

共通論題：『女性企業家の多様性と可能性～伝統産業からハイテクまで～』

ショートスピーチ

発言者 株式会社サキコーポレーション 代表取締役社長 秋山 咲恵  
株式会社コラボラボ 代表取締役 横田 響子  
花傳代表 武田 伊久子

【秋山咲恵氏（株式会社サキコーポレーション  
取締役社長）】

皆様、こんにちは。暑いですね。お暑い中をお集まりいただきまして、ありがとうございます。

この後のパネルディスカッションでお話をさせていただく前に、10分お時間をちょうだいしております。今回は非常にバラエティーに富んだ、一括りになかなかしづらい女性企業家の全体像が見えるという意味で、非常に意義のあるパネルディスカッションではないかと思っております。その中で、私がどのような立ち位置で意見を申し上げるのかということをご理解いただくための簡単な自己紹介をさせていただこうと思います。

私は、株式会社サキコーポレーションを1994年、17年前に創業いたしました。業種は産業用のロボットメーカーです。工場の生産ラインでお使いいただく、マシン・ビジョンを使った検査ロボット、自動検査のロボットをつくって、世界じゅうに輸出しております。そういう意味では、いわゆるベンチャー企業と呼ばれる業態の中でも、製造業であるということでは、比較的珍しいというふうに言われております。

商材が工場の現場でお使いいただく大量生産の生産ライン用の検査ロボットということもありまして、もう十数年以上前からずっと売上げの70%は海外向けの輸出であるという形になっており、アメリカにはLAに現地法人がありま

して、そこからメキシコのお客様、ブラジルのお客様のサポートもしております。ヨーロッパはドイツのミュンヘンに現地法人がありまして、東ヨーロッパのチェコにサテライトオフィスを置いて、現地にサービスマンを置いています。世界の工場と呼ばれております中国では、上海に現地法人を置いて、そこから現地オフィスのような形で、深圳あるいは天津、台湾をカバーしています。それ以外のASEAN地区でも、シンガポールとタイに現地法人があり、マレーシア、フィリピン、インドネシア、インドなどをカバーしているというようなビジネスをやっております。実はリーマン・ショックで本当にひどい目に遭ってしまったのですが、リーマン・ショック前のピーク時で言いますと、連結売上で大体50億円ありました。ある程度数が売れていくと収益性も上がってきますので、そのころの営業利益率、経常利益率も合わせて30%もしくはそれに近い数字をずっとたたき出していました。海外も含めて現場のサービスマンメンテナンスをするスタッフも自前で持つ必要もありましたので、連結人員数はグローバルで250人というようなところまでいってございました。

私どもの経営のスタイルの1つの特徴としては、私は創業者ではありますが、技術者ではありません。創業のパートナーが技術者でした。私がかつとコンサルティング会社、現在ではアクセンチュアという名前になっておりますけ

れども、そこで少し勤務をして、それから独立しました。パートナーのエンジニアは、松下電器産業、今のパナソニックの研究所のエンジニアだったのですけれども、そこからスピンアウトして一緒にやったということで、ある意味、技術と経営の分業が最初からはっきりした形でスタートをしたというわけです。

最初のパートナーが実は結婚した相手だということもあって、どちらかというところのほうにフォーカスをされる部分もあります。旦那さんが技術者ですよと。最初のスタートは本当に2人でしたんです。完全なパパママショップから始めましたので、「何で奥さんが社長なんですか」というような質問は、もう数え切れないぐらい受けました。成功されているいろんなベンチャー企業の社長さんたちの中には、本当に小さいころから、会社をつくる、社長になるのが自分の目標だったとおっしゃるタイプの方が非常に多いと思いますが、残念ながら私はそういうタイプではなくて、サラリーマンに囲まれた家庭環境の中で育って、まさか自分が起業するとは実は思っていなかったぐらいです。でもいろんな経緯があって、自分たちで事業を始めるということになったときに、これからやろうとするビジネスは、エンジニアであるパートナーの技術者が持っている技術をコアにして、形にして、それを世の中に送り出していくことをやりたいということで始めましたので、創業した2人、まあ夫婦ではありますが、エンジニアと、技術のことは何もできない元いちコンサルタントの組合せで始めたときに、技術者には技術の仕事に没頭してもらいたい、それ以外の面倒な仕事は全部私がやりましょうということで、私が社長でマネジメントを担当して、エンジニアのほうは技術の商品化に専念してもらおうという分業で進めてきました。

実は創業しようと心に最終的に決めたのが大体30歳ぐらいのときでした。私は男女雇用機会均等法1期生の世代でして、30歳のときに、会社を自分たちでつくろう、自分たちでビジネスを始めようと思った創業の経緯のようなものが

