

## 令和6年度 第3回 生駒市公益活動アドバイザー会議録

開催日時 令和6年12月12日(木) 9:30~11:30

開催場所 生駒市コミュニティセンター4階402会議室

出席者

(アドバイザー) 佐藤由美氏、土坂のりこ氏、山納洋氏(五十音順)

(事務局) 市民活動推進センター所長 大垣、主幹 佃、係員 西田

(傍聴者) なし

案件

1 採択団体2団体の進捗状況の報告

2 ららポート主催事業の報告

3 次年度補助金の要綱案について

以下、発言要旨

案件1 採択団体2団体の進捗状況の報告

(事務局) 今年度採択した2団体の現状と今後の予定を報告

(アドバイザー) カラフルマインド運営委員会を主催されている方のモチベーションや動機はどこにあるのでしょうか。

(事務局) アメリカでシュタイナー教育を学び、知的障がいのある方々を対象にしたアートセラピーなどを実践されていらっしゃる方ですので、その専門性を通して子どもたちの学びを支援したいと願われています。

(アドバイザー) 当事者というかそのニーズを持っている人にアプローチする術がないのか、生駒にそんなニーズがないのか。参加者が少ないのは、届いていないということです。この団体だけで理想にたどり着くのは難しいように思いますが、いかがですか。

(事務局) 市内にアートを軸にした放課後等デイサービスもあり、多くの子どもたちが利用していると聞いていますのでニーズはあるはずです。これまでもアドバイザーの皆さまにネットワーク構築の支援をすることを助言いただき、子ども支援をしておられる登録団体を紹介しましたが、なかなかマッチしていないように感じています。

(アドバイザー) 最初の1歩は、口コミが後押しします。「あの人がいいよと言っていたよ」といった話を聞いて、「じゃあ、うちも」となりますから、それをつくる必要があります。

(事務局) ららポートにも、「私はこんなスキルを持っているので活かしたい」という方が相談にお越しになりますが、ネットワークの部分が弱いので支える方法が難しいと感じているところです。

(アドバイザー) 私も経験上、人が集められなくて活動をやめる人を多くみてきました。厳しい言い方ですが、それにどこまで寄り添う必要があるのでしょうか。

(アドバイザー)何か自分のことをアピールできる場を見つけてもらうのはどうですか。英語と絵画を教えたいのか、それとも不登校の方に教えたいという気持ちがメインなのか。どちらにウェイトを置かか、絞りをやすくなるのではないのでしょうか。

(アドバイザー)アート系のワークショップは、不登校や発達障がいの子どもたちが参加しやすい場所になっているということを事例で聞いています。子どもたちが喜んで行きたくなるというコンテンツとアメリカ仕込みのシュタイナー教育との間には、ギャップのようなものがあるのかもしれませんが。プログラムを作っているいろいろ試してみることが必要なのでしょうか。

(アドバイザー)保護者がモンテッソーリ教育やシュタイナー教育といったものの価値と子どもに合うかがわかっていることが大切です。どうして、濡らし絵がいいのかを、知らないとわからないですよ。そうすると、シュタイナー教育に興味を持っていらっしゃるコミュニティやその要素を取り入れている幼稚園におつなぎすることがベストな方法ではないのでしょうか。この取り組みの難しいところは、不登校の子どもたちにこれを提供したいと思われるシーズと、それを学びたいというニーズが合致していないことです。シーズをニーズに育てていく過程にアプローチされておられるわけですが、当該事業は種まき段階から芽が出るまで単年度で成果をだすべく、ここに補助金とのミスマッチが生じています。ご自身のペースで進めていけるものだと思います。

(アドバイザー)だから、保護者にアピールができないということですね。

(アドバイザー)そうですね。

(アドバイザー)子どもに「やってみたい」という反応があれば、何かしらの関わりが増えていくのかもしれませんが。

(アドバイザー)しかし、この団体がシュタイナー教育ということを伏せて届けたいという思いもお持ちになっているようですので、そこもミスマッチが起きる原因かもしれません。

(事務局)確かに平日クラブがメインだと決めつけずに、アートと英語という手法で週末クラブをもう少しアピールして、結果的に対象のお子さんも包摂しているという構造になればいいのかと気づきました。

