

みんな みんな

2004年 9月 29日 Vol. 41

特定非営利活動法人

せんだい・みやぎNPOセンター 事務局通信



イラスト 前田 幸子

ススメ! NPO ～ネットワークからノットワークへ～

このたび新しく理事になりました田代久美です。NPOについてはまだまだ勉強中の身ではありますが、これからよろしくをお願いします。

私自身NPOの活動を始めて5年になります。初めは自分たちのことで精一杯でしたが、活動を進めて行くうちに、少しずつよき理解者や協力者も現れ、点だった活動がつながりと広がりを持つようになってきています。最近では他のNPOの方と知り合う機会も増え、宮城県にはたくさんのNPOがあり、それぞれのミッションに基づいて様々な活動をしていることがわかってきたところです。プリンカーをつけて突っ走ってきた私たちにとって、他のNPOとの情報交換は、視野が急に広がったような、新鮮で感動的な出来事の連続です。

今どきはいろいろなコミュニケーションツールがありますから、みなさんも各種のツールを使い分けて情報発信をしたり、ネットワークを広げていることでしょう。でもこれからは、ネットワークの更にその先を目指して進んでいきましょう。今まで通過するだけだったネット(Net・網目)の交差点を一つずつ結んでいきましょう。こうしてネットがノット(Knot・結び目)になった時、そこには新たな地平が待っているのです。せんだい・みやぎNPOセンターは、そんな結び目作りを強力にバックアップします。

少しだけ立ち止まって、顔を上げて回りを見渡して。結べそうなものは見えませんか？まずは隣の人と手をつなぐだけでもOKです。さて、どんな結び目にしましょうか。固結び？リボン結び？もやい結び？その相談から始めましょう。自分たちの活動に忙しくて周りを見回す暇もないとか、最近では停滞気味で不安だとか言う方には特におススメです。

せんだい・みやぎNPOセンター理事 田代 久美

内容

総会記念セミナー報告、宮城県の審査について
仙台市市民活動サポートセンター5周年記念誌を発行
アドボカシー研究事業助成打ち切り
センターサロン報告、新スタッフ紹介
らくだのブックブック、book、事務局活動報告
会員入会・継続キャンペーン当選発表、など

◆ 第6回通常総会 記念セミナー ◆

ソーシャル・エンタープライズの可能性

ゲスト：佐野 章二さん (有)ビッグイシュー日本 代表

社会的・地域的な課題についてビジネ手法を取り入れて解決を図る「社会的企業／ソーシャルエンタープライズ」が今、社会で注目を浴びています。

今年の通常総会の記念セミナーでは、この実践者である佐野さんにおこしいただき、事業コンセプトから実際のビジネス展開を詳しくお話いただきました。今回は、この様子をダイジェストでお知らせいたします。

●約3万人の路上生活者

日本には約3万人のホームレスがいる。ホームレスの仕事を作り、彼らの自立を応援するために2003年9月から、THE BIG ISSUE JAPAN (ビッグイシュー日本版) を発行している。これは、ホームレスの人たちだけが販売できる雑誌である。販売員は初めに雑誌10冊を無料で受け取り、その売上げ2000円を元手に1冊90円で仕入れて200円で売り、110円を彼らの収入にする。現在、京阪神地区で70人、東京で50人、合わせて約120人の方たちがビッグイシューの販売に携わっている。

路上での販売はいわゆる3Kだ。“立ち仕事”、“客商売”、“孤独”。そのため販売員の説明会では、「売れるからやろう。」ではなく、「きついでやれるか？」と言って本人に選択を任せている。1日25～30冊売れると月に約8万円の収入となり、簡易宿泊所に泊まれる。大阪は販売員の約6割(40人)が達成している。東京は宿泊所の料金が高くて厳しいのが現状だ。発刊から1年が経った今、販売員の定着率は4～5割。これを6割にしていきたい。そして今後は、売り場や持ち場、時間帯などを見直し、販売数が伸び悩んでいる人たちに対して、路上生活から早く脱出できるように支援していく予定だ。

●3つの自立ステップ

ホームレスの自立のステップとしては、次の3つがあげられるだろう。

- 1：路上生活からの脱出：大阪は1泊800円から泊まれる簡易宿泊所があるので、1日20～30冊の販売数でそれが可能となる。
- 2：住所を持つ：1日40～50冊を販売すれば貯金ができ、アパートを借りる時の敷金・礼金を貯められる。つまり、住所がもてる。

