

久座長の講評（平成24年度八尾市市民活動支援基金事業助成金公開プレゼンテーション）

どうも長時間の発表お疲れ様でした。質問もかねていろいろお話をさせて頂きましたけれども、もう一度全体を通して整理させて頂く意味で何点かお話をさせて頂きたいと思います。自立に向けての話と各事業がステップアップするための話とそれから活動内容に対するお願い、この三点を話させて頂ければと思います。今日も自立に向けての話に一番多く時間を要します。皆様方の事業に継続的に助成をできたら一番よろしいのですが、予算に限りもありますので早く卒業して頂かないと、次の新しい団体に助成するお金がなくなりますので、そういう意味で3回という限度を設けさせて頂いております。3回もあればいろんな工夫ができますし、そこで自力で活動資金を得る形でのステップアップをお願いしたいなと思っております。その時にこれも何度もお話をしましたが経営感覚がもっとあったほうがいいかなと思います。経営感覚をお持ちの方もおられますが、市民活動団体さんはソロバン勘定が苦手だということが多いです。もう少しソロバン勘定をきちんと弾くということが重要であります。一つは参加費の考え方だと思います。費用を参加人数で割ると一人当たりいくら費用がかかっているか分かりますので、それで赤字にならないように参加費を考えて頂かないと、いつまでたっても赤字費用になってしまいますので、参加費に関してはきちんとソロバンを弾いて頂いて、赤字にならないようにさらには黒字になるようにソロバンの弾き方をして頂きたいと思います。ただし、そんな高い金額なら参加者が少ないだろうという危惧があるので参加費を安く抑えてしまうのですが、安ければ来る、高ければ来ないという人が集まってしまいますので、この人たちを相手にしていればいつまでも自分たちの団体の首を絞めるだけですから、少なくとも適正な参加費を払う人に来てもらう習慣付けをお願いしたいと思います。市民側もあるいは利用者側もそれなりの対価がいるのだというような意識付けをして頂き、また、いわゆる助成金が入ることによるダンピングにならないようお願いをしたいと思います。それは団体さんの自立のためでもありますので再度念を押したいと思います。協賛金頼み、寄付金頼みは他人様の都合で状況が変わってしまいますので、きちんと自立ができるようなソロバン勘定をお願いしたいと思います。この安ければ来るというのは、いわゆるお客様意識とは思いますが、それは別の意味でのお客様意識にも繋がっております。太陽の広場さんはそれを乗り越えているということが今日の発表でもありましたが、場所を提供しているけれどもバンドさんが自ら機材を持ち込んで演奏をさせて頂いているという感覚なのですね。従来のイベントの場合は、演奏してあげるから実行委員会が機材の用意、ステージの準備をしてというような演者さんが多かったのですが、そうではなく、私たちは場所を提供するのだから、皆さんが発表の機会を創意工夫してくださいというような形で意識を変えられた太陽の広場のお祭りの一つの典型的なことだと思います。いつまでもお客様意識を引きずられる方とお付き合いをしているとしんどくなってきますので、そこはある意味参加者が減ったとしても、うまく私たちがサポートする側にまわられるような形での事業展開ができたらなと思っています。それと活動資金を得

る算段ですが助成金は3回頂けますね。一番良いのは1年目に30万、2年目に20万、3年目に10万となると次はゼロでいける計算になり、4年目には自立ができるということになります。その時の助成金の使い方ですが、できたらこの30万円を手がかりにそれが継続的な活動資金に変わるような使い方をして頂きたいです。例えば、その初期投資、いろんな道具がいるとかそういうところをまず貯めて頂いて、4年目以降はランニングコストだけでいくのも一つの手です。さらには、PRをするためのDVDを作るとか、翔の会さんのように自分たちを売り込むためのイベントを開催するとか、その事業が次の年以降の活動資金に変わるように有効に助成金を使って頂ければ、うまく展開できるかなと思います。あるグループさんの時にもお話をしましたが、ポスター代が2万円かかったら、その2万円を取り返すためのポスターでなければいけないのに、それで刷って集まったのが5人しかいないのならばポスターを刷らずに、活動費にまわした方が良いという考え方になります。ここがいわゆる経営感覚だと思いますので有意義に有効に最終的に継続的な活動資金に繋がるようなお金の使い方を工夫して頂きたいなと思います。

