

【 参加団体の成果物 】

《日本スクールコーチ協会》

- ・最終報告会 発表資料
- ・アクションプラン
- ・ワークシート

「人」と「組織」の問題を解決する力をつける
NPOの組織づくりサポートプログラム
日本スクールコーチ協会・修了プレゼンテーション

**青少年が豊に夢を描き
自ら実現する力を育む社会を目指す**

伴走支援者：藤井祐剛



特定非営利活動法人

日本スクールコーチ協会
Japan School Coach Association

アクションプラン

タスク名	11月				12月				1月				2月				3月			
	1 W	2 W	3 W	4 W	1 W	2 W	3 W	4 W	1 W	2 W 合宿	3 W	4 W	1 W	2 W	3 W	4 W	1 W	2 W	3 W	4 W
NPOサポートセンターの資料共有		■																		
フィードバック回収			■	■																
支部長へのヒアリング				■	■	■	■													
運営コアメンバーへのヒアリング							■	■												
理事、支部長、講師でのビジョン共有										■										
事業部の再編成										■										
個人の役割と責任の明確化										■										
人材の確保											■	■								
会議体制の再構築											■	■								
組織内コミュニケーションツールの活用と徹底												■	■	■						
支部と本部の情報共有フォーマット作成														■	■					
業務フロー																■	■	■	■	■
マニュアルの作成																■	■	■	■	■



成果・実績

- 今後の活動を推進するメンバーが、ミッションステートメントの再構築を行い、メンバー同士の繋がりが深まる
- 推進メンバーが自らの強みを活かした事業を選択し、既存の事業と新規事業の責任者が決まる

その結果 ↓

- 事業を拡大し、社会に影響を及ぼすための事業体制の再構築が進んだ

合宿前

- 理事長が新規事業を考え、強みのあるメンバーを選び、個人的にお願いをしていた
- 会議で「これ誰がやる？」という発言が出て、その場にいる人の中から適任者が決まっていた
- 「集客に困っている」という相談がありつつも、支部が抱える課題への対応が組織的に出来ていなかった
- 勉強会と養成講座の集客が、支部長の力に頼っていたので、支部長が変わると集客できなくなる支部があった
- 人材不足・マンパワーが足りない

熱海会議



昼間は会議室で



最終のまとめ

【議題】
ミッションステートメントの再構築
各事業部の責任者、
実行メンバーなどの決定



夜は居室に集まって

合宿後

- 事業部ごとのリーダーを中心に、合宿で決めた方向性に向かって活動を開始し始めた
- それぞれの責任者のもと、成果目標に向かってミーティングが進められている
- 組織化が順調に進んでいる(新人確保も)
- 理事長は各事業部の進捗状況を把握し、全体のマネジメントができる状況が整いつつある

実行プロセス

9月8日

9月14日
9月23日

9月28日

10月1日
10月16日

10月28日

☆ 参加者三人の意識覚醒

- ☆ 組織・メンバーの現状分析
- ★ 現状とのギャップに不安も
- ☆ 取り敢えず言語化
- ☆ 取り敢えず数値化
- ☆ 「目標」は大きく
- ★ 戸惑うメンバーも

11月17日
12月4日
12月9日
12月14日
12月28日
1月5日

☆ 協会内への波及、巻き込み

- ☆ もう一度、全員で考え直そう
- ☆ たたき台作り
- ★ たたき台といえども、実名と実作業入れるため大変
- ☆ 支部長会で展開
- ☆ 目指すところを共有し、「我々」意識を醸成する
- ★ 地方から会議への参加難
- ☆ しかし沖縄2名、福岡1名参加

1月9日
熱海会議
1月10日
1月15日
1月25日
1月29日
2月2日

☆ 行動開始！

- ☆ やる気の引き出し
- ★ 「会議戦術」準備不足
- ☆ 「熱海会議」最終日にクライアントを呼び、会議・ファシリテーション生の我々を見せる
- ☆ 新体制での実質的稼働が始まる
- ☆ 仕事の依頼が来始める
- ★ 担当講師が不足
- ★ スタッフが不足

