

【講義原稿】第2回 資金計画を立てよう

講師：高田 佳奈氏（公益社団法人岡山県文化連盟主任，日本ファンドレイジング協会認定ファンドレイザー）

高田氏 「皆さん，こんばんは。岡山県からまいりました。私も久しぶりに，きょう，およそ9カ月ぶりに県外出張になりまして，久しぶりに都会に来たなという気が京都駅に着いていたしました。それで，きょうのテーマにもなってますけれども，ウィズコロナ時代ということで，文化芸術の分野にとっても今まであまり経験したことがないような災難というか，これを災難と取るか，チャンスと取るか，考え方いろいろあるんですけれども，認定ファンドレイザーという資格が日本にもありまして。ファンドレイジングっていう言葉をまず聞いたことがあるなという方いらっしゃいますか？いらっしゃいますね。ありがとうございます。京都にも何人かファンドレイザーはおりまして，文化芸術の分野ではないかもしれないですけども，他の教育とか，福祉とか，子育てとか，国際協力でありますとか，農業とか。いろんな分野に通じる資金調達の非営利で活動する団体さんの資金調達のプロというのが，基本的にファンドレイザーという資格になっております。ファンドレイザーには2つ資格がありまして，下部の資格が准認定ファンドレイザーという資格です。これは，資金調達のスキルとか知識とかをある程度身に付けて，共通理解として資金調達っていうのはどういうふうなものなのかっていうことを取りあえず理解できているという段階。で，私はその1つ上の上位の資格で，認定ファンドレイザーという資格がありまして，これは今も言いました私の主戦場というか主なフィールドは文化芸術なんですけれども，文化芸術以外のフィールドから資金調達のご相談があったときにも，それに応じた，それに相応しい資金調達の計画を一緒に考えたり，今よくある伴走支援という言い方をしますけれども，伴走しながらその非営利活動をされてる皆さんがどういうふうに今後活動を進めていくべきなのかというアドバイスができるという。どんなフィールドでもフィールドを横断してできるという資格というふうになっております。ファンドレイジングという言葉についても後ほど少し出てきますので，お話をさせていただきたいと思いません。時間が大体110分ぐらいいただいております，私，いつもファンドレイ

ジング協会での研修担当っていうのもしてるので、年間に、さっき言いました准認定ファンドレイザーというのを受けるのに必修研修という研修がありまして、これはテクニク的なこととか、それから知識とか、そういったことをどんどんどんどん1日かけて受講生の方が勉強していくような講座でありまして、もうほんとに朝の10時から夕方5時ぐらいまでみっちり税務とか会計とかそういったことも含めて勉強していくような研修も日本各地とかで、研修担当としてさせていただいているんですが、その内容をそのまま今、今日ここにいらっしゃる皆さんにどんとやってしまっても、たぶんちょっと追いつかないと思うんです。たぶんパンクしちゃうだろうと思うので、そのなかから私が今日主戦場と言ってますけれども、主なフィールドとして活躍している文化芸術にとってのファンドレイジングって、結局どういうことを考えていかなきゃいけないのかなっていうときに、必要になってくるであろうスキルを、そういうスキルを少しかいつまんでご紹介をさせていただいたりしようかなというふうに思っています。きょうの資料なんですけど、さっき言いましたように、ファンドレイジングって体系的に整理されてると1日かかるんです。となると、もうスライドの数とかも信じられないぐらいあるわけです。バインダーで言ったら、私たちの必修科目の赤バインダーっていう大学の赤本みたいなものですね、そういうのがあるんですけど、それでもうほんと300ページとか400ページとかありまして、それがスライドの数あるので、それを皆さまにパーンと出しても無責任かなと思うので、きょうの皆さまの反応なんかを見て、どのあたりのお話をしていくかということをもっと私のほうでももう1回整理をさせてもらって、終わったあとに、整理した形のスライドを皆さんにご提供できるように準備させていただこうかなと思いますので。そうですね、そんな大したこと書いてないですから。大したこと書いてないんで、この部分は心に残ったとかそういった部分をちょこちょこっとメモっていただくぐらいで、今日はお話を主に聞いていただいて、一緒に考えてみたりしながら時間を過ごしていただきたいと思います。オンラインの皆さんも、今日はマスクをさせていただいて、本当はお互いにもうちょっと顔を見て、割と口元って表情が出ますでしょう？皆さんがどんなことを考えてるのか割と口元見たら分かったりすることがあって、このマスクって、研修してるほうもなかなか表情が分かりにくくて結構困

るなっていうところがあったりするんですけども。オンラインの皆さんにも、もうペラペラしゃべってる私の表情がいまいちよく分からないかもしれないですけども、少しでも皆さんのお役に立てる時間になればいいなと思っております。で、早速なんですけれども、今これ、見ていただいておりますのは、私、もともと今やっている仕事が、今書いてあるとおり、公益社団法人岡山県文化連盟というところで働いております。今日話す講師は、いったいどんなもんじゃいと皆さんも思ってらっしゃると思います。何じゃ、認定ファンドレイザー、そんな資格聞いたことねえな。怪しいやつじゃねえのかというふうに思われないように、取りあえず、私がどんなことをやってる人で、何で認定ファンドレイザーっていう資格を取ろうと思うに至ったかっていうことも少し絡めてお話ししながら皆さんの思ってることを知りたいなと思ってます。これ、実はこの表紙、私、岡山県文化連盟っていうところが、今年県有施設の指定管理者をしまして、今年、指定管理替えの年だったんです。で、つい先々週かな、プレゼンをして来まして、お陰さまで次もまた5年間うちが、公益社団法人岡山県文化連盟が施設を管理できることになったんですけども、そのときのプレゼンの資料の最初のページなんです。写真が分かりやすいかなと思って、持ってきてみました。どちらかという、施設の関係なので、施設でやってる事業が主ですけども、左上とかは、ほんとにデジタル美術。これ、地元の大学です。芸術・科学系の大学の先生何かと一緒に、うちの展示の企画担当がしたんですけど、ナマズの大きなバルーンなんです。AR、ARとかVRとか、まさにそういった科学技術をどうやってアートに生かしていくのかみたいなところを割と実験的に割とよくやってるんですけども。小っちゃい施設なんですけれども、そういったところで少し特色出そうかなと思ってやったりとかしてる例が左上です。で、右上が、ダンスなんです。右側に変な何か木のオブジェみたいなものがあるんですけど、実はそこに、この右側で、今日のオペレーション担当してくださってるエトウさんが、実はここですごい大活躍してくださってる方だっていうのがよく分かって。これも、実はナマズなんです。天神ナマズっていうタイトルで、流木を使って作品を作るアーティストさんが、私どもの建物のピロティというところに大きなナマズのオブジェを組んでくださって、そこが非常に受けておりまして、もう設置からそうですね、3~4年

ぐらい経ってますけれども、年に1回ぐらいメンテナンスを重ねながら、こういった形でダンスの舞台になったり、エトウさんが来てくださるときには、忍者、子どもたちの忍者がこのなかで忍者修行をしたりですとか。あと、うち、270 くらいの小さなホールを持ってるんですけども、そこに俳優とかダンサーでもおなじみの森山未来さん。皆さん、ご存じですかね。森山未来さんのダンスなんかをしたときに、森山さん、すごい気に入ってここで写真撮ってくれ、撮ってくれとか言って、何回もポートレート撮られたりとかそういったことをやったりとかしてます。左下は彫刻の展示ですね。展示室が5室あるんです。こういうふうには、彫刻展示とか、絵画の展示とか。これは企画ではなくて、貸し室とか貸し展示。指定管理なので貸し館事業もたくさんしています。で、右側がホールでやった高校演劇。高校生の演劇のコンクールなんかをうちのホールでずっと県の教育委員会さんなんかがしてくださっております。そういった事業をやったりしてるんです。それで、そこに指定管理の肝が書いてあるわけです。文化・人・地域が輝く岡山県に貢献します。岡山県の文化芸術コンシェルジュを目指してとかいうですね。文化芸術コンシェルジュとかってまた口当たりのいい名前付けちゃったりなんかして。コンシェルジュっていうぐらいですから、ホテルのコンシェルジュとか皆さん思い浮かべていただいたらいいと思うんですけど、皆さんのご要望にお応えしますよ。何でも屋になりましょうと。何でも言うてみてください。私たちが受けて立とうじゃないのという、そういった意味で指定管理施設をワンストップの拠点にしたいなという思いを込めてこういうタイトルでやったということになっております。で、私は指定管理のあれなので、施設のことばかり言いましたが、この法人、管理してる法人の私はどちらかというと、総務とか法務とか、割と組織をマネジメントする立場におりまして、こういうふうにはいろんな企画をやってくれたりとか、地域の人たちが私どもの館でやりたいことを実現するために、どういう支援があると、その人たちが自分のほんとにやりたいことができるだろうかっていうところを上手にできるために、うちの職員にインリーチの研修をしたりですとか、外から講師を呼んできて、県内の文化施設に勤める人たちがみんな賢くなろうということで、ほんとに県内の文化施設とか、文化財団とか、美術館とか、博物館とか、そういったところで働かされてる人たちを対象に、そこで働い

てる地元の文化をやってる人たちを支えてる人をさらに教育するみたいなプログラムを組んだりとかしてやったりとかする。そういったことを今、私は仕事としてよくやっております。」

「次の話ですね。で、岡山県文化連盟っていう団体が、どういう団体かっていうところをちょっと先に。すいませんね、ご紹介ばかり長くなって恐縮なんですけど、公益社団法人。財団法人、社団法人と財団法人の違いって、皆さん、ご存じですか？社団法人は人の集まりっていうんですよね。財団法人はお金の集まりっていう言い方をするんですけど、うちは社団法人なんです。仲間はいっぱいいるんですけど、お金はないっていう法人で、公益法人なんで、収支相償っていう、何ていうかな、入ってきた分ちゃんと使ってくださいねって。収支トントンですよっていう、大きなルールのなかで法人を運営していかなくちゃいけなくて、結構、大変なんです。で、うちはどんな法人かっていいますと、国民文化祭って文化庁のイベントありますでしょうか？来年度は、今年、コロナで宮崎県ができなかったんで、2回やるそうですけれども。宮崎が終わってひと月後に和歌山がやるというの決まってて、国体の文化版ですね。皆さん、多分よくご存じだと思います。実演の人もたくさん今日いらっしゃってるのかなと思うので、もしかしたら、参加されたことがある方もいらっしゃるかもしれませんが、国民文化祭の2010年に岡山でやるときに、県内の文化団体を統括するというか、文化団体と、あと実施してくださる市町村と、実演家の団体さんと、それから、そこに書いてあります市町村にある文化協会とか、文化連盟とかっていう皆さんとか。それから、助成金をやってる地元の財団さんとか、美術館を持っている財団とかそういったところ。県内でつまり、文化芸術に携わってるであろうという大きなまとまりを、連絡調整するために作られたんです。で、これって、結構全国47都道府県あって、そういうことを国民文化祭のときにやってるところはすごく多いんですよ。なんだけど、京都市さんぐらいの規模になると私、ちょっと分かんないですけど、小っちゃいところって、だいたい県とかの文化振興課と言われる文化担当課のなかにそういう連絡調整機能を持った団体を一時的に作って、国民文化祭が終わると解散しちゃうっていうパターンが多いわけです。それが、岡山県はなぜか、国民文化祭が終わったあとも解散できないようにというか、法人化しちゃってたんです。もう公

