

平成 23 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～つながりづくりの実践力を身につける～

学習支援者：広石拓司（株）エンパブリック代表取締役

平成 23 年 6 月 22 日（水）「社会起業家の視点とつながり作りの手法」 19:00～21:00

会場：セッション杉並 於視聴覚室

1 社会起業家が生まれる現場を体験的にやってみる

広石：人と人が繋がることについて、新しい活動が生まれるのはどういう時なのでしょう。人と人が会おうと、すぐにつながって新しい活動が出来るのでしょうか。例えば、何か求めていることがあって、誰かがそれについて「出来るよ」というと、何か新しいことって生まれそうです。

「誰かうちの子どもを預かってくれないかな」と願う人に、「わたし預かってあげるよ」というような人があれば、新しいマッチングが生まれます。このマッチングを少し体験してみましょう。一体皆さんがそれぞれの暮らしの中で必要としていることは何か、そういうことに他の人が出来ることはあるのか、ないのか。お互いのニーズと出来ることがマッチすると、新しい活動が関係性が生まれます。これが大きくなると、社会企業家というように仕事となる場合もあります。この解説も後ほどいたします。

早速なのですが、今の自分にとって必要なことや、まちをどうしたらよくできるのか等望みを考えて見ましょう。「より良く」という見方をすると、いろいろな望みが見えると思います。「もっとまちで、地域で仕事が出来たらいいな」、「子育てがもっと上手くいったらいいな」、「安心して介護のことを相談相手が出来ればいいな」などです。今の自分と自分の環境をより良くしたいことを考えてください。

ただし、このときに2つの視点から考えるのがポイントです。1つは、これが欲しいという望み。2つ目は、もっと良くしたいというアイデアや理想です。

例えば、子育てがすごく大変だから助けて欲しいと願うのは望みです。子育てカフェを回りの人と作れたら、もしかしたら子育ての悩みや望みを解決できるかもしれません。

こちらのワークシートの上にこういうことがあったらいいかも、必要かも、と思うことを少し挙げていってみてください。下の記入欄には、望みから一歩すすんで、どうしたらもっと良くなるかアイデアや理想を書いてみてください。具体的ではなくても、結構です。例えば NPO を作って、地域のネットワークが出来たらいいな、とか。まちづくりにもっと関わっている自分がいいな、とか。まちの中でお店をやっている自分がいいなと理想を書いてみましょう。今の自分にすぐできないことでも、周りの人のサポートがあれば、も

しかしたら達成できるかもしれません。どんなサポートがあれば、嬉しいですか？もし質問がある方は、手を挙げてくださいね。それでは、作業開始です。

2 ワークシート記入：「自分にとって必要なこと」を考えよう>

設問1：いまの自分にとって必要なこと

設問2：次のステージの自分

設問3：ステージアップに必要なこと

設問4：「必要なこと」と「できること」から仕事を考える

「必要なこと」と「まわりの人たちのできること」を対比

—各自でワークシート作成。

3 グループワーク：各自のワークシートに記入した「自分にとって必要なこと」を各グループの模造紙に転記・皆で作業

1) 模造紙に記入中の広石さんの発言

広石：他の方がコメントを書き足せるように隙間を空けて書いてください。どんなことが必要なのか、何を望んでいるのか、どんな自分を理想にしているのか、目的や希望をかなえるために他の人に何をしたいのか、どんな仲間を求めているのか。みなさんで話あってみましょう。意見交換の時間です。

広石：他の色のペンで自分がその人のために「できること」、つまり「紹介出来るよ」とか「チカラになれるよ」と、コメントつけてあげてください。まずは1回、自分の今のテーブルの中でやりましょう。出来ないことを無理してつけることないのですよ。次に、全部を見る必要はないんですけど、別のテーブルに回って、コメントがついてなかったら何か言えることないかなと考えてください。

広石：一度最初のテーブルに戻りましょうか。自分のところに戻って行ってください。自分が求めていることについて、いろいろなレスポンスがついているんじゃないかと思います。他の人が、「こんなこと出来るよ」とか、「紹介出来るよ」ということがあると思うので、ぜひ各テーブルで自分がこういうことを書いたら、こういう反応があったみたいです、こういうレスポンスがついたんですよ、というようなことをシェアしてください。何か感じたこととかあれば、ぜひテーブルで話し合っていたきたいです。

