

◎地域づくり活動の自立的・継続的な実施に向け、継続した NPO の組織運営支援とプロボノ育成を展開

No.06	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 (H25)		
実施主体	コミュニティ・ユース・バンク momo	実施市町村	岐阜県 多治見市、恵那市

◎事業の背景

●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。

◎事業の概要

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。

事業 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。

事業 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

事業 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。

### 事業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。

ステークホルダー	役割
①コミュニティ・ユース・バンク momo	事業全体の企画・運営、協力先との調整・連携
②NPO 法人えなここ	支援対象であり、オンパク手法による地域の資源や人材の発掘・育成に取り組む。
③NPO 法人 Mama's cafe	支援対象であり、育児期女性の社会参画を促す取組を実施。
④NPO 法人起業支援ネット	ワークショップ運営、ヒアリング、コンサルティング、活動に対しての方向性や目指すべき成果に関する助言
⑤株式会社ピー・エス・サポート	ワークショップ運営、ヒアリング、コンサルティング、活動に対しての方向性や目指すべき成果に関する助言
⑥東濃信用金庫	事務局担当、職員へ活動の通知や連絡窓口
⑦川村製紐株式会社	地元中小企業の立場による助言
⑧NPO 法人ぎふ NPO センター	岐阜県域の中間支援組織の立場による助言

#### （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24年度）

##### ●平成24年度モデル事業での経験を活かしたプログラムの構築

平成24年度事業では、複数のNPOに対し、各1回ずつのワークショップ開催での組織課題解決のための検討であったことから、継続した組織運営支援が課題として捉えられていた。その経験を活かし、本事業では、1つのNPOに対し時間をかけて検討するプログラムに変更したため、より一層、NPOが有する課題に対するプロボノの対応能力の育成の効果が高まった。

#### 実施中（平成25年度）

##### ●金融機関のアイデアにより、職員の自発的なプロボノへの応募を促進

プロボノ（金融機関の若手職員）を募集するにあたり、職員の自発的な参加を促すには支店長の後押しが重要と考えた東濃信用金庫のアイデアを活かし、支店長会議での事業の趣旨説明、協力の呼びかけを経て、プロボノ募集説明会を実施した。その一連の流れにより、事業への理解が得られやすくなり、様々な部署からの意欲的な職員の自発的な参加に寄与した。

##### ●プロボノと支援対象間での良好な関係構築

Mama's cafe チームでは、子育てを経験し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の理解に時間を要した。そのため、NPO活動の視察に行ったり、定例ミーティング以外で意見交換を行ったり、親睦を図るなどにより、プロボノが自発的に行動し、支援先やアドバイザー

一との調整を図り、良好な支援関係を構築した。

### ●プロボノの主体性の尊重

プロボノは、各チームにおいて、定例ミーティングの開催までに検討を進めておく必要があったが、次第に作業ペースが追いつかなくなり、「知識不足」「バラつきがあった」「参加者の偏り」などの差が次第に生まれた。momoとしては、強制力が働き、各チームの自発的な動きを壊してしまわないよう直接的なアドバイスは実施せず、俯瞰し見守るスタンスを一貫した。遅れていたチームは自らその遅れに気づき、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るようになり、プロボノの主体性を尊重した。

### ●金融機関職員の強みを活かした評価方法の導入

金融機関職員は、通常業務で数字を扱うことから、数字に強いという強みを有している。その強みを活かすことができ、かつ成果が目に見えやすいSROI（公益的な活動による効果を貨幣換算する考え方、手法）を、支援対象の活動を評価する考え方として、本事業において導入した。

### ●チャットアプリ「LINE」を活用し、円滑な情報提供や議論を展開

プロボノ、支援対象、アドバイザー全員がチャットアプリ「LINE」に登録し、進捗状況を常に確認できるよう工夫した。それにより、円滑な情報の提供や議論におおいに役立った。

