



# 女将奮闘記

## サイト開設までの経緯編 vol.1

### 1. ご挨拶

「ご主人が呉服屋さんですか？ きもの好きが高じてスタートなされたの？」なんて、私のきもの姿しかご存知ない方々からお声をかけていただくことが多い今日この頃です。

実は私は、2000年の春までは会社員として早朝に家を飛び出して暗闇深くなってから帰宅する生活にどっぷり漬かり、頭の中は事業計画の達成とか社長の明日のスケジュールで一杯になり、スーツとハイヒールの生活だけは捨てたく無いなんて思っていました。社長秘書なんていう道に入ってしまったため、会社命みたいなOLでした。

そんな私が、まがりなりにもきもの屋の女将として現在に至ったいきさつや、このすばらしくも奥が深いきもの業界で、てんやわんやの奮闘をしている姿を、はずかしながらお読みいただければ幸いです。

20歳代でお花、お茶、着付けの心得は有りましたが、母に着付けてもらっていた身ですから、帯揚げと帯締め の名称も良く分かっていなかったとは、今だからお話できることです。



2000年3月末でOLを辞め、9月に45歳でネットのお店を出すまでの顛末が、少しでもお役に立てば幸いです。

## 目次 -index-

1. サイト開設までの経緯編 ご挨拶
2. サイト開設までの経緯編 私の天職
3. サイト開設までの経緯編 自分探し
4. サイト開設までの経緯編 今井登茂子先生
5. サイト開設までの経緯編 心の片隅
6. サイト開設までの経緯編 中川利夫社長
7. サイト開設までの経緯編 迷いのときに
8. サイト開設までの経緯編 秘書かきものか
9. サイト開設までの経緯編 牛首紬との出会い
10. サイト開設までの経緯編 澤屋重兵衛さん
11. サイト開設までの経緯編 酒井美登里先生
12. サイト開設までの経緯編 牛首紬との再会
13. サイト開設までの経緯編 問屋さんで
14. サイト開設までの経緯編 牛首紬販売会とOSMC
15. サイト開設までの経緯編 白峰訪問
16. サイト開設までの経緯編 サイト作り
17. サイト開設までの経緯編 力のあるトップページ
18. サイト開設までの経緯編 パソコンの修理
19. サイト開設までの経緯編 正式アップ



# 女将奮闘記

## サイト開設までの経緯編 vol.2

### 2. 私の天職

大学卒業後、就職難でやっと就職出来た所は、都心のシンクタンクの理事長秘書、当時有名なアメリカの経営学者を日本に紹介した、時の人でした。

その後、勤務先が変わってもなぜか社長や会長の秘書ばかり。後追いで秘書検定の資格をとったりしながら、ほぼ20年以上同じ職業に就いていました。ボスは変わっても、受身の秘書業での仕事はさほど変化なく、短調な仕事ではない何かをしたいという気持ちは年毎に大きくなっていました。

と言っても、会社勤めはとても楽しく忙しく、二人の子供達は保育園、幼稚園と私の母に手伝ってもらいながら育ちました。主人と二人、早朝に家を出て夜遅く帰宅するという共稼ぎの生活がすっかり定着していました。

仕事が好きでしたから、60歳で定年になったら仕事は無いのねという漠然とした危惧感と、他に何の仕事ができるかしら？と悩みだしていた時期でもあります。ある時、突然社長が交替することになりました。



さあ、いよいよ飛び立つ時でした。でも、飛び立って、どこに向かってどうやって飛んだら良いか分かりません。

そこで、「私にとっての天職は何？」と、自分探しの道に本格的に入りました。



# 女将奮闘記

## サイト開設までの経緯編 vol.3

### 3. 自分探し

20年以上秘書をやってきて、今更何が出来るのだろうか考えると、先が見えません。悩みは深くなるばかりでした。女40歳を過ぎて、大した検定や経歴なんて通用しない。

通用するとすれば、実績のある秘書だけでした。その秘書がイヤとなれば、お手上げなのです。ここで私がしたことは、職安に行ったりすることではなく、自分にふさわしい天職を見つけるための自分探しでした。

それまでの1年ほど前から、右脳開発とか潜在意識活用とか 宇宙エネルギーやデールカーネギーの本を読んだり、瞑想をしたりしていました。元々、西野式呼吸法を9年間やっていましたので、呼吸を通して「気」の存在をおぼろげに掴んでいました。

科学的に証明できないけれど、確かに存在するパワーに大変興味を持っていたのです。それで、私は瞑想を通じて、私の天職は何？と、自分自身に向かって何度も深く問い掛けました。

こんな面白いことは(笑)、徹底的にやるタイプなので 毎日朝晩時間を作って、様々な方法を用いて心の奥深く、宇宙の意識に問いかけるようにインプットを続けました。



大抵の問いかけには、「気付き」が有って答えが帰ってくるのですが、天職については何も帰ってきませんでした。

ですから、私には天職は無いんだ。特定なことではなく、色んな可能性があるんだと思っていました。



# 女将奮闘記

## サイト開設までの経緯編 vol.4

### 4. 今井登茂子先生

天職はないけれど、秘書だけはもう辞めたいと強く思っていた私は、何気なく、尊敬する師、今井登茂子先生をお訪ねしました。

今井先生のサイトは <http://www.tomoko-juku.com/frame.html>

今井先生は、TBSの初代お天気お姉さんで、コミュニケーション指導の第一人者として、アナウンサー指導や、企業での人材教育に携わり、資生堂の対面販売の生みの親でもあります。

