

働く女性フォーラム in あいち・にしおはず  
講演録

「SOHOが創る新しい女性の生き方」

働く女性フォーラム in あいち・にしおはず

パネルディスカッション「SOHOが創る新しい女性の生き方」

2007年10月7日 14:15 から 15:45

西尾劇場（西尾市花ノ木町 4-15）於

本講演録は、当日の運営に協力いただいた旭川SOHO協議会、テープ起こしのKITさんのご好意により、録音、テープ起こしをしていただき、SOHO リレーフォーラム事務局によって作成されたものです。

肩書きや紹介内容等は、2007年当時のものです。無断の複写・転載を禁じます。

---

出演者（敬称略）

### コーディネーター

大山 道代（有限会社ルナプランニング代表取締役）



2000年「有限会社ルナプランニング」を設立。客を心から満足させる接客を身につけることのできる、実践的な研修カリキュラムを提供。サービス業の幅広い活動をサポートしている。

### パネリスト

中村 景子（科学技術コミュニケーション工房スペースタイム代表）



2006年「科学技術コミュニケーション工房スペースタイム」を開業。「サイエンスコミュニケーションをデザインする」をコンセプトに、イベント、WEB、ライティングなどを媒体として、科学技術を伝える仕事を展開している。

長谷川 陽子（有限会社 Will さんいん代表取締役 / しまねSOHO協議会代表）



2001年にSOHOを自身のキーワードとして、SOHOコーディネーター企業、有限会社 Will さんいんを設立する。2002年しまねSOHO協議会を設立。現在は全国各地で各種の研修や講演会の講師を幅広く務める。

牛来 千鶴（有限会社SOHO総研代表取締役 / 広島SOHO'クラブ代表）



販促プランナーとして経験を積み独立。その後、自らの経験を元に2000年「広島SOHO'クラブ」を発足。2002年（有）SOHO総研を設立し、プロ意識の高いSOHO事業者と提携。企業がSOHOへアウトソーシングする際のコーディネーター事業を展開。

深川 智恵美（FCM デザイン代表 / SOHO 筑後川 代表）



幼稚園教諭や企業勤め後、1999年に独立。2002年にSOHOによる地域振興をテーマにSOHO 筑後川を設立。現在、Web企画・制作等デザイン関連業務を手がけ、地域の人材を育てるSOHO 支援講座のプロデュースなどを展開。

【舟橋 (SOHO リレーフォーラム事務局)】

北海道札幌市の方からお見えになった中村景子さん。科学技術コミュニケーション工房スペースタイム代表でございます。どうぞ、壇上へお上がりください。ぼくはいまいちよく分からないんですが、広島と島根はどっちが北になるんですかね。広島が北？じゃあ次、広島ですね。次は広島からお越しいただいた牛来千鶴さまです。広島 SOHO ' クラブ代表、有限会社 SOHO 総研代表取締役をされております。どうぞよろしくお願ひします。その次は島根県松江からお越しいただきました、長谷川陽子さん、よろしくお願ひします。島根 SOHO 協議会の会長をされております。また有限会社 Will さんいんの代表取締役でもあります。最後に遠路からお越しいただいたお客様、九州の福岡県、SOHO 筑後川を代表されております、深川智恵美さんです。よろしくお願ひします。SOHO 筑後川の代表もされておりますが、FCM デザインという自分の事務所もやられております。こういうこと言うとあと怖いんですけど、比較的身勝手に好きなことをしゃべる4人組をまとめて、お話を進めていただくのにあたって、当地、三河の代表的若手女性起業家の有限会社ルナ・プランニング代表の大山道代さんにコーディネーターをお願いしたいと思ひます。和服で、法被に合わせていただひて、よろしくお願ひします。それではこの後はもう、お話はコーディネーターの大山さんにお任せしたいと思ひますので、どうぞよろしくお願ひいたします。

【大山】

皆さま、本日はお時間を取って来ていた

だきましてありがとうございます。コーディネーターを務めさせていただきます、大山と申します。1時間半、お時間ちょうだいしておりますので、ちょっと座ってお話をさせていただきますことを、ご了承いただきたいと思ひます。それでは1時間半、お付き合ひくださいませ。よろしくお願ひいたします。

それぞれ、北は北海道、南は九州福岡ということで、ご紹介がございましたけれども、それぞれの方がそれぞれの歴史を持っていらっしゃるようになってきたか、そういったことも含めてですね、個人のお話が大変興味深く、また参考にもなると思ひますので、そういったお話をからめまして、1時間半やってまいりたいと思ひます。

まず、先ほど SOHO という言葉が何度も出ておりました。略語でございますが、Small Office Home Office ということで、定義的に言うと10人以下でないと SOHO と言わないそうなんですけれども、法人であれ個人であれ、10人以下でやっているということが定義だそうなんですけれども、そういった形で自宅を職場とし、また小さなオフィスを構えている、そういった形の仕事形態を選ばれた方ということ、今回ご招待しようということで、お話をさせていただくということでございますけれども、皆さま本当に先ほど昼をご一緒させていただきました、私自身この四方と会いますのは本日が初めてということで、お話を聞いてただけでも本当にいろんな歴史をそれぞれお持ちでいらっしゃると思いますので、まず、なぜそのような形で仕事を始められたかということですね。あとですね、偶然4人の

共通点がございまして、4人とも実は子供がいるという。子供がいると何かと、元氣もくれますけれども、仕事を持つ女性にとってこれほど難儀なことはないというか、いろんなこともございしますが、4人とも子供を持って仕事を選択するという人間が今回はそろいました。そういった点もバックグラウンドとしてございます。それを踏まえてですね、皆さんに順番に、先ほどお名前のご紹介、北からございました。今回はお話を南からしていただくかと思いますので、一番南の福岡からお越しの深川さんから、ぜひお話を聞かせ願いたいと思います。マイクの方よろしいでしょうか。

【深川】

こんにちば。九州の福岡からやって来ました深川智恵美と申します。よろしく願いいいたします。なぜSOHOを始めたか。

【大山】

そうですね。お仕事をずっと、先ほど伺ったら、深川さんはあいてる時間がないというか、ずっとお子さんを産んでもすぐ復帰されて、お仕事をずっと継続されている形で、個人の形態から今はどういう形態をとるかっていう段階だと思うんですけども、ちょっとそういった背景とか、何をなさっていらっしゃるか、ちょっと具体的に皆さまにもわかる形でご説明をお願いいたします。

【深川】

わたしは第一子を出産するまでは会社に勤めておりまして、そのころは皆さん、結婚とか出産と同時に退職する方が多かった

のですけれ、たまたまCADといいましてパソコンで図面を書く仕事をしておりまして、技術を持っている人が育つのに何年かかかるということで、会社の方も続けて欲しいということで、第一子を出産までは会社務めをしておりまして。第二子を出産ときに、なかなか一番上の子供と夕食が一緒に取れず、もともとは、幼稚園に勤めておりまして幼児教育の専門の勉強をしてきたものですから、このままでいいのかなと思ひまして、それで悩んだ結果、この仕事は自宅でできるのかもしれないと思ひ、社長と在宅で仕事をさせていただけないかという話をしました。「在宅であれば4か月ぐらいで復帰します。」「出産して帰るのだったら1年はかかると思ひます。」と、相談してましたところ、「じゃあもうパソコンとCADのソフトを貸してあげるから在宅で仕事をしなさい、子供は国の宝だから。」と言ってくださって、それでまず会社に所属しながら自宅で仕事をするっていうことを始めました。その後、1年ぐらいそういう状態でやっていたんですけど、知り合いを集めてきてCADを教えて、皆で態勢を整えながら仕事をやっていましたら、社長の方から、「もうあなたは独立してやっていきなさい。」と言っていただいたので、SOHOという形で事業を独立させました。それで最初はCADのみだったのですけれども、建築業界がだんだん不景気になってきまして、仕事が少なくなってきましたので、先ほど講演で絵を書かれているとおっしゃっていましたが、わたしも絵を描いたり見たりするのが好きだったので、だんだんとCADってというのは白黒の世界なのですけれど、色がついた世界に行きたいなと思ひて、デザイ

ン関係の仕事を主に今やっております。

【大山】

そうですね。ずいぶん理解のある社長さんに恵まれたということで、ある意味、大変ラッキーだったんじゃないかと思うんですね。会社にも、なかなか上司から背中を押して前へ進みなさいということは、まだまだ少ないような気がいたします。私自身の周りを見ても、そういった状態になったら、もう無理だよっていう形で放り出されてしまう例を限りなく見てきたものですから。子供っていうのは今、少子化少子化って言うんですけども、社会全体で見ないと育たないってことがお分かりだという社長さんと出会われた、それがすごい財産になって今があるということですよ。

