2017/7/22

円卓・代表者会議①

参加者　荻津、中野、徳山、福山、今崎、前田、上関、並木

議　題

1. チームごとの調べる動きをどうするか。

・チーム毎に試算などを出すにしても、宇都宮市の生活困窮の状況を把握しなければ進められないので、まずは数を把握する必要がある。

・全体の数を出した後に地域ごとに濃淡をつけていく。

・地域により資源があり、ボランティアを中心に行う地域（ボランティアの確保は？）や場所から必要とする地区では試算も違ってくる。

　宇都宮市の保護率は低い？　新生児死亡率が高い（貧困率に関係？）、準保護率は？

　公営住宅がある地域は貧困率が高い？　行政から数を聞くことは困難

（調べる案として）

・宇都宮市のＨＰから市政研究により数が把握できるか調べる

・社協の昨年の相談状況から地域差を出しザクッと当てはめてみる

・その他、数を把握する方法があれば、Ｖネットに情報を集約する。

②核心部分である寄付FRチーム、就労支援チームなど企業系（プロボノ）の動き、集まりをどうするか。

・企業を巻き込むためには、企業のメリットも必要である。その際に、貧困に対するイメージは悪いかもしれないので具体的な提示が必要である。

・居場所のない子どもへの支援」「食べられない子どもへの支援」「教育を受けられない子どもへの支援」と具体的なストーリーが必要である。

・何が必要であるか、金や物など何を協力（寄付）出来るのか見えるものが必要

・パンフレット等でストーリーが見えるものを作成してからでないと巻き込む力が薄い

・企業などにアプローチする上で必要な事を考える

・寄付を集める場合は、スタートの２日で20％集めないと成功しない（根回しも必要）

・ネタが無いとダメ

・ＣＳＶ　企業の価値共有

・企業に提案しやすくするために支援必要物品の洗い出し→資金でなく、モノで集めることも可能なのでは？

③全体の広報戦略、寄付集め戦略、プロボノの巻き込み、サンタdeラン、寄付付き商品企画などについて

・月の家の費用がどのくらいかかるのかを試算し、地域における必要性を前面に出し、プロジェクトで維持できるように提案して行きたい。

・明日花プロジェクトのように子どもの貧困を断ち切るためにモデルを視覚化し営業ツールにする。（パンフレットやリーフレット）

・中期計画を策定し、今年度の年度計画を企業に視覚化して提案ツールとする。

・寄付付き商品のライセンス用ロゴを作成しイメージしやすくする。

　（ロゴを募集し、優勝者のロゴをステッカー等に利用するのも一案）

福山さんは、絵が丈夫なので・・・。

・就労支援チーム　どことコラボしていったらよいのか？　社協の就労支援？

・就労支援と言っても少し給与が増えて児童手当が打ち切られるは嫌である。（制度との関係性もある）

・夜間の風俗で働く母子家庭も多い（昔ほど稼げないのも事実）

・夜間保育の実情を調査する必要がある。

・過去には風俗の待合室に弁護士などが相談支援に行く例もあったが有効ではなかったのか？　検証が必要

・社会福祉法人への働きかけも有効かもしれない

・国の動きから内部留保や財政再投入など地域福祉に対する貢献活動が求められている

・福祉施設に具体的な計画案を持ち掛ければ、施設等物の協力は得られそうか？

・最も重要なのは「普通の大人との関係性や接点を作る事」である。

④その他（9/23の生の声イベント）企画等

１３時～15時30分の2時間30分予定

シンポジウム→記念講演とシンポジウム

　・記念講演　炭谷済生会理事長　　（荻津が問い合わせる）結果的に他県で公演予定

　・シンポジウムの場合は、３人位か？選出は後で大丈夫。

シンポジウム後にケーススタディでグループワーク

こどもの見えない貧困の再確認→みんながつながり動くことで解決できる→全員で共有

　食べ物や勉強などではなく、その関係性が重要な事を再認識できるような企画

宿題

各チームについての動き

就労支援チーム

→他の地域モデル調査→ビズアカデミーを参考にできないか？

→仲間集めをどうするか？