(アドバイザー)「ここなら行きたい」と思える場所になるように、安心できて安全である場所だということを担保して粛々とやっていければいいと感じます。

(アドバイザー)次に、正田さんの方に移ります。やや苦戦をされているようですが、一人で頑張っている感じがですか。

(事務局)今のところはまだお一人で、構成員が増えていません。

(アドバイザー)以前の会議で、整備作業は継続的にやっていかなくてはいけないので、楽しいイベントをしている人に来てもらうコミュニティを作ることとは別であるという話がありました。整備をしてくれる人との出会いをどうつくるかですね。

(アドバイザー)里山のことを考えている人たちやグループで、作業を一緒にしたり、機材を貸し借りしたり、ギルドのような同業者ネットワークができるとスピード感がでるでしょうね。

- (アドバイザー)空き家改修のように、開墾のスキルを教えて仲間を増やせるものでしょうか。
- (アドバイザー)新しいネットワークを作るときに、一般市民がいいのか、または少し同じ志を持った人、里山を何とかしたいと思っている人がいいのか。グループを作って意見交換ができる状態なら、この補助金が活用できると思います。
- (アドバイザー)どちらもどこかと繋がらないことには展開していかないという問題ですね。
- (事務局) 1月19日の開墾の事業に、どんな反応があるのかを見守りたいです。
- (アドバイザー)教えることに喜びを感じる方なら、広がると思います。この分野では、教えることに疲弊してしまう方もたくさんおられます。機械を操作するには、筋力だけではなく言葉にしにくい勤所が必要です。それを習得できない方ばかりだと疲弊してしまうことが多くて、新しい人を受け入れることに疲れた里山整備団体は非常に多く、問題になっています。山の美しさに魅了されるから、まずは参加してみてくださいと言われますが。
- (アドバイザー)これに応募されているからには、自分の活動を広げたいという気持ちはお持ちであると思うのですが、本人の描いていらしゃった姿が見えてこないと難しい。
- (アドバイザー)15種類ぐらいのワークショップが体験できるという場を設定して、そこに参加してもらえば自走していきそうな気持ちや仲間が見つかるのではないのでしょうか。
- (アドバイザー)カラフルマインドさんが出展された「学びのマルシェ」というのは、いろんな学びのブースがあって、それぞれが教えるということですか。
- (事務局) そうです。
- (アドバイザー)他の部署の事業ではありますが、そういった事業を市として育てることが1つの方法のような気がします。
- (事務局) 今年度は難しいのですが、私たちも登録団体の方々と一緒に年に1回「らら♪まつり」というイベントを行っています。そういった集まりに参加してもらって、採択団体の活動を周知していくことも必要かと思いました。
- (アドバイザー)顔を知ってもらうことや体験してもらうことは大切ですね。
- (アドバイザー)確かにそういったイベントがプラットフォームとして育ってくると、いろんな人が参加できますね。
- (アドバイザー)チェーンソーで丸太をちょっと切ってみる体験といったことですね。
- (事務局) 分かりました。
- (アドバイザー)いずれにしてもネットワーク作りのところが課題ですね。

## 案件2 ららポート主催事業の報告

- (事務局) 地域活動スキルアップ講座の報告と場づくり講座の申し込み状況を報告。
- (山納氏) こういった講座を粛々と開催することに効果があるのだろうと感じます。40～50代のこれまで市民活動推進センターがアプローチできていなかった層にアプローチする手段が見つかったということですね。事業全体を委託している自治体もありますが、これは職員の方の手作りですよ。このやり方を続けると、それぞれの講師との関係性もでき、中間支援組織として力をつけるのではないかと思います。

こういったことが、実はとっても大事なのかなという気がします。場づくりの講座は、おそらく何かしたい人がどこでするかということが問題になってくるでしょう。その攻略法が見えてくると、小さな場を作る人が増えてくるのかなと思います。中間支援組織はこのノウハウや地域資源、ネットワークの蓄積が重要ですね。そういった中間支援組織を担うのがららポートなのか、それとも民間の中間支援組織を育てるのかという部分も考えなくてははいけません。

(佐藤氏) 生駒市民は学ぶことが好きなので、「学ぶ機会」が割と地域の入口になり、そこで友達を作って、次のアクションを起こすという流れをつくりやすいのでしょうか。活動が増えてくると、それを見た新しい人がまた参加されるかもしれない。学ぶ場だけでなく繋がるための時間を取ったこと、お仕事されている方も参加できるように土曜日開催にしたことも良かったのでしょうかね。

