

令和6年度 地域づくりパートナープロジェクト推進助成事業
第2回検討会(2日目) 議事要旨

■日 時：令和7年2月7日 13:00～18:05

■場 所：仙台市市民活動サポートセンター 地階 市民活動シアター

■出席者：柴田由紀委員長、岡田彩委員、熊谷早希子委員、笹井一史委員、千葉真哉委員
※過半数の出席により委員会成立

■事務局：市民協働推進課長、連携推進係長、他担当職員

■次第

- 1 開会
- 2 委員紹介
- 3 プレゼンテーション・審査
- 4 協議（非公開）
- 5 閉会

■会議内容

1 開会

2 委員紹介[事務局(連携推進係長)] (省略)

3 プレゼンテーション・審査

・事業プレゼンテーション (省略)

・質疑応答 次ページのとおり

①事業名：医療資源/教育資源/公的資源を活用したきょうだい児のための試行事業【かかりつけお兄さんお姉さん】（課題調査検証助成）

団体名：一般社団法人 ari

[千葉委員]

申請書には「仙台市内にきょうだい児が約 6,000 人いる」とあるが、先ほどのプレゼンでは「宮城県内に 6,000 人いる」と話があった。正確にはどちらが正しいか。

また、事業終了後の展望について、令和 8 年度にはきょうだい児支援を累計 100 人に対して行うということだが、令和 7 年度事業で支援するきょうだい児を 42 人とした根拠を伺いたい。

[団体]

1 点目の質問に関しては、仙台市の数として訂正させていただく。6,000 人という数字を出すにあたり、3 つの指標を参考にした。その指標とは、仙台市の小学 1 年生から高校 3 年生の世代別人口が 1 つ。そしてもう 1 つが、健常児に対する障害児の出生割合 6%。さらに、1 世帯あたりの児童数。これをもとに、仙台市に約 6,000 人いると推定した。

2 つ目の「きょうだい児支援累計 100 人」に関しては、当法人が 2030 年までにすべてのきょうだい児が利用できる環境を作ること为目标に据えた上で、まずは令和 8 年度までに 100 人への支援を目指す。2030 年までには支援人数 6,000 人を達成したい。

また、42 人とつながるという数字について。当法人の運営体制では、1 人のスタッフが 2 人のきょうだい児を支援することになっている。そうすると、42 人ということは代表のほかにも 20 人のスタッフを当法人で受け持つことになる。法人運営的にこの 20 人というのがマネジメントの 1 つの指標となってくるので、まずはしっかりマネジメントしやすい数字というところで、スタッフ 20 人で運営する、そのためには 42 人が必要だと計算し、この数字を出した。

[岡田委員]

課題調査検証助成ということで、意識調査が 1 つの柱になると思うが、申請書類からは何の意識を調査するのか十分把握できなかった。しかし、発表を聞くと、きょうだい児をめぐる望ましいサポートの形を取り出すための意識調査だということが理解できた。

なぜ、調査対象が保護者、あるいは様々なサポート機関なのか、なぜきょうだい児本人は対象としないのか伺いたい。

[団体]

これは我々の実体験から基づいた仮説だが、きょうだい児と関わってみると、きょうだい児自身は自分が困っていることを自覚していない。きょうだい児が孤独感を抱えていたとしても、その孤独感を言語化できる年齢かという点、そうではないようだ。きょうだい児の方が成人した後に、自分を受け入れてくれる存在も欲しかったという声をたくさんの当事者から聞いた。このことから、まずはきょうだい児の周りにいる保護者、ないしは関係者、医療機関、学校と連携していくことが、まずは我々のすべきことなのではないかという仮説のもとで取り組みを進めている。

[岡田委員]

承知した。申請書類には、貴団体が支援しているきょうだい児が週末に遊びに行くことを我慢しているという話があった。「かかりつけお兄さんお姉さん」による対面支援をするとのことで、おっしゃる通り当事者が言語化できないこともたくさんあると思うが、やりとりの中で出てくる子どもたちの声をうまく拾っていくことも、この調査の中ででき得ると感じた。

[笹井委員]

私は申請を受けて、きょうだい児という単語を初めて知った。当事者がヤングケアラーになる前に未然にこのような社会課題を知らせて解決していくことは重要であるし、きょうだい児の置かれた環境では、障害のある兄弟の面倒を自分が見るのが当たり前、自分が置かれている立場が普通だと思う人がほとんどだと思うので、この取り組みはきょうだい児に対する心強い支援ができる事業だと感じた。

質問は支援体制について。スタッフが20人ということだが、人件費では謝礼8,000円×5人とある。また、研修の参加費が3人分とあるが、これら算出根拠を伺いたい。また、きょうだい児の訪問頻度は、月1回なのか、週1回なのか。どのくらいで訪問するのかを伺いたい。

[団体]

人件費に関して。5人分と書いてあるのは、当法人で今すぐに活動できる仕事量が1ヶ月あたり5人分のため。8,000円という謝礼は、1人のスタッフが月2回訪問を行い、1回あたり4,000円の謝礼を支払う計算。4,000円の内訳は、2時間無償で支援活動を行うので、スタッフには、1時間1,000円として2,000円を支払い、仙台市内の交通費をプラスで1,000円分支払う。加えて、我々は公式LINEを通じて、当事者のきょうだい児や保護者の方と連絡を取っているので、時間外労働としてプラス1,000円、合計で4,000円。1人のスタッフが月2回訪問を行うので、8,000円×5人分という数字を、まずは12ヶ月分計上した。また、当法人のホームページには、寄付のページがある。当法人の実績をもとに様々な関係機関にも寄付を募って、事業資金を集めていこうと考えている。

[笹井委員]

寄付金については6,000円と資料に記載があるが、1口6,000円か。どのくらいの目標で集める考えか。

[団体]

寄付の1年間の目標金額は200万円。約40人に対する支援を行う上で、必要なスタッフ数と訪問回数を考慮し算出した。

[笹井委員]

その寄付を集めるアピール先のあてはあるか。

[団体]

実は私は医学生で、普段は大学病院で医学生として患者さんと向き合っているのですが、この立場を最大限に活用する。医療機関は、きょうだい児の存在には気づきはしても、なかなか支援の手が伸ばせない。それは福祉事業者も一緒。そこで、手が届かない部分を我々がやりますよと声をかけ、医療機関と福祉機関から寄付を募り、マネタイズしていきたい。

[熊谷委員]

うちの町内会でも時々、同じような活動をしている団体の小冊子が回覧で回ってくる。同じような活動をしている団体が仙台市内にもあるのか。また、貴団体は仙台市全体での支援活動を考えているのか。

[団体]

我々は仙台市のすべてのきょうだい児を対象にした事業を目指している。また、現在きょうだい児支援を行っている団体があるのかという質問に関しては、数団体確認はしている。ただ、そのきょうだい児支援の文脈でいうと我々の活動が唯一違うところが、兄弟と近い年齢のお兄さんお姉さんを派遣するということ。きょうだい児支援となると保護者の家族会になりがちで、きょうだい児が集まるきっかけにはなるけれども、その先があまり設計されづらい。我々はきょうだい児に一对一で向き合う、そういう関係性こそが、真のきょうだい児支援だと思っているので、そこは我々の団体の唯一無二の点だと考えている。

[熊谷委員]

それぞれの団体に個性があると思うが、そこをこれから連携しようとか、情報交換の機会を設けようという考えはあるか。

[団体]

すでに医療機関や福祉機関にも声掛けし、当事者を紹介していただいている。この支援の場をもっと広げていきたい。

[柴田委員]

熊谷委員の質問の趣旨は、他の支援団体と組むことで、点だけでなくもっと面のように支援が広がることが想定されるということだと思うので、医療機関や福祉団体とつながるのも大事だが、保護者の会等ともぜひつながっていただければ。

先程、きょうだい児について小学生から高校生までで6,000人いるという話があったが、

年代によってニーズも全然違うと考える。今実際に行っているきょうだい児支援はどれくらいの年代を対象に実施しているのか。また、今後はどの年代を対象にしていくのか。

[団体]