ちなみに今井先生は、私が19歳の頃見た雑誌アンアンに掲載されていた方で、気になって今井先生のページだけ何気なく切り取って持っていました。その後20年近く経って日本秘書協会でそのお名前を拝見した時は、出会えた偶然に驚き、すぐにお電話して渋谷にある今井先生のスクールに1年ほど通わせていただきました。

20年目に出会えた、出会いたいお方でした。先生は雑誌や本の執筆で大変お忙しく、時間は取れませんとおっしゃる中、何とか10分だけお時間を作って下さいました。

さて、その当日です。先生はにこやかに明るい声で、「まあ、いらっしゃい。」と話しかけて下さいました。ところが、私は何を話して良いか途方にくれるばかりでした。だって、その時私が言えるとするれば、「秘書はもうイヤです。他の何かをしたいけれどそれが分かりません。」と、まるで子供みたいなことだけなのですから。

貴重な時間をいただいて、用件も伝えられず、はがゆい時間が流れていきました。先生も、初めは戸惑っていらっしゃたのですが、その内に、「今までの秘書のキャリアを大切にしっかりと抱きしめてあげなさい。その上に、次の仕事を築いて行きなさい。」とおっしゃったのです。

秘書協会の理事もなさっている先生は、企業における秘書の立場を良くご理解なさっていました。私は、この言葉をお聞きした途端、涙がポロリと流れ出るのが分かりました。

私の心も頭も冷静で、声だってももしっかりしています。落ち着いて自分の事を話せていました。悲しくも寂しくも有りません。でも、静かな感情の裏でなぜか、涙がポロ、ポロ、ポロと止め処もなく流れだしてきます。

初めは手で押さえていた涙が、もう静止出来なくなってティッシュペーパーを何枚もお借りしました。不思議なのは、涙の意味が自分でさっぱり分からないことです。溢れ出る涙がなぜ出るのか分からないという初めての経験をしました。



その時は、コミュニケーションの達人である今井先生が私の心に向かって話し掛けて下さったからだろうと漠然と思っていました。



# 女将奮闘記

## サイト開設までの経緯編 vol.5

### 5. 心の片隅

---

なぜあの時、そんなに涙が出たのかと、その後ずっと不思議でした。だって、心が平靜なのに涙が出るなんて初めての経験なんです。

そして、徐々に分かってきたのは、私自身は秘書を否定しているけれど、自分が秘書だという認識とか誇りとかが心の片隅にあって、それは、イヤだと否定されているから自分自身でありながら、心にさえ現れることが出来なかった。

それが今井先生の、「しっかりと抱きしめてあげなさい」という一言で、心の片隅から出てきて、熱い涙となって流れ落ちたんだと分かりました。自分でさえ気付かなかった心の片隅に、その時初めて気付かされました。ああ、私は自分自身を認めていなかった。自分の心を無視していたと、やっと分かりました。

そのことがあってから、段々私の心が素直になってきたように思います。自分自身を本当に良く知ることの難しさと大切さを痛感しました。この頃から、不思議なことや思いもかけないチャンスがどんどん始まって来ました。

今、結果的にきものの道を歩んでいられるのは、この時、しっかり涙を流して、素直な自分になれたからだと思います。だからこそ、私にとって1番必要なものを見つけることが出来たのだと思います。



# 女将奮闘記

## サイト開設までの経緯編 vol.6

### 6. 中川利夫社長

自分自身を本当に良く知ることの難しさと大切さを痛感し、自分に素直になれた頃から、不思議なことや思いもかけない偶然が起こりました。

もう人に雇われるのはやめようと漠然と思っていた私にとって、では何をするかというのは、砂漠の中から小石を探し出すように困難なことに思えました。人より優れていて、仕事として使える技能はどう考えても持っていないんです。

そう思う一方で、どんな仕事でも、何ヶ月かかかるかもしれないけれど、やらせてもらえば若い人よりはずうっと上手くできるっていうような自信はありました。それは能力とか技術力とかではなくて、長い人生を経てきた力みたいな総合力です。今となっては、これこそ「人間力」だと思います。

職安に行っても、求人は時給800円のパート的な仕事で、その時給は高校生の子供達の方が高いのだという現実を知って「それは絶対に可笑しい。」と思いました。でもそれが現実ならば、自分が納得できる仕事の間を作り出すしかないと思ったのです。

次に急に、「ああそうだ、あの人に会おう」とふと思いつきました。それは、私が趣味でやっている西野式呼吸法に来ていらっしゃる方で、1、2回だけお話をしたことのある方です。名前も良く知らない事業家の方でした。でも、いつおけいこに来るかも分からない方でしたから、困ったなと思いました。

そして翌日、通常のおけいこ日ではないのに、なぜかおけいこに行こうと思いました。そしておけいこに行ったら、早く着きすぎたので普段は使わない階に行って本を読んでいたのです。そしてふと見上げたら、何と中川社長がいらっしゃるではありませんか。

「ああ、お会いしたかったんです！！」と思わず叫んでしまいました。後でお聞きしたら、その場所は中川社長が準備体操をしている定位置でした。私は何も知らずにその場所に引き寄せられていました。

毎回いらっしゃる訳ではない中川社長が、偶然その日その時間にいらしゃったというのは何回考えても不思議です。時間と場所とタイミング、全てが合致したんです。これは小さな偶然と思われるかもしれませんが、このようなことがその後立て続けに起こると、これは偶然ではないことが分りました。



