

ソーシャルセクター組織実態調査2017

特定非営利活動法人 新公益連盟

2017年12月6日



新公益連盟

Japan Association of New Public

ともに社会を変え、社会を創る。

【調査の概要】新公益連盟に加盟する44団体の回答をもとに分析を実施

調査の概要

調査目的

- ソーシャルセクター(新公益連盟)の現在の組織実態を把握すること

調査対象

- 新公益連盟に加盟する77団体の経営者・人事責任者

調査方法

- Web回答形式のアンケート

調査時期

- 2017年8月21日~9月13日

回収回答数

- 44団体

回答44団体の基礎情報

平均売上

- 2億6,000万円

平均有給正職員数

- 31人

創業してからの年数の平均

- 9.4年

事業領域

- 子どもの健全育成
- 国際協力
- 職業能力の開発又は雇用機会の拡充の支援
- まちづくりの推進
- 保健、医療又は福祉の増進
- 人権の擁護又は平和の活動の推進 など

【調査結果の要旨】

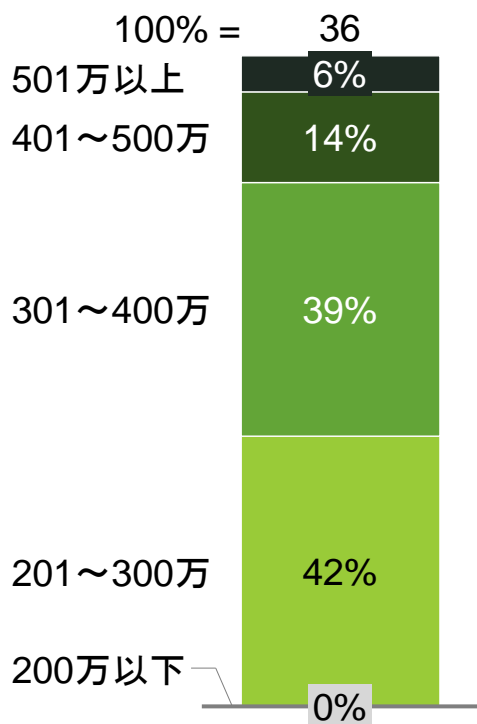
ソーシャルセクターは、魅力的なキャリアのオプションになっている

- 現在のソーシャルセクターは自己犠牲をベースにした慈善活動の場ではなくなっており、年収や労働環境、キャリアの観点からも十分に魅力的な職場と言える
 - ー ソーシャルセクターの一般職員の平均年収は、一般中小企業の非役職勤務者に引けを取らない。また、昇進に伴って上昇し、全体での平均年収は383万円
 - ー 平均労働時間・残業時間は短い傾向にある
 - ー 多様な働き方を認める人事施策の導入も一般企業以上に進んでいる
 - ー 制度化されたトレーニングは不足しているものの、新卒採用者の「独り立ち」は早く、スキル向上という観点でも優れている
 - ー 離職率は比較的高いものの、転職後、キャリアアップを果たしている事例も多い
- 今後の売上・雇用の成長に対する経営者の強い意志は存在し、セクターとしていっそうの成長も期待される

