

表紙

地域づくり活動に対する中間支援活動のコンテンツ整備のための  
優良な取組事例調査

東濃圏域における地域金融機関職員による  
継続的なプロボノ活動  
【中部ブロック 愛知県名古屋市】

平成26年3月

コミュニティ・ユース・バンク momo

## 目次

1. 事業の目的	
事業の目的	3
2. 事業の概要	
(1) 事業実施地域の概要	3
・事業実施地域の概要	
・事業実施地域の課題	
・支援対象の名称と概要	
(2) 取組の概要	5
・取組の概要	
・各取組の名称と概要	
3. 事業の実施フロー	
事業の実施フロー	8
4. 工程表	
工程表	9
5. 事業報告	
各取組の事業報告	10
(1) 目的 (2) 取組の概要 (3) 協力先・協力内容 (4) 取組内容	
(5) 成果 (6) 課題	
6. 中間支援における課題と対応	
中間支援における課題と対応	33
7. 今後の予定	
今後の予定	35
8. 文末脚注	
シンポジウム：2014年2月15日の成果	39
プロボノアンケート結果	47

## 1. 事業の目的

### (1) 事業の目的

地域づくり活動が自立的・継続的に行われるようになるために、地域金融機関職員を対象とした「プロボノ」の募集や、約半年間継続して支援に携わる「組織課題解決プログラム」の実施、協力先や地方自治体等との「委員会」「シンポジウム」等の開催の各取組を通して、新たな価値創造に貢献する地域金融機関職員を発掘・育成するプログラムを開発する。

## 2. 事業の概要

### (1) 事業実施地域の概要及び課題

#### ・事業実施地域の概要

##### ●人口統計

岐阜県内の世帯数は 742,463 世帯、人口は 2,059,896 人（平成 25 年 2 月）であり、1 ヶ月間の自然減少（▲581 人）、社会減少（▲1,004 人）の合計▲1,585 人減少となっている。一方、東濃圏域の世帯数は 121,946 世帯、人口は 342,562 人であり、1 ヶ月間の自然減少（▲152 人）、社会減少（▲101 人）の合計▲253 人減少となっている。このように人口、世帯数共に減少傾向にある。

##### ●雇用の状況

全国的には緩やかな回復基調がみられる有効求人倍率も、ハローワーク多治見管内では平成 24 年 12 月 0.98→平成 25 年 1 月 0.96→平成 25 年 2 月 0.83 と低下傾向にあり、雇用の機会の創出が必要である。

##### ●地場産業（陶磁器、タイル）の動向

東濃圏域の地場産業である窯業、土石製造業は長期的に事業所数、従業者数、製造品出荷額等は大きく減少しており、厳しい状況が続いている。平成 25 年 2 月現在、タイル生産は円安、株高の影響もあり、業況は持ち直しつつあるが、前年同月比△13.7%と依然として厳しい状況が続いている。

##### ●企業誘致の推進

東濃地域では、平成 17 年開通の東海環状自動車道や中央自動車道を利用した広域交通アクセス網等を利用し、企業誘致を通じた地域活性化に取り組んでいる。

多治見市では、旭ヶ丘テクノパークに日本通運(株)、多治見山吹テクノパークにトヨタ自動車(株)の研修施設、トヨタ紡織(株)のテストコース、日本最大の物流拠点のアマゾン・ジャパン(株)等を、土岐市では土岐アクアシルヴァに(株)アマダマシンツール等を企業誘致し、雇用の創出と定住人口の増加に努めている。

##### ●商店街

岐阜県東濃圏域は JR 中央本線が通っており、各市に JR 駅を中心とした商店街形成されている。しかし、モータリゼーションの進展、郊外型大型店の進出、郊外住宅団地整備等により中心市街地は厳しい状況となっている。

## ・事業実施地域の課題

### ●地域課題の解決

人口減少や高齢化など、様々な地域課題を解決するためのソーシャルビジネス、コミュニティビジネスの創出が課題として挙げられる。また、このようなソーシャルビジネス、コミュニティビジネスの活動をサポートするスキーム構築が望ましい。

### ●雇用創出

人口流出を防止すべく、魅力あるまちづくりや雇用の機会の創出が急務。管内の有効求人倍率は直近で低下傾向にあり、岐阜県及び市町村等の地方自治体の密接な連携・協力により地域の雇用に関する情報共有等も必要。

### ●地場産業の活性化

地域の工業において大きなウエイトを占める地場産業の活性化が課題である。近年では、新製品開発、海外市場展開等の新たな取り組みも生まれつつある。

### ●起業家育成

新産業の創出に向けて起業家育成が課題である。東濃信用金庫では、平成 16 年より「とうしん創業塾」を定期的で開催し、起業家の育成支援に取り組んでいる。

### ●中小企業サポート

国内需要が飽和状態である昨今、中小企業においても海外進出の機会が増大し、海外展開における支援を図る必要がある。

## ・東濃信用金庫と協力するねらい

東濃信用金庫では、平成 22 年 6 月に「とうしん地域活力研究所」を新設し、「とうしん創業塾」など、地域や地域の事業者をより元気にするための支援を行っているが、地域づくり活動に融資する「とうしん NPO 応援ローン」の利用実績はほとんどない。一方、地域づくり活動へ 1 億 495 万円（45 件）をこれまで融通してきた当団体の融資先の中には、返済期間や融資金額などが当団体の条件を上回り、地域金融機関でないと対応できない案件も生まれつつある。本活動は、こうした地域内で資金が循環していないスキマを埋めるために、地域金融機関職員が地域づくり活動団体の支援に継続して関わる機会を提供する取り組みである。

## ・支援対象の名称と概要

### ●NPO 法人えなここ（岐阜県恵那市）

平成 22 年設立・法人化。小規模の体験交流型イベントを通して地域の魅力を再発見する恵那山麓博覧会 [えなか] の事務局を担当（平成 24 年 10 月～11 月に初開催）。

恵那山麓博覧会 [えなか] を開催する恵那・中津川は、恵那山のふもとで古くから文化が育まれてきた小さなまちである。本活動は、全国 18 ヶ所で利用されている「オンパク手法」の立ち上げを促し、地域の資源や人材を発掘・育成することで、東濃圏域初の中間支援 NPO 設立を見据えた取り組みである。

### ●NPO 法人 Mama's Café（岐阜県多治見市）

平成 16 年法人化。子どもを親類や施設に預けて働くのではなく、一緒に働ける職場として、カフェ「Mama's Cafe」「Mama's+Plus」を運営。

育児期女性の社会参加を促してきた「NPO 法人 Mama's Cafe」の取り組みは、人口減少社会に入ってますます注目を集めているが、役職員は日々の業務や子育てに追われ、新規事業開発や人材育成等が滞っているのが現状である。本活動は、子育て中の女性が子育て支援の新しいやり方・あり方を探る取り組みである。

⇒支援対象とした「NPO 法人えなここ」は東濃圏域初の中間支援 NPO 設立を見据えた取り組みとして、「NPO 法人 Mama's Cafe」は子育て中の女性が子育て支援の新しいやり方・あり方を探る取り組みとして、それぞれ地域づくり活動を自立的・継続的に行われるためには、助成・補助、受託収入ありきのビジネスモデルから脱却し、継続的な資金調達基盤をつくる必要があると認識していた。今回それらを解決する手段として、本活動で同じ地域に暮らし、働く地域金融機関職員が地域づくり活動に具体的に参画し、職業上持つ「財務」と「経営」を見る力を借りる機会をつくることで、各団体の組織課題を明確にし、その解決に向けた取り組みを重ねていくこととなった。

## **(2) 取組の概要**

### **・取組の概要**

地域づくり活動が自立的・継続的に行われるようになるために、地域金融機関職員を対象とした「プロボノ」の募集や、約半年間継続して支援に携わる「組織課題解決プログラム」の実施、協力先や地方自治体等との「委員会」「シンポジウム」等の開催の各取組を通して、新たな価値創造に貢献する地域金融機関職員を発掘・育成するプログラムを開発する。

### **・各取組の名称と概要**

#### **●取組 1. 「地域づくり活動」の自立・継続を支援する人材（プロボノ）の募集**

地域づくり活動の自立・継続を支援するため、東濃信用金庫職員を対象に、職業上持つ知識や経験、スキルを生かすボランティア人材である「プロボノ」を募集する（定員 20 名）。募集にあたっては、平成 25 年 7 月 24 日に行われる「支店長会議」で東濃信用金庫の役員や支店長に本活動を紹介し、職員が参加しやすい環境をつくる。また、「プロボノ募集説明会（8 月 7 日）」「オリエンテーション（8 月 27 日）」を開催し、地域づくり活動に対する理解と共感を育むことで、取組 2. へのスムーズな参画を促す。

#### **●取組 2. 「担い手」の組織経営力向上、及びプロボノの育成に係る中間支援活動**

取組 1. で募集したプロボノが 2 チームに分かれ、地域づくり活動団体（2 団体）の経営課題を把握し、「組織課題解決」「SROI 測定」の 2 つの側面から解決の糸口をともに考える機会を継続的に提供する（全 5 回、月 1 回のミーティングを実施）。また、専門家をプログラムのアドバイザーとして各チームに招き、各団体の課題を解決するアドバイスをいただくとともに、プロボノに対するフィードバックもいただく機会とする。

#### **●取組 3. ネットワーク構築に係る中間支援活動**

本活動を適切かつ効果的に運営していくために、大きな方向性や目指すべき成果を確認し、俯瞰的に見直す場として「委員会」を開催する（平成 25 年 11 月 5 日と平成 26 年 2 月 18 日の 2 回）。

また、プロボノが中心となって本活動のプロセスを“見える化”する「ブログ」の開設・更新や、成果を発信する「シンポジウム（平成 26 年 2 月 15 日）」を開催することで、平成 26 年度以降も本活動に参画する地域金融機関等の発掘へとつなげる。

【実施体制図】

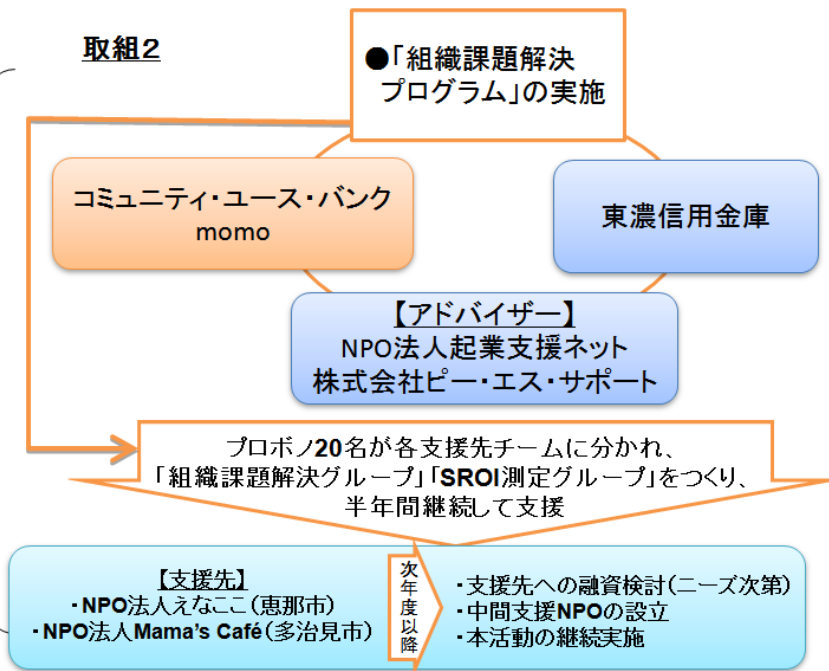
取組1

- 東濃信用金庫職員を対象に、職業上持つ知識や経験、スキルを生かす「プロボノ」を募集

取組3

- 委員会：本活動の大きな方向性や目指すべき成果を確認し、俯瞰的に見直す。
  - ブログ、シンポジウム等：本活動のプロセスや成果を発信する。
- ⇒本活動に参画する地域金融機関等を発掘する。

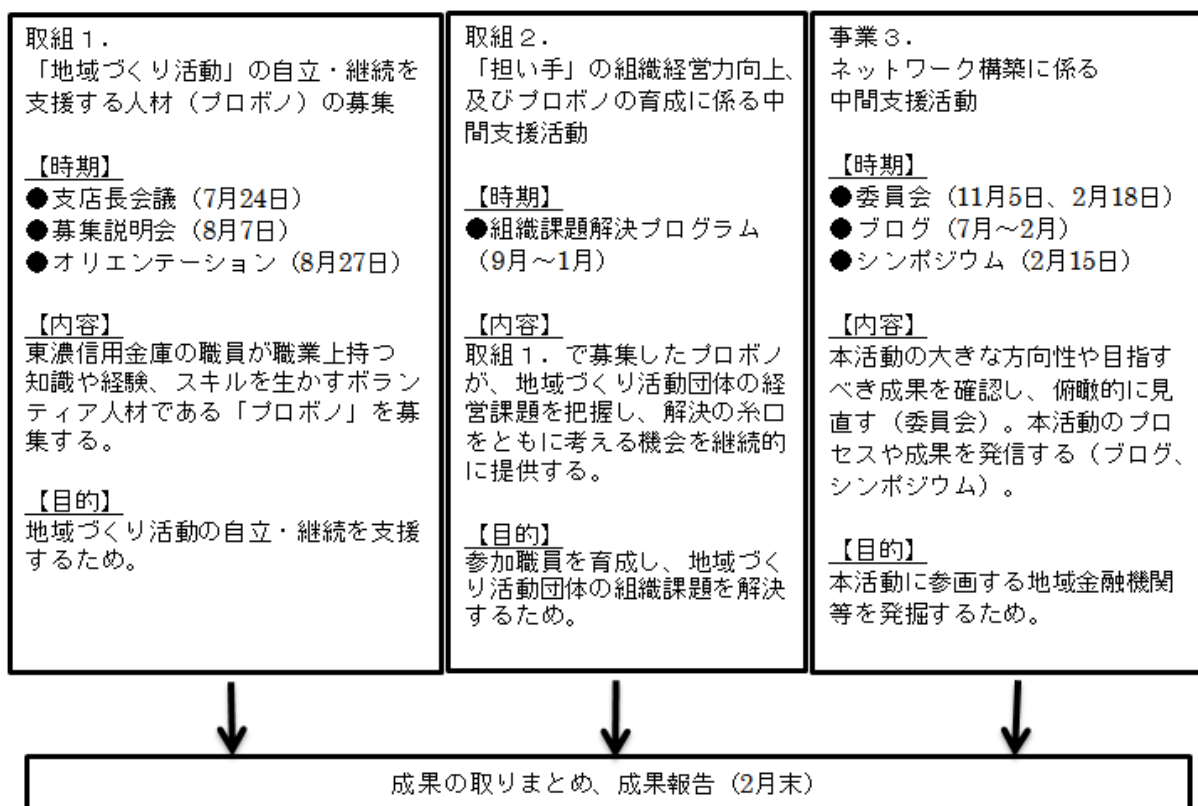
取組2



地域づくり活動が自立的・継続的に行われるようになるために、  
地域金融機関職員を対象とした上記取組概要を通して、  
新たな価値創造に貢献する地域金融機関職員を発掘・育成するプログラムを開発する。


### 3. 事業の実施フロー

#### 【実施フロー】





#### 4. 工程表

項目 \ 月	6	7	8	9	10	11	12	1	2
<b>取組1. 「地域づくり活動」の自立・継続を支援する人材（プロボノ）の募集</b>									
支店長会議		● 開催	本プロジェクトのねらい や進め方の内容共有						
オリエンテーション			● 開催						
<b>取組2. 「担い手」の組織経営力向上、及びプロボノの育成に係る中間支援活動</b>									
定例ミーティング (月1回)			● 選定	● 開催	● 開催	● 開催	● 開催	● 開催	● 開催
			20名がプロボノ登録						
協力先との ミーティング		● 開催	● 開催	本プロジェクトのねらい や進め方の内容共有					
支援先との 打ち合わせ			● 開催	これまでの取り組みの共有 と課題の確認について					
<b>取組3. ネットワーク構築に係る中間支援活動</b>									
専用ブログ	 <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; margin: 10px auto; width: 80%;">           専用ブログ開設・運営（プロボノがミーティングの度に執筆）            ⇒6月に開設、7月より運営開始            「とうしんプロボノプロジェクト」のあゆみ  <a href="http://blog.canpan.info/toshin-probono/">http://blog.canpan.info/toshin-probono/</a> </div>								
委員会 シンポジウム					委員会	● 開催			● 開催
							シンポジウム		● 開催

## 5. 事業報告

### 取組1. 「地域づくり活動」の自立・継続を支援する人材（プロボノ）の募集

#### (1) 目的

新たな価値創造に貢献する地域金融機関職員であるプロボノを20名募集し、地域づくり活動の自立・継続を支援する。

#### (2) 取組の概要

地域づくり活動の自立・継続を支援するため、東濃信用金庫職員を対象に、職業上持つ知識や経験、スキルを生かすボランティア人材である「プロボノ」を募集する（定員20名）。募集にあたっては平成25年7月24日に行われる「支店長会議」で本活動を紹介し、職員が参加しやすい環境をつくる、また、「プロボノ募集説明会（8月7日）」「オリエンテーション（8月27日）」を開催し、地域づくり活動に対する理解と共感を育むことで、取組2. へのスムーズな参画を促す。

#### (3) 協力先・協力内容

- ・NPO 法人起業支援ネット：アドバイザー

NPO 法人起業支援ネットは、コミュニティビジネスや身の丈の起業を徹底して学ぶ「起業の学校」を中心に、起業を志す個人を支援し、社会的起業の創出による、新しい社会システムづくりを目指している。当法人の副代表理事でアドバイザーを担当した鈴木氏は、経営コンサルタント会社にて社員教育企画・人事コンサルタント業務に従事。本事業では、NPO 法人 Mama's Café 創業期にアドバイザーを務めた経験があり、事業者からの信頼も厚い。

