

オープン・カレッジ Part5

「女性起業家に学ぶ 街おこし・村おこし・自分おこし」

パネルディスカッション『女性と起業』

【場 所】2008年11月15日(土) 13:30~16:00 松本大学 5号館 512教室

【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】 (有)フィルター・インク代表取締役・(株)グラントホームジャパン専務取締役
犬飼 香織 氏

ブルーベリー・フィールズ紀伊國屋代表取締役 岩田 康子 氏
NPO 法人 和楽 代表 座光寺 良子 氏

白戸／地域総合研究センターの研究員をやっております観光ホスピタリティ学科の白戸と申します。最初にこのカレッジの趣旨等について一言だけご説明させていただきたいと思います。

今回は「女性起業家に学ぶ街おこし・村おこし・自分おこし」ということで、ちょうど5回目、つまり5年目ということになります。私が地域に関わって来て、女性が元気であるなら地域も元気だし、女性が活躍していなかったり、なんとなく女性が端によけられていたりしている地域は、だいたいだめな地域、どうも元気がない、ということ をなんとなく経験則ではありますが、ずっと感じておりました。女性たちが地域でいきいきと生きていく、もちろん一人の人間としてもいきいきする。それからその地域の中で役割を担って、そして地域もいきいきする、そんな趣旨で、実際に地域でいろいろな実践をやっていらっしゃる方たちをお招きして、「女性と起業」という観点からお話を5年間聞いてまいりました。ちょうど今回で5回目になるものですから、やりっぱなしにしないで、この辺でまとめてみたいということで、今年は、過去にお話いただいた方々にもう一度来ていただきまして、もう一回、女性と起業ということについてみんなで話してみようという趣旨で企画をしております。

私たち松本大学は平成14年にできまして、今年でちょうど8年目になります。おかげさまで、少子高齢化の時代になんとか大学としては根を張ってきたかなと我々も自負しておるところなのですが、この大学は全国の中でもたいへんめずらしい大学として注目をされていまして、「地元の若者を地元で育てて地元に戻す」ということを理念として掲げる大学でございます。

今、特に少子高齢化の中で、若者がどんどんと都会に出て行ってしまう。単に子どもの数が少なくなったということではなくて、若者が地方から居なくなっているという現象が全国的にも起きています。その中で地域の農業、地域の産業、あるいは暮らしも含めて守って行くにはどうしたらいいか、若い人たちが誇りを持ってここで暮らしていける、そんな地域を我々はつくらなくてはいけないし、それを担う若者を育てていかなければいけないと考えています。

今回の「女性起業家に学ぶ街おこし・村おこし・自分おこし」というのは、たぶんこういう方たちが地域の中にたくさんいれば、例えばうちの学生たちも「ああ、ここで頑張ってみようかな」「ここで私もこんなふうになれたらいいな」と背中を見ると言いますか、一つの目標になるのではないかと思います。そういう意味で、こういう実践活動をぜひ地域の中で大事に育てていく、あるいは、「自分もやってみよう」と、そんな方も出てくるといいかなとそんなことを趣旨に、今



日のカレッジを進めて行きたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

それでは、パネルディスカッションに入って行きたいと思います。本日は本学の地域総合研究センターの今井朗子研究員がコーディネーターをつとめます。それではバトンタッチいたします。

今井／改めまして、皆さんこんにちは。

今年の秋は暖かかったためか、散り残っているきれいな紅葉がたくさんございまして、今、大学の中庭を歩くと、木の葉が、桜吹雪ならぬ、もみじ吹雪がぱ～っと来まして、その美しさに、ほっといたしました。とはいえ、たいへんお寒くなってきましたし、その上お忙しい中、ご都合をつけてお出かけくださいますと誠にありがとうございます。

本日オープン・カレッジのパネルディスカッションのパネラーといたしまして、滋賀県の大津市から、それから東京から、そして飯田市からと3名の方に、それぞれ遠いところからお出かけいただきました。本当にありがとうございます。

このオープン・カレッジは、今回で5回目になります。第1回は平成16年でした。16年には、30代、40代の主婦、子どもをかかえた主婦が、夫や男性の力をあまり頼りにせずに、自分の力で仕事を始められた、事業を起こされた、それが地域の人々に喜びを与え、そして地域おこしにつながったというお話を3人の方からいただきました。その中のお一人が大津からいらしてくださいました岩田康子さんでございます。

それから第2回は平成17年になります。平成17年は専業主婦だった方が、夫が定年退職をされた後、これから自身がどう生きていくか、ということで、だいたい50代60代の女性たちのその後の生き方を中心といたしまして、起業された3人の方にお話を承ったわけでありまして。その3人の中のお一人がこちらにいらっしゃいます、飯田市からお見えいただきました座光寺良子さんです。

第1回、第2回を通算いたしまして、当時30代の後半から、50、60代の方々の生き方、起業ということをお聞きしてまいりましたので、第3回の平成18年にはもっと若い、大学を出てすぐの女性が自分から立ち上がって、事業を起こしたという例を犬飼香織さんから語っていただきました。

犬飼さんは東京から来られましたが、お生まれは松本市でございまして、蟻ヶ崎高校までは松本にいらっしゃいました。以上、3人の方々に、今日はお話を承ることにいたしました。

はじめに、パネラーの方に一人約30分程度のお話を伺いまして、その後、ディスカッションをしていただきまして、その後皆さん方からも質問をいただきたいと思いますので、質問のご用意などもよろしくお願いいたします。

まず最初に、年齢順としてお若いということと、アイウエオ順にも一番早い、犬飼香織さんからお願いをいたします。

犬飼さんは、フィルター・インク代表取締役、それからグランドホームジャパン専務取締役、さらに宅地建物取引主任者、そしてカラーセラピストといったような数々の肩書きを持っています。それでは、犬飼香織さんよろしくお願いいたします。

犬飼／皆さん初めまして、犬飼香織です。今日はよろしくお願いいたします。

私は先ほどご紹介いただきましたが、長野県松本市蟻ヶ崎高校のグラウンドの北側で生まれ育ちまして、高校まで長野県にて勉強させていただきました。大学は千葉大学を卒業しまして、4年間の大学生活の後に現在のワーナーミュージックジャパンというレコード会社に就職いたしました。ワーナーミュージックジャパンでは音楽の宣伝の仕事を2年間ほどさせていただきました。

私が24歳の時に、父の経営している印刷会社 株式会社ブラルト（長野県松本市）にてハイビジ



ョン印刷という印刷技術で特許を取りまして、東京市場に印刷の技術を広めたいということから、父と相談の上、株式会社プラルトの東京営業所を立ち上げたのが経営を学び始める最初のきっかけになっております。

株式会社プラルト東京営業所とはいえども、まだ存在しない拠点。さらに私は24歳なので経営については右も左もわからない中で仕事をしてきました。8年間東京営業所を父の会社の下で、悪く言えば、甘えられる部分もありながらやってきたのですが、ちょうど8年後、32歳の時に私が感じたのは、やはり一度自分自身で経営を学びたいということでした。それには一度父と離れて私自身の境地に立って、資金面の収支からスタッフの育成から、すべてゼロからスタートし学ぶことが大切であり、自分にとってプラスになるのではないかと考えました。

なぜそんなことを急に思ったかと言いますと、実は東京営業所を立ち上げた時期は、東京も印刷が多かった時期で、会社で寝泊まりが多かったものですから、精神的な疲労から27から28歳にかけて一度失明を経験しました。目の病気だったのですが、お医者さんに行ったところ原田病という病気で40代の男性によくあるストレスから自分で自分を痛めてしまう病気、自分で自分の視細胞を殺してしまうという病気にかかってしまいました。治し方としては入院してステロイドを打つしかないという生活をしました。やはり仕事をしていると時間がもったいないという生活に慣れていますので、病院での1ヶ月間の入院では、色々なことを考えました。

大学までが理工系の学科だったので、私が卒業した時の学生のクラスは女性が私一人でした。そのためやっぱり男性に負けたくない、若いがゆえに張り合ってしまった部分があり、就職しても同じで、父の会社を手伝っても同じでした。そしてこの時初めて目が見えなくなって感じたのは「身体を壊したらすべて終わり」という事でした。父からも同じことを言われました。入院中に色々なことを考える中で、自分は自分のやり方を考えればよいと思いました。私は私なりの生き方で、到達点がいっしょであれば、自分が死ぬときに結果満足していれば、一度しかない人生なのだから、やりたいことをやったほうが楽しいんじゃないかと。優秀な方は最短距離でゴールまで行く、けれど寄り道しながらでもゴールにたどり着ければよしとしようじゃないか？という事をこの病気のおかげで、考えるきっかけになりました。

その後、父と色々話をしまして、やはり経営を学ぶためには一度父のもとから離れて、ゼロから立ち上げたいということを決めました。もちろん父は反対していましたが資金面の協力はいっさいなく、ゼロからでした。もちろん一人で最初やろうと思っていましたが、プラルト東京営業所の時に一緒に働いていたスタッフ約4名が給料いらないからついて行きますと言ってくれたので、「申し訳ないけど、2ヶ月は給料がないよ」という話をして、私に賛同してくれたスタッフ4名とフィルター・インクを2003年に立ち上げました。

スタートは2003年4月音楽ビジネスの会社です。楽曲を制作してCDにして世の中に送り出す、エンターテインメントの会社です。私が2003年に結婚しておりましたので、2004年に出産をしています。私が2003年に結婚した時に、主人と一緒に会社に居たものですから、「申し訳ないけれども、結婚したので会社を一回辞めてほしいんだけど」と、主人に言ったのです。夫婦バラバラでやっていたほうが、もしも私の会社に何か危機があっても、主人が別の会社にいたら生活はしていけるだろう。結局いつつぶれるかわからない危険を伴うから夫婦分業で行こうということになり、主人が2003年に別の会社に就職し、2004年に娘を授かりました。出産の予定日まで私は会社に行き、また出産後も2ヶ月で復帰をしました。ただ、やはりそのときに感じたのは、私を一番理解してくれているのは主人でしたから、主人に戻ってきてもらわないと、ということでした。主人と相談をして、2004年の子どもの出産と共に、主人にフィルター・インクに戻ってもらいました。そして現在



は娘も4歳になりました。簡単に申しますと私の経歴はこんな感じです。その経歴の中で、自分で感じたこと、どうしてこんなことをやろうとしたかとか、現在、未来、その辺を皆さんに少しお話してきたらと思っております。

目が見えなくなったとき、フィルター・インクを立ち上げるとき、自分の中で2回、大きな波があったと思います。目が見えなかった時も、フィルター・インクを立ち上げた2003年の時も、やはりある種の決断というものを自分の中でしました。その時に、自分で仕事の事を考えなくてはいけないのですが、なぜか自分の人生に関して考えたんですよね。仕事の内容云々ではなく、自分の人生というものを振り返ったときに、「自分にとって幸せって何だろう。」「自分にとって楽しいことって何だろう。」と……。性格上はやっぱり楽しいことが大好きなので、楽しいことが仕事になるのが一番と感じていました。また、「幸せの基準」というのは、人それぞれで、私には「私の幸せの基準」があり、その人には「その人の幸せの基準」があり、結果自分が幸せであれば、それは満足なんだと感じています。やはり幸せを日常生活の中で見つけられるか？と考えたときに、例えばバスに乗っていて、ちょっと足の悪いおばあちゃんが来て、座席を替わってあげた。これは些細なことかもしれない。しかし、とても感謝されましたし、そんな自分に幸せを感じました。例えば自分が妊婦だったときに電車で席を替わってもらった。ただ席を替わってもらっただけだけど、幸せだなと思える。日常の生活の中でそういった発見ができる。

