

# 事業完了報告書（実行団体）

事業名:	学生若者を蘇らせる手放す貢献プロジェクト
資金分配団体名:	公益財団法人信頼資本財団
実行団体名:	株式会社革靴をはいた猫
実施時期:	2021年5月～2022年2月
事業対象地域:	京都府、関西
事業対象者:	コロナ禍で精神的な孤立を深める若者

Version 3.2  
 日付: 2022年3月10日

## I. 事業概要

事業実施概要	<p>コロナ禍で精神的な孤独・孤立を深める学生・若者を実践活動の中でエンパワメントする「手放す貢献プロジェクト」を本格稼働させる事業に取り組んだ。</p> <p>学生・若者の実践教育プログラムとして、大丸京都店での接客・心磨きコースの提供、自転車部隊、チラシ配り部隊、御池店での修行・接客、靴磨きの修行など複数の実働メニューを用意した。実践と併せて、松下幸之助氏などの人生哲学を学びレジリエンスを高める「マインド教育メソッド」を実施して、若者の内面の成長を促した。</p> <p>助成期間の累計で19名の学生・若者が参加し、2月末現在で13名の若者が継続的に関わっている。助成金申請時には経済的な困窮と精神的な孤立を同時に抱えた若者を対象に事業計画を策定したが、個人によって経済的な課題のみ、精神的な課題のみを抱えている場合や、メンタルダウンとまではいかなくともコロナ禍で人に会う機会が減少して緩やかに元気がなくなっている者も散見された。また、大学生を中心に、コロナで活動制限を受けて若者としての貴重な時間を有意義に過ごせていない課題が深刻であることが鮮明になった。</p> <p>大丸京都店を拠点とした活動や手放す貢献プロジェクトの発信により、新たな若者につながってきている。革靴をはいた猫への就労を目指して職人として修行をしているメンバーが複数名いる。助成事業の社会性を大丸京都店から高く評価してもらい、長期イベント出店 [8月～2月末] で寄付靴の回収販売、お得意様へのアプローチや靴売場と連携した革靴のプレメンテナンスサービス（靴を下ろす前に施すケア）の実施や3月11日に正式なテナント出店など大きなビジネスチャンスを掴むことができている。ただし、職人として就労を目指している若者は4名おり、彼らの修行期間 [助成終了時点では修行期間中] が終わるまでの安定した収益を実現するビジネスモデルは更に検討していく必要がある。</p>
--------	--

## II. 課題・事業設計の振り返り

課題設定、事業設計に関する振り返り	<p>コロナ禍で人と顔を合わせづらい環境が、孤独・孤立の問題を深刻化させたことは当初の課題設定と符合していた。一方で、経済的な支援を必要とするか否かは精神的な孤独・孤立を抱える学生若者であっても個人に大きな差異があった点は、当初の課題設定と状況が異なっていた。特に、一般的には支援対象者と見られないような「元気そうに見える学生・若者」がコロナに対応するオンライン化の影響で人との関わりや成長機会を失っていることが、鮮明になり、彼らに居場所と活動機会を同時に提供しうる手放す貢献プロジェクトの社会的ニーズが大きいことがわかった。</p> <p>経済的な課題を抱える者も本事業に関わった範囲では、精神的な孤独・孤立を深めて未来に希望を抱くことができず行動を起こせないこと根本的な課題であった。本事業のメインの受益者となる精神的・経済的に孤立した学生・若者の支援は、人数にして5名、それぞれに接点を持った時点から変化が見られて前向きに取り組んでいる。一方で、手放す貢献プロジェクトを牽引する社会的動機が高い学生・若者の獲得には課題があり、100名のコミュニティ創造という目標に対して13名と乖離があった。特に、意欲的な学生・若者ほど色々な活動機会を貪欲に探して複数のプロジェクトに参加している傾向が強く、受益者の獲得に比べてコミュニティの中核となる学生・若者の獲得に苦戦した。意欲的な学生・若者にとって魅力的なプロジェクトの実施体制を磨いていく必要があることが分かった。</p> <p>また、若者へのマインド教育および実践活動への伴走支援は当初の予定よりも本格的に実施する必要があり、事業期間に教育プログラムのボリュームアップをすることになった。コロナ禍でリアルな場の共有がしづらい状況下でいかに一体感をもった活動を展開するかが今後の課題である。</p> <p>障害者・ひきこもりといった一般的に受益者と想定される学生・若者のみに絞ったコミュニティづくりと教育プログラムの実施をするべきか否かという点については、引き続き多様な学生・若者が共通目的を追いかける形を取るべきと考えている。その主な理由は、助成金申請時点と変わらず「多様な人材が入り混じって活動することでお互いに刺激を受けて教育効果にシナジーが生まれるから」である。しかし、すべてのプログラムや教育コンテンツを十把一絡げにすることが参加者のニーズに合わない場を生じさせたり、全体のマネジメントコストを増大させたりするケースが見られた。そのことが、参加者のミスマッチと離脱につながるケースも見られた。今後においては、離脱者が出ることを前提とした試用期間を設けて、試用期間のうちに一人一人の関わり方をニーズにあった関わり方を厳密に落とし込む運営を実施する予定である。</p>
-------------------	--

