

すぎなみNPO未来フォーラム

杉並の活動を中心に「協働」のあり方やNPOの未来像を探る

日時：10月12日（土） 会場：阿佐谷地域区民センター

コーディネーター：安藤雄太さん：東京ボランティア・市民活動センター副所長

講師：渡戸一郎さん：明星大学人文学部教授

講師：宇治川敏夫さん：NPO「ぼらねっと」、NPO法人「未来をつなぐ子ども資金」

講師：矢郷恵子さん：（有）毎日の生活研究所

講師：佐々木敦也さん：NPO法人「杉並ベンチャーネットワーク」

司会

杉並のNPO未来フォーラムを始めたいと思います。

先程の対談で「協働とは」というお話が出ましたが、杉並で実際に活動をされている方々に、理想的な協働はどうあったら良いのか、またNPOはこれからどのようになってゆくのかなどを探っていただきたいと思います。

コーディネーターは、東京ボランティア・市民活動センター副所長の安藤雄太さんです。パネリストは、明星大学人文学部教授で杉並区NPO等活動推進協議会会長をされておられる渡戸一郎さん、有限会社『毎日の生活研究所』の矢郷恵子さん、NPO法人『杉並ベンチャーネットワーク』の事務局長をされておられる佐々木敦也さん、それから3年にわたる委員会活動に関わってこられましたNPO『ぼらねっと』の代表で、NPO法人『未来をつなぐ子ども資金』の理事でもあります宇治川敏夫さんです。

また、手話通訳として豊田直子さん、松村郷子さん、斉藤悦子さんをお願いしております。以上の方々でよろしくお願いいたします。

安藤

このセッションは今ご紹介がありましたように、「すぎなみNPO未来フォーラム」ということで、今の杉並区内で「こんなふうにNPOの推進ができたらいいな」とか、「NPOはこんな動きができたらいいな」というように、夢を語っていただく部分にしたいと思います。

先程までのセッションでは、今日のセンターが出来るまで、またその間におけるさまざまな経過を中心にお話をさせていただきました。そういう意味では報告ということが手薄でしたから、皆さんの中からご質問やご意見を取らずにまいりました。ですがこのセッションでは、パネリストの方の報告を頂きながら、皆様方も活動をされていたり、または関連施設に関わっておられたり、関心をお持ちの方が多くいますので、会場の皆様方も含めて今度のセッションは進めていきたいと思っています。

それで今日は、実際に活動をしておられる方や、またそのことについて色々な考えを聞かせていただく方を含めて、4人のパネリストの方にお話をいただきます。

先程、司会の方からお名前と所属のご紹介をいただきましたが、改めて自己アピールや団体のアピールなどを含めまして、自己紹介をしていただきたいと思います。

まずは渡戸さんからお願いします。

渡戸

明星大学で社会学の教員をしています渡戸と申します。若いころは杉並区に5、6年住んでおりましたが、現在は豊島区に住んでおります。私の専門は都市社会の成り立ちとか市民活動です。最近ではパートナーシップとか、コラボレーションということに関心を持って取り組んでおります。

私に関わっている市民団体で、新宿に共住懇というグループがあります。共に住む街づくり懇談会という意味です。これはおもに外国人の方が、いろいろな出身の人とさまざまな形でコミュニケーションしながら、まちづくりをしていくことを考えて、いろいろなプログラムを作りながら実践しているグループです。

安藤

はい、ありがとうございました。では、矢郷さんお願いします。

矢郷

こんにちは。世田谷から来ました矢郷恵子と申します。有限会社『毎日の生活研究所』の代表となっていますが、代表と小間使いと事務職員とを一緒にやっているような、そんな小さな会社です。私は、女性を中心とした市民活動とか、子育てを中心とした市民活動とか、それから女性のコミュニケーションや文化活動などを行ってきました。それで1989年に『毎日の生活研究所』というものを立ち上げて、3年前に法人の有限会社にしました。

私がこの仕事の中で関心があるのは、一つは自分サイズで企業を持つということとして、そのような同業者にサポートを行っております。もう一つは、市民力を生かして地域を元気にすることということです。ですから、いろいろな地域で自分たちの街を住みやすく元気にするための、コミュニケーションツールの開発や企画に携わっております。

このような関心に絡みまして、今日は、皆さんと会話ができたらよいと思っております。今日はよろしくお願いします。

安藤

はい、ありがとうございました。では、佐々木さんお願いします。

佐々木

皆さんこんにちは。『杉並ベンチャーネットワーク』の佐々木でございます。

す。今日はお招きいただきましてありがとうございます。

私は西荻窪に住んでおりまして17年になります。私のキャリアに関しましては、大学を出て住友信託銀行に入り、それから朝日生命保険会社に転職しました。仕事は一貫してファンドマネージャーとして、株とか債券の仕事をしてまいりました。

それから『杉並ベンチャーネットワーク』は、うちの理事長をしている土佐が1995、6年ごろに、インターネットにメーリングリストというものがあり、インターネット上で自由に意見を言える場というものを立ち上げました。それでメンバーが300人ぐらいおります。その中で、杉並区のために何か出来ないかということになり、『杉並ベンチャーネットワーク』が出来ました。

いずれにしても、今は社会構造の転換というテーマが出てきました。今までは行政があり、大企業があり、中小企業があり、その下になんとかなく起業家やボランティアなどがあり、行政や大企業が中心でした。それが今や、行政も大企業もガタガタになりました。そういう中でボランティアの勢いというのが、第3の勢力として位置づけられてきて、どこまで国を変えていけるかということをお問われていると思います。私自身も大企業にいましたが、このベンチャーネットワークをスタートしたいと思い、会社を辞めて現在に至っております。

今日はそのようなことで、いろいろな話を聞かせていただきたいと思っております。よろしくをお願いします。

安藤

はい、ありがとうございました。では、宇治川さんをお願いします。

宇治川

宇治川です。初めまして、よろしくお願いいいたします。先程司会の方から紹介をいただきましたが、ここ3年間『杉並NPO・ボランティア活動推進センター設立』に向けた活動に、微力ながら力を注いでまいりました。杉並在住は13年目で、今は自営業をしております。

私は90年代の後半から地域が変わってきたと思います。それは1995年に阪神大震災があり、その年から2年間の区民大学でボランティアについて学び、自主グループを作ったのですが、その時に今までのボランティアが1960、70年代の市民運動型から、1990年代に始まる21世紀型の市民活動に変わってきたと思ったのです。そういうことに気が付きまして、まちづくりとか、社会教育や学童保育などの活動を続けつつ、最近では「杉並区行政評価委員会」委員とか、今回の3年間にわたる「杉並の地域活動をすすめる区民会議」、「同懇談会」、「センター設立準備会」委員という形でNPOの活動をどのように育ててゆけば良いのか、ということに関心を持って取り組んでおります。それでこの3年間で感じたことは、行政側との付き合い方、企業との関係のあり方・協働のあり方というのも、これから変わらなければならないということです。今日はそのあたりのことを一緒に考えて行きたいと思っています。

それから2001年のボランティア国際年をきっかけに、NPO法人『未来をつ

なく子ども資金』をつくりチャリティー・ウォークを続けています。大人、中学生以上が500円、小学生以下が100円を寄付という形で参加していただき、そのお金をプールして公開選考会を行い、民で民を支える仕組みを作っているとしているのです。初めての試みとして、今まで行政や財団が行ってきたことを、「自分たちでも出来るんだ」ということで取り組み始めております。

来年の2003年も第3回のチャリティー・ウォークを行ない、この10月29日に第1回の実行委員会を立ち上げます。皆さんと一緒に作りあげていきたいと思しますので、お時間のある方は是非参加していただきまして、成功につなげていきたいと思っております。よろしく申し上げます。

安藤

はい、ありがとうございました。今日のパネリストの方々からそれぞれ自己紹介をいただきました。まず、進め方を話させていただきます。パネリストの方々がい러ろいろな活動をされていると、今の自己紹介でお話しをいただきました。では、具体的にどのような活動をされているのかということと、そこにおける課題とは何か、というところを15分ぐらいで、それぞれの方にご報告していただきたいと思っております。

その後、渡戸さんから、今のNPOやこれからさまざまな市民活動が広がって行く中で、ご感想を含めながらお考えをお聞かせいただきたいと思っております。これを受けて会場の皆様方と、意見交換をしたいと思っております。そのような流れで進めて行きたいと思っております。

