

現役東大生で、将来は看護の道を選んだ木田塔子さんが、さまざまな話題の場所、人物を訪ね、レポートしてくれます。



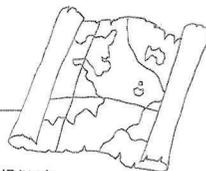
【第5回】

## 雑誌販売でホームレス状態の人の自立を応援する『ビッグイシュー』



木田塔子（きだ・とうこ）

東京大学医学部健康総合科学科4年  
農学部に行こうと思って大学に入りましたが、2年生の時に看護学に出会って大好きになり今は看護師を目指しています。将来は障害児者や生活困窮者など社会的に弱い立場に置かれて困難をかかえた方々のウェルビーイングに携わる仕事がしたいと思っています。



### 路上で雑誌を売る

#### 赤いベストのおじさん

路上で、目立つ赤いベストを着て雑誌を掲げている人を見たことはあるだろうか。東京や大阪では比較的に見る人が多いだろう。

私は中学生の頃から、学校の近くの大通りの交差点で、凍えるような寒い日も、通学の時間帯からじっと立って雑誌を掲げているおじさんが気になって仕方がなかった。ネットで調べてホームレス状態の方が売っていることを知ってから、ついに好奇心が人見知りにも勝ったある日、大学の近くの大通りの交差点に立つおじさんに声をかけた。「これ、ください」。パッと惹きつけられた表紙を指差して初めて買ったのは、夜間中学の特集をしている号だった。てっきりホームレス問題に関する雑誌だと思っていたのだが、特集テーマにまつわる充実した記事

と、芸能なども含む幅広いニュースや世界の社会問題を取り上げたコラムなど、想像をはるかに超える充実した内容に驚いたことを覚えている。

以来気が向いた時に、昔よりはいくらか図々しくなって「寒くなってきましたね」「人通りはコロナの時から戻ってきましたか。大学はまだオンライン授業なんです」などと雑談をしたり、寒い日に温かいコーヒーを差し入れたりしながら雑誌を買うようになった。



イラスト：木田塔子

その雑誌が『The BIG ISSUE』（以下、



写真1（左）ビッグイシュー日本東京事務所で話を聞いた。  
（右）有限会社ビッグイシュー日本東京事務所・代表の佐野未来さん



ビッグイシュー）である。発祥の地イギリスではとてもポピュラーな雑誌であり、ホームレス状態の人もしくは生活に困っている人が、雑誌を街頭で売って得た収入をもとに自立を目指していく仕組みになっている。

今回、幸運にも日本版ビッグイシューを作っている有限会社ビッグイシュー日本で、創業メンバーの1人である佐野未来さん（写真1）にお話を伺う機会を得た。生活に困っていると聞くと福祉につなげるのが普通の発想だが、そうではない選択肢を、ビッグイシューはなぜ提案し、販売者さんたちがなぜ選び、どのような生活を送っているのか、気になるところだ。

### ビッグイシューで聞いた、1人当たりの収入の話

販売者さんたちの中にはアパート生活を手に入れた人もいるが、過半数はホームレス状態にある。ホームレスと聞くと清潔でないような印象を抱く人が多いかもしれないが、ビッグイシューの販売者さんに限らずホームレス状態の人の多くは、お金のある時にネットカフェに宿泊したりして清潔を保っているため、ぱっと見でホームレスだとはわからない。販売者さ

んたちはまず、このようなネットカフェに泊まれるだけの金額を稼ぐという生活を1日1日重ねていくところからスタートする。

平均的なビッグイシューの販売者さんの出納を教えてもらった。雑誌は2週間ごとに新刊が出て、東京都内では1号につき1人で大体170冊を売り上げるそうだ。これは想像していたより多い数字だった。

1冊220円で会社から仕入れて450円で売るので、販売者の手元に残るのは230円。これだと平均的な収入は月8万円程度になる。そこから、もし毎日ネットカフェに寝泊まりするなら、1泊1500円として宿泊費は月4万5000円。荷物はコインロッカーに毎日出し入れしなくてはいけないので1日600円として、ロッカー代月2万円。食費は炊き出しを巡るとしても限界があるので、手元に残るのは1万円に満たない計算になるだろう。

