

Panasonic

Panasonic
NPOサポート
ファンドの軌跡
2001-2017



目次

03	はじめに
04	組織基盤強化助成に挑戦した17年を振り返る
10	プログラムの概要
12	組織基盤強化助成の社会的インパクト評価
19	9団体の組織基盤強化物語
	資料編
38	17年の軌跡
40	助成先データ 子ども 環境 アフリカ
48	パナソニックのNPO/NGO支援プログラム

しっかりした「組織基盤」があって初めて、 個々の「プロジェクト・事業」も発展していく。

昨今、現代社会における様々な社会課題の解決の担い手として、NPO/NGOが欠かせない存在になっています。そのNPO/NGOがそれぞれの活動を持続的に、そして、より本来の持ちうる力を存分に発揮するためには組織基盤の強化が必要ではないでしょうか。そのための助成プログラムをつくりたい、という私たちの熱い思いのもと、2001年に「Panasonic NPOサポート ファンド」を設立しました。



今年「特定非営利活動促進法」が施行されて20年になります。

「サポートファンド」も2001年に子ども分野を立ち上げ、2002年に環境分野、そして2010年にアフリカ分野と、17年にわたって社会課題の広がりにあわせて、また社会からNPO/NGOに寄せられる期待とともにプログラムを進化させてまいりました。一貫して、「組織基盤強化支援」にこだわり、助成プログラムとしてこうして歩んでこられましたのも、組織の自己変革に取り組み、社会課題の解決促進を目指す助成先の皆様の挑戦があってこそです。

このたび、「サポート ファンド」を通じた数々の挑戦の軌跡や、助成先の皆様の組織基盤強化の物語を1冊の冊子にまとめました。ここから組織基盤強化の重要性や有効性を感じていただくと幸いです。

これからもパナソニックは、「サポートファンド」を通じてNPO/NGOの皆様の成長・発展に向け伴走し、市民活動の持続発展、社会課題の解決促進、社会変革に貢献してまいります。本助成により成長・発展されたNPO/NGOの皆様とパートナーシップを組んで社会の発展に貢献できれば嬉しい限りです。

2018年11月
パナソニック株式会社



Shigenori Furuse

Yoshinori Yamaoka

Rika Fukuda

鼎談

組織基盤強化への挑戦

Panasonic NPO サポート ファンドが歩んだ17年を振り返る

NPO サポート ファンドは17年にわたって、組織基盤強化への助成に挑戦してきた。その足跡と組織基盤強化の重要性や有効性、社会にもたらしたインパクトについて、運営に携わってきた3名に振り返ってもらった。

ファンド設立時の背景

福田 私どもパナソニックは「事業を通じて社会の発展に貢献する」という創業者・松下幸之助の言葉に基づき、事業活動とともに企業市民活動を行ってきました。企業市民活動では90年代から、さまざまな社会貢献プログラムを通して市民活動団体とも接点をもつようになりました。

98年に特定非営利活動促進法(NPO法)ができて、01年に約7千だったNPO法人の数は今、5万を超える数に増えています。当時、NPOとおつき合いをする中で「活動資金の多くを助成金から調達してきたが、活動規模が大きくなるにつれて助成金への依存度が高くなってきた。もし助成金がなくなったら、どうなるのだろう」という不安の声も聞こえてくるようになりました。

そこでせっかくの素晴らしい活動を継続的に行い、NPOの持続的な発展をお手伝いできないだろうかと考えて生まれたのが、この助成プログラムです。

初めは「サポーターズ☆マッチング基金」の名称で、01年に子ども分野、02年に環境分野を立ち上げました。NPOの皆さんに有効なプログラムとするために、今日お越しいただいているお二人のようなNPOの中間支援組織の方々と協働で企画開発をさせていただ

いています。ここ数年をみてもNPOは大きな発言権をもつようになり、影響力の高まりを感じています。

山岡 私自身はトヨタ財団にいた80年代中頃から市民活動助成を始めました。90年代に入るとNPO法の立法過程で市民活動助成の重要性が少しずつ認識されるようになり、95年の阪神・淡路大震災を契機に、自治体のプログラムなども含め、市民活動を育てていく助成プログラムが徐々に増えていきました。

2000年前後には外資系企業によるNPO助成のプログラムが現れ、01年に、日本企業ではおそらく初の本格的な助成プログラムとなる、パナソニックの子ども分野の助成が始まりました。98年にNPO法が成立したことで、それまでの任意団体もNPO法人になり、組織の運営を考えなければならなくなった時期でしたが、当時の助成金の多くはプロジェクトへの助成でした。そこに組織基盤強化に着目した助成を始めたことは、大変先駆的でした。ただし当初は組織基盤強化といっても、ホームページやパンフレットづくりといった取り組みが主だったと思います。

その頃は子ども分野のNPOは設立からまだ間もない団体が多く、そういう意味では、この助成プログラムは子ども分野の新しい動きに対応しながら、一緒に成長してきたともいえます。



組織基盤強化を実体ある言葉にしたプログラムの意味は大きい。

山岡義典 Yoshinori Yamaoka

特定非営利活動法人 市民社会創造ファンド
運営委員長

古瀬 環境団体の源流は1950～60年代の公害問題に対する反対運動にあります。70～80年代にはオイルショックを契機としたリサイクル運動が盛んになり、92年にリオで開催された地球サミットを機に、持続可能な社会や地球温暖化をテーマにした団体が多数立ち上がりました。私はその年に「日本リサイクル運動市民の会」という環境団体で森林保護を目的に製紙業界と協力して非木材紙を開発し、企業の売り上げの一部を市民活動団体に助成する「ツリーフリー基金」というプログラムを運営した経験があります。

その後2000年に日本リサイクル運動市民の会をスピンアウトした仲間とともに「地球と未来の環境基金」を設立し、翌年に環境分野の助成プログラムを立ち上げる相談をいただきました。当時、中小企業診断士の資格を取ったばかりでマネジメントには関心がありましたし、従来のプロジェクト助成に対する問題意識もあって引き受けましたが、自分たちの組織基盤も固まっていない中で大丈夫かという不安はありました。

05～06年までは「組織基盤強化助成」といっても「どんな内容を書けばよいかわからない」という団体が多かったです。応募案件の内容も、プリンターを買いたいとか、団体案内パンフを作りたいという案件が多く、ミッションやビジョンを考えるレベルではなく、団体に「組織基盤強化」の言葉の意味合いを理解

してもらうことから始めました。他方、92年の地球サミットの頃に設立した団体は、10年ほど経って組織基盤を真剣に考える時期に差し掛かっていたこともあり、助成を受けるタイミングとしてよかったのではないかと考えています。

NPOの成長や社会課題の広がりに合わせて、プログラムを進化

山岡 私ども「市民社会創造ファンド」は市民活動助成の専門機関として「日本NPOセンター」の事業を引き継ぐ形で、02年に設立しています。このプログラムが「NPOサポート ファンド」と名称を変えた06年に子ども分野のご相談をいただき、以降、協働事務局として企画開発・運営に携わってきました。

助成団体の一つでもある「プレーパークせたがや」が組織診断を受けて組織基盤強化に取り組んだ例もあって、11年に組織診断を採り入れましたが、当初は診断できる人がいるのか懸念もありました。組織診断を必ず経て組織基盤強化へ進むというコースにしたところ、子ども・環境分野を合わせて300件ほどあった応募件数が11年には30件、12年には15件まで減ったため、13年からは組織診断を抜きにして組織基盤強化から始めてもいいけれど、組織診断から連続して



長年取り組んできた伴走型支援に世の中がようやく追いついてきた。

古瀬繁範 Shigenori Furuse

特定非営利活動法人 地球と未来の環境基金
理事長・事務局長

NPO/NGOとパートナーシップを組んで社会の発展に貢献していきたい。

福田里香 Rika Fukuda

パナソニック株式会社 ブランドコミュニケーション本部
CSR・社会文化部 部長



取り組むことを推奨する仕組みにしました。

その頃には「組織基盤強化」という言葉も少しずつ広がって、NPOにおける組織診断とは何かを真剣に考える人たちも現れ始め、その後は地方のNPO支援センターなども組織診断に取り組んでくれるようになりました。パナソニックさんが、フォーラムやワークショップ、関連プログラムを合わせて、いわばハイブリッドな展開をされたことで、「組織基盤強化」や「組織診断」が日本のNPOの世界で普遍的な意味をもつようになってきたのではと思います。非営利セクター全体にリアリティーをもって、組織診断に基づく組織基盤強化の重要性を提示できたのだと思います。

福田 ちょうどプログラムが10年目を迎えた2010年にアフリカ分野を立ち上げました。アフリカの課題に取り組むNPOの数も少ないし、取り組んでいる方も少なかったです。そのような中で08年のアフリカ開発会議(TICAD IV)を契機に、アフリカが注目されるようになりました。パナソニックとしてもこれからは一層、事業でアフリカに注力していこうと関心度を高めている時期でもありました。先行していた子ども・環境分野において、海外で活動する団体に助成していましたが、アジアがほとんどでした。アフリカに特化しない限り、アフリカの案件は出てこないのでは

ないかということでも新しく分野を立ち上げました。

アフリカは、市民にとっても企業にとっても一般的に遠い地域です。世界のどの地域よりも多くの大統領選が行われていた時でも、日本では報道も少ない。アフリカをテーマにしている団体は何もかもが知られていません。そこでまずは組織基盤強化の中でも広報基盤を強化して、団体や活動を知ってもらうことから始めることにしました。パナソニックとしても、海外の重要な地域として事業に力を注いでいるところです。

「環境分野」における成果

古瀬 環境分野では06年の助成プログラム改変を機に、団体にとって最も大事なミッションや中期計画を選考委員会でしっかり問うようになりました。その結果、今では応募申請の段階からミッション、ビジョン、中期計画という言葉が団体側から普通に出てくるようになり、単年度だけでなく3年後、5年後の姿まで考えられるようになってきたのは、環境分野のNPOにとって大きな成果だと思っています。

私自身も2000年に「地球と未来の環境基金」を立ち上げ、よそ様の団体の案件で勉強させてもらいながら、助成プログラムと一緒に成長してきたと思っています。16年末には「休眠預金活用法」が成立しまし

たが、公聴会などの資料を見ると、NPO サポート ファンドが当初から行ってきた伴走型支援、非資金的支援、組織の能力強化といった文言が散見されます。

中間ヒアリングや四半期報告を通じて事務局が「より成果が出る方向へと計画を変えましょう」などと口を挟んできましたが、私たちが長年取り組んできた支援のあり方に、世の中がようやく追いついてきた印象を受けました。

「子ども分野」における成果

山岡 子ども分野の活動には常に対人サービスが伴います。人権感覚を伴う重い責任と組織や活動の持続性が問われると同時に、制度化に馴染みやすい分野でもあります。NPOが頑張れば、その活動が自治体の支援制度になり、それらが積み重なって国の支援制度になる。制度化されると経営は安定しますが、制度にとらわれすぎると団体の自主性がなくなってしまいます。やがて行政に依存し、自分たちの目指してきたものがわからなくなる。

設立から3～4年は勢いでやれますが、行政に依存しはじめると設立当初に思い描いたモデルが狂い始めます。5～6年たつとミッションが見えなくなって組織的な危機を迎える。そこで応募してきた団体に対しては、自主事業を行うための人や資金の安定的な確保や成長、それにアドボカシーの重視やその方法を一緒に考えることで成果を上げてきたのではないのでしょうか。組織が次に危機を迎えるのは、設立から10～20年後のリーダー交代の時期です。子ども分野の多くの団体が間もなくこの危機に直面すると思います。環境分野とは、10年余りの遅れがあるわけです。

組織基盤強化に3年継続して取り組んだ団体は、大きな影響力をもつようになってきました。また、フリースクールや子育て支援、アレルギーのお子さんへの支援というように同種の団体によるネットワークも広がっています。

「アフリカ分野」における成果

福田 アフリカ分野は活動分野ではなく地域で区切っているため、子どもの学習支援や女性の就労支援など、幅広い活動内容になっています。広報といえば、当初はホームページづくりが多かったのですが、最近では、活動の様子や子どもたちの変化、その国で起こっている課題を映像にまとめたり、各地で講演できる人を養成することで活動を知ってもらうなど、バラエティーに富んだ取り組みが増え、より多くの方々に知ってもらえるようになってきています。