# 女将奮闘記

## サイト開設までの経緯編 vol.7

### 7. 迷いのときに

中川社長に状況をお話すると、今度、オフィスに遊びにいらっしやいと言われました。銀座4丁目のど満中にあるビルの1フロア全部を借り切ったソーホーオフィスです。会社を退職してから、訪問しました。

心地よくレイアウトされた応接室に案内されると、暫くして中川社長が現れ、「もうすぐJITのさんと、××貿易の社長が来るから一緒に打ち合わせしよう」とおっしゃいます。

その打ち合わせとは、ある大手企業が飲料水事業に新規参入するので、そのために布石を打つ。北陸のパチンコ会社のオーナーの節税対策のためにその事業を利用する。銀座のソニービルを再利用するために某自動車会社とのタイアップをさせる。というようなスケールの大きな話でした。

私は内容もよく掴めないまま、各社の経営者や役員、そして担当者の中に入って、一緒に討論していました。そんなことをしている自分が不思議でした。何か大きな渦巻きに引き込まれたようにどんどん色々なことが起こります。

中川社長は、製菓業経営をベースにして、ビジネスモデルという言葉がなかった20年以上前から新しい経営アイデアを出し続け、それを形にして成功を収めた方でした。< 各方面から経営コンサルティングを依頼され、多くの人と情報に囲まれていました。

私は通常は、自宅で新事業開始のための準備をしていました。起業セミナーを搜して受講申し込みをし、図書館に通って起業に関する本を読み、必要なデータの統計資料を探したりファイリングをしたり、あっという間に1日が終わります。

そして時々、中川オフィスに通って、様々なビジネス展開を垣間見させていただきました。こうして何が役に立ったかと言うと、ビジネスのやり方ではなく、明るい気持ちで明日を語る人たちの間にいた事で、自分のやる気を持続できたことです。

何の仕事をしていいかわからない迷いの状態の時って、どうしても落ち込んでしまうし、自分に自信を無くしがちになるんですが、中川オフィスでエネルギーを充足させていたので孤独感がありませんでした。

この間、某大学教授の秘書をやらないかというお誘いをいただいたりしたのですが、今また就職したのでは、もう羽ばたく機会はないと思い、お断りしました。今思い返しても、この時期が一番苦しかったと思います。真っ暗闇のトンネルの中に居て、出口がどこにあるかわからない状態というのは「助けて」とも言えない苦しみがあります。

誰からも何も期待されていません。会社員の主人は、「君なら働きに出れば仕事は有るんだから、外に行った方がいいよ」と言います。理解はされず、でもやろうとすることを止められなかったのは幸運です。

この時に諦めずに自分を求める方向に押しやったからこそ新たな道が開けてきたのだと思います。ですから、この時期の恩人中川社長には、本当に感謝しています。



# 女将奮闘記

## サイト開設までの経緯編 vol.8

### 8. 秘書かきものか

私は、中川オフィスに通いながら、「何を」始めるかを悩み続けました。ゼロベースからのスタートと考えていたので、考えられるあらゆる可能性を想定してみました。

私は企業の中での多くの人が、対人関係からくるストレスで病になっていると思っていたし、コミュニケーションの大切さを実感していたので、言葉だけではなく、何らかのコミュニケーション手法を考え出せないかなんて考えていました。

でも、私には心理学等の学問的な専門性が足りないもので、その分野の先進国アメリカに行って学んだ上で、自分なりのメソッドを作り出そうなんて大胆なことを思っていたんです。それは人助けのように思えました。でも、この案は、家族のことや、実現までに時間がかかりそうなことで、暗礁に乗り上げました。

今井先生からも、「もう学校に行くのはお止めなさい」と言われました。先生は、「もう時間がない」という意味でおっしゃったようですが、私は、「習う」ことに終着点は無いから、習い始めたらいつまでも習わなくていけないと妙に納得しました。そこで、習うのではなく、今有る力を精一杯引き出そうと思いました。

可能性の中に、好きなことという意味で「きもの」がありました。きものは、会社を辞めて、ほっとした自分らしさを取り戻したときに何気なく出てきたものです。

呉服業界のデータ分析をして、問題点や衰退程度などを把握した上で、自分に何ができるのかと考えて、3案を作りました。2案は、初心者用のきもの販売で、3案目の牛首紬の販売は、一番実現困難なものに思えました。

それから秘書です。キャリアを大切にという登茂子先生の言葉を大切にして、ネットでいかに秘書業務を行うかを考えました。そして、ネットを利用した秘書業務と、きもの販売についての計画書を作って中川社長の所に持って行きました。これは6月中旬で、退職後2ヶ月半が過ぎていました。

中川社長は、きもの販売なら牛首紬などの高級品販売が面白いと言われた上で、経験がある秘書でスタートしたらどうかとアドバイス下さいました。

そろそろ行動に移りたいと思っていた私は、さっそく秘書業務をネットで行おうと、より詳細な内容を考えたのですが、もし大手企業が同じ内容のサービスを実施したら簡単に負けてしまいそうなものしか思いつきませんでした。そして何よりも、もう秘書業務に興味を湧かないという思いがはっきり自覚できました。



残るは、きものしか有りません。秘書かきものかの決着は、きものに落ち着きました。



# 女将奮闘記

## サイト開設までの経緯編 vol.9

### 9. 牛首紬との出会い

ネットできものの仕事をしようと決めましたが、では具体的に何をするかということです。そのためには、牛首紬、澤屋重兵衛さん、酒井美登里先生との出会いについてお話する必要があります。

