

<p>事業名</p>	<p>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3回集合研修報告書</p>
<p>開催日時</p>	<p>2022年12月11日(日) 10:00~17:00</p>
<p>会場</p>	<p>熊本 YMCA</p>
<p>目的</p>	<p>・第2クール(2022年9月~11月)を振り返り、第3クール(2022年12月~2月)のアクションが具体化している。 ・次年度のに向けた事業計画・資金調達について検討している</p>
<p>参加団体</p>	<p>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 26 名・オンライン 15 名程度 合計 41 名 ※会場では検温・体調チェック表記入済</p>
<p>PO・アドバイザー</p>	<p>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</p>
<p>スタッフ</p>	<p>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</p>
<p>内容</p>	<p>10:00-10:05 主催者あいさつ 10:05-10:15 チェックイン・研修の目的と流れ 団体発表【15分=発表10分+質疑5分】 10:15-10:30 1団体目: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) 10:30-10:45 2団体目:子育てネットワーク縁側 moyai 10:45-11:00 3団体目:「やっちろ保健室」運営協議会 11:00-11:15 4団体目:NPO法人せいしとらんし熊本 11:15-11:30 5団体目:(一社)フミダス 11:30-11:45 6団体目:NPO 法人 NEXTEP 11:45-12:00 7団体目:株)南阿蘇ケアサービス 休憩(昼食) 13:00-13:15 8団体目:(一社)sol 13:15-13:30 9団体目:ワールドフレンズ天草 13:30-13:45 10団体目:(一社)オルタナ 13:50-14:50 戦略的ファンドレイジング(支えあう多様なコミュニティづくり支援事業) 講師:三島理恵氏 NPO 法人全国子ども食堂支援センター・むすびえ 広報・ファンドレイジング総括責任者 認定 NPO 法人日本ファンドレイジング協会 コミュニケーション・アドバイザー 14:50-15:00 移動・休憩 15:00 - 16:20 グループに分かれて「団体の成果や課題、次年度事業計画について」 1 グループ(担当:PO宮原&amp;アドバイザー三島さん)事務局久保</p>

	<p>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 2 グループ(担当:PO中村さん&amp;アドバイザー中山さん)事務局:本多 団体名:一社)フミダス/NPO 法人 NEXTEP/(株)南阿蘇ケアサービス 3 グループ(担当:PO河合さん&amp;アドバイザー五味さん)事務局小田川 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 16:20-16:50 グループワーク(気づきや学び、感想、今後のアクションなど)について共有 16:50 - 17:00 今後のアナウンス等</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・プレ報告会 2月5日(日)午後13時半から</li> <li>最終報告会前の事前発表・ブラッシュアップ</li> <li>・広報について(実行団体の広報・団体取材など)</li> </ul>
<p><b>全体会質疑応答</b></p>	<p><b>【わらびがみ】</b> 三島:まるちゃんちもしながら着々とネットワークづくりに取り組まれている。資金調達については午後話したい。逆にいま困っていることは他に?フードバンクの場所か。 木原:場所について。広域にわたるので、拠点は必須だと思っている。 三島:行政との連携も木原さんが担われている多様な役割もある。行政との横のつながりづくりもより強固にすすめていってもらえたら。何よりも日々の活動をお疲れ様ですという気持ちを伝えたい。 河合:スライドの文字の小ささから活動の充実ぶりが伝わってくる。場所が必要だが、そもそも何のための場所か、模索しながら突き詰めていっている印象。フードバンクとしての拠点もだが、この場所が子ども達の学習支援の場であるということや、不登校の子たちがここに来ることで出席扱いとなる、そうした役割をより明確にすると、より行政に訴えやすくなるのではと思う。 長迫:まるちゃんちのネットワーク形成について、北九州の事例・過程を参考にしてもらっている。どこまでがネットワークとして機能して、まるちゃんちの役割で、どこまでの行政の役割か。行政にどのようなメリットがあるか。そういった点も提示していきたい。 木原:前回研修の河合先生のアドバイスが本当に参考になった。指摘いただいた点もきちんとすすめていきたい。</p> <p><b>【縁側 moyai】</b> 五味:私たちがNPO法人設立したばかり。自分たちがやれることを信じて迷わず進んでいってもらえたら。予約なしでこれ「きてきて」はすごくいいなと思った。そういったふらっと来れる人との関係性が築けること。資金面についてはこうした活動には拠点が必要なので考えていく必要。こちらの参加の仕組みにどうやって関わってもらうかとその体制づくり。わくわくにつながるようなことはイベントにしてしまっただろうか。例えば拠点のリノベーション。壁に子どもたちに描いてもらうこともイベントにして、参加費をもらってはどうか。楽しんでやってくれることはお金をもらおう。そうすれば参加者も自分ごとにとらえられる。若いママ達は文字を読まない、動画のほうがアピールできる、と言われていたところはとても参考になった。 河合:支え合う多様なコミュニティといったとき、常設の場をベースにして。あとは「きてきて」のアンケートがどのくらいの数があるのか気になった。いろんな人が来れるからいろんな立場からのアンケートが集まる。今後の課題は文字が小さかったのでたくさんあるんだと思う。また触れていきたい。 小野:アンケートは、「きてきて」については参加者がそもそも5人以下ということも多いので母数としては多くない。積み重ねていってアンケートの声を集めていきたい。 亀井:数が少ない分回答されたアンケートの内容が大きく見えがちだが、積み重ねることで感想や参加費の設定について、総体的にアンケートの声をみていけたらと思う。 河合:1つ1つの声をきちんと大切に。簡略化せずそのまま記録すること。</p> <p><b>【やっちろ保健室】</b> 三島:活動資金の確保が課題として明確だった。事業計画で、3年後どういう状態を実現するのが、どれだけ具体的になっているか、を含めて、考えていける午後のファンドレイジングの講座の時間になったらと思う。</p>

中山:様々な活動していて、今ある福祉をより良くしていくのか、地域社会を未来を含めて変えていくのか。地域とか社会が高齢者を支えるモデルは難しくなっている。むしろ高齢者が地域を支えるように変わっていかないと地域が成立しないか無くなってきている。支援される時より、ボランティア活動しているおじいちゃんおばあちゃんが生き生きしている。支援の必要な高齢者もいるが、高齢者がどれだけ地域を支えていけるか、という視点で考えていけると、先進的なモデルケースになっていけるのではないか。

養田:私たちの活動は、高齢者の方にもお手伝いしてもらっている活動である。先輩方のお知恵をいただきながら活動を進めている。健康が基本なので、健康が損なわれると外に出にくい、という声が聞き取りでも見えてきている。

#### 【せいしとらんし熊本】

五味:先日中村さんが来てくださり、お話を直接聞く中で、事業が全国展開しどんどん拡大していてすごいと感じた。絵本を通しての活動というのは、特に小さな子およびその保護者にも伝わると思う。コミュニティカフェに来るお母さん達のなかには、お子さんのことで悩んでいたり実際性の被害を受けたという人もいた。こうしたコミュニティカフェにも冊子などおいてもらえたらと思う。全国に仲間がいるというのは本当に素晴らしいことだと感じています。

中山:保護者へのアンケートについて、その対象は一般の方？それともイベント参加者？

廣岡:一般の参加者。チラシも作ったし、ホームページや SNS でも回答を呼び掛けた。それを見て回答をくださった方が対象のもの。

中山:絵本の配布に関わった保護者とは一般の方ではなく、せいらんの活動に関わった方に区別される。熊本の、ということではなく単に一般の保護者ではない、せいらんの活動に関わった方はこう変わりました、という説明があるとよい。関係先の保護者がこんな良いほうに変わった、という見せ方をする。SNS を通じて回答をくれたものなど、後々追跡できない回答を混ぜてしまわず、分けてアンケートをまとめれば、今後寄付を集めたりするにもわかりやすく、応援者が増えると思った。

#### 【フミダス】

河合:支えあうコミュニティづくりという事業の中で、フミダスの事業は何をしているということになるのか、ということを考えて発表を聞いていた。1枚目のスライドで、「産官学が寄ってたかって若者を育てる」ということをやっているんだと思った。なんでインターンシップでないといけないのか、ほかの方法ではいけないのかということをおききたい。

濱本:インターンシップが連携するのに一番わかりやすいということと、連携の仕方が見えやすいということがある。行政は予算を出す、学校は生徒を参加させる、というように。(かかわり方を)難しくしたり、新たなものを作ってしまうと、なかなか先に進まないということもあるので、共通した課題ということがいちばん見えやすいだろうというところでインターンシップがいいと思っている。

河合:そのわかりやすいところが、産官学がそれぞれ参加しやすいアプローチとしてのものということ。インターンシップは学校だけではできないし、企業だけでもできない。キャリア形成をフミダスで担いながら、学校でできない教育をしながら、企業もその場を提供というところで、なぜ企業がそれをうけいれないといけないのかというのがあったが、モデルとなる先輩と会うことが、若者にとってはキャリア形成のいい方法であるし、話す側企業にとっても、改めて働くことについて考えたり、モチベーションにつながっていくというところで、そこで結構いいアプローチ方法なのということなのだと理解した。