パナソニックはアフリカで、自社製のソーラーランタンを電気のない地域に寄贈する活動にも取り組んでいます。寄贈先の選定にあたってはNPOサポートファンドで支援した団体が間に入ってくれました。このような団体が私たちがアフリカで事業をする際にもパートナーになっていただけるとありがたいです。そして社会課題の第一線で活躍されているNPOの皆さんとの関わりは、当社社員にも刺激を与えていただいています。

社会に与えた価値

山岡 NPOサポートファンドは17年にわたって「組織基盤強化」にこだわり続け、NPOセクターの成長とともに、この言葉の意味を豊かにしてきました。組織基盤強化に取り組んだ団体には、自分たちの経験をそれぞれの地域で、もっともっと語ってほしいと思います。組織基盤強化に取り組むことで、自分たちの組織運営の課題をしっかりと言語化し、取り組みの経験の一つの物語として話せるようになります。

実践に裏づけられた言葉は普遍性をもち、同じ分野で活動する団体のモデルにもなるでしょう。この助成プログラムからは、そんなヒントになる言葉がたくさん生まれてきました。「組織基盤強化」を観念的ではなく、実体ある言葉にしたことの意味は大きいと思

います。この助成プログラムがもたらした社会的影響についてはSROI(※)などの短期での評価もあるとは思いますが、個々の実践成果について、さらに長期的な視点で評価していく必要があると思います。助成を終えて5～6年経った頃に「組織診断で指摘されたことで思い切って方向転換して、本当によかったね」と振り返ることもあるかもしれません。組織基盤強化に3年取り組んだ団体であれば、おそらく10年以上は、その効果が及ぶのではないのでしょうか。

今後に向けて、新たな挑戦

福田 組織基盤強化の取り組みは必要だけど地味ですし、すぐに成果が形になってみえてくるわけでもない。そんな中でも、この言葉が市民権を得てきたことをうれしく思います。組織基盤強化は「いつの頃からか何が着実に変わってきた」と、ひそかに感じられるような、たとえるなら「じわっと効く漢方薬による体質改善」のようなものです。その中から、社会を動かす力をもつ団体も、たくさん生まれてきました。

一方で、これまでは「子ども」「環境」「アフリカ」をテーマに助成を続けてきましたが、分野が区切りづらくなってきたことも事実です。さらに今後の企業市

民活動の方向性を検討すると、私たちパナソニックはグローバルな企業であり、従業員の半分以上は海外の人たちです。グローバルな課題として今後どこに焦点を合わせるか考えたとき、国連が採択した「持続可能な開発目標(SDGs)(※)」に注目すると、17項目の冒頭に「貧困をなくそう」という目標が掲げられています。パナソニックは今年100周年を迎えます。「生産者の使命はこの社会から貧困をなくしていくこと」と語った創業者の言葉に立ち返り、NPOサポートファンドでも貧困の解消につながる貢献ができないか、検討を進めているところです。

社会を変える大きな力をもつようになったNPO/NGOをはじめとするステークホルダーの皆さんとパートナーシップを組んで、より良い社会に向けて貢献できれば非常にうれしい限りです。

— 2018年1月 —

※ SROI = Social Return on Investment 企業の社会貢献活動やNPO活動等の社会的価値を投資対効果で測る計量的評価手法
※ SDGs = Sustainable Development Goals 国連加盟国が全会一致で採択した2030年までの持続可能な開発目標。「貧困をなくそう」「飢餓をゼロに」「すべての人に健康と福祉を」「エネルギーをみんなに。そしてクリーンに」「気候変動に具体的な取り組みを」など17の目標からなる。(下の図)



Panasonic NPO サポート ファンドの概要

組織基盤強化への助成プログラム

Panasonic NPO サポート ファンドは、国内で先進的な取り組みを展開するNPOや、新興国・途上国で活動するNGOの組織運営上の課題解決に向けた取り組みを応援する公募型の助成プログラムです。

2017年の募集事業において、「子ども分野」「環境分野」では、第三者の多様で客観的な視点を取り入れながら組織の優先課題を抽出し、解決の方向性を見出す「組織診断」や、組織運営上の課題を解決する「組織基盤強化」の取り組みに助成しています。「アフリカ分野」では、アフリカ諸国の課題解決に向けた「広報基盤の強化」に助成しています。なお、毎年、毎年の選考を経て、最長3年まで応援する継続助成の仕組みがあります。

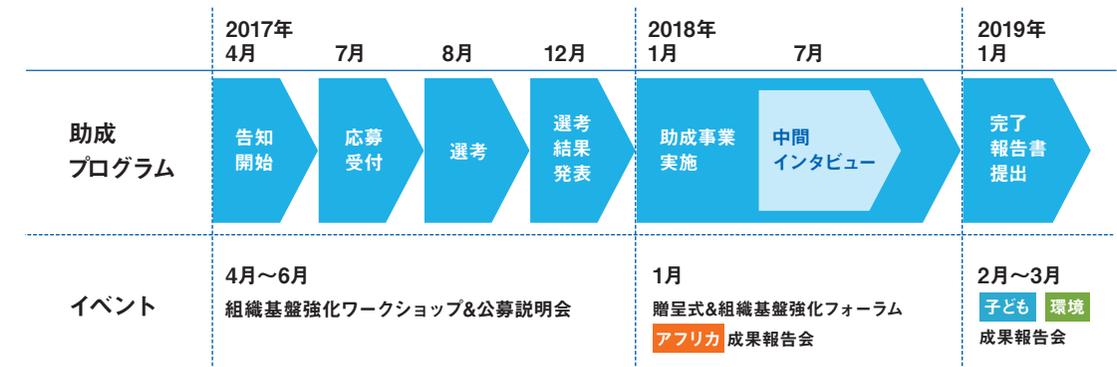
2017年募集概要

	子ども分野	環境分野	アフリカ分野
助成対象団体	子どもたちの健やかな育ちを応援する新しい社会の創造を目指し、先駆的な活動と自己変革に挑戦するNPO/NGO	環境問題に取り組み、強い市民社会の創造を目指すNPO/NGO	アフリカ諸国の課題に取り組むNPO/NGO
	<ul style="list-style-type: none"> ● 団体設立から3年以上であること ● 日本国内に事務所があること ● 有給常勤スタッフが1名以上であること <small>※財政規模1000万円以上の団体を想定していますが、要件ではありません</small>		
助成対象事業	第三者の多様で客観的な視点を取り入れた組織基盤強化の一連の取り組みを応援します。以下の【1】と【2】の連続した取り組み、または【1】、【2】のみの取り組みでの応募が可能です。 【1】組織診断フェーズ 第三者による組織診断を実施 → 組織診断結果をふまえた組織基盤強化計画を策定 【2】組織基盤強化フェーズ 第三者の力を借りて組織基盤強化計画を具体化 → 組織基盤強化計画の実行・評価 <small>※第三者とは、応募団体が選定するNPO支援機関やNPO経営支援の専門家等を指します</small>		広報基盤を強化するための以下の取り組みを応援します <ul style="list-style-type: none"> ● 各団体の認知を高め、理解を深め、共感を得るための広報活動 ● 広報体制の強化、広報活動に携わる人材の育成 <small>※助成事業期間内に、市民への理解促進を目的とした対面による団体活動の報告の場を日本国内で1回以上設けていただきます</small>
助成金額	1団体への上限200万円 <small>ただし【1】組織診断のフェーズのみの取り組みの場合は上限100万円</small> <small>※助成総額は「2017年新規募集」「継続助成」あわせて、環境分野1,500万円、子ども分野1,500万円、合計3,000万円</small>		1団体への上限100万円 <small>※助成総額は「2017年新規募集」「継続助成」あわせて、合計400万円</small>

プログラムの特徴

- ◇ 第三者の多様で客観的な視点を取り入れて、助成事業を実施
 - ※第三者とは、応募団体が選定するNPO支援機関や、NPO経営支援の専門家等を指します
- ◇ 組織診断の取り組みから支援
- ◇ 組織診断・組織基盤強化の取り組みに必要な資金を支援（人件費への充当可。自己財源率を問わない）
- ◇ 一連の取り組みを最長3年まで助成
- ◇ 年間を通して、助成事務局も伴走。助成先とのコミュニケーションを重視
- ◇ 助成事業の計画変更も可
- ◇ 助成終了後、1年半を経過後に事業評価を実施

2017年募集事業の助成スケジュール



中間支援組織と協働で企画開発・運営

NPOの現場に即した効果的な助成プログラムとするために、中間支援NPOと協働して企画開発、運営しています。環境分野では2002年より「特定非営利活動法人 地球と未来の環境基金」と、子ども分野では2006年より「特定非営利活動法人 市民社会創造ファンド」と協働しています。

- 環境 特定非営利活動法人 地球と未来の環境基金
- 子ども 特定非営利活動法人 市民社会創造ファンド

日本初のSROI認証の取得

Panasonic NPO サポート ファンドが、イギリス・Social Value Internationalより組織基盤強化助成のSROI評価でアシュアランスを取得

組織基盤強化支援の社会的インパクトが投入額の8.82倍に!



This is a shortened or summary version of a report assured by Social Value International

組織基盤強化を行うことにより生じた、社会的インパクトをSROIで分析

Panasonic NPO サポート ファンドは、NPOの組織基盤強化を支援する助成プログラムであり、プログラムを直接支援する助成とは違い、社会的な成果をどれくらい生みだしているかが見えにくいことが課題であった。

そこで、助成先の1つである「認定特定非営利活動法人 アレルギー支援ネットワーク」を対象とした、組織基盤強化支援の社会的インパクト評価を行った。評価は社会的投資収益率(Social Return on Investment、以下「SROI」)分析を用いて社会的価値の算出を行い、その結果、組織基盤強化支援の社会的インパクトが投

入額の8.82倍となり、大きな社会的成果を生んだことが分かった。

評価の内容をまとめたレポートは、英訳してSocial Value Internationalに提出し、SROIレポートとしては日本で初めてアシュアランス(認証)を取得することができた。



報告:公益財団法人
パブリックリソース財団
事務局長 田口由紀絵氏

SROI(Social Return on Investment) 社会的投資収益率とは

事業への投資価値を、金銭的価値だけでなく、より広い価値の概念に基づき、非営利組織や社会的企業等が行う社会的活動の社会的価値を計量的に評価するためのフレームワークである。2000年からREDF(ロバーツ・エンタープライズ開発財団)が開発。2006年からは英国内閣府が評価プロセスの標準化を支援し、英国SROIネットワーク(現在のSocial Value International)が中心となって普及に務めている。

Social Value International

Social Value Internationalとは、社会的価値(Social Value)や社会的インパクト(Social Impact)を最大化することを目的としたネットワーク組織で、会員は45ヶ国にまたがる。事務局をイギリスに置き、SROIなどの評価手法のトレーニングやアシュアランス(認証)、新たなツールやリソースの開発、キャンペーンなどを行っている。SROIレポートのアシュアランス(認証)を出している唯一の組織で、これまで世界で95件のSROIレポートが認証されている(2018年1月末現在)。

アレルギー支援ネットワークと「アレルギー大学」事業

厚生労働省の調査によると、日本では、乳児の5~10%、幼児の5%、学童期の子どもの2~3%が食物アレルギーを持つ。また、総務省が平成27年に発表した報告書によれば、保育所や幼稚園などの施設の9割に食物アレルギーの子どもが在籍し、5割の保育所で事故が発生している。アレルギーに関しては様々な情報があふれ、親にとっても保育士や栄養士などの専門職にとっても、何が正しい情報がわかりにくいという実態がある。アレルギーに関する正しい知識が行き渡っていないことや、アレルギー対応食の作り方が普及していないことなどが要因になっていることから、こうした課題に取り組むため、アレルギー支援ネットワーク(以下、当団体)は、1988年に愛知県名古屋市で活動をスタートした。自治体や企業、各分野の専門家と患者家族を結びながら、アレルギーの正しい知識の普及や、アレルギー・アトピー・化学物質の患者支援活動等を行っている。

2006年には、保育や学校現場でのアレルギー事故の予防や、アレルギーを持つ子どもたちの疎外感の軽減などを目指して、保育士や栄養士を主な対象とした

「アレルギー大学」事業を開始した。これは東海ろうきんの助成金を得て立ち上げた、週末を中心とした約11日間の研修事業である。しかし、組織がまだ脆弱であったため、最初は赤字事業であった。

