

足立区男女参画プラザ

東京都足立区

受講後に多くの女性が起業する実践的な支援塾を開催

足立区では、平成15年4月に「足立区男女共同参画社会推進条例」を施行。その14条で「区は、起業を目指す女性に対して、その能力と発想を十分に活かすことができるように、情報の提供、経営に関する支援その他必要な支援に努めなくてはならない」と定めています。この条例をもとに現在、女性に対する具体的で実践的な起業支援が行われていますが、条例施行以前から足立区男女参画プラザでは、「あだち女性起業家支援塾」という起業のための講座を開催してきました。

「あだち女性起業家支援塾」の受講経験者を対象に行った追跡調査によると、入門コース(308名)及び実践コース(79名)修了者のうち、65名が実際に起業されています。その業種はパソコンスクールや塾、リサイクルショップ、アクセサリーオンラインショップ、葬祭サポート、パン屋さんなど多岐にわたり、規模もスタイルもさまざま。まさに、「夢や特技などを活かして起業したい」というそれぞれの思いが、受講をきっかけに実現していることがわかります。

「あだち起業家支援塾」を始めとした女性、男性の双方へ向けた講座で男女共同参画を推進

平成15年9月に足立区男女参画プラザが足立区新産業支援課と協力して新たに実施した「あだち起業家支援塾(入門コース)」(2日間・受講料5,000円・別会場で実施)には、32名が参加。講師に弁護士や公認会計士、経営コンサルティングの専門家、実際に起業した人などを招き、法律問題や融資の受け方、会社設立の心構え、事業計画書の作り方、起業の事例など、より具体的で実践的なアドバイスを行いました。また、足立区新産業支援課で

立ち上げた起業家交流会は、この講座を修了した人たちのフォローアップの場としても貢献し、起業家同士のネットワーク作りなどがさかんに行われています。

また、「保育ボランティア養成講座」を開催し、講座終了後に多くの女性が保育活動を実践しています。受講する間子どもを預けた人が、その後は子どもを預かるボランティア活動に参加するという例も多々あります。このほかにも「女性のためのコミュニケーションスキルアップ講座」など女性向けの講座に加えて、「家事する男はカッコいい!!」など男性の自立を促すセミナーも開催。男女共同参画社会が女性のためだけでなく、広くアピールしています。



昭和63年に足立区婦人総合センターとしてオープン以来、Lソフィアの名前で親しまれる足立区男女参画プラザ



Lソフィア2階にある男女参画プラザ。スタッフが一丸となってより実践的な支援に取り組んでいます



1万6千冊以上の図書・行政資料・雑誌(40誌)のほか、ビデオの閲覧や貸し出しも行う情報資料室

●施設概要

「Lソフィア」の愛称で親しまれる建物の1階から4階に、事務室や情報資料室、ホール、女性相談室、サークル活動室などを開設。地域学習センターと消費者センター区民事務所を併設。

●事業例

「あだち起業家支援塾」や「保育ボランティア養成講座」などの講座をはじめ、女性相談室では女性問題専門のカウンセラーによる相談も行っている。

●住所&交通アクセス

東京都足立区梅田7-33-1 Lソフィア内
東武伊勢崎線梅島駅より徒歩3分

●問い合わせ

電話 03-3880-5222

遺族とのコミュニケーションを通じて「その人らしいお葬式」を執り行う

民葬ケア株式会社 代表取締役
平岡京子 さん 東京都足立区

平岡さんのこれまで

保険会社に在職中、「あだち女性起業家支援塾」を受講し、起業の概要を学ぶ。

保険会社をリストラで辞め、今後の仕事について模索中に、両親から葬祭業を勧められる。

平成12年、創業して間もない「民葬ケア株式会社」を父から引き継ぎ、営業からすべてを担当する。



遺族の希望を聞き、綿密に打ち合わせを行う。葬儀の相談や執行だけでなく、墓地や寺院の紹介、生前予約、法要の手配など、業務内容は故人を偲ぶ儀式全般にわたる



事務所は現在、ベットの葬祭業と同じ場所にあるが、独立してオフィスを持ちたいという夢もあるとか

創業して間もない葬儀社を引き継いで取締役に

平成12年4月、平岡さんは「民葬ケア」の代表取締役としての活動をスタートさせました。実家ではベットの葬祭業を営んでおり、平成11年に人の葬儀を手がける会社も立ち上げて、これを引き継ぐ形で経営に携わることになったのです。

「足立区で生活してきたというのに、大学や会社の友人との人間関係だけで満足していたので、営業をしようにも知っている人がいなくて愕然としました。砂漠にぼつりと取り残されたような感じ。でも、できたばかりの会社だったので、自分でゼロから始められたのはよかったですね」

新聞に折り込み広告を入れ、インターネットでホームページを立ち上げたほか、多くの人に認知されるよう、つてを頼って営業を行っています。

「お客様になっていただいた方や、地域で影響力のある方、お顔の広い方などをお願いして、細い糸をたぐり寄せるように営業をしています。今はじわじわと、少しずつ知り合いが増えている状態です」

会社に違和感を感じ、女性起業家支援塾を受講

平岡さんは大学を卒業後、転動のない総合職の第1期として保険会社に入社しました。しかし、社内で初めての職種に周囲がとまどっているような雰囲気があり、平岡さん自身も同期の男性との間に格差を感じていたそうです。「先が見えないような気がして、どうにかしたいけれども、どうしていいのかわからなかったですね。起業しようという覚悟も、まだなかったです」

そんな時、足立区の区報に掲載された「あだち女性起業家支援塾」の案内が目にとまり、入門コースを受講しました。

「会社勤めに違和感がありましたし、当時、雑誌や新聞などに、女性の起業家の記事がよく載っていて、気になってはいたんですね。それを区の講座で学べるならということで、申し込

んだんです。実際に会社を始めた方が、軌道にのるまでの過程や心構えなどをお話ししてくださったのですが、具体的な体験談なので、とても参考になりました」

その後、リストラで会社を辞めることになり、両親から葬祭業をやってみないかという話があって、挑戦を決意しました。

口コミで評判が広がって、多くの人に認知されたい

「民葬ケアに頼んでよかった」という言葉が聞けるのが一番嬉しい、と平岡さんは言います。本人や遺族の希望で献花式などの新しい形式で行い、好評を得る場合もあれば、参列者から拒絶反応が返ってくることもあるとか。そこには、多くの方が、故人への思いやそれぞれの宗教観を持って集う儀式の難しさがあります。「今、斬新だったり、他の人と違うことをするのが自分らしい葬儀だという雰囲気がありますが、形は同じでも、その方の生き方や、参列なさる方などによって、自然とその方らしいお葬式になってくるんです。それを感じ取って、ご葬儀に反映していきたいですね。形にこだわらなくても、ご遺族とのコミュニケーションができていれば、その方らしいご葬儀になると思うんですよ」

地域に受け入れられて、会社の名前が口コミで広がるというあり方が理想とのことでした。

「私は大学を卒業する時から、女性も職業を持って、一生続けていくものだと思っていました。そういう意味でも、この仕事はずっと続けていきたいですね。挑戦することが一番大事。やりたいと思ったら、少しでも早くスタートした方がいいですね」