

持続可能な地域活動

～持続可能な地域活動のモデルの考察～

チーム「稼げる地域活動」

■目次【構成】

1.目的	3
2.研究フロー	4
3.ヒアリング団体の概要	5
4.ヒアリング団体の活動内容	7
5.ビジネススタイル（収入源）の分類	8
6.事業継続のポイント(ビジネススタイルの視点)	11
7.個人のかかわりについて	14
8.活動参加のポイント（個人のかかわりの視点）	16
9.実践に向けて	18

チーム「稼げる地域活動」

山田 英二

稲葉 浩

佐藤 康子

白井 啓子

田原 育代

中島 俊春

町田 ヨシロー

1. 目的

■「持続可能な地域活動」を取り上げた目的

少子高齢化の進展、人口の都市部への集中、ライフスタイルや就労環境の変化等に伴い、高齢者・障害者の介護・福祉、働き方、青少年・生涯教育、まちづくり・まちおこし、環境保護、貧困問題の顕在化等、様々な地域の社会的課題が顕在化している。こうした社会的課題は、公的セクター(行政等)によって、対応が図られてきたが、社会的課題が増加し、質的にも多様化・困難化していることを踏まえると、それら課題の全てを行政が解決することは、難しい状況にあり、行政以外の担い手として、市民の無償ボランティアや慈善型のNPOといった主体が存在していた。しかし、無償である事は経済的な限界がある事と等価であり、よって持続的な活動が出来ないことも多い。

そこで、サービス提供者に報酬を提供し、経済的に回る持続可能な民間による地域活動が、どのようにしたら行えるのか、よりよいモデルは作れないか、これが我々の問題意識であり、その検討を行うことが研究の目的となる。

■目的を達成するための方法

実際にサービス提供者に報酬を提供し、経済的に回転する地域活動を行っている団体（収益を確保しながら地域活動等を支援している団体）をピックアップし、ヒアリングを実施して、その活動を、ビジネススタイル（主として資金源・収入源・提供サービスと費用面）と個人のかかわりの両面から解析することにより、持続可能な地域活動のモデルを考察した。

2. 研究フロー

■1 研究の枠組みの検討・協議(■当初⇒中間)

①基本認識

- 地域活動でも、経済的価値を生み出せないか
⇒社会的価値と経済的価値は多様なバランス関係にある

②解決を目指す地域課題

- 地域福祉の向上×地域雇用の創出×地域経済の振興
⇒収益を確保している地域ビジネスは、「地域福祉の向上×地域雇用の創出×地域経済の振興」を実現している

③実現したいこと

- 「稼げる地域活動」のためのビジネスモデル(地域包括ケア×エリアマネジメント)の構築
⇒「持続可能な地域活動」のための新たなビジネスモデル(フリーランスの活躍の場の拡大等に向けた)の構築

④事業モデル

⑤持続可能な地域活動のための十箇条

「(経済的動機と共存する)稼げる地域活動」は多義性があり、かつ参加者の背景、目的意識も多様であったため、共有できる認識(「稼げる地域活動」を実現するためには、収益を確保して報酬を渡せる(稼げる)「持続可能な地域活動」が必要)として

「稼げる地域活動」⇒「持続可能な地域活動」とした。

■2 経済的動機と共存する地域活動・地域サービスの情報収集・整理



■3 事例調査

- ①対象団体の抽出
⇒9団体
- ②団体ヒアリング
- ③ヒアリング結果の取りまとめ

■4 持続可能な地域活動のモデルの考察

- ①ビジネススタイルからの解析
- ②個人のかかわりからの解析



■5 とりまとめ

- ①目的
- ②ヒアリングの概要・活動内容・活動構造
- ③事業継続のポイント(ビジネススタイルの視点)
- ④活動参加のポイント(個人のかかわりの視点)
- ⑤実践に向けて

3. ヒアリング団体の概要

自ら収益を確保しながら、地域活動等を俯瞰できる中間支援3団体と、収益を確保して持続可能な地域活動等を実施している6団体を対象としてヒアリングを実施した。

ヒアリング団体		事業分野・活動領域
A	プロボノの活動を支援する中間支援団体	多様な経験とスキルを持つ人々の社会参加と多くの社会課題解決のために、「プロボノ」を推進する中間支援組織
B	コミュニティビジネスや企業を支援する中間支援団体	地域・組織の人を活かした仕事づくり。主に地域の課題をそこにいる人はじめ一般市民、企業（人）のリソースを活用し解決していくしくみづくり、ノウハウ提供、講師業・コンサルティング業務など
C	コミュニティビジネスを支援する中間支援団体	地域の課題や問題を、市民が主体となってビジネスの手法・視点を活用しながら解決する事業を支援
D	コミュニティビジネスを展開する一般社団法人	住まいや交流拠点を軸とした多世代・多文化のコミュニティづくり、団地再生、セーフティネット住宅事業
E	コミュニティビジネスを展開するはたらく人の協同組合	食事サービス・食品製造・カフェ・服飾採寸・保育・葬祭コーディネート・各種企画/編集/コンサルティング、生協業務委託、等を行う、異業種間の事業協同組合

