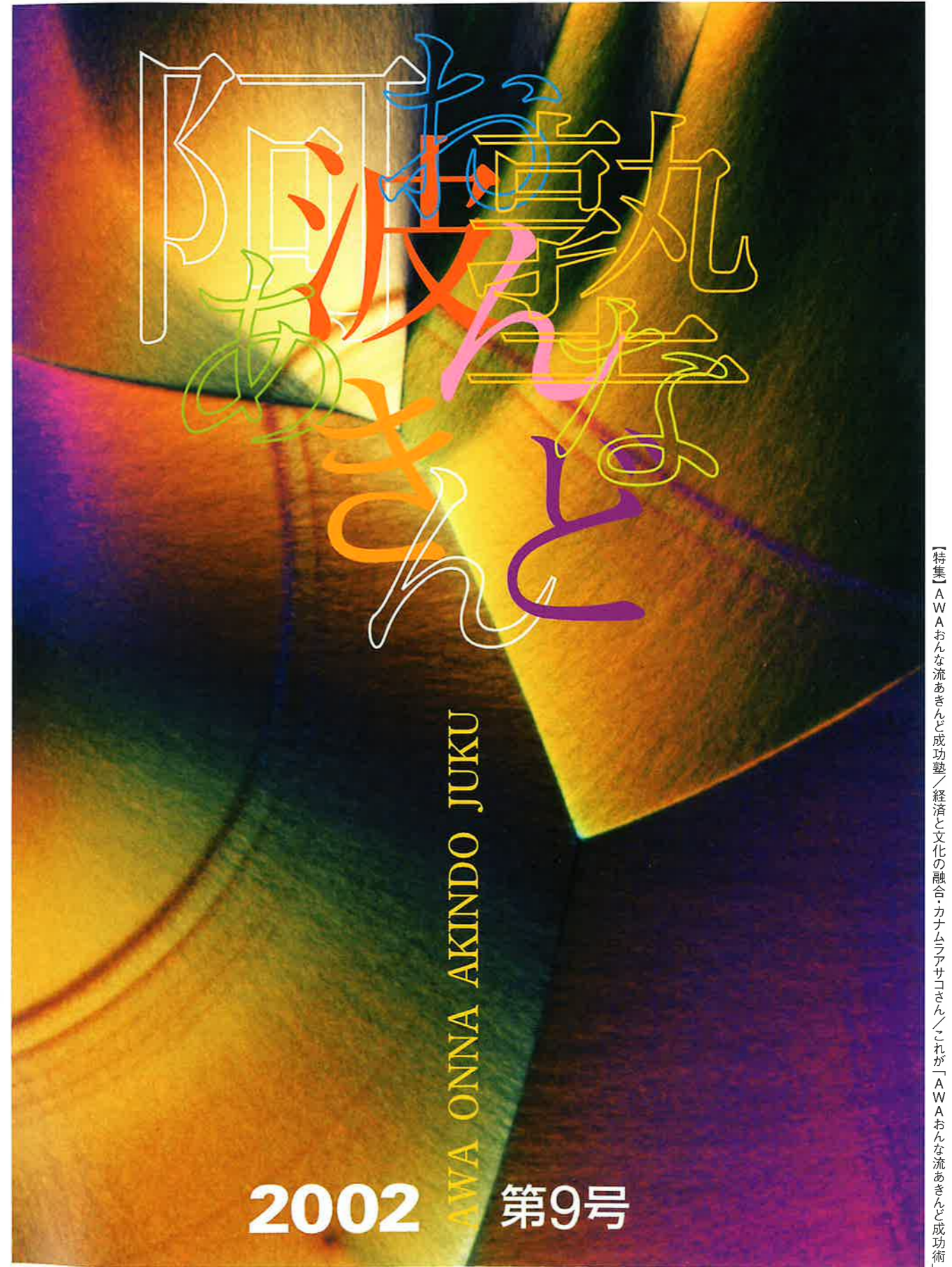


AWA

awa onna akindo juku

おんなあきんど塾



2002 第9号

AWA ONNA AKINDO JUKU

【特集】AWAおんな流あきんど成功塾／経済と文化の融合・カナムラアサコさん／これが「AWAおんな流あきんど成功術」

awa onna akindo juku Vol.9 Spring 2002

■編集・発行／AWAおんなあきんど塾・徳島市

■お問い合わせ先／徳島市商工労働課 徳島市幸町2丁目5 Tel.088-621-5225・5226

■デザイン／(株)アワード



■作者名／カナムラアサコ・作品名／無題(陶)

awa onna akindo juku Gallery



A W A おんな流
あきんど
成功塾

あまんど成功術」だ!!

帝国データバンク調査によると、徳島は社長に対する女性社長比率が全国で2位となっています。その比率は、2000年現在で全国の5.53%を大きく上回り7.8%——。

この数字の秘めるものは何なのでしょう。

AWAおんなあきんど塾では、平成13年度事業として昨年10月から毎月1回「AWAおんな流あきんど成功塾」を開催し、徳島で成功している女性経営者9人を招いて彼女たちの経営理念、課題解決法から将来展望までをお聞きました。

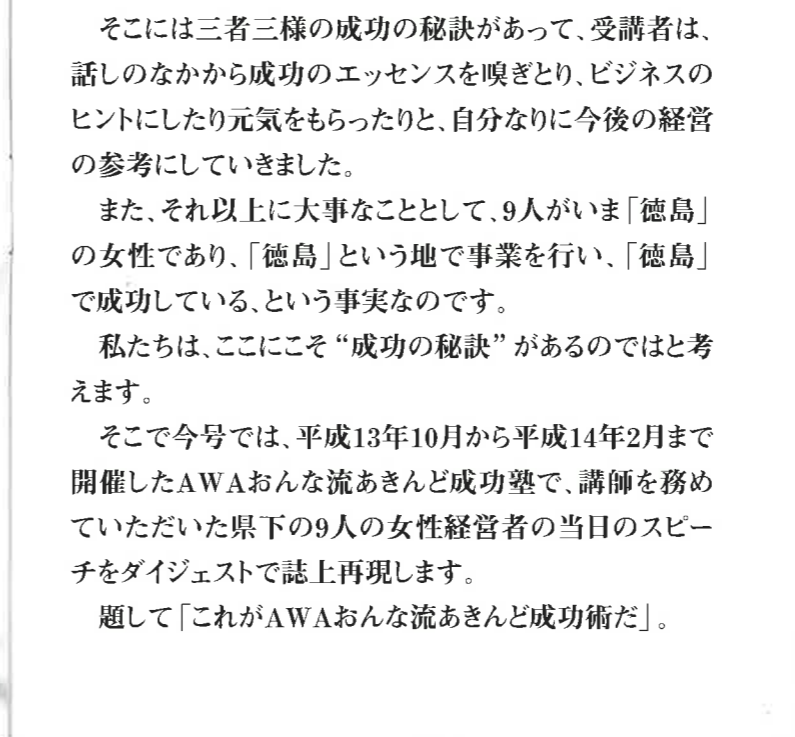
そこには三者三様の成功の秘訣があって、受講者は、話しのなかから成功のエッセンスを嗅ぎとり、ビジネスのヒントにしたり元気をもらったりと、自分なりに今後の経営の参考にしていきました。

また、それ以上に大事なこととして、9人がいま「徳島」の女性であり、「徳島」という地で事業を行い、「徳島」で成功している、という事実なのです。

私たちは、ここにこそ「成功の秘訣」があるのではと考えます。

そこで今号では、平成13年10月から平成14年2月まで開催したAWAおんな流あきんど成功塾で、講師を務めていただいた県下の9人の女性経営者の当日のスピーチをダイジェストで誌上再現します。

