



■作者名/高島 宏児・作品名/Here(版面孔版 AD 1/1 セメント、鉛)・サイズ/縦710mm×横985mm

awa onna akindo juku Vol.3 Spring 1997

■編集・発行/AWAおんなあきんど塾・徳島市 ■お問い合わせ先/徳島市商工課 徳島市幸町2丁目5 Tel:0886-21-5225・5226 Fax:0886-21-5196 ■デザイン/(株)アワード

AWA

awa onna akindo juku

おんなあきんど塾

阿波丸 おんなあきんど

AWA ONNA AKINDO JUKU

第3号

1997

Spring

喫茶・軽食の店

小松島市神田瀬町 柏木 恵子 Age.40



私の将来の夢として「飲食関係の仕事がしたい」と考えていました。そのことを家族に話したところ、「夢も希望も分かるけれど、具体的にどれくらいの資金が必要で、売上目標はたっているのか」と、逆に聞かれてしまいました。

もともと数字を積みあげていくことが苦手だった私は、もっと基礎から勉強しなくては…と思っていたころ、幸いに「AWAおんなあきんど塾」の女性起業家育成セミナーに参

加させて頂く機会に恵まれました。そして各講師の方々の講義やあきんど塾の皆様のアドバイスを頂きながら、必要と思われる資料集めや、計画書の作成に約半年が過ぎました。

そこで、今までに気づかなかった点が、少しずつではありますが見えてきたように思いました。例えば、これまで漠然と眺めていた(予定地の)周辺地域の人の流れや交通量、また、どのような人々(客層)が付近の商店を利用しているのかと、角度を変えて見るようになりました。

私としては、周辺のお店と競合することは避け、そこにはない付加価値をつけた内容を提供したいと考え、実現に向け、いまあれこれ思いを巡らせています。営業時間帯な

どは、朝・昼・夕方などの部分に店のポイントをもって来るべきか、等々結論までは出せていませんが、家族や子供のことを考えると、時間をフルに使えるのは「お昼」かなと思います。

また今後の課題としては、実践にあたりこれらをどのように数字に結びつけてゆくかだと思います。今回試算してみた売上計画の部分では、金融機関の方から「細かい数字にまで絞られ過ぎているのでは？」とのアドバイスも頂いているので、その辺りももう一度立て直してみるつもりです。そして、起業に向け、一歩一歩近づけるよう、引き続き努力していこうと考えています。

「私、起業します!」ビジネス・メッセで事業プレゼンテーション

2月末、徳島厚生年金会館でAWAおんなあきんど塾と徳島市主催のビジネス・メッセがあり、6人の女性が「私はこんな事業興しを考えている」と、熱弁をふるいました。

AWAおんなあきんど塾は、徳島経済を活性化させる方策の一つに「女性起業家の創出」を挙げ、平成8年度はシンポジウムや起業家育成セミナーなど、これを進めるための活動を行ってきました。

「ビジネス・メッセ」は、その一連の集大成として開催したものです。

セミナーで事業計画や資金計画など起業ノウハウを学び、続くステップアップセミナーで事業家の先輩であるあ

きんど塾メンバーから個別アドバイスなどを受けて勉強を重ねてきた女性が、介護サービス事業や喫茶店などの事業化をプレゼンテーションし、起業実現への一歩を踏み出しました。

当日は、市内の金融機関や信用保証協会の担当者から発表内容へのアドバイスもあって、プレゼンターはもちろん、聴衆も融資のプロの意見に熱心に耳を傾けたり、またメッセ終了後の会場では参加者が名刺交換をするなど、事業興しにつながる出会いの場となりました。

今号では、メッセ当日のプレゼンテーションを誌上で再現してもらいました。

社会保険労務士事務所

徳島市川内町 玄番 芳江 Age.41



私は35歳を過ぎたころから、自分のライフワークを考え始めました。そして、あれこれ考えるより、一歩踏み出そう!とチャレンジしたのが国家資格(社会保険労務士)でした。このころの目標は、3番目の子供が幼稚園通園の2年間に合格すること。合格してからの目標は、仕事の実務をマスターすること。そして、今年からの2年間の目標は、事業の基礎を固めることと、引き続き、労務管理をはじめ公的年金・医療・介護の勉強にプラスして公的なものを補う