## (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

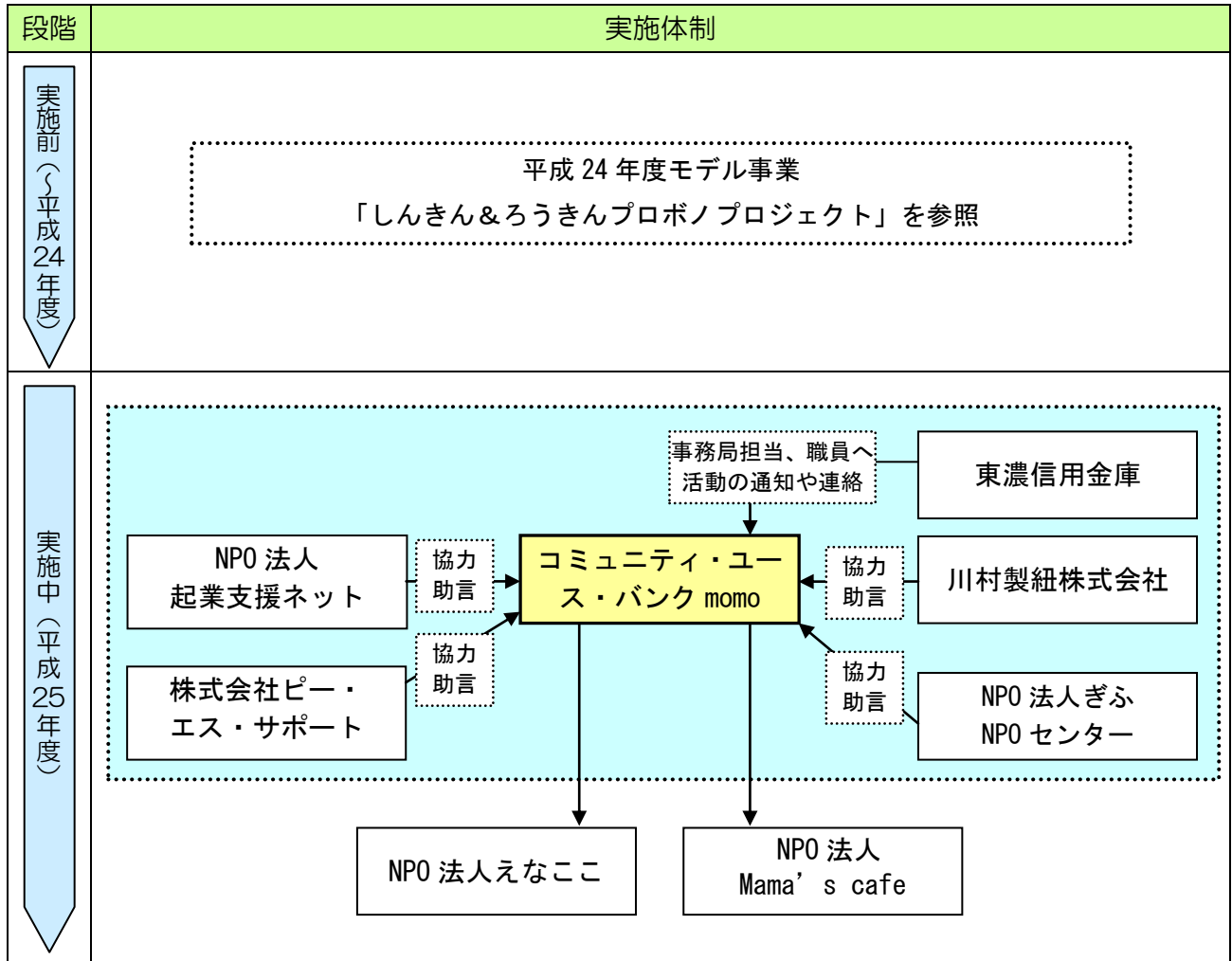
	主な課題	対応・工夫	効果・成果
実施前（～平成24年度）	<p><b>○継続した組織運営支援</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>平成 24 年度事業を通じて、時間をかけて組織運営支援を行う必要性が課題として把握された。</li> </ul>	<p><b>○プログラムの変更</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>平成 25 年度事業では、1つの NPO に対し時間をかけて検討するプログラムに変更することとした。</li> </ul>	<p><b>○プロボノの対応能力の向上</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>NPO が有する課題に対するプロボノの対応能力の育成の効果が高まった。</li> </ul>
実施中（平成25年度）	<p><b>○プロボノの自発的な参加</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>プロボノ（金融機関の若手職員）を募集するにあたり、職員の自発的な参加を促す必要があった。</li> </ul>	<p><b>○支店長会議の活用</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>支店長会議の場を活用し、事業の趣旨説明、協力への呼びかけを実施。</li> </ul>	<p><b>○20 名のプロボノが自発的に募集</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>様々な部署から、自発的な参加がなされた。</li> </ul>
	<p><b>○支援対象の活動の理解に苦労</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>子育ての経験がないことから、現状や課題、活動内容の理解が思うように進まなかった。</li> </ul>	<p><b>○定例ミーティング以外での交流</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>現地視察に赴く機会等をプロボノが自発的に実施し、交流を図った。</li> </ul>	<p><b>○良好な関係の構築</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>プロボノの自発的行動が、アドバイザーを含めた良好な関係の構築に寄与した。</li> </ul>
	<p><b>○チーム間での活動状況のばらつき</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>自主的活動の必要性の認識の違いから、チーム間での活動状況にばらつきが見られた。</li> </ul>	<p><b>○若い世代に訴求力のある人材の起用と SNS の活用</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>若い世代の中で人気があり知名度の高い人材をゼミナールのゲストやメンターとして起用するとともに、彼ら自身の Facebook ページを通じてゼミナールの情報を発信。</li> </ul>	<p><b>○予想を超える若い世代の参加数を実現</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>定員 30 名に対して 60 名の応募があり、過半数が多摩地域在住で、全体の 9 割近くを 20～30 代が占める結果となった。</li> </ul>
