

## オープンカレッジ ・ パネルディスカッション

### 「女性起業家に学ぶ ― 自己表現と自分起こしー」

コーディネーター：松本大学地域総合研究センター研究員 今井 朗子氏

パネラー：NPO法人和楽理事長・「和楽」店主 座光寺 良子 氏  
 ― 「生涯現役の生き方」を実現、農業からボランティア活動まで―

パネラー 安工業（精密組立）代表 宮坂 安壽恵 氏  
 ― 「何事も挑戦・前向き一途をモットーに」中高年者とともに仕事を！―

パネラー 株式会社比叡ゆば本舗 ゆば八 代表取締役 八木 幸子 氏  
 ― 「いつも自分をありがとうモードに意識設定して」ゼロからの再出発―

平成17年 8 月 5 日（火） 松本大学 5号館にて実施

#### はじめに

学長／皆さん、こんにちは。お暑うございます。暑い中、オープンカレッジにおこしいただき、ありがとうございます。私は松本大学の学長中野です。最初に主催者として、ご挨拶をさせていただきます。

日頃は、松本大学が大変お世話になっていて、お礼を申し上げます。ありがとうございます。ご承知の通り、松本大学は今年4年目を迎えました。大学は4年で一つのサイクルなので、完成年度です。第一回生が3月に卒業します。その子たちが今、就職活動におおわらわです。おかげさまで、先ほどの情報では今の時点で就職内定率は60数パーセントです。全国レベルの状況を考えますと大変快調な内定状況で、よろこんでいます。これも幸せづくり大学として、松本大学の社会的認知度もそれなりに高まっているせいかと、大変ありがたく思っています。

来年4月からは、総合経営学部の中に総合経営学科と観光ホスピタリティ学科を作りまして、2学科制にしようとしています。観光県長野県では、どの大学にも観光関係の学科がなくこれではいけないので、松本大学で信州の観光について研究教育しようということになりました。これからも、松本大学にご支援を賜りますようお願い申し上げます。

さて今日のこのオープンカレッジは、「女性起業家に学ぶ」ということで、実はこのテーマでお願いするのが今回2回目です。地域総合研究センターという研究所があり、地域との窓口でさまざまな地域との関わりの上で調査・研究活動を行っております。その研究員の今井先生がコーディネートしてくださり、2回目となります。

先ほどパネラーの方々と意見交換しましたが、ちょっと話を聞いただけで、松本大学の教育コンセプトにぴったりのお考えの方ばかりでした。私はお3人ともぜひ非常勤講師として、本学の学生教育をお願いしたいと思いました。これから元気な地域起しのために、元気に活動していらっしゃる3名のパネラーの方々に入ってください。今井先生の司会で進めさせていただきます。どうぞ本日は有意義なひとときをお過ごしください。

今井／みなさん、こんにちは。大変お暑い中、お忙しいところ、おでかけくださってありがとうございます。ただいまから、パネルディスカッション「女性企業家に学ぶ 自己表現と自分起こし」というテーマで開催します。私は学長先生から紹介いただいたコーディネーターを務めます今井朗子です。松本大学地域総合研究センター研究員という尊い肩書きをいただいています。コーディネーターという役割は、たいへん大役でして、皆さんのように自分起こし、自己表現に興味のある方々を前に置き、そしてまた大変実績を持ち、知識も広いパネラーをお招きして行うことで、たいへん緊張しています。どうぞ皆さんにご協力ご支援を賜り、進めてまいりたいと存じます。どうぞよろしくお祈いします。



ではパネラーの方々をご紹介します。まずは肩書きと、名前だけを申し上げます。

一番右側、飯田市からお見えいただきましたNPO法人和楽理事長、「和楽」店主、座光寺良子さんです。となりは岡谷市の安工業代表、宮坂安壽恵さんです。そしてこちらは、株式会社比叡ゆば本舗 ゆば八 代表取締役、八木幸子さんです。わざわざ大津からお越しいただきました。

以上3人の方からお話をいただきまして、パネルディスカッションを進めてまいります。今日の計画ですが、はじめは3人の方々からお話をいただき、休憩を挟みまして、その後3人の方々で話し合ってください、それから皆さんからのご質問、ご意見をいただこうと思います。ご了解ください。本日は4時半には終わります。ご協力をお願いします。

## NPO法人「和楽」への道程 — 「思い」を形に —

まずは座光寺良子さんからお話をいただきます。ご紹介申し上げます。飯田市白山町に、和楽という美しいかわいらしいお店、建物があります。1階は高齢者の方々の手作り品や発展途上国の品物が売られています。おやきも扱っています。店の奥には、ゆったりお茶がいただけて、交流の場でもあり、高齢者の生活上の様々な相談を受ける相談の場が設けられています。相談の場といっても、きつい感じではなく、交流の部屋です。2階ですが中国からの引き揚げ者、外国の方々に日本語を教える日本語教室。その他の教室を開いています。こんなところが概略です。

座光寺さんはご主人が定年退職され、それまでは専業主婦でしたが、人間は生涯現役の生き方をしたいということで、ご主人の退職を機に、店を始められたわけです。そして今の場があります。「お店と共に、交流の場として地域の中で和楽を通じて、幅広い生き方をしたい」といつもおっしゃっています。では、お願いします。

座光寺／皆さんこんにちは。飯田から参りました座光寺良子です。ご紹介いただきましたが「和楽」という店をしています。6月はじめに法人になりまして、まだ理事長という肩書きがぴんと来ません。いまだ個人の店の店主という感じです。店主というより実は厨房係りでした。皆さんの前でお話をするのも不慣れで、お聞きづらかったり、話が抜けたりするかもしれませんが、よろしくお祈いします。

ご紹介いただきましたが、主人が昭和58年に退職しました。30年少しの在職中に13回ほど転勤し、単身赴任もしました。その間、私はカタツムリのように荷物を車に積んでは、転勤について歩いていました。とても落ち着かない暮らしだったと思います。それで退職したら、落ち着きたいと思っていました。私自身は、食べ物とか、環境問題、薬問題、卵の値段はバブルの時にどうしてあがらないのかという疑問を持っていました。せめて食べるもの、最低限度、野菜と米くらいは作ってみたいと思っていました。



飯田市に家がありましたが、そこから15キロほど山奥になりますが、約5反分の農地を取得して、まず農業を始めました。それが昭和58年です。そこには簡単な家があり、雨が降ったらそこに休めるかと簡単に思いましたが、いざ行ってみると、とても直して住める状況ではなく、そこに家を建てる羽目になりました。退職金を前借して土地を買い、少し持っていた手持ちのお金は家を造らなければならなくなりました。

でも、これからの第二の人生は大事だから思い切ろうということで、比較的気楽に農地を手に入れて、家も建てて、そこで農業を始めました。米、野菜、それからそこは山の中なので、繁殖牛などの牛を飼っていたところでした。皆さんに合わせて、私も牛を飼おうと、牛を2頭飼いました。

繁殖といいます、子牛を育てて10ヶ月たったら出すということを始めました。私たちには、合った生活でした。春から山菜は豊か、お野菜が取れおいしいし、米も取れます。申し分がない暮らしでした。さあ、落ち着いて周りを見ると、農家は高齢者ばかりでした。「こんなところはつまらんに」と伊那谷の言葉で話をしてくれました。「こんなところでつまらんの？」と私はそういうふうに皆さんに付き合いました。

私の友人や主人の両親、まわりを見回しますと、やはり高齢者は十人十色いろいろ問題を抱えながら、どちらかというと寂しい生活をしています。このままでいいのかという疑問が生まれました。牛を飼ったりして暮らしている中で、常に高齢者のことが頭から離れませんでした。なんとなく私に何かできるのではないかと。もうちょっと何かをしなければいけないのではないかと、アンテナを立てていたと思います。

新聞や雑誌を見たりしながら、何かないかと思っていたときに、WWP ジャパンという市民バンクが東京で設立されたということを見ました。平成2年でした。すぐに電話をかけました。どうしてかという、お金をみんな使ってしまう、何をしようと思っても思いばかりが先行して、資金がありません。もしかしたら市民バンクですから、私にお金を何とかしてくれるのではと思いました。

そのときに新聞で読んだのが、「志を担保に融資する」という言葉がついていたのです。ひょっとしたら私の志は大したことがないかもしれないが、もしかしたらお金を何とかしてもらえないかと電話を入れました。

とにかく東京へ出ていらっしゃいということで、行きました。まだ日本支部が設立されたばかりでした。世界からは8年遅れですが、発展途上国の方々をお仕事で支援しようという動きの中で、日本では「ウーメンワーズバンキング」といいますが、当時は女の人を支援しようという銀行でした。私もそこに行って、8人か9人の人が来ていました。もちろん年齢は、私が一番上でした。しかも信州から出てきました。代表の方が、みんながそれぞれ自分の思いを語りながら、指導を受けるわけです。「高齢者のこと」といって後々になっていわれたのが、「高齢者が『高齢者のことを何とかしよう』といったことが印象的だった」と言われ、私はそんなに高齢者なんだと思いました。

二日間の初級講座でしたが、そこで市民バンクのスタッフももちろんそうですが、集まっていた人たちが、すでに会社を営んでいる人、OLなど、私のように主婦はいませんでした。皆さんすでに何かをしていた方々でした。その方々の話を聞いたとき、「思いは形にできる」と思いました。私も「思い」があるから、何かができそうだと、何か始めようと決心して帰ってきました。

市民バンクでは設立したばかりで、お金はお貸しできないということでした。銀行ではなく自分たちが支援して、金融機関が直接お金を扱うので、長野県ではまだできませんでした。できる支援はするということをお願いいただき、いろんな方を紹介して頂いて、大阪とか東京とかほうぼうへ行きました。お目にかかる中で、どの方も仕事をしている人はこんな感じかと思いました。皆さん年齢に関係なく、優しく、真剣でした。是非、私も思いを形にしないといけないと思いました。

私の思いは、10人の高齢者に10色できればよいが、もしかしたら3色か4色しかできないかもしれない。それでもいいから、とにかく始めようということで、考え付いたのがいろいろなことに対応できるスペースということになります。どうしてお金が必要かという、お金はみんな使ってしまったが、スペースを借りるか作るか、入れ物を確保しないと、やりたいことができません。入れ物を確保するためにお金があることになって、地元の金融機関から、お金を借りました。

