

実習を通したNPOマネジメントの学習

大 橋 美 幸

1. 商学実習について

本学では2年前に商学実習という実習科目がもうけられた。1年次・2年次必修科目で、1年次に視察や社会調査、2年次に社会活動の企画・実施などが行われる。地域をフィールドに商学を学ぶ試みである。

商学実習は各年次において、7～8人の教員が担当しており、それぞれに実施内容（領域や分野）が異なる。学生はシラバスを見て、希望する実施内容を選択する。

今年度、2年次商学実習の1つのクラスにおいて、NPOとの協働を通じてNPOマネジメントを学ぶ試みを行った。概要と成果を紹介する。

2. 商学実習におけるNPOとの協働

2. 1. 事前学習

NPOとの協働にあたり、前期に「NPO」「国際開発援助と市民社会」、後期に「NPOマネジメント」のレポート課題を出している。国際開発援助はNPOの活動分野である（詳細は「2.2. NPOの概要」で後述する）。

前期課題の提出は5月の連休あけで、NPOについての概括的な基礎知識を得ることを目的としている。NPOスタッフとの顔合わせが終わった頃であり、書籍やインターネットなどで調べてまとめる内容であった。

後期課題の提出は9月の夏休みあけである。1年間の中間地点で、これま

での活動をNPOマネジメントの観点から振り返ることを目的としている。指定参考図書「非営利組織の経営」¹⁾をもとにミッション、マーケティング、資金開拓、人事と組織の観点から、協働しているNPOのマネジメントを考察する内容である。

2. 2. NPOの概要

協働したNPOは函館でウガンダの子どもたちの教育支援を行っている団体²⁾である。現地スタッフはおらず、ウガンダで活動する現地市民団体³⁾に送金して、子どもたちの教育費を支援している。送金費用を捻出するための、函館における啓発活動やチャリティイベントなどが活動の中心である。

ウガンダへの送金は年間10万円程度。啓発活動としてパネル展、地球まわり⁴⁾への参加。チャリティイベントとしてバザーなどを行っている。平成23年度予算の総額は60万円程度である⁵⁾。

毎月一回、理事会を兼ねて月例会⁶⁾が行われており、イベントの計画・報告、各種関係機関からの情報伝達など、NPOの活動に関わる事柄はすべて月例会で相談して決められる。

有給スタッフはおらず、全員が無償ボランティア⁷⁾である。通常、活動に参加しているボランティアは8人程度で、これに今年度は学生が加わった。他校から参加している学生はいない。

会員⁸⁾は30数人であり、学生は会員にはなっていない。

2. 3. 一年の経過 [資料1]

2年次になる前にクラスが決まった時点で、NPOスタッフとの顔合わせのため月例会に参加している。その後、毎月2～5人ずつ学生が参加し、イベントの企画などの話に加わっている。学内プレゼンテーションの前には全員が参加して、NPOスタッフに向けたプレゼンテーションを行い一年間の成果を報告した。加えて、総会、会計監査などを見学している。

学生が企画・運営したイベントは、函館山チャリティウォーク（6月19日）、フェアトレード販売（7月2日）、学園祭のチャリティバザー・映画上映（10月2日）、ボックスショップでのチャリティ販売（10～12月の3ヶ月間）。加えてNPOのホームページ作成（9月25日公開）、寄付公募活動としてJust Givingチャレンジ（6月～11月）を行った。

函館山チャリティウォークは参加費をNPOを通じてアフリカに寄付するものである【資料2】。学生が下見をしてコース設定をふくむ企画を行い、広報用チラシ⁹⁾申し込み用紙、注意事項¹⁰⁾、当日のアンケート用紙¹¹⁾などを作成した。月例会で試案を示して相談の上、修正して実施。当日のチャリティウォークの先導、アンケートの集計などを学生が行った。

フェアトレード販売は、フェアトレード商品卸売から商品を一時借りて販売するものである¹²⁾。フェアトレード商品は途上国の雇用と生活保障のために生産されており、販売を通じて市民の理解を深めることができる¹³⁾。学生が卸売のカタログから商品を選んで注文【資料3】し、検品、展示、販売、残った商品の確認と返送用の荷造り、売上の集計などを行った。