そこで2007年より3年間、NPOサポートファンドの助成を受けて組織基盤強化に取り組んだ。当団体は初めて事務所を構え、人材を育成し、アレルギー大学を拡大・収益事業化することができた。アレルギー大学は団体のコア事業となり、今回の評価対象期間(2007年~2014年)だけでも受講者数は合計で2,669名と拡大している。

当団体の副理事長は、「NPOサポートファンドによる助成金がなかったら、立ち上げたばかりのアレルギー大学は赤字事業だったので、年間100万円とか200万円の赤字を出す事業を組織として続けることはできなかった。組織として赤字事業は縮小しよう、ではなく、拡大しようというマインドになれたのは大きい」と語る。同ファンドによる組織基盤強化支援の効果を表しているといえよう。



評価結果

②

事業の成果がどれくらい生まれたのか

組織基盤が強化されることにより行われた事業がどのくらい成果を生んだのかについては、SROIの6つのステップに沿って評価を行なった。重要なステークホ

ルダーである「受講者」や当団体に対しては、複数回のインタビューやアンケート調査を行うなど、コミュニケーションを重視した。

成果(アウトプットとアウトカム)と価値 — 2006年～2014年 —

ステークホルダー① アレルギーを持つ子どもの親(236名の受講者)にとって

価値を貨幣価値換算すると、

2,447,141円*



アウトプット

- ・アレルギーに関する正しい知識やアレルギー対応食の作り方を身に着けた
- ・良い医者を選び方ができた
- ・同じ立場の親や子どもに関わる専門職の方々と知り合うことができた

アウトカム

- ・子どものアレルギー事故が減った
- ・「子どものアレルギーの原因がわからず、ネットや本の情報も信じられず、精神的に辛い」状況が改善され、安心して子育てができるようになった
- ・子どものアレルギーが改善することで精神的な安心を得た
- ・孤立感が解消した

*貨幣価値換算の方法：アレルギー事故が減ったことに関する親にとっての価値を、時間の節約(871円x8時間x2日間)に置き換えた。精神的な安心の価値については、アンケートで「支払っても良い金額」を聞き、解答の中央値(10万円)を用いて計算した。

ステークホルダー② アレルギーを持つ子どもの親(4,705名の非受講者)にとって

価値を貨幣価値換算すると、

4,446,376円*



アウトプット

- ・アレルギー大学の講座を受けた専門職(保健師や看護師、保育士など302名)から適切なアドバイスを得た。
- ・「自分の子どもがアレルギーだとわかった時にどうしたらいいかわからなかった」という親に、良い医者や情報や、ケアの仕方、アレルギー対応食品の作り方を伝えたりした(看護師)

アウトカム

- ・子どものアレルギーのことで悩みを抱えていた親が適切なアドバイスを受けることで不安が減り、精神的な安心を得た。

*貨幣価値換算の方法：精神的な安心の価値については、アンケートで「支払っても良い金額」を聞き、解答の中央値(10万円)を用いて計算した。

ステークホルダー③ 栄養士、保育士、保健師などの専門職(2,669名の受講者)にとって

価値を貨幣価値換算すると、

12,330,780円*



アウトプット

- ・アレルギーに関する正しい知識やアレルギー対応食の作り方を身に着けた

アウトカム

- ・アレルギーの専門知識を身につけることで活躍の範囲が広がった
- ・キャリア形成に役立った
- ・人の役に立つことができている

*貨幣価値換算の方法：自分自身にとっての価値については、アンケートで「支払っても良い金額」を聞き、解答の中央値(5万円)を用いて計算した。

ステークホルダー④ アレルギーを持つ子どもにとって

価値を貨幣価値換算すると、

14,307,428円*



アウトプット

- ・親がアレルギー大学で得た知識により適切なケアを受けた
- ・保育園や学校の先生がアレルギーの正しい知識を身につけたので、正しいアレルギー対応をしてもらえた
- ・保育園や学校の栄養士、調理師がアレルギー対応食(代替食)の作り方を学んだので、皆と同じ給食が食べられるようになった

アウトカム

- ・アレルギー事故が減った(860名)
- ・アレルギーが改善して自己肯定感が高まった(236名)
- ・皆と同じ給食を食べることで疎外感が減った(3,692名)

*貨幣価値換算の方法：アレルギー事故が減ったことに関する子どもにとっての価値を、緊急入院の費用(1回あたり92,000円)に置き換えた。自己肯定感の高まりについては、アンケートで親に「子どもが前向きになったり自己肯定感を育めたことに対して支払っても良い金額」を聞き、解答の中央値(10万円)を用いて計算した。

SROIの計算

組織基盤強化に対するインプット(Panasonic NPOサポート ファンドの350万円の組織基盤助成と30万円相当の事務局支援)に対する社会的インパクトを計測するために、アレルギー大学事業の社会的価値から、組織基盤強化支援以外の要因*(89.5%)を除外している。さらに割引率を差し引いてインパクトを算出。

*組織基盤強化支援以外の要因：アレルギー大学事業に対して投入されたPanasonic NPOサポートファンド以外の資金(受講料を含む)、アレルギー大学を受講した専門職がアレルギーを持つ親や子に対応するために費やした時間、等)

インプット

3,800,000円



インパクト

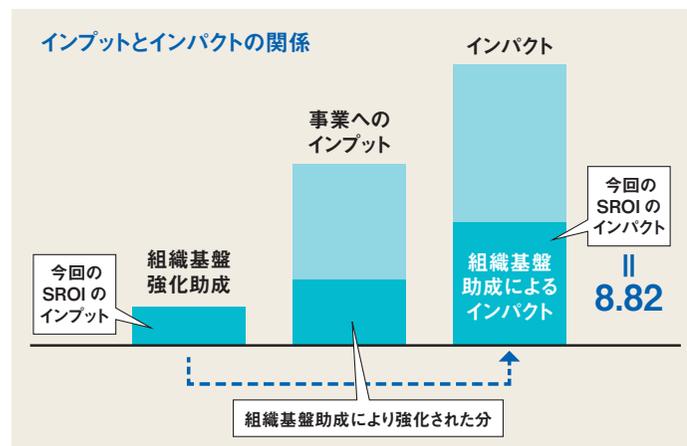
33,514,968円

ソーシャル
リターン
8.82倍

考察

組織基盤強化への支援は社会的インパクトの増大に効果がある

Panasonic NPO サポート ファンドの支援により組織がどれくらい変わったか、それによって事業の成果がどれくらい生まれたのかを定量的に評価した結果、今回のケースでは投入資源に対して8.82倍の社会的価値が生み出されたことがわかった。組織基盤強化への支援が事業成果の増大に対して「てこ」のように働き、社会的インパクトが大きくなったと言える。



組織基盤強化がうまくいった要因

当団体への組織基盤強化支援では、新規に立ち上げたばかりのアレルギー大学事業の運営費や、団体運営を支えるスタッフの人件費、事務所費用などに資金が投入された。それにより組織の基盤が強化され、事業が育ち、社会的成果の拡大につながっていった。

当団体の常務理事によれば、これらの支援が活きたのは、助成のタイミングがよかったこと、3年かけて組織基盤強化にじっくり取り組むことができたこと、資金以外のマネジメント支援の機会が効果的であったこと、等が大きかったとのことである。

社会的インパクトを評価することは団体の役に立つ

今回の評価のプロセスでは、過去の受益者へのインタビューやアンケートを通して、誰にどのような変化が生まれたかを当団体が確認する初めての機会となった。「アレルギー事故の減少」や「精神的安心」といった、最終受益者にとっての「価値」をあらためて見える化できただけでなく、回答する受益者にとっても、この事業の価値を認識できるよい機会となった。

また、評価結果をみると、複数のアレルギー患者に接する専門職(保育士、栄養士、調理師、看護師、医師など)や、患者会の担い手の受講が、社会的成果を増大させている。当団体が今後の事業戦略を検討する上で有益な情報となるであろう。

9団体の組織基盤強化物語

【子ども分野】	認定NPO法人 みやぎ発達障害サポートネット	20
	NPO法人 プレーパークせたがや	22
	NPO法人 CAPセンター・JAPAN	24
【環境分野】	認定NPO法人 ICAN (アイキャン)	26
	NPO法人 NPO 砂浜美術館	28
	認定NPO法人 スペースふう	30
【アフリカ分野】	NPO法人 ホールアース研究所	32
	NPO法人 河北潟湖沼研究所	34
	認定NPO法人 テラ・ルネッサンス	36



活動内容・ミッション

2005年、発達障害のある子どもをもつ親たちが任意団体として勉強会を始める。自閉症・発達障害のある本人と家族一人ひとりを大切にしたいと安心して暮らせる社会づくりを目指し、子どもの特性に合わせた課題に取り組む「療育事業」、保護者同士が交流する「おしゃべりサロン事業」、子どもへの接し方に悩む保護者をサポートする「相談事業」、発達障害の専門家を呼んで市民向けのセミナーを開く「学び合い」、「情報発信事業」などに取り組む。2016年度「みやぎ社会貢献大賞」受賞。

DATA

創設年：2007年
スタッフ：理事7人、正会員：約135人、事務局：4人
住所：〒981-0904 宮城県仙台市青葉区旭ヶ丘3-20-16
TEL：022-341-0885
FAX：022-341-0895
MAIL：mddsnet@yahoo.co.jp
HP：http://mddsnet.jp/

地域のハブ的な存在として、 発達障害の子どもたちへの支援と理解を広げたい。

「みやぎ発達障害サポートネット」は、発達障害のある子どもが心理セッションや調理などの小グループ活動を通して、自分らしさや自己肯定感を育む「プリズム」という独自のプログラムを開発するなど、先駆的な取り組みで全国からも注目を集めてきた。

11年3月の東日本大震災の際には、少しでも早く日常を取り戻そうと3日後には活動を再開した。「そんな中で事業の規模は拡大。利用する子どもの数は増え続け、いくつもの業務を掛け持ちする13人の職員は、組織全体の中で自分がどのような役割を果たすべきかを見失っていた」と代表理事の相馬潤子さんは言う。

代表理事が交代し、事務局長不在の状態が続くなど組織自体も大きな節目の時を迎えていた。「法人組織としての運営を考えた視点をもてるようになりたい」と考えた相馬さんらは、NPOサポートファンドの説明会を兼ねた「組織基盤強化ワークショップ」に参加し、14年1月から助成を受けることになった。

まずは、宮城県内のNPOを支援する中間支援組織「認定NPO法人杜の伝言板ゆるる」代表理事の久保朝江さんをコンサルタントに迎え、「市民活動とは何か」というレクチャーを受けた。続いて、理事と職員合わせて12人が「NPOマネジメント診断シート」の155の質問に答え、これらの回答を踏まえて久保さんが個別のヒアリングを実施した。

さらに、毎週木曜日のワークショップで組織の課題や強み・弱みについて話し合いを重ねたことで、「職員同士が率直に意見を出し合える土台がようやく築けた」と相馬さんは当時を振り返る。

こうして導き出された組織診断の結果をもとに、9月から組織基盤強化の取り組みが始まった。「全職員で

話し合い、3年間の中期計画と行動プラン、数値目標を設定したことで、一人ひとりに、組織の問題を自分の問題としてとらえる姿勢が身につきました」

取り組みの2年目は、外部から療育の専門家を講師として招き、中堅職員の人材育成に力を注いだ。

そして3年目には、これまでの療育課題実践事例を集めたテキストを作成し、発達障害児の支援者を対象とした教材づくりワークショップを開催することに。「17年7月から全5回の予定で開催した『支援者養成講座ソイル』には幼稚園、保育所、特別支援学校、福祉団体などから40人が参加し、『こんな講座を待っていました』と大変喜ばれました」

中期計画に従って、みやぎ発達障害サポートネットは17年の冬に新しい拠点へ移った。面積はこれまでの90㎡から150㎡に広がる。「このスペースをどう使えば子どもたちの活動に有効なのか検討しながら、プログラムの空きを待っている子どもたちを受け入れたい。これからも発達障害の子どもたちの療育を担う地域のハブ的な存在として、子どもたちへの支援と理解を社会に広げていきたいと思っています」

Voice



みやぎ発達障害サポートネット 代表理事
相馬潤子さん

組織基盤強化に取り組むことでNPOサポートファンドの選考委員や事務局の方など、いろいろな方との出会いがありました。職員の意識も変わり、活動の向こうにいる人のことを考えるようになりました。信頼されるNPOになればチャンスも増え、資源も増えていきます。団体のピンチは団体のチャンスでもあるんです！