ソーシャルセクターの一般職員の平均年収は、一般中小企業の非役職勤務者に引けを取らない

新公益連盟加盟団体の一般職員の平均年収の分布

団体数; %; N=36団体

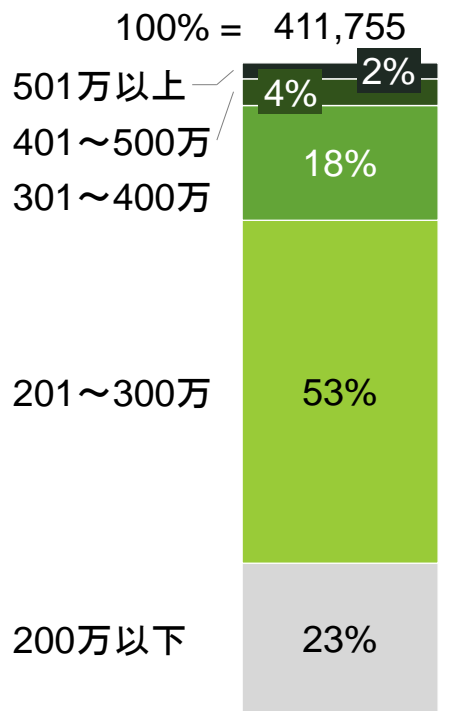


平均年収

339万円

一般中小企業¹の非役職勤務者の年収の分布

労働者数; %; N=411,755人



292万円²

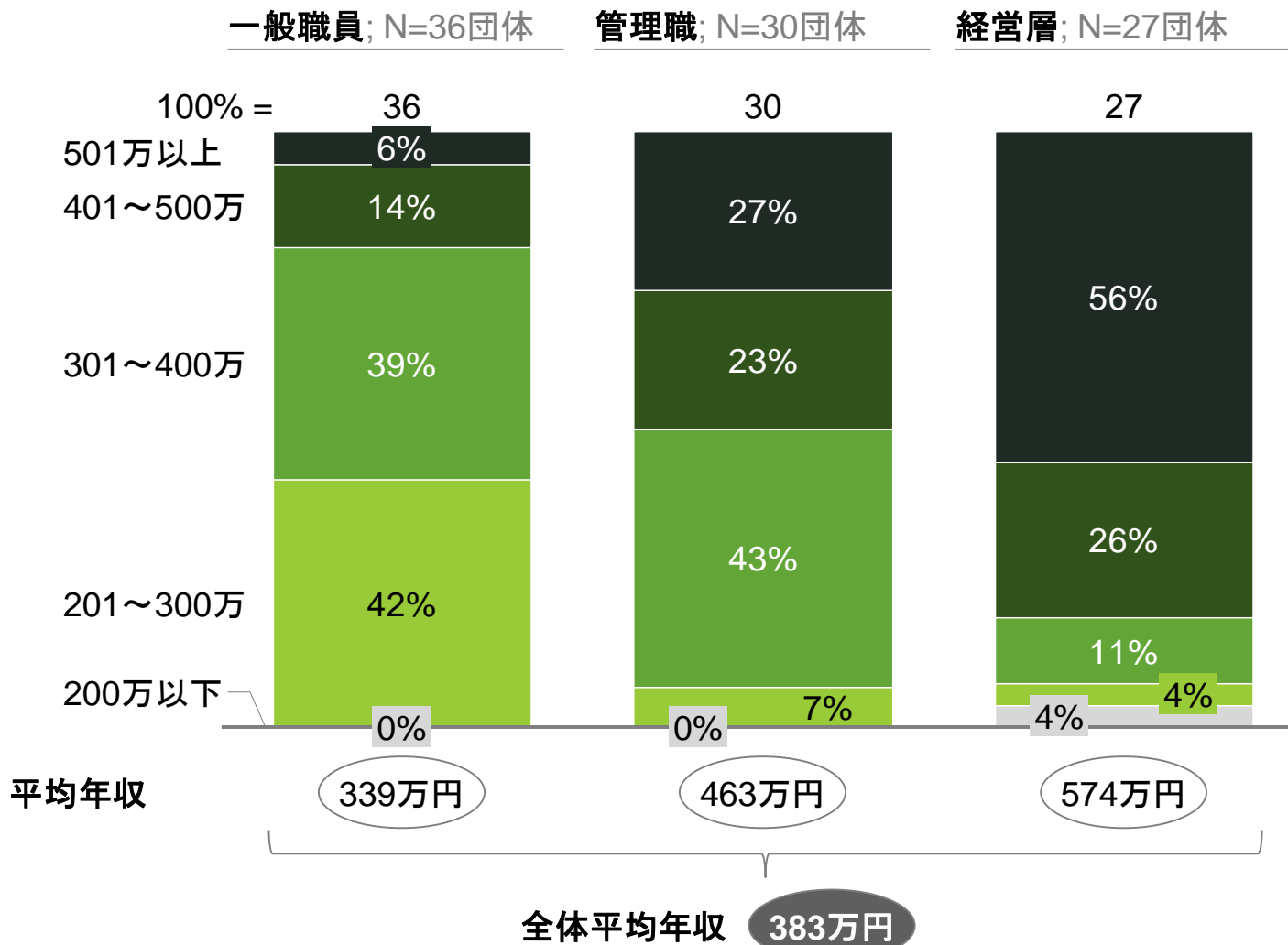
- 新公益連盟加盟団体の一般職員の平均年収は、80%の団体で200~400万円
- 一方、一般中小企業においても70%の労働者の年収は200~400万円
- 調査方法の違いから単純比較はできないものの、ソーシャルセクターにおける年収が一般中小企業に大きく引けを取ることはないことが示唆される

1 従業員数100~499人

2 中位数

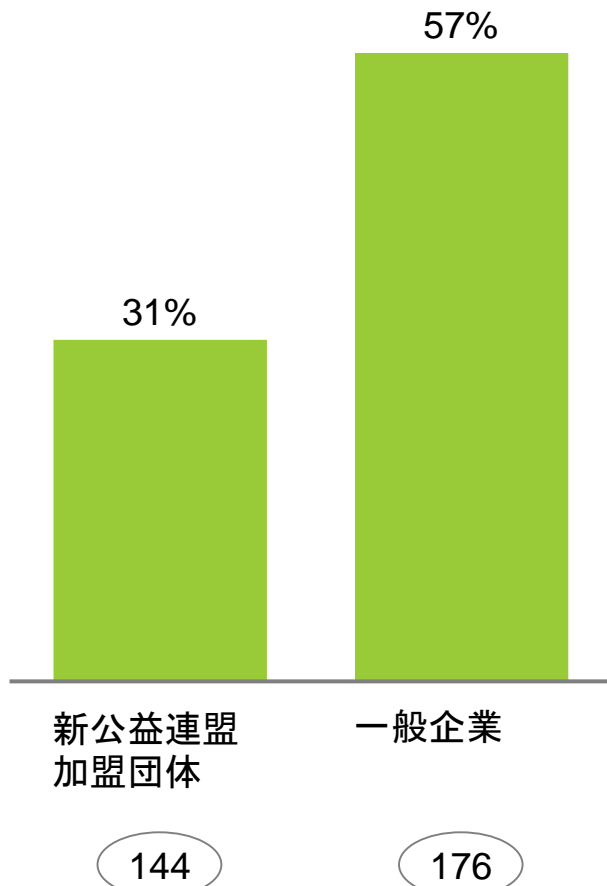
また、一般職員から管理職、経営層と上がるにつれて年収は上昇し、全体での平均年収は383万円となる

