

すぎなみ大人塾

すぎなみ社会デザイン塾～みずから社会を変える人、社会起業家になる

09年11月18日(水)

講座：企業や行政と協働する関係構築力～ニート・ひきこもり支援を通じて

講師：NPO法人「育て上げ」ネット 理事長 工藤啓氏

司会：

すぎなみ大人塾は約20回の連続のプログラムとして取り組んでいますが、所々でゲストの方をお呼びして、社会起業的な発想力を高めていくヒントを頂けそうな方から楽しい話を聞かせていただいています。今日も公開講座という形で行いたいと思います。

工藤さんは1977年生まれの巳年で若い工藤さんから企業や行政と共存する時の繋がりを作っていくヒントや情報を頂きたいなと思っています。NPO法人として活動されていて社会起業家としても各方面から評価をされている工藤さんは、「育て上げ」ネットという団体で最近ではスーツで社会貢献という話題で新聞を賑わせているなど、若い目線が斬新だなと痛烈に感じています。

NPO法人「育て上げ」ネット 理事長 工藤啓氏

みなさん今晚は、工藤と申します。今日はソーシャルビジネスという観点と、今日頂いたテーマの企業と行政と協働するという内容です。皆さんご存知かどうか分かりませんが、私はひきこもり、ニート、フリーターといったリスクの高い若者の経済的自立の支援をしています。色々な企業や行政の方との協働事業をすすめながら事業を展開しています。

1 34歳でも、わかもの？

若者をテーマにしていますので、若者とは何なのかということ共有したいと思います。若者が何歳から何歳までを指すか分かる方がいらっしゃるでしょうか？高校生に何歳までが若者かと尋ねると、最初に出るのが18歳、次は成人式の20歳、そして大学卒業して働き出す22歳、次が25歳でそこからは1歳刻みになり29歳でストップします。法律的に設定されているわけではないですが認識として34歳までとなっています。今日は15歳から34歳までの広い範囲をさして若者という言葉を使いたいと思います。そもそもなぜ34歳を若者と言うのかというと、若者の支援という言葉自体が出てきたのが実際は2003年頃の小泉政権が一つの大きな転換期で、30年くらい前は非行や登校拒否という言葉が使われ、人と話すのが苦手な人のことを母源病という言葉に言われていました。それが15年くらい前に引きこもりという言葉が出てきて、精神科医の斎藤環さんが『社会的ひきこもり』という本を出したりもしました。2004年にニートという

言葉がでてきて、学校に行かず働いていなくて職業訓練も受けていない若者が 80 数万人いるということで盛り上がっていました。小泉政権で若年自立挑戦プラン、安部政権に変わって再チャレンジ、福田政権を通り越して麻生内閣のときにはオタクといったように比較的若者のことは注目されてきています。若者の対策はこれまで色々な問題を抱えていながらも全部雇用対策でした。それでは雇用対策と 34 歳に何の関係があるかというと、国民年金は 25 年間 12 か月分払うと受給資格が得られます。35 歳になった瞬間から一生懸命働いて 25 年間年金を払い続けると 60 歳で年金がもらえるので、だから若者は 34 歳なのだということだそうです。最近では 39 歳までを若者にしようという意見があります。

## 2 「育て上げ」ネットとは

そもそも私たちの団体が何をしているかということなのですが、15 歳から 34 歳までの人が孤立せずに社会に参画して、自立に挑戦できる社会をつくることです。自立という言葉の捉え方もいろいろありますが、ここでは経済的自立に特化しています。社会的自立や精神的自立を応援される人もたくさんいると思いますが、私共としては経済的自立に特化して、基本的には働いて食べていくということを応援していて、そしてそうしようと思っても出来ていない人達を社会全体でうまく支えていくような仕組みづくりを考えています。

そもそも家庭が崩壊していて、家庭福祉に入れられない人達がかなりいます。企業福祉に参入できないフリーターなど、企業の中で成長させてもらえない青年がたくさんいますので、家庭でも支えられず企業にも入れない若者達の行く場所が今まではありませんでした。そこに対して社会的な課題の一つであり社会的な損失であると捉えて、若者を支援するということが社会的投資であると捉えて支援しています。

