

サードセクターへの期待と課題

視
点

ふじおか・きみこ
1954年愛知県生まれ。会社員を経て福祉のボランティア団体を複数立ち上げる。町議1期。03年から現職。09年9月一般社団法人日本サークルセクター経営者協会(JACEVO)設立の中心メンバーで執行理事兼事務局長。自治体改革、行政経営に向けて、複数の自治体で政策アドバイザーを務める。内閣府「新しい公共」推進会議委員。



NPO法人市民フォーラム 21・NPOセンター事務局長
藤岡 喜美子

「新しい公共」の担い手として 求められる「経営」できる人材

深刻な経済不況にあり閉塞感が漂っています。しかし未来の社会の姿は、私たちはずそこにあることができるはずです。新政権は「新しい公共」の実現を提唱しています。「新しい公共」を創出していくために担い手としてのサードセクターへの期待が高まります。サードセクターとは、1998年のNPO（特定非営利活動法人）法施行後、分野横断的に自発的に活動しているNPO法人や市民活動団体のみならず、公益法人、社会福祉法人、医療法人、学校法人などのほか、生活協同組合、ワーカーズコープ、社会的企業など広範な輪郭を捉えています。

また、町内会や自治会、消防団や、女性の会、老人クラブ、子ども会など地縁的な組織も含みます。新しいNPOは自己成長し、伝統的な組織は自立的に自己改革することで、大小さまざまな組織が社会課題を解決するためにそれぞれの視点と信念で重層的に活動するサードセクターの形成が望まれます。

ていくはずです。「新しい公共」の宣言によると、「新しい公共」が作り出す社会は「支え合いと活気がある社会」である。すべての人々に居場所と出番があり、みなが人に役立つ歓びを大切にする社会であるとともに、その中から、さまざまな新しいサービス市場が興り、活発な経済活動が展開され、その果实が社会に適正に戻ってくることで、人々の生活が潤うとう、よい循環の中で発展する社会である」となっています。

では、「新しい公共」をどのように創出し、どのように具現化していくのか。「新しい公共」を提唱はしたものの戦略的、体系的に推進されないまま混沌する可能性もあります。政府は「新しい公共」への道筋を具体的に示す必要があると思われます。まずはサードセクターの「役割」と「価値」を重視することを市民や自治体に公式に明確に表明することが求められています。

「新しい公共」への道筋の議論はこれまでには、寄付の税額控除、認定NPOの認定基準の簡易化などに重点が置かれていました。英米のNPOの収益構造は、大まかに言つて「料金・事業収入」50%、

公的資金 40%、「寄付」10%です。日本では寄付が3%程度なので、民間同士の寄付文化を醸成するためには、その議論の意義は大きいと思います。

しかし、そろそろ第2ステージに進むべきです。つまり政府・行政セクター、企業セクター、サードセクターと社会全体のシステムを変えるべく、さらにダイナミックな展開を考えるべき時期ではないでしょうか。政府・行政がきちんと改革され、民間（サードセクター組織と営利組織）との関係を変えることです。

へ、自治体は「新しい自治体の力タチ」へと改革が望まれます。政府・行政が行うべきことは、第一に住民自治の確立のための後押しです。市民が住まう身近な地域で、地域でできることは地域で支え合う。地域でできないことを市民は税金を支払い、身近な自治体に信託し、補完的に公共サービスを受けます。さらに県や国が補完していく。ここでは政府・行政ができるることは少なく、できるだけ市民活動の邪魔をしないことです。第二に真に政府・行政が行うべきこととして公共サービスの決定と実施を民間

ドセクター組織が成長すれば當利組織（企業セクター）へも多大な影響力を与えていくはずです。 「新しい公共」の担い手として期待されているサードセクター組織が、会費・寄付で活動をする組織と、政府・行政でも當利企業でもできない隙間のサービスを担う社会的企業と、矮小化されつつあると思います。今後は、サードセクター組織が公的資金を活用し、納税者に対してアカウンタビリティーを堅持しつつ、サードセクターのよさが發揮できる契約のあり方などを積極的に検討していくべきです。

まり「経営力」の問題です。社会問題を解決するために、政府・行政のように強制的に税を集めることができないので、自らの工夫と努力にて資源を引きつつ目標達成のために有効な活動を継続させることができ、経営ができる「経営者」をどこで見つけたらいいのか。

現在のサードセクターの経営者は孤軍奮闘でここまできています。政府・行政セクター、企業セクター間をもつと「ひと」が流動すること、「それはインターネットシップやプロボノだけでなく、「経営する」「働く」ことです。サード

うとする地域や社会の課題は、多くは顧客から直接対価を回収することが難しい。(ミッショント・ビジョン達成のために、活動資源(ヒト・モノ・カネ)の会費・寄付、補助金、助成金、委託、ボランティア、自主事業収入など多様なストークホルダーから資源を引きつけるのがサードセクター組織の経営の特徴です。活動するための資源を会費・寄付や自主事業だけに

矮小化しないで、「公的資金」について正面から考えるべきときになります。

民間には営利組織とサードセクター組織があります。利益優先ではなく社会課題を解決することを優先とする民間組織としてのサー

の運営上の課題はよく「お金がない」といわれますが、本当はミッション・ビジョン達成のための企画立案能力、実行能力がない、つ

よう。〈参考文献・資料 後房雄「N
P.O.は公共サービスを担えるか」
（法律文化社、09年）、英國コンパ
クト〉