益法人法が平成 24 年から公益法人法がスタートしてると思うんですけども、それ以前から普通の社団法人としてやってまして、国民文化祭のときは、それはそれで盛り上がったんです。すごく良かったんです。それで、うち、さっき言っていましたね。あそこに主な事業って書いてありますけど、天神山文化プラザっていう県有施設を指定管理しております、その指定管理も、公募だけど、うち以外はなかなかちょっと管理できないよねっていう状況なので、特にライバルが出ることもなく事業をしてきたわけです。で、今言いましたように、県とうちの仲間、正会員として、議決権のある、総会をやったときに議決権のある人が、県と県内にあるすべての 27 市町村と、市町村文化協会と、県レベルの分野別の文化団体。これ、つまり、岡山県書道連盟とか、岡山県茶道連盟とか吹奏楽連盟とかたくさんありますよね、そういう団体さん。で、文芸とか、歌人会とか、そういった団体さんとかが、県レベルの団体が私たちの正会員で、その人たちが国民文化祭の主体だったわけです。国民文化祭のときには、ほんと一気に何かもうバブルが来たみたいな感じで、県内の文化活動が、一気に盛り上がるわけです。で、国民文化祭って、プロの人たちっていうよりも、どちらかというと、アマチュアで活動されてたりとかっていう皆さんの活動が主体となるところが多分多いと思うので、ほんとにうちは、連絡調整しながら皆さんといい関係を作って、盛り上がったんです。それで、私たちはそういう実演の、いわゆる地域にいらっしゃるお茶の先生とか、お花の先生とかそういう方を、たくさんお仲間として抱えておりますので、その皆さんを公立、県内の公立の小中学校に、アウトリーチ式に派遣をして、出前講座をしようっていう子ども未来塾っていう事業をやってるんです。そういったことをしながら関係性を深めたりとか。それから、これも全国の県とかによくやっています、県民文化祭と言われるようなもの。県民総参加の文化の祭典とかいったりして、コンサートとか絵画展とか、地域のお祭りとか全部引くくめて県民文化祭って言ってしまえみたいな、割とうちも毎年だいたい 150 ぐらいの事業を 9 月から 11 月とかにやっているような事業を一つ冠を被せて、一体的に見せようじゃないかみたいなことをやったりとかしてきたわけなんですけど。うちは、そのときに、国民文化祭が終わったあとのことを考えてなかったんです。国民文化祭っていう大きな目標に向かって走り続けたんですけど、その結果、それが終わっ

たあと、やってた人たちの目標がなくなっちゃったんです。終わったあと、私
たちは何をすればいいんだと。どうしよう？で、何か何となくみんなのテンシ
ョンがずっと会員さんのテンションが下がってきてるのが分かると。で、どう
しようかな？どうしたらいいんだろう？そうこうしてる間に、何ていうんです
かね。指定管理料って増えることないですわね。下がる一方。で、子ども未来
塾って、これ、県の委託事業なんですけれども、行政って毎年、シーリングっ
ていうのが掛かったりしまして。岡山県って決して、あんまりネットに載せて
言うことでもないんですけれども、財政状況がそんなに芳しくないなというも
んですから、毎年シーリングって言って、何%ずつ委託料カットされたりとか
するんです。この事業のこの先どうなるんだろうっていうことが思ったわけ
です。いい事業だってもんすごく言ってもらえます。年間 200 校ぐらい行くん
です、学校出前講座。で、私、コーディネーターとか、チーフコーディネータ
ーというのもやってまして、年間だいたい約 200 件ぐらいの講座も総括してる
んですが、そういったのも評価は高いけど、お金が付かないなっていうことに
気が付いたわけです。あれっ、どうなってんのって。一生懸命言うんです。文
化振興課の担当の人も、いい事業だ、あれはいいよって、すごく言ってくれる
んだけど、で、来年度どうになりました？って言ったら、一律 3%カットになっ
たんよとか言われるわけです。あれ、その評価とお金は合っていないわけ？み
たいなことがあったりするんです。県民文化祭も同様です。県に積み立ててあ
る基金で動いてるんです、半分ぐらい。県の一般財政っていうところからも出
てるんですけど、それ以外に県の文化振興基金みたいなものがありまして、そ
ちらからもある程度お金が出ているというものになりますけれども、これも、
基金って、金利が良かった時代をご存じの皆さんは、運用益でやれてた時代が
あるかもしれないけど、今、基金積み立てても、全然運用益は良くないんです。
なんで、基金そのもの、もともとの原本に手を付けてるような状態なわけです。
基金、限りありますよね。間違いなく、もう少し薄ら付く利益よりも、食って
いくお金のほうが大きいわけです。県民文化祭も工夫して、割と何か一生懸命
やってるって評価してもらえるんですよ。いいことやってんねって。今年もあ
のシーズン来たね。私もまた、今年も参加するよみたいな声、いっぱいもら
うんです。だけど、これあと何年できるんだろう。基金なくなったら、うちの事

業どうなるのかなみたいなことを、考え出したわけですよ。さっき言いましたでしょう、うち、仲間はいっぱいいるんです。一緒にやってくれる人はいっぱいいるんだけど、人の集まりなんで、ほんとにお金がなくて。そのときに、自分たちの収益構造考えたときに、あれっ、うちって行政からのお金打ち切られたら、何も残らねえなってことに気が付いてしまったわけです。怖いなと思って、いろんな模索を考え出したということです。一つうちが取った道というのは、おかやま文化芸術アソシエイツということを考えました。これ、いろいろあります。岡山、文化振興ビジョンというのは、県は作っております、このなかには、おかやま文化芸術アソシエイツっていう記述をしてもらって、一応、今、生き残りを賭けて頑張ってるっていうところなんですけれども、何するところかっていうと、アーツカウンスルっていう言葉を聞いたことがある方いらっしゃるでしょうか？京都でもアーツカウンスルの動きあるのかな？大阪さんなんかは、割とやったりとかしているんですけど、調査機能があったりとか、助成金の分配をやったりとか、それからいわゆる中間支援と言われるところです。さっき言いました伴走なんかをやったりしたり、パイロット事業っていう、社会に、文化芸術ってこんなに役に立ちますよみたいなことを見せるような事業。新規開拓みたいな、そういったことを、パイロット的にやる、先駆的にやるっていうことです。そういった事業をやったり。あとは文化芸術相談窓口っていう、さっきも言いました、文化芸術のコンシェルジュになりたい。何でもちょっと言ってみて。ちょっと、うち、考えてみるから、考えてあげるからさって。考えてあげるって言ったら偉そうですけど、一緒に考えるから、ちょっと何か悩みがあったら言ってみてよっていうワンストップの窓口を設けたりとかして、ちょっとそういったことをやり出したということなんです。助成金も、小っちゃい助成金事業をちらっと持っております、さっきの県民文化祭という事業のなかで文化パワーアップアクションという事業を岡山県持っております、これは通常の活動には出さない。ずっと皆さんが日々の活動でやってる、たとえばピアノの教室をやってますっていうその運営費には充てられないんだけど、その人たちが、たとえばピアノのコンサートをやります。やりますけど、対象は、たとえば通常のお客さんじゃなくて、障害のある方。たとえば、もっと言ってしまうと、もうすごく極端な例を言います。聴力に障害

がある人に、たとえばピアノの良さを伝えたいみたいなそういった通常の活動に少し付加価値を乗せて社会に挑戦していきたいと。その部分がパワーアップって言うんですけど、そういった活動に対して助成をしますみたいな事業をやったりとかしています。だから、すごく厳しい助成金なんです。予算ある程度毎年数百万取ってるんですけど、もう全額使い切ることはないんです。うちのオーダーにちゃんと応えてくれる事業だけを確実に拾うっていうふうにもう決めて、選考員も心を鬼にして見てるので、何回もたぶん相談に来ていただいて、揉んで揉んで。揉むってよく言いますが、いや、もっとこうしたほうがいいんじゃない？それだと、ちょっと届かないんじゃない？みたいなことを一緒に考えながら、じゃあ、それでもその事業をやる意味って何ですか？って。こんなに私たち今、もうそれじゃあ駄目だよって。それじゃあ、全然足りないよって。それだと、普段の活動と何が違うんですか？みたいな、もう1歩ちょっと飛び抜けてほしいみたいな、そういった要望に食らい付いてきてくれる、ほんとに頑張ってやってくださる方に助成を出すというようなことをずっとやっておりまして。で、その一番下に助成金の配分って書いてあるんですけども、で、その下に書いてある助成金の配分を書いてある2つの、2本は、実は新型コロナ対策として打ち出した、県が打ち出した助成金なんですけれども、通常うち、助成金のスキームがあるので、京都市もたぶん奨励金事業みたいなのがあったと思うんですけども、そういった窓口を、もううちに相談せずに、勝手にスキーム作って下ろしてきて、よし、これで岡山県は行くからやろうって言われて、はい、やりますかっていうふうにやったんですけど。何か割と今、うちは行政と関係作りながら、あそこになら任せてもいいなど、若干思ってた来てもらえてるのかなというふうに思います。あそこはよく知ってるし、人を知ってるし、情報もよく持っているし、頑張ってやってるよねっていうことでやれてるというふうに評価していただいているんだというふうに思います。で、結局、すいません、私の紹介が長くなっちゃって。さっき言いましたよね、アーツカウンシルって言葉があって、地域アーツカウンシルっていうんですけど、私的にいうと、もうアーツカウンシルって言葉の定義とかどうでもよくて、要は、地域社会を文化っていう切り口で俯瞰的に見ようっていうことなんです。もう資金調達の話に入るまでの前段が長い。だけど、ちょっと皆さんもそうい

う視点で、自分が今やってる活動を通じて社会にアプローチするみたいなことを、そういう視点って考えたことがありますかって。社会に生きるもちろん一市民であり、一個人なんですけど、文化芸術のたとえばちょっとしたスキルがあったり、その良さを知ってる。だって、みんなやってる人って、その文化芸術のことが楽しいから、その素晴らしさとか良さをよく知ってるからやってるんですよ、皆さん。で、その良さみたいなものを社会、そこが社会と何かつながっていけないかなっていうふうにちょっと考えて見てほしいなっていうふうに思ってた、そういう意味でそういうふうに思ってくれる人たちを増やす活動だというふうに私は思ってます。で、だんだんと少しずつファンドレイジングの話に近付いていくんですけど、京都にもありますか、コミュニティ財団とか、NPOセンターみたいなんって分かりますか？市民活動って。NPO法ができてもう20年以上経ったんですけど、これが一番最初に言った民間非営利っていう人たちなんです。民間非営利。NPOって何の活動してます？たとえば、私、認定ファンドレイザーでさっき言いました分野を横断して、いろんな方の支援をしてるので、私、主戦場は文化芸術なんですけど、普段一緒に活動させてもらってるのって、たとえば障害。目に障害がある方が外出したりするときには同行援護って付くんです。1人で行けないから、そういう人たちがガイドヘルパーっていう方と一緒に、たとえばこうやって、ここをヘルパーさんだとしたら、この腕をつかんでもらって、一緒に歩いて目的地まで行ったりするような団体さんとか、そういったサービスがあったりするんですけど、そういったものとか、あとは、発達障害を抱えてる親御さんのピアサポートって分かりますか？相互支援。誰かがその人たちのためにやるんじゃなくて、発達障害を抱えた親御さんたちが、自分たちのためにそのサービスを作っていくみたいな、そういうの、ピアサポートっていうんです。お互いに支え合いです。そういったことをやってる組織の支援も私はしたりしてるわけなんですけど、NPO活動って、そういったことなんです。そういったことなんです。社会にある困りごとを行政じゃなくて、民間の力で解決していきたいわっていうようなそういう活動をしている人たちがNPOなんです。で、それがそうだとすると、私がやりたいことっていうか、目指してることっていうのは、文化や芸術に特化したそういうNPOセンター。つまり、そのNPOさんに必要なスキルであったりとか、

