15

ANUUAL REPORT
（2015.4~2016.3）

Non Profit Organization
特定非営利活動法人しゃらく

ANNUAL REPORT について

本報告書は事業報告書と事業計画書の 2 部構成としています。対象は、2015 年 4 月 1 日から 2016 年 3 月 31 日（2015 年度）の活動としています。

特定非営利活動法人しゃらく 概要

■名称	特定非営利活動法人しゃらく
■設立年月日	2006 年 1 月 24 日
■所在地	神戸市須磨区須磨浦通 4-4-6 須磨浦ビル 204 号室
■連絡先	電話 078-735-0163 FAX 078-735-0164
■ホームページ	http://www.123kobe.com
■理事	代表理事　小倉譲 副代表理事　西川伸一（医学博士） 常勤理事　須貝静 常勤理事　小嶋新 非常勤理事　坂本泰樹（医学博士）
■スタッフ数	常勤スタッフ 11 名　パート 3 名 計 14 名（2016 年 5 月 1 日現在）
■事業目的（定款 3 条）	この法人は、地域住民や主に高齢者・障がい者・疾病患者等に対して、安心や信頼と生き甲斐を持てる地域づくりの推進、ゆとりあるライフスタイルを提案・支援する事業を行うことにより、心のバリアフリーの創造に寄与することを目的とする。
■事業内容（定款 5 条）	(1) 地域活性化及び地域観光振興事業 (2) 外出や旅を通した生きがいづくり支援事業（旅行業法に基づく旅行業） (3) 一般乗用旅客自動車運送事業（福祉輸送事業） (4) 介護保険法に基づく居宅サービス事業 (5) 介護保険法に基づく居宅介護支援事業 (6) IT・DTP による情報提供サポート事業 (7) 相談業務・人材育成事業 (8) 職業紹介事業 (9) 生涯学習講座と各種イベント企画開催事業 (10) 生きがい支援基金事業

第 11 期 通常総会

□開催場所
しゃらく訪問看護ステーション
うみ　事務所
（神戸市須磨区須磨浦通 4-4-6-207）

□日時
2016 年 5 月 15 日（日）
14：45 ～ 16：45

CONTENTS

特定非営利活動法人しゃらく 概要 ····· 2

事業報告　2015 年度

ご挨拶 ····· 4

事業報告 ―ハイライト―

しゃらく旅倶楽部 / オーダーメイド旅行 ····· 6

事業報告

しゃらく旅倶楽部 ····· 7

古民家再生バスツアー / 共感旅行 ····· 8

インキュベート ····· 9

しゃらく訪問看護ステーションうみ ····· 10

2015 年度メディア掲載 ····· 11

事業計画　2016 年度

しゃらく旅倶楽部 ····· 13

インキュベート ····· 14

しゃらく訪問看護ステーションうみ ····· 15

ご挨拶

拝啓　薫風の候、時下ますますご清祥の段、お慶び申し上げます。平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

さて、2014 年は過渡期である 1 年であったと、昨年度の総会にてご報告させて頂きました。そのため、スクラップ & ビルドを実施し、理念とのバランスなき事業の廃止、まやかしの成長から本来の成長へ、事業を整理してきました。

その結果、本年度は、創業以来最大最悪な経営危機を迎えた 1 年となりました。決算上においても、大幅な赤字となりました。

赤字の原因は新規事業の立上げによる投資に加え、事業整理による管理費の上昇が原因であり、創業以来の大幅な赤字は今後の資金計画にも大きな影響を与えます。

ただ、事業の廃止とより理念に近い新規事業の立上げによるこの「痛み」も、これからの 10 年を考えた際、より安定した経営と社会にインパクトを与え続ける上ではあってしかるべきことであったと考えております。

衰退・撤退か成長への忍耐か　生みの苦しみ

創業以来、しゃらく旅倶楽部事業を中核として成長してきました。しかし、旅倶楽部の成長と共に、成長著しかったのは行政委託系事業である「その他」事業でありました。そんな中、事業を見直し本来業務に集中できる体制への構築のため、しゃらく訪問看護ステーションうみを新設し、地域ケアの充実とケアが必要な方も旅行に行ける体制の構築を目指してきました。

しゃらく旅倶楽部としても、癌等のターミナル期のお客様や医療的ケアが必要なお客様の対応が難しかった 2014 年度までの体制を考えると、訪問看護を内製化することは、大きな希望であり夢でもありました。

