

「地域で活躍する女性たち」議事録

(開催要領)

1. 開催日時：令和2年11月22日（日）13:00～15:15
2. 場 所：四国放送テレビスタジオ
3. 登壇者：
内閣官房 まち・ひと・しごと創生本部事務局次長 武井佐代里
株式会社ハピキラ FACTORY 代表取締役／慶應義塾大学大学院 政策・メディア研究科
特任助教 正能茉優
B&B On y va & Experience／旧：カフェオニヴァ 齊藤郁子
Bilton Flower Design フローリスト ビルトン育代
NATAN 葡萄酒専門店 経営 井下奈未香

(プログラム)

1. 開会挨拶及び施策説明
「今後の地方創生の方向性」について
武井佐代里
2. 講演①「持続可能な暮らし方・働き方」 齊藤郁子
講演②「イギリスから家族でUターン！～今は日本で子育てと経営～」 ビルトン育代
講演③「ゼロからつくるワイナリー構想～ワインづくりと心の支援～」 井下奈未香
3. パネルディスカッション
ファシリテーター 正能茉優
パネリスト 齊藤郁子／ビルトン育代／井下奈未香
4. 閉会挨拶

*敬称略・順不同

司会：

本日は「地域で活躍する女性たち」ライブシンポジウムをご視聴くださり、誠にありがとうございました。このライブシンポジウムは、内閣府による With コロナ時代の施策として、『未来に向けて、知る・変わる・守る』をキーワードとした広報事業「チームNEXT ステップ」の一貫として、47都道府県で幅広いテーマにより開催されているものです。

本日は徳島から「地域で活躍する女性たち」をテーマに講演とパネルディスカッションを通じ、女性活躍の事例紹介や活躍のための環境づくりなどについて議論してまいります。

このあと1時より開会いたしますので、どうぞそのままお待ちください。

司会：

ただいまから政府広報及び内閣官房主催のライブシンポジウム「地域で活躍する女性たち」をお送りいたします。私は本日司会進行を務めます、平石香奈子と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

このライブシンポジウムは内閣府による With コロナ時代の施策として『未来に向けて、知る・変わる・守る』をキーワードとした広報事業「チーム NEXT ステップ」の一貫として、47 都道府県で幅広いテーマにより開催されているものです。

本日は徳島の四国放送テレビスタジオと東京のサテライト会場から「地域で活躍する女性たち」をテーマに、講演とパネルディスカッションを通じ、女性活躍の事例紹介や活躍のための環境づくりなどについて議論してまいります。

それでは本日ご出演の皆様をご紹介します。講演の講師、およびパネルディスカッションのパネラーを務めていただきますのは、B&B On y va & Experience/旧：カフェオニヴァの齊藤郁子さん。

齊藤：

よろしくお願いいたします。

司会：

Bilton Flower Design、フローリストのビルトン育代さん。

ビルトン：

よろしくお願いいたします。

司会：

NATAN 葡萄酒専門店経営の井下奈未香さんの3名です。

井下：

よろしくお願いいたします。

司会：

そして、パネルディスカッションでファシリテーターを務めていただきます、株式会社ハピキラ FACTORY 代表取締役であり、慶應義塾大学大学院 政策・メディア研究科特任助教であります、正能茉優さんです。

正能：

よろしくお願いいたします。

司会：

なお、正能さんは東京からリモートでのご出演となります。皆様、どうぞよろしくお願いいたします。

本日はライブ配信ということで徳島県のみならず全国または海外からご覧になっている方もいらっしゃるのではないのでしょうか。そこで本日の会場「徳島県」のことを知っていただけるように徳島の魅力がたっぷりと詰まったビデオをご覧ください。

それではどうぞご覧ください。

司会：

皆さん、動画いかがでしたか。私もまだ行ったことがない所がいくつかありました。その場所を訪れてみたくなるような映像でしたね。

さて、次にシンポジウムの主催者である内閣官房まち・ひと・しごと創生本部事務局次長の武井佐代里様より開会のご挨拶を申し上げるとともに、「今後の地方創生の方向性」についてご説明をさせていただきます。

1. 開会挨拶及び施策説明

武井：

ただいま御紹介いただきました内閣官房まち・ひと・しごと創生本部事務局次長の武井と申します。皆様におかれましては日頃より、地方創生に関する施策の推進にご理解・ご協力いただきありがとうございます。今日はシンポジウムのテーマに関連して「女性活躍」について、その施策の位置づけや内容の説明、また女性活躍を応援する自治体の取り組みの先進事例の紹介をさせていただきます。

近年、特に女性の東京圏への転入超過が増えていることなどを踏まえると、地方創生の観点からも地方において女性がいきいきと活躍できる環境を整備することが重要と考えております。新型コロナウイルスの影響を踏まえてオンラインにて開催させていただきますが、最後までお付き合いいただきたいと思います。

今日は大きく2つのことをお伝えしていきたいと思います。1つ目は日本の人口や人の移動に関してデータで確認をしつつ、地方創生に関する目標や施策の基本的な方向をまと

めた「第2期まち・ひと・しごと創生総合戦略」について説明をします。2つ目は今日のシンポジウムのテーマである女性活躍について、国としての支援、地域における実践例についてご紹介します。

日本の人口などの状況ですが、棒グラフは人口、折れ線グラフは高齢化率を表しています。総人口は右から4つ目と3つ目の間の2008年がピークで、2019年は9年連続の減少、2019年は約1億2600万人となっています。折れ線グラフにあるように高齢化率は2019年に28.4%と過去最高水準まで高まっています。

出生に係る動向ですが青い棒グラフが出生数、赤い折れ線グラフが合計特殊出生率です。出生数は右端2019年には86.5万人と過去最少にまで減少しています。過去のベビーブームと比較すると約6～7割の減少です。合計特殊出生率は2015年に1.45まで回復しましたが、その後は低下し2019年には1.36と減少しています。

東京圏への人の流れについてみてみます。東京圏への転入超過、つまり入ってくる人と出ていく人との差ですが、増加傾向にあり、2019年は全体として14.6万人の転入超過です。年齢別にみると10代後半から20代、グラフの青色・緑色・黄色のところですが、転入超過の大半を占めています。

先ほどの東京圏への14.6万人の転入超過を男女別にみると、右端、赤い囲みの部分ですが、2019年は男性が6.4万人、女性は8.2万人です。かつては男性の方が東京圏への転入超過数が多い傾向にありましたが、冒頭でも申し上げたとおり、最近の傾向としては、女性の転入超過数が男性を上回っています。

男女別の東京圏への転入者の人数、転出者の人数もそれぞれ見てみます。3つのグラフのうち、左が転入者の人数、真ん中が転出者の人数、右が転入超過数です。男性の場合、転入者と転出者ともに多いのですが、女性の場合は転出者が少ないことがわかります。このことから「女性は転入しても戻らない」傾向があると考えられます。

今まで見てきたように少子高齢化により人口減少が急速に進行している中、東京圏への一極集中の傾向が続いています。若い方を中心として地方から東京圏に人口が流出していることなどにより、地方における人口、特に15歳～64歳の生産年齢人口が減少しています。

これらの人口減少、東京圏への一極集中を踏まえ、2019年、昨年12月に閣議決定した「第2期まち・ひと・しごと創生総合戦略」は地方創生の施策に関する政府としての戦略をまとめたものです。「将来にわたって活力ある地域社会の実現」と「東京圏への一極集中の是正」を目指し、地方創生に取り組むこととしています。この「目指すべき将来」に向けて第2期総合戦略では下の図にあるように4つの基本目標、2つの横断的な目標で構成されています。

まず、基本目標については「基本目標1 稼ぐ地域をつくとともに安心して働けるようにすること」、「基本目標2 地方とのつながりを築き、地方への新しいひとの流れをつくること」、「基本目標3 結婚・出産・子育ての希望をかなえること」、「基本目標4 ひとが集う、安心して暮らすことができる魅力的な地域をつくること」となっております。

これに加えて第2期総合戦略では新たに「横断的な目標」として縦書きにあるように、女性を含む「多様な人材の活躍を推進する」こと、地域における Society5.0 や SDGs の推進といった「新しい時代の流れを力にする」ことを位置づけたところです。

女性活躍の推進は様々な分野に関わります。女性の東京圏への転入超過が増大している状況を踏まえると例えば、地域において女性にとってもやりがいのある仕事をつくるという観点からは「基本目標1」、地方への移住などを応援するという観点からは「基本目標2」、仕事や家庭に関する希望に応じて結婚・出産・子育てしやすい環境を整備するという観点からは「基本目標3」が関わってきます。

次に女性活躍の推進に向けて内閣官房や内閣府が行なっている施策と地域における活用事例について、ご紹介いたします。まず、中長期を見通した持続可能なまちづくりのため、地方創生に資する、地方公共団体による持続可能な開発目標（SDGs）の達成に向けて取り組みを推進しております。具体的には SDGs の達成に向けた優れた取り組みを「SDGs 未来都市」として選定するとともに、その中でも特に先導的な取り組みについて財政的な支援を行っています。

SDGs の17の目標の1つとして「ジェンダー平等を実現しよう」というものがありますが、「SDGs 未来都市」として選定された福井県鯖江市ではジェンダー平等、女性活躍推進を柱とした取り組みを行っています。女性活躍に関する世界発信、女性活躍に向けた意識啓発、活動拠点の整備などに取り組み、女性のエンパワーメントを引き出し、子供や男性、地域のエンパワーメントにつなげて地域のブランド力を高め、魅力ある雇用を生み出すこととされています。

2019年4月からは、地方への UIJ ターンによる若者・女性等の起業や就業を推進するため、地方創生推進交付金により支援しております。移住を伴う就業の場合、最大100万円、移住を伴う起業の場合は最大300万円を支給するものです。この移住支援事業がきっかけとなり長年住んでいた東京を離れ、サポートが充実した自治体へ移住・就業されている例もあります。

このほか地方における就業については現在職に就いていない女性・高齢者等の掘り起こし、企業の職場環境改善や業務プロセスの見直し支援、働く意欲のある方と企業のマッチングなどの一連の取組を官民連携プラットフォームの下で行う都道府県の取り組みに対して、地方創生推進交付金の「新規就業支援事業」により支援しています。

