

“自分らしさ”を生かした未来へ——

未来館

NEWS

◎特集

未来館フェスティバル

シンボルイベント

「仕事を通じて
人生を学ぶ」

林文子さん講演&対談



「仕事を通じて人生を学ぶ」

9月8日に平成19年度未来館フェスティバルシンボルイベントとして(株)ダイエー取締役副会長の林文子さんをお迎えし、「仕事を通じて人生を学ぶ」というテーマで講演と下村満子館長との対談を行いました。その内容を皆様にお伝えします。

講演

みなさま、こんにちは。株式会社ダイエーの林でございます。今日はこんなに素晴らしい会にお招きいただきまして本当にありがとうございます。

私は高校卒業後、社会に出てから、ちょうど今年で43年目となり、結婚しても何があっても、絶え間なく、ずっと仕事を続けてまいりました。現在は少子高齢化の時代で男だ女だと言っていられない時代になっているわけですが、社会や女性の働き方が、まさに私の生きてきた人生と重なるように変化してきたということをお話させていただきたいと思います。

<当時の女性の仕事、男性の仕事>

昭和40年、都立高校を卒業し、現在の東レ株式会社に就職しました。私の家は家庭環境が厳しく、母も一生懸命に

働いて私を育ててくれたので、高校を出たらすぐに就職をして母親を助けたいという夢があったのです。

しかし入社してすぐに上司から言われた一言は、「高卒の女の人はだいたい5年ぐらいで会社を辞めています」でした。当時は「結婚適齢期」という言葉があり、22~23歳がその年齢でした。男性は企業戦士などと言われる一方で、女性は職場の華と言われていましたから、5年ぐらい働いて結婚するのが幸せだという風潮があったのです。さらに、男性と女性の職種が完全に分かれていて、女性の仕事は男性のアシスタントで事務補助でした。私と同期で入った男性が、お取引先と商談室でお茶などを飲みながら雑談している様子がとても羨ましかった。しかし女性の先輩を見ていると、いつまでも男性と同じような仕事はしていないので将来に夢が持てなくなり、思い切って転職することにしたわけです。

<転職、そして結婚>

松下電器に転職して、事業部長秘書になりました。当時、秘書は女性の憧れの仕事でした。私の仕事は身の回りのお世話とスケジュール管理だけでしたが秘書という仕事に就けたことがうれしかった。

ところが入社3日目にして、たまたま出会った別の部署の男性に一目惚れし、おつきあいが始まりました。そして1ヶ月目で婚約をしてしまったのです。それが今の私の夫になるのですが。(会場笑)

そこから先が問題で、秘書と技術課の人間が結婚するのは都合が悪いからという理由で、せっかく転職して抜け出した事務補助的な仕事への異動を命じられてしまいました。どうしても納得がいかず、若気の至りということもありまして、会社を辞めてしまいました。

林 文子 (はやし ふみこ) さん

株式会社ダイエー取締役副会長。

東京都立青山高等学校卒業。東レ、松下電器産業等勤務の後、77年ホンダの販売店に入社、女性トップセールスとなる。87年ピー・エム・ダブリュー株式会社入社。同支店長時に業績が低迷していた支店を最優秀支店に育てる。その後ファーレン東京株式会社(現フォルクスワーゲン東京(株))代表取締役社長、ピー・エム・ダブリュー東京株式会社代表取締役社長を経て、株式会社ダイエー顧問となり、2007年5月より現職。「ビジネスの基本はコミュニケーション」を経営理念に掲げ、新生ダイエー再生に賭ける。



<人生の転機>

結婚後、夫婦で車を買いました。その時、担当のセールスマンに巡り合ったことが私の人生の舵を大きく切りました。

どちらがセールスマンなのかわからないくらいおとなしく、もっと言えば全く気が利かない人でしたが、彼はトップセールスだったのです。そこで、彼にできるなら私にもできるかもしれないという思いを持つようになり、たまたま営業を募集していたホンダの小さな販売店に、女性は前例がなかったため、3ヶ月間やっただめなら辞めるという約束でなんとか入社しました。そして、生まれて初めて名刺を作っていたのですが、これが本当にうれしかったのを覚えています。高卒の女性の仕事は事務補助なので名刺を持つ必要がない時代でしたから。社長自ら研修もしてくださったのですが、今でも心に残っているのは「一番大切な仕事は売ることではない。納車をきっかけに、アフターケアをずっとしていくことなんだよ」ということでした。

新人はまず飛び込み訪問から始めます。断られることがほとんどでしたが、訪問を続けているうちにあるマンションのお宅で、赤ちゃんを抱いた若い奥様と出会いました。彼女は車を買う予定はないと言いながらも、女性のセールスである私をカッコいいと言って笑顔で話をしてくださったのです。何度か訪れるうちに、お茶をごちそうになったりというおつきあいが始まりました。彼女が風邪をひいてしまった時、牛乳を買ってお届けしたらとても喜んでいただけましたことが私のセールスの転換期につながりました。そうか、お客様に喜んでもらえることをやればいいんだということに気がつき、それからというもの私は「御用聞きセールス」とあだ名がつくくらい、いろいろなことをして差し上げるようになりました。その後、その奥様から車を買いたいという方を紹介していただいて、あっという間に一台売ることができたのです。セールスとは、自分が出会った方に感謝の気持ちを持って一生懸命に尽くせば、きっと何か起きてくるのだ、ということをお客様に教えていただきました。

