

## ◎マッチングイベントを活用して企業とNPOの協働事業化を支援

No.05	多様な担い手の連携・協働によるCSV(Creating Shared Value) 創出プロジェクト (H25)		
実施主体	特定非営利活動法人 都岐沙羅 パートナーズセンター	実施市町村	新潟県 村上市

### ◎事業の背景

#### ●住民との「協働」によるまちづくりの転換が急務

市村は地方分権型の行政運営をめざし、地域住民やNPO、地元企業との協働によるまちづくりへの転換が急務となっている。(各市村総合計画・主要課題より) 村上市では協働のまちづくりを推進するために、住民が主体となった「まちづくり協議会」を市内17地域に発足させた(H24春)。各協議会へは、市からまちづくり交付金という形で資金支援を行うと共に、各々に担当職員を配置するなど、着実に仕組みを構築しつつある。

しかし、まだ協議会は発足したばかりであることから、地域をあげてのサポート(組織基盤の整備、人材育成、事業・活動の実行力醸成、多彩なネットワーク形成など)が不可欠である。

#### ●少子高齢化の進展による諸課題への取り組みがあまり進んでいない

少子高齢化が加速度的に進行していることから、これに伴って生じる諸課題(健康医療対策、交通弱者対策、集落自治機能の維持、山林・遊休農地の荒廃等)への対応が不可欠である。(各市村総合計画・主要課題より)

しかし現状では、行政側は産業振興や協働の仕組みづくりで手一杯であり、高齢者福祉、子育て支援、防犯・防災対策、居住環境整備、環境保全などの分野については、まだあまり取り組みが進んでいない。民間側での主体的な活動の育成により、早急にこうした諸課題への対応が必要である。

#### ●地域・分野を越えた横断的な連携・協働の促進が重要

地域内には多様な地域づくり活動団体やNPOが活動し、民間企業も地域に根ざした取り組みを行っている中に、住民主体のまちづくり協議会は発足した。

しかし、現状では、テーマ型の活動(地域づくり活動団体・NPO)とビジネス型の活動(民間企業、社会起業家)、地縁型の活動(まちづくり協議会、集落)という3つは、個別バラバラに活動しており、これらの効果的なネットワーク化が重要な重要となっている。

### ◎事業の概要

#### 事業1. NPOと民間企業の連携・協働事例実態調査の実施及びその情報発信

【内容】NPO(市民組織を含む)と民間企業の連携・協働による取り組みの実態と事例の詳細を調査・把握すると共に、CSVの普及啓発・情報共有を図るための冊子を作成する。

【成果目標】・CSV事例集の作成

・CSVに関する地域内の動向把握

#### 事業2. 新しい民民連携を促すマッチングイベントの実施及び支援メニューの整備

【内容】新しい民民連携を促すマッチングイベントを開催すると共に連携・協働事業の成長・発展を促す支援メニューの検討・整備する。

【成果目標】・新たな連携・協働事業を1つ以上生み出す。

・連携・協働事業からCSVを生み出すための支援メニューの具体化

ステークホルダー	役割
①特定非営利活動法人 都岐沙羅パートナーズセンター	事業全体の企画・運営、協力先との調整・連携
②一般社団法人いわふね青年会議所	アンケート調査の実施協力、団体紹介パネル展の開催、アンケート結果のデータベース化、webページの立ち上げ、情報、ネットワークの提供、ファシリテーションスキルの提供

	企業側への参加呼びかけ、新プロジェクトの自主事業化
③大洋酒造株式会社	取材協力（対談の実施）、トークセッションへの出演
④高根フロンティアクラブ	取材協力（対談の実施）、企業との連携事業に関する情報提供、トークセッションへの出演
⑤地域の企業、NPO等	マッチングイベントへの参加

## （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

### 実施中（平成25年度）

#### ●地域のCSVへの理解度を踏まえた上で企業へのアプローチ方法を選定

当地域においてCSVという概念への理解は低い（あるいは皆無）ことを認識した上で事業に取り組み始めた。特に注意を払ったのは、「CSVという考え方の提示に対して地域がどのような反応を示すのか」という点である。この反応によって、その後の進め方・アプローチの仕方が大きく変わると考えていたため、慎重な対応を図った。

