

「100%失敗する」 といわれた 事業への挑戦

インタビュー

～雑誌販売によるホームレスの自立支援～



さの・しょうじ

1941年、大阪生まれ。地域計画プランナーとして活動するかたわら、実態調査や政策提案など市民公益活動の基盤整備をおこなう。NPO法の基礎ペーパーのひとつとなった「市民公益活動の基盤整備に関する調査研究」などの取りまとめをおこなう。2001年、NPO法人「シチズンワークス」を設立。市民が興味のあるテーマで自由な議論をおこなう「市民研究講」の中の「ホームレス問題研究講」から、ホームレス支援雑誌「ビッグイシュー日本版」発行のアイデアが生まれる。03年5月より現職。07年9月、非営利団体「ビッグイシュー基金」を設立。主な著書に「ビッグイシューの挑戦」（講談社）、「ボランティアをはじめのまえに一市民公益活動」（公人の友社）などがある。

ビッグイシュー日本 代表

佐野章二



インタビュー 加納留美子

医療生協さいたま
埼玉協同病院 職員

ビッグイシューとは どんな雑誌？

加納 ホームレスの人が販売するビッグイシューという雑誌の仕組みを教えてくださいませんか。

佐野 ビッグイシューは、1日と15日、月2回発行の雑誌です。東京・大阪の繁華街をはじめ、全国14都道府県の路上で約3万部販売しています。雑誌の仕組みはシンプルです。ホームレスの人に、最初に1冊300円の雑誌を無料で10冊お渡しします。この10冊を売ると3000円、その売り上げが商売の元手となります。あとは、1冊140円で仕入れて300円で売れば、その差額の160円が収入になります。1人の販売員の平均売り上げは20〜25冊くらいですから、収入は3200〜4000円。それがあると、1泊1000

円前後の簡易宿泊所に泊まって、1日3食を食べられるようになるんです。それが第1ステップです。さらに販売を1ヵ月以上やっているとお馴染みもできます。お馴染みができると、10冊ほど売り上げが上がる。それを少しずつ貯金すると、月に2〜3万円は貯まる。そして7〜8ヵ月がんばると、アパートの保証金や敷金が手に入る。長くても1年、最短で2ヵ月でアパートに入居した人もいます。

加納 すごくですね。

佐野 稼いだお金を貯金してアパートに入居すると、住所を持つことができます。それが第2ステップです。住所を持つことで自分の本拠地ができますから、第3ステップとしてハローワークに行ったり、就職活動をする。こうして自立へのステップを歩んでもらいたいと考えています。

「100%失敗する」といわれた事業

加納 佐野さんはもともと都市計画プランナーとして、NPOを立ち上げる仕事をされてきました。ビッグイシューはNPOではなく、有限会社です。創刊当初は、周囲から「100%失敗する」といわれたそうですね。

佐野 「100%失敗する」といわれた要因を、僕は「4重苦」と表現しています。4重苦の1番目は、雑誌が廃刊になる時代で、若い人たちの活字離れが甚だしいこと。2番目は、路上で雑誌を売り買いする風習がない、路上販売の文化がないことです。3番目は、無料のフリーペーパーが発行され、インターネットで検索もできる。情報がタダで手に入る時代に、誰が300円を出して雑誌を買うのかということ。4番目は、誰が好き好んでホー

ムレスのおじさんから雑誌を買うのかということ。こうして4重苦は、今も理屈として正しいと思うんですよ。そこで「そうだなあ」と納得したら、ビッグイシューはそもそも生まれませんでした。当初、僕らも成功する自信は全然なかった。だけど、トライしてみないと分からないという思いで始めました。

僕ら市民がホームレスの支援をする場合、まず食べ物やお金を渡す。いわゆる緊急支援です。そうしたホームレス支援はビッグイシューを始めた7〜8年前、まだ不十分だったけれど、市民の支援活動としてありました。だから、僕らは緊急支援型ではないホームレス支援をしようと思ったわけです。仕事を提供して、自立を支援する。食べ物やお金ではなく、チャンスを提供するとりくみは、あまりおこなわれていなかった。それをやることで、ホームレス支援の幅も広がるんじゃないかなと思っただけです。