続いて、地域における女性活躍に向けた取組事例を2つ御紹介します。群馬県前橋市では、主に若者と子育て中の女性を対象とした就職支援や仕事と子育ての両立に向けた支援を地方創生推進交付金を活用して行うことにより、市内企業での女性の活躍につなげています。具体的には「ジョブセンター前橋」において就職後の定着支援などを総合的に実施するほか、企業が事業所内保育施設を新設する場合にベビーベッドやベビーチェア等の備品購入にかかる費用を一部助成しています。

この取り組みなどにより事業所内保育施設新設企業における女性採用数が平成30年度に

77 人となり、目標値を大きく上回る成果が上がっています。また大阪府においては製造・運輸・建設業界の3分野で女性・若者の活躍の場を創出するべく、業界団体を中心とした連携体制の構築や企業への職場環境整備と魅力発信のためのプログラム提供を地方創生推進交付金を活用して行うことにより、女性の活躍につなげています。

御紹介いたしました事例を含め、全国では様々な素晴らしい取組が進められています。女性が中心となって地方で起業する、事業を継承する、やらなければいけない仕事だけではなく、やりたいと思う仕事、面白い・楽しいと思える仕事、それに取り組みれることは地方や地域を思う方々にとって勇気を与え、またさらには地方創生の原動力になっていくことと思います。また女性の活躍の形は様々ですが、仕事・地域・家庭で、女性が輝くことができるということは、その地域がとても魅力があるということと大きく関係していると思います。それぞれの地域で女性が活躍できる環境づくりに向けて今後とも取り組んでまいります。

以上をもちまして私の説明とさせていただきます。御清聴ありがとうございました。

司会：

武井様、ありがとうございました。

それではシンポジウムを進めさせていただきます。前半は徳島で起業された3人の女性の講演です。最初に講演していただくのは B&B On y va & Experience/旧：カフェオニヴァの齊藤郁子さんです。どうぞよろしく願いいたします。

齊藤さんは大阪府出身、外資 IT 企業勤務から心機一転、徳島県神山町へ移住。2013年にフレンチビストロを開業。コロナウイルス対策のため、1組限定の体験プログラムを提供する宿にビジネスを転換しました。

齊藤さん、どうぞよろしく願いいたします。

2. 講演①「持続可能な暮らし方・働き方」

齊藤：

よろしく願いいたします。

こんにちは。私は神山町に7年前に移住し、カフェオニヴァというフレンチビストロをオープンさせました、齊藤郁子と申します。本日は「持続可能な暮らし方・働き方」というテーマでお話させていただきます。

私は大阪の箕面市に生まれ、大学卒業後は大阪、フランスのニース、東京という大都市圏でサラリーマン生活を送っておりました。そんな中、もともとアウトドア仲間であったご夫婦が世界一周旅行から戻り、終の棲家として神山町を選ばれたことがきっかけになりまして、どんな所を選んだのだろうと興味をもって神山を訪れたのが2003年です。その時

の神山の地元の方の美しい暮らしを見て、とてもとても印象に残ったのを覚えています。それからというもの時折、神山町を訪れ、自転車に乗ったり、カヤックをしたりするお気に入り場所となっていきました。

そんな折、2011年に東日本大震災が起きました。社会不安が蔓延する中で、社会を批判するのではなく、小さなモデルを作りたいと思いました。早速オンライン上で、お気に入りであった神山の情報を見つけて、江戸時代末期に建てられた、もと造り酒屋が売りに出ているのを発見しました。そこで人が集う場所、カフェを作りたいと、NPO「GreenValley」にコンタクトを取りました。ちょうどそのとき、GreenValleyは移住者を逆指名されていて、まさに役場のある目抜き通りに、カフェを開く人がいたらいいなと思ってらっしゃいました。お互いのお見合いが成立しまして、オーナーさんと会って、翌年、土地建物と山林と軽トラックを合わせて購入させていただきました。

たまたまテレビで見た劇的ビフォー・アフターという番組で、ある建築家のお仕事に大変感動し、さっそく連絡を取り設計をお願いしました。素晴らしい職人さんチームを束ねてくださる工務店も見つかり、東京と徳島を夜行バスで往復する生活が始まりました。金曜の夜遅くに仕事をした後、夜行バスに飛び乗って、翌早朝6時には徳島に到着します。土日はこのような現場で作業を手伝って、日曜の夜行バスで東京に戻って、月曜日の朝はそのまま出社という生活が1年半続きました。

こちらは、その時の建物内の状況です。週末ごとに、ここに私はテントを張って10リットルの水のタンクを置いて、そこで過ごしていました。施主がテント泊しているという異例の現場に職人さん達はちょっと苦笑気味でしたが、建物の中で春夏秋冬を経験したことがとても、のちのち良い結果を生みました。季節ごとの太陽の動きや風の通り道、また湿気が溜まる場所がわかったんですね。それにより設計にも変更を加えて満足のいく改築となりました。

そして2013年の12月にカフェをオープンさせることができました。こちらはチームメンバーです。それぞれ京都、広島、横浜、大阪、ベルギー出身です。店内はオープンキッチンにして、外からもよく見えるように設計しました。

私たちのカフェオニヴァにはこれらの特徴があります。1つ目がワイナリーへの研修旅行です。お店を始める前から、ビジネスがうまくいこうが、いくまいが、ヴァカンスを1か月以上みんなで設けて、スタッフ全員でワインの造り手を訪ねる旅に出ようと決めていました。自分たちで実際に足を運んで、造り手に会い、その方の理念を知り、畑を見ます。また、オーガニックワイナリーには持続可能な暮らしへのヒントがたくさん詰まっています。更には研修の前後に各自の自分プロジェクトを深めるための旅も付随させ、見識を深める時間を取りました。これまでに15軒のワイナリーをスタッフ全員で訪問し、そのご家族が作ったワインをお店で提供しています。

2番目の特徴は働き方改革をおこなったことです。神山以前の私の人生は使ったら減ってしまうお金という資産に頼り切っていました。これが持続可能な暮らし、働き方がいつ

までたっても達成できない諸悪の根源だと気付いたのです。そこで、使ったら増える、コミュニティの力や愛情や土の力、知恵や技術というアセット、資産に比重を移すためにまずは時間を作ることにしました。はじめの2年は週休2日でランチからディナータイムまで働いて、年に一度のヴァカンスを楽しんでいました。3年目からは週休3日にして休暇を長めに取ることにしました。4年目の2017年には夏休みに加え、冬休みを3か月取ることに決めました。翌年2018年には思い切って週4日営業で、しかもディナータイムだけにして、年間160日労働に落ち着くことになりました。

次の特徴は、薪通貨を導入したことです。ひと束でコーヒーが1杯。大きなひと束だとケーキも付いてきます。軽トラ1杯だとコース料理、もう1杯持ってきていただくとワインもお付けしました。神山町はもともと林業で栄えた町です。薪通貨をきっかけに、私たちは林業が栄えたときの町のお話を聞けたり、山の手入れの仕方や、いろんな山の思い出話を聞かせてもらいました。お客様から頂いた薪はお店の裏に設置した薪ボイラーで使用し、給湯と床暖房、そして一部の調理を賄いました。このように床の下にパイプをはわせ、ボイラーで作ったお湯が流れる仕組みです。その上にコンクリートが敷かれ、お湯の温かみを蓄熱します。また店内には薪ストーブもあり、炎を見ながらお食事をしていただけます。

次の特徴は「みんなでごはん」です。こちらは初めての研修旅行で行ったボルドーの近くのモントー村で目にした光景です。町が目抜き通りに長いテーブルを出して、500人の方が一緒にお食事を楽しんでいらっしゃいました。私達はずいつい、いつも同じメンバーで食事を取ることが多いと思います。時折、町の普段話すことのない方と隣合わせでお食事をしたり、お遍路さんや旅人と色々な方と食事をするのは楽しいのではと考えました。そこで毎月月末に店内のテーブルを長く1列に配置し、来た方にはくじ引きを引いていただいて席順を決めて、大皿料理を分けあって食べていただくことにしました。毎回、「子どものときの夢はなんですか?」とか「どこでもドアがあったら、どこへ行きたいですか?」などのお題が決められて、自己紹介のときに、そのお題に沿ってお話をさせていただきます。これがきっかけでお話が弾んだりして、町の中に新たな人のつながりが生まれたりしました。

最後に私たちの経営の工夫についてもお話します。本来はビジネスにおいてリスクを追っている人が多くのリターンを受けます。でもオニヴァでは社長もスタッフも全員同給料としました。売上が上がれば、全員のお給料が上がります。ですからそれぞれが強みをいかして頑張るという強いチームができあがりました。

また、研修旅行などにおいて同じ経験を共有しているので話が早く、迅速に行動に移すことができます。また毎月支払わなければいけない家賃というものはありません。固定費が少なく抑えられるため長期休暇が取りやすく、商いのストレスが少なくてすみます。また改装費は手持ちの資金を大きく上回るものでしたが、交渉によって土地取得費、改修費の一部を開店してから返済を開始しました。

そして、独自の取り組みとしてはワインを置き薬方式にさせていただいたということです。セラーの扉の向こう側をオーガニックワインの輸入会社の倉庫として、ワインを置いてもらって毎月、使った分だけを支払うようにさせてもらいました。これによって普通だったらレストランでは仕入れられないような高価で良いワインもお店に置くことができまして、ワイン好きの方には大変喜んでいただきました。またオイルや粉、コショウ1粒でも納得のいく良いものを使い続けたい、おいしいワインを手元届きやすい価格で提供したいという思いがあって、それを実現させるために宿業も始めました。それにより、たとえ食材コストが少々高くついても宿業の売上がサポートしてくれるため、経営を安定させることができました。

こちらは建物の模型です。手前が飲食店の部分で、奥の自宅の空き部屋3部屋を申請し、簡易宿泊所を始めました。たちまち世界中からゲストがやってきて交流が始まりました。山の中にいながらメディアや本などでは伝わってこないような生の情報が得られるようになりました。

こちらが奥の母屋です。こちらがお客様の客室になります。日本の古い木造建築に興味がある外国人のお客様が多くいらっしゃって、価格が手頃であったことから、お仕事を持ってきて来て長期滞在の方が多く見受けられました。

