

ソーシャル・ビジネスに関するインタビュー調査(その1) — NPO法人ささしまサポートセンターのケース —

ハリヤ アクリ
HALIYA AKELI

加藤里美

I 概 要

ソーシャル・ビジネスとは、社会的課題の解決を国の政策や税金を使わずに、民間がビジネス手法を使って解決することである(米倉監修, 2010)。このような狭義の定義に対して、広義になんらかの「仕事」によって社会的課題の解決を目指すことをソーシャル・ビジネスと考えると、人々の社会への参加、新たに「公共」をつくっていくために、NPOにおいてなんらかの「仕事」によって社会課題の解決を目指すのは、ソーシャル・ビジネスと考えられる(駒崎, 2016)。従って医療法人、社会福祉法人も広い意味ではソーシャル・ビジネスの範疇に入ることになる。

本資料には、ソーシャル・ビジネスを行っている組織へのインタビュー調査結果を示しておく。2020年7月11日、博士前期課程のハリヤ・アクリと指導教員である加藤里美がNPO法人ささしまサポートセンターの副理事長に半構造化インタビューを行った内容である。

質問項目は以下に示す通りである。インタビューの中に出てくる経済的な仕組みに関しては、質問項目の最後に以下の表(利益作りの仕組み)を示し、参考にしてもらった。

1. なぜ現在の仕事を始めたのか。
2. どのようなミッションをもっているのか。
3. 経済的仕組みはどうなっているのか。そして、どのようなプロセスで事業を展開しているのか。
4. 社会的課題の解決とビジネスの両立において、どのように両立をはかっているのか。

表 利益作りの仕組み

	利益の作り方
寄付モデル	事業に対する共感可能性が高いが、受益者の支払い能力が低い場合、寄付によりお金を集めていく。
受益者労働モデル ・主事業路線 ・公的スキーム路線	一般労働市場では働きづらい障がい者などに働き手として参加してもらい、一般の人にモノやサービスを提供することで、働き手として参加した人たちに雇用を提供できる。 例えば、ホームレスが雑誌を販売し、その売り上げの一部がホームレスにいくことで(現金収入を得ることで)社会復帰へと繋げる。 法律に基づいた事業にすることで、公的補助が出るというものである。典型的な例は、障がい者を最低賃金以上の給与を払って雇用し、何らかの事業を行った場合、一定の給付金(補助)が入ってくるという仕組みである。
行政事業受託モデル	行政がアウトソースした事業を引き受ける。
対価モデル ・純対価型 ・準市場利用型	事業の共感可能性は低いが、受益者の支払い能力が高い場合、彼らから直接収入を得る。 一般的な企業で行われているものに近い形で、受け手から対価をもらう。 医療保険や介護保険、障がい者自立支援法などから収入を得る。
B to Bモデル	受益者である個人からではなく、その組織が属している組織や団体から収入を得る。

II インタビュー調査

(以下、字数の関係上、ハリヤ・アクリは「ハリ」、副理事長は「理事」とする)

ハリ なぜ現在の仕事を始められましたか。NPO法人設立の動機は何ですか。

理事 これはうちの団体が一般向けに説明するときの資料です(資料をいただく)。ささしサポートセンターの流れから説明させてもらおうと、「ささしまサポートセンターの歴史」に簡単に書いてありますが、うちの団体は、1976年にスタートした活動がもとになっています。当時日雇い労働者が仕事を失って名古屋駅の構内で野宿しているという問題があって、それを何とかしなければと思った人たちがホームレスの人に名古屋駅構内におにぎりを配ったり味噌汁を配ったりするという活動を行いました。最初の頃から活動していた者に、Fさんという人がいて、ホームレスの人の生活保護のことだとかも含めてやっていたので、医療・福祉の面からの支援ということになっていきました。Fさんはお医者さんではなくて、

どちらかというとは社会活動家という感じです。彼は今70歳を過ぎていますが、活動を続けています。

そういった活動を続けていたメンバーが、1985年に、笹島診療所という団体を立ち上げました。ホームレスの人たちへの支援にはいろんなアプローチがあるのですが、この団体はホームレスへの生活面と医療面への支援というボランティア活動を続けてきました。そして、2012年にNPO法人の法人格を取得して、ささしまサポートセンターを立ち上げました。これは笹島診療所の活動をしていた人たちが立ち上げたもので、私もそうですが、その笹島診療所からの流れが今のささしまサポートセンターになっています。設立の動機ということになると、歴史が古くなります。

