

大ナゴヤ大学学長が経験する「社会起業」とは？

6月26日(土)、開校前から現在までの間、大ナゴヤ大学に関わってくださった先生、ボランティアスタッフ、サポーターの方々に集まりいただき、大ナゴヤ大学の開校準備段階からNPO法人化後の第1期までを振り返る報告会を開催しました。

企業とNPOの協働

社会的な利益を生み出し地域に還元するソーシャルビジネスには、応援者・賛同者・地域の住民など、直接または間接の利害を持つステークホルダーとの対話および参加が必要となります。今回の報告会では、現状としてできていることとできていないこと、今後の

地元活性化発信する器へ

で、参加者全員の関わり方、将来像について積極的意見を出し、(報告資料は大ナゴヤ大学のホームページより参照できます)

対話の機会積極的に設置 学び合える場提供



報告会の様子

活動の継続による効果と開校の準備期までを含め、1年半にわたって取り組む以上、私たちが思っているように、残念なくクワイアや活発な交流が生まれつつある。目標である「地域確保するまでには至っておらず、スタッフ・ボランティアも含め、現在もまだ費用をもち出しという形が続いています。また、20代、40代を中心とした顔の見える関係をつくる活動に早くから価値を

方向性についてな営利活動といえども原資がからさまな協働案件の打診をいただいています。例えば愛知県警とのコラボレーションでは、若者に向けた企業の本長から「普段は『仕事』売上」という基盤でしか考えていなかったのが、授業というきっかけによって(自分)の役割を担うよう、公共サービスと分ける。地域・業界・市民までを意識した広い視野を持つ。この度は連載の機会をいただき、たいへん感謝しています。後までご愛読賜り誠にありがとうございます。大ナゴヤ大学は皆さんの参加をお待ちしています。

「NPO法人 大ナゴヤ 公共」と言われる地域の対話と問題解決を地域ではかかっていく取り組みが見直されていく

(おわり)