これをわたしは、「幸せの発見力」という言葉で自分では表現しているのですが、一日の生活の中に何回幸せを発見できたか？これが今まで頑張ってきた原因の一つです。

今の仕事は経営が主ですが、スタッフにはよくこう言います。「今与えられた仕事の中で楽しみを見つけれられるようなスタッフになってほしい。」と。今与えられた仕事の中で、楽しみを自分で探せるようなスタッフ。やっぱりそれは「発見力」だと思います。本当に日常的な習慣で、ちょっとしたことで自分が幸せだと思える習慣ができると、ちょっとしたことで気持ちがすごくポジティブになって、笑顔になって、明るくなります。

実際自分で経験していますが、グランドホームジャパンでも、フィルター・インクでも日報を書かせています。ただ、最初スタッフが日報を書いたときには、読んでいると、「こうこうこうでした。こんなことがダメでした。すみませんでした。これできませんでした。あれできませんでした」と、すごくマイナーな日報を毎日読んでいたものですから、つまらないのです。私が日報を読むのは、夜の2時、3時ぐらいなので、そのときにつまらない内容を書かれても、私も辛くなる。だったら全社員に、今日の仕事の内容はもちろん簡単に書くけれども、最後に今日よかったこと、「今日のハッピーアンドラッキー」というタイトルで必ず書きなさいという話をしています。するとすごくおもしろい話ですが、グランドホームジャパンのスタッフが、「車を修理に出している」と。車を修理に出しているから会社まで、たまたま自転車通勤になってしまった。自転車通勤にしたことによって、紅葉が車で運転するときよりも目に入って、なんかとても信州っていいなって思ったとか。日報を書かせるようになって、ちょっとしたことで幸せを発見できるようになったみたいだとスタッフから聞いています。人それぞれ幸せの基準というのはあるのです。

さきほど、今、子どもが4歳だという話をしましたが、私からするとやっと4歳という感じです。フィルター・インクを立ち上げた2003年～2004年は、子どもが生まれて0歳～1歳、会社としても立ち上げ後の1年間でしたので、すごく大変な時期でした。そのときに一番私の中でキーワードになったのが、「時間の使い方」。主婦をしながら、スタッフに給料を支払っていかなければいけないので、つまり稼いでいかなくてはならない。もちろん家事もしなくてはいけない。そういう中で時間って本当に少ないと感じました。仕事をしながらの育児って普通に考えたら大変だろうと思ってしまうかもしれませんが、ここ最近女性が結婚する年が、（東京だと特にそうなのですが）かなり遅くなっているように感じます。結婚すると仕事を辞めなくてはいけないとか、結婚して子どもが生まれてから仕事ができなくなるとか……。逆に会社側としても、かなり仕事ができるようにな

って、今からワンステップ上に期待できるスタッフだな、というときに結婚してしまった・・・と、経営者の方々も悩んでいるようです。東京では、育児休暇だったり、女性の妊婦さんへの対応は、昔に比べたらかなりできてきていると感じています。女性で仕事を今まで頑張ってきて、結婚して、子どもが生まれたから仕事ができないか？という、一概にはYESとはいえません。やはり私が実際やってみて感じたのは、「やりくり」です。何のやりくりか？というのは、まわりの人との協力による「やりくり」。私は実家が松本なので、父母は松本に住んでおります。主人の父母は東京ですが、ちょっと離れているので東京とは言っても、世田谷の私の家にまで来るのには時間がかかり、また仕事も持たれているので、即対応できる状況ではない。じゃあ、私と主人の二人で、子どもが熱を出したとき、その日私が打ち合わせを時間単位できっちり入れていたとき、さてどうしよう。そういうときは夫婦の助け合い、夫婦の協力でした。子どもに熱があれば保育園も預かってくれませんし、病院に行ってもその後、熱が出た子を会社に連れて行くわけにもいきません。やはりそういったときに、まわりの協力、とくに主人の協力。あるときには主人も私もすごく忙しいときがあり、母が仕事をキャンセルし、あずさに乗って長野から東京に飛んできてくれたこともありました。本当に感謝しています。そういったまわりの協力、たくさんの手による協力というのが、育児をしながら仕事をしていく上ではとても重要なポイントだと思っています。また、最近東京では、パパの育児というのが、すごく活性化されています。私ごとなのですが、パパが育児に協力すると夫婦の関係性がずっといいんじゃないかと思います。よくママさんの友達と話すと、一生懸命育児をするお父さんがとても増えてきているように思います。そういうママさんの友達と話すとすごく夫婦円満で、お子さんとも仲良くいっているという結果でした。周りの協力、主人の協力があって乗り越えてきたと、今思えば感じています。

あとは自分の中で具体的な目標を持つということを必ずしていました。なるべく具体的に。お金を稼ぎたいとか、ゆとりがほしいとかじゃなくて、もっと具体的な目標を自分の中で持ちました。それをどんどん自分の周りの人に言うことによって、知らないうちに協力者が増えてくる。また自分の気持ちもそれによってエンジンがかかって活性化する。あと、がんばろうという前向きな意欲ですね。がんばろうって思ってもなかなかそれを持続していくことは難しいですよ。できる人もいるとは思いますが、私はちょっと難しかったので、常に周りの人に、自分はこういうことをして、こういうことをやりたいということを常に言い続け、常に具体的な目標を持って、1年後にこうしたい、3年後にこうしたいという具体的な目標を持つ事を常に心がけて生活していました。

さきほどお話ししました楽しいことを発見する、「楽しさの発見力」とともに「時間の使い方」、私としてはこれが今まで仕事をしてきた中で一番大事だったテーマの二つですね。最後に、「それを習慣にする」。習慣というものは恐ろしいもので、習慣にしまうと、楽になるのです。時間がない、時間がないというのも、時間がない中でなんとかやりくりするのが慣れてくると苦にならないものです。最初1年は大変でした。でも習慣にしまえば、自然と時間の使い方が上手になる。幸せの発見も毎日楽しいと思える発見力も、習慣になってしまえば、ちょっとしたことが嬉しい。小さな事で幸せな発見力として習慣づけられると、自分が前向きでポジティブでいられる事を実感しています。

私は現在、フィルター・インクというレコード会社で、ハウス、ダンスミュージックの音楽制作もすれば、子どもの童謡子守歌、塾の教材、そういった子どもの可能性を考えた音楽作りをしています。そのほかに色によって人の気持ちを前向きにポジティブに持っていく、カラーセラピストとしての仕事、あとは、風水鑑定の仕事もしております。また、楽天というインターネットのショップの中に「イキナスマイル」というお店を持っています、(カタカナで「イキナスマイル」で検索していただくとすぐに出てくると思うのですが) ベビー&ママのセレクトショップを行っています。このイキナマイルは自分の欲しいものをママの視点でセレクトしたショップです。もちろん当店でしか買えない限定品も製造からデザインから販売までしております。

あとは最初に話しました、父の会社株式会社ブラルトという長野県松本の印刷会社のスタッフの相談役&社員研修を今年から行っております。最後に、賃貸と土地活用の風水師のいる不動産会社グランドホームジャパン。こちらは、「華ある暮らしのご提案」をテーマで風水コンサルティング、風水調整したおうちの売買、風水調整した賃貸物件等、新しいスパイスを加えた不動産会社です。私が宅建を取った後に、風水師の勉強を行い、風水師のいる不動産会社ということで、今年7月から松本市城西の蟻ヶ崎高校の私が生まれた自宅を、このたびビルに直しまして不動産会社を営んでおります。

もちろんセミナーでお話を聴く機会というのは、東京だと本当に頻繁にあるのですが、長野だとそれほど数多くやっていないということをお聞きしてしまして、余談になりますが、先ほど皆さんに配らせていただいたチラシの中に、私が講師をしますグランドホームジャパンの風水セミナーにて、ちょっとしたことでご自身の運気がアップに変えるお部屋といったようなセミナーを今後計画していきたいと思っています。東京で仕入れてきた情報や、自分が勉強してきたことを少しでも多くの皆さんに、信州に住んでいる皆さんにお伝えしていくことが、これからの私の使命なのではないかなと思っています。父の会社を手伝いながらも、フィルター・インクをやりながらも、やはり会社の最後というのは地域の皆さん、もっと言えば、日本の文化、長野県の信州の文化に貢献できる経営者でありたいと感じております。

今後もそういったことを念頭に置きながら、来年4月から長野県松本で、東京の事務所とともに、主人と二人、二人三脚で頑張っていきたいと思います。もちろん娘の協力も、父母の協力も必要ですが、家族一体となつての協力のもと、長野県の文化を盛り上げ、東京の良い情報を長野にも伝え、良い意味でもっと長野県を、そして松本市を盛り上げていきたいと思っています。今日は、「女性と起業」ということで話をさせていただいたのですけれども、長野にいる女性にも今以上に輝いてほしいですし、やりたいことがスタートできるような、そんなことを皆さんにお話しできて行けたらと思っています。

私の話は以上になります。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。

それではまた後ほど補足をいただくとしたしまして、続きまして、ブルーベリー・フィールズ紀伊國屋代表取締役の岩田康子さんにお話を承ります。この会社は先ほどご紹介致しましたように大津にございまして、彼女からは「起業から25年の農業、安全な食の提供をつづけて」という題でお話をいただくことになっております。岩田康子さん、お願いいたします。

岩田／滋賀県の大津からまいりました。岩田康子と申します。どうぞよろしくお願い致します。

私は京都生まれで京都市育ちなのですが、35歳で離婚をしました。そのときに後半の人生、35歳から後半の人生をどのように生きようかと思っていました。滋賀県の大津というのは、偶然にも座光寺さんにも来ていただいたことがあるのですが、非常に山奥です。こんな先に何かあるのかなと思うような先に、小さな農地が売りに出しているという情報がありました。当時離婚を目の前にこれからどうして生きて行こうかと、ちょうど子どもを2人授かっておりまして、10歳前後の子ども2人、上が女の子、下が男の子でした。離婚の条件は2人の子どものたちが私の手元にあることということで、それがかなえられまして、ですから当然嫁ぎ先を出て行くときに、どんな場所でどんな生き方をするのか、すなわちそれは私の人生の後半をどのように生きるのかという、単に仕事探しだけでなく、自分の人生に関わる非常に大切な場所だと、そして仕事だというふうに考えておりました。

偶然にも、山の一角の一番山に近い棚田がちょうど5反、1500坪売りに出ておりました。親戚縁者でもないあるおじいちゃんとおばあちゃんが、もうこんな所まで田んぼをしに来るのも大変で、その場所をもう手放したいという情報が、京都の私の所に届きました。インターネットもない時代

にどうしてその情報が届いたのか、そういうことをご縁というのかなと今頃になって感じておりますが、たまたま心を動かされまして、見に行きたいと思って見に行った日が、すばらしい秋晴れの本当にもう空が青空で、たまたまその棚田には米が植わっておりまして、黄金の波が、ちょうど琵琶湖を眼下に見下ろすようなそんな場所で、琵琶湖に向かって揺れているような、そんな日にたまたま訪れたのです。ちょうど車を降りまして、振り返って後ろを見れば、ほんとに180度以上琵琶湖が見えるというその場所に立って、後半の人生を私はここで生きて行こうという決意が一瞬にして起こりました。だから決意をしたという自分の意識ではなくて、本当に自然にここで生きて行きたいと思った、そんな思いが心の中で起こったというそんな感じでした。