ハリ どのようなミッションを持ってみえますか。

理事 今のNPO法人には活動の目的を書いたところがあります。これはNPOの総会で承認された今年度の事業計画書で、役所に提出するものなので少し堅苦しく書いていますけれども、NPO法人ささしまサポートセンターがどんな事業をするのかということを示したものです。この最初に「事業実施の方針」があり、これは定款の第3条、活動の目的というところに書かれているものなのですが、「野宿者を初めとする生活困窮者がその人らしい生活を営めるよう、個々に寄り添いながら医療・生活上の支援を行い、誰もが地域でともに生きられ、居場所を持てるような社会を目指して活動する」というものです。理念、ミッションと言われれば、そこをよりどころにやっているという感じです。

加藤 ホームページを見せていただいたら、S医院のM院長が現理事長を務められているとのことですが、それまでの理事長のポリシーを引き継いでいらっしゃるわけですね。

理事 こちらの資料の最後、現理事長はこのMという医師で、S医院の院長をやってみえます。S医院というのは、もともとS先生というお医者さんがいらして、その人が、いつの頃からかずっとボランティアとしてお医者さんの中心メンバーとして医療活動、ホームレスの人たちの無料診察をしてみえました。そのS先生がS医院も本業としてやってみえたのですが、末期ガンが見つかったときに、S医院をどうしようかと考え、S

先生は労災の問題とかいろいろな社会活動もされていたので、自分のそういう活動と病院も含めて誰かに引き継げないかといったときに、このMさんに声をかけられました。Mさんは、学生時代にはボランティアでかかわってみえたこともあり、MさんがS医院を引き継ぎ、名前はそのまま「S医院」と残してみえます。現在はS医院の院長で、あわせて笹島診療所や他の労災などいろいろな社会活動もすべて引き継がれました。それで2012年、ささしまサポートセンターを立ち上げるときに理事長になってもらったという経緯です。

ハリ ありがとうございます。では、つぎにささしまサポートセンターの経済的な仕組みはどのようになっているのかを教えてください。また、どのようなプロセスで事業が増えていますか。

理事 今年の総会で承認をした昨年度2019年度の決算報告、役所に提出していて、公開されているものですが、この最初の活動計算書というところを見ていただくと、収益が5,900万円と書いてあります。5,900万円は昨年度のうち全収入です。そのうち4,800万円を占めているのが受託事業です。この受託事業は、名古屋市がやっているホームレスの人たちがアパートに移った後の支援をする事業や子供の学習支援です。あとは、施設運営収益が280万円で、自主的な事業としてホームレスの人たちに住まいを提供しています。僕らが大家さんからアパートの部屋を借りて、それを又貸しみたいな形でホームレスの人に提供する。それで家賃をいただいて、僕らはいただいた家賃を大家さんに払うみたいなサブリースをやっています。それが一応収益になっています。結局のところ上がった収益はそのまま大家さんに払うので、利益としては上がらないのですが、一応ここには収入という意味で、売上としては出てきます。146万円というのがありますが、これはうちの団体に対して民間の団体、社会福祉協議会であったり何とか財団であったりですが、そこからの助成金です。大きいのは、一般市民からの寄附金です。昨年度は375万円でした。これは1970年代から僕らのことを応援してくれている人たちが寄附をしてくれるお金です。あとは法人会員からの会費で、55万円です。正会員になると、年会費が1口1,000円となります。正会員は、総会で法人の活動にいろいろ意見を言ことができ、予算とかの承認に議決権を

持っています。当事者とか所得の低い人、生活保護を受けている人とか、そういう人たちの意見もできるだけ法人運営に反映させていこうということで、会費は安く設定しました。

ハリ 今、会員は何人ぐらいみえますか。

理事 それも大事ですよ。どこかに出てくると思います。たしか60人とか70人とか、それぐらいだったと思います。その人たちから集めたお金が26万3,000円です。そして、賛助会員というのは、議決権はないのですが応援してくれている人で、そこが29万5,000円あります。賛助会員と寄附金というのはだいたい似ています。

ハリ 賛助会員の年会費はありますか。

理事 1口5,000円だったかな。寄附金に関しては、本当にいろんな人です。もちろん篤志家みたいな人が大きなお金を、特に最近コロナの関係で、コロナで生活に困窮する人とかが報道され社会的な注目を集めているので、例の特別定額給付金とかが入ってきて、その10万円をぼんと寄附してくださる人もいます。そういう人もいれば、本当にもっと、僕らが支援したホームレスの人で、アパートに移って生活保護を受けて、その中から500円とか1,000円の寄付をくださっている人もいます。本当にいろんな人がいます。

