

事業別損益と費用

〇〇年度事業計画

科目	事業	事業	事業	事業	事業部門合計	管理部門	合計
I 収益							
受取会費					0		0
受取寄付金					0		0
事業収益					0		0
					0		0
					0		0
収益計	0	0	0	0	0	0	0
II 費用							
(1)人件費							
給料					0		0
					0		0
					0		0
人件費計	0	0	0	0	0	0	0
(2)その他経費							
業務委託費					0		0
					0		0
					0		0
その他経費計	0	0	0	0	0	0	0
費用計							0
収益－費用							0

●ビジネスモデルのデータから、各事業別に収益及び費用の合計を計算して、この表を作成する。

●事業計画の段階で、概算でなく、積上げ計算による「収益と費用」の予算計画をする。

事業別損益と費用の状況

〇〇年度事業報告

科目	事業	事業	事業	事業	事業部門合計	管理部門	合計
I 収益							
受取会費					0		0
受取寄付金					0		0
事業収益					0		0
					0		0
					0		0
収益計	0	0	0	0	0	0	0
II 費用							
(1)人件費							
給料					0		0
					0		0
					0		0
人件費計	0	0	0	0	0	0	0
(2)その他経費							
業務委託費					0		0
					0		0
					0		0
その他経費計	0	0	0	0	0	0	0
費用計							0
収益－費用							0

