

## ☆調査の主旨・目的

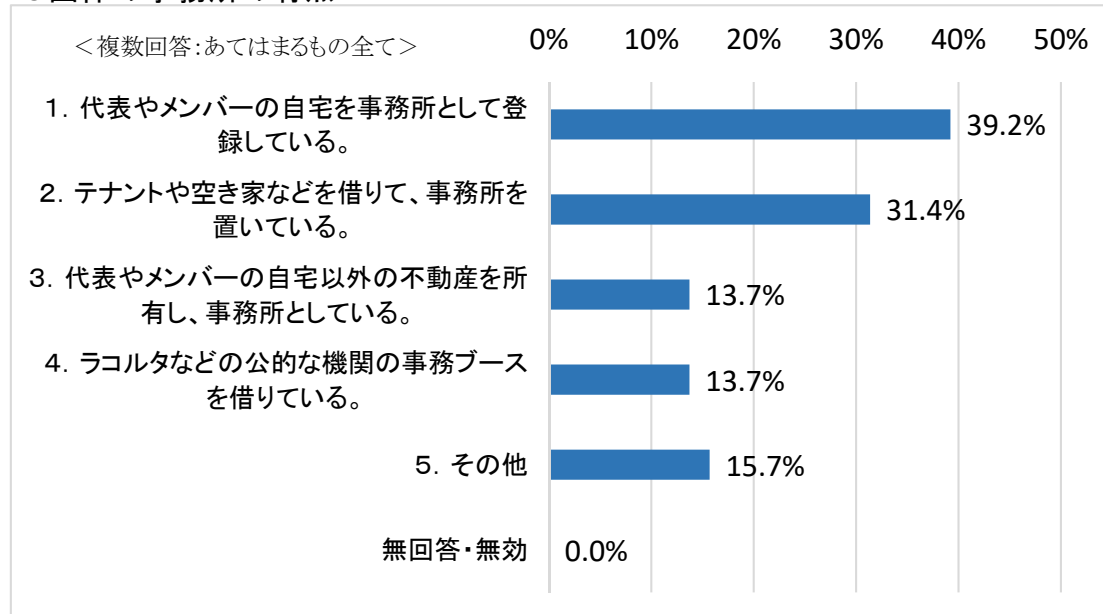
コミュニティビジネスやソーシャルビジネスなど、一般的な企業と同様に、サービスの提供による事業収入で運営を行っているNPO法人のことを「事業型NPO法人」といいますが、日本ではまだ「事業型NPO法人」が少ない現状があります。NPO法人の事業性を高めていくことは、地域的、社会的な課題解決を継続的に図っていくのに重要であることから、本調査は、吹田市内のNPO法人が、事業型のNPO法人に発展・成長していくために、どのような課題があるのか、その可能性を探るものとなっています。