題して「これがAWAおんな流あきんど成功術だ」。



坂田 千代子さん 株式会社あわわ、株式会社アーサ 常務取締役

(さかたちよこ)さん ●タウン誌発行、広告企画制作他。
[プロフィール]1981年に創立された(株)あわわに翌年スタッフとして入社、カメラマン、取材、編集を経て1986年あわわ2代目編集長、2000年1月から(株)あわわ、(株)アーサの現職。現在は、あわわ、アーサとは異なった読者層の40代50代をターゲットに、新しい雑誌『050』発刊を目指し奮闘中。



生活も仕事も楽しんで、
そしておもしろい本を創る！

悪いことは載せない

私があわわに足を踏み入れたのは創刊2年目でしたから、20年前ですね。当時は社員という名前でもなかったんですけど、今の社長の住友が編集長で、私は手伝いに来てるとい感じで。大学生の人とか色んな人が手伝いに来ながら、皆ボランティア感覚というか、そういうので始まりました。

今の会社の売り上げは年間6億5千万円ほどなんですけれど、社員が25名で常勤のアルバイトさんが同じ数ぐらいいます。私もいつの間にか取締役とかいう偉そうな肩書きまでいただくようになってきました。

このように、どうにか食べていけるようになりましたが、基本は変わらないな、というのをいつも思っています。編集方針にもなると思うんですけど、「悪いことは載せない」というのは絶対なんです。例えば、おいしいお店を探して載せるとか、いろんな分野でがんばってる人を載せるとか、そういう良いことだけを探し歩いて載せる。それは20年間変わってないと思うんですね。

エンターテイメントな雑誌、
作り手が心から楽しく

企業理念というのも20年の間で作りました。変わってるなとよく言われるんですけど、「Enjoy Business, Enjoy Life」というのがうちの会社の企業理念で、もう10年以上は使っていると思います。

あわわやアーサという雑誌ってエンターテイメントだと思うんですね。買って読んでくれた人いかに楽しんでもらえるかというのが大事だと思います。でも、そこで作ってる方が苦しんでると読者にも出るんですね。書いてる方がつまらないとか、おいしくないとか、そういうことを思っていると、必ず本もつまらなくなってくる。だから、仕事を楽しまなければいけない。

仕事を楽しむだけではダメなんです。例えば、コンサート観るのが嫌いだとか、映画に行くのとか遊ぶのが嫌いだという人が本を作っていると、本は面白くなくなる。ということで、生活も仕事も共に楽しむというのが企業理念です。

楽しんでお金をもらえていいな、と思われるかもしれないんですけど、その楽しむのも結構大変で、ポーズだけ楽しむことはできるかもしれないんですけど、本当に楽しむには

努力をしないとイケない。会社になって、給料も皆で取って、社会的責任も大きくなって…ということをしていると、売り上げが上がらないと楽しくないと思うんですね。で、売り上げを上げるためにがんばりますし、全てよくないと楽しくないということで、その企業理念の裏には実は過酷な大変さが潜んでるというのを最近痛感しています。

40代50代のタウン誌
『050』を4月創刊

タウン誌にもネットワークがあって、札幌から沖縄まで33社でつくっているんですけど、他のタウン誌というのは、印刷所の子会社とか、新聞社の一部門とか、そういう会社が多いんです。でも、うちは本当に社長の住友がゼロから始めましたので、街の情報を皆に伝えたいからつくっているんだということが自慢なんです。そこが私たちが20年間やってきた一番大事なところだと思うんですね。

もちろん売り上げは上げないといけないですから、頑張っていますけれども、どちらかというと、数字というのは後からついてくるとい風で今でも思っています。

広告売り上げというのは、かなり大きな売り上げなんですけれど、それも後からついてくるんですね。たくさん徳島の人がいい本だと思うから買って読んでくれて、そこに広告をいただくから広告効果もあると

いう風に。その循環が普通だと思うんですけど、そのネットの中でも一番大事な部分に気づかないところも多いんです。

どんな仕事もそうだと思うんですが、何が一番大事か、何が目的かっていうのを見失わなければ大丈夫だと思うんですね。例えば、飲食店をされてる方だったら、いかにおいしいものを作るかということが大事でしょうし、私たちの仕事でしたら、自分は黒子になって、いかに読者に楽しんでもらえるものを作るかということだと思います。

「仕事の目的は顧客の創造」といいますが、正にそうだと思うんですね。満足してくれているお客さんをつくってあげれば、後からその代償として本を買っていただけてお金をいただいて、広告をいただいてお金をいただくという風に、後から報酬はついてくるものだと。

自分たちがどんな仕事をしなければいけないか、市場から何を求められているかを常に見失わないようにということで、一番人口の多い層に向けて、来年の春、新しいタウン誌『050』を創刊する予定で、今準備をしています。

ちょうどあわわを創刊したころ、20年前に書店で待ってまで買ってくれた読者が、20年経ったらもう40いくつになっているんです。40代50代の人に共感してもらえるような雑誌をということで、それに向かってまた頑張っております。

立川 真季さん 株式会社ココア堂 代表取締役

(たちかわまき)さん ●広告制作、商品開発や店舗計画のプランニング他。
[プロフィール]広告制作会社勤務を経て帰郷。フリーランスのコピーライティングから平成3年に株式会社ココア堂を設立、代表取締役として現在に至る。官公庁の要覧、ポスター等のほか企業のコンサル、会社案内、商品開発までクリエイティブディレクターとして幅広く活躍中。



経営は「いつも幸せ」主義、
企業理念に「広く、浅く、深く」

コピーライターとは？

コピーライターという仕事は、多分、皆さんよくご存じだと思います。でも、何かを言葉にすることというのは、皆さんもやっておられます。例えば、自分の子供に名前を付けること。これは私たちの仕事で言う「ネーミング」という立派な仕事なんです。

ただ、私たちができるのは、そこに時代観であったり、第三者の視点を加えてやるということです。自分の子供の場合は、自分の視点だけでいいんだけど、たくさんの人を相手にしていく場合は、もっと一般的な、他の人からどう見えるか、どう聞こえるか、どう伝わるかということを実際に考えていかないとイケない。伝え方によって興味の度合いが全然違いますから。分かり易い言葉にしてお客様に伝えて、興味を持っていただく。その結果、買うまでには至らないけれども、見に行きたいとか手に取りたいとかいう何らかのアクションを起こさせるためのいろんな作業、それが私たちの主な仕事です。

もちろん言葉だけにこだわらず、誰かが誰かに何かを伝える時のコミュニケーションのパートナーでありたいと思っています。

好きなだけでは続かない。
楽しく燃えて
いつもベストな状態に

私自身が持っている創業からの理念というのは「いつも楽しく幸せに」。これ三日前に作りました。言葉にしたのは三日前なんですけど、10年前に創業した時からずっと持っていて、自分が楽しいとか幸せだと思えないことってずっと継続してはできないと思うんです。好きじゃないとできないんだけれども、ただ好きだけじゃできない。自分を燃え上がらせる、楽しめる事を見つけていかないと息切れしてしまうと思うんですね。

私だけじゃなく、スタッフにも「いつも楽しく幸せ」と思ってもらえるようにするにはどうすればいいか。それは、共通の体験をすることだったり、出来上がったものを褒めることだったり、自由な時間を作るということかもしれない。頭と体はやっぱりつながっていて、頭が疲労すると体がダウンしてしまうと思うんです。頭がいつもクリアで元気な

状態にいるために、何ができるかということに常に頭に置いています。

お客様対応、ひとりよがりにならない感性で

会社としては「広く浅く深く」というのをいつも考えています。いろんな人たちに広く関わり広く知ること。浅くというのは、いつも何に対しても客観性を持つということ。深くというのは、一つの事象に関して知り尽くすこと。一見、相反することのようなんですけれども。

