

# 社会資源ワークショップニュース

2007年3月10日開催

発行：大和市民活動課・NPO 法人玉川まちづくりハウス

2007年3月10日、市民活動を活発にする「補助金」の役割と、基金のアイデアを考えるワークショップが開かれました。大和市では平成16年4月に「新しい公共を創造する市民活動推進基金」を設置し、集められた基金を「市民活動推進補助金」として活用しています（下記参照）。

このワークショップは実際に補助金を受けられた方のお話を聞きながら、補助金をもっと市民の方に有効に使っていただくためにはどうしたらいいかを考えるための企画です。

## 大和市民活動推進補助金選考委員会委員長 ／基金プロジェクトリーダー

### 平塚恵一さん

市民活動推進補助金の「めばえ」と「はぐくみ」を大和市で始めて今年で3年目になります。私としては市民活動をするみなさんにたくさんの補助金を出したいという思いがありました。しかし、基金の原資には限りがあり、このような基金に対する理解を深める会を一度開きたいと思っていて、今日実現することになりました。

基金プロジェクトとしては基金の原資を増やすため、今寄附に関するリーフレットをつくっています。今月末には完成する予定ですので、みなさまにはまたお知らせします。今日は基金に最初から関わってきたみなさん、実際に活動しているみなさんのお話をうかがいながらこの会を有意義なものにしていきたいと考えていますので、よろしく願いいたします。



大和市では、平成16年4月に「新しい公共を創造する市民活動推進基金」を設置しました。

### 基金の目的

基金は、「大和市新しい公共を創造する市民活動推進条例」の基本理念のもと、皆さんの市民活動を推進していくことを目的としています。この基金は、市民の皆さんからの寄附金と、1年間に皆さんからいただいた寄附金と同じ額（100万円を上限）を、翌年度に市が上乘せして積み立てる「マッチング・ギフト方式」を取り入れた、市民と市の協働による基金です。

### 基金の活用～市民活動推進補助金

基金は「市民活動推進補助金」として、新しい公共を担う市民活動を支援するために活用します。

補助金は次の2種類です。

#### ○めばえ

活動をこれからはじめる、又ははじめたばかりの皆さんに対する補助です。

上限額は5万円です。

#### ○はぐくみ

既に活動をしている皆さんがより活動を発展させるための補助です。

上限額は、事業実施に必要な経費の2分の1以内で、20万円です。

事業費には、無償で提供された労力や物品などを金額に換算して経費に含めることができます。

補助金は、対象事業を公募し、公開選考会を経て決定します。

## ■市民活動推進補助金の成果と課題を考える

実際に補助金を受けた方のお話を伺い、今後の制度改善のヒントについて考えます。

### 特定非営利活動法人 ひよどり デイ南林間なんてん 松浦邦子さん



デイ南林間なんてんは2004年11月、高齢者や障害をもった市民が住み慣れたまち、地域で暮らしていくことをサポートし地域福祉サービスの拠点となればとの思いで設立されました。資金ゼロの状況で2004年7月に現在の物件と出会い、契約に至りましたが、家賃、改築計画のための資金集め、法人設立に向けての活動、研修、その他の作業に手弁当持参の毎日でした。立ち上げ費用に1,000万円、改築費用500万円、備品費230万円、運転資金2カ月分270万円の資金集めがはじまりましたが、おかげさまで市民の方78名から1口5万円の基金が860万円、WCB（女性市民信用組合）から150万円を借りることができ、そのほかバザーなどで資金調達をしました。最終的には改築費用は

595万円、備品は現物供与を受け半分くらいですみました。そんななか2004年9月に「めばえ」の補助金を受けられることになり、スタッフ20名が2日間の研修を受けることができました。補助金を受けることになったのが9月で物件が決まってから2カ月しか経っていなくて建築計画も決まっていない段階で収支予算を作成しなくてはならないというのはすごくたいへんな作業でした。収支予算を最後の段階で出せるようにすればもっと補助金が楽に受けられるのでは、という感想です。資金がまったくなかったので「めばえ」の5万円は大金で、そのおかげで安心して研修を受けられたことは本当にありがたかったと思っています。開所から3年、順調にきています。これからは夢を語るようになるように毎日研鑽していくつもりです。