【深川】

もう会社から離れて 10 年ぐらい経つんですけども、いまだに年に 1 ~ 2 回はお会いして、いろいろご相談とか近況報告等をさせていただいています。

【大山】

やはり今回は女性のフォーラムということなんですけれども、性別問わず助け合っ、そういった形でサポートして、今はしていただくかもしれないけれども、将来的には自分の経験から恩返しをする、後輩を育てるといった形に移られるんじゃないかとは思うんですけども。今、お仕事は建築関係が減られた、で、デザインに移行された。実際、在宅のイメージで、SOHO すごい誤解されているのは、家から出ないん

じゃないか、仕事取りに外行かないんじゃないか、待ちの仕事じゃないかっていう誤解も多いんですけども、実際に建築の仕事が少なくなられて、デザインの仕事ということで、仕事の受注っていうことはどういう形で仕掛けられたんでしょうか。

【深川】

最初はですね、CAD の方で仕事を探していて、チラシを見ながら、オペレーター募集しているところに営業に行きまして、「広告を見たのですけども、仕事をさせていただきませんか。」と言って仕事をいただいていたんですけど、それとは別に SOHO っていう働き方をされている人は他にこの地域でもいないかなって、SOHO という働き方が、なかなか理解が得られないところがあるので、そこで久留米や筑後で SOHO をされている方たちとメーリングリストを作って、意見交換しているうちに「SOHO 筑後川」を立ち上げることになったのですけれども、そこでイベントや勉強会をしているうちに、デザイン関係のことができる方と声を掛けていただいて、イベントで知り合った方とか、SOHO 筑後川で知り合った方からお仕事をいただくことがどんどん多くなって。

【大山】

そうですね。待ってても仕事は来ないですから、やはり仕掛けていくってことをなさって、そういう新しい仕事を得られたっていうことになって、現在に至るということでございますよね。はい、ありがとうございました。次ですね、山陰の方にまいたいと思いますけれども、島根の長谷

川さん、すいませんが同じようにお話をお願いいたします。

#### 【長谷川】

皆さんこんにちは。島根からまいりました有限会社Willさんいんの代表取締役として、またSOHO協議会の会長をいたしております長谷川と申します。島根と言えば、皆さん、今、世界遺産ということで石見銀山というものもございます。ぜひまた一度お越しいただければ。という前ふりをさせていただいて、実際、わたしの自己紹介を簡単に申し上げますと、わたしは今、島根に住んでいるわけなんです、もともと生まれて育ったのも島根県松江市、高校までは松江にいたんですが、大学進学とともに関西の方に、大阪ですね、こちらの方に行きまして、関西の流通業界で約6年以上、マーチャンダイジングという仕事をしておりました。当時はバブルな時代でございまして、非常に流通業界もサイクルもよく、そこで多分マーケティングとかそういうようなところ、仕入れのところ、マーチャンダイジング業を通していろいろなものを、難波の商人魂をもしかしたら知らないうちに身についたのかな、なんていうふうに思っています。

その後、結婚をいたしまして、子供を産んで、子供を産んだときはもう会社を辞めて、2年間、専業主婦をして、一応、島根松江の方にUターンをしたのが、今から約13年前です。島根に帰って来たときに、大阪から当然帰ってきているわけなんです、ものがないのにびっくりしたんですね。ものがないのはこれ、しゃあないわっていうふうに思ってたんですが、ものだけではな

く情報もなかったんですね。6年間、営業職を松江の方でやっていたんですが、特に松江の経営者の方と直接お話をさせていただくような営業をやっていたんですが、松江の経営者の方がほぼ80%以上ぐらいですかね、皆さん、ここはダメだよとか、この地域はもう未来がないよと、非常にネガティブなことおっしゃっていたんですね。わたしはその6年間営業していく中で、ものがないのは仕方がない。でも、こんなにネガティブな発想することないじゃないかと。情報がないんだったら、自分が情報を発信する側になればいいんじゃないかということ、はたと思いついたのが1999年の11月11日。非常に日付も覚えているんですが、「全国マルチメディア祭」というイベントがありまして、「in島根」ということで全国各県の皆さんが島根に集って、当時、もうマルチメディアという言葉を使うのも今から考えると古くなっちゃうんですけども、そういうイベントがあって、その中で初めて多分島根にSOHOという言葉が入ったんじゃないかなっていうふうに思います。なんだ、こういう働き方もあるんだと。いわゆるどこか会社にお勤めするんじゃないくて、パソコンを使って全国のいろいろな人たちと情報交換をして、自分は何か仕事を作り出すことができるんじゃないかっていうふうに、その日に思ったわけです。

翌年の2000年にはもうさっさと会社を辞めて、何ももう本当に何か用意をする間もなく、もうこっちの方が面白そうだということで、2000年の多分3月ぐらいに起業したんじゃないかなと思います。2000年の3月に起業して仕事をしていくわけなんです、時まさに、前、森首相が「イット、

イット」と言って、とにかく各県ITをやらなきゃいけない、とにかくITだということで、鳥根県もご多分に漏れず、ITをリテラシー向上ということで、パソコン研修の方を非常に熱心にやっていたんですね。その波に乗って、翌1年後には「有限会社Willさんいん」を立ち上げたというような流れがございます。非常にわたしの方も自分自身、さっきのここのランチをはさみながら皆さんとお話してたんですけども、会社を作ることを目的としてやっていたわけではなく、何かやっていくうちに会社を作ったってというような経緯がございます。そういったことが今日の働く女性のフォーラムの中で、また後半お話ができればいいなということで、簡単なプロフィールに代えさせていただきたいと思います。

#### 【大山】

ありがとうございました。そうですね、初対面でしたけれども、ずいぶんランチでお話が盛り上がりまして、生き方として、背中をね、皆さんから押されて、気付いたら会社っていうケースがずいぶんあったと。わたしもそうなんですけれども、自分から起業しようっていう意志が全くない状態で、わたしも会社を今あるんですけども、周りから押されてというか必要に迫られての部分もありますけれども、口座を会社名で作れという要求があったりとか、そういうこともございましたけれども、そういった形で起業家塾に通って、せっせと基礎を固めて会社を起業したという方も中にはいらっしゃいますが、ちょっと違った形でということで、長谷川さんもおっしゃいましたけれども。次は広島の牛来さん、お願いい

たします。

#### 【牛来】

皆さん、はじめまして。有限会社SOHO総研代表取締役の牛来と申します。プロフィールに先ほど広島SOHO'クラブ代表というの出てましたけれども、広島SOHO'クラブはもうボランティアということで丸7年になるんですが、SOHOのための交流会をずっと続けていまして、現在3,000人以上の仲間たちと交流を続けています。SOHO総研で会社の方でやっている中身と申しますと、柱が今2つ、3つ目を立ち上げたところなんですけど、1つ目は広島駅から車で5分ぐらいの距離のところにビルを丸ごと借りまして、SOHOのための共同オフィスを、どこからの支援も受けずに1人で立ち上げまして、現在に至っております。それからもう1つはSOHOコーディネーター事業ということで、企業とSOHOを直接つないで契約をさせていくというコーディネーター事業、これも多分、全国初ではないかと思うんですが、やっております。

そういう話をすると、最初から起業したかったんじゃないかとか、とてもリーダーシップのある人間だったんじゃないかとかいうふうに思われるかもしれないんですが、実はわたしの場合はとても早く21で結婚しまして、6年間の専業主婦業を経て、その後じゃあ起業したかというところではなくて、たまたまフリーマーケットに参加したことがきっかけで、自分ができることから、1日だけ店長さんをやるというフリーマーケットに参加したことがきっかけで、企画会社の人と知り合って、そこにパートで入社し、社員となり、営業系となり、そ

の後、独立という経緯を踏んでいます。独立した後、販売促進のプランナーとしてずっと自宅で1人で仕事をしてたんですが、やはり自宅で1人で、子供もまだ小さかったので、仕事をしていく中で、いろんな悩みが見えてきました。先ほど長谷川さんのお話にもありましたけれども、やはり情報が不足している。1人で遮断された中にいると、ネット上での情報やマスコミからの情報というのはたくさんあるけれども、生の情報っていうのが非常に不足しているんですね。同じ業界の人たちの話とか、会わなければ分からないような話とか。そこで立ち上げたのが、実は先ほど申し上げた「広島 SOHO クラブ」という交流会で、情報交換ができる場、そして1人でやってるから、少人数でやってるからならでの悩み、本音で聞けて話し合える相手が欲しいとかというところも解決するために SOHO クラブを立ち上げました。

そうやって毎月50人から60人、多いときは70人ぐらいの人たちが集まってくるんですが、そういう交流をしていく中で、自分だけではなくて周りの悩みも見えてくるんですね。次にあったらいいなっていうものが次々と見えてきて、次に見えたのが、じゃあ、共同オフィス欲しいよねと。自分がオフィスが欲しいなと思っても敷金は高い、オフィスを離ればやはり留守中に留守番の人を入れなきゃいけないというところで、じゃあそういうものを解決するために共同オフィスを作ろうということで、別にわたしがビルの持ち主でもありませんし、大きなお金を持っているわけでもない、本当にただ一介の SOHO なんですけれども、ないんだったら作ろうという意気込みだけで、

