

Re:ing/SUM 地域金融のチカラでつくる未来
子供の貧困問題解消に向けて地域金融機関が出来る7つのこと【前半】
議事概要

パネリスト：

- ・五十嵐綜合法律事務所 五十嵐 裕美子 氏
- ・三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング株式会社 経済政策部兼行動科学チーム (MERIT) 小林 庸介 氏
- ・認定 NPO 法人全国こども食堂支援センター・むすびえ 理事長 湯浅 誠 氏
- ・一般社団法人全国子どもの貧困・教育支援団体協議会 副代表理事 渡辺 由美子 氏

モデレーター：

- ・金融庁 総合政策局 課長補佐 上大谷 起一

(以下、敬称略)

上大谷：只今ご紹介いただいた、金融庁総合政策課の上大谷と申します。本セッションのテーマは貧困問題ですけれども、現代の日本において、貧困問題はそもそも皆さんの目には見えづらく、普段の生活の中では認識しづらい問題かもしれません。しかし、厚生労働省の最新の調査によりますと、7人に一人の子どもが貧困状態にあるといわれており、まさに、皆さんのすぐそばにある問題、と考えております。こうした問題認識の下、我々は、金融庁の政策オープンラボという取組みのなかで、金融行政の立場から、貧困問題に何か取り組むことは出来ないか、という観点で、支援団体や金融機関の方からお話をお伺いして、政策的な検討を行ってまいりました。今日は、このリンサムの場を借りて、「子供の貧困問題解消に向けて地域金融機関が出来る7つのこと」というテーマで、主にNPO等の立場にて貧困問題に取り組まれている方からお話を聞きたいと考えております。そして、次のセッションでは、地域の貧困問題に取り組まれている金融機関からもお話をお伺いして、ディスカッションの概要をまとめた資料を、今後、公表していきたいと考えております。今回の議論や概要の公表を通じて、子どもの貧困問題解消に向けて、具体的な取組みを検討しようとする金融機関の後押しとなれば、また、支援団体の皆さまにも、広く金融機関の取組みを知っていただく機会となれば幸いと考えております。

最初に、ご登壇者の簡単な紹介をさせていただきます。一人目は、三菱 UFJ リサーチ&コンサルティングの小林庸平さんで、子どもの貧困の社会的影響等の研究をされております。二人目は、認定 NPO 法人全国こども食堂支援センター理事長の湯浅誠さんで、全国のこども食堂ネットワークの支援等に取り組まれております。三人目は、一般社団法人全国子どもの貧困・教育支援団体協議会副代表理事の渡辺由美子さんで、教育支援という形で貧困解決に取り組まれております。最後は、弁護士の五十嵐裕美子さんで、公益的事業を行う各種法人に対する助言を行うとともに、児童福祉法務も専門とされております。今回のセッションでは、子どもの貧困について、改めてどういった課題があるのか、そして、そうした課題に対して、金融機関がどのように関与、貢献しうるのか、学術的、実務的な観点から議論していただきたいと考えております。

それでは、登壇者の皆さまから、ご自身のこれまでの取組みのご詳細や、貧困に関する問題意識等について、お話しいただきたいと思っております。では、小林さんから、お願いします。