6月のある日、まだ気楽な失業者だった私は、好きなきものの催事を楽しもうと、1日に2ヶ所のきものの催事に行きました。1ヶ所1時間弱の予定で、都内で開かれた高級きもの催事に行きました。

どちらも見ごたえのあるものでした。人間国宝や特選織染作家、そして名工といわれる方々の作品が所狭しと並んでいました。しかし、所詮好みのものには引き付けられません。引き付けられるものは多くないです。ところがそれが有ったのです。牛首紬です。

さっと見て帰ろうとしていたのに、ぐいぐい引き付けられて、何回も牛首紬の展示の前に行ってしまいました。主張しない茶色や緑系の色無地と素朴な縞模様の小紋が何回もそこに並べられていました。穏やかで暖かみがある自然な色、しっかり張りがあるけど堅くはない、凜とした風合い。

それはきものというよりも、布地として私を引き付けました。何だか不思議な気持ちでした。きもの概念とかなりちがってとても素朴。だけど高品質だというのがよく分かる質感でした後で分かったのですが、そこにあったのは先染めの小紋ばかりで、創作的な後染めは有りませんでした。

そのことも妙に私の心を引きました。こんなに素朴なのに品がある、そんなきものばかりを作っている産地があるのかと気になりました。「うしくび」という名も初めてで、店員さんに聞くと、ぼそぼそと、ダムの下に沈んでしまった紬であることとか、普段はこんな催事に出席してないとか教えてくれました。



私はもっと長く牛首紬の傍に居たかったのですが、買うという予定もなかったのに、後ろ髪を惹かれる思いでその場を立ち去りました。短時間だけど、牛首紬と出会った感動は大きなものでした。はっきり掴めない何かが心の奥深くに刻み付けられました。



# 女将奮闘記

## サイト開設までの経緯編 vol.10

### 10. 澤屋重兵衛さん

牛首紬に出合ったその日に、もう1つの出会いがありました。  
澤屋重兵衛さんという西陣の帯屋さんです。

催事場で、「素敵なお色だな」と目を引いて近寄ると、ぼかしの色無地や訪問着が、テーマ毎に作られているという感じで並べられていました。ぼかしが入った色無地が、色としてとっても素敵です。煉瓦色、灰色、さびび茶色等の深みがある色が、目立たないけど、比類ない暖かさと贅沢な心地よさを与えてくれました。

もちろん生地も良かったのですが、色でここまで出る仕事をなさるのはすごいなと、私は感心してしまいました。重兵衛さんの作品は従来の豪華絢爛とか花鳥風月とかと対極にある、洋服的な感覚の作品です。

そのままワンピースに仕立て上げて使えるような色やデザインです。つまりモダン。こんなきものが好きだなと私は漠然と思いました。重兵衛さんの作品は、着た時に力があり、これは牛首紬と共通のものだと思います。生命力があるのです。

そしてこの時、アドバイザーとして重兵衛さんの作品の解説とか着こなしのアドバイスをして下さったのが酒井美登里先生です。酒井先生は、初めはフツーの方とお話していたんですが、そのうちに「おやっ」と思うような方でした。

まず、私に似合うきものや帯を1つしか持って来ない。ところがそれが、ぴったり似合ってしまうんです。でもそれでは不満で、「あっちの色は？」とか「こっちは？」なんて言って色々当てていただくのだけれど、やっぱり最初のものが一番良いんです。

それから、技術的なことをきちんと丁寧に説明して下さい、好みを押し付けない。ご自分が経験したきもの生活のことをさり気なくお話下さって、その中身が面白いんです。「海外のパーティーで、きものだとVIP扱いよ」と、海外旅行のお話をして下さい、何だかすがすがしい感じを与える方だなと思いました。

その場で、私は重兵衛さんの狩倉更紗という帯を1本買いました。30万円以上して、かなりの買い物でしたが、「これは間違いない」と思える度胸と自信がありました。(笑)その後、その帯は、電車の中で見知らない方に肩をたたかれて、「こんなすごい帯は見たことがないわ。一生忘れないわ」と言っていたりなど、力を発揮してくれています。

同じ日に牛首紬と澤屋重兵衛さん、酒井美登里先生との出会いがあり、その日は今考えると記念すべき6月9日でした。その後、牛首紬、澤屋重兵衛さん、酒井美登里先生をさがす日々が始まります。



# 女将奮闘記

## サイト開設までの経緯編 vol.11

### 11. 酒井美登里先生

牛首紬、澤屋重兵衛さん、酒井美登里先生に同じ日に催事で巡り合った時には、まだ、きもので仕事をするのは夢の段階でした。

でも、その後も、とても気になる牛首紬と澤屋重兵衛さんでした。澤屋重兵衛さんは帯を買ったので、小売店を通してその後名刺をいただけることになりました。

帯を買っていなかったらこうはいきません。(笑)そして、私は重兵衛さんの名刺を前に何日か考え込んでしまいました。電話をしたいのですが、何と言って？ファンですと言うのはちょっと違うし、売らせて下さいも違う。

では何？と考えても何も浮かばないです。では電話しないか？と考えると、それはいけないと思うのです。前に足を踏み出すか、じっとしているかという時に、私は失敗するかもしれないでも踏み出す人間のようです。ですから、とりあえず電話をしました。

リリリンと鳴って「澤屋です」と出られたので、どきどきしながら「重兵衛先生は、いらっしゃいますか？」とお聞きすると「地方に出かけたばかりで、4、5日帰ってきません」ということでした。先生にお目にかかりたいとは言えずに、品川でお会いしたアドバイザーの方にご連絡を取りたいと言うと、ご本人に連絡をとってこちらからお電話しますとのこと。

