

## 1 事業の目的

ますます多様化・複雑化する社会で、福島県に於いても多くのNPOが様々な地域課題に立ち向かい解決すべく日々活動している。しかし各団体の組織力・資金力は脆弱であり、社会の期待に応えきれていないのが現状である。一方、企業のCSR活動は、各企業の社会的な存在意義や企業価値の向上を目指して盛んになりつつも、大義を目指した、そして実際に地に足を付けた地域密着の貢献活動にするには、まだまだ時を要すると言わざるを得ない。そこで期待されているのが産学官民の連携、とりわけNPOと企業の協働である。NPO・企業ともに得意分野を活かしながら、それぞれの組織が持つ課題を協働により解決し新しい活力を生み出す為に、福島県のNPO支援センター「ふくしま地域活動団体サポートセンター」が相互のマッチングを実現させるべく、この事業を実施する。

### <NPOと企業とのマッチング事業の平成29年度の基本的な考え方>

NPOと企業との協働マッチングについて今年度実施したアンケート調査や企業訪問等から、企業はCSRとしての社会貢献活動を積極的に実施したいと考えており、その選択肢の一つとしてNPOと協働することも可能であるとも考えていることがわかった。

しかし企業側にはNPOについての知識や情報が少なく、相対するNPOが信頼できる相手なのかどうか判断できず少なからず不安を感じている。またNPOは日々の活動において資金不足や人材不足等の問題を抱え、自団体単独ではその活動を充実・発展させられない状況にある。

そのようなNPOにとっては、多様な主体（企業等）との協働によって活動を推進させることがある程度必要となるが、賛同や協力・理解を得るために自分たちの活動を相手にわかりやすく伝えるのが非常に苦手であり、協働の意思はあるがなかなか積極的に企業等へアプローチできない場合が多い。

以上のような状況でNPOと企業との協働マッチングを進めるには、いきなり大きなプロジェクトの話をするのではなく、NPOの弱点（アプローチ力）を補いつつ、まずお互いをよく知るためのきっかけづくりとなる小さなプロジェクトから始めて少しずつ信頼関係を築いていくことが重要だと判断した。

したがって平成29年度は ①アプローチ講座 ②プレゼン講座 ③マッチング会を通して、企業のNPOに対する不安の払拭とNPOの企業へのアプローチ力強化を目標に、しっかりと両者を繋ぐパイプ役を務めながら小さなプロジェクトを少しでも多く実現して、お互いの信頼関係を築いていけるようこのマッチング事業を進めた。