

生活保護受給者の社会的な居場所づくりと 新しい公共に関する研究会（第3回）

日程：平成22年5月10日（月）
15：00～17：00

場所：財団法人商工会館6階G会議室
（東京都千代田霞ヶ関3-4-2）

1 議事次第

（1）開会

（2）委員からの説明（有限会社ビッグイシュー、NPO法人ふるさとの会、
NPO法人文化学習協同ネットワークにおける取組）

（3）説明に対する質疑、意見交換

（4）閉会

2 配布資料

（1）有限会社ビッグイシューからの提出資料：資料1

（2）NPO法人ふるさとの会からの提出資料：資料2

（3）NPO法人文化学習協同ネットワークからの提出資料：資料3

（4）NPO法人自立生活サポートセンター・もやいからの提出資料
：参考1

研究会スケジュール（案）

第1回（4/5）15:00～17:00：商工会館

- 局長挨拶
- 委員自己紹介
- 国の自立支援の取り組み報告
- 釧路市からの報告「希望をもって生きる釧路チャレンジ」
- 新宿区からの報告「NPO等との協働事例集」
- 意見交換

第2回（4/19）15:00～17:00：商工会館

- NPO等からの報告×3団体
(NPO法人もやい、NPO法人リロード、社会福祉法人天竜会)
- 意見交換

第3回（5/10）15:00～17:00：商工会館

- NPO等からの報告×3団体
(有限会社ビッグイシュー、NPO法人ふるさとの会、
NPO法人文化学習協同ネットワーク)
- 意見交換

第4回（5/17）15:00～17:00：航空会館

- NPO等からの報告×1団体
(NPO法人ISIS)
- ハローワークからの報告
- 意見交換

第5回（6/7）15:00～17:00：航空会館

- 有識者からの報告
- 論点整理

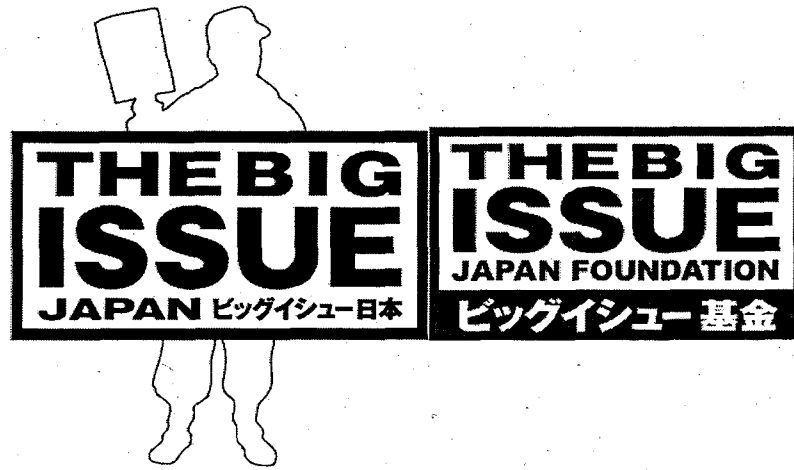
第6回（6/28）15:00～17:00：航空会館

- 提言案の議論

予備日（7/5、7/23）15:00～17:00

- 提言案の議論

ビッグイシューの挑戦



ビッグイシュー-日本

(有)ビッグイシュー-日本
販売サポートスタッフ

佐藤 えり子

資料1



1. 現在の活動内容
2. 活動による成果
3. 活動に対する評価
4. 行政との連携
(生活保護受給者を支援の対象としている場合)
(生活保護受給者を支援の対象としていない場合)
5. 生活保護受給者を支援するにあたっての課題
6. 行政に対して期待する支援策