小林：三菱 UFJ リサーチ&コンサルティングの小林と申します。私自身は、支援団体というより、支援団体をさらに後ろから支援する立場ですけれども、冒頭少しお時間をいただき、子どもの貧困のマクロ的影響とコロナ禍の状況をお話させていただきたいと思います。まずは、子どもの貧困が社会にどのような影響を及ぼすかを計算した事例を紹介したいと思います。貧困を放置すると、教育機会や就業機会の損失につながり、結果、そうした子どもたちが社会に出たときに、所得の減少や税収の減少、社会保障に影響を与えます。経済状況別に子どもの進学率や中退率などを見ると、高校中退率、高校卒業後の進学率について、貧困世帯とそれ以外でかなり差が出てきています。これがそのまま継続すれば、就職率や進学の機会に影響を与えることとなります。こうした状況を改善すれば、所得や税収の増加につながりますので、社会的損失を抑えることが出来ます。社会的損失をマクロ的に見ると、子どもが将来稼ぐ所得という観点では 40 兆円くらい、貧困状態にある子ども所得一人当たりでみると、生涯所得が 1,600 万円くらい（全体でいうと 1 割くらい）変わってきますし、財政収入（税）も一人当たりで 600 万円くらい変わってきます。次に、コロナ禍における子どもの影響も見てみたいと思います。新型コロナの感染拡大初期における世帯月収の変化を見てみると、もともと世帯収入の低い世帯ほど、より厳しい状態に置かれていたことが窺われます。もう一つ、世帯年収別に勉強時間の変化も見てみると、世帯年収が低い家庭は、勉強時間が大きく下がっています。所得の低い世帯ほど、コロナの影響に対して自分たちで対処出来なかった、塾に行ったり親が勉強を見たりするといったことが難しかったのではないかと、ということが見えてきます。最後にもう一つ、所得が低い世帯ほど、コロナ禍において生活習慣も悪化しています。起床時間等、生活習慣についても悪化しており、子どもの貧困がもともと存在していたところにコロナが拍車をかけている状況なのではないかと、考えております。こうしたところを出発点にして議論できれば幸いです。

上大谷：ありがとうございます。次に、湯浅さん、お願い出来ますでしょうか。

湯浅：よろしくお願ひいたします。湯浅と申します。こども食堂と子どもの貧困の関係について、簡単に触れておきたいと思います。まず、こども食堂は、子どもを真ん中においた多世代交流の地域の居場所、として広がっております。昨年末時点で、全国に 6000 か所まで出来ました。コロナ禍の中でも 1,000 か所以上増えているということで、人々がつながりを作ろうということで、一般の方のご尽力されている姿勢が見て取れます。内閣府の調査では、全国に「子どもの居場所」と言われるところは、約 8,500 か所と言われており、こども食堂が重要な役割を果たしていることが分かると思います。そのうえで、子どもの貧困とこども食堂の関係といいますと、その特徴は、交流の提供、というところにあるのではないかと思います。山口県の事例でいうと、こども食堂を 1 回開催すると 400 人が集まります。この地域に貧困の子どもの多い、というわけではなく、地域の人たちが連れ立ってこられる、つまりいろんな人たちが参加する場所になっているわけなんですね。地元のお子さん、保護者の方、高齢者の方が参加されております。我々が調査もしておりますが、こども食堂の対象を貧困層、生活困難家庭の子どもたちに限定していますよ、というところは、こども食堂の 5%程度ですので、残りの 95%はそうではない、ということですね。子どもの貧困対策をコアとすると、それを囲うように、貧困かどうかを問わず子育て支援の場があり、さらにそれを囲うように地域づくりがあります。地域づくりの輪には、当然、高齢者も障害者も、外国人の方もおられ、子育て世帯だけではない。そういう意味で、地域全体を暮らしやすくする、というのを地域づくりの円だとすると、こども食堂は、

地域づくりを見据えて行っている方が一番多いのではないかと思います。そして、もちろん、地域づくりの輪の中には貧困の子たちもいますので、それを対象とした取組みにもなっています。その中で、こども食堂の特徴は、「2つの居場所」のうち、交流の提供、というところにあると思っています。「2つの居場所」というのは、支援目的の居場所か、交流目的の居場所か、というところです。支援目的の居場所は、「同じ」であることを特徴としており、例えば、同じ貧困家庭にある子どもたちが集まる、同じ境遇にある人たちで取りやすい交流を取る、ここに大きな意味と価値があります。違いや交流をメインとするのが交流目的の居場所というところで、ここは自分の家庭と違うタイプの人たち、あるいは自分と違う世代の人たち等、そうした違いを持った人たちが集まる中で、自分の家庭を相対化したり、気づきや人生の選択肢を増やしていく場です。こども食堂は、そうした意味で、「食」を提供する場ではあるものの、何よりも交流の機会の場を提供するもの、という点で、貧困対策としての大きな意味があるということ、まずはご共有したいと思います。