第1セッションのところでも少しご報告いたしました。このNPOや市民活動の動きというものは、急速な勢いで広がりつつあるのは間違いありません。

NPO法といわれるものが、1998年に国により設置されました。たかだか4年間でNPO法が作られる時に、さまざまな課題を残したまま議員立法という形で作られてきた経緯がございます。そのような意味では、非常に急いで作りましたから法改正をしなければ、という動きが続いております。今、この法律そのものも税制上の問題も含めて、一部再生しようという動きがございます。条項等々につきましても、今の12分野から17分野に5分野増えるということがございます。この辺のところについては、佐々木さんからコメントをいただくつもりでおりますので内容については触れませんが、いずれにしてもそういう分野が増えていくという動きでございます。

税制面におきましても、NPOでは言葉的に「人、もの、金」とよく言いますが、まさにその財源をどう確保するのか。これはNPOにとって非常に大きな課題であります。そのような中で、税制上の問題や今の認定の要件や手続きというものは、実際に活動している側から大きな不満がございます。この辺のところについても、一部手直しする話ではありますが大幅な手直しは無いという、そんなさまざまな課題が一方ではあります。

また一方では、これから大きな改革になるだろうと思っております。N

PO法という法律は公益法人というものであります。これは民法第34条に基づきながら作られ、明治時代に作られた古い法律であります。そういう古い法律により成り立っています。ですから、これはまだまだ日本の中での公益法人ということで、社団とか財団とかという区分がございます。実はそういう公益法人そのものも、大きな改正をしようとして進行しつつあります。平成18年度を目標に、社団や財団やNPO法人も一斉に無くなり、新たな一つの大きな公益法人を作るとというのが、今の大きな流れであります。そのような大きな流れの中で、市民活動の役割というものが大きくなってきたゆえに、制度改革や構造改革という部分で、摩擦につながっていくものだと思います。

杉並におきましてもそのような活動を推進するために、この新しい動きを伝えるための条例を作り、条例の中に支援センターという拠点を作るというところまでできました。なお且つ、そのような方向性を定めるために、推進協議会というものを設置しました。推進協議会のお立場で、渡戸さんにご参加していただいているという経由がございます。

また一方では、財源的にバックアップしようとしてNPO支援のための基金というものを、杉並区において区単独により税制部分も含めて設置してきました。こういう区の側での基盤整備というものも含めて、推進してきたという流れです。

ただ、そういう流れにおきましても、事業者等含めてNPO側との協働をどうするかということが、大きな課題になってくるわけでございます。間違いなくNPOが、先程の条項等々が17分野に増えるということも含めましても、非常に領域が広がっているということです。

それからもう一つは、杉並でのNPOという言葉のとらえ方です。今はNPO法人という法律に基づいた言葉にしてしまいましたが、NPOと言った時に必ずしも法人格があるものだけがNPOではない、という考え方を整理させていただきます。

NPO法人というものは、あくまでも活動を推進していく時に、法人格があるほうがより進めやすいということです。法人格は一つの手段ということです。そういう概念でとらえた時に、あえて法人格を使わないという形で進めていくNPOもあっていいと思います。そのことも含めてここではNPOといい、それを支える個人個人のボランティアという部分もありますので、そういう意味では条例の中ではNPO等と書いてあり、その等の中には個人個人のボランティアも含めて考えていくということです。ですから、このセンターの名前にありますように、NPO・ボランティアということも含めて、この杉並ではとらえていこうという考え方があります。

そういう中において、自分たちNPOがどのようなことをしたいのか明確にすることです。先程のパネリストからもNPOは目的が大切なのだ、まずはミッションをハッキリさせることが大切だ、と言われました。そういう部分も

含めまして、今日はこれから4人のパネリストの方々にそれぞれ語っていただきたいと思います。

それでは早速、それぞれお話ししていただきたいと思います。まずは最初に矢郷さんから活動と課題をお話し願いたいと思います。

矢郷

私は有限会社でNPOではないのです。私は、どのような活動をしたかということよりも、どのような立ち方をしたいのかな、と考えることに大きくこだわっています。

2年前に有限会社にしようかNPOにしようか考えた時に、私の仕事は職人的な働き方なのです。いろいろな所から仕事があると、その現場に出かけて行き、この現場に合うやり方はどのようにしたら良いかとそこで考えて、それではこんなふうに行おうかというところで、一緒になって働いてくれる人を探してプロデュースを組むというやり方なのです。

私のようなやり方だと、NPOのように何かのシステムを持って事業計画を立てていくということが合わないところがあります。かといって、なにも法人を持たないとこれから事業を行っていく上で厳しいと思ひまして、有限会社を取っております。その法人を取る時に、このような働き方をした時に、自分が一番やりたいことが出来るのはどちらかな、というところにこだわりました。そういうところからも、今日のタイトルでありますNPOのことを、少しお話しさせていただきたいと思います。

私は三つのことを思っております。まず一つ目は、私の自分の仕事であり一つのテーマなのですが、自分の経験や自分のサイズで起業することを、いろいろな人に勧めたいと思います。

よく「起業したいのです」と相談に来る女性の方がいますが、本当にそういう人たちには「面白いからやっごらんよ」と言います。それで、どんなことをやればいいのかと聞かれたときに、「あなたの経験だとか、あなたの身の回りだとか、あなた自身がやりたいことが必ずあるから、それを無理しないでとにかく事業にしていこうよ」ということを話します。自分の視野で自分なりの企画を書いて営業して、それがお金に変わるということはものすごい喜びなのです。

私も50歳を過ぎていますから、これから生きていく時も、このままでずっと働き続けて行きたいと思います。でも、自分なりに仕事をしていたら給料が少なくても何とかかなるかな、というところがあります。そういうところも、先を考えた時にすごく安心できるころなのです。

今のNPOなどが発展してくる社会というのは、今まで行政や企業がやらなかったところで、いくらでもシステム化できるチャンスがあると思います。それはとても面白いと思います。特に『マスの中でこぼれ落ちたもの』というのが、生活支援だったり、生き方の応援だったりして、これから事業になっていく時代だと思ひます。だからNPOが盛んになり、子育て支援だとか、高齢者

の介護だとか、または住宅改善だとか、ありとあらゆるところでいろいろな起業が出てくると思います。

それで、今NPOをやられている方や、これからNPOを立ち上げる方に一番言いたいのは、「あなたのやっていることは、あなたの生きる可能性や豊かさを確実に応援してくれるよね。でなかったら、起業したりNPOしたりするのは苦しいですよ」ということです。自分の生き方が豊かさにつながり、やっていることで自分が楽しいということが、すごく大きなことだと思います。

例えばNPOをやる時に、「NPOは事業の目標はミッションだけだよ」と言って、環境にやさしい社会を作るということで立ち上げます。そのミッションというのはNPOのミッションであってNPOの考えだからこそ、そこに集う人々が理解してくれます。だけど、事業の目標を語るときに、その考えを破棄してしまうのではなくて、NPOをやる時に大切なことは、「実は私はね」と話せることだと思います。

ですから、「私は世田谷に住んでいるんだけど、これからもずっと働いていきたいよね。私の家にいろんな人が出入りして、そこがなんだか職場になったりしたら私楽しいよね。そういう地域社会を作っていきたいよね。そういう時にただ街があるんじゃないくて、いろんな家に緑があって、そんな緑なんかも交換しながら生活したいよね」というように、「私はね」という言葉で話せるということが、すごく大切だと思います。それが一人一人の夢であり、そういう物が私はミッションであったり、NPOの使命であったりするのだと思います。

そのようなことがなかなか出なくなるNPOというのは、もしかすると、今まであった男性社会と同じような事業計画を作ろうとしているところであり「それは本当にやっていて楽しいですか」と聞いてみたくなるところがたくさんあります。

二つ目は、事業というのは楽しくなくてはいけません。昨日、ある子育て支援でNPOを立ち上げた人と、どんなことを事業にしていこうかと話しをしていました。どの事業の話をして、もう行政が率先して行っていることであって、それをあえてNPOが行う必要があるのかと話しをしていました。その時、ポロリと出た話があります。

「実はね、子供がいると子供の誕生日会をいろいろやるんだけど、あれって家庭の中でやっても、あまり楽しくないよね」という話になりました。ある所で聞いたのですが、誕生日会を演出する事業を行っている人たちがいるそうです。誕生日がある日に行って部屋を片付けてくれます。それから風船をたくさん飾り、誕生日の時間になるとその風船がはじけて、そこからいろいろな紙ふぶきのシャワーが飛び出します。「誕生日おめでとう」という言葉も、その人たちが演出してくれます。少子化で家族層が小さくなると、なんとなく食卓を囲ん

