

# 季刊 ゆるる



認定特定非営利活動法人  
杜の伝言板ゆるる

2024年・春号



## 言葉を定義すること、狙いを定めること

石田 祐（杜の伝言板ゆるる代表理事／関西学院大学人間福祉学部）

21世紀になり、「見える化」「言語化」といったようなワードがしばしば飛び交うようになりました。なぜそうしないといけないか。端的に言えば、理解促進のため、コミュニケーションのため、と言えるでしょう。かたや、何でも分かりやすくしているような気にもなるのですが、意外と通じ合わないことがあります。結局、どんなに分かりやすくしても「定義」ができていないと、分かったような気になったり、聞き心地のよい格好良いワードが並んだりすることになります。

例えば、NPOとして誰のために活動するかということを考えるとき、「子ども」「若者」「中間支援」など、対象や位置付けを明記します。「子ども・若者」と言えばどの年齢層を思い浮かべるでしょうか。行政委託事業として子ども・若者支援に取り組んでいる場合、政策・施策で定められた範囲が

対象になりますし、政策ごとに対象が異なります。日常の光景ですと、遊園地では、安全基準に照らして身長が十分でないと同じ小学生でも区別されることになります。60歳を見た80歳がまだまだ若者と呼ぶこともあります。

子ども・若者というワードにしても、政策的な定義、物理的な定義、感覚的な定義によって対象が違います。助成金の申請書などでは文字に書き起こすわけですが、対象となる「誰」や「何」について団体内で「自分たちが定める狙いとその対象や活動」について共通認識を持っているでしょうか。団体内で共通認識がないと、団体外の人にとってはさっぱり…かもしれません。今一度、いつも使っている言葉の「定義」ができていないか考えてみるといかがでしょうか？

### 目次

- 言葉を定義すること、狙いを定めること 石田 祐 (1)  
 企業寄付の理解を深める資料集公開！ 岡田 彩 (2)  
 みやぎ NPO フォーラム「NPOの世代交代と事業継承を考える」舞台裏エピソード 堀川 晴代 (3)  
 互酬性：子どもたちの寄付マインドから学ぶ 高浦 康有 (4)  
 NPO×地域連携 交流イベント開催レポート 杜の伝言板ゆるる事務局 (5)  
 自分のことをどのくらい知っていて どれだけオープンにできているでしょうか 熊谷 智美 (6)  
 成長のプロセス 波多野 卓司 (7)  
 「祈り酒」 真壁 さおり (8)



## 企業寄付の理解を深める資料集公開！

岡田 彩（東北大学大学院情報科学研究科／社の伝言板ゆるる副代表理事）

私たちの日常生活をよく見渡してみると、寄付する企業が身近に存在していることに気が付きます。売上の一部が寄付となる商品を販売している企業、消費者がレシートを通じて選んだ支援先に寄付する企業、思い当たりませんか。フードバンクに食糧を寄付する企業もあれば、従業員をボランティアとして派遣し、時間とスキルをNPOに提供している企業もあります。

『寄付白書 2021』によると、2019年度の法人寄付は6729億円の規模でした。企業数で見ると、調査対象となる総法人数の10.5%、29万752法人が寄付をしていたそうです。10社あれば、1社が寄付している計算となります。そう考えると、企業寄付をさらに広めていく余地がありそうです。より多くの企業に寄付を促すためには、寄付から期待される効果や見込まれる変化をアピールしていかなくてはなりません。さらに、企業がなぜ寄付をしようとするのか、その背景の理解も深めていく必要がありそうです。

残念ながら、日本には、こうした知見がほとんどありません。そこで立ち上がったのが、日本ファンディング協会の寄付研究促進委員会。NPOに寄付プラットフォームを提供するコングラント株式会社と（ゆるるもお世話になっております！）様々な学問分野の研究者が議論を重ね、国内外の研究から導かれる知見を、資料集「日本の企業寄付を『後押し』する科学エビデンス」としてまとめ、公開しました。

資料集では、企業寄付をめぐり、表のポイントと内容に関する研究論文が紹介されています。紙芝居のように、1内容1ページの分かりやすい構成です。皆さんは、どの内容が気になりますか？

