



第11号 2015.4.20 発行  
 発行者：株式会社協進印刷  
 編集者：JO 編集委員会

# 人や街を元気にすることが、 音楽の社会貢献だと思ふ。

株式会社ディストル・ミュージックエンターテインメント

代表取締役 生明尚記さん

慶応義塾大学在学中の2011年、東日本大震災の被災地支援のために路上ライブでCD千枚弱を販売し、南三陸町に楽器等を寄付。その経験を活かし、翌年地域密着型の音楽プロダクションを起業。横浜市戸塚区・磯子区・港南区などを中心に、地域と音楽の新しい関係を提案している。  
<http://www.tristeme.com/index.html>



江森：生明さんは、なんと若干26歳という若さで地域密着の音楽プロダクションを経営されていますが、なぜ音楽プロダクションを？

生明：中高と吹奏楽部でサクソスを吹いていたのですが、大学のサークルでサクソスの奥の深さにはまって、「これで食べて行きたい！」ってなっちゃったんですよねえ(笑)。卒業する頃には実際によりお話しただき、すっかりデビューできるつもりでしたのですが、いわゆる「デビュー詐欺」にあっってしまうという事件が起きて、そのことで音楽ビジネスに対する自分自身の考え方が大きく変わりました。

「デビューを目指して活動している若者はとにかく必死なので、甘い言葉で誘われると騙されてしまうんですね。そんな必死な気持ちにつけ込むような輩がいる業界ならば、大手とは一度手を切って、自分たち

だけでも音楽で食べていけるようにしよう、そのために自分が立ち上がらなければいけない、仲間だけでも食べさせていかなければいけないという使命感を感じてしまいました。それで音楽事務所を立ち上げることにしたんです。

江森：でもメジャーレーベルを向こうに回して最初からうまくいったわけではないでしょう。

生明：そうですね。音楽事務所をやるうと決めたものの、メジャーと違うやり方なんて全然わかりませんでしたから。そんなときに、ある方の紹介で石井造園の石井社長にお会いして、CSR報告会で演奏する機会をいただいたんです。CSRなんて聞いたこともなかったのですが、石井社長のお話を聞いたり社員さんたちの報告を聞いているうちに「これはいいことだなあ！」って思いました。音楽事務所でもCSRを掲げ

ているところなんてないと思いましたが、アーティストが騙されないようにするとか、飯に音楽をやめたとしてもちゃんと人として生きていけるようにとか、そんな風にアーティストを育てていける会社にしよって思っただけです。

江森：なるほどCSRがきっかけでしたか。でもCSR報告会に出ただけで、すぐにピンときた？

生明：それまでは社会貢献という言葉が自分の中ですごく漠然としていたのですが、CSRを知ったときに「じゃあ、音楽でできることって何だろう？」って考えたんですよ。音楽って衣食住には関係ないことですが、音楽がなかったらつまらないですよ。だって音楽で街を元気にすることができるとか、それが音楽で社会のために役に立つということなんじゃないかと思いました。それならばあっちこち

に行ってるより、一点集中で何度も何度も同じ姿を見せて刷り込んでいく方が効果があると思って、地域密着アーティストを作ることになりました。それで戸塚の商店街に「テーマソングプロジェクト」を協働で一緒にやりませんかと提案させていただいたのが2012年、起業して6ヶ月後ぐらいでした。

いまは戸塚、磯子、港南をメインにして、横浜南部の商店街や警察署などの公共機関で、テーマソングやキャンペーンソングを作って活動しています。街の人が一人のアーティストと一緒に育てるっていう状況を作ること、アーティストも育つし、同時に街も元気になっていくと思うんですよ。普通の音楽事務所って、アーティストと直接連絡先交換させたりしないんですけど、ウチは全員に名刺を持たせていて、自分たちが街と繋がっていいよって言っています。



そうやってだんだん「街の子」になっていく姿が美しいっていつか(笑)。  
江森：知名度も上がってきているようですね。

生明：そうですね。戸塚ではかなり知られてきていますし、戸塚以外でも色々なイベントに呼んでいただけるようになってきています。

江森：区役所がノリノリな感じが伝わってくるのですが、乗せるの大変じゃなかった？(笑)

生明：いやあ、今でこそ全面的に協力してくれていますが、最初は全然ダメでした。それこそ鼻にもかけられないというか。

江森：きっかけは何だったんですか？

生明：戸塚で一番初めに「ぶちらばんの歌」というパン屋さんの歌を作らせていただいたのですが、それがおもしろいってちょっと話題になったんですよ。それを役所が聞きつけて、「あいつらの言ってることもまんなざら嘘でもないんじゃないか…」と思ってくれるようになったんだと思います。やはり街が盛り上がり自然と行政も乗ってきてくれるようで、パン屋さんの歌が盛り上がった直後の2013年初めには、区役所での「昼休みコンサート」が実現しました。そして何より最初に「戸塚」で活動できて良かったことは、街の方々が「戸塚のた