以上がカフェオニヴァの5つの特徴です。このように移住して少しずつ持続可能な暮らし方・働き方へと向かっていき、自分が心底大好きなことに没頭する時間を作ることができるようになってきました。そこで個人プロジェクトを走らせていきます。まずは山の手入れを行いました。植林されてから長い間手入れがされていなかった山を間伐しはじめ、暗くて風の通らなかった山がみるみる息を吹き返し、鳥が飛ぶようになり、昆虫が戻ってきました。そして美しい沢のほとりに間伐材を有効利用して、DIYで森のサウナを建てました。内部はこのような感じで8人の方が一緒に入ることができます。このヒノキのベンチがとてもよい香りがします。

また木を使った家具も作ってみました。こちらは大きな杉の根本に近い部分、「いかばり」といわれる部分を使ったテーブルです。またダイニングテーブルは20年間自然乾燥の杉を使ってみました。また杉の間伐材を利用してニホンミツバチの巣箱もたくさん作りました。そして養蜂も始めてみました。宿にお泊りのお客様には石臼で引いた小麦とこの産みたての卵で作ったパンケーキを朝食におだしすることができるようになりました。朝、一緒に山へ鶏を見に行行って卵を取ります。そしてニワトリを山に放してあげて、夕方まで自然の中で自由にさせてあげています。

また馬で田んぼを耕して木材を山から搬出する技術を学び始めました。多くの放置林にはトラックやユンボが入れる作業道がついていません。馬がいれば、そういったところの手入れも可能になります。

今後の展開についてですが、コロナ対策のため不特定多数のお客様をお迎えするレストランビジネスから、1組限定のお客様がゆったりと神山に滞在し、たとえばチェックイン

のときに、一緒に天然酵母でパン生地をこねて、ヨーグルトを発酵させ、翌日の朝ごはんの支度をして、それから神山のアーティスト・イン・レジデンスの作品を馬と一緒に巡ったり、焚き火で燻製料理を作ってピクニックしたり、森のサウナを体験したり、夜にはシェフがやって来て、そのゲストのためだけにお料理を作り、ワインを選んでくれ、馬と一緒に森で集めた焚きをストーブにくべて、その炎を見ながらお食事をするという特別な体験をしていただける宿へビジネスを転換していこうかなと思っています。新たな展開に向けて、ただいま店内を改装しています。今後のオニヴァの展開にどうぞご期待くださいませ。

本日はご清聴たまわりありがとうございました。

司会：

齊藤さん、ありがとうございました。私も一度カフェにはお伺いしたことがあるのですが、今はこのように様々な展開をされているんですね。ますますこれからのオニヴァが楽しみです。

さて続いて講演していただくのはBilton Flower Design、フローリストのビルトン育代さんです。ビルトンさんは徳島県小松島市出身、高校時代花屋でのアルバイトをはじめ、東京の花屋で修行後、ワーキングホリデーで渡ったロンドンで花屋に就職。2017年日本に戻り、地元徳島でお店を構えました。ビルトンさん、よろしく願いいたします。

2. 講演②「イギリスから家族でUターン！～今は日本で子育てと経営～」

ビルトン：

よろしく願いいたします。

はじめまして。ご紹介をいただきましたビルトン育代と申します。タイトルにもあるようにイギリスから家族でUターンして、3年半前に徳島でお花屋さんを起業して経営しております。2人の子どもたちの育児をしながらどのように時間を使って経営をしたか、自分の気持ちの在り方などをリアルにお伝えできればいいなと思っています。資料だけ作ってきたのですが、実際何をしゃべるかは今、決めようと思っています。では早速、いきます。

こちらがまず、私の店内の写真になります。本来のお花屋さんのイメージとはちょっと違うのですが、結構ダークトーンな感じでお花が敷き詰まっていて、ゆるやかな音楽、音と香りと、私の独自の世界観を演出しております。開業当時は賃貸で店舗を運営していましたが、今年に入ってリフォーム済みの中古物件、自宅兼店舗に移転しまして4月

からこちらのお店でさせていただいています。こちらは自宅1階の駐車場を改装して約12畳ぐらいの広さのところで行っております。

では次。実際に私がどのようなことをやっているかというところ、高品質造花とドライフラワーの専門店を行っています。お花屋さんなのに完全予約制。ご来店は完全予約制になっております。

私、実は15歳からフローリストをしておりまして、子どもを出産する32歳、開業する35歳、今回の開業3年半前の開業までは、実は生花（なまばな）、生花（せい）を扱っておりました。ただ、開業するときは子どもたち、双子なんですけれども、子どもたちが1歳半だったので、管理のしやすい造花とドライフラワーだけを販売するようにしました。この判断は正しかったなと思っています。子どもが熱で保育園を休まなくてはならないときには、お店を閉めなくてはならないんですけど、そのときにロス花が出ないところや、あとは、ほとんどのお花さんは生花だけを扱っていますが、造花とドライフラワー専門店にすることによって、地域のお客様だけではなく関西地方や中国地方の方もビルトフラワーデザインのためだけに徳島に来られ、ご来店される常連のお客様もいらっしゃいます。今はコロナで来られませんが非常にうれしいし、ありがたいと思っています。

取扱商品、サービスは、ギフトやお祝い花、自宅、あとはブライダルブーケ、店舗様への造花レンタルですね、結婚式場だったりレストランだったり事務所だったり、3か月に1回、季節に合わせたお花を交換に伺います。あとは、雑貨、アクセサリです。販売形態は先ほど紹介した徳島の店舗プラス、こちらはコロナ後に私が思いついた案ですが、テレビ電話で接客をしても大丈夫ではと思い、ラインで公式ページを作って、私の店舗に入ってきたあの時の感動そのままをお伝えしたいので、お店の外から接客が始まります。

電話でつないでドアを私が開けて店内をゆっくりカメラで回してお客様の要望を伺って意見を聞いて、ご希望があれば制作過程も見ただけです。そして決済をして後日発送の形です。今コロナ後は県外のお客様にもそうさせていただいております。

テレビ電話でお花の良さが伝わるのか、この枝ぶりの風情な動きが伝わるのかと最初は思いましたが、リピートしてくださっているのでも、そして到着したときにテレビ電話よりもさらに感動的なお花が手元に来るとお客様はさらに喜ばれることが分かったので良かったなと思います。あとはECショップ通販と法人様、雑貨屋さん、県内の雑貨屋さん、県外の本州の雑貨屋さん、卸販売でさせていただいております。

こちらが私の世界観です。こちらの写真は、ホームページを今リニューアルしているんですけども、ホームページの写真用に徳島のその海ですね、朝5時半、6時ぐらいに撮った写真なんですけど、すごくきれいにカメラマンさんが撮ってくださいました。

こちらが通常人気のドライフラワーの花束ギフト、あとは先ほどご説明した造花レンタルですね。こういうものを定期的に取り替えたり、ブライダルのブーケはほぼオーダーメイドなんですけれども、こういった、孔雀なんかも使用していますが、こういうビルトフラワーデザイン、オリジナルのブーケを制作しております。あとはお客様であるインフ

ルエンサーさんとか、常々ご来店のお客様にはタグ付け大歓迎なのでよろしくお願い致しますと口コミで。私あまり SNS をアップするのが得意ではないので、お客様が口コミで広げていってくださっています。

こちらは去年、徳島県内にある会場で阿波藍のパーティーが毎年あり、今年はコロナでなかったのですが、そのエントランスの装飾をさせていただきました。藍で葉っぱを染めてもらって、それを私が生けた形になります。

こんな世界観でやっています。私が今まで生きてきたすべての物が詰まっています。どんな感じで生きてきたかという、まず、1983年に徳島の小松島で生まれて、なんと4,550グラムもあって巨大ベイビーでした。実は4歳のときに両親が共働きでおばあちゃんにほぼ育てられたのですが、おばあちゃんがお庭のお花を手入れしているのに毎日付いていってお水をあげるのがすごく楽しくて、それでその頃から大人たちは、将来何になりたいの？って聞かれるので、その都度お花屋さんになると、そのときに私は決めました。今はおばあちゃんに感謝しています。

お花屋さんになると決めたので、高校に入ったらすぐにお花屋さんでバイトをしようと思ひまして、バイトができる高校、地元の高校を選んで3年間お花屋さんでバイトをさせていただきました。大人になり20歳のときに東京へ行って、お花屋さん、結構大手ですけど、その本社で修行をさせていただきました。それと同時に夜はお花の学校に行きました。当時お花さんは時給が高くない業種でした。かといって、お花の学校はものすごく高くて、なので毎日キャベツをかじって、こう分割して考えて食べていました。

そんな中、海外に行ったことがなかったので、いつかは海外に行きたいと思ひて、そこで、東京にいたときに地球一周の船旅がありまして、それに乗ったり、降りた後、そこで知り合った親友ができたので、その子とバックパッカーで周って、約30カ国ぐらいは、ふらふらと行きたい場所に行って、行きたい、やりたいことをやって、という経験をしていました。27、6歳のときにそういうことを2年ぐらいしていましたが、そろそろ落ち着こうと思ひまして、どこか1個のところで過ごそうと思ひていました。

たまたまイギリスの2年間働けるビザが取れまして、ロンドンに行きました。行ったらすぐに働けるのかなと思ひていたらそうではなくて、英語があまり喋れなかったので、仕事がなかなか見つからないし、ほとんど無視されるし、困ったのですが、1人のボスが私を拾ってくれて、お給料払えないけどいいよ、と言ってきて、それからは、お願いしますって行ったら、4日くらい経ったら、すごく腕がいいから、もうお給料払うから来てくれということでやっと職が見つかったという感じです。

その後、たまたま私の働いているお花屋さんの斜め前で働いていたジュエリーショップのジュエリー職人の、今の主人ですけど、と出会って付き合い現地で結婚して、その後、双子がたまたま授かって出産して、向こうで出産した後、開業したいと思ひて、家族と一時帰国したときに、徳島もいくなって思ひて、思い切ってその半年後には子どもと私で帰ってきて開業しました。