組織図シート

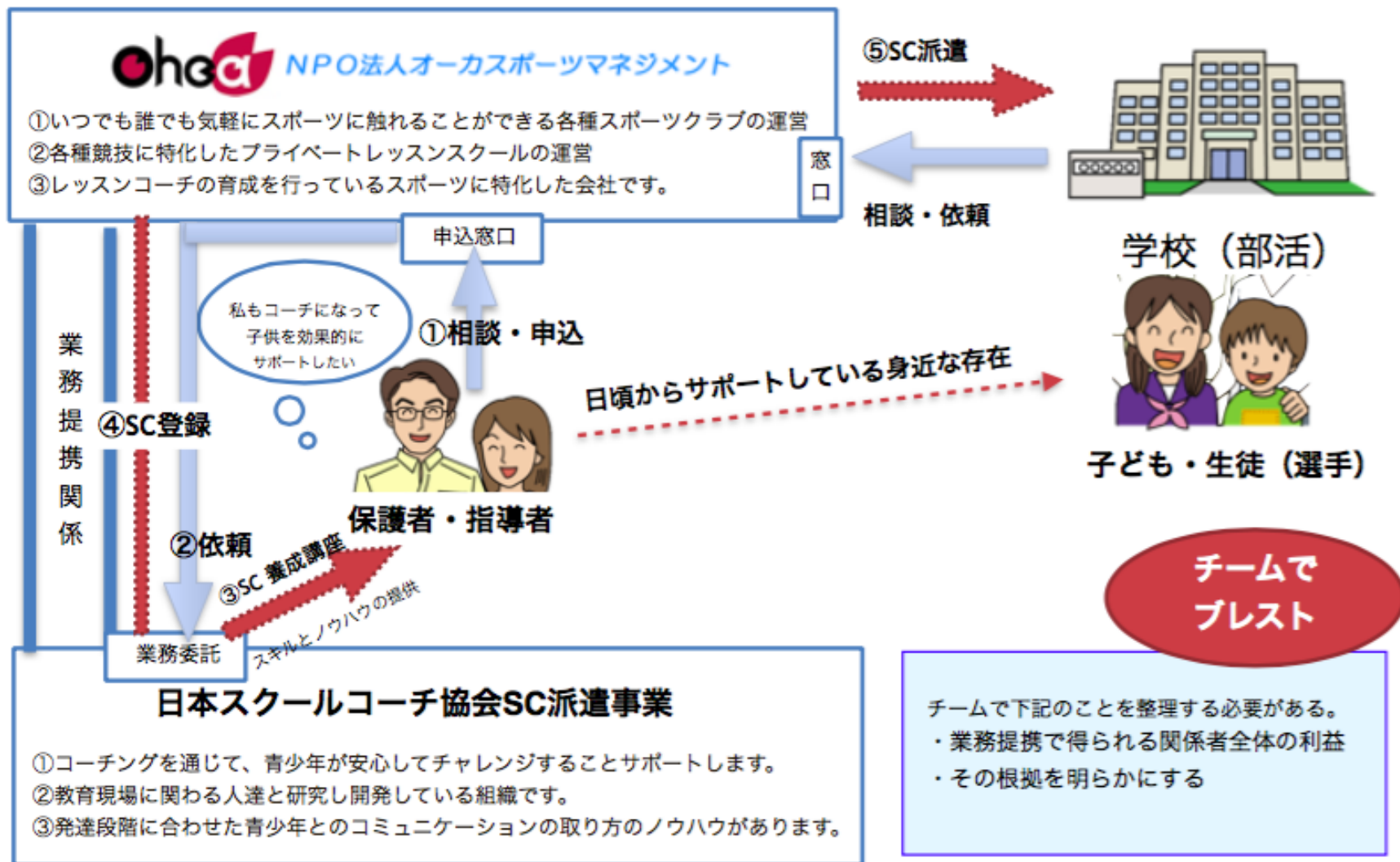
	SC派遣事業部	養成事業部	コーチ型教育 ファシリ
戦略	直人・豊田	尾崎・直人	森・宮城
管理	智玄  檜山	智玄	智玄・釘崎
実行	豊田・智玄 森・直人  真中	尾崎・豊田・智玄 玉垣・直人	豊田・智玄 森・直人
支援	釘崎	釘崎	釘崎・玉垣・尾崎

