

平成 29 年度

大分県 NPO 法人等の事業運営に関する実態調査 結 果 報 告 書

調査：おおいたボランティア・NPO センター

分析・考察：大分大学高等教育開発センター 岡田正彦 教授

発行：大分県消費生活・男女共同参画プラザ 県民活動支援室

【目 次】

I. 調査の概要

1. 調査の目的・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 1
2. 調査方法・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 1

II. 調査結果分析

1. NPO 法人・任意団体と主たる事務所の所在地・・・・・・・・ 2
2. 基本情報・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 4
3. 団体の運営に関する課題について・・・・・・・・・・・・10
4. 相談窓口について・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・46
5. おおいたボランティア NPO センターの支援について・・・・50
6. 災害の対応について・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・64
7. まとめ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・67

III. 資料

1. 調査票・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・70
2. 調査結果集計表・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・81

I. 調査の概要

1. 調査の目的

おおいたボランティア・NPOセンターでは、NPO法人および任意団体（以下両者を指す場合にはNPO等と略記）の効果的な支援を行うため、継続して調査を実施してきている。

28年度の調査では、これまでの調査と同様にNPO等の基礎的項目について把握を行うとともに、NPO等が行っている連携や協働の状況と今後支援を希望する内容について取り上げ、設問した。

今年度の調査は、「大分県NPO法人等の事業運営に関する実態調査」というテーマで、以下の5つの柱で設問した。

I. 基本情報

II. 団体の運営に関する課題について

III. 相談窓口について

IV. おおいたボランティア・NPOセンターの支援について

V. 災害の対応について

今年度の調査は、継続して設問している基本情報に続き、団体の運営に関する課題（人、お金、情報）を尋ね、これに対する対応方策を相談窓口やおおいたボランティア・NPOセンターの支援という形で検討している。また、今回初めて災害の対応について設問した。

2. 調査方法

1) 調査期間 平成29年9月29日～10月31日

2) 調査の方法 調査紙法で実施した。調査票の送付・回収は郵送による。

3) 回収の状況 送付件数 696

有効回収数 234 (NPO法人 190、任意団体 44)

有効回収率 34.1% (NPO法人 37.3%、任意団体 24.9%)

Ⅱ. 調査結果分析

1. NPO 法人・任意団体と主たる事務所の所在地

(1) NPO 法人と任意団体

まず回答した NPO（本報告書では、NPO 法人と任意団体の両方を含む場合、NPO と標記する）が NPO 法人であるか、任意団体であるかをまとめると、図 1-1 の通りである。NPO 法人が 81.2%、任意団体が 18.8%である。昨年度の調査では、NPO 法人が 84.3%、任意団体が 15.7%であったので、若干任意団体の割合が増えている。有効回収率は、NPO 法人で 37.3%、任意団体で 24.9%である。

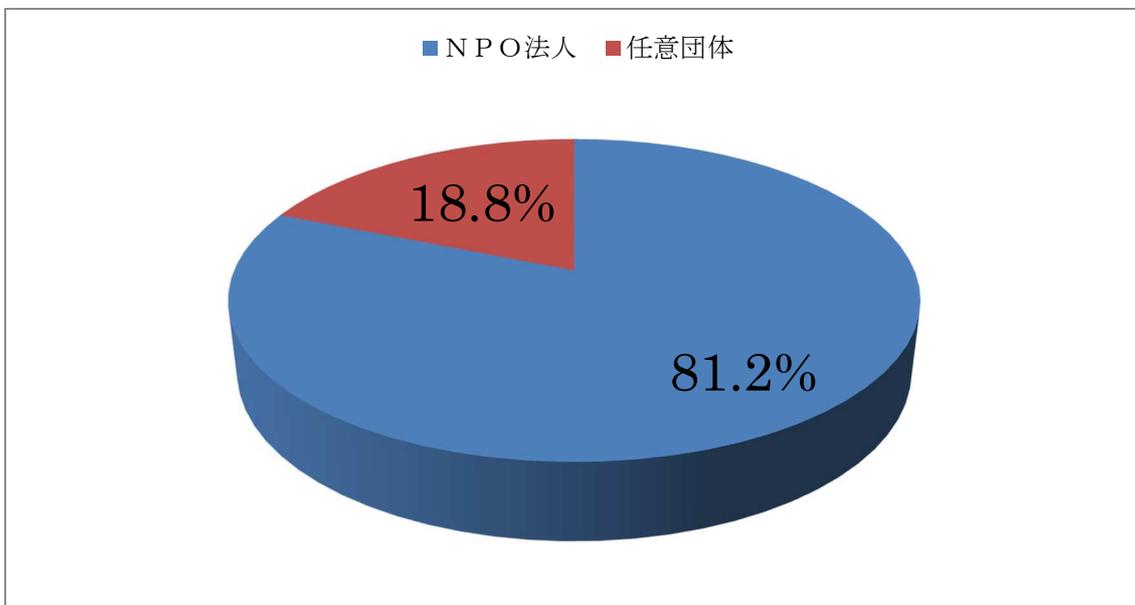


図 1-1 回答に占める NPO 法人と任意団体

(2) 主たる事務所の所在地

NPOの主たる事務所の所在地は、図1-2の通りである。大分市が48.3%と最も多く、次いで、別府市9.8%、日田市6.8%、中津市6.4%、佐伯市と竹田市4.7%などとなっている。

おおむね市町村別の人口に沿った数字になっているが、NPOは都市部に主たる事務所を置くケースが多く、これまでの調査で活動エリアの広い団体は多くないことを考えると、(28年度調査では、活動エリアとして「単一の市町村」という回答が51.5%と最も多く、「複数の市町村」の18.5%を加えると主たる事務所の所在地周辺で活動しているNPOが約7割を占めている)地域によっては連携などを申し入れるNPOが少なく連携が成立しにくいというケースも考えられる。県内のどの地域でも、NPOとの連携が必要な場合には、当該地域を活動エリアとしているNPOが見つかりやすいよう、NPOの活動エリアの拡大や都市部以外でのNPOの増加などを働きかけていくことも必要かも知れない。

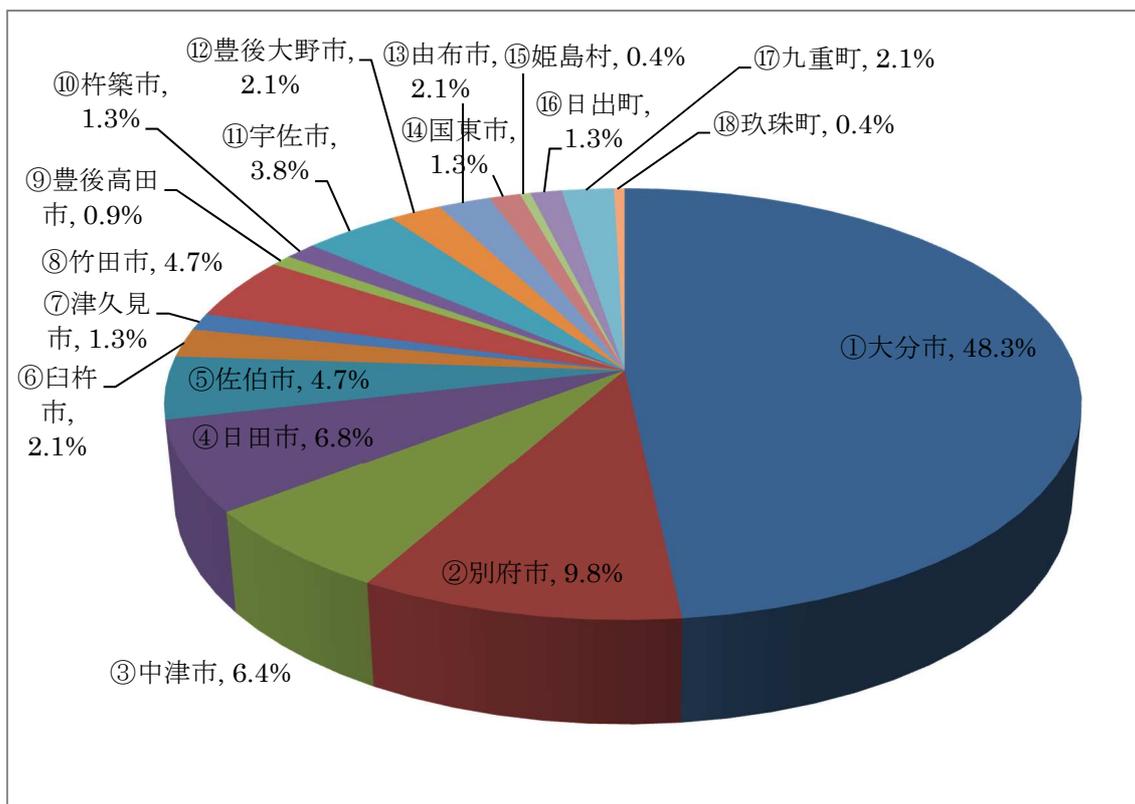


図1-2 主たる事務所の所在地

2. 基本情報

(1) 主な活動分野

主な活動分野についての回答は、図 2-1 のようになった。「保健、医療、福祉」が 38.7% と突出して高い。続いて、「環境」13.0%、「まちづくり」と「子どもの健全育成」9.6%、「社会教育」7.4%、「スポーツ」7.0%などとなっている。保健・医療・福祉の分野を主たる活動分野としている NPO が多いことが分かる。

今回の調査では、1つだけ分野を選択する形で設問したため、最重要な分野のみ回答されたと考えられる。その際、従来の調査では多かった「まちづくり」や「子どもの健全育成」、「文化」などの回答が今回は減少した。たとえば、文化活動を行いその成果を福祉分野でも活用していた団体などが、最重要の分野としては保健・医療・福祉を挙げたり、まちづくりにも関与している団体が今回は保健・医療・福祉の方を選択したりしたために、このような結果になったと推測される。これに対し、「環境」はほとんど減少せず、環境分野で活動している NPO はこの分野を固有の活動分野として活動している様子がうかがえる。

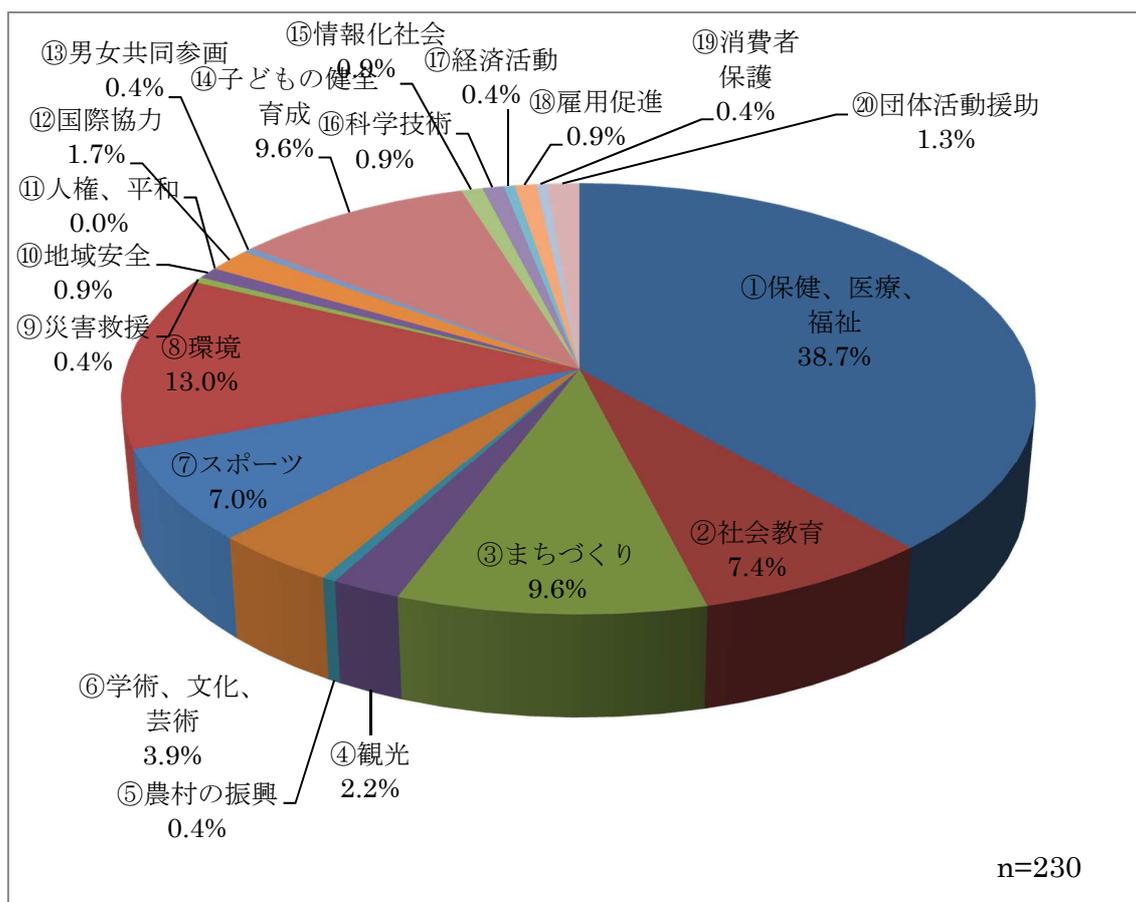


図 2-1 主な活動分野

参考までに 28 年度調査の回答を以下に示す（図 2-2）。28 年度調査では、最大 5 つまでの複数回答で尋ねたところ、「福祉」が 48.4%、「まちづくり」が 30.5%、「子どもの健全育成」が 28.9%などとなっていた。5 つまでという制限の中で、平均回答数は 2.67 であり、おおむね 2 つから 3 つの分野で活動しているという回答になっていた。

複数の分野で活動している NPO があえて最重要な分野を尋ねられた場合、「保健、医療、福祉」を挙げる率が高いというのは活動の重点を知る上で興味深いデータである。

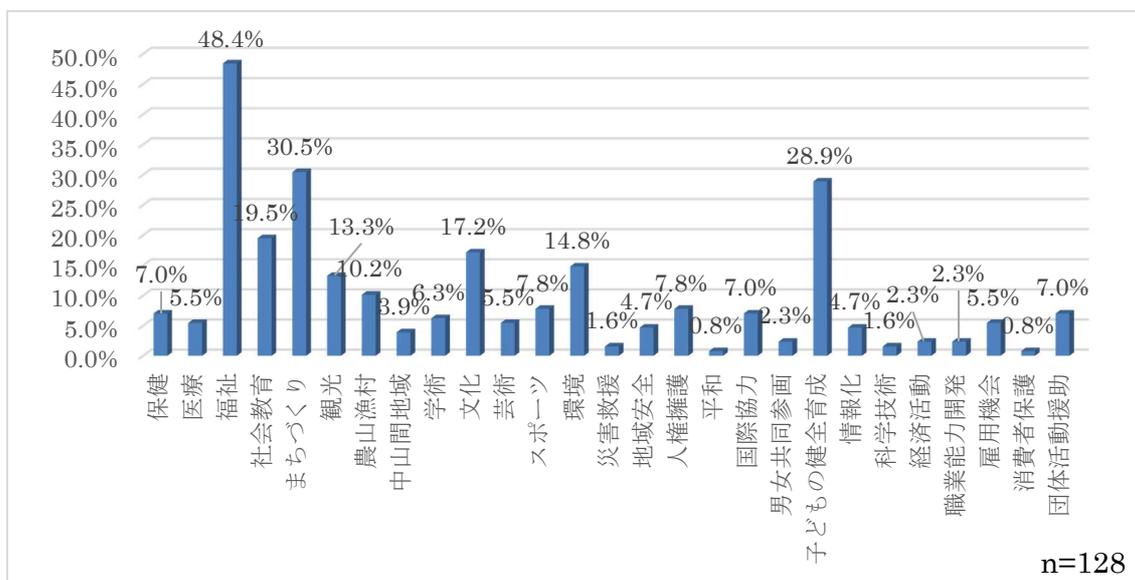


図 2-2 主な活動分野（平成 28 年度調査。5 つまでの複数回答）

(2) 代表者の年代

代表者の年代についての回答は図 2-3 のようになった。「60 歳代」が 32.9%と最も多く、「70 歳代」の 26.4%を加えると、両者で約 6 割を占めている。現在の NPO 活動において、60 歳代・70 歳代が主要な担い手となっていることが伺える。

続いて「50 歳代」(19.9%)、「40 歳代」(12.6%) などが続いている。将来を展望すると、これら現役世代の積極的な関与が期待される。

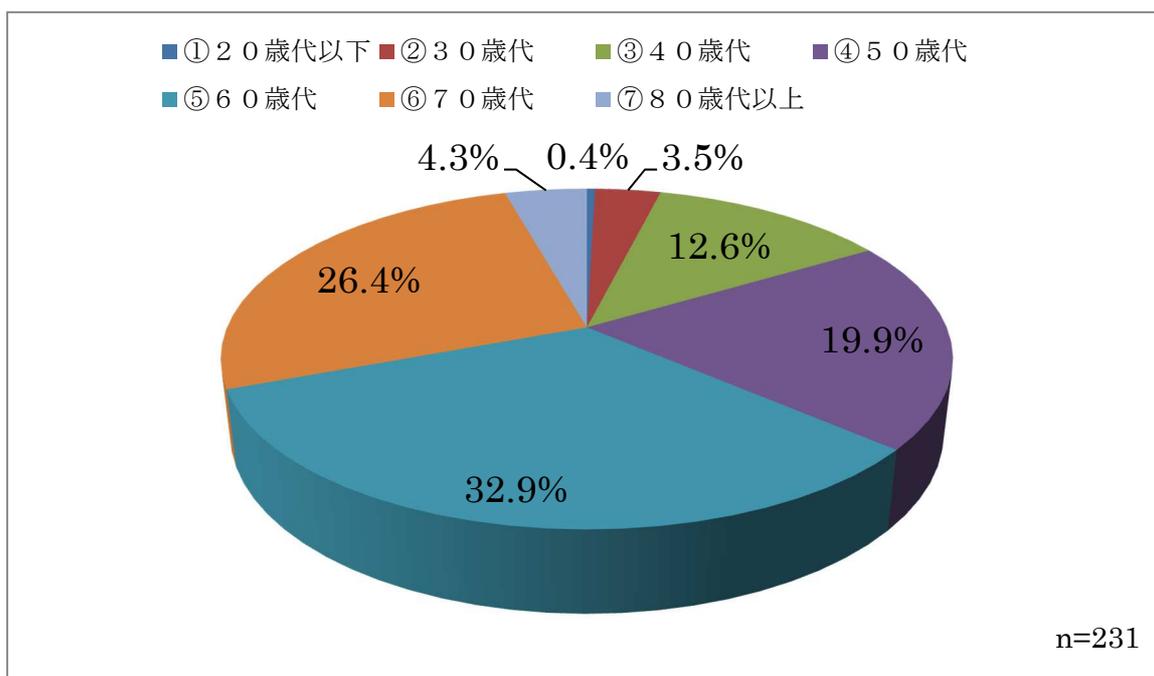


図 2-3 代表者の年代

(3) 役員の平均年齢

図 2-4 に役員の平均年齢を示す。「60 歳代」が 40.5%ともっとも多く、以下「50 歳代」(29.3%)、「40 歳代」(15.5%)、「70 歳代」(10.3%) などの順となっている。

役員まで対象を広げて平均年齢を算出すると、代表者の年代よりも幾分年齢が下がることが分かる。NPO において、若年層を含むメンバーの獲得に合わせ、メンバーから役員、代表者への移行をスムーズに行うための取り組みも必要なのではないかと考えられる。

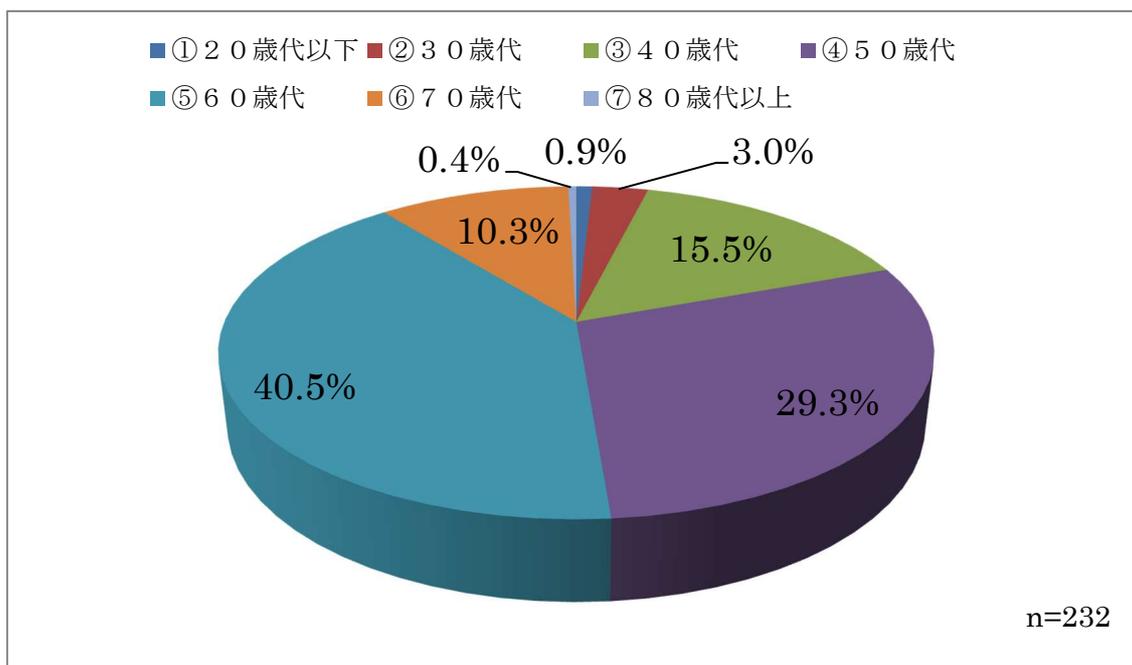


図 2-4 役員の平均年齢

(4) 代表者が活動へ参画した時期

現在 NPO の代表者となっている人が、当該 NPO の活動に参画した時期について尋ねた。回答は図 2-5 の通りである。「創立当初から役員として参加」が 78.6%と 8 割近くを占めている。NPO の創設者が今も代表者を務めているケースが大半を占めているといえる。

「途中から役員として参加」(8.7%)、「途中から役員以外のスタッフとして参加」(7.0%)、「創立当初から役員以外のスタッフとして参加」(5.7%) はそれぞれ 1 割に満たない。創立者が年を取って活動の継続が厳しくなった時、役員やスタッフから後継者を見つけ (NPO メンバーみんなで協議し) 活動を継続・発展させられるような仕組みを普及させていくことを検討する必要がある。

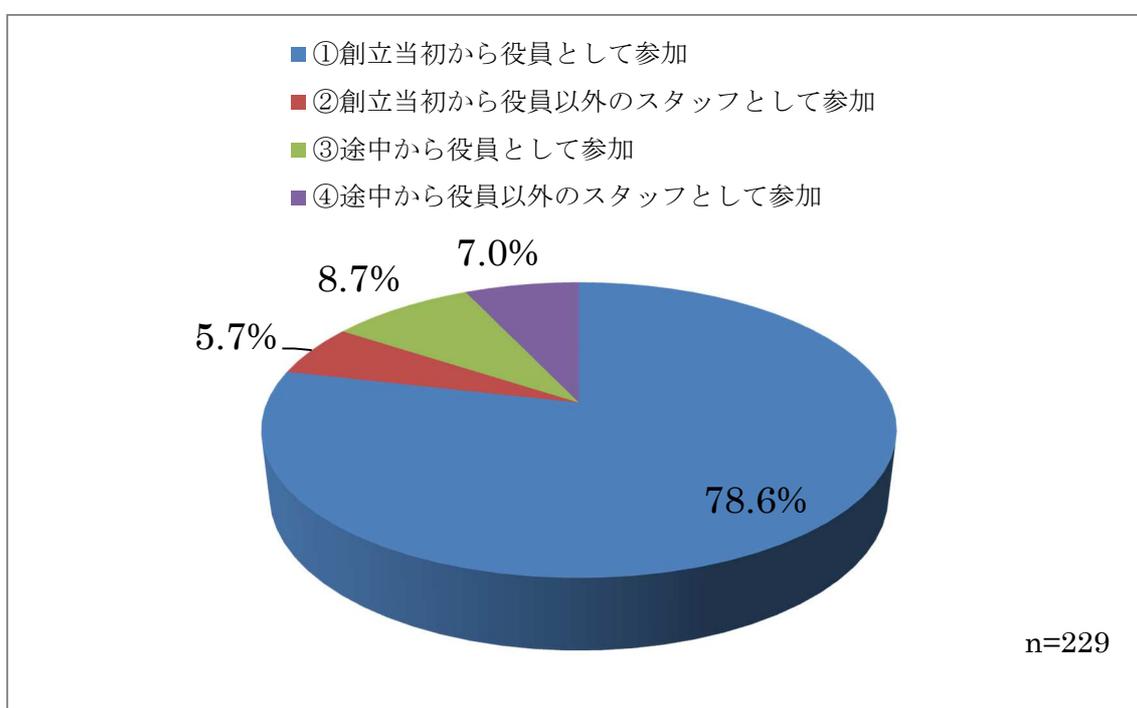


図 2-5 代表者が活動へ参画した時期

(5) 代表者が就任してからの期間

現在の代表者が代表に就任してからの期間について尋ねたところ、その結果は図 2-6 のようになった。「5年以上～10年未満」が 23.9%ともっとも多く、「10年以上～15年未満」の 23.0%などそれより長い期間を合計すると、56.0%の NPO では、5年以上継続的に代表者が代表者として活動していることになる。「1年以上～3年未満」も 17.8%、「3年以上～5年未満」も 15.7%あった。

同一の代表者が継続的に代表を務めることは、活動の継続性や発展性を確保する上で積極的な意味を持つこともあるであろう。他方、代表者として活動し続けることが重荷になれば、活動のマネリ化や停滞を招く可能性もある。代表者のモラルを高く維持するような働きかけ（やる気を高めるような情報提供や交流など）に加え、代表者が担っている職務を有効に NPO の役員やスタッフに委譲していく方法などについても検討が必要であろう。

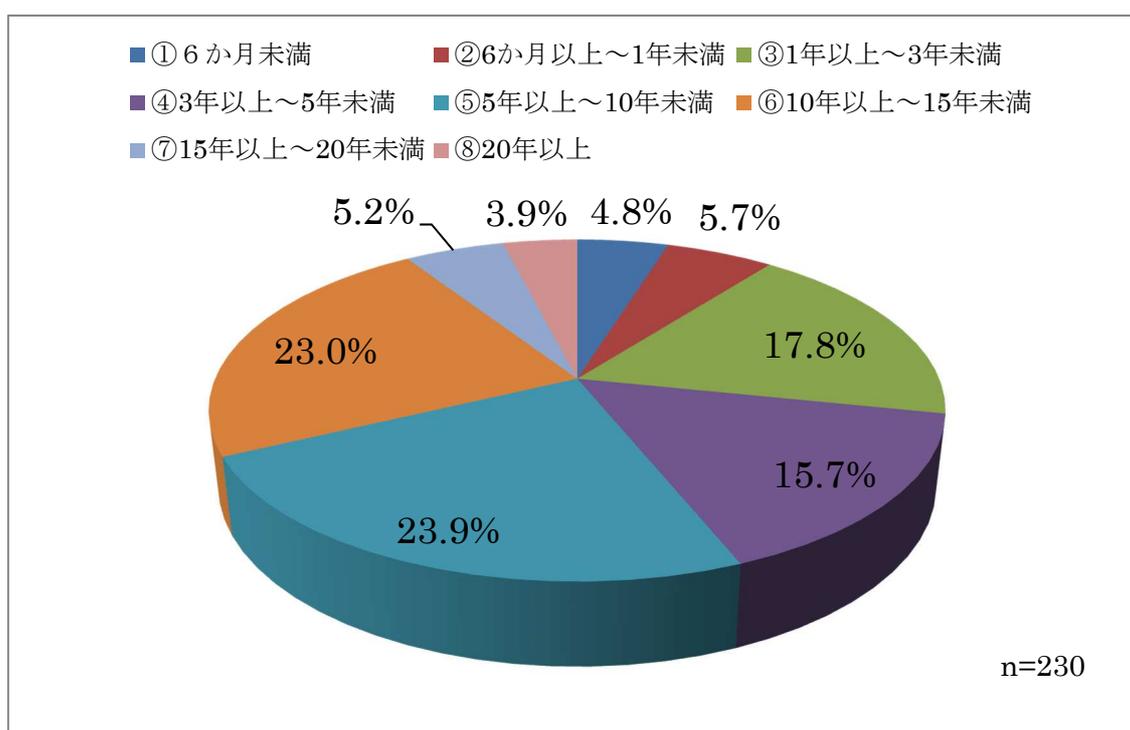


図 2-6 代表者が就任してからの期間

3. 団体の運営に関する課題について

(1) 人に関すること

1) 人に関することについての主な課題

人に関することについての団体の運営に関する課題について、2つまでという制限をかけて複数回答を得た。その結果が図 3-1 である。「今のところ課題はない」が 31.3%と最も多く、「役員の高齢化」(30.8%)、「若年層の会員がいない」(28.6%) が僅差で続く。「会員の減少」(21.6%) や「後継者がいない」(17.2%) もかなり選択されている。