情報であったりとかそういったものが流れたり、交流したり、自由に行き来したりするような、そういったことを文化連盟というか、おかやま文化芸術アソシエイツというこういう組織を作ってやっていきたいというふうに思ってるということなんです。まさに県内の多彩の文化芸術活動が、それって新しい価値を創造するっていうことなんじゃないのっていうふうに思ってます、その新しい価値を創造するっていうことが、つまり、今後のウィズコロナの時代に、割と必要になってくるんじゃないかなというふうに思っております。それってつまりどういうことなのかって言うと、さっきも言いましたけど、パワーアップアクションで求めていることって文化、芸術。ピアノの先生の例をしましたがけれども、文化芸術っていう立ち位置とか切り口から入るんですけど、そこからリーチしていくことっていうのは、もう少し、何ていうのかな、文化、芸術、自分たちの活動を分かってくれる人たちだけの間でやらないっていうことです。仲間だけでやらないっていうこと。そこにどんどんどんどん広く分野を、それこそ横断して、越境していろんなところとつながっていけるような視点を少し持つてみるということ。そういうことなのかなというふうに思ってます。これ、よくうちが使う図なんですけれども、岡山県文化連盟ってさっき言いましたよね。どちらかというと、ごりごりの、もうそれを好きでやってる人たちの集まりだったんです。とかそれを支えている、それが当然仕事としてある人たちの集まりなんですけど、文化芸術アソシエイトって、さっき言ったアーツカウンシル、つまり文化芸術の NPO センター。地域を文化っていう切り口で俯瞰的に見るっていう立場からすると、そこにつながってくるものって、もっと他にもたくさんあるんじゃない？っていうことで、たとえば文化芸術って、たとえば絵を描こうと思っても、筆作る人がいるじゃないですか。何か、そうだなあ。日本画とかでいうと、屏風の職人さんとか、表具の職人さんとか、扇子の職人さんとか、京都だっていっぱい職人さんいらっしゃると思うんですけども、道具とか何かそういう、何ていうかな、製品とかそういうものに支えられて生き残ってる分野ってやっぱりあって、そういうものが伝統引き継いでるものもいっぱいあると思うんです。そういった方とつながるとか。あとは専門家と言われる人たちですよ。文化芸術といえども、たとえば今後たとえば助成金とか委託事業とかいろんなことやっていこうと思ったときには、たとえば

正しい税務の知識がいるだろうし、正しい会計の知識だっているだろうし。ぐだぐだじゃ駄目じゃないですか。ぐだぐだじゃ駄目じゃないですか。だからたとえばそういう専門家が入ってくれたほうがいいんじゃない？っていうことがあったりとかするかもしれないですね。それから地域の企業さん。企業さん。そうだな、そうですね、企業さんがたとえばスポンサーになってくださって、コンサートが開けたりすることとかがあったりしますよね。美術館で行われている美術展って、ほとんどどこかの企業がスポンサーとして入ってませんか？協賛って。特別協賛とか入ってたりも。CMとかだったらよくあると思うんですけども。企業さんの力っていうのが大きいですよ。あとはマスメディアです。そういった方ともたくさんやっぱり情報発信してもらわなきゃいけないし、取り上げてもらわなきゃいけないですよ。というのがあったりとか。それで、さっき言いましたよね、たとえば他の、文化芸術も一つの非営利活動だと捉えると、ものすごいプロの人が届いて、非営利の活動だと捉えると、他の分野のNPO活動と市民活動とつながっていける可能性があるんじゃないの？みたいなことが、あれですね、まちづくりとか、観光、京都は本当に大きな観光都市なんで、当然のことだと思いますけれども、さっき言ったようにたとえば福祉の分野とかそういったこととつながっていく。つまり音楽を私はやってるんだけど、そうなんだよねって。何か福祉の分野にも少し何かそういう音楽が生かせそうなどころがあるのよね、みたいな、何かそういう人が増えたらいいなというふうに思っております。何となく何かもやもやとするかもしれないですけど。で、取りあえず私はそういう仕事を今していくなかで、文化芸術のファンディング、資金調達。事業をきちっと。何か自分のやってることに意味はあるなとか思うんです。で、やってることも評価はもらえるんですよ。でも、それをどうお金につなげていくかっていうことを考えたときに、これ割と活動してる人たちが皆さん共通の課題として持たれてるんじゃないかと思うんですが、文化芸術って課題解決型。さっき言いました。課題解決。社会の困りごとを解決するのがNPO活動だって言いましたよね。でも文化芸術系って、文化芸術をやったところですぐに何か社会の課題が解決するわけじゃないですよ。たぶん素晴らしい音楽は、人を感動させるし。たとえば東日本大震災のときにも、地域のお祭りみたいなのがたくさん残っている地域は復興が早かつ

たって、これデータで出たりとかしてるんです。出てるんです。あとは熊本の震災があったあとに、熊本県美って割と早い時期を美術館を開けたんです。まだライフラインとかが整ってない人がたくさんいるなかで、県美開けたんです。結構一か八かの賭けで開けたんです。けどお客さんが殺到したんです。何ていうかな、日々の生活はすごくつらいことばかりなんだけど、何かちょっと現実逃避っていうんじゃないけど、美しいものを見たり、何かちょっと今、目のまえにあることから少し離れて心が安らぐみたいな体験を皆さんが得たっていうことがあったりとかして、何となくみんな文化芸術はいいよねって。そこにあったらいい。だってこのなかに文化芸術なんて世の中からなくなってしまえっていう人いないですよ。たぶんいないと思うんです。いないと思うんですけど、さっき言いましたよね。行政とかと私も折衝してお金もらったりするんですけど、お金もらったりするんですけど。世の中でお金を獲得していこうと思ったときって、そういう第一次的に困ってる人。さっきも言いました、震災とかだと、まずライフラインが困るとか、あした食べるお米に困るとか、生きていくのに大変だとか、障害者を支援しようとか、そういった解決しなきゃいけない問題って世の中にいっぱいあるので、たとえば同じまな板の上に載せられたときに、さあ、どこにお金を付けようかなと思ったとき、だいたい文化芸術って後回しにされちゃうんです。分かんないですよ、京都とかは、京都はほんとに私、文化都市だと思っているので、もしかしたら京都さんとかはそうじゃないかもしれないけど、岡山は明らかにそう。何でかっていうと、それがなくても困らないでしょって言われてしまうんですよ。それがないと困ることを解決するのは課題解決型。だけど、文化芸術は価値創造型とか価値提供型っていうふうに言われまして、何かいいことなんですよ。すごくいいの。みんなプラスのイメージを持っている。だけど緊急性はないよねっていうふうに思われてしまうと。いや、でもほんとにそうなんですかね。何か一度失われてしまったら、文化芸術って、どうですか？全くないって。そこで止まってしまったらどうなんだろうって。今回のコロナのときにすごく考えたんです。うちの利用者の方向かも、施設の利用者さんとかもコロナで怖いから、もう展示室借りてるのキャンセルしたいって言われたりとか。コロナが怖いからもう外に出られないし、こんなみんなが困ってるなかで活動していいのかどうか分からな

いから、もうやめちゃいたって。もうそういう相談もいっぱいもらったんですけど、そうなんですかね？私そういうことじゃないような気がするっていうか、そこで何か止まらないでほしいなっていうふうにすごく思ったわけです。今大事なのって、そういうときだからこそ続けないといけないんじゃないの？っていうふうに思ったわけです。さて、さっき言いました、とはいえ、熱い思いはあるにしろ、さっき言いましたよね、文化芸術が世の中からなくなってしまえって思ってる人は1人もいないんですが、いいことをやっているっていうだけだと、ちょっともう資金獲得ができない時代になってるわけです。それはさっき言いました。世の中の困りごとってものすごくいっぱいあるんです。で、ほとんどの、ほとんどの文化系以外と言われてる、さっき言いましたよね、非営利の市民活動っていわれる団体さんって、自分たちの困りごとに端を発して始まっているものが多いんです。だって考えてみてください。さっき言いましたよね。障害者の同行援護っていうのだって、障害がある人が、目が不自由な方が1人でお買い物に行けないから、それをどうにかしようと思って、そういう同行援護っていうサービスができるじゃないですか。で、さっきの障害者のピアサポートっていったやつも、障害児を抱えてる親御さんたちは、どうやって、そういうたとえば病院の情報とか、子どもをどうやってサポートしていくかっていう情報を自分1人では探せないんです。障害児の親御さんて大変なんです、子どもさんたちを看るのに。それやりながらたとえばお母さんとかだったら主婦もしなきゃいけないかったりとかして。で、そういう人たち自分の生活に困るから、ピアサポートっていう団体を作るわけじゃないですか。みんな困りごとベースでスタートして、それを解決したいがために何か活動を始めるというパターンが多いんです。それって本当は公的なサービス、いわゆる行政が行政サービスで何もかもできればいいけど、これだけ社会が複雑に発展して、ありとあらゆる部分で細分化して問題があるなかで、行政の人たちじゃあもうとても太刀打ちできないわけです。だってやることいっぱいあるんだもん。で、それにある程度順位付けながら、行政の人だって一生懸命予算配分してると思うんです。で、その一翼をNPO活動っていうのは担ってるって言われてて、どうにかするとやっぱりそういうほうにはお金が付きやすいんだと思うんです。困ってる人が助かるっていうのが見えるから。でもそれに対して、さっき

言いましたよね、課題解決型じゃなくて価値創造型とかって言われる、われわれの主戦場といいますけど、文化芸術っていうのは、確かにいいことだってみんなに認められてるのに、課題解決型じゃないばかりになかなかお金が付きにくいという状況があります。とはいえ、文化芸術関係者も黙ってなくて、幾つかその辺を切り崩していくのにポイントっていうのがあるなと思って、そのポイントをちょっと話してみたいと思います。文化庁さん京都市に移転してきましたよね。私の知り合いも何人もいますけれども。文化芸術基本法っていう法律ができたんです。これ。そもそも文化芸術って何なのさっていうことを考えてみたいわけですよ。世の中にとって、じゃあ役に立つっていうふうに分かりゃあいいのかと、示しやあいいのかという話で。これ、平成 29 年の 6 月に文化芸術振興基本法っていう名前だったものが、文化芸術基本法というふうに変りました。で、改正の趣旨、文化庁のウェブにも載っています。文化芸術の固有の意義と価値っていう言葉と、文化芸術により生み出されるさまざまな価値っていうこの 2 つが記載されてるんですけども、これが結局何なのかなっていうことをちょっと考えてみたいと思うんです。文化芸術の固有の意義と価値。これ、今下に書きました。これ、本質的価値って言われたりとかします。これってつまり皆さんが感じて文化芸術のいわゆる良さ、直感的な良さみたいなもの、いい音楽を聴けば感動する。心が震えるわとか、絵を見るときものすごいそれに陶酔できるとか、素晴らしい職人技を見ると感嘆の声が出るとか、ほんとにまさにいわゆる感動とかそういったものなんですね。それが本質的な価値っていうふうに言われています。それ以外のその下が新しいところなんですけど、文化芸術により生み出されるさまざまな価値。これ 2 つぐらいがだいたい代表的にあると言われていて、社会的価値と経済的価値というふうに言われていたりとかいたします。本質的価値は、皆さん何かぱっと分かりますよね。で、社会的価値っていうのはそもそもじゃあ何なのかっていうと、簡単にいうと社会で、それこそさっき言いました、社会に役に立つっていうことが分かったらお金くれんの？っていう話なんですけど。これ、ちょっときょうどんな例を出そうかなと思って考えたときに、岡山って、京都と比べたら全然田舎です。でも岡山発でもそれは考えつけないところをちょっとお示ししようかなと思って。岡山の例をちょっと持ってきてみました。OiBokkeShi

という活動があります。OiBokkeShi って最近割と全国区になったんですけど知ってる人はいます？演劇関係者はいらっしゃったら。ありがとうございます。OiBokkeShi っていうのは、もともと菅原直樹さんっていう平田オリザさんのところにいらっしゃった俳優さんが、俳優じゃ食えないんで、介護福祉士の資格を取られて高齢者施設で働いてたんです。で、高齢者施設で働いてるうちに、演劇の手法が認知症の介護に生かせるなっていうことに気が付いたんです。通じるものがあるって。で、これは OiBokkeShi って老いとボケと死なんです。ネガティブなワードなんですよ。それがつながって OiBokkeShi なんですけど。そこにハッピーソングっていうのは、今度最新作。これから岡山県の県北の奈義町というところで始まる新しい劇のタイトルなんですけれども、その隣に写真が載ってます。手を広げてるおじいちゃんがあります。この人看板俳優です。岡田さんという。おかじい、おかじいと言われる看板俳優の方なんですけど、この人現役の俳優さんです。このおじいちゃんが本当に、もう何だろうな、もう 90 越えてるんです。ボケてる何とも言えない味のある演技を。もう素なのか何なのか分かんない演技なんですけど。OiBokkeShi というのは、このハッピーソングっていうそのおかじいが主役として演技をする。もうほんとに、何ていうんですか、生き様を見せられてる。劇場とかで見る演劇とはもう全く違う、ほんとに老いとボケと死がテーマになった作品をずっとやってるっていうようなそういうもので。割と最近評価が高いですね。で、それと併せて菅原直樹さんっていう人が、さっき言いました演劇の手法が認知症の介護に生かせる。つまりそれって、認知症の人っておかしなこと言ったりするでしょ、って。分かんないから、分かんないから。認知症の中核症状っていうのがあって、それによって判断力が鈍るので、私たちからすると、何だろう、箒じゃない傘を使って一生懸命掃いてるんだけど、おばあちゃん、それ傘だよって言わずに、言わずにそのまま、おばあちゃん、ありがとね、いつも掃除してくれてっていうふうに反応するほうがどうもいいらしいですよ。それは介護福祉士さんのなかでは割と常識になりつつあるようなんですけれども、それって演じるってことだっていうことです、つまり。そういう人を演じる。自分もその人に乗ってあげるっていうんじゃないかな。何かそういうこと、そういうワークショップみたいなことを、認知症介護に生きるワークショップみたいなことを兼ねて