で既成のバースデーケーキで、ろうそく立てて、2、3人で手をたたいて、あまり楽しくありません。でも、そのような誕生日の出前をやる事業があるならば、今はどこの家族も少子化だから、もしかしたら買ってくれる人もいるかもしれません。一人暮らしのシニアの方々がいて、そんな方たちが60歳の記念だから70歳の記念だからという時に、「あなたの誕生日を演出します。値段は3000円か5000円です。出かけて行きましたら絶対素晴らしい誕生日になります」ということにしたら、そんなことが事業になるかもしれないと話をしていました。

自分たちの日常の感覚で「こんな事やったら絶対楽しいよね」、ということとはたくさんあります。そういうことが事業化されていくということがNPOの良さではないかと思えます。

だから、既に行政や企業が一生懸命やっているような事を、同じような形でやるのではなく、どのように工夫していけば、どうすれば街の中の一人一人がお客さんになってくれるのか、という事を考えるのがすごく大切だと思います。

三つ目は、世田谷などの公益サロンなどもそうですが、公共施設を使っている展開していく時代ではなく、自分の自宅や公園のような所を使って、事業を展開してゆくかということです。ある所の子育て支援の話ですが、街の中にある公園はつまらないということで、リヤカーや小さなミニキャブに遊び道具をたくさん積んで行き、公園を瞬間的に楽しく飾りつける事業を行っています。そのように既存の場所を、自分たちの事業にどのように変えていくか、ということを考える時だと思います。

そのようなことを考えていく時に、事業としての意識をきちんと持つことが大切だと思います。やはりNPOなどは、自分たちでいろいろ企画して実行していく時に、できることでしたら肩がこらない、頭が痛くならない、これだったらというアイデア溢れることがたくさん出るならば、楽しいNPOの事業があちらこちらに膨らんでいこうと思います。

安藤

はい、ありがとうございました。私も矢郷さんと同じで、NPOは楽しくなければならぬし、苦しい思いをしていたら続かないと思います。そして矢郷さんは楽しいことを有限会社で行うとのことですが、その時に有限会社であることの不便さとは、どのような事がありますか。また、有限会社とNPOの違いをお聞かせ願いたいと思います。

矢郷

今の行政は、NPOに事業を一生懸命委託しようとしています。その時に私は入れません。うちの小さな有限会社は、実は今考えたら有限で有っても無くても同じではないかと思うくらいです。どちらかということ入札に参加で

きなければ、今は行政の仕事などは付きません。でも、有限と付いているだけで元気が出る気がします。何か大きな仕事 came ときに、「うちは有限だぞ」と言えるぐらいのことだと思います。

もう一つは先程もお話しましたが、今行政はNPOに一生懸命に仕事を出そうとしている時代ですから、今の時代の流れでは有限会社よりNPOの方が有利ではないかと思えます。だけど、NPOに出る事業の規模はまだ小さいです。そこが有限会社とNPOの大きな違いだと思います。

安藤

はい、ありがとうございます。今のお話の中で出ているのは、今の行政は営利企業に対しては仕事を出さないで、全部NPOに出すということをしています。NPOに出すわりには、今言われたように規模が小さいです。なぜかと考えると、行政の方には安く出来るという視点がある模様です。

それではNPOとして、それを受けながらどうやるのかという時に、これまでのやり方と同じようなやり方で行政の下請け的にやるのでは、矢郷さんが言われたように楽しくありません。楽しく出来る方法が何かあるのではないかと、その辺のところを是非考えてゆきたいと思えます。

逆に佐々木さんは、大きな企業からNPOに來られまして、まさに第一線で仕事をされてきたということです。そのNPOに入って來られた時に、どのようなことにチャレンジして行こうと思われたのか、そのようなことも含めてお話し願いたいと思えます。

佐々木

私の仕事はファンドマネージャーといいまして、株とか債券に投資をする業務を行います。お金を扱う仕事です。このような金融機関に長く勤めていますと、こういう仕事というのは世の中にどういう価値を提供しているのかと、普段仕事をしながら思っていました。仕事はとても面白いのですが、やはり忙しいのです。夜遅くまで仕事をしていまして、仕事一辺倒の生活をしておりました。ですから、仕事一辺倒ではなくて、会社以外の自分のあり方というものを考えたわけです。

運用の世界で使われる《ポートフォリオ》という言葉があります。これは資産運用の世界で使われる言葉ですが、分散するという意味です。一つの籠に卵をたくさん入れて転倒すると全部つぶれてしまいます。だから卵もいろいろな種類の籠に分けようということです。だから株もいろいろな種類の株に分けるし、集中投資はしないということです。人の生き方にもそれがあると思えます。今までの社会は企業中心でしたが、不況で経営が苦しく財政難で会社が弱り倒産でもすると、いままで会社一辺倒で生きてきた人たちは、どうしたら良いのかわからなくなります。それをある程度分散するためには、趣味を持ったり、ボランティアに入ったり、地元の活動に参加したり、家族のふれあいとか、そういうことが非常に大切なことなのです。ですから、私も常々そのよう

なことを思い、会社一辺倒ではなくて変えていこうと思っておりました。

そのような中で先程も触れましたが、行政も企業も弱っている現在では、杉並区のいろいろな問題を行政だけで考えるのは限界があると思っていました。それで私の個人的な動きですが、インターネットを通じていろいろな意見を幅広く聞いてみたいということで、インターネットを立ち上げました。それが1997年の1月で、テレビ東京に紹介されました。そういう試みというのは割合、早かったわけです。

またそういう中で、インターネットでいろいろな意見交換をするという話があり、私も参加しました。自分自身も会社以外に、社会に貢献できるものはないかと思ったわけです。その中で地域の経済活性化というテーマがありました。杉並の地域振興というのはあまり盛んでないという印象がありましたので、それでは地元の間が何か出来ないかと考えて、1999年の11月に何人かで集まりました。

そしてその後、ベンチャー企業を興そうという人たちと、ベンチャー企業を支援しようとする人たちの場を作ろうと、2002年の2月にマーケットを立ち上げました。その時に110人ぐらい集まり、その中にはベンチャーを興したいけど誰に発表したらいいかわからない、どう支援してもらえるのか分からない、という反応がたくさんあると感じましたので、その後4月に、正式に団体として杉並ベンチャーネットワークを立ち上げました。

当初、1999年の11月というのはボランティア的な集まりで、2月のスタート時にはボランティア団体という形でした。ただ私の考えとしては、社会的に責任ある形で行いたいと思いましたので、法人の申請を行いました。

法人化する時のメリット、デメリットは、いろいろ議論はあると思いますが、苦勞はたくさんありました。現状では税制面でもあまりメリットがありません。それでも法人化すると信用度が違ってきます。なぜかというとな法人で契約が出来るし、継続的にやろうという意思が明確になるからです。それからマネジメントを考えなければいけませんので、そのような展開を最終的に考えて法人化の手続きをしました。そういう形の中で、約3年活動が続いてきました。

結成された当初は、ベンチャー企業をこのような形で応援してきたのですが、ただミッションとして立ち上げた時は、リストラ等で非常に厳しい人や、なかなか就職が見つからない人も、自分たちで会社を立ち上げてもいいのではないかと思いました。それでそういう人たちを支援する、それからそういう自立精神を育てるための教育等も考えてミッションを立てております。これからそのような動きが出れば、地域の経済や日本の経済も回復するのではないかと考えております。

それで事業内容ですが、まず一つ目はベンチャーマーケットといいまして、ベンチャー企業を興したいという人がプレゼンテーションを行い、それに対し

て弁護士や会計士など、あとエンジェルといひまして資金的に余裕のある方が支援をすることなのですが、そういう人たちが集まる実践の場を設けてあります。あとは経営セミナーというものがあり、実際に事業を立ち上げる場合にいろいろな方法がありますが、そちらは経営的に支援するセミナーを行っております。

それから二つ目は教育事業で、中学生や高校生に起業家の教育を行ってきました。これは内容的に易しく行っていますが、実際には経営理論の基礎ぐらいは教えてしまいます。そして最終的には中学生や高校生の彼ら自身で、事業計画をまとめて発表するというプレゼンテーションのところまで行います。最初スタートした時は、多少脱落者が出るのではないかと感じておりましたが、当初集まりました20人全員が最後までついてきました。それで感想を聞いたなら「面白かった」ということです。それから実際にこれからどうするかと聞くと、必ずしも有名な会社に入るのではなく、自分で会社を興してみたいという感想をたくさんいただきました。ですから、子供たちに対する教育がいかに大切かということが分かりました。

特にアメリカにあって日本にない教育が二つあります。一つは今言いました起業家教育であり、自分で会社を興して何かをやってみる、実際に何かをやってみるという教育が抜けています。これはアメリカでは小学生のころから始まっています。

もう一つは投資の教育です。株の仕組みだとか金融だとか、実際に金をどのように使うのかという教育です。この教育は日本にまったくありませんので、是非とも行ってみたいと思います。そのようなことから、この二つが欠けているということなので、起業家教育という分野だけでもNPOで行いたいと思ひまして始めました。