上大谷：ありがとうございます。それでは、渡辺さん、おねがいします。

渡辺：全国子どもの貧困・教育支援団体協議会の渡辺です。教育支援団体協議会は、貧困で教育の機会を失っている子どもの支援強化のために、日本全国で教育支援を行っているNPO等のネットワークづくりをしています。子どもの貧困支援といっても、食の支援や教育支援、キャリア教育等、様々な支援メニューがある中で、特に、当協議会では、教育支援を行っております。活動としては、フォーラム、シンポジウムの開催ですとか、調査報告といったことを行っております。子どもの貧困は、先ほどもありましたとおり、大きな問題で、およそ7人に1人が貧困状態にあるということで、日本全国で貧困のお子さんがいらっしゃる。私たちが特に重視しているのが教育格差という問題で、全国学力調査の結果と親の所得を比較してみると、一目でわかるとおり、国語も算数も、保護者の所得が低いと学力も低いという形になっており、これが非常によくないと思っている。本当は、保護者の所得と子どもの学力がこんなに紐づいてしまっただけではないのですが、現状としては、お金持ちのお子さんの学力が高くなって、経済的に厳しい家庭の子どもは、学力的に不利を受けています。小林さんのお話にもあったとおり、経済的に厳しい家庭のお子さんが進学や就職に不利になってしまい、給与の高い職に就けず、貧困になってしまうというので、我々の団体としては、所得の低い家庭に無償で教育支援を行っており、こうしたことを通じて、子どもたちを元気にしていきたい、と考えています。こうした活動は、子ども一人ひとりにとってだけでなく、地域全体に大きな好影響があるものと考えております。最後に、学習支援や教育支援というと、子どもに勉強を教えるんでしょ、と思われがちなんですが、(単に座学の勉強を教えているだけでは)なかなかうまくいかない、というのが、長くやっている中で分かってきました。子どもが安心して話せる居場所づくりであったり、また、所得の低い家庭のお子さんは、勉強に限らずいろいろな経験が少ない、ということもあり、そういったことを補っていかねばならないということがあるので、旅行であったり調理であったりといった経験づくりもしています。例えば、所得が低い家庭では台所が小さいため、保護者と一緒に調理するというのも難しいことがあります。単に勉強を教えるだけでなく、文化資本や社会関係資本と呼ばれるいろいろな大人との関係づくりが重要ということが分かってきたので、我々の団体としては、こうした形の支援も行っております。

上大谷：渡辺さん、ありがとうございました。では、最後になりますが、五十嵐先生、お願

いします。

五十嵐：弁護士の五十嵐と申します。よろしく願いいたします。私は、金融機関の立場に立って金融法務に携わってきた経験と、NPOの立場に立って社会問題解決に携わってきた経験、その両方を経験しております。また、弁護士として、児童福祉法務に関係していることもございまして、その中で子どもの貧困、というところにも関心を持ってございます。そのような中で、金融機関も支援団体も、どちらも善意かつ積極的な取組みをしたい、という意向を持っているにもかかわらず、これまで必ずしも適切な連携を持ってない、というところも見てきて、それは大変もったいない、という風に思っていました。なかなか金融機関と支援団体の連携が難しい、その理由としては、やはり金融機関と支援団体の双方のニーズが互いに伝わっていない、というところも大きいと感じますし、また、非常に本質的な問題と思えますけれど、金融機関の業務には、どうしても定型性・厳格性が求められることとなっております。一方で、福祉問題解決の現場では、反対に業務は個別化せざるを得ない、決して定型化は出来ないものなのです。その乖離が大きいということが、非常に影響している、と感じています。金融機関がその社会的責任を積極的に果たしていく方法としては、その行う事業について社会的インパクト評価を行うことがあります。社会的インパクト評価というのは、例えば、子どもの貧困の場合、子どもの貧困の解決にその事業がどれくらい役立ったか、可視化して評価する取組みになります。これは、非常に有益なんですけれども、これを実際に行うには、それなりの負担がありまして、どの支援団体、どの金融機関でも取り組めるものではない、というのが現状です。ただし、支援団体と金融機関が社会的課題解決に向かって手を取って進んでいく、全国に広げるのであれば、社会的インパクト評価をやっていく、ということも非常に大事なんですが、その手前で、金融機関にとっても支援団体にとっても、取り組みやすい、つながりやすい、具体的なメニューがたくさん用意されることが、とても大切だと感じております。今回の議論で、メニューがたくさん出てくることを期待しております。

