

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1回検討会(1日目) 議事要旨

■日 時：令和6年10月22日 15:30~18:45

■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 挨拶
- 3 委員紹介
- 4 検討会の運営について
- 5 令和5年度事業実施報告・令和6年度事業中間報告
- 6 令和5年度事業実施報告および令和6年度事業中間報告の評価（非公開）
- 7 閉会

## ■会議内容

### 1 開会

市民局次長兼市民活躍推進部長より委嘱状交付

### 2 市民局次長兼市民活躍推進部長 挨拶

(省略)

### 3 委員紹介[事務局(連携推進係長)]

(省略)

### 4 検討会の運営について

[事務局(連携推進係長)]

・資料1に基づき説明

[柴田委員長]

・議事録署名人については、出席者の中から五十音順で指名したい。今回は岡田委員にお願いしたい。

(岡田委員 了承)

### 5 令和5年度実施事業報告・令和6年度実施事業中間報告

市民協働推進課長 挨拶

(省略)

委員紹介

(省略)

事業報告

(省略)

質疑応答

次ページのとおり

①事業名:鶴ヶ谷活性化プロジェクト(令和5年度 課題調査検証)

団体名:まるつつるがや

[熊谷委員]

活動を始めた当初のことをお聞きしたい。団体の方は町内会か何かに所属していて、周囲に声がけしたのか。繋がり発端は。

[団体]

最初は町内会長。このアーケード商店街で長年経営している店舗の店長でもある。その方が最初に活動を始めて、私たちが後から加わった。

[熊谷委員]

これからメンバーの数を維持していくための工夫について考えはあるか。

[団体]

現在、会員数が10~15人ほどに減ってきている。みんなシニア世代なので、いずれはもう交代しなければならないが、若い世代との繋がりができれば、若い人達が盛り上げてくれるのではないかと思っている。次世代までの繋ぎをしている間に、地域の団体の繋がりを作っていく、それが我々の使命。将来的に悲観はしていない。

[岡田委員]

地域の方々が実は参加を一步引いて待っていたという点が興味深かった。地域の方々の背中を押す役割をされたことで、地域のリソースが表舞台に出てきて、それが今回の事業における現状分析や課題整理の成果として浮かび上がったのだと学ばせてもらった。発表内の「みんなの広場で遊ぼう」でされたアンケート結果について。天候の影響でイベントを中断されたにもかかわらず、短い時間で78名の方の回答を集めたのはすごい。しかも回答者の半数が近くに住んでいる方で、まさに狙いどおりだったのでは。一番評価が高かったコーナーがBMXで、子どもたちが楽しみに訪れたのだと思うが、この結果を受けて今後地域イベントをどう発展させていくか、考えを聞きたい。「みんなの広場で遊ぼう」の応用で計画していくことや、アンケート結果などから得られた情報をどう生かすかなど。

[団体]

BMXは、企画した人たちが自分たちで団体を作ろうという動きになってきた。私たちはあとは後押しするだけになったので、非常に良い傾向だ。「みんなの広場で遊ぼう」は、維持がなかなか難しい。お金も労力もかかる。その打開策を事務局で提案し合っているところ。例えば、市民センターまつりは現状、高齢者が中心となって出し物をしているが、中高生でも発表したい人たちがいるようだ。その人たちを後押しして、まつりを盛り上げていこうと計画している。

[笹井委員]

非常に良い取り組み。結構人が集まるイベントだと思うが、消耗品費が気になった。屋台の材料費が6万9829円で、収入が5万3000円。材料費よりも安く売っているような印象を受ける。出店料や、売ったものの値段などを聞きたい。

[団体]

最初から利益は考えていなかったというのがまず1つ。材料費程度が出れば良いかなという形。出店料は、屋台の貸し出し代として1000円ずつ徴収している。今後もボランティアを中心に活動していきたいが、食べ物を提供するとなるとやはり利益を考えなければならない。そこは課題。

[笹井委員]

ボランティアも大切だが食品衛生の関係もあるので、プロを呼んできて、場所代として売り上げの10%を徴収するなど、屋台やキッチンカーで人を集めそこで収益を上げて、事業費に回せるとよい。何百万も儲けようというのではなくとも、今回の助成分50万円ほどの売り上げを出して、補助金がなくても回るように。イベントに800人くらい来ているのであれば、その人たちが100円でも落としてくれれば、それなりのお金になる。儲けるとは言わないが、運営費を捻出できるくらいにはお金を取って良いのでは。

[団体]

ボランティアの昼食代くらいは運営費で出ないと非常に大変だという感覚はあった。ありがとうございます。

[千葉委員]

2点お伺いしたい。まず1つ目、予算の「その他の経費」に保険関連という項目があったが、これはイベントの保険ということでよいか。

[団体]

イベントというよりも、ボランティアに関する保険。これが非常に難しい。例えばBMXは、保険が全くない。BMXと名前を出しただけで、保険会社に敬遠されがち。今回はなんとか頼み込んでBMXも保険をかけさせていただいた。

[千葉委員]

11万2000円ということだが、ほとんどが保険費か。

[団体]

大体そうだったと記憶している。

[千葉委員]

今回は事故は起きていないか。

[団体]

起きていない。BMX教室は初歩的なもので、スロープなどは使わなかった。

[千葉委員]

イベントとなると、責任問題が関わってくる。ここは今後も気をつけてほしいというのがまず1点。

それから先程、会員にシニアが非常に多く、若い方を待っているという話があったが、ぜひそこは若い方を待っているだけではなく、若い方に入ってもらう働きかけをするとさらに良いと思った。

[柴田委員]

皆さんが人と関わることを楽しみながら活動している様子が感じられ、聞いていてとても嬉しくなった。先程、若い人たちが参加できる場を待っていたとのことで、若い人たちというのが、どれぐらいの年代の方なのか聞きたい。また、子どもを市民センターまつりに取り込んでいく中で、保護者が実行委員などに加わると、次の活動に繋がっていきそうだと話を伺ったが、こういった年代が参加してくれそうかも聞きたい。

[団体]

イベントに携わった団体は、メンバーの多くが30代40代。やる気がある人たちなので、この人たちをうまく繋げていきたい。どこか1ヶ所に声をかけると、全部の団体が繋がるのですごく面白い。だからこそ初めの言いだしっぺが必要だとわかった。

[柴田委員]

30代40代の方が、団地の世代交代と同じようにこのような活動に入ってくれるのは心強い。とても良い事例で、他の団地においても世代交代という視点が大事になると感じた。

[団体]

団体として学校運営委員会と繋がりを持てたこともラッキーだった。親世代を引き込めるということも、これからプラスになっていきそうだ。

②事業名:「ございん八木山」プロジェクトによる地域課題解決・活性化事業(令和5年度 協働実践)  
団体名:一般社団法人 ございん八木山、東北工業大学 地域のくらし共創デザイン研究所

[熊谷委員]

町内会についてお伺いしたい。発表の中で八木山東町内会の話が出たが、活動は八木山東町内会が発端で、徐々に連合町内会主体になっていったのか。それとも今も、八木山東町内会が主体となって活動しているのか。

[団体]

連合町内会へ活動が派生したことは特段ない。八木山東町内会が主体というよりも、八興クラブという老人クラブが主体となって立ち上げた団体に、町内会が共創で入ってきた

形。活動の規模を大きくしていくのであれば、連合町内会や地域の社会福祉協議会への広がりが必要になるが、今まではあくまで設備とワーキンググループに重点を置いていた。これからは広がり意識しなければと思っている。

[岡田委員]

支出について伺う。大学への委託研究費が全体の30%強の額で、結構多いかなと思った。委託研究等をした中から、講座にかかる費用などが支払われたのかと想像したが、そのあたりをもう少し教えていただきたい。

[団体]

報償費のほとんどは「手わざ講習会」で学生を動員したり、講師を派遣していただいたりした経費。50万円ほどかかっている。

ウッドデッキの制作費は、設備費だけでなく消耗品費など色々なところに分散している。

設備の実際の材料購入費は37~38万円ほどと記憶している。

今後はこの助成がなくなると、どうやって事業を継続するかが課題。収入源になるような講座を開発すべきだと考える。補助金や助成金だけだと戻す癖になってしまうので、別の大きな収入源を見つけ出していく努力が必要と考えている。

[岡田委員]

大学との協働事業なので、大学に関わる方々が事業に関する何らかの研究をされていると思う。その研究の成果として、どんなことがわかってきたのか、またそれがどう発信されていくのか、ぜひ報告に含めていただけると、この協働の意義がますます見出せるのではと考えた。

[笹井委員]

無償譲渡会ただもん市や居場所作りのセミナー、非常に良い取り組みだと思う。他の補助金も獲得しているので、市の補助金がなくても自走化できそうな気がする。

現状は東工大へ委託研究費を払って実施しているセミナーも、ここから脱却して100円でも200円でもお金が取れるようなものを開催していけば、もう少し楽な運営ができるのでは。良い取り組みなので、赤字体質から脱却というところも視点に入れて、ぜひ続けていってほしい。

