

平成 26 年度 第 2 回文京区協働推進委員会担い手創出プロジェクト支援本部 要点記録

日 時：平成 26 年 11 月 25 日（火） 午後 6 時 00 分～8 時 30 分
場 所：シビックセンター 4 階 シルバーホール

<会議次第>

- 1 開会
- 2 支援プロジェクトの継続審査等について
- 3 プレゼンテーション及び質疑について
- 4 プロジェクトの審査について
- 5 その他
- 6 閉会

<出席者（名簿順）>

八木 茂 本部長（区民部長）、安藤 哲也 本部員、井上 英之 本部員、各務 茂夫 本部員、
菊地 端夫 本部員、丁 寧 本部員、石嶋 大介 本部員（区民課長）、境野 詩峰 本部員（協
働推進担当課長）

【関係課】

柳下 幸一 経済課長

【事務局等】 区民課主査（1）、区民課主任主事（1）、パートナー事業者（株式会社エンパブリック）（3）

<議 論（要点）>

1 開会

八木区民部長：開会あいさつ

境野協働推進担当課長：出席状況と資料について確認。米国滞在中の菊地本部員はスカイ
プによる参加。男女協働子ども家庭支援センター担当課長は、所用があり欠席。

2 支援プロジェクトの継続審査等について

境野協働推進担当課長：資料第 2 号に基づき、説明。7 月に採択した 2 団体について、^{エシエル}échelle
の終了審査、株式会社^{ポラリス}Polarisの継続審査を実施する。審査は、1 団体あたり、プレゼン
10 分、質疑 15 分の合わせて 25 分で進めていく。

各務本部員：échelle は継続もできたが終了を希望するということなのか。

境野協働推進担当課長：本人が支援終了を選択した。今後は、自分のペースで起業してい
きたいとのことで、このプロジェクト自体を止めるということではない。

3 プレゼンテーション及び質疑について

《終了審査》

<プレゼンテーション 1 >

プロジェクト名：échelle プロジェクト

団体：échelle

<質疑>

井上本部員：事業展開イメージのステップ1をもう一度説明してほしい。

プレゼン団体：「私」をメインとして家庭外に出る体験やきっかけがない人が参加しやすいプログラムがステップ1の事業である。子供や自分のために使えるちょっとしたものづくりを通して、自分に集中できるプログラムを提供している。参加者からは、「おしゃべりではなく、自分自身に集中する時間がこんなに出来た」という感想ももらっている。

井上本部員：プレゼンの話がとても面白かった。4ヶ月で色々分かり、実際にワークショップもしていて、とても順調なのになぜやめるのか。事業は続けると思うが、これからはすごく楽しみだ。踏み出せないでいた、そこには必ず理由があり、その期間に大切さがある。最初から分からないことがあって、始めてみて初めて、専業主婦の実態が分かるという気付きがあった。プロジェクトマネジメントが当初思い描いた通りにならないのは、創業期では当然のことで、その経験ができたことが進化である。自分が所属する慶応大学では、MyProjectという名称で、学生が小さく起業するという取組を行っている。その中で大きく進む時期もあれば、全く進まない時期もあって、自分を責めてしまう学生もいる。しかしこれを「攻めの休眠」と言った学生もいる。専業主婦の人にとっても自分の名前と呼ばれたことがない、自分自身を意識したことがない、という事を見つけたことが大きな発見である。吉谷さんが考えるステップ1、2、3が正しいかは分からないが、ここでもう一度問われるのは、吉谷さんにとって大事なものは何なのかということ。専業主婦なのか、会社で働く女性なのか。色々な切り口があるので、その人にとってどのようなプログラムが作れるのか、もう一度ミッションに立ち戻って次のステップを描いてほしい。今は、じっくりとやっているが必ず加速する瞬間が出てくるので、支援終了を返上してほしいくらいである。

安藤本部員：同じく支援終了を返上してほしいと思う。吉谷さんが行っていることは、まさに遅れているパパ支援の裏にあるもの。アベノミクスが言っている女性活躍推進の根底にもあるもので、なかなかそこが進んでいかない。本気で専業主婦たちと向き合った結果何が生まれるか期待している。引き続き自分のペースで進めてほしい。

各務本部員：3年を目途にじっくり進めたいということで、支援期間中の4ヶ月で成果を出そうとすると時間軸が慌ただしく感じたのだと思う。特にどの辺りに焦りを感じたのか。思ったことを教えてほしい。