加藤 ずっと見てくると、ここに「その他の事業収益」というのがあります。これはどういうものですか。

理事 最後のページに細かく内訳を見たものがあります。説明すると結構細かくなってしまいますけれども、その他の事業収益で大きいのは、生活・医療相談のところにある医療連携事業の170万円です。これは、今年もうなくなっているのですけれども、医療法人YというS医院がやっている精神障がいを持った人に対する訪問診療の事業に、うちの活動とも関連が深いから、うちの職員をそこに出向させて出向料をいただいて、そちらと連携をとりながら精神障がいを持っている人への支援をしています。それが収益として上がっているのが大きいと思います。それをうちの職員の人件費に充てています。

ハリ 給料がそこから出ているのですね。

理事 出向料という形で医療法人からNPO法人に対していただいて、それを

含めてうちの職員に対して給料を払っています。

ハリ 正規のお給料をもらうスタッフは、どれぐらいいますか。

理事 それはなかなか難しいです。例えば、うちの団体専従でやっている者として、専従の事務、全般の事業をやっている職員が1人と、委託事業で雇っている職員というのもあるわけです。委託事業の中にはアフター・フォローというのと学習支援というのがあって、学習支援は1人。それから、アフター・フォローのほうは非正規職員も入れて6人ぐらいです。学習支援というのは生活に困窮している世帯の子供たちに勉強を教える事業ですけれども、愛工大からも来てくれています。

加藤 はい。うちの学校の学生も何人か。〇〇さんとか。

理事 その〇〇さんとかにも、僕らはお給料を払っているわけですよ。これを職員に含めると、こういう人はすごくたくさんいます。50人とか。

加藤 給料を支払われていたのですね。無償のボランティアだと思っていました。

理事 そういふサポーターと呼ばれている人には、安いのですけれども謝金を払っていて、一応雇用契約みたいなものを結んでやっているはずですよ。

ハリ ボランティアは給料をもらっていませんよね。

理事 そのこの区別が難しいのですけれども、お給料をもらわずに活動している人をボランティアと呼ぶのなら、その人はもらっていないということですよ。そういう人もたくさんいます。お金をもらって活動している人もいます。

ハリ 有給スタッフの給料はどこからでているのでしょうか。

加藤 さっき話してもらった寄附金からでは。

理事 そうなのです。例えば、受託事業の代表的なものとして、5枚目にありますが、生活困窮世帯の子供たちへの学習支援という、これが愛工大の学生さんにもかかわっていただいているものです。それと、右下にアフター・フォロー事業「あしたば」というのがあって、内容はここに書いてあるとおり、アパートに移った人がその後また野宿に戻らないように地域生活を支えていくというものです。これに名古屋市から年間3,000万円ぐらいの受託金が来ているのですね。このアフター・フォロー事業「あしたば」という事業で、常勤換算で4名ぐらい、実人数で言うと6～7

人の職員が雇われていて、その給料は100%名古屋市の委託金から出ている。学習支援の「SMYLE」もそうで、ここには専従っぽい職員が1名配置されているのと、先ほど言ったような〇〇さんとかもここでお給料をもらっています。〇〇さんみたいな人は50人ぐらいの単位でいますが、専従は1人で、ここも多くは受託金で賄っています。

それ以外に、自主的な事業、例えば炊き出し相談をやったり事務所で相談活動をやったり、そこに対しても職員を1人置っていますが、その職員に関しては、先ほどの出向料で半分ぐらい賄ったり、あとは寄附金とか、民間の助成金を活用したりとか、そんな感じでやっています。

加藤 それで運営は、表現が難しいのですが、うまく回っているということですね。

理事 でも、昨年度でいうと、160万円ぐらいの赤字になっています。行政からの受託事業は収支とんとんでゼロになりますけれども、それ以外は寄附金とか会費で賄っても出向料とかを得たとしてもできていないので、160万円ぐらいの赤字です。だから、このまま続くと、あと数年でつぶれる団体です。

加藤 それは困りますね。

理事 そうなのです。それで、今日の話にもかかわると思うのですが、これまでお話ししてきたことは、主に昨年度までの話で、この5月から障がい者グループホームの事業というのを始めました。障がいを持っているホームレスの人とかに障がい者総合支援法に基づくグループホーム事業というのをやって、ここで収益を上げようと考えています。