お金をかけずに、本当に電話を引く工事費20万円ぐらいと、あとパーティションも全部手作りで作って、中古の机も椅子も全部運んできてというオフィスを作りました。

コーディネート事業というのは結局、その中で仲間達とかかわっていく中で、じゃあ自分1人で、自己的人脈だけで営業していても限界があるという悩みをもらったときに、じゃあ束になって営業しようよというような意味合いで始めたのが、実はコーディネート事業です。そのときに、それをやるからには、やはり個人ではなく法人化しなければ信用性がないということで、会社にしたというのが現在に至った経緯です。

#### 【大山】

ありがとうございます。非常に今のお話、私自身も共感するところは多々あるんですけども、やはり対個人で向き合っていて欲しい部分もあるんですけども、法人という形での信用窓口を要求される場合も当然、仕事上は持たれますし、そういった形でまとめられて、すごい誰かがお金持ちでビル持っているから偶然入ろうではなく、皆さんの力で共同でっていうことは本当に素晴らしいなと。皆さん同じ方向を向いてないと、あっちこっち向いているとそういうことも難しいかと思しますので、牛来さんがリーダーシップを取られたんではないかと思うんですけども、まだまだ後ほど、いろいろ引き出しをいっぱい持っていらっしやいそうですので、お伺いしたいと思います。ありがとうございます。

一番北にまいりまして、中村さん、よろしく願いいたします。



【中村】

札幌からまいりました中村景子です。わたしは科学技術コミュニケーション工房スペースタイムの代表をやっております。SOHO を立ち上げたのは今年の7月ですので、この中で一番の若手です。でも多分、年は一番上じゃないかなと思うんですけども、家族は夫が1人と子供が2人、5歳と11歳の男の子がいます。科学技術コミュニケーションといってもちょっとイメージがわからないので、仕事の内容を少しだけ説明させていただきます。科学技術コミュニケーターというのがわたしの役割でして、今、科学技術がとても難しく専門的になる中で、市民の皆さん、もしくは子供の皆さんたちに分かりやすく正しく、より関係のいい状態を作るというためのコミュニケーターを、近年、作ろうということで国の政策になっていました。国の政策の一環として具体的にされたのが、北大と東大と早稲田でそのコミュニケーターを養成しようということで、講座が開かれたんですけども、わたしはその北大の方の講座の第一期生として出て、こういうものが社会のニーズとしてあるというのを感じましたし、こういった形の社会貢献が、わたしのこれから60歳ぐらいになるまでの間でできたらいいスタイルかなと思ひまして、始めました。

最初は、お話にもあったように、決して起業しようとか、会社を作ろうとかいうふうに思ってませんで、今はまだ個人事業主なんですけれども、最初に大学のお仕事をさせていただいたときに、たまたま報酬を大学側がわたしに払わなきゃいけない。だ

けど、中村景子という口座には振り込めないで、何か屋号を作って社判のような判子があると通りがいいのでという、それだけの理由で慌てて屋号を作って、口座を作って、そこにじゃあ振り込んでくださいということで始めたのが、実はきっかけなんです。だからすごい野望はなかったんですけども、そういう形で始めてみると、実はそういうコミュニケーターという仕事をやっていらっしゃる方がほとんどいないんですね。大学の中にはそういったSOHOの方たちは、それに代わる役割をしている方はいますけれども、専門的にやっていらっしゃる方はいなくて、逆に大学とか官公庁の方に結構、今は貴重がられているというか、使い勝手がいいと思われているのか、何にも営業をしていないんですけども、仕事はひっきりなしにやっていっています。

自分は、科学技術を子供たちや市民の皆さんに分かりやすく正しくということなんですが、それだけじゃちょっとお分かりにならないと思いますが、遺伝子組換えの食べ物はいいいのか悪いのかとか、そういった議論をするときに、両方が対立するような場では決していい結果を生み出さないで、その間に立つコーディネーターが必要だったり、あと子供たちに分かりやすく科学を知っていただくという機会を作っても、専門家の方のお話が難しかったりするのを、どういうふうに加工しようかとか、あと市民の皆さんが納豆を食べれば痩せれると思ってしまう間違いを、どうやって皆さんに気付かせていこうかとか、そういったことを具体的に本当に地道にやっていくのが、科学技術コミュニケーターだなと思っています。

わたしはもともと大学を出てずっと東京にいたんですけども、松下で技術をやっていました。工学部でバリバリの工学系の人間だったんですけども、会社という組織の中で何気に馴染めない自分も知っていたので、すぐに会社を辞めて、学生に戻ったんですね。学生に戻ってから研究所で18年ほど働いていたんですけども、もうそれを辞めるきっかけになったのは、夫が「ほくももう一度学生をやりたい」と40過ぎになってから言いまして、それがたまたま北大だったというのがあって、今、ですから主人は失業中です。でも退職金だとかそれまでに貯めたお金で、わたしたちは札幌に行ったんですけども、自分としてはちょっと時間をおいて仕事を辞めてみて、それまでもう育児休業で休むことはあっても、ほとんどずっと続けて仕事をしていたので。女性という立場で、苦労というか大変な面はあるんですけども、結構、女性という立場で恵まれた職場だったので、さほど実生活の中で女性であることをデメリットに思ったことはほとんどなかったんですね。ですけど一応、少し休憩をしようと思って、有閑マダムじゃないんですけどもやってたときに、やっぱり何かやりたいてどこかで思いだしたときに、北大の講座に出会ったというのがあります。

今、ここに立っているんですが、すごくお恥ずかしいことに SOHO というくくりには自分がいるとか、女性っていうくくりには自分がいるというふうに意識したのは、この機会をいただいて初めて思いまして、先ほど皆さんのお話を聞いて、本当に今日は勉強する側として来ていますので、皆さんの話をすごく楽しみにしております。よ

ろしくお願いします。

#### 【大山】

ありがとうございました。今、少し聞いていただいただけでもですね、皆さんそれぞれのバックグラウンドで、どのようにして今に至るかということ、ちょっと簡潔ではございましたけれどもお話をされて、その中でもいろいろ悩まれたりとか、さっきの科学技術、始められた年月は関係なく、すごくしっかりしたことをなさっていると思うんですけども、特に迷える子羊を導いていただきたいと思うのは、わたしも寒天ダイエットがいいと言えば寒天を買いに走り、ココアがいいと言えばココアに走り、こないだは1日3杯お味噌汁、八丁味噌を飲めば痩せると聞いて毎日3杯飲んで、あの事件でしたので、そういう何も知識がないことが怖いなってわたし自身思っている。それも科学技術、特にわたしの場合は左脳はもう萎縮してしまって、ない状態なので、科学というものが全然抜け落ちている方、わたしのように多いかなとも思うので、そういうことを分かりやすく、分かるレベルまでやっていただくというのは非常にありがたいなと。あと申し添えますと、一番上ではなく同い年ですので、そういうことで心の年ということで、営業のハートで皆さん気持ちは一緒なので、気にせず進めていきたいかなと思います。

あとですね、家庭に入って情報という問題を皆さん、おっしゃってましたよね。情報不足とか、県によって情報の量、すごく差があるなとわたしも思います。東京の方とお仕事をして、まず言われるのは、なぜ東京に出て来ないの？なぜ愛知県なの？愛

知の中でもなぜ名古屋じゃないの？私自身、事務所が岡崎にあるので、なぜ岡崎なの？なぜ名古屋じゃないの？もう嫌というほどそういうことを聞いたんですけれども、私自身今、住んでいる岡崎という土地、すごく大好きな土地ですし、愛知県ですつといてまして、一度も外に、語学留学以外では出たことのない人間ですので、愛知県しか知らないような人間なものですから、確かに情報は東京とかに比べて少ないかなと思うんですけれども、ホームオフィス、SOHOの中の定義でITを利用するということもあったと思うんですけれども、幸いインターネットがもう全世界を網羅しているってことで、すごく私自身も活用させていただいておりますので、うちも翻訳業をしておりますので、翻訳者も世界中にいますので、インターネットで仕事をさせていただいている。ITの活用ということに関しましても、当然、皆さんそれぞれ利用されていると思うので、まず人と会うことも当然情報交換で大事だなということは、今日もわたしも先ほど皆さんとお食事をして思ったんですが、こういったコーディネーターを実はピンチヒッターで受けさせていただいたものですから、皆さまと全員初対面で、メールを見たり、皆さまのホームページを見てイメージを描くことはできましたけれども、やはり短い時間でも何かお話をさせていただいただけで、皆さまの雰囲気という直接感じる、それは確かにすごい得がたいなと思っております。人と直接会って情報交換できること、それも素晴らしいと思うんですけれども、やはり武器として、IT、SOHOということではいいですと、活用するツールとしてどのように皆さまは現

