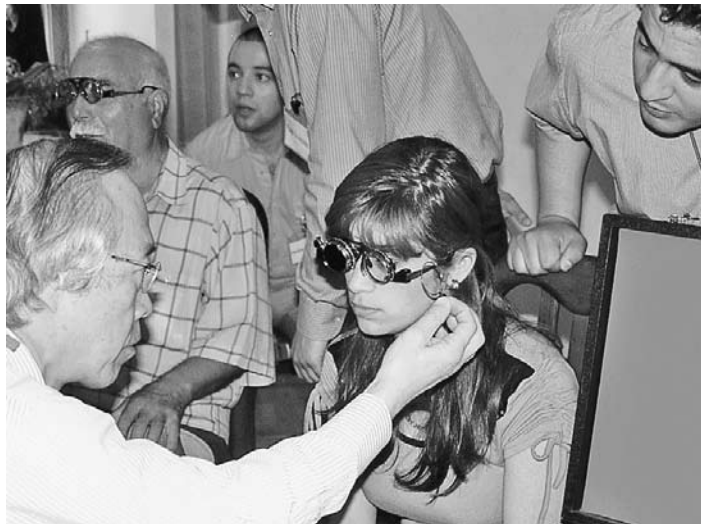


「見る喜び」を  
海外の難民にも  
富士メガネの社会貢献活動



'05年6月、アゼルバイジャンでの難民・国内避難民への支援

札幌の狸小路商店街に本店を構える(株)富士メガネは、四半世紀にわたって海外難民に視機能検査の技術と眼鏡を寄贈し続けてきました。

近年、CSR(企業の社会的責任)が叫ばれていますが、「見る喜び」を届けるという企業理念を生かした社会貢献活動の継続的な実践例といえます。その実績が評価され、'06年には活動の提案者であり、実践者でもある同社の代表取締役会長(社長兼任)金井昭雄氏が、難民支援のノーベル賞といわれる「ナンセン難民賞<sup>※1</sup>」を受賞しています。

長年にわたり、海外難民の視力改善支援活動に取り組んできた富士メガネを訪問しました。

### アメリカ留学体験が育んだ「恩返し」の心

2006年7月4、5日。テレビや新聞を通じて、富士メガネ会長の金井昭雄氏が、日本人で初めてナンセン難民賞を受賞するという報道が飛び交いました。

同社が海外難民に眼鏡を寄贈する活動を始めたのは'83年。創業45周年の記念事業の一環として取り組まれたのが最初です。この活動を提案し、長年にわた



#### ※1 ナンセン難民賞

国際連合難民高等弁務官事務所が1954年から毎年授与している賞で、難民に対し、顕著な功績をした個人や団体に贈られる。

#### ※2 富士眼鏡商会

その後、'50年に「株式会社富士眼鏡店」に改組し、'70年に「株式会社メガネの富士」、'82年に「株式会社富士メガネ」に商号変更し、現在に至る。'08年12月1日現在で資本金1億円、総店舗数67店(札幌市内34店、ほか道内22店、道外11店)、総従業員数545名(うち正社員463名)となっている。

#### ※3 インドシナ難民

インドシナ三国(ベトナム・ラオス・カンボジア)が'75年に相次いで社会主義体制に移行したことで、迫害を受けるおそれのある人や新体制になじめない人が自国外に脱出した。これらの人々をインドシナ難民といい、総数は約144万人。うち約130万人がアジア地域の難民キャンプを経て、アメリカやカナダなどへ定住した。

って実践してきたのが、ほかならぬ金井会長でした。

金井会長は早稲田大学卒業後、'66年から'73年にかけてアメリカに滞在。オプトメトリスト（視機能検査師）の資格を取得するため、2年間の予科学校を経て、本科に当たる「ロサンゼルス・カレッジ・オブ・オプトメトリー」（現サザン・カリフォルニア・カレッジ・オブ・オプトメトリー）で4年間学びました。オプトメトリストとは日本ではあまり知られていませんが、アメリカでは医学の知識を備えた視力補正の専門職として知られています。同校を'72年に卒業した金井会長は、カリフォルニア州の営業ライセンスを取得し、翌年帰国。アメリカの理論と技術をたずさえて、富士メガネに入社しました。

海外難民の支援活動を始めた動機は、6年を超えるアメリカ暮らしでした。先輩に誘われて向かったアリゾナ州の先住民居住地で体験した視力検査のボランティア活動。忘れられない出来事として心に刻みこまれました。また、異国人である自分をファミリーの一員のように受け入れてくれたさまざまな人たちとの出会い。アメリカでの暮らしは、困っている人には手を差しのべるというボランティア精神を根付かせることになりました。「日本に戻ったら、私もそんな活動がしたい」。そんな思いを抱いて帰国したのです。