### 特定非営利活動法人 シニアネットワークさがみ 宮下稚子さん



自立して生活している高齢者の拠点としてシャロームつきみ野を運営しています。そこに入居者のための厨房がありまして、昼と夜のお食事をつくっていますが、それ以外の空いている時間にその厨房を何かに使えないかということから、配食弁当をやってみないかという話になりました。配食弁当は外食産業が盛んになっていますので、普通のものではなく薬膳弁当にしたらどうかということで発足しました。しかし、シャロームつきみ野は大和市でもはずれにあってまったく知名度のない場所なので、何とか口コミでやっていましたが、もっと地域の高齢者や妊婦さんなどに、薬膳弁当、健康弁当を提供したいという思いはあっても、宣伝費用がない。もっと広く知っていただくためにパンフレットを作成したいと考えまして、大和市の協働事業提案にも応募しましたが、

配食サービスと外食産業の違いをなかなか認識していただかず、協働事業は実現しませんでした。そこでこちらの「はぐくみ」に再度挑戦し推進委員の力強い応援もあって17万5000円の補助金をいただくことができ、そのお金で1000部のパンフレットをつくりました。当初コミュニティセンターなどに置かせていただきたかったのですが、営利目的のものは置くことができないとのことだったので、地域のヘルパーさんに口コミとともにお渡しし宣伝させていただきました。あれから3年経ち、厨房の什器など設備も不備が出てきましたが、何とかがんばって続けています。前回はパンフレットの作成ということで補助金を申請しましたが、細々と活動を続けている団体に愛の手をさしのべるということで、別部門で再度提案ができるようなればと思います。現在の活動にパンフレットはとても大きな力となっていますので、そのことは大変感謝しています。

### 食のアトリエ 小宮山利恵子さん



大和市で安全な食を考える料理会の活動をしている食のアトリエです。2年くらい前から自分たちで楽しむだけでなく、食育という観点から活動を広げようということになりまして、一昨年、食育のコーディネーターの方を呼ぶ講演会の資金ということで「めばえ」の補

助金をいただきました。報告会をするうちに、ずいぶん勉強したことがあったので、これを次につなげるために冊子をつくらうということになり、今年は「はぐくみ」の申請をしました。実際は、やはりボランティア精神がないと続かないというのが現状で、今後このような補助金はどうなっていくのかなということ、今日は勉強しにきました。

実際に補助金を受けた方のお話を参考にして、3つのグループに分かれ、補助金の成果と改善課題・提案をまとめて発表しました。

◆グループ1

<p>補助金の成果 『何がめばえ、はぐくまれたのか』</p>	<p>改善課題・提案 『基金が成長するためには』</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・めばえもはぐくみも事業のステップアップに役立っている。</li> <li>・補助金を受ける（あるいは発表する）ことで自分たちの活動が社会的に認知されたという実感を得ることができる。</li> <li>・補助金の申請により知られていなかった活動が表に出てきて知られるようになったということ。</li> <li>・熱意だけではどうにもならないときに補助金を受けられることは大変に助かるし、やる気が更に増進する。</li> <li>・「オーロラのケース」               <ul style="list-style-type: none"> <li>①金銭的</li> <li>②知ってもらえる</li> <li>③会員が増える</li> <li>④新聞で紹介された</li> <li>⑤ボランティア登録。</li> </ul> </li> <li>・地域に認められる。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「NPO 法人ひよどり」のめばえ収支報告の時期についての問題提起は、基本運用を早急に改善すべきこと。</li> <li>・めばえの場合、収支予算書まで必要か？</li> <li>・金額の割に手続きが面倒（たしかに）。</li> <li>・成果のアピール事務作業の簡素化。</li> <li>・「市民の活動」を市がもっと広報をする。</li> <li>・プレゼンが大変①腕を磨く②絵のウマイ若者をつかまえる。</li> <li>・NPOの事業としてのパンフなどを公共施設におけないという市の規則も、当然改正を必要としている。</li> <li>・めばえ＝幕下力士、はぐくみ＝幕内力士、扱い方を別枠にしてもらえないか。</li> <li>・寄附しやすい、わかりやすいメニューをつくる。</li> <li>・基金募集強化月間</li> <li>・強化月間に寄付の意志のある人と市民活動の出会いの機会を！</li> </ul>

