

# まつやまNPO サポートセン だより

2012

冬



P2~5

特 集 NPOのファンドレイジング③～事業収入を作ってみよう！

---

P6~7

お知らせ 認定NPO法人になりませんか？ 他

---

P8~9

報 告 NPO交流会「まつやまリーダーズサミット」を開催しました！

---

P10~11

コラム 「NPO会計基準」導入のコツ③

---

P12

お知らせコーナー

---

【発行】  
まつやまNPO  
サポートセンター

前号では、会員や寄付金をどのようにして増やすのかを中心にお話しました。

今回は、団体の自主独立性をもっとも高めることができる、事業収入を取り上げます。

## ❖ 1 まずは小さくはじめよう～最初の目標売上は100円！

### ● まずは小さくはじめよう！

事業収入といっても、まずは小さく始めることがコツです。

たとえばフリーマーケットやバザーに出店する、イベントでたこ焼きを売ることだって立派な事業収入です。わたしたちはつい「事業収入とは、月に何百万も売り上げを出して、生計が維持できないといけないものだ…」と思い込んでしまいます。ですが、そんなことはありません。

はじめは高い目標を掲げずに、無理のない範囲で取り組むことをお勧めします。

### ● 100円で売れるものはありますか？

そこでまずチャレンジしたいのが、「100円で売れるものを作ること」です。

皆さんの団体では、一体どんな商品を100円で売ることができるでしょうか？

考えてみると、案外思いつかないものです。ですが、ここでくじけてはいけません。

身の回りをよく見まわして、アイデアの種を探してください。

★たとえばこんなことができませんか？ -----

- 食 品 焼き菓子 お茶 お惣菜 つけもの ジャム ジュース
- 文 具 えんぴつ ボールペン 便箋 絵はがき マグネット
- 雑 貨 ストラップ ピンバッジ キッチン小物 ぬいぐるみ
- サービス 似顔絵かき マッサージ カウンセリング 家事手伝い

### ● それを作るのにいくらかかりますか？

アイデアがいくつか浮かんだら、次に「それを作るのにいくらかかるのか」を考えます。

いわゆる「原価」というものです。例えばクッキーを焼く場合、小麦粉や卵、砂糖などの材料費がそれにあたります。サービスの場合は、それを提供するために必要な人件費、ガソリン代や電話代などを検討します。

このとき、原価が100円を超えてしまうのならば、次ページのどちらかで対策を講じなければなりません。

## ❖ 2 「値段を決める」ことが一番たいへん！

100円でものを売ろうと思っても、原価がそれを超えてしまう…。

このとき、次のどちらかの方法をとることで、赤字にならないようにすることができます。

### ● 値上げをする

最初の方法は、販売価格を100円以上（原価以上）にすることです。これは、売る商品の質を落としたくないと思ったときに取る方法です。値段は上がりますが、商品の価値を守ることができますので①体にやさしい ②環境にやさしい ③社会的に意義がある（寄附付き商品など）という趣旨の売り物に適しているといえます。

### ● 原価を下げる工夫をする

もうひとつの方法は、なんとかして原価を下げることです。たくさんまとめて作るようにしたり、材料を変えたりすることで原価を100円未満にします。これは、物販のように作り置きしたり、たくさん売ることができるものに適しています。また、あまり特徴がない商品の場合は、価格を上げることですっぱり売れなくなってしまうこともありますから、この方法をとらざるを得ない場合もあります。

### ● 「原価ギリギリ」ではいけませんよ

値段を決めるときに忘れてはならないのが、適正な利益を決めることです。原価ギリギリの価格設定では、時間とエネルギーを無駄にしていしまいます。それでは何のために事業をはじめたのかわかりません。

利益をいくら設定すればよいのかですが、粗利率 $[(\text{売上} - \text{原価}) \div \text{売上}]$ で考えます。物販の場合は20～30%を確保したいものです。飲食店をするなら50～60%。サービス業の場合、最低でも40～50%はほしいところです。うまくすれば、70～80%の粗利率にできることもあります。

ですから100円のクッキーを100円で販売するとして、粗利率30%の場合、原価は $[100 - (100 \times 0.3)]$ となり、70円で材料代、水道光熱費、ラッピングの袋代（可能なら人件費も）などを賄わなければなりません。