## ■アンケート調査結果

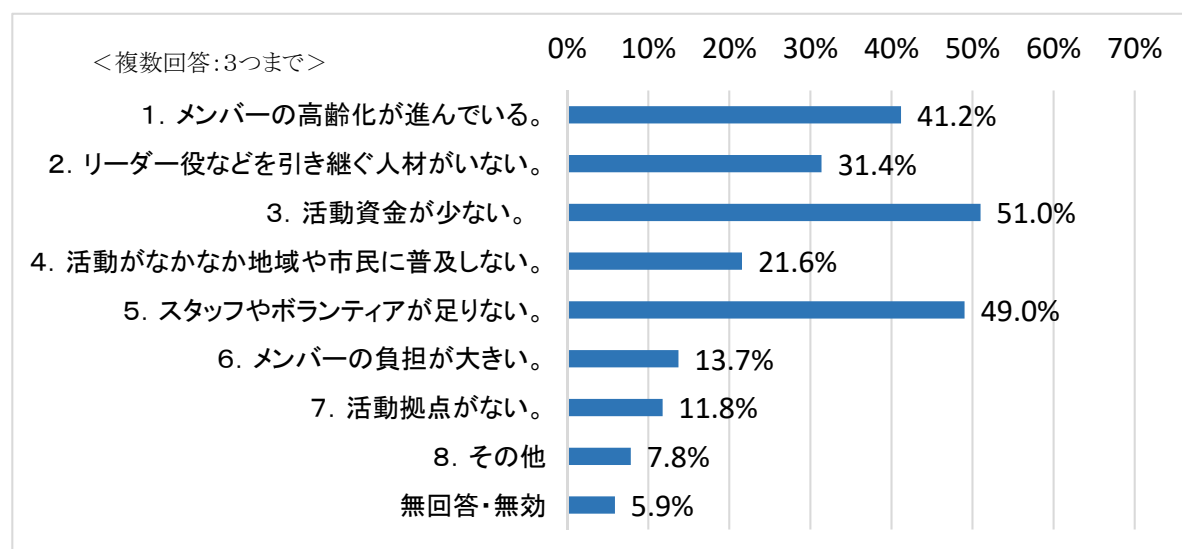
### ＜調査の概要＞

- ・調査対象：吹田市内に事務所を置いているNPO法人  
市民公益活動団体ガイドブックに団体情報を掲載しているNPO法人
- ・調査方法：郵送による発送。郵送（受取人払い）による回収
- ・調査時期：平成28年10月下旬～平成28年11月下旬
- ・配布数：139通 回収数：51通
- ・配布数に対する回収率：36.7% 配布数から宛名不明戻りを除いた回収率：39.8%

