

はじめに

人口減少社会のなかで、女性の活躍が求められている。性差を超えて、ひとりひとりが自分のもつ潜在能力を最大限活かして社会に貢献する時代が来ている。

それを実現させ、グローバル社会で存在感を増している女性がいる。本報告書はそれらの女性達の生き様を、詳細なヒアリングを通して、生い立ちから事業の立ち上げ、更には現在に至るまでを追っている。

今までの日本の女性労働政策は、学校を卒業し、最初に就いた職業を継続することを前提として展開されてきた。しかし、実際に最初に就いた職業を継続している女性は少ない。首都圏の高学歴女性だけに限定しても2割にも満たない。多くの女性たちは転職をしたり、再就職をしたり、一部の人は起業をしたりしている。

起業している女性の多くは、卒業時に高いキャリア意識をもち、仕事を通じて成長し、ビジネスチャンスを見つけているだけでなく、そこから社会問題を解決するための方策を見つけようとしている。

このような21世紀の新しい時代の担い手が一堂に会したのが2016年11月23日に開催されたシンポジウムであった。そこに参加して何よりも感動したのは、参集した女性たちの多くが社会にイノベーションを起こしているということだ。

人口減少社会を乗り切る鍵は、社会にイノベーションを起こすことだと言われ続けて久しい。しかし、それを実現させているロールモデルを今まで実際に目にすることは稀であった。

なぜこんなにダイナミックな生き方をしている素敵な女性たちが今まで日本社会でもっと注目を浴びてこなかったのだろうか、そう感じたのは私だけではないと思う。

このプロジェクトのメンバーであり、基調講演をされた奥田浩美さんによると、講演後に若い女性たちから、「(ルールから)外れてもいいんですね」というコメントを聞くことがあるのだという。

私たちは、知らず知らずのうちに自分たちの生き方を社会が求める理想に近づけようとして、逆に自らの可能性を狭めてしまっていたのかもしれない。21世紀はもっと自由に発想し、世界に羽ばたき、異なった意見をぶつけ合って新しいイノベーションを起こしていく時代なのだ。

それを最先端で実行し、夢を実現させている女性たちのリアルな姿を多くの方に知っていただきたい。そんな熱い思いを込めて、この報告書は作成されている。とくにこれから社会に羽ばたく若い方々に手に取って頂きたい1冊である。

2017年3月



アジア・太平洋輝く女性の交流事業調査検討委員会
委員長 大沢 真知子

目次

はじめに	i
目次	iii
アジア・太平洋輝く女性の交流事業及び報告書の目的	iv
本報告書に出てくるアジアの国・地域	v
2016年11月23日開催 国際シンポジウム「アジア・太平洋 海を越えて活躍する先輩女性たちの魅力 ～起業家と企業人の世界から～」における奥田浩美委員による基調講演 抜粋 「未来を創る仕事～Entrepreneurship aimed at solving social challenges～」	vi
第1部：アジア・太平洋地域で輝く女性たち～68名の生き方・働き方～ ...	1
第2部：輝く女性たちの多様な生き方から得られるヒント ...	135
第3部：国際シンポジウム ...	145
「アジア・太平洋 海を越えて活躍する先輩女性たちの魅力 ～起業家と企業人の世界から～」 結果概要	

アジア・太平洋輝く女性の交流事業及び報告書の目的

平成28年度より始まった「アジア・太平洋輝く女性の交流事業」においては、アジア・太平洋諸国を中心とする各国と我が国の交流における架け橋女性（注）の活躍に焦点をあて、調査を行うとともに、架け橋女性を招聘してシンポジウムや国際交流の場を開催し、女性の視点から、日本とアジア・太平洋諸国との友好・信頼関係の深化を図ることを目的としている。

具体的には、アジア・太平洋諸国で活躍する架け橋女性について、起業、企業勤務等における活躍の実態、アジア・太平洋諸国と日本の両方での経験から感じた魅力や今後の活躍における課題等について幅広く聴取・分析等の調査を行い、報告書にまとめるとともに、世の中に広く発信するものである。

本事業の一環として2016年11月23日に開催した国際シンポジウム「アジア・太平洋 海を越えて活躍する先輩女性たちの魅力～起業家と企業人の世界から～」においては、本調査をベースとし、女性活躍のロールモデルを示すとともに、我が国の起業、企業勤務等における課題をどのように克服し、女性の更なる活躍につなげることができるかを議論した。

なお、本報告書は、ヒアリング調査等を基に作成されているため、各個人の見解に基づく部分が多く、必ずしも政府の公式見解ではない。また、できるだけ女性たちの声を正確に記すことを優先したことから、一部の表現が口語調等になっていることに留意されたい。

また、事例集における所属・肩書き等は、ヒアリング調査を行った2016年10～12月時点のものである。

本事業及び本報告書については、以下の6名の調査検討委員会による検討のもと、実施・編集された。

委員長	大沢真知子	日本女子大学 人間社会学部 教授
委員	奥田 浩美	株式会社ウィズグループ 代表取締役
	久保田 学	一般社団法人留学生支援ネットワーク 事務局長
	白木 夏子	株式会社HASUNA 代表取締役
	鈴木有理佳	アジア経済研究所地域研究センター 動向分析研究グループ長代理
	濱田 真里	株式会社ネオキャリア ABROADERS編集長

（注）架け橋女性とは、アジア・太平洋諸国と日本の両国を知り、お互いの国に貢献している存在とし、以下のように定義した。

- ①日本国内及びアジア・太平洋諸国で活躍する日本人女性
 - ・アジア・太平洋諸国で起業した日本人女性
 - ・日本からアジア・太平洋諸国の現地企業等へ就職して現地で活躍している女性
 - ・日本国内においてアジア・太平洋諸国と深い関わりを持った事業を行っている日本人女性
- ②日本国内で活躍する外国人女性、又は日本に過去に居住経験があるアジア・太平洋諸国の外国人女性
 - ・アジア・太平洋諸国から、日本の大学・大学院等に留学するなどし、起業ないしは日本企業等へ就職している女性
 - ・過去に日本に居住経験があり、現在は日本での経験を生かして活躍しているアジア・太平洋諸国の外国人女性
- ③上記①及び②の女性の支援者・支援団体

本報告書に出てくるアジアの国・地域



2016年11月23日開催

国際シンポジウム
「アジア・太平洋 海を越えて活躍する先輩女性たちの魅力
～起業家と企業人の世界から～」における奥田浩美委員による
基調講演 抜粋

「未来を創る仕事～ Entrepreneurship aimed at solving social challenges ～」



- 私は自分の時間の3分の1をすぐにお金になる仕事、3分の1は3年後、5年後ぐらいにお金になるかもしれないこと、残りの3分の1はお金にはならないけれども誰かが担わなければいけないことに分けています。つまりJob（仕事）、Role（役目）、Mission（使命）といったものを3分の1ずつに分けていたのですが、今はこれが一緒になって、いわゆるwork-life Integration（仕事と生活の統合）といいますか、私が生きていること自体が仕事であり、生きていること自体が未来を創るという、そういう生活を送っています。
- 私はよく自己紹介の時に「未来から来ました」と言うのですが、実際、私が言ってきた、例えば女性が男性と同じように働くということは、もう既に25年間ほど実現させています。ですので、私はもう未来を生きています。みなさんは、「未来が自分のところにやってくる」と思っているかもしれませんが、実は未来を生きている人は自分の生活のどこかにもう隠れています。例えば、私はロボット3台と暮らしています。もう既に皆さんの右左（みぎひだり）に未来はもうあるという状況になっていると思います。
- 私は30ぐらいの仕事をしています、「では、あなたの仕事は何ですか？」と言われたら、「私は未来のワクワクを皆さんにお見せる仕事をしています」という一言に尽きると思います。それはどういうことかということ、例えば起業をする人に対して、こういうことをやって起業をしようという未来があるよということを見せるとか、とにかく皆さんがチャレンジしたら、頑張れば何かができる、「失敗、それはするよね」みたいなことがありながらもチャレンジできる空気を作ることだと思います。
- 海外では、起業支援の「エコシステムビルダー」という、れっきとした職業があります。ですが日本では、「空気を作る人」、「畑を作る人」、「土壌を作る人」というのがなかなか仕事として認識されづらいかと思いますが、私はこれを職業としています。
- 将来、半分ぐらいの仕事がなくなると言われていますが、私はむしろ、次から次にワクワクしてことを生み出せる、起業家にとっては時代の変化に伴って新しい分野が発生する、どんどん新しいものが作れる、私にとってはこれが最高の時代、と思っています。
- 世の中というのは不安だけが大きくて、この仕



事がなくなったらどうしよう、どうしようという不安の気持ちが多いと思うのです。ですが、私がお伝えしているようなことを考えていけば、「そうか、世の中これから、男性中心の社会ではなかなか生み出せなかったところの製品がたくさん作れる最高の時代なのではないかな」というのが分かっていただけなのではないかと思えます。

- 私はいつも「これから先は片足だけついて生きていきましょう」と言っています。今までは自分の軸を持ってと言われて、しっかりとそこで生きていくことを学校でも大人からも教えられたと思うのですが、私は同じ場所に片足しかつけません。片足だとグラグラします。でもこれから先はグラグラすることを、不確かなことに慣れていくことが人間として必要なことになっていくと思えます。そして、グラグラしている先に必ずワクワクしたものを発見していくこと、それが私の仕事です。

- 最後に、私の実家は鹿児島で、よく母親に電話をするのですが、電話を切る前に私の母親が、「あなたは将来何になるんだろうね」と言います。毎回毎回母親にその質問をされる度に、「私、将来何になるんだろう」とすごくワクワクしている自分がいます。この不確かな世の中で、あと5年後10年後、絶対に違うことをやっている自信もありますし、皆さんをワクワクさせているんじゃないかと思えます。この瞬間、「皆さん、将来何になりますか」ということを今日から毎日考えてみてください。それを考えると、ある人は起業に向かったり、ある人は会社でもうちょっと上の地位につこうと思ったり、ある人は地域の活動、頑張ろうと思ったり、手法は何でもいいんだと思えます。ですから、毎日、「あなたは将来、何になりますか」ということを皆さんに最後の言葉としてプレゼントしたいと思えます。ありがとうございました。



第 1 部

アジア・太平洋地域で輝く女性たち
～68名の生き方・働き方～

アジア・太平洋地域で輝く女性たち一覧

No.	架け橋女性（敬称略）	よみがな／フリガナ	出身国・地域	居住地	分類	頁
1	松田 詔子	まつだ しょうこ	日本	カンボジア	海外就職	4
2	濱田 真里	はまだ まり	日本	タイ	起業家支援	6
3	荒木 杏奈	あらか あんな	日本	日本	起業家	8
4	平野 未来	ひらの みく	日本	日本	起業家	10
5	篠田 ちひろ	しのだ ちひろ	日本	カンボジア	起業家	12
6	藤井 悠夏	ふじい ゆか	日本	日本	起業家	14
7	保阪 愛	ほさか めぐみ	日本	ベトナム	海外就職	16
8	海仲 由美	うみなか ゆみ	日本	フィリピン	起業家	18
9	寺田 未来	てらだ みき	日本	フィリピン	起業家	20
10	山口 絵理子	やまぐち えりこ	日本	日本	起業家	22
11	西村 望美	にしむら のぞみ	日本	カンボジア	海外就職	24
12	橋本 佳子	はしもと よしこ	日本	カンボジア	海外就職	25
13	永井 七奈	ながい なな	日本	ベトナム	海外就職	26
14	白木 夏子	しらき なつこ	日本	日本	起業家	28
15	渡邊 さやか	わたなべ さやか	日本	日本	起業家	30
16	矢積 悠紀子	やづみ ゆきこ	日本	ベトナム	起業家	32
17	比護 千春	ひご ちはる	日本	タイ	起業家	34
18	齋藤 真帆	さいとう まほ	日本	日本	起業家	36
19	打田 郁恵	うちだ いくえ	日本	日本	起業家	38
20	川澤 良子	かわさわ りょうこ	日本	日本	起業家	40
21	佐々木 かなつ	ささき かなつ	日本	シンガポール	海外就職	42
22	佐藤 ひろこ	さとう ひろこ	日本	フィリピン	起業家	44
23	高藤 悠子	たかとう ゆうこ	日本	日本	起業家	46
24	文 美月	ぶん みつき	日本	日本	起業家	48
25	幡野 泉	はたの いずみ	日本	日本	起業家	50
26	山崎 幸恵	やまざき ゆきえ	日本	カンボジア	起業家	52
27	中村 八千代	なかむら やちよ	日本	フィリピン	起業家	54
28	アピオン（安部） 妙	アピオン（あべ） たえ	日本	フィリピン	起業家	56
29	奥田 浩美	おくだ ひろみ	日本	日本	起業家	58
30	川村 千秋	かわむら ちあき	日本	シンガポール	起業家	60
31	TANG Wing Tung Pandora	トー エー ドー パンドラ	香港	日本	海外就職	62
32	DAO Yen Vi	ダオ エン ヴィ	ベトナム	日本	海外就職	64
33	蔡 秉芸	さい かいな	台湾	日本	海外就職	66
34	Nabila Prima ANUGRAH	ナビラ プリマ アヌグラ	インドネシア	日本	海外就職	68

No.	架け橋女性（敬称略）	よみがな／フリガナ	出身国・地域	居住地	分類	頁
35	董 瑶	とう よう	中国	日本	海外就職	70
36	韓 如玉	ハン ヨオク	韓国	日本	海外就職	72
37	李 佳佳	リ ジャージャー	中国	日本	海外就職	74
38	TEO Siew Ying	テオ シュー イン	マレーシア	シンガポール	海外就職	76
39	NGUYEN Thanh Ha	グエン タイン ハー	ベトナム	日本	海外就職	78
40	TRAN Thi Thu Huong	チャン ティ トゥ フォン	ベトナム	日本	海外就職	80
41	スウ チン	スウ チン	中国	日本	海外就職	82
42	郭 斐斐	かく いい	中国	日本	海外就職	84
43	Sathirat SRIMANEELERT	サティラット スィーマニーラート	タイ	タイ	起業家	86
44	朴 宥勁	パク ユギョン	韓国	日本	海外就職	88
45	謝 旻	しゃ みん	中国	日本	海外就職	89
46	金 恵慶	キム ヘギョン	韓国	日本	海外就職	90
47	王 若唯	おう わかい	中国	シンガポール	海外就職	92
48	杜 明琴	と めいきん	中国	日本	海外就職	94
49	Warangkana Gear FAJARDO	ワランカナ ギア ファハルド	タイ	フィリピン	起業家	96
50	RUN Kunthy	ルン クンティ	カンボジア	カンボジア	起業家	98
51	羅 亜利	ら あり	中国	日本	海外就職	100
52	金 性鎮	キム ソンジン	韓国	日本	海外就職	102
53	朴 成玉	ぼく せいぎょく	中国	日本	海外就職	104
54	Aleen CHALERMCHAIKIT	アリーーン チャルムチャイキット	タイ	タイ	起業家	106
55	馬 照哲	ま しょうてつ	中国	日本	起業家	108
56	Weeranuch KAMOLRUNGVARAKUL	ウィラヌツ カモンルンワラクン	タイ	タイ	起業家	110
57	Pimpakarn LERTVANASBODI	ピムパカーン ラトバナサボディ	タイ	タイ	起業家	112
58	張 敬清	ちょう けいせい	中国	日本	起業家	114
59	朴 那慶	パク ナギョン	韓国	日本	海外就職	116
60	王 歆	おう いん	中国	日本	海外就職	118
61	李 玲	り れい	中国	日本	海外就職	119
62	Vivian MAK	ビビアン マク	香港	香港	起業家	120
63	李 恵玉	イ ヘオク	韓国	日本	起業家	122
64	黄 麗容	ウォン ライヨン	マレーシア	マレーシア	起業家	124
65	Maria Lavinia PENAVERDE	マリア ラピナ ペナベルデ	フィリピン	フィリピン	起業家	126
66	池 成姫	チー ソンヒ	韓国	日本	起業家	128
67	Jintana PORNRAKSAMANEE	ジンタナ ポーンラックスamani	タイ	タイ	起業家	130
68	Raquel Calma NAKAYAMA	ラクエル カルマ ナカヤマ	フィリピン	フィリピン	経営者	132



プロフィール

1988年長崎県生まれ。小さい頃から海外に憧れがあり、早稲田大学国際教養学部で学ぶ。在学中は1年間の交換留学でワシントンDCに滞在し、国際関係を学んだ。大学卒業後2年半、東京の大手IT系商社に勤務。2014年にカンボジア、マレーシアに1年半駐在するが、カンボジア人男性との結婚を契機にカンボジアの大手日系人材紹介会社に転職。カンボジアでの現職では、シニアコンサルタント、フリーペーパーの編集長、ジョブセミナーのチームリーダーという3つの肩書きを持つ。カンボジア・プノンペン在住。

カンボジアに関心を抱いたきっかけ

- ▶ 実家のある長崎は、原子爆弾投下を乗り越えて現在に至っていることもあり、小学校時代から、将来的に戦後復興に役立てる人材になりたいと思っていた。
- ▶ カンボジアは、戦後復興という点で長崎との共通点がある。大学時代にゼミの先輩とカンボジアを訪れる機会があり、カンボジアで上記のような夢がかなえられると思った。
- ▶ 大学卒業後、大手IT（情報技術）系商社に就職した。子会社である金融会社の海外駐在ポストに応募し、カンボジアの事務所へ移動した。2014年にカンボジア勤務となったが、すぐにマレーシア事務所の立ち上げのためにマレーシアへ転勤となり、マ

レーシアに駐在したのは1年半だった。

- ▶ 当時お付き合いしていた男性（現在の夫）がカンボジア人で、結婚を予定していたこと、また、人と関わる仕事がしたいという思いから、金融会社を退職し、人材紹介会社に転職した。従業員は25人で、私は2人いる日本人従業員のうちの1人である。

カンボジアのために日々邁進！

- ▶ 当初、両親は私がカンボジアへ移住することを心配していたが、学生時代に1度カンボジアに行き、現状を段階的に説明してきたことで、問題ないと理解してくれた。
- ▶ 現在、3つの業務を担当している。1つ目は、人材コンサルタントとして、求職者と外資系企業のマッチングを行っている。2つ目は、日本語フリーペーパーの「CamUP Job通信（カムアップジョブ通信）」の編集長として、活躍している候補者を取材したり、記事の執筆、編集をしたりしている。カンボジアの採用についてよく質問されるポイントを記事にしたところ、特に好評だった。3つ目は、ジョブセミナーのチームリーダーとして、大学でのセミナーを通し、日系企業やその他一般企業への応募の際の自己分析のコツ、面接準備、履歴書の書き方をカンボジアの学生に対して教えている。
- ▶ 現在は、やりたいことが自由にでき、任期がなく現地でキャリアアップできるため、日本企業で駐在員をしていた頃と比べ、長い目で見れば恵まれていると思う。
- ▶ 今後は、人と関わる機会を広げ、人に対する貢献がしたい。カンボジアでは、歴史的な経緯から、優秀な人材が海外に流出している。現地で優秀な人材が育ち、現地の責任者が育ち、日本や外国からの支

援がなくても自立できるような環境作りをしたい。企業である限り利益追求が必須という制約はあるが、戦後復興の一環として、人材面で貢献したいと思っている。社会の最下層の人達にも就労できる機会を提供できたら嬉しい。

カンボジアで働くということ、その魅力

- ▶日本人が仕事を重視する一方で、カンボジア人は家族や年中行事を重視するなど、価値観の相違があるが、カンボジア人の価値観を尊重することが大事だ。
- ▶カンボジアでは何についても格差がある。貧富の差も大きい。そのため1人ひとりのバックグラウンドを理解することが大事である。日本人の中には上から目線の人がいるが、日本のやり方を押し付けるのではなく、カンボジアと一緒に変えていくスタンスで、周囲の人達と切磋琢磨して欲しい。
- ▶カンボジアはまだ都会ではないため、今後発展していく様子を見られるという楽しみがある。また、年7%の成長率を誇るカンボジアで、私自身も急成長できると感じている。

カンボジア人男性との国際結婚

- ▶夫は大学・大学院留学、企業勤務と日本に9年間住んだことがある。日系の商社で働いており、日本語も流暢であるため、両親は夫を信用してくれ、国際結婚をあまり抵抗なく受け止めてくれた。
- ▶カンボジアでは働きながら子育てするのが当たり前であり、カンボジアの方が子育てはしやすい。女性の管理職割合が日本より高い点に見られるように、カンボジアは女性がたくさん働き、子育てもできる魅力的な環境だ。
- ▶カンボジア男性は、特に家事、育児を手伝ってくれるほか、家族ぐるみで子育てをサポートしてくれる。また、カンボジアは日本と違い、近所の人も不便はないか声をかけてくれるなど、いろいろな人が

助けてくれる。

次世代へのメッセージ

- ▶自分の夢や目標を描き続けていれば、人と出会う中で後押ししてくれる人は必ずいるはず。ビジョンを持ち、チャンスが巡ってきたときは飛び込んで欲しい。世界が変わって見えるはず。
- ▶カンボジアは不便もあるが大好きな国で、今後も生涯カンボジアに住み続けたい。次世代の学生にも多くの人と出会い、自分が住みたいと思う国を好きになって欲しい。
- ▶結婚してからも仕事を続けて欲しいと思う。夫と話し合い、互いを理解し、家事を分担するなど、結婚しても仕事を続ける方法はあるはず。



松田さんが編集長を務めるフリーペーパー「Cam UP Job通信」

企業名	CamUP Job Center Co.,Ltd.
業種	人材紹介・人材派遣・求人情報サイト運営・通訳派遣
ウェブサイト	http://camupjobagency.com/
住所	2nd floor, CBM Building, #No.35-37, St.214, Sangkat Boeung Raing, Khan Daun Penh, Phnom Penh, Cambodia



プロフィール

1987年宮崎県生まれ。両親、3人姉妹の長女として育つ。父の転勤に伴い各地で転校を経験。早稲田大学教育学部在学中に、20か国以上を旅し、帰国後、海外で活躍する日本人女性のインタビュー記事を集めた「なでしこVoice」を立ち上げる。卒業後はITコンサルティング会社等を経て、株式会社ネオキャリア入社。海外の就職や海外で活躍する人材のための情報サイトである「ABROADERS」の編集長として、活躍する日本人の取材・執筆、イベントの企画・運営等を行っている。タイ・バンコク在住。

人生の転機は1冊の本との出会い

▶ 中学は公立、高校は私立に進学したが、いわゆる「スクールカースト」になじめず、楽しい思い出が少なかった。大学では自分自身を出せる環境になり、色んなことに取り組むようになった。そして、大学2年時に出会った、『マイクロソフトでは出会えなかった天職』（ジョン・ウッド著、ダイヤモンド社）を読み、「世界で生きること」に興味を抱くようになる。

▶ 世界に目を向け始めた頃、友人が立ち上げたカンボジアの教育支援団体に初期メンバーとして参加したが、限界を感じた。そこで、まずは現場を実際に見て、原体験を作ろうと、初めてのひとり旅で世界一周を計画。7か月で合計22か国を回り、そのうち

6か国でワークキャンプに参加した。この時の「自分の目で現地を見て、納得してから行動する」という姿勢は、現在の取材活動においてもずっと持ち続けているものである。

▶ 両親は特に海外志向が強いわけではなかったため、世界一周について伝える際には事前対策を入念に行った。反対されることを予め想定し、海外で何をするか・したいか、ということのみならず、旅程計画、各国の安全対策等、非常に細かな情報を計画書としてファイルにまとめ、「なぜ今海外に行きたいのか」を父にプレゼンテーションし、説得した。結果的に反対はされず、全面的に応援してくれた。そんな姉の姿を見て育った妹も、海外によく足を運ぶようになった。

アフリカで出会った現実

▶ 海外滞在中には、米国、欧州、アジア、アフリカを訪問した。滞在中に「20代のうちに、社会や国の成長を感じることができるアジアで働こう」と決心した。

▶ しかし、最初の就職先は日本企業にすることにした。その理由は、アフリカのトーゴのワークキャンプに参加し、1か月間もの間、バケツを使って山で石を運び続けるという作業をした際に、「ここでできることをすることも大事だけれども、自分が日本人として生まれたからこそできる最大限の方法で、彼らに貢献できることをしたい」と考えたことだった。その結果、新卒で国際NPO（非営利組織）や国際団体で活動するのではなく、まずは自分の武器を作るために、日本で就職をして働こうと決意した。

▶ 帰国後、就職活動をしながらも海外就職の情報収集を続けていたが、2010年頃はまだ、海外就職に関

する情報は少なかった。しかし、実際に働く女性たちをたくさん現地で見てきた経験から、「ないのであれば自分で作ろう」と思い立ち、2011年に、友人とともに世界で働く日本人女性のインタビューサイト「なでしこVoice」を立ち上げた。



なでしこVoiceのトップページ
(<http://www.nadeshiko-voice.com/>)

▶ なでしこVoiceの取材では、海外まで足を運び、自分で直接インタビューすることをモットーとしている。これまでにインタビューした人数はのべ500～600人に上る。

▶ なでしこVoiceを運営しながら、大学卒業後は、通信・ITツールのコンサルティング会社で営業を担当した。

尊敬するジャーナリストの死

▶ 入社して半年が経過した頃、ジャーナリストの山本美香氏がシリアで亡くなった事件に強い衝撃を受けた。なぜなら、私はかつてなでしこVoiceの活動の中で山本氏に生前最後のインタビューをしたことがあり、その際、山本氏に対して「私もいつか発信する仕事をしたい」と話したことがあったからである。半年間悩んだ結果、やりたいことに向き合うためにITコンサルティングの会社を退職。そして、すぐに日本の編集事務所に転職し、アシスタントとして活動を始めた。

▶ 転職後半年が経過した頃、現在所属するネオキャリアの社長から、海外の就職や海外で活躍する人材のための情報サイトである「ABROADERS」の立ち上げに誘われ、取材・記事作成等の業務を全て担当

した。編集事務所は1年間で退職し、その後、ネオキャリアにて2年間フリーランス、2015年より正社員という立場でABROADERSの運営全般を担当している。

なでしこVoiceで大切にしてきたこと

▶ 6年間なでしこVoiceを運営する中で、ネットワークを構築するためには、①自分から発信し続けること、②実際に足を運んで確かめること、の2点が重要であると実感している。①に関しては、記事の発信だけではなく、イベント開催なども積極的に行っている。また、発信し続けていると「海外就職なら濱田さん」といろいろな機会でも思い出してもらえるようになった。②に関しては、インターネット電話サービスのSkypeなどでも取材は可能だが、自分で確認することでしか判断できないものもある、という考えから、現場に足を運ぶようにしている。

次世代へのメッセージ

▶ 学生時代にたくさん行動したことが、今のキャリアにつながっています。何事も、やってみないことには好きか嫌いかさえ分かりません。学生時代は自分の興味を試すことができる貴重な期間だと思います。私は自分の好きなものがハッキリしていますが、それは、苦手なことも数多くしてきたから分かってきたのです。たくさん試すことで、いつかは好きなものにも当たるはず。まずは、ぜひ行動を起こしてみてください。

企業名	株式会社ネオキャリア
業種	就職支援、就職斡旋業
ウェブサイト	http://www.neo-career.co.jp/
住所	〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-22-2 新宿サンエービル2階



プロフィール

1984年東京都生まれ。宅地建物取引士。住宅建築企業勤務の一級建築士の父と、住宅企業出身の母のもと、3人きょうだいの長女として育つ。専門学校卒業後、大手ネット広告代理店、金融マーケティング会社等を経て、2012年にカンボジアに渡る。現地の金融機関に1年間勤務した後、カンボジアで不動産会社を設立。2015年には日本に金融・不動産投資の事業を行うアンナアドバイザーズを設立。自らの経験をビジネスに活かし、現在は海外投資に関心がある日本人向けにセミナーなども開催する。現在はベースを東京に置きながら、月数回カンボジアや海外出張する日々を過ごす。

祖母の働く姿にあこがれた学生時代

- ▶ 両親が住宅建築の仕事をしていたため、建物や内装などに元々関心があり、住宅や不動産関係のテーマには親しみがあった。また、祖母が洋服のデザイナーで、高齢になっても働き続けている姿を見て育ったことから、私も長く働いていきたいと考えていた。
- ▶ 日本よりも活気がある海外への旅行が好きで、海外から日本を応援したい、海外に住みたいという憧れはあった。
- ▶ 専門学校卒業後、大手ネット広告代理店に勤務した。クライアントに金融関係の企業が増え、顧客対応の勉強も兼ねて株や外国の不動産投資（REIT）を

始め、面白いと感じていた。その後、SBIグループに転職し、3年間、東南アジアの投資環境の調査を担当した。これまであまり興味のない国々であったが、担当するからには行ってみるべきだと思い、2011年に休暇を利用してアジアを周遊してみると、私のイメージと一番違った国、そして投資環境として魅力があると感じたのがカンボジアであった。例えば、流通通貨が米ドルで現地通貨に両替せずに米ドルで投資が可能、送金規制がない、キャピタルゲイン（債券、株式、不動産などの資産価値上昇による利益）課税がないなどの点は、他の国にはないカンボジアの特徴である。

カンボジアに移住し1年足らずで起業

- ▶ 2012年にプノンペンに渡り、現地の金融機関と日本の合弁機関のジャパンデスクとして勤務、不動産開発事業も担当した。ところが1年足らずで日本側の合弁会社が投資を縮小させることになった。日本を出国してから1年で帰国するというのはプライドが許さなかったことと、カンボジアに将来性も感じていたため、起業することにした。
- ▶ カンボジアで会社を起こすことは簡単だった。最初は、日本人のパートナーとスタートしたが、現在は1人で経営を行っている。
- ▶ 不動産投資の仕事を始めきっかけは、カンボジアで自らコンドミニアムに投資をしてみたところ成功したことにある。最初の投資で得た利益を元手に、同じ物件の広い部屋を購入し、後に不動産売買・賃貸の仲介も行うようになった。
- ▶ 信用のある顧客と取引することは重要で、私の場合、取引先がブログやメールマガジンで当社を紹介してくれるようになり、徐々にビジネスが拡大して

次世代へのメッセージ

- ▶あまり多くのリスクを並べずに、まずはやってみる、行ってみる。行ってから考えるということも必要だと思う。日本の企業で8年間働いた経験は、私にとっては一般常識を習得したりするために必要だった。古い考えかもしれないが、日本で日本流のサービスやビジネスの基礎を3年間くらい学んでから、海外や起業をして見るというのも良いのではないかなと思う。
- ▶ネイティブ並みに英語を話せるわけではないため、コミュニケーションで苦労する面はあるが、現地と一緒に働く人達と目指しているところが一緒なら、多少言語に課題があっても、何とかなる。ビジネスは、結局は信頼し合える「人」と「人」で成立するからである。
- ▶海外に出る若者への支援としては、日本人の若者が、海外へ旅行ではなく、海外で「暮らして働いてみる・もしくは学ぶ」経験を、授業の1つとして教育に組み込み、授業として当たり前時間にするのが良いのではないかな。

いった。現在は、カンボジアの投資に興味がある日本人を対象に、セミナーや現地ツアー等も行っている。起業当時は円高で、カンボジアの情報不足しており、他に日本人同業者がいなかったという好条件が揃っていたため、良いスタートが切れたと思う。

▶現在、日本とカンボジアに会社が2つあり、日本の会社は、海外不動産のセミナーや現地の不動産売買を行っており、カンボジアには月に1度は訪問している。現地の会社は、管理業務などが中心である。

女性にとって働きやすい環境

▶東南アジアは女性が働きやすい環境だと感じている。メイドやベビーシッターも安価に雇うことができる。一方で、住まいのセキュリティや交通事情などの安全面では日本には大きく劣るため、常にリスクヘッジをして自分の身は自分で守らなければならない。



- ▶起業をすると、プライベートと仕事の時間の境がなくなるという問題はあるが、時間を自分の自由に使えるところは良い点である。
- ▶また、カンボジアや海外で仕事をしていると、いろいろな人が頼ってくれる。日本で企業に勤務していたらなかなか出会えないような人々（日本の企業の経営者など）とも知り合うことができる。そういう人たちとの交流を通じて、学ぶことが日々ある。
- ▶アジアでは女性が強く、よく働いている。女性が働いても差別がないため、活躍の場が広いと感じる。

企業名	アンナアドバイザーズ株式会社
業種	宅地建物取引業 東京都知事免許(1)第99967号 金融及び不動産投資に関するコンサルティング、研修業務等
ウェブサイト	http://www.anna-advisors.com
住所	東京都渋谷区渋谷3-10-18



プロフィール

1984年東京都生まれ。両親のもと、2人きょうだいの長女として育つ。両親はそれぞれ自営業を営む。お茶の水女子大学情報科学部在学中より起業に関心を持ち、未踏ソフトウェア創造事業の起業コースに応募し、採択された。人の生活に変化をもたらすような技術を開発することを目標に、東京大学大学院在学中に、1社目を起業した。1社目をミクシィに売却し、現在は2社目であるCinnamonを経営。技術者の拠点はベトナムに置いている。現在は、日本在住。

学生時代はいじめられっ子

▶ 小学校では先生からも同級生からもいじめられ、幼いときから自分はみんなと何かが違うと感じていた。飛行機を作るエンジニアになりたいと志望して入学した大学で、プログラミングを学び、その楽しさを知った。

▶ Googleやミクシィがもたらした、プログラミング一つで人間関係のあり方を変え得る技術革新を目の当たりにし、自分でも人の生活に大きなインパクトを与えるような技術を開発したいと考え、起業に関心を持った。大学在学中から情報処理推進機構(IPA)主催の「未踏ソフトウェア創造事業」の起業コースに応募するなど、起業に向けて準備を進めていった。

▶ 未踏ソフトウェア創造事業でのメンター(仕事上・生活上の助言者)が心から仕事を楽しんでいる様子

を見て、私も本当に興味あることを仕事にしようと決意した。また、このメンターは、初めての起業時に何も分からず、しり込みしていた私を「グズグズするな」とプッシュしてくれた人物でもある。

▶ 大学・大学院の就職活動の一環として、大企業でのインターンシップを経験し、大学院1年目には自分はサラリーマンに向いていないと感じた。出勤初日に指示された通りの「カジュアルな服装」で入社して怒られたことや、外資系金融機関で午前6~7時から翌朝2~3時まで勤務することの理不尽さ、取引手数料で収益を上げるビジネスモデルより、インターネット等を通じ人の生活に変革をもたらす技術を開発する方が面白いと思ったことも、サラリーマンではなく起業を選択する決め手となった。

起業後、ミクシィに企業売却

▶ 1社目は、未踏ソフトウェア創造事業で取り組んだ3つのプロジェクトのうち、1つがソーシャルネットワークサービス(SNS)を使った広告・マーケティングシステムの開発に関するものだった。設立後5~6年目に、資金調達についてミクシィと交渉したところ、会社そのものをミクシィに売却し、私はミクシィに1年間勤務することになった。1社目売却に抵抗はなかった。

「楽しい場所」=海外で起業!

▶ 幼少期から休みのたびに海外に旅行していたため、私にとって、海外は「楽しい場所」であった。海外留学経験は高校1年生のときのニュージーランド(2週間)、大学1年生のときの米国(1か月)である。大学学部生の頃は、バックパックでアジアやヨーロッパを旅し、アジアが好きになった。

▶ 1社目起業時より望んでいた海外進出を実現すべく、2社目であるCinnamonの運営は初日から海外で始めた。場所は、米国かアジアかで迷ったが、米国では競争が激しく、言語面でもハンディがあり、文化的にも物価的にもアジアで起業する方が有利であると判断し、シンガポールで起業した。

▶ ベトナムでは、IT人材が少ない上に人材が流動的であることから、適切な人材を確保することが困難であった。例えば、日本人がやりがいをモチベーションとするのに対し、東南アジアはお金がモチベーションであることが多く、ベトナム人もお金を理由にすぐに辞めてしまう傾向がある。将来のビジョンを話す、Cinnamonに勤務する利点（起業の参考になるなど）等を話すことにより、長く勤めてもらえるよう努力している。

▶ 一方で、ベトナム人の数学の強さは利点である。現在はベトナム人のAI（人工知能）エンジニアを育成している。エンジニアをベトナムで抱え、プロジェクトは日本で受注、というビジネスモデルとなっている。

▶ 2社目の起業以来、シンガポール、バンコク、台北と、東南アジア等を中心に数年ずつ滞在してきたが、現在は自分の活動拠点を東京に移している。

家事はAIにお任せの時代が

▶ 元々AI事業に関心を持ったのは、嫌いな家事を機械化できないかという思いがあったからである。アジアで数年過ごす中で、お手伝いさんを雇うなど、家事を外注することに慣れたため、今では自分しかできないことだけに時間を費やしたいと考えている。夫も家事を外注することには寛容である。

次世代へのメッセージ

▶ 人生のステージが上がると、月給の額、家族等、失うものが多くなり、起業しにくくなる。学生のうちに起業することを強く勧めたい。また、大学には

良い人材が集まるので、起業パートナーを見つけやすい。

▶ 失敗したら止めれば良いので、とにかくやってみるべき。どんなに悩んでも、起業前に集められる情報は起業後の情報の数千分の1にすぎない。どうかすれば自分一人食べていけるくらいは稼げるもので、恐れる必要はない。

▶ 学生は資金やネットワークが少ないことが壁になって起業が難しいというが、TwitterやFacebookを活用したり、有名な人に会ったりと、学生ゆえに下がるハードルを上手く利用すべきである。



企業名	Cinnamon
業種	IT、ソフトウェア開発、AI事業
ウェブサイト	http://www.cinnamon.is/
住所	#16-00 150 Cecil Street, Singapore

しのだ 篠田 ちひろさん

Kru Khmer Botanical. Co., Ltd., CEO

起業家

カンボ
ジア



プロフィール

1984年山口県生まれ。父・母・妹・弟の5人家族の長女として育つ。青山学院大学経営学部にて在学中は、バックパッカーとして各国を旅したり、国際協力活動に参加するなど海外に関心が高かった。大学卒業時には日本企業から内定を得ていたが、やりたいことをしない方がいいのか、と自問した結果、内定を辞退。以後、カンボジアでのビジネスに携わる。2009年、クメール伝統医療を活かしたスパ製品を生産・販売する会社クル・クメール・ボタニカルを創設。カンボジア・シエムリアップ在住。

世界への興味の入口は英語学習

▶ 小学校から高校までの英語の勉強を通じて、海外に興味を持っていた。「これからは英語が必要になる」という理由で、両親が英会話学校に通わせてくれたことが大きい。高校2年生のときに、ニュージーランドに1か月滞在し、英語ができないことに悔しさやもどかしさを覚えると同時に、もっと世界のことを知りたいと思うようになった。

▶ ニュージーランドから帰国後、世界で起きていることを自分なりに考えるための知識や行動力が欲しい、と考えていたところ、投資家ジム・ロジャーズ氏の本を読んだ。お金のことが分かれば、社会のことが分かるのではないかと、経営学部を目指した。

海外経験を重ねた大学時代

▶ 大学進学を機に親元を離れた。両親には内緒で、東南・南アジアや欧州、北アフリカなどをバックパックで旅行した。長期休暇にはいつも海外に出ていた。

▶ 世界を旅行するようになり、旅行中の経験をシェアしたいと思うようになった頃、『留学日記』（岩本悠著、文芸社）に感動し、著者に連絡した。人生の中で、ひとつの大きな出会いだった。これをきっかけに、大学生中心のボランティア活動団体に参加するようになった。この団体は教育の観点から国際協力を行う団体で、アフガニスタンに学校を建てるプロジェクトのほか、中高生向けの開発教育の教材開発などをしていった。また、国内のインターンにも参加した。

▶ 大学生当時の活動が、現在の活動の原点になっている。自身の無力さに気付かされたうえ、目的意識を持つ大切さを学んだ。さらに、現在の事業の基礎になる国際協力の在り方を模索することにもなった。学校などのハコモノがあっても、学校に通うことのできる環境やソフト面の整備が大事だと考えるようになった。活動を続けていくことが大切であるため、仕事として100%関わり、寄付金に頼らないでビジネスとして続けられる仕組みが必要だと学んだ。

転機は“悪魔のささやき”

▶ 在学中の就職活動では、将来的に自分が描いている組織が作れるようになりたいという思いから、英語を使う仕事や営業でものを売る仕事に興味があったほか、女性の経営者がいる会社にも関心があった。就職活動の結果、応募した企業から内定をもらって

いた。

▶ところがある日、「あなたの人生それでいいの？」
 「人生一度しかないからやりたいことをやったほうがいい」という“悪魔のささやき”が降ってきた。「目の前のことに没頭してのめりこみ、気付いたら仕事に追われ、結婚して、今考えているようなことが将来できないのではないか。今なら引き留める人は誰もいない」と考え、内定を辞退。すぐに海外に飛び出した。

▶何をするかという明確なビジョンもなく、広く途上国での活動をしたいと日本を飛び出した。その中で、経済的には貧しいにもかかわらず、人々が幸せで豊かそうに見えたカンボジアを直感的に選んだ。

▶カンボジアには、全くつてがなく、プレゼンテーション資料を作り、現地で働いている日本人に話を聞いてもらったりしていた。そんな中、偶然知り合った人の新規事業の立ち上げを手伝うことになり、これをきっかけにカンボジアに移住した。

▶現地で働いていたときに出会ったのが、現在も身近な存在としてカンボジアの人々に利用され、アンコールワットの時代から伝わる「チュポン」という伝統的なハーブのサウナだった。ハーブの香り、サウナによって吹き出る汗、サウナ後の爽快感に感動し、これをビジネスにしたいと考えた。

▶具体的には、貧しい農家から適正な値段でハーブを仕入れ、教育の機会に恵まれなかった人々を雇い、

カンボジアの文化や伝統を知ってもらえる製品を作って販売する、というアイデアを考え、実行に移した。

▶国際協力に関心がありながら、国連や開発機関ではなくビジネスを志したのは、学生のときの経験による。NGO（非政府組織）ではなく会社を作った理由は、会社の存在理由が利益だけを追い求めるのではなく、税金を納め、雇用を生み、地域に利益を還元することだと考えているからである。会社を作ることは手段でしかなく、会社という箱を利用して何をやるかが大事だと考えている。

次世代へのメッセージ

▶英語はマスト！鍛えるためには、英語を使わざるを得ない環境に行くべき。ボランティアや海外でのインターンシップなどでもいいから、海外にとにかく出て、日本語に触れない環境に身を置くことを勧める。

▶学生のうちにたくさん世界に出ていろいろ見て欲しい。社会人になって日本で働く選択をするにしても、様々な生き方・働き方・考え方を見て、視野を広げて欲しい。生活も楽しくなるし、仕事もいろんな視点で見ることが出来る。海外に出て自分が普段会わないような人に会って欲しい。思い切って一歩踏み出して欲しい。飛行機の手ケットを買っちゃえばいい！



原料のハーブを処理している工房スタッフ

企業名	Kru Khmer Botanical. Co. Ltd
業種	オーガニック製品の生産・販売
ウェブサイト	http://krukhmer.com/
住所	Salakam Reuk Commune, Siem Reap, Cambodia



プロフィール

1983年シリア生まれ。小学校卒業まで日本で育ち、中学生時代をドバイで過ごす。高校入学時に帰国。青山学院大学国際経済政治学部在学中に参加したインターンを機に、ビジネスに関心を持つ。大学卒業後、リクルートに入社。3年間ウエディング雑誌の営業に従事したのちに個人事業主として独立。ベトナム、シンガポールで事業を手掛けたのち、日本に帰国。撮影サービスのプラットフォームを目指して、2015年にFamarryを設立した。

生まれ故郷での経験

▶ 商社に勤める父が海外に駐在していたため、私はシリアのダマスカス市内の病院で生まれた。その後、ほどなくして日本へ移り、小学生まで日本で育った。中学生になり、父の転勤に伴ってドバイで暮らした。現地の学校での経験は、現在の基礎になっている。

▶ 生まれ故郷を見たいと、シリアへ連れて行ってもらったり、ドバイでの生活を通じて、自分がとても恵まれていることを実感した。トラックの荷台に乗り込み移動するインド人を横目で見ながら、自分自身は運転手付のベンツに乗って学校に通う生活を送っており、その差に違和感を覚えた。その違いについてうまく説明できないが、この世に生まれてきた以上、与えられた機会を最大限に活かさなければならぬ、という漠然とした思いが形成された。

大学で起業家精神を養う

▶ 大学に入学する頃には、機会によって人の可能性を広げられるということを実感していたため、「人に機会を提供すること」という点で教育に関心を持っていた。

▶ 大学入学後、企業でのインターンに参加し、ビジネスという手段で世の中に影響を与えることができるという選択肢を知り、興味を持った。ビジネスや起業への関心が高まり、様々な活動を行うようになった。関連書籍を読み始め、フリーペーパーを発刊し、先輩起業家へのインタビューなどを行った。また、女子大生向けの学生団体を立ち上げ、イベントやメディア作りなども行っていた。

ウエディング業界での経験を強みに

▶ 起業に興味はあったが、ビジネススキルなどを習得するために「どこかで修業しなければ」と考え、リクルート社に就職。結婚情報雑誌の営業担当として配属された。

▶ 入社当初より、3年で辞めようと考えていた。入社して3年半後、具体的には何をするか決めずに「えいや」と退職した。最初は女性向けのキャリア支援事業を立ち上げたが、なんとなくもやもやとしている中、海外でビジネスがしたい、という思いから先輩と一緒にアジア視察をすることになった。

▶ アジア諸国を視察の末、ベトナムにたどり着いた。ベトナムでは、現地で紹介してもらった人の会社で、メディア事業の立ち上げのマネージャーとして1年半ほど働いた。ベトナムでの仕事は、コミュニケーションの難しさや習慣の違いなど、全て大変だったが、この経験を通じて、アジアでどう事業を進めて

いくべきかということが肌感覚で分かるようになった。

▶その後、知人の紹介でシンガポールへ移住。シンガポールでは、ウエディングサロン運営などの新規事業の立ち上げを手伝うコンサルティングをしていた。また、自分でサービスの提供をしてみたいという思いから、シンガポール人向けに日本でのウエディング撮影をコーディネートしていた。

▶ウエディング撮影の事業のアイデアを形にしようとして決めて日本に帰国。最初に日本での事業を主要事業にしようという目的と、日本の方が事業を立ち上げやすいという考えがあったため戻って来た。

▶起業した会社では、写真撮影希望者と写真家をマッチングさせる、撮影のEC（電子商取引）プラットフォームを提供している。個人写真家として活躍する人が増えているが、現在の市場では、個人写真家が弱い立場にある。写真家がより活動しやすい仕組みを作れば、より安い価格で質の高い写真サービスを提供することができると構想した。

▶今後は、成長を加速して、拠点を日本から海外へ移動したいと考えている。日本だけで成功することを目指しておらず、サービスを海外の人にも当たり前に使ってもらいたいと考えている。



Famarryチームメンバー

次世代へのメッセージ

▶自分がやりたいと思っていること、どうやって何

をするかという自分の強み、そして日々の生活でもっとこうなればいいのというチャンスや市場の動向の3つが重なるところを見つけて欲しい。3つの重なりが見えたら「えいや」と始めればいい。

▶自分の場合は、必ずしもウエディングをやりたいということではなく、どのような領域であれ、その人の可能性を広げる事業や人と人がつながる仕事をしたいと思っている。そのような思いのもとで、自身の強みとしてウエディング関係や東南アジアの経験がある。市場としては、写真業界が変わって行く事でチャンスが生まれる。これらが重なった部分を事業領域としている。

▶就職か起業かでいえば、今は非常に起業しやすい環境だと思うので、興味があるなら起業してみるのが良い。以前と比べれば情報量が多く、起業のコストが安いのでリスクも低い。万が一事業を畳んだとしても、本気でやりきった経験があれば、どこでも通用する力は身につくと思う。

▶ボランティアや留学等でもいいので、海外など異なる考えの人の中で生活し、考え方の幅を広げられる経験をなるべく早い段階で積めると良い。

企業名	Famarry Inc.
業種	撮影サービスのEC プラットフォーム
ウェブサイト	https://ja.famarry.com/
住所	東京都港区六本木四丁目2番45号 高會堂ビル2階 イーストベンチャーズオフィス内



プロフィール

1983年東京都生まれ。大学から米国に留学。卒業後、日本に帰国して日系の食品メーカーに就職、市場調査や営業事務を担当。その後、福祉関係の仕事に転職し、福祉施設で障がい者の生活支援の仕事に3年間従事。その後、クアラルンプールに移住し、結婚。2014年に夫がホーチミン異動となったため一家でホーチミンに。現在はJAC Recruitmentで正社員として営業事務を務める。幼稚園児の子供を子育て中。ベトナム・ホーチミン在住。

米国の大学留学から一転、 日本での就職

▶ 学生時代は英語が得意で、心理学や福祉の勉強がしたいと思い米国の大学に留学した。特に海外経験が豊富な家族ではなかったが、留学に対して反対はなかった。

▶ 米国に5年ほど滞在するうちに、日本の良さに目が向くようになった。帰国して留学生対象の就職説明会に参加し、日系企業の食品メーカーに就職し、約2年間勤務した。その後、福祉関係の仕事に転職し、障がい者の福祉施設で生活支援の仕事に約3年間従事した。その頃、後に夫となるパートナーがマレーシアに異動となったため、結婚を視野に入れて私も移住することにした。米国の大学を卒業したという経歴もあり、海外で1度は働いてみたいという思いもあった。

海外で子育てしながら働く 女性の生活とは

▶ 結婚後、夫の異動がマレーシア・クアラルンプール、フィリピン・マニラ、ベトナム・ホーチミンと続いた。子供が生まれたばかりの頃は主婦をしていたが、子供も幼稚園に通い始めたため、私もホーチミンで働き始めた。

▶ 現在勤務しているJACでは、30分の時短勤務で働いている。ベトナムで日本人に関して時短勤務などの融通が利く職場は珍しい。ベトナムの場合、保育園がないために外国人が子育てしながら働くことが難しいこともある。

▶ 子供の幼稚園は毎日15時に授業が終わるため、ベトナム人のナニー（メイド）が迎えに行く。ナニーは人づてに紹介してもらった。週5回、13時半～17時半までの4時間勤務で、給与は約600万ドン（約3万円）である。日本人にとってこの給与は非常に安く感じるが、ベトナム人にとっては割が良い仕事に相当する。ナニーを見つけるプロセスさえ分かり、上手く見つけられれば、ベトナムは女性が働きやすい社会だと思う。

▶ 日本人駐在員の妻が働くことが珍しいと言われることもあるが、子育てが一段落し、時間に余裕があったということに加え、もともと働く前提で海外に移住したにもかかわらず、実行していないという葛藤が自分の中であり、働きたいと思った。ただし、子供の友達のお母さん達（ママ友）は、自ら幼稚園に子供を迎えに行くのに、自分はナニーにそれを頼んでいるということに初めは抵抗感があった。しかし、子供はナニーにとっても懐いていて楽しそうにしていることから、次第に悪いことではないと思うようになった。

▶ベトナム人は、家族と一緒に暮らし、家族は子供の面倒をみるのが当たり前だと思っている。女性が働くのも当然という考え方である。現在、職場には妊娠中の従業員が2人いるが、出産後はすぐに復帰する予定になっている。そういう働き方はとても良いと思う。

▶現在の会社の創業者は、英国で創業した日本人夫妻で、子育ての女性社員に非常に理解がある。ベトナムの法律では、産前産後・育児休暇は6か月とされるが、3か月で復帰しても良いなど、社員の選択を尊重してくれる。また、時短勤務などの要望も聞いてくれる。

