

提出期限：2010年1月末日

Panasonic NPO サポート ファンド(環境分野) 助成事業完了報告書

団体名 特定非営利活動法人花と緑のネットワークとよなか

代表者名 高島 邦子 印

報告書作成者 中村 義世 (役職:事務局長)

- I. 助成事業名： 農育と食育の体験型事業の推進
- II. 総事業費用(予算) 1,630,000 円
- III. 総事業費用(実績) 1,718,772 円
- IV. 助成金額 1,000,000 円

1. 応募当時の課題(応募当時の組織基盤上抱えていた課題)・・・300文字程度

課題は大体4つに集約できた。一つは財政基盤が堆肥の頒布収入に限定されていること。二つはそのため事務局に詰めるスタッフ(2人)に対して交通費程度の謝礼しか支払えない財政状況のあること。三つは活動領域の拡大に伴う事務作業等の従事者(有給スタッフ)に対する謝礼金の増加により頒布収入を圧迫していること。四つは会員数の伸び悩みや寄付金収入が乏しいことに加え活動会員が高齢化しており、活動スタッフの拡充と活動ツールの開発である。そのため、対策として①会員の拡大 ②寄付金収入ルートの確立 ③活動と収益のミックス化(有料化)を実現することで組織基盤の整備につなげることであった。

2. 助成事業の概要(事業のアウトライン・要約)・・・300文字程度

事業は、基盤整備(財政・人材・組織)を確立することを主題にして①従来のボランティア(無償活動)から脱皮してビジネス感覚をもった事業の展開へ、それを支える人材の確保に向けた財政確保 ②幅広い会員の拡大 ③活動状況を多方面に広げる(ホームページだけでなくブログの開設)ことによる支援者・理解者の確保と寄付金収入の確保化 ④事業と収益の関係性を明確にした組織運営 ④ツールの開発を通じた活動領域の拡大と収益化 を3年間の計画スパンとして第1年次の取り組みを行うものである。とくに、事業と収益については10事業に関して収益目標化を掲げて取り組むこととした。なお、前記10事業以外の活動でも同様の意識で対応することで収益の拡大に努めた。

3. 助成事業の具体的な内容

* 助成で取り組んだ事業内容を具体的に記載して下さい。

応募事業の内容に沿って具体的に記述する。また、応募事業以外の取り組みも関連することから、これも同様に報告する。(順不同)

1. 組織拡大の取り組み

①正会員会費の増額

2009年6月の総会で正式に増額議案(倍額)を議決し4月遡及して改定した。目標数値(会費金額)は低いですが、組織として収益拡大の意図を確認した。

②会員の拡大

個人会員(正会員2人、賛助会員14人) 団体賛助会員(4団体)を拡大した。個人正会員の拡大は微増にとどまった。他方、賛助個人会員は複数口の加入で組織支援の意味合いが実現した。

2. 事業関係の取り組み

①農体験事業

実験農園での作物栽培・収穫等の事業を延べ23回開催し、713人が参加した。内容は「親子で学ぶ畑の楽校(シリーズ)」「ミニミニ田圃」「バケツ稲」「子育て支援作物収穫」「食育スタディツアー」等多岐に及んだ。収益は天候等の関係もあり、予定額を下回ったが、受益と負担の関係を土台に据えることができた。

②学校菜園支援化事業

学校における菜園アドバイスと環境教育(出前講座)を延べ27回実施し、2,522人の児童が関係した。収益としては菜園に関する環境教育(農と食)と堆肥等の頒布金で確保した。

