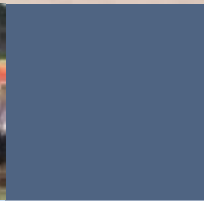
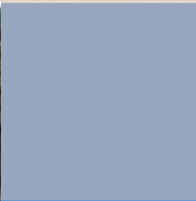
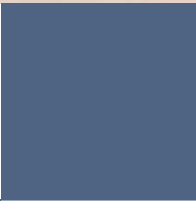


# 16

ANNUAL REPORT  
(2016.4~2017.3)



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、2016年4月1日から2017年3月  
31日（2016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	第12期 通常総会  <input type="checkbox"/> 開催場所 神戸ソーシャルキャンパス (神戸市中央区雲井通5丁目3-1 サンパル 231号) <input type="checkbox"/> 日時 2017年5月27日(土) 15:30～17:30
■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207号室	
■連絡先	電話 078-735-0163 FAX 078-735-0164	
■ホームページ	<a href="http://www.123kobe.com">http://www.123kobe.com</a>	
■理事	代表理事 小倉譲 副代表理事 西川伸一(医学博士) 非常勤理事 坂本泰樹(医学博士)	
■スタッフ数	常勤スタッフ9名 パート5名 計14名(2017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) 外出や旅を通じ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	

## CONTENTS

特定非営利活動法人しゃらく 概要	2
------------------	---

### 事業報告 2016 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	8
熊本地震ボランティアバスツアー	8
インキュベート	9
神戸ソーシャルキャンパス	10
しゃらく訪問看護ステーションうみ	10
2016 年度メディア掲載	11

### 事業計画 2017 年度

---

しゃらく旅倶楽部	13
インキュベート	13
神戸ソーシャルキャンパス	14

## 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年度は事業成長が見込めず「事業的過渡期」を迎え、それを打開するために新規事業を始めた2015年度は、「衰退・撤退か成長のための忍耐」の判断により、忍耐を選んだ結果、2016年度は700万円を超える赤字を計上して迎えました。結果的には3年連続の経営危機となりました。

本年度は、万全の準備で臨んだ2015年度スタートの新規事業、「しゃらく訪問看護ステーション事業」からの撤退があり、これは大きな事件であったと認識しております。万全の準備が、実は万全でなかったのは、結果を見ると明らかです。より安定した経営と社会インパクトを目指した挑戦は失敗に終わり、人的にも経営的にも高い代償を支払うことになりました。

その失敗により多くの利用者・働いていたスタッフ・多くのステークホルダーにご迷惑をおかけしたことをこの場を借りてお詫び申し上げます。

一方で挑戦せずして失敗はなく、挑戦するからこそ失敗を経験できることも間違いありません。そういった意味で、反省することは大いに反省し、失敗が教えてくれたことを常に胸に占め、またこの苦しい3年間で感じ学んだことを生かしながら2017年度に新たな挑戦に臨んでいきたいと思っております。

敬具

### 2015年度から続く、経営危機と見えてきた出口

2015年度は、訪問看護ステーション開設のための借入金と従来からあった借入金、加えてキャッシュフローが悪化したときの代表である私個人からの借入金を合計すると、一時期2,000万円近い借入金となりました。それは、売却できない固定資産計上分を除くと債務超過を意味し、2016年度は何十回も何百回も法人の清算を意識し、代表である私自身が生涯を通じて返金できる金額を考え、その判断のタイミングを見計っておりました。

解決する方法は、4つしかありません。1つめは、売上を上げる。2つめは、利益率を高める。3つめは、コストを徹底的に見直す。4つめは、社内マインドを変えることです。

1つめである売上は、本年度、しゃらく旅倶楽部が前年度比約2倍の売上を上げました。その要因は大型案件があったことも否定できませんが、様々な社会ニーズに迅速に対応したからだと思っております。2つめも、やはり旅部門において一定の利益率の確保を意識したことにより、それに結果が出ました。3つめは、事務所を2か所から1か所に集約したり、リースを見直したり、6台あった車を全部売却したりと、徹底的にコストカットを図りました。4つめはまだ道半ばではありますが、コストカットに関しては一定の協力を得られたかと思っております。その結果、2000万あった借入金を全額返済でき（その後570万円の新規借入）、ある程度の健全化が図れたかと思っております。

