

2017. 11. 23 市民協働推進シンポジウム 1部

基調講演「私のチカラ×あなたのチカラ ～子育ての「困った」から始めたまちづくりに学ぶ～」  
講演録

講師：甲田 恵子 株式会社 AsMama 代表取締役 CEO

【田代】本日はお忙しい中、市民協働推進シンポジウムにお越しくださいませ誠にありがとうございます。本日司会を務めます府中市市民活動センターの田代美香と申します。よろしく申し上げます。まず、府中市長、高野律雄よりご挨拶申し上げます。

【高野市長】この再開発ビル、ル・シーニュの5階6階は、市民の皆さんが集まる公共の場として、色々な発見やつながりが出来、その様々な輪がまちの課題を解決することにつながり、市民協働が広がっていく拠点になればと思い、プラッツを整備してきました。

今日は甲田恵子さんに、子育てを通していろいろと経験されたその市民協働の醍醐味、また自分の力とあなたの力を子育てやまちの発展に生かす、そのようなことを基調講演でお話いただきたいこうと思います。

【甲田】株式会社アズママの甲田と言います。

今日は私たちが取り組んでいる、他企業それから他団体と協働して顔見知り同士が頼り合う、子育てシェアというインフラをどういう風に広げてきたのか、子育てを頼り合うことで、地域の課題、社会課題を解決すると同時に、その地域経済をどう活性化してきたのかということを実例を通じてご紹介したいと思います。

私自身は、20代、30代は野心的でキャリア志向が強く、自分がいかに早く会社のなかで偉くなるか、そんな事ばかりを考えていました。

そこまでして仕事をしていたにも関わらず、2009年、解雇を経験しました。そうなった時に、自分の生活や就職をどうしたらいいのだろうと考えたときに頼り先がないことに気づきました。

人口減少の中、どうして女性は子どもを産んだら働けない環境になるのだろうと疑問に思っ、世の中がどうなっているかを調べてみると、まさにその通りでした。学歴の高い女性が妊娠出産を機に約5割6割が離職してしまう。そんなお母さんたちが、子育てを支援してくれる相手に求めるのは、資格を持っているかどうかという以上に、子育て経験があって、親の気持ちを理解してくれるかどうかということです。子育ての仕方も非常に多様化しています。自分の子育てのやり方を理解してくれる人がいないと、生きていくこと、子育てをしながら仕事をする、自分のやりたいことを叶えるということがしんどいのです。

子育てサービスには、大きくは公共サービスと民間サービスの2つがあります。公共サービスはきちんと基準があってなんとなく安心です。半面、融通の利かないところや手続きが面倒なところもあります。では民間はというと、確かに利便性を追求しているサービスは沢山あります。しかし民間の託児サービスは非常に高価です。そうすると、自分が働くために、地域活動をするために、美容院に行くために、病院に行くために、時間給1,000円で働くお母さんが2,000円、3,000円の託児サービスを使って何かしよ

うかとは思わないのですね。

それで自分のことをよく知っている、子どものことをよく知っている人で、なおかつ今助けてほしい、ちょっと休憩したいなど、どんな理由であれ、どんなタイミングであれ、安心して預けられる環境を地域で作っていきこう、まさに市民協働の仕組みを作ろうとしているのがアズママの活動です。

具体的にアズママが何をしているのかを、一つの実例としてご紹介させていただきます。大事な子どもを預ける、預かるという協働、頼り合いですので、インターネットで条件さえ合えば誰でもいいというわけにはいきません。だからこそ、地域の人たちが出会い、お互いをよく知る機会を作ろうということで、年間 1,500 回を超える地域交流のイベントを開催しています。地域交流イベントがあるよ、今回はこういう企業さんと開催するよ、と全国各地の地域で声をかけているのが、ママサポと呼んでいるアズママ認定の支援者です。

