

「ソーシャルビジネス支援プログラム～」社内向けセミナーから

参加者に聞く、プロボノ活動で 感じたこと・学んだこと ～4名の社員の半年間の経験から～



4月21日、ソーシャルビジネス支援プログラムに関連し社内向けのセミナーを開催しました。セミナーは、東京と名古屋を繋ぎ、約2時間に亘り開催。セミナーの中での発言から、2015年度のプロボノメンバーの声をお伝えします。

ソーシャルビジネスの皆さんが目指す「社会課題の解決」は、我が社の根底とも繋がっていると感じました。

一同く巻組チームに参加された鈴木さん。どんな半年間だったのか教えてください

支援していたのはまだ20代の女性起業家を中心とする被災地石巻の団体です。何よりも若い起業家が復興に向け必死に事業に取り組んでいる姿を見て、感銘を受けることばかりでした。石巻の町を何とかしたいと試行錯誤する姿に、こちらも強い共感を覚えました。

自分が支援先に何か出来ただろうか、と考えると、もしかすると大それた価値は提供できていないかもしれませんが、でも会社員として培ってきた経験から自然と、団体の方に問いかけるべき質問が浮かんだり、少しだけアドバイスできたかなと思う瞬間もありました。それにプロボノ活動はチームで取組みます。コンサルタントや研究員である他のチームメンバーは、自分とはまったく異なるキャリアや得意を持っています。そうしたメンバーと得意を補い合う経験ができたことは、とても貴重でした。

—プロボノ活動を振り返って、感じていることを教えてください。

プロボノ活動は、我が社の本質と繋がっていると思います。目指しているところは同じ。それは「世の中に存在する社会課題の解決」です。

私たちの会社は、会社である以上、対価を得られなければ、業務にはならない。でも「社会課題の解決」から、必ずしも対価を得られるとは限らない。でもだからといってそれに価値が無いということではないと思うのです。

プロボノ活動は、社会課題の解決に取り組む起業家の方と繋がる機会。そういう起業家の熱量から、学ぶことは本当に多かったですし、シンクタンクとしての我が社のあり方を考える、大変良い機会になりました。



政研業務企画部 鈴木さん



石巻への現地訪問①



人事部 中野さん

社員の皆さんの普段の様子や奮闘を知り、業務へのモチベーションに繋がりました

—「巻組チーム」の一員として、プロボノに参加した中野さん。半年間で気持ちの変化はありましたか？

率直に言えば、最初は「私で良いのだろうか？」と戸惑う気持ちもありました。でも社内セミナーやプレゼン選考会に参加する中で、やってみたいという気持ちがだんだんと膨らんでいき、最後は事務局に後押しされて、支援チームに入りました。

今は思い切ってチャレンジしてみて良かったなと思っています。何も出来ないと思っていましたが、実際にプロボノチームに入ってみると、それは思い込みだということが分かりました。

ミーティングの議事録を、チームリーダーと分担して進めたり、日程調整や現地訪問のチケット手配などを行ったり。忙しいコンサルタントや研究員のフォローはとても大切な役割だったと思います。

それに自分が忙しい時は、同じ人事部のプロボノメンバーやリーダー、他のメンバーと分担して活動を進めました。お互いに上手く頼り合い助け合うことが、チームとしてのまとまりを生み出すことに繋がったのではないかなと思います。

—普段の業務にどんな影響がありましたか？

普段、人事部で働いているので、社員の皆さんの名前は良く知っています。でもお話することはあまりありませんし、人柄やどんなことをされているのか、伺う機会はあまりありません。

プロボノチームに入って、コンサルタントや研究員の皆さんがどんな経験を持っていて、どんな貢献をされているのか間近で見ることができたことは、この会社で働く上でのモチベーションに繋がりました。こうやって日々頑張っている皆さんのためにも、もっと普段の業務も頑張りたいな、と思えたことは、一つの収穫です。



石巻への現地訪問②

支援するつもりが、教えられることも多く。支援先から想像以上に沢山のことを学んだ半年間でした

—「ふれ愛名古屋チーム」の一員として団体に関わった長尾さん。半年間の経験から、どんな感想を持たれましたか？

私たちは重症心身障がい児という、最も重い障がいを持つ子どもたちとそのご家族を支える「ふれ愛名古屋」さんをサポートしました。

最初は、「プロボノなんだから、社員として培ったスキルを提供しなければ」と、どちらかというと構えて考えていました。価値ある支援をしなければ、と。もちろんそれはそれで大切なことではあるのですが、でも実際にプロボノチームに参加してみると、「スキルを提供」するのではなく、支援先の団体から得たものの方が率直に言うと大きかったです。

—印象的だったことを教えてください。

ふれ愛名古屋チームの活動として、重症心身障がい児のお母さま方にヒアリングに行きました。自らの体験を語ってもらい、白書に掲載する記事の作成をサポートすることが目的です。このインタビューでは、大変な状況にある中でも、前向きに我が子と向き合うお母さま方の姿に触れて、自分自身の世界観が広がった気がしました。

そのうえ、後日お母さま方から感謝のメールをいただきました。新しい発見を得て、御礼を言わなければならないのは、こちらの方なのに。とても印象的な出来事でした。

「培ったスキルを提供する」と考えると、提供できるスキルって何だろう、と考え込んでしまう。でも実際には得るものの方が多い。だから「スキルが無ければ」と構えずに、まずは参加してみる事が大切だと思います。



研究開発部 長尾さん



ふれ愛名古屋チームでのMTG



経営企画部 小柴さん

業務で培ってきたことを生かしながら、社会に貢献する。視野が広がる機会を得られることが、プロボノの魅力です。

—「アクティブコネクターチーム」では、どんな支援をされていたのですか？

支援先団体の代表者の方とはとにかくパッションのある方で、この人なら一緒に仕事してみたいと共感しました。でも外から見ると、事業の設計がロジカルではないところもたくさんある。

そこで、最初の3ヶ月間は「何を実現したいのか」と団体の代表者の方に、問いかけを投げ続けることを心がけました。この結果、4ヶ月目でようやくポイントが定まりました。その後、当社の会議室を使い、試行的なイベントを開催することになり、プロボノ期間終了まで、イベント開催や結果の振り返りに向けて、伴走を続けました。

—普段の業務にどんな影響がありましたか？

今まで仕事をしたことがなく、またこの先もSBがなければ仕事をする事がなかつたであろう社内のメンバーと、一緒に仕事できたというのは、自分にとっても得難い経験でした。

チームへの自分自身の関わりは比較的緩いもので、プロボノ活動参加によって自分が変わったと言うことは無いように思うのですが、それでも代表者の方のパワーに自分自身が元気づけられることは多かったです。またチームリーダーを担った同僚が、だんだんと変化していく様子は興味深かったです。

私自身について言えば、日常の業務で培ってきたことを生かしながら、普段の業務とは違うアプローチで社会に貢献している実感がありました。しかし、実際には、社会に貢献しているつもりでいて、自らの視野や経験を広げることにつながっていたと思います。そしてそれがプロボノの魅力なのだろうと感じています。



支援先と協力し実施したイベント