

3. CB 中間支援機関の先進事例ヒアリング結果

(1) 関東経済産業局管内

特定非営利活動法人 ACOBA (Abiko Community Business Association)

組織概要

| | |
|-------|---|
| 名称 | 特定非営利活動法人 ACOBA (Abiko Community Business Association) |
| 住所 | 〒270-1151 千葉県我孫子市本町 3-7-10 インキュベーションオフィス ABIKOs |
| 設立年 | 2003年4月 |
| 法人格 | 特定非営利活動法人(法人格取得は2003年) |
| 代表者 | 代表理事 関本征四郎 |
| 事業規模 | 収入:52,000千円(平成19年度) |
| 職員数 | 常勤3名 |
| ミッション | 自らも事業を行いつつ、中間支援団体として商工業・NPO・地域活動を目指す人たちを支援する。 |
| 事業内容 | <ul style="list-style-type: none">・福祉評価・調査事業(福祉サービスの評価・調査業務)・指定管理者事業(千葉県福祉ふれあいプラザのホール等の運営・管理)・セミナー事業(CBに関連するセミナーの企画運営)・中間支援事業(CB起業者・CB経営者等の全面的サポート) (地域ビジネスホットライン事業)・開発事業(CB・新分野開発業務)・CBネット事業(市民サイトの運営・管理)・交流事業(他市まちづくり団体との交流促進)・ABIKOs事業(インキュベーションオフィス運営事業) |

ヒアリング結果

ヒアリング日時:平成20年12月11日(木)9:30~11:00

於:インキュベーションオフィス ABIKOs(千葉県我孫子市)

1. 背景

(1) 地域特性

- ・我孫子市は人口13万人で、市民活動を行う団体数は300、その内NPO法人数は約35、CB事業者は25ある。事業型NPOとして活動している団体は少ない。
- ・経済活動ではなく環境や文化をメインにまちづくりをしたいという人々が多い。
- ・前市長が「市民参加の自治」を市政のテーマの一つに掲げており、市民活動支援に力を注いでいた。

(2) 事業経緯

- ・ 2001 年我孫子市で開催された C B フォーラム、その後の市主催の C B 入門講座に代表理事が参加し、そこで知り合った仲間と共に 2003 年 25 名の任意団体 ACOBA が結成された。
- ・ 市の C B 推進協議会等の委員として ACOBA 構成員が活躍することや市の色々なフォーラム、シンポジウムの共同主催での活動で市との結びつきが強まっていった。
- ・ 福祉サービスにおける第三者評価機関として認証を受けるべく N P O 法人格を取得した。その後、地域密着型サービスの第三者評価機関、介護サービス情報公表制度の機関などの認証を受けた。
- ・ 福祉サービスにおける評価業務・調査業務、千葉県福祉ふれあいプラザの指定管理者、C B 起業講座の受託の 3 つがタイミングよく重なって運転資金が確保できたので成長路線へつながった。

2 . ミッション

- ・ 自らも事業を行いつつ、中間支援団体として C B を実践する人たちを支援する。
- ・ 我孫子発の起業家を応援する。

3 . 事業内容

(1) 事業構成

- ・ 相談業務以外に様々な事業を実施している。
 - 福祉評価・調査事業 (福祉サービスの評価・調査業務)
 - 指定管理者事業 (千葉県福祉ふれあいプラザのホール等の運営・管理)
 - セミナー事業 (C B に関連するセミナーの企画運営)
 - 中間支援事業 (C B 起業者・C B 経営者等の全面的サポート)
 - 開発事業 (C B ・新分野開発業務)
 - C B ネット事業 (市民サイトの運営・管理)
 - 交流事業 (他市まちづくり団体との交流促進)
 - ABIKO s 事業 (インキュベーションオフィス運営事業)

(2) 収入構成

- ・ 2007 年度の総事業収入は 52,000 千円で、その内大半を占めるのが指定管理者事業 27,293 千円、福祉評価・調査事業 16,757 千円、ABIKO s 事業 4,304 千円。中間支援事業は 442 千円。
- ・ N P O 法人になり 4 回の決算をしているが、いずれも黒字決算を達成している。
- ・ 千葉県福祉ふれあいプラザの指定管理者は平成 21 年度から 5 年間継続して管理者として指定され、事業収益 2,600 千円は最も大きな収入源となっている。

4. マネジメント

(1) 組織内部マネジメント(人材、組織等)

- ・正会員 33 名、一般会員 22 名。
- ・常勤は事務所職員 3 名。ACOB A 全体で営利活動における雇用の創出は合計で 65 名。男性シニア、主婦など地域において相当の雇用を生んでいる。
- ・事業部制を採用しており、計 8 事業部で独立採算制となっている。各事業部はプラットフォーム形式で案件を理事会に提出・承認で事業を展開できる。
- ・8 事業部の内、4 事業部は女性が部長職を務める。特に事業収入の大半を占める指定管理者事業、福祉評価・調査事業の部長職が女性である。

(2) 組織外部マネジメント(ネットワーキング等)

- ・指定管理者事業、福祉評価・調査、起業講座・CB 講座などを通じて我孫子市に留まらず県内全域にわたりネットワークができている。
- ・各アドバイザーのネットワークを使うことで各種専門家にたどり着くことができるので、相談業務は十分に自己完結できる。

5. 課題

(1) 自組織について

- ・ACOB A のメンバーの大半はシニアであり、創業以来コアメンバーは変わっていない。次代の ACOB A を担う若い人材が必要である。
- ・新規事業を開発することが組織継続の条件である。

(2) 事業環境について

- ・地域資源を活用して地域で事業開発・展開していくためには市民活動団体や商工業団体との新たなネットワークづくりが必要。

特定非営利活動法人コミュニティビジネスサポートセンター

組織概要

| | |
|-------|--|
| 名称 | 特定非営利活動法人コミュニティビジネスサポートセンター |
| 住所 | 〒101-0054 東京都千代田区神田錦町 3-21 ちよだプラットフォームスクエア A205 |
| 設立年 | 2000年6月 |
| 法人格 | 特定非営利活動法人（法人格取得は2002年） |
| 代表者 | 代表理事 永沢映 |
| 事業規模 | |
| 職員数 | |
| ミッション | 市民、自治体、NPOなどの地域コミュニティに関わる活動の協働をコーディネートし、地域やまちの活性化を支援する。また、地域コミュニティと共同し、それぞれの地域に合ったまちの活性化を目指す。 |
| 事業内容 | <ul style="list-style-type: none"> ・コミュニティを基盤とした情報ネットワークづくり ・コミュニティやまちづくりに関する講演会、勉強会の実施 ・コミュニティやまちづくりに関わる調査研究活動 ・地域コミュニティづくりに関わる出版活動 ・コミュニティやまちづくりに関する相談、支援活動 |

ヒアリング結果

ヒアリング日時：平成20年11月5日（水）10：00～12：00

於：ネスト赤羽（東京都北区）

1. 背景

（1）地域特性

- ・もともと事業を手がけていたが、90年代以降バブル時代と比べるとビジネスのあり方が変わり、単純に価格等では判断されなくなり、新たな付加価値が求められるようになってきていた。
- ・オフィスのある千代田区との地域連携ではなく、実際のC B支援は各現場、地域に入り込んでいくことが多い。

（2）事業経緯

- ・代表理事は商社から転職し環境ビジネスの貿易会社を創業、1999年からはフリースクールのNPOを設立。
- ・海外の社会企業家には関心があり、当時からソーシャルアントレプレナーを支援するための組織を作りたいと考えていた。