いろいろ豊かな生活を山の中でしながら、こういうことをはじめようと決心しました。結局農業は、最近まで約20数年間続いています。牛は10年でやめました。夫がだんだん年をとりましたので、ですが、凶らずも夫が農業を担うことになって、すごく夫は楽しんで、雨が降っても、雪が降っても、今は飯田に店を持ちましたので、飯田から15キロ離れていますが、20年近くなりましたが、通っています。米や野菜、本当に豊かで、農業をしながらいろんなことを経験しました。減反の問題とか、牛の値段の問題とか、主婦の私が気づかなかったことを経験しました。

私は「和楽」という店を平成4年、東京に行ってきた翌々に始めるようになりました。その時から夫が農業の係ということになり、投資としては大きかったのですが、20数年間夫は楽しみながら協力してくれました。

まず「和楽」をはじめると、経営の柱がないとどうにもなりません。この柱を何にしようかと考えたとき、私は主婦で何も知らないが、食べ物のことなら、何かできると思いました。長野の生活が長かったので、飯田のほうには当時ありませんでしたが、北信のおやきにしようと思いました。決心したときから、図書館通いをしました。それから農業をはじめるときにも、農業改良普及センターの熟年講座に行き、基礎から習いました。こういう所に行ったのは、未だに改良普及センターともつながっていますし、いろいろ加工連絡協議会というのが盛んですが、こういうところでできた物を売ろうとか、ネットワークでしています。そういうつながりの中でやらせてもらっています。WWP ジャパンとのつながりも、いまでも大事にして続けさせてもらっています。

それから和楽は何をしているのかというと、おやきとか、高齢者の皆さんの手作り品、野菜から、革製品、いろんなものをピンからキリまで商品として販売しています。私はすべてが金と思っています。一生懸命に作った物を、すべて大事に売らせてもらおうと思いました。当時は、よく売れました。時代が変化したので、手作り品は今は難しくなりました。当時は売れました。それから皆さんの作品を展示するとか、勉強したい人もあるだろうと、先生があって生徒を捜すとか、習いたい人があって先生を捜すとか、皆さんの話を聴きながらですので、教室のあり方は自由です。私は当初からいろんなことに対応したかったので、垣根なし、敷居なし。敷居がないと、戸が閉まりませんが、そのくらいの気持ちでやろうと、やっています。いろんな方が自由に集まっています。

「使用料はどうしているの」と聞かれますが、集まっている人の状況でいただいています。ボランティア的な集まりもあれば、若い人の勉強会もあれば、すごくいろいろですので、一律いくらという設定はしません。最低限度、一人150円かなと最近は申ししています。そんなふうに、いろんな教室がだんだんできています。

2階は自由なスペースです。書くところも二ヶ所あります。ここでは学校の方たちが見えて、日本語を中心に自由にいろいろなことが学べたり、日本側の人が学ばせて頂いたり、これは完全ボランティアです。会場にもいらしていますが、平成5年から動き出しています「ハンドインハンドワーク」というボランティア活動です。最初は各週。そのうちに毎週、そして今は週2回。どんどん人が集まっています。ただ教えるとか、教えられるというのもありますが、もっといろんなこと、

時には通訳をしてほしいとか、お料理を持って出てほしいだの、いろんな外とのつながりも多くなっているようです。これが約14年目になると思います。

これが飯田市のムトス飯田賞という大きな大賞ですが、2月にいただきました。いろんなことがあって、最初は「みんなが元気でいればよい。ここをステップに世の中にみんなが元気が出ていって、もっと羽ばたいてほしい」というのが、私の願いでした。今こういうことになる、これがなくなると言ったら、私は責任重大とやっと感じ始め、周りからも法人にしたらどうかといわれ、やっとな法人にするように手続きもみんなスタッフにさせていただき、認証していただきました。

## 高齢者が安心して働くことができるシステムづくり

今井／ありがとうございました。続いて宮坂安壽恵さんのお話を伺います。宮坂安壽恵さんは岡谷市にお住まいです。何事も挑戦、前向き一途、チャレンジを続けています。車が好きだからということで二種免許を取り、タクシードライバーとして活躍しておられました。その後、簿記も学び資格を取り、それからレストランのオーナーもされていました。タクシーといえば、8月5日はタクシーの日です。お乗りになった方は、ステッカーをご覧になったと思います。日本で初めて数寄屋橋にタクシー会社ができそうです。余談でございます。

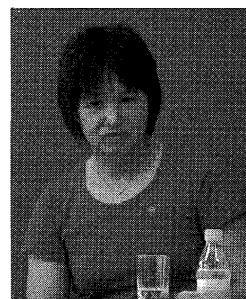
宮坂さんは、そのようにしてあらゆることにチャレンジして、あらゆる仕事の経験を積まれてきました。今は仕事と関係があるかどうか、本人がお話なさるかどうかわかりませんが、柔道三段の腕前だそうです。柔道の形競技会では、北信越で優勝して10月には全国大会に出られるそうです。今は仕事を通じ、高齢者の生きがい作りということで活躍していらっしゃいます。それでは、宮坂さんお願いします。

宮坂／こんにちは。はじめまして、岡谷から参りました宮坂です。ご紹介にありましたように、諏訪盆地といえば精密業が盛んなところですが、その中で精密の仕事をさせていただいています。

最初は主婦。今も主婦ですが、主婦が主で少し仕事がしたいかなと言うところから、はじめていきまして、どんどんふくらんで、今に至っています。ただふくらんだだけでなく、責任を持つこととか、時間をどうやって作るかとか、自分一人のできる範囲の限界とか、得る収入の大きさ小ささとか、いろんなことを考えた上で仕事をしてまいりました。

少しずつ仕事が増えていったのは、ただ増えたわけではありません。主婦ですが、仕事に社会的に責任を持ちたい。会社に対して自分の出す製品に責任を持ちたいということがいつも頭にありました。一生懸命やりたい。ミスのないようにしたい。納期に間に合わせるようにしたい。そこを抑えるようにというのが自分の中にありました。自分で仕事をして一人で仕事をするのは、どんなにがんばっても二人分の仕事はできません。自分がどんなにがんばっても一人半でしょうか。能力的にも、正確さからいっても、一人の力の限界をどうしても感じまして、周りにいる主婦の方、手の空いている方たちに声をかけました。1.5人分の仕事は、会社ではあまり必要にされません。仕事 came たり来なかつたりという状態の中で、ずっと仕事をするのは難しい。半人分の仕事ができる人を集めて、何とか仕事ができないかということで、友達を誘い、私と同じくらい仕事ができる方が3人ほど、他に「おじいさん」、「おばあさん」等、年配の方を入れて7、8人ほどおります。

そういう方の仕事を全員空くことがないように、1年間ずっと仕事があるようにと思ひまして、それにはどうしたらよいか。みんなの仕事をどこかでチェックする。責任を持って納品できる。お年寄りのした仕事に対して、できなかった、まずかったということをいうのではなく、もう一度、二重にチェックできるシステムがよいのではないかとということで、請けた仕事を半分にして、お年



寄りができる簡単な仕事を確保しました。どうしてかということ、お年寄りの方は根気があります。単純作業でも嫌がらずにやってくれます。しかもお年寄りの良いところは、納期をほとんどの方が守ってくださいます。かえって若い人の方が納期は守れないし、単純作業の場合は長続きしません。その単純作業の部分を高齢者にやっていただき、二段階でその次の工程を若い人にやってもらって、そうするとそこで、高齢者のミスが発見できるわけです。それをカバーして、製品にして出していく形をとりました。

今は高齢者社会になって仕事がないお年寄りがたくさんいらっしゃいます。私は、人間は労働をして、対価を得るのが基本だと思っています。働かざるもの食うべからずというところだと思います。しかも、働いて自己満足に終わらず、他人に評価をしていただき、対価をちゃんと得る。自分の稼いだお金で缶ジュース1本を得るのが大事なことだと思います。

若い人たちだけが労働すればよいということではなく、生きている間ずっと労働したいというのが、人間の本質だと思っています。そんな中で、なかなか企業の中には組み込めません。そういうところまで、企業は神経が行き届きません。経費がかかりすぎるといふのがあると思います。零細企業だからこそできるという部分があると思います。

それをやっていくうちにどんどん仕事が増えて、1年じゅう仕事が切れることがないくらいです。2、3年前のかなり不況の時も、うちみたいな零細企業はすぐに首が切られるかと思いましたが、外注関係、下請け関係でも、何件か切られる中で生き残りました。便利だということでした。大量生産の一貫ですが、流れ作業ということの一つやっているということだと思います。一つの仕事を何人かでやるというのは流れ作業の一環で、それによって一人の仕事量よりも、多い仕事量が得られます。月に自分一人ではできないことも、何人かで分けると、たとえば3人いる中で、3人分の仕事しかできないかということ、そうでもなく倍くらいの仕事量がこなせると思います。みんながみんな、必ずしも責任を持たなくても良いので、どうしても責任のある仕事は自分でするようにしています。自分でできる仕事の中には、単価の安い仕事もあります。そうすると人にはやらしてもらえません。人に出しても工賃が出せません。そういうのは自分でするようにしています。でも会社から要求される仕事は率の良いものばかりでなく、単価の安いものもやってほしいというのがあります。その部分をどうやってクリアするかということで、率が悪いのは自分でするようにしています。

高齢者の中には、高血圧で具合が悪ければ、仕事来ないとよけいに心臓がどきどきするとか、仕事をしていると忘れていられるという方がいらっしゃいます。一回来ないと「今度はいつ来るか」と待っていてくださる人もいます。ご夫婦でなさっていて、皆さん年金をもらっている方たちです。ご主人が若い頃、脳軟化で手術をして記憶も良くないが、指先も動かないような方ですが、おばあさんが「私が仕事をするけれど、おじいさんにもやってもらって、手伝ってもらいたいから仕事を頂戴」とおっしゃいます。そのおじいさんも今では一人で留守番ができるくらいになっています。私が仕事を始めて足かけ9年になりますが、最初の頃からやっていただいていたので、その中で「たまには留守番もしてもらえらわ」とおばあさんに喜んでもらっています。

