

特定非営利活動法人

応援のしっぽ

[宮城県石巻市]

東日本大震災で被災をうけた地域では、地域コミュニティの再生や、くらしの再建のために、被災された方々が、さまざまな手づくり商品を製作しています。応援のしっぽは、宮城県石巻市に拠点を置き、作り手コミュニティと被災地を応援する人とをつなぐための支援を行っています。作り手コミュニティから作られる商品を取りまとめて販売することで、小規模コミュニティの販路拡大や、受発注作業の軽減に貢献してきました。

組織基盤強化

収益性の改善による組織基盤強化



■基盤強化の概要

作り手コミュニティを支える上で、商品販売の収益は非常に重要ですが、販売利益が年々少なくなってきました。震災の風化により、被災地の応援目的で商品を購入してくれる人が減少したことが要因の一つですが、商品自体の魅力を上げることや、販売コストを削減することも大きな課題でした。そこで、これらの課題に取り組み収益を改善することによる、自団体だけでなく、作り手コミュニティも含めた組織基盤強化をめざしました。

① 支出の削減については、各コミュニティから集まる商品ごとに販売管理方法が異なり、

発送事務の負担となっていたため、販売管理ソフトの導入による商品管理の一元化と販売事務の効率化に取り組みました。

② 収入の増加については、作り手コミュニティを紹介するポップやリーフレット、出店用のバナーなど、委託販売向けのツールを整備することによる、新たな支援者の掘り起こしと、自団体と作り手コミュニティが連携した新商品開発やオーダーメイドの商品の受注に取り組みました。

③ 作り手コミュニティ支援に長年取り組むNGOの視察や研修参加など、先進事例からの学ぶ機会を持ちました。

①商品管理の一元化と販売事務の効率化による支出の削減の強化



②新たな支援者の掘り起こしと自団体と作り手コミュニティが連携した新商品開発

③NGOの視察や研修参加など、先進事例からの学ぶ



とりくみの成果

販売管理ソフトの導入により、発送事務にかかる時間が20%近く短縮

さらに帳票類の記載ミスも減らすことができました。

作り手コミュニティ紹介のリーフレットを月報としても活用し、支援者へ送付し、新たなつながりも生まれました

作り手の顔が見えることは、支援者の気持ちを動かす原動力につながることを再認識しました。

研修や視察を通して、視野を広げ周囲の意見に耳を傾けることの重要性に気づき大きな収穫になりました

自組織の現状に見合った改善が何かを知ることができたことも今回の学びになりました。

今後に向けての課題

使いやすく満足いく販売管理ソフトを作るためには、販売規模もノウハウも不足

持続可能なものとしていくためには、作り手コミュニティや支援者との信頼関係構築が重要であることを痛感

業務の効率化が図られ、委託販売体制が整いましたが、意見や提案に対するレスポンスが遅れたことで、コミュニケーションをうまくとることができなかったことが大きな反省点でした。外部からの意見を取り入れ、反映しやすい体制をどのように整えていくかが今後の課題です。

スタッフから
メッセージ

広部知森
代表理事

やるしかないのにやる時間と予算がない、そういった経営基盤の抜本的な改善をさせていただきました。どういった改善が必要なのか、そもそものその視点からアドバイスをいただきながら動くことができたので、売れば売っただけ赤字になるという負のスパイラルをなんとか抜け出すことができたことは、大きな一歩になりました。

特定非営利活動法人

居場所創造プロジェクト

[岩手県大船渡市]

地域の高齢者が中心となり、大船渡市末崎町にて民間から寄贈された「居場所ハウス」を運営しています。近隣の仮設住宅、災害公営住宅、防災集団移転住宅に入居する住民が気軽に立ち寄れる居場所として、サロン活動やカフェ、食堂などを行っています。さらに、朝市や季節の行事など、住民が出店者、ボランティアスタッフ、来場者と、さまざまな形で関われるようなイベントも開催し、地域の新たなコミュニティづくりに取り組んでいます。

組織基盤強化

居場所ハウスにおける新たなコミュニティの形成のための組織基盤の強化



■基盤強化の概要

仮設住宅から災害公営住宅、防災集団移転住宅への入居が進むなか、コミュニティ機能を持つ「居場所ハウス」の役割はより重要になってきましたが、高齢者が中心となって運営していることもあり、多世代の巻き込みが十分ではありません。また、補助金や助成金に頼りがちな財政状況もなかなか改善できず、財政基盤の不安定さが課題となっていました。多世代に居場所ハウスを知ってもらい、利用してもらい、将来の担い手となってもらうことが将来への重要な基盤になると考え、今回の基盤強化で取り組むこととしました。

