

令和3年度 第6回 藤沢市市民活動推進委員会 議事録

1 日時

2021年（令和3年）10月16日（土）午後1時2分～午後3時23分

2 場所

藤沢市役所本庁舎5階5-1会議室

3 出席者

(1) 委員 9人

山岡委員長、坂井副委員長、林委員、阿部委員、木村委員、細沼委員、西上委員、原田委員、鎌倉委員

(2) プレゼンテーション参加団体（3事業・7団体）

- ・特定非営利活動法人湘南食育ラボ／特定非営利活動法人 laule'a
- ・関内イノベーションイニシアティブ株式会社／株式会社フジマニパブリッシング
- ・特定非営利活動法人地域魅力／株式会社E・ミニモ／株式会社グローカリズム

(3) 市側 5人

福室参事、森主幹、一瀬上級主査、緒方主査、伊佐治主任

(4) 協働コーディネーター 手塚氏、堀氏

4 議題

令和3年度ミライカナエル活動サポート事業（協働コース）の審査選考（2次審査）について

- (1) プレゼンテーション（公開）
- (2) 審査選考（非公開）

5 開催概要

開会

藤沢市市民活動推進委員会

（山岡委員長） それでは、お時間になりましたので、ただいまから令和3年度第6回藤沢

市市民活動推進委員会を開会いたします。

初めに、委員会の成立要件について、事務局よりお願いいたします。

○事務局より、委員会成立の報告が行われた。

(山岡委員長) それでは、本日は協働コースの二次審査となりますので、この後の進行につきましては、細沼部会長、よろしくをお願いいたします。

÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷

協働コース審査選考部会

(細沼部会長) それでは、協働コース審査選考部会を開会いたします。

まずは、事務局より、資料確認及び本日の日程等について説明をお願いいたします。

○事務局より、資料確認及び日程等について、説明が行われた。

÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷

(1) プレゼンテーション

①特定非営利活動法人湘南食育ラボ

(細沼部会長) それでは、早速プレゼンテーションに移ってまいりたいと思います。

司会進行を務めます細沼と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、特定非営利活動法人湘南食育ラボさん、「ハレの日を楽しむユニバーサルレストラン」について発表をお願いいたします。

(特定非営利活動法人湘南食育ラボ) 皆様、こんにちは。湘南食育ラボの辻と申します。

昨年、ステップアップコースをやらせていただきまして、そのときに、食のバリアフリーといった形で、こちらにいらっしゃいますNPO法人ラウレアさんと一緒になって事業に取り組むことができました。そのステップアップコースのおかげで、今回さらに夢を広げることができました。今回は我々とNPO法人ラウレアさんと協働で、障害を持つ子どもたちのためにユニバーサルレストランをつくろうという思いになったわけです。

きょうは2人のほうから詳しくご紹介をさせていただき、何とかこの夢を実現したいという思いでやってまいりました。どうか最後までひとつよろしくお願いいたします。

それでは、NPO法人湘南食育ラボの黒川のほうからご説明をさせていただきます。途中、ラウレアさんの若林のほうからご説明をさせていただきます。

以上です。よろしくお願いいたします。

(特定非営利活動法人湘南食育ラボ) 湘南食育ラボの黒川と申します。

プロジェクトの説明の前に、まずは各団体の紹介を簡単にしたいと思います。

NPO法人湘南食育ラボは、平成 25 年 6 月に設立され、同年 9 月に学校法人湘南学園のカフェテリア運営を受託しました。その後、8 年間にわたり湘南学園の弁当配食、カフェテリア運営をしております。

昨年の 5 月、新型コロナウイルスの影響でカフェテリアの営業ができなくなりましたときに、市民活動推進センターの方からラウレアさんを紹介していただいて、そこからお弁当の配食を開始しました。初年度は通常食のみの提供だったのですが、ステップアップ支援のおかげもありまして、今年度からペースト食や刻み食の提供も開始しています。

この写真のとおりで、左側の写真はカフェテリア内の様子です。ラウレアさんにお弁当を届けたり、今年度からはラウレアさんの児童の方がお弁当を取りに来てくださったりして、交流を深めております。

(特定非営利活動法人 laule'a) NPO法人ラウレアと申します。

私たちは、障害のある子どもたちが安心してチャレンジできる遊び場を運営しております。障害の中でも、特に身体に重度の障害のあるお子さんたちと、あと医療的ケアとあって、痰の吸引が必要であったり、おなかに直接注射器で薬や食べ物を注入しているような方たちが過ごしています。

ことしの 6 月には、養護学校を卒業した 18 歳以上の方たちが日中を過ごせる場所として、藤沢市大庭に新しい居場所を開所いたしました。

こちらが私たちの施設を利用している方々の写真になります。なかなか思うとおりに手が動かなかったり、あと、歩くことが難しいので、日中は体を横にした状態で活動していたり、また、車椅子に呼吸器を積んでいたりして、大型の車椅子を利用している方もいます。移動に困難さが伴います。

こちらは食育ラボさんに提供していただいているお弁当になります。手や足の障害以外にも、食べることが難しい方たちがいらっしゃいます。通常の食事をミキサーにかけてペーストにさせていただいたものを提供していただいています。

私たちの施設は、1 日 20 名ぐらいが利用していますが、半数以上がペースト食だったり、刻み食であったり、食べることに難しさを感じている方たちが利用しています。

現状です。

1 「外出できる場所がない」。ペースト食や刻み食を提供している場所がなかなかありません。

2 「家族と同じものを食べられない」。ペースト食、刻み食を提供しているところがないので、外出先にはレトルトのペースト食を持ち込んだり、持ち込みも受け入れられないというような現状があります。食べる楽しみを共有することがなかなか難しいというのが現状です。

3つ目に「社会で認知されていない」。車椅子を使うようなことは目にすることがあるかと思いますが、赤ちゃんが離乳食を食べたり、高齢の方がペースト食を食べるということは知られていても、学齢期の子どもや青年の方で食べ物を飲み込むことが難しいという障害はなかなか知られていないかと思います。

3年後、このプロジェクトを通して私たちが目指しているところは、障害があってもなくても、全ての子どもたちが食を楽しめる未来をつくるということです。

下のバーベキューの写真は、施設の敷地内でトウモロコシを焼いているところです。焼いたトウモロコシをミキサーにかけてペースト状にしました。

上は、ハンバーガーとかポテトを買ってきて、ミキサーにかけて、子どもたちと一緒にマクドナルドのペースト食を楽しもうというイベントをやりました。

このように、事業所内で私たちが活動するだけではなくて、地域の中にペースト食や刻み食を食べるお店がふえていくことや、設備がバリアフリーではなくても、車椅子で行きやすいとか、入りやすいというお店がふえていくことを願っています。

障害によって嚥下の難しい子どもの食形態に合わせたハレの日の食事です。飲み込むことが難しい子どもたちが、七五三とか、誕生日とか、クリスマスとか、そういうハレの日の食事を楽しめる場所として、私たちはユニバーサルレストランを運営したいと考えています。このユニバーサルレストランを運営することによって3年後の未来をかなえたいと考えています。

(特定非営利活動法人湘南食育ラボ) まず1つ目に、場所がないということを、先ほど若林さんのほうから課題を説明してくれたと思うのですが、現在、湘南学園のカフェテリア以外にも、湘南食育ラボ善行キッチンという場所があります。

もともとは別の方が子ども食堂を運営するためにリフォームされた場所なので、カウンターキッチンがあって、この写真のとおり、その前に大きいダイニングテーブルがあるので、そこでも食事ができます。また、別室があるので、そこだと、大きいダイニン