プレゼン団体：échelleプログラムは、昨年のアクション・ラーニング講座や大学院でキャリアを勉強していた頃からずっと抱えてきた問題だったが、いざ形にする、または、どこにターゲットがあるのかを見つけ出していくという過程で、加速度的に自分の中で一挙に来て行動に移したという形。私にとっては、ここが既にすごい加速度であった。そこから4ヶ月アクションを起こしていくとなつて、仮説、検証にチャレンジしていく中で、対象者の声を聴いてない、ニーズを把握できていないということに気付

いてしまった。専業主婦の友人もいない中、周りにネットワークがなかったという状態で、次の4ヶ月をうまく利用できるのか、という思いが加速度を失速させた。4ヶ月、8ヶ月で支援が終わって団体として独り立ちした時に、この勢いを利用して出来上がったものは8ヶ月後に本当に自分のやりたい姿だったのか、と誤ってしまいそうで困惑してしまっただけで、支援の中でアクションをしてくださいと言われて、実際にアクションをしてみて、沢山の人の人に出会うことができた。一番良かったのは地域で活躍している人とつながりができ、共感し応援してくれたことである。私自身も自分の場所を見つけることができた。最初の自己紹介は、「なんだかよく分からないんですが文京区からプロジェクト支援を受けてしまいました。échelleの吉谷です」という他人事であったが、どんどんアクションをし、地域の中で自分のやりたいことを伝えていく中で、échelleの立ち位置が見えてきた。最近の自己紹介では、「子育てママと社会を繋ぐはしごになりたい、という活動をしている échelle の吉谷です。その中で文京区の支援を受けています。」とすることができた。こういう風に言えるようになったことが今回良かったところである。

井上本部員：今、吉谷さんが話したプロセスがまさに My Project になったプロセス。主婦の方も同じで、自分自身を語る、自分の趣味、仕事を始めるなど様々なプロセスの途中で止まってしまっている状態。その中に自分自身でも気付いていないたくさんのメンタルブロックがある。何か忙しくて自分が無いまま毎日暮らしているのか、自分がどんな川に飛び込んでいてアップアップしているのか気付いていない。川が浅いことに気付く、実は忙しいと思っているこの生活の中で、自分がどんな時間の使い方をしているのかきちんと気付く。気付くことで初めてチョイスが生まれる。吉谷さんが自分自身に気付いてきたプロセスをいかに主婦の方たちにも体験してもらうのか。そこには必ず沢山の思い込みがあるので、夫や子供にはこうしなきゃいけない、とか、それはそうじゃないかもしれないという事を誰かと共有し合っただけで気付いていくプロセスを作る。吉谷さんが経験されたことそのものが今後、役に立つと思う。プレゼンもすごく面白いし、勉強になったので、こういう支援の形ではなくなるが、自分にとってどういう支援が周りにあったら良いか、それを逆に文京区に提案してほしい。吉谷さん仕様の支援の形はこうです、と示してくれればそれが次のプログラムになるかもしれない。一度自分のした経験を何度でも美味しく作れる方法がたくさんある。今後が楽しみ。

菊地本部員：まずは、対象を明確化して事業モデルを作ったということで、次にどのようにつなげていくか今はひとまず立ち止まって自分のペースで考えたいという事だが、事業化の場合はスピードが重要。女性支援は流行なので、他の事業者と戦略がかぶらないこと、この先事業化をしていくという出口を考えるのであれば、スピード感を持ってやっていった方がよい。女性の支援と子育ての支援の間を繋ぐようなプロジェクトであれば、最終的な出口として、例えば Polaris との協働も検討可能ではないか。

間をつなぐという重要な役割を果たす「はしご」という意味では、Polarisのような別の事業をされている方がいて、そこへの案内役という役割もあるのではないかと。

今の事業の対象であるママ以外に、母子手帳のみならず「私手帳」であるとか、これからママになる人達へのアプローチも流行だと思う。

丁本部員：ステップ3の段階では、実際にお金がもらえる仕組み、商品を考えていくという事だが、今はまだ形にはなっていないくても、こういうのはいいかもしれないというものがあれば教えてほしい。

プレゼン団体：ステップ2の段階がある程度お金が取れるものと考えている。ステップ1は参加するママだけでなく、「地域の中で自分の教室を開きたい」「収益よりも教えたいたい」という気持ちの方がいることでまわっている。始めは、「主婦の1枚目の名刺」を事務局と考えたが、話していく中で名刺はビジネスの世界で通用するカードであって、ワークショップに参加したママとは、ママ友の間で配っても捨てられるのがオチ、という話になった。子育てママが社会と繋がる為に名刺を作って使ってほしいと考えていたが、名刺は参加者の今のコミュニティの中では使うイメージがもてない、ということがわかり、ターゲットからは離れていると感じた。そのため、名刺ではなく、パーソナルカードという「私」を主語として表現する私のカードという形でコピーライターの方と一緒にプログラム開発している。今後、企業の方と展開していければと考えている。