実は2つありまして、1つは、やはり自分たちなりの、今となっては若げの至りだったのかも知れませんが、社会的な問題意識というのが非常に強くありました。それは、たまたま身近にいたある大企業の技術者、しかも研究所で働く技術者の仕事を見ていて、日本には本当にすばらしいメーカーがたくさんあって、各メーカーがすばらしい研究所をお持ちで、そこには全国の優秀な大学から集められた優秀な技術者が何百人もいて、本当に皆さん一生懸命、朝から晩まで仕事をされているんですね。なのに、私のその当時の目から見て、そばにいる技術者のやっていることと、そこから実際に世の中に出ていくものを見れば、皆が一生懸命こんなにもしろいことをやっていて、これだけいろんなビジネスのネタがあるのに、そこから大きな会社を通じて商品、サービスとして世の中に出ていくものが少な過ぎるんじゃないかと思いました。

私は自分に技術がありませんので、本当に技術者の方の仕事には心からいつも尊敬の念を持っていますし、本当にあの人たちは手品師か魔術師じゃないかというぐらいのあこがれの気持ちもありますけれども、これはあまりにももったいないと。たまたま身近にいる人間がいろんなプロジェクトをやっている、なかなか製品にならない。あるいは、製品になって出ても、では、自分たちがいろんな思いを込めてつくった製品は、最終的に使ったお客さんから見てどうなのかというところが、打てば響くような形で戻ってくると感じられる、実感できる環境というのはなかなかないんだなというようなことに、若造の義憤のようなものを感じて、であれば、1つの方法として、自分たちで直接世に問うということをやってみようではないかというのがまず1つの要因です。

2つ目の要因というのが、非常に個人的な理由ではありますが、人生の選択肢の1つとして、それまで考えたことはなかったけれども、私の場合は家族と一緒に仕事をする、しかも会社に勤めるのではなく、自分たちで会社を

つくってやるというようなことが、人生の選択肢としてありかもしれないという大きな決心をしたというのも、もう一つの大きな要因だったので。

男女雇用機会均等法の1期生ですので、就職活動をして、私は京都大学の法学部卒なのですが、3回生のときにあることに気がついて、周りの今までずっと机を並べて一緒に勉強してきた男子学生のところには先輩から電話がかかってきて、次の日はもう、きのうはお寿司を食べさせてもらったとか、きのうは焼き肉を食べたとか、そういう話があるのに、女子学生は蚊帳の外ということがありました。例えば京都大学法学部でも女性の先輩の進路を見てみると、研究者で残られるか、公務員試験を受けられるか、司法試験を受けられるか、あとは教職に進まれるかぐらいしか進路がなかったということにそこで初めて気がつきました。ただ、実際に自分が就職活動を始めたときには、男女雇用機会均等法の施行もあって、企業が総合職の1期生を採用し始め、企業側も恐る恐る女子の採用を始めたということで、この手のエピソードは本当に山のようにあるんです。

ただ、結果として、そういう時代の中でキャリアを歩み始めた私たちの世代というのは、いろんな人が、本当にいろんなところで、壁に頭をぶつけながら自分たちのキャリアを指向してきました。そんな中の1人として、私もものすごく仕事がおもしろかったので、会社に自分が直訴して大きなプロジェクトに携わり、新婚の夫を置いて大阪から単身赴任で東京に行き、逆単身赴任と言われたり。そういうことをやっているうちに、でも、これ、このままずっとは続けられないよねというふうになり、自分の人生の選択肢として起業をチョイスしたという、実はそんなようなこともありました。

いろんな意見はまたこの後のパネルディスカッションでお話しできればと思いますが、いろんな課題、研究がまだ進んでないですとか、いろんな課題はあるかと思いますが、少なくとも私が生きてきたこの20年の間、男女雇用機会

均等法がスタートしたころと比べれば、やっぱり女性が働く環境、それは単に起業ということだけではなくて、女性側の意識も本当に変わっています。最近、会社で採用した新卒の女性社員なんかと話をしている、本当に隔世の感があるなというふうに思います。そういう意味では、20年、しっかり前に進んできたとも思いますし、これからはむしろますます可能性が広がってきているなというふうにも感じておりますので、これをまたいい方向に進めていければいいなというふうに感じております。

以上、簡単でございますが、自己紹介ということで、ありがとうございました。(拍手)

#### 【横田響子氏(株式会社コラボラボ代表取締役)】

ただいまご紹介にあずかりました、株式会社コラボラボ・横田と申します。どうぞよろしくお願いします。

[以下、映像によるスピーチ]

最初に、少しうちの会社は秋山さんの会社と比べると、何をやっているかよくわからないとよく言われてしまう会社なので、簡単にご紹介しようと思っておりますが、まず、コラボラボという会社を何のためにつくったのかというところを先にお伝えします。

コラボラボというのは一応、「コラボレーション」を「ラボ」する会社という意味です。要はこれからスモールビジネスがもっと増えて、プロジェクトベースの仕事が増えるだろうと考えています。これからスピード感が速い時代になってくると、新しいことを生み出していくには小さい単位で、プロジェクトごとにいいチームをどんどん組んでいって、100のうち1個2個でも成功すればよいというところの媒介役になりたいということでつくったのがコラボラボという会社になっております。

