

IMPACT CREATORS

このままでは、安心して死ねない

そうか、うちの桃はそんなにおいしいのか

命の尊さを伝えたい

日本の未来の決め方を、みんなで考えたい

自然の植物の恵みは、人の暮らしを豊かにしてくれる

おいしいと、感じたのだろうか

細胞レベルから、これまでの生き方を改めよう

なんとかしたい。でもどうしたらいいだろう

手話って、なんて美しい言語だろう

社会の無関心を変えたい

—————
• **NORIYUKI ITO** / P02

—————
• **HIRONORI TAKANO** / P08

—————
• **SATOKO ISHIHARA** / P14

—————
• **TAKAYUKI TSUJII** / P20

—————
• **TADASHI SIGENAGA** / P26

—————
• **RIKA FUKUSHIMA** / P32

—————
• **EIJI YAMADA** / P38

—————
• **MANA YAMANAKA** / P44

—————
• **JUNTO OHKI** / P50

—————
• **NORIKO ISHIZAKA** / P56

INDEX

はじめに

P02	—	伊藤紀幸	—————	一般社団法人 AOH 障がい者のはたらく支援工房 ショコラボ 会長
P08	—	高野弘法	—————	株式会社 Takano Farm 代表取締役
P14	—	石原慧子	—————	株式会社はちどり コアラドライブ 安城 代表取締役社長
P20	—	辻井隆行	—————	パタゴニア日本支社 元支社長
P26	—	重永 忠	—————	株式会社 生活の木 代表取締役社長 C.E.O
P32	—	福島利香	—————	株式会社 オリーブ&オリーブ 代表 From Kitchen 主宰
P38	—	山田英治	—————	株式会社 社会の広告社 代表取締役 / 映画監督
P44	—	山中真奈	—————	シングルスキッズ株式会社 代表取締役
P50	—	大木洵人	—————	株式会社 シュアール 代表取締役 / 手話通訳士
P56	—	石坂典子	—————	石坂産業株式会社 代表取締役

さいごに

編集後記

はじめに

「社会を変える」と、キラキラしてない。
キラキラとしている。

話を聞いていると、
思わず「いいですね。」と共感する。
そして、
いつの間にか、いてもたってもいられずに
「私たちに、何かできることはありませんか」と、
動き出したくなる。

私たちは、NPO法人いい会社をふやしましょうの活動を通して、
「志に共感し、心を動かされ、応援したい」と思う人たちに、
たくさん出会うことができました。

しなやかで、とても謙虚。
でも、しっかりとした軸と強い意志があって、
柔軟に動き続ける行動力がすごい。

そんなみなさんを、
インパクトクリエイターと称することにしました。

これから10名のインパクトクリエイターを紹介します。
みなさんの生き方や働き方に共感し、
自分も動きはじめたいとウズウズしていただければ、
これ以上に嬉しいことはありません。

NPO法人いい会社をふやしましょう

代表理事
江口耕三



IMPACT CREATOR

03 ————— 02



NORIYUKI ITO

このままでは安心して死ねない
伊藤紀幸

伊藤紀幸

生きていくうちに仕組み作りを

起業を決意する

私の息子には知的障がいと、身体に少し障がいがあります。彼が養護学校小学部1年生の時に先生から「障がいのほとんどは就職が困難で、運よく就労できて月給3千円程度の工賃です」と言われました。普通の健常児の親なら将来のために習いごとをさせたりするこの時期に、私はすでに道が閉じられた気持ちになりました。当時の私の深夜手当がついた1時間の残業代と同程度の月給。これではペットボトルの飲み物1本満足に買えない。これはどこがおかしいのではないかと、このままでは安心して死ねない、親として安心して死にたい、生きているうちに障がいが働くための仕組み作りをしたい、そう思うようになりました。

身の富のほとんどを使い、ノーマライゼーション（*1）の理念を実現させるために、焼ききたパンを販売する「スワンベーカーリー」を経営する会社（株式会社スワン）を立ち上げ、晩年は福祉の世界に身を捧げられました。

「私も障がいが働く会社を起業したい」と思うようになりました。半年悩んだ後に、脱サラしました。自分が持っている不動産の資格を活かし、2002年に不動産投資の株式会社を設立。そこから10年、起業のための資金を一生懸命に貯めました。

（*1）障がいの人も健常者も平等に生活する社会を実現させる理念。

チョコレートだ!!

ビジネスドメインを何にするかは、資金を貯めながら模索し続けました。私にとって心から



伊藤紀幸
いとりのゆき

一般社団法人 AOH 障がいの人はたらく支援工房 ショコラボ 会長
1965年生まれ。三井信託銀行株式会社（現・三井住友信託銀行株式会社）に勤務していた29歳の時に障がいがある息子を授かる。その後も、日本の格付機関である株式会社日本格付研究所（JCR）、外資系のムーディーズ・ジャパン株式会社においてアナリストの道を進む。「障がいの工賃は月給3千円程度」という言葉に衝撃を受け、雇用の創出と賃金改善のために起業を決意。不動産鑑定評価業務を主とする株式会社不動産投資研究所を独立開業し資金を貯める。10年を経て2012年9月一般社団法人 AOH を設立。同年11月、就労移行支援施設として全国初の福祉事業所となるチョコレート工房ショコラボをオープン。プロのパティシエなどの健常者と障がいの才能をコラボレーションさせ、マーケットを意識した「売れる商品」を開発生産。JRの駅や有名百貨店、ホテルなどで販売。障がいの雇用における既成概念にとらわれない「経営する福祉」が評判を呼び、数多くのメディアで紹介される。

健常者と障がい者がそれぞれに持っている
たくさんの才能を組み合わせ、
新しい価値を生み出したい

実現させたいのは、

1. 障がいの働く場を創る
2. 彼らの工賃をアップする

ということですが。業種分析はアナリストの経験上プロなので、利益率・回転数などを徹底的に分析して検討しました。10年間で必死に働いて貯めた資金ですから消えてなくなったら困るし、何より障がいの雇用の継続性を守ることが責務です。

利益率の高い仕事なら事業が継続できるのではと考え、もんじゃない、お好み焼き屋を最初に考えました。ただ、リーマンショック後の当時の景況感では1店舗に障がいを雇えたとしても1〜2人程度。夜も遅く、酔っ払いにからまれるリスクもある。その後も、ラーメン屋、うどん屋などがアイデアとして浮かび、実際に厨房に入れてもらい修業のようなものとしてみましたが、どれも事業着手にまではたどり着けませんでした。いよいよ悩んだ時に、知人の紹介で、有名な起業家に相談させていただきました。

その方から、「伊藤さんが考えている第三次産業（*2）では数金、権利金で1年分の家賃

が寝てしまうし、内装工賃が数千円かかる。小売に立つ健常者の人件費が毎月かかり、雇用に直結しない。格好つけずに第二次産業（*3）である工場をやれば、貯めたお金がすぐに障がいの雇用に結びつく」と助言をいただきました。しかし、私は第二次産業なんてやったこともないし、人脈もノウハウも何もありませんでした。

それから1週間後に聴講した講演会で、ワタミ株式会社創業者の渡邊美樹氏の「頭で考えたビジネスはことごとく失敗した。心で感じたビジネスはことごとく成功した」という言葉が心に響きました。そうだと結局何をやってもリスクはある。頭で考えないで、心で感じたビジネスをやろう。

最後は、出かけた先で通りかかったチョコレートショップの店内で妻が言った「パパの好きな、チョコレート屋をやったら?」の一言。「そうだ! チョコレートだ!」とその場で即決しました。

（*2）商業・金融業、サービス業、情報通信業など
（*3）鉱工業、製造業、建設業など

05 ————— 04

健常者とのコラボレーション

新しい価値創造を目指す

それから半年後、全国ではじめての福祉事業所によるチョコレート工房「ショコラボ」がオープンしました。

ショコラボは就労移行支援の福祉事業所です。就労支援事業というのは、企業などで働きたい障がいの者に対して必要な知識と能力を高める訓練を行うというミッションがあります。例えば工場なら、健常者と同じラインに立ち、検品などの作業をできるようにトレーニングをします。それが彼らの成長につながり、就労のチャンスが増えると定義されているのです。

けれど私はずっと、「障がいの者がハンディキャップを負っているのは事実なのだから、そもそも健常者に近づける必要性があるのだろうか? 健常者の世界が正しいわけでも、目指すべき到達点でもないのでは?」と

考えてきました。企業による障がい者雇用とはこういうもの。障がいの作業所とはこういうもの。作業内容やペース、工賃はこのくらい。こうした既成概念に合わせれば環境ができていきますが、それでは現状は何ら変わりません。

「チョコレートは職人の仕事だから障がいの者には難しい」と多くの人に言われました。でも、自分がやろうとしていることは、この既成概念にもとらわれない、新しい仕組み作りなのだからと気にしませんでした。「ショコラボ」という名前には、「フランス語のショコラ（チョコレートの意味）」と「コラボレーション」を組み合わせたものです。

健常者の中にも、会議で自分の能力を発揮できる人、営業畑が得意な人など、それぞれ個性があるように、障がいの者にも個

性や得意なことがあります。それを「才能」とするならば、わざわざ健常者に近づける必要はありません。健常者と障がい者の持っている皆さんの才能を組み合わせ、コラボレーションさせることで、新しい価値創造【Creating Shared Value II CSV（*4）】を生み出し、本当の意味でのノーマライゼーションを実現することができそうです。

一緒に働く健常者は、障がい者の仕事の割り振りなどをメインに行いやすく、支援・訓練するのではなく、共生・共働する仲間という立場です。そして、障がい者と健常者がそれぞれの個性や得意なことを活かせるように適材適所をモットーに作業します。こうしてお互いを成長させていくのです。

そして商品に関しては、もっとも重要な事業の継続性のために、「売れる商品」を百貨店でもどこでも売っている商品、マーケットを意識した商品作りです。そのためにプロのパティシエに技術指導に入ってもらい、食べておいしい、高品質の手作りチョコレートを製造すること

に決めました。これも障がい者とプロフェッショナルとのコラボレーションです。

その他に、ブランドチョコレートにも廉価商品にも負けないよう、価格は中価格帯で勝負する。リアル店舗は構えずに固定費を抑え、催事やオンラインショップをメインにすることで販管費を削減する。パッケージや包装材料などはこだわり、SNSも活用する、などということも決めました。

こうして、既成概念にとらわれないチョコレート工房、「シヨコロポ」が動き出しました。

（*4）企業が事業活動を通して、社会課題の解決と利益の創出を両立すること。

まだまだ道半ば いつかは全員雇用へ

立ち上げから4年ほどは、私はほぼ工房にいらることができませんでした。販売先開拓のため、営業で走り回っていたのです。新しい価値創造に人生を賭けていましたから、業界を知らず前例を気にしな

いので、営業スタイルも既成概念とは無関係。大手高級小売店の副社長に直接お会いしてシヨコロポのコンセプトを説明し、掛け率も何も決めずに意気投合して握手ひとつで取り扱いが決まる、ということもありました。業界から見たらとんでもないことかもしれませんが、でも私は信じる道だけを見通して、共感してくれる人だけ握手をするつもりでいました。

今では多くの有名百貨店やホテル、高級スーパーなどで販売していただいています。百貨店のカタログには堂々と「シヨコロポ」の名前が載っています。障がい者たちと作っているチョコレートということを隠して悲しません。現在はいずれいい味で、製造が追いつかないので新規開拓は控えているくらい。おかげさまで、やっと私も1日の半分ぐらいいは工房にいられるようになりました。

シヨコロポで就労移行支援の訓練を受ける障がい者の月収は3万1千円になりました（2018年10月現在）。全国平均のおよそ倍ではありませんが、まだまだ道半ば。目標は月収10万円。

そのためには福祉事業所の「利用」という形ではなく、株式会社にして障がい者を正式に「雇用」する必要がある。

一気に成長することは難しい。息の長い事業にすることが重要で、最初から段階を踏んでサステイナブル成長を意識してきました。少しずつ確実に会社を成長させ、持続的な利益を目指したいです。

シヨコロポは就労支援事業の福祉作業所なので、企業に就職が決まった卒業生もたくさん輩出してきました。シヨコロポでの特技を活かして、世界的有名ホテルのパティシエ部門での就職が決まった子もいます。

業界では第2、第3のシヨコロポを自指す作業所も出てきました。

今はようやく右肩上がりに成長し、フェイズ1が終わったところでしょうか。まずは基礎づくりをしたところ。次は自分が作った株式会社でコラボレーションを実践していく段階だと考

えています。障がい者も健常者も、シヨコロポで頑張っているみんなが幸せな人生を築けるように。私が生きているうちに「全員雇用」を実現させて、次の世代に引き継いでいきたいです。

私はこの6年間、土日なしで働いてきました。私にとってシヨコロポは子どものようなもの。大変なことはと聞かれたら「いろいろあった」の一言に尽きます。

失敗や苦勞を経験すれば人間だからへこたれるし、がっかりします。でも、シヨコロポをやるよと決めているから、並大抵のことはへこたれません。ラグビーでタックルされて倒れても、またすぐ起き上がって走り出すのと同じ。ゴールに向かって絶対にとらイするんだと決めているから、途中で倒れたくらいは何でもない。すぐ立ち上がってまた進めばいいだけです。

（取材／2018年9月）

07

06

心の支え

「過去と他人は変えられない。しかし、いまここからはじまる未来と自分を変えられる。」カナダの心理学者エリック・バーンの名言。

息子に障がいがあるとわかった時、心が折れました。けれど、どんなに嘆いても事実は変えられません。だとしたら、自分が事実とどのように向き合うのが大切。自分が変わり本気で取り組みれば未来さえも変えることができます。

CREATOR'S LION



ライオンキング
のよみ
勇気も折つ

COMPANY PROFILE

一般社団法人 AOH / シヨコロポ

全国で初の福祉事業所によるチョコレート工房。障がい者の雇用拡大と賃金アップを目指し、障がい者と健常者の共生・共働、マーケットを意識した商品作りなどの試みが評判を呼び、数多くのメディアで紹介される。プロのパティシエとコラボレーションした商品は、地元・神奈川を中心に、全国の百貨店、高級スーパーなどで販売され、カタログギフトなどにも掲載されている。現在はオンラインショップでも販売中。