広石：自分が最初に必要なことを書いて、周りの人達が出来ることを考えて、シートを出してみただけだと思います。例えば、美術館の場所を知りたい方に、美術館の情報を提供すれば、お互いの希望と出来ることがマッチします。これをビジネス的に考えて見ましょう。どうしたら、収益が生まれるんでしょうか。美術館紹介サービスにすれば、会員

費や紹介料金が取れるかもしれませんが。自分のところに書いていただいたアイデアや、他の人のマッチングを見て、こんなビジネスができるかもとアイデアを考えましょう。ビジネス的というと事業性を強く考えないといけないと思いますが、マッチングを促進するにはどうしたら良いのかという風に考えてみてください。例えば、「ひとり飲みが出来る居酒屋がほしい」という希望と、「一緒に飲みに行きたい」という希望があるのなら、「皆で一緒に飲みに行こう会」というのもいいです。「一緒に飲み会」「ひとり飲み会作るう」とか、「飲みたい人を紹介サービスしよう」とか。街にあったら、どんなことが楽しくなるのか、つながりが促進されるのかを考えてみてください。

2) グループごとの発表

■グループ1の発表

- ・スポーツ施設循環バス ・自転車のシェアサービス ・学生と施設をつなぐサービス
- ・自転車の乗り方教室 ・同じ興味を持っている人が集まれるお店
- ・本好きさん集いの場を提供するサービス ・すぎなみの先人に聞く台所の知恵
- ・ひとり飲みの集まり

■グループ2の発表

- ・なみすけのお助けサービス
- ・なみすけのこんなのあるサービス、ボランティアの場を知りたい
- ・区が所有する絵画の掘り起こし ・杉並区在住の芸術家名簿作成
- ・この指とまれ会という名の共通の趣味を持つ人の集まり、または広報活動をする仲間の募集と拡大
- ・ふれあいの会という名の近所の人との話を出来る場を作っていく
- ・地域から野良猫をなくす

■グループ3の発表

- ・公園活用世話係 ・しゃべくりネットワーク ・パークゴルフを作りたい
- ・イベント企画所 ・親と子供と先生で教育を話そう ・面白イベント講演アドバイザー
- ・飲み屋付き添い紹介サービス ・杉並区民の声を聞く ・講演イベント
- ・当該地域の若い人を引っ張り出したい(新しい町会を目指す)
- ・善福寺公園魚釣り場設置推進委員会 ・西荻を歩こう

■グループ4の発表

- ・街のレスキュー隊 ・エコビジネス(体験型ワークショップを開く)
- ・放射線量を測る機械をレンタルするサービス ・スクールオブロック

- ・小さなネットワークから広げよう ・荻窪にあるライブバーの紹介

■グループ5の発表

- ・こんな時こんな場所掲示板 ・杉並住まい100とうばんサービス
- ・交流会 ・情報媒体サービス ・人的支援提供サービス
- ・よろず相談振り分けサービス ・お話し聞きサービス ・人材情報センター
- ・学習情報センター

■グループ6の発表

- ・非営利コンサート情報交換会 ・バングラデッシュに学校を作ろう
- ・自分発見の旅 ・杉並芸術発見 ・楽器を楽しもう
- ・学校情報交換会 ・健康ランド運営会（予防医療を勧める健康ランド）

広石：これを全て足すと50個！こういうことが必要だなと思っていることは、人と話すことによって解決策も出てくるのです。また普段は自分ができることを周りに人に言わない。求めている人が居ないのに、私これ出来ますとは言わないですよね。でもこのような自分はこういうことが出来るよ、こういうサービスを求めていると言うことで、あっという間に50個の企画が生まれてくるわけです。

実は、今の地域社会の中でこういうことが出来ていなくて、自分は何か出来ないかなと思うよりも、「行政にやって欲しいな」と考え、でも「行政は予算がないから出来ません」と言われるのです。勿論区民の人の多くが必要としている場合だったら、サポートする必要もあるだろうし、そういうところからアクションを起こしていけるのかもしれない。

4 社会起業の事例紹介 その1

2001年に社会起業に出逢いました。

ブロムリーパイパーセンターのモーソンさんっていう人のドキュメンタリーをBS放送でやっていたのです。それが社会起業が従来の福祉と違うと感じたきっかけでした。彼は世界的に有名でイギリスでは最初に住民主導で作られたヘルスセンターを設立した人です。ヘルスセンターというのは仕事と生活のスキルを身に付けることや、助成金依存になっている方を生活保護から自立出来るようにサポートをする施設です。そういう人を支えるためには、心身の健康を支えるための街づくりをしようと考えました。生活の中でどういうふうにして、住民達が自分たち自身で心も身体も健康になっていく環境をどうやったら作れるか、ヘルスセンターを市民指導で作られた事例だと思います。貧しくて、非常に疎外されたスラム街でそういった施設が作られたということで有名になったのです。