るということです。それってだからつまり演劇と介護，認知症介護って全く別次元のものがつながったって瞬間なんですけど。そういったのが，つまり演劇っていう手法が生きるっていうことで社会的が価値あるというふうに考えられる一つの例だというふうに思います。それから，これが **IDEA R LAB** っていうですね。今私が一緒に仕事をしている大月ヒロ子さん。この京都にもオフィスを構えられています。二条城の近くにオフィスがありますが。クリエイティブリユースって言葉があります。クリエイティブなリユース。リユースだから再利用とか再活用でしょ。廃材ですね。家庭や工場とか地域から出る廃材を分類して，それをその 2 番のところにあるマテリアルライブラリーっていうもんですね。マテリアルごとに分けちゃうんです。で，それをぶわあっときれいに分類して，そこから新しい何かを作りだす。それはアート作品かもしれないし，何か役に立つ別のものかもしれないけれども，ものって分解して素材になると，もう全く違う見え方になる。パソコンの部品だったり。もしかしたら織物工場も，織物の織った端っこばかりを集めたものでバッグ作ったりとか，そういった，何ていうかな，一見いらぬとか無駄とか，これ何に使うんだろうと思ったものがアイデア次第で全く別のものに生まれ変わるみたいなことですね。ま，今世の中 **SDGs** とかかなりはやりでございまして，京都府さんも取り組まれてるんだと思うんですけども。その **SDGs** 目線とかでいくと，消費じゃなくて循環みたいな考え方。そういったことを取り入れていて，環境教育とかにも役立つとあって，今，大月ヒロ子さん，岡山県に帰ってきてくださってるので，ご自宅をそのクリエイティブリユースの拠点に改造されて，倉敷市玉島というところにあるんですが，こういう地域が，どんどんそのクリエイティブリユースをきっかけとしてもうどんどんどんどん再生拠点みたいになっていっているというような状況です。アゲモラプロジェクトって 7 番にあるんですけど。これって物々交換です，物々交換。みんな全国からいらぬものをここに持ってきて，置いていくんですよ。で，欲しいものがあったら交換したり。交換するものがなかったら，ドネーション，つまり寄付ですね。で，100 円置いて，このお皿 1 枚もらっていこうかっていうことをやったりとか，そういったことを常時開いていってございまして，**IDEA R LAB** っていうのがあります。こういうのもほんとに。大月さん自身はもともとアーティスト。大学で

は絵画を専攻された方ですけれども、そういった方がもう全く違う視点で、そういった活動をしてるってことが、割とその。そうですね、それもほんとにすごくアーティスティックな空間なんです。単なる、昔あった何でも屋さんみたいなことではなくて、雑然と並んでるようだけどきれいに整理整頓すると、それがほんとに1つの作品に見えてくるみたいなですね。何か、そうですね、整理とか分類の大事さみたいなことを感じさせてくれるということです。そういったところも社会的な価値があるのかなと思ったりとか。あと、そこから生み出した作品が売れたりするわけです。織物の端材とかでできたバッグが売れたりして、またそれがお金につながっていったりとかするようことをしたりとかしています。経済的価値っていうのは、京都なんかでいうと、つまり観光とかの資源になってお金に変わっていくよ、みたいなことです。そういったことがさっき、本質的価値、社会的価値、経済的価値って言いましたけれども、本質的価値っていうのはもともと、すごく文化芸術のど真ん中。いいよねっていうところ。で、社会的価値っていうのは、その本質的価値のなかからこの部分、特に取り立ててこの部分が、すごくここと相性がいいよねっていうことに気付くみたいなところなんです。今、これが割とトレンドっていうんじゃないですけど、特にウィズコロナ時代には、割と必要な視点なのかなというふうに考えたりしています。もう1つポイントがあります。オリパラです。ちょっとどうなるかわからないですけどね。オリパラ自体はいいんですよ。ちなみにオリパラって文化芸術の最後のバブルって言われてまして。文化プログラムって京都市さんもすごいたくさんされてると思うんですが、オリンピックってスポーツの祭典だけじゃなくて文化の祭典でもあるっていうことをオリンピック憲章何かでも書かれてありますけれども。大事なのは、オリンピックの文化プログラムがどうかっていうことではなくて、そこにダイバーシティ、多様性、日本語で言うと。あとソーシャルインクルージョン、社会包摂とか言いますね。包摂性。多様性、包摂性っていうことが大事なんじゃないかっていう視点があったりするわけです。これもウィズコロナ時代というか、現代的な、特に社会的価値を、アートの社会的価値みたいなものを広く皆さんに訴えていくときには重要なのかなというふうに思ったりしています。でも考えてみてくださいよ。多様性とか社会包摂ってわざわざ言わんといかんかなっていうのが、私は実は感想と

してあって。文化芸術ってそもそもそういうもんじゃないですか。そういうものやないですか。文化芸術の根底に多様性とか包摂性って、当然のようにありません？っていうことです。だから実は文化芸術をやってる人のなかには、ほんとはダイバーシティとかソーシャルインクルージョンみたいな、そういう感覚って実は根付いている。もう当然のように根付いていることだというふうに思って、それに気付かないだけだなんて、私すごい思っているんで、そういうことを少し視点として考えてみるのはどうだかと。で、そうなったときに、さっき言いましたよね、障害のある人。ほら文化芸術って、私もアソシエイツっていうちょっと広げていく活動をする前にあんまり考えなかったけど、障害のある人とか、社会的弱者とか、そしてそれを支える人たち。障害者アートという言葉あるんですけど、私あんまり好きじゃないですけど。障害者アートがあれば健常者アートもあるのかっていう気がしてしまうので。何かそういうことじゃなくて、よくあるのは、ほんとにアール・ブリュットとかもそうですけれども、ちゃんと作品を作ることができたりとかして、それを発表できるって、それは素晴らしいことだと思う。そういうフィールドを作るっていうのも一つのダイバーシティであり、ソーシャルインクルージョンなんだと思うんですけど。私、他の NPO さんの活動をしてて、福祉の関係の団体さんからたまによく言われるのは、たとえば、さっき言った、目に障害がある方がたとえば、先天的に目が見えない人よりも割と後天的に見えなくなる人って多いんです。見えてたときには、私ギターが弾けてたんですよ、と。で、見えなくなっただけから、ほんとに教えてくれる人があったら、ギターを弾きたいっていうんです。習いごとしたいって。でも、障害のある人って、今 A 型作業所とか B 型作業所って言葉聞いたことありますか？そういう人たちが働いてある程度賃金を得ることができるんですけど、その賃金って私たちが、よく厚生労働省基準で見る最低賃金なんかより全然基準が低いんですよ。だからもうかるっていても、私たち、働かされてる方いっぱいいらっしゃると思うんですけど、その人たちと同じだけの収入は得られないわけです。っていうことは、その限られた収入のなかから、たとえば月謝 5,000 円だとしましょうよ。20 万円お給料もらってる人が出す 5 万円と、10 万円満たないぐらいのお給料しかない人の 5,000 円って全然違うと思いませんか？価値が。価値が違う。ってことは、その

人たちにとって。結構いると思うんですよ。大丈夫ですよ、私。障害のある方でも教えられますっていう先生はいっぱいらっしゃると思う。うちの学校で出前講座なんかに行ってくださいって先生もいっぱいいる。だけど月謝の壁を越えるのって結構難しいんです。でもそういうニーズって確実にあるの。割と聞くんです。で、ほんとは、何ていうかな、その、障害者アートとかの発表ができる人ってものすごく実は何かほんとに恵まれていて。できれば社会にタッチするっていうことを考えていったときには、たとえばそうやって普段自分のなかにはないような人。今、私の話聞いて、ああなるほど、そういう人もいるよね、みたいなことを思ったら、じゃ、そういう人に対して自分の、何ていうかな、一緒にたとえば活動しようと思ってくれる人とか、それならその人に合った活動の方法を考えてみようかなっていうふうに考え。皆さん自身が少し、聞いてもらえると、少し社会住みやすくなるんじゃないか、というか。それって、その後天的に目が見えなくなった人が弾けてたギターっていう楽しみを、また障害を負ったあとでも、障害者になったあとでも、また同じように楽しめる。だってその人がギターをまたやりたいのって、ギターは楽しいっていうことを知ってるからじゃないですか。ギターの良さを知ってるからじゃないですか。だからまたギターっていうものを通じて社会と関わりたいと思ってるわけですよ。そういうところを、たとえば満たしてあげるみたいな。それってね、すごい些細なことで、どうやってニーズ拾うんだっていう話あるんですけど。うちみたいに、さっき言ったたアーツカウンシルっていう活動をしているところって、今全国にたくさんあるんです。文化庁さんが割と一生懸命作れ作れっていったから、あるんですけど。そういったところって割とそういう情報つかんでると思うんで、京都市さんにも、京都府さんにもそういった頼りになる相談員の方いらっしゃると思うので、何かぜひそういった形の小さなニーズをちょっと拾うみたいなことを、皆さん考えてみられるっていうのどうですかね？っていうのが、ちょっと私の1つのご提案なんです。で、それを考えるときにもう1つ考えてみたいんですけど、私益、共益、公益っていう考え方があるわけですよ。これ、利益を得る人の範囲です。私益って私の益でしょ？自分だけに利益があるとか、自分さえよければいいってたらあれですけど。これたとえば文化芸術でいったらどうでしょうね？趣味とか楽しみとかそういった範囲

ですかね。自分が何か学んで満足感を得たりとかいう、そういうイメージですかね。で、共益っていうと仲間の利益ですね。うちがいう、たとえば文化連盟という組織がそうだったように、最初、文化連盟も県内の文化芸術関係者の仲間組織だから、基本的にはその人たちの利益を図らなきゃいけないわけなんですけど。何かそういう仲間組織。だからたとえば三曲協会さん。邦楽の団体さんとかが、自分たちで行う毎年の発表会とか、そういったのは共益なのかな。仲間内の、たとえば展覧会であったりとかそういったものになるかなと思うんですけれども。ぜひ、その資金獲得っていうか、社会にタッチするっていう目で見るときには、もう1歩上の公益っていうところを目指してみしてほしいと。できるかなと思うと思うんですけど。で、その辺を自分が、自分たちの活動の目的は私益の範囲でいいのか。それとも仲間内でそれなりのことができればいいのか。いや、それともすごい私のやってる活動は楽しいから、もっと多くの人に知ってほしいと思うのであれば、迷わず公益を目指してみしてほしいというふうに私は思うんです。で、それを考えたときに、もう誤解、怒られるのを覚悟して言うんですけど、自分の活動の立ち位置っていうものを、もう1回自分で考えてみてほしいんです。もうこれすごく失礼な話だと思うんです。私、失礼承知で言いますけど、この辺が課題解決型と価値提供型の大きな違いでございまして、ここを認識しないかぎり活動って変わらないって、私思ってます。一番番上、慈善家って言われる人たちも、これだからどの辺のレベルですか？っていう話なんです。ほんとに失礼な話。で、芸術家、アーティストって、プロで食べられる人。もうごく一部じゃないですか。この人たちは、もう芸術性で勝負していくしかないですよ、そりゃあ。もう芸術性と交換にお金もらってるんだから。で、その人たちってやっぱりその芸術性のクオリティが高いってさっきも言いましたけど、芸術性っていうところで勝負するんだったら、ほんとの芸術性ってそりゃやっぱり人に感動与えますよ。素晴らしいと思うじゃないですか、すごいよなと思うじゃないですか。そうとは言いながら、岡山とかだと、そこでごはんが食べられる人、もうその芸術性の勝負でやれる人少ないんで、プロ、もちろんプロ。技術もすごくある。芸術性だってそれなりに高い。だけどプロだとそれだけじゃ食べられないっていう人も結構いるわけです。だからよく音楽とかやってる人は学校の先生とか、講師とか兼務されてる方と