ベトナムで働く楽しさは何か

▶ベトナム人は優しく、人間味がある感じがする。職場の雰囲気もとても良いので働きやすい。この会社で働いてよかったと思っている。他の会社がどうかはわからないが、雰囲気が良い理由はベトナム人のおかげといえる。

▶英語はベトナム人にとっても外国語であるため、一生懸命こちらの話を聞いてくれる。学生時代に米国に留学していたときは、英語ができなければ米国人から相手にされないことが多かった。また米国人はこちらが英語ができるという前提で会話をしてくるため、米国で仕事をするのは厳しいと感じていた。ベトナムではそのように頑張らなくて良いので居心地が良い。

次世代へのメッセージ

▶海外で働きたいと思う学生は、英語は最低限身に付けて欲しい。英語が母国語でないベトナムであっても、英語に自信があるかないかで、就職活動の時に大きく状況が変わってくる。ただし、英語ができる人は多いため、英語だけでできればいいというわけでもなく、英語以上の何かも必要である。

▶英語ができると賃金が変わってくる。日系企業で

もスタッフはベトナム人が大半である。社内コミュニケーションはベトナム語だけでは不十分で、英語が必要となる。ベトナムに進出している会社は他のASEAN（東南アジア諸国連合）諸国にも進出していることが多いため、他国とのやり取りの際には英語が必要になる。

▶JACの登録者で就職がうまくいく人は、職務経験のみならず、人柄が良い人である。他のスタッフがSkype等で求職者と面接をしているが、コミュニケーション能力が高い人が採用されやすい傾向があるように思う。海外で生活し、仕事をしていけるやる気やガッツ、そしてなぜその国なのかを答えられることが重要だ。企業側は、一度採用した人には辞めて欲しくないと考えているため、ベトナムが好きでベトナムで働きたい、という人を採用する傾向がある。

企業名	JAC Recruitment Vietnam Co., Ltd
業種	人材派遣、人材紹介
ウェブサイト	http://www.jac-recruitment.vn/
住所	Floor 19, Continental Tower, 81-83-83B-85 Hàm Nghi, Dist. 1, HCMC, Vietnam



プロフィール

1983年大阪府生まれ。6人きょうだいの末っ子として育つ。医療系の短大に進学後、医療秘書等の会社員生活を経て、大阪の全日制的看護学校に入学。正看護師免許取得後、看護師として大阪の病院に4年半勤務。看護以外の専門性を身に付けるため、2013年にフィリピン、セブ島の語学学校に英語留学。語学学校修了後、別の語学学校のスタッフとして半年勤務していた際、自ら医療英語に特化した語学学校を設立することを思い立ち、2015年4月にセブでHLCAを設立する。現在、フィリピン人の英語教師8名とスタッフ2名と共に事業を運営している。「女性のためのフィリピン留学協会」も立ち上げ、理事を務める。フィリピン・セブ在住。

仕事を経て看護師に挑戦

- ▶大阪生まれの大阪育ちで、海外とはほとんど縁のない生活をしてきたが、叔母に連れて行ってもらった教会がきっかけで、子供の頃から海外への憧れがあった。
- ▶高校卒業後、医療系の短大に進学、卒業後は病院の医療秘書として予約センターで働いたりしていたが、中途半端な毎日を変えるため、22歳の時に3か月間石垣島で過ごしたこともあった。
- ▶石垣島から大阪に戻り、看護助手として患者と関わるようになり、仕事に充実感を見出し、生きがいを見つけられた。勤務先の看護部長に看護師になるよう勧められたり、47歳で看護師になった母からも

「今のあなたならできる」と励まされたため、大阪の全日制的看護学校を受験し、23歳で入学を果たした。海外への憧れから、看護学校を選ぶ際は米国で看護実習の機会がある学校を選択し、2年生のときに米国のカリフォルニア大学ロサンゼルス校（UCLA）での実習にも参加した。

- ▶看護学校の時代から起業したい気持ちがあり、女性経営者になることに憧れていた。

セブ島での英語留学

- ▶26歳で看護師となり、大阪府内の病院に勤務した。外国人の友人もおり、周囲には英語を話せる人が多かったが、自分は英語が十分には理解できず、外国人の患者が安心する一言も声をかけられないことを情けなく思った。
- ▶看護師になった年齢が遅かったため、看護以外の専門性が欲しいと思っていたところ、カナダ留学が良いのではないかという思いに至り、そのためにまずは比較的安価に英語を学べるフィリピンで英語の基礎力を伸ばそうと考えた。
- ▶看護師を辞めることには不安もあったが、現場を離れるからには、その期間を取り返せる程の実力をつけて帰るつもりでいた。家族からは、海外に行ったら絶対帰ってこないと思われていたようだが、最終的には応援してくれた。
- ▶セブ島では4か月間、英語の語学学校に通った。コースの修了後もセブでの生活がすっかり気に入り、別の語学学校でスタッフとして働き始めた。そのような中、知り合いから語学学校を経営することを勧められ、自分の理想の学校設立を考えた。

医療英語専門の語学学校設立

▶ 英語が公用語であるフィリピンでは、新人の看護師が実務経験を積むまでの間、生活費を稼ぐために英語教師をするケースが多い。そういった人材を活用し、医療英語に特化した学校を設立するというアイデアが浮かんだ。当時、セブには日本の看護師が気軽に医療英語を学べる学校がまだなかったため、ニーズはあると思った。

▶ 2015年1月に起業を決心し、準備まで正味3か月での開校となった。自己資金を全て投入し、残りはフィリピン人パートナーが資金提供をした。

▶ 事業許可証やフィリピン労働雇用省技術教育技能教育庁 (TESDA) の認定を取得する必要があるため、パートナーにも手伝ってもらった。役所への申請の際には、フィリピンの役人に外国人、女性、若い、という理由でバカにした扱いをされたこともあり、辛い思いをしたこともあった。

どん底状態からのスタート

▶ 2015年4月に語学学校HLCAをオープン。毎日8～15時まで、フィリピン人看護師とのマンツーマンでの英語レッスンを1週間から半年のコースで実施している。生徒は、大半が医師・歯科医師・看護師の日本人である。良質な居住環境や食事も提供することで、社会人留学生のニーズに応えている。

▶ 最初の半年は、生徒募集がうまく行かず、瞬く間に経営難に陥った。事業計画では、半年間は生徒数

ゼロでも大丈夫と見込んでいたが、結果的に借入れを増やすことになった。

▶ そのため、広報活動に注力し、ブログ作成、外部の記事執筆、日本の医療系大学に営業活動を行うなど、費用がかからないことは何でもやった。すると少しずつ看護師の生徒が増え始めた。

▶ 現在はHLCAの生徒がフィリピンの病院でボランティアができるようなプログラムを準備している。

セブから日比医療への貢献

▶ セブでは日本人向けの介護施設を設ける計画があったり、日本人の患者を受け入れたいという病院も増えてきた。日本の医療制度について相談されることもあり、HLCAの生徒が貢献できると良いと思っている。今後は、リタイア後をセブで過ごす日本人の役に立つような仕事もしていきたい。

次世代へのメッセージ

▶ 何かに一生懸命打ち込むと、結果に関係なく、達成したことは自信につながるはず。試験の点数よりも、決めたことをやり遂げたことが重要だ。

▶ 医療職者はストレスが多い職業で、息詰まる人が多い。私のセブでの活動のように、いろいろな道があるにもかかわらず、医療の現場にいるとそれが見えなくなる。医療職者からのキャリアアップは可能性があるし、そう考えると気持ちにも余裕が出てくると思う。



企業名	Happy Life Cebu Academy
業種	語学学校
ウェブサイト	http://www.hlca-english.com/
住所	1102 Park Centrale, I.T. Park, Lahug, Cebu City, Cebu, 6000 Philippines



プロフィール

1982年愛知県生まれ埼玉県育ち。父が転勤族で、国内外を転々とする子供時代を過ごす。大学は文学部英米文学科に進学。卒業後は、邦銀、コンサルティング企業に勤めるが、手に職を付けたいと退職し、米国公認会計士（USCPA）資格取得。元同僚の誘いを受けてフィリピンに渡りコンサルティング企業に勤めるが、ライフイベントに関わらず自由に働き続けられる環境を求め、起業。フィリピン・マニラ在住。

母に学んだ「手に職」の重要性

▶父が航空自衛官で、米国、岐阜、埼玉と基地がある場所へ引っ越しを繰り返していた。一人っ子で引っ込み思案だったため、転校の度にやや苦労した。母は会計事務所で働き、父が転勤するごとに新たに仕事を見つけ、どんどんスキルを身につけていた。そんな母の姿を見て育ったことで、手に職を持ち自由に仕事することは良いことだと思うようになった。

▶高校時代に米国に1年間留学し、高校卒業後は青山学院大学の英米文学部に進学した。就職活動では、いつかは米国で働きたいと思い、海外駐在ができるような航空会社や商社などの採用試験を受けた。最終的に三菱東京UFJ銀行に入社し、約3年間勤務した。

▶その後、アパレル系のコンサルティング企業でも1年間勤務したが、このままでは会社の看板を取った時に自分に何も残らないと不安を感じた。どこに行っても働けるためには手に職をつける必要があると考え、米国公認会計士（USCPA）の資格取得の勉強に1年間専念した。

フィリピンを選んだのは偶然

▶USCPAの資格取得には4科目合格が必要で、試験に2科目合格した頃、元先輩からフィリピンの日系コンサルタント企業で働いてみないかと誘われた。特にフィリピンに興味があったわけでもなかったが、予想外にマカティ市が都会だったことと、英語圏であったことから、2009年にフィリピンに移住することに決めた。

▶私がフィリピンで働くことに関して、親は留学までしたのだから、自立して欲しいという気持ちがあったとは思う。フィリピンだから、途上国だからということで反対はされなかった。

▶フィリピンに来て半年後にUSCPAの全4科目に合格し、資格取得した。上記のコンサルタント会社には約3年間勤務し、日系企業のフィリピンへの進出・撤退、会計・税務・労務・総務に関するコンサルティング業に携わった。

▶退職後はビザの問題もあり、2012年に法人を立ち上げてフリーランスのコンサルタントとして活動した。自宅をオフィスとして登記し、まずは3年間、思い切ってやってみようと思った。何とかやってみて、もしだめでも普通に働けばいいと思っていた。

▶起業を強く望んでいたわけではなく、どんな環境に置かれても、何が起きても自由に働ける環境でいたい、と思っていた。例えば仕事を辞めて子育てが

一段落した後に、スーパーのレジ打ちしか仕事がないのでは悲しいと思った。

▶原点は母のような働き方をしたいという思いであり、フィリピンであればそういう働き方もできると思った。

異国で社長を務める秘訣とは

▶最初は1人で始めた事業も、2013年にはオフィスを借り、ホームページを作り、運転手と社内の経理関係を担当するフィリピン人会計士の1名をスタッフとして雇った。

▶ここ2～3年は同業他社が増えているものの、2012年当時は、マニラには今ほど競合企業がなかったため、事業は順調に拡大し、現在は日本人女性2名を含む従業員約20名の組織となった。

▶フィリピン人の雇用の際に、一般常識が違うことには困ったが、一度理解してしまえば特に苦労することもなくなった。逆に、フィリピン人は人間味のある人が多いため、一緒に仕事をしやすい。他にも苦労はいろいろあったかもしれないが、自分の性格上、すぐに忘れてしまう。

▶組織の長であるために、常に冷静であることを心掛けている。私自身がカッとなりやすいが、ピリピリとした雰囲気は周囲に影響するため、できるだけ冷静でいられるように気を付けている。フィリピン人の従業員は非常に前向きなので、彼女達を見るとどんなことも大したことではないと感じてしまう。

▶従業員とは上だから下だからという関係ではなく、素直にフィードバックし合える関係を構築できるよう配慮している。語学の壁によるコミュニケーションの問題があると、関係構築に苦労してしまうかもしれない。

次世代へのメッセージ

▶大学の時に決めた道がすべてではないと思う。日

本の就職活動のシステムが、就職は一生に一回の出来事と思わせてしまうかもしれないが、人生に軌道修正をかけることはできるし、一時の決断がすべてではない。もっとも、1つ1つの決断が人生を作っているという側面もある。

▶とりあえずやってみるという勢いも大事である。勢いでやってみて失敗することもちろんあるが、それらの経験は人生を豊かにする。



企業名	Teradatrust Advisory Inc.
業種	市場進出サポート・コンサルティング、法務支援、監査、会計業務支援、税務支援事業他
ウェブサイト	http://teradatrust.com/
住所	Unit 1501 Liberty Center Building, 104 HV Dela Costa St., Salcedo Village, Makati City, Philippines

やまぐち えりこ
山口 絵理子さん

株式会社マザーハウス 代表取締役社長/チーフデザイナー

起業家

インド
ネシア

バングラ
デシュ

ネパール



プロフィール

1981年埼玉県生まれ。父は芸術家。高校では柔道に打ち込む。慶應義塾大学総合政策学部を卒業後、バングラデシュ BRAC大学院開発学部修士課程に入学。大学院生時代に三井物産の事務所でのアルバイトを経験。現地の職人や工場で働く人に触れ、国際援助とは異なる貢献を目指し、「途上国から世界に通用するブランドをつくる」を企業理念として、2006年に株式会社マザーハウスを起業する。バングラデシュに自社工場を有し、国内21店舗、台湾・香港にも展開している。

素の自分と向き合い続けた学生時代

▶小さい頃に学校に行けなかった経験が大きい。問題児とレッテルをはられた小学校の6年間は、自分の物差しが発達した。「マス（大衆）の軸に従わないで生きてもいい」という多様性の軸は、「大量生産でなくてもいい」という現在の事業での考えに通じている。

▶高校では柔道部に入部、毎日1,000回の打ち込みを3年間続けるほどのめりこんだ。仕事も柔道と同様、のめりこんでしまう癖があるが、ビジネスでは大局観のマクロの視点が必要だと感じている。副社長は俯瞰で見てくれるため、会社経営でのバランスが保たれている。

▶大学生のときに米州開発銀行で開発コンサルタントのインターンを経験した。途上国において国際協

力といえば「援助」が基本で、その援助を期待している人々がいる。一方で、職人や工場で働く労働者の中には「援助が欲しいのではなくて仕事がしたいんだ」と言う人々もいる。インターンをする中で、そのギャップに気が付いた。

▶大学3年になり、同級生が就職の内定をもらう中で、私は自分のやりたいことがわからず、自信がなく、焦っていた。とにかく行動するしかない、無駄でもいいからバングラデシュに行ってみようという留学した。バングラデシュでの2年間は大きな財産になった。特に、留学期間中に毎日毎日書き溜めた日記は最高の財産である。自分の日記に嘘は書けない。焦って誰かの意見に流されるのではなく、自分との会話をし、素の自分と向き合うことは大事である。

援助ではなくビジネスとして

▶バングラデシュから帰国後の2006年にマザーハウスを起業した。起業ありきではなく、あくまで結果としての起業だった。最初はビジネスをするつもりではなく、国際協力をしたいという夢を見ていた。

▶バングラデシュの製造分野にも、将来性のある人材や商品があった。事業を続けるためには、提供する商品やサービスが、自分のやりたいことなのかどうか、競争力があるのかどうか、といったことを見極めることが一番大事である。

▶「バングラデシュの不安定な情勢下で自社工場を作ることは難しい」という考えが定説になりつつあった中で、マザーハウスがビジネスとして成り立つためには、自社工場を持つことが鍵になると思った。他社に依存しないことがポイントであり、自分の領域でできることを増やすことがバングラデシュのような国では絶対的に必要である。

世界に通用するブランドをつくる

- ▶ 外から見ることで何が付加価値かが分かる。例えば、バングラデシュの人には自国の強みが見えづらいが、日本人は、バングラデシュの特産といえばジュートであり、それはエコで今の時代に合っていると分かる。そうした価値を見つけ出して、伝えることができれば、それは顧客に届く。
- ▶ 良いものを作った結果、会社は成長した。フェアトレード活動に違和感を覚えたのは、その団体が本当に良いものを作っているのかということだった。マザーハウスは直営店舗を持っているため、顧客の声がフィードバックされている。
- ▶ バングラデシュにある自社工場であるマトリゴール（ベンガル語で“マザーハウス”の意）工場には、ベンガル人のトップを置いている。工場で働くには高いスキルが必要で、ここで作られる製品は、バングラデシュの他の工場では作れないほど品質が高い。今やマトリゴール工場で働くことは従業員の誇りになっている。



マトリゴール工場にて

- ▶ 今、私が社長だけでなくデザイナーとしても活動しているのは、芸術家の父の影響が大きい。デザイナーと経営のどちらかに重きを置いたほうが良いと助言する先輩方もいたが、私はどちらかにしてしまうと、ブランドが衰退してしまうと考えている。

事業を続けてこられた要因

- ▶ これまで挫折しなかったのは、マザーハウスを続ける以外の選択肢がなかったからだ。すべての資金を投資して、退路を断って起業している。「自分が決めたんでしょ」と毎日言い聞かせていた。自分が決めたことを守り続けることで自分のことが好きになれる。
- ▶ 起業についてよく相談を受けるが、99%がビジネスパートナーの悩みについてである。誰も完璧に合う人などいない。合わない人でも議論を避けないで立ち向かい、最後は目指すところを共有することで尊敬し合うことができると思う。
- ▶ 私の会社の中の役割は、「人の上に立つ」ことや「組織を回す」ことではなく、「0を1にする」ことだと思っている。役割分担は重要で、人には分解したら秀でていることがある。

次世代へのメッセージ

- ▶ できるだけ若いうちから客観的に自分にフィードバックしてくれる人を見つけると、自分の癖を直せる。私にとっては副社長、副社長にとっては私である。
- ▶ 学生にとっては、自分の夢を発言すること、人に話すことが必要だと思う。私にとってマザーハウスは好きだから続けられた。好きなことをお金にできるようにするためにどうすればいいか考えることが大事だろう。

企業名	株式会社マザーハウス
業種	発展途上国におけるアパレル製品及び雑貨の企画・生産・品質指導、同商品の先進国における販売
ウェブサイト	http://www.mother-house.jp/
住所	東京都台東区台東2-7-1 安藤ビル3F

起業家

起業家
支援

海外
就職

中国

香港

台湾

韓国

タイ

カンボ
ジア

ベトナム

マレー
シア

インド
ネシア

フィリ
ピン

シンガ
ポール

バングラ
デシュ

ネパール

にしむら のぞみ

西村 望美さん

Cambodia Joho Service inc. (CJSinc.), Assistant

海外
就職カンボ
ジア

プロフィール

1991年大阪府生まれ。大学では情報学を専攻。半年間休学し、ワーキング・ホリデービザ（一定の就労をしながら海外に滞在できるビザ）でカナダに留学した。カナダから帰国後、京都の国際協力NPOでインターンも経験した。大学卒業後にカンボジア・シムリアップの旅行会社で3か月のインターンを経て、カンボジアの現在の会社のアシスタントとして就職した。

カンボジアに関心を抱いたきっかけ

▶カナダに留学中にポル・ポト政権下における虐殺の歴史を知る機会があり、カンボジアに興味を持つようになった。自分が生まれる少し前に、カンボジア国民の大半が同じ国の人に殺された事実を知り、もっと詳しく知りたい・見てみたいという気持ちが芽生えた。

▶カナダから帰国後、国際協力のNPOでインターンを経験したが、寄付という形で支援するのではなく、カンボジア人が自発的に成長できるモデルを模索したいと考えるようになった。

日本の就職活動に疑問を抱く

▶大学3年次に日本で就職活動をした。面接の受け答えは相手に合わせねばならず、自分らしさが出せずにもどかしさを感じた。また、周りの学生が皆同じような受け答えをしている姿を見たりして、就職活動に疑問を抱き、気持ち悪く感じるようになった。

▶日本での就職活動を中止し、海外で働いている人に話を聞くため、カンボジアに渡航した。現地で先輩に話を聞くうちに、ここで働きたいという意思が固まった。しかし、新卒でキャリアの実績がない状態でカンボジアで就職することは難しいかと思い、インターンとして働いて経験を積むことにした。

カンボジアでの就職を実現！

▶シムリアップの旅行会社でインターンとして3か月勤務した後、現職の会社でアシスタント募集を見つけ現在に至る。毎日忙しいが、やりがいがあると感じている。

▶カンボジア人スタッフの感情が掴めなかったり、英語や日本語での会話ができないため苦労したこともあり、スタッフと意思疎通するために、クメール語を勉強した。

▶生活できるだけの給料はもらえるが、貯金は貯まらない。将来を考えると不安になることもある。

▶最低3年間はカンボジアにいようと思って渡航したため、それまではカンボジアに滞在する予定である。その後は違う国に移住するかもしれない。日本は自分には合わないと思っている。

次世代へのメッセージ

▶海外で働くことはハードルが高いように思いますが、実際はそんなことはありません。先入観にとらわれず、視野を広くもって、可能性を広げて欲しいです。

企業名	Cambodia Joho Service inc. (CJSinc.)
業種	調査、情報提供、フリーペーパー・雑誌発行、通訳・翻訳
ウェブサイト	http://nyonyum.net/
住所	#4, St.432, Boeung Trobaek, Chamkamon, Phnom Penh (P.O.Box 896, Phnom Penh), Cambodia

はしもと よし こ 橋本 佳子さん

Cambodia Joho Service inc.(CJSinc.), Editor-in-chief

海外
就職

カンボ
ジア

起業家

起業家
支援

海外
就職

中国

香港

台湾

韓国

タイ

カンボ
ジア

ベトナム

マレー
シア

インド
ネシア

フィリ
ピン

シンガ
ポール

バングラ
デシュ

ネパール

プロフィール

1981年宮崎県生まれ。東京にある教育大学の美術教育学科を卒業後、23歳の頃にカンボジア・シエムリアップの旅行会社に就職。日本人観光客のアテンドなど担当し、2年間勤務した後に、転職してプノンペンへ移動。旅行手配業務と日本語情報誌編集に関わった。同業務に3年間従事した後、カンボジア情報サービス(CJS)社に再度転職、デザインや編集(取材・執筆)、営業を担当。2016年から同社の看板である日本語情報誌「NyoNyum」の編集長を務めている。

カンボジアで就職した経緯

- ▶ 中学の頃から海外に関心があった。留学は費用が掛かり、旅行では短期滞在となるため、仕事で海外に滞在したいと思っていた。
- ▶ 大学卒業後、友人とシエムリアップに旅行した際に、多くの日本人がカンボジアで働いているという話を聞き関心を持った。2～3年現地で働ければ面白いと思い、すぐにカンボジアに渡航した。途中で帰国しようか迷った時期もあったものの、気がつけば2度の転職を経て、既に11年目を迎えている。

海外就職が特別大変なわけではない！

- ▶ これまで「海外で働いているから大変」と思ったことはない。辛いと思うのは、会社の状況で人手が足りない時などで、日本の会社でも変わらないと思う。
- ▶ 海外でうまく仕事ができるかどうかは、その人の性格が一番大きな要素になるのではないかと思う。コミュニケーションが好きでポジティブな人が海外就職には向いている。

今後のビジョンについて

- ▶ 人生設計は特に決めていない。編集長に就任した

ばかりで、仕事をしばらく続けたいとは思っているが、それが何年かは決めていない。日本も含めて他の国に行きたいと思えば移住するだろう。目の前のことに一生懸命取り組むようにしている。

次世代へのメッセージ

- ▶ 海外に出た方が良いかどうかは個人の性格次第なので、全員が海外に出た方が良いとは思わない。興味がない人に無理やり出ると言う必要はないと思う。ただ、海外に興味があれば、住む、働くという選択肢もある。経験がなくても日本人を求める職場もあるため、自分に合いそうだと思えば海外就職も良いのではないかと。海外の現地採用は契約社員がほとんどであるため、1年間試しに海外に行ってみるのも経験という意味で良いのではないかと。
- ▶ カンボジアには、新卒未経験でも就職できる企業や団体もあり、実際に実務経験がなくてもこちらに来て働いている若い人たちもいる(経験があればもっと幅は広がると思うが)。東南アジアの中でも、カンボジアは特に海外就職がしやすいのでは。若い人の方が機動力、柔軟性もあり海外に馴染むかもしれない。

企業名	Cambodia Joho Service inc. (CJSinc.)
業種	調査、情報提供、フリーペーパー・雑誌発行、通訳・翻訳
ウェブサイト	http://nyonyum.net/
住所	# 4, St.432, Boeung Trobaek, Chamkamon, Phnom Penh (P.O.Box 896, Phnom Penh), Cambodia



プロフィール

1981年東京都生まれ。成城大学卒業後、ドイツへ留学。帰国後は、リクルートに就職。その後、オランダの人材サービス企業であるランスタッド株式会社に転職し、日本法人設立時のスタートアップに関わり、29歳で管理職に抜擢される。夫のベトナム駐在に伴い、同社を退職し、ベトナムに移住。ホーチミンでEVOLABLE ASIA社に採用され、現在マーケティング部の責任者として勤務。ベトナム・ホーチミン在住。

安定した環境から 厳しい試練を求めるように

▶ 安定した環境で育ち、自分にハングリー精神が足りていないのではないかと感じていた。中学・高校・大学と私立大学の附属校で育ったため、周囲は裕福なクラスメイトが多く、自分によりハードな試練を与える環境を模索するようになった。

▶ 大学で第二外国語としてドイツ語を学んだこともあり、卒業後はドイツのポツダム大学に留学した。

▶ 帰国後はリクルートに就職し、飲食店向けメディアの企画営業をした。セールスの基本を学ぶ非常に良い機会となった。

20代で管理職へのスピード出世

▶ 学生時代から“人”に対する興味が高く、キャンパカウンセラーの活動をしたり教員免許を取得した

りしていたこともあり、人材業界に行きたいという思いがあった。転職エージェントを利用して、世界2位の人材サービス企業、ランスタッドの日本法人設立のスタートアップメンバーとして転職した。自分により厳しい試練を課すのにいい機会だと思った。

▶ 入社してからは、圧倒的に良い成績を上げ続けることに注力した。リーダー的職務を務めた後、会社が思い切って29歳の私を管理職に昇進させた。1人を除いて全員年上の部下を持つことになり、その立場に苦労もあった。感情的にならないこと、気分で行うことを変えないこと、首尾一貫したポリシーを示すことを心掛け、抜かりのない準備をして誠実な姿勢で取り組んだ。また、だめなことは躊躇せずに明確に伝えるようにした。

ベトナムで転職、現地企業の役員就任

▶ 夫がベトナムに駐在することが決まり、私にとって海外で働くことはプラスになると思い、ランスタッドを退社した。ベトナムに移り、今の会社であるEVOLABLE ASIAで勤務することになった。

▶ 現在は、執行役員としてマーケティング部の責任者を務める。EVOLABLE ASIAはITソフトウェアのオフショア開発会社で、ベトナム人のシステムエンジニア（SE）がITソフトウェアを開発し、顧客企業に提供することを事業内容とする。私は、ベトナムでのSE人材確保のための対外的なマーケティング及び社員が満足度高く就業するための社内広報を担当している。

▶ 仕事上では、メンバーがベトナム人であるため、時として“あうん”の呼吸では業務が進まないこともあり、明確で十分なコミュニケーションを取るこ

とがとても重要だと感じている。また、日系企業として日本のスタンダードを取り入れる部分と、ベトナム現地企業としてローカライズする部分のバランスを取ることが難しいと感じることもあるが、それもコミュニケーションによって絶妙なバランスを見出すようにしている。

効率的な業務のコツとキャリア形成術

▶リクルートにいた頃からマルチタスクな業務であったため、常に「早く効率的に」仕事をするのを心掛けていた。日次、週次で終わらせなければいけないことを書き出し、細かく管理した。単純作業をする時は、電話中に手だけ動かすなどして時間を節約したり、外出中の移動の際には片付けられなかった電話を終わらせるようにした。頭を使う長時間作業は、時間を捻出し会議室にこもり、電話やメールには一切対応せずに集中して片付けた。人に依頼する仕事は先に、自分の仕事はその後にすることで「時間効率を上げる」といったノウハウはメンターから教わった。すると周囲から仕事が早いと評判になった。仕事が遅い人へのアドバイスをするように頼まれたり、社内報で「早く仕事をするコツ」というインタビューに答えたこともある。

▶転職支援の仕事をしていたため、人材の価値と年齢を比例させていかなければならないことを理解していた。そのため、何もしなければ年々下がってしまう自分の人材としての価値を高めるための努力を絶やさなかった。「30代半ばではこのような立場にならなければならない」、「この歳にはこれを達成しなければならない」など、毎年目標を設定している。

▶「実績を上げること」に常にこだわってきた。マーケティング部としてイベントの企画運営をする場合は、「参加率が高い＝社員満足度の高い会社」といえるため、イベントへの参加率を上げるように努めた。セールスの時は数字を達成し続けることで実績を示すようにした。とにかく高い実績を上げること

にこだわり、会社に 自己の功績を認めてもらえるように努めた。

次世代へのメッセージ

▶過去の実績が次の評価、チャンスにつながっている。そのため将来のことを考えるのも大事だが、目の前のことに集中して実績を出すことも大事だと思う。

▶女性はライフステージごとにいろいろな働き方があるので、考えて準備することも大事。同時に、実績がないときに将来の不安ばかり抱えて前に進めなくなるのはもったいないことなので、とにかく踏み出して実績を作っていくことが大切だと思う。



会社の同僚と

企業名	EVOLABLE ASIA Co., Ltd.
業種	オフショア開発、人材紹介、企業サポート
ウェブサイト	http://evolvable.asia/
住所	4F Saigon Finance Center Building, 9 Dinh Tien Hoan Street, Dist.1, HCMC, Vietnam

起業家

起業家
支援

海外
就職

中国

香港

台湾

韓国

タイ

カンボ
ジア

ベトナム

マレー
シア

インド
ネシア

フィリ
ピン

シンガ
ポール

バングラ
デシュ

ネパール

しらき なつこ
白木 夏子さん

株式会社 HASUNA 代表取締役

起業家



プロフィール

1981年鹿児島県生まれ、愛知県育ち。一人っ子として育つ。ファッション業界出身の両親の影響や、育った愛知県一宮市が繊維産業で栄えていたことから、幼少期より洋服・アクセサリー制作に興味を持つ。短大に入学し英語を勉強した後、ロンドン大学キングスカレッジに進学し、開発地理学について学ぶ。大学卒業後、不動産投資ファンドの会社で約3年間勤務。資本主義の最前線のビジネスに携わる中で、ビジネスで貧困問題を解決したいと思い、株式会社HASUNA を起業した。現在は育児をしながら、ブランドコンサルティングやグローバル展開、新規事業の推進などを手がけている。

出会いが自分を変えるきっかけに

- ▶母は結婚するまでファッション・デザイナーであり、父が繊維の商社に勤めていたこともあり、小さい頃から洋服等、「もの」を作ることが好きだった。
- ▶また、同居していた祖父は海外在住経験もあり、様々な国に行くことが趣味だった。私に対して留学を勧めたのも祖父であった。祖父が海外に出かけた話を聞くうちに自分も留学したくなり、高校3年生の時に留学することを決めた。
- ▶高校卒業後、いったん短大に入学し英語を勉強した。将来の仕事について考えていた時、短大の勉強会で講師として講演をされた写真家の桃井和馬氏の話に感銘を受けた。実際に現地で活動している人に

初めて会い、世界の貧困の問題に対して、何かしなければいけない使命を感じた。そこで、開発地理学を勉強するため、ロンドン大学キングスカレッジに留学した。

▶実は、小さいときは引っ込み思案で、人前に出るのも好きではなく、コミュニケーションも得意な方ではなかった。人の目を気にしなければいけない生き方や閉鎖的な環境が嫌で、海外に行こうと思った。英国では人とディスカッションするのが当たり前という環境の中で、自分を変えることができ、英国での生活は、大きな転換点となった。

海外での経験から起業を決意

- ▶ロンドン大学1年生の時に、フィリピンに1週間、インドに2か月のフィールドワークに参加した。現地のアウトカースト（不可触民）の人々の生活に触れることで、いろいろな苦しみがあることを知った。素足で鉱山に入り、身を粉にして働くといった貧困から抜け出せないループがあり、そこから抜け出すためには、抜本的に社会を変えないと解決しないと考えるようになった。
- ▶その後、ベトナムの国連人口基金とアジア開発銀行研究所で半年間インターンに参加した。インターンに参加することは勉強にはなったが、他方で、国連がある社会問題に何かを提言したとしても、鉱山の労働問題は変わらないと感じた。資本主義の中で一番末端にいる人が犠牲になっているのであり、資本主義の枠組みの中で解決しないといけないのではないかと考え、日本に戻ることにした。
- ▶帰国後、資本主義の中心ともいえる不動産投資ファンドの会社に就職し、3年弱勤務した。2008年のリーマン・ショック後、不動産の売買の動きが

少なくなり仕事も激減したため、これを機に退職し、起業することを決意した。家族からは起業することを反対されたが、3年間だけ挑戦させてもらうことになった。

起業を支えたメンターとの出会い

▶ 起業プランをいろいろと考える中で、ジュエリーのビジネスにつながった。当時まだ日本には、エシカル（倫理的な活動）やフェアトレードのジュエリーはなかった。英国ではオーガニックの店舗等も多く、エシカルジュエリーとして、極力、人と社会と自然環境に配慮したものもあり、日本でも同じことができるのではないかと考えた。



▶ 起業に向けて2か所の起業塾に通った。大手幹部候補がリーダーシップを学ぶ機関であるアイ・エス・エル（ISL）と、NPO法人ETICが運営し、日本電気（NEC）が協賛するNEC社会起業塾である。どちらも起業家の先輩をメンターにつけてもらうことができ、事業プランを磨いたり、アドバイスをもらうことができた。メンターの存在は非常に重要だと感じた。起業後も、資金を集めるのは苦労したが、元上司や起業家の先輩等、創業まもない時期を支援してくれたエンジェル投資家（創業間もない企業に対し資金を供給する投資家）たちには本当に助けもらった。

育児との両立と会社の成長

▶ 現在4歳になる子供がいる。保育園はありがたい存在だ。ベビーシッターも月に2～3回お願いしている。出産前は、24時間働いている感覚で、22～23時にも打ち合わせを入れていた。出産後は、仕事は9～18時までと決め、夜の会食もほとんど参加しなくなった。働き方を変えても、会社は成長し続けており、収益も伸びている。

次世代へのメッセージ

▶ 起業に関心のある人に対しては、「自分の興味範囲に近い起業家に会いに行きなさい」とアドバイスしている。例えば、メンタリングしている起業家志望の学生で、司法試験の勉強をしていた女性は、法律では世の中を変えられないと考えるようになり、芸術家を目指すことになった。そのため彼女には、芸術家も参加しているチームラボ社などアートで事業を成り立たせている場所でのインターンを薦めた。

▶ 女性の起業家も増えてきている。若いうちに起業家に出会う機会が増えると、私にもできるかも、という気持ちになるのではないだろうか。

企業名	株式会社HASUNA
業種	ジュエリーの製造・販売
ウェブサイト	https://www.hasuna.com/
住所	東京都港区南青山4-1-7 1F

起業家

起業家
支援

海外
就職

中国

香港

台湾

韓国

タイ

カンボ
ジア

ベトナム

マレー
シア

インド
ネシア

フィリ
ピン

シンガ
ポール

バングラ
デシュ

ネパール



プロフィール

1981年長野県生まれ。国際基督教大学、東京大学大学院修了。修士課程修了後、2007年にIBMビジネスコンサルティングサービス(現日本IBM)に入社。新規事業策定、業務改善、CO₂削減プロジェクト等に従事する一方、社内での環境や社会を考えるコミュニティリードやプロボノ事業(社会人が専門知識や技術を生かして参加する社会貢献活動)の立ち上げに参画。2011年11月に、一般社団法人re:terra lab.を立ち上げ、代表理事。2013年に、株式会社re:terraを立ち上げ、現在代表取締役を務める。

地方育ちの少女が国際協力を志すまで

▶隣の家は1キロ先といった地方で生まれ育ち、11歳の時に家族とネパールに行ったのが初めての海外である。ネパールには、自分と同じ年くらいのストリートチルドレンがおり、電気もガスもないところで暮らす子供たちを見て、「豊かさ」「幸せ」とは何かを考えるようになった。

▶その後、高校1年生の時に、米国のカンザス州に1年間留学した。米国で学んだことは、「分からないことはそのままにせず、自分から助けを求めている」ということである。理解できない授業は、先生に補習してもらうよう交渉した。米国留学で、人の助けを求める度胸がついた。

▶11歳の時に訪れたネパールがきっかけとなり、気

付くと国際協力の分野に進みたいと考えるようになった。

模索しつづけた学生生活

▶大学進学後、途上国に行き経験を積むために、カンボジアに2か月滞在し、孤児院でボランティアに従事した。しかし、カンボジアの経験は、「自分にとっての良い経験」でしかなく、「自分は何もできない」ということを痛感した。子供たちの抱える問題は深刻で、私の考えは甘く、傲慢だったと後で思い知らされた。カンボジアでのボランティア後、一度、現場から離れて、現場の人ではなく、政策立案を行う側になりたいと考えた。

▶大学卒業後、国際協力機構(JICA)や国連を目指し、東大大学院に進学した。専攻は人間の安全保障である。東大での研究テーマは、カンボジアの紛争の後の民主化と、伝統的なコミュニティと現代の地方自治制度の関係についてであった。

▶大学院在学中に、JICAや国連ではなく、民間企業でビジネスを通じて何かできるのではないかと考えるようになった。民間企業とNGO・国連では、使っている言葉も文化も考え方も異なる。しかし、民間企業で経験を積むことで、何かできることがあるのではないかと感じた。

▶就職活動は、外資系ビジネスコンサルタントだけに絞り、JICAや国連には応募しなかった。就職したIBMの米国本社は公共セクターのビジネスを手掛けており、国際協力を理解がある会社であることも応募のきっかけとなった。入社後は戦略コンサルティングに関する部署に配属された。

IBMで得た経験

▶ IBMには4年間在籍した。ITは好きではなかったが、必要に迫られて習得し、SAP認定コンサルタント（ドイツに本社を置くソフトウェア会社であるSAP社が認定する資格）の資格を取得した。外資系の企業のコンサルティングを主な業務とし、戦略チームに加わり業務改善、環境（CO₂削減）など様々なプロジェクトに携わった。

▶ 2008年頃、コンサルティング業務とは別にIBMでSmarter Planetのプロジェクト（IBMが持っているソリューションを、社会課題の解決に活用するプロジェクト）で、特定の話題に興味を持つ人が集まる場を提供する「コミュニティ」の一つのリーダーに指名された。リーダー職をベテランが務める中で、ほぼ経験の浅い自分が務めることは異例であった。最終的に社長賞を受賞した。

▶ プロボノ事業（社会人が専門知識や技能を生かして参加する社会貢献活動）は人事評価には反映されないこと、技術を習得したら退職するつもりだったことに加え、途上国の貧困層向けのビジネスに関心を持つ人達との交流を深めるに従って、真剣に転職活動を考えるようになった。

独立～化粧品事業から起業支援まで～

▶ ベンチャー企業の仕事で、東北地方の優れた技術を海外に売り出そうという話があった。2011年にIBMを退職する前後から、東北地方を縦断するようになった。最終的には、津波をかぶっても枯れなかった岩手県陸前高田市の椿を活用した化粧品作りの事業に1人で取り組むこととなった。椿は食用油や髪にも使えるなど、とても万能である。

▶ 一般社団法人設立後、株式会社も設立した。法人化した経緯は、一般社団法人と株式会社とでそれぞれ適した事業があるからだ。一般社団法人は助成金を獲得して公益的な業務を実施するうえで有利であ

る。

▶ 日本の東北地方のベンチャーが抱える課題と、途上国の起業家が抱える課題には、起業家にとっての優れたメンターがいない点が共通している。その解決策として、海外進出を目指す日本の地方の起業家がタイ人のメンターをつけたり、その逆の対応も考えられる。こうした解決策を提供していきたい。

▶ 資金調達は、一般社団法人では立ち上げ段階で助成金を受けたりしたが、助成金をあてにするビジネスモデルは、長く続かないと考えている。

▶ コンサルタント業と商品販売は株式会社で行い、アジアの女性の起業支援に関するものなどは、一般社団法人で行っている。

▶ 将来的には、起業家の支援の方に軸足を置き、事業開発をしていけるようにしたい。

次世代へのメッセージ

▶ 若い人は、好きなことをやると良いと思う。若いから許されること、応援してもらえることもある。しかし、いずれそれだけでは通用しなくなるので、早いうちから自分の強みや武器を持つことが必要である。

▶ 起業に失敗した人と、ある程度順調に行っている立場との違いについて強いて挙げるなら、「諦めない想い」ではないか。強い「想い」が、仕事につながる。

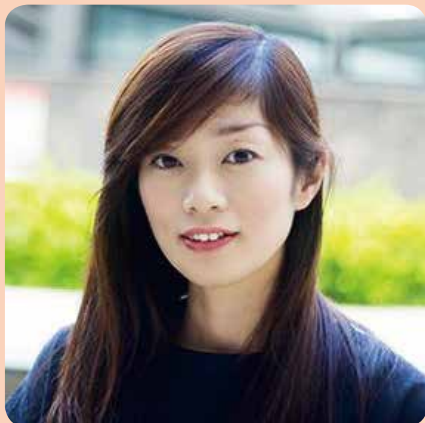
企業名	一般社団法人re:terra lab. 株式会社re:terra
業種	起業家支援、国産椿製品の販売事業、 コンサルティング、イベント運営
ウェブサイト	http://www.reterra.org/
住所	〒106-0047 東京都港区南麻布4-2-18

やぶみ ゆきこ 矢積 悠紀子さん

Get Job Done Co., LTD., Fact Link Marketplace Co.,LTD, CEO

起業家

ベトナム



プロフィール

1981年京都府生まれ。研究者として世の中に貢献するべく京都大学で生産環境科学を専攻し、調査のためにインドネシアに頻りに渡航。ビジネスの観点から社会貢献をしたいと、卒業後はリクルートに就職、10年間の在籍期間中にベトナム駐在を経験する。ベトナム駐在中に起業に関心をもち、2014年にマーケティング・デザイン事業を手がけるGet Job Done、2015年にオンラインで工業用品の販売を行うFact Link Marketplaceを起業した。ベトナム・ホーチミン在住。

母に学んだ自立心

▶ 両親が教師で教育熱心な家庭に育った。母は「自立して自分で何でもやるべき、やりたいことは積極的にやるべき」という人で、大きな影響を受けた。

▶ 大学では熱帯雨林の持続可能な植林・伐採計画や土壌の養分循環等を研究テーマとし、フィールド調査のためにインドネシアに3か月ほど滞在した。当時は研究者になって世の中に貢献したいと考えていた。しかし、大学3年の時に、ビジネスの観点から社会貢献をした方が自分に向いているのではないかと考えるようになり、就職活動を行った結果、若い頃から経験を積めると聞いていたリクルートに入社することにした。

海外駐在と駐在者のジレンマ

▶ リクルート社では、人事、事業企画などの仕事を経験し、入社8年目にベトナム駐在を希望した。当時リクルート社のアジアでの海外事業は多くなかったが、ベトナムの企業とリクルートのジョイントベンチャー（JV：合併事業）を立ち上げるにあたり、事業企画の責任者としてハノイに駐在することになった。

▶ ハノイのJVは、私が滞在していた2年間で10数名から70名まで拡大した。事業そのものは面白かったが、重要な意思決定は自分ではできないことなど、少し物足りなさを感じ始めてもいた。他方で、JVのパートナー先のベンチャー企業の創業者を身近に知ることによって、起業が今までよりも身近なものに感じられるようになっていた。ハノイ滞在が2年になろうとした32歳の時、年齢的にも挑戦するなら今だと感じて、ベトナムで起業を決心した。

ベトナムで2つの企業の経営に関わる

▶ 2014年に1社目のGetJobDone（GJD）を起業した。資金は自己資金で賄い、数名のベトナム人の協力を得て会社を立ち上げた。GJDでは、デジタルマーケティングとデザインのサービスを提供している。デザイン業務はフリーランサー（企業から請け負った業務を遂行する人）のネットワークを活用している。フリーランサーは登録制であり、ウェブサイト登録は2,500人、ホームページ登録は6,000人を超えている。当初はクラウドソーシング（不特定多数の人の寄付を募り、必要とするサービス・アイデア・コンテンツ等を取得するプロセス）というマッチング事業を志向していた。しかし、クライアント、フ

リーランサーともにクラウドソーシングを使いこなすには課題があり、まだ市場がそれを実現する段階にないと判断し、現在は業務受託の形式をとり、主な業務はGJDの正社員が行い、デザイン業務のみフリーランスに委託するという形をとっている。

▶2015年には2社目の Fact Link Marketplaceを立ち上げた。こちらはオンラインで工業用品（ドリル、ハンドトラック、消耗品、各種工具等）を、製造業を中心とした企業に販売する事業を行っている。最初は共同創業者の事業構想のサポートという形でのかわりだったが、徐々に関心が高まり、自身が経営に参加することになった。共同創業者はタイ在住のため、事業運営はほぼ私が担当している。サイト上の商品点数はすでに1万点を超えている。

ベトナム特有の苦労とは…

▶ベトナム人のマネジメントは日本と違うため大変なこともある。かなり細かいマネジメントをしない

と成果が出ないこともある。ただし、ベトナム人の気質は素直で向上心があるため、マネジメントさえうまくできればパフォーマンスを上げることができると思う。

▶ベトナム人にとって10～15分の遅刻は日常茶飯事で、残業は基本的にはしない。仕事や家族・友人に対する価値観が日本とは違うものと認識しており、ベトナム側の価値観に合わせて心にかけている。

次世代へのメッセージ

▶まずは行ってみることでしょ。そこでは必ず現地の価値観を受け入れることが大事だと思います。また、海外は楽しいことばかりではなく辛いこともたくさんあるので、なぜ自分は海外でそれをやりたいのかを明確にした上でやりたいことに取り組まれるのがいいのではないかと思います。



スタッフたちと

企業名	Get Job Done Co.,LTD. Fact Link Marketplace Co.,LTD.
業種	マーケティング・デザイン事業 工業用品のオンライン販売事業
ウェブサイト	http://getjobdone.com/ https://fact-depot.com/
住所	L14-08, 14th Floor, Vincom Tower, 72 Le Thanh Ton Street, Ben nghe Ward District 1, Ho Chi Minh City, Vietnam

ひごち はる 比護 千春さん

Kori Planning Co., Ltd., CEO

起業家

タイ



プロフィール

1979年東京都生まれ。中学・高校・大学在学中にカナダ・英国・米国での留学を経験する。東京外国語大学タイ語学科卒業後は、国際機関等を経て、2005年に通訳・翻訳会社のコリ企画をタイで設立。3か国語の国際会議の対応や、海外のタイでの映画・ドラマ撮影のコーディネーション、日本の自治体のインバウンドPRなど、マルチで幅広い業務をこなす。タイ人の夫と国際結婚し、1児の母。タイ・バンコク在住。

英語は耳から、洋画が大好きな学生

▶ 中学1年生で初めて習った英語の授業で、日本人の英語教師の発音と英語教材のテープから流れるネイティブスピーカーの発音が全く違うことに大きな衝撃を受け、米国人が講師の英語教室に通い始めた。映画が大好きで、映画館に洋画を見に行くと、映画の中で気になった英語の表現を暗い中で腕に書きなぐり、帰宅後、腕からノートに書き留めるという作業を何年も繰り返していた。気付くとそのノートは段ボールひと箱になるほどにたまっていた。

▶ 交換留学制度や奨学金制度なども利用し、中学・高校・大学とそれぞれの在学期間に、3か国（カナダ、英国、米国）に通算で3年以上留学した。

▶ 米国留学から帰国後、大学の先輩から引き継いだNHKの教育テレビの字幕作成や調査をするアルバ

イトに数年間従事。その時の経験から、ドキュメンタリーのディレクターになりたいという夢を持ったが、当時は語学的能力ばかりが注目されて、ディレクターや企画に関わる仕事には関われなかった。

タイで合法的に働くために会社を起業

▶ 卒業後はタイで国際機関の事務官秘書の仕事に従事し、秘書やコーディネート能力を学んだ。その後、チュラロンコン大学修士課程に進学した。在学中に、生活費を稼ごう、労働許可証を自分で取ろう、と思い立ち、通訳・翻訳会社コリ企画を設立。その後、結婚・出産とめまぐるしい数年間を過ごした。

▶ タイでは、外国人が起業するためには資本金200万バーツ（約600万円）が必要であり、外国人起業家の大きなハードルになっているが、前職での人脈を頼ったところ、資本金の200万バーツを数日で集めることができた。設立当初は、「200万バーツを3年間で出資者に返済できなかつたら、会社を畳もう」と軽い気持ちでいたが、結果的に2年以内に全額返済ができ、これであれば事業は継続できると感じた。

タイ人スタッフの裏切りや病気に直面

▶ 1つ目の会社が順調であったことから、2011年に2つ目の会社を立ち上げた。2社目は、大学院時代の友人のタイ人を代表とし、運営も任せていた。2社目も業績は好調だったが、自分は自身の業務が多忙で、2社目の経理関係のフォローが十分できていない状態であった。

▶ そんな時、2社目のタイ人代表の多額の経費の使い込みと不適切な経費処理の問題が発覚し、税務署から多額の追徴課税の請求を受けることになった。タイ人の代表は既に会社を辞めていたため責任を追

及できず、結局私がほぼ無給で1年半働き、全額返済することとなった。

▶当時は、無断欠勤などが続いたタイ人スタッフを2名解雇したところ、会社が訴えられて1年分の年収を払わされたり、自身が病気を発症・再発するなど、辛いことが重なり大変だった。しかし、仕事は順調であったこと、健康状態も定期的な検診を受けることで問題がなく、今に至っている。

現在のビジネスと今後の展開

▶現在は2社目は畳み、1社目のコリ企画でのみ事業を運営している。もともと通訳・翻訳業務からスタートしたが、タイでは同業務が価格競争になりつつあるため、コリ企画では、トップクラスの通訳や、難しい通訳のアテンド、国際会議の同時通訳に特化し、差別化を図っている。

▶その他、政府のタイ映画委員会の会員であること、英語のドラマや映画に対応できるという特性を生かし、ハリウッド、日本を含め、海外の映画やドラマの言語指導、コーディネーターなどにきめ細かく対応している。

▶日本の地方自治体のインバウンド対応事業にも力を入れている。長崎県、香川県、岐阜県、福岡市など、自治体の資料の翻訳、PR資料の作成、売り込みの計画を立案、実施支援を総合的に行っている。SNSを効果的に活用したPR、動画の撮影等も行う。長崎県・軍艦島の映画のPR事業では、映画放映後の観光客が年間1,000人程度から2万人まで伸びた。そのような成果を認められ、日本政府観光局（JNTO）のJapan Tourism Awardを3年連続（2014～16年）で受賞した。

▶現在は、香川県の事業に携わり、事業の一環として、タイの有名な小説家を4名選び、春夏秋冬をテーマに香川県を舞台にした小説作品を書いてもらった。プロットは私が考え、作者が執筆する形で、4冊出版された。最終的には、この4作品をドラマや

映画にして放映する予定である。

▶月2～3回程度日本に出張しているが、会社の費用で必ず若手を日本に連れて行き、OJT（オン・ザ・ジョブ・トレーニング：働きながら受けられる職場教育）で人材育成を行っている。また、3年前から毎年、大学のインターン生を受け入れており、その時に良いと思った人材を採用したりしている。

