



NPOやボランティア団体の会計にお困りの方、新しく会計担当になった方向けにNPO会計の初歩の初歩からお教えします。

と き 6月25日（金）13：30～16：30
ところ 松山市男女共同参画推進センター3階会議室2
定 員 20名 参加費 無料
講 師 愛媛中小企業指導センター職員
共 催 愛媛中小企業指導センター

【「わかる」と「できる！」NPO助成金セミナー】

今回は、お仕事帰りの方のために夜、開催します。

と き 8月19日（木）18：30～
/講師 /まちづくり支援えひめ代表 前田真さん
8月25日（水）18：30～
/アジア・フィルム・ネットワーク泉谷昇さん
ところ 松山市男女共同参画推進センター4階視聴覚室B
定 員 各回20名ずつ
参加費 無料

◎これからあること

【市民活動配送便受付】

「市民活動配送便」とは、NPOのイベントチラシやポスター等を、市役所の「庁内メール便」を通して市有施設に配布するしくみです。次回の受付期間は7月1日（木）～15日（木）です。

◎松山市NPO登録をされていて、毎年事業報告書を提出している団体に限ります。（H21年度分の提出はお済みですか??）

【★ブログができました★】

NPOの情報をタイムリーにお届けするブログを開設しました。スタッフが日々更新しています。ご覧ください。

サポセンブログ：<http://blog.canpan.info/saposen>

お問い合わせは まつやまNPOサポートセンター

☎790-0003 松山市三番町6丁目4-20 コムズ内

Tel:089-943-5790

Fax:089-943-5796

E-mail:pico@npo.coms.or.jp

URL:<http://www.npo.coms.or.jp>

まつやまNPO

検索

まつやまNPO サポセン だより



2010

夏

P2～
特集 事業に「形」を作り、業務を効率化する

P6
資金調達実践道場・夏 道場生募集！

P7
あなたの団体と、防災とのつながりを考えてみませんか？



【発行】
まつやまNPO
サポートセンター

する

について考えてみませんか？

「このままだと燃え尽きてしまう」「後継者が育たない」「お金が出る一方」…。こうした悩みは、ボランティア、NPOをやっているとつきないものです。その原因の大きな部分として、やっていることに「形」がない場合があります。「形」とは、武道や伝統芸能等に見られる、規範となる作法のこと。この「形」があれば、やるべきことが定められ、問題の多くが解決します。では、あなたの活動から、しっかりとした形を作るにはどうすればいいのか、これからその作り方をご紹介します。

❖ 1. それ、やめられませんか？

形とは、「もっとも無駄のない、シンプルで効果のある動作」だといわれています。そこでまずはじめにやっていただきたいのは、「いらないと思うものを捨てる」ことです。昔は求められて、一所懸命やっていた事業も、今では不要になっている…あるいはマンネリ化している…ということは、どこの団体にも1つは見られるものです。また、担当者が代わる度に、何のためにやっているのか分からない事業もあつたりします。もちろん、これは事業だけでなく、日々の定例業務(書類作成等)もそうです。それを、そぎ落とす作業が第1段階です。もっとも、捨てることには勇気がいります。決断には、多くの迷いが付きまといます。だからこそ、捨てることを実行すれば、一気に肩の荷を下ろすことができるのです。

● やめる事業、作業のポイント

- (1) 他の団体が同じことをしているなら、やめる！
→ 今後はその団体にやってもらいましょう。
- (2) 何のためにやっているの分からないことは、やめる！
→ 意味がありません。
- (3) 「やってもいいんじゃない」という雰囲気のもの、やめる！
→ 「良は最良の敵」。時間を奪い取られるだけです。

● 事業の無駄は、理事の責任

理事、特に理事長は、積極的に「やめること」「やらないこと」を決めて下さい。拡大！拡大！拡大！と叫ぶ事業家は、いつしか足元から基盤が崩れることを知りません。「有給スタッフを食べさせるために…」という一番の理由も、振り返れば過剰に膨れ上がった業務に忙殺されるスタッフ(大体、理事長の見えないところで残業しています)の燃え尽き症候群を誘発するだけです。

あなたの団体と、防災のつながりを考えてみませんか？

「うちの団体は、地域安全・災害対策なんて関係ないよ…」
と言わないでください！

● 災害発生直後には、わたしたちには何もできません。

南海地震が近い将来やってくる、といわれています。そうした折、わたしたちNPOに、いったい何ができるでしょうか？

残念ながら、災害が発生した直後は、わたしたちは自分の力だけでまず生き残らなくてはなりません。では、わたしたちは災害の前に無力なののでしょうか？

● 発生後に訪れる、NPOが持つ習慣—「共助」が活きる時

いいえ、自分の安全を確保した後が、わたしたちNPOの出番です。わたしたちは日ごろの活動の中から、他人と力を合わせるという経験を積んでいます。その「共助」する力が、災害発生直後の混乱状態ではとても有効なのです。