在使っておられるかということも、SOHOならではの武器としてお伺いできればと思いますので、今度は逆に北からまいりまして、中村さんから順番に、南からだと思って安心されてましたね？はい、油断しないで下さいね。それではちょっとお伺いできますでしょうか。

#### 【中村】

そうですね、IT、皆さん、ご承知だと思えますけれども、やはり24時間メールを出しておけるとか、電話だと9時～5時じゃないと失礼だろうというところを超えられるところがあるんですけれども、逆に自分が制御しないと24時間仕事をしてしまうというデメリットは感じています。あとインターネットというのは、本当に双方向性になって来たということでは、例えばスカイプを使って、全く無料で電話代をかけずに安上がりでコミュニケーションができる、それも世界中の方と打ち合わせができるってことがあります。ただWebカメラを通して話し合ったところで、やっぱり実感のないコミュニケーションの限界みたいなものがありますので、そこはやはり人に会いに行くということは交通費をかけ、時間をかけるだけの価値というものは、バランスよく使っていきたいなと思っています。あとは情報を得るという点では、先ほどもおっしゃっていましたが、ウィキペディアはものすごい使っていますし、そこからリンクされる世界に行けば大抵のことが検索できてしまうわけでございます。ただやはり、先ほどのわたしの立場からいうと、それを丸飲みしてしまうと間違った情報に当たることがありますので、そういうリサー

チカってというのは、ITがどんなに進もうと、合ってる間違ってるを見る目とかは養っていかなきゃいけないかなというふうに思っています。

【大山】

はい、牛来さん、お願いいたします。

【牛来】

本当にいろんな使い方をしてますけれども、わたしがITを活用して何を一番やっているかと言うと、セールスプロモーションに使う。イベントの集客だったりとか、わたしどもの営業内容のPRだったりとか、それはさまざまなんですけど、それについてはもう、例えばメールマガジンで発行するっていうこともありますし、一斉にソフトを使って相手様の名前、会社名、肩書き、名前もちゃんと頭に入れた上でメールを送るっていう方法もやっていますし、私信というか個人の方に、わざとその方のお名前を文中にも入れながら送るといような、いろんな営業に使っています。

例えば、それと逆行してというか、それとほんとに相反するんですけど、メールだけに頼りすぎて、どっかでちょっとコミュニケーションがおかしくなるというのも困りますので、あえて会うということも重視しているということはもちろん忘れちゃいけないですし、例えば異業種交流会なんかで会った方にお礼状を出すときに、メールで済まらずに、あえてこういう時代だからこそ、はがきで手書きで出したりってような、そういううまい使い分けをしています。最近、多分きっと皆さん、携帯の方にパソコンに届いたメールを転送されたり

とかされている方は多いと思うんですが、わたしはあえて実はそれをしていなくて、携帯で外で受けるのはもう電話だけ、メールはもうオフィスで見るということをしないと、本当にもうすごく追われてしまって休息が取れないということで、そういう注意をしています。

【大山】

ありがとうございます。それでは長谷川さん、お願いします。

【長谷川】

もうお2人の方がおっしゃってたんですけども、ITをツールとしてどんな活用をしている中で、やっぱりスカイプは本当によく使っています。特に島根県内、先ほど中村さんは全国の人ととか、すごいグローバルにおっしゃってましたけど、島根県って東西220~230km離れてるんですね。公共の交通機関はJRしかない。特急で端から端へ行くと4時間かかっちゃう。島根から4時間かかってどこに行けるか。東の方へ行けばもっと遠いところまで行けます。そういう意味で、島根県内のいろんなプランナーとの打ち合わせにスカイプのチャットをかなり使ってます。もう本当にこないだは島根県内のプランナーだけじゃなくて、岡山や全国区の方々とも同時にスカイプのチャットをやりながら、いろんな案件等がある程度のところまでは詰めることを、スカイプを使ってやっています。

それからあとツールとしては、牛来さんが今おっしゃっていた部分で、わたしは逆にリモートメールっていうのよく使っていて、転送かけちゃうともうすごいジャンク

メールも全部来るので、転送はさせてないですね。その代わりにやっぱりこうやって出先でちょっとメール見なきゃいけないっていうことが多いので、サーバーに直接携帯から見に行くツールとしてリモートメールというのを使って、自分がメールを見たいなっていったときに携帯を使ってチェックするというをやっています。

あとはツールとしてかどうかはわからないんですが、やっぱりわたしも最終的にはリアルに勝るものはないっていうふうに思っていますから、そういう意味では直接お会いする際に、わたしという人間、長谷川陽子がどんな人間か、実は長谷川陽子って検索していただくと、世界一というか日本一有名なチェリストの長谷川陽子と同名同名なので、どうしてもSEOをかけてもわたしはその人を抜けないんですね。それで、長谷川陽子がどんな人かを分かってもらうために、やっぱりWebの方にわたしのブログ、これを会う前に見ていただくとか、逆に会った後にも、実はわたしが何やっているか、ごめんなさい、ここを見てくださいっていうようなことを言っています。でも本当にさっき申し上げたように、リアルに勝るものはない、先ほどの西脇さまのお言葉にもありましたけど、5つのまめの中にあつた「足まめ」、ちょっとここまで来たから、もうちょっと足を伸ばして会いにいこう。もうこれは基本はずさないで、最近はずっとだんだん体重も増加してきて、おっくうにはなってきましたけれども、やっぱりここまで来たら誰かに会いに行く、直接会いに行くということを心がけて、なのでツールとしてはスカイプとリモートメールとブログ、これが3つかなというところ

です。

【大山】

ありがとうございました。それでは深川さん、お願いいたします。

【深川】

わたしも大体皆さんと同じような感じですが、このごろはSOHO希望者の方に講座をすることが多くなって、講座だけだとその場で縁が切れてしまうというか、3回やったら3回お会いして縁が切れてしまうのでは、あんまり意味がないなと思っていましたので、その後に例えばメーリングリストを作ってメールで登録していただいて、こういうのがあるから足運んでみたらどうですかとか、情報を発信したり、SNSに呼んで、自分のブログも登録していますので、例えばイベントのお知らせとか、こういうことをやっていますとか知っていただくようなことをしていますね。大学と一緒にやるものは予算がたくさんでもないですけど付きますので、チラシとかほかの方法を取れるのですけれども、SOHO 筑後川でやるイベントととしては予算もないので、無料で活用できるITを活用しています。

あとメールの件ですけど、わたしはGoogleのGメールを活用しまして、パソコンでもGメールを見て全部の自分に対するメールはGメールに集めていて、携帯でもGメールを見て、自宅にいなくても出張してもメールを確認するっていうことはやっています。以上です。

【大山】

ありがとうございます。今いろいろあり

ましたけれども、大きく4つあると思いきや、まず情報、ウィキペディア、わたしもよく使っております。すごい便利ですよ。情報を検索するツールとしてのITの活用、そして情報の受信・発信にかかわるツールとしてのITの活用、そして先ほど少しおっしゃいましたけれども、深川さんが、やはりタダってというのは大きいですよ。予算を節約する。はがきを買って切手を貼ると、やっぱりそれなりに宅急便でも予算がかかる。予算節約のツールとしてのITの活用、そしてもう1つ大きいことで、きずなを結ぶツールとして、最後におっしゃいましたように、受講、例えばそういう講座をですね、起業化の講座を受講して、講座が終わったからもうこの人とは関係ないではなく、でも一対多ですよ。そうすると、1人ずつに出せばベスト。先ほど皆さんおっしゃってますように、リアルイズベストっていうのわたしも本当だと思います。直接会ってお話するとお互いの信頼関係が急に深まったりとかそういうこともございますし、直接会うメリットというのは確かに計り知れない。ただ、それをやったら、時間もお金ももちませんよね。それを補ってくれるものとしてのツールとして、きずなをずっと結びつけて、さらにそれを広げていくということで、メンバーリストなり、そういったことでITを活用する。今、主に大きく4つぐらい挙げられたんではないかと思うんですが、やはりそれを抜きに仕事をして下さいというと、わたしもギブアップしてしまいますので、SOHOが成り立つために、皆さまそれぞれ活用していらしゃったということですよ。

あと、やはり講座を開いて次の世代とか育てていらしゃるとお声も聞きましたけれども、私自身もよく、どうしたら会社ってできるの?とか、どうしたら独立事業主になるの?とか、そういうような起業化願望の方もいらしゃいますし、皆さんそれぞれお城を持ってらっしゃる、それぞれの居場所をいろいろな形態で持っていらしゃるんですが、そういった形のお城作りのヒントみたいな部分ですね、これからまだまだわたしたちの代がどんどん、若い方にですね、わたしたちは確かにいろんなことを、先ほども西脇さまのお話から、まとめであらねばとか、5つのごまめのお話とか、すごい参考になったので、逆にわたしたちからも次の世代にたすきを渡さないと、どっかで切れてしまうと、次の世代が育ちませんよね。ちょうど中間の世代じゃないですかね、わたしたちの世代は。たすきを西脇さまのような人生の先輩から受け取るうとして、そのたすきを落とさずに、なくさずに次に渡すため、どのような形でたすきを、次のSOHOやりたいとか、いろんな事業をこれから始めたいという方に、こういうことはいいよということもあるかと思いますが、これぐらいの覚悟がないとやめた方がいいんじゃないかと、こういう覚悟じゃないとそういう考えは持たない方がいいよと、辛口の意見も当然あってしかるべきだと思いますので、それでは深川さんから、そういうお話をお伺いしてよろしいですか?

