

2019 年度（平成 31 年/令和元年） 事業報告  
及び

2020 年度（令和 2 年） 事業計画（案）

認定 NPO 法人プール・ボランティア

## 2019 年度（平成 31 年/令和元年） 事業報告 及び 2020 年度(令和 2 年) 事業計画（案）

認定 NPO 法人プール・ボランティア  
(以下「PV」と省略する。)

1. 事業報告期間 2019 年1月1日 ～ 2019 年 12 月 31 日  
事業計画期間 2020 年1月1日 ～ 2020 年 12 月 31 日

### 2. 2019年度活動実績(2019年12月末現在)

#### ■ボランティア会員

のべボランティア会員入水数	2,501名
ボランティア活動実人数	102名
入会ボランティア会員数	18名
退会ボランティア会員数	27名
現ボランティア会員数	170名(2019年度の最終会員番号 PV-1290)

#### ■利用会員

のべ利用会員入水者数	2,327名
入会利用会員数	5名
退会利用会員数	2名
現利用会員数	63名(法人会員を含む。)

■PV応援団(寄附会員) 87名

■寄付者 238名(法人及び大阪マラソンの寄付者も含む。)

#### ■会計実績

経常収益	32,477,290 円
経常費用	35,245,821 円
累積負債総額	21,993,673円
消費税納税額	0円 (消費税免税事業者のため)

### 3. 2019年度の活動総括と2020年度へ向けての活動計画

2019年度は、PVの過去20年の歴史の中で最も忙しく、かつ実りの大きい1年だった。

5月1日から「令和元年」になった記念すべき1年でもあります。

#### 【PVの嬉しい10大ニュース】

- ①やっぱり一番のニュースは、「PV設立20周年記念パーティー」を開催できたことやろなあ。よく20年も続いたもんや。継続できたことに大きな意義がある。よく頑張った。仲の良いNPOの人たちを招待して、中之島の中央公会堂で盛大に開催できた。これからの10年も、全力疾走や。
- ②二番目は、念願の新事務所移転ができたこと。と言っても隣の901号室に替わっただけやけど。今までの902号室は倉庫として引き続き借りて、今まで借りていたレンタルルームは解約した。901号室の新事務所は、OAフロアにして、パソコン仕事がしやすいようなオシャレな事務所に変身させた。家賃が倍になったので、その分、頑張らないとあきまへんな。
- ③三番目は、スポーツ振興大賞を受賞し、東京ビッグサイトで鈴木大地スポーツ庁長官との記念写真を撮れたこと。緊張したあああ。この受賞によって、なんか全国に進出できそうな気がしてきた。夢は大きくや！
- ④東京都福祉保健局からヘルプマーク・スイムキャップ製作の特別な許可をいただき、啓発ポスターを作って全国各地のプールに掲示するようになったこと。どんどん全国に発信して、どんどんヘルプマーク・スイムキャップを無償配布していくぞ。でも、その財源、どないすんねん。
- ⑤スポルテックWEST2020に初出展したこと。(インテックス大阪) 大きな反響があった。この勢いを借りて2020年6月に東京で出展する予定。攻撃は最大の防御や！
- ⑥日本初の「プール専用車イス～サンダーバード1号」を完成させたこと。すでに4台が売れた。東京オリンピック・パラリンピックに採用されるよう交渉中。
- ⑦4回続けて大阪マラソンの寄付先団体に採択されたこと。大阪マラソンにかかわることは、とてもしんどいけれど、それ以上に大きな成果がある。2020年度も採択された。5回連続の快挙である。
- ⑧神奈川県、和歌山県、兵庫県、滋賀県近江八幡市など、障がい者対応研修の開催が、少しずつ全国に広がっていていること。2020年度は、すでに新しく広島県での開催が決まっている。
- ⑨日本初の重度身体障がい者用浮き具「うきうきくん」が完成したこと。これも少しずつ売れてきている。
- ⑩新システムの導入に着手したこと。今回のシステム構築は、過去に例を見ない斬新なもので、(株)トラインさんをお願いした。大阪市から318万円の助成金をいただいて実施。でも、総費用は、1000万円。その支払い、どないすんねん。

#### 【PVの悲しい2大ニュース】

- ①新しいボランティア会員の入会数が過去最低の18名だけだったこと。どないすんねん。これから。
- ②2019年度は、なにかと出費が多く、過去最高の赤字経営になってしまった。どないすんねん。これから。

