

コメ勉が訊く! 聴く! 効く!



インタビュー from 「コメダde勉強会&相談会」
Powered by 澤田かおる行政書士事務所
(☎072-488-7304)

私の原点「阪南市まちゼミ」について、 商工会さんとまちゼミ仲間を取材しました。



(平成29年6月1日ほか取材)

私たち「コメダde勉強会&相談会」は、勉強会の準備のために、とても詳しく取材をします。ですから、このような形で、取材そのものを記事にして、「訊く! 聴く! 効く!」をコンセプトに、様々な情報をみなさんへお届けし、皆さんの暮らしが豊かになればと思っています。

(澤田)
「コメダde勉強会&相談会」主催の行政書士、澤田郁です。
行政書士になって4年弱が経ちましたが、開業当初は、知識も足りず、営業する術も知らず、何もできない日々が続きました。そんな時に目にしたのが、阪南市商工会さん主催の、「得する! まちの阪南ゼミナール」(通称:まちゼミ)のチラシです。「これいいなあ。これに参加すれば、私のこと、阪南市の人たちに知ってもらえるはず。絶対これに参加しよう!」こうして私と商工会さんとは出会い、3年連続で「まちゼミ」で講義をさせていただき、今ではコメ勉ともコラボしています。今回は、その阪南市商工会さんと、「まちゼミ」仲間のお店屋さんに、取材してまいりました。ぜひお読みいただき、商工会とはどういうところなのか、また、それぞれのお店の良さを知っていただければと思います。

「阪南市商工会」さん

法人の種類	商工会法に基づく特別認可法人
事務局の場所	阪南市尾崎町35番地の4
事務局の電話	072-473-2100
ホームページ	http://www.hannan-sci.jp/
代表者の方	会長 奥野英俊さん
お話しした方	事務局長 出口尚暢さん
開館時間	9時～17時15分
定休日	土曜日・日曜日・祝日
会員総数	947会員
事務局員数	7人



(平成29年6月1日取材)

——商工会の役割

(澤田)

お話を聞かせていただきます、阪南市商工会、事務局の出口さんです。
いつもありがとうございます。
本日はよろしくお願ひします。

(阪南市商工会 出口事務局長)

阪南市商工会の出口です。
よろしくお願ひいたします。

(澤田)

そもそも商工会というのは、どういう団体なのでしょう。

(阪南市商工会 出口事務局長)

商工会の目的は、商工会法という法律に規定があり、二つの大きな柱があります。

一つめの柱は、「地域の経済の総合団体」としての商工会です。

地域の活性化事業ということで、産業における地域の発展振興のために、大阪府と連携しながら活動しています。
それに加えて、阪南市の「まちの活力創造課」等との連携をして、阪南市という「街」の地域活性化を担っています。

(澤田)

街の経営者が集まって、街の活性化のために活動している、ということですね。

(阪南市商工会 出口事務局長)

そして、二つめの柱は、「経営の支援機関」としての商工会です。

地域の中小企業、中でも小規模の事業所、法人・個人事業を支援しています。
支援機関としての商工会は、大阪府の「小規模事業経営支援事業」に則っての支援になります。

いろんな事業所の課題解決のため、労務・税務・経理会計全般の支援をしています。

(澤田)

ご商売人さん・お店屋さんの強い味方、ということですね。



（阪南市商工会 出口事務局長）

今は、いろいろな課題を抱えている小規模事業者が多いのです。

しかもその課題は、どんどん専門的で複合的になっているので、専門知識が必要な場合が多いのです。

法的な問題、税法上の問題、労働問題などで複雑になってきているので、専門相談員ということで弁護士、税理士、中小企業診断士、社会保険労務士などと連携して課題解決の支援をしています。

（澤田）

私も行政書士として開業して4年、いつも支援を頂いています。

本当にありがたいことだと思っています。

（阪南市商工会 出口事務局長）

とにかく、会員さんと商工会との距離を、近いものにしよう、と思っています。

商工会では年に7回、会報を発行しています。

我々の動きや情報を提供したい、そして反対に会員の皆さんからの情報が欲しい、ということで、ポスティングでなくできるだけ手渡しでお届けしています。

直接お会いして、第三者の目から見つける・提案する・こういう支援できる、というお話をさせてもらっています。

（澤田）

いつも会報を配ってくださっているのは知っていましたが、商工会さん自ら配っているとは知りませんでした。

こうやって近くにいてくださるわけですね。

（阪南市商工会 出口事務局長）

そうです。

できるだけ身近なところで、気軽に、相談していただければと思っています。

（澤田）

具体的にはどのような相談が多いのですか？

（阪南市商工会 出口事務局長）

目に見えてわかりやすい課題・問題、そして商工会からの提案といえば、融資ですね。

経営改善貸付という制度があります。

経営を改善させるために、そのために、まずはお金が必要なのです。

経営状態が良くないからお金がない、お金を増やすために改善する、その改善のためのお金、ということで、一般の金融機関の考えではわかりにくいお金です。

（澤田）

はい……ちょっと、よくわかりません。

（阪南市商工会 出口事務局長）

たとえば、お店の雰囲気古くなったから客足が遠のいたので改装したいとか、ランニングコストを抑えることができる機械を導入したいとか、そういう改善をするには、かなりお金がかかります。

そういった経営改善のための資金貸付を、頂いた相談に答える形で提案したり、商工会のほうから提案したりしています。

（澤田）

なるほど、文字どおり「経営改善」貸付ですね。

（阪南市商工会 出口事務局長）

その経営改善貸付は無担保無保証ですが、さらに阪南市にご協力を頂き利子補給をしてもらっています。

この経営改善貸付という制度ですが、昨年、阪南市商工会が融資件数で全国1位を取りました。

市町村合併が多かったので、商工会も合併が相次いで数は少なくなりましたが、規模は大きくなりました。

その中でも、いつもいいところをキープしています。



(澤田)

たくさん貸付をしてバックアップしているのですね。

(阪南市商工会 出口事務局長)

アドバイスでバックアップするだけでなく、資金でもバックアップしていかないと、やはり難しいのです。設備、ラインを導入したりというお金ですが、この貸付を通じて、いろいろな課題が見えてきます。支払計画立てなあかん、コストカットせなあかん、事業計画見直そうか、ということに繋がります。でも、信用度や事業規模の問題から、なかなか民間の金融機関からでは借りられないところが多いのです。そういったところにも「支援」として融資をするのが商工会です。初めに話しましたが、商工会は、そういった意味で「経営の支援機関」なのです。

(澤田)

「お金がない」というのは、経営にとって、本当に大変なのですね。

(阪南市商工会 出口事務局長)

どこかで無理をして悪循環になりますよね。機械を入れるお金がないから人が無理をして、充分にお給料支払えないから人が減って行って、そこでまた人が無理して、生産性が落ちるといふ悪循環です。その悪循環を断つ、良い循環の呼び水とする、そういう資金です。ですから、こういう貸付制度はとても大事なのです。

(澤田)

資金の相談の他には、どのような相談がありますか？

(阪南市商工会 出口事務局長)

特に今問題になっているのは、下請けで仕事をするときの労働保険についてです。いわゆる「一人親方」というのは、社長であって従業員、自分一人しかいないので、通常、労働保険には加入できません。でも、大手の業者さんは、労働保険に入っていないと請負契約をしないことが多いのです。

(澤田)

建設業については、府の指導も厳しくなってきましたね。社会保険に入るように、と以前より強くいっています。今のお話のように、労働保険に入っていないと契約しない、許可を持っていないと契約をしない、という大手建設会社が多くなってきています。

(阪南市商工会 出口事務局長)

建設業については、澤田先生よくご存知と思います。労働保険、労災入ってないとダメと言われるのですが、社長さんは労働保険入れないのです。でも、商工会には「事務組合」というものがあり、こちらに加入すれば、一人親方でも特別に労働保険に入れます。その辺のところであちに加わっていただけるとも増えてきているといったところですね。そうでないと仕事が減る、仕事ができなくなってしまうのは困りますからね。

(澤田)

間接的に経営を支援している、ということなのですね。

(阪南市商工会 出口事務局長)

間接的な経営支援というと、税務の関係の支援もしています。計算面での記帳指導も多いです。

(澤田)

私もそうですが、本業をやりながら裏方の仕事もしないといけないのは、時間的な面もそうですが、精神的に厳しいと感じます。それに、わからないことを自分一人で、一から勉強するのも難しいです。だから誰かに教えて欲しい、指導して欲しいと思います。



(阪南市商工会 出口事務局長)

少し大きな規模の事業所ですと、総務や経理という専門の部署を置いたり、顧問の税理士さん社労士さんをお願いするのですが、小さな事業所や一人親方さんは自分ですか、奥さんがするか、ということになるので、とても大変だと思います。事業所は、源泉徴収税を全部算出して納める義務があるのですが、商工会でそのお手伝いをさせてもらっています。主に個人事業ですが、商工会が給与台帳お預りして、源泉徴収だけさせていただいて、という支援もしています。経費を抑えるという意味で源泉だけお願いしたい、という事業所さんが多いのです。

(澤田)

それはとても助かります！

商工会さんをお願いした場合、料金などは？

(阪南市商工会 出口事務局長)

商工会員であれば、月に1,000円頂いています。

件数がけっこうあるんです。

労働保険の事務組合に加入している事業所は200件以上、記帳指導については500件以上で、ほとんど個人事業です。

(澤田)

個人事業が多いのですね。

(阪南市商工会 出口事務局長)

阪南市には個人事業が多く、商工会員947会員だけでも3分の2ぐらいは個人事業です。

小規模事業者がほとんどということになりますが、最近はNPO法人も、入ってらっしゃいます。

今年ぐらいから、土業の先生も大阪府の小規模支援事業に当てはまるようになるのではないかと、思っています。

その他、農林事業の方にも入っていただきたいのです。

農林事業は第1次産業ですが、1次+2次+3次産業ということで、6次産業を目差したいのです。

1次産業事業所といわれても、売る時には商人、つまり3次産業になりますからね。

だから「十四匠」にも漁業の方が入っているのです。

(澤田)

「十四匠」？

(阪南市商工会 出口事務局長)

物づくりで、特色や力のある企業さんを「阪南ブランド“十四匠”」として認証して、PRしています。

「十四匠」は、14人の匠、14の企業という意味ではなく、ブランドの名前が「十四匠」なのです。

今の阪南市のエリアには元々14の村があって、それぞれ昔からの物づくりが盛んで、今もきちんと引き継いでいる「物づくりの心を大切に」という伝統と技術を後世に伝えるため、ルーツ