【深川】

そうですね、今、筑後地区の行政機関と一緒にSOHO支援の講座をやらせていた

だいているのですけれども、SOHO という働き方は、例えば家庭でできていいという形で来られる方が多いのですけれども、でも仕事には変わりはないので、仕事をきちっとやるという心構えを持って始めて欲しいという話はしていますね。例えば1人のSOHOの方が例えば納期を守らなかったりとか、ちゃんとした仕事を戻せなかったということで、全体のSOHOが駄目というか、やっぱり個人事業主とか小規模だと駄目だねって言われてしまう可能性もありますので、1人が、全体の質を下げちゃうということがありますので、覚悟してやって下さいという話はさせていただいています。

来ていただく方を見ていると、わたしは女性に接することが多いのですけれども、例えば出産して家庭にいて、でも何か自分は働きたいのだ、やりたいのだからというすごい切実なものを、感じます。なかなか地方になりますと再就職が難しいという現実があって、わたしが家庭で仕事を始めたときに、知り合いに仕事を教えて、2~3か月できちんと仕事できるようになったのですよね。高い能力がある方が家庭に眠っているのを、ぜひ会社に活用して欲しいというのと、そういう方がSOHOとして立派に1人で仕事ができるようになっていくように、自分自身お手伝いをしていきたいなと思って講座を企画させていただいています。

働く事を考えたときに、いろんな方と話していると、会社に行って勤めて、お給料をもらうのを働くっていう感覚がすごくあると思って、わたしも2人子供がいますけど、新しく仕事を作っていくっていうか、特に筑後にいますので筑後にこだわって仕

事をしていきたいと思いますので、筑後の良さを発信しながら新しい仕事に結びつけるっていうことができないかなって常々考えているんです。地域の人にも、筑後の素晴らしさを見直して、地域を良くして欲しいっていう感覚と、あと子供たちには、仕事は与えられるものじゃなくて自分で、もちろんいろんな方から縁があっていただくことも多いのですけれども、自分で企画して作り出していく楽しさもあるのだよということを伝えていきたいなとは思っています。

#### 【大山】

ありがとうございます。それでは長谷川さん、お願いいたします。

#### 【長谷川】

たすきの渡し方ですね？そうですね、具体的にわたしの方は今、SOHOの方を直接的な支援というのはもうやっていないんですね。島根SOHO協議会でも一緒です。いわゆる島根でいいますと、SOHOという言葉自体が、もう起業っていう大きな枠に入っちゃったんですね。だからSOHOの支援っていうよりは、今は起業家養成とかですね、女性のための創業塾だとか、そういう枠の中に入るので、スタートアップのところはもう行政の方にお任せしましょうと。いろいろ厚労系の予算のところもありますし、県が直接やるパターンもありますし、商工系が直接やる場所もありますが、そういったところでスタートアップのフォローはもう全部お任せすると。ただ、そこを受けてきた方の中に、やっぱり意識が高い方もいらっしゃるの、そういう方々に対

してはわたしの方に相談があれば、情報をつないで差し上げるっていうようなことをやっています。

じゃあ何か箱があればいいかな、なんてふうに思うんですが、島根県もインキュベーション施設、大きな、本当にITでバブルで作っただろうっていうぐらいな、もう特注の瓦、瓦は今非常に業界のかなり倒産もするんですけども、特注の瓦を使って6億で建てた建物があります。非常にその建物の中にインキュベーションの施設があるんですが、そこでは集まってるだけなんです。横の情報がない。あとはなかなか入居者がいない。なぜか？島根ってやっぱり土地がたくさんあるんですね。家も広い。大体もう皆さん、一家に5台ぐらい車を、皆さん1人1台車が停めれるスペースがあって、大きな大きなお家があると。別にその仕事場として全然求める必要性はない。ただ、情報交換をしたいっていうふうに、わたしのところにも来られるので、わたしとしては今後たすきをつなぐ流れの1つに、情報交換ができる場、交流会でもいいんですが、そういうのを定期的にやりつつ、そこに行けばいろんな情報が入るよという流れを作りたいなと思っています。

やっぱり島根の方は、さっきのランチのときにも言ったんですが、わたしみたいにしゃべる人間は少ないんですね。非常に奥ゆかしい。山陰の陰っていうのは、きっとこれは陰湿の陰なのかなと思うんですが、非常に口が重い方がどちらかというと多い。ですので、なかなか外に出て行かないんです。じゃあ出て行ける、わたしは出て行くのが好きなので、わたしの方が東京なり

大阪なり、全国各地に直接出向いて行って、そこで得た情報を島根の皆さんにつないでいくっていうようなことを、今、直接的ではないんですが、間接的に情報をつなげるっていうようなことをやってるのではないかなっていうふうに思います。

あと、辛口になっていうことをおっしゃって、さっき大山さんおっしゃってましたけども、辛口なこと申し上げると、やっぱり100人相談に来られて、そうですね、5人ぐらいですかね、実際、わたしと話をして、「じゃあそれやりましょう」って、すぐ動ける方。大体皆さん、「棺桶の花」ってなんですが、「聞くだけ」。わかります？棺桶の花って、すみません、菊しか入ってなかったり、宗教上いろいろあると思いますけども、棺桶の花は菊だけと。皆さん、棺桶の花なんですよ、聞くだけで終わっちゃってる。いや、わたし、それ聞いたんですけど、何々が足りなくてできないとか。なんか皆さん、できない言い訳をする方が、100人いると95の方がそうおっしゃる方が多いので、その残りの5人の前向きな方々については、先ほど言ったようなサポートをし続けていきたいなというふうに思っています。すみません、長くなりました。

#### 【大山】

いえいえとんでもないです。棺桶の花は菊、そうですね。座布団1枚差し上げられられたら本当にいいんですけど、座布団がなくてすみません。それでは牛来さん、お願いいたします。

#### 【牛来】

はい、最初にじゃあ辛口なところからで、



あと行きたいんですけども。

【大山】

はい、ぜひお願いします。

【牛来】

大したこと言えませんが、ちょっとだけ辛口で。広島 SOHO'クラブのわたしどもの交流会は、実は夕方の6時半からしかやっていないんですね。中に時々、主婦の SOHO ワーカーの方が来られて、お昼にもやってくださいよって言われるんですね。どうして？っていうと、子供がいるんでっておっしゃるんですね。わたし実はこれは夕方からしかやっていないっていうのは理由がございまして、要は子供がいようが、介護する相手がいようが、自分が仕事をするからにはそういったことをクリアに、自分の責任でもってクリアにして、でないとなしは一緒に仕事もしたくないし、要は誰かのせい、子供のせいにするような考え方では逆に仕事はできない、SOHO として自立はできないだろうという考え方でいます。

それはきっぱりと言えるのはなぜかって言うと、自分自身も子育てをしながら、6年間の専業主婦はありましたけれども、その後は子育てをしながら、やはりいろんなことを自分自身で解決しながらやってきましたので、それが言えるわけです。あるときは打ち合わせに行くときに子供が急に熱を出して、幼稚園にも預かってもらえないと。で、どうしたかと言うと、一緒に連れて出て、車の中で「ごめんね、寝ててね。1時間だけお母さん打ち合わせに行ってくるね」って言って、本当につらい思いをしながら営業もしてきた、打ち合わせもして

きたっていう経験があるから言えるわけなんですけど、それも1つ辛口なところと、もう1つ、たすきを渡すというところで非常に今感じているのが、いろんな具体的な技術をお持ちの方で、具体的にもう独立したいと決めてきている人の中でも、やはりその経験であるとか実績を見ていくと、この人はまだ1人前ではないなと、直接、企業さんにつなぐにはちょっと恐ろしいよという方がいらっしゃるんですね。それをどうするかというと、足りないのは現場の経験がちょっと足りなくて、技術的にはOKという場合に、弊社で今やっているのが、共同オフィスの中に入居している人たちのところに弟子入りをさせるんですよ。インターンシップといたらちょっと軽い感じがするんですが、本当に仕事現場と一緒にやりながら、見積もりの出し方、営業に行ったときの交渉の仕方、何かトラブルが起こったときのっていうような、自分では学べないところを、そこで生の現場で伝えていくっていうことを始めています。そういう形で育てていきたい、たすきを渡したいなと思います。

