

新しい公共支援事業の成果等報告
(業務を受託した中間支援組織等分)

1. 成果等報告

受託業務名	[提案方式導入]新しい公共を支える資源循環の基盤づくり事業
事業の種別	<input checked="" type="checkbox"/> 活動基盤整備支援 <input type="checkbox"/> 寄附募集支援 <input type="checkbox"/> 融資円滑化支援 <input type="checkbox"/> 利子補給 <input type="checkbox"/> その他 (複数回答可)
受託者名	東紀州コミュニティデザイン
実施期間	平成23年度：平成23年10月1日～平成24年3月31日 平成24年度：平成24年4月1日～平成25年3月29日
受託金額	平成23年度決算額：1,362,000円 平成24年度決算額：3,724,000円
事業概要	※概要がわかるように100字～150字程度で簡潔にまとめてください。 東紀州コミュニティデザインは、それまでの市民活動の経験から、中間支援の必要性を感じ、この地域で担える組織団体がなかったために、東紀州市民活動支援センターを、平成17年9月より民設民営で開設しています。今回の事業受託は、これまでの基盤強化を図るものであり、東紀州での必要性を再確認するためでもあります。
受託内容	※内容とともに、支援のアウトプット（具体的な実施事項、数量、期間等）について記載してください。 東紀州市民活動支援センターには、4つの事業部があります。この全ての事業部の事業を達成するには、安定的な人材の確保が必要であり、受託内容の主旨としては、人材確保、人材育成、事業の継続が重きにありました。活動自体は、平成17年9月よりはじめていたので、ノウハウやアイデアは豊富にありましたが、市民活動支援センターの性格上、利益を生む、それが雇用につながる程度の稼ぎになるまでには相当の苦労を想定していたので、大胆な事業展開には二の足を踏んでいました。しかし、人材確保と育成を達成するためには、事業拡大も必要で、結果としては、施設充実のために、多額の投資をすることにもなりました。これが、民設民営における弱点であり、公設であれば整備される資機材も、全て自己負担で行うこととなります。 具体的な実施事項としては、4つの事業部の事業になるのですが、 1. コミュニティカフェ事業部 では、コミュニティカフェの営業が不可欠でしたが、想定していた商店街通りのコミュニティカフェを立ち退くことになり、新たに設置する必要がありました。これがもっとも自己投資を必要としました。結果的には、当初の予定よりも遅れましたが、コミュニティカフェレスト CReAM(クリーム)を開設し、日替わりコックさんによるランチの提供をするに至っています。昨年12月からはじめて3ヶ月が経過しましたが、登録しているコックさんは5組となり、月の3分の1ですが、営業が継続しています。施設使用料としての収益もあるので、月の半分の営業を目指していきます。また、この場所自体のレンタルもしており、会議や打ち合わせ、持ち込みによるパーティー会場としても利用してもらっています。

2. キタガワノホトリ事業部は、キタガワノホトリと名付けた市民活動支援センターの管理運営を担っており、敷地面積約 400 坪の建物をあずかっています。このなかには、レンタル制の石窯や、ボルダリングスタジオを設置し、アトリエウミノハタと名付けたテナントスペースには、古本や古書販売の利益を活動の原資にしている市民団体と、カメラスタジオに入居してもらっています。また、クラフトスペースとしての展開を模索している場所には、尾鷲の海洋深層水を使って起業した新規事業者が先行して入居しています。ほかにも、地域産材で作られたテナントスペースには、アロマサロンが入居しています。ここでは、コミュニティカフェレスト CReAM とともに、尾鷲ヒノキなどの地域産材を積極的に活用し、かつ箱型設置によるリノベーションモデルとして、予想通りの見学者も増えてきています。また、一画に市民ギャラリーを整備しており、地元尾鷲高校の美術部生徒とリノベーションしており、地域内外の作品展示によって、新たな交流が生まれることに期待しています。市民活動を支える仕組みとしては、市民活動の交流を目指した定期イベントの開催や、パソコン、インターネット、印刷などが利用できる体制も整備しています。今後も、安定的に収益を確保できる事業部として、より多くの市民や市民団体に利用してもらえるように、投資に見合った事業展開を模索していきます。