活動内容・ミッション

1975年、子どもが自由に遊べる環境の少なさに疑問をもった夫婦の提案がきっかけで、79年に日本初の常設の冒険遊び場「羽根木プレーパーク」を開設。以来、世田谷区内4ヵ所でプレーパークを運営。05年のNPO法人化と同時に世田谷区からの直接委託事業となる。このほか、遊具を載せたプレーカーによる遊びの出前事業、乳幼児や思春期の子どもと親の支援事業などを通し、子どもが外で自由に遊べる環境を整えるために、遊び場の拠点と子どもの居場所づくりを進めている。

DATA

創設年：2005年
スタッフ：理事10人、正会員：約190人、事務局：5人
住 所：〒154-0002 東京都世田谷区下馬2-20-14 パーム下馬2階
TEL・FAX：03-3414-4175
MAIL：setagaya@playpark.jp
H P：http://playpark.jp/

10年後には、子どもたちがそこらじゅうで外遊びをしている世田谷区にしたい。

プレーパークせたがやは地域ボランティアから成る「世話人会」と、地域の人を結びつけるコーディネーター「プレーリーダー」を中心に、子どもたちが手作りの遊具などを使って自由に遊べるプレーパークを世田谷区内4ヵ所で運営してきた。

事務局長の三輪英児さんによれば、05年に組織をNPO法人化した頃から事業数が増え続け、財政規模は拡大。職員も増えたものの助成金や単年度予算の委託金に頼る不安定な運営が続いたという。

「10年には、乳幼児を抱えるお母さんをサポートする拠点となる『そらまめハウス』をプレーパーク内に建設しましたが、500万円を予定していた建設費が800万円まで膨らみ、ついに財政危機に陥りました」

そこで、プレーパークせたがやはNPOサポートファンドの助成を受け、11年から13年まで組織基盤強化に取り組むこととなった。

助成1年目はコンサルタントによる組織診断を行い、「突発的な事業拡大による人手不足」「安定的な財源確保の必要性」「人材を確保する資金不足」といった課題が浮き彫りに。さらに、ボランティアの組織力を強化するワークショップや事務局の強化にも取り組んだ。

「そもそも事務局長という役職がないことをコンサルタントから問題視されました。とはいえボランティアだけでも200人いて、彼らからの情報を一人で収集し統合するのは至難の業。そこで事務局をファンドレイジング、広報、実務といったチームに分け、全体を見渡す責任者として私が事務局長に就任。何かあれば事務局会にかけるようにしたところ、情報整理と悩みの共有が円滑になり、合意形成が効率化されました」

そして2年目は、スタッフやボランティアの内部研

修と、外部のさまざまな企業や団体に「子どもの遊びの世界」への理解を深める外部研修を行う「研修センター」を開設。3年目から本格稼働させた。

テキストには、プレーパーク運営のノウハウや事例をまとめた『冒険遊び場づくり物語』『気がつけば40年近くも続いちゃってる、住民活動の組織運営。』という2冊の本を使用し、これらの本はそれぞれ500円で一般向けに販売もされている。

「コンサルタントから指摘されるまで、自分たちのノウハウを商品化し、安定した自主財源につながれるとは考えてもみませんでした」と三輪さんは言う。

3年を通して、組織基盤強化に直接関わったメンバー以外も組織の運営を“わがごと”として考え、「組織基盤」という言葉を日常的に使うようになったという。

これらの活動と政策提言の甲斐あって、区の10カ年計画を示した『世田谷区子ども計画(15～24年度)』には「すべての子どもたちが身近な場所でいきいきと外遊びができる環境」を整えることが明記された。「10年後には、子どもたちがそこらじゅうで外遊びをしている世田谷区にしたい」と三輪さんは夢を膨らませる。

Voice



プレーパークせたがや 事務局長 三輪英児さん(左手前)

団体の活動というのは保守的・内向きになると途端に停滞してしまいます。自分たちの論理を1度外から客観的に見ることで、自分たちの思いが本当に外の人たちに伝わっているのかを検証し、活動の可能性をさらに広げることができます。組織基盤強化の取り組みは間違いなく、そのきっかけづくりになります。



活動内容・ミッション

米国で開発された、子どもがさまざまな暴力から自分の心と体を守る暴力防止のための「CAPプログラム」を日本に普及させるため、1995年にCAPトレーニングセンターを設立。子どもが自分を大切な存在だと実感できる、そんな社会を実現するために、CAPスペシャリスト(実践者)の養成や資格更新等のトレーニング、東京以西の82ヵ所にあるCAPグループの支援、地域に子どものサポーターを増やすための講座や社会啓発の講演会、専門職研修、社会発信などを行っている。

DATA

創設年：2001年
 スタッフ：理事8人、会員81人・団体、事務局5人
 住 所：〒545-0051大阪府大阪市阿倍野区旭町2-1-1-104
 T E L：06-6648-1120
 F A X：06-6648-1121
 M A I L：info@cap-j.net
 H P：http://www.cap-j.net/

子どもの人権が尊重され、暴力のない社会が実現することを目指しています。

「CAPセンター・JAPAN」は子どもがいじめ・虐待・体罰・誘拐・痴漢・性暴力などのさまざまな暴力から心と体を守る「CAPプログラム」を提供してきた。事務局長の長谷有美子さんは、その目的をこう話す。「教職員や保護者、地域の大人に向けた『おとなワークショップ』と発達段階に応じた『子どもワークショップ』を一緒に行うことで、子どもの人権が尊重され、暴力のない社会が実現することを目指しています」

01年に団体がNPO法人となった時は日本で唯一のCAPトレーニングセンターだったが09年に組織は二つに分かれ、東京以西の32都府県を「CAPセンター・JAPAN」が担当することになった。

「会員が3分の2に減ったことで会費も減少。財政の不安定さを打開するために10年の夏、NPOサポートファンドに応募し、翌年6月から3年間、組織基盤強化に取り組みました」

コンサルタントの力を借りて行った組織診断では「中長期計画・目標・社会的指標の策定、社会発信力の強化、地域のCAP活動の拠点強化」という、財政面だけではない課題が見えてきた。「理事会、事務局、地域のCAPグループのメンバーで組織基盤強化の実行委員会を結成。まずは活動のキャッチフレーズをつくり、13～18年度の中期計画・中期目標を立てました」

メンバーの一員だった事務局次長の重松和枝さんは、「それまでは単年度でしか事業を考えてきませんでしたが、中期目標を立ててからは、何のためにその事業が必要なのか明確になりました」と話す。

さらに社会発信力の強化として、何を狙っているのがひと目でわかるリーフレットを作成し、フェイスブックとツイッターを開始。助成が終わった15年に

「自分たちの活動が外からどう見られるか」を意識しながら、ホームページもリニューアルした。

「こういうことがやりたくて、こういう効果があるから力を貸してくださいと呼びかけることができるようになったおかげで、企業からの寄付も増え、助成前の11年度には約54万円だった寄付が16年度には約723万円まで増えました」

また、それまで、子どもの視点を意識するために内部研修で使っていた「チャイルドビジョン(子どもだけに見える世界の模擬体験メガネ)」をホームページ上からダウンロードできるように一般公開するなど、「自由な発想で新しいことにもチャレンジできるようになった」と長谷さん。

「とはいえ、団体のビジョン・ミッションを自分たちだけで実現するのは難しいので『体罰をみんなで考えるネットワーク』や『子どもの権利条約関西ネットワーク』にも加入し、外部との連携を強化しています。さらに、各地に1000人以上もいるCAPスペシャリスト(実践者)の力をどう社会的インパクトに変えていけるかが今後の課題です。中期計画に基づいた組織基盤強化の取り組みは今も続いています」

Voice



CAPセンター・JAPAN 事務局長
 長谷有美子さん

組織基盤強化は時間も取られるし、大変ではあるけど、終わってみると楽しい。考え方が変わると周りの見え方も変わってきて、日々の仕事に追われるだけの以前だったら手をつけなかった事業にも思い切ってチャレンジできるようになったり、よその団体とネットワークを結ぶようになったりと、活動の幅が広がりました。



活動内容・ミッション

1994年、スタディツアーでフィリピンを訪れた会社員が友人と集めた5万円で名古屋に設立。「子どもたちが紛争や貧困に苦しむことのない平和な社会」を目指し、フィリピンを拠点に紛争地帯やごみ処分場、路上の子どもたちを対象としたプログラムを実施。15年度以降、アフリカのジブチ、イエメン、ソマリアやエチオピアの難民支援へと活動を広げる。また「社会問題の解決に向けて行動する人」を増やすために、国際理解教育、語学教室、スタディツアー、研修事業なども行っている。

DATA

創設年：2000年
 スタッフ：理事5人、会員：約150人、事務局：51人
 住所：〒460-0011 愛知県名古屋市中区大須3-5-4 矢場町パークビル9階
 TEL・FAX：052-253-7299
 MAIL：info@ican.or.jp
 HP：http://www.ican.or.jp/

フィリピンから活動領域を拡大すると共に 地方でのNGO活動をより活性化したい。

「アイキャン」の活動は94年、フィリピンの路上で暮らす子どもたちの奨学金制度づくりから始まった。その後、「住民が中心となって地域を変え、持続可能な仕組みにしていく活動」へと移行したが、活動が多岐にわたっていく一方で活動資金は伸び悩んだ。

「NPO法人化した2000年以降、年間の自己資金収入は約1000万円と横ばいで、07年には前年度からの繰越金が底をつきかけました」と、事務局長の井川定一さんは振り返る。フィリピンのスタッフは増え続けたが、日本の事務局は有給スタッフを1人しか雇わず、08年に事務局長に就任した井川さんも無給で働いた。

そこで09年と10年にNPOサポートファンドの助成を受け、組織基盤強化に取り組むこととなった。まずは「地方で活躍するNGO、宗教法人や市議会議員、商店街などの財務状況」を徹底的に分析。そこから見てきたのは「地方に存在することの強み」だった。「地域の餅つき大会や交通安全キャンペーンなどに出かけては、地元の人と人間関係を築くようにしたところ、海外への関心が薄かった人も、スタッフの頑張りに寄付をしてくれるようになりました」

さらに、会員と寄付者を分析したところ、「フィリピンの子どもたち・プロジェクト・スタッフ」に共感していることがわかり、3点に焦点を合わせた会報の誌面づくりを充実させた。

助成2年目は「会報づくりやフェアトレード事業を担ってくれるボランティアの研修」に力を注ぎ、事務局の業務システムの構築にも取り組んだ。助成後も「NPOサポートファンドで学んだことをもとに、中間管理職やパートによるアシスタント制度を新たに設ける」など、組織基盤強化の取り組みは続いている。

その甲斐あって、助成前の08年度に年間2841万円だった当期収入は、16年度には2億7000万円に増加。1人だった日本事務局の有給スタッフは現在6人に増え、フィリピンと合わせて50人以上の有給スタッフを抱える組織に成長した。

10年からは外務省の「NGO相談員事業」を受託し、北陸・東海9県で、NGOや一般市民を対象にした相談業務や講演などの「出張サービス」を行っている。ここでも「助成を受けて組織を立て直した実践と経験」が大いに活かされている。

「日本とフィリピン両国で事務所を立ち上げた“創設期”、組織基盤強化をもとにフィリピンでの社会問題解決能力を高めた“成長期”を経て、アイキャンは“展開期”を迎えている」と井川さんは言う。

「15年度からは、アフリカのジブチに紛争から逃れてきたイエメン難民やイエメン国内の避難民、17年度からは、ソマリアやエチオピアの難民支援にも取り組み始めました。フィリピンでの経験を踏まえ、活動領域を拡大すると共に、地方でのNGO活動をより活性化していきたいと考えています」

Voice



ICAN 事務局長
井川定一さん

ICANにとって、05年からの10年間はフィリピンにおける社会問題の解決能力を高める成長期でした。この間にいただいた助成は、とても助かりました。何よりも、自分たちが置かれている状況の分析をとことん行うことで、何をすべきかが見えてきました。団体の大きな財産になる組織基盤強化を皆さんにお勧めします。