訪問看護の許可申請・共に仲間になって頂ける看護師の募集・事務所整備と 2015 年開設に向けての準備は順調に進んできました。その結果、2015 年 4 月にしゃらく訪問看護ステーションを開設、その後様々な書類の準備等を行い 2015 年 7 月より実働しました。しかし、訪問看護ステーションを開設するために金融機関からの 1500 万円の借入、その資金を軍資金に一部日本財団から援助を受けながらも事務所改修や物品購入などを行い、多額の資金を使いました。また、組織が存在すると売上があるなしに関わらず、固定費・人件費等の経費は必要となり、約半年間の間、収入が少ない中で組織を維持するための体力勝負の時期が続きました。そんな衰退の一途をたどる中、資金的にも限界が見え、他部門への経営圧迫も著しく顕著になり、撤退の 2 文字が頭の中をよぎる毎日であったように思います。

あきらめる事、そこには代償が伴うものであると分かっていましたが、それ以上にあきらめる事の安易な発想と、私たちを必要としてくれている旅のお客様や訪問看護の利用者のことを思うと、もう少し耐えることが先決であると考えました。

その結果、代表理事である私の給料を 85% の減給、訪問看護ステーションスタッフも勤務日数を減らして頂くなどの対応を実施し、更に代表個人が会社へ 350 万円を緊急に貸し付ける対応を致しました。その後、10 月頃から何とか訪問案件数が増加し、単月ベースでの黒字化を果たすことが出来ました。協力頂いたしゃらく family の皆様には本当に頭が下がる思いであるのと同時に、安定と成長が持たされた際には、必ずや何らかの形で恩返しができればと思っております。

旅事業と訪問看護事業の連携

訪問看護ステーションを開設するに辺り、旅事業と訪問看護事業そのものが旅にとっても訪問看護事業にとっても大きな特徴になると考えていました。2015 年度を通じて、ターミナル期の方の結婚式の参加、医療

ケアが必要な方の鹿児島への帰省支援やハワイ旅行等、様々な事例が生まれその強みが活かされた 1 年であったように思います。しかし、設立から間もない訪問看護ステーションの仕組みなどがまだまだ未整備であるため、本来業務以外に従事するべきことが多く、旅からの仕事依頼に応えることが出来ない案件も多数ありました。

今後は、訪問看護ステーションはまだ仕組みの構築段階ではありますが、徐々に他の訪問看護ステーションにはない「強み」を最大限活かせる体制を構築し、実践することが今後の大きな経営課題であると思います。

インキュベート事業　　自主事業化への一歩

2014 年度の委託事業「すごいすと事業」がなくなり、また設立以来継続受託している「生きがいしごとサポートセンター事業」も年々予算が削減される中、事業費・人件費の捻出に苦労が伴う 1 年でありました。

毎年の総会資料でも記載しておりますが、単年度契約における委託・補助事業は私たちの思いや努力・戦略と結果とは別の所において事業継続の可否が決まる事業でもあり、安定経営にはほど遠い事業でもあります。そんな状況から少しでも脱皮するためにも、本年においてはインターンシップ事業をモデルとして実施。他 NPO が先駆的に実施している事例からすると足元にも及ばない結果しか出せていない現状ではありますが、インキュベート事業の持続可能性への挑戦を一歩踏み出したことは、10 年目の弊法人として評価できることであると考えております。

しかし、インキュベート事業の年間予算約 2000 万円を補う体制になるには、もう 2 ～ 3 年の月日が必要であると思います。特に、補助委託系事業は、与えられた予算を消費しながら結果を産む事業であるため、今後は、予算を消化する体質から予算を生み出す体質への脱皮が失敗と成功の分岐点になると思います。

2016 年度のあるべき姿　困難なときこそ人の進化が問われる

2015 年度は「お金」に苦しめられた 1 年でもありました。また、その他中核業務と周辺業務の整理が出来ていない中、周辺業務の業務負荷が大きくなり、中核業務が疎かになることが多々ありました。その辺りを解決し、まず足場をしっかりと固めることに 2016 年度は注力する 1 年としたいと考えます。そのために、

① 資金繰り表を整備し、常にキャッシュフローを確認できる状態に。
② 2018 年度末までに、自己資本率を総売上高の 30% まで引きあげるため、
2016 年度末には自己資本率 10% を目指す。
③ 法人全体の中核業務と周辺業務を整理整頓し、役割分担表を作成する。
④ 各部門の業務フローを確立した上で、スキルアップの作成とスキルアップのための研修の実施。
⑤ 会計・予算管理・労務管理・スケジュール管理・その他周辺業務など、
内部マネジメントを確立するため、事務局次長の候補者を募集及び育成。

上記 5 点を実施した上で、必要とあれば周辺業務専従スタッフを配置なども考慮した対策を実施し、より事業運営を実施する上で適切な体制を構築することを目標とします。

特定非営利活動法人しゃらく

代表理事　小倉譲

はじめての海外旅行

お客様から「死ぬまでにフィレンツェに行きたいの」そうお話を頂いたのは、2015 年の 9 月頃のことでした。

日本からイタリアまでのフライト時間は、14 時間程度。時差は 8 時間。日本と同じように寒い気候。それだけでも、旅慣れした私たちだって疲れる。さらにそこに加わるのが「はじめての飛行機」「はじめてのパスポート」そして何より「初めての海外旅行」。80 代になるお客様にとっては決定までに少し時間と勇気が必要でした。

