

Panasonic NPO サポートファンド ～ 2012年度 実施報告 ～

持続可能な組織デザインと遊びの社会的地位向上の為の人財育成事業



～子どもがまんなか 手作りの冒険遊び場～

NPO法人プレーパークせたがや



子ども達をまんだにした遊び場環境 = 地域づくりの実現！

▼プレーパークで見られる日常風景。



プレーパークは、子ども達の「それ、やってみたい！」を応援する場

現状

1. 突発的な事業拡大による人材不足と兼任が多すぎるゆえの機動力の低下
2. 経営面を考える定期的機会の不在
3. 安定的な人材雇用のための資金不足

背景

その背景には、組織内部に関わる人材による
(理事・運営委員・専任有給スタッフ・ボランティア)
中長期戦略が共有できていない！

目的

▼NPOとして持続可能な運営体制の確立

1. 中期計画の策定による運営戦略の見える化
2. 「やりたい！」を実現する運営体制の強化
3. 遊びの社会的地位向上の為の人財育成

目標

1. 運営実施体制の強化 (役割と権限の明確化)
2. 運営に関わる人財の育成 & ボランティアの拡充
3. 自主財源率向上の為資金調達の仕組み作り
(研修センター準備室たちあげ / 3年後：350万円売上)

【持続可能な組織デザイン】



1. 新中期計画策定に関するコンサルティング導入

1-1. 新中期計画策定に関するコンサルティング

1-2. 中期計画の実施にむけたコンサルティング

1-3. 運営組織体制の強化

a. 事務局

b. 世話人(遊び場運営ボランティア)活性化,

c. 自主財源確保

【遊びの社会的価値向上】



2. 遊びの社会的価値を伝える組織内人財育成

2-1. 組織内人財育成「研修センター」を実施する為の基盤整備

2-2. 有給専門スタッフの社会的地位向上のための研修

2-3. 仲間を増やす「言葉」を獲得するためのスキルアップ研修

■ ■ コンサルティング導入により指摘をうけた課題 ～その1 ■ ■

助成金に頼りすぎない「自団体の強みを活かす」
資金調達のしくみづくり

🌱 私たちの強み

- ・ 全国初の冒険遊び場づくりのパイオニアとして、歴史を刻み続けている。
- ・ 運営の喜び / 失敗の経験豊富さ！
- ・ パイオニアだからこそ、外部からの見学視察&講師依頼が多い。

🌱 強みを活かして現状突破！

- ・ 子どもの遊びの重要性を社会に広く訴える「研修センター準備室」立ち上げ！
- ・ これまでの運営経験をノウハウに変え資金を生み出す仕組みづくり。

「講師：IHOE 川北 秀人氏からのコメント」
冒険遊び場づくりのパイオニアだからこそ、
後進に続く人に届けられることが、きっとある！



■ ■ コンサルティング導入により指摘をうけた課題 ～その2 ■ ■

運営ボランティアを増やすにはどうするんだ?!問題
二年々減少する 人財確保の解決🌱 減少する原因とは?

- ・ 日々の雑務に追われ、活動の社会的影響や良さを言葉にする機会が少ない。
- ・ 活動の喜び / 悩みをシェアする機会の減少。
- ・ 気づくと目の前のことだけに追われ、初心を忘れがち→モチベーション低下へ

🌱 原因分析から現状突破!

- ・ 語らにゃ損ソン! 「プレーパークの明日を語ろう」ワークショップの実施。
- ・ WSを通じて、プレーパークに魅了されたきっかけ等を思い出し、自らのモチベーションを高める。
- ・ 想いをシェアする中で、仲間を増やす言葉を獲得する。

「講師：IHOE 川北 秀人氏からのコメント」

「私のプレーパーク」を改めて語り合うことで、活動の喜びが実感できる。
活動の歴史が長い団体こそ、自らの活動をふりかえろう!



■ ■ 【持続可能な組織デザイン】外部講師によるコンサルテーションの成果(全5回実施)

1) 自主財源率を高める為の方策「研修センター準備室」立ち上げた！

▼これまでのノウハウを資金に変える為の“商品開発”の実施(5本の企画が立ち上がる)

【企画A】プレーリーダーおよび理事&運営委員の外部出張による資金調達

【企画B】視察・対応「集中受入れ日」設定

【企画C】研修受入れ①「がっつり体験コース」(対象：学生)

【企画D】研修受入れ②「Amano's セミナー」(対象：冒険遊び場との繋がりが薄い保護者等)

【企画E】人財育成「基礎コース」(対象：助成団体&企業)

2) 運営の要である世話人増やすにはどうするんだ?!ワークショップの実施により増えない根本的要因を拾い、改善策を練った！

▼総会後のイベントとして実施(参加者：64名)悩みと喜びをシェアすることで現状打破を試みる。

▼根本的な原因を発見し、改善策を出しあえた。現在、改善策を試行中。

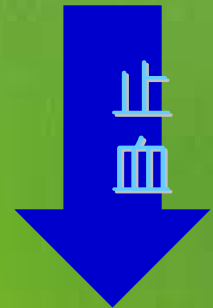
3) 理事会にて、「現実に即した中間決算」を行ったことで、財政難脱出に関する緊急打開策が検討された！

▼この理事会をきっかけに、「寄付型自動販売機」1号機を設置し資金調達を開始。

1. 研修センター準備室にて¥100万円以上を資金調達できた！
2. 運営者を増やす糸口が見えてきた！現在実践中。
3. 前年度赤字82万円から、今年は、赤字脱却に向かっている。

■ 2011年の取り組み

- 赤字運営を脱却する為の措置 = 止血 (治療方針の決定)
 - ・ 中期計画の策定
(目玉は、資金調達の仕組みを入れ込んだ「研修センター」の創設決定)



赤字脱却

■ 2012年の取り組み

- 法人の体内が健康体になるよう循環を生み出す = 栄養補給
 - ① 研修センター実働ワークショップの実施
(お金を生むシステムとして稼働させる為の「研修センター」立ち上げ)
 - ② 実現性の高い中期計画の策定「ブラッシュアップ」
(2012年6月総会議決に向けて、より精度の高い内容に準備する)



健康体へ

■ 2013年の取り組み

- より健康体となる為の体力づくり = 筋力アップ
- ③ 内部人材育成
(“子どもにとって遊びの重要性”を社会に訴えることができる人材育成)



「3年目の方針～いよいよ飛躍期へジャンプアップ!～」

【1年目(2011年度)】具体的な戦術を含めた中期戦略をたてることができた。

【2年目(2012年度)】組織運営上の抜本的問題に着手。財源確保の仕組みづくり

【3年目(2013年度)】研修センター本格稼働&組織内人材育成のベースづくり

「2013年度：組織基盤強化における3つの柱」

1) 研修センター本格稼働!

2012年度：研修センター準備室の試行、
2013年度：研修センター本格稼働へジャンプ!

2) 組織内人材育成

遊びの社会的価値を伝える「組織内人材育成」
有給スタッフの研修体系開発に力を入れる

3) 使い続ける中期計画

計画は立てたままでは意味がない。
評価し、改善することを重視する。



～「ホップ/ステップ/ジャンプ！」で飛び立つ為に～



～ 当団体へのご支援、誠にありがとうございます！引き続きよろしくお願い致します～