

NPOネットワークづくり

シニアネットジャパン

代表 古賀 直樹

nkoga@kurume.ktarn.or.jp

1. はじめに

公共の仕事はすべて国・行政でやってくれると言う、20世紀の常識を、一度疑ってみること(レスター・サラモン教授)

2. NPO法人の現状

NPO法人は2003年全国で約14000団体、九州で約1100団体、長崎で約120団体

3. どうしてこうもNPOを作りたいのか

NPOとボランティアの違いはどこにあるのか

NPO法人になることが、必ずしも良いこととは限らない

4. NPO法人の課題

NPO法人はみんな“人、モノ、カネ、情報”で困っている。なによりリーダー不足

5. NPOの組織運営のあり方

- ・ NPO法人シニアネット久留米を理事長・事務局長として運営してみて
- ・ あなたのNPO法人は市民活動(ボランティア)型ですか、事業型ですか

6. 中間支援組織のあり方

リーダー型中間支援組織と調整型中間支援組織

7. NPOをネットワークすること

誰のためにネットワーク化するのですか。ネットワーク化には、なによりあなたのNPOの自立と強みが必要

8. 最後に、あなたはNPOで何を実現しようとしているのですか

1. はじめに

平成14年にNHKテレビで放映されたNHKスペシャル「変革の世紀」は、21世紀の日本社会が進むべき方向性を暗示する番組として、大きな反響がありました。全7回シリーズの第5回『社会を変える新たな主役』は、国は自治体と肩を並べ、公共の利益を支える存在に成長したNPOを分かり易く伝える内容でした。その番組の最後で、NPO研究の第一人者である米国ジョーンズホプキンス大学のレスター・サラモン教授から次のようなメッセージが寄せられていました。

重要なのは公共の仕事は全て政府でやってくれると言う20世紀の常識を、一度疑ってみる事ではないでしょうか。これは、政府の責任を軽くしようと言うわけではありませんし、市民の力だけで公共を支えられるという意味でもありません。市民が主役になって政府や企業と新たな関係を構築していく姿こそが、健全な市民社会だと、考えています。

私は、レスター教授の上記のメッセージがNPO活動の始まりであり、目標とする到達点でもあると考えています。

それでは、なぜNPO同士のネットワークが必要か。

そしてネットワーク化するためには、何が大切で、どう取り組んだら良いかを考えてみたいと思います。

2. NPO法人の現状 (標記のNPOは全てNPO法人を意味しています)

NPOは、いま現在、急激に増えています。(別紙参照)

・全国で約14000件、九州はその10分の1のおよそ1100件、
長崎は100分の1のおよそ120件。

・1998年に施行されたNPO法人は、

99年 約1000団体、00年 約3000団体、01年 約5000団体

02年 約9000団体、03年 14000団体

このまま行くと、倍倍で増えていますので、2005年には5万団体、

2010年には100万(??)団体に達する勢いです。

2005年には九州で5000団体、長崎でも500団体を超えるかもしれません。

NPOが増える事は喜ばしい事ですが、ここには大きな問題がこれから起きてくる可能性があります。つまり、国・自治体の財政が減少する中で、NPOの数が増えると言う事は、NPO間での助成金獲得の争いが、熾烈になってくることです。(NPO間の足の引っ張り合いが起こって来ます)

少し話を戻しましょう。

3. どうしてこうもNPOを作りたいのでしょうか。

NPOとボランティアの違いはどこにあるのでしょうか。(別紙参照)

NPO法人を取得すれば

- ・ 社会的信用がつく(ハクがつく?)
- ・ 行政から仕事がもらえる?
- ・ 偉くなったような気がする?
- ・ 人が集まってくる?
- ・ 事業が上手く行くような気がする?

