

## 地方共助社会づくり懇談会 in 福岡における主な意見

日時：平成 26 年 11 月 29 日（土）9:50～11:50

場所：アクロス福岡 2 階セミナールーム 2（福岡県福岡市）

主催：内閣府 福岡県

参加者数：約 60 名

地方共助社会づくり懇談会 in 福岡の概要は以下のとおり。

### パネルディスカッション

テーマ：「福岡からはじめよう 社会的投資の促進について

～ 共助社会における資金の流れを考える 寄附・出資・融資～

コーディネーター：原口 唯（福岡地域戦略推進協議会スタッフ/NPO 法人アカツキ理事）

パネリスト：木村 真樹（(公財) あいちコミュニティ財団 代表理事/コミュニティ・ユース・バンク momo 代表理事/元 内閣府・共助社会づくり懇談会 資金 WG 専門委員）

窪田 広信（カナエール福岡 実行委員長/NPO 法人国際教育支援機構スマイリーフラワーズ 理事長）

高橋 一郎（西武信用金庫 常勤理事・業務推進企画部長/内閣府・共助社会づくり懇談会 委員）

永田 賢介（NPO 法人アカツキ 代表理事）

○児童養護施設や里親家庭を退所し、大学や専門学校に進学する若者を支える奨学金プログラムを実施している。彼らは 18 歳で退所後、完全に自立していかなければならず、進学は相当ハードルが高い。全国で約 3 万人いる児童養護施設入所者のうち、県下での対象者は約 1,200～1,300 人で、約 8 割が就職し、2 割が進学している。しかし、働きたい卒業生が 8 割いるのではない。また、進学した 2 割の学生のうち 3～4 割が中退している。

○資金の集め方として、多額少数ではなく、少額多数を重視。多くの方から小さなお金を出してもらって、当事者になってもらい、一緒に課題解決について考えるということが必要。

○活動の特徴として、支援者たちの前で学生が夢を語るスピーチコンテストを実施している。ただ、子どもたちいきなり大勢の人の前で自分の夢や過去のことを語れというのは、非常に難しい。そこで、約 3 カ月前から市民のボランティアを募集し、そのボランティア 3 人と児童 1 人からなる 4 人 1 組のチームをつくり、そのチームで合宿や研修からなるプログラムを通じてスピーチをつくり上げている。コンテストそれ自体よりもそのプログラムを重視しており、社会とのつながりに気付く機会の創出を期待している。

○思いを共感してくれる人を増やして、共感を共有していきたい。子どもたちが成長した後に地域・社会・国が良くなると意味がない。

○中間支援組織として、自分たちがやるので任せて下さいというスタンスではなく、全員が当事

者で全員が参加して社会課題を解決していこう、一緒に関わってください、という姿勢を重視している。

○NPOの価値はよく多様性だと言われる。様々な活動分野があり、同じ分野でも例えば子どもに関しても、幼稚園や小学校、中学校だったり、高校生や大学生、本人たちではなくて両親に働きかけたり、他にも専門家の学校の先生に働きかけるほうが良いなど様々ある。どの部分からアプローチしても良いし、それぞれ正しいと思う。

○あまり語られない点だが、関わり方に多元性があることが非常に大事。子どもの問題に取り組みたい、児童養護施設の子どもたちを助けたいという時に、施設の職員になる以外の関わり方もあることを提案できる。それは年1万円の会員だったり、単発の寄附者になることだったり、週末3時間のボランティアとして活動に参加するといった様々な関わり方のこと。

○寄附者は「社会的投資家」で社会的リターンが必要。「第二の顧客」という言い方をすることもある。

○1万円×100人と100万円×1人では、同じ100万円どちらが社会を変えられるかというところ、1万円×100人ではないか。社会とつながっている人や関心を持つ人が増えていくことが大切。

○寄附を集めるということは、説明責任や情報公開など健全な負債感を生む。

○韓国は地域活動が活発に生まれている。住民がコミュニティビジネスをどんどん生み出している地域があり、視察に行った。課題解決まで5~10年程度要するものに対し、目標値は置いていないようだが、KPIだけでなくその事業に関わりたいという人、共感してくれる人をたくさん増やしたものが素晴らしいのだ、という言葉が印象的だった。

○ファンドレイズで重要なのは、伴走型支援も行うこと。地域の人は寄附をして終わりではなく、課題の当事者。お金の地産地消を行っていかなければならない。現在連携できている信用金庫は2つだが、今後全国各地に増やしていきたいと考えている。

