

NPO法人自立生活センター板橋

第1期3カ年計画実績

平成20、21、22年度

完成版



## 第1期3カ年計画の実績と評価

### ◎経営方針について

この業界は、国と自治体の報酬により、運営費が決まってくる。  
無駄な経費を削減し、収入面では3年間で1,500万円以上の純利益を目標に掲げる。  
3年後は、年商7,000万円以上を目指す。

### 実績：

年商7,000万円には届かなかったが、純利益1,500万円は越えた。サービスの需要と供給が程よく行き、新規利用者を断ったこともあった。コーディネーターの緻密な調整により、当事者2名の夜勤はアルバイトへ、利用者訪問間の職員の待機時間を少なくし、効率の良い勤務を作ることで利益を上げた。

### 評価：

3カ年計画前の利益どん底状態から、目標の利益まで上げたのは評価できる。だが、年商7,000万円は計算の甘さが見られ評価できない。

### ◎自立生活センターとしての当事者権限の強化について

現在、2名の当事者と、5名の常勤健常スタッフ、2名の非常勤健常スタッフとなっている。全体会議等における当事者権限の弱さが目立つ。そこで、当事者権限の強化に着手する。従業員に当事者2名を全面的に尊重させ、全体会議等のあらゆる場面においても当事者権限は絶対的なものとする。

### 評価：

団体・組織内部においては障害者も健常者も対等。というよりも分けること自体が無意味。団体として障害当事者のことを最優先に考えることと内部で障害当事者が絶対的権限を持つことは意味が違ふ。役職等により権限を持つのは当然。いわゆる上司と部下の関係において上司に権限があるのは当然(同時に責任が生まれ上司も評価される対象になる)。そもそも理事は上司なのか。たとえば管理者とは“管理という仕事をする役割”であり現場で働くヘルパーより“偉い”わけではない。

## 第1期3カ年計画の実績と評価

### ◎地域での当センターの役割について

「障がい者が経営する会社」ということを最大の売りに、区内並びにその周辺の学校関係者に周知させ、ヘルパーの人材育成に努める。これに大湯氏を担当に任命し、幅広く渉外活動を実行していく。また、自立生活センターならではの行政交渉と、利用者へのアプローチを強化する。介助者派遣から制度利用へのアプローチ、支給量増加のアプローチ等を促し、施設入所者以外すべての利用者が制度利用できるよう進めていく。

そして、各行事の参加目的は下記の通りとする。

#### ①ボランティアフェスタの参加目的

会場は板橋本町というセンターに近いメリットを活かし、人材確保に努める。センター紹介及び、アルバイト、非常勤、常勤の募集チラシを配布する。また、人集めのための販売を行う。

#### ②ふれあいまつりの参加目的

板橋区における巨大な福祉団体が主催するまつりへの参加、障害者自立支援事業の事業費の増額を目的とし、利益になるものを販売する。

#### ③障がい者週間記念行事の参加目的

板橋区が主催する行事への参加、センター紹介及び、アルバイト、非常勤、常勤の募集チラシを配布すると同時に、普段から利用者が作っているを展示・販売する機会をつくる。

#### ④クリスマス会の主催目的

設立当初から継続している当センターの一大イベント、地域への社会貢献が目的。クリスマス会をうまく運営することにより、やがてケアホーム運営へとつながっていく。

#### ⑤利用者交流会の主催目的

1対1の派遣により、なかなか顔合わせできない利用者同士を年に一度、食事会、カラオケ、ボウリング、花見等を開催することにより、利用者間の交流の場をつくる。

### 評価：

①と②は話し合った結果、対外向けではなく⑤に方向転換することで成果を上げている。ただイベントが多すぎて経営面が後手に回っていないか。①も目的が未だにあいまい。イベントに関して改めて検討する必要がある。

## 第1期3カ年計画の実績と評価（理事長構想）

### ◎当センターが目指すもの

障がい者が経営する、障がい者・高齢者のためのホームヘルプサービスと、障がい者のためのケアホーム運営の両立を最終到達地点とし、これを「理事長15年構想」と制定する。よって、下記の通り今後3カ年の重要課題におく。最大目標「仲良しサークルはつくりたい、会社組織をつくる。」

