

事業名	新型コロナウイルス感染対応緊急支援助成 「支えあう多様なコミュニティづくり」事業 第2回集合研修報告書
開催日時	2022年10月1日(土) 10:00~17:00
会場	熊本 YMCA
目的	第1クール(2022年6月~8月)を振り返り、第2クール(2022年9月~11月)のアクションが具体化している。団体同士の交流をはかる。
参加団体	グループ①NPO 法人せいしとらんし熊本/子育てネットワーク「縁側 moyai」/子ども支援活動ボランティアグループ ゆめの絆∞わらびがみ(童神) グループ②NPO 法人 NEXTEP/株式会社 南阿蘇ケアサービス/一般社団法人フミダス グループ③一般社団法人オルタナ/「やっちろ保健室」運営協議会/一般社団法人 sol /ワールドフレンズ天草 参加人数:会場 35名・オンライン 3名程度 合計 38名 ※会場では検温・体調チェック表記入済
PO・アドバイザー	プログラムオフィサー:河合 将生・中村賢次郎・宮原美智子 アドバイザー:五味 真紀・中山 勇魚・三島 理恵
スタッフ	中村賢次郎・宮原美智子・小田川望・本多清美・久保 智絵美・小笠原 晟一
内容	10:00~10:05 主催者あいさつ【5分】 10:05~10:10 今日のねらい&進め方の共有【5分】 10:10~10:20 チェックイン・今日の気持ち【10分】 10:20~11:30 団体発表【1団体5分・移動2分、70分】 《発表内容》 (1)助成事業終了時の目標 (2)第1クール(2022年6月~8月)に取り組んだこと (3)第2クール(2022年9月~11月)に取り組むこと (4)今回の集合研修で相談したいこと(午後のグループワークで相談) ①(社)オルタナ ②ワールドフレンズ天草 ③(社)sol ④(株)南阿蘇ケアサービス ⑤NPO 法人 NEXTEP ⑥(社)フミダス ⑦NPO法人せいしとらんし熊本⑧「やっちろ保健室」運営協議会 ⑨子育てネットワーク縁側 moyai ⑩子ども支援活動ボランティアグループ ゆめの絆∞わらびがみ(童神)

	<p>※団体発表を聞きながら、参加者は記録用紙に心に残ったキーワードや、自分たちの活動のヒントになるようなキーワードを書き留める。それをもとに午後の全体交流会で意見交換等の交流をする。</p> <p>11:30～12:20 アドバイザー活動紹介①(五味 真紀さん)【50分】</p> <p>12:20～13:20 休憩(昼食)【60分】</p> <p>13:20～14:10 アドバイザー活動紹介②(中山 勇魚さん)【50分】</p> <p>14:10～14:15 休憩・移動【5分】</p> <p>14:15～15:45 グループワーク(団体の課題について話し合う)【90分】</p> <p>グループ①(担当:三島さん&amp;宮原) 場所:ジェーンズホール          団体名: 子ども支援活動ボランティアグループ ゆめの絆∞わらびがみ(童神)          NPO法人せいしとらんし熊本/子育てネットワーク縁側 moyai</p> <p>グループ②(担当:中山さん&amp;中村) 場所:302号室          団体名: 一社)フミダス/NPO法人 NEXTEP/南阿蘇ケアサービス</p> <p>グループ(担当:五味さん&amp;河合さん) 場所:306号室          団体名: 一社)sol/ワールドフレンズ天草/一社)オルタナ/やっちろ保健室運営協議会</p> <p>15:45～15:50 休憩・移動【5分】</p> <p>15:50～16:20 全体共有【20分】、アドバイザーからコメント【10分】</p> <p>16:20～16:50 全体交流会 【30分】</p> <p>16:50～16:55 広報についてのお知らせ【5分】</p> <p>16:55～17:00 今後のアナウンス等【5分】</p>
<p><b>アドバイザー 一講演</b></p>	<p>【五味】まちの人と人がつながる多世代交流カフェ～住みたいまちは、自分たちでつくる～</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ハートフル・ポートのこれまでの活動紹介</li> <li>2. 地域には課題が山積！ どうする？</li> <li>3. 居場所を作るときに大切なポイントと継続させるためのコツ</li> <li>4. 住みたいまちは自分たちでつくる</li> </ol> <p>○ハートフルポートを始めるきっかけや、これまで行ったイベントについて動画を交えての説明。          ハートフル・ポートが目指すもの:カフェ…「インフォーマル・パブリック・ライフ」が叶えられる場          カフェ＝自由な空間・何をしてもいい場所 何かが生まれる場所</p> <p>自分がやりたいことに気が付いたら地域の課題解決へ。地域食堂だけでなく、演奏会や哲学カフェ、無農薬野菜のマルシェなど多彩な活動は、やりたい人たちを応援し一緒に開催できる仕組み。いろいろな人のやりたいことが地域課題解決につながる。なぜカフェなのか→だれでも目的なく立ち寄れる居場所。不登校の子どもの居場所にもなっている。</p> <p>○居場所・たまり場をつくる7つのポイント</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.「カフェ」…美味しい飲食と空間</li> <li>2. 地域の活動に関心を持つ・顔を出す</li> <li>3. コアメンバー…それぞれの役割を明らかに</li> <li>4. 語り合う場をつくる(お茶会大事！)</li> </ol>

5. 主体的に何かをやりたい人との関係を築く

6. コーディネート力を磨く

7. 応援して、一緒に楽しむ。

○コロナ以降の地域の抱える課題について

コロナ禍の地域の孤立化は深刻。つながりを維持することが大切。お弁当の配布や、オンラインを取り入れたハイブリッドのイベントを開催。場を継続させるには… これ！

\* 目の前の人(スタッフ、お客さん、場に関わる人)に関心を持つ

\* 目の前の人を大切にすると人が自然と集まってくる。ここがあつてよかった！と思ってもらえる。

○社会は、小さなコミュニティの集合体どんなに小さなコミュニティであっても、その小さなコミュニティは、ひとりひとりにとって、生きがいを生む場となり、その人にとって、大切な居場所となり、社会をも変える場となる——

そんな場が地域に点在し、つながっていくことで、地域社会は形成される。地域のいろんなところに、小さな居場所をたくさん作り、つながりあう。コミュニティカフェとしての今後の活動について。

法人化を目指し動いている。また住み開きカフェのノウハウをやりたい人に伝え活動を始めるお手伝い。公的機関との連携も大切。地域住民 × 地縁組織 × 企業 × 公的機関

時代が大きく変わる中で、大事なことは、ひとりひとりの人生が豊かになること。

ひとりひとりが豊かになると、地域も社会も豊かになる。

そんなひとりひとりの物語を紡ぎ出す土壌と可能性が「コミュニティカフェ」にはある。

**【中山】生まれ育った家庭や環境に関わらずしあわせに生きていける社会の実現**

ONPO 法人 Chance For All(以下 CFA)の設立、活動の経緯。現在の事業について、自信の生い立ちを交えながら説明。なぜ学童なのか、放課後なのか。子どもたちの抱える問題について。いじめ・不登校など、数字を取り入れた解説。海外と日本の教育の比較。日本の子供たちは自己肯定感が低いのが現状。

調査により、多様な年齢と思いつき遊びという経験が自己肯定感を高くし、人としての力を育てることが、データであらわされている。しかし、都会の子供たちは週のほとんどの放課後に、習い事などで友達と遊ぶことができない。

あそびとは自分の人生(時間)を自分の意志で豊かにすること。

○CFA が大切にしていること

こどもたちが、今も将来も幸福であること

- ▶【well-being】幸福なくして、教育なし
- ▶【あそび】あそびこそ、さいこうのまなび
- ▶【体験】体験(わくわく)が人を育てる
- ▶【参画】じぶんたちのくらしはじぶんたちでつくる
- ▶【共創】つながりが力になる
- ▶【居場所】居だけでいい場所
- ▶【多様性】ごちゃまぜで過ごす
- ▶【個性】Be Unique !

そもそも幸福とはなにか。→今何をするか、どう生きてどう死ぬかを自分で決められること

	<p>国家とは時間の収奪装置</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 狩猟採集社会→定住社会→農耕社会→貨幣経済</li> <li>▶ そもそも国家の基盤は奴隷制度であった(戦争という奴隷収奪の機会を繰り返して国家は拡大していった)</li> <li>▶ 穀物は最も徴税に適した作物だった</li> <li>▶ 暦の支配、文字や言葉と歴史の支配→時間と生死の支配</li> <li>▶ 学校教育は、時間を収奪されることに慣れるためのもの</li> <li>▶ 国家による支配を逃れて生きる少数民族たち(フラットで不定形な社会、時間や文字を拒否する、伝承や口述、狩猟採集中心の生活)</li> </ul> <p>OCFA の事業である、あそび大学や地域と連携したお祭りの様子。しゃかチャレという子どもたちがSDGsについてプレゼンするイベントを通し、アンケート結果からわかる、自己肯定感アップの効果。</p> <p>すべてのひとが幸せに生きていけますように…！</p>
<p>分科会 グループ ①</p>	<p>【わらび】</p> <p>木原: 皆、仕事をしながら活動しているため事務作業を担当するのが負担であり、作業を外部委託する。子育てママ達で運営しているという、ファロールという外部団体。休眠預金を使って委託してみようと思っている。次年度以降についてはどうするか。今年度はかなり融通を聞いていただいているが、次年度以降は正規の金額を支払う必要があり、そのあたりの費用捻出もどうするか。</p> <p>三島: むすびえでも、助成金振込業務などはアウトソーシングして、外部の方をお願いしている。限られたリソースの中で、強みと保管できることでやりくりしていく。色んな人を巻き込みながら参加の形を模索していく。</p> <p>宮原: お金ができるところでないところをきちんと説明することも大事だと思う。</p> <p>三島: 個人も法人も、団体のビジョンを共有できる人とやっていく。有償・無償、外部に委託するとしても、団体のビジョンを理解してもらうこと。参加し関わってもらう中でステークホルダーの把握。</p> <p>松元: せいしとらんし熊本では、主に活動しているメンバーと、ボランティアと一緒に同行してくれるメンバー、ボランティアでも同行したいといってくれるメンバーとあり、活動内容によって差がある。</p> <p>蓑田: フードバンクで物資を受け取り天草へ届ける、運搬を担当している。交通費はかかってしまうが、無償でもよいから活動に参加したいといただく交通費は寄付している。有償無償の線引きについて。以前子ども食堂をしていたとき、手伝ってくれた方へお礼として食事代を免除していた。そうすると、参加して手伝ってくれた当人たちの間で手伝いという認識にずれがあり、不満が出たことがあった。有償無償についてはここまでしてくれたら有償、というのを図に描いても、ぼやっとした線引きではなくきちんとした基準が必要だと感じた。</p> <p>宮原: 五味さんの言われていたお茶会という考えも参考になると思った。</p> <p>三島: 活動への参加として、会計の透明性が大切だと思う。非営利活動なので皆が気持ちよく参加ができるように。ルールという言葉はあまり好まないが、そういった点はきちんとした基準を設けることも必要。</p> <p>亀井: いま色々やっている活動内容を、休眠預事業業を通してつながった専門家の方(税理士、行政書士)に話すと、そういったこともボランティアでやっているのか、と驚かれる。子育てをしながらなので打ち合わせを22時~にするのも日常的。ところで縁側 moyai での運営形態ができたきっかけも、活動時に代表がとても大変そうだったらお手伝いを申し出た人たち、また、直接関わることはできなくても縁側 moyai や代表の理念に共感して応援する人たちが構成されている。助成金や補助金によって謝礼があったり、謝礼の額に差があったりして、だからといって助成金が出ていない活動は手を抜いていいのか、といったら決してそうではない。</p>

