



中期重点テーマ×事業計画づくり～ROAD to 2023-2025～

ボランティアネイバースでは、「第5期中期重点テーマ（2022年～2025年）」を2022年に策定し、事業を進めています。1年経過した現在の進捗を確認し、取組の進んでいないもの、社会情勢の変化を受けて新たに取り組むべき事業について、アイデアをふくらませて、これから3か年の道筋をつけることを目的に開催しました。役職員および重点テーマ策定に関わっていただいている中小企業診断士の皆さんがメンバーです。

「合宿」としては、昨年4月に中期重点テーマの策定時にテーマの絞り込み検討を行って以来2度目の開催です。半日から2日かけてゆったりと意見を交わすことで、アイデアがアイデアを呼ぶ“創発”の場となり、コロナ禍で途絶えていた関係者同士の交流の機会にもなりました。以後、対話を通して新たなVNSのあるべき姿と方向性を探る「合宿」を定例化しています。

今回は、午前中に重点テーマ検討合宿のふりかえり、新たな取り組みの提案、午後は中期事業計画の策定、を予定しましたが、新たな提案が約20(!)寄せられ、背景や想いはどれもうなずけるものばかり。そこで、午後は提案事業について深める時間へ変更しました。共通する内容を整理したうえで、投票した結果、以下の3つについて話し合いをすすめました。それぞれの話し合いの結果を以後のページで詳しくご紹介しています。

A:地域・コミュニティ B:いろいろな団体との接点を増やす C:事業のパッケージ化

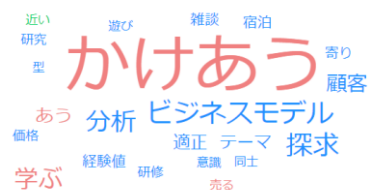
最後に、グループでの話し合いを全体で共有した結果、以下3つの段階を重ねる方針を確認できました。3か年のステップとしてはきれいに収まらない部分もあります。現実的に取り組むためには、さらなる整理と資源の確保が必要です。これまでの活動での蓄積や実績を取り分け可能な形にして、選べるパターンから、ニーズにあわせてお渡しする。見せること＝「売りもの」として示していくことで、VNSと一緒に何ができるのか、発信していきます。まず今年度は、「知りたいこと」「楽しいこと」を掛け合わせて試行的に実践してみることから取り組みます。気になるワードがありましたら、お気軽にお問合せください！

合宿の概要

- ・2023年2月5日（日）
- ・参加者：役職員等14人

【準備したこと】

- ・中期重点テーマ合宿時の提案事業と得票の多い事業の洗い出し
- ・重点テーマ進捗の確認
- ・ワークショップ備品類
- ・おいしいお昼ごはん



▲全体共有：テキストマイニング

Road to 2023-2025



「やってみる」こと／実践の場

事業開発／ビジネスモデル

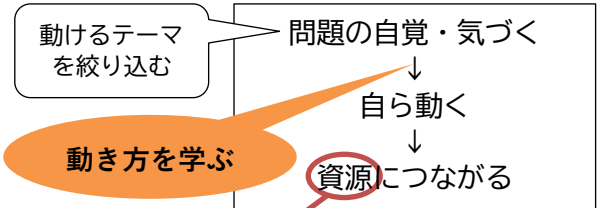
研究・分析／土台づくり

各グループでの話し合い

A 地域・コミュニティ

<当日のプログラム>

- 【AM】・2021 年度話題に出てきた事業の詳細を紹介
 ・今後やりたいことの提案(ワークシートへ記入⇒各自でプレゼン)
 ・提案をグルーピング⇒いいな!と思うもの2つに印をつける
 多かったところを3つに絞りグループに分かれる
- 【PM】・3つのグループで事業化(どのようにやる)に向けた話し合い