学園祭のチャリティバザーは、NPOと協働で昨年から行っているものである。学内関係者や近隣から家庭用品、文房具、手作り品、古着などの寄贈を受けて、学園祭で販売し、収益をNPOを通じてアフリカに寄付している。学生が学内及び近隣への出品募集【写真1】¹⁴⁾、チャリティバザーと合わせて行うパネル展のパネル¹⁵⁾などの運搬、展示、販売、残った商品の荷造り、売上の集計などを行った。

学園祭の映画上映は、ウガンダの子ども兵のドキュメンタリーである。入場料は無料であり、市民啓発を目的とする。フィルム配給元からDVDを借りて上映¹⁶⁾。学生が企画、広報チラシ¹⁷⁾【図1】やアンケートの作成、会場準備、上映会実施、アンケートの集計などを行った。


ボックスショップでのチャリティ販売は、デイサービス利用者の手作り品の寄贈を受けて、ボックスショップの一部で3ヶ月間販売したものである。



デイサービス利用者の手作り品はリース、ポーチ、マスコットなど [資料 4]。ボックスショップは通常、1ヶ月ごとに50cm四方や30cm四方のボックスをレンタルして、手作り品などを代理販売するシステムになっているが、これとは別のかたちで一部のスペースを借りてチャリティ販売を行った¹⁸⁾。学生が下見、試作品の検討、商品のネーミング・値段決め、納品、紹介カードの作成 [写真 2]、終了時の残りの商品受け取りなどを行った。値札付け、展示、販売はボックスショップ側が行い、各月ごとに売上が現金で支払われた。



NPOのホームページ作成は、背景画像や色をふくめた全体イメージ、ページ構成、内容について学生が試案を出し、月例会で検討しながら行った。内容はNPOスタッフから原稿を募り、到着したものから順に学生がファイルに書き込んでいった¹⁹⁾。おおむね原稿が出そろった時点でイベント写真などを入れて、書式や色合いなどを調整し、月例会で最終確認を行った [図 2～4]。ネット上にアップした後は、学生がアクセス解析を行った²⁰⁾。

Just Giving チャレンジは一般市民がチャレンジ（例：「マラソン完走」「禁煙」など）を登録して、公益団体などへの募金を呼びかける寄付サイトである²¹⁾。学生がチャレンジを登録してNPOへの募金を呼びかけた [資料 5]²²⁾。募金公募活動を検討する上での試行であった。

資料1 一年の経過

	NPOとの協働	通常授業
2011年 2月	24日 月例会に全員参加 (18:00～21:00: 本学) 来年度の事業計画など	
4月	14日 会計監査に全員参加 (18:00～20:00: 本学) 28日 月例会 2人参加 (18:00～21:00: 本学) 函館山チャリティウォーク、HP作成、学園祭 チャリティバザーの相談など	14日 オリエンテーション 21日 グループ分け 28日 前期レポート課題の説明 総会出席などの役割分担
5月	1日 チャリティバザーの出品募集開始 7日 総会 3人参加 (10:00～12:00: 函館市総合福祉センター) 7日 函館山チャリティウォーク下見 3人参加 (13:00～16:00: 函館山)  26日 月例会 2人参加 (18:00～21:00: 本学) 函館山チャリティウォーク、寄付公募、HP、 フェアトレード販売の相談など	12日 前期レポート提出 月例会・総会の報告 函館山チャリティウォークの計画など 19日・26日 函館山チャリティウォーク・寄 付公募【A班】、HP【B班】、フェアトレー ド販売・チャリティバザー出品募集【C班】の 計画

