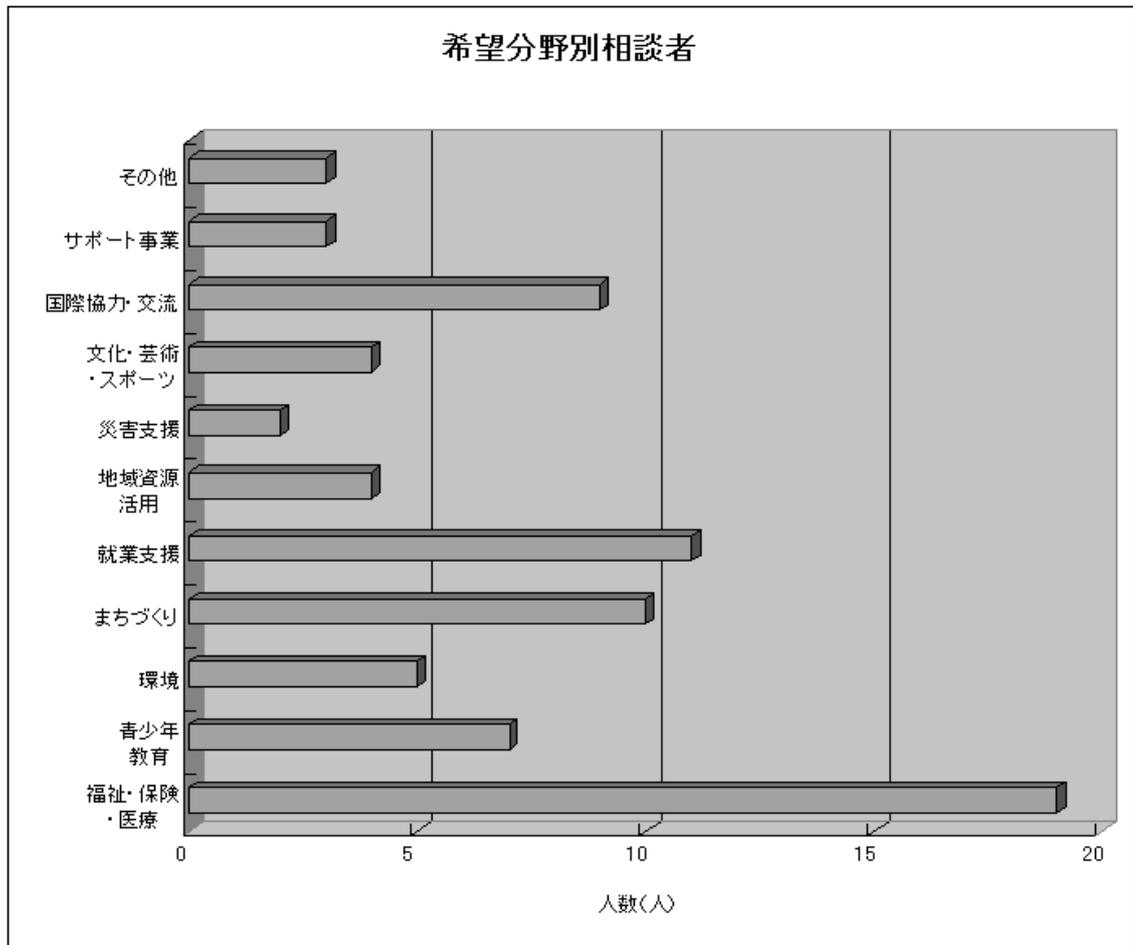


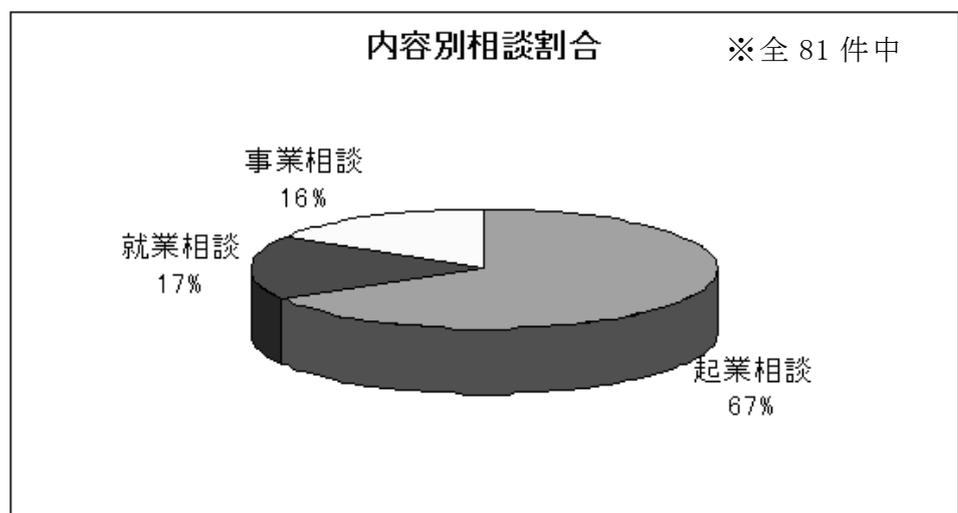
(1) 起業、就業希望分野

福祉分野が最も多く、ついで就業支援分野、まちづくりと続いている。



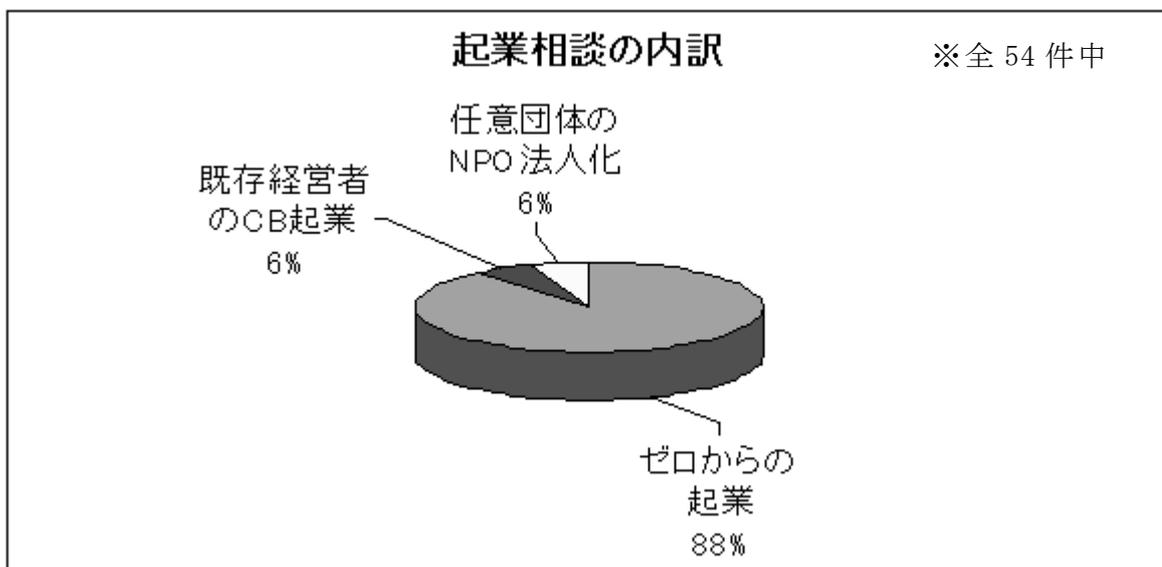
(2) 相談内容

起業相談と現役経営者の事業相談で約 80%を占める。一方、就業相談は少ない。相談窓口という「起業・事業」のためというイメージという意見も聞かれた。今後は就業相談にスポットをあてたアプローチも必要である。