それでも心を決めたお客様。「行く！」という話になってからは、急いでパスポート申請、旅券手配、現地の移動・ホテル手配と慌ただしく準備が進みました。

出発の日の早朝、関西国際空港に向かうべくご自宅にお迎えにあがった際、「小倉さん　いよいよだね」と、私に抱き着いてこられました。健康 OK・モチベーション OK・準備も OK ！何十年も思い続けたイタリア　フィレンツェにいよいよ向かいます。

関空からパリそしてローマには、夜に到着。その日はすぐにお休みになり、翌日はローマ観光。足を運んだのが、バチカン市国のサン・ピエトロ大聖堂。そこで「ふぁ～」とお客様の感激の叫びが聞こえました。その後、二千年の歴史あるコロッセオへ移動し、ボルゲーゼ美術館へと足を運びました。

翌日、ユーロスターでフィレンツェへ。街そのものが歴史溢れる芸術の宝庫。到着するなり観光する前から街並みに感動されるお客様。今日からフィレンツェに 4 泊です。

この 4 日間はずっと美術館巡り。ヴェッキオ橋／ウフィツィ美術館 サン・ジョヴァンニ洗礼堂／ドゥオモ付属美術館／サンマルコ修道院／アカデミア美術館／ピッティ宮殿／ピサの斜塔―

覚えきれないほど色んな世界的な美術館を見ました。

「私、色彩に関心があるの、もう 20 才若かったら、フィレンツェに住んでいたわ。」と、日本に帰る道中お話してくれました。

元気なうちにまたヨーロッパ旅行に行きたい。そんなお客様のご要望に私も 100％以上の気持ちでお応えしていきたいと思います。

旅の行程

1 日目　関西国際空港からパリ経由でローマへ
2 日目　バチカン市国のサン・ピエトロ大聖堂
3 日目　ローマからフィレンツェへ移動
4 日目～7 日目
ヴェッキオ橋／ウフィツィ美術館／サン・ジョヴァンニ洗礼堂／ドゥオモ付属美術館／サンマルコ修道院／アカデミア美術館／ピッティ宮殿／ピサの斜塔

8 日目　フィレンツェからパリ経由で関西国際空港

しゃらく旅倶楽部

平成 27 年度の全体実績としては、受注件数 143 件（前年比▲ 8.9％）、利用者数 493 人（前年比▲ 13.8％）ともに減少したものの、売上金額合計では 24,848,857 円（前年比 11.1％増）と前年度に引き続き過去最高額を更新した。

●受注型企画旅行の売上金額は前年比 84.0％増。特に海外旅行案件や要介護 4、5 レベルや緩和期のお客様のオーダーが増え、一件あたりの単価が大きい案件の割合が高かったことが主な要因である。今後を考えると軽度で海外旅行に定期的に行ってくださるような固定客を如何につかまえるかが安定への鍵となる。

●手配旅行の売上金額は前年比 15.8％増。小口案件の数は相変わらず多いが、件数が減っているにも関わらず売上金額が前年より上がっていることから、手配旅行についても一件あたりの利用額が上がっていると言える。今年度の利用状況から見ると、付添いのみの手配旅行が今後も増えてくると考えられ、他の介護保険外サービスの価格を踏まえ、付き添い単価の値上げを検討すべき時期に来ている。

●募集型企画旅行については旅倶楽部のパックツアーと旅リハ倶楽部合わせた売上金額が前年比 88.4％とほぼ倍増。前年度は日帰り温泉パックツアー 2 本しか催行できなかったのに対し、今年度は 7 本の催行にこぎつけることができた。立ち上げ以来何度も募集をかけながら全く催行できなかった時期が続いてきたが、8 年目でようやくコンスタントに催行できる芽が出てきている。旅リハ倶楽部については売上金額、利用者数ともに微減。今年度から最少催行人数に達しない場合、もしくは送迎時間が大幅にかかる場合においては不催行とすることを徹底していることもあり、売上金額の数字自体は下がっているが毎月ほぼコンスタントに催行はできている。

旅リハ倶楽部

前年度に引き続き、以下の内容で少人数の日帰り団体旅行を実施した。

●対象：自力歩行可能ではあるが外出しにくい神戸市内在住の高齢者
●頻度：　1 ～ 2 回 / 月
●参加者数：4 ～ 8 名 /1 回
●行先：兵庫県・大阪府・京都府等関西圏内で主に花で有名な観光地（片道 30 分～ 1 時間 30 分）
●価格：4,980 円＋高速代・駐車場代等諸経費 /1 回
●目的：新規顧客の開拓・囲い込み
●目標：顧客リスト 200 名分

