

# 障害者の新しい雇用 —インクルーシブな雇用の実現—

Development of inclusive employment  
for persons with disabilities

日時：2010年1月31日(日)

会場：全国社会福祉協議会・灘尾ホール

Sunday, January 31st, 2010

Venue : Nadao Hall



# 平成21年度 国際セミナー報告書

Report on International Seminar

障害者の新しい雇用  
ーインクルーシブな雇用の実現ー  
*Development of inclusive employment for  
persons with disabilities*

- 主催： 財団法人 日本障害者リハビリテーション協会  
日英高齢者・障害者ケア開発協力機構
- 後援： 英国大使館
- 助成： 全国労働者共済生活協同組合連合会  
東京都民共済生活協同組合

この事業は全国労働者共済生活協同組合連合会及び、東京都民共済生活協同組合の助成により行いました。

# 目次

セミナー趣旨 .....	3
プログラム .....	4
講師プロフィール .....	6
<b>1部 講演 .....</b>	<b>11</b>
開会挨拶 .....	12
鴨下 重彦／国立国際医療センター名誉総長	
基調講演「インクルーシブな雇用の実現」 .....	13
炭谷 茂／日英高齢者・障害者ケア開発協力機構副委員長	
講演1「社会的企業の発展に向けた戦略」 .....	23
ゲーロルド・シュワルツ／MDG・F(国連ミレニアム開発目標達成のための基金)とセルビア政府による共同プログラムコーディネータ	
講演2「ソーシャル・ファイナンスー社会貢献活動のための財源ー」 .....	39
フィリーダ・パービス／リンクス・ジャパン会長	
講演3「ソーシャル・エンタープライズの設立ーホワイトボックス・デジタル社の経験からー」 .....	57
デビッド・バーカー／ホワイトボックス・デジタル社創設者	
<b>2部 パネルディスカッション .....</b>	<b>69</b>
話題提供1「共働学舎の今まで35年、これからのイメージ」 .....	70
宮嶋 望／農事組合法人共働学舎新得農場代表	
話題提供2「たんぼぼにおけるインクルーシブな雇用の実現」 .....	81
桑山 和子／NPO 法人ぬくもり福祉会たんぼぼ会長	
パネルディスカッション「日本におけるインクルーシブな雇用の実現」 .....	93
<b>関連資料 .....</b>	<b>104</b>
ソーシャル・エンタープライズについて (英国の取り組み) .....	104
ソーシャル・ファームについて .....	106
ヨーロッパでのソーシャル・ファームの歴史 .....	107
過去のセミナー .....	108
<b>主催者について .....</b>	<b>109</b>

# セミナー趣旨

近年、社会的企業に対する関心の高まりのなか、障害者分野においては、ソーシャル・ファームなど、障害者福祉の領域を超えた新しい雇用形態が世界各国で生まれてきている。わが国においても、ソーシャル・ファーム・ジャパンが設立されるなど、障害者の新しい雇用に対する取り組みがはじまっている。本セミナーでは、これまでの実績を踏まえ、先進国の専門家を招聘し、わが国の障害者の雇用を促進するためのインクルーシブな雇用の取り組みの発展にむけての具体的な方策について、事例にもとづく検討を行う。

## Theme

*With a growing interest in social enterprises, new systems of employment like social firms have been emerged beyond the perspective of welfare for the disabled persons in many countries.*

*In this seminar, we will invite persons from advanced countries in this field to learn the inclusive employment and its challenges, and exchange views with people engaged in employment of persons with disabilities to develop and promote better employment in Japan.*

■日時：平成 22 年 1 月 31 日（日）10:30-16:40

Date: Sunday, January 31st, 2010

■会場：全国社会福祉協議会・灘尾ホール

Venue: Nadao Hall, Zenshakyō

■助成：全国労働者共済生活協同組合連合会

東京都民共済生活協同組合

Funded by: National Federation of Workers and Consumers Insurance Cooperatives

Tokyo Tomin Kyosai Seikatsu Kyodo Kumiai

■主催：財団法人 日本障害者リハビリテーション協会

日英高齢者・障害者ケア開発協力機構

Host: Japanese Society for Rehabilitation of Persons with Disabilities (JSRPD)

Japan/ UK Research and Development Organization for Ageing, Disability and Technology

■後援 英国大使館

Support: British Embassy in Tokyo

この事業は全国労働者共済生活協同組合連合会及び、東京都民共済生活協同組合の助成により行いました。

*This program was funded by National Federation of Workers and Consumers Insurance Cooperatives and Tokyo Tomin Kyosai Seikatsu Kyodo Kumiai*

# プログラム

- 10:30 -10:40 **開会挨拶**  
鴨下重彦 国立国際医療センター名誉総長  
日英高齢者・障害者ケア開発機構委員長
- 10:40 -11:20 **基調講演「インクルーシブな雇用の実現」**  
炭谷茂 日英高齢者・障害者ケア開発協力機構副委員長  
ソーシャルファームジャパン理事長  
恩賜財団済生会理事長
- 11:20 -12:10 **講演1「社会的企業の発展に向けた戦略」**  
ゲーロルド・シュワルツ  
MDG・F(国連ミレニアム開発目標達成のための基金)と  
セルビア政府による共同プログラムコーディネータ
- 12:10 -13:10 **休憩**
- 13:10 -14:00 **講演2「ソーシャル・ファイナンスー社会貢献活動のための財源ー」**  
フィリーダ・パービス リンクス・ジャパン会長
- 14:00 -14:50 **講演3「ソーシャル・エンタープライズの設立  
ーホワイトボックス・デジタル社の経験からー」**  
デビッド・バーカー ホワイトボックス・デジタル社創設者
- 14:50 -15:05 **休憩**
- 15:05 -16:35 **パネルディスカッション「日本におけるインクルーシブな雇用の実現」**  
●コーディネータ:  
寺島彰 (浦和大学総合福祉学部教授)  
●話題提供:  
宮嶋望 (農事組合法人共働学舎新得農場代表/NPO 共働学舎副理事長)  
桑山和子 (NPO 法人 ぬくもり福祉会たんぽぽ会長)  
●パネリスト:  
上野容子 (東京家政大学文学部教授)  
炭谷茂  
ゲーロルド・シュワルツ  
フィリーダ・パービス  
デビッド・バーカー
- 16:40 **閉会挨拶**  
湯澤茂男 財団法人 日本障害者リハビリテーション協会 事務局長

- 10:30 -10:40 Opening Speech**  
**Dr. Shigehiko Kamoshita**  
 Honorary President, International Medical Center of Japan  
 Chairman, Japan/ UK Research and Development Organization for Ageing, Disability and Technology
- 10:40 -11:20 Keynote Address: Realization of the inclusive employment**  
**Mr. Shigeru Sumitani**  
 Vice-Chairman, Japan/UK Research and Development Organization for Aging, Disability and Technology  
 Chairman of the Board of Directors, Social Firm Japan  
 President, Social Welfare Organization Saiseikai Imperial Gift Foundation, Inc.
- 11:20 -12:10 Lecture 1: Strategy toward the development of social enterprise**  
**Mr. Gerold Schwarz**  
 Joint Programme Manager, Support to the national Efforts for the Promotion of Youth Employment and Management of Migration (YEM). A Joint Programme funded by the Millennium Development Goals Achievement Fund (MDG F) and the Government of Serbia.
- 12:10 -13:10 Recess**
- 13:10 -14:00 Lecture 2: Finance for Social Action**  
**- The UK Social Sector's move from Asking to Earning**  
**Ms. Phillida Purvis**, Director, Links Japan
- 14:00 -14:50 Lecture 3: Establishment of a Social Enterprise from the experience of Whitebox Digital**  
**Mr. David Barker**, Co-founder, Whitebox Digital
- 14:50 -15:05 Recess**
- 15:05 -16:35 Panel Discussion**  
**Theme: Realization of the inclusive employment in Japan**  
**Facilitator: Mr. Akira Terashima**  
 Professor, Faculty of Comprehensive Welfare, Urawa University  
**Presentation: Mr. Nozomu Miyajima**  
 CEO, Kyodogakusha Shintoku Farm  
 Vice Director General, NPO Kyoudougakusha  
**Ms. Kazuko Kuwayama**  
 Director, NPO Nukumori Welfare Foundation Tanpopo  
**Panelists: Ms. Yoko Ueno**, Professor, Tokyo Kasei University  
**Mr. Shigeru Sumitani**  
**Mr. Gerold Schwarz**  
**Ms. Phillida Purvis**, Director, Links Japan  
**Mr. David Barker**
- 16:40 Closing Speech**  
 Shigeru Yuzawa  
 Secretary-general, Japanese Society for Rehabilitation of Persons with Disabilities

## 講師プロフィール

### 炭谷 茂 / Shigeru Sumitani

日英高齢者・障害者ケア開発協力機構副委員長  
ソーシャルファームジャパン理事長  
恩賜財団済生会理事長



1946年富山県生まれ。1969年東京大学法学部卒業後、厚生省(当時)に入る。厚生省社会・援護局長、環境省官房長等を経て、2003年7月環境事務次官に就任、2006年9月退任。現在恩賜財団済生会理事長、学習院大学法学部特別客員教授、ドナルド・マクドナルド・ハウス財団理事、朝日新聞厚生文化事業団評議員等を務める。また国家公務員在職中から一個人として障害者、ホームレス、引きこもりの若者、刑余者などへの就労支援、貧困地域のまちづくりなど社会貢献活動に従事している。

著書:

- 「私の人権行政論」(解放出版社、2007年)
- 「環境福祉学の理論と実践」(編著、環境新聞社、2006年)
- 「社会福祉の原理と課題」(社会保険研究所、2004年)
- 「地球環境問題の新常識」(共著、東洋経済新報社、2004年)

### ゲーロルド・シュワルツ / Gerold Schwarz

MDG・F(国連ミレニアム開発目標達成のための基金)と  
セルビア政府による共同プログラムコーディネータ



国際移住機関で、不利な立場にある人々のための経済開発・雇用創出部門のプログラムマネージャーを務めており、現在セルビアのベオグラードで、4つの国際機関とセルビア政府が実施する800万USドルの共同計画を運営している。国連システムに参加する前は、ソーシャル・エンタープライズ・パートナーシップ(SEP)所長を2年間務めた。SEPは英国における6つのソーシャル・エンタープライズ団体による戦略的連携機関で、ソーシャル・エンタープライズ・セクターに関する意識向上と啓発、ソーシャル・エンタープライズの業績改善、ソーシャル・エンタープライズ支援システムの一層の効率化、ベストプラクティスの主流化、およびソーシャルインクルージョンと社会起業に関する広範なプログラムに影響を与える革新を進めることを目的として策定された、全国的なソーシャル・エンタープライズ・プロジェクトを実施してきた。

「ソーシャル・ファーム」のためのコンサルティング会社でベルリンに拠点を置くFAF gGmbHで、社会起業に関するプロジェクトマネージャーとコンサルタントを10年間務めた。ソーシャル・ファームは、障害者の雇用を創出すると同時に、その使命を果たすための十分な売上を生み出すという、社会性と経済性の両面(ダブルボトムライン)を追求している。この分野における数々の国際プロジェクトの運営、国際会議の企画、ソーシャル・ファームに関する論文の発表を行ってきた。

1997年、労働社会省のために、ドイツのソーシャル・エンタープライズに関する全国調査を実施。1997年から1999年までは、自営業を始める精神障害者を支援する顧客運営型コンサルティング会社である、ニューヨーク市のInCube社に勤務した。1994年から1998年までは、CEFEC(精神障がいを持つ人の就労に関する欧州会議)事務局を指揮し、その執行委員を務めた。

ドイツのシュトゥットガルト出身のゲーロルドは、ベルリン自由大学で心理学の修士号を、ベルリン経済大学および英国ケンブリッジのアングリカ・ポリテクニク大学でMBAを取得。

## フィリダ・パービス / Phillida Purvis

リンクス・ジャパン会長  
MBE(大英勲章第五位)



ダーラム大学神学部を卒業。ロンドン大学東洋・アフリカ学科で日本語を学ぶ。英国大使館職員としてシンガポールで政治を、また東京で経済を担当した後、退職。東京大学大学院で日本の外交政策を研究。大和日英基金の副事務局長を5年間務める。1998年、社会参加、地域再生、国際開発協力問題を中心に取り組んでいる日英の市民社会団体の交流を促進するリンクス・ジャパンを設立、会長に就任。1998年10月から1999年7月まで、日英21世紀グループの事務局長。難民や強制移住者のために活動しているNGO、国際難民トラスト(IRT)の理事。世界各地へ青年ボランティアを派遣しているラティテュードの理事。世界の地域団体とソーシャル・エンタープライズが、共同プログラムとITの利用を通じて経験を共有することを推進しているグローバル・リンクス・イニシアティブの国際諮問委員会委員。ロンドンに拠点を置く、日本文化、スポーツおよびレクリエーションに関するセンターの設立企画プロジェクトである、日本アリーナの理事兼事務局長。墨田区のセツルメント、興望館の諮問委員会委員。国際友好和解基金幹事。ボランティア組織最高責任者協会の日本に関するアドバイザー。ケニア・ウガンダと日本のコミュニティとの関係を促進する世界アフリカン・ディアスポラ連合およびメンディング・ザ・ギャップのアジア太平洋地域に関するアドバイザー。

## デビッド・バーカー / David Barker

ホワイトボックス・デジタル社創設者



1994年に英国で最初のインターネットビジネスの一つを共同創設者として立ち上げる。それ以降10年間、企業の製品及びサービスのグローバルマーケット進出に関わってきた。2004年に民間企業を離れ、1年間、地域や世界の貧困を生む体系的な問題を調査するため、パレスチナ、中国、アフリカ、ロシア、米国を訪れる。それは、Whitebox Digitalを立ち上げる綿密な計画へと結びつき、最初のグローバル・ソーシャル・エンタープライズの視点に立ち、グローバリゼーションと民間企業をチャリティと公共部門の境をなくして結びつけ、あらゆる国に存在する貧困から人々を救い出すより良い方法を提供することに尽力している。

White Box Digital のウェブサイト:

[http://www.whiteboxdigital.com/strong\\_foundation.aspx](http://www.whiteboxdigital.com/strong_foundation.aspx)

<http://www.whiteboxdigital.com/charities.aspx>

## 寺島 彰 / Akira Terashima

浦和大学総合福祉学部教授



大学で障害児教育について学んだ後、障害者更生施設のソーシャルワーカーとして16年間勤務した後、厚生省(現厚生労働省)障害福祉専門官、国立身体障害者リハビリテーションセンター国際協力専門官、同センター研究所障害福祉研究部社会適応システム開発室長、同障害福祉研究部長を経て現職。研究テーマは、障害者福祉政策と福祉機器を活用したソーシャルワーク。

社会福祉学会、経済政策学会、地域経済学会会員。国際協力機構(JICA)障害者専門家コース企画委員、総合リハビリテーション研究大会常任委員を務める。

著書:

『障害者差別禁止法とソーシャルワーク』(翻訳監修,中央法規出版、2003年)

『障害者福祉論』、福祉士養成講座編集委員会編集、共著(中央法規出版、2003年)

『支援費制度辞典』、京極高宣・初山泰弘監修、共著(社会保険研究所、2003年)

## 宮嶋 望 / Nozomu Miyajima

農事組合法人共働学舎新得農場代表  
NPO 共働学舎副理事長



- 1951年9月 前橋生まれ、東京育ち。
- 1974年3月 自由学園最高学部卒業、卒後論文は植物生態学で「森の植生遷移」。
- 1974年4月 米国ウイコンシン州で酪農実習
- 1978年6月 ウイコンシン大学(マディソン)の畜産学部(Dairy Science B.S.)を卒業。
- 1978年6月 北海道上川郡新得町に入植、共働学舎新得農場を開設。
- 1989年～ 北海道地域おこしアドバイザー
- 1990年～ 新得町第5期長期策定委員(保健福祉部会 部会長)(～1994)
- 1990年11月 「ナチュラルチーズ・サミット in 十勝」を企画、開催。
- 1994年～ 新得町第6期長期策定委員(保健福祉部会 部会長)(～2000)
- 1998年2月 第1回オールジャパン・ナチュラルチーズコンテストにおいて、最高賞の畜産局長賞をラクレットで受賞。
- 2004年10月 第3回山のチーズオリンピック(スイス)で「さくら」が金賞。
- 2006年8月 NPO 共働学舎が設立。副理事長に就任
- 2006年10月 「夢のとびら」TBSで新得共働学舎が紹介される
- 2007年5月 Monde Selectionで「さくら」、「笹ゆき」が最高金賞を受賞
- 2007年10月 第5回山のチーズオリンピック(ドイツ)で「さくら」金賞、「エメレット」銀賞、国際特別賞を受賞。
- 2008年11月 著書「みんな、神様をつれてやってきた」(地湧社)を出版
- 2008年10月 第6回山のチーズオリンピック(スイス)で特別金賞を受賞
- 2009年11月 コープ札幌農業賞の特別賞を受賞
- 2009年11月 第6回 All Japan ナチュラルチーズコンテストで「シントコ」が審査員特別賞を受賞

著書:「みんな、神様をつれてやってきた」(地湧社)

## 桑山和子 / Kazuko Kuwayama

NPO 法人ぬくもり福社会たんぼぼ会長



- 1962年4月 明治学院大学を卒業後、中学校教諭に就く
- 1969年3月 結婚により教職を退く。その後、子育てをしながら飯能市公民館運営審議委員等を歴任
- 1986年4月 女性講座の修了生と共に「女性問題研究会たんぼぼ」を設立
- 1994年4月 「ぬくもりサービスたんぼぼ」設立、市民互助型のサービスを始める
- 1999年4月 埼玉県第一号のNPO法人を取得し、「NPO法人ぬくもり福社会たんぼぼ」会長に就任。

助け合い事業をはじめとして、介護保険事業(居宅介護支援事業所、通所介護事業所2か所、訪問介護事業所、訪問看護事業所、認知症対応型共同生活介護)、障害福祉サービス事業を展開。新たに農業分野のソーシャルファームを立ち上げた。

現在、埼玉都市町村合併推進委員、飯能市地域包括支援センター運営協議会委員、飯能市自立支援協議会委員としても活躍中

## 上野 容子 / Yoko Ueno

東京家政大学文学部教育福祉学科学科長・教授  
駒澤大学非常勤講師  
社会福祉法人豊芯会理事長  
精神保健福祉士



1971年日本社会事業大学卒業後、東京都内の精神科病院に精神科ソーシャルワーカーとして5年間勤務。精神障害者の地域生活を支援する活動を希望し、1978年、東京都豊島区にて、穂積登精神科医(現：(医)慶竹会 ホズミクリニック院長)が創設した精神障害者の「居場所づくり」(みのりの家)にかかわる。

その後、豊島区にて、作業所、グループホーム、ショートステイ、授産施設、地域生活支援センター等の精神障害者の社会資源づくり、施設の開設、事業運営、活動に携わり、2000年まで民間団体「ハートランド」事務局長、1996年から2000年まで(福)豊芯会副理事長(現：理事)の役職を務める。

1998年から、(福)豊芯会に勤務しながら、法政大学(平成17年退職)、立教大学、駒澤大学、日本社会事業大学(平成18年退職)、東京家政大学にて精神保健福祉担当の非常勤講師。

2001年4月から、東京家政大学専任教員(現：教授)として、精神保健福祉分野を担当。同年、(福)豊芯会を退職し、以来、理事の立場やスタッフのスーパーバイザーの立場に関わりを続けていたが、2009年11月20日付けで同法人の理事長に就任。

埼玉県内の狭山市、入間市、飯能市の関係委員会や関係団体の理事、監査等の役を担い、精神障害者の地域生活支援事業の発展のために活動。

## 1部 講演

## 開会挨拶

### 鴨下 重彦

国立国際医療センター名誉総長  
日英高齢者・障害者ケア開発機構委員長

皆様お早うございます。ご紹介を賜りました日英高齢者・障害者ケア開発協力機構の委員長を務めます鴨下でございます。主催者を代表して一言ご挨拶申し上げます。

本日はこの国際セミナーに、日曜日の朝からこのように大勢の方々にお集まりを頂きまして、主催者として誠に喜ばしく、御礼申し上げる次第です。このセミナーは2000年に第一回が開かれておりますので、今回で丁度10年の歴史の節目を迎えることになりました。今回も英国大使館の後援を頂いておりますことをまず申し上げておきます。

日本では昨年夏の終わりに衆議院総選挙の結果、政権交代が起こり、政治の世界も自民党から、民主党に変わりました。新しい内閣は様々な改革に取り組んでおりますが、どうもまだ行方が定まらない不安定な状態が続いているのであるのは皆様ご承知の通りで、そのような中、特に社会保障の問題はどうなるのか深い関心が寄せられているところであります。

この国際セミナー毎年、「高齢者や障害者の社会参加を促進する、そのためにどのような支援を行なうべきか」ということを基本的なテーマとして開催されて参りましたが、今回のテーマは「障害者の新しい雇用 ―インクルーシブな雇用の実現」となっております。障害者の一般就労については、解決すべき様々な困難な課題があります。特に一昨年後半から続いております世界的な経済不況は、やや落ち着いてきておりますが、すでに大企業にも打撃を与え、一般の雇用問題にもかかってないほどの深刻な影響を受けております。そのような中で、障害者の雇用は一層厳しい状況に置かれている、と考えざるを得ません。しかし、そのような危機的な悪条件の中でこそ、社会的弱者がどのように処遇されるのか、それは社会が真に思いやりのある社会であるかどうかを示す一つのバロメーターではないかと思えます。そのような状況下で行われる本日の国際セミナーには、また特別の意義があるのではないのでしょうか。

今日は午前中に先ず、炭谷さんが「インクルーシブな雇用の実現」という題で基調講演をされます。炭谷さんについては、今さら申し上げるまでもなく、元環境事務次官でこの国際セミナーの生みの親、育ての親であります。次にゲーロルド・シュワルツさんが「社会的企業の発展に向けた戦略」について講演されます。そのあと、昼食・休憩を挟みまして、午後は「英国におけるソーシャル・ファイナンス」について、リンクス・ジャパンのフィリーダ・パービスさんがお話をされます。そのあと、ホワイトボックス・デジタル社のデビッド・バーカー氏にご自身のご経験からソーシャルエンタープライズの設立についてお話いただきます。

休憩のあと、「日本におけるインクルーシブな雇用の実現」というテーマで、パネルディスカッションに移ります。浦和大学の寺島彰教授のコーディネーターの許に、宮嶋望さんと桑山和子さんのお二人が話題提供され、炭谷さん、シュワルツさん、パービスさん、バーカーさん、上野容子さんの5人のパネリストが参加されます。閉会は16時40分を予定しておりますが、どうぞ皆様には積極的にご発言や活発なご討論をお願いし、この国際セミナーを実り多いものとして頂くよう、念願したしまして、開会のご挨拶といたします。有難うございました。

# 基調講演 「インクルーシブな雇用の実現」

炭谷 茂

日英高齢者・障害者ケア開発協力機構副委員長  
 ソーシャルファームジャパン理事長  
 恩賜財団済生会理事長

## 講演要旨

### 1. 日本の就労状況

#### (1) 日本全体の雇用状況の厳しさ

高止まりの完全失業率  
 雇用調整助成金の対象者が 200 万人  
 新卒予定者の就職内定率の低さ  
 非正規雇用が 3 分の 1  
 ホームレス問題は新しい局面へ入る

#### (2) 社会的にハンディを持った者には一層厳しく

障害者、高齢者、難病患者、ニートや引きこもりの若者、母子家庭の母、被差別部落、ホームレス、  
 刑余者、在日外国人など  
 少なくとも 2 千万人以上

### 2. 働くことの意味

経済的な自立  
 人間としての自尊心  
 規則的な生活による心身の健康維持  
 社会とのつながり  
 社会からの排除、孤立が日本において急激に進行  
 多くの社会問題の発生 (例えば障害者への差別、自殺、孤独死、児童虐待など)  
 この解決のためには仕事などを通して社会とのつながりを  
 →ソーシャルインクルージョンの具体化

### 3. 第3の職場が必要

公的な職場 … 社会的な目的のため、税金が投入されて作られる職場  
 一般企業 … 大企業には障害者雇用率が適用  
 社会的企業 … 社会的な目的  
 ビジネス的な手法  
 利益を外に出さない  
 就労者の状態に合った生きがいを感じる仕事  
 住民参加も

### 4. 第3の職場の一つとしてソーシャルファームが重要

障害者を対象として発展してきたが、近年対象の範囲を拡大  
 ヨーロッパで定着、各国によって特徴がある  
 日本にも有効  
 日本で 2 千社作るべく、それを支援するためソーシャルファームジャパンが  
 2008 年 12 月発足、活動  
 昨年 6 月厚木市、9 月新宿区でソーシャルファームを推進するためのサロンを開催  
 今年 3 月 7 日茂原市・茂原駅前学習プラザでサロンを開催、沢山の人の参加を  
 (ソーシャルファームジャパンのホームページに掲載予定)

### 5. 日本におけるソーシャルファームの展開

#### (1) 未来の日本を担う分野に進出

今後の成長産業 … 政府の成長戦略分野  
 他との競争に勝てる

##### a. 環境

3 R … 秦野市の弘済学園の古本販売  
 西尾市の「くるみ会」の食品廃棄物のコンポスト化  
 ヨコタ東北の支援による NPO 等による廃プラスチックのリサイクル

### 回りの物すべてが3Rの対象になる

地球温暖化対策につながる

- 玉野市の「のぞみ園」の竹を伐採し、竹炭作り
- 北海道芽室町による障害者の木材ペレットの製造
- バイオマス分野なども可能
- 北陸グリーンエネルギー研究会による廃アルミニウムによる水素製造

生物多様性にも

北海道のNPOアウルスによるエゾシカの皮の活用

#### b. 農業、酪農

- 日本の需給率の向上が食料安保から絶対的に必要
- 北海道新得町の共働学舎のチーズ作り
- 飯能市のたんぼぼによる自然農法等による野菜栽培
- 岡山県美咲町のホームレスによる農業

#### c. 福祉

- 高齢者等の多様なニーズの急激な増大
- 豊島区の豊芯会による高齢者向け宅配弁当
- ワーカーズコープのホームヘルパー派遣

#### d. 健康

- 自然環境の活用
- 愛媛県愛南町の御荘病院の活動
- ヘルスツーリズム

#### e. サービス業

- 労働集約で有利に
- 特産物の販売
- 芸術作品販売
- ホテル、コンビニも

## (2)発展していくためのポイント

#### a. 商品・サービスの開発

皆で考える(サロンの効用)

- 需要がある
- ニッチなもの
- 独自性
- 労働集約的
- デザイン力

#### b. 販売力の強化

- ソーシャルファームのネットワークの形成
- アンテナショップ
- 商品カタログの作成
- ソーシャルファームブランドの確立
- 今後ソーシャルファームジャパンで検討

#### c. 経営資金の確保

- 国、地方自治体の助成
- 民間助成団体
- 探せば必ず見つかる
- ソーシャルファームのスピリットは、税に依存せず、自主独立が基本
- 篤志家の援助
- ソーシャル・ファイナンス
- 少人数私募債(縁故債)の活用

#### d. 支援者の確保

- 資金
- ボランティア
- 消費者として

#### e. 健常者とのコラボレーション

それぞれの特徴を発揮

#### f. 国際協力

- ヨーロッパ
- 途上国

#### g. 経営主体

- 現行法制下では一般公益法人、NPO、社会福祉法人など
- 特例子会社も活用可能

## 6. 新しい福祉国家として

新しい「公」の形成

これからの人間としての生き方の一つ

## 講演

今日このセミナーで取り上げる内容について、アウトラインを皆様方にご理解いただくという役割を私は担っていると思っております。これからイギリス、ドイツ、日本の方々にソーシャル・ファームについていろいろとご説明いただきますが、その基礎的な知識は、既にこのセミナーでも何回か取り上げましたのでご理解をいただいている方は多いと思いますけれども、そのアウトラインについてご説明するとともに、日本におけるソーシャル・ファームはどのように進んでいるのかご説明していきたいと思っております。私のお話しする内容は皆様方のお手元にお配りしております冊子に、レジメとして載っておりますので、それに即しながらお話をさせていただきます。

### 1. 日本の就労状況

#### (1) 日本全体の雇用状況の厳しさ

まず日本の現在の雇用情勢ですが、皆様方ご承知のように、大変厳しい状況がございます。失業者は300万人を超え、最近の失業率は5.1%。さらに企業では雇用調整助成金という制度を使って、本来は解雇しなければならないが、この助成金を使って引き止めている、それが200万人くらいいらっしゃる。ですからある意味では、失業もしくは失業の予備軍という方は500万人を超えているというのが日本の現状ではないかと思えます。さらに、この春に大学や高校を卒業する人で就職が決まらないという人が3割近くいらっしゃる状態です。さらに非正規雇用の人が雇用者の3分の1を占めているという大変厳しい状況にあります。

#### (2) 社会的にハンディを持った者には一層厳しく

実は昨日、私は大阪にいたんですけれども、大阪でホームレスを支援している人の話によりますと、どうも最近、ホームレスの状況が変わってきたと言います。以前の日本のホームレスは、50歳以上の人が多かったわけですが、今は20代、30代の人が増えるようになってきたということをお話してくれました。ここ数ヶ月の話です。これは、仕事がなく解雇された人がホームレス化しているということではないかと思えます。

このように、一般の雇用情勢が大変厳しいので、より弱い立場の人、例えば障害者の人、高齢者の人、難病患者の人、また母子家庭の人、刑務所から出所してきた人など社会的に弱い立場の人については、なお一層雇用が厳しくなっています。仕事が見つけれない、仕事に就いても真っ先に解雇されてしまう、そういう状況が今、続いているのではないかと思えます。

そのような大変厳しい方々が日本の中には、ざっと2,000万人くらいに上るのではないかと思っております。その2,000万人の方々すべてが仕事がないという状況ではなくて、仕事に就いていても、どうも自分に合った仕事ではない、もっと違った仕事をしてみたい、そういう方々も含まれていると思えます。

### 2. 働くことの意味

仕事が大変厳しいわけですが、仕事というのはいろいろな効用を持っています。もちろん一番基本的な目的は経済的な自立を得るということだと思います。それから規則正しい生活によつての健康の管理にもよいでしょう。それから働くことによつて自尊心が得られる。人間としての尊厳性が確保されるということもあるでしょう。そして第4番目には、今日のテーマである、社会とのつながり。それが得られるのが仕事だろうと思うわけです。でも障害者などの方々には仕事を得られない。そのために社会とのつながりが切れてしまう。それによつて

例えば孤独死という問題、また自殺といった問題、それからホームレス化してしまう、そういう問題が生じているのではないかと思います。そのために私は、ソーシャル・インクルージョンという考え方をもっと広めなければいけないのではないかと思います。そのソーシャル・インクルージョンを達成するためにも、仕事というものは一番基本になると思います。

### 3. 第3の職場が必要

しかし残念なことに今、障害者の方々の仕事の状況を見ると、私は現在、第一の職場、第二の職場、というように考えております。第一の職場というのは、いろいろな法律などの制度によって税金によって維持されている職場です。例えば障害者で言えば授産施設のようなものが代表的だと思います。残念ながらこの第一の職場、財政上の制約によって定数も限られている。また仕事の種類も限られている。そしてさらに言えば、働いてもなかなか満足な給料を得られない。1ヶ月1万円届くか届かないかという状況だろうと思います。これをさらに伸ばしていくということはもちろん必要ですけれども、なかなか限界があるというのは皆さん方、共通した認識だろうと思います。

「第二の職場」、これが一般企業です。一般企業は、大企業であれば1.8%雇用しなければいけないわけですけれども、これもなかなか達成できない状態です。1.8%自身が大変低いんですね。今日いらっしゃっているドイツのほう、またフランスのほうでは、4%とか5%とか、非常に高い法的な基準を作っている。日本の1.8%は大変低いわけですけれども、それさえも達成できない。私の勤めております済生会は、現在4万7,000人の雇用者ですから、大企業ですけれども、かろうじて1.9%達成している次第でございます。

そうすると、第一の職場、第二の職場だけでどうもうまくいかない。それも充実させなければいけないのですが、私はここで第三の職場、これが必要ではないかと思っております。第三の職場、これは社会的企業と呼ばれているものでございます。その中の一つに、今日の議論の主なテーマになります、ソーシャル・ファームというものがあるわけでございます。

### 4. 第3の職場のひとつとしてソーシャルファームが重要

ソーシャル・ファームについては、既にこのセミナーに何回も出ていらっしゃる方がほとんどですから、若干復習を兼ねて整理をしておきますと、一つは障害者などの社会的に一般の労働市場ではなかなか雇用が見つからない、働く場所がないという人たちに対して仕事場を提供するという、社会的な目的、公益的な目的を有する、これが第一の要素です。いわば第一の職場と共通するものでございます。

第二の要素は、だからといって税金をあてにはしない。税金による制度があるわけではない。もちろん税金による援助を拒むものではありません。もちろんそれがあれば大変ありがたいわけですけれども、税金による制度があるから始めようというものではない。あくまでビジネス的手法を基本として進めるというものです。これはある意味では第二の職場と同じような性格を持っています。したがって第一の職場と第二の職場の共通の要素を取り出したハイブリッド型の職場だろうと思います。

そして第三の要素そして、そこで行う仕事自身が、ここで働く人にとってやりがいのある、働きがいのある仕事であるということも必要でしょう。

そして第四には、できればそのような仕事に対して、働いている人が経営に参加する、運営に参加するということが望ましいのではないかと思います。

そして最後には、その地域住民の方々と一緒になってやる。住民が支えていく。そういうこともソーシャル・ファームの特徴としてあるだろうと思っております。

今日もこれまでこのセミナーで何度もお話をしましたけれども、ヨーロッパ、特にイギリス、ドイツ、イタリアなどでは、このソーシャル・ファームは大変普及しております。もう1万社以上あるわけでございます。日本ではなかなか育たないということでは、私は3年前から皆さんと一緒に2,000社作っていかうじゃないかと呼びかけてまいりました。そのために2年前の12月に、ソーシャルファームジャパンという組織を作ったわけでございます。幸い、このソーシャル・ファームについては皆さん考えていらっしゃること、問題に思っただけのこと、同じなんですね。みんな日本にもソーシャル・ファームを2,000社作ろうというので、非常に意見が一致し、みんなそういうものに熱い夢を寄せていらっしゃることがわかってまいりました。

このソーシャルファームジャパン、実は先月、池袋で集まりをやりました。70名近い方が、北海道、九州、全国から集まってくれました。着実にソーシャル・ファームが伸びているなということが実感できたわけでございます。