<トップセールスへの道>

飛び込み訪問を続けていると『女性の営業マンはいますか?』とお店を訪ねてきてくださるお客様が増えてきました。私は先輩と一緒にショールームでの営業をすることになりました。

先輩の男性たちは、買ってくれそうなお客様をつかまえて、車の説明をし、いきなり見積書を出していたのですが、私は車の説明ではなく、お客様個人に関心を向けることから始めるようにしたのです。

例えば、自分でお茶をお出ししながら「今日はご来店ありがとうございます。お客様、ブルーのシャツがとってもお似合いです。素敵ですね。」とさりげなく話しかけるのです。大概の方は、「そんなお世辞を言って」とおっしゃりながらも何か嬉しそうです。

人間は、ほめられていやなことは絶対にありません。コミュニケーションの第一歩は、相手の存在を意識することからです。

ですから、私はまずお客様を一人の人間だと意識して、相手に関心を持ち、いいところをほめるようにしたのです。そうすると自然と心が開かれていくのです。ショールームに勤務し始めてすぐに私はトップになりました。

それまでの営業の男性が、車についての知識ばかりを語るのに対して、私はこの車を買っていただいたら、どれだけお客様の生活が楽しくなるかということをエモーショナルに語り続けたからこそ、トップセールスになったのだと思います。

<女性支店長の誕生>

しかし私が土日も関係なく朝から晩まで、仕事ばかりしていたのが原因で、夫とはスレ違いの生活が多くなっていました。何とかしなくてはと思い、土日が休める会社を探し、BMWに入ったわけです。やはり初めはホンダの時のように断られたのですが、今度は「私を採用すると、次のようなメリットが出る」と今思い出すと冷や汗ものの手紙を書いたのです。(会場笑)

その情熱が伝わったのか、3ヶ月でダメなら辞めるという条件付で採っていただきまして、これが思いがけず、約1カ月でトップセールスになってしまったのです。

しかし、それは私に特別な才能があるということではありません。お客様にきちんと向き合い、お客様との出会いに感謝しながら営業をし続けたことで、トップセールスとなり、営業所長を経て、支店長になったのです。私が支店長になった1993年頃といえば、バブルがはじけ、高級車の売れゆきが下がっていて、BMWの営業の男性たちは意気消沈していました。

彼らは女性の上司と仕事をするのは初めてのことでした。初めは大変な戸惑いがありました。彼らを見ていると男性としても人間としても魅力があり、営業のスキルも高かったにも関わらず、そのことに本人自身が気付いていませんでした。以前の上司は、ほめることをあまりせず叱ってばかりいたので、すっかり自信もやる気もなくなってしまっていたのです。

そこで私は、経営戦略を実現するためには、お客様に直接向き合って仕事をしてくれる彼らが幸せにならなければ何を言っても無駄だろう。まずは彼らを元気にする方法を考えようと気持ちを切り替えました。

営業活動に同行し、彼らの行動一つひとつをほめたのです。20歳も年上のかつてのトップセールスが自分をほめてくれる。次第に彼等は自信をとり戻していきました。おかげさまでこのお店は12支店中達成率が最下位だったのが、半年でトップになりました。

<上司と部下の関係とは>

私は、報告・連絡・相談、つまり「ホウレンソウするのは上司の方だ」と考えています。どんなに人間的に優れた上司でもその関係においては権力を持ってしまいますので、部下の方が心を開いて物を言いにくい。だからこそ、「あなたが元気に働いてくれたから、私も支店長として楽しく働くことができました。どうもありがとう」という気持ちで向き合う、つまりスポ

ンサーシップを大切にしてきました。

上司と部下は役割分担をしているに過ぎず、片方が偉いとか偉くないということではありません。

98年の秋にフォルクスワーゲングループのイギリス人社長からスカウトされました。「経営がうまくいかないため不幸な状況におかれている社員を幸せにしてほしい。又、日本の自動車業界で女性の社長はほとんどいないのであなたが社長になれば日本の働く女性はとても勇気づけられるでしょう。私はあなたのポストとして、あなたの仕事がうまくいくように全力でサポートします。」と言っていたのです。私はその言葉に感動し、お引き受けしました。自らセールスの仕方を教えたり、社員に寄り添って現場主義をつらぬき、4年で見事に再生し、販売台数・総売上とも2.2倍となりました。

最初は私が「会社は皆様お一人おひとりのためにあるのです。皆様が気持ちよく、楽しく、自己実現するために、この会社は存在しています」といっても過去の強烈なトップダウン型の経営に慣れていたので、全く理解してもらえませんでした。それでもひたすら社員たちとのコミュニケーションを続けていたら、いつしか心を開いてくれたのです。