#### 【2020年度の三大目標】

- ①新入会ボランティア会員獲得 36名
- ②東京スポルテック出展の成功
- ③第10回大阪マラソンの成功

### ■会費など

2019年度から入会金を3万円(未就学児は1万円)から1万円に値下げをした。ボランティア交通費負担金3,000円/月、水泳指導料は無料、というところは変更ナシ。

### ■無償貸与品

利用会員については、スイムキャップ、水着、ゴーグル、曇り止め、アームヘルパー、ノートセットなど水泳関係用品については、すべて無償貸与にしているところも変更ナシ。利用会員側に適切な水着などを選ぶ知識がないためのサービスである。でも、財政的にかなり厳しいので、2020年度からは一部負担を利用会員にお願いする予定である。

### ■写真版事業報告書

2019年度は、忙しすぎて写真版事業報告書を作成していない。2020年度は、第7号を作成させるぞ。

### ■大阪マラソン

昨年に引き続いて第9回大阪マラソンの寄付先団体に採択された。4回連続採択の快挙である。

一年中、この大阪マラソンに関わることで負担も大きいですが、知名度や信用度のアップ、そしていろいろなつながりができることが大きな収穫である。2020年度、5回目の採択も決定した。

大阪マラソンなないろ合同練習会(10/14)

大阪マラソンPRランニング(11/4)

### ■認定NPO法人取得

2017年11月に大阪府条例指定NPOになった。

そして、2018年5月に念願の「認定」を取得することができた。これでやっと一流のNPOの仲間入りができたと喜んでいる。

### ■ヘルプマーク・スイムキャップの無償配布

2018年12月から東京都福祉保健局の許可をいただき、「ヘルプマーク・スイムキャップ」の全国無償配布事業を始めた。あまりの反響の大きさに驚いている。無償配布による経済的な負担と事務仕事の増大は、つらいけれど、負けないで頑張ろうと思う。

早く、スポンサーを探さないと。

## 4. 6つの事業ごとの報告とそれぞれの来年度の目標

### (1)障がい者・児の支援事業

今年度も、質的に素晴らしいサポートができて満足している。指導能力の高いボランティア会員の増加が活動内容の充実につながっている。

来年度も、増え続けるニーズに応えるため泳げるボランティアをもっともっと増やさなければならない。この障がい者支援事業がPVの事業収入の本丸なのだから、安定した事業運営のためには、この部分をさらに充実していく必要がある。

2019年度は、ほとんど利用会員が退会していない。

### (2)プール・リハビリ事業

来年度も、高齢者に限らず、肢体不自由者のためのいいリハビリに取り組んでいきたい。この事業は、手間と時間と費用がかかるが頑張りたい。平日の昼間のボランティアを、もっと確保する必要がある。

「リハビリの効果は、水泳練習の延長線上にある。」

### (3) プール・オンブズマン事業

今年度も、いろいろな提言活動をした。指定管理者や行政の反応はとても鈍いものがあるが、地道に提言活動を継続することが大事なことだと考えている。

来年度も、各自治体やプールに対して積極的に働きかけ、障がい者を取り巻くプール環境の改善に少しでも努めたい。

この20年間の活動で、近畿圏のプールは、すごく良くなってきていると感じる。指定管理者や行政にも、少しずつ理解をしていただけるようになってきた。ただし、ほんまに少しずつ……。

### (4) 障がい者用水着等企画開発事業

身体障がい者の場合、変形した身体にフィットする水着が市販の水着では手に入らない。そこで、水着メーカーのミズノさんをお願いして個別に作ってもらった橋渡しの活動をしている。今年も特注の水着を作成した。

この事業も収益性がなく、派手な宣伝効果もないけれど、地道に活動を継続することが大事なことだと考えている。

新しく「プール専用車イス～サンダーバード1号」と重度身体障がい者用浮き具「うきうきくん」を製作した。これらを全国に売って、売って、売りまくろうと考えている。収益アップに貢献できる可能性がある。

### (5) 障がい者対応研修普及事業及

2019年度も大きく発展した事業であるし、今後も大いにチカラを注ぎたい事業である。

指定管理者制度は良い面も多いが、どの指定管理者も障がい者対応については、経験と知識がなさすぎると感じる。市民プールの「市民」の中には、障がい者も性的少数者も含まれているはず。もっともっと勉強してもらいたい。でないと、公営プールの運営など、できまへんで！

### (6) PVマスターズチーム運営事業

今年度も、大会で大きな成果を上げることができた。

会員間の親睦の意味もあるが、試合会場に掲示するPVの大幅増や参加人数の多さで、PVの知名度をさらにアップさせたい。そして、ボランティアの募集や啓発活動につないでいきたい。