か。美術の先生とかも、そういうタイプ多いですよ。その辺からちょっとすごい失礼な話になりますよ、セミプロとか、レッスンプロってゴルフかっていう話なんですけど。プロとセミプロ、レッスンプロってこの辺の話ってすごい微妙なので、みんなしたがないんですけど、教えるのが上手っていうかな、芸術性って突き詰めるって時間もいるし、才能もいると思うし、みんながそうなるわけじゃないっていうことは分かってて、レッスンプロっていうくらいだから、つまり地域の何とかの先生みたいな感じの人。でもこの人たちってすごい教える技術ありますよ。めっちゃ教える技術ある。何ならこの人たちが世の中のアマチュアの人とかをたくさん育ててるわけだから、ものすごい重要な層なんです。地域の文化を支えてる層なの、実は、すごい層なんです。ここの人たちがたぶん一番お月謝とかすごいもらってる層なのかなというふうに思います。その下にアマチュア、そこのお弟子さんみたいな層とかいらっしたりとか。その下にさらに愛好家みたいな層があって、あるわけです。この辺の人は何々好きとか、マニアとか、ファンとか、来場者とか観客とかそういう層があって、さらにその下に今、そこがターゲットじゃないけど地域で暮らしてるいろんな人がいるっていう層があるわけなんです。この自分たちがどの辺にいて、このなかのどの活動、どの部分の活動をやっていきたいのかっていうことがはっきりしてないと、資金計画は立てられないです。その辺が文化芸術の難しいところなんです。ちょっとこの辺は認識の話で。さらにまたここから少しファンドレイザーとしての話に入っていくんですけど。さっきから何回も言ってきました社会と関わってほしいんです、皆さんには。すごく、資金計画を考える上で。自分がいるこの立ち位置からどこを目指すのかっていったときに、私、このものの良さ、たとえば音楽の良さ、何でもいいんです、演劇の良さ、舞台の良さ、ダンスの良さ、俳句の良さ、私もここ最近歳重ねてきたからですかね、文芸がものすごくいいですよ。私も文芸なんかやりたいなってすごい今そういう気持ちになったりとかしてる、何ていうんですか、言葉をすごいかみ締めるような年齢になってきたのかなみたいなことを思ったりとかするし、だからそういう良さみたいなことを知ってるのであれば、社会にタッチしてほしいっていうことを考えた上で話していきます。社会貢献、フィランソपीーっていう言葉があるんです。社会貢献したいなと思ってる人、手挙げ

てみてください。何でもいいです，文化芸術にかかわらず社会貢献したいと思ってる人，結構いるでしょ。結構いるんですよ。これ結構はいるんです，たくさんいるの。みんな社会で何か役に立ちたいって思ってるんです。そうなったときに社会貢献の2つの両輪って言って，寄付とボランティアっていう考え方があるんです。寄付ってお金ですよ。ボランティアってお金は出せないけど私，人力なら出せます，お手伝いならできますっていうことです。これで社会貢献の2つの両輪だと言われてるんですよっていうことを覚えておいてください。私，さっきから言ってますけど，ファンドレイザーっていう役目は，さっき言った2つの両輪のうちの寄付の仲介役っていうふうに言われています。寄付。だからお金，社会貢献していくときのお金の仲介役がファンドレイザー。それとは別にさっき言ったボランティアのほうはボランティアコーディネーターって，これまたボランティアコーディネーターって資格としてちゃんとあるんですよ。3級，2級，1級とあります。ボランティアコーディネーターの，私は3級の講習しか受けてないんですけど，私も取ってて，1級とかになると，たとえば災害地なんかで，被災地ですね，支援，被災地支援なんかで陣頭指揮を取れるような感じ。そういう2つがあることを知ってください。今さらですけどファンドレイジングの定義っていう話をちょっとしていきます。あくまでも話，ここからしていく話って，みんなの市民活動のときと一緒になので，福祉でも使えるし教育でも使えるしみたいな話をしていきます。国際協力でもしていくんですけど，前段でちょっとお話ししたことを頭に置きながら文化芸術だったらどうかっていうことをちょっと考えながら聞いてもらったらいいなって。ファンドレイジングの定義っていうのがあって，狭義，狭い意でいうとファンドレイジングってさっき言いました寄付，お金のほうを集める，ファンドレイザー，仲介役だっと言いましたから，寄付集めなんです。寄付集め。善意なお金です。それが一番狭い意味なんですけど，今日もちょっとちらっと話をしますけれども，それ以外にたとえば会費。芸術センターさんにもさっき書いてありました，外に。たとえば友の会とか，協賛とかそういった会費，賛助会費とかそういった，うちも文化連盟にも賛助会員ありますけど，そういった会費の話とかそういうもの。それから助成金。民間，行政なんかが出すお金，こういうのを支援制の資金というふうに言いますけれども，そういったものが一般

的。もっと広くなると最広義のファンドレイジングでいうと、ここに事業収入、自主事業、もうけ仕事をやるってことです、をやったりとか。たとえば融資とかですね。政策投資銀行とかそういったところとかから融資を受けたりする、そういう全体財源の獲得って言われてて、そういったファンドレイジングの定義みたいなものがあります。これは知識として知っといてください。さて、ちょっと途中で豆知識なんかを挟みながら。さっき被災地っていうか災害支援の話をしましたけど、義援金と支援金の違いって考えたことありますか？義援金と支援金って実は概念がはっきり違ってて、これ知っていると、皆さんが、さっき社会貢献意識あるっていったでしょ。もちろん文化芸術でもしてほしいんですけど、災害なんかがあったら皆さん寄付されることもあると思うんです。東日本大震災のときが寄付元年って言われてまして、あの年って民間で1億円ぐらいの寄付が集まったんです。すごいんですよ。みんな困ったときに寄付しようと思うじゃないですか。でも、寄付、募金箱とか書いてあるときに2パターンありまして、義援金っていうのは直接的なもので、これは1人1人に現金が配られるやつ。だから義援金っていうのは困ってる人に直接届くお金です。それに対して支援金っていうのは間接的で、たとえばNPOさん、ピースボートジャパンとか岡山の災害のときにも来てくれたんですけど、全国的なそういう支援をしてくださるようなNPOにまずお金が入って、その人たちの活動資金になるのが支援金になります。これよく寄付するときに見とったらええと思います。両方あります。ファンドレイジングの話にまた戻るんですけど、NPOが活動のため、公益法人、これ民間非営利団体の略です、ノンプロフィットオーガナイゼーションですね。公益法人特定非営利活動法人、NPO、NPOっていったときに、NPO法人だけじゃないんですよ。うちみたいな公益法人とか社会法人、社会福祉法人とか、民間非営利セクターの総称なので、こういう人たちが活動のための資金を個人や法人や政府などから集める行為。さっき言いましたね、最狭義は個人とか法人からの寄付。その次がたとえば助成金。これが民間、行政両方あります。行政の場合は補助金と言ったりしますけれども、そういったお金ではあります。さっき言いましたね、何をするため、誰のため、どんな活動をする、どの程度の資金が必要なんですかっていうことをお金を獲得しようと思ったら、欲しい相手に対して言わなきゃいけないです。これは寄

付だって一緒でしょ。これこれこういうことしたいから寄付してください。分かりやすいの、クラウドファンディングですよ。こういうプロジェクトをやりたいんですって。賛同してくれませんかという声掛けですよ。クラウドファンディングがやりやすいのはそれがすごい分かりやすいから。プロジェクトごとに立てていくからです。何のため、誰のため。でもこれ何のために誰のためってこれ事業の基本です。何のためにするのか、誰のためにするのかってというのが分からない事業にお金くださいっていうのはちょっとないかなっていうふうに思いますよね。どんな活動をするんですかって、どんな程度の資金が必要なのですかっていうのを考えるときに、自分たちは今どの辺の活動をして誰に対して私的な誰に対して、自分たちが良ければいい活動をしたのか、仲間がいい活動をしたのか、それともいやもっと社会にアプローチしていく活動をしたのかによってかかってくるお金の額って当然変わってくるはずなんですから、だからさっき言ったように、さっきのピラミッドと私的、共益、公益っていう段階のどの辺をやりたいのかってことを、ぼんやり自分の頭のなかに描くっていうことは大事です。ここにさらにもう1個ちょっとありまして、さっき、社会課題の解決って、さっき価値提供型って言ったじゃないかっていう考え方あるんですけど、これファンドレイジングってNPO全体なので、ちょっと話として聞いてほしいんですけど、自分の事業をやったことによって、社会課題が解決する。これ、対症療法と根本治療っていう書き方をしてるんですけど、対症療法って、たとえば風邪のとき考えてみてください。病院に行くでしょ。先生に咳が出るんですって言って、説明します。そのときにお医者さんが、じゃあ咳止め出しますねっていうのは対症療法ですよ。だけど咳の原因が分からないじゃないですか、風邪かもしれないし。私、アレルギーがあるので今のこの季節替わりとかってちょっと咳が出たりするんですけど、アレルギーの咳かなのかによって、ただ咳止めもらっても止まらない可能性ありますよね。それってアレルギーの咳なのか風邪の咳なのか、はたまたもしかしたらコロナなのかなとか、そういうのによって変わってくるわけです。その原因が分かれば根本治療としてそれに等しい、たとえば抗生物質であったりとかそういう薬が投与されるわけですけども、これも、どっちをやるんだろう、どっちをやるんでしょうね。今日の前にある課題を解決するのか、それ

ともそこから、いやいや、たとえば、そうだな、文化芸術だったらどういう感じでしょうね。よくありますよね、若い世代の人がなかなか見に来てくれない。それが1つの課題意識だとして、それを解決するために、何かいろいろ手立てを打っていくんだけど、そのときの結局対症療法、若い人が来てくれりゃいいっていうんだったらどんなことをやるのかとか。いやでも若い人が来ない根本原因は何なのかっていうのを考えるのかっていうのって、これどっちを考えるのかって結構アプローチ方法変わってきますよね。やること変わってくると思うんです。共感メッセージの話って絶対しなきゃいけないで、さっき言いましたよね、クラウドファンディングってすごい明確で分かりやすいですよ。誰のために何をやりたいのかっていうのがはっきりしてますよねっていう話をしたときに、共感、人がお金を出すときってどういうときですか？みんなが寄付しようと思うのってどういうときですかっていう話です。これって何でかかっていうと、その活動にやっぱり共感するからじゃないですか？これ以外に私ないと思うんです。人がお金を出すときって共感するときなんです。その共感、だからお金を得ようと思ったら、それいいよねって思ってもらえないと、これ寄付でもたとえば助成金の申請書であったとしても、もっと進んで融資だったとしても、資金の調達って難しいのかなっていうふうに思うわけです。だからその共感してもらえそうなメッセージをしっかりと出していくっていうことが大事なのではというふうに思っています。で、これ言葉遊びみたいな感じなんですけど、ファンドレイジングってさっき言ったように、ファンドは資金ですよ、英語で言ったら資金なんですけど、ファンドレイジングって資金をレイズしていく、上げていくってことですよね。獲得していくっていうことだけじゃなくて、ファンドをレイズすること。つまり自分がやってる活動とかそのものをいいと思ってくれる人を増やすっていうことにつながるって言われてて、ファンドレイジングっていうのは単なる資金調達、資金が増えるっていうことだけじゃないんだよっていう話をもう1つしておきたいというふうに思います。寄付って、皆さん寄付総額なんかあんまり考えたことないんじゃないですかね。ないですよ。見ることはないですよ。でも日本人って、今これ2017年度なんですけど、すごいですね『寄付白書』っていう本があるんです。日本人の寄付の動向をまとめた本。今、5年ぶりぐらいに次の新しい『寄付白書』を作ろう