平均の回答数は 1.39 で、上限の 2つ回答した NPO よりも 1つだけ回答した NPO の方がやや多い。

人に関することについて今のところ課題はないと考えている NPO が 3割ある一方で、やはり役員の高齢化や若年層の会員が確保できないことなど、会員の固定化し年を取っていくことの課題が多く示されている。

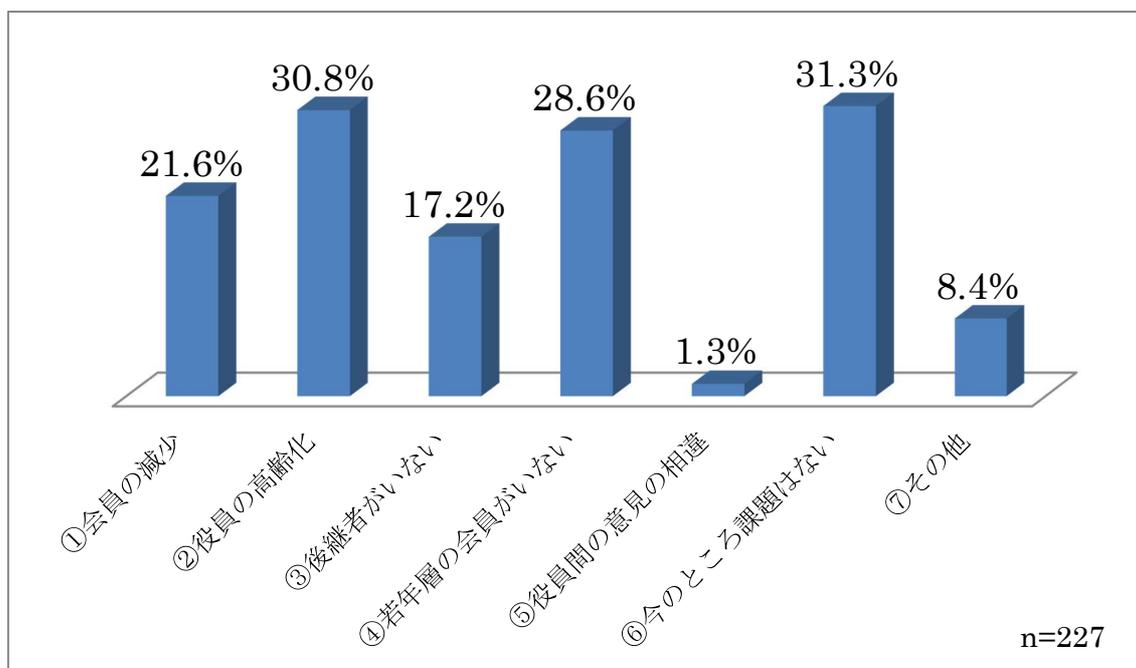


図 3-1 人に関することについての主な課題

2) 後継者の育成について

①後継者育成の状況

後継者の育成がうまく行っているかどうか尋ねたところ、回答は図 3-2 のようになった。「どちらかといえばうまくいっていない」の 33.9%と「どちらかといえばうまくいっている」の 33.0%がほぼ拮抗している。明確な傾向がある回答としては、「うまくいっていない」が 20.4%、「うまくいっている」が 12.7%であった。

「どちらかといえば（うまくいっていない、うまくいっている）」という回答が多く選択されていることから、後継者の育成については、うまくいっている部分とうまくいっていない部分との両方があると推測される。後継者候補の発見・確保、後継者候補の育成、取組に関する知識やスキルの共有、取組の方針に関する継承や協議、など後継者を確保し代表者を委譲するまでのプロセスにおいてどのような課題が生じているのか、さらに詳細に検討し、支援方を講じる必要がある。

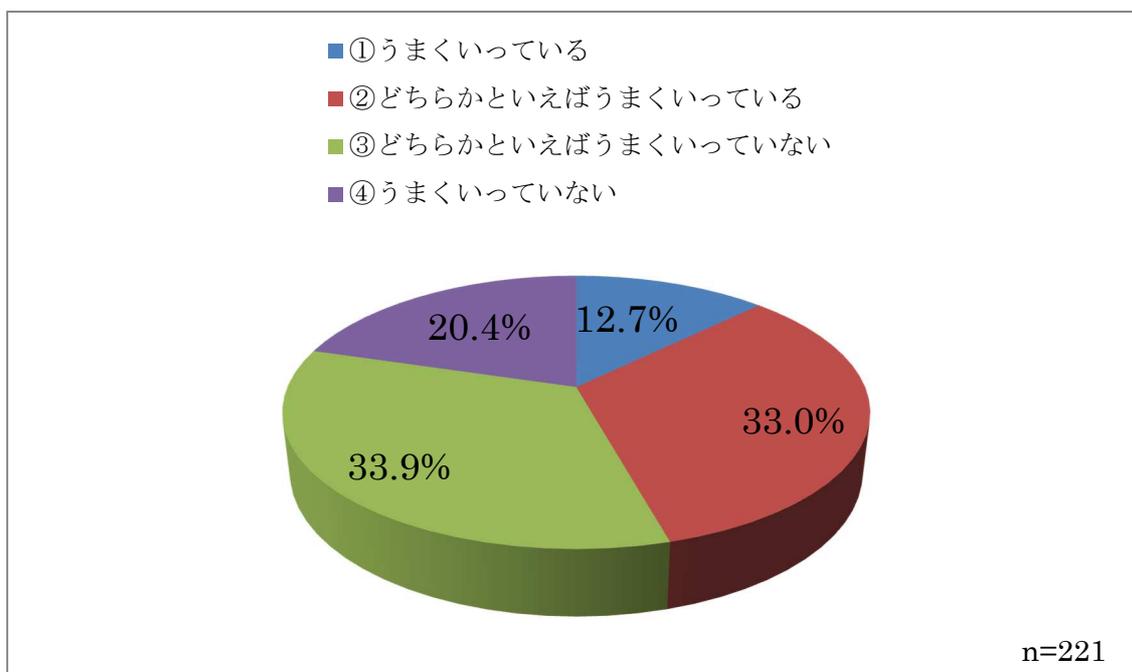


図 3-2 後継者育成の状況

②後継者育成について必要な取り組み

後継者の育成についてどんな取り組みが必要かを選択数に制限を設けない複数回答で尋ねた。回答は図 3-3 の通りである。平均回答数は 1.81 で 2 つ近く選択されている。

「正会員の募集」が 39.7%と最も多い。続いて、「事業理念の継承・共有」が 34.5%、「若い人を執行役員に入れる」が 27.6%、「組織外部との交流」25.9%、「スタッフ能力向上研修」と「特に何もしていない」22.4%などとなっている。

まず会員数を確保して後継者候補を多く確保することから始まり、メンバー間で事業理念の継承や共有を図ること、若い人を執行役員に入れること、組織外部との交流を図ること、スタッフ能力向上研修を行うことなど、様々な取り組みが必要だという受け止めが示されていると考えられる。他方、特に何もしていないという回答も少なくない。

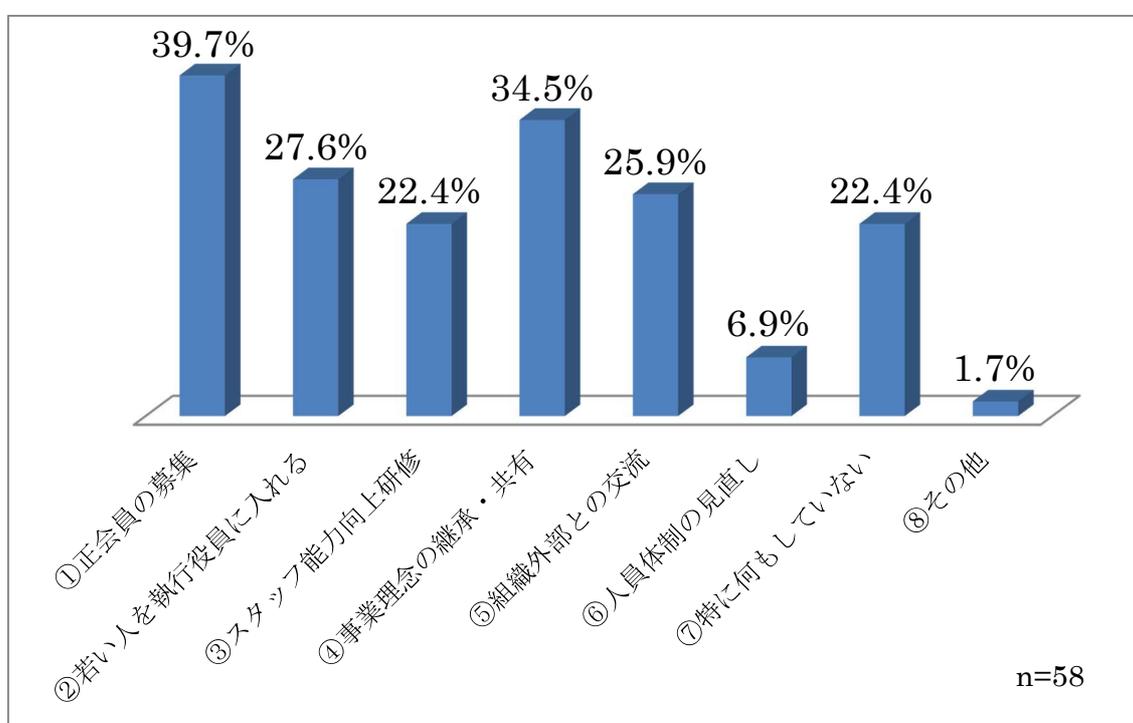


図 3-3 後継者育成について必要な取り組み

③後継者の育成についての個別相談の活用

後継者の育成について、個別相談の機会があれば活用したいと思うかどうかを尋ねた(図3-4)。「どちらかといえば活用したい」が35.0%ともっとも多いが、「活用したいと思わない」(28.6%)と「必要ない」(29.1%)を合わせると個別相談のニーズがないNPOが6割近くを占めている。

ただ、活用に前向きな回答が4割程度だからといって個別相談が必要ないというわけではない。この間に回答した220団体の4割といえば100近い団体であり、今回調査に回答しなかった団体においてもある程度ニーズがあるとすれば、後継者育成についての個別相談を活用したいと考えているNPOが相当数存在するともいえる。他の事柄に関する個別相談と同様に、ニーズの明確なもの、緊急なものなどについて、なるべく迅速な対応が望ましい。

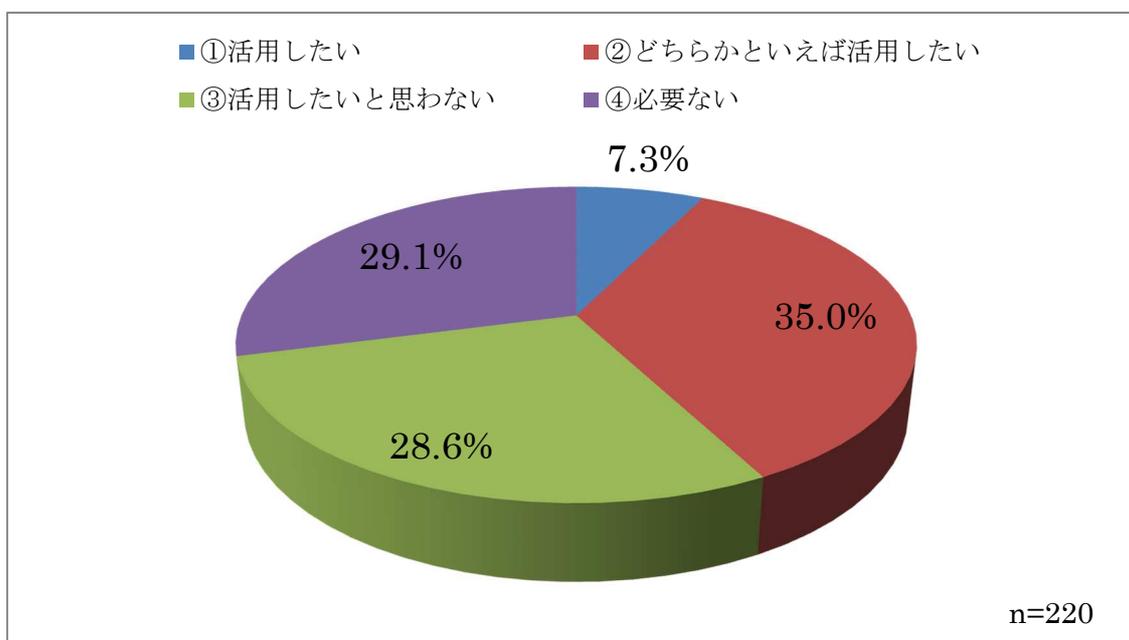


図 3-4 後継者育成についての個別相談の活用

④後継者の育成についての希望する支援

後継者の育成について、希望する支援はあるか尋ねたところ、図 3-5 の回答を得た。「今のところ支援は必要ない」が 55.7%と 6 割近くに達している。支援が必要という回答では、「後継者育成に役立つ講座・セミナー」が 19.8%、「人材確保の機会提供」が 17.9%などとなっていた。

どのような視点や方策で後継者の育成にあたるかという講座やセミナーを実施するとともに、NPO の活動について知ってもらい、興味のある NPO につなぐことで当該 NPO の活動支援につなぐような支援も必要だといえる。

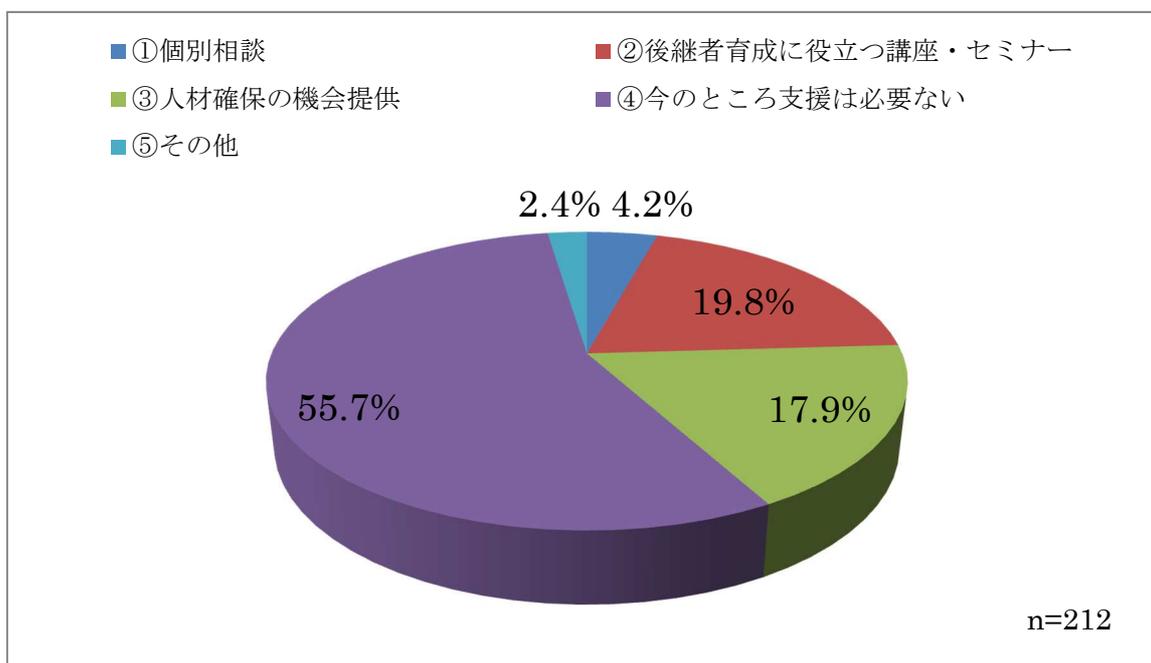


図 3-5 後継者育成についての希望する支援

⑤後継者として必要とする人材

後継者として必要とする人材像について、単数回答で尋ねた。回答は図 3-6 のようになった。「活動や組織のリーダーとなる人材（事務局長的な立場）」が 41.9%ともっとも多い。続いて、「マネジメントができる人材（理事長的な立場）」が 22.3%、「専門知識（広報、営業、PR 等）」が 15.8%、「基本的な事務処理ができる人材」が 12.6%となっている。後継者としては、事務局長などのリーダーが特に求められているが、理事長やスタッフなど多様な人材が幅広く求められているとみることもできよう。

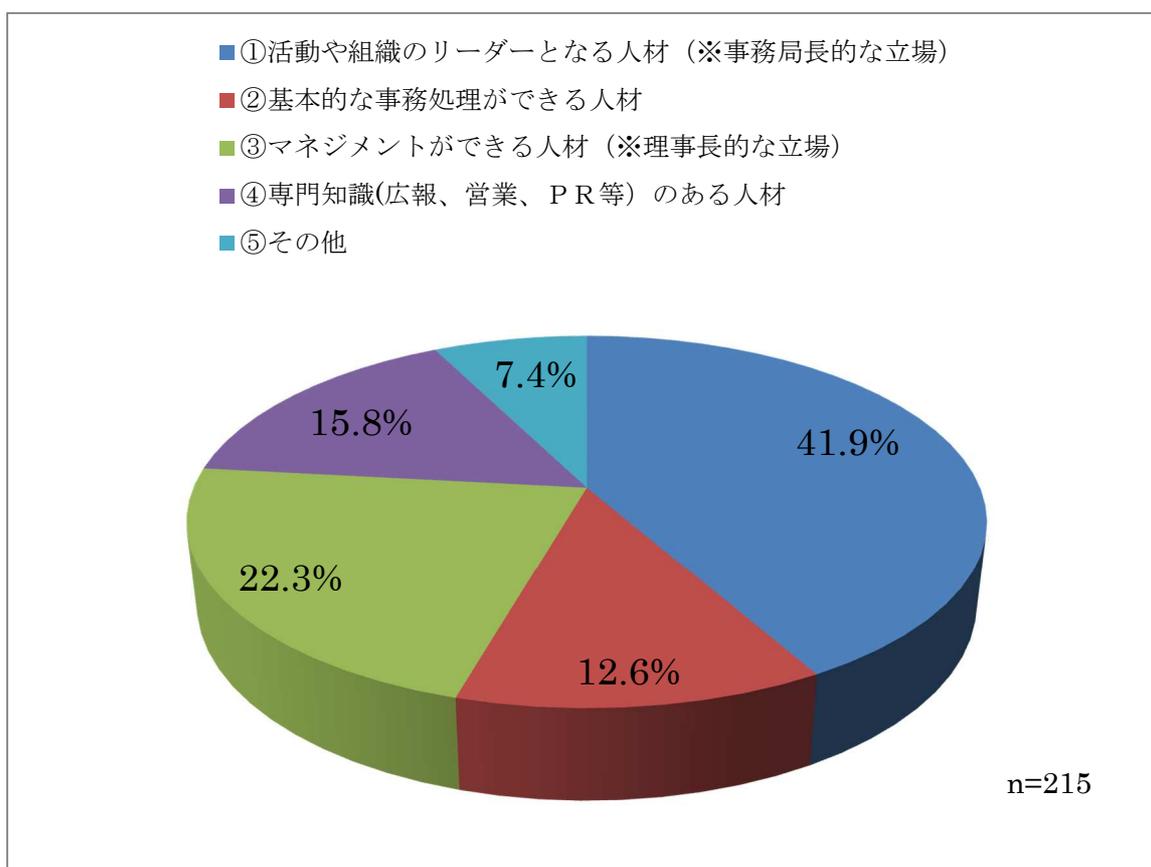


図 3-6 後継者として必要とする人材

3) 正会員の募集について

①正会員の獲得状況

正会員の獲得がうまくいっているかどうか尋ねた。回答は図 3-7 の通りである。「どちらかといえばうまくいっている」が 41.0%、「どちらかといえばうまくいっていない」が 33.6% である。「うまくいっている」は 12.9%、「うまくいっていない」は 12.4%であった。

後継者育成の状況に比べると、幾分肯定的な回答が多いが、「どちらかといえば」という中間的な回答が多い点は変わらない。後継者育成ほどではないにせよ正会員の獲得にも苦労がある現状といえそうである。

正会員の獲得自体を目的とした取り組みやイベントを行うことはあまり多くないので、当該 NPO の目的に沿った活動をしつつ、活動の周辺で正会員の獲得を進める必要がある。その意味で、優先順位が必ずしも高くないために、この面の取り組みが十分行えていない NPO も存在しそうである。

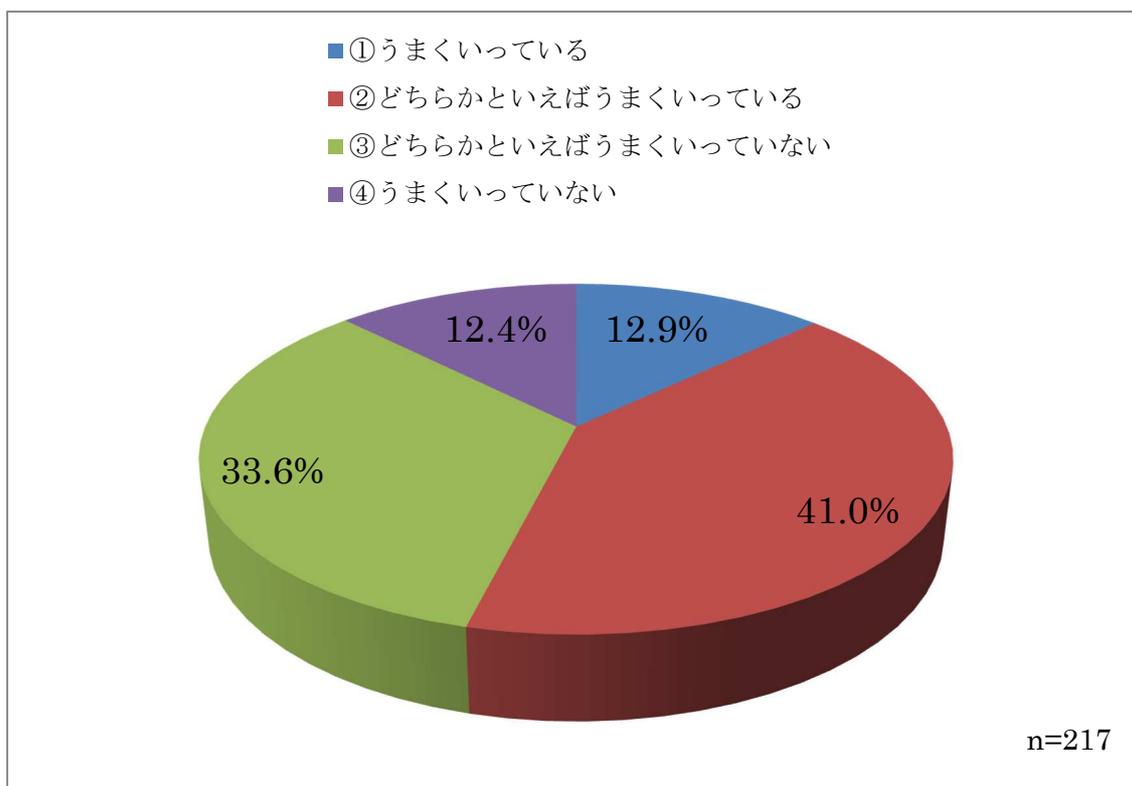


図 3-7 正会員の獲得状況

②正会員獲得についての取り組み

正会員獲得のために具体的に取り組んでいることを選択数に制限を設けない複数回答で尋ねた。回答は、図 3-8 の通りである。平均回答数は 1.38 で、2 つ以上選択した人よりも 1 つだけ選択した人の方が多い。

「その他」が 33.5%ともっとも多い。その内訳としては、戸別での勧誘や団体間での連携、個人的な人間関係などが挙げられていた。他の項目では、「戸別訪問」(26.7%)、「ホームページでの募集」(24.1%)、「パンフレットでの募集」(20.9%)、などが多く選択されていた。

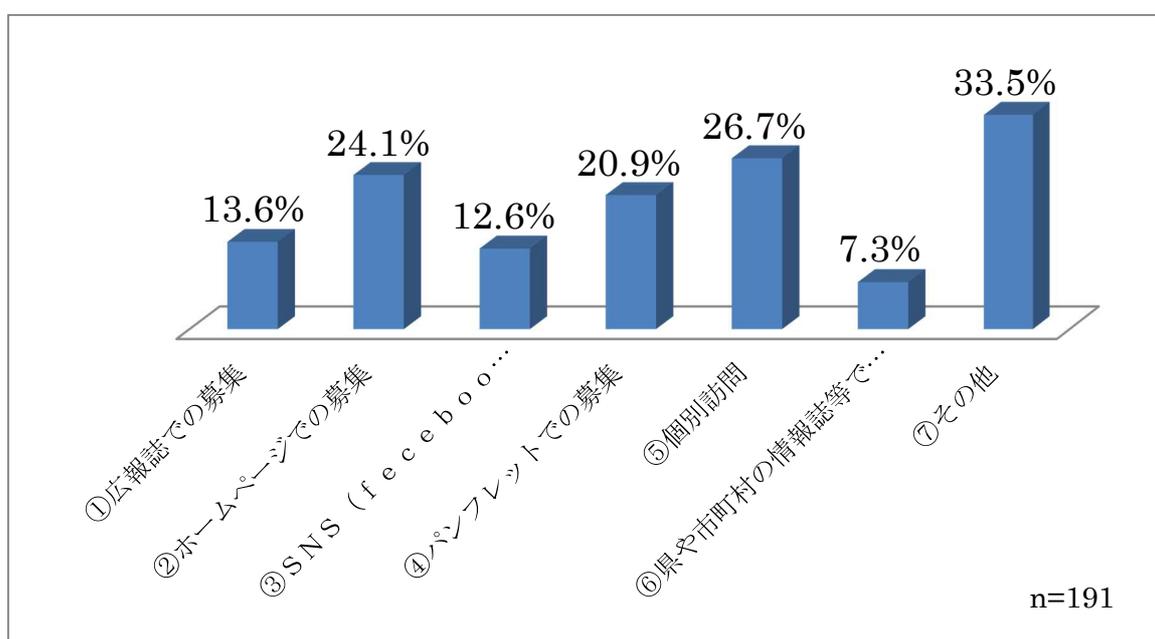


図 3-8 正会員獲得についての取り組み

③正会員獲得についての個別相談の活用

正会員獲得のために、個別相談を活用したいかという問に対しては、「活用したいと思わない」が 43.8%、「必要ない」が 29.0%と否定的な回答が 7 割強を占めた（図 3-9）。後継者育成の問題と比べると、正会員獲得の方が具体的な手立てなどのイメージが明確な分、個別相談へのニーズは低いようだ。

