

Another Story

東北の社会起業家支援 事業継続へ経営術も指南

日本興亜損保



eラーニングを活用し、学習を支援する「まなび場」。企画運営するNPO法人アスイクは日本興亜損保の東北「社会起業家」応援ファンドの支援を受ける。事業継続のためのコンサルティングも実施している（右下写真）

仙

台市泉区にある大手スーパーの会議室。

放課後、学校を終えた子どもたちが三々五々、集まってくる。机にはパソコンが並び、子どもらはeラーニングのシステムを使って思い思いに勉強に取り組む。

NPO法人アスイク（代表理事・大橋雄介氏）が運営する「まなび場」。単なる塾ではなく、東日本大震災で被災した子どもも経済的に余裕がない家庭の子どもが安心して居場所、そこに集う人たちのコミュニケーションを通して自尊心を高めていける場、という意味が込められている。

アスイクは日本興亜損保が昨年10月にNPO法人パブリックリソースセンター（現パブリックリソース財団、以下PRF）と共同創設した、日本興亜・東北「社会起業家」応援ファンドの支援を受けている。

このファンドの原資は損保契約者のWeb約款利用から生じた義援金だ（1件50円）。東日本大震災被災地の人材や地場産品といった地域資源を活用して、社

会的事業を起こそうという起業家に1人当たり最大200万円、総額1700万円を資金提供していく。79件の応募があり、今年1月に11名の起業家を選んだ。

ファンド設立の経緯はこうだ。「当初は日本赤十字社などに寄付していたが、直接、被災地を支援するプロジェクトを作りたいという思いがあり、PRFと助成金制度を作った」（日本興亜損保の須山直樹・CSR部長）。

このファンドの特徴は単なる資金提供にとどまらず、事業の継続を前提にコンサルティングなどの経営技術支援を行うところだ。1年間、事業が軌道に乗るようサポートする。「3月の第1回研修会では当社社員が、得意分野であるリスクマネジメントについてレクチャーした」（須山課長）。

第2回ではコンサルティング会社アクセンチュアのシニア・マネジャーが、企業で使われているプロジェクト管理の手法をNPO活動に応用して説明。参加者は課題を解決しつつ目標を



達成するプロセスを学んだ。

アスイクの大橋代表は「助成金以外のサポートがあるファンドは珍しい。事業として育つことを意識した支援はとてめえがたい」と話す。アスイク自体は、まなび場ノウハウを移転した他NPOなどからのシステム利用料、行政からの子どもにのいる困窮家庭サポート事業受託料で事業収益3000万円を目指す。

被災地ではせっかく助成を受けても、期間終了と同時に事業継続が困難になる団体も多いという。事業の継続性にも力点を置いた日本興亜損保の支援方法は注目に値しよう。