今回は、鈴木大地スポーツ庁長官との記念写真が大きな反響を呼んだなあ。

## 5. その他の活動報告と来年度の計画

### ■一般財団法人 H2O サンタに協力して啓発活動（阪急百貨店 9 階祝祭広場）

「H2O サンタチャリティートークイベント」(6月、11月)

「H2O サンタ NPO フェスティバル」(1月、8月)

### ■小学校での「落水体験授業」

生魂小学校(6/24)、川辺小学校(7/3)、鳴野小学校(7/17)

### ■サンタパトラン(12/21)

昨年度、大好評だったので、2 回目の開催である。今回は、サントリー労組、住友生命、フルタ製菓などから支援をいただいて開催した。来年度に開催するかは未定である。

## ■その他

- 3/21 こそれんの会の「熱い記録会」(ラクタブドーム・プール)  
5/20 奈良不動院草刈り奉仕  
8/12 PV in ラクタブドームプール

## 6. 各会員についての報告と来年度への課題

### (利用会員)

この一年は、利用会員の入会希望者は、それほど増えていない。ボランティアが不足しているので、積極的な受け入れができないのである。けれども、業者と間違えているような利用会員は入会させるべきではない。PVの基本理念に賛同していることは、入会の絶対条件である。

これからも、年齢、障害の内容、程度を問わず、どんどん受け入れていきたい。ボランティアさえいれば・・・。

### (ボランティア会員)

ボランティア会員は、まだまだ不足である。質の良いボランティアの確保こそがPVの生命線であるという認識は設立以来 20 年間ずっと不変である。

年々応募してくるボランティア希望者の質的レベルが高くなってきていると同時に、事務局からボランティアに求めるレベルも高くなってきている。

入会したボランティア会員で1年後も継続して活動しているボランティアは、それほど多くない。指導能力のないボランティアはPVでは生き残れない。

ボランティア会員の獲得については自然の増加に任せてはいけない。高校水泳部、大学、専門学校、マスコミなどに積極的にアタックして、一人でも多くの「泳げるボランティア」を獲得すべきである。

大阪の地下鉄の車内広告を検討してる。

ところで、毎月のように、ボランティア同志の親睦会が開催されている。PVの財産は、こういう仲のいい素晴らしいボランティアさんたちであり、PVの事業は彼らによって支えられているのである。

ボランティア同志の結婚も、12 組になった。素晴らしいことである。

ボランティア会員を動かしているものは、何だろうか？

彼らには、1 回 500 円の交通費しか支給していないのであるから「お金」が目当てでないことは、明白である。

では、何か！

PVの職員は、常にそのことを考える必要がある。

ボランティアに支払う謝礼や交通費を二倍にしても三倍にしても、質のいいボランティアが集まるわけではけっしてない。

### (PV 応援団と寄附金)

気軽に寄付行為ができる「PV応援団」が確実に成果をあげている。たくさんの金銭的支援者を集めることも大事であるが、PVの活動趣旨を理解し、真に協力者となっていただける方だけを対象とすべきだという方針に変わりはない。お金だけもらってもありがたくはないし、支援される側のチカラにはならないからである。

応援団以外の寄付金も、少しずつではあるけれど、着実に増えてきている。

## 7. 事故報告

PV事業において「安全」が最優先されることは当然のことである。事業収益やボランティア会員の安易な穴埋めの配置を「安全」に優先させてはならない。

常に、職員が肝に銘じておくべきことである。

今年度も小さなケガや事故は日常的に発生したものの、この事業報告に記載しなければならない救急車を要請するような大きな事故は一つもなかったことにホッとしている。

「いいボランティアによるマンツーマン体制」という質の高いサポートをしている限りにおいては、そうそう事故の発生などはない、と書きたいところだけれど、溺水事故を 100 パーセント未然に防ぐなんてことは、神様でなければできない芸当である。

われわれは、これからも常に事故のリスクを負いながら活動していることを忘れてはならない。

特に、子どもの潜らせ方や活動中のテンカン発作の応急手当等については、「Pサイト」(会員だけが見れるサイト)に掲載するなどして会員にしっかりと伝達していく。

## 8. 今後の展望

### (1) 今後の展望

PV活動をひとつのコミュニティービジネスとして捉えるならば、われわれは常に変化する市場の動きに敏感でなければならない。自らの信念・使命(ミッション)を堅持しつつ、社会の動きに合わせた柔軟で自然な事業展開こそが必要である。

