

はじめに

日本財団の助成による、アジア太平洋障害者フォローアップ事業は、2015年より開始されました。そのきっかけは、公益財団法人日本障害者リハビリテーション協会で実施している、障害当事者リーダー育成事業で来日していた研修生と、日本財団の笹川会長との出会いから、研修生の活動を知り、その活動を応援したいとお申し出をいただいたことから始まりました。現地の状況をご理解いただいたことから始まった事業というのが特徴です。

2016、2017年度事業では次のような内容のワークショップを日本で開催いたしました。①団体運営の資金調達のための具体的な方法及びプロジェクト申請をする際に提出する、効果的な企画書案の作成方法、②団体の情報や活動を多くの人たちに周知するための情報発信及びアドボカシーの方法、③それぞれの団体内のスタッフ同士のコミュニケーション、適切な人材配置の方法、④介助制度を確立するための知識、福祉支援機器の最新情報の習得でした。

2016年度のワークショップでは、合計14か国地域の研修生21名が参加し、2017年度では、新たに合計6か国から8名、2016年度に参加した研修生から5名を再度、招聘してより深い学びを得られるようなワークショップを行いました。

2年間のフォローアップ事業を終了した後、それまでの事業を振り返り、次のステップを考えた際にテーマとなったのが、さらなる日本とのネットワーク構築と強化でした。また、当時から話題に挙がっていた、「ソーシャルビジネス」や「CSR（企業の社会的責任）」といった分野との接点の機会を設けることを考えました。その背景には、既存の社会での解決方法を模索するだけでなく、障害があるが故の強み、障害の価値を見出し、それを社会にアピールすることで、問題解決を図ることを意図したものでした。

そして2019年2月の2日間、東京都品川にて、「アジア太平洋障害者連携フォーラム2019～社会を変える障害者のネットワークと日本の役割」と題してのフォーラムを開催いたしました。こちらのフォーラムの詳細はホームページを設けておりますので、ご興味のある方はぜひご覧ください。

<https://www.normanet.ne.jp/~forum2019/>

これまでのフォローアップ事業は、その舞台を日本としたもので、多くの日本関係者のご協力を得て進めていくことができました。ただその一方で、日本からの学びだけでは不十分であることも感じました。そして次のフォローアップ事業の舞台は、日本ではなく研修生が活動している国に移しました。それがダスキン・アジア太平洋障害者リーダー育成事業第3期生のシャフィック・ウル・ラフマン氏が活躍している、パキスタンのラホールでした。シャフィック氏には、ラホールでのフォーラム事務局を依頼し、2019年10月の2日間、「アジア太平洋障害者連携フォーラム2019 in パキスタン～チャリティから投資へ」と題してソーシャルビジネスを主テーマとし開催いたしました。

このパキスタンでのフォーラムによって、日本とアジア太平洋だけではなく、パキスタンからアジア太平洋、ひいては研修生各国の地域から世界へという、ネットワーク拡大のスタートアップとなりました。

残念ながらこの後から、新型コロナウイルス感染症の世界的拡大が始まり、予定していたフォローアップ事業の実施の中止や成果報告会の延長を余儀なくされました。そしてようやく、パキスタンでのフォーラムの成果や参加研修生からの学びを報告できる場を設けることができ、合わせて、日本のソーシャルビジネスの取り組みを学ぶ機会が実現いたしました。皆様にとりましても、本フォーラム報告書が有意義な学びの機会にさせていただけることを願っております。

最後に本フォーラムにご支援をいただきました、日本財団、公益財団法人ダスキン愛の輪基金並びに関係者の皆様に厚く御礼申し上げます。

2022年5月
公益財団法人 日本障害者リハビリテーション協会

開催概要

日時：2022年3月9日(水) 10:00~16:30

配信会場：東京虎ノ門グローバルスクエア コンファレンス (Zoom ウェビナー)
(105-0001 東京都港区虎ノ門一丁目3番1号 東京虎ノ門グローバルスクエア 4階)

使用言語：日本語、日本手話 ※日英同時通訳・パソコン要約筆記あり

主催：公益財団法人 日本障害者リハビリテーション協会

共催：日本財団

目次

P.1 **プログラム**

P.2 **基調講演**

「JOGGO ~想いをカタチに」

P.7 **アジア太平洋障害者連携フォーラム 2019 in パキスタン報告**

「経済を支えるインクルーシブなビジネス」

P.10 **パキスタンフォーラムでの学びと実践 (ネパール)**

「障害のある女性への権利向上とエンパワメントに関するアクセスプラネットの活動」

P.13 **パキスタンフォーラムでの学びと実践 (タイ)**

「タイの経験」

P.15 **パキスタンフォーラムでの学びと実践 (台湾)**

「障害者の自立生活からソーシャルビジネスへの可能性？」

P.18 **パキスタンフォーラムでの学びと実践 (カンボジア)**

「カンボジアのソーシャルビジネスについての学びと経験」

P.21 **意見交換会**

ダスキン・アジア太平洋障害者リーダー育成事業とは

国連アジア太平洋社会経済委員会が決議した「アジア太平洋障害者の10年」の中間点にあたる1999年、ダスキン愛の輪基金ではその要請に応じてアジア太平洋地域の障がい者福祉を向上させるために、「ダスキン・アジア太平洋障害者リーダー育成事業」を開始しました。この事業は、アジア太平洋地域の障がいある若者を日本に招へいし、約10ヶ月間、日本の障がい者福祉や日本文化を体験し、帰国後はそれぞれの国や地域のリーダーとして活躍していただくという人材育成事業です。

本フォーラムで投影されたプレゼンテーションデータは以下のURLよりダウンロード可能です。

<http://www.normanet.ne.jp/~forum2022/index.html>

プログラム 2022年3月9日(水) 10:00-16:30

- 10:00~10:30 開会
事業助成団体挨拶
榊沢 一朗【日本財団 常務理事】
- 10:30~11:30 基調講演「JOGGO～想いをカタチに」
太田 真之【ボーダレスジャパン ジョッゴ株式会社 代表取締役社長】
- 11:30~12:30 「アジア太平洋障害者連携フォーラム2019 in パキスタン～チャリティから投資へ」報告
シャフィック・ウル・ラフマン【マイルストーン障害者協会代表(パキスタン、肢体障害)】
- 12:30~14:00 参加研修生団体等の紹介ビデオ上映(休憩)
- 14:00~15:10 研修事業主催団体挨拶
室山 都子【公益財団法人 ダスキン愛の輪基金 常務理事】
- アジア太平洋障害者連携フォーラム2019 in パキスタン参加研修生からの発表
ラクシミ・ネパール【アクセスプラネット(ネパール、視覚障害)】
カクン・タンティピシクン【全国タイろう者協会(タイ、聴覚障害)】
リン・チュン・チェ【台北・新活力自立生活協会(台湾、肢体障害)】
サミス・メイ【プノンペン自立生活センター(カンボジア、肢体障害)】
- 15:10~16:10 意見交換会(太田氏、上記の参加研修生及び以下2名の研修生が参加)
ネイ・リン・ソウ【ミャンマー自立生活イニシアティブ(ミャンマー、肢体障害)】
ダオ・トゥ・フォン【国際連合開発計画(ベトナム、視覚障害)】
- 16:10~16:20 事業アドバイザー総評
鈴木 直也【特定非営利活動法人 起業支援ネット 副代表理事】
- 16:20~16:30 本事業主催団体挨拶
君島 淳二【公益財団法人 日本障害者リハビリテーション協会 常務理事】
- 16:30 閉会

*敬称略

「JOGGO～想いをカタチに」



登壇者

太田 真之 / Masayuki Ota

ボーダレス・ジャパン JOGGO株式会社 代表取締役社長

太田/みなさん、こんにちは。JOGGO株式会社代表の太田と申します。本日はさまざまな国の方と我々の事業や考え方、想いを共有する機会をいただき、誠にありがとうございます。自己紹介から事業紹介というかたちでお話しさせていただきます。

私は、これまで世界中15か国ほど訪れ、きれいな自然もあれば、人の手によって汚されてしまった自然も目にしてきました。今、バングラデシュと日本の障害者雇用の活動をしています。社会で取り残された人や、区別、差別が実際あるところも見てきました。私自身が、そういう方々や環境問題の活動というものに以前から興味がありました。

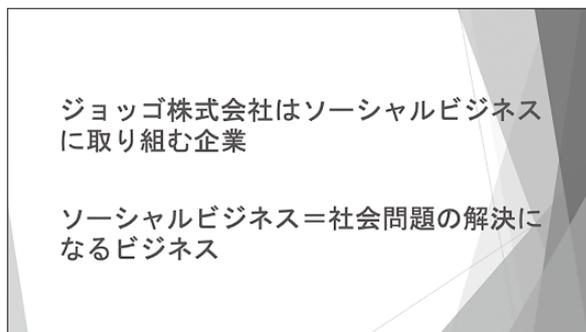
これまで人との出会いの中で、タイの孤児支援の活動や海洋事業ボランティアなどの活動をしてきました。その中で日本でのボランティア活動の難しさを体感しました。仕事のかたわら、活動資金も集まらないボランティアの活動を行っていくと、思いがあってもなかなかインパクト(影響・手ごたえ)が出ないという経験をしてきました。

仕事自体はグローバルな小売にいましたが、サステナビリティをうたっていても、大量生産、大量廃棄が根幹となり、どうしても自分が貢献している気持ちにはなれませんでした。そのような中、2019年10月にボーダレス・ジャパンのJOGGO株式会社の代表を外部採用するという機会があり、就任して、現在、2年ほど事業を担っています。(スライド1)



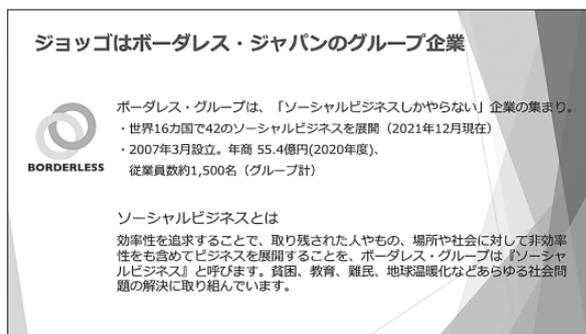
スライド1

ボーダレス・ジャパンは、ソーシャルビジネスしかやらないグループです。世界で16か国、約42個のソーシャルビジネスを展開中です。ソーシャルビジネスとは、効率性を追求することで、取り残された人やもの、場所や社会に対して非効率性も含めて、ビジネスを展開することをボーダレス・グループは、『ソーシャルビジネス』と呼びます。私のシンプルな解釈としては、社会貢献と株式会社としての黒字化運営、この2つを同時に両立させることが大事だと思っています。(スライド2)



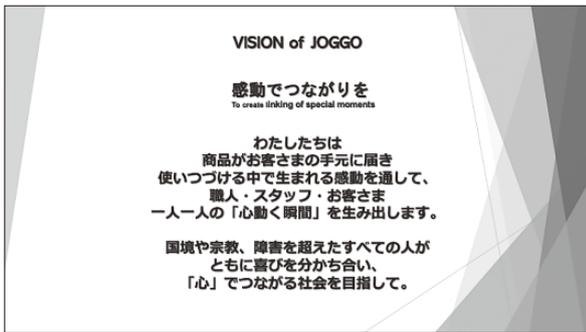
スライド2

自分たちでしっかりとマネタイズ(事業の収益化)して、自立できることが大きなポイントです。もうひとつ特徴としては株式公開をしていなので、投資家の意図などの影響を受けず、ソーシャルビジネスに徹底できることです。ボーダレス・ジャパンの特徴としては、「恩送り」というものがあり、年齢は関係なく、社長会で全員が賛成した投資を受けて事業をします。(スライド3)



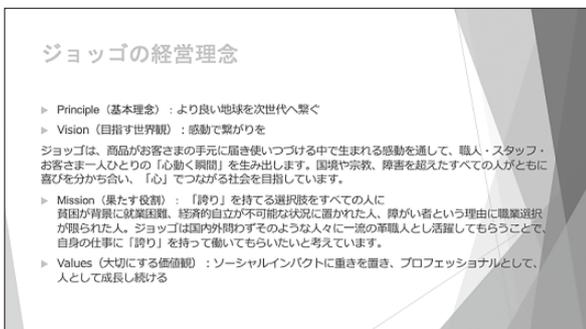
スライド3

「JOGGO」はベンガル語で、「あなたにぴったり」という意味です。なぜJOGGOがバングラデシュの事業になったのか。それはファルクさんという人がいて、インターンで日本に勉強に来て、ボーダレス・ジャパンで働いていました。修行を積んだ後、ファルクさんとしては母国をなんとかしたいと。仕事の機会に恵まれない方がいて、明日、明後日食べるものがない人がいて、そういう人を何とかしたいと。そんなファルクさんの思いから、ボーダレス・ジャパンと一緒にJOGGOを作りました。私が来てから、JOGGOをリブランドし、「感動で繋がりを」をビジョンに、国境や宗教、障害を超えたすべての人がともに喜びを分かち合い、「心」でつながる社会を目指しています。(スライド4)



