

## 令和4年度生駒市公益活動アドバイザー会議(第1回)

開催日時 令和4年5月27日(金) 午後2時00分から

開催場所 生駒市役所4階403・404会議室

出席者

(参加者)佐藤由美氏、谷野芳枝氏、渡部泰地氏、領家誠氏、青木将美氏

(事務局)地域コミュニティ推進課長梅谷、市民活動推進センター所長綾野、市民活動推進センター係長西田、市民活動推進センター係員中川、市民活動推進センター係員西田

案件

第1号議案 令和4年度 生駒市地域・社会活動創出支援事業の申請事業に対する助言

- ① 本日の進行方法について
- ② 事業に対する評価方法について
- ③ 各申請事業の評価

(事務局)今年度は新規3件、継続1件の合計4つの団体から申請をいただいている。また、今年度はアドバイザー会議の進め方も変更し、団体への助言や意見を伺いたい。

(参加者)それでは、第1号議案「令和4年度 生駒市地域・社会活動創出支援事業の申請事業に対する助言」に入らせていただく。

申請者から事業の説明(ひらく学校)

参加者からの質問

(参加者)メニュー①「日々の経験値 UP 講座」は、何のためにどのようにしていきたいのかを具体的に教えてほしい。

(申請者)メニュー①「日々の経験値 UP 講座」の職業人と自然体験ということで、ひらく学校には今3つの柱があると思っている。1つは職業人との交流で、職業人に触れて実際に知るという部門。あとは、自然体験、自然の中で自分を取り戻す時間や自分のことを感じて安心する時間。もう1つは、キャリアコンサルティングまではいかないが、もう少し自分の感じたことを、ともに落とし込んでいくという時間を持っている。例えば、イベントの運営として関わるとか、何か積極的な関わりをしたい人のため。そのような3つを掲げて、いろんな講座を組んでいる。また、長期休暇になると3つを組み合わせ、1か月の中で10講座ぐらいを開いていこうと思っている。10講座を25,000円ぐらいで設定しているが、すべて受けても単発で受けてもよい。また、不登校の子にとっては、学校に行かないといけないという圧があまり良くないので、その人に合った学び方を選んでいただけるように設定している。そのほか、夏休みの期間は、地域の人と交流ということで、困っている溝掃除をしたり、冬には餅つきをしたり、地域の方とまじわるということ、長期休暇の間にどんどんしていこうと考えている。

(参加者)メニュー①、②に学生や利用者に対する事業の案内はあるが、メニュー③「社会

人(教員)向け講座」は、収入にしか出てこない。具体的に何をするのかイメージがつかなかったので、説明いただけるか。

(申請者) 社会人向けというのは、教職員や教育関係の大学に進まれている人を対象に、不登校の子たちが通う実践の場である「ひらく学校」に一緒に入って、感じていただくような講座を設定しようという思いがある。どんどん喋りたい、人の役に立ちたい、自分の今までの経験を活かしてもらいたいという不登校の子たちが集まってくれている。メニュー③では、そのような声を社会人や先生に繋いで、質疑応答などをして、お互いが学び合えるようなことを考えている。

(参加者) 実施する事業内容として載せなかった理由はあるか。

(申請者) 期間限定の事業であり、学生の支援がメインとなるため、年間を通してウエイトを占めてくると自分の本業とはずれると思ったので載せていない。

(参加者) 副次的な事業として副産物的に、教育を目指している人に対しても、受益があるということに理解した。

(参加者) LINEで会員が80名ほどいるということで内訳は実際どうなっているのか。また、

(申請者) LINEの内訳に関しては、誰がというのは公式アカウントでは把握ができない形となっている。生駒市でもパンフレットを配り、興味のある人は公式アカウントへどうぞという形で言っているので割合は分からない。参加者は、地域の人にも結構入られていて、今度実施する田植えも生駒市の人々が応募している。(参加者) そのような形で、認定すると言ってもらっていると分かった。

(申請者) 登校せずにオンラインだけの学校もある。ひらく学校は、学校内だけでというよりも、社会に出て行く子たちを育てている場所。

(参加者) 資料に令和6年度までの計画があったが、法人でいう中期経営計画にあたる5年後10年後にどういうイメージを持っておられるか。それは数字面での売り上げをどのくらい伸ばすとか、今責任者をされているが法人にする可能性があるか。また、事業計画の中の費用項目がたくさんあったが、それを今後5年かけて大きく減らせるところがあるか、大きく費用をかけたいところがあるか、そのあたりのイメージはあるか。