## ❖ 3 自分たちだけで全部しなくてもOK！

### ● たとえば、商品を仕入れてみる

事業収入づくりを、全部自分の手でやらなきゃいけない、ということではありません。

色々な方法で、できる限り楽なようにやるのが長続きするコツです。

たとえば、販売する商品を、他から仕入れてみることはできないでしょうか？

団体のビジョンにあい、みんなの感性にあう商品を集めてくるのです。

こうすることで、製造やサービス提供の手間を減らすことができます。



### ● 販売を別の人に頼んでみる

あるいは逆に、販売や注文取りを別の人に頼んでみることもできます。

自分の団体では製造したり、サービスを提供したりすることだけに専念するのです。

会員の多い団体では、会社やお店を経営している支援者もいるでしょう。

たとえばそうした方に協力していただき、販売先を作るのもよい作戦です。

### ● 仲介だけ、という方法もあります

さらには、販売と商品づくりをそれぞれ別の人に頼んでしまうという方法もあります。

商品の流れるルートづくりを手伝うことで、収入を頂くのです。いわゆる仲介業です。

### ● 「情報を売る」ことだって、いまではカンタン

商品やサービスを販売する時間がない場合、ノウハウやデータなどの情報を販売することも考えられます。NPOではよく「年次報告書」や「調査報告書」を販売しています。それを印刷することなく、PDFで提供するのです。また、講演会やセミナーを開催したときにビデオで撮影し、DVDなどにして動画を販売することもできます（講師の許可は必要ですよ）。

販売は、ホームページやダウンロードサイト（情報販売サイト）を通じて行うことで、人手をかけずに情報を売ることができます。



## ❖ 4 事業をするときに気を付けること

ここまででは、事業収入を確保するための、すごく初歩的なことをご紹介しました。  
しかし、事業を行う場合に、気を付けなければならない点もいくつかあります。

### ● ビジョン・ミッションを忘れずに

事業にのめりこみすぎて、そもそも何のために事業を始めたのかわからなくなることがあります。こうした混乱は、事業が好調すぎるときや、逆にひじょうに苦しいときに起こりがちです。

ビジョンやミッションを忘れずに、何をどの程度までやるべきかの線引きを決めましょう。

### ● 法律の規制もあります

また、事業の種類によっては法律の規制があります。きちんとした手続を踏まずに、してはならないことをやってしまうと、注意されるだけではすまない場合（罰金や逮捕などの罰）もあります。また、収益事業を始める際には、税務署等への届出を忘れてはいけません。

### ● くれぐれも無理は禁物

過剰に事業収入を追い求めるというのは、NPOにとって避けるべきことです。

むやみに規模を拡大したり、団体の今の財源では耐えられないほどの借り入れや設備強化を行うと、後でとんでもない被害が起こることもあります。うまくいくときはよいのですが、こうした積極性がかえってあだになることもあります（いわゆるリスクです）。このリスクを負うか、負わないか見極めるのが、事業家の必須スキルです。

ですから、あなたが会社経営の経験がない限りは、無理をすべきではありません。

★ 事業収入は、こつこつと堅実に基盤を作れば、団体にとってたいへんな力をもたらしてくれます。その分、急いで発展させようと思えば、失敗したときには団体の存続すら危うくなります。ですからくれぐれも無理をすることなく、できる範囲でのチャレンジをしてください。



## ❖認定NPO法人になりませんか？

---

まずは仮認定を受けて、ゆくゆくは認定NPO法人になりませんか？

現在、まつやまNPOサポートセンター事務室に、愛媛県「NPO法人認定取得支援等事業窓口」を設けています(25年3月末まで)。ここでは、認定NPO法人制度に関する総合相談を受け付けています。

認定NPO法人制度は、「税から寄付へ」を目指した政府が、認定を受けたNPOへの寄付者に対し、所得税等を軽減する優遇措置を与えるものです。ただし、認定を受けるためには厳しいハードルがいくつかあり、なかなかその数は広がりません。