木原:これまで助成金を色々々とらせていただき活動してきているが、片道 40 分かけてお手伝いにきてくれる方もいる。そういった方へ助成金があるときは交通費程度だがお支払いはしたい。ただ助成金があるときは支払えるというのは常日頃から伝えている。休眠預金で動いた分については予算計上していないものは、完全ボランティア。事務局にかかる人件費は、有償の枠を儲けたいとおもっている。

長迫:木原さんはひとりで一生懸命汗をかき頑張っておられるが、うまく連携ができていないと感じていた。北九州市では行政が子ども食堂ネットワークを立ち上げ、行政と民間がいっしょになってやっている。ただ予算がついている、というわけではなく、企業や教育委員会と連携し調整しているのが行政。そういったノウハウを天草でもいかしたいということでコーディネーターとしてサポートしている。北九州のネットワークでは大学生が子ども食堂との関わりを持つなかで、他自治体の子ども食堂の様子を調べている。その連携先としてつながっている。

#### 【せいしとらんし】

中村:保護者向けのアンケートについて、回答が少ないのでどうやったら回答を増やせるか。そのやり方。周知の方法として回答期限を設けるとか、母数の大きい団体に依頼する、など。QR コードを読み込んで回答してもらおうがまだ回答数が少ない。

小野:以前団体内でアンケートをとったときにあるメンバーとから言われたことは、回答にかかる目安時間を書いておく。3分で回答できると書いてあれば、いま 10 分あるからアンケート応えてみようという気持ちになる。また、記述式が多いと回答に時間がかかり敬遠され、回答数が減ってしまう。選択式のものを多くし、記述式は任意で書きたい人が書く形にしておく。

上門:年代によっても違うと思う。PTA 全体の保護者会に依頼してもよいと思う。

長迫:年齢層はどういう方を対象にしているかでアンケートの内容も変わってくると思う。年代でやり方をそれぞれにわけてみてもよいと思う。LINE を使うのが前提で、QR コードを添付し Google フォームを用いて記入してもらおう。そうでない場合には電話をして集めたり。対象が少ないのであればヒアリングという手も有効であった。

中村:アンケートの内容を選択式にしたり、対象を小学生保護者に絞ったり、というのはすでにできているが、内容についてや、今後の進め方についてで参考にしたい。

三島:アンケートは、課題を特定し課題解決のにつながる声を聞くことは大事。回答率と信頼性の担保が大切になってくるので、アンケートの目的と回答の目安時間。短時間で会頭できるようにする。専門家からのアンケートがあるので保護者からのが少ないのは、もしかして同じものを使っていないか。だとしたら目的が変わってくると思、内容を変えるなど少し工夫が必要かと思う。

中村:専門家には多忙、時間もないということで紙媒体のものをあえて使用している。

宮原:学童保育施設など、スタッフの関係するところから呼び掛けていき、専門家からの反響が大きかったようだ。

#### 【縁側 moyai】

小野:課題としては、数年来にわたって法人化について検討している。一般社団法人かNPOか。メリットデメリットを聞きながら検討中。固定費、自己資金獲得の手段について。転居した子育てママが移動先でも孤立に悩まないようなネットワークの作り方。

中村:NPO 法人化して三年、その前に5年間。養成講座を受けて私も話し手になりたいという人がいて、NPO がなにかもよくわからないまま立ち上げた。ただ思うのは、誰かが決めて引っ張っていかないとすすまない。また、立ち上げにあたっては期限も決めて。スタッフの皆は日中仕事をしている人もいて、申し訳ないという気持ちから今までは代表が社長のよう形ですすめていたが、いっしょにやっていると皆に感じてもらうことが会の持続性につながると感じ、今は皆にも積極的に役割分担をふっている。

宮原:分担が本当にうまく言っていると思う。助成金も戦略的にすすめているようだ。

中村:私自身が学ぶことが好き。皆と一緒に学ぶ。そのため助成金の計画には基盤整備なども入れている。もらえる補助金、助成金はどんどん申請する。

	<p>木原:うんうんとうなづきながら聞いていた。私たちも同じ。法人化して運営ができるのか。ゆるやかなネットワークの中、組織化することがスタッフの負担にならないか。ただ、自分たちの活動はやはりNPOにあったものなんだと思い、NPO 法人化をすすめている。となるとやはり事務局体制含め有償/無償ボランティアで運営基盤を作らないと難しいと思う。事務局スタッフを有償で雇う予定。</p> <p>小野:数年来法人化についてはずっと検討しているので、このあたりを目標に決めようと思う。なってみないとわからない、というのは正直あるかなと感じている。</p> <p>三島:宮原さんから情報共有をお願いしたいと思うが、税理士脇坂先生という方の YouTube を参考に。<a href="https://www.youtube.com/channel/UCpUlfipj3uh63yTirqimGAg">https://www.youtube.com/channel/UCpUlfipj3uh63yTirqimGAg</a></p> <p>目的が何かで法人化について検討することが大事。広く皆さんの参加を募りながら社会課題の解決をはかる団体はNPOの取得を目指す、そのための財源とその種類について。参加者との負担のバランス。(参考:三島さんファンドレイジングの基礎講座資料からの抜粋)</p> <p>財源の特徴とリスク要因。活動への参加をどう呼び掛けていくのか。寄付。会費だと自由度は高いが、関係性のメンテナンス、管理は手間がかかる、事務負担がかかるのがリスク要因。補助金助成金は信用力の保管にもなるが、独立性が失われ、継続性が約束されない。また使途が決められるのがリスク要因。獲得すればするほど人件費が枯渇する問題も。</p> <p>宮原:12月研修では三島さんからファンドレイジングに関する講座をしていただく予定。皆さんもただ聞くだけではなく、それまでに自団体でいろいろと考えたうえで参加してほしい。</p> <p>小野:ネットワークづくり・連携について質問。</p> <p>三島:ひろば全協とは繋がりはあるか。HP を参考にみてみたらよいと思う。 <a href="https://kosodatehiroba.com/">https://kosodatehiroba.com/</a></p>
<p>分科会 グループ ②</p>	<p>【南阿蘇ケアサービス】</p> <p>古澤:資料3枚目スライドにある、シームレスケアについて、どうやって評価していくかが今の課題。ソーシャルキャピタル指標などを使ってアンケートを取ったらいいかと考えているが、参加者が(毎回)変わるので、縦断で評価がしにくい。また、期間が少ないので前後比較ができず、どういう風にそれを明らかにすれば、これができている状態といえるかというのが、うちの課題だと思っている。</p> <p>濱本:評価指標ということだが、何について見せたいのか?</p> <p>松尾:(発表資料の図について)この黄色の部分がうちの会社で、これまで高齢者の方を対象としてきたが、拠点が整備されることにより、これまで福祉サービスが必要でなかった人にも、例えば子育て世代のお母さんたちなどともつながっていく。そこで何かあったときにケアの先手を打てる関係性、何かあったときに動ける、繋がれるというところが、ピンク色の枠の部分ができたらいいなと思って、今回いろいろなイベントを毎月やっていく。対象者としては、本当は支援が必要なのに必要だと気付いていない人、貧困であったり、対象者も幅広い。前回やった時も、南阿蘇に来ている外国人が地元の人とつながっていない、何かあったとき、災害の時などに助け合えたらいいなともって、ターゲットを外国人にした。そういったのを繰り返すことで、緩やかにつながって行って、ここの地域は安心だなと感じてもらいたいなと思っているが、今年度中ということではなく、5年後、10年後の長いスパンでの成果・結果だと思っている。それを今回の助成金を使って、(期間内で)どうやって評価したらいいのか</p> <p>濱本:フミダスでは、どこが評価なのかと考えたときに、高校生へのインターンをやっているが、実施ということ自体が評価には当たらないと思っていて、やはりその先。課題としては子供たちだけでなく、先生などそのまわりの環境がすごく問題だ。キャリア教育というのが必要だということが、対象としている高校生はもちろんだが、その周りがしっかり理解して、自分たちが動いていくというところが、一番の評価の部分だと思っている。それは行政にも言えることであり、参加した企業、先生も含めて自分たちがやっていかなきゃいけないと思ってもらいたい。参加した人が自ら動き出すというところが、3年後、5年後とつながっていくと思っている。(南阿蘇ケアの)対象者が毎回変わるとのことだったが、対象者が実際にどういう動きになるのか、いつもと違う動きをしてくれたり、自分たちたちと一緒にやってくれたり、ということも一つ評価になるのかなという気がした。</p>

佐々木:NEXTEP では支援学級や障害のある子供たちとかかわっているが、そういう子たちが将来を考えると、家族以外でこの人には相談できるなという接点、そういう関係性のある大人が家族以外に持っていたほうがいいというところがあって、その接点をどう作っていくかだったり、その接点の質も大事だと思っている。それを、どれだけ回数を重ねたらとか、その子にとっての家族以外で信頼できて相談できる大人の強化として、数というのはわかりやすい。不登校の子どもたちの支援も月に2回ほどやっていて、そこのリーダーを彼(大津)がやっていて、小学校のころから来ている子が今高一。その子が将来を考える時期に来たという話が出て、そういうつながりで、何か NEXTEP の活動でもうちよつとつながりを広げてあげたい、将来を考えられるようにしてあげたいと思っている。