このようにして仕事が空かないようにやらせていただいています。主婦が仕事をするのは、大変なことです。子どもがいたり家事をしたりする中で、どっちに責任、重点を置くのかということ、私は家の中では仕事に重点を置いています。社会というのは会社と相対している場合、責任を持たないと仕事は来ません。ちょっと見ていると、主婦だから最後までやらなくてよいみたいな、内職だから途中でやめても良い、パートだからいやになったらやめても良い、そうではなくて自分のする仕事にどこまでも責任を持っていく。働きたい、労働したいという気持ちが大事だと私は思っています。

私はすごく仕事が好きなので今やっていますが、どうして仕事が好きかということ、人と接することがあまり好きではありません。こういうところで話すことも好きではありません。それはどうしてかということ、すごく物事に対して一生懸命になってしまうのです。自分が真剣になる分、相手が

重く感じてしまいます。対人間だと。でも製品だとこちらがいくら熱くなっても、いくら熱中しても文句は言いません。集中できるときにすごく集中したいときに、相手は黙ってずっと聞いてくれます。そこが好きで仕事をやってきました。その結果が今ここに繋がっています。仕事量が増えて、皆さんにもある程度、毎月だいたい家でやってもらって7万から8万くらいの仕事です。金額にすると平均して一年通して、ここ4、5年くらいは、そのくらい出せています。個人でしかやっていませんので、大きくするのはこれから先考えなければならないことです。

去年ホームヘルパー2級の資格を取りました。私の仕事をしている仲間にも障害をもっている方がいらっしゃいます。その方に仕事を出したとき、ものすごく正確なよい仕事をします。手が慣れているというか、指先がプロというか、やはり自分の足りないところを補うためか、その方は指先がすごく器用で、お人形を作ったりしている方です。初めて出して次の工程を私がやったときに、すごく楽でした。きちっと収まるところに収まっています。いくつ作っていただいても同じように、収まっています。すごいなと。何年やってもできない人も健常者の中はいます。そのときの気分で、毎回仕事の上がるものが違ってきます。それが全くないので、私はとても感動しました。それでたまたまホームヘルパー2級の資格を取って、会社の中で組み込めない、短い時間とか、会社ではちょっとねという仕事の時間、健常者でもいろんなことがあってできない人、そういう人の時間をなんとかまとめて、労働に駆り立てて、そして自分も一緒に成長していきたいと思っています。

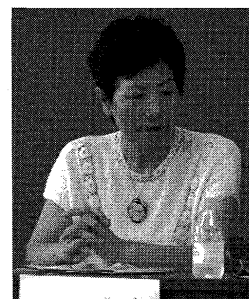
## 女性の感性で「ゆば八」経営

今井／ありがとうございました。続いては、株式会社比叡ゆば本舗 ゆば八 代表取締役の八木幸子さんからお話を伺います。

八木さんは94年にご主人が急逝されました。後を受けられて主婦から経営者に転進されたわけです。亡き夫、男性の経営哲学や経営理念に、女性の直感や感性を生かしたアイディアで湯葉を普及させました。全国、そしてフランス料理にも、韓国料理にも使ってもらうことで普及を図られてきたわけです。意識を常にありがとうモードに設定し、出会う人すべてに、実の落ちるものすべてに感謝できる心持ちでおられるとおっしゃっています。また社員、従業員の方に対しても、すべてにありがとうモードの精神を普及されまして、従業員からも大変な信頼を受けているとのことでした。

余談ですが、八木さんに電話をかけますと、「ちょっとお待ちください」と電話を待ちますが、その間に音楽が流れます。愛の賛歌です。八木さんらしい、情熱的だと思いながら聞いています。それではお願いします。

八木／八木でございます。大変お褒めをいただき、待ち時間に愛の賛歌がなっているのは今初めて知りました。ありがとうございます。ご紹介いただきましたように、11年前ある日突然、前社長である主人が急逝しました。前日まで元気でした。それまで死が身近にあることを私自身気づきませんでした。前社長は本当に優しい人でした。荒げたことをしたことはありません。従業員がいとおいと心の形容をしていました。21世紀の人だとつくづく思いました。それまで私は「子育て」をしていました。私自身が商売人のところに嫁ぎたいと思っていましたので、今は天職のように思っています。ひとつご協力いただきたいと思います。皆さん「湯葉」ってご存知でしょうか。年に1回以上食べている方は、手を挙げてください。月に1回食べている方、手を挙げてください。一週間に一回食べている方は？ 毎日食べている方？ まだまだここに需要が潜んでいます。たいへんありがたいと思います。



湯葉は京都というイメージですが、実は今から約1200年前に中国から仏教とお茶と湯葉を、伝教

大師様が比叡山延暦寺に伝えられました。その湯葉が京都、日光へと広がっていきます。私どもは昭和15年、主人の両親が「ゆば八商店」として始めました。延暦寺御用達。そしてまた、亡くなられた昭和天皇様にも、献上させていただきました。

昭和44年、主人が「日本一の湯葉屋になりたい」ということで、跡を継ぎました。本当はブラジルに渡って農園をしたいという大きな夢を持っていましたが、誰も継がないということで、まあ夢の変換ということで、大学進学も断念し、そして日本一を夢見て、大きい家に住みたいという理念のもとに、昭和44年、企業として創立しました。私は昭和45年1月、主人の元に嫁ぎました。当時番頭さんを含めて12名くらいおりました。大津の工場は、4畳くらいの釜でした。そこはだいたい男判のハンカチの大きさに仕切りまして、そして湯葉を一枚一枚、竹串であげていきます。本当に手作業です。夏場の工場の中は40℃くらいです。やせたい方は、きれいにやせられます。

平成5年には、きれいな社屋を建ててくれました。平成5年には本当に日本一の湯葉になっていました。商品もみなさんまだまだご存じないので、湯葉の佃煮とかだいたい200点以上作りました。それで比叡山のご了解を得て、「比叡ゆば」を名乗らせていただき、社屋を建てて、さぁこれからという矢先に、亡くなってしまいました。私もパニックになりました。何が起きたかわかりませんでした。

泣いてばかりはいられません。3年間は涙する日が多かったのですが、とにかく当時、亡くなった時点で私は副社長として、ちょうど5年位前から子育てが一段落していましたので、仕事に関わっていました。日々言っていたことがたくさんありました。「従業員がいとおいしい。とにかく湯葉は大豆と水だけしかない。作り手の心と技です。4つが織り成す食材。」従業員教育に関しては、「片方の目を大きく見開き、良いところを見なさい。そして短所は目をつぶり、とにかくほめて育てる。」そういう教育をやっていました。ある日突然亡くなって、パニックになりましたが、一緒にいたとき「ああしろこうしろ」とは言わない人でした。主人はA型、私はB型です。B型は結構人のいうことを聞きません。言っていたことは、自分で覚えていようという意識はありませんが、脳にインプットされていました。

主人の母と同居していました。主人の母が逆さまになったので、「とにかく隣と一緒に休んでくれ」といいますので、嫁姑とが並んで寝ていました。明治生まれの主人の母ですから、とにかく夜中でも電気をつける。好きなテレビしか見ない。私どもは、本当にパニックになって、食事がのどを通らない。がりがりになっていきました。筋肉がなくなり、手足がしびれる状態でした。でも私は、それを業と思いました。子どもが3人おりますが、「耳栓して、アイマスクして、寝ればよい」といいました。やはり主人の母に気の毒なのでできませんでした。姑は夜中の2時になると、寝入ります。となりで転寝をして、テレビを見ながら、2時には横に入って寝ました。そういう生活を1年間続けました。やはりこの1年間。ちょうど1年後に風邪を引いたのです。業が明けたと思いました。「お母さん、風邪を引いたので、隣の仏間で休ませていただきます。」というと、主人の母は「実は私も気を遣っていました。どうぞ、自分の部屋で休んでください。」と言って頂きました。自分の部屋で休めることが、なんてありがたいことかと思いました。世の中に当たり前ということはない。すべてありがたいことや、このように思うようになりました。

こうして1年間休んだことも、実は本当の親子になれたのですね。とにかく主人が亡くなり、社長を空席にはできません。取締役会を開きました。主人の弟が当時専務で会社に入っていました。私は副社長でした。主人の弟に「後を継いで社長をやるか」と聞きましたら、「僕はその器ではない」といいました。では私がやりましょうということになり、その代わり全面的に協力をしてくださいと。引き受けたものの私は男性ではありません。今までは男性の経営です。そしてこれから私のできることは、男性の経営はできない、女性の感性を重ねていこうと思いました。女性ならではのことをやっていこうと思いました。私自身が主人の夢ではないが、念ずれば夢が叶うということを大事にしていました。「念」という字は、「今の心」と書きます。今の心を子どものような気持ち



になって、純真無垢な子どもの気持ちになって、自分は何をやりたい。「今はこうだからこの程度」ではなく、自分の人生、仕事に対して、会社をどのように、従業員をどのように、ということをしてできるだけ厚かましく、具体的に全貌をキャンパスに見立てて描くんです。そしてその描いたことは、天によろしくと頼んでおきます。あとは目の前のことを命がけで必死になってやっていくと、手立てがどんどん思い浮かびます。そういう中で、私は女性の感性。これから全国で講演させていただくと、必ずリサーチさせていただきます。全国平均は、年1回以上食べる方はばらばらです。皆さんも全国平均でございます。月に1回はお一方いらっしゃいましたが、週に1回はほとんどありません。ただ毎日の方は皆無かと思いましたが、お一方。京都の方で、湯葉を食べておられる方がいらっしゃいました。「どこの湯葉ですか」とお尋ねしますと、私どもの比叡ゆばですとおっしゃいました。たまたま京都の高島屋さんの地下1階で、比叡ゆばを毎日買いに来ているお客様がいると得意先から聞いておりましたので、その方にお会いしたいと思っておりましたところ、講演先で会うことができました。