である14村に求めて「阪南ブランド“十四匠”」というネーミングとし、ブランドを立ち上げました。



(澤田)

それで「十四匠」。

(阪南市商工会 出口事務局長)

阪南ブランドの認証企業だという信用はもちろん付与したいのですが、認証企業さんどうしの、BtoBやコラボレーションを期待しています。

まずは地場産業のPRということですが、「十四匠」の中でも企業力のある認証企業さんや、国際的にも既に有名な認証企業さんには、「十四匠」全体を引き上げてもらいたいと思っています。

阪南市の「地域ブランド戦略事業」ということでも後押しを受けています。

市のほうでは、前市長の時に「夢の懸け橋プロジェクト」として台湾に行き、トッププロモーションで売り込みをし、その時に売り込んだ十四匠のうち4社5社は、その後も繋がりがきちんとできているということです。



(澤田)

「十四匠」、素晴らしいです！

——まちゼミ・まちバル

(澤田)

私たちに近いところでは、どのような活動をされているのですか？

(阪南市商工会 出口事務局長)

商業については、去年は「三つ巴」で、街に打って出ました。
「まちゼミ」「まちバル」「プレミアム商品券」です。

(澤田)

私の原点、「まちゼミ」ですね。

(阪南市商工会 出口事務局長)

「まちゼミ」は、正しくは「得する！まちの阪南ゼミナール」といまして、お店の方が講師となって、プロならではの専門的な知識やコツを無料で教えるという、少人数制の講座(ゼミ)のことです。

「食べる」「学ぶ」「つくる・趣味」「美・健康」の4つの分野で、それぞれゼミを開講していただきました。

もちろん阪南市民の皆さんに、専門的な知識を伝えてもらうことがメイン目的ですが、それを通じて各参加店の「良さ」であったり、そのお店の人の「人となり」が市民に伝わって、お店のファンが増えることを目的としています。

(澤田)

私は過去3年、「子育て支援」「自転車事故」「エンディングノート」をテーマに講義をさせていただきました。

2年目からは、この「コメ勉」として参加させていただいています。

(阪南市商工会 出口事務局長)

始めて参加した時はどうでしたか？

(澤田)

事業主、商売人として一番大切な「自分を知ってもらう」ということがどういうことなのか、そしてどれだけ大切なことなかが、とてもよくわかりました。

冒頭でもお話ししましたとおり、本当に私の「原点」です。



(阪南市商工会 出口事務局長)

今回、他のまちゼミ参加店を取材したとのことなので、そちらも楽しみに読ませていただきます。

(澤田)

取材させていただいたお店のうち、一つが「まちバル」でした。

「まちバル」について詳しくお聞かせください。

(阪南市商工会 出口事務局長)

「まちバル」は、事前に前売りチケットを購入し、イベント開催期間中に、複数のイベント参加店をハシゴして、買い歩きする・飲み歩きする・食べ歩きするというイベントです。

阪南市民の皆さんに、もっと新しいお店を発見してもらおう、今まで行ったことがないお店に足を運んでもらおう、というのが目的です。

(澤田)

参加店リストを見ているだけで、とても楽しくて仕方がなくて、あそこも行ってみたい、ここも行ってみたいと思いました。

(阪南市商工会 出口事務局長)

従来は参加店が「バル券」というチケットを前売りしていましたが、この前売りが難しく、ノルマのようにまでなっていました。これを何とかしようと思って、今回ドッキングさせたのが「プレミアム商品券」です。

プレミアム商品券自体の人気はかなりあって、毎年ほとんど売り切れているので、このプレミアム商品券を使ってバルでハシゴして飲食というのは、その点がうまくいきました。

(澤田)
「ハシゴする」というのは、それだけでとても楽しいですね。

(阪南市商工会 出口事務局長)

しかし、まちバルで、文字どおり「ハシゴする」のは難しいのです。
阪南市には商店街が無く、まちバル参加店どうしには物理的距離があるのです。

(澤田)
何もかもうまくいっているというわけではないですね。

(阪南市商工会 出口事務局長)

まちゼミもそうですね。
まちゼミは何回も開催して、サークルを作ってやるものですね。
それなら楽しく、うまくいくと思います。
しかし、知識を伝えてコミュニケーションをはかれるのはいいけれども、その後なかなかフォローしにくいという面があります。

(澤田)
次に繋げる、ということが参加店側には大切だということですね。



(阪南市商工会 出口事務局長)

「まち競り」という企画もあります。
こちらで実施するにはまだまだですけど、去年、商工会連合会が中心になって「産業フェア」でやってみたのです。
商店街で店頭で売っている物を競り合う、という形の方がいいのではないかと、この思いがしています。
しかし、やはり阪南市には商店街がないので、ちょっと難しいかもしれません。

(澤田)
常に商工会さんは街のお店屋さんたちのために知恵を絞っているんですね。
頭が下がります。
では、今お話にありました、まちゼミ、まちバル、産業フェアのほかには、どんなイベントがあるのですか？

(阪南市商工会 出口事務局長)

イベントはたくさんあるのです。
大阪府の事業でもあるので、各市や町でとられる必要はないと、だから広域連携をするようにという指導もあるのです。
忠岡町以南は「南ブロック」ということでまとまっているので、行ったり来たり相互乗り入れをしています。
どこの市や町でも産業フェアはあるので、あちこちの産業フェアに行っては出店しています。

(澤田)
阪南市の産業フェアというのは、いつも秋に、市役所の近くで行われているイベントですね。

(阪南市商工会 出口事務局長)

そのとおりです。
市役所、サラダホール付近で行っているイベントです。
それを今年は「はんなん産業フェア<春の陣> EPISICROX」ということで、春、4月29日にも開催しました。
集客には花火が一番ということで、里海公園で花火大会をやったのですが、あれはものすごい賑わいでした。

(澤田)
私も家族で花火を見に行きました。

(阪南市商工会 出口事務局長)

1万人以上も来てくださったのです。
里海公園という府の公園でやったのも、外部への発信という意味では良かったと思っています。
あれもできれば続けていきたいのですが、やはり花火はお金がかかりますからね。
来年もやりたいと思って、商工会の青年部がいろいろと頑張ってくれています。

——情報発信

(澤田)

ここ商工会館の中には、いろいろな商品が置いてあったり、紹介するスペースがありますね。

(阪南市商工会 出口事務局長)

あの展示販売コーナーは、「阪南知っておき大学事業」の一環として、商工会館の中に設けています。

情報発信の場なのですが、以前は尾崎駅の、改札を出た所がありました。

(澤田)

私はあのスペースをお借りして、最初の「まちゼミ」を開講しました。

(阪南市商工会 出口事務局長)

なかなかあの場所では、人は通るけれど人が集まらなくて情報発信が難しい、スペースも少し狭いということで、商工会の中に移したのです。

そして、人が集まれる場所を作ろうということで、カフェも作りました。

申し出があれば、このスペースで、チャレンジショップやアンテナショップができます。

ここでBtoB、BtoCを発信していける場所にしていきたいのです。

(澤田)

私も何かイベントをこのスペースで開催したいです。

(阪南市商工会 出口事務局長)

それと同時に、「コミュニティ広場」を作りたいという思いから、1年に1日だけですが、オークワさんのイベント広場をお借りして、物産展、情報発信の場としています。

(澤田)

情報発信に力を入れてらっしゃるんですね。

しかし、ここまでお話を伺ったのは、商工会から会員への情報発信や、商工会員から一般市民への情報発信ばかりです。

商工会さんそのものについての情報発信はいかがですか？

(阪南市商工会 出口事務局長)

商工会を知らないというか、市と区別がついていない方が多いですね。

実際、プレミアム商品券都市が連携し、実施しています。

両者が連携しないといひものが出来ません。

でも、それでもいいというか、殊更に商工会だと言わなくてもいいのかな、地域が活性化すればそれでいいと思っています。しかし商工会員は商売人なので、その商工会員のためにも、商工会も商売人目線で考えなければならないと思っています。商売人目線で大事なのはお客さま目線を知ることですから、われわれ商工会も、いろいろなところで、消費者の意見というのは聞きたいなと思っています。

(澤田)

なるほど、縁の下の力持ち、というのが商工会さんなのですね。

(阪南市商工会 出口事務局長)

我々の反省すべき点としては、情報発信が下手なのですよ。

これは個人事業主にも言えますが、仕事は一生懸命やっているが、広告宣伝まで手が回らないということですね。

目を引きたいなと思って、電車の中張り広告なんかいいな~と思って、それをまねて広報紙を出したことがありました。

でも、短い言葉で伝えるということが難しくて、結局、字数が多くなって字が小さくなって、思ったようにはできませんでしたね。



(澤田)
まちゼミの時に作ってお配りされた「バラード」は、とても素敵な冊子でした。
今も大切にとってあります。

(阪南市商工会 出口事務局長)

あの「バラード」は、簡単に捨ててしまわれまいと意識してしっかり作り
ましたが、あの時はまちゼミの参加店全員を取材して回って作りました。
それが良かったと思っています。
皆さんの顔のイラストを載せましたが、プロのカメラマンさんに取材時に撮
ってもらいました。



(澤田)
そうでした。
当日までとても緊張していました。
しかし、インタビュアーさんがとてもきさくな方だったので、とても楽しくお喋りしたことを覚えています。

(阪南市商工会 出口事務局長)

取材に来てもらって、インタビューされるということは、事業者にとって、とても
いい刺激になり、やる気も出たと思うのです。
誰かに話すことによって、事業計画をもう一度見直すきっかけになります。
話した後で話した内容を思い出して、身を引き締めるきっかけにもなります。
自分で見直す結果にもなるし、いろんな経営のヒントも出てくるんじゃないか
と思って、あの「バラード」は期待していました。
こうして話を訊かれると、とてもモチベーション上がるので、全然違いますよ。
カメラマンさんも来て写真に撮られるというのも、録音されているというのも、
とても「見られる」「知られる」ということを強く意識できます。



(澤田)
この取材のためにカメラマンをお願いして、今こうして写真を撮っているのは、私のママ友さんなのですが、まちゼミの皆さん
を取材した際には、お店側のスタッフさんにカメラマンをお願いしました。

(阪南市商工会 出口事務局長)

それもいいアイデアですね。
事業所が自分と客観的に見直せる、いいきっかけになります。
取材されるというのは、商売人にはすごくいいと思います。
だから、澤田先生がされている、こういったインタビュー活動というのは、すごくいいと思っています。

(澤田)
皆さん本当に、お話を聞いている時はキラキラとして、楽しそうにお話くださいますので、私も楽しいのです。
だからそう言っていたらとても嬉しいです。

(阪南市商工会 出口事務局長)

