

爽やかな秋晴れのもと、青年海外協力隊の隊員として途上国で過ごし、帰国後に起業した「女性起業家」の方々に、協力隊の魅力、起業したきっかけ、女子ならではの途上国体験をたっぷり語って頂きました! まずは自己紹介。



小川 圭子 (おがわけいこ) さん
元セネガル隊員
助産院「いのち輝かせ屋」開業

隊員前は日本で助産師をしていました。マレーシアを旅行中、偶然道を尋ねたのが隊員だったことがきっかけで、協力隊に興味を持ちました。バイクに乗ってアフリカの砂漠の中、村々を巡回して医療活動をしたり、日本では想像できないような活動ができて楽しかったです。特に印象に残っているのは、村を回って予防接種をした時です。日本であればしっかり消毒し、針の使い回しはしないのに、アフリカでは消毒が行き届かず、針を使い回しているのに驚きました。

現在は育児相談や母子訪問を中心とした助産院を開業し、中学高校での授業をしたり、4つの大学の講師もしています。

インド・マザーハウスでのボランティア活動をきっかけに途上国の問題に興味を持ちました。長期間かけて途上国で活動したいという気持ちから協力隊を目指しました。経験を積むために6年間製薬会社で働きました。20代後半になり協力隊へ応募。

最初は起業するつもりはなく、ニジェールで見たことへの責任を感じ、やってあげられなかったことをどうすれば実現できるんだろうとずっと考え続けていました。結果、自分の能力を高める必要があると思い、大学院での学びを通じ、日本発祥の「富山の置き薬」のシステムを活用し、医療が届いていないところに届けるためにNPO法人の設立に至りました。



町井 恵理 (まちい えり) さん
元ニジェール隊員
医療支援団体 NPO法人
「AfriMedico」設立

元々はフランス料理やコーヒーに携わるシゴトをしていました。25歳の時何かしたいと思い、内閣府「世界青年の船」に参加しました。船の中にたまたま元隊員がいて、料理を活かした活動ができると知り、参加を決めました。セントビンセントでは地元のサツマイモを活かした栄養改善や生産者女性の収入向上に携わりました。

派遣前にNPO法人自然塾寺子屋での研修で、日本の農家さんたちと3週間を過ごしました。日本の課題を知り、「このまま海外に行ってもいいのかな」という疑問も持ちましたが、農家さんから「2年間の活動を日本に還元してくれたらいい」という言葉をかけられました。帰国後、人と場所を繋ぐことがしたいと思い、静岡の魅力が伝えられるようなカフェを起業しました。



武馬 千恵 (たけま ちえ) さん
元セントビンセント隊員
ジャム&カフェ
「しろくまジャム」経営

協力隊に参加する前はパソコンを使って紙面のデザインをする仕事をしていました。途上国に惹かれるものがありましたが、デザインと途上国は交わらないと思っていました。そんな時友人が「途上国でデザインを活かせる仕事があるよ」と協力隊を教えてくれて、応募を決めました。

モンゴルではグラフィックデザインを学ぶ大学生への指導をしていました。帰国後もデザインを活かした活動を続けたいと考えはじめ、協力隊の活動とは別にフェルト商品の工房を回りはじめました。オンラインショップに加え、家具屋さんや雑貨屋さんにも商品を置いて頂いています。



佐屋 眸 (さやひとみ) さん
元モンゴル隊員
フェルトショップ
「daladala」経営

サイコロを転がしガールストーク♪

会場の方々にも手伝って頂くことに！お客様が転がしたサイコロの出た目に応じたテーマや、会場からの質問に答えて頂くことで、大いに盛り上がりました。

仕事をする上でのモットー

小川 妊産婦さんの気持ちに寄り添うこと、自分自身が常に楽しむこと！

町井 諦めずに頑張る！とりあえず楽しむ！

武馬 失敗してもいいので、やりたいことをどんどんやっていく！

佐屋 途上国の人と同じ目線に合わせながら、日本の女子の心をつかむ目線を持つ！



活動風の男性の印象

佐屋 モンゴルは肉が主食ですが、男性も肉食でした！遊牧民なので家族や人との繋がりが強く、猛アピールでした♪

武馬 ラテンのノリなので、10代から70代までmarry me(結婚して！)でした！

町井 アピールがすごかったです…人生最大のモテ期でしたね。アピール方法も「羊を10頭もってる」とか。

しかも細マッチョでかっこよかったです！

小川 挨拶代りに口説いて頂き情熱的でした！

日本が途上国から学ぶべきこと

小川 活動中、「どんな出来事がおきても全ては神様の思し召し」という現地の言葉を聞き、深く寛容な心を学びました。

町井 日本での当たり前だったことの素晴らしさを改めて学び、考えさせられました。

武馬 ふつうのこと、家族と過ごすことの大切さを感じ、毎日を大切に生きていきたいと思いました。

佐屋 遊牧民の生活から、目の前にあるもので絶対に何とかなる、ということ学びました。



イベント終了後...

「起業したい!」と思っている方へメッセージ

私の場合、まず同業種ですでに開業している方に連絡し、片っ端から会いに行き、お話を聞かせて頂いたり、助産院の見学をさせて頂きました。そして、近隣の商工会議所で開催されている複数の「創業塾」に参加し「事業開始の心構え、ビジネスプラン作成(事業計画)、融資制度や創業事例など」について、みっちり教えて頂きました。

創業塾はこれら盛りだくさんの内容をたった5,000円で、5~6回に分けて丁寧に教えてくれます。業種に関係なく、志高い仲間とのつながりがもてるのもお勧めです。

皆さんそれぞれの「起業」という夢の実現を応援しています。



「何をするか」ではなく、「なぜするか」が大切だと思います。

daladalaは小さなスタートでしたが、多くの方がコンセプトや商品の背景に共感して下さるおかげで活動の場を広げることができています。「なぜ起業するのか」、まずはじっくり考えてみてください。

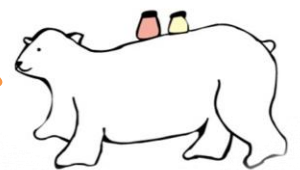


daladala

起業を考えはじめてからまず地元の信用金庫へ相談に行き、中小機構の創業補助金の募集時期でもあったので担当者と事業計画書、収支計画書を作りました。結果は残念でしたが、その後も信用金庫の開催する創業スクールに参加したり、ミラサポ専門家派遣制度を利用して専門家に相談し、計画書をブラッシュアップし、無事に静岡県産業振興財団の補助金の内定、SOHO静岡ビジネスプランコンテストで奨励賞をいただきました。

またこれらの結果が、融資を受ける際の信用保証協会さんの審査を通りやすくしてくれました。ビジネスを始めてからはなかなか時間が取れないので、準備期間に事業計画書をしっかりと作り込むことやセミナーなどに積極的に出て人脈を作ることが大切だと思います。またメディアへのプレスリリースなど広報面もコツコツやることで、お金をかけずに多くの人に情報が届くと実感しています。

しろくまジャム
SHIROKUMA JAM



・まずは自分へのコミット... 本当にやりたいことか? 覚悟を決める。この軸が狂うと後々苦勞する。

・自分の能力を最大限に上げる。知識、経験は後々響いてくる。

・歴史を調べる。いろんな事例があるため、参考になる。

・モデルを沢山出して潰してを繰り返してみる。

・いい同志を見つけ、やり続ける。

AfriMedico