① 起業相談の内訳

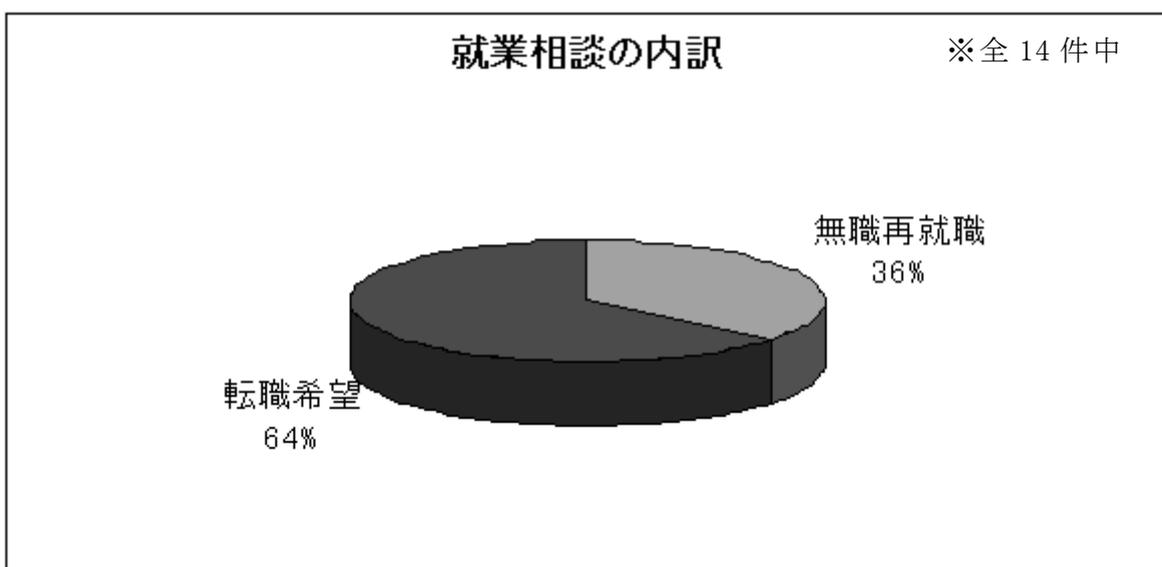
起業相談では、まったくゼロからの新規の起業相談が圧倒的に多く、相談に訪れる層の起業意欲の高さがうかがえる結果となった。



② 就業相談の内訳

現在、仕事をもちながら、コミュニティビジネスへの転職を希望している層の割合が60%を越えた。

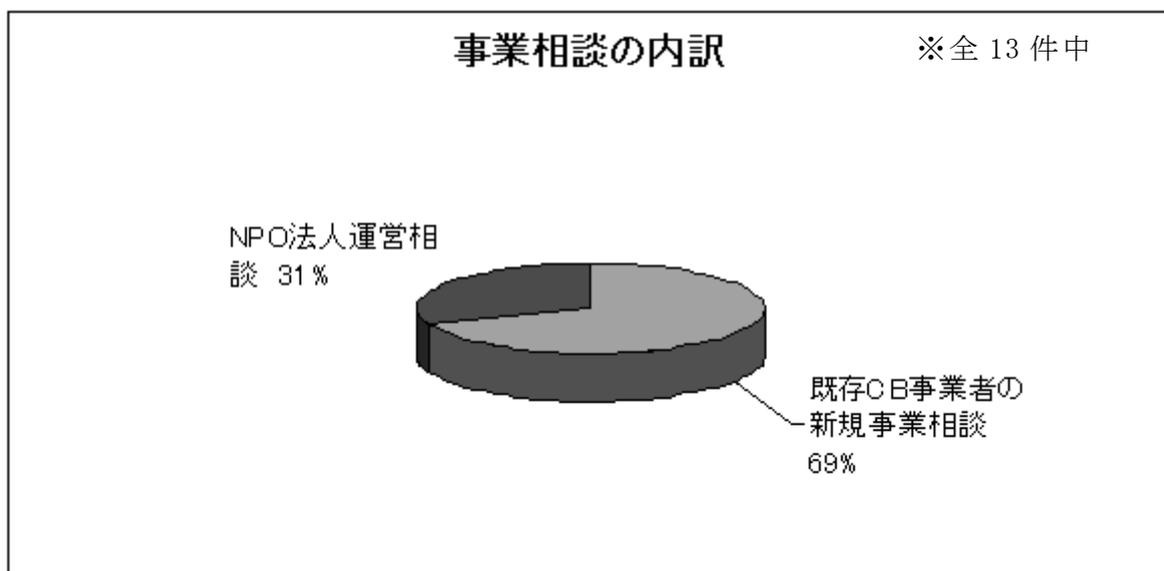
地域貢献、やりがい、などの要素の比重が、仕事選択のうえで高くなっていることをうかがわせる。



③ 事業相談の内訳

すでにコミュニティビジネスを起業している事業者からの新規事業相談が多く寄せられた。

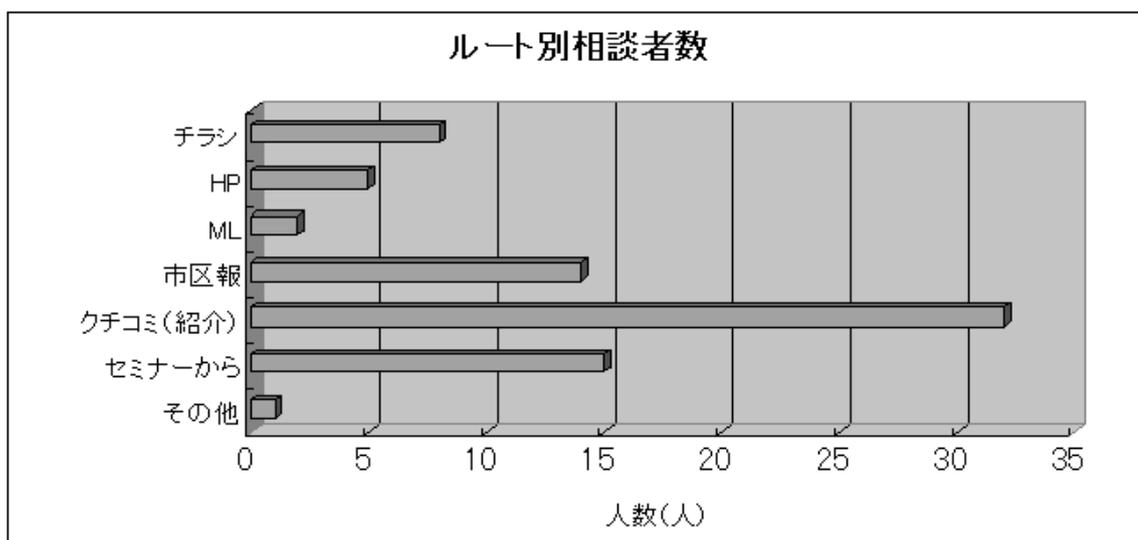
コミュニティビジネスの起業後も、発展期、第二創業期をサポートする相談窓口が求められている。