ただもん市はあくまで無償譲渡会であり、物に値段をつけて売ると古物商の免許を取らなければならないので、お金を取ることができない。会員制にするなど、少しでもお金を取るような仕組みを考えて、続けていただければと思う。

[団体]

無償譲渡会にしているのは、古物商の免許が必要になったりして面倒になってしまうことを避けるため。マンパワーも限られているので、もらっていきたいものは持って行って、あとは自己責任ということにしている。みんな宝探しかのように来てくれているので、交流の場としては良い。お金は、些少ながら10万円ほど、来場者の厚意による招き猫貯金で集まっている。

確かに有償の講座をどうしようかというのは非常に悩みどころ。参加料が100円であっても来ない人は来ない。そこを見極めないと、1回限りで来なくなるのももったいないので、これから検討していく。甘酒をつけるから100円持ってきてとかいう具合で、徐々に慣らしていくとよいのかなと思う。

[笹井委員]

部屋に入るときに入場料100円を貯金箱に入れるなど、いろんな仕組みを考えていただければと思う。

[千葉委員]

施設の稼働率と、これからの修繕見込み等を教えていただきたい。

[団体]

施設の稼働率は、正確には計っていないが、好日庵という施設が同じ建物の中にあり、週に1回は老人クラブが使っている。押しなべていくと、施設の稼働率は大体、月のうち3割いかないくらい。

修繕については、屋根が古くなってきて雨漏りしたりしているので、今年30万円程かけて修理しなければと考えている。壁なども補修したいが、それだけの資金がまだ貯まってい

ない。自分たちのエンジンを持たないとどうしようもないので、現在大手のネット会社と組んで取り組んでいる企画をもって、仙台市にお金を出してくれるように交渉に行こうかと考えている。

③事業名:ふるさとを支える 一地域資源を活かした機会の創出による持続的な交流の場づくり  
(令和5年度 協働実践)

団体名:井土町内会、井土実行組合

[柴田委員]

世帯数が103世帯から11世帯まで減った中でも、地域の活性化を目指して皆さんで取り組んでいる様子が伝わってきた。発表で言及された「集まる機会の定着化」について、いろんな団体に関わっていただいているということだったが、こういった団体は井土町内会から働きかけて来ていただいたのか、それとも団体の方から、井土のために何かしたいということに来ていただいたのか。きっかけと、関係を継続するための取り組みを教えてください。

[団体]

例えばスライド内の「おやじの会」については、東六郷小学校の閉校に伴って事実上解散という形になってきたが、こういった地域のお祭りのような場だからこそ、復活させようという動きになった。有名だったカレーを久しぶりに食べたいという声も上がり、ちょうど井土地区の住民がおやじの会のメインメンバーの方たちだったのでお声掛けした。今年も11月2日に振る舞われる予定。

「アートノード」はせんだいメディアテークのプロジェクト。せんだいメディアテークからお声がけいただいたのが2023年の2月。アートノードに携わるアーティストの川俣正さんは、地域課題をどう解決するかという視点で動いている方なので、住民にある程度の主体性があり、しっかり課題を把握している地域と組みたいという意向があった。そこで沿岸部全体を見渡したときに、活発に活動している井土地区が良いということで、お声がけいただいた。それもこれまでの活動の成果の1つだと思っている。

[岡田委員]

今の話の続きになるが、住民の皆さんの主体性がすごく高まっていて、こんな地区にしていきたいんだという思いがすごく強いのだと伝わってきた。また、良い意味で閉じた活動にしていきたいというのも重要な意見だと感じた。住民の主体性が醸成されていく過程において、様々な外部関係者との協働、繋がりというのはどのように影響したと考察しているか。これをお話いただくと、他の団体や地区にとっても大きなヒントになりそうだ。

[団体]

私は地域外から来て活動しているが、私が大変驚いているのは、震災の月命日の11日は、平日でも、告知をしなくても、30名ぐらいは集まってきて井土クリーン作戦の活動をするようになっていること。地域住民の主体性が発揮されている場面の一つだと思う。井土クリーン作戦は2022年度の取り組みから始まった。さみしくなっていくふるさとには嫌だなということや、自分の宅地だけではなくて他の人の宅地もお世話できないかなというようなことは、農村ならではの共同体の手の貸し合いのあり方だと思う。その発展系で、川俣さんの作品が空いている宅地に増えると、今度はその作品の周りの草むしりをしようとか、小石があったら撤去しようという風になっている。大御所のアーティストの作品だからというのではなくて、川俣さんの作品を自分たちの地域のものにしていこうという雰囲気、クリーン作戦のときの草むしりや小石拾いにも現れていて、有名なアーティストだからといって言いなりになっているのではない感じ。今年度も夏にまた川俣さんに来ていただき、作品を新しく設置していただいたが、井土地区の花壇づくりの大きな課題になっていた「井土地区には水場がない」という悩みを住民から川俣さんにお伝えしたところ、川俣さんが昔からの井戸を復活させてくれた。

また、井戸の水質検査をしたところ、検査項目が20数項目あるうちのほとんどをクリアした。飲み水にはならないかもしれないけれど、大丈夫と。もしかすると災害などの際にその

水を利用できるかもしれない。それも申請しようかという話も進んでいる。体制という点でいうと、住民から「こういうことで悩んでいるので、水場が欲しい」ということをアーティストに伝えられる関係性がしっかりできているというのが、すごく良い。今は住民側も「こうしたい」という未来が描けるようになったが、この取り組みを始めた2021年の段階では正直まだ見えなかった。はじめは将来に対して悲観的なことばかりで、もう11世帯しかいないからというような言葉が聞かれていたが、だんだん「こうしたい、ああしたい」という言葉に変わってきて、外部の技術を持った方たちとどうパートナーシップを組んで前に進んでいくかという雰囲気になってきた。そこはこの3年間の大きな成果の1つだと思っている。

- ④事業名:荒井地区における地域企業の通勤バスを活用した荒井モビリティの持続化に向けた実証実験(令和5年度 ソーシャルビジネス的手法による地域づくり促進)  
団体名:一般社団法人荒井タウンマネジメント、産電工業株式会社

[千葉委員]

事業を活用し始めて3年間、話をお伺いしながら、どんなサービスになるのか期待していた。先ほどの説明では時間がなく、今後の持続化に向けた収支の試算について詳しく聞けなかったので、もう少しご説明いただきたい。

[団体]

月額利用料の設定について、協力団体である福島大学吉田ゼミに試算していただいている。貸切バスは、国交省で決められている経費の算定方法がある。乗り合いバスの経費算定においては、試算の基準となる金額を運行事業者が決めることができ、例えば官交バスでは645円。両方で車両経費の試算額がかなり異なる。

貸切バスの場合、1ヶ月あたりの車両経費を仮に25万円、15万円として、利用者が毎月払う利用料は1000円から1500円程度は許容されるということがわかったので利用者を100人と考えても、得られる収入は10万円。

収入分を補っても不足する20万円から10万円は、協賛企業からの協賛金で賄いたい。例えば1ヶ月あたり約2万円を10社ぐらいから集められると、20万円ほどになる。企業側のメリットとしても、社内広告やWebバナーを出せるという点と、このような公共的な取り組みに共感して、お金を負担して協賛しているというCSR的なアピールができる点が挙げられる。脱炭素への取り組みや、利用者ニーズが高い取り組みをしている企業としての認知度向上に寄与できる。

先程、車両1台で運行する際の乗客は100人が限度であることもお話した。それ以上になると、2台目の車両が必要になり、資金面が大変になることも今回見えてきた。なんとか1台で運行を継続していくためのキャパシティがわかってきた。

ただし、試算額についてはあくまで車両を借りるだけのもので、人件費を考えるとおそらくこれだけの額では運用できない。そのあたりは現在検討中。

[岡田委員]

このような取り組みが、地域に住む人々やお店、ビジネスを、どんなふうに変えていくのかお聞きしたい。アンケートの回答で「外出の頻度が変わった」というものがあり、効果が如実に出ているのだろうと思ったが、これは自由記述の回答か。自由記述回答の中に、さまざまな形で事業効果が現れていそう。そのような回答がもしあれば教えていただきたい。外出するようになったというだけではなく、ウェルビーイングや健康、幸福度などにも繋がっていく話だと思う。利用者が100人くらいであれば、面白い研究ができそう。

[団体]

例えば、女性グループの利用例。このたびの実験では、ICカードを1枚持っている人が何人かと一緒に乗るというのを可としているので、グループで乗って、ランチして、おしゃべりして買い物して、帰ったりする事例がある。あとは例えば福祉施設に入所されている方たち。施設のスタッフの方がカードを借りて一緒に利用し、入所者が外出する機会ができたという例もある。また、意外にも社会人の方がふらっと利用することもある。塾講師の方が塾

