
第 3 部

第3部

ソーシャルビジネス訪問ヒアリング調査結果

I 訪問ヒアリング調査の実施概要

1. 訪問ヒアリング調査の目的

少子超高齢化の進行、就労環境の変化、経済の停滞などに伴い、高齢者介護、障がい者福祉、子育てと仕事との両立、環境保全、貧困問題の顕在化、就労支援等、様々な社会的問題・課題が顕在化しつつある。こうした社会的課題を解決するためには、従来の行政（公的セクター）に加え、市民自らが当事者意識を持ち、かつ事業性を確保しながら社会的課題を解決しようとする事業型 NPO ないしソーシャルビジネス（コミュニティビジネス）（この場合は企業等多様な法人形態の事業も含まれるが）の登場が強く求められている。

経済産業省『ソーシャルビジネス研究会報告書』（2008年4月）によるソーシャルビジネスの定義は以下のとおりである。

- ① 社会性…現在解決が求められる社会的課題に取り組むことを事業活動のミッションとする
- ② 事業性…①のミッションをビジネスの形に表し、継続的に事業活動を進めていく
- ③ 革新性…新しい社会的商品・サービスや、それを提供するための仕組みを開発したり、活用したりすること。また、その活動が社会に広がることを通して、新しい社会的価値を創出する

このような社会性を有した非営利事業、社会的企業を積極的に認知・評価する土壌はまだ成熟していない。NPO 法人側にも十分な資金や人材を確保できておらず、経営ノウハウも蓄積されていない。「公共性・社会性の高い分野は、そもそも利潤、収益を追求することが容易ではないことを踏まえると、民間サイドには、社会的課題を解決しようとする者の取組を、民間・地域全体で支える志と行動が求められ」「行政サイドには、事業環境の整備を進めるとともに、関連支援策の充実を図る具体的な取り組みが求められる」（『同報告書』より）。

このような問題意識に立ち、『新しい公共』の担い手であるソーシャルビジネス（コミュニティビジネス）の振興のための施策検討の基礎資料とするため、神戸市内の NPO 法人の中で、積極的に自主事業を展開している（展開しようとしている）団体を対象に現在実施している自主事業（および企画・検討している新規事業）の目的や内容、抱えている課題、望ましい各種支援などの訪問ヒアリング調査を実施する。

2. 調査対象とその選定作業

(A) 調査対象選定の基準

- ①総収入が年間1,000万円以上で事業収入比率が6割以上の団体
- ②総収入が年間1,000万円未満であっても自主事業収入比率が高い団体
- ③収入が年間1,000万円未満であっても今後、自主事業に取り組む意欲の高い団体

- ④なお、認可事業を展開している介護保険事業体および障がい者自立支援事業体については、保険枠外事業や自主事業も積極的に実施している団体を、各 10 団体選定し調査対象とする
- ⑤上記の 4 条件に適合しなくても会費・寄付・助成金など「非営利資源を積極的に活用して」社会性・事業性・革新性ある事業を展開している団体

(B) 対象選定作業の方法

- ①「ひょうご NPO 法人情報公開サイト」に公開されている神戸市内 633、NPO 法人の 2009 年度「収支計算書」より 191 団体を抽出。

総収入が年間 1,000 万円以上の団体…162 団体

総収入が年間 500～1,000 万円未満の団体（福祉分野除く）29 団体 計 191 団体

内訳（高齢者福祉…54 団体、障がい者福祉…40 団体、まちづくりの推進…19 団体、学術・文化・芸術・スポーツ…17 団体、環境保全…8 団体、国際協力…6 団体、子供の健全育成…17 団体、社会教育…16 団体、その他…14 団体）

- ②以上の 191 団体に関して上記サイトで公開されている 2009 年度「事業報告書」を調べ、社会性・事業性・革新性の観点より 55 団体を選定

- ③郵送アンケート調査回答結果より社会性・事業性・革新性・今後の意欲などの観点から、ヒアリング調査対象を 5 団体追加

- ④ソーシャルビジネス・コミュニティビジネスに関する各報告書・事例集などの記載されている神戸市内の NPO 法人について調べ、ヒアリング調査対象に 4 団体追加。以上の作業により、64 団体を抽出し、電話にてヒアリング調査の趣旨を説明し、協力を要請した。

その結果、了解を得た 50 団体の訪問調査を実施することとした。

3. ヒアリング方法

- ①ソーシャルビジネスをめぐる様々な問題・課題について具体的に踏み込んだヒアリングが必要であり、2 人体制でのヒアリングをおこなった。

- ②電話で調査協力依頼をおこない、了解を得た団体に対してヒアリング項目を事前に FAX ないしメールで送付し、当該団体の事前準備と負担減、調査の効率化を図った。

4. 調査時期

2011 年 7 月初旬～8 月下旬

5. ヒアリングの実施と結果報告の構成

ヒアリングは、①現在、特に力を入れている自主事業について、②現在、企画・検討している新規事業について、③事業を展開して上での環境整備（各種支援）について、④事業を展開していく上での環境整備（資金調達）について、を中心におこなった。

以下、順次、ヒアリング結果を報告する。なお、「特に力を入れている自主事業」に関しては 21 事例、「現在、企画・検討している新規事業」に関しては 7 事例を掲載する。各種の環境整備・支援策に関しては、テーマごとに整理して列挙する。

Ⅱ ヒアリング結果（1）…現在、特に力を入れている自主事業…21 事例

01.介護保険枠外での生活支援事業

【事業名・事業内容】

枠外的生活支援事業。

【事業の社会的意義や優れた点、事業の継続可能性】

時間預託制度を導入している。100 時間のカードを作っていたが、現在時間数は個別に自由設定。ワーカー（当事業スタッフ）出身者が実際に利用しているケースがある。

【事業の利用者数（販売額）、事業高、収益状況】

「自転車で行ける距離」を事業対象としており、利用者は増加傾向。月 60～70 人×12 ヶ月。依頼が多いのは庭仕事、草抜き、枝切、ゴミ捨て・分別など。ペットの世話が一時期多かったが、減ってきた。「自分でできなくなったことを代わりに」という内容。利用会員は 360 名。

【事業の収入源】

30 分 500 円でサービスを提供。

【事業の実施体制】

ワーカーの雇用基準は、ヘルパー資格の有無ではなく、相手を見られる人柄かどうかという点。利用者の希望通りにサービスを提供することを大切にしている。要望が多様多様なので、ワーカーの中でも、できる人ができることをやる体制にしている。毎月研修と定例会を行う。ワーカーの内男性は 4 分の 1 くらい。利用者は増えているがワーカーの数は変わっていないので、一人当たりの作業量が増えている。

【事業を成功させるために特に取り組んでいること】

利用者の希望通りにする。希望外のことには手を出さない。

02.介護保険枠外での生活支援事業

【事業名・事業内容】

生活支援事業。

【事業の目的・動機】

始まりは震災復興からの住民同士の助け合いボランティア。地域における生活支援の必要性を感じ、2003 年の介護保険法改正に合わせて有償サービスとして確立。

【事業の社会的意義や優れた点、事業の継続可能性】

介護保険制度の枠外、他の事業所が行ってこなかった部分を当団体が行ってきた。専門ソフトを使用し、事業をシステム化している。

【事業の利用者数（販売額）、事業高、収益状況】

利用者数は年々増えており、2010 年度は 2,324 人がサービスを利用。利用者の半分は手帳を持った介護認定者。1 時間 1,200 円にて提供、利用料のうち 7 割は、実際にサービスを行ったスタッフの収入となる。需要の多いサービスは掃除洗濯。937 件中 500 件を占める。

【事業の収入源】

1 時間 1,200 円にて提供、3 割は団体、7 割はサービスを行ったスタッフの収入。

【事業の実施体制】

実働スタッフは 50 名くらい。休止中のスタッフも少数いる。一般的にサービス提供は女性が中心であったが、当団体では庭仕事などが得意な男性スタッフの存在が特徴である。現在では他の事業者も積極的に男性スタッフを採用している。

【事業を成功させるために特に取り組んでいること】

活動のメニュー（枠外事業）を増やしていく予定。まだ詳しくは言えないが、生前整理（≒遺産整理）とリサイクルショップの併設など。

【事業の目標の達成度合い、成果と評価、問題点や課題】

現在では地域の介護事業所が積極的に制度外事業を行い始めている。他の同事業 NPO では収益が減っているところもあるようだ。枠外 1,000～3,000 円＋保険内 200～400 円、「これまでと同じ担当者が枠外もお世話をします」などと言って、利用者を確保している可能性もあるかもしれない。

【事業の成功要因や秘訣】

介護保険法改正により、2005 年度利用者数が一気に伸びたこと。

事業を成功させる秘訣は、あきらめないということ。

当団体の活動は地域にとって必要不可欠であると自負している。住民参加型でありながら、いかに専門性を高めるか。お金の循環だけではなく、人が交流する暮らしやすい社会をつくりたい。

03.介護保険枠外での生活支援事業

【事業名・事業内容】

制度外のホームヘルプサービス。ミニデイサービスをこの 12 月に休止予定。

居宅サービスは行っていない。

【事業の目的・動機】

介護保険制度が始まる前から支援を行ってきた。訪問ヘルプは、依頼者が本当に助けを必要としているかどうか審査を行うようにし、「楽をしたいから」という依頼はお断りしている。

最近では精神障がい若い方（うつ等）からの依頼が増えている。

【事業の社会的意義や優れた点、事業の継続可能性】

介護保険制度の内・外どちらもサービスを行う、という方針に利用者が納得してくれている。ミニデイ事業は、入居している建物の浴室と食堂を使って実施していた。介護保険で得た収入を回して運営していたが、重度の利用者が亡くなり厳しくなった。

ゴミ出し事業では、地域での安否確認の役割も果たしている。

【事業の利用者数（販売額）、事業高、収益状況】

他からの紹介で利用者がやってくるが、ケアマネージャーを介すと自分の施設に入れてしまい、利用者の紹介が減っている。

【事業の収入源】

制度外サービス 1,200 円/1 件。有償ボランティアに 800 円、差額の 400 円をコーディネート経費としていただく。当該サービスの必要性は高いと思うが、利用者負担が大きいので収入が少ない。ゴミ出しは 1 回 300 円。有償ボランティアに 100 円、差額を経費 200 円としていただく。事業者ネットワーク内での統一料金。ほぼ週 1 回、不燃ゴミ月 1 回くらいで活動。

【事業を成功させるために特に取り組んでいること】

現存スタッフのケアマネージャー資格取得の推奨と居宅事業展開を検討中。後発事業者になるので不安はある。

【事業の目標の達成度合い、成果と評価、問題点や課題】

ゴミ出しサポートの要望が多いが、ボランティアとのマッチングが難しい。ニーズは山手の住人から寄せられるが、ボランティア希望者は他の地域に暮らしていることが多い。絶対数が足りておらず、依頼をお断りすることが多い。

O4.生きがい対応デイサービス事業

【事業名・事業内容】

生きがい対応デイサービス。歯科、栄養、運動プログラムを実施。

【事業の社会的意義や優れた点、事業の継続可能性】

お茶会のような地域の集まりから始まり、委託事業として受けるようになった。報告書を書いて終わりではなく、利用への効果測定を行う必要性を感じている。

生きがいデイは介護保険事業に匹敵する。本当に必要な役割を持っていると思う。社会と介護保険の狭間にあって、「したいことができる」「自分の生き方を見つける」ことを大切にしたいと思った。介護保険を使わないで頑張れる場所、「介護保険に移ろう」と本人が思う日まで段階的なサービスがあってもよいはずだ。介護保険制度内では「介護」に頼ってしまう。そうではなく、堂々とNPOがやるべきこととして、利益重視ではなく、心と体を落ち着けられる場所が必要だと思っている。本人は介護の世話になりたくないと思っている場合でも、身内が施設へ追いやってしまう。その結果、デイサービスでギャップを感じてしまう。

