

平成 26 年度 第 3 回文京区協働推進委員会担い手創出プロジェクト支援本部 要点記録

日 時：平成 27 年 3 月 30 日（月） 午前 9 時 30 分～12 時 00 分
場 所：シビックセンター21階 2102・2103 会議室

<会議次第>

- 1 開会
- 2 支援プロジェクトの終了審査について
- 3 プレゼンテーション及び質疑について
- 4 プロジェクトの審査について
- 5 新たな公共プロジェクトの本年度の振り返りと次年度の予定について
- 6 その他
- 7 閉会

<出席者（名簿順）>

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

【関係課】

柳下 幸一 経済課長、鈴木 秀洋 男女協働・子ども家庭支援センター担当課長

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

<議 論（要点）>

1 開会

八木区民部長：開会あいさつ

境野協働推進担当課長：出席状況と資料について確認。欠席者はなし。

2 支援プロジェクトの終了審査について

境野協働推進担当課長：資料第 5 号に基づき説明。11 月に継続支援を決定した株式会社
Polaris^{ポラリス}の終了審査を実施する。審査は、プレゼン 15 分、質疑 20 分の合わせて 35 分で
進めていく。

3 プレゼンテーション及び質疑について

《終了審査》

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

団体：株式会社 Polaris

<プレゼンテーション>

<質疑>

各務本部員：法人化の話があったが、自立型でやっていくとした場合の組織の具体的なイ

メージがあれば教えてほしい。例えば、クライアント数や登録メンバー数の目安はあるのか。

プレゼン団体：文京庶務部に150人くらいが参加しているイメージ。150人くらいになれば、仕事に対するコミットや報酬の面で適切に運営できる。逆に150人以上の人数になるとマネジメントが難しくなるので、法人化の目安としては、150人くらいが適当と考えている。一方で、もう一つのやり方として、30人から50人くらいのチームを区内のいくつかの地域で展開するというのも考えている。各地域で行うことで、仕事場を暮らしの近くに設けることができ、また、組織としてのマネジメントも機動力が出てくる。どちらのやり方、進め方がよいかは、今後メンバーと共に考えていきたい。

各務本部員：子育てや新しい働き方に理解のあるクライアント企業の確保について、どのような感触を持っているか。メンバーが増えた場合、その分の仕事を提供してくれるクライアント企業は集まってきそうなのか。メンバー集めとクライアント企業の確保とどちらが大変か。

プレゼン団体：当然、企業側にポラリスの活動や理念についての理解がある方が仕事を始めやすいが、150人くらいの規模で運営していくのであれば、理念に共感してくれる企業以外の仕事も獲っていきたい。世田谷庶務部は200人規模で行っているが、そういった仕事も受けながら、業務を回している。

井上本部員：社会起業フェスタで、ポラリスの事業へのニーズの高さを感じた。稼ぐことはもちろん大切だが、それと同時に生きていく上での居場所を探している女性が多く集まっていて、改めてポラリスの意義を感じる事ができた。ただ、成果としては、8ヶ月間の間に実際にどれだけの仕事を作ったのかということが重要になる。今日のプレゼンだと、名刺入力と音声起こしの話しか出ておらず、ファクトが足りない。どこの会社から、どれくらいの数の仕事が発注されて、何人の人が、どれくらいの仕事できたのか、ということを知りたい。実際に仕事を作ったのか、作っていないのか、作ろうとしているのか、まず事実確認をさせてほしい。

プレゼン団体：文京庶務部が動いた案件が5件ある。a.schoolの名刺入力、サイボウズの音声起こし、企業名は出せないが、子育て中の女性が働くということをテーマにしている座談会への参加、インターネット記事の執筆などである。支援中の2クールでの金額での実績は、受注額が6万5千円、文京庶務部のメンバーの報酬が合わせて4万8千円であった。11月の終わりから、メンバーの登録を開始しているが、実際に仕事を行ったのは、2、3月の2ヶ月間である。

井上本部員：そういったことを資料として出さなければいけない。投資に対するリターンの話なので、こういう場ではどれだけの成果が出ているのかを報告して、共有し、次の対策を一緒に考えていかなければならない。そういった意味で、一つはファイナンシャルなリターンとして、6万5千円が受注額、4万8千円が報酬という話が出た。ポラリスとしては、1万7千円しか稼いでいないということ。現状、運営費は世田谷庶務部から

補填している形なのか。

プレゼン団体：金額を補填しているというよりは、メンターとコーディネーターとして人を世田谷庶務部から派遣をしている。当然、その部分の人件費は、世田谷庶務部から出ている。

