

座談会

# 起業したい女性必読、男性も元気になる！ 女性のパワーが 仙台を喚起する

～女性起業家が語る 課題、夢、仙台の街～

新しいビルが次々と建設され、地価公示額では上昇率が全国トップに躍り出るなど、大きな飛躍を上げようとしている仙台の街。しかし、市場は縮小傾向、景気も長い低迷から脱却できず、地元企業は正念場を迎えている。そんな逆風をさらりとかわし、今、女性起業家たちが輝いている。今回は、仙台を拠点に事業展開する女性起業家の皆さんにお集まりいただき、課題や夢、仙台の街について語り合っていた。

――まず、事業を始められた経緯を含め、自己紹介をお願いします。

**渡辺** アジアジャングルの渡辺です。2000年1月から韓国フアツシヨンの店を経営しています。以前は洋裁の講師をしており、15年ほど前、韓国へ短期留学しました。洋服が好きなので洋服屋さんめぐりをし、その頃は一着1000円くらいでかわいい服が買えたので、とてもワクワクしました。そのうち、工場から原価で買えるルートができました。自分が面白いと感じた韓国のフアツシヨンの雑貨、文化などを日本にも伝えたいと思うようになり、韓国の友人に話したら「応援するよ」と言ってくれたので、青葉区本町にショップを作りました。00年6月から御売りを始め、東京や大阪などにも営業をかけて、今は御売りがメインになっています。06年1月から会社組織にし、店を一番町に移して韓国語と英語の語学教室も運営しています。

**日野** 日野芳実税理士事務所の日野です。税理士になる前は日本航空で客室乗務員をしており、仕事

を辞めて移り住んだのが94年です。すぐに何か仕事をしたいと思い、いろいろ探しましたが、なかなか見つからず、本屋さんで立ち読みしながら行き着いたのが税理士という資格でした。取得まで何年かけてもよかったので、これなら何とかできると思いました。資格取得後、縁があったある会計事務所勤め、その先生が高齢のため引退されるとのことと、そのまま事務所を引き継ぎ、05年に開業しました。女性だけの事務所ということでホームページを作り、女性起業家の応援も行っております。気軽に相談してもらえような、身近な存在の税理士を目指しています。

の講師をしており、語学留学でニューヨークに滞在するうち、音楽会社で秘書として働くようになり、オフィスで見かけるOLたちが爪をきれいにしていたことから、ネイルアートに興味を持ち、ネイルスクールに通ってニューヨーク州のライセンスを取りました。その後、NYコレクションやウェディングでネイルの仕事をしていましたが、一時帰国したら居心地が良かったので日本に戻り、翌年の1996年に会社を設立しました。日本でネイルアトが認知されるまで10年くらいかかりましたので、当初はエステやアロマテラピーのお店づくりの手伝いなどもしていました。

**齋藤** アトリエN.A.S(ナッツ)の齋藤です。住宅建築設計事務所を、07年1月に始めたばかりです。子どもの頃から鉛筆が好きで、鉛筆を使う仕事がしたいと考えていたことと、父が以前、水道管設計の仕事をしていて、線を引いている姿がカッコイイと思っていたことから、建築の道に進みました。専門学校に教えていた先生から声を掛けていただき、仙台でも有名な設計事務所5年ほど修業させていただきました。その後、友人と二人で独立し、現在、「みやぎ版住宅」(県産材を使用し地元工務店で施工する住宅)を推奨している工務店などと提携しています。二級建築士ですが、ビルなども設計できる一級建築士の資格を

取得するため勉強中です。

**庄司** フロッグスデザインの庄司です。ウェブ制作をメインに個人で事業をしています。私は23歳で離婚し、子どももおりましたので、「働かなければ」という必要に迫られ、コンピューターの仕事に就き、プロダクトマネージャーをしていました。ホームページが世の中に出始めた頃、絵が好きだったことを思い出して、仕事をしながら独学で勉強し、好きが高じてデザインの道に進みました。「Awesome! (オーサム)ク

