

SATOYAMA イニシアティブ推進ネットワークシンポジウム 「里山里海湖活動における資金確保と多様な主体の協働」

パネルディスカッション参加者

コーディネーター

株式会社 BO-GA 代表取締役 関岡 裕明

アドバイザー

認定 NPO 法人自然再生センター 専務理事・事務局長 小倉 加代子

パネリスト

積水樹脂株式会社生産技術部品質管理グループ 稲垣 和美

NPO 法人中池見ねっと 事務局長 上野山 雅子

水辺と生き物を守る農家と市民の会 代表 恒本 明勇

長野県環境部自然保護課 主査 畑中 健一郎

概要

【里山里海湖活動における資金獲得の課題】

(中池見ねっと 上野山)

- ・現在の取り組みを持続的な活動にするために、NPO として人件費を払いたいが資金不足である。助成金を取るのは会計、報告ができないと難しく、助成金業務で人が離れてしまったこともある。

(自然再生センター 小倉)

- ・私たち認定 NPO は営利目的ではないので、寄付を大切にしている。金額よりも口数にこだわる。一年間で 551 口（1 口 3000 円以上）取った時もある。
- ・組織の中で専門的な担当役割はもちろん目的達成のための共感を寄付にして集めてくれる（営業ができる）人に理事になってもらうのが理想である。
- ・助成金をとるときは、行政の助成金ではなく「民から民」の企業からの助成金を取りたいと考えている。

(水辺と生き物を守る農家と市民の会（以下、水辺の会） 恒本)

- ・企業の方々が一緒に活動したい、ということで資金を持ってこられる。(BO-GA 関岡補足：事務局ががんばっている、会長が優しく人を引きつける)

【企業にとっての里山里海湖活動】

(積水樹脂 稲垣)

- ・活動を通じ、地元住民の方とご近所付き合いといった関係でコミュニケーションをとっている。
- ・活動は従業員間の良いコミュニケーションの場でもある

(自然再生センター 小倉)

- ・企業との活動の際には、理念の一致、担当者同士の意思疎通（心理的な、内面的なところもフォローしあう）、企業のコンプライアンスに耐えうる事務局であることを大切にしている。

【企業と NPO・NGO 等との連携】

(長野県 畑中)

- ・企業と市民団体との連携のために、市民団体からの要望を聞き取るが、漠然としていてははっきりとした答えが返ってこないことが多い。分かりやすいストーリーがあると、企業へ紹介がしやすい。

(自然再生センター 小倉)

- ・どうしても難しい言葉や自分たち目線になるので理念、ミッション、ビジョンなどを受け取る側が分かりやすく小学4年生でも分かる内容、というのを基本にしている。報告書は写真をふんだんに使っている。

【寄付について】

(自然再生センター 小倉)

- ・寄付はお金ではなく共感（活動参加）である。助成金と異なり寄付は事務的な報告書もいらないし、かつ、団体の特色を出せるところである。任せて頂いたお金で活動することはこの上ない喜びである。

((会場) 敦賀市 和田)

- ・敦賀市ではふるさと納税で中池見湿地の寄付金を集めている。

(水辺の会 恒本)

- ・越前市のコウノトリの舞う里づくり構想に特化したクラウドファンディングでは 10 日ほどで 100 万円集まった。

(BO-GA 関岡)

- ・コウノトリのようなシンボルや共感を得やすいツールがあると分かりやすく、寄付を集めやすいとのメッセージであった。

【まとめ】

(自然再生センター 小倉)

- ・企業、市民、行政、専門家はそれぞれ言語が違っている。そこで壁を感じるが「個」と「個」でつながっていることで、柔軟く多様な取り組みができる。次の新しい活動も一緒にできる可能性が残せる。非営利団体が持続可能な活動をするためには持続可能な組織になるためにガバナンスを強化していく意識を持つことが大切。

(BO-GA 関岡)

- ・小倉事務局長のご発言は、多様な主体が協働しあうことにおいて、まずもって理念が一致することが大切であり、「個」と「個」でつながれるよう、意思疎通をしっかりとすることが大事ということと思う。リーダーが方向性を示したときに、それをはっきりと具現化するのは事務局でもあるというご趣旨だったと思う。

詳細

(BO-GA 関岡) 今日のテーマは里山里海湖活動における資金確保と多様な主体の協働ということで、特に資金確保を中心に掘り下げていきたいと思います。私自身も NPO・NGO 活動をする中で、よく出会うのが「現場が好き、現場がやりたい」という気持ちが高い方です。私もどちらかといえばその部類なのですが、一方でどの団体さんにおかれましても（現場で活動するにあたり）資金難である、仲間が拡がらないということが多いのかなと。今日はそのあたりをググッと深めていきたい、そのようなことを皆様のご経験の中から引き出していきたいと思います。まず、資金獲得に関わる課題を議論できればと思うのですが、具体的にこんな感じに困っている、今後こんな風に困りそうとか言ったあたり、これは上野山さん、ズバリ指名してしまうのですが、今のところこんな風に頑張っているといったあたりを教えていただけませんか。