（取組1. では、質の高いワークショップ運営、ヒアリング、コンサルティングなどを担当）

- ・株式会社ピー・エス・サポート：アドバイザー

株式会社ピー・エス・サポートは、企業コンサルティングをはじめとしてソーシャルベンチャー・コミュニティビジネス・NPO・CSR 戦略に対するマネジメント支援及び調査研究に実績のある経営コンサルティングファーム。当法人の代表取締役でアドバイザーを担当した村田氏は、中小企業診断士であり企業や病院の経営コンサルティングに加えて、環境、福祉、まちづくり、森づくりなど次世代型事業の経営支援と調査研究を行っている。担当の村田氏は、有限責任事業組合サステナブル経営研究会において、多彩な中小企業による共助の地域づくりを目指す「CSR コミュニティ」事業を展開している。また、平成24年度の「しんきん&ろうきんプロボノプロジェクト」でもアドバイザーや委員を務めていただいております、本事業への参画イメージを十分に持っている。

（取組1. では、質の高いワークショップ運営、ヒアリング、コンサルティングなどを担当）

- ・東濃信用金庫：「とうしん地域活力研究所」が当金庫内の事務局を担当。職員へ本活動の告知や当団体との連絡窓口を担当。

#### (4) 取組内容

#### ●「支店長会議」での本活動紹介：平成25年7月24日実施（会場：東濃信用金庫本店8階）

職員が本活動へ参画しやすい環境をつくるために、当団体の木村代表理事が東濃信用金庫の役員や支店長に対し、本活動のねらいや支援先、各取組（プロボノの募集、組織課題解決プログラムの実施、委員会やシンポジウム等の開催）の概要、スケジュールなどの具体的な進め方を説明。また、当団体としては、地域づくり活動団体の支援に地域金融機関の職員が継続的に関わること

で、団体の課題解決と職員の人材育成の実現を目指すため、各協力先と連携しながら本活動全体のコーディネートすることを説明。

【支店長会議後の反応について】

「本当に当金庫の職員で活動できるのか」

「もう少しNPOを理解してから参加したい」

「支店職員を参加させたい」

「活動に賛同するが、本業第一に考え、業後に時間がとりづらい」

⇒賛否さまざまな反応が寄せられたものの、この支店長会議を経たことで、プロボノとして半年間活動することに関心をもった24名の職員が8月27日のプロボノ募集説明会へ参加。最終的には、支店長2名、次長1名の管理職も本活動への参画があった。



全役員や全59店舗の支店長が集う会議で説明

●プロボノ募集説明会：平成25年8月7日実施（東濃信用金庫本店8階、参加者24名）

7月24日の支店長会議を経て、プロボノとして半年間活動することに関心をもった24名の職員がプロボノ募集説明会へ参加。当日は説明会にとどまらず、本活動を体験的に学ぶため、「最近気になる“社会ごと”は？」をテーマに、参加者同士でのグループワークも実施。伝統文化の伝承、地域行事の維持、自治体運営、若者のモラル、待機児童問題、保育士の不足などがあげられ、普段の生活で感じたことや仕事での出来事から参加者同士の関心や価値観を共有。

⇒組織課題解決プログラムでは、地域づくり活動による社会課題の解決がもたらす定性的な価値を金銭価値に換算して定量的に示す「SROI (Social Return on Investment: 社会的投資収益率)」を測定（非貨幣的な価値を金銭換算するための評価手法）することを目指した。その求め方は「SROI (社会的投資収益率) = 貨幣価値換算された社会的価値 ÷ 投入された費用」となり、貨

幣価値換算された社会的価値とは、例えば、当該事業によって就労を実現した対象者が獲得した賃金、対象者の健康状態の改善による社会保障費や医療費の削減、税金の増加といったものが対象となる。

### 今日のプログラム

1. オリエンテーション
2. 「momo」とは？
3. 最近気になる「社会ごと」は？
4. 「とうしんプロボノP」とは？

### 組織課題解決Pで実施を想定する「SROI」

- SROIとは？  
Social Return on Investment: 社会的投資収益率
- なぜSROI？  
NPO等の評価は「売上」「利益」ではない…  
→その社会的価値を伝えることはそもそも難しい…
- SROIの分析プロセス
  - (1) 当該事業の受益者を特定する
  - (2) インパクトマップを作成する
  - (3) 成果を定量化し、貨幣価値化する
  - (4) 価値を特定する (5) SROIを算出する
  - (6) SROIを活用する



グループディスカッションの様子



全体ワーク：各グループの内容を共有

●オリエンテーション：平成 25 年 8 月 27 日実施（東濃信用金庫本店 8 階、プロボノ 17 名）

8 月 7 日のプロボノ募集説明会を経て、本活動に 20 名の職員がエントリー。本活動のねらいと今後のスケジュールを確認した後、支援先である NPO 法人えなここ（岐阜県恵那市）と NPO 法人 Mama's Café（岐阜県多治見市）の 2 チームに分かれ、組織課題解決プログラムを開始。各チーム全体で、地域の巻き込みや会費の拡大など、両団体が解決に挑む地域課題や事業内容を共有。  
<えなここチーム>

小板潤治氏（NPO 法人えなここ 理事長）から「えなここ」の設立から現在に至るまでの話を聞いた後、「えなここ」について知りたいことを A4 用紙にまとめ発表。平成 24 年に開催された、恵那山麓博覧会 [えなか] を対象に SROI（社会的投資収益率）測定を行い、来年度以降 [えなか] を開催する時に、参加希望者に [えなか] が地域へもたらす効果を説明し、地元の文化や人と触れ合うための資料として活用することで決定。次回までの宿題として、SROI 測定の方法について各自で学んでくることで合意。

<Mama's Café チーム>

山本博子氏（NPO 法人 Mama's Café 理事長）から「Mama's Cafe」の事業内容を聞き、「Mama's Cafe」を取り巻くステークホルダーについてブレインストーミング。SROI 測定の対象を、Mama's

Cafe が取り組む 1 つの事業に絞るか、事業全体として進めていくかを議論。次回までに各自活動内容を学び、それを共有してから検討していくことで合意。

**このプロジェクトのねらい**

- 「**事業者**」にとって  
組織課題（困りごと）の解決
- 「**参加職員**」にとって  
自身の成長（自己啓発）
- 「**東濃信金**」にとって  
新しい地域貢献・参画・連携
- 「**アドバイザー**」にとって  
今後の支援業への反映
- 「**momo**」にとって  
地域内“志金”循環モデル構想の実現

**SROI測定スケジュール (イメージ)**

【STEP1】ステークホルダーの決定  
■13年8月27日(火) 19:00-21:00 : オリエン

【STEP2】アウトカム(成果)の特定  
□13年9月19日(木) 19:00-21:00 : 第1回  
□13年10月16日(水) 19:00-21:00 : 第2回

【STEP3】貨幣価値化  
□13年11月20日(水) 19:00-21:00 : 第3回  
□13年12月18日(水) 19:00-21:00 : 第4回  
□14年1月22日(水) 19:00-21:00 : 第5回  
□14年2月15日(土) 午後 : シンポジウム



「えなここ」チームのミーティング  
(5) 成果



「Mama's Café」チームのミーティング

●プロボノ（定員 20 名）がエントリー

目標としていた 20 名のプロボノが登録し。支店長会議で本活動を紹介したことから、さまざまな部署から意欲的に職員が参画した。

【アンケートより抜粋：プロジェクトへの参加動機やきっかけについて】

- ・「地元を活性化させる事業に興味があった」
- ・「信用金庫として、今後は今まで以上に課題解決能力が問われてくる」
- ・「NPO との与信取引の可能性」
- ・本活動終了後のアンケートにおける満足度は「72 点」（20 名の平均点）

(6) 課題

●本活動に関する認知・認識に、本支店間のバラつきがあった。

成果の一方、「知らない職員も多かったのではないかな？」などの感想があったことから、本活動の認知・認識に、本支店間でバラつきがあったことが考察される。今回の連絡窓口となった部署とプロボノ募集においての進捗を確認するなどの連携を深め、職員の誰もが本活動を認知・認識している環境を整える必要がある。

●プロボノのチーム編成

同じ職場のさまざまな世代の職員がプロボノ登録したことで、人材交流やチームワークなど、職場間での刺激があった。一方で、同じ職場であることで、特に年上の職員に対する必要以上の配慮も働き、十分な意見が交わせない場面があったとの感想も寄せられるなど、チームの編成について課題を残した。

## **取組 2. 「担い手」の組織経営力向上、及びプロボノの育成に係る中間支援活動**

### (1) 目的

プロボノが月 1 回のミーティングを重ねていくことで、地域づくり活動団体の経営課題を把握し、「組織課題解決」「SROI 測定」の 2 つの側面から解決の糸口をともに考える機会を継続的に提供する。

### (2) 取組の概要

取組 1. で募集したプロボノが 2 チームに分かれ、地域づくり活動団体 (2 団体) の経営課題を把握し、「組織課題解決」「SROI 測定」の 2 つの側面から解決の糸口をともに考える機会を継続的に提供する (全 5 回、月 1 回のミーティングを実施)。また、専門家をプログラムのアドバイザーとして各チームに招き、各団体の課題を解決するアドバイスをいただくとともに、プロボノに対するフィードバックもいただく機会とする。

⇒「信用金庫などの地域金融機関に対し、NPO という新たな融資対象があることを認知してもらうこと」「NPO を支える momo の目利き能力を活用することで、地域金融機関の地域密着金融が効率的に促進されること」「地域金融機関職員が通常業務では得られない経験を積むことで、副次的に地域金融機関の将来の成長可能性を高めること」の 3 つの観点から、「組織課題解決 (= 定性的)」「SROI 測定 (= 定量的)」の側面による解決の糸口をともに考える機会を継続的に提供することが必要であると考えた。また当団体としては、地域づくり活動団体の支援に地域金融機関の職員が継続的に関わることで、団体の課題解決と職員の人材育成の実現を目指すため、各協力先と連携しながら取組 2. 全体のコーディネートやアシスタントを担う。

### (3) 協力先・協力内容

- ・ NPO 法人起業支援ネット : アドバイザー

(取組 2. では、質の高いワークショップ運営、ヒアリング、コンサルティングなどを担当)

- ・ 株式会社ピー・エス・サポート : アドバイザー

(取組 2. では、質の高いワークショップ運営、ヒアリング、コンサルティングなどを担当)

- ・ 東濃信用金庫 : 「とうしん地域活力研究所」が当金庫内の事務局を担当。当団体との連絡窓口を担当

### (4) 取組内容

● 第 1 回定例ミーティング : 平成 25 年 9 月 19 日実施 (東濃信用金庫本店 8 階、プロボノ 18 名)

< えなここ >

- ・ 組織課題解決チーム :

小坂氏と協力者の西尾氏が参加。当初新しい事業であるえなここハウスの企画サポートを一緒に考えてほしいという要望があがったものの、お互いがよく理解していない状況で議論することは時期早尚であると判断し、プロボノがヒアリングを実施。「えなここ」の活動を知ってもらい、地元の方と交流をしていく必要があるのではないかという気づきや感想が出たことから、組織課

題の解決テーマを「地元の人にわかりやすい事業コンセプトを一緒に考える」ことで議論がまとまる。

・ SROI チーム :

SROI 測定については、調査対象時期を平成 24 年ではなく、平成 25 年の [えなか] へ変更。村田氏から、参加者だけでなくプログラム提供者にもアンケートをとり、どんな目的や効果を求めて参加したのか、さらには地元公共団体や参加事業者、参加者にどれほどの経済効果があったのかなどのアドバイスをもらい、来年以降の [えなか] 開催に向けての情報収集と関連する数値を深く調べていくことで合意。

< Mama's Café >

・ 課題解決チーム :

組織課題を探るため、「NPO 法人とは何なのか?」「決算内容はどうなのか?」「現場の雰囲気はどうなのか?」などの基本的な情報を山本氏へヒアリングし、鈴木氏からは NPO 法人の定義や仕組みなどを教わる。その後決算書から経理面の現状を確認し、組織課題に関して思うことをホワイトボードに書き出し、情報を全体で共有。

・ SROI チーム :

ステークホルダーの対象をスタッフおよびクリエイターに絞り、組織課題解決と事業によってもたらされた社会的価値をステークホルダーごとに明確にし、貨幣価値に換算する SROI の班分け。また、その情報収集のために、9 月 21 日に Mama's Café へ訪問するための日程調整および質問事項の打ち合わせを実施。また託児についてより深く知るため、イベント開催で大勢の託児スタッフと子どもたちが集まる 10 月 7 日に、託児の現場訪問をすることで日程調整。



「えなここ」チーム・第 1 回ミーティング



「Mama's Café」チーム・第 1 回ミーティング

●第 2 回定例ミーティング:平成 25 年 10 月 16 日実施(東濃信用金庫本店 8 階、プロボノ 17 名)

< えなここ >

・ 組織課題解決チーム :

映画部門、情報誌部門、お土産プロジェクト部門、えなか部門、えなここハウス部門それぞれをステークホルダーにとってわかりやすい言葉へ掘り下げることで、「えなここ」が将来どのように活動するのかについて議論。事業それぞれの連携について確認したところ、主立つことは行っていないことが確認できたことから、次回ミーティングでは「えなこの組織形態」「収益化をど

うするか」「えなここハウスをどのように造るか」「えなここの将来的な事業プランを考える」の4つについて議論を深めていき、「えなここの将来像」の延長線上にある、事業コンセプトについて、ステークホルダーに届くような「言葉（キーワード）」について議論することで合意。

・ SROI チーム：

前回のミーティングで対象とした、[えなこ] 参加者とプログラム提供者へのアンケートの実施時期や内容について議論。アンケートは「今回のイベントを開催した目的は何か?」「イベント参加者との交流は深まったか?」「イベント開催にあたり、かかった費用はいくらか?」「イベント開催した結果、粗利益はいくらか?」「予想された参加者は集まったか?」「プログラム提供者同士の交流は深まったか?」「イベントを行って、恵那の知名度は上がったと思うか?」の7つを実施。村田氏と相談しながら、[えなこ] で開催された60のプログラムを5つの分野（グルメ、美容健康、学び・歴史、音楽、自然）に分け、分野それぞれへアンケートを実施。

< Mama's Café >

10月11日に、Mama's Café チームのプロボノのみで事前打ち合わせを実施。第2回定例ミーティングでは、組織課題解決チームと SROI チームが合同で集まり、鈴木氏から現場訪問を踏まえた上でステークホルダー、インパクトマップの考え方を学び直し、「Mama's Café」の社会的役割について解説していただいたことで、内容の整理を実施。ステークホルダーの整理と選定、今後のスケジュールを確認。組織課題解決チームは、11月10日のイベントへ参加した上、次回のミーティングで「Mama's Café」のSWOT分析を行うことでまとめ、SROI チームはステークホルダーとして選定したカフェで働くスタッフを中心にアンケートを実施することにし、アンケート項目の洗い出しを行った。次回ミーティングまでにアンケートを実施・回収し、その内容の分析を行う。



「えなここ」チーム・第2回ミーティング



「Mama's Café」チーム・第2回ミーティング

●第3回定例ミーティング:平成25年11月20日実施(東濃信用金庫本店8階、プロボノ18名)

<えなここ>

・組織課題解決チーム：

5つの事業（映画・情報誌・お土産プロジェクト・えなこ・えなここハウス）それぞれの事業コンセプトを整理。小坂氏より、恵那の活性化は「えなここ」の活動だけでできるのではなく、



恵那市民の理解と共感と協働が必要ということをフィードバックしてもらい、ヒト・モノ・コトにかかる課題を次回ミーティングまでに洗い出すことでまとまる。

・ SROI チーム :

ヒアリングを通して分野分けした [えなか] 参加の 10 の団体 (パートナー) にアンケートを実施。今回のミーティングまでに 2 つのパートナーからの回答があったことから、そのアンケート結果をもとに、数値化への方向性に向けて検討したものの、アンケートの情報だけでは測定が難しいと判断。情報が不足する部分は、パートナーへ直接聞き取り調査を行うことでまとまる。またアンケート結果を数値化する際、費用面などの経済的効果にばかりを注目していたことから、村田氏から、費用対効果ではなく、社会的効果の測定が重要であるとアドバイスをいただき、チーム内で改めて SROI の測定について共通理解を深めた。次回のミーティングまでに、各自でアンケート分析し、社会的価値を見出すための指標づくりを行うことで終了。

< Mama's Café チーム >

・ 組織課題解決チーム :

「Mama's Café」が活動の対象としている子育て世代が組織課題解決チームの中にいないことから、チームとして活動の把握が難しくなっている課題に直面。11月10日に、「Mama's Café」が主催する「多治見で子育てするのが今よりちょっと楽しくなる、安心できる」「子育て」をテーマに人・モノ・情報が集まるイベントへプロボノが参加。そこで気づいたことや学んだことを後日振り返り、そのデータをもとに SWOT 分析&クロス分析を行い、現状を明確化。

【SWOT 分析&クロス分析】

	Strengths (強み)	Weaknesses (弱み)
内部	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 業績 10 年以上</li> <li>・ 主要メンバーの経営能力が高くノウハウの蓄積が豊富</li> <li>・ 社員の親密な関係性</li> <li>・ 企画力の高さ</li> <li>・ 考えに共感した人の協力</li> <li>・ コスト面 (ボランティア)</li> <li>・ 組織体制が構築されている</li> <li>・ 行政との良好な関係</li> <li>・ リーダーの指導力 (カリスマ性)</li> <li>・ ファミリーサポート会員数の安定</li> <li>・ 部門別に差別化できている</li> <li>・ スタッフの年齢層が幅広い</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ カフェ以外の収益力が弱い</li> <li>・ 補助金が単発</li> <li>・ 創業時のスタッフが子育て世代から卒業しつつある</li> <li>・ 事業分野が広がり、組織として不安定</li> <li>・ NPO 法人としての制約 (議決権)</li> <li>・ 保育などの許認可に関わる事業拡大が難しい</li> <li>・ 若手スタッフの精神的不安</li> <li>・ 民間企業との連携不足</li> <li>・ 独自性が薄れてきている</li> <li>・ 代表者とそれ以外の経営能力の格差</li> </ul>
	Opportunities (機会)	Threats (脅威)
外部	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 行政の仕事がアウトソース</li> <li>・ 国からの子育て支援の後押し</li> <li>・ 子育て、福祉サービスへの取組に期待が高まってきている</li> <li>・ NPO の創業、開業への期待</li> <li>・ NPO への支援体制が拡充されつつある</li> <li>・ 民間企業の子育て支援の取組</li> <li>・ 産休、育休取得者の増加</li> <li>・ 高齢者が増加し、NPO に関わる人が増えてきている</li> <li>・ ボランティアに対する機運が高まってきている</li> <li>・ 男性の子育てへの参加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 民間サービス事業者の方が充実</li> <li>・ 社員の給与面、仕事の対価として他一般企業と比べた時の低さ</li> <li>・ 組織としての信用力</li> <li>・ 助成金獲得が困難になってきている</li> <li>・ 事業が広がり、取組が弱くなってきている部門もある</li> <li>・ 子育て世代が減少</li> <li>・ 少子化</li> <li>・ NPO の乱立 (子育て支援)</li> </ul>