現在支援しているきょうだい児が、小学生がメイン。ご指摘のとおり年代によりニーズが違うのに加え、「支援」という言葉にアレルギーを持っている子どもも何人かいる。ただ、そうだとすると、我々はきょうだい児に向き合いたいという意味を込めて「きょうだい児支援」という単語で打ち出していきたい。また、対象を小学校1年生から高校3年生までとする理由は、自分自身の孤独感に気づき始めるが言語化しづらい、絶妙なもやもや感を感じるのが思春期に入る前後だと考えるから。この思春期の前後の年代を、小学1年生から高校3年生と設定した。これから先も、きょうだい児支援の対象は小学1年生から高校3年生までとするが、元きょうだい児の方が大人になった後に、昔感じていた悩みなどを共有できる時間も、利用者が増えていくにつれ、セッティングしていければと考えている。

[柴田委員]

追加で2点伺う。予算書に家賃の記載があったが、こういったことをするための場所の地代なのか。それから、皆さんが医学部生ということで、医療を専門に学んでいると思うが、心理面でのケアはどういった形で行うつもりなのか。

[団体]

家賃に関しては、当法人の事務所代。ただしこちらは助成対象外の項目に記載しているので、特に問題はないと考える。

2つ目のメンタルケアについて。これは医療行為ではないということを家族にはしっかり伝えていて、家庭環境は配慮し得るけれども、治療はできないと明言している。もし、例えば孤独感から子どもが爪をかじったり、髪の毛をかきむしったりといった心身症が出てきた場合は、しかるべき医療機関に我々が紹介するという形で役割分担していく。

[柴田委員]

最後にもう1点伺う。今回の助成事業の目的が課題調査検証ということで、課題があって、それに対してどう対応していくかという検証になるかと思うが、その検証の部分というのは、きょうだい児に新しい支援を提供していくという、今までやってきた取り組みが正しいかどうかを確認することなのか。今回の目標はどこにあるのかをもう一度確認したい。

[団体]

今回の目標は、まずは当事者の家族が何を求めているのかをしっかりと言語化すること。当事者が我々の支援を活用するハードルを下げて利用者を増やすことが必要か、そもそも我々の事業が必要なのかという点も含めた問いを投げかけて、本当に当事者が求めるもの、その意識をまずは言語化することを、助成事業の目標にしたい。

②事業名：地域の活性化に向けた宮沢根白石線連坊小路エリア高架下エリア利活用方法の検証 (課題調査検証助成)

団体名：宮沢根白石線連坊小路エリア高架下活用協議会

[岡田委員]

アンケート調査の分析結果をどう報告するかが、予算上は見えなかった。誰がどのような形で実施するのか伺う。

[団体]

調査は、餅は餅屋ではないが東北学院大学と宮城大学の研究室が協力する形で行う。Web調査を予定している。ただし、Webだと回答しづらい高齢者もいると思うので、調査票も用意する。それは印刷製本費に計上した。地域との連携という形で、研究室の方で進めるので、そこでの謝金は発生しない。謝礼品が計上されているのは、調査に協力いただいた方に渡すクオカードなど。謝金を支払うとなると、給与支払者や源泉徴収の問題などが出て

くるので、謝礼品を渡すこととした。

アンケート結果は、Web や紙媒体でまとめる。紙媒体は、町内会の回覧板で回している、高架下通信というもの。これを使って周知する。また、私は東北学院大学の情報学部にも所属しており、学生にホームページを作ってもらえることもできるので、ホームページを作ったり、地域の方と連携して SNS で発信することも考えている。

[笹井委員]

私も、アンケートは誰がどのように実施するのか気になっていた。令和 7 年度事業の目標として、アンケート実施 10 人と書かれているが、Web アンケートの規模であれば 10 人以上はいるのではと思った。アンケートのサンプル数はどのくらいを目標にしているか。

[団体]

先程の発言を補足させていただく。Web アンケートは、アートイベント等のイベントの効果測定のために取ろうと考えている。

駐車場利用のアンケートは、また違う形式にする。今、高架下空間にはフェンスがあり、空間の実測はできないので、CAD を使って高架下空間に車が何台停められるかを目測で出している。コミュニティ駐車場として使う場合、実際に停められるのは最大 15 台くらいと見ている。ただし、15 台の車をフルに駐車してアンケートを取れるかという点と難しいので、若干目標値を下げてアンケート値を設定し、車 10 台分としてサンプル数を考えた。

[熊谷委員]

これらのアンケートがうまくいって、何かを実施しようという段階になった時、実際の取り組みは誰が行うのか。そこまで考えてからアンケート実施するのか。

[団体]

我々協議会が中心になって、活用手段別に実行委員会をそれぞれ作りながら、住民全体の参加を促していきたい。

[熊谷委員]

具体的には町内会の役員等が動くのか。

[団体]

地域の各種団体にも参加してもらいたいと考えている。周辺の学校にも協力を仰ぐ。仙台一高、二華高、学院大、連坊小学校等の子どもや若者にも参加いただきたい。

[熊谷委員]

そういう時の音頭取りは、はじめは貴団体が周囲に声をかけて、組織を作っていくのか。

[団体]

お見込みのとおり。補足すると、連坊地区の地区町内会連合会及びその傘下の 14 町内会に、当協議会会長が関わっているのので、各町内会長を通じて地域に常に情報共有できるような仕組みは整えている。先ほど話した高架下を発行しているほか、若林区まちづくり推進課にも常に情報共有しながら進めている。

[柴田委員]

2 点伺う。1 つは、高架下でのイベントを年 4 回実施するという目標について。イベント予算が、広報や事務用品等の他には計上されていないように見える。例えばテントを借りて設置したり、出店者がいろいろ準備したりという費用が入っていないが、それはどこで負担するのか。

2 つ目は、駐車場の実証実験が 10 台程度というのはわかったが、1 日だけ開放してみるのか、それとも、周知も含めて一定の期間を設け、中長期にわたって開いてみて利用者を見るのか。

[団体]

まず 1 点目に関して。実は今年度、プレイベントを実施している。高架下はすぐには使えないので、コミュニティセンターを使ったが、その際は当協議会のイベント部会が取り切り、出店に必要なものは基本的には参加者に持ち込んでもらった。こちらでできる限りお金をかけずに、という言い方が適切かわからないが、適正な予算の使い方をする目的で、参加者に自己負担分を了解いただき、参加してもらった形式をとった。

2 点目は、まだ利用日数が確定していない。高架下空間も道路という扱いなので、道路使用許可申請を出す必要がある。申請時に、高架下空間をどの程度の期間使えるのか、道路課

に許可をもらえるか調整する。現時点でこう使いたいと風呂敷を広げてしまうと、逆に使えなくなってしまうこともあると思うので、区のまちづくり推進課にも協力してもらいながら、仙台市の道路課と協議していく。ただ、個人的な考えとしては、1日だけではやはり効果検証にならないので、複数日は確保したい。調査対象も最低10台、10人としたが、日数が取れれば取れるだけサンプル数も増えるので、そこは今後調整していきたい。

[柴田委員]

駐車場を設置する＝商店街への人の流れを作る、ということで商店街の利益にもなるので、将来的にはその負担を商店街に見てもらおうのか、町内会や協議会で見るのか、そういったこともぜひ将来に向けて、協議会で話し合っていただけると良いかと思う。

[団体]

その点に関して補足でお話すると、実際に地域住民からも高架下空間を駐車場として使いたいという意見が出ている。

連坊周辺は最近、再開発をしている関係でマンションが建っており、駐車場がないという人も一定数いる。駐車場として利用したいという人の母数が全体の何%かまでは数値は出せないが、そういった声も今協議会に届いている。

③事業名：高齢者がペットと安心して暮らすためのサポート・システム調査研究事業（課題調査検証助成）

団体名：特定非営利活動法人ペット終活サポートネット宮城

[千葉委員]

現状、問題を抱えるペットと高齢者は、どれぐらいの数が見込まれているのか。

[団体]

そこを仙台市内の中でも把握したい。多くはおそらく動物保護のボランティア団体が、高齢者が飼えなくなったペットを殺処分を持ち込むことなどを防ぐために引き受ける例がかなりある。その実態もインタビューを通して把握したい。それがどのぐらいの数なのかを、この調査からも見たい。また、ペットと高齢者の相談等を受けている地域包括支援センターやソーシャルワーカー、民政委員もそうだが、そういう方々に対しても調査をしたい。

[岡田委員]