このように湯葉が珍味である間は、広がりません。ではこれを、とにかく日常の食材にしたいと思いました。できれば世界の料理にマッチングしたいと思いました。こういう夢を描きました。平成7年の年頭に従業員幹部を集めまして、「これから比叡ゆばブームを一念発起する。みんなそのつもりで」といいました。なぜブームかといいますと、平成6年海草石けんがブームになりました。美しくやせられる。そうか、ブームは待っていても起こるものではない、自分から火をつけよう。ですからブームの仕掛け人は私です。そうしてブームに火をつけます。すると手だてが思い浮かびます。なぜ広がらないか。原因は皆さんが料理をご存じない。湯葉というのは、おつゆに入れるくらいしか、ご存じない。ではお料理講習会をしようと思いました。

比叡山の中腹ホテルで、比叡山に伝わった洋風和風お料理教室を10回しました。春は桜を愛でながら花見懐石。前菜からデザートまで全部湯葉です。秋はもみじ懐石、または月見懐石。冬は雪見懐石。こういうものを四季折々にやっていきます。

主人が亡くなる前ですが、皆さんの手元にパンフレットがあると思いますが、農林水産大臣賞が取れています。これも実は、私の代になって取れました。主人が亡くなる前年に、滋賀県には近江商人でフナ寿司というのがあります。琵琶湖のフナを醗酵させてあるものです。臭くて捨てる方もいますが、珍味です。何万円もします。その方が農林水産大臣賞を取りました。それを耳にしまして私の所にもほしいと思いました。私のところも湯葉ひとつ。主人に話したところ、すでにもらっているイメージで「日本商工会での審査会での農林水産大臣賞ですので、もらった暁には、あなたとお母さんとで授賞式に行つてよ」と言いました。

主人が亡くなったので、ころっと忘れていました。ところが主人が亡くなった翌年。農林水産大臣賞がいただけました。そして、そのことを広告宣伝に使うと、商品に付加価値がプラスされる。近江商人は「三方よし」といって、すばらしい理念があります。売り手よし、買い手よし、世間よし。近江商人というのは、北は北海道から、南は沖縄まで、世界でも14支部ございます。2、3年に一回、世界大会もされています。

まず「売り手よし」は、われわれメーカーが適正利益をいただくためにはどうしたらよいか。差別化して、付加価値の高い商品を作ることで、適正利益をいただくこと、これが売り手よしです。「買い手よし」は、お客様が満足されることです。今日は満足だけではだめで、感動しないとリピーターになりません。お客様が感動していただける商品を作ることによって、顧客満足、感動が得られます。

「世間よし」というのは、まさに地域貢献です。地域のお役立ち、これが世間よしです。

近江商人はぺんぺん草も生えないと悪い言葉でいわれますが、近江商人は共存共栄を理念としています。たとえば北海道に滋賀の名産を持って行って、北海道で売るだけではなく、北海道のニシンを買ってくるのです。だから今も近江商人は活躍しています。そういう意味でも、私たちは、こ

れからそういう理念のもとにやっています。まずはメディアに話題提供します。そうすることで、広告宣伝費を浮かすことができます。有料広告でなくても良いです。名刺広告でも5万円。テレビは数秒でも何十万円します。よく大手のビール会社などがしていますが、あれは高いと思います。あれは商品に全部付加されています。私はこのことはありがた迷惑だと思います。だから私は、パブリシティーを使おうと思いました。「食いしん坊万歳」、NHKさん、こういうものを生かそうと思いました。取材の時にも、やはり三方よしが必要です。まずメディアの方に話題提供することによって、メディアが喜んでくださる。そして視聴者の皆さんが、中身の良いよい番組だと言ってもらうことで、チャンネルを切り替えられる。私たちはしっかり宣伝する。ということで、NHK、できれば私のところだけで30分やりたいと思っていました。おかげでできました。

「全国うまいもの名鑑」という30分番組です。話題が少なければ、だいたい10分が1社です。3社で30分の番組です。全国ネットです。これは何億とするとおもいます。まず農林水産大臣賞を取れましたので、話題づくりのためにお料理講習会をしようと。それに当たっても、今まで10回ほどしましたので、料理長とか、シェフ、日本のフランス料理に使ってもらっていましたので、その人たちのコメント。そしてレポーターとして、工場にアナウンサーがみえたら、湯葉がどのようにしてできるか。そして実際に賞味して、「湯葉がおいしい」こういうことをしてもらったら、良いと思いました。そしてもう一つ、話題づくりのためには、男の料理教室をしようと思いました。この農林水産大臣賞をいただいたお披露目かねて、滋賀県の県議が経営者を呼びました。それもNHKさんが2月11日にお料理講習会をしてほしいといわれました。2月11日といえば、雪見懐石しかありません。雪が降らなかつたらどうすればと思いますが、ここは「念ずれば」です。雪を愛でながらお料理講習会をして、お客さんには最高に感動していただきました。このイメージだけで、念ずれば、天気も変わるので。うそだと思うかもしれませんが、夏に雪を降らすこれは勘弁ですが、冬に雪を降らす。条件さえ整えば、大丈夫です。

おかげさまで、平成9年2月11日、比叡山の中腹ですからドカ雪やったら、雪です。行き帰りはパウダーシュガーのような雪で、賞味会は吹雪でした。ここにカメラが入ります。本当にすばらしい、30分間丸々使ってもらいました。

食いしん坊万歳にも、乗りたいと思いました。7、8分ですがすごい番組です。それもおかげさまで乗りました。

それから観光ルートに工場見学を入れたいと思いました。湯葉が広がらないのは、湯葉のおいしさを皆さんがご存じない。このごろ湯葉がよかったと思うくらい、湯葉をあげたい。寝たきりの高齢者、赤ちゃんの離乳食、湯葉は他の食材のじゃまをしません。また、他の食材をエレガントにします。そういう意味でも観光ルートに乗せたいと、100周年にはパンフレットを作りました。観光ルートに乗せていますので、たくさんお客がみえます。インターネットにも乗せています。こういうことで年間4000~5000人ほどいらしてください。

私のところは食材として特化していますので、お料理はこしらえません。お料理店にお客さんを連れて行きます。共存共栄ですから。お客様に飽きられたらいけない、また日常の食材にという部分で、色つきの湯葉を開発しました。天然着色です。紅花、右近でグリーン。サラダのトッピング。こういう形でやっています。前社長はマルチ人間というのか、パートを含めて90人くらいおりますが、200アイテム以上こしらえて自分が開発していました。私は全従業員を開発人間に仕立てようと、動いています。ですから、今従業員が生き生きとしています。そして従業員に言っていることは、「お給料は社長があげているのではない。お客さんが感動されたお駄賃。これがお給料だから常にお客さんに向けて仕事をしている。」こういう形で、私自身経営を楽しみながら、従業員が育つのを楽しみにしながら、本当にありがたいことだと思っています。ありがとうございます。

## 優しさは力になる

今井／どうもありがとうございました。3人の方々からそれぞれお話をいただきました。追加、補足を座光寺さんから、どうぞお話しください。

座光寺／先ほど話しました中で、地元金融機関からお金を1000万以上お借りして建物を建てました。主人の母が60代後半から痴呆になっておりまして、母と一緒に暮らしてはいませんでしたが、古いものを再生し、当時は「下掛け」というおこたにかけるものですが、大きいものを痴呆の母が、よくこんなに上手に縫うものだと思うように、きちっと縫って私たちにくれました。「お母さんありがとうございます」というと、母はとても喜んで「もらってくれるの」と言って、とても仕事をしたがっていました。もしかしたら、お母さんに新しい生地を買ってあげて、ほしい方に分けてあげることができたら、材料費まではいかないかもしれないが、そんなことができたらと思ったことが、私が高齢者のことを考えた原点と思います。

このことは常々主人に何となく話していたのではないかと、あとから気がつきました。主人の耳にいつも入れていましたので、私が仕事をしようといったときに、「他人に迷惑をかけないのならやってみよう」と二つ返事で言うてくれました。常々自分が何をしゃべっているのかが大事だと感じました。10年返済なのでもうおかげさまで、どうやら返済できました。こんなことで大きなお金を地元の金融機関から借りまして、場所を作ることができました。

フリースペース、多様に使うものということがありましたので、思いにかなうものは何でも受け入れようということで、物も売るし、展示もする。勉強のチャンスもそういう機会がほしいという方には使っていただこう。ボランティアももちろん。大勢の人が行き交う場所。プラットホームのような所だと、自分では受け止めました。「何屋さん？」と聞かれると「うーん、おやき屋さんかな。おやきを売らないと、経営できないから。」と申しておりました。こんなことで仕事をしています。仕事をしていくことは素人が始めたとはいえ、「素人だから」ということはいくらNPOでも許されません。ですから常に最初から緊張感を持ち続けて、今日まで来ています。もし失敗があった場合、まずこれをどういう風に解決していこうかと、ご迷惑をかけないでというのが常に自分にあります。それから第一健康でなければなりません。常に健康でなければと思いながら、今日まで来たのは自分にとって本当に幸せだったと思います。

おやきとともにお弁当も頼まれて、よそ行きの弁当ではなく「うちのお弁当は普段着だに」と申し上げて、普段着のお弁当が結構皆さんに好まれて、お弁当の注文が増えました。それから平成13年でしたか、飯田市の助成をいただき高齢者に配食を始めました。これはだんだん社会状況が変わり、配食は厳しくなりました今年3月いっぱいやめさせていただきました。

こういうことを通しまして、私はたくさんのお話を学ばせていただきました。優しさは力になるということを実感しました。結局、私自身が優しくないといふ食事は作れないというのが実感であるとともに、またお弁当を配った中には、ベッドまで届ける寝たきりの方もいらっしゃいました。こういう方からも、やさしいというのか、感謝しているというのが態度などで見せていただきました。そうすると私が急に元気付きました。私はこんなに健康で幸せだったんだと、ではまたがんばらないといけない、食事を作らなければ。本当に優しさは力になると実感しながら、仕事をさせていただきました。

NPO法人にという話をしましたが、これから法人にしますと、今度は継続ということが頭にあるようになりました。その中で優しさや思いやり、高齢者とか障害があるとか、いろんなものの違いを理解し合う、これが違って当たり前、そういうものをきっちりと認め合って、ぬくもりのある、そういう気持ちを、私自身もですが、周りのみんなも持ちながら、良い地域社会を作りたいと、い