3. 広報効果

本実験事業では、チラシ、HP、クチコミなどさまざまなルートで広報を行った。そうした複数のルートのうち、最も効果的だったのは「クチコミ」ルートである。このクチコミは、地域ネットワークを中心として広がったものであり、地域密着のコミュニティビジネスならではの結果である。

一方、自治体の発行する市区報ルートも多く、地域の情報源としての強さがうかがえる。セミナー参加が契機で相談会に訪れるケースも多く、セミナーと連動した相談会の開催が効果的であるという結果が出た。



4. 進捗状況調査

10月から開始した相談会のその後の進捗状況を、翌3月にメール、FAX、および直接の聞き取り調査によって追跡調査を行った。

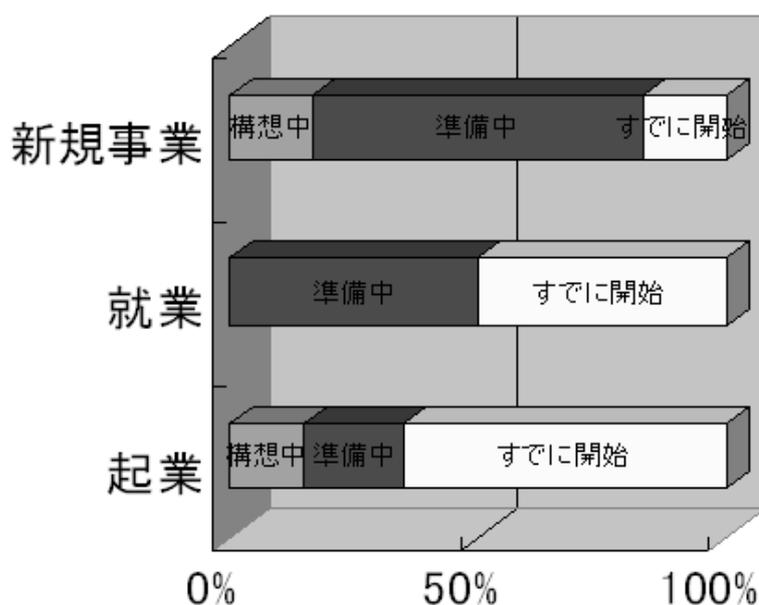
※全相談者77名中、回答者30名、回答率26%

全相談者77名中、起業相談に訪れた相談者は54名（40P表参照）。このうち、すでに起業を開始した者は回答を得られた者だけでも13名で、約24%にあたる。相談後の起業率は良好な結果であるといえる。

なお、すでに起業のなかには「NPO法人申請中」「個人事業立ち上げ」も含まれる。

相談後の起業・就業・新規事業進捗状況

※全相談者77名中、進捗アンケート回答者30名、回答率26%



| | 起 業 ※総数54名中 | 就 業 ※総数14名中 | 新規事業 ※総数13名中 |
|---------|----------------|----------------|-----------------|
| □ すでに開始 | 13 | 2 | 1 |
| ■ 準備中 | 4 | 2 | 4 |
| ■ 構想中 | 3 | 0 | 1 |

■相談者後追い調査に寄せられた声

- ・先日は大変勉強になりました。相談後すぐに起業準備にかかりまして、県にNPO設立の申請予約をしました。まだまだ馴染んでいない分かりづらい面が多いので、今回のように分かりやすく説明していただけると助かります。
- ・相談をしなかったら、今でもやりたいことだけがぐるぐる頭をめぐり、具体的に発展しなかったと思います。相談を受けて本当に良かったと思います。自分一人の考えに偏らず、専門家の意見を聞ける貴重な場でした。これからも気軽に相談できたらと思います。
- ・相談させていただいて、漠然としていたことが整理されて、今までしてきたことを生かせる形で仕事をしたいと自分の思いがまとまりました。
家庭の事情なども含めていろいろ不安要素もあり、また年齢的なこと、キャリアのことなどこんな自分で何かできるのだろうか？というような不安や心配なことも、相談していくことで、あせらず今できることを一つ一つやっていくことが将来につながるんだと思えるようになりました。
コミュニティビジネスといわれている仕事に就けるまで、経済的事情や今の職場で育てていただいているという恩義もありますので、個人的なことで課題もありチャンスをやまうまいかせられるかわかりませんが、今の仕事の中で磨けること、学べることを確実に身に付けていこうとしている状態です。
- ・相談会に参加することによって、今後の形がおぼろげに見えて来た気がしました。素人が起業するにあたっては、こうした相談会の存在は心強いですし、必要だと思います。これからの展開を期待しています。
- ・経営戦略の要素をサポートするような専門家の方がいると心強いです。
- ・女性の再就職支援の必要性を痛感しています。
現在女性のキャリアアップのような講座を受講中で、その仲間ともこうした活動の必要性を先日話し合いました。
まだまだ、コミュニティビジネスという言葉が市民権を得ていないように思います。そして、従来の働き方とは違うコミュニティビジネスだからこそ女性が活動できるチャンスがあるということをPRして行ってほしいと思います。経済的な自立が精神的な自立を多く支えていることを思うと、だれもが幸せに生きるには、やはり女性が経済的に最もっと自立していくことが重要だと思います。そのためのスキルづくりや意識づくりは、まず女性が女性にしてあげられたら、やはり取り組みやすいと思います。ますますサポート活動が重要になってくると思います。発展を祈っています。
- ・場所的に遠距離なので、近所にも相談場所を作って欲しい。
- ・まだ、具体的にどのような相談にのってもらえるのかが、よくわかりませんが、新しいビジネスにチャレンジしていく上で、どんな作戦をたてるべきか、何を調査し、何を用意したらよいのか？など、事業に則して指導していただければありがたいです。

5. 相談事例

以下は今回の実験事業に寄せられた相談事例の一部である。

| 1 起業相談 | | NPO法人による地域ポータルサイトの運営 | | | |
|---|-------|--|-----|-------------------|--|
| 既存の活動・任意団体を法人化 | 東京都市部 | 女性 | 30代 | 主婦 地域ポータルサイト運営 | |
| 主な相談内容 ①NPO法人の設立についての手続き・メリット・デメリットについて ②収益の上げ方について | | 相談の解答 ①NPO法人の設立方法について、申請書類一式の書式はインターネット上でダウンロードできる。ただ、いきなり申請するのは無理があるので所轄庁の事前相談を受けたほうが良い。定款の内容に関しても、できるだけ理事主導型の運営にできるように記載したほうが良い。 ②次回相談時の課題とした。 | | | |

