

2010年7月1日

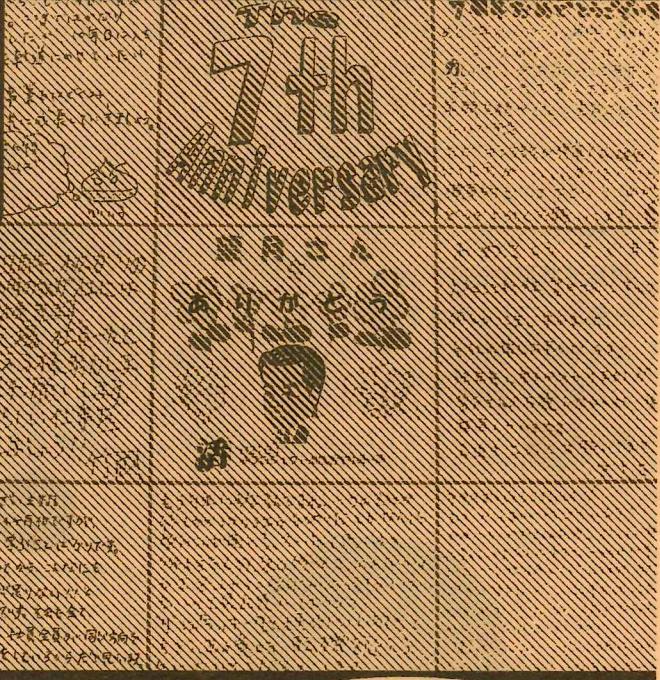
Vol.70

# みやん



【題字】谷川俊太郎さん

## MY FAVORITE お気に入り小物拝見



理事対談のゲスト望月孝さんが、日本を元気にするプロジェクト「株式会社プロジェクト地域活性」を設立されて、今年の6月で8年目に突入しました。望月さんのお気に入り小物は昨年7年目に入る前日に社員から贈られた色紙です。苦楽を共にした仲間から社長への感謝と熱い思いが伝わってきます。何より色紙真ん中に書いてある「ありがとう」が一番嬉しかったそうで、社員から慕われている望月さんを窺わせる小物でした。

### ■目次

- P2~3 理事対談  
(株式会社プロジェクト地域活性 代表取締役社長  
望月孝さま×代表理事 大滝精一)
- P4~5 せんだい・みやぎNPOセンターの事業から  
(2010年4月~2010年5月)
- P6 ソーシャルビジネス・トレーニングジム「プラスコおおまち」  
新スタッフ自己紹介
- P7 らんちdeMATCH♪
- P8 新規会員・継続会員、編集後記、お知らせ、連絡先等

# 理事対談

## 「東北を元気に！豊かな地域づくりの為の人材育成」

今回は、株式会社プロジェクト地域活性、代表取締役社長の望月孝さんと当センターの大滝精一代表理事にソーシャルビジネス・コミュニティービジネスの現状と課題、ビジネスにおけるNPOとの連携などについて語っていただきました。

### ■株式会社プロジェクト地域活性の立ち上げに至る経緯

大滝／望月さんは、大学を卒業された後リクルートに入社、その後ご自身で起業され「プロジェクト地域活性」という会社を立ち上げました。はじめに、プロジェクト地域活性という会社が生まれた経緯についてお話をいただけますか。

望月／大学は理系で工学部でしたが、あまり専門分野の勉強はしませんでした（笑）。その分、大学の学生寮と体育会の運営などの課外活動に一所懸命でした。寮やクラブ運営でやっていた「人と組織の活性化」にすごく達成感があり、こういった仕事をやりたいと思っていました。就職の際、リクルート社に組織活性化事業というのがあるのを知り、事業部の話を聞くうちに是非その事業をやりたいと思い入社しました。リクルートでは主に企業への人材育成教育や組織の活性化事業を担当していました。最後は、人を動かすことで地域を活性化するという事業部で、U-Iターンの促進や旅行プロモーションで地域に人を移動させて活性化していく事業に注力していました。しかし利益が少なく、残念ながら撤退することになりました。そこで自ら起業して、この事業を継

続しようと考えました。

大滝／リクルート本体では撤退する事業となった地域活性化事業を、望月さんご自身が引き継いで1つの事業として独立したということですね。どのような成算があつて起業を決断されたのですか。

望月／既にその頃、東北に移り住んでおり、東北のお客様には地域活性のニーズが非常に大きいと感じていました。人が仙台や首都圏に流出しており、中心部以外の地域は不活性状態です。資源はたくさんあるがそれを活かせる人材がない状況で、逆に考えれば、そこには地域活性のニーズがあると思ったのです。現ビジネスは、行政予算の活用が重要だと考えています。国の予算を東北の中で活用し、委託事業を地域活性の為に有効に活用していくことが、今までやってきた主なビジネスです。まだ民間からお金をいただいてやっていくビジネスとしては、しっかりしたもののはできていない状況です。

