

CNCP の3年間を振り返って

(特非) シビル NPO 連携プラットフォーム

副代表理事 花村 義久



平成26年 CNCP が設立して3年以上が経ちました。当 NPO ではこれを機会にこの3年間の組織、事業を見直し将来を展望し、新たな体制を作ろうとしています。昨年8月見直しワーキングチームを作り、月に一回のペースで会議を持ち検討、議論を重ね、内容はほぼ固まりました。その内容は別の機会に改めて発表するとして、ここでは3年間を振り返る過程で改めて気付いたことの中から基本的なところを2、3上げさせて頂こうと思います。

CNCP は、設立趣旨においてサードセクターであるという位置づけをしました。一般に、行政組織等第一のセクター、民間営利組織の第二のセクターに対し、公益的活動をベースとする民間非営利活動組織を第三のセクターとしていますが、我々も行政、企業と並ぶ第三の担い手になりたいと考えました。この三者の連携、協働関係の検討を進めるにつれ、これらがいかに緊密な関係にあるかを強く感じました。この市民社会において、行政に対して我々はどのような役割を果たすのか、企業とどうやって価値観を共有しまた理解し合うのか、的をえた仕組みによって新たな可能性が生まれることを期待するものです。

当 NPO は、社会性と組織を支える収益事業との観点から社会的事業を重視しています。一方、最近企業においても社会的責任が求められることから、当 NPO でも社会的事業において共有する面があるのではないかと考えるようになりました。CSR は以前の初歩的な段階から、今ではビジネスを進めるうえで自然環境や社会環境を守り社会から信頼される企業にするという考えになり、持続可能性に対する価値観を認識することが大切になっています。これは最近 CSV という考えに進化してきています。CSR は収益を基本とする本業に対する考えが欠落していることから、CSV という考えが出てきました。共有する価値の創造という考えに基づいて、本業を社会的な価値を高めながら企業の価値（利益）を同時に実現しようとするものです。本業が強い社会性を持つ建設業、CNCP はその中で社会的事業を共通のテーマとして構築していきたいと考えています。

市民とのかかわりも考えさせられる面を持っています。民間非営利団体は、クライアント（顧客）の多様なニーズにどう応えるかという点では企業と同じ立場にあります。ドラッカーは、「企業（或いは団体）と使命と目的を定義するとき、出発点の一つしかない。顧客である。」と言っています。この顧客は誰で、何処にいて、どのようにして自分の欲しいものを手に入れているのかが問題になります。土木学会では JSCE 2015 で「JSCE2010 では顧客は<会員>であったが、究極の<顧客>は<市民>であるとの定義の大きな転換を行った」としました。この学会に対して、利用者であり納税者である市民と発注者である行政という2重構造を持つ建設業者にとっての顧客、多様な主体と様々なサービスが求められる非営利活動組織である NPO、どう顧客を位置づけ向き合うのか、まだまだ議論の必要があると感じています。

3年間の運営では、当 NPO のマネージメントの体制は素朴な形で対応出来ました。しかし今後の事業計画を想定した時、非営利活動組織とはいえ一般の経済社会レベルのマネージメント能力が求められます。マネージメントの基本的な考え方、さらに実務的能力の向上に努めなければならないと思います。中でも、資金の調達とその運営は最も重要な課題の一つです。また、紙面の関係でここでは中間支援組織の問題には触れませんでした。ある意味では中心課題であるともいえます。

CNCP は、今回の見直しの成果を実現すべく、組織の総力を挙げて今後に向かう所存ですが、関係の方々には一層のご理解とご支援をお願いする次第です。