- ① 居場所ハウスの認知度を上げるために、カフェ、朝市など定着してきた行事をきちんと実施することにあわせて、ウェブサイトの更新・SNSによる情報発信、全戸配布の通信文など複数の方法で情報発信を行いました。また、多世代の会場利用を増やすため、他団体との連携により、施設を定期利用するプログラムを実施しました。
- ② 先進地への視察研修や、食堂運営研修、広報スキルやITスキルの学習会、これからの運営を考えるための外部有識者との意見懇談会など、運営スタッフを対象に、さまざまな学びの機会を作りました。



① 認知度を上げるためにさまざまな情報発信と多世代の利用を増やすため、他団体との連携

② 運営スタッフを対象に、さまざまな学びの機会を作りました



とりくみの成果

行事の広報が定着することで参加者が増え、地域のさまざまな行事に居場所ハウスを利用する人が増えた。

特に、地域の子ども会、中学校のクラブ活動の謝恩会など、子どもたちに関わる利用が増えてきたことは大きな手ごたえになっています。また、仮設住宅の閉鎖に伴い、サロン活動や学習支援などが継続して居場所ハウスで行われることで、コミュニティの継承に寄与できた。地元紙に行事が掲載されることも増え、会員獲得や寄付の依頼にも追い風となりました。

視察研修や意見懇談会を通してスタッフの運営意識が高まったことで、主体的な取り組みが増えた。

認知度アップの取り組みを進めるうえでの原動力になりました

今後に向けての課題

居場所ハウスの利用者の幅は広がりましたが、スタッフは高齢世代が中心。

次の世代が担い手として関わるためにはさらなる工夫が必要だと感じています。

自主事業による収入を増やすための努力をしています、パートタイムスタッフの人員費はまだ補助金頼みから脱却できず

参加費や利用料、食堂のメニューや価格の見直しを行い、収支バランスの向上に努めています。

スタッフから
メッセージ



鈴木軍平

理事長

設立して以来、被災者の生活再建・新コミュニティの形成、高齢者の支援や生きがいづくりに取り組んできました。人件費等の助成により運営が安定し、チラシ及び新聞広告により認知度が高まって、地域のために有益な活動ができたことと感謝しています。充実した研修ができたことも意識の向上と今後の方向性に大変役立ちました。

特定非営利活動法人

海の自然史研究所

[宮城県南三陸町]

沖縄で発足し、海をテーマにした教育事業を実施していました。宮城県南三陸町では、震災前の2008年から小学生への体験教室などを行っていました。東日本震災後は、津波で大きな被害を受けた南三陸町を、海と自然に学び、楽しみ、活かす地域とするための「南三陸自然史学舎(しぜんしのまなびや)」事業に取り組んでいます。海を中心とする自然資源の活かし方を食やアートの切り口で企画し、事業にすることをすすめています。

組織基盤強化

自主事業の構築



■基盤強化の概要

地域から一定の信頼を得られたことで、行政関係の委託事業を受託する機会も増え、組織運営ベースは整ったものの、与えられたものをこなすだけの活動になりやすく、新たな発想で事業に取り組む姿勢の低下が課題となりました。自主事業を強化することで、スタッフの創造力や企画力を育み、組織力の底上げにつなげることを目標として、①味わい開発室②南三陸いであるミュージアムの2つの自主事業の強化を通じた組織基盤強化に取り組みました。

①「味わい開発室」では地元の漁師さんから雑魚をいただき、住民の方を先生役とした料理教室「雑魚食堂」を地域内外の方を対象にして実施しました。「雑魚食堂」のプログラムづくりでは、2週間に1回

のペースで開発会議を行うことに加え、料理教室の運営を学ぶための研修や、広報ツール作成の研修を実施しました。

②「南三陸いであるミュージアム」では、自然をモチーフにした商品特性であることをより強く訴求するため、外部デザイナーの力を借りた販促ツールの見直しを行いました。直販の機会も増やして販促ツールの使い方を研究すること、顧客の生の声からニーズをつかみ、新商品の開発ヒントを得ることをめざしました。

③スタッフがコスト意識をもって取り組むことが必要と考え、収支管理データを使いやすいものとして整備して、担当スタッフ自身が収支計画を作成、遂行するようにしました。

①「味わい開発室」
地域の水産物の活用
し料理教室の実施



②外部デザイナー
と連携し商品の販
売促進研究と開発

③スタッフのコストの
向上のため、収支管
理データの整備



とりくみの成果

スタッフのコスト意識の改善にもつながったことは組織基盤の確立につながると実感

パンフレット作成や料理教室の運営、調理実習の進め方など、ノウハウが不足している部分に専門性の高い外部の力を得られたことも、今回の成果につながりました。特に、雑魚食堂のプログラム開発においては、外部講師を招いた研修会で調理実習プログラムの運営ノウハウを学び、旬の水産物のレシピを確立できたことが、スタッフの自信につながりました。