私自身が一番興味深いと思ったのは、最後の「企業寄付の思わぬ副作用」です。ある企業から作業を請け負う人々に、その企業が寄付をしたことを伝えたところ、作業員の中で不真面目行為が増加したというユニークな研究です。直感的には、自分の職場が寄付をしたと聞いたら、「なんていい会社なんだろう、もっとがんばろう」と真面目に働くような気も（?!）するのですが、その逆の現象が確認されたというのです。実験的な環境から得られた知見ですが、寄付をした企業が、そのことを従業員にどう伝えるかも重要ではないか、という問題提起をしてくれる研究です。

私自身もこの資料集作成に関わり、インタビュー調査から、寄付企業の動機をさぐる研究を紹介しました（ゆるる代表・石田祐さんと一緒に取り組んだものです!）。日本の企業が、これまで様々な寄付の経験を積み重ねてきていること、またその経験から学びを得て、「こういう寄付はダメだ」「こういう寄付が望ましい」という考えを持って寄付をしていることを明らかにしました。日本の企業は、寄付者として非常に成熟しているようです。

他の内容も、どういう答えが提示されているのか、気になりませんか？企業から寄付を受けるNPO、NPOに寄付をする企業、寄付企業の商品やサービスを購入する消費者、どの立場の方にも学びのある資料集です。以下のURLからアクセスして、ぜひご一読ください！

資料集「日本の企業寄付を『後押し』する科学エビデンス」には、こちらからアクセス ▶ <https://jfra.jp/news/50747>



着目のポイント	内容
効果	企業寄付は企業の財務パフォーマンスを高めるか？ 企業のCSR活動と従業員の生産性はどんな関係か？ 企業寄付はNPOのパフォーマンスを高めるか？
動機	成熟した寄付者像 株主と経営者の関係
個人の行動変容	マッチング寄付で企業寄付が個人寄付を促す オーバーヘッド補助で企業寄付が個人寄付を促す マッチング寄付で企業寄付が個人のウォーキングを促す
副作用	企業寄付の思わぬ副作用に備えるには？



## みやぎ NPO フォーラム

### 「NPO の世代交代と事業継承を考える」 舞台裏エピソード

堀川 晴代 (みやぎ NPO プラザ館長/杜の伝言板ゆるる常務理事)

NPO や市民活動団体によるイベント盛りだくさんの秋が終わり少し落ち着く冬。みやぎ NPO プラザではこの時期を待って様々な事業を行うので、準備や広報に慌ただしい日々が続きます。

そのひとつの「みやぎ NPO フォーラム」。舞台裏を少しご紹介します。

#### ■みやぎ NPO フォーラム「NPO の世代交代と事業継承を考える」

NPO 法施行から 25 年が経過し、NPO を牽引してきた第一世代が第一線をから退く過渡期を迎えています。宮城県内の NPO から「世代交代の議論が進まない」「代表を引き受けてくれる人がいない」などの声が聞かれるようになり、いちど NPO や関心のある皆さんとこのテーマをじっくり考えたいと思い、講師を探していました。

しかし世代交代を語るには団体のセンシティブな部分に触れてしまうこともあるため、近い地域で活動する NPO の皆さんの前では話づらいかもしれません。そこで世代交代の実情をお話頂ける方を全国で探し「この人！」と思ったのが、親子ほど年の離れた第 2 世代への世代交代を終えた東京都の NPO 法人 NPO フェージョン長池創業者の富永一夫さんです。

#### ■富永一夫さんの教え

特段の伝手もなかったため突撃で依頼したところ、快く引き受けてくださいました。ただ、富永さんはどの講師とも一味も二味も違っていました。

まずは開催までの打合せ。電話やオンラインで 10 時間くらいはお話したのではないのでしょうか。事務的な話題だけでなく、富永さんがどういう活動をしてこられご自身の団体でどのように世代交代を進めたか、さらに今 NPO 支援施設や支援組織に求められることは何か、将来的に担うべき役割

はどういうことか…といったことにも及びました。耳の痛い話題もありましたが、経験に裏打ちされたお話のひとつひとつが参考になり、勉強になりました。また貴重な時間を割いてくださることに頭が下がる思いでした。

