

令和元年度の企画サービス部門の課題と取り組み方策

シビル NPO 連携プラットフォーム常務理事 企画サービス部門担当

中村 裕司

今年度の企画サービス部門の最大にして唯一の課題は、「財源の確保」だと考えております。創設以来5年、発足時には山本代表理事のお力を得て、主に法人賛助会員からの会費を中心財源として活動をしてまいりました。その後、法人賛助会員の数は発足時の33団体から30団体（2019年8月1日現在）に減少しております。

財源の確保のためには、会費収入を主とするこれまでの考えから脱却し、CNCPが独自発信する情報サービスに対して研究費、開発費あるいは購読料金等を供出してくださる産・官・学を募ることが大切です。それに値する企画の実施が必要です。

そのためにはオンライン・オフライン双方でサブスクリプション・ビジネスを展開していくことが大切ではないかと思っております。いくつか思いつくままに、以下に現実的な事例を挙げてみます。

1. CNCP サロンの有料化と一般公開（有料に値する内容が望まれる、母数の拡大）
2. CNCP 通信の有料化と普及活動（有料に値する内容が望まれる、母数の拡大）
3. CNCP が企画する内外の先端的情報の収集調査活動とデータベース構築
4. CNCP が主宰し、会員を募るインフラ最前線研究の事業化研究会

以上に掲げた事例は、どれをとっても企画・サービス部門がまず「コト興し」を展開すべき事例だと考えています。またCNCP 単独で立案から実行までできるというよりは、学際的な研究機関や団体と連携を重ねながら、“土木 NEXT”もしくは“インフラ NEXT”を標榜しつつ実現に向けていくものだと思っております。

以上を念頭に、企画サービス部門はCNCP の知恵が財源確保につながる活動を推進して参ります。