- ・ 2002 年に CB 中間支援機関を法人化した。
- ・ NPO の事業化と企業の社会化が融合する時代背景の中で組織化されたもので、事業設立の際にバックボーンになる母体組織等はない。

2 . ミッション

- ・ 地域コミュニティを基盤とした新しいビジネスの育成を目指す。
- ・ CB には自立運営できるような意識とマネジメントが必要である。人材の発掘と育成が重要になるので、各種講座を実施して各地での担い手を育成している。

3 . 事業内容

(1) 事業構成

- ・ 相手 (CB 事業者) の発想力を活かしながらどういった事業計画が立てられるか考えながらアドバイスする。
- ・ 創業支援施設を複数運営している。本部のあるちよだプラットフォームスクウェアは 3 つの組織 (株式会社、投資事業組合、運営協議会) で運営しており、施設には事業者 400 名、法人数で 250 強の企業が入居・利用している。ハード維持管理、千代田区との契約は株式会社プラットフォームサービス、資金調達は投資事業組合、ソフトの運営は協議会形式をとり、協議会運営を担っている。
- ・ 施設運営に加え、全国での講座、支援などを実施している。LLC で経営しているコミュニティレストランに資金出資しているなど連携も行っている。

(2) 収入構成

- ・ 自主事業と委託事業の収入が中心となっている。
- ・ 講師、コンサルティングのような業務は団体宛や個人宛などがあり、団体収入以外の収入もある。
- ・ 日本には寄付文化がないので寄付が集まらず、事業で収入を得なければならないが、コミュニティビジネスサポートセンターとしては事業型を目指している。

4 . マネジメント

(1) 組織内部マネジメント (人材、組織等)

- ・ 内部マネジメントは、NPO というより会社形式に近い。理事会には事前連絡、報告は定期的にするが、日々の経営、即時判断は現場に任せてもらっている。理事会の決定と通常の事務局運営は分離している。
- ・ 事務局は役割分担を決めて、事務局運営は事務局長に任せている。トータルスキルを身につけてもらうため、一人のスタッフが、業務、事務処理、提案書作成、報告書作成も担うという形にしている。

(2) 組織外部マネジメント (ネットワーキング等)

- ・ マネジメントを支援するためのネットワークはあるが適性も踏まえて連携している。
- ・ 個人だけでなく、セクターや組織との付き合いがあり、日商、東商、全国信用金庫協会など、そこからの紹介で例えば地域の信用金庫と連携するという例がある。
- ・ 行政セクターは、基本的に個別自治体別に付き合っている。

5 . 課題

(1) 自組織について

- ・ 今後の活動範囲や他団体との連携について、方向性を思案している。
- ・ 団塊世代、行政との協働、商店街振興、大手企業の地域マーケティングのパートナーシップなど CB 支援の切り口は様々な所にある。他の企業や信用金庫や大学がしていない CB とのかかわり、事業を模索したい。
- ・ 民間企業との協働による CB 支援、事業を検討している。

(2) 事業環境について

- ・ ビジネスの発想を持って、収支を考えながら経営する CB の人材が不足している。
- ・ 行政との協働を実施するためには NPO 法人でもいいが、情報が全て公開されると企業や金融機関との付き合いでは適さない面もある。

サービスグラント TOKYO

組織概要

| | |
|-------|--|
| 名称 | サービスグラント TOKYO |
| 住所 | 〒150-0002 東京都渋谷区渋谷 1-6-3-502 |
| 設立年 | 2005 年 |
| 法人格 | なし（任意団体） |
| 代表者 | 嵯峨生馬 |
| 事業規模 | |
| 職員数 | 常勤：1名、非常勤：1名 |
| ミッション | NPOに不足しているスキルやノウハウを提供することにより、NPOの認知度拡大、ボランティアや支援者の拡大などを後押しし、ひいては、NPOがより自立した形で運営できるような手助けをする。 |
| 事業内容 | ・WEBサイト構築 ・カタログ、パンフレット等の印刷物制作 ・営業資料の作成、営業のシミュレーション等の営業戦略サポート |

ヒアリング結果

ヒアリング日時：平成 20 年 11 月 7 日（金）16：00～17：30

於：サービスグラント TOKYO 事務所（東京都渋谷区）

1. 背景

（1）地域特性

- ・事業の対象として情報の鮮度を重視しているため、事業エリアは相手方 NPO やその関係者にすぐに見える範囲内としている（都心から 1 時間圏内）
- ・事業スキームとして支部がある限り地域展開ができるが、地域内に豊富な人材が必要であるため政令指定都市等大都市圏が中心となるだろうと考えている。
- ・事業のモデルであるタプルーフアンデーションは、サンフランシスコに拠点を置き、ニューヨーク、ボストン、シアトル、シカゴに支部を展開している。

（2）事業経緯

- ・2004 年春に仕事でサンフランシスコの NPO 視察に行き、タプルーフアンデーションを知り関心を持った。訪問した内容を雑誌に紹介した。
- ・その雑誌連載をきっかけに 2004 年 12 月に説明会を開催したところ、関心を持った人が集まりスキル登録してもらった。そこで知り合いの団体を対象に 3 つのプロジェクトから実験的に開始した。その後 2005 年 8 月サービスグラント TOKYO として本格的に活動を開始し、現在までの実績として、22 団体に対して支援を実施済み、もしくは進行中と

なっている。

2. ミッション

- ・ NPO に不足しているスキルやノウハウを提供することにより、NPO の認知度拡大、ボランティアや支援者の拡大などを後押しし、ひいては、NPO がより自立した形で運営できるような手助けをする。

3. 事業内容

(1) 事業構成

- ・ ウェブサイトの作成、パンフレットなどの印刷物の作成、営業戦略としてセールスシートの作成、ロゴブランディングの4つが主な事業。
- ・ 一番ニーズが多いのはウェブサイトの作成。
- ・ NPO からは、主にクチコミ、ウェブ、新聞等で応募が来る。採択率は25~30%。数が多くなると十分な対応ができなくなるため、現在は大々的に募集していないが、今後は拡充する方針。
- ・ 最低一人は常勤で活動に身を捧げている人がいることが支援に当たっての条件である。

(2) 収入構成

- ・ サービス提供は無償で行っており、支援対象団体からは料金徴収しない。
- ・ 米国タプルーフアンダーションのビジネスモデルは、提供するサービスの対価をもらう事業型ではなく、財団等のスポンサーを受けて NPO 等にウェブサイトやパンフレットを提供するという協賛モデルである。
- ・ サービスグラントの昨年度の収入額は80万円ほどで、その内60万円は日本財団の助成金である。それ以外は講演料、原稿料などで補っている。

4. マネジメント

(1) 組織内部マネジメント(人材、組織等)

- ・ 現在は代表の他は非常勤1名である。
- ・ 今後はプロジェクトの進展をマネジメントするボランティアであるプログラムオフィサーを募集していきたい。
- ・ スキル登録者(WEB技術などのスキルを有しておりサービスグラントに人材登録している人)は現在165名が在籍。ただし30~40人ほどは休眠状態になっている。
- ・ 審査後スキル登録者からリーダー役、デザイナーなど役割をふってチーム案を作成する。
- ・ 事務局は普段は関与しないが最終的なセーフティネットとして、問題が発生しそうなときに介入する。
- ・ チーム内で役割付けをすることによってモチベーションをマネジメントしている。