グループ1 発表者：宇津木朋子さん



・補助金の成果として、申請したり発表したりすることで自分たちの活動を知ってもらえる、認められたと実感でき、それが活動に自信をつけるという効果がある。

- ・めばえもはぐくみも、事業のステップアップに役に立っている。
- ・金額の割にはプレゼンテーションが大変すぎるので、特にめばえについては、細かい収支がどうこうよりはきちんとポリシーを語るということができるとい点を重視したらどうか。
- ・プレゼンテーションが大変なのでサポートしてくれる外の人材を見つける。応援団の助けを借りる。
- ・基金のベースを増やすためには寄附しやすいようなわかりやすいメニューを出していく必要がある。

- ・基金募集の強化月間をつくるのはどうか。
- ・寄附の意思のある人と市民活動している人の出会いの場を設定する。



◆グループ2

<p>補助金の成果 『何がめばえ、はぐくまれたのか』</p>	<p>改善課題・提案 『基金が成長するためには』</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・やりたいことが私たちにはある。</li> <li>・打ち合わせ、コーヒー代、交通費、全部ひっくるめて費用</li> <li>・自分たちの楽しみではなく勉強会へ</li> <li>・勉強会ーめばえ→講師</li> <li>・勉強会ーめばえ→次の STEP へ</li> <li>・補助金をばねに！</li> <li>・市の関係課と協力関係が築けた→拡がり</li> <li>・活動に拡がり。市のバックアップ</li> <li>・印刷費がかかる前にもっと大きなエネルギーが使われる。</li> <li>・調査費、編集費などの予算の組み方があいまい。コーヒー代…</li> <li>・予算の組み方の明確性</li> <li>・→インカインド</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・市役所の中でもパネル展示→補助金の周知</li> <li>・人が動くときにはお金も動く。</li> </ul> <div data-bbox="874 376 1244 537" style="text-align: center;"> </div> <ul style="list-style-type: none"> <li>・コミセン、パネル展示、毎月の口座振替で振り込めるようにしたらどうか。</li> <li>・継続的な寄附のチャンス。NPO の知恵を。</li> <li>・来る方へのキャッチだけだった→情報を発信。広く PR</li> <li>・資金づくりのためのフェスティバル</li> <li>・具体的に動く</li> <li>・顔の見える関係づくり</li> <li>・意味がわかればお金を出す方はいる。</li> <li>・意味を伝えていく工夫（わざとらしくなく社会貢献したい）</li> <li>・地域通貨→レジ袋→商店街との連携</li> <li>・フェスティバル（駅前 etc…）もっと広報を！！</li> </ul>


グループ2発表者：小宮山利恵子さん



- ・補助金の内容として、どこまでを申請して補助金をもらったら自分たちとして納得できるのか。
- ・寄附を口座振替にしたらどうか。寄附が1回ずつのイベントではなく、少しの金額でも長い期間口座から引き落とされることで、意識的にもずっと関わることができる。自分がお金を出している活動に対して関心が向く。



◆グループ3

<p>補助金の成果 『何がめばえ、はぐくまれたのか』</p>	<p>改善課題・提案 『基金が成長するためには』</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・パンフレットができた。</li> <li>・パンフレットをつくる過程でなぜ申請したのか説明できるようになった。</li> <li>・活動を知っていただくことができた。</li> <li>・社会性が芽生えた。</li> <li>・健康に気をつけた食事をしなければいけないというアピール</li> <li>・NPO 団体なのに営利という判断でコミセンにチラシをおけなかった。</li> <li>・事業性←→対価のないNPO</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・制度があることを広く知らしめるべき←限られた人しか知らない</li> <li>・自立する目標が必要</li> <li>・針のムシロの審査会</li> <li>・剰余金があるのに申請する場合は資料づくりに工夫が必要</li> <li>・行政の施策体系にない事業への補助を出しにくい。</li> <li>・エリアが他の自治体と重なっている地域を対象の活動への補助は？</li> </ul> <div style="text-align: right; margin-top: 20px;">  </div>