(中池見ねっと 上野山) 困っていることを話し始めると多分3時間4時間かかってしまうのですが(笑)、今私が一番切実に感じているのは、後継者というか持続可能な活動にしていきたいと思うのだけれど、現在の事業だけで手一杯になってしまい、それ以上に自主事業をやっていく余力がなかなか無いということがあります。余力が無いことの原因の一つにはやはり資金不足。私ももともとは本当にボランティアでなんでもやるというところから活動しているので、(活動にかかる)お金はすべて自分のお金、交通費にしても何するにしても全部持ち出しですよ、全部ボランティアでやることに何の疑問もありませんでした。好きでやるのだからいいじゃん、というところがあり、そこからきているので。「中池見ねっと」という団体は、大阪ガスの子会社として、そこで当たり前前に仕事として保全作業をしていた人、そこに雇われて整備作業をやっている地元のおじさんたち、それからなんでもボランティアでやってきたという私たち、3者が集まってできた団体です。ということで、「そんなボランティアでなんでもやったらええやん」と思ってしまう自分と、「いやあやっぱ人にちゃんとやってもらうためにはお金をちゃんと人件費を NPO として払わなきゃ」と、それが当たり前なんですけれど、なかなかそういう風に自分の考えを持って行くことが難しくって。やっとな今持ってこれるようになったけれども「お金ないやん」というところで。払いたいけれどもお金がないという、まさに資金不足。で、生み出すことも現場ではなかなかできない。公共施設なので、どんどん商売をするということにもずっとストップがかかっていましたんで。去年あたりから「やっぱりお金ちゃんと儲けてもらわなきゃあかんね」って、敦賀市からも言っていて、「協力するよ」と言っているから、やっとな今年から収益事業に手を付けられるようになったんですが、本当にどうすればいいのっていう。あと助成金で当初はだいぶ、すごく頑張っていたんですが、助成金って本当に大変ですよ。報告上げたりとか。会計もきちんとできないと、「助成金をとる」ことも、それから「(事業を) 終わること」も難しい。それにかかなり疲弊してしまって、助成金に関わったスタッフは辞めてしまう、くたびれちゃった、ということが、ずっと続いて続いて。もう本当にそういうことに関わるスタッフがいらない状態なのが現状です。今は非常に優秀な若い人が育っていて、このまま残っていてほしいという気持ちがすごくあるんですが、彼ら彼女らを残しておくためのお金をちゃんと払えないといけないので、そこが今ないというのが本当に今つらい、つらいところです。

(BO-GA 関岡) ありがとうございます。すごく根深いということですね。恒本さんは、何か資金面でご不便とかは無いですか。

(水辺と生き物を守る農家と市民の会 (以下、水辺の会) 恒本) 資金、困っていること。

(BO-GA 関岡) 特にないですか。

(水辺の会 恒本) いやいやいや。実は私の自己紹介でも 70 歳ということでご紹介さしあげたんですけども、実は私共の水辺の会、会員は 75 名現在いらっしやいまして、実際こうした自然環境を守ろうということでいろんな取り組みの行事をした場合に、参加される方が 10 数名というふうなところで終わってしまう、それも 60 代後半から 70 代の方々、「こうした取り組みを次の世代につなげられなきゃいかん」という思いが我々にはいつもあるんですが、なかなか若い方には理解していただけない、というか参加していただけないということがございます。実は会員には高校生とか大学生とかいう若い方も結構おられまして、現場には来れないけれども、こうした方に私共の取り組みを理解していただいているということで、まだ救いかな、と思っております。と同時に、コウノトリという大きなシンボルを掲げて私共が活動している、これは非常に明るい材料かなと思って、これからこうした困ったことが解決していくのかなと、期待しているところです。

(BO-GA 関岡) ありがとうございます、あまり困っている感じではなさそうですね。むしろ好ましいと言いますか、コウノトリというシンボルがあって、いろんな力が集まって、徐々に良い形になろうとしているところかと思います。そこを紐解かせていただくと、参考になることがたくさん眠っているのと思いました。ここで基調報告いただきました小倉さんにも少しお話をいただきたいんですけども、まずは資金確保の寄付を集めるというところは、すごく大切だと日頃からもおっしゃっているのですが、小倉さんの NPO はズバリどれくらいの寄付を集めていらっしゃるのですか。

(自然再生センター 小倉) 私共は企業さんから 2700~2000 万円弱の年間事業をいただいていて、5 年間で急激に伸びました。でもそこで私が不安に思うのは、この委託費がなくなった場合、私たちの団体はどうなるのかっていうところです。基調報告の中でも申し上げたのですが、委託費に依存しない資金バランスだと思います。具体的には「寄付」と「自主事業」です。今良くて、この先どうなるのかっていう感覚は、法人なら当然です。認定 NPO は利益に対しては税優遇をいただきながら、もちろん消費税、地方公共団体と国とに税金を払っていますが。今の(質問の)寄付に帰ると、私共は利益も配分でないし、その純利益増減より社会がどうよくなったかが欲しい成果です。いかに皆さんから支援をいただいて、いかに公共で公正明大な活動をしているかというところ、皆さんからの支援が重要でその根拠がご寄付だとおもいます。ただ忘れてはならないのが組織運営で 50 年 100 年先の持続可能な社会を目指す環境活動をしていくときには組織運営を考えなければいけません。想いだけでも続きませんので、そこも資金バランスです。私が一時期誤ったのは、流動資産がどんどん伸びる時代があったんですね。「なんで寄付をとらなくてはならないのか」と迷いが生じた。「利益があるのにご寄付を募るのは申し訳ない」と思えたからです。委託事業に没頭し利益を上げればいいのではないかと考えたのです。すると(寄付が)ガクッと下がりました、20 万円くらいになりました。そのとき市民の皆様と当団体が離れた感覚を覚えました。今はそこから回復し、平成 28 年度は一年間で 150 万円ぐらいいいただきました。

