

北川 仁美インタビュー

大学生との卒業論文向対談より抜粋



まえがき

この小冊子を手にとつてくださりありがとうございます。

私は、2013年4月に、ソーシャルビジネス事業者（社会問題をビジネスで解決するビジネス手法）として保育をテーマに起業しました。

これまで多くの方に応援して頂き、そして多くの方にご協力を賜り、お陰様でもうすぐ創業3周年を迎えようとしております。

ただただ走り抜けた3年間でしたが、時々立ち止まり、自分自身を省みるきっかけを偶然に頂く機会がこれまでに何度かありました。そのひとつがこのインタビューです。この小冊子は、ある大学の学生さんの卒業論文の一部を抜粋したものを持せております。

私は、「自分自身のことはよく見えないもの」であると感じており、そして「自分自身のことは人様に判断して頂く」ということを大切にしております。なので、今回のこの卒業論文は、自分自身を客観的にみる機会となり、大変感謝いたしております。

今後も、お客様目線の事業者、そして働く保育士と同じ目線の事業者を目指し、業務に邁進する所存でございます。どうぞよろしくお願ひいたします。

一般社団法人アイエムアイ 代表理事 北川仁美氏

インタビュー日時：2015年6月27日 16:00～17:00

開業年月日：2013年4月1日（HPより）

組織概要：代表理事 北川仁美

社員6名、契約社員3名、準社員2名、ボランティアスタッフ5名（2015年7月）

事業内容：ベビー・キッズシッター事業

イベント保育事業

病児、障害児保育・シッター

面会交流サポート事業（離婚家庭において離れて暮らす親との交流）

保育施設運営事業

その他上記にかんする範囲において自治体より受託する事業

加入団体：札幌商工会議所

支援・受賞等：平成25年度札幌市ソーシャルビジネス事業力強化支援対象事業者

提携先その他：東京海上日動火災保険（株）、

東京アカデミー・札幌校、副都心住宅販売（株）' healing space Cocoro,

ヤマサ醤油、マックスバリュ北海道（株）、札幌ヤクルト販売（株）、

コーディ（株）、（株）鎧水商店、棟晶（株）、ホテル・ハミルトン札幌、
学校法人吉田学園、北翔大学、ジャルダン・ドゥ・ボヌール、
美園産婦人・小児科、東映（株）、（株）なるなるの木

〈特徴〉 北川氏は保育士の資格をもつ。学校と職場の人間関係や環境に疑問をもつたことがきっかけで、ひとの「あたたかさ」を感じるサービスを「明るく働きやすい職場」から提供したいと起業した。北川氏は札幌市のソーシャルビジネス強化事業対象者（平成25年度）であり、また平成27年度「さっぽろソーシャルビジネススクール」（北川氏は卒業生）の講師も務める。

家族を助けたいという想いが起業に

北川氏が事業を立ちあげたきっかけは家族であつた。日頃から家族は北川氏に経営者の素質を感じ、特に母親とは幼少のころから、起業の夢を語り合つたという。そういう背景に加え、姉の夫とご子息が自営業者であり、姉一家と一緒に生活する中でさらに影響を受けることとなつた。



小さい時に母に「仁美ちゃんはいつか幼稚園の先生になつて、私は用務員のおばさんで掃除やるから、お父さんは園バスの運転手ね」って言つてたんですね。お父さんが辛そうに仕事に行つているのを見てたから可哀そうだなつて思つてたんですよ。社会を見るとやつぱり生きにくいくらいと思うんです。自分ひとりが生きにくいくつて思つているのも辛いけど、また家族みんなが生きにくいくつて見てて思つたんですね。いい職場にあたればそこはいいけど、でも諸行無常というか変わりゆくものじゃないですか。だからもう自分で職場環境も会社も作つて、理想としてはやっぱり家族みんながそこで自分の能力を十分に發揮できて、お金も稼げてっていうのを作りたいなつていう風に思いました。ふつうに勤め人として働くつていうのは、自分望んでないつていうのはわかつてたけど、怖いじやないですか、やっぱり起業するつていうのは勇気もいるし、失敗したら大変だし、そこをまあ家族が背中を押してくれてっていう感じなので、そういう経緯がありましたね。

ソーシャル・ビジネスを起業するきっかけとして最大のものは、個人的な経験からくる社会を変えたいという想いである。家族の姿から労働環境の厳しさを感じ取り、家族に辛い想いをさせたくない、自ら働きやすい職場を作りたい、家族を助けたい、そんな北川氏の起業に対する熱意は、家族を最初に巻き込んだのだろう。