Address 横浜市都筑区茅ヶ崎中央 30-17 <https://chocolabo.or.jp>



マーケットを意識した本格的なチョコレート

HIRONORI TAKANO

IMPACT CREATOR



そうか、うちの桃は
そんなにおいしいのか

高野弘法

09

08



高野 弘法

農家は格好悪いと思っっていた

自分がしたいことは何だろう？

実家は山梨県山梨市にある3代続く果樹園で、高野家としてはこの地に300年ほど前から住んでいて聞いています。果樹王国山梨県の中でも、豊かなテロワール（風土）として名高い日川扇状地に位置しています。実家の母屋は築120年ぐらいい階建てで、昔は養蚕の部屋もあったような大きな家です。同じような古い果樹農家が隣接していて、周辺は畑ばかりです。自分の家の畑と他の農家の畑は地続きなので、はじめて来た人にはわかりづらいでしょうね。ただ、こんな環境で生まれたにもかかわらず、自分の友人・知人には家が農業という人がいませんでした。友だちの家とは違い、両親は毎日畑に出ていて夏休みもどこにも連れて行っても来ない。会社員じゃないので国民健康保険だったのですが、当時の保険証はものすごく大きな紙製で、病院で出すのはなかなか恥ずかしくかったのを覚えて

います。普通のサラリーマンに憧れていました。家の畑ではぶどうと桃を作っていて、落ちた果物を家に持って帰って来てくれるんです。でも子どもがらに「落ちているのなんてヤダ」と思っていました。とにかく興味があったこともあり千葉工業大学の電気関係の学部に進学しました。

大学では寮生活を送っていて、毎年、両親から桃が送られてきました。でも1年目、2年目は毎年食べずに腐らせてゴミ箱に捨てていた。3年生の時にたまたま寮仲間に見つかってしまい、「桃だ！ 食べさせてよ」とみんなが集まってきて、「こんなにおいしい桃を食べたことない」と言ってくれました。産地直送なのでおいしいのは当然ですが「そうか、うちの桃はそんなにおいしいのか」とはじめて感じたできごとでした。

それからすぐに就職活動がはじまるのですが、ちょうどリ

株式会社 Takano Farm 代表取締役

1988年山梨県山梨市、果樹園を代々営む高野農園に生まれる。千葉工業大学卒業後、果樹の勉強をするため、山梨県果樹試験場に臨時職員として就職。2年後に退職し実家の農園に就職する。連作障がいによる将来への危惧と、「Mt.Fuji イノベーションキャンプ2014」にメンバーとして参加したことなどをきっかけに「未来につなげる果物作り」を目指し、独自の事業プランを模索する。2016年に独立し、株式会社 Takano Farm として起業、減農薬・有機肥料栽培を行い、人にも環境にも優しい果樹栽培を目指す。同時に、別事業として自社の農園で採れた桃を使ったフリーズドライを開発。ミシュラン二つ星を獲得した料理店に食材として採用される。「Mt.Fuji イノベーションキャンプ2017」のビジネスプランコンテスト・始動部門プランコース最優秀賞受賞。

高野 弘法
たかのひろのり

次世代のために、この地域のために、
農業を通して未来を継いで行きたい

マンショックがあった後で、まわりも含めて就職難でした。山梨での就職も考えて県内と近郊の県で探しました。あることはあるのですが、「自分はいったい何がしたいのだろう」と悩ま

ました。そのうちに4年目の夏がきて、また実家から桃が送られてきました。今度はバイト先のおみんなに食べさせてみたら、おいしいと大絶賛。「実家を継げばいいじゃん」と言われて、「あ、そういう選択肢もあるんだ」と。

よくよく考えてみれば農業もモノ作り。栽培から営業、販売、サービスまで一貫してできる商売。本当に単純ですが、「面白そうだな」と視点を切り替えて

農業というものに着目していき

このままでは未来につなげられない

大学卒業後は、山梨県にある、山梨県果樹試験場に臨時職員として就職しました。2年後に大学時代からつき合っていた妻と結婚して父の畑で働きはじめました。最初は実家の畑を継げばいいとだけ考えていましたが、父のある一言で今後の農業経営に危機感を覚えました。それは「桃は今植え替えると4代目だから、そろそろ樹が伸びなくなってきたな」という言葉です。桃畑は、ずっと桃畑として作り

続けていくと土の栄養が減り、木が成長しなくなってくる。1本の桃の木の寿命は10年ほど。植え替えを続けて今が4代目、土の限界は40年ほど。なのでもうこの木を最後にこの土は休ませないとけません。この辺の農家は兼業農家も多く、代々受け継いだ畑はなかなか売りに出さないで、畑を買って広げることもできません。だから同じ土地で作り続けたいいけない。

11 10

部分的に土地を休ませることはできても、その分だけ収穫量が落ちる。

連作障がいは難しい問題です。父は「4代目だから」と軽く言いますが、私にとってみれば「え？ じゃあどうやって孫まで継いでいけるの？」「収穫量が落ちたら収入は落ちる一方で？」と。私は父の一言がずつと引っかかり、今後の農業経営はとてども暗く未来につなぐことができないと感じるようになっていました。しかし、2つさっかいで私の価値観は変わり、自分たちの力で農業をよりよくしたいと考えを改めるようになりました。

1つ目のきっかけは妻のこと。彼女はこちらに来るまではバリバリ働いていました。決して表に立つようなタイプではないですが、農業にも魅力を感じていてくれて、せっかくなのだから何かをしようとか積極的に考えてくれました。私も妻の期待に応えたかった。

そして2つ目のきっかけは山梨県が主催するビジネスプランコンテスト、「Mt.Fuji イノベーションキャンプ」(※1)にメ

ンターとして参加させてもらったことです。5日間ビジネスプランを寝る間も惜しんで考えブラッシュアップして、最終日にプレゼンテーションするというのもでした。大学生から70代の方まで、参加者のみなさんが意識高く、一生懸命にビジネスプランを語り合います。

イノベーションキャンプでは農業経営者向けの講演も受けたのですが、その時の講演の先生が「会社を作る人っていうのは、自分の持っているモノとか財産とか技術を還元しようという意志から生まれる。」とおっしゃっていました。この言葉に非常に感銘を受けました。

小さな会社でもいい、自分の持っているモノがどうと桃で何か新しいことができないだろうか、次の世代に受け継いでいけることはないだろうか……。両親との関係は悪くはなかったのですが、これからのために、独自のビジネスプランを考えはじめました。

(※1) 山梨県が主催、シナプテック株式会社が開画・運営するビジネスプランコンテスト。起業家・新規事業創出とそのハズオンを支援する。



逆境をチャンスに

フリーズドライとの出会い

収穫量がいつかは落ちるなら、売上をどう伸ばしていけばいいんだらう？ 農地も広げられず、広げたくしても収穫までに時間もかかるし、人手もかかる。どこから手を出したらいいだろうと考え、まずは農業もやりつつ、収益を上げられるビジネスをやってみようと思いました。

うちは農協には加盟していませんので、直接販売がメインとなります。商品は大体さばけませんが、ケーキ屋さんに出す予定だったねだし商品などが余る場合があります。これを何とかしたいと思い、ぶどうでジャムやワインを作って、業者に外注してパッケージ化までしました。送られてきた商品を検品すると酷い不良品が見つかって、文句を言っても「返品してくれたらお金を返す」とだけ。こういうことと連続で外注自体も怖く

なり、悶々とした日々を送ったこともありました。

ある日お客さまから「高野さんの桃もおいしいから、旬の季節以外にも食べたい」と言われ、フリーズドライはどうだろう、と思いました。

さっそく取り寄せてみた果物のフリーズドライはとても酸っぱくて、これがこの価格帯で販売されているなら、自分の桃で作ったほうがおいしいかもと考え、業者を探し、試作品を依頼してみました。

同じ時期に実家から独立し、自分の畑を持ち、法人化しました。道半ばで売り上げもないので、本当は法人化する必要もないのですが、何かビジネスをはじめると、こういうことは信用が大事だと思いきんとした窓口を作り、見た目から整えたかったです。法人化したことによって、補助金などの申請もしやすくなりました。

試行錯誤した結果、やっと納

得がいく桃のフリーズドライ商品が完成。食べたら本物の桃の味が広がり、成分も変わらない。何より果樹王国山梨製の桃を使ったフリーズドライは初です。

展示会に参加しながら、あちこちメールや電話をして販路を開拓しました。そうしたら本当にたまたま、ミシュラン二つ星の料理店に食材として扱ってもらえることになりました。まわりには泥営業と言われましたが、



それでもいきなりミシュラン二つ星のお店に扱ってもらえるなんて、幸運ですよね。それが縁で、今は果物も扱っていたらいいです。

それから、クラウドファンディングの「マゼンタ」さんでも販売をしてみました。30万円目標のところを140万の売り上げになりました。これならイケるかもしれない、そう思いました。

並行して、果物の販路も開拓していきました。山梨の小さな展示会から東京ビッグサイトなどの大きなものまで。

ある展示会での出展時に、自分たちが目標としている有名な果物小売店さまからお声がけをいただき、現在商談の機会をいただいております。

少量でも高付加価値のある売り方で、確実に利益を上げていきたいと考えています。

自分で動かなければ、実現しない

ついに設備投資

勝負はまだこれから

独自産業で一番重要なのは販路。そして一番怖いのが設備投資。加工設備を借金して作ったものの、売り先がないなんてことは避けたいです。資本力のある企業が設備投資だけをしてくれることもありですが、今はどこも組むつもりはなく、少量でもいいので、このフリーズドライを確実に売っていききたい。危ない橋を渡りたくないものもありますが、今は「まだ早い」とも思っています。

最近のビジネスプランとしては、「自分のプランを買ってください」「いっぱい人を入れて、みんなで上場しましょう」というのが多いですね。ただ、それはシステムとかパイオとかテクノロジならばの話だと思うのですが、農業は違う。自然の速度に合わせるしかない。大量

に比べて、大量にスーパードライで、大量にスーパーに流す。自分としてはこれもリスクで、本当にしたいことも違うかなと思っています。

フリーズドライと果物、これで挑戦していけると思うモノができたので、もう少し自分で頑張っていきたい。今度、1500万円を使って設備投資をすることにしました。加工場を自分たちで運営します。私は畑もあるのですが、加工場は妻、そしてパートの人を雇用することになります。毎日書類の作成などで夜中の3時に寝る日々です。まわりはざわついていますが、法人化した時もそうですが、「機械を本当に買うの!？」と。

正直、ハッターに近い形でここまでやってきたかとも思っています。売り上げはまだまだこれから。でも最初にデメリットに流されることなく法人化してよかったと思っています。実際、銀行や取引先との挨拶でも名刺で「株式会社」と書いてあ

ると信用度が違います。

人頼み、補助金頼みも多いですが、自分で動かなければ実現しなかった。やっぱりここまで来たのは自分で動いたからだと思います。

本当は、実家の建物で民泊とカフェを開きたかったんです。でも、いきなり開業しても、ここでは誰も来なくて利益がまるで見込めない(笑)。

近所の先輩方が言うには、ここ50年間で地域の家も人も変わっていないそうです。「この地域はそのうち誰もいなくなるよ」なんて言う人もいます。地域に向けて何かをやっている人もいないので衰退していくばかり。

私も何十年かかかわからなけれど、次世代のために、この地域のために、未来を継いでいきたい。まずはフリーズドライで。まだまだこれからです。

(取材/2018年9月)

心の支え

妻と子どもですね。特に妻はすごい人です。最初に何かやろうと言ってくれたのは彼女だし、高額な設備投資にも不安がらずに賛同してくれました。怒られてばかりですが、つねに先に先ん考えていて勉強になります。そして、昨年誕生した息子。彼が畑を継いでくれるかはわかりませんが、大人になるまでは畑も事業もしっかり守り続けたいですね。二人は私にとっての原動力です。

CREATOR'S LION



COMPANY PROFILE

株式会社 Takano Farm / タカノファーム

2016年1月、「未来につなげる果物作り」を掲げ、減農薬・有機肥料栽培を行い、人にも環境にも優しい果樹栽培を目指す。別事業として、自社の農園で採れたぶどう・桃を使ったフリーズドライ商品「エアリーフルーツ」を開発、販売している。

Address 山梨県山梨市中村 25
https://www.takanofarm25.com



IMPACT CREATOR

15 ← → 14



SATOKO ISHIHARA

命の尊さを伝えたい

石原 慧子

スイッチを切り替えれば、人生は変わる

女性経営者に 憧れていた

安城市は愛知県ほぼ中央、西三河地方にあります。人口では8番目の小さな市ですが、トヨタ自動車でおられる豊田市が近いので、自動車関連の製造業が盛んで、世界的なシェアを誇るような大企業の本社も数多くあります。私の祖父が安城市で創業した中央精機株式会社そのひとつで、後のトヨタ自動車の副社長になられた方から「国家のお役に立てることをやらないうか、それは何とんでもないか、それでは何とんでもないか、それでは何とんでもないか」と声をかけていた。創業したそうです。また昭和40年ごろのモーターゼーションの時代、安城市には自動車学校がなかった。祖父は「自分は車の部品を作る仕事をしていながら、いざ乗ってもらう段になると、みんなよその街に免許を取りに行かなくてはならない。安城市にも自動車学校が必要だ。そしたら地域の方に喜んでら

石原 慧子

えるだろう」とそんな思いから安城自動車学校（現・コアラドライブ安城）を設立したそうです。私の父は七人兄弟の末っ子で、祖父からこの安城自動車学校を継ぎました。小さいころの私は、「協調性のない子」と毎年通知表に書かれるような子でした。特に目立つ存在でもなく、集団が苦手でした。でも、私の両親は「それが私たちの子」と理解して見守ってくれました。母が難病にかかり、小学5年生から2年間、三重県の里親に預けられました。中学生の時は不登校になり、中学校2・3年とほとんど行けませんでした。進路に悩んでいた時、とある高校の入学案内に女性起業家の卒業生紹介が載っているのを見ました。「自分もこんなふうになりたい。立派な経営者になれば、同じような不登校で人生に希望を見出せない子でも『スイッチを切り替えれば人生は変わる』」と思えるんじゃないだろう