それから、ひとつ気を付けないといけないと思うのは、私自身よくあるんですけども「プロの錯覚」ということ。私たちはプロだからここにこだわっているところが、もしかしたら一般のお客様にとっては勘違いかも知れないということ、を、わきまえていないといけないんじゃないかなと。思い込むと楽なんですけれども、実は全然違う方向に向かっているという場合もありますので、プロが言ってるから正しいんじゃないかと、一般のお客様が動いている方向が求められる方向だということを忘れてはいけないと思います。

経営の課題っていうのは大きく二つぐらいしかないと思うんですね。それは、お金のことか人のことか。特に、私たちの仕事は人が資本になってくるので、共にやって

いるパートナーが出ていってしまったたりするのは、ものすごいダメージです。でも「いずれは去っていくものだ」という腹のくくり方をするようにしています。そもそもたった一人で始めた会社なんだから原点に戻っただけなんだ、という考え方をしていると思っています。

最後に、皆さんが起業する時に、支えてくれたり、助けてくれたりする人がたくさんいると思うんです。そういう人がたくさんいた方が、今後仕事をしていく上でいろんな道しるべになってくれるし、私がそうであったように、人からいただくエネルギーはそのまま自分の体力になっていくような気がします。

いろんなタイプの人と付き合っていて、いろんなタイプの人の考え方を聞いて、そのあとは自分が選択すればいいと思うんですけど。たくさんの人に囲まれているということは、ものすごい幸せだと思います。最初は全然気付かなかっただけなんですけど、そういう方たちがいたからこそ今の私があって、その方たちに感謝するっていうことを忘れてはいけないと思います。ずっと仕事をしていると、つい自分一人で生きてきたような気持ちになってしまうんですけど。

だから皆さんも、これまで出会った人々、助けてもらった人たちをずっと大事にしてほしいと思います。

福原 重美さん 有限会社徳島OSランド 代表取締役

〔ふくはらえみ〕さん ●映画の上映、映画関連商品販売。
【プロフィール】1955年（昭和30年）創業の会社社長を21歳で引き継ぐが、本格的には大学卒業後から業務に携わる。両親が共に亡くなった28歳から実質経営者に。

「おかげさま」の社長職 紆余曲折のMy人生



三代目への自立、 まず従業員に感謝から

OSランドは、昭和30年に祖父が設立いたしました。当時は今と違って娯楽が他になく、隆盛を極めていた時代でした。

次に、父の代になりましたが、父は二代目ということもございまして、あまり商売に目を向けず、他の娯楽に目を向けてしまい、個人的に借財を作りまして、社長の座を引くことになりました。私が21歳の大学3年生の時でした。

朝、母から一本の電話をもらって「あなた明日から社長よ」と言うんです。「大学3年生で、まして東京にいるのに、なぜ私が社長なの」と食い下がったところ、「あなたの名前が要るのよ」ということで、納得はしてなかったんですけど、泣く泣く社長ということになりました。

卒業を迎えて、徳島に帰って社長をする約束でしたが、母方の祖母が癌で倒れまして、これまた母からの電話一本で、大阪の方に介護に行くことになりました。それも3ヶ月経つうちに、祖母は他界いたしました、徳島の方に帰って参りました。

いざふたを開けてみると、母が代表という形で、また大阪から営業の支援に一人支配人が来ておられて、実質私がすることといえば、掃除と切符を切るぐらいでした。また会社の内容もすごく悲惨なもので、鉛筆一本買うのにも母の許しが要るといような、逼迫した状況でした。

そのころの息抜きといえば、会社の代表取締役でありながら、週2回ほど喫茶店でアルバイトをさせていただいていたことです。本当はお給料をもらってはいけないんですけど、ごく最低額ということで。そんな生活で7年ほど過ぎまして、その間にまがりなりにも結婚をして、子供も2人授かりました。会社の経営の方も少し楽になりまして、私がセロテープを買ってもいいかなと思えるくらいになりました。

ところが、私が28歳の時に母が胃がんで倒れました。そして、わずか2ヶ月で母は他界いたしました。7年間一緒に仕事をしたんですけど、その2ヶ月間が最も真剣に彼女から話を聞いた期間のように思います。

その時に言われたのが、「従業員のお陰様を知る」ということ。人生の大半をわが社で過ごしてくれた3人の従業員のお陰

様を知れと母は申しました。映画館は365日年中無休です。でも、せめて正月1日は社員の方に来ていただくのを遅らせるという意味で、私たち家族は早めに出社して、掃除をして、おせち料理を置いて社員の方をお迎えます。それが私共の方針でして、なんとかこの10年ぐらいいろせているように思います。

タイタニック上映で感じた 神仏の加護

もう一つ母から申されましたのが「神仏のお陰様を知れ」ということです。特に興行と申しますのは、選んだフィルム一本で天国と地獄という差が出ます。常に神々様によくお願いをしてふさわしい映画を与えていただけるように、と言われてました。

皆様よくご存じの「タイタニック」という映画がございましたね。お正月映画は秋口に選ぶんですけど、支配人から「どうしてもやりたい」という話がありました。「タイタニック」は上映時間が3時間以上もありますし、資料を読んでも制作費が莫大な額なんですね。「こんな制作費をどうやって回収するんだ」と申しまして、「大丈夫なんです」の一点張りです。結局押し切られて、私は不服なままで上映が始まったんです。でもお陰様で「タイタニック」は20年30年にならぬ一本となりました。支配人には非常に嫌な思いをさせてしまったんです。けれども、最終的には神仏のお陰様で、支配人の言う通りになったと、私はそう思っております。

また、伏見稲荷大社の方から祖父がお稲荷様をお迎えして屋上の方にまつらせていただいております。私が帰ってきた当時はボロボロで、毎朝手を叩きに行く度に、

これが今のOSランドの現状なのかと思いつつ毎日過ごしておりました。これをなんとかしたいという思いがありまして、なけなしのお金をはたいて、平成8年の9月5日に外宮様も整えさせていただいて、祖父のお札を返して、私が伏見稲荷の方からお札をお迎えました。

映画館の使命 きちんと考えたい

将来を見据えた「打つ手」ということですけれども、まず模索というか、お客様の声をいただくといった状況で、先日アンケートをとらせていただいたんです。

映画を見に来て下さるお客様と話す機会って、まずないんですね。お客様がどういう風に感じられてるかっていうのは、表情を見て察するぐらいで、直接苦情を言っていたく以外は今までお聞きすることがなかったんですが、いろんなご意見をいただいて、本当に勉強になりました。

それから、映画って何なんだろということ今私の中ですごく思っているんです。私も小学生の息子と娘を抱えて、上映時間に合わせて映画館に行くっていうのは、すごく大変なことなんですね。家でビデオやDVDを借りてきて観るとするのが楽なんですけれども、なぜ映画館に足を運んでいただくのかということも、もう一度映画館主全員が考え直して、きちんとやっていかないと映画の存続理由がなくなるんじゃないかと思うんです。

私にとっての映画とは、もうDNAの中にあるという感じで、昔、祖母の介護をしていた折に、わずかな空き時間の中でも大阪の映画館にぼーっと座っていたのを思い出します。

川添 真理子さん 平野産業株式会社 代表取締役会長

〔かわぞえまりこ〕さん ●建設業
【プロフィール】会社は昭和50年創業。昭和54年に経営責任者となり、60年から現職。現在は関東圏をはじめ関西、九州など県外へ事業進出を図る。またその発信基地として東京支店を開設するなど、全国各地を飛び回っている。

いつもの癖が災い?し、 頼られてある日突然経営者

昭和54年12月の寒い冬の夜中、マンションでテレビを見ていますと、電話が鳴りました。実家の母からでした。「ちょっと平野産業の人たちが来るから帰ってきてくれん?」と。「平野産業と私って何の関係もないのに、なんで私が帰らんといかんの」という風に押し問答いたしましたけれども、いつもの母の様子と違いますので、これは何かあるなど、渋々実家に帰りました。