それではデメリットはないのでしょうか。

行政の監督・指導を受ける

- ・ 官公庁への各種届出や、保険などの支払や管理に手間とコストがかかる
- ・ 課税対象としてきちんと補足される

情報公開を義務づけられている

- ・ 情報公開などをきちんと行わなければならない

その他として

- ・ 残余財産が戻ってこない
- ・ 定款に則した運営をしなければならない

それより何より、責任を背負う分、組織の運営がとても無難になります。

4. NPO法人の課題

NPOが抱える課題はたくさんあります。

その問題点をいくつか上げてみますと、

「NPOへの理解不足」「メンバー世代・男女の片寄り」「リーダーの高齢化による後継者不足」「企画能力等専門的知識の不足」「活動資金不足」「団体相互のネットワーク不足」「情報受発信能力の不足」「行政等との連携不足」などなどです。

また、NPOが自立するためには、「人材育成」や「企画等専門的能力の向上」「地域におけるNPOの理解促進」「NPO相互の情報交流」「行政等とのパートナーシップの必要性」が上げられます。

活動資金の不足

NPO法人が調達する資金の内訳を見ますと

平均的には、事業収入4割、会費収入3割、寄付金等約2割(介護系が中心のため)

また、年間財政規模は、地域によりかなり違いますが、ほとんどは1000万円未満です。

介護系以外では300万円に達しないNPOも多いのではないのでしょうか。

人材確保と信用確保

多くのNPOは、設立に中心になった特定の人物に事案が集中していて、新しい構成員が入らず、リーダーや後継者が育ちにくい状況であると思われます。

また、NPO法人を作ることが第一義になっているため継続的事業を育てる組織づくりが出来ていない状況ではないでしょうか。

マネジメント能力の向上と雇用増進

NPOに事業収入を確保する力が不足しているために、専従スタッフを雇用できなかったり、給与を払っても年間数十万から200万円程度のために、なかなかいい人材を確保することが難しい状況にあると思われる。そのために組織の充実やスキルの向上など、事業委託に必要な条件が揃っていない状況にあると思われます。

企画力の強化

行政や企業から委託事業を得たり、新しい会員を獲得するためには、自らのNPOの企画、提案力を強化する事が重要です。そのためには、で見てきたように人材確保、育成が必要になります。

<<ちょっと横道(独断と偏見での話)>>

日本のNPO法は介護保険制度ときしくも同じ時期にでき、介護保険事業者の事業として活用されている部分が多くなっています。

- ・ NPOのおよそ6割近くが、何等かの福祉、介護事業にかかわっています。
- ・ NPOで事業規模が年間3000万円以上を上げているのは、ほとんどが介護保険事業団体であると思われます。

最近のNPOは企業や団体(組合)や学会(大学関係)の衣替的なものが増えてきています。

日本のNPOは行政の助成金頼みか無償ボランティアに依存しているため、行政の下請け事業や単発事業(イベント)しか出来ないでいる場合が多いのではないのでしょうか。

NPOがちゃんと自立するためには、年会事業運営費が最低でも1000万円、継続的、戦略的事業(行政や企業とのパートナー)をするためには3000万円を稼ぎ出す必要があります。それはどうしてか…

NPOを考える前に、一度企業組合という制度も見直すのも良いかも…

コミュニティビジネスの事はご存知ですか…

5. NPOの組織運営のあり方

NPOの理事会運営の仕方には、社団型と財団型があります。

<社団型>

- ・ 年間予算が交付されて、それをきちんと公正に使いながら活動する場合
- ・ 事務局は、理事会のお世話係の様相が強い

<財団型>

- ・ 事業を中心に構成され、企業スタイル

- ・ 運営の中心には、事務局に委ねられ、短時間で方向性を決めて行く

6. 中間支援組織のあり方

一般にNPOは“人、もの、金、情報”どれも足りてないのが、現状です。

特に、人材育成、情報の受発信は個々のNPOが単独ではなかなか出来ないのが現状です。こうしたたりてないものを補うためにも個々のNPOを支援、支えてくれる中間支援組織の存在はとても重要なものだと思います。

