
UNDER40 若者による中間支援組織をつくる

リタワークス株式会社 佐藤正隆



理念

利他の想いと行動で、世界をより良くする。

2030ビジョン

あらゆるソーシャルビジネスに挑戦し、
「あしたがよくなる」を実感できる社会をつくる。

リタワークス株式会社



病院専門のホームページ制作・運用サービス「mirahos(ミラホス)」の提供。
全国500以上に導入され、多くの病院が専用CMSを採用し利用。



NPO専門のホームページ制作・運用サービス「nuweb(ニューウェブ)」の提供。
社会課題をともにデザインするをミッションに120以上に導入。

conggrant株式会社




NPOのデジタル・ファンドレイジングシステム「conggrant(conggrant)」の開発、提供。
世界中の社会的組織のファンドレイジングに貢献するをミッションに、1,000以上のNPOが導入。


メディグル株式会社



病院の地域医療連携システム「medigle(メディグル)」の開発、提供。
病院と地域医療の最適化を実現するをミッションに、100以上の大病院が導入。

- 
- 学生、若者が関われる団体・活動がコロナ禍で減少している。
 - 非営利団体の事務局の人手不足
 - 非営利団体の広報、IT活用の遅れ

 - 中間支援組織の不足、特に広報、IT活用(社会起業家の卵が株式会社に流れる)
 - 非営利団体の活動を評価・称賛し、団体認知を高める等の戦略不足

- 
- これから増々、IT・テクノロジーの進化が加速 ←新たな社会課題も
 - IT活用できない中高年のICT支援
 - 非営利団体のファンドレイジング力⇔IT・テクノロジー活用で格差

UNDER40の若者による大阪発の中間支援組織をつくる。
特に若者が得意な広報、IT・テクノロジーの活用。

- 学生、若者が活動に参加できる新しい仕組みの構築
→当社事例:コロナ禍の[ファンドレイジング・バイト](#)
- 団体事務局の業務サポート(整理、目標計画、実施)
- 団体事務局の広報サポート(IT・テクノロジー活用)
→次世代の採用や将来寄付の可能性高める



UNDER40

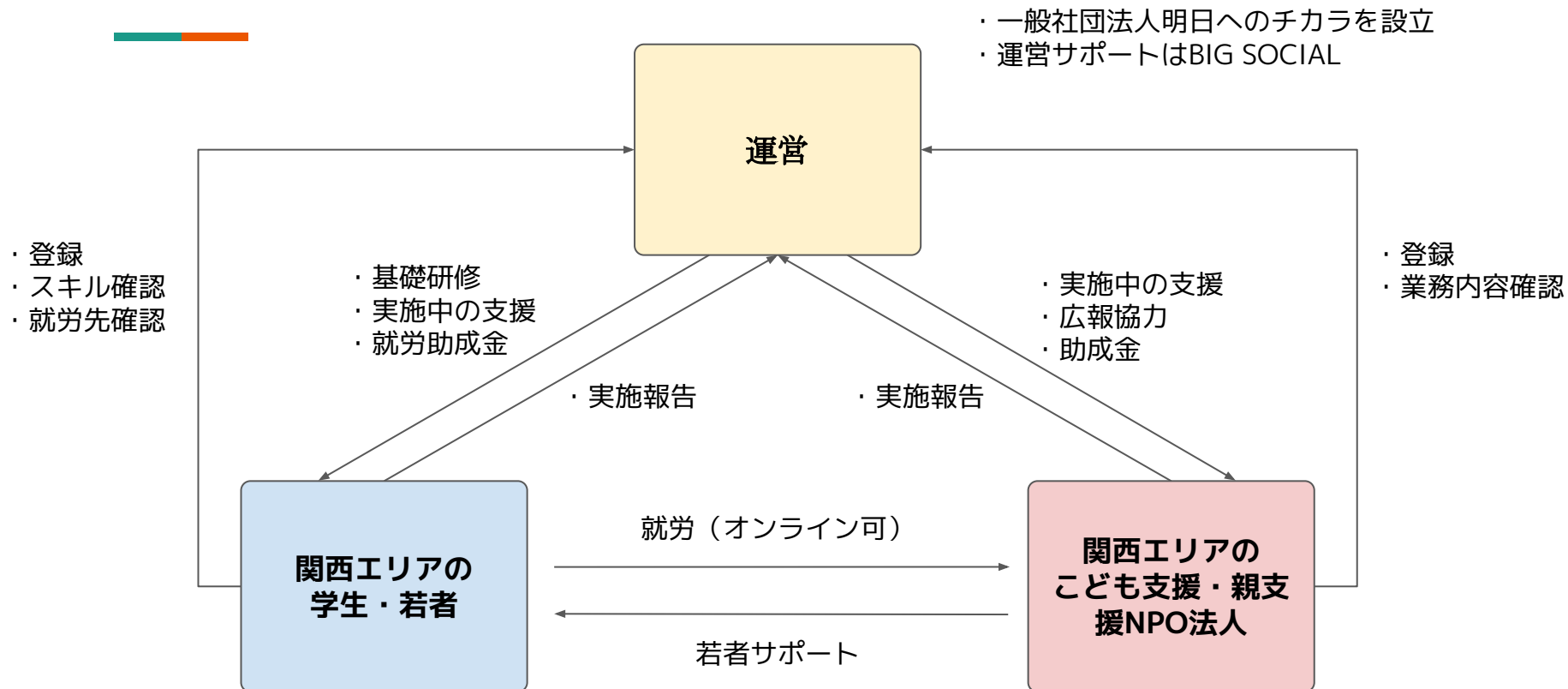
若者による中間支援組織によって、

ここ大阪から新しい仕組みをたくさん生み出す。

- 企業従業員がボランティア・プロボノで非営利団体に関わる仕組みをつくる。
- 大阪独自の褒章制度(団体と人)をつくる。
- 大阪独自の非営利団体向けの優遇制度、ふるさと納税のスキームをつくる。