に行く時間がちょうど良いということで、帰りはどうしているのかわからないが、利用している例など。住民以外の働く人たちからのニーズも色々あるのが見えてきた。運行コースの近くに運動教室があったり、近所でマルシェが開かれたりしていて、そこが相互に繋がっていくメリットもあると思う。買い物や病院に行くだけではなくて、今まで行けなかった教室に行ってみる機会にもなる。実際に、近くの運動教室の利用者は増えているようだ。そのような相乗効果はかなり出るのかなと思っている。

[柴田委員]

本事業は、まずは産電工業が車両を朝晩運行していて、日中の空き時間を活用してソーシャルビジネスをというところなので、やはり1台で運行できる範囲が基本とお話を伺った。先ほど、運動教室やマルシェ等との繋がりについて話が出たが、協賛については運行コースに入っている地域のお店側にとってもWin-Winの関係になると思う。そういうところからも協賛金を、安くてもいただけるようになれば、継続していける可能性がありそうだとお話を伺った。

[団体]

それに関しては実際に、産電工業のバス導入時に周囲の企業に営業的に話を広めたところ、話に乗ってくれた企業があり、費用を折半して予算を半分に抑えられたというメリットがあった。

また、バスについて周辺企業にもアンケートを取っており、乗りたいという声がたくさんある。いざ始めるとコントロールが効かなくなるので、話を進めるのは今慎重にやっているが、ぜひ乗りたいという企業も結構あり、その様子を見ると、事業もうまくいきそうだと思う。買い物に関しては、バスがなないろの里をぐるっと回っていて、実験開始時には近くの店長さんに集まっていたり説明会も開いた。はじめに説明したのが3~4年前で、事業イメージもまだ湧きづらい状況だったため、企業側も半信半疑でお金を出すことに抵抗がありそうだった。ただこの実験が進めば、実際にバスも見ているし、スーパーの方でもお客さんを呼ぶためのお金は出すのかなと思っている。

事業を続ける中で、運用コストが徐々に減っていくと同時に、地域住民が空いている時間にさまざまな用途で利用できるようになれば、地域経済も回り、うまくいきそうだと思う。今までなかなか出せなかった収益や利用者などのデータも分析して、企業協賛の営業ツールとして使っていきたい。

[笹井委員]

非常に良い取り組みで、交通弱者等を救済するモデル的な取り組みになることを期待する。現状、自動運転のバスもちらほら出てきているが、導入予定があるのか聞きたい。また、国交省の実証実験でどういったことをするのか聞きたい。

[団体]

自動運転に関しては、レベルなどが新聞などで盛んに取り上げられているが、うちの場合はナビを自動にしようかと考えている。我々は運転士のいない自動運転はやめようと思っている。あくまで、どんな風に人を運べば一番良いのか、理想的な動き方を自動化して、運転士がモニターを見てどこに行くというアナウンスで運転ができるような自動運転を目指している。

運転士がいない自動運転もかっこいいが、現状そこまでは、違う団体や企業さんがやるところだと思っているので、整ってきたら使おうという感じ。

あとは国の法律関係。運輸局とも交渉しながら、はじめは特定路線バスにすることを考えたが、特定交通では駄目だという話になり貸切にして、今のところうまくいっている。ただし運用上の壁を乗り越えるためには、国の制度を変えてもらわないといけないのかなと思う。極端な話、そこまで開拓していこうかという気持ちはある。荒井地区はたまたま通勤バスだったが、ある地域はお店のバス、ある地域は病院のバス、ある地域は学校のバスという形で、いろんな地域でいろんなことができるベースとなる部分があると思うので、それを実現するためにはこういう壁を乗り越えていかないと駄目かなと。その先頭立ってやっていきたいという夢がある。

[笹井委員]

地域の活性化に資する事業だと思うので、ぜひ頑張ってください。

⑤事業名:シェア型図書館を通じた多世代コミュニティの構築—社会的処方のできる地域丸ごとケアサポート—(令和5年度ソーシャルビジネス的手法による地域づくり促進)

団体名:特定非営利活動法人まちあす、Hugくみ

[熊谷委員]

この施設は、もともと図書館で、そこにオーナーが入ってきたのか。

[団体]

もともとは、まちあすの代表理事が代表を務めている株式会社未来企画が、テナント料を20万円ほど支払って借りて、事務所スペースとして持っていた場所。ただやはり福祉事業を展開しているので、非営利部分で地域との交流をもっと促していきたいという思いと、福祉職がアプローチできる場所を作りたいという思いから、こういった図書館の機能と居場所を作る事業を、NPOとして実施することにした。

本棚をたくさん作っているのでも、オーナーに興味を示す方も多い。最近は更新時期を1ヶ月から1年に延ばす方も増えた。興味を持ってくれた人たちが集まって、場づくりをみんなで行っている。

一般の利用者は、初めにバーコード等のシステムの関係で図書カードを300円で作ってもらい、利用いただいている。1ヶ月に10冊ぐらい借りるという人もいて、来館者は現在、月に200~300人ほど。

[熊谷委員]

では、施設の維持費については心配いらぬということか。

[団体]

会社の方がつぶれなければ、本棚オーナーの料金で家賃の半分ぐらいを持って、水道・光熱費は株式の方で持たせるという、ボランティア精神満載でやっている。

[熊谷委員]

自己資金が70万円と書いてあったような。それも、別法人から手出ししているのか。

[団体]

それは違う。事業を実施しているNPO自身が介護の研修を他県で受注していたりするので、そこで自己資金を稼ぎながら、こちらにも投資しているという形。

[柴田委員]

居場所として、とても頼りにされ始めているのかなとお伺いした。

これを続けていくためには施設の賃借料の部分を、自立的にこの場でペイしていかないと、企業のCSRとして支援していても、なかなか難しいのかなと考える。一方で、本棚オーナーにとっては、ここに本を置くことで自分の見て欲しい本をみんなに知ってもらおうという以上のメリットが何かないと、なかなかそこに月2000円払うというのは難しいのではと思う。そこはどうメリットを作っているのかお伺いしたい。

[団体]

私自身も、図書館をやろうと考えたときに、本棚オーナーが集まるのか半信半疑だった。30人ほどの知り合いに聞いてみると、そもそも本が好きの方が多く、本を置いて自分のお勧めした本を借りてもらい、そこで店番をすると来館者とのコミュニケーションが生まれる、というメリットを感じる人も一定数いるようだとなった。また、オーナー同士で本を持ち寄って読書会もしている。そこにメリットを感じてもらい、毎月2000円を出していただいて、場づくりに参画していただいている。

また、子育て中のお母さんが本棚オーナーになる例も結構ある。お話を聞くと、子育てしていて、ほぼ専業主婦という方だと、子どもが幼稚園や小学校に行き始めたときにちょっと時間が空くと。その時に何か社会性を持ちたくなって本棚オーナーを始めたという感じのことを言っている方もいた。子育てが少し安定して、子どもが上の学年になってきたので、ちょっとパートをやりながら、決まった曜日は本棚オーナーをやりますという、サードプレイスのような使い方をしている方もいる。

ご高齢の方もやはり社会性なのかなと。いろんな世代の人と、この場を介して自然に接す

る機会が作れるということで、夏と年末の催しの際にはいつも「この場がなくなったら困る」と言われるので、頑張りますと答えている。

[柴田委員]

地域のいろんな世代が交流する中で、今後はもしかすると、一部シェアオフィスのような使われ方もあり得るのかなと思っている。そういった人からは利用料をとっても良いとも思う。今後も続けられるような運営を期待している。

[団体]

今考えているのは、子どもの利用者が多いので、小児科などに企業株オーナーでちょっと高い価格設定にして呼び掛けようとも思っている。

[笹井委員]

本棚オーナーの人数が50名までもう一息とのことだが、本好きのオーナーたちが置く本のジャンルはどのようなものが多いのか。

[団体]

小説が多い。「変な家」を、ドキドキすると言いながらみんなで読み合ったりしていた。でも、オーナーによって置いてるものが全然違うので、そこは面白い。普通の図書館や書店にはない本の並べ方なので、じっくり見ていくと本棚によって色が違って、見ていると滞在時間が長くなる。ここに行けばこのジャンルの本があるっていうわけじゃないというところが面白い。

たとえば、医療の話の本を置いている、個人の小児科医のオーナーがいるが、その横の区画に、コロナワクチンなんていないという本が置いてあったりする。また、本は入れ替えるので、ジャズフェスのときには「ブルージャイアント」などジャズに関する本、夏はビールに関する本に入れ替えたりして、コミュニケーションツールとして楽しんでいるオーナーもいる。

[笹井委員]