前号(※)を読みましたが、「身内に取材される」というのが斬新でした。

※前号

(澤田)
ありがとうございます。
行政書士という仕事がわかりにくい、伝えにくいので、開き直って「質問されてみよう」と
思い、お客様や家族、ママ友さんたちに取材してもらいました。

(阪南市商工会 出口事務局長)

先ほども言いましたが、お客様が何をどう思っているのか、消費者のニーズは何な
のかを知ることはとても大切です、事業所にとっても商工会にとっても。
情報発信は、もちろん一筋縄ではいきませんが、とても大事な事なので、これからも
一所懸命にやっていきたいと思っています。



——今後のこと

(澤田)

ここまでいろいろとお話いただきましたが、商工会さんの将来の展望や今後のことについて、お訊きたいと思います。

(阪南市商工会 出口事務局長)

平成26年6月に、「小規模企業振興基本法」という法律ができたのです。これにともなって、「商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律」という、長い名前の法律ですが我々にとって大事な法律も改正されました。

今までは中小企業基本法の中に、小規模事業も含まれていたのですが、やはり中規模企業メインで動いている法律なので、小規模事業にはあまりフィットしていませんでした。

それが、現場の人間たちが「小規模事業に特化した法律を作らないとダメ」と言い続けて、やっとできました。

今後はこの法律をもとに、小規模事業者の持続的な発展を目指して行こうと思っています。



(澤田)

具体的には？

(阪南市商工会 出口事務局長)

事業所の発展のために、商工会は「伴走的な支援」をして行こうと思っています。

事業のためにこんなことあるよ、と言うだけでなく、具体的に補助金などの情報をもっと掘り下げて情報提供して、小規模事業者がやる気を持てるような、具体的な支援をしたいと思っています。

例えば、女性に人気のお店にしようと思ったら、まずトイレがきれいじゃないとダメでしょう。

そのトイレをきれいに改装する、というのでも、事業改善のため、拡大のため、販促のため、そういう視点で考えれば、補助金の対象になるのです。

補助金というのは、無利息の貸し付けなどと違って、「もらえるお金」「返さなくていいお金」なので、とても大きいと思います。しかし、その制度を知っても、補助金の申請書を書くのは大変だし、書類は多いし、文章力も必要になってきます。

本業の傍ら、それを一からやるのは難しいです。

こういう国からのサポートを中心に、きめ細やかな支援をしていきたいです。

事業所さんが出来ないところのフォローが、商工会の仕事です。

(澤田)

そういう意味で「伴走的な支援」ということなのですね。

ところで、市というと、最近、商工会さんと阪南市と、日本政策金融公庫の3者を繋ぐネットワークができたと聞きましたが。

(阪南市商工会 出口事務局長)

そうなんです。

もともと昔から商工会と日本政策金融公庫とは繋がりが深いのですが、それを発展させて、きちんと整備して、商工会と、阪南市と、日本政策金融公庫のどこで、どんな相談をしても、それぞれがそれぞれに情報を繋ぐネットワークができました。

だから、どこで相談を受けても、問題解決できるようになっています。

(澤田)

ここまで親身にサポートが受けられると知ったら、とても心強いと思います。

最近では、「カフェを開く」という本もたくさん出ていて、おうちでカフェを開きたい、という方が増えていると思うのです。

例えば、主婦がカフェを開こうと思ったら、商工会に相談すれば、いろいろなサポートをしてもらえるとということですよね。

(阪南市商工会 出口事務局長)

そのとおりです。



お店を開くのにもまず何から手を付けたらいいか、というところからサポートできます。

融資を受けるということでも、どこから受ければいいのか。

補助金を受けるということでも、どの補助金を受けられるのか。

事業計画を作るところからサポートできます。

他にも、空き店舗を利用すれば家賃半額の補助金を受けられるとか、補助金にはケースバイケースでいろいろあるので、お店の場所選びからトータルに商工会は相談に乗ることができます。

(澤田)

これは身をもって感じたことなのですが、事業を起こすということは、自分一人で最初から全部やるのは難しいのはもちろん、頑張っ一人でやりはじめても、途中で気持ちが折れてしまっ、挫折してしまったり自暴自棄になったりすると思うのです。

(阪南市商工会 出口事務局長)

そうだと思います。

そうならないためにも、商工会は、ケースバイケースで、親身になっ支援します。

とにかく、まずは、商工会に相談に來て欲しいです。

(澤田)

本当に本当に、「まずは商工会へ」ですね。

(阪南市商工会 出口事務局長)

はい。

(澤田)

心強お話をたくさん聞かせていただきました。

今日はどうもありがとうございました。

(阪南市商工会 出口事務局長)

こちらこそありがとうございました。



「Hana Dokoro かんも屋」さん

お店の種類	お花屋さん
お店の場所	阪南市下出75番地
お店の電話	072-472-0052
ホームページ	http://www.hanadokoro-kanmoya.com
代表者の方	河本裕介さん
お話しした方	河本亜弓さん(奥さま)
開店時間	10時～17時
定休日	日曜日(お盆、年末年始などは変更あり)
まちゼミ	フラワーアレンジメント体験



(平成29年2月8日取材)

——まちゼミ「フラワーアレンジメント体験」

とても素敵なフラワーアレンジメントを教えてくださいました。
ボックスアレンジメントというもので、小さな箱の中にきれいなお花が入っていて、蓋をしてプレゼントのような形にもできます。
この日は、ピンクのガーベラ、スイートピー、バラなどを使いました。
初めてでしたが、あまり時間もかからず、とてもきれいなアレンジメントができました。
家に大事に持ち帰り、玄関に飾りました。
玄関もはなやかに、バラのいい香りがして、とても優雅な気持ちで過ごせました。
オアシスに毎日お水を補給すると、日持ちするとのことでした。



——お店のことをお訊きしました

(澤田)
今日のアレンジメントとても楽しかったです！感動しました！

(Hana Dokoro かんも屋 河本さん)
喜んでくださって嬉しいです！

(澤田)
まずはお店の名前ですが、「かんも屋さん」という名前の由来は？

(Hana Dokoro かんも屋 河本さん)
店長である夫の名字が「河本(かわもと)」で、あだながずっと「かんも」と呼ばれてたので、親しみやすくそのままお店の名前にしました。



(澤田)
お花屋さんの一日の流れを教えてください。

(Hana Dokoro かんも屋 河本さん)

まず、朝は仕入れに行きます。
曜日ごとに切り花と鉢植えで違うので、市場に行って、それぞれの日に仕入れてきます。
仕入れから戻ったら水揚げをします。
茎を切ってお水につけてあげることです。
後は普通のお店開ける仕事ですね。
掃除をして、外のお花にお水をあげて。
予約があったら、予約の分のお花のアレンジや花束を作ります。

(澤田)
一日の終わりに、お花どうするのですか？

(Hana Dokoro かんも屋 河本さん)

切り花は冷蔵庫にそのまま入れておきますが、外のお花は、そのままいいものは外に出しておいて、柵で囲っておきます。
中に入れるのは中に入れてから帰ります。

(澤田)
いつもお店にいるのは、店長さんと奥様と、ほかのスタッフさんもいらっしゃるのですか？

(Hana Dokoro かんも屋 河本さん)

夫と私の2人がメインで、私の妹が来れるときに来てくれていて、完全に家族でやっています。

(澤田)
昔からお花屋さんをされていたのですか？

(Hana Dokoro かんも屋 河本さん)

夫は花屋さんに10年ほど勤めていて、4~5年前に独立し、ここにお店を構えました。

(澤田)
なぜここにお店を構えたのですか？

(Hana Dokoro かんも屋 河本さん)

私の地元がここ阪南市で、子供がまだ小さくて、親に見てもらって仕事をしようと考えて、ここにお店を出しました。
この店の建物も、元は私の父と祖父の仕事場だったんです。
繊維工場をしていて、その事務所だった建物なのです。
以前から「使っていいよ」「なにかやったら？」と言われていたので、ありがたく使わせていただくことにしました。



(澤田)
このお店を開こうと思ってから、実際に開くまで、どのくらいの準備期間はあったのですか？

(Hana Dokoro かんも屋 河本さん)

それは1年くらいかな。

(澤田)
お花屋さんになるには、資格などが要るのでしょうか？

(Hana Dokoro かんも屋 河本さん)

資格は必要なく誰でもなれますが、私はNFD(公益社団法人日本フラワーデザイナー協会)というところ資格を取りました。
技術を得て、検定受けて合格して、フラワーデザイナーを名乗っています。

(澤田)
お花屋さんといっても、お花を売っているだけじゃないのですよね。
今日教えていただいたフラワーアレンジメントとかもされますし。
これも勉強されたのでしょうか？

(Hana Dokoro かんも屋 河本さん)

私は学校へ行って勉強したし、主人は修行中に習得しました。
私は今でも、別のお花屋さんに行って、レッスンを受けています。

(澤田)
そのお勉強されたのも、お店やるって決まってからされたのですか？

(Hana Dokoro かんも屋 河本さん)

独立開店することが決まってから、開店準備期間の1年間で勉強しました。

(澤田)
そこから始めるとは、すごいですね。
尾崎出身ということは、地元のことよくわかってらっしゃると思いますが、やはり全然違う土地で開いたのとは違いますか？

(Hana Dokoro かんも屋 河本さん)

尾崎は住みやすい街だと思ってます。
地震もあまりないし、台風が来ても、いつもうまく避けて行ってくれるのか、そんなに被害が出たことはないです。
祭もありますね。

(澤田)
尾崎には「やぐら」がありますが、そういう祭りとの関わりはありますか？

(Hana Dokoro かんも屋 河本さん)

お祭りの時期は、団長さんや引退する人に渡したりで、花束がたくさん出ますので、お祭りの時は書き入れ時です。

(澤田)
イベントも開催されてるんですよね？

(Hana Dokoro かんも屋 河本さん)

お店の2階でお花のレッスンをしたり、出張レッスンをしています。
その他にも、児童福祉施設で教えたり、商工会イベントや市役所の近くでお店を出すようなイベントに出展させてもらっています。
1年間12か月、いろんなお花を、皆さんと一緒に活かしています。

(澤田)
このレッスンスペースは居心地がいいですね～。

(Hana Dokoro かんも屋 河本さん)

この2階は、レンタルスペースとしても貸し出しています。
ここでヨガの先生がヨガ教室を開いたり、鍼灸の先生が折りたたみベッドや道具を持ってきてここで施術をしたりしています。
ここでやります、とお知らせして、予約制でやるんです。

(澤田)
ここで鍼灸とは驚きました！
Facebookページに載っていた、「アロマワックスバー」という、お花とアロマのコラボということが書いてありましたが、あれは？