■ 2015 年度行先一覧と開催実績

	行先	催行回数	参加人数
4 月	三田芝桜	2 回	15 名
5 月	白毫寺藤・荒牧バラ園	3 回	18 名
6 月	舞洲ゆり園・山崎菖蒲園	2 回	12 名
7 月	あべのハルカス	2 回	12 名
9 月	キリンビアパーク・大阪天神繁盛亭	2 回	14 名
10 月	篠山黒豆・フラワーセンター	3 回	22 名
11 月	奈良公園・大阪城公園・長岡京	3 回	18 名
12 月	藤城清治せかい展	1 回	7 名
1 月	舞子ビラ新年会・グリコピア神戸	2 回	39 名
2 月	なんばグランド花月・大阪ニフレル	2 回	14 名
3 月	明石魚の棚	1 回	7 名
	合計	29 回	177 名

●実施回数は前年度の 29 回から 23 回、のべ参加者数は前年度 177 名とほぼ並びの 178 名、売上金額は 1,210,415 円と前年度 1,261,300 円から▲ 4.0％減となった。今年度から最少催行人数に達しない場合やお迎えに時間がかる場合は不催行としている。実施回数・売上金額が減ったものの、のべ参加者数が同水準で保つことができたことから前年度より効率的に運営できていると言える。

●顧客リストの登録者数は前年度 110 名から 152 名と増加したものの、目標とした 200 名には及ばなかった。例年のことではあるが、登録者数を増やすための営業活動がほとんどできていなかったのが響いている。

しゃらく旅倶楽部売上金額実績

※ H26 年度「福島ツアー」実績は除く
※介護タクシーなどは除く　（単位：円）

	受注型企画旅行	手配旅行	募集型企画旅行		合計	受注件数（のべ）	利用者数（のべ）
			この指・パック	社会学校			
H27 年度	8,931,775	7,005,281	2,297,869	6,613,932	24,848,857	143	493
H26 年度	4,854,080	6,050,434	1,219,810	10,239,094	22,363,418	157	572
H25 年度	4,604,081	7,129,238	630,610	9,137,680	21,501,609	184	592
H24 年度	3,828,203	4,345,241	―	5,999,335	14,172,779	115	441

事業報告　しゃらく旅倶楽部

古民家再生バスツアー

東日本大震災の発災から 5 年。古民家再生バスツアーも、立ち上げから 4 年目を迎えた。

2015 年度は計 6 便（7 月～ 11 月）を催行、のべ 118 人の参加があり、売り上げは 4,402,846 円。前年と比べて、便数としては 4 便、参加者数は 108 人、売り上げは3,000,338円の、いずれも大幅な減少となった。

全 6 便中 4 便に ひょうごボランタリープラザの助成（320,000 円× 4 便＝計 1,280,000 円）、1 便に しみん基金・こうべの助成（300,000 円）を受けることができた。

これまでの催行実績を年度ごとにまとめると以下のとおりになる：

- 2012 年度：　7 便（135 人）
- 2013 年度：　9 便（207 人）
- 2014 年度：　10 便（226 人）
- 2015 年度：　6 便（118 人）

発災から時間を経るにつれて、被災地に対する世間の関心は薄まっていく。それに伴って集客力が低下していくのは、「災害被害からの復興支援」という性格を持った当事業にとって、当初から明らかに予測された結果ではある。

社会的使命を終えた活動が撤退していくのは当然の形であり、やや逆説的な言い回しをするなら、支援活動の開始当初から、私たちは撤退というハッピーエンドに向かって事業を進めてきたといえる。

しかし実情として、ツアーで訪れた際に接する現地や被災者の様子からは、「復興完了」という明るい雰囲気の感じ取れないのが難しいところである。

被災者の口から「東京オリンピック」という言葉が出るのをしばしば耳にする。これはオリンピックを楽しみに待つという心情ではなく、自分たちに向けられる社会の関心が他に奪われることの危機という文脈で語られる。熊本県を中心とした大きな震災が発生したことで、宮城県の被災者が抱くこの危機感が一層増すことは想像に難くない。

ツアーが滞在する尾ノ崎地区で支援活動を行う事務局の機能が低下していることも、昨年の集客力が落ち込んだ一因にもなっている。2016 年は現地事務局の体制にもテコ入れを行い、活動の内容とテーマを明確に打ち出すことで、この大きなピンチをチャンスに変える必要がある。

共感旅行

特定の病気や障がいをもつ方の中には、不安や悩みを抱えて生活している方が多くいる。患者会に見られるように当事者同士が集まって話すことで、少しでもその不安や悩みを解消できるわけだが、非日常の旅を通じて、楽しみながら当事者同士が語り合い、気づき、感じ合うことを目的として立ち上げたのが、この「共感旅行」である。