「平野産業さんがなんで川添さんなん?」とよく聞かれます。もう時効ですから申し上げますけれども、私の夫であった人の苗字をつけて創業した会社なんです。私も紙切れ一枚の中に役員として名前を連ねておりました。

私が夫であった人と別れて、その会社を全くの他人に任せてあった2年間に、トラブルが発覚して、そのために平野産業の4名の社員が相談に訪れていたんです。

当時の私は、七宝焼に魅せられておられて、師事する先生の薦めもありまして、日本七宝作家協会に入り、徳島で教室をいたしておりました。そのころ、七宝焼の教室というのは珍しくて、生徒の方も多く、贅沢さえしなければ生活をするには十分でした。

私が帰りまして、平野産業の人たちはずっとつむいておられます。あまり沈黙が長いので、私は当時親しくしていた経理担当の女性に声をかけました。「どうする気?」。すると彼女はパッと顔を上げて私の目をまっすぐに見て言いました。「私たち平野産業を続けたいんです」。普段はおとなしい彼女の、その迫力にタジタジとなって、いつもの私の癖が出てしまいました。「よし分かった。なんとかしよ。私が明日平野産業に行く」。

それが私にとっての「ある日突然経営者」の始まりでした。

「そうだ、現場に出てみよう!」 で、疎外感を克服

翌日出社しましたけれど、全く理解ができない会社でした。と申しますのも、文系しか出てない人間に、現場の人たちが話している言葉、建設用語というのはチンプンカンプンです。手形も小切手も帳簿もその時初めて見ました。そういう風な状態で、私は

会社の中で疎外感に包まれながら、「これから一体どうなっていくだろう」とボーっとしていたのを覚えております。

もちろん二足の草鞋ははけませんので、七宝焼の教室はやめました。今でも当時のことを考えると、生徒さんたちにすごくすまないことをした思いがしております。

会社の方は大晦日まで開けて、チンプンカンプンながら処理を手伝いました。年が明けてお正月が来ましたが、私自身の気分は全然晴れません。なんの知識もなしに会社の責任者となって、何を一体どうしていったらいいのか。また、会社の中でもすごく浮き上がった感じで、会社の人たちとなかなかなじめない。その一方では「なんとかしないと」とはやる気持ちで1月がアツという間に過ぎました。

ある日、悔しい思いをして家に帰って、押入の中で泣きました。泣いて泣いて泣いて気がついたんです。「そうだ、現場に出てみよう。現場に出て、うちの会社が何をやってるのか体で理解しよう」。そう思って、作業服を着て、ヘルメットをかぶって、長靴をはいて、ほうき掃きから始めました。年度末には、夜間作業をして、トラックの中で皆と一緒に仮眠をしたことも度々です。

そうやって私が現場に出るようになってから、何か会社の人たちの私を見る目が変わってきました。

自分自身が平野産業の人間だという気持ちになってきますと、疎外感が薄れていきました。疎外感が薄れると、不思議なことに充実感が出てきました。外へも出ていきたいという勇気が出てきました。もちろん、最初のころは失敗も随分ありましたが、

営業の大切さということも、徐々に分かり始めました。

架橋時代の到来、 積極ビジネスで商圏を拡大

ただ、とにかく女性が自立して仕事するという点に対して、本当に理解のない時代だったと思います。

でも、不思議なことに一回も辞めたいと思ったことはないんです。それは、全く未知の世界に飛び込んで、もがいてもがいていたことはありますけれども、自分が努力をすれば答は出るんです。良くても悪くても必ず答が出ます。

私には、そのころからずっと胸に置いてきた言葉があります。作家の森瑤子さんのエッセイの中の「女を売らず、女を捨てず」という言葉。この言葉がすごく好きで、胸の上に置いて、今まで行動してきたつもりです。

5年前に四国には三架橋時代が来て、県都がハイウェイでつながれて、大阪へも2時間30分。徳島で受け身で仕事を待つよりは、この時代に外に出ていこうじゃないか。そう思いまして、商圏の拡大というのを考えました。費用対効果ということを考えれば、まだまだなんですけれども今は四国、九州、中国、関西で仕事をいただけるようになりました。

ですが、まだまだ日本は広い。北上していきたいと思っております。そしてたくさん素晴らしい方々との出会いを大切に、責任と誇りを持って、楽しく仕事をする。そういった気持ちを持って「女を売らず、女を捨てず」ハンサムガールで頑張りましょう。



「女を売らず、女を捨てず」
未知の世界を努力で克服

青江 文さん 有限会社アン・モデルエージェント 代表取締役

(あおえあや)さん ●モデル請負業、モデルスクール。
[プロフィール] 5年余りのモデル活動の後、独立して1989年個人事務所、98年に法人設立。現在、県内唯一のモデル事務所&スクールを経営する一方で、今も自らがモデル指導や営業などで県内外を奔走。モデル育成とそのモデルが通年で活躍できる場をつくることを将来の目標としている。

モデルの魅力忘れられず、経営者に道

私どもの会社の仕事内容は大きく4つの部門に分かれています。まずモデルの養成・育成、モデルの紹介・派遣、モデルを使う仕事の企画、そしてモデル指導の技術を活かしたセミナーなどの開催です。

今年でこの仕事を始めて13年目、自身のモデル時代を合わせると、モデル業界に携わって18年になります。

モデルって何だろう?と皆さん思われると思います。

簡単に説明しますと、モデルとは大きく2種類に分かれます。ウェアのPRを中心としたファッションモデルと日常の生活シーンで活躍するコマーシャルモデルです。

共通していることは、自分自身を美しく見せるのではなく、身につけているものをよりよく見せたり、食べているものをおいしそうに見せたりするという点。つまり、人に思いを伝えられる表現や技術を兼ね備えていなければならぬということです。実は、自分以外のものを一生懸命キレイに見せようとするのが自分自身が美しく見える結果になるんですね。

このようなモデルの本当の役割、魅力を知ったからこの仕事を続けているわけなのですが、昔からモデルになりたいという強い意志があったわけではありませんでした。

私は家庭の事情で、徳島と京都を行ったり来たりという環境にありました。高校生の時、京都の三大祭りの一つ、時代まつりの時代行列の小野小町の役に選ばれたのがモデルになるきっかけです。それを見た大阪のモデル事務所の人が声をかけてくれたんです。

ただ、私は事務所に入って間もなく、モデルとしての自分の限界になんとか気付いていました。でもモデルの魅力を知るためにこの業界でいたい。そのためにはどうしたらよいか、と考え始めたのは19歳の時です。それに3つの選択肢がありました。

1つは日常用のモデルとしてトップを目指す。2つ目はマネージャーやインストラクターとしてモデル事務所で働く。そして3つ目は自分でモデル事務所を持つ。

まず1つ目のモデルとしてトップを目指すというのは、自分のレベルを考えると難しい気がします。それからもともと人と競い合う



「思い」が支えた18年。
草分けの苦勞に光明も。

より協力し合う方が楽な性格ということもあり、私はモデルのお世話をするのが向いているのではないかなと思いました。

ということは、2か3のどちらかですが、どちらにするにしても、モデル指導の資格が必要で、それを取得するためにはモデルとしての5年の経験が必要でした。

5年目に徳島で撮影とショーの仕事をお願いいただいて、戻る機会がありました。ちょうど大阪の事務所でマネージャー・インストラクターをしようか迷っていた時期でした。

「徳島にはモデル事務所がない」と聞いて、その迷いは飛んでしまいました。「ないのなら作るう!」とすぐ思いました。23歳の時でした。

まず理解者の開拓から。今の目標は継続、やりがい

何から始めようか?いろいろ書き出しました。まずはモデル探し。以前出させていただいたブライダルショーで出会った一般モデルさんや、知り合いからの紹介で、第一期生として8人のモデルを集めました。

