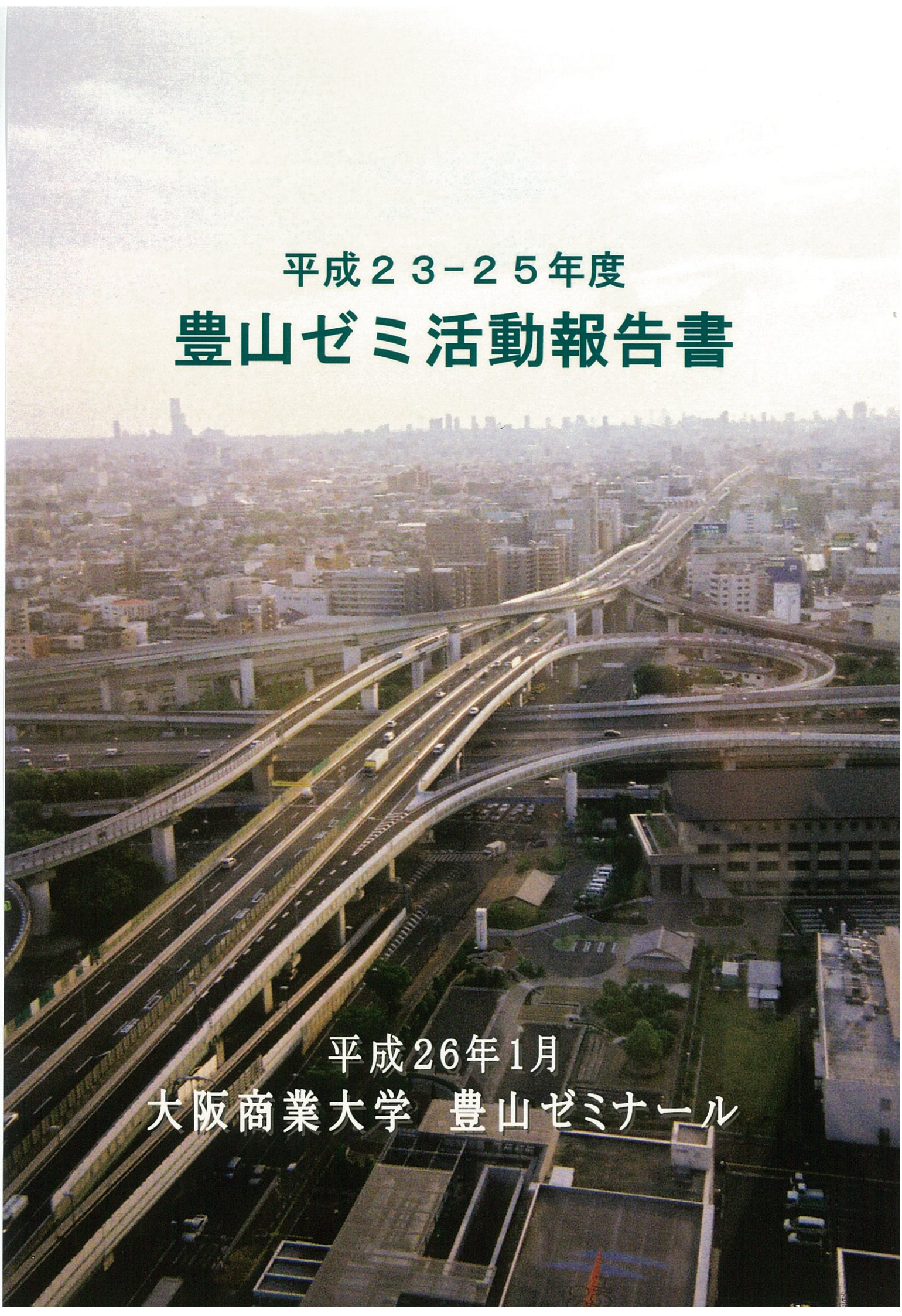


平成２３-２５年度

豊山ゼミ活動報告書

平成26年1月

大阪商業大学　豊山ゼミナール

目次

第１章　豊山ゼミナールの紹介..... 2

第２章　公益社団法人東大阪市シルバー人材センター動向..... 3
１　シルバー人材センターとは..... 3
２　東大阪市シルバー人材センターの動向..... 3

第３章　シルバー人材センターの活動の概観..... 6
１　入会説明会・講習会について..... 6
２　豊山ゼミの活動..... 6
３　東大阪市シルバー人材センターの活動報告..... 8

第４章　各チームの活動報告..... １２
１　女性会員獲得(2012 年度 E チーム)..... １２
２　アンケート調査についての報告(2011 年度 E,F チーム)..... ２０
３　ふれあい祭り・御厨祭における広報活動について(2012 年度 F、G チーム)..... ３５

資料
テープ起こし
6 月　豊中市シルバー人材センターヒアリング..... ４０

１章　豊山ゼミナールの紹介

本井　敦

テーマ「フィールドワークによる高齢者の就業支援」

各市町村に「シルバー人材センター」というところがあり、その中で豊山ゼミではフィールドワークのクライアントとして「公益社団法人東大阪市シルバー人材センター」を選び、「働く意思と能力のある高齢者に仕事を斡旋する」というセンターの活動に協力している。また同センターは平成２４年度より社団法人から公益社団法人になったことで、物品の販売ができなくなり、ＰＲ活動と利益を求めることができないようになった。また高年齢者雇用安定法の改正など時代の変化とともに様々な課題を抱えるようになっている。

高年齢者雇用安定法とは、平成２５年４月１日から施行され、原則65歳まで継続雇用する義務が企業に課せられるようになった。この改正は年金の支給開始年齢の引き上げと関係している。２０２５年度には、会社員が加入する厚生年金の支給開始年齢が65歳になり、もし60歳で定年を迎えると、年金支給までの５年間は無収入になってしまう。そこで、希望者は全員継続雇用という改正がなされたのである。こうした社会情勢は今後のセンターの課題になっていくと思われ、私たち豊山ゼミでもこの問題についても学び、センターの抱える問題を見つけ新たな課題を提案し、解決することでセンターに協力できるよう日々活動を行っている。

平成24年度の豊山ゼミナールは２回生３回生が中心になって６チームに分かれてそれぞれにセンター運営の課題発見ならびに改善策の提案に取り組んだ。さらに３年前から続けている毎月第２、第４火曜日の入会説明会・講習会に各６チームでローテーションを組んで参加している。その場では、センター職員とコミュニケーションをとり、さらにセンターの抱えている課題見つけるために、入会説明会終了後にアンケートを取らせていただいている。この活動は今年度で３年目となり平成２４年１２月１１日で６０回目を数えるまでに至った。

この演習では先輩方が積み上げてきた業績を受け継ぎ、さらに多くの課題に取り組んでいる。主な活動としては、Ｅ チームは女性会員獲得、Ｆ チーム・Ｇ チームは広報活動、Ｈ チームはアンケート分析による入会説明会の改善、Ｉ チームは「入会のしおり」の改訂、Ｊチームはホームページの作成と会報『燻』編集補助がある。これらの課題に関してクライ

アントである東大阪市シルバー人材センターに分析の結果を示し、課題解決のための提言をおこなっている。またゼミで実現可能な提言に関してはゼミ自身で実行し、センターに評価してもらったりしている。このことはセンターの発展に寄与するとともにわれわれ学生の成長にもつながっている。

2章　東大阪市シルバー人材センターの動向

北尾勇樹　春口亮太

①シルバー人材センターとは

定年退職者などの高年齢者に、そのライフスタイルに合わせた「臨時的かつ短期的又はその他の軽易な就業（その他の軽易な就業とは特別な知識、技能を必要とする就業）」を提供するともに、ボランティア活動をはじめとするさまざまな社会参加を通じて、 高年齢者の健康で生きがいのある生活の実現と、地域社会の福祉の向上と、活性化に貢献している。原則として市（区）町村単位に置かれており、国や地方公共団体の高齢社会対策を支える重要な組織として、「高年齢者等の雇用の安定等に関する法律」に基づいて事業を行う、都道府県知事の許可を受けた公益法人である。センターでの働き方は「生きがいを得るための就業」を目的としていますので、一定した収入（配分金）の保障はない。地域の家庭や企業、公共団体などから請負又は委任契約により仕事（受託事業）を受注し、会員として登録した高年齢者の中から適任者を選んでその仕事を遂行する。仕事の完成は、契約主体であるセンターが請け負っている。事業所の社員と混在して就業する仕事や、発注者の指揮命令を必要とする仕事などの場合は、一般労働者派遣事業や無料職業紹介事業を活用していただいている。センターは、「自主・自立、共働・共助」の理念に基づき、会員の総意と主体的な参画により運営する組織（社団法人が基本）である。

②　東大阪市シルバー人材センターの動向

平成24年度　事業計画より

急速な少子高齢社会の発展と厳しい経済情勢の中、地域社会を活性化していくためには、定年制の延長等でシルバー会員の就業機会が極めて限られている今日、高年齢者が臨時的・短期的そして軽易な仕事を地域社会の一員として「働くことを通じて高齢期の生活を支え、健康の維持や生きがいを見出し高年齢者が生き生きと働ける社会を作っていくことが重要となる。東大阪市シルバー人材センターも公益法人としての、透明性、公正性の確保、予算執行にも厳格な対応が求められている。センター本来のあり方を会員・役員・職員とともに再認識し、シルバー事業の基本理念に沿った運営をさらに一層勤めていくことが求められている。

事業実施計画

(1)事業の普及啓発及び会員の拡大

シルバー人材センターの基本理念である「自主・自立・共働・共助」の精神に基づき、あらゆる機会を捉えて積極的の普及啓発活動の推進及び会員の拡大に努める。

ⅰ 市政だより、ミニコミ誌やホームページなどによりPRに努めます。また、会員によるクチコミなどを通じ、普及啓発活動の推進に努める。

ⅱ センターの主旨・目的を充分理解できるよう、入会説明会や入会講習会における講習内容の充実を図り、幅広い人材の確保に努める。また、健康管理と安全就業に対する意識の徹底を図るため、入会に際しての安全就業推進員による「安全就業について」や資質向上のための「接遇研修」を引き続き実施する。

(2)就業機会の確保と会員就業の適正化

「みんなで就業」がシルバー事業の基本であり、一人でも多くの会員が就業できるように、適正就業の推進に努める。

ⅰ 就業機会の拡充を図るとともに、適正就業基準に基づき、会員および企業等発注者の理解を得ながら、長期間・長時間就業者をなくすため、ペア・ローテーション就業などワークシェアリング(仕事の分かち合い)の活用により適正就業に努める。

ⅱ 臨時的・短期的な雇用と思われる就業については、シルバー派遣事業又は無料職業紹介を行い、就業機会の確保に努める。

(3)技能講習事業等の実施

会員の就業意識の啓発と技能習得・資質向上を図るため技能講習会等を実施し、適正な業務執行を確保するとともに、発注者のニーズに対応し満足度をより高められるよう努める。

(4)会員の安全就業対策

ⅰ 会員の安全就業は、シルバー事業の基本であり、事故ゼロを目指し就業現場への定期的・臨時的な巡回指導と安全用具着用を徹底するとともに、特に就業会員を対象として、就業途上の自転車・ミニバイクによる事故や就業中の事故防止のため、安全教育指導に努める。

ⅱ 新たな就業受注にあたり危険、有害作業の有無等を事前に確認するとともに、就業中の会員に対し安全就業意識の再確認を徹底指導し、事故防止を喚起する。また、就業先の設備や作業環境等についても点検を行いその改善を発注者に提言する等、会員の安全就業の確保に努める。また、「安全」と「健康」は、特に高齢者にとつて密接なつながりがあるため、健康診断受診を徹底するよう取組む。

(5)組織体制の構築

ⅰ 経営を視点においた職員の意識改革を図り、適切な対応を行うため、「連絡」「相談」など組織の原点を見失うことのないよう、適正な役割分担のもとに協力して組織体制の構築に努める。

ⅱ 役員。職員を対象とした研修・講習会等へ積極的に参加し、知識・情報の習得を図り、一体となって組織の充実・発展に取り組む。

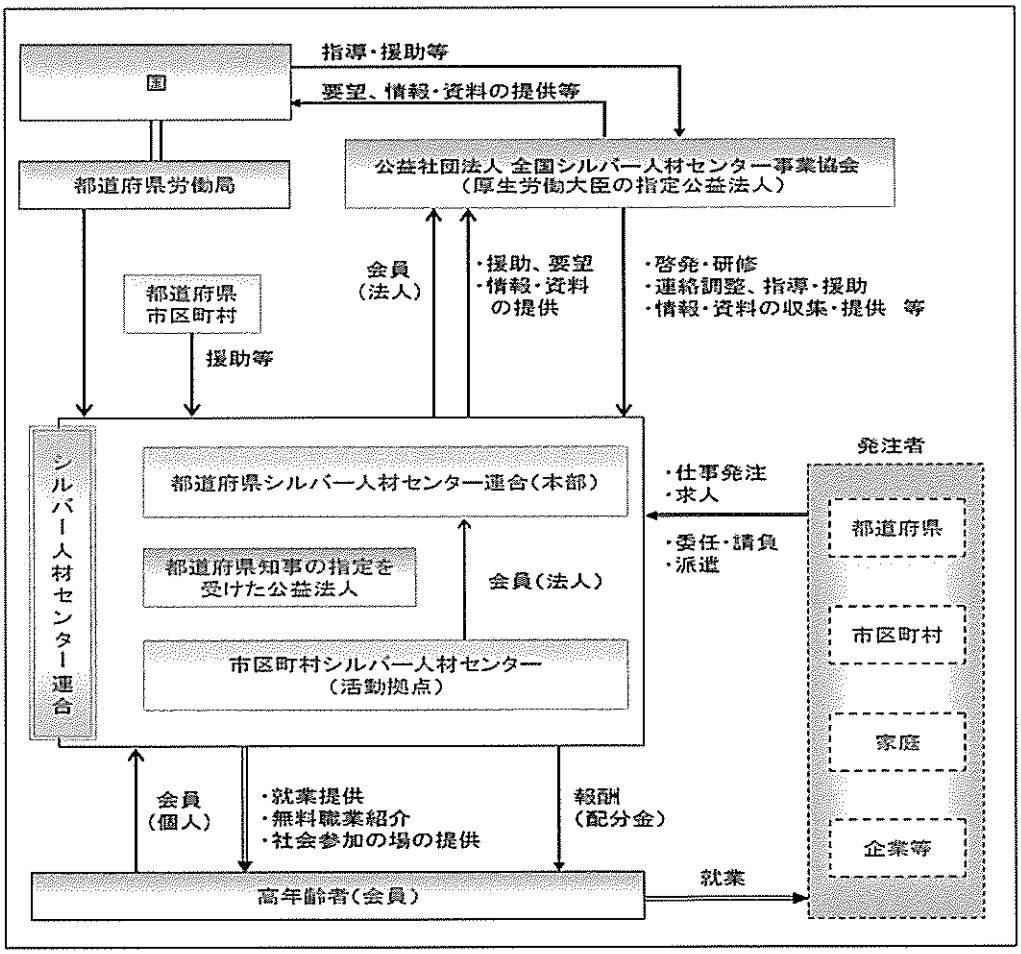
(6)その他

ⅰ 関係機関との連携を密にし、センター事業活動の円滑な運営を図ります。

ⅱ 全シ協をはじめ近シ協。大シ協などの上部機関との連携・調整を強化するとともに、近隣センターとの友誼交流を深めてまいる。

ⅲ センター事業に必要な調査研究を行う。

シルバー人材センターの概要図



公益社団法人全国シルバー人材センター事業協会　より引用

第３章　東大阪市シルバー人材センターの活動の概観

越智あずさ　安藝繁

１　入会説明会・講習会について

「入会説明会」

東大阪市シルバー人材センターでは毎月第二、第四火曜日に入会説明会を実施している。内容はセンターの理念、仕事内容の説明、配分金支払い方法、入会金（保険料）が掛かり会員になっても必ず仕事があるとは限らないなどの説明をしている。

その後センターの趣旨を理解し賛同する者のみに入会に必要な書類を渡し、二週間後に行われる入会申込者講習会に進む。

「入会申込者講習会」

配布資料「入会のしおり」についての説明、接遇についてのビデオ上映、安全に就業するための安全講習会がある。その後個人面談を行い移動距離や職種の希望を確認し入会手続き（写真撮影、入会金の支払い）をする。

２　豊山ゼミの活動

各チームローテーション方式で毎月第二、第四火曜日に開かれる入会説明会・入会講習会の運営補助（受付、書類配布＆回収、面談会場への案内）をしながらセンター職員とコミュニケーションをとり、センターの抱えている課題を発見することに取り組んだ。また、入会説明会終了後にアンケートをとり、より良い入会説明会にするよう努めている。E チームは女性会員獲得班、F チーム・G チームは広報活動班、H チームはアンケート分析による入会説明会の改善班、I チームは「入会のしおり」の改訂班、J チームはホームページの作成と会報『燻』編集補助班に分かれ活動した。

活動内容は下記表を参考。

2012年（平成24年度）豊山ゼミナール年間実績表	
班：「女性会員獲得」班（Eチーム）、「広報活動」班（F、Gチーム）、「入会説明会の改善」班（Hチーム）、「入会のしおり」班（Jチーム）、「HP・会報編集」班（Jチーム）	
日時	内容（参加チーム）
2012年4月10日（火）	入会説明会・講習会の補助（特別編成）
4月16日（月）	ふれあい祭り実行委員会に参加（F）
4月17日（水）	センターでの対面式（2・3回生、全チーム）
4月24日（火）	入会説明会・講習会の補助（G）
5月8日（火）	入会説明会・講習会の補助（H）
5月13日（日）	東大阪市民ふれあい祭りに協力（F、etc.）
5月22日（火）	入会説明会・講習会の補助（I）
6月7日（木）	豊中市SCヒアリング（E）
	総会（13：00～）の補助
6月12日（火）	入会説明会・講習会の補助（J）
6月14日（木）	東大阪市雇用開発センターヒアリング（G）
6月26日（火）	入会説明会・講習会の補助（E）
7月5日（木）	東大阪市SCでの中間報告会（2・3回生、全員）
7月10日（火）	入会説明会・講習会の補助（F）
7月12日（木）	箕面市SCヒアリング（I）
	会報『燻』編集会議に参加（J）
7月24日（火）	入会説明会・講習会の補助（G）
8月8日（火）	会報『燻』編集会議に出席（J）
8月28日（火）	入会説明会・講習会の補助（H）
8月30日（木）	会報『燻』編集会議に出席（J）
9月11日（火）	入会説明会・講習会の補助（I）
9月12日（水）	試食会の打ち合わせ（有志）
9月25日（火）	入会説明会・講習会の補助（J）
10月3日（水）	センターで豚汁の試食会（有志）
10月9日（火）	入会説明会・講習会の補助（E）
10月22日（月）	ホームページ、会報『燻』編集会議に出席（I、J）
10月23日（火）	入会説明会・講習会の補助（F）
	御厨祭の仕入れ（有志）
10月26日（金）	御厨祭で模擬店・センターのPR（2・3回生全員、4回生有志）
10月27日（土）	御厨祭で模擬店・センターのPR（2・3回生全員、4回生有志）

