

CIRAC&PSC「第5回 企業&NPO 協働アイデアコンテスト」

親子ひろばin住宅展示場



ーコミュニティカフェ アプリコット 月火木金11:30~14:00OPENー

団体名：育児ひろば アプリコット

親子カフェ風 子育てひろば



甲賀市水口町、商店街の空き店舗を借りて
「親子カフェ風 子育てひろば」を開催。

「こなんの森木の家ねっと」という森林保全のNPOに協力いただき、地元土山の杉材・琵琶湖の葦紙を使用。

親子が気兼ねなく過ごせる場



ランチ(600円)ドリンク(300円)スイーツ、委託雑貨品を販売。子連れでも気兼ねなく安心して交流できる場づくりを目指す。

メインホール横にキッズルーム。ベビーベットやクーハン、子ども用手洗い、子どもイスなど完備。地元の子育て情報も。

日常活動のようす



親子ひろばin住宅展示場とは？

- 全国にある住宅展示場や工務店のモデルハウス場を活用して、平日10時～15時に「親子ひろば」や「親子カフェ」を実施
- 比較的来客数の少ない平日の昼間、モデルハウスや管理棟を利用
- 乳幼児の親子連れは、住宅販売のターゲットとも重なるのでは

アイデアのポイント

- 親子の日常の居場所として認知されれば、展示場を訪れることに抵抗がなくなる
- 住宅フェアなどに、親子向けイベントや講座などを協働で行うことも可能
- NPOにとっても固定費を気にせず常設の活動の場を持って、親子ひろばが各地にできていく
→結果多くの親子連れの支援につながる

親子ひろばの必要性

- 核家族化や地域のつながりの希薄化で子育てが母親だけで担うものになっている
- アパートの一室で子どもと母親二人っきりで閉じこもる毎日。孤独と不安の子育て
- 公民館などで開催される「月に1回のイベント」ではなく「日常の居場所」こそが必要
→「あら、山田さんこんにちは。もう太郎くんの子供予防接種うけた？うちはまだ迷ってるの…」

Win winな関係をめざして

- 企業にとっては、平日の昼間に販売ターゲットの来場を期待できる
- 住宅展示場への敷居が低くなる。
- 住宅購入の鍵を握る奥様と信頼関係ができる。
- 週5日10～15組の親子が集まった場合、月間200組、年間2500組(のべ人数)が休日の来場者+で集まる計算。
- 地域に対し「子育てに協力的な企業」とPR

NPO側のメリットとできること

- NPOにとっては、常設の親子の居場所を提供しやすくなる＝各地でひろばが増える
- 結果、親子連れの交流が生まれ、育児負担が軽減され、虐待などが事前に防止できる。子育てしやすい街となる。
- 必要であればモデルハウスの平日の管理や、事務仕事も可能（ただしそのためのスタッフを固定で設ける必要はある）
DMの折込や配付など、幼稚園のママなどを組織して安価で請け負うこともできる。

考えられるデメリット

- モデルハウス・管理棟の汚れや破損
→できれば企業側で持ってもらいたい
- 備品類
→「NPOの子育て支援事業」であり助成金などを利用してNPOが準備ことも可能。
- 平日、事務所または作業部屋として使っていた場合、別に場所を用意しなくてはならない。

マイナスをプラスに

- 子育て支援は地道な活動（日常生活への寄り添い）
- その効果は見えにくく、特産品づくりや観光などに比べ成果も華やかさに欠ける
- これまで税金等を使って支援されてきた親子を、もっと自主的に活動できるように「エンパワーメント」していく
→30を60にするのではなく-10を+20にする

子どもの声が響くまちへ

- 住宅展示場だけでなく、大型スーパー・商店街・自動車販売店など、平日の昼間に集客を期待する商業施設、乳幼児を中心としたファミリー層が顧客となる商業施設への展開が可能
- 子育てを応援している企業イメージがUP
- 親子の生活範囲に星の数ほどの親子ひろばを！ →子どもの声が響き渡るまちへ・・・

コミュニティカ フェ アプリコット