今も、そこには水道が引かれておりませんで、まだ山水をもらって仕事をしております。今はスタッフの数が40名くらいになりましたが、天然酵母のパンを焼いておりますが、パンの工房の人たちは、今でも3時、4時に入りますが、朝一番、水路の掃除を始めるところから仕事をさせていただいております。

その場所に立ちまして、25年前、皆さん、若い方は生まれていたかどうかかわからないでしょうけれど、すでに25年前に日本の国は、お米をこれ以上作ってはいけないという減反制度というものがありまして、私は農家ではなかったですけど、減反という言葉は聞いておりましたから、お米を作っても、きっと農家として食べていけないだろうと思いました。ですから子ども2人引き取って生きて行くからには、生産性のある、いわゆる経済性のある仕事を見つけないといけないから、お米ではダメ。それから一般野菜、それはすでにそれぞれの地域にすばらしい野菜がある中で、やったことのない私がそこに入ってもきっといい物はできない。ですから人がまだやってなくて、なおかつめずらしいものを作って、それがお金に替わらなかつたら、いわゆるニーズがなかつたらお金にはならないわけで、人がまだやっていなくてニーズのあるものは何だろうかと思って考えたのが、ブルーベリーはどうかしらというふうに思いました。農業もやったことのない者が、どうして25年前にブルーベリーを思いついたのですかとよく聞かれます。

今はほとんどの方がブルーベリーのことをご存じですから、あまりそういう疑問もないかもわかりませんが、25年前にブルーベリーのことを知っていた人は、本当にまだわずかな人でしか情報を持っていなかった時代に、実は私はフランス料理とかお菓子を習っておりまして、その中であるお菓子の先生がブルーベリーのフレッシュについて、今ではケーキ屋さんに行けば、どのケーキにもブルーベリーが乗る時代になりましたが、25年前は白い生クリームには赤いいちごというのがケーキの代表の時代に、その先生はフレッシュのブルーベリーを使ったらとってもすばらしいケーキができるということを熱く語られました。先生の話聞いていたらブルーベリーというものがどんなにすばらしいかと、それを使ったらとっても良いお菓子ができるとそこで話されたことを、そんなのがいつか使えたらいいなという憧れの気持ちで聞いていたのだらうと思うのですが、その場面に立ってふとブルーベリーはどうかしらと、その憧れの気持ちがインプットされていたために、自然にアウトプットしたというか、どうかしらと思っていました。

インターネットがないので、パソコンもない時代ですので、行ったのは大きな本屋さんでした。専門書のコーナーに立ったら、たった1冊ブルーベリーの栽培の仕方、東京農大の石川先生が書かれた本が1冊ありました。それも石川先生が恩師の先生に日本に入ってきたブルーベリーについて研究したことを1冊の本にまとめなさいと言われて、それも「先生、後1年待ってください。まだまとまりません」ということだったら私はその本に出会ってないのですから、偶然にもその春にその本は出されていて、私はその秋に本を手に入れることができたのです。本当に縁というものに、

結ばれてつながるように、そしてその場に導かれるようにして私は、自分で探し、選んでこれを行ったという気持ちよりも、何か導かれるようにブルーベリーに出会ったと、今も思っております。その手にした本の中で、初めてブルーベリーが木の実だということを知りました。草のものとも蔓のものとも何も知らなかった私に、女性でも木なら1回植えたら年々大きくなって、取得した1500坪にブルーベリーを植えれば、最大では1トン、1000キロのブルーベリーがなるということもその本の中から学びました。1000キロ×3000円（本気書いてあった価格）は、まさしく年収300万円。300万円あったら親子3人、当時はそれで食べていけると思いました。農業では食べていけないと言われている中で、私はすごく素敵なすばらしいものを見つけたという、内心小躍りするような状態だったからこそ、たぶんその道に一步踏み出せたと思うのです。

本当は炎天下で当然草引きもしなくてははいけないし、水やりもしなくてははいけないし、作業は5反のところを管理しようと思えば並大抵の仕事ではないのですが、そんなこと、知らぬが仏。知らなかったからこそ本当にこれで食べていけるという希望と夢が私には与えられて、一冊の本の後ろに書いてあった苗木屋さんに電話をしたら偶然にも、たまたま私の欲しがっているブルーベリーの苗木をちょうど600本持っておりまして、それを買い付けたら、これからそれを植え付ける作業の大変さもわからずに、すごく嬉しくて、こんなに小さな苗木でしたけれど、嬉々として植え付けを始めたことを覚えております。ただし、小躍り状態で始めたことも、やはりすぐに挫折。いろいろなハードルが次から次へと押し寄せてきたのです。

もう一つ、人として生きるときに、子どもを2人授かっていて、その子どもを引き取った。嫁ぎ先を出るときに言われたのは、引き取るからにはその子どもたちをちゃんとした一人前の大人に育ててくれと言われまして、簡単な言葉なのですが、「ちゃんとした一人前の大人」しかしこれは大変難しいことだと当時も思っておりました。10歳の子どもでも本当に自分の思うようにならないし、子どものためにいいだろうと思っている勉強や、塾や、ピアノや何かのお稽古ごとは押しつければ押しつけるほど子どもは逃げて行くし、今日はピアノの先生が来られるというのに、わざわざ遠回りして先生の来られる時間に帰って来ないし。なんで子どもが大人になったときにピアノでも弾ければいいでしょうとよかれと思っていることが子どもに届かないのかと、どうしたら子どもって育ていけるのだろうか、どうしたらこの親の思いが子どもに伝えられるんだろうかということを、10歳ぐらいでもう暗礁に乗り上げているような、どういうふうに言えばいいんだろう。で、だんだんヒステリックに「やりなさい」とか叱る。そうなると子どもはよけいに逃げて行って、シャットアウトするのです。どうしたら一緒に考えて「これがいいね」という話ができるのだろうかと思っている時に、私はブルーベリーの苗が来て、私自身が子どもに相對するのではなくて、私自身が向かうもの、私はこの大地に向かって、ブルーベリーを植えて育てるという、その仕事をするのを、子どもが後ろからその姿を見ることによってしか、私は親として子どもに何かを伝えることはできないのではないか、子どもの前に立ちただかって、早くしなさい、あれしなさい、これしなさい、このほうが良いのよ、これを食べなさい、これが健康にいいと、いくら前に立ちただかって、よかれと思って言っても、なかなか子どもには届かないのだろうと。そうではなくて、人としてちゃんと自分自身が向かうものに向かったときに、初めて子どもはその姿を通じて何かを学んでくれるのではないかと思います。

そのように私はこの大地に種が落ちて、そこに一つの命が育つ、そして成長して花をつけてその実をいただく、そのことに関わり合いながら生きて行くこと以上に子どもに伝えられることはないのではないかというふうに思いました。ですから暑いとき寒いとき、農地に出て、土を耕すという仕事は容易なことではありませんでしたけれども、これを通じて子どもが何か一番人として大切なことを見つけてくれるのではないだろうかと考えたことは、ある種喜びにも思えるようなことで、後になって子どもに言われる場面があるのですが、いつも子どもが目覚めたら私は畑で鋤を持って土を耕していたようです。そういう何か子どもをちゃんと育てていけるのではないかという手配

えを「農をする、土とともに生きる」と考えたときに、素晴らしい仕事なのだと思いますが、私が今ここまで進めてこられた大きな原動力になっていると考えています。

でも一つずつの具体的なことは非常に困難を極めておりまして、もちろんブルーベリーがやっとなったブルーベリーをきれいな器に入れて、知っている所にお持ちした時に支配人の方が言われたのですが、「これを10キロ単位で出せますか」と言われても、これが何グラムあるか、それすらも計らずに持ってってしまった状態で、10キロがどれくらいのものか想像もつかない、ですからさきほどおっしゃったような経営などというところにはほど遠い、それまで専業主婦をしていた私が、いかにも耕してそこからなったものを単にお持ちしたと、でも内心は売りに行っているわけですから、相手が見られたら非常なギャップがあっただろうと、「この人は本当に売るつもりでやっているだろうか」と思われたと思います。でも10キロ単位で出せるのですか？と言われた言葉が、10キロになったら買ってもらえるという頭の中の解釈が、また次にやる気にさせてくれた。10キロになったらきっと買ってくださると。そして次に10キロになったときにまた大きな顔でその支配人のところにお持ちしたら、「ああ、まだやっていらっしゃったんですか」と言われた時には、内心ちょっともうダメかなとも思いましたが、それでも「はい」とお出ししたときに、初めて「値段はいくらですか」と聞いていただきました。そして私はその本に書いてあった中の一番高い「キロ3000円です」と、それが相場とどんな差があるか何も知らずに、300万円だったら生きていけるから、「キロ3000円です」と言うともたびっくりされて、「今はキロ1500円で売られています」と言われたときのがっかりした気持ちは、今だに忘れておりません。

そのときに私はなぜか、ブルーベリー・フィールズ紀伊國屋と名乗っておりますが、京都の実家が紀伊國屋という江戸時代に木綿問屋を営んでおりました。明治、大正、昭和で時代が変わって、ほとんど木綿の着物を着なくなったので私の父の時代にはもう商売をたたんでいたのですが、私の身体の中にどこか商売人の遺伝子があったのかどうかと思うぐらい、値段を叩かれたときに、3000円で持って行っているものをその当時1500円と言われた時に、「値段を下げてはいけない」と、誰がささやいたのか、後ろに誰もいるわけではないのですが、値段を下げてはいけないと思ったのです。で、とっさに言ったのは「それだったら結構です」とお断りをしているのです。あとで手に残ったブルーベリーを持って、喉から手が出るくらいお金が欲しいのに、断ってしまった私はどうするのだろうと途方に暮れるわけですが、残ったブルーベリーからブルーベリージャムを炊くことを考えて、当然その商品化をしていって、おかげさまで今は全国の高島屋さんで売れるようなブルーベリージャムを作って販売させていただいています。私は自分でこの値段を下げたら、もっと大きな相手はもっと下げてくる、そうすると私はもっと下げていかないといけなくなる。結局自分で自分の首を絞めるととっさに思い値段を下げなかったのです。「それだったら結構です」と、残ったブルーベリーを手を持ちながら、「どうしよう」と3000円では無理だと言われた。1500円だったら、あれだけががんばって這いつくばってブルーベリーを育ててきたのに、年収300万が150万になる。そうすると結局もう農家ではやっていけないということですね。そしたら他にパートにでるか、何か別の仕事をすると、結局自分の専業農家として生きるということがそこで碎かれる。そうではなくて、専業農家として生きて行くのだったら、300万円がだめだったら、ぎりぎりのところで考えて250万、だから2500円までは下げようと、2500円以下はぜったい下げないと、2500円でこの私の作った物を買ってくれる人に出会うまでは絶対に値段は下げないと心に決めていろいろなところにまいりました。

