

(Aテーブル)

【実践例】 ボランティアを集めて、食事会、ランチ会、懇親会を開催した。

食事会、ランチ会、懇親会、交流会は文化の発祥地。

○文化活動開始の為の交流会（船小屋維新の会）発足

○イベントに於ける交流会は、企画の意味達成感等が深まる。参加者の本音が出て、人間理解、交流が深まり、新しいアイデアも出る。
交流会は演出者（進行役）、説得役、旗振りが必要。

○食事会、ランチ会はボランティア活動を行うモチベーションを維持していくのに重要である。

○単なる飲み会だけで終わるのではなく、何かテーマや目的をもった飲み会が良い。
そこで面白いアイデアや新たな発見につながることもある。

○懇親会は狭い部屋でやった方が、お互いの距離感が縮まって良い。

魅力ある企画 ⇒ 公開されたボランティア募集 ⇒ 懇親会⇒

⇒ モチベーション人との交流共感 ⇒ 自ら動機を持ったボランティア

<説 明>

私たちは会を始める前も途中も終わってからでも食事会、交流会、懇親会、飲み会を酔っ払わないように真面目にやっています。とても大切だと思うし、そういうところで次のプランや反省とか、テンションが上がり、いろいろなものが出てきて次に繋がっていると思います。

現在の NPO を立ち上げる以前、芸文館の運営に携わる前から地域の方達と文化活動で頑張りたいと、船小屋維新の会やその他多くの団体と、役場や商工会とは少し距離を置きながら組織化して頑張ってきました。

クリエイターズマーケットは全国から参加してもらい2日間やっていますが、1日目の終わり中間で、出品者、ボランティアが参加して、交流会という飲み会をやります。そこでイベントの意義を理解し合ったり成果を掲げ合ったりして良い結果が出ています。参加者は、我々を大切にしてくれる良いものしか出品できないのだ、と全国に発信してくださり、私達が宣伝するより以上に自然増殖的に広がっていきます。飲む人にも飲まない人にも参加する楽しさを働きかけ、度重ねていき、中身を深め、団結を強め、テンションを上げていきます。

Q：飲み会の原資はどこから出るのですか。

A：最初は自費ですが、事業が軌道に乗り収益が上がれば主催者が持ちます。それまで割り勘の場合、1,000円負担のこともあります。飲まない人も参加したくなるような飲み会を心がけています。

Q： クリエーターズマーケット最終日でなく中日にする狙いは。

A： そうしか出来ない。終わりの日は皆帰らねばならないし、途中でやることにより、その日までの状況を交換することが出来、後半の参考になる。

《コメント》

会社の中間決算は大事です。何故ならば中間で正確な情報を掴まないと、もし良くない場合、後半で挽回する手立てが講じられない。6ヶ月は取り戻すのに可能性がある日数です。2日間の中日で飲み会をして「よし買ってあげよう」「あそこのやり方を学ぼう」とか素晴らしいと思いました。

筑後地方は酒処が多く、是非うちにも協賛して欲しいですね。麒麟もアサヒもありますね。私のやり方は一寸狡いかも知れませんが、「ください」ではなく「買います」けど少し分けて貰えませんか。10ケース買うと20ケースになって還ってきます。

それで残りの10ケースは飲み会に使います。商売人でしょう！商売人は「ください」というところとはあまり付き合いたくないものです。だから最初は「少し買わせて貰います」と。一度トライしてみませんか。

(B テーブル)

【実践例】 他団体からスカウトしちゃう作戦を・・・

「スカウト」を成功させる条件とは

① 人や
他の団体
そのつながり

② 希望の
調整
(マッチング)

③ 団体自らの
魅力 up
(メリット)