※コミュニティビジネスとは「市民が主体となって、地域が抱える課題をビジネスの手法により解決する事業」の総称

3. ヒアリング団体の概要

	ヒアリング団体	事業分野・活動領域
F	高齢者の就業を支援するNPO法人	高齢者の就業支援、高齢者のパソコン・携帯電話・スマートフォン・タブレット・デジカメの講習会開催、高齢者施設の管理運営、異世代交流などの活動
G	多世代交流のカフェを運営し、地域づくりを積極的に行っている介護事業者	介護・保育・障害者支援等を行う中で、高齢者と子ども、そして地域の方々との垣根のない在宅ケア＆多世代共生拠点を運営
H	地域の人同士でお困りごとを助け合う、スキルシェアサービスを提供する企業	シェアエコプラットフォーム展開（家事代行や家具組み立て等の生活サポート、ご近所助け合いコミュニティ構築） OEM提供（弊社アプリのクローンを御社向けにカスタマイズしてご提供）福利厚生向けプラン展開
I	コミュニティビジネスを展開する会員制団体	居宅介護支援事業（介護サービスを併設しない）、障がい者の相談支援事業、まちづくり（介護カフェ等）、調査研究・政策提言等を、ワーカーズメンバー（会員）により運営

※コミュニティビジネスとは「市民が主体となって、地域が抱える課題をビジネスの手法により解決する事業」の総称

4. ヒアリング団体の活動内容

ヒアリング団体の活動内容を、ビジネススタイルと個人とのかかわりの観点から整理した。
以降、5、6でビジネススタイルについての詳細を、7、8で個人のかかわりの詳細を説明する。

ビジネススタイル				個人のかかわり						
分類	事例	資金源※1 (主たる)	収入源※2 (主たる)	起業家 役員	正社員	契約 社員	フリー ランス	有償 ボランティア	無償 ボランティア	その他
事業支援型（中間支援・プラットフォーム）										
	A	自己資金	行政委託料	○	○	○			●	
	B	自己資金	行政委託料	○	○	○				●※3
	C	自己資金	行政委託料	○	○	○				●※3
	H	自己資金	自主事業	○	○	○	●			
事業主体型（実践型）										
	D	自己資金	自主事業・補助金	○●	○●		○●	●		
	E	出資金	自主事業・介護保険	○●						
	F	自己資金	自主事業・企業委託料	○		●				
	G	自己資金	自主事業・介護保険	○●	○●					
	I	会費	会費・介護保険	○●						
個人の収入レベル（傾向）				←多			有報酬		少→	無報酬

○サービス運営者 ●サービス提供者 *：上記整理はチームの認識による
※1 資金源：団体立ち上げ時の原資 ※2収入源：団体運営時の収入 ※3 支援先団体による

5. ビジネススタイル（収入源）の分類

○地域活動を行う団体の主な収入源

- 団体が持続的な地域活動を行うために必要となる収入源について、2つの観点から分類
 - ①受け取り元 : 公的機関 or それ以外（個人・民間企業）
 - ②受け取り方 : 団体が提供するサービスに対する対価 or 団体を支援するための無償支援
- ①・②の組み合わせから、収入源を下表の4パターンに分類【未定稿】

①受け取り元	公的機関	個人・民間企業
②受け取り方		
提供サービスへの対価 (Earned Income)	委託金・補助金・助成金	利用料金・代金
団体（活動）への資金援助 (Voluntary Income)	補助金・助成金	寄付

- 受け取り方に以下特徴があることも留意して、1つの収入源に依存せず複数の収入源をうまく組み合わせていくことが活動継続には重要
 - ・提供サービスへの対価 : 他団体と競争しながら利用者が求める価格・品質で地域サービスを提供することが求められる
 - ・団体（活動）への資金援助 : 活動支援者が期待する地域サービスを提供していくことが求められる
- ヒアリング団体の活動については主に「提供サービスへの対価」に着目した

5. ビジネススタイル（収入源）の分類

○地域活動における主なステークホルダー

- 地域活動を行う団体の収入の観点から、主な関係者について、収入の観点から①～⑤に分類する

- ① サービス運営者 : 地域活動を運営する者 ※プラットフォームや中間支援団体の運営者を含む
- ② サービス提供者 : 実際にサービスを提供して対価を得ている者 ※①と②が同一の場合あり
- ③ サービス利用者 : 地域サービスを利用して②に対して対価を支払う者（④など他者が支払う(支援する)ことがある）
- ④ 地域活動支援者 : 地域活動を運営する①やサービス提供者②に対して資金援助を行う者 ※補助金・助成金、寄付などを行う
- ⑤ 委託者 : 地域サービスの提供を①や②に委託してその対価を支払う者

