

日本一の共助県を目指して ～「共助の取組マッチング事業」をとおして～

株式会社武蔵野銀行地域サポート部地域価値創造室副グループ長 郷 大助 氏
 特定非営利活動法人さいたまNPOセンター事務局長 生越 康治 氏
 NPO法人和楽食生活改善クラブ代表理事 山田 千鶴 氏
 (座長) 埼玉県県民生活部共助社会づくり課主幹 浪江 美穂 氏

1 自己紹介

○浪江 まずは自己紹介から始めていきたいと思いたすので、皆さん、よろしくお願いします。

○一同 よろしくお願いします。

○浪江 私は、本日の座談会の進行を務めさせていただきます浪江(なみえ)と申します。埼玉県の「共助社会づくり課」で、NPOの支援ですとか、共助の担い手の支援を広くやっています。

本年度から「共助の取組マッチング事業」を重点施策として展開しているところです。

「共助の取組 マッチング事業」概要



【共助の取組マッチング事業の概要】

NPOの皆さんが地域の課題を解決していく中で、NPO独自の専門性は高いけれども、新しい事業を展開するときには別の知識が必要になったり、あるいはお金が必要になったりと、なかなかそういった部

分がクリアできないために事業自体が頓挫してしまったり、やめてしまったりというお話を見聞きします。そこをうまくつなぐことで、多様な主体による共助活動を支援していこうということで始めた事業です。

特に資金面、NPOは社会に必要とされているサービスを提供しているのだけれど、そのサービスを受け取る相手から対価を受け取れない事業をされていることが多い。資金の確保に悩んでいるNPOが実際に多いです。こうしたNPOに対して資金面での支援を考えていこうと、本日もお越しいただいている武蔵野銀行さんをはじめとした県内に本店のある金融機関さん、それから日本政策金融公庫さん、西武信用金庫さんにも参加していただいて勉強会を開催してきました。自治体の取組としては珍しく、先進的だということで、この夏、内閣府の「共助社会づくり懇談会」という有識者会議で事例発表をしてきました。国としても共助の取組を進めていきたいというところでありまして、「リーディングケース」として注目されています。こうしたことから、本日、この「共助の取組マッチング事業」をテーマとして掲げてさせていただきました。

○山田 「NPO法人和楽食生活改善クラブ」の代表理事を務めています山田(やまだ)と申します。NPO法人が母体となって、就労継続A型という雇用契約を結ぶ福祉事業所を運営しています。

とにかくNPO法人はお金や人手がありません。

困り事だらけですので、皆さんからも、今日、いろいろなお知恵をいただいて、より発展していきたいなと思っています。

○郷 「武蔵野銀行地域サポート部地域価値創造室」の郷（ごう）と申します。

武蔵野銀行は、本店をさいたま市大宮区に置き、店舗も埼玉県内の大半を網羅する、まさに地域に密着した銀行です。私が所属している「地域サポート部」は、昨年4月に新設されました。この組織では、いろいろな地域の方、法人も個人も、あるいはNPO法人さんとかも含めて、地域で頑張る方々のお手伝いをしようということで業務を進めています。特に、埼玉県という地域の「価値」を創り出していく、磨き上げるといったようなことに取り組んでおられる方々のお手伝いをしています。

○生越 「さいたまNPOセンター」の生越（おごせ）と申します。さいたまNPOセンターは、今から15年前にNPO同士のネットワークづくりを目的に活動が始まりました。お互い困ったことだらけなので、学び合いを通じて共に成長していきましょう、といった支援をしているNPOです。

私自身に関わるようになったのは8年ほど前からですが、その8年前から考えただけでも、私たちを取り巻く環境や社会状況が大きく変化しています。それに伴ってNPO運営の考え方とか、携わり方など、いろいろ変わってきているなということを実感しています。

15年前は、お金を借りて地域の課題解決をはかる活動をやろうと考える人はあまりいなかったと思います。しかし、現在では県の共助社会づくり課による「共助の取組マッチング事業」が生まれ、そこからNPOと企業、行政との新たな連携が生まれ、いい変化だと感じています。