③啓発・普及事業

有機性資源の利活用に関する講座を4回開催した。参加者は、107人である。従来は無料の講演会であったが、実費程度の徴収でも参加があることが実証できた。

④地産地消事業

堆肥を活用した協力農家による地場産作物の頒布会を延べ17回(毎月定例12回、臨時5回)実施した。協力農家(現行2軒)が4軒に増加するとともに、定例(毎月)の常設頒布の場所が新たに確保される道筋がついた。新年度から定例頒布が月2回となる。また、市内菓子店と連携が整い、寄付金(活動カンパ)製品(当面は饅頭等)の頒布や自前の手作り製品の頒布が可能となった。さらには、市の補助金(地産地消活動における頒布収入の5%「10%を農家と当NPOで折半」)の対象事業となった。収益は頒布にかかわる手数料程度(5%)であるが、寄付金製品の頒布の実現によって15%程度の収益が見込めることとなった。財源の問題よりも、地産地消の恒常的展開による市内農業者の育成や意欲の醸成効果と消費者との結びつきを強める地域活性化の意義も含まれ、この事業のさらなる定着と拡大によって組織基盤の強化も期待できるメリットが生まれる。

⑤倶楽部活動の賛助会員化

堆肥化事業の市民応援団(とよっぴー倶楽部「(とよっぴー)は堆肥の愛称」)を当NPOの法人会員に位置付けるため3月に規約改定案を提示して4月に移行した。当初目標には達しないが3桁の会員を確保することとなった。財政的には変化はないものの、組織に位置付けることで倶楽部会員の意識の変化が、例えば、事業での一時的ボランティアを担う賛助会員も現れている。

⑥施設見学対応事業

初めて実費徴収を実施した。資料の作成手間や説明等の時間に対しワンコイン(500円)をい

ただくもので、実際は徴収できる見学者が少なく、収益は僅かであったが、見学依頼があった際（行政が窓口）は費用を徴収することの事前説明が行政で行われるようになった。

⑦受託事業の開発

今回、市職員労働組合の依頼を受けて書籍の監修に関与する受託を行った。事務局がもつノウハウを活かした受託で金額は多少であるが、新たな領域の開拓となった。また、現在市からの受託に対し、事業報告書等の作成経費（従来は事業費のみ）を確保する道筋を整理した。

⑧講演会講師料

事務局がもつ能力を活かせる講演依頼があり、3回講師派遣を行った。「食育」と「補助金獲得」のための研修で、事務局として活動や経験を語る機会のもと講師収入の道が開けた。

⑨寄付金の募集

国の特定給付金の支給にあわせブログ等を通じて募集を行った。また、賛助会員の拡大に対して複数口加入を要請し、寄付金収入の拡大を図った。その中で、地産地消事業に関して大口の寄付金が獲得できた。金額的にはさらなる努力と継続した寄付金確保のルートの確立が課題である。

⑩ブログの開設

1月16日にブログを開設した。その結果、1年で8万件を超えるアクセスがあった。事業の実施に際して緊急時等の連絡工夫も行い、事務局用務の軽減にも効果があった。ほぼ毎日記事の更新を行ったが、それだけ事業が多様であったことである。ただし、双方向の情報流通は乏しかった。アクセス状況を推察すると若い層ほど多く、高齢層で少ないと判断できる。

⑪ネットワーク事業

地域の公園や空間で花を育てるネットワークである「花いっぱい運動」のグループ拡大と団体賛助会員化若しくは個人賛助会員化を計画したが、各グループの資金問題もあり、また、個別個人依頼は、行事の際に支援要請（お手伝いや協力）したこともあり、未着手で推移した。しかし、グループは37か所に広がり、人間関係の濃密化を図る中で賛助会員化を展望したい。

⑫紙芝居・活動ビデオの作成

自前で作成すべく内部に作業委員会を設けて進めてきたが、助成期間内での完成に至らなかった。紙芝居は現在、シナリオの一部修正を行いながら担当者（メンバー）が1枚1枚仕上げている最中である。ビデオは試行錯誤を繰り返しつつ現在、約10分程度のビデオ場面に沿ってナレーションを挿入する作業を実施している。どちらも手作り（全部自己完結）である。紙芝居は利用者に対し実費徴収は可能であるが、ビデオの場合は無理との判断をしており、当初の計画（収益）を変更せざるを得ないと考えている。