(有)ビッグイシュー日本



ビッグイシュー日本



歴史

1991年 イギリス ロンドンでスタート

使命

社会的企業として、
ホームレスの人びとに
働く機会を提供する

創設者 ジョン・バード

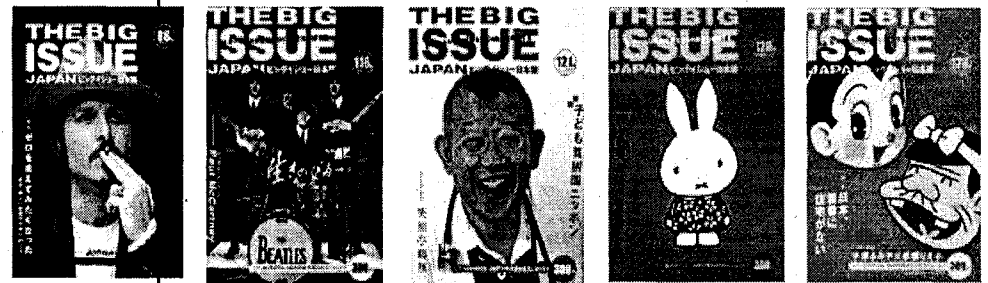
基本アイデア

Selfhelp

2003年9月 (有)ビッグイシュー日本の設立・雑誌The Big Issue創刊



代表 佐野 章二&水越 洋子



質の高い雑誌を作り、ホームレスの人だけが路上で売れる“独占販売”