公益活動に関わる関係人口が増え、
大阪を中心として関西全体で「人が輝く公益経済、民都大阪」に発展。

実施が決定した中間支援スキーム



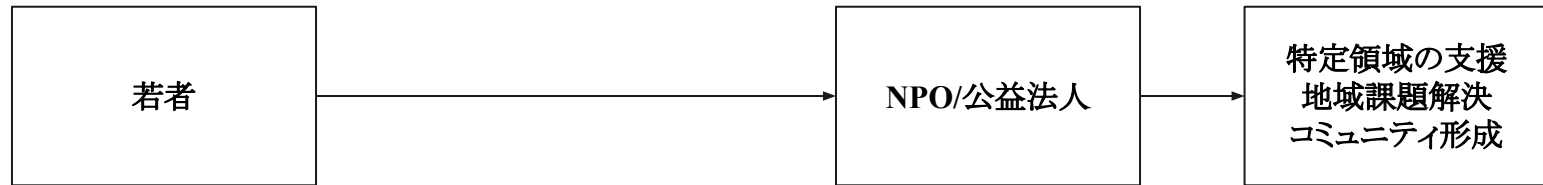


NPO/公益法人の持続的発展と若者の社会参加が日本で一番進んでいる大阪

- 社会課題解決と地域活性に関西の大学、専門学校多くの若者が関わっている
- NPO/公益法人の事業がブラッシュアップされ、多くの市民に広報されている
- 多くの市民と企業がNPO/公益法人と一緒に課題解決に関わっている
- NPO/公益法人の組織に若者が循環し、常に新鮮で活力がある
- 本組織が、若者とNPO/公益法人をつなぐハブとなっている

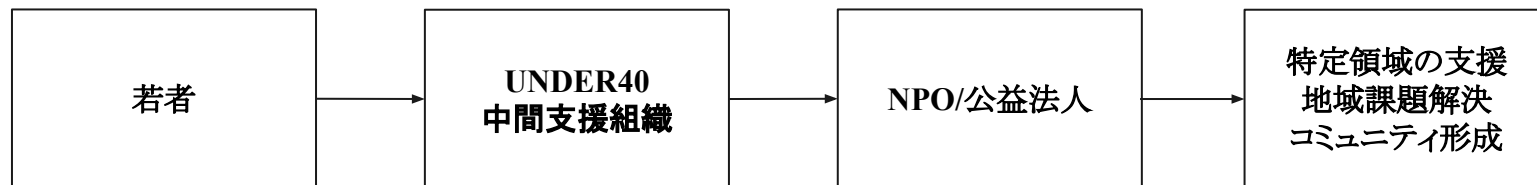
- 業界専門の事業者としてリソースを拡大(2022年4月時点で80名⇒300名)
- NPO/公益法人の課題解決を手助けするITツールの提供が可能
 - 100団体以上のホームページ制作実績 [nuweb](#)
 - 1,000団体以上が利用する [コングラント](#)
 - 企業連携、NPO/公益法人のクラファン支援「[GIVING100 by Yogibo](#)」
- UNDER40 中間支援組織を運営することができる
 - 常時20名以上の学生がコングラントを通じて [ファンドレイジング・バイト](#)
 - 独自の助成プログラム「[SOCIALSHIP](#)」で20団体以上への助成実績

以降は前回スライド



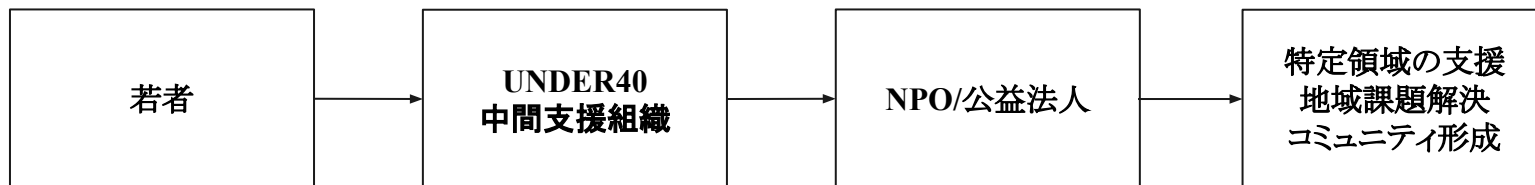
現状の課題

- 団体側で人財が必要であっても、その機会が少ない。(機会)
- 優秀な若者のリクルートが難しい。団体ごとの属人的な対応。(効率)
- 若者のニーズに応える体制が団体側に無い。(世代ギャップ)
- 業界全体で若者の育成が遅れている。



新たな中間支援組織が解決できること

- 本組織で様々な団体の事業紹介を行い、リクルートを一括で行うことができる。
- 若者の適正や関わりたいことなどを中心に最適なマッチングを行うことができる。
- 若者の基本的な教育を実施することで団体側の負荷を軽減することができる。
- 若者の定着がされない場合も他の団体をアサインできる。
- 本組織自体のブランディングを行うことで関西全体の若者に訴求できる。



団体側に必要なこと

1. 将来の事業・組織・財務を再度練り、注力事業とそのブラッシュアップを行う。
 - 実現する課題解決と事業内容の整理
 - 事業をまんべんなく実施しない。注力事業を発展させる。(選択と集中)
 - 注力事業を元にファンドレイジング企画・計画をつくる
2. 様々なITツール、WEB活用の実施 (Google、slack、congrant、kintone etc)
3. ファンドレイジングの実施 (助成金、寄付・会費、事業収入 etc)