## 令和5年度「孤独・孤立対策活動基盤整備モデル調査」

## 最終報告書

団体名:一般社団法人えんがお

事業名:つながりづくりに特化した活動・起業支援プラットフォーム

濱野将行

### 事業概要

### 背景

- ○世代を問わず、孤独・孤立の問題が深刻化している。
- ○有効なのは**居場所づくりなどにより緩やかに繋がれる豊かな地域づくり**である。
- ○こうした課題を受け、医療・福祉や地域づくりなどの分野で、**「つながりづくり」等を行おうとする人が増えている**。
- ○しかし、前例も少なく経営としても自立しにくいことから、**始められない・始めても継続できない**、というのが実情である。実際に活動を始めた者も、現状で生じる複雑な課題などを相談する相手がおらず、停滞したり中断してしまうことも少なくない。
- ◎以上のことから、「**つながりづくり」を行う意欲のある者が、すでに実践している活動者と繋がる**ことで活動が促進されるようなネットワークの構築が必要である。またすでに**実践している者同士も、互いに繋がることで情報を共有**し、それぞれの活動が加速されると考えられる。

### 実施概要

- 一般社団法人えんがお(当団体)は
- ○「孤独・孤立対策に取り組む、あるいは取り組もうとしている組織または個人」のネットワーク化 ○伴走支援による各団体の開設支援・運営基盤の強化を行なっていく。

### 事業概要

### 目的

- ・つながりづくりを行おうとする人材が、構想段階や動き出しの段階から気軽に相談できる相手に 繋がり、動き出す人が増える。
- ・動き出した人が個で取り組むのではなく、相談相手やメンターにつながり、始まった活動が継続、 加速する。→**孤立対策の活動が始めやすく、かつ始められた活動が継続されやすい社会基盤の構築。**

### 詳細

- ①現状調査:全国の活動団体への調査。活動を妨げる要因を明らかにし、全国の活動に対してどんな支援があれば「孤独・孤立対策」が進んでいくのかを考察する。→別資料参照。結果をHPにて公開。
- ②全国の活動団体のネットワークの構築:全国の活動団体がつながり、日常的に相談・情報共有などができるネットワークの構築。
- 1) オンラインプラットフォームの作成:日常的に、気軽に質問ができるネットワーク
- 2) オンラインミーティングの定期開催:顔の見える関係で、より深い相談ができる環境づくり。
- **3) 個別相談会**:構想段階・活動初期の実践者向け。活動を数年以上している者にlonlで相談が可能な個別相談会を実施。
- ③つながりづくりを軸とした起業予定者への半年間の伴走支援

全国の実践者をメンターとし、活動希望者に半年間の伴走支援を実施。半年後に活動が始められるよう、月一回以上のメンタリングで課題整理・ニーズ調査・事業モデル検証・実施・修正などを行い、 実際に「つながりづくり」を行う実践者を全国に増やす。

### ②1) オンラインプラットフォーム

○facebookのオンライングループ機能にて、**「全国居場所づくり(孤独・孤立対策)ネットワーク**」を開設。

【結果】開設して4ヶ月で参加者が1000人を突破。2024年3月現在、**1300人以上**の人がグループに参加している。

【成果】グループ内では、活動の紹介を中心に、事業に関する悩みや相談事が投稿されることもある。 全国の孤独孤立対策の取り組みを行なっている人同士のコミュニケーションのプラットフォームとし て機能しつつある。

【成果】このグループをきっかけに、近隣の活動者同士が繋がり、対面で会うなどの動きが生まれている。

【課題】意見交換、質問→回答などのやりとりは少なく、活動紹介とイベント勧誘に留まることが多い。→積極的なグループ運営をするよりは、このグループを生かした対面の交流などが必要。

【今後】オンラインのプラットフォームとしては機能しているので、4月以降も省エネで継続。団体の寄付・会費などで予算を捻出して対面のつながりなど、より深みのあるプラットフォームを目指したい。







## ②1) オンラインプラットフォーム <属性>

- facebookのオンライングループ 参加者数1,372人(R6.2月時点)
- ・アンケート方法:Googleフォーム
- ・回答者数:n=112
- ・募集方法:SNSによる告知のみ。
- 年齢層:幅広い年齢層の参加が見られた。 「36-45歳」32%,「46-55歳」28%, 「56-65歳」14%,「26-35歳」13%
- ・職業:会社員が最も多く次いで自営業、フリーランサーだった。「会社員」45%,「自営業」10%,「フリーランサー」10%
- ・活動予定地:栃木県、次いで東京都が最も多く、その他全国すべての都 道府県より、最低でも1名の登録があった。
- 参加目的: 「情報を集めたい」が最も多く、70%以上であった。
- ・参加者の状態:活動予定~活動初期の人がほとんどであった。「活動年数 5年以上」は約10%であった。
- 「関心がある」31%,「活動初期(1-3年)」29%,「今後活動予定」25%,

