

2019年度資金分配団体申請 様式2事業計画書

2019年度初版

1. 申請事業名：SIH(Social Innovation Hub)事業
2. 申請団体名：株式会社Ridilover
3. 助成事業の種類：ソーシャル・ビジネス形成支援事業
4. 申請する事業期間：2019年度～2022年度
5. A事業費：220,000,000円
(Bうち助成金申請額：200,000,000円 90.9% B/A)

プログラム・オフィサーの伴走支援の活動費：24,000,000円*

評価関連経費：10,000,000円*

*Bの助成金申請額とは別枠です。

事業計画書の記述項目

別紙「事業計画書作成の手引き」を参考に以下の項目に沿って事業計画書を作成してください。
次ページ以降の記入スペースは適宜増減してください。ただし、全体の分量は40ページ（表紙と本スライドを含める）以内とします。※原則、パワーポイントをご利用ください。

1. 申請事業により解決したい課題、事業の目標および内容

- 1.1. 解決したい課題（社会的ニーズ）と中長期的な事業目標
- 1.2. 原因分析と解決策
- 1.3. 事業の成果目標と内容

2. 包括的支援プログラム

- 2.1. 実行団体の募集
- 2.2. 助成金等の分配
- 2.3. 非資金的支援

3. 社会的インパクト評価の実施内容と方法について

4. 進捗管理、リスク管理と持続可能性

- 4.1. 進捗管理
- 4.2. リスク管理
- 4.3. 持続可能性

5. 実施体制と従事者の役割

6. 広報戦略および連携・対話戦略

7. 関連する主な実績

1.申請事業により解決したい課題、事業の目標および内容

1. 申請事業により解決したい課題、事業の目標および内容

本事業計画書においては、公募要領6.「優先的に解決すべき社会の諸課題」に含まれる以下3つの「課題」に対する事業を記載する。日本社会が抱える様々な社会課題解決のためのキーポイントは「コミュニティの再建、活性化」にあると弊社は考えており、3つの事業は、課題の当事者を含む「コミュニティの再建、活性化」を通して、公募要領6記載の社会課題解決へとアプローチするものである。

I) 医療的ケア児とその家族の社会的孤立に対する事業

- 1) 子ども及び若者の支援に係る活動
- ②日常生活や成長に困難を抱える子どもと若者の育成支援
- 2) 日常生活又は社会生活を営む上での困難を有する者の支援に係る活動
- ④働くことが困難な人への支援
- ⑤社会的孤立や差別の解消に向けた支援

II) 安全・安心に暮らせるコミュニティ形成を通じた少子化対策事業

- 3) 地域社会における活力の低下その他の社会的に困難な状況に直面している地域の支援に係る活動
- ⑦安心・安全に暮らせるコミュニティづくりへの支援

III) 防災支援・災害対策サービスの提供を通じた安心、安全なコミュニティ形成事業

- 3) 地域社会における活力の低下その他の社会的に困難な状況に直面している地域の支援に係る活動
- ⑦安心・安全に暮らせるコミュニティづくりへの支援

I) 医療的ケア児とその家族の社会的孤立に対する事業

1.1. 解決したい課題（社会的ニーズ）と中長期的な事業目標

【解決したい課題(社会的ニーズ)】

医療的ケア児とその家族の社会的孤立を減らす

【事業目標】

医療的ケア児が通常の保育施設(幼稚園/保育園)を使用できる事によって

- 1)一般児と同じ環境下で過ごす事ができる
- 2)その親が就労機会や社会との繋がりを持つ事ができる
- 3)既存のケアの担い手である看護師や介護/保育職員だけでなく、地域の潜在看護師や地域のサポーターを教育・支援し、新たなケアの担い手の役割や新たな就労先・働き方を創造する事ができる

【現状の認識】

医療技術の発達と共に増加している医療的ケア児は全国に18000人いると言われているが、正確な統計データは存在しない自治体が多い。実際に、23区内で医療的ケア児の人数を把握している自治体はなく、区の保健師や訪問看護ステーションが断片的に情報を持っているに過ぎない。そのため、医療的ケア児の実情を正確に把握できているとは言えず、彼らに対する公的支援も十分整っているとは言えない。

また、医療的ケア児の療育環境は、疾患や各家庭環境に依存するが、多くの場合、両親の恒常的な付き添いにより日常のケアをまかなっている。医療的ケア児とその家族は、重症心身障害児よりも、利用可能な公的サービスが少ない。そのため、両親の日常的なケアの負担が軽減され辛く、家族は地域社会から孤立しやすい。

