

開催日：平成29年1月12日(木)

会 場：出雲市民会館 305学習室

業界別持続化支援事業(経営持続化ビジョン策定事業)
「講習会」資料

NPO法人“あなたの街の電気屋さんが見守り隊”の
活動について

[講 師]

千葉県電機商業組合 青年部

NPO法人 “あなたの街の電気屋さんが見守り隊”

理事・事務局長 高橋 陽子

NPO法人 “あなたの街の電気屋さんが見守り隊”

事務局長 高橋陽子

平成29年1月12日

皆さんにお伝えしたいことは・・・

- 1.NPO法人立ち上げから運営開始までの経緯
- 2.現在の運営・活動状況
- 3.今後の展望について

法人立ち上げまでの経緯

きっかけは青年部だった・・・

青年部の立ち上げから13年 当時を振り返ります

商組の支部において、会合等には親たちが出席し組合員同士の交流はありましたが、いわば2代目、後継者と言われる私達には あまり出番がありませんでした

狭いエリアの中で、日頃ライバル関係にある私達は系列店同士を除けば交流がほとんどなく、そんな中、平成15年 交流や親睦、さらに情報交換のできる機会を作ろうということで青年部がスタートしました

お互いを知り、なにかを成し遂げたい
という思いが・・・

親睦を目的にスタートした青年部でありましたが、そのうち「商売にも役立てたい」という思いが高まり平成18年に合展を企画しました

まずは自分たちができること 独自のプラン

この合展は、年一回の開催ではありましたが、商組独自のもので Panasonic・日立・Sony・東芝・SHARP・三菱などそれぞれの系列店が商品を持ち寄り展示し、会場設営、招待状の配布、販売や経費の管理などのすべてをメンバーで分担・運営しました

(メンバー同士の結束が更に強くなった)

地元のイベントでPR活動

おりしも地デジ化の波、デジタル難民を出さないぞという意気込み！

青年部としての結束、絆が深まったところで次なる目標を！

懇親会の席でメンバーから困った事例報告

Case1

初めてのお客様で、高齢者の独り暮らし
料金を受け取り領収書を渡したのだが・・・
相手が忘れてしまいクレームが。。。

Case2

なにか焦げ臭いような・・・ たまたま訪問した
ケアマネが気が付いた 漏電して火災の危機

地元の電気店として地域に、社会に貢献できることはないだろうか？

計画を立てる

- ・ 何をしたいのか？
日頃おつきあいのない、独り暮らしのお年寄りを見守りたい

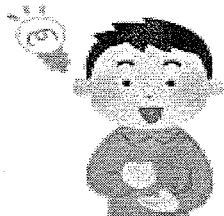
地域の電気店としてできることは？
(個人ではなく組織として取り組めないか)

問題点を考える

- ・ 困っているお年寄りの掘り起こし
※個人情報の壁
- ・ ケアマネを連携するのはどうか？
※第三者の目がある方が安心
- ・ 信頼性の問題
※任意の団体より対外的に信頼されるには
- ・ 団体として統一した価格を表示したい
※独禁法に引っかからないためには

NPO法人が良いじゃない！？

あ〜っ!!



NPO法人取得への理解

- ・ NPO法人ってなに？
- ・ なぜ法人を取得するのか？
- ・ 価格について異議あり！？
- ・ 運営方法について
(利益を各店に分配する？)

これらを話し合い、意思を統一するまでに二年ほどかかりました

NPO法人取得にあたって決めたこととメリット

- ・メンバー構成は青年部が主体である
- ・親会のメンバーからも賛助会員として参加を募る
- ・跡取りのない店とも緊密な連携が図れるようになる(力仕事などの困った時の助け合い)
- ・講習会等への参加率が上がる
- ・対外的に任意団体より信頼される
- ・通帳がつくれるのでお金の管理が楽になる
- ・指定管理や公共事業の受託の可能性

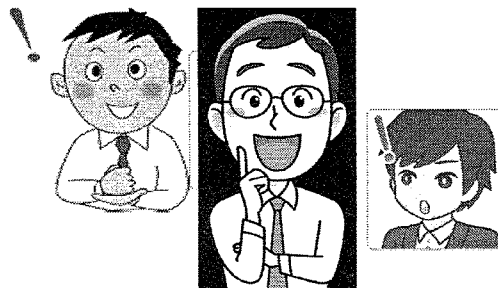
検討課題とデメリット

- ・ 価格表をケアマネに配布しては？
価格は工事の状況によって変動することがある
〇〇〇円よりという書き方はどうか
配達料を明記しておくのが良いのでは
- ・ 法人化にあたり登記などにお金がかかる
正会員・賛助会員の入会金をを資本とする
- ・ 申請の手間がかかる
千葉県中小企業団体中央会
- ・ 誰でもメンバーになれてします
目的に賛同することを入会条件にして、活動目的を明確にする