4つの視点から、取り組むべき課題を整理して抽出（クロス分析）

	S（強み）	W（弱み）
○ （機会）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・委託金受託の増加</li> <li>・地元民間企業との連携</li> <li>・新事業への進出</li> <li>・既存分野の強化</li> <li>・カフェ部門の拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・介護分野への進出 →別法人の設立</li> <li>・高齢者の活用</li> <li>・権限移譲をすすめる</li> </ul>
T （脅威）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・社員のモチベーションを保つ仕組みづくり</li> <li>・社員のやりがい強化</li> <li>・社員として働く人の受け皿拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・NPO 法人の特色強化</li> <li>・カフェ部門の収益力強化とカフェ部門の認知度アップ</li> </ul>

・SROI チーム：

テストで実施したアンケート結果をもとに、貨幣価値化するための指標や事例について調査。  
また回答があったアンケートをもとに山本氏へ確認し、以下の内容ができあがる。

【指標や事例調査の内容】

	指標	数値	参考
1	料理教室	半年 29,800 円（材料費込）	ホームメイド協会
2	心理カウンセリング	3 回 9 時間 52,000 円	セラピールーム ソラ
3	子育て心理カウンセリング資格取得	1 回 60,000 円	(社)法人 日本子育て心理カウンセラー協会
4	鬱病治療費	上限月 10,000 円	厚生労働省
5	家事代行サービス費用（週に 1 回）	6,300 円	ダスキーン 家事代行サービス
6	幼児教育	16,800 円	七田チャイルドアカデミー
7	就職	大卒初任給 199,600 円 (67.3%) 高卒初任給 157,900 円 (97.6%)	厚生労働省 カッコ内はMSN産経ニュース就職率
8	料理教室（月 1 回）	■入会金 10,500 円 月謝 4,200 円（材料費込）	■名古屋クッキングスクール
9	ソーシャルゲーム課金費用 （月額）	■6,778.5 円→2,860.1 円 ■2,742 円→0 円	■上智大学 経済学部 経営学科 新井 範子 ■CyberZ「ソーシャルゲームの利用実態調査」
10	鬱病の治療費 （1 回 1 時間を 3 回）	■初回 1,500～3,000 円 2 回目以降 380～1,500 円	■医療法人社団 久響会 あいクリニック神田
11	家計管理講座の受講費用	■29,800 円（教材費、アフターフォロー込）	■スマート家計塾
12	児童職員人件費	■時給 880 円 ■時給 880～910 円	■(財) 大阪市教育振興公社「児童いきいき放課後事業部」 ■可児市役所
13	家事代行サービス費用（2 週に 1 回）	■1 回 6,300 円	■ダスキーン
14	幼児教室（1 年間）	■入会金 21,000 円 月額 16,800 円（教材費は実費）	■七田チャイルドアカデミー
15	通信教育（1 年間）	■月謝 1,980 円	■ベネッセ こどもちゃれんじ



「えなここ」チーム・第3回ミーティング



「Mama's Café」チーム・第3回ミーティング

●第4回定例ミーティング:平成25年12月18日実施(東濃信用金庫本店8階、プロボノ17名)

<えなここ>

・組織課題解決チーム:

前回に引き続いて、事業コンセプトについて小坂氏と話し合い。提案されたキーワードとして、「楽しさ(ドキドキ、わくわく)」「人と人とのつながり(恵那から広がるつながり)」「情報発信基地」「体験」「ふるさと」などが挙がり、それぞれの内容について吟味を重ねたところ、「ヒトとヒトをつなげる」「恵那の経済を活性化させる」「恵那の情報を発信する」の3点がすべての共通するキーワードとして浮かび上がった。

・SROIチーム:

前回のミーティング以降に回答があったアンケートを分析し、作成したインパクトマップ(組織のインプットや活動がそのアウトプットにどのような影響を与えたのか、同様に利害関係者にどのような成果をもたらしたのかを図示したもの)をもとに小坂氏へフィードバック。アウトプット(活動)によっては貨幣換算指標が設定できず、貨幣価値化できない場合が出てきたことから、根拠となる指標づくりが大事であると再確認した上で、村田氏より、アウトカム(アウトプットにより生じた変化)の持続期間を設定することにより、将来割引率(今後アウトプットの効果がどの程度減少するのか)がわかり、その割引率によって年ごとに数値は変化することをアドバイスしてもらい、パートナーへ都度確認することで調整。

<Mama's Café>

・組織課題解決チーム:

前回のミーティングで行ったSWOT分析&クロス分析の結果から、今後活動を強化していくための提案として、「収益力のあるカフェ部門の拡大」「新分野への進出」「既存分野の強化」「地元の民間企業との連携」の4つがあがる。地元企業とのネットワークを生かして提案ができるのではないかとということに加え、東濃信用金庫としても、子育てをしながら働くことの難しさと子育て世代のサポートの重要性と難しさに今まさに直面していることから、山本氏と相談を重ねた結果、「地元の民間企業との連携」について深めていくことで決定。

・SROIチーム:

回答があったアンケートから、作成したインパクトマップをもとに山本氏へフィードバック。具体的な変化の記述が少ない項目が出るなどの想定外の結果が多々あり、アンケート内容が回答者にとって理解しにくいあるいは具体的な変化のコメントについて回答しにくいなど、アンケートに不十分さが表れたことから、鈴木氏より、実感度4（やや高い）または5（高い）の回答を変化があったと捉え、その中から該当者が過半数を超えた質問を抽出。スタッフによって勤務年数が異なることから、数値は個人が考える変化のピーク時の数値（1年間）とするようアドバイスをいただく。

**【アンケート内容】**

通番	実感度 0~5	働く前と現在の違い・変化の質問事項	具体的に
例	5	ストレスが減った。	心にゆとりができ、イライラが減った。
例	3	家計のコントロールが上手くなった。	家計の収支管理も細かく管理するようになった。
例	5	無駄遣いが減った。	無駄電話減少。食費減少。他に外出減少。
例	4	家族の服・雑貨も作るようになった。	子供のセーター、ハンカチ、タオルを作った。店での購入が減った。

**【実感度：0(なし)・1(低い)・2(やや低い)・3(普通)・4(やや高い)・5(高い)】**

**自分自身**

1		ストレスが減った。	
2		キャリア・趣味を生かせるようになった。	
3		悩みが減った。	
4		友達・相談相手が増えた。	
5		数字に強くなった。	
6		家計のコントロールが上手くなった。	
7		無駄遣いが減った。	
8		貯蓄が増えた。	
9		自分や家族の目標・夢がかなった。	
10		強み・趣味ができた、生かせた。	
11		生きがいを感じている。	
12		自分の将来や夢について考えるようになった。	
13		まわりの自分への評価が高くなった。	
14		苦手な事が克服できた。	
15		外食が減った。（家族との分を含める）	
16		家族の服・雑貨も作るようになった。	
その他			

**公共的**

17		市民生活の向上に役立った。	
18		行政ではできないことができる。	
19		女性目線を発揮できる。	
20		専門家の助言をもらい、フィードバック。	

21		専門家から自分のアドバイスが受けれる。	
22		ボランティアに参加した。	
23		他の NPO 活動に参加した。	
24	0	22・23 以外で社会問題解決の為になる行動をした。	
25	4	社会問題に興味や関心を持つようになった。	
26	3	地域社会に興味や関心を持つようになった。	
27	3	社会問題解決等に繋がる活動をしたくなった。	
その他			

#### 家族

28		夫・子供が家事を手伝ってくれる。	
29		夫・子供の気遣いが増えた。	
30		子供のストレスが減った。	
31		子供同士の繋がりが増えた。	
32		家族の絆が深まった、会話が増えた。	
33		子供に親の背中を自信持って見せれる。	
34		子供の親を見る目が変わった。	
35		子供にいい教育となった。	
その他			

#### その他

自由記入欄 : 仕事をする上で大変だった事、その他 etc・・・



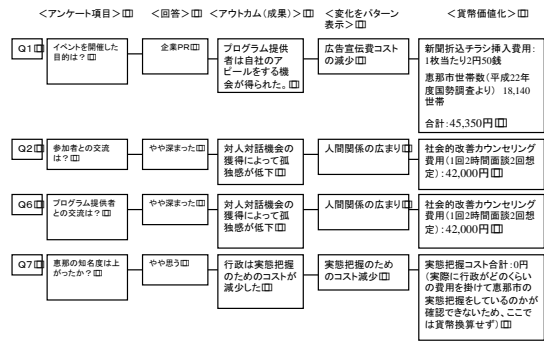
「えなここ」チーム・第4回ミーティング



「Mama's Café」チーム・第4回ミーティング

本チームは、下記のアンケートを実施することとした。

- 今回のイベントを開催した目的は？
- イベント参加者との交流は深まったか？
- イベント開催にあたり、かかった費用は？
- イベント開催した結果、粗利益はいくらか？
- 予想された参加者は集まったか？
- プログラム提供者同士の交流は深まったか？
- イベントを行って、恵那の知名度は上がったと思うか？



※カウンセリングサービス費用データ出所・・・カウンセリングサービス(www.counselingservice.jp)

えなここ (SROI) チームのアンケート

アンケート結果から作成したインパクトマップ

●第5回定例ミーティング：平成26年1月22日実施(東濃信用金庫本店8階、プロボノ18名)

＜前半＞各チーム・班10分ずつ(10分×4チーム)、シンポジウムを想定した報告を実施。

「どんな取り組みを重ねてきたか?」「何を大切にしてきたか?」

各チームの発表後、全員で発表者やチームに向けて、「全体の流れがわかりやすかった」「ゆっくり話すので、分かりやすくて安心して聴くことができた」「えなこのこと、Mama's Caféのことがよくわかった」「今後の展開までまとめてあり、とてもよかった」「文字が多く、見せ方に工夫ができる余地がある」「SROIで算出された数値の意味をもう少し詳しく説明してほしい」「プロボノを通じての気づきや感想があるとよい」などのフィードバックをそれぞれのチームへ実施。  
＜後半＞振り返り(10分×2回)を実施。3~4人・1グループで、これまでの振り返りを実施。

「現場を何度も訪問することで、社会的な価値がみえてきた」「えなここ、Mama's Caféの取り組みは想像上にレベルが高く、自分たちに何ができるか悩んだ」「地域づくり活動と金融機関は相いれないのではないかなど、さまざまな感想や意見が交わされた。

またプロボノ、地域づくり活動団体それぞれへアンケートを配布(提出〆切：1月29日、本報告書のP.44プロボノアンケート結果を参照)。

●プロボノアンケートの内容

名前、担当した支援先、担当したテーマ、出席したミーティング等

Q.1：本プロジェクトへの参加動機やきっかけを教えてください。

Q.2：本プロジェクトに参加しての気づき、学び、感想、印象に残ったこと etc を教えてください(最大8個まで)。また、大切だと思う順番に番号をつけ、100点満点で評価して点数をつけてください。

Q.3：あなたが本プロジェクトに参加し、プロボノとして支援先に貢献していく上で、下記の点は適切でしたか？

Q.4：本プロジェクトの課題と、その解決策のアイデアを教えてください(最大5つまで)。

Q.5：あなたが思う本プロジェクトの意義や価値を、個人/仕事/信用金庫/支援先/地域の5つの視点で教えてください(各項目5個まで)。また、項目ごとに大切だと思う順番に番号をつけてください。



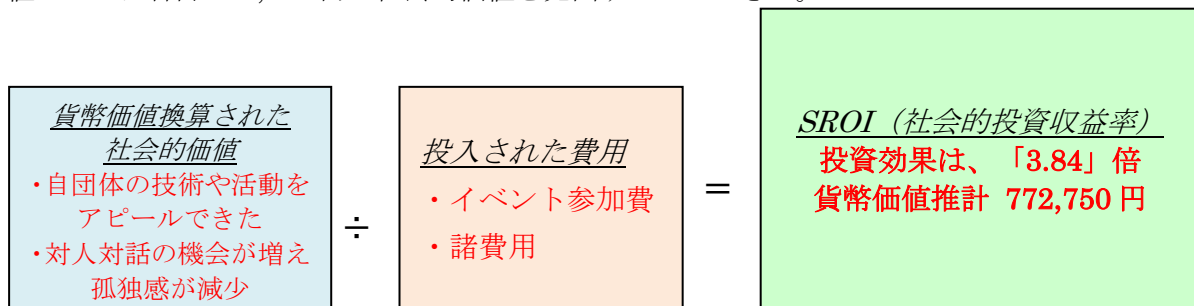
「えなここ」チーム・第5回ミーティング  
(5) 成果

「Mama's Café」チーム・第5回ミーティング

●SROI 測定による社会的価値を算出することができた

【えなここ】対象事業「えなか」

[えなか]でプログラムを提供した9つのパートナーから集計したアンケートを分析した結果、プログラム提供者が[えなか]へ出展することによって、平均3.84倍の投資効果があり、貨幣価値としては合計772,750円の社会的価値を見出すことができた。



<実際に算出した SROI の測定の一例>

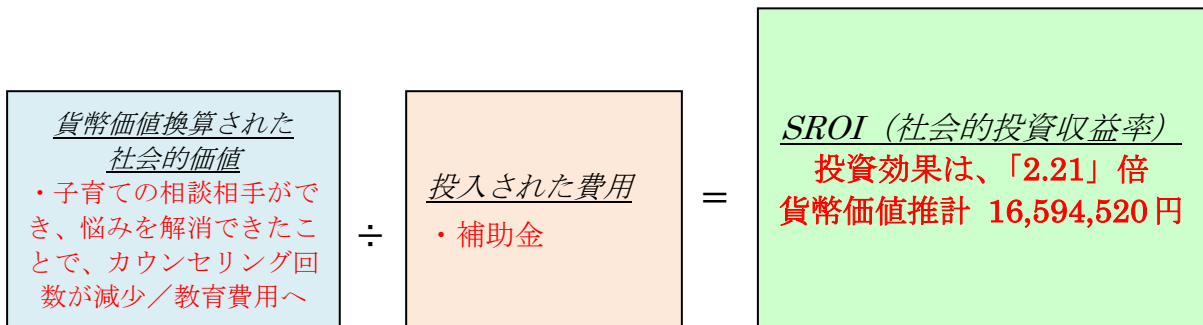
- ・ステークホルダー (利害関係者) : 世界が変わる 60 分英会話プチ体験 (プログラム提供者)
- ・インプット (費用) : 出展料 5,000 円
- ・アウトプット (活動) : 諸経費 5,000 円
- ・アウトカム (成果) : ①プログラム提供者は自社のアピールをする機会が得られた。  
②対人対話機会の獲得によって孤独感が低下  
③行政は実態把握のためのコストが減少した

④対人対話機会の獲得によって孤独感が低下

- ・貨幣価値化：①新聞折込チラシ挿入費用：1枚当たり2円50銭  
 恵那市世帯数（平成22年度国勢調査より）18,140世帯合計：45,350円  
 ②社会的改善カウンセリング費用（1回2時間面談2回想定）：42,000円  
 ③実態把握コスト合計：0円  
 ④社会的改善カウンセリング費用（1回2時間面談2回想定）：42,000円
  - ・インパクト（価値）：129,350円
- ⇒同様の工程を9つのプログラム提供者から測定を行った。

【Mama's Café】対象者「カフェで働くスタッフ」

カフェスタッフ19名から集計したアンケートを分析した結果、カフェで働く前と後では2.21倍の投資効果があり、貨幣価値としては合計16,594,520円の社会的価値を見出すことができた。



<実際に算出した SROI の測定の例>

- ・ステークホルダー（利害関係者）：カフェスタッフ
- ・インプット（費用）：補助金 7,500,000円  
 （「子育てママのリフレッシュプレイス」をコンセプトにした、Mama's Cafe の基盤構築）
- ・アウトプット（活動）：市民活動活性化モデル事業
- ・アウトカム（成果）：①趣味を生かし Mama's Café で働けたことで、収入が得られた  
 ②子育ての悩みを解消でき、カウンセリングを受けずに済んだ  
 ③やりがいをもてたことで、うつ病になるのを防いだ  
 ④将来のことを考えるようになり、自己啓発への意欲がわいた  
 ⑤家事負担が減ったことで、家事手伝いサービスを利用しなかった  
 ⑥子どもの側で働いたことで、託児を利用せずに済んだ  
 ⑦同僚の子どもたちと交流できたことで、幼児教室に通わずに済んだ
- ・貨幣価値化：①Mama's Café 人件費：240,000円×10人分  
 ②子育てサポート（週1回）：156,000円×15人分  
 ③うつ病治療費（自己負担上限額）：240,000円×14人分  
 ④自己啓発費用：35,800円×11人分  
 ⑤家事代行サービス費用（2週に1回）：163,800円×10人分  
 ⑥託児費用（1ヶ月27時間）：311,040円×13人分  
 ⑦幼児教室（1年間）：201,600円×12人分
- ・インパクト（価値）：16,954,520円