グループ3発表者：百瀬博文さん



- ・補助金をもらうことで活動を知ってもらうことができ、社会性が芽生える。
- ・補助金の制度をもっと広く知らしめるよう広報すべき。
- ・配食サービスは提案がほかと違うので、プレゼンテーションが難しかった。
- ・補助金の資料づくりの技術、テクニックを磨く必要がある。それを手伝うような部門があればよい。
- ・市の施策のどの部分を自分たちが担おうとしているのか、きちんと説明できることが大事である。
- ・シニアネットワークさがみが協働事業に提案したときは地域をまたがる点で協働提案とならなかった経緯があるが、その辺は協働推進会議にもぶれがないようにしていけないといけな

- ・補助金を事業の中でどこの部分に使いたいかを明確にする仕組みづくりが必要である。



## ■寄附を拡大するためのアイデアを考えよう

寄附をする立場の方のお話を（有）肉の太田屋の佐藤さんから、お金をつくるアイデアの紹介を3つの市民活動団体の方から、そして融資する立場から中央労働金庫の支店長さんにお話ししていただきました。

### 有限会社 肉の太田屋 佐藤良雄さん



私は新潟の山古志村の出身で、新潟地震の際は皆さんに大変お世話になって、感謝しています。今日この会に参加して、さまざまな活動のお話を聞いてみると、なぜ皆さんはもっとPRしないのか、自分は何も知らなかったという感想をもちました。すばらしい活動をしている方がこんなにいるのに、市はどうしてもっと広報しないのかという気持ちです。

はじめに寄附をしたきっかけは、自分は店をもちたいと思ってがんばってきて、大和で何とか店をもつことができたので、今度は大和に対して何かできることをしようと思ってははじめました。少しでもいいから長く続けようということで今まで続いています。寄附をすると自分自身が楽しいし、当てにしてくださる方があれば、何とか死ぬまで続けたいと思っています。30年寄附が続けられたのは、お店にきてくださったお客様や友人、知人などさまざまな出会いがあったからだと思います。

います。たまにはつらいこともあります。寄附ができるということは商売が順調にいったということですから、寄附をやめるということは店がつぶれるということで、がんばっているという現状です。補助金の場合にはいろいろ申請書類などあるようですが、私は寄附をした瞬間から、そのお金はもう自分から離れた関係ないものと考えています。これは大事なことだと思います。結局は、自分自身のためなんですよ。自分が健康で商売が続けられるのもこういうことがあったからだと思います。健康で働けて寄附ができたということはみなさまのおかげだということです。

資金集めの方法として、最初に払った人の額にみんながなろうという習慣があります。資金はなるべく多く集めた方がいいわけだから、こういうことも考えてもいいと思う。自分が今年1年商売繁盛できたのはおかげさまなんだと思えば、寄附することはちっとも苦にならない。人が喜ぶということは自分が幸せになるためなんだと思います。

### 特定非営利活動法人 玉川まちづくりハウス 伊藤雅春さん



近所のデイホームの1階を使わせていただいて、玉川まちづくりハウスの運営資金を稼ぐためのバザーを毎年行っていて、今年で4回目になります。献品の保管場所は私の自宅で、値付けは近所の方で値付けのプロの方がいるのでその方をお願いしています。バザーでは値付けが非常に重要なのですが、この方は素早く迷わず適正な価格を判断できる方で、献品が少ないので少し高めにつけるなどの価格コントロールもしています。玉川まちづくりハウスのバザーは関係者が非常に多いのが特徴で、ただものを売るだけでなく近所の方のコミュニケーションの場でもあるんですね。福祉法人の理事をやっている方が作業所で作ったお菓子を売るコーナーがあって、ほかにもいくつかお菓子を出していただいているところがあるのですが、毎年お菓子の売り上げが大変多い。それは関係者の家族の方が見に来て、必要のないものを買うのも困るからお菓子くらいにしておこう、ということで売られているようです。