### ② 2) オンラインミーティング

- ○2ヶ月に一回、全国の居場所づくり、繋がりづくりに関心のある人を対象にオンラインで**「全国 居場所づくりミーティング」**を実施。
- ○内容は、活動団体の事例発表、質疑、交流会が主である。
- ○事例発表に対しては「経営面はどうしているのか」「なぜその形に至ったのか」「トラブルはあるか」など、毎回行動ベースのある活発な質問が多くみられる。

【結果】6月-2月までで5回実施。毎回全国各地から40-60人が参加。

【成果】全国の事例を知る機会とともに、後半の交流会でそれぞれが繋がることができ、その後の 個別の相談関係などにつながっている。また、毎回参加者から活動における具体的な相談や悩みの共 有がされており、各地で取り組む人同士のつながりを生んでいる。

【今後】継続を要望する声も多く、一つのプラットフォームになりつつあるため、4月以降も2-3ヶ月に一回の開催で継続予定。運営の費用については、短期では補助金の獲得、法人の寄付・会費から捻出を検討。長期では、協議会などの形にして運営していくことも想定している。





第3回。60名参加。

### ② 3) 個別相談

○「事業を始めようとしている人、活動初期の人」を対象に、すでに活動を行っている人に個別で60分間1対1で相談できる機会を提供。講師とのマッチング・日程調整などを事務局で行った。

【結果】相談申込が40件あり、37人に対して10名の講師よりそれぞれ面談を実施。事後アンケートにより、相談者の満足度では96%が「満足」4%が「まあ満足」と回答した。また、記述欄では「個別でやりたいことの相談ができたのでよかった」「具体的な方法を聞けたので、すぐに始められそう」などの声が聞かれた。

【成果】アンケート結果より、面談で具体的な動き出しの相談を行えたことで**動き出しに至った者が約10名**いた。また、相談者37名の内、4名が具体的に組織を立ち上げて行動を起こしたい、として「起業支援」に申し込みをした(内2名を事務局で選定し、起業支援を実施)。

**【今後**】動き出しを検討している人にとっては、具体的に何から始めるのか、保険はどうするのかなどの実践ベースで、個別で相談できる機会は価値があった。一方、事務局費・謝金を考えると継続は難しく、面談事業はここで終了となる(継続を前提としていたプログラムではない)。

#### 【アンケートで出た主な感想】

「相談する相手がいなかったところ、実際に事業を行っている方から色々とアドバイスが聞けたこと、本当に満足しております。」

「今後もこのような事業で、僕のような1歩を踏み出す前段階を支え続けて行って欲しいと思いました。素敵な機会をつくっていただき、ありがとうございました。」

「目線を同じに話してくださる講師の方々、環境などとても良かったです。こんな場面が沢山あれば、もっと地域活動が身近で活発になっていくように思います。」など

### ③つながりづくりに特化した創業支援

〇居場所づくりやつながりづくりの活動を立ち上げたいと考えている人に対し、アイディアのブラッシュアップや具体的な立ち上げの準備、立ち上げ後のサポートなどを実施。

【結果】6名から申し込みがあり、4名を事務局で選定(目標の5名に届かず)。**4名中3名が、約5ヶ月の伴走支援を受け、実際に動き出した。**内1名は、能登半島地震の長期の支援活動で現地に入り、活動自体は行えていない。

【成果】孤独・孤立対策につながる活動が北海道・長野県・愛知県で始まり、様々な人が集える「居場所」が日本に3つ増えた。

【成果】「活動したい想いはあるが、何から始めて良いかわからない」という人材が、実際に活動している人のサポートを受けて活動を始めた。またそれぞれに相談関係ができ、3つとも今後の活動の中で生じた悩みを随時相談できる関係性が構築された。

**【今後】**アンケート結果からも、創業支援に関しては今後も高いニーズがある。短期では、今回の事業で得たプラットフォームを活用して間接的に支援。長期では、創業支援に向けた企業寄付を募り、継続していくことを検討中。

#### 【今回立ち上がった活動】

北海道(20代):6ヶ月の伴走を受け、高齢者の集うサロンの開設と、地域ニーズを受けその場所で不登校親の会とフリースクールを開設。現在1名の定期利用者、3名の問い合わせを受けている。

長野県(30代):5ヶ月の伴走を受け、地域農園の開設について計画を立案。組織内起業として企画書などを作成し、トライアルで実施。今後定着した役割型の居場所を目指し進める。

愛知県(20代): 7ヶ月の伴走を受け、高齢者向けの制度対象外の生活支援事業を創業。料金体系・チラシ作成・地域の関係機関との連携などを伴走の中で行い、3月より支援がスタートする。

### 今後の課題

- ・本事業を通して、改めて全国の孤独孤立対策を進めていく上では
  - 〇活動者同士のネットワーク形成 〇成功事例の共有
  - ○運営ノウハウのナレッジベース化