同時に事務所やレッスン場の問題です。自宅兼事務所、6畳ぐらいと鏡があれば十分レッスンできる。見栄はいりませんでした。

でも最初は決して順調ではありませんでした。まず、起業したのが23歳で、モデルとあまり年が違わず、厳しくプロ意識を教えるということがなかなかできませんでした。

何より苦勞したのは、徳島でモデルということを理解してもらうことでした。モデル文化のない土地で、とにかくクライアントとモデ

ルの両方がお客様という状態でした。

少しでも中央の事務所に近いところ。そして徳島でもモデルを続けられる環境をつくりたい。モデルを通してやりがいを感じてくれる人が増えてくれればいいなど。

その思いを実現する第一歩として3年前に有限会社を設立しました。そして、徳島でも中央の仕事ができる環境づくりをスタートさせました。去年はモデル全国大会のようなものにも参加し、入賞者が3名も出ました。まだまだ途中の段階ですが、モデル全体に少しずつ自信が出てきた気がします。

私は今まで自分がうれしいと思うために仕事をしてきたように思います。自分がうれしい時、それはモデルやクライアントさんが喜んでる時でした。そのために心がけていたことは、常に人や物を気にする、でも自分は気にされない、何でも言われやすい人になるということです。

私の生い立ちみたいな話になりますが、自分のことは自分で考える、自分のものは自分で買うのが当たり前という環境で育ちました。小学校の時からアルバイトをしたりして、普通の人と比べると、人や物を気にする年齢が早かったんじゃないかなと思います。

今思うと、私は経営者になれる要素など1つもありませんでした。経営の勉強などしたこともなく、学歴もありません。

1つ自信を持って言えることは、この18年間、思いは続いていたということだけです。思いがあれば、それだけで貫いていけると思います。

山側 芳子さん 有限会社2丁目3番地美容室 専務取締役

(やまがわよしこ)さん ●美容院
[プロフィール] 1973年に住吉2丁目3番地に19歳で美容院を開業。サロン名でもあるここが美容人生の原点となる。以後店舗の拡大のため何回かの移転を経て現在に。大人の美容室、子供の美容室、託児室などを設けたサロンで、あらゆる年代の顧客に対応した美容室をめざしている。また、ギャラリー空間も無料で開放するなど、人に喜んでもらえる新しいサロンの形も模索している。

んですけど。マンション中の方が来てくれたんです。それから子供の方がすごく伸びてきて、1日70人ぐらい。掃くひまもないぐらいでした。

そういう感じで苦勞を明るく受け止める体質なんです。苦勞というよりピンチと言う方がいいなと思うんですけど、ピンチは自分自身にチャンスを与えてくれると思います。逆にスムーズにいったる時の方が怖くて、ピンチによって自分が磨かれていったるんじゃないかなと感じます。

それで、子供さんがすごく多かったの、同じマンションの1店舗あけた隣りに大人専門の美容室を借りました。大人と子供を分けて、お客様にゆとりのある空間をということ。そこで何年かしました。

お金はいつもないんですけど、すぐ行動。バスを改造してバスの中でカットしたり、ちょっと駄菓子屋さんをしてみたり、いろいろ工夫をしました。

病気で得た気付き、お客様に還元で本物を志向

38歳で結婚して、子供も39歳と41歳の時に恵まれて、思い切って家も建て直しました。この時に大人と子供の美容室を1階でして、子供さんはお父さんお母さんが写すのが一番いい笑顔をするのではないかなということ。2階に軽く写真スタジオをつくりました。喜んでいただけることばかり考えて、3階にもちょっと子供さんを預かる部屋をつくりました。



ピンチは自己を磨くチャンス。
病を機に前向きな取り組み

ところが、下の子供が2歳で上のが4歳の時に、まさかと思うような病気になってしまったんです。肝硬変になるような重い病気で、子供の入学は見えないなどその時は落ち込みました。

でも病気をしたことで、逆に以前よりも前向きになれたかなと思います。相手の気持ちがすごく分かるようになって、自分の状況がちょっと広がったかなと思いますし、いろんな人が励まし助けてくれる。逆に「ここへ来たら励まされた」とか言っていたりもして、お互いにいい感じで。

それから、学ぶことが身近にあるということに気付きました。例えば、掃除。今の三階建ての店は1階が大人専門で、2階は右の方に子供の美容室、左をギャラリーに、3階は託児所にして、保母さんが一人専属でおります。そこで1年あまりになりますけど、汚れてたりするのを気付かないのが怖いんです。目に見えるところから掃除を始めて、きれいになったら埃がまた見えてきて、次から次に掃除をしていく。それはスタッフの教育にもなるし。そこで気付く子はお客様が何を求めて来られてるかということにも気付いてくれるんです。技術は毎日の積み重ねだと思んですけど、気付く子を育てたいなって私は感じて行動しています。

数ある美容院の中からどうして選んで下さるのかなと考えたら、来店される時っていうのはイメージを抱いて、入る瞬間を夢見て来て下さってるんじゃないかなと思います。その夢を現実化しないといけないと思います。スタッフのマナーが悪かったり、掃除ができてなかったりすると壊れてしまいますよね。建物という外身はできたんですけど、中身をどうしていいかまだまだ悩んでいるところです。

これからいろいろ勉強して、人とは違うことをするオンリーワンにならないといけないとよく言われます。自分でそういうつもりで美容室をやっているようでも、中身はまだまだ。これから本当に本物ということを追求していきたいと思っています。

思い付いたら即行動で失敗も多いです。でも失敗しながら、反省して、ピンチを乗り越えてきました。若いときは他の美容室のことが気になって勝ち負けばかり考えてたんですけど、今はもう自分自身が目標を持って、自分との戦いだと思っています。

周りの人に感謝しながら、生きてるだけでありがたいっていうのを実感できて、本当に私って幸せだなんて思います。

高木 博代さん モンド・ジャコモ有限会社 代表取締役

(たかぎひろよ)さん ●コンセプトショップ
[プロフィール] 団体職員を経て3年前から「モンド・ジャコモ」を六右衛門通りで経営。フットケアをいち早く取り入れるなどで同業他社との違いを打ち出している。また企業活動のかたから新町川水際公園でのイベント開催で商店街の賑わいづくりに尽力したり、老人ホームを訪問してフットケアのボランティアを行うなど幅広い視野を生かした経営を目指している。



街づくり参加の学び、店づくりに生かして特徴づくり

私が入って会社が つぶれるなんて許されない

モンド・ジャコモというのは東船場、いわゆる「ろくえもん通り」にある靴・バッグ・洋服・アクセサリなどの販売、フットケアのサービスを行っている「コンセプトショップ」と私たちは呼んでいるんですけども。コンセプトショップというのは、私たちが選んだ物を自信を持って提供したり、楽しんでいただくという店です。

モンド・ジャコモは25年ぐらい前に親戚が立ち上げました。それで、17年ぐらい前に「人がいないから来てくれ」と言われて。どうしようかすごく迷ったんですけど、小さい時からお洒落が好きで、ブティックをすることに憧れてましたので、すごく単純な理由で、それまでの道をあきらめて入社しました。当時は、高松と、とくしまCITYに2店、それと本店と、全部で4店舗を経営してたんです。

ところが、入ってすぐ、当時の会計事務所の先生に赤字経営の宣告をされました。「私が入ってモンド・ジャコモがつぶれるなんて許されんこと」と思って、立て直すために自分のことよりも会社を助けないかんとこの思いで働きました。5年ぐらいアツという間に過ぎましたね。

