

土木学会との連携・協働

シビルNPO 連携プラットフォーム 土木学会連携担当理事
土木学会 教育企画・人材育成委員会 シビルNPO 推進小委員会 委員長
(株)エイト日本技術開発 災害リスク研究センター センター長

田中 努



昨年度から土木学会のシビルNPO 推進小委員会の委員長を、今年度から土木学会連携担当理事を、駒田前理事から引継ぎ、皆様と共に活動させていただくことになりました。どうぞよろしくお願いいたします。

これまで、土木学会の小委員会とWGで、CNCPが中間支援組織として活躍できるビジネスモデルを検討してきました。CNCPが、他のNPOと決定的に異なる強みは、土木学会と強力な連携・協働が可能なことだと思います。土木学会は、100年超の歴史を有し、3万人の会員を持ち、誰もが信頼する団体です。

土木学会は、JSCE2015で「土木学会の顧客は市民」と宣言しました。3つの使命の1つとした「国内・国際社会に対する責任・活動」では、「社会に対する直接的働きかけを指すものであり、顧客である市民の満足度向上を図り、土木学会が社会に貢献する不可欠な存在として認知されることを目指す」としています。

CNCPは、全国の建設系NPOに様々な支援を行って、「土木と市民社会をつなぐ」活動を推進しようとしているのですから、土木学会の方針と基本的に一致しています。さらに土木学会が苦手と思われる「市民社会」への直接的な働きかけは、NPO活動を対象にしているCNCPが得意とするところであり、互いに良きパートナーになれると思います。

全国に散在する脆弱なシビルNPOが抱える問題は、「経営資源」と「ビジネスチャンス」の不足だと思います。「経営資源」は基本的な「①人、②物、③金」の他「④時間、⑤情報やノウハウ」です。活動に必要な②③は、国や自治体・財団・市民から業務委託や助成金・寄付金・SIBとして獲得します。ゼネコンやコンサルが取り組んでいるコンペやプロポと同じです。①⑤は、山ほど抱える土木学会から「市民社会への直接的な貢献」として支援して貰いましょう。④は、NPOの得意技です。仲間やボランティアを集め大勢で少しずつ寄ってたかって…です。「ビジネスチャンス」の増大は、会社の企画・営業と同じだと思います。CNCPを知って貰わなければ始まりませんから、まず「広報(PR)」。次に信用していただくために「実績づくり」と思います。

現在進めている見直しWGの中で、これらができる体制づくりと実践・実績づくりの道筋を具体化していきたいと思います。