(申請者) この2月に法人化しており、このまま法人で進んでいくが、実は企んでいることがたくさんある。シイタケ園や農業で、学生が実際にアルバイトをして雇用体験をする。もしくは、半農半Xのような形で、会社勤めなどは精神的な所を強いられるので、そのようなところだと社会に出ていけないと絶望的に思っている学生さんを、半分は農業や「ひらく学校」の企画運営とか、いろいろなところで働いてみませんか?という受け入れをしたいと動いていて、そこを少しずつ整えたい。5年後、半分は自分と社会との間をとる期間として、学生を雇い入れるという形を考えている。

(参加者) 資金調達をいろんな事業でおこなっているが、資金調達という観点でいうと、例えば今の法人格から株式会社に変えるなり、関わりのある教育機関や団体にも代表者委員に入っていたら合同会社を考えたり、連携して事業を拡大すること、計画上のトップラインをのばしていくこと、どのようにするのが一番いいかをタ

イミングタイミングで判断することで、お金の動きが変わってくる部分があるのではないかと思う。

(申請者)実績を積んで企業に参加してもらい、みんなで回るような社会にしたいと思っている。そのあたりはもう少し自分たちの実績や効果を明確にする必要があり、企業に納得してもらいたいと思った。

(参加者)どうしても、大きい企業や法人格と連携しようとなると、何とかお願いしますという下からいってしまうことも考えられるが、あくまで対等な立ち位置として交渉していくべきだと思う。地域の中で仕事をするとき、合同会社という仕組みを使って巻き込んでいくケースはよく見られる。自治体との事業の中では、合同会社というのはよく聞くかもしれないので、ぜひイメージをしながら、その先々を展開していけばいいのではないかと思う。

(参加者)事業はすごく楽しみだが、定款を読み、一般社団という一つの法人格ができたので運営していくことは大変だが、最初からしっかりしていると、必ず広がりをもたらしてくる。文書の提出や、県税事務所への手続きを最初からきっちりされると、法人として強いものになっていく。

(参加者)いろいろと活動が広がっている段階なので、あちこちから声がかかったり、こういうこともしたい、ああいうこともしたいというのがあると思う。「ひらく学校」の1つのコンテンツとして何人ぐらいの生徒を受け、このスクールのお世話をする人を自分以外にどう雇用していくか、また先ほど話された聴覚障がい者への事業をたてるのであれば、どのような事業で収入構造を持って、雇用していくのか。雇用の形態として、実際学びに来ている人を雇用する、正規雇用までの間をつなぐためのインターンの雇用みたいにするということであれば、そういう戦力として経費もかけて、その人たちが事業の中でどのように関わっていくのか。今は申請者が思う社会的な課題感に、いろいろな人が関わってきているので、1つ1つのプロジェクトを、上手く事業部を育てるようなイメージを持っていったほうが、実現出来そうなことがいっぱい出てきていると思う。来たものを順番にもぐらたたきのようにやっていくことは、プロジェクトとしては成立するかもしれないが、代表者がいない状態で事業が成立するかというと、なかなか難しい。そこに関わる人たちの期待感みたいなものは、団体とかプロジェクトの継続性というものに期待しているわけなので、どんどん広げていくと、自分の時間は24時間しかないもので、どこかで絶対ボトルネックになってくると思う。そこだけすごく気を付けて、上手にそれぞれの事業でパートナーや仲間を見つけながら、しっかりやっていくというのが、事業ごとに企業と組むことになる。全部代表者と組みましょうということではなくて、プロジェクトに対して。だから合同会社ということになっていくので、そのあたりをイメージしながら進めていくということがすごく大切だと思う。1つずつ育てて、自分の領域を空けていかないと、今やろうとしていることを全部1人ではなかなかできない。そこだけ少し気を付けて進めてもらったらいいかなど。これはこれで形になってきているので、しっかりとこれぐらいの定員規模でこれぐらいの人たちを巻き込んで、これぐらいの領域のことを解決していこうということで、パッ

ケージとしてちゃんと規模感みたいなところを持って進めていけばいいのではないかと思う。

(事務局)ありがとうございました。

申請者から事業の説明(発達の偏りのある児童生徒の余暇支援事業)

参加者からの質問

(参加者)具体的に、場所はどこでおこなうのか。

(申請者)今は私たちの事務所でおこなっている。

(参加者)それは何人くらい参加できるようなスペースか。

(申請者)7、8人までなら可能。

(参加者)今回の提案にある、いろいろな余暇クラブは、その程度の規模の活動でよかったですか。

(申請者)以前に分解クラブを実施したが、その時は市民活動推進センターららポートを使用した。

(参加者)いろいろなこだわりのある人や子どもたちがいると思うので、クラブ活動がどんどん増えていくかもしれない。定点で活動していく場があることは、すごく大切だと思った。いろいろところで会場を借りてイベント的に実施するのか、定点で実施するのかは大切だと思った。