ソーシャル・ファームは一挙にはなかなか作れません。そこで、各地でどうしたら作ったらいいかということで、この1年間話し合う場も設けてまいりました。去年の6月には神奈川県厚木市で知的障害の方々や、部落解放同盟の方々と一緒に厚木市でサロンという形で開きました。また、9月には東京の新宿で、刑務所から出てきた人に対する支援を行っている更生保護法の関係者の方、また新宿でホームレスの支援活動をやっているの方々などと一緒に、どうしたらソーシャル・ファームが作れるのか話し合いをしてまいりました。

近く3月には千葉県茂原市で3月7日に行うことにしています。主に千葉県の場合は、今度はターゲットとして高齢者を中心にしてソーシャル・ファームをどういうふうにつくったらいいか話し合うことにしております。

このような形で徐々に、日本においてソーシャル・ファームが育ってまいりました。それではどのように展開をしているのか、ご報告をさせていただくとともに、どういう問題点があるのかということについて、皆さんと一緒に考えてみたいと思います。

## 5. 日本におけるソーシャルファームの展開

### (1) 未来の日本を担う分野に進出

まず、仕事です。どんな仕事をやるのか。日本がこれから必要となってきた、そういう分野の仕事がまさにソーシャル・ファームの仕事として一番適当です。その代表例が環境です。アメリカでオバマ大統領がグリーン・ニューディール政策を取り上げました。そこに何百万人の雇用を生み出すんだというのが、オバマ大統領の一番大きい政策の一つだったと思います。それと同様に、現在の民主党政権も、環境によって仕事を生み出すということを打ち出していることはご案内のとおりだと思います。

### 環境

具体的に環境と言っても大変広いわけですが、まず3Rについて見ていきたいと思っています。

3R、Rは「リデュース」、「リユース」、「リサイクル」。この3つのRで3Rです。その3Rも、我々ソーシャル・ファームに大変いい仕事の分野になっています。

神奈川県秦野市に弘済学園という、今日は福祉の関係の人が多いためからほとんどの人がご存じの、私は日本で最も優れた障害者の施設の一つだと思いますが、鉄道弘済会が財政的なバックアップをし、障害者の対策について、日本のリーダーとしてやってきた施設がありま

す。その弘済学園の父兄の方が、去年の10月からソーシャル・ファームとして古本の販売を始められました。全国に呼びかけて、各家に本が余っている、なかなか処理できない、捨てるのももったいない。街の中古本屋に持っていけば買い取ってくれるわけですがけれども、それも面倒くさい。それであれば、この弘済学園の方に古本を寄付してほしい。そしてその古本を知的障害の方、弘済学園を利用されている方が、きれいにゴミを落としたり磨いたりする。そしてそれを売り出す仕事を始められました。これはあまりリスクを伴わない仕事だと思うんですね。かなり順調にスタートしていると伺っています。

これが広がっていけば、弘済学園の方は、秦野市だけでももったいない、できれば全国いろいろなところでこういうものを作ってもらえればありがたいなと言っております。

またこれは今年の4月、2ヶ月後にスタートしますが、ヨコタ東北という会社があります。これは山形県の新庄が本社で、そこはプラスチックの容器を作っているわけですが、例えば皆さん方、お豆腐の容器がありますが、その容器を作って、大変大きい会社に成長しております。そのプラスチックの容器の中心部分に廃プラスチックを利用する。ただこの廃プラスチックを利用する際は、汚れたもの、違った種類のをよけなくてははいけません。その選別作業を知的障害者の仕事作りとして活用する。そして廃プラスチックをペレットという小さい粒状に加工するという仕事までやってもらう。その機械についてはヨコタ東北が無償で提供するというやり方をしています。この手法は、地元の新庄市だけではなく、京都、三重県、愛知県、神奈川県などで既に設置されて、障害者の仕事場作りとして大変役に立っております。

今年の4月からは東京の江東区で新しいものがスタートします。これを実施する団体はNPO 地球船クラブというところですが、私もそのNPOの顧問という役割を担っております。今年の4月に大変大きい施設として地元の区も財政援助するという形でスタートします。ソーシャル・ファーム的な運営ということで、大変私も期待しているところでございます。

古本がリユース、廃プラスチックはリサイクルという形になっているわけですが、私は、周りのものがすべて3Rの対象になるのではないかと考えています。皆さん方の周りで不要のものがいっぱいあると思います。それは捨てれば単なるゴミですが、うまく利用していけば資源になる。実は一昨日、金曜日ですが、徳島市にある「太陽と緑の会」の代表の人にお会いしました。佐藤さんという方なんです。徳島市の田舎の方にあるNPO団体ですが、お話を聞くと、これも一つのソーシャル・ファームだなと思いました。もう既に歴史が20年近くある団体ですが、何をやっているかといえば、家の中で不要なものをすべて引き取る。そうすると、佐藤さんという理事長がおっしゃるには、いいものは現在徳島市でもリサイクルショップがたくさんあるから、そこに出す。そのリサイクルショップでも引き取ってもらえない、限りなくゴミに近いものは有償もしくは無償で引き取っている。本来、ゴミに出せば粗大ゴミとしてお金がとられるかもしれない。でも「太陽と緑の会」に頼めば、無償もしくは場合によってはお金をもらえるかもしれないという形で成り立っている団体でございます。例外なくすべて引き取るというやり方をしているんですね。というのは、私と同じ、すべてのものが3Rの対象になる、資源になるという形で販売する。そして「太陽と緑の会」では知的障害もしくは精神障害を持っている方々が働いているわけでございます。

また、地球温暖化問題もあります。今現在、地球がどんどん暑くなっている。21世紀末には7度近くになって、人類が滅んでしまうのではないかとということですが、地球温暖化問題についても我々ソーシャル・ファームがやれることがかなりあります。例えば先月のソーシャル・ファーム・ジャパンの集まりのときに報告していただいたんですが、北海道の根

室町では障害者によって木材のペレットを作っている。これは石炭や石油を使えばCO<sub>2</sub>が増える、しかし木材のペレットはCO<sub>2</sub>は増やさない。再生産が可能ですので増やさないということになっています。これも地球温暖化に貢献することだろうと思っています。

また、岡山県の玉野市に「のぞみ園」という障害者の施設があります。かなり有名な施設ですから、行ったことがあるという人もいらっしゃると思います。日本でだんだん竹が増えてきています。竹というのは京都のお寺にあるときは大変清楚できれいだなと思いますけれども、西から迫ってくる竹というのは、自然体系を壊してしまう。竹は大変生命力が強くて、日本の在来の樹木を枯らしてしまうという凶暴な力を持っています。岡山県の玉野市も同様なんです。玉野市の「のぞみ園」の周りで竹がどんどん増えている。そこで理事長の浜川さんという男性が僕のところに2年前に来まして、炭谷さんは「炭谷」だから炭に詳しいんだろう、と。私は名前だけで、炭の専門家ではないと言ったんですけど、炭谷さん、我々の周りは竹で覆われているんだと。単に切るだけではおもしろくないと言うんですね。竹の炭を作りたいと。誰かい人いないかと。たまたま日本で竹の炭を作っては第一人者の大迫さんという方を知っていたので、彼に電話をして、「玉野市で困っている施設がある、何とかボランティアで行ってくれないか」と言ったら、「それじゃ行きます」ということで、指導をしてくれた。竹の炭を作っています。竹の炭は大変高く売れます。また、竹を切ることによって日本の自然が守れる、森林が守れる、それによってCO<sub>2</sub>が吸収できるという形になっているわけでございます。

生物多様性、バイオダイバーシティということですが、生物は1種類だけじゃなくていろいろな種類があることによって自然が守られる。今年の10月には名古屋でCOP10という、生物多様性の国際的な集まりがありました。この生物多様性についても、我々ソーシャル・ファームがやれることがあるんじゃないのかなと思います。

この試みをやっているのは、今日も来ていただいていますけれども、ソーシャルファームジャパンで事務局的な役割を果たしてくれています北海道の「あうるず」です。北海道にはエゾシカが蔓延しているんですね。エゾシカがいるために、例えば北海道の現地の植物を食べてしまう。他の生物を駆逐してしまう。生物多様性にとって害があるということで、これを適正管理をしなければいけないということで、エゾシカを駆除しています。単に駆除して殺すだけではエゾシカに申し訳ない。その皮をいかに利用するか。あうるずでは、その皮でハンドバッグを作っています。これもソーシャル・ファームとしてこれから伸びていくことが期待できる。生物多様性ということに役立ちながら、鞆を作ることによって障害者の仕事場作りに役立っていこうという試みだろうと思っています。

## 農業、酪農

次に、農業や酪農です。これも大変有望だろうと思っています。というのは、日本は自給率は40%いかないという国でございます。今日来ていらっしゃるイギリスは日本よりも高く、食料自給率は70%くらい。ドイツに至っては90%、ほとんど国内で食料を賄っている。日本は40%。過半数以上を海外に頼っている。食料安保からいっても大変心配な状態です。こういうときこそ我々ソーシャル・ファームの出番ではないのかなと思います。

今日、午後から新得町の共働学舎のチーズ作りというものもお話しさせていただきますし、また去年から始められた飯能市のNPOたんぼぼの自然農法に基づく試み、これも今日午後お話しさせていただきますけれども、これも農業・酪農の例だと思います。

そこでもう一つをお話ししますと、岡山県の山奥に、知っている方はどなたもいらっしゃらないと思いますけれども、美咲町という鳥取県との県境にある山奥の町があります。そこに去年の4月で代わりましたけれども、奥村町長という方がいらっしゃいました。その方が今から4年ぐらい前に私のところにいらっしゃいました。うちの美咲町は山奥で学校も廃校になっ

て、小学校が空いているんだと。また農業も畑を耕作する人がいないんだと言うんですね。私が活動している大阪のホームレスの方で、何かこの山奥で仕事をしたいという人がいれば、ぜひこの校舎に住んでいただいて、何も手をつけていない畑を耕してみてもはどうだろうかというお話を聞きました。早速大阪でホームレスの方々に何人か行っていただきました。その後どうなっているのかなど、関心を持っていましたが聞くチャンスはなかったんですけども、きちんと数名の方がそこに定住されているということを知りました。これもうまくいけば、まさにホームレスの方が仕事を持つ、そしてそこでソーシャル・ファーム的な活動をしていく。まだ団体としては成り立っていませんけれども、一つの方向性が見えているのではないかなと思います。

## 福祉

三番目の分野として、福祉の分野も大変有望なんですね。今日、午後から上野容子先生に話していただきますけれども、その団体でも福祉について高齢者向けの宅配弁当という形で豊芯会で出されています。それからこれは全国的に展開していますけれども、ワーカーズコープという方々がホームヘルパーをはじめ、高齢者介護に全国的に大変活動されている例も成功事例としてあるのではないかなと思います。

## 健康

それから健康分野。これもいろいろと起こっています。愛媛県の高知県の県境に、愛南町という小さい町があります。そこは大変気候がいいわけですね。人はあまり行きません。でもそこに御荘地区というところがあります。御荘地区に精神病院があるんですね。その精神病の患者さんの治療に大変いいという地域です。でも精神障害の方々の治療だけではなくて、一般の方々も来て、保養するには大変いいところだと思うんですね。まさに保養基地としてのソーシャル・ファーム。これが現在、御荘地区の方々、御荘病院を中心にして活動されている。大変期待される分野だと思います。このようなヘルスツーリズム、これもソーシャル・ファームとして今後、将来性がある分野だと思います。

その他、サービス業もあります。ドイツの方では以前、この場で勉強しましたがけれども、コンビニやホテルもソーシャル・ファームとして経営されていると聞きました。日本ではまだそこまではありませんが、きっと日本でもできてくるのではないかなと考えています。

## (2) 発展していくためのポイント

次に、発展していくためのポイントについて皆さんと一緒に考えてみたいと思います。

### 商品・サービスの開発

まず一番重要なのは、一般市場として戦っていかなければいけない。勝ち抜いていかなければいけない。そうすると、商品・サービスがポイントです。これも今年の6月、神奈川県厚木市、また新宿で、また3月には茂原市でサロンを開く。そしてみんなで70人、80人の人で一緒になって考える。何がいいのかと考えるんですね。70～80の方が話し合うと、いいアイデアが浮かびます。大体人間というのは、同じことを考えるんですね。それだとあまり発展性がありません。でも2人、3人、4人、たくさんの方がみんな同じことを考えているんだけど、ちょっと違った考え方を言う人が1人でもいると、それが新しい独自の考え方になるんですね。そして、それは必ず需要があるものでなければならないと思います。よく障害者が作られるものは大体三つあるといつも思っています。一つはクリーニング業、二番目には印刷業、三番目には中小企業からの下請けの、例えば箱詰めのような仕事。この三つが代表例です。

でも三つとも今、需要がなくなっています。クリーニングは大きい企業によって市場が占められるようになった。印刷はパソコンの発達によって需要が少なくなった。中小企業の下請けは、むしろ東南アジアの安い労働力のところへ持っていった方がいいだろうというふうになっています。

ですから、そういうものではない。ではどういうものがあるのか。この場でも教えていただきましたけれども、ニッチなもの、また他にないもの、独自のものを選ばなければいけないのではないかと。そして、ソーシャル・ファームの一つの特色は、労働集約的にできるということがあります。まさに労働集約的な代表は3Rなんですね。先ほど言ったヨコタ東北は、プラスチック容器を丹念に根気よく分けなければいけません。まさに労働集約的ななんですね。そういうものは日本にはできるところはなかなかありません。まさにソーシャル・ファームの特色だろうと思います。

そして、デザイン力です。どうも障害者の授産施設で作ったものはデザインが今一つだと。どうも手が伸びないというものがかなりあります。私どもソーシャルファームジャパンでは、武蔵野美術大学の教授が協力をしてくれました。日本の工業デザインをリードしている日本の最先端の人たちです。彼らが協力をしてくれていますから、これからソーシャルファームジャパン、もしくはソーシャル・ファームで作るもののデザインを磨き上げていこう。それについては世界のルイ・ヴィトンなんかにも負けられないような立派なデザインというものを考えていかなくてはいけないのではないかと思います。

## 販売力の強化

次に、販売力の強化です。まさにソーシャルファームジャパンは、いろいろなソーシャル・ファームのネットワークを作りたい。例えばカタログを作る、インターネットに載せていく。さらにはアンテナショップみたいなのもやってもいいんじゃないか。これは実は6月の神奈川県厚木市の集まりのときにも出た意見です。そういう全国のものかそこに集まれば、あそこに行けばソーシャル・ファームはどんなものかな、注文してみたいなというものが、できてくるのではないかなと考えています。

そして先ほどの商品開発、サービス開発ということで、ソーシャル・ファーム・ブランドというものを確立する。決して障害者が作っている、高齢者が作っているというだけではなくて、大変いいものだから買う。買う人は障害者のためになるというだけで買うのではなくて、それが品質もいい、デザインもいい、価格も安い、そういうソーシャル・ファーム・ブランドというものを確立していく必要があると思います。そしてソーシャルファームジャパンのマークをソーシャル・ファーム製品につけていくということも、今後検討していきたいと思っています。

## 経営資金の確保

次に、経営資金力。これはどなたも悩まれるところです。でも、先ほど私は、ソーシャル・ファームの神髄は公的な資金をあてにしないといいました。あてにしないけれども、もしそういうものを見つけて支援をしていただければ、なおありがたいわけです。それを拒むものではありません。いやむしろ積極的にそれを見つけていかなければいけません。でも、そういうソーシャル・ファームをやりたいなと思って国の助成、地方自治体の助成、民間の助成団体、そういうものを探せば必ずあります。それをうまく利用するんですね。政治家に頼んで口を利いてくださいというのはもう通用しません。地道に、担当者にとって、ソーシャル・ファームの精神を説明して助成をもらう。これがスタートだろうと思います。これは必ずあるわけです。そして、ソーシャル・ファームの理念が高ければ、それなら支援してやろうという篤志家や、ソーシャル・ファイナンスというものもあるわけです。そして商法の改正によってできた縁故債の活

用もこれから考えられるのではないかなと思います。

### 支援者の確保

次に支援者の確保ですけれども、これは今のお話と同じです。支援者を見つけなくてはいいけない。ソーシャル・ファームはやはりハンディキャップを背負っている。できればお金を支援してほしい。しかしお金はない人がほとんどです。それであれば、土日は助けてほしい。でも暇もない人も多いと思います。でも暇もなくお金もない人であっても、消費者としてソーシャル・ファームの品物を買っていただく。決して品質では他の商品に絶対に負けない。価格も、他の一般の商品には負けない。そういうものを消費者として買っていただく。そういう支援の仕方があるのではないかなと思います。

### 健常者とのコラボレーション

次に、健常者とのコラボレーションですけれども、ソーシャル・ファームといっても障害者や高齢者のように社会的に何らかのハンディキャップを持っている人だけでやるものではありません。ここが重要なんです。イギリスでは大体、障害を持っている方でソーシャル・ファームで働いている方は、25%以上が基準。ヨーロッパの他の国でも半分を超えるということはないと思います。日本の場合も、ソーシャル・ファームだから全部障害者でやろうとすると成功しません。やはり健常者の人が一緒になってやれることが重要です。場合によっては、家庭の主婦で時間が余ったという方、また高齢者で民間企業で働いていたけれども技術が残っている。そういう方も参加していただく。それが成功のポイントだろうと思います。

### 国際協力

国際協力ですけれども、例えばヨーロッパの方々と一緒にやっていく。幸いソーシャルファームジャパンには今日お話しいただくゲーロルドさんやパービスさんが我々の名誉顧問となっていて、いろいろと知恵を貸していただいています。

### 経営主体

そして最後に経営主体。日本にはまだソーシャル・ファームという経営主体はありません。ですから NPO や社会福祉法人や、場合によっては株式会社、それを今、ソーシャル・ファームという形、精神で運営をしていくということになろうかと思っています。

## 6. 新しい福祉国家として

最後に、これは結局新しい福祉国家を作っていくことだろうと思っています。今日のテーマはインクルーシブな雇用を目指しているということですが、新しい公、新しい人間とのつながりをつけることができる。これが我々ソーシャル・ファームだろうと思っています。ご清聴ありがとうございました。

## 講演1 「社会的企業の発展に向けた戦略」

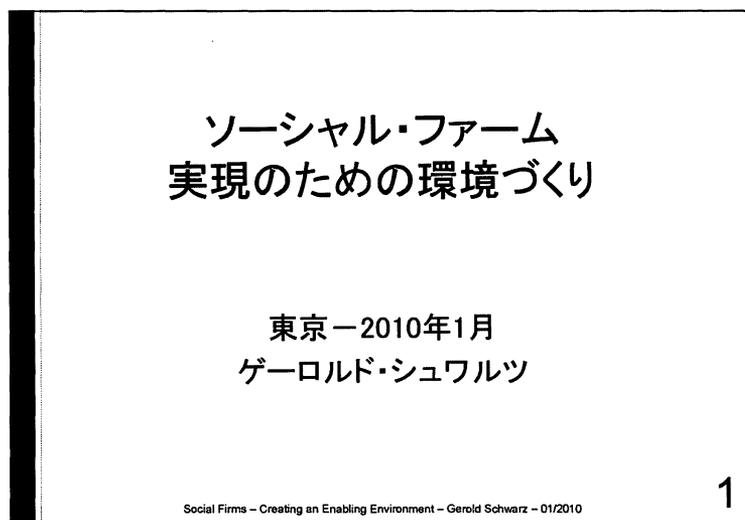
ゲーロルド・シュワルツ

MDG・F(国連ミレニアム開発目標達成のための基金)とセルビア政府による共同プログラムコーディネータ

### 講演要旨

ソーシャル・ファームは、重度障害者のための有意義な雇用創出モデルとして、ドイツで大きな成功を取ってきた。現在ではおよそ700社のソーシャル・ファームが存在し、約20,000人を雇用しているが、その半数は障害者である。本講演では、ソーシャル・ファームの可能性を実現する総合的かつ全国的な枠組みの重要性と、この枠組みの鍵となる要素は何か、またこの枠組みがどのようにソーシャル・ファームの成長と発展を支援してきたかを明らかにする。まず、ドイツのソーシャル・ファームの現状を簡単に説明し、その後、ソーシャル・ファームに関する国内法や非営利企業のための法的枠組み、地域支援プログラムおよび最近実施された公共調達法の改正など、ドイツ国内での全国的な支援の枠組みの拡大に関するもっとも重要な要素を解説する。そして、ドイツでソーシャル・ファーム運動が展開されていく中で、ドイツ政府やその他の重要な関係者との緊密な協力により、どのようにしてそのような枠組みが確立されてきたのかを検討する。最後に、ドイツにおけるソーシャル・ファームの開発から得られた教訓と、最近の進展および動向に関する簡単な考察を行い、締めくくりとする。

### 講演



スライド1

はじめに、主催者の方々に感謝をしたいと思います。このセミナーに呼んでくださりありがとうございました。このようにまた東京に来ることができて嬉しく思っています。そしてソーシャル・ファームの日本での進展について学ぶことができることを嬉しく思います。

## 講演内容

1. ソーシャル・ファームについて
2. ソーシャル・ファームに関する最新データ
3. 実現のための枠組み
4. ソーシャル・ファーム開発における画期的な出来事
5. 教訓
6. 最近の進展と展望

Social Firms – Creating an Enabling Environment – Gerold Schwarz – 01/2010

2

スライド2

炭谷先生の講演を非常に興味深く聞きました。多くの活動が昨年行われたということです。また、ソーシャル・ファームのヨーロッパの経験を分かち合うことができ、特にドイツの経験を分かち合えることを嬉しく思っております。

私のプレゼンテーションの焦点は、より幅広い戦略的なパートナーシップをドイツのソーシャル・ファームでは打ち立てておりますが、どのようにしてソーシャル・ファーム実現のための環境作りが整ったのかということについてお話ししたいと思います。ドイツにおいてどのようにソーシャル・ファームが発展し、どのようにしてこのシステムが確立され、どのような教訓がこのプロセスから学べるのかについてお話ししたいと思います。

### ソーシャル・ファームとは何か？

昨年と一昨年にもお話ししましたが、まず最初にソーシャル・ファームがどのようなものかというのをお話ししたいと思います。昨年はソーシャル・ファームが培ってきたパートナーシップについてお話ししました。そしてこのネットワークがどのように個々のソーシャル・ファームを助けてきたかについてお話ししましたが、今年はもう少しそれを広げていきたいと思っております。

### ソーシャル・ファームとは何か？

- ソーシャル・ファームは、障害者、あるいはその他の労働市場において不利な立場にある人々を雇用するためにつくられたビジネスである。
- ソーシャル・ファームは、その社会的使命を追求するために、市場志向の商品の製造やサービスの提供を行うビジネスである。
- ソーシャル・ファームの従業員の相当数が、障害者、あるいはその他の労働市場において不利な立場にある人々である。
- 各従業員は、仕事内容に応じ、市場の相場に従って賃金または給料を支給される。
- 労働の機会は、不利な立場にある従業員と、不利な立場にはない従業員とに、平等に与えられる。
- すべての従業員は、雇用に関して同等の権利と義務を持つ。

ソーシャル・ファーム・ヨーロッパCEFECによるソーシャル・ファームの定義(1997年)より

Social Firms – Creating an Enabling Environment – Gerold Schwarz – 01/2010

3

スライド3

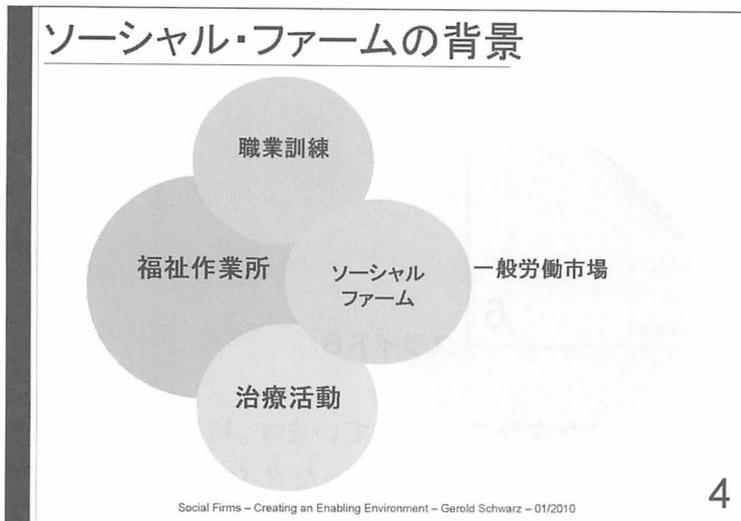
中身に入る前にまず少し、炭谷先生もお話になりましたけれども、ソーシャル・ファームとは何かについて見ていきたいと思っております。それは障害者や労働市場において不利な立場にあ

る人を雇用するためのビジネスであり、市場志向のビジネスであるということです。つまり商品やビジネスの内容は人々の気に入るものでなければならない。消費者がそれにお金を払ってもいいと思えるものでなくてはなりません。

また、ソーシャル・ファームの相当数の従業員が障害者、あるいはその他の労働市場において不利な立場にある人々であって、ドイツの場合はこの割合が50%となっています。また他のモデルと違う点は、ソーシャル・ファームでは従業員の地位が障害者もそうでない人も平等であるということです。不利な立場にある人とそうでない人との立場は同じで、やはり労働協約や給与の点についても平等となっています。

## ソーシャル・ファームの背景

ソーシャル・ファームがどのような位置づけにあるのかということです。



スライド4

まずこちらに福祉作業所という円があります。ドイツでも10万人の人がこの福祉作業所で働いています。福祉作業所では、働いている人たちの99%が障害者で、また法的な給与は、やはり民間とはかなり違って低くなっていますし、作業の中身は民間とは違います。

一方で一般労働市場があり、ソーシャル・ファームは福祉作業所と一般労働市場の中間の位置にあります。

## ソーシャル・ファームに関する最新データ

### ソーシャル・ファームに関する最新データ

- ・ドイツ国内に約700のソーシャル・ファーム(2007年現在\*)
- ・ソーシャル・ファーム全体で約20,000件の仕事ー50%は障害者向け
- ・従業員数:一社平均28人
- ・年間総売上高:一社平均100万ユーロ

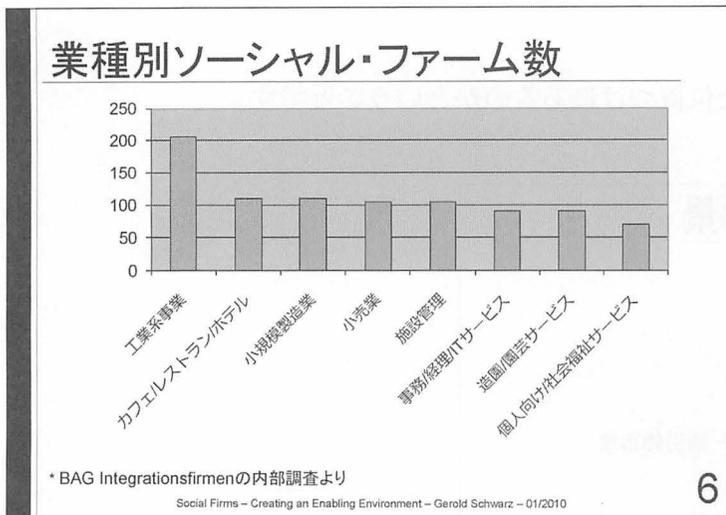
\* BAG Integrationsfirmenの内部調査より

5

Social Firms - Creating an Enabling Environment - Gerold Schwarz - 01/2010

スライド5

スライドは最新のデータを示しています。ドイツの全国ソーシャル・ファーム協会 (BAG Integrationsfirmen) のデータによりますと、大体ドイツ国内に 700 のソーシャル・ファームがあって、昨年とあまり変わりません。そして大体 2 万人が雇用されています。つまり 2 万人の人たちが正規の労働協約を結んでいて、そのソーシャル・ファームの従業員の 50% が障害者です。そして従業員数は 1 社当たり平均 28 人となっています。また年間の総売上高は 1 社平均 100 万ユーロで、年間で 7 億 5,000 万ユーロの売上となっています。これはドイツのソーシャル・ファーム全部合わせての額です。

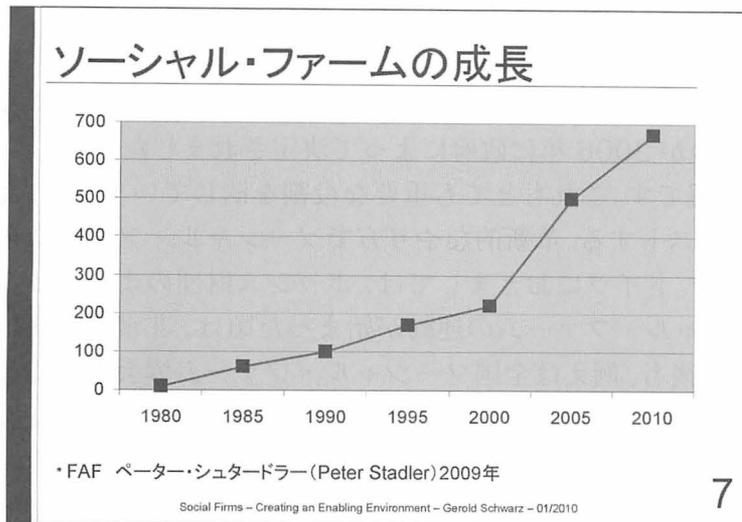


6

スライド6

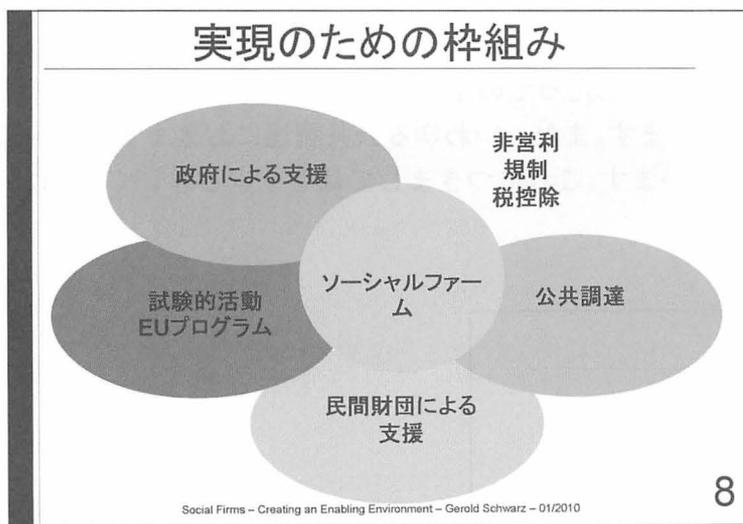
こちらは業種別にソーシャル・ファームを見たグラフとなっています。特徴を見てみますと、まず一つは、ほとんどのソーシャル・ファームがサービスといったタイプの活動をしているということで、多くの設備投資を必要としないものです。左側には工業系事業に携わるソーシャル・ファームの数が書いてあります。つまり大企業の下請けとしてソーシャル・ファームが活動しています。例えばシーメンスであるとか、ボッシュといった大企業の下請けとなっています。もちろん市場相場に合っていますので、大企業から契約を勝ち取ることをしています。また、食品業界、カフェ・レストラン・ホテルなどの業種にも多くあります。ソーシャル・ファームの多くがこの分野で始まりました。また小規模製造業もあります。例えば工芸や小規模な食品製造といったものがこの小規模製造業に含まれます。それから興味深いのが右から3番目で、オフィス、つまり IT サービスであるとか事務・経理で 100 近くのソーシャル・ファームがこの分野で活動しています。

ベルリンでは、経理をやっているソーシャル・ファームがありまして、大企業向けに給与に関するサービスを行っています。この中には非営利団体も含まれていまして、かなり大きな分野となっています。ベルリンには大企業の国際的な NGO の本社がたくさんありますので、そういったところから契約を受けて、経理や給与関係のサービスをソーシャル・ファームがやっています。それから造園・園芸のサービスなどもあります。ホームケア、家庭向けのサービスもあります。



7 スライド7

こちらにも非常に興味深いグラフです。ソーシャル・ファームはドイツで1978年に設立されて以来、成長し続けています。2000年が非常に興味深いと思います。2000年までは比較的徐々に増えており、それほど急速には増えていませんでした。安定した伸び率でしたが、2000年を境に急速に増加しました。これはより幅広い支援の枠組みがこの年までにできたからです。



8 スライド8

これはドイツにおけるソーシャル・ファームが成長していく上で有効な枠組みです。2000年にはこの枠組みが整っていたので、このことがきっかけとなって、ソーシャル・ファームが急速に成長したと言えます。一つひとつ見ていきますけれどもこれに加えて、内部的なサポートというものがあります。例えば全国ソーシャル・ファーム協会によるロビー活動があったり、コンサルティングサービスがあったり、ソーシャル・ファームを新たに立ち上げたいという人たちに対する多様なサービスが与えられるようになりました。それは昨年もお話ししましたことなので、今年は繰り返すことはいたしません。

ソーシャル・ファームは真ん中に位置しています。オレンジのところは政府による支援ですが、これは直接的な支援です。2000年に法的な形態ができて、直接ソーシャル・ファームに対して支援を与えています。これに関してはもう少し深く後でご説明いたします。

また間接的な支援もソーシャル・ファームに対して与えられています。非営利団体に与えら

れるシステムで、税制上の優遇措置がソーシャル・ファームには与えられています。

そして公共調達。これもドイツでは非常に役割が重要になってきています。これについてもう少し後で詳しくお話をしたいと思います。そして、法律があります。いわゆる公共調達における社会的な条項を取り入れるというのが2006年に政府によって決定されました。

緑色の部分は、民間財団による支援です。これもとても重要な役割を演じています。つまり新しいアイデアを導入して、それをテストする。革新的なやり方でソーシャル・ファームを作っていくという役割を果たしています。ドイツにおきましては、ボッシュ財団のようところが随分活躍してきております。ソーシャル・ファームの運動が始まった頃は、非常に活躍してくれましたし、またそれが確立された後も、例えば全国ソーシャル・ファーム協会を作るといような展開になったわけなんですけれども、最初はフロイバック財団辺りから随分支援を受けました。またその後、ビジネスコンサルタントとしての機能も、ソーシャル・ファームのためにしてくださいました。でも最初の資金というのは民間財団から来ました。ですからソーシャル・ファーム・ジャパンが日本にできたということですので、大変興味深いことだと思います。このような支援というのはドイツにおきまして非常に貴重なものであることが証明されていますので。

それから水色のところは、EUからの支援です。EUも非常に重要な役割を果たしてくれていると思います。EUや欧州委員会のような組織がソーシャル・ファームに対する資金を提供しています。ソーシャル・ファームというのはモデルとしてあまり認識されていなかったんですけれども、そのような段階におきましてはEUはソーシャル・ファームが最初に立ち上がる時に非常に役割を演じたと思います。つまり、一つの国から他の国に広がっていく、つまり地域のネットワークからヨーロッパ全土にわたってのネットワークに広がるという意味でEUの役割というのは無視できないと思います。また、いわゆる公共調達におきます社会的条項という点でもEUの役割があるかと思います。これにつきましてはもう少し詳しく、これからお話をしていきたいと思います。