各務本部員：このプロジェクトを密に一緒にやっている人はいるか。

プレゼン団体：なんとなく自分を遠目にサポートしてくれる人が外部チームビルディングとして外円にあり、現在密にやっている地域の団体や講師の方々が入円にいる形の二重の échelle シンクタンクがある。中でも当初から伴走者としてサポートしてくれている元コンサルタントで地域事業をされている方からもアドバイスを頂いている。実際動くのは全て自分一人であるが、今のところは、この体制でやっていこうと考えている。

《継続審査》

＜プレゼンテーション2＞

プロジェクト名：地域版フューチャーセンター&心地よく暮らし、はたらく Loco-working 拠点「文京版 cococi」立ち上げプロジェクト (cococi2000)

団体：株式会社 Polaris

＜質疑＞

各務本部員：Polarisは既に先行して他地区でやっているため、文京区で活動を行う中で文京区がどのような場であったかという気付きや自戒はあったのか。文京区は今まで経験とどう違ったか、また共通項はどのようなものがあつたのか教えてほしい。

プレゼン団体：世田谷区と文京区を比較して、仕事をするという意味では地域課題も含め大きな違いはないと思っている。従って、文京でも cococi の必要性、可能性があり、

仕組みとして当てはまるはずだと考えている。文京区は女性の意識が高く、思ったよりも働きたいニーズが沢山あると実感している。Polaris の提案する働き方があるのなら働きたい、というニーズが多い。現在、仮で編集部講座を立ち上げようと考えているが、文京区の方一人ひとりの顔や経歴が見えたら、文京らしい仕事を作っていけると思う。

各務本部員：次のアクションに向けて、働きたいという女性の発掘とそれを受け入れる企業を見つけるという課題ではどちらにウェイトを置いているのか。

プレゼン団体：企業向けのアクションにウェイトを置いている。担い手である女性の獲得は、座談会や説明会といった対話の場を設けることでニーズの把握やモチベーションの向上に伝えられるノウハウを持っている。事業者にどのような距離感を持って近づいていくかを検討している。アンケートでニーズ調査をするなどして事業者に対してどういう形で営業をしていくかということに第 2 クールはもう少し力を入れていきたい。

井上本部員：前回のプレゼン時は、まだプロジェクトを始めていなかったが、今回は具体的に色々動いてみたはずである。そのあたりが正直全然伝わってこなかったのもっと具体的に話してほしい。自分に何できるのか、何がしたいのか分からない、でも何か可能性のある女性が集まって、フューチャーセッションをしていく中で出てきたものと、事業者とを繋げて仕事を作る、ということだが、その説明は何も経験しなくても言えること。今回実際にフューチャーセッションをしてみて、どういう人がいて、どんな具体的に差し迫ったニーズがあつて、彼女たちはこの場がないと何が困って、この場があると何ができるのか、そしてその結果どんな事業者が潜在的に見えてきて、今後どうなりそうなのか、もっと具体的な名前を挙げながら教えてほしい。利根川印刷という名前は出てきたが、全般的に経験されなくても言える事ばかりだった。1 回目の座談会は参加者 2 名とあるが、人が集まらなかった理由、上手いかなかった理由もあるだろうし、そこから学ぶこと、分かったことがあるはずだから、もっとリアルに今何を感じている、何が悩みで、何が上手くいっている、何が上手くいっていないのか具体的に教えてほしい。

プレゼン団体：文京区の事業者とはほとんどツテがない中、サイボウズとは関係があったため、1 回目のフューチャーセッションは、サイボウズを借りてそこから文京区と繋がっていかうと考えた。Polaris という地域の人材を活用する形での仕事の受け皿がある、ということが 1 回目のテーマだった。参加者の 1/3 は文京区在住の人で、その中から担い手側として手を挙げてくれる人が 1 名現れた。

井上本部員：もっと具体的に。フューチャーセッションを開催して 30 数名集まったのなら、その人たちの年齢、住んでいる場所、職業、何を悩んでいる人なのか。また、事業者は具体的には何屋さんなのか。フューチャーセッションに参加した人たちにはどんな人がいて、どんなデータを得たのか教えてほしい。