うちの財源というのは、寄附、会費、民間の助成金、それから行政委託、これらが中心なのですが、行政委託は相手のあることだし、ここは収支とんとんになります。寄附金とかも、今年はコロナの関係で多いのですが、例えば東日本大震災があると、そちらにお金が流れます。寄附をする市民もそういうところにお金を回したりするので、うちは少なくなったりします。要は浮き沈みがあるわけですね。民間の助成金も相手が決めることですし、1年単位のものなので、自分たちの自主的な財源みたいなものを確保しなきゃいけないということになります。障がいのグループホーム事業というのは、対価モデルというものになる

と思うのですが。

加藤 はい。やはりそれを考えていかないと、全体として赤字が出てしまうわけですから、そこを埋めないと、ということですね。

理事 そうです。この対価モデルの事業というのは、自分たちが頑張ればお金を稼げるものになるわけです。行政委託というのは、自分たちでいくら頑張っても、行政がやめましたと言ったらもう終わりの事業です。

民間の助成金もそうです。向こうが決めることなので、こっちがイニシアチブを持っている財源調達の仕組みとしてはやはり対価モデルで、法律がある限りグループホームで収益を上げられるということで、今年の5月からスタートしました。

しかしコロナで。まだ全然軌道に乗っていません。行政委託の事業も、危ういとはいっても名古屋市はやるでしょうから、あと数年でうちの団体がつぶれることはないかもしれないです。でも、やれるのが行政委託の事業だけということになって、いわゆる自主的なお金にならない事業ができなくなってしまうと、先ほど言った、制度に乗らない社会から排除された人たちに対して1976年からずっとやってきた取り組みがなくなってしまう。行政委託の取り組み以外のことを続けるためにも、その収益事業を立ち上げたわけです。

加藤 混合だとは思っていました。ソーシャル・ビジネスの「ビジネス」とつづのはやはり違和感がありだったろうと思って、いろいろ違う方向から考えてみたのですが、そのときに、寄附モデルと受託モデルだけで成り立っているのかなと、少し疑問でした。

理事 1976年に始めたころから2012年までは、もうほとんど寄附モデルですね。

加藤 でも、寄附モデルでこの長い間ずっとやれたということはすばらしいことですね。

理事 ほとんど100%ボランティアですよ、そのころは。ちょっと月10万円ぐらいのお給料とかは出していたかもしれないですけども。

利益の仕組みの表を拝見して、全部何かしらは当てはまるかなとは思っています。寄附モデルというのは、まさにうちは受益者が支払い能力のない人たちなので、寄附で社会からお金を集め、活動に充てていくということをずっと長くやってきました。今でも、細々とではあるけれども、

やっています。

受益者労働モデルという、ここも多少あります。うちがやっている活動では、これは本当に取り上げていただくほど大したものではないのですが、6枚目の「みちくさカフェ」とか書いてあるページに「駄菓子屋」というのがあって、ホームレスの人とか生活保護を受けている人が売り子さんになって事務所の前で地域の人に駄菓子を販売して利益を上げるみたいな、理念的にはこれを一応やっていますけれども、年間の売上が昨年でいうと3万7,000円とかそんな感じなので、まあほとんど居場所づくりみたいな感じです。それを賃金として還元するとか、そんなことは全然ないです。ビッグイシューみたいなあいうモデルに成り得てはいない。一応理念としてはそういうことを思っていますが、なかなかできないです。

行政事業受託モデルというのは、先ほどお話ししてきたことで、財政面、会計規模からいうところが最大です。ほとんどがこれということです。対価モデルについては、今やろうとしているところ。

加藤 この対価モデルは、対象が障がい者の方ですから、準市場利用型ですね。

理事 そうですね。絶対価型的なことも時々考えたりはしますが、実現には至っていないという感じです。

商品をつかってそれを売りたいな、お菓子をつかってとか、何かそんなことも考えました。時々夢物語っぽく「そんなことできるといいね」みたいなことは言いますが、あまり実現はできていません。

ハリ どうして現在の組織形態（NPO法人）を採用していますか。その理由を教えてくださいませんか。

理事 2012年にNPO法人を立ち上げましたけれども、行政からの委託を受けたり民間の助成金を申請したりするときに、法人格を問いませんというところもありますけれども、法人格を問いますというところもあるものですから、法人格を持っておいたほうがいろんな外部の資金を調達しやすくなるかなということで立ち上げました。