法人の基礎データですが、設立は 2004 年 5 月です。2001 年 1 月から一人でやっていたのですが、2004 年に N P O 法人化することに決めました。もともとは日本の大学でマスコミュニケーション学科に在籍していて新聞記者になりたかったのですが、その間に色々アルバイトをしていて、年間の所得が 300 万円くらいあったのでフラフラと海外に旅行にいったりしていました。そのなかでたまたま行ったアメリカで出会った台湾人に「なぜアメリカで勉強しているのか？」と聞いたところ、日本人であれば「英語の勉強がしたい」であるとか「M B A を取りたい」といった比較的自己成長的な理由が多いのですが、彼らは「アメリカで学位を取ってグリーンカードという市民権を得たい。中国がいつ攻めてきても正当な状況で家族を亡命させるためにアメリカで勉強している」との理由で、その言葉に感動して、日本の大学を辞めて翌年アメリカの大学に行きました。そこでは会計学を勉強していました。ビジネス学部会計学科にいたので世界中から集まってくる友人が、全員起業することしか頭にないのです。誰かに雇われることがゴ

ールなんて誰も思っていないくて、いつどのタイミングで自分の会社を作って儲けるかということばかり考えていました。

日本で金融ビッグバンが起こった2000年に、50代、60代の方のリストラ問題が持ち上がったのですが、その時ヨーロッパ人に言われたのが、先進諸国においてある程度経済が良くなって成長が行き止まり、今までキャリアを積んできた人達がバタバタ切られていくとそこには放置された若者、社会的に排除された若者という課題、つまりマーケットができる。だから勉強なんかしていないで帰って起業しろ、誰もやっていないチャンスだと言われ少しヨーロッパを見学して日本でもやってみようと思い、結果アメリカの大学も途中で辞めて帰ってきました。それが2001年の1月です。

2004年に法人化して現在6期目になります。年間の事業費が去年ベースで1億8500万円、今年は2億円くらいになります。従業員が60名、非常勤社員というプロジェクトベースでの契約社員が40名。正社員に関しては平均年齢33歳です。本部は東京の立川市にあり、東京に3か所と埼玉県川口市と大阪府大阪市の公設民営の事業所を含めて5事業所で業務を行っています。

主な事業は先程述べたとおり

一つは若年者の就労支援事業、

二つ目は保護者の支援、

三つ目は教育事業で、

主に高校生をターゲットにキャリア教育ということで授業を行いながら学校をやめた後や卒業後に労働市場にきちんと入れるように指導をしています。年間の受益者数ですが、働いていない人を中心にフリーターも含め年間3万人くらい。子供の事で悩んでいる親御さんが1万5000人くらいと、高校生を中心とした学生2万人くらいが今の受益者数となります。

### 3 働くことの意味

若者の自立支援ということで、行政や企業と組む時に地方であろうと都会であろうと組める団体と組めない団体があります。つまり協働ができないタイプというのは同じ課題に対して思いはあってもその思いだけでぶつかってしまうので、そういったタイプは結果組みづらいということになります。

なぜ若者の自立支援をしなければならないかという、みなさん小・中・高校に行っただと思いますが、税金で成長させてもらっているのです。私学の方もいらっしゃるかもしれませんが、社会全体で支えてもらっていますのである一定の年齢までは税金を食べている側なのです。厳しい言い方をすれば税金という観点からは社会に対し全く役に立っていないということです。ただ学齢期を超えて働き出すとみなさん税金を納める立場になります。今まで皆さんにかけた税金を回収する時期になります。その後老齢期として今まで払った税金から保険や年金などの補償として返してもらうことになります。

投資コスト回収期に入れないひきこもり、ニート、フリーター、年をとるとホームレスは税金を払えないどころか使う側にまわってしまいます。1人から多く税金をとるのも良いのですが、100万人とか200万人といわれる若者がある段階で税金を払う立場に転じさせることによって国が豊かになるのです。若いうちにお金をたくさんかけると後でかえってきます。社会投資をするなら若者が一番先なのです。もちろん子供や困っている高齢者に社会投資をかけるというのも良いのですが、私たちのミッションとは異なります。これは行政の方に説明をする時に大変役に立ちます。何故若者支援をしなければならないかということの説明するのに、彼らがかわいそう、困っている、大変だとかいうことではなくて、前述のような内容のためにやりましょうという効果的です。