## 政府による支援

### ソーシャル・ファーム法(SGB IX)

- § 132 障害の定義
- § 133 目的の定義
- § 134 財政支援の定義
- 投資補助金/貸付金  
職場一件につき、25,000ユーロ
- 障害者の給料に対する財政支援  
40%—3年間まで

Social Firms - Creating an Enabling Environment - Gerold Schwarz - 01/2010

9

スライド9

## 政府による支援

政府による支援の重要な展開の一つは、法律ができたということです。ソーシャル・ファーム法ができたということです。法律の名称としてそういうものが確立されたということが大きかったと思います。15年もかかりました。ソーシャル・ファームが政府に対して法律を作りたいと説得できるのに15年かかったわけです。その段階でもいろいろな議論があっ

よかったのですが、しかしながらこの法律が、例えばマイナスの影響を与えるということもあります。ソーシャル・ファーム法によって、ソーシャル・ファームの活動が制限されるというようなことも随分、議論されました。しかし、結果的には非常によかったと思います。2000年に議会を通過しました。そしてその過程におきましては、全国ソーシャル・ファーム協会との緊密な話し合いがありました。ですから私たちソーシャル・ファームそのものが、この法律の構築に対しましては随分意見を述べたということでもあります。例えば障害であるとか資格であるとか、ソーシャル・ファームの定義というものがあります。つまりこういうような人たちが法律に則って雇わなければいけないということが定められているわけです。

それから目的も定義されています。この定義は、これまで示しましたソーシャル・ファームのコンセプトに合ったものであります。そして我々が考えている最も重要なことは、財政支援が定義されたということです。政府はこういう額のをソーシャル・ファームに対して提供できるということが明示されました。まさにそれがスタートだったと思います。財政支援の哲学というものが確立されたということです。個人や組織に対して、ソーシャル・ファームを立ち上げる過程を助けるということになったわけです。資金を見つけ、会社をスタートするというのが一番難しいですよ。いったん立ち上がってしまえば、その後の運営というのはそれほど大変ではないかもしれません。つまり第一フェーズにおきまして資金が必要であるということです。法律で定められておりますので、それぞれの職場に対し資金が提供され、例えば職場1件に関しては2万5,000ユーロまで提供されることになりました。日本円にすると300万円くらいになりますか？また、これはグラントとしても提供されますし、貸付金の場合には優遇ローンということになるわけでありまして。

そして障害者の給料に対する財政支援ですけれども、最初の3年間までではありますけれども、80%だったと思います。80%まで支援されることになりました。その後だんだんと減っていきます。

## 政府による支援

- 障害者の低い生産性を補償：  
10-30% 2年間 更新可能
- ビジネスコンサルティングを受けるための補助金：  
新規のソーシャル・ファーム 4,500ユーロ  
既存のソーシャル・ファーム 2,000ユーロ
- 2008年度 統合局による財政支援総額：  
4,600万ユーロ（他の政府財政支援を除いた金額）

10

Social Firms - Creating an Enabling Environment - Gerold Schwarz - 01/2010

スライド 10

そして、政府がコンサルタントを受けるための支援もします。つまり、ソーシャル・ファームを作ろうかなと思っている人の場合には、何かビジネス上のアドバイスを得ることができるということです。申請をしてサービスを受けることができます。新規のソーシャル・ファームの場合には4,500ユーロまで。既存の場合には2,000ユーロまでです。それほど大きな額ではないと思うかもしれませんが、非常に重要であることがわかっています。全国ソーシャル・ファーム協会によって活用されています。そしてこれらのグラントからもいろいろな効

果が上がっているわけでありまして、これは地域のものとは組み合わせられて、グラントを1社ずつに提供するんじゃなくて、それを一括にして、ソーシャル・ファームのコンサルタント業務の専門家機関のところにプールいたしまして、そこから配分するということが行われるようになっているわけでありまして、つまり資格のあるコンサルタントを受ける個人に対して請求できるようなシステムができました。これが非常に追加的な効果を生んだわけでありまして、つまり、インパクトを最大限にするのに非常に効果があったと思います。

それに加えて、これは長期的なメカニズムになるかと思いますが、障害者は他の健常者よりも生産性は低いというふうに使われております。実際にはそうでないこともありますが、ソーシャル・ファームが活動するに当たって、生産性がどうしても低い人々を雇ったり、あるいは多数の重複障害を持っている人々も雇用していくということが行われるようになりました。つまり政府は、そういう生産性の低さに関して補償する必要があるのではないかという哲学が生まれてきたわけでありまして、2008年の財政支援総額は、全部の施策を合わせまして4,600万ユーロとなっております。

政府による支援	
2008年度 ソーシャル・ファームに対する統合局の財政支援 総額内訳:	
	単位:100万ユーロ
新規事業設備投資	7,86
事業拡大	3,00
設備の近代化	0,60
新規事業コンサルティング	0,19
継続事業コンサルティング	0,50
障害関連支援スタッフ	16,42
低生産性補償	17,36
合計	45,95
2008年度 統合局支出総額:3億4200万ユーロ	
	11

スライド 11

これがその内訳です。1年間にどれぐらいのものが何に使われたのかというのがわかっています。例えば、新規事業設備投資は800万ユーロ。これは長期的な投資になるかと思いますが、非常に活用されているのがわかります。2万人ぐらい雇われていますので、1人当たりになるとそんなに多くないかもしれませんが、しながら、いわゆる生産性の低さを補償するというのが1,700万ユーロ使われております。長期的に雇用を確保するということがとても重要であります。また、民間企業においてはこれはとても難しいことでもあります。

この4,600万ユーロであります。これは3億4,200万ユーロの中から1年ごとに統合局の方で集められて、それでいわゆる雇用割当に使われるようになっています。ドイツにおきましては、サイズによって異なりますけれども、企業の障害者の雇用クォータが大体3~5%ぐらいとなっております。もし民間企業が雇用クォータを満たせない場合にはお金を提供しなければなりません。1年間の総額が3億4,200万ユーロということになりますが、非常に大きな額になるかと思いますが、そしてそのうちの最も大きい部分が福祉作業所の方にいきます。ソーシャル・ファームはそのうちの1,000万ユーロぐらいを使うということになるかと思いますが。

## 非営利企業を対象とする規制

## 非営利企業を対象とする規制

## 非営利企業を対象とする規制

- 有限責任会社—非営利のステータス
- 収益は非課税
- 消費税を19%から7%に減額

## 公共調達

EU指令—社会条項—2006年ドイツ国内法に導入  
—ドイツ競争制限禁止法- § 97 GWB

Social Firms – Creating an Enabling Environment – Gerold Schwarz – 01/2010

12

スライド 12

それから間接的なサポートというのもあります。ドイツにおきますソーシャル・ファームは、二つの分野が非常に重要です。

一つは非営利団体についての規制ということであり、ソーシャル・ファームはいわゆる有限責任会社として登録されています。ほとんどがNPOによって所有されています。ですから100%シェアを持っている有限責任会社ということになるわけであり、ドイツにおきましては大体、中小企業の有限責任会社で、非営利のステータスです。毎年これを証明していかなければなりません。その証明ができれば、優遇税制を受けることができます。これがソーシャル・ファームにとってとても重要な点だと思えます。収益は非課税です。そして収益はそのビジネスの社会的な目的のための活動にあてられます。

またこれらの企業は、非営利のステータスを得ますと、消費税が19%ではなく7%に減額されます。これは非常に大きな違いです。特に契約をめぐって競争するときには大きな違いをもたらします。民間企業からはこれはアンフェアであると、ソーシャル・ファームを不当に優遇しているというような声も出ていますが、しかしこのステータスを利用するにはすべての収益を社会的な目的に使うという制限がつきます。そしてソーシャル・ファームはそのことを毎年証明しなければなりません。この法律全体を見ますと非常に複雑でありますけれども、結局のところ非常に有益であると言えます。

その他にも間接的な支援として、公共調達に関するものがあります。ドイツではソーシャル・ファームはあまり公共調達では使われていませんが、政府が何か調達をするときに、ソーシャル・ファームに対する認識が高まっています。20年前と比べてかなり認識が高まっていますので、政府もソーシャル・ファームに対しての関心を持つようになり、特に全国レベルと言うよりは地方自治体レベルでかなり関心を持つようになり、地方自治体がソーシャル・ファームと契約をするということがあります。ドイツの公共調達に関する法律は非常に複雑でして、すべての要求条件を満たすことはなかなか難しいと言えます。ソーシャル・ファームによりよいチャンスを与えるために、つまりソーシャル・エンタープライズがこのような契約を得るために、例えば公共ビルの清掃、公共の建物のガーデニング、病院のケータリングサービスなど多様なサービスがあります。

ソーシャル・ファームによりよいチャンスを与えるためにEUでは、2000年にEU指令というのを出し、加盟国が国内の公共調達法に社会条項を組み入れることを可能にしました。これに対しては社会協同組合からのロビー活動がかなり熱心に行われた結果、このよ

うなことになりました。このような EU 指令がドイツの議会で 2006 年に採択されまして、そして公共調達法が修正されまして、2006 年に、もし公共事業体が調達する場合には、例えば二つの会社が同じ質の仕事を同じ価格で提供する場合、一方の会社が社会的な目的をよりよく果たしている場合、そちらの方がより高い評価を得て調達を得るチャンスが高まるということになりました。しかし実際、非常に難しく、競争力を持たなければなりません。しかし民間と競合していく上でソーシャル・ファームには社会的な目的を果たしているのであれば、より大きなチャンスが公共調達に関して与えられるということです。イギリスでもかなり議論されたと思います。

このような公共調達は大きな問題に対する解決策であると言えます。非常に大きな意味合いを持っていると言えます。ドイツだけでなく、より大きな視点で見えますと、イギリスでも地方自治体がコミュニティの中で不利な立場にある人たちを優遇しようという傾向があります。このような傾向は非常に価値あるものであると考えています。

## 試験的プログラム

### 試験的プログラム

#### 試験的プログラム

- ドイツ政府およびEUによる財政支援
- 地域ソーシャル・ファーム開発ネットワーク
- ソーシャル・ファーム開発、製品、マーケティングに新たなアイデアを試行
- フランチャイズ化の試みと成功例の再現
- 国際協力と交流

Social Firms – Creating an Enabling Environment – Gerold Schwarz – 01/2010

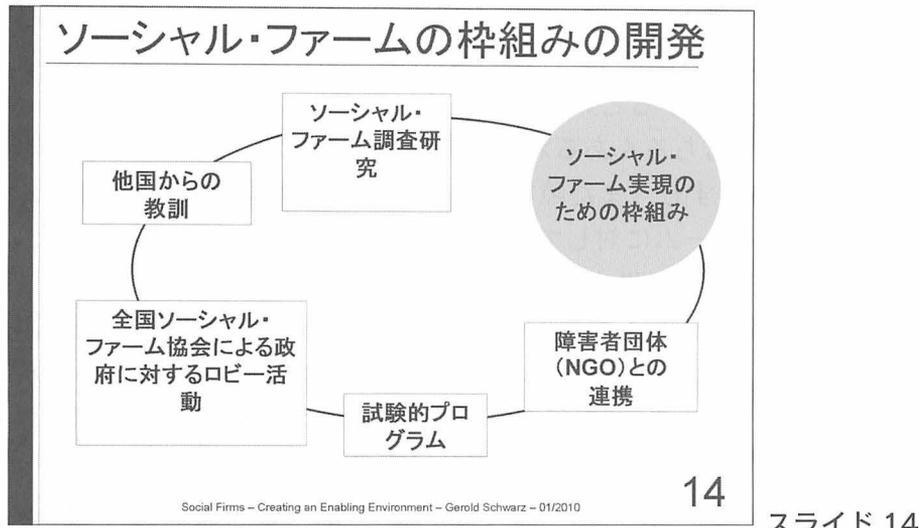
13

スライド 13

試験的プログラムは 1985 年から 2000 年までの間、行われました。主に EU が財政支援をし、ドイツにとって非常に重要なものでした。他の国でもそうでしょうが、この試験的プログラムはドイツにおいては非常に大きな役割を果たしました。炭谷先生が先ほどなさったプレゼンテーションでも、さまざまなすばらしいアイデアが示されました。ドイツでも同じような議論が行われました。こんなことができるんじゃないか、あんなことができるんじゃないかと、いろいろなアイデアを出し合いましたけれども、やはり資金源を見つけるのが非常に難しかった。しかし、EU が障害者の雇用を拡大しようという姿勢を見せてくれたことは非常に幸運でした。非常に革新的なアイデアが出て、その新しいアイデアに財政支援がついて実現し、そして、ネットワークができたということが重要でした。

例えば、地域ソーシャル・ファーム開発ネットワークということで、1,600 万マルクです。これは 800 万ユーロに当たります。そのようなネットワークができまして、例えば有機食品を扱うサービス、有機食品を幼稚園に配達するというようなこと。当時は珍しいサービスでした。少し値段は高かったんですが、幼稚園児の親たちはやはり少しお金を高く払っても子どもたちに健康な食べ物を与えたいということで、1994 年にそのような試験的なプログラムが行われました。ドイツではまだ初期段階のことでした。その他にも例を挙げますと、魚の養殖などもソーシャル・ファームによって行われました。また、EU がこのような試験的なプログ

ラムに資金を出して、お互いが学び合う、ネットワークのメンバー同士が学び合うということが行われました。この資金の多くが地域ネットワークに支出されました。お互いに訪問し合ったり共同セミナーをしたりして、16の組織が一つのプログラムに参加したり、定期的に会合を持ったり、ソーシャル・ファームの進展について話し合ったりしました。共同セミナーを行ったりトレーニングをしたり、マーケティングを行ったりして、そのようなことにも資金がつかまりました。地域レベルでのネットワーキングは非常に貴重な経験だったと思います。これによってソーシャル・ファームが立ち上がるきっかけとなりましたし、また国を超えての協力も行われました。EUはその意味で、当時非常に中心的な役割を果たし、様々な加盟国のメンバーがお互いから学び合う環境を整えてくれました。そのような成功例についてはまた後ほど詳しく述べたいと思います。



こちらのスライドをご覧ください。ソーシャル・ファームの枠組みの開発のプロセスの中でどのような要素があったのかということを示しています。このような枠組みが整ってソーシャル・ファームが急成長しました。どのようにこの一つひとつができたのかということを見ていきたいと思います。

炭谷先生もおっしゃっていたように、障害者の NGO とのパートナーシップを持ちました。障害者団体との連携です。1994年に大きなソーシャル・ファームができて、調査が行われました。その調査というのは、NGOのセクターを幅広く見て、ソーシャル・ファームについて知っているのか、ソーシャル・ファームに関してどのような考えを持っているのかという意識調査をしました。ドイツ最大の障害者団体との連携を初めて結ぶようになり、その団体との交流が行われてきました。例えば福祉作業所の改善などに取り組みました。福祉作業所には不満も多かったわけですが、福祉作業所を改善していこうという取り組みも行われました。また、民間部門に対してもっと多くの障害者を雇用するように説得する取り組みをしたりしました。障害者雇用は限られていましたので、このように障害者団体と連携をしまして、共同で様々なことを行って、確固たるパートナーシップを確立していきました。主な意思決定者、政府の意思決定者の関心を引きました。100人くらいの小さな企業であれば大したことではないかもしれませんが、力を合わせて全国レベルの NGO と連携したことで大きな力を得ました。ということでこのプロセスの中において、障害者団体との連携は非常に大きな要素となりました。

パイロットプログラムのお話をいたしました。パイロットプログラムというのは、先ほど言った研究・調査に基づきまして始めたことですが、その頃、100社くらいあったと思います。

同じような状況は日本にもあったのではないかと思います。既に全国ソーシャル・ファーム協会もありましたし、またソーシャル・ファーム専用のコンサルタントサービス組織というものもありました。そして非常に早い時期にデータも集めました。何社くらいあるのか、何をしているのか、何人くらい雇っているのかという基本的なデータを集めたわけです。そしてきちんと数量的な目的というものを明らかにしていきました。そして政府はこれらの研究に関心を示してくれました。

これは我々の方から提供したのですが、実はいろいろな議論もあったんですが、政府の政策決定者に対してアピールをするために使ったわけです。ですからその頃、100企業くらいあったのですが、いろいろな調査を始めまして、具体的なデータも提供していきました。何人くらい雇っているのか、どれぐらいの売り上げになっているのか、どのような産業に関わっているのかというようなデータを集めたわけです。もちろんそれだけではありません。政府にとってソーシャル・ファームに対して投資をするというのはどういう意味かということも明らかにしていきました。他のオプションもちろんあるわけですね。例えば福祉作業所、あるいは支援付き雇用もできるわけでありまして、また障害者に対しまして就職活動を支援することもできます。ソーシャル・ファームに対して財政支援することは大変効果があるということが証明されました。我々のデータを提供することによって、投資の効率がいいということが明らかになっていったわけでありまして、もちろん我々のアプローチは、最初からうまくいったわけではありません。投資されたお金が国にとってどういう価値を生んだのかということが明らかになれば、私たちは強く主張でき、政府に対して、ぜひソーシャル・ファーム設立の支援をしてくださいと働きかけることができます。そうすればより簡単にソーシャル・ファームを立ち上げることができるようになるでしょう。例えばソーシャル・ファームに対する投資ですけれども、障害者が投資をするのはなかなか難しいことだと思います。でも、政府には税金制度がありますので、そういう形で障害者がソーシャル・ファームで雇われて給料が入るようになれば当然、税金を払います。ですからただ単に障害者に対して支援をするということであれば、お金はただ使われるだけですが、ソーシャル・ファームは彼らが働いて税金を払ってくれるということになるので、結局政府の投資というのは返ってくるということです。良い投資であると言えるのではないのでしょうか。

ソーシャル・ファームに対して投資をするのは、これだけの意味があるんですよ、社会福祉事業所に支援するのもいいけれども、その支援したお金は返ってこないんだということを言ったわけです。ということで、私たちは調査をしながらパイロットプログラムも実施しました。そして政府に対する働きかけもやっけていきました。そして他の国からも学びました。さっきも少し言いましたけれども、またこれまでのプレゼンテーションでもイタリア、イギリスなどの例もお話ししてきましたけれども、他の国の事例から学ぶということも重要だと思います。ドイツの場合は、イタリアのソーシャル・コーポラティブ(社会的協同組合)、これは我々がスタートする数年前にもうスタートしていたんですけども、ソーシャル・コーポラティブに非常に大きく影響を受けました。そんなに遠くありませんので、我々は視察することができました。それから小さなNGOが障害者の支援をしていましたが、彼らは何ができるんだろうかと考えていたわけです。どうやったら雇用を見つけられるように支援できるのか、どういうオプションがあるのかということを検討していたわけです。それでイタリアのソーシャル・コーポラティブがスタートした頃に、実際にこの目で見て、何をやっているのか、何を生産しているのか、それを見ることができたということは本当に役に立ちました。ですからこういう他の国からの学びというのは決して軽視してはいけません。

## 重要な出来事

- 1978年 最初のソーシャル・ファーム
- 1985年 全国ソーシャル・ファーム協会と支援機構の設立
- ソーシャル・ファームの価値と公共投資収益率を証明するFAFによる最初の調査
- ドイツ政府とEUの財政支援による地域および国内の試験的プログラム

Social Firms – Creating an Enabling Environment – Gerold Schwarz – 01/2010

15

スライド 15

重要な出来事を押さえておきましょう。1978年に最初のソーシャル・ファームができました。そして1985年に全国ソーシャル・ファーム協会と支援機構が設立しました。

そしてその後、私たちの最初の調査を行いました。全国ソーシャル・ファーム協会とコンサルタント会社が行ったわけなんですけれども、これによってソーシャル・ファームの価値が証明されたと思います。つまり、公共投資をする値打ちがあるということが証明されました。そして全国的な試験プログラムも実施されていったわけです。

## 重要な出来事

- EU全体のソーシャル・ファームプログラム—他のEU諸国との交流と他国からの教訓
- 国内の主要な障害者団体(NGO)からの支援
- 1990年代後半以降—クリティカルマスと政府の関心の高まり
- ソーシャル・ファームと政府による建設的な対話の結果、ソーシャル・ファームの法的枠組みが確立

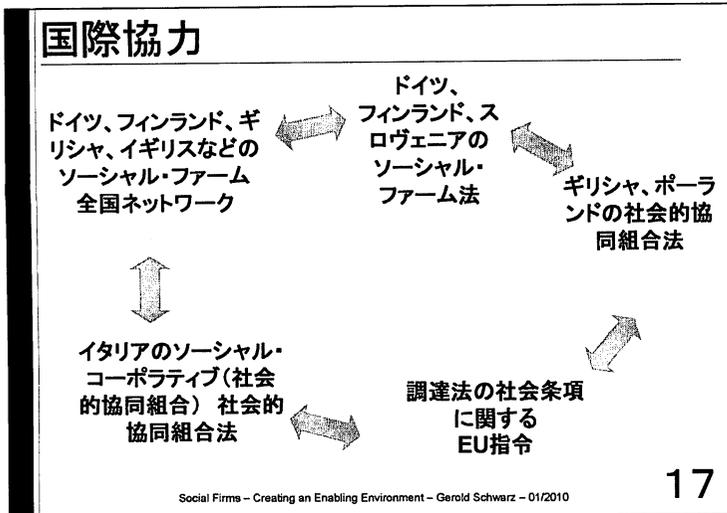
Social Firms – Creating an Enabling Environment – Gerold Schwarz – 01/2010

16

スライド 16

1990年代になりますとEUのパイロットプログラムが始まったわけなんですけれども、その頃は既に100ぐらいソーシャル・ファームがありました。そして、少し新しいモデルをテストしたり、いろいろなネットワークを作って評価をした後で再調査をして、実際にソーシャル・ファームが役に立つということを証明しました。その中からワーキングモデルなどもできました。非常に主要な障害者団体、NGOからの支援も得ることができました。

1990年代の後半以降、前はばらばらだったものがだんだん統合されていったということが言えるのではないのでしょうか。それが一つの大きな規模になり、政府も関心を示してくれるようになり、2000年のソーシャル・ファーム法の設立につながっていったと思います。そして、非常に成長の弾みがつきました。最初は徐々に始まり、活動が統合されることによって、非常に大きな躍進を見ることができたわけであります。



スライド 17

国際的な協力も行われています。ヨーロッパにおける法的なシステムというのが徐々にできました。いろいろな国との交流が功を奏したのだと思います。

教訓

- 
- 設立と監督の基準
  - クリティカルマス(国内外)の達成
  - NGO、国家政府、地方自治体との連携
  - 調査研究と評価—価値と投資利益を証明するために
  - 他の成功例・失敗例からの学習
- 18
- Social Firms – Creating an Enabling Environment – Gerold Schwarz – 01/2010

スライド 18

このようなことを振り返ると、学ぶべき教訓があると思います。ドイツの例からどういう教訓を学んで、他の国に何を応用できるかということなんですけれども、まず設立と監督の基準を作るということですよね。これはソーシャル・ファームの定義と関係がありますし、また評価の基準とも関係があるかと思います。きちんとしたスタンダードを作るということです。これは別に法律でなくてもいいし、また必ずしも品質の標準でなくてもいいんですけれども、一体何がソーシャル・ファームなのかということを明らかにしていかなければいけない、他の企業体と一体どこが違うのかということです。これを明らかにしなければいけないと思います。これがとても重要です。

そして初期の頃は様々な混乱もあるものです。NGOの人たちや政府の人たちに話をして、よくわかっていないということもあります。だからはっきりとミニマムスタンダードが守られるということが重要です。

それからクリティカルマス、これは国内外で達成することが重要であります。これはソーシャル・ファームの数とも言えますけれども、それだけじゃなく他の利害関係者とのパートナーシップの形成もこの中に入ってくるかと思います。パートナーシップについては随分話をしましたけれども、これは組織間、そして地域間の連携が大事であると思います。

それからまた、調査と評価というのも非常に重要な意味があると思います。ドイツでは特にそうです。研究の数がどれくらいあるかということが特にドイツでは評価されました。そのことによって、どれくらいソーシャル・ファームに対して投資利益があるのかということを実証することができたからです。

また、他の成功例や失敗例から学習をするとういことです。私たちはそれができたという点でとてもよかったと思います。こういう学習の機会とか情報交換の機会というのは、大変有用であると思います。

## 最近の進展と展望

### 最近の進展と展望

- 財政危機はソーシャル・ファームにほとんど影響なし
- 新政府のイニシアティブと地域の雇用創出プログラムで、実績のあるソーシャル・ファーム流資金調達手段を利用
- 不利な立場にある人々のための長期資金調達メカニズムに関する議論
- EU新加盟国のソーシャル・エンタープライズに対するEUによる財政支援

19

スライド 19

Social Firms – Creating an Enabling Environment – Gerold Schwarz – 01/2010

結論ですが、ドイツの私の同僚と、今何が起きているのか、どういうことが問題なのか話し合いましたけれども、それほど大きな問題はないということでもあります。財政危機というのはドイツだけでなく全世界に打撃を与えたわけですが、ソーシャル・ファームにはあまり影響はありませんでした。1社だけ去年閉鎖されてしまったところがありますけれども、財政危機の影響があったのかもしれない。でもそれ以外は閉鎖されたところはありません。これはいいニュースだと思います。

去年も話しましたが、やはりクリティカルマスに達したということが重要だと思いますし、また多様化していたということがあったのではないかと思います。つまり一つに特化するのではなくて、多様な取り組みができるのであれば、一つが不況になっても別のところに道を見いだせるということがあったのだと思います。そして政府がソーシャル・ファームの成長に合わせて関心を持ってくれたということもあります。つまり、政府がどういう手段でソーシャル・ファームを立ち上げられるのかということについて知識がありますので、また別のコンテキストで恵まれたい人たちのためのソーシャル・ファーム立ち上げにも応用できるのではないかと思います。若い人のため、あるいは失業者のためのソーシャル・ファームを立ち上げるといような展開ができるのではないかと思います。

今、ドイツで新たに語られていることは、長期的な資金調達メカニズムを作るべきではないかということです。これがその先どういう結果につながっていくのかわかりませんが、例えば支援付き雇用とか、そういうものが生まれるのかもしれないですね。また、雇用の機会を見つけるのが非常に難しいグループの人たちに対しては、長期的な支援をするということ。民間企業に対して、そういう人たちを雇うのであればこういう支援するという形で資金を提供する。そのようなものが生まれてくるのかもしれない。

また、ソーシャル・ファームに関して、真剣に哲学的な検討が行われるべきだと思います。EUの新加盟国のソーシャル・エンタープライズに対する支援を将来的に考えるべきではないかと思います。EUにおきましてはかなりの歴史がありますので、ソーシャル・エンタープライズ財政支援を、スロバキアやチェコなど新しい加盟国に対しての支援の主流に据えるということが考えられると思います。他の加盟国からの資金をそのような目的のために貯めるということは、一つの意義があると思います。スロバキアは、数週間前のことですが、EUのプログラムがスタートしました。それはソーシャル・エンタープライズに関しての非常に大規模な資金プログラムです。これまで本当に誰も夢見たことのないような規模のものであります。大変興味深いと思っております。現実にはそれがうまくいくかどうかというのは、まだ様子を見ないとわからないのですが、しかしやはりまず納得してもらおうという段階を経なければいけないと思います。そして一つのモデルが確立されることによって、それが拡大していくということも期待できるのではないかと思います。

今日は本当にありがとうございました。皆様のご質問を受けたいと思います。午後に皆さんとの議論を楽しみにしております。

さらに詳しい情報は下記へ

[www.bag-integrationsfirmen.de](http://www.bag-integrationsfirmen.de)

[www.faf-gmbh.de](http://www.faf-gmbh.de)

ゲールド・シュワルツ

[gerold.schwarz@gmail.com](mailto:gerold.schwarz@gmail.com)

Social Firms - Creating an Enabling Environment - Gerold Schwarz - 01/2010

20

スライド 20

## 講演2 「ソーシャル・ファイナンスー社会貢献活動のための財源ー

### 英国のソーシャル・セクターの動向 寄付金依頼から収益獲得へ」

フィリーダ・パービス

リンクス・ジャパン会長

#### 講演要旨

ソーシャル・エンタープライズにはさまざまな解釈があるが、そのすべてが、世界各地で広がりつつある現象である。ソーシャル・エンタープライズの定義は多様である。(英国の定義とソーシャル・ファームの法的形態についてはプログラムを参照してほしい。) 現在英国のソーシャル・エンタープライズの数 は 62,000 社で国内生産高の 240 億ポンドを計上している。従来のビジネス同様、事業の立ち上げと成長に財源が必要であるが、社会資本および社会資産の価値を評価する方法を知らない商業的供給源から財源を確保することは難しい場合が多い。ロンドン は、未公開株式投資の先導者であったように、社会投資という新たなアセットクラスの運用でも先駆者である。

ここ何年かにおいては、英国の国内および世界において、社会問題の悪化や環境問題が増加している。そうした問題に立ち向かうためには、重税による富の再分配があるが、リスク負担と技術革新を抑制し人々を無力化する上、非効率的である。唯一の解決策は、地域の課題をもっともよく理解し、地域の人々の活力と労働力を下から活性化できるソーシャル・セクター(NPOセクター)にある。しかし国への過剰依存により自立した活動が脅かされている。持続可能な財源が必要となってくる。

この緊急に必要とされる社会的財源(ソーシャル・ファイナンス)は、株式市場に見られるように、確固たるシステムを備え、税制上の優遇措置により促進され、適切な法律によって支持される市場のメカニズムから得るしかないという認識が英国内で浮上している。商取引による収入のない慈善団体から、利益の一部またはすべてを、使命を果たすために再投資できるソーシャル・エンタープライズ、および社会的目的を掲げた営利事業にいたるまで、あらゆる発展段階にある組織に資本を提供するホールセラーの設立を支持する政治的合意がある。英国は、間もなく社会投資銀行が主流の金融市場に社会投資を導入し、革新的な形態の融資を促進するという重要なステップを歩んでいくことになるだろう。

既に利用可能な倫理的投資、社会的責任投資(SRI)のように、財務リターンだけを追求しているわけではない投資もある。現在ヨーロッパだけで 2 兆 7000 億ポンドの SRI ファンドが運用されている。財務面、社会面および環境面のトリプルボトムラインリターンが求められる。そして社会的リターンを追求する投資家のための評価指標ー SROI (社会的投資収益率)がある。市場から疎外されることの多い人々の価値など、社会的インパクトに経済的価値を与える。

ロンドンの貧しい人々に対する小規模金融業者のフェアファイナンスは、公正な利率で多重債務者に貸し出しを行っている非営利社会貢献企業である。地域金融サービスの主力は信用組合で、英国信用組合協会には 346 の信用組合、490,000 人の会員が参加している。

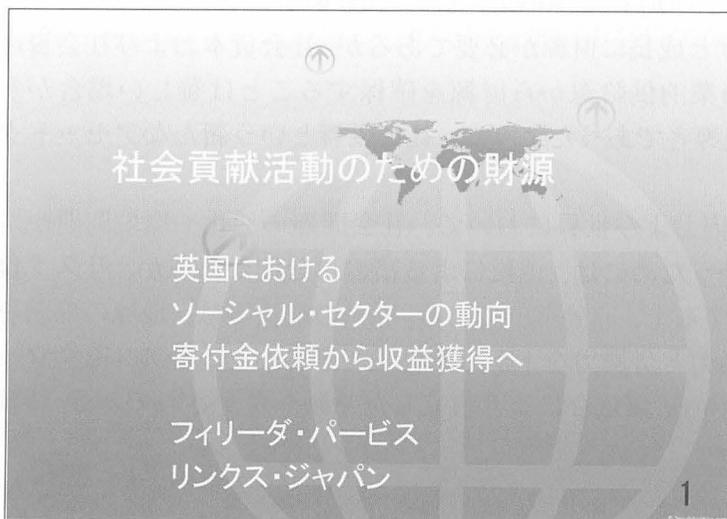
ソーシャル・セクターの財政では、個人富裕層による投資が増加している。持続可能な社会

貢献活動のために、ビジネスライクな方法で確実に資金が利用されるよう、スキルでも貢献ができる。ベンチャー慈善家による能力構築も考えられる。慈善活動の文化がない日本ではどうか。英国の経験を共有できるのではないかと考える。

## 講演

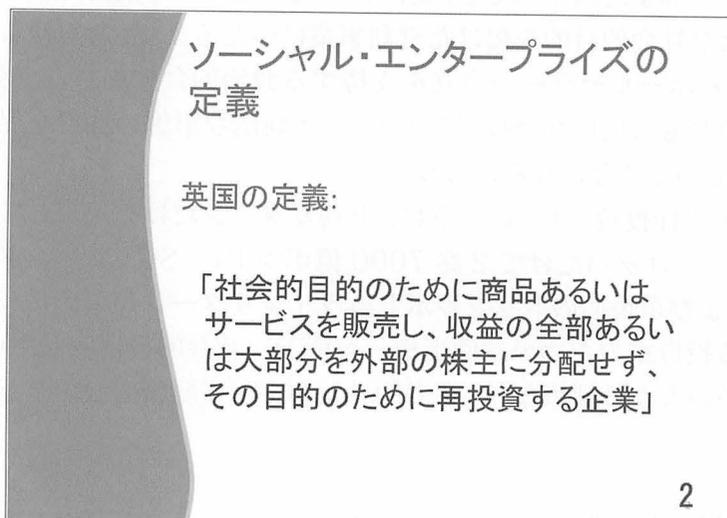
ご親切なご紹介ありがとうございました。タイトルにありますように、今日はソーシャル・ファイナンスということでお話をさせていただきます。

最初に、ソーシャル・エンタープライズについて簡単にお話しし、シュワルツさんがおっしゃったことに続いて簡単にお話をさせていただきます。それぞれの国でどんな定義がなされているかというお話をさせていただきます。



スライド1

## ソーシャル・エンタープライズの定義



スライド2

ソーシャル・エンタープライズと言いますと、多くの人たちが社会的に責任のあるビジネスだとお考えになっていらっしゃると思います。しかし例えば韓国のようにソーシャル・エンタ

ープライズ法というのを作っている韓国やフィンランドでは、障害者や労働人口の中で長期にわたり不利な立場にある人々を雇用する企業という意味で使っています。これはイギリスのソーシャル・ファームの定義であり、また炭谷先生のソーシャル・ファームの定義であると思います。これは雇用創出に関わるものです。それから他にギリシャやイタリアなどのヨーロッパの諸国では、ソーシャル・エンタープライズというのは実際は精神病や障害に苦しむ労働者によって運営されている協同組合ということになっています。アメリカはと言いますと興味深いことですが、革新的で持続可能な収入源を持つ慈善活動を行っているところという定義をしています。

