

滋賀で人と社会と文化芸術をつなぐプロジェクト“SANPOh”

第7回 文化芸術と共生社会を考えるトークカフェ

「地域で持続可能な活動基盤を作るために」

日時：令和4年12月9日（金）19：00～21：00

場所：オンライン

参加者：19名（うち関係者4名）

ゲスト：若林朋子（プロジェクト・コーディネーター

／立教大学大学院 21世紀社会デザイン研究科特任准教授）

ゲストはプロジェクト・コーディネーターの若林朋子さん。

これまで、文化芸術と共生社会づくりの実践に携わる多くの方に SANPOh の取組にご参加いただく中で、地域における持続可能な活動に向けた資金調達の方法などが共通の課題であることが明確となりました。そこで、文化芸術に携わる団体の持続可能な活動基盤づくりについて、ファンドレイジングを中心に若林さんにお話いただき、多様な分野とのつながりや、各自の取組を発展させていく方法について、参加者と共に考えました。

○地域における持続可能な活動を考える

活動継続を考える上では、まず、自分の理想とする活動の状態と現状とを比べて、どこにギャップがあるかを考える。どこに問題があり活動継続がしにくいのか、十分に把握できていないケースも多いのではないのか。また活動継続自体が目的化してしまっている場合もあるのではないのか。さらに、活動継続を自分たちだけの問題として捉えてしまっていることもあるのではないだろうか。地域で持続的に活動していくためには、関係する主体との協力が不可欠なので、関係者側が活動継続しやすいことも重要である。

一方、その協力体制が十分に検討・構築されていないというケースも少なくない。協力体制が構築されない理由としては、「互いの目的や行動にそもそも共感できない」、「相手との間でコミュニケーション不全が起きている」、「相手と協力できないと諦めてしまっている」、「相手の課題に対して当事者になりきれない（自分たちの課題として捉えきれない）」、「互惠関係を築いていくことに難しさを感じ、協力関係から離れてしまう」など様々である。

○「三項相利」のすすめ

関係者と協力体制を構築するにあたって、『協力のテクノロジー：関係者の相利をはかるマネジメント』*という書籍にある「三項相利」という言葉を紹介したい。

まず、関係者の利益（どのような目標であれば相手のしたいことが実現できるか）を考える。つぎに、自分の利益（それが、自分のしたいことを実現できる目標か）を考える。さら

に、世界の利益（関係者と自分だけでなく、第三者の利益に合致する目標）かを考えるという考え方である。

自分がやりたいことを相手に理解してもらい、相手が一方的に自分に力を貸してくれることが「協力」であると考え向きの向きもあるが、本書によれば、協力には「同利型」「代理型」「相利型」の三つの型がある。

「同利型」は、A と B 双方の目的が同じで、共同でアクションをしていくタイプ。「代理型」は、両者の目的は同じであるが、共同でアクションするのではなく、主役 A に B が協力するタイプ。「相利型」は、A と B の「目的」は違うけれども、その過程にある共通の「目標」を見出してともに達成することで、各自の目的を達成していこうとするタイプ。目的が違っても、協力し合えることはあるという考え方である。

この相利型の協力を理解することで、パートナーの幅は拡張する。文化芸術以外の分野や、あるいは、営利／非営利、官／民を問わず、継続のための相利を共有できる仲間がいる可能性はある。相利性がある関係を築くことが、活動継続につながる協力体制を築く重要なポイントになる。

*松原明・大社充 著『協力のテクノロジー 関係者の相利をはかるマネジメント』（学芸出版社、2002）

○活動継続のために整理すべきポイント

この他、活動継続のために整理すると望ましいポイントは、次のようなものがある。

- ・自分の団体の総資産を把握する。
- ・自分の団体または自分のプロジェクトに関して、年間に必要な費用総額を把握する。
（どれくらいの予算規模でプロジェクトに取り組みたいのかを整理する。）
- ・キャッシュフローを把握する。
- ・自分たちの活動ミッションや助成・協賛が必要な理由をしっかりと言語化しておく。また活動内容について、誰にでも伝わるように説明できるようにする。
- ・資金の調達方法を把握する。
- ・協賛金や助成金が、本当に必要なのか整理する。

例えば、支出を見直すことで資金繰りできないか。事業収入を上げる努力はできているか。

文化・芸術分野の限られた資金源を各団体で奪い合うのではなく、アート業界全体で協力し合い、資金源を広げる発想に転換していく必要がある。現在、アート活動は、様々な領域で注目されている。これまでとは異なる領域に対して、資金源を開拓していかなければならない。

○新たな資金源のアイデア出し

最後に、参加者同士でグループに分かれ、それぞれの活動継続や資金調達についての悩み

を共有した後で、そこから一歩踏み出すためのアイデアを出し合った。

<グループ A>

- ・企業も連携・協働相手として考えて、施設や人手など余っているものがあれば、それを提供してもらうことも、ファンドレイズの一つになるのではないかな。
- ・例えば、福祉施設に俳優などのアーティストが関わり、専門的な知識や経験を生かした活動方法もできるのではないかな。その結果、施設からアーティスト側に活動資金を提供するなど、仕事につながると良い。

<グループ B>

「推し活」という言葉が出てきているが、芸術活動でも活かせないだろうか。キャラクターを Instagram などで発信していく中で、ファンを増やし、グッズ収入などを得ることで、助成金頼みではなく、自立（自走）していくという考え方もあるのではないかな。

○参加者の声

- ・話を伺うだけではなく、様々な経験や立場の参加者と課題を共有し、課題解決について話し合えた。1人で考えるより楽しくアイデア出しができて、次の行動に現実的にすすめていく手立てをいただいた。
- ・多様なつながりが大切というアイデアを頂くことができた。国際交流分野の団体や地元企業など、まだ関係性がない分野ともコネクしていきたいと思った。
- ・資金調達先の発想を柔軟に持つことで、協働のあり方についても変えていけると感じている。