せっかく Hug くみがいるので、絵本というジャンルで絵本オーナーを募集したり、読み聞かせ会をしたりして、Hug くみさんと組んだ企画をしたり、秋の夜長のミステリー読書会とか、そういったイベントを打って集中的に特定の分野のオーナーを募集したりとか、オーナーを増やすような企画を今後も期待する。頑張っていたきたい。

[団体]

まさにおっしゃる通りで、11月に市民まつりと連動して読み聞かせ王決定戦という企画をやる。みんな何の絵本を選定しようか、被り物をするかどうかなど話し合っている。今後も楽しい場に見える仕掛けをしていきたい。

[岡田委員]

先程、オーナーの中に転勤で残念ながら仙台を離れた方がいるという話があったが、オーナーの継続率はどうか。大体皆さん継続しているのか。毎月2000円はそれなりの出費かなど。私も前を通るたびにやりたいなと思いつながらなかなか機会がなかったが、詳細を伺ってなるほどなと思った。

[団体]

80%以上のオーナーが更新してくださっているイメージ。はじめは1ヶ月やってみて、良さそうということで6ヶ月にしてみたり、1年分の利用料を一括で払ったら10ヶ月分に割り引いて2万円というのもやっているが、金額的に一括で払うのはちょっとということで、毎月2000円ずつ更新するという方もいる。また、契約して6ヶ月経ったオーナーさんに名刺渡したりもしている。料金は決して安くはないので。

いまは大学生や、20代の人にももっと入ってもらいたいと思っているので、若者割として、料金を半額にして本棚を半分使ってもらおうようなことも考えている。75歳のオーナーもいるので、シニア割も考える。いろんな人がより参画しやすい形を、オーナーと話し合いながら目指していく。

⑥事業名:魅力的な地域づくりに寄与できるエコフレンドリーなマーケットイベントの創出とそのため  
の調査検証(令和6年度 課題調査検証)  
団体名:一般社団法人 Granny Rideto

[千葉委員]

報告を聞いて、採択時の審査で話していた事業内容と、今の実施内容に乖離があるように思った。調査検証するということで申請していたが、調査はしているのか。

[団体]

調査はしている。SNS にいくつか投稿しているが、マーケットイベントの主催団体に対し、イベントの取材と、主催者へのインタビューを行った。

[千葉委員]

取材は自分たちでしているのか。

[団体]

自分たちで行っている。

[千葉委員]

その結果については、まだ公表はできないのか。note には一部上がっているが。

[団体]

イベントレポートや、インタビューという形で上がっている。

[千葉委員]

その辺りの資料が、今回の報告においてはなかった。当初の予定だと、マーケットイベントを創出するための調査研究という最終目的があって、そのためにインタビューをする経費として人件費や交通費を申請していたと思うが、申請通り実施しているかどうか事実確認させてもらった。

[団体]

スライドに挙げた取材先に対しては、イベントの取材とインタビュー取材を終えている。

[柴田委員]

事業の申請書を見ると、街頭やイベント会場で通行人に対しての聞き取り調査というもの書いてあるが、これは今後実施するのか。

[団体]

今後実施する。

[柴田委員]

これまでの調査で具体的に見えてきた課題や、求められているイベント像は、今の時点ではないのか。

[団体]

今日時点では検証はまだ書けていない。最後に検証する。

[柴田委員]

インタビューするにあたって、概して調査等では「こういったものが理想じゃないか」という仮説があり、それを裏付けるというのが一般的な手法かと。フリーハンドで聞き集めた情報から、いきなり説を作っていくというよりは、まずはイメージがあるのではと思うが、それは今の時点で何かお持ちではないのか。

[団体]

基本的な質問事項は、審査のプレゼンテーションのときに発表したものに関しては一通り聞いている。ただし、インターネットで記事を公開するときに、どのようなイベントなのか、どういう思いで実施しているのかという記載が前提としてないと、見る人にはあまり伝わらないので、それは質問事項とはまた別に伺っていた。

[柴田委員]

団体として、今後やりたいイベント像が、今の時点である程度の方向性が見えていないと、検証には繋がらないと思う。もう少し具体的に、どんなイベントがあるべきなのか、それが本当に求められているものなのかという考えを並行して検討してほしい。

[岡田委員]

2点伺う。今の意見に重なるが、現在はインタビューをして素材が集まってきている段階で

あり、私は研究者なので私たちの言葉で言うと分析にかけていない段階かなと理解した。分析の結果を楽しみに期待する。結果報告時には、先ほど話に出たようなインタビュー先で「SNSにこの話は載せて欲しくない」「非公開でお願いします」と言われた内容であっても、エコフレンドリーなマーケットイベントのポイントや課題感といった抽象化されたポイントは、分析に使うべき。せっかく謝礼まで支払って聞かせていただいている話なので、分析をするときにはポイントの抽出はお願いしたい。

[団体]

そのように考えている。あくまで「インターネットには掲載できない」という団体がいるという話だった。

[岡田委員]

2点目は、インターネットのnoteで公開されている記事は面白いと思う一方で、団体として記事は誰にどんな内容を知って欲しいという意図で発信しているか。

[団体]

基本的には、話を聞いた団体のことを伝えなければいけないし、一方で、質問項目やリサーチの部分も含まないといけないと思う。

今記事に上がっている、一般社団法人タンコーカナリの例はちょっと特殊で、どっちかというところはマーケットイベントではなく、地域交流がものすごくうまくいっているという企画例として挙げているので、ちょっとイレギュラー。ただ、イベントに関わる数字の部分共有していただけている団体等に関しては、質問項目やリサーチの部分も記事に掲載していくので、わかりやすくなっていくと思う。

[岡田委員]

どうしてここを指摘したかったかという、わざわざフリーランスのライターを雇って記事を書いており、そこにコストをかけているけれども、記事が多く共有されたり、読まれたりしている痕跡が見えない印象を受けたから。ぜひもっと読まれるようにしていただきたい。そのためには誰のためのどんな情報なのかという確認だった。

[熊谷委員]

課題として地域住民同士の交流を挙げていたが、今のアプローチのしかたを見ると、SNSを使っているようだ。そうすると地域住民とどのように関連してくるのか。今のやり方では、仙台市内全体を巻き込むようなイベントになるのではと思うが、その辺りはどうか。

[団体]

先程の株式会社 KUNKU へのアンケートには記載があるが、他地域からイベント実施地域に来る導線が、イベントの中では数字として現れている。企画やイベントを目的に地域にアクセスしてくる人が一定数いることが、アンケートの中では見えてきている。例えばランチ仙台は、施設の中にスーパーマーケットが入っていて、地域の人たちは結構そこで買い物をする。あとはまちづくりスポット仙台も施設に入っていて、そこが導線として合わり関わっているというデータはある。そういう意味では、地域の中にイベントがあると、外部から人が来るのではないかと思う。まだ仮説段階だが、可能性は探っていければと思う。

[熊谷委員]

実際に地域にアクセスしていくのは大変だと思うが、新しいアイデアが欲しい気持ちは町内会、地域にもあると思うので、そのアクセスを頑張って続けていただきたい。

[笹井委員]

実施計画書を見た際は、5月から2月までずっとヒアリングやイベントの視察が続いているし、旅費の方では東京や青森への交通費も予算に入っていて、かなりアクティブに動くのだと思っていたが、今の発表を聞くと見ると、取材調整中のところも近場な印象。今後、東京や青森など、他の地域に出て行ってイベントを取材する具体的な予定はあるのか。

[団体]

身近なところをスライドに書いていたが、例えば大井競馬場でフリーマーケットをだいぶ精力的に開いていて、それは行ったほうが良いと思う一方、私たちはできればいくら稼げたのか、何人来たのかなど数値面を聞きたいが、どうしても取材申し込み時にやはり信

用がないと、情報をいただくのが難しいということが結構ある。それを考えると、コミュニケーションを取って信頼関係を構築できないと、深くデータをいただいて検証するのは難しい。その理由から、より身近なところのアプローチを増やしている現状はあった。

[笹井委員]

今後のやり方としてアプローチを変えて、今回の予算では足りないと思うが信用問題なので調査会社に依頼したり、主催者のネットワークを通じて聞いてもらったり、そういったところを勘案しながら、下期有益な調査をされることを期待する。

## 6 令和5年度事業実施報告および令和6年度事業中間報告の評価(非公開)

## 7 閉会

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1回検討会(2日目) 議事要旨

- 日 時：令和6年10月24日 14:00～17:00
- 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、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 挨拶
- 3 委員紹介
- 4 令和5年度事業実施報告・令和6年度事業中間報告
- 5 令和5年度事業実施報告および令和6年度事業中間報告の評価（非公開）
- 6 閉会

## ■会議内容

### 1 開会

市民局次長兼市民活躍推進部長より委嘱状交付

### 2 市民協働推進課長 挨拶

(省略)

### 3 委員紹介[事務局(連携推進係長)]

(省略)

### 4 令和5年度実施事業報告・令和6年度実施事業中間報告

市民協働推進課長挨拶

(省略)