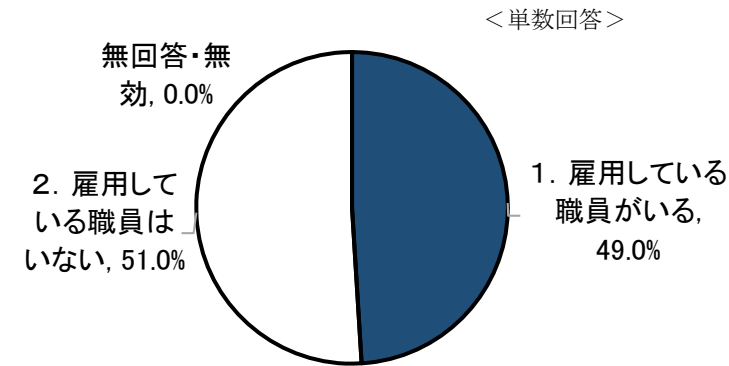
### ●団体の事務所の有無



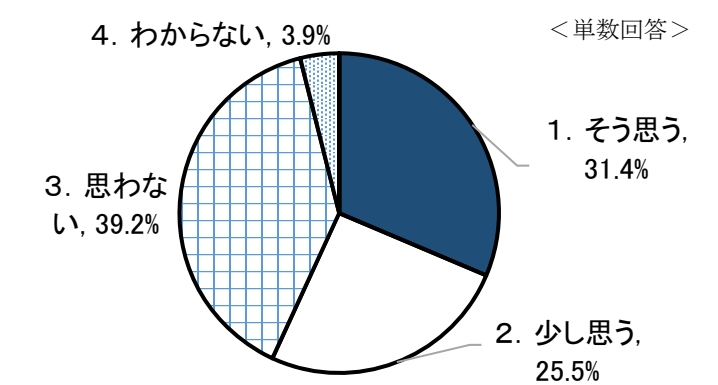
### ●活動にあたり課題と感じていること



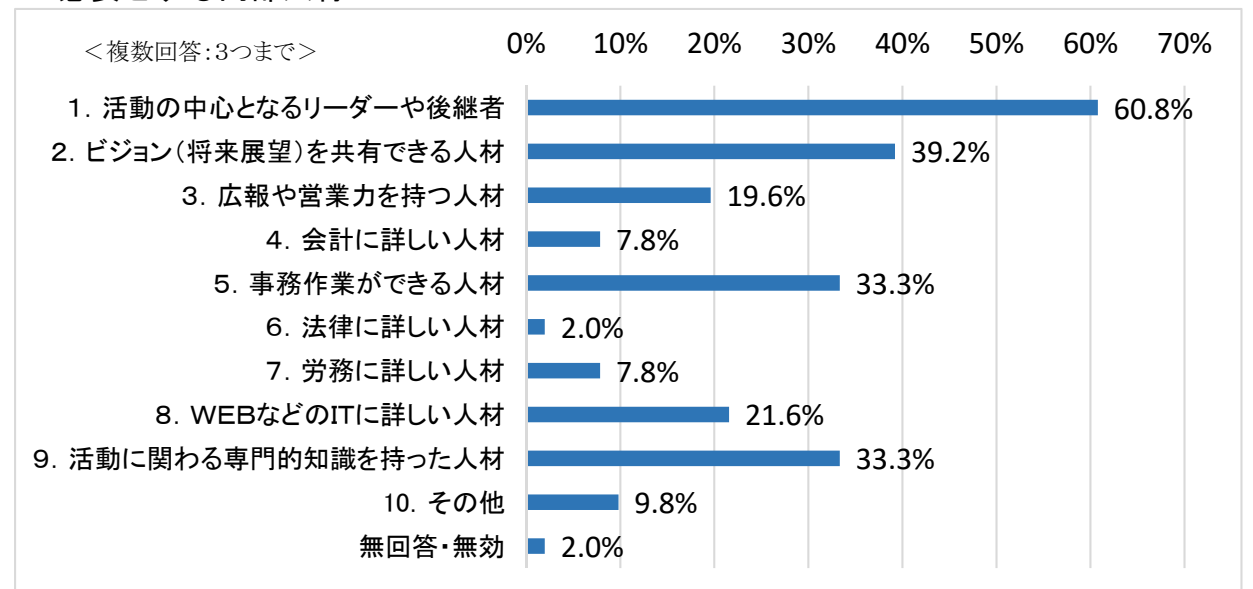
### ●雇用している職員の有無



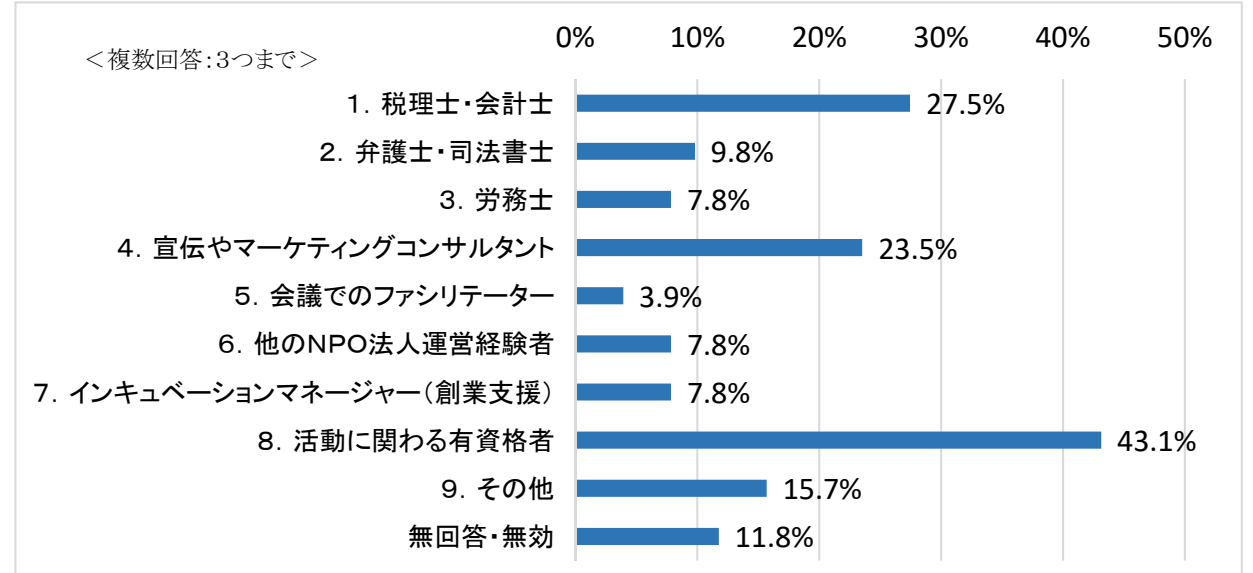
### ●活動に市場性、ビジネス性があると思うか。



### ●必要とする内部人材



### ●外部から支援して欲しいと思う人材



## ■NPO法人ヒアリング調査 意見概要

### <調査の概要>

- ・調査対象： アンケート調査で回答のあった51のNPO法人の中からピックアップ  
アンケート内容からビジネス性が高いと回答するなど、事業性が高いと思われる  
団体をピックアップ。また、分野の多様性に配慮してピックアップ
- ・調査方法： 事務所への訪問又はラコルタにてヒアリング
- ・調査時期： 平成29年1月下旬～3月上旬
- ・ヒアリングを実施した団体： 14団体

### ★NPO法人取得のきっかけ

- ・公的機関から事業委託（指定管理業務含）を受けるのに法人が必要だった。（6）
- ・社会福祉法人や社団法人などの法人は敷居が高く、NPO法人が取得しやすかった。（4）
- ・公益的な活動として展開するのにNPO法人が望ましかった。（4）
- ・お金を扱うのに、法人格が必要（口座の開設など）と感じた。（2）

### ★活動のビジネス性・強み

- ・同じようなことをしている団体が他にない。競合相手がいない。（4）
- ・事業への社会的ニーズが高まっている。（4）
- ・様々な人や組織とのネットワークがある。（4）
- ・行政が対応できない部分（法の枠組み外など）を対応している。（2）
- ・事業を後押しする法制度（福祉分野、まちづくりなど）ができている。（2）
- ・地域密着型で事業を展開している。（2）

