

あらかき あけみの活動記録

プロフィール

- *1973年函館市生まれ。
37歳。丑年、おうし座
- *中央保育園、中部小、新川中(現宇賀の浦中)、遺愛女子高を卒業。
- *1992年に上京し、お茶の水女子大学文教育学部に入学。
- *大学では舞踊教育学を専攻。モダンダンス(創作ダンス)が中心だが、日舞やバレエ、各国の民族舞踊など様々な舞踊を学ぶ。
- *卒業後は、東京でマーケティングリサーチの会社に入社。13年働く。
- *企業と消費者の橋渡しとして、幅広い業界の国内及び海外調査を担当。10カ国以上へ出張し、各国における消費者の生活を見る。
- *2010年に函館へUターン。「はばたきの会～道南 女性の自己実現を支援する会」を立ち上げる。
- *家族は夫、長女(小1)、次女(3才)。

はばたきの会 ～道南 女性の自己実現を支援する会

第2号

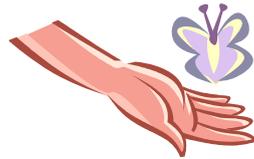
はばたきの会 仲間さがし

はばたきの会 ～道南 女性の自己実現を支援する会～では、一緒に活動する仲間を探す目的で「会の説明会」を開きました。

西旭岡町会、地域交流まちづくりセンター、青年センター、亀田福祉センターで行いました。

これらはすべて平日の日中に行ったため、都合がつかない方もいらっしゃいました。そのような方のためには、別途ミニ説明会や1対1での説明する機会を持っているところです。

私の想いやビジネスプランに対して、共感を持ってくださった方が「はばたきの会会員」となっています。話を聞いてワクワクしている、一緒に何かやりたい、という感想を聞くたびに私も非常にワクワクしています。



道南には「こういう仕事ができるのではないか？」と考えている女

性がたくさんいることが分かりました。そして、一様にステキなアイデアを持っています。



改めて、市民力の強さを感じます。

そして、次のステップは行動です。

共感してくれる仲間にはできた。では何から始めよう？

2011年には、はばたきの会 三本柱の一つである「仕事を創る」で、実際に活動をスタートしようと思います。また、同じく三本柱の一つ「スキルを身につける」ではマーケティングの勉強会を隔月でスタートします(詳細は最終ページ)。

目次:

はばたきの会 仲間探し	1
函館にUターンするからには	1
函館市議会傍聴	2
市民満足度向上のために	3
団塊ジュニア世代	3
はばたきの会 今後の予定	4

函館にUターンするからには

こういうまちでありたい
という思いがいくつもあります。

娘二人を連れて函館に戻ります。
そのうち、東京出身の夫も合流します。

私は18才までここで育ったので良さも分かるし、懐かしい思いがたくさんです。

同じように、来るからには、娘にも夫にも函館に来て良かった！と思ってほしいのです。

・将来の子どもたちにツケを残さない
(持続可能性/環境問題)

・みんなちがってみんないい
(多様性を認めること)

・いきいきと働く場がある
(就労支援)

漠然としていますが、これらは私にとっての目標です。

函館市議会傍聴

12月14日(火) 函館市議会の傍聴へ行きました。この日は、無所属議員の一般質問がおこなわれました。三遊亭洋楽議員が10～11時、竹花郁子議員が11～12時、計2名の質問でした。

まず「私」の一つ目の疑問。なぜ、無所属議員の質問順番が最後なのだろうか？

私は自分が住んでいた世田谷区議会の傍聴や、千葉県松戸市の傍聴に行ったことがあります。そこでは、党派によって質問の順番が決まるということはありませんでした。松戸市では、くじ引きで決まるそうです。

一方、函館は新聞に掲載される議会予定を見るたびに無所属議員が最後となっています。力の論理なのか分かりませんが、一人一人の議員は皆同じ権利を有してのに、と、とても不思議に感じました。