委員紹介

(省略)

事業報告

(省略)

質疑応答

次ページのとおり

①事業名:住民参加型の地域イベントの創造—音楽を軸とした新しい地域活動—  
(令和5年度・令和6年度 協働実践)

団体名:八木山地区まちづくり研究会、仙台ミュージックゴーラウンド

[柴田委員]

とても軽やかに活動されているように思うが、その裏で八木山地区まちづくり研究会が他の地域にイベントを広げていくにあたり、どのようにして繋がりを作っていったのか伺いたい。

[団体]

解決すべきポイントが3つある。まずはプロの音楽家とどのように契約し、お金を払うかが全くわからないこと。2つ目は機材が足りないこと。3つ目は許認可の手順がわからないこと。公園を使う方法や、音を出す場合の手続きなど。この3つは、意外とお金も時間もかからない。例えば夏祭りは小さなもので50万円、大きなもので100万円ぐらいかかる。毎年夏まつりを開催していれば、町内会にはそれだけの原資がある。プロにお願いする費用は、10万円程度。地域団体のポテンシャルからすると、独立したイベントは人もお金もあれば簡単にできる。

あとはそれぞれ、例えば団体と他地域で照明や音響の貸し借りをしているので、そのあたりは税金を有効に使う形で工夫している。

[柴田委員]

一般的には他の地域の町内会等が自分たちで一から調べなければならぬところを、まちづくり研究会からノウハウの提供を受けてイベントを開催できたということで、そのノウハウの部分は今後も他地域に展開するにあたり、マニュアル的なものになる可能性はあるか。

[団体]

クリアしなければならないことは2つ。1つはスケジュール。プロのスケジュールと会場を抑える。これを半年以上前に行わなければならない。また、それをしっかり告知する。ただし小学校、中学校の告知は注意が必要で、1週間以上前にチラシを配布すると子どもたちはチラシを失くしてしまうので、もっと日程が近くなってから配布する。そのあたりのスケジュール感が大事だと思う。

もう1つは、一度一緒に音楽イベントを実施した当事者同士で、電話番号や連絡先を交換してもらおうこと。そうすると次回から直接、または知り合い伝いに直接協力をお願いできる。例えば山田地区や西多賀地区でそのようにしている。

この2つをクリアすることを、他地域には伝えている。

[岡田委員]

年間15のイベントを、とてつもないペースで実施していて素晴らしいと思った。

令和5年度の数値目標の達成度について、もう少し聞きたい。

スライドに記載がある目標1は達成度125%ということで、素晴らしいと思うが、目標の2つ目、「地域イベントに若者子育て層を巻き込み主役とする」という点が、とても重要なことだがどうやって測ったのか。どのような点から、主役になったと判断されたか。

[団体]

お月見交流会に関しては、町内会の若手が参加した点から判断した。ゴーラウンド打楽器隊は親子、特に子どもを対象としたプロジェクトで、ここでネットワークができた。それから城南イルミネーションは城南高校の生徒会が主催だが、OG会と音楽部も参加している。LEDライトによるイルミネーションの配置も、学生の主体性を尊重したので「主役」と判断した。

[岡田委員]

目標設定には主催側と参加者と、2つの面があると思う。そういった辺りも、今後は着目してほしい。

[千葉委員]

非常に良い形で実践されていると感じた。2年間にわたって、この協働実践の助成をしており、スタートアップのような形になったかと思う。そこで、この助成がどれぐらい有効だ

ったかをお聞かせ願いたい。また、今後もこの活動は続くと思うが、今後の予算と活動の見通しについて聞きたい。

〔団体〕

令和5年度時点からある程度、出せるところは町内会にお金を出してもらっていた。町内会には夏祭りや秋祭りの開催資金が元々あるが、それに比べると音楽イベントの予算は何分の1かにとどまる程度。地域団体は、音楽イベントを実施する予算的なポテンシャルは十分ある。1万5000円でイベントをしていただいた町内会もある。この規模だと老人会の予算でゲストを呼び、謝金が払えるので、予算的にはクリアできる。

あとは先ほど言ったスケジュールと、連絡先の問題がクリアできれば、基本的にはどの地域でも同じストラテジーで音楽イベントを実施できる。このプロジェクトが終わったとしても、こういった形で音楽家の人をお願いすると非常に盛り上がるということはわかっている。それを応用してさまざまところで継続できると考える。

②事業名：仙台市内の産前産後子育て支援のためのプラットフォーム構築事業  
(令和5年度・令和6年度 協働実践)

団体名：一般社団法人子育てプラットフォーム MaRU、はっぴーすまいるま

〔岡田委員〕

子育てフェスティバルに合わせて実施したアンケートの集計数が、事前に320件、そして当日160件、合わせて480件だったのはすごい。素晴らしい情報が得られているのではないかと想像する。

プレゼンテーションの中では、アンケートの1つの質問項目について結果を教えていただいたが、他にどんな質問項目を入れられて、どんなことが浮かび上がってきたのか。また、これからヒアリングもするとのことだが、どんなところを掘り下げていきたいか。展望を教えていただきたい。

〔団体〕

発表では、コミュニティの必要性をテーマとして抜粋したが、実際には他にも産後の職場復帰への不安や、家事分担の割合についても聞いている。男性と女性で、子育て・家事の割合が何%かという形で回答してもらった。

見えてきたのは、女性が職場復帰に向けてどんな気持ちを持っているかということ。男性と大きく違った点は、女性は「社会との繋がりをもちたい」という思いを持っていることや、女性の方が家事負担が多いこと。男性も家事をやりたいという気持ちはあるが、時間的に難しかったり他の要因があったりするのだと思う。男性が実際にはあまり子育てに参加できていないというデータも見えてきて、あとはどうクロス集計していくか。もっと見ていくと、これからの時代に合わせた課題が見えてくると思っている。それを踏まえて、このデータに合わせてこれからどんなイベントを開催するのか、どんなものを提供するとお母さんお父さんの子育てがより楽に楽しく、子どもたちが豊かに健やかに育つものになるのかを見据えて活動していきたい。

〔柴田委員〕

今回のテーマはコミュニティづくりだが、実際に行われているサロンは各区で1回ずつということで、継続性が今のところ難しいのではと感じた。事業の成果と今後の展開でも、妊娠期のコミュニティづくりの充実について課題意識をもって循環型にしていく、子育て世代が今後は支援者側に回っていくという点において、今後どのような方向を考えているのかお聞きしたい。

〔団体〕

はっぴーすまいるまのサロンは、各区で2ヶ月に一度のサロン開催。親子が継続的に集まれる場所づくりという点において課題があるが、はっぴーすまいるまのスタッフそれぞれがコミュニティづくりを行う活動を別に行っている。今度はそのスタッフがいる拠点に足を運びきっかけづくりにはなっていると思う。ただどうしても車がないと移動できない拠点の場合、居場所の提供の難しさが残るとも考える。MaRUの拠点は、仙台駅東口、榴

岡にあるぼぼらすという場所。ここを拠点にもいろんな方に来ていただける。  
産前の繋がりがづくりの難しさについて。マタニティボックスを配布する活動も行っていて、そこでアンケートを取ると、出産ギリギリまで仕事をしている母親が多く、両親学級などの集まりに参加することにも時間を取るのが難しいようだった。  
また、今回は事業の自走に向けて、無料ではなく有料のマタニティボックスを提供している。それでもなお、産前お忙しい中、お腹の重い中、マタニティボックスを受け取りに来てもらうためにどうしたら良いか、オンラインの併用などを今後の課題として掲げている。

[笹井委員]

非常に良い取り組み。マタニティクラスの告知方法と、それに対する受け付け体制はどうしているのか聞きたい。

[団体]

マタニティクラスは主にインスタグラムを中心に告知をしてきた。  
私達スタッフは、助産師さんと違い、産後向けの保育士だったり、産後ケア、子育てのケアをするようなスタッフが多いので、なかなか産前の母親にアプローチする機会がない。現在はインスタグラムやチラシなどで告知しているが、そこに難しさと限界をちょうど感じている。産前ケアの活動をしている方々との連携を考えたり、何かをもう少し変えていかないと、狙った層へのアプローチは難しいと感じている。

[笹井委員]

レディースクリニックに告知するとか、病院関係の協力を得て周知してもらうとか、そういった方法があるのではないかと思った。より多くの人にして活用していただきたい。

[千葉委員]

マタニティボックスの活動について非常に興味を持っている。この状況についてもう少し教えていただきたいのと、それに関する地域企業との連携状況について教えていただきたい。

[団体]