その最初の企画として、「乳がん共感旅行」「視覚障がい者共感旅行」の募集を開始した。

---

①乳がん共感旅行

- 「伊勢志摩の海の幸と伊勢神宮へ参る共感の旅（3 月 12 日発 1 泊 2 日）」39,800 円　結果：不催行
- 「春の小豆島とシーカヤックを体験する共感の旅（4 月 17 日発 1 泊 2 日）」49,800 円　結果：不催行

②視覚障がい者共感旅行

- 「旬のかにと本場出石のそば打ち体験ツアー（2 月 27 日発 1 泊 2 日）」39,800 円　結果：不催行
- 「辻井伸行コンサート　ホテルランチ付ツアー（3 月 20 日日帰り）」24,800 円　結果：催行

乳がん共感旅行については、企画段階から乳がん経験者 K 様に参画いただき、また広報の面では「NPO 法人つなぐサポート神戸」様の協力を得た。しかし、残念ながら催行は叶わなかった。その原因として、1 泊旅行が参加のハードルを上げてしまった、プロモーションの期間が短かったことなどが考えられる。6 月に日帰り旅行を企画しているので、その状況を見て今後の継続を検討したい。

視覚障がい者共感旅行については、企画段階から神戸アイライト協会様の協力を受け、視覚障がい者の方へのヒアリングや広報にご助力頂いた。2 本の旅行の内、1 本を催行することができた。視覚障がい者の参加人数は 4 名。5 名が最少催行人数だったので、1 人の未達となった。しゃらくが持つ既存のお客様を募集し催行することができた。後日実施したアンケートでは、「旅行に 1 人で参加したい」という要望が多かった。視覚障がい者向け旅行のニーズは、まだあると見ているが、料金面のハードルもあり、旅行先やコンテンツと料金のバランスを取りながら提案していくことが重要。今後、しゃらくの新たな旅のカテゴリーとして継続させていきたい。

NPO・SB 創業支援事業

・生きがいしごとサポートセンター神戸西事業
・コミュニティビジネス全県活性化事業
・NPO 法人設立・運営相談窓口神戸西事業
・IT・DTP サポート事業

生きがいしごとサポートセンター神戸西事業

兵庫県しごと支援課からの補助を受け、2006 年度から当事業を実施している。神戸西地域のコミュニティビジネス（CB）やソーシャルビジネス（SB）の創業支援を担っている。行政からの予算が削減される中でも、相談業務（起業 13 件、拡充 3 件）やセミナー実施（のべ 272 名）など十分な実績を上げることができた。ただ、求人数は増加傾向にあるものの、求職者数が大きく減少しており、今後の対策が必要である。

コミュニティビジネス全県活性化事業

兵庫県しごと支援課からの委託を受け、2013 年度から当事業を実施している。引き続き、洲本市の淡路島アートセンターなどと連携して事業を実施した。2015 年度はコワーキングやローカルメディアなどをテーマにセミナーを開催した。最近では都市部から淡路島に注目が集まっており、当事業がその一助になることができたと考えている。

NPO 法人設立・運営相談窓口神戸西事業

神戸市市民協働推進課からの委託を受け、2012 年度から当事業を実施している。設立相談（147 件）、運営相談（178 件）と相談件数は 2014 年度に比べて倍増した。説明会は NPO 法人設立、事業報告書等の手続き、マイナンバーをテーマに 4 回開催し、参加者が 67 名とこちらも倍増した。ただし、神戸市内では NPO 法人の新規設立件数が鈍化しており、ニーズの地道な掘り起こしが求められている。

IT・DTP サポート事業

2015 年度は社内のクリエイティブの制作を優先し、新規案件は原則として受託しなかった。例外として、ウィメンズネット・こうべのプロジェクトサイトの立ち上げから IT 環境のメンテナンス、スタッフのサポートまで幅広く対応した。また、オフィルクリエーションのプロボノの申し出を受け、LGBT の家族と友人をつなぐ会や神戸ノラネコ TNR 実行委員会のクリエイティブのディレクションに協力した。

TRADE（トレード）

・学生による企業への長期実践型インターンシップ

学生による企業への長期実践型インターンシップ

半年以上に渡って学生を企業に派遣し、実践的な就業経験を積んでもらうことで、企業・学生双方に貢献することを目的とした新規事業である。しゃらくはコーディネーターとして両者のマッチングやインターン生のサポートを行う。

事業初年度となった今年度は、派遣開始時期を 2016 年 2 月に設定した。ひょうごボランタリープラザによる助成を受け、受入企業からのコーディネート費を無料に設定し、実験的に事業を行った。結果として、兵庫県下の特色ある 3 社（山旅人、百姓市場、eConnectJapan）に学生受け入れの承諾を得た。一方、学生の募集には苦戦したが、3 名の派遣が決まった。

