

◎支援対象のニーズや実情を踏まえながら、金融機関やプロボノとともに、福祉事業の創業、事務所開設等を支援

No.07	大阪市における「住民主体型」福祉事業者を対象とした基盤整備事業（H24）		
実施主体	特定非営利活動法人大阪 NPO センター	実施市町村	大阪府 大阪市

◎事業の背景

他の政令指定都市と比較して少子高齢社会が進展する地域において、以下の福祉課題が明らかとなっている。

- ①平成 23 年 11 月末現在、介護支援を必要とする認知症高齢者が 54,736 人と 4 年前に比較して 10,284 人（増加率 23.1%）となり、認知症になっても安心して暮らせるまちづくり、支援ネットワークが必要である。（大阪市「大阪市高齢者保健福祉計画・介護保険事業計画平成 24 年度～平成 26 年度」平成 24 年）
- ②核家族化の進行や地域コミュニティの希薄化により子育てが孤立しやすく、就学前のこどもを育てる保護者の約 3 割が地域における育児相談など子育て支援の充実が特に重要と考えており、在宅での子育てを身近な地域で支援する仕組みの充実が必要である。（大阪市「大阪市次世代育成支援行動計画（後期計画）」平成 22 年）

このような福祉課題に対応して NPO 等による福祉サービスの開発、供給が行われているが、以下の課題がある。

本事業の実施事業者である（特活）大阪 NPO センターの NPO 等に対する経営支援の経験から、大阪市内の子育て支援、高齢者福祉を担う NPO 等は、設立メンバーの社会的課題解決に対する思いは強く事業遂行力はあると考えられる。

しかし、今以上の事業の安定化を図り、一定の質のサービスを供給するためには、組織の外部に存在する専門家や専門機関、市民等といった「支え手」（ステークホルダー）との連携が求められる、と考えられる。

◎事業の概要

大阪市域の「住民主体型」福祉事業の創業、既に事業を展開する事業者の経営支援を目的として、以下の 3 つのコーディネート事業を実施した。

事業 1. 創業に係るコーディネート事業

今後 1 年以内に創業予定の「担い手」を対象に、事業計画書の策定方法及び法人格の選択方法等に関するセミナー、個別相談会を開催し、経営スキルの向上を図り、円滑な創業に係るコーディネートを行った。

◎事業内容

創業に係るセミナー、相談会及び（特活）大阪 NPO センターの中間支援事業の 1 つである相談事業等により、創業の意思をもつ「担い手」を集め、事務局および「担い手」の相談内容にあう専門家とともに創業に係るコーディネートを行った。

事業 2. 事務所・事業所開設に係るコーディネート事業

大阪市内に事務所・事業所開設を希望する「住民主体型」福祉事業者を対象として、物件探索のポイント、リフォーム手法およびコスト、工務店の選択方法等の知識、ノウハウを提供するセミナー、個別相談会を開催し、円滑な事務所・事業所等の開設のコーディネートを行った。

◎事業内容

事務所・事業所開設に係るセミナー、相談会及び（特活）大阪 NPO センターの中間支援事業の 1 つである相談事業等により、事務所・事業所開設の意思をもつ「担い手」を集め、事務局および「担い手」の相談内容にあう専門家とともに創業に係るコーディネートを行った。

事業 3. 資金調達に係るコーディネート事業

今後1年以内に新たな事業所を開設する計画がある住民主体型福祉事業者を対象に、資金調達計画書の策定方法、資金調達（運転、設備）方法等に関するセミナーおよび個別相談会を開催し、円滑な資金調達に係るコーディネートを行った。

◎事業内容

資金調達に係るセミナー、相談会及び（特活）大阪NPOセンターの中間支援事業の1つである相談事業等により、資金調達の意思をもつ「担い手」を集め、事務局および「担い手」の相談内容にあう専門家とともに創業に係るコーディネートを行った。