【大山】

ありがとうございます。では中村さん、お願いいたします。

【中村】

SOHO としては1年生なので、育てる側でなく、育てられたいなって思う側なんで、そういった意味では事例はないんですけども、ただ自分の今の職があまりにも特殊なものですから、仲間がいないに近いんですね。先ほど言いました北大の講座を受け

たのは 100 人ぐらいいますけれども、皆さん企業に戻られたりとか、大学の研究室に戻られたりということで、せっかく身につけた特殊な能力なんですけれども、それを生かさずにいられる方があまりにも多いので、それをちょっとわたしも思ってたことがあるので、昨年、自分が個人事業主になったときに、「スケット登録」というのを始めたんですね。

【大山】

スケット登録ですか、いい名前ですね。

【中村】

「SKET」って言って、Specialist・Knowledge・Engineer・Technology っていうことで、Technician とかっていうので、勝手に「スケット」の方が先にできて、くっつけてきたんですけれども、単語を。そういうのに皆さんになっていただいて、研究の合間ですとか、お仕事の合間に、自分のせっかくつけた能力を生かせる場を、わたしが受けたお仕事で提供しようということで、わたしの方も常に 30 人とかの人を抱えることができませんので、イベントですとか Web ですとか作るときに、季節労働的にすごく人がいる、そういうときにやはり科学技術を分かって、コミュニケーションのできる方を希望するわけなんですけれども、そういったときに登録していただいている方に声を掛けると集まってくださるっていうことで、そういうふうにしながら学生さんだったりとか、企業にいる方でも、体験することで、これでも何か自分が社会貢献としてやっていけるかもしれないという実感を持ってくだされば、わたしのような起

業するという形で始められる方がいるんじゃないかなという希望の元に、かなり特殊なケースかと思えますけれども、科学技術コミュニケーターを増やすということが今のわたしの課題だなというふうに思っています。

【大山】

そうですね。特殊な技術とか、大学まではわりと女性の方がお点がいいとかいうことも言いますし、決して勉強に関しては引けを取ることはないと思いますが、それがいろんな形で出産を経験してブランクの後、先ほど牛来さんもおっしゃいましたが、わたしも 6 年間、仕事ブランク、子育てありまして、今、5 年って大きいですね。前は 10 年一昔って言うておりましたが、今はもう 5 年だと大昔、そういった形の時代の流れの中で、いかにして人を育てつつ自分も向上しつつやっていくかということで、今、お話の中で大変参考になることがあったので、ちょっと振り返りたいと思うんですけれども。

最初におっしゃいましたけれども、仕事をきちんとやる心構えがないっていうことを、深川さんがね、やはり仕事で受けるというのは、ボランティアとは違うってところが大きいと思います。仕事は何か当然、報酬をいただくわけで、相手のクライアントからすれば、これだけ報酬を渡したんだから、これだけのバックがあって当然、できて当たり前、できなくて納期遅れ、どうするの？っていう形があると思うんですね。それも共同作業です仕事、1 人でやる仕事は対一なので、その人個人の評価によりますけれども、先ほどおっしゃっ

たように例えば事務所で受けるとか、そういう形で共同で受けた場合、たった1人が、「急に子供が熱出て病院連れて行かなきゃいけなかったから、できなかったの」では済まない現実があるということですね。

そういった意味も踏まえて、あえて牛来さんもミーティングの時間を6時半に設定されたという、よく気持ちが私自身も分かります。女性にどうしても比重としてかわってくる部分、要求される期待される部分、家事をする、それもあります。子育てをする、そして地域の活動、これもありますね、女性に期待されること。で、介護。いろんなものが期待されて、なおかつ働かなきゃってということがあると、どうしても大変な部分で、言い訳したくなくてもせざるを得ない状況。でも、仕事というのはそんな甘いものではなくて、先ほど子供が熱出て、同じようなことをわたしも、車で1時間の打ち合わせだからねと言って、泣き泣き置いたりして、たまたま真夏じゃなかったのが記事にならずに、子供の死亡記事が出なかったのが良かったんですけども、本当にそういう綱渡りのようなこともする覚悟、やはり仕事というのはどういう仕事もそうですけど、覚悟がいりますよね。そういったものがない方がなさろうとすると、やはり仕事の信頼が得られない、起業しても長くは続かない。今は1円から株式会社ができる、誰でも起業家の時代なので、起こすのは簡単ですけども続けるのは非常に難しいということと、あと長谷川さんの方から、地方は本当に仕事が難しいということが出て、限られた再就職が、一度辞めてもう一度新しい職は難しいということもおっしゃられているんですけども、やはり地

方との格差はいろいろ感じられますか。東京に行かれて、どうでしょう、長谷川さん。

#### 【長谷川】

多分、仕事をするスタンスっていう部分は、ローカルな松江の方はまだまだアマチュアの方がやっぱり多いのかな。やっぱり扶養の中でやりたいって、結構多いんですよ。やるからにはやろうよって言うんですが、いや旦那の理解が得られなくてとか、そういうのは東京で出会う方々にはそういう方ってあんまりいらっしやらないので、そういう意識レベルがずいぶんローカルと首都圏っていうんですかね、都会は違うのかなと思います。あとはちょっとお昼のときにもずっと言っていたんですが、女性に対するバッシングですね。多分、さっき深川もそうだよなんて言ってましたけど、非常にローカルな、まだまだそういう部分が残ってて、さっき大山さんもまだこの地域もそうなんですよなんておっしゃってたんですが、これは多分、大なり小なりあることだと思うんですが、やっぱりローカルの方がまだまだ視野の狭い男性、先ほどの西脇さまのような方々ばかりだったら。

#### 【大山】

そうですね。ぜひ聞いていただきたいという方いっぱいいらっしやいますよね。

#### 【長谷川】

非常に女性がいいパワーを発揮していくのではないかなと思うんですが、なかなかそういう部分で、ローカルっていうのはまだまだ女性蔑視の世界が多いというか、広いのかなっというようなところですかね。

都会とローカルと行ったり来たりしていると、非常に実感します。

#### 【大山】

そうですね、ありがとうございます。地方でも有能な人材は本当にね、深川さんもおっしゃいましたけど、埋もれてる。そういう方が仕事をされたいけど、受け皿がない。そういう受け皿作りの横のネットワークの SOHO ということも期待されている部分ではないかなともすごく感じた次第なんですけれども。あと、地域で頑張るといふことも大事かなと。地域の底上げなくして国全体の底上げっていうのはないのかな。北海道で頑張る人がいて、九州で頑張る人がいて、山陰で頑張る、山陽で頑張る、この中京圏で頑張る。それぞれのところで、みんな一極集中、東京とか大阪に集中しちゃうと、地方だけの文化の中で何か大事なものが欠けてきてしまう。皆さんにもこの法被を、西脇さまにも着ていただいておりますけれども、全国の職人の集いということで皆さんにも法被を着ていただいておりますけれども、職人さんも全国にいまして、それぞれが SOHO ですよね、ある意味、個人でやってらっしゃる。やはり職人さんたちの横のつながり、情報の共有化というものが非常に少ない。それでこのような会が催されているということで、SOHO に関しても同じような情報の共有化というのも、出て行かないと得られない部分って本当に大きいなと、今回も本当に思った次第なんですけれども、そういった情報の交換ができる場作りということで、いろいろ時間帯が拘束されたりとかなさっていると思っておりますけれども、皆さんの業種と異業種の方の

交流とか、特に特殊なことをなさっている中村さんの場合、異業種の方の交流会とかそういうのは札幌では開いたりとか、いかがでしょうか。

#### 【中村】

今日のお話を聞いていて、出ようかと思いました。大切なことがあります。ただ、自分がいろんな職種をやってきたコネクションというのはずっと保っているの、そういったコミュニティをずっと大切にすることは大切で、これから新たに作ることを努力したいと思うんですけれども、意外なつながりによってお仕事をいただくことがあるんですね。それはもう学校のお母さん友達だったりとかも含めて、辞めた会社、それからその前にいた会社とか、そういったことも全部含めて大切な、異業種といえば異業種の、そういった時間の長い交流というものを保つということも感じますし、そこからいただく情報もとても使わせていただいているという実感があります。

#### 【大山】

ありがとうございます。本当に PTA のお母さん友達から思わぬ仕事 came たりか、いろいろあるかと思うんですけれども、やはり皆さまのお話を聞いていて、特に感じたのは、きずなを大事にする、人を大事にすること、これが皆さん願われておりますけれども、人を大事にすることからしか何も始まらない。人から奪う、テイクばかりだったら何にもできないことですね。ただ、与えるばかりじゃいけない。お互いの知識・情報をギブアンドテイクをして、いい人間関係を築く。それも一過性のものではな

