

医療、教育、政治、農業、新市場を刺激する30の大提案！ 特別定価 690円

明治28年11月14日第3種郵便物認可  
第6198号毎週土曜日発行  
2009年4月25日発行  
ISSN 0918-5755

Weekly 週刊 **東洋経済**

2009  
**4/25**  
特大号

www.toyokeizai.net

日本をぶち壊せ

変わらない

第2特集

“国内生産”キヤノンの黄昏

30

BIG

IDEAS

壊せ

# 働く女性の現実を変える 社会起業というアイデア

子どもの看病で仕事を休み、解雇される女性がいる。病児保育が採算に乗れば、そんな現実も変えられる。

賞金はすべてフローレンスの事業に使ってください。都内の電気機器メーカーに勤める女性、寄付金を手に駒崎弘樹(29)の前に現れた。勤務先での仕事が認められ社長賞をもらったというこの女性は、駒崎が代表理事を務めるNPO法人フローレンスが手掛ける「病児保育」サービスの利用者だ。

「社長賞がいただけたのも、子どもが病気になるたびに預け先を確保できたから。私のように子どもが病気のときも会社を休まず安心して働ける人が増えるように、フローレンスの活動を応援していきたい」と、女性は寄付の理由を語る。

## 「9割が赤字」という病児保育施設の現実

駒崎が病児保育を行うフローレンスのプロジェクトを立ち上げたのも、ベビーシッターをしている母親から知らされた、そんな現実への衝撃

集団保育が困難な場合に、子どもを一時的に預かる保育サービスのこと。子どもが病気になるたびに、仕事の都合がつけられず、途方に暮れる親は多い。

しかし、病児保育に対応した施設は全国を見渡しても、ごくわずか。そして、子どもが病気になる看病のために会社を休むという、そんな当たり前前々として解雇される女性も世の中には少なからず存在する。

だが、株式公開で数十億円もの資産を手にする新興ITベンチャー社長を目の当たりにしても、「いつか自分もあななってやる」という気持ちにはなれなかった。むしろ、「利益至上主義で突っ走っ

た反動から、社会に役立つことがしたい、社会的意義があることをしたいと思いが強くなった」と話す。

「どうすれば社会の役に立つ人間になれるのか」。自問自答する駒崎は、パソコンに向かい検索を繰り返した。社会、問題、解決、職業……。浮かんでくるキーワードを調べていくうちに、ある米国のNPO団体のホームページにたどり着く。

駒崎が、ビジネスの手法を用いて社会的課題の解決を目指す「ソーシャルビジネス(社会的企業)」のコンセプトに出合った瞬間だ。米国では、単なるボランティアではなく、採算を確保しながら社会的な課題を解決するのが当たり前になっていった。低い給与水準にもかかわらず、米国の大学生の就職先人気ランキング上位には社会的企業の名前が挙がる。ネパールやカンボジア等で学校教育支援を行うRoom to Readを設立した元マイクロソフト幹部のジョン・ウッドのように、社会起業家に転身する例も珍しくない。

駒崎は、大学卒業と同時に自らが起こしたITベンチャーを共同経営者に譲り渡し、社会起業家としての道を歩み始める。

だが、社会起業家として病児保育事業を開始して知ったのは、全国の9割の施設が赤字だという現実。自治体からの補助金で運営される病児



病児保育の問題にシンパシーを感じて、支援したいという人が自然と集まる



## 施設がなくても問題は解決できる

NPO法人 フローレンス代表理事 駒崎弘樹

Big Idea 21

あくまでも「育児と仕事の両立」の支援。子育てしながら働くことへの支援」だ。

日本では育児と仕事の両立という点、いまだに女性の問題と考えられがち。そうした中で女性が声高に支援を要求すれば、女性運動の色が濃くなり、女性問題として問題が矮小化されやすくなる。しかし、これは日本の競争力をどう復活させるか、そのために働き方をどう変えるかという経済の問題であり、「女性問題ではない」と駒崎は強調する。

そう言う駒崎自身、妻帯者ではあるが、子どもはまだいない。そして、そのメリットを思わぬ形で享受している。「非当事者である20代の男性が冷静な立場から問題提起するからこそ、周りも感情的にならずに耳を傾けてくれる」というのだ。

当事者でないからこそ、できることがある。それこそ、日本版ソーシャルビジネスの先駆者、駒崎が身をもって示してきたことに違いない。

1979年東京都生まれ。慶大在学中に学生ベンチャーを起こすが、その後、社会起業家に転向した

保育施設は1日の利用料金が2000円程度に規制されており、とても黒字を出せる状況にはなかった。採算が合わないからニーズがあっても施設は一向に増えない。どうすれば施設を黒字化できるのか。

駒崎は「商店街の空き店舗を利用し、自治体から家賃補助を受ける」というアイデアを思いつき、早速、とある区の商店街、区役所と話し合いを進め、近隣の小児科医との提携にもこぎ着けた。家賃負担を減らし、経費を削れば、施設の経営は何とか回る。だが、このプランは成立を目前にしながらも、区長のストップによってもうくも崩れ去った。

「個人として協力してくれる人は多い。だが行政はNPOの友ではない

く敵だ」。駒崎は大きな挫折感を味わい、事業の撤退も考えた。しかし、この挫折は駒崎にあることを気づかせるきっかけにもなった。「施設をつくることだけが病児保育問題を解決する手段ではない」と。

思い起こせば子どもの頃、自営業を営んでいた母親の代わりに風邪をひいた自身の面倒を見てくれたのは、同じ団地に住む「近所のおばちゃん」だった。「地元の人」の善意があったからこそ、今の自分がある。ならばかつて自分を預かってくれたような「地域のおばちゃん」を大量生産し、地域のおばちゃんを病児の家を訪問すればいい。フローレンスの病児保育サービスの基本となる「訪問・非施設型モデル」は、こ

こから生まれた。

フローレンスでは今、年配の子育て経験者が「こどもレスキュー隊員」として働く。隊員第1号は駒崎の母。2005年4月のサービス開始から5年が経過した現在のメンバーは、固定給の正社員「ケアビルダー」14人とパートの隊員20人。この布陣で東京23区、650世帯をカバーする。今年度は会員世帯の増加に合わせて、ケアビルダーと隊員を50名程度に増員。11年には首都圏3000世帯に対応する計画だ。

だが、駒崎が取り組んでいるのは「育児支援」ではなく、