阪神大震災では、公的機関からの救援には3日以上かかりました。

道路や電話が断線し、孤立無援の状態が至る所で発生しました。

そんな時、もっとも生存率の高かった地域では、

近くにいる者同士で救助活動を行っていたのです。

さらにその後、避難所生活が始まれば、NPOの果たす役割はさらに大きくなります！

● 災害が起きた後、何ができるかを地域で考えませんか？

今年、センターでは地縁組織と市民活動団体をつなぐきっかけとして防災を考えています。

例えば、皆さんの活動内容が、時には防災の役に立つかもしれません。

わたしたちや子どもたちの暮らしを守るために、防災のこと、考えてみませんか？

● 夏のイベントにご用心～日焼け対策前に、リスク対策を！

夏には屋外でのイベントも増え、春や秋に比べると様々な危険要素が増えてきます。そこで、松山市消防局さんでは、団体さん向けに応急手当の講習会を行っています(1回3～4時間程度 警防課TEL:089-926-9227)。

また、キャンプをするなど外で食事を作ったりする機会も増えてきます。そこでイベントで食事を提供する際には、事前に松山市保健所の生活衛生課さん(TEL:089-911-1864)に相談しましょう。

万が一のことも考え、損害保険各社が実施している「イベント保険」や、社会福祉協議会の登録団体用「ボランティア保険」などにも加入しておくことをお勧めします。

資金調達実践道場❖夏

好評をいただいた資金調達実践道場・春に続き、夏の道場が来月からスタートいたします。今回は、特に小規模作業所や地域活動支援センター、就労支援事業等を営む福祉系NPOからのご参加をお待ちしています。秋のバザーシーズンに向けて、皆さんの施設で作った産品が、もっと売れるように工夫してみませんか？

例えば、右の写真のクッキー、京都府にある障害者就労移行支援事業所が作った製品です。京都らしく、白みそ、お豆腐、肉桂(ニッキ)味のクッキーを雅な色調の和紙風袋にいれて販売しています(10個入り200円)。

こんな自由な発想で作ったクッキー、ほんのちょっとした思いつきと工夫だけで実現できるんです。こんなのだったら「売れる！」と思いませんか？
(NPO法人エクスクラメーション・スタイル <http://www.ex-style.jp/factory>)



↑前シリーズの様子はこんな感じ…🐼



「資金調達実践道場・春」編では、なぜか女性ばかりのご参加となりました。講師の大須賀氏によるコンサルティングと参加者同士の意見交換の中から、はっとした気づき、新しいアイデアが飛び出して、和気あいあいとした中にも多くのビジネスチャンス！が生まれました。

↑気になる開催要項は？🐼

日 程 7/24 8/7 8/21 9/4 いずれも土曜日
時 間 9:30～12:00
会 場 コムズ・松山市男女共同参画推進センター(松山市三番町6丁目4-20)
料 金 4回連続受講で1000円 単回の参加は1回あたり500円
定 員 NPOや任意団体 5団体(1団体3名まで)
問合せ まつやまNPOサポートセンター TEL:089-943-5790(担当:佐野)まで

事業に「形」を作り、業務を効率化する

❖ 2. 4P…チーズではない重要なこと

やるべきことをすっきりと捨てた後は、その事業を分析する作業に進みましょう。ここで重要な要素となるのが4Pと呼ばれる、マーケティングの基本原則です。下の枠に書いてあることを、1つ1つの事業にあてはめていきます。

<p>製品 (Product)</p> <p>作業の進め方、段取りの方法 業務マニュアル、様式集、見本 成果の目標、実現するための手段 対象に提供する価値の中身</p>	<p>流通 (Place)</p> <p>カバーする範囲 (地域・分野、対象) 価値を届ける手段 (訪問、来所、Web) 価値を届けるまでの時間、作業 一度に提供できる価値の限界数</p>
<p>価格 (Price)</p> <p>事業全体の支出と収入の見積もり 1単位当たりの経費と利益 「最低限つぶれない」価格設定 ボランティアの場合でも経費はかかる</p>	<p>宣伝 (Promotion)</p> <p>事業の周知、啓発の手段 周知啓発にかかるコスト計算 対象に伝えたいメッセージは何か チラシのひな型、定型文</p>

なお、これはとても時間のかかる作業です。ですから、理事会で時間をかけて、じっくりと練り上げていくものだと思います。1つの事業を分析するのに2～3時間程度かけて、丁寧に話し合ってください。(→大橋禅太郎著「すごい会議！」などが参考になります)

