

令和3年度生駒市公益活動アドバイザー会議(第2回)

開催日時 令和3年10月1日(金) 午前10時30分から

開催場所 オンライン会議

出席者

(参加者) 佐藤由美氏、谷野芳枝氏、中川悠氏、渡部泰地氏、領家誠氏、青木将美氏

(事務局) 梅谷市民活動推進課長兼市民活動推進センター所長、阪本市民活動推進センター主幹、西田市民活動推進センター係長

案件

第1号議案 令和3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評価

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

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) 対象者どんな人を想定しているか。

(申請者) 生駒市民に参加してもらいたいが、大阪や京都からも幅広く参加していただきたいと考えている。

(参加者) 学校や専門学校は、週5日の中でコミュニケーションカや生活リズムを作っていくが、月2回の活動となると空いている時間が多くなるがどう考えているか。

(申請者) 現在の活動ということで書かせていただいている。ひらく学校を立ち上げてからは、最低でも土日どちらかで月4回の活動をしていきたい。運営スタッフが整えば、土日とも月に8回。竹や農業以外でもデザインや食育、保育などいろいろな職種を配置したい。表現の部分で自然の中で絵をかいてみたり、コミュニケーションスキルの授業であったり、いろいろなコンテンツを1か月の中に配置して自分の好きなものを受けに行けるような仕組みにしたい。

(参加者) 週1回の活動は、活動する側としては大変だが。参加者は、それ以外の週6日空き時間をどう過ごすのか。

(申請者) 対象者は、週5日は学校に通っている学生を想定している。卒業後の人に対しては、週3回くらいで通える学校をめざしている。

(参加者) 活動の場所に対して賃借料が入っていないが、場所の提供はしていただけるのか。

(申請者) 1年目の流れは、周知するというところ。今年度は法人の立ち上げもあるので、活動はアトリエなどの場所を時間制で借りようと考えている。

(参加者) 印刷製本費で事業周知用チラシフルカラー1,000部で162,300円とあります

- が、これは特別なチラシであるかどうか、どこに配布する予定が決まっているか。
- (申請者) アーティストの絵を入れる予定。ただ事業内容を書くのではなくアートな雰囲気を感じていただけるようにデザイン料金がかかっている。配布先は、YMCA の在学生とオープンスクールなどで来られた人、また生駒市と連携して引きこもりの人などに届くようにしたいと考えている。
- (参加者) 例えば農業実習のところで、1人 5,000円とある。これはスケジュールに記載の農業体験の参加費にあたるのか。摘要欄とスケジュールのところを合わせてみると、春休み講座3日間というのがスケジュールの3月各種講座開設の費用。そうすると竹細工と竹林整備はお金を取らないのか。
- (申請者) どこまで無料で開放するかというのをスタッフとも話し合っている。初めの半年間くらいは、いろいろな事業に無料で参加して楽しさを知っていただけたらと考えている。ただ、農業体験など農家のみなさんに関わる事業に関しては、農家の人への負担もあるので、きちり報酬を払っていこうと考えている。そのあたりの含めて考えているところ。
- (参加者) 支出のところで人件費が 5,000円 で 10人 となっている。また保険料が 14人 になっているが、どの回の何に対しての人件費と保険料なのか、記載していただくありがたい。
- (参加者) 来られる学生のメリットはよく分かったのですが、生駒市にとってのメリットはどのようなことが考えられるのか。
- (申請者) 地域の自治会の困りごとを業者ではなく、ひらく学校という信頼のある暖かいところでつなぐ、相互の関係を築いていければいいと思っている。地域全体で学生を育てたり、地域の困りごとを言ったりしていきたい。農業や竹林に関して、生駒市は竹の文化が豊かですので茶筌の工房で講習させていただいたり、そういった文化を継承して、少しずつ人が入って興味をもってというところをつないで生駒の里山を維持する活動につなげればと思っている。今まで、生駒で活動していたつながりのある事業所もあるので、商品化なども考えている。竹の箸を作った時に卸してもらえる場所もある。学生と絡めて事業の一環として実際に生駒市の店舗で使用していただく、そういっためぐりができると相互にとって良いと考えている。
- (参加者) 事業計画の収支予算書に書いている数字というのは、過去の実績や他の参考データから出できた数字なのか。裏付けはあるのか。
- (申請者) いろいろ実習の価格設定に関しまして、YMCA の授業に組み込んで、お試してこの価格でやっていこうというところ。
- (参加者) これから実際行っていったら、価格が上がっていく可能性があるのか、下がっていく可能性があるのか、どちらと考えているか。
- (申請者) 農家の人がどれくらい教え込んでいただいて就労につながるかによって、提供で