#### ■後藤好邦さんとのイベントも！

せっかく仙台に来るのだからと、富永さんと懇意にされている山形市役所職員の後藤好邦さんとの対談イベントができないかという提案をいただき、フォーラム前日に「どうする官民連携 後藤好邦さんを解剖する」を開催。協働の実績を多数お持ちの後藤さんを解剖し、どうやったら私たちも実践できるようになるかを考えました。

県内はもとより東北や遠くは新潟県や神奈川県、香川県からのリアル参加があり、お二人の影響に驚かされました。みやぎ NPO プラザに初めてお越しになる方も多く、新たなつながりが生まれるという嬉しい成果もありました。

参加者に「何かあったらオンラインで相談に乗るのでいつでも連絡をください」と声をかけていた富永さん。ご自身の活動分野を越えてソーシャルセクターに貢献される真摯な姿勢に触れ、私も頑張らねば、と気持ちを新たにしました。



◀ 講演する富永一夫さん

フォーラムやどうする官民連携の内容は One to One をお読みください！ (24年3月号) ▶





## NPO を取り巻く経営環境⑫

### 互酬性：子どもたちの寄付マインドから学ぶ

高浦 康有（東北大学大学院経済学研究科／社の伝言板ゆるる理事）

かつて米国の政治学者ロバート＝パットナムは人々の間における互酬性の規範（お互い様や共助の精神）に注目し、ソーシャル・キャピタル（社会関係資本）を構成する一要素としてみなしました。そしてソーシャル・キャピタルが高ければ、人々の協調行動が活発になり社会の効率性を高めることができるとなりました。

では互酬性の規範とは具体的にどんなことを指すのでしょうか。

互酬性は、同等の価値あるものを同時に交換する場合のみならず、「いまは不均衡な交換でも将来、均衡がとれるとの期待がある」ことを基にした関係《一般化された互酬性》も含まれます。この《一般化された互酬性》は、短期的には相手の利益になるようにという利他主義に、長期的には当事者全員の効用を高めるだろうという利己心に根差し、利己心と連帯の調和に役立つとされています（内閣府 NPO ホームページ「ソーシャル・キャピタルという新しい概念」）。

こうした《一般化された互酬性》の典型的な例が、先般の能登半島地震に関して国内各地で行われている支援活動でしょう。同時的な WIN-WIN の関係ではなくとも、いつか回り巡って助けられる側にもなり得るといえるものです。とくに子どもたちが自分たちに出来ることはないかと考え、募金活動に励む姿は大人の側も触発されるものがあります。

1 月、石巻市内の小学校では校内行事を運営する計画委員会の児童が中心となり、教師らと地震について話し合う中で活動を申し出ました。まず有志の児童 6 人が校内で募金活動を始め市社会福祉協議会を通じて被災地に届けました。

東松島市では、3 中学校合同の募金活動が、市内の商業施設で実施されました。集まった募金約

34 万円は、市の担当課を通じて日本赤十字社に送金されるとのことです。

子どもたちの大半は東日本大震災以後の生まれにもかかわらず、地元が受けた各地からの支援に感謝しつつ少しでも恩返しになればという思いで取り組んでいるようです。

全国各地でも子どもたち発案でお手製の募金箱をもって寄付を募る活動が広く見られました。こうした経験は将来的に寄付文化の定着に大いに寄与するものかと思います。

宮崎県延岡市の小学生は、自分たちで育てた野菜を販売して得た収益を能登半島地震の義援金として送りました。販売の収益のおよそ半分にあたる 5 万円が赤十字社を通じて被災地に役立てられるとのことでした。

福岡県糸島市の中学生は、授業の一環で栽培した夏野菜やサツマイモなどの販売で得た収益 18 万円余りを、能登半島地震の支援に役立ててもらおうと、福岡県に寄付しました。

愛知県瀬戸市の私立小学校の児童たちは、学校施設の掃除を請け負うことで、法人理事長から「報酬」として受け取った 10 万円を能登半島地震の被災地に送りました。子どもたちが親のお金でなく自分で働いたお金で寄付したいという提案から始まったプロジェクトなのだそうです。