まず高松とCITYの2店の3店舗を閉店することにしました。その後すぐ、その親戚が違う事業を起こすために準備をしたので、私に全部まかされることになったんですけど、何が何やら分からない時代が数年間ありました。仕入れをする時に、例えば東京に行って知識もないのに仕入れることが本当に大変で、メーカーの人に泣きついたことも何回かありました。

当時はモンド・ジャコモというのは靴のオンリーショップだったんですけども、洋服も取り入れるようになりました。そして、フットケアを取り入れたのは、足が汚れてたらお洒落な靴を履けなくなると思いまして、それでシューフィッターの勉強を1年間しました。それが7年前です。

思いは「魅力ある店の共存が、街の活性に回帰する」

今、郊外型店舗がすごく増えて、市街地の商店街は空洞化しています。それを防ぐためには魅力ある街づくりということで、声

をかけていただいたので当初パラソルショップの立ち上げでサブリーダーを務めさせていただきました。今は水際文化村、いわゆる新町川の公園のイベントなんかをさせていただいております。そういう風にお店をしながら街づくりに参加することによって、すごく学びました。

ハード整備とかイベントとかもすごく大切なんですけど、一人でも多くの人に来ていただける街にするために、まず自分に何ができるかといえば、やっぱり自分が持つ店を発展させることが大事だって思ってたんです。競争心よりも、共存心っていうのがすごくあって。魅力ある店づくりのために、商売がら東京にネットワークをつくりました。東京のスタイリストとかデザイナーの人とか。

それから、去年から始めたんですけども、女性が着飾って行く場というのがあまりないということで、イベントを始めました。去年はメイクアップアーティストの藤原美智子さんのトークショーを開催しました。今年もイベントを企画しています。

楽しい店に「ごゆるり」の心遣いで

「楽しい店」というのを目指してるんです。「いらっしゃいませ」と言ったあとに「ごゆるりなさって下さい」という気持ちでお客様に接するんです。例えば何か嫌なことがあ

ってそれを抱えて来られるお客様でも、来店してのぞいていただくだけでくつろいで帰っていただけたらと。

素直さが少しでも残っていたからここまで生き延びてこられたと思ってるんですけど、従業員の教育も同じ目線。最近の子供で「ありがとうございます」とか言えない子が多いんですね。それで始めにマニュアルを提示するんです。最初はマニュアル通りで、あまり心のこもっていない接客なんですけれども、年3回老人ホームの方へフットケアに行かせてもらってます。そこでお年寄りにフットケアのサービスをして「気持ちよかったです。ありがとう」とか言ってもらうと、自然と感謝の気持ちが生まれるみたいです。

4店舗あったところは、従業員が15、6人いたんですけど、忙しさをコミュニケーションもとれない状態でした。「なんで私がこれだけしてるのに分かってくれないかな」と、そればかり思ってたんですけども、結局は言わないと分からないんですよ。言葉にすることによって伝えて、自分を反省する。今は毎朝ミーティングをしていろんなことを話し合っています。

今モンド・ジャコモには3800人ほどの顧客がいます。そのお一人お一人に心を持ったサービスを提供できれば、と思っています。それも、デジタルの時代あえてアナログ志向のサービスで。

古海 五月さん メイアップ 代表

(ふるみさつき)さん ●バスケットボール関係を主としたスポーツウェア販売。
[プロフィール] バスケット選手として共同石油(現ジャパンエナジー)で活躍。日本リーグやオールジャパンで各3回優勝、日本リーグ最優秀選手賞3回を始め数々の賞を受賞。全日本主将を4年間努めた。東四国国体でも劇的な優勝を果たす。同国体に向け開業した株式会社はその後解散、現在は自宅を事務所事業を継続しながら、パーソナリティーなどでも活躍。



バスケットが原点の開業。「明るく元気で前向き」経営が信条

せっかく徳島へ来たんだから何かやってみないか?

共同石油、今はジャパンエナジーというんですけども、そこでバスケットをやっていたので、旧姓の原田の方が皆様には知っていたかと思えます。

徳島の方へは、当時バスケットボール協会の北島さん、今の北島コーポレーションの会長さんなんですけれども、平成5年に開催される東四国国体でどうしても優勝したいということで呼んでいただきました。

平成3年に徳島の方へ来まして、平成4年の山形国体と平成5年の東四国国体では、ありがたいことに優勝できたんです。

私みたいに田舎に帰らなくてもいい、仕事もないという人間は、国体に呼ばれるんです。今年は〇〇県に行きなさい、〇〇県が終わったら次は□□県という風に。それが普通だったんですけども、北島さんは「せっかく来てくれたんだから徳島で何かやってみないか」と言ってくださって、それだったということでやり始めたのが、全国へバスケットのウェアなどを販売する、メイアップコーポレーションです。

北島さんの希望は平成5年10月国体開催時にショップをオープンさせたいということでした。でも、5月の時点で並べる商品もない、スポーツ店との契約もできてない状態。「どうしよう」となったら、北島さんから「自分の会社の取引先の商社が大阪にあるから、その商社に聞いてとにかくアメリカへ飛べ」と。ニューヨークに行ったら、なんとかTシャツとトレーナーは並べられるだけの数が揃うということで、私は英語もあんまりしゃべれないのに、一人でニューヨークに飛びました。

数秒で100万円失う商談も経験

いざ商談してみると、商社を通すとTシャツを1柄につき500枚買わなきゃいけないって言うんです。20柄買うと1万枚ですよ。金額が船賃入れて1枚につき1200円か1300円ぐらいだったと思うんです。「日本だったら2500円から3000円ぐらいで売ったら儲けがとれるや」という簡単な感覚で話したら、向こうが私を素人だと思ったんですよ。船賃がどうのこうので1ドル上げなきゃいけないと言います。1ドルって言われたもので、「いいですから送って下さい」と。

よく考えたら1ドル100円として、100円×1万枚って100万円なんですよ。数秒で100万円を失ってしまう計算のなさを皆さんに発表しにきたんですけども。

それで、その1万枚が8月か9月に着きました。私たちは日本人の感覚ですから、それがたんで袋にちゃんと入ってると思ってたんですけど、なんのなんの。たまたまにそのまま来たわけ。だからバスケットの子たちを呼んで、姉ちゃんを故郷から呼んで、やりましたよ。それで結局無事にスタートを切ることができたんです。その時は売れました。北島さんのお陰もあって、本当に何も売れないで売れてたんです。

それから、メイアップコーポレーションを始めたころはNBAがものすごくはやってて、チームのロゴが入ったトレーナーやTシャツが馬鹿売れしてました。北島さんから「仕入れに行ってみて」と言われて、バスケットのメンバー5人で大阪の展示会に行きました。初めてでしたから、もう目が丸くなっちゃって、「これもいい」「これも売れるんじゃないか」ってドキドキしながら仕入れをして、最終的に計算をしたら1700万円ぐらいになったんですよ。1700万円っていう額は当時の私にとっては目玉が飛び出るような金額でしょう。で、北島さんに「1700万円にもなったんですけど大丈夫ですか?」って聞いたら、「年に2回の仕入れで1回に1700万円ってことは1700万円分の商売しかできないんだぞ。限りなく1億円に近づける」って言われたんです。私たちは夕方の方の高速船で帰らないといけないし「どうしょ」と思いながら、10頼んでたところを0を一つつけて100、それ

でも足りないから「ここ3倍にしとけ」とかそんな感じですよ。そのうち店の人が心配になってきて「初めてなんだからこの辺でやめたらどうですか?」って言うぐらい。

今はSOHOでビジネス継続 “はっば”で生き残り賭けたい

結局は何が言いたいかというと、私はオープンして5年間、その在庫を売するのに苦労したんです。売っても売っても無くならない。だから、2、3回来たお客さんは「メイアップはいつ行っても同じものしか置いてない」という印象ですよ。在庫を持ちすぎたという失敗があって、幸町にあったショップは閉めました。今は、バスケットをやったお陰で「原田五月」という名前は全国に知ってもらってますので、電話やFAXでトレーナーをつくりたい、ユニフォームをつくりたいという注文をいただいて自宅で商売を続けています。