<p>6 月</p>	<p>13日 寄付公募活動として<u>JustGivingチャレンジ</u>開始</p> <p>19日 <u>函館山チャリティウォーク</u> 6人参加 (12:30～16:00: 函館山) ※北海道新聞取材</p>  <p>23日 月例会 3人参加 (18:00～21:00: 本学)</p> <p>函館山チャリティウォークの報告、フェアトレード販売、ボックスショップでのチャリティ販売、ウガンダの映画上映の相談など</p>	<p>9日・16日 函館山チャリティウォークの各種資料修正・寄付公募活動の申し込み【A班】、HP作成の枠組み試作・ウガンダの映画上映企画【B班】、フェアトレード販売の販売品選択・展示パネルの運搬【C班】</p> <p>23日 函館山チャリティウォーク報告作成【A班】、HPの枠組み試作・ウガンダの映画上映の下調べ【B班】、フェアトレード販売の商品紹介等作成【C班】</p> <p>30日 函館山チャリティウォークアンケート集計【A班】、HP試作開始【B班】、フェアトレード販売の販売品検品・ボックスショップでのチャリティ販売の見本品を見る【C班】</p>
<p>7 月</p>	<p>2日 <u>フェアトレード販売</u> 6人参加 (9:30～17:00: 本学郵便局前)</p>  <p>9日 ボックスショップでのチャリティ販売に向けてボックスショップの下見 3人参加 (10:00～10:30: 函館駅前のボックスショップ)</p> <p>28日 月例会 5人参加 (18:00～21:00: 本学)</p>	<p>7日・14日 函館山チャリティウォークアンケート集計【A班】、HP試作・ウガンダの映画上映のチラシ作成【B班】、フェアトレード販売の報告作成・ボックスショップでのチャリティ販売の計画【C班】</p> <p>21日 後期レポート課題の説明 雑誌のボランティアガイド原稿執筆 函館山チャリティウォークアンケート集計【A班】、HP作成・ウガンダの映画上映アンケート作成【B班】、ボックスショップでのチャリティ販売に向けてディスプレイ用品購入【C班】</p> <p>28日 これまでの続き、学園祭チャリティバザー・ウガンダの映画上映の当日の役割分担</p>

	<p>フェアトレード販売の報告、ウガンダの映画上映やボックスショップでのチャリティ販売・学園祭のチャリティバザーの相談など</p>	
8月	<p>雑誌のボランティアガイドに執筆した原稿が掲載される</p>	
9月	<p>22日 月例会 3人参加 (18:00～21:00: 本学) HPの最終確認、ウガンダの映画上映、ボックスショップでのチャリティ販売、学園祭のチャリティバザーの相談など</p>	<p>22日 後期レポート課題提出 寄付公募活動の情報収集【A班】、HP完成・ウガンダの映画上映の当日の計画【B班】、学園祭のチャリティバザーの調査計画【C班】</p>
	 <p>24日 ボックスショップでのチャリティ販売納品 3人参加 (10:00～11:00: 函館駅前のボックスショップ)</p> <p>25日 <u>HP公開</u></p>	<p>29日 ウガンダの映画上映の会場準備、学園祭チャリティバザーなどの当日の役割分担の確認</p> 
10月	<p>1日 学園祭チャリティバザー準備 3人参加 (10:00～15:00: 本学289教室)</p> <p>1日 <u>ボックスショップでのチャリティ販売開始</u> 2人参加 (17:00～17:30: 函館駅前のボックスショップ) ※函館新聞取材</p> <p>2日 <u>ウガンダの映画上映、学園祭のチャリティバザー</u> 7人参加 (9:30～16:00: 本学289教室・287教室)</p>	<p>6日・13日・20日 プレゼンテーション資料作成開始 (ウガンダの映画上映、学園祭チャリティバザーなどの報告を含む)</p> <p>27日 来年度専門ゼミオリエンテーション (2年次全員合同)</p>

資料2 函館山チャリティウォークのチラシ

函館アフリカ支援協会では参加費がアフリカへの募金となるチャリティウォークを行います。

距離もちょうどよい、高齢者でも手軽に参加できるコースを用意いたしました。軽く汗をかく程度なので健康にも良いです、歩いてだけでアフリカの子どもたちのためになります。ふるってご参加ください。

日 時：6月19日(日) 13:00護国神社境内集合

約3時間(ご自分のペースで歩いてください)

※小雨決行。中止時は事前に申し込みいただいた方に当日朝、連絡いたします。

コース：旧登山道つつじ山コース 距離約1,640m 所用時間片道約50分

参加費：大人500円、子ども(中学生以下)無料

※参加費にイベント保険の保険料をふくみます。

持ち物：飲み物、帽子、雨具など。歩きやすい服装でご参加ください

注意事項：参加時にケガなどをされた場合はイベント保険で対応させていただきます。

保険は事前に申し込みが必要なため、当日参加の方は対象になりません。

参加記念品：出発時にアフリカに関連のある小物を差し上げます。当日をお楽しみに。

お申し込み・お問い合わせ：(NPO法人の連絡先)

