



イベントレポート

いなかベンチャーとしての
まちづくりへの かかわりかた

2016/1/7(木) 14:00~17:00

松山市男女共同参画推進センター視聴覚室 A・B



まちづくりへの取組みの最先端事例として全国から注目されている島根県海士町に移住・起業した株式会社巡の環 代表取締役阿部裕志氏をお招きして、海士町での取組みを紹介してもらいました。また、ワークショップでは、何かをやる時の原動力となる「なぜ自分がそれをやるのか?」という自分の源泉を深める重要性をお話いただいた後、参加者同士でそれぞれの源泉を考えるワークを行いました。

グラフィックデザインを仕事にしていたこともあって、「海士町」といえば、梅原真氏の仕事をまずは思い浮かべることが多かった。海士町そのものの佇まいと、そのキャッチフレーズとデザインのほどよい距離感に、とても感心したことを覚えている。

それから数年、阿部氏が「巡の環」を立ち上げ、どうやらすごいことをしているということを知り、私自身が地域に根付いたビジネスをしていきたいと考えている時期でもあったため、ぜひ話を聞いてみたいと参加を決意した。

途中からの参加であったが、すでにそこには「会話」が始まっていて、それはしばらくすると「対話」のような雰囲気となっていった。阿部氏が海士町での実績を紹介する傍ら、私たちに對する投げかけとともに「対話」の時間が設けられ、その時間を共有した参加者はみんな良い表情をしていた。おそらく、阿部氏の語り口、その佇まいが、その空気を生み出しているのだと感じた。その有り様を感じ取った敏感な参加者たちが、自身自身を表現することに集中することができたように思う。

その中で、一番心に残っているのが、8年間、様々な事業を立ち上げ軌道に乗せてきた彼らが、今真剣に向き合っているのが「教育」「人材育成」といった、人間のマインドに向かった事業に到達していることだった。そのことは、ビジネスはあくまでも社会との接点を作り、事業を「継続」させる「手段」であって、「継続」をするためには人そのものと向き合わなければいけないことを痛感させられた。

私自身、愛媛県に伝統的な木造工法を一般的な住まいの中に残していこうと取り組んでいる。そこには、地域の自然の恵みを使って、地域の技で、その地域らしい住まいと暮らしを、「未来志向」で伝えていきたいという思いがある。住まい手の暮らしへの意識、職人たちの技術への意識、そして、継続させるための社会的な意識なくして、私たちの活動は今後の続けていくことは不可能だろう。阿部氏に続くためにも、「育む」というキーワードは、これからも私のテーマとなりそうだ。

(レポート：酒井大輔)

その他の実績

- SAVE JAPAN プロジェクト
- 休眠預金を活かして日本の新しい未来を創造するための意見交換会 (12月12日)
- 会計セミナー&会議ファシリテーションワークショップ (1月26日)
- 子どものための児童館とNPOの協働事業 (どんどこプロジェクト) (2月28日、3月6日)
- 中間支援スタッフ研修 (3月9日)