公開学習会について伺う。調査研究の過程を参加型で進めていくというのは素晴らしいアイデアだと思った。この公開学習会はどうな内容を想定していて、そこから目指す姿はどんなものか、今のところの構想があれば伺いたい。

[団体]

私たちの法人の活動に興味を示す人は増えてはいるが、この問題自体がまだ一般の方々には見えにくい。そこで、問題意識を共有していくという意味で参加型の調査研究を考えている。大きく分けると2回の参加型研究を考えている、1つは、先行事例の共有。科研費で、高齢者とペット問題について「高齢者と伴侶動物の福祉を連携させるサポートシステムの構築」と題して5年間かけて行っている事例がある。そこでは、全国的な実践や事業者との官民連携モデル等もあるので、研究に関わっている大学の先生を呼んで、講義をしてもらうのが1つ。それから、調査場所や研究テーマについて話し合う公開ワークショップを行う。それが2回目と考えている。例えばペットの受け皿が少ない問題や、多頭飼育崩壊の問題が発生する前の段階でお年寄りにつながるシステムはないかなど、様々なアイデアを出し合って形にしていきたい。そのために多くの人を巻き込むことをメインに考えている。

[岡田委員]

インタビュー等を行うとのことだが、調査対象が幅広く挙げられている。もちろんどの立場の機関や組織も、この問題を考える上で重要だと思うが、この期間でこれだけのインタビュー調査を行うのはかなり規模が大きいと思った。ワーキンググループはこれから動き

出すようだが、これまでにこのような調査やインタビューの経験がある人たちなのか。

[団体]

調査そのものは経験がないが、テーマや聞き方の意思統一はする。ただしすべてをインタビュー調査とするのではなく、例えば地域包括センターや動物病院についてはアンケート用紙または電子で回答してもらいたいと考えている。インタビューしたいのは市内の保護団体で、活動拠点を知られないようにしている団体もかなりあるので、そういった団体位の現状も実際に訪問して聞き何に困っているか等を直接聞きたい。

また、他都市の調査については、多くはZoomでインタビューする。モデルとしたい地域に関してはこちらから視察に行きたいと考えている。盛岡や神奈川県内の2か所を考えている。

[柴田委員]

今後に向けたアイデア例をお話いただいた。必要とされている取り組みなのだと思うが、貴団体がこの課題検証事業を経て、何か取り組みを始めるにしても、受け皿が増えないことには、調整という役割を担うことも難しいのではないかと。そこに向けて展望などはあるか。困ってる人を受けとめ、どこかにつなげないことには解決していかないのではと心配に思った。

[団体]

今の段階の構想では、例えばペットを保護してどこかにつなぐことが目標ではなく、飼い主自身が、多頭飼育崩壊しないための周囲とのつながりづくりを最初に模索したいと考えている。先行事例を見ると、例えば、福岡県古賀市ではペットと暮らすシニアの備えサポートという、多頭飼育崩壊を未然に防ぐような制度を作っていたり、滋賀県甲賀市ではこうが人福祉動物福祉協働会議という組織が、ペットと人の福祉をバラバラに考えない、両輪で考えるというシステムを作っていたりする。また、孤独や孤立に関する特色ある取り組みとして、生活困窮者向けのペット飼育支援・相談窓口を設け、福祉関係者と一緒に支援している事例もある。最終的な受け皿そのものについても議論はしていくと思うが、まず考えているのは相談窓口の一本化や情報の可視化など、できる範囲のところをまず整理していきたい。

[柴田委員]

確かにその通りかなと思いつつ、ただ、ペットを飼育している人が終活をしていたとしても、入院したり、亡くなったりすると最終的にはそのペットをどうにかしなければならぬ時が来る。相談に乗っていたとしても、安心して飼い続けるには、受け皿があるかどうか重要になってくると考える。今はペットも長生きするし、ペットがいないと寂しいというところもあるかと思うと、難しい問題だと感じた。

④事業名： 仙台の子育て世代のためのWEBサイト「イクジーン」(協働実践助成)

団体名： NPO 法人エムケイベース、株式会社東北博報堂

[岡田委員]

子育て世代に向けた、あるいは子育てに関わる情報発信は様々あると思うが、そのような競合する媒体の差異を伺いたい。

[団体]

他媒体との違いは、人にフォーカスするところ。例えば子どもの遊び場や、子連れで行きやすいレストラン等の紹介はよくあるが、そうではない、もっと人に寄り添った発信をしていきたい。それが、子育て世代の自己肯定感を高めるための、そして自己受容感を維持するための1つの方法なのではないかと考える。

[岡田委員]

もう1つ伺う。事業の目標として、賛同してくれる人を指標にしていくとのことだったが、なぜこの指標にしたのか伺いたい。今のところの話を聞くと、自己肯定感、自己受容感を高める、あるいは高いところに維持することが一番大きな目的に聞こえたが、なぜそ

れではなくて、賛同者数としたのか。

[団体]

そこはイコールだと思っている。子育て世代が記事を読む側になるのではなく、記事を作ったり、情報発信をしたりする側になる場を作ることで、子育て世代が記事を自分で編集し、自分の言葉を紡いで気持ちを整理し、自己肯定感を向上させていくことにつながっていくと思った。ここに関わる人、つまり賛同者が、自己肯定感を高めている指標にイコールになっていくと考えたので指標とした。

[熊谷委員]

言葉はそんなに違うのか疑問に思うところもある。言葉、あるいは記事の文字を読んだり、人の話を聞いたりしても、例えばこの会場で立派なお話を聞いたとしても、会場を出た後にそれがどこまで残るかなど。今まで様々な講演会を聞いてきたが、講演会の場所を離れてしまうと日常が待っている、といった具合に（感覚が残らないのではないか）。やはり子育てが不安な場合にはもう子供を抱っこしてしまうとか、そういう自分の体験にしまわれないと分からないのではと思うが、そういう直接的な接触よりも、Web 媒体で応援していくことが大事なのか伺いたい。

[団体]

直接的な接触の場は、私もずっと作り続けてはいるのでその大事さもわかっている。リアルな大事さもすごくわかっているところではあるが、ただ広がる数が、リアルだとどうしても限定されてしまう。これまで活動を、今ちょうど8年目になるが、続ける中で感じてきた。そこで、Web サイトだけがもちろん正解ではないし、言葉が流されやすい時代ではあるが、あえて言葉を残していく。それは子育て文化を残していくことにもつながっていくと考える。子育てが終わった人にとっても、自分の過去を振り返ったり肯定したりする機会にもなるし、リアルの良さを知っているからこそ、デジタル面の発信を進めていく、裾野を広げるという意味で、このWeb サイトを立ち上げることを考えた。

[熊谷委員]

活動を否定する意図ではなく、若い人たちのやり方はこのような手法なのだなと理解した。

[笹井委員]

少子高齢化社会で、少しでも子どもを育てやすくする情報提供をするのは、非常に意義のある事業と考える。

予算について伺う。人件費が月3万円×12ヶ月とあるが、何名分を想定しているのか。取材交通費が往復600円想定×2名とあり、人員が最低2人はいるのかと思うが、ここの人件費と旅費の関係は。

[団体]

記事を書くのは3人の想定。私たちはこれまでも法人のWeb サイトを持っており、その掲載記事の取材をすることもたびたびあったので、交通費はそれをもとに算出している。最低限の地下鉄での交通費とした。取材をする人員は、エムケイベースの方で担おうと考えており、その中の必要最低限の人件費だと考えている。

[笹井委員]

協力団体の、特定非営利活動法人せんだいファミリーサポート・ネットワーク、株式会社キューテスト、株式会社セレクトィーとの関係性や、どのような協力をするのかを伺いたい。

[団体]

特定非営利活動法人せんだいファミリーサポート・ネットワークは、活動において長く関わりを持っていたほか、我々2団体が協働で作成した子育て冊子等にも参画してもらっており、一緒に仙台の子育てを支えていこうという思いがある。株式会社セレクトィーは個別教室のアップルでおなじみだが、一緒に子育てや、その先の教育の面で一緒にやれることをやっていこうと話をしているので、名前を挙げた。

株式会社キューテストはベビーシッターの会社で、一緒に仙台の子育ての文化や、子育て環境の向上に寄与していきたいと賛同している仲間であるので、一緒にやれることを模索しながらやっていこうと話している。

[笹井委員]

一緒にやれることというのは、取材協力なのか。それともスポンサーのような役割なのか。

[団体]