マタニティボックスは、毎月約20名ずつ配布していて、合計120名ほどに配布した。配布を始めてからは1年以上経ち、協賛も2年目。引き続き協賛いただける企業もあり、マタニティボックスの中身として協賛品を入れていただいている。  
産前の母親との繋がりを作りたいというような思いが強くある。極力直接受け取りに来ていただいて話をし、出産頑張ってくださいねと声をかけながら送り出したいので、マタニティボックスはぼぼらすに取りに来ていただくことが多い。  
企業との連携は、現在は昨年に引き続き17社。大きな企業が17社ではなく、個人サロン等を含めて17社に協力いただいている。より地域に根差した、宮城県内、特に母親たちの行きやすい場所の企業や団体に興味を持ってもらうことが今年の課題。

③事業名:教員志望大学生の不安・悩みを軽減する施策の実施とその効果の検証  
(令和6年度 課題調査検証)

団体名:一般社団法人 manaco

[柴田委員]

20代で退職した教員にもヒアリングしたということで、やはり実際に教職を経験した方の意見は大変大事だと思う。  
ゼロ任研の授業編の説明時、教育実習の時間が足りない話や、保護者対応についても課題があり研修が必要だという話が出たが、ヒアリングで出た課題を1つにまとめた形で報告いただくと、事業との繋がりが分かりやすいと思う。ぜひそこは事業終了時の報告の際にまとめていただきたい。  
質問としては、ヒアリングで出た課題を改めてまとめていただきたいのと、あとは授業づくりの実践をどういった場でやられるのか。学校の授業なのか塾などでやるのか、そのあ

たりを聞きたい。

[団体]

はじめにお話いただいたヒアリング内容のレポートは、最後にまとめようと思っていた。ご指摘の通り、伝わりやすいように報告する。

ヒアリングに関しては、昨年度までの事業内容を参加者に伝え、その事業をどう思うかを聞いた。昨年度、「大学生が自分のやりたいことをプロジェクトとして行う」という事業を実施したが、それに対して、もう少し自分自身の課題感に寄り添った取り組みをして欲しいという声があった。プロジェクトをやることよりも、授業をすることや子供と向き合うことが多い、目の前の現場ですぐ活きるような研修を行って欲しいという意見があったので、今回は授業づくりのプロジェクトにした。

また、参加者側も参加したい気持ちはあるものの、時間を調整して対面で会うことや集まるのが難しいという声も聞かれたので、今回はオンラインで集まる機会も多く設定した。そういった点はヒアリングの内容を基に決めたところ。

授業づくりはどういったところでやるかという点について。予定している授業は3回の予定で、はじめの2回は少人数で行う。これは今回の参加者と、協力いただく現職教員で、少人数で慣れるためのもの。最後の1回は、20人から30人ほどで行う予定。大学の教室を借りて黒板があるところで実際に授業をするようなイメージ。3回目は集大成のような形で、人数も多いリアルな場で授業づくりを行う想定。

[岡田委員]

非営利の組織だからこそできる活動なのだろうと思った。例えば、先生になりたいと考えている大学生、現職教員、そして退職した方、そういった方々をつなげる役割を果たしている活動であり、調査にもそれが生かされると想像した。これは行政でもなく、教育委員会でもなく、非営利の団体だからできる調査、実践なのかなという印象。そのあたりの感想を教えてください。

[団体]

はじめに浮かんだポイントは、事業を実施する中で課題に感じている広報面。こういった事業を大学生向けに実施するといっても、なかなか大学に届けることが難しい現状がある。ただ、当団体のメインの事業が子どもの居場所づくりを行う活動で、そこにボランティアとして来ている学生が多くいるので、元々のメインの活動とのコラボレーションによってこの事業を届けられる可能性は感じている。

また、ヒアリングで現職教員に話を聞くと、やはり先生方も、現場で人が減っていくことを肌で感じながら過ごしている。その中で、後輩である大学生が様々な実践的な機会に参加し、不安や悩みを減らして現場に来てくれることに対する価値をすごく感じている印象だった。先生方をはじめ、いろんな方に喜んでいただけるプログラムを実施できて、かつ、普段からいろんな点を作って線を結べるという点で、非営利の強みがあると感じている。

[岡田委員]

退職した教員も、後輩に活かしたい何かをフィードバックできる貴重な機会になると思う。次の報告も楽しみにしている。

[笹井委員]

教職課程と就職先の学校とをつなぐ非常に有意義な取り組みだと考える。こういったテーマで、教育学として研究しても良いのではというくらい。

事業費内の報告書印刷代で作成する報告書は、非常に有意義な提言になるのではと考える。分析した結果、報告書を教育委員会なのか、大学なのか、学校なのか、こういったところに提言して課題を解決していきたいと考えているか。

[団体]

報告書は、デザイナーに作成を依頼する方向で話を進めている。この2年間事業を行ってきて、やはり市民の方、関心を持っている方に伝えることの難しさを感じてきたので、ビジュアルを通して、わかりやすく伝えることの重要性を感じている。今年度は、そこに注力したい。見やすい資料を作った上で、大学や教育委員会、行政にこういったプログラムがあること、モデルがあるということを伝えていきたい。

昨年度も仙台市の教職員課と一緒に協働で事業を実施したが、私たちの話をたくさん聞いていただき、学生向けの催しはもうちょっとフレンドリーな場設定の方が良い、などの意見を交わした。そこは一緒に協働できる良さだと感じていたので、そういった縁も生かしていけたらと思う。

[千葉委員]

人件費が非常に大きな割合になっているが、そのあたりの妥当性をご説明いただきたい。また、その他の経費として、おそらくインスタグラムの広告費が上がっていたが、そのあたりの使用状況について教えていただきたい。

[団体]

人件費が割合として高くなっているのは、今回事業を行う上で、実際に私たちが活動に携わる場面がかなり多いため。大学生の伴走など、事務局としてプログラムを運営することが比重として多いので、このような事業費の内訳になった。学生の個別相談を行ったり、学校の教員との調整を行ったりと、大学生のプログラムの後押しをする。

SNSでの広報に関しては、今回1期目のプログラムを行う上でインスタグラムを中心に行った。リーチ数が3万5000人ぐらいいに至ったが、正直なところ成果には繋がりがざらに感じているので、2期目はSNS広告というより、今回プログラムに参加している学生伝いであったり、人の繋がりを生かした広報を行っていかうと考えている。

④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～(令和5年度 課題調査検証、令和6年度 協働実践)

団体名:虹の丘連合町内会、学校法人三島学園

[岡田委員]

たくさん子どもたちや学校の協力を得て、標語がいろんなところに貼られ、子供たちの記憶に残ったのではと感じた。夏祭りであったりスマホの教室であったり、ビンゴも楽しそうだったと思うが、標語やポスターが直接的に防災まちづくりというメインテーマにわかりやすく直結している反面、例えば夏祭りやスマホの教室は、防災まちづくりとどう繋げて参加者に見せているのか。

[団体]

夏祭りは手作りの祭りなので労力を伴うが、子どもたちは参加することにやりがいを感じるようで、テント張りは、生文高の野球部をお願いしてやってもらっている。出し物についても、虹の丘小の子どもたちのすずめ踊りや、生文高で有名なダンス部の演目を披露してもらっている。地域の人たちと交流する場ができることで、学校だけではなくそこにいる生徒たちの姿が見えることが大事。

一方で、スマホ講座については、単にスマホの使い方を覚えるだけではなく、スマホを持って出歩く、街に出ることが目的。特に自宅避難でこもりがちになる高齢の方にできるだけ街に出てもらうと同時に、まち歩きビンゴゲームの中で、例えば防火水槽の表示がある地点など、防災に役立つ情報も得てもらえると考えている。

[柴田委員]

念のため確認だが、お散歩ビンゴづくりというのは、ビンゴを作るのも参加者か。

[団体]

その通り。みんなで街に出て写真を撮ってみて、その写真をLINEで送ってみるということに挑戦してもらおう。LINEが全く初めての人もいるので、使い方も教えながら。写真は撮れると思うが、LINEで投稿するのは、なかなかやったことがない人が多いので、学生の協力で手伝ってもらいながらやってみる。この写真を使って、ビンゴゲームを一緒に作っている。

[柴田委員]

学生の協力があるのは大変心強い地域だと思った。できればビンゴカードを作った後に、今度は小学生にもビンゴカードを使ってまち歩きしてもらっても楽しそう。今後も頑張

っていただければと思う。

[団体]

今後、小学生と一緒に活動することも模索したいと思っていた。アドバイスありがとうございます。

[笹井委員]

非常に良い取り組み。特に三島学園や加茂小学校など、若い世代の防災意識はかなり高まったと思われるが、課題とされていた、住民基本台帳の約45%を占めている高齢者の防災訓練等への参加比率は低い。高齢者層の防災意識は果たして上がっているのか疑問。高齢者の参加率を高めるための今後の工夫が、スマホ講座だけなのかという点が少し心配。例えばポスターコンクールの審査員を町内会員がするなど、町内会員の参加率を高めるような取り組みは何か考えているか。

[団体]