上大谷：皆さま、ありがとうございます。それでは、ディスカッションに移りたいと思います。最初に、そもそも金融機関が子どもの貧困問題に取り組むことで、どのように地域経済に貢献することとなるのか、というテーマで、議論いただきたいと思います。小林さんから、先ほど、子どもの貧困の経済的影響等についてお話しいただきましたが、改めてその影響の波及経路等について、お話しいただけますでしょうか。

小林：五十嵐先生の社会的インパクト評価のお話と絡むと思いますが、子どもの貧困対策は、効果がでるのにとっても時間がかかり、効果の出方も幅広いというのが、特徴なのではないかと思います。つまり、子どもの貧困対策を投資と考えたとき、その投資の主体となれる人は、実はそんなに多くないと感じているところです。ただ、金融機関はそこが違うところだと思っていて、ある意味で投資を長い目で見て、また、地域全体にその効果が波及したとしても、その地域の活力が高まるのが、究極的にはその金融機関にとってもメリットになってくるということだと思いますので、子どもに対する投資の投資主体となりうるのが金融機関、それが波及経路という観点から見たときに見えてくることかな、と思います。

上大谷：小林さん、ありがとうございます。では、子どもの貧困支援の現場の観点からは、いかがでしょうか。まず、湯浅さんからお話しいただけますでしょうか。

湯浅：今、小林さんがおっしゃったとおり、長期的な話にならざるを得ない、かと思います。子どもの貧困対策というのは、よく私は漢方薬というんですが、外科手術的に腫瘍を切っ、て、昨日と今日でこんなに違う、というのを示すことは、出来なくはないんでしょうが、非常に難しい。やっぱり、体質改善のように、地域の体質を少しずつ改善していく中で、人がこぼれにくい、そういう地域を作って、地域とともにある企業、そういうものとして、いわゆるステークホルダー経営をやっていくというのが、基本的なスタンスになるのかな、と思います。昔から、教育は国家 100 年の計と言いますが、どうしても子どもに関わることは長期的なスパンで見えていかないといけないので、そういう構えをまず前提に持つことが大事かな、と思います。