	学内中間報告会（2・3回生）
10月28日（日）	御厨祭で模擬店・センターのPR（2・3回生全員、4回生有志）
11月13日（火）	入会説明会・講習会の補助（G）
11月14日（水）	ホームページ、会報『燻』編集会議に出席（I、J）
11月20日（火）	学内にて東大阪市SCの関係者とホームページのレイアウト案の報告（2回生全員）
11月27日（火）	入会説明会・講習会の補助（H）
11月30日（金）	ホームページ、会報『燻』編集会議に出席（I、J）
12月11日（火）	入会説明会・講習会の補助（I）
12月13日（木）	東大阪市SCでの最終報告会（2・3回生、全員）
1月8日（火）	入会説明会・講習会の補助（J）
1月18日（金）	ホームページレイアウト最終案の報告（I、J）
1月22日（火）	入会説明会・講習会の補助（E）
2月9日（土）	学内成果報告会（2・3回生、全員）
2月12日（火）	入会説明会・講習会の補助（F）
2月26日（火）	入会説明会・講習会の補助（G）
3月12日（火）	入会説明会・講習会の補助（H）
3月26日（火）	入会説明会・講習会の補助（I）

3　東大阪市シルバー人材センターの活動報告

東大阪市シルバー人材センターの活動を具多的に挙げれば次のようになっている。

長期化する景気低迷による企業からの発注減少や、補助金の削減でシルバー人材センターにとってさらに厳しい事業運営を余儀なくされている。また、発注地域の偏りによるものと思われる退会会員の増加により会員数も減少した。

こうした厳しい状況の中で、適正就業による仕事の分かち合いを推進したが、発注者の意向もあり思うような成果が上げられなかった。出来るだけ多くの会員の方々に就業の機会が提供出来るようにしたいと考えている。

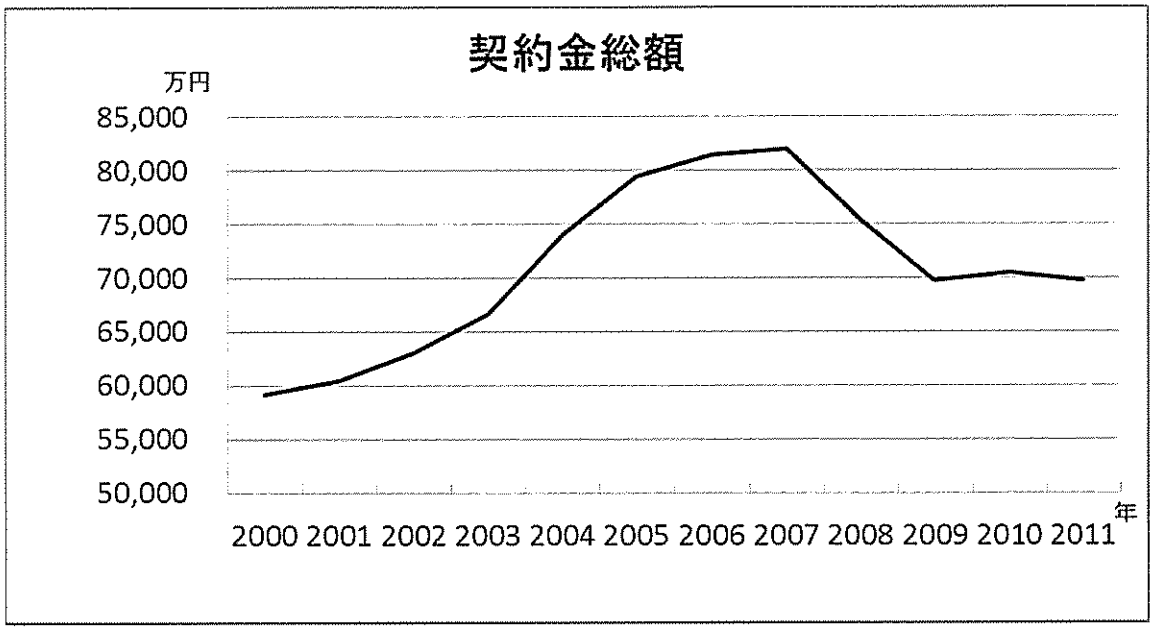
事業成績について、「契約金額」は対前年度比774万円減の6億9,710万円と減少した。一方「契約件数」は前年度比134件減の3,969件となった。昨年に引き続き、企業等の安定的な長期契約が減少し、スポット的な短期契約に移行する傾向があったと予想される。

年度末の会員数は、1,480人(男性996人、女性484人)で前年に比べ335人の減と、昨年に続き大幅な減少となっている。

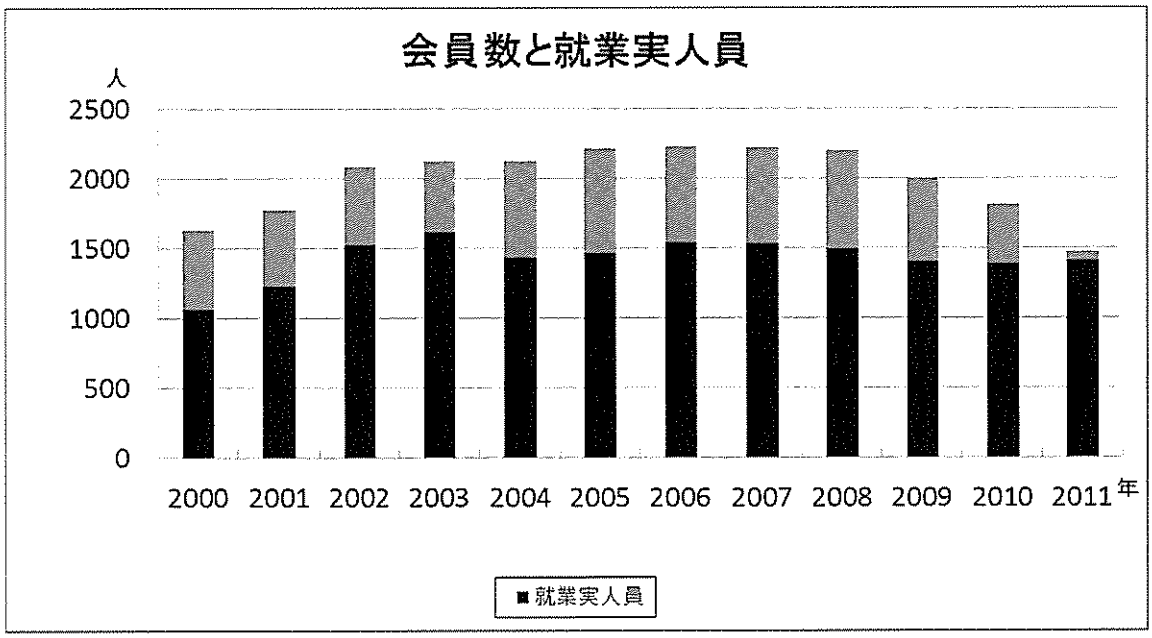
会員の就業状況については、「就業実人員」は1,418人で、前年度と比較すると28人増加した。就業実人員を会員数で除算した就業率は 95,8%と前年度(76,6%)より 19,2%増と

なった。

以下のグラフは 2000 年から 2011 年までの契約金総額と会員数・就業実人員の推移を表している。



棒グラフ全体が会員数であり、色が濃い部分が就業実人員を表している。



年間活動としては、以下の活動を行っている。

1. 就業機会の確保・拡大と適正就業の推進

就業開拓員による市内事業所への就業開拓訪問や、既存の発注者へのフォロー訪問に取り組んだ。また、就業機会の均等化を図るため、企業等発注者の理解を得ながら、適正就業推進委員会を中心にローテーション就業などワークシェアリングを進めると共に、就業の適正化に努めた。

2. 会員の拡大及び普及啓発活動の推進

(1) 会員の入会促進と就業機会の拡充のため、市政だより・ミニコミ誌への広報記事の掲載や、会員によるロコミを通じ東大阪市シルバー人材センターのＰＲに努めた。

(2) 会員の意識の向上と親睦の輪を広げていくため、会報『燻』にセンターからの情報や、地域班・職群班や同好会の活動状況などの記事を掲載・充実し、会報がセンターと会員・会員相互の情報交換・コミュニケーションの手段として活用できるように努めた。

(3) ホームページを更新し、新たにトピックスとしてセンターや同好会などの活動状況などを掲載し、常に最新の情報を発信するなど、会員の皆さんとの接点の役割を果たした。

(4) 発注者の要望に対応するためにも幅広い人材の確保に努めるとともに、センターの主旨・目的を充分理解できるよう入会説明会や入会講習会における講習内容の充実に努めた。また、会員に健康管理と安全就業に対する意識の徹底を図るため、入会に際して安全就業推進員による「安全就業について」、資質向上を図るための「接遇研修」などの講習を実施した。

3. 会員の安全就業対策

(1) 安全委員会では、安全教育指導の実施に努めるとともに、安全パトロールを強化し、会員の健康と安全就業を守るよう努めた。

(2) 新たな就業受注にあたり、危険・有害作業の有無等を事前に確認するとともに、就業中の会員に対し安全就業意識の再確認を徹底指導した。また、就業先の設備や作業環境等についても点検を行い、その改善を発注者に提言するなど、会員の事故防止、安全就業確保を図った。

(3) 会報『燻』の健康と安全のページに引き続き啓発記事を掲載するとともに、会員の意識の向上を図るため、あらゆる機会を通じて安全対策・健康管理について注意喚起に努めた。

4. 技能講習会の実施

剪定・除草（機械刈り）等の技能講習会を実施し、会員の技能習得・資質向上を図り、発注者のニーズに対応し満足度をより高められるよう努めた。

5. 財政運営の推進

事業仕分けによる補助金のカットなど厳しい財政状況のもと、経費節減に努めるとともに、効率的・効果的な事業実施に努めた。

6. 事務局体制の充実

勉強会へ積極的に参加し、知識・情報の習得、資質の向上を図るとともに、関係機関主催による業務研修にも積極的に参加し、職員の事務処理能力の向上に努めた。

事務所が手狭となっていたので、パソコン等の入替に伴い部屋換えを行った。

7. 関係機関との連携強化

東大阪市をはじめとする関係行政機関や、近隣シルバー人材センターとの連携を緊密にするとともに、大阪府シルバー人材センター協議会が主催する大会にも積極的に参加・出席し、適正な事業運営に努めた。

４章　各チームの活動報告

１　女性会員獲得(2012 年度Ｅチーム)

池田貴暁

Ｅチームが今年度取り組んだ課題は「女性会員獲得」である。昨今の日本では少子高齢化が進行している。その原因は核家族世帯の増加による子育ての負担の増加、医療技術の発達による平均寿命の増加などであり、同時に育児サービスや介護サービスの需要も増加しているとも言える。それらのサービスに携わる機会が多いのは男性より女性であるという点に注目し女性会員を増やすことが今後のセンターの課題であると考えたことがこの課題に取り組んだ理由である。

１）他市センター先進事例調査

まず私達は最初に他のセンターがこの課題にどう取り組んでいるかを知るために月刊シルバー人材センターという冊子数十冊の中から女性会員獲得に関する特集が組まれていたものを探し、先進事例を調査した。

その中で多かったのは以下の３つの内容である。

① 口コミによる女性会員の増加
② 育児・介護や家事援助方面のサービス拡大とそれに関連した研修・講習の実施
③ 女性部会の設立

①の「口コミ」について、東京都千代田区シルバー人材センターでは平成 18 年の時点で男性会員数 162 人に対して女性会員数は 232 人と女性会員の数が男性会員の数を上回っている。このセンターでは会員の増加に苦労していたが、口コミを中心とした拡大策を推進したところ粗入会率が３％を上回るようになった。これ自体は男女関係なく勧誘しており特別女性会員の獲得を意識したものではないようだが、女性の入会のきっかけを調べると口コミが多く、事務所や店などの家業と主婦業を兼ねていた女性が子育てを終え、家業も次世代に託したことなどにより、サークル活動なども楽しみながら仕事もしたいという動機で入会するようである。

また、徳島県阿南市シルバー人材センターでも平成 19 年の時点で女性会員が全体の46,5%を占めているというデータが出ている。このセンターもまた特別女性会員獲得を意識しているわけではないが、昔からこの土地に住んできた人が多いことから、人出が足りなくなった際に友人・知人に声をかけることで仲間に引き入れ、それによって多くの女性会員が確保されているようである。

以上のように、特別女性会員獲得を意識しなくとも会員の口コミによって女性会員を増やすことが出来たという前例はあるものの、会員が増えるということは会員全体の雇用率が減る可能性もあり、元から会員である人間は自分の仕事が減る可能性もあるこの方法にはあまり積極的に協力してもらえないことも考えられる。そこで重要になってくるのが雇用拡大である。

次に②の「育児・介護や家事援助方面のサービス拡大とそれに関連した研修・講習の実施」に移りたいと思う。育児・介護方面の仕事については先ほども触れたが家事援助の仕事もまた男性より女性が向いている。そのため、それらの仕事を増やし女性会員が就業出来る機会を増やすことも女性会員獲得においては重要な課題の１つであるといえる。

他のセンターの先進事例を見ていくと、新宿区シルバー人材センターでは、女性会員数は全体の 4 割以上を占めている。入会のきっかけは市の広報紙が 1 番多く、次いで口コミによる入会が多いようだ。このセンターは家事援助サービス事業の拡大を行い、現在でも仕事の受注が増えているようで会員募集では家事援助や施設管理の仕事内容を掲載し、その分野を強調して募集を行ったことが女性会員の増加に繋がっている。また、東京にあるいくつかのセンターを比較してみたところ　女性入会率が 25%以下のセンターは軽作業が大部分で育児・介護はほぼ市役所が引き受けており、女性入会率が 40%以上のセンターは軽作業だけでなく育児・介護サービスにも多く就業しているというデータもでている。

次に、姫路市シルバー人材センターでは平成 17 年から始めた子育て支援事業を起点に女性会員増強を目指している。これは平成 21 年度の契約金額は 568 万円で 70 人が就業を希望しており、うち 30 人が産前後の家事援助、幼稚園の送迎、留守中の保育・家事援助などに就業している。

ここで取り上げたセンター以外にも多くのセンターでこれらの事業拡大という課題に取り組んでいる。しかし仕事の受注が増えたとしても会員がその仕事に合った能力が無ければ何度も仕事を発注してくれる発注者を確保出来ず、以後の受注増加に繋がらない可能性がある。そのため、次に重要になってくるのが研修や講習を通じて発注者が望むような人材を育成することである。

他市センターの事例を見ていくと、広島市のセンターでは昨今の介護・育児支援のニーズ増過に対応するため様々な研修を通じてこの仕事に携わる女性会員の知識技能レベルと意識レベルを高めるという方法を行い、それによって多くの会員が心を込めた仕事をするようになり、それが利用者の間に口コミで伝わったことでこの分野の仕事の受注を増が増加した。その結果、昭和 57 年度に 400 万強だったサービス分野の事業実績も平成 19 年度には 3 億 3 千万円に達している。また、この受注の伸びと女性会員増が比例していて設立当初に全体の 16%だった女性会員数は平成 19 年の段階で 42,2%まで増加した。これは女性会員の大多数が介護・育児支援・家事援助方面への就業を希望していたことが大きな理由であり、このことからも育児介護サービスや家事援助事業の拡大と研修・講習実施の重要性がわかる。

この研修と講習会であるが、月刊誌を使った調査の中で③の「女性部会」という部会が取り決めて実施しているセンターが少なくなかった。この女性部会は名前や細かい活動内容はセンターごとに異なるが、多くは女性会員向けの研修や講習を計画や、女性会員同士での交流が出来るためのイベントを催すといった活動を行っている。

他市センターの事例を見ていくと、下関市シルバー人材センターでは平成 8 年に女性部会が設立され、講習会や研修会を自主的に開催することで女性会員の結束と仕事の知識技能資質を高めてきた。具体的には毎年ひな祭りに催される女性会員の集いと呼ばれる女性会員の研修と交流を兼ねたイベント等を催している。

岡谷下諏訪広域シルバー人材センターでは女性会員の増強と介護・家事援助などの講習会により技能を身につけて事業を拡大することを目的に平成 8 年度に女性部を発足した。史跡や施設めぐりなどのイベントを行って会員の交流を促したり、健康のための行事、福祉・家事援助の講習に力を入れているほか、高齢の女性会員の就業機会を作ることにも力を入れている。それらの成果もあってかこのセンターの平成 18 年の段階での就業率は男女共 100%という結果も出ている。

その他にもいくつかのセンターの先進事例を調査し、私達はまず女性部会のようなものを東大阪市シルバー人材センターでも作れないかと考え、調査したセンターの１つである豊中市シルバー人材センターでのヒアリング調査を６月に実施した。次にその調査結果について触れていきたいと思う。

２）豊中市シルバー人材センターヒアリング調査

豊中市のセンターでは、センターの運営を事務局に頼りすぎたところがあり、そのためにいくつかの分野で先進センターに遅れを取った。その一つが女性会員活動の分野である。まず女性会員たちにその気になってもらうためには女性部会を設置して、女性会員の中で交流を深めて女性会員自らが立ち上がって就業開拓を行っていく必要があると考えたことから、一部の女性理事と女性会員の有志が「女性部会をつくりましょう」と何度か呼びかけたもののそれに答える女性会員は少なく、失敗を繰り返した。その流れを変えたのが、年３回開催されていた理事会に加えて、その下に事業運営委員会が設置されてからである。事業運営委員会は毎月 1 回行われ、理事たちが自分たちのセンターのあり方について活発な議論を行うにようになった。

これを機会に、理事会は女性理事の提案を受け、改めて女性部会の結成を決めた。結成当初にメンバー全員で守口市シルバー人材センターの女性部を訪問し、そこで行われていた小物製作や子育て支援に刺激を受け、豊中市でも実施しようとこころみ、女性会員に対してどのような技術・趣味・特技を持っているか、受講してみたい講習会は何かを問うアンケート調査を実施し、その結果を基に太極拳教室と布小物製作講習会を開催するこが決定した。

太極拳教室は、女性会員のアンケートの結果、健康体操への関心が高いことから実施し、

毎月 2 回開催され、参加費 1 回 300 円で、男性会員も参加するほどの盛況だった。しかし参加費の徴収金と専門講師や会場のレンタル費用が高くつき割に合わなかったため、24 回で中止が決定した。それでも、会員のニーズに応えるということも重要であると考える。

布小物製作講習会は、参加費 1 回 500 円で、毎月 2 回開催され、開講から 6 年になり現在も行われる豊中市センターで非常に人気の講習会である。出来上がった作品は、定時総会の会場やシルバー人材センター展でも販売されており、2012 年 2 月に行われた第 4 回のシルバー人材センター展では、特に女性部会のスケールの大きさと内容の充実した展示が行われ出品された受講生の作品すべてが購入してもらえるといった成果も出ている。また、最近巷では断捨離（だんしゃり）などのような整理整頓術の本が数多く出版され、話題となっているので、家事サービスに従事する会員の就業に役立てる目的も兼ねて整理・収納術講座の開講が予定されている。