これらは、人々に平等に与えられた教育を受ける権利や、家族の就労の機会を減少させてしまっていると言える。

I) 医療的ケア児とその家族の社会的孤立に対する事業

1.1. 解決したい課題（社会的ニーズ）と中長期的な事業目標

【中長期的な事業目標】

- 東京23区の医療的ケア児の母親の就業率の向上
- 東京23区の潜在看護師就業率の向上
- 東京23区の保育施設による医療的ケア児受け入れ数向上

【最終ゴールのイメージ(事業終了後何年後に達成するか)】

全ての保育施設に医療的ケア児に対応できる看護師もしくは、医療的ケア児の地域生活をサポートする人材の設置、並びに医療的ケア児の支援体制を構築することで、保育施設への受け入れを希望している医療的ケア児約2000名を保育施設で受け入れる状態を作る。

1年目：

- サポートツールの開発/運用/ノウハウ蓄積
- 保育施設巡回看護師の育成
- 潜在看護師の発掘、育成

2年目：

- 潜在看護師による保育施設巡回看護サービスの実施
- 他機関(訪問看護ステーション、児童発達デイ等)との連携/協業

3年目：

- 医療的ケア児の地域生活をサポートする人材の発掘、育成
- 複数の保育施設での実装

I) 医療的ケア児とその家族の社会的孤立に対する事業

1.1. 解決したい課題（社会的ニーズ）と中長期的な事業目標

【地域】

東京都23区を対象

【分野】

公募要領6.「優先的に解決すべき社会の諸課題」

1)子ども及び若者の支援に係る活動

②日常生活や成長に困難を抱える子どもと若者の育成支援

→医療的ケアがあり、日常生活で困難がある子供達へ対する支援を目的とする事から上記分野へ該当するといえる

2)日常生活又は社会生活を営む上での困難を有する者の支援に係る活動

④働くことが困難な人への支援

⑤社会的孤立や差別の解消に向けた支援

→医療的ケア児へ対応できる保育/就学施設先の増加を目指す事により、その介護者である親や家族の就業・社会参加の機会を提供し、就業支援や社会的孤立の解消へ向けた支援を目的とする事から上記分野へ該当するといえる

【国連SDGsとの関連性】

—SDGs4：すべての人に包摂的かつ公正な質の高い教育を確保し、生涯学習の機会を促進する

—SDGs8：包摂的かつ持続可能な経済成長及びすべての人々の完全かつ生産的な雇用と働きがいのある人間らしい雇用(ディーセント・ワーク)を促進する

1.2.原因分析と解決策

<考える原因>

- ①-1：保育所・幼稚園における看護師の不足
- ①-2：医療的ケアを実施できる保育士の不足
- ②：保育施設と他機関医療者、保護者の3者間の情報共有・連携体系の構築不足

【原因①-1】：保育所・幼稚園における看護師の不足

【分析】

医療的ケアとは、一般的に、「治療を目的としたものではなく、生活行為として障害をもつ子どもの生命維持や健康の維持・増進のために行うケアであり、医師の指示や指導の基行われる医療的行為」であり、具体的に「たんの吸引・経管栄養・気管切開部の衛生管理等の行為」を指している。これら医療的ケアを必要とする児童の主な介護者は母親が95%以上を占め、ケアの80%以上を母親が行なっているとされる。（*1）彼ら医療的ケア児の保育所などの使用状況は、0-5歳で20.6%程に留まっている。（*1）未就学児全体において、0-2歳ではおよそ30%程度、3-5歳では80-90%が保育所・幼稚園などの就学前養育・教育を受けており（*2）、これと比べると医療的ケア児は明らかに利用率が低くなっていることがわかる。現在、全ての保育所・幼稚園には看護師配置の義務はなく、保育所への看護師の配置率は30%程度という報告もある。（*3）これらから、保育所に看護師が不在のため、医療的ケアが実施できないために、医療的ケア児を受け入れることができていない可能性は十分に考えられる。

*1 平成27年度 障害者支援状況等調査研究事業 報告書 在宅医療ケアが必要な子どもに関する調査 在宅医療ケアが必要な子どもに関する調査 みずほ情報総研株式会社 <https://www.mhlw.go.jp/file/06-Seisakujouhou-12200000-Shakaiengokyokushougaihokenfukushibu/0000130383.pdf>