活動内容・ミッション

高知県黒潮町の長さ4kmの砂浜を「美術館」に見立て、1989年に設立。身近な自然や地域資源を作品化し、町を楽しむための新しい価値観を創造する団体として「Tシャツアート展」「漂流物展」「潮風のキルト展」など数々のイベントを開催。2003年、町内の観光関連4団体が合併してNPO法人となる。「私たちの町には美術館がありません。美しい砂浜が美術館です」をコンセプトにイベント開催や公園管理、ホテルウォッチング、町内の観光振興、地域の映像撮影・制作事業などを行う。

DATA

創設年：2003年
スタッフ：理事11人、会員50人、事務局16人
住所：〒789-1911 高知県幡多郡黒潮町浮鞆 3573-5
TEL：0880-43-4915
FAX：0880-43-1527
MAIL：nitari@sunabi.com
HP：http://www.sunabi.com/

町内外の人たちと“砂浜美術館”という価値を共有できる取り組みを続けていく。

高知県黒潮町の砂浜に約1000枚のTシャツを洗濯物のように掲げ、ひらひらさせた「Tシャツアート展」など、独創的なイベントを仕掛けてきた「砂浜美術館」。

03年には町内の4団体が合併し、NPO法人となったが、この頃から「組織全体として目指すもの」や「各事業部門の役割」がわかりにくくなってきた。

11年には設立当初から代表を務めてきた理事長が世代交代することとなり、後を継いだ村上健太郎さんが「組織の見直し」を決意。NPOサポート ファンドの助成を受けて3年間の組織基盤強化に取り組んだ。

組織診断では内部に対する「理事やスタッフ10人へのアンケート」と外部に対するステークホルダー調査として「町議会議員15人へのヒアリング」を実施。「イベント屋」という思わぬイメージをもたれていることがわかった一方で、私たちの地域への経済活動に対する強い期待も感じました」

さらに「NPOマネジメント診断シート」による診断からは「“砂浜美術館”の考え方を社会に伝えるというミッションが内部で共有されていない」「砂浜美術館のコンセプトが地域に浸透していない」といった課題も見えてきた。

そこで、団体のミッションや「目指すべき姿」をスタッフの間で話し合い、ミッションやビジョンを各事業部門に落とし込んだ「中長期計画」を策定。「その結果、一人ひとりのスタッフに経営的な感覚が芽生え始めた」と村上さんは成果を振り返る。

「NPOの経営に精通したコンサルタントによる第三者の視点から、アドバイスをもらえたこともよかった。組織診断の結果、『自主事業収入の拡大』と『地域への浸透』という優先課題が浮き彫りになりましたが、

2つを車輪の両輪のように回しながら解決していくことが重要だとアドバイスをいただいたんです」

この言葉がヒントとなって12年、「砂浜美術館のオリジナルグッズや地域の特産品、地域の魅力が詰まった体験プログラムやオリジナルツアー」などをWEB上で販売するWEBショップ「すなびてんぼ」を開設。さらに顧客データシステムを導入したことで、砂浜美術館のイベントに訪れる年間約3万人を対象としたマーケット戦略を立てることが可能になった。

組織基盤強化を終えた今、村上さんはNPOの将来にも可能性を感じるようになった。「NPOが就職先の一つの選択肢となり、地域の課題を解決しながら、家族も養っていけるようにしたい」との思いから、14年にはスタッフの給与体系を見直して昇給制度を設け、17年には期間雇用スタッフを正職員として採用した。

「もうすぐ砂浜美術館は活動開始から30周年を迎えます。これからも、町内外の人たちと“砂浜美術館”という価値を共有できる取り組みを続けていくと共に、多様なメンバーが、それぞれの強みを最大限活かして働ける場をつくっていききたいと考えています」



NPO 砂浜美術館 理事長
村上健太郎さん

助成を受けたことで、組織基盤強化の一つの事業として位置づけることができました。第三者の視点が入ることで組織の課題が整理され、役員も組織基盤強化の重要性を認識するようになりました。助成終了後も学んだ手法を活かして取り組みを続けています。組織基盤強化は活発な活動の継続につながると思います。



活動内容・ミッション

1999年、山梨県増穂町(現・富士川町)の女性10人がリサイクルショップ「スペースふう」を開いたのが活動の始まり。03年から現在のメインプロジェクト「リユース食器のレンタル事業」を全国で初めて本格稼働。04年から地元のJリーグチーム「ヴァンフォーレ甲府」と連携し、山梨中銀スタジアムの売店にリユース食器を導入した「エコスタジアムプロジェクト」に取り組む。大量消費・大量廃棄の生活スタイルを見直し、ごみを出さない環境に配慮したエコイベントの開催を提案している。

DATA

創設年：2002年
スタッフ：理事5人、正会員14人、事務局5人
住 所：〒400-0503 山梨県南巨摩郡富士川町天神中條177番地
T E L：0556-22-1150
F A X：0556-22-1862
M A I L：info@spacefuu.net
H P：http://www.spacefuu.net/

次なる目標は、日常レベルでも ゴミの問題を考えてもらえるようになること。

循環型社会の実現を目指し、03年からイベントを中心にリユース食器のレンタル事業に取り組んできた「スペースふう」。「食器の貸し出し数は08年にピークの100万個を超えましたが、その後は横ばいから右肩下がりになり、危機感を募らせてきました」と理事長の永井寛子さんは振り返る。

11年には新卒の女性を初めて職員として採用したが、彼女は「明確な指示系統がないので連絡の行き違いが多い。常勤理事の指示がなければ何をしたらいいのかわからないし、組織全体が今何をしているのかもわからない。60歳以上の理事たちがいなくなったあとの組織の存続が心配だ」と胸の内を明かした。

新しいメンバーの視点によって組織の課題に気づかされた永井さんらは12年、NPOサポート ファンドに応募。スポンサー企業や同業の環境団体、地元自治体へのヒアリングをもとに、優先課題を抽出する組織診断では「運営管理体制の刷新、中長期目標の設定、レンタル事業拡大の仕組みづくり」という喫緊の課題が浮き彫りになった。

これをもとに取り組んだ組織基盤強化では、まず運営管理体制を「理事をトップとするピラミッド型」から「管理部・事業部・普及部の3部署制」に。世代交代を急ピッチで進めすぎたせいで一時は休職者まで出たが、部長の役職を複数のスタッフでシェアしつつ若い人材を育成することでゆるやかに世代交代が進み、組織全体の関係性が明確化され、コミュニケーションがうまく図れるようになったという。

また、中長期目標を設定する中で、さらに先を見据えた「2020年の東京オリンピック・パラリンピック」という目標も見えてきた。「現在は全国的环境NPO・

NGOで結成した『SUSPON』というネットワークに加盟し、ゴミのない持続可能なオリンピックを実現するために月に1度、会議を開いては提言をしています」

レンタル事業の拡大に向けて「自分たちの活動拠点でありながら、これまでレンタル食器が定着していなかった富士川町」でもリユース食器の普及を始めた。「レンタル料の半額は町に補助してもらい、スペースふうの地域支援と1口5000円の地元事業所からの協賛金により、町民が無料で利用できる仕組みを確立しました」。利用イベント数は右肩上がりが増え、人口約16000人の町で年間77000個が利用されている。このモデルをやがては全国へ広めていく方針だ。

組織基盤強化に取り組んだ3年間を振り返り、「団体の方向性がまとまったことで、スタッフ一人ひとりの中に自分がやるべきことを責任もってやろうという意識が芽生えてきた」と永井さんは言う。

「イベントから始まった私たちの活動ですが、次なる目標は日常レベルでもゴミの問題をを考えてもらえるようになること。その第一歩として、富士川町と協働でゴミを減らす町の条例化に取り組んでいるところです」

Voice



スペースふう 理事長
永井寛子さん

自分たちだけではできないことも人とのつながりがあれば、そこから必ず道は開けます。また、組織というのは、立ち上げメンバーが高齢化すれば若い人たちにつないでいかなければいけません。そういうことに気づかせてくれたのが組織基盤強化で、その成果が今やっと少しずつ、うまく動き出しているところです。



活動内容・ミッション

1982年、動物との触れ合いや自然体験プログラムを行う「動物農場」を設立。87年、「ホールアース自然学校」と改称し、株式会社を設立。2002年に「NPO法人ホールアース研究所」、11年に「農業生産法人ホールアース農場」を設立。富士山麓を本拠地とし、静岡・新潟・福島・沖縄の6拠点で活動。修学旅行、サマーキャンプ、企業社員研修、環境活動の人材育成などを通し、一人ひとりが「人・自然・地域が共生する暮らし」の実践を通じて感謝の気持ちと誇りをもって生きる社会を目指す。

DATA

創設年：2002年
 スタッフ：理事6人、正会員約10人、事務局16人
 住 所：〒419-0305 静岡県富士宮市下柚野165
 T E L：0544-66-0790
 F A X：0544-67-0567
 M A I L：info@wens.gr.jp
 H P：http://wens.gr.jp

自然学校のノウハウを活かし、新しい中山間地の農業のあり方を提示したい。

「ホールアース研究所」を含むホールアース自然学校は学校や企業、行政とも協働しながら、数々の環境教育プログラムを提供してきた。現在、代表理事の山崎宏さんによれば、その転機は10年に訪れた。

「それまで団体を引っ張ってきたカリスマ創設者が、突然、代表を卒業することになり、私たちの組織を見つめ直し、進むべき方向を再確認するためにNPOサポートファンドに応募しました」

そして11年から3年に及ぶ組織基盤強化が始まった。まずは組織のマネジメントに関わる十数人の役員がマークシート式の「組織診断シート」をチェック。「財務状況や資金調達法、顧客管理の実態などを聞かれましたが、把握しきれていない役員がほとんどでした」

続いて行った、ヘビーリピーターや強力な支援者数10人を対象にしたステークホルダー調査では「団体の宝はスタッフ」との声も数多く寄せられた。これらの結果から導き出された組織の課題に優先順位をつけ、助成2年目から改善に取り組んだ。

「顧客名簿が事業ごとに管理されていたせいで、去年サマーキャンプに参加した子が今年富士登山に来ていても気づかず、初めてのような対応をしていました」

そこで、名前を検索すれば過去の履歴を一覧できる顧客管理システムを構築した結果、一人ひとりに応じた声かけや細やかな対応ができるようになった。

「もう一つは組織形態の問題で、前代表が卒業して以降は、カリスマがトップに君臨する大ピラミッド型の組織から、2番手の4、5人で合意形成しながら組織の方向性を決める台形型の組織になっていました」

これに対し、組織診断を行ったコンサルタントは「責

任の所在があいまいで、意志決定のスピードが遅いのではないかと指摘。そこで、ホールアース自然学校を構成するNPO、株式会社、農業法人それぞれにトップを置く小さな三角形の組織へと改編し、全体で一つのミッションを共有することにした。

「組織基盤強化に取り組んだことで一人ひとりが経営者の視点をもつようになり、スタッフが企画立案して生まれる事業も増えた」と山崎さんは言う。

「たとえば富士山は今、野生の鹿が増えすぎて生態系のバランスが崩れ始め、駆除せざるを得ない状況にあります。地元の猟友会や市役所、地域住民とも協力しつつ、背景にある問題を社会に伝え、鹿肉をジビエ料理店などに流通させるための解体所をつくろうと計画を進めているところです」

さらに、12年から16年の間に、グループ全体の売上が1億円アップし、「団体の宝」であるスタッフの給与水準も上がった。

「今後はホールアースの農業法人とも連携しながら、自然学校のノウハウを活かし、農業と体験・教育・観光を組み合わせることで、新しい中山間地の農業のあり方を提示していきたいと思っています」

Voice



ホールアース研究所 代表理事
山崎 宏さん

組織基盤強化はコンサルタントによって組織の閉ざっていた部分をこじ開けられ、組織内で軋轢を生む可能性もあります。だけど組織の基盤そのものを問う作業というのは、ある程度の外圧がないと、まずやらないでしょう。悩みに対応してくれるサポート体制もしっかりしているので、ぜひトライしてほしいと思います。



活動内容・ミッション

国の干拓事業で水質が悪化し、産業廃棄物が捨てられるようになった河北潟の環境を改善するために地域住民、研究者、地元企業が集まって1994年に設立。環境保全のための調査・研究活動、イベントを通じた社会へのアピール、河北潟研究奨励助成の公募事業などにより、流域の森や農地に支えられた汽水生態系を取り戻し、河北潟から豊かさを持続的に享受できる地域を目指す。「生物多様性アクション大賞2014 えらぼう部門優秀賞」「2014年度日本自然保護大賞・保護実践部門」を受賞。

