令和3年度生駒市公益活動アドバイザー会議（第 4 回）

開催日時 令和 4 年 3 月 25 日（月） 午前 11 時から
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年度地域・社会活動創出支援事業実績報告について

事業実績の報告（ひらく学校）
参加者からの質問
（参加者）一般社団法人を立ち上げて、今後も竹林活動を行っていくのがメインなのか、他拠点で子ども達や人を絡めてやっていくのか。今度どうしていくのか。一般社団法人を立ち上げた目的は、助成金を取るためなのかを聞きたい。
（申請者）個人事業主で良いのではというのは、言われていたが、教育機関との連携が大きい。学生が、進路を大学か専門学校、フリーターや就職をするのかを選ぶ時に悩む。特にコロナ禍で大学と言ってもオンラインになったり。不登校で、心が閉ざされていて、自分の好きをなかなか表現できなかったという段階で。好きな進路を選んで良いと言われてもなかなか難しい。そうなった時に、1 年間くらいは呼び戻す時間や所属できる場所を作りたいという時に、保護者の人からここだったら良いよねと言っていただける、参加者が安心できる居場所を考えた時、一般社団法人を立ち上げないと参加者を守れないという思いで立ち上げた。
（参加者）法人を立ち上げたら、人件費をもらうのか、収入を得ないとなかなか続けられない。その辺り、助成金を取っていくのか、商品などを販売するのかお聞きしたい。
（申請者）一つの事業 4,000 円くらいで設定していて、学生から田植えや森林活動などに参加するごとにお金をいただいてそこでやっていく。3 人という最少催行人数を決めていて、そうなった場合は講座が出来ないという事にして、法人として守ろうと思っている。不登校の人が勇気を出して事業に参加する意思を示してくれたことがうれしいので、初めは 3 人集まれば参加してもらってという形をとりたい。そこを始めは助成金などをもらって助けていただいて活動をして、活動しているというのが分かると参加者も安心して参加できるようになると思う。助成金ですべてを賄うというのは、今後継続していく上で難しいというのは分かっている。トークとワンルームというイベントを行った時は、カンパで成り立ってはいたが、もう少し参加者を多くしたい。今回は 13 人しかブースを出せなくて、それが 30 人くらいの参加者を招け

るようなイベントになったり、参加者の発表する場所となるとお金を出して出展するという物ではなくなってしまう。その部分は、助成金などで助けてもらえるとありがたい。竹に関しては、可能性があって、メンマを作ると食料になるし、発酵させたり、チップにすると舗装材になったり、竿がつくれたり、多種多様なものが竹で作れる。初めは、竹だけで事業が成立するくらい、自分が竹の何に興味を持ったかだけでも、職種が分かれていくので良いと思ったが、それだと広がりがないかという事で、竹だけではなくて、他の職業も入れて、やっていこうと思っている。

（参加者）助成金を取る難しさ、事業単体で人件費をだすというのは難しいといつも思うので、今後の活動に期待をしているが、大変だと思う。応援できることがあれば応援します。地域の人とのつながりや竹の活動を生駒市でやられるのは、とても大事な活動なので広げていただけると良いと思う。

（参加者）高山地区で今後も継続していける事業だと思う。だた、少し心配なのは補助金が30 万円で自主財源がその倍くらいかかる。事業計画と応援者を増やすこと、クラウドファンディングなどすごく良い事業だと思うので、そういうところをアピールする。共同募金会の助成金なども今後新しいものが出てくると思う。後、社会福祉法人との連携も言われていたので、そういうところから継続するには必要な財源というのがあると思う。

（参加者）今のお金の流れを見ていると、今後企業と連携をして進めていくことで資金を活用できることもあるのではないかと思う。参考情報としてお金の出しやすさでいうとどれだけ具体的か。今だと定性的に書かれている文章をどれだけ定量化できていくかが大事な部分だと思っている。難しいと思うが、例えば竹林整備体験のところで「普段できない事で、爽快感、充実感を得ることができたとの声がある」と書いてあるが、その声が今までがどのくらいあって今回の事業によってどのくらい増えて、この先この事業を継続するとどのくらいの人、何割くらいの人に充実感を与えることに成功できるというのを目標にしていますなど。どれだけ定量評価をされた、地域なり住民の人なりの課題解決が示せるかというのが企業の資金を動かしていくには重要なポイントになってくると感じる。先ほど、クラウドファンディングのお話をされたが、クラウドファンディングは広い意味で通信販売の仕組みなので、ECのノウハウを持っていないとなかなか成功しない。企業の協賛を取るのは一社見つけると大きな額をもらえることもあるし、さらに事業のシナジーを生めるような連携を作りながらできるかもしれないので、それもまた一つの手法だと思う。

（申請者）企業の人とつながるという発想がなかった。ただ企業との接点がないのでどうしたらいいのかわからない。

（参加者）団体として口座をもっていれば、まずは地元の金融機関に相談に行ってみるのがいいかもしれない。または、商工会議所などもいいかもしれない。

（参加者）いこま経営塾の伴走支援で南都銀行の行員にも参加してもらっているので、相談

されたら良いと思う。一般社団法人も立ち上げられたので、SDGs推進課がおこなっているネットワークもある。会員になると、SDGsに貢献したい企業とSDGsの活動をしている団体がお互いにサポートするというものなの活用していただいたらと思う。

（申請者）竹はリサイクルにも使える。竹細工だけでなく舗装材であったりいろいろなことに利用できる。全体の流れで生駒市の中で動いていけたらと思う。

（参加者）企業との連携であれば、不登校や進学が大変な人向けの事業の方が、お金が出やすいかもしれない。竹のこともちろん含めて、どちらの切り口が企業にとってお金が出しやすいのか、企業によっても違うと思うので相談されたらいいと思う。