しかし、おおにして、独り善がりになっている中間支援組織もあるように見受けられます。

<参考資料>

ここで、米国における中間支援組織の考え方と日本でこれから必要とされる中間支援組織の活動のあり方を資料として下記に示しておきます。

アメリカの中間支援組織には、NPOとの関係の持ち方によって、大きくは次の4つの機能と役割があるとされています。

NPOが必要とする各種の資源や技術をその提供者との間で斡旋、調整する機能

NPOの自立のために組織運営、財政、人材集め、広報などのマネジメントのためのトレーニングを行う機能

NPOが必要とする他の組織とネットワークしたり、様々な制度や法律の適用を受けられるようコーディネートする機能

NPOセクター発展のための社会基盤の整備、調査、研究、世論形成、制度化、立法化のためのロビー活動など戦略的、長期的な役割

日本では、現在、NPO活動が草創期の段階であるため、中間支援組織の役割はNPO法人の設立、起業支援などのサポートが中心となっています。今後日本でのNPO活動が発展期、成熟期へと向かっていく過程を視野に入れ、目下のNPO法人のニーズと共に、上述のようなNPO先進国のアメリカの動向なども踏まえると、以下のような機能が今後中間支援組織に期待されるのではないかと想定されます。

情報提供機能 <特に草創期において重要な機能>

資源や技術の仲介機能 <NPO法人から支援期待の大きい機能>

人材育成機能

ネットワーク、コーディネート機能 <NPO活動全般の発展に向けて期待がかかる機能>

NPO評価機能

価値創出機能

7. NPOをネットワークするということ

< 参考資料 >

わかやま NPO センター (<http://www.wnc.jp/about/>) では、以下の 5 つの方針に基づいた事業を展開していきます。

1) 力をつける

・NPO の人材育成事業

県内の NPO のパワーアップにつながる講座やセミナーを開催しています。また、NPO に関する相談を受けつけています。

2) 行政や企業とのパートナーシップづくり

・行政への政策提言

県に対する NPO 施策に関する政策提言活動を展開しています。

・企業との協働

企業と NPO の架け橋となる活動を展開してまいります。

3) ネットワークづくり

・情報の収集・発信

各 NPO からの情報を集約し、またコーディネートすることを通じて、活動の活性化を図ります。

4) コミュニケーション

・NPO フェスタなど

様々な分野で活動している NPO、あるいは関心のある市民のみなさんとの交流の場を提供しています。

5) 知らせる

・広報誌・ニュースレター

年 3~4 回発行の機関紙、毎月 1 回配信のニュースレターを通じて、NPO についての様々な情報をお届けしています。

・Web ページの運営

随時更新の Web ページで最新情報をお届けします。

(1) 思いや情熱から使命へ (Passion Mission)

個人の思いや情熱から始まるボランティア活動・市民活動



仲間、社会へのメッセージの発信
仲間、社会からの共感とコミットメント
グループの誕生～ボランティアベースの活動開始



サービスの提供者としての責任が発生
役割分担

活動が社会的に認められるようになったり、
活動の継続性が必要になるため、組織として整備へ
運営のルールづくりや組織のマネジメント



サービスの受け手 継続的なものを望む

活動を更に継続する上で法人格取得の必要性

(2) ボランティア活動とNPO活動の違い

・ボランティア活動の「無報酬性」とNPOの「非営利性」

「無報酬性」～個人が働いたことの対価としてお金(報酬)をもらわないこと

「非営利性」～組織として活動を継続していくために必要な活動費や管理運営費などを稼ぐが、余ったお金(=利益)を仲間で配分しないで、次の活動に使うこと
利益ではなく「活動維持費」(ただし、組織で雇用される専任スタッフの給料の支払いは組織の経費と見なされるので利益の配分には当たらない)

・行動特性の違い

ボランティア～活動に参加する側

NPO～ボランティアが活動にする場をつくる、参加を求める側

・NPO活動の形態

社会的目的(または社会的使命)を達成し、組織の維持管理・発展のために資金と人材を広く調達し、行政や企業などと契約を結んだり、取引を行う