今まではレストランの玄関から「いらっしゃませ」と迎えられていた暮らしの中から、裏口から「こんにちは」と言っておずおずと、「なんや？」と言われて、怖いですね、調理人の方の中に入ると、ですからなんやと言われて、「ブルーベリーを持ってきた」というと「へえ、ブルーベリーか」とめづらしそうにされるから、そこで内心買ってもらえるかと思うのですが、やっぱりそんなに甘くはなくて、本当にたくさん行っては断られ、こっちで断り、今言ったようなことでお断り

しながらそれでも余っているブルーベリーを抱えながら、だんだん毎年毎年家中のボールやお鍋に全部入れても足の踏み場もないくらいブルーベリーって採れていくときに、どうしていくんだろう、腐らせないように、収穫するだけでくたくたですから、じゃあもう炊いてちゃんと保存するところまでやらないといけない。人手がなくてお金もないから、人を雇えない、そんな状況の中で本当にどうしていったらいいのだろうかと思う時が何度もありました。そんな中で、ブルーベリージャムを炊いてたら、そのジャムが美味しいからと買ってくれる人がありました。そのときにまた値段のことがきっちり私の中でハードルとしてあるのですが、キロ2500円で売ったらという、それを250gの瓶に入れたら、それだけでも原価が相当かかっている。そこにお砂糖と人件費と瓶代とラベル代と、そして利益を含めて考えると、どうしても1000円ついてしまう。でもこの250gの瓶が1000円は非常に高いことも自分は知っているわけです。消費者でもあるし、当然スーパーにも行くし、安いジャムがいっぱい売られていることも知っているし、その値段がいくらか、それに対して、250gで1000円は非常に高い、でも利益がある1000円という値段を持っていかないと、結局よその値段に合わせて、また自分の首を絞めることになるわけですから、1000円というのは、例えば、「美味しいからわけてください」と言われた時に、なかなか1000円とは、すっと思いづらかったです。1000円かかっているのと、中途半端な、そんな言い方でしか言えなかった。それを買ってくださった方が、しかもお金持ちそうじゃなく、普通の家族の方が買ってくださって、お子様連れのご夫婦が、あんな高いジャムを買ってだじょうぶだったのだろうかと思った。その家族連れがまたお子さんを連れて、尋ねて来られて、「あのジャムが本当に美味しかった」と、「だからまた分けてください」と言われ時の1000円の重さは本当にいまだに忘れていません。その方は1000円の価値で買ってくださったのだと。1000円出しても、これは買いたい、これは食べたい、どうしても家で食べていきたいものだ、その中身の価値をきっちり買っていたいたとと考えております。

おかげさまで今、百貨店で販売しています。そのジャムはオーガニックシュガーを使えば、1200円という値段、それでも買っていただき、ノンシュガーというものにレベルアップしたときには1500円という値段でも、ほんとに1000円でも高いのに、1500円、「これがいいわ」「これを何本ください」と言われるようなお客様も中にはいらっちゃって、そういう方に買っていただけるようになりました。

私がこんなふうには、今は40人もの人を使うようになったのは、自分の中で何が働いてやって来れたのかなというのは、私自身が女性特有で、残ったものがもったいないから必ず加工して何かしてやっていくという、今までの暮らしの中から得てきた、ちゃんものに仕上げていく、無駄にしないというところが一番働いて、「こんな売れなかったものどうするの」、すぐに「ああジャムにしたらいいや」と思えたところに、生産、加工販売、そして次にお話するレストランというものに続いていく。今、レストランも営業しているのですけれども、そういうものをやっていく、その次にそれでも食べられないから一日一組のレストランというのを自宅の2階、さきほども言いましたけれども、とても景色のいいところで、きれいな景色を見ながらお料理を食べたいという方に、一日一組、私が自分で全部オードブルからデザートまで作ったものを提供するというのが今のレストランの原型になるのですが、そういうふうに分でできることの範囲の中から、それを作り上げて、どんどんブラッシュアップしながら形を整えながら今までやってきたというようなことで、その時々、私は、もうこれではお金は入らないから、これではできないからと言って、外に働きに行っていたら、今のブルーベリー・フィールズ紀伊國屋っていうのは存在しなかったと思っています。外に働きに出ると、当然そこの信頼関係と責任がかかりますから、「今日はこっちに来てください、今日は出てくださいよ」と言われたら、今日ここで水やりをしないといけない日に、外に働きに行くと、それが自由にはならないわけですね。そういう中できっちりブルーベリーを育てるといふところに生きるということをやった形が生産、加工、ジャムです。そして一日一組のレストランをやり始めたということが、今のフランス料理のレストランというのを作ってくれた原型に

なっています。そして今は近くの成安造形大学という芸術系大学の中のカフェテリアも任されるようになりました。

これからの若者たち、これからの世界を、日本を担ってくれる若者たちがきちんとしたものを食べて欲しい、安ければいいというようなところで、最近はいろいろな問題、安心安全の問題が出てきましたけれども、ほんとうに安いという値段の中に、どういうことが隠されているのかをきっちり見極めていく力をそれぞれが持たないと、誰でも安ければいいし、私もスーパーで安売りのものがあったら手が伸びます、でもその安く作られるというのは、どうしてその値段で作られるのかと言うことをきっちり知っておかないと、知らない間に食べさせられていたというようなはめに私たちは陥る可能性があります。今、そういうものが暴露されていろいろどんどん出ているということは、皆さんはそこで学ばないと、本当に安いもの、手軽なもの、それでいいやというところにきていると、どんなものを食べているかわからない。特にこれから出産をされたり、これから家族を作って行かれる方が、家庭の中で、きちんとした食事をする習慣を持たないと、大変なことになってしまうのではないかと考えています。私が25年間土と関わって、そこから人が食べる食というものをみつめてきたところで、今非常に問題に思っていることがあります。また後ほどお時間が許されればそのことについてお話をさせていただきたいと思いますのでよろしくお願いします。

今井／ありがとうございました。

それぞれに2人の講師の方々にお話をいただきましたけれど、大変短い時間をお願いしております。お2人とも時間をお守りいただきまして、ありがとうございます。それでは次に、「やさしさを力に 仕事があってありがとう」という題で、NPO 法人和楽代表の座光寺良子さんにお話を承ります。

座光寺／皆さん、座光寺良子でございます。飯田市からまいりました。私は自己紹介を兼ねながら今日までのお話をさせていただきます。

夫が公務員で、この長野県下を転々と2年ごとにお引越しをしておりました。私もそれにつき転々としながら、常に白いエプロンをかけて家庭の中におり、掃除やお買い物に行ったりという、どこかに安いものはないかしらと、こういう生活をずっと続けてまいりました。夫も定年間近になりましたところに、私もいろいろなことを感じるようになりました。と言いますのは専業主婦でお買い物をして歩いておりますうちに、食の問題ですね、お買い物専門の主婦の生活を致しながら、食の問題、当時はまだ今ほど農薬とか、安全ということが言われない昭和の40年代～50年代ですけれども、友達のお姉さんが原因不明の病気で亡くなったと、その方は果樹園を大きくなさっていて、結局原因は消毒の問題だったわけですね。それからバブル期でどんどん物価があがるというような時代に、卵のお値段が上がらない、これには私はずいぶん疑問を持っておりましたね。こんなに物価が上がる時代に卵が上がらないのはやっぱり何かがあるんじゃないか。「真っ黄色の黄身の卵が良い卵だよ」と聞きますと、「いや～ちょっと違うんじゃないかな」と。

こういうような食の問題、それからもう一つは、私や夫の両親とか友人が、だんだん歳をとってまいりまして、こういう人たちの問題と自分とを重ねまして、今後高齢化社会になるのが目に見えているわけでして、どんなふうに生きようか、私にも何かできるのではないかな。こういうようなことを、夫の定年退職を間近にだんだん考えを深めるようになりました。

夫は昭和58年に退職をいたしましたけれども、退職直前にどこかせめて自分の食べるものを作るようなところを求めたい、その様な想いをなんとなく頭に置いておりましたところ、私は飯田出身で、主人も下伊那出身ですけど、飯田市から15キロほど山の中に入りましたところに、荒廃



しきってそこを出て行くという農家があるということを耳にしまして、じゃあとにかく見に行きましようということで、夫と2人でそこを見にまいりました。すぐく荒れ果てておりまして、とんでもない方向をみて「ここも全部うちのところかな、5反もあるというのだから」と見て来ました。後で振り返ってわかりましたことは、とんでもない方向を見て、みんな自分の土地なのかなと思っておりまして、山の中ですので、こちに一所、こちに一所と農地はとんでおりました。主人は「う〜ん」と首をかしげましたが、私が「良いところを買っても管理しきれないかもしれない。ここならもしかしたら荒らしてしまってもご近所にそんなに迷惑はかけないかもしれない」というようなことで、ついに夫が承知いたしまして、退職直前にそこを手に入れることができました。けれど同時に15キロも離れておりますと、飯田に家はありますものの雨が降るときもあるだろう、それから泊まらなくてはならない時もあるだろうということで、そこに古い家はあったのですが、もちろん入ってみますと、もう出て行こうという方の家ですから、本当に家の中からお空が見えるということでして、結局それを建て替えなくてはならなくなりました。ただただ静かなところで、安全な食べ物を作って暮らそうと思っておりましてけれど、結局だんだん進めて行ってみますと、ちょっとした家ですが、家も建てなくてはいけなくなってしまうわけです。そうしますと、貯めていたお金も退職金もみんなそこで使わなくてはならなくなりました。それでもとにかく、58年に退職してそこに入って、小さな家を建てまして、一応農業の形を始めました。

そこでは牛も飼いました。と言いますのは先ほどの岩田さんのお話にもございましたが、当時は減反政策の厳しい時代でして、田んぼという名前のものを持っていれば、お米で作ったお酒も買ってくださいとか、おせんべいも割り当てになりますよという時代だったんです。ですのお米をこれ以上作るということは田んぼもございましたけれど、できないわけですね。何をすれば許されるかという田んぼに稲を作って青刈りして、それを牛の飼料にすればよかったわけです。それと同時にそこは肥育牛を飼って居る場所でした、「郷にいれば郷に」ということでして、隣近所の方たちともなじんでいきたいということで、突然牛を飼うことになりました。本当に何も知らなかった者が突然、夢だけでこの農業を始めて、そういうことになったのですけれども、農業をするにつきましては、農業改良普及センターが当時やっておりました熟年者農業講座というのがありまして、これを受講いたしました。これはほんとうに何も知らない者にとりましては基礎の基礎、一から教えていただいたわけですが、後々ずっと助かりました。講座を受けたことは初歩の基本的なことでしたけれど、ありがたかったです。

とにかくそのようなことで農業を始めました。自然の中では、ほんとうに夢一杯というか、やはりあこがれて農業を始めたものですから、採れるもの一つ一つが嬉しい。また山の中ですので、春は山菜、夏は夏でまたお野菜がたくさん採れる、秋は実りということで私にとりましては、主人もそうですけれど、いい暮らしだなと思いました。でもよく落ち着いて周りを見回しますと、農業をしている近所の方たちも高齢になっておりまして、「こんなところにおっちゃ、つまらんにい」とこういう伊那の言葉で声ばかり聞こえるのです。たくさん採れても売ることもしない。持って売りに行くのにも遠い。それから人にあげると言ってもあげようもない。そんなようなことも聞き、また実感しながらの暮らしの中で、私や夫の両親も歳をしてきておりまして、特に主人の母は、若くて認知症になってしまっておりました。母は60代後半から認知症が進んで来ていたのですが、当時ですので、古いものを解いてはこたづけというのですか、ああいうものを縫うのがとても楽しみになっていました。認知症が進んでも、細かく古い布を集めて縫いまして、私たちにくれるのです。私が「ありがとう。お母さん」というとその喜びようはないのです。そういうことから、お母さんに新しい生地を買ってあげたいな、そしてもしこの新しい生地で縫った下掛けを買ってくださる人があったら、生地代だけいただいて、おかあさんに生地を買って、おかあさんにもっともっとたくさん縫ってもらいたいな、母はどんなに喜ぶだろうかと、こんなことを考えますと、どうしても百姓だけではおられない。もっと何かで、高齢者に役立つようなことはできないだろう