それで昨年などは、杉並区との協働事業ということで大変成果を上げました。今年も何かをやるのですが、こういう活動が日経新聞に取り上げられて、世田谷区や八王子市などから問い合わせがありました。そういう形の中で、世の中に新しい価値を提供して受け入れられれば非常に良いと思ひています。

三つ目は研究事業を行っております。これはあるデータの研究だとか事業計画などの勉強会を開いたりして、そのようなことを中心に行っております。

それから活動の広がりですが、来られている方も愛媛県や新潟県など、そのほか遠いところからもわざわざ来られている方もいますので、非常に活動が広がっております。また一方では、教育事業なども杉並以外でも行って欲しいという形で、ある意味では地域が広がる形になってきております。

私どもの名前も杉並ベンチャーネットワークということで、当初は杉並地域の活性化ということで行ってきましたが、実際には杉並以外でも活動することです。それから名前に杉並とついているものですから、これは杉並区の外郭団体でしょうかと、杉並区関係者以外の人に必ず聞かれるものですから、8月の総会で名前から杉並を取るということに決めました。これからベンチャーネットワークジャパンという名前にして、杉並から一気にジャパンに広めま

した。これからももちろん杉並を中心に活動していきますが、少し広がりが出てきているので、この機会に一気に広げていきたいと思えます。

それからもう一つ名前を変えた理由として、最近では中国や韓国が経済的に発展して、その中でベンチャーがいろいろと新聞をにぎわしています。そういうところからのベンチャーとも交流が出てきました。ですから、そのようなことから杉並にとどまらない形で行っていききたいと思えます。

そういう時の流れの中で、先程安藤さんが言われたようにNPO法の改正が行われるわけです。現在は12分野ありまして、それから5分野増やすということです。その5分野の中に我々が言うております産業支援という形の項目が入ります。我々も経済産業省にヒアリングに行き、全国でも2、3カ所しかない産業支援のモデルとして取り上げられております。

それでも当初我々の活動というのは、行政に対してなかなか理解が得られませんでした。なぜかと申しますと、行政でもベンチャー支援というものは行っていましたが、会社でやったらどうなのか、なぜNPOでやるのかと言われたわけです。

それではなぜNPOなのかと説明するのに、市民の目からやる事業なので、と言いました。市民の目からは、本当に必要と思った立場の人たちが集まってやることなのです。これはサラリーマンとか行政マンの人たちが集まって、垣根を越えたコラボレーションという形で行うのです。これは会社を作ってやるわけにはいきませんから、NPOというプラットフォームでしか出来ないことなのです。

それからNPOというのは、いろいろな意味で協力を得やすいというところがあります。このようなミッションに賛同してくださる方は、例えば講師の方でも有名な先生だとか、警視庁のハイテク犯罪センターの方などにも以前お話をいただきましたが、このような方々の中には絶対に何処かのセミナーではお話ししていただけない方もいます。NPOだからこそ、ご理解いただいております。だからこそNPOで行うイベントの意味が出てくるわけです。そのようなことで当局の理解をいただいて、それがNPO法の改正に結び付きました。やはりこのような発想が社会を変えて行くことができると思えます。

それから、この2年半の活動の成果ということですが、実際の中で延べ800人ぐらいになっております。ベンチャー企業の方も、うまくいった方、いかなかった方いろいろありますが、いずれにしても人の出会いということが非常に大きく関わってきます。人との出会いによりお互いの事業で交流ができ、人と出会うことにより新しい考えが浮かび、事業を展開したという人もいます。一回きりではなくて継続的にやるということが、新しい仲間を生んで、新しい動きが出てくることなので、非常に効果があると思っております。

安藤

佐々木さんのところの特色として、まず一つは起業だと思えます。企業を興

すというところは、ある意味で矢郷さんと共通する部分だと思います。それで、企業を興す時に何が大切なのか、ということが重要になると思います。

その次に、場合によりいくつかのプロジェクトの中に、教育という新しい言葉が入っていました。それでは新しい企業を興してゆく時に、NPOならではの、という部分はどんなものなのかを説明していただきたいと思います。

佐々木

私も今度本を書きました。会社を設立するための本です。その中には株式会社、有限会社、NPOといくつか項目が分かれています。一般的にNPOという場合に当てはまるのが、まずはミッションがあり、利益を上げても配当に回さない。利益を上げても次の活動に投資をします。そういうところに特色があります。企業の場合は、どうしても利益が出ることが求められてしまいます。いずれにしてもNPOをやる場合は、ミッション性が大切です。自分を世の中にどのような形で提供したいのか、そのようなことが鮮明に出ている形が必要です。

そういう中で、特にNPOの場合はボランティア、プラス、事業性なので。いわゆる単に無報酬の集団ではなくて、事業としてもきちんと成り立つという世界ですから、その辺のところのマネジメントが非常に面白くもあり、難しいところだと思います。

安藤

はい、ありがとうございます。おそらく佐々木さんが言われた、ボランティア、プラス、事業計画というボランティアは、先程矢郷さんが言われた面白いことが出来るということと、多分共通した発想ではないかと思います。面白いがゆえにNPOでやるのです。ということは企画力的な創造的な動きが取れるという部分があるのだと思います。だからNPOが面白くなって行き、だから地域社会が変わって行き、人のつながりが広がって行くのだろうと思います。そんな感じで矢郷さんと佐々木さんのお話を聞かせていただいております。

また、宇治川さんの場合は先程の自己紹介の中でも、地域の中でも杉並の中でもNPO推進だ、ということで区民会議、懇談会、準備会というところでご活躍されてきました。それでなお且つ、宇治川さん自身が地域の中で不自由な活動をなされているところも含めまして、お話ししていただけると大変ありがたいと思います。

宇治川

今のお二人の考え方は、とても素晴らしく参考になるお話でした。私が1番初めに申し上げたいのは、区の条例が法とは違って法人格を取ることを目的にしているのではなく、もっと広くとらえているということです。もちろん国の法があって優遇税制、それから分野が足りないというお話しが今ありましたが、

単に分野を増やせば良いということではないという気がします。全体の考え方として、自治の程度が自分たちの力で上がって行く、そのようなことを支援するものだと杉並は考えていると、そのように私は取りたいと思っています。

それで今回は、いくつかの活動団体に協力したり、実際に行ったりしているのですが、今日はあえてお二人とは異なる二つの立場から意見を申し上げたいと思います。

まず『ぼらねっと』というのは任意団体です。きっかけは先程申しあげましたが、これから世の中が変わって行くきっかけとして、気が付いている人がたとえば3人以上いれば、任意団体のNPOは出来るということを申し上げたいと思います。要するに、そんな難しく考えなくてよい、ということです。

活動内容を簡単に申し上げますと、充実したボランティア活動をやりたい、やりたいと思っているがどうしたらよいか分からない、悩みがある、そういう人たちのネットワークであるということです。ではその時に、何をやれば一緒にやれるのかというと、一つはコミュニケーションだと思います。自分が何を考えて、どのようなことをやりたいのかということ表現できなければなりません。

そのための考え方やスキルにアサーティブ・トレーニングというものがあります。いわゆる自己主張トレーニングです。自分自身を振り返る、そして相手を理解し人間関係を作って行くというものです。ロールプレイなどを使って、いろいろな関係を作るといことはいかに大変かということ、シミュレーション的に行います。その進め方も、係りの人や講師に全部の進行を任せないで、半分の回数は企画した自分たちで進行していくという形をとり、全部で7回企画し実施してきました。

ほかに、やはりこのようなボランティア活動や広く援助活動をしていく時には、どうしても場所が必要ということになります。話し合いの中で、少子化ということで小学校や中学校の中に施設が空いているのではないかと、という意見が出ました。学校の空き教室をうまく活用するためのアイデアや考え方をアンケートでボランティア団体からとったり、実際に活用している団体の話を聞いたりするなかで、介護保険の話とか、子育てを支援するとか、そのような問題も課題としてとりあげました。現在は、今までの活動をさらに進めながら中間支援組織というようなかたちになれないかとか、相談ということも必要ではないかと思って活動しております。

それで小さな団体の1番の課題ということですが、有限会社やNPO法人のようにミッションとか目的がハッキリしている団体はいいのですが、そうではないところはどうしても広がりとか継続性とかが欠けてきます。そのあたりの自分たちの活動を、どのようにまとめていくかということが課題になります。その時、いざとなったら団体を無くしていくぐらいのことも含めて考えなければならぬと思います。