ろんな仕掛けを考えていきたいと思っています。ありがとうございました。

## 柔道から学んだこと

今井／ありがとうございました。では続いて宮坂さん、お願いします。

宮坂／先程、今井先生から紹介ありましたように、柔道をかじっています。男の子が二人います。上の子が小学校1年の頃から柔道を始めました。今は高校2年生です。平成7年から、柔道の形の大会ができて、今は柔道ルネッサンスということで、精神、「道」というものを大事にしようということで、試合に勝つことだけでなく精神修養のための「道」を前面に出そうということで、柔道ルネッサンスが始まっています。その一環で柔道の形の大会があります。講道館柔道の中では、7つほど形がありますが、そのうちの一つに「柔の形」というのがあります。それは老人も女も男も子どもでも、どなたでもできるという、ちょっと太極拳に似たような、ストレッチのような形です。畳の上でなくても、廊下でも、場所さえあればどこでもできます。明治20年加納師範が作られたそうです。もう120年位前にできた形で、女子の初段をとるのに「柔の形」が必要です。普通初段を取るときには、「投の形」が男子も女子もあります。女子だけ「柔の形」ができないと、初段が受けられないようになっていきます。普通一般的には女子の形と言われていますが、女子ではなくてもみんながやらないといけない形で、柔道の攻撃防御の居合いを、投げないのですが、つかれたら、どうやって逃げようか、どうやって体をかわすのかという、そういう形です。それを習わせていただきました。

一昨年、形の大会があり全国大会にまで出させていただきました。今年もまた形の大会があって、5月から県大会。6月に北信越。10月に全国大会があります。柔道を知ったことで、仕事にも自分だけではなく、相手との調和、間合い、そこに流れているものをチョイスするというのが、自分の中でいくらかわかったかなと言うのがあって、それでこうして仕事も続けられているのかなと思います。

目の前のチャンスというのか、運が良いとか悪いとか、どんな人にも運というのは必ずあると思いますが、それをつかめるかつかめないかは、柔道で技が決まるか決まらないか。ちゃんと入れるか入れないかという感じかなというふうに、柔道を習いながらそんなことが少しわかって、今に至っています。

仕事にも相手とのコミュニケーション。親会社の仕事を出してくれる人との間合い、ミスがあったと出されたとき。「あなたのところでこういうミスがあった」と出されたときに、前の私だったら「うちではこんなことがないです」と言ったことが、今では「申し訳ありません」とその場は謙虚に受け取り、「すいませんでした」と帰ってきます。でも車の中で考えたとき、これは絶対うちではないと思ったり、私の所の仕事だと思うときには、それで済みますが、そうではないときもあります。でも一拍時間を置くことで、次に会社に行った時に「うちはこういう仕事をする人は誰もいません」というと、会社もある程度わかってくれていて「わかりました」といってくださいます。その場を出してしまうと、向こうも「何だ」と思われ、次から仕事が来なくなります。そんな間合いがわかるようになりまして、今、仕事が生かされるかなと、柔道にも感謝しています。以上です。

## ありがとうチャンネル

今井／ありがとうございました。では八木さん、お願いします。

八木／ありがとうございます。先程「ありがとう」といっていただきました。私がありますモードに意識設定したのは1999年です。9が三つですからサンキューの年と思いました。「苦が三つ」といった方もいます。でも私の場合は、サンキュー、感謝一念。一筋に念ずる。ここで自分のありがとうチャンネルに意識設定しました。これが不思議なことで、ありがとうとしか物事が捉えられない、理解できない。たとえば転んでも、この程度のケガで済んだ、ありがとう。痛みがあっても、日ごろ痛みがないことは痛みがあって初めて、痛みのないありがたさがわかるのです。こうなるとすべてが、ありがとう癖がつきます。よく見えてきます。

たとえばクレームが来ます。クレームは天の声です。ありがたいことや。これでまたレベルアップができる。社員が失敗したときも、今やったら私の言うことを聞いてくれる。こういうふうに社員がほめるきっかけを私に提示してくれたり、何か注意するときに、とにかくきっかけをくれる。これはすべてありがたい。

私どもは社訓として温故知新。伝統商品でございますので、古きを生かし、新しきを生かす心づくし。創意工夫。生きがい・やりがいを感じる職場作り。共存共栄。お客様の喜びを目標とする商品づくりを謳っています。注意するときも、ほめるときもこれに照らして徹底的にやっています。今年は幸せ倍増ビジョンを打ち立てました。ここまでくると、本当に社員の顔色がどんどん変わってきます。

ちょうど私が11年前、これもそのときのビジョンですが、今に休耕農地が増えるだろう。休耕農地をお借りして、そこに工場を作りたいな。地場の大豆を使いながら、地場の雇用をして、そしてまた、私自身がありがとうチャンネルに設定してから、例えば県から、国から「こんな委員をして」といわれても喜んでお受けするのです。今やだいたい経済団体が40団体入っています。自分の心磨きのためです。そして40通りの情報があり、40通りの人脈ができるのです。私自身を磨くことで、社員が見てくれるだろう。そしてまた滋賀県の産業振興委員とか、福祉委員などをいろんなことをしています。そういう中で、これから福祉とタイアップしないといけないということで、長浜工場は、休耕農地6反借りてできました。おかげさまで。そして地場の大豆を使って、地場の雇用。

その福祉とのタイアップも、たまたま私が主人の母とずっと暮らしていました。主人とは25年ですが、主人の母とは30年一緒でした。呆けて寝たきりになったときがあります。このときも主人の母に「お母さん、寝たきりの看板娘は良くない。もう一回がんばってや」と一生懸命励ますと、「気」ってすごく大事なことで、すいすい歩けるようになりました。ところがショートステイなどに行くと、また「だめだ」。介護の人にも楽だから、寝たきりにします。結局また寝たきりになります。そのときに痛感したのは、やはり寝たきり老人は腸の動きが弱いので、お通じが出にくいのです。よし、この苦労を何とかしようと、商品開発できました。

湯葉をあげた残りの濃縮糖分とおから。湯葉をあげるとおからができます。すごくきめが細かいおからです。これを産業廃棄物にしたら、もったいない。リユースしたいということで、たまたまこの福祉の方は、おうどんを作っているということで、何かアドバイスがほしい。では水の代わりに氷を使って、おうどんは便秘になるので、そこにおからを入れる。1年がかりでしましたが、おかげで特許出願しました。これは今年農林水産業の総合食料局長賞をいただきました。準グランプリでした。東京で授賞式がありました。ちょっとええ格好をしようと思ひまして、障害者と東京に行きました。私は黒子になって、障害者の人を晴れの舞台、表彰状を受け取ってもらう。もう泣いて、「社長ありがとうな」といっていただきました。ああよかった。これでまたお役立ちができたということで、喜んでいただきました。

もう一つ今、子どもたちの体験学習。子どもたちの食育にも関わっていこうと思っています。伝統食品というのは、日本だから残っているのです。日本の優れた伝統食品を食べて、優れた人材を作っていく。ここの学長も幸せづくり。すごいなと思っています。本を買って帰らなければと思いました。

私の所も今年創業65周年です。世界の食材にと思い、夢でパリへ湯葉を持って行きたいと思いました。フランス料理と懐石料理は良く似ています。本当はパリへ行きたいといったときに、業界筋の方が「パリは知らないけれど、八木さん、パリやったら知ってるで」といいました。まあいいかと、点々をいくつか丸にしたらええだけのことやと。平成9年11月にもっていきました。向こうのナシゴレンのトッピングに使ってもらいました。

平成11年には韓国に行きました。パリは遠かったんです。焼肉はチシャで包みます。チシャのかわりに湯葉で包んでもらおうと。なんでも良きにしかとらえられないのです。おかげで3年前パリにいけました。滋賀県人会と近江商人の世界大会がパリで開かれました。そこへ実際に湯葉。食材が渡っていませんでしたので、ぶっつけ本番で、先程のお料理のしおり、これをシェフに見せて包んだり、巻いたり、いろいろなことができました。言葉はしゃべれませんが、言葉の壁はあっても、心の壁はありません。見事13品お料理しました。300名の晩餐会でした。ぶっつけ本番で。

今年はロスであります。この8月17日からまた行きます。世界に料理店を持っている松下信幸さんがいらっしゃいます。自家用ジェット機で世界中を回っている方です。たまたまロンドンのお店で私どもの湯葉を使ってもらってました。世界中のお店で使ってほしいなと思います。たまたま銀行へ行くと、現時点の話をするよりもビジョンをもちかけるといいです。私は世界の食材にしたい。ロンドンのお店でも使ってもらっています。けれど、世界で使ってほしい。今世界に14店舗お持ちです。ロバートデニーロさんと共同経営されています。とにかくそういう風に、熱く語った。そしたらたまたま金融機関の方ですが、「信（ノブ）さんのお酒を新潟県の佐渡で造っているメーカーのジョンさんをよく知っている。八木さん、良かったら紹介してあげるよ。」といていただき、ちょうど2年前に信さんにお会いしました。日本は東京だけです。信さんのポリシーがすごいです。"想像を提供し、感動を食べてもらう"すばらしい創作力です。

そしてまた、運良く英語版でクッキングブックが10万部世界で売れました。その後オランダ語、韓国語版が出ました。日本語版は出ていませんでした。私はすかさず信さんに言いました。「日本語版を出してください。できたらレシピに比叡ゆばをつけてください。」と申しましたら、「いいよ」と言ってくださいました。信さんのクッキングブックには、「比叡ゆばを使用」とあります。去年は、柴田書店さんから本が出ました。ありがたいことです。

私どもは65周年にちなんで、今日は本を持っていますが、後でご覧ください。湯葉料理レシピ、50レシピ。後半は湯葉にまつわるエピソード。私は毎日エピソードを作りますので。信さんの推奨コメントがついています。「湯葉は世界レベル。僕の湯葉料理は、比叡ゆばから始まった。」