(参加者)提出された資料とプレゼンで、生駒市の課題という所が若干見えづらかったので、明確的にあれば教えてほしい。また、内容的には、福祉サービスとして放課後等デイサービスの事業を立ち上げてもいいのではないかという印象を持った。将来的に福祉サービスとして発展していく考えはあるか。

(申請者)私も生駒市の課題でもあり、発達障がい支援全体の課題だと思っている。私たちがこのNPOを生駒市で立ち上げた理由としては、アクセスがよく奈良県内から集いやすいという部分大きい。生駒市に小児科の先生はいるが、発達障がいを扱う児童精神科がない。そのような専門機関がないことも課題だと思うが、生駒市だからということではないと思う。福祉事業にしていくつもりは全くない。福祉事業にするといろいろと制約や場所の問題があり、スタッフを固定で雇わないといけないため、大きな話になる。かなりこだわっておこなっているのも、たくさん受け入れないといけないというキャパシティをおそらく用意できない。

(参加者)既存の福祉事業所との連携で、割と上手い動きになるのではないかと感じた。生駒市内もすでに約17か所、放課後等デイサービスがある。各々特徴があり意識の高いところが多いので、連携すると生駒の子どもたちにとって良い動きになると感じた。

(参加者)子どもを対象ということだが、何歳くらいまでを想定しているか。また、発達障がいの子どもたちは放課後等デイサービスがたくさんあるが、20歳以上で基盤のない人がすごく多いと思う。障がい児・者と書いてあるので、大人向けという将来の展望はお持ちか。

(申請者)余暇支援事業に関しては、仲間づくりが大切になってくる発達段階を想定している

ので、児童期から青年期の18歳くらいまでを対象にしている。大学で、その分野にものすごく詳しい人、趣味の先輩としてサポートしてもらえる人に参加してもらっていたので、できるかと思っている。

(参加者)資料を見ると、連携やサポートを受けるという提携先として、教育大学や医科大学、ハートランドしぎさん病院とある。今後の参考とすれば、申請者はNPO法人なので、寄付金や協力金、もしくはスポンサーのような受け方もできるのではないかと思う。企業から商売気をどう引き出すかということもあるが、(コドモオフィスには)子どもたちがたくさんいるので、例えば子どもたちが着る服に協賛企業の何かを貼るというのはどうか。今している事業そのものが、生駒市に限定される話ではないので、広い観点で資金を拠出してくれる人も集められると思う。せっかく子どもたちが楽しく活動するのであれば、子どもたちを巻き込んで上手く活動資金を調達すればいいと思う。認定NPO法人の取得は難しいのか。

(申請者)私たちも認定NPO法人の取得を目指したいと思っているが、条件がある。スタッフはみんな職を持っているので、なかなかそこに本腰をいれられない。話にあった通り、企業の賛助会員を増やしていければいいと考えている。ぜひ知恵を貸していただきたい。

(参加者)今、企業版ふるさと納税が進んでいるようで、なかなか企業側の動きが鈍いという声も聴く。企業なので自己負担分があり、その回収を求められる。その部分を何で当て込めるかという観点と同じではないかと思う。企業は最終的に金銭的なメリットに繋がるようなことがないと、法人のお金は動きにくい。せっかく子どもたちがいるので、一緒に楽しく考えて連携して作り上げるといいと思う。

(参加者)今連携の話が出ていたが、今年の4月1日から社会福祉連携推進法人という1つの法人をつくるようなところに、厚生労働省が後押ししてくれる制度がある。社会福祉法人が2つ以上連携しないといけないが、そこにNPOが入っていくことになる。指定事業所としておこなうつもりでなければ、財源はすごく大事になる。そのような連携方法も新しく生まれたのでお伝えしたい。

(参加者)スタートアップとして、備品などの購入が必要だという話だが、その通りだと思った。場所は、生駒の駅の近くの自分たちで借りている場所を使うということだが、賃料は他の財源で確保されているのか。

(申請者)1年半払い続けている。

(参加者)他の財源が他にあるということですね。利用者からの会費が、1回2,200円、3,300円とあるが、この金額が妥当という経験や裏付けはあるか。

(申請者)私は商売人ではないので、妥当かと言われると困るが、教育大学で地域向けに有料相談事業をおこなっていた。その時の単価が3,000円、余暇支援を2,000円でおこなっていたので、その金額に合わせている。また月1回、隔週になると、1回1回の負担が増え、子どもに使うお金がこれだけでは済まないと思う。ずっと通ってもらえることを考えると、これぐらいかなという私たちの感覚でしかない。

(参加者)今の提案は、制度のはざまの人たちを対象にしていこうということなので、あえて制度に乗るような活動に置き換えてしまうと、おそらく意味がないと思う。このような

