|  |
| --- |
| 7/30開催　シンポジウム『コロナ共存期におけるNPOのミッションとは』 |
| （シンポジウムについての説明）  毎年に2つのテーマを取り上げ、NPO、社会貢献活動をしている人、市民が一堂に会して、一つのテーマについて議論しながら、情報共有することを目的に実施している。通常は基調講演、活動報告があるものだが、今回はあえて（パネラーに）たっぷり話してもらうという形にしている。パネラーも話すし、参加者の方も質問を活発に出して欲しい。  《パネラー紹介》  安藤　雄太 氏（東京ボランティア・市民活動センター　アドバイザー）  手塚　明美 氏（NPO法人　藤沢市民活動推進機構　理事長）  早田　宰 氏（早稲田大学　社会科学総合学術員　教授）  武藤　良太 氏（トヨタ財団　国内助成グループ　グループリーダー　プログラムオフィサー）  （趣旨)  コロナは未だに終息せず、新たな拡大期に入っている。パンデミック問題は世界を揺るがしている。コロナで未来の在りかたもコロナの前と後とでは違ってきているという認識がある。多分、未来はこうなるからNPOの活動はこうして行けば社会の問題は解決する。しかも世界戦争の脅威や食糧問題が起こり、気候変動の問題もあり、未来への見方も変わらざるを得ないと思う。未来の在りかたが変わるという事、NPOにとっても問題解決の道筋道筋も変わってくると予想される。コロナは終わってはいないがコロナをめぐってどういうことが社会に巻き起こっているのか。その状況認識をしながら、一方でＮＰＯの活動は変わるからと言って止まっていることなく新しい視点、新しい方向で進んでおり、新しいいチャレンジも起こっていると感じている。  （進行：山下代表）  前半では、このような中におけるNPOに関わる状況認識をお話いただき、後半では状況認識を踏まえた上で、我々はどうすれば良いのか、どこに向かえばいいのかを色々な視点で、新しい視点も生まれていると思うのでその情報提供もいただきながら議論できればと思う。  会場の方は質問票によって、オンラインの方はチャットで質問を出してほしい。途中途中で組み込みながら進めて行きたい。  1/10  【前半の部】  **テーマ❶**  （山下代表）現在の立場の中で感じているコロナ禍の中の社会で気づいている新しい課題や問題点、視点を披露してほしい。  （安藤氏）現在TVCのアドバイザー。元々、ＴＶＣという中間支援組織に長く勤務し、定年退職し、現在アドバイザー。またNPOの活動を支援するための助成金の仕組みが様々あるが、その審査をしている他、企業とＮＰＯを結ぶNPO法人社会創造ファンドの副理事長もしている。  今日は、助成金の審査という立場からNPOを見ており、そこから見えているものを話したい。  コロナ期における変わったものとして、   1. 一時、一気に申請が縮小した。感染症という事で集まるな、接触するなという大号令があった。例えば、高齢者だと孤立化を避ける為サロンを作って交流しましょうという動きが一気に止まった。市民団体も活動を中止し、そのまま解散した例も多い。でも、最近少しずつ復活してきている。 2. 子どもたちの孤立化への支援   　学校が休校になった。お母さん、特にシングルマザーが仕事に出られなくなり収入が減り、貧困に行ってしまい、地域でもって、家庭でもって子どもたちの孤立化が進んだ。いろんなところで動いている子ども食堂的な仕組みが、恐る恐るだが一気に広がった。今は、地域の人が集まると言うことで地域食堂という言い方をするところもある。地域で孤立化している人たちへの支援が重要になった。助成の仕掛けもそこへ向けて動いている。市民が立ち上がる→運営も上手くいかない⇒そこに資金を出して活動してもらう仕組みを作る事が重要になっている。しっかりした団体に助成することも大事だが、混沌とした部分をどう支えていくのか、助成金の仕掛け、変化が求められている。  （山下代表）順番といったが、助成金の話が出たのでトヨタ財団の武藤さんお願いします。  （武藤氏）国内助成プログラムを担当するチームのリーダー。資金支援を通して関わっている。トヨタ財団国内は昨年度見直しを行い「自治」を掲げてプログラム実施している。NPO法が1998年に成立し、NPOは5万件になり社会の中で存在感を増した。支える制度も増えた。一方で事業化、サービス化の中にNPOが入りすぎている。企業がソーシャルビジネスの世界にも入って来て企業とNPOの境目が少なくなっている。