気がつけば函館市民になっていた。 Vol.15

地方で起業するということ

移住するとは思ってなかった

移住者の私が函館で出版社を立ち上げて丸5年が経ちました。自分自身、移住者というより、函館市民だという感覚の方が強くなってきました。周囲からもすっかり市民に見られているのか、どうして函館に移住したのですか、なぜこちらで起業したのですか、と聞かれることも、めっきり減ってきたようです。

ところが先日、久しぶりにこの手の質問を受けることがあり、答えに窮してしまいました。振り返って思いますに、私はもともと函館に移住したかったわけではありませんし、出版社をつくりたかったわけでもありません。旅行でたまたま訪れた函館が好きになって頻繁に来るようになり、宿代節約のため小さな部屋を借りたのが始まりでした。

その時点では、自宅のある京都とは別に「帰れる場所」があるということが嬉しく、生活に広がりが生まれたように感じました。ですから自分としては、2つの町を行き来する状態を続けたかったのです。

そういう生活の中で、「函館の本を出したい」という思いが高まりました。撮りだめた写真を元に原稿をつくり、次々と出版社に売り込みました。しかし親しくしていた編集者でさえも「よし」と言ってくれなかったのです。ならば仕方がありません。自分で出版社をつくって出すしかない、ということで丸々函館に移住し、出版社を設立したのでした。

地方のメリットを思う

移住も起業も成り行きでしたが、ありがたいことに出版を始めて以降、本を出すたび、地元の新聞で取り上げていただいています。ラジオにも出させていただきましたし、人前で話す機会もいただきました。

そんなときふと思うのが、もし京都で出版社を立ち上げていたらどうだったろう、出版の本場の東京でだったらどうだったろう、ということです。大手や老舗も含め出版社はたくさんありますし、新参者が何をしようが見向きされないと思うのです。新聞に出ればグンと売り上げが伸びる、というほど甘くはありませんが、励みや自信につながります。孤軍奮闘のよそ者起業家にとって、こういう要素は大きなものです。

出版のように、どこでも仕事ができて、ネットで売れる。しかも、儲かる業種ではない、という場合、変に中央に出ていくより、地方で起業した方が有利ではないか。何となくこんなふうに思っています。大都会だと事務所代その他経費も割高ですし、車で動くにも渋滞はつきもの。何かにつけストレスも多そうです。

地方のハンディを克服できるか?

ただ1つ、これは重要なことですが、「地方の本でもネットで売れる」といっても、それが即「買ってもらえる」ということにはなりません。情報があふれる中、無名の出版社が本を出したところで認知されません。ネット広告をガンガン出せば別ですが、そんな予算はありません。

しかし先日、あるセミナーで面白い話を聞きました。地方の零細企業でも、1日3本、YouTubeにPR動画を投稿して、それを1年続ければ、商品が売れるようになるというのです。要するにネット検索に引っかからないのは、情報の発信量が少ないからで、3本×356日=1095本も動画を発信すれば、必要とする人に見つけてもらえる。まさに塵も積もれば山となるという話で、理にかなっています。しかもYouTubeは無料で投稿できるのです。

私はすぐに実行に移し、現在、1日15本のPR動画を投稿しています。売りたい商品が5種類あるからです。今で3カ月続けましたが、2015年夏に発行し、1年間ネットではほとんど売れなかった『妄想か、大発見か…　亀ヶ岡土器には甲骨文字が刻まれていた』(佐藤国男著)が、週に1冊の割合で売れるようになりました。成果は微々たるものですし、一時的なものかもしれませんが、1年続けて実を結べば、「地方における起業の妙薬」として、このコラムでも報告したいと思っています。

よろしければ、YouTubeから「新函館ライブラリ」「佐藤国男」などで検索してみてください。

★プロフィール★
大西(おおにし)　剛(つよし)さん
1959年生まれ、大阪出身。2011年秋より函館に移住し、「新函館ライブラリ」を設立。「市電でめぐる函館100選」など函館本の出版に取り組む。宮沢賢治生誕120年にあたる2016年には、函館在住の版画家・佐藤国男氏と函館・道南のナレーターによる賢治童話のミニ絵本付き朗読CDシリーズを発行。