そこで要件を若干緩和した「仮認定」制度も24年4月から設けられました。仮認定でも寄付者への優遇措置は受けられます。まずは仮認定からスタートしてみませんか？

窓口は火～土曜日、9時～18時に開所しています。



## ❖NPOの災害復旧計画勉強会を企画中です

---

いつ発生するかわからない東南海地震。

あなたの団体では、どのような対策をとっていますか？会員や利用者の安全は大丈夫？

そこで、現在センターでは、団体が被災した際に、できるだけ早いタイミングで活動を再開でき、また会員や利用者さんの安全を図るために何をすればよいかを考える勉強会を企画しています。

この勉強会では、有事の際にどう動くのかを計画する「事業継続計画」の作成を中心に行います。また、その計画が実際に働くのかを検証し、日頃から震災に備えた団体であるかの練習も行います。

多くの会員や利用者さんが登録されている子育て系の団体や福祉系の団体をはじめ、災害発生時にはぜひご協力いただきたい環境系、まちづくり系の団体にぜひ関わって頂きたいと考えています。

勉強会は、早ければ1月ごろにスタートする予定です。乞うご期待！

## ❖あなたのところで「NPO講座」を開催します！

サポートセンターでは、学校、地域や会社、団体の方のところへ伺って、NPOについての「出前講座」を開催しています。

### ●主なメニュー(この他対応可能です。ご相談ください)

- ☒ NPOって何？NPOの基礎知識
- ☒ NPO法人になるためには？
- ☒ NPO会計基準と日常の経理
- ☒ 助成金の活用と申請書の書き方
- ☒ 認定NPO法人になるには

### ●ご利用条件

3名以上のグループで当センターまでご連絡ください(TEL089-943-5790)。本事業では交通費を頂戴いたします(旧松山市内は無料)が、謝金等は頂きません。また、資料はこちらで印刷いたしますので、参加人数をお知らせください。

日程は調整いたしますが、ご希望に添いかねる場合もございますのでご了承ください。



## ❖25年初春 交流会「NPO OF THE YEAR」を開催します！

昨年好評のうちに開催いたしましたNPO交流会「NPO OF THE YEAR」を、今年も開催いたします。開催時期は未定ですが、初春(3月ごろ?)を予定しております。同日は市民活動推進表彰と同時開催で、本市の市民活動推進に貢献された方々の表彰も行います。

詳しい情報は追ってご連絡いたします！



) ) )

## NPO交流会「まつやまNPOリーダーズ★サミット」を開催しました！

9月29日(土)愛媛県生活文化センターにおいて、NPO交流会「まつやまNPOリーダーズ★サミット」を開催しました。当日はあいにくの雨模様だったのですが、それにもかかわらず30団体60名の方にお越しいただきました。

### ●基調講演「これからのNPOに必要なこと」

日本NPOセンター事務局長の田尻佳史さんより、これからのNPOが考えておかねばならない大切なことをご講演いただきました。田尻さんは日本のNPO業界を牽引している一人で、全国各地で様々なネットワークづくりを進めています。講演の要点は次の通りでした。

- ★ NPOは今後、一層自主独立性が求められる。
- ★ 寄付金、会費、自主事業で基盤づくりをしよう。
- ★ まずは実力。行政との連携は、基盤ができてから。
- ★ 異業種・異分野の団体で交流することが大事。
- ★ そのために、NPO支援センターを活用しよう。



田尻さんのご講演

### ●ワークショップ「NPOができること、支援センターに求めること」

基調講演の後、田尻さんのお話をふまえて参加者でワークショップを行いました。

テーマは「NPOができること、支援センターに求めること」。グループに分かれて付箋にそれぞれの考えを書き、最後にまとめて発表しました。ワークショップの前には、創造アトリエあぷりこっとさんによるアイスブレイクとして「駄菓子のかじ引き」がありました。