ステークホルダー	役割
①特定非営利活動法人大阪NPOセンター	事業全体の企画・運営、協力先との連携
②金融機関（日本政策金融公庫（国民生活事業）、近畿労働金庫、大阪商工信金、トランスバリュー信託（株））	事務所開設、創業支援等に関する助言、アドバイスをを行った
③特定非営利活動法人ハートフレンド	子育て支援施設の運営を行っている団体で事務所の移設が課題となっていた
④子育てママ広場みなくる	子育て世代の女性のための交流スペース運営の創業を希望していた
⑤特定非営利活動法人感生	NPO法人を立ち上げて「就労継続支援B型事業」を実施するにあたり、運転資金を必要としていた。
⑥特定非営利活動法人まどり	自然住宅のコーディネート業務等でコミュニティづくりの支援もしており、事業者の想いにあった設計者や施行者へつなぐ活動を行う。
⑦プロボノ集団	NPO法人大阪NPOセンターが有する弁護士、税理士、会計士等からなるプロボノ集団。

（1）中間支援の特徴（取組の中で見られた工夫や取組が上手く進んだポイント等）

- …中間支援における特徴的な工夫
- …中間支援における失敗と対応

実施前（～平成23年度）

●支援対象の創業、経営支援等に大きな役割を果たすプロボノ集団の役割

大阪NPOセンターでは、弁護士、公認会計士、税理士、社労士等、専門家のボランティアグループを平成10年ごろより形成している（プロボノ集団）。創業や経営等に関する相談者の困りごとに応じて適切な専門家を派遣しており、1回につき5,000円の相談料をもらっている（相談料は大阪NPOセンターに入る仕組み）。

プロボノは無報酬であるが、社会貢献ができる点、NPOや福祉分野の実情を知ることができる点等が大きなメリットとなっている。このような非営利分野に貢献することによって、プロボノの本業においてソーシャルビジネス的な視点や知見が加わり、仕事の進め方等に幅が出てより質の高い仕事につながっている部分がある。

●社会的起業へ投資する寄付の仕組みを構築し、地域に役立つ取組の支援につなげる

以前より、資金を地域で循環させるための勉強会や意識啓発に取り組んできた（近畿労金、トランスバリュー信託株式会社、大阪商工信金等の金融機関との勉強会）。その中で、企業の損金算入（寄付を損金として計上することで所得から控除され、法人税が安くなる）の限度額を活用した寄付があまり行われていない状況にあることから、意識啓発によって寄付を促進させる取組をおこなった。

そして、企業（主にオーナー企業）の損金算入を活用した寄付募集を行い、大阪 NPO センターに集めて、平成 18 年に” 志 “民ファンドを設立した（毎年、500～1,000 万円の寄付が集まり、寄付総額の 2 割を大阪 NPO センターが事務局運営費として徴収）。

寄付をしてくれる企業を社会に投資する社会投資家と位置付け、応援したい社会起業家を支援する仕組みで、資金的な見返りを求めるのではなく、あくまで社会起業家の活動を通じて社会が良くなることを目的としている。そのため、助成の審査を行うのは社会投資家であり、金銭的な支援とは別に、社会投資家が持つネットワークや資材の活用、場の提供等もある。より効果的な仕組みとなるように、平成 10 年に構築したプロボノ集団による専門家派遣とセットで支援を行っている。

実施中（平成 24 年度）

●実践的なセミナーのプログラムにより、意識の高い人の創業を効果的に支援

支援対象者が、創業に向けて具体的に進んでいくことが重要との認識から、1 年以内に創業を考えている人を対象として、創業に関する一般論的な内容ではなく、より実践的な内容のセミナーとした。

具体的には、これまで大阪 NPO センターが支援し、実際に創業まで至った福祉事業者等をセミナーへ招致し、創業する上での課題や苦労した点等を具体的に紹介してもらい、それに対する対策等を示すなど具体性の高いものとした。また、セミナー後には専門家も交えた個別相談会を開催し、創業の可能性や具体的な創業の方法等について意見交換を重ねながら支援を実施した。

●支援対象の実情を理解した上で、適切な情報提供や協力先の紹介を行う

創業を目指していた子育てママ広場みなくるに対しては、創業のイメージに近い形で既に事業を行っている子育て支援施設の先進事例をいくつか紹介して意見交換の場を設けたり、事業費の調達として、大阪府の創業支援事業による助成の情報を提供して 50 万円の助成獲得につなげたり、事業を進めていく上での留意点等についての的確なアドバイス・助言を行ったりしたことで、創業に結びつけることができた。