よりよい社会をつくる担い手としてはNPOも企業もあまり変わらなくなっている。そうすると余計に良いサービスの提供に拍車がかかりそこに巻き込まれている。  2/10  NPOの存在意義は人と人とのつながり、人的財産が基盤だということ。「誰かが」サービスを提供するではなく「みんなで」良い社会、どういう地域を作るかであり、これがある種の自治に繋がる。昨年度の見直しの際に「自治」を柱に掲げて今プログラムを実施している。  コロナ禍を通して、社会の中で見えなかった問題が顕在化してきた、社会的弱者がより厳しい状況に置かれているということに拍車がかかった。困っている人を助けるではなく、困っている人と一緒にやっていく必要があると考えている。  応募者の傾向や志向に（コロナ前と）違いがあるかというと、良い事業を応援するプログラムが増えすぎた。「みんなで一緒になって」への発想の転換が出来ない。お金を出す側が短期的な成果を求めすぎている(反省)。資金を出す側も良い事業ばかりではなく、何を応援するのかを考え直すべきではないかと思う。  （手塚氏）コロナになって公の施設は閉めたところが多かった。半年くらい自宅待機のような状況だったが、半年くらいたつと団体も職員も少しずつ動き出した。何が起こっているかというと、スタート、リスタートが増えていると感じている。リスタートは止めていたところが動き出すこと。スタートは、これまで傍観していた市民の人が「今やらないといつやるのか」と始めたということでそれなりのボリュームで増えている。  NPO法が出来て10年間NPO団体は増え続け、また公益法人改革で一般社団、一般財団もできるようになった。事業のサービス化が台頭してきて、ソーシャルビジネスという言葉に置き替えられた。2020年以降、コロナで自己実現だったり、思いを温めていた人が今やらないといけないという未来志向から設立相談が増えている。しかも、これまでは稼げる、収支を取るという収支のバランスをとる相談が多かったが、今は自分がやりたいことをやろうという人が増えている。  逗子市の例だが、小さい助成金のプログラムを篤志の方の協力で立ち上げた。5万円×20～30団体の規模を想定。実はあまり応募はないと思っていたが、36団体の応募があった。ちゃんとした団体ではなく、単純にやりたいことがあるチームのようなもの、規約もなく、振込口座も個人の口座。自分達がこのようにしたい、こうなら住みたいと考えている人が増えたと思う。自分事として地域の事が考える時間が取れ、形にしようとしたのではないかと思う。コミュニティはフックがあって・・・、サポートしているのはアソシエーションで意思とか関心に応援している。こういうチーム構成が一般的になってくると思っている。その時、私たちは何を応援にしてあげるのかなと考えている。  3/10 |

|  |
| --- |
| 【後半の部】  （山下）前半で、大変な状況にあるが明るい話題もあった。このような中でＮＰＯはどうしていくのかが後半の話題。  **ポイント❸**  　NPOや社会貢献活動団体はどういう風に意識を持って目的を立てていくべきか。サービスよりも違う視点があるのではないかとのことだったが。気を付けたいことがあれば、追加でも繰り返しでも良いので発言を。  （安藤）助成金の審査（書類）の中で、きちんとやっていると読み取れる団体はたくさんある。助成金を出すことに問題は無いと思えるが、何のために地域で活動をやっているのか、自団体の活動が良ければよいのかと思う。  「地域のために」が見えないことが目立つことがある。結果、助成できない。NPOは自分たちだけの活動ではない。他の団体、他のところ、人達とのかかわりも意識すべきだと思う。  (山下)お互いに手を繋いで、寄り集まってと呼びかけているが、思ったようには進まない。ＮＰＯの自分達意識を感じる。もったいないと思う。  （手塚）「自分ごとにしよう」という言葉が世の中にあるが、自己満足的な自分事ではない。社会の課題、地域の問題を自分事にして「納得して」解決するということだが、違う解釈をしている事があるかもしれない。  申請書にはありのまま、正直に書くのが良い。できた事、出来なかったこともきちんと。身の丈のことを出すことで理解、共感も得られる。わかっていただくため団体のありようを情報公開しないと、信頼を得られることがむつかしい。  （早田）ウナギと山椒の関係。ＮＰＯは山椒みたいに小粒でピリリと辛い。山椒が無いとウナギはおいしくない。