

平成22年度 すぎなみ大人塾 夜コース

はじめてのソーシャルアクション 自分らしい社会貢献の実践力を身に付ける

平成22年7月14日(水)19時より 場所:セシオン杉並

学習支援者:広石拓司 (株)エンパブリック 代表取締役

学習支援補助者:手塚佳代子 NPO 法人 チューニング・フォー・ザ・フューチャー

テーマ:社会起業家の発想と視点

<第一部>

1 社会起業家といわれる方々は、どのような考えで、その考えをどのように発展させて事業につなげたのかを事例を挙げながら確認したいと思います。

1) 起承転結を下に仮説をつくる

社会的な事業をつくるというと難しく考えてしまいがちですが、社会問題について「起承転結」のストーリーをつくると考えるとわかりやすいかもしれません。ということの説明します。

起:自分の関心ある課題の状況、環境等を考えます。現状を調べたり、考える中で課題が見えてくる。それが事業を考える導入となります。

承:起で気づいた課題がなぜ生じているのか、どんな影響があるのか、さらに深く理解をする思考過程をいいます。

転:逆転の発想というのか、問題を今までとは違う視点からとらえ直す柔軟な発想により課題解決のためのきっかけ(糸口)やアイデアを生み出す過程をさします。

結:転で考え出されたきっかけやアイデアを展開していくと、どのような良い結果になるのかを想像します。

起業家は、起承転結の展開糸口をたどりながら、地域の課題の解決策を探していきます。地域の課題とは一体どのようなものなのでしょうか?ビジネスや行政が既存のやり方でうまく解決できるなら、誰かが取り組み、解決しているでしょう。それではうまく解決できない。つまり、地域で置き去りにされ、取り残された領域のものです。その置き去りにされた課題をどのような発想で解決していくのかを事例から見てください。

2) ブロムリ・パイ・ボウ

英国ロンドンのイーストエンドにある疎外されたスラム地域の名前です。牧師のA・モーソンが、その地域の教会に赴任して地域の人たちへの活動を始めました。1993年、35才、幼児2人を抱えるジーン・バエルズがガンで死亡しました。ジーンが体調が悪いことは近隣の人は知っていました。しかし、ジーンは子どもたちのために働かなければならないと働き続けました。最期も良い治療を受けることなく死亡したのです。セーフティネットである社会機能は発揮されず、これが問題でないかと全国新にとりあげられ、社会的に注目を集めたのです。

社会から注目を集めたこともあり、地域の関係者、行政や地区代表、チャリティ団体な

どが一同に会する会合が開催されました。その会議でわかったことは、会議の出席者はみなジーンのために何等かのことをしていたということです。つまり、皆に善意はあったのです。しかし、社会的サービスが有効に機能していなかった。それは、なぜか？

その会議の中で、モーソン氏は「誰も彼女の友達がいなかったんだ」と気付きます。つまり、職域・組合・地域等の組織を超えて彼女を救うために動いた人は誰もいなかった。各人は、自分の担当の仕事をしていたが、ジーンが実際にどうなっているかに焦点を合わせたの仕事は誰もしていなかったのではないか。どの組織も専門職の為のシステムになっているからと考えたのです。

モーソンは、地域に暮らす一人一人と対話しながら今困っていることは何かを聞いて回りました。

地域住民の課題を調べるうちに以下のようなことが分かってきました。

- 夜のパブの仕事をしている母親は、子どもを預ける無料の公立保育園がサービスをしている時間帯と自分の仕事をする時間帯とズレが生じている。

- 気難しい母を看病して仕事につけていない女性がいる。。母が気難しいためにヘルパーさんといつもケンカとなり、ヘルパーを活用できていない。

このように、一人ひとりの暮らしと公的なサービスの間に、ちょっとしたズレがあるために社会サービスが発揮されない。

- モーソンは、困っていることだけでなく、「できることはないですか？」とも聞いてまわりました。

最初の子どもを預けたい母親は、子どもを預けることができるなら、自分の働いたお給料からいくらかのお金なら出費できる、と答えました。母親の世話をしている女性は、母親が早くに寝た後、家で何か仕事ができればと答えました。

