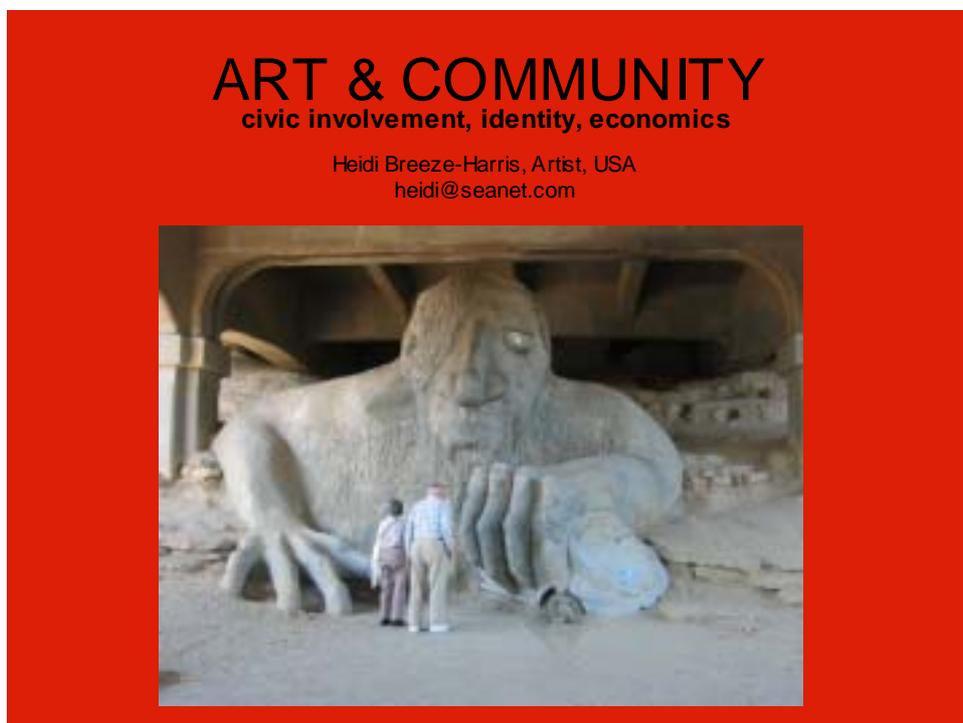


日米コミュニティ・エクスチェンジ
シアトル NPO と神戸市の交流会
近隣マッチングファンド・プログラム



日時：2002年10月23日（水） 10時10分～12時15分

場所：神戸市役所 24階 参画と協働のプラットフォーム

主催：特定非営利活動法人神戸まちづくり研究所

神戸市協働と参画のプラットフォーム

日米コミュニティ・エクスチェンジ

講師：ハイディ・ブリーズ・ハリス（Heidi Breeze-Harris）

この交流会は、神戸まちづくり研究所の野崎隆一事務局長のコーディネートで開催されました。

JUCEE と NPOP

日米コミュニティ・エクスチェンジ(JUCEE)は、米国カリフォルニア州オークランドと東京に事務所を持ち、日米 NPO やそれに関わる個人の交換プログラムや協働プロジェクトのサポートを行う NPO です。1997 年より、米国内国歳入庁より 501(c)3 非課税団体の認可を受けています。

今回のハイディさんの来日は、NPO パスファインダー・プログラム(NPOP = エヌポップ)によるもので、米国の NPO 経験者および現役スタッフを日本に招聘し、日本において地域に根ざした活動をする NPO にフェローとして派遣するプログラムです。日本の地域における社会問題やそれに対する市民の取り組みをフェローに紹介し、市民・草の根レベルでの日米協力関係の礎を築いていくことを目的としています。

ハイディ・ブリーズ・ハリス(Heidi Breeze Harris)

元 The Pomegranate Center for Community Innovation のアソシエイト・ディレクター(地域発展のためのポマグラニット・センター) / ワシントン州シアトル市 / www.pomegranate.org

ハイディは、自分自身を芸術家、人類学者、そして社会事業家だと語る。所属していた「地域発展のためのポマグラニット・センター」は、低所得者コミュニティに対して、社会的活力、健康、コミュニティへの帰属意識の改善のために人々が集える空間を提供することを目的としている。また、彼女は、識字や環境教育などの芸術プロジェクトに携わった経験を持つ一方で、1988 年から 89 年にかけて神戸市で英語を教えていた。これらの経験から、今回の NPOP プログラムを通して、日本の NPO が抱える社会的、文化的、財政的な問題について学べる日本のまちづくり NPO と協働したいという強い希望を持っている。そして、今回のフェローシップを通して、会議の進行、宣伝、講演、リーダーシップ開発、環境修復などの技術を日本の NPO に還元することを希望している。

特定非営利活動法人 神戸まちづくり研究所(Kobe Machizukuri Institute)

阪神淡路大震災の復興過程でまちづくりの専門家やボランティアが自発的に作った市民団体「神戸復興塾」が設立母体。神戸復興塾が培った人的資源とネットワークのコアとしての機能を共有しつつ、地域住民の住みよいまちづくりに寄与することを目的としている。事業内容は、NPO、市民活動に基づき、まちづくりに関する調査研究と政策提言をすることや、まちづくり活動を行う研究グループや NPO ネットワークに対する支援、さらにまちづくりや地域活性化を促進する事業に集約される。「復興住宅・コミュニティ支援研究会」事務局と「NPO と神戸市の協働研究会」事務局も業務内容に含まれている。

日米コミュニティ・エクスチェンジ シアトル NPO と神戸市の交流会

日時:2002年10月23日(水) 10時10分~12時15分

場所:神戸市役所 24階 参画と協働のプラットフォーム

主催:特定非営利活動法人神戸まちづくり研究所、

神戸市協働と参画のプラットフォーム、日米コミュニティ・エクスチェンジ

講師:ハイディ・ブリーズ・ハリス(Heidi Breeze-Harris)

始めに (神戸まちづくり研究所事務局長 野崎隆一)