グテーブル2つぐらいが並ぶので、1家族8人ぐらいでしたら食事がしていただけるようになっていきます。

もともと住宅のような感じなので、すごくアットホームな雰囲気です。食事もしていただけますし、今このコロナ禍の中にあっても、1家族でしたら、感染対策などしながら食事をしていただけるかなと思います。

メニューなんですけど、湘南食育ラボの今までの食提供のノウハウだったり、こだわりを生かして、素材などにもこだわったメニューが開発できるかと思っています。

左側の写真は、先日、湘南学園の小学校にビーガン食の講師の方がいらしたときにつくったお弁当です。このように細かなアレルギーだったり、ニーズにも対応したお弁当を作成して日々活動しています。先ほどの若林さんのお話の中でも、ペースト食の写真が出てきたと思うのですが、そのようなペースト食だったり、刻み食の内容も充実していけるかと思っています。

(特定非営利活動法人 laule'a) 解決策の3つ目に、地域にネットワークがあります。こちらは私たちラウレアが地域の方々と一緒にやったイベントの写真になります。上は大学のボランティアサークルと一緒に気球を飛ばそうというイベントをやりました。その下は、地域の方々を招いてアートの活動。そのほかにも、全国の障害のある方たちが集まってユニバーサルキャンプ。それから、大船で行われたパレードに、障害のある団体として初めて参加しました。このように全国にネットワークがあるので、今回、藤沢で行う先駆的な例が、全国に発信されて、多くのペースト食や刻み食を食べる家族のいい事例となっていけばというふうに考えています。

(特定非営利活動法人湘南食育ラボ) 役割分担としては、食育ラボでは、これまでの経験から得た食の経験を提供していきたいと考えています。ラウレアさんには、日々、障害のある児童と向き合っているからこそわかる提案だったり、先ほども説明していただいたようなネットワークを生かして当活動の周知を行っていただきたいと考えています。

このように、それぞれの団体の強みを生かして役割分担をしながら協力し合っていきたいと考えています。それぞれの団体だけではできないことだと思うので、コミュニケーションを密にとりながら行っていきます。

具体的なスケジュールとしては、まずはラウレアの保護者や利用者の方にヒアリングやアンケートを行って、そこから実際に試作メニューを提供して、何度か召し上がっていただいて、ケータリングを開始します。その後、実際にレストランとして営業する際

に提供するメニューを検討し、場所づくりなどの準備を進めて、2年目にはユニバーサルレストランの営業を開始していきます。

事業のゴールはユニバーサルレストランの実施で、ユニバーサルレストランを実施することによって、異なる食形態でも一緒に食卓を囲み、食が楽しめるようになり、食のハンディによって制約を受けることなく、全ての人が社会に参加していくことができることをゴールと私たちは考えています。

(特定非営利活動法人 laule'a) こちらは私たちのラウレアを利用している子どもたちの写真になります。今回、私たちが代表してこのような申請をさせていただいていますけれども、ユニバーサルレストランのオープンを望んでいるのは、この子たち自身で、またそのご家族です。ユニバーサルレストランがオープンすることで、家族や友達と同じものを食べて、楽しい時間を過ごせるような機会をつくっていければというふうに考えています。

どうぞよろしくお願いいたします。

(細沼部会長) 発表が終わりました。

委員の方、ご質問はありますか。10分程度質疑応答の時間をおとりしたいと思います。

(西上委員) こういった食事は1食というんですかね。普通、レストランだと1皿、例えばチャーハンなら幾らとかありますけど。ああいう食事は、幕の内弁当みたいになっていて幾らなのか、それともポテトのペーストなら幾らとか、どういうふうに提供されるんですか。価格と云えばいいんですかね。

(特定非営利活動法人湘南食育ラボ) これから検討するメニューによるというのがありますが、できれば家族4人で来たときに、見ばえは同じような形、例えばハンバーグでしたらハンバーグ、ニンジンでしたらニンジンのように見せかけたペースト、ゼリーであったり、そういった視覚的なところも今後やっていこうと思います。

今のご質問のように、1食当たり、通常のような金額帯では多分できないとは思いますが、できるだけ農家さんともタイアップしたりして、低農薬の素材とかを、廃棄するのではなくて、我々にいただけないかというような活動も裏でやっていって、市場のコストの1.5倍までには抑えたいなと考えております。

(西上委員) 一般的なレストランの1.5倍ぐらいということですよ。

(特定非営利活動法人湘南食育ラボ) はい。

(西上委員) どなたかフランス料理の経験のある仲間がいらっしゃるんですか。フランス

料理はペーストのものが多くですよね。だから、例えばスープだと、お皿にちゃんと盛れば、遜色なく出せるわけですね。横浜にそういう嚥下のフレンチのコースをやっているレストランがあるんです。その方々は高齢者に向けての嚥下食なんですけど。なので、そういうフランス料理の経験のある人がいてこういうことをしようとしているのか、どっちかなと思ったのです。

(特定非営利活動法人湘南食育ラボ) フランス料理店の勤務実績がある人はいないんですけども、管理栄養士が2名おまして、その管理栄養士と一緒にやっているシェフが何人かおられます。そういう人から情報を入れたり、今ご教示いただいたそういう方がいらっしゃるんでしたら、積極的に通って、いろいろなノウハウを伝授していただけるというようなことも考えられるかなと思います。

(西上委員) 事業の継続性を考えたときに、ファミリーレストランの1.5倍くらいの価格で、フランス料理よりは安いとなると、それなりに来たい人たちが、子どもだけにかかわらず、高齢の方でもいらっしゃるんじゃないかと思ったので、ちょっと聞いたんですが、よくわかりました。

(特定非営利活動法人 laulé'a) 今のご質問の件で、継続性というところで、今回補助金をいただいて、その後なんですけれども、このユニバーサルレストランはできる限り続けていきたいというところと、啓蒙的なこともやっていきたいと思っています。私たちだけじゃなくて、地域のレストランでもペースト食が提供されるように、この活動にどんな意味があるのかというようなパンフレットをつくったり、啓蒙活動も同時に進めていきたいと思っています。

(阿部委員) すばらしい事業だと思っているんですけども、収支の計算書を見たときに、いろいろ聞きたいなと思っております。質問させてください。

謝金が20万円ということなんですけど、講師の方というのは具体的に、20万円かかるというのはどんな感じでしょうか。

(特定非営利活動法人湘南食育ラボ) 1回で20万円というような計算ではないんですけども、1回2万円から2万5000円ぐらい。

(阿部委員) その方を10人も集められるんですか。

(特定非営利活動法人湘南食育ラボ) いろんなパターンで講師を招き入れて、数回もしくは数十回ぐらいにわたるレクチャーを受けなきゃいけないかなと思っております。

(阿部委員) 基本的には障害児のお母さんたちは365日、毎日つくっているわけですか

ら、ノウハウとしてはお母さん方のほうが持っていらっしゃるのかなと思っているんですけど。

(特定非営利活動法人湘南食育ラボ) もちろんそのとおりでございます。ですから、ラウレアさんのほうでは、現在ラウレアさんに通われているお子様の親御さんにアンケートをとったり、いろいろな情報を教えていただくということは当然やります。

(阿部委員) そうですね。20万円がちょっと多いかなと思いました。

システム開発費に35万円とありますが、具体的にはどんなことをやられるのですか。
(特定非営利活動法人湘南食育ラボ) 当然先ほど言った啓蒙活動の内容を盛り込んだり、新たなホームページというか、そういったものを核にいたしまして、レストランの予約であったり、状況を先方からいただいたりというようなシステムづくりを、とりあえずしようと考えております。