中山:ロジックモデルという手法があり、自分たちの目標を実現するためにはどうするかというような。もしかすると1回考えたほうがいいのかなと思っている。というのは、医療や介護の世界というのは、比較的インパクトを図りやすい。数値化しやすい。運動機能や寿命、手術の成功率など、短期間で成果が出やすく、だれが見ても図りやすい。一方で、教育や地域活動というのは、とても図りにくいもの。「幸せですか?」と聞いても一人一人の幸せは違うし、我慢の許容度も違う。そうなったときに、そもそもそこは数値として設定して、PDCAを回すべき分野なのかということ考えたほうがいいと思う。それが、ここ(発表資料)にあるような、運動教室の参加回数とか体の状態など、インボディを購入したことで可視化できるもので、高ければ高いほどいいものだと思うのでどうやったら体の機能が高まっていくかということを目指して、イベントなどをやっていけばいいと思う。アウトプットの部分で、イベントを5回やるより10回上がったとしたら、イベントの数をできるだけ増やしたら南阿蘇の人たちの健康が高まるという話になるので、それを追いかけていけばいいと思うが、つながりや関係性は必ずしもそうではないと思っている。それを数値として追いかけるのか、状態として追いかけるのかというのがあると思う。そこをまずチームの中で決めないと、バラバラになってしまうのかなと思う。先ほどの(五味さんの)話にもあったが、参加者だけを指標にしてしまうと、参加者を増やせばいいのかという話になって、それを頑張ってしまう人がいる一方で、やっている人の中には、「緩やかなつながりや関係性が生まれなければ意味がない」「20人の時のほうがよかったんじゃないか?40人になったらつながりができなくなった」ということになりやすくなったりして、例えば引きこもりの支援などでもそうだが、引きこもりの支援をソーシャルインパクトボンドのような形で、社会復帰して就職した数というのに指標を置いて、その数に応じて報酬を引きあげるといったことをやったが、みんな軽いケースばかりやるようになって大失敗した。30年引きこもっている人を外に出すには30年かかる。そんなことをやっていたら報酬をもらえない。じっくり時間をかけないとできないケースはあると思う。それって、社会的インパクトはあまりないが、その人にとってはとても大事なことで、そういうことが数字を追いかけていくと追いかけれなくなってしまふ。そういう意味で、どういう状態を目指すのかという話し合いをしたほうがいいと思う。具体的に、「子供と高齢者がつながるって何?」「外国人とつながるって何?どういう状態?」それが追いかけていけると、例えば地域がこういう風に変化していくよね、ということが大事だと思う。すぐにはつながりの意味は現れないと思うが、何かあった時に助けられるとか、頼れるというのは出てくると思うので、それってどういう状況というところから逆算して、活動内容を決めたほうがいいんじゃないかと思う。そういう意味で、ロジックモデルというのは、どちらかというとゴールから逆算して決めていくものなので、みんなで話し合ってみてもいいんじゃないかと思う。ロジックモデルというのは一回決めてそのままではなく、毎年考え直す。今できているか、変わっていないかというのを考え直す。ロジックモデルを作ること自体がいいというより、作っていく中で、お互いのモヤモヤしているポイントとか、私は本当はこういう風にしたいというのが出てくるのでそれを集めて作るというんじゃないか。

中村:事業をするにあたってとらえた課題が何だったのか、南阿蘇ケアサービスだけでなくいろんな方の、不安や不満というのを解決したいというのが最終的なゴールの一つだと思う。その解決が答えだけを求めるものではないと思うし、中山さんもおっしゃったように、数で示せるものと、状態・こうなったらいいよねというのがあると思う。こういう不がこうなったらいい、ゼロが10になったらいいというのが一つ一つあってもいいのかもしれない。評価というところでどうしても数字で追いがちになってしまうので、そこに縛られすぎることもあるかもしれないが、そうじゃないことも考えたほうがいいと思う。この事業の3つの柱というのは非常に明確で見やすいと思う。そのあたりで、社会参加度というときに数何パーセント、今まで外に出られなかった方、参加者がどう感じたかというのは評価になると思う。答えになっているかはわからないが。

松尾:運動教室に来られた子ども食堂行ってみようかなというのがあって、それって3本の柱がうまく回りそうな手ごたえを感じていて、例えば地域食堂でおいしいご飯を食べて子どもたちをおしゃべりするような、そうして歯車が回っていくような。

中村:入り口は健康だったかもしれないけど、ほかにも参加されるようになってモチベーションが上がっていったとか。今まで家に閉じこもっていた方が外に出られる機会が増えたとか。そういったはなしをしてほしい。何万人が対象のものではないので、一人の方、何十人の方の変化だったり。私はこの事業はいろんな地域の村や過疎地の一つのモデルになっていくんじゃないかと思っている。

中山:ちなみに、この3つの柱というのは、だれにとっての3つの柱なのか？高齢者の方なのか？

古澤:村民全体、高齢者も多いのでこの3つの柱にしたが、やっぱり全部が絡んでいる。外国人も子供も。南阿蘇村民です。

中山:そういう意味では、意味合いが変わってくると思う。高齢者にとっての地域食堂、子どもにとっての地域食堂、外国の方にとっての地域食堂というのは、それぞれ変わってくると思う。基幹事業があるからこそ、それぞれの人にとっての意味を考えないと、高齢者に寄った3つの柱になってしまうと、よくないんじゃないかと思う。子ども食堂って今どんどん増えているが、国が多世代交流というようなことを言い出していて、それはちょっと違うんじゃないかと自分は思っている。多世代交流を目的にしてみると、それって子どもの居場所として成立しているのか？というのがある。子どものための居場所だったのが、多世代交流させられる場所になると、子どもにとっては逆に居心地悪いか、やりたくないという人もいる。子どもたちにとっての地域食堂ってどんな場所なんだろうとか、外国の人にとってのイベントってどういう意味なのかというところを、マトリックスにして考えて行かないと、来なくなっちゃったりしがち。

本多:先日(外国人向けの)イベントに参加して、帰りに宮原さんと、この事業はきっかけづくりだよねという話をした。自分の住む町でも農業実習生などが多くスーパーに5~6人で買い物に来ていたりすると、実際には近寄りがたかったりするが、イベントで個別に話をすると普通に話しやすかったりする。そのあとにスーパーなどで会ったら、お互い声をかけやすくなる。そういう最初のきっかけづくり(事業で)コツコツとやっていくんだなと感じた。その(イベントの)場では見ることはできないが、どこかであの時イベントに行ったらよかったとなる。それを(評価として)表すのは3年、5年とかかるだろうと思う。

中山:先ほどのロジックモデルでも、初期アウトカム、中期アウトカムというのがある。アウトプットというのは自分たちがやることだが、例えば地域食堂を何回やったとか。初期アウトカムでは例えば参加してくれた人にアンケートを取ったら、壁が少しなくなったと言っていたというような。中期アウトカムでは、今言ったような、外国の方々が溶け込んでいるような、時間軸を追っていくようなものなんだろうという気はする。

#### 【フミダス】

濱本:課題というと、国の仕組みを変えなきゃいけないなというところが見えてきていると思っている。今まで大学生に向けたキャリア教育をやってきたのである程度は自分たちでやれるが、大学生の前の段階から、高校生からやるべきだと思って今回助成金をきっかけにやらせてもらっているが、高校生は全然違って、大人が決めている世界。就職先も一者一社制であったり、先週は高校教育課にも行ってきたが、こちらの話にいいですねとは言ってくれるが、学校教育課でやるとなった場合に、先生たちはすでに手いっぱいだという反応。教育の方針を変えるしかないとのこと。そこを変えてくださいとはなかなか言えないので、やっていった実績をフィードバックしていくしかない。まずは実績を作るということが今一番やらなきゃいけないと思っている。(中山さんも)行政や大学と連携されているお話だったが、入り方としては、どうやって入っていったのですか？

中山:遊び大学は墨田区でやっていて、足立区とも別の事業をやろうとしているが、両方ともこちらからアプローチしたのではなく、自分たちで勝手に事業をやっていて、それに対して行政の人たちが噂を聞きつけて見学に来て説明して、一緒にやりませんかという感じ。大学でやる前は、大学の先生たちとこういうことがやりたいという話をしていて、こういう制度があるからやるとか、一緒にやりましょうというわけではなく、こういうことやったらおもしろいよねと話して、最初は完全にボランティアで手弁当でやっていた。今は千葉大学とも正式に大学うちのNPOで共同研究ということで契約書を結んでやっている。それも最初から共同研究申請したわけではなく、やっていく中で、これは研究にしたほうがいいのかというような展開になり契約を結んだ。なので、いいことやっていけばそのうち気づくんじゃないかという感じ。行



政はチャレンジはできないので、まずそこからというのはベンチャーという意味かなと思う。やってみていいじゃんとなって、そこに予算を付けてもらうというような。最初は額は安いけど直接契約でお金をもらって、それが5年くらい続いたら、制度になって入札やプロポーザルになって…となるとほかの自治体にも広がって、という風になっていく。だからやっぱりきちんと国の制度になるには10年、20年かかる。だんだん進んでいくしかないのかなという感じ。

古澤: やっぱり、いいねといってもらって、じゃあ来てくださいねと言って引き込んでいった感じ。

濱本: 実績を持っていくというのがそういう感じ。熊本市は、人吉でもそうだが、一緒にやってくれるところが結構ある。それは課題が同じだから。やっぱり、その先、短期というよりも中長期的な視野で見ているので、その部分で、今のうちから一緒にやってみようということでも話がすごく合っている。そこを今進めているという感じではある。

松尾: 行政の方は価値観が全然わかっていないと思う。なのでそこにぶっこんでいく感じで持つていく。

中山: 僕が思ったのは、目指すところのアプローチが高校生へのインターンシップでいいんだろうかと思っていて、先ほどおっしゃられたように、大学生は就職先はたくさんあって、自分で考えることができるし、ネットで色々調べることができる。就職で地元を出るといっても大学生ではあるだろう。そういう意味で、マイビーイングというか自分はどうありたいんだろうと考えることはすごく大事であり、それが就活に活きると思う。しかし高校生となったときに、一人一社しか受けられないとか、自分の高校生のころを思い出しても、まだ社会のことなど全然わかっていない状況で、自分のあり方みたいなことが本当に問えるのかなと思う。問えるとは思いますが、最終的な目標が、自分の働きたいところで長く働けるということだった時に、前回ちょっと話したかもしれないが、高卒だと退職率がすごく高くて3年で4割やめてしまう。中小零細だと7割やめていて、大企業だと2割しかやめていないというのがある。そうなるとそのに何らかの差が確実にある。それは待遇かもしれないが、就職する前のインターンも大事かもしれないが、どちらかという就職した後の、仕事なのか、待遇なのか、大企業は育成がしっかりしているのか、中小企業は育成ができないのか、などいろいろ問題があると思う。そのあたりに高卒の人たちがいきいき働ける、自分の居場所を社会に見つけられるという、秘密がありそうな気がしている。