※他に、投資家など④と違いリターンを期待して金銭的支援をおこなう者などもいるが、今回は提供サービスへの対価に関わる①～③に着目した

○ステークホルダーの特徴と4つのスタイル

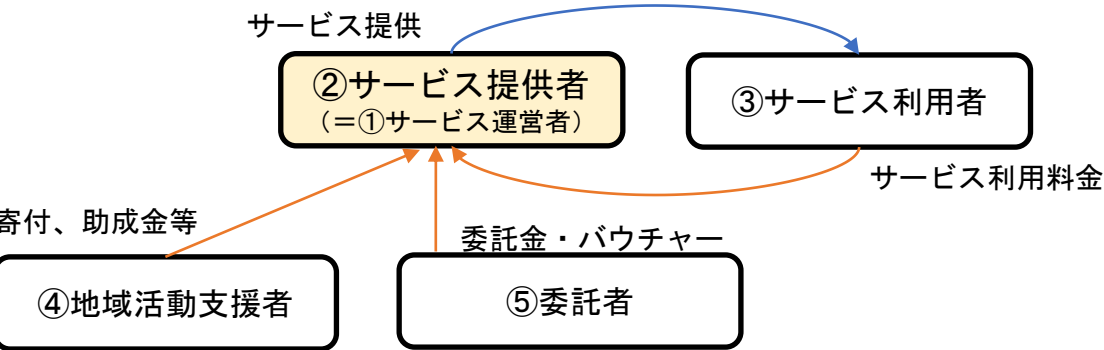
● ①		非営利活動団体 ※④地域活動支援者あり	営利団体 ※④地域活動支援者あり
事業主体型（＝実践型） ※①サービス運営者 ＝②サービス提供者	I 非営利団体による地域サービス	II 営利団体による地域ビジネス	示)
事業支援型（＝中間支援・プラットフォーム型） ※①サービス運営者 ≠②サービス提供者	III 非営利団体による中間支援	IV 営利団体による プラットフォームビジネス	