【事業の社会的意義や優れた点、事業の継続性・将来性】

利用者に出す食事を外注せずに自前で調理することで、全体の収支を黒字にしている。利用者が野菜等を持ち込むなどで、食費が抑えられることもある。スタッフは、ほぼボランティア価格(1,200円/日)で働き、さらに食事代を支払っている。

生きがいデイを卒業するスパンが早く、ヘルパーの数が追いつかない。完全に介護の世話になる前に受け止めてくれる場所として、生きがいデイサービスの社会的意義は高い。

【事業の利用者数（販売額）、事業高、収益状況】

概ね65歳以上の方が利用。水曜日～土曜日の4日間で10人くらい。基本料金(実費)300円、食費450円。金曜日は男性の利用者が多い。

【事業の実施体制】

スタッフは6～7人/日。生きがいデイ専従は全体で7～8人。ボランティアはヘルパーを兼ねており(ヘルパーが休みの日にボランティアとして手伝ってくれる)、3～4人/日。

【事業を成功させるために特に取り組んでいること】

利用者からの評価が高いのは、「プログラムが決められていない」という部分。読書やマーじゃん、トランプ、パソコン、お話、手芸など、利用者がやりたいことを見つけて、それぞれに過ごせる居場所となっている。利用者同士の間でも、スタッフからも過剰に干渉しない方針である。

【事業の成功要因や秘訣】

利用者の身体機能や気持ちが向上するなど、成果がある。

【事業の目標の達成度合い、成果と評価、問題点や課題】

地域の高齢者に対して、安心すこやかセンターを通さなければ声掛けができないこと。

05.ミニデイサービス、福祉有償運送事業

【事業名・事業内容】

事業規模の割合としては介護保険、自立支援事業の収入が高い。

他にはミニデイサービスと移送サービスを行なっている。

【事業の目的・動機】

ミニデイ開始のきっかけは、CS 神戸から声をかけてもらったこと。介護保険 1 年目、2001 年ごろに 10 団体で開始。介護保険外の人を対象に、ボランティアグループで事業を受託した。

【事業の社会的意義や優れた点、事業の継続可能性】

介護予防事業については、有資格者のスタッフがいるため、自前で行うことができる。介護保険事業のお金、物資、人材を活用して運営していくことができる。

【事業の利用者数（販売額）、事業高、収益状況】

利用者は 60 名。減りつつあるが、生きデイ事業者はどれもそうだと思う。

介護保険へ移る人が多く、前期高齢者や介護認定が出た人も来ない。特定高齢者のハードルが高い。市の基準は厳しいと思う。

【事業の収入源】

単独事業としては収益を出さず、介護保険事業と持ちつ持たれつでやっている。移送事業は赤字である。

【事業の実施体制】

ボランティアとスタッフ合わせて約 8 名。

【事業を成功させるために特に取り組んでいること】

生きがい対応デイサービスは週 1 回。楽しみのために来てくれればいいと思っている。参加費は最低額で食費程度で利用してもらえる。移送サービスは会員制の下に実施し、利用数の目処を立てている。収入としては赤字だが、全体の収入から補填し続けることができている。

【事業の目標の達成度合い、成果と評価、問題点や課題】

ミニデイはうまくいっている。利用者が喜んでくれており、10 年来の固定客が多い。

課題は特になく、講師の高齢化、利用者の来たい日にちが把握しづらいことなどで少し困るくらい。足りないものは特にない。

【事業の成功要因や秘訣】

外部から講師を呼び、企画から指導までを任せている手芸プログラムのレベルが高く、縫い目が細かいと評判である。専門家の指導・運営が成功している。

06.福祉有償運送事業

【事業名・事業内容】

福祉有償運送事業。

【事業の目的・動機】

阪神・淡路大震災をきっかけに活動を開始した。仮設住宅から病院等へ、無償でのカーボラ (Car Volunteer) を行っていた。介護保険制度をきっかけに、カーボラを有償化し、移送サービス事業として確立し、後に福祉有償運送事業者として独立をした。

【事業の社会的意義や優れた点、事業の継続可能性】

事情を抱える客を断るような、タクシー事業者とは異なり、どんな人の要望にも応えられる体制を整えている

【事業の利用者数（販売額）、事業高、収益状況】

登録利用者は現在 100 名と当初より増加しているが、赤字も現在年間 400 万円と増加している。短距離の走行が多く、人件費や車両維持費を抱えながら赤字を出さない事業運営は不可能。

【事業の収入源】

距離制度（メーター制）で初乗り

330 円。タクシーの半額設定。赤字部分は保険事業で補う。

【事業の実施体制】

ドライバーは 8 名。全員がほぼ毎日出勤している。高齢化により平均年齢は 78 歳（年金受給者）。待機時間も長く、ボランティア価格（依頼 1 回につき 500 円）での活動のため、社会貢献意欲が求められる。（この金額を聞くと 7 割の活動希望者は辞退してしまう。）

脊髄損傷の方を運ぶ際に、揺れの少ない道を選ぶなど、道路状況の判断力や運転技術がないと難しい。そのため、元トラック運転士や元タクシードライバーなどの経験者に限っている。ヘルパー兼ドライバーとして 30 代の若者を新たに迎えたが、接客態度などまだまだ育成中である。

【事業を成功させるために特に取り組んでいること】

福祉車両を 6 台用意し、どんな人の要望にも応えられる体制を整えている。電動車いす、ストレッチャーなども畳まずに乗せることができ、重度や重病の方でも対応できる。

【事業の目標の達成度合い、成果と評価、問題点や課題】

車の台数、備品等が順調に揃えられてきた。

【事業の成功要因や秘訣】

ガソリンの値上がりや介護タクシー事業者との折り合い、予約制でないと運行できない（流しができない）など、障害は多々ある。

07.地域交流支援、バザー事業

【事業名・事業内容】

地域交流支援事業：利用者や地域住民に向けたバザー一年 2 回。

【事業の目的・動機】

施設を開いた当初（介護保険事業を始める以前）から、サロン形式でバザーを行って収益を得ていた。毎年テーマを設定しており、今年は売り上げの半分を東北の被災地へ送った。

【事業の社会的意義や優れた点、事業の継続可能性】

地域に根付いたイベントとなっている。当日は施設を開放し、部屋で飲食をしてもらえるようにするなど、施設を知ってもらう機会にもなっている。近所で誰かが引っ越すとなると事前に情報が寄せられ、物資を受け取らせてもらえるほど、地域と近い関係になれた。

【事業の利用者数（販売額）、事業高、収益状況】

地域の人が商品を提供・購入してくれる。衣類や食器、雑貨などなんでも持ち込まれる。10円～1,500円くらいで販売し、「ご自由にお持ち帰り下さいコーナー」も設けている。

売り上げは20万円/1回くらい。経費を差し引くと15万円程度が収益となる。「あそこのバザーはいいものがある」と地域で評判となっており、開始時間前から行列ができるほどである。

【事業の収入源】

収入源は商品の売り上げ。収入の処理として、売り上げの半分は寄付収入で、残り半分は施設物件の購入費に当てた。

【事業の実施体制】

5月と11月に実施し、参加者はボランティア約30名。バザーの日はスタッフもボランティアとして参加する。

【事業を成功させるために特に取り組んでいること】

楽しむこと。ボランティアにとってはお祭りのようなイベントになっている。

【事業の成功要因や秘訣】

楽しさが原動力で動いているところが成功の要因だと思う。

08.高齢者の宿泊サービス事業

【事業名・事業内容】

グループハウス事業と配食サービス事業。

【事業の目的・動機】

当初は被災した高齢者・障がい者の入居施設として事業を開始した。小規模ではあるが、市内2箇所に施設を置いている。

【事業の社会的意義や優れた点、事業の継続可能性】

地域の方々だけでなく、施設の一つでは、施設外の地域の方への配食・見守りサービスも展開している。周辺地域に高齢者が多くニーズは非常に高い。

【事業の利用者数（販売額）、事業高、収益状況】

入居定員は満員を維持しているが、逆に言うとこれ以上受け入れられず収益が伸びない。地域の方向けのサービスを拡充していきたい。配食サービスの利用者は、施設2箇所と周辺でそれぞれ35人ほど。昼夜頼む方や入居者と重なっている部分もある。550円/1食。男性一人暮らしの高齢者から好評である。施設1箇所につき50食くらいが調理の限界だと思う。

【事業の収入源】

1人あたり家賃とケア料金、全て込みで平均17万円/月くらい（入居の際の一時金必要なし。）介護保険も使える。助成金等はもらわないことにしている。

【事業の実施体制】

スタッフは全体で50名、イベント時などのボランティアは15名。一度関わった人は継続して来てくれている。

【事業を成功させるために特に取り組んでいること】

どんな要望も断らずに全て受ける。当日の朝に入った配食の依頼や、当日の夜にショートステイを希望された方などにも対応してきた。配食サービスをヘルパーが行うので、緊急時に遭遇した場合もケア付きで対応できる。配食サービスではヘルパーの勤務時間内に配達を行うので、併せて食事療法もできる。病院食やきざみ食、とろみ食など、できるだけ個別に対応する。

【事業の目標の達成度合い、成果と評価、問題点や課題】

達成度合いは、まあまあだと思う。

09.就労支援：企業内ワークプロジェクト事業**【事業名・事業内容】**

就労支援事業がメイン。他の事業も全て就労支援に付随して展開している形である。もともとはプレハブのような施設で作業を行っていたが、ある時取引先の企業が倒産し、仕事量の大幅な減少に直面していたところ、別の企業が自社の敷地内に当法人専用の工場を建て、招き入れてくれた。ここから取引先企業の社内に製造ラインを置く体制が生まれ、その実績を見た他の会社から、自社工場の建て替えに際して当法人専用の製造ラインを建設してもらうことができた。それ以来、「ワークプロジェクト」という作業形態を各企業の敷地内に置いて展開している。

【事業の目的・動機】

「一般就労をしてしんどい思いをするより、ずっと作業所で…」と思っている保護者がいる。しかし企業への入り口を広げることで、働けない、無理だと思っていた人にも就職の可能性を示していきたい。

【事業の社会的意義や優れた点、事業の継続可能性】

企業の社内で作業を行わせてもらうため、企業側から製品の移送や異物混入に対するコストを気にせず仕事を発注してもらうことができる。障がい者団体として特別に設けられた価格ではなく、適切な作業価格で仕事をできる。言われた価格で言いなりに仕事を請けるのではなく、ビジネスとして成立させている。

また就労支援の面では、知的障がいを持つ利用者にもわかりやすくイラストを多用したテキストをスタッフが自作している。普段の仕事で接していて利用者の考えがわかるので、どう伝えれば伝わるかと指導に活かすことができる。ロールプレイも独自に組み立て、研修やテキスト作成を外注することはしない。

【事業の利用者数（販売額）、事業高、収益状況】

月に2・3件、中小企業・大企業問わず求人が来る。多いのは清掃、検品、ピッキングなどの単純反復作業。日常では主に企業の製造ライン作業、箱の組み立て等の軽作業を行っている。輸入品の開封、検品、日本語パッケージへの詰め替えやシール貼りが金額的に増えている（年間1,000万近い規模）。会社側に、「発注するより自分の企業内に作業所を抱え込んだほうが得だ」と思ってもらえたことが大きな前進のきっかけである。