これは、うちのインターンの帰国子女の学生がつくってくれたのですけれども、Cherish things at hand, and shoot for the moonというのが我々の会社の、社是というか、頑張ろうというところなのですが、前半の部分が結

構女性的で、ポッケの中に大切にしているもの小さなものをじわじわ育てていきつつ、でも、大きな野心を持って、大きなこともやろうよということを大切にしたいなと思って、会社をやっております。結構、後半の部分は男性的な感じがしませんか。大きいことをやらなきゃ意味ないじゃないか、みたいなところがあります。女性の企業家の会社は大きくならないよねと言われますけれども、小さくちゃんと着実に育てたいという思いと、大きなものを目指していくというものがもっと上手にブレンドされて、新しいものがどんどんプロジェクトベースで生まれていけば、日本はちょっと暗いよねというところも変わっていくんじゃないかなというふうに思って、会社をやらせていただいております。

簡単に、私の経歴ですけれども、オーストラリア生まれで、お茶の水女子大学を出て、リクルートという少し変わった会社に、40歳定年のような会社にたまたま入ってしましまして、6年間、会社員をやらせていただいて、今に至っております。

女性社長.net というサイトをやっております、小規模企業ながらも特徴ある会社を経営している女性社長さんを紹介したり、裏で一緒にプロジェクトを運営したりさせていただいております。現在、サイト上ではまだ100名強しかご紹介できていませんけれども、今は1,300名を超える女性経営者さんのネットワークを持っておりまして、例えば大手企業から、新規の事業を立ち上げたい、こういうチームを組んでほしいというリクエストをうちの中でアレンジをして、こういう仕事ができる専門性を持った社長さんはいませんかとお仕事の情報を流させていただいたり、横で役立つ情報を流させていただいたりしながら進めているという状況です。

何でそんなことをやりたいんだというと、私はオーストラリアで生まれて4歳までいたのですが、結構、日本の狭い中で育ったというよりも、お家の庭に大きな木があって、何かこんな自由な生活を4歳までやらせてもらっていたこ

とが影響しているかもしれません。

私の通っていた幼稚園では、ほんとに現地の幼稚園に通わせてもらっていたので、トイレに行くのも「今日は金髪の子からトイレに行こうね」、「今日は黒い目の子からトイレに行こうね」ということで、小さいときに、「あ、人間ってこんなに見た目も違うんだ」ということをすごく感じさせられたのと、幼稚園に行ったときに先生に、「きょうはあなた、何やって遊ぶの」とチョイスをさせられる。人形遊びをするのか、砂場で遊ぶのか、何で遊ぶのか、「キョウコ、あんたは何して、どうやって遊ぶの」というのをすごく突きつけられたような、それが当たり前だった私なんです、4歳で日本の幼稚園に帰ってきたら、「皆でお絵かきしようね」、「何々しようね」と。もちろん顔の違いは日本人同士なのでわかるのですけれども、「あ、日本ってみんな髪の毛黒いんだ」みたいな、そういうギャップというのを小さいころに感じさせてもらったというのが自分の原点かなと思っています。なので、すごく個人的に多様性だとか、国を超えとか、人種に関係なく、人はそれぞれ違って、生み出そうと思ったらいろんな考え方の人がいたほうがおもしろいことができるんじゃないかなというところが、私の考え方の原点になっています。

そんな中で、女性経営者さんというのも結構多様性があるというふうに鹿住先生がおっしゃっていましたが、私もこんなふうに考えています。これは日本政策金融公庫の調査を抜粋しておりますけれども、創業10年未満の女性経営者の経営方針をみると、男性経営者が売上げや利益を重要視しているのに対して、女性のほうは製品・サービスの質をより重視する傾向があるという結果になっていますが、やっぱり売上げや利益を重視したほうが、システムティックになって拡大しやすいところがあると思うので、スタート時点で重要視するところの違いというのが、多様性が生まれる要因の1つだったりするのではないかなと思っています。

多様性を大事にしている私としては、プロジェクトを組むにしても、女性のほうが多様性が高くてこれから増えていく存在なのであれば、彼女たちをネットワークしたらおもしろいことがあるのではないかと。コラボラボという会社は男女というのを本来は分けてはいませんけれども、ネットワーク化するのには、これまで経営者というのを集めると9割5分が男性だったということもあるので、じゃ、女性を集めてみようか、みたいなところが弊社の発信のもとになっております。なので、今は多様性のある女性経営者の皆様を中心に経営をサポートさせていただいているというところです。