忙しい中、集まっていたいただきありがとうございます。今日の交流会は、日米コミュニティ・エクスチェンジ(JUCEE)の制度(アメリカのNPOで活動している人を日本へ呼んだり、日本のNPOで活動している人をアメリカへ送ったりする交換留学のような制度)があり、今回神戸まちづくり研究所が受け入れ先となり、シアトル市からハイディ・ブリーズ・ハリスさんをお呼びしました。先週土曜日には、桜井局長にも出ていただいた4都市テレビ会議をしましたが、事前の準備で彼女にもシアトルでの取材など手伝ってもらいました。彼女はボマグラニット・センターというNPOに所属しており、彼女自身は写真や本の装丁デザイン、パブリックアートのデザインをする芸術家でありながらまちづくりをやっている立場です。今日は、シアトル市で行っている「近隣マッチングファンド」の説明をしてもらい、それを使って彼女が行っているプロジェクトの紹介をしてもらいます。その後、質疑応答を

します。なお、古見良平氏に通訳ボランティアをお願いしています。

「近隣マッチングファンド・プログラム」の紹介 (ハイディ・ブリーズ・ハリス)

本日、ここへ呼んでいただき大変ありがとうございます。皆さんが、今までにもいろいろと良い仕事をたくさんやっておられることを良く理解していますので、今日も有意義な1日にしたいと思います。

シアトル市の「近隣マッチングファンド・プログラム」について簡単に説明をします。私自身はシアトル市職員ではありませんが、NPOとしてシアトル市とは密接に仕事をしています。市職員の方に勉強していただける仕組みでNPOの仕事をしている点ではユニークな立場であるかもしれません。

シアトル市のマッチングファンド・プログラムの歴史は、地域のリーダーたちがシアトル市に対して、資金を地域にばらまくのではなく、地域ごとに詳しく調べて、それぞれの地域に対応したやり方をしてほしいと要望したことからは始まっています。これは1988年ごろに始まりましたが、税金の使い方としては慎重にならざるを得ないので、最初は15万ドル(約1900万円)規模で小さなものでした。何年にも渡って資金を提供すればどんなことができるかといろいろ試しました。全てのプロジェクトが成功したわけではありませんが、成功したプロジェクトもたくさんあり、徐々に資金の枠も増えてきて、現在では450万ドル(約5億6千万円)規模になっています。

NPOの立場からこの資金の説明をすると、市の中にこのプログラムだけの専任スタッフがいることが非常に大事なことです。この人に電話をすればこの件については良く分かるという担当者を設ける。そういうきちんとした援助体制が整っていなかったら、とてもじゃないけれどもこんな仕事はやれてなかったでしょう。



そうは言っても、今すぐそういう部署をきちんとつくれというわけではありません。先ほども言いましたが、最初のプロジェクトはたった 15 万ドルだったわけです。それから回数を重ねてくると、たとえば道をつくることとか公共施設をつくることとかが出てきて、シアトル市のいろいろな部署を巻き込んでいく必要が出てきました。そうすると、それを媒介してくれるインターフェイスの部署やきちんとした責任者をつくる必要が出てきたわけです。

2 番目に大事なことは、ワシントン州が「**都市成長管理計画**」(growth management plan)をつくったことです。それによって市の成長をきちんと管理していくやり方をしました。こういう州としての施策が大事です。この計画によって、それぞれの市が多くの人たちや事業を呼び込みます。都市を成長させるために具体的計画をつくって出す必要が出てきました。シアトル市では、それぞれの地域が包括的なプランをつくり、それには 4 年間かかりました。それぞれの地域の人たち自らが、自主的にプランナーと一緒にやってつくりました。この計画は非常に詳しいものでありましたが、その中でマッチングファンドだけで何をしようかということはあまりきちんと書いていません。10~20 年の間に、自分たちがこの都市を成長させていくためにどんなことをしたいかという要望がきちんと書いてあります。

明確しておきたいことが一つあります。マッチングファンドというものは、要するに大きなプロジェクトに対して援助資金を交付するというのではなく、シアトル市から見ると一つの投資です。これをやることによって、いろいろなサービス(警察、救急車、公園や遊び場の整備・清掃など)を減らすことができます。そうしたものをどんどん市民が所有する格好に変えていくという効果があります。

仮にシアトル市に対してある地域が 1 万ドルのマッチングファンドを出してほしいと要望すると、自分たちはその 1 万ドルに等価的なお金やボランティアのサービスや物を提供する必要があります。

どんなことをサポートするかということですが、「草の根」活動に基づいた活動[資料 2 参照]を支援します。必ずしも NPO である必要は無く、10 人、20 人が集まってこういうことをやるからマッチングファンドを出してほしいというやり方もできます。私は次のことが非常に興味深いと思いますが、マッチングファンドによる活動は、NPO がやることだけではなく、一般的には市がやることだと考えています。たとえば、道路をできるだけ静かにするとか、街路樹を植えるなど、市がやらなければならないことも一杯あります。市が一般的にやるべきと考えられているそういう活動についても、マッチングファンドによって市民が直接自分たちの手でやるということがあります。

4.5 百万ドルを市民にどのように交付しているかについては、まず**大規模プロジェクト交付金**があります。一つのグループに対して 1 万ドル以上で、年 2 回受け付けています。決定するのに数ヶ月かかることもあります。プロジェクトは 12 ヶ月間で完成する必要があります。私はこの中で二つのプロジェクトに参画しました。一つは、12 万 5 千ドルのかなり大きなプロジェクトでしたが、このマッチングファンドに応募して成功することは非常に競争が厳しい状況です。何でもいから出せば通るというものではありません。12 万 5 千ドルに等価なスタッフや物などを出すわけです。それだけではなく、どこから資金を調達してくる必要もあります。その次が、**小規模プロジェクト交付金**です。1 万ドル以下でそう大きなものではありませんが、近隣の地域にとってはやはり重要性は高いものです。その次が、**街路樹交付金**で、最低 5 家族からなる地域社会グループが申請して木をもらい、自分たちで植えます。市からすれば、木を渡すだけで街路樹がどんどん増えてくることになります。この街路樹プログラムについて付け加えると、全てを市民に任せていたら当然ですが自分のところに無茶苦茶に木を植えて困ることになります。根が深くはりすぎてガスパイプに引っかかったり、木が高くなりすぎて電線にぶつかったりすることがありますから、皆で良く相談します。たとえばこの地域にはこんな木がいいだろう、あるいはこっちにはこんなのがいいだろうということで、一番いい木を選びます。次が、**地域住民のすべてを含む活動への交付金**です。身体障害などで参加が困難な人たちを含めるようなプロジェクトです。私は、大規模プロジェクトと、このプロジェクトをやって交付金をもらっています。**その他の地域活動への交付金**は小さなプロジェクトで、草の根活動をやっている小さな団体がリーダーシップをどうしたら取れるかということが主な内容になっています。たとえば、会計やフラワーデザインなどいろんなことを教えて、そうした団体の能力をできるだけ高める訓練をすることを目的としたものです。シアトル市はこうした近隣の小さな社会で、リーダーシップがどれくらい保たれているか、リーダ

