

すぎなみ大人塾 2018 西荻コース パート2 (6回連続講座)

新しい大人、西荻で始めよー

第4回 プロジェクト・チームごとに提案内容を検討、企画書にまとめる

平成30年12月15日(土) 午後1時30分~4時30分

於 杉並区立桃井第三小学校

学習支援者：学びの案内人 船尾本

ゲスト講師：新谷大輔 (三井物産戦略研究所 マネージャー)

新谷さん

こんにちは。本日はどうぞよろしくお願いいたします。杉並区はとても関わりが長いのです。大人塾があるから杉並区に引っ越してきたと言っても過言ではないでしょう。私は初代の大人塾学習支援者です。2005年から5年間勤めました。今日、考えてきたのは、『つながる』のは大事ということです。今日は私がやってきたことをご紹介します。皆さんのヒントになれば良いなと思っています。自己紹介に近いですが、どうぞよろしくお願いいたします。私は香川県出身です。正直言って若い時は香川県のことを考えることはなかったです。大学、大学院と法学を学び、バックパッカー(バックパックを背負って安く国外を個人旅行する旅行者のこと)をやっていた時に人生を変える出来事がありました。カンボジアで農村に住んで研究をしていたのですが、それぞれの国によって違う社会環境を知る大きなきっかけになるものがありました。地雷の問題もありましたし、日常生活の中に、いつも存在する貧困問題がありました。村のお母さんが「子どもが夜になると人身売買でいなくなる」と教えてくれたこともありました。その言葉を聞いて、とても衝撃を受けました。そんな世界があるのだと驚き、自分でも何かできないかと考えました。

今も東南アジアとつながりがあります。三井物産戦略研究所に入って、本業はASEANの政治経済を分析することです。例えば、インドの政治がどのように日本に影響があるのか、アジア太平洋州にわたる経済のことなどを研究しています。同時に企業・団体等のCSR(corporate social responsibility: 企業の社会的責任)のことも研究しています。社会的貢献事業のことですね。最近はソーシャルキャピタル(人々との信頼関係や、地域社会におけるつながりのこと)や企業と社会のつながりのことも考えております。今の時代は企業も社会の課題等を知らないといけません。ですから企業と地域の橋渡しをしていると言えるでしょう。99年からずっとこのような形でやってきています。

今までの人生を電車の路線に例えると単線でした。本業を中心に人生を歩んできたのですが、今の自分を見つめると電車がたくさん走っている複線のような形です。自分の中でいろんな柱ができたのです。とはいえ基本の軸は変わらないです。若い時から『つながる』ことを考えていて、共同出資で店を作ったこともあります。2003年から2009年まで、渋谷のセンター街のあるビルの上階で営業していて、21人で作りました。全員が友達というわけではなくその中で、私が友達なのは1人だけでした。その1人が3人に声をかけ、やがてその3人がまた他の人を連れてきて、結局21人

になったのです。集まってきたのは、面白そうなことが好きな人。こうして実際に面白い人が集まって店という居場所ができました。三井物産戦略研究所という会社に入ると専門家と会う機会が多いです。ところが、ベンチャー企業の方と会う機会がほとんどなかったのです。こうして店を作ることで新しい人的資源に巡り会えてネットワークも広がりました。今でも友人づきあいは続いています。2003年の渋谷は若いイメージでした。もっと大人が楽しくすごせる渋谷。そんな場所にしたいかったです。渋谷を見直すという企画をすることになり、どんどん広がってきました。