きるコンテンツも変わっていくと思う。学生も授業を受けていって本気で取り組みたいとなると、やはり内容を高めてお互いに満足できる形にしていきたいので、入門編と踏み込んだところとのニーズがどうか1年目は試していきたい。

(参加者)では、一人ずつ助言をしていきます。

(参加者)空き時間が増えていくほどメンタルもフィジカルもレベルが下がってしまう。高校に通っている人は良いが、卒業した人が週3の活動になると、オンラインでつながっていくなどしないと心配にはなる。また、人件費が5万円で週3回やりますとなったときに、この金額で良いのかと思うところがある。予算書として、フルでスタッフが動くとなった時に他の仕事があるから週3回動けるとなるのか、週3働いてもらって最低限の生活を確保するのか。そうすると、金額と人数で計算して授業料が高くなってしまうと思う。活動が広がってほしいので、お金の判断が難しい。ボランティアや周りの人をどんどん巻き込んでやっていくか。もしニュース性を求めるのであれば、思わず新聞やニュースが飛びついてしまうような竹の使い方を見つけるとか仲間に引き入れることで、もっとエッジを効かせるようにしていかないと、よくある自然体験やボランティアの学び場という感じになってしまう。長く続けるためにはお金も注目も必要というのをもっと考えないといけない時が来るので、その時は生駒市やアドバイザー参加者がお手伝いできることがあればと思っています。

(申請者)少し訂正したいことがあって、収支予算は今年の3月までのところで、ひらく学校を立ち上げるのが2月ですので、実際に本格的な事業を始めるのは次の4月からと考えている。9月から3月というのは、宣伝の期間で、単発でいろいろ企画を打っていくというところでの5万円です。4月からはしっかりスタッフを動員していくところです。

(参加者)では、年間しっかり動いた場合、どの程度の賃金でこういった賃借料で動くのかというのを見て、事業が継続できるのかを判断していくので、書き方は別として何かそこが分かるものがあると良いと思う。

(参加者)事業に取り組む積極的な姿勢がうかがえて、これからも頑張ってください。事業を進めていくうえで大切なのは事業計画と予算だと思う。その予算通りに事業が進むかどうかと常にチェックしていかないといけない。高校生の参加ということで、今後生きていくために大切なことで、コスト感覚を養っていくという意味での取り組みもしていただけたらと思う。アルバイトやボランティアが働くということも、高齢化が進んでいる生駒市で、いろいろなニーズがあると思う。そちらも事業計画にはないが、働くという意味とコスト感覚を養っていただける事業にしていきたい。

(参加者)課題を解決していこうとされているが、持続的な事業をするために資金調達が大切だと思う。最近の傾向として数値化が難しい課題解決部分をどう定量化でき

るかというのが求められていると感じる。例えば、竹の課題が10あるとするとこの事業をすることで7や5にできる。可能な限り定量化する、例えば竹の量は減るといえると思う。事業に参加する人の数が増えれば、どの課題の解決につながるのか。とにかく定量化する課題解決というのが資金調達には大事になってくる。一般社団法人となるとお金を調達する手法というのは限られてくると思うので、その中でなるべく多くのお金を獲得するにはそういった事業計画の数値面のところよりも、解決における定量化というのが大事なので、そこをアイデアとして入れていってもらえとお金が動きやすくなると思う。

(参加者) 生駒市のための公益性というところを重視していただけたらと思う。はじめは、YMCAと一緒にするというので、参加者やノウハウといったものは引き継いでいけるというのは、重要なことだと思う。徐々になるべく地元の人たちの参加を募って行って、その比重を高めていっていただくと将来的に安定した活動ができると思うので、気を付けていただけたらと思う。