もう一つの団体である「未来をつなぐ子ども資金」は、今年の4月に東京都

の認証を受けました。先程申しました2001年のチャリティー・ウォークを企画した実行委員有志が、チャリティー・ウォークを継続してやっていくには、やはり実行委員会とは違う団体も必要ではないか、と考えたのです。それから民で民を支える組織作りにおいても、毎回実行委員会を立ち上げて行っているだけではなく、その受け皿として集まったお金を公開して、どのような使われ方をしていくかということと一緒に考えていかなければなりません。さらに公開選考会で助成を決めた団体についても、どのような活動をいつやるのかも知らせてもらって、できる限り一緒に参加していこうという意見がありましたので、NPO法人格をとって、そのようなことも行ってきています。

2002年5月25日に、2回目のチャリティー・ウォークとして杉並区内の二つのコースを歩きました。いろいろな企業の協賛、団体の協賛、個人の協賛を取り、それを運営費に当てました。そして参加者からは、先程も申しましたが中学生以上は500円、小学生以下は100円を寄付という形でいただきました。そのお金はすべて運営費に使わずに公開選考会で使う、他の方法はこれから考えていきますが、今までと違う形の行政と企業と市民が3者協働する形でチャリティー・ウォークを行いました。

これは課題にもつながることですが、私たちはそれぞれ職業を持ち、活動はすべてボランティアで行っています。そうすると、これだけの規模のことをいつまでボランティアという形で継続できるのかということが、大きな課題になってきます。今回のイベントのような場では、いろいろな人に出会ってそこでネットワークが出来れば、このイベントの1番の目的は達成できたのではないかと思いますし、課題の答えも、続けていくなかで少しでも見えてくるのではないかと思います。

私たちのもう一つの目的は、ノウハウの提供を含めて子どもの健全育成にかかわる活動に対して資金提供するということです。ノウハウの提案など、今まで関わってきた人だけではなく、他のNPOとの協働や、行政との新しい協働を考えないと活動の展開に限界があるので、理事会を通じてみんなで考えていきます。

これからは、お金についてのきちんとした考え方と、人材の集め方、情報の集め方、場所の問題、それから働き方の問題なども考えていこうと思っています。

私は自分のあり方を考えた時に、佐々木さんと同じような経験をしています。法律事務所から情報処理会社を経て、今のNPOとして介護関係の現場に立っていますが、やはり自分の生き方や働き方というものを、しっかりとふりかえって考えないといけない時期に入っているのではないかと思います。なぜかと申しますと、時代の変わり目でもあり、結局人生は一回きりだからです。そうすると、楽しくなければならぬとか、そうじゃないと続かないということにもなります。また、自分が関わっている問題を自分の問題としてだけではなく、それがすべての社会の問題につながる可能性があるのだという意識を持

つことで、社会が変わってゆくのだと思います。

それから、行政の意識を変えようという声は今まですごく大きかったのですが、ただそれだけではなかなか変わりません。私たちのように実際に関わっている人や、それからこれから出来ることをやろうという人たちの意識も合わせて変わっていかなければ、協働というものは成り立たないと思います。

安藤

はい、ありがとうございました。宇治川さんから二つの活動に関わりながら、お話しをいただきました。その中で補強していただきたいことが二つほどあります。

一つは、チャリティー・ウォークをやる中で、企業と市民と行政とで3者協働する形で行いましたが、その時に何がメリットで、何がデメリットだったか、そこが聞きたいと思います。

もう一つは、そういうことにより『未来をつなぐ子ども基金』というNPO法人を作られました。それで、民が民を支えるということのメリットとは何か、というところをご報告願いたいと思います。

宇治川

難しい質問をいただきました。これからみんなで考えていかなければならない課題だと思いますが、3者協働というのは新しい試みなのです。そのようなことで言いますと、新しい動きを作るということに興味を持つことができ、それにチャレンジすることが出来たということが重要です。

だから、メリット、デメリットという言い方ではない「面白さ」というのが、社会を変える力になるのではないかと思います。それには自分たちだけでやれることと、それから一緒にやること、それから行政だけにしかできないことがあると思います。それはやってみなければ分からないことです。やってみて、これは行政がやるものだ、ということであればたとえ協働していても行政に返していきます。または、協働でうまく行かないなら自分たちでやっていく場合もあれば、そこでやめて、次の目標につなげていく場合もあって良いと考えております。

安藤

それはホップ、ステップ、ジャンプのホップのところだと思います。まだまだこれからだ、ということだと思います。

宇治川

そうです。民が民を支えるということは、お任せ民主主義ということではありません。明治時代で言うならば欧米に追いつき追い越せというかたちで、何か引っ張ってゆく動力源というものが必要だったと思いますが、時代は大きく変わりつつあります。民主主義を支えるもの、それが現在のNPOだと思います。本来日本人は賢くないということは無いはずで、自分たちの力でそのよ

うな環境を作っていけば、いろいろなことが出来るはずなのです。それを私たち日本人は気が付かず、そのことを外国人の方がかえって良く分かっているのです。もっと自信をもってもいいのではないかと、そんなことを感じています。

行政のお金というものも、税金という形で徴収しているという考えではなく、税金を預かっているという意識を是非とも持ってもらいたいと思います。そう考えないと、自分のお金であると勘違いしがちなのです。私たちがチャリティーでいろいろなお金を預かっていることも、それは一つのあり方であって、決してメリット、デメリットという考え方とは違うと思うのです。このような考え方をすんなり自分が納得できれば、それでいいのではないかと思います。

この説明では納得いかれないかもしれませんが、これが私の真実思っていることなのです。今のところそこまでしか考えられないので、このようなお答えをしておきます。いかがでしょうか。

安藤

はい、ありがとうございます。ある意味では、少しみんなでそういうことを考えていくスタートにしたいということが、宇治川さんの意味合いだろうと思いました。そういう意味で、今3人のお立場でそれぞれ活動しているところからの、自分たちの活動とそこにおける課題のようなものを具体的にお話しただきました。

渡戸さん、この3人の方々の活動を聞いた上で、今抱えている市民活動の課題とか、これからどんなことに気を付けてゆけばよいか、どんなことに目を向けたらよいかなどありましたら、それも含めてお話し願いたいと思います。

渡戸

今の3人のお話を伺って、気が付いた点をお話したいと思います。

一つ目の印象的なことは、矢郷さんも佐々木さんも、あるいは宇治川さんもそうですが、「私は」ということです。まず自分というものが、自分がどのような生き方をしたいか、自分が何を求めているのか、どんなことに楽しみを覚えるのかということだと思います。自分といいますが自己というのは多様な人々の社会観の中で生かされたり刺激しあったりしています。

まず自己ということについて申し上げたいと思います。今はどんな時代なのかということ。社会学的な発言になりますが、1970年代の前半あたりまでは日本も欧米も工業型の社会でした。社会の基本的な生産様式はモノを作ること、あるいは生産手段を持つ資本家と労働時間を売る労働者との階級的対立というものがありました。だけど皆がんばって、物質的な豊かさを追求したわけです。それが70年代半ば以降になると、モノを作るというよりはむしろサービスや情報を生産して売るという形になります。

そういう中で、産業構造の転換とともに国家の性格も変わってきました。要するに、それまでのような高度成長の社会ではなくなりましたから、国家も福

祉国家というあり方を修正しなければならなくなりました。それで福祉国家の撤退とか縮小という方向がでてきたのです。その時に、個人が物質的な豊かさがある程度手に入れたところで、精神的な豊かさとかゆとりとか、あるいは自分をもう一度見直すことが出来るようになりました。それで、個人のかげのない存在を認めるという意味で、人権ということが重視されるようになってきました。

最近、福祉国家の撤退や縮小という中で、かなり暗い方向が見えているわけです。例えば介護保険の問題にしても、お金持ちとそうでない人のサービスの享受の仕方が違うのではないかと。つまりお金持ちは企業サービスを買えます。しかし、介護保険で1割負担です。だから受けられるサービスは自己選択しなければいけません。それはかなり抑制する方向にきているということです。

今、自己選択で自己責任ということをや小泉総理が一生懸命に言っています。だけど、自己選択といっても選択できない、あるいは自己責任を取ろうと思っても取れない弱い人もいるわけです。そのような時に「私は」という考えで、ボランティアやNPOという形で支援活動をやろうとします。これはある程度、能力とか時間とか、お金やゆとりとか、いろいろなものがなければできないのです。だけど能力が限られていても、あるいは身体的な条件に制限があっても、あるいはお金がなくても参加できるような社会づくりが、これから非常に大切だと思います。

