

ろうきん
寄付講座

NPO経営者育成講座

～ 自分たちの経営のつくり方 ～

2023年

8月23日～12月20日

水曜日に全10回

19:00～20:30

一般的な経営スキルや方法論に当てはめて使えるようになることではなく、自分たちの事業を自分たちの頭で考えられるようになることを目指します。NPOのように各団体、事業主体がそれぞれの想いや考えに基づいてビジネスを展開する場合、とりもなおさず自分たちに必要な経営方法を自分たちで考えていく必要があります。この意味で、「正しい経営のやり方」というより「自分たちの経営のつくり方」を参加者と共に考えていく講座です。

受講者の中から希望者5～7団体に、
10ヶ月間の**コーチング型伴走支援**も実施
団体の**経営力UP**をサポートします！

受講料：10,000円（全10回分）

伴走支援：10,000円（10ヶ月間）

会場：北海道労働金庫（北1西5）または札幌チャレンジド（北7西6） 会議室

講師

北海学園大学経営学部

教授 佐藤大輔



講師

NPO法人
札幌チャレンジド

理事長 加納尚明

※伴走支援も担当



お問い合わせ

NPO法人北海道NPOサポートセンター

TEL: 011-200-0973

詳細 & 申込方法は裏面へ

主催：北海道NPOサポートセンター 協賛：北海道労働金庫

日程	概要	講師
第1回 8月23日	商品やサービスを売るための販売マーケティング 自分たちが売りたい商品やサービスを顧客に買ってもらうためにはどんな工夫ができるのでしょうか。ここでは「マーケティング的思考」で考えることで、がむしゃらに売りたいのではなく、売れるように売っていく方法を考えていきます。「マーケティング的思考」とはその商品について顧客に理解を促すことで、押し売りではなく納得のいく購買行動を促そうとするアプローチです。自分たちの商品・サービスに合った売り方、顧客にあった商品開発・改良をどうすればいいのかを考えられるようになることを目指します。	佐藤教授
第2回 9月6日	仲間を増やすための採用マーケティング 人材確保の課題はどの組織も頭を悩ませる共通課題です。単に人手不足解消という側面だけでなく、組織や活動を持続可能なものにする上で、優秀な人、組織に合う人を採りたいというのが人事担当者の思いではないでしょうか。実は人材確保や採用も「うちで働くこと（という商品）」を就業希望者（顧客）にどう理解してもらい、選んでもらうかという取り組みです。つまり、「マーケティング思考」が効果的な採用をバックアップしてくれる可能性があります。ここでは、本当に自分たちが求める人材を確保するために、どんな採用マーケティングが必要なのかを考えていきます。	佐藤教授
第3回 9月20日	社会的価値を「売る」ソーシャルビジネスマーケティング 社会の課題をビジネスの手法で解決すると定義されている「ソーシャルビジネス」のマーケティングにはどんな特徴があり、何に注力すべきなのか？また有力なパートナーに成り得る行政や企業との協働を実現するためには、どんなことを考え、実践する必要があるのか？社会的価値を仕事として対価を得るためのマーケティングについて考えていきます。	加納
第4回 10月4日	人を動かす「管理」の方法 経営とはヒト・モノ・カネを動かすことですが、このうち最も重要なのが、ヒトの扱い方です。モノとカネはそれを使う人の思い通りに動きます（モノ・カネは自分の判断で行動しない）が、ヒトはそれを使おうとする人の思い通りに動くとは限りません。それゆえ、人々をどう動かすか、人の行為をどう促すかこそが経営上最も重要なトピックになるわけです。このセッションでは、組織の中の仲間（ヒト）をどうすればうまく思い通りに動かすことができるのかを「管理」アプローチとして解説していきます。	佐藤教授
第5回 10月18日	人が自ら動く「マネジメント」の方法 前回セッションで扱った「管理」は人を動かすための効果的なアプローチですが、それには限界もあります。「管理」では管理する人と管理される人がいて、管理する人の考えを管理される別の人にやらせる、ということが目論まれます。つまり、何かをやりたいと思っているのは管理者であって、行為者ではありません。この矛盾が不正やサボリの温床となるわけです。ここでは、この「管理」アプローチとは全く別の考え方として「マネジメント」の方法を紹介します。誰かにやらされるのではなく、自らやりたいから行為する、ということがどういうことなのか。このような議論を「理解」をキーワードに解説していきます。	佐藤教授
第6回 11月1日	NPOの組織運営とボランティアマネジメント 組織は生き物です。活動が生まれたばかりの組織から成長していくためには、組織のカタチや運営手法を柔軟に進化させていく必要があります。また、多くのNPO活動はボランティアによって成り立っており、ボランティアが生き生きと活躍してもらうためにどんな運営が必要なのか？ボランティアマネジメントも重要な視点になります。組織運営とボランティアマネジメントについて考えていきます。	加納
第7回 11月15日	経営分析と経営計画 経営のヒト以外の対象（モノ・カネ）はどう動かしていけばよいのでしょうか。このセッションではモノとカネの扱い方についてより具体的な手続き、スキームを示しながら考えていきます。モノの代表格、商品については3C分析と4P戦略というマーケティング戦略の方法を紹介し、商品戦略をどう形作っていけばよいのかについて考えていきます。また、カネの扱いについては一般的な経営指標を紹介しながら、何を意識して事業に関するお金を回せばよいのかを考えていけるようにしたいと思います。	佐藤教授
第8回 11月29日	社会的インパクトと中期経営計画の立て方 近年、社会課題解決を進めていく上で「ソーシャルインパクト」が重要視されています。「ソーシャルインパクト」とはどのようなことを意味するのか？活動を進める中でどのようなことを意識していくべきなのかを考えていきます。また、これまで学んだことを総合的に捉えた上で、NPOの中期経営計画の立て方を学びます。	久保／加納
第9回 12月6日	資金調達～資金借入～に関するポイント NPO団体が融資資金の借入申請を行う際に、金融機関が注視するポイントについて解説します。融資審査にあたり、「返済原資（収益部門）の確認方法」や「活動内容の見方」を示します。	日本政策金融公庫
第10回 12月20日	ろうきんの共生社会への取り組みと全体振り返り 本講座は、北海道労働金庫（ろうきん）の寄付講座です。NPO法人北海道NPOサポートセンターと連携協定を結び協働で実施しています。ろうきんの共生社会への取り組みや今後の計画について説明します。また、全体を通しての振り返りを行います。	ろうきん／加納

