

NPOの台所

最初の商品

連載

4

前回まで、コモンズが事務所を開き、モノやスタッフがどう集まってきたかについてお話ししました。役員などからの長期借入金で当初の資金をつくったものの、家賃や光熱費だけでも10万円以上のお金が毎月出ていくのをどうするか、これは会費収入と事業収入、そして助成金で何とかするほかありませんでした。具体的にはイベントと本の出版に取り組みました。初年度は、広く地域にNPOの意義を伝えることと、NPO法人をつくる団体に役立つ資料づくりが事業の柱でしたので、各地の勉強会への講師派遣、県内巡回フォーラム、ゲストを囲んでNPO談議をするコーヒースロンを定期的に実施して、その場で自主出版のマニュアルを販売しました。これはNPOに関するQ&Aや活動紹介をまとめた本で、メンバーが分担して原稿を書きました。本づくりは手間がかかりますが、情報を正しく伝えたり、自分達の取組みを理解してもらう上で役立ちます。既に800冊以上販売していて人件費を除けば50万円くらいの資金を生み出しています。

す。イベントでは、講演や開催地域のNPOの紹介、NPO寸劇など毎回工夫しながら直に市民に伝え、徐々に会員が増えていきました。「コモンズはイベント屋？」と言われたこともありましたが、(勿論、調査や提言にも取り組みました!)イベントのいい面は、メンバーがとにかく目標に向かってとにかく動きだし、マスコミが取り上げやすい、会場で色々な人との出会いが生まれ多くの市民を巻き込んでいける点にあります。実は毎回何人集まるかドキドキでしたが。

以上の支えていただきました。助成金は、基本的に事業費につくので、人件費などの管理費には一部しかまわせず、企画運営から特別会計の処理、報告書作成まで仕事量が増えて大変です。財団側の審査では、事業の新規性と結果として地域に何が残るか、そして申請者の熱意が伝わるかが重視されるとのことです。コモンズでは、助成事業として組織運営に役立つマネジメント研修や先にふれた巡回フォーラムを他団体と協力して行った他、NPOを紹介する冊子やパンフレットを作成しました。別の財団には、パソコンボランティアグループを生み出すための連続セミナーを企画申請して、運良く助成を得ることができて実際の団体立ち上げまでお手伝いすることができました。助成金を活用しながら、自分達のサービス商品をつくり、スタッフが事業経験を積み、会の事業実績のPRをしながら支援者をどう拡大していくか、これが最初のステップかなと思います。

横田能洋 よこた よしひろ



1967年千葉県生(33歳)
茨城NPOセンター・コモンズ常務理事
兼事務局長