石原 慧子
いしはら さとこ

株式会社はちどり コアラドライブ 安城 代表取締役社長

1979年愛知県生まれ。兄と弟の間の一人娘で、小学5年生の時に、母親の難病により三重の里親の家に2年間預けられ育ち、中学2年生で不登校になる。大学卒業後、大手自動車学校での修業を経て祖父が創業した旧・(株)安城自動車学校に入社。評判の悪かった自動車学校のイメージを変えようと、社内改革を始める。30歳で代表取締役就任。「日本で一番安全なまちづくり」をビジョンに掲げ、地域の交通安全教室をはじめするなど、地域貢献活動にも積極的に取り組む。交通安全教育は「人の命の尊さと感謝の心を育むこと」に重きを置き、交通事故で亡くなった方の遺品や遺族のメッセージをロビーに展示する「生命のメッセージ展」が評判を呼ぶ。2014年には企業における交通事故削減の社員研修・コンサル事業部「人と安全研究所」を設立する。こうした独自の経営スタイルが注目を浴び、全国から経営者が見学に訪れる自動車学校となる。2015年、優れた経営手腕を発揮するとともに、地域での活動などに積極的に取り組む女性経営者を表彰する「第25回中部経済新聞社中経トバーズ賞」を受賞。

日本で一番安全で事故のないまちを作りたい

か」と考えるようになりました。猛勉強し高校に進学、大学は経済学部を選びました。そして、大学在学中に自分から父に「会社を継ぎたい」と相談しました。父の回答は「これからの時代、女性が社長をやるのも悪くない。後継者になる者がやりたいと思えることが大切だ」。

こうして私は安城自動車学校の後継者候補となりました。

私の使命を 教えてくれた事故

大学卒業後、愛知県のある自動車学校へ修業も兼ねて約2年間勤めました。

そこは自動車教習の教本も出版しているような大きな学校で、全国の自動車学校の後継者が修行に来ていました。教習所指導員の資格を取得し、教習所、学科指導、教本の販売営業、現場からオフイスワークまでひととおり経験しました。

実は、研修をはじめたころは自動車学校の仕事が退屈でしょうがありませんでした。面白くない。朝から夕方まで同じことをくり返して、同じ内容をすっ

と教え続けたいいけない。私は経営者になって何かをやりたい。入ったのにと、悶々としていました。

そのさなか、突然親しい友人の娘さんが交通事故で亡くなりました。修業1年目の冬です。彼には3人のお子さんがありました。娘さんは家の近所で自転車に乗っていて、交差点を左折する自動車の巻き込み事故で亡くなりました。「こんなに毎日教習で安全運転を教えても、結局事故は起きる。自動車学校に何の意味があるんだろう」と、私は強く憤りました。それでも小さな命が、自動車学校を経営することの責任と重さを、その仕事の価値を私に教えてくれました。

経営者として、指導員としてひとつの命の価値を伝えていく学校作りがしたい。私ははじめてそう思ったのです。

その後、修業が終わって安城自動車学校に入社したものの、それどころの状態ではありませんでした。

勝手にはじめた 大改革

当時の安城自動車学校はサービス業とはほど遠い評判の悪い学校でした。移動は車が必須の地域です。高校卒業の前や就職前などに教習所に通うという、運転免許取得率が高い地域ですが、施設は古く、そこかしこにタバコの吸い殻がありました。卒業時のお客さまアンケートに「タバコくさい」という声が目につき、これはよくないなと思いました。それから今までのアンケートを全部見て悪いところをノートにカテゴリーに分けて書き出してみました。これをひとつずつ変えていこう。当時の私は20代半ば、総務の一人で特に役職もないのですが、そんなことは気にしていません。社内の改革に着手します。まずは「この自動車学校に通ってよかった」とお客さまが喜んでくれる会社にしたかった。お客さまが不満を感じたまま自動車学校を卒業していくことが切ない。社長になるまで待つことはない。社長になるまで待つことは不明だった喫煙スペースを撤去し、受動喫煙がないよう新たに喫煙所を設けました。喫煙所以外は全面禁煙にし、施設の

改装工事も決めて3か年計画を立てました。設備の壊れ、劣化、暗さ、お手洗い、快適に通っていたために見直すところだけでした。父には「直そうと思っ」ただけ相談し了解を得て「コンセプトを立て、会社のロゴも変えました」。

社人経験もまだ3年ほど。改革するには分からないことだらけでした。「(「コーポレートアイデンティティ」)について勉強をはじめて、本を読み漁る毎日です」。

経営の勉強会にもどんどん参加し、経営者の方々とお話しする機会も積極的に持ちました。また、読んだ本で気になった著者には直接連絡してお話を聞かせてもらいました。

ある経営者が「朝礼が大事」と話しているのを聞いて、教社の朝礼を見学させていただき、動画を撮って、台本も作って、共感してくれそうな若い社員にサクラをお願いして……。「朝礼を盛り上げよう」と頼み、みんなで集まって前日に練習までもっていました。

教わったことは全部やる、その一心でした。

IMPACT CREATOR



TAKAYUKI TSUJII

21 ←————→ 20



自分の問題意識が、会社の
ミッションとぴったり重なった
辻井隆行

辻井隆行

自然を知らないことのコンプレックス

*このインタビューは、2019年10月末日にバタゴニア日本支社を退職した辻井氏が支社長として勤務していた2018年に行われたものです。

27歳でシーカヤックをはじめ

僕は東京生まれの東京育ちで、自然を知らない、ことに関してコンプレックスがあったんです。隅田川のほとりで育ったのですが、小学生のころは「光化学スモッグ警報」というのがあって、今日は外の体育は中止とか、本当に喉がビリビリと痛くなる、隅田川も今みたいにきれいじゃなくて魚の死骸も多い、そういう中で育きました。27歳の時に社会人サッカーを辞めた後、「自分は何をやりたいだろう？」と考えて、自然について何も知らないことに改めて気がつきました。それでシーカヤックをはじめたんです。キャンプデビューもその時。遅いですよ

ね。そこからどんどんはまっただいきました。

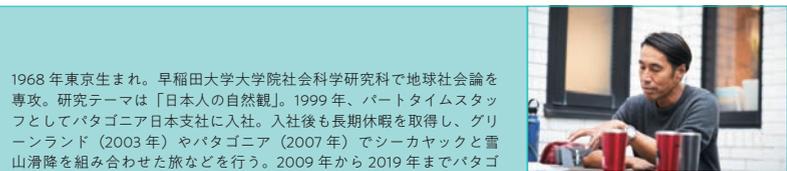
夏はシーカヤックをやって、冬はスキー場で働いていたのですが、これは純粋に興味でやっていたほうがいいのかもしれないというジレンマを抱えていました。そんな時に、「うちで働いてみない？」とバタゴニアの方に声をかけてもらいました。面接に行ってみたら、働いている人がみんな面白くて、「ああ、こういう人たちと一緒に働きたいなあ」と思いました。ちゃんと休みも取れて、シーカヤックもスキーも続けられるならいいと。今もそうですが、当時からバタゴニアで働いているスタッフはアウトドア・スポーツが好きで、自分のライフスタイルで、自然との関わり方を大切にしていて人が多かったですね。

支社長というポジション

それから10年でバタゴニア日

1968年東京生まれ。早稲田大学大学院社会科学研究所で地球社会論を専攻。研究テーマは「日本人の自然観」。1999年、パートタイムスタッフとしてバタゴニア日本支社に入社。入社後も長期休暇を取得し、グリーンランド(2003年)やバタゴニア(2007年)でシーカヤックと雪山滑降を組み合わせた旅などを行う。2009年から2019年までバタゴニア日本支社長。#いしきをかえよう <http://change-ishiki.jp>を通じて、市民による民主主義を考える活動を続ける。2016年、日経ビジネス「次代を創る100人」に選出。

辻井隆行
つじいとかゆき



22
23

本支社長に就任しました。パートタイムから支社長になっていたので、よく「スピード出世」とか「登りつめたね」とか言われるのですが、「社長」じゃなくて、「支社長」です。そういう感覚はないです。「出世」という言い方にも僕自身としてはずっと違和感がありました。

今もそうですが、僕は基本的に「お店に出てお客さまと話すのが一番楽しいと思っています。最近やっつと自分の中で整理できてきたのですが、ポジションって映画の配役みたいなものだなと。主役、脇役、監督とそれぞれ役割があってはじめて映画作品が成り立つように、会社の中もいろんな役割があって成り立っていると思います。一番大切なのは、お客さまと直接接している店舗やカスタマーサービスです。ブランドの顔なわけですから。僕は全体のディレクションをする役割。英語では、ジェネラルマネージャー、と言いますが、まさしく「ジェネラルなマネージャー、全体を統括する、まどめる」という意味ですね。ベンチャー企業などのオーナー社

長とはそこが大きく違います。社会人サッカーをやっていたころ、僕はゴールキーパーでした。ゴールキーパーって、唯一全体を見渡せるポジション。そういう意味では、ジェネラルマネージャーと役割が似ているかもしれないですね。やっていることは地味ですし、ミスしたら目立つ。そんなところも似ているかもしれませんね。

40歳で環境問題デビュー

バタゴニアには、全社員が判断や決断の際にいつも念頭においているミッション・ステートメントというのがあります。「最高の製品を作り、環境に与える必要のない悪影響を最小限に抑える。そして、ビジネスを手段として環境危機に警鐘を鳴らし、解決に向けて実行する」というものです(*1)。バタゴニアは環境の保護と保全を業務の1環としているアクティビスト企業です。創設者のイヴォン・シュイナードが提唱し、本社であるアメリカ、そして世界中にあるバタゴニアの支社がこのミッ

ションを背負っています。オーガニックコットンへの切り替え、エシカルな製品作りなどさまざまなプロジェクトがあるのですが、「環境助成金プログラム」という売上1%を世界中の環境団体に寄付するというものもあります。

実は僕が動きはじめた当時は単にアウトドア・スポーツがやっていたただけで、そういう意識はありませんでした。もちろん、個人的に環境問題に興味はあったし、頭のどこかに引っかかっていた部分もあるのですが、まずは自分が外に出て体を動かしたいという思いが強かった。でも、自然の中で活動している、世界各地、辺境の地にも足を運ぶことになるのですが、行った先で起こっている問題を目にする機会も多いです。僕の場合は、そして次第に環境問題や人権問題に意識が向いてきたという感じですね。

例えば、カナダのバンクーバー島をキャンピングしながらカヤックでまわった時に、人目につかない太平洋側の森が、どこどころかバツサリなくなっているのに気づきました。後でわかった

のですが、この森林の皆伐によって川の流れが変わってしまっ、鮭が正常に遡上できなくなっているということ。鮭を食料にしている先住民の生活に影響が出てきているということ。そしてその木の8割は、どうやら日本にきているらしいということ……。

その後、どこへ行っても同じような問題が起きていくのに気づきました。都会の人が物質的な幸せを追求すればするほど、自然豊かな土地に住む人々を犠牲にしてしまっている。そこで、はじめてバタゴニアの取り組み問題の本質が本当に理解できたように感じました。

アウトドア・スポーツをやり続けると、どうしても環境や人権問題は目に入ってきちゃうし、知った以上は会社ではなかなか、僕個人としても何かやりたい。環境保護活動にお金を使っているよという会社なんてそうそうないし、やるからには勉強したい。僕の意識が変わってききました。だから、環境問題に関しては、僕は40歳デビューです。自分の問題意識が、会社のミッシ



27 ————— 26

IMPACT CREATOR



ハーバルライフは
人の暮らしを豊かにしてくれる
重永 忠

TADASHI SHIGENAGA

生活の木

父のアメリカ土産がハーブだった

植物の恵みはいいもの

父は表参道の大通り沿いで陶器店を営んでいました。僕はお店の2階に住んでいて、生まれても育ちもずっとここ。神宮前小学校、原宿中学校に通いました。今では街並みもずいぶんと変わりましたね。

小学校6年生の時に腎臓の病気にかかり、一生治らないと宣告されるような大病で、運動も満足にできない状態でした。ところが母が紹介された漢方医の処方でも漢方薬を服用したところ、中学2年生で完治。この時の経験で、自然の植物の恵みというのはいいものだという印象が残りました。

その少し後、父が出張に行ったアメリカでヒッピーと出会った

彼らが使っていたハーブをお土産に買ってきてくれました。当時は70年代半ば、音楽が好きでヒッピーに憧れていた私は父から彼らの生活ぶりを聞き、そのハーブに強い関心を抱きました。

漢方の件もあって、健康とか自然治癒にいいものだろう、ハーブティーも健康茶で、メンタルにもよさそうだなとか。今思えば大病の経験がなければ父が深くは考えなかったかもしれせんね。

日本中がポプリブームに

18歳の時、ギターが欲しかったので、父親にアルバイトをしろ、といわれたところ「忙しいんだからうちの店を手伝え」と、父の陶器店を手伝うことになり

株式会社 生活の木 代表取締役社長 C.E.O

1961年東京都渋谷区生まれ。実家は表参道の大通り沿いで陶器店を営む。小学6年生で大病を患い、長く闘病するも漢方の服用により完治。植物の力に関心を抱く。18歳の時にアメリカ土産として父が持ち帰ってきたハーブに出会う。父の会社を手伝いながら、ハーブと少女漫画誌との共同企画を機に日本中にポプリブームを起こす。その反響に手応えを感じ、ハーブ事業に本格的に取り組むことを決意。原料集めから販売まで一連のプロセスを全て自社で行う「オール自前主義」にこだわり、オンリーワン企業の地位を確立。直営店だけでも全国に約120店舗展開する。事業を通じてエンカルの活動にも精力的に取り組みつつ、ハーバルライフのさらなる普及を目指す。音楽好きで、社会貢献バンド「XQ's」としてチャリティーライブを定期で開催。また、地元表参道の商店街振興組合原宿表参道柳會の副理事長を務めている。