3：新しい仕事を探す：アパートを借り住所をもてれば、ビッグイシューの販売でなくても自分に合った仕事をする事が可能になる。

今の有限会社ビッグイシューでは、ステップ1と2の支援ができる。

2004年9月からは月2回発行することで、月末の売上の落ち込みは回避され、月間販売数は1.5倍増となり、販売員の収入も増加すると予測している。始めたばかりで、そんなに急がなくても…と言われたりするが、イギリスは20年前から取り組んでいるのだ。日本は取り組みが遅れているので急ピッチで行わなくてはならないと思う。

●記事のターゲットは20代

ビッグイシューの内容は20代向けで、売っている人が50歳前後で記事の内容がよく分からない…というのが泣きどころ(笑)でもある。

若者をターゲットにした理由は“年寄り向けの本を若者は読まないけれど、若者向けの本は年寄りも読む”“若者はホームレスに一番偏見が無い”“若者にホームレスについて知ってもらいたい”ためである。

当初から5万部発行しているが、売れるかどうかはフタを開けてみないと分からなかった。読者アンケートを見ると、人気第1位は特集記事だが、2位は「今月の人」という巻末にある販売員の人生の記事に人気があることが分かった。特にこだわっているのは、若者の立場から社会問題をとりあげること。既存のメディアにはない視点で取り上げたい。

●「起業家魂」を持つ

発刊するまでは本当に大変だった。「買い手がホームレス支援のために買うのであれば、大きくならないよ。」「読みたくなる本。持っているだけで

「ファッショナブルな本でない」と売れないよ」など、様々なことを言われた。特に出版業界の人ほど「うまくいかないよ」と言った。

当初販売するに当たり、3つのバリアがあった。“日本では路上で雑誌を売る文化は無い”、“街角には質の良いフリーペーパーがたくさんあるのに、200円で買う人はいるのか?”、“ホームレスに雑誌を売らすのか?”などがそれだ。

路上で本を売る文化がないからと、大手の本屋に並べたらこの雑誌は埋もれてしまう。それより、“ビッグイシューだけを扱う独占書店”が生まれると考え方を変えたところ、現在は120店舗(人)になっている。仮に500人が1日20冊売ったら、1万冊の売上げになる(イギリスでは週に25万冊販売)。また、既存の雑誌を調べてみると、“若者の立場で継続的に社会問題を取り上げる雑誌”は無く、ビッグイシューが初めてであることが分かった。私たちは今までにない雑誌を作っているのだ。そして、ホームレスに“売らせる”のではなく“ホームレスをビジネスパートナーに選んだ”ことが成功している秘訣ではないかと思う。



●仕事への誇り・働くよこび

ホームレスの人たちは、売上げを伸ばすために色々な工夫をする。月1回の情報交換会も行っているが、売るためのマニュアルは無い。販売者への雑誌販売中の行動規範は8つあるだけだ。なぜなら、彼らの厳しい人生経験が販売ににじみ出たほうが良いと考えたからだ。任せたことで彼らは一生懸命に工夫している。販売員のほとんどが今まで現場労働を仕事としていて、客商売の経験が無かった人たちだ。だから、初めの10冊が売れた時は嬉しくて嬉しくてたまらない気持ちになる。顔つきもがらっと変わる。とっても嬉しいから、買ってくれた人に「ありがとうございます!」と最敬礼をする。買った人も物を買って最敬礼のおじぎをされるのは初めてなので、自分も嬉しくなる。そこにはマニュアルではない“ありがとうコミュニケーション”が生まれているのだ。

●読者からの声

雑誌を買った人たちから様々な感想をいただく。『販売員の手が汚いのでは...、という気持ちで雑誌を持つ手を見るときれいだった。この時、ホームレスは汚いという偏見を持つ自分に気づいた...。』とか、『ホームレスの販売員から、朝は「いってらっしゃい。」、夕方には「お疲れ様です。」と、声をかけられる。ホームレスの人から励まされ、疲れも吹っ飛びました。』というのが多い。販売員は街行く人たちから「おっちゃん、がんばってや。」と声をかけられる。声をかけられると、彼らは嬉しくてきつい仕事も続けられる。今度は彼らが街行く人たちを励ましているのだ。私たちはこの挨拶の掛け合いを“街角コミュニケーション”と呼んでいる。

学生の人からは『就職活動で思うような結果が出ず、もうフリーターになろうかと思っていたが、フリーター特集を読んで、「30回40回落ちたくらいで何や。こんなことしてられない。」と励まされた。』という声が届いたりもしている。