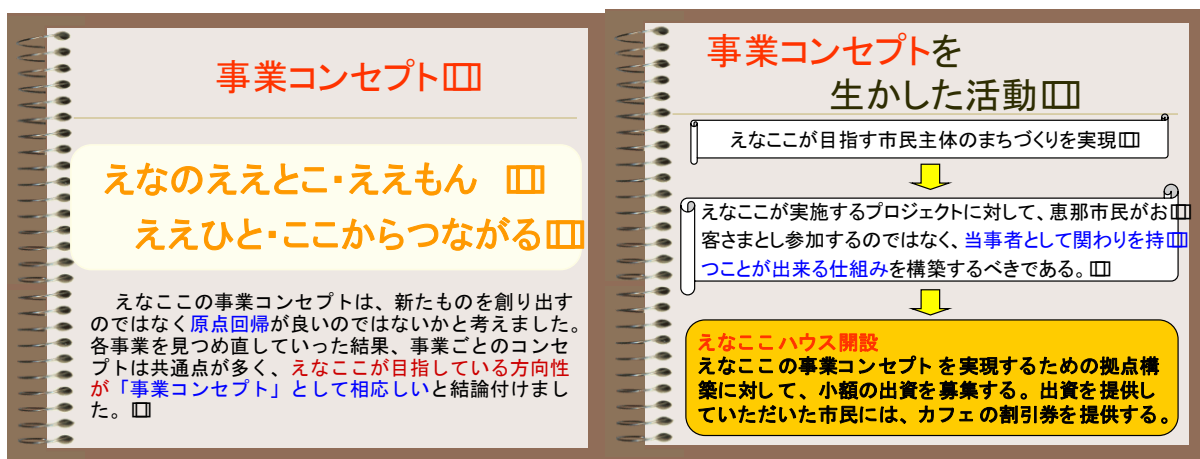


●組織課題解決の糸口を形式化することができた

【えなここ】事業コンセプトの作成

事業コンセプト「えなのええとこ・ええもん・ええひと・ここからつながる」

⇒「えなここ」が展開する5つの事業の調査・ヒアリングから、「ヒトとヒトを繋げる」「恵那の経済を活性化させる」「恵那の情報を発信する」の共通キーワードを見出し、事業コンセプトを「えなのええとこ・ええもん・ええひと・ここからつながる」とした。「えなここ」が実施するプロジェクトに対して、恵那市民がお客として参加するのではなく、当事者として関わりをもつことができるしくみづくりに事業コンセプトを活かして構築していくとともに、「えなここハウス開設」において、少額の出資を募集するという具体的な提案もうまれた。



【Mama's Cafe】企画案の作成

「地元民間企業との提携（⇒東濃信用金庫、および取引先企業への女性研修プログラムの提案）」  
 「ファミリーサポート多治見モデル事業（⇒介護分野への進出）」2つの提案から、企画案が完成。  
 ⇒SWOT分析とクロス分析から、Mama's Caféの強み(Strengths)を生かし機会(Opportunities)を取組として「地元の民間企業との連携」、また機会(Opportunities)を捉えて弱み(Weaknesses)を克服する取組として「介護事業への進出」に注目。地元企業の育児制度や職場環境の改善、高齢者の活用や子育て世代の介護事業への労働力シフトなどに今後展開していける可能性があることから、この2つの提案から企画案が完成。特に介護事業への進出については、山本氏が基盤づくりのために活動を開始する展開まで進んでいる。

提言①

▶「強み」を生かし「機会」を捉える取組

地元民間企業との連携

- ・子育て支援のNPO法人としての実績
- ・子育て支援が弱い中小企業との連携(当庫取引先)
- ・ノウハウの提供

▶予想される結果

- ・地元企業の育児制度、職場環境の改善により、働きながら子育てをしたママ達の受け皿拡大に繋がる。
- ・企業からの委託費獲得
- ・女性の自立を応援するとともに女性労働力の拡大を促す

当庫も関わることで地域全体に波及させることが出来るのでは

提言②

▶「弱み」を克服し「機会」を捉える取組

介護事業への進出

- ・介護市場は拡大(高齢化社会)
- ・子育て世代が介護世代に移行しつつある

▶予想される結果

- ・子育て世代の介護事業への労働力シフトおよび女性労働力の拡大
- ・安定した雇用の確保とNPO法人としての収益確保
- ・高齢者の活用

介護分野に進出することで未来の発展が望めるのでは

### ●問題発見能力や問題解決能力のスキル向上

「組織課題解決（＝定性的）」「SROI 測定（＝定量的）」を本活動の成果とした以外は、プロボノが自発的に地域づくり活動と具体的にに関わり、現状を把握し、課題を見つけ、解決のための議論を重ねることで成果を見出すことができた。「新たな価値創造に貢献するコミュニティ・バンク」を見据え、地域社会全体の持続的発展を目指している東濃信用金庫にとって問題発見能力や問題解決能力のスキル向上は、その担い手の発掘と育成のための大事な成果と言える。

### ●多くの気づきや学びが生まれた

地域金融機関職員が地域づくり活動に具体的に参画することは全国的に珍しく、ミーティングを円滑に進めていくためには高度なアドバイスやサポートが必要となる。

そのため、平成 24 年度に愛知県で実施した「しんきん&ろうきんプロボノプロジェクト」でアドバイザーや委員を務めていただき本活動への参画イメージを持っている村田氏と、中間支援活動の対象となる地域づくり活動である NPO 法人 Mama's Café の創業期のアドバイザーを務め、地域づくり活動の信頼が厚い鈴木氏の 2 名のバランス（本活動を理解している立場、地域づくり活動とプロボノをつなぐ立場）が本活動の円滑な進行に寄与し、多くの気づきや学びが生まれたと考える。

【アンケートより抜粋：本活動に参加しての気づき、学び、感想、印象に残ったことなど】

「地元を活性化させる想いは、NPO も信用金庫も同じであることに気づいた」

「直接現場へ行くことの大切さに気づいた」

「今まで知らなかった地元のよさを発見した」

「部署や年代が異なる職員と一緒に活動したことが良い経験となった」

⇒気づきや感想は「職員が一緒になって活動できた」「意見交流することができてよかった」など、東濃信用金庫について寄せられるものが多く、また学びとしては「NPO の活動や代表の想いを学ぶことができた」「地元の課題・良さを知ることができた」など、地域づくり活動との半年間の関わりだけにと留まらず、アドバイザーの参画によって、多角的にものごとを捉えることができたことから、外部環境の影響が反映されるアンケートの傾向となった。

### (6) 課題

### ●支援先の活動内容の理解に時間がかかり、役に立てたかどうかの実感が「？」

Mama's Café チームでは、子育てを経験していたプロボノがいなかったことから、子育てにおける現状や諸課題について、理解するのに予想以上の時間がかかり、「本当に支援先の役に立てたか不安」という感想も寄せられた。地域づくり活動が掲げる地域課題の当事者とは異なる場合、プロボノと地域づくり活動との情報に大きな格差が生まれてしまうということがわかった。

### ●SROI に関する知識や定例ミーティング以外の時間の使い方に、次第に差がうまれた

次第に作業ペースが追いつかなくなり、各チーム定例ミーティング以外の時間を使ったプロボノ活動が行われたものの、チーム内において、SROI に関する知識や定例ミーティング以外の時間の使い方に、次第に差が生まれ、「知識不足」「バラつきがあった」「参加者の偏り」などという感想も寄せられた。

### ●チームすべての活動プロセスを把握することが困難であった

連絡手段が LINE をはじめとした SNS や東濃信用金庫内のメール便、イントラメールなど多岐に渡り行われた。特にメール便やイントラメールについては、外部が関われないツールとなっていたため、当団体やアドバイザーが活動を随時把握することが困難であった。

### **取組 3. ネットワーク構築に係る中間支援活動**

#### (1) 目的

本活動を適切かつ効果的に運営し、平成 26 年度以降も本活動に参画する地域金融機関等の発掘へとつなげる。

#### (2) 取組の概要

本活動を適切かつ効果的に運営していくために、大きな方向性や目指すべき成果を確認し、俯瞰的に見直す場として「委員会」を開催する(平成 25 年 11 月 5 日と平成 26 年 2 月 18 日の 2 回)。また、プロボノが中心となって本活動のプロセスを“見える化”する「ブログ」の開設・更新や、成果を発信する「シンポジウム (2 月 15 日)」を開催することで、平成 26 年度以降も本活動に参画する地域金融機関等の発掘へとつなげる。

当団体としては、コーディネーターやアシスタントを担った取組 2. について各協力先と連携しながら取組 3. に向けた情報共有と問題提起を行う。

#### (3) 協力先・協力内容

##### ・ NPO 法人起業支援ネット：委員会委員

(取組 3. では、活動に対しての方向性や目指すべき成果に向けて、俯瞰的な立場で質の高い助言を行う)

##### ・ 株式会社ピー・エス・サポート：委員会委員

(取組 3. では、活動に対しての方向性や目指すべき成果に向けて、俯瞰的な立場で質の高い助言を行う)

##### ・ 東濃信用金庫：中長期的には中間支援 NPO 設立も視野に入れていることから、担当部署のとうしん地域活力研究所から委員会委員に参画。

##### ・ 川村製紐株式会社：地元中小企業の立場として、質の高い助言を行う。

##### ・ ぎふ NPO センター：岐阜県域の中間支援組織の立場として、質の高い助言を行う。

⇒この他、本活動終了後の継続・発展を見据え、関心を寄せる岐阜県(環境文化部)、日本財団(わがまち基金)、三重県(雇用経済部)などの担当者にはオブザーバー参加していただく。

#### (4) 取組内容

##### ●第 1 回委員会：平成 25 年 11 月 5 日実施 (会場：東濃信用金庫本店 8 階)

⇒参加：川村友美さん(川村製紐工業)、鈴木直也さん(起業支援ネット)、原美智子さん(ぎふ NPO センター)、市原雅治さん(多治見市)、市川春一さん、伊藤健さん、佐藤金吾さん、水野隆夫さん(東濃信用金庫) / 木村真樹、鈴木雄介(以上、コミュニティ・ユース・バンク momo)

※オブザーバー：伊藤長規さん(三重県)、大西毅尚さん(三重県)

これまでの流れの共有とこれから(次年度への展開とそのために残りの期間で行うこと)について討議。SROI 測定という手法は、日々の業務で数字を扱う金融機関職員と相性がいいという意見が出たことから、本活動を通して何が残ったか? 半年後にプロボノがどうなっているか? 支援先との関係性や引き続き関わっていく継続性などについて意見交換を行い、委員より、それ

を確認するものとして、本活動への参加動機やきっかけから参画して気づいたことや学んだこと、感想などを調査し、また実施期間やミーティングの時間帯、作業負担などを細かく集計する必要があるなどの助言があった。また、次年度以降の展開として、本活動そのものを SROI 測定するアイデアも出されるなど、白熱した場となった。



第 1 回委員会の様子

●シンポジウム：平成 26 年 2 月 15 日開催（会場：東濃信用金庫本店 8 階）

<参加者の主な属性>

プロボノ以外の東濃信用金庫職員 60 名のほか、多治見市や岐阜県、近隣地域では愛知県や三重県などの行政職員、また NPO や東濃信用金庫以外の地域金融機関職員が参加した。

<ねらい>

本プロジェクトの取り組みや成果を共有することで、次年度以降も本プロジェクトに参画する地域金融機関を勇気づけ、その力を借りたい事業者を発掘する機会とする。

<進め方>

オープニングガイダンスとして、「なぜ、いま、プロボノプロジェクトか？（問題意識）」「プロボノプロジェクトの概要（解決策／SROI 測定の結果）」「今日のねらい、進め方について」説明し、半年間取組んできた各チームからの実践報告を実施。シンポジウムの後半では、ゲストのパネルディスカッションを行い、「実践報告を聴いての感想」「プロボノプロジェクトの成果（社会的価値）」「実践報告を聴き、地域づくり活動が地域金融機関を生かすために、パネリストへ質問したいこと」について、それぞれお話いただいた。

<当日プログラム>

13:30 開始

13:35～13:50 <起>オープニングガイダンス：「どうしんプロボノプロジェクト」とは？

- ・木村真樹（コミュニティ・ユース・バンク momo 代表理事）

13:50～15:00 <承>実践報告：日本初？ 地域金融機関職員による継続的なプロボノ活動

<ゲスト>

- ・小坂潤治さん（NPO 法人えなここ 理事長）
- ・山本博子さん（NPO 法人 Mama's Cafe 理事長）
- ・本活動に参画した東濃信用金庫職員（プロボノ）のみなさん

<ファシリテーター>

- ・鈴木直也さん（NPO 法人起業支援ネット 副代表理事）
- ・村田元夫さん（株式会社ピー・エス・サポート 代表取締役）

15:00～15:15 休憩（15 分）

15:15～16:25 <転>パネルディスカッション：

地域づくり活動は地域金融機関をどう生かすか？

<パネリスト>

- ・佐藤金吾さん（東濃信用金庫 とうしん地域活力研究所 所長）
- ・石井一正さん（内閣府 政策統括官（経済社会システム担当）付参事官補佐（総括担当））
- ・戸田幸典さん（公益財団法人京都地域創造基金 専務理事・事務局長）
- ・佐々木健介さん（NPO 法人 ETIC. インキュベーション事業部マネージャー）

<コーディネーター> 木村真樹

16:25～16:30 <結>本日の総括：新たな価値創造に貢献するコミュニティ・バンクを目指して～本プロジェクトへの期待～

- ・市原好二さん（東濃信用金庫 理事長）

16:30 終了

<ゲストの主な発言>

●「実践報告を聴いての感想」「プロボノプロジェクトの成果（社会的価値）」

- ・関東でも地域金融機関と NPO が連携する取り組みを行っているが、NPO の活動を理解していない職員は多々いる。今回とても意欲的なプロボノによる実践報告を聴いて、早速真似してみたいと思った。（佐々木氏）
- ・地域金融機関職員によるプロボノ活動は NPO 支援ではなく、地域の課題に対して支援していく取り組みであると感じた。（戸田氏）
- ・プロボノの活動を通して重ねられていく対話は、起業家精神をふれることが大きな学び。（石井氏）
- ・信用金庫は地域の方々が利用者・会員となって互いに地域の繁栄を図る相互扶助を目的とした協同組織の金融機関。株式会社ではないため、株主のための利益主義ではなく、地域社会の利益が優先される。（市原氏）

**事業コンセプト**

えなのええとこ・ええもん  
ええひと・ここからつながる

えなこの事業コンセプトは、新たなものを創り出すのではなく**原点回帰**が良いのではないかと考えました。各事業を見つめ直していった結果、事業ごとのコンセプトは共通点が多く、**えなここが目指している方向性が「事業コンセプト」として相応しいと結論付けました。**

事業コンセプトの完成

SROIを測定する(総合) www.\*\*\*.com

えなかプログラム提供者	インプット(費用)+ アウトプット(活動)	インパクト (価値)	SROI (倍)
世界が変わる60分英会話プチ体験	10,000円	129,350円	12.9
煎茶のたしなみ	55,000円	42,000円	0.76
会話が弾む親子で足もみ	10,000円	42,000円	4.2
ソーセージ&シンギスカン	10,000円	87,350円	8.7
マクロビランチでお作法レッスン	55,000円	87,350円	1.6
autumn JAZZ night in きじや	255,000円	42,000円	0.2
プレママ・ベビママたいむ	55,000円	87,350円	1.6
新米食べ比べ&季節料理	55,000円	171,350円	3.1
恵那楽器工場見学&ジャズライブ	55,000円	84,000円	1.5
平均			<b>3.84</b>

16

[えなか] による投資効果は、3.84 倍

## 分析結果

あるべき姿  
子育てママのリフレッシュプレイス  
子育てママが社会参画できる場所



現在のMama's Cafe

クロス分析の結果を議論するなかで2つの取り組むべき課題が漠然とではあるが見えてきました。

①子育てママが社会参画できる場所の提供がMama's Café内に限られている。

②高齢出産の背景もあり、子育て世代が介護の問題を同時に抱えつつある。

## ⑧-1 SROIの算出

**SROI(社会的投資収益率)**  
= 貨幣換算された社会的価値 ÷ 投入された費用

今回、SROIを算出するにあたり、「投入された費用」は、ママズカフェの転機になったといえる補助金**750万円**とする。

$$\text{SROI} = 16,594,520 \div 7,500,000 = 2.21$$

**750万円の補助金に対して、  
2倍以上の効果を得ることができた。**

「地元民間企業との提携」「ファミリーサポート ママズカフェで働くことで、2.21 倍の投資効果ト多治見モデル事業」から企画案が完成



「とうしんプロボノプロジェクト」シンポジウムの様子（当日は、総勢 108 名が参加）

### ●第2回委員会：平成26年2月18日実施（会場：東濃信用金庫本店2階）

⇒参加：川村友美さん（川村製紐工業）、鈴木直也さん（起業支援ネット）、原美智子さん（ぎふNPOセンター）、村田元夫さん（ピー・エス・サポート）、佐藤金吾さん（東濃信用金庫）／木村真樹、鈴木雄介（以上、コミュニティ・ユース・バンク momo）、伊藤健さん、水野隆夫さん（以上、東濃信用金庫）

※オブザーバー：伊藤久美子さん（三重県）、伊藤長規さん（三重県）、大西毅尚さん（三重県）、鈴木努さん（三重県）、和田真さん（日本財団）

第1回委員会（2013年11月5日）からの流れの共有とこれから（次年度への展開とそのために残りの期間で行うこと）について討議。プロボノへ行ったアンケート結果の活かし方について意見交換を行った。委員より、アンケート内容を掘り下げるには、プロボノへのインタビューも必要なのではないか？という意見から今後実施を検討。また、全体的な総括として、「本活動は支援者（プロボノ）と非支援者（地域づくり活動）の関係からスタートしたものの、地域づくり活動を知らないことが多く、不安の連続であった。それでもミーティングを重ねるうちに、自ずと動き始めたことが転機となり、支援という立ち位置から、金融機関職員である前に一市民であるという同じ目線へと変化していったことが大きな収穫であった」との認識を共有した。



第2回委員会の様子

## （5）成果

### ●プロボノの参画意識の変化（当事者意識の芽生え）

プロボノが本活動に対して「支援する」という当初の意識から、今まで知らなかった問題が、実は自分の身近にあり、「自分の問題でもある」ことに次第に気づいていった。

### ●本活動に参画できる地域づくり活動の適切な規模が分かってきた

「組織課題解決」「SROI測定」を半年間で取り組んでいくことは容易ではなく、支援者（プロボノ）と非支援者（地域づくり活動）が対等な関係で取り組みを続けていくためには、一定の活動期間や実績を積んできた地域づくり活動の参画が、より効果的な成果を導き出せるということがわかってきた。

