

Column2 女性の活躍と商店街の役割

有限会社 E-スタジオ
取締役社長 中邨 登美枝

2つ目のコラムは、有限会社 E-スタジオの中邨さんです。研修事業を中心に事業を進めていますが、女性の就業、支援のための店舗の開業を進めたり、商品開発の支援を行ったりしています。商店街が女性の活躍の場になる可能性についてお話しを伺いました。

---埼玉のかあちゃん社長として有名な中邨さんですが、事業の成り立ちについて教えていただけますか。

有限会社 E-スタジオの設立は 2005 年ですが、それ以前に個人事業主として開業しています。2000 年に「e-工房」として個人事業を開始し、研修事業を中心に活動を行ってまいりました。その後、2005 年に有限会社 E-スタジオとして法人化し、現在では各種研修事業に加え、イベント企画・運営、デザイン制作、コンサルティング、プロデュース事業などを展開しています。

---事業の柱として IT 関連の事業が大きい印象を受けましたが、商店街とのつながりはどのように生まれてきたのでしょうか---

個人事業経営のときは商店街とは全く関わりがありませんでした。最初のきっかけは 2008 年に事務所を移転したときのことです。移転先の地域の商店会長から商店会に加入しないかと勧誘されました。正直なところ、当社の事業内容と商店会活動とはあまり馴染みがないと思っていましたが、税理士さんも入っているという話などを聞いて、お付き合いで入りました。仕事との直接な関係はありませんでしたが、商店会での新年会、イベントなどに参加するようになりました。その後、2010 年に「大宮盆栽だー!!」開発の企画が持ち上がり、こちらにプロモーション企業として参画することで、大宮盆栽美術館周辺の 5 つの商店会の会長さんとの連携が始まりました。



「大宮盆栽だー!!」

盆栽のまち大宮のご当地サイダー。

平成 22 年度さいたま市ブランド構築戦略提案型モデル事業として商品開発が行われた。大宮盆栽美術館開館 1 周年を機に、何か地域の活性化につながる事業をしようと集まった美術館周辺の 5 商店会長の思いを実現化するため、商工会議所が中心となって合同事業委員会を立ち上げ商品企画を始めた。



---「大宮盆栽だー!!」開発には様々な困難もあったと思いますが、一番の苦労は何でしょうか？

商品のネーミング作り、商標、値段、販路、流通、予算策定など、プロモーションに関わることを全てを5つの商店会会長と調整を図って進めました。会長さんと意見がぶつかることも多々あり、今振り返っても体当たりでの活動だったと思います。しかし、そのおかげで商店会会長の置かれている立場や状況について理解を深めることができました。それぞれの方が商店会を背負って活動されており、やりたいけど出来ないことがたくさんある状況の中で、ベストな取組について一人で抱えこんでいらっしやることが多いのだと。

---「大宮盆栽だー!!」は販売後1年余りで15万本を越すヒット商品とられたそうですね。中郵さんはその後はどのような活動をされてきたのでしょうか---

商品が出来上がって、「はい終わり」ではなく、商品開発に携わった者として、少なくとも3年間はプロモーションを続けたいと考えていました。その後、地域ブランド化の事業を拡大し、さいたま市のご当地商品（おせんべい「まめな盆栽」）の開発・販売も行いました。また、盆栽をテーマにイベントにも出店し、ご当地商品のプロモーションなどを続けました。

2014年には、大宮盆栽村に「まめぼん亭（※）」をオープンいたしました。このお店は「大宮盆栽だー!!」や「まめな盆栽」など市内・県内のご当地商品を見せることが出来る事務所というコンセプトで誕生しました。

---中郵さんは事業家として数々の実績をお持ちですが、女性の活躍と商店街の役割についてはどのようにお考えでしょうか---

「まめぼん亭」のもう1つの存在理由として女性就労支援がありました。小さなお子さんを育てている女性が子供を連れて働ける場所、就労困難な方の中間的就労のような場としたかったのです。就労に当たって様々な悩みを抱える女性に働く場所や機会を提供したいと思ってました。

それまで家から一步も出られなかった人たちがいます。お店に立ってお客様と会話をすること、責任を持つこと、人の役に立ったと感じることで自分に自信が持てるようになる。自分に足りないもの、出来ないことに気づきスクールに通う、キャリアカウンセリングを受けるようになる。街の中の店舗というのは良くも悪くも風通しの良い環境で、常に人と関わらずにいられない。同じタイプの人たちと共感を育みながら、異なる人たちの考えを理解し、多様な人たちの中で自分自身と向かい合っていく。今までの思い込み・価値観が壊される、良い意味でハンマーで殴られたようなインパクトがあると思います。外に出て行ける場があるということが非常に大事だと思っていました。

---商店街には人を育てる土壌としての機能があるのですね。---



お客様も同じように商店街の大事さを感じていると思います。いつも商店街を通る小さな小学生の女の子、一人暮らしの高齢者。しばらく顔を見ないとみんな心配になる。いつも誰かが街の中にいて声をかけてくれる。人が成長していく上で人とのつながりは切っても切れないものです。

---商店街が今後目指す姿についてどのようなお考えをお持ちでしょうか---

どの商店街も同じでなくて良いと思っています。それぞれの商店街で独自のことを行っていく。とは言っても、大きなイベントなんかではなくて、小さなことの積み重ねが大事だと感じています。大きなイベントはいろいろと大変ですからね。

個店が日曜日に店の前にパラソルを出すのもイベント。音楽も加える、今月限定の販売、日常にないものを見せる、お客様に楽しんでもらえる取組ですね。数店舗での連携ができれば、なお良いですね。隣のレシートを持ってきたら割引にするなど、相互送客にもつながる仕組みも出来れば良いですね。小さくても始めることが大事、続けることが大事ではないでしょうか。

多様性の中で人が育っていく、地域内でのコミュニケーションの場として機能する商店街がもっと活性化していくことを願っています。

※「まめぼん亭」

2014年4月、大宮盆栽町にオープン。さいたま市や埼玉県のご当地商品を販売。女性の就労支援の場として重要な役割を担った。2016年10月、まめぼん亭の役割を終え閉店。

中邨 登美枝

有限会社 E-スタジオ 取締役社長
人材育成のための教育事業並びに研修事業、イベントの企画・制作・運営、デザイン・印刷関連事業等を運営。在宅社員・在宅パート制度、地域活動休暇制度など先進的な人事制度を持つ企業としてライフワークバランスを実践。母親社長として独自の視点から商店街や地域の在りようを考える。



有限会社 E-スタジオ

事業内容：人材育成のための教育事業並びに研修事業/
イベントの企画・制作・運営/
デザイン・印刷関連事業

モットー：丁寧 に 大胆 に 美しく 社会に貢献する事業者でありたい

<http://www.e-sta.biz/>