しかし、「どちらかといえば活用したい」（19.4%）、「活用したい」（7.8%）というニーズに対して、個別相談が活用しやすいよう工夫を行う必要はある。

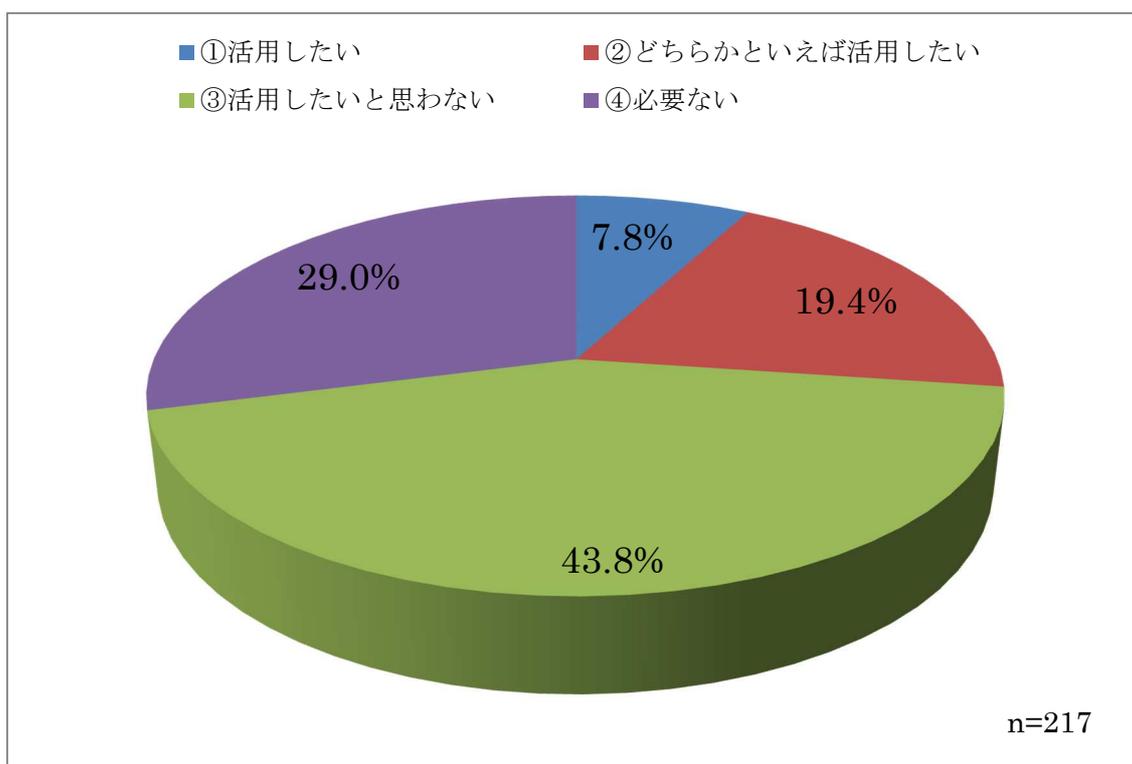


図 3-9 正会員獲得についての個別相談の活用

④正会員獲得について希望する支援

正会員獲得について希望する支援を単数回答で尋ねた。結果は図 3-10 の通りである。「今のところ支援は必要ない」が 69.2%と 7 割近くを占めている。

希望する支援があるという回答では、「正会員獲得についての講座・セミナー」(21.5%)、「個別相談」(6.5%) という結果であった。後継者育成についてと同様に、講座・セミナーについては一定のニーズがありそうである。

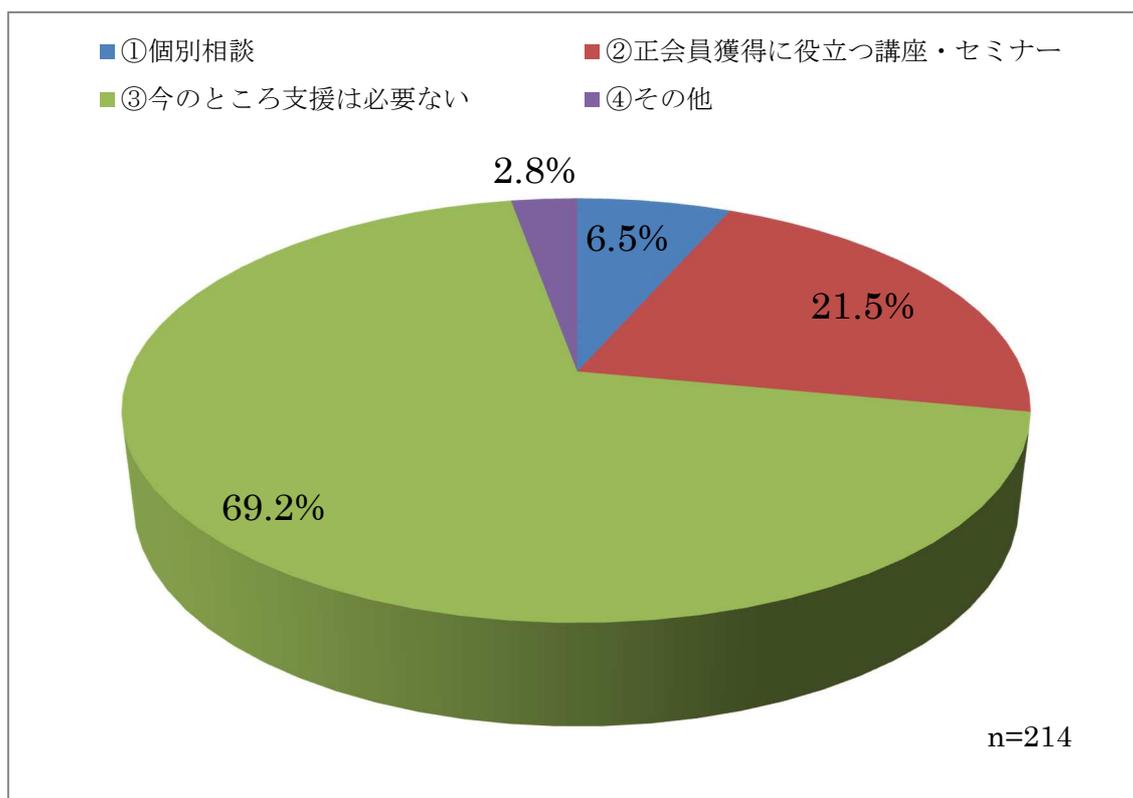


図 3-10 正会員獲得について希望する支援

4) ボランティアの活用について

①ボランティアの活用状況

まずボランティアの活用状況について尋ねたところ、以下のような結果を得た(図 3-11)。「活用したことはない」が 43.6%と 4 割を超えている。役員と会員のみでできる活動を行っている NPO も少なくない。

「単発で活用している」が 24.4%、「過去に活用していた」が 10.7%となっており、現在「継続的に活用している」は 21.3%であった。近年大分県全体での NPO の数は NPO 法人が 500 程度、任意団体が 180 程度で大きな増減はない状況である。NPO の数自体の増加が見込めない現状では、NPO がボランティアなどの形で県民を積極的に巻き込むことで、県民の興味・関心を喚起し、具体的な社会的活動へとつなげていくことも必要ではなかろうか。その意味で、ボランティアの活用については、その意義や効果も含めて NPO に周知を図り、同時に有効な活用方法についても共通理解を形成していく必要がある。

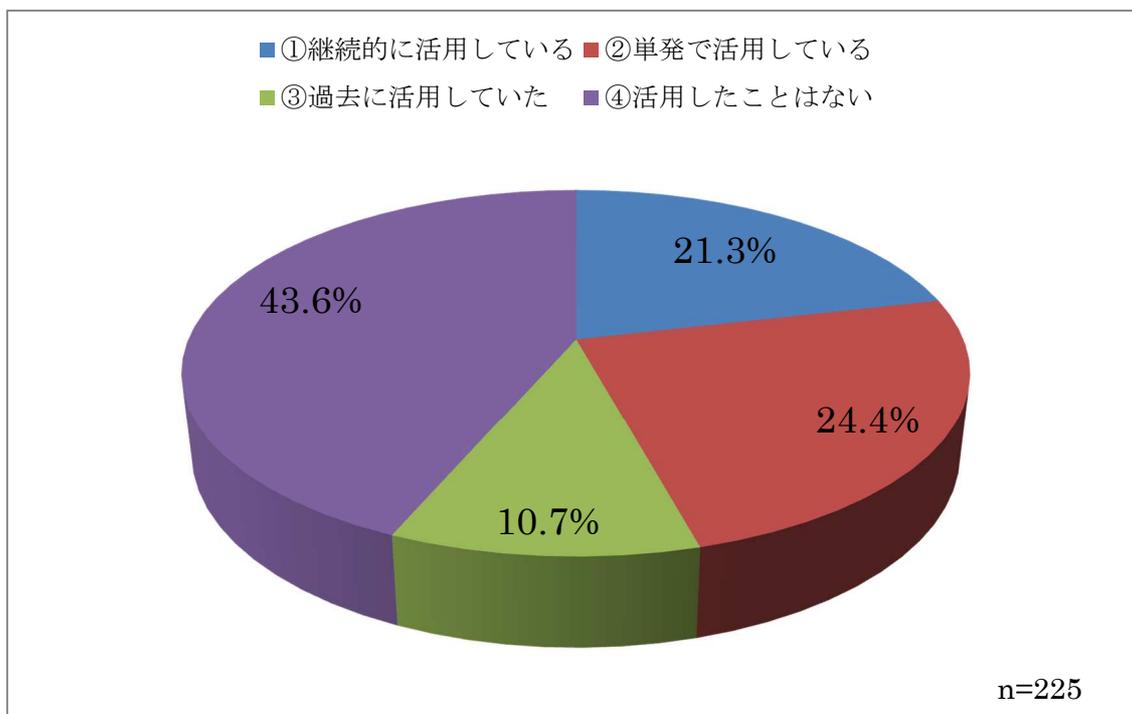


図 3-11 ボランティアの活用状況

②ボランティアの募集

ボランティアの募集については、「必要な時だけ募集している」が 46.5%ともっとも多い(図 3-12)。続いて、「常時募集している」が 21.3%、「過去に募集したことがある」が 16.5%、「募集したことはない」が 15.7%となっている。

必要な時だけ募集している場合、イベントなど一時的に多人数が必要になる場合に募集していると考えられる。反対に考えると、NPO の運営など日常的な業務はほぼ正会員を中心に薦められていることが推測される。また、常時募集している NPO も約 2 割あるが、現在実施している募集方法で十分にボランティアが集まっているかどうかを検証する必要がある。

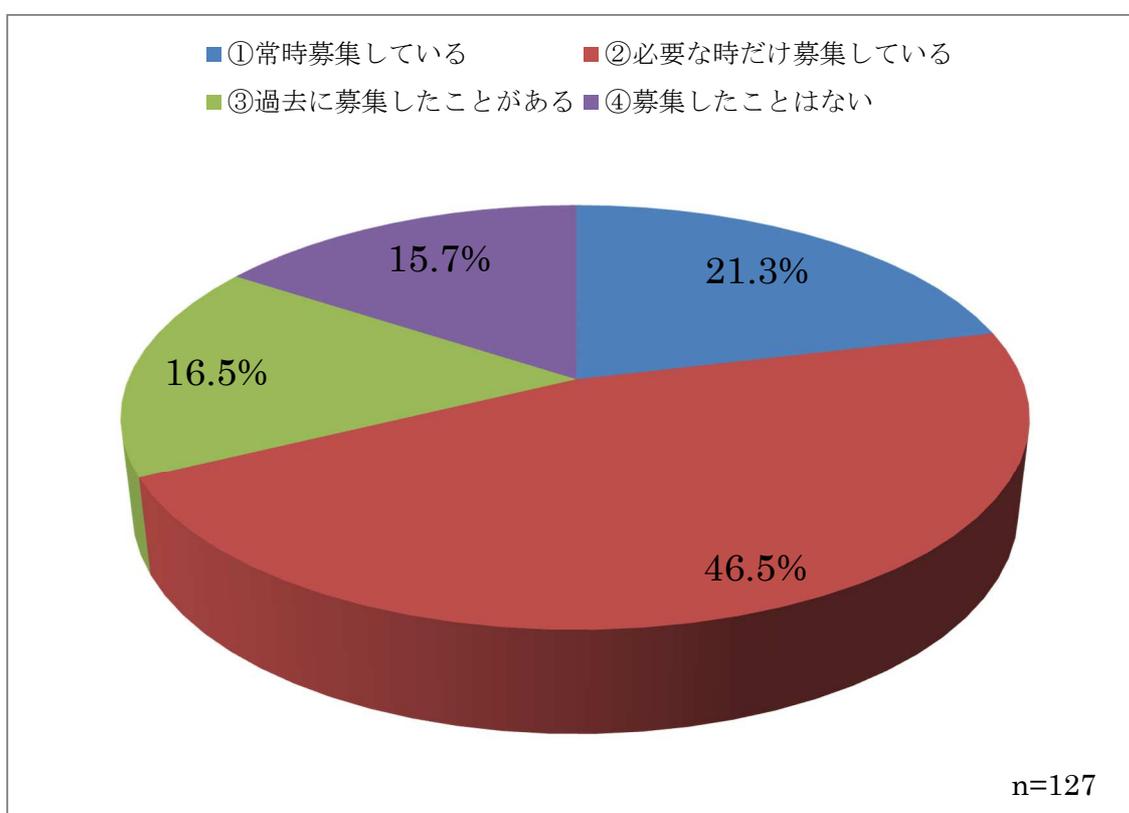


図 3-12 ボランティアの募集

③ボランティアの募集方法

ボランティアの募集方法としては、選択数に制限を設けない複数回答で回答を得た(図 3-13)。「家族や知り合いに頼む」が 55.8%で特に多い。続いて「その他」(25.0%)、「広報誌等で募集している」(21.7%)、「SNS などを利用して募集している」(20.0%)、「HP で募集している」(18.3%)、「『おんぼ』等に募集を依頼する」(3.3%) の順になっている。

身近な人への依頼がボランティア確保の中心的な方法であることを考えると、広報誌や HP、SNS などでの募集についてはまだ十分な効果を発揮しておらず、さらに工夫を行っていく必要がある。また、「おんぼ」等の利用は現状では少ないが、それぞれの NPO が個別にボランティアを募集して活動してもらうことに加えて、ボランティアの支援を得たい NPO と社会的活動をしてみたい県民とをコーディネートする機能も整備していく必要がある。

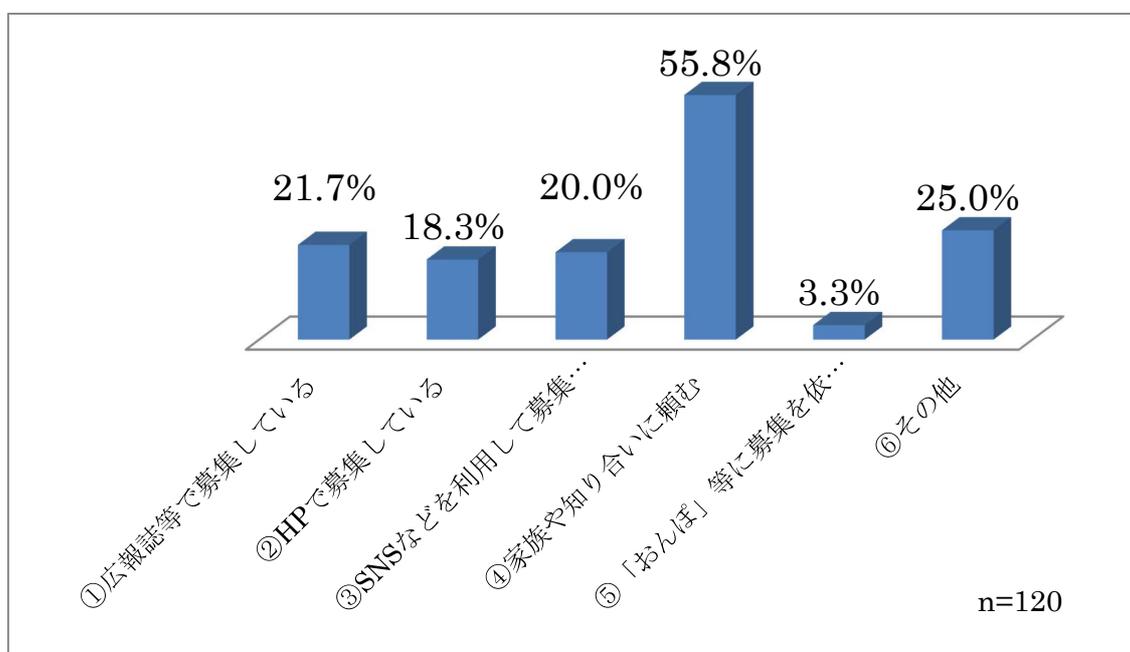


図 3-13 ボランティアの募集方法

④ボランティア活用において困ったこと

ボランティア活用において困ったことについては、選択数に制限を設けない複数回答で回答を得た（図 3-14）。「保険加入についてのトラブル」が 43.9%と最も多い。続いて、「指示が上手く伝わらなかった」（25.6%）、「受益者とボランティアのトラブルがあった」（23.2%）、「ボランティアの態度や言動に問題があった」（17.1%）、「ボランティアとコミュニケーションがとれなかった」（13.4%）などの順になっている。

ボランティア活動中の事故によりボランティアが怪我をする、あるいはボランティアが怪我をさせたりものを壊したりしてしまうケースは発生しがちである。その意味でボランティアに活動してもらう場合、傷害保険や賠償保険、ボランティア保険などに加入してもらいたい。もともと保険に加入している人は問題ないが、ボランティア活動時に保険に加入しなければならない人は、活動が無償で行うことは納得していても保険料の支払いには負担感を感じる人も少なくない。

多くのボランティアはまじめで熱心であるにせよ、ボランティアの態度やコミュニケーションが問題になるケースもある。ボランティアだからといって「言いにくい」という受け止めではなく、「何をどのように」行ってもらいたいかを事前に明確に伝え合意を形成しておくことは、双方が満足する協働のために必要なことであろう。

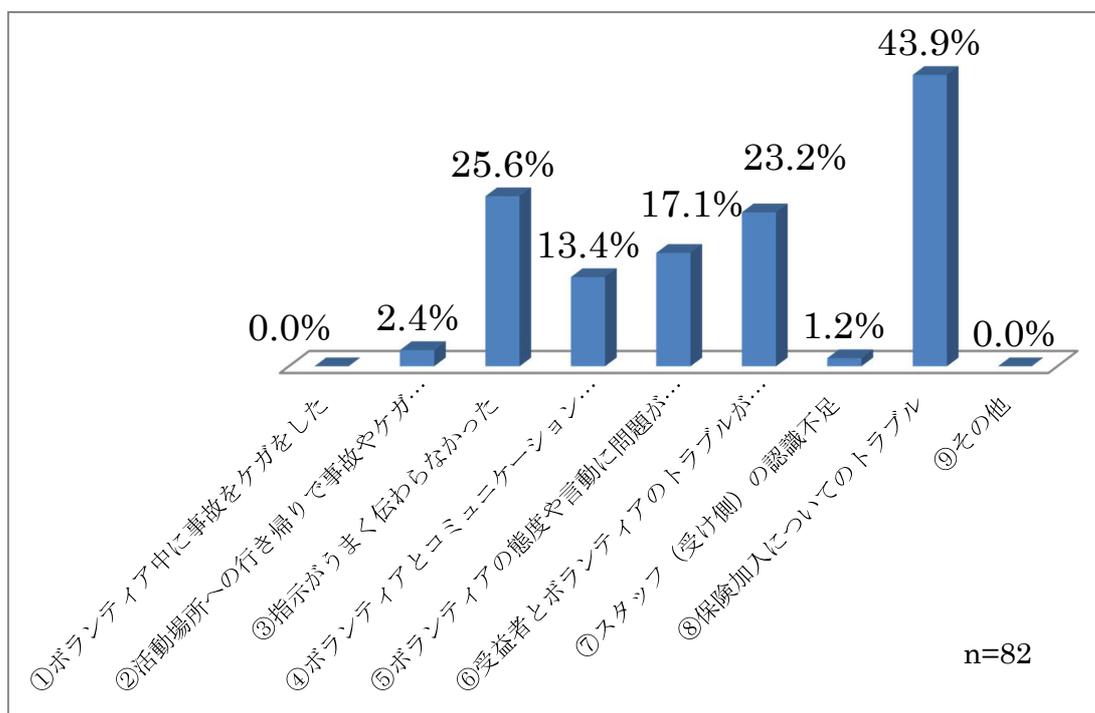


図 3-14 ボランティア活用において困ったこと

(2) お金に関すること

①会費収入

会費収入がどの程度あるかを尋ねた。回答は図 3-15 の通りである。「現在会費収入はない」が 34.9%と最も多い。経費を必要としない活動をしている NPO であれば問題ないが、経費が必要になる場合会費という恒常的な収入源がないことは事業継続においてリスクになることもあろう。次に多かったのは、「収入の 4 分の 1 程度」の 26.2%で、以下「会費収入で運営できるくらい」(19.5%)、「収入の 3 分の 1 程度」(11.8%)、「収入の 2 分の 1 程度」(7.7%) の順となっている。

会費収入だけで運営できる NPO も 2 割近くあるが、全体として NPO の収入に占める会費収入の割合は必ずしも高くないと捉えられる。会員の側から見れば、継続的に会費を支払うためには、会員となることの具体的なメリットが感じられることが必要であり、この面での具体的な工夫が一層必要である。

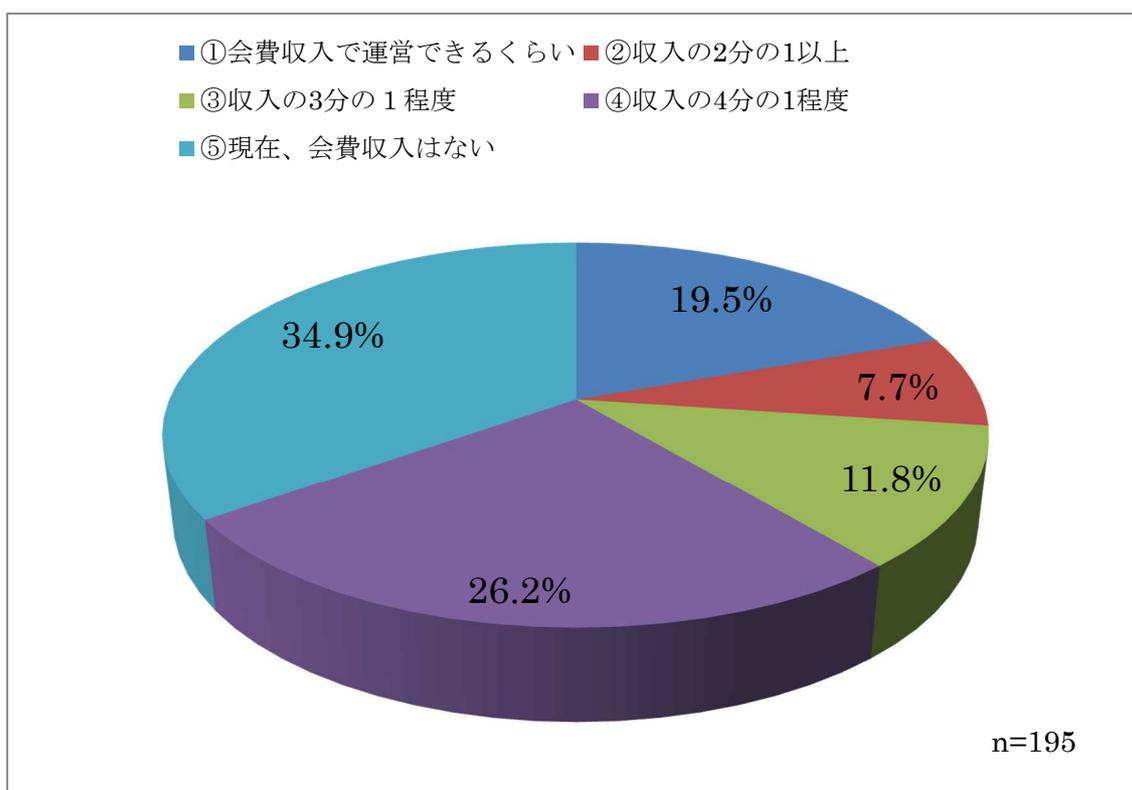


図 3-15 会費収入

②会費収入についての満足度

会費収入の満足度についてまとめた（図 3-16）。「どちらかといえば満足している」が 34.0%でもっとも多く、「満足している」の 23.4%を加えると 6 割近くの NPO は会費収入に満足している傾向が見られる。

「満足していない」(24.4%)「どちらかといえば満足していない」(18.3%NPO については、会費を支払う会員を増加させるための活動内容の設定や会員のメリットの明示、会員の効果的な募集方法などについて、講座やセミナー、個別相談などを通して支援を行うことが望まれる。

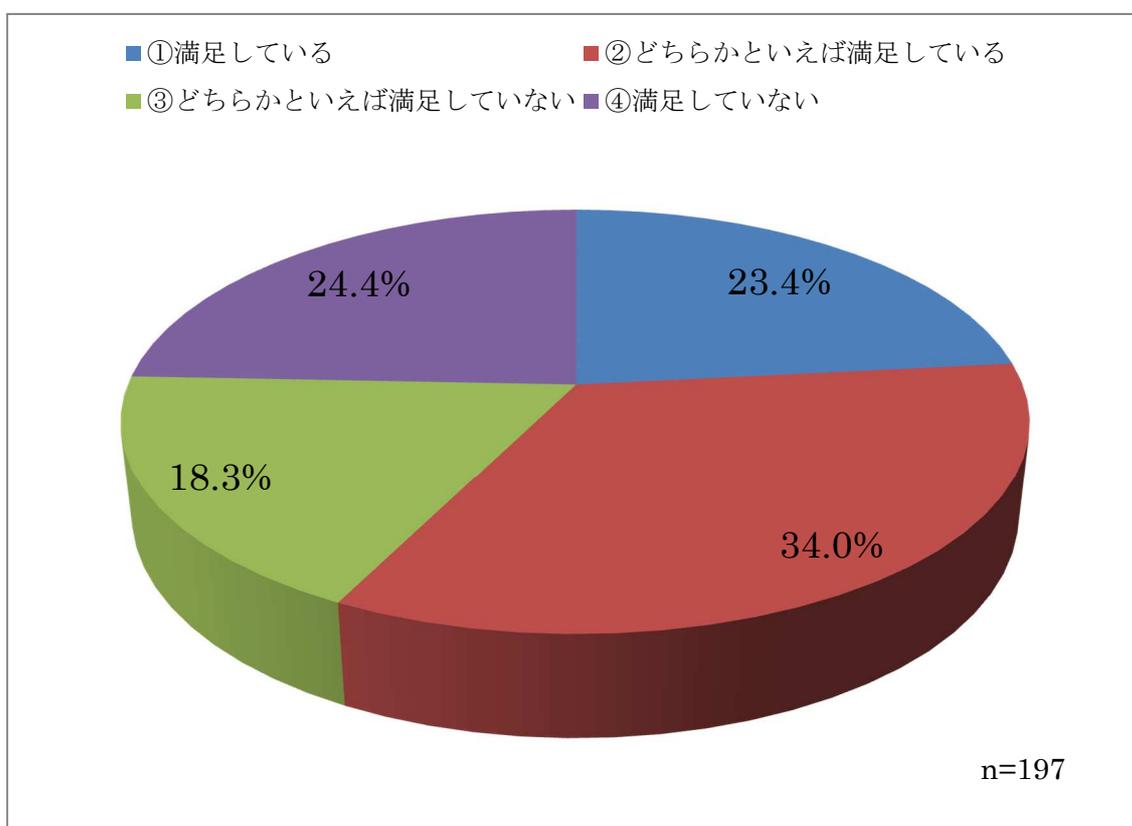


図 3-16 会費収入についての満足度

③満足していない理由

会費収入について満足していないNPOにその理由を自由記述で尋ねた。回答は61件あり、「会員数が不足、減少」、「会費収入が少ない、会費を上げられない」、「今後増やしたい」、「その他」の4カテゴリーに整理した(図3-17)。

「会費収入が少ない、会費が上げられない」が41.0%と最も多い。会費を値上げしたいがそのことが会員数の減少につながることを危惧しているNPOもあった。「会員数が不足、減少」は27.9%あり、NPOにおいては一人あたりの会費額をあまり高く設定できない傾向があり、会員数の少なさは会費収入の少なさに直結している傾向が見られる。「その他」(18.0%)では、収入における補助金や受託事業の比率が高いことやそのため新規事業を開始しにくいことなどが記されていた。

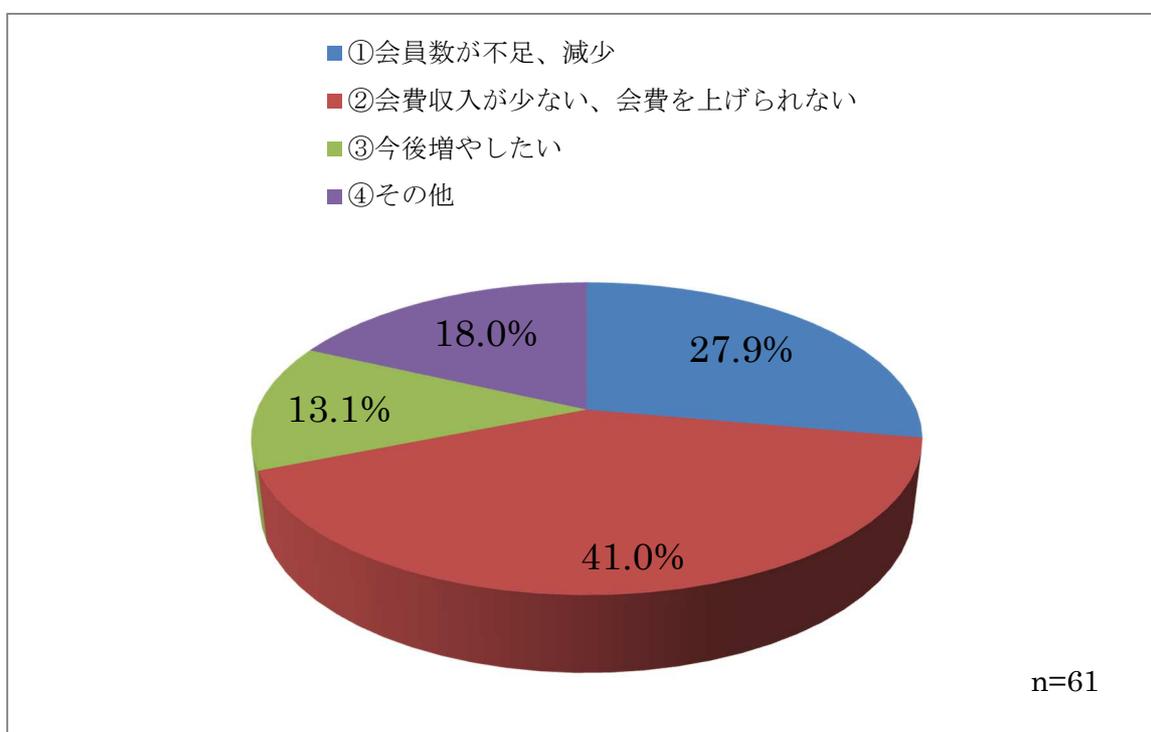


図 3-17 会費収入に満足していない理由

④会費収入増に向け具体的に取り組んでいること

会費収入増に向け具体的に取り組んでいることについて単数回答で尋ねた。その結果は図 3-18 の通りである。「その他」が 42.6%ともっとも多い。この回答では、会費収入増の取り組みを行っていないという記述が多くを占めた。他の選択肢では、「正会員を増やしている」(32.9%)と「賛助会員を増やしている」(22.6%)が多く回答された。会員数を増やすこと、それも正会員だけでなく賛助会員という形も整備し、賛助会費を確保することも会費収入増のため重要な取り組みになりそうである。