一方で、再質問以降は登壇しないということは他の地域では見られなかったので良かったと思います(時間短縮にはよい)。

3地域の議会を比較すると、それぞれに特徴があって面白かったです。

松戸市では選挙直後ということもあってか傍聴者が40名程度いたこと(函館は延べで10名いなかったと思います)、世田谷は女性の部長職が2割程度いました(函館は1名)。

3地域共通していたのは、一部議員のヤジや居眠り。国会と同じようです。

さて、本題の質問・答弁ですが。

「私」の二つ目の疑問。なぜ、期限を切って回答しないのだろうか？

答弁の中で、「検討いたします」という言葉を多く耳にしました。民間企業で生きてきた私にとっては?????の言葉でした。

「で?????」(So what?)と聞きたくありません。

何かの提案に対して「検討いたします」。質問に対して「検討中でございます」。

私が前職でそんなことを言ったらイライラした上司がこう言います。「いつまでに？」

いや、「できる・できない」でいいなさい。」と叱られるかもしれません。

地方公共団体と一企業を一緒にするな、といわれるかもしれませんが、しかし、一企業だってクライアント(得意先)は国を代表する大手自動車メーカーや飲料メーカー、金融会社だったりします。彼らにも予算があり、社内政治もあり、年次計画がある中で日々選択が迫られているわけです。

これは権限委譲の問題なのか、いや部署間調整のためなのか、リーダーシップか、、、

いやいや「検討します」=「できまへん」という意思表示なのか、、、

答弁を聞きながらも考えましたが、分かりませんでした。

市民からの税金を使って行う事業/政策なので、スピード感を持って「可視化(見える化)」を図ってほしいと感じました。そして民間企業で働く人にも理解できる市政にならないといつまでも乖離したままでは？と感じました。

それにしても「慣例」、「因習」、「伝統」、

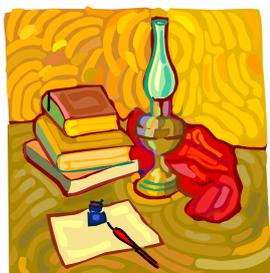
ずっとこうやってきたのだとしても、それが妥当性があるのか、単に習慣なのかによって継続すべきかは異なります。考えるべきは、どうすればうまく物事が進むのかということ。仕事では成果(結果)ありきで逆算して計画する“習慣”がついていた身としては、新たな発想が必要になりそうです。が、元々の「好奇心」もムクムクと立ち上がってきたのも事実です。



私のモットーは

現場主義

です。



市民満足度向上のために

マーケティングリサーチという仕事で、最後の数年間専門的に関わっていたのが「顧客満足(Customer Satisfaction)」の分野です。CS調査、お客様満足度調査という言葉は聞いたことがありますか。TVCMでも、「お客様満足度調査1位獲得！」などというキャッチフレーズが出ることがあります。

企業にとって持続的な経営のためには、この顧客満足が欠かせません。相手が消費者であっても企業であっても。

戦後のモノがない時代は、
需要>供給
企業は質のよい製品をいかに大量につくるかに注力していました。

徐々に色々な企業が進出だし、
需要=供給、
需要<供給
という関係になってきました。
競合との差別化をするために、マーケティング(当時は広告や販売促進・PRなど)に力を入れた時期でもあります。

そして、その後、自社の製品・サービスを購入してもらうには、顧客のニーズを把握して、選んでもらえる製品・サービスづくりが必須になりました。

そのため、お客様の方向を向いた企業活動、つまり「顧客視点」「顧客中心主義」が必要に

なります。顧客「を」満足させる、のではなく、顧客「が」満足することが大切なのです。

翻って、これは行政にも言えるのだと私は感じます。
サービスの受け手は誰ですか？
お金(税金)を払っているのは誰ですか？
という当たり前の視点に立てば、自ずと向かう方向性は決まるはずで

