

4「BABA lab さいたま工房」(埼玉県さいたま市)

1. 概要



運営主体	合同会社ババラボ (通称 BABA lab)		
所在地 (基礎自治体)	埼玉県さいたま市	人口規模* (基礎自治体)	1,331,961 人(R4.3.1 現在)
(活動範囲)	さいたま市南区	(活動範囲)	192,243 人(R4.3.1 現在)
活動展開の範囲	埼玉県さいたま市南区		
活動拠点の種類	空き家		
活動開始年	2011 (H23) 年		
活動概要	<ul style="list-style-type: none"> ・ 子連れのママから 90 代のおばあちゃんたちまで、幅広い年代の女性たちが、特技の縫製を生かしたものづくりをしながら、人とつながり安心して過ごせる、地域の空き家を活用した居場所。 ・ 目や体が弱くなった「じじばば」が「孫育て」をしやすくするためのグッズの開発や、ママからおばあちゃんまでが気軽に参加できるものづくりのワークショップを開催する。 		
対応する地域課題	地域のつながりの希薄化 就労や社会参加の機会がない(乏しい) こと		

*人口出典：さいたま市 WEB サイト「さいたま市の人口・世帯<分析ツール>」<https://www.city.saitama.jp/006/013/005/001/p073465.html>

2. 活動の展開プロセス

■活動代表者桑原氏 コミュニティづくりへの関心

- ・ 活動代表者である桑原氏は、大学卒業後、Web コンテンツ企画・運営の仕事をする中で、Web コミュニティ研究に携わるようになる。次第に関心はネット→リアルなコミュニティづくりへ。
- ・ 上勝町の「葉っぱビジネス」を知る。おばあちゃん子であったことや、年を取った人々を社会がどうサポートするかを社会課題の1つと認識していたことから、「シニアの活躍・交流の場」づくりを思い描く。
- ・ コミュニティづくりを支援する立場として、NPO 法人コミュニティビジネスサポートセンターで5年間経験を積んだのち、独立。コミュニティづくりの当事者となる。

■「BABA lab」の立ち上げ～活動拠点探し

- ・ 創業メンバーとのアイデア出しを経て、2011 (H23) 年 12 月、おばあちゃんの知恵を生かしたものづ

くり（縫製）とおばあちゃんたちの職場「BABA Lab さいたま工房」事業開始。

- ・ 活動場所も裁縫道具もなく、最初は自宅で活動を開始するも、家族がいる。補助金を使って場所を確保する方法もあったが、それよりは人と人とのつながりで活動を広げたい思いがあった。前職の経験もあり「空き家の活用」を考え、活動 PR 兼活動場所となる「空き家募集」のチラシを作成。知り合いの知り合いに…とチラシが回っていく中で、「この人なら貸してくれるのでは」という方を紹介してもらい、一軒家を「工房」として賃借。

人と人とのつながりで 活動拠点の確保

POINT

「人と人とのつながりで活動を広げたい」思いで、地域の方から一軒家を借り受け。コミュニティビジネスを支援していた経験を活かし「空き家活用」をイメージした。

■メンバー集めのため、まずはコミュニティづくりに着手

- ・ 地域の人からは「何をしているところだろう」と警戒されていたのか、人が集まらず、定着しない。地域の公民館などで手芸のワークショップを開催し、工房にスカウトもしたが、当時は開発する商品もなく、1人増えては減り…という状況を繰り返していた。
- ・ 「まずはコミュニティだ！」と考え、手作りの活動新聞をご近所さんに配り、コミュニケーションを図る。根底には、地域に根差した工房にしたいという思いがあった。お金がないから広告には頼れないからこそ、「地域の新聞に取り上げてもらう」ことが大切だと考えていた。
- ・ WEB サイトも立ち上げ、活動情報を発信。今は高齢者も WEB サイトを見るし、その家族も WEB サイトから情報を得る時代。取材活動を行う記者も、WEB サイトを見てから取材に来る。資金もない中で、プロのカメラマンに写真撮影を依頼するなど、とにかく情報発信には注力した。
- ・ こうした活動が奏功し、ある時地元の新聞で活動が紹介され、少しずつメンバーが集まるようになった。