しかし、最後まで心を開いてくれない支店長が1人いました。ところがその彼から最後の送別会で、はなむけの言葉をいただきました。「林社長、私は、あなたがこの会社に1人でやってきた日のことを思い出しています。そして、あなたはまた1人でこの会社を去っていきます。あなたはその胸の中に羅針盤を持っています。その羅針盤の示すとおりにご自身の人生の航路を決めていく方です。僕も必ず、自分の中にその羅針盤を持って、自分の人生行路をきちんと歩める人間になることをお約束します」と、おっしゃったのです。非常に感動しました。

部下が自分を理解してくれないと悩む必要はない。正面

から向き合っていれば必ず気持ちが伝わるということを彼に教えられました。

＜現場で働く一人ひとりが一番大事＞

その後再び社長としてBMWに戻った後ダイエーに移り、今2年半が経ちました。これまで全国のお店はほとんど回り尽くし、従業員さんを前にまずはじめに「ありがとうございます」とお礼を申し上げ、それから一人ひとりに声をかけて帰ることにしています。

その中で様々な感動的な出会いがありました。九州のあるお店で、パートタイマー採用系の女性とお話をしました。彼女は、ダイエーで28年間、子育てをしながら働き続けています。ある時、子どもを連れて面接に来た若いお母さんが、子どもを置いて働くことをためらっていたので、こう言って、入社を決めてもらったそうです。「私は自分の子どもたちに、『お母さんが会社で働いている時、火事や地震で怖い目にあったら、このオレンジ色のお月さんマークの建物を目掛けて、一生懸命走っておいで。そこには必ずお母さんが働いているからね』と教えたの。ここは安全に子どもたちを育てるのに最高の職場なんですよ」と。地域の中でお客様と直に接しながら、心の絆を紡いで頑張っている従業員さんに、私は感謝せずにはいられません。

スーパーマーケットというのは、雨が降っても雪が降っても、お店が開けば笑顔でお客様に向き合い、5円・10円の商売にこだわって、ひたすら売場に立ち続ける従業員さんに支えられています。

こういう仕事がなくは地域のお客様の生活もないし、地域経済の活性化もないのです。これからも、現場の一人ひとりを大切にする経営を続けていきたいと思います。

対 談

みなさま、こんにちは。館長の下村満子でございます。今日はこんなにたくさんの方にお集まりいただきまして、本当にありがとうございます。

林さんと私の共通点は、今日まで切れ目なく、結婚をしても働き続けてきたということです。林さんは少女時代から、一生仕事を続けたいというような、ご自分のイメージした人生像をお持ちになっていたのでしょうか。

林 私は、下村さんのように大人になったらどうしたいということは、あまり考えていませんでした。目の前の、今やるべきことを一生懸命にやっていたという感じでしょうか。

転職したのも、何とか男の人と同じように働きたいと思い、もっとやりがいのある仕事を探し求めたということです。それは母の影響を受けていたからだと思います。母は私が5歳の時から、今のお総菜屋のはしりですが、国道の道路端で天ぷらを

揚げて売っていました。父親ももちろん仕事をしていましたので、両親が共稼ぎでした。だから、女性も働くのは当たり前ということが身に付いていたのでしょうか。

下村 いかにかセールスに成功するか、ハウツー本がたくさん出ていますが、林さんの場合、ご自分のオリジナルな方法で営業に体当たりし、トップセールスマンの地位に登りつめた。今でも営業は男の仕事という意識はありますが、女はあくまで補助で、秘書とかお茶くみとか庶務が仕事という時代に、男性の職場に入っていき、営業で現実実績を上げられた。しかも、男性のスタイルをまねて成功したのではなくて、全く違うご自身のスタイルで成功させました。そこが、非常に素晴らしいと思っていました。

林 私が営業を始めた時、社長からは、営業の仕方につい

ての指示はありませんでした。

ただ、私はとても人が好きだったのです。とても人に関心があるから、私は本気で人をほめることが癖のようになりました。

自分の気持ちを正面からぶつけて一生懸命に仕事をし、その中で、しかられたり教えていただいたりしながら、今の自分のスタイルができていったのだと思います。

私がこれまでに携わってきた仕事というのは、まさにお客様がそこにいらして、直接物をお売りする仕事です。それが、私の考え方と性格にものごく合っていたから、今日の私があるのだと思います。

下村 林さんのスタイルを男性からは、営業経験もない女が、お客にお世辞を振りまいていると見られたこともありましたが、それは、男性がこれまでにしてきた車のセールスは、メカについて論理的に詳しく説明するだけだったからだと思います。

けれど洋服を買う時でも恋愛をする時でも、まずはフィーリングから入りますね。車を買う場合も同じではないかしら。だから、情緒的、感覚的ということは、非常に重要なファクターなのですが、今までのいわゆる「男社会」では、女は感情の動物だとか、論理が分からないというように、一段低く見られていました。

左脳と右脳がありますが、どちらかという論理とか分析とか、頭がいいという根拠になる部分を司っているのが左脳です。右脳というのは感覚、情緒、感情、フィーリングです。人間は、この両方のバランスが取れていないといけません。

ところが今の、男性中心社会というのは左脳社会になっていて、論理だけが先行し、ハートの部分、感性、情緒が失われています。ですからこれからは、バランスを回復しなければならぬ時代に入っている。「女性の時代」といわれ始めたのは偶然ではなく、自然への回帰現象だと思います。