環境の変化と目指すもの

- ・ コンビニやネット通販の台頭
- ・ ネット通販 安く売ってその後のケアはなし？
- ・ 高齢者を狙った詐欺
- ・ 街の電気屋さん敷居が高い？
- ・ 行政も動き出した見守りのネットワーク

もうこれは、
私達が立ち上がるしかないでしょう！！



NPO法人取得の準備

- 1.社員(正会員)を10名以上集める
- 2.社員(理事・監事)の目処をつけておく
- 3.設立代表者を決定する
- 4.法人名を決定する
- 6.事業内容・活動内容が法律の基準を満たしているか検討する
- 7.事業内容・活動内容を決定する
- 8.事務所の位置を決定する
- 9.会員の種類を考え、入会金・会費の額を決定する
- 10.事業年度を決定する
- 11.法人の運営方法を決定しておく
- 12.活動をおこなうためにどれくらいの資金が必要か計算する
- 13.決定事項が法律に違反していないかチェックする

書類作成

- ・ 設立趣旨書を作成する
- ・ 定款をつくる
- ・ 事業計画・収支予算書を作成する
- ・ 役員就任予定者の住民票を集める
- ・ 役員名簿・社員名簿を作成する
- ・ 設立認定申請書を作成する
- ・ 所轄庁の担当者と事前に打ち合わせを行う



設立総会を行う

書類を所轄庁に提出する前に社員を集め、上記で作成した書類をすべて見せ、「この内容で所轄庁に提出しますがよろしいでしょうか？」と確認を取ります。

承諾を得られたら申請書類の完成です。

また、この設立総会で正式に理事・監事を選任します。選任された理事・監事は「就任承諾及び誓約書」を設立代表者に提出します。

「この団体は暴力団などの関係団体ではありません」という確認も設立総会でを行います。

そして、いよいよ・・・

- ・ 所轄庁に設立認証の申請を行う
- ・ 所轄庁にて2ヶ月の縦覧・約2ヶ月かけての審査
- ・ 認証・不認証の決定
- ・ 設立登記の申請
- ・ NPO法人成立
- ・ 官公署への届け出
- ・ 通帳をつくる・・・など

現在の運営・活動状況

- ・ 少しずつではありますが連絡をくれる事業所・ケアマネ・ヘルパーさんが増えてきた
- ・ でも、まだ見守り隊の存在を知らない または自分でなんとかしようとするケアマネもいる
(ケアマネの時間的都合などの事情もある)
- ・ 慣れてきたら同行しなくてもよい方法を考えて欲しいとの要望がでている

運営スタンス

運営方法

- ・ 行政の見守りネットワークに登録
- ・ 対象者は近隣市町村在住の高齢者
- ・ ケアマネ・ヘルパーからの依頼を受ける
- ・ 必ずケアマネ・ヘルパー同行で訪問する
(第三者の立ち合い)
- ・ 見守り隊の業務は依頼主と電気店との間を繋ぐことである
- ・ 誠実に対応すること

地元の産業まつりでPR



訪問先でのひとコマ



こんな事例も・・・



長らく放置されていたコンセント
真鍮棒がです

暮れになると、
こういった事例をよく
目にします



今後の展望について

短期目標

地道ではありますが、根気よくPR活動を続けていく。
対象者である高齢者への理解を深めるための
勉強会を！

中期・長期目標

見守りネットワークは他業種も複数参戦してくるで
しょう。この街を陰から見守る電気屋さんがある
事を知ってもらい地域や社会に貢献しつつ自分達の
商売へも繋げていきたい

こんなことも出来るかも

- ・ 身体の不自由な方への住環境を整えるための
アドバイス！（資格取得への助成）
- ・ いつか高齢者だけでなく障がい者も対象に！

最後に・・・

物事にはタイミングというものがあるかもしれ
ない・・・

今が、その時なのかもしれない・・・

成し得たい夢があるなら、進め！

イノベーションを巻き起こすのは、誰でもない。
自分自身です！

島根のみなさん、頑張ってください！！
応援しています♪