情報発信を通じて地域とつながり、メンバーを集める

POINT

メンバーを集めるには、まずコミュニティづくり。ご近所さんとのコミュニケーションを図り、地域に根差した工房となるため、WEB サイトでの情報発信に注力！

■商品開発、販売

- ・ 工房発の商品開発と販売が進む。「孫とおそろい T シャツ」や「抱っこふとん」など、孫育て商品のネット販売を開始する。
- ・ おばあちゃんたちによる「本気のものづくり」を実現するため、工業製品（孫育てに適した哺乳瓶「ほほほ哺乳瓶」）の開発を開始。芝浦工業大学、地元のメーカー・研究所、ベンチャー企業育成を行うさいたま市産業創造財団などの支援を受けつつ、6年かけて完成。デパートやネットショップで販売した。
- ・ 大学との連携に際しては、当時はスタートアップで BABA lab の知名度も高くなかったことから、埼玉県産業労働部 商業・サービス産業支援課を通じて依頼した。

※埼玉県としても「高齢者の働く場を作る」というコンセプトの事業に関心があり、また桑原氏から「自分たちの事業を自分たちでうまく成功させたい」という熱意の高さも感じ取り、支援したいと考えていた。

■地域への定着と、運営メンバーの広がり

- ・活動から3年ほどが経過し、工房を「自分の居場所」だと感じ定期的に通う人が増え始めた。
- ・商品の注文も増えていたが生産が追い付かず、売り上げが伸びない。メンバーを増やすかどうかという難しい判断に迫られたが、哺乳瓶づくりでお世話になった、さいたま市産業創造財団の方からも助言を得て増員。結果的に売り上げも伸びた。
- ・メンバーが増えたことから、1人ひとりの特技を生かすため、商品ごとに工程を洗い出し、どの作業にいくらかかるかを細かく分け、「作業メニュー表」として整理。メンバーのモチベーションアップにつながり、またその人の状態に応じて簡単な作業にシフトすることも可能に。集まった人に合わせて仕事、役割を作っていく工房のスタイルを確立。工房の運営も安定し、見学者も増加した。
- ・内職のメンバーに子育て世代のママが加わり、子どもたちも参加するようになる。

POINT

メンバーにあわせて役割創出&報酬分配

集まったメンバー1人ひとりの特技を生かすため、作業を細分化し、それぞれに応じた報酬を設定する「作業メニュー表」を整理。工房のスタイルが確立し、運営安定、メンバーのさらなる多様化につながる。

■市民の学びの場「さいたま市シニアユニバーシティ」事業運営の受託

- ・シニアのコミュニティづくり、シニアの関心事といった知見の蓄積を生かして、標記事業の運営を受託。
- ・これをきっかけに、シニアの声を生かしたマーケティング事業や調査研究を開始。
- ・2019（R1）年、シニアの本音を掘り起こしアイデアを出し合う「ホンネ会議 in 埼玉」を、埼玉県、さいたま市からも後援を得て開催。20代～80代の100名が参加。シニアユニバーシティの卒業生の中からホンネ会議をはじめBABA labの活動につながった人もいる。

■新たな活動の展開

- ・BABA labでの活動で得た知見などを生かし、ITを使って地域課題の解決を目指す任意団体「シビックテックさいたま」設立。さいたま市と協働協定書を締結しており、市からマッチングファンド一般助成事業による助成金が交付されている。

※さいたま市としては、協定により協力関係が公的なものになるからこそ、動きやすくなる側面がある。これをきっかけに、協働の観点で一歩踏み込んだ取組をし、双方に利益をもたらすことができるようになればと考えている。