林 そうですね。今の時代の経営者の方が、下村さんがおっしゃったように、左脳だけを極端に使う時代になっていますね。昔の男性の方がもっと情緒的だったと思います。親分・子分

林 文子さん



下村満子館長

の関係があったように。そういった情緒的なことが入り込まなくなった原因の一つは、出勤したらすぐにパソコンの前に座り、その中だけで仕事をせざるを得ないという状況が現実になっているからだと思います。

下村 新聞社でも、私がいたころは、記者たちはみんな、かんかんがくがく議論をかわして、人間性を丸出しにした付き合いをしていたので、人間同士のコミュニケーションが成り立っていました。昔はどここの新聞社に行ってもうさかったですね。今はシーンとして、記者たちは黙々とパソコンに向かっていて、横のコミュニケーションがほとんどない。これは、私は非常に危険な社会だと思います。女性は感情の動物だと一段低く見られてきたわけですが、この時代に林さんがご自分に正直に表現されてきたことが、成功の秘訣だったのではないのでしょうか。

林 私は、講演をする機会も多いのですが、経営者が出てきて、当たり前経営論を話すのなら、失礼だけれど本を読めばいいと思っています。しかし、実際の職場というのは生身の人間が相手ですから、機嫌のいい人も悪い人もいますので、セオリーどおりにはいきません。やはり一番身近な上司が、部下の心のひだに触れながらマネジメントしていく必要があるのです。

それから、私が今、確信的に感じているのは「所詮は人間だな」ということです。どんなに立派な経営者であっても、お一人おひとり人間な悩みを抱えていらっしゃるし、中でやっていることはすごく人間臭いことなのです。

下村 そうですね。それにどんなにIT技術が進んでも、パソコンも携帯もすべての物は所詮ツール(道具)なのです。時代とともに人間もIT革命といわれるように変わるのかといえば、人間の本質は太古の昔から今日まで変わっていないと思います。ですから古典や歴史小説を今読んでも参考になるわけです。ただ、周りを占めている環境や道具が変わっているだけなのに、それに振り回されて、本質を失いかけていると

というのが今の時代なのです。

だからこそ、本来の人間の姿に回帰して、人間として尊厳を持ち、しっかり足を踏みしめて、道具に振り回されないようにしなくてはなりません。

あえて質問しますが、今日までの道のりで、挫折をご経験されたことはありますか？

林 私は男性社会の中で生きてきましたから、批判されたり非難されたり、理解されないことが多くありました。悩み苦しみました。最後は人間同士なのだということがわかりましたので、大きな挫折を経験したということはありません。

話が変わりますが今、経営者の中からもやさしい言葉で経営を語りましょうという気運が高まっています。

面白い例をお話しますと、男性の経営者がたくさんお集まりの会合の中に、女性の私がポツンと入っていたのですが、ゲストのスピーチが何を言っているのかわかりませんでした。隣に座っていた若い経営者が、「林さん、今の方のお話、何が言いたかったのかわかりました？」と聞くので、「全然わかりません」と答えたら、そこに居並んだ立派な経営者たちが次々と、「ああ、良かった。僕たちも全然分かんなかった」と言いだしました。分からないということが言えない社会なのですね。

下村 今まで男社会で、左脳こそが偉いということになっていたわけです。けれど、左脳だけ使っていると、非常に難しい訳の分からない言葉を使うことが偉いという価値観が生まれて、わざと難しい言葉や横文字を使うようになるのです。でも、「分からない」と言うこと自体が恥ずかしいから、本当は分からないのに分かったような振りをするようになります。私は新聞記者でしたらからどんなに難しい内容でも、誰が読んでも分かるように書くという訓練を受けました。内容のレベルは高いけれども、それを分かりやすい言葉で表現することが一番難しいのです。難しいことを、難しい言葉で煙に巻くことは実は簡単です。

アメリカのジャーナリストで『ハイコンセプト』という本を書いた方のお話ですが、これまでの商品開発というのは、機能中心主義で、機能の優れた製品を、例えばテレビでもパソコンでも、大量に安く生産することが目的でした。しかし、今は単に機能だけでは売れなくなっています。21世紀の新しい

時代は、画一的な機能中心主義から、商品に付加価値をつけていくことが重要だと言っていました。

では、付加価値とは何かというと、デザインや感覚、そしてフィリングです。今、その感性を生かして、女性たちが商品開発などに積極的に関わるようになりました。女性だけでなく、今の若い世代は男性も女性も、感性にもものすごく敏感ですね。

林 そうですね。かつてダイエーでは、お惣菜の部門でお弁当の商品企画を男性中心でやっていたのですが、業績は今ひとつでした。そこで、ウーマンズ・アイ・プロジェクトというプロジェクトチームを立ち上げて、女性たちの視点で、例えばO.L.がお昼に食べたいものは何かということ提案するようにしました。そうしたら、ものすごく商品がヒットしたのです。

ダイエーのようなスーパーマーケットのお客様は8割が女性なのですが、まだ男性だけで商品企画をすることが多い。そこに女性の視点を入れたらとても売れたということで、男性たちは、「そうか。自分たちだけでやっていたはだめなのだ」と気がついたのです。