当初は下記4パターンのうち、Bが大半ではないかと予想したが、実際はAとBの間ぐらいの反応が多いのが実情であった。

- |  |
|--|
| <p>A 興味を示さない</p> <p>B 多少の関心は示すが実感が湧かない</p> <p>C 高い関心を示す</p> <p>D やりたいとは思っているがなかなか一歩が踏み出せない</p> |
|--|

以上より、企業側がNPOと手を組むという認識はかなり低いため、最初にNPO側の考え方や意識を明らかにし、その上で企業側にアプローチするという二段構えで進めることとした。

#### ●NPOや企業の潜在的なニーズの的確な把握

CSVへの認知が低い状況では、アンケートやヒアリングなどからは表層的なニーズしか浮かび上がらず、潜在的なニーズまでは探れないことが懸念された。そこで、CSVに関する取組を地域内で浸透させていくためには、まずは「身近な実例を知ってもらう」ことが最も効果的であると考えた。

そのため、試験的に企業とNPOの小規模のマッチングイベントを開催し、互いのニーズを深く掘り起すことを考えた。結果として、2件のマッチングが実現するなど予想以上の成果があり、潜在的なニーズの掘り起しへとつながった。

#### ●気軽に意見交換ができる雰囲気作りを重視したマッチングイベントの開催

NPOと企業をつなぐことを目的として実施した「夜のまちカフェ」及び「まちカフェ」では、多様な主体が気軽に参加できる空間づくりに配慮し、ワールドカフェ形式を採用した。メンバーの入れ替えを行いながら、自由に議論してもらえるようにするために、グループごとにファシリテーターを配