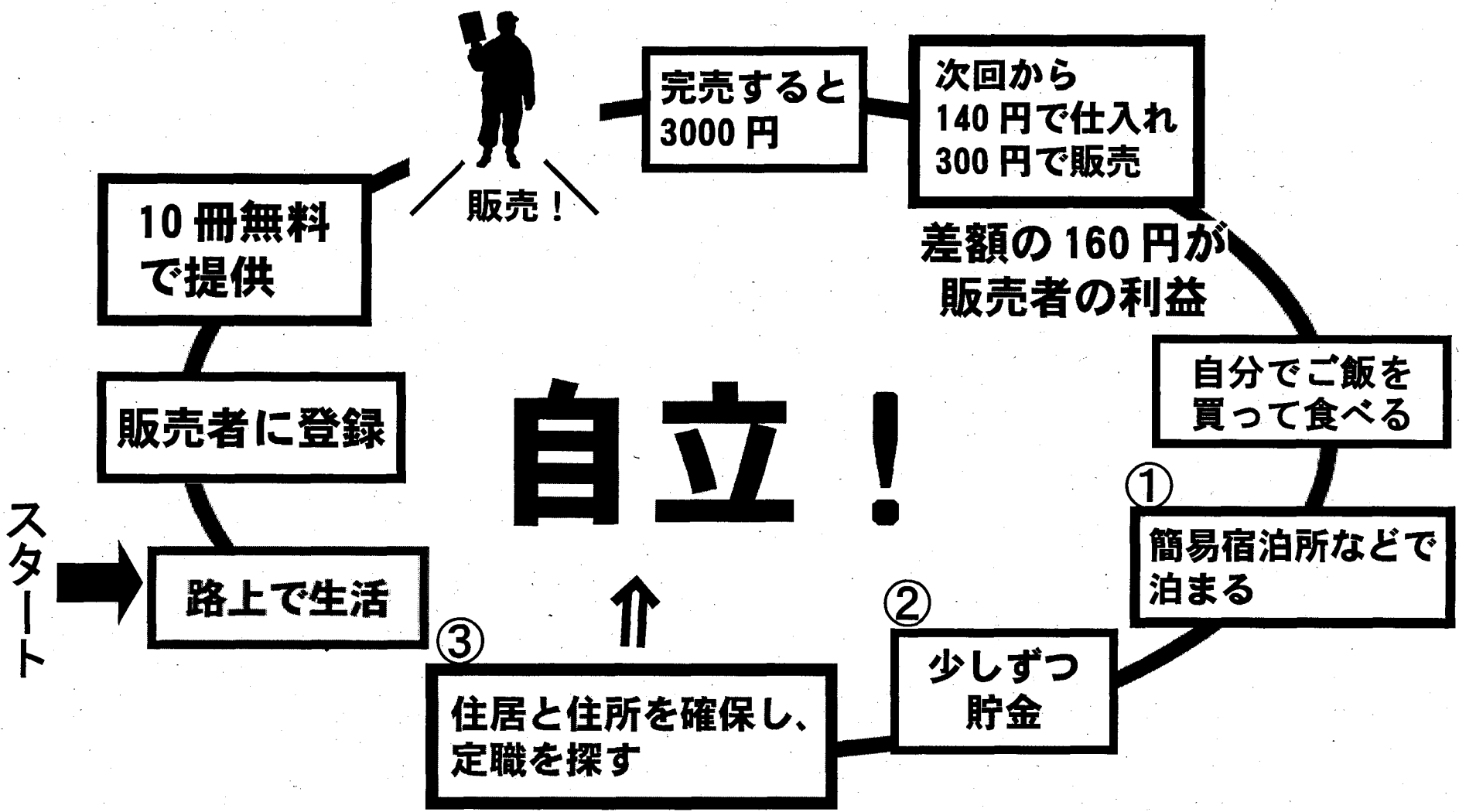
世界

International Network of Street Paper (INSP):

ビッグイシュー日本を含む世界40ヶ国、●●のストリートペーパーの団体が加盟。(2010年5月現在) 互いに連携しあい、記事の無料提供などを加盟団体同士で行う。



しくみ





〈初回ヒアリング〉30分～90分 + 〈食事衣服の提供〉

- ①その人自身の認知「よく来てくれましたね」
- ②路上生活暦・そこに至る経緯
- ③健康状態の把握：依存症・アルコールやタバコの頻度
- ④利用している制度、他団体の把握：生活保護受給暦、借金の相談
- ⑤趣味・リソースの把握：販売目標の設定などにつなげる

通常

〈販売者登録〉

BIの説明／行動規範への承諾

●販売初日は、スタッフが販売の仕方を説明

●約2～4時間一緒に販売

〈販売者研修〉〈一週間面談〉〈一ヶ月面談〉

一ヶ月して、はれて正規販売者へ

例外

〈生活保護〉

他団体(もやい・法テラス・ライフリンクetc)とも連携

クラブ活動等に参加し、社会的居場所の確保



＜ビッグイシュー販売＞の醍醐味・・・人とのつながり、地域とのつながり、自己肯定感の増幅、自分への信頼と自信の回復

ありがとうございます。
ございます。

1冊
下さい！



最後の対面販売

売り上げ管理もしっかりと。
販売手帳の配布と活用を日々チェック

142号	1/15	1/16	1/17	1/18	1/19	1/20	1/21	
	木	金	土	日	月	火	水	計
天候								
8:00								
9:00								
10:00								
11:00								
12:00								
13:00								
14:00								
15:00								



3つの柱

1 生活応援プログラム
— “つながり”の回復

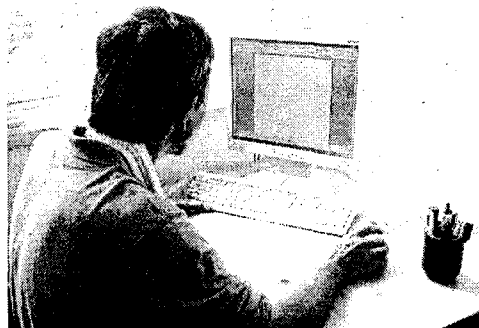
健康相談や法律相談、金銭管理相談など、普通の暮らしや働くリズムを回復し、人や社会とのつながりを取り戻すことを応援する。



