

令和5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6年4月22日(月) 午後1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

(事務局) 市民活動推進センター所長大垣、地域コミュニティ推進課専門官綾野、
市民活動推進センター主幹佃、市民活動推進センター係員西田

案件

第1号議案 令和5年度 地域・社会活動創出支援事業の採択事業の事業報告及び助言

事業実績の報告(ikoma ローカルフォトアカデミー)

参加者からの質問・助言

(参加者) 住民にとっては、団体の中心で活躍されている30代および40代のメンバーと接点を持つ機会が少ないと思うので、活動を通じたコミュニケーションが地域の住民に希望を与える可能性がある。メンバーも悩みを抱えていると思うが、経験を積んでいくことが非常に重要。継続するためには収支が0ではなく、将来のために貯蓄できる目標を立てないと継続は困難。今後の展開についての考えを教えてください。

(申請者) 撮影は収益につながりやすいので、依頼を増やせるように取り組んでいきたい。昨年度から依頼も増えているので、スキルを上げてメンバーも撮影ができると思い思う。ただ、写真が一般的に撮りやすくなったことで写真業界全体の撮影依頼が激減しているし、メンバーが十分な写真スキルを身につけないと、こんなシーンや表情を撮ってほしくなかったという苦情も発生している話を、全国のローカルフォトチームから聞いた。日常をオープンにすることが、地域の良さにつながるということを、被写体に理解してもらえずに苦戦している。撮影スキルが上がったメンバーがいるので、今後は自分たちでテーマを設定して地域を撮り歩く講座を企画したい。写真展を開催する際に、地域の人々からこんな写真を撮ってほしいと要望が寄せられることを期待している。伝統行事については、撮影の要望が強いため、タイアップの可能性を探っている。

(参加者) 活動の趣旨である生駒の魅力を全国に発信していくところに共感し、暮らし方や文化を広めていくことに期待をしていた。この活動を市民が実施していることは非常に貴重だと思うので、市内でもローカルフォト活動を行っていることを積極的に広報し、生駒の魅力を知らせてほしい。メンバーが取材に苦手意識を持っていることは理解できるが、だれもが完璧にこなすことは難しいと思う。取材や調査に基づく情報発信ができれば良いと考える。様々な学びを通じて徐々に理解が深まり、撮影する写真も変化していくと思う。伝統的なものだけでなく、地域活動に参加している人々との対話や地域の歴史を調査し、写真を通じた情報発信を行ってほし

い。

事業実績の報告(子ども向け金融教育教室「codomoney」)

参加者からの質問・助言

- (参加者)参加者も増え事業が安定してきていることを感じる。「子どもからお金についての質問をされた時の返答に困る」という保護者の意見もあったので、専門家からきちんと教えてもらえることは保護者にとってのメリット。保護者向けの研修会だけでなく、親子で参加できる研修会も開催してほしい。お金も電子マネーのように形態が変わってきているが、働いてお金を稼ぎ生活を支えることを子どものうちから学ぶことは非常に重要。法人化も現実になれば良いと思う。事業収入も予算通りであるため、一緒に行動してくれる人をたくさん見つけて事業を継続してほしい。
- (参加者)事業の1年目、2年目と非常にたくさんの活動をされている。金融教育にニーズがあることに改めて気付かされた。事業内容についても適切に判断され、受講料を取りながら子どもたちに金融教育を提供する厳しさも経験できた点は、2年間の成果だと思う。2年間の事業をどのように評価しているか。
- (申請者)金融教育自体は今後も継続していきたいが、2年間の活動の中で、金融教育を全面に打ち出して受講料を取る形式だと受講者が集まりにくいことが分かった。私自身、金融教育をしっかりと伝えたいという想いがあるため、適切な場を整えば金融セミナーとして受講料をとりながら事業を進めていきたい。世の中の動きとニーズを考えた上で、事業を精査し、継続していきたい。
- (参加者)事業継続の話聞いて安心した。いろいろなイベントを実施すると、運営にエネルギーを取られてしまうので、段階的なプログラムを作ってほしい。子どもたちが次にステップアップできるような道筋を戦略的に考え、その中に少しずつ団体がやりたいと思っていることを散りばめていければ良い。この2年間で、協力してくれる関係者もたくさん見つけているので、ネットワークをいかしてさらに進展させてほしい。
- (事務局)1年目と比較すると、事業収入が非常に増えており、継続性も期待される。団体主催の講座を作るのではなく、地域と連携して金融教育に触れてもらう機会をたくさん作る事が、2年目のポイントだったと思う。今後は、申請者の想いが伝われば、継続につながるのではないかと。
- (申請者)どうしてもイベントで完結させてしまい、イベントから次につなげるための準備をする時間がなく、せっかく金融教育に興味を持ってもらったのに、どうすれば継続的に参加してもらえるかが分からない状態が続いていた。今後は、次につなげていく事業を計画したい。
- (参加者)子どもたちが金融教育を学ぶ前と学んだ後で、自分自身がどのように変わったということを考え発表する場があれば、継続して受講しようと思う人も増えるのではないかと。
- (参加者)1番参加者が多い夏のイベントの参加者に対して、情報提供できないものか。連絡先を交換し、情報発信をすることがリピーター獲得に有効だと思う。
- (申請者)事前申し込み制の事業では、別イベントの案内もしやすいが、夏のイベントは当日

