

2011 年度事業計画

一頭でも多くの命を救うことは創業以来変わらないライフボートの理念ですが、殺処分問題は一団体だけで解決できるものではありません。方法論として 自ら救うことだけにこだわらず「誰がどこで助けても良い」をコンセプトに、自らの譲渡を拡大すると共に外部との連携も視野に入れて活動します。

●譲渡目標

ライフボートの最も大切な使命である自身の譲渡活動では、猫 1,000 頭、犬 600 頭を目標とします。(受入れ目標:猫 1,200 頭、犬 800 頭)

<犬>

上記を達成するため、犬で月に 50 頭の譲渡を行います。月に 2 回の譲渡会 (or 常設) で 1 回あたり 10 頭、加えてシェルターでの面会で 8 頭/週を目標とします。

<猫>

猫は季節要因が大きいです、平均すると月に 84 頭の譲渡が必要です。飼育ピークの 6~9 月くらいに 120 頭/月譲渡できるノウハウの構築を目指します。概算:シェルター20/週、月 4 回の譲渡会 (+常設) 10/週 = 120

●東京西部に週末常設面会場を開設します

犬猫で差はありますが、ライフボートの里親さんは40%を占める地元千葉県の方をのぞけば、概ね東京都・神奈川県・埼玉県で3分しています。中でも東京西部~神奈川県は犬猫共に譲渡成績が良い反面、譲渡が譲渡会に偏っています。これはシェルターへのアクセスの問題ですので、東京西部に常設面会場を設けることで、東京・神奈川の方により多く面会の機会を提供します。

譲渡目標は当初 10 頭/週末とし、赤字にならない状態で維持しながらノウハウを作ります。

【会場概要と初期費用】

立地:東名高速道路沿い 広さ:建物 20~30 坪 賃料:25~30 万円
保証金・礼金:5~6 ヶ月 (125~180 万円) 設備・内装等費用:50 万円
合計:約 200 万円

●企業の CSR 活動とのタイアップ

おかげさまで多くの支援者(個人・団体・企業)にご協力をいただけるようになりました。この状況に甘んじること無く、企業とのタイアップをライフポートの側から積極的に提案します。特に企業の広報・宣伝力を借りることで多くの里親さんを募集できる可能性があります。一方的なご協力をいただくだけでなく、ライフポートが明確なビジョンを持ったクリーンな団体として成長することで、企業のイメージアップ等、CSR活動としての意義を最大化していただき、企業にとってもメリットのある活動になることを目指します。

●他団体との協業

・ 早期不妊手術による協力

これまでも地域猫活動や里親募集を行う個人・団体向けに外来不妊手術を行って来ましたが、来期は団体単位での外来受付のシステム化を中心に、外来不妊手術を倍増させます。不妊手術が済んでいる猫は里親さんが探しやすくなりますし、また地域猫として(猫がよっぽど嫌いな方には難しいにしても)理解が得やすくなるなどのメリットがあることから、間接的に命を救うこととなります。

外来不妊手術を例年比2倍(100頭)を目標とし、不妊手術の普及を図ります。

過去の外来実績	
年度	外来頭数
2008	54
2009	38
2010	44

・ 成猫、成犬譲渡ノウハウの吸収

「譲渡数にこだわる」「助けられるところから助ける」という、いわばレスキューのコンセプトから子犬子猫を中心に活動を行って来ましたが、もらわれずにシェルターで成長する犬猫の問題や、そもそも殺処分解決には成犬成猫問題の解決が不可欠です。現状から一歩踏み出し、こうした犬猫をうまく譲渡している団体に学ぶことが多いだろうと考えています。

・ 譲渡会告知の協力

理念の近い団体を中心に譲渡会の告知をライフポートのホームページで協力します。姉妹団体のライフポート中部がそうであるように、当団体からの誘導はアピールするよい機会になると考えます。

●動物の集団飼育能力の向上

今期、猫の死亡増加で集団飼育の難しさを改めて思い知りました。ご報告の通り現在は落ち着きましたが集団感染のリスクは常につきまといます。

幸い良いご縁があり、元千葉県畜産総合研究センターの専門家を理事として迎え入れることができました。一見、犬や猫とは無関係に思えますが、アニマルシェルターは集団管理という意味で、動物病院よりもむしろ畜産に近く、そのノウハウを生かしていただけるものと考えています。

●ホームページの再リニューアル

2007年にリニューアルしたホームページも、時間が経ち耐用年数を過ぎています。増えた情報を整理し、里親・団体・行政・企業・一般と、メッセージを伝える相手を明確にし、よりわかりやすく発信力のあるホームページを目指します。

●日常業務の見直し

全ての業務において数年も経つと「なぜそれをしているのか？」曖昧になり、「してきたから、している」ことがたくさん出てきます。特に他者と協業するに当たって「なぜそれをしているか？」を説明できることは非常に大切です。もう一度「なぜ？」からスタートし、変えるべきことは変え、変えるべきでないことはより強く意識することで組織としての地盤を強化します。

●シェルターを移転します

郊外の雑木林に囲まれた現在の場所は開設当初シェルターとして適切な環境でした。しかし、近隣の宅地化とライフポート自身の規模拡大が進み、周辺住民への影響が懸念されるようになってきました。また、現シェルターは老朽化も激しく、衛生面・管理面などで多くの問題を抱えています。どちらかといえばやむを得ない理由ですが、これをむしろ好機と捉えシェルターを移転することとしました。ゼロから設計することでアニマルシェルターとして今以上に良い施設を目指します。なお移転時期は契約の関係もあり今年度中を予定しています。 ※進捗は別紙もご覧ください。

1. 千葉県柏市郊外
2. 準工業地域・工業地域:200～250 坪
3. 上記に隣接する市街化調整区域:800～1,000 坪
4. 最低 10 年の定借

移転費用見積もり	単価(万円)	数	合計(万円)
事務所棟(プレハブ 2 階建てのべ 15 坪)	380	3	1,140
飼育・面会・会議室(2.7 坪プレハブ)	35	15	525
ケージ・内装・飼育設備等	150	1	150
フェンス等の外構工事	350	1	350
保証金等契約関係費用	660	1	660
移転期間賃料(準工業地域)	25	6	150
移転期間賃料(調整区域)	30	3	90
合計			3,065

●経営を担う人材を募集・育成します

ライフポートのビジョンを実現するには戦略と実行力を持った経営幹部が必要です。言うまでもなく NPO の待遇は決して十二分ではありません。また 理事長も含めてまだまだ未熟な組織です。しかし「NPO という生き方」に共感してもらえる方は必ずいるだろうと信じ、内外から人材を発掘します。

以上が 2011 年度事業計画です。