(Hana Dokoro かんも屋 河本さん)

ワックス、蠟みたいのがあって、そこに好きなアロマのオイルを垂らして匂いを付けて、その上を花で飾るというものです。
玄関置いてたら可愛いし、いい香りがしますし、けっこう流行ってるんですよ。



(澤田)
他にはどんなイベントを？

(Hana Dokoro かんも屋 河本さん)

整理収納の先生と一緒にイベントで、お部屋を整理して、観葉植物をおいて、綺麗なお部屋で過ごしましょうというものです。

(澤田)
それ凄いですね。
そういうのはどこからアイデアが出てくるのですか？

(Hana Dokoro かんも屋 河本さん)

いろんな人と知りあって、いろいろとお話していくうちに、「こんなんしたいんだけど」と声をかけられます。
その時その時の人によってコラボは変わりますが、知り合った方々と、いろいろとコラボさせていただいています。

(澤田)
まちゼミに出てみてどうでしたか？

(Hana Dokoro かんも屋 河本さん)

毎年まちゼミには参加させていただいてるのですが、内容は毎年ちよつとずつ変えています。
まちゼミで1回行ってみようかな？ と思って来てくださって、続けてきてくださって、リピーターになってくださる方はいます。
その後、レッスンに通ってくれる方もいます。
今回はおしゃれな紙面に載せてもらったので、レッスンにくる人増えたと思いました。

(澤田)
私も今日初めてやったのですが、お花のアレンジきれいに出来ました。
初めてのきかけとして、とても良かったです。
新規のお客さんを獲得するために、どんなことをしてらっしゃるんですか？

(Hana Dokoro かんも屋 河本さん)

先ほどの続きになりますが、1回お店に来れば次は来やすくなると思うので、イベントの時にチラシを配ったり、雰囲気わかかってもらえるように単発のレッスンを安く行ったり、とにかく来てもらいやすいようにしています。
絶対に興味を持つてる人は何人かに1人はいると思うので、とにかくその「最初1回」の壁を低くなるようにと考えています。

(澤田)
お花屋さん、特別な時に寄るお店、お花をあげたり花束を送るときに寄るお店、というイメージですね。

(Hana Dokoro かんも屋 河本さん)

そうなんです。
だからイベントとかで来てもらって、雰囲気を知ってもらって、お花が必要な時はお願いしようかな～、となってくればいいなと思ってやっています。
でも本当は、人が集まるような花屋さんがいいな、と思っています。
お花目的じゃなくても来やすい店になって、寄ったついでにお花買って帰ろうかな～っ、てなれば一番いいかな。

(澤田)
では、1回来てもらったお客さんにリピーターになってもらうためには、何かされていることがありますか？

(Hana Dokoro かんも屋 河本さん)

ポイントカード作って渡しています。
500円で1個スタンプ押して、15個で500円引きになるカードです。
それに、来てもらったお客様には、Facebook見てくださいと言っています。
イベントある時や、入荷情報などを載せるようにしています。
大事なことは何回か繰り返して載せています。



(澤田)
障がい児の施設にもお邪魔すると仰っていましたが？

(Hana Dokoro かんも屋 河本さん)

子供たちに、土を触ったり、お花を触ったり、という経験をしてもらっています。生きているものには生命力があるので、触っているだけでも刺激になるのだと思っていますし、フラワーセラピーという言葉もあるぐらいですから、癒しと刺激、という感じで、子供たちもすごく喜んでくれます。その時その時でいる子は違うのですが、それでも内容は毎回変えています。



(澤田)
癒しと刺激、なるほどです。

(Hana Dokoro かんも屋 河本さん)

自分の気に入ったお花を、一輪でもいいから挿しておく、とテンション上がるかな〜って思うんです。お菓子買うのと同じくらいの金額ですし、お花のある生活は本当にいいものだと思います。

(澤田)
お花を飾るといってセレブな感じがしてしましますが、「お菓子買うのと同じくらいの金額」というのはぐっと親近感が湧きますね。

(Hana Dokoro かんも屋 河本さん)

ラナンキュラスという花卉がいっぱいある丸い感じのお花があるんですけど、このお花は受験生にピッタリだと聞きました。生徒さんに教えていただきました。

(澤田)
受験生向けのお花というのがあるんですね。そういうエピソードはとっても生活感があって、お花のある生活がとっても身近になりました。最後に、お花を長持ちさせるコツを教えてください。

(Hana Dokoro かんも屋 河本さん)

切り花は、毎日水を変える、変えるたびに茎を斜めに切る、などですかね。観葉植物や鉢植えだったら、水はあげ過ぎないこと。観葉植物の元気がないのは、水のあげすぎかもしれません。表面が乾いたら水をあげる程度です。

(澤田)
今日はありがとうございました。旦那さんにもお会いしましたが、お二人とても素敵なお夫婦だと思いました。これからもステキなお花、ステキな空間でおしごと発展していきますように。今日はどうもありがとうございました。

(Hana Dokoro かんも屋 河本さん)

こちらこそ、ありがとうございました。



「辻茂製菓有限公司」さん

お店の種類	おかき屋さん
お店の場所	阪南市下出728番地の1
お店の電話	072-471-4545
ホームページ	http://www.tsujimoseika.com
代表者の方	辻野恵勸さん
お話しした方	吉原大輔さん(社員/おかき職人)
開店時間	9時～17時(日祝10時～18時)
定休日	なし
まちゼミ	ラッピング方法 おかき茶作り



(平成29年2月9日取材)

——まちゼミ「ラッピング方法」「おかき茶作り」

小さなもの、大きなもの、それぞれを上手に「ラッピングする方法」を教えてくださいました。

どちらもちょっとしたコツで、きれいにラッピングできました。

続いて作った「おかき茶」は、とても香ばしく、おかきの外側はふんわりと、中はサクッとしていて、とてもおいしかったです。

お湯につける時間が長くなれば、おかきはもっと柔らかくなりますし、短くすれば、硬い歯ごたえを得られます。

もともとおかきはもち米からできていますから、簡単に、柔らかいもち米を摂ることができるわけです。

体調が悪い時におすすりとのことでした。

今回はお湯を使いましたが、だし汁や昆布茶を使うと、また違った風味になるそうです。



——お店のことをお訊きしました

(澤田)

辻茂製菓の社員の吉原大輔さんです。

吉原さん、よろしくお願いします。

(辻茂製菓 吉原さん)

お願いします！

(澤田)

まず「辻茂製菓さん」のお名前の由来を教えてください。

(辻茂製菓 吉原さん)

初代と2代目の社長の名前から1文字ずつ取って、「辻茂」としたそうです。



(澤田)
ここ阪南市の尾崎でおかき、というのは昔から伝統があったのでしょうか？

(辻茂製菓 吉原さん)

ここでの創業は昭和14年なのですが、さらにその前に東京のほうで菓子製造の事業を行っていたそうで、その後こちらで事業をすることになって、おかき製造をするようになったと聞きました。

(澤田)
では辻茂製菓さんは、昭和初期からここにあったということなんですね。

(辻茂製菓 吉原さん)

ここが本店で、工場も本店にあって、ここでおかきを生産しています。
他には、岸和田カンカンベイサイドモールと、泉佐野のいこらモール、日根野のイオンにお店があります。

(澤田)
老舗で沢山お店があって、皆さんよく知っていると思うのですが、新しいお客さんを増やすためにどんなことをしていますか？

(辻茂製菓 吉原さん)

イベントにどんどん出店して知ってもらうこととしていて、阪南市役所の周りでやっているイベントに参加して、そこでどんどん試食とかしてもらっていますし、産業フェアなどがあれば泉佐野や岸和田まで出て行きます。
ブログで「次、どこどこで出店します」という情報を発信しています。
売り出しの時は、お客様に前もってお知らせしています。
イベントの時は、お店にもポスターを貼ったり、チラシをお渡したりしています。
泉州マラソンではゴール地点で、泉州マラソン限定の特別ぜんざいを売りました。

(澤田)
今回の「まちゼミ」ではいかがでしたか？

(辻茂製菓 吉原さん)

商工会さんにはいろいろとお世話になっていて、「阪南市をどうPRしていくか」「みんなで盛り上げて行こう」という話し合いには参加していますが、「まちゼミ」は実は初参加なのです。
普段はお客様とは、おかきの販売でしか接すること少ないので、「ありがとうございます」以外のことを話すことができ、「繋がり」ができたのが良かったなと思っています。

(澤田)
すぐに申し込みがいっぱいになったそうですが、皆さんに人気だったんじゃないでしょうか？

(辻茂製菓 吉原さん)

お得意さんには早めに情報お知らせしていましたので。
申し込み開始の前から電話や問い合わせはいただいていた。
「おかき茶」というのも目新しかったのだと思います。
おかきの良さというものを積極的にアピールすることができて大成功だったと思っています。

(澤田)
そうなのですね。
おかき茶、とってもよかったです。
おかきを焼いて、お湯を注いで待つという、簡単なのですが、とてもおいしかったです。
初めてあのような食べ方、味わいかたを知りました。
家でもやってみたいと思います。

(辻茂製菓 吉原さん)

ぜひ！



(澤田)

他のお店とのコラボ商品などはあるのですか？

(辻茂製菓 吉原さん)

おかきに関しては、横田水産さんからちりめんを買って、「ちりめんおかき」を作っています。他には、小さいイベント、個人のイベントに出店させてもらっています。例えば、泉佐野の北庄司酒造さんの酒蔵祭に出させてもらっています。これは新酒ができたお祝いのお祭りなのですが、春と秋にあります。ほかには、ハンドメイド商品を置くような、いろんなバザーの時にたまに出展させてもらっています。そういう場所には若い人が多いので、おかきを食べる機会があまりないと思うのです。そういう人にこそ食べてもらいたいと思っています。

(澤田)

どんどんいろいろなおかきを作ってもらってるんですね。

(辻茂製菓 吉原さん)

新しい味を出して、飽きられないようにするというは、とても大事なことだと思っています。そのために、おかき職人は、日々研究しています。

(澤田)

工場で機械的に作っているのだと思っていましたが、本当に職人さん仕事なんですね。

(辻茂製菓 吉原さん)

おかき作りというのは難しいもので、同じものを作る職人さんは、ほとんどいないと思います。ですから、工場ごとに違う味になるはず。おかきは乾燥させてから焼きますが、その感想具合が天気によって違うのです。従って、焼き具合も、その日によって違います。おかきは生き物です。

(澤田)

吉原さんはおかき職人として入社されたとのことですが、職人さんになるためには、何か資格が必要なのですか？

(辻茂製菓 吉原さん)