また高校を中心に全国の生徒が集結する動きも進んでいます。2 月半ば、能登半島地震の被災地を支援しようと、全国の中高生有志が「学生支援募金プロジェクト」を発足させました。埼玉県立の高校 1 年生が呼びかけ、北海道から沖縄まで約 200 人の仲間が集結しました。

こうした子どもたちのチャリティー活動は政府の支援を補完し、地域間の恩返しや恩送り、コミュニティ全体の活力を高める上でとても大切な要

素と言えるでしょう。また子どもたちが企画し主催者として参加することも多く、子どもの権利の実現につながっている点において意義がある活動といえるかと思います。

筆者が属する東北大学経済学部でも3月開催される卒業・修了パーティーで、同じ国立大生の絆をふまえ、被災により生活が困窮している学生等を支援する「金沢大学被災学生・施設支援等基金」への募金を呼びかけることになりました。

子どもたちや若者が災害時の助け合いの経験をもとに互酬性の価値を再認識し、その先にあるNPOの活動に関心をもってもらうことを期待したいと思います。

[参考文献]

河北新報「能登半島地震支援 小中学生、恩返し募金活動続々 石巻地方」石巻かほく、2024年1月16日

<https://kahoku.news/articles/20240116khn000013.html>

東京新聞「能登半島地震で中高生が募金プロジェクト 3月2日に新宿で 埼玉の高1が呼びかけ、全国から200人の仲間が 藤原哲也、2024年3月1日

<https://sukusuku.tokyo-np.co.jp/education/82248/>

NHK NEWS WEB「“能登地震の支援に”中学生が野菜販売収益を福岡県に寄付」2024年2月19日

<https://www3.nhk.or.jp/fukuoka-news/20240219/5010023468.html>

TBS NEWS DIG「全校児童3人の小学校から能登半島地震へ義援金 延岡市の小学生が自分たちで育てた野菜の販売収益を寄付」2024年1月10日

<https://newsdig.tbs.co.jp/articles/-/934485?display=1>

朝日新聞「被災地思い学校掃除 愛知・瀬戸の小学校「報酬」を能登へ寄付」松永佳伸、2024年2月16日

<https://www.asahi.com/articles/ASS2H7JYDS29OIPE00L.html>

## ＼ NPO × 地域連携 ／

### 石巻での交流会開催レポート

2月23日（金・祝）に石巻専修大学にて、交流イベント「カードゲームで石巻を考える～地域の今とこれからを話そう～」を開催しました。NPO、企業、自治体、大学関係者、学生、地域おこし協力隊など地域づくりに関心のある24名にご参加いただきました。

本イベントは、宮城県の復興事業を受託し実施したものです。震災から12年が経過し、NPOが取り組む課題は復興から平時の課題へとより一層複雑化・多様化しています。NPOだけが課題に取り組むのではなく、次世代の担い手となりうる若者、企業、自治体などと地域づくりをともに考える必要性が高まっています。

そこで本イベントでは、社会貢献やお金の使い方を疑似体験できるカードゲーム「from Me」と、地域団体の事例紹介を取り入れました。運営面でも、杜の伝言板ゆるる、日本ファンドレイジング協会、石巻専修大学、日本カーシェアリング協会との連携により実現しました。

第1部の「from Me」では、寄付、投資、消費、貯蓄などのお金の使い方が社会に与える影



詳細はこちら▼



響と、自身のウェルビーイング（幸福）の相関性を学びました。第2部の日本カーシェアリング協会の事例発表では、地域に根差し被災地の移動支援を行う中での経験をお話いただきました。

カードゲーム（共通の体験）⇒事例紹介（知る）⇒交流（共有する）という一連のプログラムを経て、参加者からは「個人では手の届かないことも、NPOなどと協力すれば、力を借りることもできるんだと地域連携のイメージが変わった」との声がありました。

各事業体の目的は異なりますが「石巻をよくしたい」という共通項を持ち、お互いの強みを持ち寄ることで1団体ではできない参加者層や内容の充実につながりました。

自分を大切にしていって幸せの波紋を広げるためのコーナー⑫



自分のことをどのくらい知っていて  
どれだけオープンにできているでしょうか

熊谷 智美 (フリーランス：ワークショップ講師、ライター、MC、  
イベントディレクター、産業カウンセラー／社の伝言板ゆるる理事)