定例サロンで行われる無料診断の様子

2 就業応援プログラム
— 個々人の生き方にあわせる

就業への不安などについての相談を受け、就業応援プログラムや体験の場の提供、仕事の紹介や開拓、就職後の継続的なサポートを行います。



NECとの共同プロジェクト「IT講座第二弾」今月スタート

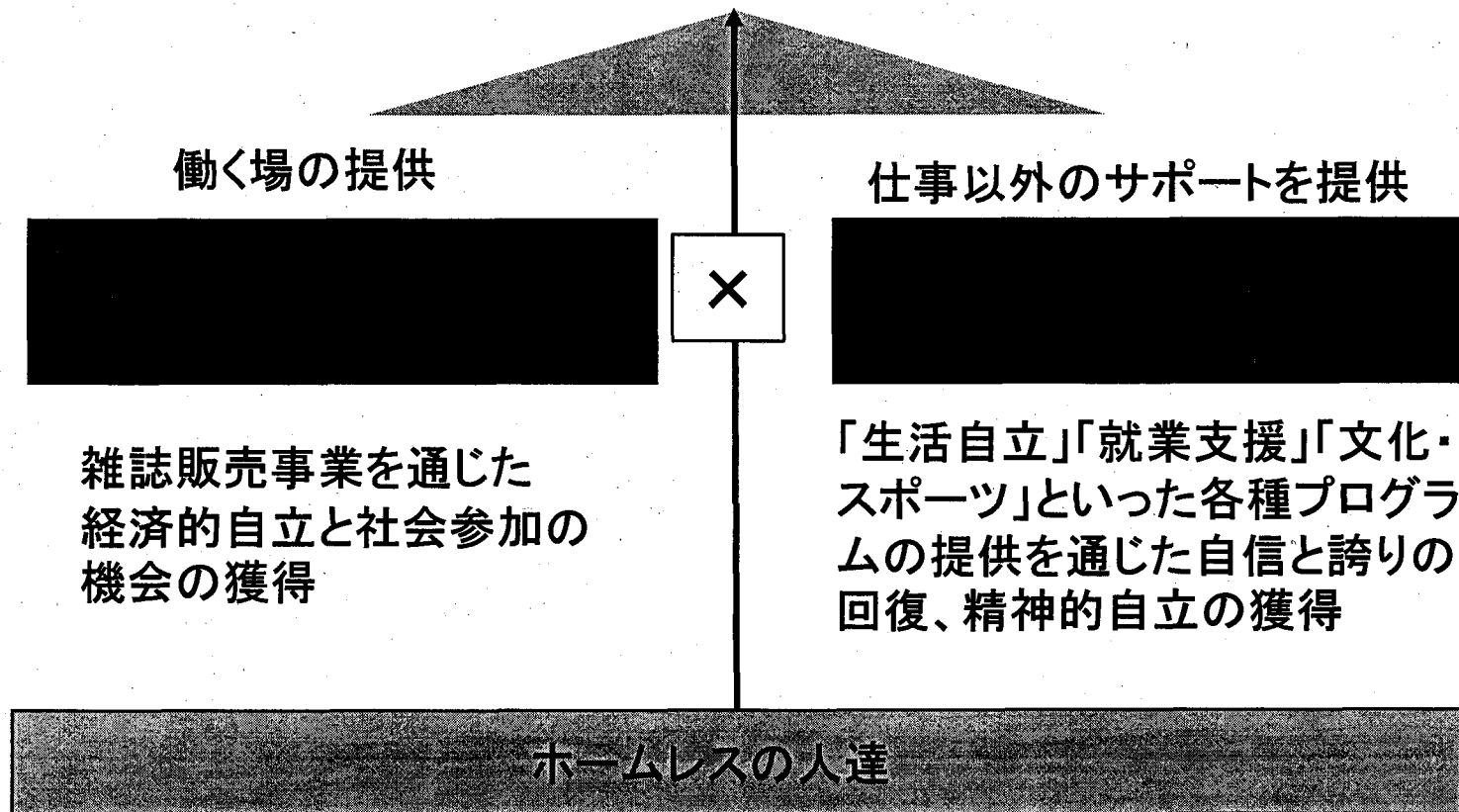
3 文化・スポーツ応援プログラム
— 生きる意欲と喜びがあってこそ

販売者による同好会活動やダンス・音楽・サッカーなどのクラブ活動やイベントの開催を応援していきます。



表現ダンスソケリッサの講演の様子

ホームレス状態からの脱出と自立





販売者数

延べ登録者数:1,024人、102人が卒業。

現在約150人が販売 〈東京事務所で約80人、

新規登録者は月平均10人、うち若者(20~40代)は70%以上〉

販売実績

累計371万冊発行。

ホームレスの人に、4億8,010万円の収入を提供。

平成21年度: 前年度比109%UP

販売場所

毎年少しずつ増えている。

大阪で始めて、現在は14都道府県に展開

大阪、東京、京都、神戸、神奈川、千葉、

埼玉、札幌、仙台、名古屋、金沢、広島、福岡、

鹿児島

2009年

- 「路上脱出ガイド＊ 大阪市編」の作成・配布
「路上脱出ガイド東京23区編」の作成・配布
(市民の皆さんと一緒に、23区は12,000部配布)
- 「ホームレスワールドカップ」ミラノ大会出場
- 若者ホームレス会議の開催(大阪): 当事者の情報発信の場づくり
⇒2010年は、東京開催予定