ソーシャルビジネスにおいて寄付者だけでなく応援者を市民から得なければならない時に、自分自身も「なんでそんな奴らの支援をするんだ」などと言われたりするのですが、彼らを放置すると自分の税金が上がり、彼らの支援をすると自分が安定的な社会に暮らせるのだということをグラフを用いて説明すると会員になってくれたり応援してくれる友人が増えました。彼らがかわいそうだから、大変だからといった事実と一方で個人にとってどういう意味があるのかということ、グラフを使って説明します。

第一に治安が悪化します。若者を放置したからその人達が犯罪予備軍になるということではなく、たとえば所持金がなくコンビニでおにぎりかパンを盗み、捕まりたくなくて店員をナイフで刺して殺してしまったという事件がありました。治安の悪化の仕方が非常に悪くなるのです。生きる為の犯罪は倫理では止められないのです。すぐおなかはずいて明日にも死にそうな人にとっては盗むことは悪いことですがという以前に、食べなければ死んでしまうので倫理でわかっているにもかかわらず止められなくなってしまいます。若者の支援をすることは治安の抑制と住みやすい社会をつくることにつながります。

二つ目は税金を払う側が増えるわけなので社会保障が安定します。応援者を得て行政と協働していくにあたって、感情の部分だけではうまくいかないでグラフや数字を使って説明できるコミュニケーション能力は必要であると考えています。

#### 4 学校中退は不利

社会投資対象がどれだけいるかということですが、小学校、中学校での不登校が年間約12万人います。今96%くらいが一応高校に進学しますが、毎年7万5000人から8万人くらいが中退しています。大学と短大と専門学校に進学しますが毎年14万人が中退しています。これだけ教育という言葉が叫ばれているなかで、34万人が学校から労働市場に出る前にドロップアウトしていることとなります。ですから中退をなるべくさせない、スムーズに卒業してもらおうということが肝心です。中退が悪いわけではないですし、自分も大学を2回中退していますが、あくまで経済的自立という側面から考えると思い十字架を背負うこととなります。人事採用をされている方はお分かりだと思いますが、ハローワークに求人を出すと翌日に100件くらい電話がきたりします。その中から人を

選ぶ時に中退という、どうしても会う前に色がついてしまいますので大学を中退するくらいなら高校卒業して働いた方が労働市場に入りやすいということになります。一方で非労働力と言われるニートが64万人といわれています。厚生労働省によると学校に行っていないで働いてもない職業訓練も受けていない人達が64万人いて、これが内閣府になると87万人ということになります。何が違うのかというと、アンケートで専業主婦と書いた人をニートとするかどうかの違いです。どちらが正しいのかは分かりませんが、15歳から34歳までの無業の人達が64万人います。自宅から出られない引きこもりの人が100万人いるという人と14万人という人と30万人という人がいますが、個人的には100万人をおします。引きこもりというと勝手に若者の問題だと捉えられがちですが、引きこもりには年齢の定義がないので89歳で寝たきりの人も引きこもりとすると100万人では済まないと思うからなのです。

#### 5 働かない方がいい生活ができる？ 労働力を高める活動へ

最後に若者の労働力ということですが、15歳から34歳までの働いている人の3人に1人はアルバイト、パート、派遣といった非正規雇用で働いています。そして4人に1人が貯金0円で、5人に1人が年収200万円以下で働いています。こういう事業をやっていると「働かざる者食うべからず」とよく言われたりするのですが、生活保護というシステムがありますが、それをしっかり申請して受給すると生活のベースとなる支援を受けられます。自分が社会的な事業として若者にターゲットを絞った時に、どういうルートがあるのか、どういう方法でこの社会課題が解決できるのか考えると、ニートや引きこもりといった労働や福祉の分野から排除された人がいるだろうと考えました。障害者手帳や生活保護のようなソーシャルサポートいわゆる社会的支援という方法ももちろん大事ですが、自分達は個人を支援することによって雇われる能力を高め労働市場に入ってもらおうという方法をとっています。何らかの社会課題を解決するにあたって社会全体を変えることを先にするのか、目の前の問題をまずなんとかするのか、もちろん両輪でやった方がいいのですが、規模的にそれが難しいのであれば、どちらのルートを取っていった方が行政や企業が一緒にやり易いかと考えた時に自分はまず個人のほうから解決するルート、労働力を高めて労働市場に誘導し税金を払う側に変えるという方法によって社会を安定化させようとしています。