「ジョハリの窓」を知っている人は少なくないと思います。名称は知らなくても、このような図を目にしたことがある人もいるでしょう。

いるということで、この窓が広いのは、オープンなコミュニケーションができているともいえるでしょう。

		自分は	
		知っている	知らない
ほかの人は	知っている	開放の窓	盲目の窓
	知らない	秘密の窓	未知の窓

ジョハリの窓は、心理学者のジョセフ・ルフトとハリー・インカムが提唱した心理学のフレームワークの一つです。1955年に提唱したもので、もう70年近い歴史がありますが、今なお就職活動のための講座や、企業研修などさまざまな場面で応用され活用されています。

ところで、ジョハリというのはお二人の名前の組み合わせで、漫画家やお笑いコンビの名前にも同様の由来があったりするなあと、本筋と関係ないことに思いを馳せたりしています。

本筋に戻ります。ジョハリの窓は、本人と他者から見た“自己”に関する理解を4つの領域に分けたもので、自己理解を深めたり、自己開示を促進するために使われています。以下はそれぞれの窓の説明です。

○開放の窓 (Open self)

自分も他者も知っている領域  
自己開示ができていて他者からの理解も一致して

○秘密の窓 (Hidden self)

自分は知っているが他者は知らない領域  
この窓が広いようだったら、あまり自己開示していないか、控えめ過ぎて理解されていないのかもしれない。あえて隠しているという人もいるでしょう。

○盲目の窓 (Blind self)

他者は知っているが自分は知らない領域  
自分で認識している自己と、周囲の人から思われていることが合っていない部分。自分で気づいていないだけかもしれませんが、良し悪しは別として他者からのフィードバックを受け入れていないということもあるかもしれません。

○未知の窓 (Unknown self)

自分も他者も知らない領域  
秘められた可能性や秘められた性格といった、まだ発掘されていない可能性の部分です。

他者というのは、家族、友人、仕事仲間など、相手によっても違うと思いますが、あなたはどの窓が大きいでしょうか。

それぞれの窓の大きさを確認するための方法がさまざまあるので、今回はゲーム感覚でできるワークをご紹介しますと思っています。



## 成長のプロセス

波多野 卓司（経営コンサルティング波多野事務所／杜の伝言板ゆるる理事）

あなたにとって『あの時は成長できたな…』と思えるのは、どんな時だったでしょう？

おそらく、下のようなプロセスを経験した時ではなかったでしょうか？

挑戦期 … 何かをやる → 失敗する → 傷つく  
 挫折期 … 傷つく → 落ち込む → 硬直する  
 養生期 … 硬直する → ほぐれる → ゆるむ  
 復元期 … ゆるむ → 立ち直る → やり直す

挑戦期から挫折期・養生期・復元期へと進み、そして挑戦期に戻る。

このサイクルを旅するように生きながら、そのたびにあなたは強くなってきたのではないのでしょうか。だから、成長のためには、失敗することも、傷つくことも、落ち込むことも、必要だとさえ言えるのでしょうか。

だとするなら、成長を阻害する一番の障壁はなんなのか？

それは、このプロセスの流れが、どこかで滞ってしまうことでしょうか。

では、どこで滞るのか？

おそらくそれは、“硬直する”のところですよ。

他のプロセスは、努力しなくても、意識しなくても、滞ることはありません。

何かをやれば必ず失敗する（100点満点で95点でも5点は失敗です）でしょうし、失敗すれば傷つくまいと思っても傷ついてしまうでしょうし、傷つけば落ち込むまいと意識しても落ち込みますし、落ち込めば知らず知らず身も心も硬直していきます。