重永 忠
しげなが だし

自然の恵みで
どれだけ人間の心が豊かになるかを
提唱し続けたい

ました。そこで、欧米で父が見てきたハーブというものを何とかがして広めていきたいと、ある企画が立ち上がりました。

当時、アルバイトで来ていた数名の女生徒が漫画研究会に所属していた、彼女たちのツナグりで「なかよ」の編集部につながりました。そこでポプリ作りが大好きな少女が主人公の漫画を描いてもらうことになったのです（*1）。

それを読んだ小学生の女の子たちから、信じられないほどの反響がありました。女の子というのは、子どものうちからお化粧とか香水には興味を持ちますが、小学生だと親が許してくれません。でも、ポプリを作ると香りを楽しむことなら許してもらえます。それがなら母親も一緒に楽しむことができます。これが非常に大きなポイントだったわけですね。さらに、オリジナルのポプリを作って応募するというコ

ンテストも実施したところ、毎月の山のようにポプリの作品が送られてきました。大人も巻き込んで日本中でポプリブームが起きたのです。

次はハーブティーを売り出しました。当時は誰も飲んでいなくて、売りに行っても誰もわかってくれませんでした。でも、ポプリを楽しんでいてくれた女の子たちはわかってくれた。欧米の人たちのようにハーブティーを飲むことを楽しんでくれたのです。

ハーバルライフは人の暮らしを豊かにしてくれる。これをきっかけにハーブをメインの事業にしていこうとなりました。それからアロマテラピー、ハーブ染めなど、ハーブを使った用途開発をしていきました。

（*1）あこがれビニール画 佐藤真里子 著

28

オール自前主義にこだわる

文明の利器と真逆なこと

現在、「生活の木」は全国で120店舗ほどの直営店、カルチャースクール、アールヴェーダサロン、旅行業など、事業は多岐に及んでいます。スリランカには本格的なアールヴェーダが体験できるホテルも作りました。商品は全て自社開発です。世界51カ国のパートナーフアームから原料を集め、我々が製造、加工、卸、販売していても力を入れていきます。

生活の木はイメージが変わらないとよく言われます。そのとおりで、大きな変革はしないと決まりました。テクノロジーを打ち上げて、みんなを驚かせて注目を集めるということも絶対しませんが、全国の主要なところに店舗を置いて、その街の変わらぬものとしてずっと存在していきたいです。口ごも長く変えていませんし、店舗数も減ることなく、現在でも少

しずつ全国に増やしています。じわりじわりと伝わっていく浸透の仕方を選択したので、世の中はどんどん文明の利器が発達しています。進むのはしょうがないことと思いますが、だからこそ真逆のことを我々はやりたいかったのです。どんなシステムが開発されて、化学合成のものもたくさんできて、派手なバブル時代が到来する中でも、自然の恵みでどれだけ心が豊かになるかを提唱し続けたかったのです。

実店舗にこだわるのも、人々のふれあいの中で伝えることを大切にしているから。もちろん、社内においてはITやAIを駆使していますが、それはあくまでも裏方に限つてのこと。本物の香りや手触り、肌触りなどはリアルでなければ絶対に伝えることはできないので、お客さまに対してはface to faceでハーバルライフを伝えることを何よりも大事にしています。これを我々は「オール自前主義」と言っています。そうす

ることで必然的に自社商品と真剣に向き合うようになり、結果として本物を提供することができると。

ポプリ作りに興味を持ってくれた女の子たちも、我々と一緒に年齢を重ね、我々が提案する「ハーブのある暮らし」という世界に自然と入ってくれました。その彼女たちがやがてお母さんになって、親子でハーブを楽しんでみようになり、今ではお孫さんまでではじめている。そんなふうにして2世代、3世代にわたってお客さまになってくださっていて、非常に夢のある商売だと感じています。

社員の誕生日にプレゼントを

陶器屋からハーブのお店へと事業が変わっていても、父は何も反対はしませんでした。父とは仲がよかつたし、父も私と同じでみんなが左に行くなら自分は右に行きたいような人。私の祖父も同じ場所で写真館を開

いていました。父が写真館の手伝いをしていた時に、お客さまだったアメリカ人の家庭を見て食器の輸入をはじめたのです。だから父も僕と一緒に、商売のタネは先代が持つてきて、育てるのが自分、というのが三代続いている家なのです。

文化祭の準備みたいな日々がずっと続いてきたような感じでしょうか。父も私もみんなで一緒にワイワイ何かを考えて、それがなければ作って、そして売ってみる。父はもういないですが、今でもそのカルチャーは生活の木に残っています。

生活の木では店舗のスタッフも含めてみんなが正社員です。生活の木にアルバイトという考えはありません。みんなよくやってくれています。

しかし、反省もありました。10数年前に、ふと社員の本音が知りたいと思ひ社員満足度を調査会社に依頼したところ、結果は平均をこそでした。気になったのは自由に書けるコメント欄で、そこで圧倒的に多かった

のが「もっと勉強がしたい」「社長と会って話したい」というもの。そうか、みんな会社のことをよく思ってくれている、勉強したいと思ってくれている、それに十分に答えられていないか。であれば、会社としてもっと努力が必要があると。

さっそく、研修制度を導入し、研修後には社員と一緒に食事を会って、直接社員と会話できる機会をたくさん設けました。徹底して継続し、3年後に同じ調査を実施したところ、東日本エリアで1100人中、社員満足度が第1位になってしまいました。みんなの期待に応えることができた。成績などは気にしませんが、これは驚きましたし、素直にうれしかったですね。

社員とよく話して、仲よくするというのは「僕は君のことを気にしているんだよ」という社員へのメッセージだと思っています。現在7800人の社員がいますが、1対7800じゃなくて、1対1の関係が7800でありたいと常々思っています。

「子どもが大きくなった」とか「ちょっと仕事でくじけちゃった」とか、みんなストーリーがあります。それを知らないと、努力しないといけないのです。

半径1メートルを大切にす

僕が常々大事にしているのは、「半径1メートルの人たちを大切にしよう」ということです。これは物理的な範囲を言っているのではなく、「自分の身近な人を幸せにできない人は、世界中の人を幸せにすることなどできない」という考え方です。

半径1メートルの人とは、僕にとって一番身近なのは家族であり、うちの社員です。社員もいけば運命共同体の家族ですよね。会社がよくなれば私の運命もみんなの運命もよくなる。ですから、僕は新卒採用も最初の会社説明会から参加しています。参加してくれた学生さんに50分くらい真剣に話します。社員教育はそこからはじまっていますと考えていて、採用まで何度も立

ち会います。採用になるのはハーブに興味を持っていてる人ばかりではありません。ほとんどが会社の考え方や、経営理念に共感してくれた人たちです。4月の入社式に社長がはじめて会って「君が新入社員か」なんていうのはおかし。自分のところの家族になる社員なのですから。

そして、どのような形でもかまわないので、日本中の全ての家庭にハーブライフの要素を取り入れてもらうことが理想です。パーチャルなものが氾濫し、生のモノも、生の匂いも自然にも触れる機会がない。そのアンチテーゼとして、植物の自然の恵みを日常に取り入れるハーブライフを提案することが僕らのミッションだと思っています。でもだからといって、やはり派手な広告などは打しません。本当のよさと本当の使い方を教えるには半径1メートルから。ハーブ文化はじつくりと熟成させていくものと僕はそう思っています。

(取材／2018年10月)

31 30

心の支え

ひとつは音楽。「No Music, No Life」が信条で、僕が好きなのはヘヴィメタル。息子と一緒に今もよくライブに行きます。自分では経営者の音楽仲間たちと社会貢献のためのロックバンド「XQ」を組み、チャリティーライブなどで活動しています。

もうひとつの支えは父の教えです。父は企業経営者というよりは商人。商いの厳しさをよく知っていました。「牛尾より鶏頭になれ」「商売は儲かるか儲からないかのどちらかだ」とよく言われました。商売は大変だぞと言いながら、それでもいつも楽しそうにしていた父の姿が大きな支えになっています。

CREATOR'S LION



COMPANY PROFILE

株式会社 生活の木

1955年創業、旧名は「陶光 生活の木」。1970年代からハーブの輸入をはじめ、母娘を中心にポプリブームを起こす。その後さまざまな用途開発をおこないながらハーブ・アロマセラピーの事業を展開している。「オール自前主義」にこだわり、世界51カ国のパートナーファームから原料を直輸入し、自社で製造、全国120の直営店を中心に販売。アーユルヴェーダサロン、カルチャースクールなどもおこなっている。また、エンカルパニーとして、「コミュニティトレード」、「ウェルフェアトレード」など積極的に取り組んでいる。

Address 東京都渋谷区神宮前6-3-8 <https://corp.treeoflife.co.jp>



3代に渡つてこの地に、現在の「生活の木原宿参道店」写真提供／生活の木

RIKA FUKUSHIMA

IMPACT CREATOR



日本人の料理する力が
落ちている

福島利香

福島利香

トイレに捨てられていた
食べかけのお弁当

食べることに
楽しさを伝えたい

料理家・フードスタイリストとして、料理家電メーカー向けのレシピ開発などの仕事をしています。食品や家電メーカーから依頼されるレシピを考え、撮影する時は一気に200品以上影すっては撮影しての繰り返しで体力的にも大変ですが、気心の知れたスタッフたちと、自前のスタジオで仕事する日々。娘2人も独立して、孫も産まれました。

2012年に、長い間構想してきた新しい事業、「From Kitchen（フロムキッチン）」を立ち上げました。

動き出すきっかけとなった働きがあります。ある日駅のトイレに、ご飯にお箸が刺したままの、食べかけのコンビニ弁当が置いてあるのを目にしました。そこはキレイではなかった、トイレ独特のにおいもありました。食べた人は「おいしい」

と感じたのだろうか。ここで食べなくてはならないという背景があったのだろうかと考え込みました。後日、今度はパートナーのトイレでも同じ光景を目にすると、「そうか、この人たちにっては、楽しいはずの食事が、空腹を満たすためのエサになっっているんだ」と気づき、愕然としました。食べることを楽しめなくなつたのだろうか。

食べ物をエサにしてはいけない、食べることに楽しさを伝えなくては、そんな想いから立ち上げました。

料理はもってこい
気軽なものでいい

「From Kitchen」では、「食卓から家族をつくる」をコンセプトに、家庭料理の大切さを伝えるための活動をしています。自分ができることは何かと言ったら、やっぱり自分の家で作ってきた料理を伝えること。さまざまなメーカーのレシピ



福島利香
ふくしまりか

株式会社オーブ & オーブ代表 From Kitchen 主宰

1964年愛知県生まれ。専業主婦から、料理家のアシスタント、料理関連企画会社勤務を経て、2010年に株式会社オーブ & オーブを独立開業。菓子・家電メーカーのレシピ開発、調理撮影、監修プロデュースなど、多岐にわたる「食」に関わる。2012年に「日本の家庭料理を大事にしよう、我が家の味を次の世代へつなげよう」をコンセプトにFrom Kitchen プロジェクトを発足。台所の知恵を伝える料理教室、実践的なスキルを持った保育調理師の育成、小規模認可保育園に特化した給食サービスを通じて、食べることの大切さを発信する。2013年に赤ちゃん連れのお料理教室「毎日のやさしいごはん」がキッズデザイン賞を受賞。2015年に内閣府の広報誌「暮らしの質向上検討会」事例集にインタビューが掲載される。2018年に第4回女性起業チャレンジ制度においてFrom Kitchenの給食事業が特別優秀賞食育推進賞を受賞。

おいしく食べて笑顔になれる。
そんな「家庭料理」を伝えていきたい

を作ってきて感じるのは、日本人全体の「料理する力」が落ちているのかなということ。レシピもレシピ本もいっぱいあるし、作ろうと思えば作れる。でも、元々料理が嫌いだったり、面倒だったりに、特に母親たちには「料理が作れない」ことに罪悪感がある」という方も多い。でも「料理を作る力」があれば、家庭の料理はもっと気軽に、使う調味料も最小限で済むのです。そして、日々の料理や食事の中で、きちんと食材の持つおいしさや旬を知って欲しい。

最初にはじめてたのが、赤ちゃん連れでも妊婦さんでも参加できる料理教室。教えるのは、煮物、煮魚、餃子、カレー、ハンバーグ、お寿司などの定番の家庭料理が中心。作る過程で調理の基礎や出汁の取り方、おいしくするためのちょっとしたコツ、料理の知恵などを伝えています。料理には、**間(ま)**というのがあります。みなさんよく「味が安定しない」とおっしゃいます。ミートソースを作る時は、玉ねぎを炒めてからしっかりと甘味が出る頃合いまで煮て、そこではじめて味付けをするのがポ

イント。そこさえきちっと守れば、後の作業が楽になるし、味も安定しておいしくなります。でも、玉ねぎの水分量は日々違うので、玉ねぎの甘みが出るまでの「間」は自分の目で見て確かめて、「ここ」「ここ」というところで止める。だから「お鍋の中をよく見てね」と言っています。

手早く作るのなら、「食材を薄く切る」など早く作れる方法もいっぱいあります。例えば、沸騰したお湯に切った小松菜を入れ、鰹節、油揚げ、お塩と薄口醤油、みりんを少々そこに入れれば、小松菜と油揚げの煮物のできあがり。お出汁の鰹節も一緒に食べちゃいましょう。簡単だし、余計なものは何も入っていない、何がなければできないというのはいない。本来はこれでいいのです。

きちんとお出汁をとったり、でき合いのものに頼らずにお料理をするのは面倒だと思われがちですが、実は、基本の知恵を身ににつけることで、日々の支度がグンと楽になります。すると、手間をかけなくてもちゃんとおいしいご飯を作ることができるので、料理のハードルが下

がって、お料理をすることがどんどん楽しくなってくる。もちろん、市販の出汁の素を使ってもいいです。今日は出汁を自分でとるか、市販出汁を使うのか、簡単に選べるようになるという「料理する力」をつけてもらいたい。