(参加者) 助成金申請でビジョン、ミッション、ロジックモデルというところで定量的なところと定性的なところ合わせて将来どんな像になるのか、どんな社会になるのかというのを明示しないと申請が通りにくい傾向があります。今回のようなスタートアップの助成金であればこの内容でも良いのかという内容ではあるが、高校生がどうなるのかというのが書類だけでは見えにくいので、そこを落とし込んで書けると良いと思う。これは生駒市が出す補助金なので、そこに対して生駒市がどうよくなるのかが見えてくると申請書としては良いと思う。あと申請書だけを見ていると受益者は高山町なのか子ども達なのか、将来的には南側の地域もと書いてあったので、段階と対象がどこなのかというのが分かりにくいという印象。収支予算書に対しても他の参加者もおっしゃっていましたが、この内容ですと一般的な助成金審査だと書類の時点でアウトだという印象を持ちました。寄付金を集めるというところで話をさせていただくと、とにかく宣伝をするというのは伝わった。宣伝で月謝制というような話があったが、何に対して月謝を払うのかが申請書の中身では少し読みづらかった。さっきのロジックモデル、ゴール設定がなにか、何を達成すれば終わるのかということにつながるここが明確になると生徒の募集や企業からの寄付も受けやすくなると思う。最後に事例のご紹介ですが、東京に「認定特定非営利活動法人育て上げネット」という団体がある。引きこもり支援をしている老舗で、自治会と高校生の連携というのがまさにこの団体が行っていることだと思って聞いていた。この団体は自治会だけではなくて企業や地域の商店街とも連携している。生駒市にも高山地区だけではなくて駅前に商店街もあるので、そういったところで広がっていくのも良いかと思ったので、情報共有させていただいた。

(参加者) お困りの学生の進路。就労支援でもない、大学でもないという視点はものすごく

大事だと思う。その人たちを生駒市内で、生駒市内の課題を解決していこうという部分もレバレッジが効いて市としても心強い部分があるのではないかと。取り組みは先ほどの東京の事例もあったが、豊中市社会福祉協議会がおこなっているコミュニティソーシャルワーカーの活動でも同じような取り組みがされている。地域の若い人が、仕事ができるようになっていてとても有効だと思う。2年目以降が正式稼働ということで、来年度の申請の時に事業計画をきっちり立てていただければと思う。

(申請者)ありがとうございました。

(事務局)では、以上でひらく学校の説明は終了とさせていただきます。

各参加者が事業評価シートの記入(ひらく学校)

申請者から事業の説明(寺子屋)

参加者からの質問

(参加者)目標にボランティア3人、子ども達6人と書いてあるが、今現在どのくらいの規模なのかということがあって、その目的の先に地域と関わって、生きづらさを感じている人も多くなっているのでもいいことだと思うが、どれくらいの規模のものを月に2回やっていくのかなというのが知りたい。

(申請者)様々な形で行ってみて、1時間ごとの交代制や2時間で子ども達を6人集めたり、あとは3時間でやってみたりとしましたが、1時間だと時間が足りなくて、3時間になるとほぼ1日かけて寺子屋の事業をするという形になってしまうので、2時間で1日2回合計4時間でという感じで考えている。大学生は、1人か2人で子ども達が6人というのが今までは多かったが、もう少し子ども達に大学の楽しさなどを伝えていけたらいいと思う。いろいろな大学生や働いている人など大人になっていく過程を伝えてくれる人が来て話をしてくれたら、子ども達にとって身になると考えている。

(参加者)子ども達というのは、小学校だと思っていたが、中学生や高校生も含まれるのか。

(申請者)今来てくれる子ども達は小学校4年生が最年少で、最年長が中学3年生です。何のために勉強するのか、大学に行くのかが見えない状況で、生駒市の子供たちは学力が高いと言われる。勉強しないといけなからやっているという状況だとどこかで歪みが出てきて、偏差値の高い学校に行った人が辞めていくという状況を見たり聞いたりしている。勉強だけを押し付けて偏差値の高い学校に行かせることだけが子供たちにとって良い事なのかと思うところがあり、自分のやりたいことをするには、どんな人になりたいから、どんな大学に行く、その大学に行くためには、どんな高校に行くというように、説明するのではなく、大学生の体験などから学んでくれれば良いと思う。勉強を教えるのは、大切だがそれ以上に交流の時間が大切だと思っている。