*2 第2回社会保障審議会児童部会保育専門委員会 資料2 保育をめぐる現状 厚生労働省 https://www.mhlw.go.jp/file/05-Shingikai-12601000-Seisakutoukatsukan-Sanjikanshitsu_Shakaihoshoutantou/02siryou.pdf

*3 上別府圭子, 多屋馨子, 門倉文子他. 保育所の環境整備に関する調査研究報告書—保育所の人的環境としての看護師等の配置—平成21年度. 2010: 日本保育協会. http://www.fn.m.u-tokyo.ac.jp/upload/H21report_hoiku.pdf

1.2.原因分析と解決策

【原因①ー1】 保育所・幼稚園における看護師の不足

【分析】

1)医療の発展と共に出生数に対する医療的ケア児の割合が増加している現状において訪問看護や居宅施設、保育園等のニーズは年々増加している。一方2018年の就業看護職員数は約156万人いるがそのうちの7割は病院勤務で、在宅や地域で働く看護職員の少ないのが現状である。年々看護職員数は増加しているものの就労場所の偏在が問題となっている。(※1)加えて看護学校の教育課程においても、卒業後は病院で数年勤めて看護技術を取得するというキャリアパスを前提として指導しているところも多く、新人看護師が在宅や地域の場をファーストキャリアとして選ぶことは極めて稀である。これらの事実により、看護師が保育園で働くという選択肢が少なく、前述の通り保育園での看護師不足に繋がっていると考えられる。

2)全国に潜在看護師は約71万人いると言われており、一度離職した看護師は再就職のハードルが高い状況が続いている。都道府県に設置されているナースセンターで離職時の届出を受け付けているが、ナースセンター自体の認知度は3割程度、また全離職者のうち届出を提出するのは1割程度となっており、十分に活用されているとは言えない。(※2)ワークライフバランスの重要性が認識されている今、看護職においても柔軟な働き方が求められている。育児や介護等の理由により時短勤務や夜勤の免除などに対応し離職率を下げると同時に、一度離職した看護師に向けた看護技術の再教育や多様な就労場所のマッチングをする必要があると考えられる。

【解決策】

1)学生時代から多様なキャリアパスについて学生・教員に理解を深め、ファーストキャリアとしての地域での就労を視野に入れた学校教育を行う。学生時代から実習やインターンシップ、ボランティア等で様々な場所での職場体験の機会を提供し、現場のイメージを持ってもらう。

2)潜在看護師と現場のニーズをマッチングさせる。より柔軟で多様性のある働き方を推進するサービスの設置を行う。

参考資料：(※1)平成28年衛生行政報告例（就業医療関係者）の概況 <https://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/eisei/16/dl/gaikyo.pdf>

(※2)厚生労働省 看護職員の現状と推移 <https://www.mhlw.go.jp/file/05-Shingikai-10801000-lseikyoku-Soumuka/0000072895.pdf>

1.2.原因分析と解決策

【原因①-2】：医療的ケアを実施できる保育士の不足

【分析】

保育所等の看護師の中で、その保健業務に専従している者は全体の20%程度であるという研究報告があり、看護師は保育業務やその他業務と兼業している場合が圧倒的に多いとされている。また、同研究において、クラス担当で配置をされている看護師よりも、フリーで配置されている看護師の方が、医療的ケア児の受け入れ可能性に有意に肯定的な返答をしている。（*1）しかし、医療的ケア児の受け入れ人数に対する十分な看護師の確保は、看護師の人材不足や雇用費用の面から当該施設だけで解決することは困難である。

平成23年の社会福祉士及び介護福祉士法の一部改正に伴い、一定の研修を修了し、たんの吸引等の業務の登録認定を受けた介護職員等が、一定の条件の下に特定の医療的ケアを実施できるようになった。また、これにより保育士等の職員についても、特定の医療的ケアについては法律に基づいて実施することが可能となった。しかし、看護師が配置されていないような保育所等では、研修終了後も安全にかつ実施者が安心して行うことができる体制は整っておらず、研修の導入が進んでいないのが実情と推察される。