アズママは二つの共助を広げていきこうとしています。企業や自治体と生活者がつながる、頼りあうという頼り合い。もう一つは子育てを支援したい人と支援してほしい人たちの頼り合い。この二つの頼り合いがきちんと地域の中で広まれば、支援する人もされる人も企業も自治体もきっと豊かになると思って活動しています。

企業や自治体からいただいているお金をママサポに提供する。活動奨励金を支払うことによってタダ働きではない、ボランティアではない win-win の関係をママサポとアズママ自身も築いています。このママサポがいてこそ、地域協働、市民協働が成り立っているというところが大きな特徴の一つです。

もう一つはこの子育てシェアという仕組みですね。アズママは頼ること、頼られることによって、市民の皆さんが豊かになってほしいというのが活動のポリシーなので、登録料も手数料も、この子育てを頼り合うという仕組みからは一切取りません。助けてほしいときに助けて、ということを発信すれば 1 時間 500 円というお礼ルールで頼り合う仕組みになっていて、お礼は助けてくれた人に直接、またはカード払いができるようになっています。今登録者数は 5 万人を超え、解決案件数も 2 万件近くになっています。助けて！を発信したら、助けてくれる人が見つかるという可能性は 85 パーセントを超えているサービスになっています。

実際の活動事例について紹介させていただくと、例えばもう小学 6 年生になったうちの娘の子守が急に必要になったときに何をするかというと、子育てシェアです。アプリになっているので、助けてを発信できたり、助けられるよを発信できます。面倒くさいことは一切なしです。

私がこのサービスの非常に気に入っているところは、この 1 時間 500 円というベビーシッターなどに比べて安い価格もありますが、自分が仕事を満喫して、子どもは友達と遊ぶことを楽しむところです。うちの子どもは一人っ子なので、残念ながらお兄ちゃんお姉ちゃんもいなければ、妹、弟もいません。ところがこの仕組みでいろんなところに預けると兄弟・姉妹体験ができるのです。ペットを飼っているおうちに行けば、ペットオーナーの体験が出来て、うちと生活習慣が違う家に行くと、その家の生活習慣を学ぶことができるのです。家族によって考え方は違うのだとか、ここの家は先にお風呂のまえにご飯食べるのだとか、兄弟がいたらとりあえず、順番通りに分けてもらえるものでもなくて、早い者勝ちでご飯食べるということもあるのだ、とか、いろんなことを学べます。これこそが、次世代を生きる子どもたちに教えてあげる地域性だとか、多様性だと思います。またこうやって頼り合える環境があると、地震があった、災害があった、近くに変質者が出たという時でも、大丈夫と声をかけてくれる人が沢山いるのですね。つまり、市民で頼り合える環境があるのは、親がやりたいことが出来るだけではなく、子どもの健

全な育成環境、それから防災や防犯の環境整備にもなるということです。

では、アズママ自体はどうやってこの子育てシェアの開発費やママサポに対する事業奨励金を払うお金を賄っているのかというと、ママサポを通じて自分たちの役に立つ施設や商品、サービスを運営している企業さんから、広告や宣伝、マーケティングを手伝ってほしいという声をいただいて、そのプロジェクトをまわすたびに1プロジェクト50万円くらいのお金をいただいています。今は年間で300から400件くらいの企業プロジェクトを回しています。

こういった地域交流事業を全国で展開することによって、事業費と企業ブランドによる安心を得ており、さらに子育て支援を使うことで、集合住宅の中での暮らしやすさが実現するとか、従業員一人ひとりの働きやすさを実現しています。

一人ひとりの力を借りて、一人ひとりの得意を生かして、子育てを頼り合える地域をつくる、自分が活躍できる場をつくる、そういった活動になっています。大きな会社が何とかするとか自治体だけが何とかするとかいう時代ではなく、こうやって一人ひとりが、一企業一企業ごとが、一自治体一自治体が、自分の得意を生かして一緒に協働しているのです。この事例は様々なメディアにも取り上げていただいて、海外からも取材がくるくらい注目をいただいています。これはもう自分たちがお客様じゃだめなのだと、自分たちはどうするのですかというような、社会の関心の現れだと思っています。