新たに動き出したプロジェクト



2016年最も取り組みたいプロジェクト

「派遣先と提携関係を構築し、定期的にSCを派遣し関わる人達全てがWIN-WINとなる戦略」



今後の課題とネクストステップ

- 新しい人材募集、確保は始まっているが、更なる拡大のためには、早急に「人材の確保」が必要
- 組織の運営上、「お金と人を回す仕組み」が必要
経理や財務のことが相談できる人を募集する
- 「支部活性化の仕組み」の見直しが必要
- 「認定スクールコーチの増員」が必要
マーケティングのプロボノを募集する
- 認定スクールコーチと「新しい講師の育成」が必要
育成プログラムの再検討が必要
- 全体マネージメントができる「事務局長」が必要



半年間の研修の感想

- 内容が資料・事例ともに充実していて、大変勉強になった。
- 講師や担当コンサルタントの方のアドバイスが的確。
- 課題を行うことで、協会の全貌が明らかになり、それを推進メンバーで共有することにより、組織化が急速に進んだ。

(蘓原)

- 本プログラムを軸に、協会内に向心力と前進力が生まれたと思います。それがヨカッタ～。

その証が不眠不休の合宿後でも
この爽やかな顔つき

(智玄)

- 回を重ねるごとに、協会活動への本気度が増した

(鈴木)



ありがとうございました

理事長；蘓原利枝

副理事長；三好智玄

マーケティング事業部副部長；鈴木直人



特定非営利活動法人

日本スクールコーチ協会
Japan School Coach Association

組織名：

日本スクールコーチ協会

 記入者：

小西直人

日付：

2016年1月30日

①課題テーマ

取り組みたい 課題テーマ	事業を拡大し、社会に影響を及ぼすための事業体制の再構築
-----------------	------------------------------------

②課題テーマにおける組織の現状と理想

現状 ※できるだけ具体的に起きている事象を書いてください	理想
<ul style="list-style-type: none"> ・代表が新規事業を思いつくと、強みのあるメンバーを選んで個人的にお願いをしていた ・会議で「これ誰がやる？」という発言が出て、その場で考えられる適任者に決まっていた ・「集客に困っている」という相談がありつつも、支部が抱える課題への対応が組織的に出来ていなかった ・勉強会と養成講座の集客が、支部長の力に頼っていたので、支部長が変わると集客ができなくなる支部があった 	→
	<ul style="list-style-type: none"> ・事業部ごとでリーダーシップを取って、協会の活動を動かしている。理事長が関わらなくても、それぞれの責任のもと成果目標に向かって進められている。

③課題解決施策

現状と理想のギャップを埋める施策
・理事、支部長、講師でのビジョン共有 事業部の再編成 ・個人の役割と責任の明確化 ・業務フロー・マニュアルの作成 ・組織内コミュニケーション（①ツール、②会議）の活用の徹底化 ・本部と支部の連絡フォーマットを作る

④アクションプラン

タスク名	担当者	11月				12月				1月				2月				3月			
		1W	2W	3W	4W	1W	2W	3W	4W	1W	2W	3W	4W	1W	2W	3W	4W	1W	2W	3W	4W
NPOサポートセンターの資料共有	小西																				
フィードバック回収	小西																				
支部長へのヒアリング	蘇原																				
運営コアメンバーへのヒアリング	蘇原																				
理事、支部長、講師でのビジョン共有	三好																				
事業部の再編成	三好																				
個人の役割と責任の明確化	三好																				
会議体制の再構築	事業部長																				
組織内コミュニケーションツールの活用と徹底	小西																				
支部と本部の情報共有フォーマット作成	豊田																				
業務フローの作成	小西																				
マニュアルの作成	小西																				