きつと変な電話だと思われた、なんて気にしながらも、何日かするとその酒井先生からお電話がありました。「私のことですか？私でいいの？」っておっしゃるのを、「はい、あの時お会いした者で、ぜひ先生とお話したいので」と言うと、ちょうど時間があるから明日会いましょうとのこと。

ええっ、こんなことが有っていいのかと思ってしまいました。1回お会いしただけの名前も分からない方に、もう1度会いたいから会って下さいと言ったんです。(^^)

新宿の三越前で待ち合わせして、その時間に行くと正しく酒井先生がおきもの姿で立っていらっしゃいました。

よくわざわざお会いいただけたと、恐縮してしまいました。それに酒井先生はとても忙しい方で、余り時間が空いてないのにたまたまその日は空いていたのです。何から話せば良いか戸惑いながらも、それまでの経緯をお話し、漠然ときもの仕事をしたいと言いました。

先生は、大きな着付けの組織の講師をしながら自分でも着付けと作法の教室を開いて、片や作家物のアドバイザーもなさっている方でした。にこにこしながら、自分も若い頃は色々なことに挑戦した。きもの普及のために少しでも多くの人に活躍して欲しいと、本当に親身になって聞いて下さいました。

明るく楽しい気さくな先生で、私が思っていたとおりのお人柄でした。励まされながらも、先生は、「あなたは、きもの基礎ができていないのだから、それを何とかしなくては。」と、痛くも的を得たアドバイスを下さいました。

着付けを習うことで、素材や歴史、きもの周辺知識を吸収するとか沢山のきものを見ることなどをしなくては、と言って下さいました。私はその後、酒井先生宛に、簡単な経過報告のレポートを作ってお送りしていました。

きものだけでなく、ネットの準備や組織をどうするかと言った様々な問題もあるのですが、とにかくきもので仕事を開始するための準備に関してのレポートを何回かお送りしました。

先生からは、特にご返事があるわけではなかったのですが、1人だけで進んでいる道をどなたかに見ていて欲しかったのです。そして牛首紬と巡り合う機会も訪れました。



# 女将奮闘記

## サイト開設までの経緯編 vol.12

### 12. 牛首紬との再会

催事場で牛首紬と巡り合った後、私は何とか牛首紬にもう1度出会いたいと思いました。私が魅了された美しさ、自然でひかえめだけれど主張のある光沢、しっかりしているけどしなやかな質感をもう1度確かめたかったのです。

確かめてどうするという当てがないまま、東京の主なデパートの呉服売り場に行って「牛首紬ありますか？」と聞きました。日本橋のTデパートとMデパート、池袋のTとSデパート、銀座のMとMA、P、渋谷のTと捜して行くうちに、もうこれはだめだと思いました。「有りません」と言われるか、「あれは特別なときだけ」と言われるんです。

「どうして？」と言う気持ちと、「幻の紬だったんだ」という思いが強くなりもう見つからないかなと思ったのですが、念のためと調べてインターネットで、牛首紬を検索してみました。そうしたら、何と見つかったのです。白峰の生産者、西山産業開発さんのHPで、牛首紬が紹介されていました。

そしてそこには、金沢市にほど近い鶴来町で牛首紬を直売している加賀乃織座の連絡先が掲載されていました。まずは連絡先が見つかって喜んだのですが、「電話するの？」「何て言う？」と自問自答です。

2日考えて、思い切って電話をかけました。「あの牛首紬を見た者ですが、どうしてデパートに置いてないのですか？」などとお尋ねして、生産反数が少ないからとか、展示会はほとんどやらないことなどをお聞きました。

そして、意を決して、「もし、販売したいと言ったら買わせていただけますか？」とってみました。こんなこと言っていいのかな？と迷いながらです。そうしたら、「喜んで、どなたにもお売りますよ。でも、定価どおりの価格です。それから産地で買うから安いということはありません。」と言われました。

でも、「売ってあげますよ」に、私は、小躍りしてしまいました。売って下さるという事は、私が牛首紬の販売者になれるということです。わあ、すごい！と思って、電話を切った後で、「バンザイ」と叫んでしまいました。

あの喜びの感情はいつまでも忘れません。その時は、まだきもの販売は夢の段階だったのですが、「私にもできるかもしれない」という気持ちは、それまでの私の行動にはずみを付けてくれました。

その時にお話した西山産業開発の西山次長は、偶然にも現社長のご子息でした。私は電話1本の細い線でつながった西山さんにちょっと長めのメールを書きました。産地と消費者をつなぐサイトを立ち上げて、牛首紬の販売を考えていることなど、ほとんど夢状態の現状を綴ったのです。



ちょうどその時、西山さんは産地の新しい販売手段として、ネットを検討していたらしゃいました。



# 女将奮闘記

## サイト開設までの経緯編 vol.13

### 13. 問屋さんで

牛首紬の先染めは、染めと織りの全てが一貫工法で白峰で完成します。それに対して後染めは、白生地を金沢や京都西陣に運んで、そこで染められます。

これはつまり、先染めに関しては産地が直接販売する条件をかなえているということです。それもあって、産地はネットでの販売を検討していたようです。

そこに、恐る恐るでも私が、「売りたい」と一番手を上げたことは、好タイミングでした。ためらいながらもかけた1本の電話ですが、それは大きな1歩でした。産地との細かいパイプができましたが、「本当に牛首紬を売っていいの？」と迷いは続きました。