2005年、ご縁があってすぎなみ大人塾に出会いました。たまたま大人塾開設案チラシで見た「自発的に社会に関わる」というメッセージを見て、ピンと来たのです。2005年大人塾は「社会起業家を作る」というテーマで学習支援者として関わりました。自分に何があって、何が足りないかを自分の資源の中から考える。自分が何を持っているかを知る。やりたいことを具体化する。そんなことを伝えていきました。東島さん(NPO 法人知の市庭代表)、中曽根さん(杉並区教育委員会社会教育主事)に出会えてこうした機会が生まれたわけです。出会ってなかったらできなかったことです。それから、またご縁があって立教大学でCSRを教えることになりました。社会人大学院ということでワークショップをたくさんやりました。その中から銀座松屋にコーズリレーテッドマーケティングの仕掛けを作りました。寄付付きの商品をクリスマス時期に売る企画です。売り上げの一部がNPOの寄付につながり、だれかの支援になるかたちです。この企画は、今でも続いています。学生に教えたことが、今でも企業さんで行われているのは嬉しいことです。立教で教えるのも楽しかったのですが、そこから「愛・地球博(自然の叡智」をテーマとし、121カ国4国際機関が参加した2005年日本国際博覧会)のお仕事もしました。学会で関わっていたからこそ、こうしてつながりができて、ご縁も広がりました。もう一つ本業を作ろうとしたら、こうしてどんどんつながり電車がたくさん走っているような形が広がったわけです。

自分の強み、専門分野があったのが大きかったと思います。2010年、家族を連れて転勤でシンガポールに行くことになりました。こうして、また一つアジアの専門家としての強みが確立したわけです。アジアでもネットワークを広げました。せっかくいるのだから、もう何でもしようとしてシンガポールの日本人をつなげることもしました。Twitterでつながりを作り、オフ会をして、お互いに合わせて、最初はペーパーチキンを食べる会ということで集まりました。やがて美味しいコーヒーがなかったということで、コーヒー店を誘致したり、うどん屋さんを誘致したりと、どんどんつながりと世界が広がりました。うどんは香川出身ということもあり、メニュー開発から試食会までボランティアでやりました。香川人としての責任でずっとやっていくうちに、今度は香川とのつながりもできました。こうして初めて自分の出身を意識し始めました。そのつながりで香川県人会も作ることになり、うどんをシンガポールの人に知ってもらおうと動きました。こうして、海外にいるからこそ日本のつながりを感じ、海外だからできる日本への関わり方をやってきたわけです。

帰国した後は、香川県のまちづくりにも関わり、足立区から杉並区に引っ越すことになりました。大人塾があるからこそのご縁です。再び、中曽根さんの推薦で、学校運営協議会にもかかわることになりました。それがコミュニティスクールに触れる機会に

もなり最近西荻にできた「にしおぎ BASE(西荻窪のフリースペース)」にもつながります。ここの運営をしているうちにまた新しい人とつながることができました。どんどん専門分野も広がり、ただの直線の人生から、何本もの複線に広がったのです。

つながりの極意とは何でしょう？

1つ目は、自分の強みが何かを知ることです。何か強いことがあると、他の人に印象付けやすいです。

2つ目は、「おもしろいやつ」と認識されると、すごくいいと思います。「おもしろいやつ」と思われると、話しかけられやすくなりますし、巻き込まれやすくなります。ですから第一印象はとても大事です。

3つ目は、強みを活かしているろんな人と多様な形でつながることも出来ます。こうしてやりながら、信頼関係が生まれると、また関係性も深まります。

そして、最後は自分で動くことも大事です。待っているだけでは関係性は生まれませんし、自分の強みも伝えられません。

ソーシャルキャピタルの要素として、信頼関係、共通点、相互のネットワークがあると思います。「6ディグリーズ」という考え方があって、人は6人とつながると自分が会いたいと思っている誰かに出会えるそうです。大統領に会いたいと思ったら、6人を介せば理論上は会えるということです。つながりというのは意外と狭く、同時にとても強いものです。「おもしろい」と思われていれば、他の人からの紹介も受けやすくなります。