(BO-GA 関岡) それだけの数を得るためには、どのような工夫をしてきたとか、どのような心掛けをしてきたとか。

(自然再生センター 小倉) そのときには、事務局長の立場から私を中心にお一人お一人に顔と顔が近づいた草の根的な資金集めをしました。次に専務理事の立場からガバナンスを強くしアメリカ式

に理事に営業に歩いていただこうと思いました。お金を集められる人が理事になりハンドリングし中長期的に組織運営を理事会で決めていくのが理想です。自分の活動は何をしているのかということをお伝えできないと、寄付はもらえません。理事の役割は大きくなると思います。営業に歩く、活動を広げるという意味で、寄付が無いと市民から視座が離れていき本来の市民の皆様の声が聞こえにくくなるというのが私の考えです。私はお金に色があると思っていて、資金バランスはカラフルな色にするのが理想ですし安定していると言えます。考え方ですが行政の助成金はなるべく積極的に採らないようにしています。一回行政に上がった税金ではなく、採るんだったら私は民間の企業、法人のご理解ある民から民へのお金を採りたいと考えています。行政さんとは同じ視座で協働したいですし、顔の見えるご寄付は魅力的で、その方たちの思いが活動になるのが喜びです。寄付、助成金は税金もかかりませんね。

(BO-GA 関岡) 寄付は 551 口で、それで 150 万くらいになるんですけども、そのためには理事が頑張る。そのために営業をするんだということで。ここがもしかしたら NPO・NGO の方、ちょっとイメージしにくいんじゃないかと思うんですけども、具体的にどういうことをされるのかというのを教えていただければ。

(自然再生センター 小倉) 最初は、お金が欲しいと思われているようで、お願いするのが恥ずかしいんですが、だんだん寄付金額の数字が増えていくと自信になり、誰にでも「ご寄付をいただくとこんなことをしますよ！」「私たちの活動に寄付で参加できるあなたは幸せですよ！」と心の中で思いながらポジティブに厚かましくお願いができるようになっていきます。工夫としては、持って歩くチラシを去年から理事と一緒に作っています。何にどれだけお金がほしいので、協力をお願いしますということを明確に書くことだと思います。そのためにまず組織内で理事が情報を共有し可視化しました。寄付チラシがある団体は、「想いを形に」お願いされる方からチラシを持って、営業すると第三者に客観的に伝わりやすいと思いますし、可視化できる法人に対し信用になると思います。チラシは、以前は事務局が作成していましたが、今は理事と一緒に作成します。このような理事の理想的な行動は最初からあったわけではなく組織基盤強化を数年前から行っているからです。具体的には当団体を組織にするために理事の数を減らしました。これは今回の資金集めと直接的ではないので、また別の機会にお話ししますが、理事からアンケートをとり現状を把握するところから始めました。理事の皆さんご本人はやっぱりみなさん分かっていらっしゃるんですよ。(当団体の問題点として)年齢とか所属とかが偏っていました。理事は何をすべきものですかといったときに「中長期目標を出すものだ」とか、「寄付をとってくる人なるんだ」と求められる理想像と現実のご自身の相違を客観的にお示しすることが出来ました。アンケートで、「あ、やっぱりそうですよね」ということをお見せしながら、徐々に 19 名を 9 名にしました。結局創立時お引き受けいただいたのち、数年経った現状と、これからの時間軸を問い直しながら常に組織をその時の課題に合わせて進化させていかねばならない。そして大きな問題点は、NPO の理事って無報酬で義務、責任はとても重いのです。お願いしてなっているのが現状かと思います。「お忙しい中をお願いしてなっているのに解任なんてできないやめてくれ」、「理事の意識改革？！そこで教育するとかそういう厳しいことは言わないでくれ」という意見も上がります。しかし理事は本来出席率 100%で組織運営の意思決定ができる 5,6 人でいいと思います。

(BO-GA 関岡) ありがとうございます。寄付をとってくるところ、そのためには組織そのものが変わっ

ていかなくはないというところがアドバイスとしていただけたかなと思います。そして今日のテーマである資金確保、今は寄付の話が中心だったんですけども、助成金とかはおいといです、自主事業とかそういう話をされていたかと思うんですけども、自主事業については上野山さんから少し取り組み始めたよという話も頂きましたし、恒本さんも関係するところがあるかと思いますが、こんなことしているよということでご紹介いただけることがありましたら、ちょっと教えていただけないかなと思うんですけども。

(水辺の会 恒本) CSR の件で、越前市は福井県の中でも工業生産高はトップクラスだと。非常に大きな会社が数社ございまして、そちらの企業さんが私共の活動に協力しようということで、企業の名前を言ってもいいか分からないんですが、村田製作所さん、信越化学さん、アイシン AW 工業さん、等々が私共と一緒に活動したいということで、資金をもって来られるということで、私共非常にうれしい限りです。いろんなこうした自然環境を整備する上での経費をそちらの方から賄っているところです。また地元の新聞社の方からもいろんな活動をするのに共催というふうなことで、また資金をもって入ってこられる。我々の取り組みに評価していただいて資金いただいたということで、今のところこうした活動に資金的な不足といいますか、潤沢といいますか、私経理とか事務局ではございませんので詳しいところは分からないのですが、聞くところによりますとそういった状況と聞いております。