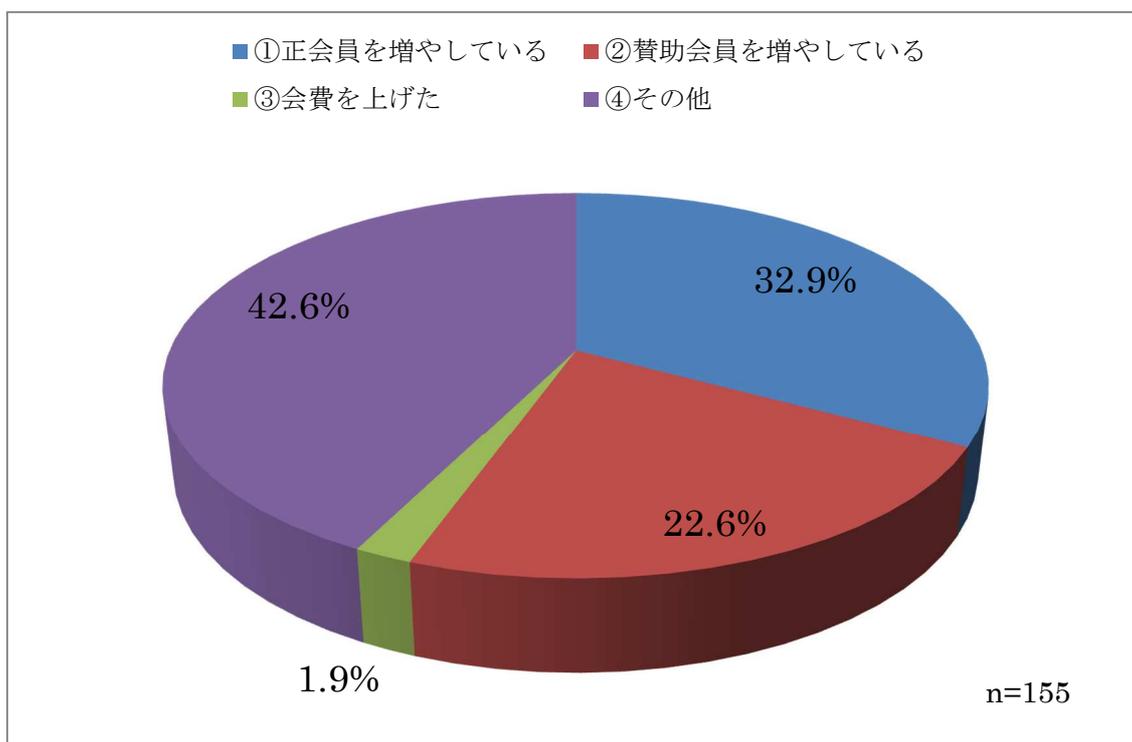


図 3-18 会費収入増に向け具体的に取り組んでいること

⑤会費収入増のための個別相談の活用

会費収入増のために、個別相談を活用したいかを尋ねたところ（図 3-19）、「活用しない」が 44.7%、「どちらかといえば活用しない」が 26.9%で合わせて約 7 割が個別相談の活用には消極的であった。

活用したいと回答した NPO への対応を考えるとともに、会費収入のみではなく幅広い内容の講座やセミナーの中に、会費収入の問題も組み込んで実施することも検討する価値がある。

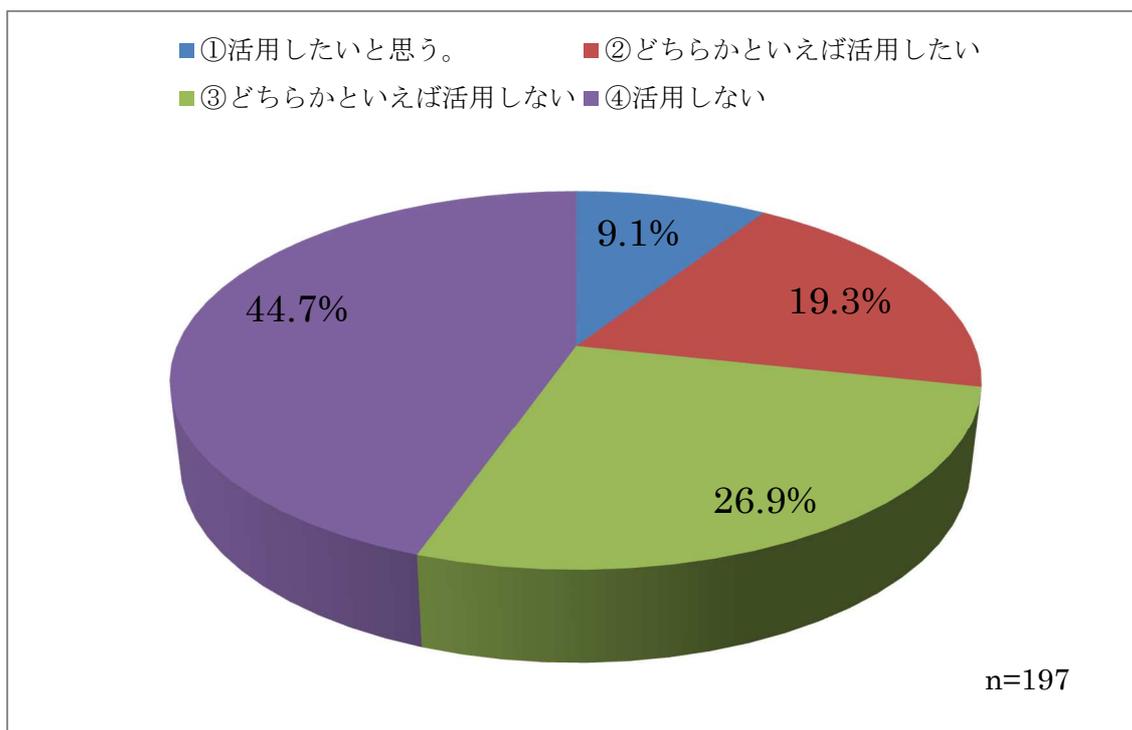


図 3-19 会費収入増のための個別相談の活用

⑥会費収入増のため希望する支援

会費収入増のために希望する支援については、図 3-20 の結果を得た。「今のところ支援は必要ない」が 68.8%と 7 割近くを占めた。「会費収入増につながる講座やセミナー」(20.7%)、「個別相談」(8.2%) も一定程度回答された。

他の項目と同様に会費収入の問題についてもこの問題単独で講座やセミナーの受講や個別相談の活用にはつながりにくいと考えられ、入口的な位置づけとしては「NPO の困りごと全般」を広く取り扱う講座や「何でも相談」的な相談の開始が有効かも知れない。

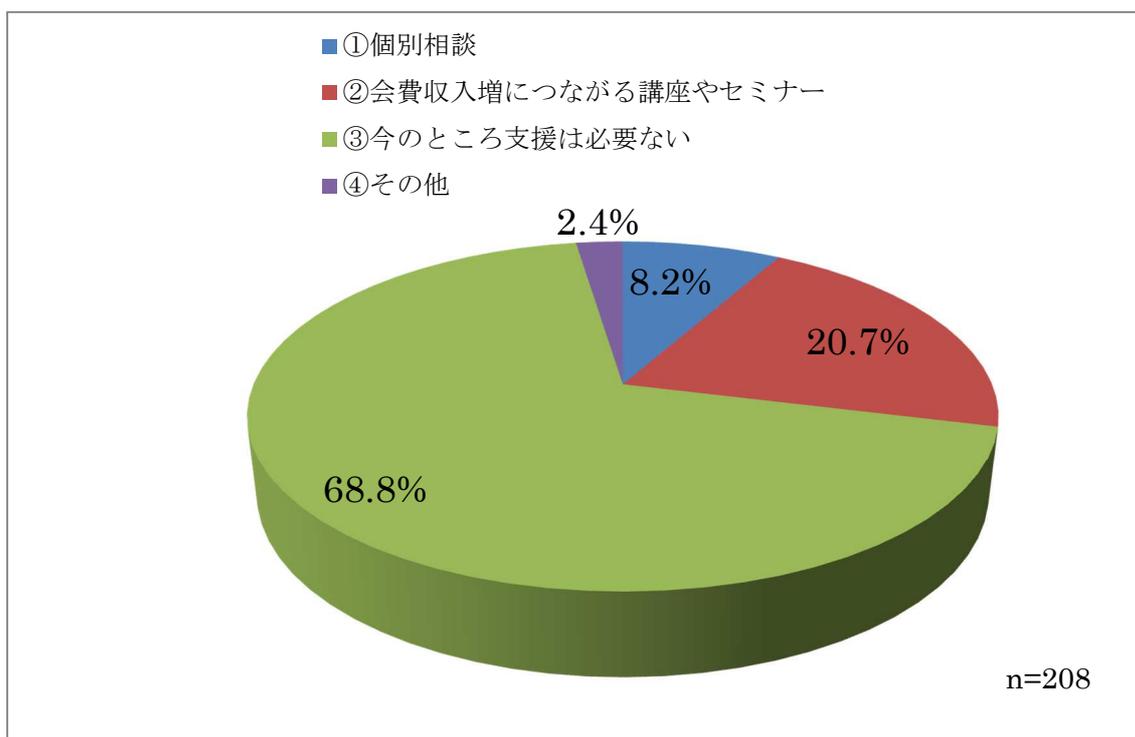


図 3-20 会費収入増のため希望する支援

2) 寄付金について

①寄付金の収集

寄付金について、まずはどのような状況にあるかを尋ねると、回答は図 3-21 のようになった。「集めたことはない」が 59.1%と最も多い。約 6 割の NPO は寄付金を集めた経験が無い。「継続的に集めている」が 18.2%あるが、「必要に応じて集めている」(12.9%)や「過去に集めたことがある」など一時的な取り組みにとどまっているケースも多い。

全体として、寄付金の収集が一般的で個別の NPO によって容易に実行できるという段階にはまだ達していないようである。寄附文化の醸成や寄附しやすくするための仕組みづくりなど今後検討すべき課題は多い。

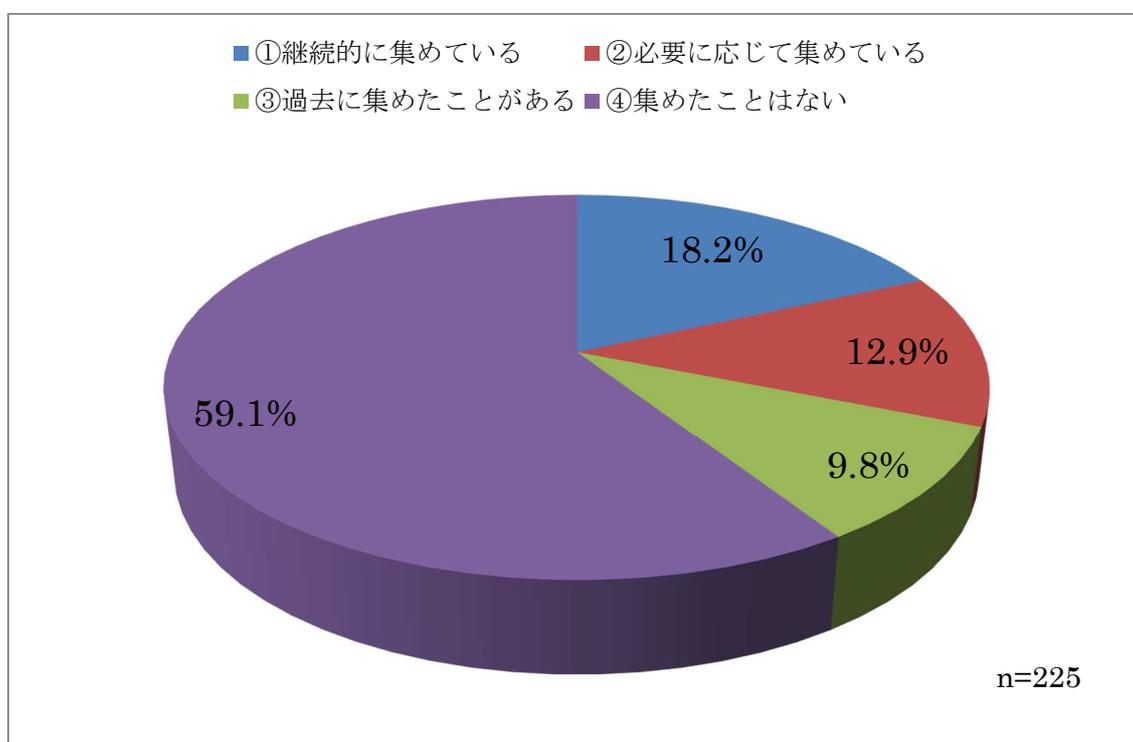


図 3-21 寄付金の収集

②寄付金についての満足度

寄付金についての満足度は、図 3-22 の通りである。「どちらかといえば満足している」が 48.3%、「満足している」の 9.0%と合わせて 6 割近くは満足している傾向がある。

全体の傾向は、会費収入についての満足度とほぼ似通っており、収入額は必ずしも多くないものの、現状ではこの程度のものであろうという認識が伺える。その意味では、寄付金を有効に収集する仕組みが整備されていけば、より多くの寄付金収入を求める意見が増加するかも知れない。

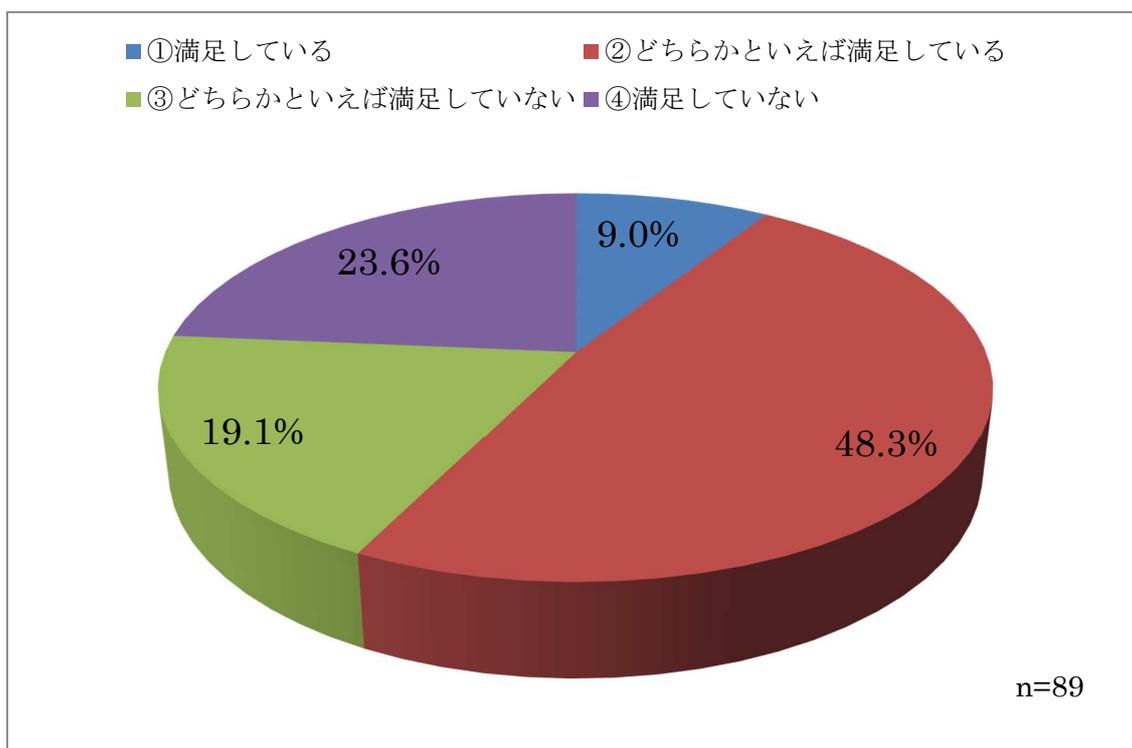


図 3-22 寄付金についての満足度

③寄付金増のための具体的取り組み

寄付金増のための具体的な取り組みは、選択数に制限を設けない複数回答で尋ねた。回答は図 3-23 の通りである。「個別にお願いに伺っている」が 50.6%ともっとも多く、ボランティアの依頼と同様に、個人的に知り合いに頼むという形が多いことが分かる。

「ホームページ等で募集している」(22.8%)、「広報誌等で募集している」(20.3%)、「その他」(19.0%)、「募金箱を設置している」(17.7%) などもある程度選択されているが、クラウドファンディングの利用はまだ少ないようである。

NPO の活動に必要な資金の調達を地域社会においてあるいはより広い社会において効果的に進めていくためには、まだ課題が多い状況である。

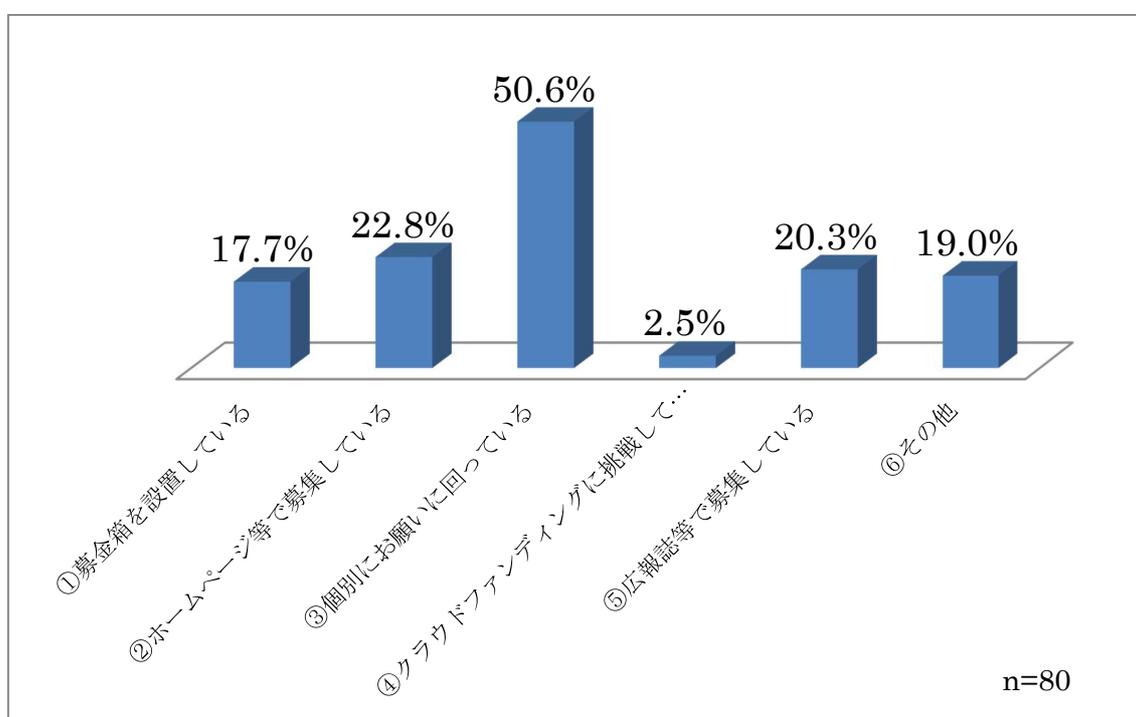


図 3-23 寄付金増のための具体的取り組み

④寄付金に満足していない理由

寄付金について満足していない理由については、自由記述で回答を得た。有効回答数は 25 である。内容を検討して、「寄付金を得ることが難しい」、「寄付金が少ない」、「今後増やしたい」、「その他」の④カテゴリーを設定して集計した（図 3-24）。

「その他」が 44.0%ともっとも多い。寄付金の額が一定せず、安定的な運営という観点からは計算が経ちにくいことや寄付金を得るための労力が負担であることなどが記されていた。「寄付金を得ることが難しい」（32.0%）では、集めることが難しいこと、たとえば企業に依頼する際に企業にも寄附を出す余裕がないことなどが記されていた。

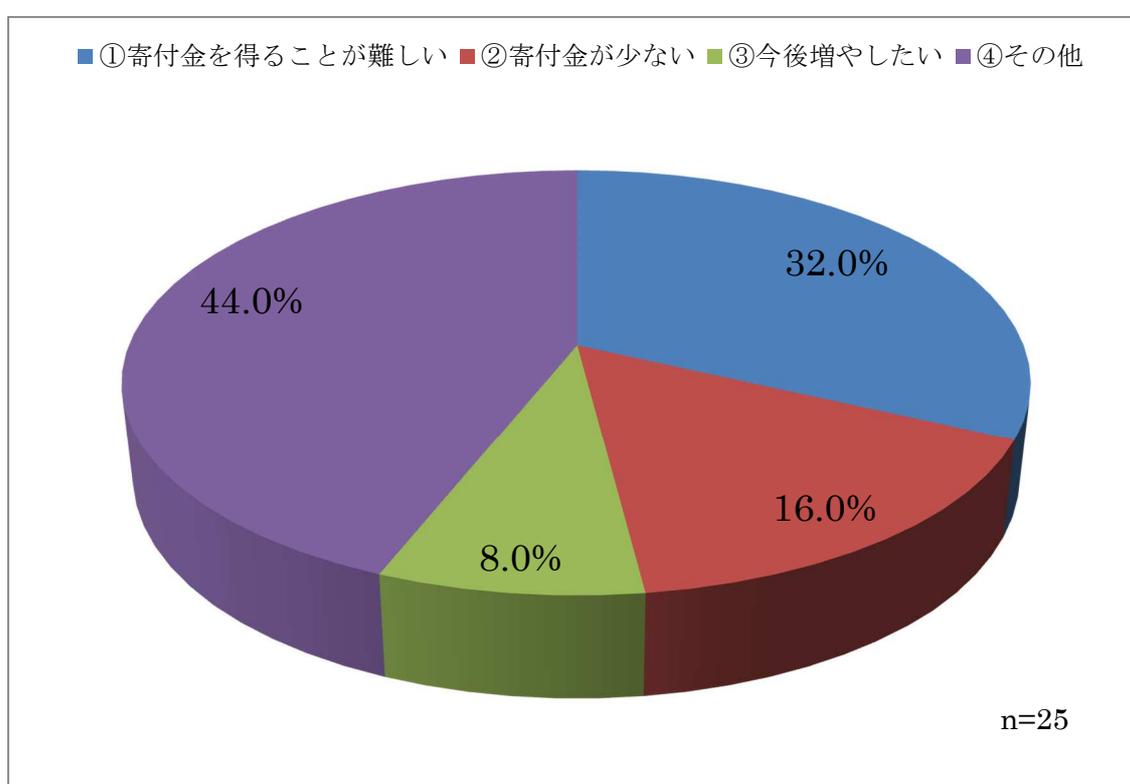


図 3-24 寄付金に満足していない理由

⑤ 寄付金増のための個別相談の活用

寄付金増のための個別相談の利用については、「今は活用したいと思わない」が 34.9%と最も多く、「必要が無い」の 34.0%を合わせると、約 7 割が個別相談の活用に消極的である（図 3-25）。

「どちらかといえば活用したい」（21.2%）、「活用したいと思う」（9.9%）の限られた層を有効に把握し、個別相談を働きかけていく必要がある。

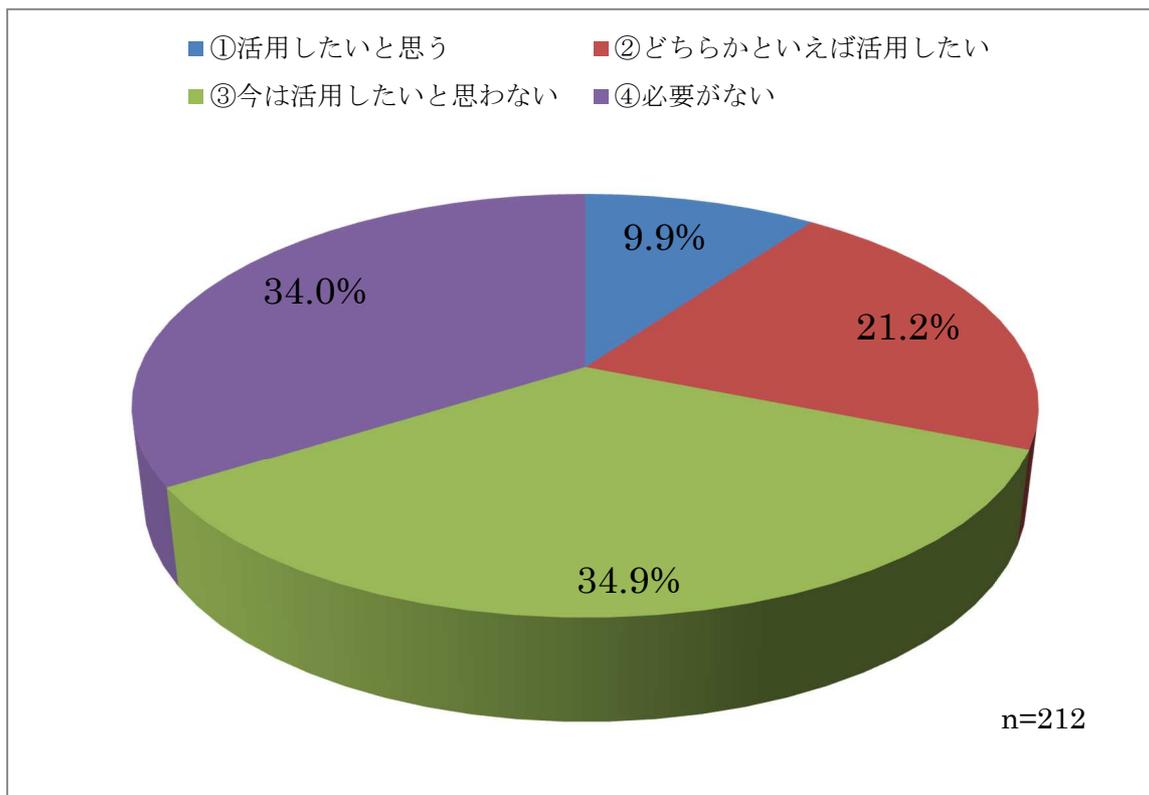


図 3-25 寄付金増のための個別相談の活用

⑥寄付金増のため希望する支援

寄付金増のため希望する支援としては、「今のところ支援は必要ない」が60.4%ともっとも多い（図 3-26）。「寄付金増につながる講座やセミナー」（23.8%）、「個別相談」（7.9%）などの回答は、正会員の獲得や会費収入増のための支援とおおむね同様の傾向を示している。講座やセミナー、個別相談の働きかけ方やその内容・方法を工夫する必要があるであろう。