濱本:インターンシップの課題というのが、それぞれにある。企業側も、ずっとただ受け入れればよいというインターンシップをやっているのだから、そこはちゃんと、学生に何を提供するのかということを考えなくてはならない。学校にとっても、ただ行かせているということ考えないといけない。本当はその先を考える、自分で考えるということが学校の課題ということで、学校にとっても企業にとっても、行政にとっても、この事業によって担い手ができていく、ということについて考え直してもらおうきっかけになればと思って実施している。

河合:考えるきっかけを作り出すというのがインターンシップの持つ価値ということですね。こうやって実践してモデル化していくので、やっていることの価値を何で効果検証しようと思っているのか？

濱本:自分たち以外のところで動きが出てくることが目標でもあるので、たとえば学校側が自ら今のインターンシップ制度を変えて行って、自分たちの MyBeing を考えさせられるようなインターンシップになっていくとか、それぞれの組織が気づくのが一番の目的だと思っている。

## 【NEXT EP】

三島: そういうゆるい会のあり方の中に、活動の中で大事にしたいことが表現されていると思いながらお話を聞いていた。来年どうしようか、次のステップについて考える時期だと思う。今日こうやって横のつながりをさらに深めていける会になっているので、そのあたりを午後の研修でもお話できればと思っている。発表の中で、個人としての反省をおっしゃっていたのが素晴らしいと思った。大体そこはおざなりになることが多いと思うが、そこはやはり大事なところで、事業の見直しとご自身としての反省をしっかりと振り返りをされることが、次の事業に生きてくると思う。具体的にどんなふうに生きてくるのかなと思ひながら聞かせていただいた。

五味: 生きづらさを感じる子供たちが、希望をもって社会を生きていくということだと思うが、ハートフルポートでも、生きづらさを感じる子供たちの集まりをやった。みんなで食べたいご飯を作って、みんなで片づけるというイベントなのだが、自分たちがやりたいことを自分たちでやるというときのワクワク感や感動ってすごい。それを引き出してあげるのが私たち大人の役割で、反省のところにあった「押し付けてはいけない」というのは、私たちも同じようなことを話している。「これはよかろう」みたいな親心のようなものがかえって子供たちにはよくなかったということを感じることがある。この子供たちがどうしたいのかといのをどう引き出してあげるか、やりたいことというのはじつは子どもたちにもわからないことが多いと思う。というのはやっぱり経験がないから。いろんな経験を与えてあげるというのも私たちの役割かなと思う。その経験をした中で、自分のやりたいことはこれだと思ひつけられるような機会を作ってあげることもとても大事だと思う。「ありのままがいいよ」と社会ではよく言われるが、ありのままというのが子どもたちはよくわからない。じぶんの「ありのまま」をちゃんと見つけられる、そういう機会がコロナなどでなくなっている。それを作ってあげることも同時にへいこうしてやらないといけないと思う。シェアハウスいいですね、何人くらい入られるんですか？

佐々木: 部屋が5つで、1階に管理人室で私が住みます。

五味: そこでイベントなども自分たちで企画したりするのもいい。じつは子供たちが企画したカフェに大人がお客さんで行くようなこともうちでも考えている。

## 【南阿蘇ケアサービス】

河合: 改めて福祉がイベントをやる意味って、社会福祉法人が地域貢献として求めらる中でやるんだけど、求められている中でやるだけでなく、それをやるのが何につながってくるのかと考えるときに、イベントをやる意味はどう考えていますか？

松尾: まずうちは社会福祉法人ではなく株式会社ですが、よくなくて株式会社がやるのかと聞かれることがある。地震が結構大きなきっかけで、人と人のつながりはとても必要だと思ひっていて、じゃあうちがやらなくてもいいと思う、うちがやることに意味がある。それが広がっていくのはうれしいことで、イベントを通して生まれる何か、いろんなチャレンジをさせてもらえるという意味では、自分たちが全部をやるのではなく、地域の人たちに講師をお願いしたり、活躍できる場も作ったりもしているので、そこで支える側がいつの間にか支えられる側になっているような場を作っていけたらいいと思う。それが単年度でできるわけではないと思ひているので、今年が初年度という思ひいでやっている。

河合: フレイル予防のところ、社会参画と栄養と運動の3つの要素がそろって効果的になるということということで、その3つのイベントをやったり、そこに参加することが社会参画につながるというストーリーということ。

松尾: 栄養が高まること、運動教室をすることで活動量が高まる、そこで人と出会うことで社会参画につながる。地域食堂に行くことが人とつながるということにもつながるので、この3つがうまく歯車として噛み合ったときに地域の元気さというのがちょっとずつ上がっていったらいいなと思ひている。

河合: 高齢者の予防ということではあるが、地域の中でやる意味というのが、当初の対象者のメインではない人の参加やつながりを作るということが今生まれてきている、そういう、支えあうコミュニティづくりをしているということだと思う。

松尾: そうなっていけばいいなと思ひている。

## 【sol】

中山(ad): 今団体の中でこういう風に資金調達していくと考ひているか。

中山(sol):ジム利用料を頂こうと思っている。収益よりも人が集まるのが大事なので、高く取れないことが悩みではある。ライオンズクラブから寄付をいただけるのではとのアドバイスをもらったり、コミュニティ事業だからこそ、マンスリーサポーターを入れた方がいいんじゃないかと言われていましたが、正直わからない。

中山(ad):収益事業と完全赤字事業を組み合わせている。居場所事業は儲からないけど、子どもの参加者が数千人いて利用者はそっちの方が多い。一方で、基盤があることによって、子どもたちからお金をもらわずに実現できているので、組み合わせる考えていくのは中長期では考えていくことが必要ではないかと思う。

中山(sol):うちが多機能型障害児通所事業所をやっている。そちらが法人の経営の柱になっている。LAくべろがあることで、1才2さいのお母さんたちや親子が来てくれるので、早期療育に繋げることができると考えている。

中山(ad):うまく相乗効果があるといい。

【ワールドフレンズ天草】

三島:動画を見て、こういう人が活動に参加してくれているとわかった。普段は研修会場に来てくれている、2名くらいの人の話しか聞いていない。当事者や地域のどんな人が関わっているのか理解が進んだ。課題に出ているまだ繋がっていない当事者につながる方法や、運営費の捻出については、午後の研修で「参加」をキーワードに聞いてもらえたら、ヒントになると思う。

中山:外国人への支援。多方面の素晴らしい活動をされている。失業・日本語を全く話せない、など、厳しい環境にいる外国人の方々も一定数いて、そういう方々への支援やどう繋がって、他の団体とも繋がって、生活や教育や多方面の支援につなげていくかは、ぜひ質問したかったところ。

【オルタナ】

中山:これまでは、弱者と言われる人を支援をして、社会に合わせることをやってきたが、経済的には豊かになったものの、幸福度は低く、思ったより幸せになれなかった。人としてのあり方を支援の対象だと思ってた人たちから学んでいかないといけないんじゃないか。コミュニティのあり方を社会の側に発信して行って、こういう風に生きて行った方が幸せなんじゃないの、と問いかけていくような取り組みになっていくといいんじゃないかと思う。

五味:事業がどんどん広がり、明日何うことを楽しみにしている。障害あるなしや生きづらさを感じている人が社会に関わって行って、役に立っていく場が必要。農福連携で耕作放棄地を利用し、マイナスをプラスに転換する取り組み。私たちみんなにパワーをもらえる気がする。いろんな団体が持っている強みを出し合って、それぞれが応援しあい協力し合うことでいろんなことができる。これからが楽しみだと感じている。

河合:ターニングポイントが3つあったとのことだったが、もう一度教えてください。

宮田①福祉分野のつながり。②有機農業に関心している人。③全国で繋がっているトップリーダーの方々がおられて遠く離れたコミュニティ同士がつながる新しい展開。この事業の評価の観点から、ターニングポイントでの気づきがあったことに評価すべき価値がある。事業開始時に建てた仮説から、やりながら気づきがあって、有機農業やCSAなどの支え合いの仕組みから発想を得たポイントポイントでの気づきを図でまとめると見えてきそうだな、という感想を持つ。

講演  
講師:  
三島理恵

『戦略的ファンドレイジング』

ファンドレイジングは魔法ではない。日々の活動の積み重ねの中での参加の形。ファンドレイジングを学んで実現したいことは何か。お金を集めることが目的ではなく、何のためにお金を集めるのか。そこを組織の中で初めに合意形成する。

ファンドレイジングは活動の武器になる。活動が大事なことだと共感してくれる仲間たち(個人・企業・行政)がお金を出してくれて、私たちの活動が推進されていく。そのプロセスが大事。何のためにその活動をやっているのかということを知ってもらうことによって、課題を知ってもらう。共感のマネジメント。