その取り組みの成果は、決算書にも表れております。2015年度の正味財産は5,666,606円と2014年度から52%の減額計上し、資金繰りに悩まされました。しかし、本年度の決算において2014年度正味財産と同額程度、13,393,260円を計上し、経営危機前の経営体力が戻ったといえます。ただ、現段階でまだ借入金が600万円近くあり、その返済分を代表の小倉個人の寄付金によって返済している状況です。本当の復活とは、しゃらくの収益性が更に向上し、その収入において借入金を返済できること、加えて働く仲間のベースアップができる状態になることかと思っております。そういった意味で出口が見えてきたものの、あともうひと踏ん張りが必要です。

### 新しい競争ルールの創出（創造面）シナジー

過去の反省を踏まえ、これからは旅を軸に成長戦略と社会インパクトを与える仕組みを作る必要があります。

それは弊法人の強みでもある旅行を軸に、ソーシャルビジネスを創造する。そのポイントは、

- (1) インキュベート事業、特にソーシャルキャンパスとのシナジーを生むこと。
  - (2) 弊法人が持つ背伸びした能力を超えない範囲で実施すること。
  - (3) 現存するネットワークの活用での事業展開
- であると考えています。

今日までの旅行部門は、主には高齢者向けの個人型オーダーメイド旅行を軸とし、時に震災復興の緊急支援型ボランティアバスツアーを実施してきました。その事業形態は維持しつつも、今後は企業や団体に対しても商品開発を実施していければと考えています。ただ、今日の旅行業界は10%ビジネスといわれるほど薄利多売であることが現実で、売上こそ上がるが利益が残らず結果的に経営上の苦勞から抜け出せないのがこの業界の常であるように思えます。

だからこそ、今日までNPOとして実施してきたプログラム開発力を最大限に活かし、旅行プラスアルファの商品企画を創造することにより、売上と一定の利益率の確保と社会インパクトある新しい事業体の創出がポイントになるかと思っています。

上記(1)～(3)を一気呵成で実施することは困難ですが、本年より旅行のプロである方をアドバイザーとして協力を得て、時間をかけて育てていきたいと考えています。

#### 経営のプロとしての体制構築（管理面）

---

弊法人の管理面における大きな課題は2つあると認識しております。1つめは、属人化・個人商店化が顕著になっていることです。今、最も大切なことは事業への帰属意識だけでなく、働く仲間のしゃらくという集団への責任という自覚であると思います。要するに、自らの範疇だけでなく法人全体を見渡し、各事業を実施する体制の構築が必要です。ただし、このような意識面においての改革は時間を要するため、少しずつ醸成していければと思います。

2つめは、昨今までの経営危機を「見抜く力」「責任が取れる体制」「解決するための行動」がある経営体制の構築です。特に、①マネジメント面から客観的に法人全体を見回しながら助言できる方、②会計・労務関係に長けており、会計の流れやキャッシュフロー計算等をアドバイスできる方、③多大なネットワークがあり、営業面でサポートしていただける方を、2017年度中に役員への就任依頼を行い、マネジメント体制の構築を図っていければと思います。