うちの会社のバイブルは、ダニエル・ピンクが書いた『フリーエージェント社会の到来』という本です。これからプロジェクトベースの会社が増えていくのだったら、仲介業者みたいな、そういう専門性のあるところをマネージできるところが伸びていくのではないかと、あとはエージェントとかコーチとか、個人事業主とか小規模企業が増えるほどそういう役割が大事になってくるとこの信を信じながら、今、創業してやっとなら6期目になります。「もうからない仕事をやってるね」なんて言われながら、生き延びております。

会社としては、サイトの運営と、あと、法人からのプロジェクトの受託をして、その時々チームを組んで納品をさせていただいているところと、人材系のところも少しやらせていただいております。

コラボラボで女性社長1,300人をネットワークしていると言うけど、どんなもんなんだという声もあるので、「J300」というイベントをやらせていただいております。これは第1回は2009年にやらせていただいて、先月、6月1日に3回目を開催させていただきましたけれども、女性社長300人が不況を吹っ飛ばすぞと、リーマン・ショック後から開催させていただいております。第1回目はもうほとんど女性ゲストばかりでした。普通の会と逆転させてやろうというのをコンセプトでやっているの、竹中平

蔵さんにモデレーターをさせていただいて、ゲストはオール女性にしました。林文子さんとか、若手で活躍している山口絵理子さんとか、先ほど出てきた、上場しているネットイヤーグループの石黒さんなんかにお越しいただいております。ここも多様性を大事にしているので、一応上場した石黒さんと、起業して3年目で、段ボール3つ抱えて大阪から東京に出てきたばかりの女の子と同列にして、企業規模が大きいから偉いんじゃないと、それぞれリスペクトできる部分があるということで、わざと企業規模も事業ステージも全く違う方々を並べさせていただいているというのが、このイベントの特徴になっております。

2回目は、秋山をねさんとか、ABCクッキングの社長さんとか、モーハウスさんとか、お招きしました。

今年は、テンプスタッフの篠原さんにも大御所としてお越しいただきましたけれども、ネイルクイックの坂野さんとか、あとは、真ん中にある女の子は30歳になったばかりなんですけど、「はずれにくいピアスキャッチ」というのをつくっている人です。今、社員数2人なんですけど、今回4期目で多分売上げ2億円ぐらいになった会社です。アメリカ進出も果たしているという製造系の女性もいます。軽井沢で、全寮制のインターナショナルスクールを2013年に立ち上げるために今、準備財団を立ち上げてサマースクールをやっているような女性もいます。すごく規模感の小さい企業というだけではなくて、資金を調達しながら、いろいろ工夫をしながら女性経営者というのをもだんだん増えているのかなというところがございます。

J300は表参道ヒルズでやらせていただいております。ちょっと女性社長っぽいですね、華やかで。毎年表参道ヒルズで開催させていただいていまして、結構華やかな会なんですけど、今回のゲストのお1人で、資本金が300万円かな、それを半年で使い切っちゃって、もう大変でした、みたいな話をさせていただいたりとか、結構リアルなお話をさせていただく会合を催させていただ

いています。

参加者ですけれども、年商で言うと5,000万円以上が55%ぐらいで、年齢層は、Webを中心に申込みをしていただいているので、50歳以下が8割、30～40歳代6割という、そういう会合になっています。業種はほんとにばらばらになっておりまして、創業年数も、スタートアップから3年までのところが30%はおりますけれども、6代目の社長さんもいらっしやって、一番古い会社は創業320年という会社で、その女性社長さんも参加しておりましたけれども、大体6年以上、やっと少し落ちついてきたかなという会社が5割ぐらいというのが、J300の参加者になっております。なので、恐らく新人類の宝庫だと思うので、もしよろしければ皆さんの調査対象に加えていただければと思っています。

コラボラボとして新たな取り組みもしてまして、「Wooooomen's (ウィーミンズ!）」というサイトを立ち上げました。女性経営者の作った逸品をもっと世界にも発信していこうということで、女性経営者の商品だけを集めたECサイトを今回立ち上げさせていただいております。特徴としては2つで、女性経営者の商品というのはちょっと気の利いた、大量生産していませんので若干高いけれども、ストーリー性のある商品がかなり多いですね。なので、そういった商品を販売していきます。

2つ目は、これまで弊社のほうに、女性経営者は今後頑張ってくれそうだから応援したいんだけどというお声を結構いただいて、うちの会社としては女性経営者のネットワークしか持ち合わせていなくて、皆さんとつなぐ役割を持っていませんでしたので、今回は、応援して下さる方を見える化しよう。女性経営者の方も、応援して下さっている方が見えていればちょっと勇気にもなるしということで、応援者のネットワークも見えるようにしていこうということをやっています。