活動をしている団体が生駒にあるというのはすごく心強い。我々もこの事業を通じて、また後のことも含めてすごく応援したいと思っている。制度のはざまの事業は、どうしても福祉が多くて、教育や少し医療に寄ったところで救うことがあまりない。そういった意味ではすごく画期的な活動だと思う。こだわりの数は子どもの数だけあるかもしれないし、広がれば広がるほど仲間が増える。将来的にお金の目途が付き、スタッフを雇えて、コンテンツとして上手く展開していければ、すごくやりがいのある事業だと思うので、ぜひ継続して頑張っていたきたい。

(申請者)ありがとうございます。心強いです。

(事務局)ありがとうございました。

申請者から事業の説明 (ikoma ローカルフォトアカデミー)

参加者からの質問

(参加者) ボランティアだと続かないということで、無印のローカルニッポンの話を紹介されたが、ここで取り上げられると収入面で何か貢献することはあるのか。

(申請者) あります。これをきっかけに、地域の人から写真を撮ってほしいという依頼がくる。良い例としては、長浜の人の仕事の写真を撮っている写真集。地域の企業を紹介するために長浜の仕事ブックというものを作りたいという、依頼があり謝礼として収入になる。それに加えて、講師の依頼がくる。ローカルフォトは人の写真を撮るので、簡単に撮っただけではローカルフォトらしくならない。地域の人をどうやって撮るといいかということで、引く手あまたではある。それを積み上げて事業化する。

(参加者) 無印の写真展では、写真に個人のクレジットは入るのか。

(申請者) 個人のクレジットは入れない。

(参加者) どこにオーダーが入るのか。

(申請者) チームに入り、振り分けている。それが1つ重要なポイントで、個が立ってオレオレ写真にならない。1つの地域に対する公共性のイメージを高められる。写真展をする時は、個人のクレジットは入れずにチームとして1つの創作をしている。

(参加者) この事業の成功とは、どのような状態か。

(申請者) まず事業が成功しているという意味では、社会構造が少し変わるということと、資金の問題の2つの面がある。社会構造の面で言うと、今触れ合っていない子どもや働き盛りの人が、地域の人とコミュニティを作る。その結果、例えばまちのお祭りを支える人の中に若い人がどんどん入り込み、その文化が続いていくということが1つの成功の形だと思う。もう1つの資金の問題としては、長浜などでローカルフォトのフォトブックを出しているが、今まで販売した事例がない。地域で働いている人々や、地域の為におこなっている人は、ほとんどがボランティア。私たちが写真を撮らせて欲しいと入り込む際に、その人たちからお金をもらうことはできない。また、撮影に協力してもらった写真を販売し、私たちが利益を得ることが、今までのローカルフォトの活動では難しかった。ただ、今回の事業の中ではローカルフォトブックを1,000円で販売する。なぜかという、このようなものにお

金をかけてくれる人が増える社会になってほしいという願いを込め、実験的な形をとっている。1,000円で販売するといって、もしかすると2,000円で買うという人がいるかもしれない。地域のことにしてお金を払える人が増えていき、文化の存続につながることで、私にとっての成功スタイル。

(参加者) 写真を通じて地域の文化が引き継がれるということにもっていきたいのか。

(申請者) やはり日本らしさや、世界に通用する日本の個性、地域の個性に繋がっていくと思う。東京に一極集中ということではなく、地方に目を向けて、そこで何かを始め人が増えることで、日本がもっと良い所になると思う。

(参加者) 参考になるか分からないが、広島尾道のジーンズを作って売るといふ商売がある。尾道は港があり、ジーンズをツールとしてデニムを作っている。デニムを地元で働いている人々に渡して育ててもらい、買い取る。その仕組みが、地域にしっかりとお金が落ちて、且つそこに付加価値が付き、事業になっている。ジーンズというツールを用いて、地域をどうするかというところにフォーカスされている。今回の事業内容も、目的は地域の為にというところで、ツールとしてどのように写真を活用されるかだと思ふ。地域の人も喜んで参加され、楽しくジーンズを履いて、なぜかそれを買い取ってくれるという、面白さも踏まえた参考事例。地域の面白い所や、あんまり見ない所を撮影することで、外の人にとってどのように魅力に映るか。フィッシャーマンがはいたジーンズのように、他にはないものが出来上がり付加価値になる。今の事業でそのような付加価値がつけられるかが、事業を持続して拡大していくポイントになると思ふ。

(申請者) 尾道がジーンズで成功したことはすごいと思ふているが、生駒には海がないので同じように新しいものを1から作ることが出来るかは分からない。例えば、カメラを向けた地域の商店が注目を浴びて、インターンの人々が来たり、東京からの移住者が増えたりと、実際各地でそういったことが起きている。その商店をきっかけに若い人が入ることで、新しい事業が立ち上がっていくことを期待したい。私も、そのような視点を忘れないようにしたい。