濱本: 自分たちの分析では地方では、大企業に学校から流されているというところがある。まずそのために入学してくるといところから始まり。工業高校などでは特に他県の大企業に行くというところがある。やはり福利厚生や待遇というところで決められている。その子たちに、熊本県内にもモノづくりでとてもいい企業がたくさんあるのでそこを見てほしいというのと、普通の高校のインターンシップでは、行っても見学だけということも多く、(大学生でもそうだが)何のために行くのかと感じている。私たちは、プログラムで、行ってそこで何をしているのかを見るということを意識するように心がけている。またインターンシップに参加した後、自分事業計画書というのを作ってもらう。自分を会社に見立てて、ライフプランのような感じで考えるというところの2本立てで作っている。そこで、就職した後、どうするのかということを考えることになる。高校生なので、軽めではあるが、考えるきっかけづくりということでやっていこうと思っている。

中山: 単なる見学ではなくて、意味や仕事のやりがいやいいところを考える。中小零細でもしっかりしたところ、社会に貢献しているところもたくさんあると思うので、それを知ることはとてもいいことだと思うが、じゃあなんで辞めちゃうのかなと…

濱本: 高校生にはなかなか考えるというのも難しい。実際高校生は先生の話しか聞いていない。行って見学して、先生からここはいいらしいよと言われて(就職して)行ってしまおうので、行って見て話が違ったりとやめてしまったりするという現状があるのが今回(高校を訪ねて)よくわかった。そこに向けて何かできないか。先生たちは、国としても、今から人生100年時代で長く続けられるように考えて行かなきゃいけないと、キャリア教育をしないと学校側も言われているが、その課題というのは、先生たち自身が、何を教えたらいいのかわからないということ。

本多: フォローアップでも話が出たが、先生たちは就職活動の経験がないから教えにくいだろうということ。

濱本: 先生たちにリアルに話を聞いたら、じつは…という感じ。今総合の授業で間に合っていますかと聞いたら、とりあえず、15回かけて好きなものは何なのかと聞いていくと。自分の好きなことを就職先を選んでほしいので、とりあえず好きなことを聞いていますと。それで、生徒は好きなことを見いだせたら、

それが一番いい就職、仕事探したとおっしゃっていた。なので、インターンシップには先生たちにも参加してもらおうようにしている。最初の研修と事後研修にも入ってもらって、絶対言われるのは、「資料をもらっていいですか?」といわれる。こちらは「どうぞどうぞ」。就職のことで追い立てられているのは先生のほうだなあと感じる。

佐々木:自分たちも先生と話をすることも多いが、求人などの情報は大卒以上などの条件があるものが多い。自分たちは、不登校や引きこもりなどの子供たちが対象だが、実際熊本では、学力的には低めでも普通高校にも入れそうな子たちが、支援学校に行っていたりする。支援学校だと、福祉系のA型やB型の事業所の就職が先生たちの情報網のメインだったりするが、この子はステップアップすればそこだけではない気がするなという子も含めて、高校卒業していきなりフルタイムで働くことに自信が持てない子たちが、ひょっとしたら月に10万くらいの収入の仕事が精いっぱいかもしれないとか、いろいろなケースを具体的に想像し始めたときに、あまりにも自分が知らなさ過ぎてびつくりしたということがある。先ほど中山さんの話を聞きながら、仕事観や人生観、幸せ感なども自分なりのとらえ方を整理していないと、(子供たちと)どうかかわつたらいいのかわからないなと感じた。そういうことをいま、動けば動くほど感じている。最近何となくキャリア系の理論なども学んでみたりして、その理論上のステップはイメージは沸くのだが、なんだか無理やりそこに乗っけたいわけでもない。さっきの遊びをしていた子が気づいて、自信をもって…みたいなことが本来必要なベースのところ、そもそもそこが奪われてある程度まで来ちゃった子たちにそこをどうステップアップしていけるかというのがすごく難しいと感じている。自分の周りでも、就職してきて、半分現場、半分事務のような仕事をしてきている子がいるが、この半年、かなりフォローしながらどうにかやってこれているようだ。徐々に仕事の意義や自分の役割を見出しられて、自信をつけてきて最近休まなくなってきたなという感じ。体調のコントロールがやっとなってきたという感じだが、これってどこの企業でもできることではないと思う。

濱本:今例えば、高卒の子が入ってきたときに教育係などは会社にいますか?

松尾:やっぱり役職者がしっかりついて、何かあったらこの人に聞いてねみたいな相談先を作っておいたほうがいいよねという感じ。

古澤:2極化している。本当に目的をもって入ってくる子と、とりあえず就職しましたみたいな子。

濱本:そうなった場合に上の方はどんな感じで教えるんですか?二人が全く違うときに、一緒に教えるのか個別なのか?

古澤:教え方は変えますね。心が動く瞬間の場に連れていく。

松尾:まず共感とか。押しつけにはなってしまうが、(仕事の)相手が人なので。

濱本:上の子からすると嫉妬みたいになるときはどのようにするのか?

古澤:向き不向きもある。

松尾:いろんな部署がうちにはあるので違うところに行ってみるとか。

濱本:大きいところだと同じ部署にたくさん採用される。同じところに(モチベーションの)違う子が来たときにどういう風に教育したらいいのかというのを、企業側も悩んでいる。そこに対してもフォローするべきなのかと、今思っているが、そこに需要があるのかどうか。

松尾:それは教えてほしいかもしれない。そういう反応が弱い子たちには役職者も結構悩んでいる。

古澤:私は以前実習生教育をやっていた。集団で来たときはあえてそういう子たちを一緒にグループにする。例えば二人で一人の人を見て、見かた全然違うよね、でも二人合わさるとこれだけになるよねというのをフィードバックして、お互い足りないところを補って完成したものはこんなに素敵だよというところをフィードバックすることによって、優劣ではないということを常に話している。おとなしい子だけ、ここがいいよね、とか、元気だけどそこがいいよねとかをほめあいながら、できたものは一つ完成するので、得意な子と苦手な子と、でもできたものは同じになるので、そこをフィードバックすることで頑張ってくれるというのはよくやっていた。

濱本:なるほど。やっぱり丁寧に研修して下さるとところはいいですね。企業向けには採用塾という形で商工会議所と一緒にやったりもしているが、そこはあくまでも採用のために、やっぱりその先まで手が届いてない。ここまで行ければいいと思っている。

中山:そこだと思う。どんなに思いがあっても優秀でも、なんで中小零細を辞めちゃうかという、採用の数も職員数も少ないので、大体入ってくると1対1でつく。ここが合わないとやめるしかない。うちでは、セクションに長がいるので新人はそこに入れるが、それだけでは辞めちゃうので、そこにエリアというのがある。エリアマネージャーがいて、それ以外に1年先輩のメンターというのがある。さらにランダムに振り分けられたファミリーというのがある。ファミリーは定期的(1か月に1回以上)にご飯を食べに行ったりする。メンターは相談相手としていて、上司は仕事のことを話す。仕事のことも、今つらいというのは、上司批判になっちゃうので、上司には言えない。言われても嫌だし、頑張れと言ってしまふ。その上司がすごくいいひとでも優秀で相性が良ければいいが、それ以外だとやめてしまうことになる。なんで大企業はやめないのかと考えると、たくさん人がいるから。先輩がいたり、いろんな人がいると関係性が一本じゃない。しかも移動があるので、相性が悪くても数年我慢すれば移動になったりする。中小零細では採用も1年に1~2人となると、疑似的に会社を超えて、つながりがあったら、やめなくても済むんじゃないか?先ほど、企業側からすると、むしろ教えてほしいというところはそこじゃないか。もし、このインターンシップをやっていくんだしたら、そういうキャリア教育だけでなく、卒業して就職した後もつながって愚痴がこぼせるような関係。大企業はやめたらもったいないという気持ちもあるので、1年くらいは頑張ろうと思う。仕事について最初から楽しいと思う人はまずいないだろうから、中小零細だとほかのところでもいいやとなってやめてしまふ。ほかにそういうつながりがあったら、励ましあいがらもうちょっと頑張ろうとなるのではないかな。お年寄りにありがとうと言われただけで人は頑張れるもの。そこにたどり着くまでにポンと捨ててしまうのはもったいない。もう少しこの事業で、卒業した後のことも時間軸で考えられると、面白いと思うし、そこは数値で表しやすいと思う。例えば、そのサポートを受けてない人は、中小零細では7割やめるけど、サポートを受けた人は5割になったとい風になるととても効果がわかると思う。

本多:例えばこのインターンシップを受けて、県内企業に就職したら、そのあとライングループで相談できたりするなどのサービスがあったらいいかもしれない。

中山:大企業だと同期がいて、同期と飲みに行くと愚痴を言えるのが一番癒される。上司には言えないことも言えたり、よそがよさそうに見えるけど、実際はどれも大変だったりというのをシェアしながら、3年くらい頑張るとやりがいや面白さもわかってくると思う。そこが大卒と違うところかなと思う。大学ではある程度好きなことにチャレンジできる。高卒でそういう経験がない子たちにとっては、仕事でできることが少しずつ増えていった後に、やりたいことが見えてくるような。そうすると、このインターンシップも、新卒で入って2年目、3年目とかにやってもいいのかなと思う。

中村:今高卒の求人がとても多いらしい。

濱本:高校は就職率100%を守らなきゃいけないというところもある。なので一者一社制がなかなか抜けないというのもある。少子化で子どもの数も減っていくので、足りてないというのと、長い歴史で決まっている県外企業に行ってしまうというのがある。

中村:どの高校でどこの企業に何人就職させたというのが学校の評価になっている。大学でも一緒だが、高校は今定員割れしているのも特にそういうところをアピールしないといけない。企業のネームバリューなどで、そこがいいと思ってしまう。

中山:先生たちも現実に定職率が高く大手に行ったほうが長続きするなら、そちらに行かせたほうが安心するのかもしれない。先生は数字しか見ていない。そうではなく、参加した子たちの変化や、県外より地元企業に務めてインターンシップ受けながら働いていく子のほうが幸福度が高いというようなデータが出てくると、先生たちもそっちのほうがいいと思えてくる。先生たちも別に県外に行かせたくて行かせているわけではないと思うので。