次世代へのメッセージ

▶明確な目的を持ち、それに対して責任を持ってください。他者を理解し、また他者に自分を理解してもらう努力をしてください。そして最後に、何事もやり遂げる忍耐力を持って下さい。



比護さんが手がけたタイ語PRパンフレット

企業名	Kori Planning Co.,Ltd.
業種	翻訳・通訳・ メディアコーディネーター業
ウェブサイト	http://www.koriplanning.com/index-jp.html
住所	50/542 Krungthepkrita Soi 7, Huamark, Bangkapi, Bangkok 10240, Thailand



プロフィール

1979年神奈川県生まれ。もともと海外への関心が高く、大学の時から世界を旅する。大学卒業後、出版局を経た後、2005年、メーカーで海外プロジェクトに携わり、約1か月間台湾で働いた。その経験から、海外移住を決意。2006年にシンガポールの日系企業に就職した後、2009年にイベント、展示会の企画運営及びマーケティングを行う会社Vivid Creationsを立ち上げる。2014年には、日本オフィスを開設。趣味はいろいろな国の路地裏を探検することと、料理を作ること。

体力の限界まで遊んだ学生時代

▶子供の頃から海外にとっても興味があった。初めての海外は、高校生の時に家族旅行で行ったカナダ旅行で、そこで初めて英語で現地の人とコミュニケーションを取る楽しさを体感した。大学進学後は、アルバイトをしながら日本と海外を往復する生活を繰り返していた。

▶音楽や服飾関係に興味があった。ミュージシャンやデザイナーなどとのネットワークを持っていたが、「自然の中でアートを表現したい」という友人たちの声から、キャンプ場での音楽イベントを開催したりもした。また、服飾専門学校に進学した友人がブランドを立ち上げた際には、展示会や受注発表会を開催していた。

▶好きなことに夢中だったが、一方で「自分の生き方は中途半端」というジレンマとプレッシャーを常に抱えていた。

キャリアアップのため日本脱出

▶服飾関係の出版社から内定を得て入社したが、配属は希望ではない販売部で、年功序列の旧態依然とした体質に馴染めなかった。

▶海外を再び意識するようになり、週に2～3回アルバイトして貯金した。アルバイト先で出会ったインターナショナルスクールの先生とも仲良くなり、約2年間英語を実践で学んだ。

▶結局、その会社でのキャリアアップには限界を感じ、海外転職を考えるようになった。インターネットで情報収集するうちに、当時のシンガポールには、日本語・英語の人材を求める求人が多く、給与水準も日本とあまり変わらないことに気付いた。面接と視察を兼ね現地に渡航してみたところ、就職先を見つけることができたことから、移住を決意した。

海外で起業。…そして日本再発見！

▶シンガポールに渡航後は、まず現地の日系物流会社に2年間勤務し、次に日本でのコネクションや経験を活かし、コーディネーターとして、シンガポールの文化機関に日本のミュージシャンやアーティストを紹介する業務に就いた。

▶その後、日系企業から日本



Vivid Creations
シンガポールオフィスの風景

企業のニーズに合うイベント会社が欲しいという相談を受けた。当時は、今より現地のイベント会社のサービスの質が低く、質の高いイベント事業を提供するニーズが存在した。新しいものを探求するシンガポールと、新しいマーケットを必要とする日本をつなぐことができるのではないかと構想し、イベント事業の法人を起業した。

- ▶ 学生時代に音楽や服飾、イベントなど様々なことに取り組んできた経験が今の自分を作ってきたと思う。
- ▶ 渡航して1年半後に永住権を取得した。当時は、シンガポール政府が外国人の永住権取得に積極的だった。
- ▶ 日本では、初めて出会った相手に年齢や職業、身分を明かす習慣があるが、シンガポールではそうしたことは聞かれない。今の自分でありのままで良いと感じた。
- ▶ 日本に違和感があり飛び出したが、海外に住んでから日本の文化の良さを再発見した。シンガポールは建国50周年と若い国のため、蓄積された文化が乏しいが、日本には長い歴史や文化がある。シンガポールを好きになり、日本のことも改めて好きになった。
- ▶ 当初、日本のスタンダードを発信することに価値があると思っていたが、後に反省した。現地で受け入れてもらうには、現地の人との対話が大切と考えるようになった。

日本への事業展開

▶ 3～4年前、シンガポールへの海外進出がブームであったが、最近ピークが過ぎており、次の一手が必要となっていた。また、シンガポールの四季のない生活に疲れてきたという気持ちや、自分の感性を改めて刺激することも大切だという考えがあり、帰国して日本に拠点を立ち上げることにした。日本への移住については、夫も興味があったようで、賛成してくれた。

▶ 日本支社（東京）はシンガポール本社の営業拠点で、日本から海外進出をする企業のサポートをする。日本国内の売上は、現在は全体の半分まで占めるようになった。

▶ 社長である自分自身が活動の中心を日本に戻したことで、会社のビジョンや、会社の事業について、スタッフとこれまで以上にコミュニケーションを図る必要性を痛感している。

次世代へのメッセージ

- ▶ マルチポテンシャルライト（Multi-Potentialite：多くのことに興味・関心を持ち、複数のことを成す潜在力を持った人）という言葉がある。「（1つの）やりたいこと」を見いだせず悩みを感じる人がいるが、こういう人は、様々なことに興味を持つことや多様な経験から、創造的でイノベティブな人材として社会に貢献できるということを知って欲しい。
- ▶ 海外に出ていくことを、「世界で戦う」と表現する人もいるが、私自身、世界で戦っているつもりはなく、多様な社会の中で、柔軟性を持って生きていくことが大切と思う。異質なものを受け入れる観点を持って欲しい。

企業名	Vivid Creations Pte Ltd.
業種	イベント事業、PR 事業、マーケティングサポート、その他
ウェブサイト	http://vivid-creations.biz/
住所	◆シンガポールオフィス：6 Eu Tong Sen St. # 05-13 SOHO1 @The Central Singapore 059817 ◇東京オフィス：〒150-0002 東京都渋谷区渋谷3-26-18 矢倉ビル5F

うちだ いくえ 打田 郁恵さん

株式会社オリナス・パートナーズ 代表取締役

起業家



プロフィール

1979年愛知県生まれ。両親と兄の4人家族で育つ。両親は共に弁護士。高校時代に米国留学。慶應義塾大学総合政策学部を卒業後、外資系コンサルティング会社に入社。同社退職後、一度目の起業では、九州で住宅事業の会社を立ち上げた。その後、日本国際協力センター、世界銀行でのインターンシップ、外務省を経て、アライアンス・フォーラム財団に入団。この間に、政策研究大学院大学にて修士号を取得。その後、現在の会社であるオリナス・パートナーズを2015年4月に起業。

海外経験で気付いた自分らしさ

▶ 国際協力に関心を持ったのは、弁護士である父の影響が大きかった。父は刑事弁護に取り組むいわゆる人権派の弁護士で、同時にNGOであるアムネスティの活動を通じて海外の政治犯の支援活動を行っていた。そうした父の仕事やアムネスティでの活動を通じて、社会から疎外された人たちや現実世界の不平等を垣間見た。私自身が引っ込み思案な性格でいろいろと悩むこともあり、声をあげられない彼らの苦境を他人事とは思えず、特に海外の貧困層の人達の問題に関心を持つようになった。

▶ 高校生の時の米国留学経験が、自分の人生観に大きな影響を与えた。中学生までは日本の学校に馴染めず、一方通行の授業に息苦しさを感じていた。引っ

込み思案な性格で自分の意見が言えなかったが、米国の高校の自由闊達で個人の個性が尊重される空気に触れ、自分を押し込めなくて良いという開放感を感じ、自分らしさを大切にしたい方が良いのだと気付いた。

▶ 高校卒業後は慶應義塾大学の総合政策学部に進学し、国際経済学を学んだ。指導教官は国際的なキャリアを歩んできており、自身のキャリア観にも影響を与えた。

大学卒業後、 今の事業に至るまでの経験

▶ 大学卒業後はコンサルティングファームのアーサー・アンダーセンに入社し、事業計画・事業評価システム設計、業務プロセス改善等に従事した。同社には4年間勤めたが、自分の仕事が社会の発展に本当につながっているのか、自分だけにしかできない仕事は何か、などを考えるようになり、同社を退職して1度目の起業を行った。

▶ 1度目の起業では九州で住宅事業の会社を立ち上げ、事業を2年間続けた。この時、前職と合わせてビジネスの分野で6年間働いたことから、当初の志であった国際協力分野で働きたい気持ちが再び強くなっていた。

▶ このため、1社目を畳み、複数の国際協力関連業務に従事した後、前職であるアライアンス・フォーラム財団に入団し、3年ほど勤務した。同団では途上国貧困層と日本企業のマッチングを行う部門の立ち上げメンバーとなり、コンサルタントとして現在の事業の原形となる仕事をした。

2度目の起業にあたって

▶ 2015年に、2度目の起業を行い、民間企業の途上

国での新規事業の立ち上げ支援などを主な事業とする、オリナス・パートナーズを立ち上げた。2度目の起業理由は、前職の業務は調査主体で終わることが多く、直接途上国の人達の生活向上に関わる支援ができなかったこと、また、前職では収益部門のマネジャーとしての責任が課されていたことから、踏み込んだ支援ができないと思ったためである。



▶オリナス・パートナーズが支援する企業の事業分野は短期的には利益につながりにくいため、継続して事業を進めるにはクライアント内の合意形成が大変である。本来、途上国におけるソーシャルビジネスは企業にとっても持続的成長の源泉になるはずだが、企業は四半期ごとの短期業績を求められるため、その意義をクライアントや社会に理解してもらうことは簡単ではない。

▶今後のキャリアビジョンは、国内外に仲間を増やし、よりインパクトの出る事業モデルを構築していくことである。アジア、アフリカにはまだまだ支援が必要な人が多い。

▶1度目の起業の時は両親から反対をされたが、2度目の起業はこれまでの経歴との一貫性もあるためか、応援してくれている。

ワーク・ライフ・バランスについて

▶自分にとって大切なことは、人生の一番の目標が何かを見極め、それに対してコミットすることであり、必ずしもワーク・ライフ・バランス（仕事と生

活の調和）の達成を目指すだけではない。一方で、プライベートではいつか子供を産み育てたいと思っており、仕事を続ける中で出産のタイミングは常に課題である。今は基本的に事業経営が生活の中心となっている。

次世代へのメッセージ

▶高校生の時の留学経験から、日本社会の閉鎖的な一面は世界でも特殊だと思った。自分達の自己表現が制限されている。もし今の日本社会に息苦しさを感じている人がいるならば、自分のいる環境だけが全てではないことを知って欲しい。広い世界に飛び出すことの大切さを伝えたい。

▶学生の方は、自分の関心のある分野の業務にボランティアでも良いから関わると良い。例えば、国際開発プランニングコンテスト（IDPC）のように、実際に途上国で社会課題を解決する事業を企画する機会を提供する学生団体があるなど、最近では学生の間でもいろいろなチャンスがある。体感したことだけが身になり、未来の自分を支えてくれる。

▶起業家を目指す女性へのアドバイスとしては、仮に自信がなくても、大切にしている価値観や実現したいことを発信し、周りからの助けを得るということである。ネットワークは大切に、独立前から自分の考えを聞いてアドバイスをしてくれる人をいろいろな業界で持っておくと良い。

企業名	株式会社オリナス・パートナーズ
業種	民間企業の途上国での新規事業立ち上げ支援／途上国社会起業家育成・支援プラットフォームの企画・運営
ウェブサイト	http://orinuspartners.com/
住所	東京都品川区西五反田3-8-3 町原ビル4F



プロフィール

1978年東京都生まれ。両親と姉の4人家族の次女として育つ。父親は、会社を営み、ワーク・ライフ・バランスを意識した働き方をしていた。大学・大学院で調査・分析、政策立案に関心を持つ。大学院卒業後、民間シンクタンクに就職、12年間在籍し、国内外の公共調達やダイバーシティ等の調査研究に従事した。出産を機にシンクタンクを退職し、2016年9月Social Policy Lab株式会社を設立。国内外の公共調達等に関わる調査研究などを行っている。

家庭環境と学生時代

- ▶ 大学附属の中学・高校に進学したが、違う雰囲気求めて、別の大学に進学。学部時代に調査・分析に関心を持ち、大学院に進学した。
- ▶ 大学院修士課程では、財務会計情報と役員報酬の関連性についてデータ分析を行った。在学中にシンクタンクのインターンシップや大手外資系コンサルタント会社でのアルバイトを経験し、データ分析や分析結果を政策につなげていく仕事、裁量の大きい働き方に魅力を感じるようになった。
- ▶ 裁量の大きい働き方を希望した背景には、父がワーク・ライフ・バランスを意識した働き方を実践していたこともある。

民間企業での経験

- ▶ 卒業後は民間のシンクタンクに12年間勤務した。官公庁をクライアントに、国内・海外（特に米国、英国、欧州、アジア）の公共調達（政府が民間企業等から物品やサービスを購入すること）、ダイバーシティ、女性の働き方・子育て支援等をテーマに、海外現地調査等を行い、調査報告書を作成し、政策提言するといった業務に従事した。その間、内閣府にも出向した。
- ▶ 米国や欧州諸国の政府は、女性経営者の企業へ優先的に仕事を発注したり、契約先の選定条件に人権保護の要素を含めるといった政策的な取組が進んでいる。一方、アジアでは、韓国等で一部そのような取組が進められているものの、米国・欧州に比べて十分ではないと感じた。そして、この分野での業務が、今後のアジア諸国の発展につながると考えるようになった。

起業までの道のり

- ▶ シンクタンク在籍時に結婚し、共働き生活になった。妊娠中は、すぐに子供を保育園に預け、前と同じ働き方に戻りたいと思っていた。出産後、改めて、自分が希望する働き方や家族との時間の過ごし方などを考え、長い目で見て、ステップアップしながら仕事を継続し、家族との時間を楽しむためには、これまで以上に働く場所・働く時間の裁量の大きい環境が必要だと思った。
- ▶ また、シンクタンクや出向した内閣府で働きながら学んだ、「国内外の政策現場との緩いつながりを構築し、調査研究にリアルタイムの情報を加えること」が今後の調査研究の付加価値につながると考え、シ

ンクタンクを辞め調査研究を行う会社を起業した。

▶昔から起業したいと思っていたわけではなく、自分が希望する働き方が企業勤務では実現できないという状況に直面し、起業以外には選択肢が思いつかなかった。

▶ただし、全くのゼロから起業したのではなく、家族に相談し、事前に少しずつ起業に向けた準備をした。特に、経営者である父から様々な助言とバックアップを得た。

Social Policy Labを設立して

▶起業に際して問題となったことは、ロールモデルがないことである。資金調達をするための金融機関など、会社員時代とは違うネットワークの必要性を感じ、1つ1つ経験を積み上げていった。

▶起業後は、まずは情報発信に注力した。個人で受けられることと、3年後にやりたいことを念頭に、仕事としては、中央省庁の委員を続けながら、公共調達等の政策立案に関わる調査を主としている。今は子供が小さいため、以前より仕事量は減っているが、仕事を丁寧に細くでも継続すること、これまで疎かにしていたインプットを増やしてステップアップすることを意識している。

▶シンクタンクでの業務は、自ら企画書を作成し、仕事を取ってくるスタイルであった。また、個人目標（ノルマ）の設定もあり、株式会社として調査業務をするための様々なことを学んだ。この経験があるからこそ、起業という決断ができたと思う。

▶今後は、アジア諸国の公共調達の政策的な活用や入札制度の改善（民間との関係の透明性向上など）に関するプロジェクトにも関わってみたいと思っている。

ワーク・ライフ・バランス

▶育児休業に関しては、休むか仕事かの二択ではなく、育児休業で仕事の勘を鈍らせることなく、子供

のそばにしながら仕事をする「中間ゾーン」が必要だと思う。30代後半は仕事が面白くなる時期であり、キャリアの空白時間を作るのはもったいないと思った。私にとっては、中間ゾーンを実現する方法が起業だったが、民間企業では、この中間ゾーンにあたる在宅勤務制度がより一層充実することが期待されていると思う。

▶専業主婦である母の姿を見てきて、子供と一緒に過ごす時間のかけがえのなさを知っているため、子育ても仕事もどちらも楽しみながら続けたいと思っている。

次世代へのメッセージ

▶自分の希望する生活スタイルを考え、希望に合致する環境が無ければそれをつくるしかない。私の場合は、「ステップアップしながら働き続けること」と「家族と長い時間一緒にいること」を実現するためには起業しかないと考えた。自分で判断して一歩踏み出せば、次につながっていくと思う。

▶就職先を選ぶ時には、仕事の内容もさることながら、「働き方」が自分に合うかどうかも考えた方がよい。「働き方」は学生時代のアルバイトやインターンを通じて、様々な形があることを知ることが大切である。

企業名	Social Policy Lab株式会社
業種	政策研究、調査事業
ウェブサイト	http://socialpolicylab.com/
住所	〒166-0002 東京都杉並区高円寺北3-22-3-4F

さ さ き 佐々木 かなつさん

元日系商社系食品企業

海外
就職

シンガ
ポール



プロフィール

1978年東京都生まれ。津田塾大学国際関係学科卒。南カリフォルニア大学大学院（Public Administration）卒業。大学院卒業後、NPO、マーケティングリサーチ会社、外資系物流大手等を経て、夫の転勤に伴いシンガポールに移住し、日系商社系の食品企業に就職。2016年12月に日本に帰国。

海外への憧れと留学経験

- ▶子供の頃から漠然と海外で仕事をしたいと感じていた。大学附属の高校で学んだが、将来、海外に行きたいと感じ、大学は附属校以外の大学を受験。当時は国際機関やNGOといった国際協力に関心があったため、国際関係学科を専攻した。
- ▶学生時代は自分の世界に入るタイプで、淡々と学生生活を過ごしていたが、英語は継続して勉強し、中学・高校時代は個人の英語塾に通っていた。海外は、子供の頃から毎年どこかに旅行で出かけていた。
- ▶大学2年生の時に、米国ミシガン州立大学に9か月留学、国際関係の基礎科目を履修した。米国留学が非常に充実していたことから、大学卒業後は米国の大学院に進学することにした。
- ▶大学院では、政府・地方自治体のマネジメントを基礎から学ぶコース（法律、行政、経済等）を2年間

履修した。毎日大量の予習と復習をせねばならず大変であった。専攻したコースでは社会経験がない学生に関しては、実務経験がないと卒業ができなかったため、ロサンゼルス日本貿易振興機構（JETRO）にインターンとして勤務し、毎日大学の図書館とJETROを往復した。在学中にボランティア活動にも参加した。

育児休暇復帰の現実に直面

- ▶大学院卒業後は日本に帰国し、NPOサポートセンター、シンクタンクでのアルバイトを経て、マーケティングリサーチの会社に就職した。そのリサーチ会社では、国際業務を担当し、日本から海外への販路開拓のための市場調査等を実施していたこともあり、アジアへの海外出張もあった。毎月残業200時間を記録するほどのハードワークであったが、業務が面白かったため、やりがいはあった。
- ▶この企業に勤務中の26歳の時に結婚、28歳で第1子を出産。半年間の産前産後休暇と育児休暇を取得した。育休中の人事面談の際に、人事部から「お子さんができたなら昇進試験は受けなくていいですね」と言われたり、入社して間もなく専門性が全くない年下の同僚の男性が先に昇進したり、育児休暇明けの女性が補助的な業務に留まっていたりと、子育て中の女性を活用できていない会社側の様々な制度・対応に疑問を持つようになり退職した。
- ▶次は外資系の大手物流企業のDHL Expressに転職した。外資系企業のため、子供が小さいことは全く採用の障害にはならなかった。残業も少なく、休暇が取りやすく、ファミリーサポートのサービスを利用したり、実家の親に助けをもらいながら、共働き世帯として育児と仕事を両立していた。DHL勤務中

に第2子を妊娠、2人の子育てと仕事の両立は難しいと感じ、3年後に退職した。

▶第2子を出産し、生活が落ち着いてきた頃、軽井沢のインターナショナルスクール（International School of Asia, Karuizawa:ISAK）の学校設立準備財団の職員として、約3年間勤務した。この業務は在宅勤務が中心で、オンラインソフトで打ち合わせをするなど、働き方が柔軟で、2人の子育てと仕事を両立することができた。仕事自体は非常にハードで、自宅朝から晩まで仕事をこなした。

シンガポールの女性の働き方に夫も変わる

▶その後、夫の事業の関係で、一家でシンガポールに引っ越すことになった。引っ越し後、半年もするとシンガポールの生活にも慣れ、また、フィリピン人の住み込みのメイドを雇ったこともあり時間の余裕ができたことで、Dole Asia Holdingsに就職することができた。シンガポールは他のアジアと異なり、駐在外国人の配偶者ビザでも就労ができた。

▶Doleでは副社長秘書・コーポレートプランニングチームの担当として、ウィークリーレポートのデータ加工から、総務、国際会議の資料作りやロジなど、幅広く対応した。

▶Doleに就職してほどなく、第3子を妊娠。米国人女性の人事部長に報告したところ、出産で仕事を辞めるという選択肢は想定していないという態度で、「いつ復帰するの」と聞かれ、日本人との反応の違いに驚いた。

▶夫もシンガポールに来て変わった。彼は地方出身で、妻は家庭を大事にすべきと言う価値観が強く、夫も夫の家族も、私が働きながら子育てをすることには「納得していないが、仕方なく認めている」という感じだった。ところが、シンガポール人の女性たちが当たり前のように仕事と子育てを両立させている現状を目の当たりにし、夫も考えるところがあつたようだ。私がシンガポールで働き始めたとき

は、残業は絶対だめ、重い負担があるものは絶対だめ、とたくさんの条件のもとでようやく仕事を許可してくれたが、途中からは「もっとやりたいことをすべきなのでは」と言ってくれるようになった。

▶現在では夫もメイドがいない生活が想像できないようで、日本に帰国する時にはメイドを日本に連れて行くことまで検討してくれた。それが難しいと分かると、夫は「単身赴任もいとわない」と言ってくれるようになった。

次世代へのメッセージ

▶何でも失敗を恐れずにチャレンジして欲しい。日本の大学を卒業し、日本の企業にそのまま就職するという進路は、当たり前ではなく、他の選択肢も数多くあることを知って欲しい。そして、いろいろな選択肢の中から考えて欲しい。若いのだから失敗をしてもすぐにリカバリーができるはず。

企業名	-
業種	-
ウェブサイト	-
住所	-

さとう 佐藤 ひろこさん

株式会社インフォポット 代表

起業家

フィリ
ピン



プロフィール

1978年大阪府生まれ。3人姉妹の末っ子として大阪で育ち、地元の保守的な土地柄や高校までの学校の環境になじめなかった経験を持つ。幼い頃から海外で住むイメージを持っていた。大学時代にバックパックで世界旅行をし、1年間のマルタ島留学を経験する。大学卒業後に就職したベンチャー企業に勤務するが、激務で体調を崩し退職。それをきっかけにセブに移住し、スパリゾートのマネージャーとして勤務の後、2007年にフリーマガジンやサイトの運営、広告事業会社のインフォポットを立ち上げ、現在3社を運営。フィリピン、セブ在住。

自分に合う活躍の場所を求めて

- ▶ 小学校では成績優秀だったが、学校のルールに対して疑問を持ち登校拒否になった。小学校高学年になると、「優等生」を演じ、周りと合わせることを学んだが、「人生は生きづらい」と感じていた。
- ▶ 生まれ育った大阪府堺市は保守的・閉塞的で、大学進学のため京都に引っ越した時には「やっと堺から出られた」と羽が生えたような気持ちになった。進学後は、旅行三昧で、アルバイトをしては海外に行くような生活を送り、約30か国程を旅した。大学生の時に1年間休学し地中海のマルタ島に語学留学した。
- ▶ 大学卒業後は、「自分にとって一番苦手な事を経験する方が幅が広がる」と考え、日本の人材コンサ

ルティングのベンチャー企業に就職した。そこでは毎日終電で帰宅するという長時間労働と激務で、1年後には様々な病気を患ってしまった。この会社の同期は優秀で、後に多くが独立・起業している。そんな彼らと出会えた事で、逆に「私は私が輝ける場所で働くべきだ」と心から思う事ができた。

▶ 日本では、社会常識や、基礎的な事ができないと、他のことが優れていても評価されにくく、ルールが多い。それが私にとってストレスになっていた。この時の経験は大変ではあったが、「優等生であることを評価する自分」に決別できたという意味で契機となった。

▶ 体調を崩したことをきっかけに、インド大陸の伝統的医学であるアーユルベダやハーブなどの勉強を始めた。体調が徐々に回復してくると、好きな南国で癒し関係の仕事に就こうと、フィリピン・セブの日系リゾートホテル会社のスパリゾートマネージャーに転職した。この時に経理、採用、人材育成と幅広い業務に関わったことが、今の業務に役立っている。

起業のきっかけ

- ▶ 私が移住した13年前は、セブはアジアリゾートの観光地として知られてはいたものの、空港は薄暗く、汚く、カフェもレストランも十分ではなかった。
- ▶ 28歳で起業することは決めていた。セブでは、当時、新しい店の情報や流行に関しての情報がなかったことから、フリーペーパーとウェブサイトの情報業を立ち上げることにした。また、広告だけではなく不動産業、ビザ取得支援、企業の進出支援等、付帯する様々な事業を行うことにした。2人で始めた事業も今やスタッフは20人になった。

困難を乗り越える秘訣とは

▶自分を知っていれば、他人と比べて精神的に沈まなくて済むと思う。アールベータで学んだ日々の瞑想や、健康維持方法を実践している。自分の人生のタイミングや特性を把握し、常に前進するのではなく、低調なときには守りに入り、自己投資や現状維持をするなど、頑張りすぎず自分をコントロールするようにしている。

セブで得た女性経営者としての視点

▶フィリピンは世界でも有数の女性管理職が多い国であり、年代によっては管理職の半数以上が女性である。日本において女性が結婚、子育てもしながら、管理職のポジションで働き続けることは、私にとっては、「憧れ」よりも、「無理して頑張る」スーパーウーマンのイメージが強かった。日本では、仕事、子育て、家事と全て女性がやらねばならないというイメージが強い。それ故に30代の女性が将来に不安を抱いていると感じる。

▶フィリピンでは、仕事内容において男女差が極めて少ない上、「ワークシェア」という文化が根付いており、ベビーシッターやヘルパーなど人の手を上手に借りながら暮らしている。そのため女性は働きながら、子供を沢山産み育てている。妊婦ということで肩身の狭い思いをしなければならない日本とは対照的に、フィリピンでは女性が女性らしく、無理せず輝いている姿が魅力的である。

次世代へのメッセージ

▶インターネットが普及し、頭でっかちの人が増えているように思います。間違っても良いから自分が五感を使って様々なことを体験して欲しいです。

▶女性であることをもっと楽しんで、「女性らしく輝く」こと、つまり、綺麗でいる、おしゃれでいる、子育てを楽しむなどの心の余裕が持てると、人生が

もっと豊かになると思います。

▶日本では、結婚や就職に対する閉塞感が非常に大きいのではないかと感じます。それは女性自身が、世間的成功や幸せの形にとらわれているからではないでしょうか？ライフスタイルの選択肢はもっと多いはず。こうあるべき論や、他人との比較から自分を解放し、自分にあった、自分らしい人生を楽しむ気持ちが大切だと思います。



企業名	株式会社インフォポット
業種	情報・コンサルティング事業
ウェブサイト	http://www.cebupot.com/
住所	April Building AS Fortuna St, Mandaue City, Cebu, Philippines

起業家

起業家
支援

海外
就職

中国

香港

台湾

韓国

タイ

カンボ
ジア

ベトナム

マレー
シア

インド
ネシア

フィリ
ピン

シンガ
ポール

バングラ
デシュ

ネパール



プロフィール

1976年神奈川県生まれ。高校で2週間の交換留学に参加した。慶応義塾大学総合政策学部卒業。いすゞ自動車に就職後、転職エージェント会社に転職。結婚を機にタイへ移住し、JAC Recruitment社に転職。タイで出産後、同社を退職し、日本に帰国して2012年に起業する。子育てをしつつ、海外進出を強化する日系企業向け人材紹介や採用コンサルティング、グローバルリーダー育成研修、アジア進出支援などを行っている。

活発で好奇心旺盛な少女、青年時代

- ▶ 幼い頃から他人の人生に興味があり、ベランダから下の歩行者を眺めてはその人の人生について考えるような子供だった。
- ▶ 小学校から女子サッカーを始めた。高校には女子サッカー部がなかったため、自分で立ち上げ、県大会3位の成績を残した。
- ▶ 高校時代に横須賀市の交換留学プログラムに参加し、2週間海外に留学していたことが初の海外体験だった。
- ▶ 大学時代にネパールでボランティア活動に参加した。当時は国連への就職を志望しており、論文を執筆して国際協力機構（JICA）の賞を受賞したこともある。

人材紹介業界への転職

- ▶ 大学卒業後、まずはキャリアを積もうと、いすゞ自動車に入社した。しかし、大きな組織は自分に向かないと思い、転職を考えるに至った。
- ▶ 転職エージェントに声をかけられ、人の人生に関わる仕事に関心を持ち転職を決めた。国連よりも、まずはスペシャリストとなり、将来的に国際協力に貢献できればと考えるようになった。

子育てと仕事を両立するために起業

- ▶ 結婚を機に夫の駐在先であるバンコクに移住し、転職エージェントであるJACに勤務した。JACではタイのオフィス設立から参加し、執行役員として経営を任されていた。6年程勤めたが、タイで出産し、1年程育児休暇を取得した後、子育てに専念するためにJACを退職した。
- ▶ 日本に一時帰国した際、人材紹介業界で著名な社長から「グローバル人材に特化した紹介会社」としての起業を勧められた。同時期に他の人材会社からも仕事の誘いを受けたが、先の見えない道の方が面白いと思い、起業を選んだ。決意してから半年で日本に帰国し、その3か月後には会社を設立した。
- ▶ 子供を出産したことで、自らのマインドが「バリバリ仕事する」というものから子育て優先に変わった。男の子が母親と一緒にいてくれる時間は一生のうち10年ぐらいだと思っており、その時間を大切にしたい。
- ▶ 起業時の資金調達については、500万円の資本金を全て自己資本として貯金から投資した。公的支援については知らなかった。起業について特に勉強したわけではない。

会社が徐々に軌道にのる

- ▶ 営業は人づてやネットワークに頼ることが多い。起業した年にシンガポールで開催された人事系の国際会議に参加し、同会議に参加していた大手日系企業複数社から求人情報を得ることができた。
- ▶ ワーキングマザーの友人から仕事の話をもらうなど、「ワーママ人脈」が仕事にもつながった。仕事において、子供の存在がマイナスではなくプラスになるよう心がけている。商談やイベントにも可能な限り子供を連れて行くことで、相手への印象も残しつつ、子供へのキャリア教育にもなればと思っている。

女性が起業するということ

- ▶ ヘッドハンティングの経験からも、男性のように働く女性は、出世をしても部長レベルまでしか行けないという印象を受けている。女性で突き抜けた活躍をする人は、女性らしさを活かす人だと思う。
- ▶ 女性であるがために起業で困ることとしては、野心に欠けることだと思う。夫に安定した収入がある場合、女性が頑張りがきれていないように感じてしまう。

社会的意義のある事業を目指して

- ▶ 元々抱いていた国際協力への関心から、「プロビティ・未来のリーダー育成プロジェクト」というタイの貧しい子供の教育支援を行う社会事業も実施している。同事業をメールに記載すると、関心のある方から返信が増えることもあり、却って本業にもプラスになっている。
- ▶ 今後はエシカルファンド（道徳や倫理に問題がある企業を避け、健全な社会に貢献する企業にのみ投資するファンド）の人材紹介版になりたいと思っている。働きやすい企業や社会的意義のある事業に人材を紹介できればと思う。海外でも何拠点か持ちたいと考えている。

働く母親も考慮した小学校の制度を！

- ▶ 小学校の仕組みが、あまりにも専業主婦を前提として作られていて驚いた。PTAの会合は毎月開かれ、保護者参加のイベントは全て平日の日中に開催される。国や会社、家庭が変わろうとしているのに対して、学校があまりにも旧態依然としているように見える。ただ、こうした状況に文句を言うだけでなく、自らPTAに関わるなどして内部から変えていかなくてはいけないと考えている。

次世代へのメッセージ

- ▶ 起業は楽しいし、子育てしながらでもできる。ありたい人生、会社をデザインし、そこからありたい社会につながっていく。クリエイティブでエキサイティングな仕事であり、是非挑戦して欲しい。
- ▶ 難しい点としては、育児やパートナーとの関係がある。女性が仕事でうまくいくと、男性としては面白くないところもある。女性が仕事で忙しくしていると、夫が寂しく感じることもある。起業がきっかけで離婚した夫婦も多いし、私も修羅場を経験したことがある。家庭では相手のアドバイスをよく聞くようにし、時には頼ることも必要だ。



企業名	プロビティ・グローバルサーチ株式会社
業種	人材紹介、採用コンサルティング、人材育成研修、海外進出支援
ウェブサイト	http://probity-gs.com/
住所	東京都港区南青山2-2-15 ウィン青山1403

ぶん みつき 文美月さん

リトルムーンインターナショナル株式会社 創業者（現取締役副社長）

起業家

韓国

カンボ
ジア



プロフィール

1970年、奈良県生まれの在日コリアン3世。43歳のとき本名で帰化。同志社大学経済学部卒業後、日本生命に総合職として3年間勤務。韓国留学中に出会った在日コリアンの男性と結婚、2児をもうけた後、2001年にヘアアクセサリー商品のオリジナル化、特許取得、海外工場設立、卸事業の開始などを進める。2010年、使われなくなったヘアアクセサリーを途上国の少女に寄贈する事業を開始し、カンボジアの子供達の教育・若者の就業支援にも取り組む。2013年にNPO法人同志社大学産官学連携支援ネットワーク理事に就任、学生ベンチャー支援や未来経営塾・社会起業家養成塾の運営に携わる。

「何でも人の2倍努力して普通」

- ▶ 厳格な父の子育て方針は「勉強も何でも人の2倍頑張ると普通と思え」というもので、父から褒められたいという想いで努力してきた。
- ▶ 10歳でバスケットボールに出会い、中学時代に県優勝、高校で県の国体選抜選手に選ばれた。部活道の引退直後から猛勉強をして、大学受験に臨んだ。それが1つの成功体験となった。目標を設定し、それに向かって集中して取り組むという生き方の基礎になっているかもしれない。

大学進学を機に通称名から本名へ

- ▶ 高校卒業まで通称名を使用していたが、父から本

名で通学することが大学進学条件とされた。正面から自分と向き合う覚悟を持って欲しいという父の厳しさと優しさがあったのだと思う。

- ▶ 本名を使い始めた当初は戸惑いがあったが、今では、本名は個性の一つとして「人との違いを出せる」強みと捉えている。

就職とアイデンティティへの意識

- ▶ 同志社大学から初の女性総合職として日本生命に入社した。仕事は大変だったが、転職も経験し、どんな環境でもやりぬくタフさが身についた。
- ▶ 同僚から雑談で韓国について聞かれても、答えられず、言葉も出来なかったため、自分のアイデンティティについて等身大の韓国に身を置いて考えたいという思いが強くなり、留学のために退職を決意した。

留学して分かった自分のあり方

- ▶ 韓国の延世大学校韓国語学堂に留学し、言葉と文化を学んだおかげで、実家に残る習慣の意味などを知ることができた。また、留学によって海外から日本を俯瞰的・客観的に見ることができたことで、自分の視点が広がり、多様性を受け入れる価値観が更に培われていったように思う。
- ▶ 留学時に会った大阪出身の在日コリアンの男性と、日本へ帰国後に結婚、2児を出産した。

自分で自分の雇用をつくる

- ▶ 専業主婦として家事・育児をしながら再就職を目指したが、現実には厳しかった。再就職活動が続ける中で、「一生働き続けられるよう、自分で自分の雇用を作ろう」との思いに至った。
- ▶ ネットショップならば家でも働くことができるの

ではないか、とビジネスプランを練っていたとき、ラジオ番組の懸賞で韓国旅行に当選した。それを機に韓国で商品を買付け、インターネットで販売することにした。図書館で会社設立に関する本を数冊借りて、起業に備えた。

2001年、起業

▶ 商売経験、インターネットの知識、販売経験、人脈すべてがゼロだったため、猛勉強しながら2001年にネットショップを開業した。ビジネスの仕組みの甘さや、家事・育児との両立に限界を感じたため、創業から約2年後にネットショップを閉店し、仕切り直しをすることにした。ここでの失敗が後に生きることとなる。

▶ 半年後、商材もビジネスの仕組みも変え、ヘアアクセサリー専門のネットショップ「リトルムーン」として再起した。夫も経営パートナーとして参画し、事業は急成長。品揃え1万点・販売累計440万点（2016年末現在）のサイトに育て上げることができた。受賞率1%以下と言われる楽天市場のShop of the Yearを3度受賞。海外工場と日本の両方でものづくりを進めた。

社会貢献活動をスタート

▶ 2010年から、日本で使われなくなったヘアアクセサリーを集め、ラオスやカンボジアなど発展途上国の少女に贈るCSR（企業の社会的責任）活動を開始。女の子は世界共通で「可愛くなると嬉しい」ことを実感し、これまでに累計2万点（2016年末現在）のアクセサリーを集めた。一部はカンボジアで販売し、奨学金の創出や女性の職業訓練への支援につなげている。

次世代へのメッセージ

▶ 女性は仕事と家庭とのバランスを常に考えることになるが、そのバランスは、ライフステージによ

ても、個人の価値観によっても変わる。そこに正解はない。多様な選択をする女性のロールモデルが沢山あればいいと思っている。



▶ 大切なのは、自分で自分の人生を考え、デザインしていくことだと思う。私は起業という選択をしたが、その選択を後悔しない人生を歩みたい。女性は何かに依存する傾向があるが、経済的・精神的ともに自立することを願っている。

▶ 人生は「成功か失敗か」ではなく、「成功か学び」である。自分の解釈次第で、人生はいくらでも豊かなものにできるはず。

▶ 日本・海外どこで働くにせよ、海外と関わることを恐れず、むしろ楽しんでみては。えいや！と壁を超えてみる勇気を持って欲しい。壁を作っていたのは自分であったと気付くと思う。

▶ 日本は単一的な価値観に縛られている部分があるが、自分が人と違うところは魅力となるので、ぜひそこに自信を持って欲しい。

企業名	リトルムーンインターナショナル株式会社
業種	ヘアアクセサリー企画・製造・卸・小売・通信販売、ヘアアレンジ企画等
ウェブサイト	http://www.littlemoon.co.jp/
住所	大阪府大阪市西区北堀江1-1-21 四ツ橋センタービル9F



プロフィール

1972年山梨県生まれ。早稲田大学第一文学部卒業（ロシア文学専攻）。大学卒業後、百貨店に就職。韓国への関心が高まり、勤めていた百貨店を退社し、韓国へ留学。帰国後、再度、日本での企業勤務を経て、起業を志すようになる。2002年、「日韓ビジネス交流の橋渡し」をテーマに、有限会社アイ・ケー・ブリッジを設立。韓国語・中国語を教えるアイケーブリッジ外語学院を運営。同社代表取締役。著書に『シゴトの韓国語 基礎編』（三修社）など。2児の母。

韓国語との出会い

▶元々語学が好きで、高校時代は英語の先生になりたいと思っていた。地元の県立高校卒業後、早稲田大学第一文学部にて、ロシア文学を専攻。初めての海外渡航先はモスクワだったが、ソ連崩壊後すぐだったため、非常に怖い思いをして帰ってきた。

▶大学時代はロシア文学の勉強も楽しかったが、熱を入れていたのが中学校時代から続けていたブラスバンドやオーケストラのフルートの演奏だった。音楽活動で、海外演奏旅行にも赴いていた。

▶大学を卒業後、百貨店に就職。ロシアに関わるような仕事に携わることができず、また、頑張ってきたオーケストラも一区切りついてしまい、心にぽっかり穴が空いてしまった。そのときに、友人から韓

国語の勉強を勧められた。

▶英語もロシア語も中途半端になってしまったため、韓国語をやってみようと思い立ち、（公財）早稲田奉仕園というキリスト教系の施設で開講されていた語学講座に通った。語学を学び始めてから、在日韓国人の問題など日韓の社会事情にも目が向くようになった。韓国へ旅行に行ったりしているうちに、韓国語を使って仕事をしてみたいと考えるようになった。

韓国留学から2度目の企業勤めを経験

▶まもなく百貨店を退職し、韓国に留学することにした。最初は3か月を予定していた留學生活は、結果的に1年となり、留學中は日本語講師のアルバイトもしていた。

▶留學後、日本に帰国。留學時代の日本語講師のアルバイト先であった商船会社のつながりで、海運会社に就職。韓国の商船会社担当となった。

▶海運会社で事務職として働いていたが、百貨店にしても、海運会社にしても、古い体質の会社で、女性が活躍する場所がないことに閉塞感を感じた。

起業への挑戦

▶日韓ワールドカップの機運が高まっていた頃、日韓に関して何かしたいとモヤモヤを感じていた。それまで「自分で事業をする」という発想は全くなかったが、周囲から起業の話を聞いて「そういう世界があるのか」と気付いた。起業セミナーや独立支援などに注目するようになり、「やろうと思えば、こんなにたくさんの人がチャレンジしているのだ」と実感した。

▶当時住んでいた杉並区で「女性のための起業支援

セミナー」が開催されていた。働きながらセミナーに通い始めたところ、水を得た魚のようになった。参加者は地元の主婦が多かった。私は当時20代後半で、参加者の中では若い方だった。

▶全5回のセミナーを終えると、同区主催の事業プラン発表コンテストに参加することができた。「日韓ビジネス交流の橋渡し」というテーマで発表したところ、コンテストに優勝。セミナーの関係者からアドバイスを受けながら、2002年に会社を設立した。

会社経営と家庭の両立

▶「日韓ビジネス交流の橋渡し」をテーマにコンサルティング業をしていたが、当時の私の短い社会人経験から日韓のコンサルタントができるのかという厳しい指摘もあり、最終的にはコンサルティング事業での失敗もあった。そこで、語学学校の運営へと事業を転換した。最初は韓国語から始め、現在は中国語の講座も開催している。

▶起業してから一番苦労した点は、良い人材の見つけ方や見分け方だった。何度も失敗した経験から、完璧な面接マニュアルを作り上げた。今は、生徒や先生に親切なだけでなく、会社経営に貢献してくれる人材を重視している。

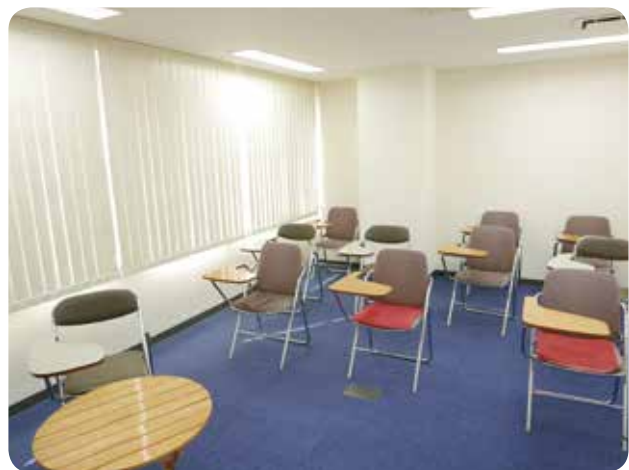
▶現在は夫、長女、次女、義父・義母と一緒に暮らしている。たまたま、起業と結婚・出産・育児など

のライフイベントが重なったが、義理の両親の支えがあって乗り越えられた。月曜から土曜まで、午前中に出社し、夕方には退社するという働き方をしており、講座のある夜は電話で対応している。

次世代へのメッセージ

▶決断する時には表の理由と裏の理由がある。何かを始めるとき、引っ張る力と押し出す力が必要。留学の時は、語学を極めてみたいという引っ張る力と、百貨店の仕事を続けたくないという押し出す力があった。起業の際の表向きの理由は、日韓の橋渡しになること、押し出す力になったのは、「もう会社員は嫌だ」という思い。押し出す力が強くないと決断できない。

▶両立において大事にしていることは、それぞれに100%を求めることはできないけれど、60～70%で全て継続することである。私の場合は、仕事、家庭（出産・育児）、オーケストラ活動をずっと続けてきた。起業家は、仕事の裁量が大きいため、自分でコントロールしやすく、仕事と家庭と趣味の両立ができる。



語学学校の教室の様子

企業名	有限会社アイ・ケー・ブリッジ
業種	語学学校運営、通訳・翻訳
ウェブサイト	http://www.ikbridge.co.jp/
住所	東京都港区虎ノ門1-4-4 第二誠ビル5階



プロフィール

1972年神奈川県生まれ。神奈川大学商学部短期大学部で秘書や簿記を勉強。卒業後、青年海外協力隊の日本語教師として赴任するも、病気で任期が中断に。その後、プノンペン大学社会人文学部に、外国人で初めて正規入学し、4年間クメール語とクメール文学を学んだ。フリーランスのクメール語の通訳として、JICAのプロジェクト等でも活躍した後、30歳でカンボジア情報サービス(CJS)を起業。クメール語・日本語の通訳の第一人者であるだけでなく、フリーペーパーのNyoNyum(ニョニユム)も発行している。現在は、カンボジア国内の手工芸品を販売する雑貨店を併設したカフェの経営も行っている。カンボジア・プノンペン在住。

海外への関心からアジアへの関心へ

- ▶ 子供時代から、テレビで世界の現状を知ると、自分は豊かに暮らしているのに他国には貧しい子供がいることに疑問を持っていた。ある日、母と出かけるとき、電車のつり革の青年海外協力隊の広告を見て、母から「応募してみたら」と勧められたことをきっかけに、青年海外協力隊にいつか参加したいと思いはじめた。
- ▶ 高校時代は米国に憧れていたが、母子家庭で経済的な制約もあり、「いつか海外に」という程度の希望を持っていた。
- ▶ 短期大学時代に、大学の姉妹校だった米国カンザス州立大学へ1か月半、語学留学した。留学先で仲

良くなった女性は、アジア人中心だった。その時に、「米国よりもアジアの方が自分には向いている」と感じた。

憧れの協力隊員になるも半年で帰国

- ▶ 短大卒業後は就職せず、日本語教師になるために1年間勉強し、その後、青年海外協力隊員として、カンボジアに2年間の予定で赴任した。しかし、半年で病気になり帰国した。
- ▶ 志半ばでの帰国となったため、1996年に再度カンボジアに戻ったものの、現地採用の機会がなく、協力隊時代のクメール語の教授にクメール語を教わる日々を過ごした。そんな中、プノンペン大学に入学したいと思い始め、情報を集めた。当時、同大は外国人の私費留学の枠がなかったため、当時のカンボジア首相宛にクメール語で嘆願書を書き、晴れて1996年に同大社会人文学部クメール文学部に進学することができた。
- ▶ 在学中の1998年頃からカンボジア語の現地新聞を読むようになり、新聞を翻訳しカンボジアに進出している日系企業などにFAX送信するという新聞ビジネスを始めた。
- ▶ 2000年に大学卒業後は、フリーで翻訳、通訳の仕事が続いていた。知識と人脈も広がり、様々なビジネスのアイデアが湧いてきた。
- ▶ 数多くの通訳の仕事を通じて、通訳の相手だけでなく、多くの人にカンボジアを知ってもらい、ビジネスに関わってもらいたいという思いが強くなり、カンボジアでは初となる日本語のフリーペーパー、NyoNyum(ニョニユム)を発行することにした。

日本とカンボジアでの起業

▶まずは、ホームページやメールのドメイン「jp」を取得したかったため、2003年に日本で通訳・翻訳・雑誌の会社として法人登録をした。

▶翌2004年、カンボジアでCambodia Joho Service (CJS) を起業した。起業したくて何かをしたというよりは、何かをしていたら起業をした方が良いという形で起業することになった。会社は1人でスタートし、日本人のパートナー、カンボジア人のアシスタントを雇いながら事業を拡大していった。

▶CJSでは、①通訳・翻訳、②雑誌・編集、③雑貨販売・カフェ、の3本柱で事業を展開している。③の雑貨販売事業は、通訳の仕事の中で、様々な村のものづくりを見てきたが、売る場所がないという状況を目の当たりにし、「売り場」としてカフェ併設の店舗を作った。

▶カンボジアには数多くの開発援助NGOが存在し、様々な雑貨が生産されている。しかし、販路がないという共通の悩みを抱えている。せっかく良いカンボジアの製品、陶器、雑貨、生活グッズがあっても、知られていない。CJSでは、プノンペンのイオンに店舗を出店しているが、こういった小さなNGOが作った製品を集めて、販売し、彼らの売上げにつなげている。

▶雑貨の販売は、生産される商品が作られる村の背景、そこで暮らす子供、経済的なこと、すべてがストーリーとなっており、情報としてつながっていると考えている。

▶現在、発行しているフリーペーパーも有名になり、ブランド力が構築されてきた段階である。

カンボジアでの起業における挑戦

▶現在パートタイムを含む18人（日本人3人）のスタッフを雇用している。人材に関するところが一番大変で、今も試行錯誤している。カンボジア人と日本

人では仕事をする姿勢が違う。従業員の意見をきちんと聞いて互いを認めていくことが大切である。

▶私自身が、社長でありながらプレイングマネージャーとして稼ぎ頭であることで、不在中の運営などに課題を感じている。

経営の信念

▶今まで仕事を辞めることを考える暇もなかった。文化の違いにぶつかることはあるが、原点はカンボジアの情報を多くの人に伝えたいということであり、責任も感じている。

▶将来への不安より、わくわく感があり、今後は個人のスキルやアイデアを生かし、自由に活動できる、集合体としての会社になりたい。

次世代へのメッセージ

▶目の前に来たチャンスには、ピンときたらやってみるというのも重要である。自然にわいてきたチャンスを、自然に受け入れると上手く展開することも。スキルを鍛えつつ、自分のブレない柱を持ちながら、周りの変化に乗り、チャンスをつかむことが大切である。

▶座右の銘は、「『成功』の反対は何もしないこと」。できることをできる範囲でやり、その積み重ねにより自分の柱が出来上がっていき、チャンスも巡ってくるのだと思う。



フリーペーパー NyoNyum

企業名	カンボジア情報サービス合資会社
業種	通訳・翻訳業、情報サービス業、雑貨販売業
ウェブサイト	http://nyonyum.net/
住所	#4, St.432, Sangkat Boeung Trobeak, Khan Chamkamon, Phnom Penh, Cambodia



プロフィール

1969年東京都生まれ。両親、2人姉妹の長女として育つ。明治大学商学部卒業後、カナダに留学。母から受け継いだ自営業、NGO勤務を経て、2010年にフィリピンでUNIQUEASE Corporation（ユニカセ・コーポレーション）を起業。トラウマを抱えNGOで保護を受けている貧困層の青少年達に就業の場を提供するレストランを経営。2013年、日本でNPO法人ユニカセ・ジャパンを設立し、学生に起業の仕方・事業運営を学ぶ機会を無償で提供している。フィリピン・マニラ在住。