3. 中間支援事業部は、キタガワノホトリを相談窓口として、地域のよろづや的な活動をしています。開設当初から必要であると感じた事業部であり、このために、キタガワノホトリを整備しました。もう少し具体的に言うと、東紀州コミュニティデザインの創始者が、平成 17 年 4 月にコミュニティカフェの管理運営をやっていくうちに、予想を超える地域内外からの要望や要求、相談、妄想、あったらいいなを実現するために、当時のお客さんたちと一緒に市民団体をいくつか立ちあげました。しかし、横や縦の繋がりが限定的で、拡がりや偏っていることに不便さを感じ、東紀州コミュニティデザインを立ちあげました。当時は、古民家をセルフリノベーションした場所を市民活動支援センターとしていて、その時のノウハウが、いまのキタガワノホトリでもいかされています。しかし、コミュニティカフェも、古民家も、やがては手放すことになるのですが、中間支援事業部が担う活動は多岐にわたり、必要性は年々増していると感じています。用件全てが中間支援ではないことも多くありますが、たらい回ししない相談窓口として、今後も広く門戸を開けておかなければなりません。また、事務局の委託を複数しており、固定的には、尾鷲イタダキ市(尾鷲市内の約 40 業者が集まる定期朝市)や熊野レストレーション(森林里山保全ボランティア)の事務局を受託しています。ほかにも、イベントの事務局も受託していますが、事務局機能が行政側に多くあるなかで、民間側にある利点をいかした取り組みには、一定の評価も得ています。

4. 防災・減災事業部は、国内での災害発生時の支援活動と、日常的な防災・減災まちづくりの推進を担って入ります。中間支援を目的としているので、直接的に関わるだけでなく、災害系のネットワークをいかした連携や交流も積極的に行なっています。近年では、東日本大震災や、台風 12 号による紀伊半島大水害で、フル活動しています。これらの活動から、新たな組織団体が生まれるなど、市民活動支援センターとしての役割を存分に発揮する結果となっています。ただし、収益としてはあがらないので、今後の課題でもあります。講座や講習会の講師を依頼されることもあり、さらなる地域連携のなかでも、自治会や自主防災会などの地縁団体との交流も不可欠で

あると感じています。

全体的なこととして、人材確保と人材育成が大きなテーマでもありました。平成23年度の下半期は、人材確保を優先したので、育成面で苦勞を強いられました。平成24年度に入ってから、人材確保の手段を大きく2つにわけ、3ヶ月の試用期間においての常勤雇用と、その都度に必要とするときに雇用する人材バンクを適用しました。これにより、イベントなどでのスタッフ不足では、人材バンクへのお願いで確保できるようになり、現在も主婦やフリーターなどに活用していただいています。また、試用期間を設けることで、3ヶ月後の判断をお互いに行えるようにもなりました。

しかし、雇用についての苦勞は尽きることがなく、1名が2月末で突然に退職したこともあり、現在は常勤雇用をさらに1名求めているところです。育成面での不安は、今回の事業に限らずですが、それまでの社会経験が極端に少ないや、転職を繰り返しているなどの雇用も受け入れていることが影響しています。また、東紀州コミュニティデザインへの就職希望者が、最終的な雇用の場所でなく、次への待機場所的にもなっていることも自認しています。しかし、それを認める場所がなければ、この地域への人口定着には繋がらないこともあるので、雇用は本当に難しい課題であります。今後は、ハローワークのトライアル雇用も視野に入れながら、引き続き社会復帰を目指す希望者にも雇用の門戸を開くことで、可能性に挑戦する雇用を続けていきます。