【事業の収入源】

ワークプロジェクト4箇所を利用者計145名が働いている。月3万円/1人。

【事業の実施体制】

常勤38名。作業所としての建物を持たない方針だが、ビジネス上の都合で事務所を設けている。

【事業を成功させるために特に取り組んでいること】

衛生管理に対する意識など、利用者に毎日しっかりと伝えるようにしている。そのうちに、どこへ働きに行っても自然と意識した行動ができるようになる。また、それぞれのワークプロジェクトへは、利用者各自が公共交通機関を使って出勤している。仕事先の社員と交流でき、「会社とはこういうものだ」ということを実感する良い機会になっている。

【事業の目標の達成度合い、成果と評価、問題点や課題】

ジョブコーチを付けて、就職の入り口から継続までを一貫して支援する。これにより、一般就労したときに社会へなじみやすくなる。

10.自立支援：配食、喫茶、菓子製販事業

【事業名・事業内容】

障がい者自立支援事業と助成金が主な収入源である。行っている事業もほぼそれに付随している。就労継続支援B型事業所での障がい者の働く喫茶店、弁当作り・配達事業、焼き菓子づくりと店頭販売を行なっている。宅配弁当事業は、地域の見守り活動も兼ねている。

【事業の目的・動機】

障がい者が地域の一員として働ける場づくり。

【事業の社会的意義や優れた点、事業の継続可能性】

近隣の大病院の通院者などの定期的な利用が見込めている。

【事業の利用者数（販売額）、事業高、収益状況】

利用者は登録42名、一日平均16名ほど。入院する人や体調を崩す人もおり、実働は少なくなっている。喫茶店の来客数は日によって変動する。宅配弁当サービスは、15食作って平均13食を配達、残りは喫茶店で販売している（最近は売完になることが多く、お店用に残ることはあまりなくなってきた）。もう少し生産量を増やしたいがスペースがなく難しい。

【事業の収入源】

喫茶店は月に40～50万を売り上げている。宅配弁当サービスは、配達・引き取り込みで500円/回、別途利用登録料に300円。配達道中での薬局やスーパーへのお使いをセットで頼むことができ、頼みごとは1回につき100円。宅配弁当サービスは助成金を元に開始した。

【事業を成功させるために特に取り組んでいること】

神戸スイーツコンソーシアムに初期から参加し、菓子メーカーの監修を受けて製菓事業を行っている。味の評判や売り上げがよく、スイーツ事業に専任のスタッフを置けるようになった。

【事業の目標の達成度合い、成果と評価、問題点や課題】

活動場所の確保が課題である。現在活動している周辺地区が再開発の対象となり、喫茶店が入居しているビルも建て直すことになった。

【事業の成功要因や秘訣】

課題は工賃を維持すること（現在 310 円）と活動場所の確保である。

台所が狭く、作り置きせず複数回に分けて調理するなど工夫している。会議や昼食をのんびり取れる場所がなく、4月から新たに利用者が8名増え、42名の大所帯になった。今年中に50名はこえるだろう。人は増やしたいので、場所の余裕も合わせて確保したい。

11.自立支援：野菜の栽培と販売事業**【事業名・事業内容】**

障がい者自立支援事業が中心。野菜の栽培・販売事業。

【事業の目的・動機】

区役所が募集していた事業を2009年度より3年間受託、空き地や高齢化で管理に悩む土地を紹介してもらい農業を始めた。それまで、芋ほりなどでイベント的に土に触れたことはあったが、本格的な農作業への挑戦は事業開始時からで、担当者も利用者も初めての経験であった。

【事業の社会的意義や優れた点、事業の継続可能性】

事業を始めて3年目、団体独自で生産・販売・加工までできるようになりたかったが、まだ方向性が見えていない。事業期間が終わればおしまい、ということにはしたくない。

【事業の利用者数（販売額）、事業高、収益状況】

この4月から、自主栽培した野菜を販売できるようになった。それまでは地域のお年寄りが作った野菜を仕入れて販売していた。現在では自主栽培と仕入れを並列しており、仕入れた野菜は手数料20%で販売している。売り上げは月約24万円で、苗代などの経費を引くと2割くらいが収益になる。

【事業の収入源】

野菜の直売、ほか、区からの事業費用として300万円。

【事業の実施体制】

事業開始2年目に積極的だったスタッフが退任。農業指導やアドバイスをくれるコーディネーターは市から派遣されている。実家が農家だというスタッフもあり、試行錯誤で取り組んでいる。直売店舗では販売スタッフ（パート）1名、利用者の母親によるボランティアが活動している。

【事業を成功させるために特に取り組んでいること】

利用者を第一に考え、作業優先ではなく自ら進んで働きたいと思えるような仕事をつくる。

【事業の目標の達成度合い、成果と評価、問題点や課題】

この7月は、自分たちの生産した野菜だけで売り上げが10万円に届く見込み。夏は取れる野菜が多いということもあるので、他の季節をどう補うか考えなくてはいけない。

【事業の成功要因や秘訣】

利用者全員が畑仕事に向いているわけではなく、自閉的な利用者の中にはしんどさや無理を感じている人もいる。みんなが自分のペースで働ける場として、無理なく続けていけるように、利用者が育てやすい野菜を栽培するなど工夫していきたい。

団体としては20年間スタッフと利用者の入れ替わりがあまりなく、全員がお互いに分かり合えている。代表を務めていても、考え方を分かって皆が協力してくれる。利用者一人一人の持つ

力、得意なことを生かすことができ、誰が何をしようとしているかが動きでわかる。新しいスタッフが来ても学びやすいような信頼関係ができていると思う。

12.自立支援：音楽療法、里山・竹林管理事業

【事業名・事業内容】

アंकulun（民族楽器）による演奏活動。他に完全ボランティアで、里山の竹林管理事業。

【事業の目的・動機】

出発点は「音楽療法」。しかし、演奏会として聴いて楽しめる状態まで演奏レベルを上げようという方針に転換した。内訳はオーケストラメンバー15名、アンサンブルメンバー10名。

【事業の社会的意義や優れた点、事業の継続可能性】

演奏活動に限らず事業全般においてだが、地域や周辺の方から理解が得られ、車を計3台寄付してもらった。演奏活動以外にも活用している。東北震災被災者が神戸へ引っ越してきた際の手伝いにも活用することができた。

【事業の利用者数（販売額）、事業高、収益状況】

2年に1回、定期演奏会を開催。老人大学やデイサービス、地域の学校等から「お座敷」がかり、出張演奏もする。ただし料金は頂かず、頂いても交通費を受け取る程度である。講師謝金や移動にかかる車両費などは持ち出している。

【事業の収入源】

定期演奏会のチケット販売（バレエ教室制度→メンバーが買い取り、個別で知人等にも買ってもらう）。会費の積み立ての中から必要経費を捻出している。外部メンバーから会費4,000円を受け取り、うち2,000円は演奏会費用の積み立てに回している。その他、外国領事館が演奏会を後援してくれたことがある。

【事業の実施体制】

音楽大学出身の外部講師を招き、施設メンバー以外の参加者も加えて25名ほどで活動を行っている。里山事業では竹林管理のプロに外部講師として入ってもらう他、淡路島まで手入れの研修に行っている。

【事業を成功させるために特に取り組んでいること】

外部講師を積極的に呼ぶこと。演奏活動以外にも、スイミング・里山管理・朗読・押し花などで外部の技術を積極的に取り込み、質を高めている。

【事業の目標の達成度合い、成果と評価、問題点や課題】

昨年利用者のフルタイム出勤率が98.8%という最高水準に達した。作業や花苗の販売から積み立てたお金で、利用者みんなで旅行に行くこともできた。

【事業の成功要因や秘訣】

出勤率や収支、事業計画など、全て細かく保護者や利用者・関係者に開示している。同意（署名）を得たうえで活動を展開している。納得してもらった上で、活動費6,000円、積立基金4,800円を頂いている。利用者にも保護者にも負担してもらい、事業の基盤をつくる。大規模施設ではできないことをしたい。

13.高齢者・障がい者向け付添・介護付き旅行事業

【事業名・事業内容】

介護タクシー許可を取得しての介護・障がい者の方の旅行支援。

【事業の目的・動機】

誰もが旅行にいけるわけではなく、そんな社会に対し多くの人に旅行の喜びを伝えたい。その思いから友人同士が神戸で集まり事業を展開している。

【事業の社会的意義や優れた点、事業の継続可能性】

日常生活から離れることで、心のリハビリに繋がる。

【事業の利用者数（販売額）、事業高、収益状況】

オーダーメイド旅行 月平均10～15件、年間120件。旅行事業987万円（2010年度）。

【事業の収入源】

旅行をされる利用者の旅行代金。

【事業の実施体制】

旅行の内容にもよるが、スタッフ2名/1件体制で取り組む。ボランティアは10～20人。

【事業を成功させるために特に取り組んでいること】

ゆったりと高級感を持たせたオーダーメイド旅行をキーに、ITスキルを活かし豪華な旅行パンフレットのタイムリーな発行（5,000部）と配布PR（介護・障がい施設およびケアマネ・ご家族）。

【事業の目標の達成度合い、成果と評価、問題点や課題】

4年目としては満足である。他の地域とのネットワーク化はこれから。今期からは、手軽なパック旅行へも取り組み、ユーザーの底辺拡大にチャレンジしている。高齢者、障がい者の方が旅行をあきらめることがないような環境づくり、サービス提供を大切にしている。

その地域の土地勘があまりない為、移動時間やその他もろもろの調整に時間がかかる。

【事業の成功要因や秘訣】

メディアと営業力を上手にかみ合わせたこと、旅行業取得。遠隔地への旅行時、現地観光協会とのコミュニケーションの強化及び現地の同業者とのタイアップなど。

14.和太鼓教室、イベント開催事業

【事業名・事業内容】

和太鼓の教室・イベント・単発の指導など全般。

【事業の目的・動機】

人の生きる力を和太鼓の活用により無限に広げる。和太鼓を通じて子供の健全育成や大人の生きがいづくりにつなげたい。

【事業の利用者数（販売額）、事業高、収益状況】

総数で1,000人位。太鼓は樽程度の大きさのもの30個以上所有（車や物置に分散して保管）（事務所は古い木造アパート1F 28,000円/月 狭くてももの置けず音が出せない）

【事業の収入源】

出張で30,000円/3h 教室 目安：1人2,000円/1h 公共機関の依頼 1回10,000円くらい。助成金は今までに1回しか通らなかった（10件ほど提出したことあり）（書類仕事が煩雑だった）。

【事業の実施体制】

常勤 2名→1名増員予定（研修中、事務中心だが太鼓も叩ける）（必要に応じて、有償の非常勤 10名以下、ボランティア 5名以下）

【事業を成功させるために特に取り組んでいること】

指導力のUP 信頼性のUP。

【事業の目標の達成度合い、成果と評価、問題点や課題】

うまくいっている。地域に根差す活動とするために事務所近辺での常設の教室開校を検討中。

【事業の成功要因や秘訣】

つながり…プロの和太鼓演奏集団のマンパワーや資源を活用させていただいている。ネックとなっているのは、なかなか教育現場に直接携われないこと。

15.地域ポータルサイトの運営事業

【事業名・事業内容】

ポータルサイトの運営（地域総合情報基盤システムの運用）。

【事業の目的・動機】

県から民間に依頼のあった、地域性の強いポータルサイトの開発がきっかけで運営を行っている。事業自体、社会貢献として親会社が活動を無償で支えてくれている。

【事業の社会的意義や優れた点、事業の継続可能性】

バナー広告料ではなく、会員の会費で運営していくことによりサイトの信頼性をあげる。親会社のCSRが運営資金の主体なので、親会社の業績に左右される可能性が高い。

【事業の利用者数（販売額）、事業高、収益状況】

会員数 100 前後、月会費 1 万円、年間 12 万円。サイトのヒット数は 200 万／月。

【事業の収入源】

月会費 1 万円 年間 12 万円。

【事業の実施体制】

人件費は親会社もち（当法人としては支払いを行っていない）。

【事業を成功させるために特に取り組んでいること】

他府県との連携で、ある地域ではミュージアム構想のバナー広告を、本来有料だが無料で掲載し、また他の例では現行ポータルサイトの地域版を有料で作成（30 数万円）など実績を重ねている。

