

【特定非営利活動法人 Alopecia Style ProjeCt Japan PJT】

ASPJ様

# 事業計画提案 3カ年アクションプランご提案

2022年12月15日

AD：一色、PM：宇都宮、BA：山野、梶村、MA：大島、渡辺、安井

# 本日のアジェンダ

～60分間～

1. 前回までのご報告と基本方針の確認・・・2分
2. 中長期事業計画・・・
3. 実行計画案・・・・・・・・ 35分（報告：1人あたり5分×7名）
4. 質疑応答・意見交換・・・・・・・・ 15分

今回、ワークショップは行いませんが、皆さんへアンケートを行い、いただいたメッセージをまとめて、年内に土屋さんへお送りします。

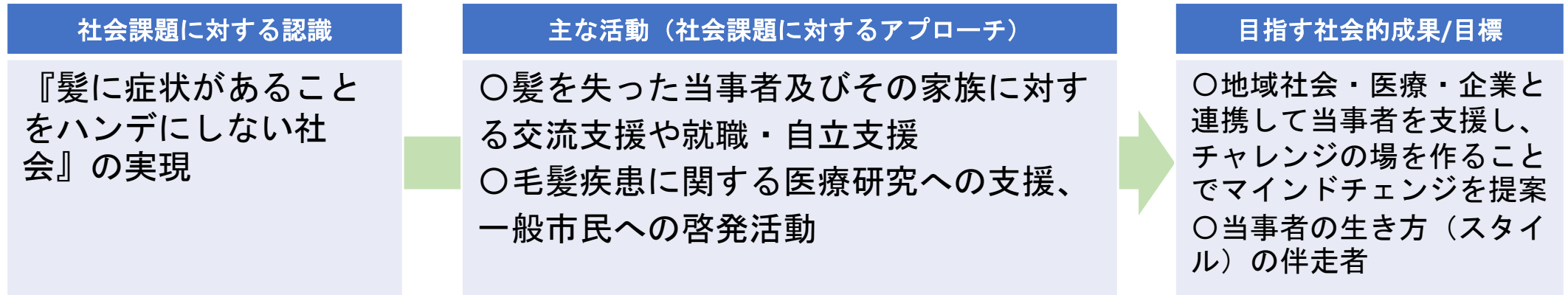
# 1. 前回までのご報告（再掲）と基本方針の確認

# はじめに 一プロジェクト全体の流れ

| フェーズ   | ステップ              | 説明  |
|--------|-------------------|---|
| 現状分析   | 内部環境ヒアリング計画提案     | 現状把握を行うためのヒアリング計画を提案。ヒアリングは、主に団体内部関係者に対して実施する。必要に応じて、主要なボランティアメンバー等、団体に近いステークホルダーへのヒアリングや、文献・ネット調査も行うことを検討する。 |
|        | 内部環境の現状把握         | 計画に従い、内部環境のヒアリング・調査を行う。   |
|        | 調査設計提案            | 内部環境のヒアリング・調査結果を報告すると共に、把握した課題を提示。また、団体のニーズに合った具体的な基本方針を策定するために必要な、次フェーズで行うヒアリング・調査の設計を提案。                    |
| 基本方針策定 | 外部環境のヒアリング・調査     | 調査設計に従い、外部のステークホルダーへのヒアリングや文献・ネット調査を実施。   |
|        | 外部環境のヒアリング・調査結果報告 | 情報収集の結果を報告すると共に、前フェーズで提示した課題の再定義が必要な場合は、再定義した課題を提示。   |
|        | 基本方針策定            | ヒアリングや各種調査結果、および、それらに基づいた、より確実性・妥当性の高い事業展開目標を提案。  |
| 事業計画   | 事業計画立案            | 前フェーズで合意した「基本方針」および「成果指標」について、その実現に向けた施策を洗い出し、中長期的な事業計画を提案。   |
|        | 最終ワークショップ         | これまでの提案内容をもとに、支援先団体の実務にいかにか落とし込んでいくか、を検討することを目的とするワークショップ。  |

本日の対象範囲

# 1-1. 団体の現状整理



**団体の組織運営上の課題**

○団体の活動範囲や内容が広く深くなるにしたがって、代表理事の負担が過大となっており、活動が思うように進まない。

○団体内部の経営資源（ヒト・モノ・カネ・情報）の有効活用、優先順位を決めたうえでの計画的・組織的な取り組みができていない。

|                       |   |
|-----------------------|---|
| 今回プロボノで解決する課題         | 団体内部の経営資源（ヒト・モノ・カネ・情報）を有効に活用し、優先順位を決めて、計画的・組織的に活動できていない<br>⇒今次プロジェクトでは、特に人材の有効活用、情報の整理・活用の側面に注力 |
| プロボノに期待すること、成果物       | 成果物イメージは、今後数年先を見据えた「中期事業計画書」（pptで30ページ程度）（今後半年程度を見据えた「アクションプラン」を含む）                             |
| 成果物活用したその先のイメージ・目標の確認 | 成果物を活用することで、①関係者の問題意識の可視化と共有、②活動内容の整理と優先付け、③役割分担の明確化、④アクションプランの明示 を図りつつ、具体の活動計画を樹立              |

# 1-2. 内部環境ヒアリングの目的と概要

## プロジェクトの目的

- 1.関係者の問題意識の可視化と共有
- 2.活動内容の関連性と優先順位の検討
- 3.役割分担の明確化
- 4.アクションプランの明示

## ヒアリングの目的

- 1.団体を知るための基本情報把握
- 2.団体内部関係者の問題意識の可視化
- 3.啓発活動推進に伴う参画意欲

### 内部環境の現状把握を行うために知りたい事柄

| No. | 知りたい事柄  | ヒアリング対象者<br>調査方法                              |
|-----|---|---|
| 1   | <p>＜団体内部関係者の基礎的理解＞</p> <p>基本的なプロフィールに加え、団体との関係（役割、参加理由）、活動に関わる想いやモチベーション、得意なこと等を幅広く把握</p>   | <p>＜対象＞</p> <p>団体内部関係者</p>                    |
| 2   | <p>＜組織と活動に対する問題意識（現状・展望・意見・要望）＞</p> <p>啓発先や活動数に対する考え、現状の課題や理想、アンケート結果の活用案、各種啓発活動の優先順位、連携・協働すべき企業や団体、成果物についての意見・要望・期待、団体内部関係者間コミュニケーション 等々幅広くヒアリング</p> | <p>＜方法＞</p> <p>アンケート用紙記入いただき、それを元に直接ヒアリング</p> |
| 3   | <p>＜活動推進に伴う参画意欲＞</p> <p>本業と団体活動の兼ね合い、役割・活動量・時間の多寡、今後やりたいこと等々属人化せず持続可能な骨太組織にするためのヒントを得る目線でヒアリング</p>  |   |

# 1-3. 基本方針 – 2023-2025 ロードマップ

ASPJの組織運営で大切にされている  
一人ひとりの「違い」を学び合い、認め合い、輝きを引き出す  
という指針を改めて組織内に浸透させるとともに、社会からの共感も目指す

外部  
アプローチ

## 居場所づくり

ウィッグカットサロンなど  
当事者たちの就労・活躍機会へ  
後押しする「居場所」を目指し  
各活動をまとめあげる

髪に症状があることを  
ハンデにしない社会へ

認定NPOへ

2025年

## 自走するチーム

方針やツールをもとに  
一人ひとりが自発的に  
行動できる組織に

## 新事業トライアル

ピアサポート、専門家連携の  
事業をテスト的に開始し  
改善しながら育成

2024年

## 振り返り&改善

活動の中で出てくる課題を  
都度振り返り、改善に向け  
て協力するサイクルを

## つながり拡大

運営体制を見直しながら  
現行活動を活発に推進&  
ハンドブック活用による  
「知ってもらう」機会拡大

2023年

## 運営体制づくり

制度やツールを整備し  
役割分担を進める

内部  
アプローチ

# 1-4. 基本方針 – NPOの基本方針と成果指標

|              |    | 主な活動  | 2025年までの基本方針  | 2025年までの目標  |
|--------------|----|---|---|---|
| 当事者サポート      | 現行 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● コミュニティサイト運営</li> <li>● 定期交流会（オンライン）</li> <li>● 子どもへのウィッグプレゼント</li> <li>● SNS運営</li> <li>● 個別相談</li> <li>● 撮影会・ウィッグ試着会</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 23年中に運営担当者を増やす！</li> <li>● 24年中にコミュニティサイトマネージャーを設置</li> </ul>                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>● コミュニティ会員10,000人</li> <li>● 東京・関東・東北・九州・鹿児島、各地での交流会2回/年</li> </ul>  |
|              | 新規 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● ピアサポート</li> <li>● 専門家連携</li> <li>● 就労支援</li> <li>● 居場所づくり</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 23年中に方針を具体化</li> <li>● 24年にはピアサポート、専門家連携のトライアル</li> <li>● 25年中に就労支援、居場所実現</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● ピアサポーター30人</li> <li>● 就労支援延べ100人</li> </ul>  |
| 啓発活動         | 現行 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 実態調査</li> <li>● 教育関係者・美容師向け講演</li> <li>● メディアやイベント露出</li> <li>● アートイベント</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 学校教員向け講演を軌道に</li> <li>● 実態調査・ヘアロス啓発イベントを毎年実施</li> </ul>                              | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 文科省後援獲得、教員向け講演延べ60校</li> <li>● イベント参加者延べ3,000人</li> <li>● Youtubeチャンネル登録者1,000人</li> <li>● コラボアートイベント開催延べ5回</li> </ul> |
|              | 新規 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 毛髪疾患サポートハンドブック</li> <li>● 政策提言</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 23年夏にハンドブック配布開始</li> <li>● 25年までに公的支援拡大実現</li> </ul>                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● ハンドブック配布数500部</li> <li>● ダウンロード数500回</li> </ul>  |
| 資金調達<br>組織運営 |    | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 助成金申請</li> <li>● 寄附協賛開拓</li> <li>● 組織活性化</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>● まずは助成金を活用しつつ寄附も積み上げ25年までに認定NPO</li> <li>● 団結力アップと外部活用</li> </ul>                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 個人寄附会員300人</li> <li>● 企業寄附10社</li> <li>● 事業規模〇〇円</li> </ul>  |



# 1-5. 基本方針－運営体制案

## 外部ボランティア活用可能タスク案

### 主な活動

### 2025年までの運営体制案

#### 当事者サポート

##### 現行

- コミュニティサイト運営
- 定期交流会（オンライン）
- 子どもへのウィッグプレゼント
- SNS運営
- 個別相談
- 撮影会・ウィッグ試着会

- 子どもへのウィッグプレゼントは〇〇さん担当へ
- ウィッグ試着会は外部ボラで手順を文書化し、運営は〇〇さん担当へ
- SNS運営は外部ボラでタスク整理し、運営は〇〇さん担当
- それ以外は土屋さんが引き続き担当しつつ、更に分担できそうなものが出てくれば、手順を文書化し運営担当へ移管