●事業実施後、実施結果として、この表を作成する。

●計画時との比較より、改善や改革及び廃棄すべき事業を考察する。

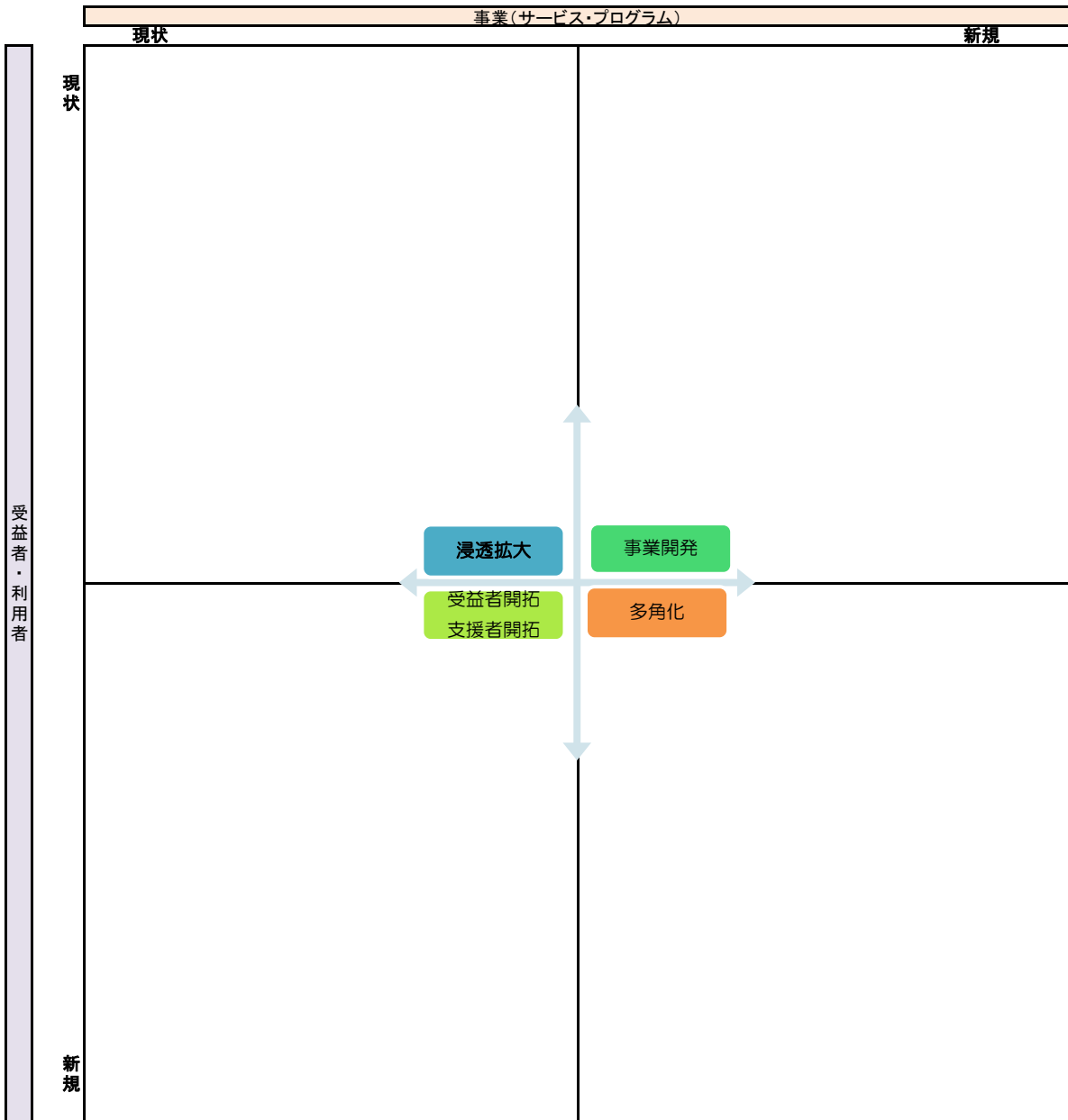
### 【強みを見つけるSWOT分析】

	組織の強み	組織の弱み
内部環境		
外部環境		

S(強味)    W(弱み)  
O(機会)    T(脅威)

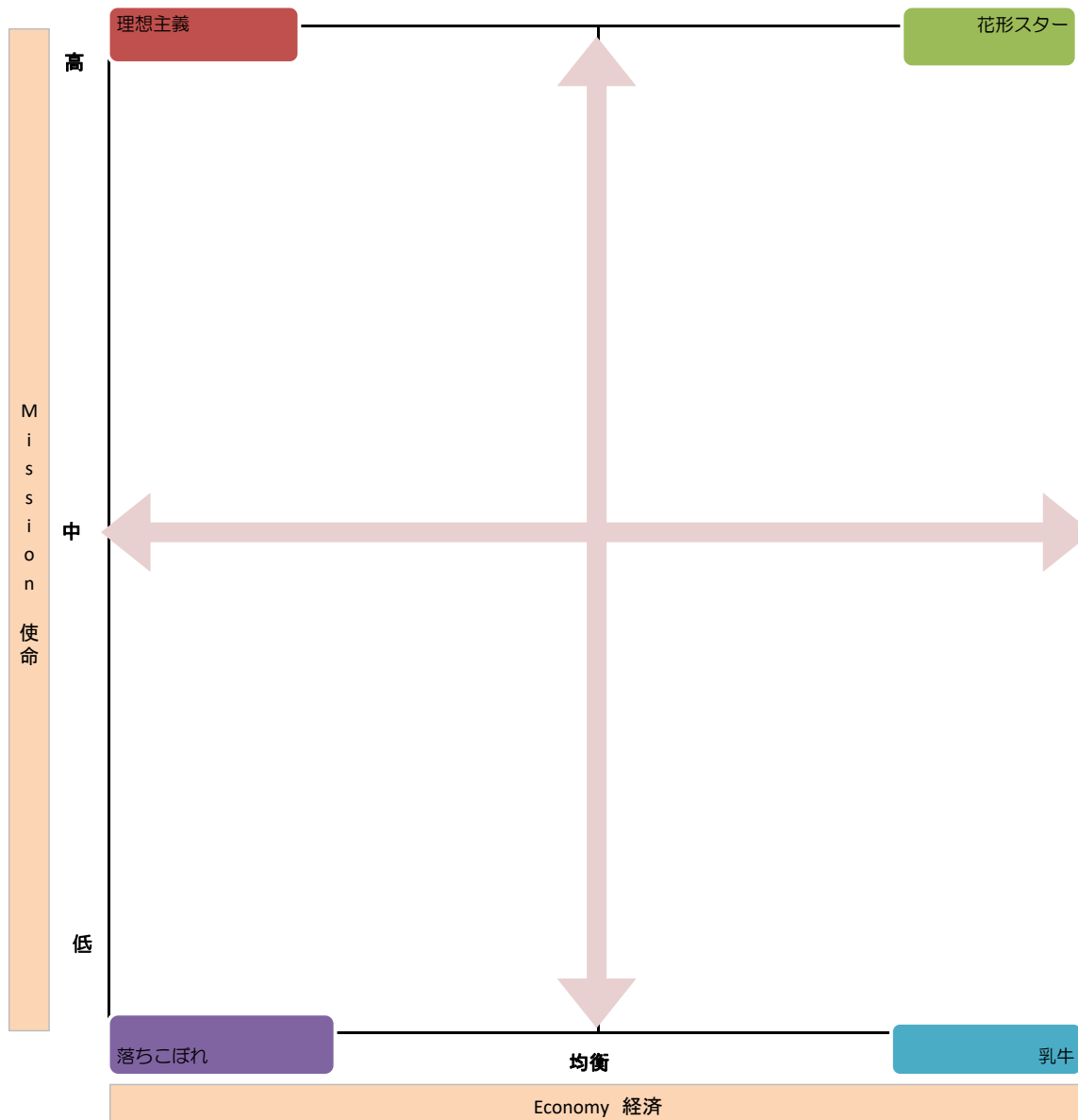
- 事業計画時にビジネスモデル作成で、内部環境・外部環境及び組織の強み弱みの調査データからこの表を作成する。
- 組織の改革は、チャレンジの機会を発見することから始まる。