上大谷：ありがとうございます。渡辺さん、いかがでしょうか。

渡辺：確かに、効果が見えるまで時間はかかるかもしれないけれど、特に、教育支援をやってみると、支援をやるかやらないかですごくギャップが出るというか、学習支援にいらっしやるお子さんは非常に学力が低く、例えば、中学生で九九が出来ない人も結構おり、そのほか様々な状況で学習から遠ざかっている子どももいらっしやいますが、そうしたお子さんにきちんと学習支援をすれば、ちゃんと受験をして高校にもいきますし、高校に行ければ大学や専門学校に行くという子も多いです。九九も出来ないような子どもたちが放置されることで失われるものと、そういう子どもたちが一時学習支援や子ども食堂とつながって、将来につながることで得られるものって、ものすごく大きいですし、日本が長寿化、100 歳まで生きるということを考えてとき、例えば、子どもたちがうまくいかなくてずっと引きこもりとなってしまったとき、そういう人たちを 100 年支える、というのはすごく大変なわけですよ。そのことを考えると、地域の中にいる現役世代になるべき子どもたちというのが、然るべき支援を受けて生き生きと働けるといったことは、すごく重要な、と考えます。先ほど小林さんから、コロナの影響で、低所得層のご家庭は学習面でも影響を受けている、という指摘がありましたけれども、どういったことかということ、そういったご家庭では、家がすごく狭かったりします。中学生と高校生とそのお母さんが、6 畳と 4 畳と小さいキッチンしかない家で、60 日間 24 時間暮らす、ということが（コロナが広がりだした）2020 年 3 月以降に起きたわけです。そういう環境下では、勉強をさせる、ということがなかなか出来ない。広い家があって、両親が働いて勉強を見てあげられるというような家庭とは全く異なる困難さがある。そうした困難さを、本人の努力で乗り越えさせるのではなく、社会で支えてあげることが重要なのではないかと思います。

上大谷：渡辺さん、ありがとうございます。湯浅さんから「教育は国家 100 年の計」という話をいただきました。政府としても「人生 100 年時代」を掲げているところで、教育問題は時間がかかる、ということでしたが、むしろそうした時間軸で国家設計等もやっていくということなのかな、と感じました。また、100 年というのは長い、という感覚はありますけれども、100 年経たないと結果が見えないのか、ということではなくて、渡辺さんからの現場実感として、すでにいろいろな取組みが行われていて、現場でも充実感を得られる体験もあると思っていて、取り組んだらとりあえず 10 年耐えないといけない、というわけではなく、それぞれの支援現場でも価値を実感出来る、というところもあるのだな、とお話を聞いていて感じました。

上大谷：次のテーマに移りたいんですけれども、具体的に金融機関が貧困対策として出来ること、期待することは、何かありますでしょうか。まずは、湯浅さん、お願いします。

湯浅：それこそ、グラミンバンクのようなマイクロクレジットや社会的インパクト投資等も含め、金融分野のまさに本丸で出来ることもあると思いますが、大掛かりな話になるという面もあると思います。こども食堂を地域レベルでご支援いただいているのを見ると、もっともっと日常生活レベルといいですか、例えば、銀行の支店にフードボックス（食材を寄付する箱）を設置していただいて、地域の人に余った食料を入れてもらって、そうした寄付が溜まっていったら、それをフードバンクやこども食堂に寄付したりとか、あるいはこども食堂を運営するときに、ロゴ入りの上り旗を寄付していただいて、こども食堂が開催されるたびにその銀行のロゴが入った旗を見ることになるので、この金融機関さんは、地元の小さい取組みの一つ一つを応援してくれているんだな、という風になったり、そういう風に、金融を使って、という大きな軸から、地域にある会社として、というところまで、いろいろなレイヤーがあると思うので、そこは是非地元のニーズをくみ上げながら、互いに何が出来ますかねえ、という意見交換というか、相談レベルから始めてもらえると嬉しいと思います。