##### 新規

- ピアサポート
- 専門家連携
- 就労支援
- 居場所づくり

- 土屋さん中心に方針を具体化
- 本格的な立上げ段階には、外部ボラに作業全体の切り盛り（プロジェクトマネジメント）を担ってもらうことも検討

#### 啓発活動

##### 現行

- 実態調査
- 教育関係者・美容師向け講演
- メディアやイベント露出
- アートイベント

- 学校教員向け講演は〇〇さんメイン担当
- 実態調査の調査設計ブラッシュアップに外部ボラ活用
- それ以外は土屋さん中心に都度体制を検討

##### 新規

- 毛髪疾患サポートハンドブック
- 政策提言

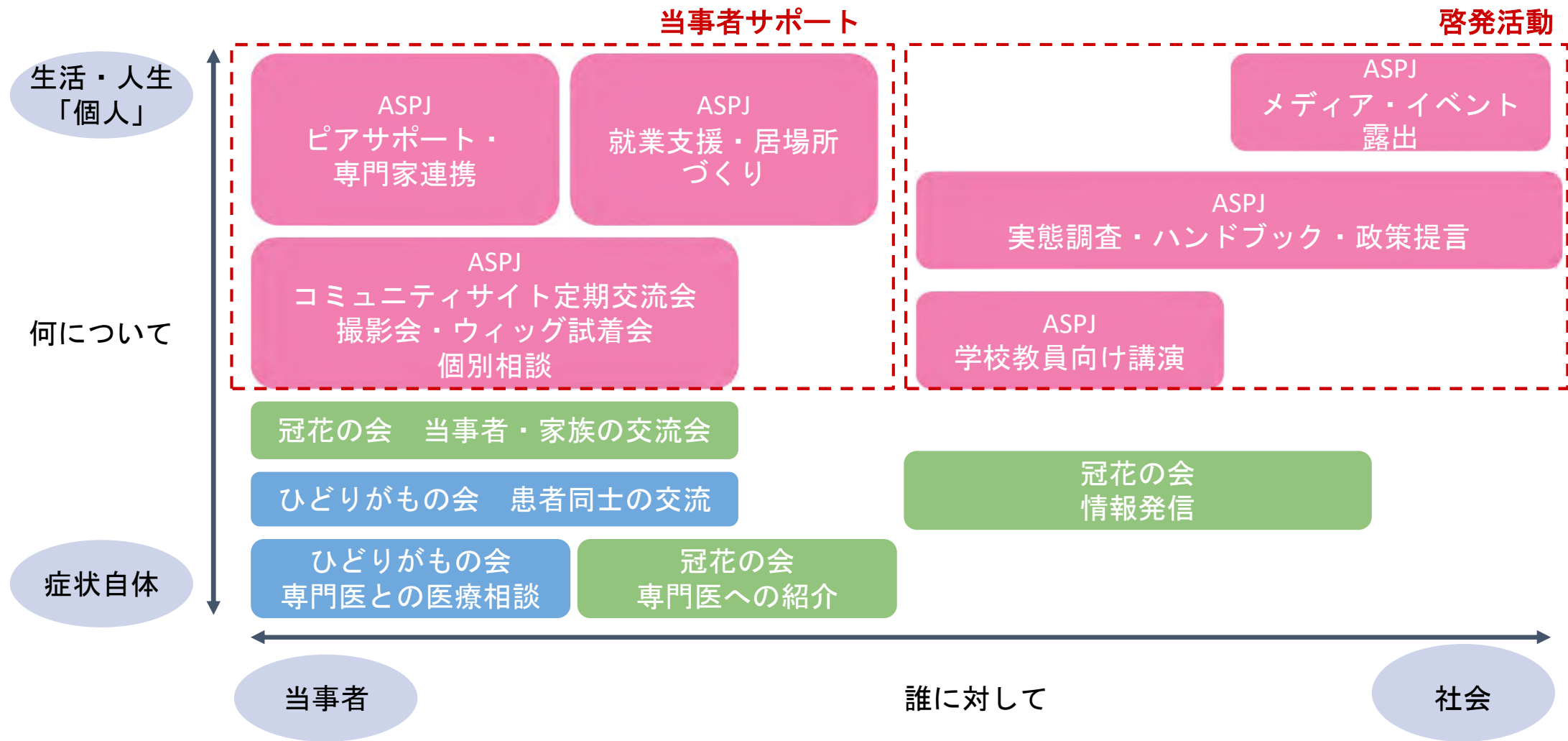
- ハンドブック作成に外部ボラ活用
- 政策提言は??

#### 資金調達 組織運営

- 助成金申請
- 寄附協賛開拓
- 組織活性化

- 助成金申請、寄附開拓は土屋さんメイン
- 必要であれば助成金調査を外部ボラに依頼できる可能性
- 団体活動全体の進み具合や今後の進め方を検討する運営会議を週一回開催し、その切り盛り役を外部ボラに伴走してもらいつつ、最終的に〇〇さんに引き継いでもらう

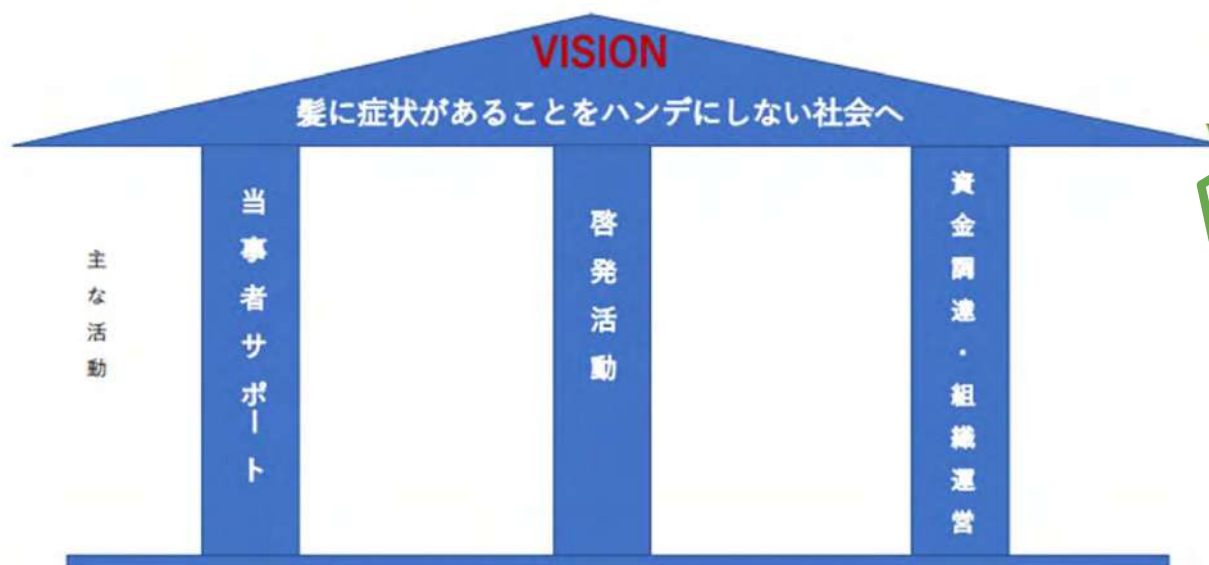
# ご参考：ASPJが目指す活動領域イメージ



※ひどりがもの会：円形脱毛症の患者会

※冠花の会；先天性縮毛症／乏毛症ネットワーク

# 1-6 . 事業計画施策ご提案に向けて <ASPJ2.0へ! >



## <考え方>

組織の屋根ともいえるVISION（ASPJが目指す姿）を実現するためには、屋根を支える柱となる「活動」が必要です。

ひとつの柱が欠けても、屋根を支えることはできません。

柱は複数の活動によって構成されており、そのひとつひとつの活動が、VISIONを実現する一歩になります。

活動を進めるエネルギーは、ASPJの皆さんひとりひとりの想い。

**ASPJは、支え合い、認め合う組織へ、深化（進化）します！**

| 主な活動         |    | 2025年までの基本方針  | 2025年までの目標  |   |
|--------------|----|---|---|---|
| 当事者サポート      | 現行 | <ul style="list-style-type: none"> <li>コミュニティサイト運営</li> <li>定期交流会（オンライン）</li> <li>子どもへのウィッグプレゼント</li> <li>SNS運営</li> <li>個別相談</li> <li>撮影会・ウィッグ試着会</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>23年中に運営担当者を増やす！</li> <li>24年中にコミュニティサイトマネージャーを設置</li> </ul>                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>コミュニティ会員10,000人</li> <li>東京・関東・東北・九州・鹿児島、各地での交流会2回/年</li> </ul>  |
|              | 新規 | <ul style="list-style-type: none"> <li>ピアサポート</li> <li>専門家連携</li> <li>就労支援</li> <li>居場所づくり</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>23年中に方針を具体化</li> <li>24年にはピアサポート、専門家連携のトライアル</li> <li>25年中に就労支援、居場所実現</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>ピアサポーター30人</li> <li>就労支援延べ100人</li> </ul>  |
| 啓発活動         | 現行 | <ul style="list-style-type: none"> <li>実態調査</li> <li>教育関係者・美容師向け講演</li> <li>メディアやイベント露出</li> <li>アートイベント</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>学校教員向け講演を軌道に</li> <li>実態調査・ヘアロス啓発イベントを毎年実施</li> </ul>                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>文科省後援獲得、教員向け講演延べ60校</li> <li>イベント参加者延べ3,000人</li> <li>Youtubeチャンネル登録者1,000人</li> <li>15ホアートイベント開催延べ5回</li> </ul> |
|              | 新規 | <ul style="list-style-type: none"> <li>毛髪疾患サポートハンドブック</li> <li>政策提言</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>23年夏にハンドブック配布開始</li> <li>25年までに公的支援拡大実現</li> </ul>                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>ハンドブック配布数500部</li> <li>ダウンロード数500回</li> </ul>  |
| 資金調達<br>組織運営 |    | <ul style="list-style-type: none"> <li>助成金申請</li> <li>寄付協賛開拓</li> <li>組織活性化</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>まずは助成金を活用しつつ寄付も積み上げ25年までに認定NPO</li> <li>団結力アップと外部活用</li> </ul>                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>個人寄付会員300人</li> <li>企業寄付10社</li> <li>事業規模〇〇円</li> </ul>  |