(2) 組織外部マネジメント (ネットワーキング等)

- ・スキル登録者はウェブや経験者のクチコミ等、様々なルートにより知って応募している。
- ・IT 系会社は社会貢献に向けた潜在的な (支援) 主体であり、スポンサーとして開拓していきたい。

5 . 課題

(1) 自組織について

- ・今後は NPO 法人格取得に向けて動き出す。支部設立も考えて「NPO 法人サービスグラント」という名称にする予定。企業人を理事にしたいと考えている。

(2) 事業環境について

- ・ホワイトカラーがボランティア活動をするのが当たり前のカルチャーを形成していきたい。
- ・日本ではアメリカのタプルーフアンデーションのように協賛者の協賛金を得て、ビジネスモデルとして展開していくことが難しい。

合同会社ソーシャルベンチャー・パートナーズ東京

組織概要

| | |
|-------|--|
| 名称 | 合同会社ソーシャルベンチャー・パートナーズ東京 |
| 住所 | 〒150-0041 東京都渋谷区神南 1-5-7 Apple Ohmi ビル 4F |
| 設立年 | 2003 年 |
| 法人格 | 合同会社（法人格取得は 2007 年 8 月） |
| 代表者 | 井上英之 |
| 事業規模 | |
| 職員数 | 非常勤 1 名 |
| ミッション | 社会的な課題の解決に取り組む革新的なソーシャルベンチャーに対して資金の提供と各種経営サポートを行い、新たな社会的投資を創る。 |
| 事業内容 | パートナー（会員）が出資金として拠出した資金をもとに、革新的なモデルを持つ、将来性の高いソーシャルベンチャーを投資先とし、年間 100 万円を限度にした（2008 年度）資金を提供する。同時に投資先のニーズに合わせ、SVP 東京のパートナーが各自の専門性を生かした経営サポートを行う。 |

ヒアリング結果

ヒアリング日時：平成 20 年 11 月 5 日（水）15：00～17：00

於：東京 21c クラブ（東京都千代田区）

1. 背景

（1）地域特性

- ・地域性に関する視点は特に有してはいない
- ・パートナーたちが、自分の住む町、東京やその周辺エリアを、ライフスタイルや生活の質、様々な角度で、誇れるものにしたい、という思いがある

（2）事業経緯

- ・大学在学中から奥尻島援助やルワンダ救援など、ノンプロフィットの世界に携わった。
- ・公共セクターにおけるマネジメントの必要性を実感し、米国の大学院に進学し、卒業後経営コンサル業に就き、その後転職した。
- ・社会的企業を支援するベンチャーフィランソロピーのモデルに興味を抱いていたこともあり、アメリカの SVP に触発され日本で 2003 年に SVP 東京を設立した。（2006 年に正式なアフィリエイトとして認定される前は、任意団体「東京ソーシャルベンチャーズ」として立ち上げている）
- ・金銭だけでなく時間も投資することで、投資先の変化を通じて世の中を変えるだけでな

く、参加するパートナーの人生にも変化をもたらすような場所を作ることが目的である。

2. ミッション

- ・社会的な課題の解決に取り組む革新的なソーシャルベンチャーに対して資金の提供と各種経営サポートを行い、新たな社会的投資を創る。
- ・単なる「つなぎ融資」ではなく、レバレッジを意識して大きな社会的インパクトを与えられるような社会的企業支援を目指している。
- ・スタートアップ前後の社会的企業やプロジェクトに対して支援をしていきたいと考えている。
- ・またパートナーについても能動的な人を生み出し、2010年には就職活動中の学生が羨ましがらうような生き生きとした社会人を大きく生み出したい。

3. 事業内容

(1) 事業構成

- ・パートナーが出資した資金を元に、ソーシャルベンチャーに対して資金を提供する。それと同時にパートナーが各自の専門性を生かした経営サポートを行う。
- ・パートナーは最初に10万円を出資して、自分が希望する投資協働先のプロジェクトに参加する。各々、ビジネスセクターなどで本業を持っているが、SVPの活動が本業のあり方にも影響を与え、パートナーの人生を豊かにしている。
- ・投資協働先はスケール感のあるイノベティブな団体を選んでいる。
- ・投資先の選定に当たってはまず書類選考においてパートナーによる投票が行われ、主観的基準と客観的基準に基づいて選定される。
- ・選定段階からパートナーとの協働が始まり、支援対象団体とパートナーの両者をマネジメントするのがSVPの役目である。

(2) 収入構成

- ・行政からの委託金、補助金は受けていない。パートナーからの出資と、2008年は新生銀行の出資で運営している。
- ・現状はパートナー増加に運営が追いつかない状態になっているため、スタッフの増強をするステージにある。

4. マネジメント

(1) 組織内部マネジメント(人材、組織等)

- ・現在は非常勤職員が1名。
- ・組織形態は合同会社で自分は代表社員となっている。社員は全員有限責任で業務執行社員と出資だけをする一般社員がいる。本業で兼業制限がある人は一般社員。業務執行社

員の中からボードメンバーを7人選出して重要な意思決定をしている。

(2) 組織外部マネジメント(ネットワーキング等)

- ・ソーシャルベンチャーのフリーマーケットをイメージして2、3ヶ月に一回「SVPネットワークミーティング」を開いている。そこでポテンシャルのある投資先の掘り起こしを行いつつ、ポテンシャルのあるパートナーのネットワークを作る。

5. 課題

(1) 自組織について

- ・ミスマッチの解消ならびにビジネスモデルを構築できるような優秀な常勤職員の確保を考えている。
- ・パートナーが多くなるにつれて、彼らのモチベーション維持が課題となっている。

(2) 事業環境について

- ・中間支援組織には熱意と企業家精神を持った人材が不可欠であり、そのためにはビジネスセクターとノンプロフィットセクターを行き来できるような、社会的経路を構築することが必要である。

特定非営利活動法人パブリックリソースセンター

組織概要

| | |
|-------|--|
| 名称 | 特定非営利活動法人パブリックリソースセンター |
| 住所 | 〒104-0043 東京都中央区湊 2-16-25 ライオンズマンション鉄砲洲第 3 202 号 |
| 設立年 | 2000 年 1 月 |
| 法人格 | 特定非営利活動法人（法人格取得は 2000 年 1 月） |
| 代表者 | 代表理事 久住剛 |
| 事業規模 | 収入：38,412 千円、支出：38,405 千円（2008 年 3 月） |
| 職員数 | 常勤 4 名 |
| ミッション | 人びととの協働のもとに、非営利活動の推進に必要なパブリックリソースの開発とそのための仕組みづくりを使命とする。 |
| 事業内容 | <ul style="list-style-type: none"> ・コミュニティファンド（寄附募金組織）の立ち上げ支援 ・オンライン寄附サイト Give One の運営 ・寄附者サポート、企業の社会貢献プログラムの立案・実施支援 ・非営利組織を対象としたマネジメント・コンサルティング ・NPO マネジメントに関する研修会の開催 ・NPO マネジメント支援コンサルタント養成講座の実施 ・NPO マネジメントサポート専用ボランティアの人材バンクの設置 ・SRI のための企業の社会性評価の実施 |