## III. 今回の事業実施で達成される状態（アウトプット）※複数設定の場合はコピーし複数記載ください。

①受益者	②課題	③今回の事業実施で達成される状態（アウトプット）	④指標	⑤目標値・目標状態	⑥結果	⑦考察
障害者	居場所の不足	孤立する若者（ひきこもり、障害者、支援室登校、メンタルダウン）が参加しやすい「100名の若者コミュニティ」を形成する	①最終受益者の人数 ②コミュニティ人数	① 30名 ② 100名	①5名 ②13名（①を含む）	ひきこもり、障害など様々な事由から就職が困難で、適切な居場所と訓練機関に会えずにいる学生・若者が5名継続的に活動に参加している。また、彼らを含む合計13名のプロジェクトメンバーが入り混じって活動してお互いに刺激し合って成長している。  目標値に比べて、最終受益者・コミュニティ人数ともに低い数値となったが、特にコミュニティを牽引する役割の学生・若者の獲得に苦戦して数字が伸び悩むことになった。2022年2月現在で牽引役となりうる8名のメンバーが中核となる仲間を集めるために動いている。
子ども・学生	学習機会の不足/格差	若者コミュニティの社会実践教育プログラムとして「手放す貢献プロジェクト」を運営する	プロジェクト累計参加人数	100名	19名	5月からの継続的な歩みの中で累計19名の参加者がいたが、5月～9月の期間において牽引役となる学生・若者候補者のミスマッチと離脱が発生した。  プロジェクトの趣旨は理解しつつも、事業目的よりも個々の事情を優先してしまいプロジェクト全体の進行に支障をきたすケースが見られた。その状況を改善するために参加者の整理をかけて、プロジェクト全体のルールや報酬体系の再整備をしてリスタートしたため、目標とする人数に達する時間が足りなくなった。現在は一定期間のマインド教育を経て信頼のおける中核メンバーが活動しており、今後の規模拡大の土台ができた。ただし、規模が拡大するほどにミスマッチの件数は増えるため、出入りのハードルを低くした試用期間を通じてお互いのリソースを使い過ぎない形で確実に中核メンバーや、この活動を必要としている受益者が残る工夫が必要である。