5. ビジネススタイル（収入源）の分類

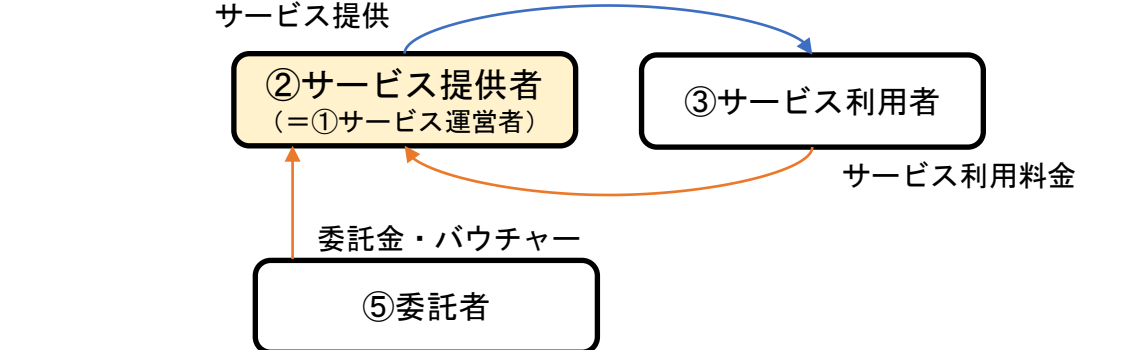
○スタイルごとのお金の流れ方【未定稿】

- 前項のステークホルダー①②を中心に主なお金の流れ方に着目して前項の①～⑤のステークホルダー間関係性を図示すると以下のように表現される

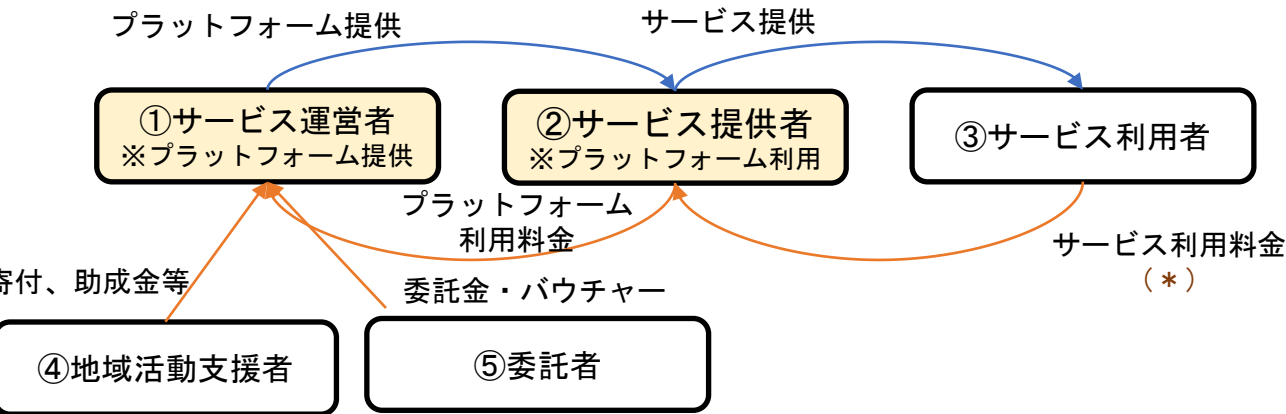
I. 非営利団体による地域サービス



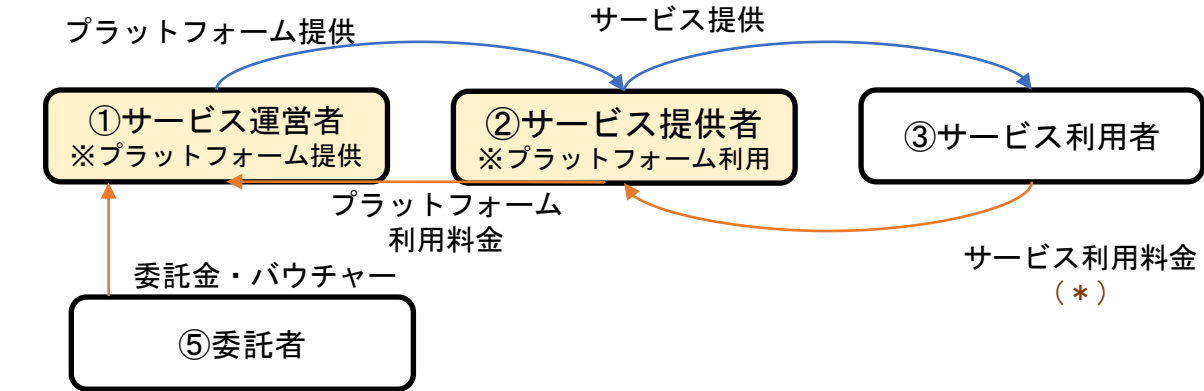
II. 営利団体による地域ビジネス



III. 非営利団体による中間支援



IV. 営利団体によるプラットフォームビジネス



(*) 実際には、サービス利用者はサービス運営者に料金を支払い、サービス提供者は手数料等を引かれた額をサービス運営者から受け取ることが多い

6. 事業継続のポイント（ビジネススタイルの視点）

9団体ヒアリングから「事業を継続させるための重要な要素」と理解した点を以下にまとめた。解釈ではなく事実を記載することを重視した。

○資金源における工夫（団体立上げ時）

多くの場合は自己出資や寄付であるが、

1. 協同組合方式で、自己出資
2. 借入れも事業のモチベーション

○収入源における工夫、継続性を高めるもの、戦略

1. 「行政から」「受益者から」「企業から」「寄付・ファンド」など多様な収入源の確保が重要。事業ポートフォリオを組む。
2. 財源を行政や企業の資金に依存しすぎない。依存しすぎると下請け化し、やるべきことが出来なくなる可能性がある。
3. 複数の事業で「社会性」と「事業性」を確保。収益の柱を複数もつ。社会性に傾斜した事業、収益の高い事業との両輪で回す。
4. 行政がカバーしきれない社会課題領域で収益性を確保。行政の困りごとに対し、最初はギブ&ギブ。
5. 団体としての唯一無二の武器（商品やサービス）を持つ。他にとって代われないもの。
6. 他者との差別化を図り、長期的な視野をもてる事業者は生き残れる。短期的な視野しかない事業者は生き残れない。
7. 身近なところから着想し、需要を発見する。～ムラ時代の家内労働への注目も。
8. 需要のあるものから展開していく。顕在化していないニーズを開拓することも重要である。
9. トライ&エラーをしながら、事業領域の開発を常に行う。
10. 収益源の狙いを定める。収入源の大小でビジネスモデルも変わる。狙いを具体化することでビジネスモデルの精度もUPする。
11. 財源確保の安定には、事業の経営戦略（営業や販路拡大の手法）が重要。実行後の検証→改善のサイクルをスピーディに回すこと。
12. 優先順位は、第一に利用者の願い、次に雇用確保、三番目が利益確保の順。ニーズを確実にキャッチし、利用者確保で収益安定化。
13. 多様な主体と連携を図る中で事業を回す。
14. 信頼と信用を大事にすることで、相手から継続的に仕事を依頼される。
15. 「出資+労働+経営」この3つの原則で事業を回す。

6. 事業継続のポイント（ビジネススタイルの視点）

○雇用や人材に関する工夫

1. 報酬がなければ継続は困難。想いだけでは続かない。一方で続けるための大事な要素はワクワク感、楽しさ、希望。
2. ボランティアだと続かないことが一番の課題。事業は継続してこそ意味がある。よって無償では仕事は依頼しない。スタッフにとって、やらされ感を軽減すること。
3. 働く対価を実感できることが働く人のモチベーションを高める。働く人の満足度を上げる。
4. 活動に共感する人を増やし、スタッフ一人ひとりの負荷を減らす。
5. 同質的な集団にならないようにする。
6. 高齢者の雇用者は、年齢に相応した仕事を割り振る。活躍できるように配慮。得意なことを求めるだけでなく、一緒に成長することを重視。シニアにはシニアがサービスする方が良い。シニアの役割がある。
7. 役員やスタッフの役割を固定化させない。異なる役割をすることで見えてくることも変わる。相乗効果がある。
8. 法人の規模が信用力につながる。団体にも適正規模がある。

○スキル、ノウハウ

1. 事業主体者という視点を持ち、対価を得るための専門性、強みを養う。継続的な学び。
2. 聞く力、相手に届く言葉を持ち、周りを巻き込む。
3. 地域に住み込み地元のニーズを徹底して把握、商品開発につなげる。
4. 3種類5類型の整理方法を活用（立場：コーディネーター・サポーター・プレイヤー、収入源：委託・補助・寄付・会費・事業型）
5. ネットワークで課題を解決。お互いに助け合う。

