

アントレプレナーによるイノベーションと地域活性化 (5) ～大阪・南河内エリアでの女性企業家による地域出版社の事例から～

Innovation and Vitalization of local Areas Conducted by Entrepreneur Vol.5
A Case Study of Woman Local Publisher at South Kawachi Region of Osaka Pref.

天 野 了 一
Ryoichi AMANO

地域の祭りやイベント、行政活動、あるいは店舗などの地元へ根ざした、またエリアを限定した情報の紙媒体での受発信については、ローカル紙、ミニコミ誌といった媒体が大手新聞や雑誌にはない役割を果たしている。対象顧客エリアが限られており、また広告予算も限られているような地域の中小店舗にとっては、これらは効率的な広告・広報手段となる。また、これらの情報誌は狭いエリアの情報をまとまった形で外部に提供することで、地域のブランド力や魅力の発信に貢献するとともに、地域内のみならず、地域外との人や企業の相互交流を生み出す機能も有している。

本稿では、大阪府の南部に位置する、南河内地域において、地域情報紙「らくうえる。」の刊行に長年取り組んできた女性企業家、有限会社ステラ代表取締役の西本たみ子氏の企業家史とその活動、地域で果たした役割について紹介し、企業家の誕生と事業創生、その成立要因について検討を行うものである。

キーワード：

企業家、アントレプレナー、南河内、地域新聞、ミニコミ誌、女性起業

I. はじめに 大阪南河内について

はじめに、今回の企業家である「らくうえる。」編集長・有限会社ステラ代表取締役社長 西本たみ子氏の活躍の場となっている、大阪・南河内エリアについて紹介する。

大阪府は人口では全国都道府県では3位、人口密度については全国2位と、我が国の中でも人口が密集した地域である。その府域は、江戸時代の旧令制国の領域を基盤として、摂津（北摂、大阪市内）、和泉（堺・泉州）、河内に分けられており、さらに、河内は、北河内（枚方、守口、寝屋川から大東、鶴見）、中河内（東大阪、八尾、柏原）、南河内の3エリアに分類される。北河内と南河内では文化や方言もかなり異なっている。「河内国」の名称は、かつては東西に流れる大和川の内側ということで、「河内」の名となったとされる。江戸時代に大和川の水害、氾濫が多発したため大和川の付け替えが行われ、現在は大和川の河口は、堺を經由し大阪湾に注いでいる。

本稿で扱う企業家の事業の舞台となる南河内エリアには、富田林市、河内長野市、松原市、藤井寺市、羽曳野市、大阪狭山市、太子町、河南町、千早赤阪村があり、このエリアは府内面

積の約15%、人口では約7%を占めている¹。河内長野市、千早赤阪村は奥河内とも呼ばれる。人口が密集している大阪府の中において、平野部である西部は人口が多い一方、和歌山県との県境の金剛山脈・和泉山脈につながる南部や、奈良県との県境の生駒山脈につながる東部には、人口密度が低い、農山村や山岳地帯が広がっている。

この南河内エリアは、日本書紀に登場するヤマトタケルの墳墓や最大の体積をもつ応神天皇陵をはじめとし、世界遺産登録をめざす古市古墳群や、聖徳太子の陵墓とされる太子廟、源頼朝の祖父に当たる河内源氏の老家のある壺井、大阪夏の陣・道明寺合戦による豊臣氏滅亡の場となった石川河川敷など、各時代の歴史の舞台となってきた。

鉄道路線は、阿部野橋（天王寺）から古市（羽曳野市）を経て奈良県橿原神宮に至る近鉄南大阪線、上本町から柏原を経て奈良に至る近鉄大阪線、難波から河内長野に至る南海高野線、天王寺から奈良に向かうJR関西本線、南大阪線と関西本線から接続する近鉄道明寺線が整備されている。

道路については、東大阪エリアから南北を縦断する一般道路外環状線、中央環状線、内環状線、有料道路では、近畿自動車道、南阪奈道路、阪神高速松原線、名阪国道、関空方面にもアクセス可能な泉北自動車道など高規格の自動車道が整備されている。

山間地での林業は衰退しているが、ぶどう、ミカン、いちじくなどの果樹や、特産の「碓井えんどう」などをはじめとする近郊園芸作物の栽培が盛んで、戦前戦後は大阪への通勤のベッドタウンとして住宅が開発され、大阪市内に比べて地価も高くなく、市内への交通の便が良好なため、地場産業の木材、食肉、果樹、ワインなど一次産品の加工や、軽工業品の倉庫や工場の立地も多くみられる。いわば、歴史、農村、田園、住宅、産業がバランスされ、自然災害もあまり受けにくい地形であり、良好な生活環境がある一方で、特に目玉となるような、全国的知名度を誇るアピールポイントがあまりない、ということが南河内の特徴である。和泉ナンバー、

田舎、言葉が悪い河内弁、ヤンキー、映画「河内のおっさんの唄」というネガティブなイメージもつきまとう。

そのような南河内地域の隠れた魅力について、独自の視点での取材を通じて、情報誌の発行という形で発掘し、発信していくとともに、自らの企画で様々なつながりをつくりながら進化させ、地域のブランド力向上に取り組んできた企業家が西本たみ子氏【写真1】である。

【写真1】西本たみ子氏



Ⅱ. 有限会社ステラの事業

1. フリーペーパー「らくうえる。」

本章では、西本が設立し社長をつとめる有限会社ステラの事業の概要について紹介する。

同社の核となっており、創業の原点となる事業が、月刊情報紙、フリーペーパー「らくうえる。」【写真2】の発行である。2001年8月に創刊し、以後毎月欠かさず25

日に発行、2019年3月現在で、212号に達している。「らくうえる。」とは毎日をよく楽しみましょう、という造語で、西本の生き方のコンセプトそのものでもある。

創刊時より、カラー4ページ、モノクロ4ページのタブロイド版、8ページの構成は変わっておらず、毎月1回、無料で85000部発行し、奇数月は読売新聞と産経新聞、偶数月には朝日新聞と毎日新聞に折込んでいる。折込の配布エリアは、藤井寺市、羽曳野市、富田林市、大阪狭山市、河内長野市、南河内郡（太子町、河南町、千早赤阪村）、および松原市、八尾市、柏原市の一部である。エリアは広域に渡るため、講読新聞の違いで分けるというユニークな配布方法をとっており、2回にわけてほぼ全世帯に行き渡らせるとともに、公共施設や協力店舗にも設置している。