開業どうやってするのかも分からなかったんですけど、とりあえず、市役所行ったら、前の税務署でできるよって言われて、前の税務署に行ったら2分ぐらいで開業してしまって、そんな感じで開業しました。店舗オープンも、そのときビジネスセミナーに行ったときの友達が、場所が空いてるから店一緒にしようって言うてくれて、いいよっていうノリでオープンが決まりました。去年は、主人がジュエラーなので、シービルトンジュエリーというブランドも立ち上げて、彼は世界大会で9位にもなったことある実力者で海外発送を中心にネットで販売、そして今 YouTube、YouTuber で教材ジュエリーを作る教材を、イギリス、ヨーロッパやアメリカのほうに販売しております。すべて今この徳島で2人で頑張っています。

そんな感じで今まで生きてきたんですけども、現状、今はどのような感じでやっているのかというと、世界に、より多くの感動と感謝を生み出す事を理念にやっています。これは私が生きている希望のまを、そのまま充てました。常に接客させていただいている、商品を造らせていただいている中で一番重要視しているのが満足度というところです。

これはお客様もそうですし、自分自身も満足しないと絶対に商品はいきません、というところです。お客様と私の満足度が上がれば、自然に売上は伸びていくと勝手に思っているんですけども、ちょうど右肩上がりでズズズズっといきました。繁忙期がありまして、お花屋さんはアップダウンがすごく激しい業種ですので、でも右肩上がりにいって、でも、このコロナで8月に徳島県内でかなり感染者が出たので、ちょっとへこんだ感じになっています。

そんな感じでさせていただいていますが、実はお花屋さんをやりたいというのも4歳で決めたっていうのもあるのですが、中学のときに社会の授業で貧困問題を知ってしまって、そのときに食べ物を買えずに亡くなる子どもたちがいるとか、そのときに14歳の私は、私がお金持ちになってみんなにご飯をあげたらいいんじゃないかと勝手に思って、そういう簡単なものではないんですけども、そのときに、お花で私が頂いた報酬で、お金で、そういうことをすると決めました。

さっき地球一周の旅だとか、バックパッカーで後進国を中心に周って行ったのはそこが理由でして、今している行動の中にはすべて理由があって、本当は私が生きている間にお花で、より世界を平和にすることを人生の使命として動いています。特に貧困問題の中にある母子への支援と地雷の問題、実際、旅をしている中で、地雷撤去の現場に伺ったりもしました。写真が出ているのですが、こちらはディムさんといって、奥さんもそうですが地雷で被害に遭って車椅子なのですが、木で木工作るのが得意なんで、こちら、私がデザインした花器、一輪挿しをこのディムさんにカンボジアで、そこら辺にある木で手で作ってもらってます。手で彫って手で磨いています。これをフェアトレード商品として、私が日本の作家さんの価格で仕入れて私が販売しております。ディムさんに少しでも支援になればいいかなと、こういうプロジェクトを今から、もうすでにしております。

総合的にそれが私の望みであり、今の行動であり、私の在り方だと思っていて、常に自

分の気持ちと自分との出会い、そして、その過程の中で人と出会って、自分が自分として生きられる毎日に感謝をしてお花を造り続けていますが、生きているだけで様々なことがあるし、起業したらなおさらすべての責任が自分の責任で、その分、大きなことが起こるのですが、すべては目的のために起こっていることなので、それも美しい人生の一部なのかなあと私はすごく思っているのですが、何かにチャレンジしたいことがある方だいたら、ぜひチャレンジ、そしてその方自身の人生の創造をしていただけたらなとすごく思います。必ず、ここで今起こる小さな事は地球の裏側ですごく大きな事となって動いていることもあるので、チャレンジしていただけたらなと思っております。必ず、地球は全てみんなつながっているのです、それは旅をされていてすごく感じました。

私は今お花を毎日造らせていただいていることに感謝をしているので、引き続きお客様が、人々が感動するような、思った以上の、予想以上のお花を心を込めて全身全霊で造っています。今後は、やはり一度はニューヨークでチャレンジしたいというのもありますが、60歳ぐらいからはチャリティーの方にメインにやっっていこうと思います。こんなビルトン育代でしたが、ご清聴ありがとうございました。

司会：

ビルトンさん、ありがとうございました。今、このような時代だからこそ、ビルトンさんの経験と想いが込められたお花が人々を幸せにしているのだなと感じましたね。

さて、最後に講演していただくのはNATAN 葡萄酒専門店経営の井下奈未香さんです。井下さんは奈良県出身、2008年頃にワインと出会い、ワインバーで働きながらソムリエの資格を取得しました。結婚後はご主人の出身地である徳島県三好市へ移住し、ブドウの栽培を始め、オリジナルワインを商品化しました。近い将来、ワイナリーのオープンを目指しています。井下さん、よろしく願いいたします。

2. 講演③「ゼロからつくるワイナリー構想～ワインづくりと心の支援～」井下奈未香

井下：

はじめまして。私の場合はまだ事業準備段階ですので、移住者が活躍しようとしている準備の途中段階の一例として話を聞いていただければと思います。「ゼロから作るワイナリー構想～ワインづくりと心の支援～」とありますが、まずはざっくりと自己紹介をさせてください。井下奈未香と申します。奈良市出身、1982年生まれの38歳です。2003年結婚しました。2004年長女を出産。2006年次女を出産。2008年離婚し、ひとり親デビューを果たします。この時からワインバーへの勤務を始めワインの道へと、はまっていくわけです。2014年再婚し長男を出産。この年に徳島県三好市に移住しました。2017年次男を出産し、家族は夫、娘2人、息子2人の6人家族。日本ソムリエ協会認定ソムリエを持っています。メンタルケア心理士という民間資格を持っています。現在、京都橘大学の通信課で心理学

を勉強中です。あと狩猟免許もありますので狩り解体見習い中です。

こんな私ですが、冒頭で申し上げたとおり取り組んでいるのはワイナリーです。ワインを葡萄から作ること、そして心の寄りどころを目指してとありますが、なぜこの組み合わせなのか。それは人生の集大成に気付いたことに始まります。それはどういうことか。ワインバーで働きだして、ソムリエの資格を習得した27歳の頃、私はソムリエとしてどう個性を持つかを考えていました。たくさんあるワインバーの中で差別化を図らなければいけない。1人で子育てをする中、仕事を失うことが怖かったんですね。お客様とワインとの時間の共有、そこに自分の感性と人生を反映させた仕事をしなければならない。私がワインに感じる大切なことはなんだろう。それは造り手の想いと物語、そしてワインは自然と農業者の賜物であるということ。あともう1つ、私の人生を反映させたという意味で、できるだけワインを通してチャリティーに参加したかったんです。ワインに出会うもっと前、小学校低学年ぐらいから、ずっと自分で抱えている想いがありました。人生においてマストというか、何か消化しきれない想いがあるのですが、その話はちょっとおいておきます。

とにかく社会で生きづらさを感じる人がいれば、自分に何ができるかを常に人生の課題としてきた私はチャリティーを広めるワインをお客様と共有したかったんです。私はできるだけその点を基準に店のワインを選び、時々大阪のワイナリーさんで農業に参加させていただいて大切な想いを守ってきました。そんな中、出会った1本があります。

それがこちら。ブリケッラ農園、イタリアトスカーナ州にあるワイナリーです。ワイナリーのホームページにはこう記載されていました。農園では、みんな一緒に生活する中、いろんな経験を共にし、自然の恵みと環境を大切に農生産で家族消費を賄い、外部ともそれを分かち合えるようにするオーガニック農業の大家族。そして当時、こうも記載されていました。外の社会でも学校でも及第できなかった人達のために役立てるよう、日本からの青少年も受け入れ、社会復帰の支援を行っていた。この活動については現在不明ですが、これを見た瞬間、これこそが私の集大成だと思いました。ワインを造る人生物語があって、その人生を丸々使って社会支援を行い、またワインと共に人生を書き連ねていく。

これを見た瞬間、私が生きてきた意味はここにあるとすら思ったんです。このワイナリーのオーナーさんが日本人だったこともあり、私はさっそく家族に相談をし、娘と共にイタリアに移住をする計画を立て始めました。娘の進学のタイミングなども考慮して、計画を練りながら、実際イタリアへ行って、現地で人脈をつないでいる頃、今の主人と出会いました。そして家族になることを提案してもらいました。でもはじめは徳島には行けないと思ったんです。今ある仕事も友だちも先輩もやってきたこともご縁も、すべて手放して、誰も知らない、ワイナリーもない、そんな徳島で生活することが想像できなかったんですね。でも以外とすぐ答えは出ました。

イタリアで働きたかったようなワイナリーを自分で作ったらいいやと思ったんです。このめちゃくちゃ単純な考えは実は後付けとして、その考えに至った理由には娘たちがあります。当時、娘2人と人生を共有している中で、娘2人と決定権を「三分個」してしまし

たから、当然娘たちの選択に比重が傾きます。そして何より、私に何かあったときに娘たちを守ってくれる人がいることがどれほど大きなことか。娘の安心、自分の親の安心、それは家族が増え、人生のパートナーと共に子どもたちを守っていくことだろう。それに当時から主人は私を深く理解してくれる人でした。自分の築いてきた大切なご縁や仕事を手放すわけじゃない、娘たちもパパになってほしいと言っている。じゃ徳島に行こうか。でもそうなるとその先で自分の人生を守っていくにはどうしたらいいか。思い描いた形をゼロから作ったらいいやと思ったんです。主人もそれを快く了承してくれました。

そして徳島にやって来てからは、はじめは本当に庭のような畑でいいと思っていたんです。とにかく今、具現化できることを手作りでもいいから始める。資金も何もない状態でした。助成金も調べてみると全然当てはまらないものばかりで、はじめは農資材も支柱も木や竹を切って、手作りでやればいいやと思っていました。そう思いながらも2016年、初めての畑を開墾した頃には6アールほどですが、開墾を手伝っていただいたり、資材を分けていただいたりして立派な圃場をかまえることができました。