「自由」「ユニーク」「今までにない切り口」「小回りがきく」「楽しい」「感動」「充実感、満足感がある」「心意気、男気」「遊び心」「専門性」「決断が早い」などのNPOの特性を常に意識し、お役所的、保身的な運営にならないように注意すべきである。

職員にとっても会員にとっても魅力的な組織でなければPVは成長できないし、強烈な個性がなければNPOとしての存在意義がないことも自覚すべきである。

ただ、冷静に見てもPV事業が今後大きく失速するような要因は今のところ見当たらない。

全国的に見ても、同様な活動をしている団体は皆無であり(オンリーワン)、社会的には追い風状態で、不測の大きなアクシデントがない限り、このまま少しずつではあるが順調に発展すると予測している。

それと、障害者の6K(暗い、怖い、汚い、臭い、気持ち悪い、関わりたくない)のイメージを、少しでも払拭して、障がい者も、スマートでかっこよく、セクシーに泳ぐぞ。

### (2) 全国展開と事業規模の最適化の問題

ここ数年、全国からの問い合わせが多く、特に首都圏からの問い合わせが群を抜いて多い。関東でPV事業を展開すれば大当たりすると思うのだが、今のところは、大阪周辺だけで手一杯である。戦略的には、大阪を中心として、しっかりと安定収入を確保できるようになるまで、地域的な拡大は目指さないほうが良いと考えている。

ところで、ドラッカーが言うように、事業の規模を考えることはとても重要である。

どれだけコンピューターに任せたとしても、最後のマッチング(利用会員とボランティア会員の相性などを考えて組み合わせること)については、職員の手作業でするしかない。

コンピューターでは、できないところである。

職員が、すべての利用会員の障害の内容や程度、性格、そして、すべてのボランティア会員の指導能力や個性を把握していなければ、この最終段階の組み合わせはできないからである。

そうすると、PVの二人の職員が展開できる事業の規模は、過去の経験から、だいたい、のべ年間 4,000 名(入水実数)、利用会員 100 名までである。

これ以上に事業規模を拡大することは、事業の質を落とし、事故を誘発することになる。

したがって、近畿圏については、現状がほとんどマックスであると思う。

今後の事業の拡大については、近畿圏以外の地域において姉妹校とか支部とか、全く独立した組織と連携していくという方向で検討していく。

数年以内には、「NPO法人プール・ボランティア愛知」とか「NPO法人プール・ボランティア福岡」とかが誕生するかもしれない。

### (3) 別の収入源の模索

現在の事業収入の手段以外に何か別方向からの収入を得る道を模索しなければならない。

それが、業務委託なのか、スポンサー収入なのか、広告収入なのか、講演料なのか、イベント収入なのか、支援費制度とのからみなのか、物品販売なのか、本を出版することによる印税なのか……。

ひょっとしたら、プール専用車イスや「うきうきくん」の売り上げが、この「別の収入」になるかもしれない。

この問題を解決しない限り、新職員を採用する財政的な基盤が確保できない。

ところで、大阪マラソンの寄付金は、とても魅力的である。今のところ4回連続して採択されているので、経営的にすごく助かっている。5回目も採択されました……。やったね。

### (4) 行政との連携

マスコミなどで、NPOと行政との連携がどうのこうのと言われているが、現実には行政との連携については、かなり難しいものがある。行政側の熱意と工夫のなさ、コスト感覚のなさ、発想の貧困さ、動きの重さ、手続きのややこしさなどがあり、同一行動がとりにくいからである。

甘い「連携」などという言葉に踊らされないよう慎重に対応する必要がある。

このように書くと行政との連携を嫌っていると勘違いされるようであるが、むしろ逆であって、行政との良い連携については切望しているのである。社会を変える最も効率的な方法が、行政と仲良く手を組むことだからである。なんか一緒にでけへんかなあ。

### (5) 指定管理者、民間企業との連携

プールを運営する指定管理者とは、上手にギブアンドテイクで連携していく必要がある。プール環境を良い方向に変え得る最も直接的な相手だからである。

顧問契約等を締結しているシンコー、翔成、ホス、宝塚や、日頃から仲のいいミズノやオージー、コナミなど、少しずつPVの存在価値を認識してもらえるようになってきた。障がい者対応研修普及事業などを通して、もっと連携を濃くしていきたい。

### (6) IT技術のさらなる活用

事業の質、量の拡大、職員の仕事の軽減、ボランティア会員の活動予約や活動への指示、利用会員からの予約の整理、交通費や利用料金などの精算、その他の会員管理など、IT技術の導入による効果は、すこぶる大きい。