か、こんなことからいろいろ、農業をして嬉しいのですけど、それなりにまたいろいろなことを考えておりました。

農業をして嬉しいというのは、私達は幸い、夫が定年退職してからの農業ですので、農家と言いましても、これをすべて生活に当ててという暮らしではなかったものですから、こういう発言もできるわけですが、とにかくこのままではどうかということを頭に常に置いておりましたときに、新聞で、WWB ジャパンというんですけれど、女性のための世界銀行というのが設立されたというのが、これは平成2年の新聞だったと思います。読みまして、そこに「志を担保に融資する」ということが書いてございました。お金はないのだけど、もしかしてここへ行ってお金を借りて、何かヒントを得て、何かできるかなというようなことから、東京に話を聞きに行きました。ここに集まっている方とか、片岡勝さんという方が主催しているところですが、話をお聞きしているうちに、もう帰りには、「私は清水の舞台から飛んだつもりで何か始めよう」そんな決心をして帰ってまいりました。考えれば、怖いもの知らずということだったんです。とにかく決心して家に帰ってまいりました。夫には常々「おかあさんを何とかしてあげたいね」と話しておりましたので、夫は「また何か始めるのかな」という程度に思っていたのかもしれませんが、理解してくれていたと思います。

私の生まれた家は飯田市にございまして、街からちょっと離れた街外れにございます。他をいろいろ探っておりましたが、なかなか良い場所を探すということは大変なことでした、こういうことなら自分の家の近くに何かを作ろう、人がとにかく集まれる場所を作るという決心をいたしました。それからそこにちょっとした建物を造ることにいたしました。これに資金が欲しかったわけです。資金を借りに行きましたときに、WWB ジャパンの代表の方から、「座光寺さん、長野県にはまだまだバックアップする銀行がないので残念だけれど融資はできない、けれどできるだけ応援をします」ということで、後々助けていただきました。WWB ジャパンというのは、そこが銀行ではなくて、そこがバックになり保証して、銀行から融資を受けるわけです。当時、長野県にはまだ提携金融機関がないということでした。それならと、地元の銀行から、持っておりました飯田市にあります土地を担保に入れまして、夫の名義で銀行から融資を受けました。幸いなことに、当時はバブルが下がり気味の時代でしたので、銀行もわりあいスムーズにお金を貸してくださり、それでとにかく箱物を作りました。

箱物の中に何もありません。ノウハウもない、何もありません。とにかく友達などに、決心した以上は宣伝しようと「私はこういうことを始めたい。お年寄りの作った物を置きたい、お年寄りに集ってもらいたい。自分たちも生涯現役で過ごしたい」ということを宣伝しました。みんな何か大きなぞうのしっぽを、耳を触ったのか、鼻の先を触ったのか、足のほうを見たのか、十人十色の反応でした。「座光寺さん、いったい何を始めるんだろう」とみなさん不安がりましたね。そして私の高齢の友人も、この人のためにも本当は心の中では思っていたことでしたが、口には出しませんでした。友人が「座光寺さん、いまさら何をやるの？何も困らないあなたがどうしてそんなことを始めるの？」と言いました言葉を忘れません。これを始めるからには途中で挫折をすることはできません。お金も借りてしまいましたし。もし挫折しそうなことがあるなら、必ず原因は私自身にあるのだと、どこかが間違っていればだめだけど、もし社会に求められることをするのであれば、お金はそんなにはついてこないかもしれないけれど、挫折したりだめになることはないのじゃないのだろうか。と変な自信を持ちまして、とにかく平成4年に、そのお店といいますか、自由に集うスペースというか、そういうものを始めました。そのスペースではどんなことをしていたかというのは、皆さんにお配りした中にも書いてございますが、とにかくお年寄りというのは、10人10色と言ってもいいわけですし、身体の弱い方、手が器用で物を作れる方、ほんとうに寂しくてお話をしたい方、いろいろあるのですけれど、10人のうちのせめて6～7人の方々に対応がしたいというのが私の思いでした。

それで経営上、何か現金の入ることが必要であり、核になるものがないと人が集まってきません

し、継続も大変になってしまいます。私は北信での生活が長かったものですから、まだ南信州、飯田の方にはなかったのですが、おやきを作って売る、これを思いつきました。というのは、農家を始めて、美味しい野菜だけはたくさんありますので、とにかくおやきを始めようと、これをひとつ核にしようということで。とにかく図書館に通いました。何も知りませんから。小麦のこと、お豆の煮かたのこと。主婦と言いながら何も知らなかったということは、このときに実感しました。とにかく半年ほどは、家では明けても暮れてもおやきを作りまして、主人や息子に食べてもらいながら、だんだん少し自信がつくと、こんどは友人たちにも食べてもらいました。あるとき友人が「座光寺さん、このおやきはそんなに簡単に人にあげてはいかにい」というんですね。なぜかと思いましたが「こんな美味しくないものを、座光寺さんは売っているのかなと、開店してから思われてはいけない」と。とてもこの言葉は私には参考になりましたね。それから今でもそうですが、やたらなものは、たとえ充分店にあっても、これはもう売れないかなと思いついても、やたらに人にあげてはいけないのだと、実感をいたしました。

そういうことで、皆さんのアドバイスや、参考になるアイデアもいただきながら、何もないところで開店いたしました。お店をしている友人が、パッチワークで作ったベッドカバーのようなものとかいろいろなものを貸してくださる方がありまして、そういうものを置きながら、また友人のお母様の作ったもの、友人の作ったもの、いろいろ少しずつ並べまして、手作り品の販売と、あと皆さんの作った物を展示するような事をさせていただきました。思い浮かぶことをいろいろとさせていただきながらの開店でした。

おやきは素人が始めましたので、とにかく量産ができないのです。開店してまもなくですけど、何も具がなくなってしまったからというので、午後休業して張り紙を出しました。お店をして居る友人が来てくれて、「どうしたの。せっかくお友達をつれて来たのに」って言うから「もう今日はおやきが何もできんもんで」と言ったら、「そういうことしちゃいけないんだに、店を開いた以上は。あんこだけでもあったら『あんこだけになりました』と言って続けなくちゃいけない」と。本当にノウハウもない、何も知らないものがこういうことで始めたのですけど、とにかく最初に保健所から、あんこを使いますので「お菓子と飲食店」という2つの許可をいただいて始めました。保健所のご指導もあったんですけど、説明しているうちに、この2つを持っているのがいいのではないかと、2つの許可をいただいておいたことは、後々役に立っております。南信にはおやきがありませんでしたので、私の能力範囲でしたが、大変よく売れました。

このようなことで、前後になりますが、お店スペース、厨房スペース、2階に自由に使えるスペース、2階が30人くらい入れるのですが、そういう3つのスペースを持っておりまして、どのスペースもわりあい広く作ってありました。お店のスペースには手作り品の預かり販売が主でした。平成4年に、私がちょうど60歳の時に始めたんですけど、はじめは本当に、がらんとした何もない店でしたが、たちまちのうちに手作り品が寄ってまいりました。これにはびっくりして、いかに皆さんが物を作っているのかわかりました。友達がまたその友達を誘ったりしまして、はじめは30人、そのうちに70人、100人という方々の物をお預かりさせていただくようになったのです。

自由スペースのほうでは、いろいろな方が尋ねてまいりまして、例えば「私は都会から来て友達もないけれど、デコパージュができます」というので、ではそれを教えたということから、だんだんにお教室のほうも盛んになり、押し花のできる人が押し花教室をやりたいとか、お針のできるひとがちょっとしたお針教室をやりたいとか、また、当時外国の方たちが非常に増えつつある時代だったのです。「外国の人たちはあんなゴミの出し方をしていて困るのじゃない？」っていうようなことも耳にしたり、またはお家にこもっているとか、「パチンコにばかり行っている」等、いろいろ困っているというような話も耳に入ってきてまいりまして、そういうことはたで見えて、いろいろ言ってもいけないんじゃないかということで、4～5人でしたか当時集まりまして、とに

かく何か始めよう、外国の方たちに何かしてあげられることはないかということで、単なる交流会じゃないんですね、何かに参加しませんか一緒に動かしようということで、ちょっと広告を出しました。

そうしますと結構大勢の人が集まってまいりました。日本側なんですけれど、集まってききましたけれど、はじめのぞうさんの話と同じで、漠然とした話でして、結局詰めていきますと、日本語を中心に、まず日本語がわかる、それから困っている方にできる範囲の相談に乗れる、こういう基本的なことが必要なのではないかということで、だんだんこれが絞られてきたわけです。集まった人の中の2人かな、3人が今もずっと続いております。平成5年から始めたのです。はじめは試行錯誤でしたけれど、今は非常に定着しまして、土曜日だったのが、日曜日もやるようになりました、今はとても大勢の方々が外国の方たちも集まっております。日本側の人は、ボランティアで続けて来ております。何度か飯田市のほうから、助成金とかもコピー機をいただくとか、そういうことはございましたけれど、あくまで無償のボランティアですが、日本の人たちも14年くらいやっておりますので、要領が慣れてきますし、集まってくる外国の方々も、短期間の方、定住しておられる方々等、大勢になっております。どんな方でも、垣根なし敷居なしって言いますと、「でも敷居がなくちゃ、戸が立たないにね」と良く言われますが、「そうだね、垣根はなくても敷居はいるね」と冗談を言いますが、考え方としては、別に登録制でもなく決まった人がカリキュラムを組んでやるかということではなくて、突然、お友達が来たから連れてきたってようなこともあり、いろいろな国の方々が現在、18ヶ国くらいですか、とても大勢の方が出入りして勉強する方たちがとても大勢になっているのです。これには最初から関わりまして、中心になっていて下さる方々がおられます。こういう方がないと無理な活動なのですが、15年続いておりまして、去年でしたか、「ムトス飯田賞」という賞も飯田市からボランティア活動に対していただきました。こういうことでフリースペースのほうは本当に自由にいろいろやっております。

今井／では次に3人の方々から補足をお願いします。順序と致しましては先ほどの順序で。

犬飼／犬飼です。「幸せの発見力」という話をさせていただいたのですが、そこで話のペースが結構速くなってしまったので、一つだけ補足をさせていただきたいと思います。

私のフィルター・インクという会社理念の中に、「Something Touched 何か心に響くものを形にする会社」を掲げています。「Something Touched」何か心に響くものを形にする、そういった目的のもと、社員が楽しみを自分の仕事の中に見つける、会社を愛する、「好き」を仕事にするというところがテーマです。もちろん幸せだなと毎日思えるその発見力が、実際は「好き」を仕事にしたときに、利益を生むアイディアの発見力につながっていくのではないかと私は思っています。