が必要であると分かった。

- ・本事業で構築できたプラットフォームは維持しつつ、今後は「創業支援(創業後数年の伴走支援含む)」のような形で、継続的な支援により、**経営的にも自立できる 活動団体を増やしていく**ことが必要であると考えられる。
- ・そのために、**2-3年程度の継続的な財源確保とそれを運営する中間支援組織の構成**が 必要である。

# 全国のコミュニティづくり活動 に取り組む個人・団体への アンケート調査結果

R5年度 内閣官房孤独孤立対策室 孤独・孤立対策活動基盤整備モデル調査事業

一般社団法人えんがお



## はじめに

• R5年度 内閣官房孤独孤立対策室「孤独・孤立対策活動基盤整備モデル調査事業」の一環として、全国のコミュニティづくり活動に取り組む個人または団体に対してアンケート調査を行った。

### ・背景・目的

- 地域や世代を問わず、全国的に孤独・孤立の問題が深刻化しているが、孤独・孤立は個人の生活や労働における 質的低下につながるばかりか、社会課題の深刻化ももたらしている。
- 地域では様々な個人・組織が孤独・孤立解消に向けた活動を行っており、社会的インフラの一部となりつつある。 課題の複雑化に呼応して孤独・孤立支援活動の多様化も進み、今後の発展が期待されている。
- 一方、孤独・孤立支援は分野として未成熟であり、非営利で活動している個人・団体が多いこともあり、資金調 達や運営事務、広報活動などに課題をかかえていることがわかっている。
- 本調査では、孤独・孤立支援活動の実態や課題をアンケート形式で情報収集し、 今後の具体的な対策を検討する一助とする。