読者のメインターゲットについては、消費行動を牽引する、好奇心旺盛な30代～50代の女性、主婦層を中心に、地域のあらゆる世代に向けた記事を掲載し、多世代をカバーしている。編集方針については、広告だけでなく、地域のイベント情報や読み応えのある特集記事を丁寧に制作することで、保存してもらえぬものを目指している。「地域紙ができることは何か」を考え、地域の魅力を細やかに掘り起こし発信し、特に地域貢献に力を注ぐ人たちを、紙面での紹介を通じて応援することとし、ネガティブな内容ではなく、人々のポジティブな部分を大切に、読者が元気になれる情報紙を目指している。営業・制作スタッフは一部の委託プロカメラマンを除き、ほぼ全員が女性で、女性ならではの生活者目線で読者の求めるものをピックアップして紙面作りに取り組んでいる。

広告収入が収益源で、伝言板、求人や生徒募集など、テキストのみの1行広告1,080円から、制作費も含め、デザイン、編集、コピーや撮影も含めた広告が、面積により10,000円～枠として用意されている。飲食店などはクーポンとして広告することも可能で、企業についてはオリジナルのデザインを依頼し大枠でインパクトのある広告ができる。また、文章を中心とした取材記事のような、読みやすい体裁のタイアップ広告など、多彩なメニューを用意し、広告主の多様な要望に応じている。

ライバル紙としては、同じを行っている「ふれあい」「まいかわ」「ぼど」「ウーマンライフ」などがある。なお、発行に対し、自治体からの補助金や購入などは一切受けていないことが特徴となっている。

同紙の収益であるが、毎月の広告収入から、一部6円強の折り込み、合計毎回約90万円かかる配布や印刷にかかる費用を差し引くと、利益は出ない状態の月もあり、儲かってはいない。しかし、待っている人や楽しみにしている人も多く、「イベントを知ることができてよかった」「新しいお店に行くきっかけになった」という声は多いとのことである。

西本は基本的にこの事業は核であるが、これそのものは赤字さえ出さなければよく、この事業を通じた人と人とのつながりを、印刷物の制作やホームページ作成など、実利的な事業に結びつけていくことで収益につながれば良いと考えている。印刷物の制作については、エリアの自治体や商工会、団体の作成するバルやまちゼミ、地域パンフレットやガイドブック、イベントのチラシ、企業の会社案内やリーフレット、スイミングスクールや自動車学校のパンフレットや、教習ノート、医院のパンフや診察券、カルテ、レストランのクーポン券やショッピングカー

ド、ポイントカード、バースデーカード、看板デザインなど、デザイン、印刷領域で定期、不定期、単発で多岐にわたり多くの顧客をもっている。顧客のテイストや業種に合わせ、長い付き合いの中から様々な提案も行っている【写真3】。仕事ベースでは月にもよるが、広報誌とデザイン印刷で半々程度になっている。

法人としての年間の売上としては2500万円前後であり、利益は年にもよるが、人件費や各種経費を引くと、トータルで「赤字にならない程度」という。

【写真3】収益源となっている企業等のパンフレット



2. ポータルサイト「rakwell.com」の運営、その他

また、インターネット上に、地域密着型タウン情報のポータルサイト「rakwell.com」を開設・運営している。フリーペーパーに掲載した記事や、地域イベント情報、求人情報などをサイト上にも掲載し、会員店舗にはパッケージで月3000円から、メニュー、地図、動画等のコンテンツの掲載を行っている。またFacebookやtwitter、instagram、ブログとも連携しており、インターネット上の様々なツールと紙媒体を組み合わせている。広告主には、コストがかからず、有効に地域密着型の広告が出せる、読者には「らくうえる。」というブランドの下で、ネット、SNSや紙媒体を通じて地域に密着した情報を知ることができることと好評である。2018年には80万円かけてサイトをリニューアルした。

この他、地域の人と人を結びつける架け橋になりたいとの思いから、「らくうえる。南河内ゴルフクラブ」として、毎月1回の練習会と、年2回のゴルフコンペを2年前から主催している。西本はゴルフには特に思い入れはなかったが、ゴルフ場の取材をきっかけに、ゴルフが好きな仲間が集まれば楽しいと思い、スタートしたものである。また、不定期に「らくうえる。」をきっかけに知り合った南河内の様々な業種の人との交流会を実施している。単なるクーポンや広告の媒体としての情報紙やポータルサイトの運営だけではなく、人と人を実際につなげることができることを大事にしている。

3. 地域情報マガジン「らくうえる南河内」の発行

「らくうえる南河内」は、年一回の刊行で、毎回テーマを変え、地域の取材を通じてエリアの魅力を発信していくA4サイズのマガジンである【写真4】。この南河内エリアには前述のように、フリーペーパー的なものは大手、中小などいくつかあったが、南河内地域を専門に扱った雑誌がなかったことに注目し、まだ知名度が低かったフリーペーパー「らくうえる。」との相乗効

【写真4】地域情報マガジン



果を高める狙いもあり創刊した。最初に「ええやん（第1号）」を試験的に2005年に12月15日に5名のスタッフで発行したことが原点になっている。「ええやん」については連日の深夜におよぶ作業で完成させたが、いざ出来て見ると地域ガイドブックとしてはやや不本意な出来であったことから第一号で封印し、7号までを「らくうえる南河内」、10号までを「大阪南河内を楽しむ本」として発行した。

「らくうえる南河内」はこのエリアで発行する唯一の雑誌として、テレビや新聞でも紹介され、地元のみならず他府県からも注目されている。プロによる撮り下ろし写真やプロのライターによる記事で構成され、オールカラーで高品質なビジュアルが特徴となっている。地域の書店に直接納品し販売され、家庭や地域の店舗、図書館でも貴重な保存版地域情報