父の4億円の借金の返済に奔走

- ▶小学生の頃から海外に憧れ、英語を使って働きたいと考えていた。15歳になった時、夏休みを利用したホームステイプログラムに参加し、初めて米国に行き、それ以降毎年米国を訪れ、留学を夢見ていた。
- ▶明治大学に在学中の20歳の時、酒販店を営んでいた母が亡くなり、一時は学校を中退することも考えたが、親友達に支えられ学問を続けながら母が残した事業を受け継いだ。
- ▶大学卒業後は、スーパーの経営をしていた父に酒販店事業を任せ、カナダに留学。カナダ人たちもドロップアウトしていく厳しい授業で、毎日16時間、夢中で勉強を続け実践的なマーケティングを学んだ。

▶留学後は商社勤務を希望していたが、父のスーパーの経営状況が悪化・倒産したため、26歳の時に本格的に母の残した酒販店経営を始め、年商3億円まで売上げを伸ばした。そして賃貸不動産の収入を返済原資にし、父の連帯保証人として負った4億円の借金返済に奔走した。

国際協力に興味を持った理由

- ▶2001年に米国で同時多発テロが起きた時、当時のブッシュ大統領が「敵はテロ」と断言したが、私は「そもそも人をテロに走らせてしまう社会の仕組みが問題なのではないか？」と考えた。
- ▶人間を変える社会の仕組みが大切と思った背景には、若くして母を亡くし、父に多額の負債を負わされるという、親の事情で厳しい状況に置かれた私自身の経験があったことが影響している。
- ▶30歳の頃、借金返済に目処が立ち、酒販店事業を畳んだ。今度は社会的な事業に携わりたいと思っていたところ、マーケティングの腕を買われ、緊急医療援助団体で資金調達担当として就職することになった。紛争や自然災害で犠牲となっている人々の惨状を民間企業に伝え、支援を依頼していたが、現場を知らないまま資金依頼をすることへの違和感を抱くようになり、2004年に退職した。

UNIQUEASE設立とフィリピンへの思い

- ▶その後、NPO法人「国境なき子供達（KnK）」でフィリピンに派遣され、ストリートチルドレンやゴミ山で暮らす子供達の惨状を目の当たりにし、「魚を与えるだけでなく、魚の釣り方を学ぶ大切さ」を伝えるため、UNIQUEASE Corporation（以下、ユニカセ）を2010年に設立。ユニカセの名前は、英語の

uniqueとタガログ語のkasi（「なぜなら」の意味）を組み合わせた造語で、「私たちはユニークな存在だから＝オンリーワン」という意味を込めている。

▶ 貧困層に生まれ育ち、育児放棄や親からの虐待等によりトラウマを抱えてNGOにケアされた過去がある青少年達の就業の場として、レストランを運営している。設立資金は私の貯金を充てた。

▶ フィリピンで活動する16団体のNGOから18歳程度の青少年達を紹介してもらい、設立以来7年間で約50人を雇用。親に虐待されたり見捨てられた子は感情の起伏が激しく、ライフスキルトレーニングやビジネスマナーの初歩的な指導が必要であり、人材育成は容易ではない。初任給は低いが、3か月毎の評価（セルフアセスメント）に基づく昇給や、手作り商品を店頭で売り、製作者に売値の70%を還元するなど、頑張った人には報酬で報いる仕組みを導入し、またある程度の経験を積んだ先輩スタッフが後輩を教える仕組みにしている。

▶ 青少年スタッフたちとは共同生活をしている。店の2・3階に住み、調理から掃除まで全てを一緒にこなす。彼らは今や信念を共有するファミリーである。血のつながりだけではなく、共に試練に立ち向かう「地球人」としての仲間だという発想になった。

▶ ユニカセフィリピンはボランティアではなく、ビジネス・ベースであり、補助金に頼らず自分達で稼げる体制でレストランを運営している。青少年達が責任を持って自活することこそが、経済的・精神的

自立につながると考えた。

▶ 2013年、日本の若者が、世界の恵まれない環境下の子供達へのサポート等を通して成長できるよう、日本でNPO法人ユニカセ・ジャパンを設立。グローバル人材を育てる目的でスタートし、人材育成・食育に関心を持つ企業や個人からの支援を受け、学生の起業支援、研修事業、イベント開催を展開している。

次世代へのメッセージ

▶ 自分のアイデンティティを設定し、信じたことをやり遂げる力を培うことが大切です。世界情勢は大きく変化し、世の中のニーズが多様化する中、自分が得意とすることを強化してください。確固たる信念の元、相手のニーズを考慮し、周囲の理解を得ながら実行に移すことで、奇跡が起きるのを待つのではなく、「奇跡を起こす」ことができますと思います。

▶ 人生1回きりであり、過去に戻ることもできません。今できることを一つ一つ大切にしながら、悔いなく生きて欲しいと思います。今しかできないことは沢山あります。

▶ 好きな言葉（人生で励まされた言葉）は、27歳で突然父の借金を負わされどん底にあった時に読んだ『生きがいの創造』（飯田史彦著、PHP 文庫）の中で見つけた「今起こっていることは、必然で必要でベストな状況」という言葉です。



企業名	UNIQUEASE Corporation 特定非営利活動法人ユニカセ・ジャパン
業種	レストラン経営 青少年育成事業
ウェブサイト	http://www.uniquease.net/
住所	Unit C, #1036, Hormiga St., cor Teresa St., Brgy, Valenzuela, Makati City, Metro Manila, Philippines

あべ たえ アビオン (安部) 妙さん

Spice Worx Consultancy Inc. 社長

起業家

フィリピン



プロフィール

1967年茨城県生まれ。筑波大学社会学類社会経済計画専攻卒業。日本の大手IT・家電メーカーに入社しシステムエンジニア（SE）として勤務。海外顧客担当で様々な国に出張した。マニラにあるアジア経営大学院（AIM）に留学し、経営修士号（MBA）を取得。帰国後、同社を辞めてフィリピンへ再度渡航。2001年にSpiceWorx Consultancyを起業した。グローバル人材育成、受託調査、IT・BPO産業に関わるコンサルティングやアドバイザー、翻訳・通訳サービス等の事業を展開している。フィリピンで「働く日本女性の会」の運営やフィリピンのソフトウェア業界の理事も務めている。フィリピン・マニラ在住。

国際色豊かな大学時代

▶サラリーマンで電気関係の技術者をしていた父と、薬剤師の資格を持つ母と、妹と弟の5人家族で育った。地元の筑波大学に進学し、在学中は米国人の宣教師が普及活動のために開いていた英語勉強会に参加したり、たくさんの留学生とも交流し、英語に対して抵抗感なく大学時代を送った。

▶いわゆるバブル世代で、就職は引く手あまたの時代だった。ある企業のパンフレットに海外事業でシステムエンジニア（SE）をしている女性の先輩の事例が掲載されているのを見て、「ここがいい！」と大手のIT・家電メーカーに入社、SEとなった。いずれは海外で働きたいと思っていた。

▶SEとして9年間勤務し、海外の顧客を相手に、様々な国に海外出張しシステムのサポートを行った。出張した国の中にフィリピンがあり気に入っていた。社費でフィリピン・マニラにあるアジア経営大学院（Asian Institute of Management : AIM）に留学し、1年間でMBAを取得した。

フィリピンで起業したきっかけ

▶フィリピンに留学中にネットワークもでき、大企業ではできないことができるかもしれない、やってみたいという思いが生まれた。また、帰国後、離婚したこともあり、心機一転フィリピンに移住して再スタートしようという気持ちもあった。

▶最初は就職活動をしたが、現地採用の給与水準の低さから、企業勤務はあきらめ、まずフリーランスで働き始めた。その後、フィリピン人のビジネスパートナーと、2001年に会社を起業した。その年に上記のパートナーと再婚し、ビザも取得することができた。

フィリピンでの事業と日本人女性支援

▶起業した当時は、フィリピンにはIT系に専門性を持つ日本人コンサルタントがいなかったため、自分で仕事を探していき、少しずつ顧客を拡大していった。2004～10年に、日本貿易振興機構（JETRO）の委託を受けて、日本語でフィリピンのIT産業事情について情報発信する業務を行ったことで、活動ネットワークがぐんと広がった。

▶現在の従業員は5人で、プロジェクトごとにフリーランスの人と契約して仕事を運営している。会社の事業規模を大きくしようとは思っておらず、少数精鋭で質の高いサービスを提供するのが当社の売

りである。会社名も「小粒でピリリと良い仕事をす
る」という意味でSpiceWorxと名づけた。

▶仕事以外では、フィリピンで「働く日本女性の会」
を発足させた。現地採用者もいれば駐在員も参加し
ており、会員数は50人以上にのぼる。フィリピンで
働く日本人女性は増えている。「働く女性の会」の
活動としては、四半期に一度勉強会を開催している。

女性のキャリアについて

▶私は34歳のときにフィリピンで出産した。出産
後2か月ほどは外出を控えたものの、住み込みのベ
ビーシッターを雇い、自宅勤務で通勤もなく、仕事
を続けることができた。

▶自営業であれば、出産後も同じ仕事スタイルで働
くことができる。職場の隣を居住スペースにし、お
昼も帰宅してランチを家族ととるようにして、でき
るだけ家族との時間を確保するようにしている。

▶仕事は長時間になりがちだが、好きなことをして
いるので、苦にはならない。次世代の人達にも、そ
ういった「好きで打ち込める何か」を見つけて欲し
い。

▶夫は家事に協力的で、夫のサポートなしには生活
も仕事も回らない。結婚相手に理解のある人を見つ
けることも重要である。

▶フィリピン人が大切にするものとして、ファミ
リー (Family)、信仰 (Faith)、面子 (Face)、お祭
り (Festival) の「4つのF」がある。家族第一、仕
事はその次でも職場、社会は受け入れてくれ、これ
は日本と違う点だ。

次世代へのメッセージ

▶学生時代に、自分が本当にやりたいことは何か、
自分は何に幸せを感じるかということを開きかける
時間、探そうとする努力を意識的に持つことが大切
である。「これ」というものが見つかるまでには長
い時間がかかるため、早く始めた方がよい。

▶起業する人へのアドバイスとしては、収入源を複
数持ちながらも、ストック型のビジネスモデル、つ
まり、一定期間、ある程度の額の安定的な収入が入っ
てくるような収入源を早くから意識して持つことが
大事だ。最近はA Iが発展して自動化・ロボット化
が進むが、人間でなければできない仕事のスキルを
磨くことは非常に重要だ。

▶大学卒業後の最初の数年間、大きな組織（企業）
で働いたことは良い経験だったと思っている。起業
後も顧客として大きな組織（企業）との取引関係を
築かなければいけないが、「かつて自分がそってい
た組織にいた」という経験は大きく、相手が大企業
でも臆せず取引をすることができる。今は学生時
代に起業し成功している人もいるが、最初に大きな
組織に入ることも悪くはない。



企業名	Spice Worx Consultancy Inc.
業種	グローバル人材育成、受託調査、コン サルティング、アドバイザリー、翻訳/ 通訳サービス等
ウェブサイト	http://www.spiceworx.com/
住所	Unit 7 Ecoville 1200 Metropolitan Ave. Makati City, Metro Manila, Philippines



プロフィール

1964年鹿児島県生まれ。インド国立ボンベイ大学（現州立ムンバイ大学）大学院社会福祉課程を修了。帰国後、国際会議を運営する会社に就職。1991年にITに特化したカンファレンス事業を起業し、数多くのITプライベートショーの日本進出を支援した。出産を機に、2001年にウィズグループを設立。2008年にITベンチャーの育成支援を開始し、スタートアップのエコシステムビルダーとして事業を進めている。2013年に株式会社たからのやまを設立し、鹿児島県肝付町を始めとする地域の高齢化課題に対して、ITによる貢献事業を実施している。

インドで過ごした大学院時代

▶父が教員で鹿児島県の僻地で教鞭をとっていたため、県内各地で育った。大学卒業の頃に、父がインドの日本人学校の校長として赴任することになり、内定していた教員の道を蹴り、インドのムンバイ大学大学院に進学。そこで社会福祉学を専攻、マザーテレサの施設研究も行った。

転機となったIT業界への進出

▶帰国後、国の架け橋になる仕事をしたいという思いから、国際会議運営会社に就職、IT分野の先進技術会議を運営する仕事に従事した。後に新規事業の立ち上げに声を掛けられ、1991年にIT業界を専

門とする国際会議運営事業で起業することになり、その会社は右肩上がり成長した。

▶大学院時代にマザーテレサの施設で働いた経験から、「女性ができないことはない」、「社会を変えたい」という思いを抱いていた。IT事業の経験を通じて、社会を変えるにはITというツールが非常に有効であるという意識を持てたことが、私の大きな転機となった。

出産を機に起業

▶私の世代は、男女雇用機会均等法第1世代であり、能力開発の機会も与えられないまま突然仕事の最前線に立たされ、捨て身でがむしゃらに働く立場と揶揄された。私もその事例にもれず、インド帰国後から1社目に起業した会社でも、猛烈に働き、億円単位で毎年のように売上げを伸ばして行った。しかし、35歳での出産を機に、こういった右肩上がりの売上げ重視の働き方に疑問を持ったことと、子育てしやすい自らの組織を作ったほうが早道だと考え、2社目の起業となるウィズグループを2001年に設立した。

▶ウィズグループの本社は3階建ての事務所で、2・3階は自宅として利用し、娘を育てながら会社を運営してきた。

魔法使いの働き方

▶最先端の知識を広める働き方がウィズグループである。「ウィズ」は魔法使いや達人を意味する「ウィザード」のウィズであり、達人ウィザードが集まるのが当社である。

▶私は自分の時間の使い方を3分の1ずつに分けて考えている。最初の3分の1は金銭になること、も



う3分の1は将来金銭になりそうなこと、そして残りの3分の1は育児や介護、町内会役員等、金銭にはならないが、人として担わなければならないことに充てている。収益につながる時間的割合は減っても、社会に求められる人材ならば、周囲の人達が仕事を持ち込んでくれるため、会社の収益はここ数年伸びている。

▶16年前にウィズグループを起業した当時は、こういった働き方は相当新しく、周りから魔女扱いされていた。最近是在宅やノマドワークも認知され、やっと人間の扱いをされるようになったように思う。次はAIと共存する世界が来るだろう。

ITを活用して高齢者問題に取り組む

▶当社は3年ほど前からロボットと共存する社会を目指しており、IT活用で高齢者を笑顔にするような活動をしている。鹿児島県肝付町では、人口減少している限界集落にロボットのPepperを持ち込み、お年寄りとのコミュニケーションにロボットを活用する取組を行っている。

▶人々のニーズを吸い上げてPepperの開発者に持ち込む。その技術をまた限界集落にフィードバックし、再度人々の反応を聞きながら、技術を改良していく。また、東京のエンジニアを限界集落地域に連れて行き、どのようなアプリが必要か考えさせる。こういった循環が人々と技術をつないでいくと考えている。

女性が活躍する社会のために

▶女性であるから苦勞したという経験はあまりないが、娘の将来に関しては不安を抱いている。2010年に「Spark!」という女性起業家ネットワークを組成し、内閣府のイベントにブースを出すなど、「女性起業家」として女性の視点から社会にアピールする活動を始めた。単に女性の起業家の「会」を作りたいのではなく、いろいろな人がいることを社会に見せていく母体になりたい。

▶2016年はアベノミクスにより、女性の就労を推進する節目の年になったように思う。女性に何ら能力開発の機会も与えずに、ただ「女性管理職3割目標」などと押し付けるのは良くない。男性と競ってがむしゃらに働いてきたのが私の世代だが、今は男性と争ってまで働きたいと思う女性は減っており、平和的に働くことの方が好まれている。

次世代へのメッセージ

▶「あなたが見たいと思う世界の変化に、あなた自身がなりなさい」というガンジーの言葉が、座右の銘を超えて、自らの行動指針になっています。

▶私達は女性が最前線で働けるようになるととても素晴らしい変化の時代を生きています。そういった意味で自分こそが変化となれる時代を楽しみながら生きていきたいと思えます。

▶社会を変えるという意味で、女性にとってはチャンスしかない時代だと思います。一緒に時代の変化となりましょう。

企業名	株式会社ウィズグループ 株式会社たからのやま
業種	会議、企画、イベントの企画、運営、 プロデュース 事業創出支援、製品共同開発事業
ウェブサイト	http://www.wizgroup.co.jp/
住所	東京都港区南青山1丁目14-7 WIZ青山



プロフィール

1963年静岡県生まれ。明治大学政治経済学部を卒業後、約10年間外資系銀行でアジアの機関投資家との取引に従事。1996年にシンガポールへ移住し、危機管理コンサルティング、ヘッドハンティング専門会社を経て、2006年にシンガポールで人材コンサルティングの会社を起業した。人事コンサルティングや管理職層のヘッドハンティング業、日系企業のビジネス支援、シンガポール進出支援のほか、大学や企業の海外研修の講師も務める。プライベートではシンガポールの動物愛護団体に参加し、捨て犬の保護活動を行う。シンガポール在住20年目。

米国留学の経験を原動力に海外就職へ

▶高校で1年間、米国ニューヨーク州の公立学校に留学した。英語での授業や議論に苦労し、勉強に明け暮れる日々で早く帰国したいと思うこともあった。先生に相談すると「あなたが決めたことだから嫌ならやめればいい」と言われ、自分の涙は自分で拭くしかないのだと腹を括った。この自己責任を認識した出来事が、海外に出ていく際の原動力となった。

▶明治大学卒業後、外資系銀行に就職した。しかし、アシスタント的な業務が中心で次第に海外に出たいという思いが募った。MBA取得も考えたが、学費が高く断念し、海外就職を考えるようになった。

▶1996年にシンガポールへ移住し、インターナショナルSOS社に入社。その後、ヘッドハンティング専門会社であるHR ネットワン社に転職。ともにシンガポールにある本社での採用であった。2003年に永住権を取得。HRネットワン社での日本支社立ち上げのため3年間の日本駐在を経て、2006年にシンガポールで起業した。

シンガポールで働く理由

▶私は、日本人であることが劣位ではなくむしろ優位に働く成長力のあるアジアこそ、挑戦の場に相応しいと判断した。移住を決める前に、19回程シンガポールに渡航して現地の情報を得た。シンガポールが香港かで迷ったが、中国への返還後が不透明な香港に比べ、独立国家であり英語が共通語の外資・外国人誘致に積極的なシンガポールを選んだ。

▶一般的に、シンガポールでは両親が子育てを手伝ってくれる。メイドの雇用が容易であり、仕事をスローダウンしなくて良い環境が整っている。出産に関しては無痛分娩が一般的であり、産後の体力回復も早いことから通常1か月で復職する。

▶このような環境であるため、女性は結婚、出産によってキャリアを中断されることは少ない。同時に女性だからという甘えは許されず、出張も含め男女同等の責任が求められる。日本の女性活躍推進政策は、社会の理解と国や企業による支援制度がないと題目だけで終わってしまうのではないかと。

女性+海外起業を支えるエネルギー源とは

▶生まれる国は選べなくても死ぬ国は選べる。働く場として私はシンガポールを選んだ。自ら足を使って現地事情を調べ、勝算があると判断して決断した。

現地採用の先駆け世代だったと思う。当時の日本企業は、現地採用者にはガラスの天井があったため、シンガポールに本社を置き、日本とのビジネスを重要視している非日系企業を選んだ。

▶ 幸せの基準は個人個人で違う。何をもちて自分が幸せと思えるか、早くに見出すべきである。他人の評価で決めてしまうと、一生幸せになれない。総じて日系企業以外は、権限やキャリアパスにおいて本社派遣、現地採用の差はほとんどない。ガラスの天井に悩みたくなければそうした企業を選べば良い。同時に英語力も含め、日本人だという甘えは通用しないことも覚悟しなくてはならない。

▶ シンガポールのシステムは男女平等である（女性優遇はない）。私自身はキャリアを優先し独身を通したが、人生その時々での優先順位に従って生きれば良いと思う。それだけに独自の幸福の基準を明確化しておくべきであり、困難に遭遇しても女性だからという言い訳はしたくないと思っている。

女性特有の苦勞と社会貢献活動

▶ 日本では子供を産んでいない働く女性に対する外圧は大きい。もっとも管理職で子供も持つ人は一握りであるので、あまり気にするのも良くない。

▶ 何らかの形で次の世代を養うことは大切だと考えている。13年前から国際支援団体を通じてベトナムとエチオピアのフォスターチャイルド（里親・里子との関係になり、途上国の子供の支援をする取組及びその子供）のコミュニティに金銭的支援をしている。

▶ 2008年からシンガポールのAction for Singapore Dogs という非営利団体で捨て犬の保護活動を始めた。2年前には9歳の老犬の里親になり、グッズ販売や里親募集会の活動を通じて、動物愛護、命の大切さを考える機会を社会と共有したいと考えている。仕事を離れた場所での交流の場でもある。

次世代へのメッセージ

▶ 語学力は必須。流暢でなくとも、伝えよう、理解しようという熱意は絶やしてはならない。言葉の通じない上司の下で働きたい部下はいない。外国人である甘えを捨てて、必死に勉強するのがその国で働く者としての礼儀だと思う。

▶ 専門分野以外にどれだけ話題の引き出しを持てるか。これは海外で働く際の強みになる。異文化を理解する上で、私は常に「解は歴史にあり」と考えている。同時に異文化であっても人としての基本理念に違いはない。デール・カーネギーの『人を動かす』は何度も読み返した名著である。人の体験記は判断の際の指針にもなる。現在はAmazon、Kindleなどもあり、本人の意思次第で海外在住であっても日本の書物はいくらかでも読める。



企業名	Prime Business Consultancy Pte Ltd
業種	人事・経営コンサルティング、進出支援、イベント企画運営、通訳翻訳
ウェブサイト	www.prime-business.biz
住所	30 Raffles Place, #23-00 Chevron House, Singapore 048622

ト - エ - ド - パ - ン - ド - ラ TANG Wing Tung Pandora さん

株式会社 S-FIT

海外
就職

香港



プロフィール

1993年香港生まれ。日本好きの両親のもとで一人っ子として育ち、幼い頃から東京ディズニーランドや大阪に数回観光した経験を持つ。香港中文大学の日本研究学科に在学中に、交換留学のプログラムで1年間上智大学に留学した。子供の頃から海外で働くのが夢であり、留学経験のある日本で就職した。自分の力を信じて、どこまで走れるか試したいと思っている。

日本好きの両親の元で育つ

▶香港の普通高校で理系の勉強をしたが、香港中文大学の日本研究学科に入学し、日本の文化・日本語、日本の地域研究を学んだ。

▶日本研究を専攻したのは日本好きの両親の影響である。1980年代は香港で日本文化が流行しており、流行曲の中には、日本の歌のメロディーをベースにしたものもあった。ドラえもん、ドラゴンボールなどの日本アニメは両親が子供の頃から親しみがあつたと聞いている。家庭内でも日本文化が浸透していた。

▶子供の頃、両親と訪日しディズニーランドに行った。高校1年生で東京、2年生で大阪に観光した。日本は様々な人がいてにぎやかで、いろいろな店があつて便利だと感じた。最初は東京より大阪が好きだった。

交換留学生で日本に1年間留学

▶香港中文大学の日本研究学科は、全員が1年間日本に留学する。そのため、日本学生支援機構(JASSO)の奨学金を利用し、交換留学で上智大学に留学した。

▶外国籍の学生が多い学科に留学したため、日本人との交流は少なかったが、好きなロックバンドのライブに行った際には、並んでいる間や座席で待っている時に、隣の日本人と話すようにした。

▶留学して困ったことは、留学生に対する大学のサポートが手薄だったことである。大学の留学生担当者は、来日時にゲストハウスへは案内してくれたが、市役所の手続き(外国人登録)や電話の契約などは自分で行わなければならないで大変だった。日本は英語を話す人が少なすぎると感じた。英語が話せる人が増えれば外国人が住むための手続きもスムーズになり、これらのサポート体制が整えば、日本はもっと魅力的な国になると思う。

香港に帰り、日本の企業に就活

▶昔から海外で働くのが夢であり、1年間の留学経験があつた日本で働きたいという思いがあつた。留学を終えて香港に戻った後は、香港の日系企業や日本に出張の機会があるような企業に応募した。現在の勤務先は日本で面接を受けて採用になり、日本で新卒として就職した。不動産業に就職したのは、選んだわけではなく、偶然そうだった。

▶両親は、香港ではキャリアが限られるため、海外に出た方がいいとアドバイスしてくれた。香港では、海外で働いた方がキャリアアップしたと見られ、優秀とみなされる雰囲気がある。母の友人は外国籍の人が多く、国際企業で働くことが身近であつたこと

も影響している。

現在の業務と就職してからの苦労

▶現在の会社に入社し、現在2年目になる。外国籍の顧客向けに英語や中国語で賃貸物件の紹介を担当する営業職である。物件案内や家主との交渉などから、入居までの手伝い、入居後のクレーム対応まで仕事内容は幅広い。



▶大学で学んだ日本語とビジネスで使う日本語が違うことに当初苦労した。言葉が原因で顧客に怒られたり、「日本人の担当者呼んでくれ」と言われたりすることが辛かった。

▶メンターが日本人の先輩であるため、私の悩みや分からないことがうまく伝わらず、苦労している。

▶香港では勤続年数ではなく、実力で評価される。香港では組織の意思ではなく、個人の意思や考え方が尊重される。外国では給料の交渉ができるが、日本ではほとんどない。年功序列というのも不合理であると思う。

▶就職活動中は、日本語が完璧でないために受け入れてくれなかった会社が多かった。日本企業では、外国人で高い能力があっても、日本人と同じレベルの日本語能力を求められる。昇進基準も日本人と同じ能力を求められる。外国人としての能力をプラスして評価し、給料面の優遇をしてもいいのではないかと感じる。

▶今のところは日本で更に勉強し、仕事についても学びたいが、日本では女性としてのキャリアが限ら

れているので、いろいろな語学を学んで、将来的には他の国で働くことも検討したい。

次世代へのメッセージ

▶世界は想像よりずっと広い。外に出ないと分からないことは沢山ある。動き出すには勇気が必要だが、外に出ると勉強することも多い。

▶日本語能力試験1級(N1)を取得したことは役に立った。英語はIELTS(英語圏の大学留学に必要とされる英語試験)を、日本の運転免許も取得した。

▶日本で就職できた理由の1つに、日本文化への理解があったかもしれない。面接の質問に、面接官の心情を探る視点から考えることも重要である。

▶本当に日本で働きたいという気持ちがあれば、入社面接で3~4社落ちたくらいでは、諦めないことが大切である。私は1か月間、毎日、履歴書をメールで送ったり、電話やSkypeで就職活動をした。

企業名	株式会社S-FIT
業種	不動産賃貸仲介、不動産売買仲介
ウェブサイト	http://www.sfit.co.jp/
住所	東京都渋谷区神南1-12-14 渋谷宮田ビル5階

起業家

起業家
支援

海外
就職

中国

香港

台湾

韓国

タイ

カンボ
ジア

ベトナム

マレー
シア

インド
ネシア

フィリ
ピン

シンガ
ポール

バングラ
デシュ

ネパール

ダ オ エ ン ヴ ィ DAO Yen Vi さん

株式会社イノベーション マーケティング担当

海外
就職

ベトナム



プロフィール

1992年ベトナム・ホーチミン生まれ。一人っ子で、シングルマザーの母親に厳しく育てられる。ベトナムでトップクラスの高校に進学した際、すでに海外に目を向けている同級生達に刺激を受け、初めて国外に目を向けるようになる。卒業後は、英語圏に留学する友人達とは違う道を選び、立命館アジア太平洋大学国際経営学科入学。大学の先輩に勧誘を受け2014年に現在の会社に入社。

外国への意識の芽生え

▶ベトナムも日本と同様に受験戦争がある。高校入試では猛勉強し、ベトナムでも上位クラスの高校に入学した。それまで成績はいつもトップであったが、優秀な学生が集まる高校に入学して初めて、まだ頑張る必要があると自覚した。高校では、すでにベトナム以外の国の知見や経験のあるグローバルな視点を持った友人が多く、彼らから刺激を受け、初めて国外に対する意識が生まれた。

▶初めての海外経験は、高校2年の時、メルボルン大学によるエッセイコンテストで優秀賞を受賞し、同大学で2か月のリーダーシップキャンプに参加した時だ。参加者はコンテストで受賞した東南アジアや欧米の学生で、グループディスカッションの時に

は、英語を勉強していたものの全く通じず、恥ずかしさから自分から発言することができずに2か月が過ぎてしまった。これをきっかけに自分も発信できる人間になりたいと思った。

▶帰国後、夏休み等を利用して東南アジア各国でのボランティアに参加した。これらの経験を通じて人とのコミュニケーションができるようになった。また、様々な国の人達と触れ合うことでいろいろな文化を愛することができた。最初は単にメンバーとして参加してきたが、3か月後にはリーダーとして率先して参加するようになった。

日本留学とカルチャーショック

▶高校を卒業すると同級生はほとんど海外留学を考えている環境にあり、実際クラスメイトの全員が留学した。自分は皆が留学する英語圏ではない国に行きたいと考えていた。

▶高校の留学説明会には、米国、オーストラリア、日本の大学が参加しており、その中に大分県にある立命館アジア太平洋大学（APU）があり、日本語ができなくても留学できるということで留学先に決めた。日本はベトナムに近いということも母の許可を得られた要因である。APUからは奨学金を得て、国際経営学科に入学した。

▶日本語は日本に来日してから学んだため、習得するのに2年かかった。

▶日本の文化でカルチャーショックを受けたことは、すべてにおいてルールが多いことだ。バスに乗る時には並ぶ、書類を書く時には決められたフォーマット通りに書かなければいけないなど、ありとあらゆるものにルールがある。また、日本人はあまり本音を言わないことにも戸惑った。かつての自分も

そうだったが、海外経験を積んだことで自分から発言することが当たり前になっており、日本人が本音を言わないことにフラストレーションがたまるようになった。しかし、日本人は何も考えていないわけではなく、考えているが間違っただけの発言は避けようとするから発言をしない、ということが分かってきた。

留学を経て今につながる

▶APUでは、毎年1週間を通じてある国を紹介するイベントがある。3年生の時にベトナムウィークの代表となり、総勢300人のメンバーを統率した。300人の中には様々な国の人があり、彼らにいかに分かりやすく指示を出し実行してもらうかということに大変な労力を割いた。その他、ベトナム大使館や民間企業のスポンサーとの調整、ベトナムにいるデザイナーとの調整なども行った。

▶ベトナムウィークの準備は1年間かかったが、ショーの後に別府市民から感謝の言葉を掛けられたことが嬉しかった。この経験を通じて、異文化コミュニケーション、タイムマネジメント、リスクマネジメント、分かりやすく指示することなどを実体験として学ぶことができ、今の仕事に役立っている。

自分らしく働ける職場を求めて

▶大学卒業後の進路は、大学院への進学、他の国に行く、日本企業で働く、帰国する、など選択肢が多すぎて迷っていた。3年生の夏休みに、日本の大手と中小企業の両方の会社のいくつかでインターンをし、この時点で日本企業に就職することを決意した。インターンを経験したことで、中小企業の方がある程度自由がきき、物事が進むスピードが早く、また自分らしく働けると考えた。

▶現在の会社への入社は、大学の先輩から勧誘されたことがきっかけだった。面接で会社の人たちと話す中で、フレンドリーな会社であることや、社員の仕事に対する熱意、楽しく働いている感じが伝わっ

てきた。また、マーケティングを専門としている会社であるため、自分の専門性が活かせると思ったことが入社を決め手である。

次世代へのメッセージ

▶自分の強みを見つけて活かし、行動すること。自分がどういう人間なのか、何をしたいのかを見極めてそれをやってみること。好きなことをやり続け、失敗から学ぶことは大事だと思う。

▶海外に出る前に自分を理解することが重要。海外に行くのであれば最終目的（End Goal）が何なのかを見極める必要がある。そして自分を強く信じること。間違ってもいいから自分の意見を言うことは重要。日本人と同じようになる必要はない。

▶就職活動では、求人情報を学校に頼るのではなく、自発的に探すべきである。



企業名	株式会社イノベーション
業種	BtoBに特化した営業・マーケティング支援事業
ウェブサイト	https://www.innovation.co.jp/
住所	東京都渋谷区渋谷3-10-13 TOKYUREIT渋谷Rビル3F

起業家

起業家
支援

海外
就職

中国

香港

台湾

韓国

タイ

カンボ
ジア

ベトナム

マレー
シア

インド
ネシア

フィリ
ピン

シンガ
ポール

バングラ
デシュ

ネパール



プロフィール

1991年台湾台北市生まれ。両親と3人きょうだいの長女として育つ。16歳で初めて来日し、日本文化に関心を持つようになり、台湾の大学で日本語を専攻した。大学3年生の時に、交換留学で同志社大学留学生別科に1年間留学した後、台湾に戻り、卒業後は台湾の日本企業で通訳事務などに従事した。その後、日本でのワーキング・ホリデーの制度を利用し来日。アルバイトとして株式会社ユーザベースに入社し、その後、同社の正社員となった。

日本への交換留学で得た貴重な経験

- ▶ 祖父母が日本語を話せることもあり（祖母は台湾人だが京都生まれ）、小さな頃から日本語に接する機会が多い環境の中で育った。また、日本語のテレビ番組に触れる機会も多かった。
- ▶ 高校生の頃、日本へ留学や就職をしたいと考えるようになり、大学3年生の時に日本に交換留学することになった。日本への留学に際して、家族の反対は特になかった。交換留学先は提携先のいくつかの大学の中から選ぶが、教育の質及び京都という場所の両方で優れていると思い同志社大学を選んだ。
- ▶ 1年間の日本滞在では、日本語を勉強するとともに、国際交流サークルや、アルバイトなど、様々なことに参加した。京都滞在中は、お寺巡りもした。

現在住む東京では体験できないことで貴重な経験である。

▶ 日本に来て、日本社会で求められるマナーには気を付けた。台湾に居た頃から日本語の先生から日本社会のマナーについては教わっていたが、来日してから初めて知るマナーもある。例えば、日本の大学では授業中にものを食べてはいけないということは、日本に来て初めて知った。大学では全体的に台湾の方がカジュアルな格好をしている点も異なる。日本で生活する中で、実際に日本社会の「常識」に触れることは貴重な体験だった。

台湾に戻った後、再び来日へ

- ▶ 卒業後は台湾に戻り就職したが、お金を貯めてまた日本に行きたいと考えるようになった。
- ▶ ワーキング・ホリデー制度は、査証申請時の年齢が18歳以上30歳以下であることが要件（（注）台湾の例であり、国・地域によって年齢の要件は異なる）であり、その査証を保有していれば、最大1年間の滞在と就労が認められる。
- ▶ 日本で就職活動を行うにあたり、人材紹介会社を通じた応募とウェブを通じた直接応募を併用した。就職活動を開始した時は、特に業種などに対する強いこだわりは無く、国際業務ができる会社を希望して紹介を受けた。当時、人材紹介会社では、私が外国人であったこと、また実質的に第二新卒に等しいキャリアであったこともあり、経験が乏しい外国人を社員として受け入れる会社はほとんど無かった。

アルバイトから正社員へ

- ▶ 2014年に、企業活動の意思決定を支える情報インフラの提供を行っている株式会社ユーザベースに

入社した。最初はアルバイトという立場でオペレーションチームに所属し、英語の統計データを入力する仕事に従事した。仕事は想像通りであり、特にイメージとのギャップに苦しんではいない。

▶入社試験の面接の際に、外国人従業員の在籍の有無、アルバイトから正社員への登用の有無について尋ね、チャンスの有無を判断した。

▶ユーザベース社は、自由な社風の会社だと思う。きちんと責任を果たしていれば、ある程度裁量が認められる。「自由」について具体的に言えば、従業員を大事にすることであり、社員一人ひとりのワークスタイルを尊重している。フレックスタイム制(一定時間帯の中で始業・終業時刻を決められる変形労働時間制)であり、必ずしも出社を前提とした労働形態ではなく、在宅勤務が認められている。社員も総じてとても親切で温かいと感じている。

▶入社して3か月後、今のパートナーチームに異動となった。現在の所属チームはインドやスリランカなどの海外のパートナーとの連携であり、当該国の業界レポートの執筆を依頼・内容の確認や、必要な統計データの取得などが挙げられる。私の役割は現地パートナーから取得した情報や報告書の品質をチェックする仕事である。

▶入社して2年目に、ワーキング・ホリデー査証から就業ビザに切り替えた。

▶応募時の強みは、中国語・日本語のみならず英語もできることである。最初は英語よりも中国語が必要とされるポジションを探していた。しかし、入社後は中国語よりも英語を使う機会が多くなっている。

▶日本で2年ほど働いてみて、海外のパートナーやサプライヤーと連携しながら、自分の強みを活かして会社に貢献できることに面白みとやりがいを感じている。当面は今の業務でキャリアを積みたい。

▶今後も、引き続き日本で働きたいが、別の国で働くことにも興味がある。

次世代へのメッセージ

▶私はワーキング・ホリデー制度を利用して来日したが、仕事を探すにあたり、1年間だけの滞在で良いのか、長く滞在したいのかを予め明確にすべき。滞在期間の長短により、仕事の探し方が違う。長期で働くつもりなら、長期的なキャリア形成を見据えて、就業ビザ発給のための支援を受けられやすい企業を選ぶ必要がある。

▶海外で働くにあたって、強い意志が必要である。それなりに大変なことはあり、物事が思い通りに進まないときは辛い、「日本に来て、働く」と決めただけでは、腹をくくって取り組むしかない。

▶外国人の採用にあたり、外国人のビザ取得手続きを正確に把握している会社は稀である。会社に頼りすぎず自分で調べていかないといけない。人任せ、会社任せにせず、被雇用者自らが調べて情報を提供していく必要がある。

企業名	株式会社ユーザベース
業種	情報サービス、IT
ウェブサイト	http://www.uzabase.com/
住所	〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿1-18-14 恵比寿ファーストスクエア10F

起業家

起業家
支援

海外
就職

中国

香港

台湾

韓国

タイ

カンボ
ジア

ベトナム

マレー
シア

インド
ネシア

フィリ
ピン

シンガ
ポール

バングラ
デシュ

ネパール

ナビラ プリマ アヌグラ Nabila Prima ANUGRAH さん

株式会社 MAHA

海外
就職

インド
ネシア



プロフィール

1991年インドネシア・バンドン生まれ。家族は両親と大学生の妹がいる。インドネシアの三井物産の奨学金に合格し、日本に留学した。日本語学校で1年半日本語を勉強した後、中央大学経営システム工学科に入学。卒業後、株式会社マーケティングアプリケーションズに入社し、データ収集の仕事に従事。1年後、友人であるインドネシア人社長に誘われ、株式会社MAHAに転職。ベンチャー企業の同社で、会社運営全般に関わっている。

やりたいことは何でもやる！

▶両親は2人とも大学教授で、バンドンで教鞭をとっている。小さい頃から両親に「大学は留学したほうがいい」と勧められて育った。

▶高校を卒業する前に、インドネシアの三井物産の奨学金に応募し、合格した。インドネシアでは、最先端の技術を有する日本に対して良いイメージがある。また、アジアの国であり、文化的にも違いが少ない。そのため留学先として日本を選んだ。

▶何でもやるぞ、という勢いで来日した。来日にあたって、女性であり、イスラム教徒であることから、自分がマイノリティであるということを意識していた。ただ、そのことを理由に行動を限定したくなかった。大変なことがあっても前向きに考えるようにし、何でも気軽に受け入れるようにした。

▶来日後の1年半は、大久保にある東京日本語教育センターに通い、大学受験を目指して午前中は日本語、午後は専門科目（理工系）を勉強した。

▶将来はビジネスに関わりたいと思い、経営の勉強ができる中央大学の経営システム工学科に入学した。

▶大学に通いながら、在日インドネシア留学生協会やインドネシウムスリム協会、東南アジアの学生の協会の運営など、多くの学外での活動に関わった。また、学校とは別のところで何かをしたいと思っていたため、友人である現勤務先の社長と、インドネシアの伝統的な楽器等の演奏を行っていた。

目指していた経営への参画が実現

▶就職活動を始めた当初、他の学生と同じく大手企業を目指していた。しかし、将来何をしたいのか、自分は何ができるのか、自分に何が求められるのか、という3点を考えていたときに、インドネシアと日本の架け橋が必要なところではないと私は必要とされないと考えた。

▶当時は、2～3年働いて、その後にMBAに進学したいと考えていたが、その2～3年の間にいろいろなことを身につけられるベンチャーのほうが良いと思い、株式会社マーケティングアプリケーションズに入社し、データ収集に従事した。

▶仕事に最低限必要なことが身についた1年後、将来本当にやりたいことを再度考え、2015年に今の勤務先であるMAHAに転職した。

▶元々は普通に企業で働き、何年かしたらインドネシアに戻ろうと思っていた。しかし、MAHAの社長は大学時代からのインドネシア人の友人で、彼が考えた事業内容にも関心を持ったため、立ち上げを支

援した。MAHAは、日本の会社にあるような「会社を大きくしよう」という考え方とは異なり、自分達の考え方を実現できる場所だということも魅力だった。

自分達の思いを実現する場所

▶MAHAは2014年11月、インドネシア人男性2名で設立された企業である。私は人事担当であるが、ベンチャー企業のため様々な業務を行っている。ちなみにMAHAはサンスクリット語でgrand（雄大な、重要な）という意味である。



▶MAHAではコンサルティング以外に、個人旅行のツアー企画、写真・ビデオ撮影・編集のサービス、演奏グループによる演奏サービスの提供といった事業を展開している。

▶会社の運営は3人のインドネシア人で行っているが、できるだけインドネシア風にならないよう、日本人やフランス人のスタッフとともに試行錯誤している。

▶MAHAには、日本に居たいが日本の企業に勤めることが難しいと思う人が集まっている。社長も私たちも企業勤務経験があるため、会社が長く生き残っていくためには、社員がわくわくしながら会社に出社し、想像力を働かせながら働くことが必要であると理解している。どうやってそういった環境を作り上げるかが、私たちが努力しなければいけないことだ。日本の会社の良いところも取り入れながらやっ

ていきたい。今では、社員全員が働きやすい会社にしたい、という自分達の考え方を実現できる場所になっていると思う。

次世代へのメッセージ

▶①自分ができること、②自分がしたいこと、③自分に求められること、の3点が一致しないと先に進まないというのが私の考えで、この3点を意識して行動するとうまくいく。私は就職活動のときに意識するようになった。ウェブテストやSPI（日本の就活試験で多く用いられる適性検査）を多くの人が勉強しているが、なぜ私がそのようなことで競争しないといけないのか疑問に思い、そのような試験のある会社は受けなかった。

▶留学生は日本語をきちんと勉強したほうがいい。英語が話せるだけでは日本社会の中には入れない。日本社会に入れないと居心地よく生活ができず、結局帰国せざるを得なくなる。日本語ができる人は、日本で家族を作り長く働けるし、プラスになることはたくさんある。

企業名	株式会社MAHA
業種	ビジネスコンサルティング業務
ウェブサイト	http://mahagroup.jp/ja/
住所	東京都港区港南2-15-1 品川インターシティ A棟28階

起業家

起業家
支援

海外
就職

中国

香港

台湾

韓国

タイ

カンボ
ジア

ベトナム

マレー
シア

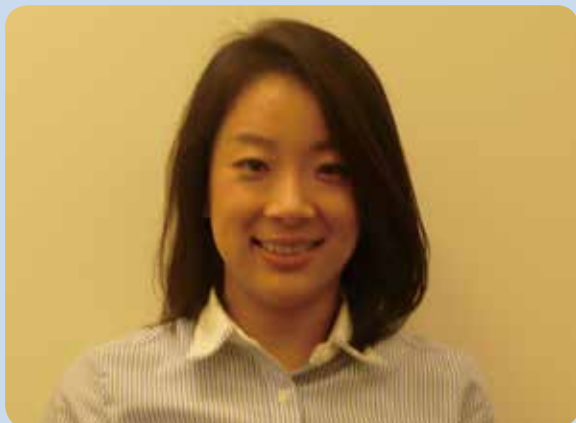
インド
ネシア

フィリ
ピン

シンガ
ポール

バングラ
デシュ

ネパール



プロフィール

1989年中国・吉林省生まれ。中国人の父、韓国人の母の3人家族で育つ。高校卒業後、中国の大学に進学したが、入学直後に交換留学生として日本の國學院大学文学部に留学。中国の大学を辞めて日本の大学に進学し、最終的に中央大学経済学部を卒業した。卒業後、全日空(ANA)に入社。成田空港に2年間勤務した後、現勤務先のS-FITに転職。将来は、4か国語を使える強みを活かし、海外で働きたいと考えている。

交換留学生として日本に留学

▶中国人の父と、韓国人の母とともに、中国で育った。家族全員が海外が好きで、中国に住んでいた父も、2015年から母とともに韓国に住んでいる。

▶中国の大学に進学したが、入学して1か月後に交換留学のチャンスがあり、元々海外に興味を持っていたことから、日本の國學院大学文学部に留学した。日本のことはあまり詳しくなかったが、日本に来てから日本が好きになった。

▶来日後、そのまま日本に残りたいと思い、中国の大学を辞めて日本の大学に進学することにした。その後、中央大学経済学部編入し、その際、日本の文部科学省の奨学金を受けた。

▶日本に来るまで日本語を勉強したことがなく、ゼロからのスタートは非常に大変であった。電車に乗

るのも手探りで、道も聞けない、という状態だった。最初は大学の授業も全く理解できず、2年生の後期からようやく授業が理解できるようになった。

▶叔母が日本人と結婚し、川崎市在住だったため、同居して通学した。

ANAへの就職と転職

▶就職活動をするにあたり、就職先は全日空(ANA)に行きたいと決めていた。他の人よりも準備しANAに絞って就職活動し、第一志望から内定をもらった時はとても嬉しかった。

▶卒業後、ANAの国際線のグランドスタッフとして成田空港で2年間勤務した。シフト勤務に慣れなかったことと、勤務地が成田で、異動があまりないということが理由で転職活動をした。

▶転職でS-FITに就職し、現在2年目である。転職時は、不動産及び外国語というキーワードで企業を絞り、今度も時間をかけて準備を行った。旅行が好きでANAに入社し、次の人生のステップは「日本で家を購入すること」と思い、不動産業であるS-FITを就職先に選んだ。

▶本社と渋谷支店に勤務し、外国籍顧客向けの賃貸業務を担当している。中国語、韓国語、英語、日本語が堪能であることから、通訳サポート等もしている。

就職して苦労したこと

▶いろいろな国のクライアントが来店するため、国民性に合わせて対応を変える必要がある。日本人クライアントだけを対応している日本人スタッフは、そのことを理解するのが難しい。例えば、時間を守らないことが多い国の出身の人との待ち合わせ時間

が13時の場合、約束通りにその人が来ないことも考えて、17時までスケジュールを空けておくべきである。しかし、同僚には、そうしたきめ細やかな対応をする必要があることを理解されないことがある。

▶外国籍のクライアントは、賃貸に際して保証人がなかなか見つからない。また、日本人オーナーには外国籍の人に物件を貸すことに不安を持っている人が多く、外国籍の人に物件をなかなか貸したがない。これらの問題点に対して、改善が必要だと感じている。

日本で苦労したこと・乗り越え方

▶自己主張が強い中国人を客観的に見ると違和感があり、日本では自分が変わるべきだと思っている。しかし、中国人の友達といるときは、中国人モード（強気）になる。意見があるときにそれを隠さないところは自分の中の中国人らしさだと思うが、日本では言い方を変え、柔らかく言うようにしている。

▶外国人の友達が多い。私は様々な考え方にすぐ馴染むことができ、どこにいてもすぐに慣れるタイプだと思う。日本人の曖昧な言い方も嫌いではない。日本人の友達には、中国人らしくないと言われる。必要に応じて、自分の考え方を变えることが大事だと思う。

▶日本人の友達が多いため、文化的衝突で嫌な思いをしたことや、摩擦を感じることはあまりなかった。日本人を理解できれば日本は居心地が良いと思う。

次世代へのメッセージ

▶海外の人はもっと世界を知りたい人が多いが、日本人は世界に日本を知って欲しいと思っている人が多い。例えば日本人は海外に行って、日本のブランドを探したり、現地にある日本のものに興味を持つが、現地の新しい物を知ろうとする姿勢は重要だと思う。

▶日本で就職できた理由は、「絶対日本で就職した

い」という気持ちの強さだったと思う。自分が好きなことと、できることを分析して、目標を決め、行動することが大事である。

▶役に立った資格としては、就職活動ではTOEIC（英語を母国語としない人を対象とした英語検定）と日本語能力検定1級（N1）がある。国際的な仕事をしたい場合、語学の資格は必須だと思う。



企業名	株式会社S-FIT
業種	不動産賃貸仲介、不動産売買仲介
ウェブサイト	http://www.sfit.co.jp/
住所	東京都港区六本木1-6-1 泉ガーデンタワー 14F



プロフィール

1988年韓国・ソウル生まれ。両親と弟との4人家族に育つ。子供の頃から、日本のアニメがテレビで流れ、日本の文化が身近にあったため、高校の第二外国語で日本語を選択した。東京の日本語学校、明治大学文学部を卒業後、念願の翻訳会社に就職した。現在は営業職で、通訳や翻訳は担当していないが、将来は翻訳に挑戦したい。

日本留学のきっかけは高校での通訳

▶子供の頃から、テレビで日本のアニメ（セーラムーンやポケットモンスターなど）が放映され、日本の文化が身近にあった。そのため、高校での第二外国語で日本語を選択した。そのような中、私の通う高校に栃木県の高校生達が訪問し、私が通訳のような役割を担うことがあった。その時に、外国語を使うことの楽しさを知り、外国語を使う仕事をしたいと思うようになった。

▶高校2年生で日本語を学び始め、夏休みに日本へ旅行したかったが、親の反対で叶わなかった。どうしても日本に行きたいという思いが強く、親に無断で韓国の大学入試の申し込みをせず、故意に浪人した。その結果、1年間の期間限定ならば、日本に留学しても良いという親の承諾を得て、念願の来日を果たした。

東京の日本語学校、明治大学を卒業

▶来日後、東京の日本語学校に通った。日本語の読み書きがある程度できていたため、日本語での生活にそれほど不安はなかった。

▶1年で帰国し、韓国の大学に進学するつもりだったが、日本語学校で大学進学クラスに入学し、日本で受験勉強をした結果、明治大学文学部に合格した。親には事後報告となったが、最終的に日本の大学に進学することができた。大学在学中に親が病気になり、学業の途中で帰国したため、休学を挟んで2014年3月に卒業するまで6～7年かかった。専攻は日本文学、卒論のテーマは森鷗外の舞姫についてであった。

▶学費は、親の仕送りとアルバイトで賄った。日本語学校時代は居酒屋とケーキ屋で、大学時代はケーキ屋、カフェ、写真館等で働いた。アルバイト時代に、日本の接客の丁寧さ、相手の気持ちを察するということ、敬語の使い方などを学び、今の仕事でとても役に立っている。

就職までの苦労と乗り越え方

▶留学生が日本の会社に入社するのは大変である。友人の話では、書類審査か面接で落ちることが多いという。私は当初、日本で翻訳の仕事に就きたいと思ったが、大学内の就職支援部（キャリアサポートセンター）では、通訳・翻訳会社へのサポートがほとんどなかった。インターネットで日本の通訳・翻訳会社を調べ、業界紙や市販の書籍で会社を絞り、更に各社の事業内容等を調べるという方法で就職活動を行った。翻訳業の会社はそれほど数が多いわけではないため、企業数を絞って準備ができた気がする。希望