6. 事業継続のポイント（ビジネススタイルの視点）

○提供サービスにおける工夫、独自性

1. 事業者はやりたいことを絞り、思い入れから脱却することも必要。思い込みとマーケットのギャップを解消。サービス利用者の立場、目線に立って考えることを最優先。課題やニーズに愚直に向き合う。
2. 社会課題は変化する。変化を速やかにキャッチし課題とやりたいことを合致させる。自らの立ち位置を更新。（需要の後退した事業は終了）
3. やっていることにこだわりすぎない、柔軟な発想と実行力、目の前のチャンスを確実に活かし、やれることを増やしていく。
4. 失敗することがリスクヘッジ。リスクを取らないものは失敗する。小さな失敗を積み重ねてこそ成功に導ける。
5. リスクが高く、人がやらないところに大きなチャンスがある。恐れずにチャレンジする。
6. 動きながら考える。仮説実証を小さな単位で進める。実践→検証→改善の繰り返し。次が見えてくる。
7. 行政主導の場合、安全第一でリスクヘッジ優先。リスクマネジメントはヘッジばかりでなくテイクも必要なことを見極める。
8. 地域視点をもつ。地域を歩き視点を身に着ける。
9. 地域活動には利他の気持ちが大事。
10. 地域で役に立つ。お金が回ることは、すなわち地域にサービスが回ることになるので続く。
11. 支援者の自立には、住まい、仕事、ケアのサービスがセット。特に仕事の場づくりが非常に大事。働くことで社会の役に立つことを実感できれば、人間は生きる力が湧く。どうにもならず極限まで困窮してしまうと誰も助けられない。そうなる前の予防を支援するのが鍵。
12. 対面のみの事業に特化する。
13. 人間関係だけでなく、コミュニケーションを技術として構築。
14. 自社の利益にとらわれず、ステークホルダーに対し常に何ができるかを考える。敬意を忘れない。スタッフ教育方針もこれらを大切にする。
15. ポリシーを曲げない。安売りしない。
16. 事業をしながら得た情報を次に生かす仕組み。

7. 個人のかかわりについて（活動環境と報酬）

■ 持続可能な報酬レベルについて

経済的に回り持続可能な民間活動となるための報酬レベルとは何かについては、諸議論があるが、地域活動参加の動機は個人それぞれであるため、個々人の置かれた活動環境や活動の目的によるものと推察する。

企業勤務者が多い現状に鑑み、企業勤務者（定年退職者を含む）と地域活動者を例に収入源を整理すると、下表のように個々人の様々な活動環境（横軸方向）に応じて、収入源をどの活動に求めるのかは異なると考えられる。

	個人の活動環境					
	地域活動のみ			企業勤務＋地域活動		企業勤務のみ
収入源	不要 （＋年金）	地域活動 （＋年金）	地域活動 のみ	企業勤務 ＋地域活動	企業勤務 のみ	企業勤務

さらに、地域活動に報酬を求める場合、報酬レベルは地域活動への「個人のかかわり」方によって分けられると考えられる。逆に言えば、どの報酬レベルを求めるかに応じて個人が地域活動への「かかわり」方を選択することが考えられる。

7. 個人のかかわりについて（団体の報酬の考え方）

■そもそも報酬は持続性にとって必要なのか

前項で記載したように、状況に拠ると思われるが、ヒアリング先各団体からは以下のような意見があった。

- 無償により互いに遠慮がでてくる
- 「弱いつながり×有償」が活動拡大に大事
- 無償ボランティアだけでは継続できない
- 団体運営にかかる人には必須
- 当然の前提

⇒それぞれの状況によるが、持続可能な地域活動を実現するためには、多寡は別として報酬は必要ではないか

8. 活動参加のポイント（個人のかかわりの視点）

「社会課題の解決に貢献しながら、収入も得る働き方」を目指す個人の立場から、「活動参加のポイント」を整理した。今回は、団体の代表や理事など経営陣へのヒアリングが主であったため、そこで働くスタッフの声は聞いていない。以下の活動参加のポイントは、ヒアリングを実施したチームメンバーの解釈である。

○報酬

1. 仕事の柱を複数持つ。社会性の高い仕事と、収益の安定した仕事。生活をどう成り立たせるかは個人差もある。人生のライフサイクルの変化に応じて仕事の仕方や量も変える。
2. 報酬が責任に直結することを自覚する。一方で仕事の対価は全てお金に換算しない。
3. 地域課題解決型の事業は、高い収益性を得ることが容易ではないため、有償で仕事を得るには、団体活動に対して具体的な付加価値をもたらす必要性を認識する。一人ひとりの力の重み大きい。
4. 参加の仕方、関わり方の選択肢を持つ。全体か部分か。得意なところを活かせる分野から始めて、できることを増やしていくと収入につながりやすい。

○心構え

1. 自分事として考えられる活動に参加する。自分が求められている活動を探す。団体の活動理念に共感できること。
2. 社会の中で起きていることをしっかりと知る。団体ではなく社会課題に向き合う。
3. 団体とともに成長し続ける心もちを持つ。
4. 本気になれるよう自分を追い込む。リスクをとる覚悟をもつ。少ないリスクだと簡単にやめてしまう。
5. 謙虚さをもつ。プライドが邪魔になることも理解する。
6. 俯瞰した視点をもちながら活動に関わる。外部者だからこそ見えることがある。その視点を役立てる。
7. 自己の活動を継続させるために、稼ぐ。
8. 仕事とプライベートの境界にこだわらない。昔ながらの職住近接の環境を楽しむ。
9. 自分の得意が他人の不得意をカバーできるかもという視点からチャレンジしてみる。

8. 活動参加のポイント（個人のかかわりの視点）

○必要なスキル

1. 地域活動の特色を理解した上で、サービスやスキルを提供する。
2. 特別なスキルよりも、相手に寄り添うコミュニケーションがとれることの方が大事な場合も多い。
3. 多能工の要素。一人何役も。能動的。持ち味のスキルを活かしつつ、新たな役割を担うチャレンジも。
4. チームワークやネットワークの力を活用できること。
5. 強いリーダーシップより、暮らしのことを考えられる人。変化への対応力を身に着ける。
6. 思い立ったらまずは行動に移す。最初はボランティアからだと入りやすい。無償の期間だからこそ自由度が高く、チャンス。活動にどう関わりたいか、自分をどう役立てられるかを模索できる、自分とも向き合う大切な時間。
7. 働き方のお試し期間をもつ。例：プロボノ→ボランティアやインターン→パートアルバイト→スタッフや委託
8. 必要に応じたスキルを積み上げて行くことで、より選ばれる存在となり、独立も可能となる。