❖ 3. 「サービス・ボランティア」させてませんか？

その昔、「サービス残業」という言葉がよく使われていました。勤務時間外に残業代の出ない仕事をするのですが、わたしたちNPOの世界でも、この「サービス残業」がひどくはびこっています。

それは、「ボランティア」という名目の奉仕強要です。忙しい団体では、常勤スタッフなど頼みやすい人にボランティアを要請することがあります。相手は嫌とはいえませんが、自分の時間や家庭での時間、仕事の時間を削ってまでもボランティアをしなくてはなりません。

すでに「やめる！」という工程を乗り越えた団体では、過剰な業務を減らしているため、こうなることは減っていると思います。

- 明確な役割分担が、組織疲弊を防ぐ
- (1) 4Pのうち、Productを明確に定めると「何をすればよいか」が明確になります。
 - (2) 既存スタッフでカバーできる範囲を定めます。苦手なことやできないことは除きます。
 - (3) スタッフができない部分に対し、新規のボランティアを募集します。

ルと作る際に最も重要なのは、マニュアルです。

マニュアルは、少なくとも失敗はしない、最低限の成果を上げるための方法です。事業に関わる個人のエネルギーを、空費させないためにも、マニュアルは必要になってきます。

●マニュアル化できるもの

- (1) 日常の管理業務(事務所の開け閉め、経理、手続き等)
- (2) 定型化された作業(講座の受付や準備、物販対応、電話の取り次ぎ)

●マニュアル化できないもの

- (1) 新しいイベントや事業を始めるために考えること
- (2) 相手の状況に応じて、対応しなくてはならないコミュニケーション



●「ちょっとしたコツ」ノート

新人が、ベテランのスタッフにインタビューする機会を設けましょう。

何も知らない人がする質問は、ベテランが無意識にやっている仕事のコツを引き出します。そのコツをまとめた「ちょっとしたコツ」ノートを共有すれば、素晴らしい成果が出ます。

●マニュアルの作り方

手順	やること	コ ツ
1	事業をすべてリストアップする	できるだけ早く、思いつくだけ
2	1つの事業を準備・実施・後始末に分ける	大まかに何をするか？
3	準備の際にやるべきことを書きだす	実施1日前までにすることは？
4	実施の際にやるべきことを書きだす	朝から晩までの動きは？
5	後始末の際にやるべきことを書きだす	終了後、いつまでに何する？
6	やるべきことの具体的な作業を書きだす	いつ、どこで、どのように
7	時間軸にそって並べ変える	抜けがあれば追記する
8	それぞれの作業にチェックシートを作る	必要な物品・手続きを書きだす
9	他人に渡して、試してもらう	新人に任せるとよい
10	試した結果をもとに、修正する	他人に整備・改善してもらう

(→泉正人著「仕組み」仕事術」が参考になります)

❖ 5. コスト意識が「価値」を作る

最後に必要なことは、コスト意識に基づいて、事業構成を再設定することです。

やめるべきことをやめ、4Pを定め、マニュアル化した後、事業や作業はさらに絞り込むことができますと思います。コストがかかりすぎるものは手続きを簡略化するか、やめてしまうなどの方法も検討してみてもいいでしょうか。マニュアル作りのポイントは、できるだけ無駄を省くことにあります。

本当に私たちが実現したい価値のために、ぜひ取り組んでみて下さい。

●コストとは…

- (1) お金
- (2) 時間
- (3) やる気、エネルギー



ここでのポイントは、コストとは、お金だけではないということです。特にやる気やエネルギーという人的資源は、何よりも重視すべき価値です(お金がかかるからといって、外注できる事務作業を職員にさせているのは、時間とエネルギーの無駄になります！)。

●収支のバランスを考える

コスト意識の2つ目には、収支のバランスが挙げられます。

お金が出る一方の事業だけでは、やがて組織は疲弊してしまいます。その事業では直接収入を生まないまでも、会費や寄付金などを充てる場合には、いくらぐらいまでなら支出を許容できるかを定めておくことがポイントです。

●収入は、「いくらあれば組織が維持できるか」が目標

収入を考えると、一番難しいのは「結局、いくらぐらいが団体に必要か」を見極めることです。支出を積み上げていくことで、最低限必要な1年間のお金がわかります。そして、今提供している価値や、これから提供する新事業から、どれだけの収入を上げればいいのか分かります。

「世の中に必要とされているものであれば、収益は上がる」という言葉もあります。

対価収入、助成金、会費、寄附金など多様な収入源を作ることが、動きやすい団体作りのカギになると思います。

「形」づくりの方法は、実践してみないと分からないことが数多くあります。

実践の際は、サポートセンターがお手伝いいたしますので、お声掛けください。