私的保険(生命保険、個人年金、医療保険)の知識の習得です。

社会保険労務士の仕事は、会社の社会保険・労働保険の手続き、労務管理の相談・指導が主です。私自身は、この枠にとらわれず、女性であるという面をプラスにできる、ライフプランナーの仕事に重点をおきたい、と思っています。

現在、かつての高度成長は望めず、高齢化・少子化が予想以上に進んでいく社会の中では、今までと同じ対応では、とうていやっていくことができません。社会の変化にともなって社会保障制度も改正を余儀なくされています。ひとりひとりが、現状を正しく認識し、自分の生活を考えていく時代だと思います。現在の社会保障制度は、自分からの働きかけ

(つまり請求)が必要です。「あなたは、こういう状態ですから、こういう手続きをして、こういう給付を受けることができますよ」とは、教えてくれないのです。だけど、自分から働きかけるためには、制度がどうなっているのかを知っていないとできないのです。気がついたときには、時効でダメ、なんてことも実際にあるのです。

私は、自分のたずさわっている仕事を通じて、ひとりひとりに制度を知ってもらおう働きかけと、現状と将来的な見通しを視野に入れたアドバイスを常にこころがけ、自分はこの生き方をしたいというライフプランニングをたてるお手伝いをしていきたいと考えています。

あったか介護ハウス

徳島市中徳島町 小西 祐子 Age.32



私が今やろうとしていること、それは“サテライト型デイケアセンター”です。看護婦として現場で働いてきた経験から、「在宅看護」に対する意識高揚、改革を目指して起業を決意したのです。

ですから、大きな施設を構えるのではなく、普通の「家」で高齢者や障害者を預かり介護していきます。家庭そのままを介護の場所として利用することにより、受け入れる利用者の数は少人数となりますが、だからこそ“直接的サービス”が可能となります。

また、自然な形で触れ合うことに

より得られる信頼関係から、例えば自分に合った介護福祉機器が欲しいとか、公的サービスで不足の部分を補うために公と民のサービスをどのように組み合わせたら効果的なものになるのかなどのケアプラン作成といったニーズも生み出されることでしょうし、そのニーズに対応すべく様々な形のサービスも用意しています。

本来なら、医療や行政が担うべきサービスをなぜ民間の事業所が提供したいと考えたのか。民間だからこその規制もなく柔軟に対応することができる、必要なときに必要なだけのサービスが提供できるからなのです。

また、この「家」は地域の人にも開放したいと考えていますが、そのなかから様々な利用の方法が生まれることと思っています。“介

護”を目の当たりに見る、聞く、という実体験の場所となりますから、その点でも地域の方に役立てていただけでしょう。

具体的には、サービス利用者は予約制です。経営上は一日15人のデイサービス利用者で成り立つ予定です。行政機関だけでは100%の対応が不可能な状況となっている今、需要の拡大は十分期待できるでしょうし、シルバーサービスは伸びる可能性を秘めた市場だと思っています。

地域を一つの家族として助け合い支えあう、その拠点として「開放型デイケアサービスセンター」の存在を根づかせたい、そして県下各地域に“ひとつ”を将来展望として頑張りたいと思っています。

※小西さんは、このプレゼン直後に事業をスタートさせています。

ライフプランニング

徳島市北矢三町 宮上 千春 Age.35



私の会社名は「ライフ・プランニング」。事業内容は「女性の再就職のための支援事業」です。イベント企画、マーケティングリサーチ、文化事業のスタッフとして、女性の再就職のチャンスを、と考えています。