むすびえでの事例から、3つの商品化と寄付の受け皿づくりについて。

夢(目指す社会)の商品化→ビジョン・ミッションの策定、共感メッセージを作る、ロゴを作る。メンバーの中で合意形成を進めながら作っていく。むすびえのロゴに込めた思い。応援したいと思う人たちの参加のきっかけとしての商品化。HPに掲載するところからスタート。寄付の受け皿としては、オンラインで寄付できるシステムと遺贈寄付の受け入れ窓口を作った。もう一つは3つ折りの払い込み用紙付きリーフレットの作成。受け皿を3つ作った経緯について。団体内での強み弱み、外部環境についてSWOT分析を行った。強みと機会を掛け合わせるとどんな

	<p>ことができるのか、棚卸をして優先順位をつけて3つに絞った。初年度から現在までの寄付額の推移について、結果が示すもの。</p> <p>何か参加をしたい、社会をよくしたいと思っている人にきっかけを届ける。その人たちが寄付という行動にすぐに移せるかどうかというのが大事。ファンドレイジング協会では寄付白書を作っている。コロナ以降の人々の意識の変化について寄付白書より解説。コロナで人とつながれないからこそ、支えあい助け合いが大切だと感じている人が増えている。</p> <p>戦略的ファンドレイジングとは？</p> <p>改めて、皆さんの組織は何のため、どんな目的を果たすために存在していますか？事業を通じて実現したいことは何ですか？追い求めたいのは誰のどんな変化ですか？</p> <p>→後日ワークシート配布予定。団体の中で話し合ってもらいたい。団体の存在意義、事業の目的、今やっている活動の成果、だれのどんな変化を追い求めているのか、言語化してほしい。意外と団体内でも表現が少しずつ違うもの。それを話し合うことで、ビジョン・ミッションに魂が宿る。組織として整理されている状態を実現してほしい。</p> <p>財源の確保をどうしたらいいか？→財源の話だけではない。</p> <p>ファンドレイジングは、事業の成長、組織の成長、財源の成長、3つ同時に考えて進めていくことが重要。事業だけがが増えてもスタッフが疲弊していくということも多い。計画を立てて進めていくこと。→ワークシート:アクションプランの作成。</p> <p>むすびえの事例から、財源の急成長には組織としての成長痛も経験した。いろんなこと見直していく時期を迎えている。財源の種類について。財源の多様化。寄付だけでなく委託事業も増やした。計画を立て、見直し(フィードバック)ていくことにより次年度の計画につながっていく。</p> <p>財源の種類と特徴について。寄付・会費→使途が自由。人件費や管理的経費に使える。マンスリー会員が大口寄付につながったり、ボランティアと寄付との相関関係も明らかになっている。リスクとしては、寄付の獲得には手間や関係性のメンテナンスが必要。正会員は議決権を持っている。</p> <p>助成金→まとまった金額の支援が受けられる。信用力の補完になる(第三者の評価)。研修など、ほかの資源を活用して支援してもらえることがある。リスクとしては、活動に制限がある(独立性が損なわれる)。単年度のもものが多く次年度以降どうするか。管理費や人件費には使えないものが多い。</p> <p>事業収入→独立性が高まる。スタッフのスキルが上がる。リスクとしては初期投資がかかることがある。事業収入が増えると寄付が減ることがある。</p> <p>財源の特徴をとらえて中長期の目標を立てる。一つの財源に依存するのはリスクが大きい。財源間の相乗効果を意識する。助成金は成長を助けるお金。うまく組み合わせることで設計することによって少ないリソースでも効果が得られる。</p> <p>ファンドレイジングはお金集めではなく、仲間を集めていくこと。共感者を増やしていく。そのプロセスで参加の輪が広がっていく。支援者目線の事業にすることができる。持続可能な活動になる。</p> <p>共感メッセージを実際に作るには、アクションフレームワークの活用。支援者が見ているポイント。</p> <p>ファンドレイジングとは共感をマネジメントすること。参加の機会を提供していく。</p>
<p>分科会 グループ①</p>	<p>(三団体がそれぞれ自団体の課題を出し合い座談会形式でグループワークがすすんだためまとめて記載)</p> <p>○団体ごとに相談したいこと</p> <p>わらびかみ木原: 食材等の活動資金はある。法人化し、継続的な運営を目指すための事務局費用と資金、家賃など毎月固定でかかる運営費の調達のしかたを考えたい。助成金によらない運営を目指す。</p> <p>縁側 moyai 小野: 活動10年目で活動拠点に家賃が発生することになって、固定費の部分をどうするかが課題。去年から協賛企業獲得の声掛けをし協賛金は集めている。寄付の部分、いわゆるマンスリーサポーターを獲得するところがまだ着手できていない。応援してくれる方々の巻き込み方について知りたい。</p>

せいしとらんし熊本廣岡:理事長がアイデアマン。それを運営スタッフみんなで実現したいという思いでいる。助成金をいただいている九州ろうきんからの融資の話があった。融資の話は団体が社会的な信用があると認知してもらえたということなので嬉しい反面、融資を受ければ当然毎月返さないといけないというプレッシャーもある。正社員が来年からあと一人増える予定。まだマイナス収支になったことはないので、この状態で融資を受けてもよいのか。

三島:融資について。単なるお金だけでなくお金以外のサポートをどれくらい受けられて、それが組織の成長にどうつながるかを棚卸して検討してはどうか。たとえば、ろうきんを通じたネットワークの広がりなどがポイントになるのではないのか。

廣岡:融資を受ける金額についてはどれくらいを考えたらいいのか。

三島:いまの財源規模の2~3割規模。収入規模を超えてしまわないこと。融資を受けながらどれくらい活動規模を上げていくか。最初からあまり大きな金額ではなくほかの支援と組み合わせながら検討されたい。

#### ○財源について

来年どこからいくら集めるか。支援ドナーピラミッド。関心者層の洗い出し、提供はお金の提供かものの提供か、大口の寄付者、遺贈寄付…関連するものをイメージする。

寄付寄贈による社会貢献意欲の高まりを意識する。

寄付の受け皿として、それぞれの層に対する呼び掛けツールを変える。施策の内容もそれぞれ変えて実施し具体化する。午後の講座でも触れた SWOT 分析をし、自団体へ棚卸してみる。そこをしっかりと見直すことがファンディングのアクションプランにつながる。

これまで直接的な支援はあまりしていなかったが、やるようになったら資金が足りない。これでいいのか？

→SWOT 分析をし、いままで必死に目の前のことに取り組んできたので見直し。その繰り返しである。今後事業をすすめるにあたって必要なこと。

団体内の意見の不一致について。常に同じ方向を向いて活動ができるように団体の現在地の確認。どこまで現場に巻き込むか。ビジョンミッションの共有については、毎年やってもよいが2年に1回は行うとよい。→この一連の作業がファンディングのアクションおよびアクションプランにつながる。

縁側 moyai 亀井:具体的な財源について、組織が空洞化しており階層になっていない。有償ボランティアと無償ボランティアについて。活動の中でやっていることが変わらなければそこに軋轢は生まれないのか。

三島:そこには現場の納得感が必要。10年以上 NPO 職員として仕事としてやっていて、職員として関わればボランティアと違ってそこには当然責任も伴う。ボランティアは自発性と揮発性と言われたことがある。だが、職員としてかかわる以上、仕事は揮発したら困る。なのでその人(職員、有償スタッフ)がある程度働きやすかったり、充実さを感じる必要がある。そのプロセスにボランティアを巻き込む。何かあったときに謝罪に行くのは有償スタッフである側。ボランティアでやる側の雰囲気や醸成するとともに有償スタッフの腹を決めるというところが落としどころかと思う。

#### ○有償無償の線引きについて

三島:戦略的ファンディング計画。有償無償の議論というよりも、法人としての存在意義、誰のためにどんな活動をしていて、社員およびボランティアの関わり方はどんな形か？働く人々をどうしていくか。これまでのやり方をすべて継承しなければならないわけではない。

大切なことは手段を目的化させないことで、ビジョン=思いにつながっているのか。常に団体内で共有しておかなければならない。

木原:まるちゃんちでは事務、作業は外部委託の予定で検討している。ひとり親をはじめ様々な家庭の事情もある。個人情報の管理もあるが、何よりもこうした活動を理解してくれる人との作業。

廣岡:代表は講座をしお金も頂いている。

三島：情報管理と信頼の問題。役割について、本人が選べるかも大切で、役割の明示すること。またボランティアはやめると言えないので、ボランティアとして参加をしてくれる人を受け入れる際は、参加の入口部分で団体のビジョンミッションを共有できるように。

宮原：solさんの事例発表のなかにあった、LAくべるさんの例。スタッフにボランティアを頼んでよいのかという葛藤を抱えておられたが、ボランティアの振り返りの会を通して、お金じゃないものをもらえていると関わったスタッフが感じていたことがわかった。こうした事例もある。