め、戸塚に住む人のため」という意識が強いこと。ぶちらばんの青木さんや純喫茶モネのマスターの片山さんを始め、戸塚の方々にはチームになるうという意識が高い。私も若手としてたくさん怒られながら(笑)、色々な経験を積ませていただいています。

江森：早稲田大学の友成教授が唱えている「超ミクロ理論」というのがあって、社会をマクロ方向とミクロ方向に分けて見たときに、とかく我々は統計などを使ってマクロに現象をとらえてしまう傾向があるんだけど、個別の課題(ミクロ)を更に掘り下げた先(超ミクロ)は、実は普遍的な課題(超マクロ)につながっているという、大雑把にいうとそういう理論なのですが、生明さんのやっている活動はまさにそれだと思えました。戸塚の歌は戸塚の活性化にしか効果がないように感じて、実はその根底には地域が抱えている課題の普遍性みたいなものがあった、戸塚に固有の課題を掘り下げれば掘り下げるほど、全国どこに行っても地域の課題を解決できるノウハウを、実はすでに得てしまっているのではないかと思いますね。

生明：そうか、そうだったんですね。

江森：理論としては理解できても、ビジネスとなると、ミクロ方向にいったときに普通は「こんな商売にならないや」ってやめちゃうから、なかなか力持ちにならない。生明さんはやめなかつたから良かった(笑)。

生明：すでに音楽自体が商売にならないですからね(笑)。ある意味これしか生きて行く道がなかったですし、それが良かったのではないのでしょうか。



江森：音楽は配信が主流になったことで、自ら価値を下げてしまっているように思えますね。

生明：「握手券付きCD」は、もはやCDではなくて握手券ですよ(笑)。あのビジネスモデル自体はすごいことですし、それを否定するつもりはまったくありませんが、音楽そのものの良さを訴えていくような展開がしたかったので、そういう意味ではまだまだ戸塚駅周辺だけではありますけど、商店街の人たちにとっては音楽が身近なものになってきているんじゃないかなという感じはしています。

江森：我々印刷業界にとっては「本」が同じように衰退の道を歩んでいますので、なんとかしないといけないと思っています。

生明：そうですね書店も大型のところしか残ってないですからね。昔あったような街の小さな本屋さんというのは、もう成り立たないのでしょうか。

江森：それは小売店の問題というより流通全体の問題でしょうね。基本的に書店のビジネスモデルは「場所貸し」であってノーズクです。本屋さんが自分の目で選んだ面白いと思える本を、自らリスクをとって仕入れて売るといってこれをすれば、小さくても成り立つでしょうけど、それを流通が許すかどうか。ネットで売ってると同じ本しかなかったら、そりゃネットで買いますよね。

生明：いい音楽も、いい本もいっぱいあるのに、なんだかやるせないですねえ…。たとえば野球の

選手だったら成績が数字で出るからわかりやすいんですけど、音楽や本は、その良さを数字で表現することができない。それでも多くの人がいいと言っているものは、やっぱりいいものなんだと思うんですよ。それを広めていこうにも、その手段がほとんどなくなってきた。それでもウチの場合はCDの売上収入が大きいので、がんばっている方といえるかな。

江森：CD売れるの？時代と逆行してない？(笑)

生明：そうなんですけど、地域密着でやっているダウンロードよりも「モノ」なんです。直接アーティストから手渡しで買ったCDって、やっぱり思い出しに残るし、大事にしてくれていると思います。

江森：今後はどんな展開を考えていますか。

生明：いまやっている地域活性化事業を他の区にも広げたいですね。横浜には18の区があるので、すべての区にアーティストがいれば、区対抗のイベントなどもできるので、ますます盛り上がるのではないかと考えています。

また「戸塚ストリートライブ」という企画も行政・地域・民間で進めていて、本来は路上ライブや路上でのCD販売などは違法行為なのですが、それを行政お墨付きにして合法化し、若いアーティストたちに解放してこういう取り組みです。ウチの事務所としては所属アーティストだけを出させてもらった方が良いのですが、CSRの精神で、戸塚のために、若いアーティストのために、みんなが参加できるイベントになればいいなと思っています。