(参加者) ローカルフォトの関係でいうと、撮る人が映る人にまわらないと、今の話が解決しない。撮り続けても、被写体の奥のおじいさんが、ずっとおじいさんだけだと続かない。撮る人が映る人にまわり、間接的に映る人を増やすことが必要。有償ボランティアにすることがよくないかもしれないが、例えば鳥居にのぼるのは若い人でないといけないのであれば、学生ボランティアに5,000円払うから、映る側にまわってもらう仕組みにできる気がする。撮る人ばかりを養成しても、映る人が1つも変わらないと思ふているような効果にならない。先ほどのジーンズのように写真集を販売するのであれば、撮る人と映る人を写真集の収益につなぐことが出来るかもしれない。撮る人を増やすことと同時に、映る人をどのように増やすかということが、この事業のできた状態なのではないかなど。撮る人に対して、映る側にまわれと言うのは難しいのかもしれないが、そのあたりのつながりが1,000円の収益の部分となるのではないかと思ふ。

(申請者) 生駒に限らず、ローカルフォトのメインメンバーは地域課題を把握しているが、イベ

ントは自由参加で各地から申し込む。写真を見てすごく素敵な人が働いていることが分かり、実際に参加者が移住してくるというケースが割と多い。実行部隊としては、地域課題をしっかりと把握しておこなう人と、カメラが好きというくらいの外から参加の人がいても構わない。入ってくる人を2層に分けることで、周りの部分を取り込み実働部隊にしたい。方向性がぶれずに、地域課題をしっかりと把握することは難しいと思うので、メインメンバーと周りの人の2層で事業ができればよい。

(参加者) この写真集を買ったら困っている人が助かると言うと、3,000円出す人もいるかもしれない。

(申請者) そういう人がいる世の中であってほしい。

(参加者) 先ほどのデニムには経済循環がしっかり入っている。例えば、2,000円払うので生駒のここに来てください、モデルをお願いしますと言うと、きっと外からでもたくさん人が集まると思う。2,000円欲しさの参加でも、もちろんいい。商品にして販売する訳なので、被写体に対してお金は払うべき。被写体の人が、私がこのフォトブックに載ったとなると、きっとその友達や家族が購入するはず。そう考えると、被写体に2,000円払ったとしても、1冊1,000円で3、4冊を購入してもらえればペイする。そのような考え方で、動いてくれた人には対価を払う。その払った対価に、今回の補助金を活用すると、すごくきれい。市の財源でコンテンツを用意して、それを販売することで地域のみなさんにも還元できるというのが、すごく美しい経済循環かなと感じた。

(参加者) フォトブックは、紙で販売しなければならないのか。紙だと販売できる量が限られるので、デジタル化して販売するほうが、興味のある人が世界中に広がるのではないかと思った。また、アカデミーとして教育的に講座を教えることに需要があるとのことだが、収入をあまり高くあげていない。習いたい人はたくさんいると思うので、全体の収支をみると、まずは前半の1年目2年目に、広げてほしいと思った。

(参加者) フォトブックの定価を高くしておいて、少なければ割引も。

(参加者) 相当ニーズがあるのではないかと思う。

(参加者) 地域課題を抱えている人たちのニーズについて、具体的な事例が出ているが、どのくらい拾いきられるのか疑問に思った。活性化することが嬉しいと思う人と、外の人が一気に入るとメンタルが追いつくのが辛いという人もいる。そのバランスを考えているかを教えてほしい。

(申請者) 昔から生駒の人たちが課題に思っている部分で、この状態を受け入れてもらう何かのきっかけが絶対に必要。受け入れることで繋がりが出来て、楽に楽しく生きられるはず。誰かが自分を見つめてくれるということは、すごく嬉しい。カメラを持つことで、普段入れない人が入っていけることを、この2年ですごく実感している。それが1つのツール、突破口になると思う。カメラを通すことで、初めての出会いなのに初めてではない安心感があるお見合いになるので、比較的 successful そうな地域を3つ挙げた。例えば写真展をした時に、あの地区で開催しているとなれば、他の地区も羨ましく思うことを狙っている。地区ごとに3年以上続いていけばいいが、1年かけてこの地区を丁寧に取材したというスタイルが続いていけばいいなと思ってい



る。

(参加者) 講座としては講師が教えて、数名でチームを組み実際に作るイメージか。

(申請者) 写真を何千枚と出し実際に選ぶ、見えないベタな作業が一番地道。写真展にパーンと出されていると、そのまま撮れているかと思うが、実際はいろんな調整や地道な部分がたくさんあり、多少のノウハウは必要。ノウハウを分かっている数人で作業したほうが、写真展自体のクオリティもあがる。また、写真が出た時に、自分はこんなに素敵な写真を撮っていたのだという高揚感にもつながる。イベントで撮り歩いた写真をセクションするのは、写真家のMOTOKOさんや他に写真に詳しい人の協力を得てやりたい。