## 調査手法

• 調査方法:オンラインアンケートフォーム(Google フォーム)による回答

• 調査期間: 2023年8月11日~2023年8月31日

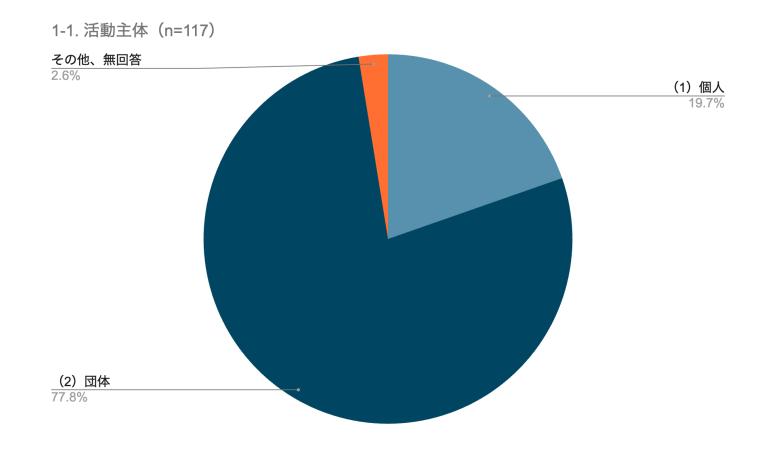
• 調査内容:設問については別紙参照

• 有効回答数:111件

## 回答結果

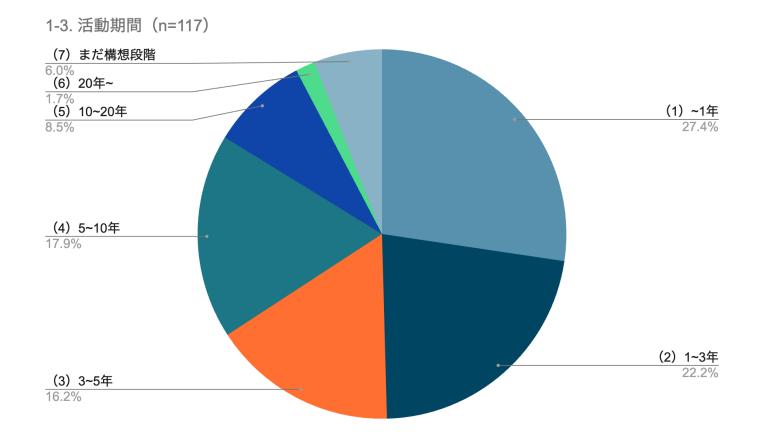
## 回答結果 | 1-1. 活動主体

・ 団体の回答者が約8割を占めている。



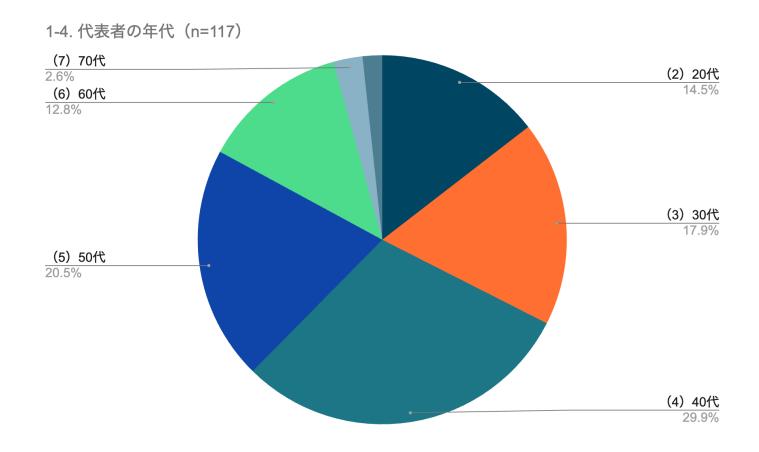
## 回答結果 1-3. 活動期間

約50%の回答者が3年以内の活動期間にとどまっており、 比較的新しい団体からの回答が多かった。



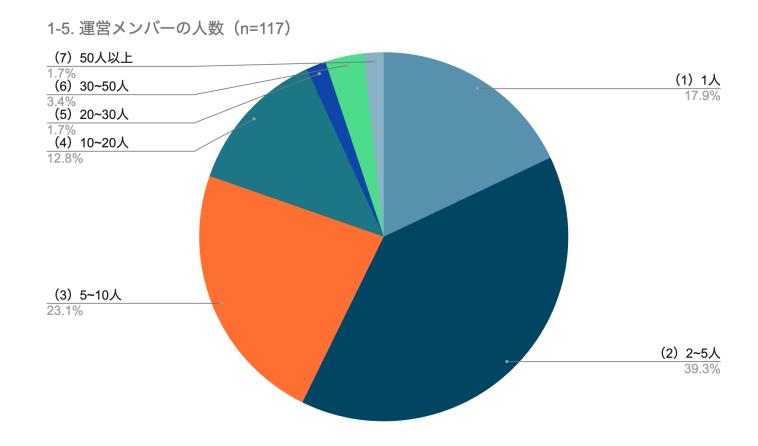
## 回答結果 1-4. 代表者の年代

• 幅広い年代の代表者から回答を得られた。



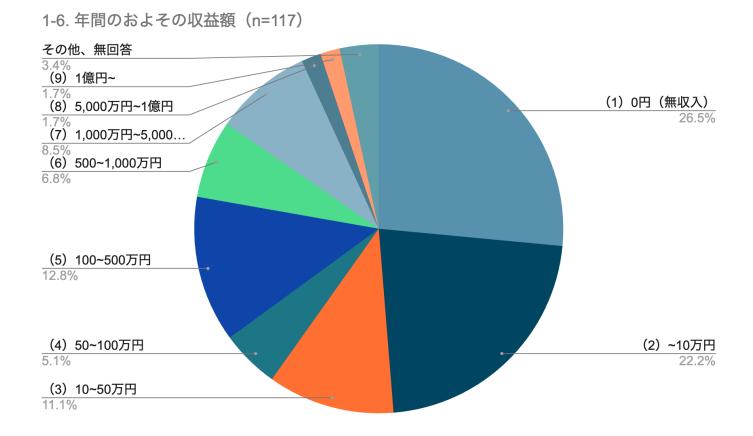
## 回答結果 | 1-5. 運営メンバーの人数

• 10人未満、少人数の回答者が大半を占めた。



## 回答結果 | 1-6. 年間のおよその収益額

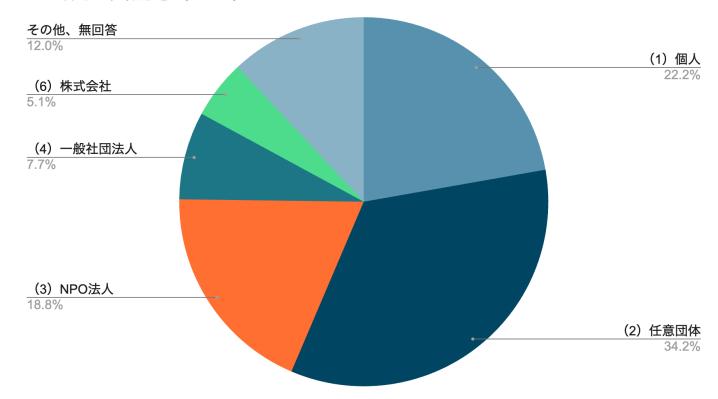
・ 半数以上の回答者が50万円の収益にとどまっており、 人件費を十分に捻出できている団体は少ないと推察される。