同時にこの年には美馬市の葡萄農家さんに1年間研修に通い、葡萄という植物の性質について改めて深く学ぶことができました。そして畑は年々拡大し、現在では35アール、来年には45アール拡大予定、トータル80アールのワイン農園になります。もちろん植樹してから成熟するまで大体3年から5年かかる果樹園ですから、今は大切に圃場自体を育てているというイメージで頑張っています。でも今さらっと畑を年々拡大し、と申し上げましたが、実はここが一番、頭を悩ませるところでした。農地がありそうでないんです。地域で初めてのワイン用葡萄農園ですし、三好市に探しても葡萄農園自体、見当たりませんでした。

探すのは休耕地になるのですが、休耕地といっても水はけの問題、日当たりの問題、果樹園ですから数十年は最低でもお借りするという話になります。農地は皆さんが手分けしてやっと見つけることができます。そして農地があっても、次の問題があります。農地を開墾しなければならぬ。休耕地ですから更地にするのですが、その後支柱を立てる工事です。私も一応このために重機の免許は取りましたが、このあたりは徳島の父と重機の師匠に大変お世話になりました。めちゃくちゃ助けていただきました。支柱は皆様が廃材を手分けしてかき集めて、やっと見つけることができ立っています。

このように皆様のご協力あってこそその進展ですので、なかなか一気にばーっとワイン畑とはいかないんですが、だからこそ誠実で個性的なおもしろいワインがここから生まれるのではないかと思います。まさに今、具現化できることを手作りでという感じです。植えられた葡萄たちはみな元気です。

2018年からは大阪の先輩にお願いし、委託醸造もさせていただいております。第一圃場のヤマソーヴィニオンからは赤ワインを。それと同時に阿波市の葡萄農家さんと協力させていただいて、阿波市産デラウェアからオレンジワインの生産を続けています。畑の開墾から栽培まで、そして醸造ができたこと、このワインのサイクルが自分の人生の一部にな

っていく重みと、胸が苦しくなるくらいの至福を感じました。

実際、移住してきてすぐは、めちゃくちゃ関西に帰りたかったです。理解してくれる人がほしかったし、心細かったのだと思います。でも今は四国という特別な地域で、ワインを造れることに震えるほど感謝をしています。四国を車で回ると山の姿とか、海の色とか、川の音とか、空も雲も木々も気温もすべてが表情が豊かですよ。こういう気持ちも私に教えてくれたのはワインです。自然と共にあるワイン造りは徳島県三好市の恵みに敬意を生ませてくれました。そして進んでいるうちにこちらでもたくさんの人に出会うことができました。ありきたりな言葉ですが、主人はもちろん徳島の父や母、親戚やそのつながりでいただいたご縁、そして関西でお世話になっていた方々は、いまだにいろんな場面で助けてくれています。そのすべての皆様のおかげで、今私はここにいることができます。

でも私は栽培も醸造も素人で、まったく能力のない奴なんです。時にはそのことで自分を追い詰めて、足がすくむこともありました。でもそんな時に進んでこられたのは、ある思考のコツがあるんです。それがこちら。あきらめる。いや目標をあきらめるのではないですよ。目標を達成するには追い続けることが一番大切だと思っています。失敗なんか山ほどあって、そのたびに頭を打って、自己嫌悪に陥って。そんな時に、何で自分はできひんのやろ、くそ、くそ、くそって思っても、その労力と時間でレベルが上がるわけではないですもんね。自分にできることは、自分ができるそれ以上でも以下でもない。今できることを一生懸命に、そして1日1歩だけでも先に。失敗すれば次にうまくいくためのヒントを得たと思って、ゲットしたと思ってまた喜ばばいい。自分の能力は自分の能力分しかない。そうあきらめることで、無能に嘆くこともなくなりました。

今では生まれ育った関西や移住してきた四国だけでなく、全国から応援の声をいただいています。そして四国内外でも助けてくださる先輩ワイナリーさんや農家さんがいてくれます。

あともう1つ私が大切に思っている心の助け合い事業について少しだけ。私が出会いたい、つながりたいと願っているのは生きづらさを感じる女の子です。一時の自暴自棄や少しの寂しさだけでも受け身になりやすい女の子は負の連鎖に足をとられやすいです。愛情の枯渇や生きるための選択肢の不適な情報、自分で何とかしなければというがんじがらめ。どんどん、どんどん道に迷って、もしもその先に妊娠や出産があったら、助けをもとめるすべも分からなくて、その親子はどうなってしまうのか。

今現在もこの日本に貧困や裏社会に埋もれる女の子はたくさんいます。いろんな問題が連鎖する前に私にできることは何かないか。そう思ってワイナリーで受け入れ体制を整えば、そこでは農業を通して人が自然の一部であるという体験と共に、お互いを尊重し受け入れあい、共同作業を通して信頼関係の築きを目指し、自己治癒力の活性化を支援したいと考えています。そして心が少し楽になったら、いろんな節目でいろんな選択肢が可能であること、また地域ネットワークのサポートも考えて、色々提案をしながらサポートをしたいなと思っています。自分の人生を自分で紡いでいける再スタートの場所になれないか

なあと。そのあたりの勉強も進めていまして、今ではご理解いただき、ご教授くださる先生方とも出会いました。

あとワイナリーの方の動きですが、来年7月ぐらいに醸造所を運営スタートさせる計画で今、進んでいます。あくまでも計画です。このワイン造りと心の助け合い事業の2輪はゆっくりとですが確かに動き出そうとしています。でもこれは私の力だけが及ぶところではなくて、私の話を1人、2人とつないでくださっている皆様の少しずつの信頼を得て、今成り立っています。でも私は無理をせず、私にできることを一生懸命に、そして1日1歩だけでも先に、そしてまた明日からも頑張っていきます。ご清聴ありがとうございました。

司会：

井下さん、ありがとうございました。井下さんの作ったワイン、ほんとに早く飲んでみたいですね。そして皆さんの話を伺っていて、その決断力と実行力に本当に驚かされました。

さて、お送りしておりますライブシンポジウム「地域で活躍する女性たち」、後半はパネルディスカッションを進めさせていただきます。パネルディスカッションでは地域で女性が活躍するために必要な環境づくりや課題などについて考えてまいります。それでは、パネラー、ファシリテーターの皆様をご紹介します。

まずパネラーには先程ご講演いただきましたB&B On y va & Experience/旧：カフェオニヴァの齊藤郁子さん、Bilton Flower Design、フローリストのビルトン育代さん、NATAN 葡萄酒専門店経営の井下奈未香さんのお三方です。そして、ファシリテーターは東京からリモートでご出演の株式会社ハピキラ FACTORY 代表取締役であり、慶應義塾大学大学院 政策・メディア研究科特任助教の正能茉優さんです。正能さんは東京都出身、大学在学中に地方の商材を可愛らしくプロデュースする会社を設立。大学卒業後は就職し、会社員でありながら経営者でもある「パラレルキャリア女子」です。

それでは、ここからの進行は正能様にお願いいたします。

正能：

皆さん、今日はよろしく願いいたします。

全員：

よろしく願いします。

正能：

本当は今日そちらに伺えることを楽しみにしていたのですが、このような状況なのでオンラインでお話をさせてもらえればと思います。

今日はここから45分ほどの時間の中で、3つのテーマについてお話をさせてください。

まず、1つ目のテーマですが、地域で事業を始めることを決められたきっかけについてお話を伺えたらと思います。ご講演の中で地域との関わりのお話や、やりたいと思ったこととの出会いだとか、いろいろなお話をされていたと思いますが、まず、齊藤さん。齊藤さんに伺わせてください。

もともとアウトドア仲間がその地域に行かれたことがきっかけで、それ以降通うようになって、お気に入りの場所になったというエピソードがありました。でももしも私だったら、そういう出会いがあったとしても起業しよう、しかも箱モノを作ってまで事業を回していこうという決意はなかなかできないと思うんです。そのあたりの決断に至った背景をお聞かせ願えますか。

齊藤：

そうですね、私は元々そこにあるエネルギーを使った暮らしにとっても興味があって、いろいろな勉強をしてきたのですが、やはり大人になるにつれて、どんどんと大きなものに依存していくと身の回りの循環が見えなくなってしまいました。自分の理念と自分の行動に矛盾があるなとうすうす感じるようになり、自分にうそをついている感じがしていたんですね。

私は大学卒業後、20年間びったりサラリーマン生活をしてきて、自分のビジネスではなくて誰かのビジネスの中の一部になって頑張るという暮らしをしていて、なにかその自分が本当にしたい暮らしだろうかとずっとずっと考えていて、もっと身近で、遠くとか大きくではなく、もっと身近で小さくてもいいから、腑に落ちるような気持ちになれる暮らしをきちんと作りたいと思っていて、そういう時に3.11の地震が起きて、遠くからきている東電の電力について勉強して、やっぱり自分でチェーンソーをもって山を間伐して、薪を作って、それでエネルギーとして使えるような暮らしは成り立たないものかなと思って、それが一番大きなきっかけになりました。

正能：

なるほど、ありがとうございます。それは大きなきっかけですね。もう1点教えて下さい。そうは言っても、会社員としての働き方と、今お話しされていたように自分のビジネスを回していくということは全然違う働き方じゃないですか。そういった働き方にチャレンジすると怖いと感じることもあると思うんですが、その恐怖や戸惑いみたいなことはありましたか？またそれ乗り越えられたのはどうしてなのでしょう。

齊藤：

そうですね、私は、不安、一度決めたことは前に向いて進むしかないと思っていて、石橋をたたいても自分がそれを選んだ事例、選ばなかった事例、両方を持つことはできないから、一度決めたら前を向いて行くしかないなという性格ですので、そのあたりは不安は

本当になくて、ただやっぱり自分の周りの方が、どうして東京での安定した暮らしを一度ピリオドを打って、自分で全く不確定な将来に向かって進んで行くのというようなアドバイスをくださる方もいっぱいいたので、ただそれを心配と捉えず、その方の私への愛情だと捉えることによって、前向きに行動を起こすことができました。

正能：

ありがとうございます。前向きに行動を起こすというお話を伺って思い出したのですが、夜行バスに乗って1年半通われた話もありましたよね。そういう行動力の源はどこから来ているのでしょうか。