このように、医療的ケア児を受け入れる環境を構築されていないのは、看護師不足と共に、保育士やその他医療的ケアを担える人材の不足が原因になっていると考えられる。

【解決策】

①-1.2：看護師不足による医療的ケア児の受け入れ困難に施設に対し、定期巡回型の看護師訪問を実施、保育士への医療的ケアの助言・指導

*1 空田朋子 山口県立大学学術情報 第7号看護栄養学部紀要2014年3月 保育所における医療的ケアが必要な子どもに対する支援の実態と保育所看護職の認識http://www.l.yamaguchi-pu.ac.jp/archives/2014/01.part1/03.nursing%20and%20human%20nutrition/09.nursing_SORATA.pdf

1.2.原因分析と解決策

【原因②】：保育施設と他機関医療者、保護者の3者間の情報共有・連携体系の構築不足

【分析】

全国に保育所等の施設数は34,763施設存在する。しかし、保育所等に務める看護師（保健師・助産師含む）の人数は9,488人（*2）と、看護師がいない施設が圧倒的に多くなっている。また、多くの保育施設では看護師がいたとしても、1施設1名配置が多く、配置されている看護師への負担は大きい。実際、保育所に勤務する看護師を対象とした研究によれば、「保育所で医療的ケアに対応するために必要と思う体制について、「医療機関との連携」（288/308人：94.1%）がもっとも多く、次に「看護師の研修」（250/308人：81.7%）と報告されており、施設の看護師は他の医療職との連携や、自身の知識やスキルアップに繋がるような外部交流を求めていることがわかる。（*3）また、看護師1名配置で医療的ケア児を受ける場合、看護師は研修や公休をとるなどが困難になってしまう可能性があり、当該園だけではなく、地域一帯を巻き込んだ看護師・医療職の連携体系は、医療的ケア児を保育所等で受け入れるために必須な仕組みであると考えられる。

【解決策】

保育所等の施設看護師と他医療職・看護師などとのシームレスな連携システムの構築
連携システムによる医療的ケア児の情報共有、また専門知識・スキルの向上や補充ができるコンテンツの拡充

*1 保育所等関連状況取りまとめ 厚生労働省 <https://www.mhlw.go.jp/content/11907000/000350592.pdf>

*2 平成29年社会福祉施設等調査の概況 厚生労働省

<https://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/fukushi/17/dl/gaikyo.pdf>

*3 空田朋子 山口県立大学学術情報 第7号看護栄養学部紀要2014年3月 保育所における医療的ケアが必要な子どもに対する支援の実態と保育所看護職の認識http://www.l.yamaguchi-pu.ac.jp/archives/2014/01.part1/03.nursing%20and%20human%20nutrition/09.nursing_SORATA.pdf

事業の内容

医ケア家族



お金の流れ：
月額課金での①保育園 ②医ケア家族 ③後援団体の3箇所から調達。
メリット→
・家族の負担を少額にできる可能性
・家族&企業が事業者から継続的な支援が受けられる。
・収入と利用者の安定確保（事業者）

家族→事業者
・サブスク

事業者→家族
・通園支援の定額使用
・対応してれば、レスパイトも平行利用できる

事業者→保育園
一括)
・医ケア児受け入れ支援（課題解決）
→課題はなに？
サブスク)

事業者→企業
・協力企業としての広告
・医療処置必要時のクリニック紹介

・親御さんの就業支援
→大手紹介会社からの成功報酬Fee

例①：専門的知識、経験、教育を定期的に提供
例②：専門家と繋がる、相談できるコミュニティ、システムの使用権

事業者

企業→事業者
・小口の資金的援助

保育園→事業者
・一括金
・サブスク

企業・クリニック・病院・
その他応援してくれる企業



保育園

1.3.事業の内容と成果目標

【具体的な事業内容】

①保育施設・医療者・保護者間での医療的ケア児専用の情報共有ツール（SaaS）の開発・運用

三者間でのシームレスな情報共有が可能→医療者を交えた情報共有により、医療的ケア児の体調の変化をいち早くキャッチ→医療者・保育施設への相談が容易に→ケアマニュアル、注意点、処置等のナレッジの蓄積と即時参照が可能

②保育施設への看護師による定期巡回

→ならし保育時同席での医療的ケア児対応の職員負担の軽減→定期的な医療的ケアを代行する事による恒常的な保育施設の医療的ケア負担の軽減
→直接的な健康相談対応や医療的ケアへの助言等による施設スタッフの不安感軽減→医療的ケア実施可能保育士や看護師が不在時の、施設マンパワーの確保

③潜在看護師の発掘と人材教育

→安定的な看護師確保による、保育施設への頻回もしくは長時間の巡回・訪問・滞在が可能→医療的ケア実施可能者が増えることによる保育施設の余力増加→通園可能な医療的ケア児の増加→保育園看護師の不在時の代行、もしくは在宅レスパイト実施

