

今日は37人目のゲストにおいでいただきました。仙波妙子さんです。

(仙波) 愛媛出身で現在は大阪で生活しています。2003年に大阪に転居してきました。先天性のろう者です。家族は全員聴者です。

聴こえなくなった原因ははっきりわかりませんが、当時風疹が流行していて、母が飲んだ薬のせいではないかと聞いています。松山ろう学校出身です。砂田アトムは1つ年下です。ろう学校を卒業した後、岡山県にある障害者リハビリテーションセンターで、経理について学びました。理数系には強いんです。資生堂に入社し、7年間販売の仕事をした後に、工場に異動して、23年6ヶ月働いて退職しました。その後、IDAJ 合同会社を立ち上げ、手話関係のブランドロゴを作ってもらって、1年半後に CO:SIGN.LAB 合同会社に社名を変更しました。活動に幅を持たせられる、自由度が高いという理由で、合同会社を選びました。資生堂は働きやすく、研修も充実している良い職場でしたので、定年まで勤めるつもりでいました。また、ろう者が起業してやっていくのは簡単ではないとわかっていたので、起業するつもりは全くありませんでした。でも色々きっかけが重なり、わずか2か月で退職を決断しました。話はさかのぼりますが、障害者リハビリテーションセンターで、パソコン関係の基本を学んで身につきました。資生堂に入社した当時は、耳が聞こえないために電話対応が出来ず、パソコン業務に集中しておりました。150年も歴史がある会社ですので高度なシステムが構築されており、中枢部を見て開発方法を探ってみたりしていました。そして、最初の7年は売上げの伸びない店舗ヘイラストレーターと一緒に行って、店舗のリニューアルをしたり、得意先を集めて集客力アップのための企画を立ち上げたりしました。その後、支社長にシステム関連業務に向いてると1000人規模の大阪工場に研究所の窓口として配転されましたが、周りから、「聞こえない人が責任持つのは大丈夫なのか」と相当不安視されました。システム関係について学び、同僚のベテラン手話通訳者に原料G、製造Gなど関連部署の仕組みを理解出来るようあちこち連れてもらいながら具体的に教えてもらいました。そのお陰で仕事内容を把握でき、調整業務に取り組めるようになりました。彼女の手話通訳によるフォローがなかったら、繰り返し業務ばかりだったでしょう。日々の手話通訳フォローのお陰で、数年後にはシステム関連を専業にしていた女性のもとで働くことになり、毎日筆談で根気強く説明してもらい、更なる責任ある仕事を任されるまでになりました。これが今の私の基礎になっています。

17,26”

**侍エンジニア塾について教えてください。**

(仙波) 自分が会社を立ち上げる前に、システム開発環境から改めて技術を身につけたく思いましたが、エンジニア塾は多人数対象がほとんどで、なかなか合うところが見つかりませんでした。そんな中で、侍エンジニア塾は、マンツーマン対応専用で担当の人は、いつでも

わからないことをメールやオンラインで教えてくれたので、高額でしたが、とても助かりました。資生堂を退職してから、自営を始めるまでの半年間、ここで本格的にエンジニアとしての技術を身につけました。ちょうど離職したタイミングでコロナ禍が始まったので、集中して技術を身につけることができました。

21,25”

**今力を入れている手話カフェと手話言語の実について教えてください。**

(仙波) 手話カフェをメインにはしていません。週末以外はラボの仕事をしています。ラボを始めた最初の1か月は十三にて2020年6月に合同会社として法人登録、9月にコワーキングスペース事業を開業しました。この時はろう者ということアピールしていませんでした。でもうまくいかなかったので、やはり手話が必要だと実感しました。当時は十三で仕事をしていました。それから徐々に人間関係が広がっていきました。私の実家は木材工場をしていて、時計などたくさん木工品を送ってきて、それを販売などに活用してみてもと勧められたのを機に、木材関連業務を取り組み始めました。それが今のレーザー加工の仕事につながりました。十三で仕事をしている時に2Uのオーナーと知り合い、商店街の中で立地条件がよいので、三国で手話カフェをやってみないかと誘われ、今の場所でカフェをオープンしました。最初は隔週の週末のみで始めましたが、お得意の客が増えてきて、毎週開いてほしいという要望もあって、週末のみカフェを開く、今のスタイルになりました。カフェはコミュニケーションの場を作りたいとの思いで続けています。最初は美味しい料理をと思いましたが、手間暇をかけてはお客様を待たせ過ぎてしまうので、コミュニケーションを重視すると店のコンセプトに合わないかなと思って、メニューを減らしました。でもしっかりボリュームのある食パンを特注して届けてもらっているのも、短時間で美味しいメニューを提供することができています。美味しいものは他のお店でも提供できますが、うちは手話を求めて来るお客様に満足してもらえることが第一だと思っています。言葉って、栄養と同じですね。言葉は人を元気にすることができます。大事な心の栄養です。