子どものひとりひとりの個性を大切にしたい

ソーシャル・ビジネスで社会貢献をしたいと事業をたちあげたのも、家族がソーシャル・ビジネスに向いているのではと、北川氏に紹介したことがきっかけとなつた。そのとき「ああ、これやりたかったことだな」と思つたという。北川氏は子供のころから、いつか社会に貢献できる仕事がしたいと考えていた。その想いが生まれたのは、保育園や

福祉の現場で働いていた時の、職場環境への疑問からである。保育や福祉はなによりも人とのかかわりである。自分で明るく働きやすい理想の職場を作りたい。さらに幼稚園時代に遡る。幼稚園で子どもたちに求められたのは、みんなと同じ行動を先生の言うとおりにすることだった。画一的な保育に北川氏は、子供ながらに激しい違和感を覚えたという。その記憶があるうちに、子供の気持ちに寄り添った保育をしたいという想いがあつた。

(幼稚園では)みんな決まった動きをしなきゃならない。お遊戯会の配役も先生たちが勝手に決めたり、自分はもう与えられた役を精一杯、まあそれが目的のそういう保育理念の幼稚園なら別にいいんですけど、自分の本心としては合わなかつた。ずっと私は抵抗してたんですね。幼稚園で泣いて。あとは自分がうまく言葉にできなかつたときに、もつとこうこうしてほしかつたとかあるじゃないですか。そういう気持ちとかを保育に生かしたいなって思つたんですよ。ちょっとでも子供の気持ちが、明るくなるような保育をしたいっていうのもあつたし、一番は子供の自立ですよね。

この経験からアイエムアイは、ひとりひとりの個性をたいせつにする保育をめざすこと、少人数制(20人以下)での保育により、行事を日常的に行うということを掲げている。また、シッターサービスでは、子ども1人に大人1~3名の「囲み保育」「手厚い保育」を行つてゐる。その際も同じ先生が担当するようにし、子どもが安心して過ごせるよう配慮している。



試行錯誤から生まれた独自のサービス

北川氏の幼少時代のエピソードから独立心が強く、自分の考えをしつかり持つている様子が伺える。家族はそのようなどころに、起業家としての素質を見たのだろう。実際に北川氏が事業を立ち上げたのは早く、24歳の時だった。最初の半年ほどは、売上もあがらず苦労したという。なかなか利用者が現れなかつた上、保育事業は人件費が大きな負担となり儲からないためだ。知つてもらうためにチラシを配つたり、フェイスブックやホームページも活用した。それをみて新規の利用者も来てくれた。さらに「口コミ」が広がつて評判を聞いて来てくれる利用者が増え始め、「リピーター」として定着した。何よりも実際利用したことのある人の「口コミ」が一番効果的だという。また試行錯誤を重ねるうちに、アイエムアイの独自のサービスも生まれ、企業の提携先も増え、経営も軌道に乗ってきた。企業との業務提携、終日一律料金（一時間基本1200円・一日の上限額一万円 平成27年度現在）、年中無休、保育士とはべつに配置する、育児コンシェルジュによる母親との丁寧なコミュニケーションなどである。女性保育士も父性愛の特徴を学び取り入れた「父性・母性調和型保育」がある。

北川氏は、母親も気軽に子供をあずけてリフレッシュしてほしいという。そのため、柔軟な料金設定で時間に関わらず料金を一律にし、時間を気にせずに好きな時に預けやすいような配慮をしている。

ただ自分たちで完結させると、やっぱり保育つてある意味密室なんですよ。もつと、やっぱり開かれた保育園であるべきなんじやないかなつて思うんですね。なので保育士だけじゃなくて、地域のおじいちゃんおばあちゃんいろんな職業の方と触れ合う機会つていうのをつくるのも、父性型保育の一環だなと思って、お散歩のときには近くのNPO法人の理事長のおじいちゃんに会いに行つたり、いろんな人が世の中にはいるんだな

つてのを知つてもういたいなつてことがあります。

アイエムアイのモットーは「地域の人と人をつなぐ」である。地域の人やさまざまな年代の人との交流による開かれた保育は、女性を密室の育児から解放するということにもなる。