濱本:もう一つ課題なのは、工業系の子はそういう大手企業などの就職先があるが、普通科の子は、インターンシップもなく、卒業するから就職しなくちゃとなる。そういう子たちは何気なく決めてしまったり、先生がここにしたらという感じで決まっている。先生たちも今回の事業で普通科の先生の反応が良かった。どういう風にキャリアを考えてあげたらいいのかわからないという声があった。

## 【NEXTEP】

佐々木:普通科でも定員割れしているので、勉強ができなくても入っている子とか、今久遠チョコレートにも来ているが通信制高校の子たちが、半分くらいは就職も進学もしていないような傾向が、かかわって行く中でわかってきた。彼らが前向きな希望が持てるようなかかわりは何かできないかと思い、今はスタッフの子たちには月に1回くらいキャリアコンサルティングの面談を入れたり、これから職業体験を、直接行けるようなものをやろうとしていたりしている。しかし、普通科の高校1年生くらいで、将来どう考えているのと聞いても「はあ・・・」みたいな反応だったりする。自分の中では、高校生くらいから、職業体験ができるんじゃないか、本人の中にモチベーションの種のようなものが生まれてくると、なんとなく思っていたが、かかわり始めたら、まだまだだったということがわかってきた。また、どんなキャリアを積んでいくかというのもいろいろあるので、世の中のクオリティの面でも、例えば熊本市内と市外でもだいぶ違う種類だったりするので、あまりにも自分が知らないなと感じている。熊本市や合志市、熊本市に隣接している町の子たちとかかわりが多いので、今までNEXTEPが関わってきた高校生以上の子たちにアクセスをして、みんなで情報交換などを計画しようと思ったり、どうしていこうかなと思っているところ。実際にそういう子とかかわりはあるが、こちらからというより自分で出会ったほうがいいんじゃないかと思っている。40代くらいと30代、20代で悩みながらもかもしれないけどやれている子たちがいたときに、20代くらいのほうが年齢が近く、刺激も強いし、現実的なイメージがわきやすいと思う。僕たちが一生懸命モデルになるようなキラキラした人と繋げたところで、そこじゃないよねという風になりはしないかと思っている。そんなことも言いながら、そのモデルって何？みたいな、その子にとっての幸せな生き方って何か？みたいな、大人がルールを引くようなニュアンスになってはいないか。そうではなくて自然な流れの中で見出していけるような、ただし、接点は持ち続けていきたいので、その接点をどんな人達とつながりを作っていくのがいいのかというのを、わからないなと正直思っている。わからないので、わからないなりにいろいろ試しにやってみようという感じ。わからないなりにやろうとしているんだけど、何かヒントがあれば知りたいと思っているので皆さんのお話も、そういう思いで聞いていました。一社会人で少しサポートが必要かも、応援したら変わるかも、みたいな子たちにどう応援できるか、っていう仕組みを作っていきたい、みたいな感じで今日来てくれた人たちにも話している。

大津:NEXTEPがやっている小児専門の在宅サポートステーションで働いています。フィールドという子供たちの支援のところでも活動したりしています。自分も学生のころ学校にあまり行っていなくて、その時に代表の島津先生と出会って声をかけてもらって今の仕事につながっているの、高校も通信制ですけど、その時には自分がやりたいことが福祉分野になるとは全く思っていなかった。人付き合いも苦手なほうだったので、まさか人とかかわる仕事に就くとは。でもそれは結局島津先生と知り合っ、今こうして今の仕事のことを知って楽しそうだと思って、やろうと思えたので今ここにいる。佐々木さんのモヤモヤというのは難しいが、自分にも学校行けないような時代があったりして今につながっている話をすることはできるかなと。それが困っている子の手助けになるかどうかはわからないが、こんな感じでどうにか社会人やっているよというのを伝えられたら。

横内:NEXTEPには半分ボランティアで仕事はほかでやっている。付き合いはもう20年ほどになる。遊んでいるような感じ。自分に関わっているのは、仕事以外の仲間がいたほうがいいし、一緒にいて楽しいからやっているというのが純粋な理由。今いろいろ話を聞いている中で思ったのは、メンターというか、自分の職場でも言えることだが、悩みやいろんなことを話せる人が近くにいる、自分にも仕事のこと話を聞いてくれたりするメンターのような人が実際にいるので頑張っている。今でもその人が目をかけてくれて育ててやると言われるので、長年お世話になっている。そういう人はやっぱりいたほうがいいし、職場以外にかかわりはたくさんあったほうが良いと思う。私もどちらかというとルールに乗って就職したほうだが、実際に就職してからも会社や団体の中でいろんな役割があり、職種で合う、合わないとかもあると思う。そういうのを(会社)に入ってから見つけてもいいと思うし、合わなかったらほかの部署にいてもいいと思う。今の若い人はステップアップしたりするのはすごく上手だと思う。昔は一つの会社に入ったらそこで何十年もコツコツ努力して給料も少しづつ上がって行って・・・今はそういうのはほとんどない。今の若い人のほうが、いやだったらスバッとやめて次に行ったりというのは、それはそれで素晴らしいと思う。逆にたくましい。佐々木さんのモヤモヤについては、ことあるごとに相談は来るので、答えがでるかどうかはともかく、なるべく一緒に考えるようにしている。付き合いは長いし、気心は知れているので、マイナスのことからプラスのことまで、聞いて考える。

皆上：南区の事業所で保育士をしています。先ほどの職業についての話だと、自分は中学生のころから保育士になりたいというのがあって、自分は目標があったのでそれにつき進めたのだが、やりたいことがなかなか見つからないというか、やりたいことを仕事として就職できる人は一部の人にかぎられている現状もあると思う。そのきっかけとして、例えばゲームがきっかけとか、些細なことでもいいのでそういうきっかけづくりができる場があったり、そういうところがどうにか作っていったら、イメージがわくのかなと思う。今は時代が変わってきて、昔からしたら今は多様性などもあるので、やりたいことがあるのならそれに一直線でいいと思うし、やめたかったら無理してやる必要もないかとは思っているので、それはそれで本人の地力次第というのもあるし、うちの法人であれば、看護師や保育士など多職種が入り混じって仕事をしていたりするので、そういう人たちの経験談を聞いたり、今はこういう仕事をしているが前職は全く違うことをやっていたという人もいますので、そういう人たちの体験談を実際に話してもらおうとか、いいところも悪いところも含めて、そういう話ができる場。法人内でも結構いるが、法人以外の人にもコミュニティというグループを作っていく場を提供できれば、少しは(仕事に対する)イメージはつくかなと思う。

中山：大変ユニークだ。NEXTTEPは制度などをうまく使って事業作りするのがとても上手だと思う。昨年も参加されて島津さんと何度かお話したが、確実にいろいろな事業を上げられていてすごいと思う。僕が一貫して思っているのは、もうちょっと不真面目でもいいんじゃないかなと。すごくまじめだ。事業もすごく力持ちかちかちとしている。今の社会にあんまりはまっていない子とか、悩んでいる子を応援していくとなったときに、もうちょっと余白というか不真面目さみたいなものがあつたほうが、その子たちはきっと気安いだろうと思う。「支援」という感じがけこうする。知り合いで中高生の居場所づくりをやっている人がいるが、その人はオンラインゲームばかりやっている。オンラインゲームばかり半年ぐらいやっていると、だんだんみんな飽きてきて、「じゃあ学校でも行くか」「ちょっと就職しようか」「バイトでもしようかな」みたいになる。でもそれまではうるさく言わず、オンラインゲームばかりひたすらやって、その人はどんどんゲームがうまくなっていく。そういうのがあってもいいのかなという感じがしている。

まさに、課題でやっている、中高生で一人暮らししたい、悩んでいる若者とやりたいみたいなのってまさにそこのかなと思っている。自分たちは事業を作るときに、制度から作るのではなくて、人から作る。学童を卒業したけど、居場所がないという子とか、そもそも学童に通っていない子たちが居場所がないというので、じゃあ駄菓子屋作ろうみたいな感じで、目の前の子供たちに合わせて事業を作っていく。そうすると収入が担保されていないので、お金はすごくなくなる。NEXTTEPはしっかりした基幹事業がいくつもあって、あまりお金に困っていないと思うので、そういう意味では1つくらい遊びみたいな事業があってもいいんじゃないかなと思う。そういう遊び的な事業をやれる団体はなかなかないと思う。なんの役に立っているのかわからないような事業をやってほしいなど。今の事業ラインナップだと、少し嫌な言い方をすると、拡大している福祉会社みたい。いろいろな事業を続けてきて、対象の受益者数も膨らんで、みたいな。でもそういう社会福祉法人はいっぱいある。いろいろ手を出して病院までやってますみたいなところ。それと同じになつては意味がないなと感じている。そういう意味で、しっかりした基幹事業や、しっかりした専門家もたくさんいて、骨太な団体だと思うが、その中に遊びの事業があることで、すごく深まるんじゃないか。なんでそんなことやってるのか？よくわからないけど、補助金も出ないかもしれないけど、それがあつてで迫力があつて。きつとそこに通つてくる子たちが次の事業を生み出してくれる。そこにいる子たちと話していたら、こういうことが足りていないとか、堅苦しい支援の場所にはいきたくないとか、子どもの本音がいっぱい出てきて、それは今ある事業にもいい影響を与えるんじゃないかと。また、自分たちはすごく優しく丁寧にやってきましたつもりだったが、子どもには説教臭いと思われてたんだなみたいな。

佐々木：確かに遊びというか、何してるかわからないようなもののほうが、若い人たちが気軽によつてくる気がする。うちの法人にかかわりがある利用者さんだけでなく、外部からも、寄ってきやすいのかな。そこでまたつながって、こういうことやってますという感じになるような。

中山：そうなんです。社福とかでありがちなのが、自分のグループで囲い込んでしまう。放課後デイもやって、学童もやって、児童館もやってますみたいな。非営利団体の強みはつながることだと思うので、そういう遊び場があるとほかともつながれる。今のNEXTTEPはすごくしっかりしているので、NEXTTEPだけで解決しようとしちゃうし、周りの人もNEXTTEPで解決できると思ってしまうので、あんまりみんなで色々やろうという風にはならないと思う。うちも駄菓子屋作ったら、すごくコラボが増えた。学童だけやってるときは、学童ですべてを解決しなきゃいけないと思っていた、虐待や不登校なども、全部自分たちで学校や児童相談所に行って話をしていたが、いまはそういう意味ですごく広がったと思っている。