司会

では質問を受けましょう。

質問

強みがない人はどうしたらいいのでしょうか。

新谷さん

強みがないということはないと思います。まずは自分から飛び込んでみましょう。自分が動くと、自分が動ける範囲が分かります。世界も変わります。面白いなあと思ったところに参加してください。やがて動くこと、参加することが当たり前になっていくと、周りの関係性も生まれてきますし、自分の強みも知ることになるでしょう。こうして自分の強み、他人の良さ、つながりに気付くことも大事です。今度はそれを表現していくことも必要です。つながりができて楽しかった事、自分で動いて良かったこと、驚き、共感を伝えるのです。こうして表現していくと、またつながりも生まれますし、自分に足りないものが何かを知ることになります。足りなければ教えてもらうこともできます。にしおぎ BASE のような場所があると、どう学び、どう進むかもわかってきます。自分が動くことによって広がるのは、まさに体験しながら知ることです。

学習支援者

居場所というのは、家以外に誰もが立ち寄れる場所。楽しむことが大事です。動くことで自分の役割がはっきりしますし、自分を活かすことができます。自分の活かし方

が分かれば、体験を共有することや、つながりを大事にすることにもつながるはず。こうして自分自身が活動していただくのとそれがまちの資源にもなるのです。皆さん自身がまちづくりの主人公になるということですね。その主人公作りのきっかけが大人塾であると思います。今日はありがとうございました。

学習支援者

本日、チームでやってもらうことは、取材をしていただいた情報や結論・結果を踏まえながら皆さんと一緒に企画にしていって、提案する材料等を考えてください。今回のお話の中で、おもしろい奴と付き合いという話がありましたよね。それは何かというとやっぱり驚きだとか感動だとかっていうものを、その人と共有できるってということですね。もう一つ大事なことがあるのですが、足りないものって何だろうか？受け入れ側に足りないものがあれば相手は受け入れるのです。満杯に水があると受け入れない。企画もこれと一緒にですね。相手の足りないところを発見し満たしてあげる提案ってのがすごく大事です。それが人のためになるという話です。この講座を通じて皆さんがまさに体験していることだと思っています。

今よく言われていることで、SOS の内容が非常に言いにくい、見にくいという話があります。その SOS を見る、確認するためのコミュニティ活動がすごく盛んですけれど、誰もが立ち寄れる場所、第3の場所が必要ですよ。子ども食堂がそうですね。

まちづくりのための施策としてこういう事業概念は一つ入れていましたね。自分の強いところを見つけあって、そこからはじめて皆さんが集まってこんなことやろうよという風にしたチームがありました。今は、これから企画をしようということで3段階の具体策立案のステップを踏んでいます。それからすごく大事なのが自分がやるってということに対して自分の役割が一枚上に上がったのではないかと。2枚目の名刺で自分はこんなことが実施したいよって言ったのだけど、それがみんな仲間と一緒にやることによって自分の役割が世の中で使えるという風になったのじゃないか、そこに気がついたんじゃないか。2枚目の名刺の狙いはそこにあるのですね。

3枚目の名刺を作っているチームもあるのです。こういう名刺を作りたいってやっているとところもあるのですよ。自分とやっていることがちょっと違っていても色々な場面が見えましたよね。それでそのプロセスに納得してくれれば良いのですね。

チームの行事方向と自分とはちょっと違う方向かもしれないけど、今度自分がやる時はそれが活かせるという風になってくれれば良いのです。全ての人が満足するような話ではないかもしれないけど、こういう経験をしたよねってというのがすごく大事です。このようなことを体験していただいて、実際に授業が終わった後、5回目の講座が終わって発表会が終わって、今度自分はこういう名刺だよと、名刺を作っていて、活動に活かしていただきたいです。

それからもう一つはラブストーリー。福祉分野のサービスっていうのは色々なニーズがたくさんあって、今はサービス化されて、お金を払えば良いサービスが受けられるということになると、今度はお金がない地域が捨てられるということが起きたりする。だから福祉事業の概念は地域づくりのためにすごく大事ですけど、大雑把にいうと3つ