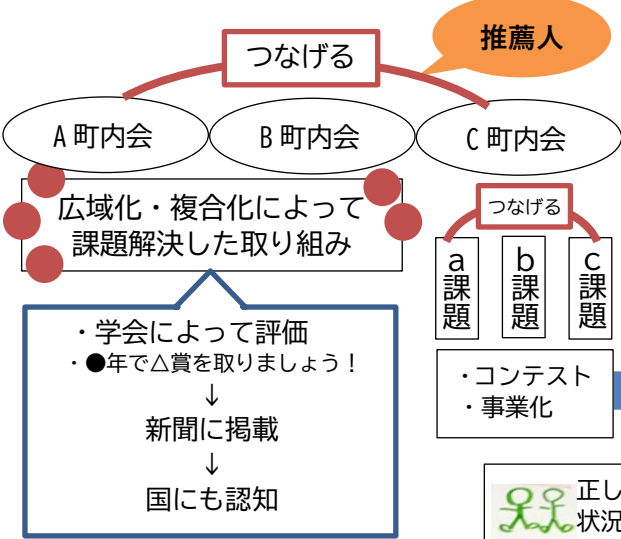
- 地域(学校、企業、町内会など)
 ・・・・全てつながらないと
- 町内会疲弊
 ・・・・動いている人はどこに?(デコとボコつなぐ)

社会福祉協議会、ボランティアセンター、お寺、生活支援コーディネーター、NPO センター、コミュニティスクール など

- やろう!どう思ってもらうか? <自治体>
- ・円卓会議参加者にフォロー調査
 - ・研修(疲弊している町内会に危機意識、横ぐしが必要な状況に気付く)
 - ・地域診断
 - ・交流イベント支援 NPO とのマッチング?
 - ・若者・学生が参画する自治活動

決断者
個別市町で行うよりも・・・お得感

- ・参加者デザイン
 - ・年〇回の話し合いの場のデザイン
 - ・話しやすい運営 関係性の維持
 - ・成果の見せ方
- 例) 多職種連携(4年)
↑ 広域でこそ得られる情報



- ①既存事業をモデル化
- ②市町に PR
- ③市町からセンターに受託

ボランティアネイバーズが支援・協力

地元	VNS
地元	VNS
地元	VNS

会費・経験交流

正しく運営できる状況をつくる

個別支援計画

話し合いの場

- ①施設の建て替え
- ②センターから上がってくる案件、外の主体とつなげる

福祉 防災 教育

広げる

地域の核

横軸をつくる=横断的な取組
 【例】保見団地、錦2丁目、南粗谷

この運営に、市町の市民活動支援センターが取り組むように、既存の事例をモデル化したり、VNSと一緒に取り組んだり、動き方を学ぶ。

【これまでの事例】
 「こうやれる」をどう見せれるか?
 必要な情報にたどり着く導線をひく



B いろいろな人との接点を増やす

ボランティアネイバースがいろいろな人・団体との接点を増やすには？

- ・県内の団体に知られていない。つながりのあるところを中心となっている。
- ・広げるためのしかけをもたなければいけない。⇒宣伝 PR をする機会。“出会いの場”を設ける

Q. いろいろな人ってだれ？

- ・すでに出会っている！
(会員さん、支援先、リピーター、レスポンスのある団体)
- ・まだ出会っていない
(企業、行政、NPO、個人、学生、シニア)

Q. なぜ、会員を増やしたい？

接点が増えとどんないいことがある？

- ・資金確保
- ・仕事を増やす
- ・お互いがつながる（支え合う関わり作り）
- ・NPO等の本当の課題を理解する機会を作りたい

次の事業をつくる！！

- NPOフェスタ
(知り合う⇒本当の課題を知る⇒新しい事業づくり)
- 小さな集まりを定期的にする (コミュニティカフェ、コミュニティバー)
- 目玉がある・最初は「テーマ」がある・有名な人を呼ぶ
(主催者が定期的に活動をふりかえって「次やる？やめる？」を検討することを始める前に決めておく)

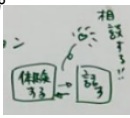
雑談の中から本当の課題が見付かるもの。

【本当の課題】

- ・話す中から浮かび上がってくる
- ・もっと深く、もっと多く話す機会をどう作るか？



- ・NPO会計／法知識／届け出
- ・チームビルディング／リーダーシップ
- ・助け合えるチーム／フォロワーシップ
- ・話し方／コミュニケーション
- ・とにかく楽しもう！