●ソーシャル・エンタープライズ

(社会問題解決型企業)の可能性

“仕事が無い”というのが学生・若者とホームレスの共通点。日本社会はよく勝ち組と負け組に分ける。ホームレスは負け組の象徴的存在。日本社会は仕事が無い人たちを社会から排除するため、彼らは社会参加ができないでいる。そうして排除すると日本社会自身がどんどん衰弱していくことになる。

社会問題解決型企業が生まれ、あるいは望まれて活躍する領域は「貧困」と「環境」の問題がクロスするところかなと思う。ビッグイシュースコットランドでは人材派遣やフェアトレードカタログ販売、貧困をキャンペーンする国際的なスポーツイベントなど5つの会社を作り、ホームレスの就労支援をしている。

今後は雑誌をたくさん売り、その利益の一部をホームレスの就労斡旋などの支援プログラムに回して、できれば来年4月頃から就労支援プログラムを行うNPOを立ち上げたいと考えている。

仙台には200人を越えるホームレスの人たちがいる。ちなみにロンドンには約300人である。講演が終了後、佐野さんと在仙ホームレス支援のNPOの方たちが長く語り合っていた。仙台の街角でビッグイシューを売る姿を見られる日が来るかもしれない。(佐藤 友里)

< 報 告 第 2 弾 >

● 宮城県の審査について、質問書を提出 ●

前号の「みんな」でお知らせしましたが、宮城県のNPOマネジメント・サポート事業の審査会において、審査の公正さを疑わせる事態があるとの情報を得て、7月5日、県に質問書を提出しました。宮城県からは8月24日付で回答がありました。残念ながら、あまり満足のできる回答ではありませんでした。

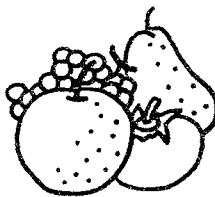
質問1の、時間および一方の応募団体だけが相手のヒアリングを聴けるという不公平については、「今後検討してまいります」の一言が回答部分です。問題があるのではないかと、という問いかけに対する答えに全然なっていません。1ヶ月も検討したら、問題があるかないかくらい回答できるはずだと思うのです。検討の結果、また返事がくるかということ、きっと来ないのですよね。

質問2の、採点結果の修整に関しては、いろいろ理由をつけて修整があったことを認めましたが、審査要領との関係については、「審査要領には点数の確定時期をどこにするか明記されておらず」と、法律に書いていなければ何をやってもいいというかの如き屁理屈で合理化しています。一般的に「点数制（60点満点）により審査を行い、全委員の点数を集計し、もっとも点数の高かった団体を委託団体とする。なお、同点の場合は、委員の協議により委託団体を決定する。」という審査要領がある場合、同点でなければ、協議に持ち込めないと読むのが常識ではないでしょうか。

回答書が届いた翌日の宮城県NPO活動促進委員会（8/26）の席上、県から、この質問書と回答についての説明があったのですが、経

緯を説明して、この回答では首是し難いと加藤は発言しました。そこで再度県から「指摘の通り」と謝罪がありました。（詳細は県の議事録をご覧ください。）

私たちは、この問題を提起するにあたって、事前にプラザ館長と県の審査に出席した次長と話し合い、事実を確認した上で、質問書を提出しています。審査が公明正大なものであったのなら、その経緯と理由を、誠意を持ってつまびらかに2つの応募団体と質問者に回答すればいいのではないのでしょうか。少なくとも尋常ではない経緯を経ての決定なら（今回の場合はまさに尋常ではないと思いますが）、その経緯も含めて2つの団体に審査結果と共に説明責任を果たしていれば、私どもが質問書を出して、嫌われ者になる必要はなかったと思っています。とても残念なことでした。



私たちは、この問題をただ批判しているのではありません。県の他の審査会でも同様のことが普通に行われているとの情報もあり、NPOに関係する公募の審査が不透明であることは由々しきことではないかと思ったのが、問題を提起した理由です。

もう一つの理由は、私たち、せんだい・みやぎNPOセンターも、みんなファンドなどで応募いただいた団体の皆様に対する審査をする立場にあるからです。私たちの主宰する審査会での審査が疑念を生じさせるものであってはならないと常々心がけています。その意味でも、審査の公正さは重要であると考えているのです。

（加藤 哲夫）

2004年8月24日付

宮城県環境生活部 NPO 活動促進室長

宮城県民間非営利活動プラザ館長 よりの回答書 (本文)