実は、私はその時期に着付け教室に通っていました。図書館の前で何気なく見た着付け教室の案内状を見て、着付けは若い頃に習っていたので自分で着ることはできたのですが、何気なく申込みをして週1回のおけいこに行っていました。

その着付け教室は大変良心的で、浅草橋の問屋さんを先生が紹介してくださって、そこにみんなできものや小物を買に行っていました。私がかきもの仕事を始めようと思った時に、この問屋さんの事も考えたのですが、私は、産地から直接仕入れをしたかったので、問屋さんにその話をする訳にはいきません。

ところが、ある日その問屋さんに行った時に、お店開設の話をしてみたい気にかられました。「だけど、産地から仕入れたいのならそうすれば？」と言われればそれまでだし、お客様として出入りさせてもらっていたのに今後出入りが難しくなると困るな。なんていう不安もありました。

そこで、若い女性店員に「私がお店で売ってもいいの？」と聞くと「いいですけど、お値段はこのままだし、現金決済です」と言います。「ああ、そうか」と思い、「詳しい話は上司を呼びますが、どうしますか？」と聞かれました。

「あっ、いいの」「・・・ああ、でもお願い」と心臓ばくばくしながら答えました。「ああ、出入り禁止になったらどうしよう」と思いながら、かなりの緊張状態でその上司を待っていました。

やってきた50代のその営業次長さんは、「どんなお店？」と聞かれるので、私は、まだマイナーな世界と言えるインターネットショップだし、私の経験は浅いし、牛首紬は高級過ぎるしと思いながらも、牛首紬を売ってみたいと自分を押しさえ気味に話しました。

その方は、色んなことを聞かれたのですが、私の話が一段落すると、「分かった。分かりました。伊藤さんの熱意に負けたよ。協力します。自分はサラリーマンだから、できることは限られているけど、できることは何でも協力する」と言って下さいました。

私はあっけにとられました。そんなに熱弁を振るったつもりは無かったです。でも、協力して下さいと言われて、またしてもバンザイです。

この頃の時間感覚は、それまでの感覚と違いました。時間というものの特に意識していたのではないのですが、何だか違うと思えるのです。ふんわりした時間ではなく、圧縮された濃厚な時間が過ぎているように感じるのが何回もありました。



# 女将奮闘記

## サイト開設までの経緯編 vol.14

### 14. 牛首紬販売会とOSMC

さて、仕入れの間屋さんが決まりましたが、牛首紬でいいのか？と苦悶は続きまして。いきなり牛首紬という高級品を扱うことへの躊躇です。

それに、この不景気の時代に高額品がネットで販売できるの？と考えると不安ばかりになります。私はお客様の立場に立った仕事をしたかったので、例えば足袋でも良いからこれだけは優れている、絶対自信があると言える商材が何か無いのかと思いました。

お客様がネットで購買可能な金額として、たとえば10万円の予算でどんな物があるのだろうか、ある時間屋さん全体を見渡しました。そうすると、それまではとても広く見え、未知の広大な場所だった問屋さんが急に小さく見えて来ました。

これだと思わされる、売りたいものが無いのです。「困った」と思いながら、何回か問屋さんを訪問しました。ある日、牛首紬の販売会が問屋さんで開催されていました。

私は何時間も牛首紬を見て、身体に当てて、話を聞いて帰ろうとしたのですが、牛首紬は普段は問屋さんにも沢山置いていないので、次の機会は秋になると言われました。秋？それは困る、と思いました。私のサイト開設予定日は「明日」なのです。明日がのびのびになっても、その時の私は明日アップしたいと、もがいていました。



それは、7月17日に開催されたOSMC横浜オフ会に起因していました。OSMCというのは有名なネットショップのオーナーが多数入会しているネット上の組織です。その横浜オフ会に一般参加した私は、2次会まで参加しました。

高名なネットショップ店主の方々から直接アドバイスいただいた上、会長の森本繁生さんとお話させていただいて、「明日にでもアップしたらいかがですか？」と励まされていたのです。

その2次会は20名程の集まりでしたが、全く素人の私が、こんなに有名な方々とお話させていただいていいの？わあ、こんな具体的なアドバイスまで下さる。と信じられないような時間でした。森本さんの「明日にでも」というソフトな関西言葉は私には絶対に聞こえました。

細かい説明はして下さらなかったけれど、1瞬を争う世界だということは推測できましたし、「店名だけでもいいからアップしたらどうですか？」という言い方は、私にも出来そうだと思うさせてくれました。

ところが実際にアップしようとなると、店名すら決めるのは困難なのです。ドメインの問題や将来の方向性など様々なことを考えなければなりません。でも「明日アップ」は、常に私の頭にありました。今を逃すと秋まで牛首紬はない、と言われて私は決めました。

「買います」と言って、全11点、退職金を全部つぎ込んで牛首紬を購入しました。その後、色んな方から、仕入れは全ての条件が揃ってから一番最後にやるべきだと言われたのですが、後の祭りです。

それに、仕入れたことに不安はありませんでした。牛首紬は必ず売れると、この時には思っていました。さあ、商材は決まりましたが、これからが大変でした。



# 女将奮闘記

## サイト開設までの経緯編 vol.15

### 15. 白峰訪問

正式アップをする直前に、牛首紬の産地白峰に行きました。牛首紬を題材として扱った小説「風の盆恋歌」に出てくる、富山県八尾の風の盆のお祭りが9月1日から3日にかけてあり、それに併せて、牛首紬風の盆ツアーが企画させていました。