DATA

創設年：1999年
スタッフ：理事15人、正会員23人、事務局4人
住所：〒929-0342 石川県河北郡津幡町字北中条ナ9-9
TEL：076-288-5803
FAX：076-255-6941
MAIL：info@kahokugata.sakura.ne.jp
HP：http://kahokugata.sakura.ne.jp/

観光客がわざわざ訪ねてきてくれる 河北潟に生まれ変わらせてみせます。

地域の人や研究者、地元企業が一体となって、94年に任意団体として立ち上げた「河北潟湖沼研究所」は石川県内最大の“河北潟”周辺の生物調査やクリーン活動、環境教育に力を注いできた。

「一方で深刻化していったのがメンバーの高齢化でした」と理事長の高橋久さんは振り返る。「気がつけば平均年齢は60歳近くになり、30代以下がいなくなっちゃったんです」。08年には設立から団体を引っ張ってきた初代理事長が退任し、高橋さんが後を継いだ。

組織の存続を考えた高橋さんらは国の緊急雇用事業に応募。「河北潟の環境修復と環境調査」を目的に、農業団体と合同で15人を雇用することになった。しかし、雇用期間は1年半で終了。「その後もせめて二人の雇用は継続しようと決めましたが財源のめどが立たず、12年の夏、NPOサポートファンドに応募しました」

コンサルタントによる組織診断の結果、「組織の実状を知らない理事が多く、情報を共有できていないこと」が浮き彫りになった。また、友の会の会員や活動の参加メンバーなど約50人へのアンケートからは「組織全体としての活動が見えない」「中期目標が不明瞭」との課題も見えてきた。選考委員会からは「まずはファンを増やすことが大事ではないか」との助言もあった。

そこで研究所は13年の夏から組織基盤強化に取り組む中で、これまで自分たちで育ててきた無農薬・手作業の「七豊米」づくりへの参加を市民に広く呼びかけ、自然を活かした公園の管理方法を地域ボランティアと考える「こなん水辺公園救援隊」を結成。北陸新幹線が停車する金沢駅前広場では毎週、地元農家の野菜や、除草した外来植物の堆肥で育てた「すずめ野菜」を販売する「金曜マルシェ」を開催した。

農薬と除草剤の散布をやめることで河北潟の水質を取り戻そうと農家に生産を委託してきた「生きもの元気米」の広報にも力を入れ、生産農家は6軒に増えた。13年には、河北潟に生息する生物の調査に基づき『河北潟レッドデータブック』を出版。行政が環境関連の資料をつくる際の参考にするほどの高い評価を得た。

「常勤2人に非常勤1人が加わったスタッフも順調に育ち、継続できる組織体制が整いつつあります。若手研究者の加入も増え、ゼロだった30代の会員は5人に。30～70代までがバランスよく分布する構成になりました。今度は、さらに若い次の世代の加入者も増やしていきたい」と高橋さんは意気込んでみせる。

16年には「河北潟にかつての汽水生態系を取り戻す」という中長期的なビジョンと、そのために必要なミッションを確立。「これに従って、河北潟がきれいになり、自然が豊かになればなっただけ農産物の価値も上がる仕組みをつくり、農家にも周知していきたい。同時に、河北潟ブランドの商品や、河北潟の魅力を体験できるツアーも展開していくことで、観光客がわざわざ訪ねてきてくれる河北潟に生まれ変わらせてみせます」

Voice



河北潟湖沼研究所 理事長
高橋 久さん

組織基盤が弱いと組織は自立できず、活動も制限されてしまいます。組織基盤強化のおかげで自由な発想ができるようになり、小規模ながら自主事業も展開し、さらなる発展の可能性が見えてきました。私たち自身、大きく変わることができたので、いつも周りの団体には組織基盤強化を勧めています。



活動内容・ミッション

創設者の鬼丸昌也さんが大学在学中、カンボジアで地雷除去の支援活動をするNGOに同行したことがきっかけとなり、「すべての生命が安心して生活できる社会（世界平和）の実現」を目的として2001年10月に設立。「地雷」「小型武器」「子ども兵」「平和教育」という4つのテーマに対し、現場での国際協力と同時に、国内での啓発・提言活動を行うことで課題の解決を目指している。日本、カンボジア、コンゴ民主共和国、ウガンダ、ブルンジに事務所を置き、ラオスを加えた6カ国で活動中。

DATA

創設年：2005年
 スタッフ：理事5人、会員1705人・団体、事務局58人（インターン含む）
 住 所：〒600-8191 京都府京都市下京区五条高倉角塚町21番地
 jimukinoueda bldg.403号室
 T E L：075-741-8786 F A X：075-741-7965
 MAIL：contact@terra-r.jp
 H P：http://www.terra-r.jp

2031年までに、すべての子どもが 紛争に巻き込まれない社会を実現する。

鬼丸昌也さんが01年に立ち上げた「テラ・ルネッサンス」はウガンダやカンボジアなど世界6カ国で、地雷や紛争の被害者、元子ども兵の社会復帰や平和に関する啓発活動に取り組んできた。

市民が市民を支える活動であるために、財政の約7割は寄付や会費などの自主財源でまかなおうと決めている。一方で、その内訳はといえば多くを鬼丸さんが講演で集める寄付に頼っていた。

しかし、「組織の永続性を考えれば、多様な資金調達方法の確立が不可欠で、特定の人に依存しない広報を実現する人材育成や組織基盤の整備が必要だ」として10年に、アフリカ分野の助成枠が設けられたばかりのNPOサポート ファンドに応募した。

09年に広報担当の職員となり、現在は啓発活動を担当している栗田佳典さんに3年間の取り組みを聞いた。「助成1年目の11年には、私が専門家からウェブサイトの制作に必要な知識や技術を学び、スタッフにウェブサイト構築技術講習を行うことで共有した結果、活動をリアルタイムに発信できるようになりました」

12年には広報ツールの充実を図り、かねてより多くの要望が寄せられていた「子ども兵の現状」を描いた40分の動画を制作。「映像制作が得意な芸大生やテレビ局でのAD経験があるインターン生、絵や音楽が得意なボランティア」など、参加したメンバーは「こんな形で国際協力できるんだ」と感激していたという。完成したDVDは学校や支援者に配布したほか、YouTubeでも一般公開した。

そして13年には「多様な人材や資金調達先を海外にも求めていく」ために、英語版と中国版のホームページを開設した。「英語のサイトはグローバルに活動する

NGOとして信頼を得るために、中国語のサイトは台湾での講演や資金調達を広げていく上で大きな力になりました」と栗田さんは話す。

同じ年、紛争が絶えず“世界で最も貧しい国”といわれるアフリカ中部のブルンジでも活動を始めた。地域住民とのワークショップなどを通して「アマホロ（平和）」というブランドの蜂蜜づくりを支援している。

助成後の15年には3年間の学びを活かして、ホームページを「写真を多用し、視覚に訴える内容」に一新。「助成前8500万円だった収入が助成後には1億2800万円になり、1193人・団体だった会員も現在は1705人・団体まで増えました。広報に関する人材育成や基盤強化は確実に組織の底上げにつながりました」と鬼丸さんは成果を語った。

16年に設立15周年を迎えたテラ・ルネッサンスは「2031年までに、すべての子どもが紛争に巻き込まれない社会を実現する」という中期ビジョンを立てた。

「1団体では実現できない目標を掲げたからこそ、広報ツールの多言語化を強化し、業種や国境を超えた人々との連帯・連携を広げていきたいと思っています」

Voice



テラ・ルネッサンス 創設者・理事
鬼丸昌也さん

日本から遠く離れたアフリカを身近に感じてもらうには広報の充実が欠かせませんが、限られた資源の中では事業より後回しになりがちです。組織基盤強化により、ウェブサイト構築技術の内製化・組織的更新体制の確立・多言語化などを実現した今、事業や組織を中長期的に発展させるのに最適な助成だったと感じています。

Panasonic NPOサポート ファンドの17年間

NPO/NGOの皆様の成長・発展とともに、毎年プログラムの進化改善に取り組み、5年毎にプログラムを改定してまいりました。これまでの取り組みをご紹介します。

Panasonic NPOサポート ファンドの歩み

第1
ステージ

- 2001年 ・サポーターズ☆マッチング基金【子ども分野設立】
- 2002年 ・サポーターズ☆マッチング基金【環境分野設立】

第2
ステージ

- 2006年 ・「Panasonic NPOサポート ファンド」にプログラム名を改称
・内容強化 [・対象分野の拡大 ・助成総額の倍増
・1団体への助成額を増額 ・最長3年の継続助成]
- 2008年 ・組織基盤強化ワークショップの開催
・第6回「パートナーシップ大賞」を受賞 (※P46に詳細)
- 2009年 ・コンソーシアム事業への助成をトライアル
- 2010年 ・Panasonic NPOサポート ファンド for アフリカの設立
・第三者によるプログラム評価を実施

第3
ステージ

- 2011年 ・「組織診断」、「第三者の客観的な視点を取り入れた事業実施」の仕組みをプログラムに導入
・組織基盤強化の有効性に関するレポート発行以降、プログラム評価を毎年実施
- 2015年 ・SROI評価を助成先3団体に実施
- 2018年 ・イギリス「Social Value International」よりSROI評価でアシュアランスを取得 (※P12に詳細)

2018年4月、「Panasonic NPO/NGOサポートファンド for SDGs」と改定し、貧困の解消に取り組むNPO/NGOの組織基盤強化に助成するプログラムへ

Panasonic NPOサポート ファンドは
NPO/NGOが持続發展的に社会変革に取り組めるよう、

351件

組織基盤強化の取り組みに助成してきました

4億3,902万円



子ども分野

171件

2億1,268万円



環境分野

144件

1億9,692万円



アフリカ分野

36件

2,942万円

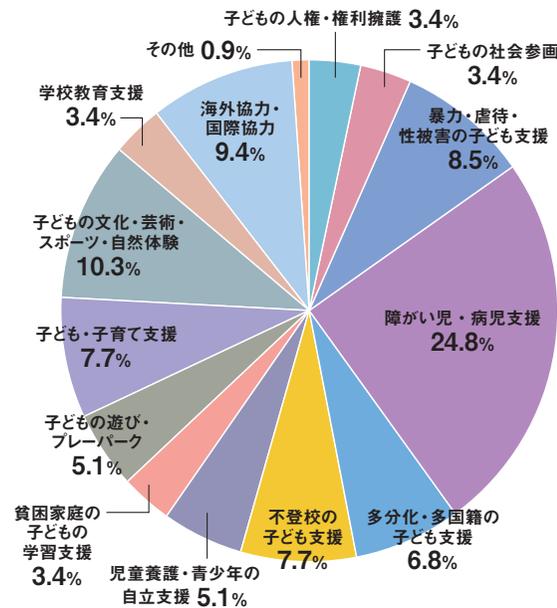
社会課題の解決に取り組む市民活動が持続的に発展していくためには、NPO/NGOの組織基盤強化が必要との認識のもと、2001年より「Panasonic NPOサポートファンド」を通じて、組織運営上の課題解決に向けた取り組みを応援してきました。これまでに2,469件の応募をいただき、351件、4億3,902万円の助成をしています。

子ども分野 助成先データ

2001年に設立。子どもたちの健やかな育ちを応援する新しい社会の創造を目指し、先駆的な活動と自己変革に挑戦するNPO/NGOに助成してきました。助成後に、新たに活動分野や地域の中間支援的な役割を担う団体へと成長している助成先もあります。