### 生活保護は受けたくない、受けたくない人が最後にたどりつく場

例えば東京23区で、生活保護を受ければ生活扶助が約8万円、住宅扶助が約5万4000円もらえるとなると、生活保護を受けるほうが

ずっと良いのではないかとも思えるし、生活に困っている人が生活保護を受けることは当然の権利であるが、なぜ生活保護を受けずにビッグイシューを売る選択をするのだろうか。

一般的に、ホームレス状態にある人が生活保護を受けない理由には、水際作戦などで役所で嫌な思いをした経験や、扶養照会で家族に連絡が行き迷惑をかけるという心配や抵抗感があったり、まだ働ける自分は福祉を利用すべきではないという考えがあったりする（それらについては前号1月号の本連載に詳しく書いたので読んでください）。

そうして路上生活を続ける中で、高齢により体を使う日雇いの仕事が続けられなくなった、派遣の仕事でネットカフェ生活をしていた若い人が失職してしまったりなどした時に、ビッグイシューに出会う。

出会うきっかけとしては、認定NPO法人ビッグイシュー基金（有限会社ビッグイシュー日本の活動から生まれた別団体）が発行している『路上生活脱出ガイド』という冊子を、支援者の夜回りで配られた際に読んだり、インターネット上で閲覧したりして、その中の「今すぐできる仕事」としてビッグイシュー販売を見つけて電話をかけてくる人が多いようだ。

「死のうと思ったけど死にきれなかった」と

写真2 お話を聞かせていただいた販売者の島田肇さん



自殺と紙一重のところやってくる人も多いそうなので、生き延びるための重要な選択肢としてビッグイシューが存在していることがわかる。

### 販売者さんに話を聞いた

今すぐできる、という手軽さや、かんたなお金のやりとりのスキルと立つ体力があれば誰でもできる、という間口の広さの他にも、ビッグイシューには大きな魅力がある。それを教えてくれたのは、ビッグイシューの事務所に新刊を仕入れに来ていた販売者の島田肇さん（写真2）だ。

島田さんはもともとは日雇いで建設業に携わっていた。だが日雇いの仕事が減り、ホームレスに。「ビッグイシューを売るようになって一番良かったのは？」と伺うと、「仲間ができたこと」と答えてくれた。島田さんによると、ホームレスの多くは1人ぼっちでいる。他人とのかかわりが少なく、たとえかわろうとしても仲間だと思っていたホームレス仲間が荷物を盗っていつてしまったりする経験から、人に対する信用を失ってしまうそうだ。

寝ていても荷物が盗られないかと常に気を張っている毎日。そのような中、島田さんは人とのつながりがほしい、炊き出し巡りで1日が終わってしまうような楽しみのない生活から脱却したい、という思いでビッグイシューで働き始めたという。現在はビッグイシューの収入でネットカフェ暮らしをしながら、静かでプライベートな空間を手に入れるために、アパート暮らしに向けて貯金を頑張っている。

ビッグイシューにおいて大切にされているのは、雑誌の販売を通して自立を目指していくことだけでなく、つながりを作っていくことだ。1日1日を刹那的に生き延びていかなくはな



らないホームレス状態の人々が、その生活を脱却しようという希望を持つことは簡単ではない。何かのために頑張りたい、という、その「何か」が見つかることが必要なのだ。

### お客さんとのつながり+

ビッグイシューでできていくつながりはとても豊かだ。まず、お客さんとのつながり。路上生活では見て見ぬふりをされたり煙たがられたりして身の縮む思いをしてきたが、販売者として道に立つと、お客さんは雑誌を買うために彼らに話しかけ、他愛ない天気の話などをして「頑張ってください」と声をかける。話しかけて買ってくれるのは40～50代の女性が多く、場所によってはサラリーマンの常連さんがつくことがあるという。