# 【成長マトリックス】



- 受益者・支援者へのアンケートや面接及び取材によって取得した顧客のニーズの変化や潜在的なニーズの情報より、現状の事業を見直し、また、新しい顧客のニーズに対応する事業を計画し準備する。
- 変化に対応した戦略的な事業計画を組む。

【MEマトリックス】



- 事業別損益状況の表より、事業の使命と収益から、表の位置を記入する。
- 「落ちこぼれ」の位置にある事業。(使命に貢献がなく、収益がない事業) 勇気をもって廃棄する。
- 「理想主義」の位置にある事業。(使命に貢献度が高いが収益がない。) 他の支援者や寄付者あるいは企業などとの協働を目指し、少なくとも「収益＝費用」となるように事業を見直す。
- 「花形スター」の位置にある事業。顧客や市場及びニーズは、いつまでも不変ではない。すでに代替えのサービスが出現していたり、顧客のニーズ変化がある。市場のニーズ調査をして、事業を見直し、次の手を用意する。
- 「乳牛」この位置にある事業。収益は高いが法人の使命には貢献しない事業。収益が高いニーズの再調査と更に利便性へのサービスを考える。法人の使命と関連づけることができる他団体との協働事業への発展もある。

## 〇〇年度事業計画書

### 1 事業計画

●事業方針
●事業実施対象の現状
●事業の成果目標と成果指標

### 2 事業の実施に関する事項

(1) 特定非営利活動に係る事業

事業名 定款に規定した事業	事業内容	実施予定 日時	実施予定 場所	従事者の 予定人数	受益対象者の 範囲予定人数	支出見込額 (千円)	今年度 成果指標

事業名	タスク	事前市場調査	実施月日	実施予定の内容 インプット	実施計画 回数等 アウトプット	成果指標 見込まれる アウトカム 指標	収益見込額	担当者	担当者目標