応援の仕方も、要らないものを買えというのも酷な話なので、単純に、今どきなんですけど、

例えばピアスカッチなら、ピアスをあけてない人は「私は関係ないわ」じゃなくて、「この子すごくいいものをつくってるから、うちの娘に教えてやろう」とか、「うちの周りの職場の女の子に、こんなものがあるらしいぞと言ってやろう」とか、そういうことも含めて、私たちにとってはとてもありがたいことなので、そういう応援してくださっていることもポイント化をしていって、応援して下さったポイントが多い人ほど髪が増えていくみたいな、そういうキャラクターもつくって、最後は生産者に会えると。今、AKB48のように会えるアイドルがすごくはやっていると思いますけれども、ストーリー性のあるものは、ストーリーを持っている人に話を聞くのが一番楽しい時間だと思うので、そういった機会なども設けていこうということをやっております。

これは実はうちの会社にとっては初めて他社資本、共同出資でヨコノキ商店という、「Wooooomen's (ウィーミンズ!）」のための会社も立ち上げました。今まで自己資本だけで何とかやっていたということをやっていたけれども、少しコラボレーションということで、明治大学の野田稔先生と今回一緒させていただくことにしたのですけれども、うちの会社としては、女性経営者の方でコンシューマー向けの商品を持っている方にもっと売上げ貢献したいなということと、応援者の見える化をしたいということでやらせていただいているのと、野田先生は、「女性のパワーに期待しているから、ちょっと応援する第1号になってみるよ」ということで、完全共同出資でやらせていただいております。

まあ事例だけはたくさん持っているのですが、今日は参考になるお話ができればと思います。本日はよろしくお祈りします。(拍手)

#### 【武田伊久子氏 (花傳代表)】

皆様、こんにちは。どういふうんでしょう、着ているものとかそういうふうなことでも、非常にほかの皆さんと違和感を感じておりますけれど

ども、きっと内容的にも非常に違和感があると思いますが、しばらくお時間をちょうだいします。

京都の宮川町という花街からやってまいりました武田と申します。

京都に5つ、花街がありまして、花街というところはお茶屋さんというものがありまして、和室のある建物ですね。そこで和服を来た芸妓さんとか舞妓さんとか、そういう女性の方がお座敷に参りまして、お酒をお勧めさせていただいたり、お料理をお勧めさせていただいたり、その後いろいろお遊び、ゲームとかそういうことをさせていただいたり、そういうふうなところですね。そういうところで、お茶屋と置屋を経営しております。

お茶屋といいますのは、イベント企画会社みたいなもので、花まち、花街がテーマパークとしますとアトラクションの1つということですね。和室がありますほかに、お客様が、きょうはこういうふうにお遊びをしたい。例えば今日は、芸妓さん、舞妓さんをたくさん呼んで、お料理も食べて、どんちゃん騒ぎしたいとかいうと、それに合わせて芸妓さん、舞妓さんを手配いたしまして、お料理はどこさんの何がよろしいか、ここさんのこのぐらいのお料金のがよろしいか、いろいろ提案させていただいてコーディネートさせていただく、そういう仕事ですね。

置屋といいますのは、プロダクションみたいなものです。テーマパークで言うとミッキー・マウス製造会社みたいなものです。若い女の子を預かりまして、いろいろ修業させまして、約1年間かけて、お座敷に出てお客様の前でちょっとぐらいお話のできる、そういう芸妓さん、舞妓さんに育てるのが置屋という仕事です。

これを立ち上げましたのが13年ほど前になりますね。いろいろ紆余曲折があってこういうことになってしまって、それはこれからお話しさせていただきますこうと思っていますけれども、今、舞妓と芸妓を合わせて6人がうちに所属しております。お客様の数はもう結構たくさんいて

くれはって、おかげさんで何とか、こんな時代でもお商売させていただいていると喜んでおります。

私について、少しご紹介させていただきます。私は実は関東地方、茨城県の生まれで、初めはクラシックバレエが好きで、クラシックバレエを習おうと思って京都にやってまいりました。京都に来てバレエを勉強しているうちに、日本舞踊も勉強する機会がありまして、私、このような体型ですので、これは日本舞踊のほうが息が長いぞと。バレエはやっても20代そこそこぐらいまでやし、日本舞踊やったらええなど、向いてるかなあと思って、たまたまそこに京都のお友達のおばあちゃんが、私がお世話になった置屋さんのおかみさんと仲よしでして、「舞妓さんにならへん？」という、何かそういうお声があったんですね、こんな私でも。「えっ、なりたい、なりたい」とか言うたら、あれよあれよと連れていかれて、それで、なるという話になりました、それがちょうど29年前です。そこから舞妓になりまして、5年ほど舞妓をしまして、それから15年弱ぐらい、芸妓をいたしましたね。それで今に至りますが、芸妓はもう10年前に廃業いたしました。

初めは、何せ関東地方の生まれですので、一人娘でもありますし、舞妓だけでやめて実家へ帰ろうと思っていました。第二の人生というものを考えつつ、この仕事をしておりました。ところが、やっているうちに、どうしても芸事が好きで、京都の花まちというのは芸事を非常に勉強させてもくれはりますし、発表する機会もたくさんありますので、これは、地元に戻っても自分の思うような仕事はきっと見つからないだろうと思ひまして、もうちょっとだけこの世界にしようと思って、5年半、置さんのほうで年期奉公というのを勤めさせていただいて、自前になりました。自前さんという、独立した芸妓さんになりまして、そこで着物とか、芸妓さんに必要なものをこさえて、5年ぐらい頑張ってみようかなと思って、始めたんですね。

