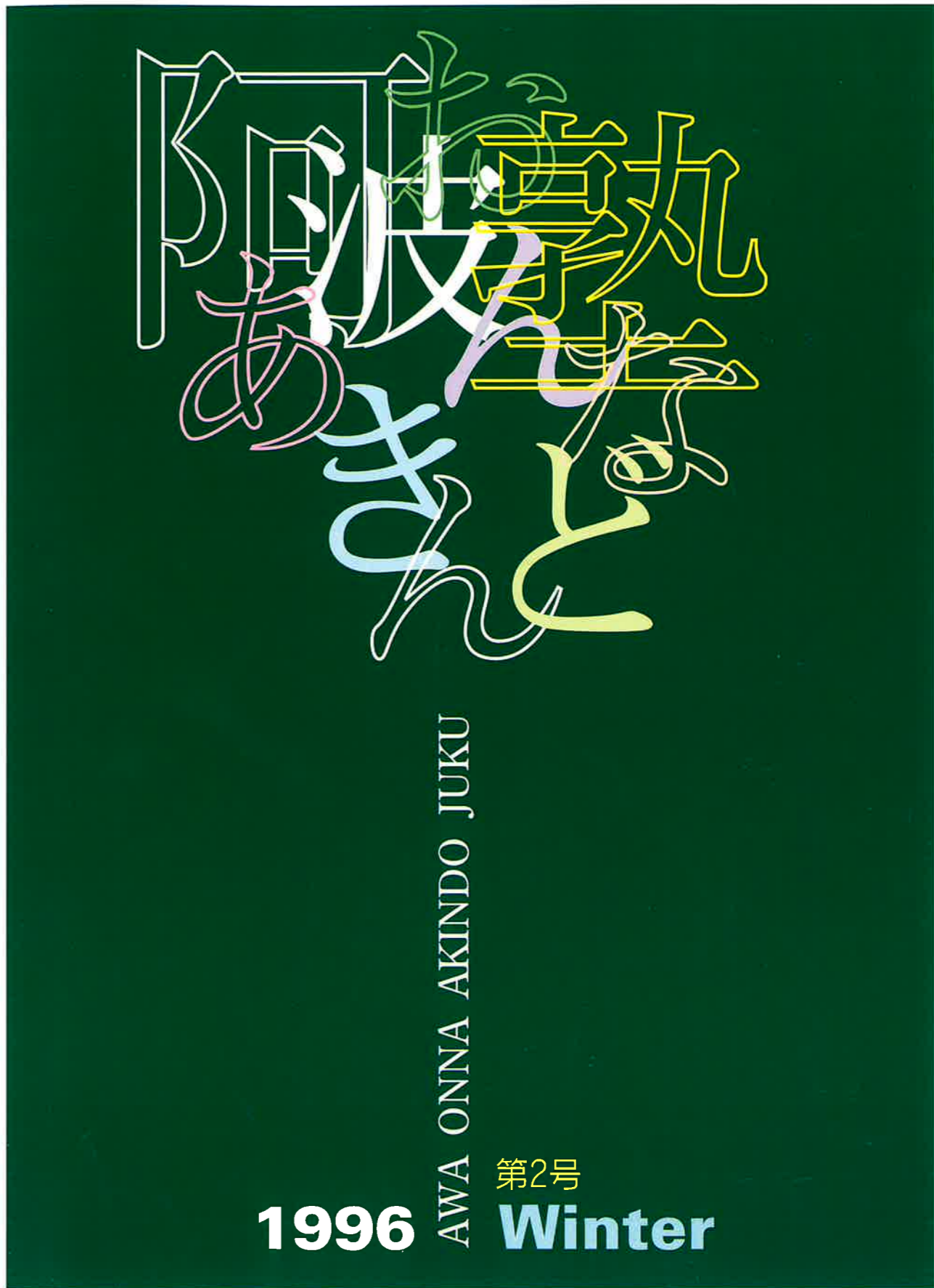


AWA

awa onna akindo juku
おんなあきんど塾



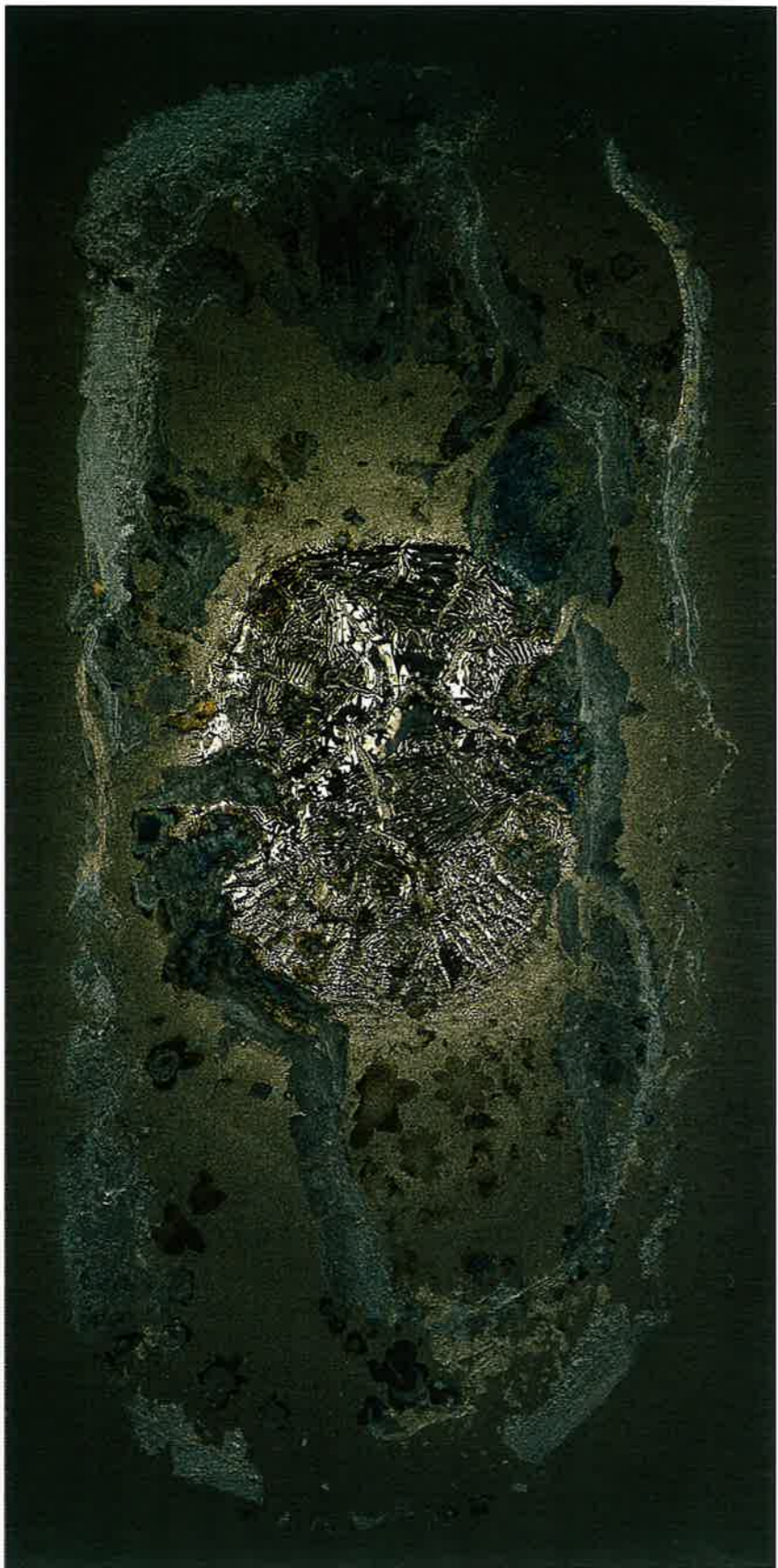
起業への熱い思いさまざま／誌上セミナー／AWAおんなあきんど塾のこれまでとこれから／経済と文化の融合

1996 AWA ONNA AKINDO JUKU 第2号 Winter

awa onna akindo juku Vol.2 Winter 1996

■編集・発行／AWAおんなあきんど塾・徳島市 ■お問い合わせ先／徳島市南工課 徳島市幸町2丁目5 Tel:0886-21-5225・5226 Fax:0886-21-5196 ■〒770-1 (株)アワード