質問1 公開ヒアリングにおいて、質問時間が守られない、競合する団体が相手のヒアリングに同席できたなど、応募団体間の公平な機会の設定がなされていなかったとのこと。

回答 質問時間につきましては、応募団体の説明が10分と質問時間20分の合計30分を目安として設定しておりましたが、実際には、質問時間が両団体共オーバーし、かつ、団体によって時間が異なりました。今後は、時間配分の検討や制限時間の厳守を図って参ります。ヒアリングは公開で行うことにしましたので、応募団体がヒアリングに同席することができたものですが、ヒアリングの手法につきましても、公平性の観点から今後検討して参ります。

質問2 「点数制(50点満点)により審査を行い、全委員分の点数を集計し、最も点数の高かった団体を委託団体とする。なお、同点の場合は、委員の協議により、委託団体を決定する。」との審査規定を公表しているにもかかわらず、集計の結果、3点差でI I H O Eが上回っていたものをルール通り決定せず、協議に持ち込み、点差を修正して同点にし、その上で杜の伝言板ゆるるに委託決定したとのこと。

以上の2点について、まず事実かどうか、早急に明らかにしてください。

すみやかにその原因を明らかにした上で、適正な対策をとり、公表されることを要望します。

回答 ヒアリングの終了後、審査委員がただちに付けた点数を合計すると、「I I H O E」が「杜の伝言板ゆるる」を上回っておりましたが、その差が僅差であったことと、審査委員の一人が両者同点であったことなどから、審査委員の間からよく考えてみようという提案がなされ、審査委員それぞれの判断で自らの点数の見直しが行われました。その集計の結果両団体同点になり、審査委員の協議によりNPO法人杜の伝言板ゆるるが選定されました。その結果を受け、民間非営利活動プラザは、その団体と委託契約をいたしました。

点数の見直しにつきましては、委員間で慎重に審査を行いたいという思いから、最終的な集計の前に行われたものであり、有効な行為であると判断しておりますが、審査要領には点数の確定時期をどこにするかの記述が明記されておらず、不確かさがあり、結果として審査要領の運用に厳格さを欠き、不信を招いたことにつきましては、誠に遺憾であり、深く反省し、お詫び申し上げます。今後、このようなことがないように審査委員の増員、ルールの厳格な適用、公明性の確保など、審査の一層の適正化に努めて参ります。

満5歳を迎え、11月に記念誌を発行

仙台市市民活動サポートセンター（設置：仙台市、管理・運営：当センター）

私が以前勤めていた専門学校の卒業生に久しぶりに会った。近況を聞いているうち「知っているよ、サポセン！打合せで行くよ。」かたや「知らな～い。どこにあんの？」と。まあよくあるリアクションである。またある日、ある情報紙にサポートセンターのことが掲載された。それを手がかりに訪ねてくれた卒業生がいた。彼女は、体調を崩し仕事を辞めてしばらく療養していたらしい。館内を案内していると、ある団体のパンフレットを手に取った。「・・・同じようなことで困っている人がいれば、役に立てるかも。」と、療養中のことをはなし始めた。その時の彼女は、学生時代と変わりのない笑顔だった。

今年の6月30日で満5歳を迎えた仙台市市民活動サポートセンター。7月末には来館者のカウントが20万人を超えた。100万都市・仙台と

言われるが、仙台市民5人に1人が訪ねて来た、とは残念ながら思えない。それもそのはず、月に1～2回、あるいは毎日に近いくらいご利用いただいている方もいる。そして公設民営の先駆け、行政とNPOの協働事例を見に、全国各地から視察や見学にいらっしゃる方も後を絶たない。シテイセールスにも貢献し、さらに地元の牛タン屋さんにも・・・かな。

地域の身近なところで賄えることがあれば、わざわざサポセンに来る必要はない。それでも「何か」の時に、「開いててよかった、やってて良かった、やっぱりサポセン！」という存在であり続けたい。只今、これまでの5年の軌跡をまとめて、さらにはこれからの公共施設の運営のヒントをサポートセン発・仙台スタイルとして記念誌を準備中である。乞う、ご期待！（青木 ユカリ）

寿限無寿限無・・・のようなが長い名前のプロジェクトですが、昨年度から、まちづくり情報センターかながわ、市民活動センター神戸と当センターの3者で、3年計画でトヨタ財団の市民社会プロジェクト助成を受けて取り組んできた政策提案研究が、トヨタ財団の一方的な方針転換により、助成が打ち切られました。もともと非公募助成で3年間の継続が可能というプロジェクトでしたが、初年度の成果も無関係に、財団の方針転換で公募分に応募してくれというところで、実質的に約束が反故にされたものです。各センターとも、力を入れたプロジェクトで、今年度の計画にも組み入れていただけに、残念でもあり、資金計画に狂いを生じさせるものともなっています。

