

## 令和3年度第4回 神奈川県ボランティア活動推進基金審査会

令和3年12月15日（水）14:00～18:00

### ■ 開会

(本日の予定を説明)

- 全委員が出席、委員8名での開催。
- 会議の流れを説明
  - ・ 14時50分から、令和4年度ボランティア団体成長支援事業のプレゼン審査
  - ・ 15時50分から、プレゼン審査に対する選考（結果発表は後日）
  - ・ 16時40分から、令和3年度ボランティア活動奨励賞の選考
  - ・ 18時閉会予定

(審査会長より開会の宣言)

- 令和3年度第4回神奈川県ボランティア活動推進基金審査会を開会する。
- 率直な意見交換を通じて公平な審査をする必要があり、神奈川県情報公開条例第25条第1項第1号に該当することから非公開とする。（意義なし）  
ただし、プレゼンテーション審査は公開とする。（意義なし）

### ■ 審議事項1 令和4年度ボランティア団体成長支援事業の選考

(事務局から以下について説明)

- ボランティア団体成長支援事業の応募状況
- 来年度のボランティア団体成長支援事業に係る予算

(事務局から事前調査結果等について説明（資料1・参考資料2）)

(委員による審議)

- ボランティア団体成長支援事業への提案事業に係る公開プレゼンテーション審査における確認事項等について検討した。

新型コロナウイルス感染症対策のため、傍聴はオンラインでの参加とする。

審査員紹介

審査会長挨拶

審査の流れについて説明

---

(公開プレゼンテーション審査の実施)

- ボランティア団体成長支援事業への提案事業に対する公開プレゼンテーション審査を次のとおり行った。

## 【ボランティア団体の発信力UP支援事業】

特定非営利活動法人森ノオト（以下「森ノオト」という。）によるプレゼンテーション実施。

### 【質疑】

（山岡委員）

団体が、発信力を高めていくということは、とても大切なことだと思うが、その発信力をUPするというのが、団体の成長にどのように繋がっていくのか。プロセス、具体的にどのように、例えば、SNSでフォロワーが増えるとか、メディア掲載が増えるとか、具体的にはそういう指標をあげているが、それがどんなふうに団体の成長に繋がっていくのか、具体的な事例などがあれば、それも含めて説明していただきたい。

（森ノオト）

団体のビジョンとミッションは、それぞれの団体が持っていると思うが、例えば、創業した時の創業メンバーの発案したビジョン・ミッションと、それから10年20年経って加入したメンバーの方とは、その時の時代とか、その年齢とか、とらえる社会課題感は異なるものと考えられる。そこが、個人個人として、担い手が納得いかない状態のまま、言葉だけが発信されてしまうことによって、団体の内部での世代継承とか、内部を強化していくというところに繋がりにくくなっていく。

そのため、今回の事業では、団体の事務局長や創業者、団体の中核のメンバーがグループで参加してもらうことを推奨していて、そこで団体のビジョン・ミッションと、それから、現在、起こっている課題、特に今、コロナ禍を経てということになるので、そこで自分達がやるべきことの価値やビジョン・ミッションなどを改めて考え直して言語化する共通認識を持っていくということの中から、まず、団体の中からの認識を強化していく。それを実際の受益者というのが誰になるのか、サポートしてくれる寄付者であったり、人やボランティアに関わる支援者などにもきちんと通じる言葉として、団体の中から共有化していくことからスタートしていく。

（山岡委員）

ビジョン・ミッションの再確認から入るというのは分かるが、それが最終的に団体の成長にどうつながっていくのか。

（森ノオト）

世代継承というところが、団体の成長に繋がると考えている。

（山岡委員）

先ほど、中核メンバーは2、3人でという話があったが、対象となる団体をどのように考えているのか。

世代継承が課題と捉えられていることも関係するかもしれないが、今、情報発信が課題になっていると感じているような団体というのは、ある程度、活動も軌道に乗っていて、なおかつ、今、言われたように、中核のスタッフ2、3人で参加できるというのは、県内でもそんなにたくさんはないのではないかな。ある程度絞られてくるかもしれないし、場合によっては、課題を感じているけれども、この条件ではちょっと参加出来ない、そんな団体もあるのではないかなと思う。県内の団体を広く支援していくことや、公平性を考えると、どうなのかなと思うところもあるが、現状、どのような団体を対象として、どのように募集しようと考えているのか。