■作者名／生田 浩三・作品名／UNTITLED(無題)・サイズ／縦193.9cm×横97.0cm



起業への熱い思いさまざま

「自分の好きなことを仕事にしたい」「いつか自分のお店を持ってみたい」。
最近、働いている人や家庭にいる人からよくこんな声が聞かれます。AWAおんなあきんど塾は、このような夢を実現に変えるためのお手伝いをしようと、「女性起業家」をテーマにしたシンポジウムなどを行ってきました。

AWAおんなあきんど塾は、地域経済活性化のために、考え、行動していく女性経営者のグループですが「女性起業家育成支援」も、徳島の経済振興の方策の一つと考えてのこと。徳島の女性の間では、どんな事業起こしが考えられているのか。塾主催の会議で行ったアンケートや、塾のメンバーに寄せられた情報から、起業に対する熱い思いのさまざまを紹介します。(敬称略)

新しい形の助産院

徳島市川内町 三村 和美 Age.32

将来の夢ですが、助産院をつくりたいと思っています。

新しい形の助産院で、女性の悩み、性、不妊、育児などまでも含めたカウンセリングを、医師ではなく助産婦の立場から行いたいのです。

高齢者にも気軽に楽しめる服を

徳島市蔵本町 西野美代子 Age.42

高齢者時代なのに、ファッションにおいても年配者は無視されていると思います。

素敵な服、安くてお洒落な服は、中年太りした人や昔ながらの短足、背の低い人などの体型には合わないのです。いつも袖丈やズボン丈、スカート丈を直さなければ着られない。せめて153cm位の人用の袖丈の短いブラウスやセーターを、工場で作れないかと思っています。お直し代にかかる全ての無駄が省かれるのだから。若い人は、プロポーションがよくなっているので、それでよいでしょうが、昔ながらの体型の人にも、もっと手軽にお洒落を楽しめるような商品開発をしたいと思っています。

絵画をレンタルで

美馬郡脇町 岡藤 典子 Age.33

「絵画のレンタル」を考えています。有名な人の描いた絵でなくとも、本物の絵というのをもっと気楽に生活の中や商売の中に生かすことができたら素敵だと思うのです。

一枚の絵を掛けかえるだけで、そ

の場の雰囲気はガラッとかわります。でも、何枚もの絵画を持つことは、金銭的にも保管場所にも、いろいろ制約ができてきますが、レンタルであれば問題ないのではないのでしょうか。

私たち日本人が、四季により衣替えるように、壁にかけてある絵もいろいろな場面やシーズンにより替えてもいいのでは？特にお店や病院などは季節により掛け替えれば新しい空間ができやすいと思います。

今はまだ頭の中だけの計画ですが。

とにかく一歩前に

徳島市佐古三番町 幸崎由紀子 Age.42

いま銀行員です。

学生のころから商売の道に進みたいと思い、銀行には行ってまず銀行のことを勉強して、したいことが決まったらすぐやめて商売の道に飛び込もうと思っていました。

店を経営している人たちの話も、10年余り前からネットを広げて熱心に聞いたりしてきましたが、銀行や家族のことを思っていると、なかなか飛び込むこともできなかったし、起業をするのに一番良い時期、そして自分が商売をしたいという夢だけでいったい何ができるのだろうか、自分のこれからの一生を託せる仕事って何なんだろうかとずっと考えてきました。

でもいまのままでは何もみつからない、とにかく前に向かって踏みだそうと決まっています。

自宅1階店舗で両親がよもぎ餅の製造・販売をしていますので、退職後

はまず1年位は餅の販売をしながら、甘党と抹茶の店からスタートしているかと思っています。

冠婚葬祭をコーディネート

徳島市大原町 古屋真由美 Age.32

人が生活していくうえでの節目である冠婚葬祭のコーディネーター(主にファッションですが)、決まり事やしきたりなどのアドバイザーなどで事業ができたかなあと考えています。

私は、東京で専門学校を卒業後、婦人服メーカーで企画を担当していましたが、徳島で生活をして、価値観の違いに驚きました。

民間訪問看護で高齢化に対応

徳島市住吉6丁目 岩藤のり子 Age.44

はっきりした構想ではないのですが、高齢化社会で在宅医療が重視される社会に対応して、訪問看護をしたい。これは、行政と看護協会ですでにスタートしていますが、まだまだ人材不足です。私は訪問看護医療を個人(民間)活動で、と考えています。