(阿部委員) 湘南食育ラボさんは、もう既にいいホームページを持っていらっしゃいますよね。予約の表のところもでき上がっていますよね。35万円はかからないような気がするんですけど。

(特定非営利活動法人湘南食育ラボ) 湘南学園で持っているものはお弁当の予約なんですけれども、健常者のお弁当の予約のシステムでは、やはり細部が情報として取り切れない。例えば刻み食であったり、ペースト食であったり、刻みでも一口大とか、いろいろな条件があります。現在もそれはメールとか電話でやりとりをしながらお弁当をつくっているんですけれども、それをシステムのほうで情報入力できるようにしないとまずいかなということで、35万円というのを、高いかもしれないんですけれども、一応それぐらいの予算を見させていただいております。

(阿部委員) それプラス研修費というのは、今のお言葉と研修費とダブるように思うんですけれども、それも20万円取っていらっしゃいますが、それはまた別なんでしょうか。

(特定非営利活動法人湘南食育ラボ) 嚥下に関する知識というか、ただ単にメニューを開発してペースト食をつくるというだけではなくて、やはり大学や医療機関、先ほどもお話ししましたけれども、胃に直接食べ物を注入するということになると、かなり高度な知識を我々も持たざるを得ない。そういった意味で、そのあたりは強化したいなということで、その予算を計上させていただいております。

(阿部委員) 湘南ラボさんがそのノウハウを持たなくちゃいけないんでしょうか。ラウレアさんは持っていらっしゃるんですよね。

(特定非営利活動法人湘南食育ラボ) ラウレアさんは、実際問題、胃に直接注入するようなことを毎日やられているので、その親御さんは当然情報は持っております。当然のことながらその親御さんや今までの経験というのを全部聞き取りはいたします。その上で、さらに食事をつくるということで、いろいろな方面の有識者のほうからアドバイスを頂戴しないと、やはりリスクが伴いますので、そのあたりは我々も十分注意してやっていきたいと考えております。

(阿部委員) よくわかりました。

では、ラウレアさんの費用が 75 万円なり、そんな費用が出ておりますけれども、具体的にどういうものか。

その前に、ラウレアさんの去年の売上げが1億 6000 万円ぐらいあると思うんですが、ここには(前年度決算額) 2600 万円ぐらいと書かれているんですけども、この辺はどういうことでしょうか。

(特定非営利活動法人湘南食育ラボ) ラウレアさんの決算内容は、私もきちっと見させていただいているわけではないんですけども、それを記載したラウレアの代表が、1億幾らの中で、実際、運営している費用を書かれたんじゃないかなというふうに推察いたします。

(阿部委員) では、「ラウレア側経費」というのはどういうものか。ボンとした見積もりなので、中身がわかりません。

(特定非営利活動法人 laule'a) 今ご質問いただいたところを幾つかお答えできればと思います。

まず、先ほどのシステム運営費のところですけども、啓蒙パンフレットということもお伝えしましたが、今回このようなペースト食を必ず提供できるレストランというのが藤沢からできるということを全国に発信したいと思いますので、ウェブというのはすごく重要な手段だなと思っています。なので、ウェブでの発信というのを、全国にいる当事者の方たちの声を集めることと、このプロジェクトを発信していくということをしつかりやっていきたいなと思っています。

それから、ペースト食を利用されているお母様方にお話を聞くと、「あそこの入所施設で食べたペースト食はちょっと違った。おいしかった」とか、「ここで食べたものはちょっと水っぽかった」とか、「何が違うんだろうと私も思うんです」とおっしゃるんです。「やっぱりペースト食だって、普通の私たちと同じようにおいしいものを食べた

いって思うじゃないですか」とおっしゃっていました。

その声はもうそのとおりだなと思ひまして、やっぱり講師の方々に学ぶということは、この事業を進めていく上で必要なことだなと思っています。

あと、75万円というふうに出させていただいているところです。先ほど車椅子を利用している方たちの写真がありましたが、彼らは18歳以上の大人になるんですけれども、学校を卒業して、社会人として私たちの施設を利用しています。彼らのお仕事にも今回つながればいいなと思ひまして、最近、染物の仕事を始めたり、押し花を使ってクッキーを焼くとか、そういうことを始めているんですけれども、その活動をこのユニバーサルレストランでも実現できないかなと思っています。

いろんな染料を今試しているところで、染めたものでランチョンマットを置いたり、装飾をしたり、お祝いの飾りをつくったり、あとは押し花のクッキーをギフトにするとか、そういう活動に広げていきたいなと思っています。その活動の材料費と、私たちも勉強していかなければというところで、練習していく費用とか、あと彼ら自身の人件費を、仕事代ということでも計上させていただきました。

(阿部委員) よくわかりました。

(坂井委員) 簡単に2点お伺いします。

1点は、啓蒙ということに関連してですけれども、ハレの日のメニューを開発するという点ですが、そのレシピというのは公開されるものなのかどうか。

それから、事業のゴールということに関連して、レストランをオープンすることがゴールということをお伺いしましたが、この事業によって、狙った効果がどのくらい発揮できたのかという点の事業効果というんでしょうか、それはどういうふうに見ていくお考えなのかをお伺いします。

(特定非営利活動法人湘南食育ラボ) レシピに関しては、今後、管理栄養士と、あと先ほど話にあったように、講師の方からレクチャーを受けて開発していくつもりです。そのレシピなどももちろん公開して、パンフレットをつくったり、ウェブに載せたり、SNSなどを使って公開していければいいなというふうに考えております。そうすることによって、保護者の方も日々のレシピづくりになかなか苦労されている面もあると思うので、そういうところで参考にできる部分は参考にさせていただけたらいいなと考えております。

効果に関してなんですが、まずはラウレアの利用者の方だったり、その地域の方、ラ

ウレアの利用者の方のお知り合いの方ですとか、最初から規模を広げ過ぎるというわけではなく、場所もそんなに広いわけではないので、1日1家族、2家族というところから、先ほど若林さんもおっしゃっていたように、SNSとかホームページなどで周知をして、少しずつ、多くの方に利用していただけるようになっていければいいなというふうに考えております。

(細沼部会長) 以上で終了となります。特定非営利活動法人湘南食育ラボさん、ありがとうございました。

それでは、団体さんの入れ替えをお願いいたします。

(団体入れ替え)

②関内イノベーションイニシアティブ株式会社

(細沼部会長) 司会進行を務めます細沼と申します。よろしくお願いいたします。

それでは、関内イノベーションイニシアティブ株式会社さん、「湘南セカンドキャリア地域起業セミナー」について発表をお願いいたします。

(関内イノベーションイニシアティブ株式会社) きょうはお時間をいただきましてありがとうございます。提案をさせていただきます関内イノベーションイニシアティブの治田と申します。

(株式会社フジマニパブリッシング) 協働事業者でありますフジマニパブリッシングの三浦と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

(関内イノベーションイニシアティブ株式会社) 私ども関内イノベーションイニシアティブは2010年の12月に設立いたしました株式会社でございます。目的はソーシャルビジネスの担い手育成ということで、mass×mass 関内フューチャーセンターという施設とソーシャルビジネスの起業人材ということを主な事業展開としてやってまいりました。

これが事業の概要になっておりますが、ヒトの育成というところで人材育成事業、それからモノを活用しての場づくり、また、資金的な支援としてはクラウドファンディングの事務局をやってきております。そして、コトの支援として、地産地消のお弁当の販売を促進したり、商店街の活性の事業を行ったり、調査研究などを行ってまいりました。