9. 実践に向けて

■山田

1. 今後の課題（本事業を踏まえた問題意識）

- ①今回は社会的価値(公益性)起点で「稼ぐこと(経済的価値)」との共存について検討したが、経済的価値(私益性)起点で社会的価値との共存についてアプローチすると、新たな展開が見えてくるのではないか。
- ②新たに地域活動に参加したいと考えている個人と、新たな参加者を募りたい事業者をつなげる仕組みの強化が必要ではないか。(参加したくなる事業タイプの1つとして(やりがい×報酬)があるのでは)
- ③社会的課題が多様化・流動化する中で、福祉・環境・教育など規制や財源保証などの行政の関与度が高い既存領域の周辺で、新たな社会的課題(需要)が広がっているのではないか。(多様化する需要にどのように応えるか)

2. 活動計画

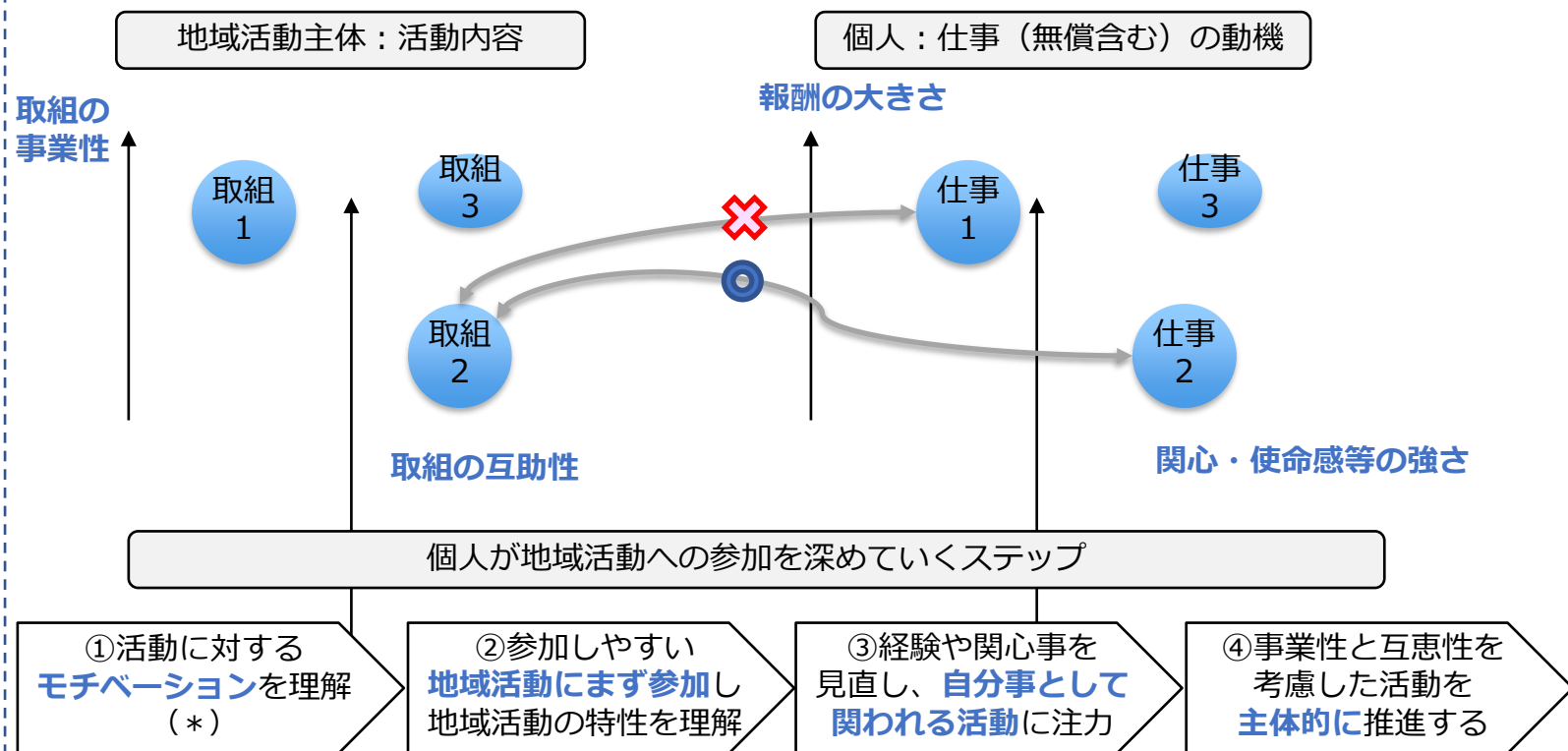
- ①調査研究・政策提言
⇒経済的価値(私益性)起点で社会的価値との共存について検討
- ②情報発信・情報提供
⇒地域活動/地域ビジネス/地域経営(協働)に向けた情報発信・情報提供
- ③実証・実践（参加者のキャリアパスとして）
⇒ステージ1：地域課題解決のためのプロボノによる倶楽部活動をセット
⇒ステージ2：プロボノとしての経験値を高めて、フリーランスとしてのコンサルタント業の副業・独立を支援

