

市民活動 ことはじめハンドブック

失敗しないための
5つのステップ

市民活動を始めたい方、
自分たちの活動・団体の在り方を見直したい方に
おすすめ



Contents

- 1 あなたの団体の活動を整理してみましょう…………… 3
- 2 企画を立案してみましょう…………… 4
- 3 企画を実施してみましょう…………… 5
- 4 収支計画を書いてみましょう…………… 6
- 5 活動を継続・拡大していくために…………… 7

この冊子の目的



NPOって何をしているの？ なぜいまNPOなの？
—NPOの役割と使命、求められる力とは—

NPO活動をしていると、周囲の人から「NPOって何？ ボランティアなの？」と聞かれることが多々あります。社会的な認知度の低さを実感しますが、NPOとは端的に表すと、「行政や企業が単独では解決できない地域課題を解決するために、地域のさまざまな人々をコーディネートして自発的な活動をつくりだし、社会のニーズを充たすサービスを提供する民間の非営利団体」といえます。非営利というのは、事業で得た収益や助成金などを「その団体が目指す社会像を実現すること（NPOの使命）」にあてるのが特徴です。（ここでいう「NPO」は法人格の有無を問わず、市民による市民のための市民活動も含んでいます。）

自治体は既存の法制度のなかで公平な市民サービスを重視しますし、企業は利益があがらないサービスは提供しません。「制度からこぼれおちている人やニーズ」に取り組むのがNPOです。1995年の阪神淡路大震災をきっかけとして、1998年にNPO法が施行されて以降、NPOはさまざまな分野で、多様化・特殊化するニーズに応える重要な役割を果たすことが期待されています。

P.ドラッカーによると、NPOの使命（ミッション）は、「社会に存在しているニーズ」「当組織が他に比して卓越している部分」「当組織が信じる価値観」を表現していなければなりません。「私たちは社会のこんな人たちのこんな困り事を解決します。そのためにはこんな経験・知識・能力を活用できます。私たちは社会がこんな風になれば良いと考えています。」とはっきりと言えるでしょうか？

この冊子は、そのために必要な作業を行う手助けになればと思って作成しました。

**みんなで地域
課題を解決！**

**地域課題
の例**

- ☆公園の美化
- ☆子どもの遊び場づくり
- ☆独居高齢者の見回り活動
- ☆障害者の就労支援
- ☆外国人市民の日本語教室運営
- ☆商店街の活性化
- ☆アートでまちづくり
- ☆地域のお祭りの運営 Etc...

NPO

- ・自治体や企業との協働事業 or 委託事業
- ・市民組織との協働事業
- ・ネットワークや実行委員会の事務局運営
(事業全体統括、事業推進・進行管理・各コーディネートなど)
- ・市民活動のサポート(相談やファンド運営、講座開催など)
- ・地域の多様な主体をつなげる
(合意形成のファシリテーションなど)
- ・調査、研究、政策提言