| 2 事業相談 | | 地元密着型の農産物直売所と歌声喫茶の運営 | | | |
|---|-------|---|-----|--------------|--|
| 既存の活動についての相談 | 都外周辺県 | 女性 | 50代 | 主婦・FC自然食品店経営 | |
| 主な相談内容 ①現在フランチャイズの自然食品販売を行っているが、FCをやめて、地元の農産物の直売所と歌声喫茶をつくりたい ②歌声喫茶の関係で、アコーディオン演奏の教室やその卒業生を各地の歌声喫茶に派遣する事業はどうか？ ③月の利益は50万円必要 | | 相談の解答 ①事業的に展望がなく、売上、利益を見込めない。「農産物を扱いたい」という思いの反面、店舗の家賃・生活費といった収支の見込みを立てて、その上で仕入れ、一ヶ月単位の売上が計画する必要がある。歌声喫茶は趣味のレベルで、事業として考えられるものではない。 ②教室はともかく、派遣先のニーズはほとんどない。あくまで趣味の世界。 ③50万円以上の利益を見込む試算をし、その上で業態や仕入れ・事業内容を再考すべき。 | | | |

| | |
|--|--|
| <p>④地域に根を下ろして、お店を経営したい。</p> | <p>④ターゲットを市民にあてて、店をやるのは良い。一方で、顧客のパイが小さいため、月50万以上の利益をあげるには、農産物の販売から、レストラン、配食サービス・加工品といった付帯事業を検討すべき。</p> |
| <p>主な相談内容（2回目）</p> <p>①現地（店舗）を視察した上で、店舗のレイアウトを一緒に考えてほしい。</p> <p>②月40～50万円の収益が必要</p> | <p>相談の解答</p> <p>①現在の自然食品のフランチャイズ店を視察。H16年12月末で閉店→17月3月より個人商店にて農産品販売と歌声喫茶をオープンしたいとのこと。 →スペースが広くそれ以外の商売が可能 ↓ 現在も地域中高年のたまり場になっている。 （駅より徒歩1分）そのコミュニティを利用し、飲食店機能も提案</p> <p>②自然食・農産物の販売ノウハウと現在の顧客をそのまま確保し、自然食→月5万円、農産物→月10万円の利益をベースに計画。 広いスペースの3分の1を地域の団体に貸し出し+5万円で、家賃&経費はプラスマイナスゼロに持っていくところからスタート</p> |
| <p>主な相談内容（3回目）</p> <p>・現在の店舗を使って、地元農作物の販売と歌声喫茶をやっていきたいが、賃借料を考えると有効活用し切れていないので、アドバイスがほしい。</p> | <p>相談の解答</p> <p>・店舗の広さが20坪とかなり広いので、例えばその中の1スペースをほかの人に共有してもらうことも一つの方法。 農作物の販売が週1回・歌声喫茶が週2回の実施であれば、まず1日・1週間のスケジュールを組み立てるべき→時間帯によって顧客層が変わってくるため、販売戦略が立てやすくなる。</p> |

| 3 起業相談 | | 視覚障害者への映画音声解説事業を行うNPO法人設立と運営 | | | |
|---|--------|---|-----|-----------|--|
| 既存の活動・任意団体を法人化 | 東京都23区 | 女性 | 30代 | 主婦・任意団体代表 | |
| <p>主な相談内容</p> <p>2001年4月から視覚障害者が映画を楽しめる環境づくりを行うボランティア活動を行っている。</p> <p>助成金を使って、FM送信機を使った音声ガイドシステムを購入・利用して、多数の視覚障害者に対し、映画鑑賞会を実施している。</p> <p>また、ボランティアのスタッフによる音声ガイドの製作を行っている。クライアントが映画制作会社なので有料で</p> <p>委託事業を受けるにあたりNPO法人化を考えている。ボランティア団体の全てをNPO法人化にするべきか、音声ガイドの製作部門をNPO法人化するのか役員のなかで意見が分かれているので、アドバイスをいただきたい。</p> | | <p>相談の解答</p> <p>ボランティア団体では限界があるので、法人化したほうが良いと考える。法人化には3つの方法がある。</p> <p>① ボランティア団体を全てNPO法人化する</p> <p>② 音声ガイド部門のみをNPO法人化する。</p> <p>③ 音声ガイド部門を有限会社か株式会社化する。</p> <p>1つ目は避けたほうが良い。ボランティア団体をそのままNPO法人にしても、運営方法はほとんど変わらない。</p> <p>3つ目の方法は、この職業を本職として行うのであれば、有効であるが、収益を上げられるかどうかは不明なのでリスクが高い。</p> <p>現実的には2つめの方法で起業し、事業が軌道に乗るかどうかを試したほうが良い。</p> | | | |

| 4 事業相談 | | 介護者をサポートするための収益事業 | | |
|--|----------|---|------|----------|
| 既存の活動についての相談 | 東京都 23 区 | 女性 | 50 代 | NPO 法人役員 |
| <p>主な相談内容</p> <p>団体を立ちあげて 3 年たち、みなと NPO ハウスに事務所を持ち、年間予算は 1 2 0 0 万円</p> <p>財源は財団からの助成金や行政からの委託事業がほとんどであり、事務局の人件費はほとんどない。</p> <p>財源を多様化するために、起業とタイアップした企画したい。</p> <p>企画内容は、介護者になるための研修、対象者は企業に勤める中高年男性。費用は企業が支払う。</p> <p>NPO とタイアップをしてくれる企業を探すにはどうすれば良いか。</p> | | <p>相談の解答</p> <p>企業にとって、その団体と組むメリットとは何かをきちんと示す必要がある。つまり、企業のニーズをリサーチする必要がある。</p> <p>行政でも同じことだが、まず企業との信頼関係を気づく必要がある。</p> <p>そのために 2 時間程度の講座を提案してみてもどうだろうか。</p> | | |

| 5 起業相談 | | 知的障害者による寺社清掃事業のその法人化について | | |
|--|----------|---|------|-----------|
| 既存の活動・任意団体を法人化 | 東京都 23 区 | 女性 | 30 代 | フリースクール職員 |
| <p>主な相談内容</p> <p>①NPO 法人の設立についてメリット・デメリット</p> <p>②税務会計について</p> | | <p>相談の解答</p> <p>①NPO 法人は資本金が 0 円でも設立できるが、公益法人であるために、毎年の事業報告といった義務も負される。また、事業が課税対象となる場合も有り、営利法人と同じように課税される場合もある。ただ、NPO としての名称を使用できることによって、広く寄付金や助成金を募ることができることもメリットである。</p> <p>②設立当初の会計は、簿記の知識があれば難しくはない。ただし、事業が大きくなるにつれて会計処理が膨大になるようであれば、専門家である税理士に任せたいほうが良い。</p> | | |

| 6 起業相談 | | 地元に着した観光農園 | | |
|---|-------|--|-----|-----|
| 新規起業 | 都外周辺県 | 男性 | 50代 | 会社員 |
| <p>主な相談内容</p> <p>娘が知的障害者であり、自分は数年後に定年を迎える。定年後に知的障害者が就労できる観光農園を開きたい。</p> <p>現在、自宅でブルーベリーを栽培し、地元のNPOが経営しているカフェのケーキにのせて出したり、100グラムの量り売りをしている。</p> <p>本格的な農業として事業を行うためには5000㎡の土地と農業委員会の許可が必要である。また、農園で取れたブルーベリーを加工して、ジャムを販売したい。</p> | | <p>相談の解答</p> <p>ブルーベリーの農園とブルーベリーのジャム工場はまったく別物である。二つの事業が同時並行して行うのはリスクがあるため、どちらかに絞るべきである。特にジャム工場は事業ベースを考えると1000万円の投資が必要となるであろう。</p> <p>土地の問題であるが、まず地元の農家・農園の情報を集めて5000㎡の土地を貸してくれる農業者を探すのも一考だ。</p> <p>本格的な農業を行うためには腹をくくることが必要だろう。</p> | | |