引き立て合ってセットでというのがＮＰＯのいいところ。  (武藤)NPOは活動が大事と思う。組織がしっかりしていても活動がそもそものあるのかが一番重要。実現するためにサービスをやるのは良いが、それが行き過ぎるという話が一つ。トヨタ財団の助成は、良い地域、良い社会を実現するために協力して応募して下さいという方針。  4/10  団体を助成するのではない。中心にある団体は何が出来て、何が出来ないのかの自己分析。ＮＰＯはすべてのことができるのはむつかしく、他の団体と協力となるから、自分達が何者かを見つめ直すのが重要。  (山下)課題に気が付き動き始めた人が居る。それが活動になり、そして社会化されるという流れがある。こういう展望を持ってとなるが、そう簡単ではない。周りに仲間を作ってやっていくのが良いのか。  （手塚）コロナの中、身近な人以外とのつながりができたと思う。テーマに沿って興味があることなら、遠方から旅費もいらずに参加できる。これはこれからも続くのではないか。ＳＯＳが発信しやすくなり、以前よりも時間がかからずまとまるようになると感じる。  （安藤）助成でもZOOMの経費が申請書に上がっている。地域の集まりにというものもあるが、今まではいろんな地域である場合、全国的に集まっていた、時間や旅費がかかるという問題が一気に解消している。全国において会議ができる、情報交換に大きな影響を与えた。　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　ＮＰＯがフルに活用するのが重要。自分たちだけの活動ではない、意見聞きながらアピールしながら）、理解を深めていくことの大きな武器になる。  （早田）信頼構築の方法が変わってきた。これまでは会って飲食を共にしてという形だったが、ネットワークで会って、直接会わないで信頼出来るかどうかを判断するスキルが求められる。  (山下)良い面もあるが、フェイクニュースなどの問題もある。確かに情報の共有、情報交換は楽になった。  (手塚)また、普通にＴＶ会議ができる状況。高齢の方でもできる。非常に良かった。  （早田）逆に競争が激化した面もある。参入が自由化されたと言い換えることができる。出来ないと置いて行かれる。格差が広がる。  （安藤）使えない人が居るのも間違いない。どういう風にカバーするか。  （安藤）（手塚）両方ですね。  5/10  **ポイント❹**  （山下）ＮＰＯの社会活動が有効に効果を発揮する課題や仕組みについてのアイディアなどがあれば。  （武藤）「共感」ということば。ＮＰＯは共感、連帯が強すぎて、あなたも一緒にというロジック。ニーズ、状況が違う。手を取り合うためには共感ではなく協力の手法が大事だと思う。「相利」ということば。共通する利害をどう見つけるかが大事。  最後のゴールまで全員一緒にというのは無理。AにはAのゴール、BにはBのゴール。どのように中間的なゴールを相利で見つける。そういう技法を身に付ける必要。これからは、目的が違う相手とどう手を組むのかが大事になる。  目的が少しずつ違っていても組めるところは組むことが必要。  (早田)自然にエコシステムというか、相利で役割分担したり、繋ぐ役割、全体を最適化する役割も新たにＮＰＯに求められている。  （手塚）行政とNPOでは目的は似ていても同じではない。行政とＮＰＯで進む方向が似ているが少し違っている時、合流方式を考えるがX型と言いうことを提唱している。  重なったところは一緒に行く。この点では時限性がすごく重要でだと思う。  やりたいことをしっかりやるためには、頑張っている人の周りに支える人の育成が大事。続けるべき活動に関しては自分以外の誰かがができるという状況を作ることが大事。  （安藤）協働は、この部分だけに限定して協働で解決することで良い。そしてその後で評価する。どこが良かったかを持ち帰って自分たちを変えていく。協働の関係をずっと続けていくものではなく、変わっていくものと捉える。  協働の考え方の整理が必要。常に変えていく姿勢が必要。  どういう風に継続するかの見通し。組織運営上も中心の人に仲間がいること（これが見えてこないと安心できない）、中心の人が辞めても別の人が立ち上げる。このような柔軟性。NPO法もこのことを想定していた。  （質問）地域や他団体との連携を意識した良い助成金申請の例があれば紹介して欲しい。  6/10  （武藤）国内助成はそれが条件。終わった後よかったと思うのは、連携しているチームが固定化せず、やっている間に加わってくれたりと柔軟に形を変えていくのがいい。