おうちの味が
ないならば、
あなたが
1代目になればいい

家庭料理は、かつては母から娘へと当たり前のように伝えられていたこと。でも上の世代のお母さんたちも働いていた家庭が多いです。今の若いお母さんの中には、「母が作ってくれた家の味と言われても、何も思い浮かばない」という方が少なくありません。自分の親の家の味がありません。そういう方には「あなたが1代目になって、あなたが次は届けたいのよ」と言っています。

よく「おうちごはん」と言いますが、日々の料理は簡単でいい、ハレの日にご馳走を作る楽

しみがあればいい。基本の知恵を身につけておくことで、手間をかけなくてもちゃんとおいしいごはんが作れます。大切なのは自分が作った料理を誰かが食べてくれて、その人が笑顔になって、自分自身も「あ、やっぱり私のご飯っておいしい」と思えること。それが「おうちごはん」で、それが一番だと思います。さらに、家族の好みに合わせて少しずつ味を変えていくと、それがその家の味になる。そして、その家の子どもたちが20年後、30年後に「うちのごはんっておいしかったよね」と言ってつなげてくれるといいですよね。

「栄養」と
「おいしく」の両立

保育園のキッチン
より豊かなものへ

2015年からは保育給食事業をはじめました。小規模認可保育園(※1)に特化した給食サービスで、献立の販売、調理

指導の研修などを行なっています。教室に通うお母さんたちから保育園の話をよく耳にしたり、孫が生まれたこともあって、保育園の給食への関心が高まったのがきっかけです。

給食というと、とかく栄養価ばかりが重視されがちですが、0・1・2歳の味覚が育つ時期でもあり、この時期だからこそ必要な食育があります。しかも、お昼とおやつをいただくことを考えると、1日の食事のうちの約半分は保育園でやることになるのですが、栄養価の数字だけで組み合わせられている献立もあつたりします。「栄養ありき」だけだとどうしても「おいしい」が抜けてしまいがちです。

小規模保育園は大規模保育園に比べて狭い敷地が多く、台所も非常に狭いこともあります。栄養士さんもしくは調理員さんが平均15人、朝からバタバタ、子どもの発達に合わせて調理方法を変えて、離乳食なども作り、とても忙しいです。衛生管理も守らないといけません。落ち着いて献立を立てる時間もないので、栄養価計算もしてくれない献立ソフトを入力して、何となく栄

養価を保っている状態。おやつも手作りできず、市販のお菓子で済ませている園も多いのが現状なんです。その中でも自園式で汁も天然でおやつも手作りなどという食育に力を入れている園ももちろんあります。

小規模保育園の給食現状は3つに分けられます。①園で献立も給食作りもしている、②給食委託サービスを利用している、③自園で作るけれど、献立と素材がキットで届けられる、という感じですね。保育園不足の影響で、企業主導型保育園や小規模保育園が多くあり、安全面でもうしても保育優先、コスト管理で給食費はなるべく「安く」が求められます。栄養士さん、調理師さんは本当に大変です。

保育園の運営側にも「給食」を改善したいという思いはあります。それならば少しでも理想に近づけられるように協力したいと思いましたが、For Kidsで提供する献立は「汁二菜を基本に、素材の味をしっかり覚えられ、栄養はもちろん、おいしく、食べる喜びが感じられる構成にしています。いい献立があれば、スキルが不足している

もおいしい料理ができる。ポイントが理解できれば、そのうち栄養士さんが自身の献立に応用できるようになり、スキルもアップする。家庭料理とも一緒ですよ。ある調理師さんに「同じレシビで自分の家でも作るようになった」と言ってもらえました。

その他に、限られたスペースの中で段取りよく調理を進めるための「くりまわしの知恵」や、25人以下の給食を作る時の調理のコツなども研修で教えています。時間に追われずに、心を込めて作ってもらいたいですから。

この給食サービスで時間や気持ちにゆとりができるのなら、その分、子どもたちに向き合ってもらえたらと思っています。「噛めない」という子どもがいたら、奥歯の生え方、食べ方、噛み方を見に行く。忙しいなかなかなかそこまで手が回りませんが、本当に向き合うべきなのは、目の前の業務ではなく、目の前にいる子どもたちです。

先日、ある自治体で保育園の給食についてのセミナーを行いました。参加された調理員さんや栄養士さんたちにアンケート

食の知恵を 発信し続けたい

今、保育園を増やすことが優先で、食のことは二の次になってしまっていますが、本来は食も教育の一部であり、並列で考えるべきだと思うんです。いつかは保育園が余って選ばれる時期もくる。その時に、保育園が食の意識を持っていれば、保護者から選ばれ、長く続く保育園になれると思います。

先日、ある保育園さんから、「食への取り組みを園の財産にしていきたいので、協力してもらえないか」という相談を受けました。充実した給食室を作り、そこで働く調理員さんたちがスキルアップできるような仕組みを作りたいたい、それは私としてぜひやりたいことなので、喜んでお受けしました。人材育成は女性の雇用拡大にもつながりますし、子どもの食への意識を高める活動を保育園と連携して行っていたらと思っています。

いつか、食の知恵を集約した

に答えてもらったのですが、「なぜ自分がこの仕事を選んだのか、その原点に立ち返ることができました」といった感想が多く寄せられていて、うれしく思っています。

④0から3歳未満児を対象とした、定員が6人以上19人以下の少人数で行う保育施設のこと。市町村の認可事業として2015年度から実施された。

事業を長く 続けるために

From Kitchenの事業については、思い入れもあり、長く続けていきたいと思っています。食



37

36

プラットホーム的な場所を作りたいと思っています。食のライブラリーや大きなキッチンスタジオを完備して、そこから家庭で料理を作る人や、保育園の栄養士さんやあるいは介護職の人、さまざまな人に食の知恵を発信したいです。料理はライフスキルです。料理ができる人を増やしていきたいと思っています。さらに、地方の生産者とのつながりを活かして、消えてしまいそうな食材や、安心安全でなおかつおいしい食材を広める活動もできたらと思っています。

一人ができることは限られていくけれど、「From Kitchen」という拠点が私が旗を振ることで、それに賛同してくれる人たちがそれぞれの得意分野で活動してくれて、楽しく食への意識を底上げすることができたら……。おいしく食べて、笑顔になれる、そんな「家庭料理」を一人でも多くの方に伝えていきたいと思っています。

(取材/2018年9月)

心の支え

何と言っても「家族」です。子どものころ、私が作った料理を食べた父がとても喜んでくれたのが、料理をする楽しさに目覚めた出発点。結婚して夫と娘のためにご飯を作り、今は孫もできて……。そうやってずっと、私が作るご飯で家族を支えてくれたことが今の仕事につながっている。家族がいたからこそ、今の私があるんです。

CREATOR'S LION



COMPANY PROFILE

株式会社オリブ&オリブ

From Kitchen / フロムキッチン

株式会社オリブ&オリブのオリジナルコンテンツ。「家庭料理の大切さを伝える」がコンセプト。台所の知恵を教える「料理教室」、小規模認可保育園に特化したオリジナル給食レシビを届ける「保育給食事業」などがある。2013年度キッズデザイン賞を受賞。From KitchenのHPでは、教室の情報やレシビ、食に関するコラム、さまざまな母から子どもへの手紙を紹介する「台所からの手紙」を公開中。

Address 東京都渋谷区上原 3-1-15
バミス代々木上原 303

http://www.olive2.co.jp
https://fromkitchen.jp

EIJI YAMADA IMPACT CREATOR



39 ←————→ 38



細胞レベルから
これまでの生き方を改めよう
山田英治

山田英治

正義のために、スッキリとした気持ちで
やりがいを持って働く

社会課題は世の中にコマンとある

間接的ながら
原発の仕事に
関わっていた

子どものころから生徒会長をやったりして、困っている人がいたら何とかしたいという正義感が強かったかもしれないです。そういう性格だったもので、社会的な問題を解決したいという思いがあり、大学は早稲田の政治経済学部政治学科に進みました。そこで「雄弁会」という、有名な政治家を多く輩出している名門弁論サークルに入るのですが、サークル内で派閥争いが起きたりするような、ちょっと肌が合わないところがありました。それでサークルから離れて、社会や政治の問題を学生にわかり

やすく伝えるミニコミ雑誌を作りはじめました。今考えれば、これが僕の原点かもしれません。だんだんと本を作るものが楽しくなって、コラムやフィクション小説を書いたりと、書くことを通したエンターテイメントの世界に目覚めました。卒業後は「コピーライター」って職業なら経済的にも食べていけるらしい」と聞いて、広告代理店の博報堂に入社しました。そのころには政治や社会問題への関心は薄れていて、クリエイターとしてひたすら商業広告を作っていました。コピーライターからCMプランナーとしても仕事をすようにになり、もうバブルは崩壊していたのですが、流行のアイドルやタレントをたくさん起



山田英治
やまだ えいじ

株式会社 社会の広告社 代表取締役／映画監督

1969年千葉県生まれ。早稲田大学政治経済学部卒業後、1993年株式会社博報堂に入社。コピーライター、CMプランナーとして大手企業との仕事に取り組み活躍する。2000年から1年間休職、映画監督・脚本家としての活動を開始。2011年の東日本大震災をきっかけに、「細胞のレベルから生き方を改めよう」と決意。ソーシャルクリエイティブディレクターとして社会的課題を扱う仕事をメインにする。翌年にはNPO法人Better than todayを立ち上げる。2015年、長崎の小さな里山の住人たちによるダム反対運動を知り、ドキュメンタリー映画を撮りはじめる。2017年に完成した『ほたるの川のまもりびと』は各方面から多くの反響を呼ぶ。2018年春に博報堂を退社し、社会課題に関連する広告を専門としたクリエイティブエージェンシー、株式会社 社会の広告社を設立。環境問題、社会福祉、地方活性化などのさまざまな課題に社会の広告マンとして取り組んでいる。

用して面白いことをいろいろやっていましたね。30歳のころには、CMの15秒ではやりたいことが取まらなくなるようになって、1年間会社を休職して長編の脚本を書く勉強をして、劇場公開されるなど、映画の仕事もするようになりました。

2003年、電力会社のトラブルによる原発の停止を受けて、節電を呼びかけるキャンペーンの仕事を担当。それから東日本大震災が起きます。両親の出身地である福島で未曾有の原発事故が起き、間接的にも原発の仕事に携わっていたことに「自分は何をしていたんだ?」と思いました。

震災後はCMが流れない時期が続きました。少し時間ができたところもあり、それなら被災地へ行こうと。その時「山田さんは被災地に行ったら、広告の世界に戻って来なくなるかもしれない」と何やら予言めいたことを言う人がいました。当時は意味がわからなかったのですが、今思うと、普段から社会問題への関心とか、正義感とか、そう

かもしれません。原発のこともあり、その予言どおり、被災地へ行ったらスイッチが入ってしまいました。「細胞レベルから生き方を改めよう、商業広告やつてる場合じゃない」と決意しました。

伝えなきゃ
いけない問題

商業広告を作って経済を回すことも大切だし、とても面白いのですが、それは僕以外にもやる人がいる。それよりも、伝えなきゃいけない社会課題が世の中にはゴマンとあることに気づいてしまった。僕はそっちをやると手を挙げました。ソーシャルクリエイティブディレクターという肩書きを自分で作って、社会課題を扱う仕事だけをする」と社内で宣言しました。髪の毛を金髪にして、まわりに認知させましたね。「あいつヤバイな」と思っていた人も思いいます。社内で担当していた大企業の広告の仕事は全部降りました。当然ですけど給料も減りました。大きな予算ではないものの、広告代理店にもソーシャルな仕

40
41

事はあります。博報堂は大きな会社なので、「まあこういうのもいいかな」と僕を置いておいてくれた。でも、これは今後、会社にとっても絶対にメリットがあることだという確信もありました。

実際、震災以降は企業もどんどん変わってきて、社会課題に取り組み企業も出はじめていました。世界的な流れとしても、CSR（*1）ではなく、企業がビジネスを通して社会をよくして行こうというCSVの大きな流れがあったんですね。2015年には国連がSDGs（*2）という世界共通目標を提唱しました。でも、日本は加盟しているが出遅れている。ESG投資（*3）だったり、ダイベストメント（*4）だったりをする日本企業も増えてきているけどまだまだ。広告代理店も変わるべきで、僕は博報堂内でも「社会テーマを掲げながらもビジネスは両立できるはず」と訴えてきて、企業ともソーシャルなプロジェクトをやろうと言ってきました。でもやっぱりCSR文脈から企業があまり出られないところもある。震災か

ら退職するまでの7年間、積極的に声をあげていくことで変えていきたいと社内で奮闘してきました。

NPO法人 Better than today も立ち上げました。いわゆるプロボノ（*5）ですが、金額的な案件は受ける目的です。

（*1）企業としての社会的責任から慈善活動を行うこと。これに対してCSVは企業が事業活動を通して、社会課題への解決と利益を創出すること。

（*2）2015年9月の国連サミットで採択された「持続可能な世界を実現するための17のゴール、169のターゲット」から構成される2016年から2030年までの国際目標。

（*3）環境（Environment）/社会（Social）/企業統治（Governance）に關連している企業を重視・選択して行う投資。

（*4）インベストメント（投資）の場で、投資先のこと、環境問題や社会観点から株・債券、投資信託、口座などを手放すこと。

（*5）職業上持っている知識、スキルを活かして社会貢献するボランティア活動全般のこと。

「コンテンツの力」が共感の輪を広げる

豊かな暮らしを賛成する映画

ソーシャルな活動をしていると、同じ活動をする人たちとどんなネットワークができるんです。それで知り合ったのがNPO法人いい会社をふやしましょうの代表・江口さん。「連れていきたいところがある」と言われて長崎県の川棚町こうぼる(川原)地区を訪れました。ずっと誘われていたのですが、しばらくは断っていました。行ったら「絶対ハマるだろうな……」と絶っていたので。行ったらそとのおりになりましたね。こうぼる地区は半世紀前にダム計画ができて、今でも翻弄されている小さな里山の集落です。13家族が日常を送りながら反対運動をずっと続けています。