#### 6 行政と取り組んでいること

今行政とどんなことをやっているかということ、1億8500万円という規模は確かに大きいかもしれませんが、4万くらいのNPOがあるなかで、1億円以上の収支がある団体は1,4%しかありません。この1,4%のうちの70%は障害者福祉と高齢者福祉と医療系の団体だと思います。

行政との事業が約5割で残りの5割が自主事業でやっていて、概ね9000万円くらいが

自主事業でそのうち企業と一緒にやっているところが 3000 万円、残りは受益者負担で概ね親御さんが授業料的なイメージでこちらに子供を預けています。その自主事業収益が 4000 万から 5000 万円くらいある団体です。

行政とどんなことをやっているかという、厚生労働省と埼玉県の事業を同時に受けた若者自立支援センター埼玉というのがあります。無業である若者や親御さんを支援して自立に導く事業を受託しています。

もう一つ厚生労働省と大阪市から受けている事業で、厚生労働省から事業費を頂いて運営しているところもあります。

国の事業はいつ無くなるか分からないけれども自治体としてもやっていかなければならないことであり、そしてそれを説明するのに前述のように税金を払う人を増やしましょうということを伝えてやってきています。

他にも東京しごと財団という飯田橋にある巨大なハローワークを支援している財団と一緒にやっている事業で、無業の若者 15 から 20 人くらいを 3 か月かけて働くところまで誘導するというのを 4 回転やっています。2 か月間のミニ学校のような職業訓練校のようなものです。

さらに厚生労働省と立川市から予算を頂いて若者支援をしています。その他に東京都の引きこもりの人が社会に参加できるよう支援する事業や教育支援もあります。

現在高校を 20 校任せてもらっていて、ここにいる高校生達が中退または卒業と同時にニートや引き込もりにならないように高校生の自立を支援しています。その数は少ない時もあれば 20 社くらいの時もありますが、行政との協働実績の中で言えるのは、行政の方や教授さん達に選定をされるだけの力をつけなければならないということです。

## 7 行政との協働の難しさ、運転資金がない

当団体にとっては行政との協働事業というのは基本的には社会貢献です。なぜかという、やればやるだけ赤字になるからです。これはやり方の問題ではなく仕組みの問題です。例えば 1000 万円の解決したい事業を行政から受けたとします。4 月か 5 月にプロポーザルがあって、6 月か 7 月に選ばれたという連絡がきます。1000 万円の事業を使って社会問題を解決するわけですが、往々にしてその 1000 万円が入ってくるのが翌年の 5 月です。1000 万円を自前で調達しなければならない。キャッシュがないということになると、自腹を切るか銀行から借りることになります。銀行から借りることが圧倒的に多いですが、当然利息がつきます。年間で良くて 3% 辛いところだと 5% つきます。1000 万円の事業を受けて 30 万円をまずドブに捨ててから初めて 1000 万円の事業をやるといことになります。仮に 1000 万円使って 900 万円で終われば残りの 100 万円は税金でするので返納します。しかし 1020 万円かかったら 20 万円は自腹を切ることになります。行政の方も一生懸命やってくれるところだと概算払いしてくれることもありますが、基本的には 1 年間入ってこないことが多いです。

何のために行政と連携するのかということ、お金のない人も世の中にはたくさんいるので、その人達に自分達が培った能力や経験によって支援を無料で差し上げることができる。その思いの為に行政と共にやることになります。

行政と事業を行うと資金や年間の売上自体は大きくなります。あまり最初の段階から行政との連携をたくさんするという事はお勧めしません。自分たちの本来事業の稼ぎがないと行政と組むのは非常にリスクが高いのです。