新公益連盟加盟団体の職位別の平均年収の分布
団体数; %

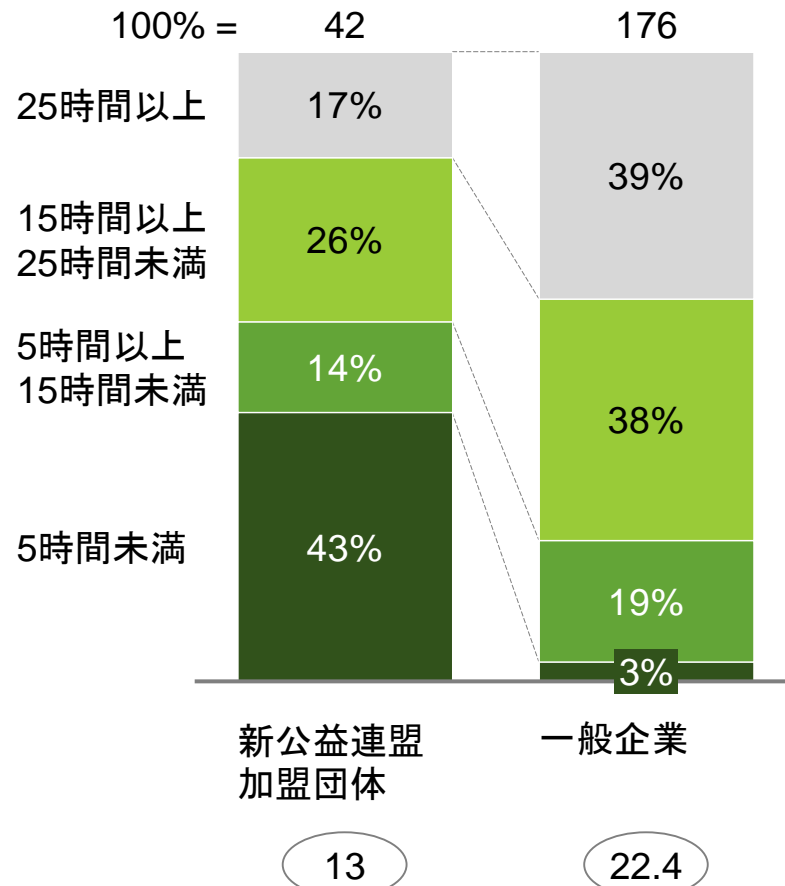


平均労働時間・残業時間は短い傾向にあるうえ、...