ならば、前者の子どもを預けたい母親が働きに行く時に、後者の女性に子供を預け、明け方に子供を引き取った時に、お金を払うといいのではないか。そうすると、地域の人が困っていることを、地域の人が助けることができ、そこに小さくても経済をまわすことができると考えたのです。そうすると、子どもを預けることでパブで働く女性は子どものことでおきていた遅刻や欠勤も減り、集中して働くことで認められ、お給料があがります。そのようにして、少しずつ生活の水準があがっていくのです。

モーソンは、教会裏にプロムリ・バイ・ボウ・センターという住民主導のヘルスケアセンターを建てました。

- 地域住民の健康サポート

- 仕事と生活のスキル習得支援

- 助成金依存の生活を脱出するツールの提供

- 進取の気性に富むまちづくりのツール提供

モーソンは地域の住民に、「今求めていること」「あなたができること」を聞いて回り、リストにしました。人と人を仲介して結び付けるためのヘルスケアリストです。

この調べにより、公園や施設等で時間を過ごし、保育所があり、そこで働くことができ、教育も受けられる。このようなことができる125のプログラムを開発することができました。今では、行政の応援もあり、これらプログラムが活発に利用され、100人以上の雇用が生まれています。

<生かされた社会資源>

・行政・医療サービス ・教会自宅に自動車や自転車があればバスは不要。ほとんどの家庭が自動車や自転車をつかっている。しかし、自動車を使えない人たちがいる。高齢者の独り暮らしや高齢者のみ世帯の人たちだ。

・NPOサービス ・地域住民の意欲

・地域の雇用の場

<ヘルスケアプログラムの意味>

●地域の一人ひとりの生活の具体的な状況と課題に寄り添って、地域資源の具体的な活用を考えることで、地域の人のもつ可能性を発揮できるよう応援すること

<第二部>

1 NPO法人 生活よっかいち <http://www.rosenzu.com/sbus/>

2) 事業概要

採算が悪く廃止された路線バスを地域住民の交通手段としてNPOが復活させた事例を下に、起業的発想を考えましょう。

路線バスが廃止されたことについて、バスはまちの活性化の中心的な存在であり廃止すべきではないと考えた人たちがいた

バスの利用と必要性についてアンケート調査したら、実際、誰も利用していないことがわかった。

しかし、バスを必要としている存在があることもわかった。

一人暮らしの高齢者は、バスは使いづらいから使ってはいなかった。

しかし、バスが使えないことで、高齢者はタクシーで時々外出して買い物をしている。本当は毎日買い物に行きたいが、タクシー代が高いのでいけない。

高齢者のみ世帯の地域の分布をみると、地域の住宅地はブロックごとに開発されているため、古くからのまちや、初期に開発された地域に集中していることがわかった。高齢者が乗りたい場所、高齢者が日常生活の中で行きたいところ(パン屋・歯科・整形外科・内科等)をつなぐバスの発想(バスルート)が生まれることになった。

バス会社は大きい通り沿いにバスを走らせれば新しい住民が乗降するという発想で、住宅地を通る路線を重視していた

地域の全体の人口分布からバスの路線を考えるのではなく、バスを生活の中で必要

としている人の分布から路線を考えることによって、バスを必要としている人が使いやすいバスとなった。

3) NPOが新しい顧客である高齢者に照準を合わせた路線の効果は

1日100人のバス利用客が年々増えてくる

バスの中で、乗り合わせるすべての高齢者としゃべることができて楽しい、話が盛り上がるので元気になる。

早く着かなくてもいい、話がしたいから。生き生きとした姿が見られようになる。

高齢者が利用している姿を実際に見ることで、地域のお店や病院などがスポンサーになる。行政も様々な支援をしている。

4) 評価

4) 事業とは何か？

社会資源と顧客と成果との間を結び付けることに、あなたがどのように係るのかについて答を見つけていくことが事業化への道です。社会資源、顧客、成果は平凡なことであっても、マイナーなことでもいいのです。具体的な人や具体的なものにフォーカスすることで、既存の見方、考え方では見えてこないものがある。それが、あなたしか出来ない方策を生み出すことにつながっていきます。