その課題はなかなか解決できていない。家にこもってしまう人が多い。そして、企画したイベント等に参加する方には一定数リピーターもいる。現状参加できていない人の参加をどう増やしていくか、どう繋いでいくか、もう少し工夫が必要と考えている。

川柳と標語のコンクールは、町内会の役員で審査しており、しっかり作品を見て点数を付けるように呼びかけて評価してもらっている。入選者が決まると、役員は必ず掲示板に貼り出す。掲示板に貼るだけでなく、集会所の窓にも貼ったりする。そのくらい責任をもって携わる方もいるが、そうでない方もまだ多くいる。そういった人たちをできるだけ拾い上げていくための工夫も必要だと思うし、今は掲示板しか広報媒体がないが、口コミでの広げ方も模索する必要があるとも考えている。

どんな風にすると、口コミがうまく伝わるのか。そこも含めて最終的には、3年目を迎える来年度にアンケートを取ってみたい。3年目が難しい場合は4年目でも良いが、アンケートをできればWebで取りたいとも考えている。

3年間の事業を通して、地域の防災に対する意識がどう高まったかを評価したい。

[笹井委員]

良い取り組みなので、ぜひ持続していただいて、災害に強いまちづくりを続けていただきたい。

[千葉委員]

参加者の不足が問題になっていることについて。目標を設定するとき、できるだけ多くの方が参加する、というだけではなく、もう少し具体的に指標を設定をされた方が後々どうしてそうなったのか等を検証できると思う。

[団体]

指標については工夫していきたい。

#### ⑤事業名:大人の習い事メディア事業(住民参加型)(令和6年度 協働実践)

団体名:特定非営利活動法人 COLLAWAKE、株式会社 enround

[岡田委員]

令和6年度の事業実施状況を教えていただいたが、その中の基礎分析内容や、アンケートやインタビューの実施結果としてまとめた内容をもう少し聞きたい。

[団体]

基礎分析に関しては、PEST、5フォース、SWOTを一通りやった。アンケートに関しては、ユーザー側と習い事の先生に対して2種類実施した。ユーザー側に対しては習い事のニーズに関するアンケートと、どんなポータルサイトが見やすいか、使ってみたいかという、ポータルサイトに関するアンケートの2種類を実施した。

習い事の先生に対しては、習い事でどんなニーズがあるのか、どんなポータルサイトだったら使ってみたいかなどをアンケートで聞いた。

[岡田委員]

アンケートの結果わかったことをもう少しお話しいただきたい。例えば、対象となる中高

年層にはどんなニーズがあることが浮かび上がったか。

[団体]

ユーザー側はけっこう向学心があることがわかった。何かやりたいと思っている方が多いが、教室の情報が分かりにくいことから1歩踏み出せていない人もいる。見やすいサイトがあればぜひ使ってみたいという方が多かった。求めるのはおしゃれなサイトではなく、わかりやすいもの、マイペースに見られて使いやすいもの。変におしゃれにしたり、動きがあるものにせずに、ちゃんと落ち着いて見られるわかりやすいものを作った方が良いと思ったので、その通りに進めている。

[岡田委員]

ユーザー側はどんな内容の教室に行きたいと思っていたか。

[団体]

皆さんバラバラだが、意外に年齢でもばらつきがあって、30代だと体力の低下を感じるのか、体を動かして身体機能をアップさせるような教室であったり、50代でもまだまだ体を鍛えたいという方が多く、意外に皆さん体を動かしたいのだとよくわかった。

[柴田委員]

発表の中で何度か「コンセプトを具現化したサイトを作る」という話があった。既存のサイトとはコンセプトが違うということで、改めて確認だが、そのコンセプトというのは事業の目的のところに記載されている「習い事をする人を増やし心の豊かさ、生きがいアップと孤独感の軽減、健康寿命への好影響に寄与する」というところなのか。それとも課題の「大人が楽しみながら仲間や横の繋がりを作れる場や情報が不足しているというところを増やしていく」というところなのか。もう一度教えていただきたい。

[団体]

コンセプトは「好きなことで、横の繋がりと仲間を作る」こと。仲間や横の繋がりができてくれば、心の豊かさと生きがいがアップするだろうということ。

[柴田委員]

そうすると、習い事をする際は、教室に入って先生と一対一ではなく、生徒どうしの仲間意識を作れるような教室だけをサイトに掲載するということなのか。それとも何か仕掛けをして、このサイトを通じた仲間づくりを仕掛けていくということなのか。

[団体]

それも好みが分かれることがわかった。中には先生と一対一で、じっくりと習いたいという人もいる。一対一で習っていても、先生に丁寧に指導していただいて、技術がアップしていくので、心の豊かさは感じると思う。一方で、習い事を通じて仲間が欲しいという人もいる。そこが互いにミスマッチしない、わかりやすいサイトにしていきたい。例えば先生の紹介に力を入れつつ、お稽古の様子、他にどんな生徒さんがいるかなど、情報が複合的に伝わるようなものを作っていく。

[柴田委員]

せっかく仲間を作りたいと思って行っても、それぞれが教室終了後はじゃあさようならと帰っていく教室もあると思う。教室の後も仲間づくりに繋がっている教室だという情報があったら参考にしている方がいると思うので、ぜひ実現していただきたい。

[千葉委員]

先ほどの質問と関連するが、アンケートの母数はどれくらいか。

[団体]

ユーザーが100人、先生が20人ほど。先生の場合はインタビューで掘り下げるので、十分ニーズは吸い上げられたと思う。

[千葉委員]

実施した取り組みについて「学生の巻き込み」という書き方がされていて、インターン生に調査をさせているという形のようなのだが、ここに対しての謝金は払っているのか。

[団体]

学生が直接利益を生むようなことには携わっていない。インターン生に適切な形で協力してもらおうよう、気をつける。

[笹井委員]

ターゲット層の中老年向けが、Web、PCで見ることを前提と考えてサイト構築しているのか。それともスマホで見ることを考えているか。

[団体]

両方を考えているが、よく聞いてみるとパソコンで見る人の方がまだ多い印象だった。

[笹井委員]

スマホの文字は小さくて見づらいので、そうだと思う。そこもわかりやすいサイトにできるように、ターゲット層に合ったWeb構築を目指していただきたい。

[柴田委員]

次年度の事業継続が叶わなかった場合、助成金がなくても自走していけるのか、それともまた何らかの形で支援を受けながら運営していくつもりなのか。構想を伺いたい。

[団体]

次年度はもう一度助成の申請をしたい。今年度はこのプラットフォームを作ることに精一杯で終わってしまうと思う。

サイト上にたくさん教室を載せたりするのは2年目が勝負になっていくと思うので、教室数の増加と広報に関して申請できればと思っている。

3年目以降は自立しなくてはならないので、主に先生から掲載費用や年間利用料を徴収し、わずかではあると思うが収入を得ていこうと思っている。

あとは、1つの教室だけでは発表会ができないけれども合同だったらやってみたいという先生が結構いることがわかった。そこで、合同発表会を開いてその際に出展料を徴収したり、イベントの助成をしている民間企業の助成をピンポイントで取ったりもできそうだと考えている。

## ⑥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

(令和6年度 協働実践)

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

[柴田委員]

講座後の交流会において地域の方との意見交換がとても有意義だという意見があった。

そこはこの事業の大事な肝のところだと感じて話を伺った。

令和6年度事業の目標として、持続可能な講座カリキュラムの開発と実証を掲げているが、実施した講座のテーマを設定した理由や、他のサークル的活動との違いをどこで出していくか、本事業における持続可能性とはどういうことなのかを、もう少し詳しく伺いたい。

[団体]

持続可能性については、我々が専門学校の教員というところもあり、このまま講座を続けていくことは可能だと考えている。

開設している講座についても、今後いろいろとニーズに合わせてながら設定し、持続していくことが可能。

[柴田委員]

他のサークルや有料の教室との違いと、あとは事業の目標の実施内容として「高齢者と地域社会が早期に繋がり」というところも記載されていたが、ここで授業を受けるだけでなく地域社会との繋がりを作るきっかけがどこで生まれるかがわからなかった。そういった視点があれば教えていただきたい。

[団体]

講座終了後に交流会を行っていて、そこでシニアの方同士の交流が多く生まれている。仲良くなってランチに行ったり、次回一緒に講座に出ましようねと話したりとか、そういったところが今、見えている。他の講座との違いはそこにもあると思っている。

[岡田委員]

月面のデッサンをするのはすごく難しそうだが、脳の色々なところが動きそうだと思うな

がら興味深く拝見した。

私からは、2つの機関が協働する意義をもう少し聞きたい。

本事業が東北大学側の研究センターの研究にも繋がっていきだろうと想像するが、例えば参加者の健康面に関するデータを取っているのか等も、協働の1つの意義になっていくと思う。そこを1つお伺いしたい。

また、菅原学園は老人ホームも2つ経営しているとのことで、そこの繋がりでもっと参加者が増えると、協働を最大限に生かす余地がありそうだったと思った。

[団体]