ハートフレンドに対しては、事務所及び活動拠点の移転が大きな課題であったことから、ハートフレンドの思いや考え方を十分把握したうえで、参考となる事務所改修の事例を紹介し、事例の改修に関わった NPO 法人や改修を行った施工業者との意見交換の場もつくった。そして、下見等も重ねながら、無事に事務所改修と移転が完了した。

支援を行う上で、支援対象者の人柄や実情等を踏まえつつ、声をかけるタイミングを重視しており、意見を聞いてくれる人かどうか、本当に支援を求めている時期か、といったことを考慮しながら支援を行っている。



ハートフレンドの外観と中の様子（改修後）

●ワンコイン寄付という地域の共感を得る資金調達手法を提案・実践し、支援対象と地域との関係を深めた

ハートフレンドの活動は、地域の理解を十分得ており、多くのファンも育っていると考えた大阪NPOセンターの山田氏は、まどりの水木氏の実践事例であり提案の「ワンコイン寄附」を助言した。これは、一口 500 円で移転による改修に伴う費用を寄付してもらうもので、地域に改めて活動内容をお知らせするとともに、住所が変わることを知ってもらう絶好の機会にもなることが期待された。

地域の方にお金を出してもらうこと自体を想定しておらず、出してもらってもいいのかハートフレンドは悩んだが、地域の支援にはいろいろな形があること、寄付を通じて活動自体の周知につながることをハートフレンドに説明し、了解を得て「ワンコイン寄附」を実践した。

その結果、寄付は口コミで広がり、東京や奈良といった遠方からの寄付もあり、総額で約 130 万円の寄付が集まった。改修に必要な費用が約 500 万円であったため、自己資金を 370 万円に抑えることができた。