## （6）課題

### ●本活動に参画できる地域づくり活動の発掘・選定

本活動に参画できる地域づくり活動の適切な規模が分かってきた成果が表れた一方で、条件に適した地域づくり活動を発掘・選定する目利きが必要となる。

### ●地域金融機関側の事務局設置について

東濃信用金庫側に本活動の事務局を設置したことで、円滑に進めることができた。次年度以降他の地域金融機関への拡がりを見据えた場合、この条件への理解が必要となる。

### ●本活動の継続について

次年度以降、自主財源で本活動を継続していくことへの問題意識。

⇒シンポジウムのアンケートでは、「今回で終了してしまうのではなく、金庫としてこれからつながる活動になってほしい」「地域金融機関として、地域住民の集まりに対してとうしんの利点を最大限活用し、今後も活動を進めていきたい」「大きな社会的役割があると思うので発展してほしい」「今後も継続していくことは意義のあること」などのメッセージを寄せていただいた。また「あなたも地域の困りごとの解決に参加されるお気持ちがありますか？」という質問に対して、「ある」と回答した参加者は81%となり、「ない」の17%を大きく上回ったことから、本活動の継続に対し関心が高いことを確認することができた。



## 6. 中間支援における課題と対応

(1) 中間支援において特に工夫したこと

- ・アドバイザーも LINE に登録し、進捗状況を確認できるよう工夫
- ・「支店長会議」での紹介で全店へ本活動を発信し、「プロボノ募集説明会」へつながったことから、さまざまな部署から意欲的な職員の参画に寄与した。

(2) 中間支援にあたり、苦労した点、うまくいかなかった点

<東濃信用金庫（プロボノ）にとって>

- ・支援先の理解に時間がかかった  
⇒定例ミーティング以外の集まり（現地訪問、定例以外での集まり・懇親など）を活用し、支援先やアドバイザーとの調整など、プロボノが自発的に行動。
- ・SROI の知識や時間の使い方に対し、各チームで次第に差がうまれた  
⇒チームで話した内容はLINEをはじめとしたSNSの活用などにより支援先と都度共有を図り、情報格差を是正。

<コミュニティ・ユース・バンク momo（応募団体）にとって>

- ・チームすべての活動経過を把握することが困難であった  
⇒定例ミーティング前後で、各チームのプロボノへ相談し資料などを入手

(3) 貴団体の成長につながった点

地域づくり活動が地域へもたらした価値を調べ、SROI という指標に数値化する本活動を通じて半年間深く関わることができたことは、当団体としても融資先への目利き能力を向上させるための大きなヒントとなった。今後、返済期間や融資金額が当団体の条件を上回った案件が増えてきた時には、地域金融機関の融資による「本業」での支援を見据えることができる活動となった。

(4) 他の主体との連携の効果

地域金融機関職員が地域づくり活動に具体的に参画することは全国的にも珍しい。そのため、平成 24 年度に愛知県で実施した「しんきん&ろうきんプロボノプロジェクト」でアドバイザーや委員を務めていただき本活動への参画イメージを持っている村田氏と、中間支援活動の対象となる地域づくり活動である NPO 法人 Mama's Café の創業期のアドバイザーを務め、地域づくり活動の信頼が厚い鈴木氏の 2 名のバランス（本活動を理解している立場、地域づくり活動とプロボノをつなぐ立場）が、本活動の円滑な進行に寄与した。

また、「新たな価値創造に貢献するコミュニティ・バンク」を見据え、地域社会全体の持続的発展を目指している東濃信用金庫にとっては、地元のネットワーク構築が急務となっていた。今回地元中小企業で市政に係る懇談会において同じ委員として地域の諸課題解決に向けた協議を重ねている川村製紐株式会社の川村氏と岐阜県域の中間支援組織で、地域づくり活動における運営方法や活動資金の集め方などの知識・経験が豊富であり、岐阜県内の活動に広く携わっている NPO 法人ぎふ NPO センターの原氏の 2 名と取り組んできたことで、平成 26 年度以降、地域社会全体の持続的発展を地元のネットワークによって担っていくための大きな効果があるものと考えている。



現場訪問の様子（2013年9月21日 Mama's Cafe）

## 7. 今後の予定

### (1) 平成 26 年度以降の具体的なスケジュール

地域づくり活動が地域にもたらした価値を調べ、SROI という指標に数値化する本活動は、地域金融機関の職員として地域づくり活動が地域でどう役立っているかを見る視点を養う意義も大きい。また、NPO と深く関わることができるため、地域金融機関にとっては今後、融資による「本業」での支援も見据えた取り組みと言える。

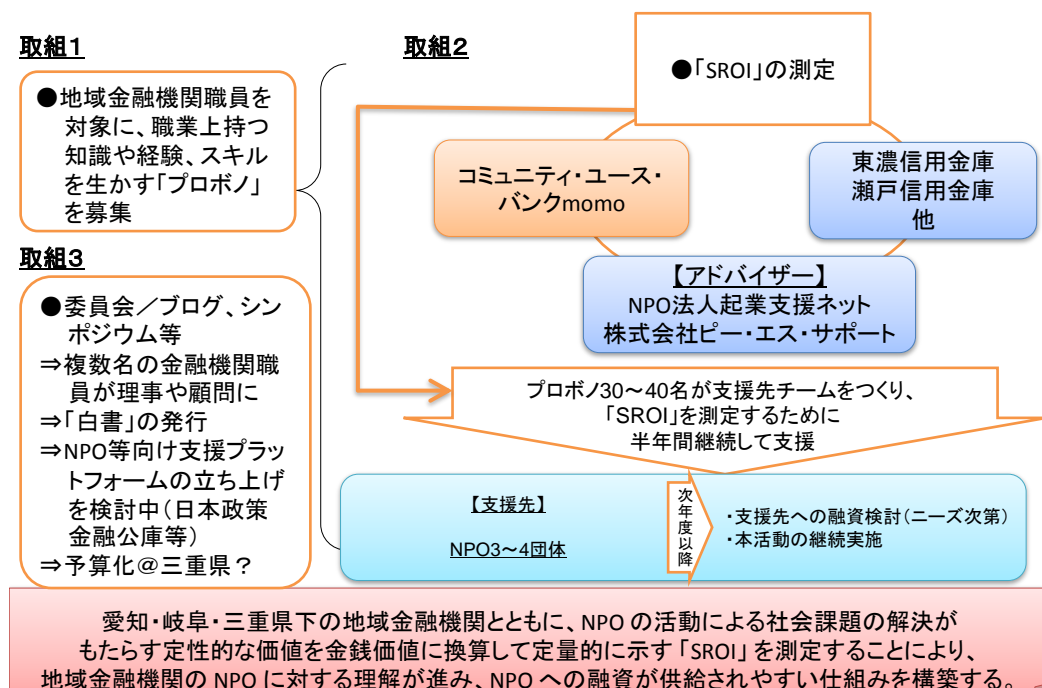
また、瀬戸信用金庫、中日信用金庫、東海労働金庫、東濃信用金庫とは、これまでのプロボノプロジェクトで協働し、本事業の意義は経営層にもご理解いただいている。愛知県下の他の地域金融機関のうち、愛知信用金庫、知多信用金庫、東春信用金庫、豊田信用金庫、西尾信用金庫、日本政策金融公庫、半田信用金庫、碧海信用金庫は、「せとしんプロボノプロジェクト」で設置した委員会（年 3 回）の委員として参画いただいております、平成 26 年度以降への参画を呼びかけられる関係性は構築している。その他、事業計画や資金計画、スケジュールなども、これまでのプロボノプロジェクトの実践を踏まえ、現在取り組んでいるところである。

#### 【平成 26 年度のスケジュール（見込み）】

項目	月	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3
1. 「プロボノ」 「参加 NPO」 の募集		● 広報	● 開催	● 〆切	● 開催								
		● 広報	● 開催										
2. 「SROI」の 測定						● 開催	● 開催	● 開催	● 開催	● 開催	● 開催		
3. 「ブログ」 「白書」「フォーラム」 での情報発信		● 開設											
												● 作成	● 発行

(2) 平成 26 年度以降の自立的な中間支援に向けた取組

- ・ 複数名の金融機関職員が来年度から当団体の理事や顧問に就任予定
- ⇒これまで協働してきた瀬戸信用金庫、中日信用金庫、東海労働金庫、東濃信用金庫の他、知多信用金庫、日本政策金融公庫、半田信用金庫などへ呼びかけを行っており、金融機関職員の勤務時間外に通常業務ではできない経験を積むことで、NPO という新たな融資対象があることを認知してもらう。課題としている返済期間や融資金額などが当団体の条件を上回り、地域金融機関でないと対応できない案件に対して、地域金融機関職員が地域づくり活動団体の支援に継続して関わることで、地域内で資金が循環していないスキマを埋めていく。
- ・ 東濃信用金庫の職員 20 名に対して実施したアンケートを、ヒアリング調査や地域金融、人材育成に関する専門家による分析を行い、その結果をまとめた「白書」を発行予定
- ⇒地域金融機関職員が地域づくり活動団体に関わる必要性や有効性をわかりやすく伝えるツールとして活用することで、平成 27 年度以降に「プロボノ」の募集や「SROI」の測定等に新たに参画する地域金融機関等の発掘へとつなげる。
- ・ 日本政策金融公庫とともに東海地域における NPO 等向け支援プラットフォームの立ち上げ
  - ・ 三重県内の地域金融機関が地域づくり活動団体に関する理解を深めるために、NPO 等と金融機関等が連携した先進事例を学ぶ「勉強会」を三重県（環境生活部・雇用経済部）と協力して開催予定
- ⇒この他、委員会オブザーバーである日本財団（わがまち基金）などを巻き込み、平成 26 年度以降の自立的な中間支援に向けた取り組みについて、財源を含めて協議・検討中である。



## 8. 文末脚注

### ●シンポジウム（2014年2月15日）アンケート結果

Q.「本日のシンポジウムは100点満点で何点でしたか？」

⇒【平均 88点】

※当日総勢：108名

※有効回答人数：51名

### ●プロボノアンケート結果

Q.「本プロジェクトに参加して、100点満点で評価してください」

・えなここチーム（SROI） 【平均 74点】

・えなここチーム（組織課題解決） 【平均 66点】

・Mama's Cafe チーム（SROI） 【平均 83点】

・Mama's Cafe チーム（組織課題解決） 【平均 70点】

⇒プロボノ（20名）全体での平均点【72点】

Q.「本プロジェクトに参加し、プロボノとして支援先に貢献していく上で、以下の点は適切でしたか？」（適切←5・4・3・2・1→不適切）

・えなここチーム（SROI）

（1）定例ミーティングの時間（19時～） 【平均 3.2】

（2）定例ミーティングの会場（本店） 【平均 2.8】

（3）関わる期間（半年間） 【平均 2.8】

（4）関わる時期（8月～1月） 【平均 2.8】

（5）集まる回数（月1回） 【平均 2.2】

（6）チーム人数（10名程度） 【平均 4.2】

（7）チームのメンバー構成 【平均 3.8】

（8）支援先（えなここ/Mama's Cafe） 【平均 4.0】

（9）テーマ（SROI/組織課題解決） 【平均 3.8】

（10）作業量 【平均 2.2】

・えなここチーム（組織課題解決）

（1）定例ミーティングの時間（19時～） 【平均 4.4】

（2）定例ミーティングの会場（本店） 【平均 4.8】

（3）関わる期間（半年間） 【平均 4.2】

（4）関わる時期（8月～1月） 【平均 4.2】

（5）集まる回数（月1回） 【平均 4.4】

（6）チーム人数（10名程度） 【平均 4.8】

（7）チームのメンバー構成 【平均 3.8】

（8）支援先（えなここ/Mama's Cafe） 【平均 4.8】

（9）テーマ（SROI/組織課題解決） 【平均 4.4】

（10）作業量 【平均 4.2】

・Mama's Cafe チーム（SROI）

（1）定例ミーティングの時間（19時～） 【平均 3.8】

（2）定例ミーティングの会場（本店） 【平均 4.2】

（3）関わる期間（半年間） 【平均 3.2】

（4）関わる時期（8月～1月） 【平均 2.6】

（5）集まる回数（月1回） 【平均 3.4】

（6）チーム人数（10名程度） 【平均 4.2】

（7）チームのメンバー構成 【平均 3.2】

（8）支援先（えなここ/Mama's Cafe） 【平均 3.8】

（9）テーマ（SROI/組織課題解決） 【平均 3.4】

（10）作業量 【平均 3.2】

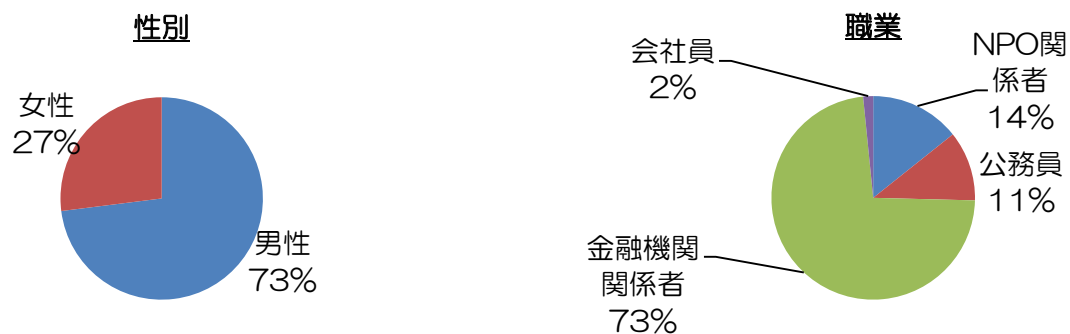
・ Mama's Cafe チーム (組織課題解決)	
(1) 定例ミーティングの時間 (19 時～)	【平均 4.0】
(2) 定例ミーティングの会場 (本店)	【平均 4.6】
(3) 関わる期間 (半年間)	【平均 2.8】
(4) 関わる時期 (8 月～1 月)	【平均 3.0】
(5) 集まる回数 (月 1 回)	【平均 2.6】
(6) チーム人数 (10 名程度)	【平均 4.0】
(7) チームのメンバー構成	【平均 3.0】
(8) 支援先 (えなここ/Mama's Cafe)	【平均 4.2】
(9) テーマ (SROI/組織課題解決)	【平均 3.4】
(10) 作業量	【平均 3.2】

★プロボノ (20 名) 全体での平均点	
(1) 定例ミーティングの時間 (19 時～)	【平均 3.8】
(2) 定例ミーティングの会場 (本店)	【平均 4.1】
(3) 関わる期間 (半年間)	【平均 3.2】
(4) 関わる時期 (8 月～1 月)	【平均 3.1】
(5) 集まる回数 (月 1 回)	【平均 3.1】
(6) チーム人数 (10 名程度)	【平均 4.3】
(7) チームのメンバー構成	【平均 3.4】
(8) 支援先 (えなここ/Mama's Cafe)	【平均 4.2】
(9) テーマ (SROI/組織課題解決)	【平均 3.7】
(10) 作業量	【平均 3.2】

★えなここ小板潤治さん	
(1) 定例ミーティングの時間 (19 時～)	【5】
(2) 定例ミーティングの会場 (本店)	【5】
(3) 関わる期間 (半年間)	【2】
(4) 関わる時期 (8 月～1 月)	【3】
(5) 集まる回数 (月 1 回)	【4】
(6) チーム人数 (10 名程度)	【4】
(7) チームのメンバー構成	【4】
(8) 支援先 (えなここ/Mama's Cafe)	【-】
(9) テーマ (SROI/組織課題解決)	【-】
(10) 作業量	【4】

★Mama's Cafe 山本博子さん	
(1) 定例ミーティングの時間 (19 時～)	【5】
(2) 定例ミーティングの会場 (本店)	【5】
(3) 関わる期間 (半年間)	【4】
(4) 関わる時期 (8 月～1 月)	【3】
(5) 集まる回数 (月 1 回)	【5】
(6) チーム人数 (10 名程度)	【5】
(7) チームのメンバー構成	【5】
(8) 支援先 (えなここ/Mama's Cafe)	【3】
(9) テーマ (SROI/組織課題解決)	【4】
(10) 作業量	【3】

参加者の性別と職業



Q.1：本日のシンポジウムは100点満点で何点でしたか？

平均点：86点（全体を通して、満足度の高い結果が出た。今後のシンポジウムや本活動に関する積極的な意見が多く見受けられた。）

Q.2：100点未満の場合、改善点を教えてください（どうしたら100点になりますか？）

- ・今後の方向性をもう少し議論してほしい。
- ・NPO法人と金融機関のコラボレーションの成果がもう少し具体的に見えるとうよかった。
- ・ただの発表会になっていた。
- ・東北のこともあり、NPOに対して不信感を持っている人もいると思う。活動内容、目的、コンセプトもさることながら、資金面の内容についてある程度話されると良かった。
- ・自分側でも意識、興味が低いこともあったので。
- ・参加者に対するネクストステップにも言及があったらよかったと思います。
- ・想像していた以上に有意義なシンポジウム。
- ・3時間が短く感じたことは久しぶり！！
- ・全く知識ない内容で比較するものもなく、評価できなかつた。目からうろこでした。
- ・内容は良いと思いましたが、明らかに時間が押して後半駆け足になっていた。後半の方がメインのような気がしました。スタートからの時間配分がない。

文末脚注 シンポジウム：2014年2月15日の成果 ●アンケート結果

- パネルディスカッションの時間をもう少し要してほしかった。
- SROI 分析を誰の為、何の為にやったかはっきりしなかったこと。
- 今回初めて参加し、知識不足でしたが分かり易く話がされていたと思う。
- 時間がどうしても押してしまうのはしかたないです。その分内容は濃かったと思います。
- 私自身の内容は 70 点。質問に上手に答えられなかった（言いたいことはありましたが、その場であせって頭に出てこなかった）。
- せっかく遠方より来て頂いたので、もっとゆっくりシンポジウムで話を聞きたかった。
- 初めてのシンポジウムだったので基準が分からないものもあり、70 点を付けました。今後続けていくことによりもっと良いシンポジウムになると思います。
- 来場の方の評価や意見交換をおこないたかった。
- はたして、来場した人すべてに理解度 100%となってもらえたのだろうか。
- SROI の正確性の改善。
- NPO 法人に対する考え方がまだ十分でない。
- 創立期のメンバーがいなくなった時、その当時の思い・考えが次の人達までに伝えなければ、NPO としての本来の役割がなくなり、企業となってしまうが、無くなる（解散）ことの危機感を少し思うことが出来ればもっといいと思います。
- 発表までの自分の取り組みが足りなかったため、よりたくさん動けたら良かった。
- とても緊張してしまったので、発表の練習を行えばよかった。
- 来場された皆さんに理解して頂けたか確認できると良い。
- 時間が足りない部分があったので、その点が残念であった。
- とうしんさん側からの話・プロセスをもう少し聞きたかった。
- ポストイットの質問・感想と回答をどこかで紹介してほしい（参考までに）。
- 内容が豊富すぎて若干時間不足を感じた。
- 事例の課題の整理を通して向かうべき目標と解決策案が、一応明示されると尚良かった。
- スーツが多いので職員の方も私服にあえてした方がよい。
- 伝えたい事が多すぎて、全体として理解しにくいので発表の内容を簡素にしてほしい。