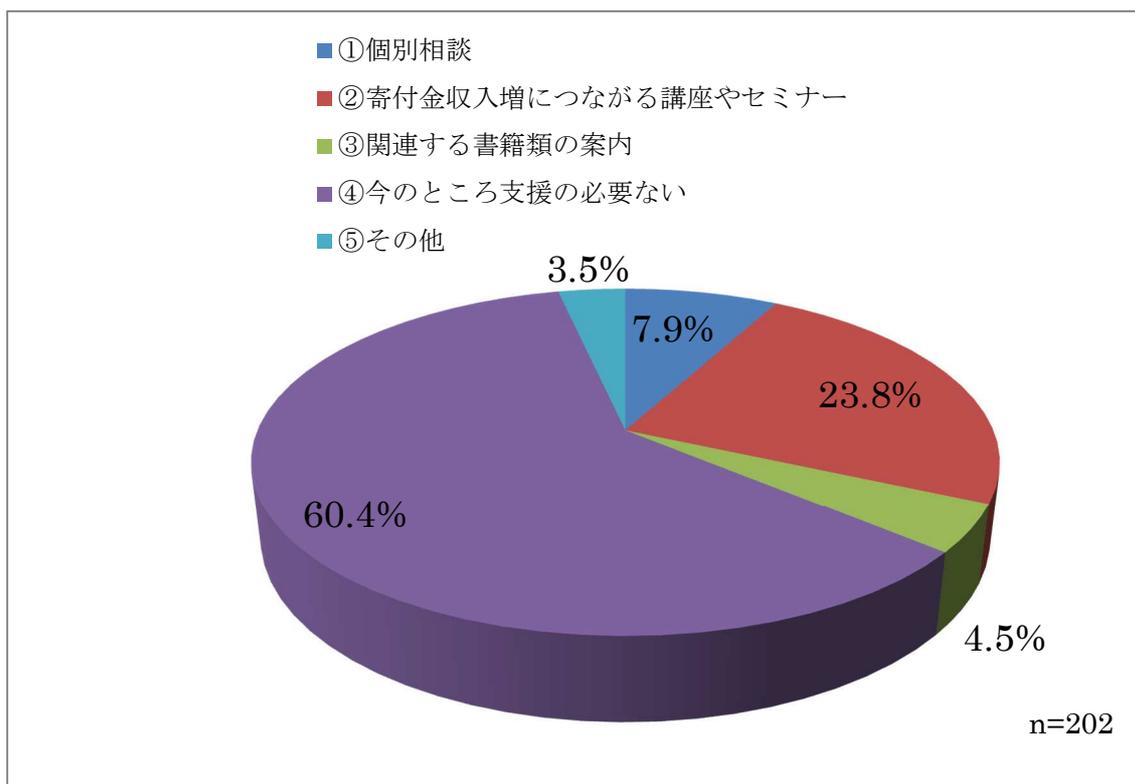


図 3-26 寄付金増のため希望する支援

⑦財源として増やせる見込みのある費目

財源として増やせる見込みのある主な費目を 2 つまでの制限付きで複数回答してもらった。有効回答は 209 団体。平均回答数は 1.56 である。

回答を図 3-27 にまとめる。「事業収入」が 52.6%と最も多い。収益のある事業を増やしていこうという意欲が読み取れる。「会費」も 24.9%回答されている。会費収入を確保する、言い換えれば会費を徴収するだけの活動内容を形成することも重要な取り組みである。

「行政からの補助金・助成金」は 23.4%、「行政からの事業委託費」は 23.0%である。行政からの委託費や補助金などは金額的に大きいことも多く、当該機関においては収入の大部分を占めることも多い。その半面、事業が終了した時の変動や NPO が本来取り組みたい方向性とのすりあわせについては、よく考える必要がある。

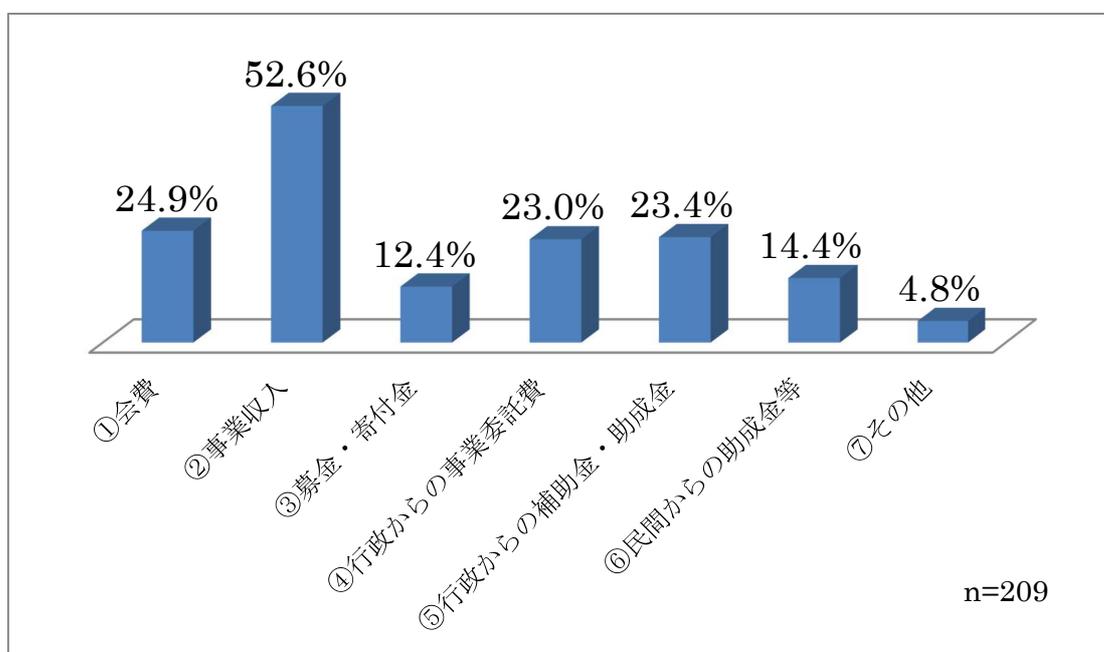


図 3-27 財源として増やせる見込みのある費目

(3) 情報に関すること

1) 広報や情報発信について

① 広報や情報発信の状況

広報や発信の状況については、図 3-28 の結果を得た。「どちらかといえばうまくいっている」が 54.3%と最も多く、「うまくいっている」の 14.2%と合わせ、7割近くは広報や情報発信について肯定的に捉えている。後継者育成や会費収入などに比べて、若干肯定的な回答が多い。

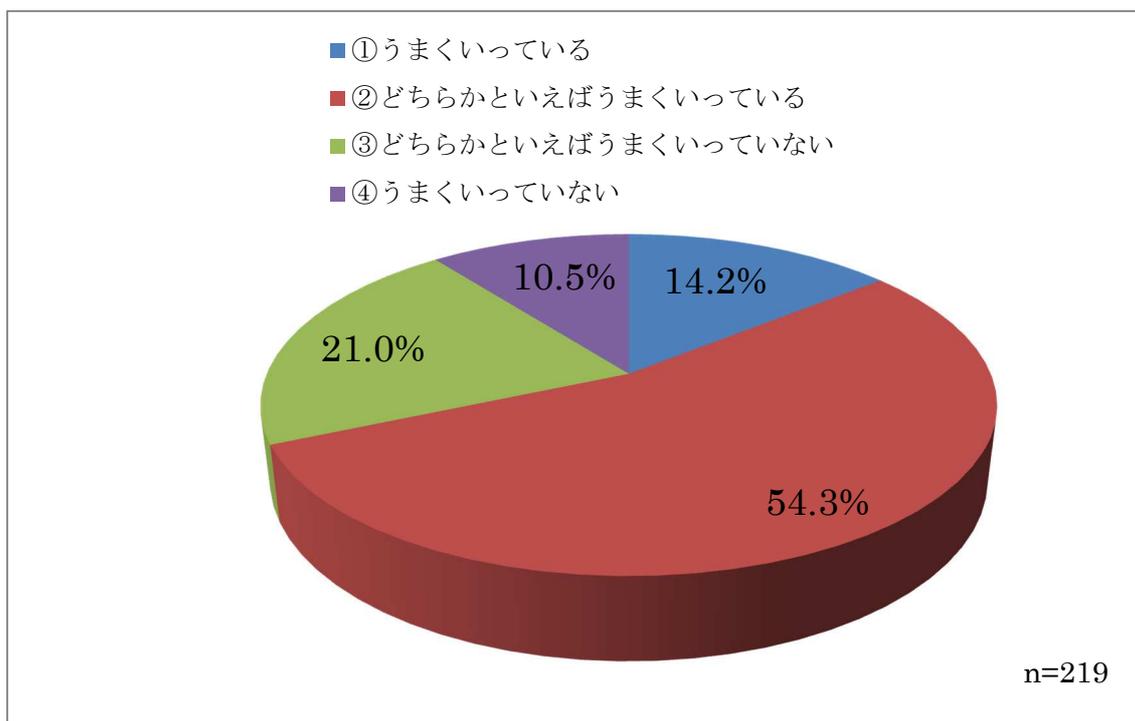


図 3-28 広報や情報発信の状況

②情報発信の相手

情報発信を誰に向けて行っているかについては、2つまでの制限で複数回答を得た（平均回答数は1.48）。その回答は図3-29の通りである。「一般向け」が56.7%ともっとも多い。NPOの内と外を区別せず一般向けの情報として発信するスタイルが多いといえる。「会員・賛助会員」も42.3%ある。会員との共通理解や賛助会員への事業説明のため内部向けの情報発信も重要である。「利用している受益者」（31.6%）、「受益者の家族」（9.3%）などサービスの受け手に対しても効果的な情報発信を工夫する必要がある。

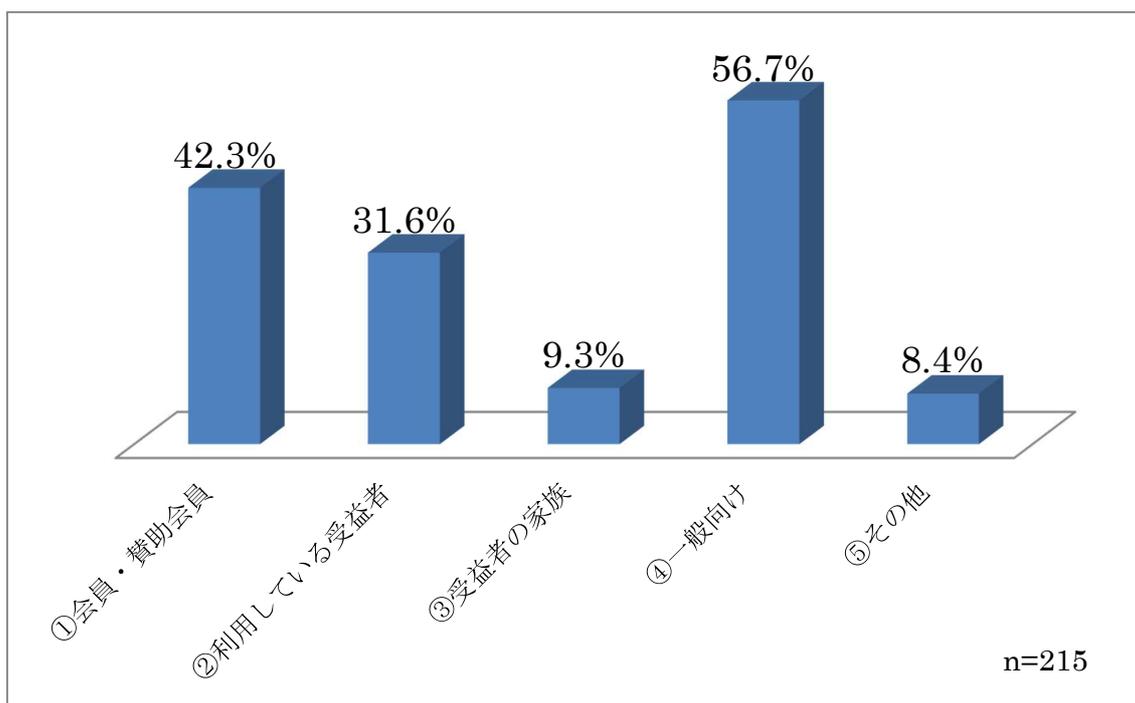


図 3-29 情報発信の相手

③情報発信の方法

情報発信の方法については、選択数に制限を設けない複数回答で回答してもらった。平均回答数は2.19である。回答は図3-30のようになった。「パンフレットやチラシ等」が47.7%でもっとも多く、「団体のホームページ」の45.0%も僅差で続く。「開放・広報誌」(30.0%)や「SNS (facebook など)」(29.5%)、「他団体主催行事や交流会等」(17.3%)、「新聞・テレビ・雑誌等」(15.5%)なども比較的多く選択されている。「特に行っていない」も11.4%ある。

従来からの印刷メディアを通しての情報発信に加えて、HPやSNSを用いた情報発信もよく利用されるようになってきている。一般に情報発信においてはメディアミックスを有効に行うことでその効果が向上すると考えられるが、発信したい相手に合わせてどの方法を中心に用いながら情報発信するか工夫を行うことが有効である。

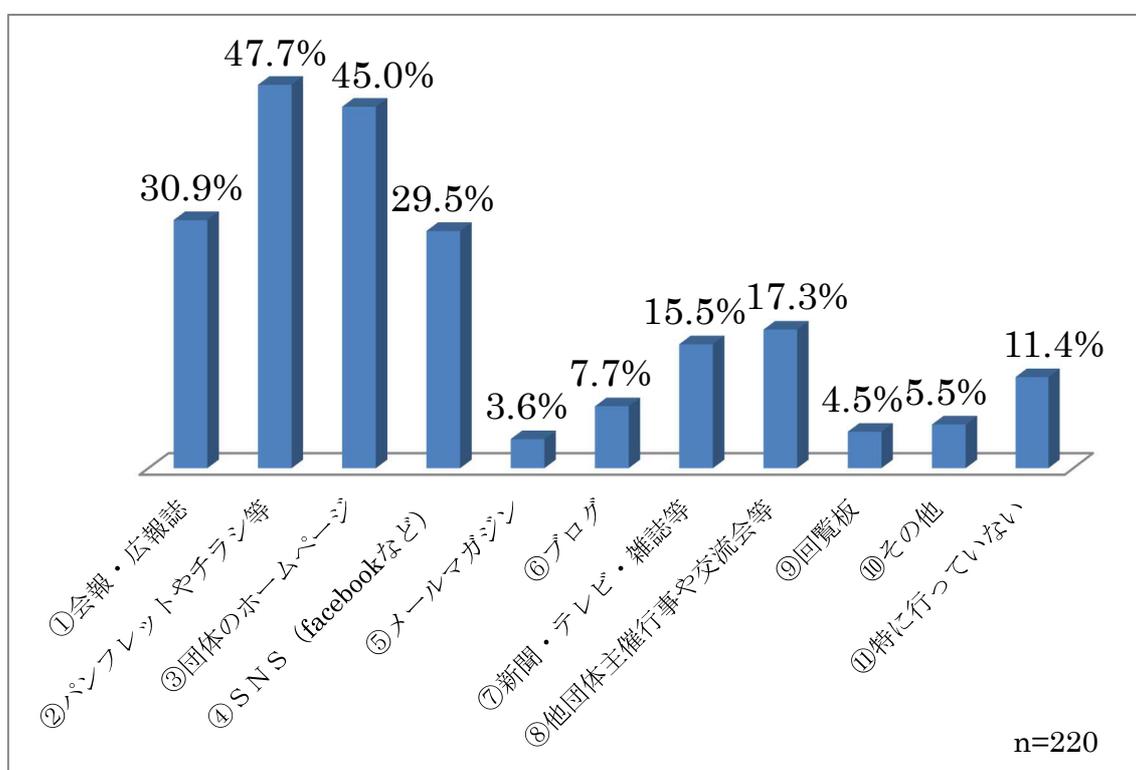


図 3-30 情報発信の方法

④広報や情報発信がうまくいっていない原因

広報や情報発信が「うまくいっていない」「どちらかというとうまくいっていない」と回答した NPO にその原因を尋ねた。選択数に制限を設けない複数回答で得た回答が図 3-31 である（平均回答数：1.65）。「人材が不足しているため時間がない」が 44.4% ともっとも多い。続いて「資金が不足しているためできない」が 42.9%、「団体の活動内容等を PR するツールが不十分」が 38.1% などとなっている。

人的・財政的に厳しい状況で NPO を運営している場合、情報発信に十分取り組めないのは仕方ない面もある。しかし、情報発信を行わなければ参加者や新規会員の獲得も難しくなる。また、小規模なあるいは設立から日が浅い NPO では、「団体の活動内容や存在意義が整理されていない（ブランド化されていない）」ケースや「ターゲットが確定していない」ケースも見受けられそうである。この点に関しては、広報や情報発信をどのように行えば効果的に（労力をあまりかけずに）実施できるかのノウハウを共有する研修や個別相談などが有効ではないかと考えられる。情報発信のノウハウについては、「おんぼ」などでいつでも利用できるマニュアルや事例集を公開することも効果的ではなかろうか。

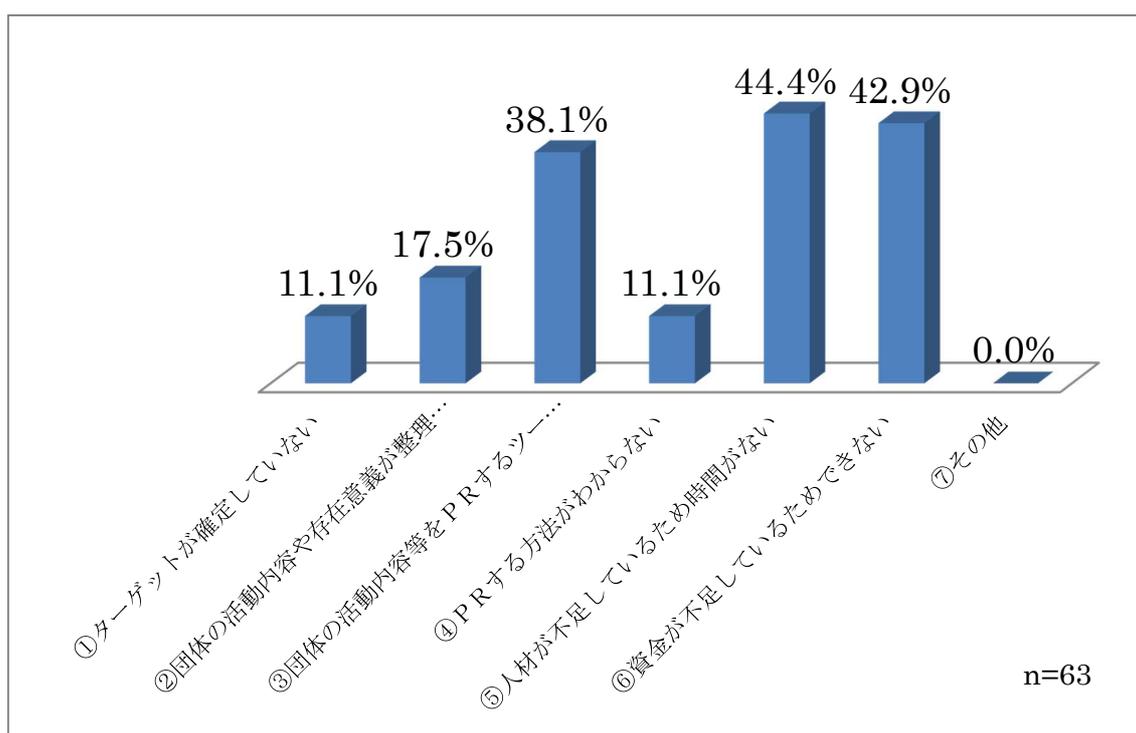


図 3-31 広報や情報発信がうまくいっていない理由

⑤広報や情報発信についての個別相談の活用

広報や情報発信についての個別相談の活用については、「今は活用したいと思わない」が31.8%ともっとも多く、「必要がない」の30.4%と合わせ、約6割は個別相談の活用に消極的である（図3-32）。しかし、「どちらかといえば活用したい」（26.2%）、「活用したいと思う」（11.7%）という積極的な回答が他の事柄に関する個別相談よりも多く、相対的には広報や情報発信については個別相談の活用がより期待できそうである。

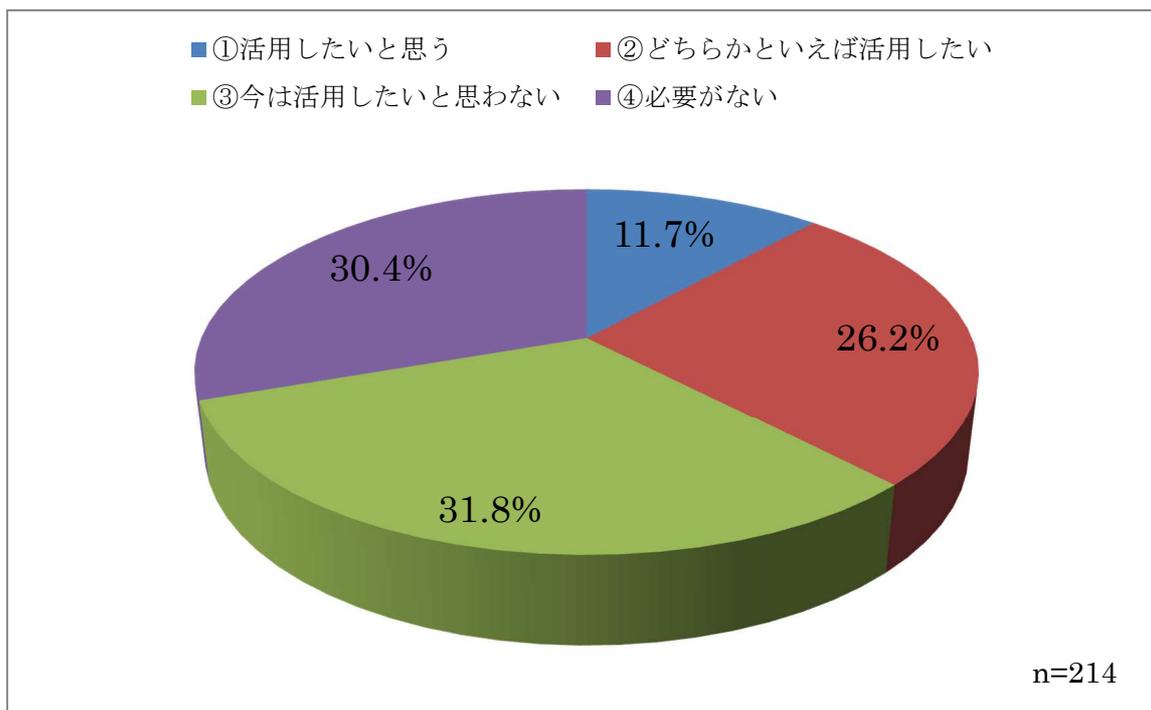


図3-32 広報や情報発信についての個別相談の活用

2) 情報収集について

①情報収集の方法

A.助成金に関する情報

情報収集の方法のうち、助成金に関する情報については、図 3-33 の結果を得た。設問では、選択数に制限を設けない複数回答で回答を得、平均回答数は 1.78 である。「おんぼ」が 32.7%と最も多く、「NPO センターからの案内等」(29.1%)、「特に収集していない」(28.6%)、「助成金元のホームページ」(28.2%) などが続いている。助成金という NPO 関係者内部向けの情報については、「おんぼ」や NPO センター、助成金元など情報を収集するターゲットがある程度明確になっており、意思があれば情報を収集しやすい状況になっているのではないかと考えられる。

しかし、助成金の情報収集を「特に収集していない」NPO28.6%のうち一部は情報を収集すれば応募可能な助成金が存在するケースも考えられ、助成金に関する情報に関する関心をさらに高める必要もあろう。

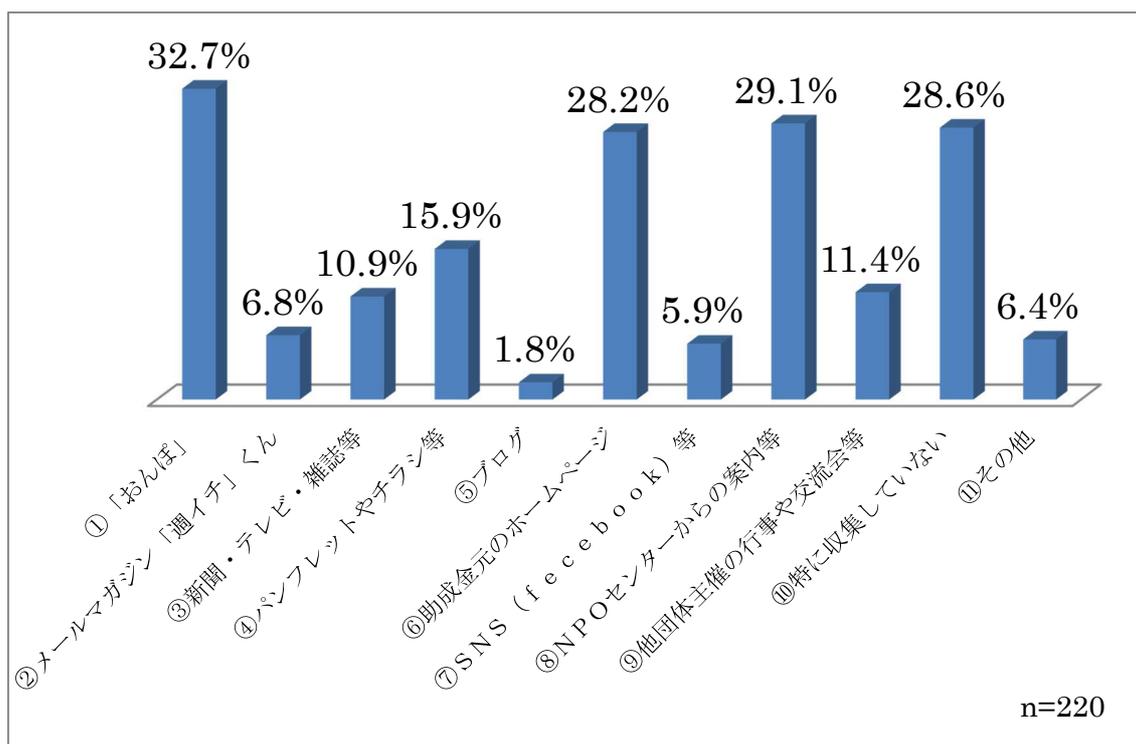


図 3-33 助成金に関する情報の収集方法

B.研修やセミナーに関する情報

研修やセミナーに関する情報の収集方法も同様に選択数に制限を設けない複数回答で回答を得た（平均回答数：1.70）。その結果は図 3-34 の通りである。「NPO センターからの案内等」が 40.2%と最も多い。NPO を対象とする研修やセミナーの多くは NPO センターで企画・開催しており、その案内も有効に届いていることが伺える。続いて、「おんぼ」が 30.6%、「特に収集していない」（28.3%）、「パンフレットやチラシ等」（17.8%）などとなっている。

助成金についての情報と同様に、研修やセミナーについても情報を収集していない NPO が 3 割近くある。それぞれの NPO で受け止め方は違うかも知れないが、基本的には NPO 活動をより効果的なものにできるように、積極的に研修やセミナーを活用しようとする雰囲気作りがさらに必要である。

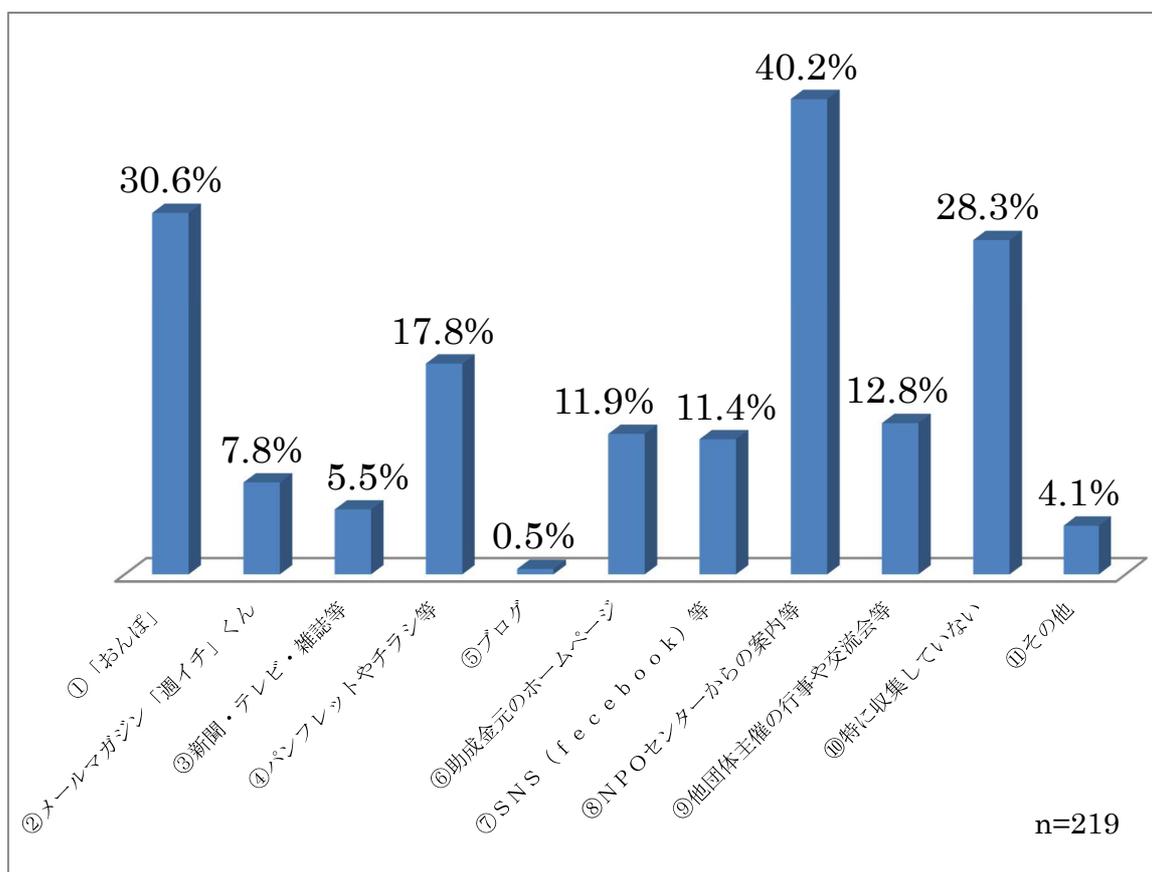


図 3-34 研修やセミナーに関する情報の収集方法

C.行政の取り組みに関する情報

行政の取り組みに関する情報の収集方法については、図 3-35 の結果を得た（回答は選択数に制限を設けない複数回答で、平均回答数は 1.64）。「助成金元のホームページ」が 30.9% ともっとも多く、「おんぼ」（26.8%）、「特に収集していない」（25.5%）、「NPO センターからの案内等」（23.6%）などが続いている。