ーシップを持った人たちがいるのかどうかということについて、非常に興味を持っています。リーダーシップのある人たちというのが、シアトル市にとって非常に有効な友だちで、一緒にきちんと仕事ができます。もしリーダーシップ役の人がいなくなったらリーダーシップが無くなるというのでは困るので、そうした人を続けて養成していく活動をきちんとやっています。小さな点火活動への交付金は、私は非常に興味があります。私の友だちの一人が始めたことでもありますが、その人が小さなアイデアを持っているのを実現していきます。たとえば、エネルギーを生み出すとか、地域にとっておもしろいことをやるとか、そうした時に市の人からのコーチも受けます。非常にユニークな活動ですし、私はこれが一番おもしろいと思います。

(ハイディさんの活動の紹介が質疑応答前にありましたが、後で紹介します。)

質疑応答

(質問) 地域社会 (Neighborhood) と言われているのは、どれぐらいの人口ですか。

(ハイディ) 地域社会の大きさは、私の住んでいるところは中くらいで 7 千家族ぐらいです。大きいところで 2 万家族。そういうところで集会をやれば 200 ~ 300 人ぐらい集まってきます。一家族あたりの構成人員は 4 ~ 7 人ぐらいです。

(質問) たくさんのプロジェクトを審査しているが、審査はどのようにしているのでしょうか。

(ハイディ) 審査体制は、シアトル市のいろんな部署から一人ずつぐらい出てきます。それから、地域に属している市民たちが 2 ~ 3 人と、芸術家、社会サービスをやっている人たちで、全体で 15 ~ 20 人のグループをつくり審査をしています。大規模プロジェクトの場合は、何でも申請書を出せるのではなく、大まかな事前審査で合格すれば正式な申請書を出すことができるようになっています。申請が拒否された場合は、オープンになぜ駄目だったのかをきちんと説明して、次の機会はこういうふうにして直せばいいという助言もちゃんとします。その理由は、市が一番大きな目的としていることは、地域社会の中でそれぞれ皆が成功してプロジェクトをやってもらうことです。そういう助力をちゃんとやるわけです。審査の基準(資料 4-1 の 3 参照)は、コミュニティにもたらす利益、人々の参加の度合、プロジェクトの実現性、地域が提供する活動と交付金との等価性の合計 4 項目です。ポイントを合計すると 100 点にはなりません。5 点残っているところがマッチングファンドのおもしろいところです。この 5 点は、いかに我々が柔軟に対応しているかということを示しています。おもしろいと思ったらちょっと足しておこうかということがあります。

(質問) 1988 年ごろにマッチングファンドがスタートしたということですが、それ以前はどうなっていたのでしょうか。別の補助制度があって、これに乗り換えていったのか、市がこういう分野の仕事をやっていたのを地域活動の方に移し変えていったのでしょうか。

(ハイディ) 以前は市が考えていいだろうということを自分らでやっていました。けれども市民がこんなことではどうしようもないので、もっと自分たちの言うことを聞いてくれと怒り出しました。そういう圧力が強くなってきました。その市民たちの声を市が無視することができなくなり、こういう市民参画型の、しかも市民が主体となったプロジェクトを始めるようになりました。その前までは、市民たちも自分でやることはやっていましたが、もちろん小さなことばかりであり大きなことはできませんでした。

(質問) シアトル市には、ネバーフードプランニングオフィスがあると思いますが、その仕事の中身と、NPO とのやり取りはどんな感じでしょうか。

(ハイディ) いい時もありますし、悪い時もあります。キーワードは Healthy Tension、健全な緊張関係です。違ったアイデアを持っていて、お互いにこれがいいとか悪いとか言いながらやっていく必要があります。どちらも同じ考えであれば、どちらかは必要ありません。そうしてお互いに主張し合い、あるところでバランスをとって一つの考え方に基づいて仕事を進めていくことでいい仕事ができます。ですから、お互いに緊張していつも新しいアイデアを出そうと勉強していかなければなりません。仮に市が非常にいいアイデアを持っていて市民のためになると考えたとしても、市の方から市民に言っても市民が信じないこともあります。そうした時に、私とかが市の人たちに代わって市民に説明して納得してもらうような役割をすることも。神戸市でもそういうことはありますか。



(行政職員) あります。

(質問) アメリカのコミュニティはどのような形態で運営されていますか。日本では地縁系の自治会や婦人会があり、場所によって所属している人全員が構成できるような組織があります。それと共に、福祉系や環境系とかのテーマ型のボランティア団体があります。それらが入り混じって活動しています。たとえば近隣計画をコミュニティで決める場合、どういう組織で運営されて決まってくるのですか。

(ハイディ) あちこちで違ってやり方はいろいろありますが、私の地域では、市民のグループによって行われます。会議でリーダーや書記や会計が誰と決めて、小さなプロジェクトだとするとそれについてのリーダーはあなたで、お金はこれくらい使ってやりましょうという感じでします。200万ドルくらい持っているNPOがあって、非常に大きなプロジェクトもあります。要するにグループでやるのですが、それぞれの地域によって随分違います。私の地域では活発に活動している4つのグループがあり、地域分けをしています。それぞれの区画で活動しながら、1年に1回くらい4つのグループが集まって会議をしています。シアトルの場合は、皆がこういう地域活動をやることに非常に熱心です。いくらでも、こういうグループに入ってきますが、日本ではできにくいということでしょうか。

