

平成29年度 長崎県組織力強化事業 報告資料

特定非営利活動法人 雪浦あんばんね

組織力強化支援の課題と目標

■ 取組課題

2013年以降、イベントに取り組む集まりから、通年で雪浦での事業を行う組織へと変わることを決め、以降、補助金を活用して事業基盤を整えているが、

①「団体に関わる人の役割」

②「事業収入以外の自主財源」については、追いついていない。

→「事業にチャレンジしやすい組織」となるために上記2点の整理に取り組む必要がある。

■ 伴走支援の目標

①会員制度を見直し、人材面での団体の体力を把握すること

②会費、寄付を集めるべく計画を立て、実践してノウハウを身につけること

組織診断①② (7/20、8/28)

・団体の運営状況をヒアリングして、組織支援の計画を立てる。

- ①団体設立からこれまでの経緯
- ②現在の組織体制
- ③現在の資金状況
- ④ネットワークの有無、関係性
- ⑤課題に感じていること（組織課題、事業課題）



以上5つを適宜効果的な質問を心がけて聞き出しながら、状況を把握していく。

→事業へのチャレンジを下支えするための人材、資金に関して整理をする優先度が高いと判断した。

組織支援 1回目 (9/14)

- ・人材と資金に関する基礎レクチャーを実施

組織を構成する、支える人材の概念と、NPOの資金構造と資金の性質について説明した。

→ドナーピラミッドの作成を次回の課題として持ち越し。

- ・資金集めの実践の機会として、

 - ゲストハウス整備のクラウド・ファンディングについて聞き取り

新たに組織基盤の整備に取り掛かるのは負荷が高いため、現在手をかけている事業にフォーカスすべく、ヒアリングを行った。

→自前でのクラウド・ファンディング実施を行い、ノウハウを学ぶこととした。

組織支援 2回目 (10/3)

・団体に関わる人の種別表からドナーピラミッド作成

前回のレクチャーを受けて団体が作成した種別表を分析し、体力診断をした。

→職員と意思決定者、サポーターなどを区分けして総数のマジックを明かす目的。

・種別に合わせて会費や寄付の金額を決め、収入見込を出す

ドナーピラミッドと種別表を用いて、人材確保・育成のため、または資金獲得のためのアプローチの有無を確認した。

→アプローチをした場合、収入が年間10万円以上増えることが判明。

組織支援 3回目 (11/2)

・サポーター枠に対するアプローチ方法を確認

前回のレクチャーを受けて団体が作成した種別表を分析し、体力診断をした。

→職員と意思決定者、サポーターなどを区分けして総数のマジックを明かす目的。

・クラウド・ファンディング実践のための広報基礎レクチャー

①アクセス分析レクチャー

クラウド・ファンディング実施においてWebからのアプローチにどれくらいの有効性があるか、どこに力をかけるべきかを検討した。

②チラシデザイン確認

寄付を呼びかけるチラシについて、必要情報や情報量、構成について広報の基礎を伝えながらアドバイスした。

組織支援 4回目 (2/2)

・前回までを踏まえて実施しているクラウド・ファンディングの修正

目標額100万円に対して1ヶ月半で30万円と達成状況が芳しくなかった。

①現在のアプローチの確認と今後のタスク整理

あまりアプローチを十分に行えていなかったため、直接の呼びかけに加え、メールやSNSでの呼びかけを増やすことで70万円程度までは達成できると見込んだ。

②集まらなかった場合の責任ある資金活用の検討

現在検討している用途のコストカットや、寄付者への説明について団体と地域の関係性を探りながら検討した。

組織支援の成果・効果

① 団体を取り巻く人材の関係度合い・種別が不透明



人材種別とアプローチ方法が分かり、人材募集や育成の手間を判断するための素材ができたことで、今後のアプローチがしやすくなった。

② 事業収入以外の資金調達の経験がなく、手を付けにくい



最終的にCFで80万円超を調達し、タスクの可視化と成功体験を得たことで、今後調達に取り組むハードルが下がった。

組織支援終了後の展開



次年度からゲストハウス運営など
事業にかかる労力が増えるにあたって、

- ・スタッフ候補を見定め、団体との関わりを深める
- ・事業へのチャレンジのバックアップとして、
会費や寄付における資金調達を行う

上記のように展開することとした。