平均労働時間が月170時間以上の団体・企業の割合; %; 団体・企業数



平均残業時間別の団体・企業の分布 %; 団体・企業数

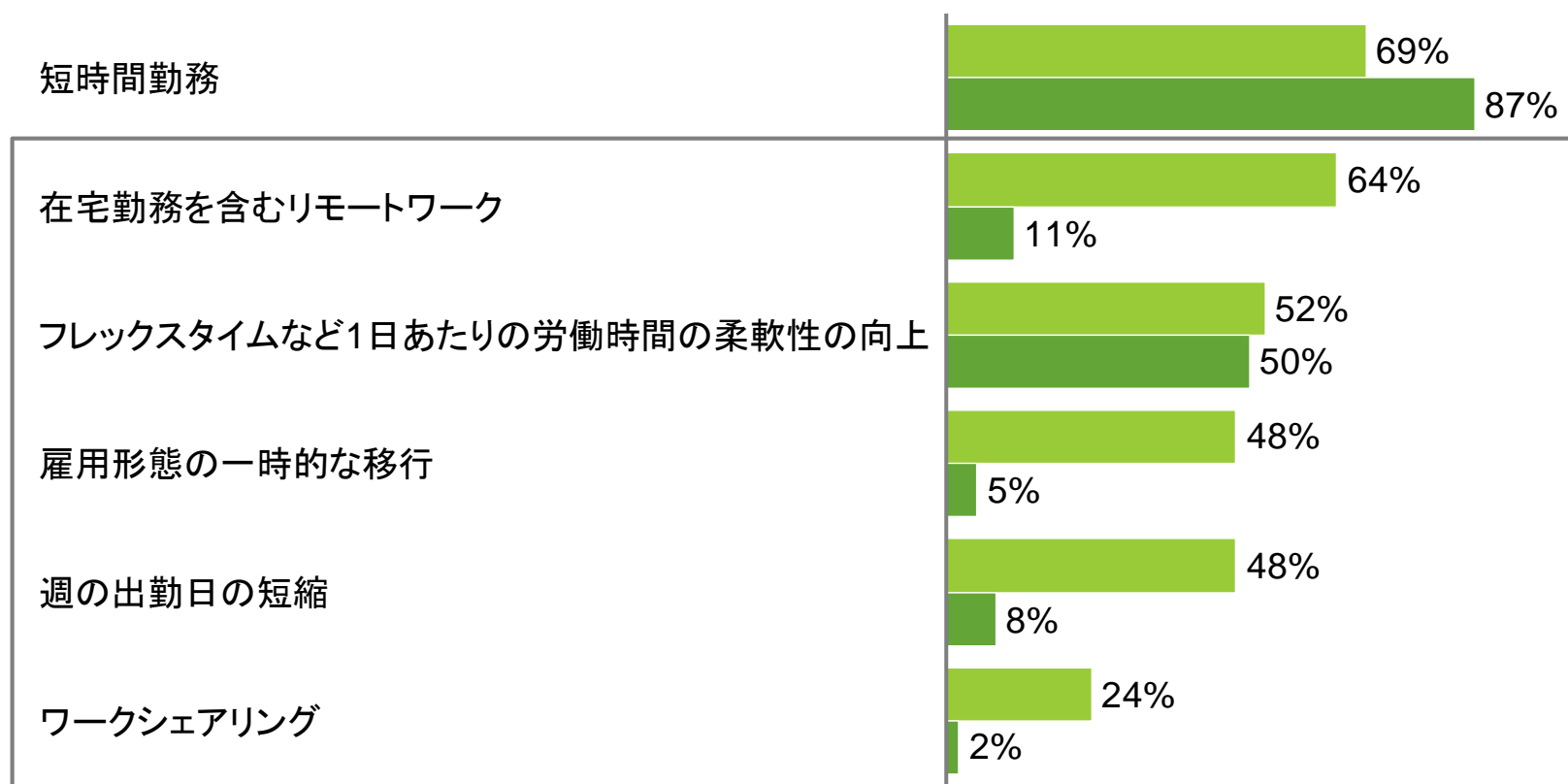


...在宅勤務や雇用形態の一時的な移行、週の出勤日の短縮といった、一般企業では導入できていない多様な人事施策の導入も進んでいる

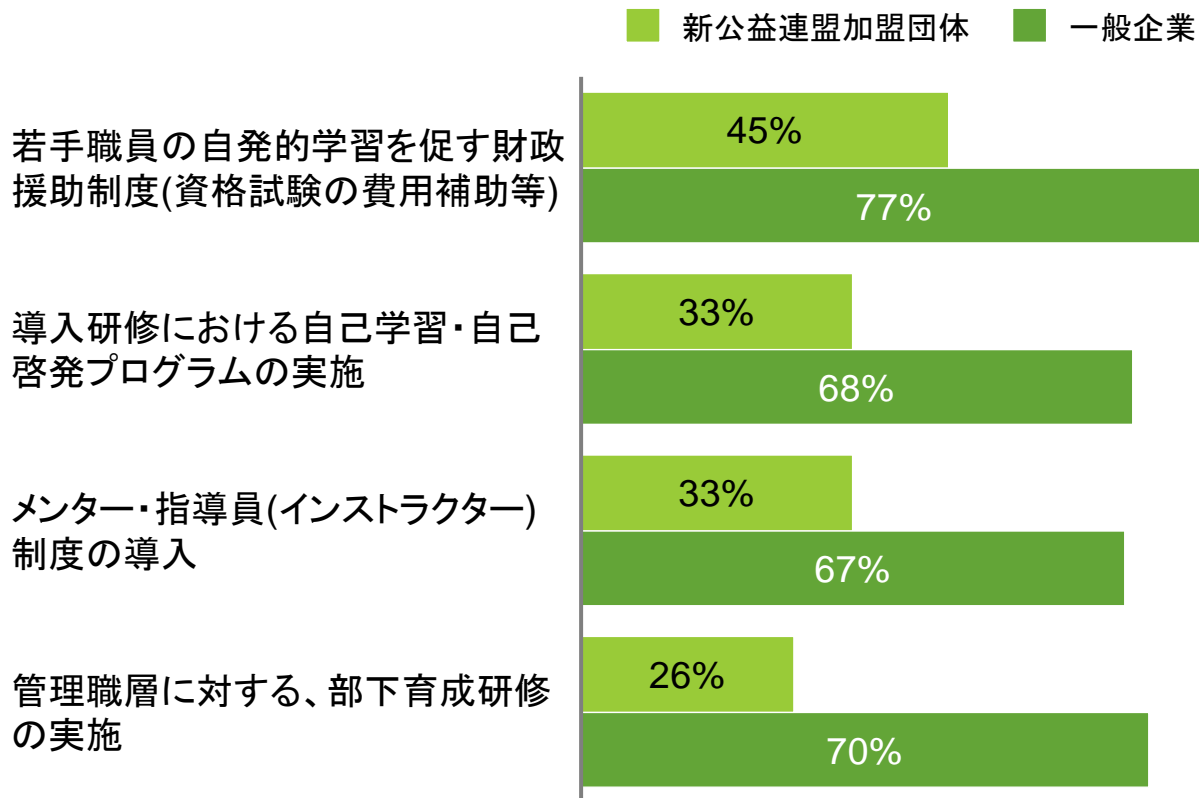
新公益連盟加盟団体の方が導入割合が高い施策
■ 新公益連盟加盟団体 ■ 一般企業

各種人事施策の導入状況

導入している団体・企業の割合; %; N=42(新公益連盟加盟団体), 176(一般企業)



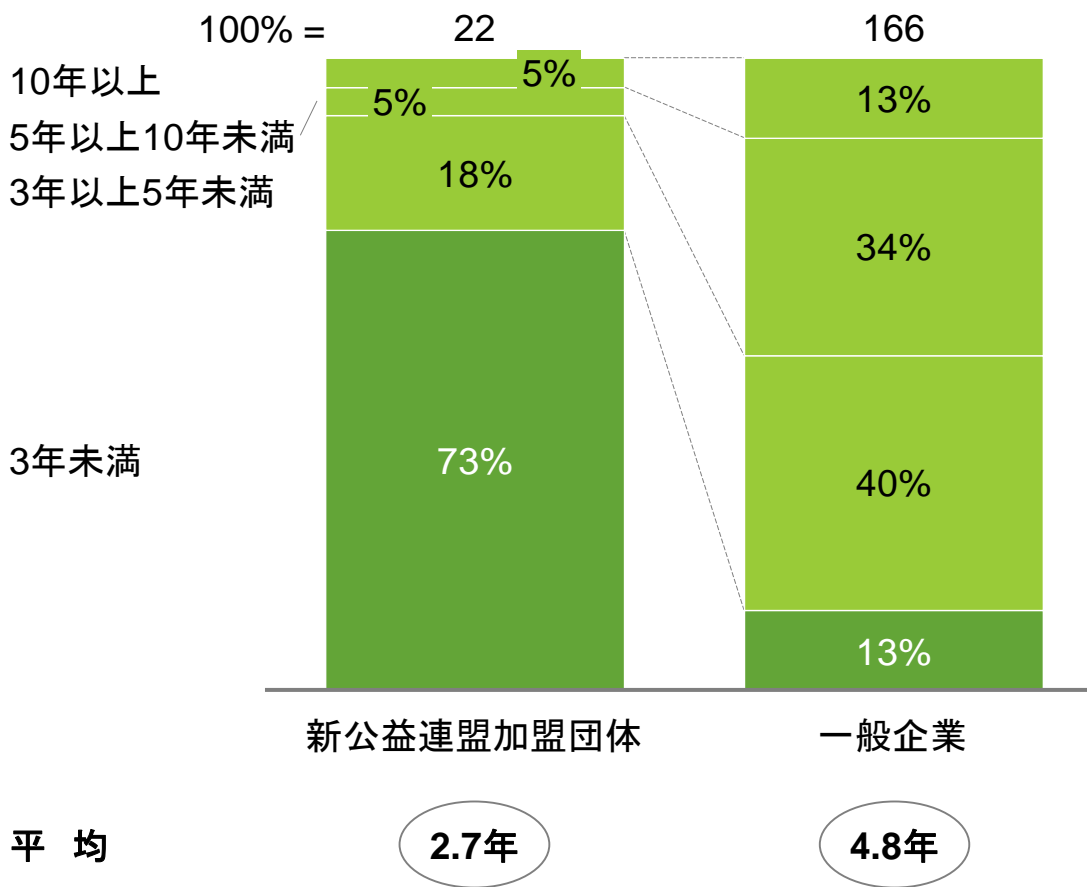
新人・若手職員のための育成施策を導入している団体・企業の割合 %; N=42(新公益連盟加盟団体), 176(一般企業)