## 8 企業との協働事例

今現在いくつかの企業さんと事業を行っていますが主に若者の支援です。

一つは全国の高校のキャリア教育においてお金を教える授業をしています。A 金融会社と 2006 年から組んでいます。企業と組むメリットは販管費が入ることです。そこから残ったお金で何をやるかと考えることができます。このような素晴らしい企業との事例を広く伝えるために広報も一生懸命やります。その為には新聞・TV・ラジオ・雑誌などに取り上げてもらうという事自体が企業と長期に亘って一緒に活動していく為の一つの要素でもあります。B メーカーは携帯電話を使った職業訓練を高校生にしていますが、ここは社会貢献室が行っていますので広報とは違いますが、同様に社会貢献していることが外に広がることも大きな項目です。コーポレートブランディング、つまり「あのこの会社は良い会社だね。」という市民の声を大事にしています。良いことはもちろんやるのですが、それ以上に会社が求めている成果の達成と期待を上回らないと翌年がないのです。

## 9 企業との協働で大切な因子～お互いが求める点を探す

若者の人間力を高める為の国民運動というのが 2 年前から 3 年間でやっていました。これは厚生労働省が行っていましたが、今だと「フード アクション」や文部科学省の「早寝早起き朝ごはん」などがあります。国の広報をするようなものですが、例えば他にチームマイナス 6% というのがありますが、これは C 広告会社が受けています。きれいなホームページや電車のつり革なんかは広告会社が当然得意としてやっていますが、いざ実体はどうなのかという時に困るのです。現実には若者支援をやったことがないが国の事業を受けて広報はできるけど、何を広報すればいいの？となった時に D 広告会社と一緒にこういうことをアピールすべきだと一緒にやっていったのです。

先日日経とジャパントイムスに載ったのですが、E 外資系証券会社と一緒にセミナーをやりました。E 証券の社員の方の古着のスーツを就職活動している若者に 100 着提供するようなセミナー事業をやりました。企業との協働はお金では買えない「価値」を生みます。

それをきっかけに「あの NPO は企業と一緒にやれるんだ。」という信頼が得られました。他の会社がこちらを見てくれるようになりました。こういう話をするとう大企業を含

まなければいけないと思われがちですが、そんなことはありません。

たとえば株式会社Fですが、誰も知らないと思いますがベンチャーでホームページを作る会社です。ワンクリック募金に声をかけてくれました。ざっくり言うとこの会社は若者支援だけに関心があるわけではありません。赤い羽根の共同募金や他のNGOがたくさんいる中でうちを入れてくれた。この会社としてはたくさんの方がクリックしてくれるとベンチャー企業から広告費が取れるというビジネスモデルでやっているのに対して興味はほどほどです。自分たちの“技術”を社会のために使う際に、NPOと協働するよい事例です。本業とはあまり関係ないですがこういったベンチャーと組んだりもします。他にFという古本のベンチャーなのですが、古本売買を通じた社会貢献がしたいということで、病児保育フローレンスというNPOを紹介して、買い取り希望のあった古本の中の絵本は無料で買いとって寄付というかたちで絵本提供を通じて社会貢献をしています。こういった自分の所とだけでなく他のNPOを紹介し、そこはそこで協働がうまくたりしています。

行政や企業と組む時に何を意識すると連携が図り易いかというと、当然ですが自分達の本来事業に真摯に取り組むということです。行政と組んだからと言って事業が安定するわけではありません、受益者負担が出来ない課題に対して一緒に解決する時に税金を投入してもらわなければなりません。税金を投入してもらうのに何が必要かということ、これをやったら絶対上手くいくという実績が必要です。我々にまかせてもらえればこの金額の中でこれだけの人間をこうしますという自分達の実績を証明します。ただ受益者負担は必要なのでお金のない人達もたくさんいるのでうちでやらせて下さいと言えるだけの本業の実績が必要です。行政に予算を切られた時につぶれはしなくても解散するNPOというのはおそらく本来事業の収益が入ってこないというのが大きな痛手になります。そうすると行政の下請けになり文句も言えなくなります。逆に本来事業が安定していれば、いつきられてもいいと思えば強気で意見が言えて、より社会課題の解決水準も高いサービスが提供できます。本来事業に真摯に取り組む実績を出す。本来事業だけでもある程度の収益があがるような仕組みづくりというのが必要です。

## 10 小さく生んで大きく育てる

25歳頃にメディアに多く取り上げられて天狗になった時期がありました。足元の土台、地域密着を蔑ろにして事業がつぶれそうになったことがありました。行政と組んで事業費が大きくなったり、大きな企業と組んだりすると地域の方々やボランティアの方々のコミュニケーションが疎かになりがちですが大変重要です。