32,11”

**手話言語の実とは何ですか？団体ですか？**

(仙波) CO：SIGN.LAB 合同会社の下部組織になります。でも会社のためというより、みんなが活動できる場を提供したいと思って取り組んでいます。手話言語の実は、ろう者が抱えている不満や課題を聴者に知ってもらい、一緒に課題に取り組むことを目標としています。聴者はろう者と共に活動することで、手話の技術を伸ばすこともできます。会社を立ち上げて4年目を過ぎて徐々に軌道に乗りつつあります。

33,50”

**Sign - mi 手話通訳マッチングアプリについて教えてください。**

(仙波) 5年前から構想を温めていました。きっかけは、愛媛生まれで大阪へ引っ越した時には周囲に知り合いがほとんどいなかったことです。資生堂で勤めている間は仕事関係の付き合いが中心でしたので、地域のことがわからなくて、こんな時に手話で話せるお店の情報を検索できるアプリがあればよいなと思っていました。事業計画書を作成し、アプリ開発の会社に送ってみると、300万～500万円必要だと言われ、一旦計画を保留していました。手話カフェのお客が増え、予約を受け付けるのが大変になってきて、そこで予約受付用のアプリを使い始めました。最初は「使いにくい」という声もありましたが、徐々に慣れてきて、スムーズに予約を受け付けられるようになりました。

ある時、ワークショップでちょっとした通訳を頼みたいと思った時に、いつもお願いしている方達が都合がなかったために、アプリの公式ラインで、通訳を募集してみました。そうするとたった15分でアプリ予約が入り、通訳を依頼することができたのです。本当に助かりました。この時の経験から、手話通訳マッチングアプリを思い付きました。普通は手話通訳を依頼するとなると1週間前に申請しなければなりません。また、趣味の分野で通訳を依頼しても、市役所などでは受け付けてもらえません。日常生活で通訳に来てもらいたいと思っても難しいです。アメリカやフランス、イギリスではろう者が通訳者に直接依頼することができます。日本では、市役所などで認められた範囲にしか通訳がつきません。しかも役所から派遣された通訳者になります。ろう者にとって満足できる制度とは言えません。フランスなどでは、自分に合う通訳を自分で選んで依頼できます。体調が悪くて病院に行こうと思う時に、知らない通訳者が来ると、こちらも余裕がないので、辛いなと思います。気心の知れた通訳者に依頼できると安心です。このように日本の通訳派遣制度は海外と違います。当時は私も地域のろう者協会の会員だったので、近畿ろうあ連盟に、起業のために、通訳派遣制度を利用したいと相談しました。病院に行くときなどには通訳派遣制度を利用できますが、経営者として利用しようとしても断られるので、その弊害を訴えたのです。自己負担で通訳者を雇うと金銭的に大きな負担になります。どこからも補助をもらえません。通訳者への謝礼だけで結構な金額になってしまうのです。以前、仕事の打ち合わせのために東京へ行きました。専門的な内容だったため、通訳者2人を連れて行き、何万円も支出することになりました。起業のためですから、1回では終わらず、そのようなことが何度もありました。今の通訳派遣制度は、ろう者が雇用されているということを前提に作られています。ろう者自身が起業する、会社を自営する場合に利用できる制度はないのです。これは今後起業を考えるろう者にとって、大きな課題です。私は近畿ろうあ連盟を通して、2021年に雇用支援機構と、厚生労働省にこれまでかかった費用等を資料として提出し、検討を求めました。回答は、経営者である限り、聴者とろう者は同等であり、特別扱いはできない、というものでした。労働関係の講演会でこの内容を話す機会も与えてもらい、関係者に訴えることもしました。雇用支援機構の担当の方からは、一緒に方法を検討していきましようと言われまし