く、継続すること。継続ってというのは本当にわたし自身、継続で考えて浮かぶ言葉はひとつ「面倒くさい」なんですよね。面倒くさいんですよ。メール書くにも、受信ボックスを開けると恐ろしい数のスパムメールも混じってたくさんある中で、メールを拾い出して返事を書いて、出し漏れがないとか、チェックするのも面倒くさいんですが、先ほど西脇さまがおっしゃったように、まめにならなければいけない。本当にもう面倒くさいなと思う心をちょっと封印しつつ、まめに情報のやり取りをする。で、人間的であらねばいけない。そういうことも、皆さまのお人柄を通して感じたんですけれども、SOHO というとIT活用で、最前線で、人の温度がわりと薄いんじゃないとか、いろんな部分も誤解されている部分もあると思うんですけれども、最終的には仕事いただくのも人からいただく、スタッフも人であるってということで、人間的な部分がものすごく大きいことだなと。最後は人であり、きずなであり、それが次の文化を生んだり、創造を生んだりっていうことにつながってくるような気がいたします。

それでは時間もかなり迫ってまいりましたので、ひとつずつ、これからの展開ですね、こういうふうにしたいというような思いを、ちょっと時間がもうあと5分ぐらいしかなくて申し訳ないんですけれども、お1人ずつ述べていただきたいと思いますので、それでは深川さんに。45分？あ、そうですね、大丈夫ですか。舟橋さんが出てみえたので、もう終わらないといけなかと。

【舟橋】

そんなことないです。

【大山】

45分までやって大丈夫ですか。はい、良かったです。何か前に出てみえたので、もう終われというサインかと思ってしまいましたけれど。はい、ちょっとプレッシャーを感じてしまいましたが、まだ後20分あるそうですので、皆さまの思っていることですね。今後どうしていきたいとか、やはりビジョン、思い描いたことが実現をするきっかけにもなると思うんですが、ビジョンなくしてそういった絵は描けないと思いますので、今後に対するビジョンですけれども、先ほどから南からばかりでございますので、ちょっと安心して見えたので、中村さん、北からですね、そういった将来に向けてですね、フェイントをかけまして、北の方からお話を聞いていこうかと思えますので、お願いいたします。

【中村】

そうですね、わたしは自分は60で一応、仕事を辞めようと思ってるんですね。仕事という形態は辞めようかなというか、自分がそういうふうで決めることで締め切りを決めていると思うんですけれども、あと14年間ある。言っちゃったんですけど、14年間をですね、やっぱり後悔しないというのが一番の大きな目標です。あと先ほどから言っています、科学技術コミュニケーションという、全く業界もない、人もいないところから昨年始めましたので、やっぱりこういったことの存在感を認知していただく努力をこれからするというのが、自分の

今一番しなきゃいけないことかなと思って  
います。その中でやはり、プロというのは  
何なのかというのを、ボランティアでやっ  
ていらっしゃる方はとても多いんですけれ  
ども、例えば理科の学校の先生が、あると  
きイベントで理科の実験を子供に見せると  
いうのは今までもされてましたし、これも  
科学技術コミュニケーションですけども、  
プロとしてやるっていうのはどういうライ  
ン引きができるのかっていうのは、今、本  
当にわたしの中で課題でして、そういった  
ものを見つけるというのが短期計画の中  
にあるかなというふうに思います。

あとは先ほど地域とおっしゃっていま  
したけども、わたしもやっぱり北海道とい  
う地域が大好きで、20年間東京にいと、わ  
たしでなくてもいい人の仕事をわたしがや  
ってるかもしれないみたいなところに長く  
いたので、やはり北海道にいて、わたしで  
なきゃ、北海道でなきゃ、あなたでなきゃ  
みたいなものを、皆さんが実感できる幸せ  
な瞬間みたいなものを、どういかにたくさ  
んの人と作っていけるかというのは、ちょ  
っと漠然としていますけれども、やってい  
きたいというふうに思っています。

【大山】

はい、それでは牛来さん、ビジョンをお  
伺いできますか？

【牛来】

わたしはですね、120歳まで生きようと  
思っているんですよ。

【大山】

はい、拍手が出ましたけども。人間、生

理的に言うと、120までは頑張れば生き  
れるそうですよ。120は、限界説があって、  
大丈夫だそうです。

【牛来】

120まで生きるつもりなんですけど、一生  
現役で、もうオムツしてでもいろんなこと  
をやっけていこうと思っているんですけれ  
ども。広島で今現在やっている活動がありま  
すよね、先ほどから申し上げている、それ  
を基盤としたもので、今からもう4年後の  
イメージなんですけれども、「創発集積地ソ  
アラ」というのを作るというビジョン。な  
んで4年後かという、6年前のSOHO  
クラブの交流会一周年のときに、みんなの  
前でわたしがそれを10年後の夢として発  
表しているんですね。ずっとわたしはそれ  
を10年後にやると。いつも10年後、10年  
後で自分自身のビジョンを描いていて、そ  
のときにみんなに伝えたので、もうすでに  
あと4年後に迫ったんですが、何かと言  
いますと、もうそこには有機的にかかわれる  
人や企業、要は1 + 1 = 2ではなくて、3  
にも5にも10にも100にもできる人や企  
業が、300人ぐらい集まるオフィスがあっ  
て、そこにさっき申し上げた弟子入りして  
くる、若手育成のための仕組みがあって、  
そこで学びながら、もちろん在宅でも学ん  
でいくという。それプラス、地場の今まで  
すでにいる既存の企業さんで、製造業でも  
何でもいいんですが、そういうところとこ  
の入居しているオフィスをつないでいっ  
て、要は成功報酬型、インセンティブ契約  
において商品作りをしていくということを  
今、目指しています。そのインセンティブ  
って一体何かと言いますと、要は依頼した

ら終わりですという、発注と受注者側というそういう立場ではなくて、共に商品を開発しましょうと。

【大山】

協働ですね。

【牛来】

そうですね。我々もリスクを負います。で、先方にも最低限のリスクを負って下さい。でもこれが売れていったときに、ちゃんと還元できるインセンティブ契約を結びましょうということをつけることが、やはり SOHO として生きていく人たちが、10年後、20年後、30年後にも食べられる仕組みを作ることにもつながると思いますし、企業さんが今どこもやっぱり資金的に困ってらっしゃるので、クリエイターに SOHO の仕事を依頼したいと思ってなかなか大きな予算がないからできないというところを助けることになるんですね。そうやって広島、わたしもは広島ですので、地域の新しいおみやげ物だったりとか、新しいサービスが出て行くことで、広島全体が元気になっていくというような集積地、あるいはそれは場所、ハードではなくてソフトも詰まっていますが、そういうものを作ろうと思ってます。具体的に今はそれをこつこつやってる部分が、先ほど言ってる部分もありまして、今、もみじ饅頭の会社とクリエイターがプロジェクトを作りまして、新しいもみじ饅頭、今までなかったものを作って、試作品ができるところで。

【大山】

ぜひ送っていただきたいと思うんですけども、はい。

れども、はい。

【牛来】

試作品なのでちょっとまだ改良しなければいけない部分もあるんですが、それを今回、広島とか大きなイベントで発表する予定になっております。

【大山】

素敵ですね。もみじ饅頭大好きです。これだけアピールしておいたら、きっと送られてくるんじゃないかと期待してしまうんですけども、広島と言えは代名詞のように、もみじ饅頭ということ。

【牛来】

そうですね、逆に言えばそれしかないので、今それもまた全く違うものも開発する中で、こんなんでちょっと違うバージョンも作ろうということでスタートしています。最終的には全く今までになかったような新しい広島名物を作ろうということを目指しています。もみじ饅頭に代わる。

【大山】

期待しております。広島駅でそれが買える日が来ることを楽しみにしております。

【牛来】

宣言しましたので、絶対実現させます。

【大山】

皆さん、お聞きになりましたか。宣言されました。有言実行というのはね、自分で自分の胸に刃を立てるようなもので、期限を切るっていうこと、これもすごい勇気の

いることだけれど、なさいましたので、ぜひご成功なさることをお祈りしております。

【牛来】

ありがとうございます。

【大山】

頑張ってください。ありがとうございます。それでは長谷川さん、お願いします。

【長谷川】

牛来さんの120歳というのを聞いて、実はわたし周りの方に、「わたしは120まで生きるから」ってすごく言い続けて、それも「長谷川さん、120になったらヨーダだよ」って言われてるんですが、ま、それでもいいかなって思ってるんですね。じゃあ、わたしがこれから何を思い描いていくか。わたしはやっぱり関西が長かったので、関西が第二の故郷なんですね。関西と島根をつなぎたいとか、そういうのもいろいろ思ってるんですが、やっぱり今、自分自身のミッションは何かっというと、やっぱり人と地域と情報をリアルにつなぐ、これはもう自分自身のミッションでもあり、モットーとしています。