開始時のチームが終了時には大きくなっているものが理念を体現していると思う。時々に応じて入る・抜けるに柔軟に向き合っていくのが重要。  （安藤）行政が持っている土地に花を植えたいというグループがあった。単に花を植えるだけなら委託でもいい。ここに教育行政を加えて、子どもへの教育の視点も取り入れた。協働は何かもう一つ違うものが入ってきて拡がっていくという仕掛けができるかが必要。  （山下）共通のミッションを達成する場があり、コアがいるが、緩やかに出入りできる方が良いという事か？  （安藤）がっちりしたものではない、緩やかなもの。例ではあえて教育を意図的に入れる。違うポジションのものを入れるから「協働」が必要になる。こういう仕掛けをＮＰＯ側が持っているか持っていないか。単に管理なら委託でいい。  （早田）コレクティブイノベーションやオープンイノベーションだと思う。山形県の「よりあいプロジェクト」。振興公社が100個のプロジェクトを作りましょう、さらに別次元で組み合わせていく。神戸のアーバンイノベーションジャパン。神戸市いろんなイノベーションを出して回転させながら・・・  （手塚）ある地域でメダカを守ろうという団体がある。生息する田んぼは、地元に働きかけて休耕田を田んぼにし、それだけでなく小学生に田植えをさせ、高齢者に取り入れ後の仕訳に駆り出しと地域をあげてやっているを見ていると、すごく楽しそう。これが協働だと思う。  ※資料の紹介を  （早田）キーワードは「つながる」。繋がり方を考えるという事。  佐渡のケース。トキを守る。⇒田を無農薬に⇒コメも高く売れてと良い循環。  そのお金で社会活動に投資したり。社会、環境、経済が上手く循環といういい例。こういうものを一緒になって枠組みを作っている。みんなでやるためのストーリー、いつ、どこにいくら必要かを、マネジメントする。  世の中にはいろんなプロジェクトがあり、繋ぐと上手く行けそうというものがある時、新しいものが出来そうというとき、これをビッグピクチャーと呼ぶ。ビッグピクチャーがあると投資・仲間が集まってくる。これを上手くやるのが次の時代のセンス、スキル、リテラシーだと思う。  7/10  （山下）誰がビッグピクチャーを書くのか。  （早田）それぞれがでもいいし、友達の友だちで段々できてくる。やっているうちに出来てくる。  （安藤）この指とまれ方式に集まってくるのとは違うのか。  （早田）そういうのもあるかもしれない。  （安藤）いろんなプロジェクトを把握しているのは中間支援組織だろう。ここがどう動いて、結び付く機会を作るのか、ここが中間支援の役割として重要だと思う。この指とまれか、○○さんの話を聞いた方が良いよなどの情報の提供でじわじわ広がっていく。  （山下）プラットフォームを作るのか？  （早田）最小限のものは必要だろう。  （山下）課題があって解決しようという時の集まり方、議論の仕方はあまり得意ではないが、議論の中から新しい現実が見えてくると言われる。議論の場が少ないと思う。ＮＰＯがつながりを持ちながらミッションを進めるプログラムが見えてくるといいと思うが。  （手塚）巻き込みながら、不得意なものを得意に、または得意をさらに磨くことについて、どちらでもいいが団体の中で方向を議論する。他と組んで不得意をカバーするなどいろいろな手法がある。一緒に進む時期、離れる時期があっていい。中間支援の人が俯瞰していて「○○があればいい」と手を入れることもあり得る。見ている人が居る方が良い。  (早田)そのプロセスは楽しい、お祭りみたいなもの。非日常。  （手塚）ポスター作製苦手、PR苦手。手伝ってもらうことも一つの解決法。その中で、団体の中の人が覚えることもある。枠がないのがNPOの特徴だ。  （山下）もともと出入り自由なのがNPO。  （早田）コロナで姿勢が変わった。「自分の思い」をやり遂げるというものから、フレキシブルになったと感じた。  （手塚）コロナで外に向けての活動が抑えられたことで、それぞれのNPOの中のことを考えようという動きも出てきた。  8/10  **ポイント❺**  （山下）ＮＰＯへの社会の認識、支持のされ方がよくわからなくなっている。  一般社団や一般財団の仕組み、企業のＣＳＲやＳＤＧｓ等が出来ている。NPOが社会の中で認められていて、日本の社会にいて欲しいという存在になっているかが見えない。  その要素の一つはお金の問題。