それを実現に移すタイミングが45周年記念事業でした。「アメリカで得たものを恩返ししたい。自分がお世話になったお礼として、自分の専門的な技術を必要な人に提供できないか。そんな素朴な発想でした」と金井会長は振り返ります。

### 創業から続く、確かな技術と誠心誠意のサービス

富士メガネの前身は、金井昭雄現会長の父である金井武雄氏が'39年に樺太（現サハリン）の豊原市（現ユジノサハリンスク）に創業した「富士眼鏡<sup>※2</sup>商会」です。創業者である武雄氏は、開店当時から中央で開催される研究会や勉強会などに参加し、検査や眼鏡のフィッ

ティングなど、技術の向上に努めてきました。また、今でこそサービスの一環として当たり前になった簡単な修理の無料サービスも当初から導入し、「親切な店」として知られていました。終戦後、樺太から引揚げ、札幌に店舗を構えてからもその精神は変わらず、「技術の富士メガネ」と呼ばれるまでになりました。

また、眼鏡店のない離島に向き、無料の視力検査と特別価格で眼鏡を提供する奉仕活動、老人ホームなどでの検査サービスや社員のアイバンク登録、福祉施設への眼鏡寄贈など、初代から企業活動の中に社会貢献の精神が息づいていました。

45周年の記念事業として、海外難民に眼鏡を贈る活動を提案した時も武雄氏の賛同を得ることができ、また、当時の代表取締役社長で昭雄氏の兄である金井重博氏の激励もあって、全社を上げて取り組むことになったのです。

### 初回のタイ訪問が大きな反響を呼ぶ

当時、タイ国内には国際連合難民高等弁務官事務所（以下「UNHCR」）の協力の下、インドシナ難民キャンプ<sup>※3</sup>が開設され、第三国に定住するための教育や職業訓練などが行われていました。

金井会長を含めた富士メガネの社員4人（うち1人は退職者）は、'83年9月にタイの難民キャンプを訪問、難民一人一人の視力を検査し、事前に日本から準備していった眼鏡の中から、その人に合ったものを提供しました。この時の寄贈眼鏡は1,202組ですが、中には持ち込んだものでは対応できず、帰国後に加工して送った眼鏡もあります。

今でこそ、海外難民への支援活動は知られていますが、当時の日本はそんな時代ではありません。事前の現地情報はほとんど入手できない状態でした。難民が眼鏡を持つということ自体、ぜいたくな印象を持たれてしまうこともあります。ましてや企業とUNHCRのよう



眼鏡の寄贈を通じた海外貢献は「私の人生の宝探し」という金井会長



'89年の7回目のタイ難民キャンプ

表1 海外難民への眼鏡寄贈状況

回数	実施年月	訪問国	寄贈眼鏡数 (組)	ボランティア 参加者数(名)
第1回	1983年9月	タイ	1,202	4
第2回	1984年11月	タイ	1,059	4
第3回	1985年11月	タイ	3,327	4
第4回	1986年11月	タイ	2,500	4
第5回	1987年11月	タイ	5,000	5
第6回	1988年11月	タイ	5,508	5
第7回	1989年11月	タイ	3,421	5
第8回	1990年9～10月	タイ	4,044	6
第9回	1991年10～11月	タイ	5,032	6
第10回	1992年10～11月	タイ	5,034	6
第11回	1993年10～11月	タイ	5,012	6
第12回	1994年11月	ネパール	2,537	4
第13回	1995年11月	ネパール	4,032	4
第14回	1996年11月	ネパール	4,040	4
第15回	1997年9月	アルメニア	3,184	4
第16回	1997年11月	ネパール	3,041	4
第17回	1998年11月	ネパール	3,036	4
第18回	1999年11月	ネパール	4,039	5
第19回	2000年11月	ネパール	4,027	4
第20回	2003年7～8月	アルメニア	3,033 (フレーム 1,000枚)	4
第21回	2003年11月	ネパール	3,579	6
第22回	2004年5～6月	アルメニア	3,025	6
第23回	2005年6月	アゼルバイジャン	4,069	6
第24回	2006年5月	アゼルバイジャン	4,128	6
第25回	2007年6月	アゼルバイジャン	4,117	6
第26回	2008年6月	アゼルバイジャン	3,574	6