**Q.3：本日のシンポジウムを通して気づいたこと、学んだこと、感じたこと、印象に残った言葉などがあれば教えてください。**

- NPOも中小企業もかわらない。ということが印象的でした。
- SROI（社会的投資収益率）との方法があることを初めて知り、印象に残りました。
- NPO法人と金融機関とのつながり。それを強化する事により、社会貢献が出来るのではないかと思った。
- 身近なNPO法人の存在をすること、そして活動の数値化と非常に有意義でした。
- 話の流れもよく、飽きずに時間をすごすことが出来ました
- 地域課題ということばの意味。
- 企業経営、家計に加えて人と人との（お金以外の）関わり、つながり。
- 地域の課題について考えていなかった。
- 東濃地域に住む者として、とうしんさんの想いを共有できたことがなよりの収穫でした。
- 課題解決型金融。
- 人材育成の取り組み。
- 研修効果、プロボノの前段階の行為が今回のプロジェクトの位置づけ。
- SROIという考え方を知ることができ良かったです。
- いろんな方面から視点をかえて物事を見ることができました。
- 地域活性化のための地域金融機関としての取り組みの重要性・必要性を学びました。
- 全く自分には知識のない分野であり、正直戸惑ってしまっただが、新しい視野が広がった気がした。
- 金融機関に対する他業界の方の想いがわかり、役に立つ場であった。
- このシンポジウムを通して「momo」の存在を知りました。活動の内容を知りました。考え方がとてもおもしろく、理想なのではないかと思いました。
- NPO法人⇒重要な経済環境。
- 新しい地域を掘り起し、需要を見出す。
- 課題解決のための仕組み作りに携われるチャンスが、自分が考えている以上に多くあること。
- 今日のプロボノプロジェクトはスタート、これから何をするのか、何ができるのか。
- プロボノの継続（人材育成）。
- もっと広くNPO法人を支援する仕組み⇒資金面。

- 新しい信金としての地域貢献の役割を感じた。
- 地域金融機関の存在は収益から SROI を合わせた価値を見出すことが必要。
- 地域活性化及び自身の状況に応じた仕事についての対応策について考えることができた。
- 関心をいろいろなことに持つというのが必要だと思った。
- 自分には関係ないなと思ったところに自分に関係のある答えがある気がする。
- まず参加してみることが大切だと思った。
- ボランティアをすることで、実際どのくらいの価値になったのかということは不明瞭だったので、金額を算出して頂けて、自分がどんな社会的価値を生みだせたのかしる事が出来てよかったです。
- ソーシャルビジネスには信用金庫が必要であり、便利であることを自分自身再認識しました。
- NPO 法人はまだまだ伸びしろが沢山ある事を改めて感じるとともに、信用金庫の役割の重要性。
- 他行動向や NPO との関わり方について学ぶことが出来た。
- 多くの職員が参加してくれたことで、NPO への理解が深まったと思う。
- このプロジェクトが職員の育成になったということ。
- 日本全国で様々な活動がなされていること（京都信金とのタッグ etc.）
- 「NPO 法人は地域活性化のパートナー」…印象に残った言葉。
- 今後は NPO 法人と金融機関が共に連携していく事が必要であると感じた。
- 地域を良くしたいと、NPO 法人と地域金融である信金の役割は同じであり、今後は NPO 法人との関わりを深くしていきたい。
- NPO 活動に興味を持った。
- NPO 法人について知れたことが改めてよかったと思いました。
- 生活を支える「稼ぎ」も当然大切だが、地元を活性化させる「つとめ」も大切であることに気づいた。
- 地域の課題解決へのひとつのプロセスがこのプロボノだと思った。
- NPO 法人には慣みがなく、新たな発見ができた。
- NPO 法人が活発に活動することで地域の経済発展、交流に大きな効果があると思った。
- 今後、地域との関わりを深めるにあたり、NPO との関わりが大切であり、つながりを持つ必要性を感じた。
- NPO に対する考え方（今回の2団体に関して）。
- NPO としての在り方がまだ沢山の人が知らない。

文末脚注 シンポジウム：2014年2月15日の成果 ●アンケート結果

- 他チームの取り組み内容・結果がとても面白かった。
- 今度自分も別の形で支援していきたい。また、違う職員にもぜひ参加して頂きたい。（良い経験となったので）
- 市役所、NPO法人、金融機関、商工会議所、農協など、それぞれ活動するのではなくて連携していく事が必要。地域の課題解決の為に連携する場づくりが必要。
- NPO法人に対する印象が大きく変わりました。
- 半年間で、成果をまとめることが大変であったろうと感じた。
- 地域課題解決をするのに、NPOも中小企業も関係ないという言葉が印象に残った。
- チャレンジしているところにチャレンジしていく。
- give and takeではなく、対話。
- プロボノプロジェクトに参加・協力頂くNPO等との意識の共有がとても大事だと認識していますが、このような活動を今度、どのようにして、仕組み化するかに  
ついて、改めて考えていかななくてはいけないと思いました。ので、機会がありましたら是非、一緒に考えたいと思います。
- しんきん職員さんの地域貢献に対するやる気、意欲が印象的でした。
- NPO法人への地域金融機関の支援の具体的方策を考えられたことは良かった。
- 欲しい人に欲しい情報を、持てる人が持てる情報を広く活用できるしくみのあり方を考えさせられた。
- ママズカフェの山本さんが、自らプロボノの提言から企画書を出し、機会の行動まで変えようとしているところ。
- NPOの活動で資金が必要であれば、その活動は一定以上の収益をうみだす必要があると感じました。その際に信金が純粋に融資対象として支援して下さるとよ  
いと思いました。
- SROIで、金額換算されても実益をうみだせないなら、あまり意味がないと感じました⇒広告費用換算なら、企業が広告を載せないと収益とはならない。
- とうしんの方の感想が印象に残りました。
- どういう視点で考えるかで、結果が大きくかわってくると思う。金融機関側の理解とNPO側にも、事業の整理、成果、ミッションの確認等かつ、必要。
- 地域課題を解決するために、組織の在り方は適切なのか…。の見直し。
- 事務職なので特別な技術や技能もなく、プロボノが出来るとは考えていなかったが、一緒になって課題を見出し、解決方法を考えることが出来る、それが支援にな  
ることがわかった。自分でも何か出来ると思強くなった。NPOの支援というと財政的支援以外なかなか考え付かなかったが、こういうことなら職場内でチームを組  
んで、ボランティアとして支援できると思う。

**Q.4：プロボノプロジェクトへのメッセージやアドバイスをお寄せください。**

- ・今後も継続してほしい。
- ・今後もこのような活動を継続していくことは意義のあることだと思う。
- ・何のためのシンポジウムか、コンセプトがよくわからない。アバウトの部分が多い。
- ・今回のプロジェクトにより NPO 法人の実態を知ることが出来た。次回、また違う分野のプロジェクトがあった際には意見として聞いてみたいです。
- ・お互いの活動を通じて、今後のモチベーションの維持や気持ちの支えにしていきたいと思います。
- ・地域の課題を見つけるきっかけづくり。
- ・課題解決への展開、キーマンを育てる。
- ・自分でやってみる。
- ・輪を広げる。
- ・京都地域創造基金の取り組み、西武信用金庫の取り組みを今回初めて知った。
- ・NPO に関する理解が深まったが、様々ある NPO 法人の「うさんくささ」を払拭するまでには至っていない。NPO に対する前知識を前段階で行ったらどうだろう。
- ・短いスパンではなかなか成果を出すことが難しいと思うので、長いスパンで取り組めるような仕組みがあるといいなと思いました。
- ・こういった活動は多分興味があり自分で勉強している人以外の認識は少ないと思うので、さらなる PR 活動を行い、大きな活動として欲しい。
- ・「momo」の活動内容はよくわかりました。理想の形であるとは思いますが、今回のシンポジウムではその理想がとても良く描くことができていたと思います。しかし金貸しはそんな理想だけでは到底無理だと思います。そんな苦難、困難を効くことができれば、更におもしろい内容になったと思います。今回のシンポジウムのねらいと異なるとは思いますが…。
- ・NPO や起業家を志す前段階の多くの人の潜在意識に働きかける試みをもっと知りたいと思いました。
- ・とても楽しく、新しいことにチャレンジ出来ます。
- ・政府がやらない、やれないことを NPO がいかに目をつけて行うか。
- ・今後、政府が手を出さない分野での融資ニーズが多くなっていくと感じます。
- ・SROI より業務に対する効果が数値化され、今後の励みとなると思う。
- ・今後も地域金融機関としての金庫担当部署との協力が必要だと思う。
- ・もっと色々な所に、活動を広めた方が良いと思います。えなここの情報誌だけでなく、chat と連携して後ろのページに掲載させてもらうなどして、多治見、可児方面の人たちを巻き込んでいくことも良いのではないかと思います。

- このプロボノ活動が日本で初めての活動だったことを知りました。だったらもっと広めてもっと内容を濃くしていくと、日本が良くなっていくのにな～と思いました。私共もがんばります。一緒にがんばりましょう。
  - ママズカフェさんが、また具体的に新しい活動を考え始めたことには驚きました。
  - えなここの出資の案をほめていただいた時はうれしかったし、発想はそれぞれあってOK だと思いました。
  - まだまだ職員への理解は低いので、多くの職員が本プロジェクトを経験することで、理解を深めるご支援を頂ければと思います。
  - このプロジェクトに参加をして諸時期大変でしたが、地域金融機関の一員としては、とても勉強になった半年間でした。今回で終了してしまうのではなく、金庫としてこれからにつながるプロジェクトになってほしいと思います。
  - パネルディスカッションはとても良かったと思います。一人一人の意見に重みがあり、自分が考えていた想いをとても理解された上での意見でとても参考になった。
  - プロジェクトに参加して、NPO 法人の内容を理解し、経験を積むことが出来た。
  - それらを踏まえて、知識を分かっただけでなく、日々の業務に繋げられるようにしたい。
  - 人材育成の面から多様性の視野を広げる機会となったと思う。
  - 私達信用金庫の職員は金融機関の職員であるとともに、東濃地区を中心としたエリアに住む住民の集まりでもあります。こういった点から見ても地元活性化等の活動やその宣伝にも活用できる土壌だと思います。
  - 地域金融機関として、地域住民の集まりとしての東信の利点を最大限活用して今後もプロジェクトを進めていけたらと思います。
- いい経験をさせていただきました。
- 専門性を持ったスキルが来年度以降、もっとこの本店8階に集まれば良いと思う。プロボノプロジェクトは東信として継続していくべきだと思う・SROI…数字を正確に求めることを目的としていない！←その通りだと思います。関係を深めるひとつのツールだと思います。
  - 資源が少なくなる日本において有効にお金がまわっていくしくみは大切だと思います。今後とも大きな社会的役割があると思うので発展して行ってください。
  - 知識をもっと深める必要がある。
  - 地域の発展の為に関わり方。資金提供→成果の確認。
  - とてもいい活動だと思います。
  - 金庫として今後の歩み方がどうなっていくのか楽しみです（プロボノ）。
  - 自分も違う形で活動できるようにしていきたいと思います。
  - 今後継続して行って頂きたい開催期間・回数・時間などは考慮して頂きたい。
  - 多くの方が参加されることを期待します。
  - NPO 法人えなここと東濃信用金庫とがつながるきっかけになってとてもよかった。

文末脚注 シンポジウム：2014年2月15日の成果 ●アンケート結果

- 外側からえなこを分析してもらって、自分たちがなかなか分からない実際の姿を示してもらったところがよかった。支援者を募るには必要なことだと思う。
- 支援を必要とするNPOに対し、指導を継続してほしい。
- 大変、理想的な取組と感じました。
- 今後、もっと大きな取り組みとなっていけます様、期待しています。
- 持続していくことが大切だと思う。
- 事業者、NPO、momoとの連携の可能性を感じました。
- 信用金庫さんの役割について、このシンポジウムで改めて深めることが出来ました。
- 6か月間とても大変だったと思います。お疲れ様でした。プロボノを通じてNPO（ママズカフェさん）が次の事業へつなげるところまでサポートをしているていることに大変感銘を受けました。同時に、刺激も受けました。ありがとうございました。
- しんぎんの皆さんへ、今後もぜひ継続してください。
- 仕事で日常的に使っているスキルを、地域活動に活用できる、参加ハードルの低い場のあり方 知らしめる機会として どんどん活動されたい。
- 2年目のさらなる進化を楽しみにしています。
- 大変書きやすいボールペンでかんしんしました。
- 信金さんが儲かって頂けば、地域が豊かになっている証だと思います。
- 半年間お疲れ様でした。見習う点が多くありました。
- 新しい形の社会貢献だと思います。

Q.1：本プロジェクトへの参加動機やきっかけを教えてください。

●えなここチーム（SROI）

恵那市在住で恵那支店勤務である私自身の使命だと思ったから

恵那市のNPO法人「えなここ」様の事業であり、恵那支店長としてこれは外せないと感じたから。

支店長に声をかけていただいた為

NPO法人と地元を活性化させる事業について興味があったから。

当支店の顧客でNPO法人の代表をしている方が2人おり、このプロジェクトに参加すれば、その方々とNPO法人について話をする際に少しでも役立つことがあるかもしれないと思ったから。

●えなここチーム（組織課題解決）

故郷である「恵那」を離れて30年、近い将来地元に戻る者として、恵那の再発見と今回のプロジェクト活動を通じて「地元NPO・金庫・自分」に役立つきっかけになると感じた。

NPO法人が、減少を続ける中小企業の変わりに融資の対象となるのかを検討するきっかけとして

ボランティア活動、NPO法人という言葉に惹かれて参加を希望しました。ただし、プロボノの事はまったく知らない状態でした。

子育てをした経験がこのプロジェクトに何か役に立つことがあるかもしれないと思ったこと。人材を育てる観点から、このプロジェクトで何か学べる可能性があるのではあるのではないかと考えたこと。

Q.1：本プロジェクトへの参加動機やきっかけを教えてください。

●Mama's Café チーム（SROI）

地域金融機関職員の一人として、何か地域の為になる事はないかと考えていたので。

NPO 法人がどのような活動をしているのか知りたく、それが若松町の営業地区にあったことで興味があり参加した。

取引先で NPO 法人があるため、理解を深めるため参加しました。

NPO 法人との与信取引をどのように図っていくか知りたかったため。

まなびパーク多治見の NPO 交流会で、Mama's Café が団体の紹介をしているのを聞いて、とても感動しました。その Mama's Café に関われるなら、少しでも力に  
と思い参加しました。

●Mama's Café チーム（組織課題解決）

信用金庫は地域金融機関として、今後は今まで以上に課題解決能力を問われると思い、スキルアップを図りたいと考えた。

ママーズカフェが当支店の営業エリア内であったため若手職員（男性 2 名）とともに参加することとなった。

NPO 法人の組織形態などを知識としていたかったこと。また、金融機関がどのような方法で、NPO 法人を支援していけるかを学びたかった為。

「仕事で得た知識や経験を活かしたボランティア」との募集要項の活動内容を見て、私でも地域（NPO 法人）に「何かお役にたてることがあるのなら」との思いから  
しました。

支店が家ととても近いこともあり、転勤してから家と職場との往復の毎日が続いたので、何か新しいことに挑戦してみたいと思ったから。



Q.2：本プロジェクトに参加しての気づき、学び、感想、印象に残ったこと etc を教えてください（最大8個まで）。

また、大切だと思う順番に番号をつけ、100点満点で評価して点数をつけてください。

点数	●えなここチーム (SROI) (順位) / 気づき、学び、感想、印象に残ったこと etc
90	(1) 地域活性を目指す NPO 法人も当庫も想いは同じという事を改めて実感した (2) SROI という指標の意味するところ (3) SROI の結果をどのように NPO にフィードバックできるのか、いまだに疑問
90	(1) 地域活性化を目指すのは、NPO 法人も当庫も想いは同じという事を改めて実感した (2) SROI という指標の意味するところ (3) SROI の結果をどのように NPO にフィードバックできるのか、いまだに疑問
60	(1) エネルギーあふれる NPO の方々や普段はあまりかかわる事のない他営業店・本部の方々とお話しができたこと (2) 恵那市を盛り上げようと頑張っている NPO 法人を知れた事 (3) 恵那市の良さも改めて知ることができた
80	(1) NPO 法人と信用金庫は同じように「地域の活性化」「地元への貢献」を目指して活動していることを知り、また NPO 法人は資金提供ではない地域支援など独自の方法で地元で活動していることが分かった。 (2) NPO 法人について知らないことばかりだったが、活動内容や、スタッフは皆「地元を良くしたい」「人とのつながりを広げたい」などと熱い気持ちを持って活動していることが分かった。 (3) 恵那の今まで知らなかった良さを発見し、さらに好きになった。 (4) 恵那について学んだことにより、さらに地元・瑞浪の良さをもっと知り、人に伝えたいと感じた。 (5) えなかのプログラムに参加し、プログラム提供者をはじめ参加者や地域の方と交流できた。 (6) 支店の職員とチームを結んだこと。役職・所属や年代の違う職員と一緒に活動し、良い経験になった。 (7) 中日新聞社のインタビューを受けて、記事が載ったこと。多くの方に見ていただけて、反応をいただいた。
50	(1) スタート時点において、東信側の「我々はなにができるのか？」に対し、NPO 法人側の「我々に何をしてくれるのか？」というお互いの意思疎通が図れず課題設定に非常に手間取った。 (2) SROI を測定しその結果をステークホルダーに提示したところで、提示した側は測定した「自己満足」。提示された側は「この結果をどう受け止めればよいのか」という戸惑い。お互いに結果を共有しきれなかったのが残念だった。 (3) 結局のところ、私自身の理解がついてゆかず、資料でいただいた SROI のモデルケースを真似しただけに過ぎないものであることは否めない。 (4) ステークホルダーである「えなか」プログラム提供者の協力度合いがまちまちで、アンケート収集に非常に苦労した。 (5) 参考にできる資料がネット上においても非常に少なく、データ収集に大変苦労した。 (6) 「無利益」である前提の NPO 法人をなぜ立ち上げたいのか。本プロジェクトに参加し、関係者の方々のお話を伺ううちにその動機やきっかけが少しわかった気がします。