...新卒採用者の「独り立ち」は一般企業よりも早く、団体内での育成が積極的に行われていると考えられる

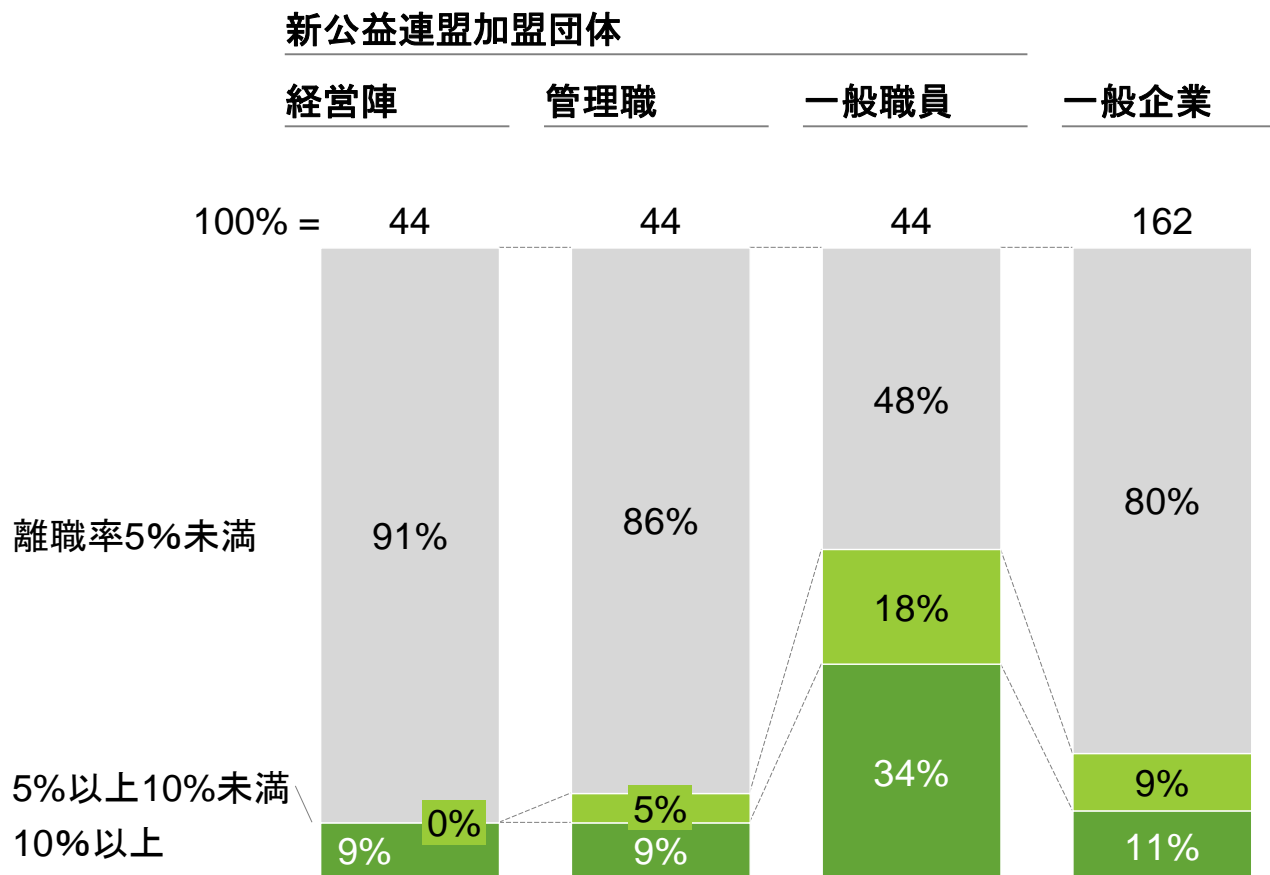
大卒・大学院卒で新卒入社した職員が「独り立ちした」と周囲に認められるようになるまでに必要な期間の比較

団体数; %; N=22団体(新公益連盟加盟団体), 166社(一般企業)



新公益連盟加盟団体の特に一般職員における転職率は一般企業よりも高い傾向にあるが...