## 回答結果 1-7. 活動の組織形態

- 法人格を有する団体は30%程度で、任意活動・任意団体が過半数を占めた。
- 「その他」の中では、行政組織にひもづく団体や、社会福祉法人などが挙げられた。

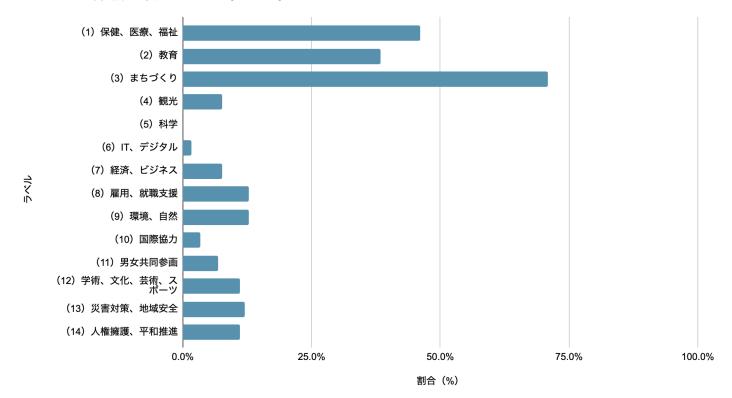




### 回答結果 | 2-1. 主な活動分野、テーマ

- (1) 保健・医療・福祉、(2) 教育、(3) まちづくりに多くの回答が寄せられた。
- この偏りの原因の一部として、アンケートの展開経路の影響が考えられる。
- 「まちづくり」は他の多くのテーマを包含し得るので、重複で特別多くの回答が集まったと考えられる。

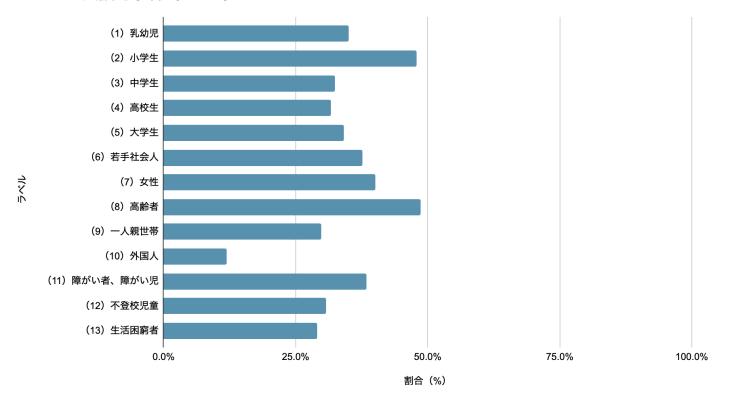
2-1. 主な活動分野、テーマ (n=117)



## 回答結果 2-2. 主な支援対象者

• 年代を問わず幅広い孤立・孤独を抱えた支援対象者をカバーした回答結果となった。

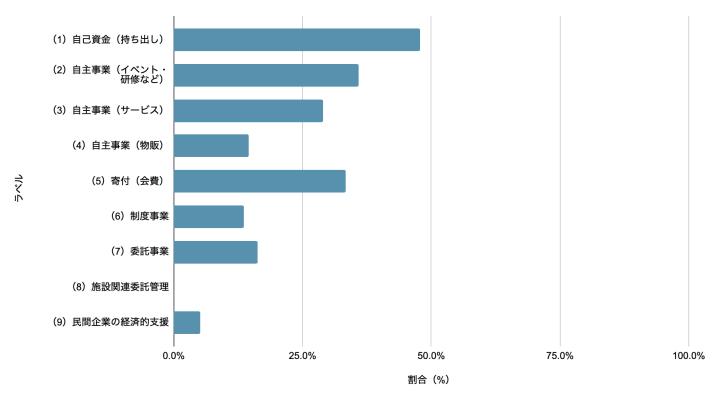




## 回答結果 | 2-4. 主な収益源

- 自己資金以外では、自主事業や寄付によって収益を得ている回答者が多かった。
- 比較的規模の大きい一部の回答者は制度事業や委託事業を活用している割合が高かった。

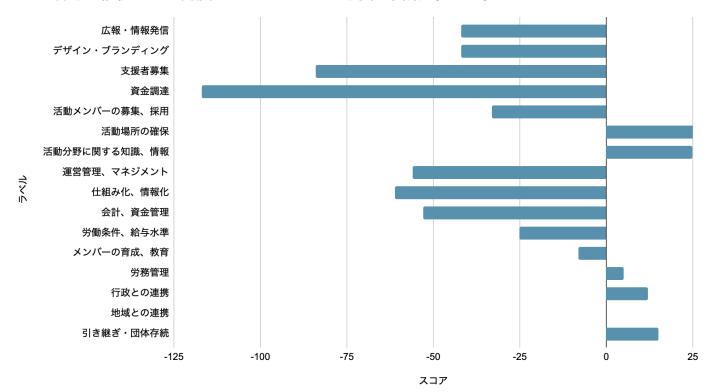




## 回答結果 | 2-6. 活動を継続または発展させていくために必要な要素

- ①とても困っている②困っている③困っていない④上手く行っているの4択で回答を得、以下の計算式でテーマごとにスコアを導出した。
  - スコア = ①の回答数\* (-2) +②の回答数\* (-1) +③の回答数\*1+④の回答数\*2
- 「収益獲得」「情報発信・PR」「事務、運営管理」といった分野に多くの課題感が寄せられた