として読み続けられている。発行部数は公表毎号約10000部で、毎回の印刷等の費用は500万円、2006年に1号が創刊され、毎年1冊ずつ、2010年の10号までが毎年初夏に発行された。1号から7号までは680円で、8号から10号までは装いを「南河内を楽しむ本」と変え、780円と低価格で提供しており、この他、2009年秋にはWinter らくうえる（300円）、2010年冬には別冊らくうえる（680円）が発行された。いずれも自治体等の支援は受けておらず、首長のインタビュー等も行わず民間が主役となっている。

地域や内容については一巡し、役割を果たしたとの思いから、それらの集大成として2017年9月に、「大阪南河内を楽しむ本 特集号（1000円）」として発行し、マガジン発行を休止とした。この特集号については、「地元ワインで乾杯」「We Love 富田林」「河内鴨ツムラ本店」「自慢したい南河内（お店）」「南河内の神社仏閣」「古墳ものがたり」「案内MAP」など、書き下ろし記事による120ページの内容になっている。

これまでの「らくうえる南河内」の特集内容を【表1】に示す。

【表1】地域情報マガジン「らくうえる南河内」の発行日と内容

号数	発行日	特集・内容
第1号	2006.7.1	わが街藤井寺にようこそ、りんりんしょう、南河内の遊び場満喫25連発
第2号	2007.7.1	高野街道を歩く、羽曳野今昔、南河内だんじり、自然を満喫、おすすめの店
第3号	2008.5.28	河内長野特集、南河内で楽しむプチ贅沢、ペットと過ごそう、ご利益スポット
第4号	2009.6.25	まるごと富田林、金剛山へ森林浴、湖国リゾート、百舌鳥古市古墳群
Winter	2009.9.1	初詣スポット、大和七福八宝めぐり、クリスマス特集、南方ケンブン録
第5号	2010.6.25	太子町特集、キリンピアパーク、スペシャル対談羽曳野、天川村、キッズモデル
別冊	2010.12.28	40歳からを美しく生きる、遙洋子、おじいちゃんおばあちゃんとお出かけ
第6号	2011.7.25	藤井寺特集、河内ワイン、ロールケーキ、芸大的学生生活、カフェ&ランチ

第7号	2012. 6.12	古くて新しい町羽曳野特集、グルメ・スイーツ、南河内の祭魂
第8号	2013. 6. 7	南河内で歴史散歩、寺内町、子供も楽しい河内長野、隠れ家ランチ&カフェ
第9号	2014. 6.25	田舎の恵み、南河内の地産地消、松原歴史散歩、ランチ限定至福の時間
第10号	2015. 6.25	南河内沿線まち歩き、職人技と情熱、南河内のしごと、地元の神社で結婚式
特集号	2017. 9.19	地元ワインで乾杯、大人の社会見学、神社仏閣、自慢したい南河内、富田林

Ⅲ. 企業家・西本たみ子のライフストーリー

① 生誕、子供時代、青年時代

西本たみ子は、1961年6月7日、山口県柳井市に西本家の長女として生まれた。柳井市は岩国市と徳山市の間にある、漁港のある漁師町である。母キミ子（名前）は当時32歳であったが、妊娠8ヶ月の時に、土建関係の勤め人であった父は、通勤の帰りに自転車で帰宅途中、突然交通事故で車ではねられ27歳の若さで亡くなった。家は決して裕福ではなく、また1歳上の兄がいたので、義母、その兄弟ほかからは、父がなくなり育てられないので中絶せよと言われた。しかし、すでに8ヶ月を過ぎていて中絶は不可能な状態であり、とりあえず母が生きられたら、子供は死んでもいいし、そのままおいておいても仕方がないとのことので、病院に頼み、1ヶ月後、9ヶ月の臨月時に陣痛促進剤を使って出すということになり、予定日7月6日のところ、1ヶ月早めに出されて生まれてきたのである。母は再婚で、一度他に嫁いでいたが、子供ができなかったため、実家に帰されてしまい、離婚した後、父と再婚した。父もまた、一度結婚したが子供ができず再婚、その2人がお見合いで結婚したという、若いながらも再婚同士の夫婦であったという。母は再婚後、出雲大社にお参りにいったら、すぐに2人子供を授かったが、父が亡くなっても実家に帰るといわけにもいかず、米の行商をしていた義母、義父である内縁の夫、兄と一緒に同じ雨漏りがあちこちでする、またトイレも板張りの汲み取り、木をくべる五右衛門風呂の、借家の田舎の漁師町の長屋に住むことになったのである。

そのような、裕福でない家庭で、いわば死んでもよかったというような状況で生まれてきた子なので、食い扶持が一つ増えたという感じで、家の中での扱いは決して良くはなかった。一方、年子で早生まれ、2学年上の兄は、亡くなった父に瓜二つのそっくりであったため、祖母や叔母には非常に可愛がられており、近所では誰も着ていないような野球のユニフォームを買ってもらったり、欲しいものは全部買ってもらえるというような状況で、お小遣い500円をせびったら1,000円が渡されたりという一方で、たみ子は500円ちょうだい、というと、何に使うのか、と詮索されたり、兄のジュースなども飲んだら怒られたりした。そこで小学校の高学年くらいの中からアルバイトをして自分で稼ぎ、お金をせびらないようにしていた。いらぬ子として生まれ、怒鳴られて怒られて家から放り出されたような記憶しかない。外で泣いていて近所のおばちゃんの家に入れてくれたような記憶もある。母は仕出しの弁当屋さんで長靴を履いて弁当を作っている人で、朝早く仕事に行き、夜は8時に寝ていたので、会話のようなものはあまりなかった。

運動会も兄の時は家族全員が応援にきたのに、たみ子の時は母だけだった。兄は、そのようなわがまま放題でそだてられたせいも、中学を卒業する頃から不良、いわゆるヤンキーになり、

