

ニッポン 人・脈・記
jinmyaku@asahi.com

NPO 前へ⑦

社会の課題 起業で挑む



駒崎弘樹さん（前右列から2人目）と「こどもレスキュー隊員」

駒崎弘樹(31)は慶応大3年のころ、ウェブサイトをつくるIT企業の学生社長として脚光を浴びていた。

ITバブルに乗り、会社の預金通帳は、100万円単位で残高が増えていく。IT業界では「会社を上場させる」ことが輝かしい目標とされていた。

でも、駒崎は冷めていた。高級マンションに住み、女性を集めてパーティーを開き、高級外車を取り回す。そんな将来に興味を失ったからだ。

「自分は本当は何をしたいのだろう」。悩んでいた駒崎は偶然、米国で活躍する「社会起業家」という存在を知った。

社会が抱える様々な課題を、政府からの補助金などには頼らず、ビジネスの手法で解決しようという人たちが。そんな団体が米国には何万もあると知り、「これだ」と思った。

でも、日本で何ができる？

「双子の赤ちゃんが熱を出して、看病のためにやむなく会社を1週間休んだら、クビになっただらどうするの？」

調べてみると、当時、全国に保育所は3万以上あったが、病気の子どもを預かってくれる「病児保育施設」は約500カ所。大半は家賃の負担が重荷で赤字だったことがわかった。

病気の子どもを抱えた母親が、安心して仕事に行ける仕組みをつくらせたい。

そう考えた駒崎は2004年、NPO法人「フローレンス」を立ち上げ、「保育業界で最大の難問」ともいわれる「病児保育」に取り組み始めた。

最初は東京の、ある区の商店街の空き店舗で子どもを預かり、区に経費を補ってもらおうと考えた。そのアイデアは、いったんは実現しかけたが結局、市民運動が嫌いな区長の反対であえなくつぶれた。

「おかげで2人目を産む決断ができました」。会には利用者からそんな声も届く。会員は現在約1400人。サービスマネージャー、東京23区を中心に千葉や神奈川へ広がる。駒崎は言う。

「行政が手をつけない領域こそ、ビジネスで解決できる問題があるんです」

やはりビジネスの手法を使ってアジアの児童買春問題の解決をめざしているのが、NPO法人「かものはしプロジェクト」の村田早耶香(29)だ。

村田は01年、フェリス女学院

大2年の時、タイに行き、親をエクスで「くした」子どもを集めた施設を訪れ、衝撃を受けた。

「このまま見過ごせない」

翌年夏、ほかの大学の起業家サークルで出会った2人と、「かものはし」をつくった。

企業のウェブサイトを請け負い、資金をためた。その後、児童買春問題が深刻なカンボジアへ行き、調査を始めた。

児童買春の被害者が暮らす施設で、12歳と6歳の姉妹と仲良く話した。2人は親から売春宿へ売られた経験があった。抵抗できないよう、腕に電気ショックも与えられていた。傷痕はなくなっていたが、今でも夜中に突然泣き叫び、眠れなくなるこ

とがある。施設の責任者はそう教えてくれた。

「どうしても解決したい。人生を懸けてでも取り組みたい」

帰りの機中で決意した村田は、貧しい農村で、親が子どもを都市へ働きに出さなくても済むようにしたいと考えた。

財布などの民芸品を作る工房をまず作り、現地の女性約30人を雇った。指導のため、日本人スタッフも住み込んだ。女性たちが月に3千円程度稼げるようになると、出稼ぎに行く子どもは減った。

「現地の人が末永く自力で稼ぎ続けられるようにしたい」それが村田の願いだ。

(小室浩幸)



村田早耶香さん