三島：ボランティアは安い労働力ではない。社会参加の機会の提供であり、やっていて楽しいと感じることが継続の鍵となる。寄付もそれと同じで、同じように運営できたりボランティアとして関わったりはできないけれど、活動を応援しているよ、という意味合いである。そうした関わりかたが寄付者の社会実現につながる。こうした寄付者支援者の輪が広がっていくために、団体が果たす中間的な役割こそが大切である。ボランティアのマネジメント、共感を呼ぶこと、仲間感を持たせること。それが実利につながっていく。

○継続的な運営をするためのマネジメントについて

三島：会を持続可能なものにするためのお金。お金の特徴にもよるが。継続的な活動に助成金をとることは難しい。ではどういった事業に助成金の親和性が高いか。これまでやってきたことで見えてきた課題。そこからひろがる新しいチャレンジなど、波及効果があるものについてである。むすびえも助成金を出す際の選考のポイントとしてはそういった点を重視し助成先を決めている。ただ皆さんが言われる固定的な部分の支出に助成金を充てることは難しい。助成金比率が高ければ活動自体はどんどんやらなければならないが固定費がまかなえず団体が疲弊しかねない。特徴・種類について見極めながら、獲得した資金をどういったところにあてていくのかの分析を。

わらびかみ山中：わらびかみで寄付をあつめていきたい。むすびえで収益化している事業があれば教えてほしい。

三島：今後増やしていきたいとは思っているが、むすびえに事業収入は少ない。

①講演としての事業収入②ネットワークづくりのコーディネーターとしての報酬③書籍の出版 こういったところかと思う。

事業収入は初期投資が必要。大学生への説明はお金はとっていない。

宮原：せいらんさんの事業について。団体の皆さんはどう分析しているか。

廣岡：理事長がオーバーワーク気味である。活動範囲が全国にわたってきているので、講演ができるスタッフの育成が必要だと感じている。

三島：(三島さんのスライドを見ながら)企業との連携についてのフェーズは3フェーズある。①初期段階②一歩進んだところ③パートナー

それぞれについて、提案のしかたを考える。自分達とどういった事業を展開していくか。企業が持っているリソースは山ほどあるので、例えばむすびえでは3つの商品化と寄付の受け皿作りをした。支援してくれた団体ロゴをトップページにのせている。大きかったのはイオンとの連携。イオンからコロナ禍で食べられない子どもたちへの寄付をいただいた。イオン子ども食堂応援団との連携。食材面だけではなく、イオンが目指す地域コミュニティづくりへの貢献という点で協力を提案し、店舗での啓発活動、会場貸しもしていただくことができ、共同の関係性ができた。単なるモノの支援だけではなく事業展望が一緒に描けたので、関係性が今も続いている。

むすびえのネットワーク

1年半かけて三菱商事を説得した。三菱商事をあつた理由は信頼性があって、商社でということ。むすびえが掲げるビジョンを受け入れてくださり、今も支援をいただいている、ここから支援先や協賛企業とのつながりが派生した。むすびえのトップページはまずこうした企業のロゴを載せているので参考にされたい。協賛については、こちら側目線で、自団体の活動内容や活動への思いを一方向的に語りがちだが、企業の〇〇な点にこちら共感していて、〇〇なことを一緒にできたら、または〇〇のようなことが(ご支援・協賛をいただけたら)いっしょにやれま



	<p>す、といった企業目線のアピールも必要。そうすることで企業の共感を得ることができ、関連した支援も受けやすくなる。</p> <p>小野：企業協賛にあたって質問。</p> <p>昨年度から「おいでよ moyai フェスタ」というイベントを年 1 回開催している。大きなイベントがあると協賛もよびこみやすい。会場での配布チラシではのせたが、HPIには記載していない。理由は、熊本のような地方都市の地域性によるのかもしれないが、「協賛してもよいが、競合他社の協賛を受けるならば協賛しない」ということを言われる(言われた)企業もある。</p> <p>三島：(むすびえができること、というスライドを用いて)</p> <p>支援企業について、競合他社がいる。そこは支援先との関係性というよりも、むしろ支援元を教育していくという観点で。まずは団体が掲げるビジョンミッションに共有してもらえるか。企業連携について何をしてほしいか。寄付？物資の支援？体験プログラム？そこを明確に伝え、協賛先と団体という1対1の関係ではなくもっと大きなネットワークを作る気持ちであたってみる。</p> <p>○組織が変わるにあたっての伝えかたについて</p> <p>優先課題/セオリーオブチェンジ/理解の進め方を大切に。なかでも漠然としたイメージではなく言語化して伝えることをむすびえとしても大事にしている。自団体に棚卸し弱み強味を分析。むすびえ、私たちもそれをまだやっている段階。でもとても大切なことで省いてはいけないうことだと思っている。</p>
<p>分科会 グループ②</p>	<p>【フミダス】</p> <p>濱本：産学官の中で、産、民間の企業のほうへはアプローチができていなかった。発表での学校がたまたまで、ほかの学校の受け入れ企業にも同じようにはできない。球磨工業高校でも、事前にどんな希望の子が何人行くというような情報を伝えている慣例があったが、今回の研修を受けて、どんな内容のインターンシップにするか考えさせる内容にしないと行かせる意味がないと気が付いてこちらに話が来た。商工会議所や学校、振興局との意見交換会という形ではやっているが、実際の具体的な動きというところにはすぐにはつながらない。意見交換会以外の企業へのアプローチの仕方が何があるのか、というのが今の課題としてある。</p> <p>中山：前回に、就職も大事だが、離職させないことも大事だという話をした。県内企業だと横のつながりがなかったり、大手企業じゃないとなかなか自分の会社に誇りを持ってなかったりする。逆に言うと企業側からするとそこが悩まんじやないか。例えば、インターンシップの日に就職1～3年目くらいの若手に担当してもらい、学生に対してどう自分の会社を説明するか、自分の会社の魅力は何だろうと考えてから受け入れると、高校生から感動や共感してもらえる。すると案内した若手社員にも会社に対する愛着や自信につながる。中小企業では自己肯定感を高めて育てるというのはなかなか難しいが、会社側にインターンを受け入れたら、離職率が下がったり、アンケートなどでインターン受け入れ前後で自分の会社を好きになったかなどの声が上がると、会社としてもやりたいとなるのでは。高校生のためだけでなく、自分の社員や組織の力をアップさせるためにインターンシップを受け入れるようになってくるといいんじゃないか。そしてそこで各社からでてきた若手の人たちを一堂に集めて話をさせると、仮想の同期のような感じで話ができたり仲良くなったりするのもいい。経営者向けの研修ってよくあるが、一般社員向けのモノってなかなかないので、同じような年齢や同じような立場で頑張っている人を見る機会となり、そこがコミュニティとなってきて、その中に入っている企業と入ってない企業で明らかに差が出てきたとなれば、みんな入ってくれるんじゃないかと思う。中長期でみると、それをやり続けることで、離職率が下がり、フミダスのMyBeingを受けて就職した子たちもそういう企業に受け入れられるので、その子たちも離職率が下がる。MyBeingを受けて就職した子たちが、MyBeingを受け入れるような感じになると完全なコミュニティとなると、熊本・人吉の企業にとっても大事なことになるのでは。</p> <p>本多：企業に向けて働きかけるのに課題となっていることはなんだと思いますか？</p> <p>濱本：先ほどの社員研修の話で言うと、人吉の場合はまず企業に若手の社員がいない。まず企業側の社員に向けて研修をしないといけないというマインドセットからやらないといけない。フミダスでも今年度これから、コーディネート研修と採用塾をやる予定ではあるが、なかなか集まらないのが実情。継続が大事だと思っていて、それが一人でも二人でも継続していけば広がるだろうとは思いますが、なかなか採算が合わないの、そこをどうしていくかが課題。アプローチをまず求めているところから始まるのでそこがかなり課題。</p>

中山: 企業としては数字が出てこないとなかなか採用できない。最初は共感してくれて、そこを一緒に頑張ってくれて、社員の時間も割いてくれるところとじっくり1年間でやって実績作って数字を出して、他へもっていくというのがいいのでは。

中村: 広く浅く、しかもたくさん集めようとするとはぼやけてしまい難しいかもしれない。1社、2社くらいに絞り込んで、高校から企業に就職できる道筋ができるといい。

中山: 大手は数字が出てくれば採用すると思うので、1社2社に時間をかけて二人三脚で成果を出して大手に持っていけばいいかもしれない。リクナビマイナビはみんな登録しているが採用できてないところもたくさんある。あれをやめちゃうと誰も来ないんじゃないかと思ってお金をたくさん払っている。そこに、きちんと採用できて、しかもその子は共感度高くて仕事も続けられるということになれば、そちらに変わっていくと思う。最初にモデルケースを出すまでは大変だと思うが、いまが踏ん張りどころだと思う。1社でいいのがつつりやってくれるところを見つけるのが大事だと思う。