協働事業者のフジマニパブリッシングさんは、皆さんも既にご存じだと思いますけれども、湘南経済新聞、それからNEKTONというコワーキングスペースを、県内に4

つの直営店、それから3つのフランチャイズの形態で展開されています。そして「フジマニ」という地域情報紙、フリーペーパーを発行してきていまして、地域のいろいろな情報を既にお持ちですし、いろいろなネットワーク者としてご活躍をされています。

その中で私どもとしては、湘南経済新聞などの幅広い情報収集ですとか、地域住民の方々への訴求力につきまして、実は10年前からおつき合いさせていただいているのですけれども、そういうところでご一緒したいと思ってお声かけをし、こういう形で提案をさせていただいております。三浦さんからは後ほどお話をいただきます。

今回の湘南セカンドキャリア地域起業セミナーについてですが、事業目的について、4つお話しいたします。

まず「藤沢市における社会課題の解決や新しい価値に携わろうとする住民の顕在化」です。2つ目は「支援機関の連携による地域起業の支援体制づくり」です。3つ目は「地域起業の持続可能なビジネスモデルの構築」。4つ目は「地域起業者の応援コミュニティの醸成」です。この事業を1年間展開する中で、今掲げた目的を達成していきたいと思っています。

現状の課題です。

1つ目「地域起業の持続可能なビジネスモデルが見えていない」。

2つ目「営利・非営利の類型で支援が分けられ、起業者が知りたい情報が一元的に取得できない」。

3つ目「さまざまな知見を持つ、特に50～60歳の男性が地域活動につながるチャンネルが少ない」ということです。地域デビューにはマインドセットが必要と思われましても、それがなかなかうまくいってないかなというふうに感じております。

4つ目、地域活動には、ボランティア活動というのが、皆さんの中では定番のようにご理解されていると思うのですが、最近の方々の傾向は、ちょっと稼ぎたいという方がおられまして、そういう方々へのニーズを満たすメニューが少ないなというふうに思っておりますので、今回のセミナーでそれを実現していきたいと考えております。

今回ご提案の事業は、大きく2つの事業を行います。1つは、今、概要をお話した湘南セカンド地域起業セミナー、2番目は、支援機関の情報交換会です。

湘南セカンド地域起業につきましては、全7回程度の座学を予定しております。期間は2～3カ月程度の中で実施をしていくのですが、その前後でいろいろな仕掛けをしていきたいと考えております。

メニューについてはごらんのとおりですが、特徴的なものは、地域起業とは何かという概念的なこともきちっと理解していただきつつ、地域包括ケアシステムなど、行政が提供しているサービスについて理解を促進するようなフェーズも設けていきたいと思っております。

ご自身の持っているスキルの棚卸しはもとより、今後の事業展開に必要な事業計画、収支計画の基礎知識、先輩起業家の話、また拠点ですね、藤沢市にはかなり特徴的な拠点があるかと思うのですが、そこに行ってお話を聞くということをしていきたいと考えております。

最後に、ビジネスプラン発表会。その事業を進めていく中で、個々に対応した、もしくはグループに対応した相談も行っていきます。

支援機関の情報交換会はなぜ行かうかといいますと、地域起業というものの向きですとか、規模ですとか、例えば金融機関にとっては本当にお金を借りてくれる存在なのかということもおわかりにならないかと思しますので、そういった今後のご支援をいただく方々に適切な情報を提供し、皆さんと共有していきたいと考えております。

「『地域起業』の特徴」です。

「課題の解決」。行政システムや市場のメカニズムだけでは解決が難しい課題に対して、まだ社会で満たされていないニーズを満たしていこうと位置づけております。そして「雇用の創出・経済の活性化」、「自己満足・生きがい」の提供にもつながります。それから地域にある「資源の活用」ですね。それまで活用されてこなかったものとか、個々にバラバラに置かれていたものに対して、その掛け合わせによって新しい価値を創造されることを促します。そして「コミュニティの再生」になります。

実はこの地域起業というのが、セカンドキャリアという考え方と非常に相性がよいと考えております。皆さんはまだお若いので、そういうことではないかもしれませんが、人生には「3つの籠（カゴ）」があるということで、旅行や趣味など自分を高めるものが1つです。それから、社会的な自分といいますか、それを認識する機会として、ボランティア活動や地域貢献がある。3つ目としては、自分が今まで積み上げてきたスキルを地域に生かす。その3つがあると、長生きすると言われております。この考え方もとても合致するその向きの方々が藤沢にもたくさんおられるんじゃないかなというふうに考えております。

私どもは割と講座屋さんだと思われているんですけども、そうではなくて、講座を

通じて地域を変えるということを長年やってまいりました。もともと地域で活動されている方はもちろんおられるわけですが、その方々を横につないでいくに当たりまして、皆さんと共通する地域課題を掲げて、講座によって新たな人材育成をし、そのプロセスでコミュニティをさらに活性化させ、行動する人たちを生み出して、まちがまた育っていく、そういった好循環を回していくということを私たちのなりわいにしてまいりました。

これまでに横浜市青葉区、港北区でセカンドキャリア地域起業セミナーをやってまいりました。もともとはセカンドキャリアという名称からすると、50代、60代の方がいらしてくださると思っていたんですけども、その年代はもちろんおられるんですが、その手前の30代、40代の方々の参加が実は多かったです。

なぜかという、これまで勤めている会社では、ずっと雇ってくれるということがもうわからなくなっている。そしてコロナの時代になって、地域との連携をしたいと思っている人たちが、このセカンドキャリアと地域起業という言葉に引かれて、いらしていただいているんじゃないかなと思っています。

受講生のニーズです。これは見ていただくと、ああ、そうなんだと多分おわかりになるかと思うのですが、1番は、左側なんですけど、「地域の役に立ちたいが、実は地域のこと知らない」という人が結構います。これは多分藤沢にも当てはまるんじゃないかと思います。それから「社会参加したい」、「自分の事業と繋がる仲間をつくりたい」、「現職のリタイア後に備えて地域と繋がりをつくりたい」、「地域の既存団体との接点を持ちたい」、「ボランティアではなく少しお金を稼ぎたい」、「自分のキャリアを活かしたい」、「人生の棚卸をしたい」、「地縁、テーマ型団体とは異なる地域コミュニティに入りたい」ということで、さまざまな需要があります。

課題をいろいろ感じているんですけども、課題のまま放っておきたくないという熱い人材がこの講座に来てくださっております。きっとこちらの藤沢でもそういうことになるんじゃないかなと思っています。

これまでの実績なんですけれども、幾つかご紹介をします。

1つは、行政書士としてお仕事をされているYさんは、地域の人につながるまちのかかりつけ医のような法律家になりたいということでかかわっておられたんですけども、なかなか地域との接点が見つからなかったんですが、この講座に来て、コミュニティカフェを運営している人たちとつながって、非常に生き生きと活動されております。

2番目のKさんは、ご自宅を開放してコミュニティカフェを運営しているのですが、それまでは、本当にご自身のことを、これまでこんなことをやってきたんだとしか言わなかったんですけれども、このことをすることによって、逆に自分の地域での役割を見つけて、そのときに勤めていたIT企業を退職されて、今は介護福祉士の資格を取れるように介護施設で働いておられます。人生が非常に変わった方の一人でもあります。

ここでは省略いたしますが、こういう方々もおられます。

今回の実施体制ですけれども、私ども関内イノベーションイニシアティブは講座・情報交換会の実施運営、フジマニパブリッシングさんには広報と地域開拓をお願いいたします。そしてごらんの方々との連携の中で進めていきます。

ご質問の中にもあったんですが、産業労働課や湘南産業振興財団、さまざまなところに打診はいたしましたけれども、こういうことでダメだったということは後ほどお伝えしたいと思っております。