たが、実際に利用できる制度はありませんでした。以前は、とにかくろう者が働ける場を作ることが第一で、今の制度はそのために作られたものばかりです。雇用差別等は一定程度改善され、ろう者が働きやすい職場も増えてきました。でも起業しようとするろう者のことまでは、国は考えていません。つまり、社会が改善されてきたことで、新しい局面を迎えており、対応しきれていないということです。担当の方も熱心に対応してくれたのですが、結局糸口さえ見つからない状態でした。最終的には、自分で何とかするしかないという結論に至りました。

46,57”

**Sign - mi 手話通訳マッチングアプリの現状について教えてください。Sign - mi には、ろう者・難聴者がスポーツ観戦や買い物、観光をしたいと思った時にも気軽に利用できるのですか？**

(仙波) 2023年10月1日からスタートしたばかりです。まだ1か月半しか経っていません。ろう者・難聴者から依頼が入ると、まずは登録している通訳者が対応できるレベルや、依頼者との相性を考えます。通訳登録者のライングループに依頼の内容を掲示し、その日なら対応できるという通訳者に個人的に返答をもらって、お願いできそうであれば、お互いにアプリに登録をしてもらい、通訳に行ってもらおうというシステムです。アプリを利用すると、リマインドメールが届くので便利です。

49,09”

**Sign - mi のポイントについて教えてください。**

(仙波) ろう者・難聴者は毎月会費として1100円支払い、5000ポイントを使うことができます。日常生活の通訳であれば、1時間500ポイントなので、毎月10時間通訳を依頼できるというわけです。聴者も毎月会費として1100円を支払い、通訳の依頼を受けて活動を終わったら、報告書を提出してもらいます。テレビで紹介されたのは、一番下のランクの通訳ヘルプです。これはボランティアで行っていただきます。もう一段階上のランクの通訳からは通訳謝礼をお出ししています。ボランティアでの通訳も良い効果が期待できます。たとえば、せっかく手話を覚えたのに、使う機会がない、ろう者と出会う場所がないという人は通訳に行くことで実践場面を経験できます。また、公的な通訳依頼では断られてしまうような趣味の分野での通訳に行ってもらうことで、ろう者の社会参加を応援することもできます。実際の事例をご紹介しますと、地域の祭りにろう者が参加するために、通訳ヘルプにご依頼いただきました。これまでも祭りには参加していましたが、ただ、見て回るだけでした。通訳者と一緒に行くことで、地域の様々な人とコミュニケーションを取ることができ、これまでにない体験ができたと言っていました。この方はその後も次々と依頼をしてくださっています。一番下のランクは、ボランティアであることを承知で申し込んでくださるので、多少通じないことがあっても、問題はありません。通訳者に対しては、1回に

つき、上限千円ではありますが、交通費の実費をお渡ししています。交通費が千円未満の場合が多いので、今は何とか運営ができています。もう1つ上のランクの通訳は、私が昨日体験しました。仕事関係の研修をオンライン、zoomで受ける機会があり、通訳ヘルプに依頼しました。通常であればこのような通訳は1万6千円～2万円を支払わなければ来てもらえません。依頼をする際に、zoomでの研修であるため、対面よりも高度な技術が求められると思い、何人かの顔見知りの通訳者を指名して依頼しました。1人は希望の人にきてもらいましたが、もう1人は以前に講演通訳の経験があるという、初対面の方でした。これまでは音声認識アプリYYProbeなど使っておりましたが、時々専門用語が多いために誤認識が生じることがありました。今回は通訳をしてもらったおかげで、以前の制度との変更点など、研修の重要なポイントがよくわかり、無事に仕事上の契約を済ませることができました。さらにもう一段階上の最上級ランクへの対応も想定しています。誰でも手を挙げて行くことができるのは一番下のランクの通訳だけです。上のランクの通訳の場合は、こちらでも慎重に選んでお願いしています。誤解されているかもしれませんが、私がこのアプリを開発したわけではありません。もともと美容院の予約のために開発されたアプリを転用しているだけです。開発チームに、色々意見を伝えながら、改良してもらっているところです。守秘義務に関する誓約書などもこのアプリで交わせるようにしてもらいました。アプリを一から作ろうと思うと、300～500万円かかりますが、既にあるものを転用することで、経費と手間を抑えることができています。