リエイターズポスターショップ」というインターネットショップも運営していて、力を注いでいます。「オーサム」は、クリエイターの絵(画像データ)を無料で預かり、絵が売れたらフィードバックする仕組みで、今年、女性起業家ビジネスプラットフォームテスト(1104人応募で秀作を受賞しました。今は、5月20日に青葉区一番町にオープンする「オーサム」の実店舗の準備を進めています。そこでは、さまざまなワークショップも計画しています。

## 「倒れたらどうしよう」が課題

――問題点や課題など、日々思われていることを教えてください。

が、国によって感性の違い、韓国で流行っているも、日本では好まれなかつたりする。毎月、自分で買付けしていますが「もし私が倒れたらどうしよう」と思うことがあります。人材がいないと会社を成長させることはできないと分かっているんです。が、納得しないと進めない性分もあり、難しいですね。何とかそこを乗り越えていきたいと思っています。

**日野** 「倒れたらどうしよう」と思う気持ちは同じですね。当事務所で資格を持っているのは、今のところ私だけなので、もし倒れたら、お客様に大変な迷惑をお掛けしてしまいます。そういう事態を避けるためには、税理士法人にするなど、同じような考え方のパートナーと一緒に仕事をしていくのがいいのかもしれないですね。でも、そう思う一方で、自分の目の届く範囲で仕事をしたという気持ちもあります。ある程度中身が分かっていると、自信を持ってお客様とお話できないですから。その辺をどうしたらいいか悩むところですが、まず職員のレベルアップを図って、どんな状況になっても困らないような体制を築いていきたいですね。

**千葉** 私は、いつ倒れても大丈夫かもしれない(笑)。スタッフ全員が私のお弟子さんで、ネイルの技術を全て与え、取れる資格は取ってもらっています。10年クラスのスタッフが何人もいて、ビジネスのノウハウも見せてきました。スタッフは女性ばかりで、盛岡も合わせると14人。口を出す時と出さない時をコントロールして、出さない時は全く出さず、やりたいようにやらせています。失敗すれば反省し、勉強になります。でも、基本になる技術の自己流は許しません。最低でも月1回は技術チェックして、基本から外れていたら基本に戻す。4店舗あるサロ

## 出席者

- |                      |        |
|----------------------|--------|
| アトリエN.A.S(ナッツ) 二級建築士 | 齋藤香奈子氏 |
| フロッグスデザイン 代表         | 庄司みゆき氏 |
| (有)ローズデール 代表取締役      | 千葉定留未氏 |
| 日野芳実税理士事務所 代表        | 日野芳美氏  |
| (有)アジアジャングル 代表取締役    | 渡辺あゆ美氏 |
- 五十音順 司会・本誌



さいとう・かなこ  
1977年仙台市生まれ。東北工科大学情報専門学校建築デザイン科卒業。仙台の設計事務所にて5年間勤務した後、友人とともに07年1月、「アトリエNA'S」設立。限られた空間にとらわれずお客様の思いを反映した、あたたかみのある住宅設計が得意。趣味は建築旅行。



しょうじ・みゆき  
1969年亘理町生まれ。県立名取北高校卒業。07年9月、ウェブデザイン、グラフィックデザインの「フロッグデザイン」設立。08年3月、フジサンケイリビングなどが主催する「女性起業家ビジネスプランコンテスト」で秀作受賞。趣味はゴルフ。1男の母。



ちば・てるみ  
1963年塩釜市生まれ。ニューヨーク市立ハンターカレッジ卒業。ニューヨーク留学から帰国後、96年「南ローズデール」設立。現在、仙台と盛岡にネイルサロン4店舗、ネイルスクール2校を展開する。06年米国のネイルプロカップコンペティション優勝。2男の母。

ンに、技術格差がないようにしていただきます。また、新しい店をもう少し作りたいと思っていますが、物件探しが大変です。商業施設の中だと休業日や営業時間の制約があり、ネイルのにおいが嫌われる場合もあります。日々、頭の中がいっぱいになっています。