(質問) どのように合意を取っていくかに質問を変えます。こういうことをやることにに対して地域の人に合意をとっていくシステムはどうなっているのでしょうか。

(ハイディ) 非常にいい質問です。そこは随分難しいところですが、そこを簡単に言うとNPOの人たちがコーディネーターとして有効に活動できる場所です。そういう人たちが中に立って、これは市民や町のためになるので、こういう格好でやる必要があると説得します。そのために一番役に立つのがNPOです。そういう人たちは、たとえば専門家であったり、代弁者であったり、こういういいところがあるからやろうと合意形成を図ります。そうしていかないと、ワーワー言うだけでプロジェクトが実行に移されません。そこが一番難しいところですが、皆さんも同じようなことではないでしょうか。

(意見) 多分、交付金を出すこと自体が、合意しなければお金がもらえないので、合意形成を促進する面があるでしょう。

(ハイディ) 私の意見で言うと、市がリーダーを指名するのではなく、市民グループが自分の力で成長していくような援助をされるのがいいのではないかと思います。そうすることによって、その人たちが神戸市の味方になり、市の発展のために非常に役に立つということが必ず証明されると思います。分かりやすい例で言うと、神戸市が無償である程度の期間土地を提供し木も渡しているCS神戸のくるくる発電の事業があります。その担当者の岡田さんにもうちょっと権限を与えて、いろんなことをどんどんやらしてもらえば、彼が神戸市の一番のパートナーになって市の発展に貢献してくれるのではないのでしょうか。たとえばアパートの近くに公園をつくっていますが、岡田さんにもうちょっと資金を与えていけば、小さな集会を開いて、こういうことだから皆さん出てきて助けてくださいとか皆と話

し合いをしてもっとうまくやれたことがあったのではないのでしょうか。そういうことも考えられたらどうですか。お金が無いと一人でやらなければならないし、それは限りがあるのでなかなかできません。

(行政より) パートナーシップ活動助成という制度を今年から始めました。解決すべきいろいろな地域課題があり、それをできるだけ地域の中で解決してほしいというのが今の大きな流れ、考え方です。そのために今までもたくさん補助制度がありました。その制度では、解決すべき活動や課題がたくさん出てきたので、対応していくのが難しくなってきました。むしろ行政の方でそういうメニューを用意するのではなく、こういう課題があり、こういうやり方で解決できるというものを市民から提案していただいて、それに対して審査して助成するという流れが全国的にあります。神戸市でも今年から始めました。

(ハイディ) たとえば、くるくる発電へ2万ドルを助成すると、それを何に使っていいのでしょうか。

(行政職員) 太陽光発電のパネルの横に空き地があり、そこに植樹して緑化するのが一つです。木を買い自分たちで植えます。もう一つは、こういうことは大切なことだということを市民に説明するガイドを養成します。

(ハイディ) 私はくるくる発電の事業が非常に好きです。岡田さんといろいろ話をしました。住民に理解を求めるために、フェンスなどをきれいにして魅力的にする必要があります、そうしたことを手伝うという話をしました。私の提案ですが、くるくる発電を、市民や芸術家や専門家が協力して、地域のためにする最初のプロジェクトと位置づけ、お金の援助や専門家に援助していただいたら、彼が今やっていることよりたくさんの方がやれるのではないのでしょうか。ボランティアについても、今は近所の方ではなく遠くからリタイアされたような人たちが来ているのが現状です。そうではなく、地域の人たちをもっと参画できるような援助をしていただけたらいいかなと思います。

(行政職員) そういうプロジェクトが一つある。「石のリサイクル」テスト事業で、御影石を利用して、神戸市の公園の中の花壇の基壇の部分が今はコンクリートだが、それをやめて地域の方が自ら石を積んで地域の特産の石を活用した整備を行うという提案が採択されています。

(ハイディ) 神戸はいいプロジェクトをたくさん持っておられます。成果も随分上がっているのではないのでしょうか。私の方が神戸の方から学ぶことができたり多いのではないかと思います。

(質問) NPO で活動されている方は、そこからの収入だけで生計が立てられますか。ハイディさんご自身はいかがですか。

(ハイディ) 私の場合は、ある程度やれているが、十分かどうか分からないし将来もっとお金が必要になったら考えなければいけないでしょう。一般的に、アメリカで一生懸命 NPO 活動をやるという人の場合は、他に何か収入源を持っていないといけないケースが多いのではないのでしょうか。

(質問) シアトルでマッチングファンドを使ってやったそれぞれの活動が終わった時に、それが良かったとか悪かったとか、どういうふうの評価をするのでしょうか。

(ハイディ) 評価の問題は非常に大事な問題で厳重に評価します。直後にも評価しますが、効果が出るのに時間がかかることがありますから、何年もかかってやることもあります。NPO と市民、市の担当者の三者で、質問をしたり、写真を撮ったり、どういう効果があったかを調べます。直後にやることは、予算をオーバーしなかったかどうかをきちんとチェックします。これが一番大事な部分です。次に市民の参画度合いで、サービスや提供をどれだけやったかをチェックします。そういう一つ一つの段階があって、きちんとチェックをするようにしています。たとえば、5 年前に生徒たちと一緒に作った公園は成功したと言えます。5 年前には、タイヤや壊れた洗濯機を持ってきて捨てていたのをきれいにして公園にしましたが、5 年経ってもきれいな公園のままで、不法投棄とかは一切なされていません。ですからこれは成功だと言えます。ところが別のものは、2 年経ったら元の木阿弥になったものもあります。なぜそういうふうになったかを調べなければなりません。これは一つの例ですが、段階的にやっています。良かれと思ってやっても、全てが成功するわけではありません。ですから柔軟に物事を考えなければいけないし、ある程度経って、これはあまり良くなかったとか、もっとお金が必要だったとか、別の考え方をしなければいけないとかということもあります。

画像による活動のプレゼンテーション (ハイディ・ブリーズ・ハリス)

Never doubt that a small group of people can change the world, indeed it is the only thing that ever has.

-Margaret Mead



個人の力は小さくてもそれぞれの人の努力によって何か違うことができ、世の中に貢献することができます。私はアーティストとして、こうした小さなプロジェクトによって貢献できるということを非常に大事なことだと思っています。

少数の人々の活動が世界を変え得るということを疑ってはならない。これこそが私たちの持ち得た唯一の方法なのだ。

- マーガレット・ミード -

Art and Participation



シアトル市の私の家の近くにある彫刻で、衣装を着けています。人々が勝手にいろいろな服を着せませす。ハロウィンや葬式や誕生日、結婚式などの時に、いろんな服装にすることによって人は心を休めることができます。たとえばクリスマスでは電球が一杯ついたり、花が一杯あったりして人の心が休まります。人が集まってきて、ここで時間を過ごすことに非常に役立っています。



Peace Park

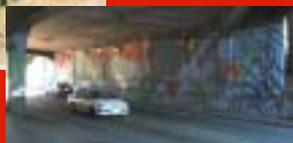
Local residents and school children regularly adorn this statue with origami cranes.