加納 なるほど。ではそこで、なぜ有限会社だったのでしょうか。

佐野 NPOでやってもよかったです。だけど今回はホームレスの仕事をつくるわけです。どんなに社会的な必要性があっても、雑誌が売れないと始まらないですからね。むしろ事業として、どのように成功させるかが大事だと考えました。そこで僕らが掲げたのは3点。ひとつ目は事業性です。事業として大きくすることで、たくさんホームレスの仕事をつくるということ。次に、機動性。月2回雑誌を発行するので、事業性と同時にスピードが必要です。そして3番目は結果性です。

事業ですから赤字を出したら続けられません。NPOでは赤字を出して事業の継続が難しくなっても、社会的必要性や正当性を掲げて始めた事業をそう簡単にやめることはできません。でもビジネスなら、ダメならダメで結果が早く出せる。事業性、機動性、そして結果性。この3点で、ビジネスカンパニーがいいのではないかと判断して、有限会社という形になったわけです。

つながりを失い、希望をなくしてホームレスになる

加納 これまで販売員として携わったホームレスの方は、何人くらいいらっしゃいますか。

佐野 ビッグイシューの販売員は、ホームレス状態であるということの他に、決められた場所で売る、飲酒をして売らないなど8つの

行動規範を守る、という2つの条件があれば、その日からでも働けます。

販売員として登録した人は1150人くらいです。その中で1カ月以上続く人は約4割、500人弱です。最初の10冊を無料でもらって、その売り上げを手にしたら姿を消してしまう人もいます。現在、販売員をしている人は、14都道府県で150人くらいですね。路上生活を卒業したという人は、これまで135人。この数は、僕らからするとまだ少ない。500人いたら、その半分の人はい自立していなければと思っています。そのために、有限会社と並行して、NPO法人の「ビッグイシュー基金」をつくりました。

ていくために、もっと丁寧なサポート体制が必要だと考えて、「ビッグイシュー基金」を設立したわけですね。

佐野 人は、なぜホームレスになるのか。仕事を失って収入がなくなる。収入がないと家賃を払えなくなって住居がなくなる。しかし、この2つだけではホームレスにならないんです。3つ目の条件があるんです。「仕事(収入)」と「住居」を失った時に、助けを求められる「絆」がない。あるいは、あっても失ってしまった。そういう時に、人はホームレスになるんです。絆を失って、一人ぼっちになって、次に「希望」を失うんですね。

加納 佐野さんは著作の中で、「ホープレス」になった人が「ホームレス」になるというお話がありますね。

佐野 そうです。一人ぼっちで淋しいからアルコールに救





いを求めたり、一発逆転を狙ってギャンブルにのめり込む。アルコール依存症のホームレスの人が、1ヵ月ほど販売を続けていたのに、ある日、ふっと姿を消してしまふ。そして、「公園で酔いつぶれていた」という話を第三者から聞くことになる。若干の金銭的な余裕ができると、お酒を買ってしまうわけです。そういうケースに随分悩まされてきました。僕らは、販売者として成功してほしくてサポートするわけです。だけど、ある日突然姿を消して酔いつぶれた状態で発見される。ビッグイシューという有限会社システムでは、この部分に手を差し伸べるのが難しい。例えば断酒会やアルコール専門病院を紹介するなど、別の対応をしなければいけない。そうしたコーディネートやフォローをホームレスの販売者に提供する組織として「ビッグイシュー基金」をつくりました。

ボランティアに 支えられた ハイブリッド組織

加納 ビッグイシューで働いているスタッフの方は、何人くらいですか。

佐野 当初3人で始めたビッグイシューも、現在、東京と大阪を合わせて正規のスタッフは20人です。あと、学生のインターンが東京と大阪で10人くらいいます。

加納 学生たちが、ここで学んでいるのですか。

佐野 そうです。期間は半年くらいです。募集すると、選考が必要なくらい応募があります。学生の方々にも実務を担ってもらいながら、勉強していただいています。また、ビッグイシューを販売している14都道府県のうち、東京と大阪には事務所があるので大丈夫ですが、そ

れ以外の地域はボランティアの人たちの協力によって成り立っています。昨年8月末現在で、全国の登録ボランティア数は650人です。

加納 正規スタッフの約30倍のボランティアがいるというのは、すごいですね。

佐野 ビッグイシューは有限会社ですが、多くのボランティアの力にも支えられています。会社組織とボランティア、一見すると相入れないものが共存しているハイブリッド（異質なものを組み合わせること）な組織です。