【事業の目標の達成度合い、成果と評価、問題点や課題】

事業はうまくいっているが、資金調達がうまくいっていない。

【事業の成功要因や秘訣】

信用問題の上で、行政と協働しているので行政との交流の場に参加しやすい。行政との協働が名刺・営業代わりになり、仕事を受けやすくなったりする。ネックになるのは、会員が利用の効果を実感できずに脱退してしまうこと（検索では上位に出る）。

16.フリースクール事業

【事業名・事業内容】

フリースクール。

【事業の目的・動機】

子供たちの自主性に任せ、達成感から自尊感情を取り戻して学校に復帰してほしい。

【事業の利用者数（販売額）、事業高、収益状況】

小学生～20歳まで8名。

【事業の収入源】

授業料は小学生 20,000 円/月、中高生 35,000 円/月。

【事業の実施体制】

有給常勤スタッフ1名（月12万円、6,000円/1日くらい）無給常勤スタッフ1名。

【事業を成功させるために特に取り組んでいること】

子供自身に運営全般を任せている。子供貯金というかたちで売り上げの管理を行い、経済観念を育てることにつなげている。

【事業の目標の達成度合い、成果と評価、問題点や課題】

体験型のイベントを通じての達成感から自尊感情を取り戻させたいが、最近の子供たちはインドア派が増えており、ゲームに夢中になっていることも多い。

【事業の成功要因や秘訣】

子供自身に運営全般を任せている。親御さんの参加が少なくなってきたため、学校の替り的な意識になりつつある。

17.育児方法の普及、促進事業

【事業名・事業内容】

赤ちゃんの育児方法に関する体験教室を百貨店・スーパー等の店舗で実施（1教室20人程度）。案内・告示については自社ホームページ・ポスター等を利用。参加受付はホームページより行う（相手企業に負担をかけない）。

【事業の社会的意義や優れた点、事業の継続可能性】

全国展開のスケールメリットを活かし、各育児ビジネスメーカーへのスポンサー依頼営業をアウトソーシングで東京の広告宣伝会社に出している。今までに複数の大手企業と契約したが、企業側からも全国展開なので広告しやすいと評判である。また、育児関係という的を絞ったターゲットに対し効率よく宣伝できる点とCSRへの取り組み等も評価され企業メリットも多い。このスケールを維持または増やしながらか当法人の資産(武器)として各企業に売り込むことがより講師の働く環境の安定化にもつながり、当法人のより安定した運営にもつながっている。

【事業の収入源】

参加費を無料にする代わりに、赤ちゃんに携わる基本情報（家族構成等）を収集している。開講時スポンサーの試供品・パンフレット等を資料や自団体のパンフレット等と合わせ配布している。当法人の育児法に興味をもたれた方や、子育て経験を仕事に活かしたい方等に講師育成プログラム（有料15万7,500円）を紹介し、育児法講師を育成に繋げている。7日間の講習を受け合

格された方を認定している。講師活動を行うには協会年会費、講師サポート費、保険料を合わせ1万6,000円が毎年必要である。

【事業の実施体制】

講師（会員）は個々の地域で育児法の教室を行い、又協会から講師派遣として他地域での活動も紹介（仕事のサポート体制及びインフラ面もフォロー）している。個々の講師が当法人のホームページを利用し教室案内をして参加者を集めている。教室に必要なツール・教材・名刺等必要なもの全て協会及び関係会社から購入でき、講師自身の負担少なく開講出来る。

【事業を成功させるために特に取り組んでいること】

講師はマタニティ講師・イングリッシュ講師・ベビーヨガセラピー講師等、さらなるスキルアップと資格をとる為のセミナーが準備されており、幅広い活動が出来る。各資格取得は有料であるが講師には割引がある。

【事業の目標の達成度合い、成果と評価、問題点や課題】

当初は講師（会員）が増えず大変苦労したが、地道な活動と企業との提携で、全国の店舗で講座を実施して現在講師450人、教室受講者40,000人と大幅に増えている。

【事業の成功要因や秘訣】

収益に黒が出た際は広告宣伝費に回し、ホームページ等の整備を行い、使いやすくしている。

18.日本語教育テキスト作成・販売、講座開催事業

【事業名・事業内容】

9か国語での日本語教育テキスト、指導書の作成・販売。作成したテキストに基づく日本語講座の実施。ボランティア講師の育成。テキストの使い方指導。作成したテキストは国際交流協会への講師派遣時にも使用。「日本語が分かれば使える」テキスト販売（出版）。

【事業の目的・動機】

国際交流協会から依頼を受け、各地の国際交流協会へボランティア指導にいていた日本語教師仲間と事業を立ち上げた。既存の日本語ボランティア養成のやり方、実態（ボランティア講師が日本語を指導しようとしても説明する言葉が通じず、ボランティア講師も学習者も辞めてしまう）を見て、双方やる気はあるのにうまくいかない状況をもったいなく感じた。これまで一般的に日本語教育の場で使われてきたテキストでは分量が多く、習得に時間がかかる。日本語学校に毎日通う場合で日に約4時間、学校に通わず週末だけ勉強する場合などはさらに時間を要する。このテキストに基づいて学習を進めれば、週一回・一年間で日常会話を習得することができる。テキストは助成金や監修料をもらい作成した。

【事業の社会的意義や優れた点、事業の継続可能性】

どのような日本語を使えば受講生に通じるか考慮してテキストを作っている。学習者用のテキスト1冊に対し、指導書は4冊。授業の進め方を細かく記してある。学習者・指導者双方から評判が高く、口コミで広まっている。川西市など遠方からボランティアが講座を受けにくることもある。既存のプロ仕様のテキストは、ボランティア講師にはうまく使いこなせない。これが、全国に多数あるボランティアによる日本語教室がうまくいかない理由だと思う。テキストの制作は当法人のスタッフがを行い、翻訳・監修は大学教員を中心とする有識者にお願いしている。

【事業の利用者数（販売額）、事業高、収益状況】

兵庫県下だけでなく、福井県などからも依頼が来るようになった。倉敷からの受講生が地元で交渉し、講師として呼んでくれるようになった。全国紙に活動が紹介され、一時期全国から問い合わせがあった。ボランティア養成講座の参加者は1日あたり10人程（海外経験のある主婦が中心）。人集めには苦勞しているが、修了生は500人を超えた。地域で暮らす人を地域に暮らす人が教えるという多文化共生の仕組みができつつある。

【事業の収入源】

印刷代は1冊あたり1,000円。1,800円で販売している。在庫を抱えられないので大量印刷できず、コストがかかる。他に、国際交流協会からの助成（テキスト開発時）150万円があった。

【事業を成功させるために特に取り組んでいること】

現在「初級編」テキストを実用中、利用者からの要望に応え、もうすぐ「中級編」も完成する。ボランティア講師の育成と日本語講座を併せて、独自のインストラクター制度を実施している。日本語授業の実演審査を以て講師認定を行なっている。実践の場を提供できることは強みである。2時間1コマ、1時間学んで1時間実践。公や大学の講座では実用性がない。ここへ来れば「教え方」が分かったと自負している。

【事業の目標の達成度合い、成果と評価、問題点や課題】

公の実施する講座は基本的に無料である。差別化に悩んだが、「お金を払ってでも学びたい」という人にターゲットを絞った。今まで口コミで展開してきたが、今後どのように販路を拡大していくのが課題である。市のボランティア講座を受託しているが、講座では一般に流通しているテキストを用いて欲しいと言われる。公の機関は一般的に流通している物を好むからである。

ボランティアの理念などを伝える機会もないので、今後は各地域・各小学校区で講座を開けたらと考えている。テキストを小学校教員のルートに乗せるなど展開していきたい。

【今後の展望、新規自主事業を成功させるために重要だと考えること】

（法人自体の課題）組織は大きくなっているが、事務局が置けない。人件費や今後の活動資金の捻出など、どのようにすればいいか。テキスト販売や講座の積極的実施、出前講座など展開を考えたい。現状のままでは少し堅苦しい印象をもたれやすいので（団体名称や名刺デザインなど）、団体のイメージアップを図りたい。

（必要な（要望したい）各種支援や環境整備）

現在の事務所を本当の意味での国際交流の場にしたいが、飲食禁止・サロンや給湯室も使えないなど規制が多すぎる。家賃は月1万円（光熱費別）と手ごろだが、いい場所があれば移転したい。サロンを毎週開催できるような、自由に使えるスペースが欲しい。

講座を有料で開催すると公的な場所を使えないことがある。行政はよく「NPOを育てる」というが、施策がマイナスに働くこともある。

無料では運営が続かないので、せめて受講料を少しでも下げようと、試行錯誤している。

19.医療的ケア対応の認可外保育所事業

【事業名・事業内容】

認可外保育所。

【事業の目的・動機】

財団より保育施設として認定を受けている。国などの認定保育園というわけではない。代表は看護師資格を持っており、保育業界への異業種参入という面もある。

きっかけは、チューブ利用や痰の吸引、ストーマパウチ等の医療的なケアを必要とする子どもを預かろうと思ったからである。日常的にケアを必要とする子どもは親戚などに預けることができず、社会的入院をするか親がかかりきりになり在宅で過ごすかといった選択肢しかない。

【事業の社会的意義や優れた点、事業の継続可能性】

幅広い時間帯で預かりを行っており、医療・看護職といった不規則な時間に勤務する親の育児両立支援も視野にいれている。ベテラン医療・看護職の経験を途切れさせず人材の勤続にもつながる。教育観が人生スパンで組み立てられており、考えや環境に手法が合っていると感じるシユタイナー教育を行っている。医療的ケアと人間観を大切にする。

【事業の利用者数（販売額）、事業高、収益状況】

神戸市の認可保育内では、土日や夜間に子どもを預けることが難しい。夕方から仕事に出かける、塾や音楽教室の講師といった方が利用している。認可保育で預かり時間を延長しようとする、提供されるサービスが減ってしまう。子育て中の人々が意欲的に働ける社会にしなければ、社会を支えられなくなる。働く母親の意欲を支えるために、できるだけ期待に応える。夕飯の提供や衣類の貸し出し、洗濯代行などを行っている。

【事業の収入源】

認可外なので、事業性をキープするために利用料は高めのため、当初は批判もあった。

【事業の実施体制】

スタッフは単年度での更新が多い。パートスタッフもいる。

20.行政からの製品発注調整事業

【事業名・事業内容】

作業所製品の受発注事業。

【事業の目的・動機】

国の授産事業活性化事業を受けたことがきっかけとなり始まった。県内の作業所商品の調査、カタログ・ネット販売などによる派生部分が現在の自主事業として残っている。官公庁からの作業・製品発注を当法人が代表して受け、当法人がコーディネートし、仕事を作業所につないでいる。兵庫県では発注の受け手を「授産施設“等”」と規定しているため、中間支援組織が間に入り受注窓口となることができる。