齋藤 仕事の依頼を受けるのは、お客様から直接と、工務店様からと、二つのケースになりますが、現在は主に工務店様からです。個人のお客様は、設計事務所へ頼むと高く、ハウスメーカーは設計料が無料だと思っている方が多いですが、もちろんそんなことはありません。私たちは予算の中でお客様の思いや考えを反映させ、自分のカラーを入れた設計をご提案します。将来は、お客様から直接ご依頼いただき、お客様とともにプランを練り、デザインが出来上がってから工務店で施工するという流れにしていきたいと思っています。

す。お客様とともに施工会社を探し、工事にかかる金額などを設計事務所の立場から的確にチェックできま。専門知識のある代理人と認知していた、ただけるようにするのが課題です。

庄司 ネットショップ「オーサム」の活動は、一般の方への周知はまだですが、業界では注目していただいており、ウェブを見て、何か一緒にできないかという人たちが最近つながってきています。今後、自分の志は曲げず、さまざまな方々と

### 将来は仙台発で販路拡大、海外展開

——今後の事業展開や、将来の夢をお聞かせ下さい。  
渡辺 よく「なぜ東京で仕事しないの？」と聞かれます。これまで私が生活したこの国でも、朝起きて、働いて、ご飯を食べて、夜寝てという生活の内容は同じですから、場所は関係ないのかなと思っています。

のように関わっていくかが課題です。また、ビジネスプランコンテストは一般の方へアピールするために応募したのですが、クリエイターのメリットを壊さず、一般の方とうまくマッチングしていきたいですね。作品の数は現在、120点くらいなので、1000〜2000点くらいまで集めたいと思っています。東京や大阪のクリエイターのほうが積極的に、仙台で参加しているクリエイターは3人くらいなので、どんどん参加してもらいたいと思います。

私は仙台で生まれ、東京で育って、また仙台に戻って来たので、仙台で独立したのは自然の流れ。拠点は仙台に置いていますが、会社にしてからビジネスも広がり、全国の方と知り合えて、ファミリー的なつながりができたので、全国展開は実現した感じがしています。一方で、海外で

はアジア系の方たちがサイズの問題もあり洋服を探すのが大変だと聞きますので、今後、海外に日本サイズ、アジアサイズのかわいい洋服を選んでもらえるショップを作りたいですね。今、日本でやっているファッションビジネスを、将来は、海外にも広げたいと思っています。  
日野 年商いくらと目標を立てて大きくしていく道もありますが、自分の目の行き届く範囲で質の高いサービスを提供したいという道も捨てきれず、少々悩んでいました。でも、今日、皆さんのお話を聞いて、とても刺激を受けました。税理士業は、以前は広告や営業活動に関する制限があり自由に活動できませんでした。が、今はそういう制限もなくなりましたので、これからは積極的に営業活動を展開しようと思っています。よく、お客様に「どうして客室乗務員から税理士になったの？」と聞かれますが、私にとっては客室乗務員

も税理士もサービス業で、いろいろなお客様とお話ができるという点では同じだと思っています。デスクワークが多くなるという違いだけです。ですから、今後も前職の経験をフルに活かしながら、税理士業に専心したいと思っています。

千葉 当面の目標として、仙台にもう1店舗、「自分身」の店が欲しいですね。それと、日本のネイルをニューヨークへ逆輸入したいと思っています。どれだけ日本人が繊細な作業ができるか、日本の技術レベルを向こうに持って行き、広めてみたいですね。将来はニューヨークでネイルサロンをやるのもいいかなと思っています。また、よくイタリアへ行く友人が「その爪どこでやったの？」と必ず聞かれ、「日本」と答えると驚いて「イタリアでネイルサロンをやれ」と言われるそうです。「イタリアに行けばネイルはビジネス

スになる」と何年も言われ続けています。海外での仕事は語学が伴わないと難しいので、イタリア語を習い始めようかと思っはいるのですが、まだできていません。将来に関しては模索中で、ビジョンが定まっていない状態です。