井上本部員：ファイナンシャルなリターンについては分かったが、もう1つはソーシャルなリターンをどのように計っていくのかということ。収入的な話だけでは、普通に働けばいいという話になってしまう。ポラリスの理念である「心地よく働く」というのが、どれくらい投資価値があったということを外にアピールしていかなければいけない。それをどうやって計るのか。前半のプレゼンの中でヒントはたくさんあったのに、明確に示していない。何をもち「心地よい」としているのか。定義を教えてください。

プレゼン団体：ポラリスでは、誰かに決められるのではなく、自分で選択することができるということを「心地よい」と定義している。

井上本部員：それをどうやって示すのか。

プレゼン団体：肌感覚では、参加者の意識が変わっていくのを感じているが、数値化や測定については、できればこのプロジェクトを通して考えていき、チャレンジできればよかったと思う。自分たちだけのノウハウではできないので、外部の方の知恵やノウハウを借りながら、説得力を持たせるためにも数値での見える化を考えていきたい。

井上本部員：これは考える問題ではなく、やる問題。できることはたくさんあるはず。1番単純なやり方として、病院やボディワーク、マッサージなどで使われているもので、今感じている感覚を10段階でいくつかというのを聞いてみるという方法がある。例えば、施術前のだるさ、施術後のだるさをそれぞれ数字で残す。主観でしか分からないものを、定期的に計測することで、客観的な数字になる。例えば、継続的に集まった人にアンケートをとったり、名刺入力をする前と後で何を感じているか同じ質問を試みるなど。データを集めることで、どんな変化が具体的に現れるのかが見えてくる。数字だけでなく、状況としてのデータを集める。心地よく働くことでどんな症状が出てきたのか。観察をしていくと必ずカギがあるはず。プレゼン時に参加者について、「主体的になったと感じた」と感想を報告したが、そうではなくて、どんな背景の人が、何のワークをして、こういうことを発言したことによって、この人は主体的になったと私たちは感じたなど、事実をまとめる形で報告してほしい。事実を知ることによって、一緒に考えることもできる。ファイナンシャルなリターンを示していくこと、元データとともにソーシャルなリターンを示していくこと。元データをシェアしてもらわなければ、一緒にディスカッションをして、前へ進んでいくことができない。

安藤本部員：最終的に法人化を目指すということだが、株式会社、NPO法人など形態はどのように考えているのか。また、13人の参加者の中で、リーダーに向いている人の目星が付いていると思うが、どのような人か、何人いるのか教えてください。

プレゼン団体：法人化はメンバーが望む形が大前提なので、ポラリスとしては、法人形態

は問わない。ポラリスのときは、NPO 法人も選択肢に入っていたが、株式会社の方が、企業と連携していくにあたっては、やりやすいのではないかとということで、株式会社を選択した。そういった経緯については、メンバーに話をすると思う。

安藤本部員：法人化の話は文京メンバーの中から出てきたのか。

プレゼン団体：文京のメンバーから法人化の話が出てきたわけではないが、働き手が地元から出てきて、地元にある企業として認知されることが大切ではないかという考えから、ポラリスとは別に法人として運営していくのがよいのではないかと考えている。リーダーに向いているとこちらで考えている方が 13 人のうち、3 人いる。そのうちの 1 人は、子どももある程度手がかからない年齢になっていて、アクティブに動くことができ、頼られタイプの方なので、その方を中心にしていければと考えている。あとの 2 人は、子どもはまだ小さいが、テキパキと仕事をこなすタイプなので、3 人をコアメンバーとして全体で運営する体制をとるのがよいのではないかと考えている。

安藤本部員：法人化のポイントとして、この 3 人をどうモチベートできるかが重要だが、本人たちはどう思っているのか。中心になってやっていくという認識を持っているのか。

プレゼン団体：自分がポラリスに参画したときのことを思い出して、いきなり代表と言われると戸惑いが生じると思ったので、メンバーが運営方法や組織を考えていく上で、役割分担ができていければと考えている。自分たちで考え、運営していった方が、最終的には、自分たちが望む働き方ができるということを対話を通じて伝えていきたい。

安藤本部員：法人化するということは、社会的な責任が生じるということ。そこは曖昧にせず、伝えていった方がいい。経営コンサルタントなど外部の専門家の協力を得るなどして、リカバリーしていくべきではないか。