【事業の社会的意義や優れた点、事業の継続可能性】

受注した仕事の割り振り、発注等のフォローを一括して行う。当法人が契約主体となることで作業所の負担を軽減する。見積もりや価格交渉等、受注センターの役割を担う。

【事業の利用者数（販売額）、事業高、収益状況】

行政からは印刷、役務、記念品として商品の買い上げ等の依頼で、企業からは作業依頼（郵送物の封入、セット商品の詰め合わせ等）が多い。その他独自の販売としては、事業所における店頭販売、ネットやカタログによる通信販売などを行っている。

【事業の収入源】

トラブル発生時の保証金の意味を兼ねて手数料をいただいている。コーディネートの手数料は仕事全体の10%前後（仕事の内容や性質によって多少変動）である。

【事業の実施体制】

新しい仕事を受注してくる営業担当（元営業マン）、商品改良に対するアドバイザー（デザイナー）、PCスキルや安全・衛生指導のできるスタッフなど。作業所が苦手としていることを代行できるようなスタッフをそろえている。

近年は雇用が継続できるようになり（単年度契約ではなく）、スタッフが定着しつつある。自主事業と県からの委託事業を兼任している職員が多い。

【事業を成功させるために特に取り組んでいること】

作業所と一緒に成長していくという気持ちを大切にしている。作業所の仕事の精度を上げ、市場の要求に応えられる程度に安全性・品質を高め、継続的に仕事をもらえるように努力を怠っていない。スキルアップセミナーの開催、パッケージデザインへの改良提案なども定期的に行っている。団体個別アドバイザーの派遣や、実務者・施設経営者など全体へ向けたセミナーも開催しており、積極的に新しい仕事を取ってくるようにしている。そして、その仕事を増やしていくことを目標としている。

【事業の目標の達成度合い、成果と評価、問題点や課題】

自主事業の拡大により、経済的に自立できるようになってきた。「手数料が掛かったとしても当法人に相談しよう」と思ってくれる作業所が増えてきた。お金を払って事業を成長させる、といった発想はこれまでの福祉分野にはないことであり、環境が整えられつつある。

【事業の成功要因や秘訣】

安定的な自主事業を行い、安定した組織でありたいと思っている。そうすれば作業所とのつながりも安定する。市内の作業所は自立支援法改正前で600、統廃合を経て現在360箇所ほどある。そのうち当法人と関係があるのは130～140箇所ほど。事業の中で10名のアドバイザーを派遣・配置しているが、個々の作業所や地域全体をよく知ったスタッフでないと対応が難しい。

需要は県内全域から寄せられている。

21.アグリセラピーの実践事業

【事業名・事業内容】

アグリセラピー：農に触れて自然体な自分を取りもどす事を目的としたカウンセリングプログラム（畑が2ヶ所 太子町・北区大沢）

太子町…JR 網干駅から徒歩 15 分 現地の NPO とコラボして活動。耕作放棄地（1 反強）

北区大沢…2 反弱

【事業の目的・動機】

農作業を通して、自然から多くを学び取り「自分という自然」を取り戻していくプログラム（団体オリジナル）。

【事業の社会的意義や優れた点、事業の継続可能性】

事業について、理念の実現と収益の確保を現実的に考え運営している。アグリセラピーが浸透していけば、メンタルヘルスケアの一形態として企業等の研修で活用が見込める。

【事業の利用者数（販売額）、事業高、収益状況】

10 人。

【事業の収入源】

全 19 回 + α 、8 万円 / 年 単発のイベント的なもの 5,000 円 / 1 回。

【事業の実施体制】

スタッフ 12 名程度。

【事業を成功させるために特に取り組んでいること】

広報に力を入れている。企業のメンタルヘルスケアに活用してもらいたい→4 社対応中。

【事業の目標の達成度合い、成果と評価、問題点や課題】

若者支援を行っている他団体とのコラボレーションにより、アグリセラピーを活用してほしい。マッチングの場を提供してほしい。拠点確保のバックアップで、遊休地の情報や事業活用の機会を紹介してほしい。余裕教室の活用など、県や市の土地、公共施設で余っている所をリストアップできないか。

アグリセラピーの認知度が低い。認知度を上げるため、広くマスコミなどへの広報協力についての依頼を市など行政が協力してほしい。

Ⅲ ヒアリング結果（2）…企画・検討されている新規事業…7 事例

01. 寄り合い事業

【事業名・事業内容】

現在実施している寄り合いの場の充実。

【事業の目的・動機】

管理している施設内で行っていた、コミュニティカフェの機能を移行し、配食ではなく会食を通じた見守りを行っている。地域の居場所を作ること団体の中心的な事業にしていきたい。現場と事務1名ずつ、中心スタッフの人件費を出せるくらいの事業規模にしたい。

【事業の社会的意義や優れた点、事業の継続性・将来性】

現在は週1回、年間約50回開催している。1回につき30人くらいの参加がある。この頻度の理由は、昼食の準備が大変なためであり、利用は、ほぼ常連の方々である。

【利用者数や販売高、事業高、収益】

参加費100円、昼食300円。午後からの参加はおやつつき200円、おやつなし100円。会員でなくても自由に利用できるようにしたい。

【事業へ着手するために特に必要なこと】

自由な雰囲気を保つこと。場所が狭いので、同じ人どうしが固まるようなスペースがなく、利用者の誰かが力を持つような関係にならない。干渉されずに自由に過ごせる雰囲気でいられるようにしている。

【事業を成功させるために重要だと考えること】

PC教室などソフト面の充実。スキル別などではなく個別対応で行いたい。携帯電話の使い方講座はやってみたい。また現在の活動場所を借りられるのが2年後までとあり、場所を確保する必要がある。

02. 通所デイサービス事業

【事業名・事業内容】

現在休止中の「通所デイサービス」事業再開。

【事業の目的・動機】

「行政と施設の隙間を埋める存在」として、NPOが行き場をつくるべきである、いずれ生きがいデイを出る人を受け入れる場所を開設したい。

【事業の社会的意義や優れた点、事業の継続性・将来性】

地域の人たちを大切にしたい。利用者が施設にとらわれず、自然に交流・移動できるような社会になればと考えている。現在は施設同士で利用者の奪い合いになっている。

【利用者数や販売高、事業高、収益】

現在休止中の事業なので、新規開拓ではなくこれまでのつながりをベースに再開したい。

【事業へ着手するために特に必要なこと】

操業資金の捻出。

【事業を成功させるために重要だと考えること】

(法人自体の課題)

認知症の入り口状態にある人は見た目では分からないので、自然な会話を通じて診断できる先生などに関わって欲しい。現在行っていない認知症の診断テストなどを団体内で実施できるよう、スタッフ全員で勉強会を開く予定である。一人一人を見られる体制を整えることが課題である。組織としては、現在何事もスタッフの限界を超えてでもやろうとしてしまっているので、やりたくてもできない状態である。生きデイからの卒業生を受け入れるというコミュニティビジネスとして実施したいと考えている。ただ、スタッフがホームページやメール、事務処理が苦手である。労務関係や「NPO 法人としての責任」を問われると萎縮してしまう。

(必要な(要望したい)各種支援や環境整備)

試験的に、一時的でいいので資金を提供してほしい。事業の立ち上がりを数年単位で支援してくれる制度が必要である。また、介護保険法は今後どう変わるのかなど、情報がなく方向性が分からず心配である。行政の動きなど、大きな施設と情報の伝達に差がある。介護保険にNPOが運営する生きデイを組み込み、要支援扱いにしてもらいたい。生きがいデイはみな抱えている問題である。NPOが指定業者から外されるなら、それはそれでよい。利用者や当団体の今後の展開を考えるためにも、情報が欲しい。

03.障がい者のグループホーム事業**【事業名・事業内容】**

特別支援学校を卒業したばかりの人が社会生活に馴染むためのグループホーム事業。一人暮らしの練習期間として過ごせる場所を提供する。現在民生委員と協力、体制を整えている。

【事業の目的・動機】

当法人で働きながら、週に3回、半日はカラオケやフラワーセラピー、トールペイント、音楽セラピーなどを体験する。そこに地域の方も招待し、交流の機会をつくる。

【事業の社会的意義や優れた点、事業の継続性・将来性】

30年ほど前にできたニュータウンで活動している。空き家が増えてきたので、そこを活用する。

【利用者数や販売高、事業高、収益】

作業所の利用者が3~4名だったころは苦しかった。店舗の来客も日に1名ほどだった。市の作業所になり、NPO法人格を取得し、就労支援B型となったことで一息つくことができた。

もっと事業を充実させていきたい、利用者のニーズに応えたい。新しい利用ニーズは特に掘り起こそうとしていないが、社協等からの紹介で絶えず人がやってくる。自立支援法が変わるのであれば、それに合わせて活動を展開していきたい。とりあえず今年のうち、現状の規模を維持したい。

04.障がい者のグループホーム事業

【事業名・事業内容】

利用者やその家族の高齢化を見据え、今年度中にグループホームを開設する予定。前身事業として自立体験プログラム：職員との宿泊体験事業を行っている。現在受けている作業にプラスして、安定的に供給される仕事があれば増やしていきたい。

【事業の目的・動機】

利用者が昼間は当方人の事務所で働き、生活を支えながら暮らせるようにしたい。利用者や保護者の抱える将来への不安をなくしたい。

【事業の社会的意義や優れた点、事業の継続性・将来性】

ワークプロジェクト形態により作業場所がいらないので、場所代を稼ぐことを気にしなくてよい。しかし関連企業の倒産や事業縮小といったリスクに対応できるように事業を組み立てておく必要もある。

【利用者数や販売高、事業高、収益】

利用者は現在市内全域から通ってきている。法人として送迎等は行っていないので、地域または家族の力を借りて通える方が対象である。特別学校を卒業したばかりの方もおり、20代後半～50代を中心に様々な人が通ってきている。一度就業していた人、引きこもりだった人など経歴も様々な人が利用している。障害者手帳を受ければ、企業の障がい者枠を利用して働くことができるが（企業も助成を受けられるので喜ぶ）、障がい者として生きることにもスマッチを感じる人もいる。当法人では市役所で利用者証の発行を受ければ使っていただくことができる。

【事業を成功させるために重要だと考えること】

人材の確保。人数、経験値ともに少し足りていない。ハローワークを経由し社会人経験のある人を探している。

05.公園緑化、屋外活動事業

【事業名・事業内容】

公園や森林管理などの環境整備事業。いずれはロープワークやボードゲームなどのアナログ遊び事業も手掛けたい。

【事業の目的・動機】

障がい者が企業に就労できたとしても、1人で孤立してしまい辛くて辞めてしまうことがよくある。NPOで、孤独にさせない働き方を提供したい。その上で、障がい者だけで固まらず、市民が集まる公園などで働けるようにしたい。

緑地公園には涼めるような影が少なく、日中人気がないことが多い。森を市民の身近につくりたい。

【事業の社会的意義や優れた点、事業の継続性・将来性】

自主事業で7年間、1円ももらわずに里山・竹林を管理してきた。来年度の公園開設に向け、ボランティアを中心に、障がい者が山をつくるなど新たな展開を作っていきたい。盆踊りやバザーに参加するだけで、地域からサポートしてもらえるだろうか。NPOとして積極的に、理解を得られるような事業を行っていかなければならない。自立支援でお金をもらっていることを、また

その額を地域の人を知ったとき、それでもサポートしてもらえるかどうか。額に相応の働きをし、give&takeの“give”を障がい者ができるようにならなければいけない。そうでなければ寄付など受けられない。

【利用者数や販売高、事業高、収益】

福祉は消費型の事業であり、生産性がない。事業をどこまでやっても終わりが無い。成功させるためなら、施設が資金的な負担を抱えることは厭わない。

【事業へ着手するために特に必要なこと】

中間支援NPOのようなコーディネートのプロと、里山・森づくりのプロを配置し、そこに公共がお金を出すというような仕組みが欲しい。備品や車両をバンク化し、提供してくれれば実践できる。障がい者施設が授産して公園管理を行うのではなく、ボランティアとして活動することで、公益性を担保する。