する業界が決まらずに就活している友人を見ていると、会社も絞れず、エントリーする会社が多くなり、大変そうだった。

▶私は仮に日本で就職が決まらなくても、韓国に帰ろうとは思わなかった。理由は日本をもっと知りたかと思っていただけである。仮に現在の会社に就職が決まらなかったとしても、アルバイトをしながら、就活を続けていただろう。韓国での就職も日本以上に大変という事情もある。

卒業後、日本の翻訳会社に就職

▶現在の会社に入社して3年目。仕事の内容は、営業職で、通訳や翻訳は担当していない。また、現在の業務内容では、韓国語を使う機会はない。担当部署は工業・製造業のクライアントがメインで、マニュアル、契約書、論文、取扱説明書などの翻訳の注文を取る。各翻訳者から上がってきた翻訳は、ネイティブチェックと校正が入り、全体レイアウトを整え、営業に戻してクライアントに納品する。このような品質管理工程（スケジュール管理含む）は、専門分野（工業、情報通信（ICT）、医薬、知財）を担当する同僚が管理している。文芸翻訳と違い、語学能力だけでなく専門分野の知識が必要なため、翻訳は思ったより難しい。

就職後に馴染めなかったこと

▶韓国の企業に勤めた経験はないが、友人の話によると、日本と韓国では承認のプロセスが違うという。日本ではあたかも「スタンプラリー」の様に下から上に承認が必要で、急ぎの仕事のときに効率が悪い。韓国では、各自が持ち場で判断して対応する。しかしそれでトラブルが起こることもある。

留学生への対応として希望すること

▶日本に残りやすい環境を整備して欲しい。東日本大震災の年に、帰国した人が多かったが、日本政府

が日本が復興している状況、進捗報告をもっとこまめに発信しなければ、帰国した本人や親や知人は、日本の状況が分からず、不安が払拭されない。

▶企業の募集要項に、学部や男女不問の表示があるように、「留学生OK」の表示があれば、就職活動時の負担が非常に楽になる。記載がないと、留学生の採用は検討していないのかが分からないため、応募しても可能性があるのか判断に迷う。

次世代へのメッセージ

▶学生時代、アルバイトは大事であるが、それ以上に留学生の友達を沢山作っておいた方が良いと思う。卒業後、自分自身のことや仕事のことで悩み事が増えてくるので、職場での友人だけではなく、お互い信頼し合えて、何でも相談できる友人（逃げ場）を学生のうちから作っておいた方が良い。

▶私にとって日本は心地良いが、留学生同士が固まり、日本への馴染みが深くない留学生も多い。学校の近隣だけでなく、日本の地方など各地へ行き、日本への理解を深めても良いのではないかな。

▶高校生の時に言葉が通じた喜びが、通訳者になりたいという目標になった。こうしたいという目標があったことが今の自分につながった。

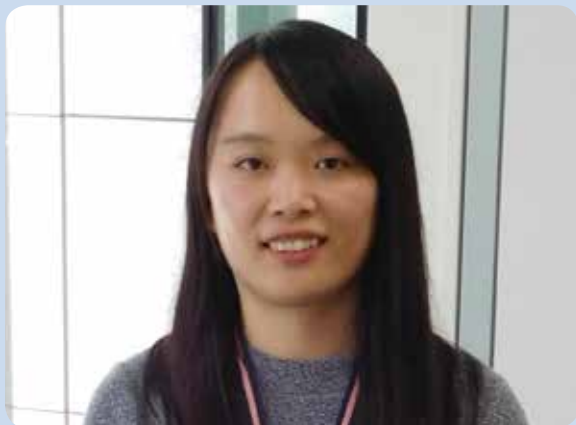
企業名	株式会社サン・フレア
業種	翻訳、システム事業、教育事業
ウェブサイト	http://www.sunflare.com/
住所	東京都新宿区四谷4-7 新宿ヒロセビル

リ ジャージャー
李 佳佳さん

三菱マテリアル株式会社

海外
就職

中国



プロフィール

1988年中国生まれ。自営業を営む両親の下、妹、弟の5人家族で育つ。高校3年生時に交換留学生として来日。そのまま日本に残り、慶應義塾大学理工学部、同大学院経営管理工学専攻（修士）で学ぶ。日本での留学中に日本のものづくりが世界から評価されていると感じ、日本のメーカーを志望。2013年、三菱マテリアル社に入社。現在はシステム企画部にて、同社の海外グループ拠点への統一会計システムの導入業務に従事。

日本への留学のきっかけ

▶中国で通っていた高校が、日本の高校と姉妹校協定を結んでいた。ある時、友達に誘われて留学説明会に参加したところ、説明をしてくれた先生がとても面白く、日本への留学を真剣に考えるようになった。その後、語学授業は日本語を選択し、親が1年間だけという条件付きで留学を認めてくれたため、高校3年次に日本に留学をした。

▶両親からすると、遠い国に留学するより中国から近い日本の方が良かったのかもしれない。私自身も近い国への留学の方が良いと思った。

▶大学受験の時期が日本と中国でずれるため、日本で高校3年生を終えた際、日本で大学受験をする決断をした。中国の難関大学に合格するより、日本の難関大学の方が入りやすい点も、日本の大学への進

学を考えた理由である。

▶高校生の時から数学が得意だったため、大学・大学院は理系に進んだ。大学院で専攻を選ぶ際には、数学を使った経営工学の分野を知り、生産システムの最適化を研究した。

▶留学を経て、私の性格は大きく変わった。私の高校は進学校で、競争的な環境の中、あまり助け合う雰囲気は無かった。しかし、日本に留学して日本人の親切さに触れたことで、私も他の人のために行動しようと思うようになった。留学前と比べると、人前でもよく話すようになり、柔らかい性格になったと思う。

日本での就職活動

▶日本に留学していた時、日本のものづくりが世界から評価されていると感じた。そのことから、日本のメーカーで働きたいと思った。

▶日本での就職活動は最終的に30社ほど受けた。当初は、面接が得意ではなかった。中国の面接はフランクな形式で行われる。一方、日本の面接はいかに自分の考えをきれいにまとめて伝えられるかが求められる。最初はその準備をしていなかったこともあり、あまりうまくいかなかった。また、中国の旧正月に帰省をしていたため、その間は就職活動を進めることができなかった。

▶就職活動の初期は、何をどのように進めれば良いのか分からなかった。そのため、友人や大学の就職課に相談するようになった。また、就職に関する留学生向けセミナーにも参加した。そうした努力の末、現在の会社に就職を決めることができた。

現在の仕事について

▶三菱マテリアル社には2013年に入社し、現在はシステム企画部に所属している。主な仕事は同社の海外グループ拠点への統一会計システムの導入業務である。

▶現在のプロジェクトが始まったのが2011年で、私は2013年の途中から加わり、半年で主担当になった。当時は現在よりもプロジェクトメンバーが少なく、プレッシャーを感じていた。元々、理系出身で仕事を一人で進めるやり方に慣れていたため、当初は1人で仕事を回そうとしたが、上手くいかなかった。上司からは、「1人で上手く回そうと思わないで、メンバーを信じて、チームとして仕事をするように」というアドバイスをもらい、何とか乗り切ることができた。

▶仕事で使う言語は日本語と中国語、そして英語である。中国語は母国語のため仕事で使うことにやりがいを感じる。英語はあまり得意ではないが、業務で使うことも多いため、現在会社の研修制度を利用して英会話教室に通っている。

▶三菱マテリアル社には中国の拠点が多いため、以前は中国に関係した分野で自分の強みを発揮したいと考えていたが、周囲の人からは出身にこだわらずにいろいろな国・地域を見るようにとされているため、最近はそうしたこだわりは特に持たないようになっている。

ワーク・ライフ・バランスについて

▶2年前に結婚したが、今のところ働き方は特に変わっていない。ただし、夫の仕事も全国転勤があるため、今後、子供が生まれてどちらかに転勤があった時のことを考えると悩みはある。

▶中国では、女性が結婚後いったん退職して、子供が大きくなったら復職するという道は少ない。子供が小さくてもベビーシッターを使うなどして、女性

もずっと働き続けるのが一般的である。私としても、家庭を理由に仕事を辞めるという選択肢はないと考えている。

次世代へのメッセージ

▶日本語の上達については、いろいろな人と話したことや、テレビをたくさん見たことが役に立った。テレビは他の人と話す際のトピック作りのほか、会話能力にも結びついたと思う。そのほか、電車に乗っている時に他の人の会話を聞いて、後で真似したりしていた。

▶若い人は利用できるものは全部利用して目標を掴んで欲しい。私自身も就職活動を始めた頃は、大学の就職課を訪ねるのは恥ずかしかったが、実際に使ってみて非常に有益だった。人に相談することは大切である。



企業名	三菱マテリアル株式会社
業種	非鉄金属メーカー
ウェブサイト	http://www.mmc.co.jp/corporate/ja/
住所	東京都千代田区大手町1-3-2 経団連会館11階

起業家

起業家
支援

海外
就職

中国

香港

台湾

韓国

タイ

カンボ
ジア

ベトナム

マレー
シア

インド
ネシア

フィリ
ピン

シンガ
ポール

バングラ
デシュ

ネパール

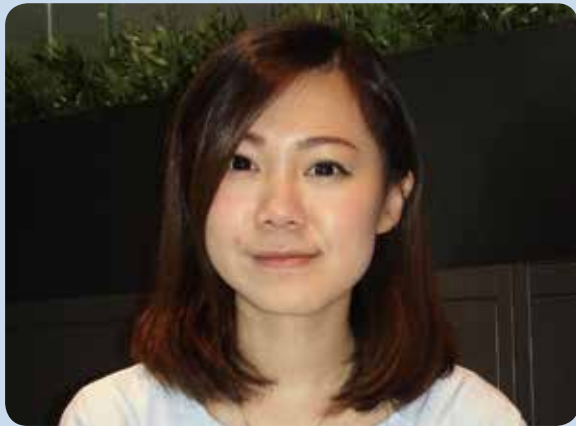
テ オ シ ュ ー イ ン TEO Siew Yin さん

OKAMURA International (Singapore) Pte Ltd.

海外
就職

マレー
シア

シンガ
ポール



プロフィール

1988年マレーシア・ペナン生まれ。華僑の両親のもと、4人きょうだいの末っ子として育つ。高校卒業後、日本に留学し、大阪産業大学を卒業、神戸大学大学院を修了した。卒業後は、岡村製作所に入社。日本で3年間勤務した後、希望してシンガポールへ異動した。同社に就職して3年半となる。日本には合計9年滞在していた。シンガポール在住。

日本へ留学した理由

- ▶ マレーシアには、主にマレー系、中華系、インド系の人々が住んでいるが、その中でマレー人を優遇するブミプトラ政策がとられており、大学入学はマレー人が優遇される。そのため、中華系の我が家では、「華人は海外に留学した方が良い」という両親の考えの下、きょうだい全員が海外留学（香港、米国、オーストラリア）をした。
- ▶ 私が高校を卒業した当時は、日本にはアニメや先進的な技術があることから、留学先として面白いと感じていた。
- ▶ 高校卒業後、クアラルンプールの日本語学校で1年間日本語を勉強し、大阪産業大学に留学した。大学は留学生、特に中国人が多く、マレーシアにいた頃よりも北京語が上達した。

- ▶ 日本語の上達と日本人の友人を作るため、アーチェリー部に入部した。関西特有の笑いやつつこみ、ボケの話に最初は全く付いていけず、一緒に笑えるようになるまで2年かかった。外国人部員は私だけだったため、飲み会でのコミュニケーションも勉強になり、日本人の友人も増えた。
- ▶ カルチャーショックには4段階あると思う。1年目は楽しい、2年目は分析する、3年目は帰りたい、4年目は慣れる、といった具合だ。
- ▶ 4年間で帰国するのはもったいないと感じ、神戸大学大学院の修士課程に進学。都市計画を専攻し、住まいと環境に関する研究を行った。

日本での就職活動で 内定を勝ち取る秘訣

- ▶ 修士課程修了後、就職活動をしたが苦勞した。大手企業の外国人採用枠は非常に小さく、面接の際に「いずれ帰国してしまうのではないか」と思われてしまうと、合格できないことが多かった。面接では受け答えに工夫し、帰国の可能性を聞かれた際には、「現時点では、帰るつもりはありません」とはっきり伝えるようにした。その結果、内定をもらえるようになった。
- ▶ 面接官には、長く説明するよりも、短くきっぱりと言い、態度で示すことが大事だ。結婚したら帰国するか、と聞かれたら「現時点では、日本で結婚するつもりです」というのも良いだろう。日本で就職することに家族が反対しているかについても聞かれるが、「現時点では、全く問題ないです」と答えると良い。私は末っ子だったため「末っ子なので大丈夫です」と答えるとなぜか面接官は安心したようだ。
- ▶ せっかく日本に留学し、日本のことをもっと知りたいと思ったため、外資系企業ではなく、日系企業

を選択した。最終的に岡村製作所に採用された。

日本の職場環境と異動のきっかけ

▶日本の企業では、女性は昇進が難しい。最近は変わりつつあるようだが、昇進している女性も部長クラスぐらいまでで、役員で女性というのはあまり見ない。

▶入社した時に、日本の岡村製作所では外国人社員は13人程しかおらず、以前配属されていた部署は、30人中、外国人は私だけだった。

▶日本に9年間滞在し、マレーシアの家族からも、そろそろ帰国して欲しいと言われるようになった。また、日本での生活は楽しかったが、結婚のことを考えると、日本人の男性は仕事ばかりで妻への配慮が少なく、自分の思い描く結婚生活をするのは難しいと思い、外国へ異動することを考えた。

シンガポールへ異動して気付いたこと

▶シンガポールへの異動を申し出た際には、会社側は快諾してくれた。岡村製作所の100%子会社であるOKAMURA International (Singapore) に転籍することになった。従業員は30人で、そのうち日本人従業員は10人である。現地採用のスタッフは、フィリピン人、シンガポール人、中国人などほぼ女性である。

▶シンガポールは、文化や習慣がマレーシアに近く、居心地も良く、自分に合っていると感じている。

▶シンガポールに移住してみると、やはり日本が「気を遣う文化」であることに気付いた。また、日本の社内では、周りの人と違うことを言うと変な目で見られる事もあり、日本の生活が自分にはあまり合っていなかったのだと思うようにもなった。日本企業にいるため、日本人のような働き方を求められることが、外国人として少し苦痛だったこともあった。

次世代へのメッセージ

▶留学生は皆、母国に日本の技術や情報を持って帰りたいと思っています。日本は良い所が沢山あるので、できるだけそれらを沢山学んで帰国し、母国に貢献するのも良いと思います。

▶就職活動では、企業側への印象を良くすることが大切であり、また、自分も良く思っている企業から内定が得られれば、長く働けると思います。自分の経験を振り返ると、学部時代の最初の就職活動で失敗した点は、面接の時に、「自分を選んで欲しい」「自分はすごい人間です」とアピールしていたことです。しかし、大切なことは、会社が自分を選ぶのではなくて、自分自身が会社を選ぶことで、その会社がどれほど好きで、どれほど自分が貢献できるか、ということを考えての方が良いでしょう。

▶自分が会社を選びましょう。そして、自分がその会社に入ると何ができるか、どういうポジションになりそうかを考えましょう。もし面接で落とされても、その会社とは縁がなかったと思い、次に進みましょう。

企業名	OKAMURA International (Singapore) Pte Ltd.
業種	シンガポール及び近隣東南アジア諸国へのオフィス家具・商業施設用什器の販売
ウェブサイト	http://www.okamura.com.sg/en/
住所	16 Raffles Quay, #14-02 Hong Leong Building, Singapore 048581

起業家

起業家
支援

海外
就職

中国

香港

台湾

韓国

タイ

カンボ
ジア

ベトナム

マレー
シア

インド
ネシア

フィリ
ピン

シンガ
ポール

バングラ
デシュ

ネパール

グエン タイン ハー NGUYEN Thanh Ha さん

株式会社サン・フレア

海外
就職

ベトナム



プロフィール

1987年ベトナム生まれ。両親、兄の4人家族で育つ。子供の頃から、日本の漫画、アニメを通して日本の文化に馴染んでいた。ハノイのフンドン大学で日本語を専攻し、大学3年次に、文部科学省の奨学金で東京外国語大学に1年間留学。帰国後、母国での日本語教師を経て、日系大手旅行会社のベトナム事務所に就職。入社後3年間、日本で正社員として勤務した後、現勤務先であるサン・フレア社に転職。

日本留学のきっかけ

▶子供の頃から、日本の漫画、アニメを通して日本の文化に馴染んでいた。高校時代には、日本文化をもっと勉強したいと思うようになっていた。

▶母はドイツ語を専門とする研究者（博士）で、ドイツに6年間留学した経験がある。私は12歳の頃から母の研究の下調べの手伝いをしていたため、研究の世界が大変なことも、世界は広いということも理解していた。それらの経験から、留学に対して関心が高まった。

卒業後、日本企業へ就職した理由

▶大学受験の頃、ベトナムに多くの日本企業が進出し、日本語ができる人材のニーズが高まっていたこ

とから、日本語学科を志望した。ベトナムで日本語が専攻できる5つの大学のうちの1つである、ハノイのフンドン大学に進学し、在学中は、日本語の通訳と翻訳の2つのコースを選択した。大学3年次に、文部科学省の奨学金で1年間、東京外国語大学へ留学した。

▶留学から帰国後、奨学生の義務として、ベトナム語教育センターで日本語教師として1年間勤務した。

▶その後、大手旅行会社のHISが訪日目的のベトナム人に対応するため、ベトナム事務所を立ち上げることを知り、求人に応募した。入社後は1年間、日本で研修生として勤務することになった。日系企業に転職した理由は、日本・ベトナムの両方の立場を知る私ならば、両国の架け橋になれると思ったためである。

▶日本に渡った理由は、私の性格には日本人の仕事の仕方が合っていることと、日本で仕事をしたかったためである。ベトナムでは大まかに仕事をすることも多いが、日本人は真剣に仕事をする。ベトナムは社会関係や上下関係を気にして物事をはっきり伝えられず、曖昧にしてしまうことも多い。

▶また、日本の会社は、計画を立てて仕事をするところが良い。待遇面もしっかりしている。ベトナムでは大企業であっても、社員に社会保険を掛けていないところも多い。

日本の翻訳会社に転職

▶前職のHISには2013～15年の2年間在籍した。HISでは、とにかくハードワークだった。全ての書類は日本語であり、社員を日本人か外国人かで区別せず、仕事ができるかできないかで評価された。当

時は、「HISで一人前になればどの会社でも大丈夫」と言われていた。

▶ 転職に際しては、転職エージェントを活用した。東南アジアの友人は、友人ネットワークでチャンスを広げているが、私はインターネットで情報を得た。現勤務先であるサン・フレアは、ちょうどベトナムの大型案件に対応していたため、チャンスがあると思った。

▶ 2015年にサン・フレアに入社し、現在正社員として、商品サービス部のICT部のプロジェクトマネージャーを務めている。納期がある業務のため、締切前は残業も多いが、前職に比べ、自分で残業をする日を調整できる点は良い。

▶ サン・フレアは、日本企業の伝統的な良さ（社員を大切にすること）がある。入社前に部署の内容や、私の立場について説明を受けたため、安心して就職することができた。勤務前は、外国人の個性を認めてくれるか不安だったが、人事部の同僚が「日本人はこういう感じだよ」と靴の色やスーツのことまで丁寧に説明してくれたため助かった。また、新入社員に対する研修も手厚いと感じている。

仕事で気付いた文化ギャップ

▶ 初めての就職が日系の旅行会社であったが、日本独特の仕事の仕方にショックを受けた。特に馴染めなかったのは、日報に日々の業務内容を書くことである。

▶ 他にも、日本の会社では服装に注意せねばならない点（ユニフォーム着用が必要な企業があること）や、^{ほうれんそう}報連相（報告・連絡・相談）が必須である点に文化の違いを感じた。もっとも、ベトナムではその場の自分の（勝手な）判断で処理し、トラブルが発生することもあるため、どちらが良いとも言えないだろう。いずれにせよ、両国で仕事の仕方が大きく違うことを理解していないと大変である。

▶ 留学生が日本の会社に定着しない理由として、会

社や他の社員との間のコミュニケーションが足りずに、お互いが理解できないということがある。例えば、勤務先の会社がベトナム人（外国人）はこういう習慣がある、こういう文化の違いがあるなど、日本社員に周知してくれると良い。

▶ ベトナムは家族を大切にし、日本に仕事があってもベトナムの家族を選択することもある。例えば、私の友人は家族をベトナムに残して日本に2年間の単身赴任をして仕事をしてきたが、現在のビザでは、家族が日本に滞在することができないため、最終的にはベトナムに帰った。

次世代へのメッセージ

▶ 日本は良い国なので、日本での時間を大切に、足を延ばしてあちこちに出向き、日本人と交流した方が良い。

▶ 外国人が日本で活躍するには、①自分の国の強み、②自分の言語、③自国のネットワーク、の3つの強みを活かすことが大切である。

企業名	株式会社サン・フレア
業種	翻訳、システム事業、教育事業
ウェブサイト	http://www.sunflare.com/
住所	東京都新宿区四谷4-7 新宿ヒロセビル

チャン ティ トウ フォン TRAN Thi Thu Huong さん

大手日系総合商社

海外
就職

ベトナム



プロフィール

1986年ベトナム・ナムディン省生まれ。両親、2人きょうだいの長女として育つ。高校時代に全国数学大会で優勝。高校時代より留学に関心を持ち、ベトナムの大学に入学後、国費留学生として2006年来日。東京大学工学部都市環境工学科を卒業し、2012年に大手日系総合商社に入社。ベトナム・インドネシアでの工業団地開発に携わった後、ASEANでの新規インフラ事業開発に従事している。2015年に、第1子を出産。復職後もフルタイムで勤務。

日本留学のきっかけ

- ▶ 小さい頃より、勉強が趣味だった。中学・高校では寮生活をし、周囲がほとんど男性という環境で数学の勉強に没頭していた。
- ▶ 中高時代に、田舎道を自転車で走りながら空を見上げて、「世界にはいろいろあるのだろうなあ。もっと広い世界を見てみたいなあ」と思っていた。それが留学したいと思うようになった原点である。
- ▶ 留学先として日本に興味を持ったのは、同じアジア圏の中で格段に発展している国だったからだ。また、ドラマの「おしん」や、「ドラえもん」がテレビでよく流れており、日本に対して良い印象を持っていたこともある。
- ▶ ベトナムで大学に入学後、奨学金情報を集め、文

部科学省の奨学金プログラムを受験。これに合格し、2006年4月に来日した。

日本での大学生活

- ▶ 来日後、最初の1年間は大阪外国語大学で日本語の勉強をした。言葉の壁は大きく、思ったことを表現できずにもどかしい思いを何度もした。
- ▶ 日本に来てから、日本では工業が発達しているのに良い環境が保たれていることに感動し、環境工学に興味を持つようになった。語学のプログラムを修了後、東京大学に入学して環境工学を専攻した。
- ▶ 大学時代には、社会勉強をするためにアルバイトを多数経験した。寿司屋や弁当屋、本屋等でのアルバイトでは、敬語を学べただけでなく、日本人の感覚や日本人との接し方を実地で学ぶことができた。また、東京水道局でのオフィスワークでは、日本の企業文化も体験することができ、大いに役立った。

日本での就職活動

- ▶ 就職活動のシーズンになると、ベトナム人の友人が先に就職活動を始めた。「就職活動をしてみるだけでも良い経験になるよ」との友人のアドバイスを受け、「まずは受験するだけ」という気持ちで就職活動を始めた。エントリーシートの書き方は日本人の友人から学んだ。
- ▶ いざ就職活動を始めてみると、面接で様々な話ができることがとても刺激的で勉強になった。面接を通して、自身の将来を考えることもできた。最初は水資源の仕事に興味を持っていたが、就職活動を進めるうちに、国際的なビジネスを幅広くしてみたいという思いが強くなっていった。
- ▶ 日本企業のシステムやノウハウ・技術はベトナム

から見ても学ぶところが多い。また、現在勤務している大手日系総合商社は、ベトナムとの関係が深い企業でもあったため、入社を決めた。

商社での仕事・入社後のライフスタイル

▶ 商社に入社後は、人にも仕事内容にも本当に恵まれた。日々勉強しながらではあるが、その分やりがいを感じる。勉強を苦勞と感じることはなく、日々充実している。

▶ 2015年には第1子を出産し、半年間の産休・育休を経て復職した。復職後も、働くからには中途半端には働きたくないとの思いが強く、出産前と同じ仕事をしたいと考えている。働いている時も、子供と過ごしている時も、時間をいかに有効に使うかを強く意識している。

▶ 復職後も海外に3回程度出張した。最初は不安だったが、2回目以降は心配なく出張に行くようになった。この先、子供はもう1人くらいは欲しいと思っているが、これまでと同じように仕事もしていきたい。

▶ 将来的には、海外赴任も経験したいと考えている。夫はベトナム人で現在東京のIT企業に勤務しているが、海外赴任の際には、夫も子供も同伴できれば、と思っている。

次世代へのメッセージ

▶ 「女性だから…」という思い込みは捨てて、男性・女性を問わず、人としていかに上手く人間関係を築いていくかを学んで欲しい。また、自分の想いを大事にして、流されずにいることも大事だと思う。

▶ きちんとした計画でなくても良いので、ライフプランのイメージを持っていれば、思い描くものに近付けるのではないかと。自分は入社前に結婚したが、結婚や子供について、自分の中で何となくイメージを持っていた。

▶ 一生懸命働くことは日本人の良いところ。ただ、

社会全体として、成功パターンが1つと思いがちなところもある。大手企業に入社することやお金持ちになることだけが成功と思われがちだが、もっと多様な価値観が認められれば良いと思う。

▶ 日本企業では、外国人女性の管理職はほぼいないと感じている。前例がないことではあるが、これからはもっと増えてくると思うので、自分も頑張りたい。



企業名	-
業種	大手日系総合商社
ウェブサイト	-
住所	-

起業家

起業家
支援

海外
就職

中国

香港

台湾

韓国

タイ

カンボ
ジア

ベトナム

マレー
シア

インド
ネシア

フィリ
ピン

シンガ
ポール

バングラ
デシュ

ネパール

スウ チンさん

富士通株式会社 システムエンジニア

海外
就職

中国



プロフィール

1986年中国・江蘇省生まれ。公務員の父、外資企業を誘致するコンサルタントの母のもと、一人っ子として育つ。中学・高校・大学で日本語を学ぶ。子供の頃からの憧れだった絵画やデザインを学ぶため、中国の大学に在学中、日本の美術大学を受験するが失敗。大学卒業後に、アジア人財資金構想プログラムを通じて、アジア太平洋立命館大学（APU）国際経営学部編入学。2011年、富士通株式会社に入社。入社以来、SEとして働いている。2015年に日本人男性と結婚。

美大への挑戦から日本へ

▶ 中学校1年生の頃から日本語を勉強していたが、留学にはあまり興味がなかった。日本語通訳・翻訳のアルバイトも経験してみたものの、自分の言葉ではなく人の言葉を訳すことにはあまり興味を持つことができなかった。将来の進路を決めるにあたっては、日本語を使ってみたいが、日本語とは別に新しいことをやってみたいと考えた。

▶ そこで、子供の頃から絵を描くことやデザインを考えることが好きだったことから、大学在学中に武蔵野美術大学への受験に挑戦。短期間で作品を作り、来日し、試験を受けた。結果的に受験には失敗したが、日本への留学を真剣に考えるようになった。

日本への留学・就職活動

▶ 美術大学の受験に失敗した頃、大学内で大分県別府にある立命館アジア太平洋大学（APU）の「アジア人財資金構想プログラム」の案内を見つけ、興味を持った。同プログラムに応募し、同大学への3年次編入を果たした。

▶ 来日当時、日本語の読み書きは問題なかったが、話せるようになるまで3か月を要した。2年間での単位取得は大変だったが、様々な文化に触れられる楽しみがあった。

▶ 就職活動の際には、日本語を使って仕事をしたいと考え、日本での就職を望んでいた。日本では、新卒であればその分野のキャリアがなくても、入社後に育成してもらえるとというメリットを活用したいと思っていた。

▶ 人に何かを伝えることに興味があり、マスコミ分野での就職を第一志望としていたが、コミュニケーションツールとして必要なものという理由で、IT業界にも応募していた。

▶ 就職活動中には、大学の特色として、（東京や大阪に出かけなくとも）キャンパス内で会社説明会や面接を受けることができた。学内の就職サポートがあっただけでなく、「アジア人財資金構想プロジェクト」内で就職サポートを受けることができ、ビジネスマナーやビジネス日本語について学ぶことができた。

日本企業での経験

▶ SEとして富士通に入社。入社後半年間は、研修期間だった。社会人の基礎知識やプログラミング教育のほか、ビジネス日本語の勉強のため、講師と毎

日メールを通じて練習させてもらった。

▶入社当時、日常会話は問題なかったが、ビジネス日本語の問題と、専門知識が乏しいという問題のために、会議には苦労した。上司からは「知らないこと、分からないことは聞くように」と言われていたが、いちいち会話を止めては申し訳ないと思っていた。職場の同僚や上司との飲み会でも、コミュニケーションが大変だと感じた。

▶会社にはトレーナー制度があり、入社後2年間、先輩社員がトレーナーとして指導してくれたことはとても有り難かった。2016年から、私自身がトレーナーを担うようになり、2人の日本人を指導している。必要な指導をしつつも、後輩が成長できる機会を奪わないように、バランスをとることに日々苦心している。



立命館アジア太平洋大学のクラスメイトと

ワーク・ライフ・バランス

▶職場恋愛の末、2015年に日本人男性と結婚した。夫は家事に協力的である。夫には、結婚後も出産後も、仕事を辞めるつもりはないと伝えている。現在の私の仕事は帰宅時間が遅いが、あまり抵抗を感じていない。その分、職場で指導してもらうことができることは利点だと考えている。

▶S Eの業務の中には、突発の案件があるため、現在の業務を子育てしながら続けることは難しいと考えている。S Eという職種にはこだわらないが、現在勤めている会社で長く働こうと思っている。日本

の企業は、福利厚生がしっかりしていて、特に結婚や出産のときに福利厚生の手厚さを実感する。

次世代へのメッセージ

▶郷に入れば郷に従ってみるべき。違う国で生活や仕事をする以上、違いは絶対に出てくる。否定する前に、まずは、日本人になってみよう。良し悪しを語るのはその後だ。自分は入社3年目に、このまま日本で暮らしてこの仕事を続けていくのかどうか悩んだ。祖国に帰るにしても、まずは5年間は日本にいてみて欲しい。

▶「食わず嫌い」ではなくて、何についても、1度は日本人になろうとしてみたいが、変に外国人であることを隠し、無理に日本に合わせようとしなくて良い。日本人は優しく、本当にだめなときは注意してくれる。日本人が気を遣うため、それに合わせようとする、相手の人に注意しづらくなる時期があったが、自分の意見を言うようになってから、本音で語り合えるようになった。きれいごと聞こえるかもしれないが、結局コミュニケーションは「ハート」だ。

▶日本語はやはり大事だ。情報収集の意味も含めて、テレビや本、新聞がおススメ。自分が好きな勉強方法を探してみよう。興味があることのほうが長く、日本語が少し下手でも、好きな物事を語れば、大体伝わる。

企業名	富士通株式会社
業種	製造業、IT
ウェブサイト	http://www.fujitsu.com/jp/
住所	東京都港区東新橋1-5-2 汐留シティセンター

かく い い 郭 斐斐さん

株式会社島津製作所 人事部 人事グループ 副主任

海外
就職

中国



プロフィール

1985年生中国・上海生まれ。日本のドラマが好きで、字幕なしで見られるようになりたいと思ったことをきっかけに、日本語の勉強を始める。上海の大学でマーケティングを専攻し、卒業後は上海で日系の貿易会社に就職したが、若いうちに海外に行きたいと考え、2009年来日。京都で日本語学校に1年間通った後、2010年に神戸大学大学院経営学研究科に進学し、マーケティング及び流通を専攻。2012年、島津製作所に入社。

日本への関心は子供の頃から

- ▶小さい頃から、祖父が若い時に京都を訪れた話をよく聞いていたため、日本に興味を持っていた。祖父は、京都を「伝統的で美しい街だ」と話していた。
- ▶日本語の勉強を始めたきっかけは、日本のドラマが好きで、字幕なしで見られるようになりたいと思ったことであり、独学で勉強を始めた。
- ▶上海の大学を卒業した後、日本語を生かせるという理由で選んだ日系の貿易会社に就職し、総務関連の仕事のほか、市場調査にも携わっていた。また、就職後も、週に1回の日本語レッスンを受けていた。
- ▶留学先を日本にしたのは、日本に関心があったことと、上海から距離が近いというのも理由の一つである。家族は、「若いうちにしかできないことだから」と留学を後押ししてくれた。進学先は、経営学の名

門で、指導を受けたい教官がいる神戸大学と決めていた。

「技術力を持つメーカー」に絞って就活

- ▶日本での就職活動を始めたのは、2010年の末から2011年の初め頃。当時は、まだ留学生向けの就職情報が少なく、リクナビとマイナビの留学生向けページと、留学生向けの就職情報サイトである「グローバルリーダー」で、留学生の積極採用を打ち出している企業を探して、説明会に参加した。
- ▶メーカーへの就職を希望していたため、メーカー中心、かつメーカーの中でも「技術力を持っている企業」を基準に就職活動を行った。「メーカー」や「技術力」を就職活動の軸にした理由は、ものづくりが日本の強みであること、また、メーカーには業歴の長い企業が多いことである。業界トップ企業であるから、あるいは他社が簡単に真似できない技術を保有しているからこそ、事業を長く継続できるのであろうと考えた。
- ▶島津製作所は、リクナビの留学生積極採用企業リストに掲載された企業の1つであった。セミナーに参加したところ、製品の幅が広く、技術力もあり、更に、ノーベル賞受賞者もいることから、強い関心を持った。
- ▶留学生が就職活動をする際の問題は、就職活動仲間があまりいないことである。同じゼミに複数の留学生がいても、進学する人や帰国する人もいるため、日本で就職する人は案外少ない。そのため、別のゼミの留学生や、日本企業に就職した先輩留学生などからも話を聞いた。

入社後は様々な仕事にチャレンジ

▶入社時の配属希望は事業部門だったが、実際に配属されたのは人事部であった。ただ、人事部でも、定型業務だけではなく、新しい仕事にチャレンジし、様々な経験をする機会を得ている。ちょうど島津製作所がグローバル人材育成に力を入れ始めた時期に入社したため、関連プロジェクトの立ち上げや、新しい施策の企画立案にも携わることができた。最近では、女性活躍推進の仕事にも携わっている。

▶私が自分のキャリアプランについて考えるようになったのは、入社2～3年目の頃である。いずれは事業や製品に関わる仕事がしたいと考えていたので、上司に希望を伝え、2016年10月から、社内派遣という形で、グローバルマーケティング部に携わることになった。

仕事の上で日本と中国の違いを感じることも

▶考え方や仕事の仕方、文化的な違いを感じることもある。私が中国人からよく話を聞くのは、キャリアプランの示し方の違いである。日本企業の多くは、入社時に明確なキャリアプランを示さない。私はそのような事情も分かった上で就職したが、それを知らずに就職した人の場合は、5年後、10年後のキャリアの展望が持てず、苛立ちを感じて退職してしまうケースもありえる。

▶私自身は日本企業に馴染んでいると考えているが、資料の作成の仕方、会議の時に誰も発言しない（他の出席者の様子をうかがっている）「間」があること、内部手続きに時間がかかることなどには、今でも違和感を持つことがある。中国の企業は、スピードで勝負するため、意思決定が早い。

▶私と同期入社の留学生は他に3人おり、うち2人は営業部門に配属されたが、言葉の問題よりも、相手のニーズをどう読み取るかというところに難しさを感じているようだ。また、製品の技術そのものが

難しいため、特に、文系学部出身の留学生は、製品に関する知識を身に付けるための勉強が大変だという。

次世代へのメッセージ

▶就職活動の際には、最初に企業、業界、地域などのターゲットを絞ったほうが効率的である。周囲の留学生を見ていると、ターゲットを絞り込まず、いくつも説明会に参加して、疲れてしまう人が多かった。また、留学生を採用する気のない企業にアプローチしても、無駄が多い。

▶留学生は知名度で会社を選ぶ傾向があるが、企業研究を通じて日本企業の特徴を把握してから入社を決めなければ、結局ギャップが生じて退職してしまうことになる。

▶女性の場合は、仕事と子育て等の両立支援の状況など、女性社員の働きやすさも見極めて、判断したほうが良い。

企業名	株式会社島津製作所
業種	分析・計測機器、産業用機器製造業
ウェブサイト	http://www.shimadzu.co.jp/
住所	京都市中京区西ノ京桑原町1

起業家

起業家
支援

海外
就職

中国

香港

台湾

韓国

タイ

カンボ
ジア

ベトナム

マレー
シア

インド
ネシア

フィリ
ピン

シンガ
ポール

バングラ
デシュ

ネパール

サティラット スィーマニールート Sathirat SRIMANEELERT さん

ANNLE (THAILAND) CO.,LTD. 代表取締役 / コーディネーター

起業家

タイ



プロフィール

1985年タイ・ピチット県生まれ。日本の文部科学省の奨学金により2003年来日、日本語学校、旅行業関係の専門学校を経て、桜美林大学へ編入。同大学を卒業後、日本でIT企業に就職し、SEとして勤務。3年半程勤務した後一旦タイへ帰国後、再来日。ビジネスコンサル企業の海外事業部に転職。同社で2年間勤務した後、タイに帰国して起業した。日系企業のタイ進出やタイ企業の日本への進出時のサポートを行っている。タイ・バンコク在住。

「ギャル」友グループに加わり 日本語を学ぶ

- ▶ タイ北部のピチット県で生まれ育った。母は英語が得意で外国人の友人も多かった。X JAPANのファンだった親友に誘われ日本語を勉強し始めた。日本語の先生から文部科学省の奨学金の受験を勧められ、合格したため留学を決意した。元々、留学に興味があり、いつかは留学したいという思いはあった。
- ▶ 2003年に初めて来日。日本語学校に1年間通ったのち、旅行関係の専門学校に2年間通い、国内旅行業務管理者試験にも挑戦した。
- ▶ 旅行専門学校に入学した当初は留学生同士のグループで行動していた。しかし、せっかく留学したのだから日本人グループに入りたいと思い、いろいろなグループのランチに加えてもらうようにした。

▶ 私が「ギャル」系のグループとのランチに加わった時には、彼女たちはとても迷惑そうだったが、徐々に仲間に入れてもらえるようになった。その時、私は日本語のレベルが十分でなかったため、いわゆる「ギャル語」の会話が全く分からなかった。それでも、とにかく一緒にいるようにしたところ、段々と彼女たちと同じように日本語が話せるようになった。彼女たちは皆面白い人ばかりで、メイクの仕方を教えてもらいマネしてみたりした。

日本での就職

- ▶ 専門学校卒業後、旅行マネジメントを学ぶという理由から、桜美林大学経営政策学部ビジネスマネージメント学科の3年次に編入し、2年間で卒業した。専門学校の時から国内旅行業務管理者試験に挑戦し続け、大学に入ってようやく合格した。大学時代は、大手外資系コーヒーチェーン店でアルバイトを約1年間続けた。当時働いていた店舗では、私が唯一の外国人であったことから、日本語の言葉遣いやおもてなしなどを先輩に教えてもらった。また、レジに並んでいる来客の表情を見てオーダーを予想し対応の準備をしたり、コーヒー豆について勉強したりと、学ぶことが多かった。
- ▶ 卒業後も日本で働きたいと思い、就職活動をした。最初は、敬語が苦手な緊張してしまい面接が苦手であったが、ある時から「面接を楽しもう」と気持ちを切り替え、面接官の笑いをいかに取るかに集中することにした。結果的に日系のIT企業にSEとして就職した。
- ▶ 外国人が日系企業で働く際の不満として、「日本人とコミュニケーションができない」「同僚が冷たい」等がある。企業側の努力もあるが、本人もより努力

する必要がある。私が気を付けていたことは、相手
が来るのを待つのではなく、自分から動くことだっ
た。友人がいないなら自分で作ればいいと思ってい
る。

コンサル会社で日系企業の タイ進出を支援

▶ IT企業に3年間勤務した後、タイに帰国し、親
戚の事業を手伝っていた。しかし、せっかく長年日
本でいろいろなことを学んでいたのだから、日本と
タイに関係する仕事に就きたいと思い、再び日本に
戻ることに決めた。日本に戻った後、日本人の知り
合いの社長の誘いで研修の企画・運営をするビジネ
スコンサルティング会社に就職することになった。

▶ 海外事業部に配属されたものの、当初予定されて
いたプロジェクトが立ち消えてしまい、自分で仕事
を見つけなければならなくなった。売上げのために
何をすべきかいろいろ考え、翻訳・通訳、ガイド、
旅行の企画と、思いつくありとあらゆる事業を企画・
運営した。

▶ 中でも一番大規模なプロジェクトは、日系企業が



タイで美容サロンを立ち上
げるためのサポート業務で
あった。本社と現地スタッ
フとの間に入り、やり取り
しながらコンサルタントの
仕事を覚えていった。

タイで日系企業支援の会社を起業！

▶ 2年間コンサルティング会社に勤務し、様々な仕
事を経験したことで、自分でも起業できそうだと
思った。そこで、2014年にタイに帰国し、1人で
起業した。ホームページを作り、すぐに事業を開始
した。

▶ 現在は、主に日系企業のタイ進出の支援や、タイ
企業の日本進出を支援している。コンサルティング
事業の他にも、ANNGLというタイ語・日本語の2

か国語のオンラインマガジンの発信事業も行ってい
る。ANNGLは日本人パートナー（現在の夫）がも
ともと運営していたもので、彼とは2016年に入籍
した。現在は、夫婦と一緒にコンサルティングとメ
ディア事業を営んでいる。

次世代へのメッセージ

▶ 全て自分次第だ。日本人に勇気を出して話しかけ
るだけで全然違う。怖がらずに勇気を出して、いろ
いろな日本人と話をしたい。壁を感じる雰囲気
を自らが作っていることがある。壁があると思っ
ても、話しかけるだけでいい。それでだめなら別の
人に話をすればいい。

▶ 日本語会話を習得するためには、友人と仲良くな
り、真似をすることが大事だと思う。日本語学校で
は正しい日本語を学ぶが、普段若い人が話す日本語
を学ぶことも大事だと思う。私はそれを観察して学
んだ。馴染むまで時間がかかると思うが、その苦労
が自分の糧となると思う。

企業名	ANNGL (THAILAND) CO. LTD.
業種	メディア運営、マーケティングリサー チ、輸出入関連ビジネス
ウェブサイト	http://www.top2connect.com/
住所	34th Floor Room 3401B United Center Building, 323 Silom Rd., Silom, Bangrak, Bangkok 10500, Thailand

起業家

起業家
支援海外
就職

中国

香港

台湾

韓国

タイ

カンボ
ジア

ベトナム

マレー
シアインド
ネシアフィリ
ピンシンガ
ポールバングラ
デシュ

ネパール

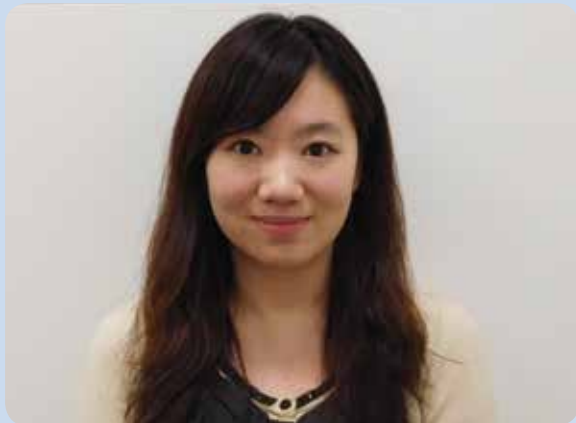
パク ユギョン

朴 宥勁さん

金融機関

海外
就職

韓国



プロフィール

1986年韓国生まれ。父親は国営銀行に勤め、母親は専業主婦をしていた。高校生活の2年間を日本で過ごす。2006年、中央大学法学部に入学。大学生時代には、国際連合広報センター（東京）でインターンシップを経験。2012年、大学を卒業し、某銀行に就職。2013年より、社会人として働きながら、中央大学大学院法学研究科の修士課程に在籍し、2015年に修士号を取得。

青春時代を日本で

▶2002年、私が中学校3年生の時、父が研究員として中央大学へ赴任することになり、それに伴って家族で来日した。来日以前は、日本の文化について学ぶ機会がなく、子供の頃に読んだ漫画が日本のものだとは後から知ったほどだった。

▶来日当初は、一般的な韓国人の考え方をしていたが、1年後には日本人の考え方になっており、韓国人の言動や考え方を疑問に思うようにもなっていた。周りの女子高校生と同じような恰好をして、ルーズソックスを履いたりもしていた。せっかく日本の高校に留学したので、日本文化を知りたいと思い剣道部に2年間所属した。

もっと広く世界へ

▶思春期を過ごした日本に友人がおり、良い思い出があったため、高校を卒業する際は、日本の大学への進学を希望していた。元々答えのある勉強が好きではなく、法律は解釈の余地があることに興味を持ち、法学部を受験した。入学後は、法律の専門家になるよりも、法の研究に力を注いだ。

▶大学在学中、英語への苦手意識から米国で6か月間の留学をした。米国滞在中に、国際連合本部を訪れ、国際機関に興味をもった。そこで、留学から帰国後、国際連合広報センター（東京）でインターンを行った。

▶大学卒業時には、就職する進路と、国連機関で働くための要件とされる修士号を取得する進路が考えられた。入社後、働きながら大学院に通うことで、両方の進路を実現した。今後は、中華圏で就労経験を積みたいと考えている。

次世代へのメッセージ

▶とりあえずやってみる。失敗しても受け止めて、理解して、直すことが大事。国をまたぐ生活や仕事は、家族も友達もないので、困ることや不安なことは多いと思うが、世界どこでも、困ったら助けてくれる人がいる。恐れてあきらめるのはもったいない。

企業名	-
業種	-
ウェブサイト	-
住所	-



プロフィール

1985年中国・湖南省生まれ。一人っ子で、高校を卒業するまで地元で育った。日本のドラマが好きで、独学で日本語の勉強を始めた。日本への留学を経験した親戚の話聞き、日本への留学を決め、2003年来日。語学学校に通った後、2005年に福岡大学商学部に入學。2009年、同大学院商学研究科に進学。2011年に株式会社東芝に入社。入社以来、海外営業を担当する部署に所属。2015年に、日本企業に勤める中国人男性と結婚した。

内陸の町から国際的な世界へ

▶生まれ故郷は、内陸の町だったため、小さい頃から外の世界を見てみたいと思っていた。両親からも、小さい世界ではなく外へ旅立ちなさいと教えられた。日本のドラマが好きで、独学で日本語の勉強を始めた。

▶2005年4月福岡大学商学部に入學。日本語を勉強するためにアルバイトに励んだが、最初は日本語ができないがために、できる仕事に限られた。飲食店でのアルバイトでは、ホールの仕事をしたくても、洗い場の仕事しか任せてもらえないこともあった。

▶大学卒業後、福岡大学大学院へ進学。中国は学歴社会で、学歴が重要だと考えていたため、早く働くよりももう少し勉強したいと考えていた。経営学を専攻し、大手アパレル企業の中国進出経営戦略を研究した。

日本での就職

▶就職活動の際には、せっかくのチャンスであり、日本の企業を経験してみたいという思いがあり日本での就職を考えた。海外での勤務経験は帰国後に有利になることもある。一度挑戦してみて、日本の企業に合わなければ、帰国すればと良いと考えていた。

▶日本と中国を行ったり来たりできるような仕事や人と話す仕事がしたいと考え、メーカーの海外営業職を志した。内定は三つ取ったが、その中で、人を大切にす東芝を選び、海外の仕事に携わる夢を実現した。

次世代へのメッセージ

▶学生時代にいろいろなアルバイトをしたことが、アピールできる大きなバックグラウンドになった。飲食店のホールやツアーガイド、コールセンター、中国語の家庭教師など様々なアルバイトをした。アルバイトを通じて友達ができ、いろいろな人に出会えた。会社に入って最初に電話対応をしたときに先輩に「新人とは思えない」と褒められて、自信を持てた。学業との両立は難しいがいろんなことに挑戦してみるのが良いと思う。

企業名	株式会社東芝
業種	製造業
ウェブサイト	http://www.toshiba.co.jp/index_j3.htm
住所	東京都港区芝浦1-1-1

プロフィール

1984年韓国・昌原市生まれ。両親と妹の4人家族で育つ。日本のテレビと音楽に興味を持ち、日本語を学び始める。釜山の大学では中国語も学び、中国に留学する予定だったものの、休学中に短期語学研修で滞在した日本で、本格的に留学することを決意。日本では、中国語の専門学校を経て、明治大学に進学。卒業後は韓国と日本の貿易業務を行う企業や、コンサルティング業務を行う企業での経験を経て、現職。

中国に留学するはずが日本へ

▶日本に興味を持ったきっかけは、語学が好きだったことと、日本の音楽が好きだったことがある。高校の時に第二外国語として日本語を勉強したが、本格的に勉強を始めたのは大学に入学してからである。日本のドラマを観て、日本語の勉強をしていた。

▶韓国で進学した大学では、東アジア学部に進学。2年生の時に休学し、中国に留学する予定だったが、時期が合わなかったため、空いた6か月間をどうするか考えた際に、日本で日本語学校に通おうと、短期語学研修のために来日。滞在中に日本語能力検定1級(N1)にも合格した。しかし、せっかく習得した日本語も、毎日使わなければすぐに忘れてしまい、もったいないと感じ、日本で中国語の専門学校に進学し、中国の大学に編入すれば良いというアイデアに至った。

▶日本の専門学校に進学後1年目に、軽い気持ちで日本の大学の受験をしてみたところ、明治大学文学部文芸メディア学科に合格した。もう1年専門学校で学び、中国の大学に編入をするか、日本の大学にこれから新入生として進学するか、とても迷ったが、友人や両親からのアドバイスもあり、日本で進学することに決めた。

▶留学中の費用は、明治大学から成績優秀者に対して学費が一部免除されたほか、奨学金、親からの仕送り、アルバイトで工面した。

留学あっせん会社の詐欺にあう

▶来日前に留学のあっせんを依頼していた韓国の企業に、日本滞在に必要な費用を一部持ち逃げされてしまうというトラブルに遭遇した。来日直後で日本語もおぼつかない状態で、滞在費用を自分で稼がなければいけないという状況に陥った。当時はデパートの地下でごみを分別するアルバイトをしていたが、お金もなく、好きなアーティストのコンサートにも行けず、街中で好きな曲が流れると涙する毎日だった。その頃日本では韓流ブームで、日本人の韓国に対する興味が高く、周りの日本人が韓国人に対して温かく接してくれたことが救いだった。

▶中国語の専門学校でも、その後進学した明治文学部文芸メディア学科でも、外国人留学生は周りにいなかった。大学の授業は難しく、付いていくのが精いっぱいだった。しかし、周りの日本人学生に助けられた。

▶今となっては少し後悔しているが、学部在学中は、「大学は遊びに来る場所ではない」と認識し、大学で友達をあまり作らず、留学生ともあまり交流していなかった。アルバイトも忙しかったため、飲み会や交流の場を避けていた。

