

社協名	社会福祉法人 合志市社会福祉協議会
-----	-------------------

住 所	熊本県合志市須屋 2 2 5 1—1
電 話	0 9 6—2 4 2—7 0 0 0 (代)
ファックス	0 9 6—2 4 2—6 6 3 5
メール	info@koshi-shakyo.or.jp
担当部署及び担当者	地域福祉課 課長 井手達也

テーマ番号	事業・取組み名
3、4	ぽっかぽかサポート事業

取組みのきっかけ

(概要)

住民参加型の在宅福祉サービスとして、前身の“ぽっかぽかサービス”を行っていたが、当時（10数年前）は住民ニーズも不確かであり、サービスも浸透せず、年間利用件数も30～40件程度と少なかったが、様々な地域性を持つ本市において潜在的なニーズは当時から感じていた。希薄化する地域のつながりであるが、昔ながらの形をそのまま再興することは難しい。時代に即して、かつての地域社会の良さを取り入れながら、現代版の地域のつながりとして意識して構築して行くこととした。

その後、厚労省の3ヵ年補助事業「安心生活創造事業」を受けることとなり、その中においてリニューアルをし、現行の“ぽっかぽかサポート”となった。その後は、本事業の特色となっている「団体登録」を推進し、現在は区単位やボランティア団体、企業等13団体が登録・活動をされている。その中において、“NPO法人ぽっかぽかすずかけ”が空き家を改装し、居場所づくりの家「よんなっせ」を開設され、毎日型のサロンのような縁側の事業を開始、ついで、ぽっかぽか杉並台が同様に「友・遊・悠」を開設、認知症カフェである“にこにこカフェ”を開催するに至った。更に、本会に於いても、合志市の地域特性に合わせて要綱を改訂する中で、子育てのニーズに対応してファミリーサポート事業との連携や生活困窮者対策に一部有効活用できるように、本事業内での助成事業の整備等を行っている。

* 取組み開始日（平成23年4月より一部運用開始）

具体的な取組み内容

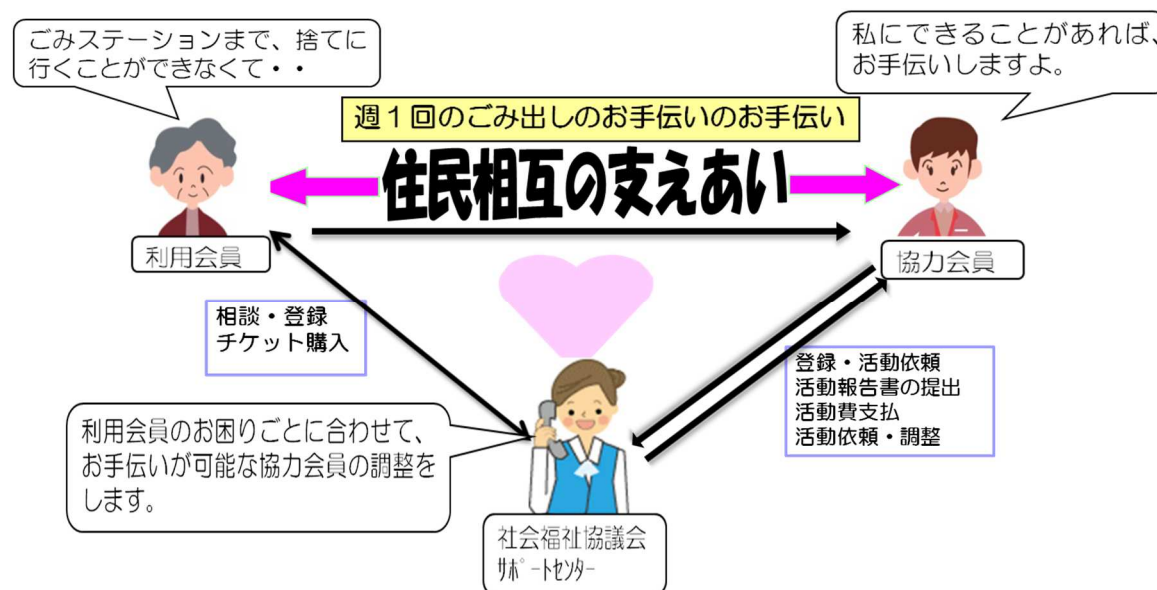
(目的) 住民同士の支え合い活動であり、ちょっとしたお困りごとの支援をする中において、つながりを作っていくことを最大の目的とする。

(対象者) ●利用会員→独居高齢者、高齢者のみの世帯、障害者のいる世帯、その他必要な世帯

●協力会員→ちょっとしたお手伝い出来る方で本会指定の講座を受講修了した方

(内容) ・ごみ出し・買い物支援・薬の受取・外出支援・居場所づくり等

※仕組みについては下図を参照



(実績) ●利用会員数 471人 ●協力会員数 366人 (いずれも H30. 3月末)

●団体登録 13団体

●利用実績 6,457件 (H29. 3月末)

(活動費) 利用1件(1時間の支援)につき500円かかり、内200円が利用会員の負担金。差額の300円に社協会費・寄附金等を投入している。

(その他) ●各中学校区に本会よりコーディネーターを配置し、調整を行っている。

●“ふら〜っとホーム太陽”を開設。本会運営の「南ヶ丘ひかり」において“ぽっかぽかサポーターリーダー”による“お元気コール”や“行政書士相談”の開設を行っている。

*平成30年度予算額(6,027)千円

→協力会員への活動費は含むが、本会コーディネーター3人分の人件費は含まず。



ぽっかぽかすずかけ「よんなっせ」



ぽっかぽか杉並台「友・遊・悠」



ぽっかぽか窓ふき支援

事業実施の効果

- 本市の地域特性にマッチしたため、利用件数が急激に伸び、その分地域における住民同士のつながりができている。
- 団体登録が増えたことにより、それぞれで特色ある活動が始まり、影響を受けた近隣の団体が活動を活発化するなど、お互いの刺激が相乗効果を生んでいる。
- 地域でのつながりづくりという地域住民にとって身近な活動であり、財源の仕組みを示すことにより、会費・寄附金等への理解を求めやすい環境が整ってきた。
- 住民主体のフレキシブルな活動であるため、ニーズの変化に応じた対応ができている。

今後に向けて(課題など)

- 活動が増えて件数が伸びれば伸びるほど事業にかかる経費も増大する。現状では活動資金は社協会費・寄附金等で賄われているが、全体的に会費・募金等の加入率が低下する中においては、厳しい状況が見込まれる。
⇒新たな財源確保の仕組みについて、対策を講じる必要がある。
- 地域格差が広がりつつある。“かつての新興住宅地”では、もともと希薄であった近隣関係のところに急激な高齢化率の上昇が見られ、孤立する人が多くあり、そのようなところでは、本事業の性質がマッチしたため団体登録が促進され、利用自体も伸びてきたが、“既存の地域”においては人間関係が濃密であり、もともとのつながりが残っていることもあり、協力会員の登録が伸び悩んでいる。
⇒もともとのつながりで対応できる地域は良いが、潜在的なニーズはあると思われるため、事業の周知や既存地域に適した運用方法等を検討する必要がある。