下村 どのようにして付加価値をつけていくかと言えば、右脳と左脳を上手に使うということです。論理だけで考えて、安く大量に生産するということがばかりに精を出していないで、感性を研ぎ澄ませて多様な選択肢を準備するということです。

例えば洋服でも、お金持ちが安い洋服を買わないかということ、TPOで安い物も高い物も買います。要するに多様な選択肢がそろっている社会こそが豊かな社会なのです。

それには、様々な決定の場に女性を入れることです。女性は消費者としてのみ存在するのではなく、生産者、あるいは企画者、あるいは商品開発者として意思決定の場に参画してこそ、男女共同参画社会として、より豊かに日本の経済も発展していくのだと思います。

林 男女雇用機会均等法が施行されて二十数年が経ちます。均等法世代の方たちが育ち、今、40代になりました。この方たちが企業の中で活躍し始めています。商品開発などにも関わっていますから、あと5年、10年するとさらに決定の場に女性が増えるでしょう。これからは男性と女性が対等な関係で強みを生かしあって、弱みを補完し合うようなスタイルが、日本中で広がっていくのではないかと思います。

下村 私もそう思います。林さんのような素晴らしい経営者がいらっしゃるのですから、女性は経営に向かないということはありません。女性と男性が協力しあいながら1+1を3や5にしていくことが本当の意味で男女共同参画と言えるのではないのでしょうか。

男女平等というのは、男と女がイコールになることではなく、一人の尊厳ある人間として対等に、お互いの多様性を生かして協力し合おうということです。本日はどうもありがとうございました。



健康セミナー ～大切にしたい、わたしのからだ～

ストレス ～ココロとからだを自分でチェック!

自分らしく生きるためには心身ともに健やかでなければなりません。自分の体を大切にしてほしいという願いをこめて、健康セミナーを開催しました。定員を超える申し込みがあり、関心の高さが伺えました。

実施日時／平成19年7月22日(日)
14:30～16:40



○講義「ストレスとは?—ちゃんと知って上手につきあう」

講師／福島県精神保健福祉センター所長 畑 哲信 さん
知っているようで知らないストレスについて、具体的な事例をあげながら講義を行いました。

○演習「ストレスマネジメント—自分でできるココロとからだのメンテナンス」

講師／福島県立医科大学心身医療科嘱託臨床心理士 澤田 明子 さん
からだが緊張している状態を知り、意識して弛緩するリラクゼーション法を、実際にからだを動かしながら行いました。

参加した方からは、「ストレスを知ることが大切だと感じた」「気持ちがリフレッシュした」などの声が聞かれました。

「教師のためのヒューマンライツセミナー」

～学校から進めよう! 男女共同参画～

昨年度に引き続き、福島県教育委員会の共催をいただき、教師の意識変革の契機となる総合的な「学びの場」として本講座を実施しました。

実施日時／平成19年8月1日(水) 9:30～16:00
参加者／小、中、高、特別支援学校 教職員 20名

○講演「教えるは学ぶこと、学ぶことは変わること ～男女共同参画(ジェンダー平等)を学ぶ～」

講師／前 福島大学 人間発達学類 教員養成実地指導講師(元 県立橘高等学校 教諭) 角田 勝重 さん

○事例発表「ジェンダーにとらわれない男女平等教育の視点を持った指導実践」

講師／平成18年度「みんなで築こう男女共同参画社会」公開授業 授業者

- ① 下郷町立榎原小学校 教諭
(第1分科会コーディネーター 実践授業:家庭科)
山本 由美子 さん
- ② 西郷村立西郷第二中学校 教諭
(第2分科会コーディネーター 実践授業:道徳)
佐藤 良央 さん
- ③ 福島県立平商業高等学校 教諭
(第2分科会コーディネーター 実践授業:H・R)
木村 敏明 さん・中島 裕 さん

○分科会「職員室で、教室で、ジェンダーとどう向き合いますか？」

第1分科会:家庭科 第2分科会:道徳・HR



分科会の様子

未来館へのイベント
大賑わい

今年のテーマも「未来館大参画祭」
大きな垂れ幕でご来館の皆様をお出迎え。



安達高校吹奏楽部
野外ミニコンサート
県大会・金賞に輝くみなさんの、素敵な、そして楽しい演奏でした。

剣舞「二本松少年隊」
二本松北小学校のみなさんが、二本松少年隊の悲劇を、情感豊かに演じてくれました。



9月8日(土)・9日(日)

第7回 未来館 フェスティバル

「未来館大参画祭」をテーマに、9月8日、9日の2日間、盛大に行われ、のべ4,500人もの方々にご来館いただきました。今回のフェスティバルも、「未来館」をもっと知って、そして感じていただくために、にぎわいと華やかさを演出しました。また、男女共同参画に関する活動を積極的に行われている方々の「成果発表の場」として、よりご活用いただけるように、研修ホールを4つのブースに分けて開催しました。