スライド 4

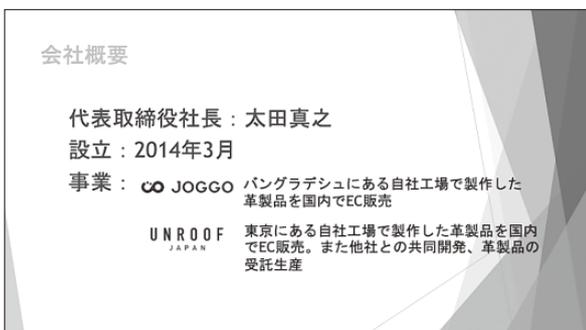
JOGGOの経営理念をシンプルにお伝えすると、最終的には、よりよい地球を次世代に繋げたいと思ってやっています。そして果たす役割は、貧困が背景で、就業する選択肢がない人、経済的自立が難しい状況、障害者、生まれた立地や環境によって機会がない人に対して、一流の革職人を通して自分自身の仕事に「誇り」をもって生きていけることをミッション（使命）にしています。（スライド5）



スライド 5

またソーシャルインパクトに重きをおき、人として成長し続けることをバリュー（価値）としております。そしてプロフェッショナルであることが、マネタイズ（事業の収益化）で大事なことです。

では「JOGGO」と「UNROOF」の2つの事業について詳しく紹介いたします。設立は2014年の3月です。JOGGOは、最初はボーダレス・グループの中の1つの企業として作られました。バングラデシュの工場自社制作したものを、日本国内で販売しています。UNROOFはもともと独立した会社でした。なかなかマネタイズが苦しく、残れる方向としてJOGGO本体が吸収して残す形にしました。（スライド6）



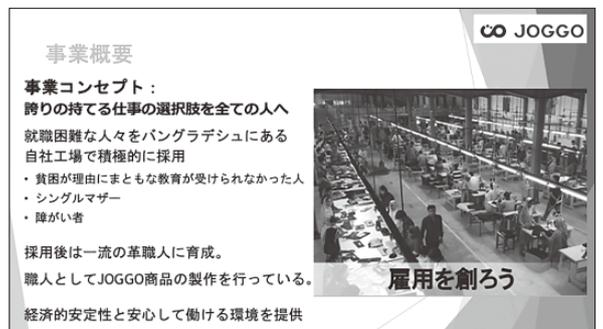
スライド 6

まず、JOGGOの説明をします。ファルクさんがいたので、バングラデシュとなりましたが、バングラディッシュはアジアの中でも最貧国の1つといわれています。日本よりも人口が多く1億6,000万人で、国土は日本の半分です。小学校から通えない人が多く、働きたくても働けない、読み書きやノウハウがない人を、なんとかしたいという気持ちからこの事業が始まっています。（スライド7）



スライド 7

私たちがとった手法は、自社工場を作り、自社で雇用を生み出すもので、対象者は適切な教育が受けられなかった人、シングルマザー、障害を持っている方を優先しています。最初は縫製職人の中で40年手伝ってくださっている職人さんたちがいて、彼らから技術の継承をしました。最初は手伝ってくれる職人さんが多かったのですが、だんだん自分たちが雇用した人も増えていきました。（スライド8）



スライド 8

こちらが2009年11月の写真です（スライド9）。シングルマザーが多いのは、父親や夫の蒸発などで絶対貧困度が高いなど、いろいろなき事情があります。真ん中の青いシャツの男の子ですが、木こりのバイトをしているとき、木が倒れてきてしまい、体の半身がままなくなりました、目もあまり見えない状況です。



スライド 9

工場スタッフなどの状況です（スライド10）。イスラム教徒の国なので、女性がかぶりもの（ヒジャブ）をしています。自分の子どもと仕事でも会えるように、2階に託児所を作っています。ビジネスだけではなく精神的なつながりがもてないので、バングラデシュの国技であるクリケット大会をやりました。精神的なつながりが、JOGGOの「感動で繋がり」に集約されています。

ここからがビジネス、受注や雇用をどう生み出すかという話です。バングラデシュには、イスラム教のお祭りがあります。この祭りは、牛を感謝として捧げながら、自分たちで処理して食べます。牛を買えない人には、地域のお金がある方が振る舞います。1週間で1億6,000万人が一斉に牛を食べるので、大量の革が生まれます。捨てるのは勿体ないので、副産物を利用するというのがJOGGOです。



スライド 10

バングラデシュの国産のものを使うという誇りがあり、私たちも一緒に使っています。革をなめす工場をタンナーと言います。14色のオリジナル色を使った、JOGGOだけの革を開発しました。受注方法はお客さんが自分で選ぶ、セミオーダーメイドサービスを取り入れました。ターゲットは若い女性です。彼氏にもっと私に振り向いてということで、自分で選んだカスタマイズ商品に名前の刻印ができます。世界に1つの革小物が作れることを売りにして、EC（イーコマース）販売をしています。(スライド11)



スライド 11

ここが大事なファクターですが、ペルソナ（具体的なターゲット）があり、そこにインサイト（自身も気づいていない無意識の心理≠潜在的な意識）があって、そこに価値のあるアイテムとサービスを提供し、受注をとっていきます。4,000万円くらいの売上げを上げています。これがJOGGOのソーシャルインパクトを生み出す、からくりの概要です。(スライド12)

商品特徴 JOGGO

バングラデシュの工場を受注を受けてから全て手作業で縫製・製作を行う。オンラインサイトにて国内に向けて販売、60アイテム（SKU）取り扱う。牛本革でありながら低価格帯（例：長財布17,000~30,000円）

本革アイテム
(60アイテム)

X

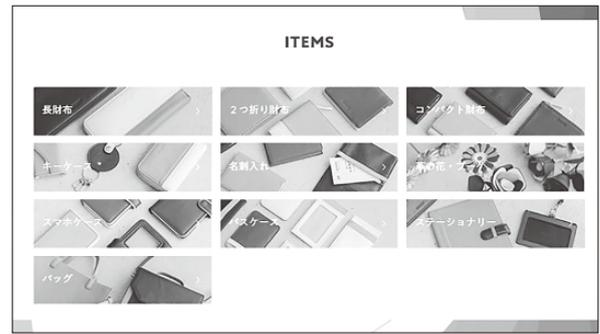
14色からパーツごとに好きな色を選べる

=

世界で唯一の本革製品がオーダーできる

スライド 12

こだわりは縫製レベルが良いということです。製品が良くないと、受注が生まれていかないので、雇用に結び付けるときにも重要なポイントです。そこについては、先ほどお伝えした技術指導者が入ってくれています。(スライド13-17)



スライド 13



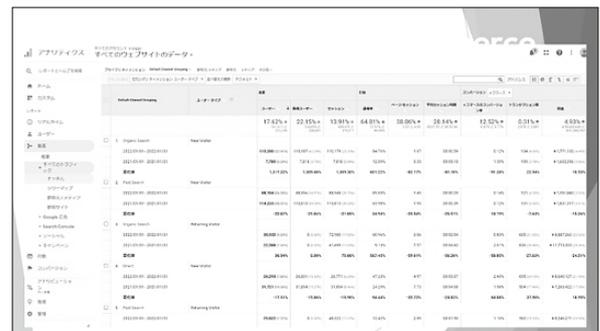
スライド 14



スライド 15



スライド 16



スライド 17

次はUNROOFの事業説明です。創設者はその方自身が車いす、身体の障害を持っています。UNROOFができた背景は、社会の中の意識、それは「仕事ができない」とか、「助けてあげないと」ということに対し、障害者雇用ではなく一般雇用を行って、多様性社会の実現を意識したものだと言えます。コンセプトは、「障害の有無に関わらず誰もが輝ける社会を作る」です。これに共感してくれた人が一緒に働いてくれています。(スライド18)

UNROOF
解決したい社会問題：日本における障がい者雇用の問題

社会問題の背景：企業・雇用者側が持つ天井

①意識の天井
・障がい者は仕事ができない
・障がい者は助けてあげないといけない

②選べる仕事の天井
・障がい者は単純作業しかできない
・障がい者はずっと同じ仕事しか選べない

③給与の天井
・障がい者は能力がないから給与は低水準でいい
・障がい者は昇進・給与が上げなくていい

スライド 18

UNROOFで大事なことは、障害者手帳を持っていたとしても、もの作りが好きということと、UNROOFを通して自分のやりたいことをやってもらうということ。そういう方々を対象に雇用しています。現時点では10名ほど職人さんとして雇用しています。(スライド19)

UNROOF
事業概要

事業コンセプト：
障害の有無に関わらず誰もが輝ける社会を作る

- 精神・発達障害のある方々を健常者同様に一般枠で採用
- 東京久米川市の自社工場では職人として、自社ブランドまたは他社商品の製作を行う
- 仕事内容・給与のステップアップが可能

スライド 19

UNROOFのユニークな点は、ADHD（注意欠陥・多動性障害）やその複合型、うつなど、いろいろな方がいます。遅刻などは自由で休みも自由。みんなが真面目に働かないと成り立たないのですが、幸い、UNROOFの職人は真面目で、自由であっても、生産が間に合わないということはありません。逆に天候不順とか台風などで気圧が下がると、どうしても朝起きられないのは、その人の長所としてとらえて雇用の継続を実現しています。課題となる仕組み作りとしては、「ルールとマナー」を一緒に作っていくことです。(スライド20-21)

UNROOF
商品特徴（自社ブランド）

東京久米川市の工場にて受注を受けてから全て手作業で縫製・製作。
オンラインサイトにて国内に向けて販売。

耐久性へのこだわり
国内産の牛皮革を使用、長く愛用いただけるよう耐久性にこだわり製作しています。購入後の修理サービスも提供。

ポーダのないものづくり
ユニセックスのデザイン、左利きの人が使いやすいデザインなど、ポーダのないものづくりを実現。

スライド 20

UNROOF
商品特徴（他社OEM生産）

UNROOFの事業コンセプトに共感いただいた企業・ブランドとともに商品の共同開発、その商品のOEM生産を受託している。

SHIPS X UNROOF
両ブランドによるウォレットとカードケースのコラボレーション商品

中川政七商店 X UNROOF
共同開発した「こはぜ留め」のコンパクト財布

ヤママップ X UNROOF
共同開発した「産声」ウォレットと「産声」スマートフォンケース

スライド 21

ここからサステナビリティの説明をします。JOGGO株式会社、UNROOFも含めた話となります。基本的には在庫を持ちません。これにはいろいろなメリットがあります。ストックがあれば売れるという考え方もありますが、それを現段階でやると、リソースにも限りがある。それはサステナビリティに合わないとして、在庫は持たないようにしています。在庫を持たないと、在庫のマネジメントをする必要もないし、廃棄、ロスもありません。チャレンジなことは、1つ1つ手作りにしているので、急いでも15日間などの納品期間で依頼を受けています。なので、明日欲しい人には選択肢がなくなってしまふ。しかし、ここにはこだわりたいです。(スライド22)

UNROOF
サステナビリティへのコミットメント

環境

不要な生産と在庫ロスを減らす。
商品は非常に高い耐久力の皮革を使用し、自社工場職人が一つひとつ丁寧に縫製して仕上げています。お客様に長くご利用いただくことで、不要な生産を減らし、環境への負荷を軽減することができます。また、受注生産を行うことで、過剰な生産や在庫ロス発生を軽減に取り組みしています。

革は副産物を利用活用。
2020年8月より、久米川工場の電力を株式会社ボーダレス・ジャパンの電力サービス「ハチドリ電力」に切り替え、CO2を排出しない自然エネルギーを使用し、環境への負荷の軽減に努めます。

自然エネルギーの使用
2020年8月より、久米川工場の電力を株式会社ボーダレス・ジャパンの電力サービス「ハチドリ電力」に切り替え、CO2を排出しない自然エネルギーを使用し、環境への負荷の軽減に努めます。

スライド 22

2つめは革について副産物を利用しています。ビーガンの方は革もだめと言いますが、弊社としては、革製品を作るために牛を狩るのではなく、副産物を利用するというのがポイントです。革は端切れがでるので、そこが課題です。端切れを使った商品も出していますが、それでも端切れはなくならないので、そこをクリアしていきたいと思っています。会社で使う電力は「ハチドリ電力」というボーダレス・ジャパンが運営している、電力会社の電力や自然電力の電力会社など、オフィスによって違いますが、そういった再生可能エネルギーを使っています。(スライド23)