その他にも豊中市センターでは子育て支援事業も女性部会が中心となって行っている。豊中市では子育て支援サービスの就業をするためには、「子育て基本講習会」を受ける必要がある(後のページに参考資料 1 として掲載)。講師の中には、会員の知り合いに豊中市にある生活協同組合コープのむつみ会に保育士の資格を持っている方がいるため、その方に協力を得ている。6 日目、7 日目には、2 日間に及ぶ保育所での保育体験実習もある。この実習にあたり、X 線検査と検便の健康診断を受診し、診断書の提出が義務付けられている。37 時間にも及ぶプログラムとなっており、大変厳しい日程となっている。子育て支援サービスに就業することができるのはこれを終えた人のみであり、子どもの安全を保証するために、かなり本格的な講習会が行われている。この講習会を終えた会員は、現在も育児班として、子育て支援サービスの仕事を参加している。

3）データベース作成

ここまでの調査を通じて私たちが感じたことは、「女性会員獲得」は東大阪市のセンターだけでなく多くのセンターが抱えている課題であるということと、それゆえに私達の代だけで簡単に解決出来るような課題ではないということである。そのため、後輩を含め複数年に渡ってこの課題に取り組んでいくという方針を固め、後期からは後輩たちの参考になるように、これまでに調べた先進事例をまとめたデータベースを作成した。（後のページに参考資料 2 として掲載）

4）最後に

全国のセンターを調査していると会員のほうから積極的に何かをやろうしたことがきっかけで始まった事例も少なくないように思う。つまり、センター側が行動するだけでなくいかに会員にその気になってもらうかということも、課題解決のための鍵の 1 つであると言える。

今年度の反省点として「女性会員獲得」は今年度から取り組み始めた課題でまだ手探り状態であったということもあり、東大阪市シルバー人材センターの現状を知ることが不十分であったように感じる。来年度は東大阪市センターの現状を知るだけでなく、これまで先進事例を調べた全国のシルバー人材センターのデータも最新のものであるとは限らないためそれらの再調査を行いつつ課題解決に取り組んでいければと思う。

また、今年度の活動を通じて特に感じたことは一言に「女性会員獲得」と言ってもそれを実現するには「発注者を獲得し仕事の受注を増やす」ことやそのための「会員の質の向上」、シルバー人材センターを知ってもらうための「宣伝活動」など多くの課題を同時に解決しなければならないということである。

だからこそゼミ内で異なるチーム同士の協力や情報共有をより一層行う必要があると私は考える。

【参考・引用文献】

・月刊シルバー人材センター
・豊山ゼミナール活動報告書
・豊中市シルバー人材センター事務局だより

参考資料１：平成 22 年度「子育て基本講習会」実施要領（案）

	時　　間	内　　容	時間
1 日目 6 月 8 日 火曜日	9:00～10:00	受付・開講式(理事長挨拶)・オリエンテーション	1
	10:00～12:00	人権と個人情報保護	2
	13:00～15:00	豊中市の子育て支援事業の現状 今どきの子育て現状 ① 子育て今昔、若いママとの上手な関わり方 ② 子を持つ親への接し方 ③ 在宅支援での子育て～こんなときは～ ④ 最近の保育で気をつけなければならないこと 保育サポーターとしての心構えと役割	2
2 日目 6 月 9 日 水曜日	10:00～12:00	子供の心と体の発達について	2
	13:00～15:00	保育の心得 ・保育現場での実習にあたっての留意点など	2
3 日目 6 月 11 日 金曜日	10:00～12:00	子供の健康管理① ・健康と病気について　・子供の病気とその対応	2
	13:00～16:00	一般的健康管理②　　・事故と安全 ・事故防止と応急処置--普通救命、救命実習(修了証発行)	3
4 日目 6 月 15 日 火曜日	10:00～12:00	乳児とのかかわり方（実習） ・調乳、沐浴(ﾊﾞｽﾀﾌﾞ使用)、おむつ交換等	2
	13:00～16:00	子供の遊びと過ごし方(実習を含む)	3
5 日目 6 月 18 日 金曜日	10:00～12:00	子供の栄養と食生活	2
	13:00～16:00	調理実習　★材料代として別途徴収	3
6 日目	9:00～15:00	★予定／21 日(月)から 25 日(金)の 2 日間 保育体験学習①《対象 0~3 歳児--乳児ｸﾗｽ》 ・子どもの遊びや姿を知る ・保育現場での留意点を学ぶ	5
7 日目	9:00～15:00	保育体験学習②《対象 3 歳児以上--幼児ｸﾗｽ》 ・子どもの遊びや姿を知る ・保育現場での留意点を学ぶ	5
8 日目 6 月 30 日 水曜日	10:00～12:00	保育体験実習を終えて ・ｸﾞﾙｰﾌﾟごとの意見交換会	2
	13:00～	閉講式　・修了証書授与(理事長)	1

※引用「豊中市シルバー人材センター2010 年 3 月号事務局だより」

参考資料２：後期作成先進事例まとめ

女性会員獲得に関する先進事例

	センター名	内容	月刊シルバー人材センター
女性部会	豊中市SC（大阪府）	女性の仕事が少なく、家事援助サービスの注文はあるが手を挙げる人が少ないので、屋内外の清掃などの軽作業が中心になっている。もっと女性会員を増やさないといけない。そのために、女性部会を設置し、女性会員の中で交流を深め、女性会員自らが立ち上がって就業開拓を行っていく必要がある。そうした思いから、4人の女性理事と5人の女性会員が手を挙げ、平成17年9月、女性部会が誕生した。	2007年8月 P18
	大田区SC（東京都）	全会員の42%が女性である大田区のシルバー人材センターは、平成3年度から15年度まで婦人部があった。家事援助や子育て支援、リフォーム、着付けなどの就業を婦人部が中心となって発展させていた。目的を果たしたこととして15年度に廃止したが、この活動が現在の女性会員比率の高さや女性会員の活躍につながっている。 課題は女性リーダーの選出だそうだ。 女性入会者には安心して就業してもらえるように、女性会員が家事援助サービス・子育て支援のコーディネーターとして個別面談を行っている。	2010年11月 P11～13
	新宿区SC（東京都）	平成3年女性部会を設置。地域班で女性部役員を二人ずつ決めて、定期的な会議を開催して交流を深めボランティア活動を実施していたが、近年の家事サービスの仕事にも男性会員が就くなどにより男女を分ける必要がないと判断し女性部会の活動は休止した。ただ、お手玉を作り、保育所を訪問するといった女性部会で生まれたボランティア活動は今も続いている。女性が増えた要因は家事援助サービス事業の拡大を図ってきたこと。	2009年1月 P10
	周南市SC（山口県）	「女性の集い」、「おばぁちゃん達のエコ朝市」、「はつらつの女性講習会」を企画実施し、会員だけでなく広く市民の方々に情報を発信している。 「女性の集い」は、統合前は会員のみの情報交換、親睦の場でもある。現在は女性市民を巻き込み、認知サポートやヨガ、太極拳、介護予防の講習会など工夫をしながら企画を立てている。	2010年6月 P22
	鶴岡市SC（山形県）	平成21年度に子育て支援委員会を設置し、翌年平成22年度にこの委員会のメンバー中心に女性委員会を創設した。活動はこれからであるそうです。	2010年10月 P15
女性会員の仕事の開拓	泉佐野市SC（大阪府）	学校の受付などは男性だけでなく女性にもできるので、女性にできる仕事に対しては、極力女性を採用している またやめた人の補充に女性会員を入れている。	ヒアリングより
女性会員の交流	西宮市SC（兵庫県）	女性会員の仕事では主に、育児支援や家事援助という一人だけで就業するパターンが多く、グループ就業やローテーション就業するチャンスが少なく孤独感を感じながら仕事をしたり、自分の悩みを聞いてくれる人がほしいということから、女性同士の情報交換や気軽に話し合う機会を設けるために作成。	ヒアリングより

講習会、研修会	豊中市SC （大阪府）	（子育て基本講習会、太極拳教室、布小物講習会、編み物講習会、整理・収納術講座） 守口SCの女性部を訪問し、小物製作や子育て支援などで、会員の技術・趣味・特技を活かしていることに大いに刺激された。そこで、女性会員の声を聞くために、アンケートで全女性会員に、どのような技術・趣味・特技・をもっているか？という質問に、料理、編み物、洋裁、和裁、刺しゅうなど。どのような講習会を受講してみたいか？という質問に、健康体操と布小物とでた。その結果から、太極拳教室と布小物講習会を開始。また、18年9月に福井市SCと敦賀市SCの子育て支援事業を視察し、2センターの充実ぶりに刺激され、豊中市でも37時間に及ぶ、子育て基本講習会を開講した。	2007年8月 P18
	岡谷下諏訪広域SC(長野県)	女性部では、発足当初から、施設見学や健康リフレッシュ体操、ウォーキングなどの行事を活発に行っている。施設見学会では、岡谷市清掃工場や地域の見どころを巡る半日コースや市議会の見学等を行っている。健康リフレッシュ体操は、真向法体操の基礎的動作を歌謡曲に合わせて行う。ウォーキングは諏訪湖周辺で企画している。また、市の栄養士やクッキングセンターの先生、ケーキ屋さんなどに協力してもらい、料理教室も開催している。またこういった行事へは、幹事が一人ひとりに電話して誘い、熱心に行っている。丁寧な誘いは女性会員のセンターへの所属意識を高めたり、新入会員が打ち解けるきっかけになったりと、数字では計れない成果を上げている。	2007年8月 P14
	千代田区SC （東京都）	・ヨガ教室事業、和洋服リフォーム、女性会員の技術と経験を生かす ヨガ教室は、事務局のある建物の上階で、月3回開講。ヨガ歴約30年の会員が講師を担っている。その経験を生かしてもらうため、初の独自事業として開講した。設備投資は、床に敷くゴザ代（3万9千円）のみだった。受講生の満足度は高いそうだ。 和洋服のリフォームは、事務局と同じフロアで、週3回オープンしている。洋裁の仕事をしていた会員がいたことがきっかけで、スタートした。リフォーム作業を行う会員の方は、洋裁学校を出てから仕立ての店を開店。ミシンメーカーで洋裁の講師をしていたこともある。経理などの事務には、銀行に勤めていた方が行っている。 これらは、就業会員は少ないが、かたちが出来上がっているので、今後の拡大が期待できる事業である。	2007年8月 P10
	広島市SC （広島県）	家事援助サービスに対しての関係団体から講師を派遣してもらい研修会を開催し、家事援助のノウハウを蓄積し体系化して女性会員に伝えた。ノウハウはマニュアルやビデオにまとめられた。これらは広島市SCの会員のみならず、新たにこの事業に取り組もうとする他の多くのセンターにも提供された。 昭和五十七年度に四百万円強であったサービス群の事業実績は、平成十九年には三億三千万円に達している。	2009年1月 P13
シルバーママサービス	丸亀市SC （香川県）	「子育てハッピープラン丸亀」 一子供をもつ女性が働きやすい環境を作るための子育て支援企画 それに沿った企画提案方式事業として「シルバーママ」による一歳から小学生までの一時託児事業を充実させると共に、こども英会話教室、こども習字教室の開講を計画。 さらに年間を通じて工作教室、手芸教室などによって子供と高齢者のふれあいの機会を作ることを市の福祉課に提案して認められた これらを推進する組織として「子育て支援委員会」を編成。 理事4人、会員4人、事務局3人で構成されている・若い母親から依頼を受けて先方宅で子供を見守る ・企業団体のイベントの際企業から依頼を受け一時的に子供を預かる ・スペース114（丸亀市に残る114銀行丸亀支店跡）にて 1時間750円で子供の一時預かり ・子供英会話教室、親子習字教室 ・ものづくり体験イベント(手芸、食べ物など) いずれもスペース114というものを活用して行っている	2010年9月

2　アンケート調査についての報告（2011年度E,Fチーム）

細川由里香　福田千紗登

Ⅰ.「平成20年1月発注者アンケート調査」告書分析（2回生時　E・Fチーム）

（1）シルバー人材センターのことを何で知りましたか？

①友人・知人・家族　②市政だより・ミニコミ誌　③ハローワーク・市役所　の順に多かったのがわかった。

しかし、市政だよりを調べてみると2008年2月15日号・8月15日号と2009年8月15日号と2010年8月15日の号のみの掲載しかなく、サイズも小さかった。

（2）シルバー人材センターへのどのようなイメージを持ち、利用しましたか？

信頼できて庶民的で親しみやすいといったイメージを持ち、そして、公共的な団体で信用できるから・他の業者と比べて安いからとした理由が多かった。

（3）シルバー人材センターにどのような仕事を依頼していますか？

①植木剪定・手入れ等　②除草・草刈り　③室内外清掃の順に多かった。

（4）一度仕事を依頼して頂いた方に今後もシルバー人材センターに依頼したいとお考えですか？

今後も依頼したい理由は、費用が安い・シルバー人材センターは公共的な団体であり安心・仕事が丁寧で確実だからという理由があげられている。費用が安いことだけがメインになってしまうことが心配される。この質問でシルバーが目指す上位は安価だということよりも仕事が丁寧で対応が良いとされることだ。また、依頼したいとは思わないという答えの理由としてまず会員については、会員によって仕事のレベルにバラツキがある・仕事の質的レベルが低い・会員の態度がよくないがあげられる。センターについては、希望通りの人材がいない・事務所の対応がよくない・対応が遅い点があげられた。以上のことをふまえると、会員のレベルの差と質的レベルが低いというのが大半を占めている。そこで、会員の意識の持ち方への課題が出てきた。事務局に対しては、対応についての不満の意見が上位に来ていることから、改善の必要があるように思う。

（5）業種別依頼職種

一般家庭からの依頼　597件	―植木剪定・手入れ等	334件
	除草・草刈り	104件
	網戸・障子・襖張り	42件

製造業からの依頼	103件	―屋内作業	35件
		植木剪定・手入れ等	20件
		室内外清掃	19件
公共サービス業からの依頼	49件	―宛名書き・賞状等の筆耕	16件
		室内外清掃	8件
		除草・草刈り	7件

※公共サービス業は官公署、財団法人・その他を含む

このような分析結果となった。この分析をすることでシルバー人材センターの発注者について少しでも分かることができた上、センターの今後の発展の為の役に立った。

Ⅱ.「2回　平成24年5月発注者アンケート調査」アンケート用紙の作成と投函

発注者をさらに獲得していくためには、発注者の方がシルバー人材センターに対しどのように思っているかという意見を集めることが必要であると考えた。そのため、発注者の今の声を聞き、その意見を生かすために、再度アンケート調査を実施した。

前回のアンケート調査の際は平成18年度全発注者および平成19年度上半期の発注者の合計は2694件であった。一般家庭は1910件と割合にして70.9%という大半を占めている。その一般家庭の意見が前回と比べどう変化しているかをしることが重要ではないかと思い、今回は一般家庭を対象に調査を行った。

まず初めにアンケート調査をするにあたって、金銭的な問題から全ての発注者にアンケートを配るのは難しい為、少なくできないかと思い至った。選挙では出口調査という方法で調べて全体の結果を速報という形で流す。つまり一部の結果から全体を推測しているのである。そこで、どのくらいの人数の時にどのくらいのサンプルを採れば確かなアンケート結果が得られるのだろうかという話になり、社会調査に精通している大阪商業大学の宍戸先生に伺った。私たちは前もってセンターに連絡して、センターの平成20年実施のアンケート調査は、送付先の合計2,694件で回収率は40.2%ということを教えてもらった。

調査において、どのくらいの人数を調べればよいのかはその結果を自分たちがどのくらいの信頼度で出したいかにより変わってくるそうだ。ズレが±10%の場合は100件、±5%の場合は400件、±3%の場合は1,000件である。私たちは誤差±5%の400人分の回収を目指すことにし、センターの前回の回収率は40%だったので、調べる数は1,000件とした。ひとつ問題に上がってきたのが、どのように1,000件の人を選ぶかである。ランダムに採るなら発注者の一覧から3件おきくらいに採っていくといいそうだ。

また返却までの期間をどのくらいにしたらいいのかについても一緒に伺った。最初の1

週間～2 週間で約 8 割、3 週間で約 9 割が返ってくるそうだ。このときにお金に余裕があるのなら、返答が止まり始めた 2 週間くらいで督促状を全員に送ると回収率は 10%くらい増える。またせっかく送っても忙しい時に手元に届いてしまうと後回しにされたりして、無くしたり、捨てたりされてしまうので金曜に届くように東大阪では水曜に郵便局に持っていくのが良いそうだ。

宍戸先生には自分が何者でどういった調査を何故やっているかなどを書いた依頼状、お礼やお願いの書かれた督促状、謝礼があると回収率が上がると聞いていたので早速自分達に出来ることから取り組んだ。宍戸先生が前に使われたアンケートの依頼状を参考にゼミ生二人で依頼状を作成した。完成させるにあたって先生も交えて 4～5 回の修正を行った。

この後実際に現在の発注者の数を正確に調べていただいたら、前回よりもかなり多い 7,000 件強と分かり、1,000 件ではサンプルが足りないのではという話も出た。そのため豊山先生にお願いして宍戸先生に連絡していただくと、母集団の数が 2,500 だろうが、7,000 だろうがサンプルの数は 400 件分くらいあれば誤差±5%で集計結果として使えるという返事があった。その後センターが業者に依頼し 1,000 件分の発注者の選択をしてもらった。

初めのうちはセンターで前回のアンケートのデータを受け取って手直ししたのを送る予定だったがデータが残っていないことが分かった為、前回のアンケート用紙を参考にすべて打ち直した。この作業を通してアンケート内容がより深く理解できた。

下準備が済んだところで、作業に入った。

作業は、発送用の封筒に発注者の方の住所がプリントされたラベルを貼ることや書かれているアンケート用紙とアンケート回答者への依頼状を印刷すること、それぞれ印刷したものを機械で三つ折りや二つ折りにすること、ラベルを貼った発送用の封筒に入れていくことなどだ。

作業の途中で躓いたのが、郵便局に料金受取人払郵便の申請でかかる日数により、投函予定日 11 月 16 日に間に合うのかということや、返却期限をアンケート用紙や依頼状を印刷していいのかということである。これは申請の手順で、ある方法を選択し、間に合うだろうと思われた。しかし、更なる問題が浮上したため結局、投函できたのは、16 日の 2 日後、11 月 18 日のことであった。作業にかかった時間はのべ 12 時間+@、作業をした人数は 11 人+@（+@は手伝ってくださったセンターの方）。そして、2 週間後に返ってきている数を聞くと、４７４通と当初目指していた数を上回っていた。

＜料金受取人払郵便について＞

今回初めて申請から当事したので、どのような申請の手順があったのか、後々利用することになると思われるから説明する。

アンケートをとるにあたって郵便方法や費用はどうするかを話し合った結果、発送費用はシルバーが、返信費用はゼミが負担することになった。最初考えていたのは、返信用の

封筒全てに切手を貼り、その全額の費用を負担する方法である。しかし吉冨次長より「返ってきたものにだけ料金を支払う方法をとってはどうか？」と教えていただき、今回使用する「料金受取人払郵便」という方法を知った。