Q.2：本プロジェクトに参加しての気づき、学び、感想、印象に残ったこと etc を教えてください（最大8個まで）。

また、大切だと思う順番に番号をつけ、100点満点で評価して点数をつけてください。

点数	●えなここチーム（組織課題解決）
50	<p>(1) 今回の短期間の活動でチーム発表しますが、内容的にえなここさんのためになったのか？（なるのか？）</p> <p>(2) 金庫・職員にとって、どのようなメリットがあったのか。</p> <p>(3) 今後も色々な団体、活動を多くの職員が理解し、参加できる場があると良い。</p> <p>(4) えなここ組織のあり方について、つい企業的（ピラミッド型）なモノの考え方、「利益・儲け」はどうか？等、企業人間的な発想で発言してしまいましたが、意味共感頂ける部分がありました。</p> <p>(5) 代表者の「何とかしたい…」との熱い想いが伝わり、こんな私たちが勝手な意見をして良いのか？とも思いつながらでしたが、イベントに参加しながら活動できたことが貴重な体験だった。</p> <p>(6) これからもえなここさんの活動を見続け、変化が楽しみになりました。</p> <p>(7) このような NPO 団体があることを知らなかった。</p>
70	<p>(1) NPO 法人を単純に融資対象として捉えるのではなく、地域活性化のパートナーとして捉える。</p> <p>(2) 金融機関の職員として、スキルアップにつながる貴重な経験の場である。</p> <p>(3) NPO 法人に関わる人の熱意や行動力を実感できた。</p> <p>(4) プロボノで結ばれた縁を、プロボノだけで終わらせない工夫が必要。</p> <p>(5) 他チームとの横の連携が不足していた。そこまでの余裕がなかった。</p> <p>(6) SROI の測定はハードルが高い。</p>
75	<p>(1) 私達、東濃信用金庫の経営理念は“地元と共にあり共に栄える”です。地元が活性化するためには、企業、行政のほかにも NPO 法人と手をつないで活動することにより、より地域の活性化が図れる事がよくわかりました。</p> <p>(2) NPO 法人の存在が、社会にとって絶対に必要なものではなく、かゆいところに手が届くための存在だとわかった時、楽しくなりました。</p> <p>(3) NPO 法人で働く方たちは、楽しそうで、悲壮感が無いとゆうことに気がつかされました。</p> <p>(4) 一つの事、物、人、が動くとき、また動かそうとするときには、熱意と情熱が必要であり、楽しいことだと思いました。ただ、活動を利益に結び付けようとする場合には、数字で物事を考える必要があると感じました。</p> <p>(5) えなここに関わる事で、えなここのすばらしさが少しわかりました。興味も出てきましたので、これからも関わっていきたいと思います。</p> <p>(6) プロボノが何もわからないまま始めたのですが、momo さんの話の進め方が大変わかり易く、これからの私の仕事に取り入れたいとおもいました。</p> <p>(7) まとめの時期となりましたが、私自身がどんな役にたてたのか良くわかりません。</p> <p>(8) SROI という考え方を始めて知りました。</p>
70	<p>(1) はじめは何のお手伝いができるか全くわからなかったけど、えなここの方を交えて問題点などを話し合っていくうちに、みんなの想いが同じ方向に向いて意見を出し合っているのを感じて、素敵だなと感じた。</p> <p>(2) えなここさんの方たちと話していると、とてもバイタリティーがあり、よっぽど私達よりもいろいろな事を考えてみえて、地元の事が本当に好きなんだなーと感じた。そんな風に見える故郷があって良いな～とうらやましく思えた。</p> <p>(3) 今まで恵那についてあまりよく知らなかったけど、えなここさんと関わってみて色々なイベントや恵那のことに興味を持つことが出来ました。是非今度はえなかに参加してみたいと思います。</p> <p>(4) 自分で思っていたより大きな金額が、補助金として NPO 法人の資金源になっている事が分かった。</p>

Q.3：あなたが本プロジェクトに参加し、プロボノとして支援先に貢献していく上で、下記の点は適切でしたか？【適切←5・4・3・2・1→不適切】

- |                       |                           |
|-----------------------|---------------------------|
| (1) 定例ミーティングの時間（19時～） | (6) チーム人数（10名程度）          |
| (2) 定例ミーティング会場（本店）    | (7) チームのメンバー構成            |
| (3) 関わる期間（半年間）        | (8) 支援先（えなここ/Mama's Cafe） |
| (4) 関わる時期（8月～1月）      | (9) テーマ（SROI/組織課題解決）      |
| (5) 集まる回数（月1回）        | (10) 作業量                  |

●えなここチーム（SROI）	
(1) 3 (2) 2 (3) 3 (4) 3 (5) 2	(6) 5 (7) 5 (8) 5 (9) 5 (10) 1
(1) 3 (2) 2 (3) 3 (4) 3 (5) 2	(6) 5 (7) 5 (8) 5 (9) 5 (10) 1
(1) 3 (2) 3 (3) 3 (4) 3 (5) 3	(6) 3 (7) 3 (8) 3 (9) 3 (10) 3
(1) 4 (2) 4 (3) 2 (4) 2 (5) 2	(6) 5 (7) 4 (8) 4 (9) 3 (10) 3
(1) 3 (2) 3 (3) 3 (4) 3 (5) 2	(6) 3 (7) 2 (8) 3 (9) 3 (10) 3

Q.3：あなたが本プロジェクトに参加し、プロボノとして支援先に貢献していく上で、下記の点は適切でしたか？【適切←5・4・3・2・1→不適切】

- |                       |                           |
|-----------------------|---------------------------|
| (1) 定例ミーティングの時間（19時～） | (6) チーム人数（10名程度）          |
| (2) 定例ミーティング会場（本店）    | (7) チームのメンバー構成            |
| (3) 関わる期間（半年間）        | (8) 支援先（えなここ/Mama's Cafe） |
| (4) 関わる時期（8月～1月）      | (9) テーマ（SROI/組織課題解決）      |
| (5) 集まる回数（月1回）        | (10) 作業量                  |

●えなここチーム（組織課題解決）

(1) 4	(6) 4
(2) 5	(7) 4
(3) 3	(8) 5
(4) 3	(9) 3
(5) 4	(10) 3
(1) 4	(6) 5
(2) 4	(7) 3
(3) 5	(8) 5
(4) 5	(9) 5
(5) 5	(10) 4
(1) 5	(6) 5
(2) 5	(7) 3
(3) 4	(8) 4
(4) 4	(9) 5
(5) 5	(10) 5
(1) 4	(6) 5
(2) 5	(7) 4
(3) 4	(8) 5
(4) 4	(9) 4
(5) 3	(10) 4

Q.3：あなたが本プロジェクトに参加し、プロボノとして支援先に貢献していく上で、下記の点は適切でしたか？【適切←5・4・3・2・1→不適切】	
(1) 定例ミーティングの時間（19時～）	(6) チーム人数（10名程度）
(2) 定例ミーティング会場（本店）	(7) チームのメンバー構成
(3) 関わる期間（半年間）	(8) 支援先（えなここ/Mama's Cafe）
(4) 関わる時期（8月～1月）	(9) テーマ（SROI/組織課題解決）
(5) 集まる回数（月1回）	(10) 作業量
<b>●Mama's Cafe チーム（SROI）</b>	
(1) 5	(6) 5
(2) 5	(7) 2
(3) 1	(8) 5
(4) 3	(9) 4
(5) 2	(10) 3
(1) 4	(6) 4
(2) 5	(7) 4
(3) 3	(8) 5
(4) 2	(9) 3
(5) 3	(10) 2
(1) 3	(6) 4
(2) 3	(7) 4
(3) 4	(8) 4
(4) 4	(9) 4
(5) 3	(10) 4
(1) 3	(6) 3
(2) 3	(7) 3
(3) 2	(8) 2
(4) 2	(9) 2
(5) 4	(10) 3
(1) 4	(6) 5
(2) 5	(7) 3
(3) 4	(8) 3
(4) 2	(9) 4
(5) 5	(10) 4

Q.3：あなたが本プロジェクトに参加し、プロボノとして支援先に貢献していく上で、下記の点は適切でしたか？【適切←5・4・3・2・1→不適切】	
(1) 定例ミーティングの時間（19時～）	(6) チーム人数（10名程度）
(2) 定例ミーティング会場（本店）	(7) チームのメンバー構成
(3) 関わる期間（半年間）	(8) 支援先（えなここ/Mama's Cafe）
(4) 関わる時期（8月～1月）	(9) テーマ（SROI/組織課題解決）
(5) 集まる回数（月1回）	(10) 作業量
<b>●Mama's Café チーム（組織課題解決）</b>	
(1) 5	(6) 5
(2) 5	(7) 5
(3) 3	(8) 5
(4) 3	(9) 5
(5) 5	(10) 5
(1) 4	(6) 5
(2) 5	(7) 2
(3) 5	(8) 3
(4) 4	(9) 3
(5) 2	(10) 2
(1) 4	(6) 4
(2) 5	(7) 4
(3) 3	(8) 5
(4) 2	(9) 4
(5) 3	(10) 3
(1) 2	(6) 2
(2) 3	(7) 2
(3) 1	(8) 3
(4) 2	(9) 1
(5) 1	(10) 2
(1) 5	(6) 4
(2) 5	(7) 2
(3) 2	(8) 5
(4) 4	(9) 4
(5) 2	(10) 4

Q.4：本プロジェクトの課題と、その解決策のアイデアを教えてください（最大5つまで）。

課題⇔解決策

●えなここチーム（SROI）

・NPOの課題解決という目標に対し、基礎知識がない  
⇔当庫とNPOとの関わりを深め、理解し合う何らかの活動を行う

・NPOの課題解決という目標に対し、基礎知識がない  
⇔当庫とNPOとの関わりを深め、理解し合う何らかの活動を行う

・私も支店長に声を掛けてもらうまでこのプロジェクトを知りませんでしたし、自らこのプロジェクトに参加した人は少ないのではないかと思います。  
⇔もう少しプロジェクトについて、とうしん内でも知ってもらえるようにする

・共通理解・知識がグループ内で差があった  
⇔はじめに、全員でSROIを学ぶところから始める  
・話し合いが足りない  
⇔開催回数月2回を半年間行うか、開催日を休日にする

・若手職員がメンバーの肩書きに恐れ、自由に発言できないため関わりが薄いと勘違いされがちである。  
⇔役職や肩書きなど一切関係なく取り組むことを徹底させる。もしくは、明確な役割をあらかじめ決めてしまう。  
・資料を集めるため営業店のパソコンで検索してもフィルターでブロックされることが多く、非常に不便である。  
⇔システム開発に相談しても、「URLごとにしか解除できない」と言われたので、関連するサイトは本部で一括して解除してほしい。  
・NPO法人を始め、外部の関係者との連絡のやり取りがもどかしく感じた。（個人の携帯でLINE使用は違和感あり）  
⇔Eメールでのやり取りを許可してもらえたら、もっとスムーズに折衝できると思う。

Q.4：本プロジェクトの課題と、その解決策のアイデアを教えてください（最大5つまで）。

課題⇔解決策

●えなここチーム（組織課題解決）

・さらに広域的に各種 NPO との関係を持ち、職員が参加（理解・勉強）し、地域活性化を向上させる。  
⇔今回のような機会を継続して行い、職員が勤務地近隣の NPO プロジェクトに参加（momo さん協力体制）  
・今回は期間が 6 ヶ月であり定例会議も少ないため、出来栄えが不安である。  
⇔もう少し長期的な活動で深く関わる時間が欲しい。

・ NPO 法人サイドがプロボノを十分に理解していない。  
⇔NPO 法人に参加を呼びかけるときに、十分な説明をする。  
・ボランティアの参加であったため、職員の経験、知識に差がありすぎた。  
⇔ボランティア参加ではなく、研修の一環として、参加者を指名する。

・ SROI の考え方、評価の良し悪しがわからなかった  
⇔簡単な例を見せていただきたかった  
・ 東信のコンサルティング機能が発揮されたのでしょうか？  
⇔感想を頂きたい

・ えなここハウスの活用方法  
⇔えなここハウスでカフェを営業するにあたり、ウォーキングの方をターゲットに、手ごろな価格で冬は温まるもの（名物のもの）を、販売提供する。まずは足を止めてもらうことからスタートし、頻りに立ち寄ってもらい情報提供したりしてもらっている。  
・ えなこの運営資金について  
⇔出資（千円程度～）を募り、えなここハウスのコーヒー割引チケットなどで対応する。



Q.4：本プロジェクトの課題と、その解決策のアイデアを教えてください（最大5つまで）。

課題⇔解決策

●Mama's Café チーム（SROI）

・専門的知識が豊富でないと、今回のような短期間で作業をこなすのは厳しい。  
⇔専門知識を有する人や、店舗長を多くするなど、メンバー構成を考える。また、活動時間を長くする。

・定例ミーティング等に参加できない人がいる。  
⇔ボランティアでなく、業務の一つとすることでミーティングに参加しやすい体制にする。

・目先の日常業務や預貸金数字の方が優先事項であり、本プロジェクトに対する評価はされにくい。  
⇔店舗評価に加えたり、各ブロックごとに活動を必ず実践してもらう。

・関心が無い職員が多い。  
⇔一定のスケジュールで全職員が参加する。

・SROI を算出する過程の難しさ。  
⇔参考資料の配布。

・定例ミーティングだけでは時間が足りない。  
⇔定例ミーティング以外での時間を確保する。期間の延長。

・NPO 法人、支援先への知識不足。  
⇔予備知識の勉強会の開催

・平日、仕事終わりの参加  
⇔時には休日ミーティング開催を行う

・プロジェクト参加者のかたより  
⇔愛知県エリアのNPO 法人の支援先を取り入れる

・金融機関がどのように支援し、どのような還元を受けられるのかを明確にする必要がある。  
⇔SROI、課題解決がどのように役立ち、その後どのように金庫に還元されるかを明示する。

・方向性の明確化が参加者を増やすことになり、今回の参加者が少数になった原因だと思う。  
⇔今回のプロジェクトの結果、その後の推移を全職員に報告する。そして、当庫の利益にどう還元されたかを明確にする。

・本部職員主導ではなく、営業店からの参加者を増やす必要がある。  
⇔現場の声を大切にする風土を作る。

・メンバー構成の年代・勤続年数が幅広いことはよい点だが、年配者に高圧的な態度を取られ萎縮してしまうことがある。  
⇔それも勉強ではあると思うが、年齢が上のメンバーには事前に話しておく。

・（初めだけだが）メンバー間の連絡が取りづらい。  
⇔参加者の支店名と名前の一覧を配布する。

Q.4：本プロジェクトの課題と、その解決策のアイデアを教えてください（最大5つまで）。

課題⇔解決策

●Mama's Café チーム（組織課題解決）

・募集説明会の人員が少ない

⇔積極的なPR活動

・課題解決、SROIの測定後どう変化したのか？

⇔継続的な活動を行い再度ミーティングを行う。

・ボランティアでの取組の場合は、参加職員の経験、知識にばらつきが生じることや出席が難しいなどの問題が発生する。

⇔プロジェクトのスタート前に目的やスケジュール、特に到達点を明確にすることと予備知識習得の時間を設けることが必要。

・完成度が高いNPO法人はある程度時間をかけ金庫職員のレベルを引き上げつつ取り組む必要がある。

⇔対象先をスタート間もないNPOに絞ることで双方が学びながら取り組めると考えます。

・参加職員の当プロジェクトでの経験の活かし方。

⇔NPO法人について当プロジェクト参加により気付いたことを所属支店で勉強会を開催するなど情報を共有すること。

・今回はボランティアとして取り組んだが業務の一環として取り組む場合の費用対効果。

⇔NPO法人のネットワーク化。ネットワーク（経済倶楽部のようなNPOだけの会）を構築することで様々なニーズを掘り起こす。

・運営しているNPO法人の課題の抽出（何が課題なのかを探すのが難しい）。

⇔SWOT分析を用いて、課題の発見。

・メンバー間でのスケジュール調整

⇔定例スケジュール以外での時間を有効活用。

・NPO法人や、Mama'sCafeに対する知識不足。

⇔メンバー全員でのNPO法人に対する勉強会。Mama'sCafeへの現地調査。

・NPO法人について知識等の習得（基礎的知識を職員が知らない）

⇔勉強会等の実施

・NPO法人のレベルにも差があり、1つの法人だけでなく、複数に関与すべき（Mama'sCafeの担当で、非常にレベルの高い法人であったが、実際はもっとバラツキがある）

⇔例えば、えなここ/Mama'sCafeの担当を入れ替えて、同じ課題に取り組む。

・「SROI算出」は、高いレベルであった。（日本でも算出事例が少ない）

⇔SROIについて算出方法等の勉強の実施

・私たちのグループは子育て支援の団体と関わるのに、現役子育て世代(特に女性)がメンバーにいなかった。そのため、支援制度の現状や働きながら子育てをすることの難しさをまず把握するのに時間がかかりました。支援団体に関係のある職員をある程度集めることで、活動もスムーズにすすみ、また活動を経て得るものも大きいのではないのでしょうか。

⇔募集段階からこういった団体の支援を行なうのか明確にして募集する。

Q.5：あなたが思う本プロジェクトの意義や価値を、個人／仕事／信用金庫／支援先／地域の5つの視点で教えてください（各項目5個まで）。  
また、綱目ごとに大切だと思う順番に番号をつけてください。