2010年

- 民間企業助成による「若者支援プロジェクト」開始
「若者ホームレスヒアリング調査」「カウンセリング」「コーチング」
「スタッフ研修」の本格導入 ⇒ 販売者の多面的サポートの実現

* (路上脱出ガイド) 路上生活やネットカフェなど住まいがなくて困っている人が活用できるサービスをお知らせする冊子。
東京23区版以外にも、大阪編、札幌編、福岡編など配布中。



社会的評価

- ・お客様・地域の皆様からの支持UP
売り上げ109%増、ボランティア500人を超える

政策参画

- ・円卓会議出席(2010)

受賞暦、その他

- ・経済産業省 ソーシャルビジネス55選 (2008)
- ・Keen Hybrid-Care 賞 「Keen Japan」に対して(2010)
- ・ホームレスワールドカップ: Fair Play賞(2009)
- ・内閣府 「社会イノベーション事例集2008」 (2008)
- ・長野県民賞受賞 (2010)



生活保護受給のケース

市区町村の役所(新宿区だと自立支援係／相談所とまり木)
→精神疾患、依存症など対応しきれないケースはつなぐ

生活保護受給外のケース

- ・大阪府／東京都福祉保険局「支援状」発効
- ・新宿区役所(相談所とまり木)
→販売に興味のありそうな方をご紹介いただき、勧誘チラシ設置
- ・大阪府警、警視庁、販売場所最寄の管轄警察署及び交番
「公共の場をお借りして移動販売を行うこと」へのご理解・ご協力



リーマンショック後、生活保護を受給される販売者が増加傾向

東京： 増加率2倍

44名中6名 1.3割 (2009年3月)

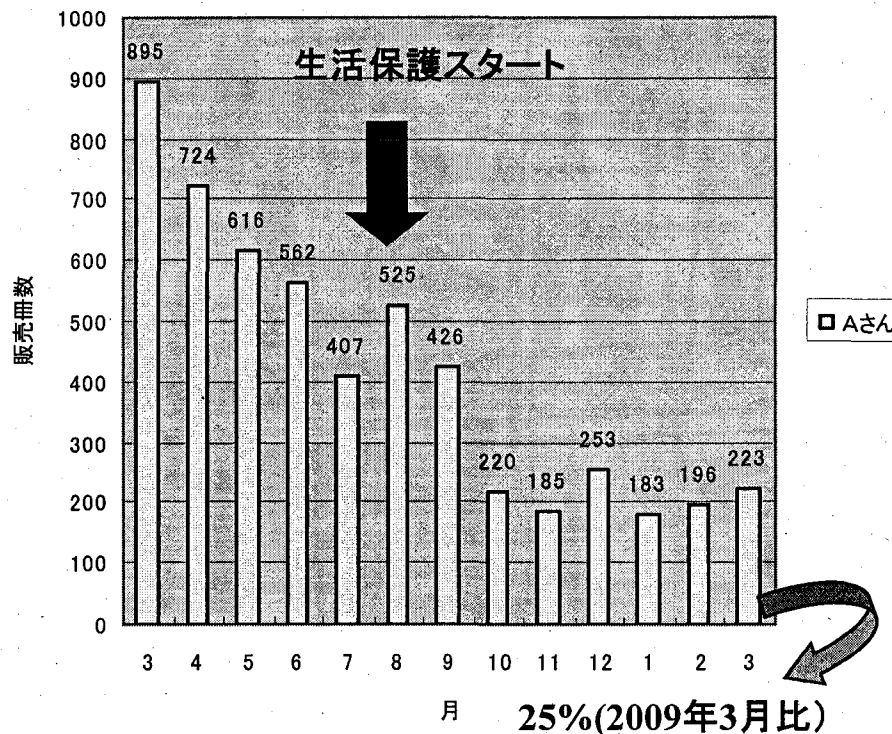
⇒ 73名中19人 2.6割(2010年3月)