NPOの受益者、お金のない人も多いし、そもそもお金に関係のない活動もあり、受益者は誰か。NPOは対価を求めないし、そうすると頑張るとNPOが疲弊する。  ＮＰＯの活動で個々の人が利益を受けていることもあれば、社会全体が利益を受けていることもある。これがはっきりしたのがコロナだと思う。社会の安定がないと企業もつぶれる。これがはっきりしたのがコロナ。  社会の安定に寄与しているNPOの活動に社会が価値を認めて、自分たちのＮＰＯという認識が広がるのが望ましいと思う。社会全体が利益を得ているのであれば、社会全体でNPOを支える仕組みを考えた方が良いと思う。ＮＰＯの果たしている役割について代弁し社会に組み込まれることがあっても良いと思う。  （安藤）「そうだよね」と思う反面、うっかりすれば危険な発想になりかねない。プールしてもらったお金を財源にすること、つまりは政府がお金を出すということになる。公費が入ってくるとどうなるかをよく見てみる。似た例として休眠預金を受け取った団体が今後どうなっていくのかを注視している。あえてNPOとしているのはNPOである意味がある。  （山下）税金の他に社会全体が拠出する民間型の仕組みがあればと思う。  （安藤）活動の価値に対していくらになると大きな課題になる。運営時の損金をどう補償するのかであれば仕組みは違ってくる。  （手塚）休眠預金の件は公金でないもので支えるという発想で出来ているはず。しかしそれをつかさどる団体は経済関係の団体が回している事、社会的インパクト評価で動いている。これの価値を見定めないとこの議論はむつかしい。  それよりも、会費をゼロにする団体が増えている。会費を取らなくても回すような企画書を書いてくる人が居る。ＮＰＯを応援するという正会員の立ち位置が理解されていない。設立する人の意識、お金もつけてNPOを応援するのが正会員の仕組みという理解。  ちゃんと活動を説明して会費を継続的にきちんともらえる仕組みにすることでお金の周りは良くなる。これをやらないとNPOの価値をみんなに知ってもらえない。  9/10  （武藤）ＮＰＯはなぜNPO法人であるのかを考えるべき。福祉事業に営利企業が入ってきている。営利セクターの場合、いいサービス、いい価値を示さないと淘汰されていく。でもそれを選んでいることに自分たちのバックグランドがある。ＮＰＯ法人でなくてもＮＰＯはあり得る。個々の財源とセクター全体として財源がどう循環するのかは別問題。日本は経済成長しない社会になっており、限られて日本社会のパイをＮＰＯが奪い合うのかというリスクがある。NPOは良いことをしているから皆応援してくれているという仮想は止めるべき。この仮想がしみ込んでいる。社会を構成するのはＮＰＯだけではない。誰がどいう役割で、どの立場で、何をやるのかを議論できると良い。  **ポイント❻＆❼**  （山下）財源は必ず付きまとう。サービスとか事業にNPOのミッションはどう絡むのか。この話題に財源問題を出した。  ＮＰＯ向けにエール的なアドバイスをいただきたい。すぐに心掛けて動かすべきものがあれば話して欲しい。  （手塚）「停まらないでください。動き続けてください。ゆっくりで良いです。」自分の立ち位置を確認しつつ、動き続けてださい。周りを見回して繋がれるところと繋がる努力をして下さい。  （早田）大きなチャンスが来ている。富士山のようにすそ野を広げる、高さを高くするのどちらでもいい。皆さんが好きなところに入って大きな塊ができると良い。そこを上手く見つけて下さい。  （武藤）問題に気付いた人は一人ぼっちではない。共感たりし、協力したりしてくれる人は必ずいる。気づけば声をあげて下さい。対話の場を丁寧に重ねていくことが必要になる。常に話し合って、何をしたいのかを常に確認して一緒にやれることを見つけ出してきて欲しいと思う。  （安藤）NPOの仕組みはＮＰＯという言葉ができる前から市民は動いていた。その動きが社会を変える動きに繋がっていった。NPOという言葉の価値は高い。一市民としての意識と役割を持っている。ＮＰＯの役割は大きく存在している。ＮＰＯは少し先を見通すことをぜひして欲しい。その時に自分たちは何をしたかったのかをもう一度問い返し、その中で何が弱点なのか強みなのかをみんなで話し合って欲しい。いろんな価値観を持った人と議論して積み上げるプロセスを欠くことはできない。5年後の夢を語って欲しい。その上で、きちんと行政にもの申してほしい。ＮＰＯの価値は市民の中に溶け込んでいく。  以上  10/10 |