ちょうど始めたときに、先の天皇陛下がおぐ

あいが悪くなられてまして、何か月間かの間はお座敷がほとんどない、ゼロに近い状態というのが続きまして、これは非常に痛手でした。自前になったところですから、着物も買ったところです、これはえらいことやなど。でも、とりあえずまあ何とか頑張ってやっております、それから天皇陛下が亡くなられてまして、ご大典がありまして、その後、花まちにもバブルちゅうもんがやっけてまいりました。これが非常に曲者やったんですね。

それまでの花まちというのは、芸事が好きなお客様とか、個人の京都のお旦那衆とか、そうでなくても芸事のお好きなお旦那衆が結構はあって、ほんまにこういうところのお遊びが好きで来てくれる方というのがたくさんいたんですね。まあ細々と、京都のお旦那衆は皆結構お財布かたいですから、細々と長く、息子、孫の代までというような京都独特のお遊びの仕方の方がいはりましたが、バブルのときに、もうほんまに、お札束持って来はるような方がいっぱい来られたんですね。それで、どうしてもそちらの人が優先に、優先にするわけではないんですけども、(笑声)羽振りよさそうにお遊びにならはりますよね。そうすると、やっぱり京都の旦那衆はちょっとご機嫌が悪くならはりまして、それで、お茶屋さんのほうなんかもお客様のご意見を重視するあまり、芸事とかそういうものをあんまりお座敷で披露するようなこともなく、ただ、どういうんでしょう、芸妓さん、舞妓さんをホステスさんみたいな感じで、和風のホステスさんみたいに、ぱっとはべらして、いい気分になるというのが、お遊びの主流みたいな形になってしても、それで、古いおねえさん方、私たちの大事な宝物ですけども、年配のおねえさん方がお三味線を披露する機会とかも非常に少なくなりまして、おやめになる方もありましたし、ちょっとお遊びの形態が変わってきたんです。ところが、それは長く続きませんよね。バブルが崩壊しまして、札束びらびらさしたはったお客さん、どこか、いはらへんようにならはりまして、それでちょっと

閑古鳥が鳴き出してきました。そんな時代を経て、ご祝儀をいっぱい胸に差し込んでもらった若手の時代から、これから頑張らなというときにバブルが崩壊いたしましたので、どうしようかなと。

ただ、私はすごく芸事が好きやったので、これからの時代を乗り切っていくのに、やっぱり私たちの世界がバーとかクラブのホステスさんと同じことをしてたんでは、これは絶対太刀打ちできませんよね、あちらのほうべっぴんさんは多いんですから。(笑声)学歴も皆おありやしね。今のホステスさんは学歴がおありで、頭がよろしい。お客様とも上手にやりとりをされますしね。そう思うと、やっぱり私たちがプライドとして持って、自分の仕事の核として持っていくべきは芸事ではないかなと思ったんですね。それで、お座敷遊びを復活しようということで、昔、おねえさん方に弾いていただいて、わあっとお座敷でやっていたような唄とかを小さい冊子にしまして、新しいお客様になるべくお勧めするようにしたんです。

ちょうどお客様の世代もかわってこられて、お三味線の音楽とかを小さいころから聞いたはるというようなお客様はもうご年配になっていかはって、戦中・戦後派というのが、お遊びのお金をお使いになってくれる方の主流になってきたんですね。そういう世代の方というのは、和風のものではなくて、「僕らね、いいクラブで遊びたいと思って、ここまで仕事頑張ってきたんや」というような、どっちかという洋風のほうに目が向いていかはる。ここの方を何とかこちらに向いていただけないもんかと、一生懸命お座敷遊びとか推奨しまして、それに賛同していただけるお友達とか先輩とか後輩の芸妓さん方が、一生懸命またお座敷でその冊子を配ってくれはりまして、それで何とか、花まちらしいお遊びの姿を残していくように雰囲気を持っていくことができたんです。

ただ、やっぱりどうしても斜陽化というのは目に見えたものでして、京都はまだもってはおりましたけれども、その間に全国の大事な花街



が、たくさんなくなってしまったんですね。各主要都市にありました花まちはどんどん減りまして、36花街あった東京が今、6花街ですよね。そうすると、京都はまだまだ残っているほうですけども、その当時やっぱり危機感がありましたね。このまま何もせずやっていけば、いずれなくなってしまうのではないかなと、私でもずっと芸妓さんしてたいけども、私がおばあちゃんになるころには、もうないのと違うかなと思ったときに、何かをせなと思いついたんですね。