トヨタ財団の市民社会プロジェクト助成の評価は、財団の側にも言い分はあるでしょうが、NPO法制度を確立し、支援税制を働きかけるプロジェクトで、大きな役割を果たしてきたものであり、高く評価されるべきものでしょう。もちろん、方針を転換すること自体は、私たちがとやかく言うものではありません。しかし、3年計画を前提として助成するということ見直しを、一方的に破棄するのは、信義にもとる行為と言わざるを得ません。市民活動助成の水路を切り拓いてきた先駆的な財団だからこそ、大変残念な判断でした。当センターとしては、自主財源および共同募金会の配分金によって、今年度の研究と開発を継続する考えです。11月からの連続講座も準備中で、NPOの政策提案力向上のためのプログラムを提供します。また、3者は、それぞれの研究開発を進めながら、次年度も連携して成果をまとめる方向で話し合い中です。

（加藤 哲夫）

● 報告 ●

「NPOの政策提案力の開発とNPOの参画を保障する自治体の政策形成システムの提案プロジェクト」
2年次は、トヨタ財団助成打ち切り！

センター
サロン
報告

●7/27には、「作ればザクザク募金箱」と題して、募金箱づくりワークショップを開催しました。型紙は募金活動をしているNGOなどのものを参考に2種類用意。募金を呼びかけるメッセージを大切にしたいかったので、始めに団体名・活動内容・活動の目的・募金の目的を下書きしてから開始しました。募金箱という限られた紙面なので、正面には何を書か、側面には何を書か、必ず書かなければならないことは何か、伝えたいことは何か、をじっくり考えました。そして募金してもらうため、伝わりやすいメッセージ、キャッチコピー、目を惹くデザイン等々を工夫し、力作が完成しました。最後には募金箱を手に皆でプレゼンテーションを実施しました。募金の呼びかけは活動PRそのものです。他にも、今後の活動がさらに活発になるためのノウハウ交換を実施しました。(遊佐 さゆり)

●8/24には「災害のBefore After～どう活かす NPOネットワーク」と題して開催しました。昨年の北部連続地震からの教訓と、今後起こり得るであろう宮城県沖地震も踏まえ、その備えについて4つの団体から話題を提供していただき、参加者との情報交換を行ないました。例えば、災害の事実が受け入れられずに、おやみにはしゃぐ子どもたちのその心理を考えたケアの仕方の大切さや、障がいを持っている方の災害時の避難や救助についての取り組みなどの話もありました。仙台市消防局からは、災害前から出来ること、家具の固定や非常食の準備などの必要性についても話していただきました。もし、災害が発生した場合には、建物の損壊や負傷者が出る可能性もあります。外傷が無くても目には見えない心の傷が残るなど予想を超える様々な影響が現れます。その被害を少しでも小さく出来るよう、私たちの生活する地域でネットワークをつなげておくことの重要さを改めて考えさせられました。(能藤 玲子)

新
スタッフ
紹介

新たに、強～い味方が
4名加わりました!

●安達 智史

出身地：京都 (→横浜→東京→滋賀→京都→仙台)
特技：球技 (特にバスケ、テニスon the table、剣玉など)

趣味：ポエム (を女の子に贈ること)

抱負：その筋 (NPOや市民活動) にはてんで素人ですが、少しずつ学んでいきます。

●布田 剛

出身地：宮城県岩沼市

特技：自転車どこにでも行ける

抱負：サポセンでは親切・丁寧な対応を心掛けたいと思います。仙台地域での市民活動が盛り上がるよう、微力ながらもお役に立ちたいです。

勤務地 (安達、布田)：仙台市市民活動サポートセンター (非常勤スタッフ)

●前田 和幸

出身地：仙台市

特技：人と仲良くなること (特に子ども)

抱負：NPOで、現場というものを学んでいきたいと思っています。サポセンでの勤務の他に、せんだい・みやぎNPOセンターでインターンもしています。ちなみに現在サポートセンター最年少です。

勤務地：せんだい・みやぎNPOセンター大町事務局 (市民社会創造ファンドインターンとして) と仙台市市民活動サポートセンター (非常勤スタッフとして)