スポンサーではなく取材協力であったり、専門家としての知識の提供であったり、例えば取材先につないでもらうなど、そういう意味での協力を依頼している。

[千葉委員]

令和7年度に関しては、合計58記事をWebサイトにアップしていくという計画だと思うが、それに大きな予算がかかっている。今後、Webサイトをどのように運営していく見込みなのか伺いたい。また、助成期間終了後は大学の授業や行政の子育て推進事業とのコラボレーションをはかっていくとのことだが、大学とどのようなことをしていくのかも伺いたい。

[団体]

最初の質問について。先ほどスポンサーの話が出たが、記事が集まって、ある程度閲覧されるサイトに育っていくと、そこにスポンサーをつけることが考えられると思う。企業を協賛という形で巻き込みつつ、その企業の紹介もしていきたいし、仲間として一緒に課題解決に取り組みたいという考えは1つある。

次の質問については、当法人に宮城大学事業構想学科のOB・OGがいるので、そのゼミとコラボレーションをする機会が、実際に当法人でもあった。デザインと子どもの教育をかけたあわせた教育プログラムを開発するとか、そのゼミの人たちと、子育てについて何かを考えると、そういうことができそうだと考えていた。

先日、東北学院大の教育学科で授業をさせていただいた。これから子どもに関わろうとする学生や、子どもについて学びを深めようとしている学生を巻き込み、一緒に子育てを考えてみる事業に育てていきたいとも思っている。

時々宮城県の方からも依頼を受けて、子育てに関するファシリテーターもしているので、様々な専門学校や大学ともコラボレーションできると実感は持っている。そういうところにみずから声をかけ、一緒に取り組めることは取り組んでいきたい。

[柴田委員]

先程話があった、人に見てもらえるサイトに育てばスポンサーがつくという点について。PV数を目標にしないことは理解したが、やはり読んでももらえないことにはせっかく良い記事を集めても、継続が難しいと考える。記事を読んでもらうため、注目を集めるための工夫が、資料からは見つけられなかったので説明いただきたい。

[団体]

エムケイベースが今年ちょうど設立8年、法人化してからは4年くらいだが、活動を始めて8年目になるエムケイベースという団体を通じて出会った人たちに発信をしていく、SNSでも拡散をしていくというのが1つの手っ取り早い方法だと考えている。

また、今考えているのは例えば、Webサイトのお披露目会みたいなものも、完成した暁には開きたい。

私たちのことを知ってくださっている子育て世代がいることは、特に泉区で実感することが多いので、まずは泉区を中心に発信し、チラシを配ったりのびすくで配架したりして、協力団体さんと一緒に情報を広げるチャンスはいろいろあると考えている。

[笹井委員]

実は我々仙台市産業振興事業団も、「暮らす仙台」というWebサイトを持っている。仙台の良いもの、良いサービス等を紹介しているWebサイトだが、Webメディアだけだと広がりが無いので、今度株式会社アエルと共同で、2月末から3月にかけての週末に、コラボイベントを開催する。販売会やワークショップなどのリアルイベントを通じて、Webサイトにしか載っていない商品を実際に見てもらうほか、こけしに自分で絵を書くなどの体験会も行う。仙台市内にもリトル・ママフェスタ等のリアルイベントがあるので、そういったイベントを通じてWebサイトをPRし、PV数を上げてスポンサーがつきやすくなるといったような、相乗効果を狙いながらぜひ頑張っていただければと思う。

- ⑤事業名：新しい地域の防災まちづくり推進～地域と学校がコラボするまちづくり手法の創造から持続できるまちの形成へ～(協働実践助成)
団体名：虹の丘連合町内会、学校法人三島学園

[柴田委員]

予算について確認する。学生のアルバイト代と講師謝礼について、学生が絡む場面が多くあると思うが、ボランティアとしての謝礼を払うのは事業のどの部分か。また、講師謝礼はどの部分で必要になるものか。

[団体]

実際に学生にお手伝いいただいているのは、スマホ教室や災害時の健康づくり講座。加えて、これはコンテストなので学生のアルバイト代は発生しないが、防災に関するポスターや川柳標語。審査は、学校の先生や有識者の方に入ってもらって進めており、そこでは謝礼を出している。また、虹の丘小学校の防災学習と一緒に取り組んでいただく方々にもアルバイト代を支払っている。

[笹井委員]

本助成制度を活用して非常に長く取り組んでいただき、次年度も事業を実施するとのこと、発表で令和5年度と令和6年度の実績を拝見した。

参集型防災訓練の住民参加数が、53名から30名と、23名減っているという現状がありつつ、一方で参加者が増えている取り組みもある。初めてのスマートフォン講座は住民参加数が22名から36名に増えているので、スマホ教室の回数を増やすのは住民のニーズに合った施策だと思う。また、健康づくりや運動は非常に関心が高いので参加者が多いのだと思う。

ただ、スマホも健康も良いが、防災の要素が少しトーンダウンしている印象は拭えない。スマホと防災をいかに切り替えるか。例えば一人で暮らす高齢者が自宅避難する際は、安否確認をスマホでできるようにするとか、あとはスマホは停電になっても1日くらいは充電がもつので、そこで連絡を取り、安否確認と必要な物資の有無を確認するとか、そのようなスマホによる避難訓練を企画するとか、何か新しい企画は今後考える予定はあるか。

[団体]

確かにご指摘の通り、スマホ教室は高齢者にとってある程度ニーズがある。ただし、防災訓練の人数がこのたび減ったのは、同じ日にコミセンのお祭りが同時開催されていたため。それで参加者が極端に減ってしまった。非常に反省している。

ただし、今取り組んでいる防災ポスターや防災川柳標語は、やはり地域からも非常に関心が高い。掲示板にポスターとして貼ると、「これ、いいよね」という声を聞く。

小学校の生徒にも同じような川柳を短冊型に作ってもらおうと、集会所にまで貼っていたくようになったと声を聞く。そこまで関心が高まっている。

今ご指摘があったような新企画まではいかないが、もう少し防災を意識した取り組みとして、例えば先ほど話したビンゴづくりがある。これは防災をテーマにビンゴづくりをしており、地域にある防火水槽やAEDなど、防災に役立つものがどこにあるかを探していくビンゴゲーム。ただ防災だけではなく、例えば近所の柿とか、誰かの家の玄関に置いてあるちょっと変わったものとかそういったものもある。地域の魅力を取り込みながら、地域の防災のポイントも欠かさず入れていく、そういう視点で楽しみながらできる取り組みになったので、これを多世代交流につなげていくことも狙っている。

防災を意識づけるよりも、意図しなくても意識してしまうような環境づくりをするのが、我々としては一番やりやすい。確かに、具体的な防災のノウハウを学んでいくのも1つのやり方かもしれないが、防災環境づくりという意味を知らない間に防災の環境になっているといった状態にしたいと考えている。

[千葉委員]

質問というよりもコメントとしてお話しするが、先ほど防災訓練が地域のイベントと重なってしまい、集客できなかったという話があった。ぜひこれは逆に、うまく重ねてコラボレーションし、例えば三島学園のイベントに混ぜていくとか、そういうことも考えても良いと考える。

[熊谷委員]

先ほどの意見とも重なるが、昼間に仮に震災が起きたら、近隣で学ぶ学生もこの地域の住民として非難することになる。防災訓練に学生を取り込む企画も考えているのか。スマホ教室の講師等で参加しているようだが、自分も避難者になるかもしれないという立場にも立ってもらえると、メリットを生かせると思う。

[団体]

まさにそういう方向に持っていきたい。すでに学生にアンケートも取っており、例えばポスターコンクールに応募した生徒たちに、防災を意識するようになったか聞くと、やはりほとんどの人は、自分も防災に対して意識し始めたという回答をする。こういった取り組みにより意識が高まっている。ただし、その地域でもし震災に遭った場合、本当に意識して行動できるか。そこは一緒に防災訓練までできると良いが、道のりはちょっと長いかもしれない。ただ、そういう方向に持っていけると良いなと考えている。

[岡田委員]

事業が令和6年度から令和7年度に展開していく中で、継続可能性という言葉がキーワードとして出ていた。これは何を意味するのか。事業を続けられるか否かという点にフォーカスを当てているのか、または続けていく意義があるかないか、という点なのか、あるいは事業の意義をもっと高めるためにはどんなこと展開が可能かという点なのか。もう少し伺いたい。