古澤: 自分が大阪時代に実習などで見ていた子が南阿蘇ケアサービスに追いかけてきてくれて見学して気に入って、友達も一緒に京都から採用になったというケースもある。

松尾: やっぱ人と人とのつながりというか、働いている人自身が自分の会社をどう思っているかというのを伝えるというのがすごく大事だなと感じている。

濱本: やっぱいかに会社と繋げるのではなくて、会社の人とつなげるかというところ。そこを見せられるようなところを今考えているがむずかしい。企業も学生もリクナビマイナビに入らないと就職できない、採用できないと思われている。1社2社から実績を作って、それをもって回っていきたい。あてはないが今関係している連携先からの推薦が一番いいと思っている。熊本市内は関係企業があるのでそこから始めたい。

中村: 人吉球磨には仕事交流館くまりばというのがありますよね？そこは関係あるんですか？

濱本: くまりばで今意見交換会などをやらせてもらっている。市の商工課がそこにある。イベントスペースとワーキングスペースがある。建物はすごくいいが上のオフィスの人が利用するのが多く、地元の企業の利用はあまりないようだ。今度作る拠点は地元の方が来るような場所にしたいと思っている。学生を育てる大人として来てもらうような形がいいのかなと思っている。高校生も社会人や大学生も集まる場所として考えている。インターンシップの拠点でもありつつ、スキルアップや仕事の相談ができる場所として考えている。社会人が求人相談などでも来られるような。

中山: 東京でも大学生が無料で利用できるカフェがあり、運営会社が企業からお金を集めて、その企業の社員さんは中に入って最長活動ができるという仕組み。せっかく採用しても辞めてしまうので、入る前にしっかりマッチングしたいということで、語り合ってお互い理念を共感しあってから受けてもらうということを試していたようだ。高校生が今求めているのはWifiと充電だと思う。「学び」というと、たくさんの子が利用するというよりは、一部の意識高い子だけになってしまうような気がする。むしろ夏涼しく冬暖かく、飲み物のめて充電できてwifiがあるようなところ。それで高校生がたくさん集まっていたら、企業もこんなに集められる組織あるんだとびっくりするはず。マッチングしてローカルで採用していく時代になってくると思うので、そういう意味で学生が集まるカフェのようになっていくといいんじゃないか。なかなか企業が入ってこないというのであれば、「集める力」というのを見せつけてやるのも大事だと思う。

#### 【NEXT EP】

佐々木: 自分がやろうとしていた職業体験は対象の子たちに聞いてみるとそこまでは求めていないという反応だったので、当初のものよりライトな感じで、30分くらい地元の企業などを訪問して15分話を聞いて15分くらい雑談をするような形でやっていこうと思っている。大きい人数を一気にはできないが、伴走型でライトな感じで一緒に行って一緒にいろんなことを知っていくようなことをやっていきたい。フミダスの集合型で高校生に向けての研修の要素としてはとても参考になる部分があるので、少しカスタマイズして取り入れられないかと思い、見学を相談している。中山さんにもこちらに来て、双方の学生ボランティアチームで交流と勉強会ができないかと相談させていただいている。

中山: 前回と比べると憑き物が落ちたというか、すごく楽しそうになっていて、焚火の会もすごくいいと思う。長くやっている論理的なことがふえてくるが、論理的に考えて行くとみんなが同じような結論に至ってしまう。一方で

子どもたちの幸せって何だろうということ、広島大学の先生と一緒に考える勉強会などもやっているが、アジアの少数民族の、働かない、所有しないという価値観の違いがあり、しかしそこでは幸せそうに暮らしているということを知り、就労することがすべての人にとって幸せなのかということ問い直していったほうがいいんじゃないかと思った。もちろん認められて自分に合ったところで働いて社会とつながることが喜びにつながる人もたくさんいるが、みんながそうとも限らない。そういう意味で焚火って何の成長性もなくいいと思う。焚火の会に参加することで成長を求められないというところ。卒業生が顔を出すきっかけにもなる。何もない普通の時は顔を出しにくいもの。そういう緩い会があることによって、求められずにその場にいられるというのがすごくいいこと。クリスマスマーケットのような華やかなイベントで楽しめる子もいれば、逆につらくなる子もいる。社会にうまくはまれない子や、学校に行けてない子など。光が強いと闇も強いという話もある。そういう子たちにとって、焚火の会みたいなものは、自分がそのままいられる場所となつてとてもいい。社会的インパクトって最近よく求められるが、個人的インパクトというものもある。焚火の会は社会的にはインパクトはないが、一人の子や保護者にとっては、つながれるきっかけになったり、ポロっと相談できたりするような個人にとってのインパクトはあると思うので、そういうのをちりばめられる事業というのが今求められているんじゃないか。

佐々木: 通信制高校の先生が、焚火の様子を SNS にアップするのを数年前から見かけていて、お会いした時に話を聞いたら、自分の仕事が忙しすぎて焚火の時間がないと自分を保てないからやっているとのことだった。生産性はないが、それこそ遊びだったり癒しだったりするということ思い出させてくれたのがきっかけだった。

大津: 自分は主催者側としていろいろ準備しすぎてしまうほうなので、そこをいかに手を抜いていかに気楽にするかというのが今後の課題かなと思っている。自分たちもやっているとリフレッシュになっている。背負ってしまうとやらなくなってくる。

佐々木: 適度なところでやっていく。前面には出していないが、声をかけているのは子どもたちを応援する気持ちがあるような人たち。ふらっと来た子がそこで傷ついて帰るようなことにはしたくない。NEXTSTEP とつながりのあるような人たちだと理解があると思う。じんわりと、ひとも多少入れ替わりながらやれたらいいかなと思っている。ここで勇気をいただいたので、やり続けてフラッと来てもらえるように。

中山: うちもカレーの会というのをやっている。人が増えてきて道具が足りないとなると、保護者さんたちがもってきてくれたり、作るのや洗い物もだんだんこどもや保護者がやってくれるようになった。足りないというのも結構大事なこともあるかもしれない。ちゃんとやってしまうとこちらも大変になるし求められてしまうので、足りなくてみんなで作り上げていく感じになるとより面白いなと思った。

佐々木: 誰が主催かわからなくなってくるような流れを作っていけたらと思う。

中村: 子どもにとっても火は感じるものがあるようだ。ただ単に楽しいだけでなく自分を見つめるような時間になる。今の現代には貴重な時間で、子どもたちには大事なんじゃないかと思う。大人が何でもかんでも用意してしまって子どもたちの可能性やチャレンジする機会を奪ってしまいがち。ところで今やっているシェアハウス、学習支援、子ども食堂などの事業には名称はあるのか？

佐々木: ないです。

中村: 知り合いで障害のある子供たちの居場所づくりをされている方が、場所の名前で子どもたちが愛着をもってくれているという話を聞いたことがある。名前って大事だと思った。

大津: (三島さんの)話を聞きながら、名称大事だなと話していたところだった。

佐々木: いつもはスタッフからのアイデアで考える。シェアハウスもこれから考えて行きたいと思う。

中村: 子ども食堂で他県の知り合いが駄菓子屋をやっている事例もあった。入り口として始めたら、地域の高齢者さんが手伝いに来たとのこと。ほかにはないようなこともあったらいいかもしれない。

松尾: (チロル堂のしくみについての説明) 自然な仕組み、大人も楽しんでちょっといいこともできて満足感が得られて、子供もそれで一つの居場所になっている。そんなに広い場所でもなくその仕組みができていて、今年のグッドデザイン賞にも選ばれている。そういう仕組みを学びに視察に活き、いろんな形を知ることができた。そこはあえて居場所を言わないとのこと。居場所を求めていると言える子と言えない子がいるということで、子ども自身に情けない気持ちにさせないということ意識しているということメッセージとしていただいた。

中山:うちも駄菓子屋をやっているが、クラスになじめていないような悩みは、何度も何度も来てここはいても大丈夫とならないと出てこない。最初から相談にくる子はまずいない。続けているうちに焚火をみながらぼろぼろと出てくるものだと思うので、定期的が続けてほしい。そういうのがどんどん増えていくのが本当に豊かな地域なのかなと思う。

#### 【南阿蘇ケアサービス】

松尾:来年度に向けてどういう風に乗っていくかは大事だと思っている。新拠点が1月に着工ということで、新拠点のあり方もみんなで話し合わないといけない。ただカフェをすればいいという話ではなく、そこに意味合いを持たせるということ。ケアサービスという組織の中でそこを文化としてどう落とし込むかということが、さっきの三島さんのミッションの話のように、そこをもう一度見つめなおしていきたいと思っている。

古澤:松尾と課題がないのが課題だという話をするくらい、まだイメージがついていない。イメージがついていないのか、つきすぎて来年のことも見えているからなのか、資金面も自分たちで何とかしたらいいかということなので、課題が具体的に出てこないという状態。