行政

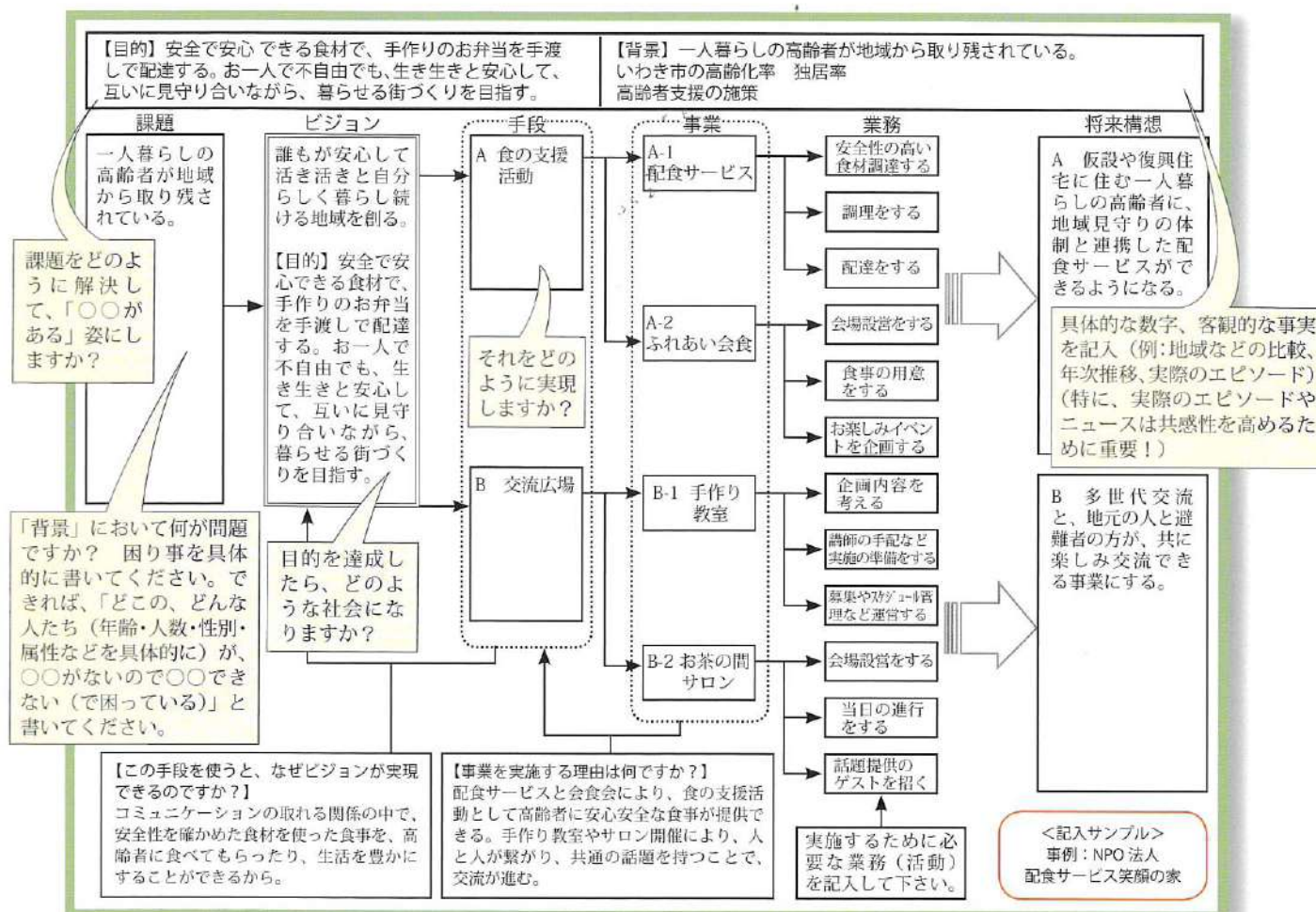
- ・助成金や補助金の出資
- ・制度や仕組みの整備
- ・広報活動の協力
- ・会場の確保や調整
- ・関係機関との協議円滑支援
- ・業務委託などの発注

市民

- (企業や団体、大学や町会、他の市民活動団体、商店街や商工会議所などを含む)
- ・ボランティアやプロボノ活動
- ・情報発信 ・物品供与
- ・寄付 ・事業パートナー

あなたの団体の活動を整理してみましょう

あなたの団体の活動について、解決したい課題と達成したい社会、そのために何をするか（できるか）を、できる限り具体的に説明できることが何よりも大切です。下記の事業体系図を利用してください。体系図をつくと、各スタッフが担当している企画が全体のどこに位置付けられているのかも確認できます。また、目的にそぐわない事業や無駄な業務なども明らかになります。そもそも、課題が明確に認識されているのかという根本的な問いについて考えることができます。



NPO法人 CoCoT 主催 NPO マネジメント 講座の資料より

Check!

「課題」をうまく書けない人がたくさんいます。課題は「〇〇したい、〇〇であるべき」ではありません。「課題」は「いま起きている問題」ではなく、「その問題の根底にあるもの」を考えてください。たとえば、「外国籍児童の不就学が増加している」＝これは、「問題（の現象面）」です。まず、不就学の増加がなぜ「問題」なのか？説明してください。たとえば、犯罪率の増加や、最近の新聞記事、日本語能力が低い若者の増加、差別の増加などについて、具体的・客観的なデータや事例を収集してください。