- 「事業名」 定款に規定した事業
- 「タスク」 事業を達成させる作業名(タスク)
- タスクごとに、成果指標を設定し、それぞれのタスク担当者の達成目標とする。
- 事業全体の成果指標は、ロジックモデルからアウトカム指標を設定し、それを目標とする。
- 事業成果評価は、事業完了後の顧客・支援者等の面接やアンケート又は取材から取得した情報から社会への貢献への影響を評価する。
- 事業開始前に、顧客や支援者の状態やニーズを市場調査して、これに対応するアウトカム指標を設定し事業計画を作成する。
- 組織活動成果評価は、事業活動前と事業後の市場状態の変化から活動評価をしなければ、実質的な成果が測定できない。
- 組織の外に「活動成果」があり、組織の内には、「コスト」があるのみである。

○○年度事業報告書

1 事業成果

●事業成果報告
●事業実施対象の変化
●事業の成果目標と成果指標との評価

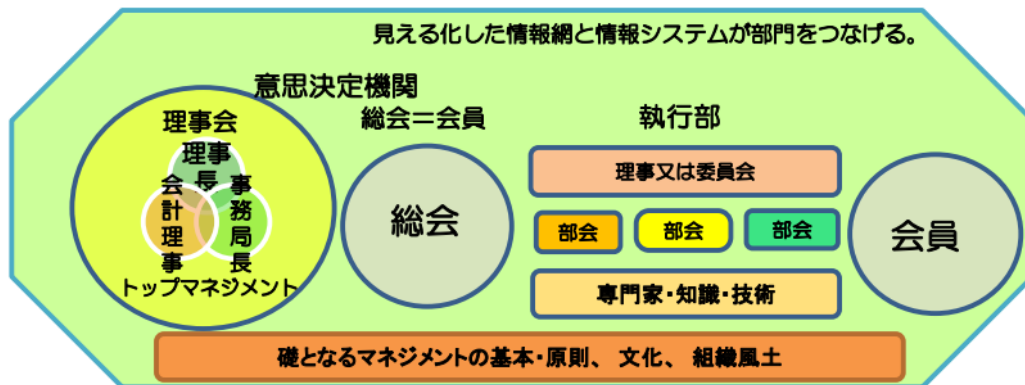
2 事業報告に関する事項

(1) 特定非営利活動に係る事業

事業名 定款に規定した事業	事業内容	実施予定 日時	実施予定 場所	従事者の 予定人数	受益対象者の 範囲予定人数	支出見込額 (千円)	今年度 成果指標







命令の組織でも縦組織でもない。ボスはいない。 信頼と責任と分担の組織

アメンバーのような内部構造  
考え方が変われば組織図も自然と異なったものになる。

NPO組織図

- 考え方が変われば、自ずと組織図も変わる。
- NPO法人が社会を変える。NPO法人の使命とNPO法人への期待は大きい。

組 織 (相互関係)

使命(ミッション)・目的(ビジョン)		
内部環境	外部環境	
●スタッフ不足 高齢化 専門知識の欠如 マンネリ 先例	●少子高齢化 行政の施策変更 支援者・寄付の増減	
●執行部 部会 アウトプット (内部情報) PDCAサイクル	●アウトカム インパクト (外部情報) 負の影響 顧客の変化	
●ロジック・モデル 短期・中期・長期の目標指標	●市場調査 顧客アンケート・訪問調査 クレーム対応 顧客開拓	
●改革・改善・みなおし (改革・革新) ロジック・モデル・サイクル 変化への対応	●価値の提供 新しいライフスタイルの提供	
●組織としての社会的役割	●他組織との協働 ビジネス・モデル 収益獲得の工夫 ●プロセスを含む透明性が高い情報-説明責任 ●市民が支え存続できる組織	●社会や顧客の要求 潜在する顧客の発見
●資源流通の仕組み構築		●共助社会への仕組み
●情報開示 透明性が高い組織		●市民の支援先選択 (クラウドファンディング)
●専門知識獲得の機会提供 やりたい事の自由な選択	●自由な社会 第二の人生への役割獲得	
●法令遵守 定款のみなおし 組織運営のみなおし	●クラスター型社会 縦組織や中央集権ではない。 組織が単独で活動するのではなく相互に関連をもち助け合う社会	
●費用(コスト)	●収益	
組織文化・社風・倫理・和・歴史・風土		

NPO法人のイメージ