「社会問題」と言われる「状況」を少しでも解決し、一人ひとりが生きやすい社会のしくみ作りのお手伝いできたというのが、起業の動機です。

私の脱専業主婦体験を通じて得たHOW TOのシステム化、及び主婦体験からニュービジネスを作りだすことを目的としています。私も「何か」

をしたい女性の一人でした。夢を持って起業セミナーに出席しました。けれど夢を実現させるには、具体化させる何かが足りません。セミナーで講師先生は、事業計画は「夢を数字にできるかどうか」と言われました。協力者を得るにも人を説得するにも事業計画という青写真が必要です。女性の起業のネックは資金だと言われています。あきんど塾活動のユニークさは、金融機関の方が女性の起業に関心を持って門をあけてくださっている点(あきんど塾メンバーの努力によるものだと思います)にあります。女性の起業は“メッセージ”と言われています。女性の感性が数字で裏打ちできた時、女性の起業がより具体性のある社会変革への足掛かりになると思います。事業計画をつくりながら、私なりの事業観を成立させていきました。

事業には人・物・金が必要だと言われています。人を雇うにも、物を構えるにも資金が欠かせません。私の事業の場合、「企画」ですので、先に人・物が動きます。コストのかかる先行投資がつきものです。けれど人・物・金の有機的な作用が事業拡大のエネルギーです。事業計画は売上計画と経費から成立します。無から有を作り出す起業の場合、収入予測がたちにくい性質があります。けれども費用化された先行投資を回収していくためのノルマとして必要な売上を確保しなければなりません。情報力と技術力でそれをなし遂げるのが、私という経営者の能力として要求されることです。

方向性と継続することで「会社」として徳島の地にお役にたてる日がくることを願っています。

藍の店

徳島市昭和町 河原 局江

染物に関わって60年になります。そもそも私と染物との出会いは、女学校2年生の時でした。家庭科の時間に、ローケツ染の自然のひび割れの美しさに魂を射抜かれたように魅せられてしまったのです。

なかでも藍染には、徳島出身ということもあって愛着を持ってずっと携わってきました。請われて小豆島へ教えに行き小豆島で作ってもらった藍を使ったこともあります。やはり徳島の藍とは全然違いますね。

私は、せっかくの徳島の藍をもっと多くの人にきちんと広めたい。もう年なんだけれども、幸い染色教室

で教えた生徒さんたちが手伝いしようと申し出てくれているので、「質のよいもの、徳島へ行けば時間をやりくりしてもそこだけは寄って手に入れたいもの」を作って置くショップ、もちろんきちんとした染色知識を伝えていく教室もあるお店を経営したいと考えています。

郷土料理の店

徳島市南佐古三番町 幸崎由紀子 Age.43



生きていて楽しいと思うことのひとつ、それはおいしいものを食べている時…。

今私が住んでいる佐古で、都会では味わえないものを食べてもらう店、四季の料理や四季の花を使い、私の店でなければできないもてなしを楽しんでもらいたい。

そんなところから、昔ながらの伝統の物を提供する「郷土料理の店」を作ろうと思っています。

店の前には、諏訪神社の素晴らしいロケーションが広がり、春には桜やつつじがいっぱい咲いて、それは見事です。

だから花の時期は、オープンテラスにして、赤いもうせんをひいて花見を楽しんでいただきます。

時代としては、今まさに「自然食無添加ブーム」で、よもぎやあずきなどは体を浄化するものです。雑炊にしても旬のものを材料として使えば、大事な栄養素が取れます。

店のディスプレイも、花を楽しむ店にしたいので、店の中心には「その折々の季節の花束」テーブルの上には「野の花」を飾ります。

座席数は、15席程度。

ゆったりくつろげて、おいしく食べられる、居ごちのよい空間。自分の家と違う空間を楽しんで下さい。

営業時間は、8時から6時まで。6時以降は、予約制にします。

価格はセットもので1000円位。女性を中心にしたいので、品数を多くして、かわいい器を使い「見て楽しみ、食べて楽しんでもらえるよう」工夫していきます。

母がかつておばあちゃんから教えられた「郷土の味」。その味を母から受け継ぎ、私流にアレンジしていくことが、私の阿波女としての起業作りです。

NETWORK



ビジネスを展開させるとき、必要なもののひとつとしてよく言われるのが“人脈”です。

例えばアメリカのビジネスウーマンたちは①メンター（仕事のうえで実質的に力になってくれる人）②モデレーター（あのようになってみたいと目標にできる人）③サポーター（精神的に支えとなってくれる人）—などの分け方で自分のネットワークを考えているとか。