たまたまそのときにパソコンを習いに行く機会ができて、私が習いたいと思ったわけではなかったんですけど、友達芸妓さんがパソコンを習いたいと言わはったときに、とある某有名コンピューター学院に連絡したら、高卒以上で3年間で採りますと言わはったときに、舞妓さん上がりですから中卒なんですね。これはだめだということで、私たち、パソコンも習えないのかなという話になりまして、「じゃ、私、お客さんに聞いてみる」と言っ、何かそういうソフト会社とかやっはるお客さんとかがいはったもんですから、「やっぱりパソコンで高卒以上やないと無理？」と聞いていたら、「そんなことないよ、うちに来たら教えてあげるで」と言わはって、そこへ友達を紹介がてら2人で行きまして、趣味としてパソコンを習い出したんですね。

その社長さんが、今で言うベンチャー企業さんの社長さんだったんですけど、「あんたら、パソコンで何やりたいのん」と言わはって、「いや、何って」、「遊びたいのん?」、初め、モグラたたきゲームから始めました。(笑声) 音楽つくるソフトとかで遊んで、機械にアレルギーのないようにしてくれはったんやと思うんですけど、「で、何やりたい?」と言わはったときに、インターネット初年というか元年で、ホームページというものがいろいろ出てきたころでした。じゃ、ホームページやりたい。これで、ホームページで花まちというものをいろいろ宣伝したい、そう言うたんですね。

それまで私たちの業界というのは、みずから宣伝するということはまあ暗黙のタブーといただきますか、何かどっちかという大名商売みたいな、「来たいんやったら来はったらええよ」みたいな、そういう体系のお商売の仕方やったので、みずから宣伝するというのはどういうことかと、きつと批判も多かったんやと思います。自分では気がつきませんでしたけど、「大概あんた、よう言われてたえ」(笑声)と言わはりますから。でも、このままいてたんでは、今いはお客様が亡くならはったり、ご年配になって来られんようにならはったら、あとがないと思つたもんですから、パソコンの向こうにはきつと若い世代の人がいはるに違いないと、その人たちに、まあサブプリミナル効果でもええわと、(笑声)この際、花まちというものを何か、芸妓さんとか日本髪とかいうものをちらつても知つていてもろたら、いづれその方がお遊びに来てはるのと違うかなと思つて、「ほな、ホームページつくる、つくる」と言っ、つくつてみたんですね。

これが意外なことになりまして、初めはお客様との接点を持ちたいと思つて、会話のできるメディアというんですかね、これを利用したわけですが、初めに来たのは、舞妓になりたいという人でした、意外なことに。舞妓になりたいんやけども、それまでは全部紹介、紹介でない、コネクションがないと入れない。もうほんとに閉鎖的な世界でしたので、紹介がないんやと、こんなでもならしてもらえやろかという人がたくさん来ました。それと同時に、遊びたいんやけども、何せ京都の花街というところは「一見さんお断り」という不文律があるものですから、遊びたいけど遊べない、これをどうにかしてほしいというような方も出てきはりました、それでいよいよ、ほな、お茶屋と置屋をしようかなというか、せんならんということになりまして、始めましたのが13年前です。それから細々とやってまいりまして、今に至っているわけでございます。

お客様のほうには、いろんなお遊びの仕方、

もちろん古いお遊びの仕方、楽しいお遊びが埋もれているようなものも発掘いたしまして、こんな遊び方どうですかとか、そういうふうなこともご提案さしていただいていますし、新しいお遊び、最近いろんなまたゲームとかそういうのが新しくできてきます。そういうふうなものも取り入れて、やっぱりこれからの方に合うようなお遊びを私たちも模索し、お客様にもご紹介し、お客様からもご提案いただいて、それで納得してお金を使っただけのような、そういう場にももちろんしたいと思ってありますし、力を入れておりますのは、人材育成のほうですね。今どきの若いおねえちゃんたちを、お座敷にぱっと出まして、「あ、やっぱりお行儀できてるな、そこらの子と違うな」と言うてもらえるような子にするのは、結構大変なことです。ま、やりがいもあります、そこら辺を一生懸命頑張ってやって、それで、お客様もお手継ぎで、お遊びの文化を継いでいただきたいと思いますし、芸妓さん、舞妓さんもいずれ独立して、私たちのようにお茶屋をしたり、芸妓さんをしたり、この花まちを支えていってくれる人材になっていたらなと思ひまして、それで、いろいろ最初からそのように育てております。まあ私が、きっとそういうふう育てていただいたんやと。

先ほどお話を聞かせていただいて、私がすごく今、心に浮かんでいるのは、私を育ててくれたはった置屋さんのおかあさんなんです。おかあさんは、お茶屋組合という組合の役員さんを若い時分から長いことしたりしまして、そやから、お茶屋業のこととか、お茶屋が集まってできている組合のこととか、そういうお話を常に知らず知らずの間に私たちに、ほやくとともに、教えてくれたはったんやと思うんです。これからの花まち、どうしていかなあかんとか、そういうふうなことも考えられるように育てていってくればったんかなと思うんですけれども、やっぱり自分の仕事にプライドを持って、せっかく400年近く続いた伝統どすし、そういうものを次世代にいい形で渡していけるよう