【事業を成功させるために重要だと考えること】

(法人自体の課題)

公益性と社会性を保ちながら、どう事業規模(金額的にも)を拡大するか。メンバーの活動意欲を保てるように、公園で活動を行う日はスポーツ飲料を作って持参したり、施設に帰ってきた際のシャワーサービスを行ったりしている。

(必要な(要望したい)各種支援や環境整備)

できれば行政から、都市の中にある緑地公園や中規模公園の管理を障がい者団体に委託してほしい。社会貢献活動を義務化し、活動の際、現金ではなく名誉(市の認証Tシャツをくれたり、市の広報誌に載せてくれたりするなど)を与えてくれればやる気がでると思う。

06.プレイパーク事業

【事業名・事業内容】

近くの公園を活用したプレイパーク事業、児童デイ、既存事業の存続。

【事業の目的・動機】

「子どもが育つ環境はこうですよ」ということを親に見せたい。当法人での生活モデル(蛍光灯ではなく自然光の下で生活、他人の家に上がるように園の玄関をくぐる、などの姿)・成長支援のあり方を、子どもと同じ立場から伝える。

【事業の社会的意義や優れた点、事業の継続性・将来性】

親と子の利害関係は根本的に対立する。そこを保育士がコーディネートし、バランスを取る。将来的にはデイも併設し、まちの一つの資源的存在になりたい。

【利用者数や販売高、事業高、収益】

この4月、近所に認可保育園が開設されたが、当園の利用者は減らなかった。

【事業を成功させるために重要だと考えること】

保育のクオリティやコンセプトを守るためであれば、認可保育園になることも考える。児童デイもやりたいと思うが健常児を外したくないので、隣り合わせに併設して建てられたらと考えている。

07.空きスペースを活用したクッキング事業

【事業名・事業内容】

サンデークッキング事業。

空いている時間、デイが終わった夜間や日曜日になにか新規事業をしかけたい。退職する調理師が知り合いにいたので、お酒を飲めるような溜まり場を開いてみようかと思う。夕食の宅配もいいかもしれない。

【事業の目的・動機】

生きがいデイの利用者が現在 15 名/日、12 名ではほぼ満員であり、2,300 円/日・人くらいしか利用料がなく、収益が思わしくない。利用者から「暇な時間にもっと来たい」という要望も寄せられ、休みの日曜日に生活指導と料理指導を行うことを検討している。試しに 1 回開催してみたが、一人暮らしの方などから調理師が見てくれるということで評判がよい。

【利用者数や販売高、事業高、収益】

参加費 1,500 円/人で開催してみたところ、講師交通費・材料費・謝金を支払い 8,000 円くらいの黒字となった。

【事業へ着手するために特に必要なこと】

スタッフ 3 人が入って開催したが、毎月開催するとなると日数的にきついように思う。調理師に任せきりにするわけにもいかず、定期開催するとなると人手不足がネックになる。新規ボランティアは知人の紹介で入った人のほうが、定着率がいい気がする。

【事業を成功させるために重要だと考えること】

新しい事業を仕掛けたいが、アイデアが浮かばない。

デイを週 4 日開所していたころは、空いた日に部屋を地域の方へ貸して使用料を頂いていた。今はフルに部屋を使っており、通常事業と並行した新規事業の実施が難しい。現在来てくれているボランティアは「ボランティアでやっている」という気持ちがとても強く、今さら活動を事業化できないように思う。

IV ヒアリング結果（3）…団体運営・事業展開上の各種支援について

1. 相談・アドバイスを受けている団体・個人の存在

団体の立ち上げと運営や事業の開始と展開等、様々な段階において困難に直面したり、進むべき方向性に悩むことはどの団体も経験することである。その時、気軽に相談できたり、アドバイスを受けられる団体・個人が存在することや、互いに悩みをうちあけあったり、連携できる団体・個人が存在することは、心強いものである。

こうした団体・個人を具体的に尋ねた結果、「中間支援団体」、「同分野の NPO」「ネットワーク組織」、「県や神戸市の担当課」、「専門家」など多種多様であった。とはいえ「今までに、団体運営や事業の立ち上げ・推進する上で困った時や悩んだ時に相談したり、アドバイスを受けた団体や個人はありましたか」と尋ねた結果は、50 団体中 26 団体が経験あり、相談・アドバイス先（計 41 団体・個人）のうち、「コミュニティ・サポートセンター神戸」7 団体、「しゃらく」3 団体、「市民活動センター神戸」、「ひょうごん福祉ネットワーク」、「NPO 会計支援センター」各 1 団体など中間支援・ネットワーク組織が 3 割強占めた。他に主なものは、「同じ活動分野の NPO」5 団体、「同業の協議会組織」2 団体、「神戸市の派遣アドバイザー」1 団体であった。

また、「現在、団体運営や事業展開で連携したり、相談したりする親しい団体がありますか」の問いには 50 団体中 41 団体が「あり」と回答し、その団体は実に多岐にわたった（累計 79 団体）。最も多かったのが「同業の協議会組織」、「同じ活動分野の NPO」の各 7 団体であったが、他には「コミュニティ・サポートセンター神戸」5 団体、「神戸市の担当課」4 団体、「しゃらく」3 団体、「市民活動センター神戸」3 団体、「兵庫県の担当課」2 団体が主なものである。また、個人の専門家や「企業人（知人の経営者）」も 4 団体、「当該法人の理事個人」も 3 団体あった。

2. 国や兵庫県の環境整備・支援策への要望

(1) 煩雑な書類作成、もっとシンプルに

- 請求事務や報告、申請書類など手間暇がかかりすぎ、現場で活躍してほしいスタッフが、事務作業に時間がとられてしまう。必要なものだけに整理し、シンプルに。
- 請求事務が煩雑。高齢者介護事業、障がい者自立支援事業、移送事業のそれぞれの請求先が違うので一元化してほしい。

(2) 保険事業枠外、自立支援法事業枠外の自主事業・活動にもっと支援を

- 介護保険のおかげで枠外事業も行っている。介護事業のスタッフが、枠外のサービスも手伝っている。皆資格を持っているので介護・枠外・介護予防をともに行うことができている。枠外を独立採算にしようとするビジネスとしてはとても成り立たない。枠外を育てようとするなら行政からの助成が不可欠だと思う。

- 介護保険のサービス内容が減り、元気ではないが介護保険を利用できない人への制度枠外の助け合いが特に必要となる。地域事業の一部でも地域活動に配分されれば、助けることができる。要介護に移る人を減らし、社会的コスト削減にもつながる。
- 障がい者の支援は一生行わなければならない。ずっと継続して支援できるように障がいに対する理解の啓蒙と支援拠点の確保や運営支援をお願いしたい。
- 地域サロン（障がい者の親の交流の場）を開設したいが、準委託的な事業として行政と共同で実施できないか。

(3) 規制緩和を

- B型グループホーム開設の際の基準の緩和をしてほしい。特に建物の基準が厳しく、廊下の幅7メートルなど一般的な民家ではとても満たすことはできない。住み慣れた地域で見守れるような場所に開設することができない。
- B型就労支援指定に対する規制緩和。人員数や経験年数の規定などが事業展開の足かせになっていると思う。もう少し自由にしてほしい。その上で、いい加減な事業所には指導をおこなえばよい。
- 介護保険サービスの制約がどんどん厳しくなっている。保険枠内サービスを使おうとすると自然な会話も許されず、掃除など手を動かしながら何とか対応している。無用な規制や制約が多すぎる。

(4) 社会福祉法人やシルバー人材センターと平等に扱ってほしい

- シルバー人材センターと事業が重なっている。シルバー人材センターは国から巨額の補助金が出ている。もう少し平等な条件で活動できるようにならないか。
- NPO 法人が就労支援事業をすると収益事業とみなされ、課税の対象になる。一方で、社会福祉法人は課税にならない。やっていることは同じなのに公平でないのはなぜか。
- 社会福祉協議会への支援との大きな格差をなくしてほしい。

(5) 情報提供

- NPO 会計が分かりづらい。税金がらみの科目の判断などの事例をわかりやすく情報として提供してほしい。

(6) NPO の基盤を強化するような支援を

- キャパシティビルディング（組織基盤強化）とファンドレイジング（資金調達）への支援が必要（関西はこの2つが特に弱いと思う）。

(7) その他の支援

- NPO が実施する事業に対する保険（契約上のトラブルや損害へ対応できるもの）がほしい。

3. 神戸市の環境整備・支援策への要望

(1) 煩雑な書類や手続きの簡素化を

- 市の助成を受けた後の報告は煩雑なので簡素化してほしい。
- 生きがいデイを運営する手続きが介護保険事業より煩雑な状況をなんとかしてほしい。日々の活動写真や資料の提出が多い。書類で効果を測るのではなく、利用者が現場で生き生きと過ごせることに重点を置いてほしい。もう少しシンプルに。
- 何か支援をしてもらおうとすると、申請時や報告時に多くの書類が必要になる。できるだけ、現場の自主性を信じて支援してほしい。活動中にチェックが入ると対応が面倒だし、時間を取られる。

(2) 委託事業費にフルコストリカバリーの考えを

- 委託費の中に管理費を設定してほしい。他の事業と切り分けられない部分が必ず出てくるので、領収書がなくとも認めてもらえるようになってほしい。息の長い支援をと考えるならば、企業と同じ30%位の管理費（間接コスト）を認めてほしい。書類を作る時間だけで赤字になってしまい、仕事にならない。委託貧乏を生んでいる。

(3) 助成金や委託事業のあり方の改善を

- ソフト関連の委託や運営者の選定する際には、価格優先の入札決定はやめてほしい。民間企業とのダンピング競争を招く。日本のNPOはまだよちよち歩きの段階だ。多様なNPOがあるが、中核的な「大人」のNPOをより引き上げるような支援をしてほしい。
- 受託できる施設数の制限など、市の指定管理事業の参加条件や選定において企業とNPOとの差異をなくしてほしい。
- ビジネスの新しい切り口になるような離陸支援的な助成金がほしい。

(4) 認可外施設にも評価して支援を

- 子育て支援の充実と言いながら、認可外保育所には一銭も支援がない。保育室の賃貸料だけでもよいので支援をしてほしい。子育ての現場にもっと支援を。
- フリースクールへの通学は一般学校の受講日数にカウントされているのだから、三島市が実施しているようなフリースクールへの認証制度や通学補助の実現を。

(5) 規制緩和を

- 生きがいデイの対象者を特定高齢者以外にも広げてほしい。
- 内装設備費用は新規事業では助成金が下りるが、途中段階での改装には出ない。中途の設備投資についても助成金を出すような緩和の実現を。設備の改装は必ず必要になり、そのたびに資金不足で苦勞する。

(6) 相談、情報提供、アドバイスなどソフト支援を

- いつでも気軽に支援要望や手続き等を相談できる窓口など、もっとフラットな関係作りを進めてほしい。
- NPOに融資してくれる金融機関や金利情報などをもっと発信してほしい。
- ネットワークづくりの交流会をしてほしい（交流の場を提供してほしい）。
- アドバイザーを派遣してほしい。（3団体）
- 市には、資金よりも施設提供、広報支援、をお願いしたい。会場を借りるのに現地まで行かなければ予約できない、確実に予約できるかどうかわからないため広報を開始できないなど弊害が多い。各団体が空いている施設を見つけやすくしたり、いい加減な団体ではないという証明を発行し、施設利用をしやすくするなど側面支援をしてほしい。