大滝／そこが、現在のソーシャルビジネスが持っている課題と言って良いと思います。ソーシャルビジネスを推進し、スタートアップは行政にサポートをしてもらうということは、意義のあるものだと思います。

### ■これから

#### ソーシャルビジネス・コミュニティービジネスの流れ

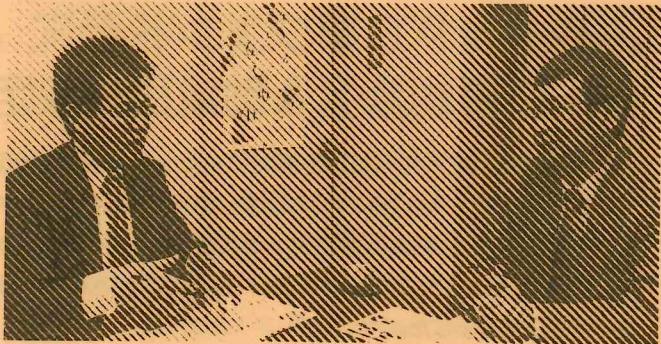
大滝：ソーシャルビジネスの育成は、日本あるいは世界においても大きな流れになっていると思いますが、その育成には何が重要だと考えますか。

望月：地域貢献とビジネスの視点を両方同じウエイトで持てる人材を育成することが重要だと思います。目的が地域貢献だけだと、地域のために活動を継続することができなくなります。農商工連携（注1）ビジネスが東北で成功しているケースは、両方を経営者が同じウエイトで考えています。ソーシャルベンチャーは、組織目的は社会貢献、利益追求はこれを継続するためであり、今回の農商工連携は両方同時に実現する経営者の育成に注力しています。

大滝：片方だけでも難しいのに両方やるのは非常に大変ですね。ソーシャルビジネスのリーダーや起業家を育成して、彼らの潜在的能力を開花させていくということはすごく難しいことだと思いますが、どうお考えですか。

望月：農商工連携をソーシャルビジネスと捉えたケースとそれ以外、あるいはNPO活動というケースを別に考えると、前者は成功の条件となっています。農商工連携でビジネスをやると、競争優位性が高く大手が参入しにくいかからです。また東北は元々地域のためにという経営者が多いので、非常に東北の風土にマッチしています。一方、農商工連携以外のビジネスは難しい場合が多く、国の予算をしつかり獲得して実施していくことが重要と思います。





大滝：ソーシャルビジネスやコミュニティービジネスは、一方ではしっかりと経済的に成り立つビジネスモデルであるべきで、他方でそのビジネスモデル自体が、地域社会やコミュニティー全体の豊かさに影響を与えていくことで社会的価値を見出すという、いわば車の両輪のようなものですね。経済的・社会的な価値をいつも両立させるということは難しいことですが、それが農商工連携なら比較的達成しやすいということですね。

望月：そうです。成功事例は、必ず、両輪がバランスよく回っています。それが、ビジネスよりもなってしまうとWIN-WINでなくなり、地域の資源を有效地に活用できず大手企業の参入に負けてしまいます。

大滝：望月さんの考えとしては、あえてそうした部分にフォーカスをあてて、そこを突破口にして地域活性を図っていくとしている。ソーシャルビジネスだからやっているというより、そこにフォーカスした事業戦略ということですね。

望月：弊社のビジネスは、東北の地域が元気にならないと成り立たず、そういうところにフォーカスして、地域に元気な企業や産業を育てていかないと弊社が生き残れないということです。そのためには大学や経済連や企業などと連携し、一緒にプロジェクトを組んで事業をやっていくことが必要不可欠という思いがあり、社名にプロジェクトという言葉を使いました。

#### ■NPOとの連携（社会貢献とビジネスの視点を）

大滝：我々はNPOを支援するNPOの仕事をしており、我々自身もソーシャルやコミュニティービジネスをできる人材育成に注力していく方向です。地域全体を良くするビジネスを継続しようとすると、幅広い地域との連携が必要になってくると思います。そういうたったパートナーとしてNPOなどとの連携をどうお考えですか。これまでのご経験を基に、NPOに対する期待や苦言を含めてお話をいただけますか。

望月：岩手県遠野市のNPO「遠野山・里・暮らしネットワーク」とのお付き合いは、リクルート時代から続けています。そこは、ビジネスの視点を持って地域貢献活動をしており、パートナーとして非常に組みやすいのですが、社会貢献だけの視点のNPOとは、