(参加者)小学校4年生から中学校3年生の子供たちがなぜ寺小屋にくるのか。簡単に想

像すると生活困窮の人が中にはいらっしゃるのか、もしくは保護者が悩んでおられるとか、参加される人がなぜここに来られているのか。こういった人が利用されると思いますか。

(申請者) 知り合いの子ども発信でというのがある。宿題をここでやろうと声をかけてくれていて、宿題が終わったらたこ焼きを食べてゲームができるという感じ。勉強だけするのではなくて、保護者とは違う外の大人とゲームを一緒にしてそういう楽しさがあるって来ていると思う。

(参加者) とても必要な事業だと思う。収支予算書を見させていただいて、まずチラシのポスティングが3万5千枚ということだが、実際に参加している人と事業計画が月1回開催で来年の3月まで6回、チラシを撒いて参加者が増えた場合はどうするのか。また、食材費が入っていませんが、たこ焼きなどの食べ物は、利用料を取られていないのか、今後とっていかれますか。どのような計画になっているのかわからない。

(申請者) 現在は、参加者に千円をもらって開催している。生活が困窮している人達の学びの場所が必要だと思っているので、できれば子供たちからお金をもらわずに開催していくことが理想。まずは、事業を皆さんに知っていただいて、制服のリサイクルやワークショップを開催して、その売り上げから寄付をいただいて、寺小屋の参加者に還元していきたい。今回、補助金申請したのは、まず地域の人に知ってもらうことが大事だと思ったので周知のために補助金を使いたいと思う。

(参加者) 申請書にコミュニティが形成されることで街の犯罪率の低下につながるや街の活性化を目標としてと書かれているが、具体的に犯罪率であれば今どのくらいでどう減らすのか。

(申請者) 数字は見えないが、人が減って行って空き家が増えると空き家にゴミが増えて、そこに悪いものが溜まってくる。今、現在犯罪率が増えている訳ではないがこれから空き家が増えていく状況になると犯罪が増えてくるのではないかと。人が増えれば、見守る目も増えて悪いことをする人もやりづらい状況になるという理想論もあって書いている。

(参加者) どうすれば活性化した状況になると思いますか。例えば、居住者の増加や出生率アップなどがあると思うが、今回の事業に紐づく活性化は具体的にどういうものだと思うか。

(申請者) 最終目標は、人口を増やしていく。親が遠くに行かなくても働ける場所を増やしたい。ワークショップを開催する応援をして、楽しいことをしていると人が集まってくると思うので、まずはその中心になっておきたい。人が増えて街がにぎやかになると既存の店舗も豊かになっていって、そうなればその人たちも街に還元してってくれる。理想論ではあるが、そういう循環を作りたい。

(参加者) 事業計画書の中に、市内各所に広げると書かれていますがどうやって拠点を作っ

ていこうと考えているか。

(申請者)活動がいろいろな人に認めてもらえたら、生駒市の住宅政策室とも連携して空き家のプラットフォーム事業などもお願いして、使える場所があればワークショップなり寺小屋なりを開催していければ良いと考えている。

(参加者)ボランティアで先生をやってくれる学生をどうやって集めているか。また、今後増やしていく予定があるのか。

(申請者)大学生の娘がいるので、声をかけてもらってボランティアを募っている。活動が広がればボランティア募集のチラシも作成しようと考えている。

(参加者)事業目的の中で、1人でご飯を食べている子どもや友達には言えない悩みを抱えた学生というのがあるが、私は平野区で子ども食堂を運営していて、平野区は大阪市内で一番子供が多く児童虐待相談件数も多い。思わぬ生活困窮の家庭や居場所のない子どもが来ることもあるが、なかなか本当に支援が必要な人には情報が届かない。チラシを配ることはもちろん大切だが、その人たちにどうやってアプローチをするか想定はあるのか。また、来年以降何人くらいの規模に広げていきたいかお聞きしたい。