マナー向上に貢献を

徳島市中前川町 森本みどり Age.40

過去にスチュワーデスの経験があり、昨年まで専門学校で接客マナーなどを主に秘書教育の指導をしていました。現在はフリーですが、これらの経験をもとにビジネスマナーを中心とした社員教育研修や接客インストラクター講座などを企画して、徳島のマナー向上に貢献したいと考えています。

花で心を健康に

徳島市南末広町 篠原 富隆 Age.57

私はいま、華道教授をしています。花屋に教室があれば、いつも素敵な花が生けられるし、街を活性化するために生徒さんたちというんな所に花を生けたいと思っています。

心の美学と心の健康を目指し、子供たちの情操教育も取り入れた母と子の生け花教室をしたい。また、藍

染・阿波和紙を使ったディスプレイやステージアートをしたり、自分の感性をフルに発揮して、徳島の文化向上に役立ちたいと思います。

コンセプトのわかる生活雑貨店

徳島市大原町 松岡美穂子 Age.37

30~35歳以上をターゲットにする生活雑貨店を開きたい。

徳島の雑貨店は若い人ばかりを対

象にしており、コンセプトが分かりにくい。プレゼントなども心のこもったものを選べるような店にしたいと考えます。

しかし、いざ店を持つとなると、どれだけ長く維持できるかが問題。はっきりコンセプトを持って、オーナーになるための勉強・準備・資金繰り・ネットワークづくりをしたいと思っています。

AWAおんなあきんど塾

●誌上セミナー

起業家へのチェックポイント

起業を考えている女性の多いこと、またその熱心なこと。頼もしいですね。

AWAおんなあきんど塾と徳島市では、9月に女性起業家をめざす方を対象にセミナーを開催し、参加者約50人が起業ノウハウを勉強しました。

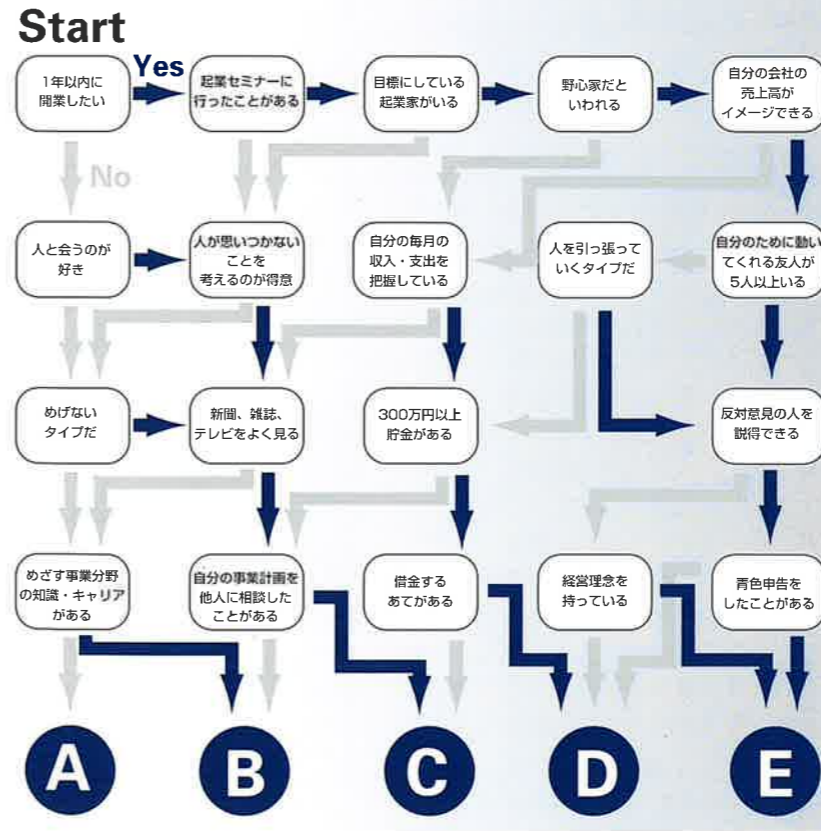
当日は、基本的なところでの学習でしたが、実務以外に精神面の話やあきんど塾メンバーとのトークもあって、皆さんからアンコールの声もあるほどでした。