だいたい各都道府県に1つ「〇〇NPOセンター」のような中間支援NPOが活動していて、そのよう

な組織が参加している全国NPOセンター会議というのがあります。先日、その会議で内閣府からの事例紹介があったのですが、ちょうどこの「埼玉県と金融機関による共助の取組の協力協定」が紹介されていました。やはりこれはまだまだ珍しい事例なのだと感じていたところでした。

2 今、なぜ「共助」なのか

○浪江 今、なぜ「共助」なのか、共助の必要性みたいところを皆さんからお聞きしていきたいと思っています。

埼玉県の特徴としてよく言われるのが、急速な高齢化です。高齢化があつという間にやってくる。そうした中で、就学や就労のため埼玉県に住まいを求めた方が、仕事が一段落した後にコミュニティに入れるかという、少し難しいようなことも現実としてあります。残念なことではありますが、孤独死というようなことも起きています。こういった中で、やはり共助という概念について、政策的に広い分野で進めていかなければならないというのが、埼玉県の考えであります。

まずは、それぞれの立場から共助についてのお考えをお聞かせいただきたいと思っています。

○山田 「自助努力」という言葉がありますが、自助には限界があります。「公助」もありますが、この両方では賄えない、補えないところがやっぱりある。この部分に「共助」の仕組みが、今、求められているのだと思います。

現在、いろいろな方のお力で、様々な共助の取組が進められるようになりました。まずは「こういう取組があるのだよ」、「困ったときは〇〇に相談してみればいいよ」というようなことを、みんなで共有できたらいいなと思います。だから、もっと多くの方の目に触れるものとか、軽く見聞きできるようなところで、共助についての情報を発信していく必要があるのかなと思っています。何か、共助をもっと

広く社会に知らしめることができないのだろうか
と思います。

○郷 銀行の業務は、お客様からお金をお預かりし、お金が必要な方にお貸しすることです。お金をすぐに使う必要がない人に預けていただいて、お金が必要な人にお貸ししているということから、これはお金の共助かなと思っています。銀行は、人と人のつなぎであるとか、お金とお金のつなぎであるとか、共助の仕組みの中で仕事をしているのです。



【武蔵野銀行 郷氏】

最近、「共助」が盛んに言われるようになりましたが、こういったことはもともとあったものだと思います。ただ、ここに来て、共助の必要性が説かれているのは、災害があったり、高齢化などで、やはり一人での不安があり、困ったときはお互いに助け合おうよという気運が高まっているからではないかと感じます。

特に最近、若い人のそういった意識が非常に高くなっているというように思っています。ボランティアも含めて、「助け合い」や「支え合い」の活動に対して積極的な人が増えたと感じます。やはり人が生きていくうえで、共助というのは当然なくてはならない仕組みであると思っています。

○生越 最初に「共助」や「共助社会づくり」と言われたとき、僕は好きな言葉ではないなと思っていました。その共助と言われるものの中には、あとは自分たちでやってねというような「切り捨てられた公助」が半分含まれていて、そこでどうしても不利

になる社会的弱者の方がいます。自分たちで何とかしなければいけない、やらざるを得ないというところが、ちょっとなと思っていました。

ただ、国が言う「大きな意味での共助」と、本当に顔が見える中で作っていきましょうという「地域の共助」というのは、ちょっと違うものかなと感じています。さいたまNPOセンターでは、キャッチコピーを「ひと・まち・NPOのつなぎ役」としています。先ほどの郷さんのお話を聞いて、地元の金融機関である武蔵野銀行さんも人と人をつなぎ、お金とお金をつなぐ、地域のための「つなぎ役」として活動していらっしゃる。私は、お金が中央に集まるというよりは「お金の地産地消」が、この地域の中でできればいいなと思っていました。私たち「お金を預ける側」としても、預けたお金が地域の誰かの役に立っていると実感できるような、優しいお金の回り方になればいいなと思います。

3 共助の取組マッチング事業

○浪江 ちょうど、お金の話が出ましたので「共助の取組マッチング事業」に話を移して、皆さんからのお話を伺っていききたいと思います。

冒頭でも少しお話ししたのですが、共助の取組マッチング事業というのは、地域の課題解決を図ろうとするNPO等と社会貢献したい専門家をつなぎ、また、助成金や融資などの活動資金をつなぐことで、多様な主体による共助活動を推進する仕組みのことです。