[団体]

まさにその3点について、どのように順位づけして取り組もうか考えている。なぜかというところ、この助成事業が今回3年目ということになると、次はもう助成を受けられない。助成がなくても、今までのような事業ができるのかということが1つ。それからもう1つ。この取り組みが、本当に地域や学校にとって意義があったのかについて検証したいと考えている。最後に、地域防災を近隣の学校と連携して行うということだけで良いのか。もう少し多世代を巻き込んで、防災に対する取り組みをレベルアップさせることが必要だとも思う。そこを今回の事業で、多世代交流を取り込みながら取り組んでいけないかと企画している。

⑥事業名：大人の習い事メディア事業(住民参加型) (協働実践助成)

団体名：特定非営利活動法人 COLLAWAKE、株式会社 enround

[柴田委員]

予算の面でいくつか伺う。まずは事業収入について。教室紹介ページの作成料キャンペーン価格として、Webサイトに掲載する教室から2万2000円をいただくとのことだった。一方で、原稿料は一本あたり3万5000円や2万5000円。それ以外の人件費もかかると考えると、来年度はこの予算でやるとしても、それ以降に事業を継続して運営していくには、1か所の教室からいくもらえば事業が回っていくと考えるか。

[団体]

課金ポイントが2つある。1つはサイト制作費で、もう1つが教室紹介の掲載料。団体の自己資金で運営する場合は、サイトは最低でも、少し利益を見てページ作成料が6万円、月あたりのランニング価格は2,200円と試算している。

ただ教室によっては、最初に6万円を支払うことがすごく厳しい場合があることがわかっていて、ファンドレイジングの仕組みを作り、オンライン上の寄付サイトで補填していくことも考えている。

[柴田委員]

習い事の主催側が負担できないからこそ、他のサイトもうまく回っていないのではと考える。そこを差別化を図ることを考えていかないと、これから先、このページの運営を続けてくのはなかなか難しいのではないかと感じた。

また、名刺作成や生徒向けチラシ、先生向けのパンフレット等、結構な印刷費用がかかる

ようだが、今の時代にこういった印刷物で宣伝する必要があるのか伺いたい。

[団体]

もちろんサイトの方でも発信するが、アナログな発信でも、子育て中のママさんや高齢者には町内会でチラシを配布して見てもらえることが多いので、ツールとして弱いとは思っていない。必要不可欠だと考えている。

[柴田委員]

チラシは作成後、こういったところでの配布を考えているか。

[団体]

まずは教室の先生にお願いして教室に置いてもらったり、私の人脈で配ってもらったり、公共施設への配架、町内会での配布なども考えている。スーパーなどの掲示板に掲示することも考えている。

[岡田委員]

令和6年度事業を通じた気づきや成果として、仙台市に市民メディアのお手本といえるものが見つからなかったことが挙げられた。この評価は少し残念な気もしたが、貴団体が考える理想の市民メディアはどのようなものか。

[団体]

学生からシニアまでが集まれて、教室に出向いて楽しく取材ができ、記事によって教室も繁盛し、習い事を始める人も増える、といった効果を感じ取って、私も役に立っているんだなと満足できるような輪が広がっていくと、市民メディアとして成功なのではと考える。

[岡田委員]

そうすると、令和7年度の目標の中の「習い事が増える」という点と、そこに住民が関わる「住民参加型」という点のかけ橋となる指標がない。今の話にあったような、市民ライターがやりがいを感じるということもとらえる指標も、入れることを検討いただければ。

[団体]

こちらから情報を発信するだけではなく、実際に習っている方の声を十分に吸い上げて、そこからの発信も双方向で、情報が行き交うような形にできればと考えていたので、体験者の声をしっかり入れていきたい。

私自身、市民ライターとして活動していたこともあり、市民ライターとして活躍するにはこういう仕組みは嫌だとか、こういう体制を大事にしてほしいという思いがあるので、市民メディアとして本当に良い運営体制を作っていきたい。そのために先輩の住民参加型メディアのTOHOKU360からもアドバイスをもらうことを約束していただいている。最初が肝心だということはわかっているので、体験者の声をしっかり吸い上げながら、改善できる仕組みを作っていきたい。

[千葉委員]

令和6年度からの継続事業という形だが、このサイトというのはすでに完成しているのか。

[団体]

現在進行中で、デザインが今ほぼまとまっている。Webサイトのデザインは完成しているが、スマホ向けの落とし込み等をまとめている最中。

[千葉委員]

あと2ヶ月でサイト作成が終了すると理解した。申請書を事前に見た際は、サイトを検索しても出てこなかったのが、どのような進捗状況になっているか確認したかった。

もう1点、これは令和6年度からの継続の申請だが、もしも助成事業として採択されなかった場合でも、取り組みを継続できる見込みがあるか。そのあたりの見込みを伺う。

[団体]

正直に申し上げると、意思と能力は十分あるが、財務面がかなり弱くなるので、もし取れなかった場合は、もちろん継続はするが、COLLAWAKEが1社でやらなくてはならないことが非常に多くなる。マンパワー不足にもなるので、協働という面に関しても、事業の中身に関しましてもかなり弱くはなる。弱くはなるが、必ず継続していく。逆に、今回資金をいただければ、もう協働も進めているし、事業もしっかり進めていくので非常に大事な1年

間になると自覚している。

[笹井委員]

習い事の事業者は仙台市内にたくさんあり、いわゆる大手音楽教室のようなところもあるが、習い事で起業をする市内の個人事業主もいる。特にパーソナルトレーナーなど。最近多いのは、大手ジムで人気のあるトレーナーが独立するパターン。そのような人たちはもうすでにお客さんがいて、タイムスケジュールが埋まっているので、宣伝をしない。口コミで空いたらまたお客さんが入るとか、そういったパターンが成功している人の例。このような場合は取材が難しそう。逆に、町中にいくつも教室を持って習い事を展開している楽器メーカーなどは、広告費も出してくれるし、取材もたくさん受け入れてくれるだろうと考える。このサイトの方針としてが、そのような大手業者に積極的にアプローチするのか。それとも、個人経営のなかなか見つけれないところを探すのか。

[団体]

結論としては両方。話してみても相手の反応から一緒にやれるかを肌感覚で掴んでいく。ただ1つだけ条件がある。こういう習い事を通じて生きがいアップしたり、健康増進につながったりする、こういう活動を広げていきたいというビジョンに共感してもらえるところとだけ組むという条件がある。

[笹井委員]

個人経営の教室は結構頻繁にカリキュラムや値段を変えたりするので、情報の更新が大変だと思うが頑張っていたきたい。

[団体]

LINEの公式アカウントのグループを作って、しっかりとアフターフォローする。

[熊谷委員]

「大人の習い事」の大人とは。仙台市内に住んでいれば誰でも対象になるのか。あるいは20代以上などとするのか。

[団体]

18歳からとしている。子ども向けのメディアは結構あるが、意外と大人に絞ったものが見つからないので、大人こそ孤独防止や健康増進のためになるのではと思い、大人というところで絞っている。メインの年齢層は35歳から60代くらいを想定している。

[熊谷委員]

人に物を教えるというのは、ある程度のスキルが必要だ。教えるレベルや技術についての審査はあるのか。

[団体]

審査はない。ただし事前によく調べていく。もちろん質も重視しているので、実績もしっかり見ていく。あとはできれば、「あの先生はすごくいいよ」といった口コミも頼りにしていきたい。

⑦事業名： 仙台市高齢者の持続可能な学び機会創出を目指す教育研究事業（協働実践助成）

団体名： 学校法人菅原学園、東北大学スマート・エイジング学際重点研究センター

[岡田委員]

令和6年度の講座で得たことを反映し、すでに様々な改善をしてきたとのことだが、今回、令和7年度に向けてはさらにどんな改良を行うのか。

[団体]

まずは第一段階として、今年度は講義形式だったものを、グループワークに変えていった。来年度はグループワークと講義形式を併用しつつ、オンラインも活用できないかという点が、これからの課題になっていく。

対面の講座に出ることができないシニアの方と、どうしてもできないというシニアの方がいる。出ることができないシニアの方に、いかに教育を届けていくかを2団体で考えているが、なかなかオンラインというのは難しい。今年度はチャレンジしたものの定着