この事業の展開です。1年目、2年目は、セカンドキャリア地域起業セミナーと情報交換会を展開し、3年目には、この講座で育った人たちが運営を担ってくださればというふうに思っております。

3カ年の計画はごらんとおりです。

以上です。

(株式会社フジマニパブリッシング) 補足をするとうしますと、2015年からコワーキングスペースの運営を通して、さまざまな地域の方とかかわりを持ちました。その中で思いましたのが、責任世代と言われる30代、40代以外に、やはり50~60代以降の方も含め、まだまだやりたいことがある方が多いなという印象です。あともう1点は、いわゆるテレワークが推進された後、企業にお勤めで、今藤沢にお住まいの方が、意外と地域との接点を持っていらっしゃるなということを感じています。例えばその方たちが、今の団塊の世代の方もそうですけれども、おうち……。(2回ベルが鳴る)

(細沼部会長) 発表時間を経過したので、これで発表を終わりにしていただきたいと思えます。

発表が終わりました。委員の方から、ご質問はありますか。

(木村委員) 治田さんと三浦さん、それぞれにご質問させてください。

最後から2番目のスライドのほうでもちらっと拝見したんですけれども、3年目以降も含めた行政への期待について、治田さんにちょっと言っていたきたいのです。書い

ていただいているとおり、本来は行政のほうでこういった市民の能力開発というところを主体的にやっていくということが非常に大切だなと思っていますので、そのあたりの市への期待も含めて、先ほどおっしゃった少し連携がうまくいかなかったところがあったみたいなお話の続きをしていただきたいというのが治田さんへのご質問です。

三浦さんも、最後ちょっと途切れてしまったところがあったので、私もまさにそこはお聞きしたいところで、50～60代といったところの方々ですね。ご案内のとおり非常に大規模な早期退職というニュースも、ちまたで広がっているところでもありますので、そういったところで、藤沢のコワーキングスペースを使われる方々とかも含めて、どんな影響、受けとめがあるのか、ちょっと続きの話をいただいてもよろしいですか。

(関内イノベーションイニシアティブ株式会社) 行政への期待というところですが、私もこの事業を提案するまでに、金融機関さんとか、湘南産業振興財団さんとか、さまざまところを回らせていただきました。内容としての感触はとてもよかったんですけども、金融機関さんにつきましては、採択された暁に協力はするよということで、今の段階では名前は載せられないということだったので、大変前向きにご協力いただけそうです。

産業労働課さんや湘南産業振興財団さんは、コミュニティビジネスという切り口で、実はもう10年ほど事業展開をしておられて、そこをこじあけてまでというか、なかなかならないけれども、ただ、この考え方自体は理解するよということでおっしゃっていただいています。

生涯学習課さんにつきましては、私どもが構想しているこの講座を有料化したらいいいんじゃないかというお話が皆様からあったかと思うんですが、今1人5000円で20名でということで予算に入れさせていただきましたけれども、有料講座はダメなんですね。どうしても個人に対応することになって、地域との接点まで行くと、もしかしたら、「昭和ヒーロー再探訪～目指せ！諦めない50代」とかに出ていただいた方をつないでいただくことはできますが、今のところの連携というのは難しいかな。

障がい者支援課さんにつきましては、住民組織による地域包括ケアの担い手育成ということで福祉に特化して、もしくは地域団体に特化しての事業をやっていらっしゃいますので、そことは連携をさせていただいていただければいいかなと思っています。採択されたら考えたいと思っています。

(株式会社フジマニパブリッシング) 50代、60代の方たちの現状の挙動としましては、

会社員でいるというふうな属性の方は、現状、藤沢というまちとの接点が非常に少ないなど思っております。テレワークがあった結果、うちのワーキングスペースに来て、「こんなところがあったんだね」という会話があるというのが現状です。お話を聞くと、上場企業にお勤めなんですけれども、まちのことをほとんど知らないみたいなことが多いですね。

でも、その方たちに、「何かおもしろいことをやりましょうよ」と言うと、「いいね」という話にはなりますし、実際、起業するというところまではいかないけれども、「まちのこんなところってダメだよね」みたいな問題は結構見つけているという感触もあります。なので、それをその方たちの知見で、いわゆる起業的な形で、セカンドキャリアという形で取り組んでいただくというのがおもしろいんじゃないかなというのが1点。

あとは、インキュベーション施設みたいな形で、慶應大学さんですとか、藤沢市のS F I Cなども連携しているんですけれども、実際借り方は、シニアの方が非常に多いです。その方たちは、ご自身の知見でこれまでサラリーマンとして培ってきたものを、事業として発出したいと思っている。あと学生さんたちもいるんですが、やはり失敗することに対してのリスクというのが日本は非常にまだまだあるので、失敗したときのリカバーがきく、きかないというところよりも、失敗してはいけないということを前提に事業は成り立たなければいけないという現実がありまして、その分、シニアの方たちの起業は、非常にリスクを避けた堅実な事業運営ができるんじゃないかなというところで期待をしております。

とりあえずは以上です。

(原田委員) 私も3年目に「既存機関へのノウハウ移転」というところをお聞きしたかったのですが、今の内容でわかりました。

それと、私も地域活動をしていて日々思うところで、先ほどもありました地域デビューに関して、特に50代、60代の男性のマインドセットで、まさにそれを感じています。担い手としては数多くいらっしゃるのに、やってみると、やりたいことと地域ニーズがどんどん乖離していってしまったり、いざ始めてみると、対象者をどんどん狭めてしまおう、自分たちが見れる対象者というのを狭めてしまったりする傾向があるなというふうに思っているんですけれども、このあたりを講座の中でどのように広げていくように考えていらっしゃるか、お聞かせください。

(関内イノベーションイニシアティブ株式会社) 一番の先生は、この講座に参加した仲間

同士のやりとりになるかなと思っています。人のふり見て我がふりというわけじゃないんですけども、自分が実は結構ひとりよがりだったとか、自分の主張ばかりしていたとか、地域に対して思いばかり伝えて、自分は何もしなかったなどというのを、先輩の話を書くこともそうですし、一緒に学ぶ仲間とのやりとりが、そこを一番教えてくれるという形かなと思っています。

ただ、私たちとしても、ワークショップの中で、自分のこれまでの棚卸しをしていただいたり、そこと地域課題とどう結びつけるかみたいな気づきを提供したり、そういうことを結構しておりまして、意外とショック療法的なこともしております。でも、それを支えるのもまた受講生同士という形になっているかなと思っております。

(原田委員) 先ほど聞いていると、意外と30代、40代の方も参加されているというところで、できればそういう若い方々とシニアの方々がうまく融合するといいな。どちらかに分けてしまうと、どうもニーズと合わないような気がしているので、そのあたりも講座の中でやっていただけるのかどうか。

(関内イノベーションイニシアティブ株式会社) 参加してくださる方々が、割と多世代の方々との交流を求めている方が多いということと、あとはNEKTONさんにも何回かお伺いしているんですが、いろいろな年齢層がおられますし、大学生の方もおられます。今回も、講座の場所も、役所でやることもそうなんですけれども、NEKTONさんのような場所をお借りさせていただいたり、いろんなところでやってみたいと思っています。その場所を知ると、また行きたくくなりますよね。そういうことで地域の拠点ともつながりをつくっていきたいと考えております。

(林委員) 私も8年ぐらい前に起業経験があるんですが、そのときも数十万円のセミナーとか通いました。なので、単純な質問として、これは有料の、受益者からお金を取るものでやっていくのではダメなのかという質問です。