相乗効果のある レベル up

お互いの活動が楽しくなる

団体同士の助け合いのようなもの

<説 明>

実際に出来る条件として整理してみました。

1. 人や、他団体と繋がりを持つことが重要。有効な手立てとして募集要項のチラシ
また声かけ等、繋がろうという心を意識することが大事。
2. 団体に関わってみたいなー、声掛けてもらったから何か貢献しよう。一方団体の方では、声は掛けてみたが、どれくらいの気持ちで関わって貰うかな。皆と同じようにやって貰うのがベストだと思っても相手の事情もあり、そう上手くいきません。夫々の事情に対応できる準備が大切。
3. 声掛けていくための、からこそ、うちの団体にもこんなに楽しいことがあるのだよという、団体自身の魅力アップを図るにはどうすれば良いか、またそれを伝える努力が必要。

以上三つを揃えこれらの活かし方として相乗効果が発揮されることにより、互いの活動が楽しくなり、団体同士の助け合いのようなものとなってくるのではないかと。スカウトする声掛けをしても駄目だと思うのではなく、小さな繋がりや積み重ねが徐々に広がり、結果として他団体とのコラボにも繋がるかも知れません。

《コメント》

ボランティアをスカウトするところから、連携にというケースは結構あります。連携により知識が増え、スキルアップにも繋がります。例えば合唱団に音符が読めない人が入って来、読める人も現れ、次に指導できる人が来てくれ、そのうち大きくなり素晴らしい合唱団になった例もあります。

最初内側で話しているうちは楽しいが、そのうち一人抜け二人抜け、どうしようという状況になるよりも、外側の人ともどうやってやるのかという視点をもっておくか、そういう土壌を如何にして作っていくか、ということがその会が大きくなり長続きする要因にもなるでしょう。

しかしリーダーは別の悩みを抱えます。価値観をいかに整えておくか、その時昔からの規約を継続するのではなく、役員会や総会を開き規約の見直しをやり、現状に合った体制につくり直して行くことも大事です。今やっている事と会則にのっとった違いを認識し、リニューアルしながら次の世代を取り込んでいくことも必要です。

(C テーブル)

【実践例】 「中間層」への働きかけと、地域内コミュニティ協議会の立ち上げ準備をしている。 ※中間層とは、働き盛り世代、子ども育て世代

(中間層と地域内のコミュニティ協議会の立ち上げ)

祭りやら、まちで畑を持つ ⇒ 汗を流すとアルコール。ここで働きかけ

○「地域のおせっかい」

子どもは地域で育てないといけない

子どもがきっかけでツナガリが広がる
地域で見守る



ポイントは子ども！

子どもたちの出番をつくる

若あゆプロジェクト



未来への投資 (今のボランティアの時間を使って)

若あゆも子どもも育てたらいつかは出て行く。でもまたきっと戻ってきてくれる。筈だ。



子どもの頃から本物を見せると成人してから本物を支える人になれる。

人材育成を チームで行う

自己責任 (人のせいにしない) + 自尊心高い (自分を大切にする)



人を大切に出来る



自分のまち (クラス) を大切にする

役割が見えていることが大切

学校 PTA 中の「おやじの会」を地域へ連れだす

アイデア モノをつくる (例 飛び出すカード、竹切り etc)