ランペル:自分はカナダに住んでいたが、すべての地区にコミュニティセンターがあり、誰でもそこに言ったら何かを学んでくるというのがあった。南阿蘇に帰ってきて、そういう場所がないという話になり、ケアが必要なのはお年寄りだけではないということを実感している。だから(ほかの団体は)みなさん対象を絞って濃厚に進められているが、うちがすごくモヤッとしているのは、必要としている人がたぶんいっぱいいて、何からやっていいのかということだと思う。

松尾:地域包括課や社協がどんな役割をしているのかというのは福祉者としての観点でも考える。外国人の人たちが農家と自宅の往復だけだったり(遊びに行く場所が遠いから)、そういう意味でゼロベースというか拠点というのをきっかけに広がって行って、つながる未来というのは意味があると思っている。課題がないといえませんが、あるといえはあるという状況。

本多:三島さんの話のようにそこを棚卸しなきゃいけないということか?優先順位なども含めて。

松尾:そこがしっかりと見えることが大事かなと。来年から記録してくれる人も入ってくるので、きちんとアウトプットするところと一緒にやっていこうと思っている。

中山:(発表の)動画が、みんなが笑顔でわくわくしている、南阿蘇に今までなかった取り組みが何か始まるんじゃないかという表情でよかった。前回資源の中でイベントを単発でやっても意味がないんじゃないかという話をしたが、どこまでを描くかが大事だと思う。自分たちの資源を使って地域の人のためにやってあげるといのはある種サービスだと思う。参加している人が調理の側になったり手伝いを申し出たりしてくるのは、参加者から担い手になってきているので、サークルのような形になってくる。それがコミュニティになるのに何が必要かということ、その場所をその人たちが自分の場所だと思えるかどうかだと思う。自分のところに来てくれるボランティアを見ていると、呼び方が最初は「CFAさん」といっているのがだんだん活動していくうちに「CFA」と呼び出す。中核的な存在になってくると「うち」と言い出す。それが、だんだんサークルになって、自分のコミュニティ、自分の組織だと思えてきたということじゃないか。そのどこまでを目指すのかということだと思う。土地や建物はケアサービスが用意しているものなので、サークルくらいまでの担い手を育てるくらいまでとするか、みんなが自分の場所と思えるところまで行きたいのか。そうするとめごともすごく起きてくると思う。こちらが想像してなかったことをやりたいという人が出てきたり。断ってもめたり、コミュニティなりの悩みが出てくる。現時点でみなさんが地域にこんなのがあったらいいと思っているようなイベントとしてやっているのが、だんだん地域の人が、あそこを使ってこんなことをやってみたいというようになってくると、本当に地域の人にとって不可欠な、他では変えられない地域の居場所、みんなの居場所になっていくと思う。ビジョンマップみたいなものはあるか?ありたい姿が絵で見てわかるようなもの。

松尾:ないです。外観としてはあるが、文字化できてないのでもう少し整理していきたいというところ。地域の居場所として、地域のためのカフェを目指していて、イベントをやっていた時にカラオケしたいといわれて、村にはカラオケボックスがないので、外国人の人たちもカラオケやりたいダンス踊れる場所が欲しいといっていて、それが地域のニーズだと思っている。そのニーズも含めて新拠点のあり方を考えて行くしかないかなと思っている。

	<p>中山:カラオケできたら子供にもうれしいこと、高齢者だけでなく、自分で運転してどこでも行ける人はいいが、子どもや自分たちだけではいけない子育て世帯や高齢者にとっては地域でカラオケができるって夢のような話だと思う。そういう夢がかなう場所になっていくといいですね。</p> <p>松尾:みんな何か思いはあるから、それがすべてできるわけではないけどそれに近いような形で何かしら達成できるようなもの、日中は静かな時間で、夕方から曜日替わりで何かそういった特色のあるものやっていたらと思う。ただ、頑張りすぎないというか自分たち自身が疲弊しないようなやり方を検討できたらと思う。</p> <p>中山:今課題が見えにくいというのは、イベントを自分たちでやっているの程度コントロールできる範囲内の事業になっているから課題もそんなに出てこない。これから、サークル的に手伝ってくれる人が増えると、その人たち同士でもめたり、カラオケはいいのにこれはダメなのかというような、始めたあとに出てくる課題のほうが多いのでは。その時にぶれないで伝え続けられるのがビジョン。今のうちにビジョンをしっかり皆さんの中で、こういうためにやっているんだというのを固めておかないと、人によっていうことが違ってしまうと周りの納得感も薄くなってしまう。</p> <p>松尾:一応ビジョンとしては「未来のふるさと」というのがあって、進学や就職で外に出た子もいつか帰ってきてホッとできるような、なんでホッとできるかという、新拠点で関係性をはぐくめたとか、そういうところにつながるようにもうちよつとミッションというところを落とし込んでやっていたらいいなと思った。</p> <p>中山:そういう意味ではミッションもしくはバリューというか、大切にしている価値観みたいなのがみんなです揃ったらいいかもしれない。自分たちの団体では8つあるが、新しく行事をやるときや自分たちを振り返るときに、この8つで振り返っている。これをちゃんと満たしているかどうか。これから活動する中で指針になってくると思うので、その価値観というところはそろえておくといいと思う。例えば多世代交流をするのかしないのかということ。多恵大交流を大事にするなら、どんなイベントも多世代交流を入れなきゃいけないと思うが、子供は子どもだけで遊びたいときもある、措置委のほうが大それたと思うならその言葉は入らないというように。どういう場所にするのかの、何を大切にすることかということ、今のうちに話し合っておくいいと思う。</p> <p>中村:今回の事業は1年もない中で、何をやるかということだが、ビジョンマップということ言う3年後どうありたいかとかそういうことになる。話を聞いていたら、未完成のまま進んでいくのが、ここの南阿蘇の特徴になるのかなと思いつながりながら聞いていた。作り上げる過程に参加することが、事業の成果なのかと、逆にとらえるとほかにはないようなワクワク感があるのかなと感じた。</p>
<p>分科会 グループ③</p>	<p>【sol】</p> <p>中山:相談事項は①高森町長に相談していて、来年度地域おこし協力隊を入れてもらうことになっているので、3年間は人件費は目処がたっているが、その後どうなるか。②いろんな人に関わってほしい思いがあるので、寄付を考えていこうと思っている。③サポーターに支えられているので、週一回にLAくべるにいくと、みんなが幸せそうにしているのが嬉しい。どんな形で還元してお互いが支え合う形にしていくのがいいのか、アイデアがあれば教えてほしい。④助け合いの仕組みづくりということで、時間をチケット制にした時間預託ということで、お金以外の助け合いの仕組みを取り戻したい。内容は自分がやれること、やってほしいことをアンケートで調査している。ニーズがあったときに応えてくれる人につながり流れをどうするか。</p> <p>蓑田:社協がやっていて、仕組みを作っている。菊池市ではサポーター会員を募ってやっている。機能しているかどうかはわからない。市によって違い。シルバー人材さんと役割が重なる部分がある。</p> <p>中山:他の地区とかでも社協が話をしているが、役場の人がしらけている。時間チケットでやりたい。お金が関与すると、さわやか愛知の例では、税務署からのチェックが入っていた。人生の時間を誰かのために使うし国がされておき、時間を真ん中に置きたい。</p> <p>五味:ちょこっと応援団をやっている。その名前も、みんなから募集した。誰かの何かを応援する応援者でありたいね、という考えから。年間300件くらい依頼がある。始めた同期はやっぱり社協の支え合い連絡会だった。でも社協だと、やることになっているからやる、という形になってしまう。もっとやりたいからやる、の形にしたかった。サポーターは40人くらい。やることは、大工仕事、病院の付き添い、枝払いなど、さまざま。ケアプランでできないことをやっている。ワンコイン五百円。どうするかを考えたとき、アンケートをとった。困りごとありますか？誰かが助けてくれるとしたら頼むときに無料がいいですか？有料がいいですか？と聞いたところ、圧倒的に五百円を払い</p>

たいという人が多かった。ただだと気を遣って、お礼をしようとしてお金を使うから、ということだった。スタートしてもう8年経った。仕組みとしては、電話番号を自分がやり、鳴ったら、要件を聞いて、内容を家事支援・病院・大工仕事、などそれぞれのコーディネータに連絡して、コーディネータが抱えているサポーターに連絡して、調整する、という流れ。月一回振り返り会をしている。認知症の人の発見などあると、ケアマネに連絡するなどしている。活動したサポーターに五百円払って、そのうち百円を事務局がいただく形。バックに社協は付いてはいるが、地域の課題を自分たちが解決する、という意識を持ってやっている。地域活動をこれまでやっている人がコーディネーターをやっている。