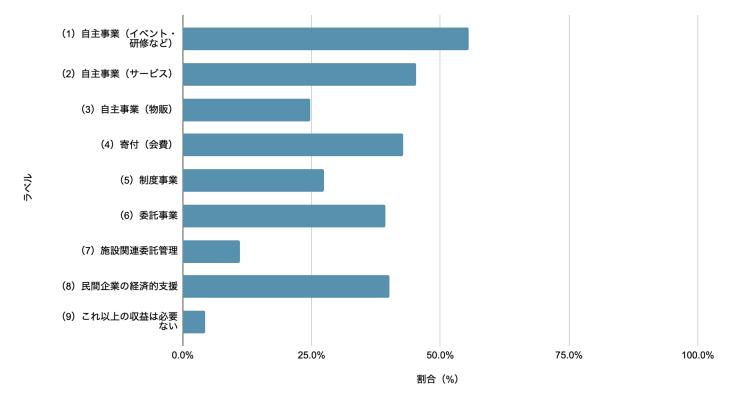
#### 2-6. 活動を継続または発展させていくために必要な要素(n=117)



### 回答結果 | 2-7. 活動を継続または発展させていくために、強化していきたい収益源

• 特定の収益源ではなく、幅広く様々な資金獲得手段が求められていることが分かった

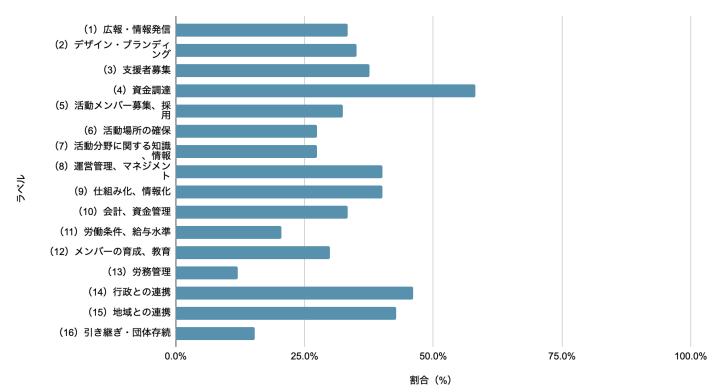




### 回答結果 | 2-10. 他の団体に聞いてみたいことや情報交換をしたいこと

- 「資金調達」についての希望が最も多かった。
- 「行政・地域との連携」「情報発信・PR」「事務、運営管理」なども多くの希望が寄せられた

2-10. 他の団体に聞いてみたいことや情報交換をしたいこと (n=117)



## 回答結果(収益区分別)

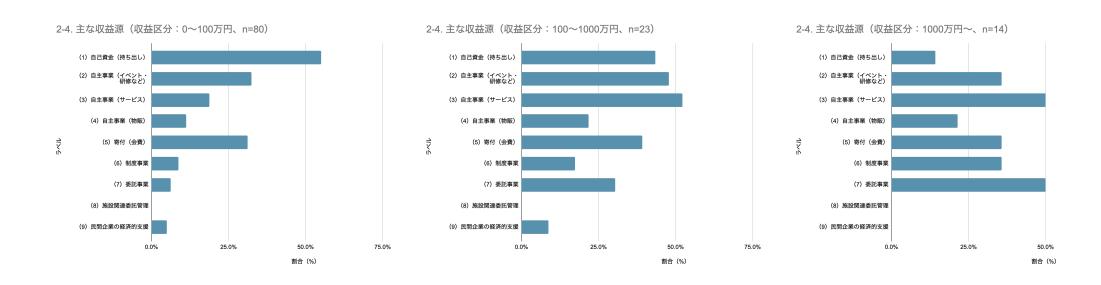
## 回答結果 (収益区分別)

- ・ 活動レベルごとの課題感の違いを分析するために、 年間の収益額で以下の3区分に分けて回答結果を整理した
  - 1. 0~100万円/年
  - 2. 100~1000万円/年
  - 3. 1000万円/年~

## 回答結果 | 2-4. 主な収益源 vs 収益区分

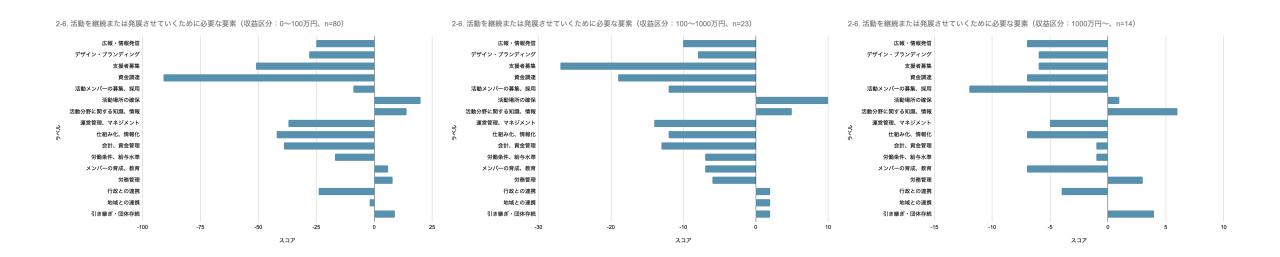
収益区分「0~100万円」では「自己資金(持ち出し)」が多く、 そこから規模が大きくなるにつれ、