(事務局) それぞれの動機や関心でグループをつくり、ワークの時間を多くとったことで、活動を積極的に伝え合っておられ、それがモチベーションアップにもつながっていったように感じています。京都市では、まだ仲間を見つけていない個人からの相談があったときは、どのようにネットワーク形成の助言をされているのですか。

(土坂氏) 京都市には、こういった「何かをやりたい」方々が集まる場が各地域にたくさんあります。前市長時代には、各区が実施するまちづくり交流カフェが定期的に実施されておりまして、そこに行けばネットワークができる。自分のやりたいものが何かしら少しずつ形になっていく部分に10年前くらいから重点的に取り組まれました。一方でこの段階は、つながっても継続発展が難しいという課題があります。私たち市民活動総合センターは、その部分への支援を重点的に行ってきました。ですから、既に個人ではなく3人以上の仲間がいらっしゃることが多いですね。

(事務局) 仲間をご自分で見つけてきてもらうということですね。

(土坂氏) はい、私たちは仲間の見つけ方をお話します。「こんなことしたいんです」というのではなく、「あなたは何をしたいですか」と聞いて、聞いて、聞いて。そして、「あ、それ実は私もそう思っていました」といった方法ですね。

(山納氏) 大事ですね。

(佐藤氏) 定年を迎えた男性が地域にデビューするときも、前職の話をしすぎてはいけないといったルールと似ていますね。来年度も講座を継続して、関心のある人同士をつなげていく予定ですか。

(事務局) そのように考えています。

(佐藤氏) イコマドや男女共同参画プラザとスムーズに連携できたのもよかったですね。各部署と共通する悩みを見つけるもの方法ですね。

(事務局) わかりました。

### 案件3 次年度補助金の要項案について

(事務局) 次年度補助金の要綱案を報告

(土坂氏) 最初に教室事業を可とするかというご質問でした。原則可として、地域課題にアプ

ローチする目的のない教室事業は不可とするのはいかがですか。

(事務局) 例えば、孤立した子育てを防止するためのベビーダンスやベビーマッサージの教室はOKだが、そうではない教室は不可という考え方ですか。

(土坂氏) そうです。

(佐藤氏) 孤立を防ぐためにお母さんのつながり作りが必要という部分が、課題になるということですね。事業計画書にある「この事業を行うと生駒市がどんなまちになるか」という設問は難しいのではないのでしょうか。自分が地域をどのように捉えているかは言語化できるでしょうが、地域を俯瞰して見る機会は少ないので難しいかもしれません。

(土坂氏) ロジカルに地域の課題をしっかりと把握できて、それを構造化できているかということが問われますよね。

(事務局) 地域の課題を構造化するというのは、どういうことですか。

(佐藤氏) 現状のどの点が問題で、それをどのように解決しなければいけないのか。その関係性が把握できていれば、構造的に捉えられていることになります。単に問題であるというだけでなく、問題解決のための具体的な課題がわかっているかですね。

(事務局) ありがとうございます。

(山納氏) 対象経費に関して、どういったことが問題になりそうでしょうか。何を居場所作りの初期投資とみなすのか。

(佐藤氏) 活動をすることで、結果的に居場所になっていく可能性があるわけですから、品目を全て明示していくのは難しいですね。今まではどのような基準でしたか。

(事務局) これまでは、汎用性が高いものは4分の1としていました。しかし、他の事例を調べますと、汎用性の高い備品は対象外としている自治体がほとんどでした。

(土坂氏) 例えば子ども食堂では、冷蔵庫をみんなで使うといった取り組みがあります。このゾーンはA食堂さん、隣のゾーンはB食堂さん、腐りやすいものは直近で開催するところが使っていていいといったフリーゾーンがある。そういった活動をとりまとめる団体の取り組みには、この補助金を使ってもらってもいいのではないのでしょうか。

(山納氏) 個別の指摘になりますが、単年度の助成金でパソコンやプロジェクター、プリンター購入を支援する必要はあるのでしょうか。一方で、家賃が問題という話は聞く。会場使用料や居場所の家賃を対象にすれば、備品は対象外と整理すればいいのではないかと。どうでしょうか。