(森ノオト)

まず、広くウェブメディアで公募をしていくが、アドバイザリーボードの中に中間支援組織の方に入っていていただくので、具体的に広報にこういう課題を持っている団体を聞いて、個別にお聞きしていく。

また、団体の世代継承を非常に重要としているので、事務局長、創業者クラスだけということではなく、新たに今後担い手になる可能性のある方ということで、中核のボランティアや、そうした方と現事務局長に入ってもらいやるのがベターだと思う。

広く一般公募の部分と、私たちのこれまでの事業に参画してくださった方とか、私ども、神奈川県内でこの事業6年以上やっているのだから、そこで次の一步を踏み出したいと思っている方に個別に声掛けも行っていく。

(山岡委員)

個別の声掛けと一般公募ということですね。

あとは、先ほどの背景のところでも説明があったが、2019年度まで補助金事業で発信力UP講座を実施していたと思うが、その事業との繋がりや違いを教えてください。うがった見方をすると、補助金事業が終わったので、団体成長支援事業に乗り換えるというようなことだと困るので、その関係や繋がりをどのように考えられているのか。

例えば、発信力講座で培ったノウハウを活かして、今回、成長支援事業をこんなふうにやっていくとか、それについて教えてください。

(森ノオト)

ボランティア活動補助金事業で発信力UP講座を3年間やってきたが、その際は、基本公募ということで、団体の選考は行ってない。

今回は、選考のプロセスをしっかりとすることによって、具体的な広報の成果指標というものを選考の段階からきちんと検討して、例えば、SNSでこのようなフォロワーを増やして、さらにフォロワーとの関係をこのように構築していくとか、具体的な目標を持てるというところを大事にしていこうと思っている。

発信力UP講座で培ったノウハウは、もちろん、十二分に活かしていくが、事業終了後の間、私達は、個別支援に可能性を感じていて、個別支援というのでも、講座をただ受講するだけではなく、毎月、私どもスタッフがきちんと団体と面談することによって、このアクションをどのように実施したかとか、実施してどのような反省や

課題があったかなどをヒアリングしながら次のアクションに踏み出していく、検証していくという伴走支援を注視していくというような講座になる。

(山岡委員)

仮に、この成長支援事業が採択となったとして、成長支援事業が終わった後どうされるか。いただいた資料では、県内ボランティア団体にノウハウ移転をしていくとあるが、そもそもそれが可能なのか。また、森ノオトが自身で、自走していく計画というのではないのか、そこをお聞きしたい。

(森ノオト)

出来たらこの事業を自走していくことが望ましいと考えている。

例えば、現在、委託という形で、NPOが助成金を使って、私たちに支援を依頼するということがおきているし、こうしたノウハウが蓄積された団体に対し、私たちは、情報発信の分野で、県内のNPOを支援する団体であるという看板をしっかりと掲げて、委託とか助成金などを、受講団体の方に獲得してもらい、支援を実施することや、あるいは、財源を今後、考えていかなければならないが、神奈川県内の多様な専門性を持ったNPOとかそうした団体が、自らの情報発信をきちんと発信していけるようなプラットフォームとして、例えば、ウェブメディアのようなものを作ったりとか、そういう中で、情報発信をしていけるような、何かを構築していけたらと、考えている。予算の獲得に関しては、いろんな方法があると考えている。

(中島会長)