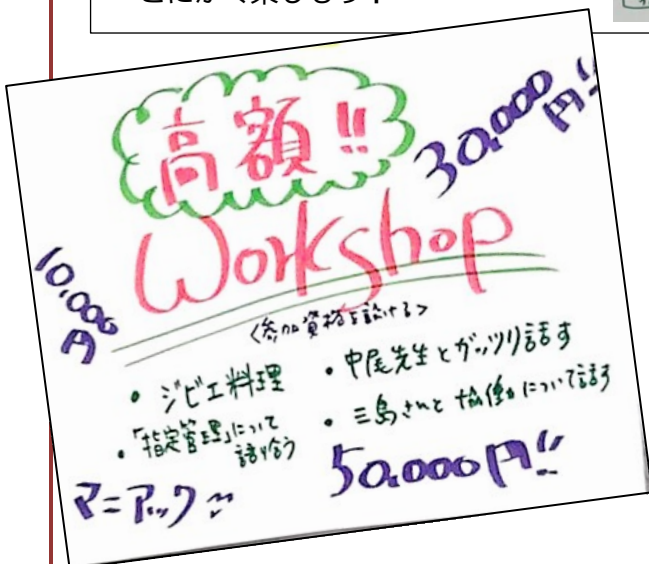
話す・発見！気づき

みんなで同じ作業する
一緒に行動する

課題設定

GOAL

レゴ・モノポリー・人生ゲーム・地域課題カードゲーム・「子どものけんり なんでもやねん！すごろく」・SDGs・アチーブス×チームビルディング・助け合える日本酒の会・お茶の会・ハーブティーの会 etc…



C 事業のパッケージ化

ボランティアネイバーズの「ビジネスモデル」と現状を整理し、新規、再構築を検討する

- ・これまでの個別相談(NPO/自治体)が単発で終わっている
- ・その後の事業につながっていない⇒顧客のニーズを分析して“商品としてパッケージ化”

一般企業を参考に
キャッシュポイントを探る

助成金申請の支援

- ・申請書作成(採択の可否)
- ・申請事業の実施
- ・会計、報告書の作成

団体相談

- ・きっかけ
- ・課題の整理
- ・継続した相談相手(顧問契約へ)
“スナック Chacha”

評価

- ・事業の成果計測、アンケートなど、
評価の部分を担当。

改善提案

- ・関わることで見えてくる課題(団体運営、事業承継、業務の偏り、新メンバーの不足)
- ◆ニーズはあるが取組キッカケ、原資がない
- ↓
- ・必要な事業の提案
- ・組織運営の提案
- ・行政への政策提案(アドボカシー)

①業務フローの見える化

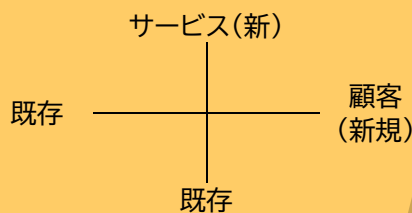
- ・足りないものを見出す
- 【ツール】業務プロセス、存在価値ストーリー
⇒ローカルベンチマーク(通称ロカベン)見直し
- ・他のNPO等に対して、何が提供できるかを洗い出す
- 【メニュー】価格設定、ビジョン、評価、診断(診断士の協力を受ける)

②顧客分析(キャッシュポイント)

- ・見込み客含め主要顧客(今お付き合いがあるところ)
- 【例】Sansanの活用
- ・会員分析(きっかけ、おつきあいレベル、長さ)
- 【例】団体に絞る⇒会員拡大・新規開拓

③ビジネスモデルの分析

- ・既存の取組を活かして始める→維持したい分野・団体が見えたら、新規へ展開する



どのように営業するか?(手法)

- ・顧客ごとに送るものを変える(販促)
- ・定番の営業ツール
⇒三つ折りパンフレット改訂、HPの改訂

- ・営業ではなく“提案”
- ・「できます」チラシ
- ・アニュアルレポートで紹介

【規模・体制】

営業の経験がなく不慣れ

⇒販売士、診断士による職員研修や伴走支援