

中期経営計画

(2022 年度～2024 年度)

「未来を、人生を歩む可能性を高める社会の実現を目指す」

2022 年 4 月 1 日

一般社団法人 SACHi プロジェクト

目 次

1	ご挨拶	2
2	法人概要	3
2-1	理念	
2-2	沿革	
2-3	事業内容	
2-4	経営目標	
2-5	組織体制	
2-6	中期経営ビジョン	
3	経営環境の認識	4
3-1	マクロ環境	
3-2	ミクロ環境	
3-3	法人の状況	
3-4	SWOT分析	
4	経営方針	6
4-1	重点経営課題	
4-2	事業領域	
4-3	経営目標	
5	マーケティング戦略	8
5-1	対象顧客	
5-2	サービス	
5-3	価格政策	

1. ご挨拶

このたび当法人は、2022年度を起点とする3ヵ年の中期経営計画を策定しました。

現在、日本には日常的に医療的ケアを必要としながらも自宅での生活を余儀なくされている医療的ケア児が約2万人、小児緩和ケア児が約2万人、重度心身障害児が約4.3万人を中心に、30万人以上もの重い病気や障がいがある子どもがいます。そして、小児慢性特定疾病の数は762疾病にも上っているものの疾患それぞれの実情はほとんど一般の方に知られていないのが現状です。

その一方で、難病児を育てているご家族の中には、同じような境遇の人とのつながりや、社会との交流を求めているものの、我が子の病気や障がいを公開するのに躊躇し、ご家族の孤独化につながってしまう可能性もあります。その様なご家族に対して、子どもや家族が安心して参加できる場を作るとともに、病気や障がいのに対する課題に、専門家を含む社会全体で取り組むことが可能なコミュニティがあれば、彼ら彼女らは私たちと同じ世界で生活することが出来ると思います。

当法人の努めは、病気や障がいがある子どもとそのご家族が、当事者と、社会とつなげる条件を整えることであり、その結果得られる成果は関係する全ての方々のものであります。もちろん、法人の経営責任は理事にあります。実行の主役である現場関係者には実施責任を持って頂きたいと思っております。

2021年9月に「医療的ケア児支援法」が開始したことで、難病児や障がい児とその家族を社会全体で支えていく道が開けたことは事実です。その様な中で、今期の経営計画の核である「未来を、人生を歩む可能性を高める社会の実現を目指す」のもと、日本中にいる当事者同士が連携・協力しながら、そして支援者を増やしその質の向上を支援し続けることで、社会に誇れる法人にしていきたいと強く願っています。

2022年4月1日
一般社団法人 SACHi プロジェクト
代表代表理事 高山 千弘

2. 法人概要

2-1 理念

ビジョン

スペシャルキッズに希望と笑顔が自然に生まれる社会をつくる

ミッション

難病児・障害児を全人的に支援するための研究促進に努め、全ての子どもとその家族の医療、教育、保育、福祉等の向上に寄与していく

2-2 沿革

2018年10月	任意団体として SACChi プロジェクト設立
2021年9月	天満インキュベーションラボ（大阪市）入居
2022年2月	医療的ケア児家族へのてんかん講演&交流の会 事務局事業開始
2022年3月	一般社団法人 SACChi プロジェクトとして登記
2022年4月	2024 中期経営計画

2-3 事業内容

当法人は、難病児・障害児を全人的に支援するための研究及び国内外の関係諸団体との協働を通して、全ての子どもとその家族の医療、教育、保育、福祉等の向上に寄与することを目的とし、次の事業を行っている。

- － 難病児・障害児支援の研究及び協働事業
- － 難病児・障害児支援の改善・促進事業
- － 難病児・障害児支援活動の運営事業
- － 難病児・障害児の就学・進学・就労支援事業
- － 難病児・障害児支援活動の社会連携事業
- － その他当法人の目的を達成するために必要な事業

主要ステークホルダーは、ノックオンザドア株式会社、小児てんかん患者・家族会、医療・福祉従事者、NPO、社会貢献活動推進企業等である。

ノックオンザドア株式会社は、てんかん患者の様々な情報を家族や医師と共有できるスマートフォンアプリ「nanacara」の開発・運営会社であり、そことの連携によるプラットフォームのアドバンテージを生かした事業推進を図っていく。