特定非営利活動法人しゃらく  
代表理事 小倉譲



## 行ったことのない佐賀を満喫する旅



今回で2度目のご利用となるお客様。前回は、2泊3日で和歌山をめぐる旅でした。

体が元気なときには、全国色々とご旅行をされていた方で、今回は、これまでに足を踏み入れたことがなかった場所のひとつ、佐賀県へと2泊3日の旅をしてまいりました。

徳島県より「うずしお」「マリンライナー」「新幹線」を乗り換えて向かったのは、博多。



2日目は、祐徳神社にまずは足を運び、お客様も御守りをご購入。その後、武雄御船山に行きましたが、残念ながら工事中のため思った以上に観光はできず。

すぐに、有田陶磁の里に足を運び、使いやすいマグカップを探すこと1時間。結局見つからず…それでも目の保養になったと喜んで頂けました。

3日目は、うなぎを食べに。お客様も大喜びです。うなぎを美味しく頂いた後は、櫛田神社を観光し、帰路につきました。



博多から介護タクシーで、まずは吉野ヶ里歴史公園に足を運びました。



天気もよく晴天だけに暑く、観光はほどほどにソフトクリームを食べてホテルへ。

お客様は「きざみ食」がメイン。ホテルとの事前の打合せ通り、お客様がおいしく召し上がりやすい形でご提供いただきました。



道中、次は滋賀県に行きたいと、嬉しい一言。是非、お供させていただきます。

催行日：2016年5月20日～22日

体制：看護師1名 添乗員1名(小倉譲) 現地ドライバー計3名

しゃらく旅倶楽部

平成 28 年度の全体実績としては、受注件数は 130 件（前年比▲9.1%）と減少したものの、売上金額合計では 31,735,775 円（前年比 27.7%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 64.3%と大幅増を記録した。ただ、約 600 万円の大口の海外旅行案件を除くとほぼ前年と同様の数字であった。得意顧客が亡くなられたり、状態が重くなって旅行に出られなくなる方が増える一方で、新たなリピーターとなってくださる方も少しずつ増えてきてはいる。

●手配旅行の売上金額は前年比▲13.1%とダウンした。こちらは新規顧客が増えていないことが大きく影響したと考えられる。

●パックツアーについては、売上金額 1,215,750 円と前年比 11.8%UP となった。H 27 年度に続いて 10 本中 4 本と催行確率は上がっている。宿泊を伴うツアーは実施率が低いのが気になる点である。

●社会学校は古民家再生ツアーが H 27 年度催行本数 4 本、売上金額 4,402,846 円に対し、H 28 年度は催行本数 3 本、売上金額は 3,414,235 円と 22.5%ダウンとなった。やはり社会的にも東日本大震災の記憶が薄れてきているせいか、参加者が集まりにくくなっている。熊本震災ボランティアツアーは早めに企画・募集できたこともあり、催行本数 8 本、売上金額 5,573,052 円とほとんどが催行でき、一定の成果を残すことができた。

しゃらく旅倶楽部売上金額実績

	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・バック	社会学校			
H28 年度	14,677,398	6,085,910	1,985,180	8,987,287	31,735,775	130	547
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

※介護タクシーなどは除く (単位：円)

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：6～8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

2016 年度行先一覧と開催実績

	行先	催行回数	参加人数
4 月	平等院	1 回	7 名
5 月	白毫寺藤・須磨離宮公園	2 回	13 名
6 月	舞洲ゆり園	2 回	14 名
7 月	あべのハルカス	1 回	7 名
9 月	京都鉄道博物館・みとろ観光果樹園	3 回	22 名
10 月	篠山黒豆・フラワーセンター	2 回	15 名
11 月	法隆寺	2 回	14 名
1 月	サントリー山崎 (モニター)	1 回	4 名
2 月	姫路玩具博物館 (モニター)	1 回	4 名
	合計	15 回	100 名

●実施回数は前年度の 23 回から 15 回、のべ参加者数は前年度 178 から 100 名、売上金額は 769,430 円と前年度 1,210,415 円から▲36.4%と大幅減となった。企画に問題があったのか、ハイシーズンに最少催行人数に達することができず、不催行となったのが 5 本あったこと、また、12 月以降は車両の買い替えに伴い、モニターツアーを除いて催行しなかったことが大きく影響した。

●顧客リスト登録者数 200 名を目標としていたが、181 名に止まった。新規顧客のほとんどがケアマネ経由であり、積極的な顧客獲得営業が全くできていないことが大きく響いた。

## 古民家再生バスツアー

東日本大震災の発災から6年。古民家再生バスツアーも、立ち上げから5年目を迎えた。

2016年度は計3便(8月～10月)を催行、のべ65人の参加があり、売り上げは2,454,235円。前年比としては、便数としては3便減(50%)、参加者数は53人減(44.9%)、売り上げは1,948,611円減(44.3%)となった。

全3便にひょうごボランティアプラザの助成(320,000円×3便=計960,000円)を受けることができた。

2014年度をピークとして、以降の減少傾向は確実に進んでいる。本年度は熊本県を中心とした大地震も発生し、世間の東北に対する関心が相対的に薄まったことも、この減少傾向に拍車をかける形となった。

6年目となる2017年度は、事業の出口戦略を念頭に置いた企画と運営が求められる。これまで5年間関わってきた事実がある以上、世間の無関心化に乗る形で安易な形でツアーを撤退させるわけにはいかないが、「バスツアー」という枠組みにこだわらず、これまでのツアー参加者を中心とした「尾ノ崎を知る」人たちが、個人レベルで訪問しやすくなるような形へと、企画を変容させていきたい。2017年度はそれに向けた過渡期となる。