「おかきを作りたい！」という気持ちだけあれば、会社に入ることはできます。ここから修行していくということです。あのおかき作りの感覚は簡単にはつかめません。暑い時と寒い時、風が強いかどうかで乾燥具合が違ってきますし、たとえ機械で計って同じ水分量だったとしても、表面がざらついたり、手触りが違ってきますので、本当に手で触ったり肌で感じたり、です。だから職人の手作りという部分はとても大事なのですけれど、かといって昔ながらの、天日干しとか、全部を手作りでやろうと思うと、それでは日にちや時間がかかりすぎて、家族でやるような小さい規模のお店しかできません。だから、機械が入っている工程もあるのです。



(澤田)

「おかき職人になりたい！」という小学生がいたら、「こういうことしといたほうがいいよ」ということはあるのでしょうか？

(辻茂製菓 吉原さん)

逆に、自分からどんどん、「おかき職人になるためにはどうすれば？」と考えていけるようになった方がいい、と思います。先ほども言いましたが、おかき職人は日々研究の繰り返しですし、手探りで試行錯誤の連続なのです。こうするにはこういう火でやったほうがいいのか？ とか、ああするには機械でやったほうがいいのか？ とか、あれのあれを取り入れたらこんな味やあんな食感になるかもとか、どんどん発想したり考えたりすることが多いです。どんな職人でも、「職人」というのはそういうものだと思っています。個人的にはそう思っています。

(澤田)
すごいですね。
研究者ですね。

(辻茂製菓 吉原さん)

本当に日々研究です。
こうやったらこうなったから、次こうしたらこうなるんじゃないか、とか。

(澤田)
なかなか職人さんに会って話を聴くことないので、驚きました。
そういった意味でも「まちゼミ」を通じて、こうして職人さんから直におかきのお話を聞くことができ良かったです。

(辻茂製菓 吉原さん)

こういう話を聞いてもらえると、いいほうにおかきの味わいが変わってくるんじゃないかなと思います。

(澤田)
とにかく「おかき茶」という新しい食べ方を知ったのが、とても嬉しかったです。
試食させていただいた他のおかきもとてもおいしかったです。
ああ、もう、本当に、お店中のおかき、どれを見てもおいしそう。
吉原さんのおすすめ商品は何かですか？

(辻茂製菓 吉原さん)

まず、うちの代表作は、昔ながらの「かきもち」です。
このかきもちが主力商品ですが、最近の若い方とかは、あまりかきもちを食べないのです。
なので、マヨネーズとかラー油とか、若い人向けの味付けをしたおかきを売り出しています。
まちゼミの時にも食べていただきました。
それから、地産地消ということで、大阪湾のちりめんを使ったもの、タコを使ったもの、いろいろ作って売ってます。
和歌山の「みかんおかき」というものもありますよ。

(澤田)
「みかんおかき」なんてあるのですか??

(辻茂製菓 吉原さん)

みかんをフリーズドライして原料に加えています。
みかんですから、冬だけの、季節限定のものです。
季節のものなのでずっとあるわけではないのです。

(澤田)
初めて聞きました。

(辻茂製菓 吉原さん)

とにかく、おかきは昔からあるものですし、飽きられないように新しい味を出すようにしています。

(澤田)
「昔からあるもの」と「新しいもの」。
常にチャレンジされているんですね。

(辻茂製菓 吉原さん)

そのためには、お客さんから感想を聞きたいです。
まちゼミもそうでしたが、何か教えます、と言うのは、今回が初めてのことでしたので、慣れないことでしたが、逆にお客さんがどういうものを求めているのかとか、ぜひ聞きたいですね。
「こうしたらいいんじゃないかな？」というのをどんどん聞いていきたいです。



(澤田)
それでは、こんな歴史ある辻茂製菓さんですが、そして常に新しいことにチャレンジしている辻茂製菓さんですが、こんなお店を目指している、こういう展開を目指している、というような、今後の展望があればお聞かせください。

(辻茂製菓 吉原さん)

そうですね。
「辻茂のおかき」が広がればいいなと思っています。
とにかく地元の人たちに愛され続ける、おかき作り続けたいです。
「昔、辻茂のおかき食べたな」って思いだしてもらえるようになりたいです。
そうすればいつまでも忘れられないし、そうすればこれからもどんどん広がって行きます。
そうすれば地域貢献にもなるとしています。
辻茂が有名になれば、遠くからここを目指して来るし、わざわざ買いに来てくれるわけです。
そうすれば、阪南市のほかの場所にも行くようになるし、阪南市も有名になります。
阪南市は台湾と結びつきが強いと聞いているのですが、今は海外進出というよりは地元で頑張ろうと思っています。
生産能力を上げるという問題もあるし、職人も限られているのです。
なので、今は地元で、地域密着でやって行ったほうがいいと思っています。
うまく行ったら将来的にはもっと拡げて、というのはありますが、まずはここで。
海外はいつか、です。

(澤田)
なるほど、こういうきちんとしたビジョンがあるからこそ、お店が長く皆さんに愛されるわけですね。

(辻茂製菓 吉原さん)

とにかく僕が言いたいことは、
「うちのおかき食べてください！」
ということです。
食べてもらったら絶対良さがわかるので！

(澤田)
今日は本当にありがとうございました。

(辻茂製菓 吉原さん)

こちらこそありがとうございました！



「COSMETICSマエダ」さん

お店の種類 お化粧品屋さん
お店の場所 阪南市下出167番地の1 わくわくCITY1階
お店の電話 072-472-2112
ホームページ

<http://www.shiseido.co.jp/sw/navi/shopdetail.html?shopCd=521AW4>

代表者の方 前田麗奈さん
お話しした方 同上
開店時間 10時～19時
定休日 第3火曜日
まちバル ワンコインエステ



(平成29年2月24日取材)

——まちバル「ワンコインエステ」

資生堂の美容部員さんが施術をしてくださいました。

15分間のエステ体験でしたが、とても気持ちが良い、また、肌もきれいになりましたので、とても気持ちが明るくなりました。施術の最中に体を温めるというドリンクをいただき、本当に内側から体が温まってくる感じがしましたし、美味しかったです。お子さんの入学式や卒業式、結婚式や同窓会の前など何か大切な行事の前日にこのエステを受けると、とてもきれいな肌で、そしてとても明るい気持ちでその日を迎えられると思います。ワンコインと言うのはまちバルだけの設定でしたが、通常でも千円からされているとのこと。ちょっとした自分へのご褒美としても、お手軽なエステはいいなと思いました。



——お店のことをお訊きしました

(澤田)
早速ですが、お店のコンセプトを教えてくださいませんか？

(COSMETICSマエダさん)

お客様一人一人とお話して、お客様の肌の悩みにお答えして、それぞれにあった化粧品をご紹介します、人と人の繋がりもそうだし、お客様に喜んで帰っていただくことです。
そういうお店作りを考えています。

(澤田)
ほんとですね、きれいになると本当に元気になりますものね。
私もきれいにしていただけてよかったです。



(COSMETICSマエダさん)

お客さまには笑顔で帰っていただきたいです。

(澤田)

では、このお店はいつからされているのですか？

(COSMETICSマエダさん)

祖父母が開業したのが50年前になります。

石けん屋さんから始めたみたいです。

最初は今スーパー万代があるところがイズミヤだったんですけど、そこに本店を開いて、こちらが2店目でした。

イズミヤが万代になるときに本店を閉めて、今はここだけで営業しています。

祖父母がもう年だし、誰かに引き継ぎたいということだったので、4年前に私が継ぎました。

実は隣の旅行会社は父母がやっているのです。

私はそのこの仕事をしていました。



(澤田)

そうだったのですね！！

私もお世話になったことがあります！

(COSMETICSマエダさん)

ありがとうございます！

完全に化粧品屋と旅行会社は経営も分かれているのですが、お店の中では繋がっているんです。

面白いでしょ。

(澤田)

お店を引き継いでから、化粧品の勉強をされたのですか？

(COSMETICSマエダさん)

そうです。

勉強会に通って、お肌のことや、化粧品のことを、一から勉強しました。

その時だけじゃなくて、今でもずっと勉強会には通っていて、毎月商品がどんどん変わっていくのでその新商品に関するセミナーとか、化粧品についての教育の勉強会なんか毎月のようにあって、勉強会はずっとしています。

大変ですが、新商品なのでワクワクします。

(澤田)

子供たちが将来「化粧品屋さんになりたい！」と思ったら、こういうことをしたらいいですよ、というのは何かあるのでしょうか？

(COSMETICSマエダさん)

そうですね、昔からメイクが好きでお肌を気にしていたり、ちっちゃい時からお母さんの化粧品使ってこっそりお化粧やってた、とか、小さいときから「お化粧」に興味を持ったり、「美」そのものに関心のある人になる、ってことじゃないでしょうか。

そこから化粧品関係の会社に行かれるんじゃないかな、と思います。

(澤田)

化粧品屋さんになるためには資格が必要なのですか？

(COSMETICSマエダさん)

特に資格は必要ないのですが、お店で取り扱っているのは資生堂とコーセーとカネボウで、商品によってはその化粧品会社の資格を取得して、会社に認定されないと置けない化粧品もあるのです。

「カウンセリング化粧品」と言って、量販店でお客様が店頭と並んでいるものを手に取って選んで、買うと決まったらレジへという商品とは違うのです。

専門店ではしか置けない商品で、お会いして、しっかりしたカウンセリングを行ってから、その方に合ったものを販売する、という商品です。

(澤田)
だからこそ、化粧品会社の試験を通過しないと販売できないのですね。

(COSMETICSマエダさん)

カネボウもコーセーのものも、うちのような専門店でしか扱っていない商品は、実は多いのです。
派手なCMなどもしない商品なのです。
お客さま、お一人お一人の、お肌に合ったものを販売するというのが大前提の化粧品です。

(澤田)
まさにカウンセリングですね。

(COSMETICSマエダさん)

そのとおりです。
お肌ってホルモンバランスによって変化するので、年齢によっても違います。
年齢を重ねると、昔使ってた化粧水とかが合わなくなることはあるのです。
ですので年齢にあったものを使っていたきたいです。
若い方には、そんなに高い化粧品成分は要らないですが、年を重ねるとやはりエイジングケア、その年代相応のものが必要になってきます。
乾燥もそうだし、シミも出てきますので、それに合った商品をお薦めしています。

(澤田)
これから陽射しが強くなりますしね。

(COSMETICSマエダさん)