もう一つ、こういうステージとして、ミライカナエルのスタートアップに参加する層でもあるのかなと思います。ですので、そちらの伴走支援を広げて、この人たちをサポートするような事業ではダメなのかなということでお聞きしたいと思います。

(関内イノベーションイニシアティブ株式会社) まずこの講座は、単純に自己実現であれば、たんまりお金をいただきたいんですけども、地域の課題を解決するという行政との連携とか、既存の組織との連携を考えているので、そこはお金を取るというよりは、本当だったら無料でやっていただけたらと思うんですけども、後で三浦さんにもお話

しいただけたらと思いますが、無料だと、またいろいろあるかなということで、少額をまず実験的にやってみようということで設定させていただきました。

それから、今私どもが担っている伴走支援でというところですが、実はそれはやりたいんですけれども、ミライカナエルの中だと、どうしても助成団体しか対象にならないということがあります。さらには、私のほうで、ミライカナエルにエントリーしてくれる層をふやしたいという思いがあります。どうしてもNPOの方々に寄ってしまっているところもあって、もう少しソーシャルビジネスとかコミュニティビジネスの方々にも参画をいただくのに、ゴールは助成金だけじゃないと思うんですね。なので、その1つのきっかけとしてこれを活用していただけたらいいかなと思っております。

(細沼部会長) 以上で終了となります。関内イノベーションイニシアティブ株式会社さん、ありがとうございました。

それでは、団体さんの入れ替えをお願いいたします。

(団体入れ替え)

③特定非営利活動法人地域魅力

(細沼部会長) 司会進行を務めます細沼と申します。よろしくお願いいたします。

それでは、特定非営利活動法人地域魅力さん、「オールふじさわでお届けする地域デリバリー」について発表をお願いいたします。

(特定非営利活動法人地域魅力) 皆様、こんにちは。ご紹介いただきましたNPO法人地域魅力の理事長をしております田中と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

本日、株式会社グローカリズムさん、株式会社E・ミニモさん、この3者でご提案をさせていただきます。

まず団体紹介から申し上げます。

私たちNPO法人地域魅力は2006年の設立になります。慶應義塾大学湘南藤沢キャンパス(SFC)の横にイノベーションビレッジというのができまして、できた年から7年間そちらで育てていただきまして、今、鶴沼桜が岡に事務所を構えております。名のとおり「地域の魅力を伝える、高める」ということをミッションに活動をしておりまして、地域経済の活性、安心安全の確保、コミュニティ育成の3本柱で活動をしております。

では、それぞれ紹介させていただきます。

(株式会社E・ミニモ) E・ミニモの西尾と申します。

私は、藤沢のインキュベートルームのほうで、ビジネスに特化した電動スクーターの開発と販売ということで会社を設立しました。去年やっと販売がスタートしまして、現在こういう形で、ビジネス専用のEVスクーターの販売を開始しました。

今回は一緒にやるというのは、宅配とか利用している現場の方がどういったものを持ってきてほしいかとか、そういったことというのは、ハード側の開発のほうに情報がなかなか入ってこないものですから、そういったところを吸い上げるために一緒に参加させていただいております。

(株式会社グローカリズム) 皆さん、こんにちは。株式会社グローカリズムの川戸と申します。

私のほうではウェブサービスの開発等を行っております。2011年に創業した当初から、地域魅力さんとは、ホームページの開発から、いろいろなシステムのご提案などをいただきまして、今に至っております。途中、藤沢のインキュベーションセンターでもお世話になっておりまして、今は逗子で活動しております。

昨年、コロナになりましてから、飲食店さんが大変困っているということ、私どもでやっている「でん票くん」という飲食店向けのPOSシステムを通じて気づいていまして、飲食店をいかに支援できるかということで、テイクアウトに特化したサービスをつくろうと思い、「スマ注」というサービスを昨年3月に開発しました。それをうまく活用して、地域での配達サービスなどができるのではないかということで、地域魅力の田中さんからご提案をいただきまして、今回、開発関連の責任者として協力させていただいております。よろしくお願いします。

(特定非営利活動法人地域魅力) このほか、協働事業者ということでは名を連ねていないのですけれども、今回の事業を提案するに当たって、イタリアンレストランのタントタントさんに、地域の飲食店側のニーズを私たちに届けていただく係として、またその取りまとめとして、企画にかかわっていただいております。藤沢駅南口、南藤沢にある、商店街の企画とかも非常に一生懸命やっぴらっしゃるお店の鈴木さんが一緒にやっています。

まず事業の背景からお話いたします。

皆様ご存じのように、昨年春のコロナ禍、また突然の緊急事態宣言ということで、

人々の生活にも難しさがやってまいりましたし、飲食店側の苦悩というものも突然やってきました。おうち側としては、ステイホームを余儀なくされる。またお仕事もテレワークを多くする人がふえました。

ただ、昼休憩中、1時間の中に家を出て、飲食店を利用して、あるいは買い物をして帰ってくるということは難しい。自炊も難しいというふうな方もいらっしゃいました。また、暮らしの中で人混みを避けたいとか、バスとかそういう公共交通機関にもあまり乗りたくないとか、外食、買い物もままならない、そんな苦悩も伺いました。また、人と会えないことで、何げなく人と話をしている中で困り事を伝えたり、悩みを伝えたりしていた、そういったところから発生する相談もできなくなって、困った人の孤立化が進んでいるということも出てきました。

一方で、飲食店のほうは営業時間を短縮せよということです。また、飲食店は3密の可能性もある。食事を介した感染が怖いと思われたりした。せめてものことでテイクアウトメニューを開発しましたが、そもそもお客さんが買いに来られないとか、そう言っている間にファンが離れてしまい、コロナ後の経営も難しくなってしまうといった問題が出てくるようになりました。

そこでの提案になります。

事業概要としては、市内で生産される食材や市内飲食店の料理、名産品等を、藤沢の電動バイクで市民に届けるというものです。市民からの注文を受け、商品やテイクアウトメニューを市内の事業者が製造する電動バイクで配達し、また、これを環境に配慮した形で地産地消の推進や地域活性を図るということも実現してまいります。

これだけだと、既存のデリバリーサービスと同じようなものになりますけれども、私たちが立ち上げる企画としては、コミュニケーションという要素をつけ加えております。飲食店ですとか商売の方に対しては、商品レビューなどをお届けしたり、暮らしのニーズ把握ができるような、そんな機会を設けるというものにしております。お届けの際や事後に注文者から商品への感想をいただいたり、生活におけるお困り事などをヒアリングできるようにして、提供店舗や生産者、また市民生活をサポートする団体に伝えるというものになります。

まとめると、市内のモノとコトの流通を促進する、そういった事業であると言えるかと思えます。

続いて、事業内容・計画です。

お話ししてきたように、藤沢市内に特化したコミュニケーションデリバリー事業で、現在もうスタートしていますけれども、新しい生活様式に合わせた消費スタイルと、市民とお店・市民活動、行政とのつながりづくりをサポートする。プラットフォーム事業と言えるかと思いますが、こういったことを考えています。

大手のデリバリーサービスもありますが、コストが高くてなかなか利用しにくいという声も聞いています。特に個人経営とか小規模の飲食店さんが使いやすいコストと機能でしたり、市民側もスマホで手軽に注文できる仕組みが欲しかったり、商品のお届けプラスアルファのコミュニケーションができるというようなものを目的としております。

実施内容は、まずオンラインシステム、これらの事業を行えるようなベースとなるシステムを開発します。システムの開発が済みましたら、市民からの注文を受けて、市内で生産・提供・販売のいずれかをしている商品を、ご指定の場所に配達します。これはご自宅だったり、お仕事場だったり、皆さんで会議をされる場だったり、いろいろな使い方があるかと思っています。