職員の離職率別の団体・企業数の分布; %



...ソーシャルセクターにおいてスキル向上を果たしたうえで、キャリアアップを実現している転職事例は数多く存在する

ソーシャルセクターをキャリアアップに活かしている事例



Aさん

- 大手家電メーカー
- 一般社団法人RCF
- 企業再生系コンサルティングファーム

Bさん

- 外資系消費財メーカー
- 認定NPO法人かものほしプロジェクト
- プロモーション会社を経て、日系IT企業のインド支社

Cさん

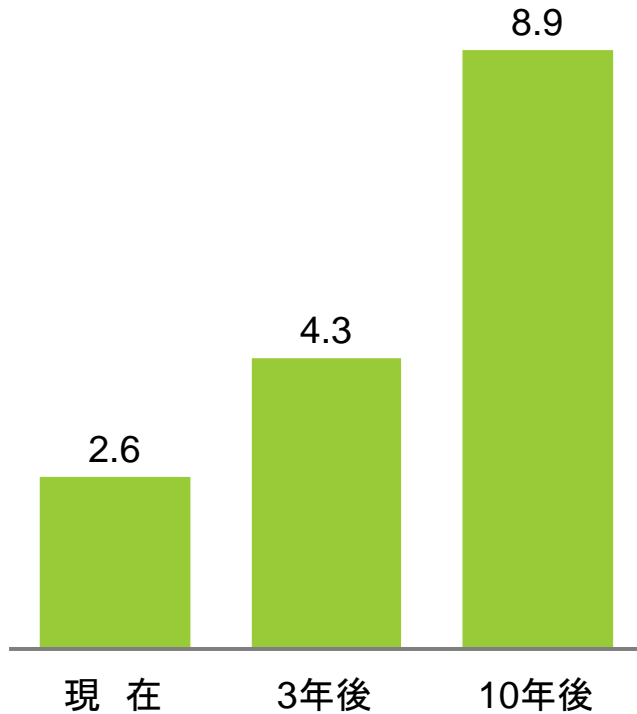
- 大手電機メーカーを経て、広告代理店のベンチャー
- 認定NPO法人カタリバ
- 独立してフリーランスとして活動

世界が広がることはソーシャルセクターで得られる成長のひとつ。色々な社会の課題に取り組もうとしている人と会って、その問題の先にいる人たちがどんな状況なのかというのがはっきりと見えるようになった

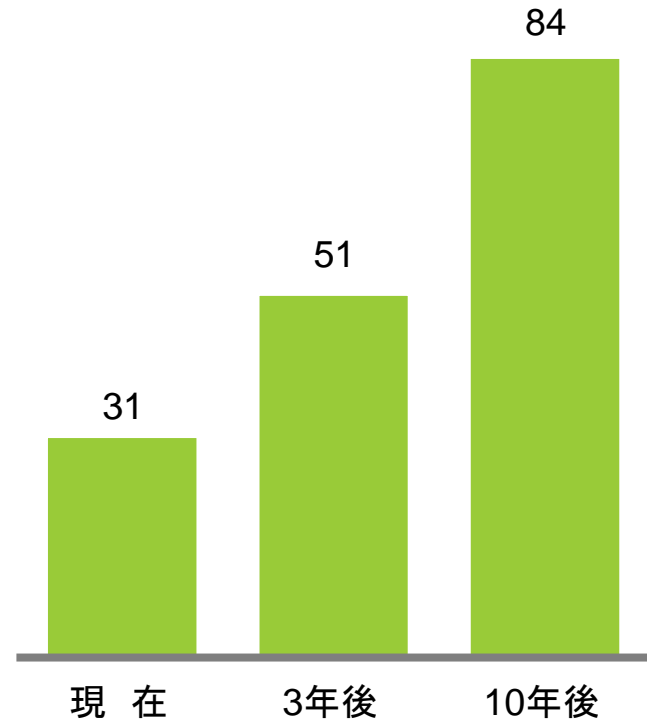
ソーシャルセクター・ビジネスセクターどちらも経験したことで、ソーシャルだ、ビジネスだという枠に加えて、その間をつなぐという、もうひとつの可能性が生まれてきた