自主事業→制度事業・委託事業の占める割合が増えていった



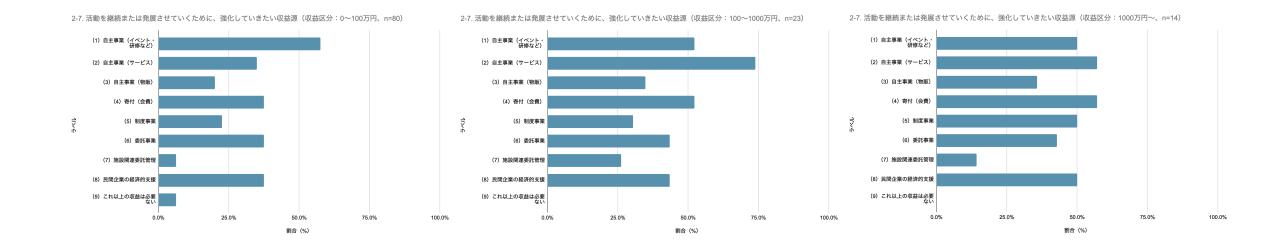
### 回答結果 | 2-6. 活動を継続または発展させていくために必要な要素 vs 収益区分

- 収益区分ごとの、傾向の大きな違いは見られなかった
- 活動規模に応じて資金調達→支援者募集→活動メンバーの募集・採用と
  - ニーズの変遷が見て取れる



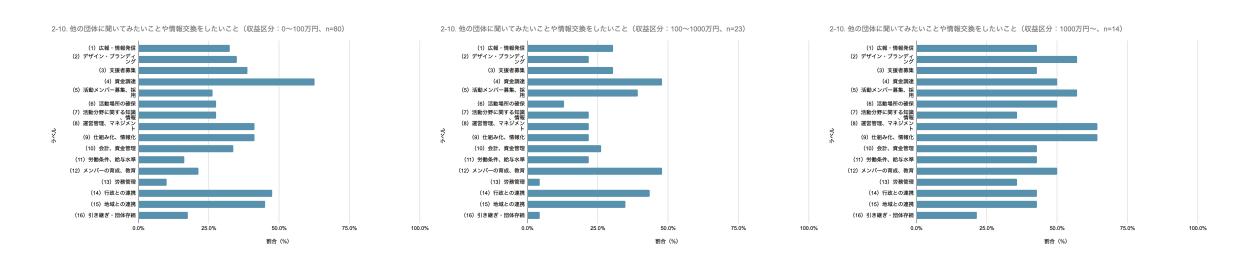
### 回答結果 | 2-7. 活動を継続または発展させていくために、強化していきたい収益源 vs 収益区分

• 収益区分ごとの、傾向の大きな違いは見られなかった



### 回答結果 | 2-10. 他の団体に聞いてみたいことや情報交換をしたいこと vs 収益区分

- 収益区分ごとの、傾向の大きな違いは見られなかった
- 収益区分「1000万円~」では全般的に課題が多く挙げられているが、 これは活動規模や活動経験と、課題の理解度とのあいだに相関があると推察される



## 回答結果(自由記述)

## 回答結果(自由記述)

- 以下の自由記述形式の設問で複数挙げられた活動の課題から、特徴的なものを抽出した
  - Q2-8. 活動を継続または発展させていく上での具体的な課題や個人的な悩み、 トラブルなどがあればお教えください。
  - Q2-11. 具体的な他の団体に聞いてみたいことや情報交換をしたいことがあればお教えください。

#### ・ 多く挙げられた課題

- 資金調達・収益化
- 情報発信・PR
- 事務・運営管理
- ・ 上記3点ほど多くはないが複数挙げられており、検討に値する共通の課題
  - 組織運営:代表者依存、中核メンバーの不在、属人化、コミュニケーション・人間関係
  - 外部連携:世代間連携、行政・地域との連携、他団体・他地域との連携
  - 活動場所
  - 事例共有

### ・資金調達

- 居場所存続のための財源確保が喫緊の課題です。
- 資金が個人の持ち出しで始め、これからも収益は見込め無いので、 運営を維持する為の支援金などが分かり易く多くあると助かります。
- 居場所存続のための財源確保が喫緊の課題です。(1)自治体(市町)による居場所の委託事業化を 後押しする方法・成功事例や、(2)公的委託・補助金以外での収益化のヒントがあれば知りたい。

### • 収益化

- 社会性と事業性の両立
- 基本的に居場所の活動は収益に出来ず、小さな企画も僅かな資金にしかなりません。運営にかかる補助が出ないと、家賃や光熱水費がずっと個人の持ち出しで、収支はマイナスになってしまいます。