申し込み用紙に記入の上、FAXでお送りください。

または、氏名・年齢・住所・電話番号を記入の上、メールでお送りください

(氏名・年齢・住所・電話番号はイベント保険の加入に必要です。

電話番号は中止になった場合の当日朝の連絡にも使わせていただきます)。

資料3 フェアトレード商品販売の商品例

ジュートレジバック	2,000円
私だけのワッペンバック	1,200円
カラフルミニポーチ	1,500円
ユース糸の手織りポーチ	1,700円
ジュート手編み鍋しき	1,000円
小さな動物たち箸置き	100円
ノクシカタベンケース	1,600円
つば広リバーシブル帽子	3,600円
ノクシカタヘアゴム	350円 など



写真はNPOブログ (<http://npohasa.blogspot.com/>) より。

写真1 学園祭チャリティバザーの出品募集



写真はNPOブログ (<http://npohasa.blogspot.com/>) より。

図1 映画上映のチラシ



イラスト描画をふくめて学生が作成した。

資料4 ボックスショップでのチャリティ販売 (デイサービス利用者の手作りの品)

フクロウのリース	200円
楽ちゃん人形	50円
カラフル巾着	200円
バラのポーチ	600円
クリスマス小物	50円
スリッパ壁掛け	100円
動物の置物	300円
蛙	200円



写真は楽ちゃん人形、カラフル巾着。

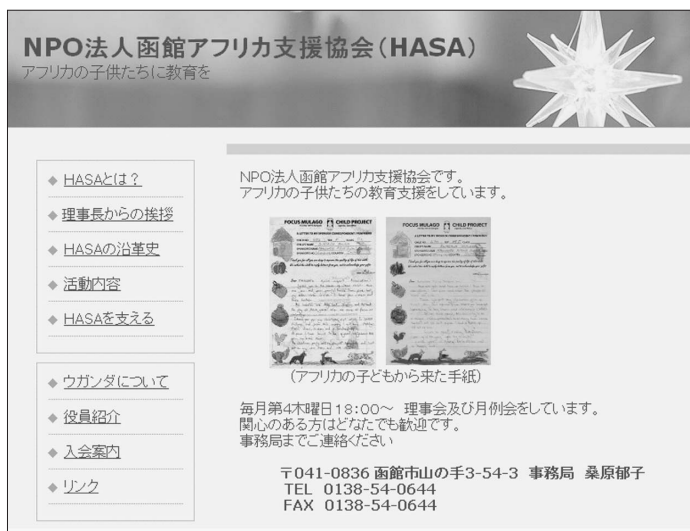
NPOブログ (<http://npohasa.blogspot.com/>) より。

写真2 ボックスショップでのチャリティ販売で、 商品と一緒に置いた紹介カード



「アフリカの子供たちのためにデイサービスの方が手作りして下さった小物を販売します。運営は函館大学生。収益はアフリカの子どもたちの教育支援に役立てます」

図2 ホームページの表紙



NPOホームページ (<http://npohasa.web.fc2.com/index.html>) より。

図3 ホームページの4 頁目



(上半分のみ、活動内容の説明は下にまだ続いている)

NPOホームページ (<http://npohasa.web.fc2.com/kasou5.html>) より。

図4 ホームページの8頁目



NPOホームページ (<http://npohasa.web.fc2.com/kasou8.html>) より。

資料5 Just Giving チャレンジの寄付サイトに掲載されていた内容

チャレンジ「全国大会に行くために毎日10km走ります！」

私は、『函館アフリカ支援協会』への寄付を集めるために、チャレンジを行います。
支援先団体は、私が選びました。

【いま、知っていただきたいこと】

世界の学校に行っていない子どもの45%がサハラ砂漠より南のアフリカに住んでいます。の中で、ウガンダは初等教育を無償化し、子どもの9割が小学校に入学するようになりました。しかし、教育の無償化だけでは修学が継続できず、修了率は44%です。学習環境を改善するために、もう少しの支援が必要です。

【目標金額でできること】

ウガンダの子どもが学校に行く手助けができます。

【自己紹介】

野球部でキャッチャーをしています。少しでもチームの役に立ちたいと思い、毎日10km走るという目標を立てました。また全国大会に行きたいと思います。

【今回のチャレンジ内容について】

これまで毎日5km走っていましたが、10kmに増やします。
応援よろしくお願いします。

Just Giving Japan (<http://justgiving.jp/c/6733>) より。

3. 学習成果

3. 1. 受講生

このクラスを選択した学生は12人。全員男子学生であった。本学は学生の85%が男子学生のため、このような男女構成はめずらしくない。

2年次学生は3コース（「市場創造」「企業経営」「英語国際」²³⁾）に分かれており、このクラスの受講生は「市場創造」1人、「企業経営」11人、「英語国際」0人であった。NPOマネジメントの学習及び協働しているNPOの活動内容は「市場創造」や「英語国際」に近いが、元々のコース別の学生数で「企業経営」が多いため、このような結果になったと考えられる。