主な活動～2025年までの基本方針&目標～

各活動の基本方針、ご担当者も決まりました。

※タブ選択

|              | 主な活動                      | ★新規 | 担当者（敬称略） | ●リーダー | 優先度高 | 2025年までの基本方針  | 2025年までの目標  | SG担当者  |  |
|--------------|---------------------------|-----|----------|-------|------|---|---|--|--|
| 当事者サポート      | コミュニティサイト運営               |     |          |       | ○    | <ul style="list-style-type: none"> <li>23年中に運営担当者を増やす！</li> <li>23年中登録者属性リサーチ分析（一部あり）</li> <li>24年中にコミュニティサイトマネージャーを設置</li> <li>24年中アプリ化移行検討</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>コミュニティ会員10,000人</li> </ul>   | 宇都宮  |  |
|              | 定期交流会（オンライン）              |     |          |       |      | <ul style="list-style-type: none"> <li>23年運営方法マニュアル化、担当者増やす</li> <li>当事者外も参加可能なオンラインイベント実施</li> <li>冠花の会合同オンラインイベントなどの実施</li> </ul>                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>毎月1回以上の定期的な実施継続</li> <li>他団体とのコラボ</li> </ul>                                       |  |  |
|              | 子どもへのウィッグプレゼント            |     |          |       | ○    | <ul style="list-style-type: none"> <li>23年中 マニュアル化</li> <li>コンシェルジュ育成（研修内容）</li> <li>かつら協会のコンシェルジュ研修受講</li> </ul>                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>1か月に1組から3組以上にする</li> <li>ウィッグ以外のアイテムの認知度が上がる</li> <li>コンシェルジュ9名以上の体制</li> </ul>    |  |  |
|              | SNS運営                     |     |          |       |      | ○   | <ul style="list-style-type: none"> <li>23年中 マニュアル化</li> <li>フォロワー 3000人</li> </ul>  |  | 一色   |
|              | 個別相談                      |     |          |       |      | <ul style="list-style-type: none"> <li>23年中 個別相談案件のセグメント</li> <li>アセスメント作成のたたき台</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>チャットボットなどの導入で質問回答仕組化</li> </ul>  |  |  |
|              | 撮影会・ウィッグ試着会               |     |          |       |      | ○   | <ul style="list-style-type: none"> <li>23年中 交流会実施のマニュアル化</li> <li>各地域でのチーム結成</li> <li>各地域での自主イベント（お茶会なども）</li> </ul>      | <ul style="list-style-type: none"> <li>東京・関東・東北・九州・大分など各地での交流会2回/年</li> </ul>    |  |
|              | ★ピアサポート                   |     |          |       |      |   | <ul style="list-style-type: none"> <li>23年中に方針を具体化</li> <li>24年にはピアサポート、専門家連携のトライアル</li> <li>25年中に就労支援、居場所実現</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>ピアサポーター30人</li> <li>就労支援延べ100人</li> </ul> |  |
| ★専門家連携       |                           |     |          |       |      |   |   | 安井   |  |
| ★就労支援        |                           |     |          |       |      |   |   |  |  |
| ★居場所づくり      |                           |     |          |       |      |   |   |  |  |
| 啓発活動         | 実態調査                      |     |          |       | ○    | <ul style="list-style-type: none"> <li>2022年12月プレ調査→ETIC分科会F B</li> <li>2023年2月本調査開始</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>文科省後援獲得、教員向け講演延べ60校</li> </ul>   | 渡辺   |  |
|              | 教育関係者・美容師向け講演             |     |          |       |      | <ul style="list-style-type: none"> <li>学校教員向け講演を軌道に</li> <li>実態調査・ヘアロス啓発イベントを毎年実施</li> </ul>  |   |  |  |
|              | メディアやイベント露出               |     |          |       |      |   |   | 大島   |  |
|              | アートイベント（ヘアロス啓発）           |     |          |       |      | <ul style="list-style-type: none"> <li>23年2月からオンライン対談開始 9組</li> <li>23年 5月ヘアロスイベント企画FIX</li> <li>23年8月～9月姫路で写真展イベント（予定）</li> </ul>                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>イベント参加者延べ3,000人</li> <li>Youtubeチャンネル登録者1,000人</li> <li>354*アート*外開催延べ5回</li> </ul> |  |  |
|              | ★毛髪疾患サポートハンドブック（実態調査も兼ねる） |     |          |       |      | ○   | <ul style="list-style-type: none"> <li>23年夏 ハンドブック配布開始</li> <li>23年夏 教員向け数名に配布</li> <li>25年までに公的支援拡大実現</li> </ul>         |  | <ul style="list-style-type: none"> <li>ハンドブック配布数500部</li> <li>ダウンロード数500回</li> </ul> |
| ★政策提言        |                           |     |          |       |      | <ul style="list-style-type: none"> <li>2023年中に1万人署名</li> <li>議員さんとのつながりを持つ</li> </ul>   |   |  |  |
| 資金調達<br>組織運営 | 助成金申請                     |     |          |       | ○    | <ul style="list-style-type: none"> <li>まずは助成金を活用しつつ寄付も積み上げ25年までに認定NPO</li> <li>団結力アップと外部活用</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>個人寄付会員300人</li> <li>企業寄付10社</li> <li>事業規模〇〇円</li> </ul>                            | 山野   |  |
|              | 寄付協賛開拓                    |     |          |       |      |   |   | 髙村   |  |
|              | 組織活性化                     |     |          |       |      |   |   |  |  |



# 1-7 . ASPJの活動を知ってもらってどうということ？

コミュニケーションデザインとして、AISAS（アイサス※）に当てはめてみます。

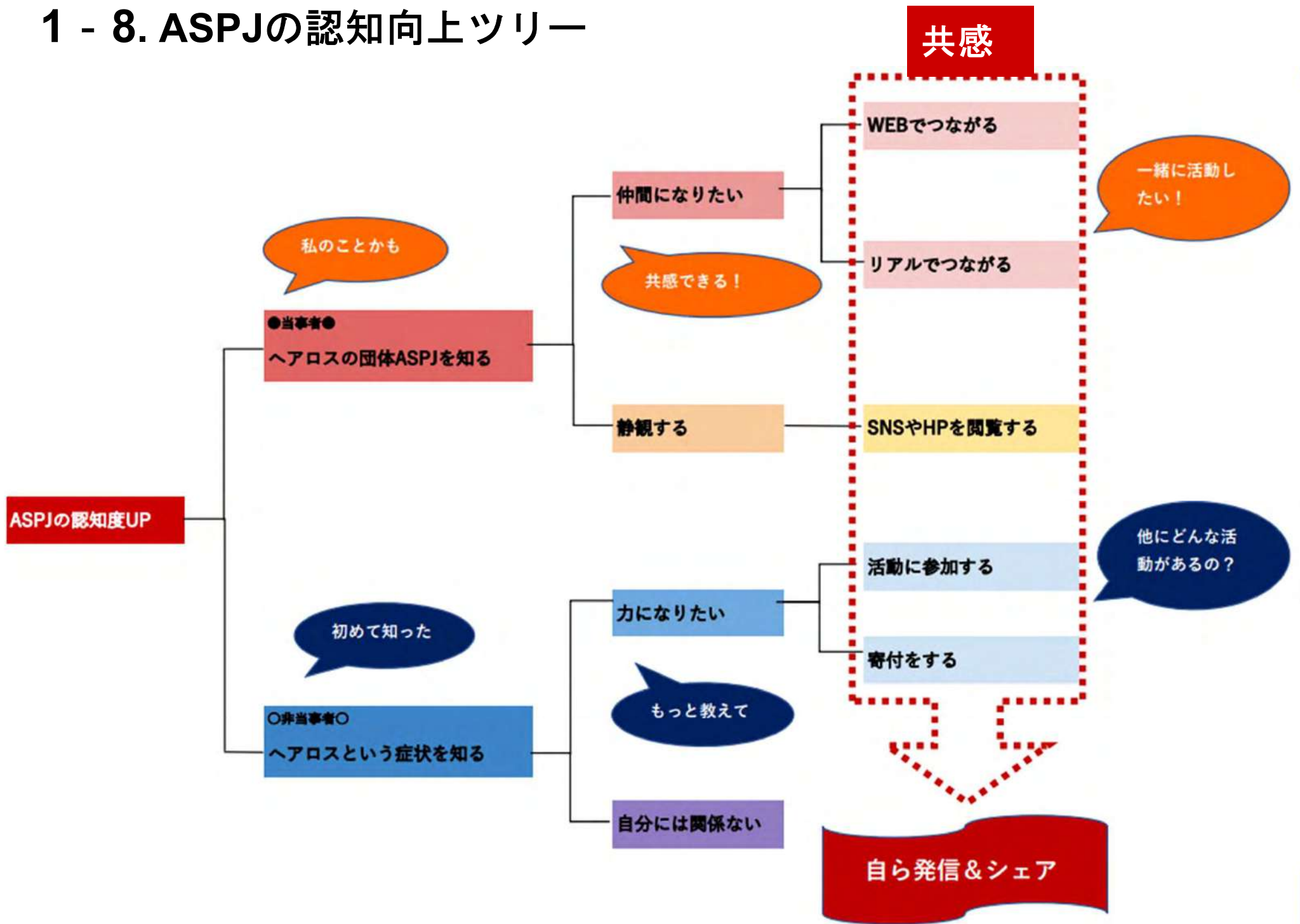
ASPJの活動は、購買行動ではありませんが、ユーザーの心理として近いので、応用します。

|                  |                | ASPJ              |                |                       |
|------------------|----------------|-------------------|----------------|-----------------------|
| 行動のステップ          | 消費者の状態         | コミュニケーションの目標      | ユーザーの気持ち       | タッチポイント               |
| Attention（認知・注意） | 情報を見て、商品を知る    | 認知度の向上            | 初めて知った         | SNS、HP、講演、イベント        |
| Interest（興味・関心）  | 商品を知り、興味・関心を持つ | 興味への喚起            | もっと教えて         | SNS、HP、講演、イベント        |
| Search（検索）       | 商品やブランドを検索する   | 調べることで参加意欲の向上へ繋げる | 他にはどんな活動があるのかな | SNS、HP                |
| Action（行動）       | 行動・購買する        | 参加・コミュニケーション機会の提供 | 応援したい・一緒に活動したい | オンラインサロン・コミュニティサイト、寄付 |
| Share（情報共有）      | 購買した後に共有する。    | 自ら発信し、共有する        | 皆にも教えたい        | SNS # 投稿、HPにコメント投稿    |

ここを有効に活用する！

※インターネット検索型の消費者の購買行動を促すマーケティングモデル AISASは、検索(Search)と共有(Share)という消費者の能動的な行動を加えて、企業と消費者が互いに関与し合う双方向の関係で 消費者の行動がActionで終わらずに、その経験を共有し合うのが大きな特徴。

# 1 - 8. ASPJの認知向上ツリー



# 1-9. ユーザー体験整理 (ASPJ視点)

活動の全体図が外から見えない上にタッチポイントが多すぎるため、ヘアロス当事者も、支援したい非当事者も、ASPJという団体が何をしたいのか（しようとしているのか）がわかりにくいのが現状です。

活動を精査してスモールスタートが望ましいが、最低限としてHP上での見える化が必須だと考えます。

運営側としては、目的と価値（ASPJ側・ユーザー側）の明文化により、内外共に活動内容をオープンにすること、さらにデータの一本化によるユーザーの満足度の把握を行わないとユーザー体験がブツ切れになるだけでなく、本来繋がり循環していくべきヒト・モノ・カネが滞留する悪循環を生む可能性があります。