(申請者)私自身がこの地域で子育てをしてきて、拠点の場所は通学路になっている。小さい地域ですのでシングルで子育てされているなどの話を聞くこともあり、あえてそういうところに声をかけるという変だが、気にして挨拶したりはしている。DVやシングルで子育てしている人で生活に困っている人や住まいに困っている人がいれば、本業が不動産業なので、相談してもらえたら一般の不動産業者にいくよりはハードルが下がって相談しやすい状況ではあると思う。今現在もそういった話はあって長い目で見ていかないといけないと思っている。DVの家庭でもなかなか事情があって抜け出せない。そういう人にうまく生きていける場所、住まいなども提供しながらアフターフォローとして、子ども達がいつでも来られる場所を作っていけたらと考えている。保護者にとっても子ども達にとっても居場所になるところをつくるのが寺子屋だと思っている。そういった流れでアプローチしていくので急激に生活困窮者の層に何か伝えられるかと言ったら、厳しいかもしれない。寺子屋に行ったら何か話を分かってくれるらしいということも今でも少しずつ伝えてくれる人がいるので、実は本業よりも生活相談を多くいただいている感じもある。将来的には近くに空き家があるので、そこを開放できるようにしたい。そこを借りるなり、買うなり、もしかすると空き家の人が寄付してくれたり、その場を開放して子供たちが学校帰りに寄り道できたり、集まった野菜を調理してくれる人がいたり、そういう本当の拠点が作れたらというのが一番の理想。不動産屋しかできない事もあると思っていて、困っている人が普通の不動産屋に行ったらあしらわれてしまって、それがしんどいと思う。どんな人も家が見つかる前を向ける、それで感謝してもらえるのがうれしくて、不動産業を続けてきた。次の目標は

もっと喜んでくれる人や助かったと思ってくれる人が増えることなのでこの事業を始めた。

(参加者))では、一人ずつ助言をしていきます。

(参加者))とてもいい事業ですが、参加者や規模が増えると自主財源の確保が難しくなっていく、大学生のボランティアもいつまでもというのは難しいと思う。やはり、協力者を増やしていった団体経営ができるようになってほしいと思う。

(参加者))企画書の中に寄付を集める、資金を調達する手法がありましたが、通常の営利事業というのは事業の成果つまり利益を株主に還元していくのが株式会社であったとした時に、今回やっている事業の成果が何かというのは、寄付する人、お金を出す側は見ると思う。その出しやすさを考えると、目で見えすぐ分かったほうが出しやすいと思う。そこで具体的に、今回の事業で犯罪率が15%下がるので出してくださいと言われたほうが出しやすい。なかなか難しいと思いますが、経済的ではない別の何かしらの課題解決につながるような定量化をやってみると事業の資金が集めやすくなると思う。どのような事業であっても持続してこそだと思うのでそういうことが必要だと感じました。

(参加者))箕面市に特定非営利活動法人あっとすくーるという、ひとり親家庭専門の塾をやっている団体がある。その人に話を聞くと同級生が中学生、高校生になって塾に行きだした時に、行けないネガティブがあったりする。学びの場所を中高生に確保してあげるというのは、非常に学力の促進や将来をつくることに効果があると思うので、どんどん年齢が上がっていても応援し続けてほしいと思う。神戸市で、完全にボランティアの大学生だけでやっている団体もあるので、ボランティアで続けていくこともできるかも知れない。これからも寺子屋事業を続けてほしい。

(参加者))今は、娘さんの友達からボランティアを集めておられるが、何年かしたら大学を卒業されてそこから集めるのは難しくなってくる。そうなった時に、今学んでいる子ども達が大学生になって今度は担い手になっていったって、地元が好きで大学生が増えると良いと思う。不動産業としてもこういう活動をされているのは、頭が下がる思い。すでにご存じかもしれないが、国の制度で居住支援法人というのがある。認定されると国から補助金が出るので、本業でも活動されているようなら検討されてもいいと思う。

(参加者))とても多くの効果を書かれているが、寺子屋のビジネスモデルとして基本的な事業はこれで、直接与える効果はこれという物は明確にしておいた方がいいと思う。いろいろ言うとなりに分りにくくなってしてしまう。おそらく最初に説明してもらった目的というのは、正しい進路選択をして不本意入学を減らすということ。不本意入学をしなかった学生は、逆算してどういった勉強をしてきたか。この事業の対象者は、不本意入学をしてしまうような環境にある、生活困窮家庭の人など職