3. 参加者や家族、近隣の人々への影響や効果など

※BABA lab のスタッフ 1 名、シニアスタッフ 3 名からのヒアリング結果は以下の通り。

(1) スタッフへのヒアリング

- ・さいたま市が運営する、「さいたま子育て WEB」というお母さん同士の交流サイトで BABA lab を知る。BABA lab のワークショップが開催されることを知り、参加者として関わった。(BABA lab 立上半年ぐらい)
- ・居心地のよさを感じ、製作スタッフの募集に手を挙げたが、BABA lab が求める技術レベルに足らず、電話対応や商品発送、見学者対応など、事務方のスタッフとして携わるように。
- ・BABA lab は、子どもを連れて出勤できる。14 時に子どものお迎えのため中抜けし、工房に戻って仕事の続きをして、夕方に帰宅する生活を送る。他のスタッフの子どもたちがきょうだいのように接してくれ、またシニアスタッフもおばあちゃんのような存在になってくれているため、ありがたいと感じている。
- ・一番幸せを感じたのは、BABA lab の活動がない日、町中で偶然スタッフに会ってお話しできたとき。異なる世代の人とあいさつを交わせるようになったのは、幸せだと思った。

(2) シニアスタッフへのヒアリング

<A さん>

- ・BABA lab に通い始めて 7 年ぐらいになる。
- ・毎週月曜日、バスを 2 本乗り継いで工房に来ている(コロナ前は週 3 回)。色々な話をして楽しく過ごせる。ここに来ると、健康にもよいと感じる。
- ・はじめは娘と参加した。不安もあったが、入ってすぐに打ち解けた。工房に来る月曜日は朝から早めに家の仕事を終わらせる。行きたくないと思ったことはない。

<B さん>

- ・新聞記事を見たのをきっかけに、BABA lab に通い始めて 7 年目になる。車で通勤。
- ・抱っこふとんのカバー作りにはじめからずっと携わっている。かわいい赤ちゃんを想像しながら作ることで、楽しい気持ちになる。今は色々と作れるものが増えて、雑貨も販売するようになり、ワクワクしている。
- ・はじめは不安だったが、来てすぐに雰囲気がとてもよいと思った。スタッフの年齢もさまざまだが、みんな優しく、体調が悪い時にもすぐ連絡できる。

<C さん>

- ・9 年ほど前に初めて BABA lab を訪れ、少しブランクを経て、今は定期的に通っている。
- ・決まった仕事ではなく、チラシの封入や子ども向けワークショップの準備をするほか、書き初めなどの講師としても活動している。工房の近所に住んでおり、ふらっと立ち寄る。
- ・パソコンのことなど、なかなか誰かに聞けないことも、工房では気軽に聞ける。教えて欲しいことが出てきたら工房に来て聞きたい。いつでも受け入れてくれる場。こういう場があることはありがたいと思う。

4. 今後に向けて

(1) マーケティング事業や調査研究について

- ・ マーケティング事業や調査研究は、以前からずっとやりたいと思っていたことであったが、いざやってみると、あまり面白くないと感じるようになった。コロナ禍の中で、「なぜ面白くないんだろう」とじっくり考え、マーケティングの目的の重要性を改めて実感。BABA lab はマーケティング会社ではないし、お金にならなくても、自分たちがしたい調査をしたいという思いがある。
- ・ 企業はマーケティングに注力するが、行政はそれをしない。行政こそマーケティングに力を入れるとよいのではないかと思う。たとえお金にならなくても、シニアの声を拾って、シニアの特徴を知り、その結果を踏まえて地域をよくしていくということを一緒にできればと思う。

(2) BABA lab として

- ・ 事業全体で見ると、工場の売り上げだけでは採算が合わない状況だが、現在は工房が実験的な場所、広報的な役割を果たす場所になっており、採算度外視な側面がある。
- ・ 今後はおばあちゃんたちだけでなく、団塊ジュニア世代（桑原氏自身も含め）が「長生きしたい」と思える取組をしていきたいと考えている。

活動団体の情報	合同会社ババラボ（通称 BABA lab） WEB サイト https://www.baba-lab.net/ 問い合わせページ https://www.baba-lab.net/contact SNS : facebook 、 Instagram 、 Twitter 視察の受け入れ：可
---------	---