(BO-GA 関岡) ありがとうございます。困っていないという話を再びしていただきまして、企業が我々のところに来て下さるんだということで、おっしゃっていただきました。すごくうらやましいなあと同っていましたところ、事務局さんがすごく頑張っておられるということです。言葉でなかったですけども、非常に恒本さん自身がお優しくです、スタッフの方にも配慮される方で、とてもひきつける力を持っておられるということが企業さんをひきつけるんですよ、きっと、恒本さん。今回も企業さんと、という話をいただきましたので、ちょっと次はですね、積水樹脂さん、稲垣さんにお訊ねしたいんですけども、企業さんにとって、もしかすると、事業と直接関係なさそうなことをです、ヨシ刈りをするとか、森づくりをするとか。何らかのストーリーは作られているかと思うんですけども。事業として一見関係なさそうなことに取り組まれる、その企業側のメリットというのとどんなことだか教えていただきたいんですが。

(積水樹脂 稲垣) 滋賀県でしたら琵琶湖ヨシ刈りであるとか、石川県であれば松林とか、地元住民とそういう活動でつながることによって、いわばご近所付き合いといった関係でコミュニケーションをとっている、ということです。

(BO-GA 関岡) ご近所付き合いですね。我々企業の外にいる人間からすると、ご近所づきあいを求めていらっしゃることも自体がですね、今新しい内容だなと思ったんですが。

(積水樹脂 稲垣) そういうコミュニケーションの場っていうのが、なかなかないので、そういう活動を通して、お付き合いができるということは重要なことなんです。

(BO-GA 関岡) なるほど、ありがとうございます。それは企業の外にいる人にとっては、そういうことを求めていらっしゃるんだなということは大事な情報かなあと思いました。一つ発表の中でおっしゃられましたけれども、従業員間のコミュニケーションも良くなってきたというか、高まったということもあるんですかね。

(積水樹脂 稲垣) そうですね、活動に行くと、みんな部署の隔たりもなく活動するので、そういう中で

はつながりもできますし、いいコミュニケーションの場になっていると思います。

(BO-GA 関岡) 稲垣さん自身は実際に活動に参加されますか。実際に企業側として地元の方と一緒に作業されたりとか、ほかの社員さんと一緒に地元のお手伝いをされたりということはありますか。

(積水樹脂 稲垣) もちろんその活動には行きます。私滋賀なので、滋賀工場の活動には必ず行きます。

(BO-GA 関岡) 楽しいですか？

(積水樹脂 稲垣) 私、本当に、今の部署に来るまでは全く興味がなかったんですけども、実際に行ってみると、ヨシ刈りとか、森林活動も、はい、楽しいです。

(BO-GA 関岡) それは、会社の中で「君、ちょっと行ってくれ」とかあったわけですね。

(積水樹脂 稲垣) 「ちょっと行ってくれる？」っていわれて、「結構です」という立場だったんですけども(笑)、今は立場が変わって「行ってください」という立場なんで、必ず参加しています。

(BO-GA 関岡) そういう風に心変わりされたのは何かきっかけはあったんですか。

(積水樹脂 稲垣) 部署の異動です。立場変わったんで。

(BO-GA 関岡) ということは、会社の中でちゃんとそういった仕組みとして、最初は動かざるを得ないところがあって、でもやっていくうちに楽しくもあって、それが楽しく活性化というような、そういった解釈でよろしいですか。

(積水樹脂 稲垣) はい。

(BO-GA 関岡) ありがとうございます。そういった企業さんとの連携というのは、今日みなさんものすごくされていると思うんです、企業さんから 2000 万円受託があるという話ですけども、おそらくいきなりそうなったわけでは無いと思うんです。企業さんと NPO 側から見てですね、協働するポイントというのを教えていただけますか。

(自然再生センター 小倉) 当法人の特色である科学的根拠が出せる点で理念が一致しているということ、は、組織対組織でやっているんですけども、やっぱりご担当者との意思疎通は気を付けていますね。人としての業務に対する「想い」、それから仕事を進めるにあたっては、必ず心理的な、内面的なところもフォローしあう間柄であるということと、あと、やっぱり(協働している企業さんは)電力会社ですので、コンプライアンスが厳しゅうございますので、うちがそれに耐えうる事務局があるかどうかとうところでは、常にスキルアップを意識しております。それがまた組織のガバナンスになるんですけども、行政さんと協働するときもガバナンスがしっかりしていることが信頼関係の大事なところだと考えています。NPO は法人として資金バランスとガバナンス、組織内の人材育成をもっと考えなければいけないと思います。

(BO-GA 関岡) すごく納得できます、ありがとうございます。でも抽象的だったと思うんです。悪くないんです、悪くないんです。徐々に深まっていきますので。理念が一致することとおっしゃられました、それはそうかなという感じがしますがそのあとですね、担当者さんとの意思疎通を大事にされているとおっしゃっていただきました。ちょっと具体的にここを気を付けているとかですね、たとえばここを気を付けているとかですね。メールをもらったらすぐ返すとかですね、そういうことで良いので。

(自然再生センター 小倉) メールをするタイプと電話をするタイプとございまして、事務的なところはもちろんメールでするんですけども、必ず電話で言います。それは声のトーンとかで何かを感じたりとかができる楽しめます。私は自分の携帯をかけ放題にしました。なので、そういうところをや