では、なぜ不就学が増加しているのでしょうか？ 2～3つの原因を考察してください。

1. 不就学児童の親は転居が多いうえに、共稼ぎでほとんど家にいない。
2. 不就学児童とその親は、日本の義務教育をうける意識や意欲が少ない。
↑これは、問題の原因ですが、さらにもう一度、なぜ？ を考えてみましょう。（〇〇がない！）
1. 不就学児童の親をとりまく労働環境が安定していない。
（転居率・転職率、非正規労働率や夜勤・長時間労働などについてのデータを示してください。）
2. 日本の教育制度では、外国籍児童・生徒は対象外とされ、義務教育が保障されていない。
（日本の教育制度についての歴史や朝鮮人学校をめぐる議論、他国や他地域のとりくみなどを調べてください。）
↑ここまできて、「課題（問題の本質）」となります。

「どうしたら問題を防げるか」という対策が具体的にイメージできるレベルまで考えてみましょう。また、「このまま放っておくとどうなるか」が容易に理解できるようなロジックを組み立てます。

企画を立案してみましょう



新事業のテーマ：(わかりやすく、関心をひきやすいネーミングで！)

企画概要

企画を立てるのに最も重要なポイントです

対象者は誰ですか？

✓対象はなるべくせまく特定しましょう。(場所、年齢、特定の背景、性別、属性など)

対象者を取り巻く地域課題は何ですか？

- ✓具体的な数字、客観的な事実で、対象者の困り事・求めていること(ニーズ)を説明してください。
- ✓対象者たちがこのままだとどのような状態に陥るのかを説明してください。(具体的な根拠も示してください。)

この活動で到達したい目標の状態はどのような社会ですか？

✓地域課題はどこまで解決されますか？なるべく具体的にできれば3~5年後の状態をイメージしてください。

——— 実際に事業案を書き出してみましょう ———

事業名

団体名 _____

氏名 _____

どんな課題に取り組みますか？

- ✓誰がどんな風に困っていますか？(どこのどんな人がどれくらい困っていますか？それは、他地域・数年前と比較するとどんな状態ですか？)
- ✓どうして課題・ニーズが起きているのですか？
- ✓このままだとどうなってしまいますか？

この2つが「事業計画の骨子」となります。なぜこの事業が必要なのかを全面・前面にアピールしてください。

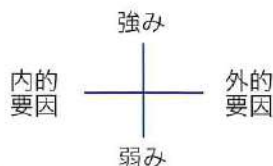
事業を実施して何が解決しますか？

- 事業の結果、社会に起きることを具体的に(なるべく数字を含めて)記述してください。たとえば、「〇〇がどのように・どの程度変わる」と、書いてください。
- ✓実現できて、継続できそうな目標を考えて下さい。
- ✓そのためには、「できないこと」を認識しておくことも大切なことです。
- ✓ここには、「自分たちがこれからすること」は書かないでください。

自分の団体の強み

なぜ自分たちがこの課題に取り組むのか、目標を実現できるのかを説明するのに重要な分析です。

- ✓自分たちの可能性・条件を具体的に・現実的に認識しておきましょう。
- ✓弱みを見せることも、外部の人たちから信頼感を得るためには有効です。



どんな事業を行いますか？

- 6W2Hで整理してみましょう。
- Why? なぜ事業が必要なの？
- What? なにをするの？
- When? いつするの？
(どのくらいの期間するの？)
- Where? どこですの？
- Who? 誰がするの？(役割は?)
- Whom? 誰のためにするの？
(受益者は？参加者は?)
- How? どうやって事業を行うの？
- How much? お金はどうするの？

協力してくれそうな団体・ひと

- ✓事業展開をするときに必要な資源は、「人・モノ・情報・お金・ノウハウ」です。どこからどう集めるのか、客観的に整理してみましょう。
- ✓どの事業・役割にどんなひと・外部の団体の協力をお願いできるか、分類してみましょう。

行政	受益者
企業	地域 (町の人たちや町会、 商店街、学校など)

企画を実施してみましよう

参加者が参加しやすい日時・場所ですか？
(まずは参加者を明確に絞り込んでいますか？)

企画の実施準備と照合して、適切な時期ですか？

3ヶ月前、1ヶ月前、2週間前、1週間前…時系列で記入してください。いつ、どこで、だれが、どのように動いて、何をするのか、時系列でなるべく詳しく書き出してみましよう。必要な準備・調整・役割を洗い出して、整理してください。協力者がいるなら、それぞれの役割についても書いてみましよう。