毎日毎日、いろいろなものを意識して、気をつけ、気をつけ、目をつけ、そういった発見力が事業をするときに、好きだけではなく、利益を生むアイディアの発見力につながっていったように思います。私の話は以上とさせていただきます。

今井／ありがとうございました。それでは岩田さんお願いします。

岩田／私も何かブルーベリーを育てるということの中で、ばたばたと子どもを育てながらやってきたということだけをお話させていただいたわけなんですけれど、栽培しているもの、加工しているもの、そしてそれでも食べられないからレストランの食事を提供する、やはりすべて食に関わる物を提供し、お客様にそれをお買い上げいただいていたということで、仕事から自分が作る物が人の身体の中に入っていくのだということを常々考えています。

その中で、さきほど座光寺さんも卵のことで、「あまりにも黄色い卵の黄身について、これでいいのかなと思った」とおっしゃられましたが、実は私は農業を25年しまして、いろいろな友達ができました。酪農の方とか、他にも野菜の栽培の方、リンゴの栽培されている方、いろいろいらっし

ゃいまして、木村さんという男性が無農薬でリンゴを栽培されることに成功されて、すばらしいという評価をいただいているんですけど、その裏には、リンゴをつくるには20回以上も農薬をかける、ぶどうもそうですし、さきほど倒れて亡くなられたというくらい、くだものを食べている以上に生産者はその被害にあっているのが現状なのです。

そんなふうに作られていることを消費者はほとんど教えられていない。20回も30回もかけているのだということを本当に知らないと思いました。酪農の方から聞いた話は、昔は牛も、10年くらいは生きていたそうです。ですが品種改良という名のもとに、これが改良されていいのかどうか、私は判断がつかないのですが、酪農というのは牛乳を出すマシンのように、どんどん女性ホルモンを与え、1頭の牛からたくさんの牛乳を作るように改良というか、改善というか、とりあえず変えられているということです。そこに突然変異が起こって、それがたまたま因果で種が、新しい機能を持ったとしてもそれが2代、3代、4代、5代くらい続いてやっと種が定着していくのですが、前のお母さん牛よりも、たとえば何トンかたくさん取れるようになった。じゃあ、もっともっと、もっと、牛乳を出すようにさせようと1代の上に、また品種改良をするメスが入るものから、だいたいこのお父さんお母さんから生まれたら、だいたいこんな仔牛ねというふうに、親子なら表情がわかったり、癖がわかったりするのが親子の関係なのですけれど、もう今は親子であっても、どこの誰の子どもなのかかわからないという牛が生まれてくるそうで、前には10年期、10歳生きていたのが、今は3、4歳くらいという、4年くらいで死んでいくわけで、それぐらい早く死んで、その間に出す量は、結局10年間で出していたミルクを出すそうです。その中に必ず含まれるのは女性ホルモンなのです。おっぱいを大きくして牛乳をたくさん出すというのは常に女性ホルモンが働いてないと出せる技ではないので。詳しくはわかりません。女性ホルモンを働かせてそういうふうに出す。当然そういうホルモンがたくさん入った牛乳を買って飲んでるわけです。そういうふう聞いたときに、本当に私たちは店頭で100円台、安いと言って、2〜3本買ったりする牛乳でもあるのですが、そういう安い牛乳を何本も買って、結局食べきれなかったわ、賞味期限が過ぎたわと、捨てないといけないようなその消費の仕方をしていていいのかどうかというのを非常に私は疑問を感じています。そんなにたくさん出すように仕組まれて、そんなにたくさん買わされるように仕組まれた中に、私らはのっかって、そういうものを意味せずに食べているし、飲んでる。

昔は私など特に京都市育ちですから、なかなか牛乳などは手に入らなかった時に、母親が牛乳が手に入ったら、また温めてくれて、ゆっくりと噛むように飲みなさいと言いました。もちろんそれは消化酵素の問題もあったと思うけれど、なかなか手に入らないものを大切に一口ずつ、流し込むように食べるのではなくて、ゆっくりきっちり味わいなさいということとともに、噛むように飲みなさいと教えてくれたと思うのです。私自身は、そんなにあますように幼児期に牛乳を飲まなくても、別に普通に成長してきましたし、牛乳を飲めば必ず背が高くなるとかいうことでもない反面、そういう女性ホルモンを身体にたくさん取り入れている可能性がある、私はそういうことを実際に研究しているものではありませんから明言はできませんが、そういうものを身体に入れている可能性がある、その話を偶然うちの会社の中で話をしていたら、うちの事務にいる方のお嬢さんが、小さいときから牛乳しか飲まない、ご飯のときもお茶じゃなくて、牛乳を飲むような子が、変な話ですが、非常に巨乳だと、おっぱいが非常に大きいと。ひょっとしたらそういうことに原因があるのかしらって。わかりません。でもそんな可能性があるかもしれません。

私たちは何もあまりにも何も知らないのです。どんなものを食べているのか。ですから安い牛肉も、国産だと安全だと思われるかもしれませんが、そういうふうで育つ、雄牛は牛乳を出さないから、早く殺されて肉牛としてお肉として出されて、安い国産牛に回されてるということなのですね。それを私は批判するとかいうのではなくて、やはり私たちはそういうことなのだとことを知らない、知らないうちに、安いとか高いとか、誰だって高いより安い方がいいわけで、つい

ついそっちに手が伸びるわけですけど、私たちの身体の中に入る、そして私たちの命をつないでいくそういうものに、どういうものを口に入れているのかを見に行かないと、いろいろな意味で大変なことになって行くのではないかと。しかも私も団塊の世代で60歳になりましたけれど、私たちの団塊の世代が病気になって、若い人達におんぶにだっこされるわけにはいかないのです。私たちは私たちの人生を健康で、生きている限りは、健康で生きて行かなくてははいけない。その中できちり食というのを食の安全という言葉ではなくて、私たちはしっかり自分の目で、どんなふうな安全なのかを見極めていかないといけないのではないか、そのことについて大変心配をしております。皆さんに考えていただきたいと思っております。

座光寺／私は夫のことについて最後にお話させていただきたいと思います。

私は和楽を始めまして、夫はずっと農業をそのまま続けて、とっても楽しみながら毎日毎日、15キロも離れているものですから、家はありますものの、飯田から夫は通うようになりました。毎日お弁当を作って。もうとても生き生き通っていたのですが、5年ほど前に脳梗塞をいたしまして、それからだんだんそれが進んでまいりまして、今は要介護3というところまでできてしまいまして、記憶はすっかりなくなってしまいました。それですけど、ずっと私はおかげさまで、和楽で仕事をさせていただいています。と言いますのは途中で配食サービスのようなこともすることになりました、これも自然のなりゆきでそういうことになったのですが、お弁当を作るっていうことを始めました。ところが幸いなことに、というか大変というか、こういう時代に入りまして、和楽のお弁当がとても注文が多くなって、ポツポツなんとか仕事を少なくしようかなと思っておるときに、とてもお弁当が増えてまいりました。大量ではございませんが、「お総菜をわけてくれない？」ということも食の問題が表面化されてから出てまいりまして、今までやってきたことが皆さんに認めていただいき、芽が出たと思うのです。それと同時に和楽で15年活動している中で、多くの人の協力者がそれなりにボランティア活動だけでなく出てまいりまして、本当に皆さんに助けられながら、私も仕事があるから毎日ががんばるのでして、たぶんお弁当の注文がなかったら、夫の世話に明け暮れて、頭が痛くなる、今日は疲れたということになるのではないかと思います。ここががんばらなくちゃ、せっかく皆さんが認めてくださったということで、夫はほとんど私のそばの指定席に座っておりまして、デイサービスとかには行くのをとても嫌がって混乱しまして、ほとんど店におります。高齢者の仕事をしようということで、最初からやってきた私にとりましては、夫とともにこうして働いているということも、また私にとっては大事な役割ではないかなというように思いながら、大勢の協力者とか、また仕事があるということに私自身が助けられながらこうやって動いております。

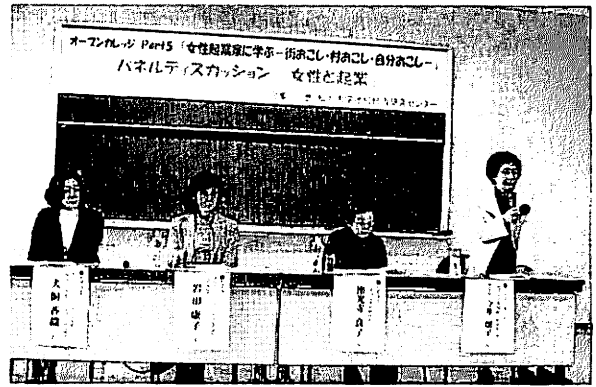
仕事があってありがとうございます。

今井／ご協力をいただきまして、なんとか時間の中におさまってまいりました。それではこれからお休みを取りたいと思います。お休みが過ぎましたら、3人の方に少しお話し合いをいただきますけれど、その後、皆さん方からご質問をいただきます。

(休憩)

今井／それでは時間がまいりましたのでこれから後半に入りたいと思います。後半はしばらく3人のパネラーの方々にお話し合いをする、いわゆるパネルディスカッションをしていただこうと思っておりますが、パネラーの方から「何か糸口がほしい」というお話もありましたので、ここで少し堅いのですが、女性が起業をする、女が起業をするということについてお感じになっていることを3人で、しばらくお話し合いをしていただこうと思います。それでは座光寺さんから。

座光寺／私が起業しますときに、先ほどちょっとお話ししたように、常日頃から母の問題とか、そういうことを主人に話しておりましたので、理解をもらえたと思いますけれど、なんと言いましても家族の理解がなければ非常に難しいのではないだろうかということを思うのです。手を出してくれるということは、夫も、認知症の今はもちろん、店の手助けをしてもらおうということは一度もございませんでした。



息子については時々、「お願いね」ということで、今はかなり息子も状況が変わって手伝ってくれるようになっておりますが、そういうことで家族の理解を得ながらということで、家族に何かあった場合には家族を優先しながらやっていこうということと、あと最初にお話ししましたお金の問題ですね。融資を受けるにも、今はちょっとわかりませんが、女の人がお金を借りるということは大変だったなということ、WWB ジャパンというのは女性を対象にしたものだったのですが、そういうことは感じておりました。

岩田／私もまず農業の中に入ったときに、非常に滋賀県の農業、農村っていうのは女性はいつまでたっても、男性の引き立て役で、同じように夫婦で農業をされていて機械は使うけど、そのあとの始末やいろいろな細々したことは全部女性の仕事になっているにも関わらず、秋の打ち上げのような、稲刈りが終わったあとのご苦労さん会は全部女性が用意をして、すきやきの用意をして、そしてお風呂に入った男性が来られて、すきやきは男性が食べられて、それでお酒をついでまわって、後片付けするのが女性というのを見たとき、そして私は特に離婚して一人でまいりましたから、そういうところには本当にちょっと立ち入れないような席がずっと続いています。最近はいっさい行かないので声もかかりませんけれども、そういう女性というのは縁の下の力持ちのような仕事でいいのだという、そういうところに私が離婚して女が入ってきて、あんな女が一人で米以外の、滋賀県はほとんど近江米の産地ですから、そんなお米以外のことをしても絶対にうまくいかないというふうに思われてきました。