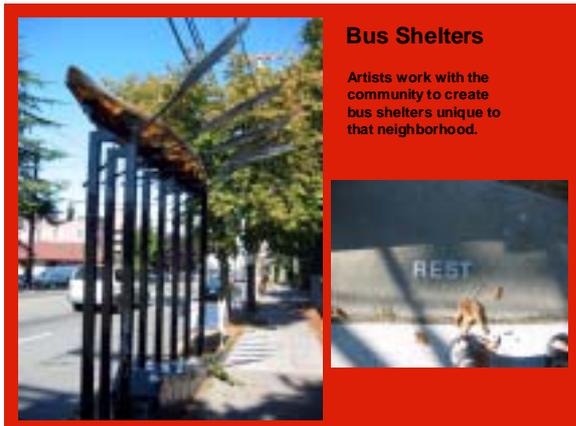
ある日本人少女を記念して、個人が土地を提供してできた平和公園です。折り紙などを彫刻にかけたり、それが毎日変わったり、時にはその辺に貼ったりすることによって、彫刻が毎日違った装飾をされるようなことで人々の心を休めることができます。

Murals

This mural was designed and painted by local school children.



1万ドルのマッチングファンドの一つで、中学生が壁絵を書きました。大きな公園が2ヶ所あって、間は地下の通路を通っていかなければなりません。一般的に、そういうところは暗く汚れていて、通るのに気持ち良くありません。そこで、中学校たちに壁のペンキ塗りを頼みました。それによって雰囲気明るくなり、皆が何の心配もなく、気持ちいいとどんどん通るようになってきました。



Bus Shelters

Artists work with the community to create bus shelters unique to that neighborhood.



これは、いいプロジェクトだと思います。バスの停留所を、専門的な芸術家と地域の人たちが一緒になってつくりました。これは、湖の近くにあり、1 ブロックはなれた湖にオールが付いたボートが残っていたので使いました。壁にいろんなことを書いて、気持ちのいい停留所をつくりました。

バス停の上を見たら、こういうのがあります。



ベンチがこういうふうになっています。



Myth and Sculpture

The troll under the bridge is one of the most visited public art sites in Seattle

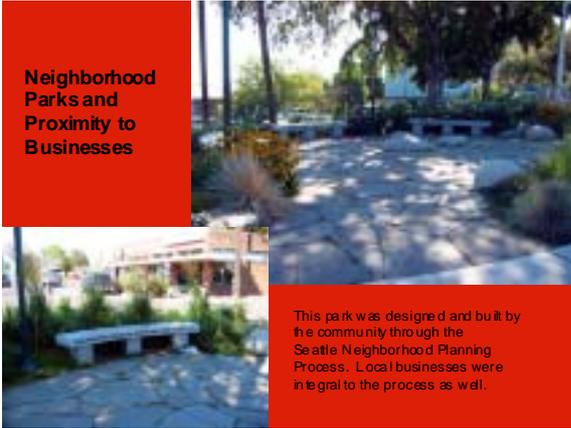


マッチングファンドの一番古いプロジェクトの一つです。シアトルで一番人が訪れる名所で、大きな橋の下にトロール(鬼)というのがあります。橋の下で待ち受けて旅人を食べるという、ケルト人の民話からきています。

これができる前まで、橋の下は麻薬の取引などが行われる危険な場所でした。これをつくったことによって、人がたくさん来ようになり、シアトルで有名なパレードもここを通るようになり、一晩中ここで皆が騒ぐ名所となり、近隣地帯が非常に安全になりました。



Neighborhood Parks and Proximity to Businesses



This park was designed and built by the community through the Seattle Neighborhood Planning Process. Local businesses were integral to the process as well.

私の家の近くに新しくできた公園です。以前は空き地でしたが、スターバックスも出資して実現しました。今は人がどんどん来るようになりました。下がったところにスターバックスのコーヒー店やハンバーガー店とかいろいろあります。

スターバックスです。近くに事務所を構えるところも多くなり、都市が活性化されて地価も高くなってきました。こういうやり方で事業を呼ぶことができる例です。



Walkability and Accessibility

Seattle neighborhoods work hard to make themselves attractive to pedestrians through signage and lots of street activity, even in largely residential areas with small business districts.

情報を提供する看板です。あちこちに出されると困りますが、出す場所をつくると、きれいな看板を出すようになりました。人々は喜んで見るようになりました。人々は情報を見られるようになって、かえって幸せだと感じるようになりました。

右上の旗は、私の近所で、この地域グループのメンバーになりましようとしてあります。メンバーになるといろいろなサービスが受けられます。芝刈り機でも何でも1ドルで借りられます。市が補助金を出しています。年会費は30ドルです。通常、削岩機を借りると100ドルしますが、ここは1ドルだから、30ドル+1ドルの31ドルで借りられます。

Neighborhood Identity and Attracting a Crowd



フリーモント地区の商業施設には、ロケットの彫刻があります。どこかから古いものをもってきて、それを修復してたてています。他とは違うという、地域の象徴にしています。お金を入れたら火がつくようになっています。

The Fremont Neighborhood in Seattle is known for being eccentric and quirky. People will see something wonderful and unusual each time they come because the businesses and local residents foster this identity.



もともとは捨てられていたレーニンの彫刻です。それをきれいな格好にして立てました。今では地域の象徴になって、誰もが知っています。

Attracting people to a neighborhood to shop or spend time and often money means creating a neighborhood that offers them something unique. People in Fremont are known for their progressive and unique attitudes. This identity has turned into a strong economy in this neighborhood for local businesses.