昔懐かし「紙しばいや」さん
子どもから大人まで、あつという間の人ばかり。大人にはノスタルジックな、子どもたちには新鮮な、昭和の雰囲気。大好評でした。



ふれあい動物園
子どもたちに大人気。おっかなびっくりながらも、動物たちになれて楽しんでいました。動物たちとのふれあいを通して、「いのち」の大切さ学んでくれるといいですね。



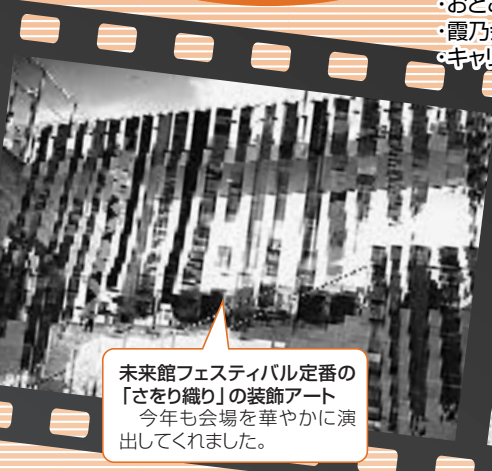
決めよう!くらしと政治
～私たちの望むくらしを実現するために～
わいわい市民政治@ふくしま



未来館ダンス・舞踊発表会
出演 フラ:ブルメリア&フレンズ
バレエ:松本憲子・麻希バレエダンススタジオ
日舞:藤蔭流寿満会
素敵な演技を披露してくださいました。

ご参加くださった団体
(50音順)

- ・安達地方広域行政組合
- ・NPO法人えんじょいらいふ福祉会
地域活動支援センター「アートさをり」
- ・NPO法人シャローム
- ・おとこプロジェクト
- ・霞乃会
- ・キャリア相談研究所
- ・県動物愛護ボランティア会
- ・幸福の産業
- ・国際女性教育振興会福島県支部ふくしま
- ・(社)福島県社会福祉協議会
- ・宗偏流福島西支部(松風会)
- ・宙(そら)の会
- ・東和絵てがみの会
- ・特定非営利活動法人まごころサービス福島センター
- ・二本松市
- ・二本松市婦人団体連合会
- ・二本松森林ボランティア協議会
- ・野ばらフラワー教室二本松教室
- ・福島県金融広報委員会
- ・福島県消費者団体連絡協議会
- ・福島市女性団体連合会
- ・福島市男女共同参画センター
- ・福島対話法研究会
- ・mariko
- ・わいわい市民政治@ふくしま



未来館フェスティバル定番の「さをり織り」の装飾アート
今年も会場を華やかに演出してくれました。



未来館フェスティバル名物「大盤振る舞い!!」
今年も
1日目:スタミナとん汁
2日目:納涼そうめん
今年も行列ができました。



スタンプラリー
小学生以下の子どもたちにも、未来館に親しんでもらうために行きました。館内を巡って歩いて、スタンプを押してすてきな賞品をゲット。みんな大喜び!

今年度は研修ホールでも県民の皆様による企画を行えるようにブースを設置しました。4つの団体が参加しました。

研修ホールブース 企画



おとこの井戸端会議 in 未来館
おとこプロジェクト



「介護ガイドのティールーム」
特定非営利活動法人 まごころサービス福島センター



「楽膳 RAKUZEN」展示会
NPO法人シャローム

今年度、初めて実施した、当センターのボランティアの方々が企画・準備・運営したイベントです。

トーク&トーク&トーク
「△○で□・・・男女で参画し「地域」を創る」

男女共同参画社会基本法が施行されて7年。家庭、地域、企業、行政は、どのように変わったのでしょうか？それぞれの立場から、3名のパネリストの方にお話いただきました。

- コーディネーター：角田 勝重さん(元福島県立橋高校 教諭)
- パネリスト：國島 克子さん(福島大学現代教養コース 3年)
- 佐賀 勝さん(県人権男女共生グループ 参事)
- 林 由美子さん(タカラ印刷(株) 常務取締役)

＜企画・運営をしたボランティアから一言＞

- 初めての経験でしたが、自分としてはよくやった、成功だと思いました。当日を迎えるまでは、いろいろな障害や人間模様があり、大変貴重な経験をすることができました。
- 初めての共生センターボランティアによる企画でしたが、男女共生センターに相應しい企画ができたかと思えます。反省事項もありますが、これを機会にボランティアによる自主企画が増えることを願っています。



- 今回の自主企画から学んだことがたくさんあり、これからの私の活動に大いに役立たせたいと思います。コミュニケーションの大切さ、チーム力、思いを形にしていこうの喜びなど、振りかえると楽しかったです。
- コメンテーターと客席が一体となって繰り広げられたトーク。もう少し時間に余裕を持たせて企画できればと、残念。来年に期待したいと思います。
- 企画ボランティアの募集で集まった7名で「何をするのか」から出発。男女は△○、地域は□、男女共同参画は足もとからとトーク形式の催事を企画。パネリスト、コーディネーターの依頼、看板屋の交渉を担当した。全員そろっての協議は全くできず、1ヶ月で仕上げた結果はPR不足で参加者はまばら。ご協力いただいた皆様に感謝。