UNROOF
サステナビリティへのコミットメント

社会

社会に対する取り組み

雇用の創出・経済的自立の支援
米沢市、障害を理由に採用されなかったり、必要な労働環境で働くことができなかったり、そんな差別・偏見によって他の工場では雇ってもらえないような人々を優先的に雇用。安心して働く場と安定した給与を提供して行く。

安心して働く環境の整備
バングラデシュにおいて2018年に託児所を開設。子供を預ける場所や預かる人がいなかったり、お母さんへの負担が重く、また、より働きやすき賃金の提供から抜け出せる環境づくりを目指し、インフラ・医療・教育施設が提供された「ボーダレス・ビレッジ」を建設中。

従業員に対する取り組み

格差をなくし、ダイバーシティ&インクルージョンの実現
精神疾患、発達障がい者の雇用の選択や給与の格差をなくすことを目指す。将来的には全国に工場を展開し、多様な障がいがある人々と働く環境をつくりたいと考えている。

スライド 23

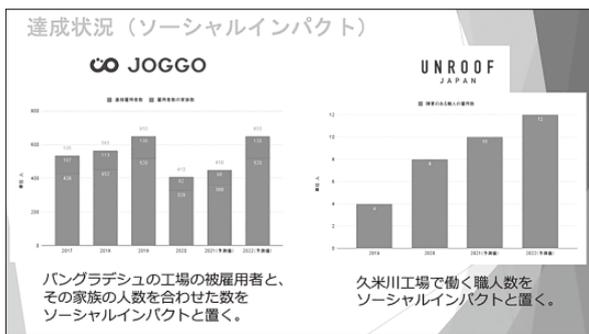
日本においてはCO2の排出量で最多は火力発電で、40%を占めています。CO2削減には他の手法をどう選ぶかという部分で、我々は再生可能エネルギーを使用しています。別の角度として、社会性のサステナビリティです。ポーダレスがなぜソーシャルビジネスを選択しているかというと、NGOやNPOは支援が途切れると、その先がなくなってしまう。我々が自立を目指すときに、どうしてもビジネスでマネタイズをしていく必要があります。雇用を生み出すところはたくさんありますが、環境が劣悪だと、雇用を創出しても意味がないと考えています。環境のセットアップという面も1つ1つやっています。

写真は(スライド24)、アフタースクールで、その隣には託児所もあります。食事は食べずに、家族に持ち帰るという女性も多いため、食堂も作りました。日に2回、バナナなどの配布も行っています。



スライド 24

バングラデシュ、そしてJOGGOとUNROOFですが、我々はソーシャルインパクト、これを雇用においています。先月100人の雇用を生み出しています。姉妹会社、OEM会社などありますが、全部で700人くらいいます。そのくらいの雇用を生み出しています。UNROOFは、現時点で10名の方が働いています。ということで、駆け足のところもありましたが、弊社、JOGGOの事業紹介です。ありがとうございました。(スライド25)



スライド 25

司会/太田様、ご講演をありがとうございました。それではこれより質疑応答を行います。

質問A/バングラデシュで牛の革を使うというアイデアは、どなたの発案ですか。

太田/みんなで考えました。ファルクさんが一人で出したのではなく、当時の日本人担当者も含め一緒に考えました。

質問B/バングラデシュで生産した財布は、バングラデシュ国内で販売しているのですか。

太田/JOGGOのブランドは、日本でしか販売しておりません。

バングラデシュに、ポーダレス・グループの革を扱うOEMという会社があります。そこでは日本以外にも商品を出荷しています。

質問C/多くの社会課題にアプローチされているように感じましたが、課題の抽出や解決方向性はどのように選定されているのでしょうか。

太田/JOGGOは、あくまでもバングラデシュの貧困問題解決です。そこが、ぶれない大きな軸となります。その中で、いかにサステナブルな運営できるかに重きをおいているので、あくまでバングラデシュの課題ありきで、できることは全部やっという形です。

質問D/バングラデシュで、日本人が革製品の工場を作り、現地で雇用を生み出し、日本でも販売している「マザーハウス」というのがありますが、太田さんたちと影響を与え合うことができるのでしょうか。

太田/ポーダレス・ジャパンの代表とマザーハウスの代表は知り合いなので、活動内容は分かりませんが、絡みはあります。弊社で働いている10人以上の人が、もともとマザーハウスで職人をやっていたがJOGGOにいられました。直接的にはそれほど絡んでいませんが方向性は類似しています。

質問E/大変すばらしい事業のご説明ありがとうございます。私の長男は精神障害がありますが、職場に出ることが困難な状態です。UNROOFやバングラデシュでの事業所では、障害者同士のトラブル等にはどう対応されていますか。

太田/UNROOFでは精神保健福祉士さんに来ていただきましたが、現段階では卒業していて、今はいない状態です。トラブルは実際にいろいろ起きていました。うまくいった1つの手法については、改めてビジョンを統一化することと、同時に「ルールとマナー」を一緒に作成することでした。そうするとみんなクリアになる。今はチャットワークというシステムを使い、みんながコメントを見られる状態にセットアップをしました。

質問F/遅刻や欠席OKという社風には驚きました。この規程は、創設以来のものなのでしょうか、それとも、社員の特性により変化したものなのでしょうか。

太田/この件は、創設時代からその方向で進んでいました。改めて言語化したのは私ですが、それほど大きく変わっていないと思います。規則が社員の特性に合わせて変化していく、それは基本的に変化するものだと思っています。発達障害と言っても一括りにはできないので、あくまでその人の特徴があるので、それに合わせた形をとっています。

質問G/労働者間で、たくさん働いている人と、そうでない人との間で軋轢(あつれぎ)は起こっていませんか。

太田/実際に、これは起きていて大変でした。JOGGOの超特急便、8日間で届くサービスですが、バングラデシュからではどうしても間に合わないでUNROOFで作っています。正社員じゃないのに一生懸命作っていて、正社員はあまり作っていない。そうなったときに、全員が生産できるようにしなければいけない。工場管理をする者がシステム化して、誰が何を作っているかを「見える化」しました。仕事が均等にできるよう振り分けをしています。

司会/ありがとうございました。時間となりましたので基調講演を終了致します。

アジア太平洋障害者連携フォーラム 2019 in パキスタン報告 「経済を支えるインクルーシブなビジネス」



発表者

シャフィック・ウル・ラフマン / Shafiq-ur-Rehman
(パキスタン / 肢体障害)

マイルストーン障害者協会 代表
ダスキン・アジア太平洋障害者リーダー育成事業 3期生

シャフィック / みなさん、こんにちは。シャフィック・ウル・ラフマンと申します。出身はパキスタンです。私は1977年、生後6か月の時、ポリオにかかりました。母は重い装具をつけた私を抱え、よい病院や理学療法士を探し回りました。罰を受けているような幼少期でした。私の育て方を母に指導できる病院も理学療法センターも存在しなかったため、私に障害があるのは、両親が何か間違いを犯したからだと考えた親戚や近所の人など、多くの人から両親は差別を受けました。これは世界中どこでもよくある話です。どの社会も障害に対する扱いは同じです。話は同じですが人種によって肌の色は異なります。

このように10歳までの私は患者のようでした。普通ではなく特殊な子どもだと思われていました。両親は障害者が集って勉強している特別支援学校を見つけました。その学校に8年間通い、初等教育を受けました。その学校で仲間に出会い、1992年か1993年に、私たちは団体を作ることにしました。14歳から16歳の障害児が立ち上げた世界初の団体だったかもしれません。後に、このロマンチックな話からパキスタンの障害者運動が始まります。私たちはパキスタン初のクロスディサビリティの（障害種別を限定しない）団体でした。障害者は何も断念すべきではない、夢をあきらめる必要はない、自分たちの権利のために闘うべきだ、と仲間のモチベーションを高めようとしてきました。ですが、その頃の私たちは、権利の意味、権利とは何かということを理解していませんでした。14歳という年齢では情報も知識も教育も限られていましたので、私たちは何となくしか分かっていませんでした。ですが、そのぼんやりとした影から、現実を知りたい、違いを理解したい、生活上の問題の解決策を見つけたい、というある種の好奇心が生じてきました。



日本研修中に行った発表

そして2001年、私はダスキン・アジア太平洋障害者リーダー育成事業研修（以下、ダスキン研修）を得ることができました。この研修が私の人生を変えました。私の人生だけでなく、みんなの人生をです。パキスタンの大勢の人生が変わりました。パキスタンの障害者運動の転換期です。なぜなら、日本の自立生活センター、つまりヒューマンケア協会、メインストリーム協会、自立支援センターばあとなあ、自立生活夢宙センター、その他多くの自立生活センターが支援してくださり、私たちは自分たちが世界で一人ぼっちではないということを理解したからです。地域のすべての人がその人に適した生活、あたりまえの暮らしを手に入れるという共通の課題を抱えていることを理解したからです。ダスキン研修は「ユニバーサル」ということについて考えるきっかけを与えてくれました。異なる文化、異なる生活様式、異なる肌の色、異なる味の好み、異なる感情、異なる文化、異なる信仰、異なる経済的背景、その他たくさんの数多くの違いから生み出されたのは、世界共通の、ユニバーサルな障害者差別です。これがユニバーサル（世界共通の）障害者運動の原点です。私は同期生や指導者たちから学びました。メンターの奥平真砂子さん、廉田俊二さんや中西正司さんという指導者、友人の佐藤さん。自分の道を見つけるためにはもっと多角的に考え、違うやり方で考えることを教えてくれた友人たちの名前をあげたら、膨大なリストになるでしょう。ダスキン研修のおかげで、私は自分の道を見つけることができました。それには何年もかかりました。メンターの奥平真砂子さんの言葉をいつも覚えています。「シャフィック、自分自身でありなさい」と奥平さんは言いました。「自分自身である」とは生きる技、生きる秘訣です。自分のことを好きになり始めたら、自分に責任をもつようになる。仕事や使命や理念に責任をもつようになる。変化を生み出し、変えていくことができる。これがパキスタンでの私の仕事、私の団体の原点です。マイルストーン障害者



ダスキン研修生として来日

協会の設立は、日本のダスキン研修が終了した時点での最初の一步でした。私は日本の自立生活センター、とりわけメインストリーム協会とよい関係を築いていました。メインストリーム協会は今も昔も支援してくれています。長年にわたる親交です。更には、自立支援センターばあとなあや自立生活夢宙センターが支援してくれました。パキスタンの障害者を日本に招き、日本の自立生活センターに滞在させてくれました。日本に行くと、日本の社会や文化や制度から学ぶよう、パキスタンの友人をたくさん紹介しました。日本から帰国した時、私には夢がありましたが、それを理解できる人はいませんでした。言葉で説明するのは難しく、私は機会を分かち合うことにしました。「よし行け、外に出て、そして外国から学んで来い」と仲間にも機会を提供しました。その時、彼らも夢をもちました。私たちは今、この国を変えるという共通の夢をもっています。以上、簡単にはありませんが、日本で学んだことやダスキン研修のパキスタンへの影響についてお話しさせていただきました。現在、私たちは素晴らしい状況にあります。自分たちの成果を広めようと熱心に取り組んでいます。例えば、活発に活動している自立生活センター、障害当事者団体のような組織が65か所以上あります。これは簡単に達成できたわけではありません。長い道のりでした。パキスタンの仲間たちと資源や機会を分かち合ってきました。日本にはたくさんのプログラムがあり、変化の担い手たちに日本社会や他国から学ぶ機会を提供してくれています。日本障害者リハビリテーション協会（JSRPD）と日本財団は、日本で学んだ、国際協力機構（JICA）の研修員とダスキン研修の卒業生を繋ぐネットワークの構築を検討し、パキスタンでフォーラムを開催するという構想が生まれました。フォーラムのタイトルは「アジア太平洋障害者連携フォーラム 2019 in パキスタン」で、その目的は「チャリティから投資へ」という発想を障害者に紹介することでした。とても素晴らしいテーマです。これが世界中の障害者運動の転機となりました。一般的には障害者はチャリティを探し求め、経済的な恩恵を望んでいます。経済活動を生み出してはいません。実質的なビジネスを生み出してはいません。例えば、政府が障害者に技術研修を行い、何らかの製品を作ったとします。施設の土産物のようなちょっとした物で、売れるような物ではありません。本当の市場を理解していないからです。施設は障害者が作った物を人々に買わせますが、人々はチャリティとして買うのであって、購入するメリットがあるから買うではありません。このフォーラムで、少なくともサービス業界において、経済を反映する実践的なソーシャルビジネスを行う方法について議論されたことは画期的でした。例えば、パキスタンには技術研修や職業訓練を行う施設はたくさんあります。寄付してくれる人が施設を訪問した際のお土産になるような、衣服やビーズ製品のようなちょっとした物を作っています。その人は多額の寄付をし、施設からお礼を表すシンボルとして小さな土産を手に入れるでしょう。ですが障害者たちは何を手にするのでしょうか。障害者は立派な建物の中で座り、同じ境遇の仲間と慰め合う機会を得ているだけです。黄金の檻のような制度の中に閉じ込められ、まるで人間動物園です。このような表現をして大変申し訳ありませんが、私には正にそのように感じられるのです。障害者は人間のクズで、大きなゴミ箱に入れられ、役立たずの人間だから施設でシンボルとしての経済活動だけを行えばいい、としか思えません。ですから2019年にパキスタンで開催されたフォーラムは画期的だったのです。「よし、実際の市場について考えよう、毎日使うような製品を考えよう、本当のビジネスについて考えよう、Eコマースを活用しよう、オンラインで商品を買ったり売ったり、オンラインショッピングを活用しよう」といった、非常に数多くの事例がフォーラムで話し合われました。