参加制で実施した。今後は、参加者とのつながりを次につなげる手段を考えていきたい。

(参加者) 保護者にSNSをフォローしてもらおうことが、つながりを作る上で効果的であると思う。兄弟で受講させたいと思う保護者もいるかもしれないので、一度参加した人は大事にしてほしい。体験型のお店やお仕事体験は需要があると思うので、リピーターを増やす仕掛けを作してほしい。

事業実績の報告(ボードゲームを通じた地域の居場所とつながりづくり)

参加者からの質問・助言

(参加者) 参加のきっかけ作りが難しいと感じた。実際に参加すると、新たな発見や楽しさに気付くことができると思う。広報にあまり費用をかけていないように思えるが、今後参加者を増やすための施策は考えているか。

(申請者) 市の広報紙での告知は、反響があった。今後も掲載が可能ならば、広報紙への記事掲載に加えて、より費用をかけてポスターを作成し、人の集まる場所にも掲示することも考えている。ボードゲーム専門の告知のサイトもあるが、月1回の開催では掲載してもらえない。今後、開催頻度を増やすことができれば、掲載依頼をする予定。

(参加者) 社会福祉法人は、地域との連携を視野に入れ公益的な事業を行う義務がある。例えば、障害者施設などに広報活動を行って、場所を借りるなどの連携ができれば良い。

(参加者) 事業報告書には、障害福祉事業所のネットワークや相談支援事業所を通じて広報したと記載があったが、どのように告知したのか。

(申請者) 生駒市に障害福祉ネットワークがあり、定期的に情報交換を行っている。まずはその場を通じて告知した。また、法人として児童福祉の事業所も運営しているので、お世話になっている相談支援事業所にも告知した。利用者に声をかけてもらったが、参加にはつながらなかった。自ら出向くことも大事だと分かった。ただ、大阪にあるボードゲーム屋と比較すると、私たちの価格設定は高いと言われ、相席のサービスを導入した。

(参加者) 相席という条件で値下げをするということか。

(申請者) 相席することで、より手頃な価格になるシステム。

(参加者) 相席というのは、知らない人と一緒にゲームをすることか。

(申請者) そのとおり。

(参加者) 相席をアピールすると、本来の目的に近づくことができるが、収益は増えない。職員の人件費も捻出できないことになるが、その点を社会福祉法人の枠組みにうまく組み込み、公益事業の一環として提供していく方法も考えられるかもしれない。そうすることで、逆に謝礼収入につながることもある。新たな顧客を獲得し、事業を拡大していくことも考えてみてはどうか。

(参加者) 事業を第4日曜日に限定しているのは、場所の問題か。

(申請者) そのとおり。新しい拠点を探しているが、駅の近くという条件が難しく、なかなか見

つかからない。

(参加者) 行政から物件を紹介することは難しいと思うが、そういった交流ができる場所の情報があれば提供すれば良い。

(事務局) 利用者の内訳を見ると30代および40代が多いが、地域住民も利用されているのか。

(申請者) 参加者の住所は聞いていないが、看板を見て入ってきた人は、おそらく近所の人だと思う。広報紙を見てきたという人も生駒市民だと思う。

(事務局) 事業周知のメインは、生きづらさを抱えている人なのか。

(申請者) 特にこだわってはいない。順風満帆に社会生活を送っている人に対しても、社会には生きづらさを抱えている人がいることを知ってもらいたいと思う。もしかすれば今後支援者になってもらえるかもしれない。ボードゲームが好きであれば、だれでも参加してもらいたいが、まずは生きづらさを抱えている人に焦点を当てた広報にしていた。