（注：女性起業の完璧マニュアル参照）この人脈整理術は学びたいもので

すね。

実は、AWAおんなあきんど塾と徳島市が「女性の起業家を育てよう」ということで昨年育成セミナーを開催したわけですが、このときの受講生たちがネットワークを作ろうとしています。

以下は、その目的や内容などですが、興味を持たれた方は呼びかけ人までお問い合わせください。セミナーを受講していない人でも、起業を真剣に考えているなら入会は歓迎だそうです。

《起業を目指す女性のネットワーク》

【目的・内容】 起業をしたいと考える女性が、お互いに励まし合って“夢”を実現するため、起業の勉強、情報の提供、ニーズの開発などを行う。具体的には例会、ミニコミ誌発行などを予定。

【呼びかけ人】 徳島市北矢三4-9-11-2 宮上千春 TEL. 33-4605

MEET to MEET

私の「出会い」のいい話

人生のなかでも、ビジネスの上でも「出会い」はその人に影響を与えます。

起業家にとって、どんな人とどれだけ出会えるかは、ビジネス成功のひとつのカギになるかも。

そこで、起業家先輩から、ビジネスを成功に導いたり、転機を呼んだ“出会いのいい話”を。

台風のさなか商談の旅で未来を開く出会い

有限会社サマン代表取締役 中山 律子

海のような雨の音を聞くと、ある出会いを思い出す。

十数年以上も前になる。6月のある日、私は新しい自分の店のオープン準備のため、多忙な毎日を送っていた。

商品構成の詰めを行っている最



中、在京の美術関係者でもある友人から、九州のある高名な陶芸作家を紹介され、その商談の約束を取り付けた。

窯元に向かう出張の前日、大きな台風がダブルで九州を狙っていた。訪問を躊躇する私に、その作家は「6月に雨はつきものでしょう」と素っ気なく言い放った。その一言によって私は暴風雨に向かって徳島を発った。

列車は風雨の激しい筑紫平野を行く。水かさが増し、線路周りの田に植わる早苗は見る間にすっかり水に漬かってしまった。列車は大きく横揺れし、窓の外は豪雨。初めての土地、しかも一人旅。約束の時間は迫る…。とうとう列車は立ち往生、ストップしてしまった。

列車の中で夜明けかと思っていた時、私の前の席にいた一人の柔かな

紳士が「どちらまでいかれるんですか」と声をかけてきた。訪問先を告げると、奇遇にもその紳士は作家と熟知の間柄とのこと。私の話を聞き終えると、紳士の連れの男がズボンを膝までたくしあげた。携帯電話もない時代、紳士の秘書らしき男性は、闇の中遠くにぼつりと灯った民家に電話を借り、列車の外には出られないというJR職員と押し問答の末、運転席のドアから雨の中に飛び出してくださった。

すぶ濡れで戻ってきた男性によると、電話の向こうの作家は自分が強引に指定した日が台風当たり、初めての地を訪れる私の身をずっと案じてくださっていた様子。そうこうする内、若者が白馬ならぬ白いペンツで私たちを救出に来た。作家の差し向けてくださった車だったのだ。夢はまだ続いた。

女性起業家交流事業'97 世界大会での出会い

(株)ワークサイン専務取締役 河野 世津子



世界各国から女性起業家が集まり、お互いの国の実情や問題点、21世紀に向けてどうあるべきかを語り合う大会が、4月23日から25日まで東京で開催されました。

あきんど塾活動をしていることもあり、また女性経営者として興味もあって、私は23日に行われたセッションに参加してみました。

会場の多摩までは、都心から電車で1時間ほどの不便な所であるにもかかわらず、日本から55名の、また世界各国から67名の女性起業家が集い、当日は熱気にあふれたものでした。

全体会、セッション、交流パーティーというスケジュールでしたが、セッションで各国の女性と3時間にわたって問題点を話し合うなかで、

いろいろなものが見えてきました。

女性の社会進出がめざましいと思われるアメリカなどでも、まだ女性経営者は全体の企業の20%にも満たないこと、そして各国とも女性の起業への政府による土壌整備や支援体制が整っていないこと、まだまだ女性が働くには十分でないこと、などが語り合われました。