パキスタンフォーラム参加者

フォーラムについてごく一部ですがご紹介したいと思います。国や文化やアプローチが異なるたくさんの派遣団が参加しました。日本大使館大使、ダスキン愛の輪基金理事長の山村輝治様、日本財団の笹川陽平様に録画ビデオによるご祝辞をいただきました。そしてJICAパキスタン事務所次長の尾上能久様にもご挨拶をいただきました。パキスタンからは、アクワット基金のアムジャド・サキブ博士がご出席されました。この基金は小規模事業を始めるための小規模融資を提供しています。在パキスタン日本国大使館より松田邦紀様のご協力をいただきました。そして、パキスタン最大の州であるパンジャブ州のチョードリー・サルワル知事のご参列をいただきました。松田様にはたくさんのご協力をいただきました。フォーラムの準備にあたり政府の関係者の方々をご紹介いただきました。日本大使館からは多大なご支援をいただき、松田様に心より感謝しております。パキスタンやアジア太平洋の各地より大勢の関係者が参加しました。リーダーたちの声が上がられました。それぞれの地域の社会開発における活動経験や直面している問題について討論されました。このような事すべてがフォーラムで討論されました。文化交流プログラムも催されました。素晴らしい経験でした。パキスタンで開催された中でも優れた内容で絶大な効果がありました。今までで最高のフォーラムの一つとなり、非常に満足しています。パートナー組織や支援者の方のご感想はどうだったでしょうか。日本障害者リハビリテーション協会の光岡様には特に感謝しています。行動力があり有能な日本の若手リーダーです。このフォーラムを準備する際の数多くの書類やロジスティック面（一連の開催準備の手配など）で支えてくれました。



マイルストーン障害者協会にて

フォーラムの効果、つまりフォーラム後に何が起こったかについてはまだ分かりません。フォーラムの直後、世界中が新型コロナウイルス（以下、コロナ）に直面しました。世界中の文化、伝統、あらゆる運動がガラリと変わりました。例えばコロナ以前はインクルージョンのために闘っていました。人と関わるために、社会の一部であるために、自宅から出るために、施設から出る

ために、移動支援機器を手に入れるために、人々につながるために。それなのにコロナによって話がすべて変わりました。今、私たちは人と会わずに自宅で過ごさなければなりません。マスクで顔を覆わなければなりません。介助者を使いながらも自分の身を守らなければなりません。距離をとらなければなりません。再び孤立の中でどうやって安全を確保できるでしょうか。まったくの災難です。ですが、災難は大きなチャンスでもあります。この災難によって人々を啓蒙(けいもう)する機会が生まれました。一生を隔離されているとしたら、どう感じるか考えてみてください。たったの15日間ではなく、障害者は一生を自宅で過ごすのです。罪を犯していないのに自宅監禁させられ、宗教上の罪もないのに監禁させられているのです。何も悪いことはしていないのに、社会や文化は私たちを施設という名の大きな箱や家に閉じ込めます。私たちにとって挑戦すべき課題は2つだけでした。1つは移動の必要性、もう1つはコミュニケーションの必要性、それだけです。課題はこの2つだけです。これは社会や人々がお互いにできることです。障害者を支援する方法、取り組む方法、提供する方法はいくらでもあります。課題はたったの2つなのです。フォーラム直後にコロナに見舞われましたが、考える機会になりました。テクノロジーを活用し、ソーシャルメディアを使ってアドボカシーを行う機会を得ました。まさに今、私たちはテクノロジーを使って、このフォーラムでお互いに話し合っています。

パキスタンでのフォーラムの後に何が起きたかと言えば、新しい形の障害者運動が始まりました。ソーシャルビジネスを導入し、例えば、私たちは車いすや白杖や歩行者などの移動支援機器といった用具を、より効率的に製造し始めました。コミュニティと分かち合うために、本物のビジネスを生み出すために。この事業を始める前に、日本のメンターや指導者と話し合いました。ビジネスだけに人生を捧げたくはないけれども、新しいタイプのビジネスが必要だったからです。それが、「他の人の生活を楽にするソーシャルビジネス」でした。これは私が理解した定義です。私の定義でソーシャルビジネスとは、他人の生活を楽にすることを生み出す事業を意味します。みんながウィンウィン(win-win)の感覚です。お客様とサービス提供者の双方に利益がある、みんなに利益がある、それがソーシャルビジネスです。私たちはビジネスをしてお金儲けをする必要はありません。何度も言いますが、私たちはお金目的で働く必要はありません。ですが、活動のためにお金は必要です。その資金源は誰もがアクセスできるような形で作り出さなければなりません。それがソーシャルビジネスなのです。

廉田俊二さんの承諾を得て、奥平真砂子さんのご支援をいただき、パキスタンで車いすの製造を始めました。今、私たちはパキスタンで最高の車いす製造者の1つです。いくつかの資金源を確保し、その資源を地域と分かち合っています。例えば、裕福な人々からお金をいただきます。その多額の資金は車いすという形になり、子どもたちに渡ります。子どもたちは楽しい幼少期を過ごすことができるでしょう。これが私たちの理念です。身体的に異なる人々に提供するという。違いが良いも悪いもありません、違いは違いです。違うということは美しいことです。「赤ん坊が生まれて最初の息を吸うその時から移動支援機器を提供したい」、これが私たちの理念であり使命です。生まれながら腕が弱い子どもを抱きかかえる母親たちの姿が想像できます。自分の子どもを抱えています。とても心が痛みます。私の母が一週間ばかり前に他界しました。私は母を失いました。ですが、新しい活力を得ました。母親たちを助けなければなりません。障害のある子どもに支援機器を提供しなければなりません。8歳や10歳になる子どもを母親が抱きかかえる必要はありません。体重が重い子どもです。重労働です。とても痛ましいことです。これが私の理念です。私たちの活動は様々なフォーラムで認められてきました。例えば、ボイス・オブ・アメリカはドキュメンタリーを制作し、世

界中で何百人という人がこれを目にしました。このドキュメンタリーはみなさまにもお見せできます。

さて、フォーラムの結果、このような進展がありましたことをご理解いただけたと思います。その上でとても重要な質問があります。みなさまにぜひお尋ねしたい。明確に区別する方法をご指導いただきたい、ご教授いただきたい。世界的な調査研究を行う必要があります。それは、つまり、たくさんの自立生活センター、施設、その他多くの団体や組織、これらはソーシャルビジネスと呼べますか。例えば、介助者サービスはソーシャルビジネスでしょうか。ピアカウンセリングサービスはソーシャルビジネスでしょうか。私たちが行っている訪問支援プログラムはソーシャルビジネスでしょうか。大きな疑問です。考える必要があります。もっと広い視野で考えれば、おそらくもっと多くの疑問が見つかるでしょう。ソーシャルビジネスは世界的にも新しい概念です。弱い立場にあるユニバーサルなコミュニティの人々がリードし、持続可能な方法で自立する。ソーシャルビジネスがカギとなり持続可能な経済発展という扉を世界に開くことができます。貧困と闘うことができます。障害者は納税者となり経済に貢献できます。大勢の人が世界の経済活動に参入することができるでしょう。より大きな視野で考えることがとても大切です。調査する必要があります。研究する必要があります。一緒に考えましょう、新時代を手に入れるために。一緒に夢を叶えましょう、新しい現実を築くために。自分たちの夢をあきらめない。ありがとうございました。

司会 / シャフィックさん、ありがとうございました。それではこれより質疑応答を行います。

質問A / マイルストーン障害者協会の今の従業員数、その中で障害者職員は何名ですか。

シャフィック / マイルストーン障害者協会では現在37名の従業員がいます。プロジェクトは2つあり、1つは独創的なプロジェクトで、自立生活センターがあり、そこには21人が働いています。残りの16人はテクニカルスタッフで、別のプロジェクトである電動車いす製作のスタッフです。

質問B / マイルストーン障害者協会の平均給与はいくらですか。団体の収益額など教えてください。

シャフィック / パキスタン国内の平均給与、政府の発表では2万2,000ルピーです。およそ、1万5,000円相当になります。しかしマイルストーン障害者協会では、日本円にして5万円の給料を出しています。7万5,000ルピーです。新人の方は3万円ぐらいです。それでも平均給与の2倍ぐらいになります。

質問C / 団体年間事業予算の規模はどのくらいですか。

シャフィック / 現在2,000万円ぐらいです。パキスタンでは車いすを中国から輸入しています。約60億ルピー、日本円で年間40億円になり、これだけ中国から車いすを買っています。ローカルマーケットにこれだけを使うというものです。パキスタンで向こう6年の予定で、すでに3年が経過しています。

質問D / 車いすを製作する技術習得は、日本でやりましたか。

シャフィック / 我々は、日本の技術も導入し、気持ちを大切にすする「志」も導入しようと思いました。どう製品をよくするか、技術だけでなく、製品がもたらす感覚も日本から学びました。

司会 / シャフィックさん、ありがとうございました。時間となりましたので、シャフィックさんからの発表を終わります。

「障害のある女性への権利向上とエンパワメントに関するアクセスマネットの活動」

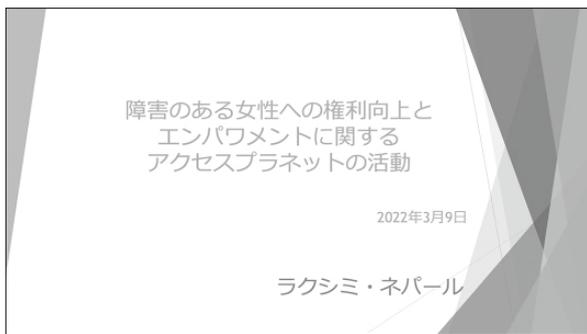


発表者

ラクシミ・ネパール / Laxmi Nepal
(ネパール / 視覚障害)

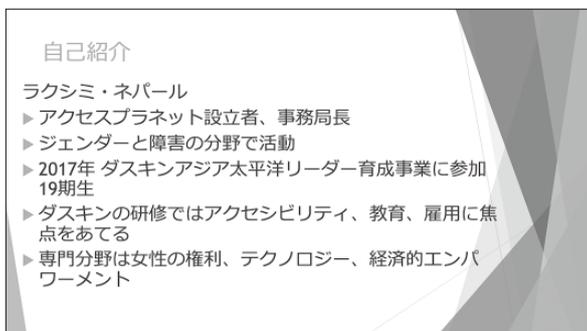
アクセスマネット 創設者、事務局長
ダスキン・アジア太平洋障害者リーダー育成事業 19期生

ラクシミ / ダスキン・アジア太平洋障害者リーダーシップ育成事業から戻ってきてからのネパールでの取り組み、パキスタンでのアジア太平洋障害者連携フォーラムの成果についてご紹介いたします。(スライド1)



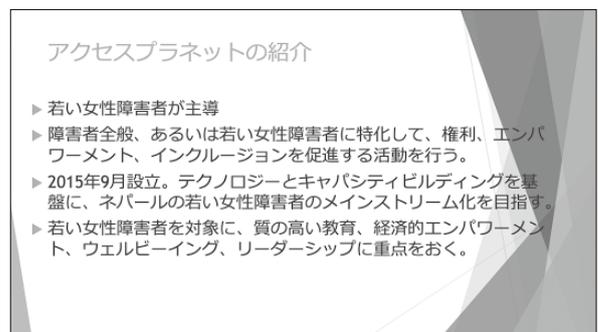
スライド 1

アクセスマネットにおいて創設者であり、現在、事務局長もしております。ジェンダーと障害分野で活動しております。私はダスキン・アジア太平洋障害者リーダー育成事業19期生です。2017、2018年にこのダスキン研修に参加しました。ダスキン研修では、アクセシビリティ、教育、障害者雇用に焦点を当てて研修を行いました。(スライド2)