### ★運営にあたり課題と感じていること

- ・自分の役割（事務局、リーダー）を引き続いてくれる人材がいない。（5）  
<理由>
  - ・現場と運営の両方のリーダー役を担っていて、負担が大きい。
  - ・始めた頃の理念に基づき、事業を引っ張っていけるリーダーがいない。
  - ・活動の経験者は多いが、マネジメントができる人がいない。
  - ・いずれ高齢となり、事業を引き継ぐ必要が出てくると考えている。
- ・NPO法人を運営していくための人材育成が必要。（4）  
<理由>
  - ・新しい人材を確保・育成しないと事業を継続していけない。
  - ・事業運営をしていく体制が整っていない。
  - ・事業などの講座を運営する人が限られ、病気などの時に替わりがいない。
- ・法人格がNPO法人のままが良いのかという思いがある。（4）  
<理由>
  - ・今は色々な形の法人格取得が可能だし、他の法人格が昔に比べて取りやすい。
  - ・NPO法人は毎年の書類提出や情報公開の義務が結構大変。
  - ・人材を確保する場合、NPO法人に対する誤解（経営の安定度など）がある。
  - ・よく似た団体がNPO法人から社団法人に変えている。
- ・収入を増やし、職員やスタッフの待遇を上げたい。（3）  
<理由>
  - ・職員の生活が安定していなければ、そもそも、こういった支援事業はできない。
  - ・今は交通費などの実費しか支給できていない。労働に対する対価が必要と感じている。
  - ・収入を増やすため、企業・事業所との協賛や連携が必要と感じている。
  - ・ノウハウや資格を活かして活動し、それで無償というのはおかしく、何らかの対価は得られないとモチベーションにならない。
- ・事業をもっと周知・PRしていく必要がある。（2）  
<理由>
  - ・地元の吹田市では、市民だけでなく、行政担当者なども意識が低い。
  - ・ソーシャルな課題として、もっと世間に知ってもらいたい。

など

※（ ）の付いているものは、複数のNPO法人から同様の意見があったもので、  
数字は、その回答法人数

## ■調査から見えてきた課題・方向性

### ○人材の確保・育成に関して

NPO法人の人材確保・育成を促進するということは、次世代への個々の団体のミッションや事業継承だけでなく、地域の活性化を図るとともに、全ての人々がその能力を社会で発揮できる共生社会の構築への一助ともなります。

法人として、後継者となるリーダー像を想定し、世代交代に向けた準備や選定過程を明らかにすると同時に、理事によるサポート体制の構築などの人材育成に向けた環境整備が求められます。また、法人のミッションとは組織の根幹をなすもので、社会の動きや仕組みの変化に応じて見直すことも必要であり、求められる人材も変わってくるようになります。

①リーダー役（代表、事務局長）の継承 ②事業実施の人材 ③組織運営のための人材

### ○資金の確保に関して

企業と比べて収入源が多様なことは、NPO法人の特徴の一つですが、一方で行政の下請け化や助成金頼みの経営については以前から問題視されています。

NPO法人が継続的に活動していくためには一定の資金が必要ですが、まずは、自主事業を安定させることが重要です。ただし、NPO法人は企業とは違い、ミッションの実現が目的であるNPO法人の利益の追求には、理念に共感する会員の拡大や寄附を集めることが併せて大切になってきます。

①安定した自主事業収入 ②継続性 ③収入の多様性

### ○広報やマーケティングに関して

広報については、インターネットを活用した団体の認知拡大や利用者・支援者の獲得も一般化してきています。そのようなことから、イベントなどの短期的な獲得方法に加えて、関係性づくりに重点をおいたソーシャルメディアなどを活用した中長期的な戦略への移行も必要と考えられます。

また、NPO法人でいうマーケティングとは、専門的な支援や情報、ノウハウを必要とする相手に届けることと同時に、活動への共感を導きながら参加者から支援者に至る一連の取り組みをさし、それに向けた戦略が必要です。

①事業の広報 ②マーケティング

### ○その他、運営に関わる事柄

その他、運営に関する課題として、人の雇用に関することや、事務所の維持・登記などの事務拠点の整備、法人格の維持などの課題があります。

これらは、運営の土台となる事項であり、運営基盤の整備が、事業を継続させていくために重要となります。

①人の雇用に関して ②事務所維持とその登記 ③法人格について

報告書の本編をご覧になりたい方は、以下、HPを参照下さい。

<http://suita-koueki.org/research/>