子ども・学生	学習機会の不足/格差	若者のレジリエンスを高めるマインド教育プログラムを運営する	参加者の変化	未来に希望や夢を持ち、転んでも起き上がる考え方を身につける	13名の深い関わりがある若者に期待した内面の変化が見られた	手放す貢献プロジェクトの実働（大丸での接客・靴磨き提供・プロジェクトのチラシ配布・電動自転車部隊など）で実践経験を積みながら、毎朝実施するマインド教育メソッドに参加することで松下幸之助氏のような事業家の精神を学び考え方が前向きかつ力強い方へ変化した。個人差はあるが、未来への夢や希望を強めてエネギッシュになっているメンバーが徐々に増えている。  当初はリアル講座を前提としていたが、学生の参加は大学の授業や居住地、コロナ感染状況の都合でオンラインのニーズが非常に強かった。
子ども・学生	連携の不足	地域の機関・団体と連携して孤立する若者が「上記の教育エコシステム」に参加する複数のルートを構築する	問い合わせ件数	50件	7件	多くの問い合わせを受け入れられるほどの環境が準備できていなかったため、大々的に問い合わせを受ける動きは延期した。発生した問い合わせは、①大丸出店やメディア掲載などを見て連絡があったご家族や本人、②プロジェクトの連携団体などで関わる人からの紹介であった。 ご家族のコミュニティや他の支援団体からの口コミは広がり大きいため、大々的な広報からの直接の問い合わせよりも発信はつづけながら紹介を受ける形が効果的だと考えるようになった。  ただし、本事業のことを行政や大学などに告知して連携に合意いただいているため、必要なタイミングで規模のある発信も可能である。
求職者	就業困難	地域の就労支援機関と連携して、変化した若者が就労に向かいやすい環境を構築する [翌年以降の目標]	①就職活動を始めた人数 ②孤立状態から就労した人数	①10名 ②5名	①5名 ②0名	翌年以降の目標として掲げた就労に関するアウトプットは、早くも5名が本格的に就労準備の活動を始めている。4名は靴に関する教育プログラムを通じて就労訓練を積んでおり、1名はIT関連の企業への就職を考えている。  日本インクルージョン協会と連携して就労後のサポート体制についても前倒しで検討を進めている。

#### IV. アウトカム（事業実施以降に目標とする状況）\*

事業実施以降に目標とする状況	<p>コミュニティを100名に拡大し30名の受益者がいる状態を目指す。 「手放す貢献プロジェクト」に靴磨き以外の役割が生まれて若者が強みを活かして活躍できるようにする。 事業の認知が高まり口コミでリーチが広がり始める。</p> <p>若者同士が障害やひきこもりといった概念を超えて「共に学び高め合う仲間」になれるコミュニティ文化が醸成されている。 企業・大学を中心にスポンサーを獲得し、中古靴事業も本格化して財源と就労機会をつくる。</p>
考察等	<p>助成事業における受益者は翌年以降に設定していた目標に前倒しで近づく結果となった。助成事業の社会性を活かした大丸との連携やメディア掲載が認知の拡大につながったことで受益者とのつながりが得られ、日本インクルージョン協会が蓄積してきた人材育成能力を活用することで確実に受益者をエンパワメントできている。受益者の抱える事業や過去の経歴は様々であるが、本人の抱えている気持ちには配慮しつつも、未来の可能性を信じて前向きに接してくれる人と取り組む実践プログラムがある環境は、落ち込んでいる受益者や家族にとって極めてニーズが大きいものであることが再確認できた。本助成事業があったことで人生が好転している若者がいることは、公的資金を受けて活動した意義として社会に報告できるものであると考える。</p> <p>一方、コミュニティ参加者の目標数値を下回る結果となった原因は、大規模なコミュニティを構築する入口とマネジメントの仕組みが十分でなかったからである。革靴をはいた猫の創業プロセスにおける活動は最盛期で40名ほどの学生・若者が活動していたが、当時のメンバーはそれぞれ縁があって繋がってきてそれなりの期間を経て徐々に活動に馴染んでいった。また、人数についても徐々に増えていったため、コミュニティの核となる目的意識や価値観を十分に共有することができた。一方で、本事業においては新規メンバーを一気に募集したためミスマッチや、核となる目的意識・価値観の共有が難しい状況になってしまった。</p> <p>特に反省している点は、入口の設計とミスマッチ時の離脱の仕組みである。公的事業であることと、人を活性化する真剣勝負の事業である点から、参加者に対しては事前説明に時間をかけた。しかし、時間をかけても実際に活動してみないとその人が本当に活動に参加したいと思っているかどうかは本人すらも分からない。また、ミスマッチが起こった際に前向きに離脱を勧められる仕組みを予め用意していなかったため、新規メンバーの募集にも慎重になってしまった。コミュニティやプログラムの目的と概要は認識齟齬がないように簡潔に伝える工夫をすると共に、1ヶ月更新制で自動的にコミュニティの新陳代謝が起きる仕組みに変更した。</p> <p>プロジェクト自体の収益化については、大丸京都店で寄付靴にケア&amp;リペアチケットを付けて販売する事例はできたものの、まだ市場を掴み切っているとは言えないため、3月以降の正式出店を通じてオリジナリティのある事業モデルを構築していく。</p>