魅力ある街のアンケートでは上位に挙がる函館。全国、いえ今はアジア地域においても認知度が高く、よいイメージが持たれています。

実際に住んでいる市民の目線で見ると、そのイメージと実態にギャップはありませんか？
住んでいる人が実際の生活で満足して暮らせるようなまちでありたいと思います。

市民の満足度が向上・維持されれば、定住率、ひいては移住率にも影響が出ることと思います。

私は、これまでマーケティングという仕事を通じて、「消費者視点」「顧客満足」という考え方の啓蒙・徹底を行ってきました。

これからは、マーケティングの発想を生かして**函館という場所で「市民視点」「市民満足」の向上のために働けないか**と考えています。



「市民視点」、「市民満足」の向上のために働きたい。

団塊ジュニア世代

最近の若者は元気がない、という話をききます。私の世代も、昔よく同じように言われたことを思い出します。

私は「団塊ジュニア世代」です。第二次ベビーブームで、学生時代は人数の多さから受験競争。いざ就職と思ったらバブル崩壊。あまり良い思いをしたことがなく、会社に対する価値観が変わった世代です。一世代前にバブルを謳歌した「Hanako世代」と比べると安全志向です。興味は自分の身の回りに向き、自分が快

適なの大事。夢を描いてもなかなか現実にしにくく、フリーター、ワーキングプアが生まれてきたのもこの世代からです。

「新しいことをやるにはお金がかかる」、「どうせ始めてもうまくいかない」、と言いたくなる気持ちは分かります。しかし、依存せず、諦めない心で何か新しいことを始められないか、この世代でもできないか、と考えてきました。不遇に慣れている？この世代だからこそ、今の社会でできることがあるのでは、と。



はばたきの会 今後の予定

はばたきの会 ～道南 女性
の自己実現を支援する
会～

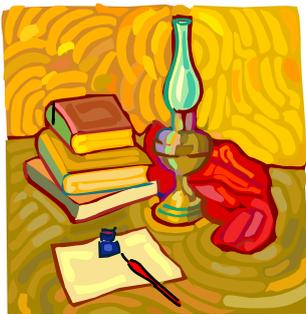
電話 090(9307)4343

Email:

akemi.araki@donanwoman.com
araki.akemi@gmail.com

はばたきの会ホームページ

<http://www.donanwoman.com/>



マーケティング勉強会

はばたきの会の活動には3本柱があります。そのうちの一つである「スキル(技術)を身につけよう」の一環として、2011年1月からマーケティング勉強会を開催します。どんな職種・業種についても、また自分で起業したとしても、役立つようなマーケティングの基本的知識について勉強する会です。

開催日:2011年1、3、5、7、9、11月(全6回) 第二または第三火曜

時間:19:00～20:00

会場:函館市地域交流まちづくりセンター

内容:マーケティング基礎レベルの知識を身につけるための講義

講師:荒木明美 (東京のマーケティングリサーチ業界にて多数企業のマーケティング活動をサポート)

費用:5,000円 (全6回分/はばたきの会会費(500円)含)

※単発での出席は、1回あたり1,200円(はばたきの会会費含まず)

あらきあけみ こんな横顔



各種ダンスをやりました。日舞は3才から(花柳流名取)、大学ではバレエ、モダンダンス、民族舞踊など。バレエ出身の学生が多く、最初の授業でおおびらに着替える周りの姿をみて驚きました。(日舞では隠して着替えますから。)

リサーチャー(調査)として、データ・情報の分析、隠れたニーズの発見、改善点提案が得意でした。データチェックのような細かい作業が意外に(?)得意です。

大学の部活では「タッチフットボール」をやっていました。女子版のアメフトです。千葉マリスタジアムでの試合に出たり、関東代表に選ばれたこともありました!(何せ競技人口が少ないので。)

小1と3才の娘がいます。二人とも保育園は0歳児クラスから!毎日保育園まで早歩きしますが、最後は坂!!だいぶ母も子も鍛えられました!社員の頃は、毎日が家→保育園→会社のトライアングルの生活でした。

色々なアルバイトを経験しました。長野県川上村ではひと夏農家に住込みで野菜収穫のアルバイトをしました。5時から畑に出て20kgある白菜のダンボールを運んでいました(力持ちです)。企業の保養所でも夏休みに住込みで働きました。調理補助や掃除など一通り経験しました。テレビ番組の観客バイトやイベントスタッフもやりました。