ダムの必要性も機軸に乏しいし、県の説明も十分ではない。この不条理な状況を見て、広告屋として「この課題を多くのの人に伝えなくては」、帰りの飛行機の中で一気に企画書を書き上げました。制作が決まってからは、会社のお盆休みや連休、有給休暇を取りながら1年半くらいかけて現地に通って撮影しました。現地に足を運んで僕が感じたのは、人々がひとつの家族みたいに暮していること。子どもが川にドボンと飛び込んで遊んでいる風景も素敵で、とてもいいコミュニケーションだと思いました。普通の生活を営みながら、豊かな自然と共存している。そんな場所で、長い間不条理な闘いを強いられている。

でも、真っ向かへの反対映画にしたいことはありませんでした。

最初から「反対」と言ってしまうと、心を閉ざしてしまう人も多い。僕は多くの人にこの問題を伝えるのが目的なので、小さな里山の豊かな暮らしに「賛成」する映画にしよう決めました。こうぼる地区の暮らしを見てもらうことで、ダムができるってどういうことか、里山の暮らしがなくなるってどういうことかを、身近に感じてほしかったのです。

完成した映画を見て、坂本龍一さんや加藤登紀子さんなど著名な方からも共感のコメントを頂くことができました。これは映画というコンテンツの強さだと思えます。報道ニュースの短い反対運動の映像では広がらなかったことでも、映画だと持つ要素が多い。「ちよっと行ってみようか」と共感の輪が広が

り、ムーブメントを起こすことができます。自分たちがそこにいるかのように寄り添って、疑似体験ができるわけです。映画は2018年の6月に公開、今でも全国で上映が続いています。

ソーシャルとビジネスの両立

2018年4月にお世話になった博報堂を退職し、社会テーマ専門のクリエイティブ会社、「社会の広告社」を設立しました。社会の課題は無限、やることとが満載。次の映画の企画も立てられないほど忙しい日々です。今は環境省の地球温暖化対策のプロジェクトや、地方自治体のブランド戦略、それから社会福祉の分野で、介護や保育、障がい者支援で働く方々の社会的な役割を広く伝えるための仕事もしています。これからますます高齢化が進む中で、彼らは中心的な役割を担っていくことになりますが、プロフェッショナル

な部分が多くなが世間に認知されていません。「3Kなんて言われて、大変な仕事なのにエライねえ」とか、そういう表面的なイメージでしか伝わっていない部分があるので、もっと彼らのプロとしての部分を伝えるというという仕事です。

いろんな声をかけていたのですが、僕も限りある人生ですから、仕事は少し選ばせてもらっています。自分が本気でやりたいと思つたこと、社会インパクトが得られるクライアントであること、そして、クライアントも僕と家族の生活も持続可能でなければならぬので、きちんとビジネスベースに乗るかどうかということはこだわるようにしています。

社会のために

商業広告とはどんなに企画や表現で頑張ったとしても、基本的には商品売るためにある。かつての僕は「似たような商品

他社と差別化して売ったところでどんな意味があるのだろうか？」と思ったこともあった。

でも今は違う。困っている状況を少しでも改善できる。知られていなかった事業を伝えることで、ハッピーになれる人を増やせる。それを今仕事として実践できていることは、本当に幸せなことだと思っています。

僕には博報堂時代に培ったスキルがあります。短時間の中でどういうふうに関心を動かすか、プロならではの映像作りやコンテンツ作り、テクニクを徹底的に学んできました。ですから博報堂には本当に感謝をしています。

今度は社会に還元する時。プロのテクニクがソーシャルテーマの現場では圧倒的に足りていません。それを僕は提供してあげるので、社会に提供し続けることがミッションかなと思っています。

(取材/2018年9月)

「はたの川のまもりびと」(2017)

監督/山田英治
配給/ぶんぶんフィルムズ



© 社会の広告社

長崎県川棚町川原(こうぼる)地区。約半世紀前に持ち上がった石木ダム建設計画。ダムの目的は利水と治水。本当にダムは必要なのか?豊かな里山を守るため、ダム建設反対を訴え続ける13世帯の家族を巡るドキュメンタリー。アウトドアブランド「パタゴニア」版のショートフィルムもYouTubeで公開された。また、当時パタゴニア日本支社長であった辻井隆行、「NPO法人いい会社をふやしましょう」代表の江口耕三も共同プロデューサーを務めた。
<https://hotaruriver.net>

CREATOR'S LION



心の支え

コドモたち
子供たちが大きくなった時の日本や世界の姿をイメージします。持続可能な社会になっているのだろうか。誰もが生きがいのある暮らしを実現しているのだろうか。そんなことを考えていると勇気が出てきます。アドレナリンが出てきます。

COMPANY PROFILE

株式会社 社会の広告社

社会テーマ専門のクリエイティブエージェンシー。広告、ブランディング、映画制作などを行う。

Address 東京都目黒区下目黒
2-20-13-2F

<https://shakainoad.tumblr.com>

IMPACT CREATOR

MANA YAMANAKA



45

44



何かしたい。
でも、どうしたらいいだろう

山中真奈

山中真奈

不動産と子どもが好きだった

機能不全家族で育つ

両親はお金で、両親が絶えず、家庭環境がよいとは言えませんでした。兄と姉がいましが、「家にはお金がない」と言われ続けた。食卓も家族5人で囲むけど、みんな黙っている。今にして思えば、機能不全家族というのでしょうか。根元はこうした小さいころの生活体験にあって、今やっていることに強いつながりがあるのかなと思います。

10代後半は親に反発して、家以外に居場所を求めてフラフラしていました。キャバクラやスナックで働いて、ギャルサークルをやるうと友人に誘われて、いつのまにか代表にまでなっていました。でも、20歳を目前にして全てをシャットアウト。サークル内の人間関係での疲れや摂食障害を抱えていたことな

どもあり、半年間の引きこもりを経験しました。

その後は携帯電話ショッップで働きはじめました。当時の私は領収書も書けない、敬語も使えない、本当に何もできなかった。でも、怒られながらも段々と慣れていき、がんばってみると営業成績が数字でついてきて、やりがいを感じるようになりました。昼間に働いていたので、思いました。それが21歳のころ。

好きなことを仕事に

携帯ショッップからの転職先に、不動産会社を選んだのは、引越しをする時に不動産屋を回っていたら、間取りを眺めるのが楽しいことに気づいたからです。これを仕事にしよう、それから4年間、不動産会社で働きました。

そのころ、出産する友人が多

もっと子どもたちを知りたい。
そして、泥臭く、5年、10年と続けていく

47 ← 46

シングルマザー専用のシェアハウス

顧問との出会いが大きな転機に

く、子どもたちと触れ合う機会が増えました。子どもは大人のように建前もなく、素直だから好きでした。中でも仲よくしていた小さな女の子がいたので、両親の離婚でたらい回しにされてしまっ、純真無垢な子どもが親の都合で理不尽に傷つけられているのを私はただ見ていることしかできませんでした。当時、子どもへの虐待のニュースが多かったのもあり、私の中で「何とかしたい！でもどうしたらいいだろう」と思い巡りました。

ある日、何気なく「ユダヤ人大富豪の教え」（本田健著）という本を読んで、大富豪のおじいちゃんの「好きなことを仕事にするのが大事」という言葉に気づかされました。

私の好きなことは「不動産」、そして「子ども」。
じゃあこのふたつを仕事にしようと思いはじめます。どんな仕事にするかを考えながら、とりあえず「不動産」で自己資金を貯めて、「子ども」のことはそれから。まずは東京へ出ることを決意しました。

強く、かつ大きな転機になりました。

私は正直、シングルマザーに何か特別な想いがあるわけはありませんが、「ずっと」「子ども」に何かしたいと思いつけています。ひとり親の世帯は全国に約142万世帯。それから私に不動産のキャリアがあるので住宅これから伸びる産業としてシェアをつなげてみる……、というふうにビジネスロジックで作っていき、「シニア管理人同居 シングルマザー専用のシェアハウス」の考えに至りました。

顧問に言われたのは、「起業は足を使って泥臭くやれ！お前にはそれが合っている！」。私もそう思って、物件を3000件ピックアップし、50件を直接見に行きました。オープンにあたっては、シングル世帯で育った20代〜40代の方にアンケートをとっていました。シングルマザーの声はあっても、その子どもたちの声はあまり聞けないからです。アンケートの結果には、孤食で寂しかった、おかえりと

家族に言ってもらえる家庭に憧れたなど、リアルな声があふれていました。こうした問題を改善するため、シェアハウスのサービス提供には「平日の夕食提供」「保育園のお迎え」「平日21時までの見守り」などを取り入れました。

課題を知る大切さ

シングルマザーとその子どもたちの専用シェアハウス「MANAHOUSE 上用賀」は、2017年6月にオープンしました。心温かい大家さんに出会い、東京世田谷区の住宅街にある一軒家をリフォームしました。改装資金の一部をクラウドファンディングで集め、できるところからは自分たちでDIYしました。1階にリビング・食堂の共有スペースがあり、居室スペースは6部屋あります。

昔からの知り合いで、保育事業に携わっていた女性にシニア管理人として同居をお願いしました。また、大家さんの親戚の



山中真奈
やまなかまな

シングルスキッズ株式会社 代表取締役

1986年埼玉県久喜市生まれ。ギャルサークル代表、キャバクラ勤務、引きこもりを経験した後、地元不動産会社に就職。数社で実績を積んだのち、「子どもたちのために何かをしたいという思い」から2015年に株式会社 Ritta として独立開業。不動産仲介業を中心に、保育園開設支援、「こどもに想いのある大人が繋がるプロジェクト」や「NPO 法人若者メンタルサポート協会」などの活動に取り組む。2017年3月にシングルスキッズ株式会社 に社名変更。「シングルスキッズ（=ひとり親で育つ子ども）を最高にHAPPYに！」というミッションを掲げ、ひとり親家庭の母親と子ども専用シェアハウス「MANAHOUSE 上用賀」を同年6月にオープン。シニア管理人同居、平日夜21時までの見守り、平日の夜ごはん提供、地域開放型、というひとり親家庭のための新しいシェアハウスの形を提案。課題を見つけ解決するために、自らも住み込みの日々を送っている。

方など数名が「何か手伝ってあげる」とおっしゃってくださいました。現在、協力していただいているスタッフさんには共有スペースの清掃、平日の夕飯作りなどをお願いしています。ただ、こういふことをボランティアにしてはいけないと思うので、きちんとお給料はお支払いしています。

シェアハウスはすぐに6部屋中5部屋が決まりました。顧問から、「現場でお母さんとお子さんと触れ合って、課題を知りなさい」と言われ、立ち上げ当初から私もここに住んでいました。最初はお母さんたちとの距離感がわからず関係作りには苦労しました。そのため、途中からルールを作った練習をしっかりとやるようになりまし。

スタッフだけでなく、入居者のルールも必要。以前はお子さんの預けあいもたくさんありましたが、預ける側と預けられる側とどうも偏ってきてしまっています。だから、預けあいには基本なしに。他にも、イベントな

どに無理に参加しなくてもよいというのを教えてルールにしました。ルールにあることで、参加しなくてもいいからと、逃げることもできます。ルールを作った選択股を見える化しておくことが重要だと気づきました。子どもたちも同様で、最初はルールがなかったのでケンカも多かったです。当然ですよ、今までは一人、または兄弟だけで暮らしていたのに急に他の子どもたちと夕飯を食べたり、遊んだりするわけだから。私と一緒にルールを作り、「おやくそく」として共有スペースの壁に貼りました。

これは都市型モデル 地方とは違う

「MANAHOUSE 上用買」の資料は決して安いとは言えません。その分、入居者は収入がしっかりあるご家庭です。

今、うちのようなシングルマザーのシェアハウスが全国に20カ所くらいあります。大体は低

所得の家庭が対象になります。そういった母子家庭の課題は生活保護、仕事、うつ病、養育費など。親が抱えている課題が全然違います。

うちは都市型のモデルだと思います。収入が安定している方だけを対象にすることができ、お母さんたちも精神的に安定している方が多い。だからトラブルも起きづらい。よく地方の自治体から見学の申し込みも頂のですが、まずはその地域のひとり親家庭の課題を見つけてあげてほしいなと思います。

今後に関しては、3年目までこの近所に2件くらい、食事提供のない賃貸だけの物件を増やしたいと計画しています。そのために、まずは現場のオペレーション体制を作らなければいけません。今はこの世田谷区で課題と向き合い、仮説と検証を繰り返して、精度を上げていく段階です。都市型で増やして、全国フランチャイズはその先でできるかもしれません。

実は、うちは3年目までは支

49

48

出と利益がトントンで、儲からない仕組みです。それは仮定済みで、他の不動産で利益が出ていたので、今はギリギリの経営でいいと思っています。戦略としては3年目までに仕組みを安定させて、近所にも増やして実績を作り、社会に評価していただくことを目指しています。目に見える実績と社会的な評価をいただければ、他の地域でも物件を借りやすくなります。そこから利益がうまれる予定です。

慈善事業ではなく 対等であること

今は空室があります。でも、無理に入居者を入れようとは思いません。ここは地域開放型にしていて、リビングで地域食堂を開いたり、他人の出入りが多くあります。水まわりも共同です。そういうのをよしとしてくれる人だけが入居していて、上手く回っています。宣伝して無理に人を入れても、問題が起きれば全部が上手くいかなくなっ

てしまふ。それよりはこの生活を維持しながら、共感する人が自然に集まってくれればと思っています。課題を抱えたひとり親が、ここに来ればハッピーになれる、と思われは正直困ります。私たちは環境のお手伝いはするけれど、幸せは自分の心の持ち方です。

ここで大事にしていることは、対等であること。「一緒に楽しく、幸せを積み重ねること。人材教育として、スタッフにも共有しています。「シングルマザーはかわいそう」と思っている人から支援の申し出をいただくこともありますが、かわいそうモーションの方はお断りしています。「スタッフもかわいそう」という言葉は使いません。スタッフにもここで何かを変えてほしいし、一緒に楽しくやってくれる方に支援してもらいたい。

夢のための10年

私自身も、「ひとり親家庭」がかわいそうとは思っていま

ん。こういう事業をしていると社会のため、人のための慈善事業と思われ、人もあります。私は全て自分のために行っています。「不動産」と「子ども」が好きだから。特に「子ども」のために何かをしたいと思っているから。