プレゼン団体：法人化をしたら、ポラリスと切り離すということではなく、各地域の庶務部とネットワークを作り、資源を共有しながら運営していきたい。

安藤本部員：ネットワークという緩やかな連帯も想定しているのであれば、それも報告の中に書いた方がよい。

菊地本部員：「心地よい」という言葉がどうしても、お花畑のような、カフェで少し仕事をするようなイメージを持ってしまう。仕事をする中では、時には徹夜をしたり、人との衝突などを通して成長していくことも必要になる。「心地よい」ということと、働くということが結び付きづらい。「心地よい」というのは、何を示しているのか、その価値をクライアントにもきちんと伝える必要がある。また、200 人いれば世田谷は事業を回せるということだが、人口比率を考えると、文京区で今の 13 人から 150 人にメンバーを増やしていくのはハードルが高いように感じる。文京区は、毎年全体の 15%ほどの転出入がある。6~7 年で全員が入れ替わるようなイメージだとすると、人が入れ替わっていくことへのリスク管理をどのように行うのか、一緒になって考えていく必要がある。

丁本部員：クライアントからのフィードバックの中で改善点として見えてきたものがあるれば教えてほしい。

プレゼン団体：どのクライアントからも、何ができてどんな人がいるのか教えて欲しいと言われる。その部分を明確に伝える紙の資料やWEB上の案内をきちんと整えていかなければならないと思っている。現在中身を検討して、作り上げているところである。

八木区民部長：法人化を目指すというのはいいことだと思うが、タイミングとしてはどのように考えているのか。150人集まったら法人にするのか。

プレゼン団体：150人は庶務部として運営する上での最大の数字なので、コアメンバー3人と仲間が5人程度揃い、合意が取れば、法人化に進んでいっていいのではないかと考えている。

八木区民部長：区からの補助金にも期限があるが、今後運営費をどのように賄っていこうと考えているのか。

プレゼン団体：今の段階では場所は持っていないので、人が動く部分が経費になっていく。コーディネーションの部分でどれだけ仕事が取れるのかが重要になっていく。事務所を持つと固定費もかかってくるため、今後はそのあたりの事業計画も検討していかなければいけないが、現段階では、場所を持たずにできる段階から実績を積んでいきたい。

鈴木男女協働・子ども家庭支援センター担当課長：例えば、保護者の方に庶務部を薦めるとしたら、どんな仕事があって、いくらのお金がもらえるのかというのが分からないと紹介することが難しい。その辺りを明確にする必要があるのではないか。お金を関係なしにとりあえず集まって、何か仕事を探そうというスタンスなのか、それともある程度こういうメニューがあって、こういう人達に向かって紹介する、というような枠組みの中で募集をする形なのか。プレゼンの内容では分からなかったなので、教えてほしい。

プレゼン団体：私たちがものんびりと仕事がしたいわけではなく、仕事だから徹夜をしなければならない、全てを捧げるといったことを求められるとできない人が出てくるということ。そもそも仕事は何かを犠牲にしなければいけないのか、というのがポラリスの軸にある。いくら稼げるから来てくださいというのではなく、自分が一生続けられる、続けたい仕事は何なのかを小さな仕事を通して見直し、働き続けられるモチベーションを作ることを目指している。

菊地本部員：質問の意味は、集まった13人のメンバーのスキルの棚卸しはできているのか、どんなスキルを持った人なのか教えてほしいということ。そういった情報がなければ、紹介することができないという意味。

各務本部員：企業の中でも、4時間に限定した正社員という制度ができているなど、ワーク・ライフ・バランスを考えた上での多様な働き方が出てきている。ポラリスに頼むと何が違うのか、メリットを明らかにする必要がある。文京区で一から作るのではなく、世田谷での経験から見出された勝ちパターン、これがスウィートスポットだという仮

説があった方がよい。

プレゼン団体：メンバーの資格での棚卸しはやっていないが、元歯科医、ご主人が弁護士でそのサポートをしている方など、言葉で補うような形での棚卸しは行っている。メンバーの募集については、この金額で名刺入力をしませんか、という形ではなく、まず働くということについて考える座談会を開催し、そこに参加いただいた方が説明会にも参加、メンバーとして登録するという流れで人を集めている。座談会、説明会でポラリスの活動について、何か触れるものがあつたという方が登録をしてくれている。その登録者がさらに知り合いを連れてくるという形で人が増えている。一つの勝ちパターンだと思っている事例が、a. school の件である。名刺の入力を、代表の方と机を並べ3日間、会社に通う形で行った結果、仕事をする姿を見て一緒に事業を続けていきたいと感じてもらうことができ、名刺入力だけでなく、スペースの空き時間の活用方法について、一緒に事業を考えていこうという話に繋がった。これを勝ちパターンとして、提供することを検討していきたい。