※グレー地は新規

| 活動     | タッチポイント (WEB) |           |       |                   | タッチポイント (リアル) |        |                               |             |             |         |               |                |
|--------|---------------|-----------|-------|-------------------|---------------|--------|-------------------------------|-------------|-------------|---------|---------------|----------------|
|        | 当事者サポート       |           |       |                   | 啓蒙活動          |        |                               |             |             |         |               |                |
|        | オンラインサロン      | コミュニティサイト | SNS   | 個別相談・ピアサポート・専門家連携 | 就労支援          | 居場所づくり | 子どもへのウィッグプレゼント                | 撮影会・ウィッグ試着会 | メディアやイベント露出 | アートイベント | 教育関係者・美容師向け講演 | 毛髪疾患サポートハンドブック |
| 顧客視点価値 | 交流            | 交流        | 発信・交流 | 発信・交流             | 支援            | 支援     | 支援                            | 体験          | 体験          | 体験      | 知識            | 知識             |
| 当事者    | ●             | ●         | ●     | ●                 | ●             | ●      | ●                             | ●           | ●           | ●       | ●             | ●              |
| 当事者家族  | ●             | ●         | ●     | ●                 | ●             | ●      | ●                             | ●           | ●           | ●       | ●             | ●              |
| 非当事者   | ●             | —         | ●     | —                 | —             | ●      | ● (費用支援)                      | —           | ●           | ●       | ●             | ●              |
| 参加費用   | 500円/月        | 0         | 0     | 0?                | ?             | ?      | 0                             | 0?          | ?           | ?       | ?             | 0              |
| 運営費用   | 0?            | 0?        | 0     | ?                 | ?             | ?      | 35,000円/月<br>オンラインサロン<br>費用から | ?           | ?           | ?       | 講演費用●円        | 印刷費用●円         |



# 1-10. ユーザー体験整理 (ユーザー視点)

ユーザー視点 ASPJ活動内 ※黄色地は参加有料



※グレー地は新規

| 活動     | タッチポイント (WEB) |           |       |                   | タッチポイント (リアル) |    |                               |      |    |    |        |        |
|--------|---------------|-----------|-------|-------------------|---------------|----|-------------------------------|------|----|----|--------|--------|
|        | オンラインサロン      | コミュニティサイト | SNS   | 個別相談・ピアサポート・専門家連携 | 当事者サポート       |    |                               | 啓蒙活動 |    |    |        |        |
| 顧客視点価値 | 交流            | 交流        | 発信・交流 | 発信・交流             | 支援            | 支援 | 支援                            | 体験   | 体験 | 体験 | 知識     | 知識     |
| 当事者    | ●             | ●         | ●     | ●                 | ●             | ●  | ●                             | ●    | ●  | ●  | ●      | ●      |
| 当事者家族  | ●             | ●         | ●     | ●                 | ●             | ●  | ●                             | ●    | ●  | ●  | ●      | ●      |
| 非当事者   | ●             | —         | ●     | —                 | —             | ●  | ● (費用支援)                      | —    | ●  | ●  | ●      | ●      |
| 参加費用   | 500円/月        | 0         | 0     | 0?                | ?             | ?  | 0                             | 0?   | ?  | ?  | ?      | 0      |
| 運営費用   | 0?            | 0?        | 0     | ?                 | ?             | ?  | 35,000円/月<br>オンラインサロン<br>費用から | ?    | ?  | ?  | 講演費用●円 | 印刷費用●円 |

ユーザー視点で、ASPJの活動を分類し

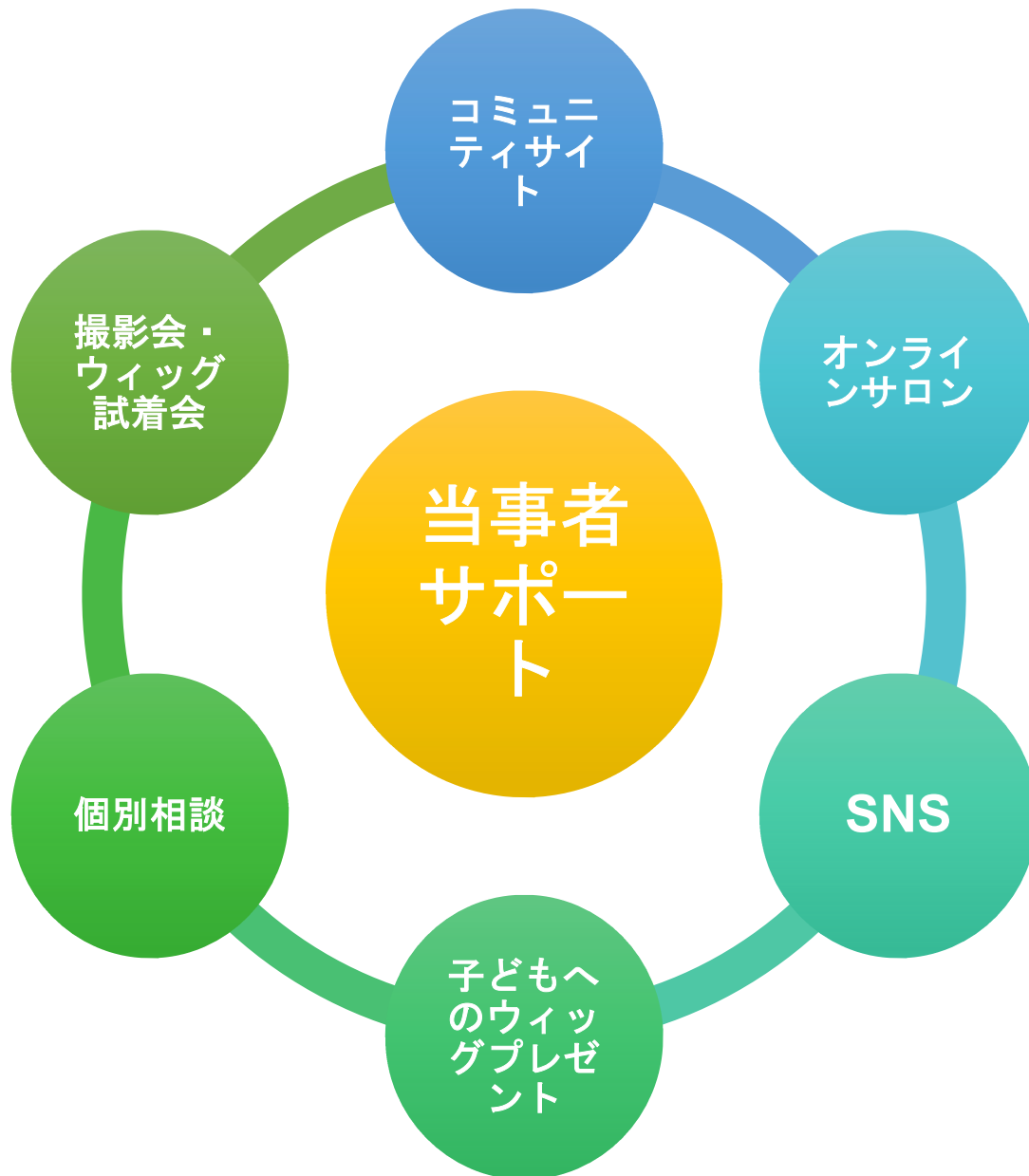
- ・ 交流
- ・ 支援
- ・ 体験
- ・ 知識

などに分け、ユーザーにとってわかりやすく見える化する。

**ASPJの活動全体をHP上に見える化すれば、自分に合った活動に加わりやすくなる！**



## 1-11. 当事者サポート 既存活動



### <大切にしたいこと>

1. それぞれに「当事者」「当事者家族」「非当事者」の視点や思いがあり、一方通行の『片思い』にしない。
2. 参加者が安心できる環境作りを行う（個人情報等）
3. ASPJの活動として循環できる運営体制の構築
4. どの立場の人でも参加した方が「共感」でき、「発見」があること。

### <事業計画提案で明確にすること>

1. それぞれの活動の目的と価値の明文化（誰にとってのどのような価値か）
2. 組織内外への活動の見える化
3. 属人化しない運営体制作りを整え、誰もができるように「仕組み化」する
4. 資金がネックになるものは無理せずスモールスタートとし、まずは安定した運用を目指すためにどうするか