親子参加が増える = 本物のマッチング

ポイント リーダーの役割

手伝ってもらったら。上手に褒める。みんなを褒める。

子供自身が他人から、地域から褒められる経験。

*ゴミを拾いながら学校へ行く日がある。

*参観日は一般の人も観に行ける。

*公民館 子ども自身がウエルカムボードをつくる、ボランティアをしてもらう。

<説 明>

- まず、中間層（働き盛り、子育て世代の方達）をどう巻き込んでいくかについてのキーワードは「子ども」ということに成りました。地域の方は何れも「子どもたちの為に何かしてあげたい」という気持ちは充分なので、そこをポイントとして、そう思う方達の中に入り易い工夫をしなければならない。
- 地域作りの為には人が集まらなければならないが、初対面の大人だけでは何かするにしても恥ずかしがったり、いろいろな考え方やまた立場の違う人がいて難しい。長続きすることも難しい。子どもは純真な気持ちで小さい頃から地域の行事、清掃活動、お祭り、自然と遊び、いろいろな経験をしています。大人も子どもの頃に経験した多くの思い出を持っており、そこを繋ぐことによりスムーズにいくことが期待できる。親子ともに活動することにより、いつか親元を離れていっても鮎が川に帰ってくるように、成人した子どもは故郷に帰ってくるのではないのでしょうか。
構えて取り組むよりも、親からみても地域の人からみても大事な子ども達を中心にいろんなことを起こすことで、それなりの効果も期待出来ると思う。
- 小さい頃から人の所為にしない、「あなたどうしたの。こんな風にしたほうが良いかもね」と子供に気付かせる、いわゆる自己責任と自尊心の高い子どもに育てる。そして良いところを見つけて褒めてあげる。
- 最終的には「アルコール」、何かをしたら一緒に飲むという緩い付き合いも必要ではないのでしょうか。またまちづくりには地縁関係があること。文化的伝統的行事があるコミュニティは活性化していますがそうでないところは難しい。
働く世代が入り込み易い工夫として、がんじがらめではなく、参加したい時に参加できるようにしていくことが中間層へのアプローチになるのではないかな。

《コメント》

自分の地域もまさにそれをやっているところです。

皆さんの文化・芸術活動を将来支えたり、プロの音楽家・演劇家などの公演をホールにお金を払ってまで観に来る会員になってくれるパトロンを育てるために、子どもに早い段階から経験させることも一つのポイントだという話も出ていましたが、その入口として、アメリカはボランティアが盛んで、地縁が必要なのだが移民の国だからそれが薄い。彼らが日本に注目していることは「弱い繋がり」の強さです。日本を攻めようとしたとき、一番怖かったのが地縁です。竹槍を持って最後まで戦うこと、相手は死ぬのです。そこにどうやって決着をつけるか、地縁コミュニティをどうやって分断するかということで悩んでいたのです。

日本人が一番持っている力は「弱いつながり」これを日頃からどう培っていくかということとはとても大事です。次の世代にどう引き渡すとか、今の種を次にどう残していくか、その中枢に子どもがいることはとても大事だと思います。

ボランティアをどう獲得していくか、そして次の世代を皆で育てながら自分たちも育ていく視点が大事です。そこにお酒があればもっと良いですね。

(D テーブル)

【悩み】 毎年自分のモチベーションを持続させる、自分との戦いがある。

①身体的

*元気な時できたことが、できなくなった。自分が所属するボランティアは大好きだから席は残しておきたい。自分自身が情けなくなる。

②リーダーに負担がかかる

*大きな形で組織化を図る！！（役割分担）

*語れる相手を探す

*ボランティアを増やす、相手づくり、負担軽減のため、大学生を誘う

*情報を張り巡らす、広報活動

*本人の意識の欠落

*他団体とのコラボ

*疲れたら休憩する

<説 明>

地域の文化活動をしている団体で、毎年観劇会を10年続けてやってまいりました。1年目は130人だった観客動員数も今では500人が見に来てくれるように成りました。毎年、今年はこういう事をやろう、今年はワンパターンにならないように子供たちを誘おう等と、自分に負荷をかけながら10年になりました。このイベントも県民文化祭の一環として参加するようになり、5年目になります。

毎年自分のモチベーションを維持しながら続けてまいりましたが、今年になって、インターネットが出来る人、チケットを作ってくれる人、アイデアを提供してくれる人達、その仲間である若いママ達が「今年は活動を辞めます」ということになりました。そういう状況でどうやって自分のモチベーションを保ち続けるかが課題です。

～皆さん親身になって私の課題に意見を出して頂きました。～

○体調が悪くなり、今まで出来ていたことが出来なくなったが、所属する会が好きで現在も籍を置いているが自分に情けなくなると言われました。ボランティアというのは自分の居場所でもあると思います。自分たちも10年になりますが、イベントだけの繋がりでは

