事業完了報告書 （実行団体）

事業名:	ひとり親家庭向け安価な訪問型病児保育提供事業
資金分配団体名:	READYFOR株式会社
実行団体名:	認定NPO法人ノーベル
実施時期:	2021年2月～2022年1月
事業対象地域:	大阪府
事業対象者:	世帯年収300万円以下のひとり親家庭

Version 3.0

日付： 2022年2月18日

Ⅰ．事業概要

事業実施概要	コロナ禍で困窮する関西に住むひとり親家庭30世帯へ訪問型病児保育のサポートを実施。「子どもが発熱、でも1日仕事を休むと収入が減って生活が困る…」「連日休み続けると、評価が下がって、次年度の契約を打ち切られるかもしれない…」「でも高くでベビーシッターは使えない」。この状況下では病気の子どもを心理的により預けにくくなり、経済的な問題で預けるという選択肢もなく、閉鎖的な空間で子どもの看病をし、疲弊するシングルマザー。そういった方々に対して、安心して子どもを預けられ、安心して働くことができる環境を提供する。通常、月8000円程度かかる病児保育月会費を、年収300万円以下のひとり親家庭を対象に月1000円で提供する。

Ⅱ．課題・事業設計の振返り

課題設定、事業設計に関する振り返り	過去12年のデータ通りのトレンド（病気の傾向）にはならなかったため、人員配置ができず、利用制限を行った。 そのため、利用したいと思った時に入会できなかった家庭がいた(当時12世帯）ことは反省点としてある。 ただ、コロナ禍で、第3波、4波、5波、そしていまの6波と、それぞれの波がいつきて、またそれぞれの波の特性の予測はできなかったし、その波により、過去に流行っていた感染症(例えばインフルエンザ）が流行らなかったり、逆にRSウィルスなど過去に類をみないほどの流行、また時期もずれるなど、予測不可能な中、対応せざるを得なかった。 安定して供給するためには、赤字になることも考えられるが、一定数の人員確保は事前にしておいた方がよかったのかもしれないと振り返りの中で思う。

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
ひとり親	就業困難	仕事を休み続けるとクビになったり、収入が激減してしまう可能性のある人が安定して仕事ができる環境が整う状態	ひとり親の病児保育登録者数	新規登録者60名	44名	新規入会者について、利用制限を行ったこと、また、職を失う、休職になるなどで退会者が多く、滞在会員(ひとり親層会員数)が当初よりも下回った。
ひとり親	就業困難	いざ子どもを保育園に預けられないとなった時に預かってくれる状態	保育利用回数	合計60件(月5件)	33件	コロナ禍で子どもが風邪をひいたり、感染症にかかる率が通常時より下がったため（予防徹底したため）
ひとり親	就業困難	信頼して安心して保育をお願いできた状態	保育の満足度	5段階評価４・５が95％	96%	創業以来、保育の質を担保できている。

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	今後もひとり親のサポート数を増やしていけるきっかけとなる。まずは滞在会員数を100名までもっていきたい。
考察等	サポート数を増やすために、新たな資金調達が必要となるが、オンライン講演や今までのデータベースを活かしたマーケティングを実施し、月額寄付会員を増やし、安定してひとり親をサポートできるようにしたい。

Ⅴ．活動

活動	進捗	概要
ひとり親への利用会員登録促進	遅延あり	ひとり親家庭の子育てと仕事の両立をサポートするために、訪問型病児保育の存在を知ってもらうためのマーケティング
ひとり親家庭への訪問型病児保育	ほぼ計画通り	各家庭に当日朝8時までの依頼があれば、100％の対応を実施した

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	とくになし

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	この1年間コロナ禍により、コロナによる様々な変化があったが、ここ数か月がより子育て世帯への負担が鮮明になった。例えば、オミクロン株の感染拡大により、子どもの学校や保育園で陽性者が出るたびに休校・休園となり、働く親御さんにとっては仕事ができない状態が続いている。 短期的でその都度のニーズにあったサポートが求められている。例えば、在宅勤務が浸透したことにより、自宅に保護者がいながら保育をするなど、日本の都市部の住宅環境(部屋数が少ない)で、対応する必要があり、新たなルールづくりが必要になっている。 また、中長期的には安定して就職できるように、コロナ以前と同じ通常のサポート体制が必要となってくる。そのための体制づくり、組織基盤を整えていきたいと考えている。主に、受け入れ体制強化のため、組織規模の拡大に向けた、事務局の組織基盤づくり（システム・人材育成）、保育スタッフの採用・育成に力を入れる。

Ⅷ. 他団体との連携

連携先	実施内容・結果
なし	

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	5,117,796	3,740,165	73.1%
	管理的経費	882,204	873,184	99.0%
合計		6,000,000	4,613,349	76.9%

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）	なし
2.広報制作物等　当該事業費を使って製作したもの	なし
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）	なし
4.報告書等	2021年度決算が終了次第、アニュアルレポートを制作予定（2022年6月完成予定）

XI. ガバナンス・コンプライアンス実績

ガバナンス・コンプライアンス体制	状況	内容
1. 社員総会、理事会、評議会は定款の定める通りに開催されていますか。	はい	
2. 内部通報制度は整備されていますか。	はい	
4. 関連する規程の定めどおり情報公開を行っていますか。	はい	
5.事業開始時と比較して、整備状況がどのように改善されましたか。	特に変わらず	
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）	外部監査	

XII. その他

自由記述
事業は計画どおりに行くことはほぼないことを12年間痛感している。ひとり親の利用者数ベースで支出計上しているが、今回のように下回った時に、利用者数の%支出以外に、追加で、例えば、保育スタッフ採用費などに別途お金をかけられるような仕組みがあると、事業は試行錯誤ができると思いました。 オンラインマーケティングについては、Googleアドセンス広告をメインにマーケティングは実施しており、一定数の効果がある。あとはSNS発信(Twitter、Facebook、LINE)、ブログなどの発信は直接的な効果はないが、間接的効果はみられている。