| 7 事業相談 | | 精神障害者向けの訪問看護ステーション | | |
|---|-------|--|-----|---------|
| 既存の活動についての相談 | 東京都市部 | 女性 | 50代 | 精神保健福祉士 |
| <p>主な相談内容</p> <p>精神病院の看護婦を経て、精神障害者を病院から地域に戻す運動をしてきた。日本は世界的に見て、精神病の長期入院患者の数が多。</p> <p>また、家に引きこもっている重度の精神障害者に対して何も支援がない。</p> <p>以前つとめていた病院のときに、難病の人を訪問看護していた経験もありニーズも大きい。</p> <p>そこで、訪問看護のNPO法人の設立を申請した。</p> <p>ただ、訪問看護ステーションだけでは収益は見込めない、デイサービスも</p> | | <p>相談の解答</p> <p>収支計画については、予想通りにいかないことが多いので、かたみに見積もるべきだろう。</p> <p>資金調達については、訪問看護ステーションの立ち上げは普通1000万円かかるとされている。自己資金を含めた寄付300万円、市民債権200万円、医療福祉事業団からの融資500万円という形が考えられる。</p> <p>当初の事業範囲については、訪問看護ステーションには特長があったほうが良い。訪問介護業者とバッティングしないジャンルを選ぶべきだ。例えば、痴呆・</p> | | |

| | |
|--|--|
| <p>行うつもりだ。</p> <p>当初の収支計画、資金調達、当初の事業範囲と事業拡大の時期について相談したい。</p> | <p>A L S（筋萎縮性側索硬化症）・精神病の3本柱でやってみてはどうか。</p> <p>一番大事なのは、事業行う場所で如何に固定客を見つけるかだ。人も予算も限られているので、当面は訪問看護事業に集中すべきだろう。</p> <p>黒字化の目処がいたら、デイサービスやその他の事業を拡大すればよい。</p> <p>また、最悪の事態を考えて、黒字化の目処がつかない場合の撤退の時期も考慮しておくべきだろう。</p> |
|--|--|

| 8 起業相談 | | 京都でのコミュニティビジネス・NPOの中間支援団体 | | | |
|--|----|---|---|------|--|
| 新規起業 | 関西 | 男性 | — | 団体職員 | |
| <p>主な相談内容</p> <p>①京都で中間支援団体を設立したい。現在は喫茶店の経営と行政職員をやっているが、将来は中間支援で起業したい。</p> <p>②公設と民設の中間支援はどちらが良いか。 またはそのメリット・デメリットは？</p> | | <p>相談の解答</p> <p>①中間支援のニーズは高く、近畿圏の中間支援は少ない。一方、県レベルでは広すぎるため、できれば市町村単位での中間支援が望ましい。</p> <p>②公設はあまり人の出入りが多く、きめ細かいサポートをするケースが少なく、民間の人間やノウハウを導入する必要がある。 行政のサポートを受けるとのことだが、その範囲と責任は明確にしておいたほうが良い。</p> | | | |

| 9 起業相談 | | 知的障害者の就業支援のための喫茶店経営とNPO法人運営 | | | | |
|---|--|--|--|----|-----|---------|
| 既存の活動についての相談 | | 都外周辺県 | | 女性 | 50代 | NPO法人役員 |
| <p>主な相談内容</p> <p>NPO法人を設立し、地元でコミュニティカフェを経営し、知的障害者がボランティアで働いている。主に知的障害者の親が運営しているが、時給500円しか払えない。どうすれば、黒字化ができるか。また、NPOの理事会の運営についてもアドバイスがほしい。</p> | | <p>相談の解答</p> <p>黒字化のためには、支援してくれる客を増やすのではなく、コーヒーや食事に喜んでお金を払う顧客を増やす必要がある。街中にあるフランチャイズのカフェと差別化を図る必要がある。</p> <p>例えば、うたごえ喫茶のようなイベントを企画し、客寄せをする工夫をするべきだ。また、単発ではなくこのような企画の年間計画も立てたほうが良い。</p> <p>また、せっかく知的障害者が働くことを学ぶ場が提供できているわけだから、街中のカフェでも働けるように就業プログラムを考えてみてはどうだろうか。</p> <p>NPOの理事会であるが、数が多すぎると思われる。15人の理事がいるのに理事会に5人しか来ないようでは機能しているとはいえない。名前だけの理事にはやめてもらおうと良いだろう。</p> <p>また、理事自身が理事の仕事を把握していないので、NPOの理事について勉強をするべきだ。</p> <p>また、内部だけの理事だとナアナアになってしまうので、外部からの監査を強化するべきだろう。</p> | | | | |

| 10 起業相談 | | 0～3歳児向けの木製高級おもちゃの販売 | | | |
|---|-------|---|-----|----------------|--|
| 新規起業 | 東京都市部 | 女性 | 30代 | 主婦・おもちゃコンサルタント | |
| <p>主な相談内容</p> <p>地元で0～3歳児向けの高級おもちゃのお店を開きたい。資金はあるので、経営が成り立つか相談に乗ってほしい。</p> | | <p>相談の解答</p> <p>子供用の高級おもちゃという発想は良いと思う。おもちゃコンサルタントの資格があるので、それを生かすことができる。ただ、多摩市の場合、低所得者層が多いので、高級おもちゃのニーズは少ないかもしれない。</p> <p>オンラインショップを開店するのも一考だ。</p> | | | |

| 11 起業相談 | | ホームレス就業のための有限会社の経営 | | | |
|---|-------|---|-----|--------------|--|
| 既存の活動についての相談 | 都外周辺県 | 女性 | 30代 | 会社社長・NPO法人役員 | |
| <p>主な相談内容</p> <p>NPO法人の理事をしている。活動はホームレスの自立支援だ。この団体を母体として確認有限会社を設立し、代表取締役を勤めている。</p> <p>この会社は中小企業の販売促進のための営業代行を行っている。</p> <p>まだ、事業が軌道に乗っていないので、どうすれば乗せることができるのか、アドバイスがほしい。</p> | | <p>相談の解答</p> <p>まず、短期的にはどのようにして販売先を増やす＝会社としてのウリを増やすかが大事になってくる。</p> <p>ただ、現状の事業では十分に収益があげることができていないので、日銭を稼ぐことができる事業も行うべき。たとえば、現在契約の取れている相手企業の商品を使って、産廃業者として実際にリサイクル事業を展開するなどである。</p> <p>日銭が稼げるもう一つの事業を一考すると良い。</p> | | | |