#### V. 活動

活動	進捗	概要
学生・若者を集めるポスターチラシ配布	計画通り	チラシ・ポスターの配布は数回にわたり計画通り実施した。アクションとしては計画通りだったものの、新たな参加者の確保という意味では十分な効果は上げなかった。ただし、若者の実践活動としては効果的であった。今後は、電動自転車部隊でエリアごとに配布する作戦やより効果的な場所に絞り込んだ配布、デジタルツールを活用した発信などを効果測定しつつ実施していく。
口コミを活用したメンバー集め	遅延あり	助成事業開始初期からコンソーシアム体制を活かして予定通りに口コミ戦略を実施した。しかし、初期に増えた新メンバーとミスマッチが起こり、事業期間の中盤で減速を余儀なくされた。体制を整備して2月現在、再度規模拡大に向けてリアル・デジタルのアプローチを開始している。
イベントでの若者集め	計画通り	イベントの開催は計画通りに実施できた。ただし、集客コストと集まる若者の参加率のバランスを見るとあまり効果的ではなかった。イベントの参加者の満足度は高かったため、メンバー獲得につながりそうなテーマのイベントは今後も実施したい。
寄付靴の回収	計画通り	大丸京都店および御池店舗での継続的な寄付受け付けの他、大丸のお得意様への寄付チラシの配布、地域企業への回収ボックスの設置など精力的に活動し、累計で2000足を超える足数が確保できている。寄付靴の質も打ち出し方や対象を工夫して高まっている。
寄付靴の再生販売	遅延あり	大丸京都店での長期イベント出店で継続的に再生靴の販売は進んでいる。一方で、EC販売やサブスク企画などはプロジェクトメンバー確保が遅延したことによって今後の課題となっている。

923靴磨きの日イベントの企画・運営	計画通り	9月23日の靴磨きの日イベントでは、アシックスのグループ企業アシックス商事から靴の寄付を受けて靴磨き&心みがきワークショップを実施した。また、PHP研究所の清水元社長にも講話をいただき、学生若者が普段学んでいる松下幸之助氏にまつわる話を直に聞くことができた。事業意識と視座が高まる素晴らしい教育機会となった。
著名人の靴とインタビュー企画	中止	プロジェクトメンバーの確保および意識強化が遅延したことに伴って優先度を下げた。
自己紹介・チームビルディングなど	ほぼ計画通り	メンバー同士の自己紹介やボードゲーム企画の実施などはカフェ樹林や元待賢小学校を拠点に実施した。プロジェクトメンバーの2名がアートと古着を掛け合わせた事業を行っており、その支援を行なっている関係から「アートTシャツ作成ワークショップ」なども実施した。
マインド教育メソッドの実施	ほぼ計画通り	事業期間の前半は、元待賢小学校を拠点に毎週MTGを実施していたため、その時間の中でマインド教育を実施した。後半は、より本格的にマインド教育を実施する必要性を感じたため、カフェ樹林を拠点として毎日マインド教育メソッドを実施して、各々の参加日程を毎週確保してもらう形式とした。松下幸之助氏の書籍の他、基本教材となる図書も選定した。
ユメガタリ企画	遅延あり	中核メンバーの獲得が遅延したため、それに伴ってユメガタリ企画も後ろ倒しとなった。
収益モデル構築・スポンサー開拓	遅延あり	大丸京都店、アシックスグループなど手放す貢献プロジェクトに共感する企業とのパイプが太くなかったが、現時点では出口戦略としてのスポンサー確保までには至っていない。一方で、大丸京都店との連携でビジネス面を強化する見通しが当初の予定よりも進捗しており、こちらの収益で現就労訓練をしている学生・若者の雇用に相当する出口戦略を追いかけている。
[追加] 大丸お得意様へのアプローチ		大丸京都店のお得意様を対象に、社会貢献企画として靴の寄付を依頼するレターを大丸京都店と一緒に実施した。これをきっかけにお得意様が顧客化する流れが徐々にできており、まとまった受注や、質の高い寄付靴の獲得、個人宅への出張依頼など新たなニーズが見え始めている。
[追加] 大丸でのプレメンテサービス実施		大丸京都店店長との交流から紳士靴売り場で購入された靴に対して、下ろす前のケア「プレメンテサービス」を実施する連携が始まっている。売り場スタッフへの研修企画やポップの設置など、顧客への価値訴求の工夫を順次実施しており、収益拡大と新規顧客の獲得ルートの拡大として極めて有効な機会である。
[追加] アシックスグループとの連携		手放す貢献プロジェクトの新聞記事掲載をきっかけにアシックス商事からオファーを受けて、アシックスグループとの連携の打ち合わせが始まった。アシックスグループ本体の執行役員クラスとも直接コミュニケーションを取っており、助成期間終了後の展開につながる大きなチャンスを獲得している。