ブロムリーパイパーというのはロンドンのイーストエンドというところにあります。牧師

のアンドリュー・モーソンさんがその街に赴任して時に、「この街はどんな街ですか」とたずねると、「この街には好きでこの街に住んでいる人は誰も居ないですよ」と住民は答えたそうです。貧しく、犯罪も多い町に住むのは、どこに行くところもない人が仕方なく住んでいる地域なのです。日曜の朝の 8 時に教会でミサをしようと待ってたら誰もこない。実は、住民は皿洗いや掃除の仕事をしているので、明け方 4 時 5 時くらいまで働いていたのです。教育水準が低いので、働ける場所も限られますし、働く時間も長く拘束されています。遅くまでやっているお店で働く人が多く、明け方にゴミの回収の仕事をしている人もいるので、朝の 8 時には疲れ果てて寝ている時間なのです。

彼が赴任して 10 年位が経った 1993 年にある出来事が起こりました。ふたりの幼い子どもを持つ 35 歳のジーン・パイルズさんという貧しいシングルマザーの女性が癌で亡くなりました。実はジーンさんの体調が悪いということは 2~3 年前から街の人は知っていたのに、彼女は毎日、夜のパブの皿洗いの仕事をしていたのです。シングルマザーなので、働き手は彼女だけ。ふたりの子供を飢えさせるわけにはいかないから休めません。生活保護を受けるように勤めてみても、申請の方法がわかりません。亡くなる 3 カ月前に道端で倒れて、そのまま病院に運ばれたのですが、保険証をもっていなかったばかりに、病院の片隅で放っておかれてしまいました。

娘が道端で死んだと知った両親は怒り、近所の人は何もできなかったと無力感に嘆きました。この話が、イギリスの全国紙に出たので多くの人が現状を知るようになったのです。やがて、社会問題として取り上げられ、行政の担当者もソーシャルワーカーや医療の担当者、街づくりの専門家、NPO 団体、住民地区の代表の人も来て、モーソンさんも牧師さんとして会議に参加しました。偶然にも、全員がジーン・パイルズさんのことを知っていて、全員が彼女のために何かしたということがわかりました。例えば NPO 団体の人は、ジーンさんに関するレポートを作成したことがあり、行政の人もそれに目を通したことがあったそうです。全員が何らかの関わりをジーンさんと持っていたのに、彼女には何のサービスも提供されていなかったのです。そして、最初は穏やかに進んでいった会議が段々荒れていったのだそうです。お互いがお互いを罵倒したり、責任の所在をなすりつけあいました。その中でモーソンさんは自分のことも含めて、ひとつのことに気付いたのです。こうやって 10 人が集まっているが、この中でもしひとりでもジーン親友がいたらどうしただろうって考えました。例えば生活保護のレポートをあげたとして、1 週間経っても何の返事もありませんか 1 カ月経っても何も返事もなければ、「どうなってますか」って電話をかけたか、それでも何もなければ市役所に行って「どうなってますか」って言ったはずだと。仕方がない側面もあります。ロンドンには何万人もの貧しい人たちがいるから、順番にチャリティー団体はレポートを書いていく。行政の人もそうですね、書類が回ってきてサインをしてもその人に本当にサービスが行きわたっているかを確認する術がないわけです。もしも自分がジーン親友だったら、書類を回した後にジーンはどうしただろうって

てジーンの所に行ったはずですが、そしてどこかで止まっているとわかったら、市役所に行って確かめてくるといったことをしたと思うのです。皆ひとりひとは真面目に自分の仕事はしたかもしれないけど、実はそうやっておせっかいに職域を越えてまで、彼女を気にかけて動き回る人が誰もいなかったというわけです。それぞれが専門職として働いていて、レポートを書く人、実際にサービスを提供する人と別れてしまって、おせっかいにジーンのために血眼になって動き回る人が誰もいなくなったのです。

モーソンさんは、教会の 3 エーカーの土地に地域に住む人のためのヘルスセンターを作るべきだと訴えました。まさに今、皆さんがやったように「あなたは何に困ってますか」ということと「あなたは何が出来ますか」ということを、モーソンさんは片っ端から聞いていったというわけです。そうすると色んな人がいて、ジーンと同じようにパブで働いている人は子育てサービスを欲していました。行政の子育てサービスがあるじゃないですかと言っても、パブの仕事は夕方の 5 時に家を出て明け方の 4 時に帰ってくるので行政の保育園ではムリだとわかりました。