皆さんも是非、夢を打ち上げてください。とにかく他人と過去は変えられません。自分と未来はどんどん変わります。そして明日があります。一步前に行く。私は勇気があります。チャレンジです。「私なんか」と一步後ろに行く。これは一步前も、一方後ろも同じエネルギーです。でも結果は二歩も違います。前ばかり行く人、後ろにばかり下がる人。大きな差が出ます。皆さんぜひとも今日から、ありがとうチャンネルに入れていただき、一步前一步前、すばらしい人生を送っていただき、進化と発展のために私たちはこの世に生まれてきました。そういう意味でも、不安が来たときは、不安を払拭するキーワード、これも皆さんにお話しておきます。「大丈夫」という言葉です。これはOK。これは世界共通語です。不安の「不」を消すと安らぎしかありません。困ったときは、大丈夫。そしてありがとう。愛の言葉です。是非ありがとうチャンネルでお過ごしください。ありがとうございます。

今井／パネルディスカッションの終わりの言葉のようですね。ひとまず、休憩します。

<休憩>

## 自由討論

今井／では、はじめさせていただきます。パネラーの方々は、始まる前にいろいろお話をされましたので、余りないかもしれませんが、何かお聞きしたいことや意見など、お互いになりましたら交わしていただき、その間ちょっとお預かりして、その後皆さんからご質問を受けたいと思います。では、何かございますか？



宮坂／私が、ここの中で一番若輩ですから先輩のお姉さんにお伺いしたいと思います。それなり事業をなさりととても大変だったと思います。もしつまずいたらというときのことを考えられたかどうかということと、私はここにいるだけでどきどきしていますのに、どうして落ち着いているのか、その辺をお伺いしたいと思います。

座光寺／気丈ということではなく、いつか転ぶのではないかと思いつつ、やっているうちに十数年たったというのが本心です。ただ自分自身先程もお話しましたように、ちょっと風邪を引きそうになっても何とか治さなければと思います。やはり不思議なことで、翌日仕事ができるということがあります。大勢の人がうちへは出入りしていただいていますので、皆さんから、元気をいただくというのか、こういうことが実際にございます。

八木／「おねえさん」といっていただきましたが、私の心年齢は40歳で、社会的年齢は60歳です。毎年人生50年でひとつずつ折り返していますので、来年39歳です。たぶん皆さんと交差する部分があると思います。今、皆さんがおっしゃいましたが、経営は生き物です。木と一緒に。人と一緒に。お水を与えないと枯れます。肥料を与えないと、小さな花しか咲きません。そう考えたとき、不況、大樹進行をみれば、冬、どういうふうになっているかといえば、いらぬ枝葉は全部落とし、エネルギーを地中で根っことしてためます。春になったら新芽を出し、枝葉をつけて、花を咲かし、実をつけていきます。まさに経営は生き物です。「世の中無情」といわれますが、絶対に同じものです。山があれば谷も来ます。そういう意味でも、手放しはできません。だからゆえに、心入れをしないと、絶対に経営というのは、ほれていかないと、そしておもしろくしないと。同じ苦労なら。物事が「大変」といいますが、「大変」というのをありがとうモードから理解すると、大きく変換できるチャンス。青虫がさなぎになって蝶になりますね。青虫がさなぎになったとき、大変だとただうろたえるのではなく、次はチョウチョになるための遺伝子組み換えをそこでやってしまおう。そう思えば、「大変」が来たら、ラッキー。ピンチがチャンス。このくらいに座っています。限られた人生、限られた命。毎日を大事にしないと、亡くなった主人ではありませんが、明日「おはよう」といえる保障はございませんので、悩んでいる時間をもったいないということを、痛感しております。以上です。

今井／他になにかございますか。

座光寺／八木さんに、商標登録なさったとかお聞きしていますが、うちも商品を少しづつ持っておりますと、今は思わなくなりましたが「登録したらどうか」とアドバイスなどを何度もいただきます。並大抵なことではないと思いますので、その辺をお話ください。

八木／登録商標、まさに知的所有権。知的財産は本当に難しいです。前社長は結構持っていました。「比叡ゆば」を取りたい。比叡山の湯葉。高野山の高野豆腐と同じに。ということで特許庁に申請しましたが、却下されました。「比叡山」という商標を持っていますので、比叡山と比叡ゆばで連合商標で取ろうとしましたが、これも却下です。主人は亡くなってしまいます。念ずればですから、絶対取ろうと思いましたが、これも却下です。私自身はパブリシティを作るのは上手です。お金儲けだと思っていますから。だいたいこういう新聞。有料広告にしたら高いです。話題を作って載せています。こういうファイルが、6センチくらいのが6冊あります。弁理士さんと相談しまして、全国に知らしめる知名度で行きましょうと抜粋して出しました。単独でOK。最初出したときから許可されるまで13年かかりました。でもおかげで差別化ができます。ブランド戦略。だからインターネット上も「比叡ゆば.COM」「比叡ゆば.JP」「比叡ゆば.COJP」全部とっています。だから料理店でも名無しのごんべいの湯葉ではなく、「比叡ゆば」の何々といっただくことで、差別化になります。ちょっとお高くメニューに載せていただいてOKです。そういう意味でも知的所有権、これはすごく大事です。もう会社がひっくり返るほどです。特に社名。社名変更しなければなりません。そういう意味で知的所有権は是非取った方が良いと思います。

逆にお訪ねしますが、60から起業された。すごいと思います。私は今60ですから。その若さ。そのバイタリティー。その辺を聞かせていただきたいと思います。

座光寺／「バイタリティー」と八木さんから言われますと、私がいっそう小さく感じます。しいていえば、何も知らなかったということではないでしょうか。知らずに、何もない。お金もなければ知識もない。何もないということで、おやきを一つ作るのに、たかがおやきですが、これを売り物にしようというときは、誰に教わればいいのか。本当は長野にでも行ってお店に入れていただくかといういろいろ考えましたが、結局これは自分で自分のおやきを作るしかない。こうなると図書館通いです。小麦粉って何。お塩って何。主婦であった私は何をしていたんだろう。お豆を煮るにも、簡単なようで、これでいいかなと思ひ友達によく食べていただきました。友達が「やたら物を人にあげてはいけない。」と言われました。いざ商売を始めようというときに、「あんな物を売っている」といわれると、商売をしていた友達が教えてくれました。ありがたかったです。

お金もない何もないということが、農業改良普及センターで農業を教わったということもありましたが、知らないということは、商売の恐ろしさも知りません。これがしいていえと、私にとっての助けだったと思います。

八木／柔道を始められた。姿形からいえば、どちらかといえばジャスダンスとか、そう思います。柔道をされて、柔道の柔はやわらかい。体は柔らかくなるのでしょうか。

宮坂／なりません。私は若い頃から体が硬く、柔軟は中学のときから、床に手が着いたことがあります。柔道でわかったことがあります。筋肉の付き方によって、柔軟性が違うということがわかりました。若い頃はもっとお尻が上がってまして、腰の筋肉がかなり強かったんです。そうすると筋肉が強い分、前屈ができないのです。年と共に落ちてしまてできるようになりました。

今井／腕を拝見しますとしっかりしまっていて、筋肉が多いように感じますね。



宮坂／ぶらぶらしています。

今井／振袖という人がいますが、少しもそんなことがないです。

他には、よろしいですか。3人で少しお話し合いをいただきましたが、皆さんの中からご意見、ご質問なんでもどうぞ、いただきたいと思います。いかがでしょうか。マイクも用意しています。どうぞ手を挙げてください。

中牧／豊科町の中牧と申します。女性の方がそのようにお仕事をなさるということは、八木さんにご主人が亡くなっていますが、今まで一緒に過ごされたり、お仕事をされた気持ちですとか、また和楽の里様のご主人が定年でおうちにいらっしゃいますが、ご主人はどのようにおっしゃっているのか。やはり男性と女性の気持ちでバランスがとれると思います。なのでお二人に、ちょっとお聞きしたいと思います。お願いしたいと思います。

八木／私の場合は、心を重ねて今でも二人三脚です。男性がすごい洞察力があります。女性は現時点が強いです。ですから男性がビジョンを立てて、女性が実行するとだいたい失敗はありません。今でも心を重ねて二人三脚ですから、前社長がやったらどうだろうと、問いかけながらやっていきます。

座光寺／うちの場合はサラリーマンでしたので、私は専業主婦です。そういう家庭ですと、出かけるときに、洋服から靴下までそろえて「いってらっしゃい」になります。私は全然、時代が時代でしたし、転勤生活が多かったので外に勤めることができませんでした。そういう生活をしていましたので、うちの主人の性格かもしれませんが、すごくワンマンというか、そういう感じだったと思います。それが先程もお話しましたが、こういう仕事をしたいということをお話したら、気持ちよく「迷惑をかけなければやってみたら」と言われました。仕事を始めてみますと、主人と私は逆転しました。朝食を食べると食卓をそのままにして、私は「行ってきます」となります。私はお店に出なければなりませんから。そうすると主人は「まっ、コーヒーでも飲んでいけや」と。まるで逆転してしまいました。

農地を取得して、そこへ主人は毎日行っています。自分で食卓の総菜を見て、残ったものを弁当に詰めて、持って出ます。そしてまた夕方帰るといのがパターンでした。主人は不思議です。すごく解放されたといいます。友達も「座光寺さん、一番変わったのはご主人だね」と言ってもらっています。ただそれには、私も主人がたまに穴の開いた靴下をはいていたたり、夏冬の仕分けができなくて、だいぶ暖かいのに冬物を着ていたたりというのがありました。気になって恥ずかしいと思いました。ここは思い切って「いいや、どうせおかしいことがあって当たり前」と開き直ったら、主人が解放されたというのは、私も解放されて、仕事ができることです。こういいますと、やがて家庭内離婚になるといわれましたが、そういう捉え方は、たぶん私にはないと思います。そんなふうで、自然に変わりましたね。うちの場合はそんな風でした。

今井／宮坂さんにもお願いします。

宮坂／うちの主人はサラリーマンです。上の子が高校で、下の子が中学生。子どもにも手がかかります。主人の母が全部やってくれていましたので、何もしません。洗濯物は、脱げばズボンはそのまま。上は脱いだままランニングも重なって裏返しになって、そのまま洗濯機に入っているような人です。今も変わらないです。でもそれも全部クリアしながらするのが、私は女として、なおかつ仕事したいと思っています。子育てもちゃんとしながら。こんなことというは何ですが、私がうち