今後に向けての課題

人気商品の開発にはマーケティングの強化が必要、自組織だけではまだ力不足であることがわかりました。

また、単発のイベントは啓発にはつながるものの、収益にはつながりにくく、バランスが難しいと感じました。前年度と比較すると収支は大幅に改善したものの、人件費確保につながるまでには、さらなる改善が必要です。

スタッフから
メッセージ



平井和也

事務局長/
チーフエデュケーター

この助成事業によってインキュベートされた「いであるミュージアムショップ」と「雑魚食堂プログラム」が、南三陸・海のビジターセンターという拠点となる施設を得て継続的に事業実践されています。自然を大事にする持続可能な地域社会の形成には、自然そのものの多様な価値を具体的に認識することが重要だと考えており、食とアートの切り口で表現することをこれからも創意工夫しながら推進していきたいと思っています。

公益社団法人

みらいサポート石巻

[宮城県石巻市] ※現在は公益社団法人3.11みらいサポート

石巻青年会議所の関係者が中心となって設立され、復旧支援のため地域に入った支援団体の連絡会を運営し、ボランティアの受け入れ調整や、仮設住宅の住民自治支援を行いました。現在は、「つなぐ3.11の学びを生きる力に」をミッションに、震災伝承や交流活動に力を入れています。

組織基盤強化

復興祈念公園における震災伝承につなぐ

～石巻で震災後設立した公益法人として持続的な運営の実現に向けた組織基盤強化～



■基盤強化の概要

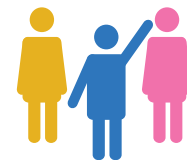
民間主体の震災伝承活動を継続して行うためには、伝承内容の充実、語り部支援、支援者の拡大、自治体との連携など、さまざまなノウハウが必要になりますが、現在の組織体制ですべてを行うことが難しくなりました。そのために、組織体制の見直しを通じた運営基盤の整備に取り組みました。

① 地域に必要な活動の継続をみすえて、組織体制を見直し、伝承活動の当事者性、防災の専門性を高め、公益法人としての

ガバナンスを高めるための理事、顧問の体制強化や定款変更等の見直しを行いました。また、スタッフや理事の外部研修や視察の機会を増やし、伝承活動に反映させました。

② 民間伝承活動を支えるために重要な、会費・寄付金・事業収益の獲得に取り組みました。

③ 国や地方自治体との対話を重ね、行政施策と市民が連携した伝承活動の必要性を伝えていきました。



① 組織体制を見直し、伝承活動の当事者性、防災の専門性を高める

② 会費・寄付金・事業収益のさらなる獲得に取り組む



③ 行政と市民が連携した伝承活動の必要性を伝える

とりくみの成果

当事者や専門家が参画する組織体制見直しで地域全体の底上げになった。

研修や視察を通してスタッフの視野が広がったことは、3県の民間団体が連携した「3.11 メモリアルネットワーク」の発足にも大きくつながっていきました。

目標とした寄付金を獲得したことでスタッフの人件費をカバーできた。

スタッフの自信につながり、補助金頼りの体質から一歩抜け出す大きな力になりました。

自治体からの委託業務を受託することができ、連携の転換点につながりた。

今後に向けての課題

税額控除を活かした寄付金の獲得は十分ではなく、さらなる工夫が必要。

クラウドファンディングは目標額を達成しても、返礼品や事務にかかる手間が思ったよりもかかり、見込みの甘さが悔やまれます。

国や自治体との対話が難しい

理解はいただきつつも、担当者の入れ替わり等もあり、積み重ねの難しさを感じています。

「3.11 メモリアルネットワーク」は当初の予測をこえた動きになった。

広域災害の教訓を後世に伝えるためには連携組織が強みとなりますが、自団体の今後の在り方を再度見直す契機とも感じています。

スタッフから
メッセージ



遠藤仁子

公益社団法人
3.11 みらいサポート
スタッフ

ファンドレイジング強化の為、外部コンサルタントを交えた勉強会を開催し、団体の方向性や寄付の現状・資金調達などについてスタッフが意識するようになり、クラウドファンディングへ挑戦し目標金額を達成することができました。

また、講習などに参加し運営の理解を深め、組織を整え公益法人として歩き始めることができました。第2期、第3期にわたりお世話になり本当にありがとうございました。