らいあります。一つ目は純粋に地域をなんとかしたいと思う人たち、二つ目は専門職の人たちで(例えば医師)、私の善意でやりたいという人、三つ目はソーシャルビジネスとかコミュニティビジネスの人たちで、うちお金はかかるよと、でも売り上げは上げるけど利益は追求しないという人たちと、もう一つは企業が福祉の関係をやる、このように福祉の概念には3つくらいタイプがあってそれぞれ役割が違うのですね。

一つ目の課題はコミュニティをちゃんと作りたいため人のつながりを作りたいという人たちがいて、人の善意を回して人の善意を繋げることがものすごく難しい課題ですね。色んな人がいてなかなか一つの目的にいかないということです。二つ目の課題は、専門職が関わるので結果を出したいということになる。その効果をちゃんと図りたいと仰るわけですね。三つ目の課題は企業がやるやつは完全に安全を保證するとか、お金の対価をちゃんと払うという福祉もあるわけで、これは全部特徴が違うのでそれぞれ使い分けを考えないといけません。福祉の概念をトータルで考えた後、福祉って何?っていう風に考えてものを言わないとちょっと間違ってしまうことが起きます。みなさんは多分この企画を作ることによって自分がまちづくりの主人公に変わってくるのですね。今まではお客さんとか住人だったかもしれないけど、今度は提案できるという風になってくる。そうするとまちを自分で動かしてやっていく風になって行く。

「2枚目の名刺を持って遊ぶと面白いですか」って言ったら「遊びじゃないわよ」とか言われて怒られました。遊びではない、そろそろ本気になってきたと、こういう風に変わってきましたね。最初は2枚目の名刺作りなさいって言ったら、意味することが分からなかった。自分の商売だけ考えてやってきたけど、それがそういう風にはならなくなってきたと。何かチャンスがありそうだという風になってきている。そこがみなさんのお気持ちはずっと変わってきているのですね。そういうことが如実に私は分かるのですけど変わってきたなと考えます。子ども食堂とか、子どもの学習支援のことをいっているんですけど、考えていく事業がどういう風になって行くんだろうとすごく楽しみにしているんですけど、質問の中で「どこまで示してくれるんだ」ときかれました。私がこうやって喋っていることが全てで、それ以上のことはできません。クライアントにお願いして来てもらって私たちは発表するのですけど、交通費も支払えません。私たちがやっている活動に共感していただいて無料でも来てもらわないといけません。お金が出ないから来ないという人はちょっと難しいのですよということですね。

新谷さんも仰っていましたが、クライアントに行くときにやっぱアイデアが必要ですね。調査の結果だけを踏まえて、それを延長していても多分ゴールは見つからない。変なアイデアがポツと出てきて、それって使えるということが起きるわけです。それが驚きと感動ということなのですが、私はクライアントが足りていないところに、そういうことが提案できると企画はスッと動き始めるということが起きるのではないかと思います。単純に言うと楽しくないとダメですよ。理詰めで詰めるとダメですよということを経験していただきたい。すごく素晴らしいなと思っていて、その経過をちょっとご本人に発表していただこうと思っています。

子ども食堂と学習支援チーム

正直申しまして現場のプロがやっていることと私達素人が考えていることは大きな差がありました。初めてのことで圧倒され、ぼーっと見ていたら「もっと話しかけてもいい

んですよ」と言われて、後押しをしていただきました。活動の中心の人の熱い思いのおかげで活動は上手くいくのでしょう。私達の覚悟は足りていたのか自問し、私達は中心の人の熱い思いに打たれて動けなくなったのかもしれませんが。こういう活動をされる人は地域に愛着を持っていらっしゃる方だと思いました。地に足がついていらっしゃる、地域に熱い思いの地盤があるからこそ、こういった子ども支援の活動ができるのでしょう。私達のような素人に何ができるのか、おそらく自分で自分の敷居を上げてしまったのでしょう。こうして敷居を上げてしまうと行きづらくなってしまいます。ですから敷居の低い場所を作ることが、最初なのかもしれません。自分の活動の敷居を下げるということで、そうしてひとつずつ上げていけば長い目で考えたら先輩達のようにになれるかもしれません。私達はいきなり先輩達のような場所を目指したから、こうして圧倒され、戸惑ったのだと思います。現場を見ることができたのは大変ありがたい、とても良かったと思いました。