新しい公共を支えるのは人であり、それは行政でも、あるいは社協でもない、第3極の公務員であると感じています。それが、イコール NPO 職員ではないと感じるし、総じて公務員が NPO 職員であるとの認知があれば別ですが、現時的には大きな温度差と格差を感じずに入られません。資源循環の基盤はずでにあり、今回の受託事業のお陰で、人材確保できる資金さえあれば、なんとかやっていける方向性は見いだせた気がします。事実、常勤雇用が比較的安定的にできたことで、多くの人との繋がりが、地域での認知度が上昇しました。これは大きな成果であり、求められている結果だと自負しています。一方で、新しい公共と銘打たれて、毎年のように資金確保に奔走する、あるいは既存の公務員にこうしてお願いしなければならない現状は、下から見上げる者としては、非常にアンフェアだと強く感じます。

<p>成果の 達成状況</p>	<p>■平成23年度に達成しようとする成果</p> <p>4つの事業部の焦らない遂行、キタガワノホトリ事業部では、活動拠点としての充実度アップ</p> <p>■平成24年度に達成しようとする成果</p> <p>4つの事業部の焦らない遂行・継続、キタガワノホトリの認知と収益事業の増加</p> <p>※達成に向けて行った工夫 または未達成の原因及び講じた対応策を記載してください</p> <p>■事業終了後における成果指標の達成状況、および事業の効果</p> <p>・コミュニティカフェ事業部</p> <p>6月に新たなコミュニティカフェの改装を終え、12月にコミュニティカフェレストCReAM(クリーム)としてオープンしました。このカフェは、お昼のランチ営業を、地域内外からコックさんを募る「日替わりコックさん方式」としました。これまで、日替わりコックさん＝ワンディシェフの採用については、継続的な採算が見込めない、コックさんとなる方への負担が大きいなどと否定的でした。かといって、カフェに常駐してくれる人材がなかなか見つからず、また、ワンディシェフを採用している他のレストランを見てきたことも影響し、日替わりコックさんとして方針転換しました。また、当時のNPO課より、「なかなかこちらの事業部が進んでいない」との指摘もあり、その影響も少なからずありました。</p> <p>当初は、管理運営していた商店街通りのコミュニティカフェでの継続を目指していましたが、急遽ここを手放すことになったので、新規に立ちあげなければならず、かといって資金面では完全自己負担になるので、やりくりに大きな不安もありました。事業を打ち立てたのは東紀州コミュニティデザインで、委託事業のなかにこの事業部も含めていたので、NPO課からの少なからずの外圧は、ある意味では肩を押されることになりましたが、一方では、「気安く言うなよな」と言う複雑な気持ちもありました。結果としては、日替わりコックさんに5組も集まっただき、12月から継続的に運営に関わってもらっています。新たな希望者もポツポツではじめ、予想以上の人の繋がりと波及効果に驚いています。また、出張！日替わりコックさんや、日替わりコックさんによるランチバイキングの計画など、これまでにない食によるまちづくりが進んでいると感じています。ただし、もっと長い目で継続を考えると、採算が合わないことも確かなので、営業形態を日替わりコックさんのランチだけにするのではなく、朝食、夕食などの時間帯も含め、コミュニティカフェとしての機能も考えながら、定着化と投資額の償還を目指していきたいと考えています。</p>
---------------------	---

・キタガワノホトリ事業部

これまでの石窯(レンタル制)、ボルダリングスタジオ(会員制)、アトリエウミノハタ(2 団体入居)の整備に続き、6 月にコミュニティカフェとレンタルスペースを整備しました。このレンタルスペースには、8 月より新規テナントが参入し(サロン HASU、予約制のアロマサロン、各種講座も設定あり)、11 月には別の事業者(PureMarin)が、キタガワノホトリを拠点に新規事業の起業をしてテナント入居してくれました。これにより、テナントとしての入居が4軒となりました。ただし、1軒のテナントからの家賃収入が長らく滞っており、活動に賛同していることから、建設的な協議をしています。また、コミュニティカフェが、CReAM(クリーム)として飲食店の営業許可を取得し、コミュニティカフェレストして、コミュニティカフェ事業部で運営をはじめていません。早速の効果としては、日替わりコックさんのランチを食べに来ていただいたお客さんとの会話で、「キタガワノホトリ内にギャラリーを整備しようと手をつけ始めている」との話に、「うちの美術部生徒を使って仕上げませんか」と声をかけていただき、地元尾鷲高校の美術部生徒が、2回にわたってギャラリー制作をしてくれたことなどは、コミュニティカフェの存在意義を示した結果であると感じています(この方は、尾鷲高校の教師でした)。また、ギャラリー完成時のこけら落としには、美術部生徒の作品展になることも決まっています。