リーゼント頭で補導されるような「ワル」になった。たみ子はそれを見ていたので、真面目に高校に行くことにした。今となれば、兄のような育てられ方をされなかったのがよかった、苦しくて悔しい思いをしてきたからこそ、今の自分があるのかな、と思うと述べている。兄は、現在、塗装工をしたりしているが、母を引き取った後、兄弟げんかとなり現在は絶縁状態となっている。

小学校時代は、人が苦手で引っ込み思案、ほとんど家におり、母が手を引いて行き、近所の子に遊んであげて、と頼まないと家から出ないような子で、小学校の時は帰宅部であった。中学校の時は美術部であったが、毎日やる訳でもないで、基本は家と学校を往復するだけのおとなしい子で、成績もごく普通だった。柳井市の高校については、公立普通高校、商業高校、工業高校、農業高校、私立の学園という順位があり、成績順で商業高校に行くことになった。

中学校の時に、担任の教師が、高校に行ったら、財団法人交通遺児育英会（現あしなが育英会）という支援組織があるので受けてみたらどうかという勧めがあった。田舎でもあり、当時は片親の家庭というのはクラスに2、3名しかいないという状況であった。公立だったので学費は高くはなかったが、交通遺児の奨学金を受けようになり、定期的開催される「交通遺児の集い」に参加するようになった。不良になった兄を反面教師としながら、勉強をしなければならぬと思い、高校時代には様々な資格試験を受けたりするのが好きになっていたのである。

今のおとなしい自分を変えなければ、という思いも出てきて、母校の野球部が甲子園出場を果たした際に、チアガールをやったりもした。そうした中、交通遺児育英会の主催する、大学に進学しない高校生のための海外研修事業である、「第5回海外研修大学」の公募の案内を聞いた。ほとんどが生徒会長など活躍している生徒の推薦で決まる中、枠の狭い一般公募試験に合格することができた。

行き先は毎年変わり、その年はたまたまブラジルで、1年間ポルトガル語や海外事情を勉強した後、高校3年の12月から1月の一ヶ月間、交通遺児奨学会のブラジル研修に29名の交通遺児高校生と参加した。これが、たみ子の人生を大きく変えるきっかけになった。どこにも行こうとせず、人が何より苦手だった田舎の少女が、トランクひとつで海外、しかも地球の裏側の途上国に出て、見知らぬ人と接し、広大な原野やコーヒー農園を走ったことで、自分は大きく変わったような気がすると述べている【写真5】。最初はサンパウロから入り、アマゾン川を渡り、外国人など接することのない田舎に行くことになり、日系移民の人の話や現地の過酷な話を聞かせてもらったり、また、そこで通常は女子は2人で

【写真5】 高3の時のブラジル研修参加



▲イボ子移住地でもちつき
暖かい心もちでした

行く民泊になぜか一人で放り込まれるなど、言葉がわからなくても喋らなければならないし、どのように生きていくかを一人で自分で考え実行し、生きていかなければいけないという毎日であった。親からお金を出して支援してもらった留学ではなく、生易しいことでもなかったが、度胸と勇気が付き、強くなった。そこで出会った交通遺児育英会の玉井義臣会長は、西本たみ子の人生に大きな影響を与えた人物であった。当時の仲間とは今も海外に行くなどの交流がある。また、この研修への参加を通じ、社会への恩返しをしなければならない、と決意するようになった、と、研修終了後の報告で述べている。【写真6】

【写真6】 ブラジル研修参加時の所感と将来に向けて

卒業生の誇り
社会へ恩返し



西本たみ子

- ①山口県・柳井商業高等学校
- ②日本リクルートセンター株式会社
- ③当時の日系移民が住んだ小屋を見た。とても私たちには生活できそうもないボロボロの小屋でした。そして、私たちはなんと甘えた生活をしているのだろうかと思われ、反省させられました。
- ④何んでもやってみる姿勢を身につけた
- ⑤一番私たちがしなければならないことは、社会への恩返しだと思ふ。そして、第5回海外研修生として、その名に恥る

ことなく、どんなときでも努力と誠意を忘れることなく一生懸命ぶつかっていききたい。満足できる生き方をしたい。
⑥742 山口県柳井市柳井港江ノ浦西
◎リオでついに男子と女子が対立。西本さんは班長の福井君といっしょにまとめ役だ。いいリーダーシップの勉強になったと思います。職場はもっともっとむずかしい人付き合いがあります。この経験を生かし仲間をまとめていってください。楽しい職場作りががんばってください。

実際に、この思いは、20年後に会社を立ち上げる時に、交通遺児として、一人あたり当時としては大変な大金である100万円以上を苦勞して集められた一般の篤志家の貴重な寄付金から頂き、行かせてもらったことから、少しでも人に役立ち恩返しをするために、地域情報紙を作りたい、という思いを国民金融公庫の融資の際に事業計画として書き、それが認められることに結びついた。

②就職と結婚退職

西本たみ子は柳井商業高校を卒業後、日本リクルートセンター（現リクルート株式会社）の大阪支店に1980年に就職することとなった。貧乏だったのと、独立したかったのが、高校に求人が張り出されていた中で一番給料の高かったところを受験したのである。これまで柳井商業からは誰も行ったことのない会社だったので、絶対落ちるからやめておけ、と先生からは言われたのを振り切ったところ合格し採用された。1960年に江副浩正氏が学生起業として創業したリクルートはまだ若い、新大阪にビルまるごとを抱え、破竹の勢いで成長している「すごい会社」だった。江副氏も全盛期でよく顔を見せていたという。働いている人も一流の大学を出た若い人がバリバリと宇宙人のように仕事をしていた。配属先の仕事内容は経理で、社員の交通費や小口現金を扱う、用途係のようなことで、高卒でもあり、サポート的な役割で、決して中核的な仕事ではなかったが、田舎から出てきたたみ子は、大都会の駅を出たら方向音痴にな

り、迷子になり目的地にたどり着けず、それ以上に、スピード感のある会社の仕事に、なかなかついていけない状況だった。リクルートは40歳で定年といわれる、非常にハードワーキングな会社で、人間関係もライバル意識などが強く、社員の女の子は皆、化粧も派手で活発で、雰囲気になじめず、体や精神が持たず、2、3ヶ月で退職してしまうような人も多い。西本も本当は帰りたかったが、しかし、辞めて山口に帰るわけにもいかないので、借金をつくることで、それを帰らないためのハードルにしようと思った。