業観が大人から与えられない環境の人となっているので、学力や食べることへの問題などがたくさん出てきて。やはり学力を上げていくのか、職業観とか不本意入学をなくすのかというコアのところは、寺子屋としてこうですというのがあったほうが不本意入学の問題は結構、数値定量化もしやすいと思っていて、寺子屋を出た人は不本意入学していないというのはすごくわかりやすいと思う。犯罪率などは他の要素もあるので、この事業が影響したかどうかわかりにくい。そういう意味で言うと大学生を中心というのも将来的には高専の学生やデザイン専門のような専門校の学生など普通科が前提になっているが、同じような学力でも普通科に行くより工業高校に行った方が就職率もよいので、そういういみでも不本意入学をなくすというのは意味がある。また専門校に行っても4割くらいは大学に進学しているので。そういう意味で多様な学生と接することで不本意な就職や入学をなくしていけると思うので、こういう場はすごく大事だと思う。そこを軸として持った上で、波及効果として他のいろいろなことができればと思う。

(参加者) 申請書だけ見ていると盛り込みすぎという部分はあった。また、今質問があったのでいろいろお話を伺えたが、最初のプレゼンの場でさらっと終わってしまうのはもったいないと感じた。

(申請者) ありがとうございます。

(事務局) では、以上で寺子屋の説明は終了とさせていただきます。

各参加者が事業評価シートの記入(寺子屋)

各参加者の事業評価シートを集計

ひらく学校協議

(参加者) 評価が割れたものだけ、意見をお聞きしていこうと思います。まず先駆的というところ。私は、市内の資源を使おうとしているところで良いと思いました

(参加者) 申請書の書き方を見ていると地域を巻き込んだ活動をどんどん広げていってもらって。自治会との活動もいろいろなネタが出てきていいと思う。

(参加者) もっと多くの方が参加できる仕掛けがあって、それが資料やプレゼンテーションから分かれると先駆的だと思う。思いがあって、資源があって、そこを繋げたくなったというところで動いているし、これが果たして独自性・先駆性があるのかというと、悪い評価ということではなく、そこまではないと感じた。

(参加者) 事例を見すぎているというところもあって、成功事例をいくつか知っているの。あまり先駆性という部分は感じなかった。

(参加者) では、発展性のところも意見お聞きしたい。

(参加者) 事業発展性という部分では、参加人数もそこまで多くない、体制がとれるのかよくわからない。例えば3年後に法人として発展させたと評価するのか、活動が広がって地域の人たちも仲間になったとするのか。後者は発展すると思うが法人として経営面、事業面が発展するのか心配している。

寺子屋協議

(参加者) まず的確性、必要性のところも意見お聞きしたい。

(参加者) 先ほども話した不本意入学などは、とても大事な視点だと感じました。

(参加者) 実現性、実効性のところもご意見いただきましょう。

(参加者) 具体的な事業性というところでは、まだかなり固めないと難しいと思う。

(参加者) 発展性のところですが。学生ボランティアの集め方がおぼつかない。例えば学校に協力体制を持って行って、学校のボランティアセンターから広げるといった形であったり。娘さんに頼ってしまうと今後難しい。学生団体もたくさんあるし、いろいろな方法がある。子ども達も生活困窮に絞るわけではなく、不本意入学に絞っているわけでもなく。まずは、ママ友からというところも、事業発展性で、来年以降どこまでその、この子達を救えて良かった、この子に声をかけれて良かったとか、市役所の人たちと組んで、居場所ができたというようになってほしい。今のままでいくと申請者さんのスキルだけに頼ってしまうので発展性というと厳しめにしています

(参加者) 同じような意味でこの協働性のところも意見が分かれているのかと思う。

(参加者) 自分の周りだけで終わらそうとしているという感じがするのと、外に対して非犯罪を想像で話しているし、市内で他の活動をしている団体とつながるといってそういう空気も見えなかったので、協働性は低いという印象でした。

(事務局) 評価をいただいた部分と最後の意見を含めて、生駒市で後日採点をして事業の採択の決定をしていく。

その他

次回日程は、令和4年3月14日(月)午後4時からの開催とする。