私の夢は、いつか葉山か鎌倉あたりに300坪ほどの土地を持って、児童養護施設や福祉介護施設、動物の保護施設などが融合した一大事業を起こすこと。そのためには、今は日々の生活を大切にすること、現場を知ること、心をかけています。そうしないと大きいことはできません。お金があったとしても、今は私の人間の器も足りていない。これからNPO法人を作ると現場、子供たちを知りたい。これからNPO法人を作ると、入居者以外の子どもたちも触れ合う機会を作るつもりです。泥臭く、5年、10年、夢のために続けていくつもりです。
(取材/2018年9月)

COMPANY PROFILE

シングルスキッズ株式会社

「シングルスキッズたちに温かいつながりと笑顔を」をモットーに、シニア同居型・地域開放型シングルマザー下宿「MANAHOUSE 上用買」を2017年6月から運営。シングルスキッズ＝ひとり親で育つ子どもたちとシングルマザーがさまざまな大人たちと温かいご飯を一緒に食べられる場所とつながりを提供している。

Address 東京都世田谷区上用買
5-21-17

http://singleskids.jp

心の支え

仏教の教えにある「自利利他」という言葉。自分の利益のための努力と、他人の救済のために尽くす、この2つを共に完全に行うという理想です。会社が利益をあげているのは社会に必要とされている事業＝社会のためになっていることだから。それが自分の利益にもつながっている。人のためでもあるし自分のためでもあるので、続けていけるのだと信じています。

CREATOR'S LION



JUNTO OHKI IMPACT CREATOR



51 ←————→ 50



手話って、なんて美しい言語だろう

大木 洵 人

大木 洵人

ITを使ってろう者の世界をつなげたい

手話と日本語は異なる言語である

なんて美しい
言語なんだろう

最初に手話をしっかりと見たのは中学校2年生の時。テレビの手話講座を偶然見ました。左手の手のひらに右手の指先をぶつからせて「行き止まり」。わかりやすく直感的、「なんて美しい言語だろう」と思いました。

「手で話す」と書くので、みなさん「手」に集中されますが、手話は「手」の動きが全てではなく、「顔」の動きも大切です。「行った」などの過去形は口で表します。手話通訳士が通訳をする時は、相手の口まわりを見ている、手は周辺の情報として見えています。だから取材の時などに、手話をしている手だけを写真で撮ることがあるのですが、それだと意味が通じなくなっていることもあります。

それから手話は国によって全く違います。ろう学校ができてその地域のろう者が集まることで自然と手話も作られるので、発祥がそれぞれ異なります。イギリスとアメリカは同じ英語なのに、手話ではコミュニケーションがとれません。由来にもその国の文化が反映されていて、「ありがとう」は日本の場合はお相撲さんの手刀、アメリカでは投げキッスから。私は日本の手話通訳士の資格を持っていますが、アメリカとヨーロッパの手話に関しては挨拶ぐらいしかできません。

「日本語」は日本語とは言語的にロジックが違います。空中にオブジェクトを置いていつつなげていくイメージ。「お父さん」とか、「お母さん」とか、相関図みないのを空間に作っている。右手で「お父さん」、左手で「お母さん」、そして「喧

大木 洵人
おおきじゅんと

株式会社シュアール 代表取締役／手話通訳士

1987年群馬県生まれ。言語としての手話の美しさに魅かれ、慶應義塾大学環境情報学部在学中に手話サークルを立ち上げ、同年にNHK紅白歌合戦の一青窈さんの手話バックコーラスの制作・指導・出演をする。紅白出演をきっかけに、聴覚障がい者向けの娯楽が少ない事を知り、手話映像制作のボランティアをはじめた。その後、彼らの社会インフラが整備されていない現状（手話で緊急電話が出来ないなど）を目の当たりにし、2008年にシュアールを創業。「聴覚障がい者と聴者が本当の意味で対等な社会を創造する」という理念のもと、テレビ電話を利用した遠隔手話通訳や、手話キーボードを搭載した手話辞典「SLinto」など、ITを駆使した手話サービスを開始する。起業後に東京大学大学院情報学環教育部を修了し、慶應義塾大学SFC研究所員も務めた。2012年、国際的な社会起業家ネットワーク「アショカ」より東アジア初のフェローに選定。同年、米経済誌フォーブスよりForbes 30Under30に選出。

嘩した」と表します。「てにをは」がなく、空中に手で単語を置いてラベリングしていくのです。

このように、日本語と手話は全然違う言語です。なので、手話を母国語（第一言語）とするろう者にとって、外国語のような日本語がどれくらいできるかには差があります。生まれつきなのか、何歳で失聴したのか、難聴なのか、その方の状況によって全然違います。筆談も難しい方、口話も話話もできる方、それぞれです。

手話サークル発足
紅白に出演

高校生の時に英語を学ぶためアメリカに留学しました。言葉が通じなくてつらい思いをたくさんしました。自分が関わったことのない社会やコミュニケーション、言語もわからないまま飛び込んでいくのは大変なことでした。でも、だんだんと英語が話せるようになって、仲間とコミュニケーションがとれるようになった。この経験は素晴らしいものでした。

大学に進学して、また同じよ

うな経験を、今度は社会に関われるような何かがしたいと思っていました。そこで思ったのが「手話」です。中学生の時にテレビで見た「手話」という言語「がず」と僕の心の中になりました。

ところが、大学に手話サークルがなかったため、1年生の10月に同じく手話に興味をもっていった同級生と手話サークルを立ち上げました。すぐに10人ぐらい集まりました。それから間もなくして、大学の先輩である歌手の「青窈さん」から、人を介してオフアールがありました。内容は、紅白歌合戦で「ハナミズキ」を歌うので手話で共演してほしい、というもので、それで、歌詞を手話にしてみんなで集的に猛練習しました。たまたま3カ月で紅白の舞台にも立ってしまいました。手話サークルは思いもかけず注目される存在になりました。

ろう者は救急車を
呼べない

僕は手話を通じて社会と関わろうような活動がしたかったのだ

52 ← 53

すが、大学のサークルなのでメンバーは動機も思いもいろいろ次第に意見が合わなくなってきました。それで、純粹に手話を学ぶサークルとは別に、ボランティア団体を立ち上げることにしました。

そこではまず、ろう者向けの娯楽番組を制作して、ネットで配信しました。パソコンで動画が見られるようになった時代で、これで手話のチャンネルを作ろうと思いました。でも当時は携帯では動画が見られないし、自宅でわざわざパソコンで動画を見るという人もまだいなくて、なかなか難しいものでした。でも、この番組制作をきっかけにろう者と話す機会が増えて、110番や119番ができないことや、病院に行きたくても手話が通じないという話を聞きました。その時、彼らがかに日常生活で不便を強いられているかをはじめて実感しました。

その後、「SVC」が日本でも一部の人たちの間で広がって、ノートパソコンもビジネスマンを中心に普及し、USBで刺すタイプのモバイルルーターが出はじめました。ノートパソコンと

インターネットがつながる環境があればいい。「これならば、遠隔で手話通訳ができるのでは？」とひらめきました。

僕は元々電気オタクの1丁少年。小学生のころから秋葉原で部品を漁って、ハンダで工作したり、自分のノートパソコンで父の仕事のHPを作成したりしていました。だから、好きな1丁と手話が自然とつながった。こうして大学2年生の11月、手話とITを組み合わせたサービスを提供するシュアールグループを創業しました。

インフラとビジネス

電気も電話もインフラですよね。聞こえない人が電話をできないというのはインフラがないということ。インフラであるからには、「安定と安心できる品質、長期的継続性」であることが絶対条件。来年からサービスが終わります、では困りますよね。

しかし、手話通訳の現状はどうかという、ほぼボランティア。1回の通訳で2時間、交通費込みで5千円ぐらい。苦勞し

て身につけた資格でも、これでは通訳者は食べていけません。お金の出どころは行政でも、民間企業でもどこからでもいい、このサービスをビジネスにして、通訳士を月給制の長期雇用にする必要があります。

大学2年生の11月に「法人設立準備団体」として起業して、手話を教えたり、手話のコンサルティングの仕事をしたりして100万円を貯めて、大学3年生の11月に「株式会社シュアール」として法人化しました。

シュアールのメイン事業「遠隔手話通訳サービス」というのは、最初こそ自分のオリジナルの会社は海外には普通存在している、G7で唯一やっているいなかったのが日本なのです。それを知った時、すでに世界でビジネスモデルとして成り立っているのであれば、そんなに心配はいるらないかと少しほっとしました。あとは、日本向けにどうカスタマイズしていくかだけです。

大学3年生でシュアールを法人化

ろう者のための 社会インフラ

開業して10年、現在は大きく分けて、「モバイルサイン（遠隔手話通訳）」と「SLingo（スリントキーボード・スリント手話辞典）」という2つのサービスを主軸に運営しています。「モバイルサイン」は、タブレット端末やパソコン、スマートフォンを利用し、遠隔地からテレビ電話を通じて手話通訳をするサービスです。例えば「対面型通訳」の場合は、JRの駅にタブレット端末が置いてあるので、画面を通じて手話通訳士が、駅員さんとうろ者の間に入って、チケットの購入や変更などのこみ入ったコミュニケーション

ョンを、遠隔で通訳するサービスです。聴覚障がいの方から用件を伺い、代わりに電話をかける「電話リレー型」など、企業や聴覚障がい者の方からの要望に応じてさまざまな種類があります。

一方、「SLingo」とは、ユーザー参加型のオンライン手話辞典です。手話の Wikipedia のようなもので、各国の手話単語の情報が全てそろったデータベースを目指しています。手話キーボードを使って手話の意味を調べることができ、新しい固有名詞や専門用語などの手話単語を自ら登録する、さらにはそれを利用者が評価することもできます。どんどんブラッシュアップされる、世界最大の手話オンライン

54
55

るようになった。手話通訳を必要としている人が存在していることを、社会全体がもっと認知することが重要だと感じています。

ITで 世界の手話をつなぐ

2012年には米フォーブス誌の「Forbes 30 Under 30」、世界的社会企業ネットワーク「アショカ」のフェローに選出されるなど光栄なこともありましたが、自分の感覚としてはもっと早くインパクトを出したかったし、最初に考えたビジョンを10年かけてまだやっているという感じです。

英語があるので、世界中の人と会話するなら一度英語を挟めばいい。でも、手話には英語のような共通言語がないのでそれができない。その間に挟めるのはITだと思っています。ろう者が集まり、手話が生まれるのがろう学校です。僕はそれを

SLingoでできればと思っています。そうすれば、SLingoの中で世界中のろう者が集まり、各国の手話のズレを即座に修正し、翻訳して、コミュニケーションをもっとスムーズにすることができそうです。

「手話が生まれるところをおさえる」。これがITでできればと思っているのですが、構想が大きくなり過ぎてまだ先は長いです。

それよりも、目下の課題はやはり、手話通訳士の確保ですね。日本ではよくも悪くもボランティアの人が多いので、素晴らしいことでもあり、足かせにもなっている。これは、我々の会社というよりも社会全体の問題。手話通訳士で食べていけるような雇用体制を整える必要があると思います。シュアールでは最低でも20万円から。最低でもです。「ちゃんと仕事になる」と、声を大にしていきたいです。

（取材／2018年10月）

COMPANY PROFILE

株式会社シュアール / ShuR

「ろう者が夢をあきらめることのない社会を実現する」というミッションを達成するべく、「Tech for the Deaf」をスローガンに掲げ、手話とITを組み合わせたサービスを幅広く展開。テレビ電話を利用した「モバイルサイン」（遠隔手話通訳）や、手話キーボードを搭載した手話辞典「SLinto」の提供など、手話で暮らす人々の暮らしを快適に、豊かにするための活動を行う。

Address 東京都品川区上大崎
4-5-37

山京目黒ビル 309

http://shur.jp

心の支え

シュアールはチーム力で成り立っている、やはり家族や仲間が支えです。活動を通じて新しい人に出会えることがとにかく楽しいので、いろいろな人に会えるこの環境とそれによるワクワク感が僕にとってのモチベーションの元になっているように思います。

CREATOR'S LION



NORIKO ISHIZAKA

IMPACT CREATOR



社会になくてもならない
素晴らしい仕事

石坂典子



20歳まで

私たちの事業の本質を知ってほしい

社会の無関心を変えたい

父が創業した石坂産業に入社したのは20歳の時。当初は、夢だったネイルサロンを開くための単資金を稼ぐのが目的でした。会社には廃棄物を積んだトラックが毎日たくさんやってきます。私たちは荷物の査定をした後受け入れ、減量化・再資源化をするのが仕事です。事務のお手伝いをしながら営業も兼務していたのですが、そこで取引業者さんによく言われていたのが「料金を下げよ」ということ。彼らは建築物の解体業者さんなどと契約し、石坂産業まで廃棄物を運んでくると中間の業者さんです。「うちはたくさん量を出すんだから、利益でよろしょ」と。

なぜ中間の業者さんが値段を下げたかという点、ゴミを出

す消費者も業者も、廃棄物を処理するのになんて手間とお金がかかると知らないうから。

実際、廃棄物を破砕・分別するのは大変な仕事です。誰も好き好んでやりたない仕事ではない。私も小さいころに「ゴミ屋の娘!」とはやし立てられたことがあります。でも、私たちが住みやすい環境、豊かな環境を得るためには絶対に必要な仕事なのです。

どうが適正コストを考えてみてほしい。社会の無関心を変えたいと、働きながらずっと思っていました。

そして「所沢のダイオキシソン騒動」(※1)が起きます。誤ったニュースが大きく報道され、騒動は日々加熱、「産廃会社の焼却炉からダイオキシソンが出ている! 産廃会社は出て行け!」と、地域住民と環境保護団体から強いパッシングを受けました。