個別の講座、例えば、ローカルSDGsとか、社会的インパクト評価というものと、それから伴走支援、それが先ほど、SNSのフォロワーの増加だとか、そういう言葉が出てくるが、全体の講座と伴走支援が最終的に、支援対象団体の、例えば、裾野の広がりとか、世代交代が進むとか、どのように繋がるのかということ想定されているか、説明してもらいたい。

(森ノオト)

まず、全体講座で重視していることは、SDGsに関する個別の認識となる。

ここで一番お伝えしたいところは、各団体がSDGsの実現に向けてローカルな現場から社会課題を認識して、それを発信していくことによって、自団体の仲間と自団体の支援者や受益者と繋がることを想定しているが、発信をすることによって、同じような目標をもっている団体同士が繋がる。あるいは、この受講生同士のコミュニティネットワークの中で、実は、私達の団体で同支援をやっているのだけれども、他の支援をやっている団体と、こういうふうにコラボが出来たらいいねということで、SDGsは包括的に目標を実現していくための目標となるので、そうした相互の協働関係を生み出すということの一つ大きく据えていきたい。

また、2回目の社会的インパクト評価では、自分たちの団体のやっているフォロワー増加というアウトプットレベルの目標でなく、それによってどのような人が参画

して、どのような気持ちになって支援が生まれて、など価値のほうに重きを置くアウトカムというものを団体同士で認識をして、発信をした先の相手に対していかに仲間になっていただくかということ認識して、個別講座の中で具体的にSNSの発信の仕方とか、ハッシュタグの付け方など、手法の検討の仕方など、より具体的な方に落とし込んでいきたいと考えている。

(中島会長)

それが最終的に、例えば、世代交代や支援者の増加、支援者の増加と受益者の増加は違う意味だと思うが、それに繋がる具体的なものはあるか。

(森ノオト)

例えば、発信をするということは、実は、ただ自分たちの言いたいことを一方的に言うということではなく、実は、受益者や支援者のニーズを聞くという側面も多くある。そのため、発信する方法の効果がすごくうまく回っているかどうかを団体が検証するときに、自分たちだけで検証するのではなく、実際に情報を届けた相手に対し、それをヒアリングしていくということが非常に重要になってくる。

そのため、支援者向けには、どのような発信の仕方がよいのか、受益者には、どういう言葉なら響いていくのか、など、双方向性的な関係性が結びついてそこで認識をしていくというやり方を想定している。

(中島会長)

SDGsという言葉を持ち出すデメリットは何かあるか。

(森ノオト)

SDGsウォッシュというような言葉もあるので、そういうことに対する拒否反応というのものもある可能性はあるが、そもそもの理念というものをしっかりと一回目の講座で認識した上で、誰一人取りこぼさないという、NPOの本質としてとらえていきたいと考えている。

### **【かながわ組織内コミュニケーション回復・強化事業】**

特定非営利活動法人 CR ファクトリー（以下「CR ファクトリー」という。）によるプレゼンテーション実施。

#### **【質疑】**

(為崎委員)

組織の傷を治すという説明があったが、とても重要なことだと思う。強く暖かい組織を作り出すということの先で、外部とどう繋がり、事業の強化にどのように繋がっていくのか、さらに事業の受益者にどのように繋がるのか。組織内部の活性化が最終的に事業の強化や事業の受益者にどのような効果を生み出していくのかについて

説明願いたい。

(CR ファクトリー)

組織が強くなるのが、事業が強くなり、事業が強くなるのが受益者の価値に繋がると、なんとなくご理解いただけているものと思う。もう少し細かいところで話をすると、メンバーが理念、ビジョンにどれ位共感して作れるかが組織づくりにおいて非常に重要である。

2つ目に、役割、出番をコーディネートして役立ち感を感じる事が重要である。

3つ目に、相互理解と関係性を深めながら、居心地のよい、心理的安全性の高い組織を作ることが重要である。それが作れた時に、モチベーションであったり、ボランティアなメンバーの関わりが強さなどになり、それによって活動に費やす時間が増えたりすることは当然あるし、風通しがよくて、人が生き生きしている組織の中では、当然、手数も運動量も増える、イベントの数や情報発信も増えると思うので、間違いなく組織基盤がしっかりと強化される。あるいは、傷ついた組織基盤が回復されることが事業、活動の再起動につながる。ウイズコロナ、アフターコロナの再起動に向けては、組織をしっかりと強くすることが一番重要であり、それが受益者に対する支援にも間違いなく伝わるものと考えている。