#### VI. 想定外のアウトカム、活動、波及効果など

想定外のアウトカム、活動、波及効果など	<p>大丸京都店との連携は、当初の想定以上によい形になった。本助成事業による社会性の高い活動と反響が累計2000足を超える寄付靴の多さやメディア掲載、来客数の多さによって大丸からも評価され、靴売り場と連携したプレメンテメンテナンスサービスの実施や、お得意様への広報・ご自宅に伺う集荷サービスなどビジネス的にも非常に大きな機会を得ることになった。</p> <p>また、新聞掲載をきっかけにアシックスグループとの交流が始まり、寄付靴回収販売プロジェクトにおける連携が決まった。これを皮切りにその他の連携も模索する流れになっており、ビジネス面からも社会性の面からも大きな機会を得ることができた。</p> <p>コミュニティの中核メンバーとして、古着とアートを掛け合わせてアーティスト支援を行う事業を志す学生が参加した。従来から革靴をはいた猫を支援してきた日本インクルージョン協会が彼らを支援したことで、彼らも早々に大丸に出店する機会が得られたり店舗を構えることができたりと社会起業家の支援にも繋がっている。また、彼らの事業活動が手放す貢献プロジェクトのメンバー集めにとってプラスになる芽も出てきている。</p>
---------------------	--

#### VII. 事業終了時の課題を取り巻く環境や対象者の変化と次の活動

課題を取り巻く変化	<p>コロナ禍によって精神的孤立を深める学生・若者は依然として多いが、段々この状況が慢性化しているため、人とのつながりが薄いことに慣れてしまっていることが懸念される。同級生とのつながりはもちろん、縦のつながりはより希薄であると聞いている。コロナ禍で入学した世代が大学の大半を占めるようになり、コロナ入学世代が就職活動を始める。コロナ禍で周囲が見えづらいうち、就職活動でアピールすること（学生時代に力を入れたこと）がないことを不安に感じている学生も多く、若い有意義な時間を過ごしたいというニーズが高まっている反面、本人は焦って就活やインターンの時期を早めるといった傾向が見られる。学生時代に思う存分打ち込める活動とコミュニティへの参加機会を広く提供することが求められていると感じる。</p> <p>本助成事業においては、靴に特化したプログラムの提供に止まったが、今後も日本インクルージョン協会をはじめ企業・行政・大学などと連携して、プログラムのバリエーションを増やし、コミュニティの定員を増やしていきたい。</p>
-----------	--