牛首紬を販売する以上は、産地白峰を見なくては、自信を持って売ることができないと私は思っていたので、風の盆ツアーは良いタイミングでした。直木賞作家 高橋治さんや女優真野響子さんも参加予定でした。

羽田空港に集合すると、金沢の旅行会社から添乗員さんがいらして、その方を中心に10名位の方々と一緒に金沢空港経由バスで白峰まで行きました。白峰は、霊峰白山(2,702m)麓を流れる手取川支流の山間にあり、静かで穏やかな山里でした。

そして、その翌日、初めて西山産業開発の社長さんにお目にかかりました。この時は、私が一体何者で何をしたいのか？というのが一番の問題であったようです。社長さんは、主婦の片手間にやろうとしているのかと思ったとおっしゃられ、一生懸命にお話することで、大分ご理解いただけました。

実際にお目にかかってお話することの大切さを感じました。高橋治さんと美しい真野響子さんが眼前で対談して下さり、沢山の牛首紬を堪能した夜、風の盆祭りに参加しました。

お祭りは大変幻想的で、こんな世界があったのかというような素晴らしいものでした。洗練された踊りとお囃子にうっとりすると共に、このお祭りを心から満喫している八尾の方々の生き方に惹かれました。

そして、和歌山や京都、東京などから参加なさっていた牛首紬ファンの方々と、強い結びつきも出来ました。その方々が口にするのは、牛首紬は恋人！、憧れ！という言葉でした。1部屋に5名のホテルの部屋で、牛首紬の話が尽きない楽しい時間を過ごしました。



こんなにも多くの人を惹きつけるきもがあったんだと嬉しい発見でした。そして帰宅したら9月、アップした新しい日々が始ったのです。



# 女将奮闘記

## サイト開設までの経緯編 vol.16

### 16. サイト作り

さあ、牛首紬は仕入れました。後は販売に向けての整備をして実際に売ればいいのです。でも販売ってどうするの？と初歩的なことが分かりませんから、ネット販売の本を買ってきて、食い入るように読みました。

ドメインを取得する、レンタルサーバーを決める、屋号を決める、電話はどうする？配達は何の宅配便で？梱包は？決済方法は？仕立てはやるの？メインバンクは？と、数えだしたらキリがないほどのことがあるのです。出来ることから着手していきました。

その中で、一番重要なことは店構え、つまりサイトの作成です。HTMLは初めて使う言語で、本を買ってきてチャレンジしたのですが、私にはどうも難しいのです。

そこで考えあぐねて、土曜ドットコムという組織でHTMLの講習を受講することにしました。土曜ドットコムとは、私が起業セミナーを受講したWWB日本の系列組織で、法政大学の片岡 勝 教授が提唱・創設したパソコン教室です。普通のパソコン教室と違って、起業家を育成しようという姿勢があり、その後も色々ご支援いただいています。

このWWB日本との出会いもラッキーなものでした。土曜ドットコムの柴崎さんという方の指導をマンツーマンに近い形で受けてホームページ作成にかかりました。でも、このホームページ作りはかなり手ごわいものでした。

技術的にも私には難しいのですが、それとコンテンツとはまた別問題だったのです。きものという嗜好性が高い物で、高額品をどんな形で売ればいいのか？参考になるお店も無かったので、お手上げに近い状態が続きました。でもとにかく柴崎さんの指導によって何とか形を作ることができました。それが8月初めでした。

そしてこの時期、OSMCの先輩に色々なアドバイスをいただいていたので、出来上がったトップページを見ていただきました。そうしたら、「これでは売れない、力がない」と言われてしまいました。販売者の顔が見えたほうが良いと思って書いた私の履歴書的なページも「何の役に立つの？」と一喝されてしまいました。



やっと作り上げたページを全否定されてしまった私はかなりめげてしまいました。魅せる力、引きつける力ってどうやって出すのでしょうか？こんな難しいことはないと思われました。それから、悶々とした毎日が続きました。



# 女将奮闘記

## サイト開設までの経緯編 vol.17

### 17. 力のあるトップページ

私が作ったトップページでは、3,000円の物しか売れないと、OSMCの先輩に言われてから、力があるトップページとは何かを 考えました。

漠然と力と言っても分からないので、何人かの先輩に教えを乞うと、それはとても難しい問題だと言われるだけでした。

でも、高額品の場合は、沢山の説明文や実物に近い美しい画像 が不可欠だということが段々分かってきました。それから、商品を画面で正しく表現するために、何回も牛首紬を見たり触ったりして、この色はどんな言葉で表現するのか、この質感は何なのかと、牛首紬と正面から向き合いました。

乏しい私の知識や経験からは、搾り出すものが無かったので、参考になりそうだと思う、きものに関する本を総動員して、説明文を書き始めました。

1つの商品について1ページ、無から有を作り出すのは大変でしたが、とにかく書き込んでいきました。何とか使えるようになっていたホームページ作成ソフトを使い、毎日20時間近い作業でした。

フォントの色や大きさを様々に変えてみたり、画像の大きさや 色調をコントロールしてみたり、そのために他のサイトを研究したり、といくら時間があっても足りませんでした。ソースを掃除する方法などの技術力も、どれくらいのフォントの大きさが見やすいかという見る目も、その頃の私には無くて、ただただ、あれこれやってみるだけでした。