上大谷：湯浅さん、ありがとうございます。渡辺さん、いかがでしょうか。

渡辺：湯浅さんがおっしゃったようなご寄付をいただけるというのは、団体としても一番嬉しいです。どこのNPOもお金も人も、場所といった点でも不足があります。例えば、コロナで勉強場所がない子どもたちに、こうした場所で勉強出来るよ、という場所を提供してあげるとすごく良いかな、と思います。金融機関さんと相性がよいと思うのは、我々の団体では、教育資金セミナーや教育支援相談会、といったものをやっているんですね。貧困家庭は、情報収集・情報処理能力が弱いです。政府では、高等教育の修学支援新制度という、非常に良い、給付型の奨学金と学費の減免がついているようなものもあるので、例えば、生活保護を受けているようなご家庭のお子さまでも、以前よりだいぶ大学とか専門学校に行きやすくなったんですけれども、まずそういったことを知らないとか、そういったことを伝えるセミナー等を、金融機関でやっていただけるとすごくありがたいのかな、と。我々も、オンラインでこうしたセミナーを開催すると、すごくたくさんの方がやってきて、良かったです、という感想をいただきます。多分、そうしたなかで、一歩進んで、地域の中でのご相談とかが出来ると、すごくいいのかな、と思います。ほかに例えば、なかなか見えないんですけれども、貧困家庭に向け、私たちも文房具を送ったりしているんですけれども、参考書や問題集を買うのが大変だったり、そういう風な状況の中で、社会貢献をしたい、という企業において、図書カードを買って寄付しませんかとか、そういう風なところをうまくつないでもらえたりするとすごくいいかな、と常々考えております。

上大谷：渡辺さん、ありがとうございます。グラミンバンクといった大きな取組みでなくても、小さな取組みでも金融機関が出来るとはいろいろあるんじゃないか、というお話をいただきました。一方で、ここで五十嵐先生にお伺いしたいのですが、金融機関がミクロな話でも取り組もう、となったとき、実際にはコンプライアンスであったり、様々な観点からちょっと難しいということも出てくるんじゃないかと感じています。弁護士としてのご知見、ご経験から、そうした観点のコメントをいただけますでしょうか。

五十嵐：金融業界は、どういう事業を行ってもよいか、というところが、厳しく制限されている業界でございます。近年緩和もされていますが、それでも金融機関が何か子どもの貧困対策のサポートをしたい、と考えたときに、そもそもその取組みが金融機関としてやっ

ていいものなのか、といったところを、関連法令とか監督指針であったりですとか、そういったものに従って調査して、これならば出来る、というところに対応する、ということに実情ならざるをえないであろう、と思います。その中で、どうしても取り組みやすい分野、取り組みにくい分野、取り組めるけれど様々な検討が必要な分野、そうしたところに分かれていくと思いますので、支援団体側でも、どういうところにニーズがあるのか、そうしたところを金融機関に具体的に伝えてくださることで、金融機関にとっても、「その業務をそもそもやっていいのか」ということを検討する土台に立てる、ということかなと思います。なので、先ほど皆さまのお話にも出ましたとおり、まずはコミュニケーション、何をしてほしいのか、どういうニーズがあるのか、というところを話し合える関係を作ることが非常に重要だと思っております。渡辺さんのお話で出てきました、寄附とか教育資金セミナーといったところの資金提供や教育資金セミナーというところに関しては、金融機関としても非常に取り組みやすい分野であろうと思います。教育資金セミナーというのは、まさに金融機関の知見をフルに生かすことが出来るということもございますし、基本的に無償提供だったりして、業務との関係性でもあまり緊張関係が生じないものではないか、と思っております。また、お金、人、場所の提供についても検討してほしい、とのお話がありましたが、場所の提供ということに関しては、例えば、余剰スペースを広告に使う、といったことについても可能ですので、ここもおそらく取り組みやすいところではないかと思えます。そのほか、活動スペースの提供という意味では、金融機関が保有している不動産の活用という意味合いでも、公共的事業を行う主体に賃貸する目的で活用することは明確に認められておりますので、活動スペースを一時的又は長期で、子どもの貧困に資する活動を賃貸という形で貸してほしい、というのは、個々の検討自体は必要になりますが、積極的に金融機関にお願いしてみる、というところは考えられるのではないかと、思っています。次に、人の提供、というところのお話もございました。これについては、今までも出向という形で金融機関から人を出す、ということは行われてきたのではないかと思います。ただ、子どもの貧困支援に取り組むようなNPOにおいては、出向してきた人に対してお金を出す、というような資金的余裕がないところも多いのではないかと思います。ですので、例えば、期間を限定してとか、あるいはその方に活躍していただく場面や期間を明確化、限定化していただくような形で、「こういうタイプの人に、こういうタイミングで来ていただいて、こんな風に助けてほしい」といったところを、支援団体の方ではっきりさせていただいたところで、金融機関にコンタクトを取っていただくといいのではないかと、思っています。元々の出向というオプションのほかに、金融機関による人材紹介、人材派遣というところも業務として解禁されてきたところがございますので、金融機関も、人の出し方に関する手持ちのカードは増えてきている、ということかと思えます。次に、寄付意向を持っている企業とつないでほしい、というお話がありました。これは、マッチング業務、という形で、これまでも金融機関で行われてきたところです。金融機関が想定しているマッチング業務は、主に有償のものだったりするわけですが、支援団体に対するマッチング業務というのは、無償の可能性もあるのではないかと、思っています。近年、金融機関が保有している情報を、同意を取ったうえで第三者に提供する、という業務を行える、ということが明確化された、という経緯もございますので、支援団体側としては、具体的に「こんな情報を持っている」「こんな意向を持っている」企業とマッチングさせてほしい、というところを明確にしてお話することで、金融機関が取引先に同意を取っていただき、適切な情報交換やマッチングの道が広がっていると思います。そういう意味では、今、申し上げたように、金融機関と支援団体の連携の方法としては、数年前よりは、今の方が確実にやりやすくなっている。ただ、やりやすくなっているけれども、金融機関としては、どこからどう取り組めばいいのかわからない、というのが実情であることが多いの