本企画の目的や目標について共感してくれている人ですか？参加者にウケがよさそうな人ですか？打ち合わせは十分できますか？

講座名 または 企画名		
開催日・時間 (頻度)	申込メ切	定員
場所	参加費	
講師		
企画のねらい (目的、課題と背景)		

- 獲得する効果 (目標)
- 団体にとって
 - 参加者にとって
 - 地域・受益者にとって

内訳は何ですか？ (資料代、会場費、保険料、交通費、講師謝金など…企画全体の収支とバランスがとれていますか？定員は適切ですか？)

企画内容

本企画の目的は何ですか？誰のために、どういう状況を改善するために実施するのですか？それは、組織全体のミッション・ビジョンと整合していますか？

本企画の目標は何ですか？関係するそれぞれへの効果や地域への波及効果は何ですか？

誰が誰のために何をするのか書いてみましよう。参加者にとって魅力があり、自分も参加したくなるような内容ですか？

きちんとふりかえりを行うことは、「組織をつくる」ために欠かせない作業です。今回の企画でつながりがあった人たち (参加者やボランティア、寄付者や協力者など) の生の声やデータを集計し、みんなで成果と課題を明確にしましよう。そして、今後につながる提案がうまれば、組織として一歩前進したといえるでしょう。

企画の実施

<企画の実施準備>

<広報>

(申込先・申込方法)

(広報ツール：チラシ枚数、配布方法、SNSの利用、個別メール・案内などの広報先)

<企画進行のタイムテーブル>

(当日の人・物・お金の動き、役割分担)

<ふりかえり>

(参加者アンケートやチーム内のふりかえり、今後への提案など)

申し込み先や申し込み方法は参加者にとって適切ですか？

さまざまな広報ツールをいつ、どのように、だれ宛に使用するのか、書き出してみましよう。

企画を成功に導くために非常に重要です。なるべく詳しく書き出してみましよう。



収支計画を 書いてみましょう

事業計画をたてたら、それに必要な費用を最大限に見積もってみましょう。

支出は事業実施に必要な費用を「科目」ごとに計算します。

「科目」ごとの費用の計算は、まず「単価」を調べ、次に「数量」を決めます。「単価」×「数量」（この掛け算を「内訳」に明記）が科目の「金額」になります。

NPOの運営に必要な支出は大きく分けて、運営費（日々の業務に必要な経費。人件費や備品、光熱費や事務所賃借料など）と、事業費（各事業を実施するのに必要な経費。講師謝金や消耗品費、旅費交通費や印刷代など）になります。運営費・事業費毎に、科目を設定します。**具体例**



人件費	スタッフやアルバイトの人件費
謝金	セミナーの講師など、外部の専門家に支払う費用
旅費交通費	スタッフやボランティア、講師などに支払う運賃、ガソリン代
通信運搬費	郵便や宅配便の代金、電話代、インターネット接続料
印刷製本費	コピー代、インク代、パンフレットなどのデザインや印刷にかかる費用
消耗品費	文房具、封筒、電池などの消耗品にかかる費用
備品費	自動車、パソコン、事務用家具、カメラなどの購入にかかる費用
施設使用料	イベント会場の使用にかかる費用（備品使用料なども含む）
材料費	事業実施に必要な材料の購入費
事務所賃料	毎月の事務所やレンタル機などの使用料
水光熱費	事務所の水光熱費や、イベント会場の暖房費（灯油代）
保険料	ボランティア保険や事業保険
その他	振込手数料、地方紙への広告宣伝費用、茶菓代など

NPOの主な収入源としては、会費収入、寄付金収入、事業収入、助成金収入、委託金収入が挙げられます。これらの中から、事業の内容にふさわしい収入源を選んで、科目毎にいくらの収入が見込めるかを書き出します（単価×数量）。

自主財源

- 会費収入：個人や企業による会費
- 寄付金収入：個人や企業による寄付
- 事業収入：団体が行う事業による収入。利用料や参加費、売上金を含む。

外部財源

- 助成金収入：民間財団や自治体による助成金や補助金
- 委託料収入：企業や自治体からの事業委託による収入

右の収支計画書を活用してください

収支計画書は、ひとつの事業に絞ってまとめたものと組織全体の収支、1年目の収支計画と3年後の収支計画など、適宜、使い方を変えて活用してください。組織が継続的に自立して活動を進めていくためには、3年後までの見通しは必要です。