ブルーベリーに人が集まったときに、非常な嫌がらせを、「水を取るな」と。うちは水利権付きで、当然土地は農家として取得したわけですけども、水やりをしても、水を取るなど。まして子どもが手伝うと言って小さなバケツを持って動いている子どもにまで、水を取るなど言われたりした。子どもにしたらおびえというか、何か悪いことをしたのかというようなことを植え付けられたようなこともありますし、長い時間山道を上がってきていただくのですが、たくさんの車が上がってくるようになったら、ある道路沿いの地権者が上がってくる車に対して、「上がってくるな」と。道路ですから、誰が上がってもいいのですが、そういうことを言われる。そして呼び出されたら男の人にとりまかれて、車が上がってくるからおまへの所が道路を傷めるとか。いろいろなことを言われてきました。でも自分の中にはまちがったことはしていないという信念があったので、実際には応じるしかない。もちろん泣きたいような気持ちになったこともありますけれども、ずっとそれには、まあ、返す言葉はないので、だまっていたりするわけですけど、ずっとそれでも長年やり続けるという形でしか答えられなかったですけど、最近になってやっとそういうことも少し言われなくなったという状況で、これはやはり女性だからこういうことになるのかなというような思いはいろいろしたことはあります。

犬飼／女性の起業ということで考えられることは、私自身は2つあります。女性は育児を通じて、子どもに無償の愛、顧みない無償の愛を捧げていきますが、そういった部分で忍耐力は、もしかしたら子どもを育てているお母さんのほうがあるんじゃないかと、私の想像ですけどね。

そういうところを生かしたビジネスができるんじゃないかと。さきほど岩田さんがおっしゃっていたのですが、「もったいない」残したらもったいない、そういう気持ちがあるのは女性なのじゃないかと、そういうところから知恵を絞って、ビジネスに結びつけていくことができるのじゃないかなと思いました。

私が出している物というのは女性市場の商品が多いものですから、やはり OL の女の子はまだ独身で、これから結婚する女の子達というのは、男性よりお財布のひもが緩いんです。結婚したあとは別ですが……。サラリーマンの男性は彼女にごちそうしますが、女性が男性にごちそうすることは、結婚前にはあまりないと思うので意外にお金を持っているのは独身の女性なんでは？と。おしゃれにもファッションにも美容にも気をつけるのは、独身の女性なので、そういう人たちにターゲットの商品を出していく、そういった女性にニーズのある商品を女性である自分たちの目線で、パッケージだったり、商品だったり、デザインだったり、そういうところから起業するのは向いているのではないかなと感じております。以上です。

岩田／女性ということだけで考えると、特に犬飼さんは非常に経営力がおありになって、いろいろなところを手がけられて、いろいろなことに商品化ということをされているのですが、私はとっても「人がいかに幸せかと思う」ところを自分で自分を見つけるという「発見力」というふうにおっしゃったところがすばらしい。

例えば、一般的に言えば何が幸せかというと、美味しい物を食べたり、いい物が欲しいなと上等の物を買ったり、何か行きたいなと特別なところに行ったりすると本来幸せと思うわけですけど、そうではなくて、本当に些細なところに、花が咲いていたこと、それに会おうとか、すばらしい紅葉の散りゆくところに今日はそんな時間にここに居られたこと、そういうことを一つずつ自分の心の中で「幸せ」と思えることっていうことを言われた、これを発見力というふうに言われたこと、これはすごくいろいろな人に大きなものの何かの変革を与えるのではないかな。本来、何か欲しい、それを手に入れた時に幸せだと思うってこと、そんなことじゃなくてもっと自分の中の心のあり方で幸せだと思えると、そういうことを気づかれた、自分の中で気づかれた、そういう動機って何ですか？

犬飼／子どもを産んでから1ヶ月間ってというのは外に出られないですね。子どもも1ヶ月たたないと外に、お宮参りに行かないと。もともと営業職なので、家にいることが無理なのですね。ずっと泣いてミルクを飲ませて、おむつを替えて。ちょっと精神的に辛い時期がありました。34歳の時に。そのときに、私はこれではいけないということで、簡単に気持ちを切り替える方法、何か簡単に気持ちを切り替える勉強ができないかということで、勉強をし始めたのは、色彩心理です。

色による心理状況の変化、色によって自分の気持ちをコントロールする、そういった色彩心理の授業を受けたり、あとは子どもの育児の心理学という授業を受けに行ったり、「心理学」にすごく興味を持った時期がありました。いろいろな先生、いろいろな方々に話を聞いて、自分のオリジナルを作ろうと、それを世の中の人に伝えて行きたいと、そんな気持ちで授業を受けていたので、本当に真剣に勉強しました。いろいろな先生方の話を聞かされたときに、発見がありました。自分自身仕事の中に楽しみを持ってない人に良い商品なんか作れないと、自分で感じ取って考えた「幸せの発見力」という私の考え方です。

岩田／ありがとうございます。まさに座光寺さんもお主人様が認知症になられたときに、今まででできることができなくなった、それでもその中に、何か幸せであったり、そこに一緒に居られる空間であったりというところから、みんな同じような方向性かと思ったのですが、いかがですか。

座光寺／そうですね。夫が病になりましてから、改めて自分がやってきました仕事について、やりがいという、病人を抱えてそれもおかしいと思われるかもしれませんが、私自身はそうなのです。

ますますやっていることが増えてきたのです。ということはフリースペースを使って、認知症の問題をいろいろ考えていきたいとか、認知症を予防することとか、本当に考えていくと、いくらでも山のようにこれもやりたい、あれもやりたい。またうちのワークに来ている人たちの中には、そういう知識を持っている人とか、介護士さんだったけどリタイアしたという方もあるわけです。こういう人とまた協働になって、やろうということはますます出てきて、夢はたくさんございます。

今井／それではこれでパネルディスカッションは終わらせていただきまして、皆さん方からのご質問を、あるいはご意見でも結構ですけれども、承りたいと思います。どうぞ。

3人のパネラーさんに、どうぞ遠慮のないご質問ご意見をお願いいたします。どなたでも手を挙げていただいてどうぞ。

会場／お三方の今日はとてもためになるお話を聞かせていただきありがとうございました。今現在、自宅を事務所にしてアロマセラピーのトータルサポートショップを経営しております。女性として子育てと開業をなさったお三方のお話はとてもためになったのですが、特に犬飼さんは、今現在、子育て世代の起業家ということと、実は蟻ヶ崎高校の先輩だったということを知りまして、大変お話に興味を持ったのですが、私も今、開業3年目を迎えまして、地元のバックアップがあったり、コラボレーションの関係があったりして、とてもやりたいことがいっぱいあるんですけれども、大きいけれど具体的な目標も見つかって、やりたいことがいっぱいあって、どうしようという感じなのですが、実際私自身3歳の子どもがおりまして、まだ保育園には預けてないので、身動きとれないところもあったりするのです。預けて仕事に専念する方もいらっしゃるかもしれないけれど、苦勞してできた子なので、できるだけ自分で育てたいという思いがあって、葛藤して、今は主婦の道楽のレベルでもいいから続けていこうということで、仕事なんてものにはならないのかもしれないですけどやっています。

犬飼さんは子育てもしつつトップでいらっしゃるということで、産後1ヶ月は大変な時期もあったようですけれども、子育て、主婦とか、妻とか、母親という部分と、企業のトップという中で、その立場について、葛藤するようなことはないのかなということをお聞きしたいというのと、子育てしつつ起業したいと思っている人とか、規模はとても小さいけれど何か始めた人に対して、何かアドバイスいただければと思います。

犬飼／お子さんが3歳ですか、私は今4歳なんですけれども、今お話を聞いていて、マッサージとかネイルサロンとか、大好きなのです。すごく興味があって、実際クリームバスというバリのヘアエステを妊婦の時に学校に行って免許を取ったくらいです、まだ実際にはやってないのですが。

私は今、聞きたいというお話の他に、ぜひ機会があったらやってほしいと思ったのは、保育ができるアロマセラピーのマッサージ屋さん。ぜひやってほしい。私、会員になりますので……。保育ができるネイルサロン、保育施設があるアロマセラピー。そういったものがなんでないのだろうって、都内でぜひやりたいと去年ぐらいから話しているぐらいです。松本にもあると、ママさんはどんどんきれいになりますし、そうするとダンナさんは嬉しいじゃないですか。いつまでも奥さんきれいで。そういった施設をぜひやっていただけたらなと思います。

あと、子育てと主婦と母と経営は、いろいろと葛藤していますね。ただ、先ほどのアイディアだったりとか、子どもに何がいのだろうかとか、子どもの教材とか、今置かれた立場を利用したビジネス展開はできるはずなのです。子どもを育てて、奥さんで、お母さんで、会社をやっている。その中で、いまだからアンテナが敏感であり、お母さんでもいつまでもきれいでいたい、ママのためのビジネス



を考えるのは今しかできないですよ。子どもが小学生にあがっちゃうと手が離れるから、別の趣味になってしまう場合もあります。今のおかれた環境を生かして仕事に落とし込んでやっていただきたいなと感じます。

私は子どもを3ヶ月から保育園に入れています。3ヶ月から保育園に入れたと言ったら、保育園の先生が週2回にしておきなさいと。でもそのかわり良かったことは、保育園は普通6ヶ月から入れるんですが、だいたい人見知りする頃でなきます。うちの娘は3ヶ月から入れたんで人見知りも何もありませんでした。最初預けたときには、私が泣きそうでしたけれど。

でも子どもには親の背中を見せなければいけない。隠してもいつかはばれちゃう。私はずっと会社をやっていたいかなくてもいけない。だったら、ママは大変だから、娘に「あなたががんばって。2人で協力しよう、あ、ごめんパパもいたね！みたいな」（笑い声）

みんなで協力して家庭を築いていこうと……。だからいつも保育園の帰り道は「今日は何をママががんばったの？」と聞かれて「今日はこんなことががんばった。今日はあなたは何をがんばったの？」「今日はこんなことががんばった」と、そういう会話をしながら保育園から帰れる、そんな親子になりたいなっていうのは常に思っているの、娘にも親の背中を見せています。

今は保育園に入れられていないとお聞きしたのですが、自分の仕事を取るか、子どもを取るかって……。両方です。捨てられない。私個人の意見としては、仕事を続けて行きたいのであれば、子どもの理解も必要なので、子どもにもママの背中を見せて、ママの働いている姿を見せて、イコールさっき言っていた保育施設のあるエステを作れば、ママががんばっているのを見せることになりますね。その頃他の赤ちゃんが来たら娘さんがケアしているかもしれない。親子でとても美しい姿ですね。今お話を伺ってからの、私の思いつきですけど、ぜひがんばっていただきたいとおもいます。以上です。

今井／岩田さんも子どもを抱えておられたので。

岩田／私もやはり先ほど言いましたけど、子どもをちゃんとした大人に育てることを言い渡されて出ましたので、作業を無農薬で除草剤もまいたことがないので、毎日毎日畑に、土にはいつくばるような生活の中で、だんだん私も男性のように、今日はあそこまで仕事をやって、と決めながらやって、気がついたら真っ暗とか、暗くなっていたことがあって、後ろに子どもが立っていて、「おかあさん、お腹すいた」と言われた時に、一瞬どう思ったかというのは、「今日はあそこまでやろうと思っているのに」というある種男性的な考え方と、「こんな暗くなるまでごはん作ってあげられなくてごめん」という気持ちが同時に同居したようなすごく複雑な気持ちでした。先に発したのは「今日はあそこまでやろうと思っているのに」と思っている自分にちょっと戸惑って、「ごめん」と。仕事はいいから一緒に家に入ってごはんを作ろうと。