休みや帰宅後も部屋で一人で過ごすことが多かったので、ステレオでも買おうということになり、20万円の高級オーディオのローンを組んで、それを返すまで帰れないようにしたのである。高給な会社で、当時の給料は18万円くらいもあり、返そうと思えば帰せない額ではなかったが。職場の先輩が大阪・日本橋の上新電機に連れて行ってきてオーディオを購入したが、その時に担当したのが、音響機器メーカーからヘルパーで派遣されて販売員をしていた、3歳年上の石井であった。ローンの申込みの際に、住所を書いたら、同じ山口県の出身であるということ、お茶でも飲もうと電話がかかってきて、口説かれ付き合うようになり、結婚することになった。西本は基本なんでも断らない人であり、それが「失敗の始まり」であるという。8月が式場の値段が安いので結婚式の申込みをしたが、4月頃に結婚をやめなくなった。しかし、流れ上、やめることは出来ず、そのまま結婚した。日本リクルートセンターは、1年2ヶ月働き、結婚退職することになったが、しかし、広報出版業界で最先端のビジネスを展開する同社で働いたことは、人生でも大きな意味があったという。

③結婚生活と主婦業、交通事故と子育て

西本たみ子は20歳で結婚しリクルートを退職することになった。夫となった電機メーカー勤務の石井は3歳年上の23歳であった。すでに結婚前から片鱗が見えていたが、石井は非常に束縛が強い男であった。家の前で主婦が集まって井戸端会議をしているだけで、帰ってこいと電話がかかってきたり、大好きな旅行にも行けない、という状況であった。また、車の免許を取るのも反対されたので、免許を取らせてくれないなら離婚する、という悶着もあった。

結婚当初は大阪市内に住んでいたが、すぐに妊娠、子供が生まれるため、生活環境のよい田舎で住もうということになり、富田林の喜志に引っ越すことになった。それが今日までの南河内との縁のはじまりとなった。喜志を選んだ理由は、血の繋がりのない遠い親戚が羽曳野に住んでいて勤めてくれたことがきっかけで、見に行ったらのどかでいいところ、夫の勤務先の谷九まで近かったということ、きれいな新築のアパートで駅にも近く、家賃も安かったことも気に入ったからである。喜志には7年住み、長男、長女が生まれた。次に同じ富田林で家を買って、1年間住んで、その時に次男が生まれた。次に夫の転勤で和歌山の西ノ庄に7年住んだ。そしてまた転勤で大阪に戻ってきて、羽曳野市桃山台に家を買って、引っ越ししてきた。

たみ子が働きに行くことについて、夫の理解が得られなかった。そこで、リクルートで馴染みのあった印刷広報業界をフィールドとして、和文タイプ、写植、PC、一太郎、Mac、組版機などの内職をするようになった。単に内職をするのではなく、徹底したいとの思いから、和文タイプの機械は借金して買い、そこから出版に関する技術を身に着けた。組版機も500万円す

るものを購入、和歌山で3本の指に入るという技術を身につけるまで必死にやった。自ら営業して役所の広報物や大学の紀要の印刷などの仕事もってくるようになり、その時は月100万円くらいの収入があったこともある。

3人の子供に恵まれたが、長男は生まれたときからとても変わった子で、当時はそのような言葉はまだなかった、いわゆるADHDといわれる注意欠陥多動性障害で、育てるのがとても大変だった。虫が大好きで、勉強は普通にするが、友達と馴染めず、急に泣き出したり、学校でいじめられたりということがあったので、送り迎えなどもした。長男がはあまりに大変だったので、小学校の低学年の時に、電車の踏切に引っ張って行って立って死のうと思い、我に帰ったことも一度や二度ではない。小学校の時に良い先生に恵まれ、今は介護施設(特養)で勤務している。次男については、引っ込み思案であったが、大学に行き、今は会計事務所勤務している。長女は元気のいい子で、学校をサボって問題になったことはあるが、特に問題なく育ち、今は保険会社で仕事をしている。

和歌山時代に交通事故の被害にあったことが、人生の次の大きな試練であった。1993年11月24日、保育園に一番下の次男を迎えに行こうと思い、長女を美容室に車で送っていった時に、180kmで暴走してきた若者の運転する車に激突され、恥骨・坐骨・大腿骨を全部骨折した。たまたまシートベルトをしていなかったので車外に放り出されたが、もしシートベルトをしていたら、あるいは0.2秒タイミングがずれていたら、死んでいたと言われた。何ヶ月かかけてようやく自分の足で歩けるようになったが、いずれこの足は使えなくなると宣告された。ある同級生ママ友が、「もところら、そのまま全て、あたりまえ」と書いてあった。「悔しいかもしれないけれど、こちらにも原因があり、他人のせいにはいけない」という意味であり、その時受け入れられずとも、後からその言葉の意味はわかってきたような気がして、その色紙は座右の銘として今も保管しているとのことである。

1999年に、羽曳野・桃山台に家を買って、引っ越した。もちろん、家は引っ越し当初は一緒に住もうと思って買ったのであるが、引っ越し際に、家相を見る人から、あなたはこの家に引っ越したら離婚することになるよ、でも、引っ越したほうがいいよ、ということを言われたが、それは当たっていた。住んでいるうちに、夫と同じ空気が吸えなくなってきたのである。笑わない、喋らない、面白くもない夫とよく一緒にいるな、と母からは言われ、実際に子供たちの日常の話などをしても返事もせず、そんな面白くもない話を聞けるかななども本人から言われ、体重が40キロ位まで減った。限界が来て、離婚したいという話をした。離婚をしたくなかった夫は旅行をしようとか、いろいろ修復は試みようとしたが、ここで折れてはいけないと思い、近所の野中寺という場所にマンションを借り、別居しながら、子供の世話をすることになった。