2-4 経営目標

第1期のため、財務状況を経営目標値とし、中期計画第2年度において黒字化を果たします。その内容は次のとおりである。

(単位：千円)

	1期(2022年度) 予想値	2期(2023年度) 目標値	3期(2024年度) 目標値
事業収益	6,500	8,000	10,000
事業費用	7,021	7,699	9,112
固定費	800	800	800
変動費	1,000	1,110	1,230
営業損益	-521	302	888
営業外収益	500	750	1,000
経常損益	-21	1,052	1,888
法人税	0	158	283
純損益	-21	894	1,604

2-5 組織体制

理事1名、社員数3名、常勤職員1名、非常勤職員5名の合計10名である。

2-6 中期経営ビジョン

法人設立初年度である2022年度からの3年間は、組織の基盤作りを進めながら、以下の事項を中心に取り組み、経営計画の達成を目指す。

① 患者・家族・医師とのチームづくり

nanacaraプラットフォームのアドバンテージを生かすことで、経験の共有によって、人から人へと暗黙知を移転する共同化とピアサポートと連動させ活動を毎月実施する。そのことにより、nanacara利用者の生活の質の向上を図る。

② 小児てんかん患者家族に対する支援プログラムを構築する

医療的ケア児にみられる「てんかん」の対応にプラスになるように、基本的な勉強会と交流の会を全国47都道府県ごとで開催していく。

③ 事業活動を通して、社会から信頼される組織を目指す

誠実かつ安定した組織運営により、公益法人化にむけた活動を行っていく。

④ 事業運営の将来像

- － nanacara サービス使用者の50%増の達成
- － 患児家族のピアサポート・グリーフサポート体制確立
- － 患児・家族と支援者・協力企業とのダイアログを毎月実施できる体制確立
- － 倫理審査委員会が効果的に運営される体制確立

3. 経営環境の認識

3-1 マクロ環境

- ① 日本には重い病気や障がいがある子どもが 30 万人以上存在している。
- － 医療的ケア児（約 2 万人）
 - － 重度心身障害児（約 4.3 万人）
 - － 小児緩和ケア児（約 2 万人）
 - － 在宅人工呼吸器使用（約 2 千人）
 ※小児がん・先天性心疾患、希少疾患・その他（小児難病・未診断例）
 - － 児童デイサービス利用（約 33 万人）
 - － 発達障害（約 48 万人）
 - － 知的障害（約 15.2 万人）
 - － 小児慢性特定疾患（約 12 万人）
 - － 運動障害（約 7.3 万）
- ② 重い病気や障がいがある子どもに関わる可能性のある専門職は次の通りである。
- － 医師（約 32 万人）
 - － 歯科医師（約 10 万人）
 - － 看護師（約 166 万人）
 - － 薬剤師（約 30 万人）
 - － 療法士（約 20 万人）
 - － 教師・教員（約 126 万人）

3-2 ミクロ環境

- ① 市場分析
難病や障がい児に対する社会貢献活動に取り組んでいる企業は多く存在していることから、協力を受ける可能性は高い。
- ② 競合分析
保健・医療・福祉の課題解決に取り組んでいる NPO は 3 万件以上存在していることから、他の組織との差別化が求められる。

3-3 法人の状況

- ① 組織分析
- － 監修医がてんかん専門医である。
 - － 多くの医療従事者の協力が期待できる。
 - － 患者家族の活用余地がある。
- ② 財務分析
- － 売上構成の 9 割がノックオンザドア株式会社からの事業委託費である。

- 営業外収益の増加に期待の余地がある。
- ③ 製品分析
 - 患者家族の求める製品を有している
 - 利用・参加費用の徴収に向けた付加価値をつける必要がある。
- ④ 業務システム分析
 - 人的作業に頼っており、効果的な運用ができていない。
 - ガバナンス体制整備が遅れている。
- ⑤ マネジメント分析
 - てんかん診療領域での信頼・実績がある
 - 理事、社員の幅広い人脈の協力が期待できる。

3-4 SWOT 分析

内部環境	外部環境
強み (Strength)	機会 (Opportunities)
nanacara 利用者 nanacara Dr とのつながり 理事長のネットワーク	医療的ケア児支援法 オンライン診療 患者会主導の政策提言活動 SDGs への関心
弱み (Weakness)	脅威 (Threat)
法人認知度 組織体制が未整備	ナショナルリスク (法令・規制等) レピュテーションリスク