| 1 2 起業相談 | | NPO法人によるグループホーム・デイサービス事業 | | | |
|---|-------|---|-----|----------|--|
| 新規起業 | 都外周辺県 | 男性 | 50代 | 会社員（警備員） | |
| <p>主な相談内容</p> <p>グループホームを作りたいとおもって、NPO法人を設立したが、設立しただけで何もせずに1年が経過してしまった。情報収集をするうちにグループホームよりもデイサービスのほうが簡単にできるので、こちらを事業として行っていきたいと考えている。</p> <p>ホームヘルパー2級の資格を所有し、地元のボランティアをしているが、福祉業界の職業経験はない。</p> <p>当面、どうすれば良いか。</p> | | <p>相談の解答</p> <p>起業するにはヒト・モノ・カネ・情報といった4つの経営資源が必要だ。NPO法人の起業で重要なのは「ヒト」である。ヒトがよければ、モノ・カネ・情報は集まってくる。まずは、パートナーを見つけることが重要だ。</p> <p>また、福祉業界での職業経験がないので、仮に起業しても顧客が不安がる要素となりうる。</p> <p>そこで、実際に就業することをお勧めする。そうすれば、人脈を広げることができ、かつ経験もつむことができる。起業の前に、まず職業経験をつむことをお勧めする。</p> | | | |

| 1 3 起業相談 | | 任意団体による介護保険外の高齢者向けサービス | | | |
|---|-------|---|-----|-----------|--|
| 新規起業 | 東京都市部 | 女性 | 50代 | 会社員・保険外交員 | |
| <p>主な相談内容</p> <p>介護保険外の高齢者向けサービスを提供する任意団体を立ち上げたい。仲間は4～5人いる。</p> <p>たとえば、東京在住で地方に住んでいる両親を見回るサービス・観劇やデパートでの付き添いなど高齢者が生き生きと生活できるサポートをしたい。</p> <p>ボランティアではなく、事業としてやりたい。ホームヘルパーの仕事をしたこともあるので、その経験を生かしたい。</p> | | <p>相談の解答</p> <p>介護事業ならば、利用者の1割負担なので、事業化がしやすい。介護保険外のサービスは10割負担となるので事業化が難しい。介護外サービスというよりも、元気な高齢者が生き生きと暮らすための支援サービスという位置づけの方がいいだろう。</p> <p>一番のポイントは、お金と暇を持った高齢者をどうやってみつけるかだろう。お客さんさえ見つければ、事業家はしや</p> | | | |

| | |
|--|---|
| | <p>すい。集客は口コミや知り合いの紹介などで、地道にあつめるのがよいだろう。また、リスク管理として外出した高齢者が怪我や病気になったときの対応の仕方でも考えたほうがよいだろう。</p> <p>くわえて、信用力をつけるためにヘルパー2級などの有資格者がサービスを提供するとよい。</p> <p>クラブツーリズムなどの同業がどのような事業展開をしているか情報収集もする必要はある。</p> |
|--|---|

| 14 起業相談 | | NPO法人による障害者の就労支援 | | |
|---|---|------------------|-----|--------------|
| 既存の活動についての相談 | 中部 | 男性 | 40代 | NPO法人役員・事務局長 |
| <p>主な相談内容</p> <p>社会福祉法人で働いていた経験から、障害者の就労支援に関心をもった。</p> <p>2002年にNPO法人を立ち上げて、理事長兼事務局長を務めている。清掃の委託事業を行い、現在5人の障害者が働いている。売上は上がってきているが、自分が生活できるレベルには達していない。</p> <p>昨年、病院に併設されている喫茶店運営をしないかという話があった。障害者の働く場所を地域の中につくることが、団体の理念と合っていたので受けることに決めた。今年のオープンを目指し準備会を立ち上げた。人材や情報収集をしているが、喫茶店の立地が人通りの少ないところなので、工夫をしなければ集客は難しい。組織や経営面でのアドバイスをしてほしい。</p> | <p>相談の解答</p> <p>3つのアドバイスがある。</p> <p>1つめは、組織面のアドバイス。組織は、清掃事業と喫茶店事業に分けたほうがよい。NPO法人で喫茶店事業をすると決まっているので、別組織ではできないけれども、NPO法人のなかで、組織を分けると良い。その理由はまるっきり違う組織だからである。</p> <p>喫茶店の事業はきちんと売上を上げないと存続が厳しい事業である。スターバックスやドトールに対抗しうる顧客が喜ぶサービスを提供できるぐらいの起業精神がなければならない。</p> <p>2つめは、集客をするためにイベントを実施するとよいだろう。たとえば、歌声喫茶のようなイベントを毎月行う。</p> <p>3つめは、喫茶店経営のプロの協力者を見つけることだ。喫茶だけでは人が入らないので、ランチメニューなどを充実させたほうがよいだろう。</p> | | | |

| 15 起業相談 | | GISを活用した地域ポータルサイトの開発 | | | |
|--|-------|---|---|-----|--|
| 既存の活動についての相談 | 都外周辺県 | 男性 | — | 会社員 | |
| <p>主な相談内容</p> <p>①専門で情報処理システム開発をおこなっている。会社でGIS（地図情報システム）のプログラムを開発している。その機能を使ってコミュニティビジネスを起業したい。</p> <p>②NPOは月1万円、市民は無料という形にする。</p> <p>③今回のポータルサイトは事業的に難しいとしても、何か利用方法・アイデアはあるか。</p> | | <p>相談の解答</p> <p>①すでに地域ポータルサイトは広まっている。今回のプログラムの特徴としてGIS機能とのリンクがあるが、使用料が年間500万円かかるので、採算が合わない。</p> <p>②NPOが月1万円払うのは難しい。実際に無料サイトもあるので、そちらを利用するが多い。 それならば、情報を充実させて、NPOは無料、市民は有料の形がよい。NPOが参加すれば、自然とその会員やサポーターが加わる。</p> <p>③地域ポータルサイトは人の出入りを増やして地域を巻き込むことだ。採算を考えるなら初期費用はできるだけ抑えて製作するがベター。まずは地域版をつくってみてはどうだろうか。</p> | | | |

| 16 事業相談 | | 子育てをしている親に対する教育サービス | | | |
|--|--------|--|-----|------------|--|
| 既存の活動についての相談 | 東京都23区 | 女性 | 40代 | PCインストラクター | |
| <p>主な相談内容</p> <p>①現在やっている事が、事業として本当に成立するのだろうか？</p> | | <p>相談の解答</p> <p>①現在の仕事をもらっているクライアント（PTA）は助成金が出るから依頼するという傾向なので、まずは営業をしてクライアントを増やしていくこと。また、間接的ではあるが、助成金・補助金＝財産的規模があることによって信頼を高められれば、営業もしやすくなる。</p> | | | |

| | |
|-----------|---|
| ②事業形態について | ②現在の4人のメンバーの意思統一が重要だと思われる。中途半端であれば、法人化するメリットも少ない。一人代表にして個人事業として始めるのも一つの方法。事務所の設置は事業が安定してからのほうが望ましい。当初から固定費を増やすのはリスクが高い。 |
|-----------|---|