\*超ミクロ理論

『問題は「タコつぼ」ではなく「タコ」だった!?』「自分経営」入門  
ティスカヴァー携書 友成真一著を参考ください。

# もつと女性が活躍できる職場へ！

## 横浜市女性活躍推進助成金を活用して就業規則を見直し

横浜市では、「女性活躍推進セミナー」や「女性活躍推進研究会」の開催を通じて、中小企業の女性活躍推進を支援していますが、昨年度は「女性活用推進助成金」として、女性の活躍を推進するための制度構築や社員の啓発に要した費用の一部を助成する制度が実施されました。助成の対象となるのは、①女性活躍推進のための社内研修、②業務改善プログラム策定のためのコンサルティング、③就業規則

等の変更、労務管理制度改革にかかる費用で、上限30万円、補助対象経費の3分の2以内となります。この助成金制度に応募したところ助成金を頂けることとなり、社会保険労務士さんに業務改善のためのご指導をいただきました。具体的には、女性の能力を活用し、より働きやすい職場になるよう、主に次のような就業規則の見直しと改訂を行いました。

- ①短時間正社員制度の設定、②フレックスタイム制の導入、③正社員から短時間正社員への転換規定の設定、④パートタイマーから正社員へのキャリアパスの創設：e.t.c.

この就業規則の見直しによって、多くのメリットが見込まれます。今後、従業員が育児や介護により生活環境が変化し、就業にも影響を及ぼす状況となった場合、それを柔軟に受け入れる就業規則があるため、従業員は離職することなく、ライフスタイルに合わせた勤務形態を取ることが可能となります。また、パートタイマーから正社員への道も開けることで、従業員の意識が向上し、さらに活躍の場が広がるのが期待されます。今回の就業規則の変更については、社内で説明会を開き、従業員への周知をはかるとともに、会社と従業員の間で理解を深めることが出来ました。

横浜市では、産官が一体となって地域の課題を解決していくという気運が高まっています。当社でも今回の就業規則の見直しをきっかけにして、より一層、「安心して働ける職場」、「能力を発揮しつつ、いきいきと働ける職場」を目指します。

# モノづくりの よる街

## 第五回 「横浜橋」文・写真 竹見正一

こんにちは！なぜか毎年騒がしく、たまったツケを一気に返すような3月、皆様はどのように過ごされたでしょうか。怒涛のミツシヨンが降り注いだありがたい時間も過ぎ、今は4月。気がつけばほろほると桜が散り始めております。急ぎ酒の準備をせねば！

さてさて、その前にお仕事です。



今日は、横浜橋商店街にやってきました。松原、六角橋とともに、横浜3大商店街の一つが、この横浜橋商店街です。戦前から続くこの商店街は130以上の店舗が軒を並べ、アーケード下では売り買いのコトバが絶えることなく、いつも活気に満ちています。生鮮食品や生活用品の調達はもちろん、お蕎麦や天ぷらの名店もあり、早めに仕事を終えて暖

簾をくぐりたくなる衝動にかられます。弊社にインタンとして学んでいた台湾の学生と同郷のオーナーが経営する美味しい中華料理店もここにあり。立ち入って数歩も歩くと、何処からとも無く、香しい蒲焼の香りがくくと我慢して、水をぐびぐび。まだ15時です。

この横浜橋商店街からほんの数分、港の方へ下ったところに今日の目的地、岩崎紙工所さんがあります。とあるパッケージ制作物加工と、私の勝手な企画の協力をお願いする為に伺います。印刷して、ただただペラペラの紙に転写するだけじゃ無いのです。加工もとても重要でして。その加工の超級プロが岩崎さんなのです。岩崎さんと一緒に制作したも



ので、フランスやドイツの美術館でもありと見栄を切っているプロダクトもありません。なにより、彼らの穏やかで凛としたものづくりへの姿勢が、いつも私に感動を与えてくれるので、今回もうきうきした気持ちで扉を開けました。がしやんこがしやんこ、ハイデルが小気味良い音を奏でていきます。こんにちは〜！どんなに忙しくても、すぐに機械をとめて丁寧に対応して下さいます。もちろん、ご相談。楽しい時間。

岩崎紙工所さんを出て時計を見たら16時30分。このあと、青山19時だけ、プロダクトの出来映えを想像したら嬉しくてたまらず、春風感じて少し歩こうなんて気分。冷たい麦茶を買って、のどごしに初夏を思い出す。見上げれば、首都高の向こうに横浜スタジアム。あ、ナイター開催はじまった！街がどんどん色めいて、春はワクワクがとまりません。