どんな手順でやるのか分からなかったので、郵便局に使用方法を伺った。
これが作業初日の 7 日のことである。郵便局で申請書をもらい、郵便局の方に料金の支払い方法によって申請にかかる日数が違うことを知った。支払い方法の違いというのは、郵便物が届くごとにその場で料金を支払うか、1ヶ月後にまとめて支払うかというものである。届くごとに支払うとなると、料金をいちいち払うのは面倒だが、申請に必要な承認番号を 1 週間でもらえる。1ヶ月後にまとめて払う方法だと、2 週間かかるとのことであった。投函の予定日は 16 日だったので、7 日に申請し、1 週間で全てを終えると投函の予定日に間に合うと吉冨さんと話し合った結果、届くごとに料金を払う方法をとることになった。払う料金は、ゼミ費を預けておこうかと考えたが、シルバーに代払いしていただいて、後でまとめてシルバーに渡すという形をとった。

その日のうちに申請書に必要事項を記入したものと封筒にバーコードを印刷した見本を郵便局に出しに行った。4 日後、この見本を郵便局の人にチェックしてもらった結果、ＯＫが出て承認番号を受け取った。今度はそれを印字したものを郵便局に提出。それが、投函予定日の 1 日前である。これで投函できると思われたが最後に本局からの許可が必要であった。時間はかかったが 2 日後、許可が降り、11 月 18 日に投函をすることができた。

Ⅲ.「第２回　平成 24 年 5 月発注者アンケート調査」結果のデータベース化

前回の２０年度のアンケートでは、一般家庭への送付総件数が 1,910 件で、今回２４年度のアンケートでは 1,000 件の送付を行って調査した。

回答件数・回答率　　前回 647 件　33.9%
　　今回 530 件　48.9%

送る数こそ減ったが前回よりも回答率が 15%アップした。

まず、返信されたアンケートに番号を振り、分析するための下準備として

【　1～74　細川・　75～148　北尾・149～222　池田・223～296　小池
　297～370　越智・371～444　福田・445～518　吉松・519　豊山　】　と割り振る。

アンケートの分析には、クロス分析を使用した。分析をするにあたっては、ゼミ生がロス分析の勉強をして全員にレクチャーしてから始めた。やり方を聞いただけでは実行に移せないということで、ゼミの時間にクロス分析についての講習会を開催した。しかし、分からない部分もあって最終的にはまた宍戸先生にご指導いただいた。

12 月 15 日に豊山先生に「複数回答をどう入力すればよいか」の質問に対する宍戸先生からの返事が返ってきた。

以下は宍戸先生からのメールを引用したものである。

> 複数回答（マルチアンサー）は下記のように入力します。
> 通常の、「1 つに○をしてください」という択一式回答（シングルアンサー）とは入力の仕方が大きく異なるので注意が必要です。
> [例]あなたの家にあるものすべてに○をつけてください。
> ○　1　テレビ
> ○　2　ラジオ
>　　3　パソコン
>　　4　DVD プレーヤー
> ○　5　ピアノ
> 上記のような回答は、○があれば 1、○がなければ 0 を入力します。1～5 までの選択肢があるので、エクセルのセルを 5 マス分使用しなければなりません。下記のようになります（スペースはセルの区切り）。
>1　1　0　0　1
> 集計の際は、例えばテレビ、ラジオ、パソコン・・・と 1 つずつ 1 の数を集計することになります。
> SPSS のデータは行（横方向）が個人、列（縦方向）が変数となります。マルチアンサーのように人によって○の数が違うと列（変数）がずれてしまいますので、集計ができなくなります。その場合は、上記のように選択肢ごとに変数を作り、人によって列がずれないようにします。

複数回答の場合、宍戸先生の例で簡単に説明すると、テレビ・ラジオ・パソコンなどを別々に考える。すると、問 1 あなたはテレビを持っていますか？ 問 2 あなたはラジオを持っていますか？ 問 3 あなたはパソコンを持っていますか？ と直すことが出来る。[0 は持っていない・1 は持っている]と定義づける。これに回答していくことで、複数回答を作っていることになる。これで、行・列がずれることがなくなる。

各自がアンケートのデータベースを完成させ、依頼されている仕事は「清掃」「植木剪定」「除草」が多かったことに気付いた。このことから、他の仕事増やせないかなと思うと同時に、この 3 つでもう少し依頼をとれるシステムみたいなものを考えられないかなとも考えた。

1月11日に入力の過程で6つの問題点が浮上した。

① 1つのみ回答部分に複数回答している。 問2、4 5(i)～(vi) 9

② 問6の誘導する質問で該当しない部分に飛んでいる。(問7 8 9)

③ 問6で回答せず7 8 9に回答している。

④ 問5(i)~(vi) 余白に「わからない」などと書いてあった。

⑤ アンケートのページ数に気付かず無回答の部分がある場合。

⑥ その他への書き込みの処理

この問題点の解決法は以下の通りである。

・回答数を指定された場合それ以上の回答があった場合

サイコロなどを振って必要な数だけランダムに選んだり、最良なものを選んだりする

・問1，2，9，10，11が回答されていて、問3～8が無回答の場合

そのアンケート番号は入力するが問1～11の回答数字の入力は一切しない

・その他の回答が「特に無」でもそのまま「その他」として処理

・無回答は「20」コード、非該当は「30」コード

・アンケートのページ数に気付かず無回答の部分がある場合については

アンケート用紙p2~p3が無回答の場合は、無効として集計結果に反映しなかった。

p4が無回答の場合は、非該当として処理し集計に反映した。

実際に投函したアンケート用紙は次の通りである。

東大阪市シルバー人材センター　お客様アンケート

シルバー人材センターは、「臨時的・短期的またはその他軽易な仕事」を発注者とシルバー会員（就業者）との間に雇用関係の無い請負または委任契約としてお受けしていますが、今日、人口の急速な高齢化や団塊世代の大量退職といった状況にあって、シルバー人材センターは、なお一層、時代のニーズに合った展開が必要と考えています。

皆様のお声を聞かせていただき、今後のサービスの向上、事業の展開に努めてまいりたいと考えております。

アンケートにご協力をお願い申しあげます。

☆ご回答は、１２月７日（水）までに同封の返信用封筒（切手不要）にてお送りくださるようお願いいたします。

☆この調査についてのお問い合わせは、下記までご連絡ください。

公益社団法人　東大阪市シルバー人材センター
担当：事務局（宮浦）
〒577-0809　東大阪市永和１－１５－２
【TEL】06-6224-2408
【FAX】06-6224-2409

該当する番号に○をしてください。また、「その他」の場合等は（　）内に該当する内容を記入してください。

問　1　貴方は、シルバー人材センターのことを何で知りましたか。（該当するもの全てに○をしてください。）

① 新聞・テレビ・ラジオ　② 市政だより・ミニコミ誌
③ ポスター・パンフレット・チラシ　④ センターの会報
⑤ センターの看板　⑥ ハローワーク・市役所
⑦ シルバー会員　⑧ 友人・知人・家族
⑨ その他（　　）

問　2　シルバー人材センターにどのようなイメージをお持ちですか。（１つ選んで○をしてください。）

① 信頼できる　② 堅実である
③ 庶民的、親しみやすい　④ 官僚的、融通がきかない
⑤ 福祉的　⑥ その他（　　）

問　3　なぜシルバー人材センターを利用されたのですか。（該当するもの全てに○をしてください。）

① 公共的な団体で信用できるから
② 地域の高年齢者の就業を促進するから
③ 高年齢者の生きがいづくりにつながる
④ 世間の評判が良いから
⑤ 仕事の出来（仕事ぶり）が良かったから
⑥ 履行期限を守ってくれるから
⑦ 契約（手続き）が簡単だから
⑧ 他の業者と比べて安いから
⑨ 人を新たに雇いたいが、適当な人が見つからないから
⑩ 人を新たに雇用するほどの仕事ではないから
⑪ どの程度の仕事をしてくれるのか、試しに依頼した
⑫ 他に頼むところがないから
⑬ その他（　　）

問　4　貴方はシルバーにどんな仕事を依頼していますか。（主なもの１つ選んで○をしてください。）

① 屋外作業（清掃作業を除く）
② 屋内作業（清掃作業を除く）
③ 屋内・屋外清掃
④ 宛名書き・賞状書き等の筆耕
⑤ チラシ配布
⑥ 植木剪定・手入れ等
⑦ 除草・草刈
⑧ 網戸・障子・襖張り
⑨ 大工・左官・塗装
⑩ 家事援助・手伝い
⑪ 老人・病人介護
⑫ その他（　　）

問　5　シルバー人材センターに仕事を依頼してみて、どのようにお考えになりましたか。

i　会員の仕事ぶり

① 非常に丁寧・真面目　② まあまあ丁寧・真面目　③ 普通
④ やや雑・不真面目　⑤ 非常に雑・不真面目

ii　会員の対応・態度

① 非常に良好　② まあ良好　③ 普通
④ やや悪い　⑤ 非常に悪い

iii　会員の仕事の早さ

① 非常に早い　② まあ早い　③ 普通
④ やや遅い　⑤ 非常に遅い

iv　料金

① 非常に割安　② まあ割安　③ 普通
④ やや割高　⑤ 非常に割高

v　センターへの依頼手続き

①　非常に簡便　　②　まあ簡便　　③　普通
④　やや面倒　　⑤　非常に面倒

vi　センターの対応

①　非常に親切　　②　まあ親切　　③　普通
④　やや不親切　　⑤　非常に不親切

問　6　今後もシルバー人材センターに依頼したいとお考えですか。

①　今後も依頼したい　→ 問　7へ　　②　依頼したいとは思わない　→ 問　8へ
③　わからない　→ 問　9へ

問　7　問6で①とお答えいただいた方にお尋ねします。
その理由は次のうちどれに該当しますか。（主なもの２つまで選んで○をしてください。）

①　費用が安い　　②　仕事が丁寧・確実
③　対応が良い（親切・真面目・明るい）　　④　他に適当な人が見つかるまでの間の措置
⑤　シルバー人材センターは公共的な団体であり安心　　⑥　その他（　　）

問　8　問6で②とお答えいただいた方にお尋ねします。
その理由は次のうちどれに該当しますか。（主なもの２つまで選んで○をしてください。）

i　会員について

①　仕事の質的レベルが低い　　②　会員によって仕事のレベルにバラツキがある
③　会員の態度が良くない　　④　高齢者であり、安全配慮、人間関係等で難しい
⑤　その他（　　）

ii　センター（事務局）について（主なもの２つまで選んで○をしてください。）

①　事務所の対応が良くない　　②　すぐに対応できない
③　希望通りの人数が揃わない　　④　希望通りの人材がいない
⑤　今後、特に依頼する程の仕事（作業）が無い　　⑥　依頼できる仕事・業務の内容が限定されている
⑦　その他（　　）

問　9　シルバー人材センターに特に期待するのはどれですか。（１つ選んで○をしてください。）

① すぐに対応（紹介）して欲しい
② 希望通りの人数をそろえて欲しい
③ 希望通りの人材が欲しい
④ 料金の払い込みを簡素にして欲しい
⑤ （貴方と）センターとのコミュニケーション機会を増やして欲しい
⑥ その他（　　）

問　１０　今後、シルバー人材センターで新たに取り扱って欲しい仕事はありますか。（該当するもの全てに○をしてください。）

① 日曜大工、水漏れなどの簡単な修繕
② 季節の模様替え
③ 子供の送迎、子育て支援
④ 犬の散歩
⑤ 話し相手
⑥ 地域ボランティア活動
⑦ 技術・知識を生かせる分野（シルバーITアドバイザー・パソコン教室・ISO 技術指導など）（　　）
⑧ 地域のニーズに密着した独自事業（シルバーワークショップ・異世代交流学習など）（　　）
⑨ 特に無い
⑩ その他（　　）

問　１１　シルバー人材センター・シルバー会員に対するご意見・ご要望・ご提案があればご記入ください。

＝ご協力ありがとうございました＝

これらの設問に対しては、それぞれ次のような対応をおこなった。

[問１]

該当するものすべてに○をする。「０・１」にて入力。無回答として「２０」と入力

[問２]

１つ選んで○をする。回答番号を入力。複数回答の場合はサイコロを使用し出た目を入力

(例)③と⑤が回答されているとする。

まず、その回答にサイコロの数字を割り振る（１２３が出たら③、４５６が出たら⑤）とする。サイコロを振り、出た目に従う。

○が２つの場合は、上記の様に行う。

○が３つの場合は、１２、３４、５６とサイコロの数字の割り振りを変えて出た目に従う。

[問３]

該当するものすべてに○をする。「０・１」にて入力。無回答として「２０」と入力

[問４]

主なもの１つ選んで○をしてください。処理方法は問２と同様

[問５]

ｉからⅵ。①に近い番号を優先入力

（例）②と③が回答されている場合「②」を入力。

[問６]

無回答の場合

・問７が回答されているならば「①」を入力、問８が回答されているならば「②」を入力

・問９は独立問題として処理するので問９が回答されていたとしても、③とは入力せずに、無回答として「２０」と入力

・問７，８どちらも入力されている場合、どちらも無回答として「２０」と入力

回答されている場合

「①」と回答し、問７，８両方に回答されている場合

問７を優先入力、問８は全て非該当として「３０」と入力

「②」と回答し、問７，８回両方答されている場合

問７は全て非該当として「３０」と入力、問８を優先入力

「③」と回答している場合、問９関係なく問６に「③」を入力

[問７]　主なもの２つまで選んで○をする。処理方法は問２と同様

[問８]　主なもの２つまで選んで○をする。処理方法は問２と同様

[問９]　１つ選んで○をする。問６との連携問題だが独立問題として処理する。処理方法は問２と同様

[問 10]　該当するものすべて○をする。処理方法は問１と同様

[問 11] 記入があれば「１」と入力、なければ無回答として「２０」を入力。

3月1日に発注者アンケート調査実施報告書の完成に向けて各自にページごとに割り振りをした。
【1~4 豊山・5~10 越智・11~15 北尾・16~18 池田・19~21 細川・22~25 福田】と割り振る。
問１１の書き込みについて、前回実施された報告書を見ると
「１ 仕事の相談等」「２ 感謝等」「３ 苦情等」「４ 提案等」「５ その他」に分類される。各自が文章を打ち込んでいる物の横にでも５つのうちどれに該当するかの数字を入れることとし、複数該当する場合は、その中から各自が妥当だと思うものを１つ選んだ。
発注者アンケート調査実施報告書の印刷部数は 150 部。(学校 120 部、センター30 部)

Ⅳ.「第２回 平成 24 年 5 月発注者アンケート調査」結果集計
集計結果を比較するにあたって前回のデータは、一般家庭と民間企業などを合わせたものであり、今回のデータは一般家庭のみであるということには注意しなければならない。

（1）「シルバー人材センターを知った経路」
①「友人・知人・家族」
前回 433 件で 32.6% 今回 276 件で 45.6%
②「市政だより・ミニコミ誌」
前回 330 件で 24.8% 今回 150 件で 24.6%
③「ポスターの看板」
今回 51 件で 8.4%
※ 前回「ハローワーク・市役所」137 件で 12.9%だった。
第２位までで全体の約 7 割を占めていることから、今後の方向性として市政だより・ミニコミ誌においてセンターを広報するとともに、友人・知人・家族を通じた経路をどのように確保していくか考えていく必要があると考える。

（2）「シルバーにどんな仕事を依頼していますか」
①「植木選定・手入れ等」
前回 473 件で 41.2% 今回 273 件で 57.7%
②「除草・草刈」
前回 170 件で 16.0% 今回 101 件で 21.4%

この２つで今回は全体の約８割を占めている。シルバー人材センターの活動を充実させていこうとすれば、今後これまで以上にこの２分野での人材育成が課題になる。

（3）「今後シルバーに取り扱ってほしい仕事はありますか」

①「日曜大工・水漏れなどの簡単な修繕」

前回　332 件で 25.7%　　今回　187 件で 37.3%

②「技術・知識を活かせる分野」

前回　118 件で 9.4%　　今回　51 件で 10.2%

※技術・知識とは主に、ＩＴアドバイザー・パソコン講座・ＩＳＯ技術指導者などのことである

「簡単な修繕」に関してはいただいたコメントの中に

「80 歳前後の一人暮らしの女性が近所に割り方多いです。電球の取り換え、傘の取り換えなど近所に頼みにくい 10 分か 20 分くらいの仕事です。利用しやすいように 10 分単位くらいで料金を定められるシステムがほしいです」という案があった。

この関連で、東大阪市では社会福祉協議会が「ワンコイン生活サポート事業」を実施している。これはまさにアンケートで求められていることである。他市町村ではシルバー人材センターがワンコインサービスを実施しているところもある。その運営の仕方については今後調べていく必要があるが、東大阪市ですでにそうした社会資源があるのであれば、それを活用することも１つの方法だろう。しかもこのとき一方向の関係だけでなく、双方向の関係を築くようにすることが大切である。具体的にいえば、市民から 30 分 500 円くらいで済むような仕事について、センターに問い合わせがあったときは社協の事業を紹介し、逆に一定程度の質・量を必要とする仕事について、社協に問い合わせがあったときは、センターを紹介してもらうという関係の構築である。

（4）「シルバーに期待したいこと」

①「すぐに対応・紹介してほしい」

前回　257 件で 24.2%　　今回　98 件で 20.3%

②「料金の払い込みを簡素にしてほしい」

今回　74 件で 15.6%

※　前回「希望通りの人材がほしい」177 件で 16.7%だった

この回答はアンケートの問い 5 の「会員の仕事ぶり」「会員の対応の・態度」「会員の仕事の早さ」「センターへの依頼手続」「センターの対応」で比較的良い評価がでていたのとズレが生じている。原因は不明であるが、このアンケートの目的は東大阪市シルバー人材センターの行動の改善にあるので、ここでの回答を改善すべき点ととらえて今後対応を検討していくことが必要である。

このとき前回の第３位も「料金の払い込みを簡素にしてほしい」となっていた。これについては、すぐに対応を検討することができるように思える。「すぐに対応」「希望通りの人材」という要望、とくに後者の要望については人材の育成とかかわっくるので長期的な視点で取り組む必要がある。

いただいたコメントで「後日料金を振り込むのが面倒なので、その日に持ち帰ってもらう方法はないものでしょうか」という提案がある。現金の受け渡しが生じるので難しい問題もあると思うが、そうした方法を検討することも今後必要だと感じる。

他にもいただいたコメントの中には

「このアンケートが送られてきた名義は母の○○宛でしたが、本人は今年の８月に亡くなりになりました。自分は長男です。去年の春くらいから、父が亡くなりましたので、自宅の壁に父の遺影を取り付けてもらう為にシルバー人材センターの方にお願いしました。すごく上手に設置いただけました。母の遺影を自分がつけようと思いましたが、うまく出来ませんでしたので生前母がシルバーと言っていましたので、去年つけていただいた方にお願いしたところ11月の初めに○○さんという方と調べていただきわかりましたのでお願いし、付けていただきました。もう完璧にとてもうまく付けて頂きました。その来ていただいた時に高価なお花（ポケットマネー）を持参していただいて手を合わせていただきました。母も大変喜んでいたと思います。自分も○○さんとは初対面でしたが、こんなに良くしていただいて有難く思っています。個人名を出してはいけなかったかもしれませんが、あえて出させていただきました。今回の件をお電話でお伝えしようと思ってもいましたが、たまたまこうゆうアンケートが来ましたのでこちらに書かせていただきました。また、外の草むしりなんかをお願いしようと思います。（○○さんではありませんが）まあシルバー人材センターにもいろいろな方がおられると思いますが、自分が初めて接した方がこんなにいい方でしたので今現在はシルバーの方には好印象を持っています。また、○○さんがわかりましたら、くれぐれもよろしくお伝えください。大変母が喜んでいたと思います。」との言葉があった。