今後の課題を分析すると、1Day インターンシップなど短期型のインターンシッププログラムが急激に増加したこと、半年間という長期間の派遣であることが学生にとって高いハードルになっていること、受入企業の事業分野や特徴のバラつきにより効果的なプロモーションができなかったことなどが考えられる。

■ 協力企業

- 株式会社山旅人【西宮市】
  登山をメインとした旅行を企画・販売している旅行会社
- 百姓市場株式会社【南あわじ市】
  淡路島で特産品のブランディングを手掛ける食品加工会社
- eConnect Japan 株式会社【神戸市】
  外国人観光客向けの IT サービスを提供するベンチャー企業

百姓市場の研修中、パートナー農家さんから説明を受けている参加学生

事業報告　　しゃらく訪問看護ステーションうみ

しゃらく訪問看護ステーションうみ

「可能性を一緒に考え、思いを形にしていくお手伝いをします。」を合言葉に、2015 年 4 月に開設した訪問看護ステーションうみ。立ち上げ時から尽力した看護師の奥﨑、岸本、山口、オフィスディレクターの櫻井に加え、8 月からは作業療法士の川口も加わり、5 名のスタッフの奮闘があり、初年度を乗り切ることができた。利用者は年間を通じて、延べ 41 名であった。その他、助成金事業として、主に近隣にお住まいの方を対象にしたフォーラムや勉強会を実施した。「さいごまであきらめない在宅ケア」と題し、鎌田實氏にご登壇いただいたフォーラムには、約 240 名の来場があった。また介護や医療的ケアがまだ必要ではない方を対象にした全 6 回の勉強会は、うみの事務所を利用したカフェスタイルで実施。回を重ねるごとに、参加者同士の対話が深くなり、勉強会の内容についてだけでなく、ケアに対する不安や実際に看取りを行った経験なども話されていた。当初の狙いよりさらによい形で創出される空間を作ることができたと感じている。

看護師から――フォーラムをきっかけに訪問看護が始まった K さんのお話

最期まで自宅で看てやりたいとの思いで在宅療養中でしたが、高齢の妻 1 人での介護は病状が進行していくにつれ大変なものになっていきました。新たな症状が出るごとに不安に揺れ、その度に何度も何度も車を走らせました。このまま自宅で看続けることができるのかという不安と葛藤の中、「お父さんは私が最期まで家で看たるわ」と覚悟を決められました。その数週間後、最期のときを妻とご家族だけで看取ることができました。

そして、「みんなが、何があっても最期まで支えるから…と言ってくれたから頑張れたわ！」という嬉しい言葉をいただきました。やりきった後の妻の表情には、清々しささえ感じられました。忘れられない出会いと濃厚な 2 ヶ月半に感謝します。

諏訪中央病院名誉医院長　鎌田實先生講演会「さいごまであきらめない在宅ケア」報告

鎌田實先生の講演会には、約 240 名の方に参加いただきました。半数以上が須磨もしくはその近辺に在住の方で占められ、地域住民の方にたくさん参加していただきたいと思っていた私達にとって大変嬉しい結果となりました。

鎌田先生は「１％はだれかのために」をモットーに、多方面で精力的な活動をされています。当日も“人には心がある”ということを忘れず、“相手の立場になる”ことの大切さを、現場での実践例を踏まえてお話しくださいました。

中でも一番印象に残ったのは、「死にたい」が口癖の A 様の担当を務めた一人の男性のケアマネジャーのお話でした。A 様からお話を聞いているうちに、ご家族でラーメンを食べにいった際に、けがをして寝たきりになったということでした。彼は先生に「A 様とラーメンを食べてほしい」とお願いしました。そして食事した以降、A 様は「死にたい」とは言わなくなったそうです。

このお話から、既存の枠組みの中であきらめるのではなく、思いを受けとめ言葉にして行動していくと、新しい形になっていくことを感じました。家族にとって、外食はケガをした原因であってもその思いまで気が付きませんでした。しかし、A 様には家族に迷惑をかけた一因として、心の傷となっていたのでしょう。そのケアマネジャーも先生に既存のケアプランを外れたお願いには勇気がいったことでしょう。A 様の思いを感じ取った彼が言葉にして伝え行動する、そして、先生やご家族様もそれらの思いを受けとめ、A 様を送り出しラーメン食べるという思いを形にできました。

在宅ケアでは、心のあるケアマネジャーとの出会いが大事であること。介護する家族が全てを抱え込む必要はないこと。“１％を誰かのために生きる”ことが、ご利用者様やご家族の心の負担を軽くできる。そして、介護に関わる全ての人がチームとしてやっていく。このような心掛けがあれば”介護には希望がある”というメッセージを受け取りました