### ・情報発信・PR

- どうやって思いを発信して良いかわからない
- YouTubeなどのSNS発信について
- 必要としている人に繋がるような周知活動
- 外部のステークホルダーを動かしたい場合のメディアの活用事例・成功事例が あれば知りたい(どんな内容を、どんな時期に発信してもらうといい、など)
- 情報発信や広報はどのようにしたらいいのか。

### ・事務、運営管理

- 活動を継続させるための経営面、組織管理などの知識などがないこと。
- 資金繰りと給与や報酬としての還元の仕組みをどのようなプロセスでルール化し、どの段階で 実施しているか。代表とメンバーの給与はいつからいくらくらい出すか。

## • 代表者依存

- 役割を誰かに割り振り、来れなくなった時に対処が難しくなるので、 基本ワンオペでできるスタイルにしている。
- 自分の業務を同じようなモチベーションでやれる人材がまだいない

## ・中核メンバーの不在

- 地方の過疎地域で事業をやっているということもあり、高齢者は沢山住んでいるが若い方が圧倒的に居ない、マネジメントができる若い世代の能力を持った人材の確保が最大の課題です。
- 会の運営にあたって一人で動いているのでスピード感はあるが持続的でないなと感じる。コアメンバーを増やしたい

### ・属人化

- ・企画運営力を個人に負ってしまうため、その個人の事情で活動が伸びたり停滞したりする
- 私自身くらいしかコミュニティマネージャー的な存在がいないので、 場を委ねることができる資金と安定した運営が難しい

### ・コミュニケーション・人間関係

- 組織内の人とのコミュニケーションコスト
- 参加者の一部がめんどくさい人になってしまい、 運営をする上でストレスになっている。
- みんな障害を持っていて繊細な人達の集まりなので、 人間関係のトラブルがどうしても起きます。

### ・世代間連携

- 大学生の学生団体と協力関係を結びたい。
- 高齢化により事業継承者の必要性
- 子どもや若い世代の巻き込み・巻き込まれ方

### ・行政・地域との連携

- 行政との繋がりがまだ出来ておらず、どこから繋がりを持ち事業を広められるかが検討が付きにくい。
- ミッションならびにビジョンの共有(地域などと)
- 地域の課題意識に対する認識の違い、団体が解決すればよい問題ではなく、 市が課題意識を持って動いていく姿勢がみたいが、それがなく、NPOや、 市民レベルの活動に委ねられてしまっている点。

### ・他団体・他地域との連携

- 本市だけではせまく、近隣の市との連携をできるようにしたい。
- 他の団体との繋がり、連携、コラボ的な何か新しいサポートができないか、 情報交換をしたいです。

### ・活動場所の確保

- 場所を持たないで活動しているが、自由に使える場所がないなが、悩み。
- 会場の確保。現在より、より広い会場が地域に見当たらない。
- 継続出来る場所の確保
- 今は社協さんの一室を無料で借りているので金銭的にはありがたいが、 諸々制限もある。(経済活動X、予約や占有X)
- 居場所活動については、場所の提供など行政補助をどうにかしていただきたいです。。

## • 事例共有

- 伴走型支援について、様々なケースがあると思うので、ケースの共有ができると役に 立ちます。
- これはやっておいた方がいいよとかこれはこうすると失敗したとかの体験談。特に失 敗例やしくじりを聞いて対策を打ちたい。

- 本調査により、孤独・孤立支援活動を行う117件の回答者から 活動の実態や課題について詳細な情報を得ることができた。
- 多く寄せられていた課題には 「資金調達・収益化」「情報発信・PR」「事務・運営管理」の3点が挙げられた。
- 上記以外にも「組織運営」「外部連携」「活動場所」「事例共有」などの分野で 共通する課題が抽出された。
- 本調査で抽出されたこれらの課題は各活動の「暗黙知」となっており、今後の孤独・孤立解消のためには、「活動ノウハウの共有知化」が有効である。

- ノウハウ共有のために必要なアクションとしては以下のようなものが挙げられる。
  - ・ 活動者同士のネットワーク形成
  - ・ 事例の共有、ケーススタディ
  - ・ 運営ノウハウのナレッジベース化
- 孤独孤立支援活動は地理的に偏在しており、活動者同士の接点がうまれにくい。
  一方、インターネットの発達した現代であるからこそ、オンラインでの越境した
  連携も効果的である。分野や地域を横断することによる多様なノウハウの集積も期待できる。

- ・以上より、本事業では活動者同士のネットワーク活動および事例共有を オンラインで実施し、今後の孤独孤立支援活動の推進に必要な要件を検証する。
- アンケート結果全体の傾向として、
  支援活動自体の「孤独感」の感じられる回答結果が多かった。
  本事業をとおして各支援活動、支援者自身の孤独・孤立解消も
  喫緊の課題だと感じられる。