受付を頼んだ方が普段話さない方と何時間も話

し込んでいたり、本のコーナーに大学の先生や翻訳家の方が並んでお話ししていたり、マッサージコーナーを設けたりいろいろな場所でいろいろな人がコミュニケーションをとっています。

バザーに来るお客さんは①スタートダッシュでお値打ちものを総ざらいするプロの業者のような人②とにかく安ければ何でも買う人③最後に来てひたすら値切るのを楽しみに来る人、の3タイプに分類できるという発見がありました。

せっかくデイホームでやっているのでも、普段見ることのできないデイホームの内部を見学してもらうことも行って、それも一つの目的になっています。毎年20~30万円くらいの売り上げがありますが、売り上げよりもバザーを行うことで、献品をする、売り子をする、遠くから買いに来る、などいろいろな段階で活動に関わることができる。ものを寄附するのも買ってお金をくださるのも玉川まちづくりハウスの活動を応援してくれることになりますから、さまざまな立場で関わることができるバザーというのは幅の広い活動だと実感していて、お金を得ることだけではない成果があり、絶対これは続けていくべきだと思っています。

## コミュニティベーカーリー 風のすみか 丸山薫さん



特定非営利活動法人文化学習協  
同ネットワークの事務局長をして  
います。コミュニティベーカーリー  
風のすみかというのはこの文化学  
習協同ネットワークの一部門で

す。昼間はNPO職員で夜は学習塾をやっています。もともとは学習塾をやっている子どもと接する機会が非常に多いのですが、子どもの好きな話が2つあって、1つは「人生はいつでもやり直しがきくんだぞ」と気合いを入れること、2つめは「貧乏でも生活ができる」という話です。今日は資金についての話なので、その貧乏についてお話ししていきたいと思います。

私たちはもう30年以上活動を続けていますが、人と協力すれば生きていける。私の塾は補修塾で、勉強についていけない子どもたちにどうやって基礎的な学力をつけていくかという塾です。1997年頃、借りているビルの家賃が高くなって困るので自前で建物を建てようということになり、そのときに寄附を集めたり土地の提供を求め、吉祥寺の近くの土地を無償で借りることができ、1億円の建物を建てました。これで一気にマスコミに注目されるようになりました。その後不登校の子を扱うようになりましてそれから10年くらい経ったときに、そのような子が社会に出る受け口を考える必要が出てきた。年間11万人くらい不登校の子がいて、これがおそらく大きな社会問題になるだろうということは当時からわかっていました。そこで社会への出口として考え出したのがパン屋さんなんです。

2003年頃その話が具体化し、1年間準備期間がありました。塾で培った信頼関係のある人に呼びかけをしたり、実際にパン屋さんの話を聞きに行って「パン屋は儲からないからうどん屋にしかない」と言われたりしましたが、不登校を手伝っているボランティアの子にパンが好きな子がいたことと、パン屋なら毎日必要なものだからリピーターができるということでパン屋に決まりました。

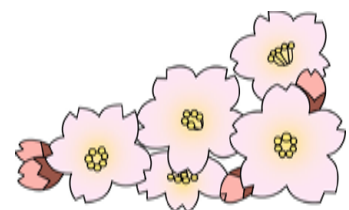
何回も会議を重ね、なぜパン屋をつくるのか、どうやって資金を集めるのか論議を重ねました。その中で思ったのは協力者を当事者にしていく、主体にしていくということですね。そのようにして自分たちのものをつくっていくという自覚を高めていく。もう1つ大切なことは、自分たちのやる気を示すということです。具体的にはワークショップを開くとか、見学会をつくるなど実

際に行動を起こしていく。そのような活動をしながらか短期集中でお金を集めるという目標を立て、2004年の4月、5月の2カ月間でほぼ必要なお金を集めてしまいました。

目標額は600万円でしたが、ひとりで100万円単位でお金を出してくださる方もいる。お金を出したい人と活動をどのように結びつけていくかですね。寄附は一口5万円で、お金をくださった方の65%くらいは一口分です。もちろんそれ以上出してくださる方もいて、そのほか嬉しかったのは自分のところのパン屋をやめるので機材の提供を申し出てくださった方がいたことです。機材だけで1,000万円はかかりません。そのほかスタッフで500万円用意し、詐欺でないことを示して信頼を得るために銀行からも500万円借りました。

