

シリーズ⑤ 地域の目



ドリームゲート沖縄エリアリーダー

安里 香織

(あさと・かおり)

「独学、子育て、 離島でもできる」



1999年宮古島、「2人目を出産したらパートで働こうかな」と思っていた。「仕事」社会から取り残されない、そして収入源」という意識で面接へ。しかし現実には甘くない。小さな子供がいる私を雇ってくれる会社はなかった。

「働く場所がなければ自分で仕事を作ればいい」在宅だと子供の面倒を見ながらできるし、パソコンを使って、収入になればいい。起業や創業などとは程遠い専業主婦だった私、短絡な発想だった。パソコンなんてやったこともない、2歳と0歳の小さな子供もいる、

さらに宮古島という離島。現実を見つめるとマイナスの面ばかりが目についた。今までずっと自分に言い訳をして、何も動けずいた、それじゃ何も進まない。

わからないことは本やインターネットで徹底的に調べる。「初心者でもできる入力作業がある。でも単価がすごく安い」「宮古島にある公園を毎週レポートする仕事がある」とにかく自分で仕事を選ぶのではなく、すべてチャレンジした。当初は1日15時間作業をしても、1日にできる作業は金額にして1000円ほど。時給換算にすると70円程度。あくまでも「内職的」発想だった。

それが1人ではできないことが多くなり、デザイン担当、プログラム担当等、インターネット上で協力者と繋がっていくうち、その人が得意とすることを活かして仕事ができる、という発想が芽生えた。「在宅で仕事」と思っていた私の意識が「起業家」へと「コディネート」へと変化していった時期だ。

お客さんとの打ち合わせの中では自分自身ができない分野も

どんどん質問がとんでくる。その勉強に必死だった。

まったく経験がなく、在宅スタッフを抱え、沖縄でスタートしたという経歴が珍しかったのか、沖縄県内だけではなく、県外からの新聞や雑誌の取材、講演会の依頼が多くなってきた。経験がなくてもやる気があれば仕事ができる！自分の経験を人に話すことで、「私にもできるかも」と思ってくれる人がいる。そう思うと、自然に、経験を話し、そして何かやりたい人の教育をしていく、同時に仕事を出す企業にも啓蒙活動が続けていく。そうやって日々、自分ができることを一つ一つこなしてきた。

そして活動の場は沖縄県内だけではなく県外へ。県外のクライアント周りをすると「沖縄」というブランドが活用できた。2005年現在、たった1人ではじめたオフィスはスタッフ3名、在宅スタッフ100名、自宅キッチンの上スペースから15坪のオフィスへと成長を遂げた。

まだまだ発展途上だが、私の「想い」があつて手がけている仕事がある。そのひとつが経済産業省後援の起業家支援事業であるドリームゲートの沖縄エリアの事務局だ。ドリームゲートとは起業を目指すすべての人への情報やマッチ

ングの場を提供している。

私自身もエリアリーダーとしての立場で多くのネットワークと情報を得ることができている。

沖縄市では音楽による街づくり、音市場への取り組みとして、ガイド養成や起業家育成事業をしている。その中で、音楽産業のみならず、沖縄市を視野にいれたビジネスチャンスの場を活用し、起業していく人のためのセミナーや講座を定期的に行っている。これもまた、私自身の経験から、コディネートしている。

うるま市は健康産業、IT人材育成事業を行っており、ここではITを活用した起業家育成事業を「コディネート」している。

北海道から沖縄まで、セミナーや講演会をして、自分自身の体験をお話させていただいている中で、沖縄ブランドをどう活用していくか、というのが起業の成功のひとつのキーワードではないかと思う。

今の環境、状況をプラスと捉えるか、マイナスと捉えるかによって事業継続のヒントが見えてくるのではないだろうか。

今後は自分自身の事業の地固めをし、私の経験を伝え、これから何かをやりたいと思っている人の背中をそっと押す役割を担おうと思っている。