●林 真紀

出身地：岩手県

特技：荷物持ち (重量級ならお任せ下さい)、長距離の歩き

抱負：企業・学校の場では学べない様々なことを感じ取り、積極的に仕事に取り組みます。ここでの出会いをきっかけに地域の良さを新たに発見していきたいです。

勤務地：せんだい・みやぎNPOセンター大町事務局 (市民社会創造ファンドインターンとして)

4人をよろしくお願ひいたします! (遠藤 智栄)

BENYのはみ出しエッセイ ◆らくだのブクブク◆ vol.11

「非日常(いつもと違う生活)のススメ」

常務理事・事務局長 紅邑 晶子

ある日、出張先から直接家に帰ることになり、ほとんど帰った事のない時間帯の夕方5時ごろに自宅近くに戻りました。近所には、魚屋さんがあり、夕食の支度をするお母さんたち相手にお店の人が威勢の良い掛け声をかけていました。吸いこまれるように中に入ると、「今日は、秋刀魚がいいですよ。」気になる魚の前で思案していると、「この魚は、焼いてもいいけど、ムニエルでも美味しいですよ。コツはね...。」押し付けるでもなく、役に立つ情報をさりげなく教えてくれます。お客さんの中には、車でわざわざ買いに来ている人もいと聞くこの魚屋さん、なるほどなと思いました。

日曜の代休で平日に休みを取り、これもいつもは見ることのないお昼や夕方のTVニュースを見ると、サポートセンターや仕事上でや

り取りをしている行政や企業、NPOの人たちや新聞・雑誌からは見て取れない情報を得る事が出来ます。

数年前に海外出張した際も、視察の出来ない土曜・日曜は、美術館でお気に入りの作品を鑑賞したり、お買い物をしたりリフレッシュすることで、ハードな視察スケジュールの活力になっていた気がします。また、そういうなかで、仕事中には思いつかなかったアイデアや参考になるマネジメントのヒントを発見できるというのも、もう1つの収穫です。

仕事が目いっぱい毎日が続いている現状ですが、仕事とは違う時間の使い方も大切にしなければと、思うこのごろ。せめてもの非日常ということで、美味しい料理とお酒に向かうわけですが、いつもと同じメンバーと一緒にというのは、果たして非日常なのかな。

BOOK

クチコミユニティ。
マーケティング2 実践編

朝日新聞社 1300円(税別)
日野 佳恵子 著

私が勤務している、仙台市市民活動サポートセンターは、全国各地はもとより、イギリスや韓国などからも視察の方が訪れるNPO観光地?!として有名な施設です。行政職員、議員やNPO職員などからの口コミでサポートセンターの評判が広がり、視察に来られる方が多いのです。

「クチコミ」と「コミニティ」という言葉は、よく耳にしますが、クチコミユニティという言葉は聞いたことはありますか?

「クチコミ」と「コミニティ(地域社会)」を組み合わせた著者の造語です。クチコミではなく、あえてクチコミと表記し、「クチコミは、短期的な商品戦略。クチコミユニティ・マーケティングは、継続的な販売戦略」と主張する著者。「人から聞いた話や接触して得た情報は記憶の持続が長く印象度が強い」とクチコミと広告の違いを明確に解説しています。

クチコミを生かし成長した

企業の事例をいくつか挙げ、「接触↓対話↓共感↓記憶」という考え方を柱にした包括的・継続的マーケティングが求められている」といい、記憶に残る仕掛けのヒントが本の中に網羅されています。

ネット時代に入ってクチコミは進化し、インターネットはクチコミツールの必需品とまで言われるようになりました。それをうまく使いこなし、10万人の主婦のネットワークを築き上げた著者の、人の集まるサイトの作り方や拡げ方は、参考になることはいくらでもありません。

NPOにとっては「この団体って何かいいよね」「この団体に関わりたくないなあ」といった団体の印象をあげることもや親近感、信頼感を生み出すことが最も重要なマーケティング戦略です。共感者づくりやファンづくりのために必要なヒントが盛りだくさんの本です。

(遠藤 孝志)

事務局活動報告
(2004.7/21~9/4)