### ・3年間かけて取り組む課題

⑥会社のルール作りとマニュアル化。

⑦徹底的な利益追求。無駄な経費の削減。

⑧当事者スタッフに必要な企業研修受講の強化。

⑨全従業員の徹底的な意識改革（服務規律・秘密保持厳守の強化、当事者の権限と尊重の強化、サービスの質の向上の強化、研修の強化）

⑩人員配置の適正化。

⑪経理事務の強化。（弥生会計の一本化、給与計算ソフトの導入等）

⑫セキュリティの強化。

⑬事業の縮小と拡大の実施。（養成・調理研修の事業縮小、介護保険参入の準備）

⑭ローテーションコーディネーターの確立。

⑮株式会社化の検討

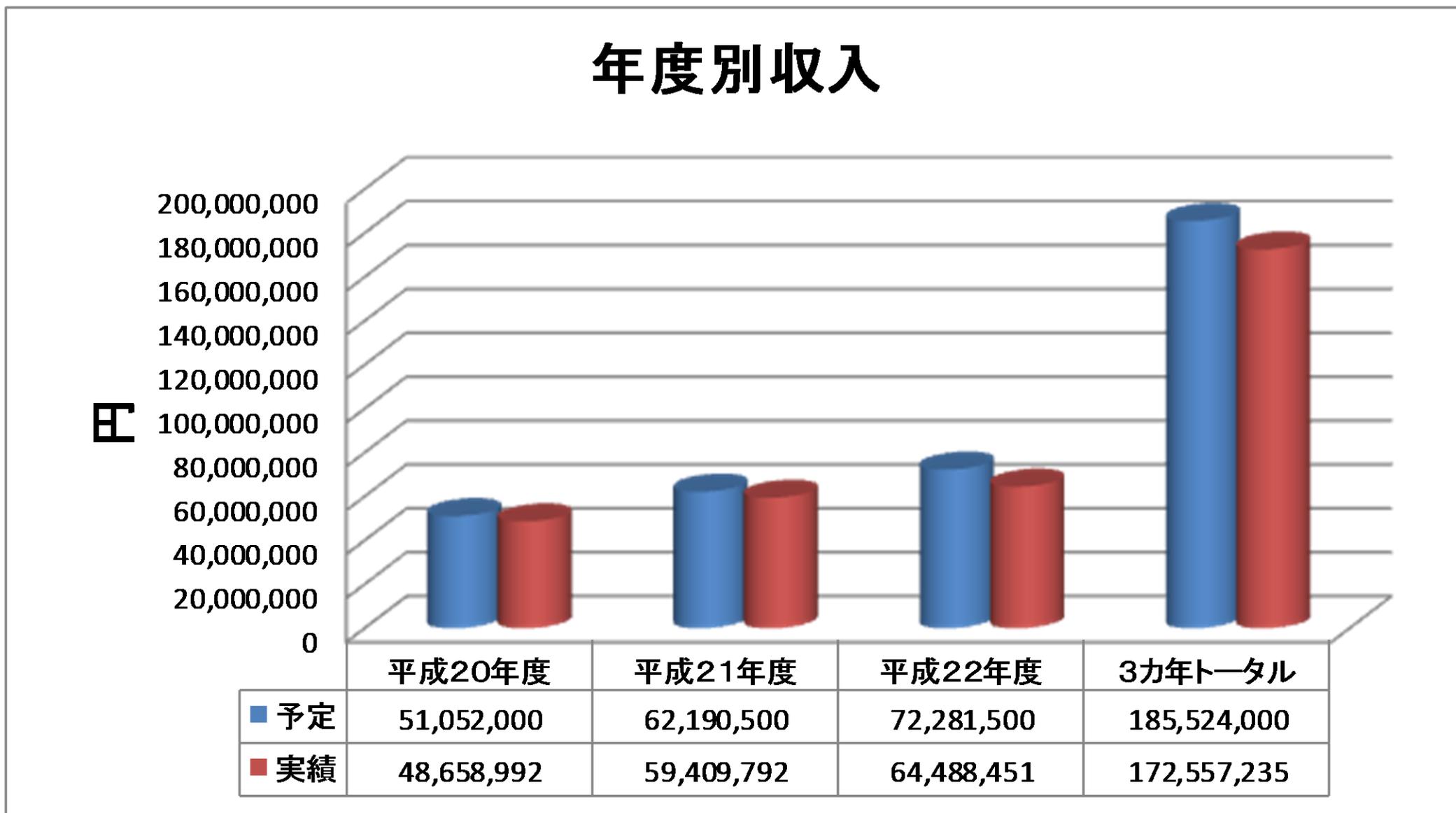