はなく、私達は仲間づくりであるという意を込めて「仲間づくりダブ」という団体名をつけています。

- 文化活動を通して自分の居場所を見つける、人との絆をつくっていくのが大きな目標であるとの発言は本当にそうだと共感した。
- 大きな形で組織化して役割を分担する。自分たちは小さな団体で文化を大切にする仲間16人で活動しており、それを持続させて行くには大きな組織、社会福祉協議会などの主催事業の中で、自分たちもお手伝いしますよという形で自分たちの目標を達成すということもあるようです。
- 語れる相手を探す。一人一人のボランティアが情熱を持って、人を豊かにすることにより地域が豊かになっていくには、こういった文化活動からではないかと、自分の情熱を語っていく。
- 地域の学生に声をかけ協力してもらい、情報収集など広報活動を活発に行う。
- 自分たちだけでは無理があれば他の団体に協力してもらい所謂コラボもあります。
- 疲れたら思い切って休憩する。（ホットする意見でした）
- キーワードは子どもだという話が本日でましたが10年活動してきて、子ども達も0歳が10歳になり、その親が「もうしない」と言ったら子ども（小6）2名が「自分はやりたい」と言っているの、子どもを当てにして実行委員会にも入って貰い意見も聞きながらやっていきます。こうして次世代をつくり、本物の文化を小さい時から見せていく、と言う役割が自分たちにはあるのだということを本日は学びました。

《コメント》

自分のモチベーションを高めるやり方に疲れたら、休憩することもあります。私は疲れた時ほど人に会いにいきます。人から元気を頂くことが多々あります。自分で考え堂々巡りするよりも、人と食事をする、筑後の酒を飲む、そういう時間を取ってつくろうとします。自分の考えでないことをやると、人というものは触発されるそういう動物ではないかと思います。芸術も文化でもそうです。自分が今まで見たことがないようなオペラを見たり音楽を聴いたりすると目が覚めます。そういう機会をこのボランティア活動の中に入れていくと良いと思います。

僕らの仲間たちは今まで裏方をしていた人達ですが、最近は自分たちでステージを作り自分たちで歌うようになりました。

もう一つ、ラグビーの五郎丸選手がやるルーティン、あれは「必ずやることをやる」と気持ちが落ち着く、スポーツ心理学の先生が提唱されましたが、決まった日決った事をずっとやり続けていくと一度は廃れても、いつか必ず応援してくれる人が見つかります。規模は小さくなくても細く長く続けていくことは、実はモチベーションを維持していく上でとても大事な事だと思います。

(E テーブル)

【悩み】 世代交代というか、若い力の必要性を感じています。

最初の一步、どう勧誘するか

口コミとか声かけ、新聞募集

その団体の魅力を発信 PR

問題点 : 世代のステータス価値観の違い

<説 明>

先ず私達は最初の一步ということで、若い方々の入会、世代交代を望んでいます。ボランティアの輪を拓げることは、どこの団体に於いても共通のテーマだと思います。ボランティアという言葉の考え方で、災害や福祉ボランティアは割合若い世代にも関心度が高いようですが、芸術や文化活動ボランティアは認知度が低いことが、若い世代が集まり難く、また輪が拓がり難い原因ではないかと思ひます。

先ず認知度を高めることが一番大事で、具体的にどうするか、なかなか良い方法が見つかりません。

会員をどう増やしていくか、どう勧誘していくかを考える時、肝心なのはマンツーマンで話してみる、その他に新聞への掲載、行政の広報誌等にいかに魅力的な活動をやっているかを繰り返し、繰り返して訴えていく事が最善かな一という思ひです。

その為の具体的な仕掛については少し切込不足でしたが、例えば一時的なものかも知れませんが、学校で研修とか実習という形で、カリキュラムに組み込んで貰う。ボランティア活動は継続的なものですから、こういうやり方を増やし日常化して若い世代の参加に繋げていくことも意義のあることだと思ひます。

《コメント》

私もその通りだと思ひます。魅力をどう意識していくかにかかっているのではないでしょう。あとは参加してくれた時の受け入れ側の覚悟、これが少し必要かと思ひます。と言うのは、長崎は交流の街です。昔から筑後とか天草の人が街をつくってきました。今でも会議所などの重鎮にはそういう方がいらっしやいます。こういう街は元々よそ者のコミュニティであって、そこに外国人が入って来、交流していくという DNA があります。