また、家族の介護のために仕事を辞めた人は収入がありません。介護ヘルパーが役に立ちそうですが、ヘルパーさんと折り合いがわるいので、コーディネーターの人も困り、仕方ないから家族が見ているという状況があったのです。

モーソンさんは出来ることはないですかと聞いて回ったのですが、出来ることはないと断られます。昼間は子育てしていて、夜中はずっと働いていて家に帰ってまた寝不足のまま子どもの面倒をみて、他人のために出来ることなんてなさそうです。それでも何か出来ることを聞いてみると、私が働いている間にその給料の 1 割かもしれないけど、そのお金を出して世話をしてくれる人を頼むことなら出来るかもしれないと言ったのですね。そしてお母さんの面倒をみている女性のところに行って聞いてみると、母は高齢で夕方の食事を済ませると 6 時頃には寝てしまうのですと。でも夜に外に出られるかということ、2 時間おきくらいにトイレに起きたりするので家を空けることは出来ないのだけど、夜に家で出来ることがあればいいなと思っていたのですという話になったのです。そしたらこのひとり目の人とふたり目の人を結び付けたいじゃないかと考えたわけです。ひとり目の人が夕方パブに働きに出掛ける時に、子供をふたり目の人の家に預けてあげようと。するとお母さんの世話をしながら、子供の面倒をみて 9 時頃には寝かしくて、明け方お母さんが帰る時にその子供をピックアップして家に帰ればいいじゃないかと。そこで給料の 1 割を報酬として支払えば、このふたりが出来ることと求めていることのマッチングが出来て、しかもお金のやりとりも出来ると思ったわけです。そういうふうにして、街の人の困っていること、出来ることを聞いていって結びつけていったのです。預けられる場所ができれば、お母さんは安心して働けるので収入も安定します。介護をしていた方には、少しですがお金が入ります。両者とも地域でお金を使うので、地域のお店も活性化します。そうい

うふうな形で地域の中でちょっとずつお金が回ることも同時にやっていった結果、最低限の暮らしから1歩2歩だけ収入が上がっていったわけです。そういうふうになっていくと行政の人もその様子を見て、ヘルスセンターの建物を作ってくれたというわけです。するとそこに雇用が生まれ、ヘルスセンターで100人以上の人が働けるようになって、地域で自立して運営出来るようになったのだそうです。

いくら地域で良いものがある、良い素材とか良い資源があっても結局使う人と結びつかなくてはだめなのです。そしてひとりひとりに聞いてみたら最初は自分に出来ることなんてないですよという人だって、丁寧に聞いてみたら何か出来るはずじゃないですか。他の人がこういうことを求めているのだけど、あなたどうですかって聞いてあげたら、そういうことだったら出来るかもって思える人が出てくるわけです。だから誰かが走り回るためには、誰かが間に入ってプログラムを作っていく必要があるわけです。そしてプログラムを個人として行くと1回きりで終わりにになってしまうところが、プログラムとして継続的に運営していけるようになれば、それが事業として成長していける基盤が出来るわけではないですか。そういった意味で具体的な人が生活の中で抱える、具体的な問題に寄り添っていき、具体的な資源の活用を考えるということが必要なのかもしれません。

ついつい抽象的に考えて街のために何が必要かとか、皆で出来ることはないかと考えがちなものだけでも、実はひとりひとりの生活の中からもう1回見直してみると、同じようなことで困っている人が沢山いるのではないかなとそういうふうに考えていくと、まだまだ出来る活動やサービスはあるのかもしれない。