苦情の意見では

「今秋、剪定の私の知らない方が（最近、知らない中年男が勝手に門を開け入ってきたりして、物騒なので用心しているこちらも突然知らない人が入ってくるとびっくりします）下見に来られ「あれ？いつもの○○さんは？」と思っていました。その後の下見連絡も剪定に来られた方々も全く初めての方でした。剪定が終わり、印鑑を押すときに初めて今まで来られた○○さんが亡くなられたことを知りました。「ほう（報告）、れん（連絡）、そう（相談）」と言いますが、大切だと思いますよ。センターから事前に「今までの方が亡くなり、担当者が変わりますので今までと違い手違いなどありま

したら新しい担当のものにそちらの意向をお伝えください」とセンターの方が前もって電話で報告して欲しかったです。全く知らない顔の人が突然来られて最初はびっくりしましたから。○○さんは、よくしてくださったので、手を合わせご冥福をお祈りします。」

など印象として残ったものを抜粋させていただいた。

このようにアンケートを分析するとたくさんの検討すべき課題が出てきた。

大まかに要約すると課題は、９つになる。

１、市政だよりにおいてセンターを広報するとともに友人・知人・家族を通じた広報のあり方の検討。

２、家事援助・手伝いなどプライバシーの絡む分野において、積極的に発注者を開拓。

３、植木剪定・手入れ等、除草・草刈りの分野での人材育成の方法を考える。

４、仕事に関しては高い評価を得られているが、それで安心することなく、会員に対する講習、派遣する会員の選定方法について、より一層の充実を図る。

５、講習等では会員に苦情の具体的な事例を紹介し、意識づけを行う。

６、植木剪定では作業の付随部分（ゴミ処理代、交通費）に苦情がきているので、料金水準の検討。

７、発注者から求められれば、振込に対して領収書を送ることを検討し、実施するとなればアンケートに真摯に対応して変更したことを広報。

８、料金払込の簡素化について検討。

９、社協のワンコイン生活サポート事業の活用と、協力関係の構築について検討。

今回一般家庭のみに絞って調査することで、個人としてどんな意見があるかいろいろと知ることができた。次回ではもっと詳しく知るために、先の提言でも話したように民間企業も一緒にアンケートを取れたらと考えている。その際には、今回分析をする段階で把握したアンケート自体の欠陥を直して作成する必要があろう。今回のアンケート調査においての反省点として、連絡ミスにより作業に支障が出た事・返信されたアンケートの紛失や番号の振り間違いなどがある。連絡ミスは、伝達係りを１人に決めた方が回避できるだろう。アンケートについてのミスもフォントを変えたり、ページの誘導をすることで防げるようになるのではないかと思う。

アンケートを集計していると一般家庭などで作業をしている会員を近所の人などが見てシルバーの存在を知ったという例もあるようで、ビラなどを配る直接的な宣伝でなくても活動そのものが結果的に宣伝になることもあるようである。

3　ふれあい祭り・御厨祭における広報活動について(2012年度F、Gチーム)

山本　浩太　　森井　涼介

昨年に引き続き、東大阪市ふれあい祭り・御厨祭においてシルバー人材センターの広報活動を行った。

ふれあい祭りにおける広報活動は、まずセンターが公益社団法人になったため小物を販売することができなくなり、センターのブースをどう活用するかを話し合うためにセンターにおいてふれあい祭りの事業部会議に生徒３人と豊山先生が参加した。

会議において今年度はセンターのブースをふれあい祭りの来場者のための休憩所としての設置することが決定した。ふれあい祭りにはお年寄りや小さいお孫さんを連れたかたなどが大勢集まるので休憩所を設置することにより休憩していただく方々にセンターの仕事内容・料金プラン・東大阪市シルバー人材センターの場所などを記したポスターやチラシを見てもらい、新たな会員獲得と発注者の募集の場になるのではないかと思われた。

当日学生は、八戸ノ里から布施駅までを往復しながら広告する班。ブースに残って休憩所への案内・ティッシュ配布を行う班に分かれ活動を行った。

広報班はサンドイッチ型の看板を掲げ、センターの宣伝をした。しかし通行人にあたったり、ちょうど子どもの顔の位置にあったりで通行の妨げとなり、来場者から「邪魔」との声をかけられる事が多かった。来年はサンドイッチ型を見直し、より分かりやすい看板を作成する必要があると思われる。また休憩所の看板も１５０cmほどの大きさがあったが道に設置してみると、小さくわかりづらい事が判明したのでこれも改善が必要である。

続いて、休憩所として利用するにあたって、本来は高齢者の方に休憩所を利用してもらいセンターの事を宣伝するはずだったが、隣のブースが食べ物など子ども向けの物を販売していた為、親子連れがセンターのブースの前に集まったりして、買った食べ物をセンターのブースで食べる人が多く、食べこぼしをしてそのまま立ち去った方もおり、広報のためのスペースではなくただの休憩所になっていた。高齢者の方はあまり休憩所に入ってこず、本来の目的から外れることとなった。



この問題については、暑いので飲み物はいいとして、食べ物は禁止し、マナーを守ってもらう事が課題であると思われる。また高齢者の方に入りやすく、興味をもってもらうような工夫が必要であると思われる。



しかし、看板を使った宣伝やブースに来てくださった方にセンターのポケットティッシュを配ることにより、多くの方にセンターの事を知っていただいたと思われるので、来年度はセンターのブースを休憩所として使うのかも含めてまた事業部会議に出席させていただき、より良い広報活動になるよう改善していきたい。

＜御厨祭に関する報告について＞

今年度も大阪商業大学学園祭「御厨祭」において「おばあちゃんのとん汁」を出店した去年の御厨祭では「おばあちゃんのとん汁」だけの出店だったが、今年の御厨祭では「おばあちゃんのとん汁」とシルバー会員による同好会のお店「シルバーのお店」も出店した。また、とん汁を渡す際にセンターの広報として、ポケットティッシュも一緒に渡した。

7月にセンターの同好会である手芸と友禅の小林さんと平野さんに連絡し、9月12日の同好会の活動日に試食会の打ち合わせを行った。試食会の打ち合わせでは、参加していただける方が8人もいて驚きと去年からの活動の成果なのかなと思い、材料も詳しくはわからない状態だったので、詳しく教えてもらった。

そして10月3日にシルバー人材センターの台所を借りて試食会を開催した。試食会では3年生は5人、2年生は2人の計7名が出席し、平野さん、永水さん、石橋さん、中田さん、辻本さん、今井さん、小林さんといった会員の方々の協力によりに野菜の切り方やとん汁の味付けを教えてもらい豚汁を作った。当初20杯ほど作る予定でしたがとん汁をセンターの方々にも食べていただこうと思い30杯ほど作った。試食会での豚汁の味は好評であった。

10月23日の買い出しについては学祭で大量の豚汁を作るために、平野さんと学生8人で材料の仕入れに行き、昨年と同じ布施商店街で材料を調達した。平野さんがたこ焼き屋「こぐま」の枝本さん、お肉の「マルトヨ」さん、味噌の「石塚商店」さん、八百屋の「太井青果」さんに事前に連絡してもらったおかげで、スムーズにお店を回ることができ、センター会員のネットワークの広さに驚き、またこのネットワークをセンターの広報活動にいかせないかと思った。

10月24日の仕込みでは買い出しの食材たちを二つの班に分かれ、ニンジン・大根・ごぼう・厚揚げ・こんにゃく・ネギを一口サイズに切り分けた。

10月26日、27日、28日の三日間行われた、御厨祭本番においては、初日はテーブルの設置が遅かったりなかなかお湯が沸かないなどのトラブルが目につき、何回か平野さんより喝をもらい、なんとかとん汁を売り出すことができたが、売り出したものの味を見てみると、味噌の味が薄かったり濃かったりとバラバラで味を一定に保つのに苦労した。味に不安がある時はすぐ横のシルバーのお店の方に味見をしてもらい、いろいろとアドバイスをもらった。

2日目は一番の売り上げ時である12時から13時の間に豚汁がなくなってしまい販売できず、利益と広報するチャンスを失ってしまった。豚汁の味については初日よりは安定して美味しいものが作れたが、材料が足りなくなったり、必要な道具がなかったりと準備不足が目立った。

3日目は最初こそ仕込みに時間がかかったが、初日、2日目より販売、呼び込みとも要領よくでき、豚汁を完売することができた。4回生の先輩方に応援に来てもらいは呼び込みの仕方や店舗のまわし方などを教えていただき、さすがだと思った。全体的に計画性がなく役割分担ができていなかったことが反省点である。

三日間の「おばあちゃんのとん汁」の売上は10月26日のとん汁の売り上げについては通常販売の価格200円で115杯、終了間際の特別価格100円では28杯販売し、計143杯と25,800円の売り上げだった。

10月27日では価格200円187杯、価格100円は46杯販売し、計233杯と42,000円の売り上げだった。

そして最終日の10月28日では同じく価格200円で153杯、価格100円は76杯、スープだけの価格50円は40杯売れ、計269杯の40,200円の売り上げだった。

3日間のとん汁売り上げを合計すると、価格200円では455杯で91,000円、価格100円は149杯で14,900円、50円では40杯で2,000円となり、合計で645杯・107,900円といった結果だった。

豚汁を販売する時にはシルバー人材センターのポケットティッシュを一緒に配ることでセンターの広報にも務め、豚汁の販売数を見ると3日間で645杯売れ、それに相当する広報ができたと思われる。

次に御厨際における売り上げとMOGI－1グランプリ・人気投票ランキングの結果に関する発表について報告する。

MOGI－1グランプリは学祭実行委員会が味・量・値段を審査して商品の一番を決める昨年から始まった企画である。特設会場で模擬店のアピールをし、審査員にとん汁を食べてもらい、評価してもらった。しかしこの企画は100点中78点という結果となり惜しくもグランプリを取ることはできなかった。

昨年第１位を取った人気投票ランキングは全体の第 3 位という結果になり、人気ランキング 2 連覇を達成することができなかったが、数ある出店の中で上から 3 番目という高評価をいただき、ステージ上で模擬店を宣伝する事により、良い広報のチャンスも得ることができたと思われる。





今年の御厨祭では新しく手芸・友禅、木工、書道の各同好会の模擬店「シルバーのお店」を出店した。今年度の御厨祭でシルバー人材センターの宣伝と小物の販売の場を提供できないかと提言し、その提言が認められた為、模擬店を出店することになった。シルバーのお店では木工による打出の小槌のキーホルダー、手芸・友禅によるポーチ・スマホカバー・ティッシュ入れ、書道による色紙・短冊などいって小物販売を行った。またシルバーのお店については今年度から小物などを販売する機会が減ってしまったので御厨際のような場所で出店できる機会があるというのは大変ありがたいという声を同好会の皆さまからいただいた。そして、シルバーのお店を出店し切り盛りしていた方々はご高齢の方が多く一年以上就業についていなかった方が多く、そういった方々が活動できる場所が設けられたことや、宣伝・広報といった意味合いの活動ができたという点では非常によい機会であったと思われる一面があった。

シルバーのお店の売り上げについては、我々の不手際で売り上げを記録してもらう事を伝え忘れ全体の売り上げを把握することができなかった。判明している売上を見てみると木工の売り上げは 2 万円前後ということで、手芸、友禅、書道の売り上げは不明ということある。

来年は売り上げを把握するために、同好会の方に売り上げを確認していただく事をお願いし、データとして残せるようにしたい。

次に御厨祭に参加してくださった同好会の方々のアンケートについて報告したいと思う。質問項目は性別・年齢・ここ１年の就業歴・感想・改善点を１１名の方に答えていただいた。アンケートの回答数は少ないものの分析して以下のことが判明した。

性別は女性の方が多く、年齢は７０代中心であり１名の方が１年以内の就業歴があったが、多くの方はここ１年就業していないということが判明した。

シルバー人材センターの就業者は60代の方が中心で70代、80代の方の就業は難しいが、ふれあい祭りや御厨祭においてセンターのＰＲに活躍しており、このように就業の難しい方々が大学とコラボし、率先してシルバー人材センターの広報活動をしているということは、東大阪市独自のモデルといえるのではないかと思われる。

御厨祭の感想には若い人たちと接してよかった、若い人たちと年の差を感じたことなどの感想が多く、改善点は味にムラがある、トン汁をもっと研究してほしい、トン汁とおにぎりをセット販売したらいい、販売価格２００円を高いなどトン汁についての指摘が多かった。また書道クラブの方から書道の作品が全く売れずさびしかった等の感想があり、来年の御厨祭に参加する意思がゆらいでいるという回答もあり、木工の方からは来年も出店したいという声もいただいた。来年の御厨祭の参加意思については会員の方とよく熟議し討論を出したいという意見もあった。

今回も多くの方にお世話になり、色々なご指導を受け何とか無事に御厨祭を終えることができたが、どのように広報したい内容を相手に伝えるのか、また新たな広報手段を考えていかなければいけないなどの課題が見つかった。今回のことをしっかりと反省しよく協議して、これからのシルバー人材センターの広報活動を展開していきたいと思う。





６月　豊中市シルバー人材センターのヒアリング

豊山：私たちは、東大阪市シルバー人材センターとタイアップしておりましてシルバー人材センターのフィールドワーク型のゼミということでシルバー人材センターのご協力を頂きながらいろんな、こういったふうにしほうがいいんじゃないかという提案をしています。多分勝手に提案をしてるだけなんですけども(笑)。そういったことをやっています。で、あとイベントの手伝いとかをしており、広報活動とかを一緒に手伝っています。もともと文部科学省からの質の高い大学教育推進プログラムというものに選定されまして、その一環として行っていたわけです。この活動報告書ですが、私達はこういった形で、フィールドワークによる高齢者の就労支援を、シルバーの方と協力しながら学生が手伝っています。…すみません。豊山と言います。この前は、電話ありがとうございました。

センターA：はい、どうもありがとうございます。わざわざ。よろしくお願いします

豊山：時間的には、1時間から1時間半くらい頂ければ思っているのですが。

センターA：はい、わかりました。

豊山：それでですね、既に添付ファイルでお送りしているんですけども、今日お聞かせ願いたいことはこちらにありますので、これに沿って入っていこうと思っておりますのでよろしくお願いいたします。今日、何故こちらに来ましたかいいますと、**女性部の活動について知りたくてやってきました。**東大阪市の方だと女性部がありません。実際今、仕事として子育ての支援とか、こちらでやってらっしゃる介護の話とかですね、女性が関わる仕事が発注として来るのですが、女性の会員がなかなか増えにくいという状況にあります。その先進事例として、豊中市は女性部に力を入れているという話なので、その件で少しお聞かせ願えればなと思います。本日は、よろしくお願いします。まず、最初にですが、入手したい資料という事で概況をちょっと説明して頂けますか。

センターA：担当となりました司会をさせて頂きます。業務課の岡野と言います。どうぞよろしくお願いします。それでは、まず最初に机の上にある資料を置かせて貰っているのですけどちょっと確認をよろしくお願いします。

豊山：今ちょっと写真とか撮ってよろしいですか？

センターA：どうぞ構いませんよ。まず資料の確認からお願いします。一番上に豊中市シルバー人材センター概況、その次に平成24年度の女性部会の事業計画、次に女性部会からのお知らせ「布小物製作講習会」、それから次に子育てを応援しますというチラシを置いています。次に平成23年度の地域説明会開催と事務局便りという毎月発行してるんですけども、今年の5月号を同封させて頂いております。一応、後で説明させて頂きたいと思うんですけども、個人情報がかなり入っておりますので。**取り扱いには十分注意をお願いしたいということで注意だけしておきます。**それから次にシルバー人材センターのパンフレットですね。こちらのセンターのパンフレットをお入れしております。次に「ふれあい」と言い

まして通年二回発行してる分の今年の 3 月号を同封しております。それと 5 月の、終わったところなんですけども、平成 24 年の定時総会の議案書というグリーンの雑誌と、その次に黄色い雑誌になりますけど中期事業発展計画（豊山：へーこんなのがあるんですね）と、最後に設立の 30 周年記念誌です。一応それだけ一通り用意させて頂いて・・・全部ありますでしょうか？

豊山：いやもうデータの宝庫で。ありがとうございます。非常に助かります。それでですね、全体像を知るという事でここの会員は、全体の何人ぐらい居てるのですか。東大阪だと 1815 人ぐらいなんですけど昨年度の段階で。こちらは、どれくらいですか。

センターB：6 月の 1 日現在で 2044 人、男性が 1481 人、女性が 563 人です。年度初めの数字の方が良かったですか？

豊山：比率を見てみたくて、比率的にどうなっていますか？

センターB：ざくっと言えば、**男女の比率は 3:1 くらい**ですね。

豊山：規模的には、だいたいこちらの方が若干大きめという感じがあるわけですね。東大阪 1815 人ですから。

センターB：会員数でいきますとそうですね。

豊山：こっちの職員の方は、何名ぐらいいらっしゃいますか。

センターB：この概況の 3 ページの一番上のところに職員数を入れております。6 月 1 日現在のスタッフの数字になります。正職員とは、ここで雇われている職員の事で、俗にプロパー職員と言われています。それから、臨時の職員が 1 人、パートさんとして 10 人という事でお雇いさせてもらっています。そのうちのパート職員の 9 人までが会員さんから登用して職員として採用するという形で、会員参加型でさせていただいているというのがセンターの特徴といえば特徴です。その下の方に運転班と書いてありますが、これは、事務所の職員という形にしていますが、植木とか除草とかで切った後のゴミが出たり、あるいは植木でしたら脚立とかが必要になりますので、それの運搬をするといった仕事をする職員さんを入れている。それが 4 人ほどいらっしゃいます。定数は 5 人なんで、班が大きくなりますと 5 人になるのかなと考えています。

豊山：6 月 1 日となっていますけど、これわざわざ今回、作られたのですか。

センターB：総会が 31 日にあったので、どっちみち作らざるをえなかったのです。

豊山：そうですか。（私たちのために作成したのかと思い）なんだか申し訳ない事をしたなと思っていました。

センターB：そうですと言えばよかったかな(笑)

豊山：ありがとうございます。すいません、本当申し訳なく思っております。この運転班は、植木とか、除草とか脚立を運ぶ。後、ついでなんですが、車を運転する仕事というのは、受注しているのですか。東大阪市の場合だと、あるいは、他のとこでもそうなんですけど、危険だということで（受注していません）。私の個人的な意見では、送迎ですね。朝デイサービスで回って行って住民の送迎をする。そういったものがニーズとして結構ある

と思うし、臨時で短期でシルバーにマッチしているようなニーズだと思うのですが。ただ事故という問題がありますので（受注していない）。ここは、どんなふうにしているのですか。