	<p>駄菓子屋って何やってるかよくわからないし、赤字ばかり出しているけど、戦略的にわけのわからないことをやるというのは、すごく面白いんじゃないかなと思う。よそができることをやっていくと最終的には資本が強いほうが勝つ、ということがある。わけわからないことってまねできない。</p>
<p>分科会 グループ ③</p>	<p>【sol】</p> <p>中山 カフェ開設について、消防より、フォークスクール全体に消火設備が必要と言われ、費用が数百万かかると言われてしまった。カフェは、カフェをやりたいんじゃないで、人が集る場所を作りたいのと、幼稚園の保護者でカフェをやりたい人が出てきてくださっている状況でのあるので、なんとか解決したい。</p> <p>宮田 消防法は対火基準がある。廃校なので、木がむき出しだと思うので、そこを塞げ、ということではないか？法律の運用の仕方を変えることで対応できる場合もあるのではないかな。カフェの部分と他の事業の場所が離れているなら。営業のカフェではなくボランティア団体が運営するものとして、営業許可の要らない類のものとするのはどうか。イベントだと言い張る。盛り上がってきたら、建物を別棟にする方法もある。耐火設備あるいは、カフェスペースと他のスペースを分けるための防火壁設置の資金集めには、高森町への交渉か、または高森の企業(れいざんなど)に社会貢献として協賛を集めるのはどうか。</p> <p>五味 自分のコミュニティカフェも、活動の目的をかなり説明・説得して、そういうことであれば、ということで許可をもらった。営業許可をとるカフェならうさ。誰でもどうぞのカフェではなく、来るお客は会員として、誰が来るかは把握している、として、交流するための場であることを理解してもらうことで、臨機応変に対応してもらうようにする。カフェはやりたい目的を達成するための手段。カフェコーナーとイベントは別スペースになっている。</p> <p>中山 あまりはつきり知らせずにカフェを初めて、盛り上げてしまってから話に行くのがいいのか、先に消防に行ったほうがいいのか・・・。</p> <p>宮田 交流としてのカフェ活動をするという目的を言って、相談する。地元の保健所に相談したほうがいい。不特定多数には開いていない場合は給食扱い。</p> <p>五味 消防法・保健所とか。その辺調べて、知っておく必要がある。目的は飲食ではなく、人が集まること。そこにコーヒーなどをたまたまお出しする、という位置付け。</p> <p>俣野 私たちも地域の居場所をつくりたくってカフェをする。</p> <p>フォークスクールとは別に建物を安く作ることはできるか？コンテナハウス。</p> <p>中山 フォークスクールですでにカフェをやっているが、消防には届けられていなかった。電話しなければよかったのか。幼稚園や障害児の施設があるからこそ、同じところでやりたい気持ちがある。3畳小屋を作ろうか。今、カフェをやりたいといってくださいている方は、コーヒーとお菓子だけでなく、ジビエ料理のランチを出したいと言っている。せっかくやりたいと言ってくださいているので、なんとか解決したい。</p> <p>河合 消防法・保健所とか。その辺調べてないなら、知っておく必要がある。法律に合わせていく部分と、自分らしくやる部分のラインを考えていく必要がある。契約関係についても詰めていく必要がある。”</p> <p>【ワールドフレンズ天草】</p> <p>俣野 質問したいことは3つ。①本当に困っているSOSを出すことさえできない外国人の受益者につながる方法。②カフェの機能を活かした場と事務所を作りたいと思っている。運営費や事務所の維持費などはどのように捻出しているか。③天草のような地方での外国人の支援をしていて、外部から視察をされることもあるが、外部にお伝えするのにどうしたらいいか。あるいは、フランチャイズ化するのに、活動方法や活動内容をどうパッケージしているか。</p> <p>五味 県庁の国際課とつながって活動や情報を共有しているか？</p> <p>俣野 繋がっている。</p> <p>五味 そことのつながりも大事。外国人はなにがこまっているかという生活情報だったので、テレフォンプサービスを始めた。必要な情報を流して、ここに聞けばなんでも聞けるなという情報を立ち上げていく</p>

と、受益者とつながることができる。運営の維持費については、家賃はかからなくても人件費光熱費はあるので、いくつかの事業の柱があるので、収益、お金をもらう部分からはもらうようにしている。しっかり自分達の事業をして、収益は得ていく。来たい人のニーズに合わせて。フランチャイズ化に関しては、住み開きのネットワーク化と仕組みを広げたいと思っていて、SNS にリール(ちょっとした動画)を上げて、みてもらうようにしている。知ってもらうための動画を作って、ホームページに誘導している。パッケージできるものを作る。それをネットなどに少しずつ配信して行っている。

加藤 兵庫県丹波篠山で、日本語教室の活動に関わっていたときに、教室に来てもらうために、その人を狙い撃ちする。この人のためにこれをしよう、と作戦を立てていた。そうすると、100%つながっていた。

俣野 天草は外国人の散在地域。SNS 発信はしているがやっぱりつながるのが難しい。困っているのは、刑法に触れない程度の人権侵害。DV やシングルマザーなど。運営費についても、運営できていく経費を積み上げて、それをペイする集客を考えると、田舎すぎて成り立たない、という結論が見えてしまう。イベントを打って集客するとか、コストを抑えて、回していけないかと思うが、普通に、営業が難しいのが現状。

五味 カフェはあくまで手段。カフェなのだが、受益者の外国人が必要としていることを満たして、収益にもつなげる工夫はできる。カフェに来るアメリカ人がお金がない状態だったが、Let's talk with Amandalという企画を立ち上げたら、参加される人がいっぱいきて、講師料としてアメリカ人にお金を渡すことができた。

俣野 天草で働いている方はフルタイムの仕事をしている人が多く、なかなか昼間にお客で来るのが難しい。また、持続性の担保から、カフェを任せるとなると、スタッフをボランティアでというのも難しい。

五味 外国人の研修生を受け入れている人がカフェを開きたいということで、ボランティアで開かれている例もある。責任者の方は、地域に研修生の存在を知ってほしいという気持ち。研修生にも経験してもらいたいという狙いもある。日本人のおばあちゃんは日本食の作り方を教えたりされている。

俣野 持続性を確かなものにする収入をどう皆さん生えているのか？社会課題を解決しながら地域の居場所づくりって、どうやっているのだろう。

宮田 外国人が困っているのは、言語の課題が多い。その中でも外国人が一番困るのは、医療。外国人の医療の援助をするNPOを作ったことがある。厚生労働省が外国人が医療を受けるためにその援助をする団体に補助を出す制度がある。問診票を作って送ると日本語に直したりする仕組みがすでにある。そうすると、病院に来た外国人が困る。愛知のデンマーク村のお肉屋さんがおっしゃったのは、ベトナム人がくる。いろんな子がいて、グループができるので、グループの長になる子をカウンセリングして、リーダーになる人を育てていく仕組みを作っている。会社としては安定して働いてもらうための仕組みが欲しい。外国人は、自分達どうしてでは繋がっているの、センターになる人を掴んでおくのが大事。その情報は、熊本では熊本市の国際交流会館ではないか。県内の外国人労働者を受け入れている企業を束ねる、という視点を置いてみると、そこで誰々がどこどこにいる、というの掴めると思う。

五味 ソロプチミストや企業にスポンサーになってもらえないか。

俣野 天草法人会に相談に行こうと思っている。

中山 視察費をもらっているの、もらわれたらどうか。

俣野 検討する。

宮田 ミツバチラジオとはつながっているか。

俣野 ミツバチラジオさんには、協賛は頼めない。

河合 他の団体で、どう捻出しているかをリサーチするのも良いが、どう経費を減らすかも深掘りできるのではない。カトリック教会に間借りしている団体がある。固定費は下げている。カフェの場所をお寺の場所を借りているケースもある。そういう可能性もある。京都のバザールカフェも教会に間借りしている。フランチャイズ化の部分はこの部分をパッケージ化するか。全体というよりは、みんなが参画する

方式の部分など。こまちプラスさんは対話のプログラムの手法のところだけパッケージしている。その部分だけ、研修プログラムとして協賛を得ていく例がある。

俣野 行政がまだ外国人の対応窓口を持っていないところはいっぱいあるので、民間からやった実績を持って行政の窓口を作るというのをパッケージ化したい。再現性がないのが課題ではあるが。

河合 再現性がないのでみんな求めるのではないかな。共通項と、個別性を分ければ、助成金申請もしやすい。共生財団など。

#### 【オルタナ】

宮田 ①参加者の顔ぶれを見ると、予想していたことですが「女性パワー」が強いことが分かります。働いているから仕方がないのか、「男性パワー」をどう集めていくか、「コソ」のようなものがあるのでしょうか？教えてほしいです。② 講座受講者の中には、すでに自分が暮らしている地域で、私たちと同じように「コミュニティ農園」を展望している方がいます。それらの取組とさらに連携していくにはどんなことが必要か教えてほしいです。③熊本県外からのオンライン参加も多いのですが、こうした方々のパワーをもっとつないでいく方法を教えてほしい。④ 公機関や行政が全く動きません。なぜでしょう？①は、飲み会を開く、ということで、意見をいただいたので、②以降の相談をしたい。

五味 行政機関が動かないことについて。役所としては応援したい気持ちがあっても、応援できないこともある。掛け合う時に必要なことは、団体の評価と実績があって、それが見えてくると、一緒にやりましようとなる。それが見えないと上に掛け合えない。

宮田 昨日熊本市と農業委員会とどう付き合っていくかと悩んでいたのですが、熱意のある担当者との出会いがあった。こちらから動いていくしかないか。

五味 あの人、と思ったら、ぐっと距離が近くなる。

宮田 私もやってみたい、人を、どう繋げていくか。

五味 コミュニティカフェが増えている。普通に考えたら、互いにライバルだけど、そうではない。来たお客には、隣のコミュニティカフェのお客にもなってもらうように案内する。そういう形で、情報を共有して、応援し合い、仲間を増やしていく。何か広がっていくときは、仲間としてみんなを応援する。これから、コミュニティカフェマップを作っていくとしている。特色ある居場所を街全体で発信していきたい。

河合 企業だと競合だと、NPO だと連携するパートナー。コミュニティ農園をやろうという人がいたら、そのつながりづくりをして紹介し合うやり方もある。

宮田 記録を残していき、それが次に取り組む方のノウハウになっていくイメージを持ちたい。

河合 有機農業や CSA などのお互いを認証し合う仕組みなど例はある。コミュニティ農園の共通性を持ち、〇〇が大事だ、という価値の共有を確認し合って、言語化する、それを社会に示していくということが考えられる。マルシェしながら就農の相談などうける事例はある。実現するまでの伴走をどう考えるか。全部自分のところでやることもない。どこまで、オルタナでやるのかの範囲を考えて行っても良い。