私たちがしたいことは、ママサポじゃなくてもよくて、ファミリーサポートの会員であっても、地域の市民活動団体に加入したりするとか、地域の為に活動するという人達を1万人にしたいと思うのです。地域の中で旗振りをする人がいれば、一生懸命いろんな公共サービスを知らせたり、いろんな民間サービスを知らせたり、子育てシェアという隙間サービスを知らせることによって、いかにその地域で子育てをしやすいか、生活をしやすいか、自分の居場所があるか、ということを誰もが体感できるのではないかとされているからです。子育てでいえば待機児童の問題はもちろん、保育施設新設を訴えるのではなく、市民の精神的・経済的自立をも促せるように、子育てママがサービスを提供するだけではなく、学生さんや高齢者、土日のパパも市民活動に参画することができれば、会社や学校の居場所だけではなく、地域での居場所が作れるようになるはずですよ。こうした活動をアズママだけで進めてこうするのは無理があります。信用力や安心力を得ていくには自治体との連携がいちばんです。自治体との連携では、例えば、子育てシェアを広げるということに関して、母子手帳をもらいにきたお母さん、出生届を出しにきたお父さんお母さん、そういった人たちに子育てシェアを紹介しましょう、とか、予防接種を受けにいったらそこにママサポーターさんがいるとか、幼稚園、保育園、小学校に行ったら子育てシェアが紹介されることも広がってきています。こうして行政と一緒に子育てシェアを広めていただくのと同時に、私たちが行政のサービスや地域の活動をする様々な市民団体を紹介する協働の関係性を築いています。

こうした活動はいま日本財団からも応援していただいています。アズママでは全国で行う市民活動に対して経営も経済も支援していきます。アズママの市民活動がもっと大きな市民インパクトを出せば、そのノウハウや知識を次なる市民活動団体に提供していきこうというスキームも生まれてきています。小さな活動がどんどん広がって大きくなれば、投資したいとか協働したいという企業や自治体が沢山出てきます。アズママは株式会社として運営していますが、それは、自分たちで自分たちの地域をよくしよう、その活動自身は自立自走できる体制でない限り助成金が終わったらおしまい、補助金が終わったらおしまいではいけないと思ったからです。自分たちで稼ぎ続けられる、生き続けられる仕組みが必要で自分たちできちんと活動資金を得たらそれをまた地域に還元していける。これはお金だけじゃなく、称

賛されたら称賛する、助けてもらったら助けてあげる、そういった地域の中で循環させる、それをきちんと自立自走のために、株式会社にしたという感じです。

行政との連携ができるようになって得られたものは信用と共助社会へのスピードです。皆さんが自分たちの活動を広げよう、最初の立ち上がりをなんとか頑張ろうと思ったら、府中の中でもソーシャルベンチャーのスタートアップとか、市民活動支援をしているところがあるので、ぜひそういうところの門を叩いてください。

今日はせっかく勤労感謝の日という貴重なお休みの夜にみなさんのお時間をいただいているので、是非知ってほしい、力を貸してほしいと思っていることがあります。身近に子育てを頼れる人がいれば子育てはもっと楽しくなるというふうに考えている人は8割います。そして誰かの役に立ちたいと思っている人は、これもまた80パーセントいます。ここにいる人はもしかすると100パーセントかもしれない。でもその人たち同士が出会えてないのです。出会えてないから、どちらもが悶々としています。そこで、是非皆さんの発信力、知識や経験を生かしてこの府中で市民協働に携わってください。難しいことではないのです。自分が市民団体を立ち上げるとか、積極的に日夜働くとか、そんなことじゃなくても大丈夫です。今日ここで見たこと、聞いたことをこの後の2部のパネリストを通じて、ブログとか、ツイッターとかフェイスブックとか、何でもいいので発信してください。私がここでお話をさせていただいて、伝えられる情報はこの会場の中に入れてくださる皆さんだけです。けれど、皆さん自身が沢山の情報発信ができる力を持っていて、この中にいらっしゃる方が、仮に10人、100人に情報発信をするだけで本当に今日困っている人や、自分も何かしたいと思っている人に何かのエッセンスが伝わるはずですよ。まずは何か皆さん自身も協働の参画をしませんかと、そういう情報発信をしてみてください。それもまた市民協働のひとつのあり方だと思います。そしてここにいらっしゃる皆さん、こういった市民協働に参画するという事は一人でするのはつらいです。何でこんなことやっているのだろうと思うことたくさんあります。でも、この休日の夜にここにいらっしゃるということは、ここに来ることを応援して下さった家族の方、見守って下さる方がいらっしゃるはずなのですね。そういう人に起業ビジョンだったりとか、活動ビジョンだったりとか、自分が府中の中でどう暮らしていきたいのか、そういうことを日常の会話の中にぜひ入れてください。そういった皆さんを素敵だなと思う人たちのご支援があることが、また市民協働を続けられる何よりの糧になるのではないかなと思っています。