日本の場合にはさまざまな解釈があるのではないかと思います。日本の政府はソーシャル・ビジネスという言葉、社会事業ということでも社会的な責任を果たすビジネスという意味で使っていると思います。しかし社会的な結果を評価するということは、政府では難しい状況だと思っています。しかし、若い人、あるいはソーシャル・エンタープライズの分野で働いている日本の方々には、やはり英国で採用されている解釈を好んでいると思います。それは社会的目的のための商品あるいはサービスの販売で、収益の全部あるいは大部分は外部の株主には分配されず、社会的な目的のために再投資される企業というふうに見ていると思います。

これは皮肉だと私は思います。なぜかと言うと、恐らく最も優れた世界のソーシャル・エンタープライズのモデルは何かと言え、**「ゆりかごから墓場まで」**、労働者のニーズを気にかけてくれていた、昔ながらの日本の系列会社です。おそらく系列会社は、廃止ではなく改革を必要としていたのではないのでしょうか。

### 英国のソーシャル・エンタープライズ 法的形態

**英国のソーシャル・エンタープライズ  
法的形態**

- 慈善団体
- 協同組合
- コミュニティ組合 (BenComs) および信用組合
- トラスト
- 有限会社
- 公益法人組織
- コミュニティ・インタレスト・カンパニー(CICs)

**3**

スライド3

英国にはソーシャル・エンタープライズが約 62,000 社あり、国内生産高の 240 億ポンドを計上していますが、その広範な法的形態には、まったく法人組織ではないものも含まれており、公認慈善事業団体、協同組合、コミュニティ組合 (BenComs) および信用組合 (今年、法律が制定されるまでは、産業共済組合と呼ばれていた)、トラスト、有限会社、公益法人組織 (昨年導入された公益会社のための新たな法的形態で、チャリティ委員会と会社登記所への二重登録をしなくて済む)、そして 2005 年に政府によって導入され、昨年改正された、特にソーシャル・エンタープライズのための法的形態であるコミュニティ・インタレスト・カンパニー

(CIC)などがあります。これらの会社は、地域に利益をもたらすことを証明しなければなりません。収益を上げ、株主に配当金を支払うことができます。ただし、これには上限はあり、また事業税は全額支払わなければなりません。しかし目的は、これらの組織の社会的成果を投資家が容易に確認できるようにすることで、この結果投資家は、ソーシャル・エンタープライズ向けの資金援助や助成金支給を申し出たり、Enterprise Capital Funds (エンタープライズ・キャピタル・ファンド)を通じて好ましいエクイティ・ファイナンスを利用したりすることができます。このようにして、イングランド銀行のバックアップを得た大手金融機関が、小規模の有限会社よりもソーシャル・エンタープライズに、進んで融資をする傾向を強めることに成功しました。

## 社会的経済に関する用語

### 社会的経済に関する用語

ソーシャル・キャピタル(社会関係資本)  
人間関係と、そこから得られる情報、影響および連帯

ソーシャル・アセット(社会的資産)  
社会的関係の結果価値を持つようになった属性— 地域の人々のアイディア、スキル、活力、関与など  
未使用/あまり使用されていない、地域の土地や建物

4

### スライド4

これらの社会的な動機付けを得た企業は、どのような形態をとるかに関わらず、従来の企業とまったく同様に、立ち上げと成長のための財源を必要としています。しかし、一般に、銀行や住宅金融組合などの従来の資金源から財源を確保することは難しくなっています。銀行や住宅金融組合などは、貸出の際に、昔ながらの形態の担保を必要とします。なぜならこれらの機関は、ソーシャル・エンタープライズのことを良く知らず、そのためソーシャル・エンタープライズの基盤であるソーシャル・キャピタル(社会関係資本)とソーシャル・アセット(社会的資産)の評価方法がわからないからです。これらの用語を知らない方々のために、少しご説明しますと、ソーシャル・キャピタル(社会関係資本)とは、人々がお互いにどのようにかかわりあっているかということと、その社会的関係から得られる情報、影響および連帯です。ソーシャル・アセット(社会的資産)は、従来の収益価値以上の、社会的関係の結果価値を持つようになった属性で、資格や正規の仕事の経験があまりない、地域の人々のアイディアやスキル、活力や関与、あるいは空きビルなど、あまり使用されていない、もしくは未使用の不動産で、地域の目的のために使用できるものなどです。これらのどれ一つとして、貸出銀行のチェックリストには見つけられません。

## 英国における社会投資の発展

- 社会投資という新たなアセットクラス
- 社会的株式市場の可能性
- 政府による社会投資銀行設立の約束
- Council on Social Action  
[www.cabinetoffice.gov.uk/social\\_action.aspx](http://www.cabinetoffice.gov.uk/social_action.aspx)
- Social Impact Bonds  
[www.socialfinance.org.uk/downloads/SIB\\_report\\_web.pdf](http://www.socialfinance.org.uk/downloads/SIB_report_web.pdf)

5

スライド5

これから、英国のソーシャル・エンタープライズが利用できるさまざまな形態の財源について、特に開発が進められている社会投資の新たなモデルを中心にお話しし、日本で社会的意義に役立てるために応用できるもの、興味深いものがあるかどうか、また共有できる情報があるかどうかを検討して行きたいと思います。私はソーシャル・ファイナンスについてお話しするのが楽しみです。というのは、英国におけるこの分野の発展を見て行くことは、とても面白いからです。世界的経済不況を引き起こした債務担保証券とクレジット・デフォルト・スワップの運用に失敗した銀行に対し、現在、敵対的な態度が流行していますが、ロンドンの評判は上々です。ロンドンでは、未公開株式投資の先導者であったように、社会投資という新たなアセットクラスの運用でも先駆者なのです。

英国は日本と同様に、過去数年間にわたり国内の社会問題の悪化を経験してきました。失業者の増加と貧困は、世界的な景気の低迷により深刻化し、ますます多くの人々が社会から取り残されてしまいました。同時に、気候変動と環境への関心が高まり、それらの問題への取り組みが社会にもたらす重大な影響を、私たちはかつてないほど意識するようになりました。私たちは重税による富の再分配に立ち返ることもできます。しかし、この繰り返しを経験し、それがリスク負担と革新を抑制するだけでなく、地域の人々を無力化し、より高いコストで、より満足度の低い成果を上げることしかできないことを見てきました。今では多くの人々が、唯一の代替解決策は、地域の課題をもっとよく理解し、地域の人々の活力と労働力を下から活性化できるソーシャル・セクター(NPOセクター)に見出せると認めています。残念ながら、ちょうどそのニーズが最大であるときに、公共サービスを提供する契約への過度の依存による国への過剰依存のために、ソーシャル・セクターの自立が脅かされ、その使命が損なわれていることに私たちは気づきました。ソーシャル・セクターは、革新のための自由と、私たちの社会の根深くかつ深刻な社会問題に対する新たな解決策考案の自由とを必要としています。だからこそ、規模の拡大と模倣のために、単に十分なだけでなく、持続可能でもある財源を持たなければならないのです。

英国では、この緊急に必要とされる社会的財源(ソーシャル・ファイナンス)は、株式市場に見られるように、確固たるシステムを備え、税制上の優遇措置により促進され、適切な法律によって支持される市場のメカニズムから得るしかないという認識が浮上しています。どの政府機関も、社会的志向の企業を増やしたいと考えていますが、このたび政治の場では、商取引による収入のない慈善団体から、利益の一部またはすべてを、使命を果たすために再投資でき

るソーシャル・エンタープライズ、および社会的目的を掲げた営利事業にいたるまで、あらゆる発展段階にある組織に資本を提供するホールセラーの設立を支持する超党派的合意が得られました。長期にわたる協議の結果、英国では間もなく、この役割を担う社会投資銀行が設立される予定です。2009年12月の予算前報告書で発表された大蔵大臣の声明によれば、同銀行設立のためにまず7500万ポンドが準備されますが、その大部分は、英国の銀行預金や住宅金融組合預金の内、15年以上取引がなく、預金者が確認できない休眠預金が当てられるとのことです。社会投資銀行は、新旧の金融小売業者に資金を供給し、その後これらの金融小売業者が、慈善団体に金融パッケージを提供する予定です。

## 倫理的投資と社会的責任投資

### 倫理的投資と社会的責任投資

- ネガティブな社会的・環境的インパクトを回避あるいはポジティブなインパクトを促進
- 財務的リターンと社会的リターンの調和
- 再生可能なエネルギー技術・フェアトレード関連企業、ソーシャル・エンタープライズなどを対象

6

スライド6

さらにもう一つ、既に積極的に運用されているんですけども、別の投資形態があります。これは倫理的な形態と言われるもので、その前提は、利益を上げるに当たって何かを犠牲にしてはならないということです。イギリスでも日本でも、他の先進国でもこの倫理的な投資ということは行われていることです。多くの投資家が倫理的な投資を通じて、単に社会や環境へのネガティブなインパクトを避けるだけでなく、そこから一歩進んだ社会的な道義という原則に基づく利潤追求ということを信条として、ポジティブなインパクトを与える投資をさらに追求、推進しています。社会的な責任投資＝SRIと呼ばれるもので、倫理的な投資が含まれる場合もあります。

難しい時代ですけども、ヨーロッパでは2兆7,000億ポンドのSRIファンドが現在運用されています。これらの投資家はいわゆるトリプル・ボトム・リターンの確保を追求しています。再生可能なエネルギーによる発電、新技術、環境関連のベストプラクティス、有機農産物の生産、熱帯林の再生、ソーシャル・エンタープライズ、フェアトレード商品及びサービス、倫理的に運用されている不動産、そして革新的な新事業など、財政面、社会面そして環境面のトリプル・リターンを求める活動をしています。

## 社会的投資収益率(SROI)の原則

**社会的投資収益率(SROI)の原則**

- 関係者を参加させる  
組織が関係者との対話を通じて変化を生み出す方法を理解
- 重要なものだけを含める  
適切なベンチマーク、目標および外部基準を使用して業績とインパクトを比較
- 変化するものを知る  
組織のすべての価値、目的および関係者を認識し、明確化
- 過大申告をしない  
結果が正確である根拠を明示
- 関連事項を評価する  
活動によって変化が生み出される方法を明確にし、収集された証拠により評価
- 透明性を確保する  
計算の独立検証の確保
- 結果を検証する  
市場から疎外されている人の価値を、市場と同じ条件で示すため、指標に金銭的概算値を使用

スライド7

ここで投資家と社会貢献活動に参加している機関のために、社会的なインパクトを評価するという活動についてお話ししたいと思います。

社会的な投資収益率=SROIという指標が使われています。関係者によって確認された市場価値のない社会的なインパクトに経済的な価値を与えるというものです。それには市場から疎外されることの多い人々の価値も含まれます。重要な点は、それが単なる数字ではなく、生み出された価値とその価値をどのように運用できるかを実際に示すものであるということです。

このSROIというものには7つの原則があります。関係者を参加させること、変化するものを知ること、大切なこと、関連事項を評価すること、重要なものだけを含めること、過大申告をしないこと、透明性を確保すること、そして結果を検証することです。

## 情報源

**情報源**

[www.socialfinance.org.uk](http://www.socialfinance.org.uk)  
ソーシャル・ファイナンスの資金源を紹介し、社会投資を促進する、検索可能なデータベース

[www.socialenterpriselive.com/sites/default/files/files/supplements/GD\\_Almanack\\_2009\\_spreads.pdf](http://www.socialenterpriselive.com/sites/default/files/files/supplements/GD_Almanack_2009_spreads.pdf)  
グッド・ディールズ社会投資年鑑

[www.uksif.org](http://www.uksif.org)  
The UK Sustainable Investment and Finance Association

[www.j4bcommunity.co.uk](http://www.j4bcommunity.co.uk)  
ソーシャル・セクターが利用できる財源に関する情報

**8**

スライド8

他にも別の評価方法を開発している機関がありますが、現在ではそれらがすべてSROIネットワーク内で連携しています。これに対してはイギリス政府も昨年、指針を出していて、ウェブサイトからダウンロードできます。英国で最も優れている銀行、アドバイス、それから倫理的な金融商品の情報源を紹介しています。これらは既にソーシャル・ファイナンス活動の要として用意されています。また「グッド・ディールズ2009」、社会投資年鑑という題名の

社会投資に関する最近の動向の総合的なガイドブックをはじめ、数多くの役に立つ情報源があります。

ソーシャル・ファイナンスという組織は、社会投資の開発促進において仲介役を果たしていて、ソーシャル・ファイナンスの財源や、アドバイザー業務、実用的な情報、及びマーケット情報に関する検索可能なデータベースを作っています。また、UK Sustainable Investment and Finance Association (UK サステナブル・インベストメント・アンド・ファイナンス・アソシエーション) というのも、持続可能で責任ある金融サービスを提供しています。

## 英国のベストプラクティス

### 倫理的投資・SRI 実施金融機関とアドバイザー



#### スライド9

2002年に設立された Bridges Venture (ブリッジズ・ベンチャー) という組織は、革新的な民間投資会社で、イギリスの25%に当たる最も貧しい人々を再生したりしています。これは政府の多重貧困指数によって貧困とされた人たちで、医療や教育、環境などの分野で社会的な利益を提供しています。

それから Co-operative Bank (コーポラティブ・バンク) は、イギリス最大の社会的責任銀行と呼ばれるもので、イギリス最大の消費者協同組合である コオペレティブ・グループの一部門となっています。ここは積極的に社会や環境のためになるような活動を推進しています。そして社会的・環境的な面で無責任な事業をしているところに対しては、投資やサービスを提供していません。すなわち武器取り引きや石油産業には投資をしていません。

Equfund (エキューファンド) という投資会社は、コミュニティ・ベネフィット・ソサエティ、コミュニティ組合と呼ばれるもので、ホームレスの予防に取り組んでいます。持ち家や安価な住宅の購入資金の援助をしたり、ソーシャル・エンタープライズへの資金援助をしたり、自立に必要な金融サービスについての啓蒙活動、それからコミュニティのための活動などを行っています。環境に優しく多目的に使用できる共同住宅を設計したり建設する際に、そこに直接投資をすることで、Equfund というのは社会的な弱者に最高水準の安全と自立を提供する住宅を供給しています。

ラスボーン・グリーン・バンク・インベストメントは、環境・社会・倫理的な投資をしたいという個人や専門家にサービスを提供しています。そして企業がどのように倫理的な行為を実践しているかを調査して、必要に応じて改善を促すために企業の株式を購入します。Rathbone Greenbank Investments (ラスボーン・グリーンバンク・インベストメント) は、炭素公開プロジェクトなるものを支援していき、世界の企業が気候にどのような影響を及ぼしているのか公表するように促しています。

## 続き

- [www.investingforgood.co.uk](http://www.investingforgood.co.uk)
- [www.the-omnigroup.net](http://www.the-omnigroup.net)
- [www.resonance.ltd.uk](http://www.resonance.ltd.uk)
- [www.ethicalmoney.org](http://www.ethicalmoney.org)
- [www.camfinancial.co.uk](http://www.camfinancial.co.uk)
- [www.ethicalfp.ifa-web.co.uk](http://www.ethicalfp.ifa-web.co.uk)
- [www.investingethically.co.uk](http://www.investingethically.co.uk)
- [www.profitwithprinciple.co.uk](http://www.profitwithprinciple.co.uk)
- [www.the-ethical-partnership.co.uk](http://www.the-ethical-partnership.co.uk)
- [www.gaeia.co.uk](http://www.gaeia.co.uk)

10

スライド 10

Investing for Good (インベスティング・フォー・グッド) という組織は、望ましい社会的・環境面の影響をもたらすような投資を専門としています。そしてこの Investing for Good という組織は、ダイナミックに変化する新しいマーケットを開拓していくために、資産運用機関や金融仲介機関とも協力しています。

Omni Worldview Ltd (オムニ・ワールド・リミテッド) は、新しいファンドで、資本市場と法人・個人・起業家をつなぐまとめて、債券を発行して低炭素プロジェクトに資金提供しています。5,000 万ポンドからスタートして、収益はプロジェクトの推進のために再投資されています。

Resonance Limited (レゾナンス・リミテッド) は、イギリス各地のソーシャル・エンタープライズと協力し、彼らの戦略立案を支援し、持続可能なよく計画された価値観に基づくプロジェクトへの投資を希望する大小の投資家を引き合わせています。こういった会社はすべて、投資家のために資金を調達したり出資に関するアドバイスや機会を提供しています。

- Council on Social Action

[http://www.cabinetoffice.gov.uk/social\\_action.aspx](http://www.cabinetoffice.gov.uk/social_action.aspx)

- Social Impact Bond

[http://socialfinance.org.uk/downloads/SIB\\_report\\_web.pdf](http://socialfinance.org.uk/downloads/SIB_report_web.pdf)

- East London Bond

[www.eastlondonbond.org](http://www.eastlondonbond.org)

11

スライド 11

このように政府が非政府組織による社会的な投資を促進してきたという点をお話ししてきました。これらがより効果的で信頼できる資金源になっていると申し上げました。それから他にも政府は融資活動を行っています。2007 年の終わりにイギリスの首相が Council on Social Action (カウンスル・オン・ソーシャル・アクション) というものを新たに設立しました。これはあらゆるセクターから革新的な活動をしている人たちを集めてアイデアを出して

もらったり、イニシアティブをとってもらって社会貢献活動を促進していくというものです。

この中から出てきたアイデアで、Social Impact Bond(ソーシャル・インパクト・ボンド) =社会インパクト債券というものがあります。この元となった考え方というのは、早い段階で問題に介入しないと社会の負担するコストが増大してしまうというものです。例えば刑務所を運営するときに、年間2億1,300万ポンドの税金がかかりますが、短い刑期を終えて出所した受刑者は、社会復帰のための支援を受けていません。そうしますと出所者の73%が2年以内に再び犯罪を犯してしまいます。21歳未満の出所者では92%が再犯します。

また、政府の医療予算は920億ポンドですが、病気の予防に費やされるのはたった3.5%です。また成人の精神保健関連の予算として毎年100億ポンドの給付金が支払われますけれども、精神衛生を高めるための活動、例えば自尊心を高めるとか、問題処理能力を高めるといった活動の予算はたった200万ポンドです。また不登校への対処に6億5,000万ポンド。また退学問題への対処に8億ポンドの予算をかけますが、予防の取り組みはわずか1億1,100万ポンドしか使われていません。

この組織は、Social Impact Bondを実験的に実施しています。こちらの方にリンクが書いてありますのでご参照ください。慈善信託、慈善基金といったもの、組織も、早期予防活動に対して予算を上げています。毎年44億ポンドを早期予防活動に充てていますが、政府が630億ポンドも予算を組んでいますので、それに比べますとやはり微々たるものです。

このSocial Impact Bondというのは、根深い社会問題への投資であって、緊急サービスの予算が減ることそのものが投資のリターンだと言えます。言い換えるならば、社会状況が改善することで浮いた政府予算を早期予防活動へ資金提供してくれた民間の投資家へ還元するということです。これは非常に革新的な考えだと思います。

その他にも開発された債券としましてはEast London Bond(イースト・ロンドン・ボンド)というのがあります。これはオリンピック会場が建設される予定地に近いイースト・ロンドンに非常に貧困地域がありまして、これを変えていこうという個人投資家が債券を買っています。最低100ドルから買えまして、安価な住宅を大規模に開発していこうというものです。債券は5年で償還され、その時点で住宅は社会住宅経営者に販売されます。彼らはあらかじめ購入するという約束をしていました。投資家にとっては大きな社会的成果を上げられるということと、低金利の時代ですから投資の見返りを諦めるだけでいいということで、投資家にとってもいいですし、また企業にとっては資産をバランスシートの上に記載したままでいられるということで、非常に革新的な方法を、企業の社会的な責任を果たすことができると言えます。

## Community Development Finance

「発展の可能性はあるが、まだ銀行からの融資は受けられないソーシャル・エンタープライズ」を支援

**Community Development Finance**  
 「発展の可能性はあるが、まだ銀行からの融資は受けられないソーシャル・エンタープライズ」を支援

**Community Development Finance Institutions**  
[www.cdfa.org.uk](http://www.cdfa.org.uk)

例:  
 London Rebuilding Society – [www.londonrebuilding.com](http://www.londonrebuilding.com)  
 Cooperative and Community Finance  
[www.icof.co.uk](http://www.icof.co.uk)

12

スライド 12

その他にもさまざまな政府の直接支援の方法があります。今日はゲーロルドさんがドイツの事例をいろいろと話してくれましたが、イギリスでもヨーロッパレベル、あるいは国家レベル、地域レベル、地方レベルでいろんな財政支援があります。ソーシャル・エンタープライズに資金を提供している組織があります。特に極貧の地域で活動している機関としては、Community Development Finance Institutions (コミュニティ・ディベロップメント・ファイナンス) というものがあります。この組織は、可能性はあるけれども銀行融資は無理だという、そういうソーシャル・エンタープライズに資金を提供しています。私どもはこういったものがドミノ効果のように地域全体に恩恵を波及していくことを期待しています。

London Rebuilding Society (ロンドン・リビルディング・ソサエティ) という組織は、大ロンドン地域で活動していきまして、2001年の創業以来、クリエイティブな産業から産業廃棄物の処理に至るまで、あらゆる産業部門で300万ポンドを貸し付けてきました。ロンドン開発庁によるソーシャル・エンタープライズ向けの小口融資の資金、Social Enterprise Loan Fund (ソーシャル・エンタープライズ・ローン・ファンド) の運用も行っています。Cooperative and Community Finance (コオペレティブ・アンド・コミュニティ・ファイナンス) というのも非常に重要なものです。

Community Development Finance Institutionsに加えてイギリス政府は最近、第三セクターの能力を強化しています。彼らが公共事業の受注を受けられるようにするために、先ほど申し上げましたように、第三セクターというのは単なる安上がりの下請けとならないように気をつけなければなりません。自立や革新、活力、能力がそがれないように注意しなければなりません。

**英国政府による支援**

Social Investment Business  
[www.socialinvestmentbusiness.org](http://www.socialinvestmentbusiness.org)  
Communitybuilders  
the Modernisation Fund  
Social Enterprise Investment Fundなど  
National Endowment for Science,  
Technology and the Arts  
[www.nesta.org.uk](http://www.nesta.org.uk)

13

スライド 13

昨年設立された Social Investment Business (ソーシャル・インベストメント・ビジネス) は、それまでのベンチャー・キャピタル・ファンドに取って代わるもので、専門家による指導や支援サービスを融資とともに提供します。提供先の組織がビジネスライクに仕事をし、社会的・財政的な見返りの両方を得られるようにします。Social Investment Business では、4 億ポンドの資金を運用し、第三セクターの共同企業である 3SC を運営しています。3SC は第三セクターのサプライヤーだけを使って大規模公共事業契約の入札を管理しています。

Communitybuilders Fund (コミュニティ・ビルダーズ・ファンド) というのは、多目的でインクルーシブなコミュニティ主導型の組織に対する融資をしています。そして3つの分野に関わっています。すなわち開発、実現可能性、投資の3分野です。

それから Futurebuilders England (フューチャー・ビルダーズ・イングランド) はイングランドの第三セクター機関に融資、助成金、ビジネスサポートを提供して、公共事業の契約の入札を応援しています。

Modernisation Fund (モダナイゼーション・ファンド) は、無利子のローンを3万ポンドから50万ポンドの範囲で慈善団体や地域のグループ、ソーシャル・エンタープライズに提供していて、不況に負けないような抵抗力をつけるように助けています。彼らは保健省と協力して Social Enterprise Investment Fund (ソーシャル・エンタープライズ・ファンド) を運用して、医療や社会サービスに関わるソーシャル・エンタープライズを支援しています。組織を立ち上げたり、成長、個別化をする上で助けています。ケアの個別化ということが行われて、個別化予算を管理するサービスの開発に投資するようになっていきます。つまり資金というのは特定機関によってまとめて支給されるのではなくて、個別に支給されています。

それから NESTA (ネスタ) というのがありますが、ソーシャル・セクターも対象とした革新を支援するイギリス最大の基金です。英国科学技術芸術基金というもので、初期段階にある企業に投資し情報提供し、経営方針をまとめ、将来の大きな課題の解決へと意欲をかきたてる実践的なプログラムを提供しています。

## 非政府系ソーシャル・ファイナンス提供機関

非政府系ソーシャル・ファイナンス提供機関:

- Triodos Bank - [www.triodos.co.uk](http://www.triodos.co.uk)  
慈善団体やソーシャル・エンタープライズに対するローン  
Triodos Social Enterprise Fundは、強い影響力を持つソーシャル・エンタープライズに投資
- Charity Bank - [www.charitybank.org](http://www.charitybank.org)  
Charity ISA (個人預金口座) は、預金と利子が慈善目的のローンに使用される非課税預金口座
- Venturesome - [www.cafonline.org/venturesome](http://www.cafonline.org/venturesome)  
the Charities Aid Foundation (CAF)の社会投資イニシアティブ  
無担保ローン、引受、その他の金融手段により、キャッシュフローサポートや投資資本、またはその両方を提供
- CAN Social Investment -  
[www.can-online.org.uk/pages/social\\_investment.html](http://www.can-online.org.uk/pages/social_investment.html)  
ソーシャル・エンタープライズへの資金援助とビジネスサポート

14

スライド 14

政府以外で最も有名なソーシャル・エンタープライズ向けのソーシャル・ファイナンスの提供機関は3つ大きなところがあります。

Triodos Bank(トリオドス銀行)と the Charity Bank(ザ・チャリティ・バンク)、そして Unity Trust Bank(ユニティ・トラスト・バンク)の3つです。

Triodos(トリオドス)はこのセクターで30年の経験を持ち、過去2年間だけで5,300万ポンドをイギリスの慈善団体とソーシャル・エンタープライズに貸し付けました。Triodosはイギリスの他にオランダ、ベルギー、スペインにも支店を置いています。預金者数は22万5,000人で、文化的な価値を生み出す機関や、人や環境に利益をもたらす団体にだけ貸し付けをしています。昨年の上には持続可能性と透明性の人気を証明するかのようになり、9,000万ユーロの追加予定投資を遥かに上回る1億200万ユーロを調達し、さらに多くの社会的な組織を支援することができました。これは証券取引所への上場によって行われたものではなく、独自の株式預託証書の発行を通じて行われました。このことはこの銀行の自立性を保証しています。昨年度の貸付総額は2億1,000万ポンド、そのうち9,000万ポンドは慈善団体とソーシャル・エンタープライズに対する融資でした。また同じ年ですが、ソーシャル・エンタープライズに対するベンチャー・キャピタル同士を促進するために(Triodos Opportunities Fund)トリオドス・オポチュニティズ・ファンドというものを設立しました。これはその後、Triodos Social Enterprise Fund(トリオドス・ソーシャル・エンタープライズ・ファンド)になったんですけれども、強い影響力を持つソーシャル・エンタープライズへの投資と専門知識や技能の提供によって、その成長を支援しています。

Charity Bankは世界初の、そしてイギリスで唯一の公認慈善事業団体でもあります。もちろん正規の銀行でもあるわけですが、預金者から寄せられるすべての資金を社会のニーズに取り組むソーシャル・エンタープライズやボランティア機関を支援するために使用しています。Charity Bankはソーシャル・エンタープライズやその他の第三セクターの機関にとってサービスを提供する能力を変えてしまう可能性もあります。財源確保における真の障壁は情報不足であることを理解しています。これらの機関は貸し付けによりプロジェクトを達成できる資金を活用できているんです。預金者は金利0.3%の普通預金口座に最低10ポンド、日本円で1,500円ぐらいという小さな金額から預金することもできますし、金利1.75%の固定金利の口座に大きな金額を入れることもできます。チャリティ・バンクは慈善セクターへの資金の流れを促進するために存在する慈善団体であるチャリティーズ・エイド・ファンデーション

ジョン＝CAFによって2001年に設立されたものです。いろんな初めての試みを数多く実施しています。例えば2008年には初の、そして今のところ唯一の非課税預金口座で資金の100%が慈善目的に使用されるチャリティISAという個人口座が設けられました。ソーシャル・エンタープライズ、慈善団体、あるいは営利企業で貸付金の使途が完全に慈善関連であればどのような機関でも融資を申請することができます。チャリティ・バンクは多くの場合、担保付きでも無担保でも融資をしますが、貸し倒れ率は非常に低くなっています。ソーシャル・エンタープライズ以外の買い手としては、フェアトレードを進めている機関や有機農業などがあります。チャリティ・バンクでは期限が12ヶ月から36ヶ月で最低購入金額1,000ポンドのコミュニティ・ポンドも発呼しています。

Charities Aid Foundationでは、2万ポンドから20万ポンドのローンやその他のタイプの投資を、英国国内あるいは開発途上国で強い社会的インパクトを与えている慈善団体やその他の社会組織に提供し、持続可能性を向上させつつ前進させるVenturesome（ベンチャーサム）という社会投資基金も設立しました。金利はケースバイケースで決定され、融資の取り決めには個人的に緊密に連絡を取り合う必要があります。Venturesomeは現在CAFと12人の外部投資家のために1000万ポンドを運用しています。2002年の設立以来、Venturesomeは250を超える機関に1500万ポンド以上を提供してきました。そして10機関の内9機関が、投資の結果、能力構築に成功しました。Venturesomeは、今では国内で最大の民間社会投資機関です。

それからUnity Trust Bank（ユニティ・トラスト・バンク）は、労働組合が74%、the Co-operative Bankが26%を所有していますが、利益の一部を将来さらに多くの機関を支援するための事業に再投資し、残りを第三セクター機関である株主に分配している点で、それ自身、ソーシャル・エンタープライズと言えます。Unity Trust Bankは社会的責任を持つ機関と組合労働者の支援機関だけを援助しています。この銀行は従来の銀行業務に加えて特に第三セクターを対象とした金融商品を提供しています。例えば、土地開発のための融資、資金調達中、あるいは助成金を待っている間のつなぎ融資、政府も熱心に進めていることですが、地域財産を地域に委託するための融資やソーシャル・モーゲージなどの商品を持っています。ソーシャル・セクターの機関、特にソーシャル・エンタープライズは従来の慈善寄付提供者を除けば、他のどんなところから資金を求めることができるのでしょうか。いろんな情報源があります。最新のものはソーシャル・セクターが利用できる新たな財源について定期的にニュースを配信しているオンライン・プラットフォームです。j4bcommunity.co.ukというようなものがあります。それからCAN Social Investment（キャン・ソーシャル・インベスティメント）というのがあります。これはソーシャル・エンタープライズ向けのさまざまな資金援助とビジネスサポートを展開しており、それにはブレイクスルー・プログラムの開発も含まれています。CANは企業パートナーと協力して大手のソーシャル・エンタープライズに基本と戦略的な支援を提供しています。

## その他の非政府系ソーシャル・ファイナンス提供機関

その他の非政府系  
ソーシャル・ファイナンス提供機関

<ul style="list-style-type: none"> <li>• NCVOの持続可能な資金調達プロジェクト – <a href="http://www.ncvo-svp.org.uk">www.ncvo-svp.org.uk</a></li> <li>• Social Enterprise Loan Fund – <a href="http://www.tsef.org.uk">www.tsef.org.uk</a></li> <li>• Clearly So – <a href="http://www.clearlyso.com">www.clearlyso.com</a></li> <li>• Foundation East – <a href="http://www.foundationeast.org">www.foundationeast.org</a></li> <li>• The Ashden Trust – <a href="http://www.ashdentrust.org.uk">www.ashdentrust.org.uk</a></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• The Funding Network – <a href="http://www.thefundingnetwork.org">www.thefundingnetwork.org</a></li> <li>• Sellaventure – <a href="http://www.sellaventure.co.uk">www.sellaventure.co.uk</a></li> <li>• Big Issue Invest – <a href="http://www.bigissueinvest.com">www.bigissueinvest.com</a></li> <li>• The Bright Ideas Trust – <a href="http://www.brightideastrust.com">www.brightideastrust.com</a></li> <li>• UnLtd – <a href="http://www.unltd.org.uk">www.unltd.org.uk</a></li> <li>• Zopa – <a href="http://www.zopa.com">www.zopa.com</a>; <a href="http://jp.zopa.com">http://jp.zopa.com</a></li> </ul>
---	---

15

スライド 15

その他の仲介機関も、ソーシャル・セクターの機関による持続可能な混合財源の開発を支援しています。The National Council for Voluntary Organisation の「持続可能な財政支援プロジェクト」は、Centrica plc (セントリカ社)、the Big Lottery および Charity Bank ([www.ncvo-svp.org.uk](http://www.ncvo-svp.org.uk)) による援助を受けています。The Social Enterprise Loan Fund ([www.tself.org.uk](http://www.tself.org.uk)) は、経営計画と組織開発の促進を目的とした融資を提供しています。

Clearly So ([www.clearlyso.com](http://www.clearlyso.com)) は、投資家と社会企業を結びつける、社会企業のための革新的な市場です。

Foundation East ([www.foundationeast.org](http://www.foundationeast.org)) は、イングランド東部で活動する非営利流通機関で、銀行から融資を受けられない、あるいは銀行貸出に匹敵する額の追加資金を必要としている、新旧の企業に融資を行っています。また、住宅協会やその他の社会住宅供給組織と提携した個人向けローンも提供しています。さらに地域の人々が地域の資産を所有し、管理できるようにする Community Land Trusts も開発しました。このイニシアティブは、特に農村地域において、安価な住宅と管理の行き届いた作業環境を作ることを目的としています。

The Ashden Trust ([www.ashdentrust.org.uk](http://www.ashdentrust.org.uk)) は、環境、気候変動、持続可能な再生、危険な状態にある人々への支援に関わっている機関を対象とした小口のローンや投資を提供しています。

The Funding Network ([www.thefundingnetwork.org](http://www.thefundingnetwork.org)) は、多様な経歴を持つ個人の緩やかな連携機関ですが、他の人々と協力し、社会変革のための資金として物質的繁栄を利用するという共通の目的を持っています。小額の年会費を支払う会員は、自らの個人的な資金を差し出す個人や、募金イベントに参加できる自由裁量権を持った慈善信託の受託者などです。

もう一つ、革新的な資金調達方法が間もなく始まります。それは、SellAVenture ([www.sellaventure.co.uk](http://www.sellaventure.co.uk)) と言われ、立ち上げや成長のための資本を求めているソーシャルベンチャーと、小額の資金の提供に非常に意欲的な、同じ志を持つ人々とを一つにまとめる、オンライン・クラウドファンディング・プラットフォームです。SellAVenture を通じて、ソーシャルベンチャーは支援者グループと結びつき、忠実な信奉者を得られるとともに、認識を高め、資

金を調達できます。SellAVenture は、クラウドファンディングのテクニックと、製品 / サービスの現物支給を含む一連の魅力的な利益、そして融資や収益獲得への参加により、ソーシャルネットワークとインターネットの力を活用しています。