前年度から最も大きく変わった点として、現地の受け入れ態勢の変化が挙げられる。

ツアー開始当初から現地コーディネーターを務めてきた田邊氏が、今年度からその役を降り、それに代わって、前年度から手伝いに来てくださっていた三浦氏が務めることとなった。

田邊氏の温かな人柄はこれまでの参加者の中に「また尾ノ崎へ行きたい」という気持ちを呼び起こす大きな要素であった。しかし、「古民家再生」という任務の遂行に関しては、ビジョンや計画性の欠如が少なからず見受けられ、具体的に形となる成果を上げられていなかった。その点、新コーディネーターの三浦氏は、事業の成果という観点からは大きな進捗をもたらしたが、その反面、参加者の抱く親近感はやや薄まった感がある。

ただ、古民家オーナーの神山氏はツアーへの愛着とコミットメントをいよいよ増している。滞在中の新しいムーブメーカーとして、これまで以上に参加者と神山氏との接点を増やしていきながら、来年度以降の活動の形を模索していきたい。

## 熊本地震ボランティアバスツアー

2016年4月14日未明に発生した熊本地震。被害を受けた家屋は計18万棟を超え、一時は18万人を超える避難者が出ました。

阪神淡路大震災の経験者として、また同じ国に住む人間として、東日本大震災の時と同様に、現地で必要とされていることと、私たちのできることをつなげ、何か復興への一助を担えればと思い、5月末に視察のため現地に足を運びました。

震災発生後から1か月半の月日が流れていましたが、町の中は瓦礫が散乱し多くの人にとって住み慣れた地域での生活が困難な状況にありました。すべてのボランティアセンターに足を運び、ボランティアの必要性などをヒヤリングして回りました。その結果、特に被害が大きかった益城町・西原町のニーズが大きかったこと、またカウンターパートナーがいたこともありボランティアバスツアーを実施することとなりました。

ボランティアバスツアーは、6月～9月の各月に2回ずつ催行し、1泊4日(車中泊2泊)で実施し、計8回のボランティアバスツアーにおいて延べ228名の参加がありました。

活動内容は、6月7月は倒壊の可能性のある家屋や車庫などの解体作業。8月から農業支援、9月は熊本鉄道の復旧支援などを実施しました。

このボランティアバスツアーは決して楽

ではない行程であるにも関わらず、遠くは岩手県から、また中学生から80歳を超える方まで、様々な方に参加していただきました。助け合う意識を持つ日本に住む方々を目的の当たりしに、主催者として誇りに感じる事ができたツアーとなりました。

最後に、このツアーを実施するにあたり、株式会社神鋼環境ソリューション労働組合様・川崎重工業株式会社様からヘルメットを寄贈いただきました。この場を借りて御礼申し上げます。

	参加人数	小計
6月	21人	44人
	23人	
7月	15人	39人
	24人	
8月	26人	51人
	25人	
9月	26人	94人
	17人	
合計	8回	228人



## SB・NPOの創業・運営支援

- ・生きがいしごとサポートセンター神戸西
- ・コミュニティビジネスインターンシップ
- ・協働コーディネート業務
- ・NPO法人設立・運営相談窓口神戸西
- ・IT・DTPサポート

## 生きがいしごとサポートセンター神戸西事業

県しごと支援課からの補助で、2006年度から実施している。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・運営支援を行っている。兵庫県からの予算が削減されているが、相談業務（起業8件、拡充7件）やセミナー（参加者数のべ319名）などを実施した。求人数が増加する一方、求職者数が大きく減少するという傾向が2015年度ごろから続いており、今後は生涯いきいき情報センターなどとの更なる連携が必要である。

## コミュニティビジネスインターンシップ事業

県しごと支援課からの委託で、2013年度から実施している（これまではコミュニティビジネス全県活性化事業という名称）。引き続き、洲本市の淡路島アートセンター、淡路市のハタラボ島協同組合などと連携している。洲本市中央にある市民広場でのマーケット開く企画案があり、その立ち上げを側面からサポートするために、3回の連続講座を開催した。マーケットが継続的に開催されることで、移住後のしごとづくり支援につながればと考えている。