チャレンジする 女性

Challenge Woman

酒井 美代子 (さかい みよこ) さん

S.A. 建築デザイン1級建築士事務所

今回のチャレンジする女性は、福島県内で幅広く活躍中の一級建築士、酒井美代子さんです。まだまだ女性が少ない建築の世界で、自分らしく「家づくり」に取り組む酒井さんに、その思いをお話していただきました。

一級建築士になったきっかけは？

私の実家では、両親が電気工事業を営んでいたということもあって、もともと幼い頃から電気やメカに興味がありました。それで、高校は尚志高校の製図デザイン科、大学は日本大学工学部の建築科に進学したんです。というのも、「家」というのはとても大きい買い物ですよね。ですから、自分の「家」は、自分で設計したいという夢があったのです。それで建築士という職業を選びました。大学を卒業してハウスメーカーに就職し、その後結婚してから1級建築士を取得しました。結婚をしたとき、夫はすでに1級建築士の資格を持っていたので、影ながらサポートしてもらいました。新婚だったので遊びたいという気持ちもありましたし、働きながら学校に通って勉強するという生活は大変でした。でも今さえ我慢すればという気持ちで、自分の夢のために頑張りました。その後、夫の実家が工務店を営んでいたため、実家のある裏磐梯に戻ってその設計部を二人でやろうということで、建築事務所を始めたのです。

一女性の建築士として、どういった仕事をしたいと思っていますか？

私が「キッチンスペシャリスト」とか「福祉住環境コーディネーター」という資格を取得したのは、もちろん女性の建築士として幅を広げたいという気持ちもあったのですが、女性が、一日24時間のうち、何時間も過ごすキッチンというのは家づくりを考えるうえで、ものすごく重要なポイントを占めています。ですから、家を設計する時はまずキッチンのことから考えていけば、他の全ての間取りができてくるのです。キッチンスペシャリストは、例えば、その人の背の高さにあったキッチンの選び方を提案したり、空間をフルに使った配置や収納などもコーディネー

トすることができます。これは、女性の建築士だからこそできた発想だと思いますので、そういうところを大事にしたいと思っています。

それから、福祉住環境コーディネーターに関しては、今はご家族やご自身が高齢になってから改修されるケースが増えてきています。家を改修したいという相談があった場合も、いろいろなことを提案できるようになりました。でも、家を造る時には、改修する必要が後からでてくるということ、最初から考えて設計しておくのがユニバーサルデザインの考え方です。だれにとっても住みやすい家づくり、地域づくりという考え方をもっと広げたいと思っています。

一級建築士になるのはとても難しいと聞いていますが、その中で女性はどれくらいいらっしゃるのでしょうか？

福島県建築士会猪苗代支部でも、登録している建築士が60人のうち、女性は私を含めて2人しかいません。大学在学中も建築を学ぶ学生は、254人中女性は29人でした。女性はかなり少数です。今でも現場は男の世界という感じがあって、例えば私がヘルメットをかぶって作業着を着て現場に行っても、「何しに来たの？ だれ？」みたいに不思議そうに見られていました。そういうこともあるので、今の仕事では設計はしますが、現場には夫に行ってもらおうようにしています。そのほうが、現場の方たちにスムーズに受け入れられて仕事もスムーズに進むのです。残念ながら、建築業界はやっぱりまだまだ男社会ですね。でも、女性としてできることがたくさんあります。キッチンだけじゃなくて収納などもそうですね。

一子育てと仕事を両立することに関しては、大変だと感じることはありませんか？

2人の子どもたちが5歳、3歳とまだまだ手がかかるので、やっぱり大変ですね。夜は疲れて、子どもたちと一緒に9時頃に寝てしまうくらい。でも、子育てに関しては夫も積極的に関わってくれるので、とても助かります。上の子は今幼稚園に通って

いて、下の子はすぐ近くの夫の実家にあずけています。8時半くらいに子どもたちを送り届けてから仕事を始めて、夕方また子どもたちを迎えに行くという毎日です。仕事はほとんど家(事務所)の中でやることが多いのですが、昨年からは、郡山市にある専門学校で福祉住環境コーディネーター講座の講師もしています。これは以前、夫がしていた仕事を引き継いだのですが、同じ仕事を、夫婦で分担して一緒にやっているという感じなので、本当に2人で支えています。例えば、打ち合わせでは通常は夫に話を進めてもらいながら、水回りの話をする時は私が行ったりとか、2人できっちり役割分担を決めて協力しているんです。それに、2人で相談しながらできるので、悩んで行き詰ってもお互いにフォローできるというか、助け合っ

一酒井さんに一番影響を与えた方を教えてください。

やはり母です。母は日本女子工業高等学校(現尚志高校)の一期生なのです。母は、女の子だからこうなさいということは全くなく私を育ててくれたので、当たり前のように、自分も母と同じ高校に進学して就職するものだと思って成長しました。だから、私は他の道に進むということは考えていませんでした。それに、母はいつも「これからの時代は、女性もどんどん社会に出て働く時代だから、手に職があったほうがいいんだよ」ということを私に言って聞かせてくれたので、幼い頃から、女でも働くのが当たり前という環境で育ちました。