高級焼肉店で敬語のスキルアップ

▶アルバイトは、焼き肉屋、ラーメン屋、韓国語講師、事務、韓国語翻訳など、様々な職種を経験した。特に、焼き肉屋は、日本人が経営する高級焼き肉店だったため、芸能人やハイクラスの顧客が多く、日

本語の間違いが許されない環境にあった。そのため、常に緊張感を持って会話をせねばならず、とても勉強になった。この経験のおかげで、最初に入社した企業で上司から日本語を褒められた。

▶大学2年生のときに、留学生支援ネットワークが運営する「アジア人財資金構想プロジェクト」に参加した。プログラムでは、大学の授業とは別に、就職サポート（履歴書の書き方、面接の仕方等の指導）を受けた。インターンシップの紹介もしてもらい、企業の雰囲気を知ることができた。

就職氷河期に直面

▶大学卒業後にリーマン・ショックがあり、就職活動は非常に大変だった。本当はメディア関係の仕事に就きたかったが叶わなかった。最終的に応募した会社は100社以上に上った。

▶非常につらい時期だったが、韓国には戻ろうとは思わず、もう少し日本で頑張ってみようと思っていた。

▶結果的に、知り合いの紹介で、貿易関係の会社に就職し、1年半勤務した。その後転職し、現在のコンサルティングや国際会議の運営事業を行う会社に就職した。

次世代へのメッセージ

▶日本で就職を希望するならば、日本語の勉強をしっかりとすべきである。勤務地が日本である以上、それなりの日本語は身につけておくのが礼儀だと思う。特に、中途採用の場合は、即戦力として期待されるため、日本語は必須条件になるだろう。

▶気になった企業や分野の情報をしっかり調べることは最低限必要である。また、自分が何をしたいかをしっかり考え、ちゃんと事前調査をした後に行動をすべきである。日本に来てから考えるという人もいるが、それこそがもう遅れていると思う。

▶留学の時期について質問されることがあるが、留

学を決心したのであれば早ければ早いほど良いとは思ふ。若いうちの様々な経験は人生の財産になるし、頭の回転も速く、異文化も早く受け入れられる。もし失敗してもやり直す時間がある。トライ精神を持ち、挫折に怯えずに自分を生きていくことが一番ではないかと思う。

企業名	株式会社TOMO
業種	コンサルティング・国際会議の運営事業等
ウェブサイト	-
住所	東京都港区南青山1-23-11-101

起業家

起業家
支援

海外
就職

中国

香港

台湾

韓国

タイ

カンボ
ジア

ベトナム

マレー
シア

インド
ネシア

フィリ
ピン

シンガ
ポール

バングラ
デシュ

ネパール



プロフィール

中国・四川省生まれ。中学生の時に家族で日本に移住。中学・高校では、日本と中国の違い、国際交流活動をテーマに日本語、英語のスピーチコンテストに多数出場、受賞歴もある。国際人として活躍していきたいという思いからP&Gに入社。夫の転勤に伴いシンガポールに異動し、現在は子供2人の育児と仕事を両立させている。シンガポール在住。

国際人の自覚の芽生え、そして就職

▶父の仕事の関係で中学生の時に家族で日本に移住した。中学・高校時代には、日本語と英語のスピーチコンテストに多数出場、国際交流をテーマにスピーチし、受賞したことがあった。これらの経験は自信になり、国際人としての自覚が芽生え始めた。

▶大学入学後は、語学サークルに入って異文化に触れた。自分の体験を生かして国際人として活躍していきたいという意識が強くなり、各国の良いところを理解し、そこから自分が貢献できるところがあるかを探していた。大学3年生の夏休みに、フランスとドイツに短期留学をして文化や社会の多様性に感銘を受けた。社会人になって勉強するのも良いかもしれないと思うようになり、修士課程への進学予定を変更し、就職活動を始めた。現在勤めている外資

系企業は、会社説明会に参加し、OG（先輩）から話を聞いたりするうちに魅力を感じて応募し、就職した。

国際人女性・母の苦勞とは

▶会社は自由な社風で、新入社員の時から責任のある仕事を任せてもらった。そのため、結婚後は仕事を続けながら出産のタイミングや産休・育休の期間について悩んだ。しかし、出産のタイミングは予定通りになるはずもなく、結局は妊娠が分かってから具体的なプランを立て直した。

▶第1子が3月生まれだったために、待機児童問題にも直面し、半年間は時短制度を利用して勤務した。後にフルタイム勤務に復帰した時には、仕事と育児を両立するために、互いの親を3か月ずつ日本に呼び寄せ、育児を助けてもらった。会社には女性が多く、ワーキングマザーに理解があった。フレックスタイム制を利用して帰宅時間を早め、子供を寝かしつけてからまた働くなどして対応した。

▶共働きが常識と考えている夫は、育児も家事も分担してくれる。日本にいた時は、夫とスケジュールを調整して、子供の寝かしつけ、家事、保育園の送り迎えなどを分担していた。在宅勤務や有給休暇を利用して仕事と育児のバランスを図っていたが、海外にいるプロジェクトチームメンバーとの会議時間がお迎えの時間と重なったり、夜だったりと、不規則な時もあった。週2～3回はベビーシッターに保育園のお迎え、食事などをお願いしていた。

▶シンガポールに異動してからは、家事や子供の送り迎えはメイドが担当しているため、こうした苦勞はなくなった。拘束が少なくなった分、意識して子供との時間を取らないと、一緒に過ごす時間が減っ

てしまうため、セルフマネジメントが大事であると痛感している。

複数の国で生活して得られた視点

▶シンガポールに来てからは、日本、中国、シンガポール、そして他の東南アジアの国の文化の違いを比較できるようになった。特に、物事に真剣に取り組む姿勢や品質へのこだわりなど、日本の良さにはっきりと気付かされた。将来は日本に戻り、中国や他の国に日本の良さを発信したいと思っている。一方で、教育や育児サポート体制に関しては、海外の先進的なところを日本に持ち込んだら刺激になることも多いと思う。

次世代へのメッセージ

▶女性は繊細が故に、考えすぎる傾向がありますが、考えすぎると行動につながらなかったり、自信がなくなりがちです。例えば、子供を産んだら仕事はできるか、保育園に入れないかもしれないと考えて出産を先送りすることなどもあるかと思います。最初から自ら限界を決めずに、自分を信じて行動を起こすことが大事です。頼れるリソースにどんどん頼って、やってみてから道が開けることもあります。日本は、子育ての支援により力を入れていかなければなりません。行動や発言で外に発信することによって、サポートが向上し、それを受けられる機会が増えると思います。

▶出産・子育てと仕事の両立は大変です。私は今も毎日予想外のことに直面して、その都度解決策を練り、悩みながら生活しています。完璧さを求めすぎないことが大切です。

▶人生のビジョンを決めて、その都度調整しながら、出てきた問題に対処していくこと、またキャリアと子育ての優先度を家族で話し合いながら見直し、プランを修正して最終的な人生のゴールを目指すことが必要です。実際は三步進んで二歩下がるかもしれま

せんが、諦めずに前に向かう、それができる心の余裕が大切ではないかと思います。

▶これらは私が悩んだ時の心の指針にしている、人生の先輩達からのアドバイスです。少しでも参考にできれば幸いです。



企業名	Procter & Gamble Asia
業種	サニタリー・ヘルスケア製品の製造・販売
ウェブサイト	www.pg.com
住所	-

起業家

起業家
支援

海外
就職

中国

香港

台湾

韓国

タイ

カンボ
ジア

ベトナム

マレー
シア

インド
ネシア

フィリ
ピン

シンガ
ポール

バングラ
デシュ

ネパール



プロフィール

1980年中国・福建省生まれ。自営業で共働きの両親のもと、4人きょうだいの長女として育つ。公立師範学校卒業後、地元の小学校で数学の教師をしていたが、2年で退職し、仙台の日本語学校に留学。その後、宮城大学事業構想学部に進学。大手電機メーカーのITサービス関連子会社に就職してSEとなった。子供の頃からの夢であるMBA取得を目標にしつつ、将来は起業を考えている。

公務員の職を捨て日本に留学

▶幼少の頃から長女として、きょうだいの手本になろうとしていた。中学卒業後、地元の公立師範学校に進学し3年間学んだ後、18歳から地元の小学校で数学の教員となった。中国では、教師の職は公務員で安定しており、憧れの職業だったため、両親は私が教師になったことをとても喜んでくれた。

▶着任後の翌年には数学主任に抜擢され、年上の教員達を束ねたり、常に新しい授業の内容を考えるなど、苦勞が多かった。教員の仕事は楽しかったが、大学へ進学してもっと勉強したい気持ちが募り、キャリアチェンジをすることを決心した。教師を辞め留学したいと両親に伝えると、母は「安定した人生を捨てることになる」と猛反対したが、自分の人生を自分で決めたいと主張し、留学の意志を貫き通

した。今から思えば決断できたのは、20歳と若く、恐れるものがなかったからかもしれない。

仙台で日本語学校に通い、 宮城大学を卒業

▶2003年に、中学の同級生が在籍していた仙台の日本語学校に留学した。留学先として米国も考えたが、中国から遠いため、地理的に近い日本にした。また、日本には多くの親戚が居るので、日本に憧れを持っていたということもあった。

▶日本語は来日するまで学習した経験がなく、全く話せなかった。来日から半年位経ち、日本語がある程度できるようになってから、中華料理店でアルバイトを始めた。学校で習った日本語のフレーズや文法を、その日の接客で実際に使うことが楽しく、わくわくする毎日を過ごしていた。

▶当時は、午前中は日本語学校の授業、午後は市民図書館で6時間勉強、その後アルバイトを5時間、帰宅後は夜中の2時まで勉強するという毎日で、今思うと自分でもよく勉強したと思う。その頃が日本語に対する興味が最も大きい時期だった。市民図書館では新聞を読んで勉強した。

▶仙台の日本語学校で2年間勉強し、日本語学校の先輩が通っていた宮城大学の事業構想学部に進学した。オール優を目指し、無遅刻、無欠席で頑張った。努力した甲斐があって、成績は4年連続で学年トップだった。奨学金は3年間支給された。

▶大学3年から経営学のゼミに入った。また、「アジア人財資金構想プロジェクト」の就職活動に参加した。2週間に1度、ビジネス日本語、エントリーシートや履歴書の書き方、模擬面接の実施等の研修を受け、実践的で役立った。

▶日本語学校に入学したときから、「日本の国公立

大学に入学し、日本の大手企業に就職する」というライフプランを立てていた。中国で公務員の職を辞めてまで日本に来たという思いから、日本で大成してキャリアウーマンにならなければ、母国に帰れないと思っていた。今でも母は「あの時、辞めずに公務員のままでいれば」と悔しげに言うこともある。両親を安心させるためにも、どういうキャリアを積んで祖国に帰るかは重要である。

卒業後、日本のシステム会社に就職

▶就職活動は2008年1月に開始し、4月にはSEとして内定が決まった。IT分野はこれからの成長産業であると考え、新しい知識を学びたかった。

▶現在は内勤のエンジニアとして、親会社グループ全体のセキュリティ（サイバーセキュリティ）を守る役割を担当している。

就職後の苦労と日本企業の不思議

▶現在の業務は、日本人と同じ業務を担当し、中国語を使うことはほとんどない。仕事内容を間違えないように、再確認をよく行っている。常に日頃から「外国人で日本語のニュアンスが分からないこともあるので、問題があった場合は、はっきり指摘して下さい」と同僚には伝えている。

▶外国出身の社員に対して、会社は母国とのやり取りに関する作業をもう少し任せても良いのではないかと感じる。母国との仕事を任せてくれないと、外国出身の真の力が発揮できない。会社には留学生が他に2人働いていたが、現在は私のみである。

▶日本人に対しても同様であるが、日本の会社は人材育成が下手だと感じる。やる気満々の新人時代に仕事を任せ、失敗させれば良い経験になるはずだが、日本の会社はそうさせない。日本の企業は、保守的でリスクを先に考える傾向があり、これが成長を遅らせている原因ではないかと思う。

▶社外の人とも触れ合いたい、学びたいと思い、グ

ロービスのMBA 課程を受講するため、しばらく学校に通った。その他、週末の時間を活かして、いろいろなセミナーに参加し、投資や金融系の勉強会に参加した。

▶将来は、投資・金融関係の仕事に就きたい。ファイナンシャルプランナーの資格を活かして、ライフプランニングをして行きたいと考えている。

次世代へのメッセージ

▶留学生は、とにかくしっかりと日本語を勉強することが大切。日本で暮らす上で重要なことは、心でしゃべること、メッセージが相手に伝わることだと思う。

▶常にチャレンジしていく心が必要。高い目標を設定して、頑張る自分に悔いはない。

企業名	大手電機メーカーのシステム子会社
業種	ソフトウェア開発、ITシステムの設計、保守等
ウェブサイト	-
住所	-

起業家

起業家
支援

海外
就職

中国

香港

台湾

韓国

タイ

カンボ
ジア

ベトナム

マレー
シア

インド
ネシア

フィリ
ピン

シンガ
ポール

バングラ
デシュ

ネパール



プロフィール

1980年タイ・バンガー県生まれ、ブーケット県育ち。大学在学中にフィリピン人の夫と出会い、15年前にフィリピンに移住した。フィリピンでの数社の企業勤務経験を経て、主婦の料理を宅配するGood Meal Huntingを設立。主婦の能力を生かすサービスを提供すると共に、主婦に所得を得る機会を提供することで、主婦の所得向上にも貢献している。フィリピン・マニラ在住。

大学を中退し、結婚のためフィリピンへ

▶ タイの華僑の家庭に生まれた。私は学校も本も好きだったが、父は娘よりも息子（兄・弟）を重視する傾向があり、娘（私）に良い教育は不要だと思っているようだった。

▶ 大学生の時にフィリピン人の夫と出会い、結婚するために大学を中退、フィリピンに移住した。フィリピンに来たばかりの頃は、十分に英語が話せなかったため、最初は、タイ語対応のコールセンターで働いた。その後、P&Gに3年半、格付け会社のStandard & Poor'sに2年間勤務した。リクルートの子会社であるQuipperというスタートアップ企業にも1年間勤務し、タイ市場の調査を担当した。

▶ 様々な会社での勤務を通じて、仕事の経験と知識を身に付けることができ、自社を創業するのに十分な自信を得ることができた。

好きなことへの情熱からビジネスに

▶ 私の母は、優れた料理人であり、4人の子供を育てながら、手作りのおかずを販売することで、収入を得ていた。

▶ 私も料理が好きだったため、働きながら同僚にお弁当を作って届けていた。その際に料理宅配のビジネスを思いついた。

▶ これまで出会った多くの主婦の中には、私と同じく料理への情熱を持ちつつも、資金的な支援がないため、ビジネスを始められない人がいた。また、彼女達の多くは、料理を作ったり、販売したりすることに時間を費やすため、家族との時間を満足に持てずにいた。

▶ そこで、主婦が自ら作った料理をオンラインで販売できるオンラインキッチンのシステムを構築し、主婦が家にいながら顧客に料理を届ける物流システムを開発するため、2015年にGood Meal Hunting社を立ち上げた。

▶ Good Meal Huntingでは、商品サンプルの写真撮影サービスや、商品の包装、カスタマーサービス、ニーズ調査、衛生管理の研修などを提供している。

▶ 会社として、①国際的な料理、②健康食品、③ビーガン（絶対菜食主義者向け）、④ハラール（イスラム教徒向け）、の4種類の料理に力を注いでいる。フィリピンにタイ料理を伝えたいという気持ちもある。

▶ オフィスはケソン市にあり、私と共同創立者の2名以外、正社員はいない。インターンを数名受け入れたことがある。料理を提供している主婦は、50～70人ほど登録がある。今のところフィリピン国内に競合他社がおらず、2016年は2015年の2倍の売上げになっている。

日本とのかかわり

▶2016年8月には、兵庫県神戸市が国内外の起業家支援のために運営している500 Kobe Pre-Accelerator のプログラムに選ばれ、初めて来日した。このプログラムで、日本のエコシステムを学んだり、シリコンバレーの講師からの実質的なアイデアやアドバイスを受けたり、起業家ネットワークを広げることができた。

▶しかし、日本の事例を知るうちに、起業には様々なブレイクスルーが必要にもかかわらず、日本ではルールや規律が厳しいように感じた。また、フィリピンやタイに比べ日本の女性の活躍はかなり限定的だと感じている。

女性としてのキャリアについて

▶私には、現在14歳の娘がいる。夫は起業の資金提供者であり、プログラマーである。夫は子育てにとっても協力的である。

▶娘には、女性だからと夢を諦める必要はないと言いつつ聞かせている。ただし、キャリアとのバランスが取れた家庭を作るためには、自分の夢と情熱を支えている人、また自分の幸せと成功を願ってしてくれる人と結婚することが大切だと教えている。

▶女性が起業・ビジネスをするにはフィリピンが世界で最も良い国といえる。米国の影響が強く、公用語は英語だがスペイン語を話す人も多く、ダイバシティに寛容な環境だからである。

次世代へのメッセージ

▶情熱と良い態度・行動が必要である。また、自分が取り組んでいることを愛し、得意で上手なことを、更に向上させていく必要がある。

▶若く、独身のときに自分のビジネスを始めるのは最適だ。失敗するかもしれないが、失敗から学ぶことができる。次の新しいことならいつでも始めら

れる。



事業パートナーとともに

企業名	Good Meal Hunting
業種	料理宅配事業
ウェブサイト	https://www.goodmealhunting.com/
住所	-

起業家

起業家
支援

海外
就職

中国

香港

台湾

韓国

タイ

カンボ
ジア

ベトナム

マレー
シア

インド
ネシア

フィリ
ピン

シンガ
ポール

バングラ
デシュ

ネパール

ルン クン ティ RUN Kunthy さん

domlai, Co-Founder

起業家

カンボ
ジア



プロフィール

1980年カンボジア・カンダル州生まれ。プノンペン大学でITと英語を専攻した。文部科学省から奨学金を得て、2006年早稲田大学大学院に留学。修士課程を修了後、カンボジア企業やシンガポールの日系企業等の勤務を経て、家電製品価格比較サイトであるdomlaiを創設。現在はスタートアップの段階であり、試行錯誤の最中である。2015年にはカンボジアの大学でMBAを取得した。カンボジア・プノンペン在住。

IT先進国に憧れて日本に留学

▶カンボジアの首都プノンペンから車で1時間程度の田舎で育った。プノンペン大学に進学し、ITと英語を学んだ。大学卒業後は、教育機関でデータベース管理業務を6か月間ほどしていた。専門がIT分野だったため、日本などの先進国で勉強したいと思っていたところ、文部科学省から奨学金を得ることができ、職を辞して日本に留学した。

▶留学を決めた時、両親は私がそれまで海外に行ったことがないことを心配したが、留学自体は良いことだと認めてくれた。2006年に来日し、早稲田大学の寮に住みながら、6か月の研究生生活をした後、修士課程に入学した。修士論文では、インターネット上のファイル共有における信頼性を向上させるシ

ステムについて研究した。

帰国後は、様々な企業で仕事を経験

▶修士課程修了後、2010年にカンボジアに帰国し、就職活動をした。自分が理想とする職場を見つけるべく、職探しをしていたが、なかなか見つけることができなかった。

▶友人から、外国の企業が向いているのではないかとというアドバイスを受けて、シンガポールに渡り、日系企業に就職した。上司は日本人だった。私が日本語を話せることが採用の決め手だったようである。

▶シンガポールでの就職は、実務経験を積むには良い経験だったが、業務量が多く重圧もあった。結局、1年間勤務した後、家族の希望もあり、カンボジアに帰国した。帰国後は、IT系企業、マイクロファイナンス企業、大学、ITマネジメントなど、IT関係の様々な仕事をした。

起業か、就職か？

▶シンガポール勤務中の貯金を原資に、日本留学経験者である友人に声をかけ、2014年に3人でdomlaiという家電製品の価格比較サイトを立ち上げた。日本留学中に「価格.com」（商品の価格を比較するウェブサイト）に感銘を受け、同じようなものをカンボジアに作りたいたいと考えたためである。domlaiはカンボジアで初の価格比較サイトとなった

▶起業に当たっては、メンターや、相談役もおらず、全部自分達で準備したため、あまり計画性はなかった。起業に必要な情報は主にインターネットで集めた。

カンボジアの女性起業家

▶カンボジアでは、女性が起業することはあまり多くない。カンボジア人で日本の留学から帰国後に起業する人も多いが、男性が大半である。女性は、留学を経験していても、安定した仕事を見つけ、家庭をもって落ち着くことを選ぶ人が大半である。

▶とはいえ、カンボジア人の女性も昔に比べて積極的に社会に参加するようになった。民間企業の管理職に女性を登用する傾向も見られる。今後はカンボジアでも女性起業家が増えてくると思う。ただ、私と同様にビジネスを立ち上げた友人は、起業自体を怖がってはいないが、倒産を非常に恐れている。

カンボジアの女性起業家

▶経営には様々な挑戦がある。現状、domlaiの事業だけでは収益が生み出せていないため、他のIT関係のプロジェクトで収入を得ている。また、domlaiの運営業務を担ってくれるフルタイムの従業員を見つけることが難しく、結局、多くの事務作業に私が対応せざるを得なかった。

▶現在は、ウェブサイトのバナー広告や携帯電話会社等から広告収入を得ている。将来的には店舗から委託料を受けられるようにしたいが、カンボジアのIT化は遅れており、現在ところ、私たちのウェブサイトでは16店舗ほどしか扱えていない。

▶最初はサイトの知名度がなく、あまりサイトへのアクセスがなかったが、最近では徐々に知名度が上がり、広告収入も上がってきた。

次世代へのメッセージ

▶起業することに不安を持つことはない。とりあえずやってみれば良いと思う。一度開業してしまえばいろいろな経験をする事ができる。

▶自分が好きなもの、情熱を捧げられるものを見つけて勉強するのが良い。取り組む対象が好きなこと

であれば、全力で取り組むことができる。好きなことに取り組んでいれば、飽きることなく追求できる。



domlaiのウェブサイト (<http://domlai.com>)

起業家

起業家
支援

海外
就職

中国

香港

台湾

韓国

タイ

カンボ
ジア

ベトナム

マレー
シア

インド
ネシア

フィリ
ピン

シンガ
ポール

バングラ
デシュ

ネパール

企業名	domlai
業種	価格比較サイト
ウェブサイト	http://www.domlai.com/
住所	-



プロフィール

1980年中国・江西省生まれ。両親、2人きょうだいの長女として育つ。中国の高校、大学（貿易英語を専攻）を卒業後、1年後に日本の語学学校に留学。日本語をゼロから学び専修大学へ入学した。卒業後、富士通株式会社に入社。

大学在学中に日本留学を決意

▶両親には、子供の頃から厳しく育てられた。いわゆる「女の子」という扱いとはほど遠いものであった。両親は、学問を修め、自立して社会に出て、夫に依存しない人生を送る女性を理想像として私を育てた。

▶中国の大学に入学後、英語は十分な水準まで習得の目途が立ったため、英語以外の言語が学べる国として、日本に留学することを考えるようになった。日本は、第二次世界大戦で壊滅的な打撃を受けたが、急速に復興を成し遂げ、復興する力のある経済大国だと思った。

▶留学前は、ただ目の前の留学に向けて頑張ろう、と思いモチベーションを高めてきた。その時から計画性を持って将来のことを描いてきたわけではない。

ゼロからの日本語学習、猛勉強の日々

▶日本に留学した当時、日本語は全く話せなかったため、新宿にある日本語学校に通った。そこは吉林省の朝鮮族の人が多かった。韓国語・朝鮮語は日本語と近いため、彼らはかなり日本語が流暢であるとともに習得も早く、私は付いていくのに大変苦労した。最初は「あいうえお」から勉強した。日本に来て、日本語学校に通っている間、一切中国語は使わず、日本語のみで生活した。当時、授業は半日のみで、残りの時間はアルバイトをしていた。

▶ゼロから日本語を学んだのち、受験を経て専修大学に進学した。専門は経済学である。

▶アルバイトは語学の勉強に非常に役に立った。リスニング能力が上がり、レベルが急速に上がったと感じた。

▶留学生同士のつながりも重要である。留学中は、積極的にコミュニケーション能力を高め、日本の社会とつながりを持つようにすることが必要である。

富士通入社後、国内の営業に配属

▶大学3年生の時に、就職活動をしている日本人の友人を見て、楽しそうだと思った。起業セミナーやイベントなど、実際に出席してみたところ楽しかったため、自分が知っている企業や好きな企業にエントリーした。

▶中国にいた頃から、富士通のことはCMを通して知っていた。当時は、大手企業のみに応募したが、その理由は、大手の企業以外の日本の企業をよく知らなかったからである。

▶2006年に富士通に入社した。入社時に仕事の内容について人事部と面談した。営業職を希望したが、

当時、外国人の営業職はいなかった。S Eと開発は外国人が多い領域であるが、フロント営業を行う外国人は極めて少ない。顧客は日本人である。営業に従事できるだけの語学力が必要である。

▶ S Eや開発は得意ではないが、対人コミュニケーションには自信があった。人事と相談し、大学の卒論のテーマが電気自動車だったことから、自動車産業の営業ということで名古屋配属を打診されたものの、都内への配属を希望した。最終的には、組立系、精密機械などの営業担当となった。それらの企業に対して、富士通のシステムソリューションのサービスを営業するという業務を担当している。

国内事業からグローバル事業へ

▶ 2006～09年の3年間、国内で営業をしていた。その後、製造営業本部の中にグローバル対応の部門が立ち上がり、そこに配属された。

▶ グローバル部門への異動は、概ね希望通りであったものの、それまで国内営業を担当してきたことから、海外拠点のことが分からず、一から勉強しなくてはならなかった。また、製品やサービスに関する会話をクライアントと交わすことや、専門技術の用語を覚えることが大変であった。この点は、外国人は苦労するのではないかと思う。配属されたときに、トレーナー役の先輩に「日本人と同じように厳しく指導したほうが良いか、それとも言語のハンデに配慮して欲しいか」と聞かれた。その際に、「是非、日本人と同じように扱って欲しい」と希望した。

▶ とにかく分からないことは、ひたすらメモして先輩に質問した。自分が調べられることはなるべく自分で調べ、調べても分からないことは先輩に質問した。

▶ I T系の用語のみならず、富士通の製品の資料など、同期より時間をかけて勉強した。社内のS Eともコミュニケーションを図り、曖昧にせず、常に質問した。

▶ それまで培ってきた国内営業の経験は、大変役に立った。ローカルの製造業との協業を通して現地企業への提案をする際に、もし国内営業経験が乏しかったら、スムーズにプロジェクトを進められなかったと思う。プロジェクトの進め方や商談の進め方、S Eの人脈など、これまでのスキルと人脈を生かしつつ、これからも知識やノウハウを高めて、取り組んでいきたい。

次世代へのメッセージ

▶ 中国では自分の専攻を活かして仕事に就くが、日本は大学の専攻と仕事に関係がないケースが多く、もったいない気がする。自分の専攻に合った就職をすれば、もっと企業に入りやすいのではないか。

▶ 言語は大学の時にしっかりと勉強する必要がある。社会人になったら勉強する時間がない。長く日本に住んでいても、日本語はまだ十分と感じていない。例えば、顧客と話していても、新聞記事などの話に及んだ時に、分からない用語があることに気が付く。

企業名	富士通株式会社
業種	情報サービス、I T
ウェブサイト	http://www.fujitsu.com/jp/
住所	〒105-7123 東京都港区東新橋1-5-2 汐留シティセンター



プロフィール

1979年韓国・ソウル生まれ。両親と姉の4人家族で育つ。高校は、観光ガイドなどを養成する専門学校へ通い、日本語を勉強。卒業後、韓国の日系企業に勤務し渡航資金を貯め、2000年に姉と来日。日本で語学学校と、テレビ関係の仕事に従事するための専門学校に通ったのち、テレビ制作会社に就職。その後2社の転職を経て、2013年より株式会社サン・フレアに勤務。

日本のテレビ番組から関心を持つ

▶日本の芸能人が好きで、日本にいる友人に手紙を送り、テレビを録画して送ってもらったりしている中で、日本に興味を持つようになった。また、テレビが好きだったため、テレビの仕事もしてみたいと思うようになった。

▶高校は観光ガイドなどを養成する韓国の専門学校へ通い、学校で日本語の勉強もした。高校卒業後、日本へ行く資金を貯めるため、富士ゼロックスの韓国法人で約2年間働いた。仕事をしながら、日本語の勉強を続けた。

▶2000年に姉と一緒に来日。まず日本語学校で1年間勉強した。卒業後、テレビ関連の業務に従事するため、専門学校へ2年間通った。

就職して苦労したこと

▶専門学校を卒業した後は、専門学校の紹介で日本のテレビ制作会社に就職した。アシスタントディレクター（AD）として情報バラエティ番組の制作などをする仕事だったが、特殊な仕事であることに加え、日本語がまだそれほど上達していなかったことから、職場の上司や同僚、顧客とのコミュニケーションに苦労した。

▶特に聞き取りが難しかったが、外見が日本人とあまり変わらないため、かえって「なぜ分からないの」という反応をされることもあった。分からないことをそのままにしておく、後で誤解につながることもあり、その場で何でも聞くようになった。

▶テレビ制作の会社には約3年間勤務したが、仕事に安定感がなかったことと、姉が日本でウェブ制作の仕事をしており、韓国と日本をつなぐことができる点に魅力を感じ、ウェブディレクションの仕事に転職した。

▶2013年には翻訳・通訳会社であるサン・フレア社に転職した。現在ICT（情報通信技術）商品サービス部に所属し、案件ごとに顧客とのやりとりや、スケジュール管理を行う仕事に従事している。これまでの転職の経験は、現在のプロジェクト管理に役立っている。また、IT系の顧客とのやりとりが多いため、専門的な知識も役に立っている。

日本での就職活動

▶日本で外国人が就職先を探すことは、大変だと思う。ハローワークなどで就職先の候補を紹介してもらい電話をしても、採用の入口で断られたこともある。海外進出をしている会社であれば外国人の採用

に積極的な企業もあるが、あまり経験がない企業の場合、きちんと日本語が話せるか、書けるかといったことから不安を感じるようである。

日本で生活する外国人のための支援

▶私は、韓国語で長い間ブログを書き続けている。私のブログには、日本に興味がある韓国の学生や、日本で仕事をしてスキルアップをしたいという人から、どのように日本に行けばいいかわからないと質問が来ることがある。私の場合は、韓国で通っていた語学学校で情報収集をしていたが、韓国には、そういった相談ができるところが少ない。

▶また、学校に入学できることになった場合でも、小さな学校の場合は寮がないため、どこに住むかということから問題になる。日本と韓国では、家を借りる時のルールも全く違うので、戸惑いが大きい。

▶原宿には、外国人観光客向けのインフォメーションデスクがあるが、日本在住の外国人向けに生活や就職を支援する窓口があると良い。

今後の展望

▶これまでの仕事では韓国との接点がありませんでしたが、韓国人であることを活かし、今後は韓国と日本をつなぐような仕事をしたい。例えば、韓国の学生や翻訳者を育てる、韓国企業との仕事などである。

▶また、2020年の東京オリンピックで外国人のサポート等、何か関わることがあればと思っている。

次世代へのメッセージ

▶日本に来る人の中には、来日前には、夢だけが大きく膨みすぎて、いざ来日してみたら、現実とは大きく違うのに気づき、帰ってしまう人がいる。それは、もったいない事だと思う。語学がネックにならないよう、自己紹介や、自分が何をしたいのかくらいは日本語で伝えられるよう、来日前に日本語の勉強はある程度しっかりしておいた方が良いでしょう。私も来

日する前に3年ほど日本語教室に通っていたので、日本語には自信があったが、実際来てみると聞き取りが難しいと感じた。

▶語学学校でも、同じ国の人とばかりではなく、周りの人（他の国の人）ともっと話すことが大事だと思う。語学学校の先生も、いろいろ相談ができる。アルバイト先で日本の友人を作るなどし、様々なところを見た方が良いでしょう。日本人で、韓国に興味がある人もいます。



企業名	株式会社サン・フレア
業種	翻訳、システム事業、教育事業
ウェブサイト	http://www.sunflare.com/
住所	東京都新宿区四谷4-7 新宿ヒロセビル

起業家

起業家
支援

海外
就職

中国

香港

台湾

韓国

タイ

カンボ
ジア

ベトナム

マレー
シア

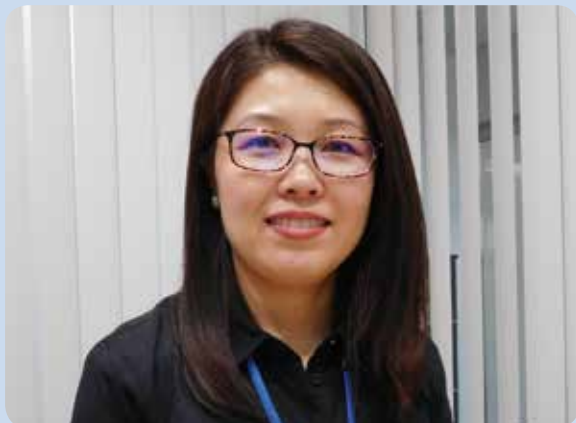
インド
ネシア

フィリ
ピン

シンガ
ポール

バングラ
デシュ

ネパール



プロフィール

1979年中国・吉林省生まれ。祖父、両親、兄がみな医師という家庭に育つ。中学校卒業後、師範学校に通い、教員免許を取得。18歳から4年間、小学校の教師を勤めた後、大学への進学を志して来日。日本語と英語の語学学校にそれぞれ通った後、中央大学商学部に入學、会計学を専攻した。卒業後、印刷会社での社会人経験を経た後、現在の会社へ転職。会社の経理を任されている。

来日の経緯

▶中国で地元の中学を卒業後、師範学校に通い教員免許を取得。18歳から4年間、小学校の教員を勤めた。父からの要望や経済的な理由から教師になったが、自分自身は大学への進学を希望していた。中国では、一度社会に出ると大学に戻ることが難しいことから、日本での大学進学を志した。

▶2002年来日。最初は日本語学校に1年半通った。その後、中学の3年間しか英語を勉強していなかったことから、日本の大学入学試験の英語科目対象のために、英語の語学学校に2年間通い、中央大学商学部に入學した。

会計の勉強から経理の仕事へ

▶来日当初は何を勉強するかを決めていなかった

が、子供の頃に祖父が診療所で記録していた帳簿や会計業務を近くで見たり手伝ったりしていたことを思い出し、会計の勉強をすることに決めた。

▶大学時代は、学校とアルバイトで忙しかった。アルバイトは、通訳・翻訳や飲食業を経験した。日本語の勉強に役立つだけでなく、日本の文化にも触れることができた。コンビニエンスストアのアルバイトでは、日本語ができずにお釣りを間違えることもあったが、お客さんに助けられ、日本人の優しさを感じた。

▶大学3年のときに就職活動をし、約70社応募した。企業の応募資格には外国人可・不可が明記されていない。面接に呼ばれて初めて外国人不可ということが分かることも多く、非効率だと感じたことがある。

▶就職活動の際には、就職支援課や留学生センターから履歴書の添削や模擬面接などのサポートを受けることができ、OB（学校の先輩・卒業生）訪問などの紹介をしてもらったりしたほか、留学生を積極採用している企業の情報などを入手することもできた。日本の大学生と同様に、マイナビやリクナビなどの就職情報サイトやハローワークも利用していた。



▶会計を専攻したものの、まずは小さな会社に就職し、いろいろな業務をやってみようと思われ、社員15名程度の印刷会社に入社。その会社では、先輩・上司からのサポート・フォローが厚く、社員を育てるということに力を入れていると感じることができた。

▶印刷会社では、電話番、受付、経理など様々な業務を経験し、特に会計・経理業務は自分のやりたいことだと確信し、会計分野に絞ろうと決心した。そのため、転職活動を行う際には、経理を専門に行う仕事を探した。

▶現在の会社では、バックオフィスを担っているため、社長が直属の上司となる。社長からどんどん指示が出される。周りの人は、私が非ネイティブだからと言って気を遣わない。その分、鍛えられて、やりがいもある。仕事では、必要があれば中国語を使うこともあるが、主に日本語を使っている。

▶中国語でブログを書いているが、「日本に来た選択に後悔はない」というテーマをよく取り上げている。留学生が日本に定着するかどうかは、制度や支援よりも本人が日本の文化に慣れているかどうか、日本が好きかどうかで決まるのではないかと思う。



現在の職場での仕事の様子

次世代へのメッセージ

▶うまくいかないことがあったときは、文句を言うのではなく、まず自分で反省し、他の人ならそのときどう対応したのか考えるようにすることが大切である。

▶資格や勉強も良いが、サークルや地域の活動に参加して、自分が日本の国の文化や環境に合うのかを早く見極めるようにしたほうが良い。就職した後で日本に合わないことに気づき、ストレスを溜めて帰国するのはもったいない。

▶苦勞を乗り越えられたのは、チャレンジ精神があったから。教師を辞めて、日本に来たときは、日本語が全く話せず、恥ずかしくて挨拶もできなかった。でも、チャレンジして口に出さなければ日本語は上達しない。チャレンジすれば勇気が付いてくる。何でもチャレンジ。結果は付いてくる。

企業名	株式会社モンスター・ラボ
業種	I T、サービス開発事業、音楽事業など
ウェブサイト	https://monstar-lab.com/corp/
住所	東京都目黒区中目黒3-3-2



プロフィール

1978年タイ・バンコク生まれ。高校2年次に広島に1年間留学。タイのチュラロンコン大学のマスコミュニケーション学部を卒業。日本の文部科学省の奨学金により、東京大学及び同大学院情報学環・学際情報学府へ留学し、修士課程を修了。タイに帰国後、両親の仕事を手伝いつつ、2014年にDAIFUKU CREATOR Co., Ltd. (DAIFUKU社)を起業した。日本語の本をタイ語に翻訳して販売している。タイ・バンコク在住。

子供時代からの日本への関心

- ▶化粧品メーカーで海外事業に関わっていた母は仕事で日本に出張することが多く、自宅には日本土産が多くあった。そのため、幼少期から日本に馴染みがあった。日本アニメにも影響を受けた。
- ▶高校2年次に広島県に1年間留学し、ホームステイを体験した。奨学金を受けた団体のルールでタイの家族への国際電話は禁止されていたことから、実家に手紙を頻繁に送ったりしたが、慣れるまでは寂しくて大変だった。留学先の高校では、外国人は私1人だけだったが、友人を作りやすい性格だったため、クラスメイトとも仲良くなれて良い学校生活を送ることができた。この時の友人は今でも交流がある。

日本への留学

- ▶大学進学時には、日本語を専攻したいとは思っていたものの、学校での成績と社会的な評価の点からチュラロンコン大学マスコミュニケーション学部に入學。修士課程まで進学した。その頃から本を出版することに関心があった。
- ▶修士課程の時に、日本語能力検定1級(N1)を取得し、日本の文部科学省の奨学金で東京大学及び同大学院情報学環・学際情報学府に留学した。
- ▶日本語でしか試験が受けられず、進級するのに苦戦したが、学際情報学部で2年間、修士課程で3年間在籍し、2006年に課程を修了した。日本には合計で5年間滞在した。

起業して日本の本を翻訳販売

- ▶帰国後は父の会社で勤務したり、母の仕事を手伝っていた。父はTATHATA社という仏教系の書物を主に扱う出版社を経営している。タイでは出版業界は停滞しており、真面目な本は読まれない傾向がある。私は読書は人生の目的や幸福について考えるために大切だと考えており、タイ人の読書活動を促進させ、タイの出版業界を盛り上げたいという思いから、2年前にDAIFUKU社を起業した。
- ▶DAIFUKU社はTATHATA社のグループ会社の1つという位置付けである。TATHATA社は現在は父が会長を務め、運営は姉と私が行っている。起業にあたっては、母から出資を受けた。
- ▶DAIFUKU社では、1年間で日本語のコミック・エッセイ本(漫画を用いた筆者の経験談などに基づくエッセイ)を25冊、ハウツー本を10冊程をタイ語に翻訳してタイで販売している。腕の良い翻訳者が

タイでは非常に少ないため、翻訳量が少ないコミック・エッセイ本を選んでいる。最近では、稲盛和夫氏の著書のタイ語版を出版した。

▶海外の本を出版する際はエージェンシーを介して著作権を得るのが慣行であり、作者や出版社と直接交渉することはない。本の出版の際には、日本の出版社への著作権料支払に加え、印刷会社やデザイン会社も利用するため、経費削減を図るのに苦労した。

日本のコミック・エッセイから学ぶこと

▶DAIFUKU社では、若者に悪い影響を与える作品、暴力表現の多い作品、モラルや品位が低い作品、ラブロマンス系の作品を扱わないようにしている。もっと人に希望を与えるようなクリエイティブな本を出版することを目指したい。日本のコミック・エッセイは読みやすく、クリエイティブで売りやすいため、これらの作品を選んで販売している。

▶SNSが流行り、タイ人の読書離れが進んでいる。読書は大切なことで、人生のメンターになってくれる。タイ人が失いがちな真心や真実、情熱について学ぶことができる。教育施設は技術について教えてくれるが、本はそれ以上のこと、人生や自由について、哲学的なことを教えてくれる。

▶DAIFUKU社は、子供や若年の良き友人となる存在でいたい。販売するコミック・エッセイは哲学やライフスタイルを扱うものだ。例えば「まめゴマ」や「すみっコぐらし」の著作権を購入しているが、「すみっコぐらし」はタイでは「リラックマ」以上に面白いと人気だ。これらの本はクリエイティビティに溢れていて、想像力や友情を育むために大切なことを教えてくれる。

本を通じたコミュニケーション力の育み

▶読書を通じて勇気ある心、想像力と情熱等を育んで欲しいと思う。良い人生とは他人を想像力をもって思いやることだと信じている。

▶小さなステップではあるが、タイ人の想像力とクリエイティビティを促進する本を、DAIFUKU社からこれからも出版していきたい。

次世代へのメッセージ

▶様々なことを経験しましょう。すると人生の目的や自分が本当にやりたいことを発見できます。そして尊敬する人を複数見つけて自分の指針としてください。

▶居心地の良い場所や、普段行っていることから離れ、難しく、自分が好きではない新しいことを始めましょう。それにより新しいスキルを身に付けられ、真の幸せに近づけます。

▶他人を助けることで、私達は幸せになれる。他人を助け、独自の道を見つけ、幸せだと感じられることを選んで行いましょう。



企業名	DAIFUKU CREATER Co., LTD.
業種	書籍等の出版、販売
ウェブサイト	http://www.booktime.co.th/new/
住所	212 Soi38 Rama 2 Rd. Bangmod, Chomthong, Bangkok 10150 Thailand



プロフィール

1978年中国・黒竜江省生まれ。両親、2人きょうだいの長女として育つ。母は人民病院の内科医。中国遼寧大学で経済法専科を卒業後、北京大学法学部で法学士を取得。24歳で来日し、就学ビザで2年間日本語を学ぶ。その後、信州大学大学院の教科教育専修を修了。信州大学の同窓である日本人の夫との結婚を機に名古屋に移住。中国語教室を起業したのち、デイサービスの事業に転換。家族は、単身赴任中の夫と子供2人。自身の両親も日本に移住し、事業に参画している。

母の支援で日本に留学

- ▶ 母の知り合いが神戸在住で、毎年、旧正月に彼女が中国に帰省した際に話を聞く機会があり、日本に関心を持つようになった。地元で就職することもできたが、外の世界を見てみたいと思った。
- ▶ 2002年、24歳の時に就学ビザで来日し、2年間神戸で日本語の勉強をした。母が日本語学校の学費を出してくれた。
- ▶ 中国で法律を専攻していたため、日本でも法律を学ぼうと思っていたが、日本語が非常に難しかった。進学の相談をした先生が信州大学の卒業生で、信州大学の教育学の先生を紹介してくれた。1年間、研究生として大学院の準備をし、翌年に信州大学大学院に入学した。2年間、「ITやSNSなどの影響を

受けた若者の使用する漢字の変化」の研究をし、教科教育専修を修了した。

- ▶ 長野市の本屋でアルバイトをしたことがきっかけで、大学院修了後は絵本出版・販売のポプラ社の北京支社に就職した。1年間、北京で絵本の営業を担当していた。

日本人の夫との結婚を機に日本へ

- ▶ 日本人の夫との結婚を機に退職し、夫の勤務先である名古屋で暮らすことになった。
- ▶ 最初は、英語学校やインターナショナルスクールでの中国語の非常勤講師をしていた。しかし、外国語教室は、夜の講座を受け持つことが求められるため、出産後、育児との両立を図り、自分で時間管理できるように、中国語教室を起業した。しかし、なかなか生徒が集まらず、生活費も確保できなかった。

中国語教室からデイサービスに転換

- ▶ 当時、高齢者の孤独死が社会的な問題になっていた。将来の自分の父母の介護に備えて、知識を習得したいと思い、NPO法人が主催する介護ヘルパー2級の勉強会に参加し始めた。その後、ヘルパーとして訪問介護に携わった。訪問介護は自分の時間に合わせて働くことができるため、育児と両立することができた。
- ▶ その後、母に出資者となってもらい一緒にデイサービス（介護保険適用の地域密着型通所介護事業所）を開設した。会社名の「ノア」は、幸せを運べる船になりたいという意味で付けた。
- ▶ 母は中国での医療技術のノウハウを生かすことができるということで、経営管理ビザを取得することができた。

▶夫は、どちらかという起業には賛成しておらず、やりたいのなら仕方ないという感じであった。母に続いて、父が配偶者ビザで来日した。初めから計画してこうなったというよりは、成り行きでこうなったという感じである。

企業経営の難しさ

- ▶施設の開設時は、中国語教室や知り合いに声をかけて職員を集め、7人で始めた。
- ▶現在、利用登録者は22人。1日の利用上限は10人となっている。利用者の大半は日本人だが、中国人もいる。
- ▶中国語対応ができる施設ということでケアマネジャーからの紹介もある。以前勤めていた介護施設の上司からもアドバイスを受けている。父母も介護職員として働いているが、言葉の問題もあり日本の介護資格を取得することは難しい。
- ▶事業は1人では何もできない。現在は良いスタッフに恵まれていると思う。できるだけスタッフの給料を改善したいと思っている。介護職員の年収を400万円にすることを目指している。
- ▶人に助けられる一方で、人に悩むこともある。考え方の違いで職員が辞めてしまうこともあり、人材の確保は苦労している。中国はトップダウンで経営者の立場が強いが、日本は従業員の立場が強いと感じる。
- ▶事業を運営する上で不安なことは、日本の法制度



への対応である。自分の経験不足で問題を起こさないよう、税理士や社会保険労務士のアドバイスを得ながら事業を運営している。目の前のことに全力で取り組み、成功も失敗も勉強と考えている。

経営基盤の強化に向けて

- ▶現在、夜間の鍼灸学校に通っている。中国針の鍼灸院を併設してデイサービスも含めた経営基盤を固めたいと考えている。
- ▶高齢者はどんどん増えており、鍼灸院のお客様が、将来的な介護の予備軍になる。

次世代へのメッセージ

- ▶起業の際に、知り合いの社長に何が最も大切かと尋ねたところ、「情熱を継続できることが一番大切」と教えてくれた。私も同感である。
- ▶私の情熱の源は家族である。母が頑張ってくれた。家族のために自分ができることをしたいと思っている。父母との生活が維持できるように日々頑張っている。一歩ずつ確実に進んでいくことが大切である。

企業名	金洋国際サポート株式会社 デイサービス・ノア
業種	介護保険適用の地域密着型通所介護事業所
ウェブサイト	https://jinyang.jimdo.com/
住所	名古屋市北区楠三丁目109番地



プロフィール

1977年タイ・バンコク生まれ。華僑2世で日本語の漫画等を出版する自営業を営む両親のもと、3人きょうだいの長女として育つ。7～16歳までシンガポールに留学、13歳以降は毎年日本にホームステイをするなどの国際的な経験を経て、タイ語・北京語・英語・日本語の4言語を身につける。タイの大学を卒業後、文部科学省の奨学金を利用して、大阪大学大学院に留学。日系企業2社の勤務を経て、帰国。タイで2児の子育てをしながらフリーの4か国語通訳として数年間活躍後、2013年通訳・翻訳会社のINFINITUS SERVICESを設立。2016年には英会話教室のオーナーとしても活躍中。タイ・バンコク在住。

7歳でシンガポールに単身留学

▶父は華僑2世で、家族の方針として子供は中国語を話せることが必須という考えを持っていたため、7歳のときに単身でシンガポールに留学した。シンガポールの寮では、外国人の子供が多数一緒に暮らしていたため、英語、中国語、それ以外の言語が飛び交うマルチカルチャーな環境で育った。ASEAN人として、様々な言語と文化に触れあうことができ、現在の私の柔軟性が培われた。また、幼い頃から親元を離れ、責任を持って行動することも学べた。

▶7歳以降、3か国語（タイ語、英語、中国語）、13歳以降は4か国語（上記に加えて日本語）を習得してきたが、言語の混乱は特になかった。言語学

にも様々な論争があると聞かすが、母国語の教育は6歳まではしっかりしないといけないと思う。シンガポールから帰国した当初は、タイ語に支障が少しあったかもしれないが、現在は通訳・翻訳業を行うに当たり、一般的なタイ人よりもタイ語の文法に精通できていると思う。

日本語は漫画から学ぶ

▶両親は日本の漫画等を出版する会社を営んでいたため、日本とのかかわりが深く、13～16歳までは、毎年1か月間日本にホームステイをしていた。両親の会社が翻訳・印刷する漫画にはほとんど目を通していたため、漫画が好きになり、そこから日本が好きになった。シンガポールの留学を終えた16歳のときに日本に半年間滞在し、日本語学校に通った。

▶その後、英語で授業を受けられるタイの大学に進学。大学3年生の時に、文部科学省の奨学金のことで知り、大阪大学経済学研究科の修士課程に応募、合格した。同研究科の修士課程を経て、研究生としての期間を含み3年半の学生生活を送った。

日本で2社就職した後帰国

▶修士課程終了後は、日本での実務経験を積みたいと考え、大阪の中小企業に就職。日本的経営に憧れていたものの、実際の中小企業の働き方が理不尽で非合理的だと感じる事が多く、半年ほどで退社した。次にシュリンクラベル（ペットボトルのシートなど熱で縮む梱包素材）の日本のトップシェアの会社に転職し、研修時の通訳や、海外事業の新しいプロジェクトの営業サポート、情報収集などを担当し、非常にやりがいのある生活を送った。この企業に3年間勤務し、この間に、大阪大学の博士課程に留学

中だったタイ人の夫と結婚した。

▶計7年間の日本滞在後、親からの希望もあり会社を退職し、タイに帰国した。仕事が面白かったので残念だった。帰国直後に妊娠が判明したこともあり、企業勤務ではなく、親の会社の手伝いをしながら、フリーランス通訳を始めるようになった。29歳のとき第1子、31歳で第2子を出産し、子育てをしながら、フリーランスで通訳業を続けていた。

起業後と、現在のビジネス

▶フリーの時代から、仕事を丁寧に対応してきたことなどが評価され、多数の発注をもらえるようになった。当初は、受注が増えると、有能な友人や後輩に仕事をアウトソーシングしていたが、税金の問題や経費の問題もあったため、会社を作った方が良いという思いに至った。ちょうど2人の子供も大きくなり、落ち着いたタイミングだったことも決め手となった。