ヒアリング結果

ヒアリング日時：平成 20 年 11 月 7 日（金）10：00～12：00

於：パブリックリソースセンター事務所（東京都中央区）

1. 背景

（1）地域特性

- ・パブリックリソースセンターはCBではなくSBであり、地域との関連は薄い。また東京都、中央区など地元行政との協働も特に取り組んでいない。

（2）事業経緯

- ・組織は 2000 年に立ち上げた。
- ・代表理事は行政職員であり、自主的に市民活動とまちづくりに取り組み、その後、日本ネットワークーズ会議を立ち上げ、そこで共同設立者である現・事務局長と活動に取り組むようになった。
- ・90 年代の前半は法制度と NPO 支援組織の調査研究をしていたが、阪神淡路大震災が発

生し、法制度が予想外に早く成立した。

- ・経団連のサポートも受けて日本 NPO センターが設立され、次は、研究所と基金の設立が必要であると考えていた。
- ・アメリカの支援センターにおける重層的な構造を参考に、調査研究機関としてパブリックリソースセンターを設立した。

2 . ミッション

- ・市民社会のためのインフラを整備すること。
- ・社会変革を起こす経営資源（人・モノ・金・情報）を増やすこと、もしくはそのための仕組みを作ること。
- ・NPO のキャパシティビルディングに貢献すること。

3 . 事業内容

(1) 事業構成

- ・SRI に関する調査
- ・マネジメント講座（中期計画の策定や環境変化への対応などミッションや組織の存在意義にかかわる支援を中心に取り組んでいる）
- ・オンライン寄付サイト運営
- ・NPO コンサルタント養成講座
- ・マネジメント・コンサルティング事業（去年は3つの法人を対象に実施）

(2) 収入構成

- ・ここ数年の収入額は概ね 4,000 万円前後。
- ・設立初年度の東京都、埼玉県蓮田市からの行政受託を除き、2 年目以降、行政からの受託事業は行っていない。年により 500 万円ほど助成金を受けることもあるが、ほぼ自主事業と、企業や財団・研究機関からの受託事業からの収入である
- ・SRI に関する事業以外は、助成金から始まり企業とタイアップしながら事業化していくパターンが多い。
- ・現在の有料の事業（NPO 組織診断など）は、どれも設立当初は無料だった。

4 . マネジメント

(1) 組織内部マネジメント（人材、組織等）

- ・理事自らが事業に関わることが多い。理事会は年 3 ~ 4 回開催。
- ・現在常勤 4 名。その内 2 名がノンプロフィットマネジメントの修士号をもっている。

(2) 組織外部マネジメント（ネットワーキング等）

- ・代表理事らはアメリカ在住時の人的ネットワークを活用。特に事務局長はアメリカの NPO フェロー（NPO に中間支援的な人材を派遣する制度）の第一号であり、そのネットワークを生かしてフェローのメンバーに協力を依頼することも多い。

5 . 課題

(1) 自組織について

- ・調査研究で先駆的なモデル事業の開発を行うことは得意だが、事業化して、事業収入が得られるようになるまでに時間がかかる。
- ・スタッフが少なくないので、規模を大きくするのは難しい。また規模を大きくすることをあまり目指していない。モデル開発した事業が軌道にのり、もし事業規模が一定になると確信したら、事業体として組織を大きくするのではなく、切りはなして別法人化するか、他の主体と手を組んで運営を任せ、ノウハウや仕組みに関するシステム利用料を徴収する方式を考えている。
- ・一緒に組める人材、組織を柔軟に広げることに、より取り組んでいきたい。

(2) 事業環境について

- ・今後は専門能力をもつ中間支援機関同士の連携が必要。
- ・コンサルティング事業を進めるうえのひとつの課題として、コンサルティングを受けることに NPO が慣れていない場合が多いことがあげられる。コンサルタントを育成するだけでなく、コンサルタントを使いこなせるようなマネージャーを N P O 側に育てていくことが必要だと思う。

パルシステム生活協同組合連合会新大塚分室 セカンドリーグ支援室

組織概要

| | |
|----------------|--|
| 名称 | パルシステム生活協同組合連合会新大塚分室 セカンドリーグ支援室 |
| 住所 | 〒112 - 0012 東京都文京区大塚 5 - 9 - 2 新大塚プラザビル 2F |
| 設立年(連合会) | 1990年2月 |
| 法人格(同上) | 消費生活協同組合 |
| 代表者(同上) | 理事長 若森資朗 |
| 事業規模(同上) | 供給高：1,850億円(2008年度末に到達見込み) 連合会としての規模 |
| 職員数(支援室) | 常勤6名、非常勤2名 |
| ミッション (支援室) | 地域のNPOなどのコミュニティビジネスの担い手をハンズオン支援し、地域での中間支援組織(セカンドリーグ)設立を推進し、自らも情報化・教育事業を推進することで、地域での横のつながり(個人・団体・行政)を強めて、連携・協働によるくらしの課題解決を図り、楽しくて暮らしやすい地域社会、たすけあい社会の創造に貢献する。 |
| 事業内容 (支援室) | <ul style="list-style-type: none"> ・食・農等CBモデル事業推進 ・地域セカンドリーグ設立支援 ・地域活動応援・情報誌「のんびる」販売 ・インターネットを利用した情報発信 ・実践起業塾 |

ヒアリング結果

ヒアリング日時：平成21年1月15日(木)10:00~12:00

於：パルシステム セカンドリーグ支援室内(東京都文京区)

1. 背景

(1) 地域特性

・従来の供給事業に加えて、生協が地域で責任を果たすための部署として、2006年セカンドリーグ支援室が設立された。会員生協からセカンドリーグ運営委員を選出し、月次の地域活動報告と情報交換、人的交流を行ってきた。

(2) 事業経緯

・2003年から各種団体にヒアリングを開始し、統計調査など実施し、これからの生活の変化について研究を重ねた。2005年に会員生協からいくつか集まってプロジェクトを開始し、2006年6月にセカンドリーグ準備室を設置した。

2. ミッション

- ・地域のNPOなどのコミュニティビジネスの担い手をハンズオン支援し、地域での中間支援組織(セカンドリーグ)設立を推進し、自らも情報化・教育事業を推進することで、地域での横のつながり(個人・団体・行政)を強めて、連携・協働によるくらしの課題解決を図り、楽しくて暮らしやすい地域社会、たすけあい社会の創造に貢献する。

3. 事業内容

(1) 事業構成

食・農等CBモデル事業推進

- ・NPOにモデル事業を業務委託し、補助金付きのハンズオン支援をしている。月次報告と中間報告も行う。2008年度分は、2009年6月5日(金)に成果報告会を開催する。
- ・2007年度モデル事業の成果の一部については、他地域や他団体の事業活動の参考にしていただくために、冊子とDVDにして販売される。NPO法人の収入になる。
- ・NPOはCBとして事業継続が可能となり、パルシステムがもっと地域に貢献できる団体になるために、お互いに目的を共有する事業パートナーとしての関係を継続している。
- ・さらにパルシステムの理事や職員を対象とした「NPO現場研修」をパルカレッジのカリキュラムに盛り込んでいる。

地域セカンドリーグ設立支援

- ・ここでいう「地域」とは1都8県(福島、茨城、千葉、埼玉、神奈川、群馬、山梨、静岡)のエリアのことを指す。このエリア内での地域別セカンドリーグ設立の支援を行う事業。
- ・まず準備会を立ち上げるため、各会員生協から地域の行政、大学、NPO、学校関係者、企業、商店会などに呼びかけを行う。準備会ができてからの日程、法人形態等については地域セカンドリーグで決める。