齊藤：

そうですね、私は皆様と違って、自分の人生でやりたいことがこれだと気付くのがとても遅くて、もし私が20代でこれを考えたり、30代で決断したのであれば、もっとゆとりがあったと思うのですが、私は実は神山に移住を決めたのは40代になってからでしたので、自分の人生でその精神性と肉体性が充実した期間というのは非常に限られているだろうと思っていました。この時間を逃してはいけないと思い、それは自分できちんと自覚していたので、それは大きなエネルギーになったと思います。

正能：

なるほど、ご自身でいろいろなことを考えられる中で価値観が変わり、それを信じ切ることができたことこそがエネルギーになっている感じなんですね。

齊藤：

そうですね。おっしゃるとおりだと思います。

正能：

ありがとうございます。そうしたら次は、ビルトンさんに伺わせてください。お花屋さん、とても素敵で。ただ私がイメージしているいわゆる生花を中心としているお花屋さんとはまた違う雰囲気、Instagramを拝見したんですが、おしゃれでオリジナルな世界ですね。

ビルトン：

ありがとうございます。

正能：

ビルトンさんの場合は、世界中いろいろな地域との出会いがあって、それこそロンドン

でお花屋さんをされていた経験もあり、その中で、どうしてあえて今の場所でやろうと思ったのか伺いたいです。

ビルトン：

はい、まずですね、正直、地球の中でどこでもよかったんですね。人間、ビザがあれば、起業するビザ、永住できるビザがあればどこでも起業することができます。ただ、自分がどこにいたいだけで、選択肢として当時住んでいたロンドン、ちょっと小さい家があるんですけどスペインのグラナダ、あとは自分の地元の日本徳島というところで、選んでいたなかで、家族でホリディで一時帰国した際に徳島もいいなと思いました。実際に徳島にその半年後に帰ってきました。そして開業の手続きなどをしてると、賛否両論あるんですけど、日本の自治体はものすごくスムーズにしてくださるんですね。

海外あるあるなんですけど、経験上、みんながそうでないと思います。どの国もそうでもないと思います。受付した人によってルールが変わったり、ビザが取れる、取れないが変わったりしますが、日本の自治体、市役所、税務署などは決められ通りに、質問するとみんなが同じ答えを答えるのでとてもスムーズにできたので日本になっています。でも一番の理由はやっぱり自分の家族がそこにいたからなんですね。今は徳島にいるんですけど、私はずっと徳島に居るかはわからないし、数年後、もしかしたら、ここに行きたいと思えば私は家族の同意があれば行きたいと思いますし、いつでも自由に動くことができますけど、今は私が徳島に居たいと思っているので、徳島を選びました。

正能：

ありがとうございます。ホリディで1回徳島に帰られたときに徳島もいいなって思われたとのことですが、具体的に何がどう良かったんでしょうか。私が想像するに、例えばロンドンやスペインの方がいいなと思うこともあると思ったんですけど、徳島のどのあたりが具体的に良かったのか教えていただきたいです。

ビルトン：

はい、あります。それは母親のご飯です。

正能：

わああ、そういうことなんですね。(笑)

ビルトン：

はい、そうです。

正能：

素敵です。じゃあ、お母さんがいらっしやってこそその選択ということですね。

ビルトン：

そうですね。両親がずっと共働きだったのと、あと20歳で東京に出て行ったので、たまに久しぶりにイギリスから帰ってきたときに、やっぱり家族っていいなって思いましたね。今までは都会だとか、よりハイレベルな所、修行中だったので、そういうところを求めていたのですが、ある程度レベル、自分で言うのもあれなんですけど、ある程度のレベルや場所に行った後は結局どこでもよくて、母親のご飯が食べたいなと思って。はい。思いました。

正能：

素敵。ありがとうございます。なんか地球上だったらどこでやっても一緒というすごく大きな規模の話と、でも結局やっぱりお母様のご飯が決め手だったというすごくハートフルで手触り感のあるお話とで一つの選択をしていく、その感覚の幅広さがビルトンさんの素敵なところだなと感じました。

ビルトン：

ありがとうございます。

正能：

もう1点、伺いたいことがあります。おばあちゃんと一緒にお庭の手入れをしていたことがきっかけで、お花屋さんになりたいと思ったというお話がありました。それでもやっぱりその時のエピソードから起業するに至るまでは、なかなかたどり着けないと思うんです。どうしてそんなに強い思いをもって続けることができたんでしょうか。

ビルトン：

まず、4歳の時は開業とかは決めてなかったんですけど、ある程度の10歳、11歳になると、両親がさっきもお伝えした通り共働きで、一生懸命働いていてくれたので家になかったのも、もし自分が子どもを、家庭をもつときがあつたら絶対に自営業にして家で仕事をしたいとずっと子どものときから思っていました。自営業を選ぶことで収入が自分で決められます。そして、より誰に縛られることもなく、より自分を表現できるので、特に私は創る仕事なので、そこは絶対自営業と決めていました。

正能：

なるほど。お仕事だけで決めたのではなくて、家族や人生という広い目線を見たときに、バランスを大切にされて自営業になったと。

ビルトン：

はい。そうです。

正能：

起業と聞くと、どうしても事業そのものの決断にフォーカスしたくなりますが、あくまでも人生の一部ということを改めて気づかされました。ありがとうございます。

ビルトン：

ありがとうございました。

正能：

そして最後に、井下さんに伺いたいのですが、先ほどブリケッラ農園さんのお話。

井下：

はい、ブリケッラ農園。

正能：

これこそ、私の人生の集大成だと気づいたとのお話があったと思うんですが、何にそこまでビビッときたのか、もう少し伺ってもいいでしょうか。

井下：

やはり先ほどもお話をさせていただいたとおり、社会貢献ですね。ボランティアも興味ありましたし、そういう社会貢献と、あともう1つ、人生の軸に置いているワイン、この2つをどうつなげるかというところを思っていました。その2つ、ワインを作りながらその作っている人生、サイクルの中で社会貢献もおこなっているブリケッラ農園の形がすでに1つにまとまっているじゃないですか、私の思っていることが。1つになるんや、みたいな感じが最初あったんですね。

正能：

うーん、確かに。

井下：

いろいろ調べてみるとヨーロッパなどではワイナリーさんでそういう動きをされてるところが多いです。私はそれを見た瞬間に、こういう形、私が目指していたのは、もう死ぬときにはこういう形で息を引き取りたいぐらいの感じに思いました。

正能：

ありがとうございます。私自身も大学時代に可愛いものが好きで、でも一方で地域や社会に貢献したいという気持ちがあったときに、それらをかけ合わせることによって、可愛いもの、地域の物を可愛くして、女性たちに、その地域に興味を持ってもらうという活動を始めたんですね。そのときはやっぱり可愛いというキーワードと自分がやりたい社会貢献というものに、最初は距離感が最初あると思っていたんですけど、それが1つになるんだという気づいた瞬間に、強くやりたいと思ったので、井下さんのお話に共感するところがすごくありました。ありがとうございます。

井下：

ありがとうございます。

正能：

そこから、結婚を機会に移住されてワイナリーを作ってみようというお話を伺ったと思いますが、でも、やっぱりそういう自分で何かを作っていくのはすごく怖いと思うんですよ。齊藤さんやビルトンさんも、やってみたいという気持ちから、行動するところまでの距離がすごく近い方だなお話を伺っていて思ったのですが、井下さんはいかがでしょう。結婚して移住してブリケッタ農園のことがあって、じゃあ、自分で作ってみようと思われた。自分でとなるまで強い気持ちを持てたのはどうしてなのか教えてもらっていいですか。

井下：

はい、やっぱり徳島県に来て徳島県で生活してから、やりたいと思ったのではなくて、もともと人生の目標としてワインの作り手となり、そういう社会貢献ができるワイナリーで働きたいというのが目標だったんです。そこに急に結婚という形があり、私も子どもがいましたから、子どもを守る責任と自分の夢を守っていく責任、どこに落としどころをつけるかというところなんです。でも、融通が利くのは私しかないじゃないですか、子どもそっちのけで行くわけにもいけません。ですので、やっぱり子どもたちの守られた環境というのも自分の中で守って、あとその中で自分を守っていくことってなんだろうと方法を模索したときに、じゃあ自分でやったらいいやと。でもそれは急に1年後、2年後、5年後にはワイナリーをしようというわけではなくて、自分のお守りとして徳島県に移住するならば死ぬまでに自分の目標は達成しようという夢をお守りとして持って、こちらに移住した感じですね。

正能：

なるほど。ありがとうございます。

私はまだ子どもがいないので、自分の夢を守っていく責任だけを重視して生きてますが、子どもを守って生きていく責任と自分の夢を守っていく責任の両立、すごく難しいと思うんですよ。多くの女性が自分の夢を守っていく責任の方をあきらめざるを得ない、融通が利くなら自分のほうを融通きかせようとしてしまうと思うんですね。その中で最大公約数を見つけることができたということが井下さんの着地点だと思います。そういう最大公約数的な着地点が見つけれられたきっかけ、あるいはコツは何かありますか。

井下：

これはもう、ひとえに今までさんざんお世話になってきた方々の顔が思い浮かんで、ワインショップを経営しながら趣味として自分のブドウを委託醸造で数本だけ毎年醸造して、発売する方がリスクは低いんですけど、醸造所を立てるところまでいくのは気持ち的には今までお世話になった方々にどう恩返しができるかなと。

何もない無能ですから。さんざん助けてもらったのに、これぐらいでいいやって言えないじゃないですか。一生懸命に人生を使って、ああ頑張ったよねって言ってもらえるように見せられたらなということが一番大きいですね。今までお世話になった方々の顔です。

正能：

そうなんです。先週、新潟でも地域で活躍される女性たちのこのシリーズでパネルディスカッションやらせてもらったんですが、やっぱりそこに参加されていた事業をやられている方々は、地域の寿人やお世話になった人の顔を思い浮かべると、どう恩返しができるのかがエネルギーになって、行動することができたというお話も伺いました。実は地域そのものへの思い入れ以上に、お世話になった方々とのつながりが大事なのかもしれませんね。ありがとうございます。

井下：ありがとうございます。

正能：

それではここからは、少し女性の存在にフォーカスしてお話を展開できればと思っています。女性として地域に入られて活動したり事業を起こされたりする中で、女性だからこそ、これは上手くいったと思えるエピソードや、女性という存在だからこそ地域の方々とうまく関係が築けたというエピソードがあれば教えていただきたいです。まず井下さんからお願いできますか。