齋藤 「家は3回建てて納得できる」とよく言われています。現状から見て不満なところを補足し、生活するうちにまた不満が出て補足する。ということなのかなと感じています。ですから、お客様には、現状はもちろん、想像できる限り、将来どのような生活がしたいか、どうなっていたいかを伺った上で設計のご提案をしています。人それぞれの生活があり、思いがあるので、そこを引き出していきたくと思っています。例えば、東大生が育った家はリビングで勉強する割合が高く、家族内でのコミュニケーションが大切だと言わ

れています。そういう結果を作るところまで、責任を持ってやっていきたいですね。また、私は宮崎良徳さん（弊誌に「組織に活かすコーチング講座」連載中）を尊敬しているのですが、その方が「いじめと自殺のない世界を作りたい」とおっしゃっているの、住宅設計の分野で貢献できればと思っています。目標は、「10年後までに会話の多い家を100棟作るぞ」ということですね。

庄司 ウェブでは、日本から発信するサービスが少なく、多くが海外発なのですが、日本発で、世界の人が参加できる仕組みを作りたいと思っています。そう公言して、モチベ

### 生き残るためには差別化が不可欠

——マーケットとしての仙台について、どうお考えですか。  
庄司 マーケットとしては、仙台はややはり人口が少ないですから、厳

しションを高めているところもあります（笑）。ウェブは場所がいらないのでやりやすいですが、「一番先に行った人が勝ち」とされる世界ですから、最初に何かをすることが大事です。今のサイトを翻訳して、海外に発信したいと思っはいますが、商品の売買はお金のやり取りもあり、その辺をどうクリアしていくか。アメリカのショッピングサイトで一番問題なのが、買う人も売る人もルーズなこと、船便を使ったりすると、さらに問い合わせやクレームが多いようです。調査を含め、一人の力では難しいので、今後、ビジネスパートナーを探そうと思っています。

インターネット通販

# カネサ藤原屋

## 楽天市場店

http://www.rakuten.co.jp/fujiwaraya/



“旅先の銘酒”  
“うわさのあの酒”  
ご自宅でお楽しみ下さい。

お酒を通して人の輪を広げる

# 株式会社カネサ 藤原屋

http://www.kanesa-f.com/

■卸町藤原屋ビル

/本部営業センター

仙台市若林区卸町1丁目1-1

Te l (022) 239-2331(代)

Fax (022) 239-2811

～飲食ビル賃貸・管理 物件紹介～

# カネサプランニング

仙台市宮城野区元寺小路210

TEL (022) 296-2550(代)

豊富な業務用酒類と、飲食物件のエキスパート。飲食店の事なら、お気軽にお問い合わせください。



ひの・よしみ 1958年東京都生まれ。立教大学卒業。日本航空で客室乗務員として勤務後、夫の転勤のため仙台に居を移す。税理士の資格を取得後、税理士事務所勤務。05年1月「日野芳美税理士事務所」設立。女性スタッフだけの税理士事務所として、女性起業家の支援も行う。



わたなべ・あゆみ 1967年仙台市生まれ。宮城ドレスメーカー専門学校卒業。洋裁の講師として勤務後、韓国留学をきっかけに00年1月、仙台に韓国ファッションのショップをオープン。06年1月「南アジアジャングル」設立。卸売りをメインに一般販売も行い、語学教室も運営する。

仙台からどのように発信していくかということですね。これから、仙台に点在する同じ志を持った人たちとどうネットワークを構築し、どう協働していくか、それが鍵になってくると思います。

齋藤 仙台の建築業界では、坪単価の安い大手ビルダーがどんどん増えていて、工務店は大きな打撃を受けています。規模の小さな工務店はコストダウンにも限界があるので、それに対抗するため、私たちのような設計事務所と提携し、デザイン力や女性の視点をプラスしているのだと思います。もともと、地元工務店には技術力があり、そこにデザイン力を加えて建築する、そういう建て方を工務店は、厳しい市場にあっても健闘しています。また、仙台では設計事務所の認知度が高まり高くなり、いろいろな企画を催し、認知度を上げてマーケティングを広げていかなければならないと思