今号では、セミナー参加とまではいかないけれど、起業に関心があるという人のために、「起業家へのチェックポイント」をお教えします。

(注)(財)横浜市女性協会編「女性起業の完璧マニュアル」参照

“めざせ起業家”パーソナルチェック

女性起業家になりたい、と考えている方、まずはあなたの自己分析から始めましょう。起業家としての成熟度や、起業をより確実にするためのポイントが分かるはず。下図の左上からスタートして下さい。



あなたのタイプは？

パーソナルチェック結果発表

- A** まだあなたは夢を見ている段階です。まずじっくり勉強して下さい。
●ワンポイント格言
ローマは一日にしてならず
- B** 動きだそうと考えているあなた。自分の夢をより具体的にするためには、次ページのポイント1・2からチェックを。
●ワンポイント格言
言うは易く行うは難し
- C** 何をやりたいかは見えているようです。実現するためには、場所と資金が必要です。次ページのポイント3・4からチェックを。
●ワンポイント格言
明日の100より今日の50
- D** すでに起業の基盤はできていますね。あとは戦略をたて、勇気を持って動き出すだけです。次ページポイント5・6を大事に。
●ワンポイント格言
急がば回れ
- E** わかっているようでもまだまだ落とし穴があります。いま一度、次ページのポイントを最初から読んでチェックしてみましょう。
●ワンポイント格言
念には念を入れよ

いざ開業!のポイント

結果はどんなだったのでしょうか。どんな結果が出て、とにかく一歩踏みだしましょう。

起業に際して、準備段階で確認しておきたいこと、起業にあたってチェックしなければならないポイントをどうぞ。

なお、ポイント2のところでは、他のチェックと重複するものもありますが、ここでは“繰り返し考えを整理する”作業を大切にしています。これをもとに、一度「事業計画書」を作成してはいかがでしょうか？

Point.1 事業分野の絞り込みはできているか？

どんな事業をしたいのか？
開業しようとする業種は？
取り扱う品物またはサービスは？

Point.2 事業計画は立てられているか？

Why (なぜ)
起業の理由→事業目的

Who (誰が)
自分一人で・友人と→事業主体

What (何を)
仕事の中味を具体的に→事業内容

When (いつ)
いつから始めるのか→事業時期

Where (どこで)
場所はどこですか→事業所所在地

Whom (誰に)
お客はどういう人か→事業対象

How (どうやって)
どういう方法で売るのが→事業方法

Point.3 立地(仕事場)はどうか？

Point.4 資金計画はどうか？

Point.5 開業に伴う手続きは？
必要な許認可や届け出はできているか

Point.6 経営戦略は持っているか？
PRは、社員は、事業の将来展開は

ワンポイントアドバイス

資金を金融機関で借り入れることも、起業のためのハードルの一つ。そこで、金融機関の方に「借り入れにあたって聞かれること」を教えてください。(注)女性起業家育成セミナーの中内浩二さん(四国銀行)の講義から

- ①立地はいいですか
- ②開業動機は何ですか
 - ・きっかけ
 - ・事業の経験(経歴)
 - ・セールスポイント
- ③投資内容と調達計画(資金)を聞かせてください
 - 1)投資(店舗または工場、機械・備品・車両、商品仕入・経費支払)の経費
 - 2)調達(借入機関、自己、その他)の資金
- ④仕入れ先や取引のきっかけ・条件は
- ⑤見通しを詳しく
 - 開業時と軌道に乗った時の月次収支計画(売上高、売上原価、人件費、地代家賃、支払利息、その他)
- ⑥開業に必要な手続きは終了していますか

私はどうして起業した



性格に起因、思いついたらすぐ
株式会社アゲイン
(手作り民芸品卸)
代表取締役
稲実 房子

17年前に専業主婦でいた私が、起業を決心したのは、今から考えれば“思いついたらすぐ行動に移す”という私の性格によるところもあった気がします。

独身時代に勤めていた服飾デザインと店舗ディスプレイという特技を生かして何かできるものはないか、と考えた結果、石井町でコットンハウスを開業するということとなりました。

徳島や東京の先輩たちのお店を訪

ねては、経営のノウハウを集める、という毎日が続きました。

3カ月後、待望のオープンです。最初は、10坪の貸店舗からスタートし、7年目には2階建の50坪の貸店舗に移って、1階で小売、2階で卸売のデザインオフィスを作りました。5年後には自分の土地を持つと決心していました。