されることが難しかったので、来年度はここにも手をつけていきたい。これが改良の第1ステップ。

[熊谷委員]

現在、生徒はどの地域から集まっているのか。

[団体]

仙台市内全域から。延べ人数で行くと250人ほど。

[熊谷委員]

その方々が、自分で交通費を払って参加しているのか。

[団体]

交通費は自己負担でお越しいただいている。

[熊谷委員]

最終的にこの参加者がそれぞれの地元に戻って、地域で交流を深めていく核になるイメージか。

[団体]

改良の次のステップが、実はそこになってくる。朗読等を通して、来年度は地域で朗読会などが開催できないかを考えている。地域との結びつきというところで、何かしらイベント等の機会を創出できないかと考えていた。

[熊谷委員]

参加者は、例えば町内会で何か活動している人というわけではなく、個人的な興味で集まっているということか。

[団体]

その両方。自分でシニア同士の団体を作っていて、興味があって来たという人もいるし、個人的に興味があって来る人もいる。

[千葉委員]

持続可能な支援の問題という点で、収益がなかなか難しいというところが挙げられているが、今後の見通しについて伺いたい。

[団体]

今回の予算規模を200万円で計上しており、そのうち150万円が仙台市の助成。まず第1ステップとしては、200万円を自分たちで稼げるようになるのが今後の収益構造の目標。収益のもととなるのは参加者の会費だが、そこを2,000円、3,000円、4,000円と上げていくのではなく、高齢者の方が自分たちの趣味を、今後の生きがいを伸ばしていくための取り組みなので、会費を上げるというよりはとにかく参加者を増やす方向で収益化を図っていくことを考えている。

[柴田委員]

高齢者が学ぶ場所として、地域の市民センターでの活動など様々な場面がある中で、私の印象としては、こういう場に出ていく人は複数の場を掛け持ちしていて、すごく意欲の高い人が多い。今回の事業目標では、講座を地域にも還元していくとのことだが、こういう場に出てきている人は、自分が学習して満足する人もいると思う。その人をどうやって地域に向くように動機づけしていくのか。仕掛けとして、学校法人だからこそでできることがあれば伺いたい。

[団体]

実は、地域への出張講座の実施も考えている。今度は我々の方から行くという形を、来年度の計画に入れていた。地域との連携を図っていきたいと考えており、仙台市の施設等に出張講座という形で出向いて、地域で活躍しているシニアの方などからお話を聞いたりもしたい。

[柴田委員]

学習意欲はあっても、参加者が地域に貢献したいという思いで講座に来ているかというところ、そうではないかもしれない。参加者の社会参加の継続と、参加者の地域貢献への意識転換は、どのようにしてつなげていけそうか。

[団体]

難しいところではある。朗読講座の例を挙げると、朗読の講座では参加者の前で発表いた

だいたのだが、それが実は評判が良く、自分の地域でも何か発表してみたいという人もいた。そのため、このような場を広げていけば、意識改革もできると考えていた。ただ習うというよりは、発表の場が必要なのかなというのが新たな気づきだった。また、例えば学校というものを体系立てる単発の講座ではなく、学校というのは学びの体系でありブランドなので、まずは体系やブランドをきちんと整備していくと、学校という単位に人が集う、そして、そこで学んだ人が社会に出て行く。これは学校の基本であると思うが、そこで得た学びが、各地域に行ったときに横でのつながりを作るきっかけとなる。特にセグメントとしては、学びたい意欲がある個人もそうだが、町内会というまとまりも非常に重要であると考えている。こういったところに我々が例えば出張の講座をして、そこに参加した人がさらにその中で輪を広げる、というコミュニティ形成をする。ここから社会参加への意識や学習意欲を向上していくことを目指している。

[笹井委員]

我々もセミナーを企画していると、テーマや設定する時間帯によっても参加者数は上下すると感じているので、令和6年度事業では後半から参加者数に大幅な伸びがあったのはすごい。

来年度の展望について伺いたい。参加者数が伸びなかった原因を分析し、手法等を検討するにあたり、ニーズに合わせて変える企画やテーマはあるか。

[団体]

講座はやはりニーズに合ったものを開催していきたい。参加者数はかなり上がって成功したように見えるが、実は参加者0名という講座もあった。これがなぜなのかを分析すると、どちらも体操系の講座だった。体操系の講座は、家から通えるところに体操教室があったりして、バッティングしておりニーズに合わないことに気づいた。2団体で意見を出し合いながら様々な統計が取れたので、来年度は人気のある講座、ニーズに合った講座を開設していけると考えている。

[熊谷委員]

この企画自体を知らない人も多いと思うが、SNSを見ない高齢者も多い。そういった人たちに対し、どうやってアクセスしていくのか。

[団体]

おっしゃる通り、SNSやホームページからの誘導は本当に難しい。やはりアナログだがチラシを刷って、ローラー作戦で、東北大学のネットワークも活用しながら配布した。仙台市の力も借りて、様々なところにチラシを配架した。また、せんだい豊齢学園の協力も得てチラシを撒いた。一番大きかった転換が、河北ウィークリーへの掲載。そこでかなり参加者数が伸びた。

⑧事業名： ケヤキ剪定枝等を活かした定禅寺通エリアブランディング・プロジェクト（ソーシャルビジネス的手法による地域づくり促進助成）

団体名： 一般社団法人定禅寺通エリアマネジメント、アサヒユウアス株式会社

[岡田委員]

令和7年度の目標の指標のひとつに、他の主体とのコラボレーションによるグッズの開発が1種類以上と挙げられていた。これは、発表にあったマラカスとはまた別か。

[団体]

わかりづらく恐縮だが、まずはマラカスでジャズフェスとのコラボを、最低限実現させていきたい。また、まだ具体的には挙げられていないが、相談レベルではいろいろな話をしている。最低限ジャズフェスとのコラボは実現させたいということと、プラスアルファで他のコラボを目指していきたいという意図で、1種類以上とした。

[柴田委員]

収支予算について伺う。設備備品購入費に150万円が計上されており、オリジナルビールの商品化とコラボグッズの開発、と記載がある。実際にコラボグッズを開発したり、ビー

ルを商品化したりして、その売り上げは団体の収益にはならない前提で予算組みしているのか。

[団体]

他の主体とのコラボについては、基本的にジャズフェスであればジャズフェスの方で販売し、収益もジャズフェスの方に行く。そのため、我々の収支予算の方に収入としては入れていなかった。ただし、収益の一部を定禅寺通のまちづくりに役立てるための基金へ寄附いただきたいと話しているので、当団体の収支に入るというよりは、定禅寺通のまちづくりに還元されるというところを担保していく。ビールの方も、販売は店舗がして、売り上げはそちらに行くが、一部がまちづくりの基金に入れていただくスキームを考えている。

[笹井委員]

定禅寺通エリアを盛り上げる、非常に良い企画。イベント時に販売するのは非常に理解できるが、定禅寺通に人が来るのはイベント時だけではない。イベント以外でも、定禅寺エリアでオリジナルビールが飲める店や、タンブラーを買えるお店を設けるイメージはあるか。アプローチの方法や構想があれば伺いたい。

[団体]

まずタンブラーに関しては、箱がついた状態で定禅寺通沿いの店舗に取り扱ってもらい、お土産物のような感じで使っていただく話を進めている。
ビールに関しては、醸造所の方で作って売ってもらうところまでを見込んでいるが、その先は定禅寺通エリアの店舗で飲めるようにしていくことが理想。その際にタンブラーも一緒に使ってもらうことが一番の理想かなと思っているので、いきなりは難しいかもしれないが、まずはイベント時の販売から始めていく。最終的な目標としては今話したようなことを見込みたい。

[笹井委員]

青葉通の百貨店で売っているオリジナルビールがあるので、定禅寺通の百貨店で買えるような何かもあれば良いかなと、仙台市民としては思った。

[柴田委員]

事業目的の令和7年度に目指す姿として、「オリジナルグッズが定禅寺通ならではのものと認知され、購入やイベント参加などの行動につながっている」とのことだが、目標を見ると、オリジナルグッズを1,000個全部売り切ることとなっている。目指す姿については、どのように評価していくのか。

[団体]