泉：中山さんは高森全体をワンチームにしたい、という思いか？

中山：まずは高森町、というより、上色見。そこから高森に広げたい。2400世帯にピラを入れた。やがてコミュニティナースを考えているが、社協がいろんなところに関わってはいるが、関わりが薄い。一旦実績を積んで、観てもらって、社協や行政と連携していきたい。

泉：GREENZの代表が地域づくりをやっていて、チケットを全世帯に渡して、やってほしいこととやれることをデータベース化して、GREENZがその仲介をしている。高齢者でも、味噌作りや漬物作りなどできることを引き出している。そんな事例がある。

中山：保護者にGREENZの共同代表の人がいる。

宮田：重層的支援体制整備事業の予算が来たときに、solを社会資源の一つとして認めてもらって、支援体制構築の一つのポイントとしてもらい、行政に新しい政策を作らせないといけない。3月末までに人吉・球磨で調査事業をやるが、ネットワーク形成をどうするか、事例として成功すれば、各地域に持っていかうとしている。県の政策動向を見ていく必要がある。ポイントはコーディネータがあつて、サポーターがあつて、という構造があつてそれがうごくときにニーズがどこにあるかがわかってないと、うまく機能しない。ニーズ把握は社協の役割である。社協との連携をもっと深める。色見の歴史的観光資源や、癒しの社会資源を持っていることをもっと強調し、それを維持するにはここに住む人の生活が維持できないと、社会資源にならない、ということ伝えていくといい。

熊本市は手をあげているが動いていない。

河合：これを進めるにあたり、地域福祉計画をもとに社協は行動計画を立てているので、計画の中に重層的支援体制整備が入ると、進んでいく。実践をもとに、重層的支援体制構築につながります、と言ったら、進みやすくなる。行政の政策提言へ。課題を解決する、という発想ではなくて、みんなの幸せを増やしていく発想での増進型福祉の考え方で、考え方としては合う。貨幣価値でなくて、助け合うことが健康や幸福につながるの、それでやっていこう、という提言ができるといい。

五味：横浜でもボランティアポイントというのがある。それを持っていると何かに使える。お金を介さない制度になっている。

中山：ジムを作ったので、熊本県でやっている介護予防のポイントに入れ込んでもらう。EUMOの新田さんにも来ていただき、EUMOの検討もしていきたい。

#### 【ワールドフレンズ天草】

課題①まだ繋がっていない当事者につながる方法②運営費や事務所の固定費をどう捻出するか。

五味：天草地域在住外国人504人というのは、ちゃんと調べて出た数字か。行政との連携が進んだことによって割り出せた数字か。

小田川：この事業によって、天草市だけでなく、天草地域のいろんな自治体や企業、警察などとの連携が進んでいるということはお聞きしている。

宮田：前の研修でもお話しした、外国人が医療にかかる時の援助に入る事業はやっておられるか？

小田川：そのお話は聞いていない。

宮田：厚労省がやっている、外国人が医療にかかる時の問診票支援をやると、いろんな関係が作れる。

河合:ワールドフレンズでどう考えているか聞かないとわからないが、DVとか、行政やNPOの相談窓口では出てこない内容について、誰に話すのか、や、話すきっかけになる場所をどこと捉えているか。

日本語教室は、スキルとしての日本語を学ぶだけでなく、居場所となっているので、そこの中での会話は、当事者の変化をキャッチする場になっていると思う。とするならば、次年度に予定の遠隔地での日本語教室開催は繋がっていない当事者につながる機会になり、いいアプローチになる。その辺をどうつなげていこうと考えているか。協会とか宗教的な場はいろんな拠点になりうる。教会とかは天草地域ではどうなのかな、と思う。外国籍の方の情報拠点などにはなっていないか。

蓑田:お年寄りの相談場所は以前は神社だった。

泉:熊大前にあるエスニックのお店などは、いっぱい集まっている。

五味:既存の外国人のコミュニティがある。うちのカフェにも外国人が来るようになって、話していたら、人に言えない悩みを話された。せっかくだから、英語で話す時間を持ってみないか、という企画を立てたら、すごく生き生きされた。

河合:アウトリーチ型で作る拠点に来てもらうというものの他に、既存のコミュニティに出向いて週に一回は話すとか、そういう感じにして、助成金事業にしたらできそう。

五味:その人にとっても生きがいになるような、困りごとが解決されるようなことを考えていくと良い。

#### 【オルタナ】

宮田:コミュニティ農園は、市民農園の形で運営し、堆肥製造の事業をやっていききたい。相談支援者養成講座は軌道に乗って、支援記録の事例も具体的になってきた。対象になる相談支援者になってくださる人は見えているが、その人たちをネットワークとしてつなぐのは、大変地道な活動しかない、ということがわかってきた。出会った人との繋がりの中で広げていく。転がり込んできた青年の回復がこの3ヶ月で感動的で、どこに住むかということがとても大事であることがわかった。たまたま空いている施設があったのでシェアハウス(居住支援事業、グループホーム)とする。行き当たりばったりのようですが、人と場所と何をするか、が揃った時に実現するとわかった。その時にあったもので最良のものを作っていこうと思う。ほんやら堂という名前にする。100年ボンドは休眠預金の事業をやる、生活訓練事業所。これは、厚生労働省の給付事業所としての事業でベースは運営していく。今の農業の状況が厳しくなってきたので、緑の食料システム戦略に呼応した形で、ユニバーサル農園事業・CSA(会員制市民協働農園)の形にしていく。馬の世話ができる人材が来たので、農園で乗馬体験を提供していくイメージが広がった。コーヒー事業は独立採算でやっていく。資金繰り表を作って、来年度ひと月60kg強売り捌く計画でやっていく。グループホームだと指定事業所になる。制度の中で作ると制限が出てくる。やりたかった事業ができないことがある。そういうことではなく、多様な住スタイルの実現のために、どれが選択できるか見極めていく。今回の最大目的である相談支援者ネットワークはお金が取れない。会員制などにしてみなさんの善意が集め切れるような事業として一旦は構築する。まずは、コミュニティ農園事業・シェアハウス事業・コーヒー事業と100年ボンドが独立採算で運営できるようになって、その中で支えていくようになるか、重層的支援体制整備事業を引っ張ってきて、モデル的なものとして自治体のお金を一定程度使っていくのか、の判断になるので、自治体の動向にアンテナを張っていききたいと思う。地域の小規模事業所がやっている。中小企業庁で、新たな事業モデル支援が出来つつあり、最新の動きを見極めながら、地域で持続可能な小規模事業所のスタイルを構築していきたい。

泉:農園や場所はあるので、本当にやりたいことを実験していくような場所にしていきたい。

五味:相談支援者はどんな具体的な働きを想定しているか。

宮田:誰でもなれる想定。困っている人がいたらほっとけない人。だけど、みんなが行動まで移せるかというところではない。自分のことで手一杯の人は動けない。ちょっと余裕がある方や引退した方、時間がある方。その人たちがいることが条件。一定程度の福祉的な支援には特徴があるので、社会的弱者を支援するには、いくつかのポイントがあるのでそれを身につけてもらう必要がある。我々が持っているスキルをお伝えしたり、他の方がやってみた事例を共有していくことができた人が相談支援者になり、相談窓口になってもらう。コミュニティの範囲では、5つの事業に繋いでもらう。または、既存の仕組みにつなぐ。どこに相談したらいいかわからない。結局堂々めぐり