なお、本学の留学生は3年次編入のため、2年次の商学実習履修者はいない。

3. 2. NPOマネジメントの学習

プレゼンテーション及び報告などからNPOマネジメントに関する記述を抜粋すると、定款、会報、総会資料などに加えて、NPOとの協働を通してミッション（理念）が理解されている。そして、NPOの活動に対して、「ミッションの成功」という意見がある一方で「（ミッションが）シンプルでなく具体的に何をするのか明確ではない」、ミッションが正確に活かされていないなどの意見がある【資料6】。

マーケティングについて、指定参考図書「非営利組織の経営」を読み込みながら、協働したNPOの活動が理解されている。顧客は、「支援先のアフリカの子供たち」に焦点を当てる見方と、「会員になったり寄付をしたりイベントに参加したりする地元市民」に焦点を当てる見方があり、その両面からNPOの活動に対して意見があがっている【資料7】。

協働したNPOの資金開拓について、決算報告などの資料に加えて、実際のチャリティイベントを通して理解されている。そして今後の資金開拓について「もっと積極的に広報活動」「会員の増員」などの意見がある【資料8】。

NPOの活動に対する意見が最も多かったのは、人事と組織についてである。全体の会員数が少ないことに加えて、その中で月例会やイベントに参加する人がわずかであること。各人の持ち味に応じた役割分担や能力開発が十分に行われていないことなどが指摘されている【資料9】。

これらの意見はNPOスタッフに対するプレゼンテーションで報告しており、NPOスタッフから誤解の修正とともに「厳しいところを突かれた」「実際、それで困っている」などの感想があり、「解決するための具体策を考えて欲しい」と宿題が出された。

資料6 NPOマネジメントに関する記述：ミッションについて（抜粋）

協働したNPOのミッションに対する理解

「アフリカの人々が自然と共存し、共に生きる社会を築くためにアフリカ諸国に対して経済、技術、文化、環境保全、教育等の協力提携事業などの国際交流、国際協力活動を行い、アフリカの人々の友好親善関係の増進と相互の文化の向上に寄与することを目的としている」（NPO団体の規約より）

「パンフレットの表紙に活動スローガンとして『アフリカの子どもたちに教育を』と書かれ、また会報の表紙に『アフリカの未来へ、子どもたちのために学習する機会を与えたい』との記述がある」

「対外的にウガンダの子どもたちとの交流や修学支援を行うと同時に、アフリカについて市民の理解を深めてもらう活動に取り組んでいる」

ミッションの観点から見たNPOの活動に対する意見

「ウガンダの子供たちからの手紙などが届き、交流という面ではミッションの成功を意味しているのではないと思われる」

「シンプルではなく具体的に何をするのか明確ではない」

「会報に書かれた事業方針を見ると『自分のできる範囲で行動することを目指し、楽しくゆっくりと無理をせず、アフリカの人たちや子どもたちが自立し共生するために、交流と支援を行う』とあるが、ミッションとしては物足りないという印象が残った」

「チャリティバザーなどを行って寄付金を集める“ついで”にアフリカの現状を市民に知らせる広報活動が行われているように見受けられる。本来の目的である『アフリカの子どもたちの教育支援』が付け足しになっている場面があるのではないと思う」

「アフリカの子供たちを支援するという名目なのに対していわば娯楽と見て取れる親睦会などが行われている。この親睦会のような行事はどうしても賛同できない」

資料7 NPOマネジメントに関する記述：マーケティング（抜粋）

協働したNPOのマーケティングに対する理解

「顧客にとって重要なこと何なのか、顧客の心をとらえるにはどうすればいいのかを考えることが必要である。ホームページなどの作成をして、より多くの人たちに今のアフリカの現状を詳しくみてもらい、関心をもってもらえるような活動をする。ホームページなどをみてもらった人たちの意見を取り入れ、どのようにしたらよりよい支援活動ができるのかを考えていくものである」

