

令和2年度第3回コアメンバー会議 議事録【概要版】

日時：令和2年9月28日（月）19：00～21：00

場所：西条市役所新館4階405会議室

■出席者：別紙一覧の通り

■会議次第

1. 前回のふりかえり
2. これまでに出了疑問点等をクリアにする

■今回（第3回）コアメンバー会議の目的とゴール

- ・目的：コミュニティ財団を設立すべきか否かを判断する前提として、「不明点・課題・懸念点」を話し合いによってクリアにすること。
- ・ゴール：本アプローチについて、それぞれの「腹落ち感」が生み出されること。

■議事等概要

今回の会議の目的とゴール説明

〔事務局〕前回の会議は、

- ・他地域の3つのコミュニティ財団の設立趣意書と各財団の事業内容を確認
- ・コミュニティ財団を西条市に設立すべきかどうかの判断は現時点では不可
- ・どんな判断材料や議論があれば、判断可能かという点でメンバーの意見を出しあった

今日はその意見について、事務局が把握している情報を伝え、話し合いのもと、疑問点をクリアにして、メンバーの腹落ち感を生み出すことを目標とする。

配付資料に沿って説明

配布資料

- ・前回の意見を取りまとめた一覧表
- ・みんなでつくる財団おかやまの取組について（「おかやま寄付白書2018」より）
- ・全国コミュニティ財団協会研修資料
- ・泉北ニュータウンで設立されたコミュニティ財団の取材記事

（一覧表No.1【他団体の事例】、No.2【法令の確認】、No.3【財団の体制】、No.5【財団の財政運営】）

設立時の評議員、理事の人選については、泉北では事業を行うプレイヤーが財団の理事に就任するのは好ましくないという理由で、金融の専門家やニュータウンを研究している大

学教授に理事就任を依頼した。ただし、プレイヤーが理事に就任することが法的にダメではない。透明性の確保が必要。

財団の設立は資金が集まり、定款などを作ってすぐに設立できるが、実際には地域の方と話し合って信頼を築いてから設立する必要がある。

財団の事務局は、事務局責任者、事業担当、経理・総務という役割があるが、西条市くらいの規模であれば、兼務で一人でやっている財団が一般的。

財団が行う審査については、透明性を保てるような審査のプロセス等を考えていく必要がある。

財団の収入源は、主に寄付金や会費。手数料は、実際には 10%~15%が一般的。どの財団も、様々な収入を工夫しながら確保している。

西条市としては、現在実施中の S I B 事業やふるさと納税で N P O を支援するという仕組み、そのコーディネートの役割を財団に委託するといったような業務委託の形も想定している。いろいろな収入源を作っていくことが重要。

また、「みんなでつくる財団おかやま」の事例を紹介。寄附型のクラウドファンディングである「割り勘事業」(地域版のクラウドファンディング)の仕組みをこの財団がサポート。

(一覧表 No. 4【担い手の有無】)

財団の事務局を担う人は、その人の人生を左右するものだと思っているので慎重に検討する必要がある。前回の会議の意見の通り、中心的人物やその人の思いも、とても重要。

そういった人をメンバーの皆さんと一緒に探していきたい。

ここに集まっているメンバーがこの地域をもっとよくするために、どんな仕組みが必要なのかを、きちんと考えたうえで、中心的な役割を担う人を呼びこみたい。

(一覧表 No. 6【現状の把握】)

[メンバー] まずは N P O 法人と任意団体、法人の中でも雇用の有無により規模感が変わる。

日々、寄附を呼び掛けている法人や団体はあるが、コンスタントに寄附が入ってくるかという点では、テクニックが必要。例えば年会費を設定し、自動的に振り込み用紙が送られてくるとか、そういう細かいことをしないと難しい。

収入は、自主事業よりは助成金(行政や県外の財団、銀行など)が多い。

規模は、年間の予算でいうと、5 万円くらいから 2 億 3 千万円まで、開きがある。どこに焦点を置くかで、ずいぶん違う。

市民団体も、収入の確保は工夫していて、寄附、助成金、事業収入があり、マルシェやイベントなどで 1 回 2 万円ずつくらいの収入を得る形で、自分たちで自由に使えるお金を調達するというような手法もとられている。

私たちの法人についても、積極的には寄附の呼びかけをしていないというのが現状。本来の事業活動をしていると寄附募集をするまでの余裕がない。

[事務局] 財団は、寄附募集のサポートも可能

既存の団体との棲み分けで、思いつくのは市民活動支援センター、サイクス。両者とも、それぞれ様々な事業のサポートをしている。西条で財団を作るとしたら、既存の中間支援団体がやっていない部分＝資金調達の応援をするような部分が必要だと思っている。