目指す姿として、まずは購入や、イベント参加の行動につながっていることがわかりやすい数値として販売数を掲げた。ただし、もともとの大きな趣旨は、オリジナルグッズを通して定禅寺通のファンになってもらうことを目指すというもの。ただグッズを売るだけではなく、パンフレットを一緒に渡したり、イベントと組み合わせて、どういう思いで取り組みを行っているかを伝えたりすることは必ずしていきたい。単に売れば良いということではなく、思いも伝えることもセットにして、販売数という指標にした。

[柴田委員]

同じく令和7年度に目指す姿で「収益モデルを確立する、事業が継続できる状態になっている」ことも挙げられている。先ほどの話では、開発したものを実際に製造し、販売は別の主体が行って、その収益の一部が定禅寺通の活性化の基金に入っていくとのことだったが、事業としてはこの仕組みで収益モデルが確立されたということになるのか。

[団体]

定禅寺通エリアマネジメントの収益という観点でご指摘いただいていると思うが、自分たちだけで売って収益を得ることも大切だと思う一方で、それだけでは規模的にも限界があることを今年度事業で感じた。タンブラーの販売等である程度の収益を確保していきたいものの、我々の実入りにはならないかもしれないが他の方にプロジェクトを広めていく、仲間になってもらう、というところをやっていないと、なかなかプロジェクト自体の持続性見込めないと考えている。タンブラーはタンブラーで、我々としてもやっていくが、他の団体を巻き込む形でも、1つの収益モデルとして考えて良いのではと、団体内で整理していた。

[柴田委員]

そうすると、令和7年度この形で事業を実施した後の、令和8年度以降の展望を伺いたい。

[団体]

令和8年度は、タンブラー1,000個を令和6年度・7年度で販売した収益をもとに、定禅寺通エリアマネジメントとしてタンブラーを作っていくことは継続したい。

[岡田委員]

令和6年度の発見の1つとして、プロジェクトに共感した人が9割以上だったが、共感が購入につながらず壁が見えたと思うが、その点について令和7年度は何か仕掛けをするのか。構想があれば伺いたい。

[団体]

我々の力だけではなく、ジャズフェスとのコラボを挙げたのは、まずは耳目を集める目的。また、定禅寺通エリアマネジメントの自主事業として、ホームページを拡充し情報発信することを考えている。その中のコンテンツとして、パンフレットで伝えきれていないプロジェクトの背景やサイドストーリーを並行して発信していきたい。イベントの開催についても構想があり、今年度中に行ったタンブラーお披露目では一般市民まで声がけができなかったが、今度はタンブラーの購入者に参加してもらうなどの体験も合わせながら、この取り組みについて知ってもらう機会を提供できたらと考えている。

[千葉委員]

今年度からの継続ということで、タイトルにもなっているケヤキ剪定枝のところ、ここをもう少し全面的に出して、この企画の成功に向けて頑張っていただきたい。

⑨事業名：地域づくりパートナープロジェクト推進助成事業「TAMARI-BA」(タマリバ)（ソーシャルビジネス的手法による地域づくり促進助成）

団体名：一般社団法人ながまちマチキチ、長町商店街連合会

[千葉委員]

基本的なところで伺うが、この企画はまだ動いてないという認識でよいのか。

[団体]

まだ動いていない。

[千葉委員]

事業実施の候補地はあるか。

[団体]

長町一丁目にある、現在空き店舗になっているところに目星をつけている。

[千葉委員]

そこを拠点に、発表にあった企画を整備し運営していくイメージか。

[団体]

お見込みのとおり。

[岡田委員]

ソーシャルビジネス的手法による地域づくり促進助成の申請をいただいたが、このプロジェクトのこういった部分をソーシャルビジネスと捉えているか。

[団体]

商店街と協働で開催するというので、商店街で問題視されている空き店舗の有効活用という点が1つ。地域住民が集まり、そこから各商店街に買い物に行きたくて欲しいという思いが強い。ただ、そのような場で、商店街の案内パンフレットやチラシを配っても、なかなかうまくいかないと思う。そこで、商店街の店主たちが持っている専門的な知識や技術をワークショップ形式で紹介することで、参加していただいた地域住民と商店街の店主が直接つながることを目指す。

[柴田委員]

現状、この「タマリバ」の必要性について、コミュニティの状況などもう少し具体的な例を挙げて説明いただきたい。

[団体]

長町一丁目は、公民館や集まれる場所がほぼない。以前はカフェがあったが、カフェもなくなってしまう、周辺住民の方から、たまれる場所がない、みんなが集える場所がないという話を聞いた。公民館や市民センターは予約が埋まっていて、来週か再来週に集まろうというときに、ほぼ使えない。そこで、長町一丁目で何かできないかというところから発想した。ただ、フリーで場所を作ったところで人が集まる用事がないので、テーマを設けた。それが本と、商店街を絡めた体験。

例えば本というテーマについては、絵本から難しい学術書まですべてを絡めれば、小さい子どもから大学生、高齢者まで幅広い層が同じ目的で集まれると考えたので設定した。

それを実感したのが、前年度にながまちマチキチで開催した「おそと de 読書」というイベント。これは市民主導・参加型のもので、市民の方々に集まっていただき、イベントを企画するところから我々がサポートした。8名の市民に集まっていただき、あすと長町の公園でイベントを実施するところまで1年間通じてサポートした。参加者も運営側も、世代や年齢がバラバラで、本というものを1つ軸にすると、様々な交流が生まれることを実感した。また、今回の申請で手続きが間に合わなかったが、尚絅学院大学のサテライトキャンパスが長町にオープンするので、大学側とも大学生の力を借りたいと話をしている。

[柴田委員]

先程、もう場所の選定はしていると話があったが、人が集う場所として、大体どのくらいの広さなのか伺いたい。

[団体]

現在検討しているテナント空き店舗は、大体15坪～20坪。メインとなるひとはこ書店は、本棚のようなものが1つあればと考えている。横に3メートル、縦が180センチほどで1つ置いて、スペースを20個は確保できる計算。それ以外のところは、地域住民が使うコミュニティスペースになるイメージ。

[笹井委員]

ソーシャルビジネスということで、収益を上げて自走化できる仕組みづくりというのは非常に良い。ひとはこ書店という仕組みを作り、それに加えてまちかど教室や出張キャンパス等を行うということだが、収支予算上の飲食売上というのは、何を想定しているか。

[団体]

規模感は小さいが、商店街の中にある店舗の商品の販路を広げるという意味で、例えばカフェで売っている小さいドリップパック等を販売して紹介するイメージ。

[笹井委員]

では、実際は飲食というより物販か。

[団体]

お見込みのとおり。

[笹井委員]

人件費が6時間×週4とあり、お店としては営業時間が結構短いと感じた。営業時間は、何曜日に営業し、何時から何時までを考えているか。

[団体]

現在考えているのは、平日3日間と、土日いずれか。土日だと1人で回すのが現実的に難しいので、ひとはこ書店の店長たちにスタッフとして立っていただき、実際に自分が置いている本について、本を目当てに来た人に接客してもらうことを考えている。

営業時間は、まだ詳細には考えていないが、1人で回せるというところでおおよそ11時から16時・17時ころまで。

[笹井委員]

そうするとなかなか、仕事帰りのサラリーマンは、平日だと立ち寄るのが難しそうな時間帯。

[団体]

人件費が予算面でかなり大きいので、そこは現状の次の課題だと考える。ひとはこ書店の

店主がスタッフとして立つという話を補足すると、他の地域の事例では、例えば営業時間を延ばすために夕方の時間帯にひとはこ店主に立ってもらうということも聞いているので、そこも今検討している。ただ、どうしても予算感的にまずはミニマムでやっていかないと収支が合わない面もあるので、今回はミニマムなところからスタートする想定。

[千葉委員]

収入について伺う。ひとはこ商店とまちかど教室、出張キャンパスだけで約 140 万円の収入を見込んでいるようだが、これは見通しが立つ状況か。

[団体]

ひとはこ書店の方は確実と考えている。他のところに関しては、やはり人が集まるものと集まらないものがあると思うので、そこに重きを置くよりはひとはこ書店を進めていきたい。

ひとはこ書店に早い段階で 20 人集まってしまったら、本棚の方を用意してしまえば枠も増やせるので、そちらを主として考えている。正直、ワークショップ等は参加費用を 1,000 円と仮定しても、我々がいただくのはそのうちの 6 割 7 割と考えているので、そこはさほど収益減という認識ではない。