井上本部長：a. school の場合がどれだけ勝ちパターンになるのかは考えた方がいい。これは、社会起業フェスタで出会ったことから始まった話。社会起業フェスタは、自分で作った場でなく、参加者も相当のマインドを初めから持っている人達。自分たちがやっていくとなったら、その前提は何だったのか、自分も前提を作らなければならない。そういった意味で、プル型なのか、プッシュ型なのかという話でいくと、今までの話しているのは、すべて自分の団体のやりたいこと、プッシュ型の話だけ。そうなると、相当条件が揃った会社ではないと話聞いてくれない。どうやってプル型に変換できればいいかを考える。どんなメニューがあるのか、何をしてくれるのかというのは当然出てくる話である。ポラリスが提案している働き方は、世の中が前提としている働き方にNoとすること。言葉は柔らかいが、中身は過激なことをやろうとしているので、本当はこういう思いでやっているが、別の表現に変えてしまうなど、もっと強かにやっていく必要がある。例えば、自分がソーシャルベンチャーのプランコンペを2000年に初めて行ったときは、本当はすべてのベンチャーがソーシャルだというのが本音で、ベンチャーの定義そのものを変えたかった。でもそれを前面に出しても世の中はついてこない。「本当の情熱に火をつける挑戦をしよう」というキャッチコピーで発信し、事業化などの反発を生みそうな言葉は出さずに、まずは分かりやすいところから発信し、共感を持った人にスタートアップしてもらい、さらにその人に共感を持った企業や事業者を広げていくという戦略を持って実施していった。こういうのをHidden Agenda隠された思いという。Hidden Agendaは、こういったプレゼンの場でオープンにするのはかまわないが、企業に対して「心地よい」から始めたのでは怒られる。そうではなくて、こういう悩みありますよね。こんなに犠牲にして働いているのに、景気も悪い、業績もよくなるらない、家庭もうまくいかないなど、クライアントである中小企業からどこが共感を得ることができるのかよく考える。正しいことをただ正しく言うのではない。

新しいことをやるときには必ず反発がある。相手の免疫を和らげて、変化に対する接断面をどう増やしていくのが大切。いいことをしようしているのだから、もっと強かになって、相手先からのロジックをもって営業をしていってほしい。

プレゼン団体：そういった意味では、中小企業では、外注はしたいが、1年間、3ヶ月の単位で人を雇う手間を考えると自分たちで抱えてしまうという実態がある。そういった悩みを解決しませんか、という形でやっていくのが、他の事業者にはない勝ちパターンになるのではと考えている。

4 プロジェクトの審査について

選考委員の合議により、株式会社Polarisの第2クール支援の結果について承認した。

5 新たな公共プロジェクトの本年度の振り返りと次年度の予定について

境野協働推進担当課長：資料第6号、第7号に基づき説明

井上本部長：今後のプロジェクトの実施に向けては、プロジェクトの卒業生、コミュニティをどう生かすのが重要。展開力向上区分の支援に関しては、小さなものを拾い上げて育てていくのとはまた別の話なので、別途考えていきたい。実施報告書の5ページで各部からの推薦テーマ、6ページでそれをまとめる形で重点テーマが示されているが、推薦テーマではあった「中高生」という文言が、重点テーマになった時に抜けてしまっている。「子ども」とすると、中高生がイメージされにくいのではないかと。昨日、カタリバが実施しているマイプロジェクトアワードの全国版を見てきたが、高校生が持っているポテンシャルの高さを感じた。大人の方が変わり、高校生の可能性を恐れずに、対話をしていかなければならない。中高生の成長は本当に早い。Project Based Learningという自分でプロジェクトを持ち挑戦してみるということを国の教育方針に入れていこうという話も聞いている。文京区はソーシャルイノベーションの取組やb-labの開設など、先進的に取り組んでいるので、この分野で先駆者になれるのではないかと。そういった意味で募集の段階で「中高生」という文言は積極的に入れていったほうがよい。

菊地本部長：大学と連携といったときに、留学生や女子大にアプローチをして、一緒に展開していくのもいいのではないかと。

6 その他

八木区民部長：審査結果は、明日までに各団体へ伝える。次回本部は、メール等で調整させていただく。

7 閉会

以上