

必須回答

診断用シート(5)

組織の「事業開発・計画能力・マーケティング」の現状を把握しましょう！

～NPOマネジメント診断⑤～

社会課題解決への熱意やアイデアを持っていても、それを事業化するための方法を知り、計画して実行していかなければ目的には近づけません。また素晴らしい商品やサービスを持っていても、成果を上げるためには、社会環境の動向を汲み取り、対象者や商品に応じた商品・価格・広報を行うマーケティング能力が不可欠です。そこで、貴組織の事業に関する事業開発・計画能力・マーケティング能力の現状把握をしてみましょう。評価する際には、次の点に考慮して下記チェック欄をご記入ください。

○質問には、「大変よく当てはまる」から「まったく当てはまらない」までの4項目の中から選びご回答ください。どうしても、回答できない、判断しかねる場合は「何とも言えない」をお選びください。
 ○4つの視点からの合計25個の質問が用意されています。すべての質問に対して、ご回答をお願いします。
 ○評価はできるだけ組織の現状について客観的な視点をもってよく考えたくえで判断ください。
 ○「上記質問・回答に対するコメントをご記入ください」の欄には質問項目に対する不明点、回答に関するコメント等、必要に応じてご記入ください。

■主な「事業」
下記の事業についてお答えください。

事業名称1	
事業名称2	
事業名称3	

↓【チェックスタート】

※ 設問中の「対象者」ということばは、事業によって「顧客」「受益者」「利用者」「潜在的利用者」などに置き換えてお考えください。

チェックA : 事業開発・計画

<質問>

該当個所に○をご入力ください ----->

a-1) 事業の社会的成果(社会におけるプラスの変化や状態の改善、対象者にとっての変化など)について、定量的な目標をたてている。
(例えば就労支援事業であれば、「就労した人の数」といった、比較的長期的な目標を指します。)

a-2) 事業の定量的な目標を立てている。
(例えば就労支援事業であれば、「相談会に出席した人の数」といった、比較的短期的な目標を指します。)

大変良
く当て
はまる

まあ当
てはま
る

あまり
当ては
まらな
い

まった
く当て
はまら
ない

何とも
言えな
い

事業1					
事業2					
事業3					

事業1					
事業2					
事業3					

該当個所に○をご入力ください ----->

大変良
く当て
はまる

まあ当
てはま
る

あまり
当ては
まらな
い

まった
く当て
はまら
ない

何とも
言えな
い

a-3) 事業の定量的な目標達成のための計画を立てている。

事業1					
事業2					
事業3					

a-4) 事業に関連する社会課題に関連する社会環境、政策動向の変化を調べて把握している。

事業1					
事業2					
事業3					

a-5) 事業の対象者のニーズを把握する具体的方法(アンケート調査等)を持っている。

事業1					
事業2					
事業3					

a-6) 同業者の存在を意識し、それとの違いや優位性を実現するための努力をしている。

事業1					
事業2					
事業3					

a-7) 事業の対象者は、明確になっている。

(年齢・性別・居住地・家族構成・趣味や信条・時間の使い方など、対象者について具体的な想定を持っている。)

事業1					
事業2					
事業3					

a-8) 事業展開に必要な資金やその他の資源の調達は、実現可能な計画になっている。

(例えば単年度の助成で立ち上がった事業であっても、その後の継続的な資金の調達が可能になっている、など。)

事業1					
事業2					
事業3					

a-9) 現実的な積算根拠にもとづいて、事業の採算性を把握している。

事業1					
事業2					
事業3					

a-10) 施設や設備は事業を行う上で十分に整っている。

事業1					
事業2					
事業3					

該当個所に○をご入力ください ----->

a-11) 持続可能性を確保するために、必要なボランティアや、資金・資源提供者に向けた資源獲得のための活動を行っている。

大変良
く当て
はまる

まあ当
てはま
る

あまり
当ては
まらな
い

まった
く当て
はまら
ない

何とも
言えな
い

事業1					
事業2					
事業3					

a-12) 貴組織で不足している資源は、他の組織との協働やネットワークを活用することで調達している。
(資源とは、専門性や人材、場所などを含みます。)

事業1					
事業2					
事業3					

■上記質問・回答に対するコメントをご記入ください

チェックB :商品/サービス・流通・マーケティングコミュニケーション

<質 問>

該当個所に○をご入力ください ----->

b-1) 提供するサービス(あるいは商品やプログラム)の内容は、対象者のニーズに沿った適切なものになっている。

大変良
く当て
はまる

まあ当
てはま
る

あまり
当ては
まらな
い

まった
く当て
はまら
ない

何とも
言えな
い

事業1					
事業2					
事業3					

b-2) 提供するサービス(あるいは商品やプログラム)は、十分な品質・機能を確保している。

事業1					
事業2					
事業3					

b-3) 対象者のニーズの変化に対応したり、新たな地域課題を解決していくために、常にサービス(あるいは商品やプログラム)の改善、開発に取り組んでいる。

事業1					
事業2					
事業3					

b-4) サービス(あるいは商品やプログラム)の価格は、事業を継続するに足る収益を確保できる水準に設定されている。
(「価格」は、サービスなどの受け手から対価を得る場合と、委託や助成などによりサービス等を提供する場合の両方を含みます。)

事業1					
事業2					
事業3					

b-5) 事業で提供する商品やサービスの内容や提供方法は、対象者にとって利用しやすいものになっている。
(例えば施設の立地や場所、販路、オンラインの活用など。)

事業1					
事業2					
事業3					

該当個所に○をご入力ください ----->

- b-6) 提供するサービス(あるいは商品やプログラム)や、対象者の特性に応じた適切な広報活動を行っている。
(「広報活動」には、有料・無料の広告、セミナーやパーティーの開催、ダイレクトメール、キャンペーンの実施、ニュースリリースなど、あらゆるものを含まれます。)

大変良
く当て
はまる

まあ当
てはま
る

あまり
当ては
まらない

まった
く当て
はまら
ない

何も
言えな
い

事業1					
事業2					
事業3					

■上記質問・回答に対するコメントをご記入ください

チェックC :対象者(顧客、受益者、利用者、潜在的利用者など)の管理/対応
＜質問＞

該当個所に○をご入力ください ----->

- c-1) 対象者の名簿を整備して顧客管理に利用している。
(対象者の名前や連絡先だけでなく、いつ何を利用したかなどを記録に残し、効果的なアプローチに活用することが理想です。)
- c-2) 個人情報保護方針を策定し、個人情報を保護する仕組みを整備している。
- c-3) 対象者からの苦情や提案を積極的に事業に活かしている。

大変良
く当て
はまる

まあ当
てはま
る

あまり
当ては
まらない

まった
く当て
はまら
ない

何も
言えな
い

事業1					
事業2					
事業3					

事業1					
事業2					
事業3					

事業1					
事業2					
事業3					

■上記質問・回答に対するコメントをご記入ください

チェックD : 評価／改善

< 質 問 >

該当個所に○をご入力ください ----->

d-1) 計画に基づいて事業の収益目標を立案し、定期的な実績のチェックを行っている。

大変良
く当て
はまる

まあ当
てはま
る

あまり
当ては
まらな
い

まった
く当て
はまら
ない

何とも
言えな
い

事業1				
事業2				
事業3				

d-2) 計画との差異の原因を分析して次の計画に反映している。

事業1				
事業2				
事業3				

d-3) プログラムが、対象者のニーズを満たしているか定期的に見直して、以降の計画に反映する仕組みをもっている。

事業1				
事業2				
事業3				

■ 上記質問・回答に対するコメントをご記入ください