## 協働コーディネート業務

市民協働推進課からの委託を受け、2010年度から実施している。神戸市内のSBやNPOと行政の協働推進、政策立案のアドバイスなどを行っている。2016年度は、約640時間従事し、13団体を並行で支援した。他にも、SBに関するセミナーを2本企画立案（計4回実施）し、神戸市職員向けの協働コーディネートマニュアルを作成した。

## NPO法人設立・運営相談窓口神戸西

市民協働推進課からの委託を受け、2012年度から実施している。設立相談（99件）、運営相談（131件）と相談件数は2015年度に比べて減少した。NPO法人から一般社団

法人へ流れる昨今の傾向が影響したものと思われる。NPO法人設立に関する説明会を2回開催し、参加者は36名であったため、NPO法人設立のニーズ自体がなくなっているわけではない。

## IT・DTPサポート

2016年度は2015年度に続き、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。その中でも、ひょうごこどもカフェ（主に兵庫県の有志の職員による勉強会）のホームページの立ち上げ、コープともしびボランティア振興財団・西国古道ウォーキングサポートのホームページのリニューアルを手掛けた。また、ウィメンズネット・こうべ、あしやNPOセンター、多言語センターFACILに引き続き協力した。なお、担当スタッフの勤務日数の減少、新規事業の立ち上げに伴う選択と集中により、当事業を撤退し、他団体への引き継ぎを進めている。

## 越境人材の育成

- ・生涯いきいき情報センター
- ・TRADE（トレード）
- ・神戸ソーシャルキャンパス（別ページ）

## 生涯いきいき情報センター

神戸いきいき勤労財団からの委託を受け、2016年度から運営している。主に、シニアの生きがいや就業支援として相談を行っている。2016年度は1,377件の相談に対応し、ボランティア、生涯学習、就業支援がほぼ1/3ずつである。70歳以上の就業支援に関する相談が増えている一方で、企業や団体が70歳以上を雇用することは少ないため、このミスマッチをどのように解消するかが課題である。

## TRADE

ひょうごボランタリープラザの助成を受け、2015年度から実施している。半年以上に渡って学生を企業等に派遣し、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する。2016年度は受入団体をNPOに限定し、学生のニーズを再度把握することに努めた。受入NPOは、インターナショナル、Peace&Nature、Oneselfである。2015年度は問い合わせ数そのものが少なかったが、2016年度は11名の応募があり、5名をマッチングすることができた。なお、当事業は神戸ソーシャルキャンパスを開設したため、インターンシップ事業もソーシャルキャンパスに集約する。

## 事業報告

### 神戸ソーシャルキャンパス

#### 交流拠点の設置・運営

神戸市からの補助を受け2017年1月に設置、運営を開始した。三宮サンパル2階の一室を主に学生向けの交流スペースとして開放すると同時に、地域のボランティアやインターンシップの募集情報を集約することで、学生と地域のニーズをマッチングさせることが主な機能である。オープン前は神戸市からの助成金を活用し、内装工事を行った。合計30名の学生のアイデアを集約し、建築士の設計と施工業者の指導の元、学生が主体となり作業した。オープンしてから2016年度末まで、利用登録学生が38名、訪問した学生が述べ169名であった。オープン前の段階から関わりを持っていた学生が主に登録・利用しており、登録者数・訪問者数を増加させるには、まず場所としての認知度の向上が必要である。また、2016年度は4件の相談を受け、その内3件がマッチングに繋がった。ネット上でも3名の学生をマッチングさせることができた。今後は単なるマッチングだけでなく、地域貢献活動に取り組む学生グループの結成や、短期プロジェクトの立ち上げ等を支援していくことで、ソーシャルキャンパスのコアな利用学生を増やしていく必要がある。

#### 地元中小企業を対象とした求人支援

神戸市からの補助金は年度ごとに減額され、2019年度を目処に打ち切られる予定である。つまり減額分を自主事業で得られる収益で補填し、3年後にはビジネスとして自立している状態になっていることが求められる。そこで、ソーシャルキャンパスとして取り組む収益事業として、神戸市近辺の中小企業を対象とした求人支援事業を立ち上げる。2016年度は①学生が関心のある企業を訪問することで、学生と企業の接点を作る「会社訪問」、②学生目線で企業の採用活動を見直す「企業PRの支援」、③新入社員の横のつながりを企業間で作ることで人材の定着を図る「若手社員サークル」の3つの事業企画を軸に、神戸市近辺の中小企業3社にヒアリングを行い、企画のブラッシュアップを行った。