しかしそのなかでも結論となったのは、未来に向かって自分自身がしっかりと、女性として甘えることなく努力することであったように思えます。

つぎに交流パーティーですが、この会場での出会いは、私にとって、今後大きな宝物になる気がします。

インドネシアで造船会社を営む傍ら、国連開発プロジェクトに参加して社会貢献をも果たす粕谷さんや、妊娠5か月の身重でベトナムから参加している、シーフード会社オーナーのグエンさん。

どの人にも心打たれたり触発されたりでしたが、特筆すべきは、この大会を企画した今野由梨さんとの出会いでした。

ダイヤルサービス株式会社社長の彼女は、日本で初めての電話育児相談「赤ちゃん110番」などつぎつぎと電話情報サービスを提供し、また女

ほっと一息ついた車の中で、紳士と名刺交換をした。なんとその方は私が欲しいと思っていた大手メーカーの専務だった。さらに、ほんのわずかししか仕入れができない素人商いの私の店に全面協力を申し出てくださった。

数時間後、無事に到着した私たちを笑顔で迎えてくれた大作家の手は温かかった。「私たち3人の出会いは不運の中の幸運な出会い。あなたは強運な人だ」と言い、専務と作家は何事か話しあい、作家の作品の仕入れ掛け率も好条件のものとなった。

起業というにはほど遠い、小さな小さな私の商売の第一歩はこんなドラマからスタートした。そのあとの数えきれない出会いを繰り返し、今の私がある。多くの人々すべてに感謝の念を抱かずにはいられない。

性だけのシンクタンクを設立したりと、めざましく活躍されています。

そんな彼女のお話から、社会に役立つビジネスをキーワードに社会貢献し経営されているのがよくわかりました。

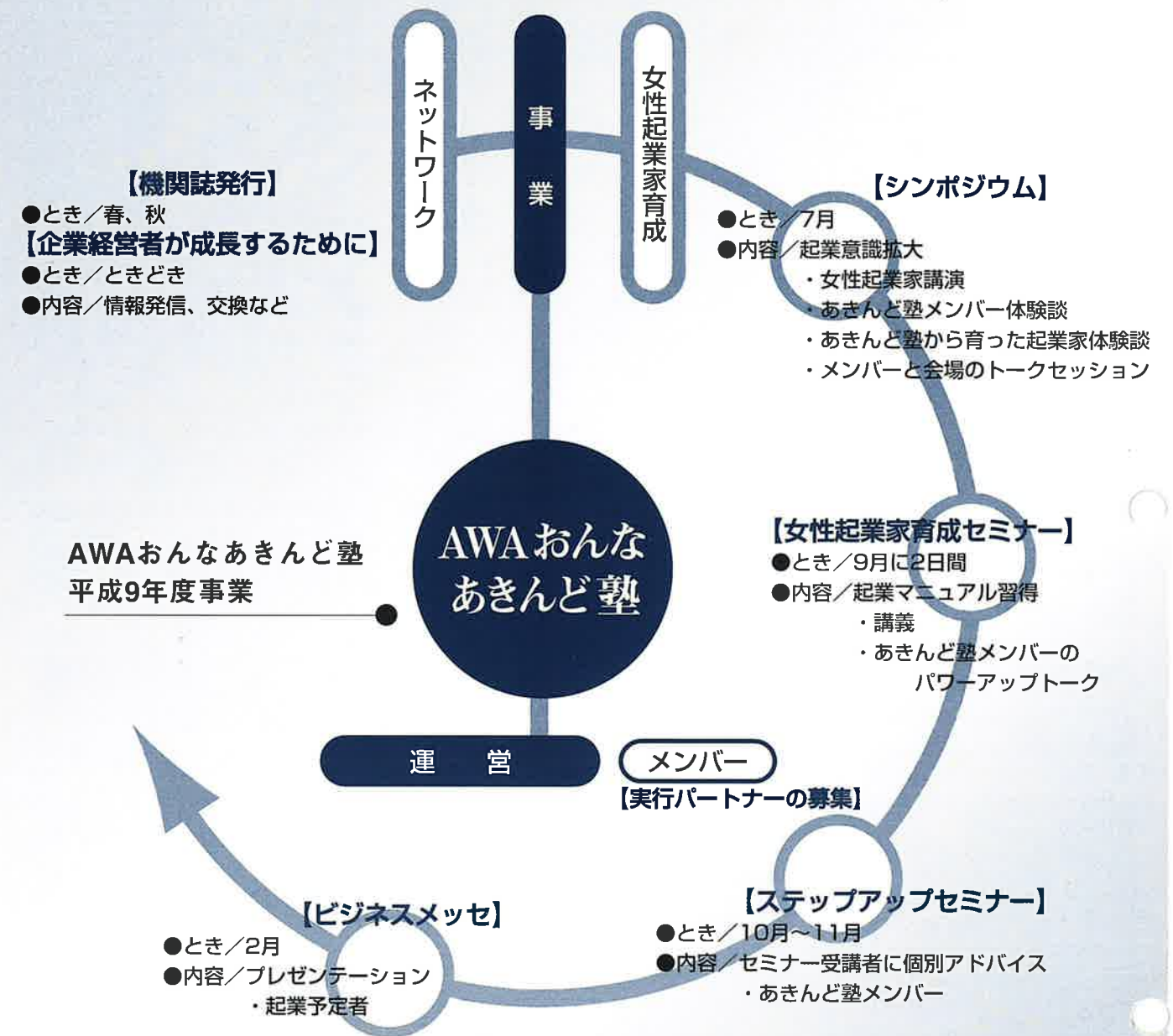
彼女のパワーを、徳島の頑張る女性起業家たちにもぜひ分けてほしいとお願したところ、7月予定のシンポジウムに来てくださることとなり、一回の出会いが次へとつながることとなりました。