それでは、個人を支援しているのは誰でしょうか？

Big Issue Invest ([www.bigissueinvest.com](http://www.bigissueinvest.com)) はソーシャル・エンタープライズで、ホームレスの経験のある人々を支援している the Big Issue にすべての配当金を支払っています。Big Issue Invest は、貧困地域で活動しており、3年間の取引経験と25万ポンド以上の売り上げのあるソーシャル・エンタープライズや慈善団体の商取引部門、そしてときには強力な経営計画を持つ新規事業にも、5万ポンドから25万ポンドを非常に低い金利で融資します。また、既に確立しており、持続可能な収入の流れと成長の可能性を実証することができる、確固たるビジネスモデルと役員会および経営陣を持つソーシャル・エンタープライズに、長期の成長資本を提供する Social Enterprise Investment Fund を立ち上げようとしているところです。繰り返しになりますが、投資に対する財務リターンが、社会的リターンあるいは環境的リターンと合わせて期待されます。

The Bright Ideas Trust ([www.brightideastrust.com](http://www.brightideastrust.com)) は、若者に資金とガイダンス、そしてアドバイスを提供します。

UnLtd-The Foundation for Social Entrepreneurs ([www.unltd.org.uk](http://www.unltd.org.uk)) は、個人社会起業家に、助成金と非金融コンサルティングによる支援を提供します。非常に初期段階の社会起業家には5000ポンドの助成金と支援を、第2段階として、確立してはいるが、まだ初期段階にある社会起業家に、1万5000ポンドの助成金と支援を提供します。

多くの個人を支援しているもう1種類のコミュニティは、Zopa と呼ばれるものです。個人が銀行との関係を断ち、四大銀行で通常利用できる融資条件よりも公正な条件で、資金の貸し借りをすることができます。貸し手は平均して7.3%の利益(Zopaの会費を差し引いた後、税込み)を受け取ります。貸し倒れ金は0.04%発生します。ローンは安全のために多くの借り手の間で分割されます。興味深いことに、今後Zopa ジャパン設立の計画があると聞いています。(<http://jp.zopa.com/>)

## マイクロファイナンス、信用組合とベンチャー慈善活動

### マイクロファイナンス、 信用組合とベンチャー慈善活動

Fair Finance – [www.fairfinance.org.uk](http://www.fairfinance.org.uk)

信用組合 – [www.abcul.org](http://www.abcul.org)

New Philanthropy Capital –  
[www.philanthropycapital.org](http://www.philanthropycapital.org)

The Impetus Trust – [www.impetus.org.uk](http://www.impetus.org.uk)

The Acumen Fund –  
[www.acumenfund.org](http://www.acumenfund.org)

私たちは皆、ノーベル平和賞受賞者のムハマド・ユヌス氏の話聞いて感銘を受けました。彼のグラミン銀行は、開発途上国で疎外されている貧しい人々に融資をするマイクロファイナンスを開発しました。同じようなことを、私たちの国の貧しい地域でも実行しようではありませんか。主流の資金供給者から融資を受けられずに（英国では1000万人が銀行口座を持っていない）、ときには1500%にもなる法外で搾取的な金利で貸し付ける高利貸しのところへ行かなければならない人々のために。Fair Finance（フェア・ファイナンス）（[www.fairfinance.org.uk](http://www.fairfinance.org.uk)）は、ロンドンに拠点を置く非営利社会企業で、この難題に立ち向かい、経済的に疎外されている人々のニーズを満たすことを目的としたさまざまな金融商品とサービスを、公正な金利で提供しています。顧客の65%は失業者で、20%は低賃金者、あるいはパートの仕事をしている人々です。また15%は自営業で、65%は女性、70%はシングルマザーです。Fair Financeでは無料の資金・借り入れ相談サービスを実施しています。また、家賃や消費者金融からの借金、公共料金を滞納している顧客に、これまで200万ポンドを支援してきました。設立から2年の間に、社会の底辺で多重債務に苦しむ800人のロンドンの人々に100万ポンドを貸し付けてきました。さらに150人の起業家に資金援助してきました。「貧しい人々のためのプライベートバンク」と呼ばれているFair Financeを設立した先見の明のある資本家は、彼自身バングラデシュ系イギリス人で、グラミン銀行と世界銀行で働いた経験があり、昨年の世界経済フォーラムでYoung Global Leader（若き世界指導者）に選ばれた、フェイゼル・ラーマン氏です。英国は、経済的疎外の問題に取り組むことなくして、貧困の問題を解決することはできません。にもかかわらず、国はそれを民間セクターの問題であり、慈善セクターには複雑すぎると考えています。ラーマン氏は、もっとも貧しい地域で最大の困難に直面している人々の一部を支援し、尊重する、模倣可能で発展的な、かつ持続可能な解決策を提供しています。

地域の金融サービスの真の主力は、日本同様英国でも、当然のことながら信用組合です。英国信用組合協会には、346の信用組合と49万人の組合員が参加しています。そしておよそ2億5000万ポンドの組合員の預金を運用し、同額の融資をしています。組合員は、共通のつながりのある人たちです。たとえば、警察官、造船業者、地方自治体職員など、特定の職業に携わる人々の信用組合や、労働組合などの団体や協会区に所属している人々の組合、そして同じ地域に居住し、勤務している人々の組合などがあります。

社会全体にとって社会的経済が持つ意味についてお話しし、英国におけるソーシャル・ファイナンスの提供をめぐる進展をいくつかご紹介してきました。私が取り上げました機関の多くは、昔ながらの慈善寄付によって資金を調達しています。しかし、ソーシャル・セクターでは、その収入基盤の多様化をますます進めており、寄付金依頼から収益獲得へと移行しつつあり、不干涉主義の慈善寄付ではなく、投資を財源とするようになってきています。ウォーレン・バフェット氏やビル・ゲイツ氏など、世界的に有名な人々をはじめとする欧米の個人富裕層が、今では、さらなる支援に活用できる新しい方法でお金を役立てたい、そしてそれだけでなく、持続可能な社会貢献活動のために、ビジネスライクな方法で確実に資金が利用されるよう、自らの資金とスキルをもって貢献したいと考えています。彼らは、民間セクターのベンチャー投資家のモデルをもとに実践しており、適切な法的構造を持つ社会企業に、成果主義のローンと株式を取り入れています。この新世代のベンチャー慈善家は、貸付金融には財務規則が必要であると信じており、将来、組織が商業融資を受けられるよう準備をしています。投資の焦点は通常、被投資者が経済的に持続可能となると同時に、規定された社会的成果を達成する能力を構築することに当てられます。起業家は、社会的リターンおよび財務的リターンを提供できるビジネスモデルを考案しますが、ベンチャー慈善家は、その富が世界でもっとも根強い

社会問題や環境問題に対処する手段であると考え始めるとともに、目的を持って利益を生み出していきます。彼らの心は大義によって動かされていますが、それ以前にまず頭の中では、差し迫ったビジネスの状況を見て納得しているのです。ベンチャー慈善活動では、時間や専門知識と合わせて、無制限の資金援助が行われますが、これらはあらゆる規模の会社の専門家から提供されます。英国の the Impetus Trust (インペタス・トラスト) ([www.impetus.org.uk](http://www.impetus.org.uk)) は、戦略的資金援助と専門知識とを結びつけ、野心的な慈善団体やソーシャル・エンタープライズが、より多くの人々の生活を変えられるようにする素晴らしい機関です。The Acumen Fund (アキュメン・ファンド) ([www.acumenfund.org](http://www.acumenfund.org)) は、別の組織の一例ですが、国際的に活動しており、慈善活動のための小額の資本を、多数のビジネス手腕と結び付け、革新的な市場志向型のアプローチにより、膨大な数の貧しい人々に、医療、水、住宅およびエネルギーなど緊急用の商品とサービスを安価で提供するエンタープライズを確立し成功を収めています。New Philanthropy Capital ([www.philanthropycapital.org](http://www.philanthropycapital.org)) は、資金提供者がより大きな社会的インパクトを実現できるよう支援しているシンクタンクです。

日本もソーシャル・ベンチャー基金  
を立ち上げ、ベンチャー慈善活動  
をする時ではないでしょうか？

17

スライド 17

日本では、なぜ本格的なベンチャー慈善活動が行われていないのでしょうか？慈善目的の寄付について話をするとき、私はよく、ここには慈善の文化はありません、と言われます。最近の統計から、日本の家庭は、貯蓄額が 14 兆 US ドルなのに、社会的な大義への寄付金額は年間平均 3000 円であることがわかっています。日本は GDP に占める慈善寄付の割合でも、世界の上位 9 ヶ国にすら入っていません。確かに、政府への強い依存と、寄付に対する税制上の優遇措置がないことは障害となっています。しかし、日本には確固たるビジネス文化があり、非常に裕福な人々が数多くいます。そして日本のすべての都市で、深刻な社会問題が明らかに増えています。マッキンゼー・クォーターリーの記事によれば、日本の個人富裕層の数とその合計資産は、世界第 2 位だそうです。今こそ、世界でも有名な日本のビジネススキルを利用し、豊かな日本人と協力して、日本のベンチャー慈善活動を活性化し、社会変革をもたらす革新的なアイデアを持つ、ここにいる多くのエネルギッシュな人々に、投資とビジネスサポートを提供するときではありませんか？政府は、資金援助や国が所有する膨大な資産の民営化により、個人が参加できるイニシアティブを開始することはできないのでしょうか？

私たちはいつでも、イギリスの経験を役立てていただけるよう、このような目的のために、ソーシャル・インベストメント・ファンドの設立の手助けをしたいと考えております。

## 講演3 「ソーシャル・エンタープライズの設立ーホワイトボックス・デジタル社の経験からー」

デビッド・バーカー

ホワイトボックス・デジタル社創設者

### 講演要旨

ホワイトボックス・デジタル(Whitebox Digital)社というソーシャル・エンタープライズの創始者として、私の経験から、人々を失業へと追い込み続けている組織的な問題について、また、これらの問題を取り除き、人々が雇用と所得獲得の機会を自由に得られるようにすることを使命とするホワイトボックス・デジタル社が、どのように設立されたかについて話していきます。

人々を失業へと追い込み続けている問題のひとつに、私たちが暮らしている場所で、私たちが何よりもそれを必要としているときに、雇用の機会とそのため支援がないということです。そのことは、私が出会ったすべての人の話を聞けば、その人たちの人生で特定することができました。当時に私が即座に衝撃を受けたのは、英国には18万を超える慈善団体があるということ、そしてそれらの団体は、私が話をした誰一人にも、その人たちが本当にもっとも支援を必要としているときに会えなかったことです。

しかし、調査から、小さな慈善団体が立ち向かっている問題の50%は、運営上の問題やITの問題で、これらのために、切実に支援を必要としている人々と過ごす時間を増やすことができずにいること、そしてすべての小さな慈善団体のために、ITおよびインターネットマーケティング部門となる会社を始めなければならないとわかったのです。マーケティングにより、支援を必要としている人々をさらに見つけることができ、ITの改善により、慈善団体の人々の負担が減り、彼らを支援する時間がとれるようになるからです。

さらに私が出会ったすべての失業中の貧しい人々は、企業側から見ればスキルのない人たちであり、怠け者として、あるいは、きっと何かしてしまっただけで貧困に値するのだとして、社会から見限られた人たちです。しかし、私の個人的な経験から、十分な教育と訓練を受ける能力が、すべての人にあると信じていました。それはいかなる障害にも関係なく、またどのような社会的背景を持とうと関係ありません。

こうしたことがホワイトボックス・デジタル社設立の構想になりました。そして2009年12月には私たちは初めて、英国内の80名の長期失業者を6ヶ月間のIT雇用研修プログラムに採用し、研修するという政府との契約を獲得したのです。

過去に進められた国際化は、非常に多くのことを期待させましたが、それは十分に実現されませんでした。私は現在の世界的不況を通じて、国際化の新たな形が生まれることを祈っています。それは、すべての企業が、政府の政策として義務付けられるのではなく、自ら望んで、ソーシャル・エンタープライズとなることです。ソーシャル・エンタープライズは単なる心構えであり、それ以上のものではありません。それは人の命を犠牲にしたり、地球を破壊したりすることなく利益を上げるようバランスをとることなのです。

## 講演

私の名前はデヴィッド・バーカー (David Barker) で、ホワイトボックス・デジタル (Whitebox Digital) というソーシャル・エンタープライズの創設者です。今日は人々を失業へと追い込み続けている組織的な問題について、また、これらの問題を取り除き、人々が雇用と所得獲得の機会を自由に得られるようにすることを使命とするホワイトボックス・デジタルが、どのように設立されたかをお話します。

### 失われたチャンス

人々を失業へと追い込み続けている問題はたくさんあります。一つめは、私たちが暮らしている場所で、私たちが何よりもそれを必要としているときに、雇用の機会とそのための支援がないということです。私自身、23年前にこれを経験しました。そのとき私は15歳で、イギリス、マンチェスターの貧しい地域で暮らしていました。私の家族は、私を大学に行かせる余裕がなかったので、私は学校をやめて仕事を探さなければなりませんでした。

学校の就職アドバイザーと話したところ、彼は口を開くなり、「あなたのような人には、このような就職先があります」と言い、その言葉に私は驚きました。私がかような人間であるか、あるいはどんなスキルを持っているかを知らないのにそう言ったからです。私に提案された仕事の分野は、小売業か建設業でした。これらの仕事は素晴らしいものですが、私はこれらの業界に自分の将来の仕事があるとは思いませんでした。

私は進路指導の先生に、将来の仕事はコンピューター関係だと考えていることを話しました。いつの日か、世界中のすべての人がコンピューターを使うようになり、どの家にも、どの職場にもコンピューターがあり、全世界は一つに結ばれると。これは23年前のことなので、先生は私がこんなことを言うのですっかり驚いてしまいました。そうはならないだろうというわけではなく、自分がその一端を担えるだろうと私が考えていたからです。先生は、もしそうしたいのなら大学に行く必要があるが、大学へは行かないのだから、希望を一段下げ、小売業か建設業の仕事をめざした方が良いと言いました。

### 独学でITを学ぶ

私は先生の援助の申し出を断り、何はともあれ努力して、自分が望んでいることを実現しようと決心しました。私はコンピューターの基本的なスキルを独学するために本を何冊か買い、その後小さな会社に連絡し、見習いとして雇ってくれるよう頼みました。

最終的に、雇用者のもとでの見習い制度により、若い人の就職を支援する政府のプログラムの関連会社を見つけました。私が貧しい家庭の出身であることや、16歳で学校をやめた事実にとらわれない会社を見つけたのです。その会社は、私の中に、何か一緒にやっつけていける、そして育てて行かれると思うものを見出し、私自身がそれを証明するチャンスを与えてくれたのです。

### 見習いから正社員へ

見習い期間は2年間でしたが、会社側はわずか3カ月で私を正社員にしてくれました。私を失うことを恐れていたからです。これで、週29ポンドから週120ポンドへと収入が増えたわけです。正社員になったおかげで、家を出るのに十分なお金を得ることができ、私は同世代

の人と暮らすシェアハウスに引っ越しました。わずかな収入を私のために費やす必要がなくなり、今では両親も、長い間苦しみ続けた貧しい生活から抜け出しました。

23歳の時、私は世界を変えるものを見つけました。それはインターネットです。私が驚いたのは、インターネットの技術だけではありません。世界のどこにいるかに関係なく、人々を結びつけることができる力に感心しました。一緒に働くために近くに住む必要はなくなり、ただ同じ時点に存在し、通信能力を持っているだけでよくなったのです。

## 23歳で起業

そこで1994年、23歳のとき、私は仕事をやめ、イギリスで最初のインターネットマーケティング会社の一つを共同設立しました。最初の顧客はマイクロソフト社で、2番目の顧客はインテル社でしたから、滑り出しは好調でした。そして世界最高の製品マネージャーやビジネスマインドを備えた人々と役員室で同席し、彼らの製品とサービスを世界中で売る手伝いをする私に彼らが注目するようになるまで、長くはかかりませんでした。

ほとんどの顧客の半分の年齢だった23歳のときに私が衝撃を受けたのは、私の社会的背景や、私が16歳で学校を落ちこぼれたことなど、もはや何の関係もないということでした。唯一重要なことは、企業が自社の目標達成に役立てるために購入したいと考える製品やサービスを提供する私の能力でした。さらに興味深かったのは、顧客企業の多くは、私が決して就職することができなかつた企業だということです。なぜなら、彼らの人事方針では、大学の学士号を持つ人だけを採用することになっていたからです。これは本当に矛盾していますよね。

## 昔の友人を訪ねて

24歳のとき私は、立ち止まって、学校をやめてからの8年間を振り返ることにしました。16歳のときに一緒に学校をやめた友人たちに再び連絡を取るため、何年も前にあとした土地に戻りたかったのです。すると悲惨なことになっていました。ダニーはヘロイン中毒で、盗みで刑務所を出たり入ったりしていました。ジェイソンは殺人で服役中、イアンは自殺していました。16歳のときには、彼らは皆良い人たちだったので、このようなことは何一つ予測できませんでした。何があったかという、単純なことでした。彼らは必要なチャンスや支援に恵まれなかったのです。そして次第に、時間がたつとともに、誠実で実り多い人生を目指そうとすることをあきらめてしまったのです。彼らは何の希望もないと感じていたので、薬物の服用や犯罪への誘いにイエスと言っても、もうどうでもよかったのです。彼らには、ほかに何があったのでしょうか？彼らの人生の希望は、長年の失望の後に、ゆっくりと蝕まれ、なくなっていました。

## グローバル化の一方で増え続ける貧困

私は、これは自分にも起こりうることだと動揺しました。しかし、私やほかの誰かに、何ができたでしょうか？私はそこを去り、自分の生活と、共同設立したインターネット会社を大きくするという使命へと戻りました。それから10年間は、あらゆる市場に製品とサービスを売り込む国際化活動の一役を担い、大企業とともに働くことに費やしました。それが、すべての人の繁栄を約束するだろうと。

しかし、これはまったくの嘘でした。第一に自由市場は、ビジネスの競争の機会を誰もが持っているときに限り自由だからです。ですから、たとえば古くからの友人だという理由だけで結ばれた契約のような不正行為や不公平な関税は、世界の繁栄のために必要なエコシステムのバランスを保つ自然な能力を世界市場が持つことは、決してないことを意味していました。

おもな問題点は、国際化したにもかかわらず、それが約束していた、すべての人のための職や所得の機会がまったく作られなかったということです。私はそれができると信じていましたし、今でもできると思っていますが、まったくそうはなりません。国際化によって、一部の人の富は増えると思われました。それは一部の、それに値する人々で、値しない人々もいました。値しない人々については、私が訪れたあらゆる都市で見たところ、ホームレスが増え、暴力が増え、反社会的な行動が増えただけでした。

### ソーシャル・セクターでの活動を模索

そこで2004年に、私は共同設立したインターネット会社を退職することにしました。悪化しつつあった非常に社会的な問題に立ち向かえるように、年俸15万ポンドを放棄したのです。大きな家も、また高級自動車も手放しました。これで世界的な貧困に立ち向かえるのかどうか、確信はありませんでしたけれども、とにかく私はもともと貧困層から出た人間でありますけれども、だからといって貧困問題についてよくわかっているというわけではありませんでした。ですから調査が必要でした。私の最大の関心事は、商業セクターで製品とサービスを世界に売り込む活動から、ソーシャル・セクターでの活動方法を模索し、世界的な貧困に立ち向かうことへと変わりました。

しかし私は、貧困と闘うために開発途上国へ行くかわりに、先進国といわれる国のあらゆる都市に貧困がある間は、世界的貧困をなくすことはできないと考えました。そこで、ロンドンにとどまり、ここで活動し、失業と貧困に取り組む新たなアプローチ方法を見つけることにしました。そうすることで、後にそれをイギリス全土で、そして世界各地で模倣できると期待しています。

大規模な国際慈善団体のオックスファムや、イギリスの国際開発省で働くことにすればとても簡単だったでしょう。けれども私はそのどちらでも働かないことに決めました。それはおもに、世界的貧困と失業の問題は組織的なもので、自然発生的なものではないと信じていたため、既存の組織機構にすぐには参加しないことが重要だと考えたからです。

そこで私は、ロンドンで社会的に疎外されている人々のことを調査し、その問題に立ち向かう方法を試案できるよう、10万ポンドを調達するために家売りしました。私は小さな慈善団体でボランティアとなり、通りで野宿しているホームレスの人や就職できない元犯罪者、貧しい家庭、そして若者たち、中でも特に学生でもなく、就職もしておらず研修も受けていない「ニート」と、罪を犯す危険のある若者たちのために活動する機会を得ました。

私は、人々を社会的疎外から脱出させる方法だけではなく、次世代の人々が同じ罠にはまらないようにする方法にも焦点を当てました。それから6カ月の間に、私は私が出会ったあらゆる人々の信頼を獲得し、彼らは私に身の上を打ち明けてくれました。

一つの例が、子供のころに性的虐待を受けていた男性です。カウンセリングを一度も受けようとせずに、彼はその問題に対処しようとしていました。彼には妻と2人の子供がおり、比較的普通の生活を送っていました。しかし30代になり、記憶がよみがえり、徐々に悪化して仕事をやめ、妻の元を去り、酒を飲み始め、そしてロンドンの路上に行きついたのでした。

別の例は、スーパーマーケットの駐車場で寝泊まりしているところを見つけた夫婦です。2人は普通の生活をしていましたが、男性が仕事の顧客からの支払いが遅れたとき掛け売りを始めました。そしてどんどん支払いが遅れて金額が膨らみ、対処できなくなりました。特に同時期に彼の妻が失業したからです。これで彼の会社は倒産し、2人の家は差し押さえられ、ついに2人は駐車場や路上で寝泊まりすることになったわけです。

私が出会ったすべての人の話を聞けば、このとき必要な支援が受けられていたならば、今私と話してはいないであろうという時点を、その人たちの人生で特定することができるでしょう。当時私が即座に衝撃を受けたのは、イギリスには18万を超える慈善団体があるというのに、それらの団体は、私が話をした誰一人にも、その人たちが本当にもっとも支援を必要としているときに出会えなかったということです。

確かに、これはマーケティングの問題です。慈善団体は明らかに、支援を必要としている人々がそのような団体を見つけられるように、十分な自己宣伝をすることは行っていません。私にはインターネットマーケティングの経験があったので、この問題を解決できるとわかっていました。これが私に対する答えだったのでしょうか？世界中のすべての小さな慈善団体に対し、良心的な価格のインターネットマーケティングサービスを提供する会社を立ち上げればよかったのでしょうか？

考えてみると、残念ながらこれは違っていました。調査プロジェクトの間、私は多数の小さな慈善団体でボランティア活動をしましたが、このような団体のほとんどが、すでに支援をしている多くの人々に対処するだけの十分なリソースを持っていませんでした。私がこれらの団体の窓口を通じてさらに多くの人を送り込んでも助けにはならず、おそらくは別の問題を引き起こしてしまうでしょう。

### ホワイトボックス・デジタル社の設立と慈善団体支援

しかし、調査から、小さな慈善団体が立ち向かっている問題の50%は、運営上の問題やITの問題で、これらのために、切実に支援を必要としている人々と過ごす時間を増やすことができずにいることもわかりました。そのとき私は、すべての小さな慈善団体のために、ITおよびインターネットマーケティング部門となる会社を始めなければならないとわかったのです。マーケティングにより、支援を必要としている人々をさらに見つけることができ、ITの改善により、慈善団体の人々の負担が減り、彼らを支援する時間がとれるようになるからです。

慈善団体のIT部門となるためには、製品とサービスが必要です。インテル社やマイクロソフト社のために10年間仕事をしたので、2009年までには、私たち皆のIT使用法を完全に変える新市場がIT産業界に創設され、スタートすることを、私は知っていました。それは、クラウドコンピューティングおよび仮想化といわれるものです。市場リーダーとなり、慈善団体がすぐに支払える安い価格でこれらのサービスを提供しようではありませんか。

さらに私は、私が出会ったすべての失業中の貧しい人々について考え始めました。彼らは企業側から見ればスキルのない人たちであり、怠け者として、あるいは、きっと何かしてしまって貧困に値するのだとして、社会から見限られた人たちです。しかし、私は自分の個人的な経験から、これはまったく違うとわかっていました。私は、自分自身と家族とを養えるように、十分な教育と訓練を受ける能力が、すべての人にあると信じていました。それはいかなる障害にも関係なく、またどのような社会的背景を持つとも関係ありません。

そして、これがホワイトボックス・デジタルの構想を完成させました。それは、国内外の中小規模の慈善団体と企業を、国内外の失業者の労働力によって近代化する、ITおよびインターネットマーケティング会社です。私たちは、あらゆる社会的背景を持つ長期失業者を、IT関係の職場や研修プログラムに採用し、その後私たちが作った仕事に就かせます。

ホワイトボックス・デジタルを、このようなことができる持続可能なソーシャル・エンタープライズとして設立するために、私たちは2つの重要な決まりを設けなければなりません。この会社は、製品とサービスの販売だけで自立していかなければならず、いかなる政府の支援も決して受けてはならないということ、そして私たちが国のコストを財政的にも社会

的にも削減しているのだという事実を踏まえ、私たちが実施する雇用・研修プログラムは、政府の支援金だけで賄われなければならないということです。

しかし、私は大きな問題を抱えていました。2005年末、私は家売って得た資金すべてを、調査研究と、ある慈善団体のクラウドコンピューティングおよび仮想化ソリューションの試作品開発に使い果たしてしまいました。この試作品は、慈善団体の生産性を500%向上させました。単なる近代化だけで、5倍の人々の生活が変わったということです。

例えばITトレーニングについて考えました。なぜこういうスキルを提供するのか。マーケットが買ってくれないようなスキルだったらどうするのか。マーケットの場合には特定のスキルを要求しますが、例えば6ヶ月のトレーニングプログラムを受けたとしても、トレーニングを終わった段階で雇ってもらうことができなかつたら、そのトレーニングは無駄になってしまうわけです。慈善活動で行われていたトレーニングがあったわけですが、その中身は非常に陳腐化していました。誰かに希望を与えるためには、本当にそれが役に立つようなスキルを与えなければなりません。最終的にその夢がかなわなかつたら、すべての人が失業してしまうわけです。実際に仕事が見つからなくて、泣き出してしまった人もいたぐらいです。

慈善団体が一体どういうことをしているかと言いますと、先のことがよくわからないでやっています。本当に最終的に支援したとしても、その支援が雇用に結びつかないようなことをやっているわけです。そこでは私は、慈善団体で本当に意味のあるトレーニングを提供することが必要だと思いました。私は1年ぐらいかけていろいろな会議に参加をいたしました。政府の人、あるいは慈善部門の人たちが参加していた会議ですが、まさにビジネスマインドが必要だと思いました。それを社会において大きな力にしていかなければならないと思ったわけです。そうでないと国際的な貧困を解決することはできません。公的セクターと慈善セクター、それから民間セクターがありますが、公的セクターと民間セクターの間にできる一種の空間があると思うんですね。そこに慈善活動が入るべきだと思いました。慈善活動というのはある種、効率的な活動をすることができます。普通の制度の中ではうまくいかないという人たちを支援することができるのです。

ではどうしたらいいか考えました。そこで私は、企業と話をしてみようと思いました。中小企業に話を聞きにいきました。「何故あなたのところでは、例えば障害を持っている人とか元犯罪者を犯した人たちを雇わないんですか？」と聞いてみました。すると、何かしなければならぬということはあるが、なかなかそういう人が雇われていない。別に制度的な問題があるわけではないということがわかってきました。

そこで慈善活動のセクターをITやインターネットを使って近代化をする、そして他では雇ってもらえない人を雇うことを考えたわけでありました。障害を持っている人、犯罪を犯して投獄されていた人、あらゆる社会的な背景の人たちで仕事の見つからない人たちを雇うことを考えました。

そのことに気がついたときに、障害を持っている人たちが働いている福祉工場に行きました。ソーシャル・エンタープライズと自ら呼んでいる企業でしたけれども、例えば目の見えないう方は、例えばスプーンを数えたり、あるいは箱を作ったりというようなことをしていましたが、全然クリエイティビティがないと思いました。政府の大臣とも話をしたことがありましたが、例えばマクドナルドで車いすの人が働いたとしても、それはベストなやり方ではないのではないかと思います。もっとクリエイティブなことができるんじゃないかと。例えば箱を作るだけというようなことではなくて、もっとその人が持っている本当の能力を使うということによって生産性を高める、本当に生きがいのある仕事をやってもらうようにしたらどう

かということを考えてわけです。

それを実現することができるということを、私たちは証明してみせなければなりませんでした。私のビジョンはさらに広がりました。慈善活動、先ほど18万団体と言いましたけれども、そういう組織を近代化しようと思いました。そしてあらゆる社会的な背景を持った人を雇うことにしたのです。しかしそのためにはお金が必要でした。そのためには我々の製品やサービスが売れなければならなりません。社会的なインパクトだけでは十分ではありません。やはり一番良いから商品を買ってくれる。その良い商品を作らなければならなりません。グラントは受けない。そして、ビジネスのやり方に関係ないような投資は受けないということにしたのです。

どんな企業でもそうなんですけれども、きちんと仕事ができる人、雇用されるべき人を雇わなければなりません。そうでなければビジネスなんてやっていけないわけです。そこで私たちは6ヶ月のトレーニングをして、きちんとビジネスとして企業が雇えるような人たちを育てることにしました。

福祉を受けている人たちに、ただその人たちが仕事が見つかるようにと祈ることは簡単ですけれども、それだけでは不十分です。イギリスでは welfare to work program というのがあります。大体11万5,000～1万ポンドくらいを使いまして、雇用プログラムをやっています。例えば私が映画をつくりたいとか、テレビで働きたいと思っているときに、マクドナルドで働くのはどうかなんていうことを言われてしまうことがあるわけです。つまりこのプログラムでやっていることは、トレーニングの実施をする企業に対して政府がお金を出すわけです。しかしながら、委託を受ける方は失業している人たちがどんなことに関心を持っているかなどということにはあまり関心がないわけです。お金さえもらえばその企業にとってはいいわけですから、マクドナルドに行ったらどうかというようなことになってしまうわけです。しかしそれではダメです。私たちは失業者に対して6ヶ月の訓練をする。そしてその後に私たちが雇用を提供することにしました。まだ製品もサービスもお金もありませんでしたが、そういうプランがありました。

我々の製品とサービスを作り出そう。私はマイクロソフトとインテルの仕事を10年ぐらいいやりました。私は世界中を回ってITを使って世界を変えたいと思っていました。2009年あるいは2010年には世界が変わるようなITが生まれる、そういうことを認識していたわけです。ですから私たちがこのような新しい状況の中でマーケットリーダーになるにはどうしたらいいかということを考えました。ソーシャル・エンタープライズに対しても、また慈善活動をしている団体に対しても、失業者に雇用を提供することができる、そういうシステムを作り上げたいと思いました。

しかしそれをやるためには100万ポンドが必要だということが、私の計算でわかりました。しかし100万ポンドなんてありませんでした。実はあと4日もたてば私自身がホームレスになってしまうというような、そういう状況にありました。こんなプランを作っていたわけですが、一方ではお金がもう底を突いているという状況でした。銀行に行っても、お金を貸してくれるというところはありませんでした。そういうことができるということを、信じてくれる人はいなかったわけですから、お金をどこからも調達することができなかつたんです。

### 経営破たん寸前まで追い込まれて

そこで私はやっぱり3年間、コマースセクターに戻らなければならない。つまり100万ポンドを調達しなければなりません。実際に商売をやって調達しなければならぬと思っていました。そして100万ポンド使って次の世代の技術を開発するために使おうと思いました。

2006年、2007年、2008年のことでした。2006年には商業的に私は25万ポンドの収益を上げました。そして2007年には50万ポンド、これもソーシャル・エンタープライズに対して製品とサービスを提供することによって調達いたしました。そして2008年までにほぼ100万ポンド達成しました。ITソリューションを作り上げて、そしてほぼマーケットに出しても大丈夫という状態にまでなったわけでありす。

しかしそのソリューションをテストする最後の段階で、技術的な問題があるということがわかりました。そこで、マーケットに出すべきかどうかということを考えなければなりません。やはりミスがありながら市場に出すということはできませんでしたので、2008年の末になりまして、この製品はまだマーケットに出せないという決意をしました。しかしそのときにこう考えたんです。それでもいいよと。あと25万ポンド商売をして、商品がきちんとでき上がるまで頑張るぞと思いました。そして2009年の1月に、私の取引相手だった企業、これは金儲けだけを考えているところだったんですけれども、そこが6万5,000ドルのお金を払ってくれることになっていましたが、払わないということになってしまったんです。大した額ではないかもしれませんが、やはり倫理的にひどいというふうに思いました。そして私はその結果として、非常に厳しい状況に置かれてしまいました。お金が全くないという状況になってしまったわけでありす。私のビジネスも続けていけないような状態になりました。

とにかくここから抜け出さなければならず、私は本当にいろんなことをやりました。できることを証明してきたわけですけれども、どこからもお金を出してもらえないという状況になっていました。周りには、「やっぱりダメだったじゃないか、やめた方がいいよ」と言う人も出てきたわけでありす。

そこで、6万5,000ドル、何とかしなければならなかったわけす。けれども、さらに問題が発生しました。本当はにっちもさっちもいかない状況になったんですけれども、それでやめる気にはなりません。そして私は、グローバルに考えるべきだと思ったわけでありす。とにかく少しずつ努力をして、2009年の3月まで、何とかがんばりました。100万ポンド、あるいは200万ポンド調達できるようなアイデアがあったとしても、実際にお金を調達できなければどうにもならない状況でした。とにかく誰かに助けを求めなければならぬと思いました。

### 差しのべられた救いの手

ソーシャル・エンタープライズというのはすごいなとそのとき思ったんですけれども、あるグループの人たちと会いました。一度も会ったことのない人たちだったんですけれども、そのうちの1人の人とお茶を飲んだんです。いろんな話をしました。「まだ誰も助けの手を差し出していないなんて、本当に驚いたね」とその人は言いました。その人が、その翌週の月曜日に、7万5,000ポンドを出してやると言ってくれたんです。「返せなくても心配するな、とにかく君を助けるよ、だから頑張れ」とその人が言ってくれたんです。その人はソーシャル・エンタープライズをやっている人だったんです。だから本当にものすごいなと私は思いました。

このような助けをいただいたおかげで、2009年の5月、完璧に私たちの製品・サービスを完成することができました。そしてマーケットに出すことができました。現在では50の顧客を抱えるITマーケティングをやっています。生産性も私どものクライアントでは上がりました。生産性を上げるということはなかなか難しかったんですけれども、いずれにしても50の慈善団体をクライアントとして抱えることができるようになりました。2009年の11月には、3ヶ月前ですけれども、最初の政府の契約を獲得することができました。ロンドンで14人の人が、長い間失業していた人だったんですけれども、その人たちに新しい技能トレーニングを