に、私も努力しますし、そういう心意気のある人材を育てたいなと思って、いろいろ毎日のようにディスカッションしたり、「どない思う？」とか、そういうふうなことを15歳、16歳の子どもに一生懸命言い聞かせてるんです。女の子はたくさん入ってきますけれども、私たちの世界はほとんどが女性の世界で、女性企業家さんは珍しいいうて言わはりますけど、うちの世界は男性のほうが珍しい。(笑声) 男性は肩身狭い思いしたはりますから。

小さいことからコツコツと教えていって、それで今、舞妓さんになると16歳ですね。そこから、私が思うのに、まず貯蓄、たくさん額ではなくてもいいんです。毎月毎月少しずつの貯蓄を、銀行さんのほうに蓄えていって、それと、お花の売上げというものをもちろん伸ばす。伸ばしていくにはやっぱり芸事も必要です。将来、いい芸妓さんとしてたくさんお花に呼んでいただくためには芸事が大事ですから、芸事をたくさん積んで、それから見場も大事ですよ。きれいでないといけません。ですから頭をきれいに保つ、着付けをきれいに保つとか、そういうふうなこととか、それから、にこやかな態度とか、お愛想とか。たくさん上手にしゃべれなくてもいいですけれども、お客様からいろんなことを教えていただけるような受け身の態勢、そういうふうなものを事細かに注意して、それでちょっとずつちょっとずつ育てていってるんです。それで、たゆまず仕事をするのです。きょうご祝儀がたくさん入ったから、きょう朝から夜まで働いてお花代が2倍いけたから、あした休んだらいい、ではなくて、コンスタントにきちんと働いていく、それが何年と積み重ねていけるということ、持続ということが大事やというふうにご教授しております。

それで、うちでは、舞妓さん、芸妓さんとして7年間お預りしています。それより前の1年間というのは仕込みさんと言ひまして、舞妓さんに出るまでの勉強期間ですから、合計8年間という期間を若い女の子をお預りします。15歳で来ますと、22歳か23歳でもう独立せんとい

かんです。ここにいたいと言っても、独立していってもらわんと困るんですね。私たちの花街という世界はそういう世界なんです。まあ早かったら5年、長かったら10年ぐらい、中にはいはる方もありますけども、7、8年でもう、いやでも応でも独立していかならんので、それに対する準備というのは、舞妓さんに出たときから始まるんですね。

ほんまのそこを言いますと、舞妓さん、15歳の子でも一応個人事業主なんです。雇用関係というのは私たちとはありませんで、ただそれを、未成年者ですから置屋がサポートしていくという、これが世間的な形ですけれども、実際問題、個人事業主になるというのは、22、3歳で独立して自前の芸妓さんになるときに、ほんとに個人事業主に経済的にもなるわけですけれども、そこから先、ずっと芸妓さんでいるのもよし、私たちのお茶屋をする者もありますし、それから、別の飲食業を始める方もありますし、小料理屋さんみたいなのをしはる人もありますし、それから、全然違う、それこそ起業しはる人もあります。ケーキ屋さんをしたとかね。割に私たちの仕事っていろんなお客様にお目にかかるので、もちろん男性の方も女性の方もお会社をされている方はどうしてもやっぱり多いですね。だから、いろんなお話を聞きますから、そんなことを栄養にして、自分でやりたいとかいうような人もあります。また、女の子ですから、女性の幸せとして結婚というものも考えていかはる人も多いですし、これはとめるにとめられない状況なので、たくさん女の子が入ってきます。たくさんの方がまた出ていきますね。ただ、その中で、ここに残ってこの世界を伝えていってくれる人が何人かでも残ってもらわんと困るので、今、一生懸命それをたくさん育てているわけです。

私たちの世界というのは、私は自分が起業しているという感覚は全然ありませんで、どっちかという、形態としては組合というものがきっと1つのグループになると思うんです。いろんな人が立ち上げてはやめ、立ち上げてはや

めしていきながら、1つの流れというもの、花まちというものを支えていくので、だから、たくさん個人事業主のかたまりというんですかね、そういうものだと思います。その一員として、これからそういう気概のある人を育てていけたらいいなと思いますし、また、20年、30年後、まあどのぐらい生きるかわかりませんが、きっと私がこの世にいなくなった後も、いい形であってほしいなと思いますし、ぜひそういう目で私たちの世界を見ていただけたらうれしいなと思います。「あ、やってるやないか、なかなかやってるやないか」というふうに見ていただけたら、うれしいと思います。

えらい済みません、長々とお話ししまして。おおきに。(拍手)