⑬情報物の強化

ホームページ、ブログ以外の情報発信を強化するため、従来の「とよっぴー倶楽部通信」を「通信」に改題（全賛助会員へ郵送配布）して発行した。また、ボランティア募集や寄付金を募ることも考慮し、事業の際に配布できる印刷物として「花と緑のネット通信」を発行している。さらには、地産地消事業の際には作物購入者に対して毎回「地産地消たより」を配布しており、時には頒布場所周辺に約1千枚のポスティングを実施してきた。これらは収益に誘導するツールとして継続した発行に努めている。

⑭堆肥の頒布収入の増加策

「とよっぴー」収益を拡大するため、市民農園の手続き更新に際して集中宣伝（無料券の配布）を行い、あわせて、各種のイベント（環境展・クリーンランドフェスティバル・生活展等）でも頒布を行い効率的（イベント価格）な収益の確保に努めた。その結果、収益が昨年比して増加した。

⑮「とよびー祭り」の実施

大きなイベントの開催を通じて堆肥化事業の宣伝・啓発と当NPOの諸活動の宣伝及び連携する諸団体と協働した「祭り」を10月17日(土)に行い、途中突然の雨に見舞われたが延べ1千人の来場者を集めることができた。従来は、日頃の御礼を兼ねた意味をもっていたが、今回は祭りを行う中で収益の確保も念頭に行い、新たな収益につながることができた。なお、他の店舗(飲食物等の出店)での収益は、出店団体に還元したため、当NPOの収益にしていない。

3. 収益目標に対する達成額

事業項目		当初計画	最終事業収入	差額	備考
組 織	正会員拡大(個人)	10,000円	4,000円	▲6,000円	2人新規加入
	(団体)	25,000円	25,000円	—	5団体
	賛助会員(個人)	—	53,000円	53,000円	15人新規加入
	(団体)	25,000円	20,000円	▲5,000円	4団体新規加入(9団体)
会費増額(現会員)		40,000円	34,000円	▲6,000円	1,000円増額
寄付金		100,000円	131,853円	31,853円	定額給付金等
農体験事業		300,000円	157,510円	▲142,490円	未収金(32,800円含む)
学校菜園支援		27,000円	39,700円	12,700円	11校・園・保
ネットワーク事業		34,000円	0円	▲34,000円	花いっぱい運動関係
啓発・普及事業		60,000円	15,550円	▲44,450円	講演会の自主開催
地産地消(頒布手数料)		20,000円	34,650円	14,650円	常設頒布の複数化実現
(活動寄付金・単独事業)		100,000円	100,000円	—	寄付金(農業者)
倶楽部活動の賛助会員化		150,000円	101,000円	▲49,000円	101人加入・更新
施設見学対応事業		35,000円	8,300円	▲26,700円	費用徴収見学者を限定
受託事業の開発		100,000円	20,000円	▲80,000円	書籍監修(事務費100,000円未)
講演会講師料		40,000円	73,500円	33,500円	3講演
小計(パナソニック)		1,066,000円	818,063円	▲247,937円	(達成率76.7%)
「とよびー祭り」事業		40,200円	50,200円	10,000円	
堆肥頒布収入		1,387,670円	1,701,250円	313,580円	市民農園等の宣伝強化
その他(雑収入)		16,376円	11,865円	▲4,511円	
合計		2,510,246円	2,581,178円	70,932円	(増加率2.8%)

* 100,000円(受託事業事務費未収)

★パナソニック事業収入見込み金額	1,066,000円(当初計画)
★現在の事業収入額	818,063円
★加算額	100,000円
★最終事業収入額	918,063円