(7) 活動拠点の確保に支援を

（施設資源の発掘・情報提供を）

- 活動拠点探しに役立つ情報を発信してほしい。廃園や廃校、遊休施設、空き店舗など地域の施設資源の活用に役立つ情報開示をすべきだ。
- 拠点確保へのバックアップ。余裕教室の活用など、県や市の土地で、公共施設で十分に活用できていないところをリストアップできないか。
- 遊休地・遊休施設の情報や事業活用の機会の紹介を。

（神戸市が仲介役・マッチングを）

- 駅近くの商店街の空き店舗などを子育て支援・親子の居場所づくり事業として活用したい。行政が商店街との交渉の仲介役をしてほしい。
- 市から空き店舗、空き民家の貸与を呼び掛けてほしい。そしてマッチングしてほしい。行政が団体の活動を保証してくれることにもつながると思う。
- 空き店舗などを神戸市がマッチングしてほしい。

（遊休公共施設の開放・活用を）

- 各地区に市民活動の拠点になるようなNPOの集積テナント（大阪NPOプラザのようなもの）を設置してほしい。
- 遊休公共施設の活用など施設面での支援（公設民営スタイル）をしてほしい。
- 遊休施設の提供。

(8) 情報公開を

- 福祉移送運営協議会の公開や議事概要の公開を要望したい。不透明なことが多い。

(9) 人材の確保と人材交流について

- 緊急雇用ではなく、企業人が入ってくるような仕組みがほしい。
- 企業—行政—NPOの間を人材が移動できるように。

(10) 団体評価について

- 1) 収入における寄付収入の割合、2) 利用者の作業所への出勤率、3) 外部の人々の協力度、4) 事業の社会貢献度などで団体を評価してほしい。
- 小規模作業所の自立支援に向けて、大手企業が手掛ける施設と地域の事業所を区別して優先発注などをしてほしい。

(11) 地元団体との連携をしたいが…立場の違いに理解を

- 市は地域連携の推進をよく唱えているが、婦人会や自治会と連携の話し合いをしようとするとき「あなたの団体はお金を取っている。私たちはボランティアだから一緒にやれない」と言われる。地元団体は、地域の会館等を無料で利用でき、もしくは施設管理料をもらって活動している場合もある。NPOは家賃や会議室使用料など必要経費を払いながら活動している。NPOは婦人会などと立場や活動条件が違うことを理解してくれなければ連携できない事情を神戸市は知ってほしい。

(12) 金融機関からの融資な際に神戸市が保証人の役割を

- 銀行からお金を借りるときに保証人を2人要求される。見つけることが難しい。神戸市が保証人の役割を果たせないか。

4. 中間支援団体への支援・期待

(1) 情報提供と助成金等の取得支援を

- 助成金情報や助成金の取り方、申請書の書き方、効果的な広報や名刺のつくりかたなど教えてほしい。
- 助成金の取得や借り入れのアドバイス。
- 事業の立ち上げや展開上、役立つ情報の提供、先進的な事例も教えてほしい。
- 優れた事業、類似の事業の事例など実践例を知りたい。情報提供してほしい。
- 指定管理についての情報（実際の運営方法等も含め）を詳しく教えてほしい。
- 情報、研修、助成金などの申請書の出し方などバックアップしてほしい。
- 気軽に相談できる窓口を設置してほしい。

(2) 団体運営や事業上の専門的なアドバイスを

- ミッションの維持と収益の両立、組織の運営へのアドバイスを。
- 震災当時から活動している老舗NPOが今、大きな転機を迎えている。どうか現場を支える支援を充実させてほしい。
- 「これを実行できれば大丈夫」というような中期的な経営計画を立てる上で、支援してほしい。
- 立ち上げから3年間を乗り切るのが大変だと思うので、その期間を重点的に支援してほしい。
- 地域の公共人材を集めたコンサルタント集団に相談したい。専門家を集めて、生きがいサポートセンターの役割の専門性を高めてほしい。

(3) 各団体の交流機会の提供やネットワークづくり・マッチング支援を

- ネットワークづくりの交流会をしてほしい。
- 団体間の交流の機会の提供。
- 福祉移送事業団体のネットワークがほしい。そのための支援を。
- 若者団体や連携可能な団体とのマッチングの場を提供してほしい。
- 支援したい人と出会う機会や場を作ってほしい。

(4) 行政との交渉役やつなぎ役を

- 中間支援 NPO が窓口となって基金を創設したり、行政との交渉をしてほしい。現場の NPO が活動が続けられるよう助けてほしい。
- 行政と事業団体との間に立って事業団体や利用者のニーズを伝えてほしい。

(5) 苦手な事務作業の代行を

- 事務的な作業を代行してほしい。介護職は事務が苦手だが、緻密な書類を求められることが多く、間違いは許されない。書類や経費のチェックなど大変である。

5. 資金調達をめぐるニーズと支援

NPO 法人は非営利組織として剰余の分配の禁止だけでなく、出資という概念が存在しない特異な法人組織である。それゆえ、事業を立ち上げたり、展開していく上で必要となる資金調達では営利企業はもちろんのこと協同組合と比較しても非常に不利な立場にある。

事業展開、特に自主事業をも展開している NPO 法人にとって融資の経験とニーズはどの程度あるのだろうか。その問の結果は、表Ⅲ-1 にみるように「金融機関から融資を受けた経験がある団体は 16 団体 (32%) であった。他方、法人役員 (大半が理事長) からの借入れを受けた団体も 15 団体 (30%) に達した。個人的な借入れケースの多くは「金融機関から融資を断られた」「保証人を 2 人以上必要と言われたが、保証人を見つけることができなかった」(9 団体) からである。

金融機関、個人的な借入れとも経験があるのは 8 団体であった。下記のヒアリング内容にも指摘されているように「NPO への無理解」(かつては大きな要因であった) というよりも NPO 法人が利用できる信用保証機関が存在しないため、保証人を 2~3 人が必要をされるのが最大のネックになっていると思われる。今後、融資を利用したい団体数は 10 団体 (20%) に及んだ。

表Ⅲ-1 今まで融資で利用した金融機関

金融機関名	利用団体数
日本政策金融公庫	8 団体
近畿ろうきん	6 団体
神戸信用金庫	1 団体
旧国民金融公庫	1 団体

(1) NPO 事業への無理解

○設立当時、「NPO の活動は経済に対する波及効果がないから貸せない」と断られた。

(2) 保証人問題（信用保証制度がない）

○銀行や、近畿ろうきん、ひょうごボランティアプラザの融資も保証人をお願いすることができず、断念した。保証人が要らない制度をつくってほしい。

○借入れのためには保証人が複数必要。理事でも二の足を踏んでなってくれない。

○NPO は信用保証協会を使えないのが最大のネックだと思う。保証人を見つけるのが大変。

○民間の金融機関があればよいが、近畿労金だけしか貸してくれない。他に NPO 向けの融資制度がない。国や県・市が信用保証をするか、NPO 向けの信用保証制度を整備してほしい。

○借入れは信用につながると思うので個人的には賛成。借入に関する情報を教えてくれる機関があれば教えてほしい。神戸市が保証人になってくれる制度があればいいと思う。

○金融機関からの借入れの際に神戸市が保証人になってくれる制度があればいいと思う。

(3) ネックなし（介護事業は成長産業）

○ネックを感じたことはない。介護は成長産業だからと言われ、担当者次第かもしれないが借りやすかった。

6. 認定 NPO 法人に対する関心

今年 6 月、NPO 法改正と税制改正（新寄付税制）が相次いで成立し、認定 NPO 法人の範囲の拡大と寄付金に対する税額控除の導入など NPO 法人の税制優遇制度が大きく前進した。この認定 NPO 法人に関する周知度はかなり高かったが、その評価、対応は分かれた。

(1) 関心あり、認定を目指したい

○デイを出た人や、亡くなった元利用者から寄付を受けることが多い。より大口の寄付も受けられるよう、認定を検討したい。

○寄付を集めるためには公益性を高める必要がある。認定取得を意識し、公益性の高い事業をおこなっていききたい。

○認定 NPO の認定基準の緩和は知っているし、取得も考えている。社会福祉法人との格差が是正してくれるような措置も期待している。

(2) 煩雑で負担が増えそう、慎重にしたい

○NPO 法人資格は、社会性を重視したかったので良かったと思うが、書類の提出や事務が煩雑で、会社にしておけば良かったと思うことがある。認定 NPO にも慎重に考えざるをえない。

○いろいろ縛りが出てきそうなので全体の流れをみてから。

○書類の準備が多い。NPO 法人格を取得した時も煩雑で後悔した。認定取得も大変そう。知っているが、事務作業の負担が大きそうなので悩んでいる。

資料

神戸市内NPO法人活動実態・意向調査票

まず、あなたの法人の、基礎情報をご記入ください。

回答者
お名前

NPO
認証番号

整理
番号

法人名			
住所	〒		
代表者 氏名			
電話		FAX	
メールアドレス			
ホームページ			
活動 開始年	(西暦)	年	月
法人格 取得年	(西暦)	年	月
会員数	正会員 ()人	賛助会員・その他 ()人	法人会員 ()団体

問1 あなたの法人の、活動分野についてお尋ねします。「最も中心となる活動分野」に◎を1つと、「その他で力を入れている分野」に○を2つまでつけてください。

- | | |
|------------------------|-------------------------|
| 1. 高齢者介護 (介護保険の枠内) | 12. 人権擁護、DV防止または平和の推進 |
| 2. 高齢者福祉 (介護保険の枠外) | 13. 国際協力または在日外国人支援 |
| 3. 障害者福祉 (障害者自立支援法の枠内) | 14. 男女共同参画社会の形成の促進 |
| 4. 障害者福祉 (障害者自立支援法の枠外) | 15. 子どもの健全育成 |
| 5. その他保健、医療または福祉の増進 | 16. 情報化社会の発展 |
| 6. 社会教育の推進 | 17. 科学技術の振興 |
| 7. まちづくりの推進 | 18. 農林水産の推進 |
| 8. 学術・文化・芸術またはスポーツの振興 | 19. 経済活動の活性化 |
| 9. 環境の保全 | 20. 職業能力の開発または雇用機会の拡充支援 |
| 10. 災害救援 | 21. 消費者の保護 |
| 11. 地域安全 | 22. 中間支援 |

問2 あなたの法人の、主な活動地域についてお尋ねします。
あてはまる番号に1つだけ○をつけてください。

- | | | | |
|-------------|-----------|---------|---------|
| 1. 事務所のある区内 | 2. 神戸市内 | 3. 兵庫県内 | 4. 近畿圏内 |
| 5. 日本国内 | 6. 国内及び海外 | | |

問3 あなたの法人の、活動を行う頻度（日数）についてお尋ねします。
 あてはまる番号に1つだけ○をつけてください。

1. 週5日以上 2. 週2日～5日未満 3. 週1日程度
 4. 月2～3日程度 5. 月1日程度 6. 年に数日

問4 あなたの法人の、主たる事務所の形態についてお尋ねします。
 あてはまる番号に1つだけ○をつけてください。

1. 法人専用の事務所を自己所有している 4. 民間の施設内に事務局(連絡先)を置いている
 2. 法人専用の事務所を借りている 5. 役員などの個人宅や勤務先に事務局(連絡先)
 3. 行政機関や公的施設内に事務局(連絡先) を置いている
 を置いている 6. その他()

