

(公財) 大阪みどりのトラスト協会 中期経営計画『新たな価値創造へのゲームチェンジ』の骨子概要

<計画策定の趣旨>

平成元年の設立以来、当協会は能勢町三草山・地黄湿地、和泉葛城山ブナ林などで「府民の参画や協働による自然環境の保全運動及び緑化運動を推進し、みどり豊かで快適な環境づくりに寄与」することを目指して活動を継続し、地域からの信頼を獲得してきた。しかし近年、様々な要因によりその活動活力が低下するに至った。そこで、次年度に設立30周年をむかえるにあたり、これまでの実績の集約と並行して「従来の枠組みを転換し新たな価値創造に向けた変革を起こす(=ゲームチェンジ)ことで当協会を再活性化する」ための指針として本計画を策定する。

<計画期間>

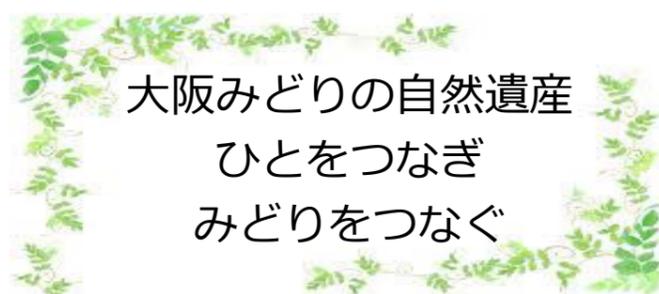
2017(平成29)年度 ~ 2019(平成31)年度

<当協会の課題>

- フラッグシップ事業がないため協会自体の認知度が低く、「ミッション・必要性」「成果」「活動内容」がよく知られていない
- ⊕ 収入不足
- ≡ CS(カスタマーサービス)意識の低さ
- ⊘ 現在活躍されているボランティアの高齢化と核となる人材の不足

<当協会の存在意義の再定義>

・新ミッション



「大阪みどりの自然遺産」とは・・・
大阪府域に残されてきたかけがえのないみどりやその文化、それに関わるひと、そしてそれらを支え続けてこられた方々の想いのこと。

「ひとつをつなぎ」とは・・・
各地のひとをつなぎ、次代へとひとつをつなぐこと。

「みどりをつなぐ」とは・・・
各地のみどりをつなぎ、山から海までみどりをつなぎ、次代へとみどりをつなぐこと。

・ターゲット 人 : 「若年層」、「子ども&シニア世代」
自然 : 「地域の自然」(里地里山、森~里~川~海)

<計画策定の方針>

「選択と集中」の視点のもと、「当協会の課題」を解決するための重点項目を設定・実践する。具体的には、特に当協会が関わる事業地が集中し、そこで築き上げてきたもの(ひと・実績・地域の信頼等)、全国有数の里地里山の豊かな生態系、菊炭や銀寄を中心とした多様な資源がある「能勢」をモデルに、ターゲット拡大に向けた新たな取組みを進め、あわせて他の重点項目も実践していくことで、ゲームチェンジを協会全体に拡げていく。

<ロードマップ(2017(平成29)年度~2019(平成31)年度)>

流れ	チェンジの宣言 1年目(2017(H29)年度)	チェンジの試行 2年目(2018(H30)年度)	チェンジの深化 3年目(2019(H31)年度)
重点項目	フラッグシップ事業 「能勢」をモデルとした新たな取組みによるターゲットチェンジ *環境省「地域循環共生圏構築検討業務」も活用		
	検討・発信 ・能勢4事業地の徹底した見える化によるフラッグシップ化 ・4事業地周辺の里地里山の一体的な保全方策の検討 ・SNS等による情報発信	試行・検証 ・子供向け森林環境ESDの試行 ・若年層・シニア層向けイベントの実施 ・一事業地での里地里山の一体的な保全の試行 ・活動拠点化に向けた検討・試行 ・地元運輸関連企業との連携強化	本格実施 ・活動への若年層・シニア層の参加拡大 ・里地里山の一体的な保全策の取組拡大 ・地域と活動のコーディネート ・地元との接点強化 ・能勢周辺のネットワーク構築
	ネットワークチェンジ ・さとり事業実施団体、みどりすと、他の団体等との新たなネットワークづくり ・ファンドチェンジ	・「生物多様性保全地域連携支援センター」設置に向けての取組み ・ネットワーク内での情報の共有化	・産・官・学・民による「みどりのプラットフォーム」の構築
	・ファンドレイジング ・会員拡大対策の強化	・遺贈・相続寄付用リーフレット作成	・遺贈・相続寄付対策の本格実施
	CRM(顧客関係管理)チェンジ(コミュニケーション手法の転換)		
・会員管理システムの構築 ・協会の取組みの見える化 ・トラスト感謝祭の開催 ・マネジメント体制チェンジ	・顧客情報の分析と活用試行 ・新コミュニケーション手法の試行 ・動画コンテンツ配信	・顧客情報の活用による会員満足度の高いサービスの提供と会員拡大 ・webコンテンツの拡充	
・マネジメントの中核となる人材の確保と組織体制の見直し	・インターン他外部人材との協働	・持続可能な体制の確立	
その他	これまでの実績の集約 ・メディア向け発信(TV、新聞、雑誌への記事掲載を促す取組み)	30周年記念イベント 長期ビジョン策定開始	・既存資料のアーカイブ化
KPI(重要業務評価指標)	・みどりの交流会:年1回以上開催 ・情報発信:年100回以上	・みどりの交流会:年2回以上開催 ・情報発信:年150回以上	・みどりの交流会:年4回以上開催 ・情報発信:年200回以上