プレゼン団体：フューチャーセッションは事業者向けに開催したが、事業者だけでなく一般の地域の方の参加もあった。参加事業者は、中小企業の産育休支援をしている NPO 法人アローアローなどである。他の事業者も来ているが、今、手元に資料がなく思い出せない。

事務局：井上本部員の質問の補足をすると、文京 cococi は誰にとってニーズがあると感じたかということ。フューチャーセッションだけでなくトータルを通して、文京 cococi はやってみて必要だったのか必要でなかったのか。もし必要とされているのならば、文京区のこういう人には絶対に必要だと確信できたのか。文京 cococi に発注してくれた事業者は、何らかの共感があったから発注してくれたのか。第 1 クールをやってみて、どうだったのか具体的に本部員に説明をしてもらいたい。

プレゼン団体：フューチャーセッションは事業者向けに開催したのだが、実際には女性側の声が多かった。Polaris の考える働き方なら是非やってみたい、という声が大きく、必要とされているという実感はできた。しかし、その逆に事業者に向けての広報という部分については弱かった。

事務局：山本さんは、Polaris の考える新しい働き方が本部員に理解されている、という前提で話をしている。本部員の方々は Polaris の活動自体を把握していないので、伝わらない。井上本部員が聞いているのは、「こういう働き方が良い」という「こういう」は具体的に何なのかということ。例えば、自分の時間を自由に使いながら働けるところが良いと共感したとか。

プレゼン団体：Polaris は、時間と場所に縛られずに働く、という働き方を想定しているので、時間や場所の制約のある方からはそれを超えられるという事で共感をもらっている。また、ただ働くだけではなく cococi という場所や組織に所属することで、仲間に出会い、一人ではなくチームとして仕事を受けて責任を果たすというスタイルにも共感を得ている。しかし、理念など面倒なことは言わないで、どういう仕事であろうときちんと納品してくれれば良いという事業者に、Polaris としてどのようにアプローチしたら良いか課題を感じており、メンバーでも話し合っているところである。

安藤本部員：初めてのモデルケースを作ろうとしているので、住宅で言うところの土台づくりに時間をかけているのだと思う。しかし、土台だけでは家として販売できないので、玄関をどうする 1 階をどうするといった家の具体的な中身を作っていかなければならない。フライヤーに書ける内容が 1 階部分になり、その後の具体的事例が 2 階部分になっていく。早めにその家の全体像をコアメンバーで揉んで明示化すると良い。例えば、フライヤーを作る際に、企画ブレインチーム、アウトソースチームなどこの中にはこういうことができるチームがあるということが分かるようにする。担い手にも事業者にも両方に気に入られようとした表現では、ぶれてしまう。お金を出すのは事業者なのだから、やれることとやれないことがあるのをはっきりさせて、営業メニューを決めてどんどん提案していく方が良い。

各務本部員：ベンチャーに対して営業をするのであれば、具体的なプロポーズをして、そこからキャッチボールをしていくことが重要になるが、ベンチャーを相手にするということがあまりないのであれば、世田谷でやっている経験を活かし、具体的にこういうことができますよ、というパターンをお客様に示すことの方が明らかに簡単。山本さんの話し方の癖だと思うが、話す内容を常に一般論化してしまっている。個別具体的に話してほしい。まだ一般論化できるほど何百件も文京区で実績があったわけではないのだから、初めに文京区で発注してくれた事業者を例にして、Polaris との具体的なキャッチボールの様子を見せてくれたほうが我々としては進展の度合いが分かりやすい。

井上本部員：一般的な言葉は繰り返すと損なので、冒頭とまとめのみに使い、あとは具体的に話した方がよい。具体的なモデルパターンを作る。例えば、「編集経験者がいます。しかしその人は今時間があまりないので同じ地区に IT 経験者います。その人がこういう会社のこういうニーズに対応してこういう仕事ことができました。企業は安めにこういう仕事ができ、彼女たちも仕事へのきっかけができました。」などのモデルパターンである。事業者のニーズも大事なポイント。具体論を見せるともっと反応する人が出てくる。一般論で反応する人はいるが、具体論で反応する人はもっといる。

菊地本部員：誰にとって心地いいのか、働く場に集う女性だけではなく、文京 cococi があることで文京区の課題がどう解決されるのか、文京区の人がどう心地よくなるのかという視点が不足している。第 2 クールはもっと文京区という地域との直接的な結びつき、地域の課題解決などに注目してほしい。第 2 クールに向けての課題、次のステップとして何を考えているのか具体的に教えてほしい。