(事務局) ありがとうございます。

申請者から事業の説明(子ども向け金融教育教室「codomoney」)

参加者からの質問

(参加者) より具体的に、どのように進めて形にしていくのか、今回の事業のゴールのイメージをいろいろ聞きたいと思った。ぜひ、連携できる部分があれば、連携したい。金融の知識が欠けていると、投資の話に騙されたりすると思う。金融の授業はないので、例えば最終ゴールとしては、学校の1つの教科に入るようなことが目的といったところがあれば、いろいろな大手の金融機関を含めて連携が効いてくると思った。

(参加者) 金融教育はすごく大事だが、誰が講師をして、どのようなカリキュラムで進めるのかをきっちり示さないと、受ける側が不安に思うのではないか。カリキュラムはすごく分かりやすくして良い。ただ、レベルが上がってきた時点で、どのような専門性を学び、認定の講師になれるかという過程が少し見えていない。

(事務局) 代表者は生駒市内の高校出身で、出身校の生徒たちとマルシェイベントをしようと考えていた。そのマルシェの中で、子どもたちが売り子になり、自分たちで考えたことを実践させるという話。カリキュラムについては、申請者自身が金融機関で働いていて危機感を持っていた。代表者自身の経験とから作られた事業なので、上を目指すには勉強しないといけないこともある。もう1つ2つ今の流行や、ブラッシュアップされたものを知ることによって、金融関係の事業者と組むことができるレベルになると思う。

(参加者) イメージ的には、金融専門の日本FP協会がある。

(事務局) 団体が営業に周った時に、企業の社長自身は、お金のことに詳しくなかったという話を聞いた。それを我が子に当てはめた時に、どうなるのだろうという危機感があるということや、探求型教育のようなことを話されていて、プレゼン内容に我々も驚いた。一般的によく言われている探求型のことや、世の中のメディアが煽っている悲しみをよくご存じだなと感じた。それをもう少し目の前にいる子どもたちに向けて、どのように着地させるのかが見えると、私たちのアドバイスも入っていけるのかなど。

(参加者) 最後のあたりは、自己決定力を上げるためにということだったが、そのような意味で

目指すべき姿と、団体の今の事業計画が、手法として正しいかどうかは正直聞いてよく分からなかった。例えば、教科として取り上げられるというような、着地のところがもう少し結び付けばいいような気もした。自己決定感が低いというのはもちろんそうだが、これで解決するということまでは、なかなか正直なところ難しいという風に思った。だったら、この事業をおこなうことで、これを学んだ子どもたちがどういう風になったらいいところを、もう少しブレイクダウンしたイメージが、目標としてあったほうが、何か事業が展開していくときに分かりやすくなるのかなという気がした。

(参加者)個人的にはすごく面白いなということが正直な感想。タブー視されているお金を軸にしていて、着目点が良いと思った。この事業を見た時に、ソニー生命保険のライフプランニング事業と親和性が高いと思った。小学校高学年から中学生に対して、人生設計を自分の希望だけで進めるとお金が破綻するので、しっかり考えようという授業。それはあくまで家計での軸になるので、投資とかファンドを取り入れると、お金に対する知識は深まるということで、関心を持った。また、生駒の事業所と連携するところが、助成金の趣旨に合っている。

(参加者)子どもが現金を見る機会が圧倒的に減っていると思う。投資やファンド、金融の話の1番前提となるような部分をカリキュラムの流れとして入れると、幅広い教育のコンテンツになるのではないかと思った。

(参加者)すごく理念が高く共感できる部分もあるが、最終的にマルシェをおこなうことが着地点というところを疑問に思った。実際に参加費の6,000円を払う気になるのか。別の名前で魅力付けをして、結果的にマネースクールとして学ぶほうが受ける気がする。子ども店長という企画はとても面白いので、参加すると実は学べるということにすると、親も送り出しやすいと思った。

(事務局)ありがとうございました。

## 申請団体の退出

### 参加者からの質問

(事務局)今回のアドバイザー会議での助言については、まとめて生駒市から申請者に共有する。申請事業に関しては、生駒市の募集要項5ページにのっって、審査をおこなう。アドバイザーのみなさんには、募集要項の5ページに記載の審査1公益性の有無と、審査2各評価項目に基づく審査項目に対して、各事業の意見をいただきたい。生駒市が審査をするうえで、参考とさせていただく。審査1公益性の判断基準に関して、公益性にはいろんな考え方があるため、判断基準の1つの参考として、募集要項の1ページの目的に記載の、地域で求められた地域課題や社会課題への解決につながっている。行政のサポートが難しいさまざまな課題の解決に、つながる活動というのを目的にいれており、これが1つの参考になるかと思う。また、審査2各評価項目に基づく審査に関して、5ページに記載の各項目について審査の参考となる意見をいただきたい。生駒市としては、基本的にこの募集要項