加藤 そのほうが、出すほうも出しやすいということですね。

理事 そうなのです。もともと笹島診療所自体は任意の団体ですけれども、そのころは有限会社みたいな組織をつくったりもしていました。当時は

NPO法もなかったので、有限会社がいろんなお金を集めたりするものになってやっていました。うちの団体単体で見ると、NPO法人を取った背景には、いろんなお金の調達をするときの社会的信用のためにということになります。

ハリ ソーシャル・ビジネスは社会的課題の解決とビジネスの両立が重要とされていますが、実際に事業を行っていて、どのような点が難しいと思われませんか。どう両立を図っていますか。

理事 まさに今やろうとしているところがそのあたりの課題なのですけれども、僕は笹島診療所のころから数えると20年ぐらいこの団体でボランティアとして活動してきて、いろいろ勉強させてもらったし、今の研究の仕事にももちろん生かされているし、そこですごく成長させられたなとも思うわけです。自由に物も言えるし、自分の社会的な活動の場もなった。それで、この活動を継続したいと思うわけです。ただ、お金の面で、委託事業とかもやってきましたけれども、委託事業を受けるときにもいろんな議論があって、行政との距離の取り方だとか、何と云うのか、行政の手先じゃないけれども、あまり行政寄りになるのもどうかといった意見がでます。

加藤 「我々としての独立性」みたいなとことが必要ですよ。

理事 そういことです。そういうところの課題もありましたが、名古屋市がやるのだったら、よその団体がやるよりもうちがやるほうがいいじゃないかということで委託事業も受けてきました。でも、大きくなってくると、これを維持していくためには自主的な財源をきちんと集めなきゃならない。寄附金とかの不安定さがある中で、自分たちの自主的な収益をどうやって上げていくかということが課題です。

ハリ 先生は20年ぐらいボランティアをされているのですね。どのような活動をされていますか。

理事 もともと炊き出しの相談ももちろんやっていたし、博士課程の頃、非常勤で2年ぐらい職員をやっていた時期もありました。あとは、公園とかを訪問する活動とか、福祉事務所、役所に一緒に同行するとか、いろいろやっていました。今は主にホームレスからアパート生活に移った人たちの居場所づくりみたいな、そこの領域の活動と、今は事務局長をやっ

ているので、主にこういう文書を作る事務局的なことをやっています。

ハリ そういう活動も結構時間がかかると思いますが、給料はもらっていないのですか。

理事 僕はもらっていない。まあ半分は研究ということもあるので、難しいです。純粋に言えば、ただの社会活動。でも、会社員の人が入った時間に社会活動をやるのとは少し違うのですね。僕の専門は社会福祉で、この活動を通じて貧困とかホームレスの問題について論文を書くということもしているんで、そういう意味では、研究活動といえば研究活動なのです。フィールドワークといえばフィールドワーク。その研究活動に対しては大学からお金をもらっているんで、回り回れば有給のような気もしてきます。でも、団体からはお金はもらっていないのです。

加藤 先生個人としては、すごくうまく回っていますね。

理事 そうなのです(笑)。そう考えると、時間がかかるかと言われたときに、確かにそれなりに時間を割いてはいるけれども、でも研究活動だと思えば、これぐらいの時間は割くかもしれないと思います。それでも、現場にかかわると人間関係とかもいろいろありますから、しんどいと思うこともあります。研究者がただ調査対象として見ているのとは違うので、難しさはあります。

ハリ ボランティアはどこから募集しているのですか。

理事 ボランティアは、本当にこれもありがたいことに、普通にホームページからだとかボランティア紹介をしているボランティアセンターみたいなところで紹介されたり、マスコミに取り上げられたり、いろんな形でずっと定期的に続いています。ボランティアが途切れたことはないです。

加藤 ボランティアをされている方は、愛知工業大学の授業にきていただくIさんにしても、日本福祉大学の方が多いのですか。

理事 出身大学をとると、多いかもしれないですね。だけど、現役の大学生というのは、いても1人や2人という感じですね。

加藤 そうですか。若い人たちの考え方が随分変わってきていますし、授業料を出すのが大変な学生さんが多いですから、なかなかボランティアにまで余裕がないというのはあるかなと思います。奨学金を借りているのを知っていると、アルバイトがあるからと言われると、演習活動とかも無

