

「主体的な姿勢が自分や

地域を変える」

盛岡の中心で生まれ育って

10年前の私に「地域」についての意見を求められる日が来るなんて想像できただろうか？こんな機会は2度とないかもしれない。この場を借りて半生を振り返ってみる。

下ノ橋の教会に幼稚園があった頃の話。そこに通い、近くの小・中学校に通った。盛岡の中心に生まれ育ち、岩手公園を庭に、川徳を遊び場に育った。春は岩手公園でお花見。夏は中津川のだんご岩で水遊び。秋は毘沙門橋の上から鮭を数える。冬は中津川に続く遊歩道の坂道でソリ遊び。思い出の風景はいつも街の中だった。

でも、そんな盛岡を好きだとは感じていなかった。幼い頃から「日本ではなく地球に生まれた」と思っている。ならば、世界中を見て回りたい。国内で別の地域に住むことには興味が無く「日本ならばどこでも同じだから

盛岡でいいや」と思っていた。中学生の頃の夢はニューヨークのブルックリンに住むこと！今も密かに諦めていない。

会社の経営に携わる

高校卒業後、地元企業で接客業や事務職を経験した。その当時の彼氏（現在の夫）が「起業したい」と言いはじめた。個人事業の母のもとで育ったので、経営が簡単ではないことはわかっていて。でも、言いだしたら聞かないのもわかっていたので「どうせ1ヵ月位でダメになるはずだから」やるだけやってみたら？」ということと22歳の時に彼氏が興じた塗装業の経営に携わる。

昼は会社で働き、夜は彼氏の家でパソコン作業。私がチラシを作り、昼間に撒いて歩いたようだ。1ヵ月くらい経つと、ダメになっているはずが、仕事を受注してきた。休みの日は一緒に屋根に登って塗装作業を手伝った。



川上塗装工業株式会社 専務取締役
株式会社もりおか家守舎 代表取締役

川上 華
さえ

はじめてのお客様。仕事をいただけるだけではありません。ありがたい。その時にできる100%の力で取組んだので、お客様からの評判は良かった。1年経った頃、彼氏の家に行くのと2人の若者がいた。「他人を巻き込むな！」と言ったが、その言葉の意味も責任の重さもわからないうちに、勝手に社員ができていた。その2人の内1人は今でも働いていて、目覚ましい成長を遂げ、次期社長候補となっている。人生ってわからない。

そのうち、リフォーム会社の下請け工事をはじめ、仕事が定期的に入るようになった。当時、決算書は確定申告のためにあると思っていたくらい、まったく数字が見られなかった。ただ、肌感覚として「がんばっている割にお金がないな…」と感じていた。そんな中、結婚して会社を辞め、本格的に手伝いはじめた。同業者の誘いを受け、岩手県中小企業家同友会に入会する。26歳の時、「経営指針を創る会」という「何のために経営するのか？」な

ど簡単だけど難しい、経営の根本を半年かけて考えるセミナーに参加した。ここで経営についてのはじめて学んだ。先輩経営者からの助言や同期との研鑽を経て、視点が変わった。私は建設業に興味はなかった。夫には早くやめて普通の会社員になってほしいと思っていた。その姿勢について指摘された。「仕事を手伝われないことも別れることもできたはず。自分で選択して今がある。人のせいにするな」とまさに凶星だった。人のせいにしていただけ、結局選択してきたのは自分。その事に気がかされた。そこから、どうせやるのだから本腰入れてやろう！と腹をくくり、今に至る。

塗装業を飛び越えた 新たな取り組み

積極的に新しいプロジェクトに取り組みはじめた。建築塗装だけではなく、大工や屋根板金と合わせて施工する「リノベーションジョイン」。アートの要素が強い装飾塗装という技法を県内で唯一手掛ける「チルクリエイト」。HP作成やクラウドを利用して社内業務の効率化を図るIT部門の「トゥーコード」。私が代表を務める起業支援を軸とする会社「株式会社もりおか家守舎」の設立。一般公開型の社員研修を行う、社内大学「たのしむユニバーシティ」。一見バラバラに見えるが、すべては経営理念の基に繋がりに連携している。そして、創業時からの課題の冬場の仕事

の創出のために。

はじめはやりたくなかった経営なのに自分が社長になってしまっただけで、本当に人生ってわからない。たぐさんのお客様、社員、経営者の先輩や仲間、取引先に助けられて続けてこられた。どこの者ともわからぬ私達を応援していただいたすべての方に心から感謝したい。

これからの地域について 思うこと

先日「がんばってもがいているのに先が見えない企業はどうしたら良いのか」と問



社内大学では社員と一般参加者が一緒に講義を聞く

われた。

詳細はわからないが「もがき方が足りない」と私は答えた。もがきにもレベルがあると思う。私達は必死だ。社員が増えて守るものが増えた重みに耐えるのに必死だ。スピード感が大切で、70%位の可能性が見えれば行動する。次々新しいことに取り組んでいるように見えるのは恥ずかしながら必死と本気の表れだ。たとえ失敗しても、動いて初めて経験すること、そして出会う人は確実にあるから無駄ではない。肝心なのは常に視野を拡げる意識とアンテナを持ち続けることだと思う。

企業を経営するということより、良い地域を作る駒のひとつになることだと思っている。岩手の99・8%は中小企業。その1社1社が良くなればおのずと地域は良くなっていくと思う。右肩上がりではない今の世の中、従来通りの経営をしていると厳しい。その現実から目を逸らさず、先を見据えて経営していかなければならない。

最後に、人生とは予想を超えた事が起きてしまう。やりたい事を口に出しているうちに、周りの人が応援という波を作ってくれ、想定外の良い方向へ辿り着く。そんな地域に生まれ育ち、幸せだと思う。経営に携わることにより、盛岡という街に主体的に関わりはじめ、やっとな盛岡っておもしろい、岩手っていいな」って思えるようになった。立場は違えど、主体的に地域と関わる人が増えれば良い未来が創れると思う。