置し、活発な意見交換を促進させた。結果として、マッチングの芽の創出にもつながった。

## (2) 取組の変遷

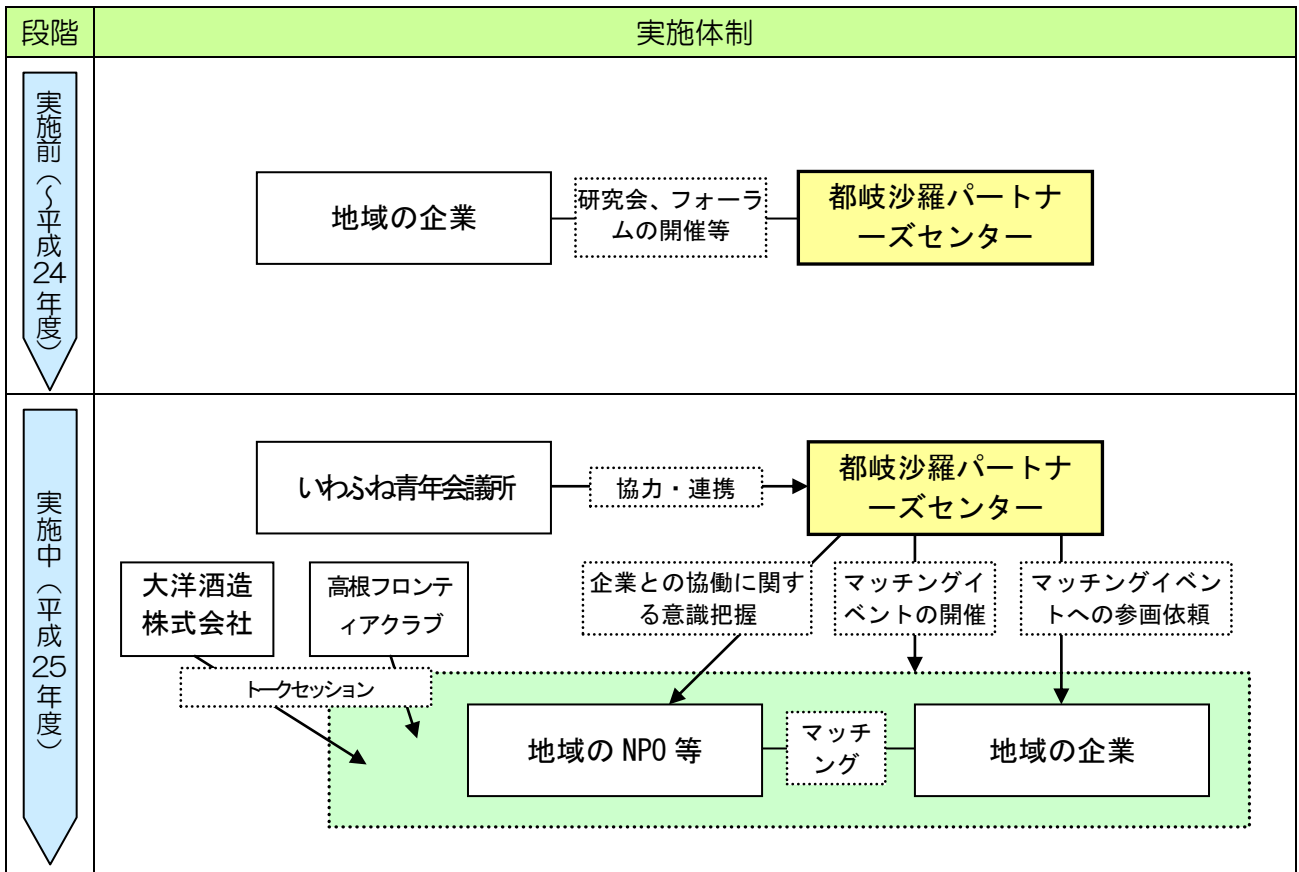
※表中青字下線部の内容は「(1) 中間支援の特徴」で詳述

	主な課題	対応・工夫	効果・成果
実施前 (平成24年度)	<p><b>○民間同士の連携促進</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・地域活性化や新たな事業化のためには民間同士の連携が必要。</li> </ul>	<p><b>○実態調査やフォーラム、交流会等の開催</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・地元企業の実態把握や研究会、フォーラム、交流会の開催等に取り組んだ。</li> </ul>	<p><b>○企業との交流が進んだ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・地元企業の実情が分かるようになり、一定の交流も進んだ。</li> </ul>
実施中 (平成25年度)	<p><b>○企業へのアプローチ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・CSVへの関心が低い状況の中で、企業にいきなりアプローチしても課題を共有できないことが懸念された。</li> </ul>	<p><b>○NPOの考え方や意識を示した上で起業へのアプローチを実施</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・企業側がNPOと手を組むという認識はかなり低いため、最初にNPO側の考え方や意識を明らかにし、その上で企業側にアプローチするという二段構えで進めることとした。</li> </ul>	<p><b>○企業のNPOに対する理解の促進</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・NPOの考えや意向を示すことできたことで、NPOに対する一定の理解が得られ、マッチングイベントへの参加促進に寄与した。</li> </ul>
	<p><b>○潜在的なニーズの把握</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・CSVへの認知が低い状況では、アンケートやヒアリングなどからは表層的なニーズしか浮かび上がらず、潜在的なニーズまでは探れないことが懸念された。</li> </ul>	<p><b>○試験的にマッチングイベント「夜のまちカフェ」を開催</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・そこで、CSVに関する取組を地域内で浸透させていくためには、まずは「身近な実例を知ってもらう」ことが最も効果的であると考えた。そのため、試験的に企業とNPOの小規模のマッチングイベントを開催し、互いのニーズを深く掘り起すことを考えた。</li> </ul>	<p><b>○2件のマッチングにもつながる成果となった</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・結果として、2件のマッチングが実現するなど予想以上の成果があり、潜在的なニーズの掘り起しへとつながった。</li> </ul>
	<p><b>○マッチングの促進</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・マッチングイベントを通じて、NPOと企業の連携のきっかけを可能な限り多く創出することを目標とした。</li> </ul>	<p><b>○ワールドカフェ形式でマッチングイベントを開催</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・NPOと企業をつなぐことを目的として実施した「夜のまちカフェ」及び「まちカフェ」では、多様な主体が気軽に参加できる空間づくりに配慮し、ワールドカフェ形式を採用した。メンバーの入れ替えを行いながら、自由に議論してもらえようとするために、グループごとにファシリテーターを配置し、活発な意見交換を促進させた。</li> </ul>	<p><b>○マッチング促進に寄与</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・結果として、マッチングの芽の創出にもつながり、企業とNPOの交流が図られた。</li> </ul>