情報誌『のんびる』の発行

- ・『のんびる』は地域の暮らしの課題を浮き彫りにし、地域活動を支援することを目的とする。
- ・解決すべき暮らしの課題だけでなく、趣味サークル、愛好会などの情報も掲載している。また、NPOが何かを「はじめる」情報や、人材募集情報などを掲載することで地域の人同士のつながりを生み出し、新しくCBをするきっかけになることも狙っている。

インターネットを利用した情報発信

- ・地域コミュニティ活動の紹介、月間4万件超のアクセス数がある。
- ・将来的にはSNS等も利用して情報発信・交流を行うことを計画している。

実践起業塾

- ・起業家養成の講座を毎年1~3月に開催している。現在まで4期開講し、卒業生は40名、卒業後もメーリングリスト等で起業支援している。ほとんどの人が学んだことを地域で実践し役立っている。

(2) 収入構成

- ・収入源は『のんびる』販売と実践起業塾受講料である。『のんびる』は2万部発行を目指し、現状は5千部、実践起業塾の経費も含めて、ほとんどはパルシステムの事業収入で賄っている。
- ・各地の生協の事業収入からこの事業の分担金が支払われる。

4. マネジメント

(1) 組織内部マネジメント(人材、組織等)

- ・セカンドリーグ支援室の在籍者は8名。内訳は常勤職員6名(正規職員1名、定年退職者嘱託2名、契約職員2名、派遣職員1名)非常勤(定時)職員2名。セカンドリーグ支援室長はパルシステム連合会の常務が兼務している。CB担当は3名である。
- ・団体のミッションが暮らしの課題解決なので、ハンズオン支援と現場取材を心がけて、地域のNPOから学ぶことを重視している。
- ・パルシステム連合会は、商品開発、仕入れ、組合員向けの注文案内(世代とライフスタイル別に3種類)の制作、配布、受発注、物流システムを形成している。パルシステム連合会の理事会には会員生協の理事が参加し、意思決定に加わり、極力、会員生協、組合員の意思が貫かれるように配慮されている。

(2) 組織外部マネジメント(ネットワーキング等)

- ・コミュニティビジネスサポートセンター、広域関東圏コミュニティビジネス推進協議会、NPOサポートセンター、NPO事業サポートセンター、Mystyle@こだいらなど、多くの団体とのネットワークがある。(法人形態について無記名の場合は、特定非営利活動法人である)

5. 課題

(1) 自組織について

- ・パルシステム経営資源の開放と支援室の財政的自立。
- ・支援室運営の効率化。
- ・地域支援力の充実。

(2) 事業環境について

- ・モデル事業については、今年度杉戸高野台でくすのきエコDAYを支援中。事業目的は、廃油回収、紙芝居、地場野菜の販売等を通じて、団塊シニアの活躍舞台をつくり、異世代間交流と地域コミュニティをつくること。この事業は毎月第一土曜日に開催継続。
- ・『のんびる』2万部発行、SNS構築、卒業生や事業のリンクにより実践起業塾の充実を図る。

- ・都市と農村の交流、都会での農業再生を目指している。コミュニティレストランで地域の農作物を販売するなどの事業に地元NPOをリンクさせたい。
- ・都会のシニア農業就労支援、NPO活動参加支援を推進したい。また、支援先のNPOをきっかけに商店街の人々の参加も呼びかけたい。

特定非営利活動法人 MyStyle@こだいら

組織概要

| | |
|-------|--|
| 名称 | 特定非営利活動法人 MyStyle@こだいら |
| 住所 | 〒187-0032 東京都小平市小川町 2 丁目 1326-7 ウィステリア・アベニュー 103 |
| 設立年 | 2006 年 11 月 |
| 法人格 | 特定非営利活動法人（活動開始は 2003 年 8 月） |
| 代表者 | 代表理事 竹内千寿恵 |
| 事業規模 | |
| 職員数 | 常勤 1 名、非常勤 2 名 |
| ミッション | 小平市およびその周辺の地域社会において、自分らしいスタイルで働くワーク・ライフ・バランスの実現と地域社会の活性化、および暮らしやすいまちづくりに寄与するため、コミュニティビジネスを育むための基盤づくりに取り組む。 |
| 事業内容 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 起業・経営支援事業（相談、人材・資源等のマッチング） ・ 調査研究事業（実態調査、コミュニティビジネス推進のための研究、調査・研究報告書の作成） ・ 教育事業（講習会、セミナー、シンポジウム等開催事業、講師派遣） ・ 情報収集および情報提供事業（機関紙・出版物の発行、ウェブサイトの開設・運営） ・ 団体との情報交換及びネットワークの構築事業 ・ 地域情報発信事業（地域ポータルサイトの企画・運営、地域ポータルサイトに関わる市民サポーター育成事業、地域ポータルサイト普及のための講習会等の啓発事業） |

ヒアリング結果

ヒアリング日時：平成 20 年 12 月 12 日（金）10：00～11：30

於：Mystyle@こだいら事務所内（東京都小平市）

1. 背景

(1) 地域特性

- ・ 小平市は特定の社会的課題の解決を切実に求められているエリアではなく、市民の多くは生活するにあたり切実な問題を感じているというような大きな特徴は見られない。
- ・ 市内に NPO 団体は 30 以上あるが事業型 NPO は介護系以外にめだつたものはなく、事業を積極的に行っている NPO は少ない。行政も積極的に CB 支援を行っているわけでは必ずしもない。

- ・そうした中で草の根的に行政や市民に対して CB の必要性を訴えていく活動をしてきて、3 年目になり、市の産業振興課も C B 活動推進を意識し始めるなど、徐々に変化が現れてきた。

(2) 事業経緯

- ・一緒に小学校の P T A 役員をしていた母親らが中心となり、小平商工会議所主宰の地域ポータルサイト「こだいらネット」に市民サポーターとして参加。市民が主体的にサイト設立に参画することで多くの店を紹介することができ、成果を出すことができた。これをきっかけに、ワーク・ライフ・バランスの実現ひいては地域を幸せにしたいという思いも重なって、2006 年に N P O 法人格を取得した。

2 . ミッション

- ・小平市およびその周辺の地域社会において、自分らしいスタイルで働くワーク・ライフ・バランスの実現と地域社会の活性化、および暮らしやすいまちづくりに寄与するため、コミュニティビジネスを育むための基盤づくりに取り組む。

3 . 事業内容

(1) 事業構成

- ・受託事業として人材バンク事業、地域ポータルサイト運営、企業 CSR を、自主事業として CB 起業講座などを行っている。受託するか否かは自分たちのミッションに沿うか否かで判断している。
- ・人材バンク事業はパルシステム東京からの受託事業で、スキルを持っている講師と学びたい組合員のマッチングを行う。講師のジャンルは幅広く、200 名以上が登録しており、C B の担い手となる可能性を秘めている。

(2) 収入構成

- ・地域密着型というのがこだわりで、今後大きく展開する意向はない。現在団体の事業規模は 1,000 万円以下。
- ・2007 年にも自主事業として市民事業・起業講座を実施した。有償としたが、全てのコストは賄えないので、自主財源を投入している。
- ・今年度は小平市市民活動支援公募事業の公募に手を上げ、中学生向けの地域ワーカールポートの発行や市民ライター養成講座を実施した。予算総額は 30 万円。

4 . マネジメント

(1) 組織内部マネジメント (人材、組織等)