（参加者）今回初めての制度ですので、思っていることがあればお聞きしたい。

（申請者）やることを提出させていただいたが、コロナ禍という事もあり先のイベントを想像することが難しく、当初の企画に囚われてしまっている部分あった。コンセプトがぶれないと信頼していただければ、そこからはどんな事業でもいいというのがあれば想像しやすい。期間がタイトで、開催時期のこともあるが開催してから収支を出すまでの期間が短い。そこをずらしてもらえると良いと思う。帳簿の付け方、報告書の書き方などは、サポートはしていただけたのでありがたかった。経過報告のような形で要所要所にあると良いと思う。

事業実績の報告（寺子屋）

参加者からの質問

（参加者）範囲が校区なのか町単位なのか、最終的にどのくらいの範囲を呼びたいのか。どこに対して届いていないと思っているのかを明確にしないと、今後のアクションプランも変わってくると思う。社会全体で足りていないのは分かるが、どこまで広げるかを聞いた上でどんなサポートができるか考えた方が良い。資金的に問題がないとのことなので、事業的に広がっているというのを求めると思うので、他の地域の方にもいいなと思ってもらうために、何ができるのか考えていかないといけない。範囲と広がりというのを考えていかないといけない。

（事務局）ご自身がされている不動産屋のエリアにある中学校区くらいを目安に子ども達には来てほしいとのことで、それ以上になってしまうと届きずらいという事もあると思う。子どもの居場所としては、中学校区程度、ママたちが活動できる場所としては生駒市全域と考えておられる。他にも、生駒市内の空き家を地域の NPO の活動に使っていけないか、家庭の事情などで部屋を借りれない人たちに対してどういう提供ができるかなど、地域課題全般を考えておられる。事業名を寺子屋にしてしまったので、子ども対象となっているが実際考えているのはもっと広いことなので。今後も継続してサポートしていきたい。

（参加者）市の住宅政策室でも空き家に対して、居住用に循環させることを考えていらっしゃるので長期的には社会的な活用も考えているということなので、そういうところと

もつながっていくと良いと思う。

（参加者）今は仕方ないと思うが、本業が不動産屋で事業が付随的にあるのではなくて、やはり不動産業と事業というのは別で考えて、その中で事業を応援してくれる人を増やして広がりを持った先を見ていく事業として進めていった方が良いと思う。

（参加者）折角の公益事業なので、本業とは別の事業として取り組まれるのが本来の筋かなとは思う。

（事務局）寺子屋の事業は、今後継続していくということだが、補助金に関して来年度は申請されないという事でお聞きしている。

その他

令和4年度地域・社会活動創出支援事業募集要項（新規・継続）修正案について

（参加者）予算書と決算書の記載例の所で対象外の経費の所にも、対象外の記載例を書いておいていただけると分かりやすいと思う。

（参加者）申請者の話の中で、半年先でも計画するのが難しいという話もされていたが、4年間分ここまできちんと書けるのかというのがある。見込みを書くのは良いと思うが、縛られると思われるのは良くないので、変更ができるというのは伝えていかないといけない。その時にアドバイスを的確にしていくというのが重要だと思う。

（参加者）書いてみる、考えてみるという事。持続したくない人は応募して来られないと思うので、先を見据えて５年後のイメージができているから初年度どういうことをするのか。営利事業であっても、営利の部分が少ない事業であっても、同じだと思う。まずは作成することでイメージが広がるので良いと思う。

（参加者）これで評価をしていくというよりも、書いてみたことの理由を明らかにして、目標がこれでいつまでに何をするのかが明確になっていれば良いということですね。

（参加者）先々5年後を見据えて作成すると、申請者もなぜ今年これをするのかが明確に話せるようになると思う。作るのは大変だと思うが、なにをするにも事業計画と将来のイメージが大事だと思うのでチャレンジしてもらいたい。

（参加者）内容の確かさよりも、しっかり見通すことが大事だという趣旨だということを申請者に伝えていただきたい。

（参加者）書面の内容的には判断が分かれると思うが、この事業スタートアップ及び育成を図ることや、事業団体が自立的に継続することなどとあるので中核になるビジネスモデルがないと、申請者が言っていたようにイベントでお金を稼いでいくのはかなり難しい。事業体として収益を持たないと、助成金や補助金の中でやっていくしかないと思う。事業自体が、お金を稼いで少しずつでも広げていって、後に生駒市の看板になっていくというのがあるなら、まだふわっとしていてもこの事業をやりたいというのを書いてもらわないといけないと思っている。悩みながらやっているというのは、事務や事業能力が足りていないと思う。この事業はどこに向かっていくのか。もう少ししっかりした事業の核の部分を選ぶとなると、ここでも議論も変わって

くると思う。

（参加者）5年間事業全体で見た時の1年間で評価していくのか、1年間を評価する中での5年間の先を見るのかで評価ポイントが変わってくる。5年間の中での1年間という見方が良いのではないかという考えで、同じかと思う。

（参加者）不登校や引きこもりの人の支援となると補助金、助成金、寄付金というのが結構多い。もしそこでこんな事業が、中核となる珍しい事業を作るということになれば応援するべきだとなると思う。そこの大発見、大発明をできているかどうか。そこが私たちも生駒市としてそこを応援して他の市にも自慢できる事業になるよねというのが最高だと思う。それがなかったら、イベントで稼ぐしかない難しい事業を採択するかしないか悩むことになると思う。

（参加者）今年度に関しては、どちらにも当てはまらない事業になってしまっている。来年度以降できれば当てはまる事業が出てきてほしい。