っぱり気を付けていますね。もちろんメールがお好みの方もおられますが、私の場合は電話で細かなところを確認しあっていました。

(BO-GA 関岡) ありがとうございます。携帯をかけ放題にするということですね(笑)。これも一つの重要なポイントなんですかね。以前小倉さんの企業連携されているところを取材させてもらい、そこですごく気を使っていることを知っていて今の質問をしました。本当に企業さんにもお訊ねしたんです。担当者さんに「小倉さんと連携するってどうですか」って。「小倉さんどういう方ですか」って伺たんですけれども、「本当にすごい方なんですよ」とおっしゃってたんです。そのすごいところというのが、「組織としてまさにガバナンスを頑張って作ろうとしておられている」ですとか、あと「日頃連絡がまめにできるということはとても僕らにとって大事です」ということをはっきりとおっしゃっていて、すごいな二人とも同じことをおっしゃているなと思ひまして、そういうことがちゃんと連携できることの秘訣なのかな、と思います。そういう秘訣ってどこにも書いていないじゃないですか。企業連携するときには、企業連携した方が良いですよということは書いてあっても、まあ、携帯かけ放題にしたらいいいとは思わないと思うんですけれども(笑)、そういったまめな連絡、顔と顔をつなぐ、そういったことが実はすごく大事といったことは、書いていないことですよね。それを実践されていることが、大きな企業連携を実現されている、こういったことになっているんじゃないのかなと思うんですが、でもなんかこの辺が無いよといったことないですか、稲垣さん。

(積水樹脂 稲垣) でもやっぱり担当者同士だと思うんです。密に、じゃないですけどそういったコミュニケーションになりますね。そうすると、(活動に)行かないと、という気持ちにもなりますし、重要だと思います。

(BO-GA 関岡) ありがとうございます。そこが重要なんだなあということが確認できたかと思います。そういった企業さんと市民団体さんとをくっつける仕事を長野県さん、畑中さんはされていると思うんですけれども、リストを先ほど初めて拝見したんですけれども、これだけをくっつける作業ってすごいなと思います。感動しました。そこでご苦労されたこととか、あるいはこういうケースは非常にやりやすかったとか、逆にすごくやりにくいケースがありましたとか、そういうことを伝えていただきたいんですが。

(長野県 畑中) 県内にもいろんな自然保護団体、私たちが把握しているだけで150以上。団体さんからいただいた要望が30いくつリストに載っていると思いますが、私たち団体さんに対して要望を聞くんですが、何をしてほしいですかってきくと、はっきりと答えが返ってこないんですよ。漠然としている。お金に困っているとおっしゃるんですけれども、具体的にそれを文字にしてくれというと、結局30いくつしか出てこないですし、書いてある内容もそんなにはっきりとはしていない。これ企業さんに紹介するときにはですね、やっぱり企業さんとしても、どうしてその団体を支援するんですかって、やっぱり説明責任があると思うんです。企業さんに訴えかけるだけの内容というのが、うまく分かりやすいストーリーがなければ、こちら紹介しにくいということがあります。企業さんにこちらから持ち掛けるときもですね、全然接点のないところをお願いに行って、お願いしますと言っても全然相手にされませんし、説明会を開くこともあるんですけれども、開いても来るのは団体さんばかりで企業さんは全然来ないという、実際そういう感じです。ですので、企業さんに対しては何らかの伝手があるところ、仕事上のお付き合いがあるところですか、それぞれの団体さんと何

らかの接点があるところに絞ってお声かけをしないとうまく話が進まないといったところが、現状としてあります。

(BO-GA 関岡) ありがとうございます。分かりやすいストーリーが必要、これまでの話にもあったように理念が一致するですか、共感できる目標があるとか、そういったところでまとめられるかと思いますが、そういったものが実は活動団体にはないというか、それを表現するのがあまり上手でないというか、そういうところなんですかね。それはそれを指導すると言いますか、アドバイスする立場の方が多くおられますので、もしかするとそういった目標設定の仕方とかですね、難しい言葉ですけれどもガバナンスをどうするかといった、そういったアドバイスするものとして、あるのかなぁと思いましたけれども。ここでですね、もう少し時間がありますので、会場の方からもせっかく少ない人数ですので、ぜひ質問とか情報交換とかさせていただきたいんですけれどもいかがですか。

(福井県 西垣) 同じ行政として、長野県さんの企業とのマッチング、すごいなぁと思って聞いているんですけれども、例えば希少種保全が中心となっているんですが、長野県庁として税金をつかってするといった発想はなかったんでしょうか。

(長野県 畑中) 以前はですね、市民団体への補助というか希少種保護、例えばシカ柵を作るとか、直接団体を補助するんじゃなくて、資材を県で買って提供する、ということはしていたみたいです。県が団体に対して、県のお金で補助するということは考えていないですね。

(福井県 西垣) そのへんのところの行政の考え方というのは、もう少しなんか細かいところまで。いや、美しい姿として、地域の人の財産として、希少種を保全していくと。それは地域の人たちがやっていると。素晴らしい取り組みだと思うんですね。お金をつかってやるんじゃなくて地域活動の一環として自分たちの力でやっていかれるということは、行政的には理想的な姿だと思うんで、目指したいところではあるんですが。長野県さんは優れた成功事例をたくさんもっていちゃるので、うらやましいんですけれども、福井県でこれをやろうとしたときに、何がそのネックになるのかな、というのを伺いたくって。県庁側としても、どういう考え方で進めるのか、そういう細かいところを伺いたくって。

(長野県 畑中) 団体さんへの直接の補助は、地域興しとかそういうのを目的にした「元気づくり支援金」というのを長野県でやっていまして、それに結構希少種の保護ということで、申請して採択されて、そのお金でやっているところが結構あります。そういうのがありますので、私たち生物多様性や自然保護に限った補助金はやってはいないです。今日紹介させていただいたパートナーシップ推進事業、お金だけを目的にしているわけではなく、多様な主体による保全、保全の体制を構築することで、やっております。これ、実際にはじめて2年ほどで、先ほどたくさんということでお褒めはいただいたんですけれども、一つずつ見ていくと、もともと関係があったところをやっていたりとかしますんで、大したものではないと思うんですけれども、いろいろなところと協力して保全を進めていく、そういう考え方でやってはいます。