なかなか連携がしにくいです。ちゃんと両輪として考えているNPOは目的も一致するので、具体的な事業と一緒に進めることができました。

大滝：今のお話は非常に大事なポイントですね。特にNPOの中でいろんな活動をされている方にとて、強く自覚する必要があるポイントだと思います。ただ一方で、そういうたたビジネスのことを勉強できる環境がNPO側では整っていない状況です。今後ビジネスの視点をNPOとして押さえ、責任あるNPOとしての役割を果たしていくことが求められています。そういうたたNPOのミッションをもって実現し、応援してくれた人に色々なものを正確に情報として伝え、継続展開できるような力をもつNPOはまだまだ少なく、それを増やしていくような体制作りが必要だと思います。

望月：そうですね。NPOだけでなく東北に来て思ったことは、儲けることは悪いことと思っているケースが多いことです。利益を上げ続けることは、その活動に対してしっかり価値を認めてもらっているからこそ、お金を集められたり会員が増えたりするわけです。それをやるために経営能力を上げることが経営者の一番の責任もあり、そして儲けることは良いことだと思うことです。利益を上げることは組織として良いサービス・高い価値を社会に提供することですから。「記録・編集・佐藤秀之」

(注1)農商工連携：農林水産業と商工業が商品開発・販売などで協力し東北の新ビジネス創出を進めるもので、民間組織(みちのく6次産業プラットフォーム)が4月に設立された。

大滝 精一さん  
せんだい・みやぎNPOセンター 代表理事  
東北大学院経済学研究科教授  
みちのく6次産業プラットフォーム理事長





## アラバキロックフェス2010 NPOによるワークショップ

2010年5月2日(日)みちのく湖畔公園で開催されたアラバキロックフェスにて、当センターのコーディネートにより2つのNPOによるワークショップを開催しました。「来場したお客様にNPOの存在や、社会の問題を知つてもらうきっかけづくりを」というミッションのもとに、昨年から始まった企画です。

### ■オハイエ・プロダクトによる「カホンワークショップ」

1つは、とっておきの音楽祭でもおなじみのオハイエ・プロダクトによる、カホンワークショップです。スペイン語で箱を意味するカホンという楽器をお客さんと一緒に演奏するというものでした。全国から来た見知らぬ人同士が、ひとつのバンドとなって、音楽と一緒に楽しむというこの企画では、「誰でも楽しく自己表現でき、喜びと一緒に感じる」という団体のコンセプトにぴったりの企画となりました。



### アート屋台による「交感書道」

もう1つは、大河原で活動するアート屋台による「交感書道」です。白い団扇に墨と筆で自分の大好きなコトバ1文字か絵を書いて、その団扇ではなく、他の誰かが書いた団扇の中から好きなものを持ち帰るという企画。ちょっと変わったコンセプトなので、スタッフの方々は、当初参加者が少ないと思っていたそうです。当日は、「面白い!」「楽しい!」と、用意してきた団扇120本が全て無くなるほどの人気でした。会場内で自分の書いた団扇を誰かが持っているのを見つけたお客様はちょっと嬉しくなったことでしょう。

### ■成果とお客様の感想

お客様からも参加NPOの活動内容についての質問や、イベントに参加したいというお申し出を頂く事が出来ました。また、全国のロックフェスティバルを回っている女性からは、「NPOがこのようなワークショップをやっているのは珍しい。もっとPRした方が良い」とのコメントをいただきました。(田内亜紀子)

### ブログ 講座

## 情報公開で 「感動」×「信頼」=「支援」を!

当センターに設置されている「みやぎNPO情報ライブラリー」(以下ライブラリー)では、登録団体から提供頂いている情報(活動報告や決算報告など)を公開することにより、団体への理解と信頼を深める仕組作りを行っています。今回ご紹介する「たった2時間でブログが開設できちゃいます講座」も、その支援の一環で設けているものです。

### ●2時間でブログ開設

とある日、ライブラリー登録団体の方が、ブログ講座受講のため大町事務局にいらっしゃいました。まずは、ライブラリーウェブ版のCANPAN ([https://canpan.info/index\\_view.do](https://canpan.info/index_view.do)) にログインします。既に登録済である団体の詳細ページにアクセスし、そこからいよいよ団体ブログ開設作業の開始です。スキン(背景模様)の選択から、ブログURLの決定、文字サイズ・色の指定方法、画像や資料の添付法、リンクの貼り方などをお伝えし、この2時間が経つ頃にはすっかり団体のブログが出来上がっています。今回の団体さんは、記事を3つも作って帰られました!