5 社会起業の事例紹介 その2

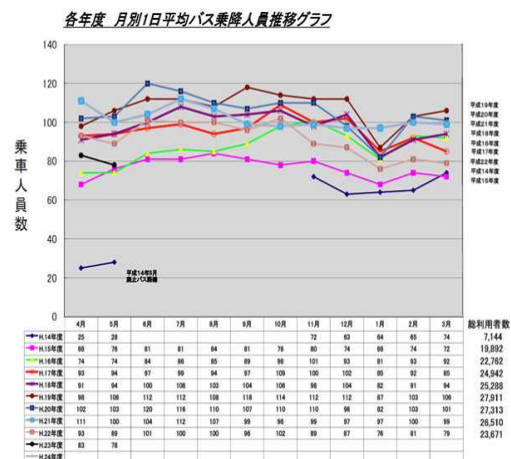
もうひとつだけ最後に紹介すると、「生活バスよっかいち」というのが三重県四日市にあります。四日市というのは海沿いは工業地帯ですけども、ちょっと内側に入ると住宅地なんです。昔は田畑が広がっていたところに、今は住宅が沢山建っているというような街です。昔は路線バスが走っていたのだけど、今は利用者がいないと。もう再三、赤字になって地元の三重交通は頑張ったけれども、撤退したというわけです。でもバスが走らないまちは寂しいよねという話になって、地域活性化のためにコミュニティバスを走らせたいという声が住民の間から出てきたんです。そして市役所に行って、行政の担当者にコミュニティバスを走らせませんかと言に行ったらというわけです。すると市役所の方は三重交通が撤退する時になんて言ったと思いますかと言われて、「この街はバス代を無料にしても誰も乗らない街ですよ」と言われたそうです。さすがに誰も乗らないバスに行政はお金を出すわけにはいきませんよねと言われたというわけです。それでもその人たちは諦めなかったのですよね。誰も乗らないって皆が言うけど、本当に誰も乗らないのかなと思ったというのです。それでその地域の住民全員にアンケートを配ったそうです。そして分か

ったことは、本当に地域の殆どの人はバスに乗っていなかったということでした。でもその乗らなかった人が必要でないから乗らなかった人と、必要だけ乗らなかった人がいるって分かったそうです。家に自動車がある人はバスがいらぬじゃない。郊外の住宅地に住んでいる人は大型店や駅までの送り迎えなどは自動車が必要で、30分に一度しかこないバスは不便だから使わないというわけ。ただ皆が自動車を持っているわけではなく、乗っていない人もいないじゃないですか。それは誰かというひとり暮らしの高齢者の人がいるのです。それでもその人たちはバスに乗らないので、なぜかと聞くと不便だからバスではなくタクシーに乗っていますと言うのです。でもタクシーは高いから週に1度病院に行く時にタクシーに乗って、その後スーパーまでタクシーで行って買い物をして帰ってくるのです。だから週に1回しか外出出来ないのですという話になったそうです。でももしバスが身近なところに走っていたら、毎日のように外出出来るのになと高齢者の方が言っていたのです。そしてこの人たちこそ使いたいのではないかなと考えたというわけです。次の問題は高齢者はあちこちに住んでいるので、バスはどこを走ればいいのかという話になったのです。タクシーではないから、呼ばれてそこを走るというのは出来ないから路線を作らなければいけないという話になったわけ。そしてアンケートの住所を見ても、近くに住んでいるという話になったのです。そして地図の上に住んでいる住所に点を置いてみると、固まって住んでいるということが分かったのです。不思議ではないですか。それは郊外の住宅地という歴史にヒントがあって、昔は田畑だった所ですよ。そして住宅地というところのブロックごとに30戸開発して販売中とかでるじゃないですか。そして住宅を買う人は30~40代の人を買いますよね。60~70代の人で郊外の住宅1戸建てなんて買わないわけですよ。だから結局1960年代とか70年代に家を建てて、その時に30~40代の人を買ってそのままずっと暮らして、子供が独立して残っているという人がひとり暮らし高齢者だということが分かったというわけ。だから今、住宅で人がいっぱい居る所は、殆どが1990年代とか2000年代になってから開発されたところだと分かったわけ。そうか、それならつなげられるという話になって、これは実際にホームページを見ていただいた方が良いでしょう。

生活バスよっかいちのURL <http://www.rosenzu.com/sbus/index.html>

以前の三重交通のバスはこういうふうには走っていたというわけ。なぜかという、人口の多いところを走っていたということです。人口の多いところというのは、最近開発されたところなんです。そういうところはお年寄りが住んでいても、子供と住んでいてその家には車があるわけ。だからこのエリアは人口が多いのだけど、バスを必要としない自家用車で充分だという人が住んでいる地域なんです。そして昔、開発された街というのは、神社がここにあって神社の周りがある古くからある街と、斑鳩町辺りが一番古く

開発されたブロックだったのだなということがわかりました。必要だと思われる人が住んでいる地域が分かって、行きたい場所はスーパーがあって、レディスクリニックがあって、パン屋さん、ドラッグストア、郵便局、社会保険病院とかあるわけです。そして自宅から歩いて 1,2 分の所にバスが来てくれて、行きたい病院の前で降りてくれたら便利だという話になったわけです。そして 1 日平均バス乗降人員推移グラフが出ていますけれども、最後バスがなくなるから一生懸命乗りましようキャンペーンしてもこれくらいしか乗らなかったのだけれども、路線を変えただけでこれだけの人数が乗り始めたというわけです。