(為崎委員)

組織をしっかりと作れば、その後は自然と生まれていくという理解をした。

次に、支援対象団体についてお聞きしたい。どのような層の団体を支援対象にし、数はどれ位にするかというところで、まず、連続講座 50 団体、しかも 1 団体につき複数人数を受け入れるとかなりの受入れ人数になるものと思うが、それだけ受入れを多くしてしまうと、1 団体に対するフォロー、対応が薄くならないかというところが気になる。

あと、対象団体層について、伴走支援などをする団体の選択基準などは、事前の質問でも答えてもらっているが、何かまだ漠然としているような気がしている。例えば、幹事会の質問に対し、「当団体が提供できるものがマッチしそうかを内部で協議させていただきます」、と回答しているが、自分達が持っているものが提供出来そうな団体を選ぶといったような、自分たち目線の選択になっているような気がするので、対象とする層と数について回答願いたい。

(CR ファクトリー)

成長支援事業の支援対象団体の定義として、3年以上というのが1つの定義としてあるのと、また協働型社会を創る担い手というのがあるので、層として、ある程度、法人化していてとか、ある程度の人数が多かったりとか、あるいは活動歴が長くがんばっているところの層を1つのイメージとして想定している。

数については、一番最初の講座については、人数制限を設けておらず、伴走支援については、そこから絞るかたちで想定をしている。それは、講師、ファシリテーターの人数が限られているので、そのメンバーで賄える団体というふうに考えている。

最初の講座については、全体的に賄えると思うが、その次の伴走支援については、そこから、もっと自分達への伴走が必要と思われる団体について、私たちの方でも様子を伺いながら確認させていただきたいと考えている。

(為崎委員)

伴走支援をして欲しいというときに、例えば事業支援をしてほしいというような要望があった時はどうされるのか。

(CR ファクトリー)

事業支援の内容によると考えている。例えば、相談に乗るという部分は出来ると思うので、内容によって対応出来る部分と出来ない部分があるかもしれないと思っている。

(為崎委員)

次に、事業成果についてお聞きしたい。

先ほど、コミュニティキャピタル診断を行うという説明だったが、診断はある程度、仕組みや評価が作られていて、これがよいという判断が出来上がっていると思うのだが、それで測ることによって、それが基準となって、成果が偏ることはないのか。

あとは、アンケートもやられるということなので、本当に実効性のある成果、測定というところを、コミュニティキャピタル診断とアンケートでどのように確保していくのか、お聞きしたい。

(CR ファクトリー)

コミュニティキャピタル診断、これをかなり長年にわたって多くの団体を測っていて、コミュニティの状態を測定できるという確かな尺度、指標になっているところは、非常に強みであり、魅力があると感じている。

一方で、それだけではない多角的な観点とか、多元的な評価ということからすると、事前のアンケートも必要。コミュニティキャピタル診断は、構成員、メンバーにアンケートをとるので、団体の代表と事務局長がどう思っているかだけではなく、構成員がどう感じているかとうところがコミュニティキャピタル診断になるが、事前アンケートは、どちらかというところ、代表とか事務局とか幹部の人たちが感じている組織に対する問題、それがプログラムの後にどれ位解消されて向上したかを測るという2段仕立てで考えている。

(為崎委員)

今、事前アンケートについては、幹部にといわれたが、事後の成果の測定の時にも、もう一度、同じ層に向けてアンケートを取るという理解でよろしいか。

(CR ファクトリー)

基本的に質問項目を揃えた方が分かりやすいと思うし、回答者もできるだけ揃えた

方が分かりやすいと思う。基本的には、団体の代表者や関わる主担当となる方を対象者に測っていくこととなる。

(水澤委員)