**新規の活動の前に既存活動の足固めを行いましょう！**

---

## 2. 中長期事業提案

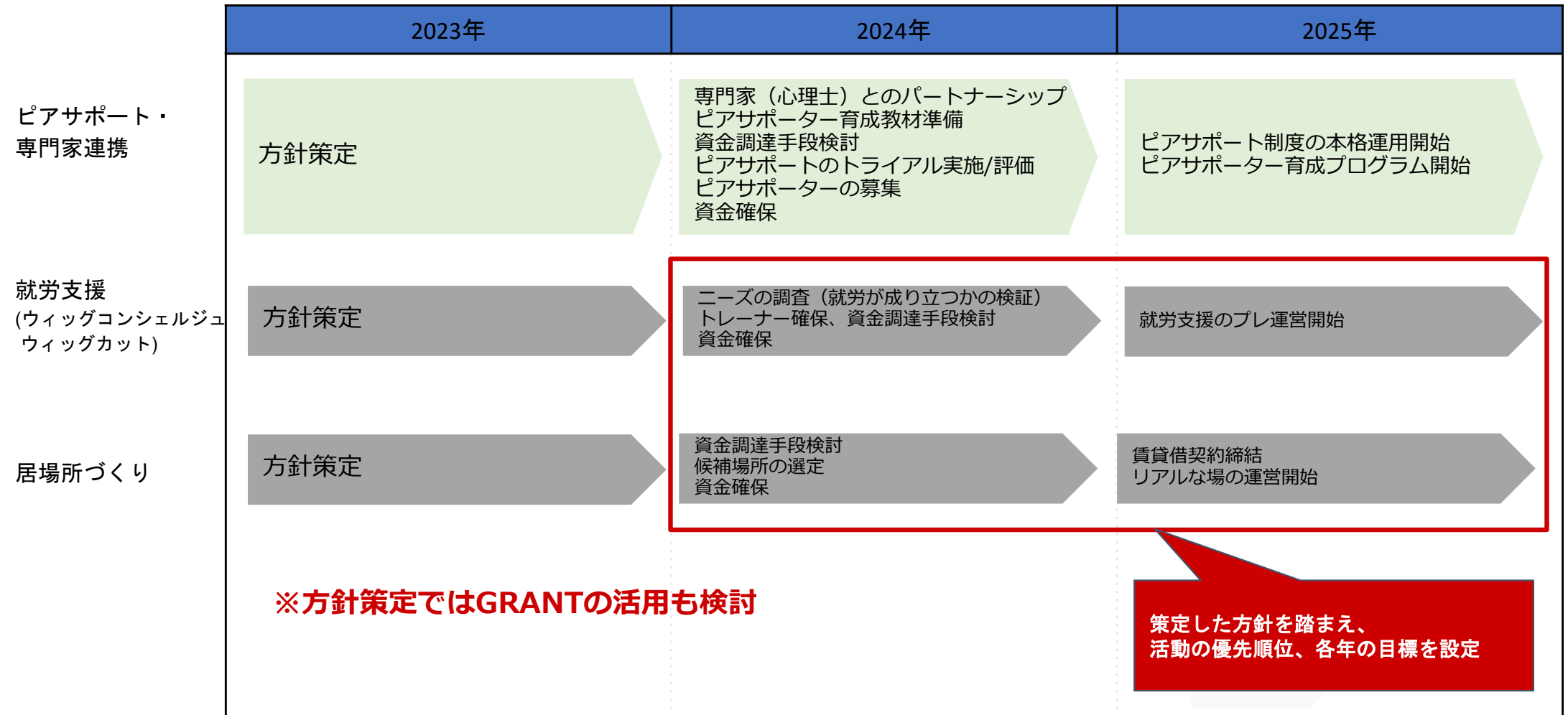
# 2. 中長期事業計画 – 当事者サポート（既存）

既存の当事者サポート活動について、優先順位、必要期間に合わせて整理します。

|  | 2023年   | 2024年   | 2025年  |                   |
|--|---|---|--|-------------------|
| コミュニティサイト  | 運営の仕組み化、参加者の把握、ルールの明文化、参加者へ聴き取りを行いニーズを明確にする、分析の準備。  | サイト内マネージャー設置、利用者分析開始、安定運用ができるかPDCAを回す   | 24年度踏まえて再構築・リニューアルを目指す   | まずは現状維持           |
| SNS  | オウンドメディアとしての活用。インスタをベースに、Twitterをダイジェスト版とし、運用開始。テーマを決め、定期的な発信で、ASPJの活動が見える化し、認知度を向上させる。運営の仕組み化、担当者を複数に。2年間でフォロワー1万人を目指す。テーマに対する反応の有無を検証。    |   | 1万人のフォロワーをASPJの活動の支援者へ繋げていく。インスタ広告なども視野に。  | SNSをメディアとしてフル活用する |
| オンラインサロン<br>↑↓<br>ウィッグプレゼント  | <p>運営の仕組み化を行い、組織内担当者を増やす。ウィッグプレゼントへの資金循環の見える化を実施。リアル開催（できれば）</p> <p>運営の仕組み化、担当者のみでの運用ができる</p>   | <p>当事者以外も参加できるオンラインイベント、多団体とのコラボイベント着手。23年に運営面が落ち着いたら、参加者を増やすための活動開始。</p> <p>ウィッグコンシェルジュ育成準備開始、ウィッグ以外のアイテムの認知度をSNSも活用して向上させる</p>                        | <p>参加者300人を目指す</p> <p>ウィッグコンシェルジュ育成、オンラインサロン費用からプレゼントを月に3名を目指す</p>   | 関係性の見える化を迅速に      |
| 個別相談   | 現在の取組み内容の可視化<br>相談者の属性や相談内容、アセスメント手法  | 運営の仕組み化<br>アセスメントや相談手法の定型化と共有化  | 伴奏型支援のトライアル<br>メンバーの人材育成、外部団体等との連携強化   |                   |
| 撮影会・ウィッグ試着会  | <ul style="list-style-type: none"> <li>マニュアル化をすすめ、土屋さん以外のメンバーが主体的に取組める環境づくりをすすめる</li> <li>次期リーダー役を担うメンバーが自信を持って活躍できるよう体験を積む機会を確保</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>全体を通じてメンバーが担うタスクの割合を増やす</li> <li>土屋さん不在の状況をつくり、次期リーダーが主体的にリーダーシップをとる機会を確保</li> <li>東京以外の地域で実施チームを組成する</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>次期リーダーによる実施体制のスタート</li> <li>東京、関東、大阪、東北、九州等の各地で、年2回の開催を目指す</li> </ul> |                   |
| <p>※HP上に活動の見える化を行うことが最優先だと考える（P15～P16参照）</p> <p>※運営の仕組み化、マニュアル制作は、23年早めにGRANTへ依頼</p> |   |   |  |                   |
| <p>優先度高 優先度低</p>   |   |   |  |                   |

## 2. 中長期事業計画 – 当事者サポート（新規）

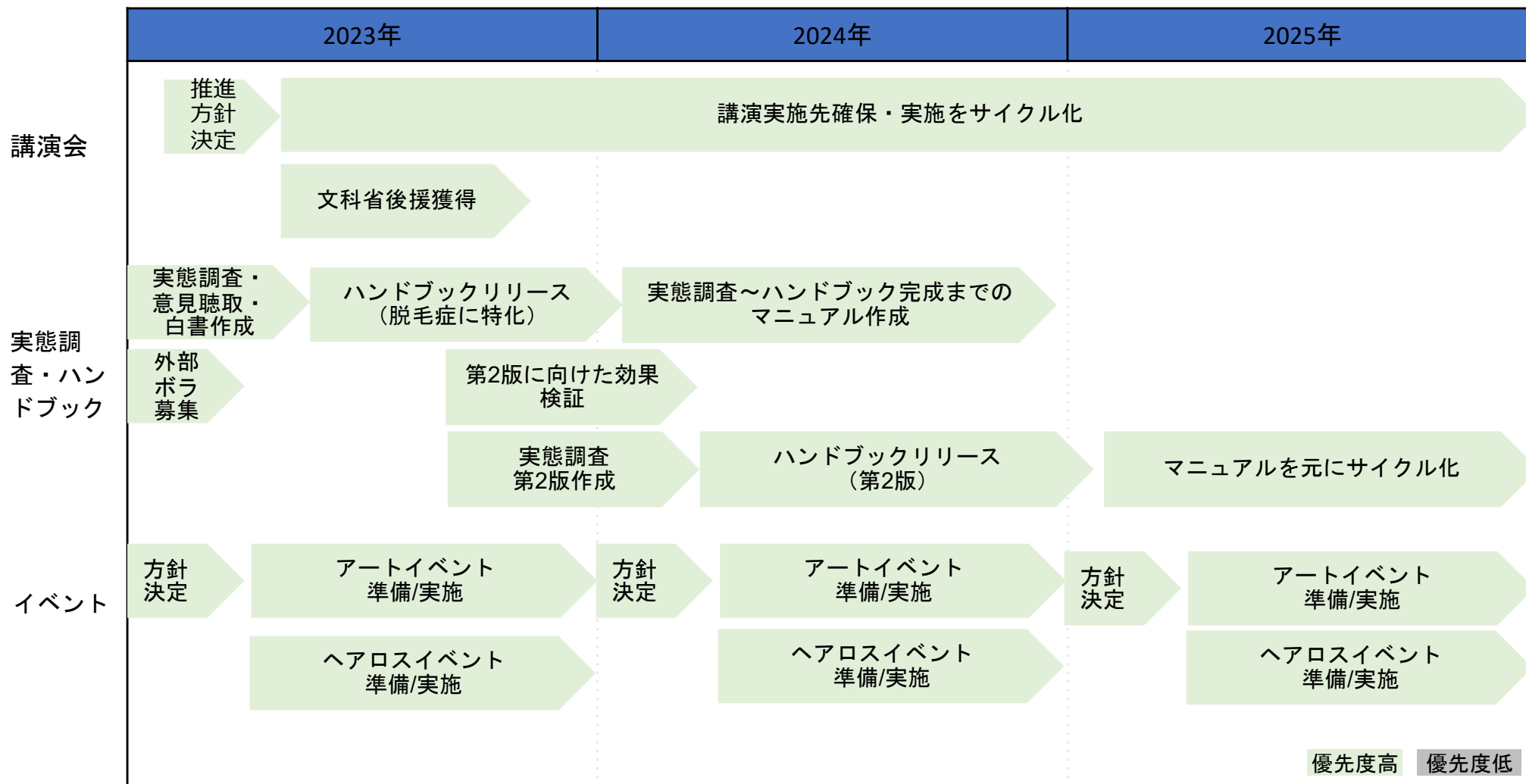
新規の当事者サポート活動について、優先順位およびスケジュールイメージを整理します。



優先度高 優先度低

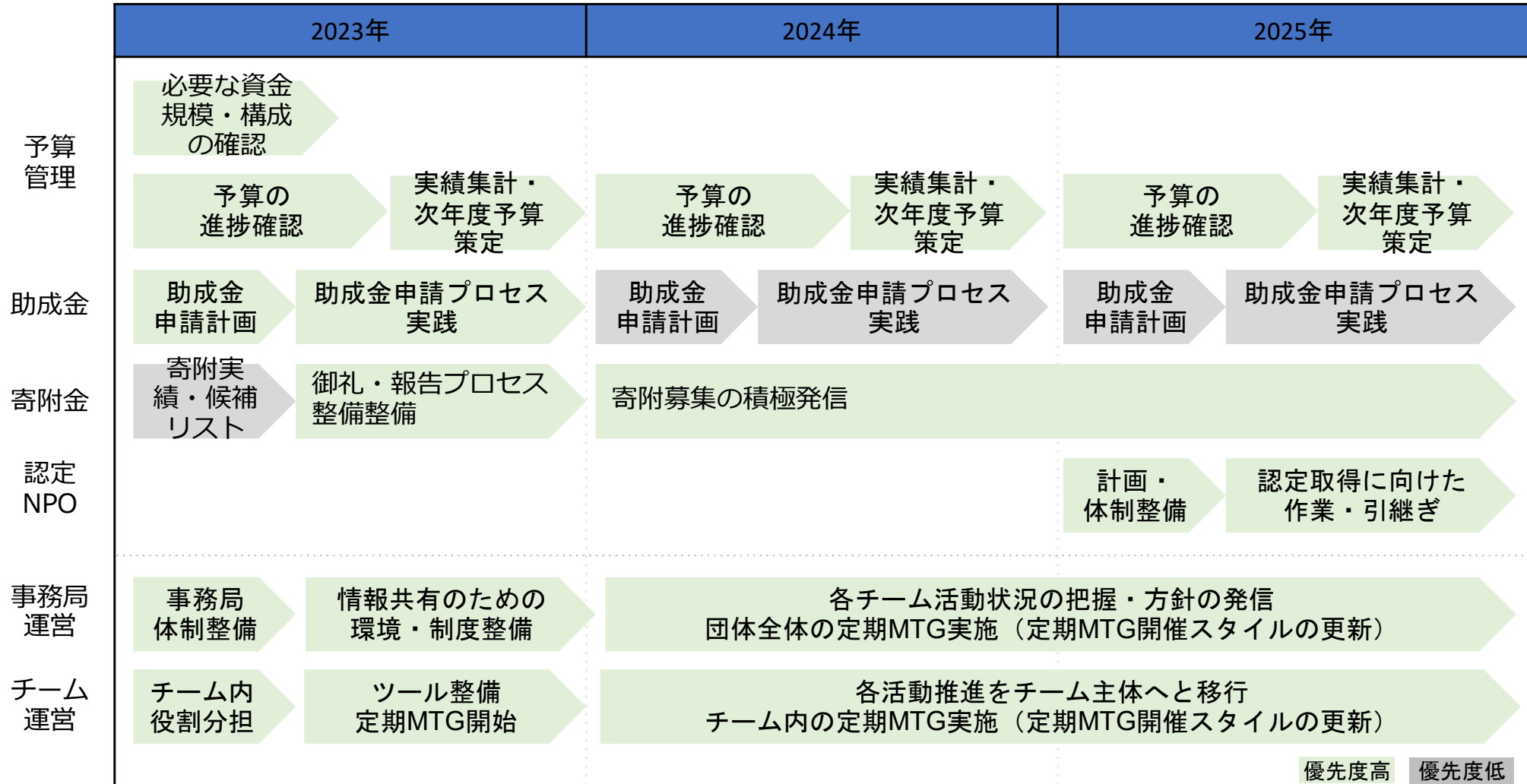
## 2. 中長期事業計画 – 啓発活動（新規・既存）

啓発活動推進に向けた施策の実行計画について、優先順位、必要期間に合わせて整理します。



## 2. 中長期事業計画 – 資金調達・組織運営

資金調達・組織運営に関する施策の実行計画について、優先順位、必要期間に合わせて整理します。



---

## 3. 実行計画案

# 3. 実行計画案 - 当事者サポート（既存）（1/2）

## 施策の目的

ヘアロスの当事者、ご家族、また非当事者も含めて、自分の気持ちや想いを安心して吐き出せる場であり、聴くことができる場やきっかけとなること。自分と立場の違う方々の考え方をすることで、ヘアロス全体の課題解決に繋げる。