出会いは、ビジネスチャンスに直接つながることもあり、またこのように大きな交流のきっかけにもなり、そしてそんな刺激が、自己革新へのヒントとなってゆくのだと思います。

徳島市女性起業家育成資金制度

徳島市には、女性起業家への融資制度があります。新たに女性の感性や特性を生かして事業を起こそうとする人に対し、資金面でバックアップを図ろうとするもので▶融資対象＝市内に1年以上在住・市税を滞納していない・市内で新たに事業を開始しようとする（開始後1年未満を含む）女性▶金額＝500万円以内▶期間＝運転・設備資金とも7年以内▶利率＝年利2.25%▶保証料＝年率0.50%▶担保・保証人＝原則として連帯保証人2人-などの内容となっています。

申し込みには、いくつかの書類が必要ですので、徳島市商工課（Tel:21-5225）へお問い合わせ下さい。



CLIP BORD 実行パートナーの募集

徳島の経済活性化を考え、行動するグループ「AWAおんなあきんど塾」では、今年度、上記事業を行います。もちろん非営利なものです。そこであきんど塾では、これらの事業を実施するための「実行パートナー」を募集します。「実行パートナー」とは、私たち10人のあきんど塾運営メンバーと一緒に「各事業を行うスタッフ」です。事業の開催のほか、運営メンバーと一緒に自分たちのための勉強会や情報交換なども行い、女性経営者としての成長を目指します。

- ◆募集人数=20人程度
- ◆応募条件=女性経営者であること
- ◆募集方法=①氏名②年齢③経営する会社の住所・業種(具体的に)④役職⑤電話およびファックス番号、と「地域経済活性化のためあなたならどうするか」を書いて、6月25日までに、ファックスで徳島市商工課AWAあきんど塾担当(ファックス番号21-5196)へ
- AWAおんなあきんど塾メンバーが選考のうえ、連絡します。なお、勉強会などを行うための会費を月3千円程度(年間3万6千円) 予定しています。