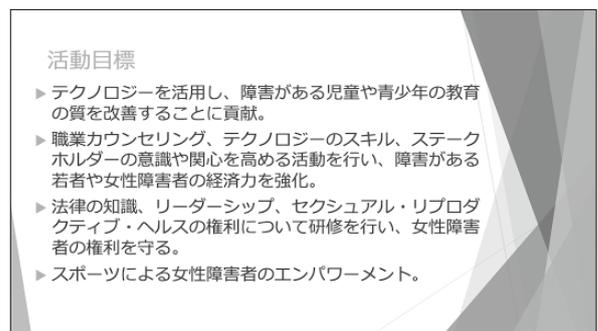
スライド 2

現在、注力している分野は、女性の権利、テクノロジー、経済的エンパワメントです。早速、アクセスマネットの紹介をさせていただきます。アクセスマネットは、若い女性障害者が主導しています。権利、エンパワメント、インクルージョンを促進する活動をしています。障害者全般、若い女性に注力しています。設立は2015年です。(スライド3)



スライド 3

では、ここからは少し私たちの活動と実績についてお話しします。目標に照らして、どのような活動をしているかです。テクノロジーは、私たちアクセスマネットで注力している分野の一つです。質の高い教育、障害のある児童や青少年の教育の質を、テクノロジーを活用して改善していくことに力を入れています。ワークショップの開催、テクノロジーに関する視覚障害、女性障害者を対象としたトレーニングを開催しています。(スライド4)



スライド 4

さて、若い障害のある女性、経済的にエンパワメントすることも重要な活動のひとつです。経済的エンパワメントと職業カウンセリングをしています。これは障害のある若い卒業生に、いろいろなキャリアオプションがあるということ、カウンセリングで伝えていきます。OJTをしたり、個人の能力育成プログラムを提供したり、技術的なスキルを高め、ソーシャルメディア、事業計画策定も行っています。起業家を目指す人には、こういったプログラムの提供をしています。(スライド5)



スライド 5

経済エンパワメントについては、関心を高めることも重要だと思っています。ステークホルダーには政府代表者も含まれます。経済的な分野に関する政策、雇用、特に若い障害ある女性に対して改善する活動もしています。それ以外については、障害のある女性の権利を守るために、法律の知識、リーダーシップ、リプロダクティブヘルス（性と生殖に関する健康）の研修もしています。（スライド6）



スライド 6

また、障害のある女性をスポーツを通じてエンパワーするのも取り組みのひとつです。スポーツはとても有益です。特に若い障害のある女性にとって、自らの肉体的、精神的なウェルビーイング（幸福、健康）を得るために、スポーツ競技に参加したことで、精神的、肉体的なウェルビーイングに貢献しただけではなく、社会の人たちが選手に対してポジティブな見方をするにつなげたというコメントをいただいております。（スライド7-8）

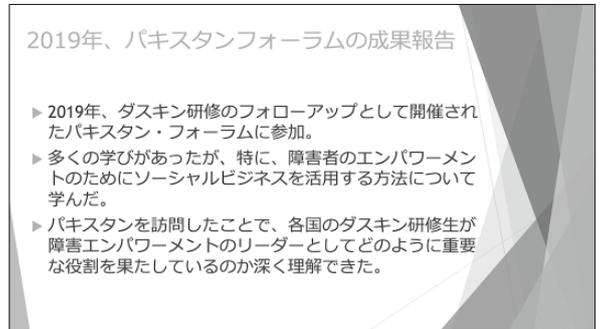


スライド 7



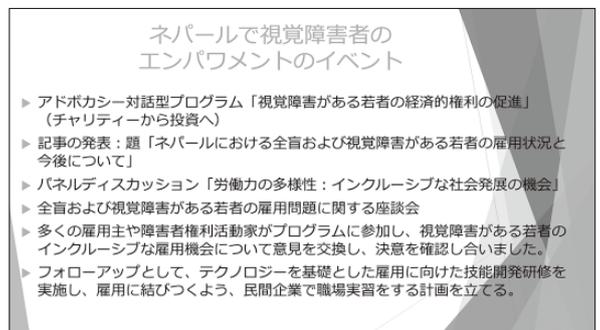
スライド 8

ここからは、2019年のパキスタンフォーラムの成果報告させていただきます。このフォーラムに参加したことにより、ソーシャルビジネスのモデルについて知ることができました。またマイルストーン障害者協会の取り組み、障害のある人たちの取り組みを知ることができました。ソーシャルビジネスモデルを学ぶことができたのは、エンパワメントにつながりました。（スライド9）

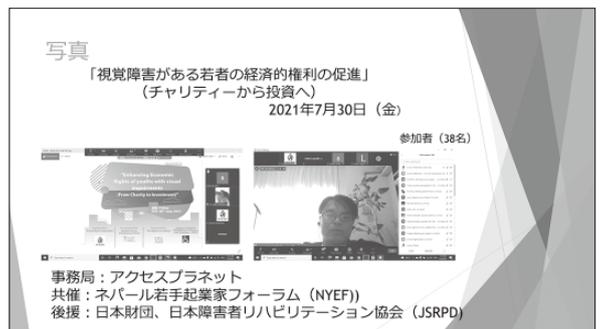


スライド 9

パキスタンフォーラムのフォローアップをネパールで行いました。私と私の団体が視覚障害のある人への、「視覚障害がある若者の経済的権利の促進」と題して、エンパワメントを目的としたイベントを開催しました。アドボカシー対話型のプログラムとなり、オンラインで開催しました。対面を希望してはいたのですが実現できませんでした。「ネパールにおける全盲および視覚障害がある若者の雇用状況と今後について」をテーマとしたプレゼンテーション、パネルディスカッションもありました。雇用主、雇用者、労働者、それぞれが参加したパネルディスカッションでした。（スライド10-11）



スライド 10



スライド 11

雇用主、障害者の権利活動家たちもプログラムに参加してくださいました。インクルーシブな雇用創出について意見交換する機会となりました。フォローアップとして、このイベントの後、テクノロジーをベースとした雇用に向けた技能開発研修を実施し、雇用に結びつける民間企業も出てきています。

この後は、少しビジネスセクター（分野）との取り組み、そしてソーシャルビジネスの計画について触れたいと思います。メガ

バンク、メガ銀行、民間の銀行に協力を得ながら、指導員になるためのオンラインでのパソコン研修を行いました。7月、ロックダウンの真っ最中でした。トレーニングの後、指導員になるための研修、障害のある女性はコンピュータのインストラクターとして、いろいろな学校や組織で働くことができています。その知識を、他の障害のある女性や若者に草の根レベルで提供しています。同様に、障害者、女性の雇用を促進するため、さまざまなインタラクティブプログラムにも関わっています。(スライド12-13)

現在の企業との連携

- ▶メガ銀行のCSR（企業の社会的責任）活動の支援を受けて、指導員になるためのオンラインパソコン研修を実施
- ▶障害がある若者および女性障害者の雇用促進にむけた対話型プログラムの実施
- ▶障害者雇用を支援するための一社一社への代表団派遣プログラム

スライド 12

写真

メガ銀行のCSR活動によるご支援 障害がある若者と女性障害者の雇用促進に向けた対話型プログラム



ネパールの全盲および視覚障害がある女性を対象とした指導員になるためのオンラインパソコン研修
2021年5月1日～6月30日
主催：アクセスプラネット 後援：メガ銀行

スライド 13

続いて、今後のソーシャルビジネスに関して、どういう取り組みをアクセスプラネットでは考えているかを紹介します。私たちは障害に対する意識や関心を、私立学校で高める取り組みをしています。「障害」という項目がコースに含まれているものの、本当の意味で意識や関心を高めるためには、障害者が直接かかわることが重要だと思うからです。なので、こうしたサービスに対して少額を支払ってもらうことで、最終的にエンパワメントに繋がれると考えています。また、他のソーシャルビジネスの計画として考えるのは、デジタルアクセシビリティの研修です。私たちはデジタルアクセシビリティ研修を、障害のある若者に提供しています。国際的に認証を受けたコースを修了することで、ソーシャルビジネスにしたいと思っています。ビジネスに関して言うと、テクノロジーで障害のある若者をエンパワメントするため、CSR（企業の社会的責任）活動として企業家と活動したいと考えます。(スライド14-15)

障害者雇用を支援するための代表団派遣プログラム




スライド 14

ソーシャルビジネスや企業家との取り組みに関する将来計画

- ▶私立学校で障害に対する意識や関心を高め、支援を集める。
- ▶現在、実行しているデジタルアクセシビリティ研修は、今後、ウェブサイトや書類のアクセシビリティ検査を行うソーシャルビジネスにできる可能性がある。
- ▶テクノロジーを用いて障害がある若者をエンパワメントするために、CSR活動を通して企業家と連携する。

スライド 15

最後になりますが、今、さまざまな障害のある人たちが各セクターで専門家になっています。経済的エンパワメントが、障害のある人においてカギとなると思います。経済的にエンパワメントされて、初めて自分たちの権利を主張できるのです。ぜひこのプログラムやフォーラムを通じて、経済エンパワメントが可能なのか、アジア太平洋地域において考え、本日のフォーラムが意見や関心を高める場になれば幸いです。今日は発言の機会をいただき、ありがとうございました。(スライド16)

ありがとうございました

スライド 16

パキスタンフォーラムでの学びと実践 (タイ) 「タイの経験」



発表者

カオクン・タンティピシクン / Kaewkul Tantipisitkul (タイ / 聴覚障害)

全国タイろう者協会 副会長
ダスキン・アジア太平洋障害者リーダー育成事業 19期生

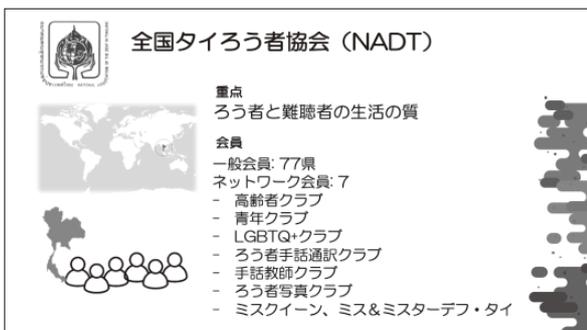
ルー / こんにちは。私は難聴であり、ろうです。出身はタイです。現在は大学で学んでいます。全国タイろう者協会（ろう協会）で役員として仕事をしています。このろう協会の副会長も務めています。(スライド1-2)



スライド 1



スライド 2

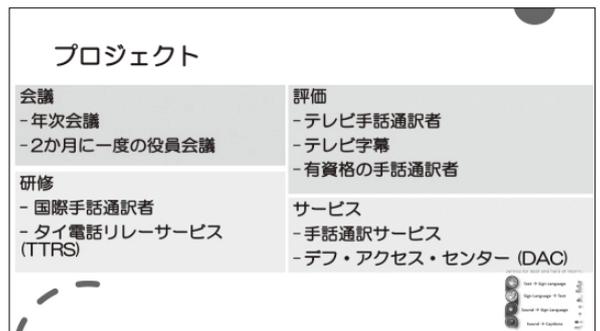


スライド 3

まず、ろう協会についての活動内容を紹介します。この協会は、難聴者、ろう者の生活の質の向上のために活動をしています。タイ全国約77地域に会員がいます。主に7つのグループで構成

されています。(スライド3)

主な活動内容をここでは4つご紹介します。1つ目が会議です。2ヶ月に1度、役員会議をしています。また、それとは別に年1回、年次会議をします。2つ目が研修です。国際手話通訳者の養成を行っています。タイの手話通訳者に対し、国際手話を使った手話通訳の養成指導をしています。また、タイの電話リレーサービスに関しても、知識と使い方などを聞こえない方に指導しています。(スライド4)



スライド 4

次に評価に関するものです。1つ目がテレビのワイプに手話通訳が付いていますが、その技術向上のための評価支援です。手話通訳だけでなく、テレビ字幕の質の向上のためのチェック、評価等を行っています。手話通訳者の資格試験の審査も、ろう者と聴者が協力して行っています。会議、研修、評価以外に、いくつかサービスをしています。1つ目は、手話通訳者の派遣事業サービスです。もう1つがデフ・アクセス・センター (DAC) のサービス提供です。書記言語を理解できない人に、手話に翻訳するサービスです。また音声情報を文字や手話にして提供するサービスです。手話が必要なところに音声や文字を手話に変えるサービスを行っています。

次にパキスタンフォーラムでの学びについて、ご報告します。参加して、さまざまなことを学びました。1つ目がコミュニケーションの大切さ。2つ目が個人や民間セクターだけでなく、行政セクターそれぞれの重要性。3つ目が一個人のためだけでなく、社会全体の利益を考えること。4つ目は、それぞれの団体や対象者のニーズを知り、考えていくことです。(スライド5)

