

## 事業型環境NPOのための現状・課題・ポイント

事業型環境NPO等に関するヒアリング等による情報収集を通して、環境NPOの現状、事業型の取組による環境保全に資する事業の取組効果や課題、必要なノウハウ等について以下の通り整理した。

### 1. 環境NPOの現状

- ・ 環境保全活動は、もともとNPOの法人格が出来る以前より盛んに取り組まれており、手弁当でボランティア活動している団体が多く存在した。その流れもあってか、法人化した環境NPOであっても、ボランティアベースで活動をしていることが多く、四国においても活動の事業性という意識をもって取り組む組織は少ない。
- ・ NPOといえど、事業型の取組には企業同様のリスクが存在しており、場合によっては起業することと同等の熱意・覚悟が求められるが、そこまでの十分な動機が存在していない場合が多い。

### 2. 事業型活動による環境保全に資する事業の取組効果

- ・ 環境課題の解決に「商品等を提供して収益を上げ、安定的に事業を継続する」というビジネス的な視点を加えることで、環境課題解決に資する商品等の品質向上を図るとともに、アプローチする対象の拡大に努めるようになる。結果、顧客が増えて事業の影響力が高まり、目的とする環境問題解決へとつながる。
- ・ 環境課題だけでなく顧客ニーズも考慮することにより、対象が「環境+人」へと変化して視点が広がり、他分野との連携へもつながるきっかけとなり得る。
- ・ 様々な事業者とのつながりが出来ることから、環境保全効果も広がる機会となる。
- ・ 地元の住民・組織と連携して事業に取り組むことで、訪問者と地元民との交流による地域活性化や活躍の機会の提供、経済的効果、地域住民への環境教育効果などが期待される。
- ・ 四国の自然等を活用し、ニーズを捉えた質の高いエコツアーや人材育成事業等を実施することで、都市部などの四国外の地域からも参加が得られる。結果的に、四国の自然や文化等の発信につながる。
- ・ 事業型活動として環境イベント等を有料化することで、やる気のある質の高い参加者が集まり、事業自体の質（楽しさや効果など）が高まる。

### 3. 事業化に向けた課題

- ・ NPOは合意形成が必要であり、事業化するにしても意思決定に時間がかかったり、決定すること自体が難しい場合がある。
- ・ 事業化するためのノウハウが、運営者・現場スタッフともに不足している。
- ・ 地元の間人は、見慣れた地域の素晴らしさになかなか気付けないことが多い。
- ・ NPOは社会的信用がまだまだ低く、融資を受けるのは簡単ではない。
- ・ 助成金を獲得する方が事業化するよりも容易であるため、意識が事業化に向かない。
- ・ 事業型と言えど、金儲け優先ではない。組織の目的を達成しつつ収益を上げる必要がある。これは企業よりもハードルが高いとも言える。

#### 4. 必要なノウハウ等

- ・ 事業を検討する際、組織のミッション・ビジョンに一致しているかを確認する。
- ・ 企画を立てる際に、しっかりとしたコンセプトを持つ。
- ・ 「何故事業型の取組が必要なのか」の意味を確認する。
- ・ 組織収入において、事業収益と会費や寄付金、助成金等のバランスについて検討する。
- ・ 助成金等の外部資金を活用しながら、事業化のための準備を進める。
- ・ 企業等の外部組織との連携による効率化・省力化を進める。
- ・ 定期的な会計チェックを行う。
- ・ 資格の獲得など、少し難易度の高いことにチャレンジすることで、他組織との差別化につながる。
- ・ 最初は小さい規模で実施し、徐々に大きくしていく。
- ・ 顧客の意見を採用する。
- ・ お金ではなく、志でつながる組織との連携も進める。
- ・ 地域外の人を入れる。
- ・ 理事や事業担当者に、企業運営や営業等の経験がある人を投入する。
- ・ 提供する商品やサービスにストーリー性を持たせる。
- ・ 高い質のサービスや商品を提供することを心がけ、それに応じた対価を求める。安売りはしない。
- ・ 最初は啓発だけでも良いが、最終的に事業化することまでの流れを想定して事業立案する。