俣野 行政にフワッと動いてください、ではなくて、計画に載っているけどできていない項目をピンポイントに目標とし、実績と、自団体でできることを提案して示す、というのを、担当課や、それに近いところ、または、市長など上の方にアピールして、予算を引き出す、というやり方がある。必要なお金も示して、数字の根拠も示して。総合計画は熟読すべし。

宮田 今まで少し控えめだったので、やってみる。

河合 政策提言は政策をこちらで学び、それに対して、どれだけ貢献できるかを示していく。お役に立てます、の姿勢で。

俣野 本当にあなたたちでできるの？なんて言われたりもするが、そうしたら、できるかどうかの実験のための事業をしませんか、実験のための事業をいただけたこともある。

五味 提言するやり方。上に上げやすい、説得しやすいやり方の知恵をもらってやるとつながっていく。



河合 学識経験者、大学の先生や審議会の委員になっている人を介して、NPO の1意見ではなく、中間支援や市民の意見として伝えたり、学識経験者の意見として伝えると、有効だったりする。政策を作るときに言葉や、エビデンスを持った取り組みにするために、一緒にできる研究者はいないのか。

宮田 コミュニティ農園を微生物の力を使った農法にするということで、先生を掴んでいる。それによって、可能性は広がっている。先生にも仲間に入ってもらって、検討してみる。

### 【やっちろ保健室】

蓑田 仕事しながらでも、地域活動をするのは大切だと感じるのだが皆さん余裕がない状況(正直、私たちの余裕があるというわけでないが)地域活動に参加したいという動機づくりについて知恵をお借りしたいです。支え人は民生委員のなり手不足を解消する役割なのだが、そういう方を仕事しながら来ていただきたいと思っているが、その動機づけについて、知恵をいただきたい。

俣野 ワールドフレンズの日本語教室のボランティアは完全に無償。動機付けについて、ボランティアさんが何を求めてくるんだろう、と考えると、「外国人に友達になりたい」「英語を練習したい」「外国人の役に立ちたい」というのがある。ボランティアさんに頑張ってもらおう、と思う活動ではなく、ボランティアが満足した、と思ってもらえる活動を目指しています。有償ボランティアだと、これで千円ぽっち?と思われると余計に来なくなる可能性もある。お金はもらえないけどやりがいを感じている方が続けてもらえていると思う。

蓑田 私たちのやっていることは、ボランティア目線ではやっていない。地域の住民のニーズに合わせて、〇〇の人材が必要、こういう集まりが必要、という感じで、移動式で、地域の人たちの協力のもと、公民館や商店街をお借りしてやっている。信頼関係が第一なので、量より質を大事にしてる。ボランティアに主体を置いていない。自分達の心と体も大事にしないといけないと思っている。社会課題。ニーズに合わせて、なので、看護師をやめた方、子育て中で看護師の仕事ができない方など、ピンポイントに専門職の人を狙って、発信しているが、なかなか。看護協会とも連携をとってやっている。看護協会もまちの保健室活動をやっているが、コロナで休止中。そもそも、うーん、どうなんだろう。

五味 まちの保健室でやっていることはどんなこと?

蓑田 健康相談事業・お茶会など。一つは商店街で。もう一つは坂本町で、民生員と自治会長と連携して行っている。住民が知りたいこと、要望を中心に、企画を立てて、やっている。最初は高齢化しているので自分達でやるエネルギーがなかったが、少しずつ企画に入ってきてくださるようになった。理想は住民が自ら解決できるようにしたいが、まだその段階ではない。

五味 暮らしの保健室が横浜にもある。看護師 3 人くらいでやっている。ボランティアも関わっている。相談など専門的なことは専門の人がやっている。受付、お茶出しやおしゃべりはボランティアが担当。専門の人には仕事として来てもらう。公的な機関から仕事として来てもらうので、お金は払わない。全部をスタッフでやるのは大変。

蓑田 有資格じゃない人もいるが、話の聞き方など大事なポイントを伝えるようにしている。研修動画を作って活用している。

五味 自分達の健康を考えて、継続していける形を考えるのも大事。

加藤 ボランティアに活動してもらうために私たちが準備しないといけないことがたくさんある。

蓑田 運営と現場スタッフを分けて、今はやりやすくなっている。ささえびとは構築していくが、まずはささえびとを支えるチームを作って、そこには有資格者ではなく一般の人も入っている。基本ベースとしては関わり方の部分は大切にしていきたい。

河合 質問にある、「動機を持ってほしい」のは、ささえびとで合っているか?

蓑田 合っている。

河合 その動機は聞かれたことはあるか?

蓑田 今ささえびととして参加されている人に個別には聞いている。それをインタビュー形式にして動画にしていく予定。地域活動に参加してほしい

	<p>河合 大切にしている価値観や、キーとなるものを上げていращやる。「量より質」とか、専門家がボランティアに関わることなど。運営側のこだわりと関わっている方が持っているこだわりのミスマッチが起こってはいないか。個別に聞く中でわかってくると、ミスマッチが解消されてくるのではないかな。</p> <p>やらないことを決めるのも大事。運営側で段取らず、動いてくれるように仕向ける、など。</p> <p>蓑田 イベントの設営は住民さんがやってくださっている。住民主体でできている。</p> <p>河合 コアメンバーが抱えている忙しさを1週間記録してみるのも一つの手かもしれない。現場に出ている人がジムまでやる必要はないのかもしれない。遠隔でも可能なものもあるかもしれない。その辺りの整理が気になっている。</p> <p>宮田 自分達の業務を10分刻みで記録したことがある。ケアマネージャーの時間を記録していくと、労働時間を積算していったら、介護保険の報酬があまりにも低いことがわかり、問題として声をあげたことがある。ケアマネジメント、という本に載っているのを参考にしてください。モチベーションにはキツカケと、続けていけるかどうか、というのがある。それがコアメンバーで共有されているか。きっかけが続けていけるようになるには、問題意識・目的がより詳しくなっていないといけない。そういうプロセスをみなさんの中で論じられたか？みんなで分担しているつもりでもプロセスは何段階かある。どこかに足を引っ張るプロセスがある。そういうものなのか、元々の組み立ての構造の問題なのかを一度調べてみてはどうか。看護師で担当できるもの、傾聴ボランティアでも担当できるもの、というふうに、専門性の階層を考えてみても良い。どこに動機づけの根拠があるかが見えてくる。最終的にそれを保証するのはアセスメントになる。必要があればお手伝いできる。</p> <p>河合 大学の先生に入ってもらっているので、地域での実践が大学の研究につながってくると専門職で関わっている人の役立ち感が生まれ、それが動機づけになってくる。</p> <p>蓑田 やった方がいいのはわかっているのに踏み込めない人がいる。思っていること、やりたいことがあるけど、時間がなかなかない。</p> <p>栗谷 理事長の情熱で動いているので、理事長が今言ったことをどう整理するのが、スタッフの課題。</p> <p>五味 動画を作ったらどうか。考えていること・思いをいかに楽をして伝えるか。それを形にしていく。</p> <p>蓑田 それで、お世話ラジオをやっている。</p> <p>河合 一番自分が楽なやり方を見つける。書類にしないといけない、ということに捉われない方がいい。でも何らかの形でアウトプットしていかないとスタッフに伝わらないので、配信がアウトプットの方法なら、それで良いと思う。</p>
<p><b>全体共有</b></p>	<p>グループ①: 久保(事務局・縁側 moyai)</p> <p>今日は団体それぞれが課題を持ちより三島さんからアドバイスをもらう形で進めた。</p> <p>せいしとらんしからは、アンケートの回答がなかなか集まらないという課題について。縁側 moyai からは回答の目安時間を表示する、選択肢にするなどの意見が出た。アンケートの形式や背景についても全体で共有した。</p> <p>縁側 moyai の課題については、法人化について。一般社団法人か NPO かという質問をさせてもらった。わらびさんも同じことで悩んでいращやるのとこと。三島さんからのアドバイスで、「目的は何か」、法人化して何を目的にやっていくかということから考えるということが大切だと感じた。参考になる法人も教えていただいた。事業をやっているとい目先のことに追われてしまうが、中長期的に事業を考えていくことが重要だと改めて感じた。</p> <p>わらびがみでは運営基盤強化についてと、資金面について、助成金などで事業が行えるものと、助成金が出ないような場合に有償か無償かという部分で、参加のあり方が変わってくるというところの線引きの難しさについて相談があった。お金についてはではなく、みんなが気持ちよく会に参加できる仕組みについてみんなで考えた。</p>

12月の研修の時には、ファンドレイジングについて三島さんからしっかり学べるように、それぞれの団体でもそれに向けてしっかり勉強していこうという話で締めくくった。

#### グループ②:佐々木(NEXTEP)

佐々木:南阿蘇ケアサービスでは、評価指標という部分で悩まれているとのことだった。印象に残ったのは、数値で測るのか、状態で測るのか、そもそもどういう形が適しているのかを考えるために、いろいろあるという話で、数値を追いかけると本当に目指しているところにつながらないということになりがち。具体的なイメージとしては、地域食堂で外国人と触れ合う機会があり、その後スーパーなどであったときに、以前はとっつきにくかった外国人の方とも、この間あしましたねと声をかけられるようなきっかけで、何か起きたときに防災などの時にもつながれるような。それを目の前のことだけではなくて中長期的なロジックモデルというという形で、アウトプットアウトカムとして整理していったらいいんじゃないかという話だった。

フミダスのほうは人吉と熊本市内でやっていて、もともと大学生のインターンシップをやっていたところが、高校生に向けて打ち出していくというところで、印象的だったのは、高校の先生は今のカリキュラムでいっぱいいっぱい、今のキャリア教育が必要という社会情勢とかあるけれども、何が大事かよくわからないという状態だと。途中から自分たちの学生の話などともシンクロしている部分もあり、普通高校の普通科の子たちで、将来のことをイメージ持っている子は、一般的に見てもそう居ないよねというところ。中山さんの視点も含めて印象に残っているのは、卒業した後、就職した後のフォローを、熊本に残っていると、そこで横のつながり、コミュニティがあって、中小企業で動機がないようなときでも、その横のつながりでフォロー体制なども考えられるんじゃないかという話になった。