学習支援者

アドバイスがすごいいい。世代交流と敷居を低くしなさい、というチャンスはでてくるんです。先にやってきた方たちと、同じことはできないのです。でもチャンスはたくさんあります。いろんなところにあります。サービス化することによって、人は全部分断されてくる。分断化されたところがどんどん増えていくんですね。だから、子ども食堂も子どもの学習支援もぜひ欲しいという地域の希望が出てくる。増えるということで逆にいえば人とのつながりが希薄になっている。そこを見れば多分母体は同じでも、違う場に思いの場は作れるかもしれない。

遊びが生まれる場で一番最初に焼き芋大会をやられたと。焼き芋をやるといろんな人が集まってくる、原始的なことで人を集めるというアイデアが大事なんじゃないかと思います。失われていることはそういうなんだよという風に仰っているんですね。こんな風にヒントがありますね。

そうじゃなくて子どもを遊ばしたり、大人を遊ばしたりするって何なのさという風にやると、これはやっていないことなので面白いかもしれない、こういう気づきを作って欲しいと思います。これみなさんも同じなのですよ、研究してきたことの延長上に答えはないんです、上から下からおもしろいやつを使えという話のほうが企画は楽しくなります。私がお出かけマップというのを作っているのです、どこにトイレがあって、どこに休憩所があって、お年寄りがお出かけするためのマップを作っている。じゃあなんでお出かけするのっていうところは作ってないよねとなって、今年の8月に子ども祭りがあって杉並の某施設の1階で幼稚園の子ども達が展示していた絵を見ていたら、おしゃれしてお出かけてハガキに書いてあるんですね。でこういう角を取ったハガキを作ることによって、ケア24の活動の理解とか知名度を上げるという風に使えないかと考えます。それは西荻で一緒に暮らすプレゼントっていろんなケースがありますけど、あなたと触れ合えるのが嬉しいですよというケア24のメッセージをつけて、こういうのを朝市で配ったり、ケア24で配ったり、配ってもらえるような活動ができたらいんじゃないかなと思う。知名度もない、活動が理解されてない、敷居が高くて何か困った時にしか人がこないというのがケア24で、活動をもっとカジュアルにできるのには幼稚園の子ども達の絵を使うアイデアです。今年のテーマの中にケア24とか福祉の関係で、っていうのがなかったのでこういう例をお見せしました。

それからこれからのスケジュール、5回目の1月に提案先の人と一緒に来ていただいて、ここで提案してもらおうと。その話を皆さんが聞くと。そのための企画書をつくる。調査した結果こうだ、ここがチャンスだと思う。だからこういうコミュニケーションするんだということを今日はまとめてもらいますね、その後今度は合同発表会があるんですね。何チームがどういう風に発表するかはわかりませんが、みなさんでどのチームを発表させようという話を話していただいて多分30~40分くらいの時間しかないので、今年はこのことを俺たちはやったよという発表を皆さん西荻コースの担当職員になって発表をしてください。自分たちのチームを称賛する機会があるのでそれも視野に入れてくださいと。

合同発表会に向けてどうするかっていうのを考えてください。もう一つはここで一緒にみなさんがプレゼンテーションしてその発表の中身を全部聞いて、面白い面白くないという話が出るなと思いますけど、そういうことをしてもらいます。今日は A3一枚でもいいですし、模造紙一枚でもいいですし、だいたい私のチームはこういうこと考えていますということを発表してもらってそれを企画書にしてもらいます。

もっと言うと企画書というのは文章だけではないですね。何故ならばということが書ければいい。私の話は以上です。