まず、「人と人とのつなぎ」ですが、プロボノ支援と専門的には言うのですけれども、働きながらでも自分の職業スキルを生かして、あるいは資格を生かして社会貢献していただく方々の人材バンクを作りました。専門家の人材バンクですから、多くの方に登録してもらえるか少し心配していたのですが、老若男女問わず、本当にたくさんの方々にお集まりいただきました。内閣府の統計でも、社会に貢献したい、地域に関わりたいと思う人のパーセンテージ

が65%になっているのですが、これを実感したところですよ。

登録していただいた様々な専門家の方たちとNPOをつなぐということ、今、まさにやっております。最近の事例では、視覚障害者への理解を深めるための活動をこの仕組みにより支援したところです。具体的には「ホームページ立ち上げ」のご相談だったのですが、「共助仕掛人」が間に入って、専門家の人材バンクの中から、サーバー環境、ホームページデザイン、知的所有権等の専門家をピックアップしてチームを作り、支援を行いました。こういった取組が進んでいることを見ると、地域をよくしていこうとか、社会の課題に自分に関わろうという意欲がすごく高まっているのかなというふうに感じていて、この事業を進めてよかったなと実感しています。

そして、もう一つ、先ほど話題に出ました「お金のつなぎ」の部分なのですが、金融機関の皆さんとNPOに対する資金面での支援について勉強会を行ってきたことは冒頭でお話したところです。勉強会を重ね、この勉強会で得たものをそれぞれの組織に持って帰ってもらって、その必要性を組織の中で確認していただき、作り上げた仕組みです。まず、武蔵野銀行さんをはじめ4金融機関に融資制度を作っていただき、そして各信用金庫さんにも同様のローンを作っていただきました。今は埼玉県内ほとんどの金融機関でNPOの下支えができましたという状況までくることができました。本当に金融機関の皆さんには感謝しています。

ただ、これは、もちろんローンを作ったから終わりではなくて、これを活用してもらわなくてはなりません。

山田さんは、新たな店舗をというときに、この共助の取組マッチング事業を通じ、武蔵野銀行さんから、まとまった資金を借りたところですが、その辺、ちょっと山田さんから聞かせてもらえると嬉しいのですけれども。

○山田 私は平成19年にNPO法人を立ち上げました。私は以前から障害者の方の働く場が少ないと感じておりました。特に精神障害者の方です。働く場がないなら、自分がお雇いするところを作ればよいと思いました。障害者の方の働く場を作りたい、働きたい障害者の方々の力になろうとの思いから、このNPOを設立しました。

創業の時、まず、自宅を改装して小さなランチのお店をやっていたのですが、私の足の具合が良くなかったこともあり、その自宅兼店舗を手放すことになりました。移転先の店舗を探したのですが、「障害者の方をお雇いして飲食店をやりたいのです」と言うと、どこも貸してくれません。当たって、当たって、当たって、ようやく今の大家さんが「ちょうど2店舗分の空きがあるからお好きにやりなさい」と言ってくださったのです。でも、店舗を借りるだけのお金はありましたが、内装までのお金はなく、まずは1店舗分をお借りして、自分の障害者年金を担保にお金を借り、とある財団の助成金と合わせて、業務用の冷凍冷蔵庫とリサイクルショップで買い集めた家具で新しいお店をスタートさせました。お店では安心できる、作った人が分かる食材を使いたくて、ご近所の農家さんに足を運んで、お米、お野菜を安価で分けていただきました。それをワンコインのランチとしてお出しし、少しずつ、少しずつですがお客様が増えていきました。

母子家庭の母、父子家庭の父、ひきこもっていた方、就職したくても自分の時間帯で働けない方等を職員としてお雇いしました。障害者の方の雇用も少しずつですが増やしていきました。しっかり皆にお給料をお支払いしていきました。こうしたことが病院ですとか、ワーカーさんのお耳に入ったのでしょうか。働きたいという障害者の方がたくさん面接においでになりました。でも、そうなる前、お断りしなくてはならなくなりました。もともと障害者の方をお雇いしようとしたこのお店を始めたのに断らなくてはいいない。何とかして障害者の皆さんに働く場所を