井下：

これは大変難しい問題だなと、お答えしづらい感じですが。まず女性として利点だとい

うのは、女性というイメージからちょっと外れたような、社会で思っているイメージからちょっと出たような、重機を操縦する、農業する、ひとりで草刈りもやるってところで興味を持っていただきやすいのがあるがたいと思います。

あと地域への溶け込み方ですけど、このあたりは、地域の婦人会に入らせていただいたり、三好市は山間部ですから、まだ親戚の集まりが多くあります。その中でお父さんたちはご飯を食っていて、お母さんたちの中に入って地域の食べ物などを一緒に教えていただいたりする日本の昔からの風景がまだあるので、そのあたりは女性だから溶け込みやすいのかなとの感覚はあります。

正能：

なるほど。ありがとうございます。

最初にお話を伺った、女性だからこそ興味をもってもらえたり、注目をされやすいみたいなお話があったと思うのですが、これはある側面ではすごくありがたい反面、私自身が女子大生のとき起業したときは、女子大生だから注目されているんじゃないかと苦しいところもあったんですね。女性だからこそ得する部分もありながら、でもちょっとそこにひっかかる気持ちもあるみたいなのが私自身はありましたが、そのあたり井下さんどうでしたか。

井下：

そうですね。でも、その仕事関係でつながってる方々は、もう女性だからとか全然頭になくて、男女問わずです。その女性って難しいですよ。どうなんでしょうね。女性でもすごくパワフルな方がいらっしやったり、男性でも力が弱い、美容のほうがいいと思ってる方もいらっしやいますし。その感覚というところでは何かちょっと疑問はあるんですよ、私の中で。女性だからこうと決めつけに対して疑問があるので、どうなんでしょうね。だから、ありがたいところといえば興味をもっていただけというところだけで、おっしゃったような「女性だから、なんじゃないの」という感じの目は気になるときもありましたけど。そうではなくなってきた世の中に思っているんで、今は比重がそっちに傾いていると思うので、今は気にしてないですね。ありがたいとこだけを見ようかなと。

正能：

そうですね。何かいろいろなきっかけをいただけるのは、注目されて興味をもっていただけでこそなので、すごくありがたい。でも興味を持ってもらえたとしても、そこからきちんと事業を立ち上げたり何かを成し遂げることができるのは男女関係ない話だと私は思います。あくまでも女性というところはドアオープナーとして、入り口づくりとして、上手く使っていけたらいいな。でも着地できるのはあくまでも井下さんの個人の力なあってこそ。そう捉えてみようかと今お話を伺いながら考えました。ありがとうございます。

井下：

ありがとうございます。

正能：

ビルトンさんに伺います。もともと海外で暮らされていて、そこらご家族がいらっしゃるとはいえ、徳島に戻ってこられて、最初は地域に溶け込むのが難しかったのではとお話を伺っていました。女性だからこそ上手くいったかもしれないと思っているエピソードありますか。

ビルトン：

全くおっしゃる通りです。20歳で東京に行ったものですから、徳島には高校までの友達しかいなくて、大人になってからの知り合い、ましてやビジネスつながりという友達も全くいなかったですね。でもその人脈は全く気にしてなかったのもともと物づくりで、ただただ私はお花を造りたい自分のためだけに最初は起業したので、そこはあまり心配もなにも、自分に向き合うだけだったので何も壁だとかはなかったんです。

でもそれでいうと徳島市役所に行って開業手続きどうするのかを聞いたときに向かいの税務署でできるよって。今、こういうビジネスセミナーがあるよって、5つぐらいビジネスセミナー、地元の経済支援団体がされてるセミナーに誘っていただきました。その中で子育てをしているので2つに参加することができまして、そこで一気に横のつながりができて、その中で気の合う友達のグループができ、何でも相談し合える仲間ができましたね。

そして地域への溶け込み方は、私はもともと自分が前に出ていくよりも商品だけ前に出ていったらなと思っていました。でも経済支援団体さんが主宰されていた女性社長の一日かばん持ちというのがありまして、それに参加させていただいたことによって、大きな、地元で有名なウエディング会社さんの社長様とお話する機会をいただいて、そこからお仕事につながるなど機会は与えていただきました。

女性だからこそその利点は、事実的には融資が受けられるのが男性より年利が低いだとかがありますが、個人的にはここは差をつけて女性だから低いのは差をつけるべきではないかなと思っています。男性側からしたら何ですかという感じだと思うし、実際にちょっと利点と真逆のことを言うかもしれませんが、そこで女性ならではのビジネスイベントが年利で区別をして女性を活躍する場面を増やそうとするのではなく、そもそも物理的に男性にはできなくて女性にできることを1個思いついて、それは出産だと思っています。そのサポートを国や県から受けることができるなら、それが利点と言えるのかなと思いました。社会保険に加入している方は、出産手当や育児休業、給付金などをいただけたらと思いますが、小さな個人事業主はお店閉めた分だけ収入がなくなるので、そこは国や県がサポートしていただけたらと非常に有難いと思いました。

正能：

そうですね、ありがとうございます。私は、今年で29歳なんですが、少しずつ周りの起業している友人たちが結婚したり、子どもを産んだりする人が増えてきて。出産と事業起こしを両立させることの苦しさや大変さをひしひしと感ずるので、ビルトンさんがおっしゃってくださった支援やサポートは、ハード面でもソフト面でも少しずつ広がるとうれしいなと私もすごく思っています。ありがとうございます。

最後に齋藤さんに伺いたいのですが、女性ならではの話をさせていただく中で、齋藤さんのいろいろなコミュニケーションスタイル、例えば少しずつ地域に通われて環境を作られていくことや、あと先ほど、鶏を山に自然に放たれてその卵をもとにパンケーキを作るとの話があったじゃないですか。そういう丁寧なコミュニケーションだったり、女性らしい企画だったり女性ならではの感性が生きている感じがするなと思いました。そのあたりも含めて話を伺えればと思うのですが、いかがでしょうか。

齋藤：

はい、そうですね。たぶん私がガタイのよい力のある男性で、例えば山の手入れをした場合、すごく進むと思うんですね。どんどん山の木を間伐して植林をどんどん進めることができると思うんですが、そこまでの体力が男性のようにないこともあり、ゆっくりゆっくり何事も進んでいくんですね。山の手入れにしても耕作放棄地をもう一度開墾することとか。あと、やはりゆっくり進むので山の中の不法投棄にも気付いたりして、それを寄り道して片付けをしたり、効率は非常に悪いんですけどもゆっくりゆっくり丁寧に進めていくことで、男の人だったらさっさと進めたらいいのにとたぶん思われるかもしれないけども、私がゆったりしていても女性だからゆったりやってるね頑張ってるねっていう形で温かく作業を見守ってくれることもあります。里山を整備していく技術の習得がゆっくり私のペースであっても見守ってもらえるという非常にありがたいことだと思っています。

正能：

確かにそうですね。スピードとはまた違うスピードだからこそ、丁寧にできるというのは女性ならではの強みなのかもしれないですね。企画という観点だとどうでしょうか。パンケーキのお話とか、店内のデザインのお話とか。

齋藤：

例えば女性ならではの視点では、柔軟に過去のその概念にとらわれずに新しいことをするのは女の人の得意分野だと思っています。例えば店内のキッチンに関しても、もともと、飲食店のキッチン、厨房は例えば食洗器は店の端っこに追いやられていて、壁を向いてお皿洗いの作業があつて、例えばアルバイトの方がそれをやることが多いと思いま

すが、私はやはり柔軟に、全く飲食店経営のキャリアを持っていないことから自由に発想を起こして、私たちのお店には食洗器を真ん中に置いてお皿を洗う人がお客様の顔を全員見える位置に立つ設計にしてみました。そうするとお店には同業のカフェとかレストランを経営されている方がたくさんいらっしゃるんですけど、みなさん驚いて、なぜ、そんな真ん中に一番いいところに食洗器を置いてお皿を洗っている人が、なぜお客様を見える位置にいるんだとよく言われました。でも、やはりお皿を洗う人が一番脳のメモリを消費していなくて心に余裕がある状態なんですね。だからその方がお客様をずっと見て、あの方は前菜を食べるスピードがとてもゆっくりだから、今お肉をオープンに入れるのを少し待ちましょうとか、あの方は多分エアコンが苦手そうだからちょっと温度を下げてくださいとか、そういうことをチームに伝えることができる。調理に一生懸命になっていたり、下準備でサービスに行っていると、なかなか気づけないこともその方が気づけるのではと発想を柔軟に試みて厨房設計に工夫をしました。

正能：

なるほど。すごく面白いですね。今のお話を伺って、私は実家でのことを考えました。母と話す時間って、やっぱり掃除機かけている時間とか、お布団の準備している時間はなかなか話しかけづらいじゃないですか。でも、洗い物をしている時間だけは唯一母に話すことができたんですよ。今お話いただいたように、洗い物をしている時間は脳みそのメモリをあまり使ってない時間だからこそ、他の人に配慮できる時間じゃないかなって自分の体験の中でも感じています。でもそれをもとに店舗を設計するのは本当にすごいですね。そういう女性ならではの柔軟な発想が新しい体験や新しい価値を生み出すんだなと改めて思いました。ありがとうございました。

そして最後のテーマになるんですが、先程ビルトンさんから少しお話いただいたのですが、地域で、あるいは女性が何か活動していく事業を起こしていく中で、もっとこうなるといいな、こういうことに困っているよというお話があれば、みなさんのリアルなお声を伺いたいと思っています。ではまずビルトンさんからお願いしてもいいでしょうか。

ビルトン：

困っていることですか。やはり、先ほどお話をさせていただいたことですね。繰り返すにはなりますが、私が今経験しているからかもしれないんですけども、出産してある程度過ぎて保育所に入ることができるようになったら、保育園に日中預けさせていただくことができるんですけども、一番不安定期な妊娠した後、お花屋さんは実は体力仕事でして、大工さんのような仕事なので妊娠中に仕事を続けていいものなのか、すごい動いて大丈夫なのか、重たいものなどもありますし、出産直前の数週間、直後の数週間に従業員も少なからずいるのでそのときどうするかがものすごく不安で、ちょっと考えなければいけないタイミング、夏、春、冬だとか繁忙期だとか考えなくてはいけないので、そのサポートが