- 1年目**は、人材育成や課題に関する実態把握やニーズ調査、関係各所とのつながりづくり
- 2年目**は、試験的な事業実施と試行錯誤
- 3年目**は、事業のしくみ作りと継続化・自立化を目指しましょう。

●収入は少なめに、支出は多めに見積もるのが鉄則です。そして、収支計画が身の丈にあったものか（予算が大きすぎないか）の見極めが事業運営を左右します。

収入の部			
科目	金額	内訳	
収入合計(A)			

支出の部			
科目	金額	内訳	
支出合計(B)			

収支差額(A)-(B)	
-------------	--

活動を継続・拡大していくために

■活動の「見える化」～地域を巻き込んで活動を可視化する～

★さまざまなメディアを駆使した情報発信

- ・パンフレットや会報誌、メールマガジンの発行
- ・自治体広報紙や地区回覧板などに掲載してもらう
- ・新聞、テレビやラジオ、雑誌などへのプレスリリースや活動の取材を依頼
- ・フェイスブックや twitter など SNS を利用した情報発信

★地域内ネットワーク

- ・地域の口コミの活用
- ・公民館や図書館、商店など人の集まりやすい場所にチラシやポスターを掲示する
- ・活動に理解のある地域内の第三者からの声を情報誌などに掲載してもらう
- ・会員同士や地元の人との関係性を深める機会を作る（交流会など）
- ・地域の祭りなどの際にブース出店をする（活動紹介をパネルで行うなど）

★日常生活

- ・顔の見える関係作りに励む
- ・地域の想いを聴き、ニーズを探る
- ・地域の中での活動の位置づけを丁寧に把握し、活動の存在意義を自ら理解する
- ・「困りごと」解決を頼まれる関係を築く

■事業・活動の成果

・事業の対象者が必要としているもの（「自分たちはこれだけのことをしました」ではなく、「自分たちの活動の結果、地域がこれだけ変わりました」を明確にしてください。）

・うまく実を結ばなかったことも明確にし、その原因と対策をみんなで話し合しましょう。（「成果」と「課題」はいつもセットで考えます。）

■人材育成・組織強化

・本冊子3ページのワークシートで必要な業務を整理したら、各業務に必要な要件（資格、資質、条件など）と人数、待遇（報酬の有無など）を書き出しましょう。

・新しいスタッフ・ボランティアには、組織の歴史や事業内容を詳しく説明し、目標を共有します。

・スタッフ同士が率直に意見を言い合える環境づくりは非常に大切です。

・各業務を担当する人が事業の目標を達成するために貢献していると感じられる工夫を行いましょう。

・各スタッフが、利用者や対象者の声を直接聞けるような機会を用意したり、地域で自分たちの活動を説明する機会を設けると、質の高い人材が定着しやすくなります。

・年に一度は、スタッフや参加者・関係者が全員で集まり、事業全体を評価する機会を必ずもうけましょう。

■地域に根ざす

・根が広く深く張れるほど、木は地域に根ざして大きく成長できます。

・活動に必要な、人・もの・カネ・情報・ノウハウと、しっかりつながって吸収できていますか？

■地域と自分たちの強みの把握

●どんなニーズ・課題、どのような声、どのような資源があるのかの把握と、そこで自分たちが成長・活動できる十分な要素があるのかの確認はできていますか？

●まわりにどのような木・花があって（共存できるものと脅威となるもの）、自分たちはどのように枝葉を伸ばし、どんな花を咲かせますか？ その地域のなかで必要な存在になれるか？

本冊子の経費の一部は、平成25年度公益信託うつくしま基金の助成をうけて作成しました。

発行者

CoCoT
Community Coordinators Tank

特定非営利活動法人
コミュニティ・コーディネーターズ・タンク **CoCoT**
〒271-0092 千葉県松戸市松戸2050
TEL/047-366-8909
FAX/047-369-7445
E-mail/contact@npo-cocot.com
URL/http://npo-cocot.com/

編集責任者

ポートカフェCoCoTの森
代表 山中裕子
〒970-8026 福島県いわき市平3-34「もりたか屋」施設内
TEL/080-5538-6517
FAX/024-505-4108
E-mail/portcafe@npo-cocot.com



※本冊子の作成にあたっては、一般財団法人タイバーシティ研究所代表理事の田村太郎氏作成の講義資料と、NPO法人芋麻倶楽部発行の「ワークキャンプ指南書」を参照しました。