4. 助成事業の成果

＊助成の成果物だけでなく、助成事業により組織基盤がどう強化されたかを記載して下さい。

採択を受けた当時は、事務管理等の作業をこなす若手スタッフ（1人）がいたが、市の採用試験に合格（申請前に出願）したため、4月以降は理事長・事務局長がコーディネートから日常の事業全体（事務作業等含む）を進行・管理できる体制に移行して助成事業の趣旨を結実させるための作風の定着とその実現に努めてきた。その結果、理事長・事務局長（従前は活動の重点）による専従体制の組織確立が整い（問い合わせや事業の諸準備及び管理等への迅速的な対応）、組織基盤（全体的コーディネート）が従来に比して強化された。この結果、次のような活動連携で抜本的整備が図れた。具体的には団体・賛助会員の拡大が予定数確保できた。とくに、課題であった「とよっぴ一倶楽部（堆肥化事業の応援団）」を当NPOの賛助会員として位置づけ、あわせて、事業の際に個別参加のボランティア募集の展開により、事業スタッフが拡充され、会費収入も増加した。正会員の会費に関しても増額を行った。これらは、従前のボランティア意識から脱皮して絶えず収益（収益確保が活動の土台）性を目的・意識化する作風が組織全体に浸透することに結びついた。この点、堆肥頒布事業にも反映し、前年比で約23%増の収益拡大に結びついた。さらには元来、事業の性格から多額の費用を徴収できるものではないが、少額でも必ず事業の受益者に応分の負担を求めることで、少ない額を多く集めることでも成果が上がる実証できた。これらのことから目標であった①財政基盤の強化については、表見的には落ち葉拾い（少額）であるが一定の財（益）の道筋を明確化することができた。この点は今後も継続・発展拡大する展望が生まれた。②収益確保の可能性により専従職員のための財源が一定整備され、新年度に採用できるよう現在、採用に関する諸整備を図っており、希望者（使命の理解者）を募る予定で、事務局人材は3人（全体管理・コーディネート・事務）体制が可能となった。③ブログの開設によりアクセス数が飛躍的に増大し、視察や問い合わせ（新聞含む）も多く、また、事業検討に関して絶えず収益が議論の俎上に上るようになり、収益の必要性の認識が組織において根を張るようになってきた。その結果は、寄付金（活動資金カンパ）確保のための事業協力者（店舗や商品）が新たに開発された。

5. 助成事業の総合評価

＊助成事業を終えた総括、成果に対する自己評価を記載して下さい。

財源面（収益）から達成目標を総括すると目標額に対して約76%を確保することができた。また、全体事業で見ると、基盤整備の目標が浸透し各事業でその努力がなされた結果、当初計画をほぼ完遂できる成果となった。ただし、事業ごとでは最も期待した農体験事業では目標に対して回数や対象者数は前年度と変わりはないが目標額の約3割の収益にとどまり課題を残した。ここには、天候不順による作物生育が不十分で収益が減少するという物理的な要因もあるが、緻密な計画の確立も必要であった。

大体、実施内容やスケジュールは前後のズレはあるものの計画通り進行することができた。その中で事業ツール開発のために計画した紙芝居・活動ビデオの作製については、最後の最後まで残り期間内に完成を見ることができなかった。これは、事務局にかかる負担が大きく作業（シナリオ作成）に費やす時間が確保できないこともあって年明け以降にならざるを得ないこととなった。また、ネットワーク事業も未着手で推移したが、これは責任者の不在が原因であり、理事長・事務局長の指導力の欠如に因があった。予算は人件費（謝金）であり、その措置を計画とおり最後に行う。

財政面で総括するのは第1義に財政基盤を整えることで専従体制（事務局員の配置）を整えることが命題であったからである。その面では、次年度も同程度確保できれば十分措置できることから、目標を一応達成できた。もちろん、理事長・事務局長の現行スタイルを追求することから組織運営に関しては経験を活かし成長が期待できる。理事会では、助成計画を基調にしてそれを上回る活動とその収益の確保の検討を開始している。何よりも運営資金の調達なくして活動領域の拡大はないことが勉強できたことで、組織内にもそのことが定着した。新たな試みや提案（助成事業の具体的内容で記述）がなされ始めている。