資金調達の支援というと、財団が資金を分配するととらえられるかもしれないが、「資金調達の自立に向けた支援」をする。

銀行と協調して、融資に繋いでいくという方法もある。

泉北市の資料の中にもあるが、財団ができた理由について、泉北で生まれ育つ子ども達に、どんな未来を残したいか？ということから。

[メンバー] 事務局が言ったことは本質を指している。時期的には、設立すべきなのかどうなのかと判断する時に近づいていると思う。

ただ、クリアにして腹落ちするというところが一番ネック。何に対して何が腹落ちするのかは各自で違う。

原点にかえて、この財団があったら助かる団体があるのかどうか。助かる団体があるならば、設立すべき。

財団を設立することが決まってから、300万が集められるかどうか考えていかないと、いつまでたっても同じことをやっていかななくてはならないように感じる。

実際にうちの団体でいえば、財団があれば助かり、あと30万あったらもっと別のことができる。

(一覧表 No. 11【財団の魅力、存在意義】、No. 12【地域での意識共有、指標の共有】)

[事務局] 目的は、皆さん街をよくしたいということで一緒だと思うが、それをもっと具体化して、どんな地域にしていきたいかをもっと共有していく必要があるという話があった。

ここで、西条市が当初描いたローカルファンド構想についてお伝えしたい。以前から様々な会議で、お話をしている構想がこの図である。

・西条市ローカルファンド構想資料

足掛け2年、メンバーの皆さんとともに意識を醸成するためには、これまでの話し合いは必要だったと思う。目指しているのは「西条市ふるさと基金」、仮の名前だが、このような財団を設立して、地域課題の解決とか、地域資源を活用したコミュニティビジネスなど、地域の中のあらゆる地域課題解決に向けたチャレンジを応援していく構想である。

財団の資金調達の事例として、市民や企業からの寄附、遺贈（遺言による寄附）、出資、金融機関の融資、事業の運営委託などが挙げられる。

調達した資金の活用例として、各団体への助成、公益活動への補助、事業指定寄附などがある。

金融機関の融資は、団体がスタートした直後は受けられないと思うが、財団がサポートしていくことで、社会的認証というお墨付きを与えることで、こういう融資にも繋げていくことができるのではないかと考えている。

また西条市でやっているSIBという仕組みも、行政の補助金だったものを、成果型にして、その事業資金は地域の方からの投資で、出資金で集めている。今、3年目になって、出資を通して人と人との繋がりが、すごく生まれてきている。従来の補助金であれば、行政がその事業者に渡して終わりだったものが、出資者という第三者の目があることで、その事業者も、お金をもらうという意識ではなく、お金を預かって、自分は事業実施しているという覚悟が生まれている。

出資者も、自分が出したお金がどう使われるのか、この事業は本当に成功するのか、ということが自分事として、とらえられている。SIBもローカルファンド構想の一つの手段として実施してきた。

財団が地域にあれば、SIB事業者の継続的なケアも、していけると思う。

ここに書いてあるポイントで、社会的収益の見える化とあるが、ソーシャルビジネスでは、なかなか経済的なものが見えにくい。しかし、社会的な収益はとてもある。それをみんなにわかってもらうっていうのが一つのポイントだと思う。

今は単体で寄附を集めて活動するとか、助成金を集めて活動するのが、財団ができることによって、繋がりあえるのではないかと、それがこの図である。

[メンバー]以前アメリカで、ヒト・モノ・カネが地域で循環する。これが地域を支えていく。

イメージはチャイナタウンって言われた。チャイナタウンでは若い人を養成して、新しい中華料理屋作ってそこでさらに客が来るようにしている。だから横浜の中華街、長崎の中華街、神戸の中華街はずっと続いていく。

いろんな不利益を持っている人たちを支援していくことによって社会が変わっていくっていう風な考え方、しかも小口な資金で支援していくという形はパキスタンあたりにあり、グラミンバンクっていう小さな小商いをする人たちに支援していく、そしてその回収率は非常に高い。

現在実施しているSIBの行き先が豊かで自立した持続可能な地域社会、そして仕事と家庭のバランスのよい暮らしを目指していく、というところに行くのかなと思う。財団によって支援していき、次の世代を作っていけるんじゃないかというところ。