の公益性ののっとなっているとみなしたうえで、今回申請を受理している。

(事務局) 適格性・必要性・継続性に関しては、全体的に通すか通すまいか、まずは、公益性のあるかないかについて、公益性があるかないかについて、どう見るかを聞きたい。また、問題がなければ、内容自身をどう感じられたかを聞きたい。

#### 【協議】

(参加者) 申請者の中で、生駒市に限らず社会全体に対しての面が強い団体があったが、公益性は課題へのアプローチという観点として見て良いと思った。どの事業についても公益性としては認められると思う。どの事業も特徴が出て良いと思ったので、ぜひ通過にしてもらえれば。

(参加者) 最初に募集要項を見ていたが、書き方が悪かった。もともと社会課題は、生駒市の社会課題でなくていいというつもり。むしろ、生駒市で活動する事業体が、世界の社会課題を解決することのほうがよっぽど素晴らしい。生駒市の課題と直接かなり紐づかないといけないという意味で書いたわけではなかった。この書き方を見ると、生駒市の地域課題と社会課題ともみえるので、そのような趣旨ではなくて、社会課題は少し広くてもかまわない。私も公益性については問題ないかと思う。

(ひらく学校)

(参加者) 申請者とのやり取りの際に言ったので大丈夫。

(発達の偏りのある児童生徒の余暇支援事業)

(参加者) 本当に素直な感想を言うと課題の規模感が全国すぎるが、この助成を通す事に問題は無い。団体としては、福祉に寄られるのが嫌なんだろうと思うが、WAM助成(社会福祉振興助成事業)やヤマト福祉財団、研究に寄るんだったら三菱財団と行った研究助成のほうが規模感が大きく、臨むべき支援が受けられるのではないかと思った。

(参加者) 申請者が、生駒市だけの課題ではないと言っていたので、何かカモフラージュをされるのかなと思った。もらえる補助金をもらおうという感じでしたが、何かしら生駒市固有の課題をあげてもらえると良い。

(参加者) 生駒市に発達障がい者の機関がないので、その役割も果たすと言ってもらえればいい。あえて言うといった感じだったので。

(事務局) 団体としては事業を継続させたい、もらえるものはもらいたいという気持ちは強いが、ミッションも強く感じられている。制度のはざまであり、生駒市に機関が少ないのも事実。ただ、助成金もらうために頑張りますという感じではない。

(参加者) この法人は、生駒市の社会福祉法人と連携しながら進めていけば、うまくいくような気がする。

(事務局) 地域に馴染む可能性はある。

(参加者) 結果的に、生駒市の子どもたちが通ってくると良い。そのあたりは、少し様子見かなという感じ。

(事務局) すでに数団体と連携を進めているが、まだ1年半ということで、申請者自体は生駒市の

事務所に週末しかいないので、自分自身繋がれるネットワーク環境が整っていないとのこと。

(参加者) 代表者と現場スタッフの意思疎通も若干心配になってきた。

(事務局) 大体、現場で子どもたちと一緒に接しているのは、代表者の大学のゼミの研究生。代表者は、話しながらフォローにまわる役割。

(参加者) 本当にそのような目的があるのであれば、事務所の家賃もこの中にいれるのかなと思った。

(事務局) 家賃は団体の運営にあたる補助となるため出せない。元々は全事業で申請される予定だったが、団体の運営に該当するため削らせてもらった。

(参加者) 40歳ぐらいの発達障がい者は親が70歳を超え、その後どうするのかを、親はあまり考えていない。そういった部分の専門性を相談に乗ってもらいたい人も結構いらっしゃる。自閉症の方やこだわりが強い方は、グループホームとかに入れなかったりする。家にいないといけませんが親は年をとる。なので、こういうカリキュラムを小さい時から受けられると、きっと違っていただのかなと思う。

(参加者) 先程の申請者の話だと、行政との接点を全くなしに進めるという意味だった。障がい者施策にも学校教育にも接点はなく、一緒に進めると、しがらみがあり嫌だとはっきりおっしゃっていた。一緒に進めないとしても、情報交換をするとか行政側が知っているとか、市の補助金が出る以上、絶対に必要だと思う。