「非営利組織のマーケティングとはただサービスを提供するのではなく、信用を提供することである。実際に活動しているのか？自分が募金したお金はちゃんと送られているのか？という疑問を持たせないことが理想的である。それゆえに毎月複数人が集まって定例会が行われ、会計が行われたり、新しいものを企画したりしている」

「広報活動には年1回発行している会報がある。内容はミッションや成果を記載し、メンバーやスポンサーを募っている。次に行っている活動があり、『地球まつり』への参加、チャリティバザー、パネル展示などである」

マーケティングの観点から見たNPO活動に対する意見

「学園祭でチャリティバザーを行うことで、学生や大学教授たちにもNPOのことを個人個人が賛同してもらえるかは別として広く知ってもらうことができる。バザーの商品も学生の心を捉えるものが多いので良いと思う」

「地元との連携を重視しているが、アフリカの人々への支援を行うということなので、今一度アフリカに必要なものは何か確認するべきかもしれない」

「現地視察等を積極的に行い、アフリカの子供たちに必要なものを提供できる活動を行うように心がけて欲しい」

「マーケティングをうまく行うことによって今後会員、資金も増加させることができるのではないと思われる」

資料8 NPOマネジメントに関する記述：資金開拓（抜粋）協働したNPOの資金開拓に対する理解

「最も多い収入はバザー、チャリティイベントなどの事業収入であり、次いで会員の年会費、次に寄付といった具合である」

「支持する人の人数は定かではないが、実際に数年にわたって寄付が行われていることは確かであり、信用面では問題なく行われている。資金面でも親睦会や移動費・食費などさまざまなものが費用として支払われており非営利組織としては資金が潤沢であると見て取れる」

「主に募金活動をしている。しかし、募金にばかり集中しては非営利団体そのものの意義を失いかねない。資金開拓は非営利団体のミッションを支持するがゆえに資金を拠出する支持者を獲得する行為である」

「毎回資金不足に悩んでおり、案を出しては資金集めばかりしているように思えた」

資金開拓の観点から見たNPOの活動に対する意見

「もっと積極的に広報活動や資金開拓を行うべきであると思った」

「重要になっているのは資金開拓元を多くし、なおかつ資金開拓元をなくさないことにある。大口寄付者から寄付してもらえる10万円をなくしてしまえばアフリカへ支援することがさらに難しくなってしまう。資金開拓に必要な不可欠なのは人との関わりである。今後は資金開拓をさらにを行いアフリカへの支援をより多くすることが目標だと思った」

「平成22年度の決算報告を見ると、収入において事業費の次に高い割合を占めるのは、やはり会員による年会費である。安定した資金の確保のためには、事業による収入に頼りすぎず、資金源開拓すなわち会員の増員を重視すべきと思われる」

資料9 NPOマネジメントに関する記述：人事と組織（抜粋）

協働したNPOの人事と組織に対する理解

「ボランティアに活動の場を提供している」

人事と組織の観点から見た協働したNPOに対する意見

「組織はまだ小さいが、定例会を見て、妥協せず意見を出し合うところを目の当たりにして、一人ひとりがアフリカの子どもたちを応援する熱意で一致団結して活動しているのだなと感じられた」

「正直あまり規模の大きくないNPOなので今は一人の優れた人材よりも多くの会員を獲得することを優先した方が良いだろう」

「各自が能力を活かして仕事をしているように見えない。定例会でも、もっと積極的に意見して欲しい」

「理事長がリーダーであるものにしかできない役割を果たすことで、組織にやる気と活気があふれてくると思う」

「たった一人の人材の意見等が尊重されすぎてしまい、まるで彼がその組織のリーダーかのような状態に陥る。これはリーダーが組織内の人材管理をしっかりしていないのが原因の可能性がある」

「本来居るメンバーより、月例会などに出ている人数が少なく、実際に活動している人はその中でもかなり絞られている。まず活動できる人員を確保することからはじめなければならない」

「パソコン操作ができる人を増やすべきである」

資料10 NPOとの協働に対する意見・感想（抜粋）

NPOと協働した活動に対する意見・感想

「チャリティウォークははじめての企画だったが、多くの人が参加した。企画を知ってもらったので、良かったと思う」

「事前準備が追いついていなかった」

「チャリティウォークの参加者は25人だったが、はじめてのイベントであり、これだけの収益が得られたことはNPOにとって大きな成果だと思う」

「アンケートの自由記載にあった『もっと楽しいイベントにすべきだと思う』『何らかのかたちで収支報告をすべきだ』という意見は痛いところを突かれた。今後続けていくのであれば準備をしっかりすべきだと思う」