それから杉並区は、住基ネットについていろいろ問題提起をしています。国家が個人を直接把握しようとする力は、これから強くなっていくと思います。だけど、NPOやボランティアの活動は、あくまでも市民社会の出来事であって、国家にはコントロールさせないのだ、というような仕切りが法律によりできました。つまり法律の中で、市民団体やNPOは「認証」しますということです。「認可」ではないのです。ある程度、法律の必要な条件が満たされていれば認めますという制度です。ですから、そのような意味で法人格を取るとか取らないとかは別として、市民社会の多様な創造力を生み出してゆく一つの集団的な取り組みが、ボランティアなNPO活動だと思います。

それから先程、矢郷さんから「すき間」というお話が出ました。今までの企業や行政が行っていない、しかし明らかに社会的な需要がある、そのような「すき間」を事業化してゆくというお話でした。それは「市民企業」ということだと思います。今までの営利企業とは違う、もう一つの企業のあり方です。

これも先程の佐々木さんのお話にもつながりますが、今の日本の経済や企業はアングロアメリカやイギリス的な自由主義経済です。基準が世界基準ということで、グローバルスタンダードという言われ方をしています。ですから今の日本政府も、「そこに追いつかないとダメだ」、「早く不良債権を処理しないとイケない」と言っているわけです。そういう資本の草刈場のような経済になってゆく中で、新しい経済や新しい労働のあり方を生み出していくというこ

とは、非常に大切だと思います。

そういう意味でこの3人のパネリストの方々、さまざまな新しい問題提起をされているのでワクワクしながら聞いておりました。

それから三つ目は、宇治川さんが「自治の程度が自分たちの力で上がっていく」ということを言われました。これを言い換えますと、地域の中に自発的な市民団体や区民団体が多様にあることが、地域社会の民主性を担保するのだと、そのようなことをお話されたのだと思います。その場合、団体の活動も重要ですが、それを支える個人や、あるいは団体に入らなくても個人が社会のことを考えながら、どのように社会に関わるかということが、非常に重要だと思います。そのようなことから、今のNPOの状態は非常に狭いと感じております。もっと広がりのある、多様な人々が、多様な形で、互いに働きかける形が重要だと思います。

かつて1960年代までは、資本家と労働者の関係はすごいものがありました。しかし階層間の格差が広がりつつある今日の状況では、社会的な不平等が広がりつつあります。また一方で、ホームレスの方、刑務所から出てきた方、ホモセクシャルの方、あるいは離婚に伴い片親家庭になった方、外国籍の方とかそういうことでも不平等が広がっています。それでそれぞれの不平等というものが、流動的に複雑に絡み合っているわけです。そのような中で、その「すき間」をどのように認識して民が民を支えてゆくのかということが、非常に重要になってきます。それを単に事業やサービスとしてやるのではなくて、社会に普及していく、あるいは行政の人たちに対して提案をしてゆかなければならないと思います。

最後に、楽しくなければ続かないということは、私も本当にそう思いました。私は学生時代に演劇をしていまして、今度久方ぶりに演劇に関わっているものですから面白くてしょうがないのです。私はシナリオ作りに参加しています。ぜひそちらの方に興味がありましたらよろしくお願いします。

安藤

はい、ありがとうございました。ある意味では、渡戸さんのコメントの中でもお分かりのように、自分として自分が良く見えるような時代にしてゆかなければならない、ということだと思います。そしてNPOなどがボランティアな動きの中で、豊かな地域社会の層を厚くすることにより、その「すき間」などを埋めてゆくものになるのです。また、そのように思う人たちの手を今いかに広げたら良いかと、理解されている時期ではないかというお話しでした。それには行政との関係も含めて、どのように持ってゆくかということだと思います。

渡戸さんは、行政に対する改革案も出そうよ、という言い方でございます。まさに、自分たちがプランニングで地域社会を作るのだ、というところに持つ

てゆければ良いというお話だと思います。

さて、それぞれ3人の方々のご報告を受けながら、また、渡戸さんにコメントしていただきながら進めてまいりました。今度はまさに皆様方が主役で、ご発言いただく場であると思います。今までのご報告やご意見を聞く中で、自分が活動を通して考えていることや、ご感想でもかまいませんのでご発言いただきたいと思います。

質問

矢郷さんの活動に非常に興味を持っております。お話の中では、行政はNPOにしか仕事を出さない、というNPOならではのメリットがあります。また逆に有限会社ならではの不便さがあるというお話しでした。そこで、これからNPOになるというお考えはありませんか。

安藤

有限会社よりNPOの方が良かったこととか、NPOより有限会社の方が面白いことが出来るとか、そのようなところがあるかと思いますが、いかがでしょうか矢郷さん。

矢郷

有料のNPOを立ち上げようと、案だけはたくさんあります。特に子育て支援についてNPOを作ったら、子育て支援が地域に広がりいろいろな展開ができるのではないかと考えています。ですが、自治会を開くとか、NPOとしての手続きなどを考えた時に、どのような人と、どんなやり方をしたら、いちばんうまく行くのだろうかというところで、二の足を踏んでいるところも正直あります。

それで一つだけ付け加えさせていただきたいのですが、先程私は公園の出前の話をして、ある所に行くとか公園の場所を使って事業をやるとお話をしましたが、いろいろな話の中で、今皆さんが必要なのはこういうことなのかと思うことがありまして、それだけお話しさせていただきたいと思います。

例えば、今までの市民活動だと「あの公園はつまらないから、このように改善しろ」と、提案を行政に持っていきました。行政は提案を受けて「ではこんなふうに変えてみまじょうか。でも、予算がないからできません」ということがあると話をしていました。例えば子育ての目線で「どの公園もつまらない」という時に、先程のように「つまらないけれども、こんなソフトを持っていけば面白くなるよ」という発想が、私はNPOだと思います。

それから先程も言いましたように、車の中に遊び道具を積んで公園に行き、いちばん子育て層の多い11時から12時に、私としてはその公園で遊べることを行います。それが本であってもいいし、小さな砂場でもいいし、小さなここだけの道具であってもいいと思うのです。そういうことを私たちはやるということです。それと、杉並区がつまらない公園を改善するよりも、もっと安いお金で、その本が各公園に回っていくことで、公園が楽しくなりそこで人と人のつ

ながりができると思います。また、そこにおしかける人たちに生き甲斐を与えます。逆に言うと資金が回ってくるという考え方もあると思います。だから市民は参加する意義があると思います。そういう発想の転換というものが、今知恵としてすごく求められていて、逆にそういう知恵があるのならば、私はNPOというのはすごく面白いだろうと思います。

さらに行政の方も、市民の言葉というものを真面目に聞かなければいけないと思います。実は一つの公園を改善するお金で、幾つもの公園に人が集えるような空間が瞬間的に出来てゆくのであれば、行政の方もお金を出したくなると思います。そこでNPOの人たちが、その事業に携わり働いていけるということが、地域社会にとって大きいと思います。また、そこに新しい公共の空間ができて、いろいろな民族が入ることにより、全然違った空間に生まれ変わるような、そんな面白さがあると思います。このようなことが、NPOとしての面白さを決める力だと感じています。

安藤

はい、ありがとうございました。どうやら面白さというのは、NPO自らのアイデア性だということです。いいアイデアは持っていますが、それをどのように表に出すのか、というところが必要になります。アイデアをどのように、ものにするかというところだと思います。

それでは、今の意見も含めてご質問のある方はおられませんか。パネリストの方々でもご質問していただいて結構です。

それでは、今のようなアイデア性というものをどう生かすかということも、一つの課題としてあるのですが、それについての意見はありませんか。また、別の質問でも結構でございます。

質問

別の質問です。今までお話を聞かせていただきまして、この3人の方々は異分野の活動をされていると思います。また、それぞれ自立しておられるとお見受けしました。それでボランティア団体としては、その自立ということは大切なことだと思っております。

ところで、同分野の他の団体や、それから異分野の他の団体との交流というものは、大切だと思われませんか。あるいは、そのようなことも良いなと感じておられますか。その辺のところをお聞かせ願いたいと思います。

私どもは宇治川さんと同じグループなのですが、他のグループとの交流というものを重視している団体であります。

安藤

はい、ありがとうございました。一つのネットワーク作りということでは、難しいところだと思います。言葉でいえば「多様な分野とのネットワークは大切だよ」と簡単に言えます。だけど、多様な分野のネットワークという時に、

どのようなところでつながるのかという、つながる所をどのように探すのか、ということが難しいのです。それから同分野なら話は早いということがあります。そういう意味ではメリット、デメリットというか、どうやら仕掛けの仕方があるのではないかと思います。この辺のところをパネリストの方々に聞く前に、皆さん方の中から「そうだね」という部分と、「いや違うよ」という部分と、「私はこう思うよ」という部分がございましたら、どうぞご遠慮なくご意見をお願いします。