フリーモントという一つの地域ですが、変わったことをやるものですから、いろいろな多くの人が見に来ます。車にペイントする人たちも増えてきたので、1年に1回、アートカーパレードといって車に絵を描いてパレードするようになりました。たくさんの人を誘致することができて、フリーモントは元々小さくて貧乏なところでしたが、今は非常にお金持ちの裕福な町に変わりました。

Neighborhood Festivals



フリーモントがどんなに活気がある町かを紹介する例ですが、たとえばお祭りが年に10~20回あります。政府からお金をもらったりしています。Adobeなどの広告が出ていますが、そうしたところもお金を出してくれています。

これは、Adobeが提供してくれているAdobe所有の土地で行われるイベントです。

This neighborhood invigorates local artists and local businesses by having over eight very well known festivals each year.



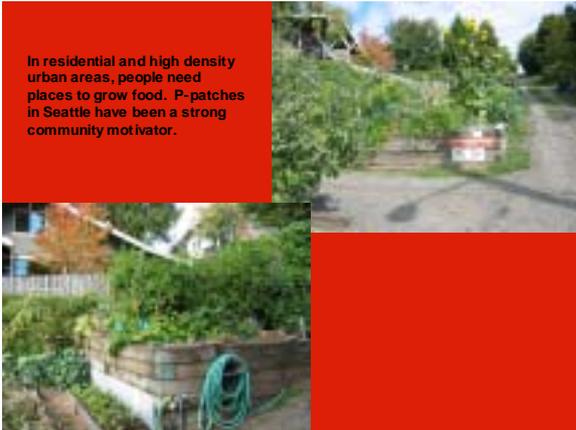
フェスティバルの一つの例ですが、そこに人たちが座っています。マッチングファンドと地域の人たちの活動がかけ合わさって、その地域の生活が非常に楽しいものになってきます。ですから、持続的な成長に非常に寄与しています。

Hand made amenities make a difference.



これは、市から資金を提供されたものですが、それぞれの人たちの手づくりでいろんなものができることを示した例です。手づくりだということが違います。手づくりでやっていることを皆は非常に誇りに思っている特徴になっています。

In residential and high density urban areas, people need places to grow food. P-patches in Seattle have been a strong community motivator.



これはシアトルでも有名なプロジェクトの一つです。ピーパッチと言いますが、自分のところのすぐそばに公共の土地があれば、そこを借りたい2~3軒と一緒に、年間10ドル払って借りて庭園にして花などを植えます。自分のところに庭が無い人が申請することができます。アパート住まいの人に、こうした土地を与えてやってもらうということが、コミュニティに関心を持って近隣と交際を深めてもらうことに有効だということが分かりました。何もしなければ、アパート住まいの人たちはコミュニティ活動に関心を持ちません。100以上の場所でされています。

Playful, energetic spaces attract people.



シアトルの場合、こういうマーケットが大事です。もちろん買うこともするが、皆がいろいろなものを持ってきて売るために、こういうものをつくるのが大事です。農場から持ってきたり、簡単な工芸品を売ったりしています。

Identity Markers are important place-makers.

The piggy bank, a main symbol at the Pike Place Market, serves as an emblem, a meeting place, and a photo opportunity.



これは豚の像ですが、シアトル市の大事なランドマークになっています。たとえば待ち合わせするとなると、ここで会うと決めています。これをどこかに動かすとえらい騒動になるでしょう。週末の風景です。像自体が募金箱にもなっています。



Create Places for Cottage industries to flourish.

これは、とうがらしやドライフラワーを売りにきています。ここで売っても料金を取らないから、小さなビジネスでもできるようになっていて、それがどんどん大きくなる可能性があります。

毎日やっていて、管理団体は NPO で、市が援助しています。



People need places to perform on the street



シアトルでは、ストリートパフォーマンスをどんどんやってくれと、そういう人たちに場所を提供しています。

ある地域では、パフォーマンスができるような特別な場所をつくることを考えています。それにマッチングファンドを適用しようという考えもあります。

Local businesses should support grassroots signage for events and causes.



Invigorate multifamily housing with art and identity



これはマッチングファンドではありませんが、仮設住宅を建てる事業です。仮設住宅といってもぼんと建てるのではなく、できるだけ皆が住みやすいこととカッコいいこととかを目標としてやっています。

この人たちは移民でスペイン語しかしゃべれませんが、今までは定住していませんでしたが、そういう人たちのためにきちんとした家をつくらうということで始まりました。エスペランダというスペイン語は、英語で「希望」、日本語で「希望」という意味です。

The Esperanza Housing Project before and after bird murals were added.



これが家ですが、左が以前で、右の絵が描いてあるのが今です。なぜこんなことをしたかという、英語がしゃべれないから自分の家がどれか分からないのです。それで絵を描いて区別するようにしました。こうしたことで、自分らで非常に誇りを持っているし、絵を描いてよかったと喜んでます。

それぞれの地域社会の人たちは、こういう人たちがウロウロしているのは好きではないので、そういうのができて、しかもその家がきれいになってきたというので、受け入れるようになってきて、非常にいい効果がでてきました。

The flying bird murals add color and identity.

They also help small children who cannot yet read and write, to know which unit is their home.



Children's Breezeway

Different parts of housing projects serve different residents. Common public spaces can specially enhance the lives of the primary users, in this case children going from their apartments to the local play area.



これは収入の低い人たちの住むアパートの一つですが、カウンティの公共住宅局の所有です。これは、向こう側が遊ぶところでこちら側が住んでいるところです。真ん中の通路が暗くて陰気だから、通やすくなるために皆のアイデアを貸してほしいと当局が聞いてきました。



子どもたちに何がいいかと聞くと、動物をたくさん置いてくれということでしたので、鉄の枠の中に描きました。それを通路の壁に貼って、陰気な気持ちが無くなってきました。

Create Ownership with Community-Designed and Built Amenities



3 マイルぐらいの間に、こういう門が 15 あります。それぞれ特徴をだして皆違うのですが、1 年半会議をやって決めました。

これはマッチングファンドの一つのプロジェクトで 15 万ドルもらったものです。小川の標識をつくりました。私たちがいろいろデザインして、こういう門をつくりました。

It all starts with meetings.



いろいろな階層に全部参加してもらおうと、これは小学生の場合ですが、小学生に市の人と一緒に地図をつくってもらいました。この子は不登校児でした。学校へ行きたくないと言っていました。こういう活動をやるというと喜んで参加するようになりました。

Local youth learning to use GPS and GIS technology to map the new trail.