そのお届け時に、ご注文をいただいた方とコミュニケーションをとって、生活での困り事や、過去に利用した商品への感想、フィードバックを得る。この得た情報を、必要に応じてしかるべき団体に届けます。行政だったり、地域団体だったり、店舗だったり、そういったものです。行政に対しては、ご相談させていただいたんですが、市民自治推進課を窓口として、関係部局、所管へ連絡していただく。これは企業同士の協働という枠で応募していますけれども、そういった意味では、市行政との協働という要素も設けているのかなと思います。

2年目以降は、商品の配達とコミュニケーションに加えて、簡易な作業サービスを有料オプションとして設定することも考えています。高いところのものを取ってほしいとか、電球をかえてほしいとか、ちょっとした暮らしの困り事に対応できる仕組みを関係機関と連携して構築する。地区社協ですとか、地域包括支援センターですとか、そういったところと情報、人材を共有しながらやっていければと考えております。

事業の意義といたしまして、コロナ禍により、藤沢市内の事業者や市民の生活環境や経営状態に厳しさが強いられているという現状があります。個人経営の飲食店や飲食業にかかわる業種の事業者さんは疲弊して、コロナ禍後に同様の消費者サービスが提供できるかもわからないという状況にきています。

また、高齢化に伴う買い物難民の増加や子育て世帯の孤立、こういったところはコロ

ナ以前から問題とされているところではありましたが、コロナの間にそういったものが顕著になったり、また、コロナの問題が完全に解決した後も、やはり藤沢市の課題としては継続するところと考えられますが、そういったところへのきめ細やかなサービスが求められている。行政やボランティア以外の事業者サービスの参入も必要だと考えられます。

こういったことに対して、市民ボランティアと営利事業の中間的なよさを生かしたサービスへの期待が高まっているかと思います。

企画提案書のほうに成果目標ということで、登録店舗数と配達件数ということで数字を挙げさせていただいています。その後、私たちの間でも議論をしたのですが、成果目標としては、店舗の売り上げの増加ですとか、あとは、私たちがつなげなければつながらなかった相談の件数ですとか、困り事が解決した件数、こういったものがふえていくことも、成果としてカウントができると考えております。

最後に、「えがく藤沢のミライ像」になります。市内にあふれる魅力的な地場産品や商品、プロの飲食店の料理が、好きなときに好きな場所で入手でき、市内の事業者も市民も元気いっぱい生き生きとしているまち。高齢でも、体が不自由でも、ほかの人とのコミュニケーションが苦手でも、取り残されることなく、地域サービスの恩恵にあずかることのできるまち。こんな未来像を、オンラインサービスの利便性と対面の温かさを組み合わせたもので支援する。しかも地球環境にも優しい持続可能な仕組みでサポートをする。こういったことを藤沢の未来として描いております。

以上でこちらからの提案を終了とさせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

(細沼部会長) 発表が終わりました。委員の方、ご質問はありますか。

(原田委員) 幾つかお聞きしたいのですが、まず、お届けの際に困り事をヒアリングして、提供店舗や生産者や該当する団体に伝える。福祉的な要素もあると思うので、行政などにもつなぐということだと思うのですが、これだけに特化したようなNPOや団体もあると思うんです。逆に、デリバリーにプラスしてこれをするとなると、それなりのノウハウであったり、研修とか情報収集が必要だと思うんですけども、このあたりはどのようにお考えでしょうか。

(特定非営利活動法人地域魅力) 福祉的な側面を入れたところがこの事業の特徴ということでお話しさせていただきまして、まさにご指摘のとおりになります。

配達員につきましては、既存のウーバーイーツさんとかみたいに登録制で、その都度、行ってもらおうということではなくて、あらかじめこの事業の中でレクチャーをした上で、こういった内容をお話しできるように、こういった内容を伺えるようにというふうな事前学習をするものとしております。

また、その際には、藤沢市の福祉における現状をしっかりと把握できるように、関係団体に教わりながらスタートをしていくものと考えております。

また、既存の窓口がいろいろとあると思うんですが、そういったところにご相談に来られる方はいいんですけれども、ちょっとしたことで、わざわざ出向いてとか、メールとか、電話とか、来るほどのないようなことで、玄関先でお荷物をお渡しするときに、「そう言えば、きのうの雨がこんなでさ」というふうにちょっとお話しできるようなところから拾える生活のつぶやきというものがあるかと考えておりますので、そういったところを主な対象にしたいと思っております。

(原田委員) そうなりますと、マンパワーというのは、配達される方を何人ぐらい想定されているのかというところが気になるんですが、配達員の謝礼としては 4000 円掛ける 365 の稼働率 60%というふうに計算されています。

配達されるだけではなくて、困り事を聞いて、それをつなげるとなると、その後、どうなったのかとか、なかなかマンパワーが必要なんじゃないかなと思うんですけれども、それはどのように想定していらっしゃるのでしょうか。

(特定非営利活動法人地域魅力) まずマンパワーの確保といったところで現状考えていますのは、これまで私たちのNPO活動に参加をしてくれた 20 代、30 代の若手の方ですとか、あとは、飲食店側で以前ほどアルバイトのシフトに入れることができない学生さんですとか、契約のパートの社員の方とかがいらっしゃるという話を伺っていて、そういった方たちにお願いをしようという話になっております。

報酬が十分かどうかという話もあるんですけれども、ほかの地域でこのデリバリーサービスを、お店から配達先ということではなくて、お店から事前に注文を預かっていたものを、その時間に一筆書きで届けるという仕組みを実はこの中では考えております。その形でいきますと、シフトで交代はするんですけれども、1日、1人が入っていれば、その日の配達は賄えるという計算でおります。

これは藤沢市と規模の違うエリアでやっておりますので、藤沢でやり始めて、同時に何台も何台も走らせる必要があるとか、そういったことになれば、見直す必要が出てく

るかと思いますが、1回の昼の配達、1回の夜の配達、それぞれ1人が回るという想定をしております。

(原田委員) そうなると、1日4000円ということだと、1人の方が、何件運んでも4000円という感じになるということでしょうか。

(特定非営利活動法人地域魅力) 実際は計画書の中に少し書いたんですけれども、時給制にしようと考えています。時給制にしないと、1件届けて早く帰ったほうが得だみたいな形になってしまうので、ちゃんとお話をするところまで、時間がかかった分はお金を払いますよという形にしたいので、何件やっても変わらない。この4000円というのは平らにした時間になりますけれども、働いていただいた時間分を払おうと考えております。

賃金は、神奈川県で指定している最低賃金とほぼ同じくらいで、それかそれ以上という形で考えております。

(西上委員) 事業をどうやって動かしていくかというところがよくわかってないんですが、ウーバーイーツだと、「これを食べたい」と思って、オーダーをしたら、持ってきてくれますよね。それはモノの流通だけで、この事業としては、コトの流通にウエートを置いているわけですよね。ということは、最初の発注の仕方というか、当事者がこちらに連絡をするときのスタートは、何かを宅配してほしいという始まり方をするのですか。

(特定非営利活動法人地域魅力) 宅配をしてほしいというところが入り口になります。うちに来て話を聞いてほしいということでご注文を受けることは、スタート時としては想定しておりません。「あしたのお昼御飯のお弁当を注文したい」というところで、次の日のお昼にお弁当が届いて、そのときに少しお話をする、そういった展開を考えています。

(西上委員) なぜコトのほうから始まるスタートを考えてはいないんですかね。お昼御飯が食べたいというスタートではない、困っていることがあるというスタートから考えなかったのはなぜですか。