お金を集めるためには、人と人の結びつきをどうやってつくっていくか、信頼関係をどうつくっていくかが大事です。ここで子どもたちに「人は協力して生きていけば大きなお金はいらないんだ」ということを示すことになる。人の善意を信じる、新しい生き方を教えることができます。社会に自分の善意を示したい人はたくさんいますから、市民活動している人はもっと自分の活動の意義をPRしていくといいと思います。

今社会に出て行くことができない若者は全国で250万人いるとも言われています。現在の日本ではそのような若者を家庭が全部背負っている。青年自身に問題のある場合もありますが、社会の状況も非常に厳しい。つまり大人の社会の反映だとも言えます。大人が虐げられ、よくない労働条件の下で働いているところに若者が入っていけないのは当然です。こういうことも含めて、現在活動しているところです。苦しい財政状況ですが銀行から借りた500万円は返し終えました。2010年からは出資してくださった方への返済が始まります。お金はつくるもので、なくても人の結びつきがあればやっていける。本当に意味があって共感を得られるような中身であればたくさんの方がお金を出してくれるということです。



### 東京コミュニティパワーバンク 林泰義さん



今具体的な現場での話がありましたが、私はシーズ＝市民活動を支える制度をつくる会の米国ファンドレイジングスクールという講座の資料を参考に違う角度から寄附についてお話ししようと思います。シーズは現在、日本に寄附市場を広めようと活動しているところです。現場の話では、ネットワークをしっかりつくっていくことと信頼関係の大切さについてのお話がありましたが、これは寄附をするプロを育ててしまおうといった考えで、そういう考え方を勉強する人が日本でも増えてきています。「寄付者の権利に関する宣言書」などという項目はアメリカらしいところですが、寄附をしたら活動について教えてもらう権利があることなどが書かれています。「寄付のお願い行為と寄付の使用」という項目は、先ほど佐藤さんは寄附をしたら一切もう自分とは関係のないお金だというお話をされていましたが、それに関することです。

情報公開や、寄附を募る立場の人の報酬についてなども書かれています。

NPOが寄附を募るためにはどういう書類をつくっていくかについて細かい項目がありますが、要するにいったい何にこのお金は必要なのか、どう使われるのかが明確になることが重要だということですが、現場は現場に即した形で実際に足で広げていく活動が大切です。

またいろいろな寄附の種類について書かれていますので、こんなことならできるかもしれないというようなヒントにしてください。

行政がもっているメディアでこのような活動を応援するということをもっと真剣にやっていただきたい。ホームページや広報でわかりやすくPRする。先ほど話に出た寄付強化月間のようなキャンペーンを行政が企画してもよいと思います。地方紙に働きかけて記事にしてもらおうというやり方もあります。行政がローカルメディアに働きかけることも役に立つのではないのでしょうか。

### 中央労働金庫大和支店 松井真さん



ろうきんは社会貢献活動としてNPOへの支援をしておりますのでご紹介します。支援の1つは融資ですね。もう1つは「中央ろうきん助成プログラム」というもので総額としては中央ろうきん全体で1,000万円の予算がありまして、スタート助成は1団体の上限が30万円、チャレンジ助成は上限が100万円で市の助成金に申し込んだ上、こちらにも申し込むことはできますので、ぜひチャレンジしてください。今年の申請は残念

ながら終わってしまったのですが毎年1月に応募しますのでよろしくお願ひします。もう1つ「貯めCiao!」というのは、ろうきんをご利用いただくとポイントが貯まる制度になっていますが、このポイントの中からNPOへの資金に寄附することができます。この寄附いただいたものに加えるろうきんが出資して1,000万円というファンドをつくっています。ほかに社会貢献として情報交換の場であるシンポジウムの開催や福祉の学校といった活動もしています。何か機会がありましたらご相談ください。





3つのグループに分かれ、これまでのお話を参考にして補助金をより使いやすいものにするためのアイデアを出し合い、そのなかから特に重要と思われる3点をまとめて発表しました。