耳寄りニュース

つがる女性の起業への思い

過日、青森市が女性の政策方針決定過程への積極的参加を目的に模擬市議会を実施、同議員から女性センター建設計画や男女平等教育のあり方などが質問されるなか「女性の起業支援の推進」について、徳島市を例にとっての質問がありました。青森の女性にとっても、それだけ女性の起業への関心が高いということでしょうか。そこで、本機関誌の県内外からの情報スペース「耳寄りニュース」欄では、同議員・渡部里美さん=全日空青森支店勤務、工房すてんどら主宰=のお便り(質問内容)からの抜粋で、この様子をお知らせします。一調査によると、青森県は会社社長に対する女性社長の比率が全国第1位です。

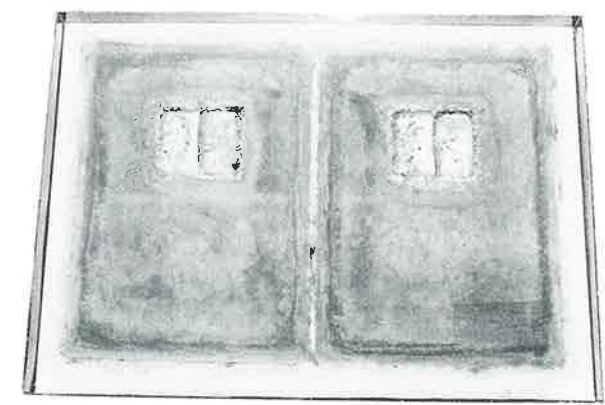
ならば2位はどこかという、徳島県。青森の7.72%に対し徳島は構成比6.93%となっています(H8年帝国データバンク調)。しかし、地元の新聞の推測によりますと「死亡したりリタイヤした夫や父親の跡を継いだケースが多いのではないか」とか。推測の域とはいえ、この説には納得できるような気がします。というのは、比率の面で大きく引き離しているかに見える徳島ですが、内実はかなり違っているようです。参考までに徳島市に起業への取り組みを聞いてみたところ、こうでした。まず「阿波の女は働きもん」という素地があること、加えていま「女性経営者で構成するAWAおんなあきんど塾が、地域経済の活性化のためにシンポやセミナー開催

など起業支援の活動をしていること」、そしてその提言を受けて徳島市が「女性起業家育成資金制度」を設けていること。つまりソフト、ハード両面から女性の起業を支援する体制が整えられ、それが先輩起業家のバックアップによるものだというではありませんか。私は会社員ですが、夜はステンドグラス教室の講師をしています。ゆくゆくは起業を念頭に勉強していきたい、と思っています。お金の有る無しや男女の別でハードルを上げ下げされない、やる気のある人間が、やりたいことができる社会、になっしてほしいと思います。—

経済と文化の融合

高島 宏児さん

今号の本シリーズは、3月にギャラリーウェイク・アップで、展覧会「高島宏児展-out 横断in場out」(インスタレーション)を行った高島宏児さん=徳島市新蔵町1丁目=に登場していただきました。



—先日、高島さんの作品展を市内のギャラリーで見せていただきましたが、私のカタルシスになるというか、とても自然で感動的でした。高島さんは、いつも作品を作るときどんな取り組み方なのですか。高島 作品のコンセプトが、固定化からのテキストとして生成変化して、観る人の概念、視座にゆらぎがおこればと思っています。自然・社会・自己のなかで、私が作品を作る私が作品を観る、という文脈を問うていきたいと思っています。—だから、私も「広い空間」や「時の流れ」を感じたり、不思議な

感じを持ったのでしょうか。高島 表層的な社会・自己の日常性に、外部(自然)の一元的な時・空間が表現できればと思っています。—これからどんな活動をされる予定ですか。高島 物理的に大きな作品を作りたいのですが、それだけの制作空間がなくて、ももんとしています。—今後もますます、徳島を刺激していただくよう期待しています。

作品のイメージと同じように、ピュアな雰囲気を感じる高島さんでした。今後高島さんのような作家が、おもしろい作品を通じて、経済界にインパクトを与えたり、また経済界との出会いによってすばらしいコラボレーションができれば楽しいだろうな、と感じました。

◆ インタビュアー
AWAおんなあきんど塾
機関誌編集委員長
河野 世津子