【事業活動により短期的に期待される成果目標】

<定量的成果目標>

①新規で巡回する保育施設数を、5箇所獲得する②既存で医療的ケア児が通園中の保育施設において、追加で1名以上の医療的ケア児の通園が可能となる③医療的ケア児を受け入れていない保育施設において、新規で最低1名の医療的ケア児が通園可能となる

<評価指標>

保育施設1箇所における通園している医療的ケア児の数、医療的ケア児が通園する保育施設数、巡回保育施設数、稼働巡回看護師数

<定性的成果目標>

保育施設看護師の業務負担軽減

医療的ケア児受け入れ前後における保育施設スタッフの医療的ケア児に対する認識の肯定的変化

1)看護職員 2)保育職員 3)管理職

<評価指標>

サービス導入前後でアンケート法による認識変化

1.3.事業の内容と成果目標

【中長期的な事業目標（再掲）】

東京23区の医療的ケア児の母親の就業率の向上、潜在看護師就業率向上、保育施設の医療的ケア児受け入れ数向上

<評価指標>

医療的ケア児の保育施設での受け入れ後、実際の保育施設使用時間や利用率。

医療的ケア児の主たる介護者就労時間、割合の変化

新規就労した潜在看護師の人数と就職後の離職率

東京都内保育施設における医療的ケア児受け入れ人数

<方法>

保育施設を利用している医療的ケア児の家庭への就労状況アンケート

当該サービス利用により就労を再開した潜在看護師の人数カウント

保育施設へのサービス導入前後にアンケート

- 1.看護師が配置されていて、サービス導入以前より医療的ケア児を受け入れていた保育施設
- 2.看護師が配置されているが、サービス導入以前には医療的ケア児の受け入れを行なっていなかった保育施設
- 3.看護師配置がされておらず、サービス導入以前には医療的ケア児を受け入れていなかった保育施設

【地域】

東京23区を中心に実施。

【当該事業のアピールポイント】

現在の国の制度では、医療的ケア児の受け入れ先として児童発達デイサービスを増設し、方針で加算や人員配置が強化されてきている。しかし、本事業では、既存の一般保育園のような施設を利用しつつ、医療と保育を繋ぐシステムを構築することで、各施設におけるコスト負担を抑えつつ、人材不足の課題を解決し、医療的ケア児の受け皿を増やすことが可能と考えられる。多くの施設で、本事業で開発したシステムとサービスが導入されることにより、医療的ケア児の通園が可能になるだけでなく、医療的ケア児のケア担い手の増加、社会的な認知度の上昇や、養育者の社会進出を促進されるなどの波及効果があると考えられる。

Ⅱ) 安全・安心に暮らせるコミュニティ形成を通じた少子化対策事業

1.1. 解決したい課題（社会的ニーズ）と中長期的な事業目標

申請する事業により解決したい課題（社会的ニーズ）：少子化

■課題解決の切り口：

- ・ 共働きが増加し、男女ともに仕事をしながら育児・家事も担わなければならない
- ・ 一方で、両親や地域コミュニティなど頼れる存在が少なく、核家族で負担を抱え込んでいる現状

■地域：東京を中心とする首都圏

地方はまだ両親の支援のもと子育てしたり、地域との繋がりが残っていたりする。

特に地域との繋がりが希薄化している、首都圏で実験的に取り組みを進めたい。

■分野：少子化対策、子育て支援、地域コミュニティの再生、高齢者活用

■公募要領6該当箇所：安心・安全に暮らせるコミュニティづくりへの支援



夫婦にのしかかる子育て負担を軽減し社会全体での子育てを実現する

・ 中長期的な事業目標（最終ゴールのイメージ（何年後に達成するのか））：

10年後に下記の状態を実現する。

（1）全ての世代の人が日常的に子どもに接する機会のある状態

全ての世代に対して調査を実施し、週に1回以上子どもと接する機会があると答える人の割合を、80パーセント以上にする

（2）両親以外に日常的に子育てに関わる人がいる状態

子育て中の世帯に対して調査を実施し、夫婦以外に日常的に子育てに関わっている人がいると回答する人が50パーセント以上

（3）若い世代が子育て体験もしくは講座を受講している状態

20代の未婚の男女の50パーセントが子育て体験もしくは子育てに関する講座を受講している状態

それにより、地域内で10年前と比較して出生率が低下していない状態。

1.2.原因分析と解決策

【少子化の原因分析】

少子化の原因については、すでに様々な研究がなされているところである。平成16年 内閣府の「少子化社会白書」によると、少子化の原因として

- ・「未婚化・晩婚化」
- ・「夫婦の出生力の低下」等が指摘されている。

本事業では、夫婦の出生力低下の要因としてあげられている「**家庭や地域の子育て力の低下**」を切り口に、課題解決に取り組みたい。家庭や地域の子育て力低下の背景にある、4つの要因として、下記の点が指摘されている。