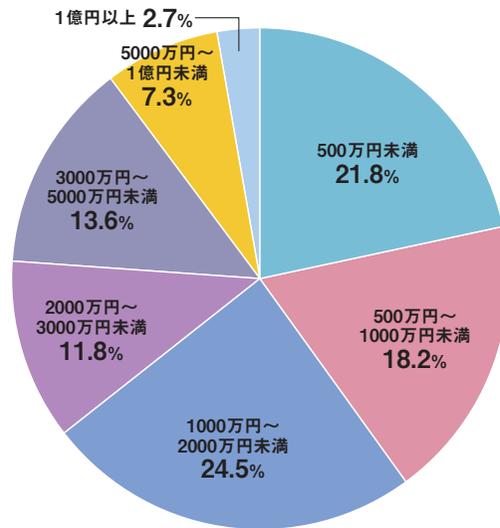


活動内容



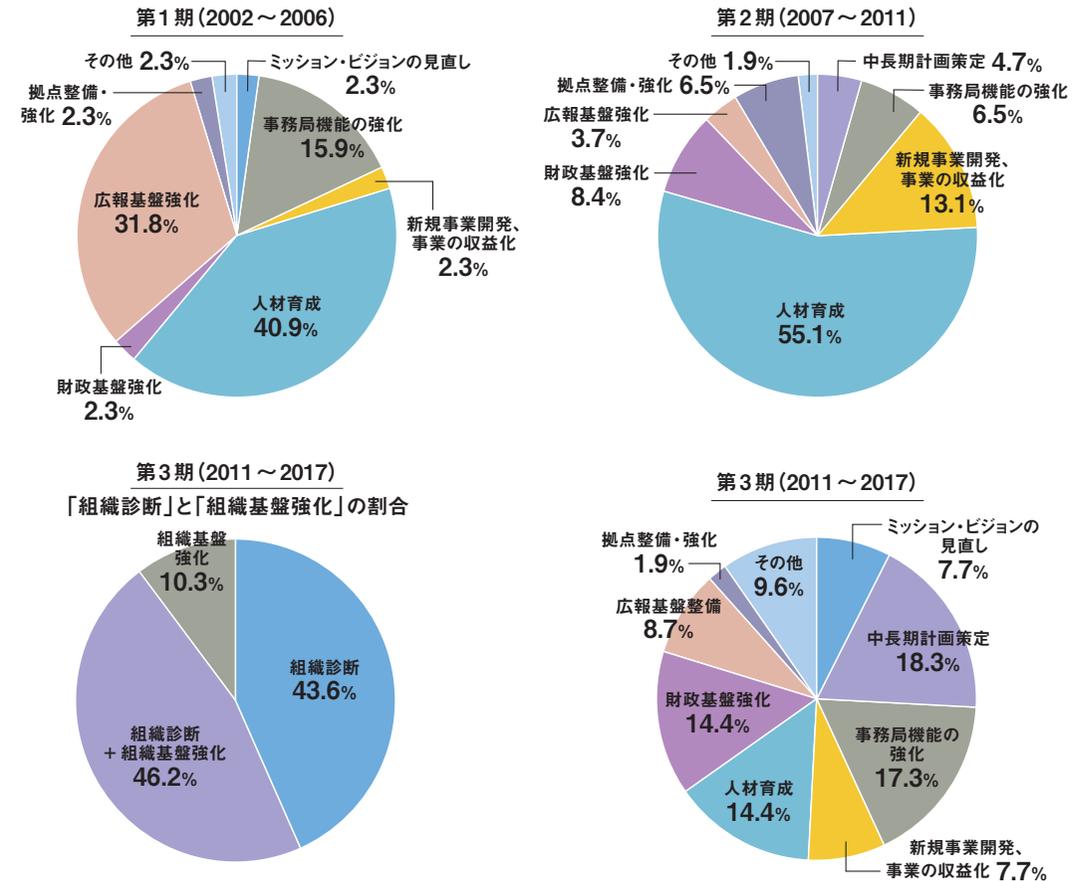
活動内容は14に分類することが出来ました。なかでも、「障がい児・病児支援」「子どもの文化・芸術・スポーツ・自然体験活動」「海外協力・国際協力」に取り組む団体が多く見られました。2000年以降、子どもの問題の多様化や社会化に伴い、子どもに関わる多種多様なNPOが登場して、組織基盤強化に取り組むようになりました。

財政規模



財政規模は1,000万円未満の小規模団体が40%、1,000万円以上5,000万円未満の中規模団体が50%、5,000万円以上の大規模団体が10%を占めました。第1期(2002年～2006年)は小規模団体が80%を占めましたが、第2期(2007年～2011年)では小規模団体が40%、中規模団体が50%を占めるようになり、第3期(2011年～)になると中規模団体が60%強、大規模団体が20%を占めるなど、パナソニックの組織基盤強化プログラムの助成対象が中規模団体にシフトし、活用・定着しています。

組織基盤強化の内容



組織基盤強化の内容は、第1期(2002年～2006年)は人材育成や広報基盤強化、事務局機能の強化などが目立ちました。第2期(2007年～2011年)は人材育成に取り組む団体が第1期に引き続いて高く過半数を超えましたが、新規事業開発や財政基盤強化に取り組む団体も増えています。第3期(2011年～)では初めてコンサルタント等による第三者の視点を取り入れた組織診断と組織基盤強化の仕組みを導入しました。組織診断のみ取り組んだ団体が

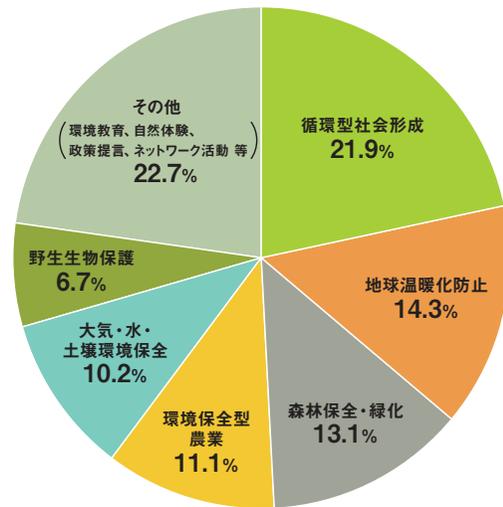
40%、組織診断の結果を踏まえて組織基盤強化に取り組んだ団体が40%強を占めるなど、組織診断を行った団体は90%に達しています。この新しい仕組みが影響したのか、組織基盤強化の内容はこれまでのような偏りが見られなくなり、万遍なく取り組まれていることが分かります。また、ミッション・ビジョンの見直しや中期計画の策定など団体の根幹に関わるような今後の方向性や戦略づくりを重視している団体が増えています。

環境分野 助成先データ

2002年に設立し、環境問題に取り組み、強い市民社会の創造を目指すNPO/NGOの組織基盤強化に助成してきました。助成先が中心となって、環境NPO/NGOのネットワークも生まれ、政策提言力を高める取り組みも生まれています。

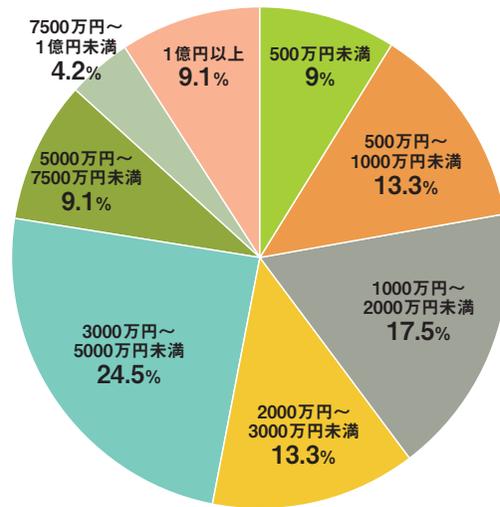


活動内容



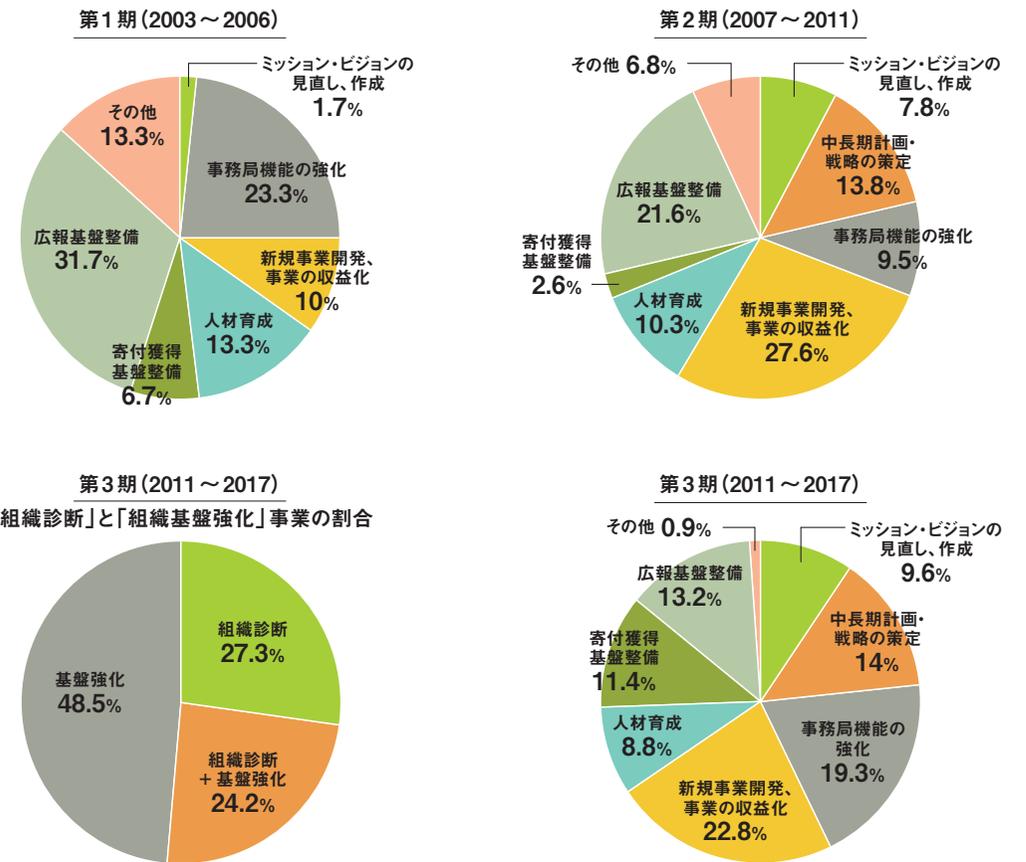
活動分野としては、「循環型社会形成」をテーマに取り組む団体ももっとも多く、ついで「地球温暖化防止」「森林保全・緑化」「環境保全型農業」「大気・水・土壌環境保全」「野生生物保護」となりました。これは第1期(2003年～2006年)に、市民に環境への意識を醸成することが大切だと「エコライフの推進に取り組むNPO/NGO」を助成対象としていたことが背景にあります。第2期(2007年～)からは、助成対象を環境分野全般に広がっています。

財政規模



財政規模では、応募当時3,000万円以上5,000万円未満の団体が約25%を占めていますが、組織の大小に限らず、課題を根本から見つめ直し、実効性が高いと思われる取り組みを積極的に応援してきました。また、「1,000万円以上5,000万円未満」の団体が半数を占めています。第1期(2003年～2006年)では1,000万円未満の団体も積極的に助成してきましたが、第3期以降(2011年～)は有給常勤職員1名以上という要件にしたため、「1,000万円以上5,000万円未満」の団体に一番多く助成しています。

組織基盤強化の内容



第1期(2003年～2006年)では、広報基盤整備がもっとも多く、次にマニュアルや会計の整備などの事務局機能を強化する取り組みが多くありました。第2期(2007年～2011年)は、新規事業の開発や事業の収益化をはかる事業が増え、次いで広報基盤整備の取り組みとなりました。第三者の多様で客観的な視点を取り入れた組織診断助成がスタートした第3期(2011年～)では、組織診断のみを応援したのは18件(27.3%)、組織診断と組織基盤強化の両方に取り組まれたのは16件(24.2%)、組織基盤強化に取