9. 実践に向けて

■中島

○取組の振り返り：持続可能な地域活動のためのチェックポイント（直観的整理）

1. 取組・仕事を**バランスよく複数組み合わせ**ているか？（一方の軸に偏っていないか？）
2. 地域活動の内容と参加動機が**整合**しているか？（自分事として取り組めているか？）
3. **段階的・継続的に**地域課題に取り組んでいるか？（一過性の活動になっていないか？）



（*）個人の例：キャリアアンカー（専門性を高めたい、生活の安定を得たい、社会貢献したい、事業創出したい、等）を知る

○今後の課題（実行可能な検討事項案）

- －左記チェックポイントの**再考・精査**
- －活動内容・動機分析の**アセスメント支援**
- －地域活動主体と個人の**マッチング支援**

○活動計画（個人的な関心）

左図②から③を目指しGRANT等で活動参加

今後深めたい活動分野

- ・つながり・居場所づくり、個人の**成長**支援
- ・運営団体の**課題整理・情報発信**支援
- ・**ITを活用**した活動推進支援

業務経験・スキル

- ITコンサルタント ■シンクタンク・リサーチ
- 人事：人材育成（産業カウンセラー、キャリアコンサルタント、ワークショップデザイナー）

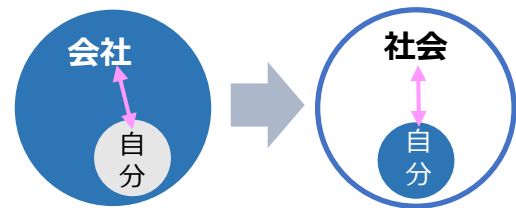


これまでの地域活動

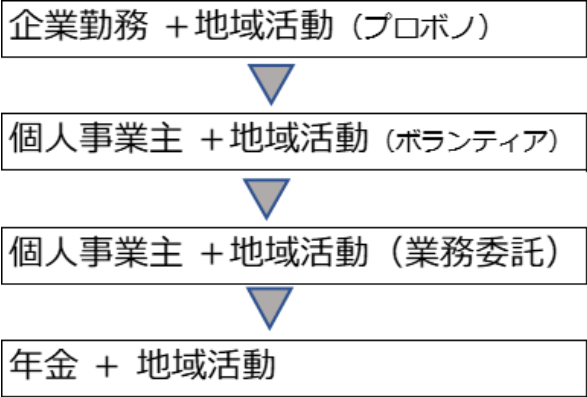
（サービスグラント他でのプロボノ・ボランティア）
簡易Webサイト制作、マーケティング基礎調査、
課題整理支援、傾聴・キャリアコンサルティング、
アートイベントワークショップ

9. 実践に向けて

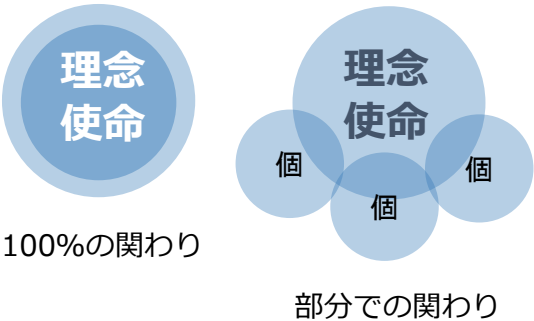
■ 50代女性



活動ステップ



活動参加の選択肢



1. これまでと今

2021年6月に会社を退社。次に向けて準備中。活動を通して感じたのは、これまでは会社に向き合ってきたが、これからは社会に向き合わなければならないこと。自分の意思で決められる自由がある一方で、正直怖さもある。

2. これからの地域活動計画

数カ月以内に、非営利団体からの業務委託を目指す（今回ヒアリングしたD社／多世代共生のコミュニティ拠点づくり）。

12月、1月の2か月間、無償ボランティアとして上記団体の活動に参加。
実務を通して団体の理念を深く知れば知るほど、関わり方に悩む。自分の生き方、価値観に向き合うきっかけに。

● 専門技術とプロボノ経験を活かした働き方にチャレンジ！

- ①コミュニティづくりには建築も要素の一つ。支出を費用対効果の高いものとするために貢献できないか。
- ②団体のもつ暗黙知を見える化、仕組みづくりによって、理念に共感する他者が参加しやすい環境整備に関われな
いか。新卒採用への対応なども。
- ③行政や企業など、利害関係者との連携も広げるため、プロジェクトマネジメントのプロセス（チームで進める）
企業人としての視点を活用できないか。福祉業界を知らないからこそ、外部者の視点も活かせないか。

3. 今後の課題・目標

地域課題に向き合う仕事で報酬を得ることの大変さを実感。団体の価値観と人生設計の折り合いをどうつけられるか課題
収入の柱は最低2つを確保する。

● 私の5か条

- ①“自分事”として考えられる社会課題に関わる。
- ②部分の関わりでも、役にたつ。
- ③経験やスキルも活かす。
- ④新たにチャレンジしたいことも含める。
- ⑤自分のハッピーも大事にする。

さらに・・・できるだけ長くはたらくこと

9. 実践に向けて

■白井

1. 今後の課題

持続可能な包括的支援を実現するためには「稼げる地域活動」は必要。

…「稼げる」というワードが物議を醸し出したが、決して「私腹を肥やす」「儲ける」という意味合いではなく、地域での支えあいのコミュニティを持続可能にしていくには「お金」は必ず必要。