紫外線が強くなる時期には、サンプロテクトや、美白の製品をお薦めすることが多いです。
花粉症の方は花粉や、PM2.5から肌を守るものもあります。
それからやっぱり冬場は乾燥するので、その乾燥対策に特化した美容液やクリームをお薦めします。
夏場は冷たいさっぱりする、脂を押さえるような収れんの化粧品など、季節に合わせていろいろとご提案しています。
お肌は季節によっても変化するのです。
もちろん人によっても変化のしかたが違うので、自分に合ったものをお使いいただきたいです。

(澤田)
とにかくこちらに伺って相談する、ということが大事なのですね。
エステでも、化粧品を買いにでも、いろんな年代の方がいらっしゃると思うのです。
古くからのお店ですので、昔からのお客様もいらっしゃると思いますし。
実際はどのくらいの年配の方がいらっしゃるのでしょうか？

(COSMETICSマエダさん)

90代のお客様でもエステに来られたりしますよ。
皆さんきれいになりたいという気持ちは、いくつになってもおありだと思うのです。
しっかりお手入れされてる方はきれいです。
いくつになっても。
自分もそうなりたいと思いますね。
頑張ったら頑張っただけ、お肌は答えてくれますのでね。
「美は一日にしてならず」、継続が大事です。
ほんのちょっとですけど顔洗った後にクリームつけるとか、ちょっとしたことが大事。
そして続けることが大事ですね。
ちょっとしたことでも、そして気付いた時からでも続けることです。

(澤田)
いくつになってもきれいでいたいですからねえ。



(COSMETICSマエダさん)

あっちに本店があった頃から何十年も来ていただいているお客様もいるんです。

おばあちゃん元気～とか言っていたいています。

ありがたいことです。

ただやはり年代によってそれまでの化粧品が合わなくなってくるということも、またお肌が敏感になってきて合わなくなってきたということもあるので、きちんとお話を伺って、その時にあったものをお薦めする形でお話しています。なかなか車がないと来られないお客様も多いですから、新しい事業として、化粧品の配達とかできたらいいなとも思っています。



(澤田)

新しいお客さまを獲得するために、情報発信など、何かされていることはありますか？

(COSMETICSマエダさん)

よくイベントをするのですが、そこに来ていただいたお客様に、お店の会員になっていただいて、そういった会員の皆さん宛にダイレクトメールをお送りして、情報をお届けしています。

資生堂のホームページから入って、お店に繋がるようになっていて、そのページを見ると、お店でどのような商品を置いているかもわかるようになってきました。

そこで知っていただけるように情報は載せています。

(澤田)

阪南市商工会のワンコインイベント「まちバル」でエステを受けに来たのですが、商工会さんのまちゼミやまちバルは毎年参加されているんですか？

(COSMETICSマエダさん)

毎年参加しています。

商工会さんにはそれこそおじいちゃんおばあちゃんの代からお世話になっています。

他にも商工会さんから声をかけていただいて、いろいろと参加させていただいています。

屋外でのイベントにも参加しました。

こういう機械を持って行って、出張エステしたこともありますよ。

こうしたイベントでお店のことを知ってもらって、体験しに来てもらえるのが、いちばんお店として嬉しいことです。

(澤田)

出張エステとは思いませんでした。

屋外イベントは食べ物屋さんがたくさん並んでいるというイメージがありましたが、そういうこともしているのですね。

(COSMETICSマエダさん)

電源さえあればどこでもできます。

(澤田)

いろいろとコラボできそうですね。

(COSMETICSマエダさん)

実は今、隣の旅行会社とのコラボイベントを考えてるんです！

ちょっとしたバス旅行とかで、しかもきれいになるみたいなの。

普段からコラボというか、旅行会社に来てくれたお客さんがこちらのお店に来てくださったりとか、その反対で化粧品のお客さんが旅行のお店に行ってきたりとか、そういうのもありますので、コラボできたら楽しいなと思っています。

(澤田)

いいですね。

私行きたいですそういう旅行。



(澤田)

店長さんのには、こういうお店にしたい、という意気込みがあれば、お聞かせください。

(COSMETICSマエダさん)

お客様とも仲良く笑って、皆様が綺麗になって、気持ちよくなって帰っていただく、というお店を目指しています。

普段からいちばん心がけているのはそういうことです。

逆に私からお客様にこうなってほしいというのはあって、日々忙しくても、毎日じゃなくてもいいから、お化粧品はしてほしいんです。

口紅つけるだけでも、頬紅つけるだけでも、血色が良くなるし、印象が全然違うのです。

なにより気持ちが全然違います。

お化粧品すると気持ちの明るさが全然違います。

(澤田)

とっても前向きな気持ちになりますよね。

さあ行くぞ！ という気持ちになります。

(COSMETICSマエダさん)

やっぱりそこだと思っんですよ。

旅行も化粧品も、付加価値というか、突き詰めて考えると「なくても生きていけるもの」ですけど、そうじゃなくって、生きて行くうえではなくてもいいけど、「心には必要なもの」だと思っんです。

あるとないとで全然違います。

旅行も行って帰って来るとまた頑張ろうって思えるし、化粧品も、お化粧品してきれいになると、自分自身潤いますからね。

そういうことに日々接している、楽しい良いお仕事と思っっています。

(澤田)

お客様を笑顔にできる素敵なお仕事を、毎日楽しいと思っながらできるというのは、ほんとにすごいことですね。

(COSMETICSマエダさん)

ほんとにありがたいなと思っっています。

(澤田)

いつもいらっしゃるのは店長さんとスタッフさんですか？

(COSMETICSマエダさん)

そうですが、それに加えて資生堂からの美容部員さんも来てくれるときもあります。

(澤田)

先ほど私の顔に施術してくださった方ですね。

(COSMETICSマエダさん)

そうです。

(澤田)

では写真を撮りますね。

今日は本当に何から何までありがとうございました。

(COSMETICSマエダさん)

こちらこそありがとうございました！



「翔心堂箱作薬局駅前店」さん

お店の種類	お薬屋さん
お店の場所	阪南市箱作249番地
お店の電話	0120-497-609
ホームページ	http://www.kigusuri.com/shop/hakotsukuri
代表者の方	田中孝さん(店長/薬剤師さん)
お話しした方	同上
開店時間	9時～20時(土祝10時～19時)
定休日	日曜日
まちゼミ	健康勉強会(血球・血流・冷え)



(平成29年3月3日取材)

——まちゼミ「健康勉強会(血球・血流・冷え)」

翔心堂薬局さんのまちゼミは、血球・血流のお話や、冷えを取るということについての勉強会でした。自分の血球を顕微鏡で見るというワークショップがあり、とてもリアルに学ぶことができました。最近食生活が少し乱れていたの、どうかな～と思いましたが、良い形をしているとのことでしたので、嬉しかったです。血流とは、血の流れ、つまり体の中を流れるものですが、栄養も運ぶし、体中の「要らないもの」も運んでいるということでした。その流れが滞ると良くないので、流れを良くする方法を、しっかり受講させていただきました。お話しを伺うだけでも得るものが多かったのですが、お土産もたくさん頂いてしまいました。まちゼミとは別に定期的に健康についての勉強会を開いてらっしゃいますので、健康のこと学んでみてはいかがでしょうか。



——お店のことをお訊きしました

(澤田)
まちゼミ、どうもありがとうございました。
とてもためになるお話でした。
とても楽しそうに話してらっしゃいましたね。

(翔心堂薬局 田中さん)
趣味が仕事、仕事が趣味という感じで毎日過ごしています。
だから私も半分趣味で、こう言う勉強会でもペラペラしゃべれます。
仕事と思っていないし、僕がやりたいからやってるのですよ。

(澤田)
本当に、聞いていて時間があっという間でした。



(翔心堂薬局 田中さん)

前回の勉強会に来てくださってる方や、常連さんもいます。
もちろん今日初めての方もいらっしゃいましたね。
前は15人くらい来たのです。

(澤田)

そもそも、このお店をされるようになったきっかけは？

(翔心堂薬局 田中さん)

もともと70年前からある薬局なのです。
「箱作薬房」と言う名前が昔からありました。
それが「箱作薬局」となり、翔心堂薬局となったのは、3年前です。

(澤田)

「翔心堂」という新しい名前はどういう意味があるのですか？

(翔心堂薬局 田中さん)

心のカウンセリングも行って、そして飛躍するように、というコンセプトで付けた店名です。

(澤田)

3年前から名前を変えられたということで、70年前からされているということは、家業ということですか？

(翔心堂薬局 田中さん)

そうです、私で3代目になります。

(澤田)

薬局をするように運命づけられていたともいえるのですね。

(翔心堂薬局 田中さん)

もちろんそれもあるんですけど、僕は薬が好きなんです。
昔、自分の飲む薬1ヶ月分を換算したことがあるんだけど、普通に買ったなら15万くらいは優に超えるんです。
だったら薬屋になったほうがいいな、と(笑)。

(澤田)

そんなきっかけがあったのですね。
では、いつもはどのようにお仕事をされているのでしょうか。

(翔心堂薬局 田中さん)

いらっしゃったお客さんとお話をします。
もちろんいろいろな検査もしますよ。
その中からほんとの悩みを引き出す、それが僕のほんとの仕事だと思っています。
言ってることが全てじゃない、ということもあるし、本当は別のことが隠れている、ということもあります。
それを見つけ出す、それが大事なんですよね。
だから、「薬下さい」と言われて、その薬を出すだけじゃなくて、その人の心の「本当のところ」を引きだして、受け入れられる
土壌を作るお手伝いをしていると思っています。

(澤田)

そういうお店なのですね。

(翔心堂薬局 田中さん)

漢方の薬もあるし、そうでない薬もあるし。
漢方イコール食事だからね。
その中でどういうふうにしていくか、助けるなんて言えないけどその中でどう上手くしていくかを考えて、アドバイスしています。
食べること、何を食べるか、ということは大事ですから、そこについてもアドバイスさせてもらっています。



(澤田)

この店は、漢方の薬と、西洋医学というか、お医者さんが出す薬もあるのですね。

(翔心堂薬局 田中さん)

私は薬剤師なので、調剤薬局もやっています。

漢方も万能ではない。

西洋医学にも素晴らしいところがある。

だから、そのお互いいいところを伸ばしていこう、ということです。

あそこの掛け軸に「漢方相談」と書いてあります。

患者さんのために何がいいかを考えるのが、僕らの仕事と思っています。

結局は薬も使うけど、本当は薬を使わなくて、治ればいいと思っています。

そして、体と心、両方とも治らないと意味がないと思っています。

「片手落ち」という言葉がありますが、まさしくこれになってしまうからです。

右でもなく左でもなく、「中庸」をいつも見えています。

ここに戻してあげるにはどうしたらいいか。

そういう薬屋さんです。



(澤田)