センターB：**豊中の場合は派遣事業、派遣業務として受けております。**数年前までは、うちの本体事業としてやっていたのですが。どうしても「あそこ行け、ここ行け」という指揮命令があります。そういうふうな関係があるので適正就業の観点から派遣業務に切り替えて行かしてます。

豊山：なるほど。派遣にすると、事故の問題はどうなりますか？

センターB：もちろん、車も、派遣ですので向こうの職員扱い（派遣先の指揮命令で動く）になりますから、向こうの車の車両保険を使ってもらって対応していく。ケガをした場合は、派遣ですので当方の労災保険で対応する。二股の形になりますよね。

豊山：派遣だとこちらの（センターの）職員というかたちになるんですね。

センターB：センターの本体業務というかたちでいきますと、向こうの車自体を使うのがまずくなります。そうなると、ちょっとこれは、適正就業にはならないということで是正をした経緯があります。

豊山：なるほど、そういった方法があるわけですね。

センターB：４ページのところに派遣事業て書いてありますけども、そこの 83 件のうち約 70 件位が運転です。市内あちらこちらのデイサービスの送迎業務を行っているためにこういう件数になっているという感じに思ってもらったらいいと思います。

豊山：なるほど。そうなると、デイサービスセンターなり特別養護老人ホームなりに派遣されていくわけですからそちらの車を使って行動ですね。通常、この派遣業務だと色々コストが高くなりますよね。シルバー人材センターに発注をかける時に発注者の方の一番のメリットが安いということですので、あちこちのセンターで派遣事業を導入しようとしてやっても、なかなか活発にならないというお話しをよく聞くのですが。

センターB：だいぶ、頼み込みました。ただ、デイサービスの送迎は、朝。利用される方は、朝行って、夕方帰るので真ん中の時間は必要ないです。ところが、どこかのタクシー会社と契約すると１日スパンで契約をしないといけないのでデメリットがある。そこをついて、「うちは安いよ、うちは小回り利くよ」ということで契約したという事ではあります。

豊山：なるほどですね。相対的にタクシー会社に比べれば安いよ、という戦略ですね。

センターB：たしかに、そういう言い方しましたね。

豊山：上手ですね。そうですか、分かりました。派遣事業はやって何年ぐらいなるのですか？　新しいですよね？

センターB：まだ３年、４年目ですね。

豊山：多分学生なんかもですね、この前の授業で指揮命令、派遣とか請負いとか委任とかそういった説明をしたのですね。聞いていた時には、なんやこれ面白くないなと思っていたかもしれませんが…こういった現場でそういった話聞かせてもらうとたぶん、やってい

て良かったなと思っていますよ。
センターB：心配せんでも我々も分からへん(笑)。そりゃ、初めて聞いていても分からへんと思う。もうややこしくてしゃーない。
豊山：先ほどの職員の話ですけどね、異動が有るのですか？　どこかと？
センターB：ないです。冒頭に言いましたが、ここの正職員になりますから、採用されて要らないと言われるまではここで働いてもらいます。
豊山：組織としてなんですけども、豊中市シルバー人材センターの組織なのですが、組織と言っても理事会がどうとかの話じゃなくて。部会ですね。広報、女性、安全適性就業、就業開拓促進の４つがあるというお話をお聞きしたのですが、部会はこれだけですか？
センターB：今、見て頂いた通り、概要の２ページの８番目のところに委員会等とあります。総務委員会から広報部会へ。業務委員会から就業開拓促進部会の方へ線を入れて頂いて、ちょっと待って下さいね。こちらの方がわかりやすい。緑色の冊子の72ページ、先ほどのものと同じものがあります。
豊山：ホームページの運用チームもあるのですね。
センターB：そうですね。とはいいながら、貼り付け専門というかね、先ほど、お手元にお配りさせて頂いた事務局便りとか毎月更新していきますので、それを我々がするのではなく会員が独自やっていって下さいという事で貼り付け作業に毎月来させています。そういうような形のチームです。
豊山：これは、毎月１回ですか？
センターB：必ず来ると。
豊山：どれくらいの時間がかかりますか？
センターB：そんなにかかって無いと思いますよ。私もはっきりと見てないですけど…午前中に来て昼前には帰ってはりますよ。
豊山：仕事としてお願いしているのですか？　それとも委員会として、ボランティアとして来られるのですか？
センターB：ボランティアですね。でも交通費程度は、出してあげようという形でしていますけどね。
豊山：ホームページに関しても、私たちのゼミの中でいくつかの班に分かれていまして、ホームページ担当班を考えていますので、それに関して聞いてみたわけです。
センターB：ホームページに関しては、まだ建設中でございますのでなかなか完成品にならないですけれども。
豊山：なかなか、難しいですよね。私自身、詳しくないので。地域班は当然、組織されているわけですが、どれくらいの地域に分けているのですか？
センターB：市内を中学校区で。中学校はナンバースクールですが中学校は、一中から十八中まであります。そのそれぞれの校区を班にして分けています。
豊山：豊中って広さをイメージできないのですが、結構大きくないですか？

センターB：広いですね。
豊山：中学校区だと。
センターB：最初からやってしまったので、設立当初から。本当は、小学校区でやりたかったのですが…そこまでの会員数が揃っていなかったので、まずは中学校区でやりましょうよということから始めてしまって、そのままになっていると。
豊山：去年、西宮のヒアリングにも行ったんですけども、西宮のヒアリングだと、市政だよりを市から配布を受けて、各戸全戸に配布するという、そんな仕組みが組織されていたのですが、こちらは、そういった市政だよりを配布する事業は、請負っていないですか？
センターB：ないです。何とか、ボランティア的にやるという会員さんが少なくて、欠員の状態の所も実は、あるのですね。そういう意味では、そこまでの事業を受け付ける土台が出来ていない。
豊山：なるほど、分かりました。後、この職群班ですが、これに関しては、いくつ位あるのですか？
センターB：主に動いているのは、植木関係ですね、園芸と呼んでいますけども。その分と除草。これはグループで動いています。人数は少ないですけど数人しかいないですけども、和裁のグループで、我々は、受け付けても何のことかは分かりませんけれども、そういう意味では、受付から相談まで全部、そういったことを会員独自でやって頂こうということでやって頂いています。その他は、グループ的には…。
センターC：すみません、今やりました、市政だよりとかの問題なのですけども、豊中市の土地柄で千里地区では住宅地区が多くあるのですけどもそこを拠点として不動産関係のチラシ、それに対してスーパーの特売であるとかも含めて、20～30 人ぐらいの方が構成をされて週に何回か拠点に集まっておられて、その割り込みをしながらチラシを配って回っている。本来それは先生のお話で行くと地域全員に配ってしまうと、市の広報であるとか市政だよりであるとかいうとこまでは、豊中ではそういうことは出来んのです。ただいかんせん、配布地区が千里、要するに北部、東部くらいですからね。
豊山：千里と言ったら有名ですよね、今。ニュータウンを作ったけれども地域全体がかなり歳をとっている。
センターC：ただ、枠、動きましたから言いますけども、ここのところ古い昭和の時代の府営等の住宅が低層階、中世層の階段部分でエレベーターないのですが、それを高層化に伴って、住民の入れ違い、食い違いがあるので、例えば、小学校、中学校の子供さんが減ってきているのだけども千里地区は、逆に増えてきている。ですから、東大阪の方は全然調べてないので申し訳ないですけど、小学校の余裕教室、空き教室が多分、目についてまわるものがあると思うのですが、豊中の場合も現場も自然と余裕教室、教室が空いている、それは、子どもさんが 1 学期 2 学期ごとで教室を有効に使っている。それを今度は、シルバーの空き教室を利用して事業をやらないかという事で貸してもらったけども。本体の、小学校の子供増えたから返してくれと。僕らは、千里でやってたんですけど。千里は去年、

―昨年に撤収という事で。
豊山：そうですか。それは、地域にとっては良いですけどね。シルバーにとっては…。
センターC：チラシ班という面だけでも空き教室を利用させてもらって、そこを拠点としてチラシの事業を展開されておられる。ただ、子供はどうしても教室が(授業が)本筋ですから「出て行ってくれ」という事なので出て行きました。で、センターで倉庫的なものを貸して、そこを拠点としてやっています。
豊山：今やっているわけですね。その倉庫で扱っているのは不動産関係のチラシ？
センターC：多いですね。それは、何万になりますが、それを地域ごとに配っているとか、2つ折って挟むという作業をされています。
豊山：私たちも東大阪で、ですね。ここでは、こんな事をしていたよ、こんな事をしていたよという情報を集めて、知っていると思うのですが、ある程度知っているはずと思うんですけども。こういう事で東大阪市シルバー人材センターにとっても、私たちとタイアップしているメリットが無いといけないんで、情報を提供しようと思っています。いろいろ難しいですもんね。シルバー人材センター自体がその組織的にいろいろと枠にはめられていますもんね。「臨時とか短期とか軽易とか」ですね。そういった枠にはめられた中でこう動かないといけないという非常に難しい問題があるのでその辺りは、うまくこう。学生辺りには言っているんですけども、決まりは決まりなんだけどそれを破ったら良くないんだけど、やはりそのグレーゾーンありますんで、そのグレーゾーンでどれだけこうやっていくかが大事と言ってあるんですね。だから書いてあることを鵜呑みにしたらいけないよって教えてはいるんです。ありがとうございます。あと、シルバー人材センターを広報したチラシですね。チラシとして先ほど、どれになりますかね。
センターB：チラシについては、先ほどの総合パンフレットですね。ちょっと違うやつですけど、これとかを中心にPRしていると。市役所の拠点とかそういったところに配置して頂いて、見て頂くというちょっと他力本願的な事しか出来ないですけども、そういう形をとっている。あるいは、市の広報誌のところへ季節、季節のものとかイベント事とかそういったものを掲載して頂いて市民に通知している事と。それからもう一つの特徴としては…。
センターC：シルバーは営業から仕事から、集金を別として自分でやってもらっていますので、先ほど言いました、植木屋さんは、これ事務局で刷りましたけど、配るんやったら配れと。
豊山：なるほどですね。
センターC：そういう事で本人さんが「自ら営業しなさいよ」ということでの動きがあります。ただ、自分が仕事をとってきたとありますので一番下の欄に名前書けと。その人を積極的にその仕事に割り振りますよと。
豊山：なるほど。こういうのがあるんですね。
センターC：ただそこで、うちが基本的にその仕事ができるかどうかをチェックしなきゃいけませんけど。だから一つの市の施設を借りよう、貸してもらう部分と、自ら動いてくだ

さいよというのが並列していますね。
センターB：各会員が営業っていう格好になります。であとは、地域での説明会っていうのを東大阪市でもそうなんですけども、10 月になって普及啓発運動ということで全国的にやっております。その他で我々もそういう地域に飛び出して、シルバーの事を説明して行こうやないかという事で、これだけが町の体制じゃなくて出向いての相談会をする。
豊山：何処に行くのですか？
センターB：ここにあります。**各公民館とかそういうイベントとかが出来る部屋を持っている会場などを借ります。**
豊山：なるほどなるほど。**出ていくわけですね。**
センターB：平静は、毎週木曜日。今日も午前中だったんですけど。ここでシルバーの、入ったらどんなところやとか組織はどうなんだという事を説明して納得してもらってから会員登録してもらおうという仕組みにしているんですけど、それを外で出て行ってしましょう。ちょっとなかなか行きにくい方がいらっしゃるだろうと。ただ登録するときは、こっち（豊中市シルバーセンター）に来いよと。仕事するのだから出不精では仕事出来ませんよと。そういう足かせと言いますか、そういうのは、一つ位はありますけども。とりあえず、まず、きっかけというのは出た方がいいという事でこれを作って。それについては、先ほどの地域班なりチラシ班なりを使って、全戸配布までは行きませんけども、各自に採用役割をさすのか、そういった形でノルマ作って配って下さいね。という事でそれぞれの**高齢者が住んではりそうな所へポスティングをしておく**という事でPRをする。その中には、ちょっと細かいですけども裏の方にこんな仕事がありますよという事の図式もありますので、うまくいけば仕事もらえるかなというような事でこれもPRの一つかなというような形としています。
豊山：今ね、私たちも学生は、月二回、東大阪市シルバー人材センターで行われる入会説明会に学生を班で分けていまして、必ず手伝いに行かすようにしているんですね。今年で3年目に入っているんですけども。今、私はこう聞きながら「へぇー」と思ったのが来てもらうという事は、通常何処でもやっているんですけども、**出ていく発想というのが聞きながら無かったなぁと思って。**この地域説明会は、長いことやっているのですか？
センターB：4年、今年で5年目になります。
センターC：すいません。シルバーも写真を撮らせて頂いてよろしいですか？
豊山：どうぞどうぞ。4年目ですか。どうですか、地域説明会の評判は？
センターB：設定をする場所によりますね。それもこの緑色のところの4ページの④の下の方の 5 カ所でやりました。桜井谷という地区会館で、場所も分かりにくかったというデメリットもあったようで、後日、来られる方もおりました。その結果の入会率は高かったですけども。そういうような、本当にやりたいなという人がこの少数の中に来られたケースがあります。
豊山：なるほど、なるほどね。

センターB：そういうような事で他の会場につきましては、ここ数年同じ場所でやりましたのでちょっと減り気味だったかな。
豊山：なるほど。
センターB：一昨年は、千里につきましては、60人近くまで来ていたので部屋が取れないやというぐらいでしたので、ちょっとセーブをかけながら募集をかけるとか、ちょっと戦略を持ってやりました。
豊山：なるほど。ありがとうございます。
センターB：これは、広報と言っていいのかわからないですけど横の5ページの所に毎年2月によそでもやってはる作品展的なものなんですけども、シルバー人材センターの展示会と言いますかね、そういった市役所のロビーを使って2日間に渡って会員の活動とそれからシルバーの仕事をされているときの写真を展示しながら、シルバーってこんなところだよという事をPRをするというような形を取っています。これは、後ほど30周年の記念史誌の所にも地域説明会とかそれからシルバー展の写真が載っていますんで、こんな感じなんだとなあと漠然と分かるかなというほどのですね、参考にまた見てください。
豊山：ありがとうございます。本当に助かります。

豊山：概略の質問もしました。本題の方へ行きたいのですが、質問の内容なんですけど、2005年に女性班というのを立ち上げているんですね？　なぜこちらをヒアリング先に選んだかということなんですけど、『月刊シルバー人材センター』2007年版に詳しく書いてあったからです。先ほども理事の方には申し上げたんですが、子育てとか、介護とかどっちかというと女性が得意とするような仕事が増えている。なおかつ女性の方が男性よりも長生きするわけですから、人数も多いはずなんですが、いかんせんシルバー人材センターは女性が少ない訳ですよね。今後増やしていかないといけないだろうとは思っていますし、その仕事のニーズ的にも先にも言ったような仕事が増えてきているので「ある」と。会員としても増やしたいなというのがあるのですが、これは全国そうですけども、シルバー人材センターは女性の会員が少ないですよね。それでどのようにして集めていこうとしていこうとしているのか、そういうところに私は非常に興味がありまして。それで立ち上げるまでになかなかうまくいかないとか、盛り上がらなかったけど、事業運営委員会みたいなものを設置したらちょっと流れが変わったよと書いてあったのですが、これはお金がついたからですか？　積極的に動き出そうとした場合、きっかけというのは何だったんだろうか？　事業委員会の設置というのが書いてありましたけど、設置したらそれですぐにできるというわけでもないですから、どんな工夫があったのかなと思うんですね。難しい質問かもしれませんが。
センターC：どのセンターでも女性の活躍が期待されるという中で、豊中でも女性がもっと頑張れる場をつくっていかなければいけない。他の市にならって、女性部会を作ろうという動きがありまして、事業運営委員会も女性部会の話を検討していたのですけども。もっ

と頻繁に集まる機会をつくろうということで女性部会を立ち上げました。特に、予算が付いたとかではなくて、頻繁に仕事とかについて話し合う動きをつくっていくために、委員会だけではなくてもっと頻繁に集まってそういうことについて話そうということで動きかけました。

センターD：理事会は、決算とか予算のことで年に本当に数回しか開催されなかったんですけど、それであればいろんな事業をこれから立ち上げて積極的にやっていこうということで**話し合う場が結構少なかった**ので、事業運営委員会を立ち上げて**毎月一回その事業運営委員会を応援することで女性部会の活動も積極的にせざるをえなくなってしまった**のが現実だと思います。で、女性の会員に特化して、やっぱりなにか女性に特化したお仕事を開拓しようとか、女性の会員さんに喜んでもらえるようなものはなにか、というようなことを**話し合う場として女性部会を設けた**のですけど。いろんな意見がありまして、じゃあ男性部会はないのかと女性だけつくるのはおかしいじゃないのかと意見はいろいろありましたけど、他のシルバーさんも女性部会を作られていたので、じゃあ豊中のシルバーも女性に同化した部会を作ろうというそういう流れで、この部会はできたのだと私は認識している。

豊山：で、その場合、当然中心になるといった人がいないといけないわけですよね。会員さんで、しかも女性で。

センターD：各部会はすべて理事さんが何名か配置されて、そのあとで**女性の活動に積極的に参画してくださる方を、就業している間に 20 名の会員の方が選んで、委員になってもらって**という、そういうふうな組織でいっています。どの部会もすべて理事が張り付いている状態です。

豊山：理事っていうのは何名ぐらいいますか？

センターD：今年度で公益社団法人に移りましたので人数が減りました。少なくとも女性部会は最初、女性も理事だけだったのですけど女性理事だけであれば、どうしても意見が偏ってしまうことで、二年に一回委嘱状を出しますので、次の年は男性の理事さんを入れて新しい御意見とか風を吹かせたいなと思ったのですが、なかなか男性の理事さんの意見というのがうまくマッチしなくて、また女性の理事さんになってしまいました。今は女性の理事が 2 名と、委員としては会員のなかから 5 名選べる形になっていますが、どんどん委員さんのほうの体調が悪くお辞めになってしましたので 5 名のうち今会員さんとしては 3 名。でこの 6 月に委嘱をしますのでその時にはまた 4 名には戻す予定にはしています。どちらにしても積極的にボランティア的な考え方を持ってシルバーを盛り立てていこうという考える方って結構少ないですね。昔は社会性とかうんぬんとかいうことで登録されて、なにか社会に役立つようなことをしたいという登録が多かったのですが、今は年金も減っているのでどうしても収入がほしいと。だから**収入がメインになっているのでセンターの活動に対してボランティアで「何かをしてあげましょう」っていうひとたちがめったにいらっしゃらない。**先生のご質問（豊山の先に送付した質問）にもあるのですが、後継者と

いうのは、**布小物とか講習会をやりますので積極的にそういうところに参加をして部会の活動に興味を持ってやってくださるような方の中から後継者を選んでいく**、そんな状態だと思います。

豊山：その布小物の話と部会の話ですが、女性部会の１つの活動として布小物がある？

センターD：そうですね。布小物にしてもそうですし、太極拳にしてもすべて**女性部会で事業計画を立てて企画、立案、実施まで、部会の方が主になってやっている状態**ですね。ですから、この布小物のお当番を部会のメンバーがしてくださっているので受講料の徴収であるとか、たとえばフェスティバルの参加をして販売のお当番とか…本当にボランティアでお手伝いしてくださるのが女性部会のメンバーになります。