ワンコイン寄附者の名前が入った葉っぱのオブジェ

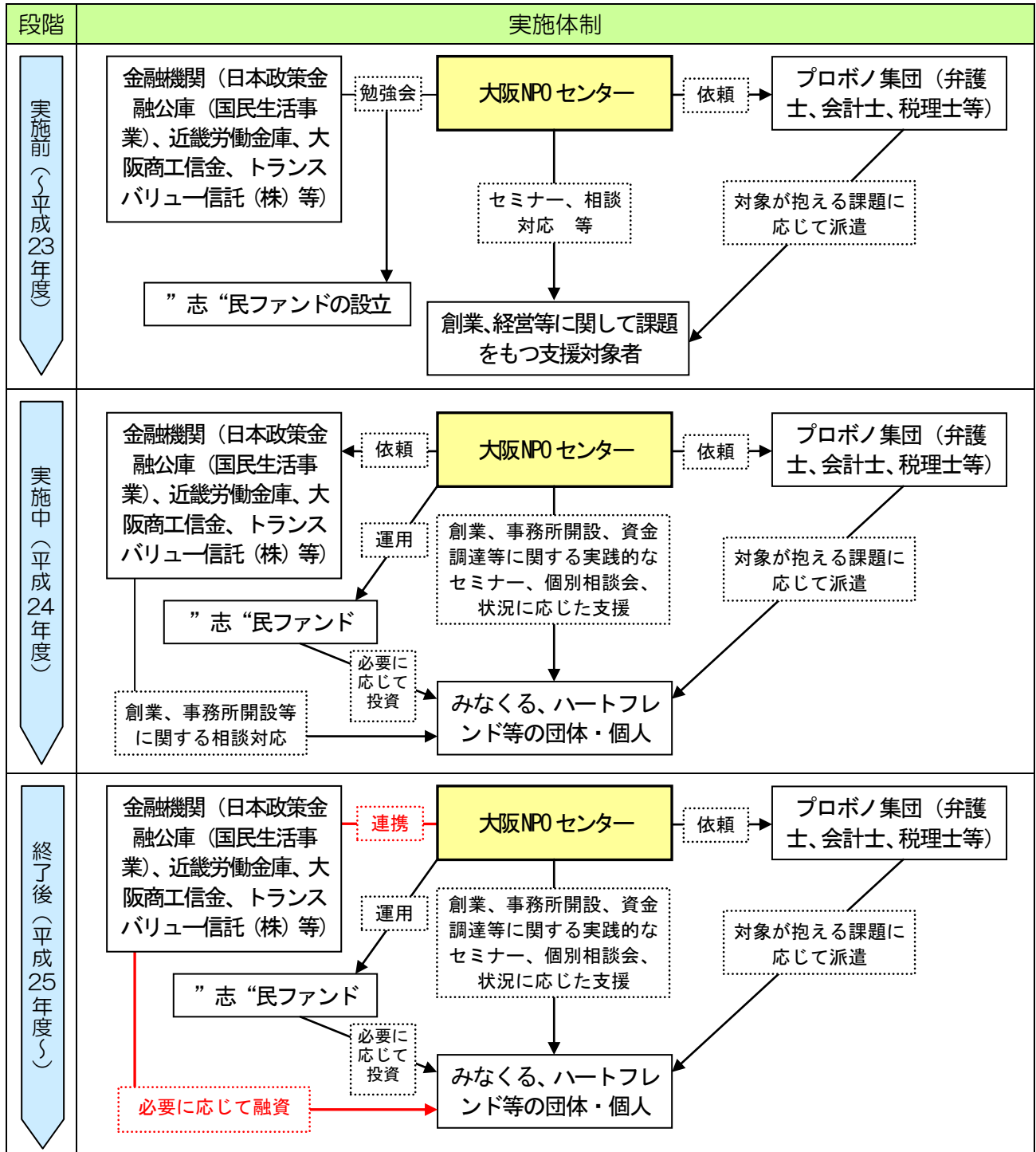
(2) 取組の変遷

※表中青字下線部の内容は「(1) 中間支援の特徴」で詳述

	主な課題	対応・工夫	効果・成果
実施前 (～平成23年度)	○プロボノの活用 ・弁護士や会計士、税理士等のプロボノのネットワークを構築することで、NPO活動や創業・経営支援時の相談役として機能することが期待された。	○プロボノ派遣による創業、経営等の支援 ・大阪NPOセンターでは、弁護士、公認会計士、税理士、社労士等、専門家のボランティアグループを平成10年ごろより形成しており(プロボノ集団)、創業や経営等に関する相談者の困りごとに応じて適切な専門家を派遣している。	○支援対象の課題解決に寄与 ・専門家派遣によって、経営上の課題が解決されたり、創業に結びついたり、成果につながっている。 ○プロボノ集団のスキルアップにも寄与 ・プロボノ集団も、NPO活動や福祉分野に関わることによって、新たなノウハウや知見の習得につながっている。
	○地域で資金を循環させることが重要 ・資金が地域の役に立つ取組に投資され、社会が良くなっていくことが重要との考えから、市民ファンドの構築を検討した。	○”志“民ファンドの設立と運用 ・企業の損金算入(寄付を損金として計上することで所得から控除され、法人税が安くなる)の限度額を活用した寄付促進に取り組み、平成18年に”志“民ファンドを設立。より効果的な投資仕組みとなるように、平成10年に構築したプロボノ集団による専門家派遣とセットで支援を行っている。	○資金面、ソフト面の両面での支援体制を構築 ・”志“民ファンドによる資金的な支援と、プロボノ集団による専門家派遣の両面からの支援が可能となり、支援の効果を高めている。
実施中 (平成24年度)	○創業意識の高い人に合ったセミナーが必要 ・創業への意識の高い人を対象としたセミナーでは、一般論ではなく、より具体性のある内容とする必要があった。	○事例も交えた実践的な内容とし、専門家を交えた個別相談も実施 ・これまで大阪NPOセンターが支援し、実際に創業まで至った福祉事業者等をセミナーへ招致し、創業する上での課題や苦労した点等を具体的に紹介してもらい、それに対する対策等を示すなど具体性の高いものとした。また、セミナー後には専門家も交えた個別相談会を開催し、創業の可能性や具体的な創業の方法等について意見交換を重ねながら支援を実施した。	○2件の創業、1件の事務所移設に結びついた ・平成24年度の事業を通じて、2件の創業が実現し、1件の事務所移転・改修も実現した。 ・内1件は融資も決定した。
	○支援対象のニーズに合った支援の必要性 ・支援対象のニーズ(創業のイメージ、ノウハウや知見のレベル、取組の熟度、実施規模等)はそれぞれ異なり、それらに適切に対応しなければ十分な支援は行えない。	○創業イメージに合った先進事例の紹介や情報提供 ・支援を行う上で、支援対象者の人柄や実情等を踏まえつつ、声をかけるタイミングを重視しており、意見を聞いてくれる人かどうか、本当に支援を求めている時期か、といったことを考慮しながら支援を行っている(創業イメージに合った事例の紹介、受けられる助成制度の情報提供等)。	
	○改修費用の確保 ・ハートフレンドの事務所改修費用について不足分を補うための資金調達が必要であった。	○ワンコイン寄付の実践 ・活動は、地域の理解を十分得ており、多くのファンも育っていると考えた大阪NPOセンターの山田氏は、ハートフレンドに対して「ワンコイン寄附」を助言。これは、一口500円で移転による改修に伴う費用を寄付してもらうもので、地域に改めて活動内容をお知らせするとともに、住所が変わることを知ってもらう絶好の機会にもなることが期待された。	○地域との関係性が密に ・寄付は口コミで広がり、東京や奈良といった遠方からの寄付もあり、総額で約130万円の寄付が集まった。また、改めて地域に支えられていることを実感できることにもつながり、地域との関係性が密になった。
○中間支援事業の拡大 ・自立的な支援の継続に向けて、中間支援の取組を拡大していくことが重要。	○平成24年度事業の成果を踏まえた取組 ・福祉事業の創業に関する支援のノウハウ蓄積や金融機関との関係ができたことから、今後も継続した取組を進めていく。	○中間支援の幅の広がり ・平成24年度モデル事業を通じて、中間支援が可能な分野が広がった。	
終了 (平成25年度)			