NPO の取り組みにおいては、当該領域における行政の取り組みを把握し、それとの関係で役割分担や連携・協働を計画し実行していくことが必要ではないかと考えられる。そこで、「おんぼ」や NPO センターからの案内等を一層利用してもらうとともに、そのような情報がどこに掲載されているかという情報源情報の提供にも取り組むことが望ましい。

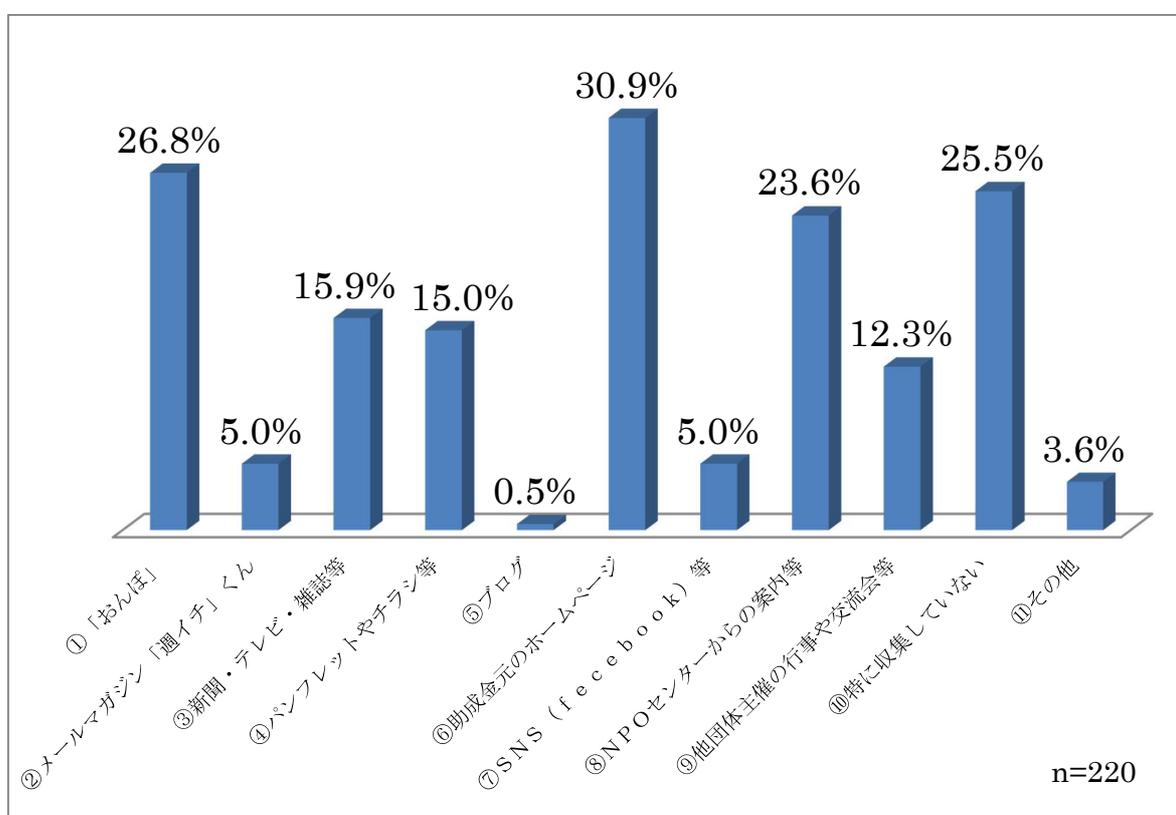


図 3-35 行政の取り組みに関する情報の収集方法

D.他団体の活動に関する情報

他団体の活動に関する情報について、その収集方法は、図 3-36 の通りである（選択数に制限を設けない複数回答で回答、平均回答数：1.68）。「特に収集していない」が 36.2% ともっとも多い。他の情報に比べ、他団体の活動に関する情報が一番ニーズが低いという現状である。収集方法としては、「おんぼ」（25.3%）、「NPO センターからの案内等」（21.7%）、「他団体主催の行事や交流会等」（20.4%）などが比較的多く選択されている。

他団体の情報は、自団体の活動に直接参考にならなくとも、自団体の所在地の確認や今後の方向性の検討に背景として有益ではないかと考えられる。他団体の情報への関心を高めるとともに、団体相互の情報交流をさらに盛んにしていくことが望ましい。

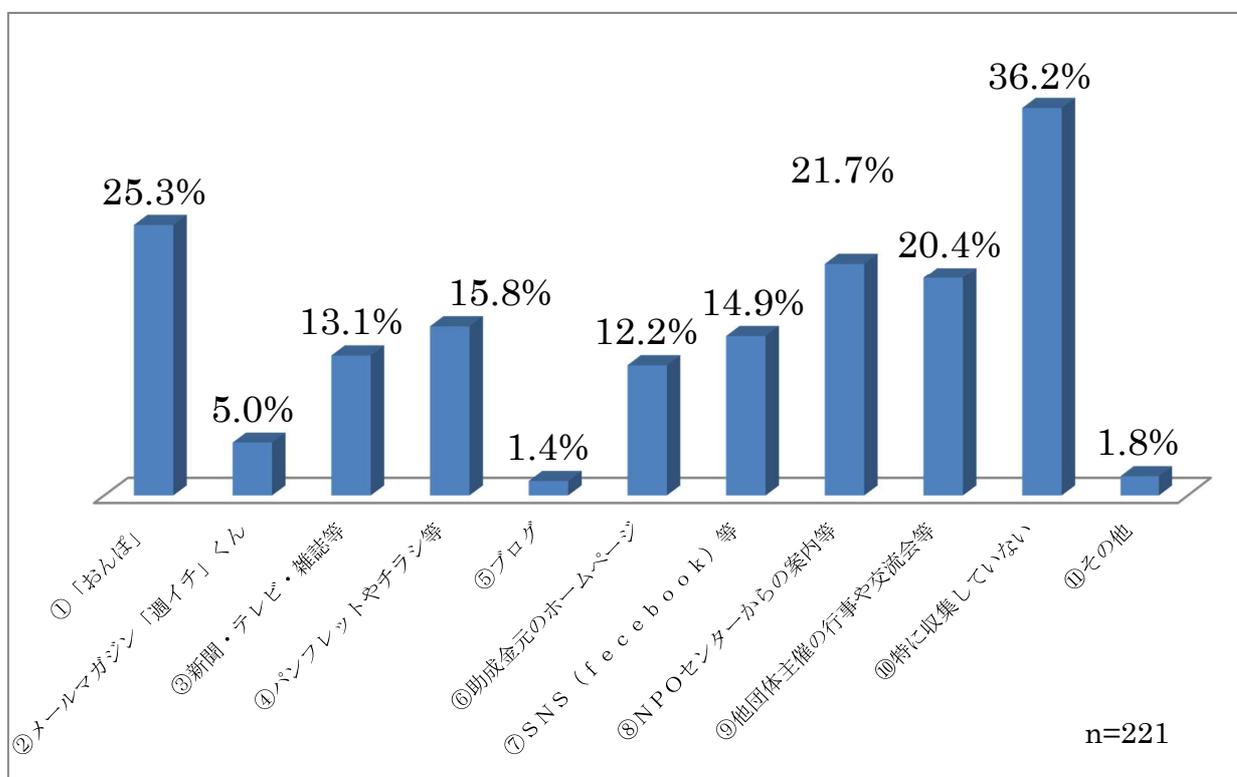


図 3-36 他団体の活動に関する情報の収集方法

4. 相談窓口について

(1) 利用する相談窓口

1) 「資金」についての相談

相談を行う際の窓口について、まず利用する相談窓口について尋ねた。「資金」についての相談窓口の回答は図 4-1 の通りである（選択数に制限を設けない複数回答で回答、平均回答数：1.15）。「相談する必要が今のところない」が 49.8%と半数近くを占めている。28 年度の調査では、団体の総収入額が 500 万円以内の団体が 55.6%と過半数を占め、資金が十分確保できていない NPO も相当数存在すると考えられるが、相談窓口の利用についてはあまり多く選択されていないといえる。続いて、「相談したいが利用していない」（17.5%）が 2 番目に多い。相談のニーズはあるのに利用していないケースについては解消を図る必要がある。具体的な窓口としては、「市町村の担当課」（17.1%）、「県の関係部署や振興局」（10.6%）、「おおいたボランティア・NPO センター」（7.4%）、「県民活動支援室」（6.5%）、「民間の中間支援団体」（2.8%）、「その他」（3.2%）などが比較的多く選択されている。

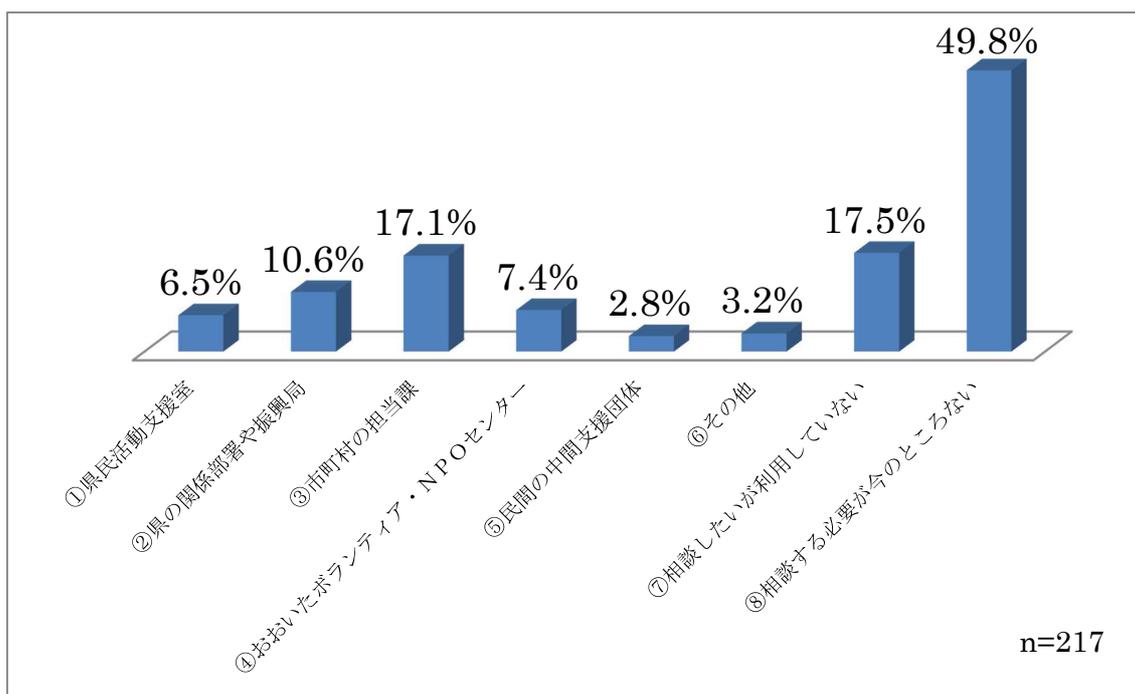


図 4-1 「資金」についての相談窓口

2) 「運営や雇用」についての相談

「運営や雇用」についての相談窓口については、図 4-2 の回答を得た（選択数に制限を設けない複数回答で回答、平均回答数：1.15）。「利用する必要が今のところない」が 46.2%と最も多い。次が「相談したいが利用していない」の 18.6%である。「資金」同様相談したい時に窓口が見つかりやすいような支援は必要である。具体的窓口としては、「市町村の担当課」（12.9%）、「県民活動支援室」（11.9%）、「県民活動支援室」（11.9%）、「おおいたボランティア・NPOセンター」（11.4%）、「県の関係部署や振興局」（8.1%）などの回答が相対的に多い。

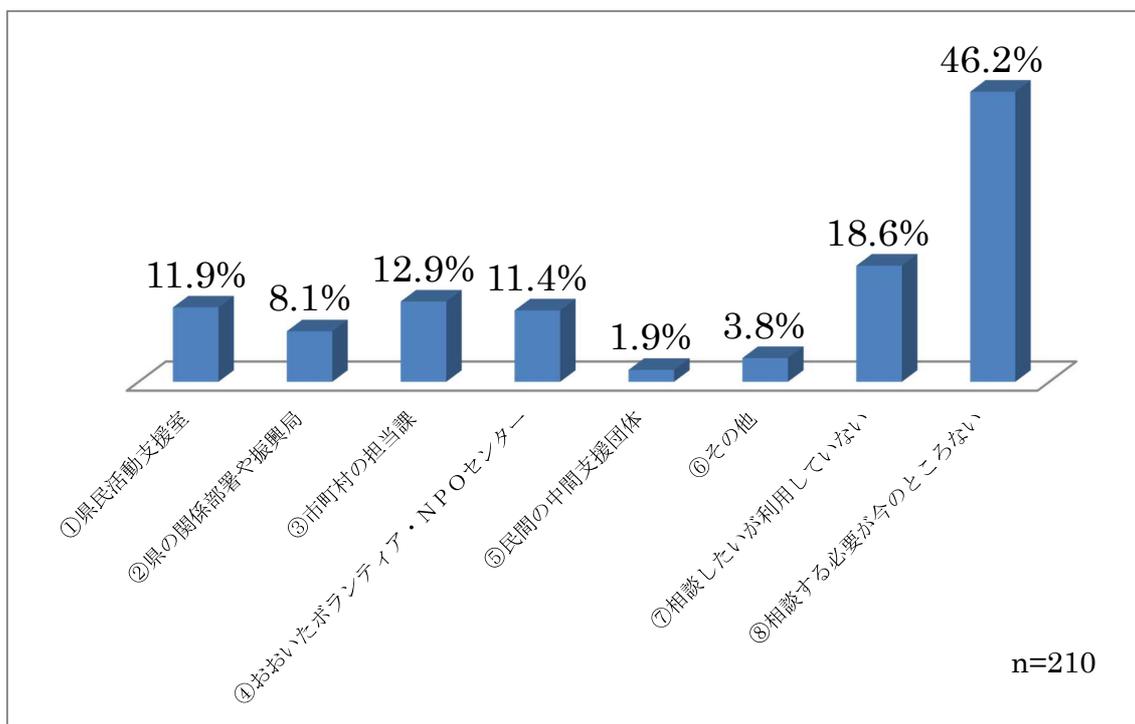


図 4-2 「運営や雇用」についての相談窓口

3) 「情報発信や収集」についての相談

「情報発信や収集」についての相談窓口についても同様に尋ねた（選択数に制限を設けない複数回答で回答、平均回答数：1.22）。回答は図 4-3 の通りである。「相談する必要が今のところない」が 47.1%と最も多い。続いて、「相談したいが利用していない」が 17.1%、「市町村の担当課」(16.7%)、「県民活動支援室」(12.4%)、「おおいたボランティア・NPOセンター」(12.4%)、「県の関係部署や振興局」(10.5%) などとなっている。

情報発信や収集についても NPO の受け止めはほぼ他の項目に近く、相談窓口を有効に活用してもらうためには、相談に関する意識の改革から取り組んでいく必要がある。

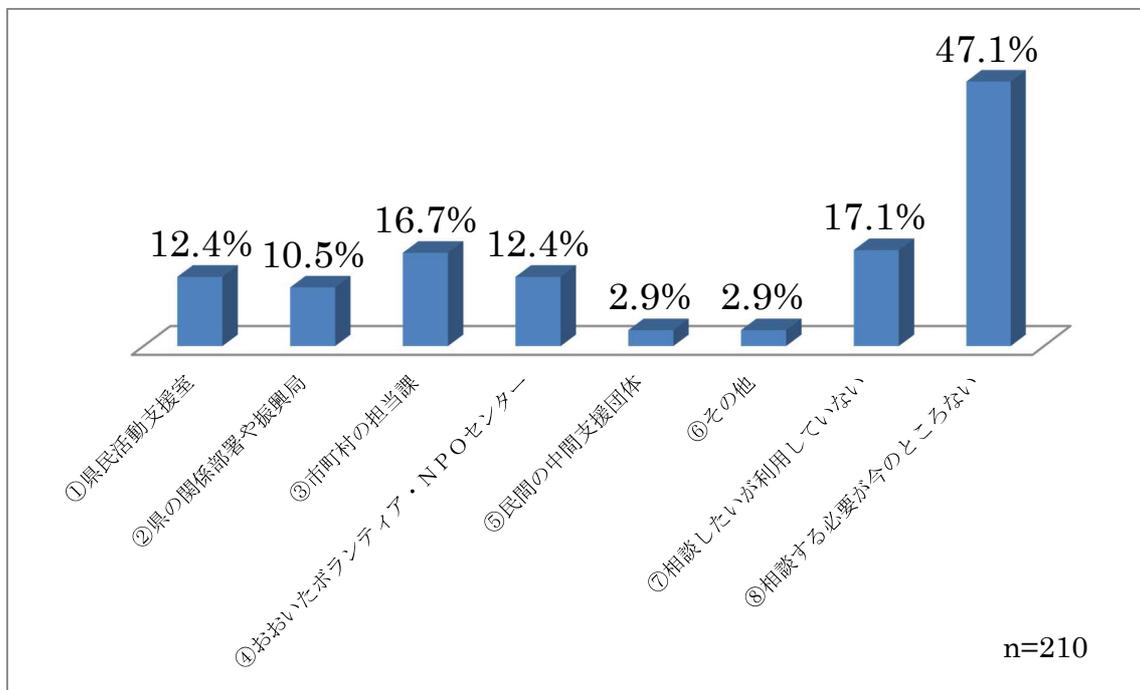


図 4-3 「情報発信や収集」についての相談窓口

4) 「講座やセミナーの受講」についての相談

「講座やセミナーの受講」についての相談について回答をまとめた(図 4-4)。選択数に制限を設けない複数回答で回答を得、平均回答数は 1.20 であった。「相談する必要が今のところない」が 48.1%でもっとも多い。「相談したいが利用していない」は 12.9%と他の設問より低く、「おおいたボランティア・NPO センター」が 19.0%と相対的に多く回答されている。講座やセミナーに関してはおおいたボランティア・NPO センターがよく利用されていることが反映していると考えられる。他には、「県民活動支援室」(11.9%)、「県の関係部署や振興局」(11.9%)、「市町村の担当課」(11.0%)、「民間の中間支援団体」(3.3%)、「その他」(1.9%)、「相談したいが利用していない」(12.9%)、「相談する必要が今のところない」(48.1%)などが回答されていた。

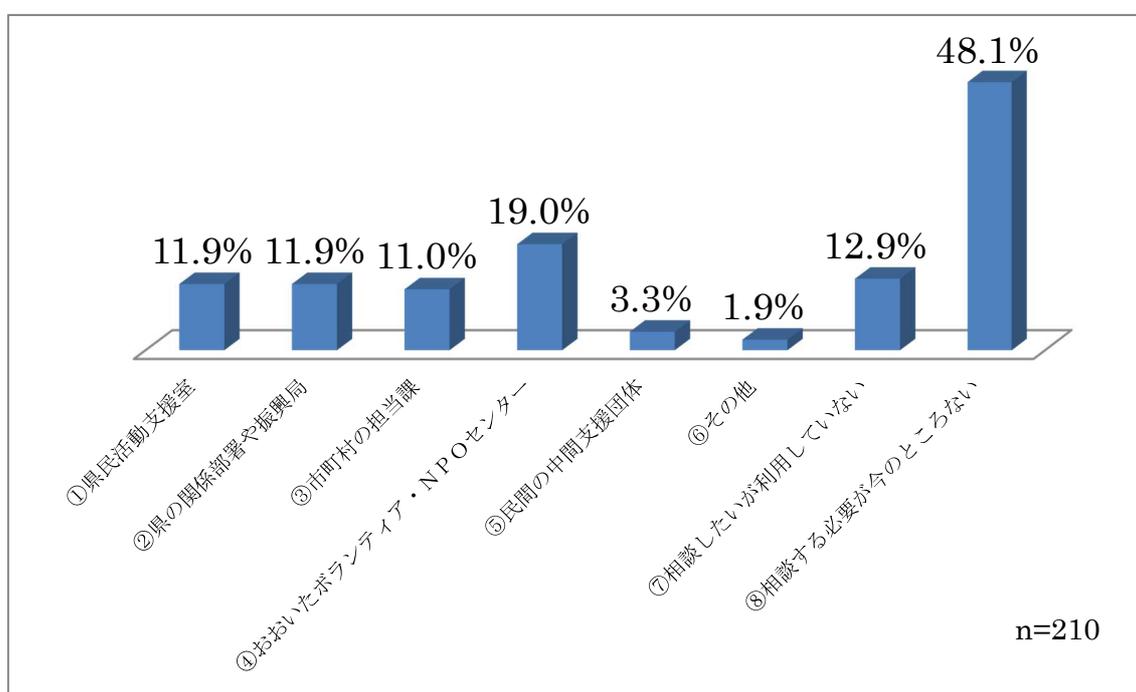


図 4-4 「講座やセミナーの受講」についての相談窓口

5. おおいたボランティア・NPO センターの支援について

(1) センター主催の講座やセミナーについて

1) 団体の基盤強化のための講座受講

おおいたボランティア・NPO センターの支援については、まずセンター主催の講座やセミナーについて尋ねた（図 5-1）。団体の基盤強化のための講座受講については、「どちらかといえば受講したい」が 43.8%で「受講したい」の 8.8%を加え、半数強が受講に肯定的である。「受講しない」は 26.7%、「どちらかといえば受講したくない」は 12.0%であった。

個別の講座の広報においては（実際すでに取り組まれていることではあるが）、団体の基盤強化という言葉をより具体的な言葉で説明し、受講ニーズを高める必要がある。

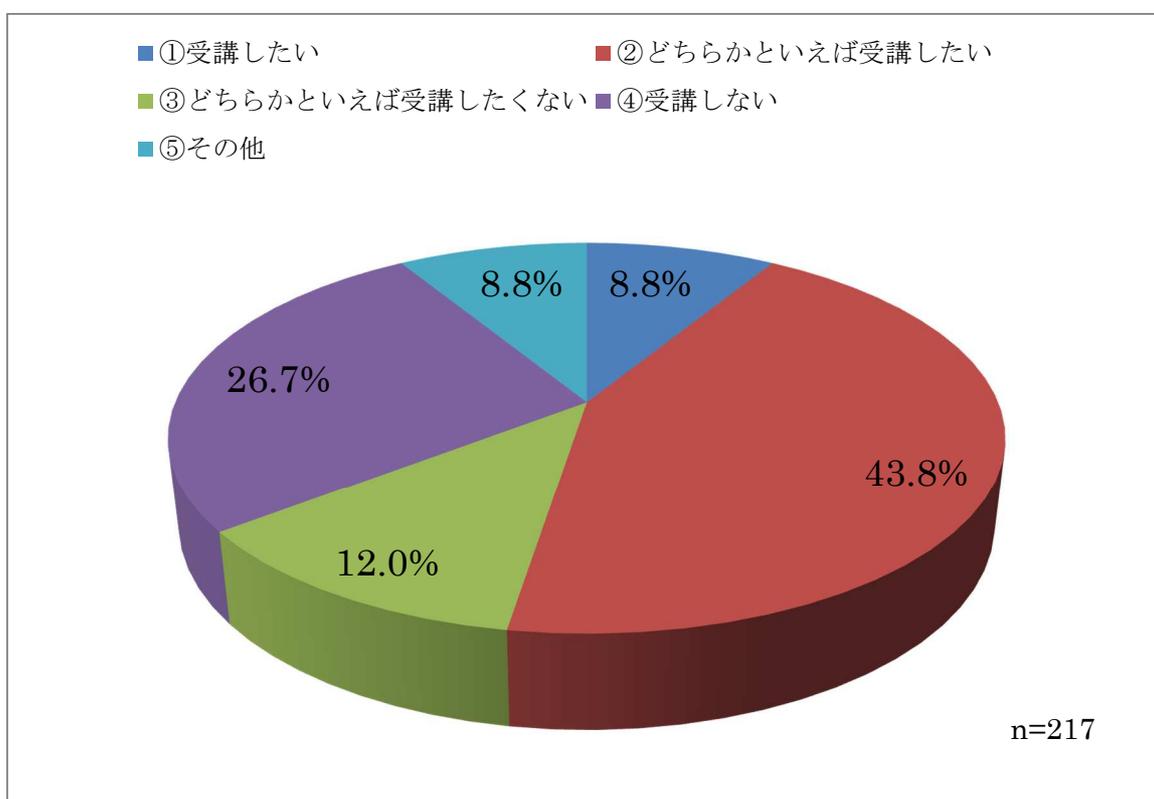
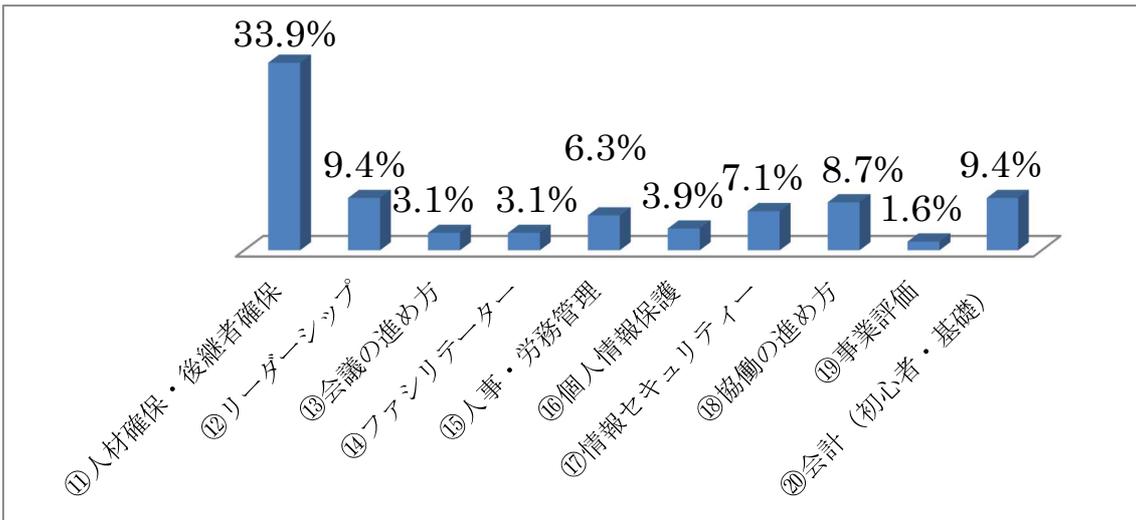
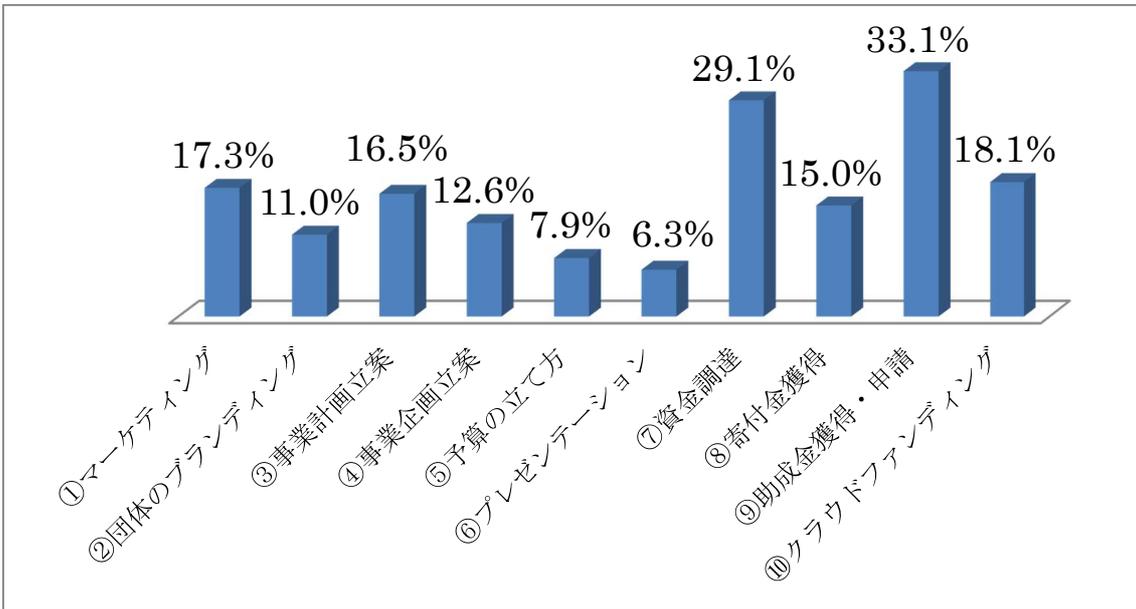