さらに、定期イベントである市民団体の交流を目指したキタガワマーケットには、オハヨウキタガワという朝市も同時開催する企画が9月よりスタートしました。オハヨウキタガワでは、この地域のフェアトレードを目標に、対面販売による朝市を実施しています。この定期イベントは、出店者からの要望と広がりもあって、平成25年4月からは、毎月開催のイベントになります。さらに、facebook を活用した取り組みや、6回の講座開設により、インターネットによる広報などにおいても、多くの連携や発展が見込めるようになりました。東紀州の少子高齢過疎地域を補完する意味でも、インターネットの活用、とりわけ SNS の利活用は、地域内外からの反応が得られるので、今後も積極的に運用していこうと考えています。また、オハヨウキタガワに出店している個人事業者が、東紀州コミュニティデザインが事務局委託を務める尾鷲イタダキ市の新企画(チャレンジ5)に賛同し、この4月より出店することも決まっています。これも、キタガワノホトリを核とした繋がりと展開だと言えるでしょう。

大げさかもしれませんが、東紀州地域の市民活動支援センターを銘打って活動しているので、場所の認知度が進むにつれ、地域のよろづやのような相談業務も受け付けており、中間支援事業部に引き継ぐことも増えてきました。現在、観光案内はもとより、メディアからのロケ地や旬の素材などへの問い合わせ、地域のイベント開催案内、NPO 関係の相談、人生相談、活動への問い合わせや相談など、スタッフが常時対応し、「たらい回しにしない」をモットーに、関係機関に引き継ぎもしています。また、キタガワノホトリ内に、コミュニティカフェレストができたので、コーヒープレイクしながらの対応も可能となりました。予想外の収益としては、12月に隣のビジネスホテルが再整備され、ここの予備駐車場としてレンタルする契約を結んでおり、不定額ながらも収入が入るようになりました。これらを含め、今後も比較的安定的に収益をあげる拠点でもあるので、イベント開催の定期化や、さらなる施設の改善と整

備を進め、「ここに来ればなんでも対応してくれる」を目指していきたくて考えています。ただし、事業拡大とともに、平成 25 年 4 月より家賃が 1.5 倍に増額したので、光熱水費などの固定費の増加も懸念材料ではあります。キタガワノホトリが市民活動支援センターであるからには、現在の民設民営で留まるのではなく、公的な支援が安定的にあることも望むところであり、三重県はもとより、市町からの賛同や金銭的な協力や支援も、政策提言していかねばと考えています。少なくとも、この委託事業を支援いただいた三重県からは、東紀州で NPO 活動を担う拠点としての必要性を考えていただきたいと感じています。ここまで活動を広げられたのは、この委託事業の後押しが大きく、新しい公共としての立ち位置も明確であることから、さらなる協力と連携をしていかなければなりません。