この時の模索状況は、その後も私のサイトのソースにしっかり形として残っていました。フォント変更やテーブル修正の前の形が掃除されずに汚く残っていたのです。

この時期の積み重ねがあってこそ、こちらが良いと言える今があって、それでもまだまだ見えない部分は沢山あって、それは着実な日々を今後も重ねていくことでしか到達できないと思います。

この時期は、頭の中がサイト作成の事で一杯で、人の声も聞こえず、TVの音も耳をかすめ、食事も食べたかどうか思い出そうとしても思い出せずの有り様でした。心配して電話してくださる方々や会って食事でもと言って下さる 方々のお誘いも全てお断りして、1秒でも惜しい状態でした。

4ヶ月後にやっと美容院に行った時に、とても痛んでいる髪を 知って、ああ髪にクシも通さなかったと自分を笑ってしまいました。こんな大変な時期のある日、高校生の息子がぽつりと言いました。「お母さん、楽しそうでいいね。」って。



# 女将奮闘記

## サイト開設までの経緯編 vol.18

### 18. パソコンの修理

サイトを作成していると、多くの画像を使うようになり、パソコンのハードディスク容量が一杯になってきました。古いファイルを整理したりしたのですが、ついにはメールも送れない、印刷も出来ない状態になりました。

どう対応すれば良いのかさっぱり分からなくて、OSMCの掲示板で尋ねると、CD-Rが良いという方、MOが良いという方がいてそのどちらが良いか見極める力も私には無かったので、電気店に行ってみると、どちらも結構な値段のハードディスクが必要なことが分かり困ってしまいました。

ふと思い当たって、秋葉原に行ってパソコンショップ何件かに飛び込んで見ると、あるところで、外付けハードディスクにすれば安価で大きい容量が確保できますと言われ、さっそくノート式パソコンを秋葉原に持参して外付けHDを取り付けてもらいました。

自宅に持ち帰り、パソコンを前に、5年前に買ってまだWindows 95 だけ快適環境になったのだから、このパソコンを大切に使うと心新たに思いました。ところが翌日、パソコンが全く動かなくなってしまったのです。ふたの脇のネジが1本抜けていて接触不良を起こしたのだと思われたのですが、起動もしません。

またすぐにパソコンを秋葉原の電気店に持参しました。ところがそこでも直りません。近くにそのメーカーのサービスセンターがあるというので、そこまで持って行きました。やはりびくとも動きません。N C社の修理工場に送って修理するしかないと言うのです。困り果てました。後1息でサイトが完成するのです。

---

躊躇したのですが、修理工場に送るしか方法はありませんでした。見積もりが出るまで、1週間から10日、それから修理すると言います。毎日ほとんどの時間をサイト作成していた私にパソコンが無くなったらお手上げです。

代替手段を探しました。ホームページ作成を習っている土曜ドットコムに問い合わせると、受講するのは結構ですが、パソコンの貸し出しはできませんと言います。近所に住む友人でパソコンを持っている人はいないか？でもホームページ作成ソフトがインストールされていなければダメです。パソコン環境が一致する人を捜すのは困難でした。レンタルパソコンもありません。

パソコンを修理に出した私は、何もすることが無くなってしまいました。翌日、西野式呼吸法に行った帰り、パソコンが無いことがとても辛いと思いました。そして、この思いは長女を出産してすぐに、赤ん坊の体重の増加が少なかったために「お母さんは退院して下さい。赤ちゃんはもう少し体重が増えたらお返します」と大学病院で言われて、悲しい思いをした時と同じ感情だと思いました。

その時にパソコンを使ってサイトを立ち上げることが、それだけ大きなことだと分かったので、パソコンの修理を待たずに、すぐにその足で秋葉原に寄って、新しいノートパソコンを買ことにしました。「ノート式が一番安いパソコンを下さい。」そう言って、新しいパソコンを買って帰りました。



# 女将奮闘記

## サイト開設までの経緯編 vol.19

### 19. 正式アップ

---

新しいパソコンを購入してからは、喜び満ちてサイト作成に向かいました。デジカメ撮影した画像をサイズ修正したり、文章を書いたり、ひたすら単純作業でしたが、とても時間を要する仕事でした。

もうすぐアップだからと言って、夏に実家に帰省もしなかったのを、いつまでもそうしていられず9月初めに帰った時も、母の顔よりも持ち込んだパソコンとずっと向かい合っていました。

新しい仕事を始める事は、サイトアップ直前に母に話したのですが、私が始めようとしていることが、あまりにも未知のことなので何と言ってよいか分からないという感じでした。

家族にしても同様でした。ネットだけで販売できるのか？と主人は心配し、子供達はいつも家にいる母に不安を感じる(笑)ようでしたが、燃えている私をそっとしてくれていましたし、私はそれが一番有り難かったのです。

明日完成と思いながらも、ああ今日も完成しなかったとがっかり肩を落とす日が重なりましたが、ついに9月12日の深夜、正式にアップすることが出来ました。この時、私が直接FTP送信できる体制ではなく、ドットコムの方がファイルのリンクなどを確認、送信して、正式アップの連絡を下さいました。

ネットの中でもの人のサイトを見た時には万感の思いでした。生みの苦しみという言葉がありますが、私にとっての3人目の子が難産の末、やっと生まれたという思いでした。嬉しくて、嬉しくて、ああ世界中の人が見ているという感じでした。誰も見てないかも知れないけれど、誰もが見る事ができるんだと思いました。

アップ出来たことだけで充分で、ほっとして力が抜けてしまうようでした。喜びに満ちたまま、ぼおとして、翌日ふと気がついてアクセス数を見たら、1日で何と261アクセスでした。