### 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は、2016年11月末をもって閉鎖しました。

訪問看護ステーションうみを開設してから約半年間は、ほとんど利用者もなく苦しい経営が続きました。しかし、ケアスタッフの「あるべきケアの質」を追求し、一つ一つ利用者様と向かい合いながら実施してきた結果、近隣の居宅介護事業所からの信頼を得ることができ、急激に利用者が増え始めました。

一方で、利用者が増えると同時にオンコールへの対応が増したことで、1日の訪問件数が多い日には5件～6件の訪問件数になったこと、土日のケア日数が増えたことなどにより、ケアスタッフの負荷も急激に大きくなってきました。加えて、件数が増えれば増えるほどドクターやケアマネへの報告、請求書作成のためのレセプト業務など周辺業務も増加し、業務負荷は更に大きくなりました。

そこで、新しい看護師の確保のため、ハローワークや求人広告を出しました。ただ、あの手この手と手法を変えて募集しましたが、看護師の確保に失敗しました。

同時期に、訪問看護ステーションうみの管理者が退社希望を申し出てきたことにより、継続可能性を模索しましたが、①創業時の運営の責任の一助を担う管理者の退職という事態 ②他のケアスタッフも家庭的・身体的事情が重なり、継続は困難と判断し閉鎖する決断をいたしました。

考えられる失敗の要因は、①土業業務であるために、無資格である代表の小倉等のフォローには限界があったこと

②運転資金の枯渇 ③利用者増によるケアスタッフの心身への負荷の急激な増加 ④弊法人が培ってきた風土やマインドと、土業との不一致及び統一の失敗などがあったと考えております。

閉鎖に伴い、地域の各ステークホルダーの方々、何よりも50人以上いた利用者に対してご迷惑をおかけしたことをここにお詫び申し上げます。



しゃらく旅倶楽部  
2016年5月14日 神戸新聞  
ボランティアバス来月  
運行 神戸のNPO「しゃらく」

神戸ソーシャルキャンパス  
2017年1月30日 読売新聞  
ボランティア学生の力を  
神戸市がNPO紹介拠点

**ボランティアバス 来月運行**  
NPO法人しゃらく（神戸市須磨区）が熊本地震の被災地で活動するためのボランティアバスを運行する。6～9月に計9回を予定しており、継続的な支援を目指す。  
しゃらくは支援と学びをテーマに、東日本大震災で津波被害を受けた宮城県巻市の古民家再生に取り組みたり、福島原発事故で避難を続ける人の話を聞いたりする活動をしてきた。今回は家屋被害が相次いだ熊本県西原村や益城町の現地ボランティアセンターを通じ、住宅の後片付けや汚泥の除去、救援物資の仕分け作業などに取り組む。

4月下旬、現地を訪ねた同法人の小倉謙代表は「想像よりも被害が大きく、継続支援の必要性を痛感した。熊本のために一緒に汗を流しましょう」と呼び掛ける。  
3泊4日（2泊は車中、1泊は現地研修施設の大部屋）。出発日は6月3、24日▽7月1、15、29日▽8月11、19日▽9月16、22日の計9回。神戸市役所前からバスに乗る。各回25人まで。高校生以下は保護者の同意書がいる。参加費2万9800円（3食、バス代、ボランティア保険など含む）。しゃらく ☎078・735・0163 （木村慎行）

3泊4日、9月まで計9回

**ボランティア学生の力を**

神戸市がNPO紹介拠点

学生とNPOをマッチングするイメージ図

ボランティアの充実  
ボランティアの活躍  
ボランティアの活躍

学生有志ら運営 SNS発信、起業も支援へ

インキュベート  
2016年8月29日 神戸新聞 貧困家庭への目配りを 子ども食堂テーマにセミナー

**貧困家庭への目配りを**

子ども食堂テーマにセミナー

実践者 関係性築く機会に

- その他メディア掲載など**
- 2017年1月12日 / 時事通信社 / 学生とNPOの交流拠点=久元神戸市長
  - 2017年1月13日 / 神戸新聞 朝刊 / NPO活動 継承の拠点 学生参画促す「ソーシャルキャンパス」
  - 2017年1月14日 / 日本経済新聞 朝刊 / NPO法人と学生交流拠点 神戸市
  - 2017年1月19日 / 産経新聞 朝刊 / NPOと学生交流拠点 29日開設 神戸市、市内での就職・起業支援
  - 2017年1月25日 / 日刊工業新聞 / 学生とNPO交流拠点開設
  - 2017年1月30日 / 読売新聞 朝刊 / ボランティア学生の力を 神戸市がNPO紹介拠点
  - 2017年1月30日 / 神戸新聞 朝刊 / 学生とNPOつなぐ場に 中央区 交流拠点がオープン