プレゼン団体：文京区ならではの地域課題にもう一步踏み込んで、どういう課題があるのか、リアルな声を聞いていきたい。この 4 ヶ月間、文京区に来てみて、都心に近い中でも暮らしがしっかりある土地、都心だけど生活感があり、すごくバランスのとれた場所だと感じた。もう少し何かやってみたいという女性が一步踏み出して、具体的な仕事にチャレンジしていけるような事業にしていきたい。事業者に対しても、ちょっと頼みたい仕事だけどうまく発注できていない仕事を私たちがお手伝いすることで、事業者が目指すことをやれるような仕事にしていきたい。

プレゼン団体：具体的に顔が見えてきたというところでは、絵本を扱っているはなみち図書館や子育てキッチン、割烹カフェを運営している法人会の女性部の会長の方などがいる。彼らの空き時間に空きスペースを貸してもらい、“週 1cococi”などの開催を考え始めている。第 1 クールでつながった文京区の方とブレインストーミングなどをするので、新しい地域課題が見えてくるかもしれないので、第 1 クールで見えた方々と第 2 クールで見えた方々をつないでいくと面白くなるかもしれないと感じている。

事務局：第 1 クールを経てみて、文京区でコアとなりそうなメンバーに出会えていればどのような方が具体的に話してほしい。

プレゼン団体：今現在やりたいと言ってくれている方は、9年大手企業に勤めていた女性で、結婚を機に自分の働き方を考え直し、人生のレシピをみんなに発信するという活動を始めた方がいる。この方は、結婚を気に文京区に越してきたことで、ご自分の活動と「暮らし」が何か繋がり、暮らしを考えていく中で Polaris の活動に親近感を持ってくださったのだと思う。文京 cococi に携わったからといって生活費が入るというわけではないのだが、一からみんなが暮らしやすい場所を作っていきましょう、ということを考えている方なので、リーダーとして是非一緒にやってほしいと思っている。第2クールでは企画段階から一緒に入って活動してもらいたいと考えている。

各務本部員：話を伺っていると、世田谷での具体的な経験からこういうところにヒットしたから文京区でやってみようというパターンと、5~10名の参加してくれた方を当てはめ仮説を立てて勝負してみるパターンと、事業者の方から勝負してみるパターンと、いくつかやり方があるように思う。より具体性を持って戦略を練るとよい。第2クールではより良いPDCAが回り、次なるところに行けると良い。

井上本部員：これまでの話の中には大事なことが2つある。1つは、丁寧に具体的に集まったひとのプロフィール、ニーズをよく見てみるということ。例えば、30人集まったら30人全員をよくみる。もう1つは、個人を具体的に見ることによって、彼らがどれだけの集団を代表しているのか見るということ。そこからシステムが見えてくるはずである。先ほど、空きスペースの話が出たが、この少人数から空きスペースが出てきたのだから、もっと出てくるはずという発想をする。募集をかけたり、区に空きスペースを聞いてみるなどの方法も考えられるはずである。目の前の人から丁寧にニーズを聞き出すことで、システムチックに変える方法を見つけ出す。レバレッジという言い方をするが、必ずどこかで、1の力で10の結果を引き出す。地道にやっているだけでは社会は変わらない。目の前のサンプルから、最大限どこで大きく変えられるのか。例えば安藤さんはどこが一番レバレッジが効くかいつもみている。だから、お父さんに注目してお父さんを変えたら家庭も奥さんも変わっていくということを実践している。これがレバレッジ。そういう意味で地道に見ていくのとシステムを意識するのと、両方を考えていく必要がある。そうすると第2クール以降の発展性をもっと見えてくると思う。期待している。

安藤本部員：おそらく先ほど紹介のあった企業に勤めていた方であれば分かると思うので、チームの中でもう一度戦略を練り直してほしい。区もシステムを持っているから色々活用してみたらどうか。地道にやっていくのは時間ばかりがかかり、疲れてしまって脱落していく人も出るから、ポイントポイントで実績を得て、コアメンバーが楽しくやっていくということが大切。

4 プロジェクトの選考について

選考委員の合議により、株式会社 Polaris は「継続力向上」の区分で支援することを

決定した。また、échelle の第 1 クール支援の結果についても承認した。

5 その他

境野協働推進担当課長：資料第 3 号、第 4 号に基づき、2014 年度の新たな公共プロジェクトの実施状況、文京区社会福祉協議会ボランティア・市民活動センターの機能の拡充について説明。

八木区民部長：審査結果は、明日までに各団体へ伝える。次回本部は 2015 年 3 月 30 日（月）。午前中に開催するので、予定をお願いしたい

6 閉会

以上