受けられるといいかなと思いますね。

正能：

そういうサポートはすごく必要だと私自身も思っています。ただビルトンさんが起業されたとき、双子のお子さんが1歳半だとおっしゃってたじゃないですか。1歳半のお子さんがいらっしゃる中で起業できたのは、ちなみにどういう経緯だったのでしょうか。すごく大変だと思うんです。二人いるんですものね。

ビルトン：

徳島で起業できたその次の理由が保育園にすぐに入らせていただいたことです。保育園に入ると日中9時から17時半ぐらいまでは仕事できるわけですから、土曜日は保育園ありまして、日祝はないので絶対に休みます。お店も休んでいます。子どもが家に居て起きているときはなるべく仕事をしてないですね、ほとんど。寝てからは仕事をすることはありませんが。はい。

正能：

なるほど。母としてのビルトンさんと自分のやりたいことに向き合うビルトンさんの両立ができるようにするには、保育園や周りの方のサポートは欠かせないということですね。

ビルトン：

そうですね。はい。あとは家族や周りのサポートもものすごく大きいですね。主人であったり自分の親であったり。はい、以上です。

正能：

ありがとうございます。そうしたらこの流れで井下さんにお話を聞かせてください。

先ほど、娘さんとの人生を共有する中で、母として妻としていろいろな目線の中で決断をされてきたお話がすごく印象的でした。一人の女性としての決断と母としての決断と、妻だったりパートナーとしての決断はなかなか両立するのが難しいと思っていらっしゃる人はたくさんいると思うんですよ。そういう中でもっとこういうサポートがあればうれしかったとか、あるいはこういうサポートがあったから助かったと思われることはありませんか。

井下：

そうですね。ビルトンさんとお話がかぶるような感じになるのですが、私も畑を開墾して農作業が始まってからも次男を出産していますので、畑作業をしながら妊娠から出産も経験していて、臨月などは草刈り機を使えないのでカマでずっと刈ってたりしていたんで

すけど、でも、妊娠、出産を経験できるのは人間の中で女性じゃないですか。それを足かせとしてではなくて、生物としての特権を得ている、楽しめるような社会にならないかなと思ってまして。すごい仕事じゃないですか。妊娠して出産、一人の人間を増やすわけですから、それを楽しんで、やったねとみんな喜んで、何の不自由もなく育てていけるような、今、社会で言われているような当たり前の問題提起になるんですけど、でもそれがほんとに女性がどうやったら、妊娠、出産を経てでも仕事をできるというところじゃなくて、どうやったら女性が妊娠と出産を楽しめるかの視点で考えられたらいいのかなと思ったりもします。

でもやっぱり私がやってこられたのは主人がめちゃくちゃ子育てとか協力してくださって、サポートですね、家族のサポート、ビルトンさんもおっしゃっていましたが、家族のサポートなしではいけなくて、私、ひとり親のときも両親にもすごく助けていただいたし、友達なんかと一緒に子育てしてくれたりとか、子どもと一緒に見てくれる、サポートしてくれる人がいるのは一番ですよ。不可欠だと思います。

正能：

なるほど。ありがとうございます。私の中では妊娠出産をしても仕事もできたらいいなぐらいの気持ちでいたんですが、それを楽しめるとか、それこそが女性の特権でもあるみたいな、そういうよりポジティブな感覚になっていくためには社会のサポートが必要だと改めて思いました。ありがとうございます。

井下：

ありがとうございます。

正能：

そして齊藤さんに伺いたいのですが。斎藤さんには少し違う目線で伺いたいことがあります。20年間会社員をされていたとおっしゃっていましたが、バリバリ20年間働いてこられた中で、その中で女性という立場、役割、パーソナリティというものと、地域の中で女性の立場、パーソナリティには、どういう違いがあって、地域だからこそ、もっとこうなったらいいのに、会社ときはこうやって困らなかったのになと思うことは何かあったりしますか。

齊藤：

私は直近のキャリアとしては女性、男性、年齢、文化も宗教も何も関係がない職場で働いてきたので、女性というふうに意識をして仕事をしてきたことはそれほどはないんですね。あと、徳島は女性の起業家が日本一多いと聞いておりまして、カフェに来てくださる女性も本当に自立して自分の人生のボタンを自分で押す方がとても多いのかなと思ってい

て、あまり違いを感じることなくこの7年を過ごしてきたんですが、阿波女の生き方というのはとても清々しく自由で、ビルトンさんも阿波女でいらっしゃいますが、男女がそれほどの違いを私はあまり意識することなく、これまでの会社員生活でも今のお仕事においてもそこまでの違いは感じることなく過ごしております。

正能：

ありがとうございます。私、徳島はお仕事で何回か伺ったことがあるんですが、私がお世話になっているお菓子屋さんの社長さんも女性でした。女性の起業家が多い県なのですね。初めて知りました。ありがとうございます。

ここまでいろいろとお話を伺ったのですが、そろそろお時間ということで、皆さん、最後に一言ずつ、これから地域で何か新しいことにチャレンジしたい、あるいは事業を起してみたいと思われる女性の方々にメッセージをお願いしてもよろしいでしょうか。

まず、斎藤さんからお願いします。

齊藤：

決断をするときって迷ったりとかすると思うんですけども、きっと何を選んでも、その人自身が自分の声を聞いて行動していればどの道を選んでも多分同じ結果になると思うので、不安に思うことなく精一杯自分がやりたいことをしっかりと見て、自分と調節をしながら、周りの方の声をちゃんと聞いてやっていけば、結果はどれをとっても一緒になるんじゃないかと思っています。

正能：

ありがとうございます。そうしたら次、ビルトンさん、お願いできますでしょうか。

ビルトン：

私も開業するときにはビジネスセミナーでお世話になったコーディネーターの先生から教えてもらった言葉ですけども、身の丈にあった経営を意識しておりまして、なんかそういう助言みたいなものも周りからいただいたり、何もわからない自分でしたが、そうやって周りの協力、そして先ほどお伝えした家族や保育園、周りの方たちの協力、私も今3年半、開業させて運営していくことができているので、まずは1歩踏み出せるなら踏み出して自由に人生の1ページを作っていただけたらなと思います。

正能：

ありがとうございました。最後に、井下さん、お願いできますか。

井下：

いろんなことを思い立って進んでいたりとか、夢を追いかけている中で男女を問わずですけど、いろんな評価があったりとか、気にすることを言われたりとかあると思うんです。あると思うんですけど、結局、人生を終えるときって死ぬ間際に自分でしか評価できないじゃないですか、自分の人生って。それを心に置いて誰にどう言われようが我がをそのまま進み続けるという芯を、そして周りの人に誠実にそうやって進んでいけば、多分おそらく助けてくれる仲間が集まって、雪だるま方式にどんどん形ができていくのではと思うので、自分の評価は自分でしながら、1日1歩ずつやっていったらいいんじゃないかと思えます。

正能：

ありがとうございました。お三方からはこの50分の中で、非常に力強いお言葉をいただいたんですが、せっかくいろいろお話をいただいたので最後に走馬灯タイムという時間を設けたいと思っています。今50分間で皆さんにいただいた言葉を、走馬灯のように思い出していただく時間です。以前私自身が参加したパネルディスカッションで、とあるモデレーターの方がやってくださって、ああこういうことを話した50分だったんだと振り返ることができる時間になると思ったので、少しお時間をいただきます。いきます。

そこにあるエネルギーを使った暮らし。大人になるにつれて大きなものに依存してしまう。理念と行動に矛盾がある苦しさ。自分にうそをついている感覚。自分のビジネスではなく誰かのビジネスの一部。一度決めたことは前を向いて進むしかない。自分がそれを選んだ場合と選ばなかった場合を比べることはできない。周りの人がいろいろ言ってくれることは、心配ではなく愛情。40代になってからの決断。地球の中であればどこでも良かった。ビザがあればどこでも起業ができる。決め手はお母さんのご飯。もし自分が家庭をもつと決めたら家でできる仕事をしたいと思っていた。子どもを守っていく責任と自分の夢を守っていく責任。融通が聞くのは自分。夢はお守り。お世話になった人たちにどう恩返しができるのか。女性としての利点は、興味を持っていただきやすいこと。婦人会に参加した。親戚との集まりで地域の食べ物を一緒に教えてもらった。女性であることはドアオープナー。人脈は気にしない。ただお花が造りたい。商品が前に出てほしい。体力は男性のようにはない。ゆっくりゆっくり何事も進んでいく、だから丁寧。過去の概念にとらわれず柔軟にやっていけるのが女性。畑を開墾してから出産をした。妊娠・出産が女性の特権となる社会になってほしい。徳島は、日本で一番女性の起業家が多い。自分の人生のボタンを自分で押す。決断するときは迷うもの。自分の声を聞いていれば、どの道を選んでも納得がいく結果になるはず。身の丈にあった経営。一步踏み出せるなら踏み出してみる。人生を終える瞬間に、人生を評価できるのは自分しかいない。

改めて振り返るとかなり勇気が出る、そして行動を起こしたくなる前向きな言葉をたくさんいただきました。私自身いろいろと今後迷うことがありながらも日々、会社をやってみたり会社員として働いてみたり、地域で活動させてもらうことが多いんですが、今日、

皆さんからいただいた言葉を思い出して頑張っていきたいなと思います。今日は 50 分間、本当にありがとうございました。

全員：

ありがとうございました。

司会：

皆さん、ありがとうございました。皆さんの自分の気持ちに正直な暮らし、そこから生まれる数々の言葉に私も今日は勇気をいただきました。ありがとうございました。

これで、政府広報及び内閣官房主催のシンポジウム「地域で活躍する女性たち」は全て終了となります。長時間にわたりご視聴いただきありがとうございました。なおこのシンポジウムの模様は政府広報サイト内の特設ページでご覧いただけます。そちらの方でも是非ご覧ください。

本日は誠にありがとうございました。

以上