とあって、これも今クラウドファンディングしてるんで、モーションギャラリーだったかな、キャンプファイヤーだったかな、やってるんでちょっと見ていただいたら、寄付白書、クラウドファンディングで見ていただいたらいいと思うんですけど。個人でほしい 7,000 億円ぐらい 1 年間で寄付してるんですけど。てことは 7,000 億ってすごいお金じゃないですか。それだけ何かに共感して寄付した人がいるってことです。てことはその共感の一部を私たちの主戦場に引っ張ってきたいと思いませんか？7,000 億も寄付してるんだったらもっと寄付してくれたらいいのと思うわけです。法人も、7,000 億、同じぐらい寄付してるんです。この辺でなるほどね、この数字だけほしい覚えとってくれたらいいです。日本って寄付文化がないないってすごいよく言われるんですけど、思ったよりやってるなって話です。これを自分たちはもらえないかもしれないって思わないことです。7,000 億も市場があるんだったら、自分たちの活動だって共感してもらえたら寄付してもらえる可能性があるっていうふうにちょっと前向きに捉えてもらいたいなと。さっき財源の種類の話がありましたよね。行政の場合は助成金じゃなくて補助とかって言ったりとかします。あと寄付とか会費とか助成金っていう支援制の資金とかあります。事業収入っていうのがあります。ほしいこの 3 つが皆さん活動していく上で主な事業収益になってるんじゃないかっていうふうに思うんです。これを考えるときに自分がやってる活動だったらどこがどれだろうっていうのを考えてほしいわけ。たとえば何かお稽古ごとをされている先生だったら、たぶん個人事業主の方もいると思うので、それはたぶん事業収入なんだろうっていうふうに思うんです。事業収入の範囲で、たとえば自分の生活が成り立てばいい。それってある意味私益なのかもしれないし、もしかしたら地域のそういう人たちを育てるわけだから公益なのかなっていうふうに思うわけです。そうじゃないやつ、あとはたとえば助成金もらって事業するっていったらじゃあどうということなのかなっていうことになったら、たとえば今回のウィズコロナ時代のっていうことで、たとえば映像の配信したいなと思ったときに、カメラで、たとえばリモート映像ってはやりましたよね。うちも何件かご支援をさせていただきましたけれども、リモート演奏の仕方分からんから誰か撮ってくれる人を頼みたい。もし自分で撮れたとしてもあれって、リモート映像って、私も最初全然気が付かなか

ったけど ZOOM で一斉に演奏してるわけじゃないですよ。みんなそれぞれ自分で、私も携帯ありますけど、iPhone とかで自撮りして、それをプロが編集して合わせてるんです。それがリモート演奏。ZOOM だとずれがあるから出るからやっぱり難しいらしいです。そういうのをやったりとかするのにどうしてもプロの力を入れたいとかってなったときに、通常の今の事業収入だけじゃできないから、そのなかからだと自分ばかり自腹切らなきゃいけないから、そういうときに何か使えるお金があったらいいなっていうので、たとえば京都市さんが出された奨励金みたいなお金のたぶん使うんだと思うんです。プロに払うお金とか。そういった考え方をしていくわけです。今の自分の活動の範囲じゃなくて、そこから1歩、プラスアルファのことをしたいから助成金を取りに行く。これが自然な流れ。助成金って、よく考えてください。通常の自分たちの会の運営費とかには基本的には使えないわけです。使えないことが多いと思います。運営費とか事務所経費とか、そういうの事務所借りてる人の家賃とか、そんなのは基本的に使えないはずで、事業ベースのものは助成金は多いはずなので、そういうふうを考えてほしい。だから今の自分の活動が苦しいから助成金もらおうっていうのって、今、コロナの時代ってその奨励金みたいなお金が、京都市さんとかされてるし、岡山はやってないですけど。文化庁さんも継続補助金みたいなを出されたりとかしてるので、ちょっと分かりにくくなってますけど、たぶんコロナのときしかなかなかこういう奨励金っていうのは出ないと思うので、もし良かったら皆さんも頑張って申請してみたらすごくいいなっていうふうには思います。挑戦してみたいし、何かその申請書を書くっていう行為をぜひ一度やってみてほしいなというふうに思うんですけど。それでそうやってお金を得ていくじゃないですか。それで京都にもありますか、民間の助成金は、たとえば岡山だとベネッセコーポレーションっていう大きな会社ありまして、福武さん、瀬戸内国際芸術祭とかをされてるアートとかに理解のある財団さんがあるので、そこが地域向けにくれるんです、助成金を。そういうところがくれるんですけど、そことかは割と緩やかに助成金をくれます。個人でもいい、立ち上げ支援でもいいとかいってくれたりとかするパターンがあるんですけど、行政からの補助金の場合ってなかなかそういうふうにはいかないです。たとえば民間の助成金を何回かもらったことがあるとか、それは何を見て

るかっていうと、申請書がきちっと書けてるかどうかっていうところを見てるんです。申請書は結局何を書いているのかっていうと、何のために、誰に、何をするのかっていうことを書くのが助成金の申請書でしょう。ここが通常の私たちの資金じゃ足りないからお金を出してもらえませんかという交渉の書類ですから、助成金っていうのは。そういうふうに捉えてなきゃいけないです。だから助成金がないと運営できない事業はやっちゃいけないんです、基本的には。通常のベースの事業があって、助成金をもらって、さらに飛躍したいと思うときに使うというふうには、これちょっと覚えとくほうがいいかなって思います。事業、組織、財源って3つのカテゴリーがあって、このように皆さんは自分の事業をちょっと分解してみたいんです。組織っていうのは組織体制、個人の方は自分1人ですよね。だけどちょっと大きい会になったら会長さんがいてとか、幹事の方がいてとか、会員さんがいてみたいなのがあるでしょう。事業っていうのは何の事業やっていますかって、お稽古だったらお稽古でいいんですけど、それ以外にいやいや、毎年皆さんで発表会していますとか、役割分担こういうふうにしてるとかいうことです。財源っていうのはもちろん、だからその会費を集めてどれぐらいの収支で自分たち回しているのかってことです。この3つをきちっと捉えておくって必要なんです。何でかっていうと、いいことを思いついたからってたくさんたくさん助成金をもらおうとするんです。わあ、あれもやりたいからこっちで助成金もらおう。ああ、これもやりたいからこっちで助成金もらおうって。たとえば、自分1人でやっている活動でそんなに助成金もらって事業回せますかって話ありますから。だから事業と組織と財源ってどれか1個が突出してちゃいけないって言われているわけです。バランスが取れないと難しいよってことです。その組織の規模に合った事業があるよっていうこと。だから事業を膨らましていこうと思ったらお金も膨らさなきゃいけないけど、一緒にやってくれる仲間も増やさなきゃ駄目なんです。じゃないとなかなか難しいです。そういったことをこれは考えていきましょうということなんです。これはよくある事業と助成金とか、寄付とかを上手に組み合わせてもうけましょうみたいな感じなんです。だいたいみんなができるわけじゃないんですが、ほんとは事業収入助成金とか委託、寄付、会費みたいなところが、だいたい3分の1ずつぐらいの配分でやれるとバランスいいよねっていうふうには言

われてますけど、私は全然マストじゃいと思います。無理して助成金もらわなくてもいいんです、逆に。自分のやりたいことが自分の事業収入の範囲でできるのであれば、そのなかで実現していけばいいと思います。それもちょっと一つ言いたいっていうふうに思います。その辺の図は後ほど提供させてもらうので。それぞれのメリット、デメリットのところを考えて書いていきたいと思いますが。さっき言いましたね、事業収入。それぞれのお金の性質です。事業収入のメリットって何でしょうね。自分でもうけるお金だから独立性が高い、つまり何やってもいいってことなんです。何に使ってもいいってこと。助成金ってさっき言ったじゃないですか、助成金って事業にしか使っちゃ駄目とかっていうものが多いんです。探せばいろいろあるんです。ものを買ってもいい助成金っていうのもあったりするんだけど、基本的にはたとえば事務所のパソコン買いたいから助成金使いますっていうのはたぶん駄目なんです。だからそれに比べて事業収入、事業、自分でもうけたお金は何に使ってもいいから独立性がある。ただし、個人事業種だと当然ですけど課税されてますよね。収入は課税されるんです。プラス採算性を自分で考えなきゃいけないんです。さっきも言いましたね。やれる範囲のことをやるんだったらそれでやったらええよっていう話です。次、補助金とか助成金、行政から出るときには補助金というふうに名前が変わったりしますが、これのメリットって何でしょうかっていうことは、補助金とか助成金ってさっき言いました。何のために何をどうしたいから、これくらいお金がいるからこれくらい助成してもらえませんかっていう交渉をしに来てる人たちだから、それくらいのことが考えられるっていうことで信用があるわけです。プラスだいたい助成金って全国平均で 20 万円前後の助成金が一番多いって言われてるんですけど、まとまった、それでも資金じゃないですか。そういった資金が得られやすい。たとえばでも日本財団さんとかだったらもっと大きな額もらえたりするな、100 万以上とか 200 万近いお金、うちももらったことありますけど、そんなのもあったりとかします。信用がないともらえないし、書類もちゃんとチェックされるし、たとえば領収書とかの管理だときちとしないしなきゃいけないんだけど、それがもらえたら、だいたい助成金もらったら書かされませんか？京都市何とか何とか助成とかって。要は刷り物によく刷ってくださいとか言われたりとかするわけです。たとえば、そしたら

何かそういうの見た人が、すごいこの事業、何とか財団の助成もらっとるかとか、京都市さん補助金事業なんだらちゃんとしとるなというふうに思われたりするわけです。その代わりデメリットもやっぱりあるわけです。行政の助成金ってほしい3年ぐらいがキリかなと思うんです。継続してもらえないもの多くないですかね。もらえないと思うんです。継続性を担保していく。だから事業の継続性を考えたときに、助成金頼みじゃ駄目ってことでしょ？あとさっき言いました、用途の制限。使い道に制限があるよって。汎用性の高いものは買っちゃいけないとか、人件費には使えないとかいろいろあるわけですので、それよく知っとく必要があります。これ、さっき言いました、助成金は運営費じゃない、投資として使え。言ってしまえば通常の事業収入とか会費の範囲でやれないことをやろうと思ったときに、そういうことをやりたいと思ったときに助成金は使ってください。プラスこれをよく覚えておいていただきたいんですが、助成金ってもらったら終わりじゃないんです。必ず報告書って付いてきますでしょ。助成金って意思のある寄付っていうふうに言われるんです。単なるお金じゃないんです。助成金って必ず狙いがあるんです。設定された狙い。民間の財団さんだったらその財団が持つてるミッションとかビジョンとかっていうものを果たすためのパートナーとして助成金出してるんです。そのパートナー探しのために助成金出してるんです。だから助成金って文化って書いてあるから何でも出しやいいってわけじゃなくて、ほんとは助成金を出す行為ってものすごく大変でその財団がいったいどういう狙いでその助成を設けているのか。行政だって一緒ですよ。この助成金の狙いって何なんじゃろ。行政はこの助成金出すことで私らにいったい何を求めとんじゃろうということをよく理解をした上でしなきゃいけない。それが意思のある寄付。もっと言い方を変えれば、自分たちではできないけど皆さんならできるでしょってお金を出してくださってるわけなんです。人のお金を預かってるっっちゃうかな、そういう意識で助成金って使わなきゃいけないんです。これはすごく大事ななっていうふうに言われています。意思のある寄付でしょ、だから助成財団とか行政がどんな意思を持つてるのかって分からなかったら何回も聞かなきゃ駄目なんです。何回も聞かなきゃ駄目なんです。コネは通用しないんですけど、関係づくりはしなきゃいけないんです。既得権益にもなっちゃいけないけど、さっき