との思いから、もう1店舗分のスペースをお借りすることを決意しました。

当然お金がかかります。本当にたくさんの金融機関をお願いに行きました。でも、NPO法人は利益を出さないお仕事、利益を出さないお仕事にお金を貸せますかということでした。日本政策金融公庫に何十回も足を運んで、ようやく労働局の助成金と合わせ、資金の一部を確保することができました。いろいろな機関に、いろいろな助成金はあるのですが、30万円とか20万円とか小さい助成金が多いのです。しかも助成に当たっての条件が細かいなど、なかなか使えないのが実情です。お店を開店するための費用の目途が立ちませんでした。



【和楽食生活改善クラブ 山田氏】

そんな時、ある新聞の埼玉版に、武蔵野銀行さんをはじめとした金融機関がNPOにもお金貸しますという小さな記事を見つけました。これだと思い、すぐにお電話差し上げました。武蔵野銀行さんに行き、この融資を使わせていただきたいとお願いしました。窓口の方も親身になって相談に乗ってくださって、それでは行きましょとゴーサインが出た。ゴーサインが出たとき、本当に本当に嬉しかった。私、行政も銀行もNPO法人には冷たいと、いつも思っていました。でも、こういった支援をしてくださった。埼玉県も武蔵野銀行も「やるじゃん」と思いました。

○浪江 そう言っていたら、こちらとしても嬉しいです。お役に立ててよかったと思います。

まずは大家さん、それからちょっとだけ先に力を

かしてくれた公庫さんがいて、そして労働局さんがいて、助成金をご紹介くださったと。そして、大変僥越ながら、私どもの取組もお目にとまって、武蔵野銀行さんの窓口の方が親身になって融資まで寄り添ったという、まさに共に助け合って共助だという感じですね。

○山田 本当にありがとうございました。

4 NPO法人の資金問題

○浪江 郷さん、貸し手側としてはいかがでしょうか。銀行から見ると、NPOに資金が必要になるのは一般的にはどんな時なのでしょう。

○郷 そうですね。NPOの場合は、基本的には今までですと、やはり補助金とか交付金とかで事業されることが多いので、銀行の商品でも「つなぎ資金」といったものが多かったと思います。恒常的にご商売をやっていくとなると、当然、先行的な仕入れといったものが必要になりますから、やはりある程度、手元にお金を置いておく必要というのが出るわけです。

○浪江 さっき山田さんの話の中にありましたけれども、NPOは営利ではないのだから稼いではいけないでしょうといった誤解みたいなものがあったりしましたか。

○郷 おそらく今も誤解している人はいるのではないかと思います。非営利と聞いた時点で、そのネーミングにも原因があるのかなと思いますが、営利活動をやってはいけないというふうに誤解してしまうケースもあるのかなと思います。今回、銀行でも「NPOサポートローン」という専用商品を作ったことによって、NPOにも融資できるのだということが分かり、その流れからNPOは儲けてはいけないということではないのだねという理解が進んだとこ

ろはあります。そういう効果もあったと思います。

○浪江 県としては、金融機関のみなさんにNPOに対するローンを作っていただいた。このローンをきっかけとして、NPOと金融機関との接点ができる。実は、NPOへの融資やそれに関連した相談を通して、金融機関にいろいろな情報が集まっているのではないかと想像しています。例えば空き家の情報であったりとか、地域の核となる人材、キーマンみたいな人も実は知っていたりとか、今度は融資以外のところでいろいろな情報が流れ始めたりすると、地域が活性化したり、地域の課題解決を図っていく新たな協力関係ができるのかなとも思ったりしています。

NPOセンター自体も、中間支援団体として何かその辺の意識というのはあったりするのですか。

○生越 現在では、様々な形態、規模のNPOがあります。ボランティアに活動していることが大半ですが、それぞれの活動目的や規模により、活動資金を得るやり方は違っていいと思っています。会費、寄附金とか、ここは助成金を活用する、あとは融資でやるとか。それこそ自分たちで売れるものを何か作って、というのでもいいと思います。活動資金の調達方法は実はたくさんありますが、「何か売って対価を得るといろいろ言われるから」と、NPOが自分たちの中で制限みたいなものをつくってしまっているところもあります。融資を受けて事業を確立した、活動の幅を広げたという事例を、実際に融資を受けたNPOの方々いろいろな発信してもらおうと、そういうやり方もあるのだとか、こんなこともできるのだとか、地域の課題解決のための選択肢が広がっていくと思います。なので融資した武蔵野銀行さん、融資を受けた山田さん、もちろん僕らも一緒にこんな事例があったということを地域にもっともっと発信、紹介していければと思います。