「社会を変える計画」ステートメント



私たちが実現したいのは

A

という社会です。

しかし、

B

という構造になっていて実現できていません。

これを解決するためには、

行政・企業・他NPOなどの他組織と役割分担し、

C

私たちは

D

という

事業・活動をすることで、問題解決に最も貢献することができる

と考えています。

D

だから私たちは

することで

A

を実現します。

A（存在理由）：

青少年が豊かに夢を描き、それを実現していく力を育てている（社会）

B（問題構造）：

昔は物質的な豊かさを求めるという社会的欲求があり、それが夢の対象になり得た。

現代は物質的な豊かさから、共通に持ちうる夢の対象が不明確になった。

IT革命により、時代の変化が急速に進んだことも加わり、将来を予測しがたい時代になっている。

それにも関わらず、教育界は答えが明確にあった頃のスタイルを続けている。

その結果として答えのないところに挑むという21世紀型のスキルを持ち合わせていない。

すなわち青少年が安心してチャレンジできない（社会構造になっている）

C（役割定義）：

コーチングを通じて、青少年が安心してチャレンジすることをサポートできる。（その理由として）発達段階に合わせた青少年とのコミュニケーションの取り方を、教育現場に携わる人たちと研究し開発している（という強み）

D（問題解決仮説）：

スクールコーチ派遣事業

スクールコーチ養成事業、ファミリーコーチ養成事業

コーチ型教育ファシリテーションの研究・開発・育成事業

「組織図」シート

組織
基盤

現状	2014年度	来期	2015年度
----	--------	----	--------

	SC派遣事業部	養成事業部	コーチ型教育ファシリ
戦略	直人・豊田	尾崎・直人	森・宮城
管理	智玄	智玄	智玄・釘崎
実行	豊田・智玄・森・直人	尾崎・豊田・智玄・玉垣・直人	豊田・智玄・森・直人
支援	釘崎	釘崎	釘崎・玉垣・尾崎

「事業計画方針」シート

【方針メッセージ】

これまでは営業活動をできていなかったが、ICFにカリキュラムの認定を受けたことを皮切りに対外的な施策を打っていく。塾業界へも進出し、社会への影響力を増していけるよう、結果を出せる組織づくりに取り組んでいく。

	前年比	重要指標		計画達成するための重要ポイント
		現状 (26年度)	計画 (28年度)	
成果目標 社会的 成果	↑	<ul style="list-style-type: none"> ・認定スクールコーチの養成10人 ・派遣件数25回 ・コーチ型教育ファシリ研修1校 	<ul style="list-style-type: none"> ・認定スクールコーチの養成30人 ・派遣件数60回 ・コーチ型教育ファシリ研修10校 	<ul style="list-style-type: none"> ・事業部の再編成 ・人材の再配置 ・事業進度の管理共有の仕組み化
資源調達 収入	↑	636万円	1200万円	<ul style="list-style-type: none"> ・養成講座の回数、受講者増 ・塾での外部研修 ・学校関係外部研修
必要資源 支出	↑	600万円	1000万円	<ul style="list-style-type: none"> ・講師料を適正化する ・担当手当を適正化する ・必要経費の充足

「組織戦略」シート

組織
基盤

	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月
採用		プロボノ 声かけ	プロボノ 声かけ									
育成			講師育成 (山崎・ 鈴木、 他)	講師育成 (希望 者を募 集)	講師育成	講師育成	講師育成	講師育成	講師育成	講師育成	講師育成	講師育成
配置 換え		合宿に て事業 部の再 編			関東支部 長交代			理事 改選				
外注				HPの改善 スタート (できれ ばプロボ ノに依 頼)								

「会議体系」シート

カイ
ゼン