「チャリティバザーでの募金がアフリカの子どもたちに寄付されている。チャリティバザーに来てくれた人たちに、アフリカの子どもたちのために募金活動をしていることを理解してもらえて良かったと思う」

「フェアトレード商品を少ししか買ってもらえず目標を達成することができなく残念だった」

「チャリティバザーに来てくれたのは50代以降の人たちであり、若者にもっとチャリティの意味などを広報すべきだと思う」

「ホームページ作成ははじめてだったため、多少粗末なできになってしまい申し訳なかったと思う」

「ホームページは原稿が集まるまでは大変だったが、そこからはスムーズに進んだ」

「プログラムなどの知識を得ることができた。これらを将来に活かしていきたいと思う」

NPOと協働した活動に対する理解

「チャリティウォークは収益事業であるが、募集・参加が啓発活動にもなっている」

「チャリティウォークは募金をしてくれる人たちの交流のために行っている」

「ホームページへのアクセスが少ないのはNPOの知名度が低いからだと思う」

「NPOの知名度を上げるためにホームページを作成することにした」

「フェアトレード商品販売はあまり収益が上がらなかったため撤退した。規模の小さなNPOにとっては適切な活動ではなかったと思う」

NPOとの協働に対する意見・感想

「NPOの活動に興味を持つことができた。小さなことから少しずつはじめていこうと思う」

「学生はアフリカの教育支援のためにチャリティを行うことに成り行きとはいえ真剣に取り組んでいた。確かに、NPOからも当日参加していただいたが、広報活動や資料づくり、現地の下見を行ったのは学生たちであった。そしてイベントが終わり月例会に参加してみると成果があったにもかかわらず、他人事のように評価を行っているようにみえた」

3. 3. 学生の感想

プレゼンテーション及び報告などの記述には、NPOと協働した活動について「事前準備が追いついていなかった」「目標を達成することができなくて残念だった」などの反省があり、「理解してもらえて良かったと思う」、「知識を得ることができた」などの感想があった。

NPOと協働した活動の意味については、NPOの活動を知らせるためにホームページを立ち上げたのに、ホームページへのアクセスが少ない理由を「NPOの知名度が低い」からと考えるなど一部混乱も見られたが、あらためて考える機会をもうけることで最終報告までに修正された。

NPOとの協働について「NPOの活動に興味を持つことができた」という肯定的な意見がある一方で、「(NPOスタッフが学生の活動について) 他人事のように評価を行っている」と否定的な意見もみられた【資料10】。

4. 考 察

2年次商学実習の1つのクラスにおいて、NPOとの協働を通じてNPOマネジメントを学ぶ試みを行った。学生はチャリティバザー、ホームページ作成、映画上映などの体験をふまえてNPOマネジメントを理解し、協働したNPOスタッフに提案を返していた。NPOとの協働について、イベントの準備不足などを反省しながら、成果を肯定的に感じていた。

課題として途中経過でNPOと協働した活動の意味が十分理解できていなかったことがあげられる。月例会やイベントに出て活動の計画・実施経過を見ているのであるが、NPOスタッフにとって既に当たり前に共有されている事柄は話されないため、学生が「何のためにそれをする必要があるのか」を理解しないまま先に進んでしまったと考えられる。ただ、説明が必要なのではなく、これまでに得た情報や経験から考える機会をもうけることで理解されるため、最後だけでなく途中経過で活動を振り返って考える時間をとる必要があると考える。

加えて「(NPOスタッフが学生の活動について)他人事のように評価を行っている」という否定的な意見がある。これは、学生のNPOマネジメントへの提案に対してNPOスタッフから投げかけられた「解決するための具体策を考えて欲しい」と対応する。学生は自分たちが行ったイベントをNPOスタッフが「他人事のように評価している」と思っているが、同時にNPOマネジメントについては第三者的に評価をし提案するだけに終わる。

NPOとの協働といっても、顔を合わせて一緒に活動する時間は月例会やイベント時などに限られる。時間をともにして、NPOスタッフの語りからNPOマネジメントを学ぶ機会が少なかったことが、このようなすれ違いを生んでしまったと考える。通常の活動とは別にNPOスタッフから話を聞く時間をつくるなどの工夫が必要であろう。