SAVE JAPAN プロジェクト



会計セミナー&会議ファシリテーションワークショップ



子どものための児童館とNPOの協働事業

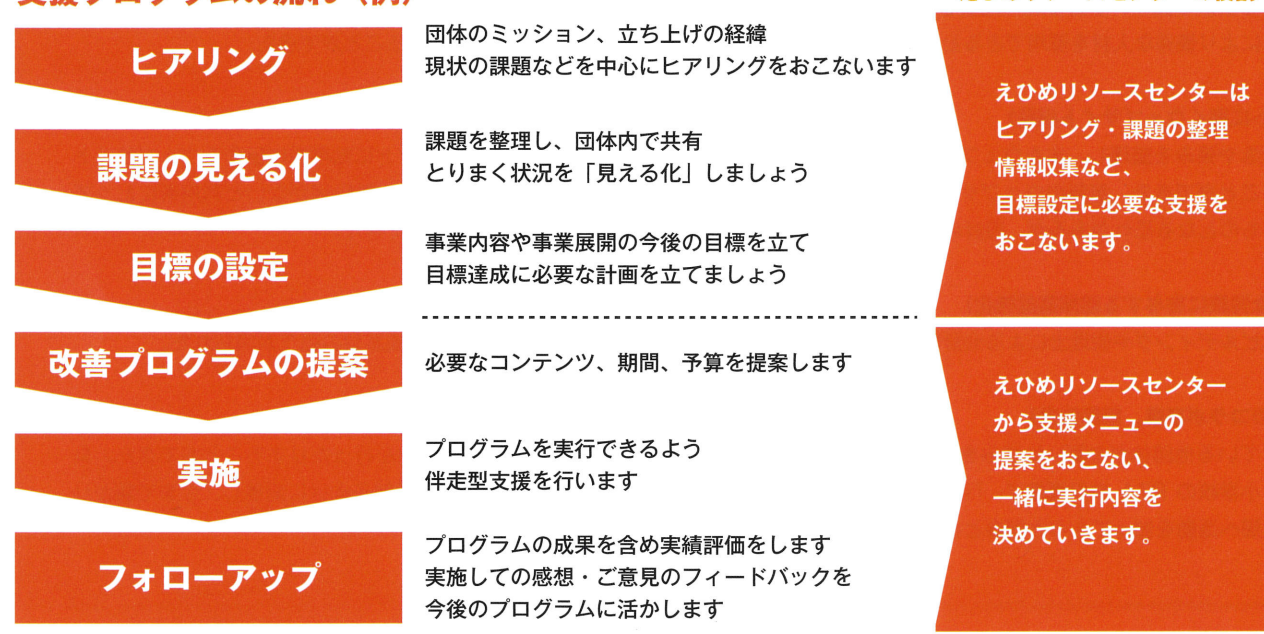


中間支援スタッフ研修

基盤強化支援プログラム

えひめリソースセンターでは、NPO 法人をはじめ、地域を元気にする取組みを行っている団体・個人の方を対象に、事業や組織の基盤強化支援を行っています。今回は、当センターが行う支援プログラムの流れや、テーマごとの支援について紹介します。

支援プログラムの流れ (例)



- その他の支援
- 事業ごとの企画・運営相談
 - 税理士・社会保険労務士等専門家による研修設定、紹介
 - チラシ制作・ウェブサイト立ち上げ等広報支援

平成27年度支援団体の実績は次のページ

ソーシャルビジネスとして起業をお考えの方へ

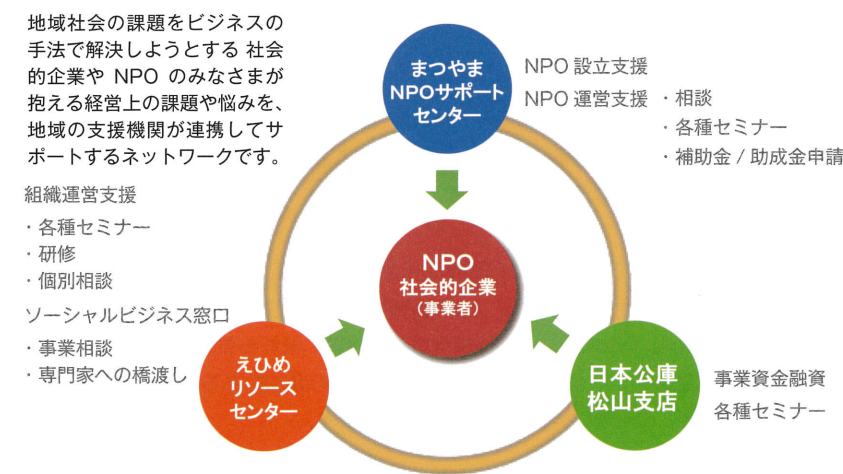
2015年11月30日に、まつやまNPOサポートセンター、日本政策金融公庫とえひめリソースセンターが連携し、「まつやまソーシャルビジネス支援ネットワーク」を立ち上げました。