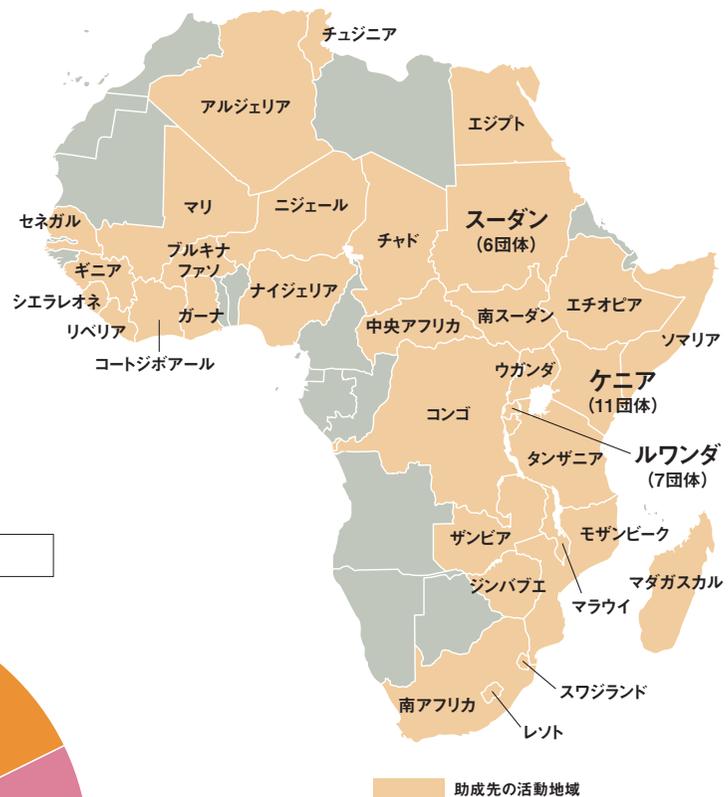
り組んだのは32件(48.5%)でした。第3期の組織基盤強化の取り組みの内訳としては、新規事業開発と事業収益化、そして事務局機能の強化が多い傾向を示しています。第1期では見られなかった中長期計画・戦略の策定が、第2期では13.8%、第3期では14.0%に増えたことも注目のべき点です。1992年の地球サミットを契機に活動を発展させてきた環境分野のNPO/NGOが、組織マネジメントへの重要性に気づき、その意識と方針が遷移していることが分かります。

アフリカ分野 助成先データ

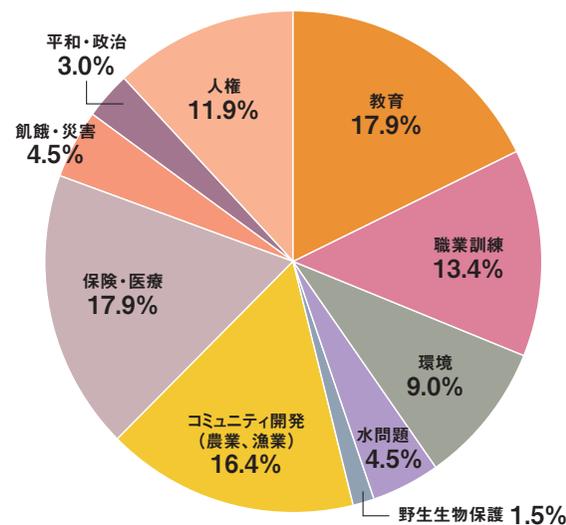
2010年に設立し、アフリカ諸国の課題解決に取り組むNPO/NGOの広報基盤の強化を応援してきました。ウェブサイトの充実を通じて、日本国内での認知向上の他、海外の寄付者・支援者の獲得につなげた団体も多くありました。

活動地域

助成先は、アフリカ諸国の様々な社会課題に取り組んでおり、活動地域も多岐に渡ります。11団体が活動するケニア、7団体が活動するルワンダ、6団体が活動するスーダンをはじめ、右図の計30カ国で社会課題の解決に向けて活動しています。

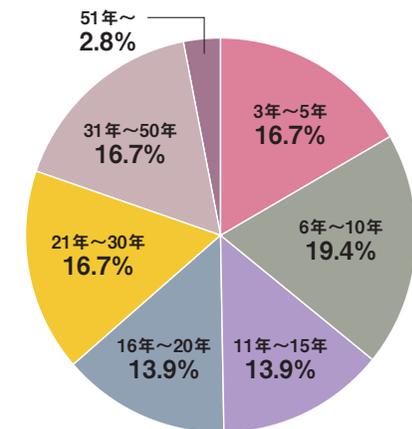


活動分野



アフリカ分野は、活動分野ではなく地域で区切っているため、多岐にわたる活動が展開されています。なかでも、子どもたちへの「教育支援」やコミュニティへの「保健・医療」活動、「コミュニティ開発支援」に取り組む団体が多く、次いで「職業訓練」「人権問題」に取り組む団体を応援してきました。

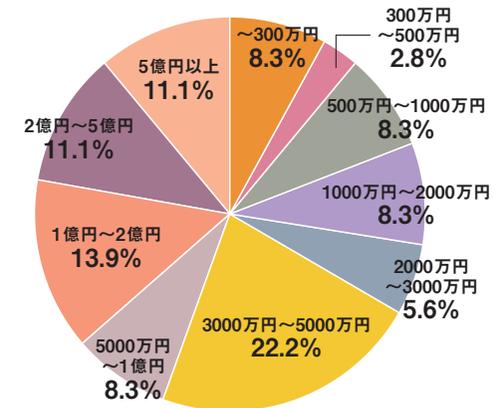
活動年数



設立して「6年～10年」の団体への助成が多く、次いで「11年～15年」「16年～20年」「21年～30年」「31年以上」の団体へも同じ割合で応援しています。広報基盤の強化は活動年数の長さに関わらず、NPO/NGOが持続的に発展していくために必要な取り組みであり、幅広い団体に活用いただきました。

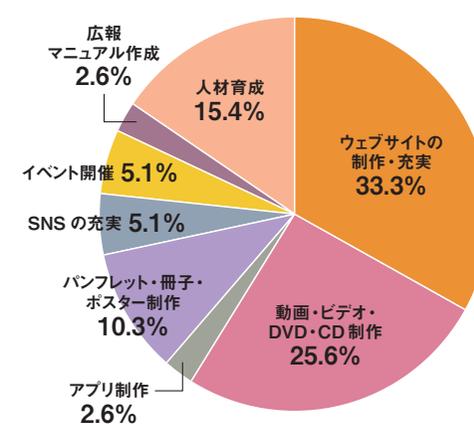


財政規模



「3000万円以上～5000万円未満」の団体に一番活用いただいています。次に、「1億以上」の団体にも助成しており、財政規模の大きな団体でも「広報基盤の強化」に自分たちで取り組むことの難しさが伺えます。また、「1000万円未満」の団体への助成も約2割を占めています。

広報基盤強化の内容



事業内容としては、「ウェブサイトの制作・充実強化」が一番多く、次いで遠いアフリカの現地の状況をリアルに伝えたいと「動画」等の制作に取り組み、支援者の獲得につなげようとする団体が多くありました。また継続的に広報発信していくための人材育成にも取り組んでいます。

1,412人

が組織基盤強化ワークショップに参加
(2008-2017)

2,469団体

に応募用紙の記載を通じて、
組織基盤強化について
考える機会を提供 (2001-2017)

907人

が組織基盤強化フォーラムに
参加 (2011-2017)

数字でみる
組織基盤強化支援の

17年

58回

の組織基盤強化ワークショップ
を開催 (2008-2017)

24団体

の組織基盤強化物語を
社会に発信 (2008-2018)

社会的インパクトが、
投入額を1とした際の

8.82倍に

(アレルギー支援ネットワークのSROI評価より)

9回

の組織基盤強化
フォーラムを開催 (2011-2017)

組織基盤強化の取り組みから 生まれた言葉

しっかりとした
船(組織基盤)があって
初めて、積み荷(事業)
も発展していく

自らの組織課題を
的確に説明できることが
組織基盤強化の第1ステップ

まずは、関わっている人たちの
想いを理解することから

スタッフが各自の領域だけでなく、
組織全体を発展させる視野に
立てたことが大きな成果

みんなの中にある熱い思いを
再確認することができた

組織診断というのは
見たくないものを見て、
聞きたくないことを聞き、
言いたくないことを言い、
それを理事やスタッフ、
関係する人たちと共有すること

人を巻き込むことで、自分たちの
可能性を引き出してもらうことの快感

課題は
変化するもの、
起こるもの

全員で同じ方向を見て
進むことが、原動力に

組織基盤強化は
働いている人が
より生き生き・ワクワク
するための取り組み

まだまだ試行錯誤中。
だけど、私たちなら大丈夫。
乗り越えていける、と思えた

組織の未来を描く
楽しみを味わえた

第6回パートナーシップ大賞「パートナーシップ賞」を受賞

2008年11月、特定非営利活動法人 地球と未来の環境基金とパナソニックの協働事業である「Panasonic NPOサポート ファンド(環境分野)」が第6回パートナーシップ大賞において、パートナーシップ賞を受賞しました。

パートナーシップ賞は、NPOと企業の協働によって実施された事業を全国から募り、社会に多様なインパクトを与えた特色ある事業を顕彰するものです。審査員からは「企業は社会の公器であるとの考え方、またNPOの組織基盤強化という課題の着眼点、継続的な取り組みに感銘を受け、多くの発展性・可能性を秘めた事業として今後さらに期待したい」と評価いただきました。



パナソニック事務局 東郷 / 地球と未来の環境基金 古瀬理事長

主催：特定非営利活動法人 パートナーシップ・サポートセンター、日本財団

パナソニックのNPO/NGO 組織基盤強化支援

持続可能な社会の実現に向けて、社会課題の解決に取り組む市民活動が持続的に発展していくためには、NPO/NGOの組織基盤強化が必要です。パナソニックは企業市民活動において、特に注力する活動として、2001年にNPO/NGOの組織基盤強化を応援する助成プログラム「Panasonic NPOサポート ファンド」を立ち上げ、以来、NPO/NGOセクターの成長・発展にあわせて「組織基盤強化」に資する独自のプログラムを展開してまいりました。

■ NPO実践マネジメント入門講座 (2007-2017)



NPOや社会的事業体のマネジメント全般に関する基礎的な知識を身につけるe-ラーニングの講座を、組織基盤強化の主体となるNPOスタッフやNPOを支援する人を対象に開催しました。

(協働先:公益財団法人 パブリックリソース財団)

616人
が受講

■ 組織基盤強化ワークショップ (2008-)



「サポート ファンド」の公募時期に、毎年全国6ヵ所で組織基盤強化の重要性を理解いただくことを目的に開催しています。「組織基盤の強化とは」をテーマに座学で学び、事例発表やグループワークを通じて、自団体が抱える組織課題について深く考える機会として活用いただいています。ワークショップの最後に「サポート ファンド」の説明も行います。

(協働先:認定NPO法人 日本NPOセンター(2013年より))

1,412人
が参加

■ Panasonic NPOサポート マーケティング プログラム (2008-2017)



NPOにとってマーケティングは、寄付や会員・ボランティアなどの支援を獲得するため、またサービスなどを提供して対価を得るため、そして組織のミッションを達成するために重要な活動です。NPOがマーケティング力を身につけ、そのノウハウを個人のスキルに留まらせることなく組織全体で共有し活用して、組織が抱えるさまざまな課題を自力で解決できることをめざし、マーケティングの研修と個別支援を行いました。(協働先:NPO法人 NPOサポートセンター)

74団体
を支援

■ Panasonic NPOサポート プロボノ プログラム(2011-)



パナソニックグループ社員の仕事で培ったスキルや経験を広く社会の中で役に立てることで、社会課題の解決に取り組むNPOの事業展開力が強化され、NPOの活動がさらに大きな成果をあげることをめざしています。社員がチームを組んで、NPOの「事業計画の立案」「マーケティング調査」「営業資料の作成」「ウェブサイトの再構築」などを支援しています。(協働先:認定NPO法人 サービスグラント)

パナソニックグループの
従業員、延べ
205人
が参加



2017年1月にはプロボノの取り組みで、「東京都共助社会づくりを進めるための社会貢献大賞」において「特別賞」を受賞しました。

40団体
を支援

■ NPO「支援力」応援プログラム(2013-)



NPO/NGOの組織基盤強化を効果的に行うためには、全国のNPO中間支援組織が各地域において個々のNPOに寄り添いながら組織基盤強化を応援していくことが必要だと考えています。そのため、NPO中間支援組織のスタッフを対象に組織基盤強化を支援するために必要な知識と技術を体系的に学べる研修を行っています。

(協働先:認定NPO法人 日本NPOセンター)

中間支援組織
38団体
から
50人
が受講



すべては
社会課題の
解決促進の
ために



パナソニックの企業市民活動

パナソニックは、「A Better Life, A Better World」の実現に向けて、事業活動とともに企業市民活動を通じて、社会課題の解決や、より良い暮らしの創造と世界中の人々の幸せ、社会の発展に貢献することを目指しています。私たちは製品・技術開発やモノづくりで培ったノウハウ・リソースを活かし、世界的な問題である貧困などの社会課題にも目を向け、誰もが喜びを分かち合い、生き生きとくらす「共生社会」を目指して、人材育成や機会創出、相互理解をテーマとする企業市民活動をグローバルに展開しています。