けれど、“硬直する → ほぐれる”… この部分だけは、うまく流れず滞ってしまうことが多いのです。だから成長のために何より意識したいのは、“ほぐす”こと。

自分が硬直しそうなら、その都度ほぐします。大きなことでなくてもよいのです。

… 映画を観たり、買い物したり、友達に弱音を吐いたり、愚痴ったり。

… ギターを弾いたり、歌ったり、本を読んだり、詩をつくったり。

… ジムで汗をかいたり、泳いだり、旅行したり、温泉につかったり。

一つでは足りないなら、いくつもの“ほぐしかた”を持っておいて、硬直しかけたら、意図的に、それらに時間と意識を向けましょう。

そして、もしもあなたのチームのメンバーが何かのトラブルで“硬直”し、そのメンバーが自分で“ほぐす”ことができない状態なら、ほぐしてあげられるのは、あなたです。

もしもあなたがメンバーを“硬直”させるような厳しいことを言ってしまったのなら（それも必要なことですが）、そのあと“ほぐす”のは、尚更あなたの責任です。

“硬直させるリーダーシップ”より、もっと大切なのは、“ほぐすリーダーシップ”。

“ほぐす”とは、特別なことではありません。それは、「いいすぎでごめんな！」「みんな期待してるからね」「調子はどうだ？」「よく頑張ってるよね」「無理すんなよ」… そんな一つ一つの現場での、小さな花のような、言葉がけや振る舞いです。

## 「祈り酒」

お酒上手  
第14回

真壁 さおり（社会福祉士・コーディネーター／杜の伝言板ゆるる副代表理事）

2024年は、能登半島地震のニュースと共に始まりました。元旦のゆったり気分の中、これから始まる宴会の準備をしている時間帯でした。しばらくの間、家族とテレビのニュースに釘付けになり、言葉もなすすべもなく成り行きを見守りました。

そしてすぐに頭に浮かんだのは、東日本大震災の被災者支援を通して出会ってきた、知り合いや仲間たちのこと。きっとさまざまな思いが押し寄せてきて、フラッシュバックに襲われる人、居ても立ってもいられない状態になる人もいるだろう。目の前の能登の状況と13年前の混乱が同時に胸中に去来して、なんとも苦しい時間が流れました。その数時間後、災害支援に取り組むNPOからのメールが届きました。さっそく被災地、能登とのつながりを元に、今の自分たちに出来ることを模索しようという内容でした。「やっぱり来たな」と思いました。

NPOと災害支援との関わりについて、過去にさかのぼって振り返ってみたいと思います。1995年の阪神・淡路大震災は、全国から大勢のボランティアが被災地に駆けつけ、それを機にボランティアへの関心が高まり、災害ボランティアの重要性が広まったことから、「ボランティア元年」と言われています。そのことが、1998年のNPO法制定の動きを後押ししました。東日本大震災を経て現在、災害が起きたら多くのNPOなどのサードセクターが組織的に行政や企業と協働して、被災地の復興に向けた活動に取り組む姿が定着しました。

一方で、NPOも本来業務を放り出して災害支援活動だけに専念するわけにもいきません。近年の災害の頻発化や激甚化を背景に、災害支援を専門とするNPOもだいぶ増えてきました。しかも、元旦の夜に届いたメールのように、大規模災害が起きると真っ先に先遣隊的な動きをするNPOもあります。

そういった動きに対して敬意を表すると同時に、

「能登の復興も長い道のりになる。5年後、10年後に向けて途切れることなく支援のバトンをつなぐことが出来るよう、コーディネートしていくこともまた重要」とあらためて思いました。

被災者の生活の場が、避難所から応急仮設住宅、そして災害公営住宅等の恒久住宅に移行するのに伴い、命を守る救助・支援から、中・長期的な生活支援や地域づくり支援へと活動内容も変化していきます。近年推進されてきている「災害ケースマネジメント」も、被災者一人ひとりの状況や課題を把握した上で、関係者と連携しながら、課題等の解消に向けて継続的に支援することにより、被災者の自立・生活再建が進むようにマネジメントする取組と定義されています。言葉でいうほどたやすい取り組みではありませんが、NPOが今後ますます重要な役割を担っていくことになるのは間違いありません。

自分も出番が来たらすぐに動けるよう準備をしておこうという静かな決意表明とともに献杯した今年のお正月。能登の皆さんがさまざまな人たちの支えのもと、これからの生活再建をじっくり考えていける日々を取り戻せるよう、心から祈っています。



### ■編集・発行

認定特定非営利活動法人 杜の伝言板ゆるる

〒983-0852

宮城県仙台市宮城野区榴岡 3-11-6 コーポラス島田 B6

TEL 022-791-9323

FAX 022-791-9327

MAIL [npo@yururu.com](mailto:npo@yururu.com)



HP



Facebook