



コミュニティ・ビジネス通信 vol.22

コミュニティ・ビジネス・スクール レポート

## 特定非営利活動法人 フローレンス

代表 駒崎 弘樹 さん 活動拠点：東京都中央区

C B Nが主催するコミュニティ・ビジネス・スクール。今回は、特定非営利活動法人フローレンス 代表 駒崎弘樹さんをお迎えして、活動についてうかがいました。フローレンスは東京都中央区を拠点に、子育て中の働くお母さんを支援する団体。子どもが病気に・・・でも会社に行かなければ・・・という「病児保育」をテーマに新しいC Bモデルを提案・実践しています。

### <きっかけは母親の体験>

ベビーシッターをしている自分の母親からこんな話をきいた。ベビーシッター先のお母さんが突然解雇されたとのこと。2人の子どもを持つそのお母さんは、子どもが熱を出すたびにやむを得ず会社を休んでいた。2人と言うこともあり1人が熱を出し下がったと思うともうひとりが熱を・・・子どもが病気の時は人に預けることができないし・・・。そんな状況での仕事はどうしても休みがち。ある日、会社から引導を渡されたそうだ。

こんな話から、駒崎さんの思いが語られはじめた。慶応大学S F C時代からI Tベンチャーを創業。そんな経験を持ちながらも、駒崎さんは、この母親の体験を聞いたことがきっかけで「子育て」の世界に飛び込んだ。



社会を変えたい！熱く語る駒崎さん

### <地域コミュニティの希薄化が問題>

自分が小さきときはどうしていたのだろうか？ 母親に尋ねると「あなたには3階下のマツナガさんがいたじゃない」という返事。そうかつては近所の方が他人の子ども見てくれることもあった。「子育てに地域社会が「コミット」していた時代」25才と若い駒崎さんの子供の頃にもまだ地域コミュニティが子育てを支えていた。

子育て中の母親が安心して働けるような社会になったらいいのに。駒崎さんの小さな思いから始めた活動は、しだいに膨らんでいく。「多くの親は、子どもが熱を出したら座薬を入れて、座薬は4時間持ちますからその間保育所に預けるのですよ」そんな対応をせずとも、安心を提供できるサービスはないのか。駒崎さんの中で「病児保育」というテーマが明らかになってきた。

### <病児保育の課題>

「ニーズあるところにビジネスあり」。全国を調べた結果、病児保育を実施しているところは500ヶ所弱。保育所全体の2%弱にすぎない。ニーズはたくさんあるはずなのに、どうして普及していないのだろうか？ 調査していくうちにいくつかの課題が整理されてきた。

根本的な課題は経済的な問題。病児保育について多くの医師は必要と感じているという。そして、病児保育を実施すべきという志ある医師もいるという。しかし、実施するとなると、ニーズも不確定で人件費も相当かかると考えられ、なかなか実施に踏み出すことができない。そしてまた、新規参入が難しいことも広がらない原因だ。保育や医療の分野において事業者が新規参入することはなかなか業界の理解が得られない。パイの奪い合いは敬遠されてしまう。

そして最後に補助金の問題。医師が病児保育を実施すれば年間640万円の補助が出ると

のことであるが、同時に1日2千円という金額の縛りも受ける。病児保育は不確定なニーズ。この金額では、人件費がやっとならぬ固定費が出ない。赤字を出してもという考えがない限り難しい。補助金をもらおうと価格決定の自由が奪われ、柔軟な運営ができなくなる補助金のジレンマである。

### <新しい病児保育のモデル>

こういった課題でなかなか普及しないことが分かった駒崎さん。アメリカ留学時のNPO活動の経験も参考に、これらの課題を解決するモデルを生み出した。それが「こどもレスキューネット」の仕組みだ。

こどもレスキューネットは、非施設型。まず施設で預かるという発想をやめ、固定費をなくした。活躍するのは「かけつけレスキュー隊」「在宅レスキュー隊」という地域のベテランママ達だ。

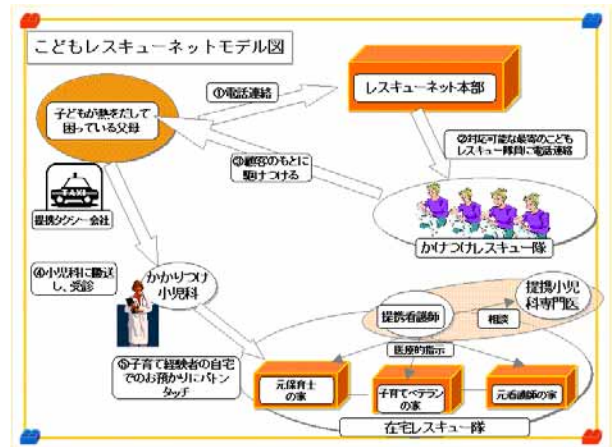
会員の子供が突然の熱。もう会社に行かなきゃならないのに……。そんなとき、本部に連絡すると「駆けつけレスキュー隊」が出動。自宅まで子どもを迎えに行き、タクシーで病院へ搬送。提携している小児科医の診断を受けて、自宅で安静にしていれば良いということであれば、今度は「在宅レスキュー隊」が子守をうけもつ。母親には逐次病状などを連絡し、安心してもらう。

すなわち、病院に行くところから、自宅静養の看病（おおくの子どもは熱があっても元気がさうだが）まで、母親の替わりになって実施してくれると言うシステムだ。このシステムにより、母親は仕事を休まなければならないということがなくなり、会社からも信頼を得ることができる。

また、地域のベテランママ達にとっても仕事の機会が得られ、また社会的なやりがい、生きがいを見いだすことが可能となる。まさに地域コミュニティがハッピーになるコミュニティ・ビジネスだ。

もう一つ経済的な課題の解決方法として、駒崎さんは「見積り会費制」を導入している。これは、月会費のようなもので、レスキュー出動の有無、回数に関係なく会費を納めてもらっている（ただし頻度による追加費用の請求はある）。一種の「保険」だ。金額も医師の

見積りで変動させる。出動が頻繁になりそうな子は高く、出動機会があまりありそうにない子は安く設定される。この料金システムをとることで収入を安定させ、事業モデルが成立している。



©NPO法人フローレンス

### こどもレスキューネットのモデル

### <全国への展開を目指して>

駒崎さんがこういった活動をはじめたのは、今年の4月から。今は試行の段階だそうだ。中央区を拠点に会員数20弱。レスキュー隊は17人で活動をしているとのこと。もちろん活動には志ある医師がバックアップしてくれている。

医師のバックアップは、緊急時の診察対応（もちろん有料で）はもとより、在宅保育の際のアドバイス、スタッフに対する病児保育の指導、会費の見積りへの助言など。自分たちの志を自分たちに替わって実践する駒崎さんの活動を応援している。

夫婦共働きが当たり前となった今日。自分の子どもが万が一熱を出しても「自分の替わりとなって面倒をみてくれる人が地域にいる。」こういった安心感は、働く母親にとってはとても心強い存在だ。地域コミュニティが希薄になり、隣近所で子育てにコミットする時代ではなくなった。そんな社会情勢の中で駒崎さんの提唱する新たなシステムが注目されている。

駒崎さんは、このシステムをパッケージ化して全国に展開し、子育て中のお母さんが安心して働ける社会の構築に寄与したいと熱く語っていた。（文責 鵜飼）

©CBN2005 許可なく複製を禁ず