それぞれの機関のノウハウ、ネットワークを活かし、地域でソーシャルビジネスを立ち上げたいと考えている人を応援します。

NPO 法人か起業か、どちらがいいかわからないという方や、それぞれの法人格のメリット・デメリットを知りたい方、どちらかわからないけれど事業のアイデアをお持ちの方も、ぜひ一度えひめリソースセンターにご相談ください。

《詳細はこちら》
<http://www.ehimerc.com/>

まつやまソーシャルビジネス支援ネットワーク



えひめリソースセンターが平成 27 年度に基盤強化支援プログラムを実施した 4 団体は、1 年後の団体の目標を設定し、その達成に向けて各種支援メニューを組み合わせたプログラムを実行してきました。それぞれの支援メニューと、各団体の感想・実績をお伝えします。(この事業は『平成 27 年度 NPO 法人基盤強化支援事業』を活用し実施しました。)

また、この 4 団体以外にも、事業相談や組織運営に関するご相談をいただき、課題の「見える化」や事業展開の提案を行いました。

NPO 法人 SHARE LIFE DESIGN

<http://www.sharelifedesign.com/>

理事長 山本 康弘

広報

会計

組織基盤

ファンドレイジング

人事・労務

協働事業提案

ヒトモノカネ情報の基礎体力を固められた平成 27 年度末

(財源確保と人材雇用)

経営に関する研修を受け、事業を深く見直し自団体の理念や強みを把握した上で事業計画を作成することで、銀行融資を得ることができた。これにより優秀な人材を雇用できるとともに、組織が中長期的に発展するための財源を確保することができた。

(ターゲットに届くウェブサイト構築)

自団体の理念や強みを整理し、またウェブサイト制作の研修を受けたことで情報を届けたいターゲットに効果的に伝えるウェブサイトを作成することができた。無料のウェブサイト構築サービスは、導入のハードルは低いがきちんとした設計図がないと利用者にとって使いにくいものとなる恐れがあるが、設計の研修を受けることでサービスを効果的に導入することができた。

(中長期的な発展に寄与する組織基盤強化)

またチームビルディングや税理士による会計講座を受講することで、コアメンバーの結束力強化と組織基盤の強化が図られた。

(他団体とのコラボ事業、講師活動)

支援を受けている他団体がお互いに強みを知ることで、コラボレーション事業を行ったり、講師活動を行ったりすることができた。具体的には、小学校の PTA や児童館で、「留学生と日本人を食でつなく『World Share Kitchen』」を親子向けに開催し、今まで繋がりがなかった層へ活動を知ってもらう機会となった。

NPO 法人 ライフサポートアゴラ

<http://qbkh135.wix.com/agora>

代表理事 相原 輝久

広報

会計

組織基盤

事業計画

人事・労務

協働事業提案

ファンドレイジング

平成 27 年度は、前年度に目指す姿や事業計画を明確にしたのでそれを軸に広報力の強化と、企業や他団体とのコラボレーションを増やすことに力を入れました。

広報では、ブランディングについて学び、団体ウェブサイトを更新しました。これまでデザインについて考えたことがあまりなく、きれいでセンスよく見せるには・・・といったことを考えていましたが、デザインや、それも含む「広報」とは、相手にメッセージを伝え、アクションを起こしてもらいたいものなのだという意識することができました。今回学んだことは、今後のアゴラの広報の軸としてどんどん活用していきたいと思います。

また、団体の目指す姿や立ち上げの想いを時間をかけて自分の言葉で明確にしたことで、企業やメディア、他団体とのコラボレーションを促進することができました。大きな成果として、愛媛県のヤングボランティアセンターとの協働が 3 月からスタートしたことがあります。これからの未来をつくる高校生が社会課題に触れる機会を作れることは、この地域にとっても大きな意味を持つと思っています。また、来年度は PTA 関係者など教育に熱心な人の参加もあるので、益々サポート体制が整い、アゴラが目指す「経済格差を教育格差にしない社会」の実現に大きな一歩を踏み出します。