なるほど。

(翔心堂薬局 田中さん)

そして今やっているもう一つのこと、健康寿命を延ばそう、ということです。

健康寿命とは、元気で生活できる間の年齢、ということです。

亡くなるときは、「ピンピンころり」が理想と思っています。

つまり健康寿命が尽きる時イコール寿命が尽きる時、が理想ということです。

例えば、「昨日まで畑やってたのに、あのおじいちゃん90歳になった途端に死んだわ〜」という話、聞かしてよ。

これほど幸せな亡くなり方はないのではないかと、思っています。

亡くなる直前まで元気で長生きで、と言うのは、80歳90歳でも自分の歯であることがまず前提です。

そこが一番大事。

歯がなくなると、食べれなくなるから、みんな体がどこかおかしくなります。

力を入れるときは歯を食い縛りますが、歯が無くなれば、歯を食い縛りません。

歯はとても大事です。

(澤田)

体はどこもかしこも繋がっているということなのですね。

(翔心堂薬局 田中さん)

いつもこんな話をしています。

特に食育の話は多いですね。

まちゼミの講義でも、こんな話を混ぜながら、お話しています。

心と体は繋がっています。

だから僕は、医学でも薬学でもなく、最終的には「心の隙間をどないかしてちょっと埋める」ということを考えています。

こんな感じの、漢方もあり、西洋医学もありの薬屋さんですが、ちょっと変わった薬屋を目指しています。



(澤田)

お医者さんに貰ったお薬があって、漢方でも飲みたい薬がある場合、やはり飲み合わせは気を付けるべきなのではないでしょうか？

(翔心堂薬局 田中さん)

あります。

ですから、100%、お薬手帳を見せてもらいます

成分が重なるものが出てきたら困るので、そこを注意してお薬出します。

(澤田)
話は変わりますが、まちゼミ、いかがでしたでしょうか。

(翔心堂薬局 田中さん)

今年初めて参加させていただきました。

この勉強会も、まちゼミというものがあると知ったことが引きがねになって、じゃあ1月からやろう！ ということで始めました。

商工会主催のまちゼミの期間では2回だけですが、この店独自に1月から始めて、けっこうみなさんからいい評判を頂いたので、続けるとこまで続けてみようと思ひまして、今はひと月に2回やっています。

今はシリーズものの講義をしています。

皆さんが興味を持っていること、自分も聞きたいこと、ということで、前はアレルギー、花粉症を絡めてお話ししました。アレルギーや漢方薬の名前聞いてもそればかりではわからないだろうし、それだったら「こういうの食べたら体冷えるよ」とか「反対にこう言うの食べたら、体温まるよ」という話や、血管が収縮したり拡張したりするという話や、なんでアレルギーは起こるのか、漢方薬で、アレルギー起こす原因を防ぐことができるので、アレルギーは起こらないよ、というお話をしました。



(澤田)
まちゼミ自体今年初めてのご参加ということですが、集客方法、皆様へどのようにお知らせしたのですか？

(翔心堂薬局 田中さん)

私はメルマガを発行しているので、それでお知らせしたり、「おかチョ」(おかあさんチョット)というフリーペーパーがあって、あれけっこう皆さん見てはるので、その中面外面両方に広告を出しました。

それとブログに、まちゼミの日にこんなこと話しますよ～、という内容も全部載せました。

(澤田)
情報発信には力を入れてらっしゃるのですか？

(翔心堂薬局 田中さん)

ブログ、Facebook、Twitter、Instagramの4つのSNSは最低限必要と言われていました。

ブログは辞典のように、過去の記事に遡れるから調べられるし、Facebookはどんどん流れていくものですから、それで思いを伝えることができますし、Twitter は本当に瞬間的な情報が欲しいときに使えますし、Instagramは、きれいな写真を乗せて、共感する心に訴えかけるものです。

服屋さんの店員さんは、お薦めする服を自分で着て、毎日それを写真に撮って、Instagramに上げてしていると聞きました。それを見たお客さんは、「これいい！」「これ着たい！」と思って、すぐに買いに来てくれるように。

そこに共感があり、みんな共感が欲しい、共感してくれる人が欲しいと思っているんです。

だから共感する人が集まって、仲間になる、それが商売になる、というのがこれからの流れじゃないかなと思っています。

(澤田)
翔心堂薬局さんは、Facebookで、まちゼミの勉強会開催後にすぐに情報をUPしていましたね。

(翔心堂薬局 田中さん)

実はもっとSNSを活用しようと考えていて、6月くらいからは、Facebookで勉強会の様子をライブ配信しようと思っています。そういうことができる時代になったのだから、それを使ってやっていきたいのです。

(澤田)
今後、どなたかとコラボして勉強会しよう！ということは考えていらっしゃるのでしょうか？

(翔心堂薬局 田中さん)

もちろん考えていますが、でもまずはそのために環境を整えないと。

外部講師がまず1時間話して、その後私が30分話すとか、うまくフォローしながらだったら、できるかもしれないです。この前、「足育」を提唱している先生と、歯並びと足について話していたんですが、歯並びが悪いと足の裏のバランスが崩れてしまい、つまり体全体のバランスが崩れてしまう。

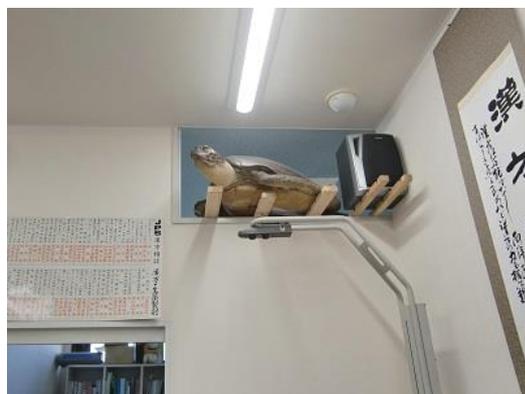
足の裏は全部の臓器が関係してきますのでね。

そんな話もできますよ。

(澤田)
ところで最初から気になっていたのですが、お店の中に大きな貝が置いてあって、あそこにはもっと大きな亀があります。
あれも漢方の何かですか？

(翔心堂薬局 田中さん)

あの亀さんは、祖母が昔てつちり屋を営んでいた時代からあるものです。このお店を建てた時に、あの亀さんを真北におくこと、それも入り口を見張るように置くこと、と風水の人に言われたんです。
だから今もそのとおりにしています。



(澤田)
亀には長寿や健康というイメージがあります。
見ている、そして見られているだけで健康になれるような気がします。

(翔心堂薬局 田中さん)

そして、このショーウィンドーを見てください。

(澤田)
見たことないような大きな貝がたくさんありますね。
それとか図鑑に出てくるような、オウム貝などもあります。

(翔心堂薬局 田中さん)

この貝は亡父が趣味で集めたものですが、店をやり始めた時、実はこれをお客さんに見てもらいたかったので、こういうコーナーを設けました。
大きな貝がここだけではなくて、店のあちこちに置いてあります。
それから、もう一つは古銭。
古銭もたくさん集めていたので、ここに飾りました。



(澤田)
お店の雰囲気もとても居心地がいいです。

(翔心堂薬局 田中さん)

お店のレイアウトにもこだわっています。
あっちが山のイメージで、だから壁の色も茶色く塗って、こっちが水、海のイメージで水色に塗ってあります。
阪南市は山と海が近く、海と山と繋がる素晴らしい場所です。
でも実は、大好きなハワイをイメージしているお店です。
僕にとってどこにいるのが一番いいか、どこで仕事をしているのが一番気持ちいいか、それを考えてレイアウトしています。
最初に言いましたが、僕にとって趣味が仕事、仕事は趣味なので、毎日過ごすこの場所は、僕にとっていちばん気持ちいい場所です。

(澤田)
今日はいろいろなお話が聞けて楽しかったです。
とっても勉強にもなりました。
ありがとうございました。

(翔心堂薬局 田中さん)

こちらこそありがとうございました。
ぜひまた遊びに来てください。

「澤田かおる行政書士事務所」

お店の種類 行政書士事務所
お店の場所 阪南市尾崎町3丁目5番15号
お店の電話 072-488-7304
ホームページ <http://gyosei-kaoru.com>
代表者 行政書士 澤田郁
営業時間 10時～17時
定休日 日曜日（お盆、年末年始などは変更あり）
まちゼミ エンディングノートセミナー
開催場所 コメダ珈琲店阪南店さん
（コメダde勉強会 & 相談会の第6回として）



——まちゼミ「エンディングノートセミナー」

まちゼミでは、「エンディングノートはオープニングノート！」というテーマで、終活などについてお話ししました。

この日のために用意した「コメ勉特製エンディングノート」を参加者の皆さまにプレゼントしました。

前半で、「終活」についての一般的なお話をさせていただきました。

後半は、お配りしたノートに記入する形で「人生の区切り」について考えるワークショップをしました。

皆さん真剣にご自身と向き合っておられました。

2日間を通して、多くの受講者さんに来ていただきましたので、にぎやかに、楽しく、「終活」や「エンディングノート」について考えたり、ディスカッションしたりすることができました。



——まちゼミを振り返って

（澤田）

では今回も、自分で自分にインタビューしますので、澤田先生よろしくお願いします。

（澤田）

よろしくお願いします。

（澤田）

まちゼミでは、「終活」と「エンディングノート」についてお話をしましたが、ご自身ではいかがでしたか？

（澤田）

「少し内容が難解では？」「親しみを持ってくれるのか？」「興味は持ってくださいているが、十分に伝えられるだろうか？」と、いつも以上に気にしていました。

(澤田)
プレッシャーがきつかったということですか？

(澤田)
まちゼミ参加セミナーということもあり、商工会さんでも広報冊子「パレード」を発行して全戸配布となりましたので、いつもよりも参加者も多く、申し込みも早く、早々に席が埋まったそうで、それだけ注目度高く、興味のある方が多く、いつも以上に緊張したということもありました。

(澤田)
まちゼミではない普段のコメ勉とは、やはり勝手が違いましたか？

(澤田)
普段は「私が話したいこと」を勉強会のテーマに設定して、私のことを知ってくださっている方に受講していただくことが多いので、内容が正しく伝えられているかどうか、つまり自分とのせめぎあいにも力を注いでいる感じのプレッシャーですが、今回のまちゼミでのコメ勉は、初めてお会いする方に対してお話をさせていただくわけですから、参加者さんたちの「知りたいこと」にマッチしているかどうかがとても気になって、当日まで緊張していました。