## 施策の詳細

- 全体：**①ASPJの活動全体を内外に見える化し（P15～16参照）、目的・価値・対象者が誰からもわかるようにする。HPを活動のハブとし、わかりやすく全て集結させる。  
②まずは、既存活動を軌道に乗せることが最優先。やりっぱなしにせず、PDCAを意識する  
③活動を属人化させず「仕組み化」し、組織的に運用する。「仕組み化」できなければ、人財を活かした運営はできないと考える。※GRANTの活用  
④目指す未来は「方針」として明確にし、資金・人財・仕組み等きちんと見通しを立ててから行い、この3カ年はこれ以上拡大しない。既存活動で組織力をつけてから実施する。  
⑤参加者に複数の活動に関心を持ってもらい、組織内で人財が循環できるようにする。
- 内容：**①オウンドメディアとしてSNSを活用し、ヘアロスを知ってもらう為のテーマを決めて定期的な投稿を行う。フォロワー数1万人を目指し、ここから支援者を獲得していく。  
②オンラインサロンと子どもへのウィッグプレゼントの相互関係を上手く循環できるように、内外への事前告知・事後報告を強化する。  
③当事者、保護者、非当事者、それぞれ感じるものが異なるため、活動に参加した人には定期的にアンケートなどで声を蓄積していき、利用者のニーズを見極めておく。

## プロセス

1. 運営の仕組み化、運用マニュアル制作をGRANTへ依頼し、早急に運営体制を整える。
2. HPの再設計と改修を行い活動に見える化し、ハブとして機能させていく。
3. オンラインサロンとウィッグプレゼントの活動の認知度を上げる。支援者が増えれば、活動も活発に行え、良い循環が生まれる。



# 3. 実行計画案 – 当事者サポート（既存）（1/2）

## 費用・資金調達

費用：①オンラインサロン月額500円参加者 3年後に300人（500円×300=150,000/月 1,800,000円/年）

この費用を子どもへのウィッグプレゼント、ウィッグコンシェルジュ育成に充てる。

②撮影会・ウィッグ試着会については、継続性を確保するため、収入(参加者の自己負担等)と支出(会場費、スタッフ交通費、ウィッグ配送費等)のバランス確保につとめる。

③HPの改修・再設計費用 50～100万円程度か？制作会社に要相談。

※この3か年は、新たな資金が必要な取り組みは見送り、既存活動の安定運用を軌道に！

## 推進体制

コミュニティサイト：●鈴木仁美さん 土屋光子さん

オンラインサロン：●土屋光子さん 鈴木仁美さん

子供へのウィッグプレゼント：●岡本みのりさん 杉山恵さん 酒井真樹さん

SNS運用：●直里さやかさん 葉月さん 土屋光子さん

個別相談：●杉山恵さん 合澤真弓さん

撮影会・ウィッグ試着会：●亀井祥子さん 松岡千尋さん 鈴木ひとみさん 合澤真弓さん

## スケジュール案

- 23年1月～3月：各活動の担当で、目的や価値を明文化し、共有する。必要な場合には役割分担を行う。
- 23年1月～3月：GRANTへ依頼し、各活動が仕組み化され、運用できるよう、マニュアルを作成する。
- 23年4月以降：マニュアルを活用し、各担当者が実践していく。
- 23年末：各活動の担当で振り返りを行い、次年度の活動目標、改善点などを明確にする。利用者にアンケートを採り、満足度調査を行い、次年度に活かす。2年目は、担当者のみで運用し、定期的なMTGなどで確認する。

# 3. 実行計画案 – 当事者サポート【SNS】 ※ご参考

## <目指す姿・中長期事業計画案>

- 23～24年 ●オウンドメディアとしての活用。インスタをベースに、Twitterをダイジェスト版とし、運用開始。テーマを決め、定期的な発信で、ASPJの活動が見える化し、認知度を向上させる。運営の仕組み化、担当者を複数に。2年間でフォロワー1万人を目指す。反応の強かったテーマを検証。
- 25年 ● 1万人のフォロワーをASPJの活動の支援者へ繋げていく。インスタ広告なども視野に。

## <インスタ運用イメージ> 投稿を見れば活動の全体がわかるようにテーマを決め、定期的に投稿する。



↑現在のASPJ

発信内容がバラバラで、どんな活動をしている団体か、見えづらさがある。

ストーリーズのハイライト機能を活用していない。



事例①@ethical\_ririko 事例②@ethikura



ハイライトが項目別に分かれ、タップすればいつでも見ることができる。  
ここに、ヘアロスに興味をもった「当事者」「非当事者」向けのお知らせを固定してはどうか。

このように投稿の1枚目のレイアウトが統一され、見出し的なものがついている表現も方法のひとつだと考える。活動の内容が一目でわかると尚良い。

## <テーマ案イメージ> ユーザーから見たわかりやすさを最優先に検討。

- ①ユーザー視点のASPJの活動「交流」「支援」「体験」「知識」と連動させる。
- ②ハンドブックの中身に添って投稿する。「言われたら嫌なこと」等

できるだけ定期的に投稿していくことも大切。  
#の統一も忘れずに！

# 3. 実行計画案 - 当事者サポート（新規）（1/2）

## 施策の目的

ヘアロスの当事者に対し、不足している&ASPJだからこそできるサポートを提供し、ヘアロス当事者の課題解決に繋げる。

## 施策の詳細

23年度に詳細化を行う。下記は現時点での想定。

- ピアサポート：周囲に相談がしづらいつと感じる若い世代（思春期）の当事者に対し、症状やウィッグについての知識を持ち、話を聞いてくれる相手（ピアサポーター）をつくることで、ひとりで悩みを抱えないようサポートする。  
必要に応じて心理士などの専門家と連携し、より深い支援を実施する。
- 就労支援：ヘアロス当事者に対し、就労につながるスキル習得の支援を行い、ヘアロス当事者の就労につなげる。  
現在の想定スキル→ウィッグコンシェルジュ、ウィッグカット
- 居場所づくり：ヘアロス当事者向けに、ウィッグの展示、眉メイク練習・相談など、「オンラインでは実施が難しい体験」ができる場を提供する。

各活動の目的や背景にある課題は整理したうえで、活動の優先順位づけや実施方法を検討しましょう。

例えば「就労支援」の場合、以下のような目的が考えられます。

- ・ヘアロス当事者の就労環境に問題を解消するため
- ・ヘアロス当事者がより輝く「場」を作ることとするため
- ・ヘアロス当事者のウィッグカットに関する悩みを解消するため 等

# 3. 実行計画案 – 当事者サポート（新規）（1/2）

## プロセス

1. コンセプトの整理：何のために、誰に、いつ、何を、どこで、どのように
2. 必要作業の洗い出し
3. 計画（実現性の評価、費用感、資金調達手法も含む）
4. 実行

※上記GRANTの支援を受けることも視野

## 費用・資金調達

費用：必要費用の試算および資金調達手段の検討を23年度に実施

## 推進体制

ピアサポート・心理士連携：●鎌塚麻衣さん 今田真穂さん 土屋光子さん 心理士の先生  
就労支援：未定  
居場所づくり：未定

## スケジュール案

23年度に詳細化

# 3. 実行計画案 – 啓発活動新規（ハンドブック作成）（1 / 2）

## 施策の目的

- 毛髪疾患の症状ごとの知識及び対処法を当事者とその周囲に広める
- 当事者の生活実態、悩み、医療機関へのアクセス等についての調査結果を周知する
- 当事者が孤立しないよう、同じ症状の方とのつながりに導く
- 属人的な知識等の差に影響されず、安定した啓発活動を促進する

## 施策の詳細

- 内容： 「気づく（知る）」「つなぐ」「支える」の3つの視点で編集  
対象者： 当事者、保護者、教育関係者、医療従事者、美容関係者（美容室、学校）  
期間： 第一版を2023年夏頃にリリース ※毎年作成するか、適宜更新とするか  
成果物： ハンドブック 冊子（B5で24頁程度） オンライン版もPDFで作成

## プロセス

1. コンセプトの確定： 上記内容・対象者等についての考え方をスタッフ全員で共有
  2. 制の構築： 全体取りまとめ、原稿執筆、レイアウト、チェック、配布等
  3. 執筆依頼と回収： 実態調査は実施済みなるも、どの項目を掲載するか意思決定が必要
  4. レイアウト作成： 回収された原稿を基に実際のレイアウトを作成
  5. チェック： 御脱字や内容の誤り、不適當な記載等がないかなどを確認
  6. 印刷又はアップロード： 紙媒体とする場合は業者との打合せが必要
- ※プロセス全般についてGRANTやNPO法人ふるすあるはの支援を受けることも視野



### 3. 実行計画案 – 啓発活動新規（ハンドブック作成）（2/2）

#### 費用

原稿執筆者は基本的に内部でまかなうこととし、費用なし配布について、

デジタルとすれば費用はなし又は抑制

印刷する場合は、ページ数、部数、クオリティにより変動

#### 推進体制

全体取りまとめ： 土屋さん？

原稿執筆： 葉月さん、今田真穂さん、みおしん先生？

このほか、印刷業者とのやり取り等複数の作業が発生

※第2版以降は次の実態調査の担当も必要？

#### スケジュール案（いずれも2023年）

できるだけ早く コンセプトの確定及び推進体制の構築、当事者ヒアリング等

～1月 原稿執筆依頼 紙媒体とする場合は印刷業者の選定

～2月 原稿回収

～3月 レイアウト作成 紙媒体印刷業者に第一稿渡し

～4月 チェック（できれば複数回） 紙媒体とする場合はゲラチェック

～5月 （印刷、）配布開始

～11月 効果検証

～12月 効果検証まとめ ※毎年発行とする場合は2024年以降繰り返し

～x月xx日 アンケート締切

# 3. 実行計画案 – 啓発活動既存（教員向け講演会）（1/2）

## 施策の目的

学校教員向け後援を軌道に乗せ2025年までに60校の実施を完了するために具体的な段取りを決め実行へ移す

## 施策の詳細

内容：月1～2開催に向けた講演会先の確保に向け、各メンバーのコネクション打診と並行し新規開拓も実施。

資料について、23年夏までは松岡さんのもので進め、ハンドブック完成後は必要資料を再検討し継続実施。

遠方での講演については土屋さん・松岡さんリモートにて講話。

## プロセス

- ・松岡さんのコネクションにて推進（既に実施した学校から他校紹介もらえないか等）
  - ・土屋さんのコネクション（幅広いパイプへ声掛け、地道に活路を見出す動きを）
  - ・新規開拓
    - 1)エリア選定 2)対象学校選定 3)HPにて電話番号確認 4)架電用スクリプト作成
    - 5)架電アポどり 6)取得アポへ土屋さんor松岡さん同行、またはリモートにてプレゼン
- ※推進ポイントは松岡さんの教員経験則から判定