言ったように信用は得なきゃいけないんです。ここにだったら出してもいいなって思われないうけない。助成金の話をしていくなかで、皆さん助成金ってほしい何月と何月が多いって知ってますか？これ見てもらったら分かると思うんですけど、これ日本ファンドレイジング協会調べていうか、日本財団さんが調べてるんですけど、5月と11月がほしい申請が多いんです。これ全国的に。それでさっき1回言ったけど日本財団っていう財団皆さん知ってますか？競艇の収益でやってる日本で一番じゃないんだけど大きな財団ですよ。たくさんいろんなところに助成を出されてるんですけども、その日本財団さんがCANPANっていう民間非営利のためのサイトを作ってます、そのCANPANサイトを見ると全国の助成金情報が全部見られます。今何を募集してるのか、文化芸術系ってどんな助成金があるとかそういうことも全部見られるサイトがあるので、もし良かったらそういうのをチェックしてみてください。気になった助成金があったら、さっき言いましたよね、その助成財団の意図が自分が求めているものと一緒かどうか。自分が使える助成なのかどうかっていうことをよく調べてみてほしいです。最後に、寄付のところなんですけど、寄付のメリットね。大口の寄付が得られる可能性があるということです。これ寄付っていろいろあるんですけど、企業の協賛なんかもある種寄付に近いところがあるかもしれないです。企業さんは寄付金として出すよりも協賛金として出すほうが出しやすいっていう話があったりするのですが、これも、さっきも言いましたよね、コンサートとか美術展覧会とかっていうときって、どんと企業のお金が付いたりすることがあるんです。これって企業さんにとっても、CSRっていう言葉聞いたことありますか？企業の社会的責任とかっていう、大きな企業にはほしいCSR部門というのがあったりとかして、そういうところは社会貢献しているっていうことが、つまり企業の責任だっていう考え方が今、割とメジャーなんです。なので、自分たちだけがもうかればいいのではなく、それを企業はもうけた分、社会にそれこそ貢献していく、還元していくっていうことを今、それがメジャーな流れなので、そういうCSRに熱心なところとかだと、その企画いいですねって乗ってくれて、お金を出してくれる可能性があるわけです。それで大口寄付ということを書いてあったりもします。もう一つボランティアって書いてあるのは、さっき言いました社会貢献の2つの両輪

は寄付とボランティアでした。寄付を、うちこういうのやりたいから、お金出してくれん？って言うてしますよね。たとえばクラウドファンディングとかでも、クラウドファンディングって近しい人にみんなお願いしていくと思うんです。このプロジェクトやりたいから、賛同してくれないかって言ったときに、そうじゃなあ、今月ちょっとお小遣い厳しいからな、自由に使えるお金ないから、寄付は出せれんけど、SNS で共有はしとくわとか、チラシあるんだったら、うち店舗に置くことはできるよとか、そういうのもボランティアなんです。つまり、協力ということ。お金の協力はできんけど、人って頼まれると、断れないんです、日本人って特にそう。力になってあげたいとちょっと思うんで、お金は出せれんけど、ちらしなら置いてもええよみたいな、割とあたりとかする。で、お金はないけど、私のウェブで発信しとくわとか、そういうのでもいいじゃないんですか。何かそういったお手伝いをしてくれる人が、引っ掛かってくる可能性がある。だから、打ってみたほうがいいですよということです。で、デメリットとしては、寄付とか会費ってやっぱ手間でしょ。人にお金もらうんだから、お願いもしなきゃいけないし、お礼もしなきゃいけないし、それこそ助成金じゃないけど報告もせにゃいけんという、手間はかかるということがあたりもします。で、一応この図を見てもらっておきましょうか。NPO のファンドレイジングを考える上で、実は私たちファンドレイザーって、こういう手順を踏むんですよ。皆さん、資金計画とか、資金調達っていったとき、この一番下のところだと思ってるんじゃないかなと思うんです。ファンドレイジングアクションと呼ばれているところ。どうやって、お金をどこから引っ張ってくるかっていう話を、たぶん第1にみんな考えるんだけど、実は、ファンドレイジングアクションしようと思ったら、さっき言いましたよね、事業と財源と組織っていう3つの切り口でたぶん、自分のやってる活動を見てみてくださいとか。そしたら、自分の組織ってどういう組織なのかな、どういう収益構造なのかな、どれくらいの規模でやれてるのかなをよく知ってないと、足りないところ、この部分にお金がほしいから、助成金もそうでしたよね、これをやりたい、このためにこれをやりたいから、助成金を出してもらえんじやろうかという交渉をしにいくんです。交渉をしにいくのって、丸腰じゃ行けれんじや。準備していくでしょ、皆さん。その準備は何かという話なんです。それって、

だから難しい言葉でいっぱい書いてありますけど、その事前準備って書いてあるところ、自分たちはいったい何ができるのかっていうのを知るのを自団体の潜在力分析っていうこと。自分たちは何をやる団体なんですか、何のために、何をやっている団体なんですかって。これを結構しっかりしておく必要がある。町の子どもたちに、自分の稽古にきている子どもたちに何かを伝えたいのか。いやいやそうじゃないと。私らはそれはもうちょっと超えとって、自分たちの、たとえば絵画の仲間の人たちにとって、何かいいことができないかというのを考えてる。もうちょっと教育に近いような活動をしている団体なのか、それとも、もっとうちは目指すんじゃないと。それこそ OiBokkeShi じゃないですけど、演劇の手法が認知症の介護に使えるっていうことに気が付いた。よっしゃ、ほんなら、これってみんなにとってもいいことなんじゃない？もっと私これ広げたいわと思うか、その辺のところ、どこをやりたい団体なのかというのを自分たちでよく知らにゃいかんですね。たとえばそういう活動をしている人は他にはいないのか、それは仲間になる人なのかもしれないし、もしかしたらあそこはああいうやり方でやとるけど、うちは違うやり方でやろうと差別化なのかもしれないですよ。そういったマーケットの把握っていうこと。他の人たちはどうだろう、似たような意識、似たようなジャンルでやってる人はどういうやり方をしているのかなっていう調査活動みたいのですね。で、その辺をよく見た上で、さっき言いました、お金をくださいというのに足る共感してもらえぬメッセージを自分たちなりに作る。これを打ち出していこう、これをやっていこうということを決めるということです。それが実現したい状態とかポジショニングの明確化というふうに言うわけです。で、その上で、いや、じゃあそれをやろうと思ったときに、うちの団体この人数じゃちょっとできんなど。やりたいことを実現するにはもうちょっと仲間が必要じゃと思ったら、仲間を増やさないかんし、これまでは事業収入とか会費だけで何とかやってきたけど、次にやろうと思うことは、ちょっと助成金挑戦してみんと実現できんかもしれないと思ったら、財政面を強化するということを考えて助成金を取りにいくのか。それとも、いやいや、うち、仲間はいいんだよねって。何かそのうち出すよって。CSR 部門としてそちらの団体さんの活動に賛同してるから出すよ、お金出すって言われてるから、何かいい事業を1本考えてみようかなと思ったりす

るとか、きっかけはいろいろあるんですけど、そういった事前準備がいろいろあった上で、初めてまずどこに対してどういうお金が必要だっというふうに言っていくのか、初めてははっきりするわけです。それだけやって、うちはこれこういう団体でこれだけ、こういう人がいて、こういう組織でこういう事業やって、こういうお金があつて、こういう狙いがあるから、この部分に関して足りないんであれば、お金を取りに行く。そこで、いやいや、今やれてることでいいじゃない？って思うんだったら、今の活動を継続していけるように体制を整えていくとか。何が何でも資金獲得しなきゃいけないという話でもないじゃないですか。だけど、せつかく今このウィズコロナ時代のっていうタイトルもらっているんで、何か新しいことに挑戦したいと思うのであれば、せつかくいい助成金とかあるので、皆さんチャンスですよという話なのかなというふうに思っています。だから本当に大事な言いたいことは、そのファンドレイジングアクションっていう助成金の申請書、書くところだけがファンドレイジングではない、いうところをちょっと分かっておいていただきたいなと思っています。で、ここからは、ものすごくこの辺も必要であれば、皆さんにあげたいんですけど、そういう分析をしていく上での、この辺って要はスキルなんですけど、絶対やらなきゃいけないっていうことじゃないんです。今日と違って、ものすごく参加者の方のレベルかっていろいろあるかと思うので。ただ、必要そうな、たとえば SWOT 分析って、自団体の分析をするんですけど、うちの強みは何ですかとか、うちの弱みは何ですかとか。ほんで今、たとえば左下、機会、脅威と違って書いてありますけど、機会、Opportunity ですよ。これって、たとえば今だと京都市さんが奨励金を新型コロナ、新型コロナってもしかしたら脅威のほうに入るのかもしれないですね、社会情勢の脅威のほうに入るのかもしれないけど、その一方で助成金が出ているとか、新たな奨励金があるとか。いやいや、うち実はウェブの配信に強い人が組織におるなとか、知り合いにおるなとか、家族におるなとか。そういったことを分析していく図なので、こういったのは必要であれば、お出しはできますが、あんまりスキルの話じゃないような気が私はしております。これやりますか。本当は、今日はワークシートでこれをやろうかなと思っていたんですが、さっき言いましたよね、皆さんはいったい何をやりたいんだろう、活動の目的は何ですか。これは一度、

これは必ず皆さんにあとで共有できるようにしますので、これを必ず皆さんちよっと1回やってみていただきたいなというふうに思います。これ、たいそうなこと考えてますけど、ミッションとかビジョンとかってよく言うんですよ。ファンドレイジングって、言ってしまうとマーケティングの理論を基本にしているんで、ミッションとかビジョンとかっていうことを言ったりするんですけど、つまりみんなが思っているこうであってほしいなって思う社会はどのような社会なんですか。いやいや音楽をやってる人、ピアノをしている人だったら、何かみんながピアノをすごく好きだなって言ってくれる社会にしたいとかってそういうことでもいいわけです。そういったことでもいいわけです。たとえば町の人たちが、必ず週に1回は演奏会に行くような社会がいいわとかそんなのでも別にいいわけです。で、そのために、たとえば自分はどんなことができそうかなみたいなことを考えてほしいということです。だから、これも音楽業界自体で、今もピアノの例を出しましたが、みんながピアノが好きって言ってくれたらうれしいとか、全然いいわけです。週に1回演奏会に行けるようなそういう社会になればいいでも別にいいわけなんだけど、それって、さっき言いましたよね、私益、共益、公益のなかでいったら、どの辺の話なんですかね、レベル感が。共益なんですかね、分かんないですけど。ぱっと聞いていくとそういうふうにも聞こえるけど、でももし、ピアノの持っている本質的価値を社会的な価値に還元する方法、たとえば今よく音楽療法みたいなこともそうかもしれない。音楽療法やってる先生いますよね。新潟とかはすごい支援一生懸命しているんですけど、そういったのって、音楽っていうその音の奏でる良さみたいなことは、療法だから、たとえば心理的に、心ときにすごく弱ってる人だったりとか、たとえば病気を抱えている方とか、そういった方にとって、ものすごく癒しになるとか、すごく薬じゃないんだけど、薬以上の効果を発揮したりとか、そういったことを科学的に証明をしていたりとかしているような、そういう団体さんもあったりとかするんですけど、そういうことになってくると、それってみんなにとってもいいことじゃない？っていうやつです。社会のみんなにとっても、これってすごい得するんじゃない？って。ほらこれで社会絶対良くなりますよみたいな。そうなってくると、私益、共益、公益っていう話になってくるかなというふうに思ったりします。これもちよっと大事な