《強みを活かして機会をつかむ》

nanacara ユーザー中心とした企業への支援活動で利用者獲得を狙う

《強みを活かして脅威に対応する》

SEO 対策により正しい情報発信を行い、ネガティブ情報の蔓延を最小限にする

《弱みを克服して脅威に対応する》

CI 戦略構築により職員のモチベーションを上げ、外部評価の低下を最小限にする

《弱みを克服して機会をつかむ》

統制環境を整備し、組織基盤を整えることで人材育成及び獲得につなげていく

4. 経営方針

4-1 重点経営課題

① 法人としての信頼確保

患者データを用いる目的、事業計画の医学的・科学的妥当性、法的妥当性、倫理性及び実施可能性を正しく判断し続けることで患者の権利保護および医科学研究の透明性を推進する。

② nanacara 登録者の増大

認知度の低い地域の患者・患者会、医師等に当該アプリの利点を理解してもらい、利用者の増加を図る。

③ 患者支援の展開

小児てんかん患者・家族会を中心とした共同化、ピアサポート、メンタルケアの定期的な実施により全国患者会へアプローチしていく。

④ 人材採用と育成

患者や家族の雇用により、難病児家族の精神的・経済的支援につなげていく。

4-2 事業領域

① 難病児・障害児支援

難病児・障がい児サポートの研究および協働事業として、患者・家族に対する意識調査・分析、関係諸団体同士の連携支援、企業に対する倫理審査などに取り組んでいく。

② 患者会運営支援

患者会運営業務や患者間コミュニケーションに取り組んでいく。

③ 個別支援

専門家によるメンタルケアや情報提供に取り組んでいく。

④ 社会との連携

患者や患者家族・家族会などと SDGs 推進している組織とを結ぶ中間組織として取り組んでいく。

4-3 経営目標

第1期のため、財務状況を経営目標値とし、その内容は次のとおりである。

(単位：千円)

	1期(2022年度) 予想値	2期(2023年度) 目標値	3期(2024年度) 目標値
事業収益	6,500	8,000	10,000
nanacara 連携費	6,000	6,000	6,000
業務委託費	500	2,000	4,000
事業費用	7,021	7,699	9,112
人件費	5,221	5,789	7,082
職員経費	4,500	5,000	6,000
講師等経費	100	100	240
福利厚生(13.5%)	621	689	842
固定費	800	800	800
家賃	400	400	400
通信セキュリティ	400	400	400
変動費	1,000	1,110	1,230
旅費交通費	150	240	300
消耗品費	150	150	180
その他経費	100	120	150
広報活動費	600	600	600
営業損益	-521	302	888
営業外収益	500	750	1,000
営業外費用	0	0	0
経常損益	-21	1,052	1,888
法人税	0	158	283
純損益	-21	894	1,604
NPV @5%※	-21	777	1,455
※Yr (2022.04~)	0	1	2

※正味現在価値

中期計画第2年度において黒字化を果たします。

5. マーケティング戦略

マーケティングに関する広告を行わず、法人 Web サイトを介したプレスリリースと、関係者の SNS を介した人的営業活動を中心に展開していく。

5-1 主要ステークホルダー

- ① 小児てんかん患者・家族会
- ② てんかん診療に関わる医療・福祉・教育関係者
- ③ 難病患者会・家族会
- ④ 患者支援活動に取り組んでいる NPO・社団法人
- ⑤ 社会貢献活動推進企業

5-2 サービス

- ① 患者会・家族会とのイベント等の共同開催
- ② 患者・家族個人に対する情報提供、カウンセリング
- ③ 関係諸団体同士の連携支援
- ④ 患者・家族に対する意識調査・分析
- ⑤ 高度専門医療情報の入手・解説支援
- ⑥ 患者支援につながる研究等における倫理審査
- ⑦ 患者支援に関心を持つ組織との連携
- ⑧ 研究、学会・論文発表、出展支援

5-3 価格政策

- ① 医学研究を含む患者支援を目的としたサービス提供は以下を基本とする。
 - － nanacara 情報の集約・分析結果 (100 万円/1 剤)
 - － 患者の声 (10 万円/人)
 - － 共同化 (25 万円/回)
- ② 患者・家族個人や患者会に対するサービスは以下の通りである。
 - － 個別講義・講演 (1 万円/時間)
 - － メンタルケア・カウンセリング (3 千円/45 分)