路線が変わって、しかも歩いて 1,2 分のところに来てくれて、行きたいところに行けてその前で降りてくれるのですからとなったわけです。

最初はこの人数だったのが、毎年この人数が上積みされていっているのですよ。なんでかという、それでも最初はタクシーの方が良いと言っていた人もいたのだけれども、段々とタクシー派からバス派へと切り替わってというのです。だからユーザー数がどんどん上積みされていっていったというわけです。バスに乗っている人というのは、ひとり暮らしの高齢者の人が乗っているわけじゃないですか。皆さん家でひとりで暮らしているので、話す相手がないじゃないですか。その人たちはどこで話しているかという、病院の待合室で話しているというわけです。ただ病院の待合室という、いつもかかる耳鼻科だったら耳鼻科の数人の人としか話さないわけです。でもこのバスの良いところは全部の病院を回ってくれていて、買い物に行く人も皆が乗っているのです。しかも乗っている人、皆がひとり暮らしだから、同じ立場の人が乗っているから話やすく嬉しいと。タクシーは運転手さんひとりと話すだけだからつまらないけれども、バスには色々な人がいるから楽しいとなってきたのです。最初、この路線を作った時に、行きやすいように細かい路地裏とか入っていくわけですよ。だからゆっくりになるし、遅れたりすることもあるのだけ

ど、でもひとり暮らし高齢者はそこまで慌てているわけではないのです。しかも楽しく話しているから、バスがゆっくり走ってくれた方が良いというわけです。

実はひとり暮らしの人がバスに乗ることというのは、新しい意味を持ってきたというのです。だからこのようにして、乗客数が上積みするようになってきたということが分かったのです。そうすると三重交通の時には広告を出したことのなかったパン屋さんや病院がスポンサーになってくれるようになったのです。以前はバスに乗って店に来たことのない人が、パン屋さんに来てくれるようになり、これは確かに役立っているというのが実感出来たから、月 2,3 万円だったら出しても良いと協力してくれるようになったというのです。当初は行政が誰も乗らないバスにはお金を出さないと聞いていたのだけれども、高齢者が外出するための支援事業にもなるじゃないかという形で予算を付けましょうということになって、今では 40%は利用者の利用費で、30%はスポンサー、残りの 30%は行政という良いバランスで運営出来るようになったというわけです。これも人口が多い所と考えるとバスのニーズはなかったけれども、ひとり暮らしの高齢者としぼることで新しい意味を生み出すことが出来たというわけです。

6 次回に向けてのステップ

そういった意味で皆さんがソーシャルアクションや新しい社会的な事業を考えている時に、まちで活かすことの出来る社会資源ってあるはずなのです。まちでまだ活かされていない、まだ使えるものがきっとあるだろうと思います。そして人も資源ですよ。こうして人が出逢うだけで 50 もの事業が生まれるくらいの資源があるのだと。困っている人というのはいるわけではないですか。それほど特別なことは考えなくてもいいのかもしれない。ひとつひとつは当たり前なことでもいいのかもしれないですよ。NPO を作るとか、ビジネスをおこすという、誰も考えたことがないものを考えなくてはいけないのじゃないの思ったりするかもしれませんが、実は地域にある普通のもので、地域に普通に暮らしている人で、地域で皆が望んでいることがあって、そこを誰かが結び付ける必要があるのです。その結び付け方がオンリーワンなのかもしれないと思うわけです。今は皆さんは困っていることを出して、社会資源の中のひとつである人という資源があって、その人は美術館を知っているとかがクラブを知っているという資源があり、そこを結びつけて杉並でより良い暮らしということを考えたわけです。そういう意味では社会資源と困っている人と成果というものの関係性を生み出していくということが、ソーシャルアクションとか新しい社会的な事業を立ち上げる時に、一番ベースとなることなのですね。それをどうやってお金にしていくかということは次のステージとしてあるのだけれども、一番最初にまず皆さんに考えていただきたいことは、実際にやってみて分かっていたらと思います。皆さん

が困っていること、出来ることを結び付けると50個の事業が生まれるわけではないですか。その中からどれが事業性が高いかとか、ボランティアでやるべきだとか、あるいは自主活動でやるべきとか色んな振り分けがあるのだけれども、まず何をしたいかなという時にはそういうふうな考え方をしていただきたいなと思います。