しかし、オープン後生まれた2人の子供たちのために日曜日を休日にしようとしても、なかなかそうはゆきません。子供たちと共に頑張っていました。子供との対話の時間は今しかない、何とか子供との時間を作りたい、その思いから、今までのノウハウを生かした卸売業への転向を決意したのです。

卸売は立地を必要としません。日曜日も休めます。今までの技術を十分に生かすとすれば、オリジナルの手作り民芸品やぬいぐるみを製造するのがいちばんと考えました。

業態を変更してからは、折しも徳島で東四国国体が開催され、「すだちくん」のぬいぐるみが飛ぶように売れたりしてどんどんと業績もアップしていきました。

4年前には土地を300坪買うことができ、大きな借金も増えたのですが、それをバネにまた頑張っています。

子育て、主婦、事業家、とたくさん顔を持つ毎日ははっきりいって大変ですが、いまさら弱音をはくわけにはいかないのです。



学びながらの手探り起業

株式会社 六右衛門
(居酒屋)
代表取締役専務
和田 玲子

「食」に関する仕事がしたいと思いながらもまだ漠然としていたある日、雑誌の一ページが私の目を捉えました。

若者や女性が“耐ハイ”片手に楽

しように飲食をしている、まさに私たちのイメージにピッタリの光景でした。

当時徳島には女性で賑わう店はまだありませんでした。女性の感覚には鋭いものがあり、その女性に行ってみたくと思わせる、支持される店造りをすれば間違いないと思いました。そのため、「本物志向」「徳島らしさをテーマに」をコンセプトとしました。徳島の伝統、文化、生活を探り、デザイナーと共に掘り起こし、それらを融合し随所に徳島らしさを盛り込んできたのです。

料理にしても全くの素人でしたが、おいしいものには目がないう舌という武器を持っていましたので、柔軟な発想でオリジナル創作料理を考え、それにユニークなネーミングを試みました。

つぎに従業員の教育です。

これも手探りの状態でしたが、「店は誰のためにある」、これを考えたときに、あるべきサービスの姿が見えたのです。いかにすればお客様に喜んでもらえるか、次回来店していただくためにはどうしたらよいかを考えました。それには、お客様に喜んでいただき感動してもらえる接客を行う、安くておいしいものを清潔な店内で食べていただき、心地よいサービスを提供する、これしかないと思いついたのです。

そのためのマニュアルを作り、自分たちがお客様だったらどう思うだろう、どうしてほしいだろう、たえずお客様の立場にたって考えながら、従業員の教育をしながら、自分自身も学んでいきました。

全くの未経験分野への参入でしたが、「店は誰のためにある」、会社は誰のためにある」を常に考えながら進んできたからこそ、現在の六右衛門があると確信しています。

夢は実現するためにある一。私の好きな言葉です。夢を夢で終わらせず、実現のものとするために、まず一歩踏みだしてください。



バイオニアの苦労がヤル気を喚起

ステラコーポレイトィブ
(英会話・保育サービス)
ディレクター
植田 貴世子

1986年8月、8年間の渡米生活を終え、2才の子供と共に帰国しました。

私は、子育てを取り巻く社会環境を問題視し始め、女性であり、母親であり、英語力が少しある、という自分の中の3つの素材を活用して、この問題に取り組みたいと思いついたのが「ステラの英語を取り入れた保育サービス」だったのです。

お母さんも子供も有意義な自分時間を持つことでよりよい親子関係、子育てができるのでは、との呼びかけに、共鳴して下さる方々も時代の流れの中で増加し、開設後10年を経過した今、広い意味における育児支援と保育ニーズの多様化に答える様々な保育サービスを提供しています。

とはいえ、起業した当時、徳島には起業、ましてや女性が起業するという概念すらない時代でした。また今こそ保育サービス産業というカテゴリーが経済社会でその地位を明確にしていますが、始めたころは「それは何？」程度の存在で、まず潜在しているニーズを掘り起こし、意識改革をするところからが私の仕事だったのです。その分時間がかかったし、大変なエネルギーを要しましたが、今は信じてやってきたことに誇りさえ感じています。