ちなみに「良く売れるためのコツはありますか？」と聞いたら、「とにかくいつも、暑くても寒くても決まった時間は立つこと」という答えが返ってきた。雨の日はさすがに売らないのかと聞くと、屋根のある場所に移動して売るといふ。そんな過酷な状況でいつも立っていると、気になって話しかけて、買ってくれる人が

いるようだ。「同情や心配によって話しかけてもらうのは嫌じゃないんですか」と聞くと、「いや、嫌じゃない。嬉しい」と。とにかくにも人として話しかけてくれ、会話をし、雑誌という物の売買が生まれることで、同じく心を持つ、社会の一端を担っている対等な人として、承認される感覚を販売者さんたちは得ている。

### ビッグイシュースタッフとのつながり

そうして少しずつ前を向いていく力が蓄積されたところを、ビッグイシューのスタッフさんたちは見逃さず、次の段階として「アパート生活」を目指さないかと背中を押す。ビッグイシューでは販売者たちがお金が盗まれる心配をしなくてすむように小口現金を預かるサービスを行っているので、タイミングをみてそうした声をかけることができるのだ。

もちろん、声をかけるのはうまくいっている時だけではない。売上が伸びない時にも、なぜ伸びないのか一緒に考えたりして丁寧に支える。前述の島田さんは、スタッフさんの「ご飯食べてる？」「寒くなるけど大丈夫？」といっ



た何気ない声かけも、「けっこう気にかけてくれてとても励みになる」と教えてくださった。たとえ日雇いの肉体労働の仕事よりも収入が少なかったとしても、困った時にはここに行けば相談できてなんとかなる、と思える環境があるのはとても心強い。

また、雑誌の仕入れのために定期的に顔を合わせる仕組みになっているからこそ、スタッフは販売員さんの健康状態の変化に気付くことがあるという。ある販売者さんの様子がいつもと違うと感じたスタッフが、説得して一緒に病院に行ったところ、重大な心臓疾患が見つかって一命をとりとめたケースもあったという。

#### 働く仲間とのつながり

認定NPO法人ビッグイシュー基金では、「クラブ活動」を行っている聞いた。そこでは、販売者さんもスタッフさんも混じりあって、活動を通して仲間ができていく。鳥田さんの場合、仲の良い販売者さんに誘われて家庭菜園部に入ったという。それはビッグイシューの

ベランダにあるプランターに種を植えて野菜やお花を育てるといものだが、最初、皆が水をあげすぎてお花を枯らしてしまったという。実はお気に入りのスタッフさんがいて、もしお花が咲いたらプレゼントしたいという素敵な情熱を持っていた人もいたようで、だから余計に水をあげすぎてしまったというエピソードを聞いて私は心がじんわりした。こうした「お花を育てよう」「あの人に会いに行こう」といった思いによって、なぜ生きなきゃいけないのかわからないという境地だった人に、生活の楽しみや仕事をする動機がもたらされる。これがとても大きな力になるはずだ。

クラブ活動を作った佐野さんたちにはある思いがあったという。ホームレス状態にある人というのは、真面目に頑張ってもうまくいかなかったり不況になれば真っ先にクビを切られたりしてきた人たちだ。「お前はダメだ」「お前はいらぬ」というメッセージを陰に陽に突きつけられ、家族から、職場から、社会から、疎外されてきた。だからなおさら、単に本の仕入れ

とお金のやりとりをする場ではなく、人との関係性も生まれる場を作ろう、と心を砕いたという。

#### 社会を変える、までを視野に入れた ビッグイシューの活動

しかし、頑張った先にあるのが、今まで彼らをさんざん疎外してきたような、つらい社会への復帰なのだとしたら、自立を応援するのは空しい試みになってしまう。だからこそ、佐野さんは「誰にでも居場所と役割がある社会に変えていくのが、ビッグイシューの究極の目的」なのだと言う。