【さいたまNPOセンター 生越氏】

○浪江 おっしゃるとおりですね。これまでのお話について、実際に融資を受けた山田さんはどのように思いますか。

○山田 繰り返しになりますが、先ほどおっしゃった非営利、名称が悪いと思うのですが、私は非営利であってもきちんと対価をいただく。そのいただいた対価で給料を支払う。ですから、全く株式会社であろうと合同会社であろうと、やっていることは変わらないと思うのです。

○浪江 そうですね。利益を分配しないという、そこだけなのですよ。株主に配当するのが株式会社であるけれども、次の事業に充てる、要は自分たちの目的を達成するために充てるというだけなので。

○山田 融資を受けることは借金を抱えることではあるけれども、借金は返さなければなりません。お借りしたお金をどうやってきちんと払って、どうやってそれを生かしていこうか、還元していこうかというところで、職員たちの気構えも変わってきました。今日、ここで私がお話しできているのも、職員の皆が背中を押してくれたからです。以前はこういうお誘いがあっても、お店を離れることができずにおりました。皆が「うちの店の宣伝もしてこい」と私を送り出してくれたのです。

きちんとした飲食店として成功しなければ、働いている障害者の方たちが誇り持って、うちの店に食

べに来てって言えない。NPO法人のお店ですけれども、きちんとした働く場にしなければなりません。ずっとうちのNPO法人を私と一緒に支えてくれた51歳の女性がいるのですが、しっかりと経理を税理士さんに教えてもらいながらやるようになりました。組織として少し未熟だった部分が、少しずつですが大人になってきたかなと思います。

○浪江 すごくいいお話ですね。まず、銀行で融資を認めてもらったというところで、社会的な信用を勝ち得て自信につながったということが一つありますよね。あと、障害者の方がより誇りを持って働ける場にしたいという、価値創造ではないですけども、プラスの価値をこの銀行融資でつけたということですよ。



【埼玉県共助社会づくり課 浪江氏】

あと、もう一つ、事業を継続していくために計画を立てて人材を育成していくこと、経理の担当者や後継者を育てようとか、それで運営もみんな考えていこうと。返済を伴うので、中長期計画を立てざるを得ないというところから、人材であるとか、法人の運営方針であるとかということまで計画ができた。融資を受けたということだけで、これだけのプラスがあったのですね。

○山田 一步二歩の前進ができました。

○浪江 すごいですよね。融資した側からすると、どうですか。私たちではできない支援ですよ。これ、助成金ではできない支援なのですから。

○郷 よく、お金って「商売の血液」というように例えられるのですが、やはりお金がないと商売が回らないということが、今、お話を聞いてよく分かった。非常によいお金の使い方をしていただいているということで、我々、融資をさせていただいている立場としても非常にありがたいと思っています。こうして、その地域に雇用であるとかが創造されていくというのが、やはり一番いい形だと思いますので。

○山田 あの新聞記事を読ませていただいたことからです。そこから、うちのNPO法人自体に体力がつかしました。今回は本当にありがたいと思いました。

○浪江 確かに新聞に取り上げてもらったところも大事で、先ほどPRの重要性について生越さんも言われていましたが、やはりいいものを作っても、知られていなければ利用してもらえないというところは考えていかなければいけないことでもあります。山田さんにも、今日を皮切りにどんどんお話をさせていただいて。

○山田 どこでもお話しします。お伝えしたいこと、たくさんありますもの。

5 共助のこれから

○浪江 ありがとうございます。山田さんにお伺いしますが、共助をこれからどのように進めていこうかなという、お考え、思いを語っていただければと思います。

○山田 うちで働いている方は、障害者年金とうちのお給料だけできちんと暮らしています。膨らむ社会保障費を少しでも減らして行って、人が人らしく生きていくため、たくさんのお給料をもっと払っていきたいと思っています。飲食店を必ず発展させます。