アイスブレイク

ワークショップで出た意見の一部は、次のようなものです。

#### ★ NPOができること

今の活動をしっかり行う、他の団体と連携する、人材の交流、物品の貸し借り

#### ★ 支援センターに求めること

市民へのPR、認知度の向上、出会いの場づくり



ワークの様子



### ●歓談コーナー

ワークショップ終了後は、参加者全員で自由な歓談の場を設けました。

今回も、NPOのみなさんより軽食のご提供を頂きました。

★えひめ311さん オレンジジュース

★えひめグローバルネットワークさん コーヒーとケーキ

★SORAさん クッキー

★花さん クッキー

★どんまいさん どんまいケーキ

★Hug育さん とうふだんご



ご提供いただいた軽食

### ●PRタイム

歓談時間の合間に、NPOさんからのPRタイムも設けました。また、サポートセンターからのお知らせもさせていただきました。東南海地震対策ネットワークの具体的な稼働についてです。



楽しく懇談

センターが2011年に発足させた、東南海地震が発生した際にNPOが助け合おうという趣旨のネットワークですが、これを今後の地震に備えて本格的に稼働しようというものです。

地震の際にはNPO同士がお互いに助け合い、また市内や県内の被災者をケアするしくみを作ることで、東日本大震災で行われていた「被災者自らの手による共助」を生み出そうというものです。



PRタイム

これからのサポートセンターにとって、このネットワークは重要になるものと考えています。

この取り組みに、ぜひご協力いただければとお願いいたします。

### ●これからも、みんなで楽しくつながろう

NPOにとって、最大の財産は「人とのつながり」だと思います。お互いに頑張ろうという気持ちや、助け合ってよりよくしようという気持ちでつながりあうことができれば、もっと元気になれると思います。これからも、よろしくお願いいたします！

## コラム NPO会計基準導入のコツ③

NPO会計基準を今年の決算から導入するためには、これからどのような処理を行っていく必要があるのでしょうか。前号から引き続き、NPO会計基準導入にあたって気をつけることをポイントを絞って解説しています。

前号では、収益や費用の内容によって、表記すべき場所が変わってくる点、事業を複数行っている場合は、注記を活用して見やすくする、共通してかかる経費については按分計算が必要であることを解説しました。今号では、NPO特有の取引についてみていきます。

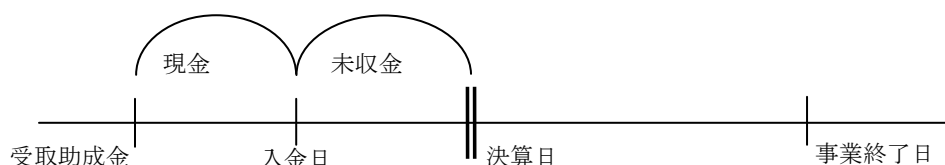
### ❖ 1 決算期をまたぐ助成金・補助金の処理

仮に、「3月決算のNPO法人が50万円の助成決定があった」として説明していきます。

#### ●助成金や補助金の一部入金があり、決算を迎えた場合

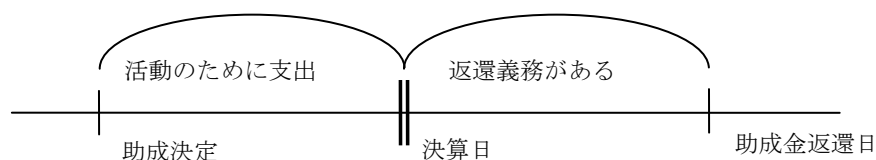
助成金決定通知があった後に、10万円が入金され、残りの40万円はまだ受領していない場合、受領した10万円と40万円について、分けて表示する必要があります。

法人としては、50万円の受取助成金(収益の部分)、10万円の現金(資産の部分)、40万円の未収金(資産の部)として表記をすることとなります。



#### ●決算を迎えたが、未使用額の返還義務のある助成金や補助金がある場合

助成決定通知があった後に、50万円の助成金が入金され、30万円については活動のために使用し、残金20万円については返還義務がある場合、30万円の受取助成金(収益の部)と20万円の前受助成金(負債の部)として計上することになります。



#### ●事業終了後に支払いのある(立替金精算)助成金や補助金の場合

助成決定通知時点では、最大50万円を受け取ることは決まっているもの、精算払いの性格を持つため、正確な受取助成の額は分かりません。そのため、決定時点で、受取助成金50万円(収益の部)、未収金50万円(資産の部)として計上しておき、支出をした際には費用を計上するとともに、未収金を減額していきます。