活動
報告

■事務局/自主事業関連

- ・ 仙台市市民活動サポートセンター全体ミーティング (7/21・8/4・11・18・9/1)
- ・ センターサロン「募金箱作りワークショップ」
「災害のBefore Afterどう活かすNPOネットワーク」(7/27・8/24 青木・遠藤・能藤・本田・遊佐)
- ・ 事業・運営会議 (第87回: 7/26 第88回: 8/11 第89回: 8/31)
- ・ センター会議 (7/28・8/25)
- ・ ろうきん地域貢献ファンド審査会 (7/30)
- ・ サポート資源提供システム運営委員会 (8/2)
- ・ せんだいCARE Sサポーターズ会議/せんだいCARE S説明会 (8/2・20)
- ・ 理事会 (第62回: 8/19 第63回: 9/4)
- ・ 事業・企画戦略会議 (8/19)
- ・ 非常勤スタッフ面接 (8/17)
- ・ 通常総会 (第6回: 9/4)
- ・ 総会記念セミナー (9/4)

■NPO/企業関連

- ・ NIRA・地域コミュニティ再生研究班/主催:
(財)東北開発研究センター (7/23・8/24 加藤)
- ・ コミュニティ・ビジネス開発講座・個人カウンセリング (7/29・8/5・9・11・18・26 加藤、川村、遠藤)
- ・ みやぎハートフルバンク特別委員会 (7/29 遠藤)
- ・ 自助グループのためのマネジメント講座/主催:
(特)宮城県断酒会 (7/31・8/28 加藤)
- ・ 河北新報座談会 (8/3 加藤)
- ・ NPOキャパシティビルディングプログラム検討会/主催: (特)日本NPOセンター (8/5 紅邑)
- ・ 福島NPO研究会/主催: ふくしまNPOネットワークセンター (8/18・高田)
- ・ ライフプランセミナー50「社会参加と生きがいづくり」/主催: 日本たばこ産業(株) (8/25 紅邑)
- ・ NPOの底力~NPO活動報告&NPO FUSION出版記念シンポジウム~/主催: NPOフュージョン長池 (8/28 紅邑)

■自治体関連

- ・ 市民センター職員研修「コーディネーター&ファシリテーター養成研修」(7/22・8/10 加藤、遠藤)
- ・ みやぎNPOプラザ運営協議会 (7/22・8/26 加藤)
- ・ 「どんどん元気になる市民活動術!」/主催: 新潟県長岡地域振興局 (7/25・8/8・29 加藤)
- ・ 協働推進ワーキンググループ/仙台市市民局 (7/26 加藤、紅邑)
- ・ ふくしま自治研修センター (7/27・8/4 加藤)
- ・ 市民センター全館職員研修 (7/27・29・8/3・5 紅邑)
- ・ 宮城県NPO促進委員会 (7/27 加藤)
- ・ 仙台市市民活動サポートセンター人材育成「マネジメント講座」[NPOいろは塾] (8/2・3・27)
- ・ 柴田町住民自治基本条例検討委員会 (8/7・21 紅邑)
- ・ 宮城県遊休施設等の有効利用によるNPOの拠点づくり事業運営委員会 (8/10・9/2 青木)
- ・ クリーン仙台推進員グループ学習会 (8/12 加藤)
- ・ 「まち美化タウンミーティング」[アレマ隊出前講座] (8/24・9/2 紅邑)
- ・ 杜の都の市民環境教育・学習推進会議 (8/27 遠藤智)
- ・ 安塚町町内会地域振興計画の手引き説明会 (8/30・31 加藤)
- ・ 仙台市社会教育委員の会議 (8/31 紅邑)

■相談、ヒアリング関連

- ・ 経営相談 (7/21・8/24 加藤)
- ・ ヒアリング: (特)地域福祉サポートちた (8/23 加藤)



● 報告 ●

会員入会・継続
キャンペーン
プレゼント

おめでとうございます! 厳正な抽選の上、当選者が決まりました。

- 電動ハイブリッド自転車: 瀧澤陽子 (敬称略)
- 中古ノートブックPC ((株)NTTドコモ東北様からのご提供です)
: 松山風土研究会、あかねグループ、あぐりネット21、麦の会、キャブネット・みやぎ、ハーモニーハウス、まちづくり政策フォーラム (敬称略)

★当選された方には、追って事務局より連絡を差し上げます。 担当: 遠藤(智)、遊佐

サポート・ご協力 ありがとうございます

●平成16年度会員 (敬称略順不同、2004/7/20-9/4)