問5 あなたの法人の、現在のスタッフ・ボランティア数についてお尋ねします。
 A～Fの項目ごとに、それぞれあてはまる番号に1つだけ○をつけてください。

* スタッフ・ボランティアともに、**交通費・食事のみ**支給の場合は**無給・無償**としてください。

常勤スタッフ（貴法人が定める活動時間を満たす時間数の勤務者）							
A. 有給	なし	1人	～3人	～5人	～10人	～20人	それ以上
	1	2	3	4	5	6	7
B. 無給	なし	1人	～3人	～5人	それ以上		
	1	2	3	4	5		

非常勤スタッフ（貴法人が定める活動時間に満たない時間数の勤務者）									
C. 有給	なし	1人	～3人	～5人	～10人	～20人	～50人	～100人	それ以上
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
D. 無給	なし	1人	～3人	～5人	それ以上				
	1	2	3	4	5				

ボランティア（インターンを含む）							
E. 有償	なし	1～5人	～10人	～20人	～50人	～100人	それ以上
	1	2	3	4	5	6	7
F. 無償	なし	1～5人	～10人	～20人	～50人	～100人	それ以上
	1	2	3	4	5	6	7

問6 あなたの法人の、2010年度の総収入についてお尋ねします。
 あてはまる番号に1つだけ○をつけてください。なお、決算が終わっていない場合は、予測でお答えください。

1. 100万円未満 5. 1,000～3,000万円未満
 2. 100～300万円未満 6. 3,000～5,000万円未満
 3. 300～500万円未満 7. 5,000万～1億円未満
 4. 500～1,000万円未満 8. 1億円以上

問10 あなたの法人の、活動上で困っていることについてお尋ねします。

1～23全体の中から、「最も困っていること」に◎を1つと、「その他で困っていること」に○を2つまでつけてください。

人 材	1. 活動の中心となるリーダーや後継者が育たない 2. スタッフ間のコミュニケーションが円滑に進んでいない 3. スタッフの高齢化が進んでいる 4. 望ましい人材の確保が難しい 5. ボランティアが確保できていない、活かしきれていない
事業・ 組織運 営	6. 特定の個人に責任や作業が集中する 7. スタッフが忙しく、新しい活動・事業に取組めない 8. 報告・申請・届出などの事務作業の負担が大きい 9. 理事会との連携がうまくいかない 10. 活動に必要な専門知識が不足している 11. 会計や税務処理などの知識が不足している 12. 他の団体との連携・ネットワークがうまく機能しない
情報・ 広報	13. 自法人の活動(事業)を効果的にPRできていない 14. 活動に参加したい人の情報が得にくい 15. 行政が行っている、NPOを支援する情報が得にくい 16. NPOについての周囲の理解がない
資金・ 基盤な ど	17. 活動資金が不足している 18. 新規に会員を集めることが難しい 19. 寄付金がなかなか集まらない 20. 補助金や助成金がなかなか受けられない 21. 常時使える活動拠点の確保が難しい 22. その他() 23. 特に困っていることはない

問11 あなたの法人の、活動に関する情報の発信（提供）手段についてお尋ねします。

その活用状況と効果の有無について、A～Iの項目ごとに、それぞれあてはまる番号に1つだけ○をつけてください。

使用頻度について	よく使う			あまり使わない			まったく使わない		
	あると思う	ないと思う	わからない	あると思う	ないと思う	わからない	あると思う	ないと思う	わからない
A . 情報誌 ニューズレター	1	2	3	4	5	6	7	8	9
B . チラシ・ポスター	1	2	3	4	5	6	7	8	9
C . ホームページ	1	2	3	4	5	6	7	8	9
D . メールマガジン	1	2	3	4	5	6	7	8	9
E . ブログ ツイッターなど	1	2	3	4	5	6	7	8	9
F . 行政の広報誌	1	2	3	4	5	6	7	8	9
G . 掲示板・回覧板など	1	2	3	4	5	6	7	8	9
H . 民間のタウン誌 ミニコミ誌など	1	2	3	4	5	6	7	8	9
I . マスコミの活用	1	2	3	4	5	6	7	8	9

問17 あなたの法人の、後継者や次期リーダーについてお尋ねします。
候補者は決まっていますか。あてはまる番号に1つだけ○をつけてください。

1. ほぼ決まっている
2. まだ決まっていないが、心配していない
3. 候補となる人がいないので、不安がある
4. 今は必要としていない

問18 あなたの法人と、下記の団体との協働や連携についてお尋ねします。
A～Hの団体ごとに、それぞれあてはまる番号に1つだけ○をつけてください。

協働や連携について	経験あり		経験なし	
	行いたい	行うつもりはない	行いたい	行うつもりはない
今後について				
A . 行政(県・市・区)	1	2	3	4
B . 企業・経営者団体、商店街組合	1	2	3	4
C . 教育機関	1	2	3	4
D . 社会福祉協議会	1	2	3	4
E . 自治会・婦人会・老人会など	1	2	3	4
F . ふれあいのまちづくり協議会 ・ 防災福祉コミュニティなど	1	2	3	4
G . 生協・農協	1	2	3	4
H . NPO・ボランティア団体	1	2	3	4

問19 あなたの法人と、行政(県・市・区)との間で、協働や連携を行ったことのある形態についてお尋ねします。あてはまる番号にすべて○をつけてください。

- | | |
|--|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. 政策立案・事業企画などへ参画
(審議会・協議会などの委員参画、政策・事業の提案など) 2. 情報・意見交換など 3. 事業受託(指定管理事業を含む) 4. 認可事業の実施
(介護保険や障害者自立支援法によるものなど) | <ol style="list-style-type: none"> 5. 補助金・助成金 6. 事業協力(共催、実行委員会など) 7. その他() 8. 行政と協働や連携を行ったことがない
理由 [] |
|--|---|

問20 行政(県・市・区)と協働することにより、得られるメリットや社会的効果についてお尋ねします。あてはまる番号にすべて○をつけてください。

- | | |
|---|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. 社会的信用が高まる 2. 広報・PRがしやすくなる 3. 事業受託などにより、財政的に安定する 4. 多様な団体との連携で活動の場が広がる 5. 会員やスタッフが集めやすくなる 6. 行政の情報が入手しやすくなる 7. 公共施設が利用しやすくなる 8. 提供できるサービスの質が向上する | <ol style="list-style-type: none"> 9. 市民の多様なニーズへの対応が可能となる 10. 行政との相互理解が進む 11. 行政が実施する事業やサービスへの市民参加が促進できる 12. 政策意思決定への市民参加が促進できる 13. その他() 14. 特にメリットや社会的効果はない 15. わからない |
|---|---|

問21 この設問については、行政と協働した経験のある法人のみお答えください。

行政と協働することにより、あなたの法人が感じた問題点についてお尋ねします。
あてはまる番号にすべて○をつけてください。

1. 実施するまでの手続きが煩雑だった
2. 必要な情報が十分に提供されなかった
3. 協働・連携に関する明確なルールがなかった
4. 行政との相互理解が十分に進まなかった
5. 協働の成果が共有されなかった
6. やりっぱなしで十分な振り返りができなかった
7. 行政の資金負担が少なく、法人側の経済的負担が大きかった
8. その他()
9. 特に問題点はなかった

問22 あなたの法人と、地元団体（自治会・ふれあいのまちづくり協議会など）との協働・連携についてお尋ねします。今後、地元団体との協働・連携を進める上で、必要だと思われる番号に○を2つまでつけてください。

- | | |
|-----------------------|------------------------|
| 1. NPOと地元団体との仲介役 | 7. 行政による地元団体との連携の仕組み作り |
| 2. 互いが出会い、情報交換する機会づくり | 8. その他() |
| 3. 互いが交流し、活動に参加 | 9. 協働・連携を進めたいと思わない |
| 4. 双方の広報手段の相互活用 | 理由 [] |
| 5. 学習会・研修会の共同開催 | |
| 6. まつり・イベントの共同開催 | |

問23 NPO法人に対する、行政の支援についてお尋ねします。NPO全体の運営や活動を発展させる上で、重要だと思われる番号に○を3つまでつけてください。

- | | |
|-----------------------|---------------------------|
| 1. 事務所・会議室など活動拠点の提供 | 9. 市民活動への理解と参加を促す広報 |
| 2. 活動への資金援助(助成金・基金など) | 10. ボランティア募集やイベント情報の発信・提供 |
| 3. NPOに対する融資環境の整備 | 11. 協働事業や事業委託へのNPOの参画の促進 |
| 4. 住民税などの減免措置 | 12. 活動への評価・表彰制度の創設・拡充 |
| 5. 気軽に行ける相談窓口の設置 | 13. 法人の課題解決のための研修・講座の開催 |
| 6. 各種専門的アドバイザーの紹介 | 14. その他() |
| 7. 行政とNPOの人材交流 | 15. 行政からの支援は必要ないと思う |
| 8. 行政に関する情報の提供 | |

問24 あなたの法人が、NPOの法人格を取得したことについてお尋ねします。
あてはまる番号に1つだけ○をつけてください。

- | | | |
|---------|-----------|--------------|
| 1. 良かった | 2. 良くなかった | 3. どちらとも言えない |
|---------|-----------|--------------|

問25 NPOの法人格を取得したことによるメリット・デメリットについてお尋ねします。
あてはまる番号を選んで○を3つまでつけてください。

- | | |
|------------------------|----------------------------------|
| 1. 団体の社会的信用が高まった | 9. 理事会・総会での意思決定が必要となり、活動の迅速さが落ちた |
| 2. 広報活動がしやすくなった | |
| 3. 所轄庁や税務署への事務処理負担が増えた | 10. 委託事業を受けやすくなった |
| 4. 会員数が増えた、集めやすくなった | 11. 助成金や補助金を受けやすくなった |
| 5. 寄付金が集めやすくなった | 12. 会計が明確に処理できるようになった |
| 6. 税負担が増えた | 13. 会計処理の負担が増えた |
| 7. 団体としての責任や自覚が高まった | 14. 特にメリットはなかった |
| 8. 関連団体とのネットワークが広がった | 15. 特にデメリットはなかった |

問26 あなたの法人の、今後の運営についてお尋ねします。持続的な運営を行うにあたって、特に重視する番号を選んで○を3つまでつけてください。

- | | |
|---------------------|--------------------------|
| 1. 法人のミッションの追求 | 10. 常勤・非常勤スタッフの確保と定着 |
| 2. 中期的な活動・事業計画の策定 | 11. 常勤・非常勤スタッフの賃金などの待遇改善 |
| 3. 活動や事業内容の充実 | 12. ボランティアの確保 |
| 4. 事業規模の拡大 | 13. 事業所や活動場所の確保 |
| 5. 新たな活動領域(事業)への取組み | 14. 広報や情報発信の充実 |
| 6. コミュニティビジネスの推進 | 15. 人脈・ネットワークなどの拡大 |
| 7. 収入・資金調達手段の多様化 | 16. 地元の団体・市民の理解と支持の拡大 |
| 8. 会費・寄付金収入の増加 | 17. 認定NPO法人の取得 |
| 9. コスト削減・業務効率の向上 | 18. その他() |

問27 あなたの法人の、今後の展望についてお尋ねします。
あてはまる番号に1つだけ○をつけてください。

- | | |
|----------------------|-------------|
| 1. 今後、発展する展望を持っている | 4. 規模を縮小したい |
| 2. 現状を維持する | 5. 活動を停止したい |
| 3. 団体の活動を維持するのは困難である | |

最後に、あなたの法人の、長所やアピールしたい点、今後の計画や夢などについて、自由にご記入ください。また、神戸市・協働と参画のプラットフォームによる支援策への要望などについてご記入ください。

ご協力ありがとうございました。

お手数ですが、同封の返信用封筒（切手不要）にて6月20日(月)までにご返送ください。