そうでない地域もあります。そこで活動していく際に、外から手伝いに来る人達を受け入れる土壌をどうつくっていくか、結構ハードルは高いと思います。
その時におもてなし、いわゆるお節介ですが「うちに泊まって帰らんね」という受け皿パブ（Public house）として、お節介が出来る人を準備しておくこともとても大事です。そこが駄目だといくら情報を発信しても後が続かなくなります。

一回来た人が「いや、こんな思いするのだったら、もう来たくない」学生とはそんなもので、結構シビアに反応してきます。

私は学生時代まちづくりの話などで、筑後の大和町に泊まり込みで随分お世話になりました。今でも家族ぐるみで付き合っています。

若者や外の人を受け入れるには、お節介で郷土料理の「だご汁」を出してくれるようなおもてなし、そういうことを研究して準備しておくことも必要でしょう。

（ Fテーブル ）

【悩み】 会員の皆さんが、それぞれ違う思いを持っているため、行事がなかなか組めない。

「世代交代」の悩み

現在の活動！ 勉強会として「糸島ば語る会」（毎月）、

「糸島学」（年4回）実施

悩み ① 高齢化

② 目的の相違

③ 参加者不足（20人/35人）

・イベント（月見会、もみじ狩り、お花見）の時は集まるが例会出席者少ない。

対応策 ・行政を巻き込んで、参加者を増やす。

・お金だけでなく情報発信を・・・

<説 明>

「糸島ば語る会」「糸島学」の吉丸氏の悩みを聞く会になった。

悩み

- 会員の目的がバラバラでそれぞれが異なる会にも所属していて、行事がなかなか組めない。
- 高齢化(平均 74 才)で会員が増えない。世代交代の悩み。
- 例会の参加者が少ない。会員 35 名中 20 名の出席が平均。イベント(月見会、もみじ狩り、お花見)のときは多い。

解決方法

- 例会出席については 35 名中 20 名の出席があれば可とすべきという意見多数。
- 行政からはお金だけではなく、行政の人も巻き込んで情報発信などの協力を得、参加者を増やす方法もあります。

《コメント》

この悩みを抱えている方は他の地域でもかなり多いのではないかと思います。例会ではかなり高齢化しつつあるが、イベントでは市民の方も多く参加されていますからこれはチャンスです。子ども、おじいちゃん、おばあちゃんがポイントです。地酒や食べ物を使って仕掛けていくのもいいでしょう。女性の方は食べることを好きですから。学んだ「糸島学の実践で「こんな美味しいもんもあるよ」と巻き込んでいくことに繋がるかも知れません。行政の人（図書館の人、まちづくり担当等）に、先生で来て欲しいと要請してもいいでしょう。この辺を組み直してクラッシュアップすると大化けするかも知れません。

(G テーブル)

【悩み】 ボランティア参加者が積極的に活動に臨めるように、
ボランティア担当者ができることは？

問題点

1. ボランティア参加者に温度差がある
2. 仕事内容（ボランティア内容）がきちんと伝わっていない
3. ボランティア団体情報の周知不足

解決方法

⇒ 研修や外での取り組みをし、親睦を深める。

(交流の場を設けてコミュニケーションを図る)

⇒ ボランティア参加者と会う機会を増やして、日頃から仕事内容を
きちんと話し、しっかり理解してもらう

⇒ ボランティア団体や活動内容の情報を、テレビやマスコミなどの
媒体で情報発信を！

<説 明>

問題点

1. 積極的に参加される方、寡黙な方、消極的な方、夫々の温度差を如何に解消するか。
2. きちんと伝わっていないことで失敗し、その失敗のために以後の活動に参加しない方もいるのではないか。
3. 他団体の諸情報や活動状況があまり知られていないことで、ボランティアに参加する人が少ないのではないか。

解決方法

1. 内外での研修、お酒を飲む、女性だけのお茶会等で時にはヒートアップし、ボランティア活動や情報の報告や意見を交換することにより、寡黙な方も交流を深め同じ趣味に共感・共有できることもあるのではないかな。
2. 参加者と会う機会を増やす事で、活動の内容をきちんと話す事により、参加者としての意識を高めて貰う。
3. ボランティア団体や活動内容の情報をマスコミ等媒体で発信する。また今でいうブログや SNS の利用、口コミなどで拡げるのも一つの方法。

