

CNCP 意見交換会結果報告

— 発足 10 か月、今後の活動に向けて 100 周年記念出版も踏まえ —

NPO 法人 CNCP が発足して 10 カ月（NPO 法人組織としては 6 カ月）を経て、その初動活動の結果報告と、今後の課題と活動展開に関連しての意見交換を行った。その概要と成果について以下の通りである。また、そのあとの立食による懇談会も盛り上がり、今後の定期的な議論の継続を申し合わせた。

●日時&場所

- ・日時；平成 27 年 2 月 10 日(火) 5：30～7：30PM
- ・場所；ちよだプラットフォームスクエア

●参加者

参加会員数および参加人数等は会員種別として以下の通りで、半数近い参加率を得ることができた。

会員種別		会員数	参加会員数	参加率	参加人数
正会員	NPO 法人	20	9	45%	13
	個人	21	11	52%	11
賛助会員	コンサルタント	15	4	27%	4
	建設業者	15	7	47%	7
小計		71	31	44%	35
その他		*	3	*	3
計		71	34	*	38



●活動の現況（配布した関連資料については HP** 参照）

(1) 開催挨拶（山本代表理事）

CNCP が、シビル NPO 連携プラットフォームの頭字語であるとの認識が行きわたるまでには、CNCP 通信の継続等、こうした地道な活動の積み重ねが重要であることを肝に銘じて頑張りたい。

(2) 会員とその活動の紹介（内藤事務局長）

上記表の会員状況全般、ならびにそのうちの法人正会員活動についての紹介。

(3) 部門活動紹介と意見交換

① 100 周年記念出版本の紹介（駒田理事）

26 年 1 月出版図書「インフラ・まちづくりとシビル NPO—補完から主役の一人へ—」について、出版の経緯、目的および内容（全体構成と土木分野における展開の概要）等についての紹介。

② 部門活動紹介 ・会員サービスについて（有岡常務理事）

部門の機能である活動支援、情報交流、広報・提言および教育・行事の 4 つの項目についての 26 年度前期の活動結果の報告と、そのうちの教育・行事に関連して CNCP 教育研修活動の考え方と「（仮称）シニアパワーアップ研修」プログラムの具体的な提案があった。

・地域活動推進について（皆川常務理事）

昨年実施の会員 NPO に対するアンケート結果としての、NPO の課題、地域内・地域外での連携および本部への期待等について報告があり、具体的な例として自治体インフラメンテ調査研究会準備会活動（自治体インタビューや国交省パブリックコメント対応等）の紹介があった。

・事業化事業の推進について（辻田常務理事）

これまでのいくつかの事業化検討事項のうち、地方自治体への有償技術支援事業について具体的な紹介があった。支援の範囲は、自治体の土木事業が技術者の不足により滞ることがないように行うものであり、コンサルタントとの利害の対立は生じないように留意する必要がある。

●意見交換結果（司会：花村副代表理事）

約1時間にわたって行われた意見交換内容を、主たる項目別に外部要因と内部要因に分けて整理したものが以下の表である。

意見交換会のまとめ		
項目	外部要因	内部要因(NPOとしての視点)
地方問題	地方政府の8,9割に技術者が不在という現実の中、技術支援が焦眉の課題 →地方の現場の視点でどう対応するか？	サービス部門での企画を地方で →概念ではなくNPOがどう役立っているかの検証してほしい。
	自治体で温度差があり、東京の考えでは通用しない →例えば千葉県大多喜町では町内で自立の仕組ができています	→机上の空論でなく、実績とそれに合ったルール・仕組み作りが必要(会って話をするチャンス)
災害復旧	東日本大震災の際、土木学会で支援技術者を出す動きをしたが実現せず。→人脈・繋がりがないと動かない、総論賛成・各論反対の現実。	人脈という属人的な仕組みではなく、CM・PPPといった仕組み的な提案や新技術支援 →成果を自治体を含め行政に（東日本大震災復旧でのCMの導入や、案件のPPP事業化などをNPOとして提案し、具体化している例はある）。
行政とのジレンマ (発注・契約の壁)	山口県での挑戦:「委託」業務は取れない(コンサルタントとの競合? →現況では経審、経歴、資格等指名条件のふるいで難しい)	「地域を熟知しているNPO」という、行政が頼り切れる評価が必要 →「随契」の可能性
	行政の誤解:NPOをボランティア団体と認識していて、委託業務などはめったに取れない(NPOとコンサルタントとの競合を避けたい)	ニーズが分かっているならば、使命願いから入っていくのではなく、記念図書座談会(世古委員)が言及の「委任」をというもあり得る。
	「委託」は、行政の発注能力が前提。	人材不足の自治体への「委任」による発注業務の代行も。 「委任」業務は普段からのボランティア的な、また対等な付き合い(やってくれと頼まれる信頼関係)
中間支援組織	合意形成の難しさ:発注者と受注者、利用者(住民)の3-winを前提に事業としてどういう仕組みでやるかが重要(PM/CM、PFI/PPP)	土木技術者に不足しているファシリテーション、コーディネーション力→会員対象研修 「委任」の例として、合意形成やワークショップを主催し人を繋げる役割(行政から請けながら住民の立場にも立つという中立性)
	建設発生土の有効利用可能な資産としての住民理解の難しさ	事業者自身にも不信感 →例えば中立的な立場でのランク付けマニュアル作成
賛助会員	直接的な見返りを期待するのではなう、こういう活動はこれからの社会に必要なだとの視点で参加しているが、まだ認識は共有されていない。	フロントランナーとして両者のベクトルのギャップ縮小努力への活動を期待。
	社会貢献というキーワードが、まだ漠然としているという感じは抜けない。	例として「道普請人」への興味:シニア技術者を雇用することによる貢献といった分かり易さ。
「知」と「志」の共有	NPOを立ち上げれば何か仕事にありつけるとの幻想は捨てるべきで、「志」は高くとも事業実施は実際には難しい(企業の実力・信頼性は大きいことの再認識)。	その地域の歴史や住民の意識を分かり長く関わってきたこと(積み上げた面積)がNPOの力。企業との連携も大いにあり得る。
	高齢化社会は建設分野でも自明であり、シニア活性化は土木学会での古くて新しい問題	将来に備えて次世代を啓蒙していくという意味での、人材のマッチングが重要(人は順番に老いていく) →シニアパワーアップ研修
	NPO活動は「志」で支えられた人の縁が資本:組織としての「合意形成」で合わせるものは「意見」よりも「志」(NPO合意形成研究所)。	NPO法人会員はじめ賛助会員も、CNCPIに各々の組織に所属の人を出して研究会などに参加してほしい。 こうした機会をサロンのように開催するので、「志」を同じくする新しい仲間(土木だけでなく建築系も含め)に声掛けをお願いしたい。
注)キーワード的な表現について太字として強調した(文責:有岡)。		