(特定非営利活動法人地域魅力) スタートとして、飲食店のデリバリーというところから具体的な直近の課題としてスタートしたという事情もございます。また、福祉の側面から、御用聞きというか、お伺いをするというものは、先ほど原田委員がおっしゃったような福祉の窓口ですとか、民生委員さんですとか、そういった既存の仕組みもあるのかなとは思っています。

ただ、2年目以降、段階的に、そういった困り事があるから来てくれとか、あと、作業してほしいから来てくれとか、そういったことについても、対応できるようであれば考えたいとは思いますが。

(阿部委員) ちょっと具体的に見えないんですが、私が注文したいとき、近い将来お願いすることになると思うんですけども、スマホでなければ注文できませんか。

(特定非営利活動法人地域魅力) スタートの段階としては、配達のコストですとか、運営のコストですとか、あと店舗側で、料理をしながら電話をとってということがすごく難しいという話も聞いているので、スマホでということスタートはしていきたいと思っています。

(阿部委員) では、高齢者というのは対象外という感じですかね。

(特定非営利活動法人地域魅力) 理想、目指す形は、高齢の方にも使っていただけるような簡単なスマホのサービスということですけども、事前の打ち合わせの中で出てきたのは、地区社協の皆さんですとか、あと、在宅でいながら電話を受けられるような方ですとか、そういった方と連携して、電話窓口をボランティアの形でとっていただいて、かわりに入力するという事も考えてはいます。

(阿部委員) では、グローカリズムさんが注文を受けられるわけですね。

(特定非営利活動法人地域魅力) 注文を受けるのはこのシステムということになって、事務局側と……。

(阿部委員) では、事務局が配達員を探すんですか。

(特定非営利活動法人地域魅力) 配達員はあらかじめシフトで決めておきます。

(阿部委員) 初めからその時間を束縛しておくんですか。

(特定非営利活動法人地域魅力) はい。

(阿部委員) 配達注文がなくても、その時間ということでもう決めちゃうわけですね。

(特定非営利活動法人地域魅力) シフトでは入っておいていただいて、その補償についてはどういう形にするかは検討したいと思います。

(阿部委員) モノを買って持っていきます。お金はどうするんですか。私が払うんですか。どこへ払うのか。

(特定非営利活動法人地域魅力) 2つのやり方があります。オンライン決済ができるシステムを開発してもらおうと思っていますので、オンラインでクレジットカードで先に落としている方は、お店のほうに直接お金が行く。現金払いという方は、お金をおう

ちで持っていていただいて、配達員がお店に行って、現金をお支払いして、配達員が預かる。配達員がお客様からいただく。

(阿部委員) 配達員が立てかえて買って来るということになるのですね。

(特定非営利活動法人地域魅力) そうです。

(阿部委員) そうしたら、そのときのトラブルがあると思うのです。納豆を買ってくれと言ったのに、小さい粒を買って来てしまったといったら、そこはどういうふうにしますか。

(特定非営利活動法人地域魅力) 最初は飲食店のメニューで、あらかじめこのメニューの中からどれを買いますかということを選んでいただきます。

(阿部委員) では、さっき地場産品と言っていますけれども、レストランに限っているわけですね。

(特定非営利活動法人地域魅力) スタートはその考えですけれども。

(阿部委員) 納豆1個は買ってもらえないんですね。

(特定非営利活動法人地域魅力) スタート時は、納豆1個を買う仕組みはしないつもりです。ただ、その先の買い物代行の仕組みについても、私の法人の関係で作業しているところがありまして、あらかじめ銘柄指定をするのか、しない場合はお任せでということ、確認をしてから適切な納豆を買っていく。そういったことも始めたら、買い物代行のノウハウをいただきながらやっていこうと思います。

(阿部委員) ちょっと高かったじゃないか。違うものを持って来たじゃないか。そういうトラブルがいっぱい出てくると思うんですが、それを解決するのは誰ですか。

(特定非営利活動法人地域魅力) 配達違いは、既存のメニューの中から基本は選んでいただきますので。

(阿部委員) それでも間違いがあった、やっぱりその気がなくなったとか、そういうふうなことが出てきたときには、解決するのは誰ですか。

(特定非営利活動法人地域魅力) 解決するのは、私たちの地域魅力側で解決をすることになります。

(阿部委員) では、今度はお金を取る仕組みが料金にしかないんですけれども、それプラスの料金というのは、誰が、どういうふうに払うんですか。そちらの運営費用はどこから捻出するんですか。

(特定非営利活動法人地域魅力) お届けをしたときに、お客様から商品代金の10%と。

(阿部委員) 取っちゃうんですね。

(特定非営利活動法人地域魅力) そうですね。そのままではなくて。ただ、さっき名前の出た大手のウーバーイーツさんですとか、出前館ですとか、そういったところを聞くと、金額にかかわらず、200円とか、300円とか、500円とか、そういった金額がかかるので、それよりは安いのと、お店側も、売り上げのうち、35～50%近く持っていかれるというケースもありますので、それよりもリーズナブルな形でやれると思っています。

(阿部委員) リーズナブル、それからコストが下げられるとおっしゃって、そこがみそだと思うんですけれども、ウーバーイーツさんとかじゃなくて、あなた方なら下げられるという、そのこのところはどこでコストが下げられるんですか。

(特定非営利活動法人地域魅力) 先ほどちょっとお話ししましたが、配達が発生するたびに、お店からおうちというのではなくて、前日の夜までの締め切りとしていて、極力一筆書きで配達を終わらせる。複数件の配達を一度に回るということで、ウーバーイーツさんとかに比べてコストが削減できるとしております。

(阿部委員) わかりました。

(細沼部会長) 以上で終了となります。特定非営利活動法人地域魅力さん、ありがとうございました。お疲れさまでした。

(団体 退室)

(細沼部会長) 以上で全てのプレゼンテーションは終了となります。

この後は休憩となりますが、その前に、事務局から事務連絡をお願いいたします。

(事務局) 細沼部会長、どうもありがとうございました。

事務局よりご案内いたします。全団体のプレゼンテーションが終了いたしましたので、ここで15分ほどの休憩といたします。再開につきましては、こちらの時計で2時40分からといたしますので、それまでにお席にお戻りくださいますようお願いいたします。

では、これから休憩に入ります。

÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷

午後2時26分 休憩

午後2時38分 再開

÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷

(2) 審査選考

(藤沢市情報公開条例第6条第3号に基づき非公開)

÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷

それでは、最後に、事務局より連絡事項をお願いします。

(事務局) 審査選考どうもありがとうございました。

本日の二次審査を通過しました団体につきましては、この後の最終審査、三次審査といたしまして、12月11日(土)に予定をしておりますヒアリング審査がございます。部会員の方におかれましては、後日、最終審査のほうもご出席をよろしく願いいたします。

最後に、次回の委員会についてです。今回は11月28日(日)午後1時からとなります。議題は、ミライカナエル活動サポート事業令和3年度の実施団体の中間報告会になります。場所は、こちらと同じく藤沢市役所本庁舎5階、5-1会議室を予定しておりますが、場合によってはZoomでの開催も想定しております。

詳細につきましては、後日、メールにてご案内させていただきますので、ご確認くださいませようどうぞよろしくお願いいたします。

最後に、本日、朝日町駐車場にお車をとめた方につきましては、駐車券のほうを事務局へお渡しくださいませ。認証機の処理をいたします。

事務局からは以上です。

÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷÷

閉会

(山岡委員長) それでは、長時間にわたりましてありがとうございました。

以上をもちまして第6回藤沢市市民活動推進委員会を閉会いたします。

午後3時23分 閉会