- ・常勤は代表 1 名。非常勤は事務局の 2 名。理想としては組織の管理業務を専門的にして

くれる常勤が2、3名は欲しいが、一般企業の事務員とは違って、団体のミッションを共有できる人材でなければならないので人材確保は難しい。

- ・事務局以外に専門的なスキルを持つ地域人材とプロジェクトごとにチームを組みゆるやかな連携の中で事業をすすめている。
- ・自主事業については理事と会員で協議し、人材バンク事業などは理事会で協議する。

(2) 組織外部マネジメント(ネットワーキング等)

- ・理事がそれぞれ行政の委員会の委員として活躍するなど、個人のカラーを生かしたネットワークを形成している。

5. 課題

(1) 自組織について

- ・今後の課題は事業実施と組織マネジメントの両立である。規模が大きくなると代表は経営に専念せざるを得なくなるため、ミッション達成の活動に直接的に関われなくなってしまう。現在は代表が管理業務をしつつ、事業推進を行っている状況。現状からさらに一歩進めるためには管理業務をしてくれる常勤職員が必要不可欠である。
- ・中間支援機関は専門性の深化と思いを共有できる人材確保が重要であり、そのためにはネットワークを広げていく必要がある。
- ・CBの性質上、相談業務を高額で実施することは難しく、大きな収入に結びつけることも簡単ではないので他の収益事業で得た資金を、相談業務など直接収益に結びつきにくい内容の事業に投入している。

(2) 事業環境について

- ・小平市には中間支援機関を目指しているNPO、商工会、ボランティアセンターなどがある。それぞれが重なる部分もありつつ、お互いにネットワークを形成しながら、自己のミッションに従って活動しているような重層的な地域社会が理想的である。

(2) 関東経済産業局管外

特定非営利活動法人コミュニティ・サポートセンター神戸 (CS 神戸)

組織概要

| | |
|-------|---|
| 名称 | 特定非営利活動法人コミュニティ・サポートセンター神戸 (CS 神戸) |
| 住所 | 〒658-0051 神戸市東灘区住吉本町 2-13-1 森田ビル 3F |
| 設立年 | 1996 年 10 月 |
| 法人格 | 特定非営利活動法人 (法人格取得 1999 年 4 月) |
| 代表者 | 理事長 中村順子 |
| 事業規模 | 収入：75,241 千円、支出：79,207 千円 (2008 年 3 月) |
| 職員数 | 常勤：8 名、非常勤 26 名 |
| ミッション | 地域の人による、地域のための市民活動や市民事業を支援し、より住み良い環境と市民社会の実現をめざす |
| 事業内容 | <ul style="list-style-type: none">・ 理事会事務局・ 生きがいしごとサポートセンター神戸東・ あしや市民活動センター支援事業・ 東灘区民センター小ホール運営管理・ ボランティア活動資源マッチングシステム・ 彩都コミュニティひろば・ まちともりのくるくるコミュニティ事業・ くるくる発電所 環境啓発活動・ パーマカルチャー (永続可能な暮らし方) 講座事業・ 神戸市自転車駐車場 (サイクルピット) 運営管理・ 視察・インターン・NPO 起業研修受入れ事業・ NPO 大学・ 神戸東部 NPO サービスセンター |

ヒアリング結果

ヒアリング日時：平成 20 年 10 月 8 日 14：30～16：30

於：コミュニティ・サポートセンター神戸

1. 背景

(1) 地域特性

- ・ 1995 年の震災で生まれたボランティア活動から震災復興と地域づくり活動支援活動として発展してきた。
- ・ 自主事業だけで人件費、場所代を賄うことは困難だったが、設立当時神戸には復興のために中間支援機関が必要という認識から「阪神淡路コミュニティ基金」というファンドによる 3 年間の資金的バックアップがあった。その他には連合からの支援や、2000 年以降は行政からの支援を受けることができた。

(2) 事業経緯

- ・CS神戸の前身(母体)は「東灘・地域助け合いネットワーク」である。
- ・理事長のキャリアとしては、民間企業経験とNPO法人神戸ライフケア協会の経験が大きい。また、マネージャークラスのスタッフも豊富な企業経験を経て活動に加わっている。
- ・東灘・地域助け合いネットワークではボランティアで活動していた。しかし、サービスを有償化することにより受益者と対等になり、サービス提供者に責任感が生まれるという考えの転換からCS神戸を立ち上げた。

2. ミッション

- ・地域の人による、地域のための市民活動や、市民事業を支援し、より住み良い環境と市民社会の実現を目指している。
- ・サービス提供者が収入を得ることで、サービスの質等に対する向上心が高まっていき、このことが当初の目的である被災地の復興に直結するのでは、という思いがあった。
- ・表出している課題から潜在的な課題まで、地域の課題を掘り起こし、解決していきたい。

3. 事業内容

(1) 事業構成

- ・NPO支援に関わる事業としては、個別団体に対する継続的なコンサルティングや、最大50万円を1団体に助成する「市民活動サポート基金」を利用して支援している。
- ・介護保険の枠外事業のNPOのネットワーク化を「トータルケアシステム推進協議会」の下で実施し、高齢者の方々が住み慣れた地域でいつまでも安心して暮らすことが出来るよう様々な生活支援サービスを提供している。
- ・若者をはじめこれからNPO活動を始めようとしている人を対象として、NPOでのマネジメント等を教えるNPO大学を開催しているが、その活動を通して人的ネットワークが形成されていった。
- ・また、団塊・シニア層を対象に、コミュニティの多様な価値、価値の転換をするために必要な人材教育を行うことを目指す「ソーシャルカレッジ」を実施する予定。
- ・まちづくりや地域福祉にかかわる事業として、東灘区民センター小ホールや駐輪場の管理運営など指定管理者制度による委託事業などを実施。
- ・社会貢献意欲のある人々に、コミュニティビジネスの組織・団体を紹介してマッチングをしたり、そういった人々をグルーピングして起業支援をしたりする「生きがいごとサポートセンター事業」を受託。より充実した事業にするために、行政への企画提案を行っている。
- ・「生きがいごとサポートセンター事業」について、起業団体数、就業者数などの経済効果や社会保障費の削減効果などを算出し、PRしている。

(2) 収入構成

- ・NPO 支援に直接関わる事業（支援事業）からの収入が 30%（5%分は自主事業）、まちづくりや地域福祉に関わる事業（直轄事業）からの収入が 70%を占めている。
- ・「NPO 支援に直接関わる事業」と「まちづくりや地域福祉に関わる事業」に大別すると、CS 神戸の特徴は後者をきちんと実施している点にある（地域ニーズや支援ノウハウ等がそこで蓄積・形成される）。

4. マネジメント

(1) 組織内部マネジメント（人材、組織等）

- ・現在、理事長が 60 歳を越えてしまってきているため、次代を担うマネージャーを育成することも考え始めている。全スタッフに年間 1 人 1 企画 1 事業の実施を目標として掲げている。
- ・マネージャーにとって、他者に向かって自分の言葉で自分たちの事業を語ることが重要という観点から、スタッフが対外的な場で講演する機会を持っている。

(2) 組織外部マネジメント（ネットワーキング等）

- ・イベント等でつながった地域や他の組織とのネットワークを活用して新たな事業につなげているほか、月に 1 度、さまざまな分野の専門家等をゲストとして呼んで軽食を出しながらの交流会を開催し、ネットワークを構築してきている。
- ・また、交流会では気さくに話し合える雰囲気をつくり、参加者全員で事業のアイデア出しに努めている。