今後の成長に対する経営者の強い意志も存在...セクターとしていっそうの成長が期待される

経営者が目指している売上の成長
億円; 3年後、10年後の計画の44社の平均値

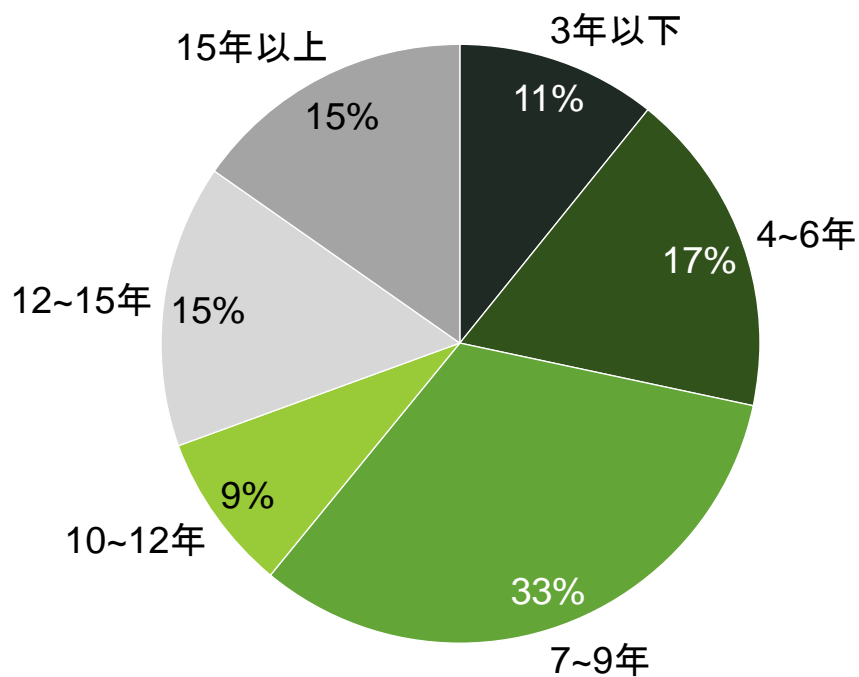


経営者が目指している有給正職員数の成長
人; 3年後、10年後の計画の44社の平均値



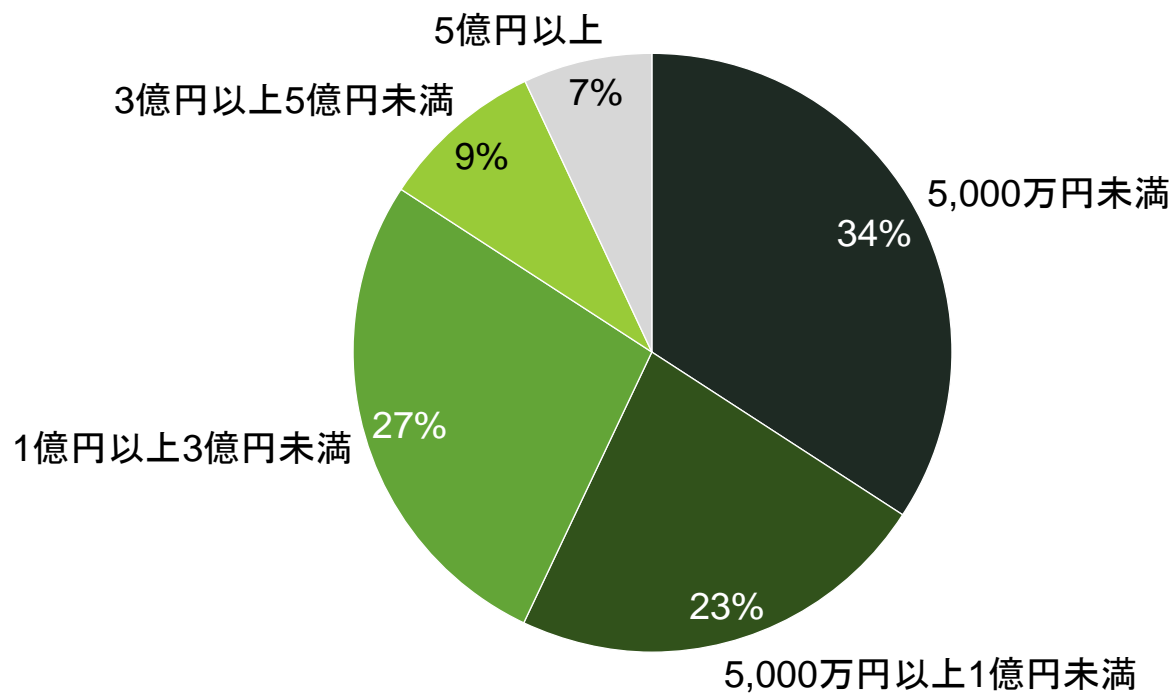


【回答44団体の特性】創業からの年数ごとの分布

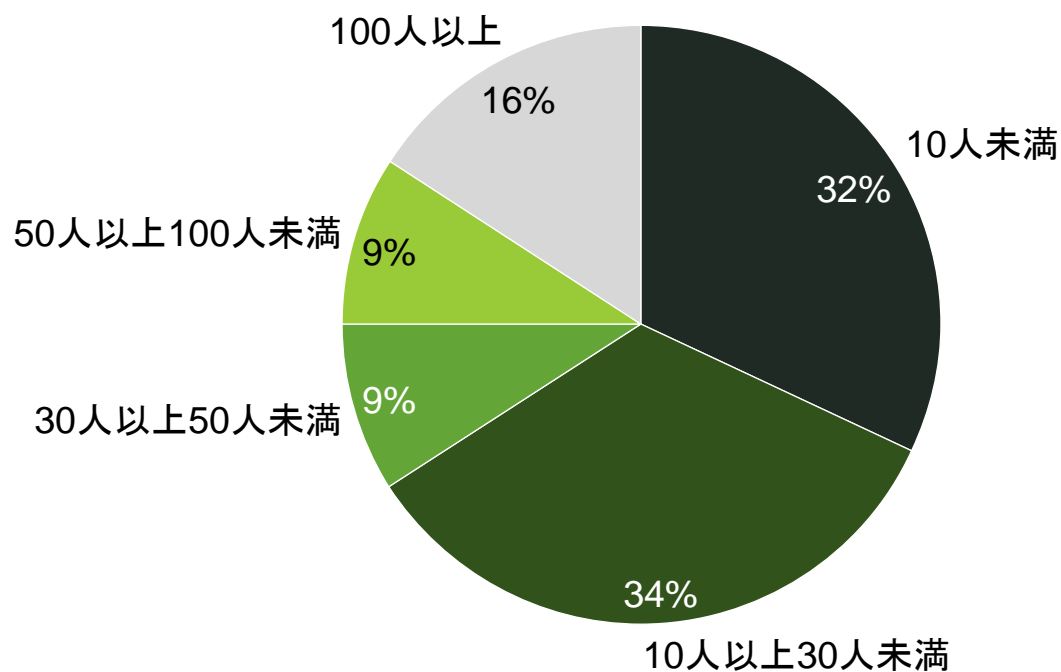




【回答44団体の特性】売上規模ごとの分布