理させられないです。

理事 そうなりますね。

加藤 社会全体に余裕がなくなっているように思います。

理事 そうですね。特に昔の大学生とは違いますよね。

加藤 違います。もちろんよくやっている学生さんもいますけれど。◆◆さんとか◇◇さんもこちらで学習支援のボランティアをさせてもらっていました。Iさんは、◆◆さんとか〇〇さんとかはよくやってくれたと言ってくださっていたので、たいへん嬉しいです。そういう学生も少なからずいます。

理事 学習支援は、まだ集まるほうです。やはり子供の問題は学生の関心も高いのですね。まあ子供はかわいいですし。おっさんはあまりかわいくないですから(笑)。かわいいところもあるのですけどね。

ハリ 老人とかホームレスの方だと、ボランティアの人の年齢はどういう傾向ですか。

理事 学生も来てくれるし、本当に多様ですね。会社員の方は会社が終わった後に炊き出しの活動をしてくれます。もちろん皆、ホームレスの問題とかで何かしら心を痛めたとか、そういうことに関心を持っているという意味では共通していますね。いわゆる「意識高い系」というか、社会的な問題に関心を持っているという共通性はあるように思います。

昔からやっているボランティア団体って、団体の構成員が高齢化してきて、若い人たちがあまり入ってこなくなって、昔の団塊の世代が中心になってそのままフェードアウトみたいなのところもあったりすると思うのですけれども、うちに関しては割とコンスタントにボランティアが集まります。

そうは言っても、僕が大学院生のとき始めたころには、日本福祉大の学生も含めて割と20代ぐらいの学生層もいましたが、最近その世代は少ないのかもしれないですね。リーマンショックがあり、今のコロナもそうですけれども、ホームレスとか生活困窮をめぐって社会的に注目が集まると、やはり来てくれる人も増えるという感じですね。

あと、医療関係者が若干多いかもしれないです。看護師さんとか、まあお医者さんもそうですけれども、職業構成からすると医療、介護、福祉

みたいなところの人がボランティアに多いかもしれないです。ホームレス関係のNPOとかボランティア団体っていういろいろあるけれども、その中でうちは割と医療とか福祉とかいう性格がどちらかというと強いと思います。労働系の団体もあつたりとか、食事提供、炊き出しの団体やビッグイシューみたいなものもあつたりする中で。なので、医療関係者の人の目にとまりやすかったり、口コミが広がりやすかったりというのはあるかもしれない。

ハリ 今日はお話いただき、ありがとうございました。

理事 いえいえ、しかし今日の話は、多分一部です。細かく見ると、経営的なところとかお金の流れでいっても複雑なので、はしょっているところもあるぐらい結構いろんなことがあります。

加藤 表現が難しいのですが、障がい者のグループホームがうまく軌道に乗ってくれるといいなと思います。世の中には障がい者グループホームは必要です。

理事 実際ホームレスの人たちの中にも精神障がいとか知的障がいを持っている人も結構いますので、全然かけ離れた活動ではないのですよね。主に対象にしようとしているのは家を失った障がい者の人で、ホームレスの人を対象としている施設なのです。

加藤 そこを軸として活動を広げられてみえるわけですね。納得です。今日はいろいろお話しいただき、本当にありがとうございました。

ハリ たいへん勉強になりました。ありがとうございました。

Ⅲ インタビュー後記

NPO法人ささしまサポートセンターの事業のひとつである生活困窮世帯の子どもたちへの学習支援「Smyle」には、愛知工業大学経営学科の学生も参加してきた。Smyleは、参加学生の一人が名付けたと聞いている。そういった意味で、非常に身近な存在であるが、今回、副理事長にお話を伺って、はじめて組織の具体的な内容を把握することができた。ホームレス状態の人に対する支援は名古屋市における草分け的存在であり、ミッションを軸に事業を横展開しさまざまな社会的成果を生み出し、社会にとってなくてはならない組織になって

いる。45年に渡る活動から障がいのある人がホームレス状態になりやすいことを明らかにし、そのためのグループホームを開設した。それが上手く軌道に乗ることを願っている。この事例では、社会的成果を出すためには経済的成果を出していかなければならないことがソーシャル・ビジネスにとって重要であることを痛感した。

謝 辞

ささしまサポートセンターの副理事長・山田壮志郎氏にはたいへん貴重なお話をいただいた。深く感謝する次第である。なお、本稿に事実誤認があれば、それは筆者らの責に帰すべきものである。

《引用参考文献》

駒崎弘樹『社会を変えたい人のためのソーシャルビジネス入門』PHP新書, 2016.

米倉誠一郎監修『社会貢献でメシを食う』ダイヤモンド社, 2010.