そして、最終的な支出金額の合計額が判明し、精算された時点で処理を行います。

## ❖ 2 ボランティア評価益と使途限定寄付金の表記

### ●ボランティアの力を金銭換算し、反映させる

ボランティアは、無償で労働力を団体に提供しています。そのため、決算書だけを見たときに、ボランティアがどれだけ関わったのかは数字で表せないため、読み取ることはできません。

次の場合、どちらが活動規模が大きいでしょうか？

(1) 年間で事業に関わった人数は、スタッフ10人、ボランティアが50人だった。

(2) 年間で事業に関わった人数は、スタッフ5人、ボランティアが1000人だった。

決算書で、人件費の支出額だけを見ると、(1)の方が大きくなると考えられます。しかし関わった人数としては(2)の方が大きくなります。NPO会計基準では、このボランティアに関わった人について、注記もしくは、注記及び決算書に算定金額を記載することで、団体の規模を表現することができる、とされています。

ボランティアを金額換算することに抵抗がある団体は、計上しなくても構いません。決算書に金額を表示する場合は、「ボランティア受入評価益」として収入の部に計上します。しかし、現金の収入を伴うような性格のものではないため、ボランティア受入評価益と同額を「ボランティア受入評価費用」として費用の部に計上し、「受入評価益」－「受入評価費用」＝0とします。

算定においては、その算定根拠資料として、地域の最低賃金、専門家団体の料金表、派遣会社の業種別賃金、地域の賃金統計等が使用できると考えられます。いずれにしても、その算定にあたって、資料を継続的に、記録・保管し活用するとともに、経理担当者などだけが単独で判断せず、できるだけ複数の関係者で協議して算定することが望ましいといえます。



### ●使途が制約された寄附金の表記方法

NPOに対する資金援助には、団体の活動や事業に対して賛同をしてくれたことによる寄付金と、「〇〇の事業の××を購入するために使ってください」というような、特定の目的のために受ける寄付金の2つに大別できると思われます。

これらの2つの寄付金を単純に「寄付金収入」としてひとつにまとめてしまうことは、特定の目的のために寄付していただいた方に対して、本当にその事業のために使ったのか、またこれから使うのかを説明することができません。また、特定の目的のための寄付金の増加は、NPOが自由に使えるお金が増えたとは考えることはできません。

そこでNPO会計基準では、上記のように性格の異なる寄付金については、注記を活用してわかりやすく表記をすることを求めています。

具体的には以下のような表記となります。

内容	前期繰越額	当期受入額	当期減少額	次期繰越額	備考
〇〇基金事業	10,000	0	0	10,000	〇〇基金のための受け入れ
××事業	0	4,000,000	3,500,000	500,000	××事業のために支出した。
合計額	10,000	4,000,000	3,000,000	510,000	

## お知らせコーナー

### ● 講座、イベント情報

#### 【認定NPO法人になろう講座】

認定NPO法人ってそもそも何？なったらどうなるの？  
認定NPO法人の仕組みとなり方について、事例と共にご説明。

【日 時】12月15日（土） 13：30～15：30

【会 場】松山市男女共同参画推進センター3F会議室2

【講 師】認定NPO法人えひめイヌ・ネコの会 高岸ちはりさん  
NPO法人認定等取得支援事業 相談員

【定 員】30名

【受講料】無料

#### 【寄付を集めるためのしくみづくり講座】

寄付金を頂くために、絶対に必要なことはなんでしょうか？  
今回、寄付文化を開発している日本ファンドレイジング協会より  
講師をお招きして、寄付拡大のためのしくみづくりを学びます。

【日 時】2月9日（土） 13：30～15：30

【会 場】松山市男女共同参画推進センター3F会議室2

【講 師】日本ファンドレイジング協会 事務局長 徳永洋子さん

【定 員】30名

【受講料】無料

#### ★サポートセンターの年末年始閉館日について

12月29日（土）～1月3日（木）はお休みです。

新年は1月4日（金）より開所いたします。

お問い合わせは まつやまNPOサポートセンターまで

〒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](mailto:pico@npo.coms.or.jp)

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



まつやまNPO

検索