このような学びから、我々がやっている取り組みについてご紹介します。ろう者の観光ガイドを創出するというものです。ろう者自身が観光ガイド業に非常に興味を持っています。これを仕事として自分の時間を使って、必要なときに、このような仕事に就けるといことです。(スライド6)

パキスタンからの学び

- コミュニケーション
- 民間セクターと行政セクターの重要性
- 社会的利益
- 対象者のニーズ



スライド 5

結果

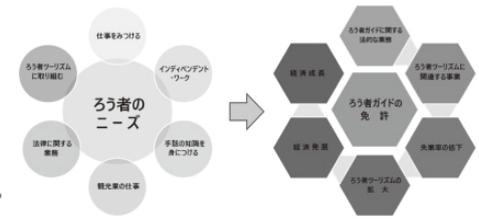
- 免許に関する知識
- 法律のギャップを発見
- 事業主の機会を得る
- 目標達成を可能にする方法



スライド 8

活動方針

ろう者ガイドの仕組み



スライド 6

具体的な目標実現のために、スライド(8)の右側にあるものを順番に行っていく必要があります。ガイドに関するさまざまな法令を学び、それを観光業に興味のある聞こえない人たちに伝えていくことです。そして、法律の改正も必要でしょう。法律が整って初めて、我々がそういった分野に携わることができるのです。ろう者が、ろう者の観光ガイドとして観光業に携わっていくことが可能です。道は遠いですが、ひとつずつクリアしていきたいと思います。ご清聴ありがとうございました。(スライド9)

また、手話を使って海外から来るろう者、聞こえない人にもガイドのお手伝いができるということです。観光業の仕事にも関わることができます。その際には法令に関する知識もきちんと身に付けなければいけません。こういったニーズの状況を考えて、ろう者の観光ガイドの実現に結び付けたいと思いました。ろう者ガイドの免許取得につなげたいと思っています。これはろう者の職業的な自立にもつながります。また観光業の経営に携わることができ、ろう者の仕事としても非常に有益です。海外からのたくさんの観光客へのニーズもあります。我々が関わることで、経済発展にも結びつけることが可能です。

そのための手順として、こちらのフォーラムを開催いたしました(スライド7)。これはタイで初めて、ろう者ガイドに関する関係者が一同に会するフォーラムでした。タイろう者協会、政府関係者、その中でも観光業に携わる部門、そしてNPO、観光のプロガイド協会のメンバー、あるいは教育や観光の職業に関するメンバーなどが集まって開催しました。



ありがとうございました
THANK YOU

スライド 9

成果

聴覚障害者に関する連携フォーラム：タイの「ろう者ガイド」

参加団体

- ・ 全国タイろう者協会 (NADT)
- ・ 観光局 (DOT)
- ・ 障害者エンパワーメント局 (DEP)
- ・ 全国観光プロガイド協会 (PGAT)
- ・ 教育及び観光職業の言語協会 (ALET)

スライド 7

このフォーラムを開催して、次のようなことが明らかになりました。1つ目は、ろう者ガイドを創出するための、さまざまな免許に関する知識を増やすことです。それから法律面の問題があることが分かりました。それはガイド免許を取得するためには、現在は、英語のリスニング試験を受けなくてはならないことです。そして観光業に携わるために、ろう者自身が事業主になる機会を得ることです。ガイドの資格を得るために具体的にどのようなことをしなくてはいけないかを考えました。まずは、資格試験のための法令問題を取り除かなければいけません。

発表 3

パキスタンフォーラムでの学びと実践 (台湾)

「障害者の自立生活からソーシャルビジネスへの可能性？」



発表者

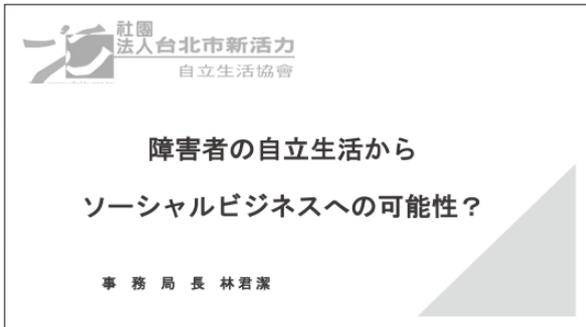
リン・チュン・チエ / Lin Chun Chieh

(台湾 / 肢体障害)

台北市新活力自立生活協会 事務局長

ダスキン・アジア太平洋障害者リーダー育成事業 6期生

リン/みなさん、こんにちは。台湾の新活力自立生活協会に勤務しています。障害者の自立生活からソーシャルビジネスの可能性についてお話しします。(スライド1)



スライド 1

自己紹介から始めます。私は台北出身で生まれつき骨形成不全という、骨が折れやすい障害をもっています。今、台湾で電動車いすと介助サービスを使って生活しています。台湾の状況は、バリアフリーが悪く、私たちと家族はすごく頑張っているいろいろな困難を乗り越えて、大学にもいきましたが、卒業後、就職はできませんでした。

でも、インターネットでダスキン・アジア太平洋障害者リーダー育成事業を知り、日本へ行くことができました。その研修プログラムで、私の人生は大きく変わりました。台湾で重度障害者だった私は日本に行き自由になりました。(スライド2-3)

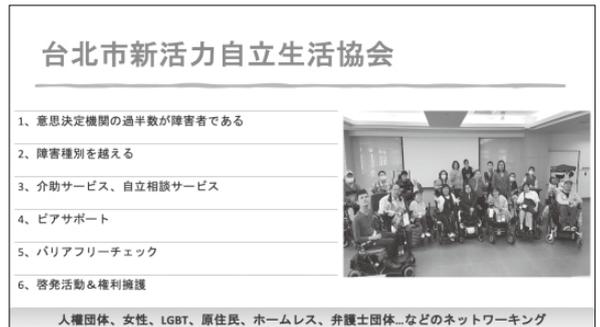
まず、私の協会についての活動内容を紹介します。この協会は、2007年、日本の障害者団体の応援をいただき、台北市で自立生活協会を作りました。私たちの団体は、半数以上が障害者のスタッフで運営しています。障害種別を超えて、地域で様々な自立サービスを提供しています。(スライド4-5)



スライド 2



スライド 3



スライド 4



スライド 5

これらの写真は事務所の様子です(スライド6)。フルタイムのスタッフは4人います。パートタイムのスタッフが2人、10人くらい介助者もいます。事務所の隣にある自立生活体験室です(スライド7)。昨年はロータリークラブの助成金をもらい、いろいろな設備を作って、AI技術も導入しました。重度障害者は、音声やスマートフォンで操作できるようになりました。

電動ベッドや掃除ロボットなども操作できる設備を作りました。今、香港と台湾の会社とつながり、AI技術を開発していこうと思いました。1つのソーシャルビジネスになると考えています。しかし費用がかかるので、台湾の制度の中にいるいろいろな政策提案をして、補助をもらえるように今後していきたいと思います。今年1月に行った運動の様子の写真です。(スライド7-8)



スライド 6



スライド 7



スライド 8

パキスタンの報告をしたいと思います。2019年にパキスタンフォーラムに行けて、とても嬉しかったです。先輩のシャフィックさんの事務所に行きました。行く前は重度障害者だから、とても不安でした。でも、先輩方が丁寧に手配してくれたので、安心して行くことができました。これも彼らの運動のお陰です。また良い仲間もできました。フォーラムでは、ソーシャルビジネスや各地での頑張る様子を見て、とても勉強になりました。私のパキスタンで乗っていたヤマハの車いすが壊れてしまいましたが、すぐに直してもらうことができました。新品みたいになり、嬉しかったです。本当に素晴らしい事業をしていると思います。(スライド9-11)

他の団体のソーシャルビジネスのことも、フォーラムで学びました。これは、女性団体が紙を使って、ネックレスなど、いろいろなものを作って売っている会社です。台湾に戻り、学んだことを



スライド 9

シェアし、台湾でソーシャルビジネスを始める可能性をディスカッションするためのフォーラムを開きました。たくさんの参加者が集まり、日本からもオンラインでゲストが来てくれました。(スライド12-13)

台湾での報告会では多様な人たちが集まり、強いインパクトを生むことができました。その中で支援者に出会いました。この2人は私たちの活動にすごく賛同してくれて、センターに寄付を送ってくれました。そして講義とイベントを依頼されました。コスト不要の販売ができるチャンスももらいました。今年からインターネットで販売しようと思っています。(スライド14)



スライド 10



スライド 11



スライド 12



スライド 13

依頼されたイベントの中では、障害学生の自立生活体験ツアーをすることになりました。私たちは南部にある大学に行って、障害者の自立生活を学生たちに紹介し、去年の11月に台北に来てもらい、バリアフリーについて話し合いました。しかし、去年の5月になり、コロナの感染拡大を受けて、ワークショップはオ

オンラインでの実施となりました。コロナは大変ですが、オンラインの活用が増えたことで、仲間との会議はしやすくなりました。オンライン活用のための技術の勉強もできました。これからも、新しいワークショップを開発し、研修事業として自分たちの理念を伝えていければよいと思います。これもひとつのソーシャルビジネスにできるかと思っています。(スライド15-17)



スライド 14



スライド 15



スライド 16



スライド 17

そして学生たちは、自分の要望や総統に対して伝えたいことをカードに書いて、渡すことができました。一緒に写真も撮りました。右側の写真は、総統府に行ってから数日後、総統府から送られてきた写真です(スライド18)。総統府にはもともとスロープが裏口にありましたが、私たちが訪れることで、全部スロープに変えてくれました。社会を変える力を持っていると認識しました。

今年、もうひとつ新しいプロジェクトを始めました。太陽エネルギー会社と連携した、公民発電所というプロジェクト

です。これもSDGsにつながる活動だと思います。地球を守るため、太陽光発電をすることによって、利益が少しですが自立生活センターに入ります。(スライド19)



スライド 18



スライド 19

将来の方向性について、研修事業、AI技術開発、インターネット販売、バリアフリーツアーの4つのポイントに分けられます。これらが、どのようなソーシャルビジネスになるかを考えています。政策を変えることも大事ですが、一般社会のみんなに意識してもらいたいと思っています。こういうことを楽しんでやっていきたいと思っています。(スライド20)



スライド 20

みなさん、仲間になりませんか。誰一人取り残さない社会を、一緒につくりませんか。

最後になりましたが、今まで日本財団と日本障害者リハビリテーション協会のみなさんにたくさん協力してもらいました。これからも、どうぞ、よろしくお願い致します。(スライド21)



スライド 21

パキスタンフォーラムでの学びと実践 (カンボジア) 「カンボジアのソーシャルビジネスについての学びと経験」



発表者

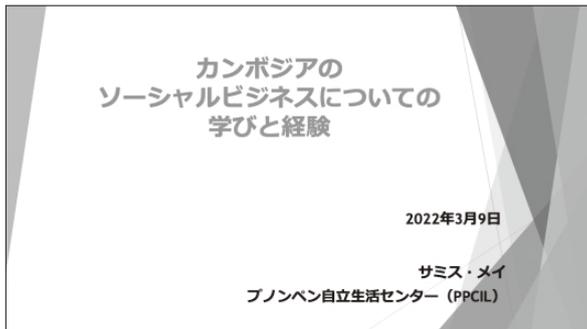
サミス・メイ / Samith May
(カンボジア / 肢体障害)

ブノンペン自立生活センター 創設者、事務局長
ダスキン・アジア太平洋障害者リーダー育成事業 8期生

サミス/みなさん、こんにちは。この場で発表する機会をいただき、大変嬉しく、光栄に思います。カンボジアのソーシャルビジネスに関する学びと経験を、発表させていただきます。(スライド1-2)

ブノンペン自立生活センター (PPCIL) を2009年設立した創設者です。現在は事務局長をしています。(スライド3)

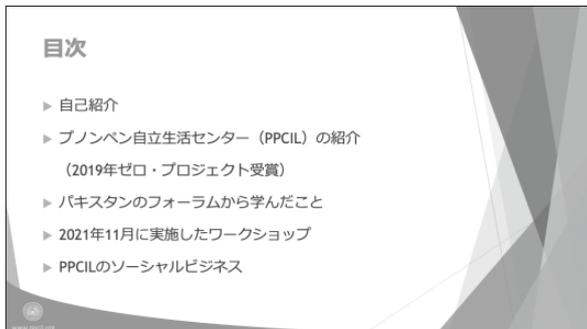
ブノンペン自立生活センターでは、自立生活運動、障害者のインクルージョンを目指し、活動しています。物理的なアクセシビリティの改善、介助者、障害者雇用を促す取り組みをしています。(スライド4-6)



