

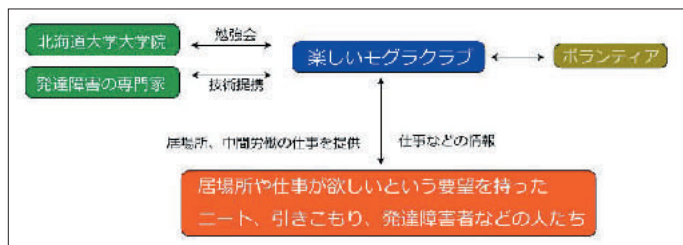
～引きこもりの人たちが集う場を提供し、 社会と結び自立への道を拓く～

特徴・ポイント

- ・競争労働と福祉の中間にある中間労働のコンセプトを実現
- ・不登校、引きこもりの人たちの状態を理解し、彼らにあった働き方（自宅でも就労可能なIT関連の仕事）と場の提供（モグラクラブ）
- ・働いている場を見せることにより、各人が自分のペースに合った就労化を支援

事業概要

モグラクラブの位置づけ



不登校、引きこもりの人たちが集える喫茶店から運営を始め、現在、itkaiを持っている。itkaiは企業からのホームページ作成請負など、IT技術をしてこに外部からの仕事を獲得し自立運営を目指している。

契機

モグラクラブは不登校、引きこもりの人たちが集まる喫茶店を開いている。元々、平田さんの二つの思いである、自分で喫茶店のような仕事をしたいという思いと、不登校や引きこもりの人が集まる場所を作りたいという思いから2001年の10月に喫茶店を開業をした。



楽しいモグラクラブ前にて

喫茶店を開業したものの、はじめの二年間は顧客がほとんど来ない状態であった。その間に不登校の人たちのことを理解するために、平田さんは心理学などの本を1日数冊読み続け、フォーラムなどにも参加をし、人的関係を広げながら勉強をしていったという。

そのうちに徐々に人が集まるようになってきた。その中に、IT技術に長けた人がおり、その人にモグラクラブのホームページを作ってもらった。そのホームページの中に設置をしたブログが人気となり、口コミでファンが増えていく。その結果、喫茶店に出入りする人も増えていった。

itkaiへの発展

そのようにして集まる人の中には、IT好きな人が多かった。平田さん自身もITには詳しくなかったため、彼らにお願いしITの指導を行ってもらうようになった。これをきっかけに、従来の支援者と被支援者という関係が変わっていく。一方的な関係でなく、お互いが時と場合により支援し支援される関係がモグラクラブという団体であると組織コンセプトを固めていった。

そして彼らのITのスキルを活かし、自立させることができるのではないかと考え、itkaiの取組を開始する。

世の中に通用するためには、まずメンバーがプロになる必要がある。そこで、諸団体からの助成金をもらいながら、メンバーを学校に行かせることにした。その際に、「助成金をとるので、行って見ない?」「好きなことで仕事を作らない?」と持ちかけ、彼らのやる気を引き出しながら、世の中との接点を探ったという。

中間労働というコンセプト

不登校や引きこもりの人にスキルをつけても、「働き方」を工夫しなければ彼らが働き続けることはできないだろうと平田さんは考えた。

その問題に悩んでいるときに、「中間労働」という概念があることを知る。中間労働とは競争労働と福祉の間の概念であり、相互扶助をしながら、お客様には迷惑をかけず、自

分たちのペースで仕事をするという働き方である。

まずは、itkaiの人たちでこの働き方のコンセプトを作り、広げていこうと考えた。

仕事のきっかけ

そうした折、itkaiのメンバーの一人がSNSの会話がきっかけで、九州のとある大学の先生と知り合い、防災ソフトの作成を依頼された。これが、中間労働の働き方を確立しようと思ったきっかけである。

その際に押さえるべきは、仕事の納期、品質であると平田さんは考えた。中間労働だから品質が悪いというのは絶対にいけない。納品期日などを厳格に守らせることをメンバーに徹底していった。

その一方で、中間労働としてメンバー間の助け合いを奨励した。

働き方の工夫としては、普段は自宅で作業を行わせた。就労パターンを普通の会社と逆にし、自宅で働いてモグラで休むパターンを定着させていった。

対人関係を維持するためにもモグラに来ること自体が必要と感じていたため、週に一回は来ることを奨励し、対人関係に慣れさせていったという。

モグラ組織運営の工夫

モグラに来ると他の仕事の様子が見える、このことによって、「仕事とはどういうものか」を学んでもらう場を提供した。

仕事をしていく上での第一ステップとして、自主的に参加ができるということが大切であると平田さんは考えている。そのため喫茶店運営も20代、30代の人たちに自主的に任せ形をとっている。

この根底には、「自主」というのが非常に大事であるという考えがある。不登校、引きこもりの人は、こうだからこうしなさいと言われ続けてきた人たちであり、自主を尊重されてこなかった。この点が問題を引き起こしている原因の一つと考えているためである。よって、自分で意思決定をする、させることが必要であり、それをモグラクラブでは実践している。加えて、いいこと、いい成果を残した際には、親以外のひとからのほめ言葉がとても大切である。モグラクラブでは小さなことでも皆でほめることを徹底して行っている。

その一方で、暴力をふるいそうなケースなどの問題行動に対しては、断固とした姿勢をとっているようだ。

事業展開について

今後の事業展開については、二つの方向で考えている。一つは、現在のitkaiの事業活動を広げるという方向性である。これについては、認知度の向上が必要と考え、代表自らが営業をするほかに、メディアを積極的に活用している。

メディアを活用するために講演会等で知り合った記者をリスト化し、どの記者がどのような話題や記事に関心があるのかを把握した上で、アピールしたい対象ごとに、記者の意識的な使い分けを行っている。また代表自らを「商品」と考え、メディアへの露出度を高めるようにもしている。更に週三回のメルマガを出すことにより、一度名刺を交換した相手との関係維持を行っている。

他方、新規事業の展開については、IT以外にも中間労働という新しい働き方の構築を目指している。例えば、印鑑の作成であるが、これも自宅でもできるため、事業化に取り組んでいる。今後、中間労働の職種を増やしていくことで、より幅広い人たちが就労させることができるのではと平田さんは考えている。

団体名：特定非営利活動法人 楽しいモグラクラブ
代表者 平田真弓
住 所：北海道札幌市
HPアドレス：http://mog.la/