今後、実習を通じた学びの見直しにつなげていきたい。

注記

- 1) P.F.ドラッガー著、上田惇訳「非営利組織の経営」ダイヤモンド社、2007年。なお、自主学習のために使用しており、参考図書に基づいた講義などは行っていない。
- 2) NPO法人函館アフリカ支援協会、1995年発足、2000年NPO法人登記。
- 3) ウガンダFOCUSプロジェクト。貧困世帯の子どもを保護して支援を行っている。教育費などの送金を幅広い団体・個人から受けている。
- 4) 函館の各種国際交流団体が参加して秋頃に毎年開催される。各国の雑貨や料理販売、各国留学生の日本語スピーチ、民族衣装の試着などが行われる。
- 5) NPO法人の平成23年度総会（平成23年5月8日）資料、平成23年度予算より。
- 6) 月例会は毎月第3木曜18:00～21:00。会場は本学または函館市総合福祉センター。2年次商学実習の授業時間が木曜14:50～16:20であったことから、そのまま校内にとどまって参加する学生が多かった。
- 7) 交通費支給ではなく、学生も同じであった。
- 8) 会費は年間2000円。会員には会報などが送付される。
- 9) 広報用チラシは函館市地域交流まちづくりセンター、国際交流センターで配布。学内掲示板に掲示した。合わせて、NPOブログでの広報を行っている。
- 10) 植物採取の禁止、ケガや熱中症への注意、緊急時連絡先などが記載されている。
- 11) 年齢、性別、NPOの認知度、函館山チャリティウォークを知った経緯、感想などを尋ねた。
- 12) 売上の80%を卸売に支払い、20%が手元に残る。残った商品は返品できる（送料は自己負担）。

- 13) フェアトレード商品販売を通じて、卸売に支払う80%分が途上国の雇用や生活保障、手元に残る20%分がNPOを通じてアフリカ支援に役立つことも考えられるが、実際の販売額はわずかであり、フェアトレード商品販売や広報を通じて市民の理解を広げていくことが主目的である。
- 14) 学内関係者及び近隣からの出品募集の受け入れは学生が行った。出品募集はNPOブログなどを通じても行っており、NPO事務局宛に札幌や東京などからも送られてくる。
- 15) NPOが作成したパネルで、ウガンダの教育や暮らしを伝えるものである。パネル作成などに学生はかかわっていない。チャリティバザーに合わせてパネル展示を行ったため、学生がパネルなどを運搬した。
- 16) DVDの借用は無料（送料負担）。DVDを借りて上映会を行う条件として、入場料無料であること、アンケートをとり結果を送付することの2つがある。
- 17) 広報用チラシは函館市地域交流まちづくりセンター、国際交流センターで配布。学内掲示板に掲示。合わせてNPOブログでの広報を行っている。北海道新聞（9月29日）にも掲載された。
- 18) 通常ボックスショップのボックスのレンタルには費用がかかるが、これとは別に棚の一部を借りてチャリティ販売を行った。
- 19) ホームページ作成ソフト「ホームページビルダー」使用。
- 20) Googleアナリティクス
(<http://www.google.com/intl/ja/analytics/>) の無料解析を利用。
- 21) 公益団体などの活動を支援するために、直接募金をするのではなく、禁煙やマラソンなどのチャレンジを行い、チャレンジに共感した幅広い人たちに募金を呼びかけるもの。寄付サイト (<http://justgiving.jp/>) にはチャレンジ、募金目標金額、現在の募金額、公益団体などからのコメントなどが掲載されている。
- 22) 学生のチャレンジ登録にあたって、学生だけでなく野球部監督、北海道学生野球連盟の承諾を得た。なお、Just Giving チャレンジでの募金公募は当初、全国大会に向けたリーグ戦が終了する9月末までの予定であったが、全国大会出場が決まったため全国大会が終了する11月末まで延長した。
- 23) 「英語国際」コースは入学時から、「企業経営」「市場創造」コースは2年次から分かれる。「英語国際」コースは英語力をスキルアップするための科目と国際経済・経営・マーケティングの基礎を学ぶ。「企業経営」コースは会計、簿記、民法、商法、経営系の科目を多く選択し、「市場創造」コースは経済、マーケティング、情報系の科目を多く選択する。