その中で、実際どんなことでやってるのかと言うと、簡単に言うと、いろんなところで飲み会やってるんですね。これはもうビジネスがどうのこうのじゃなくて、先般も東京に、そうですね大体東京には、最低月1回行くんですが、先般も東京の方に行きました。そのときに4人ぐらい、島根の出身者もしくは島根に関係する人と飲めたらいいなと思って、声を掛けたんですね。そしたら、ふたを開けたら20名集まっちゃ

ったんですね。それも新宿で、島根にこだわって、新宿の南口出てすぐに「カバ」という居酒屋があります。これ島根の人がやってるんですが、島根のお店で島根の人が20人集まったというようなところで、実際それはふたを開けると、本当に異業種なんですね。SOHOをやっているのは当然わたしだけで、サラリーマンから、スポーツインストラクターから、さまざまな人が出会いました。やっぱりそういう出会いを通して、またその出会った人たちが次の出会いにつながっていつてくれている。わたしとしては、何か将来的なイメージを彼ら彼女に託すために飲み会をセッティングするんじゃなくて、わたしという媒体を使って、何かきっかけにさせていただいて、次に何か化学反応が起こったらいいなというふうに思っています。

これが今わたしがやりたいことでもあり、実際やっている流れの中で、そんな中でわたしは今、「島根コンシェルジェ」という簡単なネーミングなんですけど、そういうの県の方からちょうどいいですね、島根コンシェルジェとしてさらに島根をつなげていきたい、広めていきたいなと思っていますし、じゃあ将来的に何やんの？って言われると、やっぱり飲み屋やりたいなと思っています。わたし、家が神社なんですけど、出世稲荷神社という神社なので、神社の境内で、お神酒というか神様のお下がり品をネタにですね、「スナック稲荷」、稲荷神社なので「稲荷」でもいいかななんて思いながら、将来的にはそういう飲み屋、簡単に言うと飲み屋っていうと、ああ、なんか人が集まれるねってイメージしていただきやすいんで分かると思うんですが、最終的に



はそういう人がリアルに集まれる場所を作りたいなど。今はリアルにつなぐために、わたしが出て行ってるんですが、さすがに120になると足腰が立たないだろうなということで、あとは人がやってってくれる場を作ろうかなというふうに思ってます。ビジネス的には、いろいろ今ちょっと中国の方も考えたりとか、いろいろしてるんですが、やりたいこと、将来の自分の目標、ビジョンというのは「飲み屋」でございます。

#### 【大山】

いいですね。三河にもおいしいお酒がありますので、ぜひその節にはね、わたし生きているかわかりませんが、頑張ってる105までは生きれるかなと思っておりますので、それまでにぜひお店を開いていただきまして、お神酒として三河のおいしい地酒を持って、寄進したいと思っておりますので、ご利益もいただけるのではないかと思いますので。夢の実現を早めをお願いしたいかなと。120だとちょっときついなと思っておりますのでね。ちょっと早めに、西脇先生もお元気のうちにぜひできて、それもお願いできればと思います。それでは深川さん、お願いいたします。

#### 【深川】

今、わたしはこだわっているのが、まず「SOHO 筑後川」というものを立ち上げていますけど、『筑後』という地域、それからたまたまいろんな縁で、女性が社会進出をするということのお手伝いをさせていただいておりますので『女性』、それからもともとデザインを仕事としておりますので、『デザイン』を今自分の中ではこだわっていき

なと思っています。子供がだんだん大きくなっていく中で、どこを区切って会社としてきちんとした形にしてやっていくかとか、事業の方向とかもいろいろ今もややと、SOHO 支援をしながら自分の中ではいろんな方に会いながら、自分はじゃあどうしていくのだろうっていうところですごく迷っているところがありまして、今回はこの場に来させていただいて、先輩の方もいらっしゃると思いますので、お話を聞きながら自分で整理していきたいなと思いついて参加させていただいております。またあさっても講座があるので、一つ。そこで今日学んだことを皆さまにお話しますって言って来ていますので、今日皆さまからいただいたことは講座の受講生に伝えていこうと思っています。

そういった中で、今ちょっとメインじゃないんですけど、お手伝いという形で、筑後の田舎の矢部川流域って、少子高齢化が進んでいる地域があるんですけど、そういうところに都会のSOHOの方がお1人、男性が住んでいただいて、そこにSOHOの人たち、週延べで2日集まって、自分の仕事を持ち込んでやるんですけど、田舎でもSOHOとして仕事をやっていくという実験をすることになりつつあって、そこに集まる人がデザインが好きな人たちばかりなので、その人たちと一緒に何か共同の企画とか立ち上げられたら面白いなと思いついて、いろんな方に地域の方々を含め、子供も大人もいろんな方々に見に来ていただきたいなと思っています。そうやって大人がわくわくして仕事をしていくっていう姿を見ると、どうしても都会に子供たちは逃げたいってしてしまうのですけれども、大人が面

白いことやっている、この地域ではそんな面白いことができるのだからというのを見せることで、自分たちもここに残って、何か面白いことをやっていこうって思っただけのような地域を作っていけたらなと思っています。そういったことをやれるように、少しずつですけど進んでいきたいなと思っています。

#### 【大山】

この中で実際、一番若い参加者でいらっしゃると思いますので、おっ？という顔されましたけど、どこからどう見ても一番若い参加者だと思うんですけども。お姉さま方、周りにいっぱいいますので、これを機会にメールとかでもお互いに相談して、分からないこと、自分の得意分野もありますし、科学のことで何かわからないなと思ったらもう中村さんを頼りにするとか、そういうようないろんな形でね、パネリストの中でも情報交換を今後ともできたらいいなと思いますし、有言実行をなさったということで、カウントダウンが始まってしまった牛来さんもね、広島名物、地図をよく帰ったら見たいなと思って、あと島根ですね。まだ自分自身、島根の位置と鳥取の位置がはっきり分かってないところがあるので、島根・鳥取でセットで覚えているので、どっちが鳥取、どっちが島根か分からないところがあるので、そういったのもね、まず家に帰ったら地図帳を広げて、島根でこうやって頑張っている方がいるんだなということですね。まず稲荷神社ですか？出世稲荷神社、はい、お参りするとすごいご利益がありそうな神社ですけども。

#### 【長谷川】

信心深さに比例するんです。

#### 【大山】

信心深さに比例する、そうですね。もう欲だけでいくと駄目だということだと思っただけですけども、本日は先ほども1時間ほど西脇さまのお話を聞いて、わたしたちも得るものがすごく多かったと思います。ごまめというのは本当にね、まめであらねばとあらためて思った次第ですし、その得たものですね、それぞれ消化している部分もあると思いますし、まだ未消化の部分は、また縁として情報交換をする中で、今後とも補い合っていきたいなとも思いますし、こういった形でいろんな方がつなぎあって、人間関係をかもして未来につなげてっていうことをしていけたら、きっと次にどんどん竹の子のようによきよきと、日本全国、北海道から九州まで後輩達が続いて来てくれるように思います。

その後輩たちのためにも、立ち止まることなく、これからいろんな壁にわたしたちもぶち当たると思います。女性であるがゆえの壁も、まだまだなくなったわけでは決していない中、やってみえると思いますね。子育てが一段落しても、次に介護という壁が待っているかもしれません。それだけではなくいろんな壁が、見えない壁、いろんな壁がありすぎる、女性にとっては。決して完璧な状態ではない日本の中で、北は北海道から南は九州、こうやって頑張っているというパネリストのお招きして、わたしも本日は大変勇気をちょうだいした次第なんですけれども、わたし自身、日本列島はあらためて長いなと思ったのが一番

の感想なんですけれども、ここで頑張っている方、ぜひお互いにたすきを次に渡せるように、職人さんたちも次の方に技術を渡すように、日常を頑張ってみえると思うんですけれども、先ほどの弟子入りとかね、ITの方への弟子入りって面白いなと思いました。そういった形で原体験を積むことで次につなげていく、縁をつなげる、こういったことをわたしどもに願って、この会の最後の言葉とさせていただきたいと思います。1時間半という長丁場、皆さま、席で聞いていただいて本当にありがとうございました。

**【舟橋】**

コーディネーター、パネリストの皆さん、1時間半の長い間、どうもありがとうございました。

働く女性フォーラム in あいち・にしおはず講演録

発行日：2009年2月25日

編集協力：テープ起こしのKIT、旭川SOHO協議会

発行：SOHOリレーフォーラム in あいち・にしおはず事務局

愛知県安城市藤井町東長先1-9フナハシドットコム内