開かれた保育への発展と課題

北川氏は保育士を女性限定にして募集しているわけではない。女性の気配りや感性はいかすことの大事が、女性が男性に比べ保育に向いているということはあまり意識していないという。以前ボランティアスタッフとして男性保育士が来たこともあるが、子どもたちは目を輝かせてとても喜んだという。世代性別を問わない、いろいろな人に開かれた保育したいという北川氏の構想は広がり、将来的には高齢者と子供をつなげる事業を、展開していきたいと考えている。

また2015年には、ヤクルトレディ専用の事業所内保育所「キッズルーム・なるなるの木 TOYOHIRA」の運営を開始した。事業所内保育所は、女性が働きやすい環境づくりに有効な企業のCSR活動となる。またワークライフバランス制度には、事業所内託児所を整備する育児支援が含まれる。

現在の課題としては、保育士のマネジメントをあげている。これはベビーシッターの顧客から、いつ予約が入るのか予測が難しいためだ。また、夜間保育には北川氏と家族があたっているので、今後は夜間も働ける人材を採用したいと考えている。ほかには事業として採算は取れているものの、北川氏は無給であるという。しかしアイエムアイ自体が、北川氏個人の生活の事業という意味合いではなく、家族一体となつて一生懸命に盛り上げてくれている事

業であるという。営利目的の事業ではなく、家族の指針を社会貢献に置くことで利他の精神をもつ集団にし、社会の最小単位である家族で助け合う形ができているのだ。

ソーシャル・ビジネスにかける想い

北川氏にとってのソーシャル・ビジネスは特別なものではない。どんな仕事でもやる人によって、ソーシャル・ビジネスになると考へていて。事業を長く続けるために日先の利益に惑わされず、自分の目標を見失わないようになるように心がけているという。そして利益よりもまず利用者に喜ばれることを第一にしている。

やっぱり人間は欲まみれになると正しい目が持てない。なるべく利益は大事だけど欲にまみれないように、価値判断をいれないで日々淡々と仕事をする。欲が強くて周りが見えなくなつて破綻してしまう。でもビジネス経営って基本的に失敗とか成功っていうのはあんまりないと思うんですね。自分がもう会社たたむつて決めたらもうそれで終わりだし、赤字だったとしても、なんとかそれを巻き返そうと思つて、黒字に持つていけたら別にいいと思うので、もうあきらめなければ別に終わりもないでの、とにかく続けられるかどうかだけだなあつて思つてやつてますね。

設立から2年余りだが、着実に活動のフィールドを広げてきているのは、北川氏が長期的な視点で諦めずに、ビジネスを持続させようとする熱意と、家族のサポートがあるからだろう。ソーシャル・ビジネスを持続させるための問題点のひとつに、収益が上がらないことが挙げられるが、北川氏にとってすぐに収益をあげられるかどうかは、事業

の存続を左右するような問題ではない。この搖るぎない信念が、ソーシャル・ビジネスには必要である。

〈まとめ〉

- ①社会性＝社会的使命（ソーシャル・ミッション）子供の個性を重視した保育事業による子育て支援、託児による女性の就労への環境づくりである。
- ②事業性＝社会的事業体（ソーシャル・ビジネス）自社及び事業内託児所による保育事業
- ③革新性＝社会的革新（ソーシャル・イノベーション）母性・父性調和保育という理念や、手厚く保育士を配置する「囲み保育」、育児コンシェルジュの配置、終日一律料金、24時間保育、年中無休である。

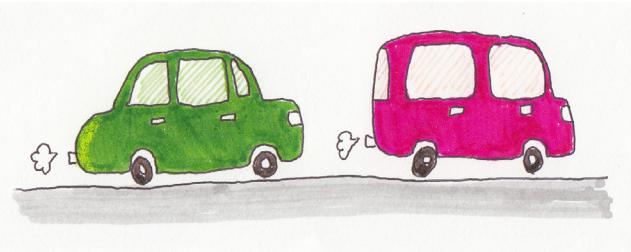
【どの様に社会的問題を解決しているか】

自分と家族の労働環境から生まれた、社会への生きづらさの違和感を何とかしたいという想いを持ち続けたことが、事業の根底に流れている。企業のCSR活動の一環である事業所内保育園の運営により、女性のワークライフバランスへの取り組みを担っている。

また地域に開かれた介護保育一体型施設が、実現すれば幅広い観点での子育てができる。このことは核家族へと家族構造が変化し、交流する世代が限定されがちな子育て環境に多様性をもたらす。また脆弱さを指摘されている地域コミュニティへの活性化につながる。

memo

アイエムアイ・ブックレット
第4版
2016年2月20日



<http://www.chiiki-im.org/>