ございませんか。それでは、ネットワークを作られておられる佐々木さんにお願いします。

佐々木

杉並ベンチャーネットワークに参加している方で、江東区の方などは、このようなことをやりたいと、立ち上げる時に相談を受けました。それから横浜の方からも立ち上げの話しを受けて、いろいろなデータの作り方とか、行政に認可される場合にどうすれば良いかという話しをしました。それから実際に出来上がりその後は、お互い協働でやるのが大切です、という形にはしていますが、現状では一緒にやってゆこうというケースはありません。ですが、むしろこれから出てくるものだと思います。

私も各地域と協働して、何か出来れば良いと思っています。具体的に日本経済でいいますと、東京はまだ元気を残しています。地方は厳しいのです。公共事業がどんどん減っていますから。それでうちのNPOも岩手県の関係者から相談を受けていまして、元気ある東京と岩手県の産業を、どうコミットして展開していくかということを考えております。

ですから、各地域といろいろなNPO団体に何が出来るかということ、地域の活性化というテーマを持って、出来る範囲で協働していくことです。それが企業ですと、利益の面でなかなか適用を受けづらいところがあります。それでNPOというものが、そこを補う一つの役割だと思います。

安藤

はい、ありがとうございます。私たちの生活とか、私たちの地域社会というものは、今までですと「おらが村の所だけで活動するのだ」という発想が根強くありました。行政を絡めていくと「なんで区以外の人と」、「なんで他の地域の人と」と、こうなるのです。でも、私たちの生活を豊かにしていこうと努力した時に、「どうも隣の区と一緒に手を組んだ方がいいや」とか、「隣のNPOと一緒にやった方がいいや」などと、こういう手のつなぎ方というのは広がってゆくとおもいます。

いわゆるNPOの面白さというのは、地域や行政エリアを越えてゆくことだ、というお話でした。ではこれからどのように広めてゆき、どのように作るかというこの辺のネットワークの作り方が、大きな面白さというかテーマになってくるのだろうと思います。

こうしたネットワークの作り方に、先程の質問の中にありました同業者や異業者ということをもう一度加えると、他の地域のネットワーク化というこの辺のところ、どのように皆さんは感じておられるのでしょうか。

質問

とても気になっていることがあるのです。矢郷さんは有限会社の活動しやすさで動いておられる。佐々木さんのところはNPOでの動きやすさで動いておられる。いままで活動的なことを伺っていましたが、実際に財政的に運営してゆけそうな見込みがあるのでしょうか。どうもNPOに関しましては、財政的に解決できないところが多いと聞いております。その辺のところの見通しというところを、是非お聞かせ願いたいと思います。

安藤

これは、佐々木さんや矢郷さんに聞いた方が良いと思います。矢郷さんは有限会社で営利会社ですから、基本的にお金もうけをするのが目的です。本当にもうかっているのでしょうか、などとお聞きしたいです。また佐々木さんは、ベンチャーネットワークとインターナショナル的になってきているということで、そこまで広げるならNPOでももうかりそうな気がします。

これはお金の使い方とか、運営の仕方などが絡んでくるところだと思いますが、まず佐々木さんからお願いします。

佐々木

2年半の収支はとんとんです。それは活動を重視させることにあったからです。それから参加費を意図的に安くしているところがあります。

セミナーの場合でも、民間が運営している場合に何万円と取るような先生を呼ぶ時にでも、私たちは数千円で行います。はたしてそれが本当に良いかというところ、難しいところです。その時にお金をかければ私たちは潤います。ですが、その差というものをどのように考えていけば良いかと思っております。

いずれにしてもある程度我々の事業の中で、どれを取るかということを考えています。例えば経営プログラムでしたら、これを行政に提供してある程度それに見合うお金をいただくとか、今度はある会社の社員教育に使いたいと声がかかれば、このような場合にはある程度取れると思っております。私が八王子でプレゼンテーションした戦略があるのですが、この中でも民間の会社と同じような形で、どこが強みでどこが弱みなのかと経営分析をしています。それから資金調達の問題なども考えています。

だから私たちNPOの場合は、意図的に収益を得る事業や、そうでない事業、会費でいくら、それから寄付でいくらというように、お金を何処に持ってゆくか、そのような落とし所を皆で考えて行っています。

それから良い人材を集めなければなりません。やはりアメリカを見ても、コロンビア大学やハーバード大学を出た人間が、NPOに入ってくるのです。それはなぜかといいますと、その人に見合うだけの給料がある程度（7～8割程

度)出せるNPOだからです。ですから我々もそのような流れで行きたいと思っています。

それで皆さんにおいても、ボランティアという水準と、ボランティア団体、それから法人のNPO、それから組織と、どの位置なのか、そのポジションは、かなり変わってきた部分がありますが、団体の性格づけを意識してもらえると良いと思います。

それから、NPOバブルと言われているところがあり、期待されているところは大きいのです。やはり、ある程度組織として情報開示をしていかないと、第三の分野で信頼を得られないというところがあります。ですからこの課題にも取り組んでおります。

ですから我々は、そのような形である程度収益を稼いで、それをまた次の事業に展開してゆきたいと思っています。

安藤

はい、ありがとうございました。それでは矢郷さんお願いします。

矢郷

私は自分ひとりで生きていますので、稼がないと生きられません。そのような意味では一人親方ということで、1番経費がかからないやり方で行っております。そのようなことが答えです。

先程のネットワークのところ、一つだけお話しさせていただきたいと思います。私どもが、10人以下のsmallオフィスにアンケートを取りました。100カ所ぐらい行いまして、NPOも入っています。その内容というのが、どんなところでネットワークが欲しいですか、ということです。それで返ってきた答えが二つありました。

一つは、失業手当、病気見舞金、厚生年金が無いので、それを考えたネットワークが欲しいとのこと。もう一つは、事業を始めて行くときの連鎖でネットワークが欲しいとのこと。

一つ目の答えで、NPOやsmallオフィスだと失業手当、病気見舞金、厚生年金が無いということは、とても大きな問題になっております。そのような事をうまく連合して作れないか、というお話でした。私も一人親方で行っていますと、失業手当も失業保険もありません。そのような事をどのように緩和できるかと考えた時に、それぞれ小さなNPOグループが集り、一つの大きな法人的なまとまりとなります。そこで、失業保険や病気見舞金などの社会保障が充実できるネットワークを作れるのではないかと考えています。このような事を杉並区が考えてくれたら面白いと思います。

それからもう一つ、事業連鎖というものはすごく大切です。事業というものは、どんなに頑張っても小さな所が取れる仕事というのはたかが知れています。そのようなことを考えた時にアンテナネットというものがあります。このネットワークはどのようなことをしているかということ、全国の小さな事業所がネットワークされて、最終的には一つの事業所では取れないナショナルスポン

サーの事業を取るということです。たとえば、自分たちの所でどんなに頑張っても、大企業の事業が来るはずがありません。だけど、束になった時には受けられるかもしれません。

例えば、うちのNPOの会社では、こんなニュースレターを出して広告費を取りたいのです。と言っても部数が少なから付くスポンサーも知れています。だけど杉並で出しているNPOのニュースレターを全部頼まれたなら、ひょっとすると10万部になるかもしれない。10万部になるならば付いてくれるスポンサーがいるかもしれない。そのようにネットワークを組むことにより、ここでは広告費がそれなりにかえてくる可能性があるかもしれない。ということがあると思います。

これからは、事業同士が連鎖していくことが、事業が成長していくうえで必要だろうと思います。ただこれはNPOにより分野やミッションが違うなどと、いろいろ難しいことはあるかもしれませんが、ただこのような小さな中だったならば固ることにより、例えば、ある企業の調査を受けてみるとか、ある企業の広告を載せてみるような、資金を獲得してゆく方法が広がってゆくのではないかと感じています。

そういう意味で、この二つのことがネットワークをしていく目的として、これからの企業社会の中では必要だと思います。

安藤

はい、ありがとうございます。いまのお話では、活動領域を超えた形でいろいろな団体が一つになりながらビックイベントを作り、資金を作ろうというお考えだと思います。宇治川さん。おそらく今の発想というのが、チャリティー・ウォークというやり方と似ていませんか。

宇治川

まずNPOにとってお金は大切だと思います。タブー視するのはよくありません。あと、いままでのボランティア団体が、一緒になって同じような活動をしている所がなかなかありません。それはやはり先程のNPOのメリット、デメリットのところで言えば、協力しやすいNPOという考え方を導入さえすれば、たぶん地域も変えられるし、それから行政も変えられるし、いろいろな違いを認め合える形を作れるのではないかと、私は思っています。