### ●ブログで得られる効果

通常、ブログは本人のみ書き込みますが、CANPANブログは複数名で書き込みます。つまり、会員数名が役割分担しながら更新できるのです。当センターでは、当初からこの団体ブログ活用をお勧めして参りました。ホームページと比較して安価で作れること、作業が簡単であること、そして何より情報を広く社会に向けて公開することにより、団体への信頼と支援を得られるということが、その理由です。これまで実際にあがっているブログ効果の感想として、「(毎回の活動を会員が共有できることから)活動の質向上につながった」、「寄付金を頂けた」、「市民の関心が得やすくなつた」、「メディア取材依頼が増えた」、「会員が増加した」などがあります。今後のライブラリー団体の活躍は「みんみんポータル」(<http://minmin.canpan.info/index.html>) からご覧下さい。(小川真美)



## らんち de MATCH♪

第8回

今回は、仙台市市民局市民協働推進部市民協働推進課の武山広美課長にお越し頂きました。ホスト役は、当センター常務理事紅邑と仙台市市民活動サポートセンター(以下仙サボ)センター長小松の二人。4月に異動して来られた武山さんと、どんなお話をできたのかご紹介します。

### ●何のための施設か?

小松:仙サボはボランティアや市民活動を行っている方はもちろん、これから始めようとしている方も応援する施設です。利用頂けるかどうかは、その都度スタッフが使用目的や活動内容をお伺いした上、サポセンの設置条例に基づき判断しています。利用者の方には、仙サボがどういう施設なのか趣旨を理解いただき、ご利用をお断りする場合でも、その理由を説明し納得頂いています。

武山: そうした説明が全く無く、一律に「条例ですから」と切ってしまうと、色々な誤解が生じるんだと思います。せんない・みやぎの皆さんは、仙サボの管理運営にとても手間暇かけてくださっていますよね。

紅邑: 施設管理を始める前、ある公共施設でそうした対応をされて腹がたつたことがあります。お客様からお金をとつたら、それだけで営利目的とされて使えない。説明を求めてもうまくできず、代わりに出てきた上司が言った言葉が「条例だから」だったんです。「どんな条例ですか?」と、ちょっとケンカ腰になりました(苦笑)。今は説明する側ですが、スタッフには「条例ですから」とは言わせたくないんです。貸せない理由を単に条例のせいにしてはいけないんですよ。

小松: 最終的に条例ですという場合もありますが、その際は必ずパンフレットをお見せし、条例のこの部分ですと説明をして納得頂くように気を付けています。

武山: 何のためにこの施設があるのかということですね。どう使わせるかというような姿勢になってしまふと、ダメなんですね。安全に、とか、規定からはみ出さずに、ということなのでしょうけれど。それが一番にあると、「出来ないことは出来ない」になってしまうのかなと思います。

紅邑: それは当センターも新人にはありがちなことです。そういう考えを放置しておくと大変な事になる。

武山: 「この施設が何のために存在しているのか」とか「自分たちの役割は何か」と考えることが必要だと思います。どうしても目の前の、例えば窓口お客様対応という現実がありますから、難しいことかもしれません。

### ●膝を突き合わせた市民協働とは?

武山: 恥ずかしい話ですが市役所の中でも「骨プロ」(註)を、一握りの職員しか知らない気がします。せっかくネットワークがあつても、知らないまま消滅したりする事例もあるのかと残念です。

紅邑: どの行政でも同じかもしれません、市民協働とか市民活動という課だけが分かつていればいいとなりがちですが、それは違いますよね。例えば総合計画と市民協働は、つながりある話だと思うんです。

武山: まずは情報交換をしてつながらないと広がっていかない。15年前に市民活動の方々と出会い、時には厳しいことも言われましたが、元気をもらった、育ててもらったとつくづく感じています。残念ながら今の若い市職員たちは、直接市民の声を聞く機会が少ないのでしょうか。市民協働と言った時に、単純に助成金を交付するとか事業を委託するとかの関係、それを市民協働と勘違いしている部分もあるのかなと。市民との対話を、要望やクレームを受けることと思って、それなら「何もしない方がいい」と、市民とつながることに後ろ向きになってしまっているとしたら、本当にもったいないことだと思います。

市民活動に関わった経験をお持ちの武山さんならではのお話が伺えました。こんな方が市民協働推進部に異動してこられたのは、私たちにとっても心強いことです。(小川真美)

(註)骨プロ: 正式名「仙台に情報の背骨を通すプロジェクト」。

仙サボで預かったNPOや市民活動が行うイベントチラシを、市内11ヶ所の市の公共施設に配布するしくみ。