今日の私の講演はこれで締めさせていただきますが、こういった活動を一緒にしたい、自分たちの活動に何かヒントがほしい、そういった方々がいらっしゃいましたら、例えばフェイスブックやアズママのホームページから問い合わせをいただければ、ここからまた市民協働が広がるのではないかと思います。まだ、私自身もぜひ皆さんのお力もお借りしたいと思っていますので、よろしく願いいたします。

**【田代】** 元気が出るような貴重なお話をありがとうございました。それでは、会場から質問を受けたいと思います。

**【参加者】** もともと企業にお勤めでいらして、出世に野心を燃やしていたというお話がありましたが、退職をされたあと自分で起業しようと思ったきっかけは何ですか？

**【甲田】** もともと自分でやろうと思ってはいなかったのです。ただ、職業訓練校の中にいる人たちを見た

り、日中外にいる主婦の人たちと話をしたりして、自分も何か参画したい…という声をたくさん聞いていたうちに、この人たちをつなぐ仕組みが必要だなと思って、自分がビジネスマンだった頃の仲間に話をしに行きました。すると、これってお金になるの？とか、四半期でいくら儲かるの？といった話が出てくるわけです。普通のお父さん、お母さんたちが子どもを預け合うという仕組みからは、普通の会社のように何億という売り上げを目指すところにはいきません。では、広告で…と考えると子育ての分野でいちばん大きいのがベネッセの運営するウィメンズパークですが、あそこでさえ赤字なのですね。そう考えると広告ビジネスっていうのも成り立たない。こういうことは絶対必要と言うと、企業仲間、いわゆるビジネスマンは話にならないね、ということになるのです。また、自治体の窓口に行って自治体で支援したほうがいいのではないかと話をしたり、こういう取り組みはありますかと聞くと、市民活動が色々ありますよと違う方向の話がされるのです。いやいや、私自身が困っているのではなくて、こういう助けたい人と助けてほしい人が出会う機会や頼り合う仕組みはありますかと聞くと、だいたいファミリーサポートを紹介されるのですが、あれは互助の精神なので、今日も、明日も明後日も…というのがお願いできなかつたり、今日の今日というお願いできなかつたりするので、やっぱり今日の今日が欲しいのですよと話をすると、創業支援課を紹介しますと言われるのです。いやいや、私が？みたいな話をしているうちに、どこかで誰かがやってくれるのを待っていると、もう私はとっくに子育てが終わって、おばあちゃんになってしまいます。でも、みんなこれだけ困っているのだから誰かが何とかやらないと思ったら、もう自分でやってみるしかないなと思ったのが最初です。

自分がやってみようかなと思ったことをブログに書いたら、ものすごく沢山の、「私も同じこと思っていました」という人達が集まってきたのですね。これはこの人たちの力を借りない手はないとやり始めたのがきっかけです。

**【田代】** そろそろ質問タイムを終わりにしたいと思います。甲田さん、ありがとうございました。