一酒井さんの夢は何ですか？

これからも、このまま仕事を続けていければと思っています。それから、福祉住環境コーディネーターというのを、もっと多くの人に知ってもらいたいと思います。私が副代表を務めている「ふくしまユニバーサルねっと」というのは、この資格を持っている、例えばケアマネージャーや建築士等いろいろな職種の人たちのネットワークを築くために作った会です。ユニバーサルな家づくりという、今まで一戸一戸の家であまりやっていたことをみんな少しずつやり始めました。それがどんどん増えていけば、その地域全体が住みやすくなるはず。そのお手伝いができるように、もっとこの仕事を多くの人に知ってもらい、活用してほしいですね。そして、もし家を作るときはバリアフリーではなくユニバーサルデザインという視点を、どんどん取り入れてほしいとも思っています。段差をなくす、手すりをつけるということだけではなく、どんな人でも使いやすく住み

やすい家づくりという考え方が広がっていくことが理想ですね。

一酒井さんの後続く若者たちにメッセージをお願いします。

実は、家づくりのキーパーソンは女性だと思います。というのも、家づくりを考える時に大切なのは、家の中で一番多く過ごしている女性にとって使いやすいかどうか、ということだと思います。建築の世界というのはむしろ女性が活躍できる場ではないでしょうか。もっともっと女性にがんばってもらいたいですね。建築業界は、まだまだ男の世界というイメージが強いのですが、女性がもっと活躍できるはず。ぜひ一緒に頑張りましょう。



■プロフィール

一級建築士。田村市(旧船引町)出身、北塩原村在住。高校、大学で製図や建築を学び、卒業後はハウスメーカーの設計部で経験を積み、母校の尚志高校でインテリアデザイン系列の講師を務める。結婚後1級建築士を取得し、夫の利美さんとともにS.A.建築デザイン1級建築士事務所を開設し現在に至る。2児の母。自身の公式ブログで快適な住まいづくりについて公開しているほか「実践!住まいの快適収納20の方法」「我が家のリフォーム」などを自費出版。また(財)貿易研修センター主催の2007年度「日豪エコツーリズム開発交流派遣事業」日本代表(3名)に選ばれ、エコツーリズムの先進国オーストラリアを視察。キッチンスペシャリスト、福祉住環境コーディネーターとして活躍中。郡山情報ビジネス専門学校「福祉住環境コーディネーター講座」の講師や「ふくしまユニバーサルねっと」の副代表、裏磐梯エコツーリズム協会事務局を務めるなど、幅広く活躍中。

イベント案内

福島県男女共生センター公募研究発表会

平成17～18年度にわたり、「教育とジェンダー」について実施した公募研究の成果発表会と、テーマにあわせたパネルディスカッションを開催します。

教育関係者を始め、教員を目指す学生の方、テーマに興味のある方のご参加をお待ちしています。

日時：平成19年12月16日(日) 午後1時～4時

会場：福島県男女共生センター 研修ホール

参加費：無料

公募研究発表 「学校教育におけるジェンダー平等戦略—教育環境と教育内容に焦点をあてて—」
研究グループ代表 直井 道子 (東京学芸大学教育学部教授)

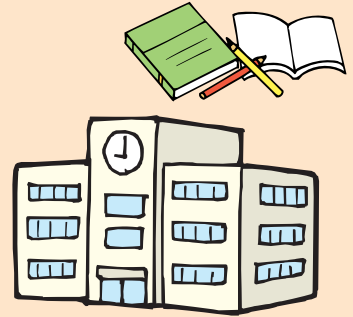
パネルディスカッション 「小中学校における男女共同参画教育の現状」
研究グループ員と県内の小中学校教諭

☆19年～20年度の公募研究は次のとおりです。

テーマ 「女性関連施設スタッフに必要な知識・技能に関する研究—指定管理者制度導入普及下で—」
研究代表者 内藤 和美 (群馬パース大学保健科学部教授)

お問い合わせ・お申し込み先

企画調査課 ☎0243-23-8303 FAX0243-23-8314



宿泊施設のご案内

当センターでは、お手頃な料金でご宿泊いただける宿泊室(洋室19室、和室3室)がございます。イベントや研修にご参加の方はもちろん、ビジネスやレジャーでのご利用も可能です。



全室バス・トイレ、TV、ドライヤー、浴衣、フェイスタオル、バスタオル、シャンプー、リンス、石けん、歯ブラシ完備。
1泊素泊まりの料金 シングル利用4,200円、2人以上での利用3,800円

お食事は、霞ヶ城を展望できるレストラン「未来」でとることができます。ご希望の方は朝食(和食又は洋食)700円、夕食1,500円でご予約を承ります。

ご予約は…☎0243-23-8301

未来館
NEWS

2007.11
No.29

編集・発行

「未来館NEWS」

(財)福島県青少年育成・男女共生推進機構

福島県男女共生センター～女と男の未来館～

〒964-0904 福島県二本松市郭内一丁目196-1

TEL (0243) 23-8301(代) FAX (0243) 23-8312

ホームページアドレス <http://www.f-miraikan.or.jp>

メールアドレス mirai@f-miraikan.or.jp

★この「未来館NEWS」は、ホームページからダウンロードできます。