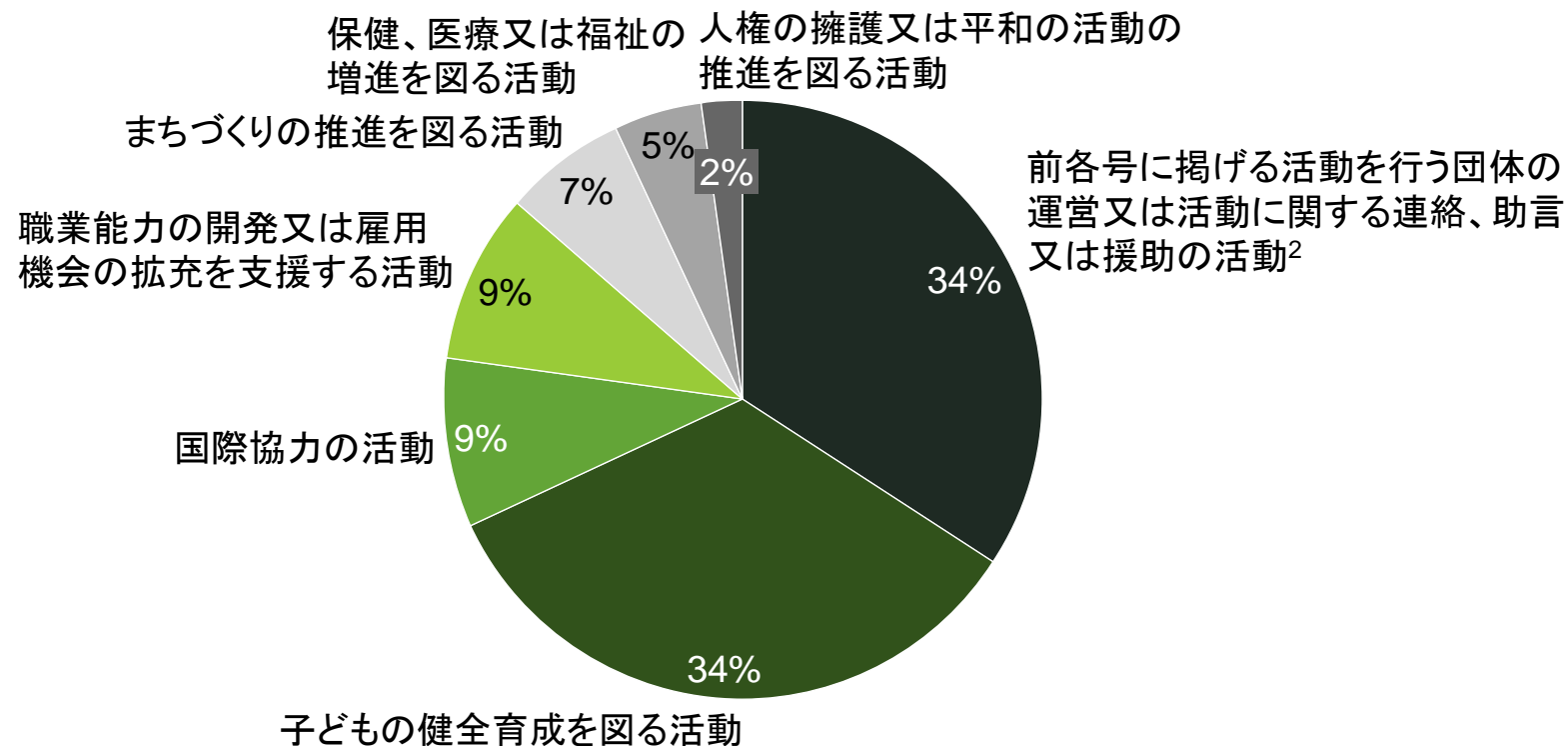


【回答44団体の特性】有給職員数ごとの分布





【回答44団体の特性】活動領域ごとの分布¹

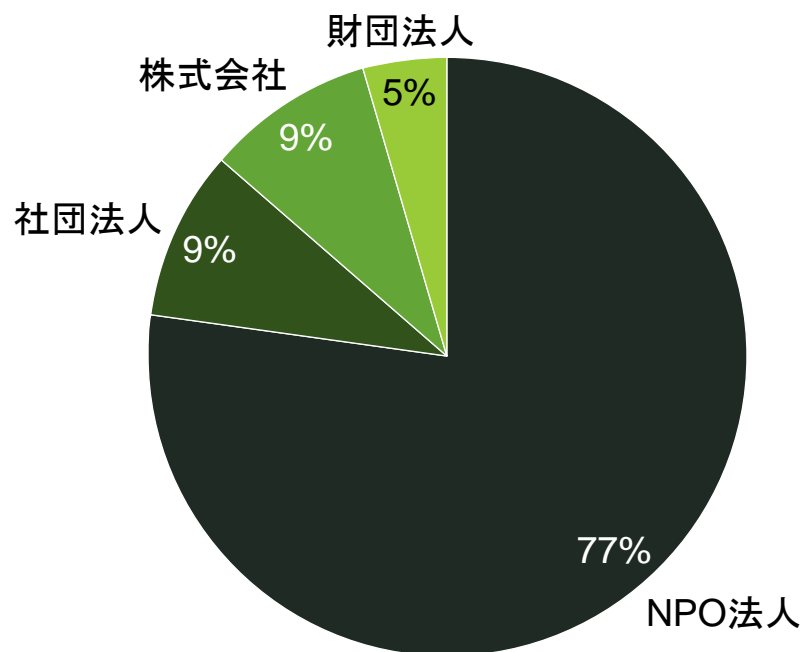


¹ 内閣府「特定非営利活動法人の活動分野」に基づく分類

² 対象地域やNPO等を後方支援する団体(経営支援や資金調達や人材調達、中間支援団体といわれるような団体など)が主に含まれる



【回答44団体の特性】法人格ごとの分布



お問い合わせ先

特定非営利活動法人 新公益連盟 事務局

Mail : info-ml@shinkoren.org

HP : <http://www.shinkoren.org/>