あたりまえですが協働する時に相手に求められた成果を達成するというのが絶対条件です。そもそもクライアントとは誰ですか？ということなのです。

議論にもならないのですが、「経済的に自立をしなくてもいいではないか。楽に生きられれば」と言われた時に「誰があなたのクライアントなんだ？」と聞くと、あるカウン



セラーは目の前の若者だと言います。クライアントというのはお金を出してくれる人のことです。お金を出してくれる人がいるから自分はその仕事ができるので、目の前にいる人を助け、悩みを解決することが課題であることはもちろんですが、それとお金の出し手というのを混同してはいけません。クライアントを無視して社会課題の解決に邁進し、結果が出せないようであればどこかと協働することは絶対にできません。与えられた課題はなにがなんでも必ず達成しなければならないので、あまりにも求められる成果が高い時には敢えて受けないという選択も必要だと思います。

## 1.1 発信力の向上

発信力の維持と向上ですが、プロモーションとソーシャルプロモーションがありますが、プロモーションは本来事業をTV、新聞、ブログなどの媒体を用いて社会に出すということです。ソーシャルプロモーションは困っていない人に対して社会問題に気付いてもらって、できれば参加してもらおうよう意識した発信をします。

プレスの方とのつきあいや、発信方法、タイミングなどを考えて行います。たとえば、行政と協働の事業の中で、スーツを買えない貧困の若者に提供するというのがありましたが、やろうかどうか迷ったのはスーツを手に入れたところで収益が上がるわけではないのですが、スーツを買えないような貧困の家庭に育て面接も私服で行かざるを得ず面接におちているような若者もいるということを社会に知ってもらいたいと思い、あえてリサイクルスーツプロジェクトというものを通じてこれだけたくさんの貧困の若者がいるのだということをソーシャルプロモーションしたところ 3,000 着くらいスーツが届きました。それによって、私たちがどうなったかというと保管する場所代で毎月赤字になっています。

こういった社会的事業が外に発信されたことによって 5 社くらいから一緒に何かやりませんか？という話をもらっています。うちには営業マンがいないので企業に対して一緒に何かやりませんか？という営業はできません。むこうから声をかけて下さったのは、ソーシャルプロモーションに関心を持ってもらったことがきっかけにあるので、どんな事業でも本来事業を一生懸命やると同時に、その事業や社会課題を外に広報する手間をかけないといけないのです。

最後に自分の社会課題とそこの省庁、部署、企業と一緒に組んだら何ができるかと考え伝えていくことが大事です。自分がやろうとしていることとコンビニはどうつながるのか？自分のやりたいことと製造業は何が出来たろうか？など常に考えているとたまたま出会った時に向こうがその考えに乗ってきてくれたりします。

若者を支援して行政と組んだり地域社会と協働したりする時の考え方は団体によって異なります。引き込もりやニートの若者を、どうやって彼らを支援しようか？と考える団体と、彼らと一緒に何をしようか？と考える団体と、二つあります。ニートや引き込もりといった社会的には認められていない人達を労働力ととらえ、彼らを使って他の社

会問題を解決できないか？と考えます。今1日で50~100人の無業者の若者を動かすことが出来ます。そうすると色々な地域課題・社会課題を解決することが出来ます。一つに今御神輿を担ぐ人が減ってきているのですが、町内会の神輿担ぎに参加したり、独居老人のお宅に行って90分布団乾燥をして帰ってくるなど老人を孤立させないような事業をしようという取り組みをしたりしていたら行政から、今まで行政でやっていたがそちらでやりませんか？というオファーが来るなど、自分がやろうとしている社会課題を課題ととらえずに、その課題を使って他の課題を解決できないかと考えると他分野との協働が可能で思いもよらない仕事が入ってくるということがあります。

### 1.2 行政の公募案件を探す

少しテクニク的なことを言うと、3~5月で公募の案件をキャッチし提案します。今はインターネットに載せていることが多いので、情報が入手しやすくなりました。国と市区町村のすべての公募の案件が毎日メルマガで来るという素敵なサイトがあります。そこからキャッチする方法もあります。ただ大半のNPOは役務の提供になるのでその際に気をつけなければならないのは、NPOしか参画できませんというケースが増えている一方で、オリンピックやワールドカップなども公募ですが資本金ベースで何百億円以上ではないと応募できないものなどもあります。もちろん中小企業や公益法人やNPOが参加しているものもあります。通るか通らないかはプレゼン能力とプレゼン資料の作成能力そして本来事業での実績が重要になります。手書きとワードだけではほとんど落ちます。NPOもプレゼンの能力が上がってきているのでパワーポイントで企画書をきれいにしてくれるスキルもあったほうがよいかと思います。