・中間支援事業部

県内で 3 箇所しか定期的実施されていない、ごみナビゲートボランティアの委託を 2 箇所受けており、ノウハウの提供が進んだおわせ港まつりにおいては、尾鷲市婦人連合会との協働事業に発展しています。また、尾鷲イタダキ市実行委員会の事務局委託を受け、8 月には、これまでの事務局であった尾鷲商工会議所より完全移行しました。これらは、委託料が発生する収益事業としてだけでなく、尾鷲イタダキ市実行委員会においては、平成 25 年 4 月に一般社団法人化も進めており、抜本的な改革も提案しています。さらに 11 月からは、東紀州地域における市民活動団体のデータベース化事業を主宰することになり、尾鷲市での 4 者協働(尾鷲市、尾鷲市社協、尾鷲県民センター、東紀州コミュニティデザイン)をモデルにして、他地域での調査を足がかりに、データベースを活用した市民活動支援センターとしての役割も、本格的に担うことになっています。また、外郭 NPO などとの連携事業も増えており、伊賀市桐ヶ丘地区の NPO 法人まち桐からの視察をコーディネートした際には、コミュニティカフェ事業部と連携し、日替わりコックさんによるバイキングも実施して、おもてなしをしました。東紀州コミュニティデザインが理事を務める NPO 法人みえ NPO ネットワークセンターとの連携事業では、NPO の課題解決に繋がる事業を実施してきました。今後は、行政との中間支援をさらに進め、事業委託を受けられるような展開の必要性和、三重県からの後押しにも大いに期待しています。

・防災・減災事業部

7 月から 8 月にかけて、豪雨災害の先遣隊派遣が九州の阿蘇地域と京都の宇治市炭山地区であり、県内唯一のテクニカルボランティアチームである熊野レストレーションと協働して活動してきました(事務局は、東紀州コミュニティデザインが担っています。平成 25 年 4 月には、一般社団法人化する予定です)。11 月、12 月、3 月には、松阪市社協と紀北町社協より、防災ボランティアコーディネーター養成講座の講師の依頼も受けました。また、11 月には、NPO 法人みえ防災市民会議主催の災害実践道場第三門の事業をサポートし、これも実践は熊野レストレーションに依頼しました。東紀州コミュニティデザインのスタッフには、三重県と三重大学が進めているさきもり塾の卒塾生もおり、地域防災や減災の推進に、今後も協力支援していきたくて考えています。日頃の活動が、災害時、発災時にも大きく転化、寄与できることから、データベース事業で調査した東紀州地域の市民活動団体にも声掛けしながら、南海トラフの地震と津波に対応できる体制づくりを目指していきます。

・全体的なこととして

これらの事業部が推進できたのは、現在のスタッフに依るところが大きいです。平成 23 年度下半期においては、なかなか雇用が安定せず、こちらの意志や事業を理解してもらうことに苦勞を強いられました。過去には、「苦勞してまで働きたくはない」との意志が見て取れる方もおりました。また、この地域での定着化を目指すために、それを承知で雇用してきたこともあるのですが、これまでも、スタッフによる事業がほとんど推進せず、雇用側として本当に苦勞してきました。また、雇用側の東紀州コミュニティデザインにも、厳しい態度で接してきた反省が過去にはあります。

平成 24 年度からは、ハローワークでの募集形態を見直し、月額給与 15 万円と 10 万円の 2 種類と、事業内容を明確化させたことで、4 月と 5 月にかけて常勤 2 名を雇用することができました。また、不規則ながらも雇用を希望する主婦や受験生、フリーターも、数名ですが確保することができました。その結果、毎日活動してくれるスタッフによる事業の進捗が安定しはじめ、不規則雇用枠でイベント毎に雇用することもできるようになりました。以前よりも利益率は下がった課題はあるものの、イベントを多発したことで、人材が集まってきたとも言えます。