するという契約を獲得することができたわけでありまして。そして12月には14人から55人に増えました。ロンドンと、ロンドンの北東部の貧しい地域ですけれども、その人たちを受け入れることができました。1月には55人から240人に増えました。来月までには80人の長期的な失業者たち、そして3月にはプラス160人が来ることとなります。

さまざまな社会的な背景を持っている人たちです。それから若い人たち、大学を卒業した人たち、チャンスさえあれば何とかしたいという人たちです。しかしチャンスがなかった人たちなんです。そして貧困に陥っていた人たちです。

### 不利益な人々にチャンスをもたらすソーシャル・エンタープライズ

ソーシャル・エンタープライズというのは何なのかということを考えたときに、こんなことができるということがわかってくるわけです。2年前にはソーシャル・エンタープライズなんていうのは聞いたこともありませんでした。ただ私はこういうことをしたいんだということを考えていたわけです。そしてソーシャル・ファームというものがあるということがわかりました。そして、一緒にビジネスをしたらどうか、よりよい方法でビジネスをしたらどうかということを考えるようになったわけでありまして。

ソーシャル・エンタープライズというのは法律的にどんな構造を持っているのかというような議論も出てきたわけなんですけれども、まさにソーシャル・エンタープライズというのは、すべての企業がそうあるべき形を持っていると思います。雇用を創造し、そして失業している人たちに雇用を提供する、そういうことができるということがすべての企業であるべきではないかと思います。今、イギリス全土の各都市にオフィスを作っています。ロンドンでやったようなことをやっていきたい。それからまたイギリス以外でもやっていきたいと思っています。スペインなどでもオフィスを開きたいと思っています。そして失業している人たちに對して技能を与え、雇用が得られるようにしたいと思っています。

私が16歳のときから思うと、23年になるわけですけれども、いろんな企業が様々なことをやってきたと思います。皆さんも様々なことをやってこられたと思うんですけれども、やはり貧困という問題になると、これは制度的な問題です。失業も制度的な問題ですから、いろんなところが力を合わせて対応していかなければならないと思います。

以上です。ありがとうございました。

**司会：**ありがとうございました。ちょっと時間があるので、何か質問される方がいらっしゃいましたらお受けいたしますけれども、いらっしゃいますでしょうか？

**会場：**北海道で農業をしております。そして障害者と一緒にチーズを作っています。野菜を育てたりしています。障害者に対してどのようなトレーニングをしていらっしゃるんですか？

**バーカー：**私たちがやっているのは、とにかく失業したり貧困に甘んじているというのは、シンプルなプロセスのせいだとおもったわけです。つまり、人々が疎外されるような構造ができているからだと思います。ですから例えば、多くの人たちがビジネスが全くないようなところにたまたま住んでいると、仕事をする機会はないわけです。しかしながらITというのは地理的な障害を克服することができるわけです。300マイルほど離れていて、車いすに乗っているというような人たちの場合には、かつてのような形での訓練はできないわけです。しかし

ながら IT サポートをすれば、トレーニングができるというふうに思います。ですから、1 マイルであろうと数千マイルであろうと、車いすに乗ってしようとそうでなかろうと、それは関係ないわけであります。つまり、トレーニングを IT によってすることによって、サービスを提供できるような能力を身につけることができるわけです。そして仕事のスペシフィケーションを示して、それに合わせた仕事ができるようにしているわけです。

もちろん障害によっていろいろなプロセスを考えなければなりません。例えば電話ですが、200 マイルほど離れたところで電話を受けた場合でも、仮に視覚障害者であっても 200 マイル離れたところで電話を受けることはできるわけです。テレマーケティングというのが一つ適切ではないかと思います。

そして、これが一つの仕事だ、あなたはこれをしなければいけないというふうに言うわけなんですけれども、人によって 50% はできるけれども残りの 50% はできないということになると、それは成立できないわけであります。けれども私たちは、きちんと、もっと社会的にインクルーシブなやり方を工夫することはできると思います。

**会場：**我々のところではたくさんの障害者が暮らしていますが、何をしたいですか？と聞くんですね。そうすると少しずつ自分がしたいことを見つけていくわけですよ。少しずつ、少しずつ。ただ時間がかかるということがあるわけです。そうするとテクニックを開発することができるわけです。そうするとスピードも増すことができます。そういうことがあると思います。

**バーカー：**そうですね、いわゆるインターネットになかなかアクセスできないという貧困の問題があると思います。農村の貧困の問題があるかと思います。私は IT のサポートだけの雇用を生み出しているわけではありません。自分の地元の地域で仕事をしている人もいます。衛星を使ったようなインターネットだけでなく、その地域のコミュニティの仕事を見つけている人もいます。

**会場：**具体的に IT マーケティングというのはどんな仕事なのかよくわからないので、それをいくつか例を挙げてご説明いただくとありがたいんですが。

**バーカー：**インターネットマーケティングというのは、まずウェブサイトがありますね、ウェブサイトを作ります。慈善団体すべてのためにです。コピーライターがありますけれども、仕事がなかった人たちに対して仕事を提供してデザインをしてもらうということもできます。大切なのは、チームのメンバーが、例えばコピーライターがマンチェスターに住んでいて、グラフィックデザイナーは 200 マイル離れたところに住んでいるんですけども、いろんなところに住んでいる人が 1 つのウェブサイトを作るために一緒に働いています。近くに住んでいる人たちはオフィスに来ることもできますけれども、どこにいても分散した形でも共同作業ができるようになっていくんです。どこの町に行っても、いろんな能力を持った人たちがいるわけなんです。そういう人たちと共同作業をするということもできます。まずウェブサイトが 1 つの産業のようになっていきます。ウェブサイトは 3～4 年に一回くらいは新しくされますから、それで作業をする。そうするとみんなが所得を得ることができるようになるということです。

**会場：**ウェブサイトを障害のある方を含めて遠隔地の人たちを使って作られているというのが主な仕事ですか？

**バーカー**：そうです。ホームページをチームで製作します。インターネットの会社と全く同じことをやっていますが、どういう人たちを集めてくるのかということですよ。いわゆる慈善団体もそういうようなサービスを他のIT会社に頼んでいます。インターネットマーケティングという分野は、いわゆるサーチエンジンであるとか、あるいはホームページを作ったりというような形でビジネスを行うことができます。つまり製品とか、あるいはサービスというようなものをそこに統合していくというようなことです。ですから、働く人たちは、遠くにいても仕事をするようになることができます。

なぜ我々を使わなければならないのかということですが、つまり、私たちの能力というのは、他の企業と比べても遜色がないわけです。むしろITという面においては、まさに新しいものを提供する、優れたものを提供することができるのです。我々は質の高い製品を提供することができるということを証明してきています。ですからもちろんうちの製品を買って欲しくてもいいわけですが、それだけの質の高い製品を提供しているからこそ、買ってくれるのです。我々は慈善活動だから製品を買ってもらいたいというふうには思っておりません。むしろ、プロとしてきちんとした質の高いものを作っているからこそ、買いたいから買ってもらいたいというふうにしたいのです。プロとしてきちんとしたものを出していくというのがカギだと思っています。

**司会**：それでは時間になりましたので、これでプレゼンの方を終わりにさせていただきたいと思っております。ありがとうございました。

## 2部 パネルディスカッション

# 話題提供 1 「共働学舎の今まで 35 年、これからのイメージ」

宮嶋 望

農事組合法人共働学舎新得農場代表  
NPO 共働学舎副理事長

## 講演要旨

### 1. 共働学舎の 35 年

1974 年の春から長野県で信州共働学舎が「自労自活」をモットーにはじまる。

1978 年に北海道・十勝の新得町で 4 番目の新得農場を開設。新得町の誘致を受け、町有地を 30ha 無償で借り受け、6 人ではじめる。

2009 年には全国で 5 箇所、130 人余りが共働学舎のメンバーとしている。新得農場は半数以上の 68 名は新得のメンバーで、88ha を使用し、酪農、チーズ製産、有機野菜生産、工芸などを行いながら 1 億 8 千万円の売り上げに達し、ほぼ、必要な経費は自ら賄えるようになってきた。

「さくら」チーズは世界のナチュラルチーズの品質に手が届いた。

#### 集まってきた人は

自閉症、癲癇、弱視、統合失調症、躁鬱、引きこもり、LD、アスペルガー症、ホルモン異常症、サリドマイド症候、舞踏病、ホームレス、弱視、DV など社会適応の難しかった様々な困難を背負った人たち。

彼等は社会が解決できない問題を伝えに来てくれた「メッセンジャー」。

そのほかにチーズ、有機農業、共同生活、などを体験したい人などゆっくりした生活をしつつ、生産を挙げ自立を目指すことに興味のある人たち。

#### 共働学舎の法的枠組みは

1974 年から 2006 年までは任意団体として寄付を集めながら維持してきた。

2007 年に NPO 法人格を取得。

#### 新得農場

1981 年から農事組合法人を取得、生産法人として活動。

2006 年 NPO 法人取得時に、生産力が大きく寄付の金額と収益事業の収入が大きく NPO 法人に組み入れてしまうとバランスを崩すとの指摘を受ける。そこで、生産法人と NPO 法人が並立させ、両法人間で労働委託契約を結び、事業を行っている。

### 2. ゆっくりな人たちの隠された能力、可能性を引き出す 自主性を全面的に認める

朝食のあとのミーティングで「今日・・をやります」と自己宣言する。

片方では動物の餌やり、搾乳、畑の管理等、仕事は毎日あることは皆判っているので、自分のできることを自分で探し、皆、「・・をやります」と宣言し、主体的に「仕事」を捉えるようにしている。

この仕組みで本人たちにはストレスは最小限となり、自己決定力がつく。

可能性を引き出す環境要素、「生きている場」は人も微生物も同じ。

エネルギー(気)が流れる場を作ることでも人も微生物も活かすことが出来る。

- ・自然素材を使った住宅、牛舎、生産施設、チーズ工房、熟成庫
  - ・炭を埋める技術で室内空気の清浄化、畑の治水、生産向上
  - ・自然の仕組みを活かした Biodynamic、微生物農法、野菜、粗飼料生産
  - ・炭、セラミックを使った浄水器で飲用水、加工水を改善、微生物コントロール
  - ・微生物、炭の効果で畜舎の消臭、ハエの駆除、微生物コントロール
- \* 鬱傾向の人の気分を、陽を当てることで改善 建物の構造

### 3. '70年代に起こったこと

- ・イタリア、トリエステでのバザーリア医師が精神病棟を開放
    - ・米国、ウイスコンシン州マディソン市の市民がボランティアでPTSDの若者をケアするオープンな仕組みを作り、マディソンモデルとなる。
- \* 注目されているオープンケアの社会システムは'70年代に芽が出てきている。

### 4. 共働学舎が進むべき方向は？

共働学舎を必要としている人々と共に自立した生活を可能にするビジネスモデルを包含した仕組み。

自立心を持つことで、ケア・介護の必要性は最小限に。

共同生活をするでおたがいの状態は認識しやすい。

しかし、いつかは必要になるケアの仕組みを地域社会と協力して(有料)ボランティアなどを活用し作る必要がある。

ソーシャル・ファームの枠組みに、現在の新得共働学舎の仕組みはしっくり収まるのではないだろうか!?

## 講演

こんにちは。北海道で共働学舎新得農場というちょっと変わった牧場をやっております宮嶋望といいます。

### 1. 共働学舎の35年

共働学舎の35年	
1974年春	「自労自活」をモットーに長野県で信州共働学舎が始まる。 
1978年	北海道・十勝の新得町より誘致を受け、町有地を30ha無償で借り受け、4番目の共働学舎として新得農場を開設。当初新得のメンバーは6人。 
2009年現在	全国で5箇所、130人余りが共働学舎のメンバーとして在籍している。 半数以上の68名が新得のメンバーで、約88haの農地を使用し、酪農、チーズ製造、有機野菜生産、工芸等を行っている。売り上げは1億8千万円に達し、必要な経費はほぼ自ら賄えるようになってきた。代表的なチーズ「さくら」は世界のナチュラルチーズの品質に手が届いた。 

1

スライド1

共働学舎というのは僕の親父の宮嶋真一郎が35年前に始めました。1974年の春に「自労自活」をモットーに、長野の信州の共働学舎が始められました。それから4年後の1978年に僕がアメリカから帰ってきまして、北海道の新得町に入植しました。それは町有地を30ha分無償で貸してあげようということでした。そして4番目の農場として新得農場を開設しました。

最初、6人のメンバーで始めました。この写真のように長野も北海道も非常に冬寒いところですが、三十数年前に始まった共働学舎が、今どうなっているかと言いますと、全国で5ヶ所に増えまして、130人あまりの人たちが共働学舎のメンバーとして在籍しています。そのうちの半分の68名が新得のメンバーで、新得農場が一番大きくなってしまいました。半分以上を占めているということになります。

牧場のサイズはどのくらいかと言いますと、88ha、恐らく来年は96haになると思いますが、その土地を使いながら酪農、チーズ製造、有機野菜の栽培、それから工芸、その他を生産しておりまして、総売上は1億8,000万円ぐらいになってきました。これはどれくらいの規模かと言いますと、68名プラス実習生がいますが、70名以上の人たちが毎年使う生活費はほとんど自分たちで賄えるようになったということです。

どうしてそうなったかと言いますと、自分たちが生産しているチーズが、非常に質の高いものと評価されて、ヨーロッパの世界の山のチーズオリンピックというので金賞をいただいたり、グランプリをいただき、品質が世界レベルに達したということで非常に売れるようになりました。



2 スライド2

さて、共働学舎は5ヶ所ありますと言いましたが、長野の方に2ヶ所あります。これは立屋と呼ばれるところでお米を作っています。これは真木部落と言いまして、歩いて4kmも山を登らないといけないところですが、古い古民家があり、非常に景色のきれいなところです。そこでもお米、野菜を作っています。それから北海道の留萌郡小平町寧楽というところでは、豚を飼ってソーセージや卵などを生産しています。東京にもありまして、小さなワークショップですけれども、クッキーを焼いています。ここでは年をとった方たちもボランティアとして来てくださり、それから女性たちが通ってクッキーを焼いているというワークショップを持っています。新得の方は4番目にして、牛を飼い、そして主にチーズを作っている。こういった北海道と長野県、東京に散らばっていますが、連携を持ちながら活動をしているということになります。

**集まってきた人は**

自閉症、癲癇、弱視、統合失調症、躁鬱、引きこもり、LD、アスペルガー症、ホルモン異常症、サリドマイド症候群、舞蹈病、ホームレス、弱視、DVなど社会適応の難しかった様々な困難を背負った人たち。

彼等は社会が解決できない問題を伝えに来てくれた「メッセンジャー」。

そのほかにチーズ、有機農業、共同生活、などを体験したい人などゆっくりした生活をしつつ、生産を挙げ自立を目指すことに興味のある人たち。



**3**

スライド3

集まってきている人たちはどういった人たちがいるかと言いますと、いろいろな困難を抱えている人たちがいます。自閉症、てんかん、弱視、統合失調症、躁うつ、引きこもり、LD＝学習障害、アスペルガー症、ホルモン異常症、サリドマイド…いとまがないくらいあるんですが。それから舞蹈病、これも難しいですね。それからホームレスをやっていた人たち、それからドメスティック・バイオレンスなどの問題に巻き込まれてしまった人たち。こういった社会の中にうまく適応できなかつた、そして困難を背負った人たちが集まってきます。



**4**

スライド4

困難を持ってくるから大変だと思うのは当然なんですけど、僕は逆に、この人たちは社会が解決できなかった問題を伝えにきてくれた「メッセンジャー」だととらえることにしています。ということは、もしかして僕たちが彼らと一緒に生活して問題を解決できたら、これはものすごく社会に対して、逆にお返しするものがあるだろうと考えるわけです。

そうすると、そういうことに興味がある人たち、それから共同生活、有機農業、チーズ作りなどをゆっくりなタイプの生活をしてみたいという人たちも集まってきます。みんなで一生懸命仕事をして、充実した生活を目指そうというふう集まってきた人たちが、たくさん数十人いるということになります。

本当にいろんな人たちがいろんな仕事をしています。でもこういった人たちが、どうやってまとまった牧場の生活、生産を上げているかという、結構意外なことがあります。

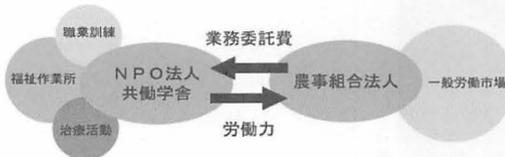
## 共働学舎の法的枠組みは

1974年から2006年までは任意団体として寄付を募りながら維持してきた。  
2006年にNPO法人格を取得。

### 新得農場

1981年から農事組合法人を取得、生産法人として活動。  
2006年NPO法人取得時に、生産力が大きく寄付の金額と収益事業の収入が大きくNPO法人に組み入れてしまうとバランスを崩すとの指摘を受ける。そこで、生産法人とNPO法人が並立させ、両法人間で労働委託契約を結び、事業を行っている。

### 共働学舎新得農場



5

スライド5

その前に、法的な枠組みはどうなっているかということをご説明しておきたいと思います。1978年からいろんな障害を持っている人たちを受け入れているということは、社会福祉法の枠に入らないものですから、ずっと任意団体として寄付を集めながらやってきました。ただ、国税庁からの指摘があり、税金の問題があるじゃないかということで、NPO法人にせざるを得ないということで、2006年にNPO法人格を取得しました。ただ新得農場だけは町有地を使うということから、1981年ですから3～4年目からですか、農事組合法人格を取って、生産法人として活動してきています。

そして2006年に共働学舎全体がNPO法人になった時点で問題が起きました。既に新得の方で生産法人として生産していた収益事業が、全体として大きすぎると。寄付と収益事業が半分半分くらいがNPOとして適切ですよというお話から、バランスを崩すという指摘を受けまして、生産法人を外してくださいということになりました。そうすると新得町の一つの牧場の中に二つの法人があることとなります。片方は生産法人として農事組合法人があり、もう片方はNPO法人としての共働学舎の役目を担っている。組織として二つに分かれてしまう。ではこれをどうやってつなげようかということで、労働委託契約というのをし、労働提供をして業務委託費という形でお金を入れているという、こういう面倒くさい仕組みを考え出しました。今はこれで成り立っています。ただし、一生懸命みんなが働いた生産法人の収益は、プライベートの会社と同じように税金がかかります。そうすると働いている本人たちは、何とも釈然としないという形で、一生懸命やっても自分たちの生活がよくなるじゃないかというふうに思ってしまう仕組みなんです。これをどうにかして解決したいなと思っています。

## 2. ゆっくりな人たちの隠された能力、可能性を引き出す 自主性を全面的に認める

ゆっくりな人たちの隠された能力、可能性を引き出す

**自主性を全面的に認める**  
 毎日朝食後にミーティングを行い「今日・・・をやります」と自己宣言する。  
 片方では動物の餌やり、搾乳、畑の管理等、仕事は毎日あることは皆判っているのに、自分の  
 できることを自分で探し、皆、「・・・をやります」と宣言し、主体的に「仕事」を捉えるよう  
 にしている。この仕組みで本人たちにはストレスは最小限となり、自己決定力がつく。



6

スライド6

さて、そのゆっくりな人たちと一緒に生活して、何でそんなにうまくいけるようになったの？というところに、いろいろな仕組みがあります。

まず、いろんな悩みを持ってきている人。それに、「あなたは今日何をやるんですか？」というふうに聞きます。戸惑います。朝食のミーティングの後に、全部自分で今日は仕事を何をする、もしくは休む、病院に行くということを自己申告します。そうすると、片方ではやらなきゃいけないことがたくさんあるわけですね。だけど全部自己申告でいくということは、自分たちで仕事をどうやろうかと自主的に考えなきゃいけないというチャンスを作ります。そうしていくことによって、自分は言ったことはやる、というふうになると、当人たちのストレスというのは最小限になるんですね。そうすると言ったことはやるようになります。それをきちっと評価をして、組み合わせて、牧場全体が動いているという形になります。

これで訓練されるのは、自分でものを考えて決定していく力、自己決定力がついていきます。そうするといかに自分の人生を生きていこうかと考えるようになります。これがその風景です。毎朝、朝食の後に何をやりますというふうに聞いています。そうすると「仕事をやります」と、いろんなことを言います。



wholesome foods &  
natural life style

7

スライド7

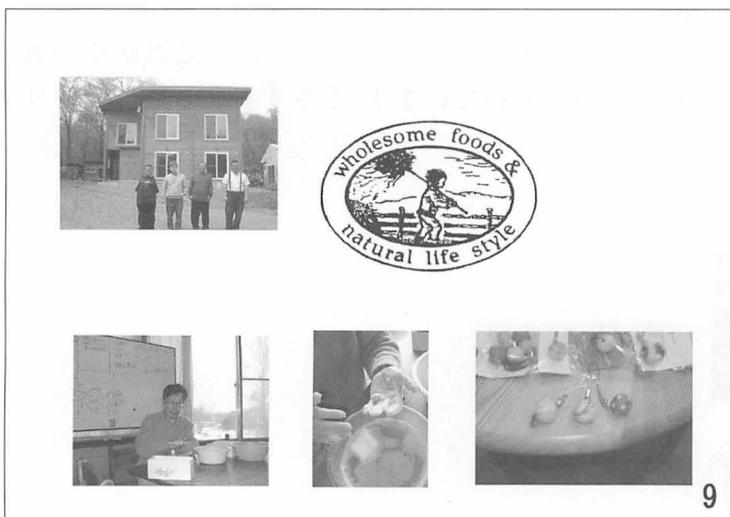
これは僕のトレードマークで、これはそばを削っているところですね。豚を飼っている人もいます。それから搾乳をしている人もいます。建築をやるグループもあります。



8 スライド8

そして、働くことだけではなくて、ワークショップと言っていますけれども、音楽で治療効果があるのではないかといい、うちの娘がやっています。それからこれはシュタイナーのにじみ絵と言いますが、色を使った表現をすることで、心の中に秘められている感情が色で出てきます。そうすることによって自分自身で気がつかないような悩みが外に出てくる。これが日常生活の中にあって、自分がこれをやりたいと、全部選べるようになっていきます。

しかし、第一次的な活動だけではなくて、それを何に結びつけるか。生産品を加工して商品までもっていきたい。例えば豚というのは、チーズを作ったときのホエーで育てているんですが、自分たちの食事に出てきます。それからミルクを搾ったら、チーズという商品にまで仕上げます。



9 スライド9

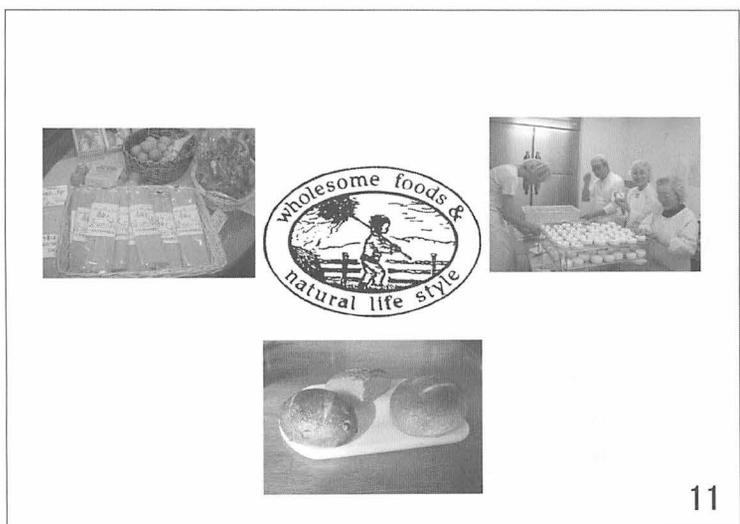
それからこれは家。自分たちが必要な、障害者年金をもらっている人たちが出資してつくった共同住宅なんですけど、彼らのケア、それから介護まで含めたことを考えた寮、共同住宅としてつくっていきます。そして治療で始まったもの、これはフェルトボードを作っているんですが、これは統合失調症の方ですが、それを訓練だけではなくて、最終的な携帯のストラップと言うんですか、商品にまで仕上げます。そして自分たちのお店で売っていくことをします。



10

スライド 10

それからこれはサリドマイドの手のないI君ですが、足でカードをかけたもの。それを引きこもりだったK君が糸を紡いで織物に仕上げます。そしてそれがこのようなバッグに仕上がっていった、デザイナーの方がすばらしいデザインに仕上げてくださいます。これ、3万円ちょっとで売れるっていうんですね。びっくりしますよね。ここまで仕上げていくと、収入は倍増するということになります。



11

スライド 11

このそばは、製麺だけは頼んでいるんですが、自分たちで製品にまでもっていきます。また、小麦も作ってパンまで焼いている。そういう工夫をしています。



スライド 12

またはこういったニンジンですとかジャガイモですとか、収穫物があります。これはニンニクですね。トマトにカラシかな、それからチーズ。こういったものを、協力してくださる方たちに四季のあじわい便として送ります。こういうサービスを作ること、収入が直に入ってくるという工夫をしています。ミントルというカフェを作りまして、直に売ること、カフェで出すということもしています。

**可能性を引き出す環境要素、「生きている場」は人も微生物も同じ**

エネルギー（気）が流れる場を作ることでも人も微生物も活かすことができる。

- ・自然素材を使った住宅、牛舎、生産施設、チーズ工房、熟成庫
- ・炭を埋める技術で室内空気の清浄化、畑の治水、生産向上
- ・自然の仕組みを活かしたBiodynamic、微生物農法、野菜、粗飼料生産
- ・炭・セラミックを使った浄水器で飲用水、加工水を改善、微生物コントロール
- ・微生物・炭の効果で畜舎の消臭、ハエの駆除、微生物コントロール

\* 鬱傾向の人の気分を、陽を当てることで改善させる建物の構造

スライド 13

そういった人たちが仕事をするのですが、僕ら独特の方法として、一つは自然素材で住宅、牛舎、いろんな施設をつくっていくということ。熟成庫なんか自然の石を持ってきて。建築法ではなかなか許可されないんですが、地下に熟成庫をつくってチーズの管理をしやすいものを自分たちでつくる。それから、自然素材で作っていると牛たちも非常にリラックスしていて、ストレスをかけないようにしている。そのためには下に炭を埋めています。これがだんだん怪しい世界になってくるんですが、後で関心があれば、ちゃんと物理的に説明いたします。

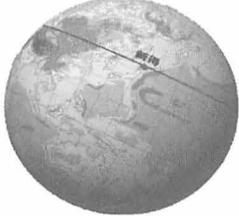
それから農業の方では、有機農業をやろうということで、僕らは家畜を持っているんで、その糞尿をきちっとした土に戻していく仕組みを持っているバイオダイナミックの方法を取り入れて、これはドニ・ピリオさんと言いますが、九州から教えにきてくださいます。

そういったものを組み合わせて、そして自分たちの生活の環境が非常に住みやすいような、みんなが力を出しやすいような環境を作っていくことを考えています。

### 3. '70年代に起こったこと

'70年代に起こったこと

- ・イタリア・トリエステでのバザーリア医師が精神病棟を開放
- ・米国・ウィスコンシン州マディソン市の市民がボランティアでPTSDの若者をケアするオープンな仕組みを作り、マディソンモデルとなる。



※注目されているオープンケアの社会システムは'70年代に芽が出てきている。

14

スライド 14

これは地球がグルグル回っていますが、何を言いたいかというと、共働学舎が始まったのは70年代でした。同じ頃にイタリアのトリエステではバザーリア医師が精神病棟を開放し、それがひいてはソーシャル・ファームの仕組みにいくという、社会的な影響を持っていました。僕はちょうど1970年代にアメリカに4年間行っていたんですが、ウィスコンシン州にいました。そうしたらベトナム戦争を終わった若者たちがPTSD、戦争後遺症になって、社会に復帰できない。病院にも入れない。街にあふれてしまっていた。それをボランティアの方たちがケアをするシステムを作っていた。それがマディソンモデルと呼ばれて、非常に今、高く評価されています。こういった種は70年代にあったんですね。

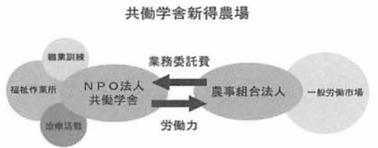
共働学舎も、70年代に始まっているんだけど、日本の社会の中のシステムとしてきちっと作用しているかという、そうはなっていないんですね。そこでやっぱり、いいシステムだと思えば思うほど、この日本の社会の中にきちっとはまる枠組みが欲しいなというふうに考えています。

### 4. 共働学舎が進むべき方向は？

共働学舎が進むべき方向は？

共働学舎を必要としている人々と共に、自立した生活を可能にするビジネスモデルを包含した仕組み作り。  
自立心を持つ事で、ケア・介護の必要を最小限に。  
共同生活をする中でお互いの状態を認識しやすい。  
しかし、いつかは必要になるケアの仕組みを地域社会と協力して（有料）ボランティアなどを活用し作らなければならない。

共働学舎新得農場



ソーシャルファームの背景



ソーシャルファームの枠組みに、現在の新得共働学舎の仕組みはしっかり収まるのではないだろうか!?

15

スライド 15

僕ら共働学舎がどうやったらいいのだろう、どういう方向にいけばいいんだと。共働学舎を必要としている人たちはどんどん増えています。引きこもりの人も増えていますし、いろんな

方々がどんどん入ってくる。でもそういう人たちに、今お話ししたようにビジネスのモデルを用いた生活の仕組み、生産の仕組みをぜひ作ってほしい。そして自立心を養ってほしい。自立心を持てると、だんだん体が動かなくなってきたとしても、介護やケアの必要性は最小限に抑えられるだろうと思っています。

そして共同生活をする中で、お互いにいつもケアできますから、何が必要かということはわかってくる。認識しやすいということがあります。しかし、いつかはケアが必要になる。障害を持っていけば老化が早いので、ケアを必要としてくる時間は来ると思います。もう既に来ているかなと思います。そのときに、自分たちだけで背負うのだとなったら、とてもじゃないけど背負いきれないこともわかっています。ですから地域の有料のボランティア、何かわかりませんが、協力をして、地域としてその人たちが安心して生活していけるシステムを作れないかなと模索をしているところです。

ぜひ必要なのは何かというと、先ほど出した、生産法人とNPOとが分断されていて、契約でお金をやりとりしている。この仕組みを、ドイツのモデルから引用させていただいたんですが、ソーシャル・ファームでくくると、一つの組織になると、その収益事業でやった収益が、我々の生活に使えるという仕組みになります。イギリスもすばらしいなと思ったんですね。ノンプロフィットは税金がかからない。うらやましいなと。それから消費税が半分以下。これはうらやましい。ぜひそういうふうになれば、僕らもう少しいい生活ができるかなと思います。ぜひそういうふうな仕組みが日本の社会でも可能になるようになったらいいなと思っています。

そういうふうに見ると、今僕たちが手さぐりで作ってきた共働学舎のシステムは、もしかしたらソーシャル・ファームにはまってくるかなと考えています。

本当はこの後にやりたかったものがあります。ソーシャル・ファームで作ったものがわかるようにロゴマークを作ろうという話があったんですが、今日はちょっと入れられなかったんですが、何か協働してこの考え方を社会に広げていって、自分たちが作ったものが買っただけ、その買うという行為そのものが社会の、負担を抱えている人たちのサポートになるというシステムを作っていけたらなというふうに考えています。



16

スライド 16

これは僕のチーズの熟成庫に行くところなんですけど、暗い過去を持っていた人間は多いんですが、協力をしてものづくりをすることで道が見えてきて、光が見えてきた。これは振り向いてふっと撮った写真なんですけど、非常にいい構図なのでずっと使っています。光が見えてきたなという感じがするので、ぜひこれが、なお照らす大きな光になっていったらいいなと思っています。ご清聴ありがとうございます。

## 話題提供2 「たんぼぼにおけるインクルーシブな雇用の実現」

桑山 和子

NPO 法人ぬくもり福祉会たんぼぼ会長

### 講演要旨

たんぼぼは、昭和62年に、飯能市の中央公民館が主催した『婦人講座』を終了した講座生たちと、私も講師として携わったのが縁で設立されました。当時のキーワードは、「男女平等」「女性の社会参加」「高齢化社会」「ヘルパーさん10万人」。やはり23年の年月を感じます。当初は、30代～60代の主婦、子育てのために仕事を止めた人、育児中の者、自営業や非常勤講師の男性、女性の社会参加に目覚めた人たち等。今振り返ってみると、まさにソーシャルインクルージョンの先駆けだったように思います。現在では、介護保険事業所を中心として年商4億を超えるまでになりました。

理念として人材の育成があります。たんぼぼでヘルパー研修を組み、会員に2級の資格を取得して働く。さらに3年たって介護福祉士を取得し、さらには5年たってケアマネージャー受験へと。多くの人が子育てをしながら、自分が働ける範囲内で、また一人親家庭であっても育児と両立させながら、資格を積み重ねていく。また中途退職者の男性も介護に自分の適性を見出し成長していく。定年退職者が運転の技術を介護の世界で活かしている。また60代であっても子育ての支援者として働いている。知的障害者であっても介護施設の掃除を担ったりと、ふと振り返ってみると、今までアンペイドワークの障害者や特に主婦たちが、特性を生かして賃金を得ていったことは、まさに、たんぼぼはソーシャルファームからスタートしたといっても過言ではない、と改めて分析している所です。

### 介護から農業へ本格的なソーシャルファームへの旅立ち

人間が生活していく中で、喜び、ふれあう、この感動はそれは介護も農業も命が根源にあるからです。そこでたんぼぼはソーシャルファームの中で農業分野に進出しました。

### 障害者がいきいきと働く

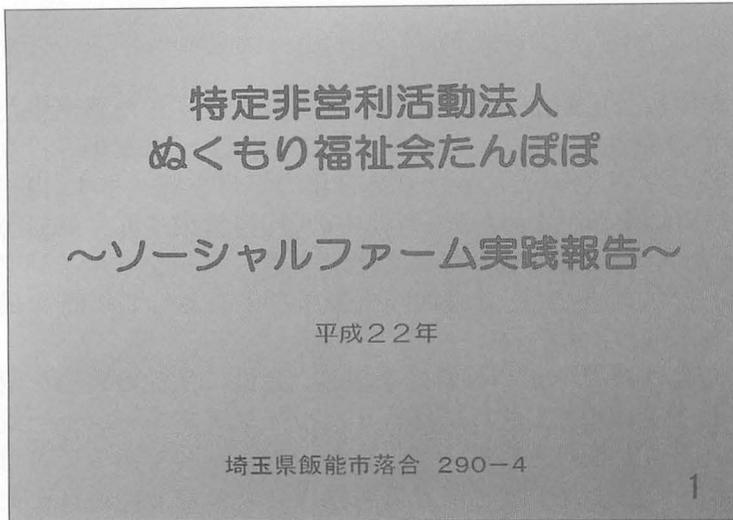
ソーシャルファームに意欲を燃やした理由は、飯能市から平成19年に障害者就労支援センターを受託したことにあります。登録者は近頃増え67名。その中で就労者は25名、多くは面接に行っても不採用。障害者からリストラされているのも事実です。また、採用されても職場に馴染めず止める人も多くいます。そこで私は働く場を創出しよう、同じ働くのなら地域の中で評価されやすい農業が良いと思ったのです。農業は一人でやるのは、孤独な作業ですが、みんなでやれば喜びもつらいときも気持ちが分かち合えると思いました。予想通り障害者が畑で作業していると、周りの地域住民から「よく育ったね」「暑いのに大変だね」と自然に声がかかってきました。畑に出ると、太陽や風のそよぎが大地を潤し、植物が循環して出来た有機肥料がエネルギーとなって作物や人間の心までも豊かにしてくれます。まさに畑はバリアの無い地域のサロンと化してきました。この頃から障害者の顔が生き生きと輝き、自分から仕事を探して段取りができるようになりました。時間や期限に追われず自分のペースで出来るようになり、高齢者と一緒になって仕事をしているうちに、作業もはかどるようになってきています。