* 現在、東京では2.6割、大阪では2割の販売者が生保受給者 (2010年5月時点)

【課題1. 就労意欲の低下】

ビッグイシュー販売者が途中で生活保護を受給した後、販売意欲が低下する傾向が強い。(Aさんの場合、2009年3月を基準にした場合、2010年の売上は、75%減)

Aさん売上推移(09年3月～10年3月)





【課題2. 社会参加意識の低下】
クラブ活動への参加が見られなくなり、事務所にもこなくなる
(例) 販売者Bさん

「お客さんが待っている。頑張る。」という声が「俺...何したいのか、よくわからない」に次第に変わっていた。

生保受給者のためのガイドライン*1適用
会社と基金とで販売者を応援する

販売を続ける場合



販売をやめる場合



クラブ活動などの参加、基金的サポート



?なぜ意欲的に働けないのか?

「売上が控除=損」という気持ち
「何もしなくても食べていけるなら、
何もしなくて良い」
⇒積極的な活動を
避ける傾向にある

*1【生活保護を受給している販売者に対する(有)ビッグイシューの見解とガイドライン】
『ビッグイシュー』販売を今まで以上に、「仕事」として認識していただく。只の小遣い稼ぎとして続けるならば、
お客様にも迷惑がかかるので販売を辞め、就職活動に専念してもらうよう促す。