5. 課題

(1) 自組織について

- ・新規に事業を立ち上げる際にマネジメントできる人材が限られている。
- ・受託事業では長期的な安定性を確保しにくいいため、自主事業による売上の割合を向上させたい。
- ・いろんな事業をネットワークでつなげていきたい。NPO 同士の利益を確保しながら、社会全体の活性化につなげていきたい。

(2) 事業環境について

- ・組織として直接取り組む事業のうち、行政等からの委託事業が売上げの 60%を占めているが、行政からの委託事業による収入が安定しない。
- ・指定管理者事業の公募に、企業、NPO を問わず他社が積極的に参入してきており、競争が激しくなっている。地域の活性化のためにも、事業者の要件（たとえば地元企業に限定する等）を設定したほうがよい。

特定非営利活動法人大阪 NPO センター

組織概要

| | |
|-------|---|
| 名称 | 特定非営利活動法人大阪 NPO センター |
| 住所 | 〒553-0006 大阪市福島区吉野 4-29-20 大阪 NPO プラザ 201 号 |
| 設立年 | 1996 年 11 月 |
| 法人格 | 特定非営利活動法人（法人格取得は 1999 年 4 月） |
| 代表者 | 代表理事 金井宏実 |
| 事業規模 | |
| 職員数 | 常勤 5 名、非常勤 2 名 |
| ミッション | 民・産・官・学がより有効に連携できるような活動を積極的に展開し、各 NPO が自らの諸機能を発展させながら自立、成長するための支援等を強力に推進することを目指す |
| 事業内容 | <ul style="list-style-type: none"> ・ CSO の経営支援 ・ “志” 民ファンドによる助成事業 ・ 内容の伴った教育とその人材が活かせる NPO の養成事業 ・ CSO へのアドバイス、コーディネート ・ CB・CSO アワードおおさか ・ 講座、セミナーの開催 |

（注）大阪 NPO センターが考える CSO（市民社会組織）は、市民の観点から自発的・公共的な活動を担いながら、社会変革を目指している団体を総称したものの。

ヒアリング結果

ヒアリング日時：2008 年 10 月 8 日 10：30～12：00

於：大阪 NPO プラザ 2 階 201

1．背景

（1）地域特性

・大阪の市民は、町人文化として自分たちがやりたいことやアイデアを実現させる、アントレプレナー的な要素を持っていると思われる。

（2）事業経緯

・幅広い層の市民から共感を得ることのできる運動の形態を模索している中で、大阪青年会議所（以下、大阪 JC）が母体となって、96 年に任意団体として大阪 NPO センターが設立された。

・阪神淡路大震災が契機となり、公共サービスを担う新たなセクターとしての NPO の重要性を痛感した現・大阪 NPO センター理事のもと、70～80 団体ほどの市民団体に声をか

けて、「21世紀地球市民社会フォーラム」が開催された。そこでの議論が最終的に、NPOセンターの設立へとつながった。

2. ミッション

- ・「社会に活力を与え、社会変革をめざすNPOを育てること」がミッション。
- ・「情報力」「経営力」「連携力」の向上を目指しておりCBに必要な能力、潜在的ニーズ（例えば、CBのマネジメント能力や経営力など）を先手で見つけ、対応することが必要と考えている。
- ・現在は、NPOに限らず、より広義なCSO（市民社会組織）の育成と社会投資家の育成の両方を、今後のミッションとして位置づけている。

3. 事業内容

（1）事業構成

- ・設立当初の事業として1997年、現・大阪NPOセンター理事が幹事会において提案した「NPO法律・会計・税務支援事業（通称「NPOたすけ隊）」という先駆的な事業がスタートし『NPO法人まるごと設立マニュアル』を作成した。
- ・2000年頃から事業を意識した事業型NPOが設立、増加してきていることに対応して、マネジメント重視の方向となり、「経営コンサルタント派遣事業」を始めた。
- ・コンサルタントには、実務実績を有する人を認定しているが、派遣先のCB事業者等との相性の問題等もあるため事務局が同行してマッチングの適否などを見極めたり、経営指導にあたり両者の橋渡しをしている。
- ・その他社会発信力の向上を目指した「OSAKA NPO アワード（現在はCB・CSOアワードおおさか）」の開催、社会企業家の育成を目指した「“志”民ファンド」の創設、地域福祉計画での社会起業家支援などを実施している。
- ・「“志”民ファンド」で助成先として選ばれた団体には格安の貸しオフィスの提供など社会投資家による直接支援も行う。

（2）収入構成

- ・「“志”民ファンド」について、現在は寄付金収入のみで事業を展開しているため2分の1人分の経費も出ないが、次の展開や目標達成のためには自主事業として必要と認識している。
- ・各種事業で常勤5名、非常勤2名の人件費を確保することができている。

4. マネジメント

（1）組織内部マネジメント（人材、組織等）

- ・これまでは理事会主導でマネジメントが行われてきたが、現在は事務局のリードで運営

されており、三役会議（代表、副代表、事務局長）で方針を決定の後、理事会に諮って決めている。

- ・各事業に対しては担当職員（リーダー、サブリーダー）を決め、事務局長はすべての事業を見ている。特に新規事業は、事務局長が動く部分が多い。

（２）組織外部マネジメント（ネットワーキング等）

- ・大阪 JC が設立母体となったこともあり、各専門家集団（弁護士、会計士等）との連携は、母体を通じた人的ネットワーク等で当初段階から確保されてきている。
- ・近畿の中間支援機関と、支援機関同士が連携していこうという流れが生まれてきている。
- ・今までのようにマネジメントの専門家だけでは足りない。クリエイターやデザイナー、IT 関係、広報のプロフェッショナルなどと連携していきたい。

5．課題

（１）自組織について

- ・支援先である CB や社会起業家のほうが、ノウハウや経験、取り組みなどの点で先に行く可能性があるため、中間支援機関はそれ以上に対応できる力をつけていく必要がある。
- ・自主事業の経営コンサル派遣事業ではなかなかコンサルフィーが得られていない
- ・支援主体になりうる対象について、NPO だけでなく商店街や中小企業なども含めて幅広く対象を捉えていく必要性を感じている。

（２）事業環境について

- ・CB、NPO は内部資源が不足しているものの、CB、NPO 内部で問題を抱えてしまっており、外部のコンサルタントを活用しようとする土壌があまり育っていない。

特定非営利活動法人えふネット福岡

組織概要

| | |
|-------|--|
| 名称 | 特定非営利活動法人えふネット福岡 |
| 住所 | 〒810-0022 福岡市中央区薬院 2-4-15 ポスコ薬院 601 |
| 設立年 | 2002年6月 |
| 法人格 | 特定非営利活動法人（法人格取得は2002年10月） |
| 代表者 | 理事長 福地幸子 専務理事兼事務局長 蓼原典明 |
| 事業規模 | 24,385千円（2008年3月） |
| 職員数 | 常勤2名、非常勤3名 |
| ミッション | 消費者と事業者が一体となって実現させる、エコ商品やサービス生産の場、ふれあいの場をつくることで、エコロジーとエコノミーが調和したコミュニティの創造を目指す |
| 事業内容 | <ul style="list-style-type: none">・ 企業CSR及び環境保全ソリューションの研究・ 地域活性化プロデュース及びCB起業支援・ パブリックアクセスチャンネル映像番組制作・ 市民メディアの研究及び運営 |

ヒアリング結果

ヒアリング日時：平成20年10月16日（木）13：30～15：30

於：えふネット福岡（福岡市）

1. 背景

（1）地域特性

- ・ CBでかかわるべき課題として、子育て、福祉、まちづくり、障害者といった課題がでてくるが、その課題は全国共通に存在するものである。
- ・ 細かい意味での地域特性はあるだろうが、CBという面でみた地域の課題、地域の資源はあまり地域特性を意識する必要はないと考えている。