障害者雇用4名(1名は実習訓練)、高齢者雇用6名、中途退職者1名

今農閑期、葉を落とした木々たちの落ち葉を拾い集めて、堆肥づくりに勤しんでいます。春には新しい命が生まれ作物が育っていきます。“命が循環する”それがたんぼぼの理念です。

## 講演

ただいまご紹介いただきました埼玉県の飯能市からやってまいりました、桑山和子と申します。



スライド1

「今、命を守りたい、生まれてくる命を」。皆さんどこかで聞いた言葉ですね。最近、総理大臣が施政演説でおっしゃっていました。このフレーズのあとを私が続けます。「消えていくお年寄りの命を次の世代に伝えていきたい、一粒の種を育て、また種に戻ってくる命を、介護という人間の命を農業へ、そして生きる命を」。今私は、地域の皆さんと一緒に命のキャッチボールをしているところです。

飯能市の概要  
森林文化都市

人口	約 8万3,000人
高齢化率	21.2%
	(全国平均 22.1% H20.10)
池袋より電車で	40～50分

～面積の70%が森林  
古くは林業(西川材)、養蚕で栄えました～

2

スライド2

これは、飯能市の概要でございます。日本と同じ、山が7割、そして高齢化率が21%という普通の都市でございます。人口8万3,000人、池袋から40～50分のところで、今たんぽぽは介護と、去年の新しい事業として農業を始めているところでございます。



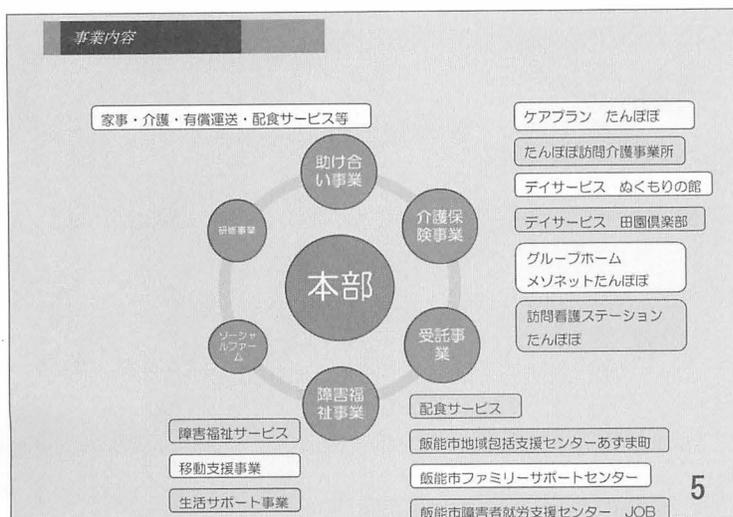
スライド3

これはぬくもり福祉会本部と、グループホームが入っている木造の素敵な建物でございます。

特定非営利活動法人 ぬくもり福祉会 たんぼぼ	
法人の代表者	会長 桑山 和子
法人の本拠所在地	〒357-0047 埼玉県飯能市落合 290-4 電話) 042-972-8611
法人の設立	1999年4月 埼玉県第一号のNPO
売上 (H21.3 現在)	403,156,796 円
人員体制 (H21.4 現在)	常勤 51名 総人員 159名

スライド4

たんぼぼの事業はNPOでやっておりますが、今年は4億2,000万円を超えるのではないかと、今考えているところでございます。



スライド5

たくさんの事業の中でグループホームと、それからデイサービスが2ヶ所あるということ  
をちょっと頭の中に入れていただければと思います。あとは配食サービスなどもあります。

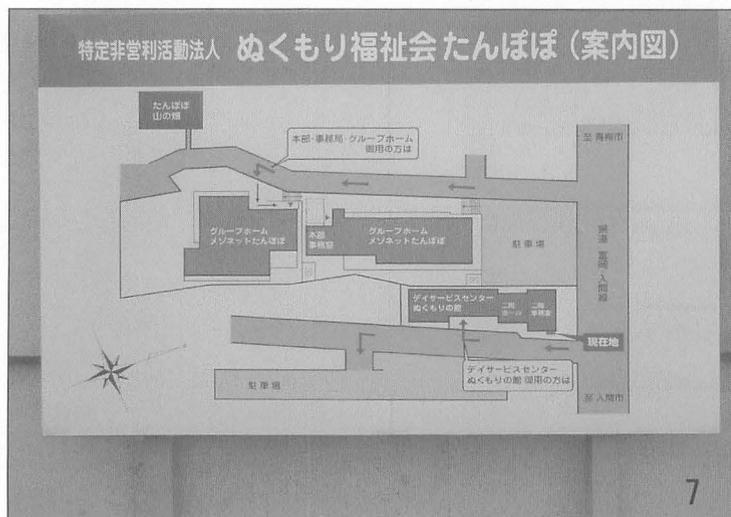
**たんぽぽの歩み**

- ・ 公民館活動からのスタート
- ・ 困った時はお互いさま
- ・ 1999年 埼玉県第一号のNPO法人取得
  
- ・ 現在は、助け合い事業  
介護保険事業  
障害福祉事業  
飯能市からの受託事業等

➡ 気がつくと、ソーシャルファームを実践していました

6

スライド6

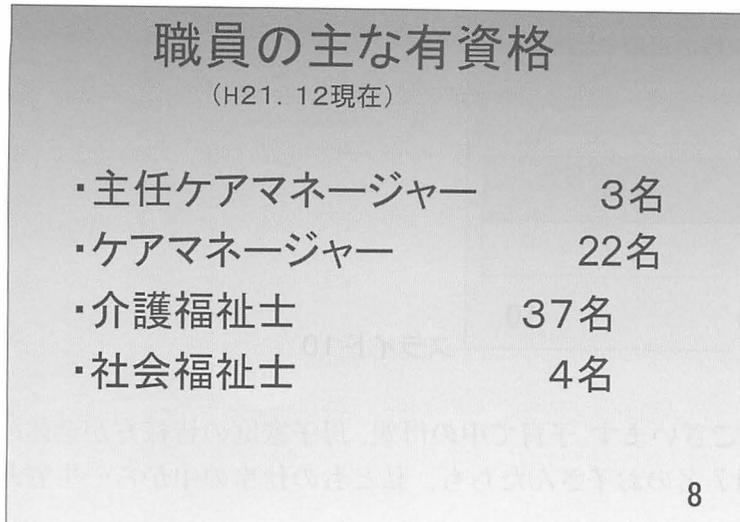


スライド7

たんぽぽは、今から23年前に困った時はお互いさま、ということで公民館の活動から出  
発いたしました。埼玉県の第1号のNPOを取得いたしました。そして困った時はお互いさ  
まの助け合い事業、介護保険事業、障害者の福祉事業、そして飯能市からの受託事業をやっ  
ています。

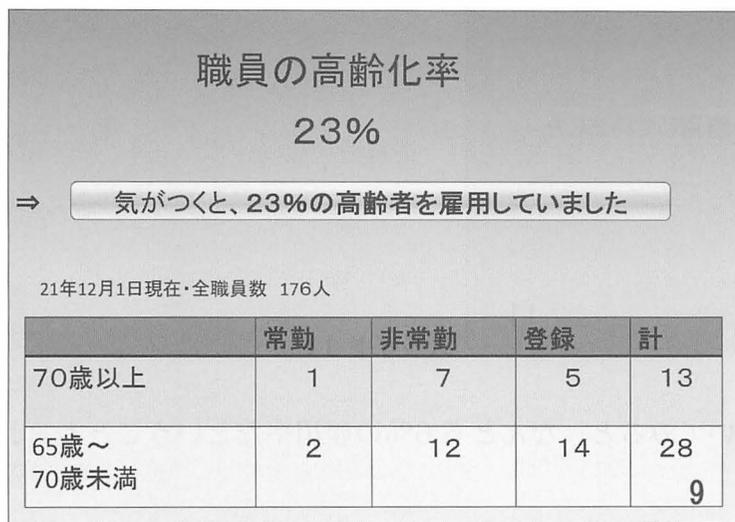
## 介護から農業へ本格的なソーシャルファームへの旅立ち

気がつくとソーシャル・ファームを実践していました。「気がつくと」シリーズをちょっと申し上げます。



スライド8

職員の主な有資格者でございます。主任ケアマネージャーが3名、ケアマネージャーが22名、介護福祉士が、今日も試験がございますね、たんぼぼからも何名か受かるといいんですが、37名、そして社会福祉士が4名というところでございます。



スライド9

次の「気がつくと」シリーズのところで、職員の高齢化率のところでございます。若い人がおります。20代の人たちも大勢いますが、要するに高齢になっても働きたい、あるいは働きにくくなった人たちも気がつくと23%というところで、しっかりと力になっていただいております。

## 子育て中の母子家庭職員数

全体の 5.7%

⇒ 気がつくと、職員の5.7%が母子家庭の母親でした

平成21年12月1日現在・全職員数 176人

常勤	非常勤	登録	計	その児童数
5	3	2	10	17

10

スライド 10

次の「気がつくと」というところがございます。子育て中の母親、母子家庭の皆様方が全体の5.7%というところがございます。17名のお子さんたちも、私どもの仕事の中から一生懸命子育てをしています。

## たんぽぽの障害者雇用率

5.65%

(法定雇用率 1.8%)

⇒ 気がつくと、5.65%の障害者を雇用していました

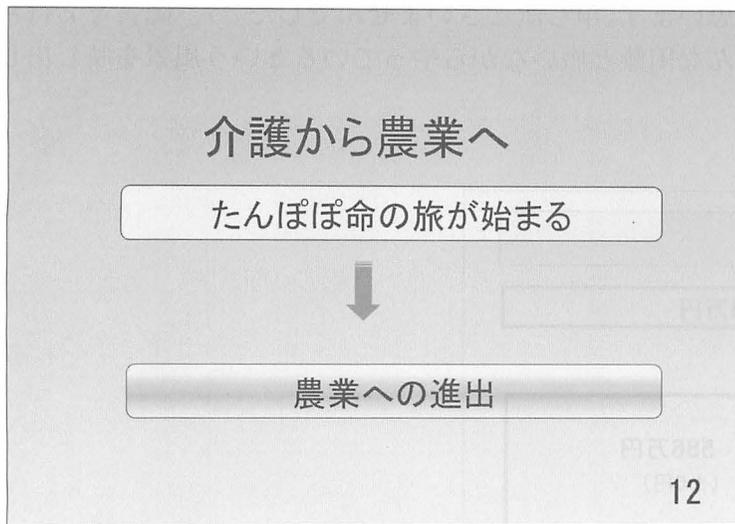
平成21年12月1日現在

11

スライド 11

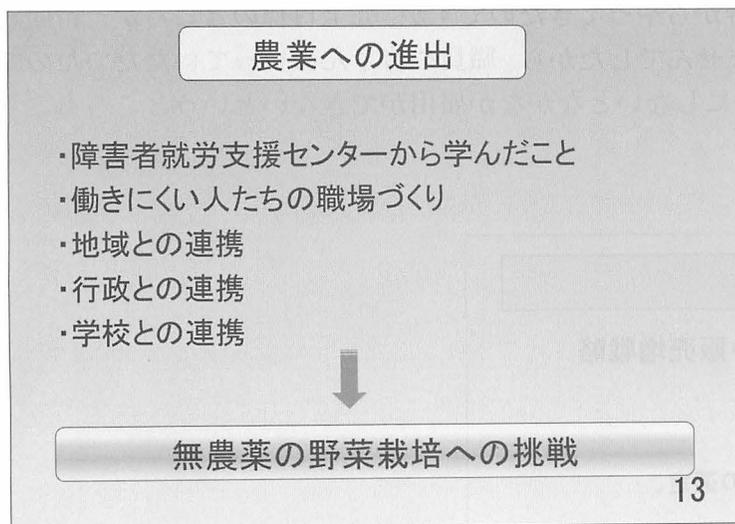
たんぽぽの障害者雇用率が気がついてみると、なんと5.6%の雇用率だということも誇れます。

障害者がいきいきと働く



スライド 12

今までは介護を通した福祉文化から農業文化へと、命の文化が育っていく、また新しく介護から農業へということで、たんぼぼの命の旅が始まるところでございます。農業へ進出していききました。



スライド 13

飯能市から障害者就労支援センターを受託したところで、学んだことがございます。皆様方が雇用がなかなかできない、また会社に面接に行っても落ちてくる。どうしようか。みんないいところがあるんだから、じゃ、自分たちで、私たちが職場を作っていこう、これも一つの理念でした。それから23年間やっている中で、地域の皆様方から愛されているという実感もありました。これも農業への始まりです。それから今日も、埼玉県の福祉政策課の副課長さんや皆様方が応援に来ていただいております。行政との協働というところ、学校との連携、こういったところも大きな弾みとなって、無農薬の野菜栽培へと、たんぼぼは挑戦へ燃え続けていきました。

では、働いている人たちの様子をご紹介します。

〔音楽〕

以上のスライドの中から、皆様方、何かお考えいただけただでしょうか。視聴覚の障害をお持ちの方々には絵がわからなかったと思います。申し訳ございませんでした。今、障害をお持ちの方々が一生懸命畑を耕して、いろんな困難と戦いながらやっているという風景を映し出していたところでございます。

売上目標			
(見込み)	2009年	30~40万円	
↓			
今後の計画(上方修正)			
	2010年	400万円 ⇒	586万円 (±0円)
	2011年	570万円 ⇒	650万円 (黒字化)
	2012年	670万円 ⇒	700万円

14

スライド 14

そしていよいよ課題です。昨年春からやってきたのですが、売上目標のところが一番問題です。今年はまだ作物が育っておりませんでしたから、職員や皆さんに買っていただいたので30万~40万円。ところが580万円にしないとなかなか雇用ができないというところもございいます。

さらに	
モデル事業の実績からの収穫増・販売増戦略	
栽培戦略	病害虫・イノシシ等対策、品種の選定、 土壌管理、温度管理、水分管理
販売戦略	直販体制の整備及び販路の拡大
人材戦略	即実践力となる高齢者の活躍

15

スライド 15

そのためにどうしようかというところで、ただここで畑のところだけは地域の皆さんが一生懸命、障害をお持ちの方々も一生懸命やっている姿を見て、たんぼぼさん、使ってくれない？ 私は今まで働いていたんだけど高齢になっちゃったので、今度バトンタッチをお願いしますなどと、いろんな方から声がかかりました。

耕作面積(H22.1)	
・現在の耕作面積	13,000㎡(3,900坪)
耕作地	10ヶ所
↓	
・今後の計画(大幅上方修正)	
耕作面積 2009	15,000㎡(4,500坪)
2010	5,000㎡⇒ 20,000㎡(6,000坪)
2011	6,600㎡⇒ 23,000㎡(7,000坪)
2012	9,900㎡⇒ 25,000㎡(7,600坪)

16

スライド 16

ここに書いてある数字以上のものが、1万8,000平米ぐらいの畑が今、お借りしているところでございます。

● **栽培戦略**

⇒無農薬栽培への挑戦  
(今年度実証)

17

スライド 17

● **販売戦略**

⇒販路の開拓

- ・ 自然食品の店
- ・ レストラン
- ・ 直売所 等

18

スライド 18

あとは、栽培戦略として、無農薬野菜でやっていこうというところで今、お店、レストラン、自然食品とか、こういったところと提携しながらやっていこうと、一生懸命、販売、加工などをしたりもしているところです。



スライド 19

これは新しい住宅地のところで、移動販売したところの写真です。暮れに行きましたら、2万円ぐらいの売り上げがございました。



スライド 20

このたんぽぽ直売所も今、考えているところがございます。今年度オープンできたらいいなと思っているところです。

ハローワークで求人したところ

- ・経営戦略? → 工学博士
- ・商品開発? → 探究心のある工夫好きな主婦
- ・広告宣伝? → 元広告会社勤務
- ・障害者に理解のある農作業好きな方
- ・工夫をした野菜栽培、無農薬栽培を実践している方

等々

21

スライド 21

そして人材戦略です。この事業に厚生労働省から本年度だけ補助事業をいただきまして、炭谷先生、皆さんにお力を得たところで今、募集しましたところ、こんなような方々が応募してくださったりもして、一生懸命やろうとしてくださっています。

・高齢者・障害者等の雇用・実習訓練(H22.1)

高齢者	6名(期間限定)
障害者	3名
40代の早期離職者	1名

\* アスペルガー等の引きこもり障害者の  
家族より問い合わせ多数あり

22

スライド 22

今は6名の高齢者の方、それから障害者の方が1名増えて3名、そして早期リタイアの方とか、障害をお持ちの方が随時入ってきています。そしてソーシャル・ファームとしてのたんぼぼの一つの理念といたしまして、社会性、革新性、事業性というところで、本年度はまだしめてみないとわからないんですが、このところがこれからの大きな難問だと思います。

重点項目としまして、いろいろな問題がございます。まず先ほど申し上げたところで、私どもは介護を10年やっておりますので、一日の食材を食べる方が、大体デイサービス、グループホームの配食も交えますと150食くらいになるのではないかとということで、まず消費を考えていながらということです。地域の皆様にも協力していただこうと。この辺はまた宮嶋さんにも教えていただけたらと思っているところです。

H22年度の課題	
社会性	高齢者が働いて活躍できる場の創出 障害者の働ける場の創出 地域に安全安心野菜を供給 <span style="float: right;">○</span>
革新性	ソーシャルファームの実践 CO <sub>2</sub> 削減農業 無農薬栽培への挑戦 <span style="float: right;">○</span>
	<b>最も重大な課題</b>
事業性	収益の確保 <span style="float: right;">△</span>

スライド 23

一番の大変なところは、これからどのようにして雇用していったらいいか。しっかりと賃金が払えるようなソーシャル・ファームに育っていくということだと思います。介護の事業の方では、しっかりとやっているのですが、どの辺で投資して、ファームだけで独立できるかという問題もございます。また、新しく直営店としてレストランなどもオープンしながら、また障害をお持ちの皆様方にも協力していただけたらなと思っているところでございます。

ありがとうございました。

# パネルディスカッション 「日本におけるインクルーシブな雇用の実現」

## コーディネータ:

寺島 彰 (浦和大学総合福祉学部教授)

## パネリスト:

宮嶋 望 (農事組合法人共働学舎新得農場代表 NPO共働学舎副理事長)

桑山 和子 (NPO法人ぬくもり福祉会たんぽぽ会長)

上野 容子 (東京家政大学文学部教授)

炭谷 茂 (社会福祉法人恩賜財団済生会理事長、ソーシャルファームジャパン理事長)

ゲーロルド・シュワルツ (MDG・F(国連ミレニアム開発目標達成のための基金)とセルビア政府による共同プログラムコーディネータ)

フィリーダ・パービス (リンクス・ジャパン会長)

デビッド・バーカー (ホワイトボックス・デジタル社創設者)

**寺島:** それではただいまからパネルディスカッションを開始させていただきます。このパネルディスカッションのテーマですが、少し絞らせていただきまして、今朝ほど炭谷先生の方からインクルーシブな雇用の実現ということで、今後ソーシャルファームジャパンが発展していくためのポイントを指摘していただきましたけれども、このパネルディスカッションではソーシャル・ファームを日本で2,000ヶ所創設していくために、どのような課題があるかということと、それに対してどんな解決法があるのかということをお炭谷先生の資料などを参考にさせていただきながら、課題と解決方法について、先達であります外国の方々からのコメントや日本の経験に対して経験者からコメントをいただくという形にしたいと思います。

ご質問につきましても、そういうテーマで主にご発言をお願いいたします。具体的に言いますと、商品・サービスの開発のようなことでありますとか、マネジメントのことでありますとか、経営資金の確保、財源の問題、そういったところに絞って検討させていただきたいと思っております。ご質問は1人1回1問ということをお願いいたします。それから質問の時間は1分以内をお願いいたします。どうぞお手をお挙げください。午前中の講演や午後のご講演に対して何かご質問があればどうぞお願いいたします。

**会場:** 炭谷先生にお伺いしますが、国の税金はあまりかけない方がいいようなニュアンスでお話をされていたんですが、先ほどのドイツの事例を聞きますと、新規設備事業、事業拡大などで、2万人の障害者に3億4,200万ユーロという国からかなりの支援を受けています。私は沖縄でA型に近い就労事業をしている。30人の主に精神障害の方が働いているんですが、経営的にとっても苦勞しています。大げさですが私財を投じて、しかも企業のリスクを背負っているわけです。例えば今、お菓子とかいろいろなものを作っているんですが、もしお菓子里に異物が混入すれば、それで施設がつぶれるかもしれないんです。賠償とかいろんな問題が起こりますよね。とてもじゃないが、僕らは国の支援がないとやっていけない。特にドイツの事例はすばらしいなと思いました。経営資源とかいろんな意味で国の支援を必要としています。今、我々は最低賃金を払っています。減額申請もしています。最低賃金で雇用して30人の主に精神障害の方々を雇用しているんです。もしも何かあった場合は、明日から家族も含めて路頭に迷うんじゃないかとか、そういう不安の中でいます。どうしても国の支援が必要で。特にドイツがうらやましいので、それについて先生、どう思われるか、お願いします。

**炭谷：**ご質問ありがとうございました。今のご質問、本当にソーシャル・ファームの一番のポイントをついたご質問だったんじゃないのかなと思います。実はソーシャル・ファームの特質として私が言ったのは、一つは社会的な目的を擁するという、そして第二番目にはビジネス的な手法を駆使するという事です。その関連で、私は非常に表現を注意して使っています。税金を「あてにはしない」という言い方をしています。これはどういう意味かという、社会福祉をやっている人間は、こういう制度があるから始めようとか、こういう予算措置ができたから始めようという発想をします。しかしこのソーシャル・ファームのスピリットというのはそうではなくて、あえて歯を食いしばって、まず独力でやってみよう。これをビジネス的手法でやってみようというところに本質があるわけです。でも、今お話ししていただいたように、実際は非常に難しいと思います。経営的に大変難しい。ですからその難しい部分は、やはり公的な支援があれば、それはそれで大変ありがたい。しかし精神としてはそういうものに依存すると、これは持続可能な発展はしませんし、また、ソーシャル・ファームの精神というのは独力で自分たちで築いていこうというところに精神があるわけですから、それでも矛盾を失ってしまうというところなんです。

ただ、そうは言っても、当初の立ち上がりは大変苦しいんですね。ですから、例えばドイツの方式も、シュワルツさんがご説明されたように、ずっと支援されるわけではなくて、立ち上がりの3年間で80%、60%、40%という形で、そのうちに一人立ちしていただきたいといううまい誘導の仕方。一つは参考になると思います。

これからこの中でもソーシャル・ファームを立ち上げたいという人はいらっしゃると思うんですけども、やはり正直に言えば、何とか財政的な援助がどこかにないかなんて探してみる。それが一つのきっかけにはなると思っています。ヨーロッパにはたくさんソーシャル・ファームがありますけれども、ドイツが一番手厚いんですね。ドイツほど手厚い支援をしているところはあまり聞きません。イタリアは財政援助ではなくて入札制度等において有利に取り扱う。イギリスでもそういう手厚い財政援助は行われなくて、いわば情報提供や研修という形で支援するというやり方をとっている。これは、いわばソーシャル・ファームの特質から来るものではないのかなと思います。その分の折り合いをどうするか。ソーシャル・ファームを進める上で一番難しいというか、一番のポイントだろうと思っております。

**寺島：**どうもありがとうございました。よろしいでしょうか？

**会場：**今後、ソーシャルファームジャパンとしてとして政府に支援を要請するつもり方針はおありですか？ ソーシャル・ファームを立ち上げる人たちの生活とか、いろんな意味で守られないと、とてもじゃないけど普及しないと思います。個人の犠牲が伴うような福祉とか、あり得ないと思います。ソーシャル・ファームとして支援をどういう形で要求していかれるのか、お聞きしたいと思います。

**炭谷：**県や市のレベルでは、大変だろうから、例えば滋賀県とか大阪の箕面市とか、そういうところは国に先立って財政措置を長年とって来ています。そういうところはうまく育っているのは事実です。ですからそれを全国的に広めるためには、いろいろな財政支援措置があったらありがたい。ただし、これは非常に難しいところで、それに依存しきるとソーシャル・ファームとしては難しいところですから、兼ね合いが難しいんですね。ですから、先ほどもシュワルツさんのお話にもありましたように、諸外国の経験例も参考になると思います。そういうものも踏まえながら、みんなと一緒に検討して行って、必要に応じて制度を作ってくれと言ってロビー活動をやるということも、これからの検討の課題じゃないかなと思います。

寺島：ゲーロルドさん、アドバイスはありませんでしょうか？

シュワルツ：炭谷先生がおっしゃったことに対する追加ですけれども、政府に対して支援を求めるといのは、ドイツでもいろんな議論がありました。一方において、私もそうでしたけれども、たくさんの人たちがリスクをとらなければならない。投資をしてもらうというのは非常に難しいですね、リスクを伴いますので。したがって政府は支援をすることもできますよということになったわけで、ある意味ではそれは非常によかったのですが、その一方で政府が恒久的に資金を出してくれると、制度に依存してしまうということがあります。20年くらいの議論が実は行われてきたんですけれども、その中で、いわゆるシェルタード・ワークショップと言いますか、福祉工場とか、そういうような経験と同じようなことにならないように、その一方でソーシャル・ファームを始めたいという人たちが支援を受けられるように、いかにバランスをとるかということが非常に難しいところだったんです。

そこで最終的にはスタートアップとして最初の数年間はサポートする、数年たったら自立をして、大体のところですけれども、独自の収入で運営をしていってくださいということになりました。ドイツにおいては、例えばすべてのソーシャル・ファームに対して、突然明日から支援が来ませんよということになりますと、例えば100人の人が働いていたとしたら5人は辞めていただく、あるいはトレーニングができなくなるというようなこともあり得る。しかしながらビジネスのコアの部分は危険が迫らないようにしようということも考えられているわけです。ですから長期的に見ていくということが必要だと考えています。

それからもう一つ申し上げたいのは、ソーシャル・ファームをスタートするというのはリスクが伴います。これはどんなビジネスでもそうだと思います。いろんな人に会いましたし、いろんな状況も見てきました。個人的にお金を出す、あるいは家族がお金を出す、障害を持っている方々の親御さんがお金を出すと。このお金は恐らく企業はうまくいなくて戻ってはこないだろうというふうに思いながら出してきたというケースも少なくありません。それはソーシャル・ファームのこれまでの側面の一つだったと思います。政府がこれを救済することはなかなか難しかったのです。しかしながらそういったリスクをできるだけ小さくするという努力はされてきました。ただもちろんリスクをゼロにすることはできません。

お菓子を作っておられるとおっしゃいましたけれども、恐らくそれは難しいビジネスですよ。収益率も少ないと思います。そういう意味では、どのような分野で活動をするかということも問題になると思います。お菓子だったら一体どれくらいの量を作らなければ儲けにつながらないのか、収益につながるのか、そういったようなことも考えなければなりません。ですからどんな製品を作っているか、あるいはどんな市場でビジネスをやっていくかということによって、リスクのレベルも違うと思います。

寺島：ありがとうございます。すごくいいご質問でしたのでバーカーさんにも少し、コメントがありましたらいただけますか？

バーカー：ソーシャル・ファーム、ソーシャル・エンタープライズがイギリスにはたくさんありますけれども、一番大きな問題はサービス、そして製品に対する価格設定がきちんとできないということだと思います。いわゆる非営利であるという頭があるわけです。ですからとても低価格で提供する。でも実際にそれでビジネスが安定するのかというような問題が出てきます。一番大きな問題は、多くのソーシャル・エンタープライズが結局、仕事が続けられなくな

る。つまり製品の価格設定に失敗して続けられないというようなことがあるわけです。日本においても同じようなことが言えると思います。新しい企業を立ち上げるときには、その製品の価格設定ということですよ。ただ単にコストとそれ以外の費用を足して計算するというだけではなく、やはりきちんとした価格設定を勉強する必要があると思います。

寺島：ありがとうございました。他にも何かご質問は？

会場：東京で社会福祉士として株式会社を起業しております。今のお話はいつも考えさせられているところで、私たちは知的障害者のいろんな施設といろんな強みを作って物を売ることによって、しっかり物が売れて最低賃金が保証される仕組みを作っていくために、必死に動いているところです。その中で、いろんな社会福祉法人と話をしますが、どうしてもリスクの部分で、背負いきれないというお話があったりします。販路はどうやって確保するんだとかいう話があるんですが、それは背負うべき部分なんじゃないのかなということでもいつもお話をしています。というのは、私にしてもその部分をイーブンにするために、私たちの報酬は成功報酬にしているんですけども、持ち出しでやっています。そのリスクは背負って必死でやっています。大きな民間企業も小さな民間企業も、結局のところは、売れなければお金は入ってこない。だから必死にプランニングをして、強みを作って、いいものを作って、商品の価値を高めて売っていくことによってお金を入れていくわけです。やっぱりそれは同じ土壌に乗っていかなければいけないのではないかな。今までの社会福祉の専門職がその部分を受け止めるようになっていかなければ、多分変わらないんじゃないかなというふうに思ったりするんですね。

最近行ったところでよく思うことなんですけれども、障害者の人と一緒に物を作る、インクルーシブな労働環境を作るというよりは、彼らを指導するだけだからという感覚でいることが多く見られます。それでは結局何も変わらないと思います。やはり行政からいろんな補助金を受けたり、さまざまな法律の枠組みの中でやることによってお金を確保して、自分たちの給料は賄われている。でも彼らの授産施設自体は1万、2万の工賃しか出せない。それはどうかなって本当に思います。こんなこと言ったら半数の方はうなずいてくださって、半数の人は何言ってるんだって言われるかもしれませんが、でも、今ここで本当に変わるべきなのじゃないかなと思いつつ、日々、仕事をしています。

例えば炭谷先生にしても、パーカーさんにしても、リスクという部分についてどう考えていけばいいかということ、少しお話いただけたらなと思います。よろしくお願いします。

炭谷：普通の民間企業の企業経営で一番難しいのは、価格づけが一番難しい。それはパーカーさんがおっしゃった点と同じですね。高いものにすれば利益は大きいけれど消費者が集まらないという矛盾に常にぶつかるわけでございます。

そこで、リスクをどういうふうにしてソーシャル・ファームが負うべきかということになれば、大体ソーシャル・ファームをやろうとする人というのは、そんなに資金力のない人が大半であります。そして何らかの問題を抱えている人が集まってやるというケースが大変多いんですね。ですから、できる限りリスクは負わざるを得ないんですけれども、リスクをできるだけ低くしていくということが重要ではないのかなと思います。

このセミナーでも、実は2年前にイギリスから来たソーシャル・ファームを実践している人は、こういう助言をしていただきました。ソーシャル・ファームの場合、イギリスでもやはり失敗する場合があります。ですからソーシャル・ファームをやろうとする場合は、できるだけ一つ

のかごにたくさん卵をのせるのはやめた方がいいと。できるだけ多品種、少量のニッチなものを狙っていくというのがソーシャル・ファームの進み方じゃないのかなと。大きい一つのものにかけると、やはりリスクが伴うというところがあります。幸い、ソーシャル・ファームというのはいわば家庭内産業のようなもので、こういう少量・多品種の仕事か向くんじゃないか。むしろそれに特性があるわけです。ですからそういうものを通じてリスクをできるだけ軽減をしていくということも一つだろうと思います。

それとともに、ビジネスの世界では消費者さえあればリスクはかなり低減できるわけです。そのためにも、ソーシャル・ファームに対するサポーター、消費者を用意していく。有機農法はほとんど失敗をする。大体有機農法をやっている人は、大体9割がた、これはソーシャル・ファームでなくても失敗をするわけですがけれども、それはなぜかと言えば、消費者をつかまえていない。ですからソーシャル・ファームをやる場合には、消費者をサポーターとして確保していくということが、リスクを軽減させる手段ではないのかと思います。またその他にいろいろとリスクを軽減させる方法というものを、ソーシャル・ファームを設立するときに用意していきたい。それがまた今日お話をしたソーシャルファームジャパンの使命の一つではないかなと思っております。

**寺島：**バーカーさん、特にリスクをどう負うかというところを中心にお話をいただけますか？

**バーカー：**私がそれにお答えできるかどうかわからないんですけど、私はもちろんリスクは引き受けています。もう5回くらい失敗をして、自分自身もホームレスになりかかっていたりしているわけでありまして。やはり自分がやっていることを完成させるということです。私が始めたときには、社会部門の支援をしてくれるような人たちと全くコネクションがありませんでした。ですから政府とのつながりというもの重要だと思います。そういうつながりを大切にする必要があると思います。政府の支援を受けながら、もう一つは市場を開発することが大切です。ビジネスとして考えるということです。政府の支援を受ける場合、それは一つの契約に反映されなければなりません。例えばビジネスケースとして、契約として扱うことが必要だと思います。ビジネス契約であるという考え方をすれば、多分ビジネスとして立ちゆくのだと思います。ですから政府の役割はどのようなものであるのか、どうあるべきかということを考えなければならぬと思います。イギリスにおきましても、ソーシャル・ファームは同じような問題を抱えております。自分たちでやっていかなければいけないことがあるわけです。ですから、フランチャイズとかビジネスを拡大するというような努力があつてこそ、立ちゆくんじやないかなと思います。

**宮嶋：**僕はすごいリスクを負いましたね。1年で1億1,120万を使って、そのうち6,800万は僕自身の借金。僕、一銭も金を持っていなかった。だけれども、一緒に生活をしている人たちの隠れた能力を引きだして、そしてやっていけると思ってしまったんですね。それまでに支えてくれた人、寄付で支えてくれた人たちがいたからできたんです。やるぞと言って、借金をしたときに、じゃ、共働学舎本体は債務保証をしてくれたのか。いえ、拒否したんです。そういった福祉的な考え方でいったら、そんなに借金をして返せるわけがないじゃないかと。ところが、ずっと近くで見ていた新得町の町長と議員さんたちが、お前の親父が保証しないんだったら町がしてくれると言ったんです。それは、町の人たちを僕らが受け入れて、てんかんの人とか自閉症の人を受け入れて苦勞をしていることを知っていたからです。そしたら、その人たちの心が動いて、債務保証をしてあげると。町としてはすごいリスクを負ってくださったんです。そこでやっぱり人の心が動くことで、僕の事業が可能になった。