◆グループ1

『円を縁にしていって、もう一つのお金の使い方』
<p><b>【自由にアイデアを出してください】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 出会う機会</li> <li>・ 互いに知る</li> </ul>
<p>1：市役所のできるこ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 市民活動を広報する</li> <li>・ 広報のための資金が必要</li> <li>・ 広報紙に特集号</li> <li>・ 市が上手にバックアップ</li> </ul>
<p>2：NPOなどのプロが手助けできること</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 協働事業に市のホームページ、市民活動センターホームページ、更新のプロピコピコ</li> <li>・ 広報はタダでもできる←企画力</li> <li>・ 毎日ぶらっと SNS に参加するとサポーターを得られる</li> <li>・ 若者たちの市民活動ポータルサイトをつくる</li> <li>・ 寄附の情報、ホームページなどをピコピコが市民コーディネーター</li> <li>・ Rプロジェクト、アースデーマネー</li> </ul>
<p>3：活動団体自身ができること</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 自分たちのアピールが大切</li> <li>・ 団体のチームづくり、得意を知らせる。</li> <li>・ CTKTV（シティケーブルテレビ）に売り込んで出演してPR</li> <li>・ フリーマーケットに参加してPR</li> </ul>

グループ1発表者：林泰義さん



- ・ お金を必要としている人とお金をもっている人が出会う機会が必要である。
- ・ お互いに知るということが重要。
- ・ 広報誌などでお互いに出会う機会を市がつくれるとよい。

- ・ 市や市民活動センターのホームページなどを活用できないか。それを協働事業として市民と市が協力できないか。
- ・ 協働事業などに、できるだけ若い人も参加してもらって、若者のポータルサイトをつくってもよい。
- ・ 市民活動団体がPRの得意な人をチームに加えることも必要である。
- ・ ローカルテレビに売り込むことやフリーマーケットに参加するなどただでPRできる機会を見つける。

◆グループ2

『円を縁にしていって、もう一つのお金の使い方』
<p><b>【自由にアイデアを出してください】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 知らせるチャンス、広報活動</li> <li>・ 映像を得意とするサークルに協力してもらう。</li> <li>・ 何をやろうとしていくのかを伝えていく。意味を伝える。</li> <li>・ マスコミの活用。絵になる活動をする。(FMやまと、J:com)</li> <li>・ マスコミ、ローカル新聞(タウンニュース)、フリーペーパー、テレビ神奈川</li> <li>・ この指とまれネットワーク→ネットワークの拡がり</li> <li>・ 補助金事業のバックアップ、団体のチラシを置く場の確保</li> <li>・ 簡便な申し込みのチャンス</li> <li>・ 寄附方法の提供、寄附継続の手段の提供</li> <li>・ 社会的意味</li> <li>・ 寄附する人を当事者に！(自分が中心でやりたい)</li> <li>・ お客さんではなく役割を！！一緒につくる！</li> <li>・ 広報(大和市民活動センター・コミセン・保健福祉センター・イオン・市役所ロビー・銀行等の待合室・ろうきん・回覧板→イベント情報・学校)</li> <li>・ コミセン等でのパネル展</li> <li>・ 全体の物語をつくる。感動的な話を伝える、ひろう。</li> <li>・ 協働事業推進マークがほしい。</li> </ul>
<p>1：とにかく広報</p>
<p>2：アフターケア</p>
<p>3：当事者として巻き込む</p>

グループ2発表者：小宮山利恵子さん



- ・ とにかく広報
- ・ 補助金を受けた事業は市役所の窓口でチラシを置くことができるなどのアフターケアをしてほしい。

- ・ 関係した人たちが「自分たちが主体だ」となるよう、実行委員にしたりして当事者として巻き込む。

### ◆グループ3

#### 『円を縁にしていって、もう一つのお金の使い方』

1：先日、NPO法人しんちゃんハウス館合みち子さんから聞いた話「切手を寄附してください」とお願いすると現金支援者の輪が広がる→資金が集まる。好循環。

2：人材養成、助成テクニック支援、プレゼンテーション支援

3：PR

- ・PR活動の場（団体の）
- ・お金を持っている人に情報提供
- ・ダイレクトメール送付
- ・不特定多数の人に見える場所でPR
- ・わかってもらい共感してもらう
- ・募金箱をあちこちのイベントで