(3) 実施体制の変遷

勉強会を通じて、企業からの寄付を活用して地域活動を活性化していくことを目的として”志“民ファンドを設立した経緯があり、平成24年度モデル事業では、複数の金融機関に講師や個別相談対応で支援を得た。また、以前より構築していたプロボノ集団による専門家派遣も生かしながら、中間支援活動を行っている。事業終了後も、結びつきが強くなった金融機関との連携を図りながら、中間支援の拡充を図っていく。



(4) 成果と課題

(事業の成果)

◎創業、事務所開設（移転による改修）につながった

事業所等の拠点づくりについては、2件のマッチングが実現した。1件目は先進事例である「office ぱれっと」及び「市民活動団体 Beans」とのマッチングによって「みなくる」が創業に結びついた。2件目はクリーニング業を通じた障がい者の就労継続支援事業所（非雇用で障がい者が比較的自由に働くことができるB型）の創業が実現した。

クリーニング店を営む事業者から、クリーニング業を通じた障がい者福祉事業の創業について相談を受け、障がい者就労支援制度の説明や障害者自立支援法に基づく事業者となるための要件等の説明を行い、実際に創業している実践者からの創業に向けた具体的なアイデアや助言を行った。また、日本政策金融公庫国民生活事業こくきん創業支援センターからの融資にもつなげることができた。「ハートフレンド」への支援を通じた新たな拠点確保・改修も大きな成果と言える。

◎金融機関との関係構築

以前より勉強会等を通じてつながりはあったが、平成24年度事業で実際に協力機関として参画してもらったことで、より関係性が強くなった。

(事業の課題)

◎不動産オーナーの理解が重要

ハートフレンドの施設の確保・改修では、活用した空き家のオーナーが事業に対する理解を示したことが事業を進める上で非常に大きかった。以前支援した「江口の里」というNPO法人の活動拠点づくりにおいても、空き家を所有するオーナーからの空き家の提供と改修費負担といった理解と協力がなければ実現しなかった（「江口の里」は、地域の有志が集まり、相互扶助的な発想で立ち上げた団体で、高齢者向けのデイサービスや地域交流のサロン、食事サービス等を提供する特定非営利活動法人）。

空き家等を活用して福祉事業を進めていく上で、不動産オーナーの理解を得ることは非常に重要であり、活動拠点が確保できれば、専門家派遣や金融機関からの融資支援等の各種支援で、創業までつなげることが可能になる。

(5) 今後の展望

◎”志“民ファンドの効果的な活用

平成18年に立ち上げた”志“民ファンドは、対象となる案件がそれほど多くなく、まだ投資額に余裕がある状況である。この”志“民ファンドの積極的な活用によって、創業等の新しい動きを活性化させていくことが必要である。そのためにも、すぐに助成といった資金調達に頼るのではなく、私募債や金融機関からの融資等、リスクを負いながらも創業にチャレンジするような意欲あふれる個人・団体の掘り起しが必要である。