(BO-GA 関岡) ありがとうございます。何か他にご質問とか、こんなことをきいてみたいとかありませんか。

(福井県 佐々木) 畑中さんにお伺いしたいんですが、先ほどお話の中で保護団体の方に訊くとお金が欲しいという回答が多くて、具体的な事業、プロジェクトみたいなものが、見えない、ということがあって、各団体さんを表現する力が無いのだと先ほどおっしゃったんですけど、その後にチラシ

を作っていくときに、行政側で保護団体の方たちと、コミュニケーションをしっかりとって、想いを形に変えるような作業をしたとか、そういう風にどのくらい行政が手伝ったのか、支援したのか、そういうふうなのがあるのかどうか、ということをお聞かせいただきたいのですが。

(長野県 畑中) まず説明会の時に相談に来ていただいたところとお話はその場でさせていただきますけれども、それ以外に特にやってはいません。それぞれの団体さんがされている活動はですね、団体さんの活動がなければ長野県の保護は成り立ちませんので、それはそれぞれ重要なことであって。ただ支援する企業さんから見た場合に、やっぱりどうしてそれなんだ、どうして支援するんだ、というところの説明がつくようにするのは、各団体さんの活動を企業さんからお金もらうために変える、そういうものではないと思うんですよね。ですので、それをうまく表現できない、というか、企業さんからみて夢のある事業に見えるかどうか、もともと地道に活動されていますので、ストーリー性が見えるとかそういうものじゃないのかもしれないですけどね。もう少し私たちご支援できれば良いと思うのですけれども。

(BO-GA 関岡) そのストーリーを作るとか、明確な目標を作るとか、そのあたりはもしかしたら小倉さん、すごくご苦労された経緯があるんじゃないかと思うんですけれど、いかがですか。

(自然再生センター 小倉) 当法人は専門家が多く難しい言葉で話すのが身についています。しかしそれでは伝わりません。理念とか、ミッションとかビジョンとか、寄付をしていただくときもキャッチフレーズとかですね、合言葉とか、一言で分かるものということを大事にしています。報告書も同じですけれど、写真をふんだんに使っています。例えば言葉は、小学校4年生に分かるようというのを基本にしています。私たちがこれだけいいことをしています、という目線になりがちなんですがよくないですよね。例えば自然再生の水質がどれだけきれいになって数値がどれだけよくなりますは、もちろん大事ですが、市民の皆さんには中海の生き物がどれだけ増えてと説明するほうが興味を持っていただける。その一つに伝統食文化は老若男女問わず分かりやすいと思います。と法人が気を付けているところはそんなところですよ。その組織の姿は日々進化していますので、組織内で中期目標を一致させることが大切だと思います。当法人は設立10年が経ち、身の丈に合った分かりやすいことばで活動の目的をお示ししたいと、定款目標を今年の総会で変えたくらいです。

(BO-GA 関岡) ありがとうございます。といったようなことを内部から変えていращやるということ。それこそ具体的なこととして理念、ミッション、小学4年生でもわかるようなといったことを教えていただいたんですが、今日見させていただいた認定NPO法人自然再生センターのパンフレットですけれども、そういうのにすごく使えるパンフレットになっているなあと思いました。NPOさんでこんなに分かりやすく、そして最後にはまさにガバナンスであるとか、寄付に対する想いとか、会計書類もちゃんと入れていると、会計を明確にしている、これ結構大切ですよ。おそらく畑中さん、長野県さんがですね、こういうのが準備されていると紹介しやすい。

(長野県 畑中) ええ、そうですね。

(BO-GA 関岡) ですよ。そういう団体さんとそうでない団体さんでは、当然（紹介しやすいのは）そういう団体さんになっちゃいますよね。そういったことを、今日是指導する側、支援する側でおられる皆さまからすると、「そうか、こういうことを教えてあげたらいいのかな」という感じで受け止めていただけると良かったりするのかな、と思ったりしました。最後もう一回寄付の話に戻していただきたいのですが、寄付、小倉さんのところでは551口、約150万円を集めたということですね。意味

合いをもう一回教えていただけますか。

(自然再生センター 小倉) これ(寄付)は、お金ではなくて共感、というところですよ。お金には色があるって言ったんですけど、寄付ってところが一番欲しいところです。皆さんをどれだけ巻き込めているのか非営利団体の本来の目的のところだと思っています。民から民でいただいたお金は報告書もないし、かつ、みなさんにうちの色を出せるところだと思っていますので、任せて頂いたお金で活動するというのはこの上ない喜びだと思います。

(BO-GA 関岡) ありがとうございます。それだけの応援の数があるということですよ。このパンフレットの一番最後にたくさん人の名前が載っていますが、それだけたくさんの人たちが引きつけられている、引きつけているということでもあるのかなと思います。寄付に関しては行政と連携した寄付の集め方もございますので、これは敦賀市さんからご紹介いただいてもよろしいですか。

(敦賀市 和田) 敦賀市ではふるさと納税の寄付金の使途指定というのがございまして、ふるさと納税いただいた金額、何に使うかということが指定することができます。いくつか種類はあるんですが、観光や子育てなど、いろいろな支援に使うという中で、中池見湿地の保全活用にも一項目作ってもらえまして、寄付いただけるようになっております。敦賀市としましても、このようにチラシを作りまして、御協力を呼び掛けているんですけども、やはり寄付先が10項目ありまして、じゃあ中池見に全体のうちの1割が入るかということとそういうことがあるわけもなく、最終的にやはり、先ほどストーリーという話もありましたけれども、市民の皆様の思い入れといったところが、そのあたりが無いと、なかなか寄付をいただけないといったことを実感しているところでございます。