59,38"

**日本手話と日本語対応手話について、もしくは手話を勉強中の人達に一言お願いします。**

(仙波) 日本手話と日本語対応手話、どちらが良いという議論でもないと思います。日本語へのこだわりが強い人は日本語対応手話になりがちかもしれません。日本手話、日本語対応手話、それぞれ使用する場面があります。手話を勉強中の人には、両方を身につけてもらいたいです。難聴者で日本語対応手話を必要とされる方もいるので、両方の使い分けができるのがベストです。また、手話通訳をしてあげる、このあげるという意識は捨ててほしいです。ろう者に必要な情報を伝える、ろう者の耳になるという気持ちで通訳をしてほしいと思います。これが一番早く上達する方法でもあります。

1,04,23"

**これから起業を考えている若いろう者へアドバイスをお願いします。**

(仙波) 起業をしようと思ったら、まずは事業計画書を作成してください。これを作成することで、自分が何をしたいかを他人に正確に伝えることができます。次に税理士と相談をしてください。もしかしたら、偏見の目で見られるおそれもあるかもしれません。私も相談に行った時に、経験しました。会社の中で通用しても、社会に出たら通用しない、起業は無理だとはっきり言われたこともありました。でも、他のろう社会に精通した税理士と出会うこ

とで、道が開けました。今思えば、資生堂で23年間培ってきた技術やノウハウ、また、様々な方との出会いや経験、また、10年間、イラストレーターとして、海外の著名人の講演会に参加して得た知見、海外で様々な活動をしてきたことなどが、全て私の糧になっています。寝る間も惜しんで活動するのが苦にならないところも、起業に向いていたのかもしれませんが。人間関係が一番難しいかもしれません。自分自身が頑張っている、周りから誤解されたり、色々言われることもあります。そんな時にも、自分自身のこれまでのことを振り返って、取り入れるべき言葉は助言として取り入れ、自分を貫くべきところでは毅然としていけばよいと思います。つまり、自分自身の信念を持っていることが大切です。でも、ただ自分の思いを貫くだけでなく、周囲を見ながら、判断していくことも必要です。自分の力に頼り過ぎず、他人と意見を交わしながら進めていければ自然に周りの人も巻き込んで、大きな流れを作れると思います。そんな風にやっていければなと思っています。

**これまで動画でお見かけしているだけだとおっとりした女性だと思っていましたが、実際に話してみると、パワフルさに圧倒されました。**

(仙波) 工藤さんとは、10年も前に私が聴導犬パートナーをした事で連絡を取り合うようになったのがきっかけだったのを覚えています。話し合う機会を作ってくださいまして有難うございます。

**本日は参考になるお話を色々ありがとうございました。**

CO:SIGN.LAB 合同会社 代表  
仙波妙子 (生まれつき両耳全ろう)  
せんばたえこ

愛媛県立松山聾学校卒  
国立吉備高原職業リハビリテーションセンター修了  
1997年 株式会社資生堂入社 23年6ヶ月退職  
2020年 侍エンジニア塾6ヶ月受講  
2020年6月 CO:SIGN.LAB 合同会社起業 (事業内容: コワーキングスペース事業)  
2020年9月 コワーキングスペース店舗開業 (淀川区十三)  
2022年4月 規模拡大のために淀川区三国へ店舗&職場移転 追記)

仙波追記)

日本対应手話と日本手話について、重要な部分の説明が漏れていました。。。

先に日本対应手話を身につけると、後で日本手話を身につけるのに日本対应手話から切り替えるのに時間を費やしてさらに苦勞してしまって後悔してる人が多くおられますので、先に日本手話を覚える方をお勧めしています。

IDAJ 合同会社ホームページ <https://www.idaj.net>

Yahoo! ショッピングサイト <https://store.shopping.yahoo.co.jp/cosign/>