の子たちが、どこで何をしているか、わからないということがありません。上の子も下の子も柔道をやっていますが、上の子は今学校で柔道をしています。下の子は家で留守番をしてくれています。そういう意味で、子どもが今どこで何をしているかわからないことがありません。何時に子どもが帰ってくるのかも読めます。ちょっと時間が遅れると、ちゃんと何をしているのか携帯を入れようと思うし、その辺はありがたいと思っています。自分でも気をつけています。

女だから、家事があるから、仕事ができないというのはいやです。主婦だからといって仕事が悪くなるのもいやです。それは自分の中で負けず嫌いかもしれないが、完璧とは言えません。部屋の中はすごい騒ぎです。洗濯物がたためないのが5日くらいあつたりします。そういうのとは違う、私が仕事をしていて大変だということは、子どもたちもわかっています。今日、私がここに来ているのも知っていて、「今日は何しに行くだ？」と聞くので「ちょっと話しに行ってくる」というと、「おめえ、そんなことをして大丈夫か。俺のほうが心配だ。」と心配してくれます。主人も大丈夫かと心配してくれます。とても未熟ですが、私にしかできないことですし、この未熟さも今の私故なので、恥もかいても良いかと、この場に立たせていただいています。

今井／よろしいですか。ほかにありますか。どうぞ。

鈴木／楽しい話をありがとうございます。塩尻市の鈴木みさおと申します。八木さんに、お尋ねしたいのですが、私はボランティアをしているいろんなことで、子どもの教育関係とか、留学生の弁論大会とか、一人でするわけではなく皆さんと一緒にやっていくわけですが、何とか大勢の方に参加していただきたいし、留学生の支援もできるだけ多くお金を出して生きたいと思います。そうすると大勢の方に賛同してもらわないと、主婦のお小遣い程度ではとてもできません。マスコミ、メディアを上手に使っていらっしゃるので、ノウハウをお聞かせ願いたいと思います。よろしく願いします。

八木／私は大変厚かましいです。今言われたようにイベントをされるのであれば、まず厚かましく、この程度の人数ではなく、100人集めたいのか300人集めたいのか、まずビジョンを打ち上げてください。では手立てをどうしたらよいか。インパクトがないと、話題がないと、人は集まりません。その中で中身の濃い、面白いもの、興味がそそられるようないろんなものを集めていく。それが大事なことだと思います。こういう21世紀になれば、コラボレーションといわれるようにタイアップ。いろんなネットワークを上手に使って、メディアの方は話題をほしがっています。今、私は話題づくりが上手だと思って、他ならず話題がなかったら「八木さん、今度何かない」と、毎日がエピソード。毎日エピソードを作るのです。面白いエピソード。先程「未熟」の「未」といわれましたが、私流に言えば「未熟」の「み」は「魅力」の「魅」です。完全無欠は面白くない。未熟だから魅力がある。そういう部分で、いろんな方々、個性という部分の切り口から、面白いことをやっていけば、絶対集まってこられると思います。

それには、皆さんにお配りしています。良い言葉があったと思います。これですね。『真剣になれば知恵が出る。中途半端だと愚痴が出る。いい加減だと言いつけが出る』。やはり愚痴とか言い訳をやめて、まず真剣に考える。そして本気になったら、絶対いいことができます。明確に具体的に、やはりアピールです。これが日本人は下手です。大事なのはこういうネットワークで、私の所は今回こういうイベントをしますという、これだけ人が集まってくださいます。物は思い様です。

除湿器を見てすごいなと思ったのです。水の露を絞って、目に見えないのです。だけど梅雨時にはずこい水がたまります。ということは、ここにはいっぱい水があるということです。ですからチャンスも目の前に平等にいっぱい流れているのです。それに気づくか、気づかないかは、自分の意識です。やりたいと真剣になれば、恥ずかしいとかは言っていられません。無知ほど強いものはな

い。まさにどーんとやっただけいいんです。女性は良いですね。男性は、照れがあってなかなか言えません。でも女性はぶっつけ本番で、いろんな人、出会う人すべてできます。私の夢は比叡ゆばを食べずには、生きられない人を作りたいと思っています。「僕になります。」「私になります。」という人が出てきました。このくらいのインパクトが大事です。ぜひ、勇気をもってがんばってください。

今井／他に、いかがですか。

学長／松本大学の中野です。本当に圧倒されました。素晴らしいお話を。男であるのが恥ずかしいです。いろんな人間がいます。男もいろんな人間がいます。女性もいろんなタイプの方がいます。共通していますが、その3人の皆さんと他の女性と、差別化させているのは何だと思いませんか、お聞きしたいと思います。秘密を聞かせてください。

座光寺／すいません。年の功で。一番精神年齢は低いと思いますが。先生に「差別化」とおっしゃられても、何を答えていいのでしょうか。私なんかは平凡な主婦で、ちっとも違ったところはないと思います。ということはやる気があれば、何かができるのかなとこれだけだと思います。それも、肩肘張るのではなく、私は背が低いので身長に合わせてやるということではないかと思っています。

宮坂／私は先程も言いましたが、自分では負けず嫌いではないと思っていました。仕事をする中で、かなりの負けず嫌いであることがわかりました。会社から言われたときに、道具がないとどうしてもできないものもあります。男の力でないとできないものもありました。でも「できない」といえず、自分でその道具を試行錯誤して作ったりして、仕事をもっていきます。相手はたぶんどできないと思っていて出てきていると思います。はっきりいって。女性の力ではできないものもありますから、知っていて出しています。でもそれができたとき、「良くできたね」とは言われません。その負けず嫌いさ。

今、お姉さまがおっしゃったように今の身の丈で、分相応にということでもいいのかなと。自分の分相応を、でも出したい。出さないと何も変わりません。子どものPTAの会合に行っても、年だからいろいろと、煙たがられます。言わないようにしようと思っていますが、いわないと子どもたちが良くなりません。文句を言っているのではなく、お年寄り、年配の方から忠告されるのは大事なことで、私の知らないことも年寄りの方が言ってくれるとわかることもあります。そういう意味で私が言わなければならないことは、言わなければいけないと思っています。「まあいいや」ではなく言い続けることで、子どもたちも変わっていきます。今、子どもたちは言われなさすぎる気がします。それで子どもたちは責任感もなく、思いやりもなく、自分勝手。自分が自己中心的だとわかっていません。自分の自由さが人にどれだけ迷惑をかけているかということがわかっていません。それは大人が言わなければいけないことだと思っています。ですから、言わなければならないことは、はっきり言おうと思っています。

八木／やはり目的が明確です。私も勝気です。小さいときから一番が好きで、よくたたかれました。主人から言われたのは「出る杭は打たれる」ということです。それと真剣です。仕事が大好きです。いろいろ話をしてみますと、みんなそれぞれ苦労しています。苦労が財産なんです。

もう一つは、プライドをたぶん3人とも捨てています。プライドは邪魔になります。そういう意味でも、うぬぼれをなくしたときに主人に渡した言葉をそのまま机の横に貼っています。謙虚さ、それから学ぶ姿勢、これはすごく大事だと思います。それから心身共の元気。元気が何より。多分、3人とも健康管理は優れていると思います。私は先だって経営者保険、新たなのに入り直しました。専務とかからクレームがあって、保険料が割高になったんです。私は優良体です。やはり健康はお

金儲けやと、つくづく自分自身をほめてあげました。そういうことが大事だし、3人とも経営者です。経営者自身が元気でないと、経営者自身が前向きでないと。全部社員教育につながっていきます。そういう部分が、みんな仕事を持って生き生きと輝いていると思います。これは天台宗の教えに「一隅を照らす」というのがあります。一隅を照らすのではなく、その人が生き生きと輝くことこそ、社会に還元されるということだと思います。以上です。

今井／他にご質問、ご意見はありませんか。松本大学の先生方、どなたか何かご意見・ご感想をお聞かせください。

中野／完全に圧倒されていますね。

今井／その圧倒を打ち破るために、白戸先生、いかがでしょうか。

白戸／僕がすごく思ったのは、話に広がりがあると思いました。男の人を呼んで、こういうコーディネートをすることがありますが、その話だけしかできません。今日お聞きすると大きな社会的な課題から、自分の生き方、家族・家庭のこと、そういうことをトータルに物を考えながら、その中で仕事を位置づけていらっしゃる。仕事だけでなく、いろんなものの重なり合いの中に仕事があって、だからこそ逆にちゃんと仕事が位置づけられているということですね。

僕も学生たちを預かる中で、今ちょうど就職で働き方にすごく悩みます。この大学は、学生が地域に帰って地域で働くといえます。そのときに東京の大きい会社のほうが、給料は良いかもしれませんが、こっちがよいというのは、どういうふうに彼らに伝えられるかということを考えていたものですから、今日、生きるということ、働くということの伝え方を学ばせていただきました。どうもありがとうございました。

今井／ありがとうございました。ご質問・ご意見ございますか？ いかがでしょう。

住吉／松本大学の住吉と申します。八木さん、実は僕も大阪です。フィーリングがぴったりです。あんなに厚かましいのは、僕といっしょで関西人だからかと思って最初は聞いていましたが、さっきのまとめでは違っていました。経営者の自覚があるから、そうなると思いました。僕自身は、大学をどうしようとか、学生に認めてもらえるにはどうしたらいいかということをいろいろ考えます。目的と方向がクリアだとなんとなくなる。自分で何ともならないのはお金です。それも何とか、誰かがしてくれるだろうと。そういうふうに思っていれば、なんとなくなるものです。なんでそう考



えるのかわかりませんが、元々ノー天気だからです。でも八木さんの話では、そうではなく、ちゃんと計算尽くでやられています。その辺のおもしろさが参考になりました。これからも是非、いろいろ教えていただきに行ってみたいと思っていますので、そのときはよろしく願います。

八木／1999年までは私は取り越し苦労する、全然違うタイプでした。どちらかというと完全主義。はいつくばってでも死

んだらあかん。主人の生前中は、本当にしんどい生活をしていました。朝は6時前に起きます。主人の母と同居ですから寝るのは夜中の2時すぎ。仕事から帰っても、絶対店屋物はとりません。どんな込み入った料理でもしました。余り子どもにも手伝わさずに、何でも自分で背負わないといけないという生活をしていました。