(BO-GA 関岡) ちなみに、今、どれくらい集まっているかということを知りたいですか？秘密ですか？どんな感じだとか、順調だとか。

(敦賀市 和田) 先ほど申し上げたみたいに10個ほど寄付先があるのですが、中池見は下から数えた方が早い金額です。

(BO-GA 関岡) それくらいで大丈夫です。苦戦されているということです。今日、結構県外からお越しにいただいているかなと思うんですけども、ぜひぜひ中池見という地域、頑張っておられますので、ふるさと納税、これ返戻金はカニとか？

(敦賀市 和田) 1万円以上納付いただければ、カニやエビなどいろんなものから選んでいただけるようになっておりますので、一度敦賀市のふるさと納税をご検索いただければと思います。

(BO-GA 関岡) そういった手法もあるよ、ということですよ。里山里海湖エリアを、場所を具体的に指定して、ふるさと納税している事例はおそらく全国でも稀でして、数県しかないんじゃないかなあというところですけども、どうしてそういった事例ができたのかということとなると、敦賀市さんだったり、中池見ねつとの上野山さんのような方々がですね、一生懸命どうしたら良いんだろうということを考えに考えてですね、一緒に考えていかれた経緯の上でのことだと思うんですけども、ただこれを活用するためにはですね、小倉さんからヒントをいただきましたが、営業ですか、きつこういうのも営業なんでしょうね、今日はみなさんの元への営業がございましたけれども、さらにこれを広げていくのも大切なかなと思っています。

(水辺の会 恒本) 今のふるさと納税に似ているんですけども、越前市でもコウノトリの舞う里づくりというようなことで取り組みをしております、クラウドファンディング、特にコウノトリ舞う里づくり構想に特化した資金集めということで、100万円までを上限として募集をしました。20日間

ほどの期間だったんですが、10日間ほどで集まってしまったということです。これも越前市のコウノトリの取り組みに非常に期待しているということで、そしてまた私共の方に企業さんからの申し入れがたくさんあるんですけれども、キラキラ光るコウノトリの取り組みのおかげかなと思っています。ところで、シンボルとなるものによって変わるのかなと思います。

(BO-GA 関岡) そういったシンボルがあるのは強いぞ、といった恒本さんのお話でした。そうすると、逆にですね、うちシンボルないけど、といった悩みが出てくるかと思うんですけれども、何かアイデアないですか。ちょっと困ってますね。でも恒本さんのところもいきなりコウノトリになったわけではないんですよ、最初はアベサンショウウオってなんか聞いたことも見たこともない、まあ見ることもできないような、まあ見ても別に、いや見たらかわいいかなってようなものを保全しようというのが、ずっと地道に地道に何回も何回も繰り返し活動をされてきて、地元の方、それから市役所さんもですね、そのうち企業さんも活動されるようになって、今後なにかさらにできることはないか、って地域を掘り起こした中に、コウノトリが昔ここにいたんだ、という歴史に当り、ではコウノトリをシンボルにして地域を再生してはどうかということになり、いきなりコウノトリということになったわけではないんですよ。そういう意味では地道に活動してきた経緯、それから次何に向かっていったらいいんだろうっていう理念を探す作業というのがあったから、ということじゃないかなと思います。なので、成功している事例をみると、うちには無理だなんて思ってしまうところなんですけど、そうではないということが一つ言えることかなと思いますね。きっと何かどこかにシンボルがあったり、するんでしょうね。ちなみに中海のシンボルって何かありますか。

(自然再生センター 小倉) 赤貝（サルボウ貝）の復活ですね、お正月の伝統的食べ物です。

(BO-GA 関岡) あまり分かりやすいわけではないということです。でもおいしいですよ。美味しいものを取り上げて地元の中で展開しているということですかね。何かサルボウ貝を使った取り組みを教えてくださいませんか。

(自然再生センター小倉) 赤貝（サルボウ貝）の取り組みでは地元の小学生と一緒に、中海の歴史、漁師さんのご苦労、また、実際に自分たちで調理して他県産の赤貝（サルボウ貝）と食べ比べをします。地域に誇りに持ってもらうために、そして地域に残ってくれる子どもたちを育てる、住民同士が中海の共通の話題がある。中海の中心に地域の良さを体験するだけではなく他者に伝えられる人になる、伝統食の赤貝（サルボウ貝）のからむしの伝承・復活を中心に総合学習で展開しています。当法人が目指す自然再生の証を子供たちが自分たちに何ができるかを一緒に考える ESD 的教育の中で自然再生と併せて、住民の皆様に活動にご参加いただきながら持続可能な社会というところに落としていきます。

(BO-GA 関岡) 予定の時間がすこしずつ近づいてまいりました。この辺でそろそろまとめに入りたいんですけれども、一通りいろんなこと出てきましたが、パネルディスカッションの最初に印象的だったのは、上野山さんが本当に困っているとおっしゃられていたんですけれども、今日のパネルディスカッションの話題の中で、何かこれに取り組んでみようかな、ということはありませんか。参考になったこととか。

(中池見ねっと 上野山) 組織改革ということは私たちも考えているんですが、内側というか自分たちの組織の中というのはやっぱりなかなか変えるのは難しくって、自分たちだけでは無理だなというのを本当に思っていて、という意味で、そういう第三者の目で私たちのちゃんとみて評価してヒント