# 事業計画

# 2017 年度事業計画

## しゃらく旅倶楽部

年間売り上げ目標 25,000,000 円

年間粗利（売上総利益）目標 10,000,000 円

	売上目標	粗利目標
4月	2,500,000	1,000,000
5月	2,500,000	1,000,000
6月	2,200,000	880,000
7月	1,600,000	640,000
8月	1,200,000	480,000
9月	1,800,000	720,000
10月	4,500,000	1,800,000
11月	5,500,000	2,200,000
12月	1,500,000	600,000
1月	300,000	120,000
2月	400,000	160,000
3月	1,000,000	400,000

※前年度 古民家・熊本ツアー実績を省いた売上金額  
→ 22,691,505 円…10.2%の売り上げ増が必要  
⇒売上アップ・収益の安定化が最大の目標

### 1. 旅行業界の「あって当たり前」スキルの習得

⇒一人ひとりの生産性の向上

#### ①手配スキルの習得・向上

- 飛行機・JR・観光バス等の基礎的知識・手配をする上での業界の常識の習得
- 国内の宿泊先・食事施設の主な場所を覚え、使えるようにする。
- 日本旅行商品を売れるぐらいまでに知識を習得・αラインを使いこなせるようになる

#### ②書類作成の簡素化・標準化

- 旅程表から見積書・請求書・手配関係の書類まで全て見直す⇒効率的に作業が行えるように改善

#### ③その他

- 精算方法に関する知識の習得・保険取扱の検討等

### 2. 仕事の効率化による時間の創造

⇒営業活動の時間を捻出

#### ①営業による見込み客の発掘・団体旅行の受注訪問営業（主に有料老人ホーム等の施設や患者会等）

- ◆目標：100件※8.3件/1か月

#### ②営業による新規顧客獲得

- ◆目標：新規顧客人数 上半期20人・下半期20人

#### ③既存客のフォロー

- ◆目標：電話フォロー 上半期50件・下半期50件

## インキュベート

### ビジョン

インキュベート事業では「市民がどのような状況におかれていても、自身の課題を解決できる社会を目指し、個々の力を高めるお手伝いをする」であり、「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」をビジョンに掲げている。ここからの3年間で取り組むべきことは、

1. それぞれの事業が持つネットワークやノウハウを交流させながら、それぞれの受益者を効果的に支援できる体制づくり
  2. 自分たちが事業を受託することに留まらず、神戸市内や兵庫県内のSBやNPOに広く影響を持つ政策を提言し、実行
  3. 神戸ソーシャルキャンパスをはじめとした自主事業の収益源の確保
- の3点である。

### 選択と集中

2016年度から生涯いきいき情報センター、神戸ソーシャルキャンパスという新しい2つの事業を開始した。また、非常勤講師などの講演依頼も増えている。しかし、スタッフ数はそれほど増えておらず、新しい事業のノウハウを身につけることに時間がかかることから、事業の選択と集中を行っている。

そこで、IT・DTPサポート事業から撤退することを決定した。2016年度末から2017年度にかけて、当事業で支援してきた団体の引き継ぎを進めており、2017年初頭にほぼ目処がたった。一部の団体については、インキュベート事業との多大なシナジー効果を期待できることから、引き続き支援を行う。

それ以外にも、いくつかの運営委員会や実行委員会等からの辞退、また委員会等に参加するスタッフの変更など、それぞれが担当する事業に関連しやすい委員会等に参加することで、本事業とのシナジー効果を生みやすい状態にしていく。

### 各事業の連携

2017年度より、須磨事務所は3名、生涯いきいき情報センターと神戸ソーシャルキャンパスで三宮は7名と、三宮に在籍するスタッフの比率が高まっていることもあり、拠点間のコミュニケーションが課題である。また、2016年度末から2017年度にかけて新たにスタッフが5名増えており、そのスタッフの能力向上も必要である。