あとは住の部分の何とか、住むところを手当てしたいと思います。衣食住は人間にはとって必要不可欠なものです。衣食住の衣、今は大変安く売っております。食は、うちの専門です。これからは住をやりたいと考えています。住むところに関して障害者の皆さんは大変お困りです。私、アパートを建てたいと思っています。そこに、管理人さんを置いて、ごみを出したりとか、自治会にも加入したりとか、そういうことの手助けができれば、しっかり皆さん、住むことができるのです。住を手当てして、皆さんが安心して、働くところ、住むところを手当てしていきたいです。

障害者の方のお住まいが、まだまだ充実していません。人は衣食住がきちんと満たされていないと、自分を鼓舞することが難しい。障害者の方々の住むところを何とか形にしたいと思っています。

○浪江 いいお話ですね。ありがとうございました。では、郷さんからは、今後の地域社会における金融機関の立ち位置とか役割とか、武蔵野銀行さんは本当に素晴らしい取組を今もされていると思うのですが、今後の展開、方向性みたいなことについてお聞かせいただければと思うのですが、

○郷 今回、埼玉県からNPOさんのお金の問題というのが非常に課題となっているから銀行も積極的に融資なり資金対応してほしいといった趣旨のお話があり、貴重な勉強会の場を作っていただきました。そのおかげで、当行でも「NPOサポートローン」という商品を取り扱うようになったのかなと思っており、そこは、非常に感謝しているところです。

思うところ、やはりこれからの社会、先ほど生越さんも「お金の地産地消」とおっしゃっていましたが、[仕事の地産地消]みたいな部分、地域でいろいろなものが循環していく仕組みが重要なかなと思っています。そうした中で、言葉で言えばコミュニティビジネスとかソーシャルビジネスと

いうことかもしれませんが、人が困っていることとか、社会の課題といったことを解決していくことに対して、ボランティアではなく、ちゃんとした対価をいただきながらサービスを提供していくという仕組みを作るといことが重要かなと思っています。私たちは銀行なので金融支援というものが中心ではありますが、それ以外にも最初にそういうことを始めたいと思ったときに、事業計画を作るとか、協力してくれそうな方をご紹介するとか、店舗となる物件を紹介していくとか、いろいろな形で地域での共助に資するような支援にどんどん取り組んでいけたらと思っています。

○浪江 埼玉県でもっともっと共助の取組を広げていくためにはどうしたらよいですか。郷さんなりのお考えを是非お聞かせください。

○郷 埼玉県は新しく県内に入ってくる人が多いといった特性があったりするので、もっと地域の意識を高めるとかといったことが共助につながっていくのではないかと思います。もちろん発展途上国を支援するとかといったことも当然重要なことなのですが、もっと身の回りにいろいろ支え合えること、自分が役に立てることっていっぱいあるということを知るとか、知らせるとか、そういったことができれば、もっと意識が高まって、地域活動に参加しながら共助も進んでいくのではないかなというふうに思います。

○浪江 ありがとうございました。生越さんにお伺いしますが、先ほど、生越さんからNPOの質が変わってきたというご認識があると伺いました。中間支援のあり方について銀行も役割がいろいろと変化してきていますよという中で、生越さんたちにも変化があったりするのでしょうか。

○生越 そうですね。単純に人生相談的なものを受

けているだけでなく、事業計画づくりといったような話も受けるようになってきています。他の成功例を相手に押しつけるようなことはできませんが、やはり成功事例を幾つか用意して参考にしてもらったり、お金のことだったら武蔵野銀行さんを紹介できるようにとか、選択肢をたくさん持っておくことが必要だと考えています。僕がわからなくても郷さんが知っているのではないかという「いつでも相談できる支援機関同士の横のつながり」をつくり、増やしていくということがさらに重要になると考えています。

他県では、例えば大きな災害があった地域は、NPOや各機関の強いネットワークがあります。それは、災害があったときに地域のNPOが活動している姿を目の当たりにし、平時でのつながりの必要性を感じたからだだと思います。災害が少ない埼玉県ですが高齢化、子育てに関する事など、まさにこれから多くの課題が浮き上がってきます。例えば空き家問題、急速に進む高齢化、介護者の支援など。そのような専門的な課題に関して活動するNPOをつなぐ役割みたいなものができるのではないかと考えています。