※訪問による新しい眼鏡の寄贈分のみ掲載

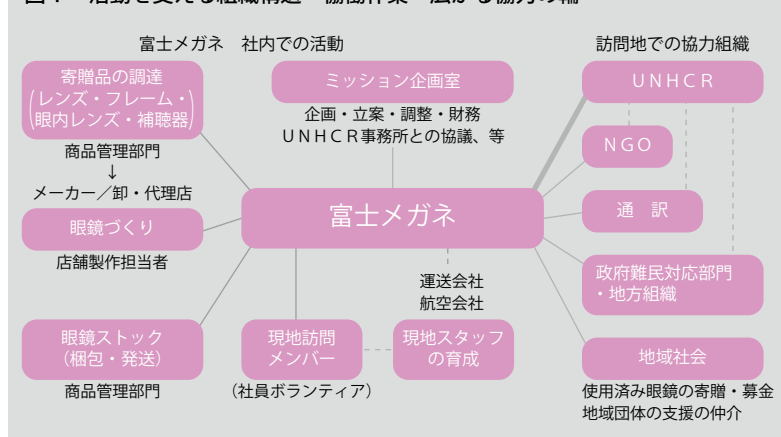
な国際機関が手を組んで活動をしていた例は、ほとんどありませんでした。

そんな状況ですから、現地に赴いた時にはトラブルの連続です。無税で通関するはずだった日本から持ち込んだ無償提供用の眼鏡が、空港で税金の支払いを命じられて没収。何とか無税通関が認められたものの、持ち込んだ眼鏡では合わない場合も多く見られました。加えて気温35度に湿度80%という厳しい環境。そして言葉の壁…。それでも、涙を流して見えることの喜びと感謝を伝えてくれる難民の姿に、疲労と苦労は吹き飛んでいったのです。

しかし、帰国後は継続していくことの難しさを感じていました。次の訪問は無理だろうと思っていたところに、UNHCRから正式な支援活動の要請があったのです。眼鏡の提供を受けた難民から驚くほどの反響があり、この活動が評価を得たのです。翌年からは課題の多かった現地でのコーディネート機能をUNHCRが担うこととなり、その後、主な難民キャンプが閉鎖された'93年まで、計11回のタイ訪問を行い、43,139組の眼鏡を寄贈しました。

この活動は'87年から難民の視力改善支援ミッションとして「視援隊」と名付けられ、同年には初めて女性社員も参加しています。また、同年からは肉親調査のために日本を訪れた中国残留日本人孤児の宿舎に出向き、視力検査を行って眼鏡を寄贈する活動(中国残留日本人孤児眼鏡寄贈プロジェクト)も開始。こ

図1 活動を支える組織構造～協働作業・広がる協力の輪～



※富士メガネ提供資料より



'06年のアゼルバイジャン訪問には、当時カリフォルニア大学パークレー校オプトメトリー・スクールに留学中の金井氏の次男・邦彦氏(右から3人目)も初参加

の活動も現在まで継続しています。

### 長年の活動が評価され始める

その後もUNHCRの熱心な要請を受けて、ネパール、アルメニア、アゼルバイジャンと訪問国は変わりますが、視援隊の活動は継続的に行われています(表1)。2008年6月のアゼルバイジャン訪問まで、累計の寄贈眼鏡数は116,200組(寄贈のみ実施分を含む)、視援隊としてボランティアで参加した人は社員を中心に延べ128人にのぼっています。

視援隊として現地を訪れた人だけが、この活動にかかわっているわけではありません(図1)。事前にさまざまな度数で眼鏡を加工する作業には、各店舗が協力します。現地で対応できない特別のレンズが必要な場合は、帰国後に新たに加工し発送しなければなりません。

また、フレームはメーカーなどからの無償提供、レンズは特別価格で購入しており、物流会社も眼鏡の輸送を格安で引き受けるなど、取引先のさまざまな協力があります。現地でサポートしてくれる国際機関やNGOなど、多くの人たちも直接間接にこの活動にかかわっており、社会貢献活動の輪が広がっています。

しかし、こうした活動を継続することは簡単なことではありません。「新しい国を訪問するときは不安がありますし、こういう活動にはゴールがないので、条件が整えば行こうという気持ちです。今までに私も一度だけ行けなかったときがあります」と金井会長。それは'00年のネパール訪問でした。妻が入院することになり、その年は社員に託すという決断をしたのです。「もうやめてしまえば楽になるのですが、社員が続けたほうが良いと後押ししてくれました」。気力、体力ともに自信がなかったといますが、ミッションの継続には社員の励ましが大きな力になったことを感じさせます。

アメリカの同時多発テロ、ネパール国内の騒乱と、その後2年間は訪問そのものが直前で中止となり、訪問

を再開できたのは'03年でした。

その翌年には朝日新聞が創刊125周年を記念して新設した第1回「朝日企業市民賞」を受賞。長年のパートナーシップを記念して、UNHCRから感謝の盾も贈られ、継続してきたことへの評価が高まっていきます。