(澤田)
普段のコメ勉とは違って、まちゼミでは開催日を2日間設定し、金曜日と土曜日に行いましたが、それぞれいかがでしたか？

(澤田)
金曜日の開催では、15名もの方々にお集まりいただきましたが、いつも参加してくださるママ友さんたちがメインとなり、他の参加者さんとともに講義を聞いてくださいましたので、この日は普段のコメ勉と同じように進めることができました。土曜日開催には、8名の方に参加していただきましたが、全員が初めて来てくださった方でしたので、終始緊張していました。しかも、エンディングノートについて初めて勉強される方、すでにエンディングノートを書きはじめている方、それぞれにいらしゃいましたので、講義の時間よりワークショップの時間を少し多くとって、丁寧に相談に乗るよう心がけました。

(澤田)
どのようなワークショップをされたのですか？

(澤田)
澤田事務所特製のエンディングノート「エンディング＆オープニングノート」をお配りして、それに書き込む内容を考えるきっかけとして、「ご自身の『人生における区切り』はなんですか？」というワークショップを行いました。皆さんたくさんのお話を思い出したり、考えたりして、賑やかにワークショップができました。この「区切り」、どんな区切りがあり、どんなことを経験し、どんなことが起きたか、自分の人生をほかの人に知ってもらうことで、その人へのアドバイスになる、その人の人生をより豊かにすることができる、そんなお話をしました。

(澤田)
皆さんの反応はいかがでしたか？

(澤田)
このワークショップ部分が難解なのでは？ と思っていましたが、皆さんとても楽しく、また真面目に取り組んでくださいました。「今まで、毎日の生活に追われていて、きちんと自分のことを振り返ったり、自分が今後どうなりたいかなど考えることがなかった。今回はとてもいい機会になった」「こうして今ここで振り返ることができて良かった。自分は間違っていないと思っているが、それが先走っていないか、他の人にうまく伝わっているか、それを反省するいい機会になった。」このような感想を頂き、とても嬉しかったです。

(澤田)
そのような感想を頂いて、どう感じましたか？



(澤田)

ご自身がどんな人生を送ってきたか、どんな印象深い出来事があったか、そして伝えたいことはどういうことなのか、人生が一人一人違うので、思いも当然違いますが、「区切り」がどんどん出てくる方、なかなか出てこない方、お話ししながら出てくる方、そこからどんどんノートを書き進めて行く方、皆さんそれぞれの思いがあって、それを字にしているのだなと思いました。

(澤田)

なぜこのような「終活」と「エンディングノート」のお話をしたのですか？

(澤田)

「エンディングノート」とは、自分の死後や体が動かなくなった時、意思表示できなくなった時、つまり、「もしもの時」に、自分の家族や大切な人が困らないように書き残しておくノートのことですので、「エンディングノートを書く」ということはかなりエネルギーが要りますし、どうしても、鬱々としてしまいがちですが、そこを鬱々とせず、前向きな気持ちでとらえてもらえるように、そのためには、誰かの人生に自分の人生を役立ててもらおう、どんな区切りがあり、その時どんなことがあったかを書きこしておいて、誰かの人生を豊かにしてもらおう、そう考えてエンディングノートを書いてもらおう、そう思ったからです。

(澤田)

まちゼミを終えて、どういう気持ちになりましたか？

(澤田)

私の話を聞いて、ご自分の人生を振り返り、また、これからはこうしたい、そのためにはこうしよう、そういうことを考えて、誰か大切な人の人生が豊かになるように、また、自分の人生も豊かにしよう、そう思っていたら嬉しかったと思います。

(澤田)

ご自身に気持ちの変化はありましたか？

(澤田)

講義の準備をする中で、私自身の「区切り」について思い起こしたり、自分の理想とする行政書士像と実際の自分との違いを思ったりして、とても自分のことを振り返りました。

自分のどこがどうダメなのか、改善すべき点はどんなことなのか、そのためにはどうしていけばいいのか、そんなことをずっと考えていましたが、自分の出来ていなさに愕然としたり、出来ていない根っこは一つだなと思ったり、何をどうすれば改善できるのか、本当に改善できるのかと、それこそ鬱々とした気分になりそうでしたが、改善した先には何があるのかを考えながらエンディングノートを書いていたら、とても前向きな気持ちで自分と向き合うことが出来ました。

そして、自分を深く見つめ直すことが出来て良かったと思うとともに、ここで実際に改善するためには「実行」をしなくては、思い起こして反省したり落ち込んだりした意味がなくなってしまう、自分の人生を豊かにするために、もっと楽しく、かつよく生きて行くために実践していこう、と思いました。

毎日バタバタと過ごしていると、そう思ったことすらもまた忘れてしまいます。

しかし、そのためにも「書いて残す」ということが大事なのだとあらためて思いました。

(澤田)

エンディングノートを書いて良かった、ということですね。

最後に、ご参加いただいた皆さまに一言お願いします。

(澤田)

頑張って作った、真剣に自分と向き合っ書き上げたエンディングノートを見ながら、そしてまた書き加えながら、毎日の生活を自分のために、家族のために、また誰かのために役立てていこうと思うようになりました。

参加した皆様にも、この「エンディングノート」をご活用いただき、よりよい暮らしを送っていただければ嬉しいと思っています。

(澤田)

ありがとうございました。

(澤田)

ありがとうございました。



——取材を終えて（澤田）

今回は4つのお店と、商工会さんに取材に行かせていただきました。

みなさまにご協力いただきまして、大変感謝しております。

まちゼミ・まちバルで4つのお店を選びましたが、それは、「バラード」を読んで私が行きたいなと思ったところであり、それぞれが違うタイプのお店屋さんになりました。

新しく開いたお店、昔からここにある伝統あるお店、ものを作るお店、ものを売るお店、売るだけでなくサービスを提供するお店、いろいろなお店がありました。

それでも共通していたのは、どのまちゼミ、まちバルもとても楽しかったこと。

新たに知ったことがたくさんあり、行政書士として取材するだけでなく、単に一人のおばちゃんとして聞いている時もありました。行政書士としてはまた違うことを感じました。

新しいお店が、新しく何かを始めるならば、そこでお客さん開拓のためにいろいろやるのは、いわば当たり前のことなのです。でも、古くからあるお店、常連さんがいるようなお店でも、新しいお客さんの獲得のため、リピーターになってもらうために、いろいろなことをされていて、こういう工夫があってこそ、古くから伝統が続くお店、常連さんで賑わうお店なのだと知りました。

「商売人の心意気」を感じました。

そしてとにかく、お話ししてくださるみなさんが、とても楽しそうだったのが印象的でした。

いつも、インタビューしていると聞いているこちらにも楽しくなって来て、予定時間をオーバーしますが、今回もそうでした。

みなさん、それだけお店のことが好きで、そのお店や仕事のことを話すのが好きで、多くの方にお知らせしたい！ という思いが溢れていて、だからこんなに楽しそうにお話し下さっているということが、すごく伝わってくるのです。

「いつもこんなふうに、楽しそうに店頭で立って、お客様と話しているのだろうか。」

それが楽しみでお客様もリピーターとなって、繰り返し、おとずれるのだろうか。

だから人気のお店なのだろうか。

私もこうして、選ばれる行政書士になりたい。絶対になろう！

でもそのためにはどうしたらいいんだろう？？？」

そんなことを思ってインタビューを終え、とても刺激になった、とても成長の糧となった取材でした。

そして、このお店の数々と私を会わせてくれたのが、まちゼミ、まちバルを主催している商工会さんです。

今回伺いまして、商工会ってこんなに頼り甲斐があるのだと、恥ずかしながら初めて知りました。

お店を開く前から、経営が軌道に乗るまで、それからもし、こんなに幅広く、きめ細かいサポートをしてくださるとは知らなかったのです。

私も、仕事柄、「会社を作りたい」「新しく事業を始めたい」という方によくお会いします。

最初はとても張り切っているのですが、途中でいろいろなことが起こり、悩み、立ち止まってしまうこともあると思うのです。

そんな時は商工会さんが、一緒に考えてくれる、いろいろな提案をしてくれる、一緒に走ってくれるはずですよ。

商工会さんがいると、心強いのです。

今後とも、商工会さんとは末永く、お世話になろうと思っています。

よろしく願いいたします。

本当に楽しく、いい取材ができました。

皆様、ありがとうございました。

私が住む街にはこんなに素敵なお店があるんですよ、ということをお知らせできて、とても嬉しいです。

興味を持ったお店がありましたら、皆様ぜひこの記事を手に阪南市にお越しいただき、いろいろなお店を回ってください。

心よりお待ちしております。

おわり

(文)

行政書士 澤田 郁

(写真)

ママ友さん

取材先の関係者の皆さま

(構成・編集)

行政書士 中村道彦

(発行)

澤田かおる行政書士事務所

阪南市尾崎町3丁目5番15号

電話072-488-7304

—バックナンバーのご案内

バックナンバーは全て、澤田かおる行政書士事務所のホームページで公開しています。
「澤田かおる行政書士」でご検索いただき、ぜひホームページ上でお読みください。
また、各ページにはPDFファイルを備えつけておりますので、ダウンロードしてお読みください。

Vol. 01

コメ勉が訊く! 聴く! 効く!
インタビュー from 「コメダde勉強会 & 相談会」
Powered by 澤田かおる行政書士事務所 (072-488-7304)

子育て支援ボランティア団体
NPO法人「ここからkit」さんにお話をお伺いしました。



(平成28年4月9日取材)

<http://gyosei-kaoru.com/komeben/komekiku/kiku1>

Vol. 02

コメ勉が訊く! 聴く! 効く!
インタビュー from 「コメダde勉強会 & 相談会」
Powered by 澤田かおる行政書士事務所 (072-488-7304)

放課後等デイサービス「ほけっと」の
スタッフの皆さんにお話を伺いました。



(平成28年7月9日取材)

<http://gyosei-kaoru.com/komeben/komekiku/kiku2>

Vol. 03

コメ勉が訊く! 聴く! 効く!
インタビュー from 「コメダde勉強会 & 相談会」
Powered by 澤田かおる行政書士事務所 (072-488-7304)

コメダ珈琲店阪南店さんのスタッフの皆さんに
「コメダの本音と本気」をお話しいただきました。



(平成28年9月29日取材)

<http://gyosei-kaoru.com/komeben/komekiku/kiku3>

Vol. 04

コメ勉が訊く! 聴く! 効く!
インタビュー from 「コメダde勉強会 & 相談会」
Powered by 澤田かおる行政書士事務所 (072-488-7304)

澤田かおる行政書士事務所を
コメ勉ファミリーが取材しました。



(平成28年12月27日取材)

<http://gyosei-kaoru.com/komeben/komekiku/kiku4>