④離婚と創業

3人の子供には恵まれ、18年間我慢してきたが、2000年11月に離婚することになった。その時、子供が長男中学校3年、長女2年、次男小学校4年であった。離婚の話が進展してきたら、子供の親権を渡さなかったら離婚しないだろうと思ったのか、親権はやらんぞと言われた

り、また、子供を自分につかせるために、お母さんは男を作って出ていったと子供に吹き込んだりして、子供の態度が変わったこともあるが離婚は成立、夫の方は親権を持ったにも拘わらず、九州に転勤願いを出し、すぐに再婚して、子供の大学費用も出さなくなり、さらに会計士の専門学校費用もこちらで出すことになった。結婚した当初から、定年退職になったら離婚しようとは思っていたが、大変だった長男がいたから、離婚にはなかなか踏み切れなかった。普通の子だったらもっと早く離婚していたかも、と述べている。

37歳で離婚後、子供を育て食べていくために、正社員もいろいろ受けてみたが、昔はリクルート出身というのですぐ採用されたが、40前にもなるとなかなか採用されず、西本は、様々な仕事を掛け持ちするようになった。Mac やパソコンの派遣作業や、夜のお好み焼き屋、パソコン外注の内職、地場産業である夜間の綿棒の詰め工場などをやり、自分が交通遺児として育ってきた経験から、子供に不自由だけはさせないよう、必死に働いた。そうした中、「他人に雇われる仕事、印刷会社などからもらう仕事、というものはいつか無くなる、消える、雇われる仕事は辞めてといわれたらクビになる、もっと安い、若い他の人に回る、しかし、自分で始めた仕事は、やめようと思うときまで続けられるから、なにか自分でしよう、そしてどうせやるなら、人に喜んでもらえるようなことをしよう」と、昔、ブラジル研修に行った時にその恩返しとして、社会に少しでも貢献すると決意したことを思い出した。

そこで、結婚してきて住んだ南河内の素晴らしさを紹介したいという思いがあり、内職で幼稚園新聞や学校新聞のデザインはたくさん作ってきたし、デザイン外注の仕事をしていた経験もあるので、人に喜んでもらえるような仕事ということで、地域情報紙をやってみることにしたのである。

デザイナー仲間からも、印刷関係からもうまくいくわけがないのでやめておけと言われたが、本人曰く、「バカが嵩じた」ということで、3月に決意し、約半年熟考の末、2001年8月、創業

のために「ピーメート」という屋号で個人事業として大阪市内で事務所を立ち上げ、国民金融公庫から300万円を調達して、経理、営業、映像、ライターなどの人を5人雇い、当初は堺も営業エリアに入れ、2001年1号を創刊した【写真7】。

しかし現実には甘くなかった。6ヶ月でその300万円がなくなり、そこから借金地獄が始まった。親戚から借りて、銀行からも200万円借りて、国金からも追加で200万円借り、借金が合計1000万円くらいまで膨らみ、毎

【写真7】情報紙「らくうえる。」創刊号と2号



月の返済は30万円、カードローンも使い、もう死んで逃げようかと思ったとのことである。

しかし、子供に「お母ちゃん頑張れ、負けたらあかん」といわれて我に返り、自分を含めて6人いた社員にはすべて辞めてもらい、借金を返しきるまでは一人だけでやろうということにして、2年ほど外注などを組み合わせて一人でやったら、人件費がかからないぶん、黒字化することができていった。「死にそうな3年間であった」と述べている。絶対に負けたらいけないという決意だけがあったが、専門知識やノウハウがないので、とにかく頭を下げて、知っている人に教をを請いに行った。その結果、以後毎月欠かさず25日に発行、2019年3月現在で、212号に達している。

ピーメイトを改組し、有限会社ステラとして設立したのは、事業が安定しはじめた頃の、創業から3年後の2004年12月6日である。「ステラ」とは水に関する神様の名前で、縁起のよさそうな名前ということで、知人につけてもらったもので、特に深い意味はないという。この他、人生に影響を与え、励ましてくれた企業家として、取材で知り合った、スーパー銭湯虹の湯の大原義洋会長を挙げている。

⑤後遺症の再発による大手術と事業の構築

交通事故により再手術が必要になると言われた足の骨は、なんとか12年間持たせたが、激痛が走るようになり、痛み止めでは凌げなくなり病院に行ってレントゲンをとったところ、看護師さんの顔色が変わり骨がだめになっており、人工骨への入れ替えしか方法が無いということで、生駒の近畿大学医学部奈良病院で手術することになった。大手術で、病院からは骨の入れ替えのため6週間入院してくれと言われたが、それだけ入院したら仕事ができなくなり首を吊らないといけなかったので、仕事をさせてほしい、さもなければ入院できない、と言ったら、病院は部屋で仕事ができるようにしてくれ、痛みを耐えながらリハビリをして、当初6週間のところ、3週間で無理に退院することにした。しかし、杖を持ってでは仕事にならず、後ろ指を差されながら仕事をしていた。杖をつくと下を向くので、下を向いたらあかん、と思い、家の中で杖を外して上を向いて歩く練習をしたら、老人や子供よりも歩くのが遅い状態が長く続いたが、歩けるようになり、業績も上向いてきた。事故の時には、保険など入ってなかったが、障害者認定を受けて、自賠責から850万出て、藤井寺市沢田にある自宅兼事務所の頭金になった。また、取材を通じ、知り合った藤井寺の代理店のアドバイスにより、搭乗者保険から追加で請求することで、車両代にあてることができた。

マガジンの発行については、マガジンを作る時は、「Lマガジン」や「meets」「SAVVY」を編集していた、中島淳氏に「本を作りたいけどどうしたらいいか」ということを聞きに行った。そうすると、「作りたい本を作ったらいいと思うよ」といわれ、「そうなんや、やりたいことをやって、作りたいものをつくったらいい」と自分で納得するようになった。中島氏はずっと続けるとも思っていなかったらしいが、それをきっかけに色々な企画に呼んでもらい、人を紹介もしてもらえるようになり、今でも付き合いがある。

2005年に最初に刊行したマガジンである「ええやん(第一号)」は、満足いく仕上がりではなかった。一年で期限が切れ、ちぎって捨てられる、保存されないクーポンブック的な要素があ