人的サービスであり、しかも手間のかかる仕事でありながら、福祉的要素の強いこの業種は、価格設定が非常に難しいのです。

私たちにあっては正当な価格でも、国の補助がある公的保育機関を利用しなれているユーザーにとっては、どうしても割高感があります。そういった意味において事業化する難しさに直面している業界なのです。

ただ、それとでも、挑戦するに値

する壁で、それがサービス内容の充実、他との差別化に向けての向上心を高めてくれるのですが。

今までになかった業種だけに、起業した当初は「なぜわかってもらえないのだろう」という苛立ちに自分が打ち負かされないように、ヤル気を維持することが最大の努力目標だったような気がします。

でもその分慎重になれたのかも知れません。

保育サービス業界は、まだまだマーケットとしては小さく、ステラの規模でも業界第5位に位置しています。ただ、上位4社が東京、大阪で主に事業展開していることを思えば、人口83万人の徳島でよく頑張ってきたな、と少し自分をほめた気分にもなるのです。

しかし概念すらないものを形にすることに費やした労力とコストが、未だに経営内容を圧迫しているのは、否めない事実ではあるのです。

一産業としての地位がまがりなりにも確保できた今、経営内容の充実が今後の最優先課題であり、ようやくスタートラインにきたというのが実感です。これからの10年が本当の“起業”なのかも知れません。

保育サービスの存在意義を社会に認めていただくために、熱弁した当時のひたむきさを忘れず、奢らず、謙虚に、そしてしなやかにステラに取り組み日々をこれからも大切にしたいと思います。

注目の耳よりニュース

徳島市女性起業家育成資金制度

徳島市では、女性起業家への融資制度をスタートさせています。

新たに女性の感性や特性を生かして事業を起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、融資対象は市内に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2.75%▶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。

「地域経済の活性化のために、考え、行動しよう」と女性経営者10人が集まり、AWAおんなあきんど塾を結成したのが、1995年8月。以降、何をするか議論を重ね、アクションを開始し、その第一弾に同名機関紙を創刊し、とっつき活動を行ってきました。

あきんど塾では、経済活性化を通じての将来ビジョンを持っており、そのためにも、今の活動はその展開への布石だと思っています。

そこで、機関誌第1号発行後の活動内容をお知らせします。(敬称略)

市長とトーク

平成8年5月17日付 朝日新聞

1996
5.16



シンポジウム「女性とビジネス
『起業』を考える」

平成8年7月5日付 徳島新聞

1996
7.4



参加して……

名西郡石井町 工藤 久美子

今回の企画、とてもよかったです。参加された人数が多いのに驚きました

これからのあきんど塾



AWAおんなあきんど塾
シンポジウム実行委員長
河野 世津子

<これまでのこと>

「AWAおんなあきんど塾」結成から約1年を経過して、私たちが思うことは、手探りで議論してきたことの方角性が、ピッタリと的を得ていたということです。

「徳島経済の活性化」というキーワード。ひたすらそれを考えて、シンポジウムの開催や女性起業家育成セミナーの開催をしてきましたが、皆さんの反応の素晴らしさから、私たちの思いを一人でも多くの方の心に響かせたい、届けたいという熱意が十分に伝わりはじめたのではないだろうかと考えます。

ひとくちに「経済の活性化」といいますが、時代性や構造、人的要素など考えあわせると、そう簡単にいくわけでもないことは、私たちも十分理解しているところです。私たちのアクションに、初めは何かありそうだと、とシンポジウムに出掛けてくださった方々が、モチベーションされてつぎにセミナーに参加しての勉強、そしてつぎに行うステップアップセミナーでの起業への十分な議論の場への参加、と起業への大きなステップを踏みだしつつあります。

私たちの呼びかけがきっかけであったとしても、ご自分たちの絶え間ない努力で、一人でも多くの方が起業されることにより、「女性の起業が徳島経済の活性化につながる」と確信しています。

<ニュービジネスメッセのこと>

つぎは、ニュービジネスメッセです。

起業が近い方々に、プレゼンテーションなどへの密着アドバイスを

たが、これだけたくさんの方が夢に向かってるんだと思うと、自分も負けてられない、とファイトが出てきました。

個人的に細かな相談ができる機会があれば、ぜひ参加したいです。

1996
9.7・14
女性起業家育成
セミナー

平成8年9月8日付 徳島新聞



参加して……

小松島市神田瀬町 柏木 恵子

私の場合、数字を積んでいく作業が苦手だったので、「事業計画のたて方」の実践と解説は大いに参考になりました。また、起業家を目指す者にとって“夢”を与えてくださる講義や夢を実現するための数字の大切さも教えてくださって、すばらしかったですね。