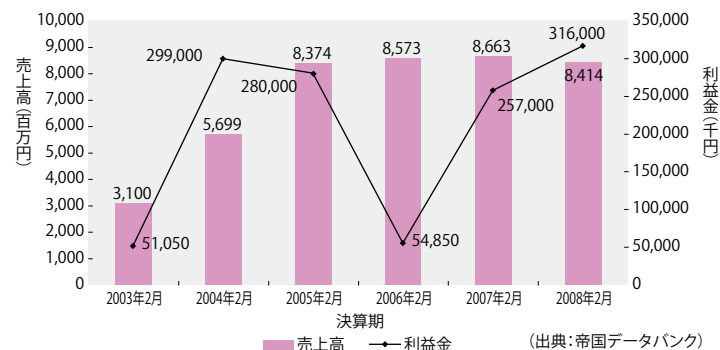
### さまざまな形で見られる活動の成果

その最たるものがナンセン難民賞の受賞です。20年以上にわたって現地で視力検査を行い、新しい眼鏡を提供することで、10万人を超える人々の生活の質を高めてきたことが評価されたのです。また、UNHCRと企業とのパートナーシップという点でも、先駆的な存在であったことも大きな要因です。

富士メガネの近年の売上推移(表2)を見ると、朝日企業市民賞を受賞('04年10月)後の'05年2月期は売上高、ナンセン難民賞受賞発表('06年7月)後の'07年2月期は利益の伸びがそれぞれ見られています。受賞のみが要因とはいいい切れませんが、社会的企業としての活動に対する評価が、企業業績に反映したと考えられます。

'00年に入社し、視援隊として'06年にアゼルバイジャンを訪問した高山尚美氏(札幌地下街ポールタウン店勤務)は、その活動経験が「お客様とのコミュニケーションづくりに役立っている」といいます。「『私も行

表2 近年の売上推移



アゼルバイジャンで高山氏は眼鏡の調整と納品を担当。出国前に眼鏡加工を手がけていたため、「自分で加工した眼鏡を自分で手渡すことができた」という



勤務先のポールタウン店での高山氏。社員ボランティアは有給休暇を活用して参加するが「機会があればまた行ってみよう」という



ってきたんですよ』と話しかけると、会話も広がります。ちょうど私たちが訪問した後でナンセン難民賞の受賞が決まったので、『そこまでのことをやっているとは知らなかった』とか、『使っていない眼鏡を寄贈するので役立ててください』とか、いろいろな反響がありました。また、一人一人に合った眼鏡を選ぶことの大切さを実感し、検査の技術を高めたいという気持ちが強くなったといいます。

「社員が得た経験は、講習会や研修プログラムでは身に付けられない、息の長い人間教育につながっていると思います」と金井会長。眼鏡をかけてうれしさのあまり抱きついてしまう人、手を合わせて感謝を伝える人、キスしてくる人…。それは、お金では買えない、貴重な体験として社員の心に残り、仕事に対する使命感、会社への誇りの醸成など、目には見えないさまざまな成果を上げているのです。

技術の高さで知られる富士メガネのリピーター率は70%以上ともいわれています。お客様に対して、また難民に対しても「見る喜び」を伝えるという使命を貫き、そのためにしっかりと技術力を身に付けようという社員の意識が、高いリピーター率につながっているのではないのでしょうか。

また、社会貢献活動が入社の動機につながったという社員もおり、社会貢献を目指す姿勢が優秀な人材を確保し、企業の質を高め、強化にもつながっているといえるでしょう。

### 専門性を生かし、無理をしないCSR活動を

近年、CSR活動に期待が寄せられています。富士メガネが四半世紀にわたって取り組んできた活動は、北海道が誇るべき代表的なCSR活動といえます。

「現在のCSR活動は、地球温暖化問題への対応が最も大きなテーマですが、社会貢献や奉仕活動を企業の中でシステムチックにやるのはとても難しいと思

います。企業の専門性を生かして、無理をしないで、一隅を照らすような活動であればいいのではないかと考えています。仕事の延長で、できることに力を貸すということが一番現実的です。また、寄付には批判的な意見もあるかもしれませんが、資金があることは大切なことです。ですから、寄付も大切な行為です。お金でなくても、商品を寄付することだっていいと思います」と、金井会長はCSR活動を導入する企業にメッセージを送ります。

厳しい政府財政の中、CSR活動は時代の要請ともいえるでしょう。企業の社会貢献活動は、今後ますます社会に大きなインパクトを与えていくと考えられます。また、こうした活動を評価する消費者の行動も試されているように思います。

低価格の眼鏡店の出店が相次ぐ中でも、厳しい競争を生き残ってきた富士メガネ。売上至上主義ではなく、「見る喜び」を伝えることを第一に考えてきたことが、現在につながっているように思います。「こうした活動はなかなか短期的には成果が見えない」といいますが、地道に続けてきた社会貢献活動が、長期的には企業経営に大きな成果をもたらし、社会的企業として企業の付加価値を高めていることを富士メガネの経験は示しています。