



プロボノの事例

テラ・ルネッサンス事業紹介

プロボノの事例

なぜこのような協力体制ができたのか

吉野和也

～2011年4月 東京のWEB制作会社で勤務

2011年4月9.10日に初めて被災地へ

会社の休みを使い支援物資を届けに行く。

2011年4月30日 会社を退職

2011年5月4日 岩手県大槌町へ

2011年5月20日 大槌町の避難所にて

大槌復興刺し子プロジェクトを立ち上げる。

2011年6月1日 テラ・ルネッサンスの職員に。





テラ・ルネッサンスの
東日本大震災支援事業

<大槌復興刺し子プロジェクト> (2011.5~)

<IT事業>

- ・書類電子化事業 (2012.10~)

- ・イノベーション東北 (2013.5~)

<情報共有会の開催> (2012.11~)



大槌復興刺し子プロジェクト



大槌町の産業を目指して。

販売枚数

24,112枚

売り上げ

30,382,974円

刺し子さんの人数

127人

刺し子さんの収入

12,234,400円

(2013年3月)



書類の電子化事業

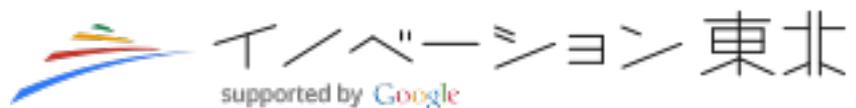
医学書の論文、
150万ページの電子化。

大槌の現地企業デジタルブックプリント株式会社に出向しマネジメントを行っている。

<成果>

・町民6名 内職70名

(期間 2012年10月～継続中)



ビジネス支援を現地事業者に。



20130518 第一回講習会

情報共有会

支援団体、役場、町民をつなぐ場

各団体の担当者から要望があり、
テラ・ルネッサンスが主催している。
2012年の12月から
月に二回の頻度で開催。

<成果>

- ・団体を越えた協同が生まれている。
役場職員、派遣職員に町民から感謝のメッセージを届けた
子ども支援分科会、ボランティア受け入れ分科会が派生。
- ・支援団体の情報共有の場として月に二回開催



アウトドアメーカーの
パタゴニアがスポンサーに。



プロボノの事例について

販売

HP制作、運営、カタログ

商品開発

商品企画(デザイン、価格設定、商品写真の手配)

営業

窓口対応

広報(Facebook、ツイッター、ブログ)

販路の開拓

イベント出店、企画

なぜこのような
協力体制を築くことができたのか

- ・立ち上げから関わっていた
- ・事業パートナーとして経営的な視点も共有している
- ・ほおっておくとつぶれてしまう
- ・事業を動かしている実感があるのでやりがいがある

力を借りるポイント

具体的に何に困っているのかを明確にする

力を貸す理由がそのプロジェクトにあるか



ありがとうございました