図 5-1 団体の基盤強化のための講座受講

2) 希望する講座内容

希望する講座内容については、選択数を最大 5 つまでと制限して複数回答で回答を得た(図 5-2)。平均回答数は 3.35 である。「人材確保・後継者確保」が 33.9% ともっとも多い。続いて、「助成金獲得・申請」(33.1%)、「資金調達」(29.1%)、「クラウドファンディング」(18.1%)、「マーケティング」(17.3%)、「事業計画立案」(16.5%)、「PR の方法」(15.7%)、「寄付金獲得」(15.0%)、「税金関係」(15.0%)、なども多く回答された。

NPO にとって重要な「人」や「金」の問題に始まり、事業計画から PR の方法まで、多様な内容にニーズがあると考えられる。



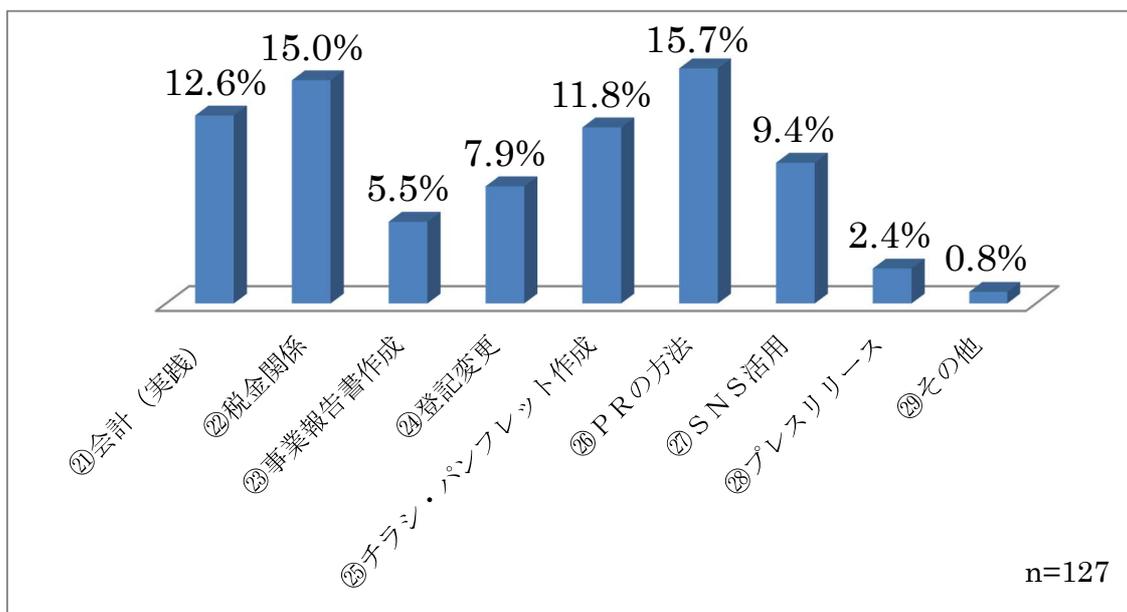


図 5-2 希望する講座内容

3) 講座の形態

①内容

講座の形態について、まず内容面では、「基礎的な内容を単発で学ぶ」が58.6%ともっとも多い(図5-3)。新規に設立されたNPOではまず基礎的な内容から学ぶ必要があろうし、参加しやすいのは単発の講座であろう。しかし、その後のより発展した学習としては、「専門的な内容を体系的に連続講座で学ぶ」(39.1%)が必要となる。

基礎的な講座と専門的・発展的な講座の講座間の接続の問題(基礎的講座受講終了の際に以後の研修の体系や進め方について情報提供・相談を行うこと)も重要である。

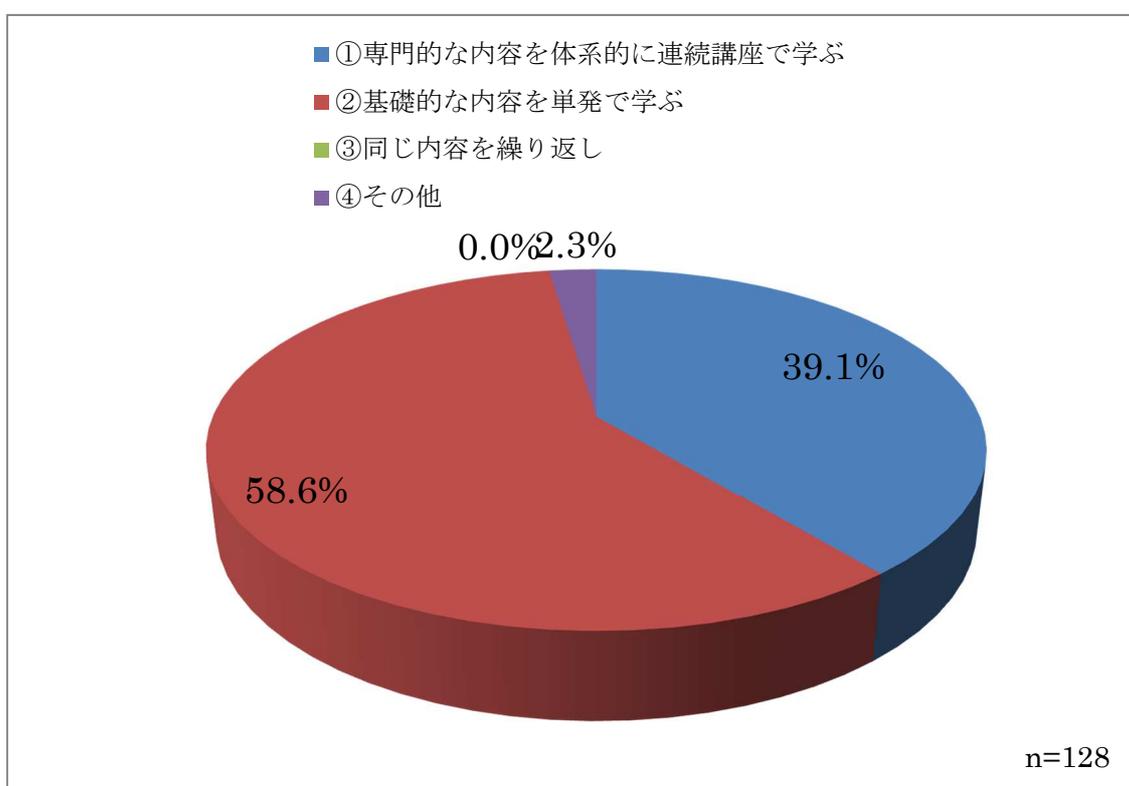


図 5-3 講座の内容

②日程

講座の日程については、「半日程度」が 49.6%と最も多い（図 5-4）。「1日かけて同じテーマをじっくりと」の 19.0%がこれに続く。「月 1～2 回程度を数回」（11.6%）、「前期（4月～9月）・後期（10月～3月）」（9.9%）もある程度選択されていた。

講座の内容や展開に応じて、日程の設定の仕方を有効に適用し組み合わせることが必要であろう。

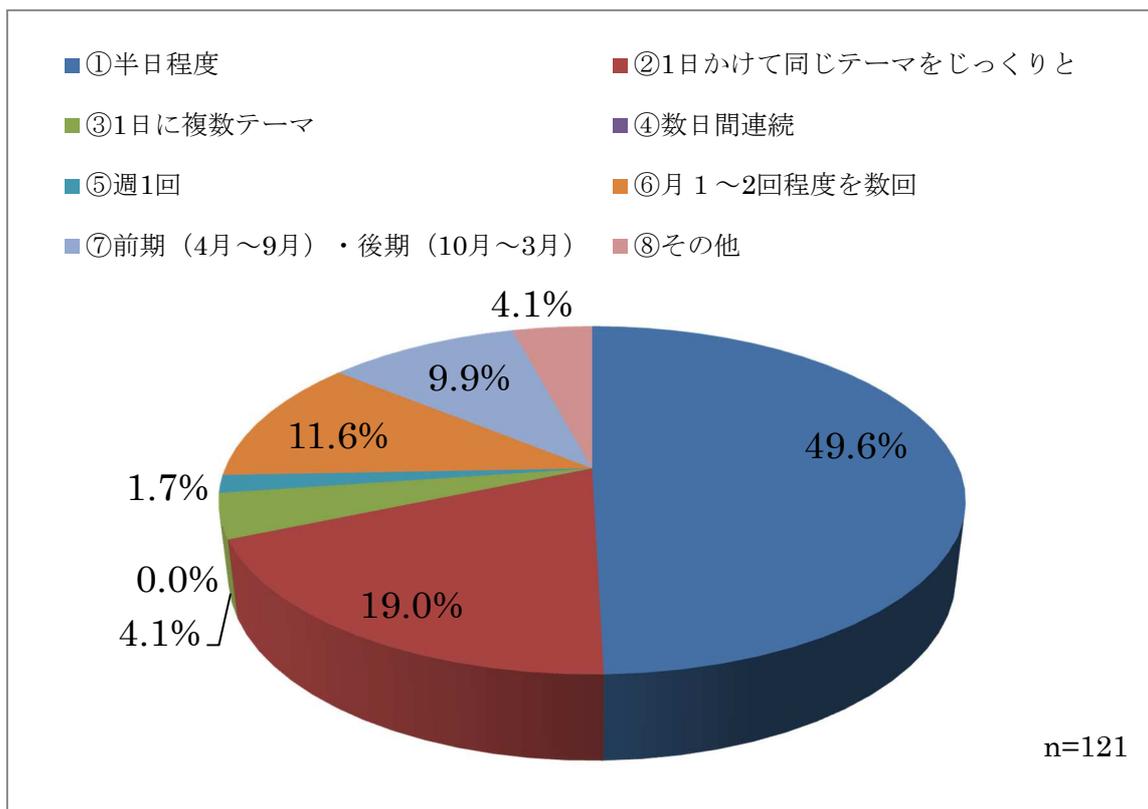


図 5-4 講座の日程

4) 講座に参加しやすい曜日

講座に参加しやすい曜日については、2 つまでの制限で複数回答を得た（平均回答数：1.67）。回答は図 5-5 の通りである。「土曜日」が 33.9% ともっとも多く、「火曜日」(32.2%)、「水曜日」(28.1%) が続く。「金曜日」は 13.2% とニーズが低い。

NPO の休みとする曜日やプログラムを行うかどうかなど、講座に参加しやすい曜日には個々に様々な事情があるであろう。ニーズの高い曜日を中心に開講するとともに、同一内容の講座を、曜日を変えつつ実施するなど工夫が必要である。

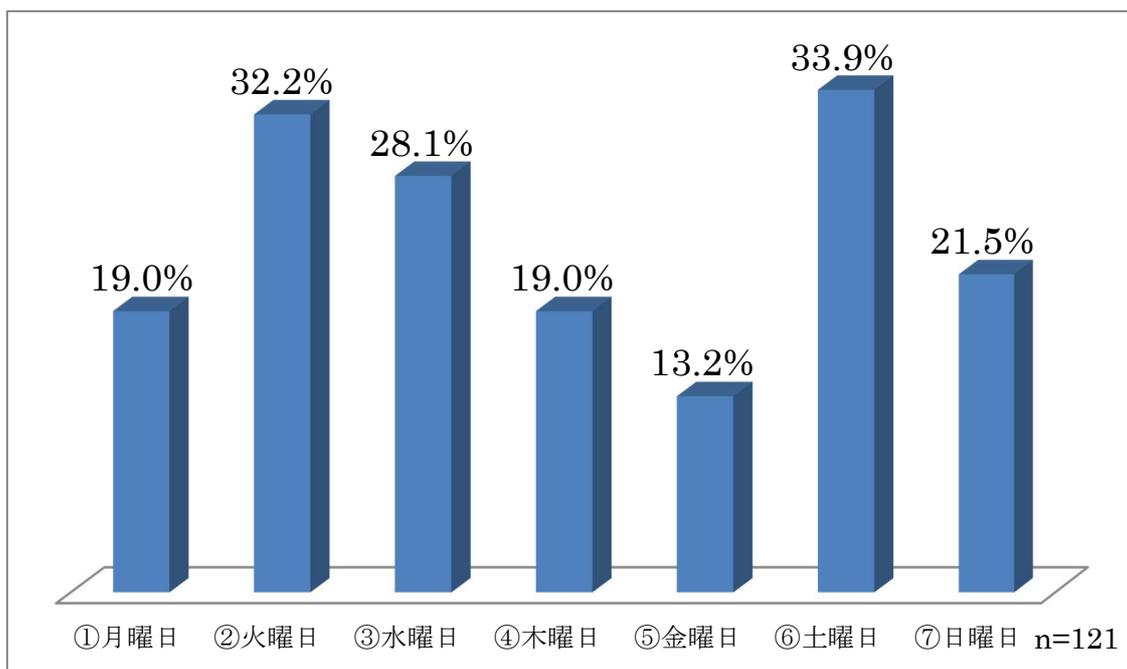


図 5-5 講座に参加しやすい曜日

5) 講座に参加しやすい時間帯

講座に参加しやすい時間帯については、図 5-6 の回答を得た。「午後 (13 時～17 時)」が 40.6% ともっとも多く、以下「午前 (9 時～12 時)」(38.3%)、「終日 (9 時～17 時)」(11.7%)、「夜間 (18 時以降)」(9.4%) の順となっている。NPO の主たる活動時間帯である午後もしくは午前のニーズが高い。活動終了後夜間での受講は今のところニーズが低いようである。

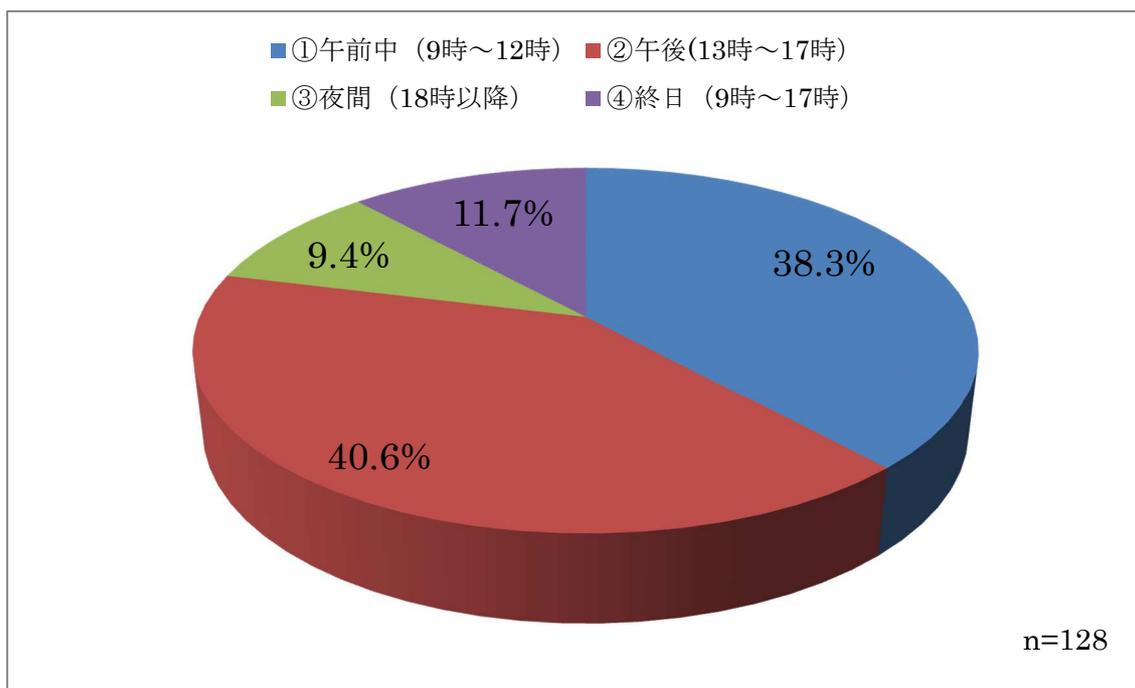


図 5-6 講座に参加しやすい時間帯

6) 講座を受講したいと思わない理由

Q40で「受講したくない」、「どちらかといえば受講したくない」と回答したNPOに、2つまでの制限でその利用を尋ねた。回答は図5-7の通りである(平均回答数:1.43)。「事業で忙しい」が41.7%ともっとも多い。多忙は講座受講における障壁になっている。「受講したいテーマがない」も32.1%ある。どのようなテーマあるいは切り口であれば受講ニーズが高まるのか、さらに検討が必要である。「学ぶ必要がない」の20.2%も重い結果である。現状の活動に満足することなく活動の充実や発展のために学び続けようという姿勢を広げていくために、様々な経路から、様々な訴えかけを行う必要がある。

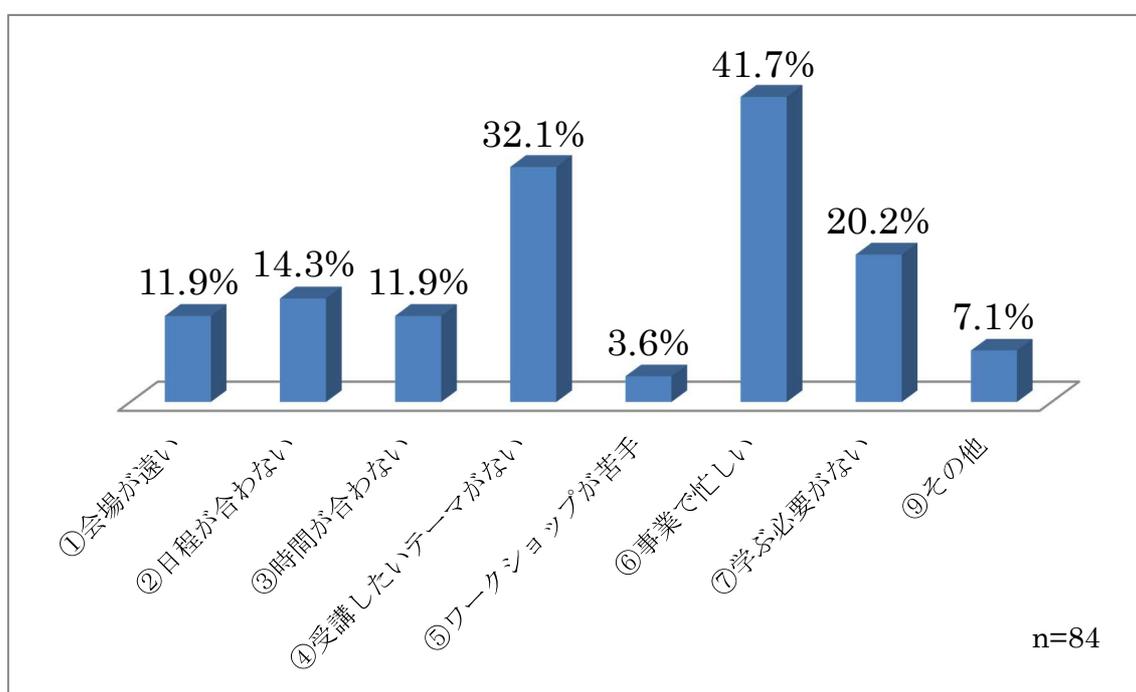


図5-7 講座を受講したいと思わない理由

(2) 出張相談について

1) 出張相談の必要性

これまでの設問では、内容ごとに個別相談へのニーズを聞いてきた。ここでは、おおいたボランティア・NPOセンターが県内各地に出張する出張相談についてニーズを尋ねた。回答は図 5-8 の通りである。「どちらかといえば必要」が 35.0%と最も多く、以下「必要」(22.9%)、「必要ない」(24.3%)、「どちらかといえば必要ない」(17.8%) の順となっている。

個々の内容に関する個別相談の活用に比べると、ニーズが高いと捉えられる。センターに出向いてまで相談しようとは思っていないが、現地まで来てくれるなら相談を利用してもよいという受け止めと考えられる。相談件数を増やし、NPO への支援の機能を高めるためには、まずお試しで出張相談を実施し、その後の継続的な個別相談へとつないでいくことも必要ではなかろうか。

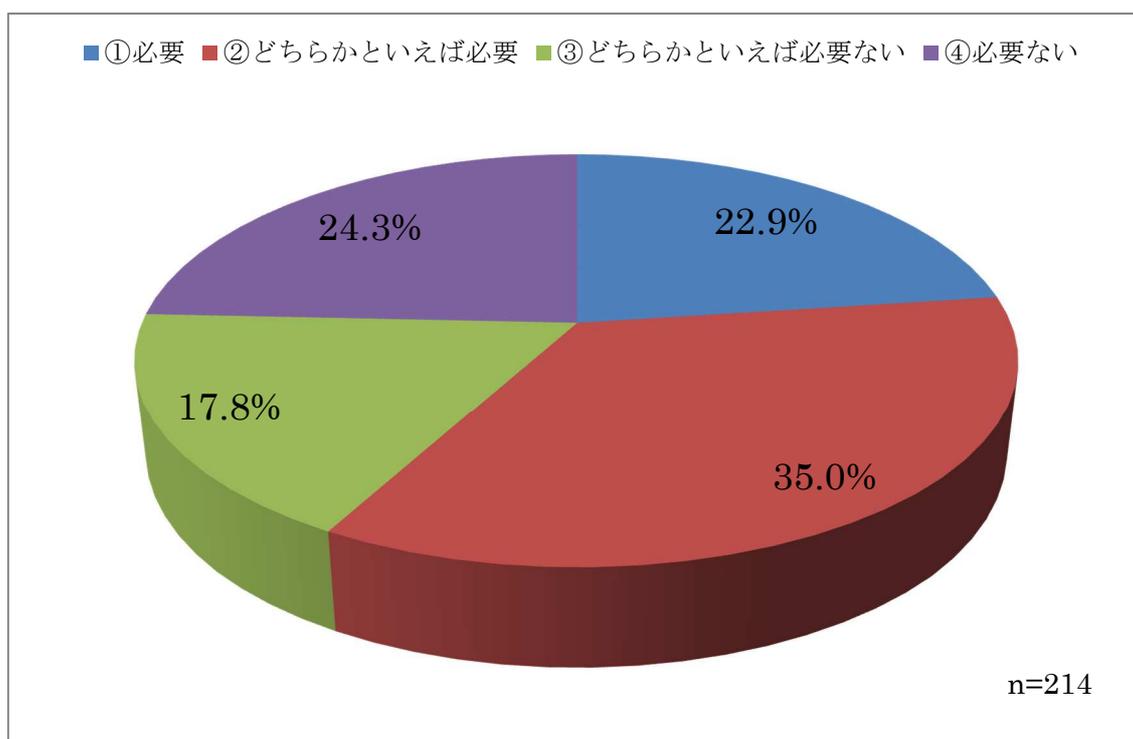


図 5-8 出張相談の必要性

2) 出張相談を希望する内容

出張相談を希望する内容としては、図 5-9 の結果を得た（選択数に制限を設けない複数回答で回答、平均回答数 2.46）。「提出資料関係」が 39.4% ともっとも多い。「会計」（34.9%）や「登記関係」（33.9%）、「税務関係」（30.3%）、「広報に関すること」（26.6%）なども多く選択されている。

特に NPO 法人にとっては、年度ごとに提出しなければならない資料や会計・税務の処理などは少なからぬ負担になっており、同時にそれに関するノウハウの蓄積はまだ十分でないことから、このような内容についての出張相談が希望されているといえる。

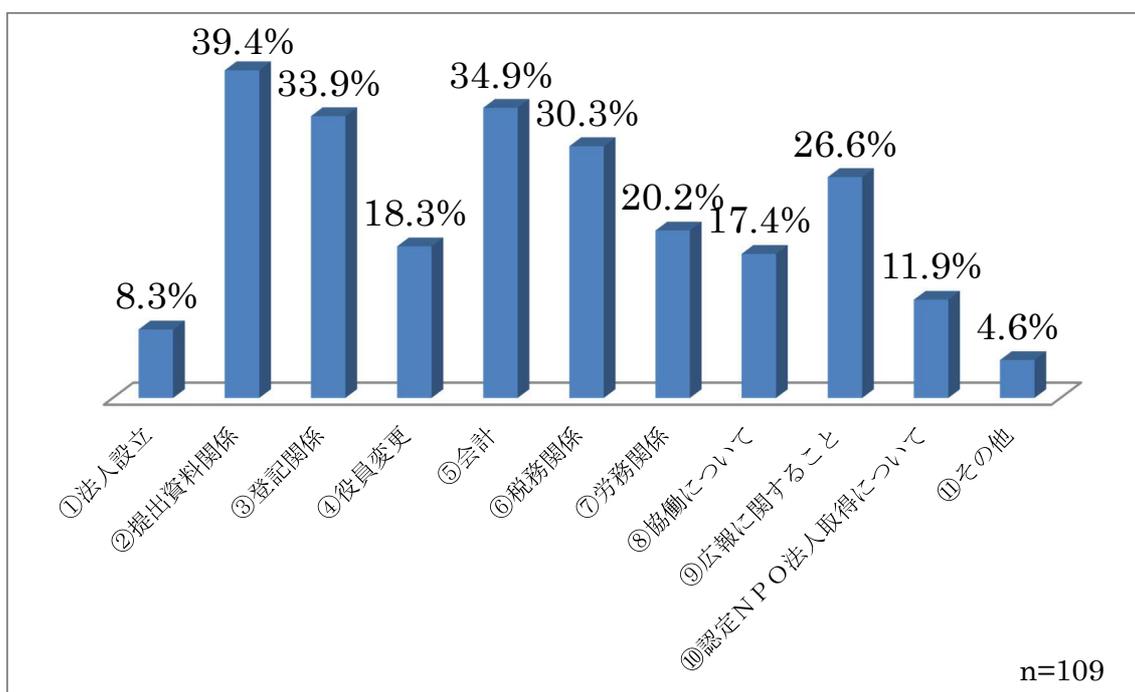


図 5-9 出張相談を希望する内容

3) 出張相談を希望する時期

出張相談を希望する時期については、選択数に制限を設けない複数回答で回答を得た。回答は図 5-10 のようになった。「2月」が 40.2% と特に多い。多くの月が 10% 台選択される中で、12月は 2.0% と少なくなっていた。このような回答を反映しつつ、合わせておおいたボランティア・NPO センターの月ごとの業務計画を勘案して出張相談の効果的な時期を検討する必要がある。