#### グループ3発表者：関根孝子さん



- ・お金を寄附してくださいということが言いにくい場合、切手を寄附してほしいという方法もある。
- ・助成金を獲得するためには見せ方のテクニックが必要になる場面があるので、それを支援してくれる人材を見つける。
- ・お金を持っている人をターゲットに絞ってダイレクトメールを送るなどの広報活動を行う。
- ・駅や市役所、スーパーなど不特定多数の人が見るところにパネルを展示する。市民活動に興味がない人にも情報を提供するようにする。

#### ～本日のまとめのごあいさつ～

#### 基金プロジェクト

副リーダー

小杉皓男さん



今日はこのイベントを持てて本当によかったですと思います。いろいろな観点からいろいろな話が聞けて、本当に彩り豊かでお互いがお互いのよい学校になれたのではないかと思います。

このイベントは社会資源ワークショップというものですが、社会資源というのは「大和市新しい公共を推進する市民活動推進条例」の前文に「市民・市民団体、事業者それぞれが所有する時間や、知恵、資金、場所、情報などを出し合い社会に開けばそれはみんなのもの、社会資源になります。市民、市民団体、事業者にとって社会資源は新しい公共に参加する活動の源であり未来を生み出す糧となるのです」と書かれています。社会資源を社会に開けば住みやすいまちになるのかなと思います。

今基金プロジェクトのリーフレットを作成中ですが、そのキャッチフレーズとして、寄附のお誘いというところに「市民の笑顔が返ってきます。そこでまた市民の笑顔がつながります」と書いてあります。資金とはお互いの笑顔を生んでいく原資であり、それこそがご寄附いただいた方への利子なんだということで、この基金プロジェクトは動いています。

今日はありがとうございました。

～参加者の感想カード～

今日は市民活動課にはめられたかもですが、参考になることもありました。(けっこう自分の団体はやっている)しかし継続のためにはまだまだすることができ、できることがありそうです。

- ・資金を得るためのアイデア、工夫がわかって良かった。
- ・遅れてきた為“ステップ2”のコメントができず残念でした。
- ・WEB活用を各団体さんが導入し、統括する働きが立ち上がることを希望します。日々多忙なのでWEB活用は両者にとって有効だと思います。

初めて社会資源ワークショップに参加させていただいて、たいへん勉強になりました。NPO法人の皆様の発表を聞いて、共感するところも多く、おそらく多くの市民の方々もNPOの活動を知れば支援しよう！と思います。そういう意味ではPR活動を工夫することも大切かと思えます。PR活動などで自分にお手伝いできることがあったら、協力したいと考えております。今後ともよろしく願いいたします。

今日はとても楽しかったです。イオンでのパネル展示会などぜひ実現されたらと思います。たいへん学ばせていただきました。

市民活動をやっている人たちだけのワークショップが多い中、事業者の営業としての声が聞けたことがよかったです。

資金集めのためには制度の透明性、公共性、公益性が担保されていなければならぬと思う。市民活動条件、推進会議、基金を見直すようなワークショップも必要だと思う。一部の人の市民活動だけでは発展できないと思う。

気になっていることがあります。たとえば基金の原資は寄附でまかなうという考えであると思うのですが、その原資を運用して増やしていくという考えは持つことができないのかということです。万が一ですが(先の話であると思いますが)基金の原資が大きくなったときに、それが力を持ってしまうと思うのです。その力は使い方によっては善にもなるし悪にもなると考えられます。そのあたりのリスク管理、また反対に今のようなタンス預金的に置いておくのももったいない。基金そのものを運営・運用できるようなシステム(組織)の構築も必要かと。

今日の参加者からの提案をどう実践できるかな？協働事業もできるといいね。

お問い合わせ先

大和市市民活動課（大和市協働推進会議事務局）

電話：046-260-5103

FAX：046-260-5138

E-mail:katudo@city.yamato.lg.jp

URL:<http://www.city.yamato.kanagawa.jp/katudo/index.html>