1996
11.9
ステップアップ
セミナー

●ところ/ステラ

●参加者/22人

●内 容/AWAおんなあきんど塾メンバーによる個人指導と、参加者同士の対話。

い、その発表の機会をつくりたいと考えています。

皆さんには、大きく羽ばたいて、起業していただきたいと思います。起業した後は、共に事業の充実を考え、私たちの現在の事業展開のアイデアにもなるよう、私たちと起業家の方と共にスクラムを組んで、お互いに切磋琢磨してがんばっていききたいと思います。

<市との関係のこと>

今後私たちは、市と十分協調したうえで、独立した組織として活動していく予定にしています。

経済と文化の融合

AWAおんなあきんど塾では、地域経済活性化へのビジョンの一つに「経済と文化の融合」を掲げています。

固有の文化の存在なしには、経済発展は考えられないと思っているからで、そのためにも、本誌のウラ表紙を“Gallery”として充て、21世紀の芸術・文化を担う作家の作品や活動を紹介していこうと考えています。

<黒の作家 生田浩三さん>

AWAおんなあきんど塾
機関誌編集長 河野 世津子

本シリーズ初回の今号は、半年前に作家による作家のためのギャラリー「ボラーノ」を、かごや町にオープンさせた6人の作家のひとりで、「黒の作家」として独自の活動を続ける生田浩三さん(40)＝徳島市住吉2丁目＝の登場です。

生田さんは、現在ひのみね養護学校で教鞭をとるかたわら、「黒」の作品を中心に、徳島はもとより京都、大阪、東京、ソウルなどで毎年個展を開いたり、グループ展に参加しています。

塾への参加希望者が多数のため、塾の組織の再編成、運営の仕方等等考えていかなければならない問題がたくさんありますので、それらをひとつずつ皆で解決しながら、自由に発言できる場づくりとして、この「独立」は大切なものと考えています。

<これから目指すこと>

走りだしてまだほんの短い時間でこのような急速な展開に、驚かれる方も多いと思います。しかしこれらの動きの多くが、私たちが考えていた以上に、徳島の女性が元気で

り、きっかけを得ることで、十分にそのパワーを出していくことのできる基礎があったことを感じます。

そのパワーが、私たちAWAおんなあきんど塾を動かし、また市に支援のシステムを作るきっかけを作り、徳島の人たちからたくさんの支援の言葉をいただいているのだと思います。

その力を十分生かして、インフラの充実への提案やソフト面の協力を今後とも頑張ってやっていきたいと思っています。

interview



黒だけをぬることで気持ち落ちつきます。

……黒と出会ったのは。生田 墨を使っていて、何となくワニスを混ぜてみたら、おもしろい色やうねりが出たり固まったりしたんですね。これがとても不思議で良かった。全くの偶然なんです。……それ以後黒なんですか。

生田 黒だけをぬることで、なぜか気持ちが落ちついたんです。9年間いろんなパリエーションで黒い画面をつくってきましたが、最近は一回性と「偶然」「受容」の概念を方法論に取り入れてやっています。……生田さんの作品をじっくり見ると、具象的なものを見るよりはるかに幅広く、私としては不思議な体験です。心がゆらぎますね。

生田 材料や現象との「出会い」を大事にしたいですね。黒い画面は、単なる一つの現象として見て欲しい。

……今後徳島が、芸術の豊かなまちとしてあるべき姿を、どのように考えますか。

生田 もっと作家が、個展などを自由に開くことができるような場がほしいですね。たくさんの人に発表してほしい。

私が取材をさせていただいたときも、そのポツポツと語る語り口の反面、内面に秘めたアートへの強い思い入れを感じさせる方でした。

これからのなおいっそうの活躍を期待して、黒との出会いや黒への思いのほか、作家活動支援への苦言などを、生田さんと河野の一问一答で。

●AWAおんなあきんど塾/稲実房子、植田貴世子、岡部恭子、角元昭子、河野世津子、佐藤公子、高畑富士子、中山律子、米川慶子、和田玲子