▶会社の資本金は、夫と2人で資金を出し合った。タイ商務省事業開発局に自宅を事務所として登録し事業を開始した。通訳・翻訳業は特に先行投資が必要ないため、女性が起業するには参入しやすい業種だと思う。

▶2011年からタイ日工業大学でビジネス日本語を教えている。

新しい挑戦

▶2016年からは、フランチャイズの英語学校のオーナーとして経営をスタートした。英語学校の事業は、採算性は少ないが、長期的な視点で運営していこうと考えた。また、上海でインターナショナルスクールに10年勤務した経験がある中華系のブラジル人の義妹も教員の指導とマネジメントを担当している。

▶2つの企業のオーナーになり、翻訳・通訳業も非常に順調に業績を伸ばしている。ワーク・ライフ・バランスの面では、メイドと運転手にサポートして

もらっている。

次世代へのメッセージ

▶日本に来る留学生には、勉強だけではなく、日本国内の旅行をたくさんして欲しい。田舎に行けば行くほど良いところ、美しいところがたくさんある。また、日本人の友達をたくさん作るべき。日本人は閉鎖的なところがあるので、打ち明けてくれるまで時間がかかる。自分がオープンに日本人に接していれば、打ち解けることができ、その後、友達関係が続けられる。この最初の一步が、人生には役に立つ。

▶苦勞を苦勞と考えず、全部が役に立つと思えば、今の苦勞が問題なく感じるはず。最近のタイ人留学生はそれなりに裕福な学生が多いが、外国でアルバイトをするなど苦勞をしたり、自分の居心地の良い領域から抜け出ることが、良い経験になるだろう。



企業名	INFINITUS SERVICES CO., LTD.
業種	翻訳・通訳・コーディネーター業
ウェブサイト	-
住所	7 Soi 13, Seree 4 Road, Huamark, Bagnkapi, Bangkok, 10250, Thailand



プロフィール

1977年タイ・バンコク生まれ。チュラロンコン大学文学部東洋言語学科日本語専攻に入学、在学中に文部科学省の奨学金で東北大学に1年間留学した。大学卒業後は、タイで日本航空（JAL）コールセンター、欧米系コンサルティング会社の通訳、ウェブサイト会社の翻訳を経験。再度文部科学省の奨学金を得て、大阪大学大学院文学研究科の修士課程へ留学。その後、駐日タイ王国大使館広報文化部やシュークリーム製造販売会社に勤務した。タイへの帰国後は、大使館の同僚と2009年に起業、2011年に事業を本格化した。タイ進出を検討する日系企業やタイでの販路開拓を検討する日系企業のサポートしている。タイ・バンコク在住。

日本へ大学院留学後、駐日タイ大使館で勤務

▶ 高校2年次に2週間、兵庫県でホームステイを経験したことをきっかけに、大学では日本語と日本文化を学んだ。在学中には、東北大学にも1年間留学した。

▶ 大学卒業後、日本航空（JAL）のタイのコールセンター等を経て、文部科学省の奨学金で大阪大学大学院の修士課程に進学した。卒業後は駐日タイ大使館広報文化部に2年間勤務した。日本人にタイのことを広報することが主な仕事で、大使公邸の案内や説明、タイ料理教室の開催のほか、日本に駐在するタイ人駐在員の配偶者が集まる文化交流イベントの企画、運営などを行った。また、毎年恒例のタイフェ

スティバルもステージ担当として経験した。

シュークリーム屋の店長として活躍！

▶ 2年間の大使館勤務後、知り合いが社長を務める、京都のOAHUというシュークリーム屋から店舗展開の手伝いをしないかと誘われた。社長は店舗拡大のための管理職レベルの人材を探しており、民間企業を知る良い機会と考え、京都へ移り住むことを決めた。

▶ 最初は研修として厨房に入り、シュークリームの製造から学んだ。ショーケース前で日本人の販売員と同じように販売も担当した。冷蔵車を運転して配送も行った。当初は京都のみの販売・配達だったが、シュークリームを京都から大阪まで運び、大阪市内淀屋橋駅構内で期間限定の催事販売も経験した。駅の催事販売では、行列を作る手法も学んだ。

▶ OAHUでは、小売や製造販売など、これまでとは全く違う分野で経営の手法を学べた。店頭での販売では、日本のおもてなしサービスや接客を学ぶこともできた。顧客からリピートしてもらえる方法、第一印象を良くする方法、接客の仕方（積極的に顧客に話しかけ、顔を覚えてもらえるように工夫）を学んだ。日本はサービス業では世界一だと思っていたが、確かに、多くのことを学ぶことができた。

▶ 結果的にOAHUに3年間ほど勤務し、2009年秋にタイに帰国。大学院を含め日本には通算8年間滞在したことになる。

日系企業の進出支援のために日々奔放

▶ 駐日タイ王国大使館時代に同期だったビジネスパートナーは、私より一足先にタイに帰国し、2009年に会社を登記した。私もタイに帰国後、事業に参

加した。登記から2年間は、パートナーも私もフリーランスの通訳業務やコーディネート業を広く引き受け、コネクション作りに奔走した。

▶設立当初は従業員もおらず、売上げ、収入もほとんどなかったが、ある日系企業と年間契約を結んだことをきっかけに、2011年10月頃、パートナーとともにフリーの仕事を辞め、スタッフを採用し経営を本格化した。現在、従業員は12名、うち、日本語ができるタイ人は7名、日本人が1名、タイ人の経理・事務員が4名という構成になっている。

▶事業内容は、タイ進出を検討する日本企業のサポートで、商品の販路開拓やイベント運営、マーケティング支援などを行っている。顧客には、日本の公的機関や地方自治体などが多い。サポートには段階がある。タイに進出すべきか否かを迷っている企業に対しては、タイの市場について解説を行ったり、実際に現地視察の案内をしたりするほか、タイ人に直接ヒアリングする場を設けたりもする。判断材料の少ない日本企業に対して、より多くのリアルな情報を提供することが私たちのミッションだ。

▶折に触れて、顧客であっても「海外では今までの考え方を変えなければいけない」と厳しくアドバイスをすることがある。多くの日本企業を支援をしているが、相談を受けた商品がタイでは全く売れそうにないと感じたものは、はっきりとそのように伝えている。そして「どうしたら売れるか」「どのように活動していくべきか」という課題に対して、タイ

での事前調査の重要性を伝えるようにしている。日本とタイ、双方の価値観を知っていることが私の最大の強みだ。

次世代へのメッセージ

▶私の経験では、日本人をより深く知るため、より多く接するために、飲み会には積極的に参加する方が良いと思っている。

▶日本人は、昼間は堅苦しくて遠慮がちに振る舞うことが多い上、日本人特有の本音と建前のコミュニケーションの難しさもあり、お互いに言いたいことが言えない。緊張をほぐす一番良いツールはお酒だ。大学院では指導教官とお酒の場で仲良くなった。飲み会は日本人の性格を理解する良い場でもあると思う。現在の職場でもクライアントが日本から打ち合わせでタイに来る際には、積極的に飲む機会を設けるようにしている。



企業名	MEDIATOR CO., LTD.
業種	ビジネスコーディネート、販路開拓サポート、メディアオペレーション
ウェブサイト	http://www.mediator.co.th
住所	Major Tower Thonglor Fl.10, 141 Soi Thonglor 10, Sukhumvit Road, Klongtan-Nua, Wattana, Bangkok 10110, Thailand

起業家

起業家
支援

海外
就職

中国

香港

台湾

韓国

タイ

カンボ
ジア

ベトナム

マレー
シア

インド
ネシア

フィリ
ピン

シンガ
ポール

バングラ
デシュ

ネパール



プロフィール

1977年中国・江西省生まれ。16歳からアナウンサーとして働き始めたのち、広東外語外貿大学に入学し日本語を学ぶ。2000年来日、翌年北九州市立大学経済学部に入學。在学中は1年間の英国への交換留学も経験。2005年に愛知県にある自動車内装部品メーカーに入社し、グローバル採用のほか生産管理を担当。32歳の時、海外留学生の就職支援、企業への留学生の紹介、入社後教育を行う会社を立ち上げ、現在に至る。日本人の夫、子供と3人暮らし。

広東での出会いを機に日本留学

▶ 兄の友人が日本語の先生をしており、漢字も身近に感じたことから日本語を勉強することに決め、広東外語外貿大学社会人クラスに入學した。

▶ 大学で出会った日本人の先生が福岡県出身だったこともあり、北九州市立大学経済学部に入學した。来日当初は日本に知人がいなかったため、先生の自宅にホームステイをさせてもらった。先生夫妻は、私の恩人である。

▶ 北九州市立大学時代には、交換留学で1年間英国にも留学した。英国を選んだ理由は、英語が得意だったことと日本以外の国の文化を見たいと思ったからである。

卒業後は日本で就職

▶ 中国で働くよりも海外で働く方がハードルが高く、挑戦しがいがあると思い、日本で働いてみようと思った。しかし、英国留学から帰国したのは大学4年生の7月で、その頃には周りは皆、就職が内定していた。

▶ 当時、日本語、中国語、英語（TOEIC スコア910点）ができれば就職は大丈夫だと思っていたが、九州の企業からは「うちの会社には勿体ない」と言われ、内定がもらえなかった。そこで、東京の知人宅に居候をしながら就職活動をした。日本での就職活動は、大変かつ孤独であった。最終的には自動車内装部品メーカーから内定をもらうことができ、本社のある愛知県で働くことになった。

▶ 営業部門での海外業務を希望していたが、人事部門に配属となり、グローバル採用を担当した。上司に恵まれ、早い時期から仕事全体を任せてもらったため、順調にキャリアを積むことができた。入社半年で就職面接を担当したが、上司や会社の意見と、自分の意見を摺り合せながら、即戦力になる人材を採用することができた。

▶ 一方で、採用に携わった留学生が日本に馴染めないなど、会社と留学生の間に板挟みになり悩んだ時期もあった。日本企業は組織で成果を出すことを求めるが、留学生は早く個人で成果を出したいと考える傾向がある。日本企業からみると、留学生は一人で突っ走ってしまうという誤解を受けやすいため、日本企業の考え方や特徴を事前に知っておくべきだと思った。

留学生支援のために起業

▶最初は会社に籍を置いてのいわゆる週末起業であった。事業内容は、留学生の就職支援、企業への留学生の紹介と入社後教育などである。

▶起業のきっかけは、日本学生支援機構（JASSO）の留学生向け就職ガイダンスで講演をしたことである。講演後の質問から、留学生が就職で困っていることを知り、私にできることがあるのではないかと考えた。

▶JASSOの講演がきっかけで2006年から名古屋大学経済学部の留学生の就職相談を受けるようになった。初年度支援した11名の留学生が全員内定したことからやりがいを感じ、各地の留学生を対象にメールで相談対応ができるような「就活Help Desk」を立ち上げ、新聞にも掲載された。留学生の就職を成功させたことから起業のヒントも得た。

▶新聞記事を見た東海地域の若手起業家を支援する団体から連絡があり、団体が主催する東海若手起業塾に2期生として参加することになった。そこで、留学生に対する就職支援のビジネスプランを発表したところ、アドバイザーから「この事業で収益が出せるのか」と厳しく指導された。そこから自身のプランを見つめ直し、更にブラッシュアップすることができた。

仕事と家庭の両立

▶会社に勤めながら起業した時も大変だったが、一番苦労しているのは子供が生まれ、仕事と家庭を両立しようとしている今かもしれない。

▶出産後3か月で地方の大学で講師の仕事があり、子供を連れて出張した。大学の講座は毎年開講されるため休むわけにはいかず、中国から母を呼び、出張に同行してもらった。

▶夫は「人のためになる仕事だから」と私の仕事に理解を示し、サポートしてくれるが、帰宅時間は遅

い。女性が子育てと仕事を両立するうえで、日本人男性の働き過ぎは大きな問題であり、日本は女性の活躍と言う前に男性の働く環境を整えないといけな

次世代へのメッセージ

▶外国人が日本で起業する際には、日本人とのネットワークが非常に重要です。私は異業種交流会、経営者協会の会合や勉強会に出席しましたが、自分から動かないと、声を掛けてはもらえません。

▶外国人が日本で長く生活するには地域とつながることも大事で、自分の国の友人だけでは偏りがあります。日本人の友達がいれば文化の違いで困った時にも相談しやすいです。

▶留学生は勉強とアルバイトに明け暮れることが多いですが、学生のうちから地域とつながりを持ち、交流やボランティア活動などを通して日本人の考え



企業名	株式会社Keisei
業種	留学生のキャリア教育・育成
ウェブサイト	http://www.careerkeisei.com/
住所	名古屋市西区幅下2-3-2 サンライフ城南7D

起業家

起業家
支援

海外
就職

中国

香港

台湾

韓国

タイ

カンボ
ジア

ベトナム

マレー
シア

インド
ネシア

フィリ
ピン

シンガ
ポール

バングラ
デシュ

ネパール



プロフィール

1976年韓国・ソウル生まれ。両親、3人きょうだいの末っ子として育つ。父は企業勤務、母は焼肉店を経営。日本に留学するために、旅行会社に勤務し始めた28歳のときから貯金をし、31歳で日本に留学。語学学校・専門学校を経て、ANAスカイビルサービス株式会社に就職。韓国語を生かし、ラウンジ業務にあたるとともに、後輩の指導も務めている。

憧れの日本は旅行から

▶ 高校2年生の時、家族で沖縄を旅行し、きれいな街や海、古いものと現代のものが共存していることに感銘を受けた。また、日本のアニメ・ドラマ・音楽に興味を持ち、ずっと日本に行きたいと思っていた。私は友人に、日本で何の音楽やアニメが流行っているかなど教えていた。また、ソウル市内のアニメ好きが集まるカフェに通うなどしていた。

▶ 高校を卒業し、韓国の大学に入学したが、日本への関心は強く持っていた。大学時代にも日本に何度か旅行に来て、いつか日本に留学したいという思いは持ち続けていた。

▶ 韓国で大学卒業後、韓国の旅行会社で6年間働いた。韓国国内の素敵な場所を紹介する国内ツアーを企画する仕事を行った。旅行会社に勤務中は、日本

を旅行し、北海道や、日本の世界遺産等を回った。就職していつか日本に留学したいと貯金を始め、留学に備えた。

年齢は夢を諦める理由にならない

▶ 31歳で日本に留学する際、年齢や結婚等の理由から家族の理解を得るのが大変だった。当初、両親は私の日本留学に反対したが、「自分の人生なのだからやりたいことをしたい」という私の強い意志に納得し、最終的には合意してくれた。合意した後は送りなどで応援してくれた。

▶ 最初に東京の日本語学校で1年間勉強した。通常は語学学校卒業に2年かかるところ、1年で日本語能力検定1級(N1)に合格し、卒業した。学費は貯金で賄った。

▶ その後、旅行関係の専門学校の入試に臨んだ。専門学校は日本語能力検定1級取得による奨学金の有無、家からの距離、開講科目、取得できる資格などを基準に選んだ。

▶ 専門学校の入試の際には、年齢が31歳であることから、「入学しても就職支援はできない」と言われたが、私は「支援がなくとも資格を誰よりも早く取得できるよう頑張る」と答え合格。奨学金も得ながら、旅行関係の専門学校に2年間通った。専門学校の同級生は、平均20歳くらいだった。

▶ 現在の会社に入社当初は他の新入社員との年齢差が気になったが、努力すれば年齢も関係なくコミュニケーションをとることができるという、前向きな姿勢で乗り切った。

運は自分で引き寄せる

▶ 専門学校時、生活費を稼ぐために羽田空港内のコ

コンビニエンスストアでアルバイトをした。その時に空港でお客様の案内をする仕事も楽しいと気付いた。置かれた状況を前向きにとらえることで新しい視点が見えた。

▶そのような気付きがあったから、現在の会社の職員を見て「あの会社の制服を着て働きたい」等、周囲に積極的に発信し、制服を着た自分を想像していた。その噂を聞きつけた現職の主席が、関心があるのかとお客さんとして来てくれ、アピールすることができた。他の航空会社からも誘いが来た。

現在の仕事と将来の展望

▶専門学校卒業後は、旅行会社2社から内定を得たが、旅行会社よりも韓国人客と触れ合う機会が多いことから、現在の職場に就職した。

▶現在の職場では初めての韓国人従業員である。初めは契約社員として就職し、1年半後に筆記試験と面接を経て正社員となった。

▶仕事内容は韓国語を活かした受付業務で、ファーストやビジネスクラスのラウンジでの業務も担当しており、韓国語を活かしている。また、他の従業員に、簡単な会話ができるよう自主的に韓国語を教えたりもしている。10人程度いる班のサブチーフを務めており、新人のフォローも担当している。

▶入社が遅かったため、責任者業務の研修を受けている最中であるが、これを修了し、満足に仕事できるようになってから結婚したい。業務をしっかりとこなせるようになってからプライベートのことを考えたい。計画どおりに行かない時は、柔軟に計画を立て直せば良いと思っている。

▶今までは仕事と自分の成長のために忙しかったが、2020年のオリンピックに向けて、専門学校時代の友達と協力し、全国に正確な韓国語の掲示版を設置できるよう、旅行しながら掲示版を確認・改善したいと思っている。

次世代へのメッセージ

▶就職活動では、求人情報を学校等に頼るのではなく、自発的に探すべきである。

▶そして、やりたいことは周りに発信すべきである。日本への留学ができたのも、今の会社に入ることができたのも、自分で声に出して周囲に宣言していたことでチャンスを掴むことができたからだった。

▶自分がやりたいことをみつけるためには、何が自分にしかできないことなのか、自分はどのような性格なのかをよく考えてみるべきである。自分の好きなことやできることが分からなければ、何も考えずに将来のことを思い浮かべてみるといい。まずは、いくつか浮かんだ職業の中から、自分ができそうかイメージしてみると、そこからヒントを得ることができるかもしれない。

企業名	ANAスカイビルサービス株式会社
業種	空港旅客サービス、建物施設・設備、保守管理、空港保安警備等
ウェブサイト	https://www.sbs.ana-g.com/
住所	東京都大田区羽田空港2-6-5 国際線旅客ターミナルビル内

起業家

起業家
支援

海外
就職

中国

香港

台湾

韓国

タイ

カンボ
ジア

ベトナム

マレー
シア

インド
ネシア

フィリ
ピン

シンガ
ポール

バングラ
デシュ

ネパール

起業家

起業家
支援海外
就職

中国

香港

台湾

韓国

タイ

カンボ
ジア

ベトナム

マレー
シアインド
ネシアフィリ
ピンシンガ
ポールバングラ
デシュ

ネパール

おう いん
王 歆さん

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社 海外アドバイザー一部スタッフ

海外
就職

中国



プロフィール

1977年中国・天津市生まれ。共働きの両親のもと、一人っ子として育つ。特に海外志向ではなかったが、大学での第二外国語として日本語を選択したことから、日本語留学を勧められ、日本の文部科学省の奨学金で、2000年に日本に留学。横浜市立大学大学院経営学研究科修士課程終了後、一度は天津に戻り、日系金融機関で4年間勤務。2008年、日本で働いていた中国人の夫との結婚を機に再び来日。2児の母。

日本で仕事をする際の心がけ

▶日本の企業のルールは細かく、数も多い。そういったルールに適應することが必要。「日本らしいやり方」をきちんと習得し、実践することが、日本の会社でうまくやっていくコツだと考えている。

▶また、日本に留学していたからこそ、日本人の社会に溶け込む方法を習得していたと思う。日本人から話しかけられやすい雰囲気を作るように気を遣ってはいた。

▶しかし、全般的には、特に意識して心がけていたことはなく、自然に順應してきた。日本に大きな期待を持たずに留学したという背景があり、良いことも悪いことも淡々と受け止めるというスタンスを取っている。

ワーク・ライフ・バランスについて

- ▶夫が「高等人材ビザ」を取得したため、中国人の両親を日本に1年間招くことができた。現在、私の母が日本に滞在し、2人の子供の世話をしてくれるため、時短勤務ではなくフルタイムで勤務している。
- ▶日本は他の諸外国と異なり、例え永住権や日本国籍を取得したとしても、外国人の両親を一定期間しか滞在させることができない。これは大きな課題だと感じている。

次世代へのメッセージ

- ▶日本の学校は授業や講義も受身の姿勢が多く、またクラス以外で学生と触れ合う機会も少ないため、普通の日本人の考え方や、一般的な日本人の生活を知ることは難しいと感じている。
- ▶私が日本の社会を学んだ場合は、アルバイト先の弁当屋とレストランである。アルバイト先には、年齢、性別、出身が様々な人々が従事し、様々な日本人と接するうちに、彼らの考え方、優しさ、厳しさ、狡さ、いろいろなものを学んだ。また、アルバイトのOJTで弁当メニューや日本食の作り方を学ぶことができた。そのため、留学生には、アルバイトを通じて、働きながら日本の社会を感じて欲しいと思う。

企業名	三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社
業種	コンサルティング・調査・研修事業等
ウェブサイト	http://www.murc.jp/
住所	〒105-8501 東京都港区虎ノ門5-11-2 オランダヒルズ森タワー

り れい 李 玲さん

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社 海外アドバイザリー部主任

海外
就職

中国

起業家

起業家
支援

海外
就職

中国

香港

台湾

韓国

タイ

カンボ
ジア

ベトナム

マレー
シア

インド
ネシア

フィリ
ピン

シンガ
ポール

バングラ
デシュ

ネパール



プロフィール

1974年中国・山東省生まれ。国営企業に勤める両親と3人きょうだいの2番目として育つ。父の仕事柄海外出張が多く、海外の文化に触れる機会が多かった。北京の大学院修士課程を終了後、父の友人の紹介もあり1998年に来日。上智大学大学院に留学し、調査会社等を経て、現職。2007年に日本人の夫と結婚、現在2歳の娘の子育て中。

来日のきっかけは偶然

▶1990年代の中国では、米国に留学するためのビザを取得することは非常に難しかった（現在はビザ取得条件が緩和）。私も米国留学を目指して勉強を続けていたが、日本に帰化した台湾人の父の友人を紹介してもらう機会を偶然得たことから、米国留学前に日本に留学してみよう、という気持ちになり、日本留学を決意した。

▶1998年来日し、1年半の日本語学校を経て、上智大学大学院の経済研究科に進学し、2年間金融や経済数学を学んだ。留学の際には育英会の奨学金を活用した。日本に留学していた中国人として、中国語と日本語が仕事で使えることは当たり前であるが、就職に成功した理由として、英語のレベルが高かったことが挙げられるのではないかなと思う。

ワーク・ライフ・バランスについて

▶夫は同世代ということもあり、「妻が働いている方が自然」と考え、夫は比較的積極的に育児に参画している。中国では、女性が育児をしながら働くのは当たり前前の風潮のため、私自身も出産後に仕事を辞めるといった選択肢は取らなかった。居住区の待機児童問題があり、娘の保育園がなかなか決まらなかったため、育休は1年半取得した。

▶現在はかなり仕事の量も責任も抑えて働いているが、育児が落ち着いたら、もう少し自分の能力を生かせる仕事にチャレンジしたいと思う。

次世代へのメッセージ

▶日本に留学した際に、前述した帰化した台湾の父の友人からのアドバイスもあり、中国人同士で固まることなく、日本人と接していた。中国人だから、という感覚で人脈を広げるのではなく、気が合う人、感覚が合う人と、国籍を問わず付き合うようにしていた。結果的に、そのような人との付き合いが、日本文化に早く慣れることにつながったのではないかなと思う。日本人の友達が増えるにつれ、日本人との付き合い方も理解できるようになり、日本の社会との接点が増えたように思う。仕事上では、日本においては上司の意見はすべて、という風潮があるが、必要な意見は率直に伝え、考えを通す必要があると判断した時には臆せずに伝えるように心がけている。

企業名	三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社
業種	コンサルティング・調査・研修事業等
ウェブサイト	http://www.murc.jp/
住所	〒105-8501 東京都港区虎ノ門5-11-2 オランダヒルズ森タワー

ビビアン マク Vivian MAK さん

Masstige International Development, Company CEO

起業家

中国

香港



プロフィール

1974年香港生まれ。香港の高校、大学に進学後、日本に留学。東京家政大学短期大学で服飾美術を学んだ。1994～95年にパートナーと共に貿易会社を設立。2003～04年に日系企業と合同で中国に工場を設立するが、金融危機前の2008年に売却。現在はブランディング・マーケティング等のコンサルティングを手掛ける。香港在住。

日本に関心もって留学した学生時代

- ▶ 昔から日本のアニメや本などが好きで日本に関心があった。13歳の時に、日本に一人旅したこともある。
- ▶ 香港の高校を卒業後、香港の大学に進学したが中退し、日本の語学学校に留学した。その後、東京の短期大学で服飾美術を学んだ。

日本の経験を活かしてビジネス開始！

- ▶ 香港に戻った当時（1994～95年頃）は日本企業が中国に進出する際に、スタート地点として香港でビジネスを始めることが多かった。そういった日本企業の支援をすることがビジネスチャンスと考え、パートナーと貿易会社を設立した。たまごっちなどの電気製品からゲームセンターのぬいぐるみ、衣料

品などの製品を取り扱っていた。

- ▶ 日系企業への就職も考えたが、日系企業の管理職は日本人、又は男性のみであり、香港人女性として管理職まで出世することは難しいと思い、日系企業には就職しなかった。
- ▶ 香港の日系以外の企業では女性も活躍していたが、日本に留学して得た知識・経験を生かしたいと考え、日系企業を取引相手とする企業を自ら設立することとした。

中国で工場設立するも、その後売却…

- ▶ 2003～04年頃になると、貿易だけでは経営が難しくなり、日本企業と合同で中国に工場を設立した。
- ▶ 2008～09年頃には、中国での人件費の上昇、株価の下降、中国での労働法の改正の兆し等を踏まえ、金融危機勃発前に中国の工場を日本のパートナー企業に売却した。

日系企業を相手とした事業を手掛ける

- ▶ 現在は、ブランディング・マーケティングのコンサルティング等を手がけている。事業内容は、相手先ブランド名での製品製造（OEM）→オリジナルデザインの製品製造（ODM）→オリジナルブランドの製品製造（OBM）→ブランディングと変化してきたが、時代に合わせて事業形態を変えることが重要だ。
- ▶ また、従業員を多く抱えるのではなく、受注した案件ごとに外部の会社に適宜委託したり、ネットワークを駆使して仲間と協業したりしている。資産を抱えないため、会社の負担は少ない。現代は、大規模なオフィス・人員を抱えるという時代ではなく、特に中小企業はこのような時代の流れに柔軟に対応すべきである。

▶ビジネスにおいては、規模に関わらず日本企業は概してスピード感に欠けることも問題である。YES/NOをすぐにはっきり伝えてくれれば次の対応を考えられるのに、日本企業は「検討」の時間が長すぎる。

起業家に対する香港の公的支援

▶現在は、香港政府がデザイン・マーケティング企業を支援するために設立した香港サイエンスパーク内にオフィスを構えている。本施設内にはセミナーホールやミーティングルームが備わっており、中小企業を効率良く支援する仕組みが整っている。香港ではこのように政府による中小企業の支援制度が存在するが、日本政府もこのような公的設備の導入を検討すべきだ。

女性起業家としての苦勞

- ▶一番苦勞する点は体力で、健康管理は重要だ。
- ▶中国本社に工場を設立したが、中国人と香港人ではメンタリティが違うため、コミュニケーションに苦勞した。日系企業はどこにいても日本での価値観を維持し続けるため、上手くいかないことが多いのではないか。
- ▶ワーク・ライフ・バランスについては、香港では通常、男女間で家事を分担するため、家事の負担の点で苦勞したことはない。また、香港は、メイドを雇う習慣があるため、夫婦共働きでも子育ては可能である。
- ▶女性ゆえに苦勞した点として、感情のコントロールの難しさが挙げられる。感情的になって、冷静さを欠く結果、周囲に悪影響を及ぼしてしまうことがあるため、冷静さを保てるよう気をつけるようになっている。

今後のビジョン

▶今後は金銭のためにではなく、社会的意義のある事業に携わりたい。例えば、日本の女性のキャリア

支援につながるビジネス等を考えている。

▶中国に再進出することや、ベトナム、ミャンマーに進出することも考えているが、体力次第である。

次世代へのメッセージ

- ▶日本人は、「女性だから」「何歳だから」「これを専攻したから」と、枠にとらわれすぎである。このような姿勢は、今の時代では通用しない。
- ▶男性・女性それぞれ得意・不得意があるので、男女平等を追求しすぎないほうが良い。女性らしく生きた方が楽な場面もある。
- ▶仕事・家族関係・友人関係とのバランスをとるべきである。「仕事が忙しい」というのは言い訳であり、自分から家族や友達と積極的にコミュニケーションをとらないと、孤立してしまう。
- ▶上記のバランスをとるためには、断る勇気が必要だ。飲み会の誘いに、正直に（デートであっても）理由を言って断ることも時には大切だ。

企業名	Masstige International Development Company
業種	コンサルティング、マーケティング
ウェブサイト	http://www.masstige-intl.com/
住所	Unit 141, InnoCentre, 72 Tat Chee Avenue, Kowloon Tong, Kowloon Hong Kong

イヘオク 李 恵玉さん

デビューコミュニケーションズ株式会社 代表取締役

起業家

韓国



プロフィール

1973年韓国・ソウル生まれ。会社員の父、専業主婦の母のもと、5人きょうだいの3番目として育つ。韓国の大学を卒業後、1996年にLYCOS社の韓国支店に就職。結婚・出産を機に同社を退職後、専業主婦の傍ら専門学校でプログラミングと日本語を学ぶ。その後、2006年に来日してIT系エンジニアとして教育系の広告代理店で働く。2014年に早稲田大学ビジネススクールに入学、在学中に現在のデビューコミュニケーション社を立ち上げる。

ITへの関心と来日の経緯

- ▶ 姉は英語教師、兄はロボット研究者として現在米国で暮らしている。
- ▶ 韓国の大学では経済や経営を学び、1996年にポータルサイトを運営するLYCOS社の韓国支店に就職した。当時は世界的にITバブルが進んでいた時期で、韓国は日本よりもITの展開が進んでいた。
- ▶ 仕事でITに携わるのは楽しかったが、韓国では女性が子供を育てながら働くことは難しく、私自身も結婚して2人の子供を産んだことで今までのポジションや給料を下げられることになった。そこで会社を退職して、その後2年間は専業主婦をしていた。この間は専門学校に通って、JavaやOracleといったプログラミングを学んだ。日本語は専門学校に1

年間通って勉強をした。

▶ ちょうどその時、日本では2002年の日韓ワールドカップを契機にグローバルIT人材の日本への呼び込みを行っており、2006年に来日してIT系の派遣会社でエンジニアとして働くことにした。その後は教育系の広告代理店に5年間勤務して、国内・海外向けのサイトを作っていた。

▶ 韓国では、2000年代に入ってITバブルがはじけ、プログラマーの就職先が限られていた上、元々文系優位社会のためにプログラマーの地位が低かった。そこで自分の好きなプログラミングをもっと活用するために、日本に行きたいと考えた。ただし、当時は日本で3年間働いたら韓国に戻るつもりだった。最初は単身で日本に渡り、1年ごとに子供を1人ずつ日本に呼んだ。

▶ 日本で過ごすことは大変な面もあったが、それでもエンジニアとしてできることは韓国よりも日本の方が多くあると感じた。

ビジネススクールへの進学と起業

- ▶ 40歳を超えたら自分がやりたいことをやろうと考えていた。そこで2014年に早稲田大学のビジネススクールに入学して、アントレプレナーシップ論で有名な教授に師事。起業について学んだ。
- ▶ 研究テーマは関心のあった教育とITを選んだ。日本では、飲食業など、他の分野ではITの活用が進んでいるにもかかわらず、教育では全く進んでいないという問題意識があった。そこで2014年8月に現在のデビューコミュニケーション社を立ち上げた。
- ▶ 自身の子育てを通じて、子供にはそれぞれ個性があることを実感した。そうした個性を無視して、偏

差値で子供を見るのではなく、子供たちの個性に応じた学校選びが重要ではないか。それが子供たちのため、ひいては国のためになると考えている。少子化の時代ではなおさらである。

▶ 起業直後は、昼間は会社で働きながら夜に大学に通って授業と課題をこなした。家では子供たちの食事とおやつも準備をしなくてはならず、睡眠時間が3～4時間しか取れず、大変だった。

外国人が日本で起業することについて

▶ 当初は外国人が日本で起業することはマイナスしかないと思っていたが、今はプラスの面もあると感じる。日本の教育分野でITの活用の遅れなど外国人だから気付く問題点もあった。日本は社会は成熟している分だけ、一部遅れているような点に気付くことができないのかもしれない。

▶ 他方で、外国人が日本で起業のために資金を集めることは日本人よりも何倍も大変である。日本政府は海外から来て日本で起業しようとする人にもっと資金面での補助をして欲しい。現在、東京だけでなく地方でもいろいろな起業支援イベントが行われているが、支援の対象は日本人ばかりである。シリコンバレーでは出資を受ける人の90%以上は米国人以外の外国人である。

将来の目標

▶ 現在、私の会社が運営しているウェブサイト「デビューストーリー」の保護者・生徒の登録者数は1,000人を超えている。関東が中心であるが、今後は日本全国の登録者を増やしたい。また、塾との連携も進めていきたい。

▶ 将来的には、デビューストーリーにAIを活用したい。ITを使って教育の機会を平等に提供して、経済格差を縮めたい。

次世代へのメッセージ

▶ 在留資格（ビザ）はしっかり取って欲しい。場合によっては入念に調べる必要もある。私の経験では、日本政府はエンジニア向けの技術ビザは簡単に与えてくれたが、経営管理ビザの取得要件は非常に厳しかった。

▶ 起業の際はビジネスモデルをしっかり作るべきである。これは起業のリスクを抑えるために重要である。特に外国人が起業する場合は、日本人よりも何倍も入念に準備する必要がある。

▶ 仲間作りを大切にしたい。私は早稲田大学のビジネススクールで多くの日本人の仲間を作った。学校ではぜひ仲間を作って欲しい。韓国人同士の集まりにも時々参加するが、日本で起業しているような人はほとんどいない。むしろ、私自身の起業についていろいろ聞かれることが多い。



企業名	デビューコミュニケーションズ株式会社
業種	IT業、教育サービス業
ウェブサイト	https://www.devviewstory.com/
住所	東京都渋谷区桜丘町28-2 三笠ビル4階



プロフィール

1972年マレーシア・ペナン生まれ。両親、3歳下の弟とペナンで育つ。自動車教習所を経営する父親の勧めで中学時代から日本語を習い日本に関心を持つ。マラヤ大学卒業後、1998年に慶応義塾大学大学院経営管理研究科(MBA(経営管理学修士)プログラム)に入学。MBA取得後、横浜国立大学大学院国際社会科学研究所経営学専攻にて博士号取得。その後、日本で幼稚園・保育施設の運営会社、アジアでのCSR活動支援を経て、2012年、青少年の育成を通じた社会の変革を目指すFirst Penguinを日本で立ち上げる。翌年、会社をマレーシアに移転。マレーシア・ペナン在住。

父に勧められた日本語との出会い

▶ マレーシアでは1980年代から日本企業の投資が増えていた。父がこれからの時代は日本語が有利になると考え、私に日本語の習得を勧めた。それが日本語との出会いである。

▶ 中学2年から通い始めた日本語学校の中国人の先生から、「あなたなら文部科学省の奨学金を得て日本に留学できるのでは」と言われ、日本への留学を目指すようになった。

失敗はうまくいくための「天意」

▶ 大学入学時に文部科学省の奨学金試験を受験したが不合格であったため、マラヤ大学経済学部に入學

した。

▶ 大学在学中に日本語能力検定1級(N1)を取得。20歳の時、マレーシアにて日本語スピーチコンテストで入賞し、日本在外企業協会の招待で初訪日。2年後には国際交流基金の招待で2回目の訪日を果たした。

▶ 大学卒業後、ペナンに工場がある日系企業に就職。在職中に再度、文部科学省の奨学金試験に挑戦したところ合格したため、1997年より慶応義塾大学大学院のMBA(経営管理学修士)コースの研究生になり、翌年正規コースに進学し、MBAを取得した。

▶ 自分は研究者タイプではないと思っていたが、指導教官に影響され、「学問」の道で社会を変えたいと思った。そのため、そのまま慶応義塾大学で博士後期課程に進学しようと思っていたが、試験に不合格となり、文部科学省の奨学金を継続して受けることができなくなってしまった。今思い返すとこの時期が留学中一番辛かった。

▶ そこで、横浜国立大学の博士後期課程に進学、1年間は私費で研究し、2年目からは公益財団法人ロータリー米山記念奨学会の奨学金を受けることができた。私費留学期間中は、学費と生活費を稼ぐため、通訳、ベビーシッターなど様々な分野のアルバイトをした。大変ではあったが、こうした経験を通じて、幅広い業界の知見を得ることができ、今の業務に非常に役立っている。

▶ 今の自分があることは「天意」(天の意思)である。横浜国立大学に進学した際に出会った中国人の友達は、後のFirst Penguinの設立に非常に力になってくれた。同大学で奨学金を受けた米山記念奨学会とは、私がマレーシアの学友会の創設会長になったことで連携が深まり、視野と経験が広がった。慶応義塾大

学の博士課程に進学せず、文部科学省の奨学金を受けなかったことが今の自分を導いてくれたと思う。

社会への貢献の方法を模索して

▶私は、15歳頃から社会に貢献したいと常に思っていた。社会を変えられるのは、より柔軟な考えを持ち、行動ができる青少年であり、青少年に焦点を当てれば社会の問題も解決できると思った。そして教育を通じて社会貢献したいという思いが強くなった。そのため博士号の取得後は、研究者の道を選ばず、ロータリークラブの会員が経営する幼稚園に勤務することにした。まずは実地研修をさせてもらい、後に保育士の免許やキャリアカウンセラー資格(CDA)も取得した。その後、保育施設を運営する会社に転職して、約6年間働いた。

▶その後、香港に本社を置くCSRコンサルティング会社の東京オフィスの社長との出会いをきっかけに、日系グローバル企業のアジア諸国でのCSRプロジェクトに2年間関わることになった。しかし、自分の力ではCSR分野で社会に変革を起こすことができないと悟り、方向転換を図ることにした。

起業と現在の活動

▶2012年に日本で個人事業主として、青少年の育成を通じた社会の変革を目指すFirst Penguinを立ち上げ、2013年9月からマレーシアで法人化した。社名の由来であるペンギンは、通常群れて陸で生活し、リスクを恐れてなかなか海に飛び込むことができない。しかし一度海に出てしまえば、得意の泳ぎを活かして魚を取ることができる。そうした、ジレンマを乗り越え、勇気ある最初の一羽になり、自分の強みを活かして生きていくこと、そして思い切って行動しよう、というメッセージが社名には込められている。

▶現在、従業員は自分のみであるが、理念を共有し一生懸命行動してくれる協力者は10人程度いる。ペ

ナン州の女性問題担当大臣と協議する機会を得たことから、ペナン女性開発公社の育児アドバイザーや地域でのネットワークが拡大した。また、日系企業のCSR顧問にも委任され、産学プロジェクトにも関わっている。

▶現在は、ペナンの名門中高一貫校や私立高等教育機関の信用を得て、青少年の自己認識と異文化理解や国際感覚、コミュニケーションなどソフトスキルのワークショップを実施している。マレーシアのみならず、日本、タイ、ミャンマーなどの大学での講演にも招かれている。

次世代へのメッセージ

▶自己理解が大事。周りに影響されず、自分が信じていることをやってみる。チャレンジしなければ自己理解ができない。行動しないで、妄想しているだけではわからない。だめだったら方向転換すれば良い。執着と情熱とは違う。そして自分と同じようなことを考えている人(like minded)と一緒にいることも重要。

▶「誰かに出会えば幸せになる。どこかの組織に入れば一生保障される」といった考えは頭から外したらいかがか。自分が自分に幸せを与えられるような芯の強い女性になれば、自然と人生のあらゆることは良い方向に導かれるのではないか。

企業名	First Penguin SDN. BHD.
業種	青少年育成、コーチング
ウェブサイト	http://www.firstpenguin-global.com/
住所	Sungai Dua, Penang, Malaysia

マリア ラビナ ペナベル デ Maria Lavinia PENEVERDE さん

Opus Ad.Lucem Inc., CEO

起業家

フィリ
ピン



プロフィール

1970年フィリピン・マニラ生まれ。両親、4人きょうだいの長女として育つ。フィリピン大学卒業後、地元の金融機関に10年間勤務。2002年に文部科学省の奨学金を活用して一橋大学大学院でMBAを取得。帰国後、フィリピンの保険会社に数年勤務した後、研修プログラム事業を行うOpus Ad Lucem Inc.を起業。地元の企業や外資系企業を対象に、能力開発等の研修を実施している。フィリピン・マニラ在住。

フィリピン初のYLP奨学生として日本へ

- ▶両親と4人きょうだいの2番目の長女として育った。家族は特に海外志向というわけではなかったが、私の海外留学を契機にきょうだいも海外留学や就学をすることになった。現在、兄は東京で企業勤務、弟はニューヨークで起業して、経営者になっている。
- ▶フィリピン大学を卒業した後は、マニラの現地銀行に10年間勤務し、投資・信託業務に従事した。
- ▶銀行に勤務しながら、いずれは修士号を取得したいと考えていた。留学先として、アジアの中で東西の文化が融合している日本なら、自身の興味に合致するものを学ぶことができると考えた。
- ▶それまで家族で海外に留学した人はいなかったが、私が日本に留学するときには応援してくれた。

▶来日までは、特段日本に興味があったわけではない。文部科学省が運営するYoung Leaders Program (YLP)でMBA取得するための奨学金を受給することができたことから、日本に留学することとなった。後で知ったことだが、私はフィリピン人で最初のYLP奨学金でのMBA取得者だった。

日本の留学時代

- ▶一橋大学MBAコースは、学生の40%が日本人、60%が外国人という国際的な環境であったため、特段大きなカルチャーショックは受けなかった。
- ▶MBAプログラムでは、競争戦略、組織行動、グローバルリーダーシップなどのビジネスの基礎を学んだ。この時に学んだことを、フィリピン社会に合うように調整し、現在の研修に活かしている。
- ▶一橋大学への留学は、自身の人生の転機となったと感じている。日本語が話せるようにはならなかったが、親切で礼儀正しい日本人や日本の文化、治安の良さに感銘を受け、日本で学んだことをフィリピンで共有したいと考えた。現在は、フィリピンの学生が日本に留学する際の文部科学省のサポートも行っている。
- ▶奨学金の支給条件が「修士号取得後、自国に帰国し、日本で学んだことを自国で活かすこと」だったため、2002年にMBAコースを修了した後は、フィリピンに帰国した。
- ▶帰国後は、フィリピンの保険会社に数年間勤務し、人材育成・研修プログラムの責任者として、研修や能力開発プログラムの専門性を高め、経験を積むことができた。
- ▶その後、米国資本の外部委託事業を手がける企業に転職し、地域マネージャーを務めた。米国マーケッ

トを対象としたビジネスで、米国とフィリピンの時差を利用した、成長中の事業分野であった。

起業のきっかけ

- ▶小さい頃から経営には興味があった。
- ▶フィリピンに帰国後、10年ほど企業に勤務しながら、組織のヒエラルキーに阻まれることなく、教育・開発のような他者の助けとなるような事業を手がけたいと考えるようになった。企業勤務しながら起業の準備をしてきた。
- ▶2013年にOpus Ad Lucem Inc.を起業し、地場企業・外資系企業を対象にトレーニングプログラムを提供している。クライアントは、日系企業や地場企業、地方自治体、大学など多岐にわたっている。
- ▶妹を事務員として正規雇用で雇っているほかは、専門家をプロジェクトごとに起用するというビジネスモデルである。また、自宅をホームオフィスとしており、ミーティングもホテル等で行うため、別途事務所を構えたりはしていない。
- ▶20年近い企業での勤務経験は、会社組織を学ぶことができたという点で非常に役に立っているように思う。

経営者の苦勞

- ▶リスクとは隣り合わせであり、一つ一つのプロジェクトに対し100%の責任を負うというのは、大きな挑戦である。
- ▶起業時には、それまでの貯蓄から資本金を準備したが、ベンチャー企業であるため、資金繰りは常に課題である。コンサルティング事業実施にあたり、自分にとって資金が必要な時と、顧客からの支払い時期にギャップがあるような時は大変である。投資家からの援助を受けられるような魅力的な企業にするために、ビジネスを拡大したいと考えている。また、米国のベンチャーキャピタル（高い成長率を有する未上場企業に対して投資や支援を行う企業）ほ

ど整ったものではないが、2017年にはフィリピン政府から援助を受けられないか検討中である。

- ▶周囲からのサポートという観点では、起業を援助するグループに参加していたことから、メンター等には恵まれている。

次世代へのメッセージ

- ▶変わることを恐れずに、心の声に従うべきである。人生の目的は自分の中にある。
- ▶挑戦して、道を探すべきである。自分の人生は自分の手で意味のあるものにしなければならない。
- ▶日本は留学先として、とても魅力的で、自分も日本での生活を楽しんだので、強く勧める。女性にとっては、日本は、自分探しに最も適した場所であると思う。

企業名	Opus Ad.Lucem Inc.
業種	コンサルティング・研修事業等
ウェブサイト	http://www.opusadlucem.com
住所	-

起業家

起業家
支援

海外
就職

中国

香港

台湾

韓国

タイ

カンボ
ジア

ベトナム

マレー
シア

インド
ネシア

フィリ
ピン

シンガ
ポール

バングラ
デシュ

ネパール

チー ソン ヒ 池 成 姫 さん

株式会社 COAROO 代表取締役

起業家

韓国



プロフィール

1968年韓国・ソウル生まれ。サラリーマンの父親、主婦の母親のもとで育つ。韓国の大学を中退後、日本語の勉強を始める。日本で語学学校に通ったのち、26歳で早稲田大学に入学。卒業後、編集プロダクションに勤め、特許翻訳を中心に翻訳業務に従事する。日本人男性と結婚、2人の子供を育てる。子育ての苦労の経験から、日本のおんぶひもを参考にした「コアルーバッグ」を考案・開発。2010年、株式会社COAROOを起業。OMOTENASHI セレクション2014等の受賞歴がある。

韓国の大学を中退、日本の大学へ

▶ 私は小さな頃から両親に期待され、勉強ばかりしていた。父からはソウル大学に入学することを期待されていた。勉強が嫌いではなかったが、勉強以外のことにも目を向ける余裕が欲しいと考え、別の大学に特待生として入学した。

▶ しかし、期待されていた大学に進学しなかったことから、父と衝突し、大学を中退した。大学を再受験して復帰できると思っていたが、うまくいかなかった。何かを始めなければと考えたとき、専門的なスキルを磨き、「手に職をつけたい」と思い、日本語の勉強を始めることにした。

▶ 韓国の語学学校で日本語を勉強し始めたところ、センスの良さから、日本への語学留学を勧められて

来日した。日本で2年間、語学学校に通った。日本の語学学校を卒業する際、先生に大学進学を勧められ、その後のキャリアを考えた末、日本の大学を受験。26歳からの大学生活だった。

就職先は小さな編集プロダクション

▶ 大学を卒業した時には30歳になっていた。就職してキャリアを積みたいと考え、大学時代にアルバイトをしていた編集プロダクションにそのまま就職。誰かに言われたわけではないが、将来自分で起業することがあるかもしれないという思いがあり、就職にあたっては大企業ではなく、事業全体を見渡すことのできる中小企業を選んだ。

▶ 就職した翌年、勤めていた会社の日本人経営者と結婚。私は、経営のために安定した収益源となる事業の柱を見つけることが必要だと感じていた。自分にできることは何かと考え、外国人としての自分のスキルを活かせる仕事として、翻訳の仕事をついに提案。特許関連の翻訳で成功した。

子育ての経験をヒントに発明

▶ 私には年子に近い息子と娘がいる。長女の妊娠中は、長男を寝かしつけるために、おんぶしながら家の近くを歩き回ったりしていた。また、外出時は荷物が非常に多く、「子育てはこんなに大変なのか」と感じていた。少しでも軽い鞆や、便利なもの、負担がかからない楽なおんぶ紐など、道具にはこだわっていた。既製品で良いものがなければ、自分で改良したり組み合わせたりして使いやすく工夫する習慣は、昔から身に付いていた。

▶ ある日、友人宅にて、おばあちゃんが1本の細い帯で子供を支えておんぶしているのを見てとても驚

き、その機能性が優れていることを直感した。1本の帯で子供を支える方法から活かせることがあるのではないかと、最初はおんぶ紐の特許を出願した。

▶おんぶ紐の特許はうまくいかなかったが、その後「コアルー」バッグのアイデアが浮かび、鞆へと商品カテゴリーを移した。コアルーバッグは、子育てをしながら不便さや大変さを感じているママの助けとして、どうしても商品化して世の中に出したいと考案した当初から考えていた。

▶起業してまもなく、東日本大震災が起こり、事業が軌道に乗るまでの約4年間は本当に大変だったが、子供がいたことで、強くなれたことも大きかった。

▶今は、次世代に残る道具として、コアルーというリュックとショルダーバックの間の商品カテゴリーを確立したいと考えている。

ビジネスパートナーはママ友

▶ビジネスの一番のヒントや人脈は、「ママ友」（子供のお母さん友達）である。幼稚園のママ友には、結婚・出産後に退職し、主婦になった人達が多く、それまでのスキルや経験を活かせる場として、私の活動を応援してくれた。

▶例えば、現在はプロにお願いしているロゴやグラフィックなどの作成も、最初は元グラフィックデザイナーのママ友が作った。商品デザインも、みんなで意見を出し合っている。ママ友とは、子育ての合間に集まって打ち合わせをしている。



様々なかけ方ができるコアルーバック

次世代へのメッセージ

▶事業を興すことは、ひ弱な自分のままではできない。大変ではあるが、だからこそ楽しい面もある。起業する人には、たくましく、素直に、自分らしく、ということをお忘れしないで欲しい。私自身、どんな人やどんな物が好きかなど、事業を通して自分の「好きなもの」が見えてきた。好きという気持ちがあるから、続けられるし、自信が持てる。起業を、自分らしさを見出せるプロセスにして欲しい。そうすれば、失敗しても必ず後に残るものがある。

▶気を付けないといけないのは、趣味と起業は全く違うということ。起業は、周りの人を巻き込んでしまう。また、起業は頭が良いだけでは、進めない。コアルーのようにこれまでにない新しいカテゴリーを開拓する場合は、ビジネス成功の見込みを最初から持つことはできない。助成金や補助金など様々な支援制度を活用し、「結果を出す」ということが求められる。

企業名	株式会社COAROO
業種	コアルーバッグの企画・生産・販売
ウェブサイト	https://www.coaroo.co.jp/
住所	東京都武蔵野市吉祥寺本町2-34-12-301

ジンタナ ポーン ラック サ マ ニ ー Jintana PORNRAKSAMANEE さん

Edu Park Co.,Ltd., Cosme Park Co., Ltd. Glasel Grand Co., Ltd., President

起業家

タイ



プロフィール

1965年タイ・ナコンナヨック県生まれの華僑3世。父の農業販売の事業の立ち上げのために東北部のコンケンに引っ越し、カトリック系の女子高に進学。高校卒業後、日本に渡り、文化服装学院で学ぶ。タイに帰国後、バンコク伊勢丹の立ち上げに携わったのち、化粧品輸入会社を経て、1社目の化粧品及び容器の生産・輸出会社を起業。学習塾のフランチャイズ事業で起業。2016年には3社目の化粧品容器販売会社を起業した。現在は地方の貧困な学生達へのチャリティ事業などにも関わる。1女1男の母。タイ・バンコク在住。