「稼げる」の定義付け、前提条件を明確にし、丁寧に分析していくことが求められる。

（今回の研究は、メンバー間でも認識のズレがあった為、納得性に欠ける結論となってしまったことが否めない）

「稼ぐ」とは、まず、「団体」（個人ではない組織、法人）が「稼げていない」といけない。
（個人の「稼ぐ」は「団体」が稼げている上に成り立つ。（フリーランス、個人事業主除く））

「稼ぐ」とは、誰から「お金」を貰うのか？

（受益者からでない場合は）**「行政」からか「企業」からか「個人（寄付、ファンド等）」からか、**が主。
いずれにしても、お金を貰う先（人）の理解や共感を得ないといけない。
理解や共感はどのようにして得るのか？

相手のベネフィットや提供するサービスを、リソースごと（ヒト・モノ・カネ・情報等）に分解して丁寧に分析していくことが必要。

2. 活動計画

上記を念頭に、今後も様々な地域活動団体との交流を深めていきたい。

9. 実践に向けて

■ 町田ヨシロー

地域活動初心者としては本活動はなかなか重い活動であった。

○当初の問題意識：

近年顕在化しつつあるさまざまな社会課題に対応する地域活動について、行政の限界も踏まえ、どのように対応していくのか、持続的活動のために独自で利潤・収益性を上げられる仕組み・取り組みを、社会人経験を生かして生み出せないか。

○研究結果について

言葉の定義や活動の目的、特に、団体の利潤・収益による持続性に焦点を当てるのか、個人の報酬による持続性に焦点を当てるのか、最終段階近くまで不明瞭であったため、有効なヒアリング（個人ではなく団体へのヒアリングに偏っている）や、そこから論理的で説得力のある結論の導出が出来ているか課題を残した。

また当初の問題意識に対しても、現実論として公共性・社会性の高い分野は、そもそも利潤・収益性を確保することが容易でないという中で、今回調査した事例では、様々な苦労や工夫をされ活動の拡大に努力されつつも、やはり行政からの委託や補助金等に依拠している事例が多く（そのこと自体に問題はある訳ではない）、当初の問題意識に対して十分応えられる結果にはならなかったと自認。

○今後について

意義ある成果を出すためには上記問題点を踏まえ、さらなる研究活動が必要であるが、その前にまずは既に何らかの地域活動を行っている団体に参加させて頂いて、地域活動の実際の苦労や工夫を体験してみることも必要と感じました。何らかの具体的な取り組みに移行していきたいと思います。

9. 実践に向けて

■ 稲葉

【今後の課題】

今回の研究に参加する事で、今まで自分自身の中で漠然としていた「地域活動」の必要性が理解できてきた。ボランティアの方々は思いやりがいを強く持っているが、その人々も生活していく必要がある。生活が立ち行かなくなればボランティア活動の継続が困難になり地域活動への参加ができなくなる。地域活動を継続していくためには、活動資金を継続的、自主的に確保して個人に支払う仕組みを構築する事が重要だと改めて感じた。また、地域活動は活動に対する強い思いと周囲に対する説得力が必要であり、共感してくれる人や企業を巻き込みながら活動資金を捻出していくスキームの必要性和難しさを強く感じています。

【活動計画】

地域活動に対して自身がどんな立場でどのように関わっていくべきかをしっかりと整理して活動に参画していきたいと考えています。これまでボランティアでいくつかの活動に関わってきましたが、今回の研究で感じたことを意識しながら、ボランティア活動の継続はもちろんのこと、「継続的に稼ぐ」という事を自分事にするためにフリーランスとして活動を広げ、実体験を高めながら将来に向けた整理を進めていきたいと思います。

9. 実践に向けて

■ 佐藤

研究プロジェクトに参加していた環境から、途中大きく環境が変わり(家族の在宅看護生活への準備移行)ミーティングに参加できなくなり、実践について具体的に検討できなくなりました。その状況での過程で気付いたことや大切にしたい点などを記しておこうと思います。

【今後の課題…気付いたこと】

今回のテーマ“稼げる”ということについて、メンバー間でかなり迷い・悩み、迷路に入り込んでいった感がありました。集まったメンバーの背景や想い、稼げる程度にも差がある中での議論は、現実世界で起業を立ち上げていく中でも重要なポイントであったと思います。

その想いの方向性や、具体的なニーズに対してどうしていくか等のきめ細やかなすり合わせが本当に大切になっていくことになるのだろうと推測出来ました。

そして持続可能な土台としては、ヒアリング先でも、まずは需要のある所からの展開というお話もあったり、それが次に繋がる持続可能と成り得る重要なステップなのだろうと感じています。

【活動計画…大切にしたい点】

現在、自分自身が介護サービスを利用する観点から物事を捉えているので、どんなことに困っていて、どんなサービスが足りていないのか等、新たな視点を得ています。

この視点は、私の状況が安定して、今後、活動を実践する時にきっと生かされるのではと思っています。

そして今感じているのは、関わる“人となり”。

研究結果から感じているのは、その人となりが、物事の困難さも軽くもするし、乗り越えられもするので、信頼関係を構築して、持続可能な関係を維持していくには、お互いのコミュニケーションの大事さを感じています。

それから私の現状は、時間を調整できる環境での在宅就業もトライし始めているので、そこでの経験も積んでいき、又今回の研究で得た学びを踏まえて、持続可能な地域活動を目指せるように今後に生かしていきたいと考えています。