### 1.3 企業との協働案件の探し方

企業側に関して言うと、いろんな所に顔を出してやりたいことを言い続けることが一つです。代表者として違う分野の人たちと交流を持って伝え続けることによって紹介をしてもらおうということがありますので、代表者が外に出ていくことが重要です。二つ目に発信力を高めていくことで安心感や信頼感を得ることです。

順番で言うと本業で実績を出して初めて行政から信頼されて、行政とやることで企業から信頼されて、最後に行政と企業を巻き込んで事業ができると波及効果が高くて面白いと思います。繰り返しになりますが行政と一緒にやるということは団体の組織運営に関して言えばリスクが高いのです。行政にしても企業にしても現段階で自分がどの部署と組むのが良いのか考える必要があります。投資ができるのであれば多少赤字が出ても受益者負担ができないようなもの、お金が払えないような人に対する支援をするとソーシャルの部分が高まってきます。ソーシャルとビジネスのバランスを見ながら、今はビジネス側でやっておいて余裕がでたら本来株主に還元するところを社会投資に回してソーシャルの部分が高めるというのがやり方としては正攻法であると思います。何か質問

があればお答えしたいと思います。長い間ご清聴ありがとうございました。

#### 質問 その1

企業や行政と協働していく時に、自分がやりたい事と相手が求めている事を見極めるのが大事とのお話でしたが、自分は相手が何を求めているかは分かるのですが、向こうに自分が貢献できること、自分と組んでメリットがあるということはどういったらわかってもらえるでしょうか？

#### 答え

1) 担当者に聞くのが一番良いと思います。大きな企業であれば初めから社会貢献に対して数値の成果目標が決まっているところもあります。点数化されていてあなた達は今世界中で第3位ですなどと世界と比べられることもあります。何が一番その会社にとってこの事業をやって良かったと思われるポイントかということは聞けば教えてくれるので聞くのが一番良いです。

2) 企業とやるのを前提として、こういう風にやっていきたいと思いますという段階であなた達の成果ポイントとして何を求めますか？ということ聞いても大丈夫ということですよ。

多いのが露出、社員の参加、物品の提供、本来事業でその社会課題が解決できるかということですよ。決して我々の解決したい課題を捻じ曲げられるということはありません。あくまで目標は一緒ですので、どうしたらよいかを質問したらよいと思います。そのプロセスとしてあなた達は何をしたらよろこびますか？と聞くことが必要です。

#### 質問 その2

常に意識していることとして、本来事業に真摯に取り組むとありましたが、具体的にいうと何がそれにあたるのでしょうか？

#### 答え

1) 私たちの本来事業ですが、ざっくりとしたイメージは学校です。無業者の方が仕事に就くまでの支援をする学校で、親御さん達が授業料のようなかたちで払っていただいで、私達がお子さんを仕事につける仕事をしています。これが現在のところ、うちにとっての本来事業となります。行政と組んでいるわけでもなく企業からもスポンサーをもらっていません。

#### 質問 その3

ニートや引き込みりの若者を活用して地域社会の課題を解決できるのかということ

考えていらっしやるとのことでしたが、その際の若者に対する報酬はどうなっているのでしょうか？

答え

彼らは生徒なので報酬はありません。

質問 その4

今やっている事業はNPOという形をとらなくても会社としてもできる事業ではないかと思うのですが、なぜNPOという形をとられたのでしょうか？

答え

1) 最初に23歳の時に株式会社かNPOでやるのか迷ったのですが、若者をキーワードにして、行政組織の有識者委員会のメンバーをネットから調べて委員と呼ばれる人を全部並べて分析したところ、若者の問題に関しての委員に若者がいませんでした。対してヨーロッパでは当事者意見が大事だと考えられていて、どうしたら政策を作る当事者になれるのかと調べた時に、大学の教授か、研究者か、大企業の重役か、NPOの理事長でした。大学を2回中退している私が若者のうちになれるのはNPOの理事長しかなかったもので、NPOということは手段であって政策の方に若いうちから入りたいと思ったのでNPOというツールを選びました。