（2）事業経緯

- ・ CBを立ち上げて紹介するメディアが存在しないため、動画を閲覧できるインターネットメディアを設立した。
- ・ メディア事業構築に際しては、理事の前職である大手民間企業での経験が活かしている。前職での経験は、そのほか、企画力、営業力、人脈についても活かされている。

2. ミッション

- ・ 21 世紀は自立型の社会システムになるという考えのもと、新しい社会システムの構築をミッションとしている。
- ・ CB は新しい社会システムを作る主体であるべきと考えている。

3 . 事業内容

(1) 事業構成

- ・ 九州地域力放送局などの新しい社会システムとしての地域メディアを構築してきた。
- ・ 新しい「NPO 法人」の設立から関わりたいという考えから、「事業型」NPO 法人の設立等支援を行っている。
- ・ 具体的には、活動を公にするためのブログ作りの支援や、具体的な事業の計画書、実行計画書を書くための支援を行っている。また、行政の企画するセミナーの講師や福岡市の CB 派遣アドバイザー事業のアドバイザーとなっている。
- ・ 委託事業については、主体的なプラスアルファの取組や委託事業を実施している間に自立化できるような仕組みを構築できるように意識して事業に取り組んでいる。

(2) 収入構成

- ・ インターネットサイトの事業は、3 名程度のメンバーで制作・運営を行っており、1 年間サイトに掲載できる 1 本のレポートをつくと 34 万円の売上収入になる。このメディア事業で 600 ~ 700 万円の収入がある。
- ・ 去年は、売上げの約半分がこうしたメディア事業からの収入となっている。
- ・ 支援は、基本的には行政の委託事業の枠内で行っている。講座は、NPO 法人としては収益事業となっており、そこで受講者との関係ができるため、その受講者にさらに非営利事業としてアドバイスする場合や、個別に非営利で支援展開する場合もある。

4 . マネジメント

(1) 組織内部マネジメント (人材、組織等)

- ・ 基本的に専務理事 1 名で対外的な対応 (ほかのスタッフは基本的に映像制作など) を行っており、1 人にノウハウを集中させて、ワンストップで支援できるようにしている。
- ・ 無理に後継者を育成しようとするのではなく、10 年という 1 つのビジネスサイクルの中で、事業を展開していこうと考えている。
- ・ 人材の確保の観点では、専務理事 1 名でやれる範囲で事業を行っており、不足感はない。
- ・ 専務理事自身は、講師などで忙しい面はあるものの、忙殺されているような状況ではない。

(2) 組織外部マネジメント (ネットワーキング等)

- ・ 専務理事が各種の専門家とある程度ネットワークがあるため、中間支援に必要な専門家との関係性は構築できている。

5 . 課題

(1) 自組織について

- ・事業全体としては大きな課題はなく、資金的にも困っていない。銀行からの融資は受けることを考えていない(銀行がNPO 法人やCB への融資を正しくできる環境にない)ため、自己資金である程度やりくりしている。

(2) 事業環境について

- ・市からの委託事業がなくなった時は、企業のCSR とのコラボレーション、または、自前で、講座を続けていきたい。
- ・企業のCSR のアウトソーシングの受け皿としてCB が成り立つと考えている。企業との連携を増やしていきたい。

特定非営利活動法人 NPO ふくおか

組織概要

| | |
|-------|---|
| 名称 | 特定非営利活動法人 NPO ふくおか |
| 住所 | 〒810-0041 福岡市中央区大名 2-11-22 若林ビル 2F |
| 設立年 | 1999 年 4 月 |
| 法人格 | 特定非営利活動法人（法人格取得は 2002 年） |
| 代表者 | 理事長 濱砂圭子 |
| 事業規模 | |
| 職員数 | 常勤 4 名、非常勤 9 名 |
| ミッション | 「NPO をエンパワーメントする NPO」として、NPO の「自立・継続・発展」を具体的に応援する |
| 事業内容 | <ul style="list-style-type: none">・情報ネットワーク・サポート・マネジメントサポート・行政・企業との協働・調査研究、政策提言・コーディネート・指定管理者事業（あすみん）（2006.4～2009.3） |

ヒアリング結果

日時：平成 20 年 10 月 16 日（木）10：30～12：00

於：NPO ふくおか（福岡市）

1. 背景

（1）地域特性

・九州では NPO に関して取り組みや参加、意識等がそれほど進んでおらず、また市民活動という概念から取組に関わってきた人が多いと考えている。

（2）事業経緯

・現在、理事長は 3 代目となっており、現在の理事長は、広告業界出身である。理事長以外に、株式会社フラウ、NPO 法人男女・子育て環境改善研究所の代表をしている。

2. ミッション

・団体の設立当初は、NPO の設立支援が主で、理論重視のミッションであったが、現在の理事長になったあと、NPO をエンパワーする（自立・継続・発展）というミッションに変えた。

・もともと NPO 支援というミッションであったが、「支える」というのは自分たちが自立

- していないとできない、支援というだけではもたない、と現在は考えている。
- ・また、地域課題から目をそらさないということを重視している。

3．事業内容

(1) 事業構成

- ・NPO や CB、CSR に関する講座の運営が主たる支援事業となっている。
- ・CB の交流サロンを実施し、CB に対するフォローアップを行っている。
- ・CB の講演をする中で、対価を得て活動資金にしていくという話を混ぜていき、CB に関心のある主体を引き出している。

(2) 収入構成

- ・売上げ構成をみると、委託事業が指定管理を含めて 90%以上を占めており、残りが自主事業や助成金、会費などとなっている。

4．マネジメント

(1) 組織内部マネジメント（人材、組織等）

- ・理事長が現場を知っている人でないと具体的な事業等として動けないのではないかと考えている。
- ・NPO やボランティアの人たちでは全員合意主義が多いが、この団体では、命令系統も明確で誰かがいないから決められない、ということはない。全体の運営が会社と類似する運営で、それが成功の秘訣であると考えている。

(2) 組織外部マネジメント（ネットワーキング等）

- ・経済産業局の協力の下、九州をキャラバン隊として、講演にまわることを契機に、九州内のネットワーク形成につながった。
- ・ネットワークを組みたい主体として、大きな企業（電力）や業界団体がある。
- ・また、企業と CB とのマッチング事業もやりたい。

5．課題

(1) 自組織について

- ・中間支援事業だけでは経営的、組織の持続化の観点から厳しいと認識している。
- ・CB をゼロから立ちあげた経験からすると、ノウハウを無償で NPO に提供するというのはよくないと思い、ある程度対価を得たいと考えている。
- ・今後は企業と NPO のコラボレーションに持っていきたいと考えている。
- ・自立発展のためのファンドづくり、企業ときちんと渡り合える NPO になること、NPO や企業の評価機関になること、と考えている。企業の CSR レポートの第三者意見にでて

いけるような組織を目指している。

(2) 事業環境について

- ・ 今後企業と NPO のコラボレーションに持っていきたいと考えているが、NPO は相変わらず行政の下請け的要素が強く、またこの関係性の中に、企業や大学、地域が入ってきていない現状がある。
- ・ 九州では助成金で助けられた CB は少なくない（助成金はすでに終了）。こうした芽をつままないでほしいと考えているが、縮小傾向にある。