昨日ちょっといい話を聞いたんです。今の世の中「はっば」でなきゃいけない。ハッと思ったらパッとやらなきゃいけない。そうじゃないと今の時代についていけない。

で、やるからには負けず嫌いでなきゃいけないと思うんですね。ライバルの存在がいい状態をつくることもあるかもしれない。やっぱり代表である以上、いつでも前向きで元気で明るくいななきゃいけないし、「働いてくれる人たちのために」という気持ちを持ってなきゃいけないんじゃないかな。甘いだけではなくてダメなことはダメって言うことや、がんばってくれてる人には声を掛けたりすることが大切だと思います。

新居 洋子さん 有限会社新居バイオ花き研究所 代表取締役

(にいひろこ)さん ●バイオ苗の生産、研究開発。
[プロフィール] 薬剤師勤務の後、夫が経営する洋ラン切り花栽培、出荷業の手伝いを経て育苗、育種の農業法人を1996年に設立。県内では農業分野での代表的起業家として知られる。社員、パートはすべて女性という会社で仲間たちと共に「美」を創造し続けている。



「三方よし」の理念追求で
会社の永続的発展を

**薬剤師から転身重ねた
バイテク事業。
好きなことは苦にならない**

新居バイオ花き研究所は、洋ラン、鳴門金時、イチゴなどの優良固体の大量増殖、つまりメリクロンを行う会社です。

阿南市新野町の山間で、空気や水がとてきれいな、自然に恵まれた環境にあります。私はもと薬剤師でしたので、農業を生業とすると思っていませんでしたが、25歳の時父が他界し、母が半身不随と、重なる出来事にすっかり消沈していたところ、主人と出会い、お花の美しさと優しい言葉が相乗効果で、すごい効果を発揮したのかもしれない、お嫁に参りました。結婚しても仕事は続けるつもりでしたが、長女が1歳の時、台風で満開の洋ランのハウスが倒壊し、それを契機に主人の手伝いをしようと決心し、シンビジュームの切花栽培をする事になりました。初めはおもしろいと思ったのですが、未経験の農業はわからない事ばかりで、自信も無いし、だんだんつまらないなあと思うようになってしまいました。

このまま、主人のお手伝いで一生終わるとしたら、私の人生つまらないなあ、大学で何のために勉強したのだろう、何か活かさないかと親に申し訳ないなあと思うようになりました。

一日24時間寝ても覚めても、たとえしんどい事をして、自分の時間を過ごしている、自分が生きている、という実感がほしいと思いました。

そのころ、化粧品の代理店をして、銀行から初めて500万円の借金をし、主婦といえども、熱意は伝わるものだという経験をしました。成功の秘訣は、明るい笑顔と張りのある大きな声ということも教わりました。

また、商工会議所の簿記講座を受講して全く知らなかった借方貸方の勉強をしたり、本当にいろいろな分野の学習をいたしました。

でも、やっぱり自分にも主人にも良いと思われる仕事をしようと思い、バイテクの研究を始めたのが平成になってからです。

これが、実験ですから大変おもしろいんですね。もともと好きな分野なので、たとえ深夜になろうと、不便な思いをしても、全然苦にならない。楽しいのです。幸運なことに、いろいろな方のご指導を受けて、そのおかげで、その時の研究が現在の基礎になりました。

融資は熱意で乗り越える!

バイテクのお仕事もだんだん増えて、平成8年、規模拡大を考え、5,500万円を農林公庫からお借りしたのですが、今でも覚えているのは、私が必死になって話している時、それを聞いて下さる支店長さんも、額に汗をかきながら一生懸命聞いて下さったことです。ああやっぱり熱意は伝わるってことを感じました。

後で聞いた話ですが、私のようなケースは西日本では初めてだったそうです。

その後退職されても、毎年、うまくいっていますかとお葉書を頂き、本当に足を向けて寝られないという心境です。

税理士の先生からのアドバイスで、規模

拡大とともに法人化し、私が社長になりましたが、法人にして本当に良かったと今、思います。

本当にたくさんの方とお知り合いになって、人と巡り会えるご縁が、大きな大きな宝物ですから。

創意工夫の経営方針と目に見えないものを大事にの気持ち

経営方針は、1.創意工夫2.チームワーク3.永続的発展4.三方よし、です。これは、経営者だけでなく、従業員の一人ひとりに見えること。お客様、社会にも喜んでいただけるということで、自分にも喜びが回ってくると思います。それが、会社の永続的発展につながると思います。

それから、OSグランドの福原さんのお話に共感いたしました。神仏のおかげで本当にあると思います。私も会社で、氏神さまをお祭りし、毎日手を合わせています。

お米お水などをお祭りし、世界の平和、日本国の隆昌、お取引させていただいてる皆さま、地域の皆さま、従業員やその家族のお幸せ、そして新居バイオ花き研究所が皆さまに喜んで頂けるような会社になれますように、お祈りしています。

現在のようないい時代だからこそ、目に見えないものや、まごころなんか大切なのではないのでしょうか。



陶芸家
カナムラ アサコさん

本シリーズ今号への登場は、カナムラアサコさん=徳島市津田町3丁目=です。

カナムラさんは平成13年11月29日から12月4日まで市内で個展「カナムラアサコ 火展土展」を開催し、アート志向の陶芸家として注目される若手陶芸家です。

— 昨年の「火展土展」に伺いましたが、陶器の作品展という印象とは少し違いましたね。

まず、カナムラさんを陶芸家と紹介しているのでしょうか。

カナムラ 伝統工芸なのか現代陶芸なのかを別にすれば、「はい」ですね。

— クラフトではないのですか。

カナムラ 否定しているわけではありません。それじゃ私が目指すのはアートなのかといわれればそればかりでもない。アートって一般の人からみればちょっと距離があるのではないかなと思うんです。反面クラフトは生活の延長にあるものだけど、例えば器を例にとっても、それがあまり自己主張しすぎてだめって言うようなところがある。でも陶でメッセージを伝えたい。

だから二つを融合させたものもあっていいのかなって。

— 火展土展では、いわゆる陶器と、陶器により「空間」を意識した構成の作品展示になっていましたよね。

カナムラ 使うものとそれ以外のものを分けて個展をしたら、とのアドバイスもいただきますが、今はおもしろいと思うものを素直に一つひとつやっていくつもりです。やれるところまでやって方向はそれからみつけてみようと思っています。

— 今、挑戦されているのは?