冗談と本気が半々ですが、学生や生徒たちはいくらでも戦力化しようとするれば、労働力になる人々です。今のような子どもたちだったら喜んでやります。

Children are some of the best designers of spaces that they will truly use.



こういうものを設計する場合、1 年半会議をやったと言いましたが、それだけでなく、自分たちが出ていって、道で会った人や、学校の人や、家の奥さんに聞くなど、そういうことを自分たちの方から積極的にやりました。

Being creative about getting public input is important. Here we used interviews, youth mapping and responses to maps as some ways to get more information on the community's desires and ideas.



シアトル市の地域活動支援のための

“近隣マッチングファンド・プログラム”の紹介

Heidi-Breeze-Harris; 芸術家であって、またコミュニティのための都市デザイナー
神戸まちづくり研究所が主催する JUCEE, NPOP のフェロー

1. シアトル市の“マッチングファンド・プログラム”の歴史

この“マッチングファンド・プログラム”は、地域のリーダーたちがシアトル市政府に対して“個々の地域において本当に必要とされている事柄や市民の要望に、もっと密接に対応した行政を行なうべきである”と要請したことに基づいて、1988年に始まった。1995年にワシントン州が“都市成長管理計画(Growth Management Plan)”を採用したことによって“マッチングファンド・プログラム”は、それ以前よりも強力に推進されるようになり、資金も増額された。シアトル市の場合には、“都市成長管理計画”の主な目的は、シアトル市に現存している農場や緑地帯を出来るだけ現状維持するために、既成市街地の未利用地を有効活用することであった。

この“都市成長管理計画”に基づいて、ワシントン州に属するそれぞれの市は、その開発の進め方についての計画を提出する必要が出てきた。シアトル市では、近隣計画作成要綱(自主的な計画作成)を制定した。この方法では、シアトル市は、それぞれの地域に対して、関係者が度々会議を開いて討議を行ない、その結果、その地域の実情に応じた近隣マスタープランを、自主的に、作成して提出することを要請した。シアトル市は、それぞれの地域社会が、それぞれに異なった固有の属性を有して、その地域社会に住んでいる人々が、自分たちの地域社会を発展させる為に最も優れた知識を有していると考えたのである。即ち“現地”に住んでいる人々の方が、市役所で勤務をしている官僚達よりも、ずっと詳しくて、また役に立つ知識を持っていると判断をしたのである。この考え方の基本理念は、それぞれの地域社会の実情に適した個別のやり方でその地域の経済発展を振興させるために、市政府と市民との間で、本当の協力関係を築くことを目的としたものであった。

近隣計画作成要綱による計画の立案には、4年間を必要とした。それぞれの地域は、市のプランナーと協働した。同時に会議を運営して、そのコミュニティの計画作成を援助できる独自のプランナーを雇用する為の資金援助を受けた。作成されたそれぞれの近隣マスタープランは市の評議会による承認を必要とした。計画の承認の後、それぞれの地域は、それぞれの近隣マスタープランに基づくプロジェクトを遂行する段階に進むことが出来る。

2. マッチングファンド・プログラム

マッチングファンド・プログラムでは、地域の複数のグループに対して、合計で、毎年 US\$4.5 百万(約 5.9 億円)を拠出する。この資金を受け取るグループは、必ずしも NPO もしくはそれに属する団体である必要はない。マッチングファンドの交付には、競争原理が適用される。即ち、それぞれの地域は当局に対して、マッチングファンドの交付を申請し、他の地域からの申請との間で競争をして、交付先が決定される。

マッチングファンド・プログラムは、以下の活動を支援する。

1. シアトル市内に於いて、地域の“草の根”活動に基づいて実行されるプロジェクト
2. 地域社会での“草の根”活動を目的とした組織による活動、及び有色人種を擁護する組織による活動
3. ボランティアもしくは専門家によって、交付資金に見合った量の活動が行なわれるプロジェクト
4. そのコミュニティに属する多くの人々が参加をして、自助活動が主体となるプロジェクト。即ち、このプロジェクトによる受益者自身が、プロジェクトの実行に参加する必要がある。

5. 現在行なわれている活動よりは、明確な成果を期待できるプロジェクト
6. 以下のような、公共の利益につながるプロジェクト
 - 6 - 1. 地域の環境改善
 - 6 - 2. 地域計画の推進
 - 6 - 3. 地域社会の組織化
 - 6 - 4. 公益性の高い公立学校と地域社会との協働プロジェクト

3. シアトル市による投資

- 3 - 1 地域社会に属する団体は、シアトル市に対して資金の交付を申請する。そしてシアトル市に要求した資金の額に見合った、自分たちの負担貢献を、以下の形で提案する。
 1. その地域社会自身が拠出する金額
 2. ボランティアたちの活動時間
 3. その地域社会が提供する物品やサービス
- 3 - 2 このやり方によって、シアトル市はその投資効果を倍以上にすることが出来る。一方それぞれの地域社会は、自分達の力だけでは取り組めないプロジェクトを実行するための支援を得られる。これらのプロジェクトを実行することによって、それぞれの地域が住みやすくなる。これらのプロジェクトを実行することによって、しばしば、シアトル市がそれぞれの地域社会に提供する必要のある、以下のようなサービスの量を低減することが出来る。
 1. 警察
 2. 救急車
 3. 公園や遊び場の整備、清掃など
- 3 - 3 シアトル市が、コミュニティ自身が作成して設計をしたプロジェクトに投資をすることによって、シアトル市は以下のような多くの利点を得られる。
 1. シアトル市の力が強くなる。
 2. 人々が、その地域に長く住むようになる。
 3. 多くの場面で住民と地域との絆が深くなる。
- 3 - 4 マッチングファンド・プログラムによって、現在までに、以下のようなことが達成された。
 1. 運動場や公園を作った。
 2. 空き地を林に変えた。
 3. 街路樹を植えた。
 4. コミュニティの為の共同庭園を作った。
 5. パブリックアートを媒介として、住民の集う場所を作った
 6. 老朽化した公共施設を修復した。
 7. コミュニティと学校との間のパートナーシップを強化した。
 8. 地域のマスタープランを作成した。
 9. 歩行者にとってやさしく、地域に快適な環境を加えた。
 10. 交通による騒音を低減する施策を講じた。