# 3. 実行計画案 – 啓発活動既存（教員向け講演会）（2/2）

## 費用・資金調達

費用 資料印刷費、交通費

資金調達 寄付金助成金充当

## 推進体制

土屋さん、松岡千尋さん（リーダー、実施先の確保、講師）

高橋ゆめかさん、亀井祥子さん、GENAさん、釣本さん、合澤真弓さん

※各役割はキックオフMTGにて決定

## スケジュール案

～2月中 キックオフMTG、推進方針や体制決定

～3月中 新規開拓準備（アポ架電用スクリプト作成、対象エリア及び学校選定）

～4月中 対象の学校へ架電開始、アポ取得の上

※他の現行啓発活動（実態調査・イベント）については事業計画施策一覧をご確認ください



# 3. 実行計画案 – 資金調達（1/2）

## 施策の目的

- 団体も携わる人も赤字にならずに活動できるよう、**必要な資金を確保**する
- まずは助成金・補助金を中心に必要な資金を確保しつつ、中期的には、寄附金やその他の収益も積み上げ、**資金源のバランスが取れる**ようにする
- 認定NPO取得に向けて、基準をクリアするために必要な資金構成を実現する

## 施策の詳細

- 全体：**必要な資金規模・構成を明らかに**し、その実現のためにアプローチすべきターゲット（助成金・補助金申請の年間計画、寄附者候補など）をリストアップする
- 助成金：効果的な助成金獲得プロセスを定着させる（助成金ごとの好みや傾向を**事前相談**で把握する、**不採択理由を確認**し次の申請の対策につなげる等）
- 寄附金：寄附者への**御礼・報告プロセスを定着**させる、イベントやSNS発信等の活動の目的に寄附の観点も加える（イベントやSNSでの寄附呼びかけ）、認定取得に向けて必要な**事務作業をこなせる体制**を作る

※ 活動内容によっては単発の（プロジェクト型の）クラウドファンディングを活用したり、活動を切り出して助成金申請したり、事業収益化したりなど、実現方法は柔軟に検討する

## プロセス

- 2023年：助成金獲得プロセスと寄附者への御礼・報告プロセスを定着させる
- 2024年：イベントやSNSでの寄附呼びかけ本格化
- 2025年：認定取得に向けた事務作業の体制づくり

# 3. 実行計画案 – 資金調達（2/2）

## 費用・資金調達

- 費用： 助成金申請時の郵送費・印刷費など、寄附者への領収書郵送費など 2万円/年  
寄附金集めのための広告費・イベント開催費（2024年以降） 10万円/年
- 資金調達： 寄附金から充当

## 推進体制

- リーダー： 土屋代表
- SNS担当： ○○さん（主に寄附の獲得・維持のための広報活動で連携）
- 事務担当： ○○さん（認定取得のタイミングで必要。寄附金管理、経理・税務処理、報告資料作成など）

## スケジュール案（詳細は事業計画施策一覧のスプレッドシートご参照）

- ～ 1 月中 事業費と資金調達の概算（理想と最低限）※  
認定NPO取得の目的・クリアすべき条件確認※
- ～ 2 月中 活動計算書の進捗状況確認  
年間の助成金申請計画策定※
- ～ 3 月中 寄附協賛の実績および候補リスト整備  
御礼・報告プロセス整備

※は次ページ以降の補足資料も参照

最低限これだけはやりたい・これぐらいは調達できそうというカタい金額を活動計算書の予算にする。できたらこれもという理想は資金の調達状況に応じて追加で実施する（最初からあてにして詰め込みすぎない！）

毎年2月と7月ごろに活動計算書のその時点までの収益・費用の実績のおおよそを集計し、年度末（8月末）までの進捗状況を確認（資金調達に遅れはないか、予定以上の費用発生はないか、資金不足しそうであれば残りの活動内容ややり方で工夫の余地はないか）

# 3. 実行計画案 – 資金調達【補足】概算予算

令和4年度活動計算書の概算予算のたたき台を別途お渡ししています。  
特に以下についてご確認の上、必要に応じて、最終的な予算策定にご活用ください。

## 【収益】 240万円程度

- 受取会費は前年度は7人分だが今年度は11人分受取可能でよいか
- 寄附金のうち、Syncableマンスリー分はページに記載の「支援総額」×12か月でよいか（人数が変わらない場合）
- 寄附金をマンスリー分以外で40万円獲得可能か
- 助成金を令和4年度中（2023年8月未まで）に135万円獲得の見通しはあるか

人件費発生の際は、雇用契約締結や就業規則策定、社会保険・税の手続きなどが必要（フルタイム・アルバイト共に）。雇用は組織体力がついてからをおすすめ

役員報酬発生もふまえて役員報酬規程も必要ではないか

## 【費用】 240万円程度

- 日本財団助成金ファイルで計画された費用618万円から、優先度低い以下を除いた費用を記載
  - 人件費（フルタイム・アルバイトともに）
  - アプリ開発費
  - 協力団体謝金
  - 広告宣伝費
  - 印刷製本費
- 加えて、HP改修費100万円、役員報酬12万円を追加
- 子どもへのウィッグプレゼント、教育関係者向け講演、地代家賃の費用は未計上（日本財団助成金ファイルの計画に入っていない想定）、計上する場合は寄附等を追加させるか、他の事業費を見直し削減
- 交流会、ヘアロス啓発イベント関連費用は、日本財団助成金ファイルの計画に一定程度入っていると想定しているが、追加で形状する場合は、それに見合った寄附協賛等の計上も必要
- そもそも、日本財団助成金ファイルの計画は2023年4月～2024年3月末に発生する費用なので、令和4年度（2022年9月～2023年8月末）の期間に入るものみに調整が必要
  - すでに発生している費用の計上
  - 2023年8月末より後で発生する費用の取り下げ

# 3. 実行計画案 – 資金調達【補足】認定NPO

## 認定NPO取得について

- ASPJとしての認定取得の目的を改めて確認する
  - **高い公益性認定による社会的信頼増**、自団体の法人税負担減などのメリットはある
  - 一方、認定の取得・維持のために**事務作業が増大**する（**寄附金増のためだけに認定を取るのでは作業増に比べて効果が少ない**）
  - **作業負荷に耐えられる組織体力**がついたタイミングで実施するのがおすすめ
- 取得のためにクリアすべき条件を確認する
  - 通常の「認定」（認定期間5年＝5年ごとに更新）の場合、パブリック・サポート・テストとして**相対値基準（寄附金等が収益の1/5以上など）**、**絶対値基準（年間3000円以上の寄附者100人以上など）**のどちらの条件のほうクリアしやすいか検討する
  - **設立日から5年以内の団体は「特例認定」（認定期間3年）も可能**。この場合、上述のパブリック・サポート・テストは免除

※いずれにしろ都庁で事前相談が可能のため、認定制度の基本情報の収集も含め、早めに一度相談に行かれることをおすすめします

（認定取得の実際の活動は2025年以降でも、目指す方向性は早めに把握しておく）

詳細はリンク先を参照⇒[認定申請の事前相談について](#)

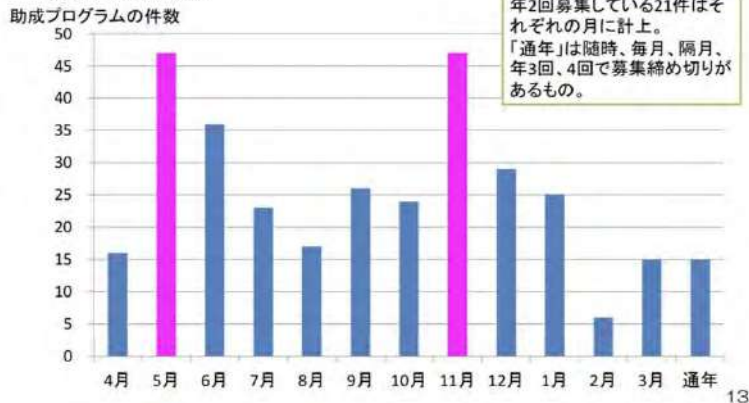


# 3. 実行計画案 - 資金調達【補足】助成金

【「日本財団CANPAN 助成金活用・入門編 2014年度版」より抜粋】

締切月別の助成プログラム数

助成金の募集締め切りが多い月は、5月と11月  
(それぞれ47件)



助成金の金額規模から見るレベル感



- 助成金の締め切りの波を意識して計画を立てる
- ASPJでは50～200万円程度/件の助成金規模が当面のターゲットとしておすすめ（規模が大きいほど獲得難易度・競争率高）
- 採択率平均3割なら単純計算で目標金額の3倍程度申請必要

図表出所：[はじめての助成金。団体の発展のために「なぜ」から始めよう。【助成金活用・入門編】](#)

【「日本財団CANPAN 助成金セミナー基礎編」より抜粋】

3. 事前の相談なくして助成金なし



事前相談でできること（メリット）

- (1) 分からないことを確認
  - ・募集要項を読んでも分からないことを確認。
  - ・審査基準（〇性など）の意味を知る。
  - ・助成する側が求める事業のレベル感を確認。
- (2) 事業計画を改善
  - ・第三者に相談することで、計画改善のヒントを得る。
  - ・多くの事業を見ている助成財団は格好の相談相手。
- (3) プラスアルファな関係の構築
  - ・申請書だけでは伝えられない情報、印象を与える。
  - ・申請のみでなく、情報交換、何かで役に立つ相互関係の構築。

23

3. 事前の相談なくして助成金なし



事前相談の際に注意すること

- (1) 相談する内容を整理しておく
  - ・整理しておかないと聞き忘れてしまう。
  - ・できれば箇条書きで質問点を書き出しておく。
- (2) 要望よりも確認を中心に
  - ・要望だけでは相手も対応のしようがなくなる。
  - ・相手の考え方や条件の確認を中心に。
- (3) 早めに動く
  - ・締め切り間際でもう遅い。募集期間の前半までに！
  - ・募集時期に関わらず、事業計画を立てる時期にも相談を！

まずはお電話で、可能であれば面談を

24

3. 事前の相談なくして助成金なし



忘れてはいけない心構え

- (1) 不採択になっても気にしすぎない。
  - ・基本的には、制度や審査基準を合わないことが理由。
  - ・活動や人格の否定ではないので、深刻に悩みすぎない。
- (2) 不採択の理由を問い合わせる。
  - ・結果の通知には理由が記載されていない場合も多い。
  - ・問い合わせれば、ある程度は教えてもらえる。
  - ・理由を把握していないと、次も同じ結果になってしまう。
  - ・次への課題が分かることも。（転んでもただでは起きない）
- (3) 一度や二度であきらめない。
  - ・助成金は競争率が高い（5倍10倍は当たり前）。
  - ・一度や二度であきらめない粘り強さが必要。