ので、玉突きっていう話を、もうずいぶん終盤の話になってますが、しておきたいと思います。価値交換型ってこれ一番分かりやすい。物の売買とかってだいたいそうじゃないですか。お金を払ってサービスを受けるとか、お金を払って、代金を払って商品を受け取るっていう。これは、交換型、対価を受け取ってというパターンがあります。これがやりやすいのは、さっき言った、ピラミッドで見た、上のほうの人はこれをやりやすいですよ。実演の方が作品を発表したり、演奏をしたりすることによって、それに対して観客とかファンの方が対価を払って、作品とか演奏を通して感動を与えるみたいなこと。文化芸術でいうと多分こういう図なのかなと思います。事業収入型の人だとかうことなんでしょうかね。お弟子さんとか初心者っていう方が上級者とか師匠に対して月謝を払って技術を得たり、伝統、それからそこから派生して伝統みたいなことを受け継ぐみたいなことですかね。だけど、実は寄付とかの仕組みっていうのは本当はそうじゃなくて、玉突き型っていうふうに言われるんです。これ、支援する人が、寄付する人です。基本的に寄付って対価をもらうわけじゃないですよ。その活動に賛同して、共感するからそこに代わりにお金を払うんです。その団体さんのやっていることに寄付をして、その人たちが別の受益者の人に何かサービスを起こすということ。分かりやすいのは、たとえば、文化団体とか文化施設とか実演型の人に、助成財団とか、行政とか、さっき言いましたよね、助成金、意思のある寄付って言いましたよね。とか、委託料とか補助金を出すことによって、その団体さんが文化事業とかイベントをして、地域で暮らす人、さっきありましたよね、ピラミッドの一番下に地域で暮らす人ってありましたよね。その人たちに、文化事業とかイベントとかを通じて、何かそういう普及啓発活動をしてくれたりとか、普段あんまり音楽聞きに行かない人が音楽を聞きに行くきっかけになったりとかする。これ私の仕事の話でも実はそうでした、地域のお金とか、地域の人とかこととか場所とか情報とか、それから地域の課題ニーズ。これ言いましたよね、コンシェルジュになりたいと言いました。何でも言うてみて、ちょっと考えてみるけっていうやつですね。こういうことになって、地域で暮らす、これは地域アーツカウンシルとして、私たちがいったん受け取って、地域に暮らす人に助成金を出したり、情報を流したり、視点とか価値を提供していくというようなことを考えていくということで、玉

突き型というふうに呼んでいます。で、これはつまり地域アーツカウンシルだけじゃなくて地域の文化芸術の専門家と言われている方々。さっき言いましたよね、すごい失礼な言い方をしましたけど、セミプロとかレックスプロとか言われる方を含めて、そこから、それ以上のピラミッドで活躍している人なんかはまさに、この辺を担う可能性があるわけです。第1階層のメッセージ、第2階層のメッセージ、第3階層のメッセージ、さっき言いましたよね。私益、公益、公益を考えるときにこれもちよっと考えてほしくて、活動対象の受益者に生じる変化とか、その団体の事業分野、地域社会に及ぼす変化になったら公益。で、すごいでしょ、公益って最終的には、これいいじゃん、みんなにも役に立ちそうっていうやつですから、日本の価値観にももしかしたら影響を及ぼせるかもしれないというようなことを考えていってみてほしいと思います。で、こっから先の話は、またすごくロジック的な話になるのでよくて。最後にステークホルダーピラミッドっていう考え方があって、これって、自分たちがこれうちなんですよ。これ、私が自分で認定ファンドレイザーの試験を受けるときに分析したやつなんですけど、私のなかにこういうのがあるなってふうに思ったんです。うちに関わる人たちを皆さん自分で思い浮かべてみてほしい、自分の周りにいる人、寄付の可能性がある人、ボランティアの可能性がある人、社会につながるきっかけをくれそうな関係性がある人をちょっと思い浮かべてこうやってみてほしいわけです。関係性が強い、それから、たくさんお金を提供してくれそうな人が上階層、上の階層です。まだまだ関係性は弱い、これから関係性ができるかもねっていう人が下の階層になっていくんです。これによって、それぞれどんなことをやっていったらいいのかっていう事業内容を決めたりするときにはこういうのが役に立ったりします。本当はこのステークホルダー分析シートっていうのもやってみようかと思ったんですが、これさっきのピラミッド型でいきなり作るの難しいんです。なので、自分に近い人から真ん中から外へ外へ向かって、ちょっと思いついてみたりとかすると、そこから何か見えてくることがあるんじゃないかっていうことをちょっと思っておきたいというふうに思います。さて、会員とかっていうのを考えるときの1つの一助になればと思うんですが、東京のおもちゃ美術館って今すごく有名な美術館があるんですが、ここ東京です。一口館長っていう言い方をされていて、これ寄付

の1つなんです。一口館長っていう寄付制度。ネーミングがいいでしょ。年間数千円をおさえると館長になれると、こういう取り組みをしています。1万以上をご寄付をいただいた方には、お名前入りの積み木の掲示などをご用意しています。自分の名前が積み木で、美術館に飾られているということです。この一口館長というあれで、おもちゃ美術館って全国に3館くらいあるかな、みたいなどんどん作っていったって例です。ごめんなさいね。それからこれが、岡山の例なんです。BIZEN 中南米美術館っていう、日本で唯一の中南米だけを特化した美術館あって、その館長さんが、マヤ文字、マヤ文明ってありましたでしょ。古代文明。あのマヤ文字で、個人の名前をマヤ文字に直してくれるんです。これドネーションです。ドネーションって寄付ね。こういった形でお金を集めてるっていうパターンがあります。これすごく今500人くらい集まって、マヤ人村っていうのを作るっていうふうに、次のちょっと展開になりつつありますけど、こういうのは面白い例ですね。何かみんなの目に付くような会員制度を作ってるっていうことです。ちょっと遺贈の話は飛ばしていただいて、クラウドファンディングの話もちょっとしておきます。これクラウド、またファンディングって言葉出てきましたね。クラウドと資金調達、ファンディングという言葉は足したのがクラウドファンディングです。特定のプロジェクト実施に対する資金をオンラインで募るものです。で、寄付型、投資型、購入型っていういろいろパターンがあります。これ、寄付っていうのはお金を出すだけ、何もリターンをもらわない。クラウドファンディングしたことがあるという方いらっしゃいますか？ありますね。割と寄付型ですか？それとも購入型？何かリターンをもらうものですか？」

「そうなんですよね、リターンがあるのとリターンがないのとあります。この新型コロナで、ミニシアター・エイド基金っていう大きな基金、これ最終的には5億円くらい集まったすごいやつがあるんですけど、これって、もちろんミニシアターなので、映画の上映券が付いてくるんですけど、実は上映券が付くほうじゃなくて、単なる寄付のほうがたくさん集まっているんです。リターンがないほうが。だから、本当に意味さえあれば、たぶん寄付ってすごい集まるんだなというふうなことをちょっと覚えておいていただきたいです。最後、本当に最後の辺ですが、これ岡山県の事例で大原美術館という美術館。私ども

の初代の会長が大原謙一郎という大原美術館の先代なんですけれども、これが、大原美術館って割と有名な美術館だと私も思うんですけど、モネとかゴッティンとかエル・グレコとかたくさん世界の名画があります。日本最古の西洋美術館というふうに言われています。そこが、コロナでピンチになりまして、取りあえずこのままだと一般公開続けられないから、クラウドファンディングをしますと言ったんです。これ結構岡山県的には衝撃。大原美術館みたいなところがクラウドファンディングしちゃうんだ。それと同時に思いました。え、ぼんやりと、こんなうちの美術館助けてくれっていうクラウドファンディングでお金集まるのかなと私思ったわけです。ところが、あれよあれよという間に本当に集まってプロジェクトは達成しておりまして、今またネクストゴールに向かっているという状況なんです。これって、みんな、日本人って自分のやってる活動、謙虚なので、お金くださいってなかなか言えないんです。これって、すごいことです、本当に。私たちのやってること価値あるでしょって。もう真正面からいったクラウドファンディング。これ結構珍しいパターンですけど、こういうのもあるというふうに思っている。同じように大原美術館がかんので、うちの実行委員会も参画しているんですが、大原美術館の名画をラッピング電車にして第3セクターの3セクの貧乏路線を救おうというプロジェクトも一緒に走ってます。こっちは、金額は全然桁は違うんですけども、これもおかげさまで今順調に進んでおりまして、これとかがまさに社会的価値っていうかな、絵をラッピングすると、鉄オタの人引っ掛かるんじゃないかなとか、それに乗りたいていう人が来るんじゃないかなとか。これ1日駅長とかができたりとかしまして、なかなかリターンのメニューも豊富でよく考えられているので、今割とホットな、これまだ募集中なんですけれども、やってるクラウドファンディングみたいなことがあります。最後にもう1回原点に立ち返ってみたいと思うんですが、文化は人が生きることそのもの、これ今私が一緒に仕事をしている大月さんという人がいつもよく言うんです。文化は人が生きることそのもの、文化、芸術って皆さんの生活の通奏低音のようにずっと脈々と流れているものだと思うんです。言ったじゃないですか、なくなっちゃまえて思っている人はいない。みんなやっている人は楽しくて、それが素晴らしいと思っているから続けているんだと思うんです。それをもう1回言ってもらって、もう

1つ私が仕事をする上で大事にしている言葉がこれです。『文化は万能ではないが決して無力でもない』という言葉がありまして、これがさっき言った大原美術館の先代、大原謙一郎という人がいつもよく言っている言葉なんです。この謙虚な感じが私は好きでありまして、万能じゃないんです。さっき、最初に言いましたよね、文化芸術って課題解決はできないんですけど、新たな価値を創造したり、もともと文化芸術が包摂している、社会包摂とかダイバーシティみたいな部分とか、まさに本質的な価値の部分とかっていうのって、やはり皆さんが思っている以上に人間にとって必要なこと。だからこそ、このコロナ禍においても、活動をやめることなく続けてほしい、続けていきたいというふうにたぶんみんな思うんじゃないかなと思ったわけです。で、さっきから何回も言ってるんですけど、皆さんは文化芸術の良さを一番よく分かっている人なんです。で、分かった気になっちゃってるところもあると思うなっていうふうにいつも思うわけです。こんなこと当たり前じゃんって。文化芸術のなかにおいて、たとえば日本人だと美意識とか季節感とかそういったこと、たくさん含まれてくるんです。本質的価値の一つなのかなと私いつも思うんですけど、その良さってやってる皆さんしか伝えることができないんです。みんなが一番よく分かっているから。それを忘れないでほしいなっていういつも思っているんです。そこに立ち返って、自分が一番最初それをやりかけたとき、何で自分はそれをやろうと思ったんだろう、何で自分それを好きになったんだろうということをもう1回よく思い出してもらって、それを共有したいって思うのって、どうですか。それを知ってもらいたいって思うってどうですか。参加された、きょうも来てくださってる皆さんって、それぞれのなかに芸術文化に対するあふれんばかりの愛がみんなあると思うんです。何とかしたいなって。自分の活動を継続したいなって思ったりとかしてるし、そういう愛があるんだけど、それを決して独りよがりではなく、仲間内でだけ分かりゃあええわ、それでもいい。でももったいないと思うんです。それをより客観的に言語化する、人に説明する。さっき言いましたよね、ビジョン、ミッションの話。こういう社会になったらいいと思うんよ。それ何で？何でそういう社会になったらいいと思うんでしょうね。その良さみたいなことをどうやったら人に伝わるんでしょうね。その言語化する、その1つの切り口として社会的な価値、社会にタッチするということをち

よって考えてみたらどうでしょう。活動が、あしたから変わるんじゃないかなというふうに思うんです。スキルのお話をすることって全然簡単で、これやってみてくださいってことってすごいあるんですけど、本当に思うんです。みんなそんなつまらんことって、そんな当たり前じゃがって思っていることのなかに、他の人がすごい興味してくれることがいっぱいあるんです。だって、お花の先生ほどお花の名前知ってる人おらんですし、お茶の先生ほど人に配慮すること考えたりとか、部屋のしつらえとか、いろんなお道具のこととか、道具のしまい方、取り扱い方 1 つ、それって生き方でしょ、人の。それに一番タッチするところを理解している、本質的価値を一番よく分かっている皆さんにこそ、そういう資金調達っていうことを考えるときに自分の良さ、自分が好きなものの良さをどうやって言語化するかっていうことをちょっと考えてみてほしいなというふうに思いました。それが、そこがきちっと言語化できれば、助成金の申請書なんか絶対書けますから。あとは、書くテクニックだもの。10分過ぎましたが、きょう一番私が言いたかったことはここでございまして、言語化するっていうのがたぶん文化芸術系の人が一番苦手なところなので、よくよく振り返ってみていただければというふうに思います。すいません、ちょっと 10 分は過ぎましたけど、これで私のきょうの話は終わらせていただきたいと思います。ご静聴ありがとうございました。」