## ベーカリー 日本堂

大口の魅力を紹介する「大口自慢」。今回は、大口通商店街にある「ベーカリー日本堂（にほんどう）」さんを訪れました。創業は1931年（昭和6年）。80年以上にわたり、地元大口の皆さんに愛されているパン屋さんで、昨年の12月にリ

ニューアルオープン。レンガをあしらった温かみのある外観と、清潔な店内。お店に一步入ると、パンの焼ける香ばしい香りに包まれます。そして、富士山の溶岩を使った石窯も備え、毎日、60種類を超えるパンが焼かれています。

お店のおすすめは、クロワッサン（173円）、シヨコラパン（173円）、そしてフランスパンなどハード系のパン。食パンの種類も豊富です。さらには焼き菓子やシフォンケーキなどのスイーツもおすすすめ！ちょっとした手土産にも最適です。また、3月3日の桃の節句には桜餅も用意され、地域のお客さまから喜ばれていました。リニューアルにもない、お店の外にはベンチとテーブルが用意され、「焼き立てのパンをその場で！」という贅沢な時間も過ごせます。



「これから、どんなパン屋さんになりたいですか？」とお聞きすると、店主の小山さんは、「地元のお客さまを大切に、『また来たい』と思っただけのようなパン屋さんを目指します」と。そして、「今後は新しいパンを定期的に提供して、お客さまにいつも喜んでいただける品揃えを心掛けたいです」と話してくださいました。

大口の街にある「温かいパン屋さん」。これからも地元の皆さんのために美味しいパンを焼き続けてくださいね！

# 大口自慢

ベーカリー 日本堂

横浜市中区神奈川区大口通127の3

☎：045(421)4708

営業時間：午前7時30分

午後7時30分

定休日：日曜日

## Kyoshin TODAY

### 「株タツミプランニング×大学生」の「リポによる絵本が完成！」



株式会社タツミプランニング（横浜市西区）さんは、社会貢献活動の一環として、横浜の未来を担う子どもたちや若者の成長を応援するため「タツミのえほん部」を立ち上げ、オリジナル絵本を制作。2月23日完成した絵本『とんとんとん』の贈呈式を、鶴見大学短期大学部付属三松幼稚園で行いました。

この取り組みは、子どもたちに「絵本」を通じてものづくりや職人の仕事に興味をもってもらいたい、また、これから保育の仕事に携わる学生が「絵本づくり」に携わることで、豊かな心をもった保育者となれるような実践経験の場を作りたいという思いから生まれ、公益社団法人横浜市幼稚園協会の協力のもと、オリジナル絵本として制作されました。

私たちもこの取り組みに参加し、絵本制作のコーディネートや大学生との協働制作の企画など、当事業のコーディネートを担当しました。贈呈式では、大学生による「絵本の読み聞かせ」や、タツミプランニングさん専属の大工さんたちによる「大工道具体験」も実施。

子どもたちの喜ぶ姿と、いきいきとした表情がとても印象的でした。今後、この絵本は横浜市内の全ての幼稚園に無償配布される予定です。



### 『ぼっさいえほん』昨年の幼稚園に続き、今年も市内保育園に無償配布

幼児向け防災教育用の絵本『ぼっさいえほん』。今年度は横浜市内の保育園・託児所・地域子育て拠点などに、(株)神奈川ナブコ様、(株)ヨコソー様のご協力を得て、約6万5千部を無償配布。2年間の累計で約12万部を配布しました。

### 台湾から研修生 楊怡萱さんが来日 3週間のインターンシップを実施

台湾政府の外郭団体「台湾貿易センター」が運営する教育機関「国際企業人材育成センター（ITTC）」が主催するインターンシップ・プログラムで、当社としては5人目となる研修生、楊怡萱（よう いけん）さんが1月22日〜2月10日の3週間インターンシップを行いました。

楊さんは社外での打ち合わせや異業種交流会にも積極的に参加し、日本のビジネスの現場を体験。また、『JO台湾版』の制作にも挑戦し、緊張の初インタビューを成功させたり、日本語と台湾語の両方で原稿を書いたりと大健闘でした。

仕事に向かう際の真摯な態度に接し、私たち社員も「見習わなくては！」と、良い刺激を受けました。楊さんは「日本語検定1級」にも合格し、将来は日本に関わるビジネスがしたいと希望。日本と台湾の架け橋となり活躍する日が必ず来ると期待しています！



JO(ジエイ・オー) 2015年4月号(第11号)

発行者：株式会社協進印刷

横浜市中区神奈川区大口仲町108番地

TEL：045(431)6611

FAX：050(3730)6273

URL：http://www.kyoshin-print.co.jp