豊山：その場合教えている人っていうのは、そもそもボランティアとして…

センターD：教えている方は、理事の知り合いの人で、すでに布小物の教室に長年いらっしゃって人に教えることのできる技術のある方をご紹介して頂いて、私たち講師謝礼金を 1 回に 5000 円ですかね、お支払いしている。月に２回開催しますので１万円の謝礼金をお支払しています。太極拳教室は本場の先生の人に来ていただいて１回１万円払っていましたので、会費の方が 300 円しか取っていませんでしたから毎回毎回開催するごとに赤字が出て、なおかつ会場の借り上げで大きな場所がいるので、会場の借り上げにお金が掛ってしまうので、まっかっかになってしまった。24 式っていう太極拳があるのですが、その 24 式が一応修了したということを受けてやめてしまいました。

豊山：あーなるほど。

センターD：けっこう当初は参加される人数が多かったので人数の方を出してみたのですが、太極拳は平成 18 年度 10 月からスタートしまして、下半期からですから 10 回しかしてなかったのですけど、180 名ほど参加されましたのでだいたい 20 名弱で。それでも先生の謝礼金が１回で１万円で、ものすごい赤だったのですが、それも**女性会員さんの満足度とこういうのをやっているっていうことでシルバーに登録してみようかなっていう興味を引くっていう目的でこういうふうな講習会をやっている**んですけど。なにも私たちがこの講習会をやろうというふうに決めたわけではないので、**女性部会全員にアンケート**を取りましたので「どんなことをしてもらいたいか？」というなかで布小物と健康管理の推進に太極拳をしたいという意見が多かったのを受けてこの 2 つを実施したという経緯があります。平成 20 年度になると最後はもう 24 回して 180 名ぐらいしか参加がなかったので、ほんとに赤字で、上司の方から「さっさと辞めなさい」というふうに指令が出ましたので辞めた次第でございます。布小物は非常に人気がありまして、手先の器用な方が多いのとやってみたいけど教えてくれる方がいらっしゃらないということがあったので。でも最初から非常に人気だったので 20 名ずつぐらいで。**平成 19 年度から始めまして平成 23 年度までに 119 回行って延べ人数にして 1526 名の参加がありました。けっこう口コミでたくさん参加されます**ので会場の確保が非常に難しくなっているような状態です。

豊山：布小物というのは―私今回いろいろ調べてて―初めてこんなことやっているのだな

と思って。他の所でもけっこうしているのですか？
センターD：他のシルバーもすごいですよねー。さをり教室をしたりとか、布小物があったりとか。けっこう何年か前までは視察のお金もつけてくれましたので、育児支援をするにしても何をするにしても先進だと言われるシルバーの方に視察に行きました。福井だとか、敦賀だとか、子育ての関係は視察に行きました。福井なんかは、さをり織りもしていましたし布小物もしていましたし、**とにかくなにか女性会員になろうというふうに引き付けるなにかをやっぱり開催しているところが多い。**豊中は全くなにもなかったのですけど。それでやっぱりこういうふうにしてあと女性部会のお知らせも作らせてもらっていますけども、教室とかいろんなものをしていることを全面に出しています。シルバー展というところにも、市役所の第二庁舎のフロアー全面を借り切っておこなわれるシルバー展というところにもこういうものを展示したりしていますのでこれを目当てに入ってくるのかなという方もいらっしゃると思います。
豊山：これは、女性の方を集めるためにこういったのをしたりするもので、売ってお金にしようという目的ではないのですね。
センターD：**女性会員を増強したいというのが第一の目的**ですけれども、今センターの平均年齢が男女合わせて 70 歳ですけど。もっと何年か前では 90 歳以上の会員さんもいらっしゃったのですね。昔和裁のお仕事をされていた会員さんでその方もこういうのが好きな人だったのですが、和裁のほうは目が痛くなってできなくなってしまったのですね。でも、趣味で何かを作ってそれがお金になるっていうっていうそういう喜びもあったらいいのではじゃないのかと。趣味でもお金を稼ぎましょうとシルバーに登録をしていて、仕事がないんだったら**それ以外のもので収入を得るようなものも考えよう**というようなことで布小物を始めていますし。この 10 月からは編み物も一応事業計画の中に入れていますので。
豊山：今年の事業計画の中に？
センターD：そうですね。編み物教室の講師もちょうどどこか千里の方で教室を開催されている方で会員さんが講師になっている方がいらっしゃるので、その方に安いお金で講師をやっていただこうかなと思っています。講師の謝礼金が高くて受講料が少ないという赤字を出すと今そういう赤字を出すことは止めてちょうだいといわれているので**赤字の出さないような事業を考えながらいかなくてはならない。**
豊山：女性部会の現状を聞きたいのですけれども、今やっているのが布小物と…
センターA：布小物政策を 2 回、それからシルバー展という施策。それから育児講演会を年に 1 回開催しています。今年は新たに整理収納講座も計画していまして。
豊山：整理整頓の整理ですか？
センターA：そうです。まぁ一般市民及びシルバー会員向けの講座ですけど。
豊山：その 4 つですか？　**布小物、育児講演会、シルバー展、整理収納講座。**
センターA：それからあと、布小物の製品ですね。作品を部会を通して販売している。
豊山：この販売は常時販売しているわけではない？

センターA：今現在は3ヵ月に1回刃物研ぎをしているんですが、そのときにあわせて、シルバーに出したりとかしています。
豊山：その3ヵ月に1回に刃物研ぎはここでしているのですか？
センターA：そうですね。
センターD：ただ3カ月に1回って言いましたけど、あくまでも予定でして。今年の3月に初めて頒布会を実施したんですね、事業計画のなかには、刃物研ぎに合わせて 3 ヵ月に 1 回ずつやればいいなというのは思っているのですが、なかなか 3 ヵ月で作品が貯まるのかと言われれば、なかなか貯まらない。できたら半年に1回ぐらいにでもいいのかなとは思っています。刃物研ぎは下の事務所のフロアを上がってこられるところのエレベーターホールの所で受付をさせていただいています。シルバー展が 2 月でその 3 月に初めて頒布会をしましたので、シルバー展の会場にも「頒布会します」っていうチラシも全部置きましたので、だから楽しみにして来てくださった方が来ていると思います。後援会の方なのですが、それは市民対象の分は前年度が初めてなので公益社団に本年度移りましたのですけれども、公益社団に移るにあたってやっぱりもっと市民の人にシルバーというのを知ってもらうべきではないか、ということがあって試しに**何か市民を巻き込んでできるようなものはないかということを検討した**結果、おばあちゃんとおじいちゃんの子育て教室っていうのを1回したのと、市民病院の小児科部長に今まで単発で子供の病気について講習会をしてもらっていましたので、それでその先生に市民や会員を対象にした講演会を初めて、広報にも載せさせて頂いてもらって、いろんなところにチラシを置きましたので。一応おじいちゃんおばあちゃんの子育て教室というのは沐浴ですね、赤ちゃんの沐浴をしてもらったりとか、子供の遊びをしてもらったり、けっこう朝から夕方までみっちりやってもらいまして。市民がたったの 3 名だったんですけど会員が 15 名で、トータル 18 名ですね。センターで初めて、男の会員さんが沐浴の講習も受けてくださいましたので大々的にチラシの方に女性部会のお知らせの方に載せました。11 月は、市民病院の先生も流行性疾患ついてっていう話で、市民が 30 名で会員が 20 名でしたのでトータル 50 名ほどが参加してくださった。どちらも無料でさせてもらっています。それで今年がおじいちゃんおばあちゃんの子育て教室っていうのは開催してもなかなか人が集まらないので、家事サービスのお仕事の悩みに役立つのかなと思って整理収納術講座を、これも市民を対象に 80 名ほど一応募集をかけようかなと思っています。
豊山：これは今回初めて？
センターD：そうですね。何か仕事に役立つ講座でなければならないというのがあってその**整理収納術講座**っていうのは今すごい人気らしいですね、やっぱり整理整頓が行きとどかないような人はどんなふうにしたらうまくいくかというものがあって、インテリアコーディネーターの方に来ていただこうかと思っています。私たちの女性部会の委員の中にコープっていう**生活協同組合の中にむつみ会**っていう会員同士の援助活動をする会があるんですね。困っている人の所にいって老人とか、あと育児とかそういうもので困っている人を

お互い登録しているその会員さん同士が助け合うっていう、そ**こで育児のコーディネーターをしている方がちょうど会員であり女性部会のメンバー**であるのですね。その方にこういう特別講座を出したところ 100 名の定員に 150 名ぐらいの方の応募があって**非常に人気があるというふうに聞きました**ので。ちょうど私たちも参加させていただいて、その先生に格安で来ていただこうかなということで 10 月の 19 日に日にちを決めています。

豊山：すでにその成功体験があるのですね。

センターD：はい。広報に 10 月載せますので、10 月 1 日から受付を開始しようかなと思っています。ちょうどこの前のイベントホールが 80 名ほど入るのでそちらの方で講演して頂こうと思います。11 月は、市民病院の小児科部長から流行性疾患についての講演の方をしていただこうかなと思います。

豊山先生：整理収納術講座となるとシルバーだけが対象じゃないですよね。市民対象となるので。それを聞いたときには、「あれ、ちょっとどうなっているのかな？」と思ったんですね。公益社団法人ってなったから公益的にいろんな不特定多数の人にしないといけない事業の一環としてやっているわけですね。

センターD：女性部会の交流ってものだけじゃなくて、植木の剪定やそういうものでも市民と会員の巻き込んだ講習はできると思うのですけど、なかなか会員さん自体も育てにくいなかで手を広げて講習会をやろうっていうのもあって、ちょうど**女性部会の講演のほうが一番市民向けにいいんじゃないか**という話で去年から始めました。

豊山：今女性部会なのですが何人ぐらいいますか？　その現状ですけど…

センターD：部会のメンバーっていうのはとりあえずさっき言いましたように理事が 2 と、委員が 3 人ですね。ほかの所というのは、多分箕面もそうなんですけど、女性部会っていうと会員さんの中から何十人って、そういうあれを作っていると思っているのですよ。

豊山：そういうイメージで捉えていました。

センターD：センターの場合は、こじんまりした部会の委員っていうことで、部会が開催する講習会に参加される方はあくまで受講生というふうな位置づけにしかしていませんので部会のメンバーではありません。

豊山：あーなるほど。女性部会がイベントを企画しているけど実際は**女性部会の委員っていうのは数名しかいない。**ということはここですべてがアイディアを出して行くわけですね。そのアイディアの出し方は？　まず理事 2 名、委員 3 名っていうことなのですが、この理事さんっていうのはもともとそういった女性関係の、布小物でもいいのですが、そういったものをもともと経験されていた方ですか？

センターD：全くないですね。ですから**他のシルバーのデータを見て、この豊中に合うようなものが何かなんなのかっていうのを私の方から資料提供をして、その中で「こんなことをやったらいいんじゃないの？」っていう意見交換をしながら新しい講習会とかいろんな事業とかを立ち上げていく感じですね。**ですから育児支援に関しても入らなければならないけれども簡単に入れるものでもないので、いろんなところで視察に行って勉強させても

らって部会のメンバーが。それで最初はもう単発の講習会しかできませんでしたので、これも2008年に初めて「子供の発達のウソ、ホント」を理学療法士に来ていただいて2日間単発の講習会をしたのですね。そのあと、3月に乳幼児のために予防の救急救命の講習を2日間にわたってさせてもらって、これは延べ56名ほど参加があったのですが。その中から「やっぱり育児支援したいわ」っていう方は、保育士の資格を持っているという人が、いらっしゃらないのですね。さっきのコープの方のコーディネーターやっている方は保育士の資格を持っているのと、私が資格を持っているのですけれども。とりあえず今ってたぶんみなさんもご承知の通りモンスターペアレントと言われるような時代なので、資格がなかったら何か起きた時に「どうしてくれるの？」といわれるのは目に見えているので。だったらきっちり講習会をさせてもらって、その**講習会を受けた方でないと「仕事をさせない」というルールを作っていけばいいと思うのですね。一連の講習会38時間講習**っていうのを2年にわたってさせてもらって約30名の**育児班っていうのを作りまして、育児に関しては全部育児班のメンバーじゃないと仕事をさせない。**そういったものをしていますけれども、仕事の内容がややこしいので、晩の遅くに親が帰るまでのあいだ見てほしいといわれると、主婦の方が多いですから引き受けて下さる方もいらっしゃいません。お断りするケースが多いので、そういう場合はネットワークづくりをしていますからコープむつみ会の方に「聞いてみたらどうですか？」ということで。**センターの方で手に余るものであれば、全てそちらの方をご紹介させてもらっている。**38時間講習にしても何にしてもいろんな所のデータを見た上で、事務局便りも一連の講習会の分も全部載せさせてももらっているのですけれども。女性部会の資料のほうにもあったと思うんですけれども。それもすべて講師の方にお願いして、保育実習も豊中市の方にご協力いただいて。

豊山：うわ、かなり本格的ですね。

センターD：そうですね。あのー、個人情報の件とか人権の件だとか全部ありますので。ありと**あらゆるところの資料を取りまして一番自分でベストだと思う組み立てをした上で15名ずつ2年間しかしなかった。**3年目もしようと思っていたのですけど10名以上集まらなかったのですね。やっぱり15名ぐらい集まらないと先方にもご迷惑をおかけしますので1年目2年目は集まったのですけど、3年目になると、この38時間というのはやっぱり1ヵ月かかりますので、8名ぐらいしか集まらなかったので中止をさせていただいた。それで中止をした代わりに一連の講習会を受けた人に**スキルアップ講習会**というようなことで、もう1回再度ですね、1年に1回くらいしないと沐浴のやり方も忘れるかもしれないと思うので、スキルアップ講習会を開いたりするそんな状態ですね。今はもうそれもちょっと辞めてしまいましたので、とりあえず講演会の方を小児科の部長さんの方に講演会の方をメインに実地させていただいています。

豊山：いろいろと今話を聞く中で、理事さんとか、女性部会の理事さんとか、委員の方とかいらっしゃるわけですが会員の方ですね、当然。基本その会員の方ってすぐにアイディアが出るわけではないですね。けっこう（センター）Dさんがやっている感じがする。

センターD：どの部会もそうだと思うのですけど、担当の職員がメインになっているのですね。本来の形っていうのはそうじゃないと思うのですね。やっぱり理事主導型で、会員組織ですから、それがメインにやってもらっている中で、私たちはお手伝いするだけだと思うのですけれども。
豊山：いや、それは私たちも、この子たちもそうですが、現場に行っていますから。入会説明会とかでお年寄りの方と触れあっていますから、そうはならないということはよくわかっている。
センターD：もともとの意識の持ち方も会員さん自身は違いますし。ただ東京の方に行くとけっこう理事主導型でやっているところが多いように聞いています。
豊山：堺市のほうはですね、比較的理事が主導してらっしゃる。
センターD：難しいですよね、理事主導型で。とりあえず肩書きはありますけれども、ポンと入ってきて理事に任命されてなったけれどもじゃあ何をしようとか特に目的とか何もないですよね。だから、**私たち自身もスキルはないのですけれども「やれ」と言われたらやらないと仕方がない。**
豊山：ネットワークの張り方というのは、個人的なネットワークですか？
センターD：そうですね、個人的なネットワークですね。それとあとは区役所の関係で、社会福祉協議会なんかがボランティアであったりとか、ファミリーサポートサービスといったサービスをしていますので、そちらの方のご紹介をしたりしている。**うちでできないのでパンッと断ってしまうっていうのは非常に失礼なやり方だと思うので、こういう所もあーいう所もありますよというご説明をさせていただいています。**

豊山：この学生達がですね、昨年からアンケートをとったんですね、「東大阪市の今までに仕事を発注してくれた一般家庭の人に」そこでやっぱりどういった仕事をしてほしいかって時にワンコインサービスってよくありますよね？　「ああいったのがほしいと、そんなにあのちょっときてするだけでいいから」っていうのがほしい話で。で、あちこちシルバーの方もやろう、やってるところもあるんですがなかなか難しいみたいで。で、今の話と絡むんですが社協が東大阪市のほうでやってるんですよ。だから今おっしゃっているように振っていく、社会資源知っていて振っていく、っていうのも非常に大事な話だなと思って。
センターD：ワンコインっていうのは、私もちょっとネットで調べさせていただいたんけど、あれは**「軽度生活援助事業」っていう市役所とタイアップしてるものが結構多い**と思うんです。で、このセンターでワンコインで、500 円でって、そういうサービスは、おそらく私の考えでいくと**行ってくれる会員は多分いない**んじゃないかと思いますね。どうしても生活費うんぬんとなってくるので、この 7 月から最賃が変わってますから。その最賃の値上げをしようと、**最賃に合わせてセンターの配分金の値上げもする**んですけれども「こんな少ない金額で」っていうふうに思う会員さんも中にはいらっしゃいますし、発注者が 760

円から790円に上げるのを渋ると「自分の就業先だけはそんなんやった」「いやや」とかなってどうしてもお金がメインになってしまうので。社会的な事とかっていうのはちょっと今の会員さんから考えるとなかなか本当に社会性を持って、**社会のために何かしたいとか、そういう人っていうのは私の見る限りではあまりいらっしゃらないかな**？と思います。
豊山：そうですね。少なくなってますね。
センターD：どこのシルバーもたぶんそうじゃないかと思います。
豊山：で、アンケートを取るとですね、入会説明会で毎回アンケートを取ってるんですけども、そこにはやっぱり「健康上」とか書かれるんですね、一応。「社会的に」とか。やっぱり本音のところでは経済的な理由が一番多いんだろうなっていうのはよくわかります。でもそのワンコインもよく調べてないんでよくわからないんですが、その人の近くに誰か住んでるっていうのを知ってたら「ちょっと行ってくれる？」ってな感じで、電話とかでやってるところもあるのかなってイメージがあるんですけど。よくは調べていないんですけど。**わざわざ行くという形では…それではたぶんおっしゃったように無理だと思います。**
センターD：今センターで1回1時間仕事を1500円から2000円いただいているので。
センターC：良いも、悪いも、村とかはないので。ようするにお互い様で向こう三軒両隣という助け合いというのがないんですね。片方で、「社会的なものには参加しますよ、ただし個人で手を汚すとかいうのはしたくない！」っていうのが今の感じじゃないかなと思います。だから本来はコミュニティのなかで助け合いとか昔はあったはずですね。それが逆に全部お金になった。今度は逆にお金が大事になってしまうので、当然代金500円であろうが、1000円であろうがそれなりの報酬をくださいと。本来は「500円で助けていただく」というのが、逆にお金を払うとなれば「なんでそんなこともできないの？」となる。そしたらその中の調整する行政であるとかがお手上げになるんですよ。「お互い助け合いましょう、ついては交通費くらいはね」というところが始まりだと思うんですよ。それが実際動いていくと、それぞれの要求と実態がどうしてもアンバランスになってしまって…。
豊山：その点、シルバーはちょっと難しい問題がありますよね。元々は植木の剪定でもそうなんですが、相場と比べて安いわけですよね。ただ払う人は、実際に払うわけだからそれだけ質を求めるんですよね。**そのあたりのギャップが非常に難しいというのが、まぁ東大阪市の方で聞かせてもらいました。**
センターD：私も発注者から「そんな高い金額を払うんだったらそれなりの仕事をさせてよ」と言われたことがあります。
センターC：それはもう職種に関わらず何でもそうです。
センターD：厳しいですよね。やっぱりお金を払う分はそちらの方もそれなりの収入が減ってると思うので、やっぱり払ってる以上はそれくらいの仕事をきっちりこなすような**若くて、きっちりこなす、ちゃんとした人って言われますね。**
豊山：ただね、シルバーの方もやっぱりこちらも平均年齢70歳くらいと言ってますけれども、当然若いシルバーでも若い人を送ってくれって言われるわけですよね？　基本的には