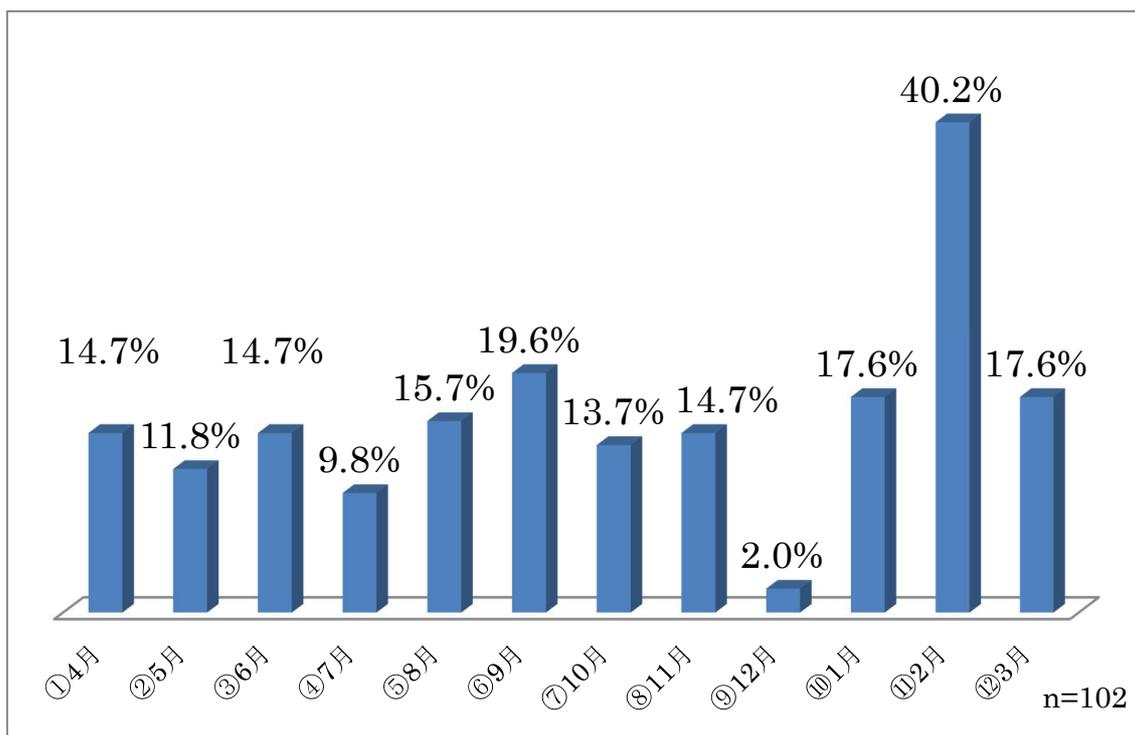


図 5-10 出張相談を希望する時期

(3) 運営アドバイザー派遣制度について

1) 運営アドバイザー派遣制度の認知

運営アドバイザー派遣制度については、まずその認知度を尋ねた(図 5-11)。「知らなかった」が 39.4%でもっとも多く、以下「内容は知らないが聞いたことはある」(35.8%)、「内容まで知っている」(24.8%)の順となった。

運営アドバイザー派遣制度についてはまだ認知度が低く、制度について広報すること、さらにその内容まで認知してもらうことで、NPO からのニーズを拡大していけると考えられる。

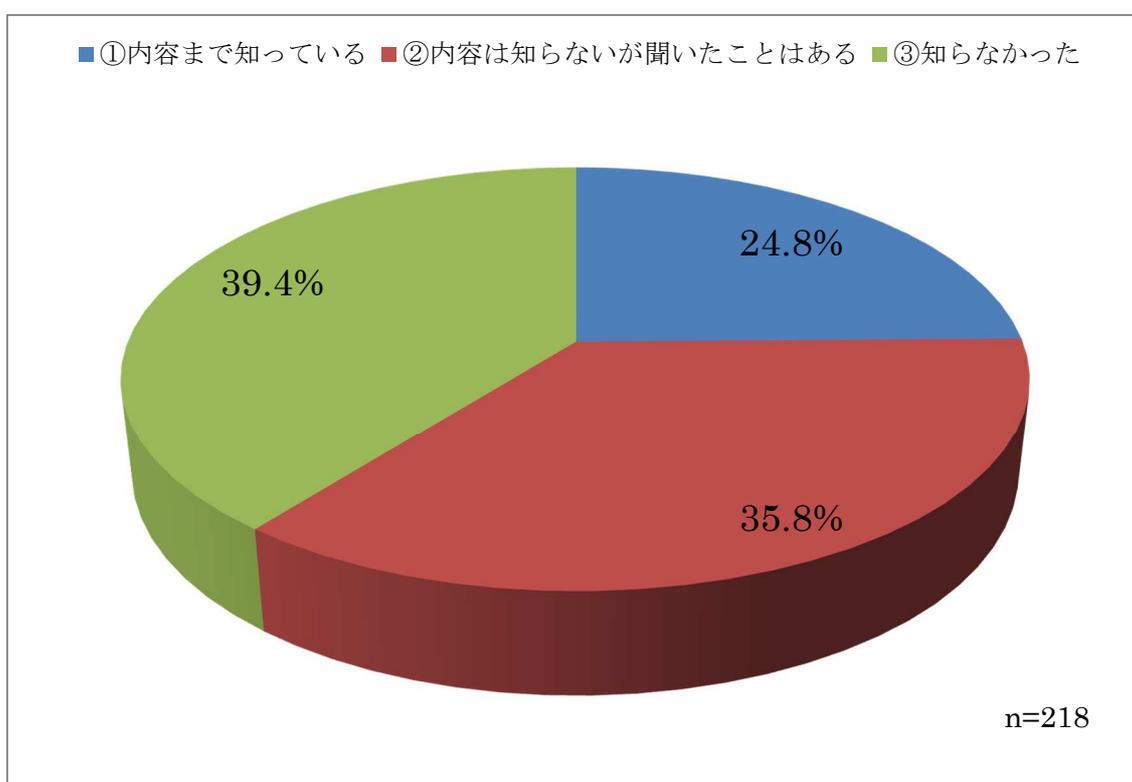


図 5-11 運営アドバイザー派遣制度の認知

2) 運営アドバイザー派遣制度の利用実績

運営アドバイザー派遣制度の利用実績については、Q49で「内容まで知っている」(24.8%)と回答したNPOに限定して尋ねた。したがって有効回答数は全体の4分の1弱の50になっている。50団体の中での利用実績では、「利用したことはない」が42.0%でもっとも多く、以下「数回利用したことがある」(32.0%)、「1度利用したことがある」(22.0%)、「毎年利用している」(4.0%)の順となった(図5-12)。

運営アドバイザー派遣制度について、知ってもらう広報・情報発信が一層必要である。さらに、制度を利用してもらい、そのメリットを具体的に感じていただくことで、リピーターを増やす取り組みが必要になってくるであろう。

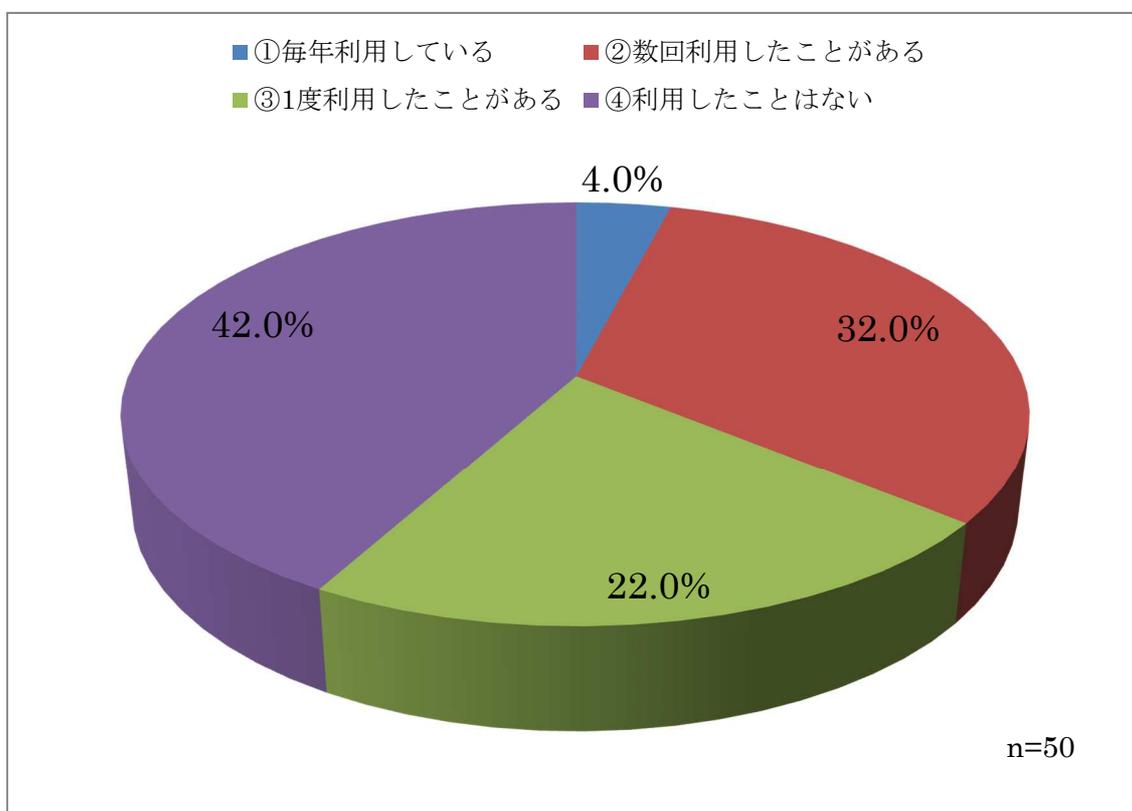


図 5-12 運営アドバイザー派遣制度の利用実績

3) 追加してもらいたい相談内容

運営アドバイザー派遣制度において追加してもらいたい相談内容を自由記述で尋ねた。11件の回答があり、「個別に深いところまで相談」、「目的に応じた助成金の申請の仕方」、「NPO促進法がよく改定されるので、これへの対処がむずかしくて、対応に苦勞している。」などの指摘をいただいた。「中間支援のあり方に課題を思う。中間支援のレベルが低い。」という厳しい指摘もあった。

4) 運営アドバイザー派遣制度の今後の利用

運営アドバイザー派遣制度の今後の利用については（図 5-13）、「必要になれば利用したい」が 48.6%と最も多く、認知度を高めるとともに、アドバイザーによる支援の効果を高めていけば、活発に利用される可能性があると思える。「今のところ利用したいと思わない」（21.4%）、「利用しない」（13.3%）という否定的な回答も3割ほどあるが、今後の取り組みによってこの受け止め方を変えていく必要がある。

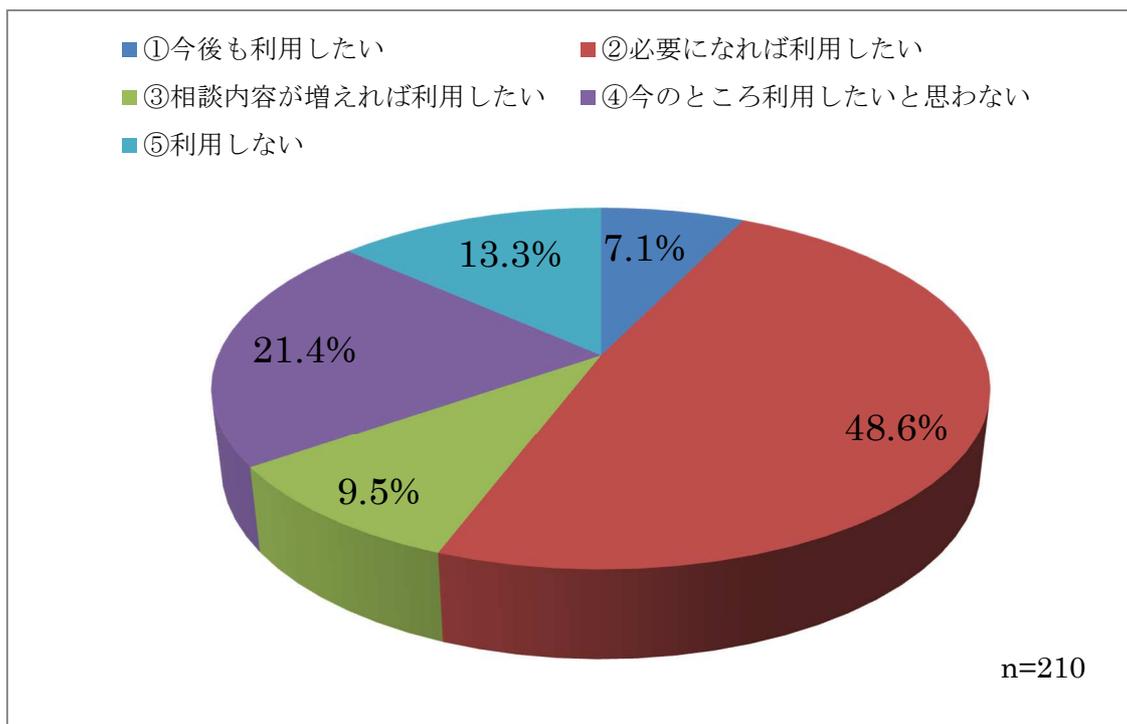


図 5-13 運営アドバイザー派遣制度の今後の利用

6. 災害の対応について

(1) 災害に備える準備状況

本年度の調査では、最後に、災害の対応について尋ねた。平成 29 年には 7 月に北部九州豪雨が、9 月に台風 18 号の被害が発生した。災害発生時には行政の対応に加えて NPO がその専門性や地域でのつながりを生かして活動することが期待されており、今回設問を設けた。

まず、災害に備える準備状況について尋ねたところ、回答は図 6-1 のようになった。「準備していない」が 42.8%と最も多く、以下「準備している」(24.2%)、「現在検討中」(18.6%)、「準備しようと考えている」(8.8%)、「準備する必要はない」(5.6%) の順となった。

まずは、災害発生時に NPO のメンバーが被災しない（被害が小さくなる）よう連絡網での安全確認や対応マニュアルの整備などが行われていることが望ましい。また、すべての NPO が災害時の対応を求められるわけでもなく、災害発生時には NPO の関係者も被災している可能性もあるので、状況に合わせて柔軟に取り組みを進めていく必要はあるが、全体として可能な範囲で災害時に対応が可能になるように準備を進めていただくこと、さらにはその準備状況を把握して、災害発生時に有効に活動してもらえるよう環境を整備することも必要だと考えられる。

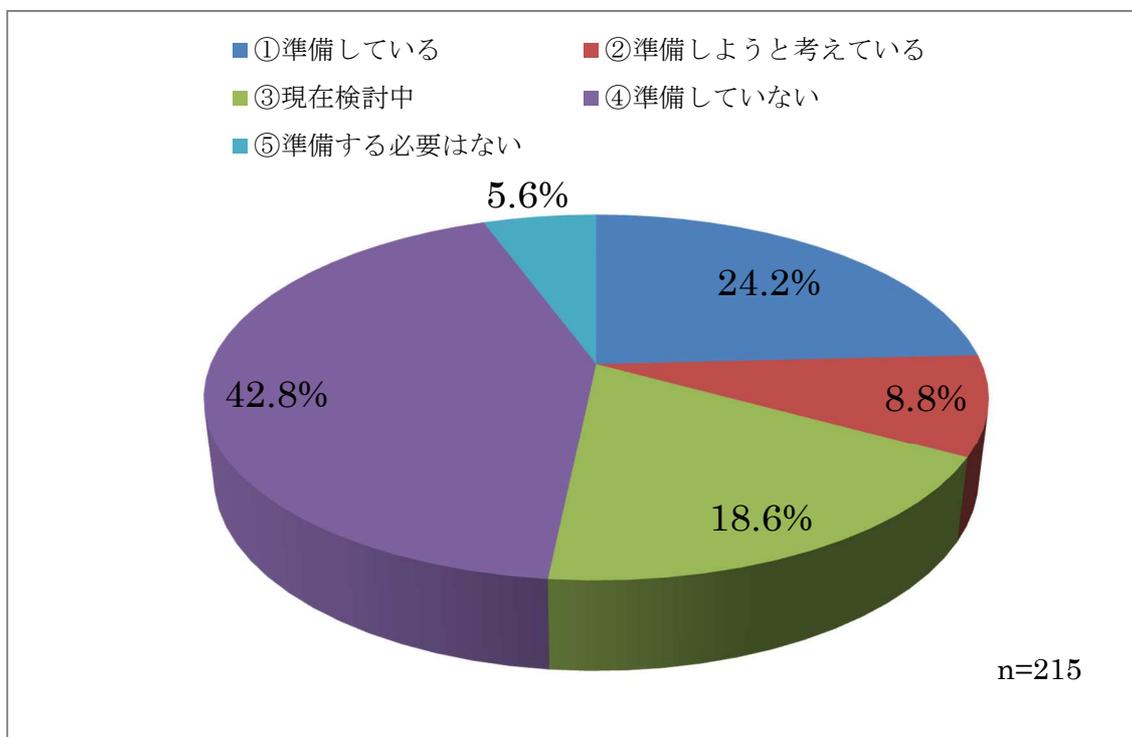


図 6-1 災害に備える準備状況

(2) 具体的な準備内容

Q53で「準備している」と回答したNPOだけを対象に、具体的な準備内容について尋ねた。回答は図6-2の通りである。「緊急連絡網を整備している」が38.0%でもっとも多く、「対応マニュアルを作成している」(30.0%)、「話し合いをしている」(22.0%)、などが続いている。

災害の発生が見込まれる時には活動の可否を含めた判断が適切に行われる必要があろうし、災害発生時にはなるべく速やかに安全確認ができるよう緊急連絡網の整備も必要である。災害発生時あるいはその後の復興時期にどのように活動するかという方針やマニュアルも必要であろう。まずは話し合いを持つことから始め、災害に対してNPOがメンバーの安全を確保しつつ、できる範囲の取り組みが実施できるよう環境の整備を図っていく必要がある。

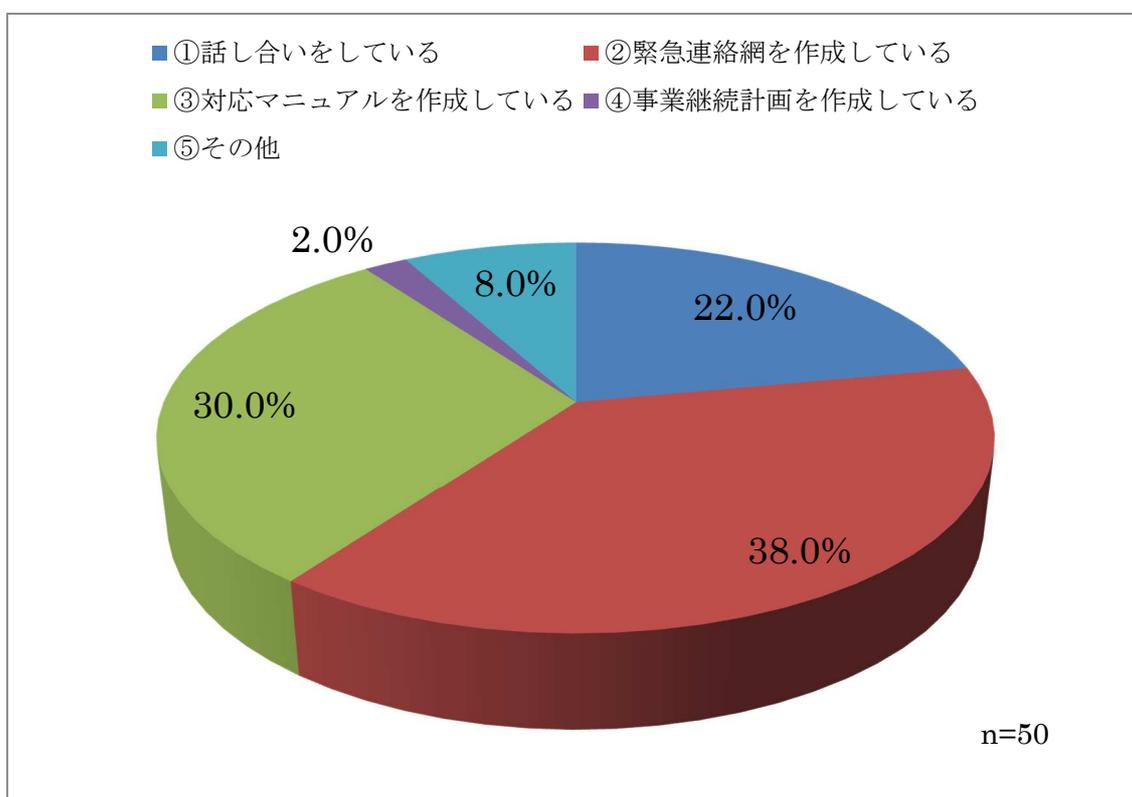


図 6-2 具体的な準備内容

(3) 普段の活動の中で避難所の運営や被災地の復興支援活動に役立つこと

最後に、自由記述により、普段の活動の中で避難所の運営や被災地の復興支援活動に役立つことを尋ねた。回答は51件あり、その内容によって7つのカテゴリーに分類して集計した。回答を図6-3にまとめる。

もっとも多かったのは、「避難所に対する支援」の23.5%であった。日頃の活動内容を生かし、子どもの居場所づくりやメンタルサポート、入浴サポートなどが回答されていた。続いて「避難所運営の支援」では避難所の運営側としての貢献を集計した。ボランティアセンター運営支援や支援サポーターができる、NPOの入っている施設が災害避難所に指定されているという例もあった。「災害発生時の対応」と「その他」はそれぞれ15.7%回答された。災害発生時の対応としては、子ども達の緊急避難や自分たちの活動中の避難誘導などが回答されていた。その他では、メンバー構成上災害対応が難しいという声があった。

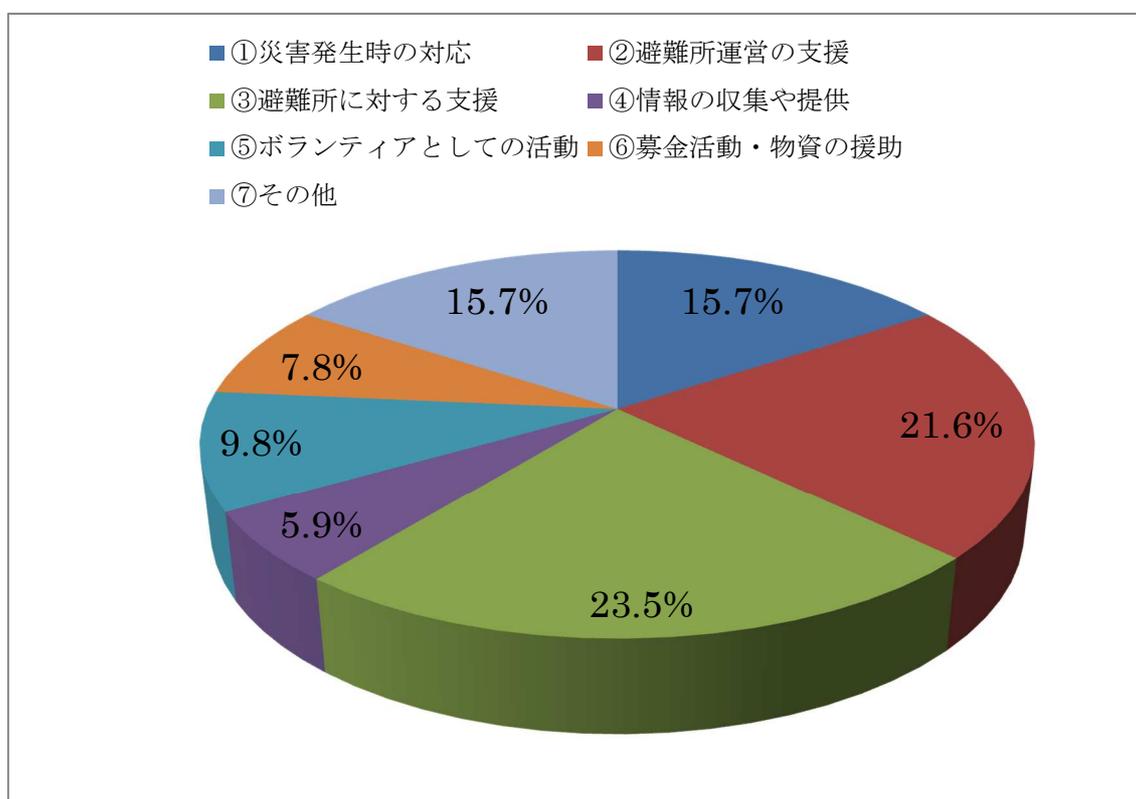


図 6-3 普段の活動の中で避難所の運営や被災地の復興支援活動に役立つこと

7.まとめ

平成 29 年度の調査は、「大分県 NPO 法人等の事業運営に関する実態調査」と題し、団体の運営に関する課題を明らかにすることを中心として実施した。併せて、相談窓口やおおいたボランティア・NPO センターの支援、災害の対応についても調査を行った。

I. 基本情報

(1) 代表者の年代や活動へ参画した時期などの運営状況

NPO の代表者は、60 代、70 代が中心であり、設立当初から役員を務めているケースが大半を占める。このことから、現代表者が NPO 設立時から継続的に取り組みを行っていることが分かるが、他方後継者を確保して取り組みを次の世代につないでいくことが課題になっていることが伺えた。

II. 団体の運営に関する課題について

(1) 人に関すること

今のところ課題はないとする NPO も 3 割あるが、役員の高齢化や若年層の会員がいないことなどが課題として挙げられており、後継者の育成も、必ずしもうまくいっているとは言い難い状況である。会員全体を増やしつつ事業理念の共有などを図り、後継者を育成することが課題である。

正会員の獲得も後継者より幾分肯定的な回答であったが、やはり課題となっている。個人的な人間関係や団体間での連携、個別訪問などが会員獲得の主要な方法であり、ホームページなどの仕組みはまだ十分な機能を発揮しているとは言い難い状況である。

ボランティアの活用については、活用経験のある NPO が 6 割弱であり、継続的に活用している NPO は 2 割程度にとどまった。ボランティアの募集は、必要に応じてというところが多く、その方法も家族や知り合いなど身近な存在への依頼が中心であった。NPO 活動でボランティアを有効に活用するためには、情報発信などによりさらに広い層の人が参加するような工夫が必要である。

(2) お金に関すること

会費収入については、ない NPO が 35%、収入源の 4 分の 1 程度という NPO が 25% 程度と、多くの NPO で主要な収入源になり得ていないようである。会費収入を増やす上では、会員の増加が重要であるが、簡単にはいかず、かといって会費の額を上げることは、反対が多くて難しいという現状のようである。会費収入を増やすためには、正会員・賛助会員の増加に取り組まれている。

寄付金については、集めたことはない NPO が 6 割近くに達し、継続的に集めている NPO は 2 割弱にとどまった。集め方としては、直接訪問する形が多く、ソーシャル・ファンディングの仕組みはまだ十分な実効を挙げるには至っていない。今後も継続的な寄付文化

の醸成や仕組みづくりが必要であろう。

財源として増やせる見込みのある費目としては、事業収入が半分強のNPOから回答された。自主事業により、一定の収入を得られるようになることは、NPOの財源的基盤を固めるうえで意義深い。しかし、当然ながら、参加費を払ってでも参加するだけの内容的充実や参加者のメリットを明確にしていく必要がある。

(3) 情報に関すること

広報や情報発信については、合わせて7割近くは肯定的に捉えている。情報発信の方法としては、従来の印刷メディアに加えて、HPやSNSなどもよく用いられるようになってきており、メディアミックスによる効果の向上が図られている。一方、時間や資金の余裕のないNPOでは、情報発信を行う余裕がなく、小規模なあるいは、設立間もないNPOでは、何をどのように情報発信するかという方針やノウハウが不足している傾向もある。研修や相談を通して支援が望まれる。

情報収集については、助成金や研修・セミナー、行政の取り組みなど内容ごとに、どこから情報を得るかが、ある程度明確になっている様子がうかがえた。「おんぼ」やNPOセンターなど、よく利用される情報提供機関を中心にさらに充実した情報を利用しやすく提供する取り組みを期待したい。

Ⅲ. 相談窓口について

(1) 利用する相談窓口

どの項目でも、相談する必要がある今のところないという回答が半数近くに上った。相談する窓口は、その内容ごとに、ある程度区別して認知されているようであるが、相談したいが利用していないという2割弱の潜在的利用者層への支援が課題である。

Ⅳ. おおいたボランティア・NPOセンターの支援について

(1) センター主催の講座やセミナーについて

講座やセミナーの受講については、半数強のNPOが受講に肯定的である。講座内容としては、助成金獲得・申請や人材確保・後継者確保、資金調達など、具体的に役立つ内容が選択されている。講座内容としては、基礎的な内容を単発で学ぶニーズが高いが、専門的な内容への発展も配慮する必要がある。講座の日程は、半日程度が参加しやすいようであるが、講座内容を反映した検討が必要であろう。曜日は、土曜日や火曜日を中心に、時間帯は、昼間（午前・午後）のニーズが高い。ニーズが高い設定で開講するとともに、そこでは参加しにくいNPOへの配慮も必要である。

(2) 出張相談について

出張相談については、必要とする回答が6割近くあった。提出資料や会計、登記関係など処理しなくてはならないが、一定の専門性が必要な内容について、出張相談が希望されている。2月を中心に積極的に出張相談を展開したい。

(3) 運営アドバイザー派遣制度について

内容まで知っているNPOは、約4分の1にとどまり、今後、広報・情報発信が重要である。内容まで知っているNPOについても、利用したことはないNPOが4割以上あり、試行的な利用が継続的な利用につながるよう工夫を行いつつ、アドバイザーを派遣する必要がある。

V. 災害の対応について

災害に備える準備状況は、準備していないNPOが4割強と最も多く、今後取り組みが必要と考えられる。緊急連絡網の作成や、対応マニュアルの整備を通して、災害発生時にNPOメンバーの安全を確保しつつ、避難所運営者ボランティア、寄付等様々な面でNPOの持つ専門性や地域とのつながりを生かすことが期待される。