NEXTEPについては、中山さんから「NEXTEPさんもうちょっと不真面目になったほうがいいよ」と言っていた。つまり(法人が)だんだん大きくなって行って、それぞれがフローでやっていたりするところを変えていきたいという話は前からしているのだが、結果それがあまりできていないことは思っていた。支援をしようとしている、支援者になっているというのを感じた。これは先ほど話題には出ていないが、自分たちが学生時代に団体を立ち上げたときに、熊日新聞で、横のつながりが大事だと方っていたことを、新聞社も銭だと思いが「大人の出会い系」という見出しをつけられた。違うニュアンスの問い合わせがいっぱい来たりした。遊びがあった時代があったなと思い出した。今、改めてわけわかんない事業をやったほうがいいんじゃないの?みたいなアドバイスも、ある意味すごい的を得た言葉だった。僕たちが支援しようとしている子たちは、不登校だったり、そもそも自信を無くしたりしている子だったり、ゲームにはまっている子たちだったり、いろいろいるけれど、そういう子たちに教え導くようなスタンスを取るのには、確かに違うなという違和感はずっと持っていたので、そこを超えていけるのは遊びの要素だったり、もう少し違う立ち位置で一緒に遊んで楽しんでいく、そういうことが大事なんだなと感じた。

#### グループ③:小田川(事務局)

グループ③は収益の問題に向き合っておられる団体が3つある。普通のコーヒー屋さんではなく、目的は人が集うためであってそのためのカフェだよ、というのが何回も出ていました。「人がつながる」ことを目的にすると、収益に対する考え方も、消防法をクリアする考え方も普通の飲食店とは違ってきて、しっかり目的を押さえて伝えていくのが大切だと思いました。どこの団体さんも来年度以降の財源をそろそろ考え始めている。本当はこの取り組みは行政がやるべきテーマだよ、というのを、どのようにして行政に提案という形で持っていくか、アピールするかということ考えた。その中で、これまでの実績や取り組みを人に伝えられる形にパッケージ化して発信する、というのが出ていました。

最後は、関わる人の動機をどのように発掘し、継続させていくかが話し合われました。多くの人が仕事を持ちながら、時間のない中、体力的にエネルギーがない中、それでも関わっていく、という方も多いと思います。何が関わる人の喜びになるのかを話し合っ共有したり、運営側として大切にしたい価値観だったり、守りたいこだわりを伝えながら、参加してもらおう人の喜びをマッチングしたり、あるいは継続してモチベーションを持ってもらうためには、関心や目的がより深いところに移っていく必要があるよね、という話がされました。4団体あるグループだったので、短い時間でしたが、有意義な話ことができました。

## アドバイザー・POよりコメント

五味:リアルで初めて参加してみて、皆さんの熱い思いに感動している。自分も皆さんと同じ立場に立っている。自分のグループではカフェをやりたいという方もいらっしやった。カフェではもうけることは考えないほうがいいと思う。ただ、カフェという場を使って、皆さんのやりたいことが達成できるということが大事。達成したいことを実現するための壁がいろいろあるが、法律の問題などもあるが、行政にどう説明するか、うまく人とのつながりを使いながらやっていく。そこには商品カツというものがあると思う。食事なども商品価値ではあるが、モノではなく、集まる場に対する価値(雰囲気やつながりなど)。皆さんが自分の場で提供する商品価値が何か、その価値を上げていくということを考えていくと、自然と人がその価値を求めて集まってくると思う。目的はそれぞれだが、その価値は何かということを考えていただくと、これからより良い活動が展開されるのではと思う。ボランティアの考え方についてもいろいろ出たが、そこで活動することが価値であると思う。

中山:今日一日、話を聞いたり話をしていて思い出したことがある。自分が昔師匠に言われた言葉だが、「お金が理由でやるならやめろ。お金が理由でやらないならやれ。」と。それで僕は最近借金をしたわけだが、そもそも皆さんがやろうとしていることはわけわかんないことだと思う。カフェでもそうだが、世の中のチェーン店が一生懸命回転率を上げようという流れの中、居心地が良くておしゃべりが弾み、子どもは安く来れちゃったり、儲からないようにやっているのは頭がおかしい(笑)だからまともな戦略を考えていたらせついに勝てない。まともじゃないことやろうとしているんだから、まともじゃないことをやらなきゃいけないわけで、そういう意味で NEXTEP さんには遊びが足りないという話をした。そこを目指しているんじゃないんじゃないかな、ほんとは、というところで。困っている人って、今の社会にはまっけないから困っているので、はまっけない人たちに寄り添っていくには、やっぱりちょっとおかしきことを、おかしきように考えて活動していったほしいと思う。

三島:この1年間で皆さんの事業のフェーズがずいぶん変わると思う。現段階では組織形態が変わることに対する迷い、不安や戸惑いも感じていることと思う。どういった目的で基盤強化するか、法人化するか。目指す事業の実現に向けてどういった方に活動に参加してもらうか。アドバイスしたなかで、専門家という話もあったがどういった人に活動に参加してもらったらよいかもあわせて検討してもらえたらと思う。今年度より全国こども食堂支援センター・むすびえの理事に就任したが、今後役員体制をどうしたらよいかを検討する1年間としている。今後事業がどう継続し発展していくか、そのために今後でてくるリスク対応にあたってどういった方に入っていただくことがよいかについて考えている。やりたいことの実現に向けて財源だけではなく組織体制、どういったサポートが必要かを検討してもらえたら。例えば各種アドバイザーとの連携、遺贈寄付の受け入れなども視野に。組織事業財源のところをすすめている。ぜひ外部の方の意見も交え、すすめていってもらえたらと思う。10年後どういった組織になっていたらよいかという視点で今の事業を実施する。

河合:今日は中山さんや五味さんの活動から学ばせてもらった。聞くことが多い一日で、たくさん聞いて自分もワクワクしている。団体の発表も含めて、かかわることへの原動力、エネルギーをもらった。5つほど伝えたい。

まずは、原動力となっているものは何かというのは大事にすべきところだと思う。自分は皆さんのように個々の活動は行っていないが、皆さんの活動をお聞きしながら、やっていることへの価値はこう思うということで、一緒にやっている、やりたいという気持ちももらっている。そこが一つの指標にもなってくる。原動力は何か、きれいに整っていないでもよい部分。ロジカルにパッションで出していくことが、世の中の的に価値を表現することになると思う。やっていくことの価値を表現する、言語化することが評価指標につながると思う。五味さんや中山さんのお話でも、大切にしていることが示されていた。そこは皆さんの中にもあるのだが、そこをもっと出してもいいんじゃないかと思った。自分たちのやっていることは、地域や社会にこういう価値を生んでいくということを打ち出すと、評価指標につながる。皆さんの大切にしているところは何かというのをもっと聞いてみたいと思った。5つといったのは、原動力、活動の価値、大切にしていること、それを言語化することで評価指標になるということ。継続していくためには、何を基盤としてどこまでやるかということで、お金の部分や拠点を整備するなどということと、それだけでなく思いの部分も基盤として大事だと思っている。そのあたりは次回の集合研修で話を聞きながら一緒に考えたい。団体の発表を聞きながらキーワードを分析してみたところ、法人化していくことが、支えあうコミュニティづくりに向けて大事だということであったり、何を大事にすると支えあうコミュニティづくりの場になるかということが、いわば評価指標の種になるようなことが、こういうことかなとわかる。多くの団体が、法人化であったり可視化、地域で補い合っていくことなどが重要だと思っていて、そういう取り組みのつ

	<p>なかりはこうだというのが挙がってきた。そういうのがソーシャルキャピタルという部分でのつながりの部分。皆さんがこだわっていることはここに出ていないこともたくさんあると思う。そこを言語化していくと、この取り組みが支えあうコミュニティづくりとしての活動がしっくりいくと思う。そのあたりを今後楽しみにしている。</p> <p>宮原：団体自身がどういう活動をやりたい、どうなりたいかを考えて最後のゴールを意識して事業実施を。事業実施機関である9ヶ月で終了、ではなく、自分達がどういう組織にしていきたいかを長期的な視点・展望を持って考えてほしい。</p> <p>中村：皆さんの活動はとても素晴らしいもの。迷ったときは、原点に立ち返り、なぜこの事業をやろうと思ったのか、受益者はだれなのか、ということ振り返ってほしい。</p>
<p><b>成果や課題</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・団体活動報告：研修現状報告については、要点を絞った形で発表をお願いした(1団体5分)。研修後のアンケートではもっと聞きたかったという感想や「時間が足りなかった」という意見もあったが一方で、どの団体も時間内の発表を行い、「自団体の活動に参考になった」「課題の共有ができた」など感想が大半であった。</li> <li>・アドバイザー事例発表：「アドバイザーの方々の活動事例をお聞きすることで、自団体の活動や目指すことの参考になる」ことを目的として、今回五味さん、中山さんのお話を聞いた。どちらも90%の満足という感想があった。団体の活動にとっても原点となる考え方や参考になることも多かった。12月は三島さんの活動事例と「戦略的ファンドレイジング」についてお聞きする予定。</li> <li>・全体交流について：第1回目の研修アンケートから、「他の実行団体との交流の時間が欲しい」という意見が多くあったので、事務局内で話し合い、実行団体の発表を聞いた上で、自団体の活動や課題の参考になるキーワードを記録していただき、最後に団体交流の時間を設けた。時間が十分ではなかったが、他の実行団体との交流という点では65%が満足と回答があった一方で、声をかけたり・交流のきっかけがつかめなかったという意見もあった。「10実行団体と資金分配団体・アドバイザー」一つの多様なコミュニティとして、リアルなコミュニケーションができたことは、有意義であったと考える。</li> <li>・グループワーク：実際に活動が本格化する中でできた課題について、同捉え、対応していくかグループごとに真剣な話し合いがなされた。毎月にもンスリーレポートや面談で方向性が見えること。アドバイザーや他の実行団体と議論することで見えてくることなど、集合研修の成果が大きい。</li> <li>・課題別伴走支援について：             <ul style="list-style-type: none"> <li>①500万円の助成団体は任意団体が多く、団体の運営基盤について、基本的な団体運営をどうしていくかを課題としている状況があり、別途フォローする機会を設けたい。</li> <li>②研修の中で「ロジックモデル」についての話があり、質問もあったので、別途セミナーを聞かう予定。</li> </ul> </li> <li>・フォローアップ面談：10月は集合研修があったので、フォローアップ面談は設けていないが、現状も見ながら、「やっちろ保健室運営協議会」については、PO 河合さんの入っていただき、面談予定。</li> <li>・広報について：研修の最後に、広報担当より、「広報について」基本的な姿勢と目的、今後のフォロー予定について話す時間を設けた。10、11月に第2回団体訪問を行っていく予定である。</li> <li>・研修会后リアル懇親会：資金分配団体・PO/アドバイザー・実行団体も含め騒然30名を超える参加であった。ずいぶんもりあがった。研修では時間のなかった交流ができたようである。</li> </ul>

## 第2回集合研修の様子

全体会  
発表・講演



分科会



全体会・  
交流会