## 2017 年度事業計画

そこで、拠点間がコミュニケーションできるように事業を設計した。例えば、生きがいしごとサポートセンター神戸西の再就職支援事業は生涯いきいき情報センターとの共同開催、神戸ソーシャルキャンパスに紐づく大学等への出張セミナー（神戸市からの委託事業）は須磨事務所でコーディネートし、神戸ソーシャルキャンパスにも随時情報共有を行う。

### 新事業の種探し

インキュベート事業が掲げる「越境人材の育成」および「SB・NPOの創業・運営支援」に関連する事業メニューはある程度整備されたものの、「政策提言」や「社会問題の解決策の輸出」に関しては具体的な構想を持ち得ていない。そこで、既存の事業に取り組みながらも、新しい事業の種探しや神戸ソーシャルキャンパスの自主事業化の道筋を整えていく必要がある。

## 神戸ソーシャルキャンパス

### 事業目的

神戸市は、2020visionのテーマとして、「若者に選ばれるまち+誰もが活躍するまち」を掲げている。大学卒業年代の市外への転出超過は、何かしらの対策が必要とされる喫緊の課題である。本事業も学生が市内で活躍する様々なアクターとつながることで、市内に留まることを選択肢の1つとすることを狙っている。一方運営事業者であるしゃらくとしては、単純に若者を市内に留まらせることを目的とするのではなく、神戸市内・兵庫県内にチャレンジコミュニティの構成員となる若手を輩出することを目指し、事業に取り組む。ここで言うチャレンジコミュニティの構成員とは、社会起業家、社内起業家、NPO職員、フリーランス等、組織ではなく「職」、つまりそれぞれのやりたいことでキャリアを作っていく人を指す。チャレンジコミュニティの構成員が増えることは、市内におけるイノベーションの停滞やソーシャルセクターの若手人材不足などといった課題への対抗策となりうる。

神戸ソーシャルキャンパス事業における神戸市からの運営補助は3年後には打ち切れ、その時点でビジネスとして自立している状態になっていることが求められる。そのために、下記にある非収益事業によりソーシャルキャンパスを利用する学生の母数を増やし、本事業のプログラムを通して成長した学生を市内の中小企業とマッチングすることで収益を上げていくことを基本方針とする。

### 事業内容

事業は主に非収益事業と収益事業に分けられる。

非収益事業では、ソーシャルキャンパスを拠点に学生と地域のニーズをマッチングさせていく。単にソーシャルキャンパスで集約しているボランティア情報を学生に発信しマッチングしていただくだけではなく、地域の課題解決に取り組む学生グループの結成や、NPOと学生が協働でイベント等の実施に取り組む短期プロジェクトチームの立ち上げを支援することで、若者が主体的に地域に関わる土壌を作っていく。具体的には、2017年度中に12個のプロジェクトを立ち上げ、支援していく。現時点では、ソーシャルキャンパスの運営に関わる学生運営委員会がすでに立ち上がっている。学生運営委員会では、16名の学生が場をより良くしていくためのアイデアを出し合ったり、活動を広くPRすることを目的とした動画を作成したりしている。

収益事業として取り組む事業は主に2つである。1つは、神戸市近辺の中小企業を対象とした求人支援事業である。神戸市からの補助金により、資金的な余裕がある2017年度のうちに、対象企業のニーズに合わせた形で実験的にサービスを実施することで、2018年度以降に収益の軸となりえる事業モデルを検討するためのデータと経験を蓄積する。具体的には、①学生が関心のある企業を訪問することで、学生と企業の接点を作る「会社訪問」、②学生目線で企業の採用活動を見直す「企業PRの支援」、③新入社員の横のつながりを企業間で作ることで人材の定着を図る「若手社員サークル」の3つの事業案を元に、収益モデルを検討する。2つ目に、しゃらくが旅行業の登録を受けていることを活かし、国内外のNPO/NGOの活動フィールドを目的地としたスタディツアーを企画・実施する。具体的には熊本でのボランティア活動を目的としたツアーの継続やベトナムの児童養護施設を訪問し活動することを目的としたツアーの実施などを検討する。目標は国内ツアーを2本、国外ツアーを1本実施することである。