### 実績：

⑥、⑦、⑧、⑨、⑪はある程度の成果が出つつある。⑩、⑫～⑮は今後の重要課題として再検討する。

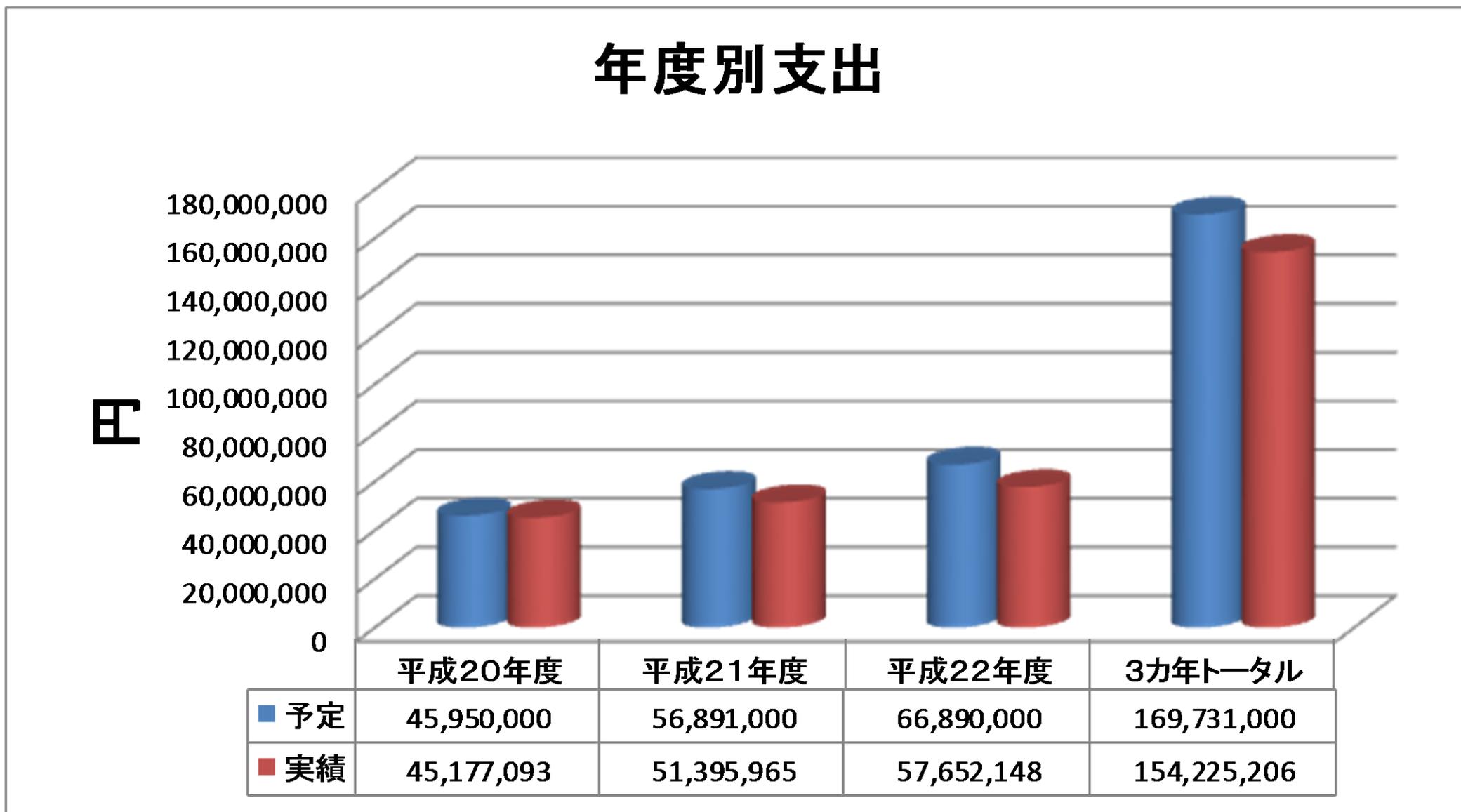
### 評価：

成果とは何をもって成果なのか、後手後手になり課題が先送りにしていないか。次の3カ年は当センターにとって、運命を左右する。腰を据えて明確なビジョンを掲げ、周りの意見には耳を傾け経営に励むことが必要であろう。

## 第1期3カ年計画の収入の実績（単位：円）



## 第1期3カ年計画の支出の実績（単位：円）



## 第1期3カ年計画の利益の実績（単位：円）