ではないかと思います。もちろん先進的な取組みを行われている金融機関においては、その金融機関の職員の方が積極的にニーズを掘り起こす、というような形で活動につながっている、という例も確かにあります。ただ、そうした取組みが出来る金融機関ばかりとは限りませんので、やはり、支援団体側から明確にニーズを伝える、ということが重要なのではないかと感じます。私の方からは是非お伺いしたいのですが、具体的にこうしたニーズがある、ということについて、人の交流やマッチングということにおいて、何かございましたらご教示いただけますでしょうか。

上大谷：ありがとうございます。今のご質問について、湯浅さん、いかがでしょうか。

湯浅：起こりがちなこととしては、支援団体側からは「なにをしてもらえるんですか」と聞き、金融機関側からは「何をしてほしいんですか」と聞く、というような状況に陥ることです。こうした状況を突破するために、鶏が先か卵が先か、という話になるんですけども、五十嵐さんのように、両方分かる通訳者が必要なんですね。なので、両方分かる人がいることで、そこの切り出し方、つまり、何を切り出せばいいのか、そのこと自体が課題なので、「この切り出しだったら向こうに通るだろう」とか、「この提案だったら向こうも受け止められるだろう」とか、ある程度その感触が分からないと、その交通整理とかも雲をつかむような話になってしまいます。そうなると、結局、時間が無くなって後ろ回しになってしまうので、私たちの団体では、企業の兼業・副業人材にかなりたくさん来てもらっています。国の行政官僚とのやり取りとは、霞が関の官僚だった人にスタッフになってもらって、その人にやってもらおうと。商社の経験がある人は、一般企業との折衝の窓口になってもらう。我々の団体でも、様々な個社から人が来てもらっている。そういう人たちがメンバーになってもらうことで、企業の論理はこうなんだよね、現場の論理はこうなんだよね、じゃあそこをどう通訳していくかね、というところを見えるようにしていくことが大事な、と思います。そういう意味では、私はよくマルチリンガルになろう、と言っているんですが、しゃべっているのは日本語でも、NPO 言語と企業言語は、結構違います。NPO 言語と行政言語も違う。NPO 言語と地域の自治会長さんの言語も違ったりするんですね。いろんな言語を話せる、マルチリンガルというのが結構重要で、様々な言語を操れる人材を作っていく必要がある。じゃあ、それがどうやって出来るかという、交流させるしかないんですよ。交流させるか風通しを良くするかどっちが先かという、鶏が先か卵が先か、というところがあるんですけども、えいやで踏み出すなら交流が先だろう、と。この間、それが先に進んでいることは、心強く思っています。