《コメント》

私も地元の TV で毎週コメンテーターをしています、一般の主婦の方にモニター参加を呼びかけても、まだ積極的な参加は少なく、参加してねー、という感じです。マスコミ関係の仲間をどうやってつくるか。先ず新聞記者に嫌がられても、嫌がられても、情報を流し続けることが大事です。

フェイスブックは出来る人できない人それぞれですが、出来る人を見つけチーム作ってください。仲間は近くにいる息子さんや、娘さんでも良いのです。近くの人にちょっと発信してもらい気軽に始めてください。手伝ってもらったら褒めることが大切です。フェイスブックにお金は余り掛かりません。

(Hテーブル)

【悩み】 文化活動・ボランティアと経済の丁度いい関係とは何か。

～経済を担うところと実際にボランティア活動する団体がどう折り合うか。

*お互いに対等な立場でしっかり話し合うこと。

*金銭的に解決するだけではなく、求めているものをはっきり伝える事が 大事

*ボランティアの会員の人たちがお金を出して自分自身が利益を得るのではなく、イベント等の参加者に感動を提供する。

*ボランティアが収入源を確保していける道を探る。

*ボランティアのノウハウを最大限発揮出来るようにする。

*行政の無償提供をできる限り利用する。

<説 明>

経済ではあまりにも話が拡がりそうで金銭的に支援するスポンサーに置き換え、文化活動・ボランティアとスポンサーとの関係をどのように持っていったら良いか? について話し合いました。

- スポンサーは「お金を出すから口も出す」ではなく、お互いに対等な立場でしっかり話し合うことが大事。金銭的な支援だけでなく、自分たちが求めているものをはっきり伝えることが大事である。
- ボランティアの方も自分たちには何ができるか、持っているノウハウをスポンサーに理解してもらい、その力を最大限に活用して貰うことで、より良いイベントが提供できることになる。
- 両者がしっかりコミュニケーションをとり、出来る事出来ない事の意味を共有することが大切。
- ボランティア自身で活動資金を確保できる道を探る。
- 会員が自ら資金を出してイベントを実施し、利益を享受するのではなく、参加者に感動を提供し、また自らは達成感を得る。
- 行政の無償提供を最大限に活用する。
- スポンサーとしては、自分たちの思っていたことが安い費用で出来るし、ボランティアにとっても自分たちも役に立ち存在意識が生まれて、お互いに良い関係が築かれることになる。

○実践例として九博のボランティアフェスタで 80 名の会員にワンコイン募金で、手すき和紙体験、和綴じ体験、古文書になぜ和紙を使うかの説明など、三つのワークショップを行った。資金集めの具体例として、和紙漉体験では原材料など匠の講師の方から講師料共々格安で提供して頂き、発足早々の本会員にはワンコイン募金をお願いしました。古文書の方は、「古文書の会」という団体に会員が所属していた関係もあり協賛金を頂きました。イベントをやりたいと思う方は 1 円でも 2 円でも出す気持ちが大切で、そういう方が核となったら良いと思います。

《コメント》

行政の無償提供を大いに利用して良いと思います。イベントに使った帽子など貰いに行きます。防災用の水、賞味期限が近いものがないか、これをスタッフ用に使います。行政の危機管理室、水道局、消防局をお願いに行きます。一度コネをつけると次回に繋がります。

自分たちが身銭を切ってするのが基本だと言われる方もいます。どの様な方かと言えば、合唱団など音楽活動家、踊る人、この方々は大きなステージの為に衣装を揃え、チケットを 20 人分買い近所に配るのです。参加する何分間か踊るために何万円も払うのです。その方々のステージを作ってあげると盛り上げに来てくれるのです。近頃ではその方々ばかり出るようになって、しかも出演料はいりません。その代わり抽選券を使ってビール（協賛して貰った）等が当たります。皆さん是非試してみてください。