[千葉委員]

そうすると、予算の収入のうち、まちかど教室や出張キャンパスの分は参加者の参加料から得るのか。

[団体]

お見込みのとおり。まちかど教室に関しては、参加者からいただく講座の費用としておよそ 1,000 円を見ている。参加者が支払うのが 1,000 円で、うち我々が収益としていただくのがそのうちの 6 割程度の 600 円、残りの 400 円は講師にお渡ししようと考えている。

[千葉委員]

そうすると、出張キャンパスは、どこからお金をもらうのか。

[団体]

大学から直接もらう想定。

[千葉委員]

大学がこの場で何かをするために 1 回ごとに 1 万円ずつ払い、それが 30 回分という想定か。

[団体]

お見込みのとおり。

[熊谷委員]

ひとはこ書店は、本を貸すのではなく売るのがか。

[団体]

事業の内容としては、場所を貸して、そこで店長になっていただいた方が自分の持っている本を販売する。

[熊谷委員]

販売に資格はいらないのか。古物商のような形にならないか。

[団体]

我々が買い取ってしまうと古物商になるが、売るのは持ち主なのでフリーマーケットと一緒にイメージ。そのため、本が売れたときは我々の方には収益はない。

先ほどの件を補足すると、まちかど教室、いわゆるまちゼミは、仙台市で一番はじめに長町商店街が始めた。コロナ前まで複数回開催しており、地元の方に大変好評だった。あすと長町側の 30 代～40 代の子育て世帯の要望がとても多く、天ぶらの揚げ方とかちょっとしたこと、長町のお店に行って勉強したいという声がすごくあったので、今回も織り込んだ。

⑩事業名：公園から発信する杜の都のシビックプライド～地域との協働による泉中央エリアの目的地化～（ソーシャルビジネス的手法による地域づくり促進助成）

団体名： 7DAYS,Peace.(七北田公園活性化協議会)、上谷刈東部青年会、市名坂青年会

[柴田委員]

一番大事にしている、シビックプライドを醸成するために何をするのか、もう少し具体的に伺いたい。

[団体]

ここ数年、七北田公園を中心に事業を展開していたが、来場者が大幅に増えてきた。昨年度までデータを取ってきて、公園管理課ともデータを共有している。これは七北田公園だけではなく、他の公園にも応用できるデータとなっていると思う。要は事業に普遍性があるというか、他の場所でも再現性があるものととらえているので、七北田公園で出た結果が、他の公園でも生かされると考えている。

具体的に言うと、例えば週末でも平日でも、今まで公園に行っていなかった人が、公園に行ったらちょっとコーヒーでも飲んでみようかなと、杜の都の仙台市民として公園を利用して、仙台って良いところだな、緑を見て、杜の都に住んでるってこういうことなんだ、なんて思ってもらえるような活動につなげていきたい。

[岡田委員]

カフェができるとこんなに来る人が増えることを数字で示していただき、勉強になった。一方で、今回の事業はその先にどう行くかということだと思うが、カフェに加えるプラスの要素は、青年会との共同イベントになるかと理解した。そうすると、このイベントがどういうもので、シビックプライドの醸成にどうつながるのかが鍵になるとも思ったが、今の時点で何か構想はあるか。

[団体]

公園の魅力を伝えるイベントを主に考えている。まずは来てもらわないと魅力は伝わらないので、何かしらのイベントを目的として足を運ぶこと自体を考えていきたい。そのための手段であれば、イベントっていうのは何だって良いのかなと。昨年度、七北田公園で大型のスマホゲームのイベントがあり、本当にすばらしい集客につながった。そのように、良いイベントさえあれば、来てみて七北田公園って良いところだ、仙台市って良いところだなと思ってもらえると考えている。

[岡田委員]

予算書には、イベントにかかる費用は入っていないように見える。

[団体]

予算の使い方はなかなか難しいところがあり、人件費もほぼ計上していなかったりもする。イベントに関しても予算には計上していないが広告協賛をしていながら、出店店舗に協賛金をいただくという形で賄っていければ。

[千葉委員]

今ちょうど予算の話があったので少し伺うが、335万円の事業費のうち、200万円が施設等の整備と備品購入に充てられている。このあたりは、すでに動いている広報計画等はあるのか。

[団体]

正直施設に関しては、お金が幾らあっても足りず、300万円でも足りない。施設を建てるにあたって、青年会をはじめ、様々なところでかなりのご協力をいただいている。

具体的に言うと例えば、何かをクレーンで釣るといった作業を、メンバーにボランティアでやっていただくとか、そこに関しては予算をつけないやり方をとっているもので、なかなか予算の配分は難しいところではある。本来であれば、イベントにしっかり重点を置いて、例えばテントを購入するとか、演出にこだわるとか、そういうところに使っていきたいが、まずは中核となるテナントや店舗にお金をかけてなければというところで予算配分している。

[千葉委員]

計画では何を企画しているのか。

[団体]

仮設店舗の設営と、それににかかるインフラの整備というようなところ。

[千葉委員]

それで 200 万円が計上されているが、本来はそれ以上、もっとかかるということか。

[団体]

実際はもっとかかると思う。

[柴田委員]

ソーシャルビジネス的手法による地域づくり促進なので、ビジネスにならないといけない。書類上では収益を見込んでいないように見えるが、コーヒーの販売をするにはもちろん仕入れもしなければならぬし、売上で事業を回していかなければならない。その人件費はここに入っていないが、ビジネスとして成り立つのか。

[団体]

昨年度と今年度で、同じような事業を展開しているが、そこで店舗運営自体は自走している。他のイベントの収益等々も含め、コーヒーの販売だけではなく。販売に関しては、保健所との兼ね合いで、仮設店舗という形態にも限界がある。本来であれば常設店舗を設置することで仮設店舗の課題をクリアし、さらに大きく収益を得ることができるが、事業そのものは仮設店舗での社会実験的な要素を多分に孕んでいるので、仮設店舗としている。そのため、本来の予算としてはもう少し収益を増やしていけそうだと思っている。

[柴田委員]

昨年度と今年度に営業した仮設店舗は、来年度以降に活用できないのか。まるっきり新設しなければならないのか。

[団体]

移設をする予定。今年度との比較を行うため、場所を移して、1 年間限定の仮設店舗として運営する。公園というのは様々なロケーションがあるので、どこの場所が良いかを試すことも含めて移設する。

[柴田委員]

青年会の会員数増加を目標に掲げているが、青年会という組織は、どういう資格の人が入れるのか。また、どのような形で事業の担い手として関わるのか。

[団体]

基本的に誰でも加入はできる。ただ、地域に思い入れがあったり、子どもを地域の学校に通わせていたり、地域に何かしらの関わりがある方が多い。また、年齢の規定があり、20 歳から 45 歳が加入資格。この 45 歳というのも昨今の事情を考慮して、見直す可能性がある。

3 年ほど前に、7DAYS, Peace. が七北田公園を盛り上げるために努力していることを知り、青年会としても協力していきたいと考えた。泉中央地区は通勤族の住民も多いので、人の入れ替わりが激しく、青年会の会員も大きく減っている。そこで、この活動と一緒に取り組んで、団体の良さをアピールしたいと考え、この事業を手伝うことを決めた。

[笹井委員]

七北田公園を活用しようと理念は素晴らしいが、収支予算の方がよくわからない。人件費が 25 万円、内訳には会議費と書いてあるが、これは会議に出るとお金がもらえるということか。

[団体]

会議に関しては団体の規定がある。月に 1 回会議を行っており、運営のフィードバックをしている。これは行政と一緒に毎月 1 回行っている会議だが、それらの他にも実際は様々な泉中央まちづくり関連の会議に参加している。団体の会議費の規定により、1 回あたり 500 円、3 名出席、といった具合に計上している。

[笹井委員]

消耗品で 30 万円を計上しているが、何に使うものか。

[団体]

様々なイベントを開催する際のもの。花を植えたり、装飾したりと、イベント関係に使うと考えている。

[笹井委員]

各種申請費の 30 万円というのは。

[団体]

建築確認にかかる費用を計上した。

4 協議(非公開)

5 閉会

〈議事録署名人〉

[委員長]

柴田 由紀

[署名人]

熊谷 早希子