| 17 事業相談 | | 子供と親の本を通じたふれあい・コミュニケーション支援 | | | |
|--|--|----------------------------|------|-----|--|
| 既存の活動についての相談 | 東京都 23 区 | 女性 | 60 代 | 元教員 | |
| <p>主な相談内容</p> <p>①イメージがアバウトだが、母と子のコミュニケーション支援がしたい</p> <p>②どのような場所、カタチでやればよいか</p> <p>③これはビジネスよりライフワークの要素が強いが、赤い字にならない程度なら可能か？</p> <p>④ではどのようなポイントを押さえて起業すればよいか？</p> | <p>相談の解答</p> <p>①まずはしっかりとしたコンセプト独自性を打ち出すこと。</p> <p>②場所は常設であったほうが良い→自宅。カタチは団体を作ること。個人では難しい。できれば将来的にはNPO法人が良い。</p> <p>③コンセプトを明確に、会員制度で子供に不安のある母親への総合支援（相談・サポートなど）ができれば、十分にニーズがあり、収入を得ることは可能。</p> <p>④</p> <ul style="list-style-type: none"> a しっかりとしたコンセプト作り b 場所の確保（お金のかからないスペース：自宅など） c 会員制度で関心のある方を巻き込む d 団体をつくる e 特長を出す。（ピーターラビットの本に絞るなど） f 専門性を持つ（元教員、臨床心理士などが対応） g ネットワーク作り（図書館・教育 | | | | |

| | |
|--|--|
| <p>⑤収入のメドは？</p> | <p>委員会・保育所・自治体など)</p> <p>⑤会員を年会費 3000 円×50 人で 15 万円 ワークショップ 1 回 300 円×20 回開催 ×1 回 10 人で 6 万円 絵本やグッズ販売で 10 万円以上で、計 30 万円以上は見込める。</p> |
| <p>① コンセプト、事業計画を作成した。</p> <p>②どのような法人格、どのような活動 P R をすればよいのか。</p> | <p>①まずは整理してコンセプトをもう少し端的にまとめること。以下は事業として弱いので最高が必要</p> <ul style="list-style-type: none"> a 本の読み聞かせ b 小物（ピーターラビットグッズ）の販売 c 飲食コーナーおよびクッキーなどの販売 <p>将来的に N P O 法人化することを視野に入れるならば、会員制度を作ったほうがよい。</p> <p>企画ごとに会費を集めるよりも、年会費 5000 円×20 人のほうが集めやすい。</p> <p>②まずは任意団体で様子を見て、将来的に法人化をするなら N P O 法人があうだろう。</p> <p>P R 方法は北区の方法や北区ボランティア情報誌、北区の地域ポータルサイトなどを利用すれば、ある程度は地域に P R は進められる。</p> |

18 起業相談 子供・高齢者・障害者が交流できる支援活動の拠点の開設と運営

| | | | | |
|---|-------|---|-----|--------|
| 既存の活動・任意団体を法人化 | 東京都市部 | 女性 | 30代 | 任意団体代表 |
| <p>主な相談内容</p> <p>①現在やっている子育て支援の活動の事業化を考えている。子育てだけでなく、高齢者・障害者も対象にした事業を展開したい。</p> <p>②どんな法人格を選んだらよいか？</p> <p>③場所の確保・資金の借り入れ</p> <p>④ファンドを募る方法は？</p> | | <p>相談の解答</p> <p>①すでに事業化しているところがあるが、事業だけでなく助成金や補助金を得て、経営を安定させているのが実情。確実に助成金を得ていくことで収支を合わせている。</p> <p>指定管理者制度の導入に伴い、民間NPOも行政の委託受けられるようになるが、行政によって対応が異なるため3～5年くらいのスパンで見ると必要がある。確実な収入源の確保が経営を安定させるので、ほかの事業も検討したほうが良い。</p> <p>②有限会社・NPO法人・企業組合などのそれぞれメリット・デメリットがある。これは実際に協力してくれる人たちと相談したほうが良い。</p> <p>③場所→商店街などの空き店舗を利用してはどうか、行政のホームページなどで情報収集が可能。</p> <p>資金→市民バンク、労金、信金、公庫の融資がある。</p> <p>④私募債を募る方法と、ファンドを募集する株式会社を設立し、そこから融資を受ける形にする方法がある。</p> <p>→風力発電に取り組むNPOなど</p> | | |

| 19 起業相談 | | NPO法人による高齢者のための総合情報センター | | | |
|--------------------------------|-------|---|-----|-----|--|
| 既存の活動についての相談 | 東京都市部 | 女性 | 60代 | 自営業 | |
| <p>主な相談内容</p> <p>①会員制の組織作り</p> | | <p>相談の解答</p> <p>①すでに80名程度の会員で、毎月1回サロンのような場を提供している。今後も継続して、会の知名度を上げて、参加者を増やし、NPO法人設立時の会員予備軍とするようにアドバイス。ほかにもイベントの種類を増やし、旅行会・カラオケ大会などを開催してみる。と同時に会員を増やして、どんな有料サービスを受けたいかリサーチする。</p> <p>当面は組織固めをするべきで、法人化はしばらく見送るほうが良い。</p> | | | |

| 20 起業相談 | | アロマ関係の癒し空間運営事業 | | | |
|---|-------|---|---|--|--|
| 新規起業 | 東京都市部 | 女性 | — | | |
| <p>主な相談内容</p> <p>これまで育児サークルを運営してきたが、育児ストレスから来る精神的、身体的な問題を抱えている母親が多いことに気付いた。</p> <p>そうした母親対象にしたアロマ関係のサービス事業を行いたい。</p> <p>具体的には個室がいくつかある場所で、託児コーナーを設置し、ネイルサロン、ヘアカット、まつげパーマ、アロマ教室、ボディマッサージ等を行いながら、母親たちのたまり場を運営したい夢がある。どう実現したらよいか</p> | | <p>相談の解答</p> <p>自分の起業意思を明確にすること。自分たちの今の状況、資源などを洗い出し、確認すること。</p> <p>事業内容を絞り込んで、事業形態を決める。ワーカーズコレクティブ、NPO法人、企業組合、有限会社などを選択する。</p> <p>事業計画を立てる。すでにアロマの教室をやっているということなので、その対象者もマーケティングの対象と考え、市場のニーズを探る。</p> <p>アロマ教室やホームページ作成の報酬があるということなので、きちんと帳簿を</p> | | | |

| | |
|--|------------------------------|
| | つけて、どれだけの収益・費用がかかるかを明確にしておく。 |
|--|------------------------------|

| 21 起業相談 | | 地元飲食店対象の経営コンサルタント業 | | | |
|--|-------|---|-----|-----|--|
| 新規起業 | 東京都市部 | 男性 | 60代 | 会社員 | |
| <p>主な相談内容</p> <p>リタイアした後、飲食店対象のコンサルタント業を地域で行いたい。その情報の集め方について</p> | | <p>相談の解答</p> <p>地域でのボランティア・町内会への参加経験がないので、シニアの活動の様子をインターネットで見してみるよう、お話をします。</p> <p>現在コンサルでかかわっている飲食店に対し、ネットでのPR法を伝える。 (こだいらネットの活用)</p> <p>店舗をコミュニティの場としていく希望があるので、幅広い世代の取込策として、隣の幼稚園のお母さんをターゲットにしてみてもどうか。</p> | | | |