質問 その5

NPOとして継続するには非営利事業が50%下回ってはいけないと思いますが、先ほどのお話だと企業との営利性の話が多かったので、NPOとしての非営利事業はなんなののでしょうか？

答え

非営利事業は本来事業の若者支援全てです。企業と組む時にビジネス的な感覚で組んでいるということであってすべて非営利です。営利か非営利とかいうのは本来事業ではないことを営利と言います。うちであれば物品の販売などは収益事業として課税されます。課税事業か非課税事業かの違いです。

質問 その6

自分で何でも切り開いていくような優秀な方のようにお見受けしたのですが、なぜそもそも社会に参加できないような若者に共感し、支援しようと思ったのでしょうか？

答え

実はこの事業は人生で一番やりたくない事業でした。父親が塾をやっていました。あるときサリドマイドの女の子の教育を引き受けた時に、あそこの塾は排除された人を受け入れる塾だという評判になって、不登校や薬を飲んでいる人とか地方からもたくさん来て、家を開放して20人くらいで住んでいました。小さい頃からその環境だったので抵抗がなかったです。ソーシャルビジネスとして、支援活動をやりたいという人達が安定した生活がおくれるような仕組みを作りたいと思ってはじめたのがきっかけです。

質問 その7

NPO法人として立ち上げから軌道に乗せるまでは大変なこともあったと思いますが、一番初めにやった事業とそれからそれを展開してどのようにしたのか教えてください。

答え

最初は一人しかいなかったのですが、フリーターや引き込みの就労を支援する事に社会のニーズがあるのかを確認するために全国7か所でシンポジウムを開きました。困っている親御さんとか関心ある人が集まっているところで調査したところ、ニーズがあることがわかるのに2年間くらいかかりました。その時に学んだのが、知ってもらえればニーズがあるので知らせることが大事だなということです。こういった事業をやっている人が全国で少なかったのが国から意見を聞かせてほしいということがあり、若者としてはこういったことを求めていますということを伝えました。国が政策化して、全国15か所でやるので応募しないかということになり、初めて公設民営の場が持てたのです。残念なことに、それがすぐになくなってしまい、その時本業を持っていなかったのが路頭に迷ってしまいました。本業はしっかり持っていたほうがいいです。

質問 その8

現在労働市場も派遣切りやリストラなど厳しい状況の中で、自立や就労ということでもご苦労が多いと思いますが、その中でも成功例や失敗例などがあれば教えてください。

答え

最近の成功例はハローワークに出る前の段階の求人情報をつかむことができるようになったことです。方法論としては自治会の寄り合いや商店街の幹事会などに職員がいてお酒飲んで来るだけなのです。結構ちゃんとはたらくという口コミが広がってハローワークに出す前にだれかいけないかと聞いてくれる人もいました。ハローワークに出た段階で求人が一般化するのでうちにきているような若者には不利になってしまい、前段階で情報を入手できるのは支援の結果が上がってうまくいっているなと思います。失

敗例としてはすごく真面目な若者がいて、社長に頭を下げて「本当に素晴らしい人間なのでぜひ雇って下さい」といったら、そんなに素晴らしいなら自分で雇えばと言われました。人に雇ってもらうのはこんなに大変なことなのかと感じました。

質問 その9

訓練プログラムは就職するまでを責任もってやっているのですか？

答え

就職というよりも就労基礎訓練ということで正社員にかかわらず、まずは経済的に生きていけるだけの収入を稼ぐ事が出来るだけのレベルに持っていくことが我々の親御さんへのお約束です。そして、労働市場から脱落しないようにフォローしていきます。卒業生の90%は労働市場から脱落はしていません。

質問 その10

ニートの人を部屋から出すことが一番大変なことだと思うのですが、それはどうしているのですか？

答え

自ら家庭訪問することもあります。正直言うと本当に家から出られない青年の情報が入った場合はそれに特化したNPOに任せます。我々はその中でも比較的軽い方を扱っています。出来るポイントをしっかり絞って、事業の棲み分けをしています。