[メンバー]私がずっと一貫して思っているのは、あったらいいと思うが、そこに現実性が

見つけられない。財団ができることで社会的認証を得られるというのもそれも理想としか思えない。2年間で議論が深まっているとは言い難い。あると本当にいいし、必要で、まちにとってそれが稼働すると、本当に支えあうっていうことが実現するから、それはあればいいなと思うが、それが西条になってしまったら本当に必要かという思いがある。

[メンバー]指標について、市町村ごとの幸福度ランキングみたいなのが出ているが、その中で教育とか、保険とか、子供の育てる環境などを一つ一つ数値化して客観的な感じを出している。

それは事務的な処理で、福井県が4年連続全国で幸福度ランキング1位らしいが、それを福井県の人に聞いたら、驚いてそんなに幸せっていう感じはしないと言っていた。だから客観的な指標と、住んでいる人たちが、本当にここ住んでよかったなみたいな実感みたいなもの、つまりは主観的な部分とはあると思うが、その部分を比べるためには、ある程度数値化した指標が必要。ただそれが何かっていうと、例えば、コミュニティの数が増えるとか、人と人とのコミュニケーションの数が増えるとかやり取りが増えるとか、そういう形で見えるようにしていくと目標となり、いいんじゃないかと思う。結局やってみないとわからない部分が多いと思う。

今の状況だとコロナとかでみんな余裕がない状況で寄附なんかなかなかなか集まらないと思う。寄附を集める方としても寄附を集める余裕がないと聞いたし、そのような状況でまた新しく財団を立ち上げて寄附300万集めてやってみたけど、ダメでしたでは理解が得にくいのでは。やらないとわからないっていうものを応援しようという人たちが、どれだけ集まるか。

[事務局]どの財団でも最初は無理だと言われていたが、何度も説明を繰り返し、少しずつ賛同者を増やした。仰る通りやってみないとわからない部分もあるし、失敗というのも何を失敗というのかもある。

[メンバー]西条市はSIBの経験があるから、もうちょっと勉強したら財団ができるかできないかを判断できるのでは。

[事務局]SIBを始めた当初は、市民も行政も正直理解ができていなかったが、去年ぐらいから、本当に出資者や事業者の意識が変わってきたと感じる。今回も3事業あるが出資者は、お付き合いではなくその事業を応援しようっていう気持ちがあり、地域の中にもこの仕組みが少しずつ芽生えてきている。
このローカルファンド構想を始めたときに言われたのが、SIBやふるさと納税を

活用したNPO等の支援などの個々の取組を市民の方にまず理解をしてもらって、大きな構想はできると言われた。根付かせるための期間として、10年くらいかかるかもしれない。

皆さんにまずは知っていただきたいというのがあって、約2年間やってきたが、今までは講演会的に実施していたが、それでは一過性で終わり、継続性がないので、去年からコアメンバー会議という形をとり、今年は、具体的な状況も含めて進めさせていただいている。

[メンバー]不安があるのは当たり前。担い手、事務局員の雇用、その局員の賃金、賃金の工面方法、工面できなかった場合の責任の所在など次々と出てくるのは当然のこと。市民の合意形成がどうすればできるだろうっていうのを探りながら、雰囲気ができたらいいなっていうのが今の西条の状況だと思うが、これも設立手法の一つの形。コミュニティ財団の作り方は一つじゃない。

他の県から連れてきたはいいけど今までの議論に参加していない人が、参加してもという部分もある。

[メンバー]私も同じ意見だが、やるかやらんかもわからんままに進めても、なかなか真剣に知恵絞って、やろうよって話し合いにならないと思う。今の段階で、このメンバーで、これをやるやらないを決めるのは疑問。

私は、基本的に面白い取り組みなので、やったらみんなのプラスになるからやる方向で、皆さんとの話し合いに参加したいという気持ちで毎回来させてもらっているが、ただ、私の立場でやるって言っても、立場上そんなお金を集めに行くってこともできないし、運営側も立場上できないし、やったらいいねっていう、一歩引いたところでは言えるが、それ以上は難しい。

[メンバー]それこそ後からお前やるって言ったじゃないかみたいになっちゃうと收拾がつかなくなるので、理想論としては、話し合って、話が盛り上がっていったって、そういうものを作る機運を高めていくというのが理想論として正しいと思う。

それと今の西条の現状を勘案して、どこで誰がどれくらいで踏ん切りをつけるのかっていうところをポチポチ考えていかないとイケない。

[事務局]一定の区切りは必要だと感じている。

[メンバー]そしたらコアメンバー会議としての何らかの答え、もしやるとしたら、何と何と何が必要で、こうしたらできるんじゃないかっていうことと、撤退するのであれば、何々の理由によって撤退するっていうのがはっきりしないともったいない。

