

2020年度（第3期）の事業報告書

2020年7月1日から2021年6月30日まで

特定非営利活動法人 COLLAWAKE

1 事業の成果

<経営革新・創業支援事業>

【社外メンバー協働型（プロボノ事業）】

- ①with コロナに適応し、オンライン会議と3密を避けた会議を併用し、柔軟に継続することができた。
- ②プロボノと取り交わす書類も、オンライン化を進めることができた。
- ③地元企業1社とプロジェクトに取り組むことができた。3期目であり、1・2期目の成果を認めていただくことができたかたちだ。経営陣・社員とプロボノが協働で企画・立案したキャンペーン企画や販売戦略等の成功により、売上のアップに直接貢献することができた。
コロナ禍であっても、海外バイヤーとオンライン商談をする等、新しい挑戦をしながら進むことができた。双方の協働により売上を上げながら、IT環境の整備を含め、組織の運営基盤を強化していくことができた。プロボノと一緒にプロジェクトを進めることによって、事業を強化して売上を上げながら、組織の運営基盤の強化や社員の育成を同時に進めていくことができた事例となった。
- ④これまでの「プロボノ事業」の気づきをふまえ、「プロボノ・コンサル部」を立ち上げた。
コロナ禍による環境変化を活かし、オンライン説明会を開催して全国からプロボノを募集し、一緒に立ち上げることができた。海外在住のプロボノ参加者ともスムーズに協働することができた。
そして、6月のプロボノ説明会から、「プロボノ・コンサル部」の案内をスタートさせることができた。
- ⑤これまで顧客は営利企業のみだったが、非営利組織（国際協力分野）と初めて取り組めることになった。
また、初めての県外の法人、オンラインのみでのプロボノ・プロジェクト運営であり、新しい挑戦である。
- ⑥当会にはWebサイトがなく、Facebookのみ使用しているが、プロボノ募集や活動報告をしっかりと行うことで、「プロボノ 仙台」「プロボノ 宮城」等で検索すると当会のFacebookページがトップページに出てくる状態を、前年度から引き続き保持することができた。また、Webサイトがなくても自治体の公募事業を受託することができた。
- ⑦上記の検索で当会を知り、首都圏の民間企業等から問い合わせがあり、若手社員のリーダーシップの醸成について意見交換することができた。当会がプロボノ事業から得た知見は惜しみなくお伝えさせていただいた。

【社内メンバー型】

- ①地元企業1社に、当会のプロボノ・プロジェクトが終了した後、社内メンバー型に移行して継続いただけた。
(社内のプロジェクトに、当会のコーディネーターが参画し、併走サポートさせていただくもの)
- ②中長期の経営計画づくりや組織強化に参画する一方で、「広報チーム」の立ち上げを企画・マネジメントした事業所及び部署を超えて社員メンバーを募り、一緒に立ち上げ、運営していくことができた。
「社内報」も新しくスタートし、広報チームの運営体制も含めて構築・引き継ぎを行い、内製化することに貢献できた。
- ③社内で新しいことに取り組みたいが、スキル・経験を持った社員がいない時に、外部からマネジメントサポートを入れるのも有効であることが分かった。協働することでのノウハウ移転・社員育成、運営基盤の構築、目標・KPIの達成を並行して進めていくことができた。
- ④元々、プロボノで参加していたメンバーが、プロジェクト期間で得た信頼関係を元に仕事として請け負えるようになった。プロボノからスタートして、本業・副/複業に移行できることの気づきを得た。

<採用・就職・定着支援事業（まちの人事部事業）>

- ①地元企業の採用活動を支援する事業にて、人材系のプロフェッショナルとプロボノを巻き込んで「採用人事ネットワーク miyagi」を立ち上げることができた。
- ②「採用人事ネットワーク miyagi」主催で、宮城県内の企業の採用担当者向け勉強・交流会を4回企画・実施した。
with コロナに適応して、ワークショップもオンラインで開催できるようになった。
また、地元企業の人事部に内定した大学4年生にも複数参加して貰うことができた。評価も非常に高かった。
- ③求職者（新卒・中途）が、気になる企業にランチやweb相談、会社見学等をオンラインで直接申し込める「ランチ de 就活」ポータルサイトに関し、これまでのオーナー企業から引き継ぎを完了させた。
また、サイト本体を自社で編集可能にするため、制作会社から著作権を取得した。コンテンツの一部が現状と合わないものになっていたため、最低限ではあるが修正を行うことができた。
- ④プロボノを巻き込んでリサーチやブランディングを行い、「ランチ de 就活」ポータルサイトのコンセプトや支援事業の方向性について一緒に議論し、決めることができた。
また、今後、プロボノを増やし、チームを組んで事業を進めていけるよう、プロボノ募集のチラシを作成した。
（募集は、第4期より）
- ⑤これまで「ランチ de 就活」ポータルサイトは無料掲載であったが、有料化に切り替えることができた。
- ⑥「ランチ de 就活」ポータルサイトに掲載いただいている地元企業さんに、自社ページの改善を行っていただけるよう、全掲載企業のページを確認し、修正・改善ポイント一覧を作成した。
（各企業さんに送付して、改善依頼を行うのは第4期より）