スライド 1



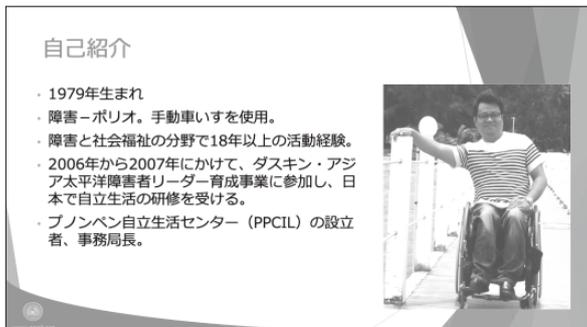
スライド 4



スライド 2



スライド 5



スライド 3



スライド 6

私の障害はポリオです。障害分野で18年ほど関わってきました。2006から2007年にかけて、ダスキン・アジア太平洋障害者リーダー育成事業に参加し、日本で自立生活について研修を受ける機会がありました。カンボジアに戻り、ブノ

ここからは、パキスタンのフォーラムから学んだことをお話しします。パキスタンを訪問できたのは初めてでしたが、本当に素晴ら

しい体験でした。フォーラムで学んだことは、ステークホルダーと協力することの重要性です。また収入を創出することや、ソーシャルビジネスのモデルを見ることができました。何よりも大事だと思ったのは、パキスタンで新しい仲間を作れたことです。そして、素晴らしく美しい場所を訪問することもできました。(スライド7)



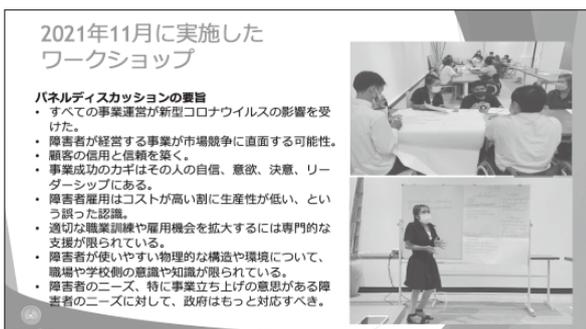
スライド7

パキスタンのフォーラムに参加後、ワークショップを同じように開きたいと思いました。ただ、2019年から開催することができずにいました。幸い、2021年11月に開催にこぎ着けることができました。ワークショップは障害者のインクルーシブなビジネスにフォーカスしました。ワークショップには障害者だけでなく、カンボジアのビジネス関係者、事業者も招きました。その場で、いろいろな議論ができることを願っていました。(スライド8)

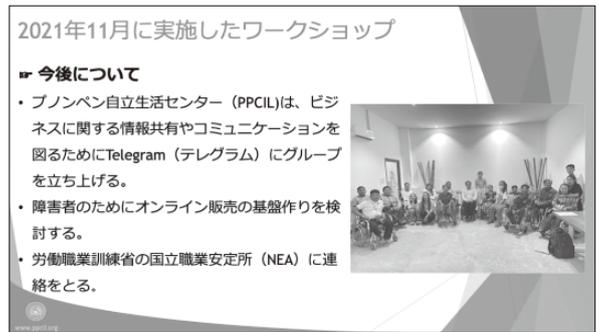


スライド8

パネルディスカッションでは、すべての事業において、コロナウイルスの影響があるとの発言がありました。その他にも、障害者が経営する事業も市場競争に直面するということが議論に挙がりました。一方で顧客の信頼と信用を築くことが大事だということや、ビジネスを遂行するためには、意欲とリーダーシップが重要ということも話題に出ました。また、専門的な支援、職業訓練や雇用機会を拡大するには、専門的な支援が限られていること。物理的な構造や環境、障害者が扱いやすい環境は、職場や学校では限られているとも語られました。政府が責任をもち、障害者のニーズを把握し、とりわけ障害者で事業を立ち上げたいという意思がある場合は、政府は支援や融資を提供し、自らの事業を立ち上げられるようにするべきだという声もありました。(スライド9-10)



スライド9

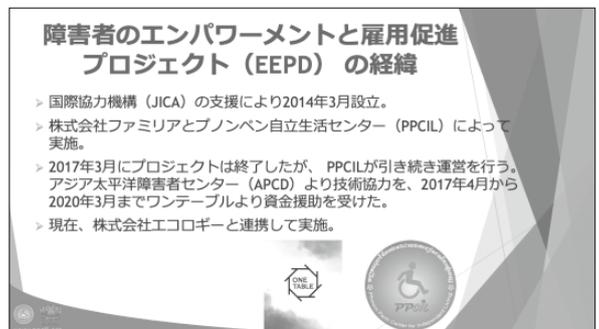


スライド10

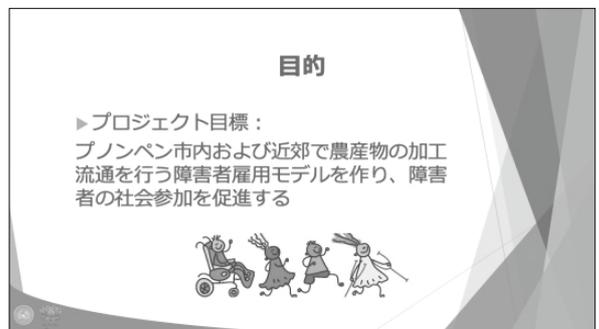
続いてPPCILが実施している、障害者のエンパワメントと雇用促進プロジェクトについて報告します。プロジェクトの目的は、障害のある人の社会参加を促すことにあります。農産物の加工流通を、プノンペン市内および近郊で広げたいと思っています。カンボジアの人たちは障害のある人は働けないというイメージを持っています。障害のある人も能力がある、働くことができることを示したいと思っています。ただアクセシビリティをよくするなどの調整は必要です。(スライド11-14)



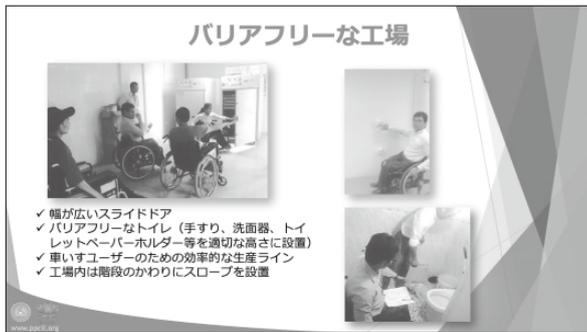
スライド11



スライド12



スライド13



スライド 14



スライド 18

こちらが私たちの商品です(スライド18)。以前はクッキーでしたが、それはいったんやめ、ドライマンゴーやドライパイナップルなど、いろいろな種類のドライフルーツを作っています。そしてカシューナッツ、ローストカシューナッツも商品にしています。カンボジアの郊外、地方から運んでいます。そして新しい商品として塩漬けの黒コショウがあります。試作品として日本のレストラン向けに販売予定です。今は沖縄でテスト販売をしています。ファミリーレストランなどで、この塩漬け黒コショウを調理に使っています。現在はカンボジア国内を中心に販売していますが、日本からも注文があります。(スライド15-17)

続いて、プロジェクトの改善点について触れたいと思います。今のところ、商品の包装や表示ラベルのデザインが限られています。マーケティング戦略、プランを改善したいですし、障害者のための雇用ガイドラインも策定しようとしています。社会福祉省と協力し、今年中に完成することを目指しています。(スライド19-20)



スライド 15



スライド 19



スライド 16



スライド 20

コロナの影響もあり、商品をたくさん販売することにはつながっていません。工場の賃料が非常に高く、今後、引っ越したいと考えています。土地を見つけて工場を作り、設備も整えたいと思っています。標準的な包装もデザインを作り、国内外で販売し、スケールアップしたいです。もっと雇用機会を障害者に向けて生み出し、このプロジェクトを続けていきたいと思っています。今日は発表の場をありがとうございました。(スライド21)



スライド 17



スライド 21

意見交換会

質問A / スポーツの力というものについて伺いたいです。

ラクシミ / スポーツはパワフルなツールです。先ほど申し上げましたが、物理的、精神的な障害者のウェルビーイング(幸福、健康)だけではなく、前向きな態度を社会に醸成するのに役立ちます。若い女性や少女の障害者が自信を持つことができます。物理的に体を動かす機会が少ないので、このようなイベントを開催すると、自分自身の自己肯定感が高まったという報告を受けています。

質問B / AI活用の具体的な内容を教えてください。

リン / 昨年からAI技術を持つ会社とつながり、重度障害者のためにGoogleや設備を使って、音声で操作できるように開発をしました。例えばGoogleを使いスマートフォンを使って、障害者が声で電気を点けたりなどすることができます。電動ベッドも操作できる設備を開発しています。でも、台湾では自分で買うと値段が高いので、障害者の政策に(経済的)補助を入れたいと思っています。みんなが簡単に手に入れることができるような政策になればよいと思いました。

質問C / ソーシャルビジネスの経営的観点から、各団体の取り組みについて、太田さんからアドバイスはありますか。

太田 / ラクシミさん、事業が循環してサステナブルになっている部分、活動から支援をゲットするのか、何かを販売するのかなど、どういう仕組みかを教えて欲しいと思いました。

ラクシミ / 私たちのプロジェクトでは、我々の活動のほとんどが、国際的な補助金に依存しています。我々のメンバーのほとんどは、若い女性、障害のある女性なので、例えば女性の権利、フェミニスト組織から資金を得ています。数少ない活動の中では、ネパールの事業団体から資金を得ていますが、あまり多くはありません。そのためソーシャルビジネス、さきほど申し上げたものをしていきたいと思っています。それによって、障害に関連する学校やホテル、そういったところで、ソーシャルビジネスをやりたいと思っています。

太田 / ご回答、ありがとうございます。UNROOFの場合、最初は自社ブランドを販売しようと試したのですが、正直うまくいかず、OEM(基調講演スライド21参照)に走りました。またコンセプトも規模も、ラクシミさんがやっていることのほうが大きいと思いますし、観点が違うかなと思いますが、1つ紹介したいと思った事業があります。もしかするとルーさんの事業にも親和性があるかなと思いますので合わせて紹介します。

「デフサポ(<https://nannchou.net/>)」という会社があります。ボーダレス・ジャパンではないです。独立した会社です。ここは女性の経営者がいますが、この方は難聴です。旦那さんもいて、夫婦そろってJOGGOのコンテンツマーケティングのプレーヤーとして入っていただいています。この方々はJOGGOよりも歴史が古く、先輩と言えます。本人が難聴ということで、手話もできますが、口の動きだけで何を言っているか、口話ができるのですが、ものすごくポジティブな方です。この方々がとった方法は「デフサポ」という会社です。これが基本的にはデフゼミという形で、聴覚障害を持った子どもたち

ちをターゲットにしています。ご自身が当事者なので、その関係からこの方々がわかりやすい教材を作り、提供しているサービスがあります。

言語発達についても並行して問題が起きてくることがあります。その親御さんや本人に対してカウンセリングやアドバイスをしています。この2つを軸として、ビジネスの根幹になっていて、ここだけでマネタイズができるようになっています。1つ、おもしろいことがあります。この方々が、さらにプラスで啓蒙活動、知ってほしい活動をしなが、さらに売り上げも得る方法があります。

このご夫婦が私のパートナーですがYouTuberです。172万4,795回再生されています。この1つの動画だけで、細かくはわかりませんが、この半分は売り上げとなります。彼らはストイックになりすぎるのは面白くないとっていて、「楽しい」を1つのキーワードにしています。動画の雰囲気を見てもらうとわかりますが、おもしろさ8割、まじめな部分は2割くらい。突っ込みながら、裏話など実際にやっている社長業務の裏側を動画を作って流しています。たくさん動画がありますが、172万回など、ほとんど100万回越え、上げる本数は、YouTuberによって違いますが、教育事業として成り立たせながらカウンセリングもしています。実際にソーシャル教材というマテリアルを、YouTuberは分かりやすいし、やりたいことの目的ができるような方法をとっています。
<https://www.youtube.com/channel/UCChitc-o2VfWz5cgT-rMRljQ>

ルーさんは、先ほど手話で観光産業をやりたいとおっしゃっていました。私はタイに2回行きましたが、好きなところがたくさんあります。今、コロナだから海外からのお客様はなかなか来られなくて、苦しい状況ではありますが、例えばYouTubeでタイのよいところを紹介したり、美味しいものを紹介したりできると思います。世界的に(発信することが)できたら、コロナが収まるまで、お客様が来てくれるまでの、1つの要素になるかなと思いました。というところで1つの例を挙げてみましたが、ラクシミさん、ルーさん、このようなアイデアはいかがでしょうか。