石坂産業株式会社 代表取締役

1972年東京都生まれ。高校卒業後、米国の大学に短期留学。1992年に父親が創業した産業廃棄物処理会社・石坂産業株式会社に入社。埼玉県所沢市周辺のダイオキシソン汚染の報道をきっかけに会社が誤解を受け、地域住民からパッシングを受けたことで「私が会社を変える」と一念発起。父親に直談判し、2002年に代表権のない「お試し社長」に就任する。焼却事業から完全撤退し、難易度の高いリサイクル事業へとシフト、環境に配慮した全天候型プラントを建設し、廃棄物の「減量化・再資源化率98%」を達成する。地域の里山の保全・再生にも尽力し、周辺の雑木林を借り受け「サスティナブルフィールド 三富今昔村」を開業。2013年に代表取締役役に就任。斬新なアイデアと行動力、豊かな感性で産業廃棄物処理業界を改革する経営に取り組み。日経WOMAN「ウーマン・オブ・ザ・イヤー2016」をはじめ、数々の賞を受賞。

石坂典子
いしざかのりこ

考える社会になってほしい

みんなが出したゴミを処理しているのに、一方的な報道ひとつで反対、出て行けと言われるのは悲しすぎる。「知らない」ことが誤解を生む。廃棄物処理の本質を理解してもらうにはどうしたらいいのか。これからはみんなに知ってもらうための活動を我々は並行してやっていたいかなければならないと思い、「社長をやりたい」と父に話しました。そこが私の全てのスタートです。

(※1)川越市・狭山市・二芳町との行政境にまたがる地域にちもいて、高濃度のダイオキシソンが検出されたこの報道にはじまったダイオキシソン騒動。この地域に林立していた産廃会社の焼却炉から出る有害物質が原因と誤認される。その中でも大規模な敷地を保有していた石坂産業がパッシングを強く浴びた。石坂産業は報道の数年前からダイオキシソン対策を施した焼却炉を使用していた。

4割の社員が退職した大改革

社長になってからは、悪戦苦闘。苦難の連続でした。「地域に理解され、愛される産廃業者になりたい」というその一心で

改革を行いました。

15億円をかけて導入したばかりの焼却炉は廃炉にし、焼却事業からは撤退。建築物の解体現場から出た廃棄物の減量化・リサイクル化へと事業のメインをシフトしました。塵埃や騒音が外に漏れない屋内型のプラントを建設。見学通路を設け、屋内プラント内の作業の様子も全て地域の住民に開放しました。業界初の国際マネジメント規格(ISO)の取得。地域のゴミ拾い、近隣の不法投棄の片付け、社内教育と、本当にさまざまなことに取り組みました。元々荒っぽい男性が多い業界です。小うるさい女社長の改革に、最初の半年で4割の社員が退職しました。顧客に対して、処理料金の査定方法の改定と値上げ、搬入時のマナーなどを記したガイドブックの配布などを行いました。それが気に入らないと思った顧客は離れていきました。こうした苦しい取り組みを何年もかけて続けました。特に品質を徹底的に追求して、「ゴミにない技術」を開発し続けてきた結果、廃棄物の「減量化・再資源化率」は98%以上を達成。

58

59

業界でもトップクラスになりました。離れていった顧客も「石坂産業なら」と少しずつ戻ってきてくれました。

消費活動について考える社会に

しかし、「一般の人に対する事業理解」で考えると、なかなかむずかしいものがありました。

最終的にはゴミや私たちの役割を理解してもらいたい、というのが目標。でも、ゴミの分別はゴミ箱に入れたら終わり。工場に来てもらわないと、私たちが廃棄物を減量化することや、リサイクル率が98%を超えていることも知ってもらえない。そもそも一般の消費者にとって、ゴミを処理する過程やコストなんて興味がないかもしれない。廃棄物というのがわかりづらいのであれば、まずは自分たちの消費活動について、環境教育を通して考えてみてもらうのはどうだろう。そういう思いから、不法投棄が繰り返されていた地域周辺の雑木林を借り受け「サスティナブルフィールド 三富今昔村」(※2)をみなさんに楽

しんでもらえる施設として作りました。

自分たちの身のまわりにある自然や生き物からはじまって、食べものや着るものなど。エソカルな視点から消費活動について考える社会になってほしい。そうして、最終的に本当の意味での循環型社会(サーキュラーエコノミー)を実現できればいいという取り組みです。さまざまな環境体験プログラムを用意し、里山を開放、自由に散策できます。ミニSSLやアスレチックなどもある広いフィールドも作りました。自社農園・石坂オーガニックファームで採れた有機野菜を販売したり、食とおして環境を想う「おいしい体験」として提供したり。今では工場見学も含めて年間約4万人が訪れる施設になりました。まだまだやりたいことは多いですが、隣に産廃工場があっても「石坂産業の三富今昔村に行こう」と家族で遊びに来てくれる。これほどうれしいことはありません。

(※2)生物多様性の保全や回復の取り組みを評価するJPEP認定の最高ランクAAAに認定された。

環境と廃棄は私たちのライフスタイル

正しい選択とは 何なのか

私は経営学も学んでいないし、ビジネススクールに通ったことありません。国際規格のことを知ったのも入社してから。先代である父の「五感を大切にすなわち経営学」と、さまざまな分野で活動する方々と交流することから学んできました。それらがミックスされて私なりのフレームワークができてきたと思います。社長になって15年。これまでたくさん選択してきました。いろいろな方がアドバイスをくれると、そういう時はやはり迷います。人によって考え方はさまざままで、正解というものは無い。いい社会になってほしいと思って選択しても、自分たちの利益だけを考えると選択しても、どちらでも失敗することがあるわけです。じゃあ、自分の中の誠意って一体何だろうと考えた時に、やっぱり社会のことを考え

てやるべきことを選択したいと思う。たとえ会社が潰れてしまっても、やりきったという気持ちが残ればそれでいいのではないかと。OOPS（何をやるか）ではなく、OH YES（どうありたいか）という姿勢でいたい。結局は、自分にとって正しいか、正しいかないか。軸はずさないでいきたいですね。

仕事のことはずねに頭の中に、オンとオフの切り替えが大事だというのはわかっているのですが、そんなことは言っていられませんが、会社を経営すると、みなさんきつとそうじゃないでしょうか。全てが勉強。いいと思っただけに社員に話して共有します。考えて行動、考えて行動、この繰り返しです。

自分たちらしさが 会社の価値に

「データがない」「実績がない」と人はすぐに言いますが、過去

満足してしまふことの リスク

さまざまメディアにも取り上げていただき、「奇跡の企業再生」などと言っていたけど、ことでもあります。確か以前に比べてた会社は成長しました。ではこれで満足かという、まだまだ全然！

衰退につながるので、企業は持続的に成長しないとダメですね。でも、今は外向けの急速な拡大よりも、会社内部のゆるやかな成長の期間だと考えています。成長度合いの中で、また急

速に会社が成長するタイミングが必ずやります。この時に中身が追いついていないと崩れてしまう。社内保護やリスク回避のレベルがきちんと共有されていない、何を大切にして私たちがやっていける企業なのか、このポイントがずれてくると、とても簡単に会社は崩壊します。拡大に向けた動きも並行しながら、今は内部の見直しに時間をかけています。

企業においては、満足してしまふことと自身がリスクだと私は思っています。会社の成長には終わりがありません。私は、完成しない会社でいいと思っています。そのほうが楽しいですから。

廃棄物処理への 理解は環境問題に 通じる

この15年間で、業界に対するイメージはかなり変わったと思います。他の会社もみなさんとても頑張ったと思います。だけど、二極化しているという面も

に実例がないからやる価値があるわけです。すでに実例があれば、そこはブルーオーシャンでも何でもない。二番手でいい。二番手からスタートしたことは、なかなか独自のものにはなりません。もちろん、実績がなければ行動を起こすのは怖い。そういうことが世の中にはいっぱいありますね。でも、改革する立場の人間は、失敗を恐れないことも必要ではないでしょうか。

社員の人たちによく言うのは、「私たちらしさって何だろう」ということ。成長している会社を見ると羨ましくなるのですが、でも、同じやり方をそのまま採用する意味って何だろう？ 真似をするにしても、そこに私たちならではの工夫がほしい。どんな時にでも私たちらしさを大切にしたいのです。そこが会社の価値にもつながっています。ではないかと思っています。

あります。私たちのように環境問題に配慮し、再生事業へとシフトし、猛烈に改革してきた会社と、従来の産業廃棄物のイメージだけに留まっている会社と。これは結局、今でも両方に需要があるというところでもあります。残念ながら、消費者にもまだ廃棄物処理への理解が深まっていない。

廃棄物というのは生態系へとつながっていく、環境にとっても影響するものです。日本では、環境という別次元のようなイメージだけれど、環境も廃棄も私たちの重要なライフスタイルなのです。

大きな企業というのは社会を変えるような文化を作り出します。そういう企業を私は本当にすごいと思いますし、刺激を受けます。私たちは今後も、消費者に意識して選んでもらえるような業界に変えていけるように努力していきたい、そして新しい文化を作りたいと思っています。

（取材／2018年11月）

COMPANY PROFILE

石坂産業株式会社

1967年、先代の石坂好男氏が土砂処理業として創業。1982年に埼玉県入間郡三芳町に本社を移転。2002年、娘である石坂典子が代表権のない社長として就任。以降、難易度が高い建設系産業廃棄物のリサイクル事業に特化。「産業廃棄物を資源に変える！」をコンセプトに、地域の環境に配慮した全天候型独立総合プラントでの産業廃棄物の減量化・再資源化率98%を達成。地元の里山保全、再生に尽力し、2013年経済産業省の「おもてなし経営企業選」に選出。年間約4万人以上の見学者が訪れる。

Address 埼玉県入間郡三芳町上富1589-2

https://ishizaka-group.co.jp



インパクトクリエイターは「社会をよくする衝撃(大きな力)を創造する人」です。

クリエイターと聞くと、才能にあふれ、これまでに見たことも聞いたこともないような斬新なアイデアやデザインを創造する人。そんなイメージがありますが、インパクトクリエイターのみなさんが描いてくれたライオンを見て下さい。可愛らしいものから、迫力のあるもの、微笑ましいものまで、多様だけれどもごく普通のライオンです。とても失礼かと思いますが、インパクトクリエイターのみなさんが天才的な芸術センスや特別な才能を持っている、というわけではなさそうです。年齢は30代から50代までと幅広く、性別も関係なく、農業・アパレル・不動産・映画など、いろいろなフィールドで活動しています。

多様なインパクトクリエイターですが、10名のインタビュアーから帰納的に考えると、共通する特徴として3つを挙げる事ができます。

1つ目は「おかしいと思う純粋な勇氣」があることです。「障がい者が一生懸命に働いても月収が3000円。これは何かがおかしい。」「廃棄物の処理は社会に必要な機能なのに、どうしてみんなから嫌われるのか。」など、よくわからないけれど、それが常識なのかもしれないけれども、やっぱり何かおかしいと思える純粋な勇氣を大切にしています。

2つ目は、「身近な人のために動きはじめる優しい勇氣」があることです。動きはじめるといっても、何の準備もなくいきなり起業をしてみたり、転職をする

62
63

ことではなく、インターネットで調べたり、誰かに聞いたり、体験してみるなど、自分にできることからやってみることです。動きはじめるきっかけは、とても身近な人にあります。社会を変えようとか、世界をあっと言わせたいという野心ではなく、父親が、息子が、奥さんがなど、半径50cmくらいの身近な人を感じる優しい勇氣が、動きはじめる原動力となっているのです。

3つ目は、「謙虚なコミュニケーションを大切にする勇氣」があることです。コミュニケーションとは、あまり聞き慣れないと思いますが、みんなの先頭に立ってぐいぐいと引っ張るリーダーシップとは異なるもので、「コミュニケーション(みんなが共同体であることの意識)」を大切に、一人ひとりがみんなと共に働きたいとの気持ちを感じることです。インパクトクリエイターの周りに、何かしらお手伝いをしたいと思う人や、一緒にやろうと思う人が自然と集まってくるのは、強いリーダーシップを誇示するのではなく、謙虚なコミュニケーションを大切にしているからです。

インパクトクリエイターの勇氣は、身近な人を、そして社会を勇氣づけます。社会をよくする衝撃(大きな力)は、インパクトクリエイターからはじまる一人ひとりの勇氣ある行動によって創造されるものではないでしょうか。

これからの日々の生活の中で、「何かおかしい」と思ったら、それは、インパクトクリエイターとして生きるきっかけであり、はじめの一步です。優しい勇氣を持って、動き出しましょう！

編集後記

私たちは、約10年にわたり、NPO法人いい会社をふやしましよの活動を続けています。その目的は、いい会社のごとをよく知ること、そして、いい会社にしよと思う経営者や社員を支援・応援することで、日本にいい会社をふやすことです。

これまでに、日本全国にあるたくさんいい会社を訪問し、多くのことを学びました。幸運なことに、インパクトクリエイターのみなさんを紹介する本誌を発刊することもできました。そしてこれからは、今までの出会いと学びを活かし、いい会社をふやすこと、そして、インパクトクリエイターを育成・支援することに注力したいと思います。勉強会や講座の企画・運営、集中的な経営支援、さらには投資・融資も必要になると考えています。それには、NPOの枠組みでは限界があることを理解し、キュリアスキャピタル株式会社にて活動を引き継ぐことになりました。解散するNPO法人いい会社をふやしましよの目的と理念を継承し、さらに拡充して事業を展開する方針です。

これからの私たちの活動が、素晴らしいお話を聞かせていただいた10名のインパクトクリエイターのみなさまへの恩返しとなれば幸いです。

これからも私どもの活動にご期待ください。

令和元年12月 江口耕三

● 問合せ先

キュリアスキャピタル株式会社
k.eguchi@curiouscapital.co.jp



STAFF

編集	青木奈保子（五月舎）
ライター	相澤若菜 池田かおり 松井美樹
校正	円水社
装幀・本文デザイン	三上祥子（Vaa）
撮影	野村正治 赤石雅紀 / P56-61
撮影協力	弁慶橋ポート場 / P38-40
印刷	シナノ印刷株式会社
企画・発行	特定非営利活動法人 いい会社をふやしましよ 神奈川県鎌倉市雪ノ下4-5-9 代表理事 江口耕三