	<p>になる場合があるので、とりあえず 100 年ボンドに来てもらって、ニーズに応じて専門家につなぐハブになっていく。</p> <p>五味: 認知症カフェを開いて、チームオレンジというのをやっている。地域でいっぱい認知症の人がいるので、発見して、地域包括など必要な機関につなげる。待っていてもそういう人は見つけられないので、地域のパン屋や薬屋やいろんな人に協力してもらって、その体制を作っている。</p> <p>宮田: 日常の生活の小さな変化を誰が捉えるか。捉えた人が誰に、どうやって伝えるか。その流れができていないので、一旦その流れを作る。</p> <p>河合: 相談支援者育成アプローチできたが、支援者もいる。ふと気になったことを誰にいうのか。伝える先がどこなのか。カフェがあるので、そこで話せる。場と機会ができれば、結果仕組みができるということではないか。今は講座がその役割をしている。育成というより出会う場として。</p> <p>五味: 支援者育成はとてもハードルが高いが、カフェなら、そういうことが話せるカフェなら、自然とそういう人が集まり、出会うことができる。カフェという居場所はそういう力がある。</p>
<p><b>アドバイザー 一よりコメント</b></p>	<p>三島: 今回初めて会場での参加となった。ここに来た時に会場のあちこちから懇親会の話が聞こえてきて若干戸惑ったが、五味さんが言われていたとおり、皆さんの関係性がまさに支え合う多様なコミュニティなのだと感じた。仲間が多いというのは良いこと。午後の座学はインプットが多く、宿題がやたらたくさん出たと感じた方も多かったと思う。でも皆さん顔を上げて瞳をキラキラさせてこちらをみてくださって。きっと出した宿題も前向きに取り組んでくださるものと思っている。それもこうしてみんなでやるからできることだと思う。一人でやることは辛い。私自身もどうするんだと一人で思い悩み、理事長からどんどん来る案件、様々な人を連れてくるので、苦しく辛くイライラしながらやっていた。しかし今はファンドレイジングもチームができて皆でやっている。組織の中での合意形成もすみ、変化が出てきたと思っている。</p> <p>先ほどのグループワークで共有できなかったこと(スライドを用いて)</p> <p>そもそも団体のビジョンと相手の思いは重なっていないが、ファンドレイジングはこの団体のビジョンと相手の思いが重なる部分を示して提案していく。相手のことをちゃんと理解したうえで共同して事業ができるということを説明していく。自団体のことばかり説明しがちだが、相手先に仲間感の醸成と相手への実利をきちんと話す。そうすることでパートナーシップの関係性が生まれる。</p> <p>また、こちらからの提案もたくさんできたらよいが、時間も労力もかかる。どう優先順位をつけていくか。関心・関係性・金銭能力のマトリックスがどう重なっていくか。それを見て提案につなげていく。数撃てば当たるではなく、ターゲットを見据えて取り組まれない。</p> <p>五味: 今日の三島さんの話が勉強になった。NPO 法人立ち上げたばかりで、みなさんと同じスタートラインに立っているし、法人としての責任を感じている。1 回目・2 回目・3 回目の皆さんの様子が変わっている。最初不安そうだったが、今日は吹っ切れて、生き生きとして楽しんでやっておられる。最後のグループワークでは、つながりをコーディネートする、支える人たちをうまく引き出してチームとして伝えていく、という役割をどうしたらいいか。共通のテーマがあったように思う。住民みんなが支えびともなるし、支援者になるという意識を住民みんなで作っていかうとしている。街全体が子供達の居場所になるような、うちだけではなく、まちの一人ひとりが子供たちを育てていこう、そういう地域にしていこうとしている。今日の話は通じるころがあった。地域のハブ的な役割を持って、活動に共感する人が集まってきて、こんな活動だったら参加したいと思うようなものになり、広がっていけると良い。</p> <p>中山: 1 回目、2 回目、3 回目と、皆さんがやりたいことや目指すところが絞れてきたり、固まってきている方々も増えてきているなど思っている。一方で課題のところにお金と書かれている方もすごく多かったように、非営利事業ってそもそも難しい、儲からないところを頑張るという面があるので、いつも多くの団体が足りてないという状況で、そうなるとうちがどうしたらいいのかわかり方を聞きたくなると思う。僕はやっぱり大事なことは事業のやり方じゃなくて、組織としての在り方とか、個人としての皆さんの在り方ということが定まっていることがまず大事だと思っていて、それがあるからこそみんなも応援してくれるし、ファンドレイジングをしたときに共感してもらえるようになるんじゃないかと思っている。こうやって事業をやっていると、勉強会などでいろんな話を聞きに行くと、周りの団体や先事例を</p>



みて、すごいなあと思ってどんどん取り入れていきたくなることもあると思う。それは非常に効率的だし大切な面もあるが、一方で最適化しすぎると自分たちのやりたかったことだけじゃなくて、あれこれ頼まれたこともやってしまって、だんだんどこにでもある団体みたいになってしまう、あげく忙しくなってきたのに、自分たちのやりたいことから離れて行って、自分たちもボランティアも疲弊してきてしまったり、何のためにやっているのかわからなくなるという可能性がある。次に会うのは最終報告会だが、社会情勢が変わっていく中で完璧な事業計画を立てるというのは無理だと思うが、少なくとも自分たちが大切にしていきたいことや、こういう社会を目指していきたいということみんな話あって決めていくということをやしてほしい。そうするとこの研修が終わった後も皆さんが自走しながら振り返りながら、より発展したりできる組織になっていると思うので、ぜひこの機会を活かして、仲間と一緒に、自分たちが大切にすることについて向き合ってもらえたらと思う。

河合：すごく、学ぶことが多い時間だった。やってることってなんだったつけ？と考えた時に、社会にどういう価値を提供しているか、や、あり方が、ファンドレイジングの上でも、強み・源泉になる。迷ってぐるぐるしていることも魅力で、価値がある。関係性やコミュニティのマネジメントが重要だと思う。

それぞれの団体がどういコミュニティづくりをしているか。言葉にしてみた

-----

わらびかみ：「場の多様な機能」が多様な人の関わりと互助、居場所、拠り所、役立ちと生きがい、安心を育むコミュニティづくり

縁側 moyai：「常設の場」の価値、ママ達の社会との接点や参加・活躍・やりがい・互助、地域を超えるつながり（安心して紹介できる他の歯）のコミュニティづくり

「やっちょろ保健室」運営協議会：「まちの保健室」「ささえびと」と言う新たなアプローチで既存のやり方をアップデートしたり、各主体を繋いだり、新しい参加と協力を創出し、それを実験、検証、研究分析することでモデル化するコミュニティづくり

せいしとらんし熊本：絵本と言う媒体をコミュニケーションツールに、対話と学び合いを生み出し、その価値を活用して気づきや変化に繋げ、「性教育」を軸に子供に関わるいろんな関係者の連携につなげるコミュニティづくり

フミダス：キャリア形成やインターンシップのアプローチが持つ役割や価値を関係者が実感し、本質の問いと学びに繋げ、実践からモデル化につなげる「産官学がよってたかって若者を育てる」コミュニティづくり

NEXTEP：「若者支援コミュニティ」を個人のつながりを核に、「暮らし」「体験」「仕事」からスモールステップを踏めるように、個人が伴奏し、その伴奏者も一人一人が楽しみながら、ありがたを通価値観を調整し、共に歩むコミュニティづくり

南阿蘇ケアサービス：ケアを求めている人にサービス提供を行う従来の形から、拠点と「社会参加を促すイベント」を展開する形でコミュニティにアウトリーチし、ケアの先手を打てる関係性を構築し、主たる対象者だけでなく「参加・協力」やつながりを創出するコミュニティづくり

Sol：廃校と言う地域資源を活用し、「誰もが道草食える場所」をそこに関わる人々のストーリー、楽しく「くべる」(LAくべる)を大切に、助け合いの文化や仕組みを貨幣ではなく時間預託で支えるコミュニティづくり

ワールドフレンズ天草：在住外国人が安心して暮らせる環境を「活躍の場」「地域を越えたつながり」「安心して働くことができること」で実現するコミュニティづくり

オルタナ：既存の枠組みを超えて大切な価値を具現化する社会実験を「行き当たりばったりのようで、その時にあった最良のものを作っていくことで、何が揃うと物事が動くか」を、ば/事業/ネットワーク、それをつなぐコミュニティ(拠点機能?)づくり

-----

みなさん自身でも、価値を言語化することをやってみられてください。

<p><b>考察</b></p>	<p>・3回目の集合研修は発表資料として発表資料として以下の点をお願いし、アドバイザーからの質問・アドバイスをを行った。</p> <p>①第2クール(2022年9月～11月)を振り返り、第3クール(2022年12月～2月)のアクションが具体化している。</p> <p>②次年度のに向けた事業計画・資金調達について検討している</p> <p>③達成したい「多様なコミュニティとは何か」</p> <p>④現時点での「受益者の状況」について</p> <p>●各団体見えてきたこと・達成できていること・課題として考えていることが整理できていたようである。次年度を見据えて、持続可能な活動・組織・資金はどの団体にとっても課題である。午後からのアドバイザー三島さんの講義は、団体にとってもヒントになる内容であったようで、「アンケート」からの「SWOT分析」やビジョン・ミッションの共有・強みの分析等、団体内でやってみたいなどの感想が多くあった。</p> <p>●グループワークでは、実行団体が抱える具体的な課題に対して、グループ内での討議画家活発になされた用に思う。2回目の交流会・懇親会を通して、実行団体同士・資金分配団体・アドバイザーの垣根を越えて、全体的に多様なコミュニティとなりつつあることを実感している。実行団体同士の連携・資金分配団体と実行団体の連携などの企画も進んでいる。</p> <p>●第3期最終団体において、団体が抱える課題や今後目指す方向性の確認を行いながら最終仕上げに入っていきたい。</p> <p>●今回の研修で得たヒントやアドバイスをもとに、団体内で共有・話し合いながら進めていけるようマンスリー・フォローアップ面談等でフォローしていく。</p> <p>●今後の広報・資金調達(寄付集め・クラファン)のチャレンジについても、相談に乗っていきながら、伴走していきたい。</p> <p>●資金分配団体としても、「支えあう多様なコミュニティづくり支援事業」全体の事業評価をとらえながら、のこり事業期間を進めていきたい。</p>
------------------	--

### 第3回集合研修の様子

全体会



分科会



全体会