伴走支援についてお聞かせ願いたい。

コミュニティキャピタル診断後の伴走支援は、診断の結果によって支援メニューを決めるのか。

また、この支援メニューは、どの程度、踏み込めるのか、少し疑問なのでお聞きしたい。

(CR ファクトリー)

事業の面とか、資金調達、広報の面で、どれ位対応出来るかというのは、対応出来るメンバーもいるので、ケースバイケースということも補足で加えさせていただきつつ、やはり、診断によって、どれ位メンバーが理念やビジョンに共感できるか、一人一人が役立ち感を感じられるか、メンバーが、どれ位関係性が良好で楽しくて、居心地がいいと思っているのかというところがスコアで出てくるので、伴走支援をする時は、非常にそれがよい判断材料、参考材料になる。

医者的にいうと、しっかり検査をした上で、その場所について、じゃあ、理念を共有するワークショップを団体向け2回やろうとか、あるいは理念そのものがあまり心を打たないものであるならば、理念そのものを、皆で一緒に作るワークショップを、という形となる可能性もある。

一方で、関係性や居心地がいいというスコアがあまり高くない場合は、まずは、心理的安全性を作ったりとか、メンバー間の関係性を良くする相互理解のアクションとかが重要になってくると考える。

必ずしもこれだけによるわけではないが、かなり組織について手入れをするときには、診断の結果を参考にしながら伴走支援をしていこうというふうに考えている。

(水澤委員)

団体に対して伴走支援するのは、組織のことに関わるので非常に難しいと思うのだが、だからといって、オブラートに包むような伴走支援では、団体にとって役に立たないと思うし、団体が自分事として課題解決に向き合えるというところがすごく大事なかなと思う。そのためには、ある程度、中に入り込んだ伴走支援が必要になるかと思うが、それについてはどうか。

(CR ファクトリー)

いろいろなパターンがあるが、オーソドックスなのは2つで、1つは、エグゼクティブコーチングのような、代表や幹部の方々、だいたい2人か3人だが、そこで組織の課題の抽出をしたり、あとは、組織をよくする試作設計をしたり、そちらで伴走支援するのが1つの武器。

もう一つが、ワークショップで、マネージャー層やボランティアで関わっている



人たち 20～30 人集めてオンラインでやるなどいろんなパターンがあるが、そこで理念についてどのように考えているのかとか、2022 年度どうしていきたいと思っ  
ているとか、一緒に皆で対話していく。このエグゼクティブコーチングとワークショップ  
が2つの大きな柱となるものと思っている。

(水澤委員)

最後に、この事業、1 年だが、伴走支援が終了した後、継続して支援が可能か  
についてお聞きしたい。

プラットフォームを構築したいというような話が先ほどあったが、そのへんのと  
ころはどうか。

(CR ファクトリー)

そこに関しては、また、事務局と相談しながら、来年度、価値と信頼を得た上  
で、もう一度提案させていただくということもあるし、我々は、皆さんご存じか  
もしれないが、例えばスマイルオブキッズなどは、まあまあの金額を出して  
いただいて、ユーザー課金で伴走支援をしている。それは団体等によるか  
もしれないが、この資金がなくなった後も民間的なアプローチで伴走支援  
を続けていく、あるいは講座を続けていくということは出来る。

---

(委員による審議)

○ ボランティア団体成長支援事業の提案事業に係る公開プレゼンテーション審査  
の結果を踏まえて審議を行い、事業を選考した。

※ 選考結果は後日団体に通知。

次に、令和3年度ボランティア活動奨励賞受賞者の選考について、事務局から説明。

(資料3、4、5、参考資料3)

令和3年度ボランティア活動奨励賞受賞者の選考。

## ■ 閉会

(審査会長より閉会の宣言)

○ 令和3年度第4回神奈川県ボランティア活動推進基金審査会を閉会する。

(以上)