協働に関しては、講座が終わってからの交流会に菅原学園と東北大学の両方が入って、そこでいろんな意見を吸い上げ、東北大学のオガワ先生からアドバイスをいただいている。高齢者施設に関しては、この講座とは別になるが、東北大学の治験で参加者を募ったりして連携している。

また、菅原学園で高齢者施設を2つ運営しているので、そこでチラシの配布等はできそうだ。ただし、施設の入居者は外に出るのは難しいので、講座の対象にはなりにくい。東北大学加齢医学研究所は認知機能低下抑制のための様々な活動を行っていて、運動介入等のいろんな介入をする。現代社会において、人の繋がり希薄化という問題があるが、他人との繋がりがある人の方がはるかに認知症にかかるリスクが低い。この教室に参加するというだけでも、人と関わり、繋がりもどんどんできていってそれがまた持続するという点で、加齢に伴う疾患リスクの低下にも寄与していく。

[千葉委員]

使用経費において印刷製本費が多くなっているが、メディア掲載等の広告費も印刷製本費に入るのか、それともその他経費になるのかは確認したほうが良いと思った。事務局にも確認したい。

[団体]

印刷製本費に、今言っていた広告費も含んでいる。

[千葉委員]

事務局ともその辺りは調整してほしい。

[事務局]

精算の際などに明示していただきたい。

[笹井委員]

10月までの数字を見ると、開講数がちょっと物足りないと感じた。河北ウィークリーの広告にかなりの反響があったようだが、広報戦略について考えがあればお伺いしたい。

[団体]

広報については、実は前期の5月から10月の頭にかけて非常に苦戦した。講座の知名度ゼロから始まっているので、広まりがなかなか難しかった。あとは仙台市や豊齢学園の協力を得たり、東北大学さんの力を借りて色々なところでシニアの方にチラシを撒いていく努力をした結果、だんだんと参加者が増えた。

河北ウィークリーの広告を出した直後は参加申し込みが劇的に増えて、うれしい悲鳴というか、人数が逆に多くなってしまい、午前と午後の講座開設を検討する日も出てきている。フラワーアレンジメント講座については、現在も参加者が増えており、もしかしたら50名程度になるのかなと見込んでいる。サンプリングとかそういったところも考えると、参加者はできれば20名から30名程度が適正値だと思っているが、ニーズに合わせて参加いただき、喜んでいただいているシニアの方が非常に多い。そのため、お断りするよりは極力受け入れる体制で調整している。

[笹井委員]

受講人数が増えれば自走化にも近づいていくので、しっかりとブランド化して頑張りたい。

[柴田委員]

事業を実施する中で、どうしても課題として、同じ人だけが何回も参加するようなことにもなりかねない点がある。できれば参加者アンケートの中で、今までこういう活動に参加したことがあるか、こういうことに初めて出てきた人はそのきっかけをぜひ聞いて、次回

以降の講座の設計に役立てていただければと感じた。

[団体]

今後、そういったところも取り組んでいければと思う。また、本事業の理念としては何度も繰り返し参加いただくことも積極的に推奨している。そのためどちらかというと、今は参加者急増に差し当たって運用上の課題も出てきたが、できるだけ多くの参加者を受け入れるための工夫も今後の課題として捉えている。

⑦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  
(令和6年度 ソーシャルビジネス的手法による地域づくり促進)

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

[柴田委員]

カップがとても軽くて、イベントのときに持っても使いやすそうだった。  
事業費のところでお伺いしたい。助成対象外経費となっているオリジナルグッズ作成費の100万円のみで、カップ100個を作成したのか。

[団体]

そうだ。定禅寺通エリアマネジメントから事業費を出して作っている。発表した金額は去年の提案書の方から出てきた数字で、実際にはもう少し多く金額がかかっている。

[柴田委員]

今後、定禅寺通の活性化に1個あたり100円を寄付するというスキームにしていくのであれば、1個あたり1000円で作って2000円で売ってもそれなりにペイできるのではと思ったが、やはりそこは難しそうか。

[団体]

実際に作ってみると、ケヤキとプラスチックの資源をまぜて作ることの技術的な難しさが出てきて、原価が上がってしまっているところは正直ある。カップの売り上げだけでペイして、単独で事業を成り立たせるのは難しい部分もあろうかなと思うが、定禅寺通エリアマネジメントは様々な事業を実施しているので、他の事業との相乗効果も見ながら全体として継続できる仕組みを考えていく。

[柴田委員]

仙台が環境保全に力を入れて取り組んでいるところをアピールしていただきつつ、定禅寺通の魅力向上に繋がるような事業を今後もぜひ続けていただきたい。

[岡田委員]

カップが素敵。個人的にはせんだいメディアテークの雑貨店等で買いたいと思った。掲げられていた指標についてお伺いする。ブース来場者の目標が5000人と、大きく出てしまったと言っていたが、もう1つの、取り組みへの共感者の割合の目標が75%というのはすごく低く見積もったのではと感じた。それは簡単に達成するだろうと拝見した。イベントでボードにシールを貼ってもらって、それを測るという形だと、他の人がどれを選んだかが見えるので、おのずと100%に近くなることは予想できそう。これはどんな背景があって75%に設定したのか。

また、ビールもすごく楽しみにしているが、こちらはどんな指標になる見通しか、お話しいただきたい。

[団体]

共感者の割合を目標75%にしたことについては、確かにあの手法でこの数値が適切なのかということはあるかと思う。当初は、タンブラー購入者に紙アンケートを書いていたことを考えていたが、販売を始めてみると、買うには至らないけれどもこのプロジェクトに非常に興味を持っている方が、今の時点では多いという印象もあった。現時点でタンブラーを250個販売していて、滑り出しとして悪くないと思う一方で、その背景に、買うかどうか迷うがすごく気になるという方もいる。そういった方の声も拾っていきたいと考えた結果、ボードにシールを張り付ける形式にしたが、もしかしたら購入していない人

にも狙い撃ちで紙でのアンケートを実施し、もう少し詳しく共感度やその背景を聞いてみるということも考えたほうが良いかなとも思った。

ビールは、今回の試飲で実施したアンケートで、香りが定禅寺通のイメージに合うか、どんなシチュエーションで飲みたいと思うか等を聞いた。もしかすると普通のビールに比べて価格が高くなってしまふかもしれないが、まちづくりに還元されることを踏まえてもう一杯飲みたいと思ってもらふことが、1つ目指すところだと思っている。そうすると、指標として高い水準を目指していきたい。今後検討していく。

[岡田委員]

環境への配慮の意識であったり、定禅寺通への愛着であったり、測れるものがたくさんありそうな気がするので、ぜひ工夫いただければと思う。

[笹井委員]

非常にすばらしい取り組み。個人的にはこのタンブラーの価格は高くても問題ないと思う。考案に協賛の方が寄付するイメージなので、普通の商品と一緒にせず、利益を取って運営していける価格設定でやっていただければ。第1弾と書いてあるということは当然第2弾もあると思うので、集めたくなるような仕組みやデザインで、どんどん皆さんに買っていただきたい。ターゲット的には観光客なのか、それとも定禅寺通が好きだとか維持したいと思っているファンなのか、どちらに重心を置いているか。

[団体]

価格は私たちもすごく悩みながら決めたので、そのように言っただけだと心強い。ターゲットは、タンブラーは身近で使うものでもあるので、まずは市民をメインにしたいと思っているが、一方でビジネス的な観点でいうと、個人に買ってもらっただけではなかなか継続性が難しいとも感じている。そうしたときに、観光客や、SDGs・環境配慮に共感いただける企業などもターゲットとして見ていく必要があると思っている。ファンを増やすために地道に周知する努力をするのはもちろんだが、継続という観点では、まとまって購入してもらえるところも探らなければと考えている。

[笹井委員]

定禅寺通ビールは、アサヒビールで作っているのか。

[団体]

ビールはまだ構想段階で、試作品を先日のタンブラーお披露目会で皆さんに飲んでいただいた。アサヒビール社で作ると、社内の厳しい規制や市場との調整を全てクリアしなければならないので、レシピや背景をすべてアサヒユウアスの方で開発し、それを醸造できる地元のブルワリーをこの事業に引き込んで、「地元のブルワリーが作った都ヶヤキのビール」というイメージで、このタンブラーに入れて売ることができないかと協働団体間で相談している。

[笹井委員]

これが缶に入って全国展開されるというよりは、ここに来ないと飲めないというものであって欲しい。定禅寺通、もしくは国分町の飲食店でしか飲めないビールというような展開だと、さらに観光的価値が上がりそうだと思うので、ぜひ地元のブルワリーと連携いただければと思う。

## 5 令和5年度事業実施報告および令和6年度事業中間報告の評価(非公開)

## 6 閉会

〈議事録署名人〉

[委員長] 柴田由紀

[署名人] 岡田 采