あと、民が民を支える時に自分たちだけでなく、一緒にやる人たちに共感を持ってもらうために何をやればよいか、というところをどれだけ広げられるかが大切です。

さらに、自立したコミュニティというものを再生する場合にも、自分たちが感じていることを共感してもらうにはどうしたらよいか、その時にどのような付き合い方をすればよいか、ということと同じように考えていく必要があると思います。

先程3者協働のお話が出ましたが、現にある制度や仕組みを変える時には、

どれだけ具体的に協働できるかということが大切です。これから社会を変えようと行政も企業も市民も求めている時に、お互いに情報などを出し合う場をなるべく早く作るということです。その時同じNPOであるならば、多少目的が違って、分野が違って地域を作るというところで協力し合っていく。Non-profit Organizationということばも、Not for profitという言い方もありますので、利益だけではなくて他の目的も共有するのがNPOだということであれば、やはり利益も大切なわけです。だから利益を出すのもあまり自己抑制しないで、このような考え方へどのように修正していくかといえ、ボランティアやNPOが今までのタブーを破るために出てきたのですから、それを破るためにチャレンジしてお互いに協働するにはどうしたらよいか、ということを考えていけばよいと思います。

安藤

はい、ありがとうございました。その他「私はこう思います」とか「この部分はどうなのか」という意見があると思いますが、どうぞ遠慮なく手を上げていただきたいと思います。いかがですか。

質問

渡戸さんにお聞きします。NPOといえども利益活動をするというお話でした。それで私の会は約130人の会員で、杉並区に事業所が8カ所ありまして、そこを管理しているのですが、管理費も何もなく全部自前なのです。もしそれがNPO化して認証を受けたら、会に何がしかの資金が出るかもしれないという思いがあります。

仮に認証を受けたとしても、利益を生むのではなくて無視します。それでは何のために認証を受けるのかということ、いろいろな口実を付けてさまざまな会を開きます。そして地域のお年寄りの方に、生きがいやゆとりを提供しようと思うのです。ですから、このようなことで全く利益は生みません。だけど会としては、やはりお金が欲しいのです。だからNPOの認証を受けようというのですが、そういう形のNPOは存在するのかお聞きしたいと思います。

安藤

他に質問はございませんか。なければ時間も押し迫ってまいりましたので、最後に、渡戸さんには今のご質問に答えていただきながら、それぞれ3人の方に今日のご感想を頂きたいと思います。それと、私が一番最初に言いましたが、「この杉並の中で、ボランティアやNPOが広がることにより少し夢があるといいな」と思っております。それでは、この夢をかなえるために何をすればよいのかというところを、それぞれ3人の方にコメントを頂けたらありがたいと思います。それでは宇治川さんからお願いします。

宇治川

夢といいですか、もともと考えていることをお話したいと思います。それ

は、第1セクターである行政、第2セクターである企業、第3セクターであるNPOやボランティアという中で、第3セクターに関心がある今だからこそできることというものを、できるだけ多くの方と一緒に話せる場を作りたいということがあります。

それで今日配付した資料の中にあると思いますが、「杉並シッブ」という八つの原則があります。それで一体何が出来るのかというと、対等の立場で話し合いをして、共通の目的がある時に協働し、期限を区切って必要なものは行うし、いらぬものはやめるといった評価をすることです。そのために必要な情報はなるべく公開し、相互理解に努めることが前提となりますが、活動の自主性を尊重しながらさらに自立化していくことも尊重して進めていくこととなります。そういうものを条例で作りましたので、是非ここで知ってもらいたいと思います。それで行政マンも企業マンも区民も一緒になり、この「杉並シッブ」に魂を入れていくといいですか、「仏作って魂入れず」という言葉もありますから、皆様に魂を入れてもらいたいと思います。今回このフォーラムを通じて、そのことを考えるきっかけになってくれれば良いと思っています。

佐々木

ボランティアということは、個人の自立がないとなかなか出来ないことです。今までは行政や会社に身を置く世界で、行政や企業に勤めていけば何とかなる時代でした。しかし、これは完全に壊れましたので、個人一人一人が自立とか自覚を持ってやるということが大切です。現状では、行政や企業が完全に弱っていますから、NPOというものが登場しなければならないし、同時に進んでいるということです。そこに先程言いました個人でやるボランティア、それから団体でやるボランティア、それからNPOというのを、どのようにして一緒につなげていかなければならないか、ということがあるわけです。いずれにしても皆さんにおいては、ボランティアというものを、どんな形までやるのかという最終形のイメージを絶対持っていたきたいと思います。

それから更に言えば、ボランティア団体には共益性と公益性がありますが、やはり世間に求められているNPOの存在とは公益性です。ゆえに国に取って代わる公益性が求められているわけで、この場合はNPOとして個々の活動が世間に認められなければ、行政や企業に相手にされないわけです。だからそこまで持っていく作業が必要になるということです。

それから皆さんは、ボランティアとの関わり方がいろいろあると思いますが、行政とも対等に、それから企業とも対等に行っていくとした場合は、組織立ってマネジメントをしていくことです。そして、そのような中で事業が1個でも2個でもできてゆけば、日本の21世紀の新しい市民社会というものが、実現できていくのではないかと思います。

矢郷

私が言い残したことだけ言わせていただきます。いろいろなNPOができて

きますと、行政との計画や事業の委託などの話がたくさん出てきます。そこで大切なことは、行政と民間企業の取引というものを、今までのようにカーテンの中に入れていないことです。たとえば行政がこのような事業をNPOに委託したい、と思っているならば、皆が参加できるような方法を考えていただきたいと思います。また、参加する方は力がなければいけませんので、それを契機に皆で参加し企画して力になるようにしたいと思います。さらに事業の委託を望む時なども、オープンにしていくことが大切だと思います。でも、そういうところで行政が変わるということは、勇気が必要だと思います。ですがそういう場面も含めて、どのようなグループが、どのように自覚して、どのように進めていくかということが分かるようにしたいと思います。これが実現すると、地域社会のいろいろな仕組みが一つ変わるのではないかと思います。

渡戸

先程のご質問に正確に答える能力がありませんが、ただ、事業地の管理ということに対して、どれだけの人が一緒にやろうと感じるかです。その辺が一つの問題としてあると思います。例えば、国土交通省で行うアドプト制度というものがあります。養子縁組のような制度です。それは、県が管理する道路の一部を、ボランティアの人たちが道路公団と契約するような形で養子縁組をして、自分たちで道路管理をすることです。そういう時に、一定の財政的な援助が出る制度があります。しかし管理するといいますが、清掃作業や緑化作業が主で、土地の管理とか用地の生かし方を追求されると無理ではないかと思えます。つまり先程言われた資金というものは、その次の問題ではないかと思えます。

それから、社会的に承認されたNPO法人は、社会的に責任ある存在になるということです。それをどのように認識していくかということが大切です。結果的に、承認されても休眠状態の団体もあるわけです。

活動の方法も、ビジネスに近い指向をしている場合や、地域社会に重点を置き、皆で指向する場合もあるわけです。そういう意味ではNPOといっても、一言でくくれないものだと思います。ともかく、その中でも行政や企業ができない市民的な公共性というものを皆で育て、あるいは社会に進出していきながら構築していくことが、ネットワーキングにも通じるところでもあり、非常に重要な課題だと思います。

安藤

はい、ありがとうございました。おそらくもう少し、話を詰めておきたいと思う方もおられるかと思いますが、いずれにいたしてもこのセッションでは、これからの杉並の中で私たちはどのようにしたら良いのかということをし話していただきました。

今までいろいろご報告をいただきましたように、NPOはさまざまな形で存

在しています。ですからこの杉並での市民層というものを、いかに厚くするかということが必要ではないかと思えます。それでは、その条件をどう作るかということが、これからの行政との関係ということも課題になってきます。また、ある意味では行政自身もどのように構造改革していくかということも合わせてやらないと、おそらくNPOやボランティアと一緒に新しい社会を作っていくことにはならないと思えます。

そのような意味で私たちは、今のNPOの動きやボランティアの動きというものを、後退させないためにも是非皆様方も一緒になって頑張っていく、手をつないでいく、理解していくということを行っていきたいと思ひまして、今日のこのセッションのシンポジウムを終わりにさせていただきたいと思ひます。

ありがとうございました。

司会

ありがとうございました。今日は役に立つお話をたくさん聞けたような気がします。それと、このセンターの運営をこれから考えていくわけですが、それにも大変役に立つお話の内容がありました。

良くも悪しきもこのセンターというものは、全国に先駆けているところがありますので、その視点を感じていただければならないというところがあると思ひます。

皆様方のご協力を得て、今までにないセンターにしていきたいと思ひております。これからもよろしくお願ひします。