高齢化に関しては今までは高齢化するスピードが高いというだけで、「どれくらいの問題なのだろう」と漠然と思っていました。しかし、周り的高齢者が体調を崩したり、入院したりといった話を聞くことが多くなりました。やはりそれを支える、受け入れる医療や介護の体制も整備していかないといけないと感じます。公的なもので賄い切れないことはあり、そこはNPOの出番となります。ですから、このような事例をたくさん自分でも知っておき、広報していきたいと思っています。

○浪江 埼玉県の共助を広めていくことに関してはいかがですか。

○生越 大阪のボランティア関係の方から聞きました

たが、関東と関西を比べると、関西のほうが助けてと言うのがうまい、「助けて上手」なのだそうです。今、埼玉のマッチングの取組の中で、自分がこの力を生かせるよという人たちを集めていますが、「助けて」という側も集めるとマッチングの取組が増えるのではないかなと思います。誰も助けてくれないかもしれないけれども、とりあえず自分の困ったものを出しておく。言葉に出して、どこかにそれを置いておいたら、助けてくれる人がいるかもしれないですから。

でも、助けてとはなかなか言えないのですよね。僕もそうですが、困っているということをストレートに出すことが、どうしてもはばかれてしまう。少し格好つきたい部分もあるのかなと思いますが、関西ではそれをストレートに出して、コミュニケーションを図る方が多いのかもしれませんが。

○浪江 おっしゃるとおりですね。実はうちも「お困り事募集」をしているのですが、なかなか出てこないのです。このくらいの困り事、出してはいけないのかなと、みんな思ったりしているみたいで。聞けばあるのです。それを言っていたきたいのですけれども。

○生越 日本人は奥ゆかしいです。

○浪江 奥ゆかしい。なるほど。共助を進めるには奥ゆかしさを突破していくというところですかね。ありがとうございました。

私の方から最後に少しお話しさせていただければと思うのですが、例えば、地域での障害者の暮らしを思うとか、自分の親に思いはせながら隣の高齢者の生活を思うとか、それについて自分に何ができるか、何をすべきかを考える、地域に生きる一人の個人としてそういうイメージを持てるかどうか共助の原点だと思っています。多くの人に共助に共感していただきたい。そのためには、リアルに分

かること、伝えられることとして、この山田さんの事例、NPOに対して武蔵野銀行さんがこういった支援をしました、そのことによってこういう変化が起きていると、社会に対して知らせていく。知らせていくにも、よかった、幸せだった、楽しかったみたいな定性的なものではなくて、定量的に社会にどれだけインパクトを与えたかということを発信していければ、銀行さんだけでなくもっとほかの企業さんとかも共助の仲間に入りやすくなるのではないかなと思います。

共助の取組を広め、国民、県民、市民が日々幸福な生活を送ることができる社会を作るためには、もちろん行政の力だけではできません。やはり、これを成し遂げるためには、今日お集まりいただいている皆さんとのつながりもそうですが、ネットワークにより、それぞれの持つ力を結集して地域の課題解決だったり、助け合い、支え合いの仕組みづくりだったりに取り組んでいく必要があると思っています。本日の座談会で度々お話が出てきましたけれども、いろいろな情報を共有していくことも重要です。例えば私が持っている情報と山田さんが持っている情報、それぞれの持っている様々な情報がネットワークの中で共有され、バランスが取れていければ、地域のいろいろな資源がもっと有効に使えるのではないかなと思います。

これに関しては、あの人に聞けば分かるよとか、仕組みが見える形、「見える化」したものが「共助の取組マッチング事業」です。当たり前のことやっていますのですけれども、これからもっともっとこの取組を大きく育てていかなければと思っています。今後、金融機関さん、あるいは中間支援のNPOさん、それから地域の課題を解決するNPOさんいろいろな情報がうまく流れるように、私たちがハブになったり、あるいは金融機関さんがハブになったりということで回していけたらいいなと思っています。

本日は大変有意義な時間となりました。お集まりいただいた皆さまに感謝申し上げます。本当にあり

がございました。



【座談会のメンバー全員で記念撮影】

(左から)	武蔵野銀行	郷氏
	和楽食生活改善クラブ	山田氏
	埼玉県共助社会づくり課	浪江氏
	さいたまNPOセンター	生越氏