- ◆ 対象者：非営利組織の運営に携わる人、経営を学びたい人
- ◆ 講座定員：20名・先着順 伴走支援：5～7団体・選考有
- ◆ 開催方法：講座は対面形式でグループディスカッションも織り交ぜて実施します。
- ◆ 募集期間：6月1日（木）～7月31日（月）
- ◆ 申込方法：北海道NPOサポートセンターのホームページから申込



※申込者が定員に達し次第、申し込み受け付けを終了します。
 ※受講料振込先は、申込受付後、申込者へメールでご案内します。
 ※開講後に受講できなくなった場合は受講料を返還できませんが、開講前に辞退された場合は、返還します。
 ※伴走支援期間は2023年10月～2024年7月を予定しています。伴走支援団体は9月に募集・決定します。
 ※伴走支援のみのお申込みはできません。伴走支援の詳細は、講座内で説明します。

<お問い合わせ先> NPO法人北海道NPOサポートセンター
 電話：011-200-0973 メール：kanou@s-challenged.net

応募者の属性

性別	人数	比率
女性	22	73%
男性	8	27%
計	30	

法人格	人数	比率
NPO法人	15	50%
一般社団法人	3	10%
社会福祉法人	1	3%
任意団体	6	20%
個人	5	17%
計	30	

分野	人数	比率
障がい者・高齢者	5	17%
子ども・親子	11	37%
まちづくり	9	30%
不明	5	17%
計	30	