< 第三部 >

1 スワンベーカーリーの例 <http://www.yamato-fukushi.jp/works/swan/>

1) スワンベーカーリー事業の発想

得意不得意は誰でもある

長所を生かし、短所は仲間が助ける全員経営

2) クロネコヤマトの「宅急便」を開発、成功させ、ヤマト運輸株式会社の社長、会長を歴任された故・小倉昌男氏（当財団、初代理事長）が会社を退かれた際、個人資産の大半を寄付して創られたのがヤマト福祉財団です。そして、ノーマライゼーションの理念を実現させる目的で設立したのが（株）スワン（ヤマト運輸の特例子会社）です。

3) 故小倉昌男氏が、障がい者作業所を見学した際、給与が月8,000円に満たないことを聞き、それでは、働いていることにならないと疑問に思った。

広島のアンドルセン社長との話で、当社のパン粉を活用すればおいしいパンが出来る、ノウハウを教えますとの声かけでスワンベーカーリーの事業を立ち上げる。

4) なかなか黒字とならないので要因分析をすると、健常者が障がい者の仕事をチェックしているので人件費負担が大きいことに気がつきました。そこで、

障がい者の人たちに仕事を任せる。個々の働き手の得意なことを大切に、自分の責任を自覚して働くように変えていきました。個人の得意を發揮し、不得意をカバーし合う経営方針を確立しました。

それによって「やりがい」「やる気」
がでる。(たとえば、コーヒーのカフェアート)

各人の強いものにフォーカスする一方、不得意の隙間を誰かが補う工夫を考える。

- ・仕事を分析し、権限移譲を行い、自分で管理する
- ・任せられる社員にやる気が出る

5) 障がい者の働く「焼きたてパンの店」1号店は1998年6月16日、東京、銀座にオープンし、全国にチェーン店を展開している。

(注) 参考

7年度すぎなみ大人塾講演「スワンベーカーリーが切り開いた可能性」

増田秀曉(NPO法人ココロネット)代表

http://www.chinoichiba.net/2007kouzapdf/suwanbe_kari_pdf.pdf

< 第四部 >

1 Teach for America の例

1) 有名大学の卒業生が競って貧困地区の教師になる

従来、アメリカの有名大学の卒業生は子どもの教育には関心がある、しかし貧しい地域の学校現場に入らない、仕事として選ばない傾向がありました。

1989年プリンストン大のW・コップが、アメリカの社会で特徴的な経済格差が、教育格差を招いている課題を挙げ、解決策として、各人の人生の中で、2年間だけ子どもに教える機会を得るTeach for Americaという論文を書き、それを事業として実現していきました。

「大学生の教育への気持ちという資源に注目し、それを活用する仕組みをつくったのです。

(卒業して2年間だけ優秀な人的資源を公教育分野に投資する仕掛け)

2) 現在、35地域・1,600校に7,300人のメンバーが赴任している、彼らに

とって、地域の実情を知り悩み考えることにより、先生の期間が終わった後も教育に対する関心を持ち続ける。また、地域の現場で養われた資質はマネジメントで必要なリーダーシップスキルの錬成に役立つ。一方、子どもたちは、学ぶ楽しさや自分が成長していくことの喜びを体感し、次のステージに進んでいく。

社会的な課題に対して、個人が考えたアイデアを社会の色々な資源を巻き込んで

実行していくことで、大きな効果を生み出しているのです。
みなさんの感じている問題からも、社会を変化させる新しい事業が生まれる可能性があるので。

NPO 法人 生涯学習 知の市庭
東島信明作成の講座メモ
(2010・8・25)