来日のきっかけは劣等感

▶タイ・ナコンナヨック県で生まれ、コンケン県で中学まで育ったが、バンコクにある女子高等学校に進学した。同級生はみな優秀で、私は田舎から出てきたため勉強のレベルが低く、リーダーシップも持てない学生だった。

▶高校の同級生のほとんどが名門チュラロンコン大学に進学する中、私は第三言語として日本語を学びたかったため、日本に留学した。

タイの伊勢丹の立ち上げに関わる

▶日本で日本語学校と文化服装学院で学び、4年間滞在した後、タイに帰国した。タイでは、バンコク伊勢丹の最初のタイ人職員として事業立ち上げのた

めに採用された。日本人駐在員の通訳や事務サポートのほか、厳しい商談も相当数こなした。楽しい時間ではあったが、ビジネス交渉は難しく、プレッシャーは大きかった。毎日泣いてストレスを発散していた。

起業のきっかけは人の縁

▶バンコク伊勢丹を退職後は、化粧品の輸入会社に勤務して化粧品販売に従事したり、タイ・日本語の通訳業などをしていた。日本の化粧品の輸入するための手続きを依頼されたことをきっかけに、36歳の時に、1社目の化粧品容器を輸出する会社Cosme Park Co., Ltd.を設立した。事業は大成功し、大きな収益を上げた。

▶その後、42歳の時に、2社目のEdu Park Co., Ltd.社を設立し、教育ビジネス（数学・科学の教育サイト運営や国内学力調査）の事業を始めた。同教室は全国で145教室に広がっている。CSR活動にも力を入れており、学校に本や、ゲーム形式の数学教材も寄付している。これらの活動が評価され、教育に関する賞を多数受賞した。

▶2016年には、3社目となるGlasel Grand Co.,Ltd.を設立し、化粧品容器を販売している。

人生のどん底を味わったことが転機に

▶28歳の時にタイ人と結婚し、長女を出産したが、娘は自閉症と診断された。その頃は、事業も上手くいかず、貯金も少なく、子供にも手がかり、父が死去するなど辛いことが続き、人生がうまくいかないことに、毎日泣いていた。

▶昔は傲慢な行動をとっていたこともあったが、娘に障害があると分かった時、お金より大切なものが

あると気づき、人生観がガラッと変わった。

▶娘の世話をするため、当時勤めていた化粧品会社を辞めて、子供を連れて2か月ほど全国を旅行をして回り、娘と一緒にいる時間を作ったところ、気がつくやうに娘の障害がなくなっていた。それまで、仕事仕事と忙しくしており、娘と十分に会話しなかったため発達が遅れてしまったようだった。今思えば、もし医師が自閉症の診断をしなければ、自分の価値観は変わらなかつたらうと思う。今では医師に感謝している。

教育への思い

▶高校の時、成績が悪いことで友人から侮辱されたことには感謝している。その時の経験から、貧しい子供にも教育の機会を提供したいという思いが生まれた。

▶タイでは教員は恥ずかしい職業という意識があるが、良い先生は、子供の人生を変えることができる。自分の子供には事業を継がせたくない。自分の好きな仕事をして欲しい。

次世代へのメッセージ

▶女性が社会や企業で活躍していくにはチャレンジがたくさんあります。もしチャレンジして失敗に終わっても、その次を考えれば良いのです。失敗しても良い勉強になります。次はもっとうまくいかもしれません。

▶人脈があると良いです。人脈があればいろいろ勉強させてもらえるし人脈を広げるためのノウハウ本もいっぱいあります。

▶人が困っていたら助けてあげることが必要です。「情けは人のためならず」の精神で損得で動かず、すべての人に思いやりを持って接すること、これが起業人として一番大切だと思います。

▶どんな質問にも答えられるようにスタッフ以上に勉強をし、スタッフの疑問を解消できるように準備

しておくことが大切。本や雑誌、メディアから情報を得ること、成功した人と会話をしたり、自己研鑽、自己啓発に励むことも大切です。

▶スタッフにモチベーションを持たせて自分自身がやりがいを持って楽しく仕事をしてもらえるようにしましょう。できるだけスタッフのロールモデルになれるように努力し、自分を高める趣味をもって何でもチャレンジするよう心がけましょう。



企業名	Edu Park Co., Ltd. Cosme Park Co., Ltd. Glasel Grand Co., Ltd.
業種	教育業、化粧品、容器製造販売業
ウェブサイト	www.edupark.co.th
住所	3 Soi 23, Chaloe Phrakiat Ratchakan Thi 9 Road, Nongbon, Prawet, Bangkok, 10250 Thailand

起業家

起業家
支援

海外
就職

中国

香港

台湾

韓国

タイ

カンボ
ジア

ベトナム

マレー
シア

インド
ネシア

フィリ
ピン

シンガ
ポール

バングラ
デシュ

ネパール



プロフィール

1953年フィリピン・マニラ生まれ。両親、4人きょうだいの3番目として育つ。高校在学中の15歳の時に来日。16歳で上智大学に入学、飛び級を経て19歳で大学を卒業。日本人男性と結婚し、数年間日本で過ごした後、フィリピンに帰国。父親の旅行代理店を引き継ぎ、旅行関係業に40年以上従事する。フィリピン人日本私費留学生協会の活動にも参加している。2男2女の母。フィリピン・マニラ在住。

初めての日本留学とカルチャーショック

▶ 私の父は日本留学を経験したことがあり、また父の友人がMoral Re- Armament (MRA、道徳再武装) という国際平和活動に参加していたことから紹介を受けて、高校在学中の15歳の時、小田原のMRA国際移動学校の1期生として1年間日本に留学した。

▶ 日本に行くことをとても楽しみにしていたが、いざ来てみると、カルチャーショックが大きかった。初日のホームステイ先の朝の食卓で、食べ物だけでなく、周りの人々も環境もまったく異なることに気付き、今後の生活に不安を覚えて泣いてしまった。しかし、学校の友人達が温かく迎えてくれたことが、新しい環境への適応を助けてくれた。

16歳で上智大学に入学、19歳で卒業

▶ MRAのプログラム修了後、フィリピン国内で大学進学を目指した。しかし、高校の卒業証書が米国の教育機関が発行したものであったため、フィリピン国内の大学の受験資格を得られなかった。そこで、上智大学国際学部への進学を決めた。

▶ 大学の主専攻は国際学、副専攻は極東研究で、すべて英語の授業だったことが良かった。当時の国際学部の授業は夕方から夜間に開講されていたため、昼間はアルバイトで2歳前後の日本人の子供達に英語を教えていた。

▶ 大学では日本語も勉強した。先生は、高齢の女性で、非常に厳しく、英語が一切話せない人だった。悪い言葉を使ってはいけないという教育を受けたことを今では感謝している。また、当時は英語を話せる日本人が少なかったため、「日本語を話さねばならない」というプレッシャーがとても強く、すぐに日本語を覚えられた。日本語は、理解すればするほど難しく、今でも学ぶことがたくさんある。大学は3年半で卒業することができた。

フィリピンで会社経営と日本語教育

▶ 父は1971年に旅行会社を設立し、母と兄も経営に参加していた。私も大学卒業後はフィリピンに帰国し、その事業を手伝った。1973年からは旅行会社の運営を父から継承した。現在は私の長女が3代目として事業を継いでいる。

▶ 旅行代理店の手伝いをする一方、1973～77年、日本大使館が主催するフィリピン人のための日本語教室などで日本語を教えていた。生徒は高校生からビジネスパーソン、高齢者まで幅広く、とても楽し

かった。

▶ 会社は、フィリピンで創業したフィリピンの会社であったが、私の日本でのあらゆる経験が、日本の顧客やビジネスパートナーとの関係づくりに役立った。

▶ 経営者として苦労した点は、人材育成である。1980年代はフィリピン人スタッフのうち、日本に訪問したことがある人は皆無で、日本の企業や日本人が求めるサービスの質を経験する機会がなかった。日本の顧客が満足するレベルのサービスをどう教育するかという点に苦労した。

国際結婚と日本での子育てで苦労

▶ 大学生時代に出会った日本人男性と、1977年に結婚した。1970年代の日本では、国際結婚は少なかった。私の両親も、夫の母も国際結婚には反対していた。当時は、フィリピン人と日本人の偽結婚が多かったことから、日本の入国管理局に結婚を疑われたこともあった。

▶ 結婚後、東京都内の夫の実家で義母と同居しながら長男を育てた。この頃、大きなカルチャーショックを感じていた。留学生活は、自分の意志が重要だが、結婚生活では、近所の人々や親戚の方との付き合いなどが非常に重要で、それが大変でもあった。日本語の会話での誤解も多く、苦労した。

▶ 長女の出産を機に一家でフィリピンに移住することになった。フィリピンでの家族生活は、全くもって新鮮な体験だった。メイドが子供の世話をしてくれるほか、家族が子育ての支援をしてくれたため、共働きをすることができた。夫はPTA活動や学校行事と一緒に参加するなど、家事や育児に協力的で、とても感謝している。

▶ 結婚、特に国際結婚は、毎日がお互いを理解し、譲り合い、心を開くというチャレンジだと考えている。お互いを個人として尊重することや互いの文化を尊重することがとても重要である。

次世代へのメッセージ

▶ 若い時から、自分の夢や将来について両親と話すことはとても大事。あなたのお母さんやお父さんが何と思うだろうかと躊躇しないで。あなた自身が、何かに情熱をもって、目標に向かって進むことが大事なのだから。

▶ 社会や周りの人がいうことを気にしすぎてはいけない。でも、人の経験や英知には耳を傾けて欲しい。

▶ オープンマインドでいて欲しい。何より大切なことは、「あなた自身を愛すること」。あなた自身を愛してさえいれば、他のことはきつとうまくいく。

▶ 次世代の皆さんに、次の言葉を贈ります。

▶ CARPE DIEM: ラテン語で「感謝の気持ちを持って生きなさい、あなたをこの世にもたらした両親に感謝しなさい」という言葉

▶ BE HAPPY and BE CONSIDERATE to others: 「幸せでいなさい、そして他者に思いやりを持ちなさい」という言葉

企業名	Star Travel Inc.
業種	旅行代理業
ウェブサイト	-
住所	305 GC Corporate Plaza 150 Legaspi St. Legaspi Vill. Makati City, M.M., Philippines 1229

経営者

起業家
支援

海外
就職

中国

香港

台湾

韓国

タイ

カンボ
ジア

ベトナム

マレー
シア

インド
ネシア

フィリ
ピン

シンガ
ポール

バングラ
デシュ

ネパール

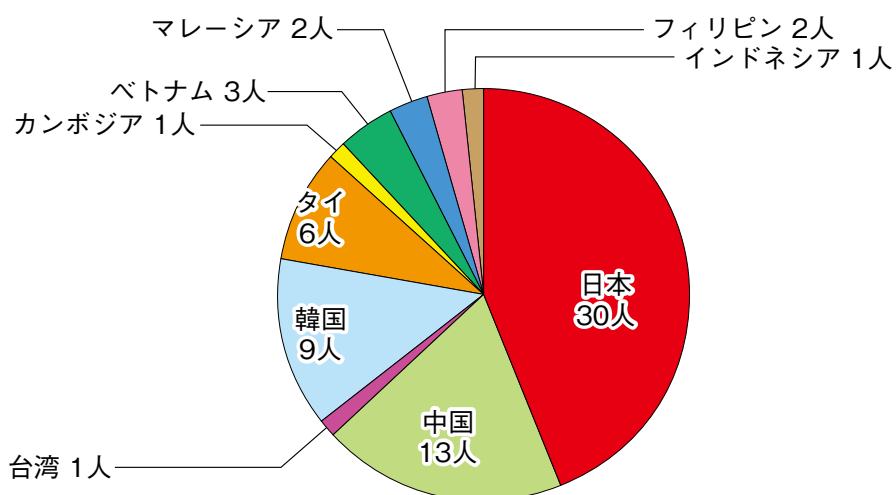
第2部

輝く女性たちの多様な生き方から
得られるヒント

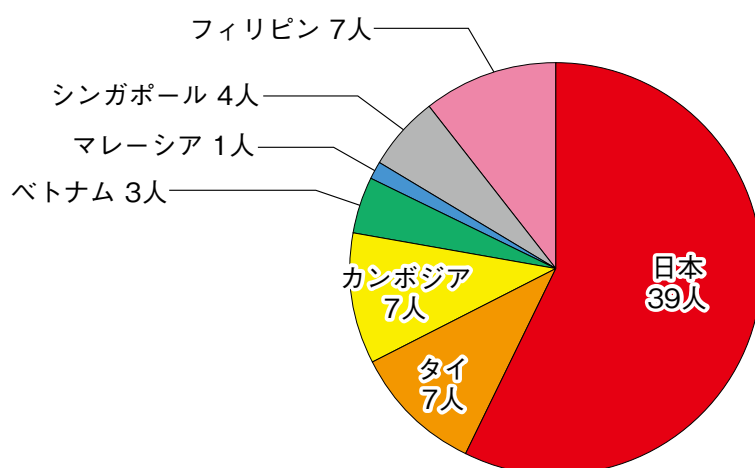
本報告書の第1部では、アジア・太平洋地域で活躍する68名の架け橋女性の具体的な生き方・働き方を事例集として取りまとめたが、こうした中から、様々なヒントを得ることができる。第2部では、これから起業を目指したり、アジア・太平洋諸国の架け橋として活躍を目指したりする人たちの参考となるよう、68名の女性たちの共通点、困難の乗り越え方、ワーク・ライフ・バランスを実現するための工夫などをまとめている。

I 架け橋女性（全68名）の概要

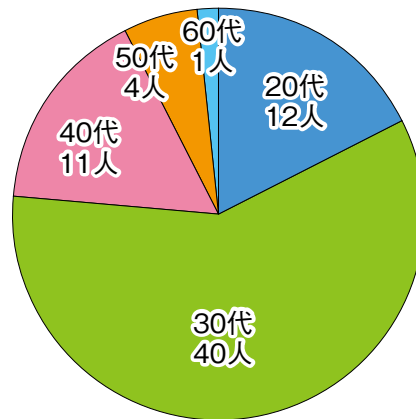
1. 出身国・地域



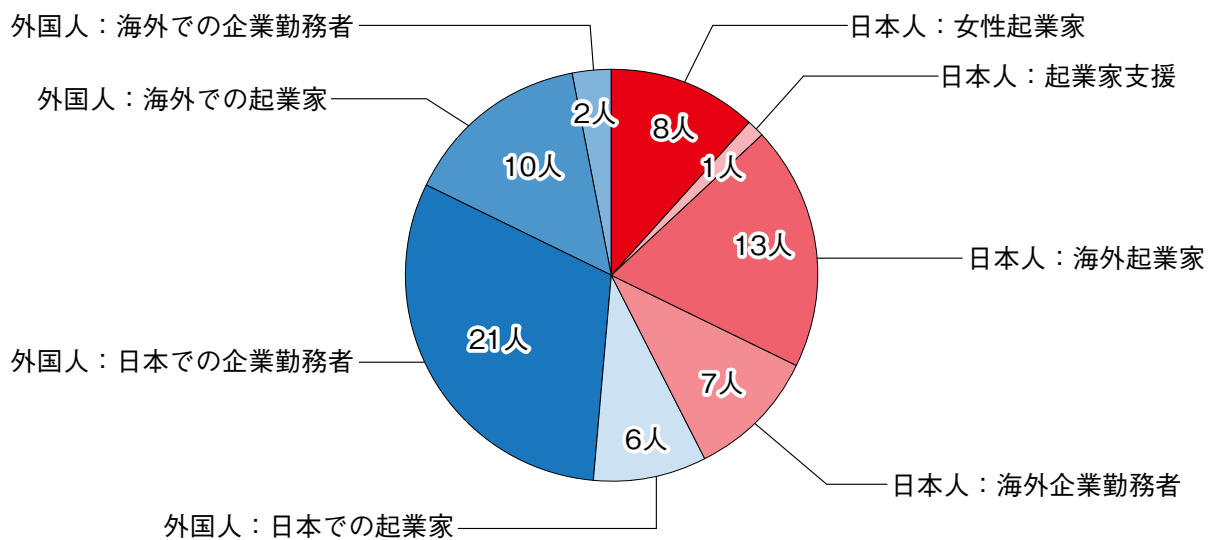
2. 現在の居住地



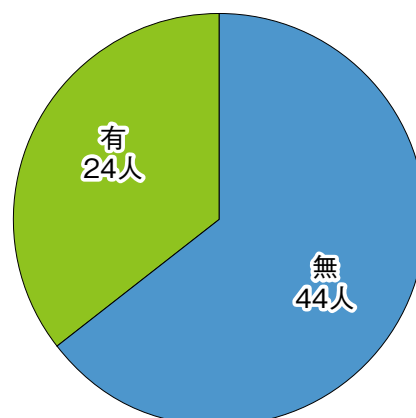
3. 年齢構成



4. 就業属性



5. 子供の有無



Ⅱ 輝く女性たちの成功要因分析

本節では、1. 働き方、2. ワーク・ライフ・バランスを実現するための工夫、3. 国を越えた生き方のヒント、の3つに分け、共通点やそれぞれの状況をまとめた。

1. 働き方では、68名の女性たちを以下の2つのグループに分けている。

- (1) 起業家の女性たち
- (2) 国を越えて就労した女性たち

その上で、それぞれのグループごとに、下記の3つのテーマについてまとめた。

- ① 起業、又は海外就労のきっかけ
- ② 共通して見られる特徴
- ③ これまでに直面した課題と、それをどのように乗り越えたか

2. ワーク・ライフ・バランスを実現するための工夫

3. 国を越えた生き方のヒントでは、68名の女性の様々な工夫やアドバイスを整理している

1. 働き方

(1) 起業家の女性たち

① 起業のきっかけ

きっかけ	詳細
【日本での起業】 日本の企業慣行や社会・制度に対する疑問から、自分が望む環境を求めたため	<ul style="list-style-type: none"> ■ 長時間労働等、日本の企業慣行に馴染めなかった ■ 出産後の仕事の継続、企業内でのキャリアアップが困難だった ■ 企業での勤務形態が子育て期間には負担だった ■ 家族と長い時間一緒にいられる環境で働きたかった ■ 専業主婦になった後、再就職することができなかった
【アジア・太平洋地域での起業】 国際協力に関心があったから	<ul style="list-style-type: none"> ■ 国際協力に関心があったが、支援をするような国際機関に就職するよりも、雇用を生み、地域に利益を還元するビジネスをしたいと考えた ■ ビジネスとして、踏み込んだ途上国支援を実施したかった
欲しいと思ったサービス・商品がなく、自分で提供しようと思ったから	<ul style="list-style-type: none"> ■ 海外就職をしようと思ったときに、情報がなかった ■ 質が高くデザインに優れた製品がなかった ■ 自分で人の生活に変革をもたらす技術開発をしたかった ■ 社会貢献とビジネスを両立させている既存の事業が見つからなかった ■ 日本にはあるがその国にはないサービスや商品を提供したかった ■ その国の情報が少なく、情報発信したかった
起業家と知り合って起業が身近になったから	<ul style="list-style-type: none"> ■ 仕事の取引先にベンチャー企業の創業者がいて、起業を身近に感じるようになった ■ 事業の立上げ等を手伝っていて、自分もサービスを提供してみたいとなった ■ 「自分で事業をする」という発想は全くなかったが、周囲から起業の話聞いて「そういう世界があるのか」と気付いた
企業勤務に不満を覚えたから	<ul style="list-style-type: none"> ■ 企業勤務では、重要な意思決定をできないなど、物足りなさを覚えた ■ 自分の仕事が社会に役立っている実感がなかった
知り合いに勧められたり、別のことをしていたら結果的に起業することになった	<ul style="list-style-type: none"> ■ 知り合いに起業してみてもどうかと勧められた ■ 起業したくて何かをしたというより、別のことをしていたら起業した方が良いということになり起業した
起業時に利用した制度	<ul style="list-style-type: none"> ■ 民間の起業塾への参加 ■ 自治体・政府の起業支援セミナー ■ 政府系金融機関の資金支援 <p>※制度を利用していない女性も多い</p>

②共通して見られる特徴

特徴	詳細
長く働きたいと考えている	<ul style="list-style-type: none"> ■ 母や祖母等、身近に働く女性がいたことから、子供の頃から手に職を付けるなどして長く働きたいと考えていた
良いメンター・パートナーを見つけている	<ul style="list-style-type: none"> ■ メンター・アドバイザーが身近にいる ■ 幅広いネットワークやコネクションを持っている
事業の拡大よりも、生活と両立できるモデルを模索	<ul style="list-style-type: none"> ■ 事業の拡大や収益の大幅な増加よりも、子育てやプライベートとの両立が可能な規模での活動を望む ■ 事業の差異化や継続性に重きを置く
仕事とプライベートが明確に分かれていない	<ul style="list-style-type: none"> ■ ワーク・ライフ・バランスを求めて起業し、子供のそばで仕事をしている ■ 「好きなことを仕事に」し、仕事とプライベートが混ざり合って明確に分けることができないが、好きなことをしているので苦にはならない
行動力がある	<ul style="list-style-type: none"> ■ 綿密な事業計画・資金計画等を準備したケースは少数 ■ まずは行動し、走りながら考えたというケースが多い

③これまでに直面した課題と、それをどのように乗り越えたか

課題	詳細
様々な経済的リスク（資金難・経営難）	<ul style="list-style-type: none"> ■ 起業後、見通しが甘くすぐに資金難に陥り、借入を増やしたが、クライアントの獲得のため、費用の掛からない方法での広報活動に注力し、事業が軌道に乗った ■ 経験が浅く事業が失敗したが、事業転換を行い、軌道に乗せることができた ■ ビジネスの仕組みの甘さや、家事・育児との両立が難しく一度失敗をしたが、その経験を糧に再起して成功した ■ 多様なクライアントを持ち、タイプの違うビジネスにも対応できるようにしておく ■ できるだけ多くの資金調達方法（政府系金融機関、政府や自治体の補助金、ベンチャー・キャピタル、投資家、クラウドファンディング等）を持つ
起業のビジネスパートナー、従業員、クライアント等とのトラブル	<ul style="list-style-type: none"> ■ できるだけ信頼できるパートナーを見つける ■ パートナーに任せ切りの経営をしない ■ パートナーとはトラブルになりやすいが、完璧に合う人などいないので、合わない人でも議論を避けずに、目指すところを共有する ■ 日本人と海外の人の価値観の違いを理解するように努め、パートナー・従業員・クライアントの不満をためないように、会社のビジョンを説明したり、できるだけコミュニケーションを密に取ったりするようにする ■ 従業員の採用の際にインターン制度を取入れる
女性経営者としての孤独・迷い	<ul style="list-style-type: none"> ■ 経営者として「上に立つ」という感覚ではなく、自分の得意なところに注力し、不得意なところを得意な人に任せるようにする ■ 自分ですべてを行うのではなく、数値や戦略を現実的に考えたり、組織作りや会社を安定的に回す手助けをしてくれる男性の力を借りることも重要 ■ 女性が仕事でうまくいくと、夫が面白くないと感じたり寂しさを感じたりして、関係が悪化したり離婚したりするケースもあるので、家庭では相手のアドバイスを良く聞き、時には頼ることも必要

(2) 国を越えて就労した女性たち

①海外就労のきっかけ

きっかけ	詳細
海外への憧れ	<ul style="list-style-type: none"> ■ 子供や学生の頃から外国語や海外に興味があり、海外で働くことを目指していた ■ 海外旅行や留学、仕事等で海外に縁ができた結果、その国を好きになり、住みたい・働きたいと思うようになった <p>【海外出身で日本で就労】</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 日本の文化（歴史、アニメ、自然等）に憧れて留学し、日本の企業勤務経験が積みたかった ■ 日本に対して良いイメージがあった ■ 同じアジアの国ということで文化的な違いが少ないと思った
地理的な近さ	<ul style="list-style-type: none"> ■ アジア諸国・地域と日本の距離が近いとため、帰国しやすく、両親の承諾を得やすい
家庭の事情	<ul style="list-style-type: none"> ■ 国際結婚 ■ 配偶者の海外転勤等、海外への移住
自分が望む環境を求めて海外へ	<p>【日本出身で海外で就労】</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 日本の就職活動に疑問を感じ、海外の就職を目指した ■ 日本では当たり前の長時間労働・通勤ラッシュなどをせずに働きたかった ■ 生まれる国は選べなくても死ぬ国は選べる <p>【海外出身で日本で就労】</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 出身国・地域では、就職が日本以上に困難であったりキャリアが限られたりするため、海外に出た ■ 海外で働いた方がキャリアアップしたとみなされる
利用した制度	<p>【日本出身で海外で就労】</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ワーキング・ホリデービザの活用（特に20代前半） ■ インターン制度を利用し海外に渡ってから、その国での生活や就職が自分に合うかどうかを確認した <p>【海外から日本への留学】</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 文部科学省の奨学金制度、大学の奨学金、又は学費免除・減免制度、民間財団の奨学金制度 等

②共通して見られる特徴

特徴	詳細
多様性や柔軟性を持つ	<ul style="list-style-type: none"> ■ 外国人としての視点を持ちながら、日本やその国の価値観を受容している ■ 頑なではなく状況に応じて臨機応変に、柔軟に対応している
前向きで行動力がある	<ul style="list-style-type: none"> ■ 留学時、就職時の困難に直面しても、解決策を探り、前向きに対応策を検討し、実践してきた ■ 語学の勉強のみならず、専門性やノウハウの習得、ネットワークを広げるなどの行動力がある ■ 失敗から学ぶ、とりあえずやってみる、食わず嫌いにならない ■ 日本人・その国の外国人問わず、広く交流し、友人ネットワークづくりを行っており（サークル、アルバイトなど）、日本やその国の習慣、価値観、常識を知る、語学習得の機会としている
【日本人で海外就労】 アジア地域では女性が働きやすいと感じている	<ul style="list-style-type: none"> ■ アジア地域では、日本よりも女性が働いている割合や管理職の割合が高く、ベビーシッター等が使いやすい国が多いことから、日本に比べ女性が働きやすいと感じているケースが多い ■ ただし、同時に女性だからという甘えは許されず、出張も含め男女同様の責任が求められる

③これまでに直面した課題と、それをどのように乗り越えたか

特徴	詳細
海外生活での孤独感	<ul style="list-style-type: none"> ■ 学生であればアルバイト、サークル活動、ボランティア活動、社会人であればボランティアや子供の活動など、学校や会社以外の様々なネットワークや仲間を作っておく ■ 主要都市のみならず、地方にも足を運び、その国のことを良く知る ■ 様々なことに臆せず挑戦し、人との関わりを持つ ■ 留学生・外国人同士で固まらず、気が合う人、感覚が合う人と、国籍を問わず付き合うようにする
価値観の違い	<ul style="list-style-type: none"> ■ 自分の価値観とその国の人々との価値観が違うことを認め、できるだけ住んでいる国の人々の価値観を尊重する ■ 相手の行動が理解できない場合も、なぜそうなっているかをきちんとコミュニケーションする
【海外出身で日本で就労】 日本滞在の難しさ	<ul style="list-style-type: none"> ■ 日本では英語を話せる人が少なく、役所の手続き、電話の契約等、生活を始めることが難しいため、サポートがあると良い ■ 住宅を借りる際の保証人を見つけづらいが、現在は保証人協会などが利用可能
【海外出身で日本で就労】 日本での就職活動	<ul style="list-style-type: none"> ■ 日本語がほぼ完璧にこなせることのほか、英語のレベルアップが必要 ■ 母国への帰国を尋ねられた場合は、「今のところは、帰国する予定はない」と答えるなど、面接官の不安を払拭するような回答を行う ■ 「留学生受入可能」とはっきり明示する日本企業は少ないが、外国人の従業員の人数や割合などの情報収集をしておくことが必要 ■ 本当に日本で働きたいならば、3～4社落ちたくらいでは諦めないことが大切
【海外出身で日本で就労】 日本企業で働く際のトラブル	<ul style="list-style-type: none"> ■ 「日本らしいやり方」をきちんと習得し実践すること（日本の企業のルールは細かく、数も多い） ■ 上司の意見はすべてという風潮があるが、必要な意見は率直に伝え、考えを通す必要があると判断した時には臆せず伝えるように心がける ■ 日本人の「本音と建前」「発言しない」「断言を避け、曖昧な表現が多い」「慣例・前例の意義を考えずただ継続しがち」といった特質を理解し、仕事や付き合いをする必要がある

2. ワーク・ライフ・バランスを実現するための工夫

工夫	詳細
自分の働き方を変える	<ul style="list-style-type: none"> ■ 出産前は時間を気にせず働いていたが、出産後は仕事の時間を決め、残業をしないように工夫 ■ 育児期に「休む」か「仕事」かの二択ではなく、子供のそばにいなから仕事をする中間の選択肢が欲しいと思い起業した
夫や家族、近所の協力を得る	<ul style="list-style-type: none"> ■ キャリアと家庭のバランスを取るためには、自分の夢と情熱を支え、幸せと成功を願ってくれている人と結婚することも重要 ■ 育児期には、自分や夫の両親を頼る ■ 夫と家事・育児を分担する。国によっては、男性が家事・育児を積極的に行うのがスタンダードな場合もある ■ 国によっては、近所の人々が様々なことを気にかけてくれ、地域の助け合いが色濃い地域もある
メイド、ベビーシッターなどのサービスを活用	<ul style="list-style-type: none"> ■ 託児施設やベビーシッターを活用する ■ 特に、アジア諸国においては、費用が安いこともあり、メイドやベビーシッターを活用するなどして、家事や育児の負担が軽減するような工夫をしているケースが多い

工夫	詳細
100%を求めない	<ul style="list-style-type: none"> ■ それぞれに100%を求めず、60～70%を全て継続することで、仕事、家庭、趣味等を両立し、継続できる
女性のライフサイクルに配慮する	<ul style="list-style-type: none"> ■ 女性は子育て等のライフサイクルを考え、一生チャレンジし続けたり、頑張り続けるのではなく、時には休む時期があってもいいことを認識しておく ■ 仕事と家庭のバランスは、ライフステージによっても、個人の価値観によっても変わるので、そこに正解はない
周りの人に頼り、女性であることを楽しむ	<ul style="list-style-type: none"> ■ がむしゃらに働き、1人で頑張り続けるのではなく、周りの人に得意な作業を任せたり、家族や夫にうまく頼ったりする ■ 女性であることを楽しみ、仕事にも活かすようにする

3. 国を越えた生き方のヒント

工夫	詳細
海外で生活することや働くことは思っているほど難しくない	<ul style="list-style-type: none"> ■ ワーキング・ホリデー、インターン、現地採用、留学時のアルバイト（所定のビザが必要な場合もある）等様々な方法がある。一度現地に足を運び、自分に合っているかどうかを試してみると良い
生き方・働き方の多様性を認識する	<ul style="list-style-type: none"> ■ 日本に住んでいると、「大学卒業後は1つの企業に長く勤務し、結婚し子育ても両立させなくてはならない」という1つの選択しかないように思いがちであるが、海外に目を向けてみれば、それ以外の選択肢があることに気づき、気分が楽になる場合もある ■ 幸せの基準は個人個人で違うため、何をもって自分が幸せと思えるか、早くに見出すべき。他人の評価で決めてしまうと、一生幸せになれない ■ 成功のパターンは1つではない
できるだけ行動し、発信する	<ul style="list-style-type: none"> ■ 考えてばかりではなく、またインターネットに依存した情報収集ではなく、「行動してみる」ことが時には必要 ■ 周りの人にやりたいことを発信する（相談する）ことで道が開けることも多い
自分を良く見つめる	<ul style="list-style-type: none"> ■ 自分が何をしたいのか、自分はどんなことが向いているのか、自己理解を徹底的にすることが必要。自己理解がないと、進む道に不安を覚えてしまうためである
自分の強みを見つける	<ul style="list-style-type: none"> ■ 1つの「やりたいこと」を見いだせず悩みを感じる人がいるが、こういう人は、様々なことに興味を持つことや多様な経験から、創造的でイノベティブな人材として社会に貢献できる ■ 人と違うところは魅力になる。違うところに自信を持つ
語学・コミュニケーション能力を磨く	<ul style="list-style-type: none"> ■ ビジネス上では英語のスキルは必要で、英語ができるかどうかで顧客の獲得や就職といったチャンスの掴み方が変わることもある。流暢でなくとも、伝えよう、理解しようという熱意は持ち続けるべき ■ 英語ができる人も多いため、英語だけでできれば良いというわけでもない。英語以上の何かが必要 ■ 複数の言語ができることが強みになる ■ 英語が得意でなくとも、現地語を磨き、ビジネスで役立つ方法もある ■ アジア地域の英語が母語・公用語でない国においては、現地の人にとっても英語は外国語であり、一生懸命こちらの話を聞いてくれる。そのため、英語が母語の国・地域よりも頑張りすぎなくて良い一面もある

■参考サイト

全国事務局ポータルサイト（わたしの起業応援net）
（女性起業家等支援ネットワーク構築事業）：
<http://joseikigyo.go.jp/>

女性の起業支援のため、地域の金融機関や創業支援機関、先輩女性起業家等を中心とした女性起業家等支援ネットワークを形成し、女性の多種多様なニーズに応える支援環境を整備。



地域創業促進支援委託事業（創業スクール）：
<http://www.sougyouschool.jp/>

全国で「創業スクール」を開催し、創業予備軍の掘り起こしから、起業・創業に関する基本的知識・スキルの習得、ビジネスプラン策定までを支援。平成28年度は136コース中、「女性起業家コース」を23コース実施。（平成28年11月現在）



女性向け小口の無担保・無保証創業融資（日本政策金融公庫）
https://www.jfc.go.jp/n/finance/sougyou/pdf/woman_shinsogyo_150220.pdf

女性の小口創業支援のため、300万円以内に限りて雇用の創出や経験を問わず、原則として無担保・無保証融資の対象とする特例を平成27年2月16日より実施。



第3部

国際シンポジウム
アジア・太平洋 海を越えて活躍する
先輩女性たちの魅力
～起業家と企業人の世界から～

結果概要

国際シンポジウム アジア・太平洋 海を越えて活躍する先輩女性たちの魅力 ～起業家と企業人の世界から～

(1) 開催日時・場所

日時：2016年11月23日（木・祝）

場所：新宿・京王プラザホテル

(2) 概要

本シンポジウムは、「アジア・太平洋輝く女性の交流事業」の一環として開催され、我が国とアジア・太平洋諸国において活躍している国内外の「架け橋女性」の活躍に焦点を当てたもの。本年度は、起業、企業勤務等における活躍の実態、アジア・太平洋諸国と日本の両方での経験から感じた魅力や今後の活躍における課題等について明らかにするために、32名の「架け橋女性」を招聘し、シンポジウムを開催した。また、架け橋女性の他に、一般参加者52名、関係者約20名も参加し、国際交流を通じてネットワーキングを行った。





プログラム

13:00 ~ 13:05	開会挨拶（ビデオメッセージ） 加藤 勝信（内閣府特命担当大臣（男女共同参画）、女性活躍担当大臣）
13:05 ~ 13:10	本事業について 矢島 洋子（三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社 女性活躍推進・ダイバーシティマネジメント戦略室長）
13:10 ~ 13:40	基調講演『未来を創る仕事～Entrepreneurship aimed at solving social challenges～』 奥田 浩美 氏（株式会社ウィズグループ 代表取締役）
13:40 ~ 14:40	パネルディスカッション①『女性の多様な働き方について』 パネリスト ・奥田 浩美 氏（株式会社ウィズグループ 代表取締役） ・白木 夏子 氏（株式会社HASUNA 代表） ・濱田 真里 氏（株式会社ネオキャリア海外事業部 編集ディレクター、ABROADERS編集長、なでしこVoice代表） ・文 美月 氏（リトルムーンインターナショナル株式会社 取締役副社長） ・ウィラヌッ・カモンルンワラクン 氏（INFINITUS SERVICES CO., LTD. CEO） モデレーター ・大沢 真知子 氏（日本女子大学人間社会学部教授、現代女性キャリア研究所 所長）
15:10 ~ 15:35	パネルディスカッション②『女性・起業の実態・課題について』 パネリスト ・久保田 学 氏（一般社団法人留学生支援ネットワーク 事務局長） ・鈴木 有理佳 氏（アジア経済研究所地域研究センター 動向分析研究グループ長代理） モデレーター ・矢島 洋子 氏（三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社 女性活躍推進・ダイバーシティマネジメント戦略室長）
15:35 ~ 16:30	グループディスカッション『女性の多様な働き方と可能性』
16:30 ~ 16:35	グループディスカッション総括 大沢 真知子 氏（日本女子大学人間社会学部教授、現代女性キャリア研究所 所長）
16:35 ~ 16:40	閉会挨拶 武川 恵子（内閣府男女共同参画局長）

加藤 勝信 男女共同参画、女性活躍担当大臣メッセージ

男女共同参画、女性活躍担当大臣の加藤勝信です。

本日は、シンポジウム「アジア・太平洋 海を越えて活躍する先輩女性たちの魅力」に御参加いただき、誠にありがとうございます。

我が国は、戦後、平和国家として、隣人であるアジア・太平洋諸国と共に歩んでまいりました。国同士の友好・信頼関係は、国民の草の根の交流や経済を通じた人と人とのつながりによって、より強いものとなります。戦後70年を迎え、特に女性の交流を通じてこの歩みを更に進め、友好・信頼関係を深化させるため、今年度からアジア・太平洋諸国と我が国の架け橋となってきた女性の知見・経験を共有し、交流を深める本事業をスタートいたしました。

本日この場にご招待させて頂いた皆様が、これまで特に起業や企業勤務を通じて、我が国の魅力を海外に広めたり、また、海外の視点を我が国に広げたりと、まさにこの地域の友好・信頼関係の構築のための架け橋となっただけでいることに、心より感謝申し上げます。

また、将来架け橋となって活躍していきたいと考えている方々、また、そうした女性たちを支援して下さる方々を含め、多くの皆様方にこうしてお集まりいただけたことを、大変嬉しく思っております。

多様な価値観によってイノベーションが創造される、活力にあふれる社会を実現するためには、女性の活躍が不可欠です。安倍内閣においても、女性の活躍を「一億総活躍社会」の中核として位置づけており、現在、政府全体で取組を進めています。特に、本年4月には女性活躍推進のためのメインエンジンともいえるべき「女性活躍推進法」が完全施行され、我が国は女性活躍の新たなステージへと歩みを進めています。

また、本日のシンポジウムのテーマとなっている「起業」については、自らのライフスタイルに合った柔軟な働き方が実現しやすいこともあり、女性のキャリア形成の面からも注目されているところです。

現在、内閣府では、国境を越えて起業・企業勤務において活躍する女性について、成功の背景や要因等に関する調査・研究事業を進めておりますが、本日のシンポジウムでもその成果の一部を皆様と共有したいと考えています。また、パネルディスカッションやグループディスカッション等においては、架け橋女性の魅力を直に感じて頂き、将来の職業選択のための参考や、未来を展望する起業家との出会いのきっかけとして頂ければと思います。

こうした機会を通じて、将来の架け橋女性、あるいは架け橋女性の良きサポーターが生まれ、個性と能力を生かして輝く女性が増えることにより、我が国、ひいてはアジア・太平洋地域の女性活躍推進のムーブメントが一層広がっていくことを願っております。

最後になりますが、本日のシンポジウムが皆さまにとって実り多きものになりますことを心より祈念いたしまして、ご挨拶とさせていただきます。

(3) グループディスカッションにおける議論のポイント

グループディスカッションでは、関心事項ごとにテーブルに分かれ、架け橋女性と一般参加者で自由に議論・質疑応答を行った。議論のポイントは以下のとおり。

<起業について>

● 起業家に向くタイプ

→三蔵法師のように「息継ぎをしながら進むリーダー」であって、こぶしを振り上げて全体を引っ張っていくタイプではない。これはハーバードビジネススクールのリンダ・ヒル教授が唱える羊飼型リーダーシップ論や松下幸之助の哲学にも通じるもの。

● 起業家としてのマネジメント能力

→年齢と共に包容力が増してくるものであって、30代では難しい。

● マネジメントとは

→能力に応じてその人に仕事を割り振る、いわば人を管理することであって、勤務時間を管理することではない。

● 起業に際しての困難や課題

→自分にない能力を持った良きパートナーやメンターを見つけることが最大の課題であり成功の秘訣。つてがない状態でのスタートの場合、資金調達や顧客開拓は大きな課題。

● 起業したきっかけ

→企業で会社員として経験した仕事の先での起業ケースと、結婚・出産して子育てをした経験から生まれたアイデアで起業したケースがあった。偶然の出会いや出会った人からのアドバイスが役に立つことがある。

● 小さな事業をうまく継続・展開するコツ

→競争を避けることが大事。競争を避けないと体力のある大企業に勝てない。差別化を図り、価格競争や開発競争に巻き込まれないようにすることが重要。

● 起業した後、挫折することもあると思うが、どのように乗り越えてきたのか

→家族や友人が支えになった。人脈を作ることも重要。成長する人はいろいろな人に可愛がられている。また、失敗は学ぶことができる、成長できる機会だ。成功 or 失敗ではなく、成功 or 学び、と考えると良い。

● 起業して1年位の間は特に苦労が多いと思うが、大変だった点と乗り越えた方法か

→資金面が大変だった。やってから考えるたちであり、自分が働かないと稼げないためがむしやりに働いた。夢でも仕事をしていた。

● 起業に必要なスキルは何か

→語学はマストではない。怖がらないで興味のあることをやれば良い。日本のビジネスマナーは有効なので、日本企業で3年は働いた方が良い。

● 起業にいたる経緯について

→企業に至る経緯は様々で、サービスに関するアイデアがあって起業した場合、特に日本の会社での生活や展望に不満があって起業した場合、また日本とサービスを展開しようとする国との外交関係や経済関係の良い変化を見て起業を決意した場合などであった。これらのパターンは、それぞれに起業家にとってどれか一つに限定するというわけではなく、様々な経緯や背景の結果、起業にいたった場合が多い。

<キャリアについて>

● 今後のキャリアや人生に対する考え方

→海外での就職や起業に限らず、自分のもっているリソースやインテリジェンスとシナジー効果を生んでくれる場所や仕事を選ぶことが重要。その為にも自分の棚卸（自己理解）が大切。好きか嫌いかで

なく、自分が持っているリソースを過小評価せず一歩引いて冷静に考えること。

- 自分のできることややりたいことのバランスの取り方

→同じことをやっても、場所が違っただけで評価されることもある。ニッチなところがねらい目。苦勞はたくさんあるが、やっているうちに楽しくなってくる。

- 自身のキャリア観

→自身の母親の働き方や就労観が与えた影響が大きく、自然と、結婚や子供を持っても働くのが当たり前と考えるようになっていた。

- 学生時代の経験からの学び

→自発的に勉強することや、自分を律しているような経験の中から学ぶ学生時代の経験も、現在のキャリアや仕事に対する考え方につながっている。

- 転職（キャリアアップ）について

→参加者から、キャリアアップは当たり前のことなのかどうかとの質問があり、今後は日本でも転職が普通になるのではないかと意見や、いろいろと自分の能力を発揮する機会に挑戦したいという言葉があった。

<仕事とプライベートの両立について>

- ワーク・ライフ・バランスについて

→好きなことを仕事にしているので、ワーク・ライフ・バランスをあまり意識せずに働いている。ただ、子供ができた時に、どこまで抑えるかが課題。

- キーワードは柔軟な発想

→仕事でもプライベートでも、働き方や家族の在り方について、「こうあるべき」という型にとらわれない柔軟な発想が重要。

- 結婚・出産・子育て等と仕事との両立

→ワーク・ライフ・シナジー。仕事で得たものは子育てに活かす、子育ての経験を仕事に活かす。

- 仕事と育児の両立を踏まえ、どのように自分の将来のことを考えればいいのか。

→立場が自分を作るということもある。まずはやってみること。そして、ちょっとしたことができるようになることが大事。その積み重ねが自分を成長させる。

- 結婚・出産のタイミングをどう考えているか

→日本より海外の方が、ワークシェアリングが進んでいるので子育てがしやすい。

- 仕事と育児の両立のコツ

→仕事と育児との両立について、不安もあると思うが、自分自身でそれを両立できるよう、サポート環境や周囲をマネジメントする工夫が大切。

<アジアと日本の架け橋について>

- アジアの魅力と日本が失ったもの

→架け橋女性のそれぞれから、アジアの魅力についての意見が述べられたが、アジアの人の温かさや、日本が失ってしまったものに惹かれるとの意見がほとんどだった。

- 支援とビジネスの両立について

→途上国支援に関心を持つ一般参加者が複数名いたこともあり、支援とビジネスの両立、事業の持続可能性、そして支援だけにとどまらない未来につながるサポートの一つとして、人材育成の重要性に言及されるなど、活発な議論が行われた。

- 海外での就業について

→海外や日本が好きだったことや、留学をきっかけとして、海外での就業を考えるようになったケースが多い。

- アジアの国と日本の違いについて

→国民性は似ているところもあるが、習慣が違うことに驚いたという意見や、男女平等の意識が違うといった指摘もあった。

●日本の良さを知る重要性

→日本での留学や日本の文化・商品・サービスを通じて、日本の良さを知ったうえで、架け橋女性として活躍することが多い。具体的には、日本の居心地のよさを知り、日本で生活できるように起業・経営をしている場合や日本の文化やサービスにヒントを得て、事業を展開している場合などがある。

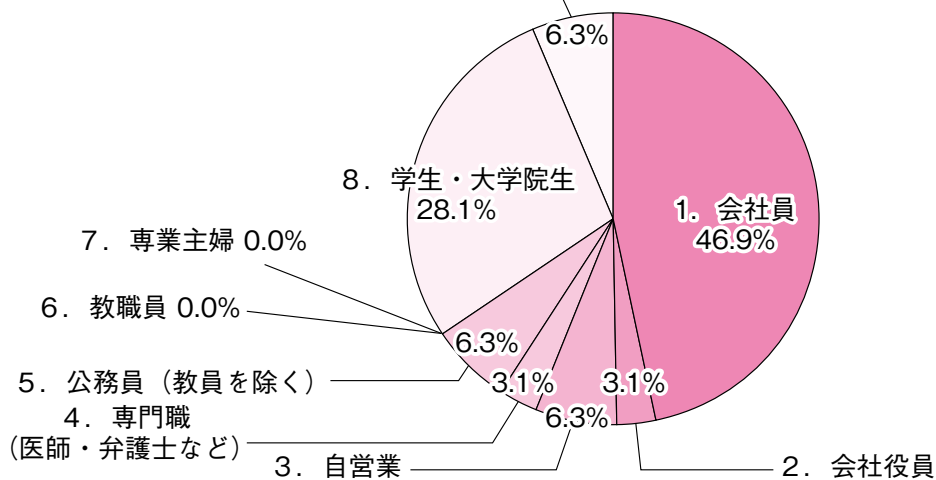


(4) 一般参加者に対するアンケート結果

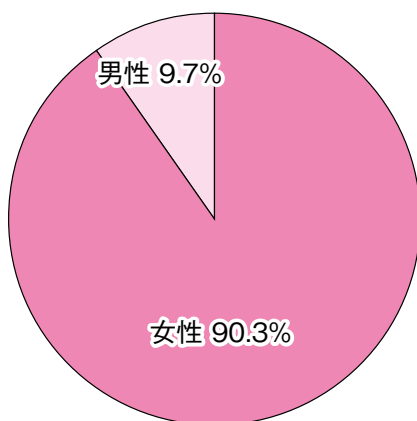
当日の一般参加者は52名のうち、アンケート回答者は 31名（回答率60%）

1. 職業について

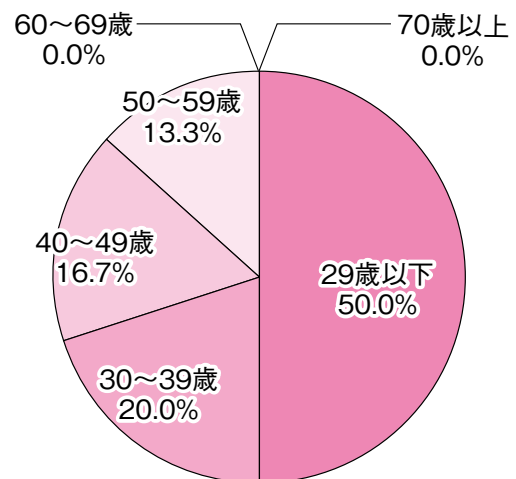
9. その他（パート・アルバイト含む）



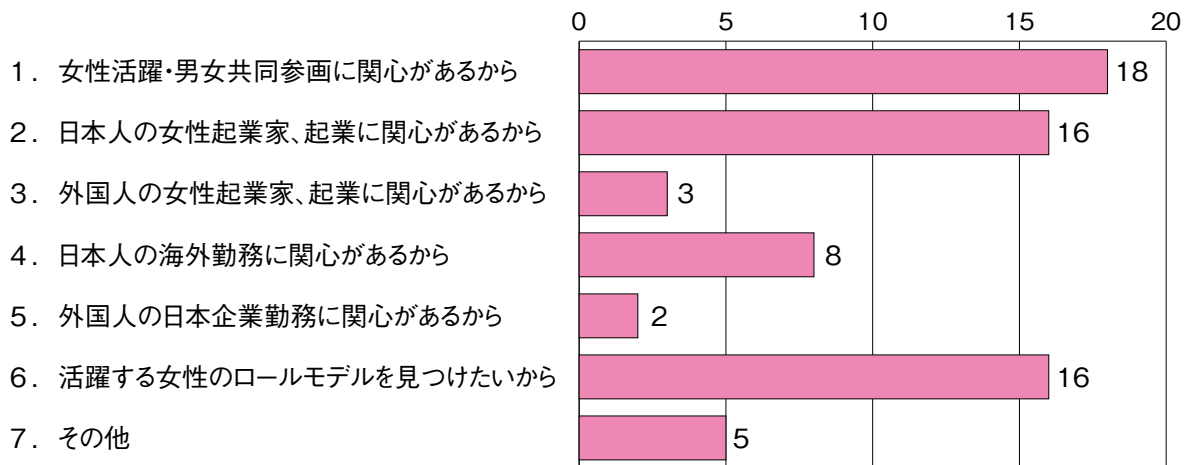
2. 性別



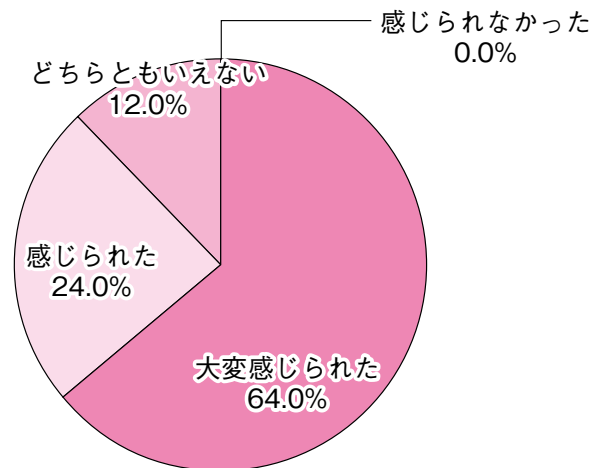
3. 年齢



4. シンポジウムの参加目的（複数選択）



5. 基調講演者、パネリスト、招聘者として参加された女性起業家・企業人はロールモデルになりうると感じられたか



6. 報告書に盛り込んだ方がよい内容