[メンバー] せめてどんな感じで、市民の方が賛成され愛されるような財団となっていくようにしていくのかっていうことを毎回この会で少しづつ話し合っていて、やる・やらないを決めていく方法をこの会で決めていけばどうか？
例えば市民の皆さんにアンケート調査を何らかの形でこういう財団があったら利用されますかなどのアンケートをし、数値データだして、その資料見ながらやったら、多分皆さんやる・やらないという意見も出ると思う。今は意見すらも言えない感じがする。

[メンバー] アンケートはこういうことをしてくれる財団とか団体があったら助かりますか？活動支援してくれる団体とかこういう風な資金的な支援をしてくれる団体があったら助かりますか？というような内容にしたらどうか。
自分が助かるかどうかという視点。
そんな厳密な統計調査じゃなくていいと思う。そしたらこの調査が判断材料のひとつになるんじゃないか、自分の考えていることがみんなの方向にあっているかどうかが見えてくるかもしれない。

[メンバー] 皆さん理想があるが、新たな一步を踏み出すのに躊躇をしているのかなという感じがする。新たな一步を踏み出すための合意形成というのをちゃんとしていかないといけないと思う。
いろんな事例をしっかりと検証するっていうことも大切だが、検証するときも、事務局がするのではなく、データを持ってくるだけでそれをメンバーで検証するという方がいい。事務局で検証してしまうとメンバーの話がそこで終わってしまう。
毎回資料を出されるが、この場で深めるっていうことがない。できるかも・やれるかもじゃなくて、やりたい・やれるっていうところに皆さん落とししていくってこと。個人や団体でできることも限界があるし、それは皆さんお分かりだと思う。じゃあみんなができないところをカバーするっていうのが、この財団の役割だと思う。じゃあみんなができないところはどこだというのを探る。それは資金か人かまた他にもっていうのを含めて、そういうものがこの財団だったらできるかっていうところに落とし込んでいく作業なのかなって、この場は。

[メンバー] 過去に同種のアンケートを取っているから、それも参考に。

[メンバー] ニーズ調査の事でいうと、おそらく団体や企業は、こういう便利な融資や助成を受けれたり、自分ところだけではできないものの支援もそうですし、経済面の支援を受けれるって聞いたら、当然必要っていう返答がほとんどだと思う。

あまりそのニーズ調査をする意味がないと思う。

あと自分が何に金を出すかってやっぱり皆さんそれぞれ熱を入れてる、思い入れがあるところ、自分が関心があるもの、あるいは衣食住など当然必要なものだったらおそらくお金は出すが、そうでないものであれば極端な話、びた一文出したくないと思う。

そこがおそらくビジョンのところで、使いやすさはもちろん、寄附や出資してもいいかなというところを調べないとおそらく資金調達のところが持続していかんのかなというところで、どうせ調べるなら、そっちを調べていったほうが、枠組みを作った後に力を入れるべきところもわかる。

ただそれはまた非常に困難を極めることなので容易なことではないが、人口が減っているのも、じゃあどういふ西条市やったらまた西条に帰ってこようとかまた住もうとか西条にお金を落とそうという風に思えるかをやっぱり知らない、枠組み作ってもうまいかない。

[事務局] もとに戻ってしまうが、財団があったらこういう風になるよって、皆さんがお金出してくれたらこういう未来につながるよっていうのをある程度示す必要があると感じた。

[メンバー] もっと行政が、財団作りましょうと強調したらどうか。というのも今回の資料も財団を設立することに対して誘導するわけじゃないって言われても、この資料見たらやっぱり財団って必要なのかなと感じるので、はっきり言われた方が、すっきりする。今はなんかモヤモヤして、だから意見もモヤモヤした意見しか出ないのかなと思う。

それであれば、もう立ち上げましょうって言ってもらったほうがそしたら立ち上げる必要ないでしょっていう話もできる。行政の押し付けになったらいけないので、言いにくい部分もあると思うが。

みんなで話し合ってるというのがこのコアメンバー会議の大事なところではあるんですけど、コアメンバー会議だからこそ、行政側があえて作りましょうと言ってくれたほうがもっと意見が言えるのかなって。それで議論が始まるのかなって。

[事務局] 多くの意見、ありがとうございました。今回の話をまとめて、また新たな進め方をさせて頂きたい。

「了」