(佐藤氏) 原則として汎用性の高い物品は認めないとしておいて、ただし特に購入が必要な事業があれば計画書に書いてもらって、判断をしていくのがいいかなという気がします。途中で計画にない高額なものを購入することも原則はNGだが、やむを得ない事業があれば、理由書を出して協議する余地は残しておいてもいいですね。

(山納氏) モラルハザードみたいなものを除外したいだけであるので、今のようなことがちゃんと整っていれば腑に落ちますね。

(土坂氏) 例えば、障がいをお持ちであったりとか、DV被害で働くことが困難な状況に追いやられていたりする当事者性の高い団体が集まってテーマ型居場所をしたいとな

ったとします。パソコンがなければ太刀打ちができないような状況に社会がある中で、これに補助がないのはどうなのかという視点もあります。この課題を解決するには、誰でも使える貸し出しパソコンに履歴を消せるようなソフトも入れておいて、そのパソコンを1週間程度借りられるという仕組みがららポートにあれば、おそらく何の問題もありません。プロジェクターも同じです。部屋が明るいままで、プロジェクターにうつる文字も読めるような高性能のプロジェクターを貸し出せるようにすれば、汎用性の高い備品を対象外にしても、問題はないわけです。

- (佐藤氏) 会場使用の際にそういった機材をオプションで借りられる場合もありますね。
- (事務局) わかりました。汎用性の高い備品は、ららポートで貸し出しできるようにするか、ない場合はレンタルしたり、既存サービスを使ってもらったりするようにアドバイスをしようと思います。
- (佐藤氏) 原則はそうですね。それでもやっぱりどうしてもこれが必要だとなったときに、何か配慮できる一文があるといいですね。評価項目は、いかがでしょうか。
- (山納氏) 項目自体に違和感はないのですが、実現性を判断するにあたって、それを実現できるネットワークを持っているのかを聞けばいいのではと思います。
- (土坂氏) そうですね。私も実現性のところは、少しスタートでは手堅い感じが必要かと思います。例えばチャレンジ意欲とかですね。
- (事務局) その方がネットワークを作ることに意欲があるかはどうすればわかるのでしょうか。
- (土坂氏) この交付金事業では、WillとCanとMust、つまり、やりたいこと、できること、すべきことが3つ重なるところを育てていくべきではないかと以前提案しました。新しい事業申請書では自分自身がやりたいことを書く場所がありません。おそらく生駒市らしい公益事業というのは、自分が何をやりたいのかということから始まることが多くて、後から地域の課題に少しずつふれていって、やるべきことが少しずつ見えてくる。そうすれば、あとは必然的にできることが可視化されていきます。このバランスが非常に重要なので、自分のやりたいこととするべきことがチャレンジ意欲なのかなと思います。
- (事務局) 事業概要を200文字程度で記載してもらおうようにしていますが、これでは不足でしょうか。
- (佐藤氏) 最初に聞く方がいいですね。どんな地域課題を解決するための事業で、あなたのやりたいことは何なのか。その両方が必要です。
- (土坂氏) 申請書の順番は、ロジカルに考えることをサポートするものです。どちらからでもいいので、並列にしてもいいかもしれません。
- (山納氏) 自分が何をやりたいのかという話の中に当事者性があるといえますか。一般的な課題を書いてもらうときに、あなたはなぜそれを課題だと思うのか、まず何を解決したいのかを聞いておくと見えてくるのでしょうか。
- (佐藤氏) まず、その事業の目的があって、その後個別の内容を書いてもらう。そして、地域課題との関係性ですね。事業概要と記載してしまうと、何を書いていいのかわからないかもしれません。