しかし、市民活動支援センターなる職域は、この地域では他に無く、経験者もないことから、スタッフは暗中模索しながら奔走しています。また、雇用できる人材が費用面で限られており、常勤雇用した職員が 2 月末で退職するなど、雇用が安定しているとは言えない現状は続いています。本来であれば、長い目で指導してやりたところを、費用面と事業に追われる状況から、過度に仕事を要求せざるを得ないことも大きく影響していたと分析(反省)しています。反対に、現在の職員には、事業に関する興味関心が大きいこともあり、今回の事業終了後も雇用を希望していますが、雇用を担保する予算が満足にはないので、事業だけが残り、人材確保できる予算がない状態でもあります。それでも、事業の縮小は雇用の縮小に繋がり、地域への貢献度も低下することから、新しい公共とは名ばかりだとの憤りもあります。さらに、現状のスタッフ 1 名では不都合が出てくることは明白で、トライアル雇用も見据えて、ハローワークには追加となる常勤雇用を募集しています。現在も、収益事業は安定しておりませんが、さらに自己資金を投入して、雇用確保と事業全体の継続を目指していきます。

ここまでしてまで市民活動支援センターや中間支援を模索するのは、この地域でも明らかに必要な職種であり、三重県内においても、官設官営や官設民営などで、ほとんどの市の単位には設置されています(東紀州地域では、尾鷲市、熊野市の双方にありません)。しかし、今回の委託事業ではっきりしたことは、きちんと人材確保ができれば、事業が推進し、より多くの市民ニーズを橋渡ししたり、成就できることがわかったことです。現在のスタッフはもとより、事業を進めていくなかで知り合った市民が、いまのキタガワノホトリや東紀州コミュニティデザインを支える原動力になっています。ただし、ボランティアでは長続きはせず、やがては疲弊してくることも重々に承知、経験しているので、わずかでも費用弁償できる仕組みづくりが必要です。せつかく、人材の人材によって可能性が広がり、見出されてきただけに、ここで辞めるには勿体無いと感じて当然ではないでしょうか？ よって、4 つの事業部の成

果は大きくありました。やはり、人材、人と人の繋がりによる成果です。達成目標を越える成果は、まさにプライスレスな部分が大いのですが、これに甘えていては、すぐに縮小してしまいます。今後は、継続していく必要性を、行政にも理解していただき、たとえば、三重県行政においては、この地域で行政が担っているいくつかの分野を、東紀州コミュニティデザインのような民間に移行、移譲してくれることで、新しい公共にふさわしい供創となるのではないのでしょうか？

成果の 達成状況	平成23年度の成果物
	添付 あり
	<p>① <u>東紀州コミュニティデザイン</u> (URL https://www.facebook.com/HigashikisyuCommunityDesign)</p> <p>② <u>キタガワノホトリ</u> (URL https://www.facebook.com/Kitagawanohotori)</p> <p>③ <u>Cafe CReAM モノ語り 率先市民主義 ※一部</u> (URL http://crepm.exblog.jp/i33/)</p> <p>④ <u>チラシなどの紙媒体</u></p>
	平成24年度の成果物
	添付 あり
	<p>⑤ <u>東紀州コミュニティデザイン</u> (URL https://www.facebook.com/HigashikisyuCommunityDesign)</p> <p>⑥ <u>キタガワノホトリ</u> (URL https://www.facebook.com/Kitagawanohotori)</p> <p>⑦ <u>CReAM(クリーム)</u> (URL https://www.facebook.com/kitagawanohotori.cream)</p> <p>⑧ <u>Cafe CReAM モノ語り 率先市民主義 ※一部</u> (URL http://crepm.exblog.jp/i33/)</p> <p>⑨ <u>チラシなどの紙媒体</u></p>
<p>※成果物がインターネットで公開されている場合は当該ウェブページの URL を記載してください。但し、公開されている場合であっても現物の提出をお願いします。</p> <p>※番号は平成23年度から順に記載していただき、適宜増減してください。</p>	

