

## 第3章 支援者の声

本章では、第2章でご紹介した事例を担当した支援者から、ハンズオン支援を実施する際のポイントなどについてお伺いした内容をご紹介します。



### No.1

Supporter's Profile

佐藤善太さん

株式会社GOOD SEVEN  
代表取締役  
(埼玉県朝霞市の銭湯  
「あづま湯」店主)

民間コンサルティング企業での在職中、本事業において数多くのハンズオン支援に携わる。2024年7月に退職し、埼玉県朝霞市の銭湯「あづま湯」の経営を引き継ぎ現在に至る。

担当した支援対象団体：一般社団法人日本カーシェアリング協会、一般社団法人fukucier、ほか

### ——支援に当たる際、どのようなことに留意していましたか？

「支援対象者のことを深く理解するように心掛けていました。支援対象者の言葉に耳を傾けるだけでなく、日々の事業や生活に関する情報や、それによる支援対象者の思考の変化にも、想像力を働かせてできるだけ寄り添うように努めました。そうすることで、支援対象者との信頼関係が築かれていったのだと思います。webサイトやSNSなど、公開されているものには極力目を通すようにしたことも、支援対象者への理解を深めるために重要でした。

また、支援対象者が「小さな成功体験」を積めるように工夫していました。対話や議論を丁寧に重ねることは大切ですが、それだけでは取組が前に進んでいる感覚を持たず、支援対象者の熱意が下がってしまう場合もあります。小さなものでも良いので、目に見える成果を積み重ねられるよう、事前の計画段階で気を配っていましたね。」

### ——ハンズオン支援の効果を高めるために、支援者はどのように心掛けると良いですか？

「ハンズオン支援では、単にプロジェクトのみに対する支援を行うのではなく、人・チームやネットワークに対しても包括的に支援を行います。この点について、支援対象者に良く理解してもらい、取組に主体的に関わってもらえるように工夫することが重要です。

また、支援者自身が素直になることも重要です。支援対象者に人として共感し、率直に想いを伝え合うことが、信頼関係構築に繋がります。ハンズオン支援では、支援者と支援対象者の信頼関係が非常に重要です。信頼関係を構築するためには、互いの思考や気持ちを理解することが重要で、そのためにはまず支援者が『人として』『素直に』接する意識を持つことが有効です。」



### No.2

Supporter's Profile

小林味愛さん

株式会社陽と人  
代表取締役

民間コンサルティング企業での在職中、本事業において数多くのハンズオン支援に携わる。2017年に退職し、福島県国見町で「株式会社陽と人」を創業。福島県の「農業」や「女性」に関する社会課題にフォーカスした各種事業を展開する傍ら、本事業でのハンズオン支援にも引き続き携わった。

担当した支援対象団体：一般社団法人雄勝花物語、一般社団法人tenten、ほか



### ——支援に当たる際、どのようなことに留意していましたか？

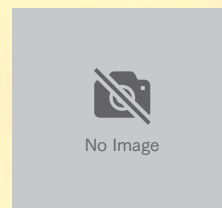
「支援対象者が『どのような団体になりたいのか』『何をやっていると嬉しいのか』に一貫して寄り添っていました。地域づくり団体には、補助金獲得に固執するあまり本当にやりたいことができず、関係者がワクワクしていないといった状況が良くみられます。支援対象者が本当にやりたいことや団体のありたい「未来の姿」を対話を通して探り、関係者が前向きにプロジェクトに参加できるようにすることを心掛けていました。

支援対象者の本音を引き出すためには、支援者と支援対象者の信頼関係が不可欠です。支援対象者に信頼してもらえるように、単に仕事として取り組むのではなく、仲間として取り組むという姿勢を重視していました。」

### ——ハンズオン支援の効果を高めるために、支援者はどのように心掛けると良いですか？

「上から目線にならず、支援対象者と対等な目線で接することが重要です。支援者が一定の専門性を持っていることは重要ですが、専門家然として上から教えるスタンスでは支援はうまく行きません。支援対象者が取り組む課題は、得てして専門知識を応用するだけで解決できるものではありません。あくまで対等な立場で、「一緒に課題に取り組む」という姿勢でいることが重要です。

また、支援者が支援対象者に寄り添う意識を持つことも重要です。支援対象者は多くの場合、様々なリスクを取り、人生をかけて活動を行っています。こういった点を深く理解したうえで、それでも支援対象者に寄り添う覚悟を持つことが、支援者と支援対象者の信頼関係に繋がり、支援の効果も高まるのではないのでしょうか。」



### No.3

Supporter's Profile

山本さん

一般社団法人RCF  
(当時)

本事業において複数のハンズオン支援に携わる。

担当した支援対象団体：一般社団法人筆甫地区振興連絡協議会、ほか

### ——支援に当たる際、どのようなことに留意していましたか？

「現場にできるだけ長くいるように心掛けていました。ミーティングの時間に合わせて現地入りするのではなく、極力朝早い電車で向かい、できる限り遅くまで現地にいるようにしました。そうすることで、支援対象者以外の地域住民と繋がることができ、地域住民から受け入れてもらいやすくなりました。

また、毎回のミーティングの場では、その日に決めなければならないことを自分なりの仮説とともに提示するようにしていました。そうすることで、支援対象者と何を話し合うのかが明確になり、要点を抑えながらスムーズに取組を進めることができました。」

### ——ハンズオン支援の効果を高めるために、支援者はどのように心掛けると良いですか？

「ハンズオン支援が効果を発揮するために必要な要素は様々ですが、特に「適切な課題を設定すること」が重要だと思います。支援対象団体のリソースや地域の状況を踏まえ、背伸びしすぎず簡単すぎない適切な課題を設定することが重要です。



また、成果を焦りすぎないことも重要です。早く成果を出すことに固執すると、却ってうまくいかないケースも多くあります。最初は丁寧に信頼関係を構築することを重視する姿勢が重要なのではないのでしょうか。」

また、現地に足を運ぶことを意識していました。私は以前民間のコンサルティング企業に勤めていましたが、そのころから一貫して『現地に会いに行く』という姿勢を重視していました。関係性の質を高めるには、『実際に会う』ことが重要だと思います。」



No.4  
Supporter's Profile  
茂木崇史さん

株式会社BOLBOP  
代表取締役 CED

民間コンサルティング企業、一般社団法人を経てコンサルティング企業「株式会社BOLBOP」を創業。本事業において複数のハンズオン支援に携わる。

株式会社BOLBOPでの業務のほか、現在は株式会社GATOONを立ち上げ、WEBTOON（オンラインコミック）の制作にも携わる。

担当した支援対象団体：一般社団法人トナリノ、ほか

——ハンズオン支援の効果を高めるために、支援者はどのように心掛けると良いですか？

「すべてを手取り足取り支援することは、支援対象団体から主体性を奪ってしまう可能性があり、団体の自走を目的に据えるのであれば不適切です。支援者は良かれと思って、本来、支援対象者が自分でやるべきことを過剰に支援してしまいがちですが、自身の支援のあり方を折に触れて客観的、俯瞰的に見直すことが重要です。」

——支援に当たる際、どのようなことに留意していましたか？

「支援対象者のやりたいことに寄り添うという姿勢にこだわっていました。私は現状を整理したり、考え方の枠組みを提示することに注力し、あくまで支援対象者の主体的な考えや行動を引き出すことを意識していました。その中で、筋の良いプランが出てきたら、強く後押しすることも意識していました。支援対象者は、第三者から後押しされると自信を持つことができます。」