●えなこチーム（SROI） （順位）／本プロジェクトの意義や価値
<p>【個人にとって】 （1）恵那人として地域を更に知るきっかけとなる （2）地域を好きになる （3）自分もNPOに参加したいという気持ちになる</p> <p>【仕事にとって】 ・顧客対応手法が増える</p> <p>【信金にとって】 ・新たなる顧客の創出</p> <p>【支援先にとって】 ・当庫メインバンク指定のきっかけ</p> <p>【地域にとって】 ・活性化の一手法となる</p>
<p>【個人にとって】 （1）地元の多方面で活動する様々な人とコミュニケーションができ、今後の自分にとって新しい人脈ができた。 （2）自分が知らなかった地域の様々な情報やイベントを認識できた。 （3）自分もNPOに参加したいという気持ちになった。</p> <p>【仕事にとって】 （1）取引のきっかけとなる様々な出会いがある。 （2）各種情報を得る機会が増える。 （3）様々な業種の実情が多少理解でき、仕事の幅ができる。</p> <p>【信金にとって】 （1）新たなる顧客の創出 （2）PRとイメージアップ</p> <p>【支援先にとって】 ・金融機関の考え方等がわかる。</p> <p>【地域にとって】 ・活性化の一手法となる</p>
<p>【個人にとって】 （1）普段関わる事の少ない立場の人と関わりが持てること （2）地元の良さを再確認できたこと</p> <p>【仕事にとって】 ・自分の意見を伝えたり、相手の意見を聴くことは大切なはずですが、普段の事務仕事の中では中々できていない</p> <p>【信金にとって】 ・地域の為に活動する団体を少しは応援できたこと</p> <p>【支援先にとって】 （1）他の立場の意見が聞けたことは意味があったかも… （2）少しは活動について知る人が増えたかも…</p> <p>【地域にとって】</p>

【個人にとって】

- 地域・地元を知る良い機会になる
- 様々な年代・経歴の方と交流する機会になる
- 自分の地元の良さを知りたくなる
- 自分ひとりでは出来ないことをチームで取り組むという良い経験になる
- NPO 法人の主催するプログラムに参加し、新たな分野を学ぶことが出来る

【仕事にとって】

- 様々な役職・所属の方と交流し、今後の仕事に生かせる人間関係を作ることが出来る  
地域貢献として、NPO 法人と当金庫が一緒になって出来ることを考えるきっかけとなる
- チームとして活動する経験をし、そこで培った力を自分の仕事にも生かすことが出来る

【信金にとって】

- 地域貢献に取り組む NPO 法人を支援する事業を考える
- NPO 法人や所属するスタッフとの新しい取引が作れる
- 地域貢献に取り組む NPO 法人と信用金庫が協力することにより、地域へより深く広い支援が出来る

【支援先にとって】

- 地元の企業と交流し、新しい発見・発想が得られる
- 専門性を持つ信用金庫職員の知識あ支援方法を得ることが出来る

【地域にとって】

- 信用金庫職員が NPO 法人の活動する地域へ訪ねることにより、新たな観光客を呼びきっかけとなる
- プロボノによって生まれた、NPO 法人の新たな事業を行うことが出来る

【個人にとって】

- (1) ボランティアで取り組むことで、メンバーの取り組み姿勢が意思統一できる。
- (2) NPO 法人とボランティアの違いがうっすら解ってきた気がする。

【仕事にとって】

- ゆくゆくは、支援した NPO 法人との融資取引にまで発展することが望ましいと思う。

【信金にとって】

- 地域の住民が地域のために様々な活動をしていることが発見でき、『地元と共にあり、共に栄える』という当金庫の経営理念と共通しているような気がした。

【支援先にとって】

- (1) 今回は「SROI」の測定結果を「提示」しただけに留まっているが、今後もステークホルダーの活動の「SROI」を定期的に計測させていただければ、「SROI」という手法が定着すると思う。
- (2) 今回は皆さんの活動を勝手に評価しただけであったが、今後同様なプロジェクトがあったらスタッフの一員として参加することで、お互いに直に「SROI」の効果が実感できると思う。

【地域にとって】

- 本プロジェクトを公共団体や商工会議所・観光協会などとタイアップして行っていれば、少しでも地域に貢献した実感が湧くと思う。

Q.5：あなたが思う本プロジェクトの意義や価値を、個人／仕事／信用金庫／支援先／地域の5つの視点で教えてください（各項目5個まで）。

また、綱目ごとに大切だと思う順番に番号をつけてください。

●えなここチーム（組織課題解決） （順位）／本プロジェクトの意義や価値

【個人にとって】

- (1) 地元の再発見。（私にとっては故郷の再発見）
- (2) 地元 NPO を通じ、新たな人脈の構築。
- (3) NPO 活動の理解、勉強。
- (4) 地元への貢献。

【仕事にとって】

- (1) NPO 活動の理解。
- (2) 勉強、スキルアップ。
- (3) 地域活動に係わる体験が可能。

【信金にとって】

- (1) NPO、地域と係わることにより、金庫の存在感を示すことができる。（社会的役割の向上）
- (2) NPO の活動、地域を知ることによる職員のスキルアップ、考え方の向上、育成。
- (3) 地域貢献の一環。

【支援先にとって】

- (1) 違う視点（各職員）からの見方・考え方が伝わり、今後の活動に活かせる。
- (2) 身近な金融機関とのコラボによって、今後の窓口相談機能が広がる。

【地域にとって】

- (1) 地域を巻き込んだ活動を広く知ってもらい、活性化につながる。
- (2) NPO 同士のつながりも生まれ、街が変化する可能性がある。
- (3) 地域住民への認知度を向上させ、住民の理解が得られる。

【個人にとって】

- (1) 仕事で身に着けた知識や経験を生かすことが出来た。
- (2) 人事部の仕事は職員を対象としているため、久しぶりにお客様と触れ合う機会が持てたことは良い刺激となった。

【仕事にとって】

- ・地域貢献のためにNPO法人で頑張る関係者に触れることで、仕事に対するモチベーションを高めることが出来る。

【信金にとって】

- (1) 金融機関にとって必要な付加価値に、お客様の課題解決があります。このプロボノ活動は、付加価値を高めるために良い経験になります。
- (2) 地域金融機関として出来る、地域貢献の一つである。

【支援先にとって】

- (1) 今後の方向性を改めて整理して、新しい一歩を踏み出す機会となる。
- (2) 自らを客観的に見つめ直す機会となる。
- (3) 金融機関の職員に自らの活動を理解してもらい、今後の自信になる。

【地域にとって】

- (1) 支援先の NPO 法人の活動が活性化することで、地域により良い影響が出る。
- (2) 当金庫が具体的に NPO 法人の支援に取り組むことで、NPO 法人の活動が活性化する。

【個人にとって】

- (1) Mama's Café にも関わって見たかった。
- (2) “momo” “えなこ” という NPO 法人をすることが出来た。
- (3) 始まる時間が 7 時からだった為、子どもと夕食の時間が持て、月に一度の楽しみな天丼の日となりました。

【仕事にとって】

- (1) 地域の活性化に NPO 法人が必要不可欠ではないかと感じたこと。
- (2) 決算書の見方などコンサルティングのスキルをもっと磨いていく必要を感じました。
- (3) 地域には色々な問題があり、それを解決していく。

【信金にとって】

- (1) 地域の活性化に NPO 法人が必要不可欠ではないかと感じたこと
- (2) 地域には色々な問題があり、それを解決していく。

【支援先にとって】

- (1) 活動している方々の存在が広く世間に知れ渡ることができると良い。
- (2) 今までの活動を見なおす事ができているとさいわいです。
- (3) 次の一步を踏み出すきっかけになれば幸いです。
- (4) わざわざ遠い多治見の地まできていただき、本当にお疲れ様でした。

【地域にとって】

- (1) 地域には色々な問題があり、それを解決していく。
- (2) 活動している方々の存在が広く世間に知れ渡ることができると良い。

【個人にとって】

- (1) NPO 法人について学ぶことが出来た。
- (2) 恵那について興味を持つことが出来た。
- (3) チームとして活動する中で、色々な役割（ブログ）を行うことで勉強になった。

【仕事にとって】

- (1) 人材開発課で職員の育成などを行っている仕事から、金庫と NPO との関わり合いについてとても勉強になった。
- (2) 非営利目的で地元にかかわる点などは、私達の仕事ととても近いものがあり、親しみをもてた。

【信金にとって】

- ・将来当庫にとって NPO 法人とのかかわりも大きくなっているような気がするので、職員にとってこのような機会が今後必要になってくると思います。

【支援先にとって】

- ・私たちが関わることで、本当にメリットがあったのかどうか不安ではあるが、話し合い（議論）をするうちに、それぞれの想いがつながるような気がして、楽しい時間を過ごせたと思う。

【地域にとって】

- ・地域に根ざすえなこと、「地元と共にあり共に栄える」を経営理念にもつ当金庫にとっても共通点も多く、今後の金庫のあり方に参考になることが多くあると感じた。

Q.5：あなたが思う本プロジェクトの意義や価値を、個人／仕事／信用金庫／支援先／地域の5つの視点で教えてください（各項目5個まで）。  
また、綱目ごとに大切だと思う順番に番号をつけてください。

●Mama's Café チーム (SROI) (順位) / 本プロジェクトの意義や価値

【個人にとって】

- (1) 人と人とのつながりの大切さを感じる。
- (2) いろいろ経験することは必要。
- (3) 他職員・NPOに関わる方との交流が増え、チームワークの素晴らしさを知る。
- (4) 新たな行動を実践したことで、多くを学ぶ事ができる。
- (5) 価値観が変わった。

【仕事にとって】

- (1) 地域金融機関の「役割・仕事・使命」について考えるようになった。
- (2) 地域の事をよく知ることは重要。
- (3) 普段の仕事に役立つ。
- (4) これからNPOと深く関わる事は多くなる。
- (5) 他職員と親睦が深まる。

【信金にとって】

- (1) 地域金融機関として地域貢献を図る。
- (2) 地域との連携を図る。
- (3) 他金融機関との差別化。
- (4) 地域コミュニティを維持することで地域の存続。
- (5) 地域金融機関としての存在感を示す事ができる。

【支援先にとって】

- (1) 金融機関などと連携することで活動を発展できる。
- (2) NPO 活動の認知度向上。

【地域にとって】

- (1) 地域のNPOの活動を知ることができる。
- (2) 暮らしの向上、地域コミュニティの向上。
- (3) 住み良い街づくり。
- (4) お互い支えあう事ができる。

【個人にとって】

- (1) 新しい考え方の発見があった。
- (2) 意見交換の大事さが分かった

【仕事にとって】

- (1) 仕事をしていくなかで、直すべきところが分かった。
- (2) 今回のことは今すぐには活かせれないが、今後このプロジェクトに参加したことで生きてくる部分はあると思う

【信金にとって】

- (1) NPO 法人とのつながりが出来た。
- (2) NPO 法人に対しての支援方法が分かった。

【支援先にとって】

- (1) 今回のプロジェクトに参加することにより新しい発見がある。
- (2) 当金庫とのつながりができた。

【地域にとって】

- (1) 地域の方々今回の支援先について知ってもらえる機会が出来た。
- (2) これを機会に新しいNPO 法人の誕生の可能性。

【個人にとって】

(1) NPO 法人に対して興味がわいた (2) 今後、NPO 法人対象の融資に対して、知識・経験を深める事ができた

【仕事にとって】

(1) SROI は普段の仕事内容に取り入れることができる (2) 支店外の方と交流を深めれた

【信金にとって】

(1) 他の NPO 法人を支援する際の大きな経験となった (2) とうしんをアピールするためのつながりが増えた  
(3) 「えなここ」「ママズカフェ」との連携した活動を今後もできる

【支援先にとって】

(1) 金融機関とのつながりができた (2) 課題点がわかった

【地域にとって】

・様々な活動を行う NPO 法人があるということがわかった

【個人にとって】

(1) 地元の NPO 団体のことを知れる  
(2) NPO 法人について理解が深まる  
(3) 自分を成長できる  
(4) SROI というなじみの無い測定方法があることを知ると同時に、少しだが測定経験できる  
(5) さまざまな支店、性別、年齢の東農信用金庫職員と交流になる

【仕事にとって】

(1) チームでの団結や話し合いの大切さを再認識できる  
(2) 地元のイベントなどの情報を得られる  
(3) NPO 法人の知識が増える  
(4) 相談相手が増える(僚店など)

【信金にとって】

(1) 地域密着がよりアピールできる  
(2) NPO との繋がりが増える  
(3) 職員の地元に対する思いが強くなる  
(4) NPO との今後の活動に有益になる(預金や融資)

【支援先にとって】

(1) 店舗やイベント等の知名度が口コミで広がる(職員やその家族)  
(2) 東農信用金庫との繋がりができる  
(3) 信金職員の目線で、活動を再度見る事ができる

【地域にとって】

(1) 職員がより地域を知り、大切にしていこうと感じる  
(2) 職員がこれをきっかけに地域のボランティアや NPO などに興味を持ち、参加する  
(3) 東農信用金庫が、これをきっかけに支援やボランティア等の参加を促進させる



Q.5：あなたが思う本プロジェクトの意義や価値を、個人／仕事／信用金庫／支援先／地域の5つの視点で教えてください（各項目5個まで）。  
また、綱目ごとに大切だと思う順番に番号をつけてください。

●Mama's Café チーム（組織課題解決） （順位）／本プロジェクトの意義や価値

【個人にとって】

- (1) NPO 法人についての理解 (2) 知らない事について学ぶ姿勢 (3) 積極的な議論 (4) 普段の生活で関わることが出来ない方との交流

【仕事にとって】

- (1) スキルアップ (2) SWOT 分析の活用にて課題把握 (3) NPO 法人との取引推進 (4) 僚店の方々との交流

【信金にとって】

- (1) NPO 法人との連携にてよりよい地域造りを行う (2) 地域活性化の一役 (3) 若手職員の経験獲得

【支援先にとって】

- (1) マッチング（地元企業との連携） (2) 新たな活動内容として興味を持って頂く

【地域にとって】

- (1) 地域に存在する NPO 法人の重要性の確認 (2) NPO 法人の活性化は地域の活性化にもつながると思われる (3) 新たな NPO 法人の設立

【個人にとって】

- (1) 表面的な知識だけでは経営者の課題、悩みに深く迫れないことが実感できた。またスキルのブラッシュアップを常に行っていないとついていけないと感じました。
- (2) NPO 法人の経営者と時間をかけてコミュニケーションを取ることが出来、様々な考え方を学ぶことが出来たことは有意義でありました。
- (3) 経験年数や年齢、性別、担当職務がばらばらなメンバーでかつ業務外で物事を進めるには時間をじっくりかけ準備をしっかりと行うこととメンバーの考え方をしっかりと掴んでスタートすることが大切。

【仕事にとって】

- (1) 業務として取り組むには負担が大きく、費用対効果も限定的といわざるを得ない。  
時間を掛けた取組が必要であると感じ、前述したように NPO 限定のネットワーク化が有効だと考えます。
- (2) NPO を改めて知るきっかけとなったこと、若手職員の勉強の場として有意義であったと感じました。

【信金にとって】

- (1) NPO 法人とは何らかのかたちで関わる必要性はあると考えます。  
どのように関わるかは議論の余地がありますが、ニーズを掘り起こすという点でも NPO 法人のネットワーク化を図ることも有効だと考えます。
- (2) NPO への寄付金として NPO 向けのファンドを設立することも一案と考えます。

【支援先にとって】

- (1) 今回の取組によって NPO に対する金融機関の考え方が伝わった点もあると感じています。  
NPO 支援ローンをはじめ応援する窓口は開かれている一方、職員の NPO に対する認識の低さ、NPO の認知度の低さなど。
- (2) 客観的な第三者としての視点を提供できた面があったと考えます。

【地域にとって】

- ・公益活動の担い手として NPO 活動を活性化させることで地域がより良くなることに繋がると考えます。

【個人にとって】

- (1) NPO 法人を通じて、社会貢献を行おうという、代表の熱い思いに触れる機会ができ、貴重な体験ができた。
- (2) 本プロジェクトを通じ、知り得た NPO 法人に関する知識を、今後の業務に活かす可能性ができた。

【仕事にとって】

- (1) NPO 法人とはどのようなものかのかという、知識取得。
- (2) 支援方法や、どのような課題を抱えているかを知ることができ、今後 NPO 法人と触れる機会があれば、活用できる。

【信金にとって】

- (1) NPO 法人という非営利組織に対する支援ノウハウ、実績作り。
- (2) 定量面だけでの判断基準だけでなく、SROI を用いての判断する重要性。

【支援先にとって】

- (1) 金融機関に、NPO 法人の実態や、問題を知ってもらえる機会ができる。
- (2) 金融機関を通じての民間企業との提携の可能性を期待できる。

【地域にとって】

- (1) 地域を良くしようという考えをもっている NPO 法人を支援することにより、地域の活性化につなげることができる。
- (2) 地域住民に NPO 法人の業務内容などを知ってもらえる機会ができる。

【個人にとって】

- ・地域貢献につながる

【仕事にとって】

- ・幅が広がる

【信金にとって】

- ・信用金庫の本質的な業務

【支援先にとって】

- ・我々を上手く活用して頂ければ

【地域にとって】

- ・NPO 法人と我々がコラボする事によって、地域に更なる有益をもたらす事になれば

【個人にとって】

- (1) 普段の仕事では関わることのできない外部の方や他支店の職員とコミュニケーションをとることができる。
- (2) 地元地域について理解を深めることができる。

【仕事にとって】

- (1) 活動を通じた人脈を通じて、新たな案件の開拓につなげることもできる。
- (2) チームで何かを成し遂げるような活動が普段あまりないので、活動を通じて職員に連帯感、結束感を生むことができる。
- (3) 企業分析の勉強をすることができる。

【信金にとって】

- (1) 本当の意味での信用金庫の地域貢献活動をすることができる。
- (2) NPO に対する理解を職員が深めることで、NPO への活動に対する融資等も今後見込むことができる。
- (3) 他金融機関との差別化や PR になる。

【支援先にとって】

- (1) NPO 団体について金融機関から理解を得ることが出来る。
- (2) 信用金庫職員を通じて活動の宣伝効果も期待できる。
- (3) 外部機関から活動を分析してもらうことで、新たな課題の発見や問題解決につなげることができる。

【地域にとって】

- ・NPO の活動が活発化することによって、地域の活性化に繋がる。