NPO 法人 いよココロザシ大学

<http://www.1455634.jp/>

理事長 泉谷 昇

ファンドレイジング

会計

組織基盤

事業計画

人事・労務

協働事業提案

今回のプログラムで、いよココロザシ大学が持つ資源や可能性を、一つの形に結実できたのは大きな成果でした。

普段から地域の魅力資源を発掘、共有、発信していますが、活動の持続には「お金」が必要です。ですから今回のプログラムを「収益性のある自主事業」に活かす！と心に決めていました。利益追求にならず地域と密着した事業を検討する中で、商材、顧客、戦略、利害関係者などを学び直し、自分たちの強みは、どこにあり、どうしたらもっと強くなるか？弱みは何でどうすれば補完できるか？を考え抜きました。考えた時に役立ったのは「全てを自前で揃えず、協力者と共に行なう【協働】の思考」でした。

その結果、「可能性の実」を結んだのが「6 次化品」でした。農林水産業は愛媛の基幹産業であり、生産者の顔が見える 6 次化品は地域と密着しており、生産者へ安定した収益をもたらします。そして以前から授業で多くの生産者を「市民先生」として招いていた実績もありました。しかし、美味しい、安心安全は分かっている「6 次化品」の知名度、普及は類似品や価格で差別化できていません。そこで「差別化役」として、いよココロザシ大学が生産者に成り代わり、味以外の魅力を伝え、販売まで携わることにしました。

折しも、「愛顔の食卓」という 6 次化品専門店の販売に携わることもでき、持続に必要なデータも揃いました。「売り手よし、買い手よし、地域よし」という、持続できる商売の姿「三方よし」に沿って私たちの自主事業は幸先の良いスタートをきりました。

NPO 法人 えひめリソースセンター

<http://www.ehimerc.com/>

理事長 泉谷 昇

広報

会計

組織基盤

事業計画

人事・労務

協働事業提案

ファンドレイジング

えひめリソースセンターは、中間支援（公益活動支援）とよばれる業務をしており、今回のプログラム提供者であると共に自団体の「収益性のある自主事業」の検討も兼ねていました。

中間支援活動の収益性は難しいといわれています。その理由の一つに「支援対象者が NPO や個人の場合、手持ち資金が少ない」からです。また、1 回の参加費が 2000 円～ 3000 円の研修を行う場合、年間 100 本以上行なわなければ、人件費などは賄えません。このように難しい中で、プログラムを自団体に適用できたことは、内省も含めとてもよい機会でした。

収益性のポイントは「私たちへのニーズと私たちのウォンツ」のマッチングでした。すると「広報の仕方を知りたい」「基本的な会計を知りたい」「事業化について知りたい」など、個々のニーズではありますが、多くの団体や活動にも共通する「横申しのニーズ」であることが分かり、そこへ私たちが思っていた「(困った時にすぐに対応できる) ネット活用」が絡み「公益活動支援のオンライン講座」構想が生まれました。

現在は 1 テーマ 15 分程度で、いつでもどこでも、自活動の悩みを時間と経費を節約して学ぶことができるコンテンツを開発中です。いずれはテーマやレベルを増やし、社内研修などでも使っていただきたいと思っています。中間支援活動の収益化は難しいと言われる中で、風穴をあけて先鞭をつけたいと思っています。

NPO 法人の組織基盤強化のお手伝い

平成 28 年度は、パナソニック株式会社、認定特定非営利活動法人日本 NPO センターと協働で、NPO の「組織基盤強化ワークショップ」を開催いたします。組織基盤強化の意味や意義についての座学や、組織基盤強化に取り組んだ団体の事例発表、ご自分の組織課題について深く掘り下げる半日のワークショップです。持続可能な組織のあり方を考える機会としてぜひご活用ください。(詳細は 4 月中旬以降にウェブサイトに掲載予定)。