講演会の参加者からの質問にも、事例を挙げてわかりやすくお答えいただきました。先生の人柄が伝わる温かいお話は、笑いあり涙ありで、あっという間の 90 分間でした。

しゃらく旅倶楽部
2015 年 5 月 29 日　　中日新聞　特集・POPRESS

「夢」かなえる介助付きサービス

旅は最高のリハビリ

やさしい革命

序章 認知症 変わる表情

本章 不安・障壁 取り除く

インキュベート
2016 年 3 月 1 日　神戸新聞

地域の課題 事業で解決

ソーシャルビジネス 創業塾が開講

中央区

ソーシャルビジネスのあり方について話し合う受講者たち＝中央区東川崎町1

しゃらく旅倶楽部
2016 年 2 月 24 日　神戸新聞

乳がん患者 共感旅行

神戸のNPO「不安や悩み、仲間と解消を」

3.4月 参加者募集

その他メディア掲載、出演など

2015 年 12 月 9 日
ラジオ関西「時間です！林編集長」
古民家再生バスツアーについて紹介
2016 年 3 月 30 日
ABC ラジオ「ドッキリ！ハッキリ！三代澤康司です」
乳がん共感旅行について紹介

事業計画

2016年度事業計画

しゃらく旅倶楽部

■旅リハ倶楽部

前年度と引き続き、神戸市在住の 65 歳以上高齢者を対象に新規顧客獲得を目指す。今年度の数値目標は会員数 500 人とする。その手段として以下の営業・宣伝活動を行っていく。

●コープこうべ様のご協力を得てご高齢の利用者様 1,900 ～ 2,000 名を対象にアンケートを実施。アンケート用紙に無料お試し券をつけて参加を促す。

●神戸市内ケアマネジャーや有料老人ホーム担当者等に対する営業活動を実施、無料お試し券を 2,000 枚を 9 月末までに配布する。

●宅配弁当や介護用品レンタル業者等の配布物にも旅リハ倶楽部チラシを入れていただく。

●現会員への個別営業活動

「旅リハ倶楽部」の新規顧客獲得はしゃらく旅倶楽部存続において大きな課題であるが、例年営業活動にマンパワーを注ぐことができず、顧客数も微増状態が続いている。抜本的に解決するために無料お試し券を作成、ハードルをできるだけ下げることで営業面の弱さをカバーし、顧客数の大幅アップを目指す。

■パックツアー

旅リハ倶楽部の登録者数が増えるにつえ、パックツアーの催行数も増加し、徐々に波及効果が出始めている。今年度は企画内容をより充実させ、パックツアーのリピーターの増加を目指す。また、企画・広報・実施までの流れをルーティン化し、少ない人員でも安定して催行までできる体制を構築する。

目標は催行最低 8 回、売上金額は 100 万円とする。

■オーダーメイド旅行（手配旅行含む）

前年度は小倉・須貝・藤田の新体制でのぞみ、細かい業務の効率化を図ることで、どうにかまわしていた。ただ、乗務員が小倉・藤田の 2 名のみで対応しきれないケースも出てきたり、営業に人員を割けない等の課題はそれでも解決できないままであった。とりわけ運転と介助を担う藤田にかかる体力的負担は大きく、現状の体制のままでは売り上げ増に対応できない状況である。

今年度は藤田の体力的負担のないようなスケジュール調整を行うとともに、同時並行で二種の運転ができ、営業にも行ける新たなスタッフの雇用も視野に入れて動き、売り上げ増に対応できる体制を整える。

今年度のオーダーメイド旅行（手配旅行含む）の売上目標は 1,600 万円とする。

■古民家再生バスツアー

今年度は計 4 便のツアー催行を目標とする。震災発生から 5 年が経ち、人々の被災地への関心が低下した結果、集客力が落ちており、他団体による類似のプログラムが減少していることは事実である。そういった状況の中で、一人でも多くの志願者を具体的なアクションへ導くこと、また人々の被災地への関心をつなぎとめることは、本ツアーを継続することの大きな意義である。

一方事業を継続するからこそ立ち上がる課題も多い。特にボランティアを受け入れる現地の組織体制の見直しは喫緊の課題である。またボランティアに望まれる役割も変化しつつある。これまでは、目に見える作業を中心としたハード面に対する分かりやすい貢献が求められていたが、今後はアイデアの提供や情報の発信など、ソフト面での貢献が求められる。そういった課題や変化を考慮し、今年度は新たな受入体制を構築しつつ、ボランティアに対して明確な役割やテーマを打ち出していく。

2016年度事業計画

インキュベート

ビジョン

インキュベート事業は「神戸がソーシャルな取り組みで自主的に課題を解決し、持続的なまちになっていること」をビジョンに、次の３つの方向性で展開したい。第１に越境人材の育成、第２にソーシャルビジネス・NPO 創出のエコシステムの形成、第３に社会問題の解決策の輸出である。これからの 10 年をかけて、これらの方向性を目指しながら、事業を有機的に連結させていく。