#### VIII. 他団体との連携

連携先	実施内容・結果
大丸京都店	3度のイベント出店を通じて高く評価を受けて3月に正式出店が決定した。大丸京都店の看板イベント「エコフ（衣類や靴の回収）」や、紳士靴売り場とのプレメンテメンテナンスサービスの連携、お得意先への靴回収チラシと集荷サービスの実施など、様々な取り組みに手答えを感じた。大丸グループにも京都店スタッフから革靴をはいた猫との連携を報告していただき、大丸社内でも高い評価を得た。正式出店後の方が、大丸としても大きな動きを取りやすいと聞いているため、イベント出店期間の学びを活かしてビジネス的にもソーシャル的にも有効なアクションをどんどん取っていききたい。
アシックスグループ	アシックスグループのアシックス商事が寄付回収した靴の提供を受けて9月23日に「靴磨きの日」企画を実施した。翌年度の始めに向けて正式に手放す貢献プロジェクトと連携したキャンペーン企画を調整中。アシックスジャパンともサステナブルという観点から寄付靴に関する連携を調整しており、手放す貢献プロジェクトの更なる発展が期待される。
京都市大学政策室	京都市の学生アプリ「KYODENT」にプロジェクトの情報発信を許可していただき、新たなメンバーを予備集める導線を獲得できた。2月末現在、手放す貢献プロジェクトのランディングページを作成しており、完成したら発信する。

#### IX. インプット ※事業完了月の月次収支管理簿の金額を入力ください。（精算金額と一致させる必要はありません）

		計画額	実績額	執行率
事業費	直接事業費	8,200,000	8,200,000	100.0%
	管理的経費	1,800,000	1,800,000	100.0%
合計		10,000,000	10,000,000	100.0%
補足説明				

X. 広報実績

広報内容	内容
1.メディア掲載（TV・ラジオ・新聞・雑誌・WEB等）	・ greenz_2021年5月28日 ・ [添付] 日経MJ_2021年6月23日.jpg ・ KBSラジオ_2021年8月19日 ・ NHK_取材中
2.広報制作物等 当該事業費を使って制作したもの	・ [添付] 手放す貢献プロジェクト_パンフレット.pdf ・ 革靴をはいた猫の法人概要資料の中に記載 ・ プロジェクトポスター__男性ver..pdf ・ プロジェクトポスター__女性ver..pdf
3.広報制作物、購入物等でシンボルマークの活用方法（事例）	・ [添付] 手放す貢献プロジェクト_パンフレット.pdf ・ 革靴をはいた猫の法人概要資料の中に記載
4.報告書等	

XI. ガバナンス・コンプライアンス実績

①規程類※の整備実績	状況	内容
1.事業期間に整備が求められている規程類の整備は完了しましたか。	整備中	経理規程、人事規程などを整備中
2.上記設問1で「整備中」の場合は、事業開始時と比較して、整備状況がどのように改善されたかを記載してください。		助成期間を通じて特に経理業務などを改善できたため経理規程の整備を進めている。 信頼資本財団の公開規程類を参考に優先度の高いものから整備を予定。
3.整備が完了した規程類を自団体のwebサイト上で広く一般公開していますか。	未公開	整備中であるため未公開。2022年4月を目処に整備を完了する予定。 公開については引き続き支援団体に相談の上、実施する。
4.変更があった規程類に関して資金分配団体に報告しましたか。	変更はなかった	整備中のため公開後に報告予定
②ガバナンス・コンプライアンス体制	状況	内容
1.社員総会、評議員会、理事会は、規程類の定める通りに開催されていますか。	はい	
2.利益相反防止のための自己申告を定期的に行っていますか。	はい	
3.関連する規程類や資金提供契約の定めどおり情報公開を行っていますか。	はい	
4.コンプライアンス委員会またはコンプライアンス責任者を設置していましたか。	いいえ	正式なコンプライアンス委員会は設置しておりませんが、連携している日本インクルージョン協会など外部組織の目が入る環境を整備しています。
5.ガバナンス・コンプライアンスの整備や強化施策を検討・実施しましたか。	はい	
6.報告年度の会計監査はどのように実施しましたか。 (実施予定の場合含む) (複数選択可)	<input type="checkbox"/> 外部監査 <input type="checkbox"/> 内部監査 <input checked="" type="checkbox"/> 実施予定はない	
7.本事業に対して、国や地方公共団体からの補助金・助成金等を申請、または受領していますか。	いいえ	
8.内部通報制度は整備されていますか。	いいえ	正式には整備していませんが、連携している日本インクルージョン協会への相談がしやすい体制を構築しています。

XII. その他

自由記述