	<p><b>○支援対象の活動を評価する考え方の導入</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>支援対象の活動を評価する考え方の導入が求められていた。</li> </ul>	<p><b>○SROI の導入</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>金融機関職員が持つ数字に強いという強みを活かした、成果の見えやすい方法を導入。</li> </ul>	<p><b>○SROI の算定による社会的価値の見える化</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>2つの NPO 活動の社会的価値を算出され、貨幣価値として示された。</li> </ul>
	<p><b>○活動プロセスの把握が困難</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>様々な方法による連絡が飛び交う中、外部からの利用ができないツールもあり、情報の随時取得が困難</li> </ul>	<p><b>○SNS による情報共有</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>チームで話した内容は、LINE などの SNS により都度共有。</li> </ul>	<p><b>○情報格差を是正</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>情報格差が是正された。</li> </ul>

### (3) 実施体制の変遷

平成 24 年度モデル事業での体制を踏まえ、事業を実施した。

NPO 法人起業支援ネット、株式会社ピー・エス・サポートは、以前より関係が構築されていた。

平成 26 年度以降も対象地域の地元金融機関の協力を得て、同様の体制で取り組んでいくこととしている。



## (4) 成果と課題

(事業の成果)

### ◎プロボノの当事者意識の芽生え

プロボノが本事業において「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もあり、「自分の問題でもある」ということに次第に気づくこととなった。

### ◎SROI による地域金融機関の本業での支援への足掛かり

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活動に携わったことは、momo 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 momo の条件を上回った案件が増えてくる際には、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。

(事業の課題)

### ◎本活動に参画できる地域づくり活動の適切な規模の認識

支援者（プロボノ）と非支援者（地域づくり活動）が対等な関係で取組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のではないかという点が導き出された。

## (5) 今後の展望

### ◎NPO への融資が供給されやすい仕組みの構築

愛知・岐阜・三重県下の地域金融機関とともに、NPO の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」を測定することにより、地域金融機関の NPO に対する理解が進み、NPO への融資が供給されやすい仕組みを構築する。