犬飼さんと同じように、何を選ぶのかという時間的なこととか、決めていかなくてはならないことが確かにある。私はもしブルーベリー園をすばらしくりっぱに経営していたとしても、子どもがちゃんと育ってなかったら、私の人生は失敗だと。必ずちゃんと子どもが育って、そしてブルーベリー園を育てることを頭に入れて、だから時間的に子どもとべったり居たら子どもが育つのかと、さっきの話でも言いましたが、専業主婦で子どもとともに一緒にいて、何でもしてあげたら子どもがちゃんという育つわけでもない、その辺を頭の中でちゃんと整理していかないと、もちろん必要な時に居てあげることは大切なことなんですけど、それとやっぱり犬飼さんのように子どもが親を見る目も同時に育てていくのも大切なのではないかと。ただただ一緒に居てあげたら OK ということではないと。

それはいっぱいいろいろな主婦を見ているんですけど、反対に時間をもてあまして、子ども連れてお母さん同士がくだらない話に時間を費やしている、そういう人たちもいらっしゃいますから、それもそれで大事な時間かも知れないですし、そういうことも含めて一緒にいれば必ず OK という

公式はないと思われた方がいい。自分で自分の人生、自分で自分の子どもさんの人生をしっかりと考えて、子どもと自分は親子であるけど、別の人格である、その別の人格をきっちり育ててあげることを見られた方がいいと考えています。

今井／まだまだ今のことで、ご意見ご質問がおりだと思いましたが、ちょっと方向を変えまして、何か他にございますか。はいどうぞ。

会場／座ったままで失礼します。今日は3人のお話がそれぞれ違ったお話のようできて、同じ部分を聴けて、とても良い時間が、良いお話を聞けたなあと感謝しています。

3人のお話を聞いて、例えば岩田さんはブルーベリーとかを中心にしてやって来られた、座光寺さんもおやきをまず自分の核としてやろうと、そうしたときに犬飼さんは聞いていておもしろいなと思ったのは、いろいろなことを毎日やられているなと思って、私なんかはよく周りの人から、座光寺さんもおっしゃっていたんだけど、自分の核を見つけないと自分に何ができるのかということが、それが大事だよということを言われるんですけど、犬飼さんの話を聞いて、最初は音楽の制作っておっしゃっていたんですけど、いろいろ例えば子どもの音楽だったり、ベビー、赤ちゃんとお母さんのセレクトショップをやられたり、いろいろなことをやられていて、犬飼さんは、それについて商品開発、企画開発ということをおっしゃっていたのですが、どういうものが自分の核だと考えてやっていらっしゃるのかなと思ってお聞きしました。

犬飼／さきほど話をした中にあったのですけれど、私の基準というのは楽しいことを仕事にする、興味のあることをどんどん仕事としてやっていく事なのです。ただ、今ある自社の持っている流通システム、自社の社員が得意な事とかけはなれると、結局はゼロからやらなくてはいけないので、それはしていません。今ある流通システム、今あるノウハウ、今ある社員を使って、楽しいこと。商品ってどんなものが売れるかというと、便利なものとか、楽しいものとか、今うちではかわいいものが売れていくんですね。世の中の需要にあったもの、その中でも自分がやりたいと思ったもの、人間ってやりたいと思うと、どんどん追求していくのです。

例えば私はお料理がすごく苦手なですね。おやきは何でできているのか、どうやって焼くのか知らないくらいお料理ができないのです。この私に「おにぎり屋さん作れ」って言われたら、もう全然できないと思います。もちろん勉強するけれど、それが自分の好き、自分の得意でなければ絶対その先には進めない。なので、私がやっている仕事というのはエンターテインメントでくくられますけど、基本格としては自分が楽しいというもの。あとは女性ターゲットのものが基本です。もちろん男性も買って行かれる商品も多いですけど、社員も女性が大半を占めています。あくまで仕事は楽しみながらやる。楽しんで利益を得るとというのがビジネス。楽しいだけではサークルです。楽しくて利益が出て、それが社員に還元されて、世の中のためになり地域貢献になる。それで始めてビジネス成立だと・・・これは私の理論です。楽しいっていうものを核としてビジネス展開をしていきたいと常々思っています。以上です。

今井／他にいらっしゃいますか。いかがですか。よろしいでしょうか。

それでは3人から最後に一言ずつご感想をおっしゃっていただいて。座光寺さんからお願いしましょうか。

座光寺／どうもありがとうございました。私は本当に何もなかったところからという話をさせていただきましたけど、ノウハウも何もなかったということでよかった、また女性だからこそという、何も知らないところから。お弁当の話をしたけど、「私のお弁当は晴れのお弁当ではなくて、普段着のお弁当なんだに」と皆さんにお話をしています。これも家庭の中から出た私の仕事作りなのですね。そんな話をさせていただきました。どうもありがとうございました。

岩田／私も今日、この場所でお話をさせていただいていますが、同時にお2人の話を聞かせていただいて、人が生きるということの中に、こんなに大きな可能性がそれぞれに与えられているということに改めて感動しています。それぞれに、座光寺さんは座光寺さん、犬飼さんは犬飼さん、そして私は私で自分の人生、私は60歳ですけど、それよりか若い、そしてそれより先輩であられますけど、それぞれ人が一人生きるということの中で、こんなに多くのことがやり遂げられる。そしてこのことがまだまだ社会とつながって、そのことが貢献として地域に、例えば座光寺さんがやられていることが地域の人たち、外国の人たちが不安になったら、そこに行けば仲間がいるような、そして高齢者の人で、私なんかと思っている人が、そこに出せば売れていくという喜びであるとか、地域の人を、一人の人がこんなにたくさんの人を巻き込んでいいことが作れて行けるということ。ビジネスとしてもいろいろなことを考えていらっしゃるし、まだまだ若いですからこれから作れる可能性というものに無限の可能性を感じます。それはたまたま前にきてお話をさせていただいた私たちだけに与えられているものではなくて、これは生まれてきた人それぞれに、与えられた「生きる」ということの中で起こる可能性だと思います。例えば60歳からスタートされたら、私たちは誰しも今より若いときはもうないのです。今日より若い日はないのです。ですから今日思ったら今日やれることが一番若いことで、必ず今日よりも明日そのぶん歳を取っていきます。いつかこの時代、この世の中にさよならしてするまで生き続けるならば、私も自分の無限の可能性の中にさらに生きていきたいなと、そんな勇気をお2人の話の中から感じさせていただきました。今日は参加させていただいて、私自身も嬉しく思っております。ありがとうございました。

犬飼／今日、トップバッターで話をさせていただきましたが、今日初めてお二方の先輩の女性経営者の方々とお昼から一緒にさせていただいて、お話を聞かせていただき、お二方に私が感じたことは、ゆるがない心、何かをやり通す心がすばらしいと思いました。実際今日の質問にもありましたが、ゆるがない心をいつまでも持っている信念だったり、自信だったり、そういったものはとてもすばらしいものだと感じておりまして、私もこれから先ビジネスをしていく際に、ヒントにしていきたいと……。何年もがんばられている先輩達、輝いて働かれている先輩達を見させていただいて、そうなりたいと自分も願っております。今日は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。それでは終わりに研究センターの玉井先生にまとめてお話をいただきたいと思います。

玉井／どうもお三方、ありがとうございました。私も昭和20年代の初めの頃から農業近代化協議会でして若い連中と集まっているいろいろなことをやってきたのです。でもやっぱりそれは男の世界でした。学習なんて言うのは。男の世界や政治の世界でした。だんだん大きくなってからは、世紀の問題として、女性の問題などにも首をつっこむようになりましたけど、しかし今日のお三方みたくにですね、なんといいですか、初めてですね、こういう方にお目にかかったのは。今まではどうしてもやっぱり、うまく言えないのですが、なにしろ座光寺さんのお父さんのおつきあいですから僕は。昭和30年頃からですよ。そんなわけで歳もするわけですよ。頭の中にはもやがかかったみたいで。十分に言い尽くせませんけれど、こんなに生きの良い女性にお目にかかったのは初めてですね。お世辞も少しありますけど。(笑い声) そりゃあいろいろな人がいましたけど、ビジネスということでね、これだけちゃんとした方は今までなかったことです。

今回犬飼さんも松本に来られるそうですが、ぜひよろしく願いますよ。というのは私も、村を歩いていろいろな問題にぶつかるわけですよ。そのときに一人ではどうしてもできませんので、仲間がいたらいいなと思うのですけど、なにしろ歳です。屁と小便がいっしょに出るようになるともはや終わりです。(笑い声) それでもまだいくらか頭が回転している間、何か持っていれば、私は皆さんに何も差し上げることはできませんけど、なんたって戦後ね、昭和23年から村があるんで

すから。ずいぶん長い間あるんですけど、たまたま問題の所在というのはおよそわかっているわけです。もはや老いたる身ではそれをどうやってやるかうまくできませんけど、また新しい、しかも女性の感覚で見ただけで、ひょっとすればひょっとするかなと思うんですよ。

僕はず〜っと持っていてどうしてもひょっとしないのは、それはスイカがあるでしょスイカ、スイカが約100万個近い売れなくなったスイカがごろごろしている。食べれば食べられるんですけど、どうにもなりませんので、棒でたたいて壊すのです、そうすると腐るんです。ごろごろしてるんですね。もったいないですよ。あれで化粧水ができないかと考えただけ。スイミングクラブなんかでいいのがあって、海水浴場にもあって、帰りに身体に塗りつけて、そんなことを考えたけど、これはまあ、夢でしたね。皆さん若い経営的な感覚があると、ひょっとすればひょっとするのじゃないかとかすかな希望がね、私は83歳になるんですけど、かすかな希望が少しこれで。犬飼さんも、岩田さんも、座光寺さんはお父さんのおつきあいですから、また今日初めてお目にかかりましたので、どうかしばらくの間、私の生きている間で結構ですけど、(笑い声) つきあいをさせていただきたいと思うのです。今日は本当にありがとうございました。

今井／玉井先生、大変おもしろく、ゆかいに終わりをまとめていただきまして、大変今日のパネルディスカッションが輝いたように思っております。そして光輝いている3人の女性達からお話を承りまして、私たち女性が気概、活力、そういうものを十分にいただけたような感じがいたしております。本当にありがとうございました。

皆様にはお寒いところ、お忙しいところお出かけくださりまして本当にありがとうございました。熱心にお聞きいただきました。心からお礼を申し上げます。

どうぞお気をつけて、日が短くなっておりますのでお気をつけてお帰りくださいますように。

またの機会にお会いできたらと思っております。ありがとうございました。

白戸／どうもありがとうございました。本日は今井先生、3人のパネラーの皆さんありがとうございました。これで本日のオープン・カレッジを終了したいと思います。どうもありがとうございました。最後にちょっと連絡でございますが、この講座のオープン・カレッジの過去4年分の報告書が作成しております。座光寺さんのところだけ12冊ですが、あと25冊ずつございますので、受付のほうに置いてございますので、もしご興味のある方はお持ち帰りいただければと思います。本日はどうもありがとうございました。