<地域課題の解決事業>

- ①当会は、これまでは、企業・NPOをクライアントとして自主事業のみを行っていたが、当会のビジョン・目的のより良い達成のために、自治体等との連携も積極的に行っていきたいと考えていた。
初めて、仙台市より「地域課題解決プロボノ活用 企画・運用業務」（協働まちづくり）を受託することができた。
宮城県内外の社会人・市民が、地域住民と協働し、安心安全のまちづくりに挑戦する道筋ができた。
6月に契約したばかりなので、本格的な事業はこれからである。
- ②これまでは、プロボノ・プロジェクトを1名で運営していたが、この業務から、副担当を付けることができるようになった。当会の正会員で、当会が運営するプロボノ・プロジェクトでプロボノとして活躍いただいた人の中からアサインすることができた（2名）。
プロボノ経験者を、プロボノ・プロジェクトの運営側へと育成し、有給で活躍いただく可能性が見えてきた。

2 事業の実施に関する事項

(1) 特定非営利活動に係る事業

事業名 (定款に記載した事業)	具体的な事業内容	実施日時	実施場所	従事者の人数	受益対象者の範囲及び人数	事業費の金額 (単位:円)
経営革新・創業支援事業	<p><社外メンバー協働型 (プロボノ事業) ></p> <p>①地元企業・非営利組織の新しい挑戦、課題解決に、普段は別の企業に勤める社会人、学生が一緒に取り組むプログラムを企画・実施。 プロジェクトの設計から、プロボノ募集・マッチング、プロジェクトの併走サポートまで一貫して実施。 ②「プロボノ・コンサル部」をプロボノと共に立ち上げ</p>	<p>①年間を通して実施 ②3月～6月</p>	<p>①仙台市内 (受入企業の事務所)、オンライン ②オンライン</p>	<p>①1人 ②7人</p>	<p>①宮城の地元企業 1社 (経営陣4人、社員4人、プロボノ (普段は別企業で勤務) 3人 ①東京の非営利法人 1社 (経営者1人、スタッフ4人、プロボノ8人) ②COLLAWAKEのプロボノ6人、将来の顧客</p>	1,017,558
	<p><社内チーム型></p> <p>受入先の社内チームに参画し、経営強化やプロジェクト運営を併走サポート。会議に臨時にプロボノをアサインすることも可能</p>	5月～4月	塩釜市内・石巻市内 (受入企業の事務所)、オンライン	1人	<p>・宮城の地元企業 1社 (経営陣1人、幹部・社員16人)、 ・外部企業1社 (3人)、 ・外部プロボノ1人</p>	678,238
地域特化型採用・就職・定着支援事業 (まちの人事部事業)	<ul style="list-style-type: none"> ・地元企業・学生対象のイベント企画・実施 「採用人事ネットワーク miyagi」の立ち上げ ・「ランチde就活ポータルサイト」の運営 (地元企業の採用情報等を掲載 (取材・撮影、執筆、Web制作・編集)) ・プロボノ・学生が地元企業の採用活動・育成・定着支援に参画できるしくみづくり 	<p>年間を通じて実施</p> <p>対企業イベント実施: 10/23、12/2、1/25、3/30</p>	仙台を中心に宮城県内 (施設、企業内)、オンライン	5人	<p>・仙台・宮城の地元企業62社、 ・専門家1人、 ・プロボノ4人</p>	565,870
地域課題の解決事業	<ul style="list-style-type: none"> ・地域課題の解決に資する事業全般 ・当期は、仙台市より「地域課題解決プロボノ活用 企画・運用業務」を受託し、実施スタート <p>【テーマ】地域団体とプロボノが協働し、誰もが安心・安全に暮らせるまちづくりに取り組む</p>	4月～6月 (4・5月は応募及び準備、6月より開始)	仙台市内 (自社事務所、市役所、地域団体事務所)、オンライン	3人	<p>・仙台市内の2地域 (泉区遠見塚地区・住吉台地区) 町内会、社会福祉協議会、地域包括支援センター: 住民、職員 ・プロボノ候補者 14人 (居住地宮城県内8人、県外6人)</p>	212,649