4. マッチングファンドの配分と交付

- 4 - 1 大規模プロジェクト交付金
 1. この場合の交付金額 (awards) は、一つのグループについて US\$10,000 (約 130 万円) 以上である。プロジェクトを 12 ヶ月間で完成する必要がある。シアトル市の担当部が、一年に二回申請書を審査して、交付先を決定する。
 2. マッチングファンドを申請する団体は、その団体に誰もが自由に参加できる必要がある。会員の参加を制限してはならない。然しその団体は、必ずしも NPO である必要はない。

3. 申請されたプロジェクトの審査配点例を以下に示す。
 - ・コミュニティにもたらす利益; 20 点(そのプロジェクトが、現実課題の解決を目指したものであって、コミュニティに利益が得られること)
 - ・人々の参加の度合; 25 点(そのプロジェクトの計画及び実行段階に、多くの人々が参加できて、そのプロジェクトの実行によって、コミュニティの中の色々な階層の人々間での連携が深まること)
 - ・プロジェクトの実現性; 25 点(計画と実行方法とが、明確に理解できること、及び予算に信頼性があること)
 - ・地域が提供する活動と交付金との等価性; 25 点(地域がそのプロジェクトに提供する資金や活動の等価性が、現実的なものであって、且適切なものであること。そして、等価性が正確に記述されていること)

4 - 2 小規模プロジェクト交付金

この場合の交付金額は、一つのグループについて US\$9,999(約 130 万円)以下である。プロジェクトを 6ヶ月間で完成する必要がある。シアトル市の等価資金担当部が、一年に六回の割合で、申請書を審査して、交付先を決定する。

4 - 3 街路樹交付金

最低 5 家族からなる地域社会グループが、申請することが出来る。申請書は、夏季に受け付け申請を認可したグループに対して、秋に街路樹を支給して、植樹してもらう。

4 - 4 地域住民のすべてを含む活動への交付金

シアトル市における日常の市民活動に対して、身体障害などのために参加が困難である住民達の参加を促進するいくつかのプロジェクトに対して、US\$500 ~ 2,000(約 6.5 万円 ~ 26 万円)を交付する。

4 - 5 その他の地域活動への交付金

その他の活動として、US\$750(約 9.8 万円)が、一回だけ交付される。地域社会に属する団体の以下のような活動を支援する。

1. その団体の会員数を増加すること
2. その団体に属する会員の能力を向上させる為に、リーダーシップに関する訓練を行なうことや、技術援助を行なうこと
3. この団体は、主に、ボランティアによって運営される必要がある。また年間の予算が US\$20,000(約 260 万円)以下である必要がある。
4. シアトル市は、申請を一年中の何時の時期にも受け付けて審査をする。

4 - 6 小さな点火活動への交付金

1. 小規模活動は、現在地域社会活動に参加をしていない人々に対して、地域社会活動に参加をして、自分自身の趣味や創造力を、地域社会の娯楽や利益の為に役立てるようにと奨励することや、新しい住民を地域社会活動に参加させることを目的としたものである。
2. これらのプロジェクトは、コミュニティの創造力を刺激して、新しいコミュニティを作り出して、そしてそれぞれのコミュニティに独自性を与えることを目的としている。
3. 交付金額は、一人当たり US\$250(約 3.3 万円)である。交付を受けた人々は、そのプロジェクトの進展に助力をするシアトル市の小さな点火活動指導員と協働する。
4. 申請と審査は、年間を通じて随時行われる。

5. シアトル市の、マッチングファンド担当職員

シアトル市の職員が、それぞれの地域の担当者に任命される。そして、彼らは、自分の担当しているコミュニティが、そのプロジェクトを最もよいやり方で実現することに対して責任がある。つまり彼らは、プロジェクトの遂行に於いて、担当するコミュニティのパートナーなのである。

震災後初めての神戸は？



市街地

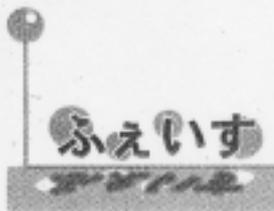
都市デザイナー

ハイディ・ブリーズ・ハリスさん(34)

「お気に入りの場所、頭の広場近くにあるNP
す。そう言って案内し、O法人「神戸まちづくり
てくれたのは、街角の小「研究所」を拠点に、市民
さな広場。地元の人世活動の調査を続ける。
話をする花壇とベンチ。 大学時代に通算約一年
お年寄りが腰を下ろし、 間、加東郡社町と神戸に
思い思いにくるん。

「集いの場には、街や
そこに住む人々を、生き
生きとした姿に変えてい
く力がある」という。

今春まで五年間、米国
シアトル市のNPO(民
間非営利団体)で、住民
による「集いの場」づく
りなどを支援してきた。
震災後、神戸を訪れるの
十月初めから約一カ月
は初めて。市民から同じ
間、目米の市民団体の交
言葉を何度も聞いて、驚
流を通める組織「目米コ
ミュニティ・エクスチェ
ンジ」の事業で来日。目
「街の一部を見た印象



「街の喪失感」感じ取る

は、「裏返しのゴースト
タウン」。人がいなくな
った「ゴーストタウン」
ではなく、人がいて日常
生活もあるのに、「街」
がない、というような。
多くの人が言う「失った
何か」を感じ取る。

市民活動の現場に足を
運ぶ日々。日本に広まる
「ボランティア」という
言葉が、純粹な意味以外
のニュアンスを含んでい
るのが気になる。ボラン
ティアは「退職者や主婦
がするもの」で、働き盛
りの世代が「自分とは無
関係」と思っているよう
に見える。

一方、多くの市民との
出会いで、この街の可能
性を感じた。「個人とし
て失ったものを語り合う
だけでなく、地域社会が
失ったものを語り合う作
業を通して、日本のまち
づくりのモデルとなる試
みが生まれるはずだ」。
シアトル市在住。

記事・磯辺康子
写真・大森 武

特定非営利活動法人神戸まちづくり研究所・神戸復興塾

〒651-0076 神戸市中央区吾妻通 4 丁目 1 番 6 号

TEL : 078-230-8511 FAX : 078-230-8512

E-mail = LET07723@nifty.ne.jp

Homepage = <http://www.netkobe.gr.jp/machiken/>

本冊子の一部または全部を無断で複写、転載することを禁じます。