(事務局) 広報の方法については、今後一緒に考えていきたい。

(参加者) どんどこまつりにも出展されていたが、反響はあったか。

(申請者) 30分無料券を配布したが、それを見て参加した人はいなかった。

(参加者) 高齢者が集まるイベントに、コーナーを借りて参加するのも良いと思った。

事業実績の報告(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・助言

(参加者) 多様な支援をしてもらえる場があることは、利用者や保護者にとって心強い。継続的に活動するとなると、ボランティアからステップアップして、給料を支払えるようになれば良いと思った。次年度、申請しない理由は何か。

(申請者) 心理相談や学習支援の主事業では給料が発生している。申請事業を収益事業として捉えていくかは、今後考えていきたいと思っている。

(参加者) 余暇を通じた居場所作りはとても大事。子どもたちが自発的に運営していくという方針だったが、発表の場も設けて継続してほしい。

(参加者) 参加者の内訳をみて、市内の子どもたちもたくさん参加していることが分かった。生物クラブの最終回は、市民活動推進センターで報告会を実施したとあるが、他のクラブでも報告会を行ったのか。

(申請者) 報告会は今回が初めての開催だったので、広く周知をせず、保護者に参加してもらった。子どもたちは、まだ発表に慣れていないため、今後はもう少しレベルアップさせて、広くいろんな人に見てもらいたい。

(参加者) 周知できれば、生駒市内で余暇支援事業のネットワークが広がるだろう。ボランティアだけでは続けられない。他の団体と協働することで、会場費や告知の印刷製本費などの支出負担を軽減できると思うが、一方で専門的な活動がゆえに地域との連携が難しいとも感じる。

(申請者) 市内に同じような事業を運営している団体は存在しないため、連携するイメージを持つことができない。医療関係や大学との連携は市内では難しい。

- (参加者)医療事業と考えれば、例えば1回2,000円というような費用設定のイメージができるが、福祉事業と考えると無料という発想になるのか。
- (申請者)そのとおり。医療と福祉の捉え方の違いはあると思う。
- (参加者)すでに運営されている既存事業と申請の余暇支援事業では、利用者の重複はあるのか。
- (申請者)重なっている子もいれば、余暇支援事業だけ参加している子もいる。
- (参加者)既存事業で相談を受けて、余暇支援事業を紹介しているのか。
- (申請者)生物クラブを目的に、遠方から参加している子もいる。
- (参加者)保護者の理解があれば、余暇支援活動も継続しやすいと思うが、ニーズを把握する術がなかなかないということか。
- (申請者)そのとおり。クオリティを担保するには、広範囲に手を広げることが難しい。
- (参加者)クラブ参加者が、今後は自分が住んでいる地域でも活動したいという話が出てくるかもしれない。そのような時には、支援を広げてほしい。
- (参加者)支援を広げるために資金を使うのではなく、まずは助言をもらうという形でつながり、それに共感する人が増えると、さらに良いと思う。
- (参加者)応援者を増やすということは大事。保護者と一緒に活動することも1つの方法として考えてほしい。
- (参加者)保護者と一緒に活動をすることで、順調継続できるケースが多い。選択肢の1つとして、保護者向けに情報発信をしていく事業を作るのも良いのではないか。
- (申請者)ファミリークラブを作ったので、そちらも強化していきたい。
- (事務局)現在の活動は行政では対応できない部分に対してきめ細かく、独自に実施されているので、今後も事業を継続してほしい。

事業実績の報告(生駒市南部の農地での自然農によるおとなフリースクール)

参加者からの質問・助言

- (参加者)こういった活動はじっくりと穏やかに進めることが重要。周囲との関係を広げる大切な時期だと思うので頑張してほしい。
- (参加者)日曜日と月曜日の活動について、ニーズの違いをどう捉えているか。
- (申請者)月曜日の活動は生きづらさを感じている人が、ゆったりと過ごす時間だと思っているので、参加人数も少なめ。一方で、日曜日の活動は広報紙に掲載した結果、参加者が増えた。親子で参加した人もいて、また参加したいという声を寄せてもらった。ただ、雨天の場合は参加者が減ってしまうので、その点は課題と感じている。
- (参加者)活動の中には、いろいろな作業があってスタッフだけでは手が足りないこともあるはずなので、そのようなことも手伝ってくれる人に参加してもらえれば良いと感じた。
- (申請者)今後は、収穫物を使って何か作るという事業もできれば良い。
- (参加者)作業を体験できるコースを作るのも良いかもしれない。活動場所に、1人では行きにくいと感じる人もいると思う。送迎サービスは考えているか。
- (申請者)場所が分からない人は、待ち合わせをして一緒に歩いていく。今まで電車で来た