### (3) 実施体制の変遷

民間同士の連携を視野に入れ、平成 15 年ごろから、企業の実態調査に取り組み始めた。その後、企業と研究会を立ち上げたり、商品開発をテーマにした一品発掘交流会の開催等を行ったり、企業との交流に取り組んできた。

平成 25 年度の取組では、CSV に着目し、NPO と企業の協働事業化を目的としたマッチングイベントの開催等に青年会議所等の協力を得て取り組んだ。



## (4) 成果と課題

(事業の成果)

### ◎2件のマッチングが実現

具体的なマッチングが2件成立し、CSVの「種」になり得るアイデアも2件創出された。  
また、「まちカフェ」プログラムは、地域の集合知を個人個人で共有できる機会となるため、地域の課題解決の場としても機能することが実証された。

### ◎CSVを生み出すためのマッチングプログラムの確立及び運営ノウハウの蓄積

「夜のまちカフェ」「まちカフェ」を通じて、プログラムの効果を実証し、マッチングの大まかなプログラム構成や進め方について確立できた。

(事業の課題)

### ◎マッチングイベントの定期開催

マッチングイベントは、継続開催してこそ効果があがるものである。今回のような進め方であれば、開催自体に経費はさほど必要ないため、今後も継続して開催していく予定である。(村上市もこのイベントに高い関心を示しており、市主催になる可能性もある。)

### ◎プラットフォームの構築

新潟県村上地域振興局の担当者から、マッチングイベントで出た「種」について、具体的な事業を展開させたいという相談が既に舞い込んでいる。このように、本事業がきっかけとなり、行政側で様々な事業が展開される動きがあるが、我々中間支援組織がうまくこれらの連携を促さなければ、個々がバラバラに進んでしまい、十分な効果が得られないことが懸念される。そのため、民間企業、行政、NPO等によるプラットフォームの構築が早急に必要であると感じている。CSVの育成と並行して、官民による支援体制の構築にも次年度から取り組んでいく必要がある。

## (5) 今後の展望

### ◎まちカフェの定期開催

平成25年度と同様に、2月に大規模開催を行い、春先に小規模開催するパターンが良いと考えている。詳細については今後検討していく。

### ◎連携企画実現のための相談会の開催

事業を通じて連携可能となった案件については、企画を風化させないために、平成26年度初頭に関係者が集まって進め方を協議する場を、当団体が旗振り役となって設置する予定である。(平成26年4月開催予定)

### ◎連携事業コーディネート・フォローアップの実施

連携事業が具体的に動き出した際は、必要に応じて事業のサポートやフォローを行っていく。

※上記3つの取組については、当団体の主要事業として自主財源を投入して実施予定

## ◎**国民連携企画の実現に向けた支援プラットフォームの整備**

地域内には、民間事業を後押しする支援制度や事業が様々な主体や機関で展開されているものの、それらの横断的な連携はほとんどないのが実情である（各機関が実施している支援制度や事業に関する情報は、中間支援組織である当団体ぐらいしか把握していない）。

そこで、関係する主体や機関の横の連携を構築し、地域をあげて民間事業を応援していくプラットフォームの構築に平成 26 年度より取り組んでいく予定である。

## ◎**中間支援の自立に向けて**

当団体は、行政機関からの運営費補助がゼロであるため、自主財源の確保が最重要課題となっている。相談料やコンサルタント料を地元から取ることは現実的に不可能であることから、中間支援活動自体に対価性はないのが実情となっている。

よって、当団体は中間支援を行った関係者に、当 NPO 法人の「会員」になってもらうことで運営を支えてもらう（会費あるいは寄付金という形での資金支援）というビジョンを検討している。

現在、会員は 150 名程度であるが、これを 1,000 名規模まで拡大したいという構想を持っており（現在、寄付者が優遇措置を受けられるよう仮認定 NPO 法人の取得に向けた準備を進めている）、地道に多様な主体と協働していく中で、中間支援の必要性・重要性を認識してもらい、「NPO 法人の会員になる」という形で幅広い方々から支援してもらい仕組みを構築していくことを想定している。