31

- 事前相談は非常に有効なため積極的に活用！
- 不採択でも理由は必ず問い合わせ、次への改善につなげる

図表出所：[助成金担当者の本音](#)  
あわせて[助成金活用マニュアル](#)も参照

# 3. 実行計画案 – 組織運営（1/3）

## 施策の目的

- 活動の幅を広げるとともに今後増えるであろう関係者のみなさんにも「一人ひとりの違いを学び合い、認め合い、輝きを引き出す」運営方針を浸透させ、今後も組織文化を守る
- 活動や一部の人に集中するのではなく、組織として自律・自走できるように、制度やツールが整った組織体系を整える

## 施策の詳細

- 各活動ごとにチームを整えるとともに、土屋代表とごく少数メンバーでASPJ全体の運営管理をする事務局体制を整備
- 事務局では、各活動の方針を長期&短期視点で明確化し、各活動リーダーとの連携体制や環境（連絡・情報共有ツールなど）を整備する。全体最適のためにどうすべきかを常にヒト・モノ・カネ・情報の視点で考え、各リーダーやメンバーへ適宜方針を発信するよう努める
- 各活動に参加するメンバーは、自身の担当業務を意識し、活動報告と必要情報取得を定期的にするよう努める

## プロセス

- 2023年：各活動における役割分担、各活動と組織全体の推進における制度とツール整備  
事務局体制を整えながら、各活動ごとでのチームによる取組みを開始させ、各チーム内や事務局への報告・連絡・相談といった流れを定着
- 2024年：各活動ごとでの定期MTGの定着（課題の振り返り・改善に向けた行動）  
事務局による、チーム活動把握やチーム間での情報共有を目的とした定期MTGの実施
- 2025年：上記継続を通じた、さらなる組織体系の見直し  
ASPJらしい組織運営スタイルの定着

# 3. 実行計画案 – 組織運営（2/3）

## 推進体制

- リーダー： 土屋代表
- 事務担当： ○○さん（各チームリーダーと連携しながら、適宜必要な会議の開催・運営）

みなさんの役割とぜひ取り組んでいただきたいこと

### 土屋代表はじめ事務局

- ❖ **役割**：ASPJに関わるみなさんが目的意識をもって自主的に取り組めるように、団体全体の進むべき方向や課題進捗を見える化する。
- ❖ **取組み①**：目標を具体的に示し、各チームに少しずつ権限・担当する業務範囲を渡す。  
みなさんを信頼し、お任せ、寄り添い伴走する意識をもち、定期的に状況確認をする。
- ❖ **取組み②**：3か年の事業計画に沿いながら、定期的に組織や各活動の位置・課題を確認し、計画の見直しを図り、各リーダーやメンバーと共有・相談をする。

### 活動に関わるみなさん

- ❖ **役割**：ASPJが掲げたビジョンに向けてみなさんで協力し合う仲間であり、その関係性を築くためにも、担当業務だけではなく、団体の状況に対して素直に意見する。
- ❖ **取組み①**：自身の担当業務の進捗報告や振り返りを定期的にする。  
（例えば、月一にSlack上にひと言だけでも、無理な時間拘束は避け、楽しく参加できるよう）
- ❖ **取組み②**：各活動に関する情報は共有ドライブにアップし、それらを定期的にキャッチする。



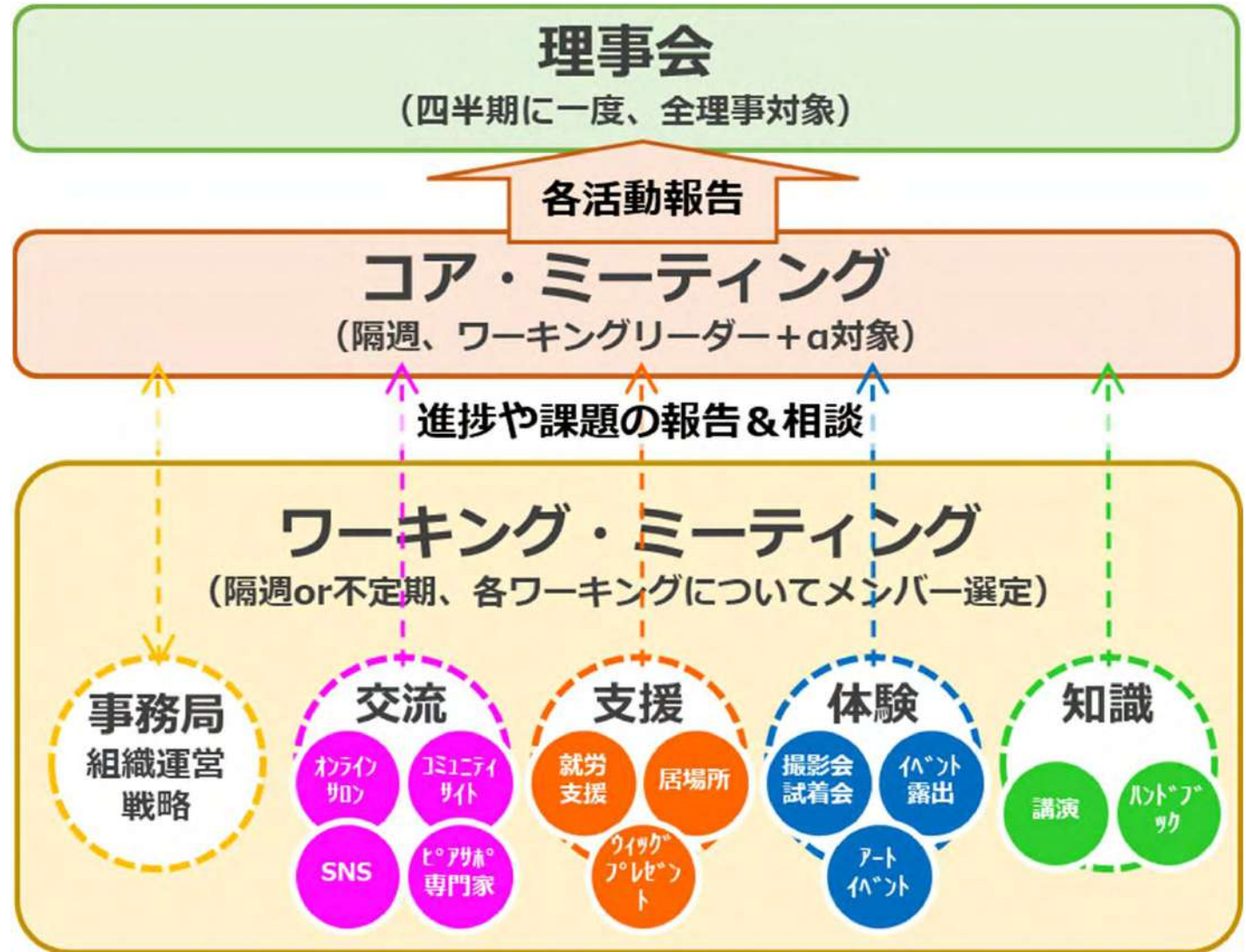
# 3. 実行計画案 – 組織運営（3 / 3）

## 将来の組織体系イメージ

※2023年の組織運営を通じて  
ASPJに関わるみなさんらしい  
組織運営スタイルへ見直しを

2024年目標……

2023年目標……





# これからの活発な組織運営に向けて

11/10ご提案資料より

## 4. 今後の進め方 活発なコミュニケーションを！ワークショップ

理事の横のつながりを強化とは...

### みなさんの関係の質を高める！

ASPJが組織としても成長するために  
みなさんが安心して意見し合えたり  
みなさんが互いに興味をもち、自然と協力できたり  
ハッピーな関係性を醸成することがひとまずは大切。  
そのためには、活発なコミュニケーションを！



「組織の成功循環モデル」

出典：<https://www.salesforce.com/jp/blog/2016/06/success-theory.html>

### 活発なコミュニケーションを！ワークショップの構成案

#### 1部：「チームビルディング」デザインゲームワークショップ

各テーブルに分かれ、架空の会社で働く仲間同士という設定で、毎年恒例の無人島合宿のプランを計画。合宿テーマ=目標を達成するためのアクティビティ=手段をみなさんで議論し決めていくプロセスを体験頂きます。

#### 2部：「ASPJがあることの価値を語ろう」ワークショップ

土屋さんよりこれから3年の目標と方針を語っていただきます。それを踏まえ、各テーブルでASPJの活動があると「〇〇な人が、〇〇になる！」といった、世の中にASPJがあることの価値を語り合い、キーワードを抽出・発表していただきます。改めてお互いのASPJへの想いを言葉にして伝え合うことで、共創できるチームへ成長していくためのひとつのきっかけにします。



Copyright©2019 Service Grant Japan. All Rights Reserved.

24

当初はワークショップを予定していましたが、極力多くの方に気軽に発言いただけるようアンケート形式でのご参加へ変更させていただきました。

# これからの活発な組織運営に向けて - アンケートのお願い

右図にあるようなアンケートフォームにて、3問のご回答をお願いします。

ASPJの次のステージには、皆さんの素直な意見・活発な議論が重要な資産となります。その素地作りの一歩目として、ご提案した事業計画への想いをメッセージにして、ASPJの皆さんと共有しましょう。皆さんから寄せていただいたメッセージは寄せ書きにして土屋代表経由にて皆さんで共有いただきます。

**アンケートフォームは下記よりアクセスください。  
〆切は12/23（金）24時まで**



<https://forms.gle/4wHPbjmB5eDBnK3z8>

## これからのASPJへひと言メッセージ※回答〆切12/23（金）24時まで

本アンケートは、NPO法人サービスグラントのプロジェクトを通じて策定したASPJの事業計画を踏まえ、ASPJの次のステージを皆さんと共に創りあげる大きな一歩目として実施するものです。より一層、皆さんが素直に意見し合えるASPJを目指し、ぜひ忌憚のないご意見をお待ちしております。

ご回答に含まれる個人情報は、サービスグラントによる事業計画策定プロジェクト以外の目的では利用も提供もいたしません。アンケート集計後は、皆さんからの寄せ書きにして、土屋代表を経由してASPJの皆さんに共有される予定です。

尚、このアンケートで回答者のメールアドレスは取得しません。  
〆切は12/23（金）24時とさせていただきます。ご協力の程よろしくお願いいたします。

kajinao.ain@gmail.com (not shared) [Switch account](#)

\* Required

1. お名前を教えてください。また、ニックネームなど皆さんからの呼称があれば、そちらも教えてください。\*

Your answer

2. サービスグラントよりご提案したASPJの事業計画を聞いて、どんな気持ちかを一言で教えてください。（例えば「ワクワク」「超緊張」「不安だな...」など）\*

Your answer

3. 事業計画を踏まえ、想い（感想や決意など）を100文字程度のメッセージにして教えてください。\*

Your answer

Submit

Clear form

さいごに

**A dream you dream alone is only a dream.  
A dream you dream together is reality.**

**John Lennon**

一人で見える夢は、ただの夢。みんなで見る夢は現実になる。  
ジョン・レノン

皆で、ASPJのビジョンが実現される社会を創りましょう！  
これからのASPJの発展を応援しています！



8か月間に及ぶご協力、本当にありがとうございました。

～チーム一同～