ビッグイシューには、冊子の販売をする有限会社ビッグイシュー日本の側面と、認定NPO法人ビッグイシュー基金という側面がある。認定NPO法人ビッグイシュー基金は、もともとは販売者さんの心のサポートやアパート暮らしに向けたソーシャルワークといったことのために発足した別組織なのだが、政策提案を含めた社会への働きかけを積極的に行っている。

ホームレス問題を見つめることで浮かび上がってくる社会の問題は多い。貧困と格差、雇用問題、家庭問題、病気や障害、社会的孤立……。これまで、ビッグイシューで稼げるようになってもホームレス状態を抜け出せない理由として、いくつもの壁の存在を見てきた。

#### 壁を壁のままにしないために 調査・提言冊子を発行

例えばギャンブル依存症という壁。せっかく稼いだお金をパチンコで消費してしまい、ホームレス状態を抜け出せないという販売者さんは実際に多い。彼らとのかかわりから、佐野さんらは「ギャンブル障害研究グループ」を立ち上

げ、実態報告と提言を冊子としてまとめた。

海外ではギャンブルとされる「パチンコ・スロット」を日本では「遊興」として扱いギャンブルとしての規制がなく、駅前にパチンコ店を開くことを認めているが、アクセスへのハードルが低いことで依存症を生み出しやすい土壌がある。ギャンブルビジネスは依存を生み出すことで成り立っているのだ。そしてもう一つ、依存症の深みにはまる大きな理由として「社会的孤立」があるという。その実態調査を通して佐野さんらがまとめたのが、『疑似カジノ化している日本』という冊子だ。ここには「消費者を守るための規制」と「依存症者への救済措置」があるべきという論調が述べられている。

当事者の経験を深く掘り下げた『ギャンブル依存症からの生還』という冊子では、多くのものを失い続けながらもギャンブルをやめられず自殺未遂にまで至ってしまうような苦しみや、自助グループや依存症回復施設につながって仲間を得て回復していく様子をリアルに知ることができる。

『若者政策提案書』という冊子では、若者が生活困窮に陥っていく背景や政策の現状についての調査研究と、それに対応した若者の自立を支えるための政策を「学び・つなぐ・生活支援・出口」の4つの柱にまとめ、提案している。さらには、困難をかかえた人々がスポーツによってエンパワーされ居場所を得ていく様子をまとめた『社会(スポーツ)をあそぶガイドブック』も興味深い。

これらの冊子は無料で、認定NPO法人ビッグイシュー基金のホームページからPDFでダウンロードできる他、冊子を請求して送付してもらうこともできる(写真3:送料はかかる)。

写真3 調査・提言冊子を紹介くださる佐野未来さん



雑誌を売る1人1人が  
社会を変える

専門的な調査研究の上に政策提案をする冊子には影響力があるが、やはり最も社会を変えることにつながっているのは「販売者さんの存在そのもの」だと佐野さんは教えてくださった。販売者さんの存在は、今までホームレスに関心がなかった人が関心を持ち、この問題について一歩踏み出してみるための糸口になっているのだ。ちょうど冒頭の私のように。

一番大事なのは、社会にいる普通の人たちが変わっていくことだ。道端で雑誌を売っている人の存在が気になるから調べてみよう、というところから、雑誌を買ってみよう、寄付をしてみよう、ボランティアをしてみよう、と二歩三歩と歩みを進めることは、ちょっとした壁に思えるかもしれない。しかし、「何かを変えたい」「自分にできることをしたい」という小さな思いは、私たちが思う以上に多くの人が持っている。ちりも積れば山となる、というのは本当のようで、現在ビッグイシューは毎月約2万5000部発行され、NPO法人ビッグイシュー

基金は全国1000人超ものボランティアと3000人近くもの寄付者に支えられ、販売者さんや相談に来るホームレスの人たちの暮らしを変えている。ホームレスや貧困など、社会の問題があまりにも大きすぎて自分には何もできない、と諦める必要もなければ、自分とは縁のない問題だ、と突き放す必要もないのだ。