今、社会で起きている問題は行政や政府に責任があるし、企業にも責任がある。また、一個人、一市民もその問題にどのようにかわるかという責任があると思うんですね。これは行政の責任、これは企業の責任と画一的に分けることは難しいと思います。問題解決に

向けてみんなできなくまなければいけない時代なんです。問題の当事者も問題解決の担い手となって、一個人、一市民であるボランティアが自由に加わって活動できる。そうした異種混合という意味で、ハイブリッドな会社組織、あるいはハイブリッドな市民活動というのが、どんどん出てくれば良いなと思っています。

ホームレスの 若年化が深刻

加納 私が医療ソーシャルワーカーとしてホームレスの方の受診や生活支援に携わっていて感じるのは、近年、若いホームレスが増加しているということです。おじさんホームレスからは「あの頃は羽振りがよかつた」などの武勇伝を聞くこともありますが、若いホームレスの方からはそういう話をほとんど聞きません。

佐野章二さんのサイン入り著書を プレゼント!

『ビッグイシューの挑戦』
講談社

3名様



※本誌綴じ込みハガキにてご応募ください。

若いホームレスの方には「とりつくしまがない」という印象を受けます。親や兄弟とも疎遠で、友達もいなくて孤立しているようです。

佐野 人が生き抜くためには、自分の物語が必要です。

おじさんホームレスが語るのには物語なんですよ。大体2倍ぐらいに話をふくらましてね(笑)。かつて自分がやってきた仕事にプライドを持っていてるんですよ。でも、若いホームレスにはそういうのがない。あるのは、使い捨てにされたというネガティブな体験です。そこをどのように応援していくか…。僕は、仲間同士でお互いを認め合う、そういうナチュラルなコミュニティが必要だと思います。

加納 ビッグイシュー基金では、生活自立や就業の応援だけでなく、サッカーのホームレスワールドカップをおこなうなど、スポーツ・

文化活動の応援にもとりくまれていますね。

佐野 スポーツ以外にもダンスをやったり、バンド活動もしています。練習をしている時は楽しいんですよ。

加納 スポーツなど何か楽しいことをやったり、おしゃべりしたりして仲間ができることは、生きる楽しみになりますよね。そういうことが、若い人に欠乏しているのではないかと感じますね。

佐野 ホームレスになる経過の中で、みんな一度は自己否定をしているんです。ですから、そのままの状態でもどんなに就業プログラムをやってもダメです。どこかで自己肯定をする機会が必要です。でも、強制してできるものではありません。スポーツや文化活動の練習をしている時は楽しいんです。楽しさを感じている自分というのは、別にホームレスでなくて

も自分を認めやすいものです。それに、若い人たちにとっでは、人と人とのつながり、コミュニティの形成にもなるんです。

これからの ビッグイシュー

加納 今後の夢や、ビッグイシューの活動の展望をお聞かせいただけますか。

佐野 僕は著書の中で、「ビッグイシューがなくなるのが夢だ」と書きました。ビッグイシューはホームレスをなくすためにやっているの、ホームレスがなくなると事業がなくなるわけです。でも現実には、すぐにそのような状況がやってくると思えません。最大の問題は、若い人たちがホームレスになっている現状です。この問題にビッグイシューとしてとりくみたいと思っています。

若い人たちは、おじさんホームレスより企業に勤める

ことができる確率が高い。だけど、仕事が続かない。すぐにやめてしまう人が多い。なぜ続かないかというと、職場の人間関係で挫折してしまうんですね。そこで、人間関係のサポートなど、若いホームレスの方が働けるための媒介が必要です。ニート支援や引きこもり支援にもかわるような、若者たちの出口づくりです。例えばコミュニティカフェをつくったり、働きなからくらせる共同農場など、多様な若者たちの出口をつくっていきたい。それはビッグイシューだけではできません。若者支援のネットワークをつくって、多様な出口を模索していきたいと思います。

加納 若者たちが失った社会とのかわりを再構築し、生きる希望を生み出していく。私たち医療福祉生協も、助けあい、支えあいの地域活動を通して力になればと思います。今日は、ありがとうございました。