ラクシミ / とてもすばらしい一例ですね。我々も、Tik Tokを使ったものを考えています。若者に非常に人気だからです。1~3分ぐらいの動画を使ってメッセージを発信していけるのではと考えています。障害関連の側面を伝えらえるのではないかと考えるからです。視覚障害者がどのような人生、生活を送っているのか。手話に関する情報も発信していけると思っています。導入段階には至っていませんが、今、見せてくださった事例は進めていきたいと思っています。

太田 / ありがとうございます。私たちJOGGOのブランドも、まさにTik Tokを使おうとしています。YouTubeを合体させると相乗効果があるので、よいと思いました。ルーさんはいかがでしょうか。



ネイ・リン・ソウさん(右下)

ルー／大変貴重なアドバイスをありがとうございました。確かにYouTubeもいいと思いますが、実際にやるとなると誰が（YouTubeに）出るかを相談しながら、また編集を誰がするのかチームでやらないといけないと思います。一人では難しいと思いますので、チーム内で相談しながらになると思います。やはりYouTubeに出てほしい人、出たい人に出てほしいと思っています。また、YouTube作成には知識も必要です。収益につなげることも、よく考えないといけないと思っています。非常に良いアドバイスをいただきましたので、持ち帰ってメンバーと相談したいと思っています。

太田／ルーさん、ありがとうございます。YouTubeをメインでやるのではなく、観光業が軸でよいと思います。売り上げを上げるのが正しいかわかりませんが、実際の観光以外で、そこに注視していけばコロナ禍でも進んでいけるかと思っています。

太田／では、次はリンさんがおっしゃったところで、AIの話が出ていたので、そこについて進めます。リンさんは4つくらいの事業を進めていくと聞いていましたが、聞いていて、4つは多いなと思いました。段階的にですか、同時並行ですか。

リン／4つやるのではなくて、その中から選んでビジネスになればいいなと思っています。

太田／なるほど。いくつか試してみて、一番インパクトがありそうなものを選んでいくということですね。ありがとうございます。AIのところですが、画面を切り替えたいと思います。日本語しかホームページがありませんが、「ANOSUPO (<https://www.borderless-japan.com/social-business/annotationsupport/>)」というものです。ボーダレス・ジャパンの中に事業があり、国籍をもって自国で働いて暮らせるようにという、社会課題を打ち出しています。写真の男子ふたりがバックバックでいるいろいろなところを回ったとき、マレーシアやフィリピンで国籍をなくしてしまいました。そこで国籍の無い子が生まれてくるのを改善したいと生まれたのが「ANOSUPO」です。AIの開発とか、その代行サービスのようなものの開発もできるのですが、事業や企業の案件を末端の仕事として、誰でもできるからこそ、やりたがらない仕事、作業のところだけ引っ張ってきて作業するという、2つの事業があります。1つ目の開発は、技術やノウハウが必要で根幹の人たちがやっていくもの。後者の末端作業を代行していくのがこのビジネスのポイントです。そんなに詳しくなくても、パソコンスキルやAIに詳しくなくても、依頼を受けた案件のちょっとした修正や確認作業をする。それをやるだけで収益を得られるというモデルになっています。

（ホームページの）左画面を見てもらえると、ラベル付けとバウンディングボックス。画像のところのちょっとした修正という単純作業です。高い技術者はやりたくないが、ニーズがあるという小さい作業を営業して持ってくる。これを現地の方へ仕事として活躍してもらおう。それが成立すると収益が出てくる。本体の会社もランニングでき、対象となる無国籍の子どもたちもしっかりと給与を得ることができる。自国に帰って申請し、国に住むことができる権利（国籍）をゲットして、安定した暮らしができるようになるのが、「ANOSUPO」という事業です。

リンさんがやろうとしていることとは種類が違うと思いますが、こうして開発ができるナレッジ組と、そこまではできないけどというグループに分けながら、今から需要の高まりそうなアノテーションサポートもありなのかなと思いました。私がアノテーションサポートにそんなに詳しくないので、説明

が稚拙だったと思いますが、リンさん、いかがですか。こういった事例があります。

リン／私たちは自分の生活の中でいるいろいろなニーズから、AIの技術を通じて便利な生活、ほんの少し自らで開発したいと思っています。どこまでできるか、会社と一緒につながりながら、チームワークで、一般の人が使うよりも障害者や老人、いろいろな人のためにもっと開発できたらよいなと思っています。



タオ・トゥ・フォンさん（右下）

太田／サミスさんは、お客様の信用を得ることが必要、EC販売とか、農作物を生産すると話していました。1つ、それぞれの国により状況も違うので、今後起きるか分からないのですが、今回の紛争の件もあり、穀物が高騰していて、食糧危機が来るという情報もあります。実際は分かりませんが、例えば日本の場合、国の食物自給率が今は38%しかありません。輸入に頼っている日本のような国が、価格の高騰により輸入はされているけど、もっと高くなって、食べるのが苦しい状況になることを考えると、家庭菜園など、今、日本でも着目されて増えてきていますが、1つここで実際にある事業を紹介したいと思います。

ボーダレス・ジャパンの事業で、ローカルフードサイクリング「コンポスト (<https://lfc-compost.jp/>)」というのがあります。無農薬のものを、地産地消で循環させることをテーマに、コンポストを作りました。生ゴミはものすごい量を捨てられている。私も経験がありますが、売っているのは中に入っているたい肥です。実際にいろんなところから出る生ゴミが、3か月くらいでよいたい肥に生まれ変わります。コロナ禍で、この売り上げがすごいです。都会でマンションしかない人や一軒家ならやりやすいが、結構、生ゴミ捨てたくないなと思っている方が多く、サステナブルに意識が高い層がだんだん広まってきている。そういう方々が家庭菜園しつつ生ゴミを減らす方法として、思想的、商品的にもものすごいニーズがあるのが「コンポスト」です。

リスクとしては、虫がついたり、夏場は臭うというのがありますが、基本的にゴミの量が減るので、サステナブルを気にする人には気持ちが良いと思います。さらにたい肥で有機野菜を作れるのが重要なファクターです。小さなマンションに住む人には、恐らく、パセリや唐辛子、作れてもミニトマトとか、ボリュームあるものは難しいです。一軒家の方で、庭がある人なら、玉ねぎやジャガイモなどもできて人気です。食糧危機の話をしましたけど、もしそういうことが起きると、自給自足率を高めるとなると、さらに加速していくと思います。

各国で違うけれど、自給率が高すぎる国は、家庭菜園はそれほど大きなファクターではないかもしれません。こうしたビジネスも低いところなら世界的なニーズがあるかと思っています。1つの事例として挙げました。サミスさん、いかがでしょうか。

サミス／ありがとうございました。太田さん。お勧めいただいて、ありがとうございました。すごくうれしく思いました。カンボジアでは、一部、コンポストを進めているところもあり

ます。肥料を作るところもあります。先ほどの私の農産品の加工品、ドライフルーツを進めていく中で重要だと思ったのは、私たちは、化学物質を使っていない、有機の、オーガニックなフルーツを作り、それを使ってドライフルーツにしたいと思っています。有機のものを使うと価格は高くなりますが、それはよいことだと思っています。どうすればもっと試したりできるかなと思いました。ご紹介いただいた肥料もどうやったら取り入れられるか考えながら聞いていました。

太田／ありがとうございます。私から、さらにみなさんに向けて、1つ、私がすごく好きな方法で成功に進んでいる企業、ブランド、「ヘラルボニー (<https://www.herlbonny.jp/>)」を紹介します。「ヘラルボニー」のマスクをいまつけています。今、ホームページを出しています。ここが売っているのはアートです。日本語ですが、「異彩を、放て」がキーワードです。ヘラルボニーはこの言葉とともに、全国に点在する知的障害を持った方が描いたアート、こういったアートを描き、そのアートの展示料などで収益を得ています。

最後に私がみなさんに共有したいのは、ここです。ソーシャルビジネスとして成り立たせるためには、1つの売りポイントがあり、それ自体が市場で喜ばれる、選ばれるという価値が非常に重要。見せ方は人それぞれで、JOGGOの場合、バングラデシュの貧困問題を解決したいというワードは出ていないです。調べていったりすると、バングラのことや職人さんのことがわかっていき、そこで「ふーん」という人もいるし、さらに好きになってくれる人もいます。みなさま、いろんな状況があるのでこれだけが1つではないが、長くやっていく、サステナブルでやっていくのに、価値を重要とする、そこがソーシャルビジネスのポイントではないかと思っていますので、共有させていただきました。

質問D／意見交換会からの参加になっている、ミャンマーのネイ・リン・ソウさん、ベトナムのダオ・トゥ・フォンさんのお話も聞きたいです。今回のイベントに参加するにあたって、「期待していたこと」また「太田さんの話を聞いて、今後、活かしていきたいと思ったこと」、「新しい気づき」などがあればお願いします。

ソウ／私の意見を共有させていただきます。このイベントは非常に素晴らしく、私だけでなく、ここで学んだことを団体に伝えたいです。私のパートナーやネットワーク、多くの方々に広げていきたいです。私が学んだことは、ソーシャルビジネスは、私たちの組織のような障害者団体には非常に重要です。人々の支援に頼るわけにはいかない。自分たちのアイデアを発信し、何か収入を得なければいけません。それにより自分たちの組織や障害者運動に貢献したいです。今日の議論は非常に有効でしたので、仲間に学びをシェアし、よい将来を我々のため、皆さんのために作っていきたく思います。どうもありがとうございました。

フォン／リーダーシップ研修でさまざまなフォーラムに参加でき、携わることができました。非常にパワーをいただき、障害者の権利を推進する力に出会うことができました。障害者のインクルージョンに、ベトナムで取り組みたいと思うようになりました。パキスタンでの障害者連携フォーラムは、私にとって気づきの場所になりました。心が動かされました。パキスタンの同僚が大きなことを成し遂げ、障害者をエンパワーしているところを、目の当たりにしたからです。私の具体的な活動、例えば障害者のためのアクセシブルな家、車いすの修理をする仕事を与えることや、事業運営などの活動もそうです。また、投資の正しいアプローチも学びました。障害者をどうやって巻き込むかも学びました。

このフォーラム後、私が推進したいのは投資のことで。UNPDでも、社会的責任やビジネス、人権についてもやっています。日本企業が社会的責任を果たしているという、よいモデルを見つけ、特に障害者雇用の面で、ベトナムのビジネスに反映させたいと思っています。ベトナムでは、障害者雇用促進のための政策がありますが、実施とモニタリングはあまり機能していません。日本とベトナムとの連携から、障害者雇用を推進するためにやっていきたいと思っています。

司会／午前中にお話しいただきました、シャフィックさん、短く一言お願いします。

シャフィック／プレゼンテーションを全て拝聴しました。そこで必要性を感じたのは、世界中のビジネスをつなぐポータルが必要だということです。Amazonやアリババなど、様々なポータルがありますが、ソーシャルビジネスに特化したポータルはないと思います。もしかしたら、私が知らないだけかも知れませんが。ソーシャルビジネスをつなぐポータルサイトのようなもの、ソーシャルビジネスに携わる人がオンラインで横断的にやり取りできる場が構築されたらいいと思いました。

本当の意味でのビジネスをするには、お金（儲け）の追跡やクオリティチェックも必要、デリバリーのメカニズム、輸送も必要です。ですので、ソーシャルビジネスの世界中の会社を横断的につなげるポータルがあれば、ソーシャルマネーも生み出せる。投資機会も提供できると思います。これは、そんな難しくないと思います。

太田／シャフィックさんが言ったこと、その通りだなと思っています。結構、ソーシャルビジネスは、私より先輩の方々もいます。やっている方がボーダレス・ジャパンで働くようになって、すごく会うようになりました。一緒にまとまったものがないとあって、同じ発想をもつ人が繋がって、販売経路が確立すればすごいなと聞いていて思いました。大阪の私のパートナーで、ソーシャルビジネスに特化したポータルサイトを作ろうとしている人がいます。キャパシティ的にできるか分からないですが、こういう話があったと共有して聞いてみようと思いました。

改めて、本日、貴重な機会にお呼びいただき、本当にありがとうございました。思ったことは、私より長く活動される方々が世界にいて、仲間と信頼関係を築いている。ここがすごく勉強になりました。ボーダレス・ジャパンでもよくあります。途中で辛くて「うーん」と辞めていく人も当然います。人によっては形は変わっていくと思うのです。今やっている事業を続ける方もあれば、形を変えてやっていく方もいっぱいいます。ボーダレスでは、「一番大事なのは辞めないこと」とよく言います。形が変わるのはよいと思います。でも、気持ちを維持続けて行動することが大事だと改めて思いました。本当に交流できてよかったです。また機会があれば一緒にしたいです。

司会／それでは時間となりましたので、これで終了いたします。