を下さるというか、支援して下さるということは、大事にしたいなあと思います。あと、コウノトリは（笑）、この前一回ぐるっと回ってくれたんですけども、降りては来てくれなかった。フォトコンテストに来たよって写真がありまして入選しましたけれども。うちの場合は環境的にコウノトリが来てもあまりコウノトリがうれしくない場所だと思うんで、あまりそれは思っていないんですが、ただ、なんかこう、打ち出し方によってあんなにいろんな生きものがいるんだから、もしかしたら何か一つということじゃなくても、ゴレンジャーのように組み合わせでなにかうまくできるかもしれないと、ちょっと頭の中で。そういうことを話し合うのは楽しくって、何かいろいろアイデアが出てくるかもねって思いましたので、ぜひチャレンジしてみたいと思います。

(BO-GA 関岡) そういった動きが敦賀市で広がってきてファンも増えると良いですね。そろそろ締め部分で、アドバイザーからのコメントということですね、小倉さん、今日のお話をきかれて、参加もしていただいて、今日のテーマであります里山里海湖活動における資金確保と多様な主体の協働のポイントみたいところをですね、最後まとめていただけますか。

(自然再生センター 小倉) 私たちは、企業と市民と行政と専門家という4つ、わざわざ定款にも入っております。そういう切り口で考えるというのは、不思議なのか、当たり前なのかはちょっと分かりませんが、私はこの4者は言語がちがうと思っていて、専門家ってその部分では確かに専門家ですが連携が苦手なところがあります。行政さんも規制する立場、また平等が故の不平等を感じることがあります。住民は住民で想いはありますが計画性、持続性が問題です。企業さんは営利目的とか、組織のガバナンスの中でいらっしゃる。本当は「社会を楽しく、より良くしたい」目指すところは同じだと思います。私たちが掲げる自然再生とか、想いは同じなのに立場によってやり方やミッションがちがう。少しずつ自分の言い分を出し過ぎているときがあります。そこでちょっと壁を感じるんですけども、それはやっぱり今言ったように違う言葉を使っても、目的が同じで「個」と「個」でつながっていれば、伝わらなかったり反感を持たれることも少なくなります。相手を認めていけば柔軟に多様な取り組みができると思うし、新しい活動ができると思っています。そこがしっかりしている方と出会うとスムーズに仕事ができます。例えば同じ予算で同じお金があったらより有効な、なおかつ、次の活動につながる人のつながりもできるかと思います。逆にお金には代えられない仕事ができることがあると思います。そこはやっぱりマニュアルどおりじゃない、課題解決、社会を変えるときには、それぞれの立場を理解でき、強みと弱みを理解し、活かしあいながら目的に向かうことが重要だと思いました。だからこそ非営利団体の私の立場では、企業、行政のようなガバナンスを強くすることかと思っています。私たちがまず歩み寄ること、無いものを指摘するのではなく良いところをまねし、いいところを多く作れる団体でありたいと思っています。そして、自然と関わっている環境 NPO 私たちはやっぱり楽しそうに笑顔で活動したいと今日、改めて思いました。

(BO-GA 関岡) ありがとうございます。時間になりましたので終了したいんですけども、今日のパネルディスカッションいかがでしたか。私自身も里山里海湖活動をですね、プレイヤーとしてやっている部分もあるんですけども、非常に参考になりました。自分の弱いところはここだなというところが分かったような気がしました。具体的なテクニカルな部分としては、組織をきちんと整える、意味合いをもって、役割分担をもって整えるということがやはり大事なんだなあと思いましたし、難しい言葉でいうとガバナンスを整えるということ、NGO・NPO 活動でガバナンスということはあまり意識されないところだと思うんですけども、小倉さんからですね、これだけガバナンスとい

う言葉が出てくるとは思っていなかったのも、すごく新しかったのとやっぱり必要なんだなあと思いました。企業、ちっちゃい会社ですけれども運営をしていて、ここが一番大事だなあと思ってですね、実は NPO・NGO の運営も会社の運営もそんなに変わらないのかなあと思いました。企業さんと多様な主体が協働しあうということにおいては、ここはまずもって理念が一致することが大切なんだと、これはみなさんのお話から改めて確認できたことかなと思います。理念が一致するのは当然のこととして、具体的な活動をするにあたっては、共感できる目標、共感できる取り組みを増やしていくということ、そしてさらにさらにその具体的な取り組みの上ではですね、担当者さん同士、「個」と「個」のつながりと先ほど小倉さんおっしゃっていただきましたが、そういった意思疎通をしっかりと持つということが、何をもっても大事だということ、意外とこのあたりはすごく、納得といいますか、やっぱり最後は人でした、ということかなと思うんですが、そこからすべてが始まるのかなと思いました。そういった活動をですね、NPO・NGO が活動していく、それから協働していくという上で、おそらく事務局の役割は大事だという話を伺いながらですね、思っていました。今日ちょっと事務局論はなかったんですが、いろんな理事、それから会長さんがですね、こっち行くぞ、といったときにそれを具現化するのは、おそらく事務局さんだと思うんですが、多くの会や団体さんが、そこがはっきりしないところが多いんじゃないかと思います。そこもまたガバナンスという言葉でまとめられる気がするんですけども、ひっくるめていくと会の中の役員さんと、事務局、会員さんそれからサポーターさんそれを取り巻く団体さん、個人さんですね、信頼をいかに築けるかということですね、資金確保それから多様な主体の協働ということに結びつくのかな、というように思いました。では、時間になりましたので、これでパネルディスカッションの方を終了したいと思います。パネリストの皆さん、それから小倉さん、参加いただきました皆さん、ありがとうございました。