(新規入会) 準会員：(特)都市デザインワークス、五十嵐香織 正会員NPO：(特)ハーモニーハウス

正会員個人：沼倉雅枝、高橋英子、瀧澤陽子

(継続・正会員・企業) (株)東日本放送

(継続・正会員・団体) (特)市民フォーラム21・NPOセンター、(特)ちば市民活動・市民事業サポートクラブ、(特)東北マンション管理組合連合会、(特)ほっとあい、(特)みやぎ身体障害者サポートクラブ、(特)麦の会、(特)杜の伝言板ゆるる、(特)やまがた育児サークルランド、(特)ゆうあんどあい、AKK仙台、C I L たすけっと、エルネット仙台、子ども虐待防止ネットワーク・みやぎ、せんだい杜の子ども劇場21、東北H I Vコミュニケーションズ、日本労働組合総連合会宮城県連合会、日本労働者協同組合連合会センター事業団、非営利・フットケア・セラピスト養成学院

(継続・正会員・個人) 浅見紀夫、雨宮孝子、伊勢武彦、内海裕一、大泉浩一、大滝精一、岡田真秀、岡本あき子、小島誠、片倉玄、鎌田さゆり、川村志厚、岸田清実、北尚登、木幡勝幸、佐々木圭、佐野章二、白川由利枝、高橋幸夫、谷川俊太郎、紅邑晶子、三好彰、山岡義典、山田晴義、渡辺祥子

(継続・準会員) ((社)仙台青年会議所、(社)日本損害保険協会、(特)WACまごころサービスみやぎ、(特)白石うぐいす会、(特)ふくしまNPOネットワークセンター、(特)友愛さくら、赤須治郎、アグリ・ノーマライゼーションin秋保、阿曾恵、有谷昭男、生島ヒロシ、浦沢みよこ、遠藤啓介、岡崎トミ子、熊谷龍一、高鷹厚、心の図書室、齋藤巖、坂下康子、佐々木孝行、鈴木明英、鈴木亮一、世古一穂、仙台的のちの電話、仙台商工会議所、中野勇也、日本たばこ産業(株)仙台支店、早坂毅、広岡立美、藤田佐和子、舟山均、古館光治、松井優子、宮城県麗人会赤十字奉仕団、柳沼芳美、渡辺雅昭、国際福祉ネットみやぎ21、小浜耕治

●企業・団体協力 (五十音順、敬称略)

岡元タイル(事務局スペースを社会貢献価格にて) 富士ゼロックス(カラーコピー機を社会貢献価格にて)

◆セナードサロン

「メディア活用のコツ」

10月13日(水) 19~21時

仙台市市民活動サポートセンターにて
新聞・TV・ラジオの担当者に、直接メディアへの広報のツボを聞いてみよう!

自主事業紹介

◆NPO経営相談

10月19日(火)、11月22日(月) 13~17時

せんだい・みやぎNPOセンターにて

アドバイザー：加藤哲夫

相談料：2500円(会員500円引)

予約が必要です。お電話お待ちしております。

せんだい・みやぎNPOセンター

〒980-0804 仙台市青葉区大町2-6-27 岡元ビル4F

tel 022-264-1281 fax 022-264-1209

E-mail minmin@minmin.org

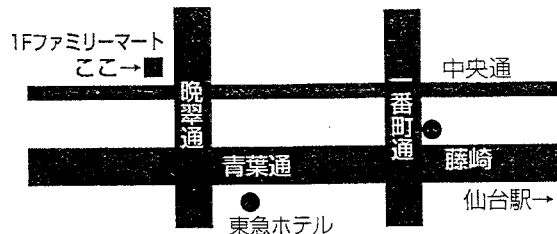
http://www.minmin.org/

会費・寄付はこちらにどうぞ!

郵便振替：02260-3-16325

加入者：せんだい・みやぎNPOセンター

■岡元ビル4F 仙台駅から徒歩15~20分



みんみん編集後記

■病院に行くと高齢者が多い。そのせいか、看護婦さんや窓口の人は、お年寄りにとっても大きな声でゆっくり話す。だから、同席するほかの患者に情報が筒抜けだ。個人情報保護も、病院では関係ないのかな。気になった。(紅邑)

■サポートセンター近くの錦町公園は今年6月リニューアルし新しい公園に生まれ変わりました。レゲエ盆踊りが行われたり、JAZZフェスでの会場となったり、少しずつ市民の憩いの場になりつつあるようです。遠くに出かけなくても、街中には意外にリフレッシュポイントがあるものですね。(小松)

■仙台には「仙台市野草園」というイイ所があるのは知っているものの、まだ出かけたことがない。ちょうど仙台市の花でもある「萩」が見頃の季節。ウォーキングも兼ねてでかけてみよーっと。(遠藤)

●編集部にご感想おまちしています。