2016 年度については、新事業（生涯いきいき情報センター、学生活動支援拠点、オウンドメディア）の立ち上げおよび運営体制の整備を優先的に実施する。

新事業の立ち上げ

生涯いきいき情報センターは神戸いきいき勤労財団が運営する勤労会館（三宮）の一角にあり、2016 年度から委託されることが決まった。ボランティアや仕事を求めるシニアが勤労会館には多く集まっているため、情報提供や相談対応が業務の中心となる。当事業と、生きがいしごとサポートセンター神戸西などの他事業が連携することで、シニアによる社会的活動をトータルに支援することが可能となる。

学生活動支援拠点は現時点ではニーズ調査中ではあるが、2017 年１月ごろの開所を目標としている。大学生が学外の NPO 等とプロジェクトを協働したり、活動したりすることを支援することを目的としている。また、長期実践型インターンシップ TRADE や NPO・SB 創業支援事業との相乗効果を図ることで、学生が神戸のまちでソーシャルな活動に取り組むことを全面的にバックアップしていきたい。

オウンドメディアはまだ構想段階である。防災・減災をはじめとして、社会的課題に対するさまざまな解決策を持つ NPO や SB が神戸市内にはある。これらの解決策を海外に広く発信するメディアの創設を考えたい。

運営体制の整備

生涯いきいき情報センターは三宮にあり、他事業は須磨で行っている。そのため、それぞれのスタッフが日常的にコミュニケーションをとることは難しく、事業間の相乗効果を発揮することも簡単ではない。そのため、各拠点間のスタッフのコミュニケーションをスムーズに行うため、定期的なミーティングや拠点間の人事交流、情報共有のためのグループウェアなどを導入する。

また、2015 年度の協働コーディネート業務の事業報告でも記したとおり、NPO・SB の分野の広がりや専門性の深化が進んでおり、それぞれのスタッフがすべての分野の団体を万遍なくサポートすることが難しくなっている。そのため、個人の興味・関心やニーズに合った活動分野ごとの専門担当を決め、その分野に集中させることで専門性を磨けるようにし、団体をより効果的に支援できるようにしたい。

既存事業の改善

生きがいしごとサポートセンター神戸西事業は、シニアによる社会的活動や CB の起業を促進するための複数のプログラムを実施する。生涯いきいき情報センターと連携することでシニアにもアプローチしやすくする。

コミュニティビジネス全県活性化事業は、2016 年度も事業を継続することは決まっているが、4 月現在で兵庫県から要項が発表されていないため､その後検討する。

NPO 法人設立・運営相談窓口神戸西事業は、2015 年頃から NPO が徐々に集まりつつある板宿や、これまで相談会を開催しなかった西区にて、相談会を開催することで NPO のシーズを発見する。

IT・DTP サポート事業は、2015 年と変わらず、新規案件を控え、オウンドメディアづくりと社内クリエイティブに注力する。

協働コーディネート業務は、職人技になりつつあるコーディネートの手法を協働の手引としてまとめ、体系的に整理する。また、今後に展開するべき事業や協力を得たい団体群をあらかじめ定めておき、それらの団体へのアプローチを集中的に行う。

TRADE は、学生活動支援拠点の動向を見ながら、2015 年度に続き試験的に実施する。具体的には、学生の受け入れは企業ではなく NPO とし、また長期だけではなく中期のインターンシップを展開することで学生のニーズをさらに明らかにしたい。

2016年度事業計画

訪問看護ステーションうみ

2016 年度は、訪問看護 2 年目となる。地域のケアマネージャーへの周知等などある程度できている。一方、訪問看護の現状の課題は内部マネジメントができていないこと。特に、全ての業務が手探り状態で進めてきた 2015 年度は、それだけでも時間的コストを浪費していたことは間違いない。よって、2 年目である 2016 年度は、内部マネジメントを確立するため、中核業務と周辺業務の住み分けを実施し、業務の見える化を図り、内部マネジメントの確立が急務である。その為に、下記の 5 つを目標に進めていく計画である。

(1) 基本的業務のフローの確立

(2) 周辺業務を実施するスタッフの育成

(3) 看護師や作業療法士が働きやすい職場の構築

残業を減らし、有給休暇 50% 以上の消化を目指せる体制に。そのためには、常勤看護師に加え常勤看護師を支えるパート看護師の増員。

(4) 旅行部門との連携強化

上記 (2) の達成と共に旅行部門とのコミットメントを増やせる体制を構築し、看護師・作業療法士も旅行に行ける体制の構築。

(5) 顧客増をめざし、月平均売上高を250万まで伸ばす。