【生保受給者における販売ガイドライン(検討中)】

- ① 保護費の5割返納を目標に販売を行う。(約6万円、375冊/月)② 毎日最低4時間は販売を行う。③ 収入申告は必ず行う。



課題を克服するために

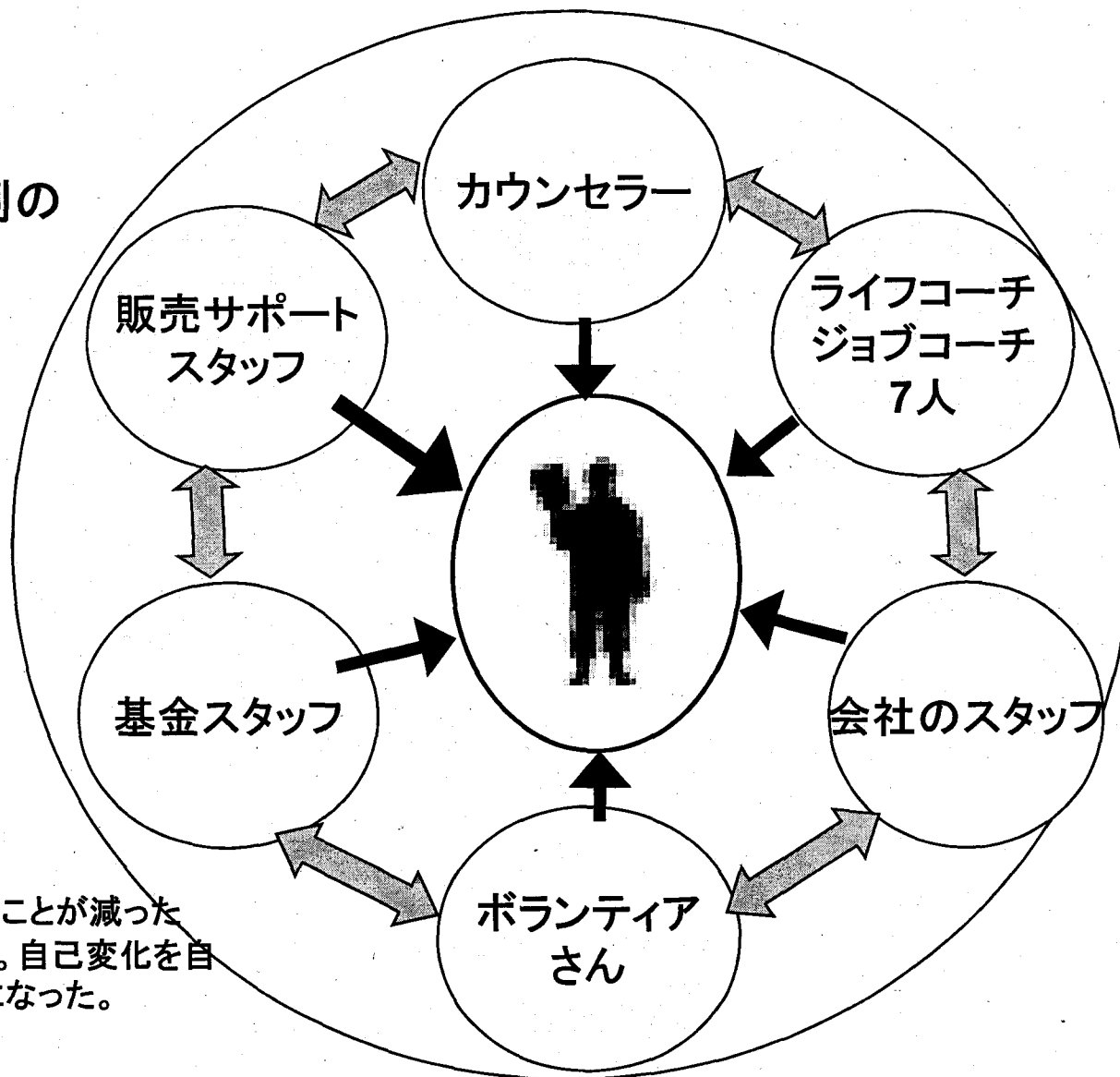
『若者支援プロジェクト』実施

(2010年1月～12月)し、応援体制の
多様化を図る。

成果1: 生活保護受給中のAさん
ライフコーチがかかわり始めて、
2月からハローワークに頻繁に行くようになった
⇒5月にアルバイト決定

成果2: 就職が不安だったYさん
カウンセリングを受け始めてから、不安
な気持ちを少しずつ自己認知し、受け入
れられるようになった。

成果3 スタッフがコーチング研修を受ける
自分の価値観で販売者とコミュニケーションすることが減った
⇒販売者の自発性を促進できるような気がする。自己変化を自
ら起こしてもらえらるような接し方を心がけるようになった。





路上での販売に対する理解し、
当事者が問題解決をする(自己解決)
手法＝持続可能な自立支援

- ①厚生労働省からの支援または推薦状
- ②低賃金の住宅支援制度の充実(自助努力をしている
ビッグイシュー販売者のような
人たちがアクセスしやすいもの)
- ③「就労意欲」を持続できるような生活保護システムの構築



吉富さん卒業前夜のブログより

2010/3/6 6:57

おはようございます。
応援してくださったみなさんのおかげで
無事、「卒業」できることとなりました。
この場を借りて、ひとこと

「ありがとうございます。」

今日の午後2時半ごろには
事務所をでていきます。
その前に、「週間 金曜日」
という雑誌の取材がありますので
そちらを片付けてからになります
もしかしたら3時になるかもしれません。

今度皆さんに会えるときは
今以上に頼りがいのある
一人の大人として
お会いできることを切に願っています。

くれぐれもお体だけは大事にしてください
そして、個々のこれからの繁栄とご活躍をお祈りしています。

尚、新しい販売者が立っているのを
ご存知だと思いますが、
駒込駅で販売していた人です
135号のステイング
今月の人に載っている販売者です。
販売に関しても、苦勞した人ですし
私も仲良くしている仲間の一人です。
「後任の販売者も無事卒業できるよう
宜しくお願いいたします。」

今まで 私の生活を下支えしていただきました
すべての 読者の皆様
普通に通るだけの 通行中の皆さん
そして 見てみぬふりの公安関係の方々

私の目の中に入ってくる全ての皆様の協力で
今日を迎えられることうれしく思います。

「今まで本当に、ありがとうございました」

JR品川駅港南口の販売者「吉富」より