ね…どれくらいだとまぁ…個人差はけっこうあるんですけども、どれくらいだと仕事がもうだいたいないって感じで、会員になるのを断ったりしるんですか？
センターD：会員には断らないです。年齢制限はないんですから。**来る者拒まずっていう状態ですね。**
豊山：あっ、そうですか。
センターD：だから80になっておられる方でも「もおお仕事はないですよ」と「なくてもいいんですか？」「お金の無駄になりますよ」と説明はしますけど、それでもっていう方は拒めないんで「どうぞ」と。ただお仕事の紹介っていうのは難しいですね。今は事務局便りのお便りの方にもあの…**けっこう厳しく書かせてもらってるんですよね。**年齢の制限と、あと接遇の問題とか色々あの…クレームが多くて仕事がなくなってしまうケースもけっこう増えてきてますので。まぁ丁寧な人であるとか、あの…きちんと条件も書かせてもらってますので、それを見る限り**いいなと思う仕事はけっこう70くらいまでですね。**70以上でいけるっていったらマンションの清掃くらいしかないと思いますね。
センターC：シルバーですから制度上の年齢制限はないんですよ。
豊山：そうですね。
センターC：いわゆる植木屋さんとか客観的に判断できるものについては豊中の場合は77歳で。77歳がいいんかっていうのはありますよ。75歳っていうところの線引きもあるんでしょうけれども豊中は独自で年齢制限をしている。
豊山：職種によって年齢制限してるんですね？
センターC：あと、あの各センターがなかなか受け入れてないいんですけれども、あの一般労働者派遣を、一般労働者派遣をしてるセンターはたくさんあるんですけど、豊中の場合は障害者施設、高齢者施設の送迎の車の運転業務の派遣業務をさせてもらってます。ただこれも女性うんぬんという事で線引きはないんだけど、さすがに女性会員はしていない。それは、70歳の高齢者の年齢制限であるとか。車の運転業務についてはセンターが仕事をいただく分については70歳。71歳になったら降りてもらいますよ。というようなことはしています。
センターB：それはこのP99に絵を設けて…。
センターC：女性部会とか女性会員に特化した仕事をもっと積極的にしていかないと、なかなか会員さんが集まっていただけない。で説明会とかで布小物であるとか、そういうその**シルバーの会員さんに対して特典がありますよ**というような意味合いをまだまだセンター自身PRできていない。できていないんですけれども、そういった意味で魅力である、センターにしていかないと、本来女性の方が人間多いんですから、本来あるべきなんですけど。1つは女性自身が現役であること、男は定年になると邪魔になるんですけど女性の方は60歳でも70歳でも現役ですから、**なかなか家の世話が大変ですから、そこに出てくる暇がない。**シルバーの場合は「1週間で、たとえ1日、2日でもいいんで協力してくださいね」という事を心頭はされてるんだけども、会員になったら何か良い事があるのかという所で、

側面でわれわれの場合はいろんな形でやろうとしています。ただなかなかPRできないのが歯がゆいところなんですけど。
センターD：逆にちょっとお聞きしたいんですけど、東大阪に行かれていてその女性会員に特化した仕事とかそういうのはあるんですか？
豊山：いやーそれがあんまりないんですよね。それで「なんとか入れていかないといけないな」ということで、「やろう、やろう」ということでいろいろまわっているところですね。
センターD：何かこう、女性にとっての楽しみとか…
豊山：もちろんこういったあの…同好会はありますよ。こういった…そこでいろいろやってはいますよ。で、よく言うのが同好会はあくまでもさっきもおっしゃったように仕事はしたいんだけど当面ないので同好会でやるっていう人にきてほしいんだけど、**同好会を目的に来る人がけっこういらっしゃるという話です。ただ私はそれでもいいと思ってるんですよね。**
センターD：私たちのところも「私はシルバーのバスツアーがいい」と「安くて良いところに連れていってもらう」というので仕事よりは**バスツアー目的で入ってこられる方がたくさんいらっしゃいますね。**話は変わるんですが、この布小物は1000円であれば1000円に8%を加算してお金をもらってるので、その8%が要するにセンターの方の収入になりますよね。ですから私たちは売った物に対して「8%を入れなさい」というふうに言われてるので。本当は、独自事業かなにかに移行した方が良いとは思うんですが、独自事業だと大変なので一応8%のお金の分シルバー名義で借りているということで入れてもらっています。もっと売ればもっと喜んでもらえるのかなぁと思いますけど。東大阪市は何もないんですかね？
豊山：聞かないですね。あんまり。まだ私が知らないだけかもしれないですけど。
センターD：土地柄がぜんぜん違いますよね。
豊山：ここはどうですか？　民間と公民比率っていうのはどっちの方が多いですか？
センターB：公共はほとんど無いです。
豊山：公共はないですか？
センターB：はい。民間ばかりといってもいいくらいですね。
豊山：じゃあ東大阪といっしょですね。東大阪も民間ですね。泉佐野とかとなると主に公共が多いんですね。
センターC：だから、母体になる市の考え方やと思うんですよ。だからあの北摂が民間が多くて公共が少ないっていうことはないんですよ。吹田市は、民間とかが多い、箕面もそうですね。だから逆に豊中とか高槻さんが7～8割とか、いうような比率ですから。だから東大阪にしたって交野とか枚方とか、わからないですけれども、決してその地域が全部そうなっているという感じではないです。
豊山：なるほど。その自治体によるんですね。
センターC：あとシルバーっていうのは公益社団法人ですから、いわゆる運営経費の方で予

算を組んでいるところと、事業経費のなかで、たとえば今取り組んでいるのが放置自転車の保管・返還というのを丸抱えにして、年間3億とか2億やるとそこで自分らの絵を描けと、っていうような形の事業の契約によって、吹田さんなんかが年間7億円くらいなんですけども、自転車関係で1億とか2億の収入がある。
豊山：吹田ですか？　それは大きいですよね。けっこう安定していますよね。
センターC：豊中の場合は、自転車に関してなにしてるんやとなると、例えば民間のスーパーとか、商店街とか、同じ自転車でも公務やなしに一個人であるとか民間の事業者の方が整理してくれるかというようなことになってしまうから、同じ自転車の整理の仕事であっても片や公共の契約、片や民間の契約になってしまう。
センターD：役所のお掃除でもほしいなぁと思うんですけど、あれはまるまんま、例えばボイラーであるとか**なにからなにまで全部の1つのところできなければならないっていうのがある**んですけど…。
豊山：あっそうなんですか？
センターD：それだと私たちは手におえないですよね。やっぱり。
豊山：ワンセットになってるわけですね。清掃自体が。
センターC：なかなか豊中の場合はそこまでいかない。西宮さんとか、指定管理者制度をとって施設を丸々契約しているというような形で運営しているセンターもある。ただ指定管理者制度だと、外部団体が施設の運営をしていたにも関わらず、民間のそうした非入札マーケット、全く変わっているというところがお伺いを立てて指定管理者になってしまう。今までは関連外郭団体がやってたのにそれが次の年から全然違う業者がボンと入ってしまう。
豊山：あーそうですね。指定患者制度ってそういったところがありますからね。えーとじゃあ時間もあれですけども、えーとあの子育て支援事業の実績を先程お話をお聞きしたので…。子育て支援事業の実績っていうのは、どんな？　もし数字であるんだったら…
センターD：前年度だけでよろしいですよね？　昨年度、総計数でいうと72件ですね。就業の人員は89名です。実績は182万6388円。まぁ183万円ですね。これも民間企業が11件で、一般家庭が61件ですね。この**民間っていうのも、幼稚園で3歳児のお世話**をしたりとかってそんな感じですね。
豊山：で、これはもう今はやっていないですか？
センターD：いや、これは今も引き続きやっています。
豊山：講座はやっていないんですね？
センターD：講座はやっていません。講座はやっていないんですけれども、お仕事は受けているのでずっとこれも以前から受けているお仕事がずっと…
豊山：今までいた人が、ノウハウやスキルを持ってる人が行くわけですね？
センターD：そうです。単発が3件あるんですけど、その単発っていうのはあの…あれです…沐浴、赤ちゃんの新生児の沐浴に行ってもらいました。これもすごく喜んでいただいて

いるので、お便りの方にも沐浴の写真をちょっと載せさせてもらったりとか…。
豊山：あっ、これですね。その女性部会ができてから女性会員っていうのは増加したのかという事なんですが、そういったイメージはないですか？
センターD：現状維持ですね。入ったり、辞めたりっていう風にしているので結局はプラスマイナス…その声掛け運動っていうのは一応事業計画には書いているんですけれども、声はかけてもらっているんですけどやっぱり今は収入がほしいという事なので。どうしても今まで事務の経験しかないような方が、こういう布小物だけにくるかといったらそうじゃないじゃないですよね。やっぱり事務をしたければ、他のところで仕事を見つけるとか、あの家庭の主婦が多いですから。「清掃に行ってほしい」とか言われても、なかなか行けない。仕事の中身とか説明を聞いて辞められる方もいらっしゃるので。どちらとも言えないですね。**これができたからすごく増えたっていうような印象は全くないですね。**
豊山：えーと、その子育て支援事業以外に先程ちょっと聞いたかもしれませんが、整理の意味も込めてですね、特に女性会員向けの事業っていうのは？
センターD：それは家事サービスしかないですね。あとまぁ女性向けに特化じゃないけどマンションの清掃も女性が行ってる方が多い。で先程（センター）Cが言いましたように自動車の運転にしても、植木の剪定にしても何もあの…男性の会員に限ってるわけでもないので女性の会員さんにも参加していただいと思うんですね。女性会員で自動車運転を希望して働いた方もいらっしゃるのはたしかなんですけど、仕事には就かないですね。植木の剪定はたぶん１人だけ講習会を受けてお仕事を数回された方が…あの今回の女性部会の委員になってもらおうと思う方のなかにいらっしゃるんですけど、男性社会ですからね。こんな言い方したら悪いですけど「トイレはどうすんねん？」とかそういう風なことが。なかなかいっしょには使ってもらえない状態ですね。だから男女問わずたぶん除草なんかだったら男の人の手よりも女の人の手の方がキレイにしてくれるという風にっていうのがあって昔は女性の除草の方が２人いらっしゃったんですね。でその方たちは高齢で辞めてしまわれて、退会しまわれたんですけど、もし私が発注者だったら「女の人の方がキレイにコツコツやってくれるんじゃないの？」「女性の会員さんはいらっしゃらないの？」って聞くと思うので。（センター）Aが今、植木の、旅館の関係の担当をしていますからまぁどんどん新しく女性の人を入れたりとかしながら講習会をすんで、仕事に就いていただいたらいいんじゃないかなぁという風に思います。
豊山：宿題がいろいろあって大変ですね。
センターD：「男性だけ」とか「女性だけ」とかって特化してる仕事っていうのはあんまり…。
センターC：結果的にそうなってしまうんですね。特段、事務局でそういう個別化、差別化しているのはないですね。
豊山：今その新しく理事さんになってもらいたい人がいましたけど。後継者なんですけどバンバン出てくるわけじゃないですよね？

センターD：バンバン出てくるじゃないですね。お願いと言われなくても例えばシルバー展を手伝ってくださったりとか、フェスティバルの、この前摂津ではあったんですけど、交通費も全部実費で。ちょっとでも役にたちたいからということで当日、売るのを手伝ってくださったりとか、やっぱりそういう風な姿を見てるので、その姿を見ながら「女性部会のメンバーになってくれないかな？」と言うと「いいわよ！」という風な、そういう流れですね。他の人はたぶん嫌がると思いますね。**日頃の行いを見ながら「この人だったら受けてくれるだろう、受けてくれないだろう」って判断していくというそういう手しかないですね。**あとは理事さんについては否が応にも部会に張り付けられると、ノーと言えない状態なので、たぶん理事2人はもう確定してしまうと思うんですが、他は一生懸命探さないといけないという状態ですね。東大阪市って女性部会あるんですか？

豊山：女性部会はないです。女性の会員のかたはいらっしゃいますんで、理事さんもいらっしゃって。われわれ去年、学園祭でシルバー人材センターの人にお手伝いしてもらって豚汁を出したんですね。「おばあちゃんのとん汁」っていう。その時にけっこう女性の方がたくさんいらしたんでいることはいるんですが、ただその組織だってやってるかっていうと私のイメージでは組織だってはないんで。んー、まぁもうちょっと調べないといけないと思います。

センターD：たぶんなかなか何をするにしても**ボランティアでなかなか集まらない状態ですよね。講習会をなにかするにしても声をかけなければこないという状態ですよね。**たぶんそれって、どこのシルバーも同じじゃないかなって思うんですけども…

豊山：これ…あの…先程、あの新しくなってほしいといった人は委員になるんですか？　理事になるんですか？

センターD：委員ですね。はい。

豊山：わかりました。えーとそれでは、私は大体聞き取ったんで、君たちもたぶん1つ2つは質問は考えてきてあるだろうと思うから何か質問があればどうぞ。

北尾：えーと、その…女性の仕事というか、その…子育て事業では72件あったんですけどその…仕事について…けっこう、そのずっとやってきた人がその流れで発注というか、してる人が多いそうですけど…新しく、全く今まで関係ない人がこう仕事を発注するというか、そういうのはけっこうあったりするんですか？

センターD：そうですね。お母さんが働きに行かなくてはいけないんだけど子供が熱発で幼稚園も受け入れてくれないのでちょっと見てくれないか、っていうそういう風な仕事の発注とか、そういうのがけっこう多かったですよね。あとは幼稚園とか保育所の送り迎え、送りはなかったですけどお迎えに行った後であの教室、サッカー教室とかに行っているのでそこまで連れていってほしいとかそういうものが多いですね。「放課後子どもクラブ」の迎え後に親が帰るまでの間いっしょに見てほしいとかそんな仕事がほとんどですね。今は。

北尾：で、その仕事はやっぱチラシとかポスターとかを見て…

センターD：そうですね。**幼稚園の方に置かせてもらったりとか**、そのチラシっていうのは

そこに入れさせていただいてるんですけど、えーと小児科の医院とか保育所とかいろんな所に置かせてもらってるのと、あと1年に1回4000枚くらいを豊中市の保育課ですね。「放課後子供係」っていうのがあって、放課後子供クラブの管轄をしているところなんですが、そこに新1年生に人たちに配ってもらったりとか、そういうのをしていますね。それでお迎えを来てほしいとかいう発注に繋がったりとかしています。

豊山：これはもう1回聞きますけど、その…育児をする方っていうのは先程おっしゃったように2年間くらいですか？講座をちゃんとして…何名でしたかね…？

センターD：27名ですね。

豊山：27名だけに限られて…

センターD：限られてます。

豊山：この…迎えとか親が行くときに「ちょっと面倒見てください」っていうのもそういった人達…？

センターD：その方たちだけですね。はい。

豊山：っていうことはまたいつかそういったスキルのある人を増やすためには、また講座をしないといけない時期が…

センターD：「講座をしないといけないな」「毎年しないといけないな」っと思うんですけれども。たぶん70歳近い方にとって38時間っていうのはとても過酷なんですね。組み立てをした私でも「過酷やな」と思うぐらいで2日間の保育所の実習とかもやっぱり大変みたいでしたし。保育所の方が70歳以上を受け入れてくれないんですよね。そういういろんな事もあってちょっと無理だな、っていうのと、その発注の内容自体がセンターで手におえないような内容が多いんですね。今日言って明日からきてもらいたとか、子供が骨折して学校の帰りに帰れないから毎日家まで連れて帰って、とかそういうのって今日言って明日から行けるわけでもないですし。やっぱり対応しきれないのも多いので、ちょっと今のところ**やっぱり資格がある方を会員さんに登録してもらうっていうのが一番いいのかもしれないですけど**…。

豊山：もうそろそろ終わるので聞いてみてください。写真撮っとかないと。何か質問ないですか？　春口くんなにか質問ないですか？

春口：んーーーーーーーーーー。

豊山　はい、わかりました。ないようなので、残念ですが。本当にありがとうございました。本当にですね、すごい勉強になりました。やっぱりプログラムがありますよね。（センター）Dさんが作られたプログラムがあったわけですけど、これ雛形があったわけではないですよね？

センターD：そうですね、簡単な雛形はあったんですけど、後で必要なものは全部入れたつもりだったんですけど。人権については必ずいれないといけない。

豊山：シルバーのいいところが、区割りが地域ごとに分かれていますでしょ？　そうすると地域ごとに競合しないですよね、基本的に。つまりこちらのお客を東大阪市が奪うとい

うことはまずしない。
センターD:でも大阪府下はどこにいても構わないので、**たとえば東大阪からの発注でセンターが行けるのであればいただきます。**
豊山：えっ、大阪府下どちらでも行けるんですか？
センターC:連合組織なんで。**都道府県で連合を組みますから、府内での活動は可なんです。**豊中の場合は、近くに伊丹市がありますが、伊丹は兵庫県なので原則としてダメなんです。
センターD：東大阪でも何でもいただけるのであればいただきます。
豊山：なるほど、なるほど。
センターC:大阪は４つのブロックがありますから、北部、河北、中部、南部というふうに分かれています。箕面に言ったんだけど人いないということで豊中に来られた、それならうちが受けますというような感じです。
豊山：学生に嘘教えてました。
センターC：連合組織になるまでは原則市町村内。
豊山：あちこちヒアリングでこういう話をしているんですけど、初めてまちがいを訂正していただきました。ありがとうございます。
センターC:会員さんを確保する場所は別ですが、事業所であれば問題ない。仕事をする場所が他府県になってしまうとまずい。
豊山：少し賢くなった気がします。ありがとうございます。本当にあかんな、俺。ということで、取り合ってもいいみたいだから、今後それを、授業で発表させるので先生間違ってましたということを言っておいてください。ありがとうございました。本当に勉強になりました。学生たちも得るものがあったと思います。ただ質問がなかったというのは、後とから説教しておきます。本当どうもありがとうございました。
センターD：今日の写真は、女性部会のお知らせにも載せさせていただきます。
豊山：はい。

以上

平成 23―25 年度　豊山ゼミ活動報告書

編集責任者	池田貴暁			
執筆者	本井敦	北尾勇樹	春口亮太	安藝繁
	越智あずさ	細川由里香	福田千紗登	森井涼介
	山本浩太	佐藤大幹	小川和輝	森一馬

平成 23－25 年度　豊山ゼミナール生

演習テーマ　フィールドワークによる高齢者の就業支援

クライアント　公益社団法人　東大阪市シルバー人材センター




豊山ゼミ