上大谷：湯浅さん、ありがとうございます。渡辺さん、いかがでしょうか。

渡辺：湯浅さんが大きな話をしていただいたので、私は、現場に即した具体的なお話をさせていただくと、例えば、面接官をしていただく、というのがあります。今は、受験も就職も面接官がすごく重要なんですけども、例えば、ひとり親のお子さんたちは、大人の男性や会社に行っている人たちと話す機会があまりないので、面接の練習をしたい、という要望があります。でも、普段接している NPO のスタッフたちがやってもあまり緊迫感が出ないので、外部の方とオンラインでつないで練習、ということもやっているのですが、それはすごく受けがいい。そうしたことがつながっていけばすごくいい、と思います。ほかに、例えば、学習支援をしていただけるボランティアの方は、恒常的に不足しているので、そこにきていただくとありがたいな、と思います。今、学生さんは、ボランティアをする余裕がない方が多くて、実は社会人であったり、定年で第一線を退かれた方が、セカン

ドキャリアとして来てくれることが多いんですけれども、なかなかそうした人材がネットに出しても集まらない、というとき、地域の金融機関で広告やビラ募集みたいなのが貼ってあって、「これ何？」とお客さまから問われたときに、金融機関の方がちょっと説明してくれるとかがあると、すごくありがたいな、と思います。ビラだけ見てきてくれる人は、少ないかもしれないけど、少しでも募集している団体の背景等を説明してくれる人があれば違うのではないかな、と思います。また、こうした取組みについて、「じゃあ明日の面接練習に付き合ってください」というのは難しく、やっぱり日常のコミュニケーション、付き合いが大事な、と思います。

上大谷：ありがとうございます。お時間もありますので、ディスカッションは、以上とさせていただきますと思います。最後に、湯浅さん、渡辺さんから、金融機関にアピールしたいことについていただけたら、と思うのですが、いかがでしょうか。

湯浅：一つ言い忘れてたんですが、地域のリーディングカンパニーとしての信用力が、銀行は高いので、地元の人々の理解を得るという意味で、銀行が応援しているよ、というのは、とても大きなメッセージになります。そういう意味では、こども食堂等の地域の理解をもっと進めたいと思っている方がたくさんおられますので、そうしたところで、こども食堂等の地域の取組みを銀行も応援しているよ、というメッセージだけでも、とても大きな価値がある、ということは、是非お伝えしたいと思います。ありがとうございます。

渡辺：我々の団体ですずっと支援していた厳しいご家庭での事例で、中学からつながりがあって、高校に行って、やっぱり短大に行きたいとなって短大に行き、卒業してすごく良い会社に入り、我々の団体に営業に来てくれた。それは、やはりものすごく嬉しいわけです。地域の子どもを支援するということは、そういう喜びがあって、皆さんが支援してきたお子さんたちが、企業に入って、「会社に入ったので給与口座を作ります」というのは、単に口座が一つ増えるだけとは全く違う喜びがあるんじゃないかと思います。子どもの貧困支援とは、子どもの成長を見守っていける、そうした取組みだと思いますので、一人でも多くの金融機関の方に参加していただきたいと思います。本日は、ありがとうございました。

上大谷：ありがとうございました。小林さん、五十嵐さんからも、いろいろな意見をいただき、本当にありがとうございました。今回の議論が、貧困に対する問題意識を高めて、解決につながる具体的な取組みを考える一助となりましたら幸いです。湯浅さんからいただいたマルチリンガルというの、まさしくこういう交流の場をもっと作っていくことで広げることが出来るかと思いますので、金融庁としても引き続き頑張っていきたいと思いません。

以上