人はいないが、今後は送迎サービスも考えたい。今サポートしてくれる人が2人いるので、協力して対応できれば良い。

(参加者) 1月に病院ともつながりができたということだったが、患者さんは割と広域から来られているかもしれないので、今後は電車利用も想定した方が良い。

(申請者) 計画通りに事業を進めるのは難しいと感じた。今後も地道に続けていきたいので、市に広報活動の協力をしてもらえると嬉しい。

(参加者) 社会福祉法人いこま福祉会は、農作物を使った事業を始めているので、見学するのも良いかと思う。今後は、情報をもっと集めていければ良い。

事業実績の報告(いこま山々ともっとプロジェクト)

参加者からの質問・助言

(参加者) 小中学校の保護者連絡システムすぐーの利用が、参加者増加につながるというのはどういうことか。また、今後の実施計画も具体的に教えてほしい。

(申請者) 事業の参加者が少ないことを事務局に相談した際に、すぐーを活用して周知した行政の事業は、満員だったと聞いた。今後は、外遊びを8月に2回、保護者と子どもの育ちの話やワークショップをする「おひさまカフェ」を月に1回開催予定。1月には外遊びや滝を使った外遊びも予定している。

(参加者) 幅広く、いろいろな人に事業を広めることが大事だと思う。

(申請者) 周知は今の課題。方法が分からなかったので、事務局に相談できて良かった。

(参加者) 事業計画に記載されている将来の展望に対して、5年後はどの程度の人数を見込むのか。また、次の10年間で必要となる予算や、その中で1年目に使う見込みの額についてイメージを持ってほしい。出資したお金がどのように回収されるのか、どう循環していくかを可視化してほしいというニーズをよく聞く。頭の中にある情報を可能な限り具体的に数値化してほしい。事業関係者と一緒に、将来のビジョンを描いて事業計画を立案すれば、より説得力あるものになるだろう。定量評価の基準を設けると、団体としても1つにまとまりやすい。

(参加者) 主に拠点の整備をされたが、今後は秋冬だけでなく、春夏にも利用する予定はあるのか。

(申請者) 普段は、会として未就園児親子の子育て支援事業として、「つちのこクラブ」という事業を運営しているが、そのクラブは毎週月曜日に使用している。その活動に一般の参加者も募集し、体験を通じてクラブの活動を広める予定。また、幼児育成事業の、雨天の活動場所として使用している。今後は一般募集も増やし、活動拠点の存在を広めていきたい。

(参加者) その活動は今回の申請事業の一環として、だれでも参加できる活動か。

(申請者) そのとおり。広報紙を活用し、一般からの参加も積極的に募集している。

(参加者) 今回の申請事業に基づいたイベントを通年で実施してほしい。

(申請者) 8月に事業実施を予定している。山中は涼しくて過ごしやすいため、親子での参加には8月が最適だと思った。

(参加者) ぜひ実施してもらって、秋冬までに継続して参加してもらえる人を増やしてほしい。

- (申請者)最終的には、イベント参加者が未就園児親子クラスに参加してもらえると嬉しい。
- (参加者)補助金の支援は1年限りになるが、今後は自主財源で継続されるか。
- (申請者)自主財源で継続していく。参加者を増やす方法について、どうすれば良いかの不安感はある。
- (事務局)団体の活動には、卒業生がたくさんいると思う。子どもたちが山のようちえんに通って何を学び、どのように成長したか、卒業生や保護者の声をもう少し発信したほうが活動の良さが伝わりやすいのではないか。
- (申請者)現状は抽象的な表現になっているので改善していきたい。
- (参加者)第三者の意見に影響される機会が増えていると思う。商品評価のように、卒業生や保護者の声をホームページ等に掲載し、良かったという評価を聞くと、人の意識が変わる。卒業生や保護者が思う、良い所悪い所をなるべく掲載して、見てもらう母数を増やすことが大事。まずは、ホームページを充実させることが良いのかもしれない。
- (申請者)Instagramには週に3回程度投稿しているものの、口コミを通じた参加者が多い。情報をさらに広める方法についても検討していきたい。
- (参加者)自信を持って発信をし、情報収集も続けてほしい。
- (参加者)参加者がリピーターになったり、自身で活動をPRしたりという相乗効果が生まれると良い。
- (参加者)他に意見はないか。それでは議案に対するアドバイザーからの意見は以上とする。
- (事務局)それでは、これをもって令和5年度第4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、持ち帰りは控えていただきたい。ありがとうございました。