皆さんもぜひ、次に街角で赤いジャケットを着た人を見たら、話しかけてみてはいかがだろうか。

精



【ビッグイシューに関する情報】

- ▷どこにいても『ビッグイシュー日本版』——お近くの販売者から買えるほか、直販定期購読もできる。  
<https://www.bigissue.jp/buy/subscription/>
- ▷ホテルの予約でビッグイシューに寄付——下記URLよりBooking.comでホテルを予約すると、宿泊代金の一部がビッグイシュー日本とINSP（国際ストリートペーパーネットワーク）に寄付される（利用者負担はなし）。  
<http://www.hotels4change.org/japan/>
- ▷ビッグイシュー・オンライン——世界のニュースやお知らせを配信。  
<http://bigissue-online.jp/>
- ▷ビッグイシュー公式フェイスブック——最新号やイベント販売、販売者さんの様子など。  
<http://www.facebook.com/bigissue.jp>
- 有限会社ビッグイシュー日本本社：〒530-0003 大阪市北区堂島2丁目3-2 堂北ビル4階  
Tel.06-6344-2260 / Fax.06-6457-1358  
URL : <https://www.bigissue.jp/>

(写真：安倍俊太郎)



大人のトラウマを診るといふこと

こころの病の背景にある傷みに気づく

青木省三、村上伸治、鷲田健二=編  
定価3300円（本体3000円+税10%）  
医学書院 ☎03-3817-5600

発達障害とともに、今日の精神科診療では避けて通れないトラウマ。しかし、見えただけに気づかれにくい。本書では、いわゆる疾患に限らず、生きづらさを訴える幅広い症例とそれにつながるトラウマ、そしてそこへの処し方について数多くのエピソードが紹介される。たとえトラウマそのものではなくとも、治療にあたる者がその存在に目を向け、寄り添っていくことで結果は異なってくるという。その様子はほんのり温かい。

バブル

山口ミルコ=著

定価1760円（本体1600円+税10%）  
光文社 ☎03-5395-8172

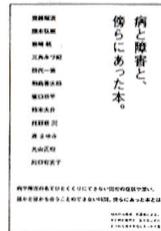


筆者はバブル期に就職し、会社を愛し、仕事に没頭してきた。が、ある時、その路線から外れ、自分を、取り巻く世界を見直すこととなり愕然とする。自分で選んできたように思っていた生き方も、時代に翻弄されていたことに気づく。同じ時代を経た者ならどこかに自分の姿を見るはず。

病と障害と、傍らにあった本。

齋藤陽道、頭木弘樹、岩崎航、三角みづ紀、田代一倫、和島香太郎、坂口恭平、鈴木大介、與那覇潤、森まゆみ、丸山正樹、川口有美子=著

定価2200円（本体2000円+税10%）  
里山社 ☎044-712-4100



病や障害と向き合い、受け入れるにあたり、その人独自の言葉と出会うことは大きな助けになるようだ。出合った言葉たちが、外へとつながる扉を開いてくれるのだ。最初から本好きだった人もいれば、そもそも本など読まなかったという人もいる。しかし、本が導く世界は広く、大きく、深い。

こころを使うということ

今求められる心理職のアイデンティティ

陳山直樹、笠井清登=編著

定価3850円（本体3500円+税10%）  
岩崎学術出版社 ☎03-5577-6817



東大での人材育成プログラムの連続講義から、最前線で活躍する精神科医・心理臨床職の講義を採録した一冊。ノウハウを得る、というよりも、専門家たちの「こころを支えるにあたって、どうこころを使うか」についての思いを味わう仕様になっている。

温かい医療をめざして

サービスを支えるコミュニケーション

日下隼人=著

定価2420円（本体2200円+税10%）  
徳源出版新社 ☎03-3816-5311



医療者に、必要以上の笑顔もサービスも求めないけれど、そもそも患者は、問題や不安を抱えて医療者の前にいる、という事実だけは常に意識してほしい。最初のボタンを掛け違わないほんのちよっとの工夫から、よりよい関係性や治療への道が開かれる。本書はその過程を丁寧に説く。