カナムラ 春の新聞社主催の陶芸展への出展。秋には彫刻家集団の仲間に入



Asako Kanamura

炎にメツセージを込めて

れてもらって、この野外彫刻展には土(つち)以外での作品を考えています。

— といっても、今年シカゴで開催される若い人ばかりのアートフェスティバルには、陶でだそうかな。これはね、1軒の家やレストランをひとつの作品にしてみようという試みなんですよ。街ぐるみが展示会場といったところでしょうか。

— いろいろなものへの挑戦をしていく、ということですね。

カナムラ そういった意味では私は現代陶芸のジャンルに属するのかもしれませんが、でも爆発的に奇抜にやるのではなく、

じっくりと自分を主張していきたいと考えています。

あふれる若さのなかにも、自分を見失うことなく陶芸に取り組んでいるカナムラさん。

土に対する気持ちを「何万年も前にできたかもしれない有機素材を、使わせていただいている」とお聞きして、キラキラした可能性の間にカナムラさんの陶芸家としての精神の原点を垣間見た思いでした。

◎インタビューアー AWAおんなあきんど事務局 蔵本



・作品名/無題(陶)

女性が創る「AWAおんな流あきんど成功術」

9人の方々の話し、いかがでしたか？

同じ女性の経営者でも、それぞれの道がありましたね。

AWAおんな流あきんど成功塾最終日には、主催者である私たちAWAおんなあきんど塾メンバーもセッションの形でお話しに加わってみました。



今の時代ビジネスのポイントは？

利益を「やりがい」に据える／植田
“内職”さんニーズに手応え／稲実
家具再生を新サービスで提供／角元
画一化の中にアイデア嬉しい／河野
失敗怖がらずやるのが大切／高畑

植田 私は起業して、もう15年になるんですけど、最初の5年ぐらいは「子育てもビジネスになり果てたか」という逆風の中、ただ無我夢中でやってきた感じです。それでもお客様やスタッフに支えられて次の5年をがんばってみようと思ってたけれど、サービス業って利益率が割と低いということもあって10年ぐらい経ってもなかなか利益が確保されないんですね。寂しさとか悲しさとかでいっぱいになったこともあったけど、ある瞬間吹っ切れたんですよ。私はいわゆる重厚長大型のビジネスとは求めるものが違うということに気付いたから。やりがいという利益があるんだからって。求めるものが違うからやり方も違っていいと思ったんです。その「違い」から勇気をもらったんですね。

稲実 うちの国体の「すだちくん」のマスコットなんかで知ってもらえるように、内職さんが手作りですぐ1つ1つ仕上げるという

ところが売りなんです。主に観光地のお土産物を受注してましたけど、それだけではダメだと思って、他社へ技術をもつ内職さんを紹介するというビジネスも始めました。東京ビッグサイトの展示会で技術を提示したら、評判が良くて。そういうニーズもあるんだなと手応えを感じました。

角元 うちも新しい方向に目を向けたサービスを始めたんです。昔のようにお嫁入りの時に高級鏡台を持って行かれるお嬢さんって減ってきたでしょう。だからお母さまがお持ちの鏡台をきれいに直してさしあげというサービスなんですけど、すごく喜んでいただいています。

植田 私最近「女性『性』の素敵」という言葉をよく使ってますけど、男性でも女性「性」がある方っていらっしゃると思うんですね。20世紀っていうのはモノづくりの時代、男性「性」が生きた時代なんです。21世

紀っていうのはコトづくりの時代ですから、むしろ女性「性」が生きる時代だと思うんですね。だから女性「性」を持ち合わせている認識があれば、等身大のニーズをビジネスされる時にお考えになったらどうかなと思うんです。アイデアというのは自分の中にあるものなんです。自分をすごく掘り下げて見てみたら、必ず何かビジネスに生かせるもの、あるいは商品開発に生かせる視点というのがあって、それを生かされたらどうかなと。稲実さんだってまさに女性でなきゃ思い付かない。角元さんのアイデアなんてまさに女性「性」のなせる技だと思いませんか？それとまさに等身大ですよ。

河野 飲食店にしたら美容院にしたら、こんなタイプっていうのが画一化してる、日本全国で。その中でちょっとしたアイデアのサービスがあることによってキラッとそのお店が光って、すごくうれしくなったりしません？

高畑 結構失敗もあるけど。アイデアっていうのは全部あたりません。10出して1つか2つだよ。失敗もあるけど怖がらないことです。やらないよりはマシなもの。やらないと何も生まれませんが、やったら1個は成功する可能性あるし。あと、ある程度スピードは必要だよ。

女性のビジネスって？

小さくても思いの詰まったもの／河野
違い恐れない勇気で「micro is beautiful」／植田

河野 思い付いたらすぐやるっていうこともあるけど、男女雇用機会均等法が施行された年に、日本中でいろんな女性が起業して、それがたまたま新聞に出たのが本になって、この前その1軒1軒に電話してみたんですよ。存在したのは、貸本屋さん。自分の好きな本を子供たちに読んでほしいっていうので、サロンみたいにして子供たちに読んであげたりしてるところが1つと、ものすごく大きな株式会社で、人材派遣会社で、今もものすごいスタッフがいるっていう会社。株主さんに大手の男の人も名前連ねてるようなところだけ。あとは全部つながらなかった。なんでそんなアホなことやっとなかっていう話もあるけれど、やっぱりどういう業種が生き残って、どういう人たちがダメだったのか、なんであきらめたのか、そういうのもインタビューしたかったですよ。

高畑 全部が成功するわけじゃないんだよね。でもやり続ける何かってすごいエネルギーあるよね。

河野 そういうのもあるし、徳島市の方で私たちの提案で、起業する時に500万円までを無担保で借りられるような融資制度

っていうのも作ってもらったんです。けど、本当に500万円借りて起業しようとする尺度なのか、私自身は16万円で起業したんだけど、自分の持ってる資金ですか。女の人のアイデアって、そんなに金かけなくてもビジネス起こせるよね。

植田 起こせる。「small is beautiful」と私よく言っていたんですけど、最近「micro is beautiful」っていう風に言葉変えたんです。マイクロビジネスでいいんですよ。アメリカの不景気を、今のアメリカに転換するきっかけとなったのはマイクロビジネス集団なんです。女性のそれは史実として残ってます。だから、いわゆる重厚長大概念に押しつぶされないで、私が「違い」に勇気をもらった時のように、「違い」を恐れずに立ち上がることで、しかも女性「性」に自信を持って立ち上がることで、ほんのちっちゃい心のこもったアイデアが資本で、私はやれると思いますね。

河野 この前、東京の方で国際会議があった時に行ったんですけど、その時にアメリカからも女性がいっぱい来てたけど、ものすごいビッグビジネスやってるわけじゃなくて、

ちっちゃいビジネスやってる人、「社長」っていう女の人が、とにかく日本よりもいっぱいいると。で、その人たちが本当にもう低迷しつつあるアメリカ経済をなんとか支えて、雇用の場もつくってやってるんだみたいな話を皆さん一生懸命してました。だから大きなものに憧れるんじゃなくて、世界中でもそうですけど、今の傾向としては、ちっちゃくてもいいから自分の思いが詰まった、それでその詰まった思いがお客様に喜ばれて、それがお金で返ってくる。そういう風なのが結構あるのかな。アメリカによく行ってる植田さん、どうですか？

植田 そうですね。例えば、私がすごい女性ならではのと思ったのが、ペンダントとかのチャームあるでしょ。すごく変わったデザインのチャームなんですけど。これを買って下さいと。このうちの10%がユニセフに寄付されますっていうアイデアを付加価値にした商品なんです。これってすごい女性ならではのんだなっていうのが、私は勇気を支えてくれるものになりましたけどね。

河野 本当にいい感じにまとまってきたが…。

植田 今日まで5回成功塾が開催されて、私は皆さんからたくさん元気をいただきました。それで、ここにいるメンバー、そしてここへ来るまで話して下さった方々、やっぱり「違い」を恐れずに勇気があったと絶対思います。加えて否定しない優しさを自分たちの力でスクラム組んで社会の理解を得ながらつづいて、日本を元気にしなきゃいけないという風に思います。



AWAおんなあきんど塾メンバー
稲実 房子
●(株)アゲイン代表取締役
民芸品デザイン部



AWAおんなあきんど塾メンバー
植田貴世子
●(株)ステラ、クラッシュ・インク代表取締役
保育サービス・人材派遣



AWAおんなあきんど塾メンバー
角元 昭子
●角元産業(株)取締役
鏡台製造部



AWAおんなあきんど塾メンバー
河野世津子
●(株)ワークサイン専務取締役
看板・サイン・イベント企画



AWAおんなあきんど塾メンバー
高畑富士子
●(株)ときわ専務取締役
総合プライダル・アンバーサリ