2点目のステップアップのことですけれど、2年目、3年目の方には常々お願いをしているのですが、1年目の反省はどうだったのですか、それに対してどう改善されたのですか、ということがないと、これステップアップとは言わないですね。去年と同じではステップアップではありません。今年1年目の方は特に気を付けて頂きたいですけれども、1年経った後にきちんと評価して頂きたい。評価をするためには、大切なのは書いて頂いた事業計画書の中の目的のところですよ。なんのために事業をするのでしょうか。この目的が達成されてこそ、成功なのですね。だから適当な目的ではだめということです。より具体的にここまで行けば目的達成できるということがわかるような目的でないといけません。できたら、量的なものが目標値になったほうが良いかもしれません。例えば30人集まったら成功だとか、500人に伝えられたら成功だとかというようなことで、まず自分たちで目標を最初から定めておいて、その目標に向かって頑張る、そこが達成できたかどうかを評価して報告会でも報告をして頂く。それができれば、来年度はどういう工夫をしなければいけないかということは、当然見えてくると思いますので、そんな形でステップアップをして頂ければと思います。

最後に、活動内容でいくつかのお願いなのですが、どうも一過性のイベントが多かったなと思います。そうではなくて365日、継続的な市民活動がもっと出てきて頂きたいなということがあります。毎日開いているサロンを開くとか、あるいは毎日こういうサービスを市民に提供する、というような継続的な事業がもっと欲しいなと思います。これは八尾市に限らず、どうも一過性のイベントというのが増えてしまうので、来年度以降は継続的な活動の方をお願いしたい。あるいは、イベントでもいいのですが、イベントが後の365日に繋がるような展開ですね。そんなこともお願いしたいと考えます。最後にこういう事業も必要だと考えますが、もう一度出しますが太陽の広場さんが面白いのは、実行委員会さんは自ら動くというよりもいろんな方を集めて繋いでいくというのが役割なのですね。自分たちのやることを事業計画書に書かれている団体さんが殆どなのですが、自分たちが場所の提供をし、自分たちがやることで繋いでいけるような、そんなコーディネート、いわゆる中間支援のような事業展開ももっとあったらいいかなと思います。

生き生き会議さんも実はコーディネートの機能の事業だったと思います。生き生き会議さんが何かするのではなくて、企業さんに呼びかけて、一方で市民さんに呼びかけて、その企業さんと市民さんを繋いでいく、そのための事業をご提案頂いたと思いますけども、どうしても自分たちの活動が一番分かりやすくやりがいがありますから、自分たちの活動を前に出しがちなのですけどもこれからもう少し皆を繋いでいくための事業というのも、もっと増えて頂いたらと思います。

以上、いろいろお話をしましたが、今年度、もし助成をさせて頂いた場合には、もう少し工夫をして頂けたらと思いますし、今年度は事業を組み立ててしまって無理だということであれば、来年度お願いをできたらなと思います。でももう少しお話をさせて頂いたならば、私がむなしいなと思うことは、来年度、手を上げてこられる方がこの中におられない可能性が高い。今回、1回目の方、昨年度以前にここに顔を出して頂いたでしょうか、ということです。自分が助成して欲しいという時に顔を出されますので、今日の話聞いて来年度から手を上げていただくと、審査員の意見・質問が分かって準備ができるのですけれども、どうもそのタイミングがいつも残念だと思います。先週は地域福祉活動の審査会がありました。八尾にはこういう審査会がいくつかありますし、ネットワークセンターつどいさんでは交流会もされています。他の団体さんの話を聞く、他の団体さんと繋がる機会があります。そんなところにも出かけて頂いて、自分たちだけで実施するのではなくて、複数の団体さんが手を組んで非常に面白い展開ができるようなことをこれからも期待をしております。これから審査に入らせていただきますが、できるだけ多くの方々に助成をさせて頂きたいと思います。しかしながら、全員ということは確約できません。もし残念だったという方もこれをバネにまた来年度以降、さらにスキルアップをして応募をして頂ければと思います。以上で私の講評は終わります。どうもお疲れ様でした。ありがとうございました。