(事務局) しがらみの部分は、お金がついてくるとか、そのようなところだと思う。話をしたときは、学校に無料のサポートがあるが、知識がそこまで高くない先生が担当している。そこに申請者の知識が加わり、うまく話し合いができれば、もっと解決の糸口が見えるかもしれないが、まだ地域の学校に活動をアピールできていない。いずれ学校や小児科に話ができれば連携していけるが、今はできないと1番最初におっしゃっていた。それは生駒市で動き出して、1年少し経過したからこそ感じてきた。もしかして、生駒市だけでなく、教育機関と私たちのような団体は合っていないのではないかと、代表者が感じだしているという背景があった。

(参加者) 大学の研究プロジェクトを継続で何年かおこない、そろそろとれないなという段階だと思う。研究の受け皿として、ポケット的エネルギーを使い、いろいろなお金をもらいながら、研究の実践の場として育てていきたいというのが、今のスタートだと思う。このはざまのボリュームはたくさんあり、なかなか行政も手をだせていない。現場の学校の先生や放課後等デイサービスの先生を育成して、自分たちの専門性を持ったサービスが、もっとコンテンツとして広がっていけば世の中に浸透し、ビジネスモデルになる。どちらで進めていくのかを、団体として決め切れていない。今は、おそらく研究の延長線として、NPOで担保していきたいところどまりではないかと思う。いったん、イニシャルを支援してもいいのではないか。

(参加者) 1年2年やって、別のファンドがたったから、そこへというのも考えられそう。

(参加者) 実践の場は欲しいと思う

(参加者) 目的も地域に目を向けてもらえれば。

(参加者) 今はそこまでキャパも大きくないので、あてにされたくないということだと思う。

(ikoma ローカルフォトアカデミー)

(参加者) 写真を撮るから、写るに意識してほしい。勉強されていて、しっかり考えられているので講座としては成立する。生駒市の課題が発掘されていて、公益性も高い。

(参加者) 発掘して撮られた写真をちゃんと残す仕組みがあれば良い。今までのローカルフォトの取り組みでは、どのように保存されているのか。地域の郷土資料館などか。

(参加者) 生駒市にもあるのでアーカイブは可能だと思う。

(参加者) デジタルミュージアムもある。

(参加者) 図書館の本を買うという感じで受け入れられるのであれば、何かしら残していくところを市と一緒に見つけられれば良い。

(参加者) 団体として、担い手が少ない。構成員の3人が、どこまでのリソースをさけるのか、代表者自身はあちらこちらで写真を撮っているが、残りの2人がどの程度関わる事ができるのか。二層化という話もされていた。

(参加者) 広報誌に掲載はできないのか。

(事務局) 広報は今のものを今出すという属性がある。なくなっていくべきものを残すということ、広報的に掲載してもらえるのであればとても良い。今の生駒市では叶えづらいのではないかな。

(参加者) 掲載することは可能だと思う。毎月の掲載は難しいが、特集として枠をとれば大丈夫だと思う。

(子ども向け金融教育教室「codomoney」)

(参加者) 中心となるメンバーがみえない。

(参加者) 昨年、生駒市の職員研修の一環として、若手職員がベルテラスでこどもマルシェを実施した。南都銀行と連携をし、マルシェでこどもたちが仕入れたものを、フリーマーケットするという企画。市長が気に入り、毎年実施してほしいと声はかかるが、どのように住みわけをするか。職員も毎年するのは難しいため、申請団体主催で職員が手伝う道筋もある。そのような橋渡しをしてあげてほしい。

(参加者) かなり実験的な取り組みなので、初年度から補助するのか、1度団体で実践してから補助するほうが親切なのか。また、コロナ禍で子どもを集めることに、気を遣わないといけないので。今は、代表者1人が頑張っている状態。想いの部分が伝わらない。

(参加者) 支出のテントは、費用が結構かかっているがどうか。

(参加者) ベルテラスで実施するのであれば貸し出し可能。

(参加者) 1度事業を実施し、追加募集があれば、後半で申請も可能か。マルシェをしたいという感じがある。

(参加者) 子どもが自分の意思で決定するというところまでいって、課題をどこまで達成できるのかどうかと感じた。

(事務局) 助言いただいた部分と意見を含めて、生駒市で後日採点し事業の採択決定をお

こなう。交付決定をした団体には、6月から伴走支援を行う。また、追加募集をするかについても、事務局で協議する。中間報告会を開催する場合は、改めて日程調整をおこなう。

(参加者)他に意見はないか。それでは各事業の審査項目に対するアドバイザーからの意見は以上とする。

(事務局)本日の意見等を受け本市で審査の上、事業の採択を決定する。結果については、後日通知をおこなう。座長並びにアドバイザーの皆様、貴重なご助言とご意見を賜りまして、ありがとうございました。それでは、これをもって令和4度第2回生駒市公益活動アドバイザー会議を終了する。なお、本日の資料は、個人情報等の記載があるため、持ち帰りは、お控えいただきたい。本日はありがとうございました。