っています。

千葉 最近、街の中を歩くとビルやマンションがたくさん建っていて、こんなに入居者がいるのかなと余計な心配をしていますが。東京では古いところは幽霊ビルになっているようですが、仙台もそうなるのかなと思ったりします。首都圏からの流れも少なく、景気も上昇している中で、ネイルサロンもネイリストも増え続けていて、お客様は分散し、飽和状態の近くまで来ています。今後、淘汰されていくと思いますが、生き残るためには、他と何が違うかを明確に打ち出していかなければなりません。ネイルサロンの中では老舗と言われるほど古いので、仕事はやりやすいですが、それに甘んじることなく、現在のお客様の維持プラス新規のお客様の獲得に努めたいと思っています。

日野 税理士は、仙台でも毎年、増え続けています。税務署に勤続し

て一定の条件を満たすと、税理士の資格が与えられるからです。退職なさった全ての方が税理士として開業するわけではありませんが、かなりの数になることは確かです。仙台でも、50歳おきに税理士事務所があったりします。そういう厳しい状況の中で、それぞれ差別化というか、「自分の事務所はここが違う」というものを打ち出していけないと生き残っていけないと思っています。基本的な税務書類の作成という仕事に関しては、それほど差は出ません。

勇気を持って「やってみよう！」

最後に、これから起業したいと思っている女性へのアドバイスや応援エールをお願いします。庄司 O.L時代の友人などに会って話をすると「すごいね」とよく言われますが、何もすごいことではなくて、違いは「行動したかどうか」だけだと思っています。このままじゃ

そこで何を基準にお客様に選んでいただくかという、資金繰りのお手伝いなど、何でも気軽に相談していただけるような信頼関係、人と人としての関係だと思っています。その構築が一番大事かなと思います。渡辺 仙台にショップを作ったから8年になります、お客様がずつついてきてくれていて、お客様を大切にすると、そのお客様がさらに新しいお客様を連れてきてくれる。仙台の人は、知り合い同士で固まっているという印象もあります。が、それをマイナスにとらえるのではなく、プラスにとらえれば良いと思います。また、仙台では、老舗の地元企業がすごく強く、新しく進出した起業したりして成功するのは難しいとよく言われます。でも、仙台から新しいものをどんどん発信すれば、活気づいてもっと面白い街になり、経済も活性化するので、力のある地元の方々にも応援していただければと思います。

齋藤 独立する時は、ちよつと勇気が必要でした。でも、自分の思いを形にするために「やってみよう」と、ということから始めました。独立してみると、時間を自由に設定できるようになったので、結婚や育児なども乗り越えられると思います。それから、自分だけだと視野が狭くなり、自分の枠の中だけで考えてしまいがちです。いろいろな方々とお話して、外から見てもらうようにしています。尊敬できるアドバイザーが身近にいるといいと思います。

千葉 「好きこそ物の上手なれ」ということわざがありますが、好きなことを見つけたら、それに打ち込むこと。仕事になるかならないか、その時は分からないけれど、きつと力になり、身になるはず。その力を十分に発揮すれば、いつか夢はかなうのではないかと思います。また「Think twice but don't think too much」十分に考える必要はあるけれど、考えすぎはいけません」という言葉があります。それをいつも頭の中に置いていきます。今、私は子育て真っ最中で、毎日が戦いですが、それを大変と思うか、さあ頑張ろうと思うか。頑張っている姿は、ちゃんと周りの人に伝わって、大変な時は助けてくれます。女性は、何があっても、きつと自分のペースでやっていけると思いますよ。日野 女性議員の割合がだんだん

2008 OPEN CAMPUS オープンキャンパス 東北工業大学の工学部、ライフデザイン学部を1日体験! 6/28 8/2 10/18 19