意識設定したと同時に合気道をされている先生が、気を高めるトレーニングを始めましたのでそこへ参りました。「自然で良いんだな、肩の力を抜いたほうが、天の気が入ってくる。人というのは、「ひ」はエネルギー、「と」は扉。私たちはエネルギーの通路でいたらよい」といわれました。今や本当に楽になりました。扉も入り口というのです。入り出口といいません。まず出なさい。そうすると、入ってきます。だから愛も与える。されば与えられる。全部つながっています。

こういうところから見ると、ワールドカップのときも日の丸の旗がすごく目に付きました。日の丸、エネルギーの丸が日本の象徴や、すごいな、日本民族は。そう思ったとき通貨円って、誰が決めたんだろう。日本は日の丸の旗と通貨円、すごい日本民族や。もう一度日本民族のありがたみ、自分自身が日本民族であることがありがたいと思いました。大阪のおばさんといわれますが、私は京女で近江商人。一番辛抱強いのです。

主人の死をきっかけに、本当に角度が変わりました。今までだったら、生きている方から死ぬ方を見ますので、一寸先は闇。どうしても取り越し苦労をしていくのです。ところが死というのは、限られて保障があります。死は誰でもあります。早いか遅いかは、天命ですのでわかりません。だけど死から生きる方に帰ったとき、限られた命、限られた人生。そういう中で悩んでいる時間もったいない。そう思ったら、考え方が変わりました。今や「ありがとう」が口に出ているし、一番大事なのは、難儀なときに「ありがとう」が言えるかどうかで、地獄か天国かの分かれ道です。難儀なときに「ありがとう」が言えたら、ピンチもチャンスになります。ピンチもチャンスも表裏一体です。だから常に「ありがとう」を設定しておかないと、ピンチの時に「どうして私だけがこうなの」と思ったら奈落の底まで落ちます。

車に乗っていても、以前の私なら信号待ちで「どうしてこんなところで引っかかるの」と思いましたが、今の私は違います。ラッキー。信号のおかげでブレーキをかけられる。手が離せる。楽だなと思えます。ありがとうの角度から物事を見られる。現象は中立です。心の癖がありがとうか否か、どちらかです。

そういう意味で皆さん、今日から「命にありがとう」で、「自分でありがとう」で、「自然にありがとう」で、それで全部世の中がバラ色に変わります。売上げがなかったら幸之助さんの話ではありませんが、雨が降ったら傘を差せばよいのです。そういう思いで自然体で行けば、人間未熟だから魅力的で、この世に命があって、すべてが終わった人はあの世にいて、またエネルギーになって戻ってきます。そういう意味でも人間は変われます。自分が変わろうと思わないと変われません。お花も花が咲こうとしてくれないと花は咲きません。いくら環境を良くしても。赤ちゃんも歩こうと思わなければ、歩けません。これは意識です。これがすごく大事だと思います。きばってください。

住吉／そんなに年は変わりません。僕よりちょっと若いのに、悟りの境地に入っていますね。すごいですね。

今井／他にご質問は。

樋口／私は60歳以上の方がご一緒する、パソコンの仲間があります。100人以上の会員のいる会の世話役をしています。今前にいらっしゃる3人さん、女3人寄ればかしましいと言われますが、3人とも一頭太刀を抜いてしまっているものですから、かしましさはどこかに飛んでしまって、恐ろ

しいバイタリティーをこちらにパワーとしていただき、ありがたいと思いました。

ただしこの会場にいらっしゃる方々は、3人からやり方を教えていただきましたが、残念ながらこの会場に来られない人、特に女性の人たちは、お互いに足の引っ張り合いをするほうが多いです。その辺について、私どもの仲間を、より3人に近づけるために、どういう仲間作りをすればよいかということをお教えください。

座光寺／うちにはいろいろな方がおいでになりまして、垣根なし、敷居が低い。どなたでもということになります。いろいろな方が見えます。私が心がけているのは、人のことは言わないということです。「これは中で」ということはしています。いろいろな方を受け入れる。先ほども「違いを認めよう」と言いましたが、言葉では簡単ですがいろんなタイプの人もあります。もう一つこれからの動きとしては、優しさ、思いやり、私もおっしゃるとおり、人が集まるといろいろ感じます。地域社会の中でも、足の引っ張り合いが、大事なところでうまくいかないことを実際に見かけます。

お寺の和尚さんから聞いた話ですが、近所のお年寄りを集めて、お経を上げよう、写経をしようとして、和やかにいろんな方に来ていただくようにと「写経の会」といったら人が集まらない。「お経の会」でも人が集まらない。「お茶飲みの会」にしたら、内容は同じことをするのに人が集まりました。それで私もこれはすごいヒントをいただきました。どういう呼びかけをするのか。良いことがしたいと思っても、「お茶飲みの会」から始めても、やることは同じこと。今後もそういう風に持って行きたいと思っています。

宮坂／すみません、私は経験が足りなくて、今のご質問にはちょっと答えが出ません。私はタクシーもそうですが、男の中に女が一人で仕事をしていました。会社でもそうです。親会社に行ってもそうです。相対する方は、男の方です。柔道もほとんどが、長野県で柔道で全国大会は私たちが初めてでした。南信から出るのも初めてでした。組織の長の方も男性。若い頃は女性の嫉妬心と、足の引っ張り合いがいやで、男性がすごく良いと思っていました。男の人の仕事をしたいと思っていました。女性の中では嫌がらせをされたり、小学校の時からずっといじわるされました。最近では、何かこのお姉様方、女性のパワーの方が先が開けているかなと思います。男の境地を感じていて、そろそろ男と縁を切りたいと思います。女性とくっつきたいという心境です。これから女性の気持ちをつかむので、勉強したいと思います。

八木／私も「熟練はつらつ学級」など、公民館に講師で行かせていただいています。嫁姑問題も同じ問題だと思います。私のところは余りもめる暇がありませんでした。もめるときにはお互いに自由時間があるので、相手のことが気になる。自分を進化するか、自分を高めるのに夢中になると、人のことをやっている時間がない。やはり自分の成長のため、世のため・人のためのお役立ちに目を向けると、もめ事はありません。何事も「ありがとう」とやってもらいと、反面教師で何を言われても良いように取ります。そうしたら絶対にもめません。そのためにも「ありがとう」を広めていただき、言葉は波長ですから、言葉は山彦返しで、「ありがとう」を言えば「ありがとう」しかかえって来ません。不平不満を出すので、不平不満が返ってきます。石を投げたら波紋が広がるように「ありがとう」を波紋で広めれば、きっと「ありがとう」のすばらしい会になると思います。有言実行してほしいと思います。

樋口／おかげさまで一つの光明が、一筋ですが見えました。

今井／他にございますか。

学長／八木さん、松本大学は幸せづくり大学といっていますが、ちょっと幸せづくりのコツを教えてください。

八木／私も幸せのメッセンジャーだとこの世の役割として謳っています。本当に幸せを意識すると、全部幸せはつながっていきます。幸せのメッセンジャーがここに来たので、幸せづくりの真っ只中だと思います。先生方とお話をさせていただいても、本当に心入れが違います。やはり教育は心が入らないと、本当に大変なことになります。実は次女が登校拒否になって、ずいぶん苦労させていただきました。そのときはなんでうちの子だけが学校へ行けないのかと思いました。自分の母校の中学校です。でもおかげさまで、今は英国に留学しています。彼女が登校拒否になっていなかったら、留学はさせていませでした。人生は無駄がありません。今は英国チェルシーという所に一人でアパートに住んでいます。小さいときから絵が好きで、美術大学、結構有名なセントマーティン校といういろんな有名なデザイナーが出ているところです。彼女は部屋にこもっている間、哲学書を読んだり、宗教書を読んだり、ずいぶん雑学をしていました。それが役に立っています。長女も本当は留学したいと言っていました、大学も決めていましたが、主人が亡くなってしまって進学をあきらめて、仕事を手伝ってもらいました。長女も気の毒というか、その後、会社を辞めたいと。長男が跡を継いだときの邪魔になりたくないといいました。長女がやめたいと思ったら、主人の母が寝たきりになり、介護を手伝ってくれました。

このように流れを見たときに幸せづくりのビジョン。どのようにしたら、どうしたらお客様である学生が感動してくれるのか。先程先生から承ってみますと、身内・縁者がどんどん集まってきました。これほど強いネットワークはないと思います。学校経営も経営。お客様の感動がなければ存続できません。

私が従業員に言っているのは「1日8時間の拘束時間がある。これを何気なく働かないで、自分の人生の喜びの8時間に変えて、幸せの8時間に変えて、朝来るときにこんなことをしよう。帰るときに今日はこれだけレベルアップできたとすれば、喜びを持って帰れるでしょう」と。やはり学生が喜んでくださるのが、これが本当の幸せ。三方よし。大学も喜ぶ。国も喜ぶ。宇宙も喜ぶ。世のため、人のためのお役立ちということです。本を買って帰りますので、「幸せづくり」という理念という素晴らしいことを打ち出しているだけあって、すばらしい校舎の中から、いろんな方々が卒業されるだろうと楽しみにしています。これからぜひ頑張ってください。松本大学って素晴らしいと、滋賀のほうで宣伝します。松本にお客さんを送ります。私も本を買いましたので、学長さんも本を買ってください。

学長／本はすでに買わせていただきました。

今井／今日は楽しい3人のお話、そして質問も楽しいお話でした。いい雰囲気終始してよかったです。題としては「女性起業家に学ぶ—自己表現と自分おこし—」ということをお願いしましたが、この3人来ていただき本当によかったと思います。良い人を選んだものだ、私は偉いなと思いました。(笑)

この題をつけてパネルディスカッションをしました主たる目的は、長くなった寿命の中で、私たちが子どもを育てることがある程度終わった中で、ただ無為に過ごすのではなく、これからをどう過ごしていくのか。私はその期間を「花の女盛り」といっています。その間をどう過ごすのかということを、考えてみたいと企画しました。大変楽しい時を過ごすことができましたことにお礼を申し上げて、終わりにしたいと思います。

(注) 今回、報告書にするにあたり加筆、訂正を行った。