この1年間、事務局としては絶えず助成事業のことが頭から離れず、事業のたびに収益が気になりメンバーから失笑される面もあったが、これこそ、意識が変化した証左である。

いい機会に恵まれ方々で本助成の意義を語ってきた。これは余計であるものの、それだけ重い。

6. 助成事業後の展望

* 助成事業を終えて、今後の組織運営への展望、新たな課題など記載して下さい。

これまでは、無償の奉仕（ボランティア）が組織の基本であり、それが使命（ミッション）を達成するための理念（思想）であるという考えが支配して推移してきた。無償の奉仕が美德という意識を払拭して今回の取り組みにより、組織（活動会員）内に事業と収益は絶えずセットされるものという認識が浸透したことが最大の成果である。言い換えると、基盤強化は事業の拡大だけでなく事務局体制の確立も含め、それを支える収益の確保が不可欠であるという意識の深化に結びついたことである。少ない金額であるが、コツコツと集めることでも基盤整備の糧になり得ることが実証されたことが大きい。

このことは、計画を立てそれを進行管理しながら、最終的に検証・総括を行って次に再構築するというマネジメントする事務局機能の強化の必要性が組織内で認識され、事務局員の採用について合意されることとなった。そのため、前年度に比した収益増加のための計画確立（例えば、農体験事業のあり方の変更等）の必要性や、一部の理事に委ねていた収益確保のための努力が他の理事も含め活動会員に認識が広がり、知恵や工夫の提言と実際の動きが現われ出した。課題は、次の世代を担う事務局員の確保と持続した活動を展開するための人材（若い層）の拡充が必須の要件である。

なお、ブログは現在、理事長・事務局長による入力作業であるが、原稿並びに入力作業等について理事の割り当ても検討する必要がある。また、会計事務、各種報告事業等の整理と省力化を図ることが必要であり、事務局員の採用にあわせマニュアル化を検討する。

7. これから応募しようとする団体へのメッセージ

* 今回の助成事業を実施する中で、他団体へ参考となることがありましたら記入してください。

日頃、当たり前感覚で運営してきたことが、思わぬ助成を受け組織内にカルチャーショックを起こした。従来の助成は活動や事業に特化したものが多い。今回は、持続した活動を展開できるための基盤をどのように整備できるかを問うものであり、もともと無償の受益（提供）を前提に対応してきたことを根本からの変革することが求められた。戸惑いもあったが、一定の成果を上げることで、受益を受けるものはそれ相応の負担もあって良いとの意識が組織に定着してきたことである。その意味では協働とは、知恵を出す者、活動に汗を流す者、受益を受ける者は負担も当然という、お互いの関係性を実体化したものである。協働の仕組みは多元である。

最初に入る金額の多寡が少ないことから、こんな程度かという認識が支配した。しかし、事業の進捗に伴い、徐々に収益が増えるとモチベーションが上がり、事業の中身を真剣に問い、収益性を掛けることは当然とする、いわば事業の充実にも結びつく予期せぬ効果も現れた。

事務局を担う者のプレッシャーは大変であり、組織内全体に意識が浸透しなければ、一部に偏ったことになる恐れは内在することから、議論を十分に行って消化する作業が当然ついて回ることを改めて痛感した。これは組織運営のイロハであるが、忘れていたことである。

8. Panasonic NPO サポート ファンド(環境分野)に関してのご意見・ご要望

適宜アドバイスをいただけるサポートを設けていただき、また、中間ヒアリングでの的確な指摘も加え、事業推進に立ち止まって検証する機会があり、助かりました。

事業助成の場合は完結すれば、一応その責任性から解放されます。基盤整備の場合は必ず次のステップを展望するものを対象年次に仕上げておかなければならない宿命があります。その点、非常にしんどいものですが、ある程度道筋が理解できれば、どのように彩りや厚みを加えるかを解明することで、100%計画とおりに進まなくとも答えを伺えることがおぼろげながらわかりました。

ただし、当NPOの状況を客観化した場合、ハードルの高い助成であり、可能であれば軟着陸できるような2段階（初歩的な支援と本格的な支援）の制度もあれば困難な市民活動にも機会の場が広がるのではと思います。

いずれにせよ、思いを形にかえる助成（事業に対する助成）でなく、むしろ思いを根源から変化させ、組織の在り方を再認識（組織基盤の確立を志向）させる助成でした。