○課題がどれだけ解決したかという点を重視。「深掘りファンド」として、団体の活動への助成ではなく、潜在的な問題を可視化し、地域や社会で共有するための「調査助成」を行っている。実際に、社会的課題の多くは定量化されておらず、見えにくくなっている。

○信用金庫の顧客は8割が中小企業。お金を貸して終わりではなく、貸出先の中小企業との関係を密にし、経営にも積極的に参加しようとしているところが増えている。しかしながら、全国の信用金庫の預貸率は50%前後。地域で集めたお金をどれだけ地域に還元しているか、という点で、まだまだ弱い。

○信用金庫には、その地域が良くなることしか生きる道はない。だから、その地域が良くなるための活動を行っている企業やNPOを支援するのは当然のこと。

○地域が良くなることによる最大の受益者は預金者である地域住民。金融機関は、どう貸すか、どう融資するかではなく、どう集めるかが重要。どのような人がわざわざ信用金庫にお金を預けてくれているのか、その思いを考えなければいけない。

○信用保証については、保証協会を使ってNPOを救うという発想は良くない。金融機関は保証があるから何でも貸すようになるし、NPOも借りられれば何でも借りようになる。そうすると当然のように多くの不良債権が出てくるので、そのことがNPOへの信頼を下げってしまう。一度NPOへの信頼が損なわれると、今後その道が閉ざされてしまうことになってしまう。

- 全くの素人からプロジェクトを起こして、資金集めを行った。当初は「お金、お金」と思い、金融機関にも足を運んだが、これから行うプロジェクトに対してお金は集まらなかった。知り合いからも断られていた。そこで、発想を変えて、やりたいことのためにどうすれば良いかと、お金の集めのアイデアを集めることにした。そうすると、協力してくれる人が出てきて、その人たちがお金も出してくれるようになった。
- 寄附集めの際には、私に託してもらっているといった代表者の覚悟感が無ければ進まない。また、団体内部での認識共有ができていないところもうまくいかない。助成金といった形で、立ち上げ当初に多額の資金が入りすぎたような団体も、活動が持続しないことが多い。
- 団体がお金さえあれば上手くいくようになるのはフェーズの後半で、初期は申請書の書き方や活動の意義が重要。融資審査や委託事業等の申請書に活動内容を書く際には、①どのような課題があり、②それをどのように解決することで、③将来どのような展望が描けるか、という点を記載することが大事であり、行政等もそのような様式を作ってほしい。また、お金の使い方、収支をきちんと計算することについても学ぶ必要があるのではないか。
- NPOはコストが先にあり、それに対してどれだけ費用を集めなければならないか、という点で、企業とは異なる。成果を説明・評価することへの支援、経営の方法そのものへの支援ということ。
- 社会を変えていきたいのであれば、NPOの仕事は「借り物競争」。様々なリソースを借りることが地域課題解決の最良の方法。特に地域金融機関にそのアプローチをしているのは、地域の中でお金を集めて、そのお金を融通し、地元を育てていくという意味で、お金を出している人や経営者・事業体を多く知っているため。そうしたリソースを借りることが地域課題の解決に最速の道だと思っている。その上で、自分たちの事業の社会的認知を高めていくことが必要。
- 地域のことを行政だけで行うのは難しくなっている。退職された方々には、様々なノウハウや人脈、経験があり、地域に戻ってからそのスキルを活かす場がある。しかしその方法がわかっていないなかつたりするので、金融機関がそのプラットフォームとしての役割を果たしたい。
- NPOは持続性が無いと言われるが、中小企業もどんどん廃業し、また開業している。チャレンジしやすい環境をどのように作っていくかが重要。また、NPOはリーダーシップ養成機関として最適と言われている。一人一人が能力ややる気を地域で発揮し、リーダーシップが地域に根付いていくべき。
- 今後、福岡でも金融機関、NPO、行政等が一同に会する場というものをもっと作ってあげれば良い。その意味で今日は良い機会になったのではないかと。今回のようなイベントも、これからは内閣府や県ではなく当事者が仕掛け人になるようにしなければいけない。
- 全体の底上げのためには、NPO同士、行政や企業等とつながっていくことが必要。NPO同士の横のつながりもなかなか無いのが現状。

(以 上)