ったからである。そこで、一旦打ち止めにし、当時非常に勢いのあった情報誌「じゃらん」のデザイナーに相談にいき、情報誌らしい情報誌にしてほしい、ということでデザインをお願いし、「情報誌らくうえる」として、新たに2006年に創刊した。「情報誌らくうえる」は、完璧ではないと試行錯誤をしながら年一回、発行し続けた。別冊「おじいちゃん、おばあちゃんとお出かけ」については79歳で引き取り、6年半面倒を見て85歳で亡くなった母をテーマになにかできないかと考えたことが発行のきっかけである。以後、本号に加え、テーマを決めた別冊と、年2回マガジンを出したいと思ったが資金的にも体力的にも続かなかったという。

「情報誌らくうえる」については、1号から7号までは自治体、地域別に「まるごと一冊」という形で特集を組むという形式にしていたが、その地域だけでしか売れないことや、地域が一巡したこともあり、また「らくうえる」の知名度が域外には低いことから、8号からは総合的にテーマを決めて横断的に扱う「大阪南河内を楽しむ本」にリニューアルし、10号まで刊行した。マガジンは評判がよく喜んでいただけ、保存版になる一方で、刊行しても取材や作業に追われ、ほとんど利益が出ていない。販売価格のうち35%を書店に払う必要があり、発行した時点で赤字にしないように、できるだけ自前でやる必要がある。当初は問屋を通したが、閑空などもともと売れそうにないところにも配本されることや、売れなくてもその分の送料や手数料を払わなければならないため赤字になるので、地域の書店に自分で持っていき直接納品していたが、現在では書店自体が閉店が続き、当初の半分くらいになってしまっている。

情報マガジンは当初から10号でやめるつもりであったが、取材に行った布忍神社で「自分のことは棚に上げよう」という言葉のおみくじをひいたことをきっかけに、2017年9月19日に発行し、全ページを自前でデザインを行い、南河内のワインを紹介する記事を集めるなど、納得の行く仕上がりとなった特集号（1000円）を最後に刊行し、終了することにした。現在は、第II章で述べたように、フリーペーパーを核とした関連事業がステラの事業の軸となっている。インターネットからの情報発信は大事ではあるが、高齢者の読者が多く、根本は信用と信頼のある、保存可能な紙媒体がメインだと考えている。

Ⅳ. 地域活性化と企業家精神

①経営と南河内についての思い

西本は、誌面づくりや取材の姿勢として、市役所に協力を得て集める情報や、他のものにも出ているような情報ではなく、自ら歩いて集めることで、オリジナルな読み応えある内容とすることが大事であると考えている。創業当初は、いくつかある同業他社がライバルとしてとてもうらやましく、どうやったらあなれるのか、と思った時代もあったが、真似をしてもそれ以上のものにはならないので、今は全然気にもならないという。中には、「らくうえる。」のデータをそのまま広告にするような大手も出て、恥ずかしくないのと抗議をしたが、その時点で勝ったと思い、実際にスタイルを変えずに同じ規模でやり続けることで、多くが淘汰される中で生き残って来ることができた。自分中心に理不尽なことを言うてくる人もおり、昔は弱くてただ謝るしかできなかったが、今はいべきことは言い、どううまく丸くまとめるか、という強さがある。きちんとやっていたら、みんな最後は必ず評価してくれるため、今はライバルは

自分自身で、自分にいかに勝つか、いかに良いものをつくるか、ということを考えている。

事業の継続については、自分一人でやっており、後継者もいないので、辞めたらそこで終わりになる。現在57歳、いつまでやるかについて、まだまだ今ではないと考えている。毎月必ず決まった日に発行することと、それを設置してまわる仕事は大変で、発行前2日は車で配達に明け暮れているが、それは18年間やってきたことである。発行を心待ちにしている人も多く、取材した記事を一生の宝にすると言う人もおり、感謝してありがたいと言ってもらえることが一番幸せであり、「らくうえる」を通じた目に見える、あるいは目に見えない出会いがどこかで繋がっていることを考えたら、辞めることは簡単であるが、まだまだやめられないという。取材については、人づてでどんどん開拓されており、まだまだやるべきこと、書くべきことはいくらでもあるという。地域から求められており、役に立っているならば、体力が続く限りやってみるつもりである。今の8ページの紙面スタイルも、よほどのことがない限り変えずにそのまま行こうと思っている。西本が、座右の銘として心がけ実践しているのは、「下を向かず前を上を向くこと」、「できることは今やろう」「笑って楽しければそれでいい、でも仕事は一生懸命する」ということである。

地域への波及効果であるが、「らくうえる。」掲載をきっかけに、新聞やテレビの取材の下調べや情報源になって、目に止まって大きく紹介された、ということや、そのための紹介依頼、同行依頼もある。また、「らくうえる南河内」が出るまでは、「南河内」という言葉自体がポピュラーではなく、南河内は、南大阪の端っこの一部というような位置づけだった。南河内の雑誌はこれしかないので南河内としての認識度が高まり、南河内のブランド力が向上し、北河内、中河内に比べて頭一つ抜けてきた感があり、地域に貢献、役立っていると考えられる。

西本は、地域をどうしたいかということよりも、地域の人に人生を楽しんで、幸せになってもらいたいと考えている。「らくうえる。」をきっかけに、仲間を増やし、家にいる人にも、いろんなイベントに出ていってもらい、人と人が繋がってもらえる役割を果たせたらと考える一方、自分は表に出るのは嫌いなので、淡々とできる範囲で、体力的にできなくなるまで、地域広報誌制作の仕事をやっていきたいと考えている。

②おわりに 企業家精神と地域活性化について

地域企業家としての西本の誕生の要因についてライフストーリーから要素を分析してみたい。

西本は、「生まれる前に一度死にかけた」というような望まれぬ生まれ方をし、山口県の漁村で交通遺児として過酷な少女時代を過ごし、真面目ながら、大人しく引っ込み思案でもものも言わず、人影に隠れているような少女であった。