3章 実験事業から導かれる課題と実施のポイント

第3章は実験事業を通じて浮かび上がってきた課題、今後への留意点などを、項目別に整理し、相談窓口実施のためのポイントをあげる。

3-1 相談者について

- ・地域でやりたいことが決まっている、思いの強い人が多い。やりたいことははっきりしているが、それをどう事業に結びつけたらよいかかわからないという状態で相談に来るケースが多い。
- ・市民活動、ボランティアの活動では満足できない。また、ベンチャー的利益追求の事業はハードルが高すぎる。その中間の層がコミュニティビジネス相談窓口のターゲットである。
- ・コミュニティビジネスを志向する人の特徴としては、ベンチャーを起業する人や失業中の人のような「どうしても収入を得たい」という気持ちは少ない。地域で関わっている活動に関連して、それを事業に結び付けたいという希望はもっていても、どう悔い立てれば良いかわからない。こうした人をいかに、具体的な起業・就業に結びつけるかが課題。
- ・事業の糸口がつかめると起業率は比較的高い。
※44P「進捗状況調査」参照
- ・相談を必要とする人はどこにいるのか、掘り起こし働きかける。
たとえば起業の定年近い人、運営資金確保を模索している **NPO** や市民団体など、既存の地域ネットワークなどを介して相談窓口の存在をアピールする。
またシンポジウムやセミナーを通じてコミュニティビジネスの起業、就業予備軍を掘り起こす。

3-2 アドバイスの留意点

- ・ゼロからの起業の場合は、相談者の頭の中で混乱している考えをほぐしていく作業が必要。まずは、頭の中にあるものをじっくり聞く。話していくうちに本人が自ら気付くこともある。ぼんやりした目標を具体的なものに作り上げる作業を同じ目線でともに行う。

- ・何がやりたいのか見極める作業を一緒に行う。「やりたいこと」、「できること」、「できないこと」を整理し、書き出してみる。それをもとに相談者と一緒に考える。

例) 地域で漠然と「介護に関わるコミュニティビジネスをやりたい」という相談の場合も、どういうポジションで関わりたいのかを整理する。たとえば

「自分自身がヘルパーをやりたいのか」

それとも

「介護に関わる情報を整理して中間支援的に地域に提供したいのか」

など方向性を整理する。

- ・ビジネスライクなアドバイスではいけない。「教えてあげる」「こうしなさい」ではなく、同じ目線で考えていくという姿勢が求められる。

3-3 相談受け入れ態勢について

1. アドバイザーの専門性と対応策、望まれる資質

- ・さまざまな相談内容について、すべてを一人が受け持つことは難しい。自分の専門外の相談を受けた場合、たとえば特許のことなら「発明協会」など紹介できる先をもっている体制が望まれる。
- ・各地域ごとに関連各所の情報をリストアップしておくが良い。
小平の出張窓口では、アドバイザーごとにネットにつながったパソコンを用意し、その場で各種情報サイトにアクセスし、情報提供が出来る体制をとり、アドバイザー、相談者ともに好評であった。
- ・ひとつのケースを複数の相談員がチームを組んで支援する体制も検討したい。アドバイザーMLを作って情報共有する。また、進捗ミーティングを開いて協議するなど。
- ・アドバイザーの能力によってアドバイス内容が大きく異なる可能性がある。同じ相談であっても、10人のアドバイザーが居れば、10のアドバイスということで、相談者の資質、能力によって当たりはずれの出てくる可能性もある。そうした偏りが無いように、マニュアルの整備が必要。
そうした場合の対応案として相談シートの活用が効果的である（4章 4-2参照）
- ・アドバイザーは、相談者の話をじっくり聞き、頭の中のものをもとに育てる、メンタル部分をほぐし、あわせて地域で起業することの覚悟を促すなど、コミュニティビジネスでは一般的な起業相談以上にコーチング的な素質が求められる。
こうした資質の育成から取り組むことも必要である。
- ・アドバイザーは、一般的な専門家ということだけでは対応が難しい。起業という範疇

に入るといっても、コミュニティビジネスやそうした事業を目指す層の特質を充分理解したうえでアドバイスをすることが求められる。

そうしたことに精通しているアドバイザーを選任することと同時に、一般的な専門家に対しては、コミュニティビジネスのアドバイザー養成講座などを用意し、理解を深めたうえで相談に臨む体制作りをつくる必要がある。

- ・これから起業したいという人は、より具体的なアドバイスを求めることもある。福祉、まちづくりなど、各分野で実際にコミュニティビジネスを実践している人にもアドバイザーへの参加を呼びかけることも検討したい。

2. 窓口設置場所について

- ・相談件数から見ると、出張窓口でよい結果が出ている。また進捗状況アンケートでも、近くの相談窓口を望む声が寄せられた。相談者にとっては、近隣の相談窓口が良い。そうした窓口だと地域ネットワークを活かした口コミでの相談窓口普及も期待できる。
- ・コミュニティビジネス支援については、現在、各地で個別に取り組み、同時進行的に模索している現状がある。こうした取り組みを集積し情報共有する仕組みがほしい。そういう意味からも、地域ごとの相談窓口と、それらを統括し情報のデータベースをつくる中央での機関と、両方の組織運営が望ましい。
- ・千代田区のような都心部の窓口のターゲットとしては、都心の企業に勤めている退職を控えた人が考えられる。そうした人を対象に、企業にチラシを配布することも検討してはどうか。
- ・相談窓口の雰囲気づくりにも工夫が必要。グリーンを配置し BGM を流すなど気持ちをリラックスさせ、話しやすい環境であるとともに、プライバシーにも配慮したレイアウトが望まれる。
役所的ではない気軽に立ち寄れるような雰囲気が望まれる。たとえば地域に開かれたカフェのような場所など。

3. 地域、専門家との連携について

- ・連携し協力体制をとるには、相互メリットが必要。
- ・士業を営む人にとっては、新規顧客の獲得の場。たとえば、コミュニティビジネス相談窓口で無料相談に応じるのは、最初の1回だけ、あとは通常の業務として請けるなどルール作りを行う。
- ・商工会、商工会議所は、地域密着の具体的な支援策を熟知しており、また条件の良い融資につなげるルートをもっているなどコミュニティビジネス起業を後押しする地域資源を多くもっている。コミュニティビジネスでの新たな起業を新会員増へ結びつけることができれば、ともに互恵の関係が結べる

- ・関東では、半数くらいの自治体がコミュニティビジネス支援に関わっている。ただ、支援はしたいが、何をやればよいかわからないという状況であり、パートナーシップを取れる相手を探している自治体は多い。
そうした自治体に対しては、相談窓口の運営ノウハウ、アドバイザーの養成などを中間支援機関がサポートすることが有効であると思われる。

4. 広報方法

- ・今回の実験事業ではさまざまな媒体を用いて広報活動を行った（巻末資料参照）。そうした中で、最も集客効果があったのがクチコミである。
相談窓口を開設するに当たっては、まず地域の中の既存のネットワークを調査し、キーマンを発掘すること。その中でクチコミ的に相談窓口の存在をアピールしてもらえ体制作りをすることが大切である。
- ・一方、自治体の広報誌を見て参加する層も多く見られた。自治体と連携のとれた窓口体制が必要である。
また地域に地域ポータルサイトなど地元密着の情報ルートがある場合は、それらも積極的に活用したい。
- ・セミナー参加から相談⇒起業、就業という流れがスムーズな展開を生むという結果が得られた。定期的にセミナーを開催し、そこでコミュニティビジネスへの理解、動機付け、おおまかなプランの組み立てまで進めておくことで、より具体的なアドバイスへと進めることが出来るので、広報ルートのひとつとしてセミナーは重視したい。