<p>得られた成果 および 自己評価</p>	<p>※支援の効果、今後の展望等のアウトカムとともに、自己評価を記載してください。</p> <p>※得られた成果については、前段にも記載しているので省きます。ここでは、今後のアウトカムを改善点として記載します。</p> <p>■改善点</p> <p>・コミュニティカフェ事業部</p> <p>日替わりコックさん方式を採用するにあたり、コックさんの確保に苦労するだけでなく(登録は12月開設の5組から変動なし)、1日20人の顧客を獲得する難しさが大きな課題です(12月から営業を始め、平均13食程度に留まっています)。月の3分の1しか営業できていないことも課題であり、さらに常時営業が可能になるまでには、一定期間の猶予がいると考えています。施設利用が進むにつれ、光熱水費などの固定費も増大するのですが、大事な収益事業の一つであるので、今後もトライアンドエラーで対応していこうと考えています。また、ランチ営業に留まらず、朝食や夕食などの時間帯も営業できるような体制づくりを考えています。経験からも、アイデアは豊富にあるので、関わる人材確保をどうするかです。それには、費用面をどこまで負担できるか? 捻出できるかだと感じています。</p> <p>・キタワガノホトリ事業部</p> <p>収益事業としては、テナント料(現在4店舗)、イベント主催による僅かな差金(収支を差し引きした残りの金額)などがあります。市民活動支援センターと言う公共性が高いことから、多額の収益が見込め難い特徴があるので、薄利の事業を多発することで、広く浅く収益を集める方式しかないのだと考えています。あとは、民間による寄付などにも期待して、広くPRしていくことも必要だと感じています。東紀州コミュニティデザインとしても積極的に利用しているfacebookをはじめとするインターネットの利活用が、今後の大きな鍵を握っていると考えています。また、例えば、県民センターのNPO担当がいままで担っていたことを移譲していただくなどして、僅かでも固定費の確保が出来ればと考えています。</p> <p>・中間支援事業部</p> <p>各種事務局の委託を受けることによる委託料の発生が主な収益になっています。しかし、市民活動支援センターであるキタワガノホトリを利用したNPO関連の相談業務や紹介業務など、公共性の高い活動も必要とされているので、これに対する収益をどこから得るのが引き続きの課題です。キタワガノホトリの認知度に比例して、さまざまな問い合わせも増えてきており、地域のよろづやとして機能しています。</p>
--------------------------------	---

得られた成果 および 自己評価	<p>・防災・減災事業部</p> <p>災害派遣の実行部隊である熊野レストレーションとの協働によって成り立っていることが大きいです。この組織は、東紀州コミュニティデザインの橋渡りで、4月の一般社団法人化を目指しています。今後は、地域の地縁団体などとも協働し、日常的な活動はもとより、緊急時に動きやすくする資金調達や確保など、幅広い地域防災、減災の取り組みに寄与できるように活動を続けていきたいと考えています。また、行政との連携も必要不可欠であるので、その橋渡しをしてもらおう立場として、三重県行政のNPO班には期待することも大きいです。</p>	
	<p>・全体的なこととして</p> <p>事業の推進は、スタッフの人材確保が大きな鍵を握っています。人材確保は、つまりは費用面をどう確保するかなので、新しい公共でも稼ぐことが必要です。しかし、東紀州地域の平均年収230万円前後を担保するには、かなりの資金確保が必要であり、現状の自己資金を中心とした取り組みでは安定性がありません。東紀州コミュニティデザインがやっている事業が、人の繋がりを深め、人や物のネットワークを構築することは明らかなので、これに資金が加わるような手立ても必要です。スタッフの常勤雇用で大きく事業が推進したことからも、平成25年度も2名の常勤雇用を模索しています。</p>	
評価 ランク	<input type="checkbox"/> S：特に優れた成果が得られた <input type="checkbox"/> A：優れた成果が得られた <input checked="" type="checkbox"/> B：一定の成果が得られた <input type="checkbox"/> C：限定的であるが成果が得られた <input type="checkbox"/> D：成果が得られなかった （該当する評価に <input checked="" type="checkbox"/> を付けてください。）	

2. その他参考となる資料の添付 なし **※上記の成果物にすべて含めています**

（添付資料がインターネットで公開されている場合は当該ウェブページのURLを記載してください。但し、公開されている場合であっても現物の提出をお願いします。）

資料名： _____ (URL _____)

※行は適宜付け足して記入してください。