- (山納氏) シンプルに事業計画書で6W2Hを書いてもらう。事業概要がWhatだとすると、Whyは社会課題であるからということ、そして私にとってはこれがすごく大事で取り組みたいということがあります。Whoは私が誰とやるか、どんなスポンサーを仰いでやるか。どこでいつどのようにするかはスケジュールで書きますね。あとは予算のHow muchです。それを記載すると事業計画書は完成しますが、確かにWhyを書く項目が弱くて、逆に「この事業を行うと生駒市がどんなまちになっていくのか」は、「子どもが生き生きと笑顔で過ごせるまちになります」というような抽象的な文章になるかもしれません。
- (土坂氏) 地域ビジョンを考えるというのは、市職員でも少し難しいと思います。それをスタートアップの市民活動団体に書いてもらうのはもっと難しいですね。
- (事務局) 分かりました。では、まず生駒市のどんな地域課題を解決するかということと、あなたのやりたいことは何なのか、どうしてそれをやりたいかを問います。その後、事業概要として誰を対象に、どんな目的で行うかと期待する効果を書いてもらいます。最後にスケジュールという順でよろしいでしょうか。
- (佐藤氏) 見出しをつけて、先ほど山納さんがおっしゃっていた6W2Hを記載できるようにしてください。
- (山納氏) スタンドアローンだと後々苦勞するので、その実施体制も必要ですね。
- (事務局) 連携団体は別に記載したほうがよろしいでしょうか。
- (土坂氏) そうですね。
- (山納氏) ちゃんと書いた方が有利だと伝わります。
- (事務局) 今はネットワークがないけれど何かしたいと相談に来られる方が多いので、事業継続に向けて活動への協力者を増やすために何を行いますかと記載しました。スケジュールにも書いてもらった方がいいのでしょうか。
- (土坂氏) 例えば活動の中から協力者が見つかる取組もありますが、それとは別に運営メンバーを集めなければいけないという考え方があった方がいいと思います。参加者の中からメンバーや協力者にステップアップできるように考えておかないと持続が難しいですから。
- (事務局) 立ち上げの人たちにそれを記載するのはとても難しいように思います。
- (佐藤氏) 講座の受講者がそれを書けるかイメージしてみるといいのではないのでしょうか。市民活動は仲間がいないと難しいということも分かってもらえたと思います。難しいなら、あなたには活動する仲間がいますか、あるいは今後仲間を増やしていくためにどうしますかといったことですね。
- (土坂氏) レ点を入れてもらうのは、どうですか。例えば何々センターに相談に行くとか、地域の民生委員さんに協力をお願いするといったことを書いておけばリソースを知ってもらうことにもなります。スタートアップ段階でそれを自分で考えて書くのはちょっと難しいですね。なので、チェックポイントを作っておいて、促していくのはどうでしょうか。
- (佐藤氏) 選択肢をあらかじめ提示するということですね。

- (事務局) 活動を広げるための方法を申請書で伝えるということですね。わかりました。
- (佐藤氏) 自分たちのネットワークを生かすという項目もあってもいいし、ない場合は、ららぽーとに相談するとか、地域の人に相談するといった項目もあればいい。
- (土坂氏) ちなみに京都では、向三軒両隣の人に声をかけて設立した団体があります。
- (佐藤氏) どんなテーマですか。
- (土坂氏) がん患者の方にタオル帽子を届ける会です。「やってみるけど一緒にやらない？」って。始められたのは看護師さんですが、その方に口説かれて始まりました。
- (佐藤氏) その方の人望ですね。
- (山納氏) どんなネットワークがあるかとか、ネットワークを作る意欲があることは見えた方がいいですよ。
- (佐藤氏) 他はよろしいでしょうか。
- (土坂氏) 立ち上げ団体において、対象経費で人件費を最低賃金にしてあります。これはスタートアップの団体に雇用が発生することになります。任意団体に雇用関係が発生するのは結構難しいです。それより出したいのは、構成メンバーへの謝金ではないでしょうか。昼食代程度とか、大体年間で1人当たり5,000円ぐらいまでとかの範囲で出せる方がいいのではないかなと思います。
- (事務局) わかりました。ありがとうございます。
- (佐藤氏) メンバーではないけれど、ちょっと手伝ってもらう人に時給500円ぐらい払うという状態はどうなのでしょう。
- (土坂氏) それは法的に微妙なやり方です。有償ボランティアで最低賃金にいかないものについては、指示命令系統のもとで不法に働かせている状況も起こり得ます。さまざまな誤解を生じやすい「有償ボランティア」という記載はやめておかれたほうがいいのではないのでしょうか。
- (山納氏) 今の話は補助金ではなければ、目くじらを立てられないということでしょうか。
- (土坂氏) そのとおりです。
- (事務局) 変更しておきます。