一番思ったのは何かと言ったら、この人たちはいろんな悩みを持って社会参加ができない。社会参加ができるようにしたいと思ったわけです。そこに対して周りの人たちが応援をしますよと動いてくださったんです。僕は予期していませんでした。だからバーカーさんがすごいリスクを背負っていたと聞いて、僕は握手をしたいくらいです。事業をやる、事業部門を持つということは、社会に対して自分たちが供給できるものがあり、まだ隠されている需要を満たすことで、人がやっていないんだからこれは絶対にリスクを伴います。でもそれをやって、成功したときに、そこから可能性が広がっていくと思うんですね。それを、いろんな悩みを持っている人たちと一緒にやろうと。お前たちと一緒にやるんだぞ、お前たちが仕事をしなかったら、俺はもう破産よっていうことを、ひしひしと感じる仲間なんですよ。彼らは、生活保障は年金をもらっていますから牧場で生活していればオクケーなんですよ。でも僕は年金はないんですよ。それで言ったんです。「お前は給料と小遣いが現金で欲しいんだったら、そのくらい稼げ」。全員に言っています。やり出しますよ。数字の計算ができないと言っても、後ろに円をつけたら計算しますよ。絶対する。勢い出てきますよね。それでうまくいかないのは、確かに、それは別の方向からケアすればいいんです。そういうことで勢いが出だすと、一つのちっちゃなサイクルが動き出すと、だんだん広がってきますから。一番動きにくいところに力を注いでいくということで、全体が動き出すという。これそのものがビジネスの手法じゃないかなと思うんです。そうやって、考えられないと言われているんですが、チーズが世界一になった。これは何かと言ったら、手しか使えない人たちの能力を生かそうと思って、機械を極力外したから、生き物としての、生きてる命のエネルギー、素材ですよ、それを機械で傷めないで加工できるわけです。そしたらその味は世界レベルですよと言われた。これはトリックではなくて事実です。だから皆さん、ここに目をつけるべきだと思います。ものづくりをするときに、機械でやる、その機械のお供をやらせるんじゃなくて、手でやらせる。そこに新しい付加価値がつくよと。それが今、すべて機械化されてしまった世の中のものづくりの中で、いや違う、本当に根源的に求めているものができんだということをもっとアピールすべきじゃないか。そうしたらリスクがだんだん減っていきます。でもリスクは最初、背負わなきゃいけない。でも、最初から僕みたいにバカみたいに全体に1億円なんてどーんと使わないで、小さな部門でビジネスを起こさないと、本当に家族に逃げられますよね。僕は逃げられてないけど。

寺島：ありがとうございます。桑山さん、いかがでしょうか？

桑山：実はもう23年ぐらいで、介護保険制度が始まって10年ですから、その前、たんぼぼは、困ったときはお互いさまというときは、事務費が100円でした。協力していただく方に700円、ありがとうという有償のところを800円。100円が事務費のところからスタートいたしました。やっぱり宮嶋さんと同じです。人が人を支えてくれたんです。地域の中で一生懸命、みんな回ったりとか、地域の中で社会参加していたりして、「たんぼぼさん、困ったときは自分もお互いさまの中で、今は力は出せないけど、ちょっと賛助会費を出すよ」。「せっかくお世話になったから、新しいものを建てる時にお金を出しましょう」。だからこの柱は何とか柱だという名前もつけました。やっぱり、人が支えていって地域が支えてくれる。本当にこれがそうだと思います。そうしていると行政も支えてくれたり、いろんところで支え合いで、今でもそうです。野菜も、さっき加工と言ったのは、賞味期限があると野菜も腐ってしまうから、それを例えば今、職員が一生懸命切り干し大根を作ったり、障害のある皆さんにとってもらったり、洗ったりして、切り干し大根を手で切って天日で干すとおいしいおいしいと。やっぱりそういったところで評価が高まってきます。そういうことでしょうか。

寺島：ご紹介が遅れましてすみません。上野先生は東京家政大学の教授をされていますけれども、もともと社会福祉法人を立ち上げられて、今も豊芯会の理事長をされています。退職金を注ぎ込んだりと、そういうお仲間がおられるそうですので、上野先生にもお願いいたします。

上野：炭谷先生が全国のソーシャル・ファームの展開を毎回お話ししてくださるんですが、今日の発表を聞かせていただきまして、お話ししていただくたびに全国の展開の数が、いろんなところのビジネスが花開いているのが聞けます。いつもどこか増えています。いろいろなリスクや、もちろんいろいろな問題や課題、たくさんありますけれども、ソーシャル・ファームの大事なところの一つは、働く機会を失っている、何らかの理由で奪われている人たちが、やっぱり働く機会を得るといふ、そういう権利をちゃんと持っているということ。権利を誰かに要求するのではなくて、自分たちでその権利を行使していく機会になっている、すごく貴重なものではないかと思っております。

それから、今日たくさん話題が出ていますが、ビジネスを展開するということですね。障害をお持ちの方だとか、病気の方だとか、いろいろな方が参加してくれていますけれども、訓練が先にあるのではなくて、もちろん仕事を覚えていくためには結果的に訓練が必要な場合もあるんですが、障害をお持ちの方々の就労支援というのは、先に訓練ありきの歴史ではなかったかなと思います。まず企業のビジネスの内容、仕事の内容にそのかたが合わせていく。こういう形で企業に就職したりしている方、今でもたくさんいるのではないかなと思っております。障害者自立支援法は、ややもするとその傾向が強いのではないかなと私は感じております。でもそれを望んで働きにいこうとしている当事者の方たちには、もちろんどんどん企業で働いていていただきたい。私は精神保健福祉士なんですけれども、そのための支援もできるだけしていきたいと思っております。でも、それがすべてではなくて、私は精神障害者の方とお付き合いして、もうかれこれ35～36年になります。そうしますと、何度も何度もお仕事にチャレンジしてきてはいろいろな理由で入院をしまったり、仕事を離職せざるを得なかった人たち、こういう人たちともたくさんお付き合いをしてきました。そういう方たちは、もう無理して企業へ行って働くというのではなくて、自分がこの仕事をしたいんだよ、この仕事をみんなで作らない？ という、お仕事そのものですよ、それをやりたい、やっついこうという人たちが集まってきています。

そういう方たちと私たちは、豊島区という池袋に近い地域ですので、いわゆる都心に近い地域ですので、食事サービスのお店を作って、そして高齢者や障害をお持ちの方で食事作りに不自由な方たちに食事を配達するというお仕事を始めました。始めてかれこれ15年ぐらになります。最初は30食お弁当を作るのでヒーヒーハーハーしていたんですけども、今は大体、何事もなければ200食は普通に作れる。それからその他にパーティー食だとか、特別弁当なども作らせていただいて、今、約7,000万近い事業収入を得ることができるようになりました。

この仕事をするときに、まず作業所の補助金があるから始めましょうというところで始めたのではないんです。先ほどフロアからお話がありましたけど、この仕事をしたいと、この仕事をするために作業所の補助金を活用させてもらおうということで、でもそれでも足りず、たまたま違う職場から退職をしてきた方が700万の退職金を持っていらっしやいまして、銀行からこれを担保にお金を借りますよと言ってくれて、5年間でそれを返すために必死になってみんなで働いて、結果的にはそれがエネルギーになりまして、返すことができました。そうやって、まず何をしたいかということが先にあって始めてきました。

いろんなリスクもあり、もちろん苦勞もありましたけれども、私たちはやりたいなと思うこと、それから生きていく上で、働く上で大事にしていきたいなと思うことを、まず一番先に優先してやってきた。苦勞はあまり苦勞とは私は感じませんでした。それがとても生きがい、やりがいでした。今でもそうです。働いている人たち、今日、何人も来てくれていますし、あと、精神の障害をお持ちの当事者の方が、非常に今、一生懸命自分で課題を作りまして、例えばクッキーを作るとかケーキを作るとかということなども含めて、その方なりに自分でいろんなビジネス展開を考えて、それに挑戦をしています。

それを、支援するというスタンスではなくて、一緒になってやっていきたい、そういうふうには思っています。それがビジネス展開を進めていくということなのかなと思っています。理念をしっかり持つということと、ビジネス展開をしていくということが、ソーシャル・ファームにとってはとても大事なところ。そこをぜひ皆様方と共有をしていって、そしてソーシャルファームジャパンがさまざまなこれからの課題を現実的にどう解決していくかということに向かって、みんなと協力をして進めていけたらいいかなと思っています。

**寺島:** どうもありがとうございました。

ご質問の中で、最初に立ち上げるときの資金のことがやはり問題になっていたと思うんですけども、パービスさんから、ソーシャル・ファイナンスという新しい概念がイギリスで登場しているということですが、それを例えばソーシャル・ファームの立ち上げのときに、こんなふうに活用できるとか、もし具体的な例がありましたら教えていただけませんか？

**パービス:** ソーシャル・インベストメント・ファンドというのがイギリスであります。その場合、投資家は新しいアイデアがあつて、社会的な変化をもたらすという見通しが立ったならば投資をしてくれます。日本でもそうではないかと思いますが、パネルの方々には様々な経験をしてこられました。リスクを負って、そして新しいソーシャル・エンタープライズを作るという経験をしてこられたわけですから、私以上にいろんなお話をおできになると思います。例えば先ほどお話に出ましたようなお菓子作りですね。お菓子作りには人を雇いたいということになれば、もちろん雇ってもらう人はうれしいかもしれませんが、しかし、お菓子を作るときに、クッキーにしても、マーケットでは本当にそれを買ってくれるのか、幾ら払ってくれるのかということを考えなければいけません。時には売れないようなものになってしまうかもしれません。ですからデビッドさんのようにITを使うという新しいアイデア、これは素晴らしいアイデアだと思います。それからまた北海道でなさっているということも非常に素晴らしいことだと思います。チーズを作っている。これは他ではやられていない新しいことで、そして他にはないアイデアです。目に見える社会的な変化をもたらす新しいことを始めることができたとしたら、それはビジネスにつながっていくと思います。

例えば皆さんの中で、銀行家に話をしたという人は何人いらっしゃいますか？あるいは投資家と話をした、あるいは株式市場で投資をしてくれそうな人に話をしたということはあるですか？例えば外国人の投資家でも、こういうアイデアがあるんだ、これを支援してくれないかとリスクの一部を担ってくれないかという話をしたことがありますか？あるいはまた、今のビジネスプランはこの段階なんだけれども、次の段階にいききたいんだけど、ちょっと助けてくれないかというような話を、誰かにしたことはありますか？炭谷さんの方からも、ビジネスの多様化だけではなくて、資金の多様化も重要になるわけですね。デビッドさんのように政府の契約を取り付けるということも可能ではないかと思います。お金を持っている人でいいアイデアだったらサポートするよという人がいるんじゃないかと思います。そういう

人に話をするというのも一つの手ではないかと思います。

質問の中に最初に出たように、政府というのはもちろん補助金を出してくれるかもしれませんが。しかしながら法律とか税制上の枠組みが、ソーシャル・ファームにとってもプラスに働くところがあるのではないかと思います。政府に対しては、一般市民のソーシャル・ファームについての認識を高める、あるいはソーシャル・ファームの社会的な効果、どんなものがあるのかということを知ってもらう。そのために良い制度を作ってもらう、法律を作ってもらうために、政府にそういう制度作りをしてもらう。また、支援を必要としている人たちがいるということを理解してもらうための努力を政府にもしてもらうというところでも、働きかけが必要だと思います。

ソーシャル・ファームの開発ということに関しては、そういうことも必要でしょう。それからまたビジネスプランを作ったり、新しいアイデアを実際に社会投資家と言われる人のところに持って行って説得をすることもできるでしょう。それからその一部分としてなすべきことは、市場調査ですよ。いずれにしても次の段階に行くためには、リスクを負わなければならないのです。リスクを負うつもりがなければ最低賃金も払えないし、自分自身の給料も払うことができないということになってしまうでしょう。やっぱりリスクはつきものだと思います。

寺島:ゲーロルドさん、ご発言お願いします。

シュワルツ:今のソーシャル・ファイナンスについての付け加えたいのですが、ドイツにもソーシャル・バンクというものがあります。1870年代の終わりぐらいからでしたから、長い歴史があります。ソーシャル・バンキングというのはドイツでも非常に発達しています。最初のソーシャル・ファームの段階では、そういうところの関心をひくために努力したんですけども、あまりうまくいきませんでした。

今はちょっと時代が変わって、公的な議論もできるようになりました。ソーシャル・ファームとかソーシャル・エンタープライズというのは、こういう価値を生むんだということが認識されるようになってきましたけれども、ソーシャル・コオペレティブのベンチャー、あるいはソーシャル・キャピタル・バンクというようなものがあるわけです。彼らは資本を提供してくれました。しかしながら、それに対してはきちんと結果を出さなければいけない。これは他の民間の銀行にも同じことが言えるわけであります。

10年から15年くらいしまして、このセクターがかなり確立された会社になりました。そういうことがあると、次にまた成長のための資金も集めることができるということになるんだと思います。私ども、ソーシャル・バンクと非常に強い関係を持っているようなところもあります。でも最初はなかなかうまくはいきません。最初は寄付で賄っていかなければならない。そして、うまくいかなかった場合について、ファンドとして確立されたものがあります。例えば、消防署のファンドというようなもの、ファイヤー・ブリゲイド・ファンドというようなものがあります。これはソーシャル・ファームに対して、例えばビジネスの危機に陥ったときに使えるようなものということで考えられています。あるいは危機から脱するためのプランを作るのに使えるというようなものがあります。問題を抱えてしまったソーシャル・ファームに対して、そこから抜け出すためのものということで、立て直るための資金援助というような性格のファンドもできています。

宮嶋：資金について、僕はいろいろ農業資金とかずっと使い回してきていて、低利のものもいっぱい使って返して、5.5%のものを15年で返してってやってきました。それは本当にリスクで苦しかったですよね。去年、ファンドという言葉を使ってしまったら僕は失敗をしました。金融側の人、特にうちのチーズに関してファンドを組みませんかと来たんです。絶対失敗しないと読んだのかもかもしれません。こういった社会的な価値ある仕事をしているところに融資をしたい、だけどもちゃんとお金は返してもらいますよと。利子はチーズでいいよと言ってます。これおいしいと思ったんです。組んでみようかとシミュレーションの案を出したんです。勝手なことではできないので共働学舎の運営理事たちに説明したら、ダメだったんです。なぜダメだったか。ファンドという言葉を使ったのが失敗だったと思うのですが、ものすごく悪いイメージを持っています。お金を貪欲に追求していくイメージがある。でもファンドって、もともとの言葉はファンデーションです。ソーシャル・ファイナンスという言葉を使うべきだったなと思いました。でも金融側にも、そういった関心がとても高まっています。そして若い人たちがやっている小さな会社が、自然保護の森林を守るファンドを組んだり、古酒、日本酒の古い消えそうなものにファンドを組んで継続、立ち上げさせたりということ、小さく始めているんです。ですからそういったことも含めて、低利の農業資金を借り入れるのです。まとまって政府から借りてしまうと、そのことを知る人の数は増えません。どういう仕事をしているかということ、本当に理解しようとする人の数は増えないんです。多少利子を払っても、返せるビジネスの部署を持っているのであれば、その利子分は広告費として考えてやっていけば、本当の意味でお金を出した人が自分のお金を出してどうなってどう運営されているのか、真剣になりますから、そこにちゃんとお金を返すためには、こういうことをしていますと。そこにいろんな負担を抱えた人たちが一生懸命に生きています、一生懸命この生産に関わっていますというメッセージをのせていきたいんです。でも、まだ日本ではなかなか理解されていないと思います。外国の方では、進んでいると聞いてうらやましい。イギリスから借りようかなって、思うくらいですよ。ですから、日本も突破口はできると思うので、リスクをみんなで背負いましょうという話ができないかなと思います。

寺島：どうもありがとうございました。よい質問をいただきまして、財源問題、リスクの問題がかなり深まったんじゃないかと思われま。最後に炭谷先生、ソーシャルファームジャパン理事長に何かコメントをいただいてこのパネルを終わりたいと思います。

炭谷：今日はどうもありがとうございました。大変有益な集まりだったと思っております。私自身、ソーシャル・ファームを進めるためにはどんな仕事がいいのかということ、常に考えています。今日はバーカーさんからITを活用した大変魅力的な話、何かすごいなということ、を体で感じました。こういう仕事づくりがあると理解したのはよかったなと思います。

それから二番目には、資金の問題。ソーシャル・ファイナンス、SRIとか、そういう言葉が今、いろいろと出てまいります。こういうこともこれからソーシャル・ファームを進めるためにはもっと勉強して、取り入れていかなければいけないなと思っています。それと最近ちょっと似ているのは、レジュメに書きましたけれども、少人数の私募債というもの、商法の改正であります。これはある東京のパン屋さん、具体的に言えばスピカという、女性が始めたパンさんは、友達からお金をもらって、利子は宮嶋さんと同じようにパンで返していったんですね。それでパンを食べてもらうというやり方で500万円借りたと聞きましたけれども、それがうまくいったというような話も聞いています。

いずれにしろ資金をどういうふうにして集めるか。今日、イギリスの20か30ぐらいの代表例を教えてくださいましたけれども、いいヒントをいただいて、こういうのもこれから追求

していかなければいけないと思います。

そして何よりも、日本側から宮嶋さんと桑山さんにお話していただき、一つ非常に共通したものは、両方とも住民の方々、また町長さんなどに助けてもらっているということなんです。実はソーシャル・ファームが普通の民間企業と違うのはこの点なんです。つまり、企業だけがあるのではなく、周りの住民に助けてもらう、参加してもらう、そこに一つの特色があるのではないかなと思います。そして宮嶋さんがおっしゃったように「メッセンジャー」、いろんな問題点を、その中で解決をしていくという機能というのは、ソーシャル・ファームならではのふうに思っております。

そして最後に、シュワルツさんにソーシャル・ファーム法を2000年に作るまでの過程を詳しく説明していただきました。その過程において政府や社会に対して訴えると。私どもも今度、これは日本労働者協同組合という団体が主催し事務局として、私と上野先生が呼びかけ人という形で、他の人も入りますけれども、これはソーシャル・ファームを中心としたソーシャル・インクルージョンというものを世の中に訴えるために、東京と大阪で数百人の規模の大集会を開く予定にしております。これは3月9日、東京で、3月14日、大阪でと予定しております。この場では行政の人、また国会議員の人も呼んで、ぜひソーシャル・ファームをはじめ社会とのつながりをどういうふうにしたらいいかということをお願いしていきたいという努力をしてみたいと思っております。これはソーシャルファームジャパンと直接関係はございませんけれども、そういうことも考えております。ぜひ時間のある方は、ご出席いただくと幸いです。

最後に、私どもソーシャルファームジャパンというものを作りまして、3年目に入りました。ソーシャル・ファームの製品についてロゴマークを貼ってもらったらどうだろうかということ議論をしております。ソーシャル・ファームのものをよりたくさんの人に買ってもらう、たくさんの人に知ってもらう、そうすると自分のところのソーシャル・ファームで例えばクッキーを作った、自分のところでハンドバッグを作った、そういうところにソーシャルファームジャパンのロゴマークを貼っていただければ、みんなが、こういうものがあるのか、障害者や高齢者が作ったのかということ、広がっていくのではないかなということも、現在、検討しております。

そういうことで、今日はたくさんのヒントいただき、皆様方もたくさん学ばれたと思っております。

寺島：どうもありがとうございました。それではこれでパネルディスカッションを終わらせていただきます。どうもありがとうございました。



## 関連資料

### ソーシャル・エンタープライズについて（英国の取り組み）

#### ソーシャル・エンタープライズの定義の設定

「ソーシャル・エンタープライズとは、基本的に社会的な目的を持ったビジネスで、事業で得られた利益は、株主や事業主の利益を最大限に増やすためではなく、主にその社会的な目的のために、ビジネス或いはコミュニティに再投資される。

ソーシャル・エンタープライズは、幅広い社会問題及び環境問題に取り組むことで、あらゆる経済分野に影響を及ぼす。ソーシャル・エンタープライズは、強力かつ持続可能な、そしてインクルーシブな経済の創造において明確かつ重要な役割を果たす。

社会企業は多種多様であり、地方のコミュニティ・ビジネス、ソーシャル・ファーム、共同組合のような共済団体、国内および国外で活動する大規模な団体を含んでいる。

社会企業に法的な基準はなく、有限会社、産業節約組合注、株式会社を含み、非営利または公認慈善事業の団体もある。」

2002年、英国の貿易産業省 (Department of Trade and Industry)、社会企業ユニット発行、「社会企業—成功への戦略」より

#### 現在の状況

ソーシャル・エンタープライズについては英国内閣府第3セクター (Cabinet Office, Office of the Third Sector) のウェブサイトには以下のような説明がある。

#### ソーシャル・エンタープライズの背景

ソーシャル・エンタープライズとは、「基本的に社会的な目的を持ったビジネスで、その利益は、株主や事業主の利益を最大限に増やす必要に駆り立てられることなく、むしろ主に、その社会的な目的のために、そのビジネスあるいはコミュニティに再投資される」と定義されている。

これは、商品やサービスを取引し、その利益の大部分を社会的および環境的目的のために使用する組織という意味である。「ビッグ・イシュー」や「ジェイミー・オリバーのレストラン15」のような例を知っている者もいるかもしれないが、このようなソーシャル・エンタープライズは、英国全体で少なくとも55,000社、存在している。

ソーシャル・エンタープライズは、我々が抱える最も根の深い社会的かつ環境的課題に、革新的な方法で取り組んでいる。ソーシャル・エンタープライズには、コミュニティが経営する村の商店から巨大な開発トラストまで、多数の形態と規模が見られ、またコミュニティ・インタレスト・カンパニーや産業共済組合、そして有限会社など、その法的形態も多様である。

どのような形態を取ろうと、ソーシャル・エンタープライズは、社会的および環境的責任が、経済的な成功と結び付けられるということを証明する。ソーシャル・エンタープライズは、我々が公共サービスを企画し、提供する方法を改善するために取り

組み、政府を支援している。そして革新的なアイデアと「やる気」のある態度を持ち込み、政府の関与が最も難しいと考えられるコミュニティ・グループの中で活動することができる。同時に、倫理的なビジネスと企業の社会責任の水準を高めている。

経済および社会におけるソーシャル・エンタープライズの役割を促進しようとする政府の取り組みは、2006年の戦略、「ソーシャル・エンタープライズ行動計画：新たな高みに向けて」で打ち出されている。

(出典：[http://www.cabinetoffice.gov.uk/third\\_sector/social\\_enterprise.aspx](http://www.cabinetoffice.gov.uk/third_sector/social_enterprise.aspx))

## ソーシャル・エンタープライズ行動計画

政府のソーシャル・エンタープライズ行動計画は、ソーシャル・エンタープライズのための戦略設計で、2006年11月に開始された。

英国には少なくとも55,000のソーシャル・エンタープライズがある。行動計画では、さらに数千のソーシャル・エンタープライズに門戸を開くことを目指しており、そのためにソーシャル・エンタープライズが達成できることへの認識を高め、より多くの人々に、参加か投資のいずれかの方法により、変化をもたらすよう働きかけている。

行動計画には、12の政府各省および各機関が参加している。その中には、第三セクター局をはじめ、ビジネス、企業および規正改革省、保健省、児童、学校および家庭省が含まれている。

行動は4つのテーマに分けられ、それぞれ以下のことを目的としている。

- ・特に次世代の人々に、ビジネスの社会的影響について考え始めさせることにより、ソーシャル・エンタープライズ文化を育成する。
- ・ソーシャル・エンタープライズが利用できる、ビジネスに関するアドバイス、情報、および支援を改善する。
- ・ソーシャル・エンタープライズの成長を制限する、財源へのアクセスを妨げる問題に取り組む。
- ・ソーシャル・エンタープライズが、専門分野における政策の開発に、政府とともに効果的に取り組めるようにする。

これらの計画についてのさらに詳しい内容と、ソーシャル・エンタープライズの成功事例をあげたケーススタディが、行動計画にすべて記載されている。

- ・ソーシャル・エンタープライズ行動計画：新たな高みに向けて

2007年11月15日(ソーシャル・エンタープライズの日)の1周年記念日の時点で、行動計画の目的達成における進展を検討した冊子も利用できる。

- ・ソーシャル・エンタープライズ行動計画：1年後の現在

行動計画は、政府の2002年の戦略、「ソーシャル・エンタープライズ、成功のための戦略」に基づいている。

(出典：[http://www.cabinetoffice.gov.uk/third\\_sector/social\\_enterprise/action\\_plan.aspx](http://www.cabinetoffice.gov.uk/third_sector/social_enterprise/action_plan.aspx))

# ソーシャル・ファームについて

## ソーシャル・ファームの定義

ソーシャル・ファームはソーシャル・エンタープライズの一種である。

ソーシャル・ファームとは障害者に雇用創出のために特に作られたビジネスである。このソーシャル・ファームについて、ソーシャル・ファームスコットランドは次のように定義している。

ソーシャル・ファームとは、ソーシャル・エンタープライズの一種であり、障害者或いは労働市場で不利な立場にある人々のために、仕事を生み出し、また支援付き雇用の機会を提供することに焦点をおいている。ソーシャル・ファームとは、障害者或いは労働市場で不利な立場にある人々の雇用のために作られたビジネスである。

- ・ソーシャル・ファームは、その社会的任務を遂行するために市場志向の商品の製造及びサービスを提供するビジネスである。
- ・ソーシャル・ファームに雇用されているかなりの数の人々は、障害者或いはその他の労働市場において不利な立場にある人々である。
- ・各労働者は、各自の生産能力に関わらず、仕事に応じた賃金や給料を、市場の相場によって支払われる。
- ・労働の機会、不利な立場にある従業員と、不利な立場にはない従業員とに、平等に与えられる。すべての従業員は同じ権利と義務を持つ。

1. ソーシャル・ファームとしてその収入の少なくとも 50%は売上から得られている（つまり、公的資金、民間資金による援助、或いは寄付金にはよらない。）
2. 従業員の少なくとも 25%は障害者或いは不利な立場にある人々で、他の障害のないスタッフと同じ権利と義務を持ち、同等の条件でスタッフとして参加し、雇用される。

## ソーシャル・ファームの始まり

ソーシャル・ファームは、1980年代にオランダ、ドイツおよびイタリアで始まった。仕事を通じてのリハビリテーション、つまり職業リハビリテーションの延長として出現した。福祉作業所との違いは、作業所は、社会的に保護された環境の中で仕事を提供するが、ソーシャル・ファームは、それより更に進んで、市場の相場にあった賃金を得るために仕事を提供することにある。英国では1980年代後半からソーシャル・ファームとして認知されるようになった。

## ソーシャル・ファームの法的な立場

1997年のソーシャル・ファーム・ハンドブックによれば、英国においてはソーシャル・ファームの法的な仕組みに言及すると選択肢がある。法的には慈善事業法人の商業部門としてあるいは公認慈善団体として有限会社を設立することができる。あるいは公認の協同組合を設立することができる。

# ヨーロッパでのソーシャル・ファームの歴史

- ・1970年代 イタリアでの精神病院の開放

トリエステ(イタリア)で初めての社会的協同組合 (social co-operative) 設立

- ・1980年代 ドイツでのソーシャル・ファーム設立

Leros 島の精神病院の脱施設化活動開始後ギリシャのソーシャル・ファーム設立  
欧州連合プログラムがソーシャル・ファームに注目  
ソーシャル・ファームの全国組織設立 (ドイツ)

- ・1990年代 英国のソーシャル・ファーム設立

ソーシャル・ファームの全国組織設立 (英国)

- ・1991年 イタリア;社会的協同組合関連法制定

"Italian Law on social cooperatives: Law 381/91"

- ・2000年 ドイツ;ソーシャル・ファーム関連法制定

"SGB IX (Sozialgesetzbuch IX)"

- ・2002年 ギリシャ;社会的協同組合関連法制定

"LAW 2716/99 (SCLR)"

- ・2004年 フィンランド;ソーシャル・ファーム関連法制定

"Finish Act on Social Firms 1/1/2004"

## 過去のセミナー

D I N F 障害保健福祉研究情報システムにて過去の日英高齢者・障害者ケア開発協力機構主催セミナーの情報を公開しています。



**www.dinf.ne.jp**

「障害者の一般就労を成功に導くパートナーシップ」(2009.2.1)

<http://www.dinf.ne.jp/doc/japanese/conf/seminar20090201/index.html>

「ヨーロッパとアジアのソーシャル・ファームの動向と取り組みーソーシャル・インクルージョンを目指してー」(2008.1.20)

[http://www.dinf.ne.jp/doc/japanese/conf/080120\\_seminar/index.html](http://www.dinf.ne.jp/doc/japanese/conf/080120_seminar/index.html)

「各国のソーシャル・ファームに対する支援」(2007.1.28)

<http://www.dinf.ne.jp/doc/japanese/conf/seminar20070128/index.html>

「世界の障害者インクルージョン政策の動向」

ーソーシャル・ファームの経営と障害者支援活動ー (2006.1.15)

<http://www.dinf.ne.jp/doc/japanese/conf/co20060115/index.html>

「障害者のための社会的な仕事と雇用の創出」(2005.1.16)

<http://www.dinf.ne.jp/doc/japanese/conf/co20050116/index.html>

「障害者のためのソーシャルインクルージョン」(2003.11.24)

<http://www.dinf.ne.jp/doc/japanese/conf/2003ukjapan/index.html>

「日英協同で進める地域における障害者・高齢者支援」(2003.2.08)

<http://www.dinf.ne.jp/doc/japanese/conf/2002ukjapan/index.html>

「すべての人が尊厳をもって共に暮らせるまちづくりをめざして」大阪(2001.11.23)

「住み手参加のまちづくりー共に暮らすまちづくりのネットワークをめざすCANの経験に学ぶー」北九州(2001.11.23-25)

<http://www.dinf.ne.jp/doc/japanese/conf/01nichiei/mokuji.html>

「高齢者と障害者の自立と社会参加の促進：NPO と企業・行政の役割を探る」(2000.11.25)

<http://www.dinf.ne.jp/doc/japanese/conf/00nichiei/mokuji.html>

「共生のコミュニティにおける民間非営利組織の役割と経営」(2000.9.23)

<http://www.dinf.ne.jp/doc/japanese/conf/0009tama/index.html>

# 主催者について

## ■財団法人 日本障害者リハビリテーション協会

1964年、国内外における障害者のリハビリテーションに関する調査研究を行うとともに、国際的連携を強化し、障害者のリハビリテーション事業に寄与することを目的として設立された。事業内容は障害者のリハビリテーションに関する振興及び調査研究事業、出版物の発行、ウェブでの情報配信、アクセシブルなソフトの開発、リハビリテーションに関する国際協力、開発途上国からの研修生受け入れ、障害者団体等への協力などを行っている。同協会情報センターは日英高齢者・障害者ケア開発協力機構の事務局を務めている。

## ■日英高齢者・障害者ケア開発協力機構

歴史上かつて無い高齢社会の到来を直前にして、日英両国の高齢者・障害者の保健医療福祉分野における幅広い研究開発協力を目的として設立した。高齢者・障害者の保健福祉に関わる人々の交流と交換、日英共同セミナーの開催のほか、高齢者と障害者の個人としての尊厳を基調にした地域における自立を支援するために、(1) 障害予防、(2) 福祉機器、(3) 情報アクセス、(4) 人材養成、(5) 地域における統合、等の分野における共同研究開発等を積極的に進めている。運営委員会は障害者・高齢者の福祉と保健医療に関わる研究者と実務者で構成されている。

## 障害者の新しい雇用　－インクルーシブな雇用の実現－

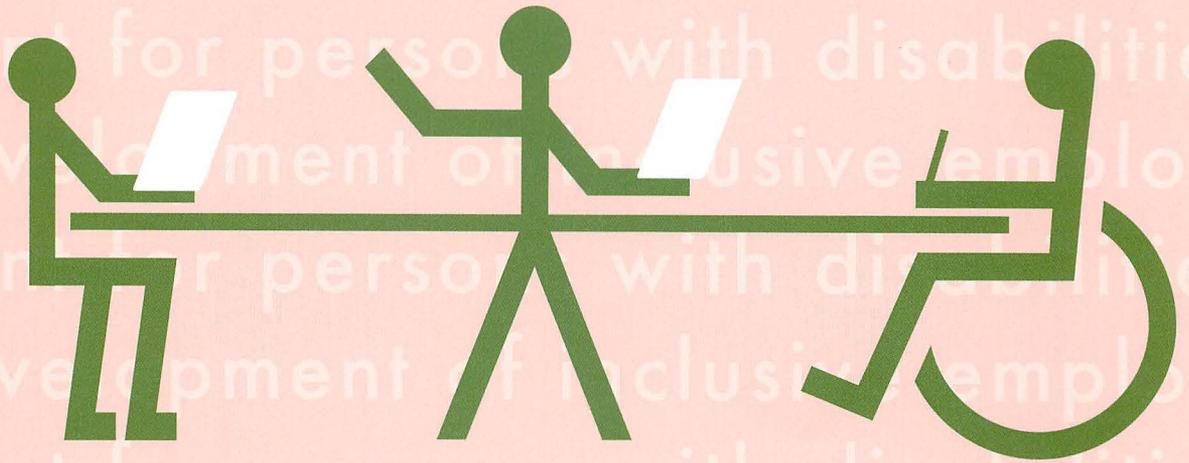
---

発 行 平成 22 年 3 月 31 日

発行者 (財)日本障害者リハビリテーション協会  
〒 162-0052 東京都新宿区戸山 1-22-1  
TEL:03-5273-0796 FAX:03-5273-0615  
<http://www.dinf.ne.jp/>

印 刷 株式会社マルス  
TEL:03-5943-1393 FAX:03-5943-1390

Copyright©2010 Japanese Society for Rehabilitation of Persons with Disabilities All Right Reserved.



日英高齢者・障害者ケア開発協力機構

Japan/ UK Research and Development Organization  
for Ageing, Disability and Technology

事務局

財団法人 日本障害者リハビリテーション協会 情報センター  
〒162-0052 東京都新宿区戸山1-22-1  
TEL 03-5273-0796 FAX 03-5273-0615

Secretariat

c/o Information Center, Japanese Society  
for Rehabilitation of Persons with Disabilities (JSRPD)  
22-1, 1-chome Toyama, Shinjuku-ku, Tokyo 162-0052 Japan