PVのオリジナルマッチングソフトも、どんどん改良を加えていく必要があり、2020 年度には、4 代目



となるシステムが完成する予定である。この部分に投入する資金を惜しんではならないが、痛い！

### (7) ホームページの重要性とフェイスブック、ユーチューブなどの活用

ホームページは、特に重要と考えている。

2018 年度に、ようやく新しいホームページが完成した。委託する業者も新しくした。

フェイスブックのような手段で他人と交流することについては好きではないし、抵抗があるが、その大きな効果については認めざるを得ないので、今後も活用していきたい。

今年度もおもしろ動画をユーチューブにいくつか発信した。

### (8) 職員の研修、福利厚生

PVの職員は超多忙で、休日はほとんどなく給料も安い。

その一方で、たくさんのボランティアさんと気持ちのいい付き合いをし、たくさんの障がい児に優しく接するためには、ハイレベルの心の余裕や遊び心が必要である。みずみずしい感覚の有無が、直接、事業の良し悪しに響いてくる。したがって職員研修や福利厚生の充実などが重要になってくるのであるが財政的に時間的にあまり大がかりなことはできない。

そこで、安価で短時間で効果的な研修や福利厚生などに、来年度もチカラを入れていくつもりである。

吉本新喜劇を見てバカ笑いをするとか、心ときめく映画を見に行くとか、通天閣に登るとか、美味しいランチを食べに行くとか……いろいろとNPOらしいアイデアで職員の心の水分補給をしていきたい。

それでも、ここ数年は、かなり福利厚生を充実させてきている。

一般的に言って、NPOの職員が過酷な労働条件の下で働いているのは、その仕事に誇りを持ち、やりがいがあり、人間関係が良く、楽しいからである。そのことを十分に認識し、理事長として少しでも快適な職場環境の維持、彼らの生活の安定に努めたいと思っている。

### (9) 内部留保金(法人としての貯金)と借金の返済

今年度は、新事務所に移転したり、新しいシステムを発注したり、各地への出張が増えたり、ヘルプマーク・スイムキャップを全国に無償配布したりなど、出費が多く、財政的には真っ赤っかになってしまった。どないしょう。頭が痛い。内部留保金を蓄え、3 ヶ月はアクシデントがあっても持ちこたえられるような基盤を作っていくという課題は、まだまだ遠い先になるなあ。

同時に 1,900 万円ほどある借金も、少しずつ返済していきたい。できるのかなあ……。

### (10) 事務所の移転と新職員の採用

NPOにとって、事務所、専従職員、パソコンは、三種の神器である。しっかりと地に足つけた事業運営を考えると、この三つは欠かせない。PVは、常に先駆的でプロフェッショナルな組織でありたい。

新事務所に移転したことによって新しい職員やアルバイトが働きやすい環境ができたと思う。そして、よい人材を採用し次世代に引き継いでいきたい。いわゆる「後継者」問題である。今後、10 年以内に新しい理事長を見つけなければ！

9. 顧問、業務委託関係についての報告

弁護士	小坂梨緑菜(PV-664/正会員)
司法書士、社会保険労務士	達富慎也(PV-163/正会員)
弁理士	西村弘(PV-957)
行政書士	横山佳代(PV-1083/正会員)
税理士	谷本晃(PV応援団)
ホームページ、IT環境	株式会社ライン
理学療法士(PT)	森本羽衣子(PV-588)
作業療法士(OT)	該当者ナシ
言語聴覚士(ST)	該当者ナシ
医療顧問団	NPO 法人地域医療連繋団体.Needs (PV応援団)
技術顧問	中島彰(PV-1035)
保険関係	佐藤光子(PV-1285)
写真担当	NPO法人広報写真ボランティア(正会員)
相談役(牧師)	松本信章(PV-051/正会員)

10. 社員総会の開催状況

2018 年度 PV正会員総会

【日 時】	2019 年(平成 31 年) 3 月 17 日(日) 19:00~19:30
【場 所】	PV事務所
【社員総数】	10 名
【出席者数】	10 名
【内 容】	2018 年度事業報告の承認 2018 年度決算報告の承認 2019 年度事業計画(案)の承認 2019 年度予算(案)の承認

11. 理事会の開催状況

2019 年度 PV理事会

【日 時】	偶数月の第一日曜日に開催 19:00~20:00
【場 所】	PV事務所
【理事総数】	3 名