第1の要素であり、転機となったのは、交通遺児育英会でのブラジル研修が、単なる物見遊山の研修ではなく、全く言葉の通じない途上国でのハードな研修であったことで、強くたくましく、度胸の据わった前向きな性格になった。この時に、同会会長の玉井義臣氏をはじめとする仲間との出会いもあり、「何か社会に貢献し恩返ししたい」との人生の目標を持つようになった。

第2の要素は、高校を卒業し、大阪に出てきて日本リクルートセンターというハードワークでスピード感ある最先端の急成長企業に就職し、経理という補助的業務で期間も比較的短期間

ではあったものの、都会の空気と、印刷、広報業界の一端に触れることになったことである。

第3の要素は、結婚して、初めて富田林市に住み、南河内の素晴らしさに魅せられたことである。山口県出身の「よそ者」で、また都会や、日本の他の地域についても知らない「田舎娘」であったからこそ、関西人や、地元の人にも気づかなかった魅力を発見できたのかもしれない。

第4の要素は、結婚生活が順調ではなかったことである。束縛の強い配偶者の下、仕事に行くことが許されなかったため、自宅で印刷関係の内職をスタート、高価な機器も揃えながら技術も独学で習得していったことである。

第5の要素は、離婚と子育てである。3人の育ち盛りの子供を抱え、仕事探しも困難な中年の離婚主婦にとって、不自由をさせずに育て、食べさせるために選んだ現実的かつ、未来が見える手段が起業であった。

企業家としての西本たみ子を語るキーワードを順にあげると、交通遺児海外研修×リクルート×南河内×印刷内職×離婚と子育て＝らくうえる起業という図式になるといえよう。これらのいずれかが人生で欠けていれば、あるいは順風満帆で幸せな人生を送っていれば、今日の企業家・西本たみ子の姿はなかったかもしれない。

すでに事業としては完成に近い状態になっており、組織の管理者、出版社としての組織の管理者、経営者として、収益ビジネスとして成功することや、後継者を育て法人組織として発展させることは叶ってはいないし、実現しそうにもないが、そこは西本の眼中にはない。生まれる時に一度死んでおり、交通事故で死にかけており、また、子育てで悩み踏切の前に立ったり、巨額の借金で死にそうになったり、何度もの死線を乗り越え、もはや怖いものがなにもないという領域に達している。

西本は、向こう見ずで、不可能だとバカにされつつも、自分の好きなこと、やりたいことを、好奇心と行動力で、信念をもって続け、様々な危機を乗り越えてきたタイプの企業家である。P. ドラッカーの言葉を借りれば、企業家精神とは気質ではなく、才能でもなく、行動であり、同時に姿勢であるという。西本は、できないことがあったら、まず自分で学び、行動を起こし、不確実なものに大胆にリスクをとり、どこにでも乗り込んでいく姿勢を持っている。その姿が、多くの人に信頼関係を生み出し、人と人のつながりの中心となり、次の仕事へとつなげている。人生のどん底であったのは最初の1000万の借金で、次に足の手術で、それを乗り越え、子供も全員巣立ってずいぶんと楽になり、今も18年間休むこともない激務に追われながらも、大変に楽しく幸せであるという。

当初の目的であった子育てを終え、仕事人生も後半に入った今、毎日精力的に、取材に営業に地域を走り回る西本のモチベーション、最大の原動力は、お客さんの笑顔と称賛であるという。企業家としてこの仕事をしていなかったら出会えなかった人とのつながりがあり、また、ビジネスのみならず、地域の生活の様々な局面で新たな人と人とのつながりを情報誌を通じて生み出すなど、普通の主婦ではできなかったことをやっているということが誇りであり、儲かりもしない大変な仕事を、たった一人で継続していくモチベーションに繋がっている。事業を通じた地域のイノベーションよりは、「らくうえる。」の刊行と紙面作りが、西本の生き様であり、人生そのものなのである。この欲のなさこそが、地域企業家としての成功の要因ではなか

ろうか。

このような地域企業家は様々な業種や地方に存在する可能性がある。今後、引き続き様々な地域企業家を発掘しながら、いろいろな要素や人のつながりのプロセスの検討や、パターン分析を進めていくことを課題としたい。

2019年3月8日、3月11日に、西本たみ子氏にインタビューを実施した。
写真については筆者の撮影と有限会社ステラからの提供によるものである。

注

i 平成27年度国勢調査

参考文献：

- 『第5回海外研修大学報告書 ブラジル』（1980）財団法人交通遺児育英会
- 『働きづめ女性社長の幸せ』玉井義臣 75 読売新聞 2008.3.9 28面
- 『まるごと南河内』朝日新聞 大阪市内版 2013.6.16 32面
- 『がんばる関西の山口県人』山口新聞 河内版 2013.9.25 21面
- 『南河内情報誌』朝日新聞 大阪市内版 2015.6.30 28面
- 『ええやん』第1号 ステラ 2005.12.25
- 『らくうえる南河内』第1号 ステラ 2006.7.1
- 『らくうえる南河内』第2号 ステラ 2007.7.1
- 『らくうえる南河内』第3号 ステラ 2008.5.28
- 『らくうえる南河内』第4号 ステラ 2009.6.25
- 『Winter らくうえる』ステラ 2009.9.1
- 『らくうえる南河内』第5号 ステラ 2010.6.25
- 『別冊らくうえる 40歳からを美しく生きる』ステラ 2010.12.18
- 『らくうえる南河内』第6号 ステラ 2011.7.25
- 『らくうえる南河内』第7号 ステラ 2012.6.12
- 『大阪南河内を楽しむ本・らくうえる第8号』ステラ 2013.6.7
- 『大阪南河内を楽しむ本・らくうえる第9号』ステラ 2014.6.25
- 『大阪南河内を楽しむ本・らくうえる第10号』ステラ 2015.6.25
- 『大阪南河内を楽しむ本・特集号』ステラ 2017.9.19
- 『イノベーションと企業家精神』P.ドラッカー 上田淳生訳 ダイヤモンド社 2007.3.9

参考 URL：2019年3月30日最終閲覧

地域密着型タウン情報サイト Rakwell <http://www.rakwell.com/>