- ・核家族化の進展・家族の小規模化・育児の孤立・育児への不安

【解決策】

地域での多世代型子育てネットワークの構築

核家族化が進展し、家族が小規模化することで、両親や兄弟などの頼れる人がおらず、孤立した環境での子育てが強いられている。それにより、世代を超えた子育てに関する知識や工夫の伝承ができなくなっている。また、子育てを夫婦だけで担わなければならない状況が生まれ、子育て＝負担が大きいものという認識が拡大しているため、若い世代も子育てに対する不安を強く抱いている。

よって、下記2点を目的とした、地域での多世代型子育てネットワークの構築に取り組みたい。

(1) 子育て負担の分散

地域コミュニティを活用し、子育て中の夫婦だけではなく、高齢者や未婚の若い世代、および独身者が子育てに関わる環境を構築する。それにより、子育て夫婦にのしかかる子育て負担を軽減する。

(2) 子育て経験の世代間伝承

地域コミュニティを活用し、子育て経験者の知見や工夫をより若い世代に伝えられる環境を構築する。それにより、若い世代が時代にあった新しい家族のあり方を模索し、親になることを学べる機会とすることで、育児不安を軽減する。

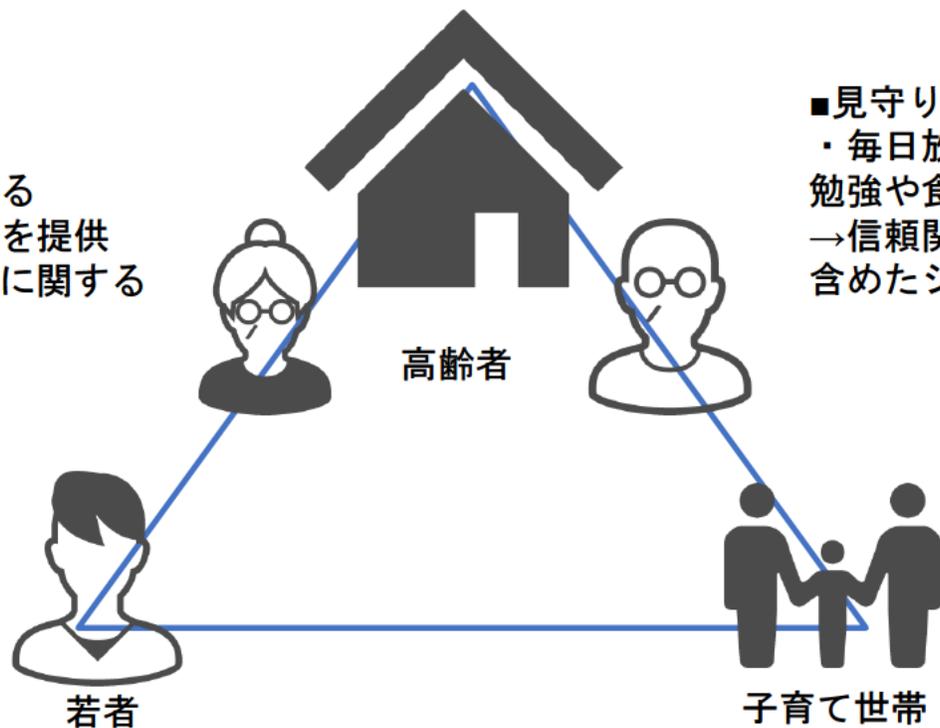
1.3.事業の内容と成果目標

事業の内容：高齢者を活用した子育て拠点 (おばあちゃん・おじいちゃんの家)

空き家を活用し、高齢者が中心になって運営する放課後の子ども向けスペースを運営する。
若い世代の体験学習の場としても活用し、子育て体験および講義の機会を提供する。

■子育て教育機能

- ・高齢者に対して子育てに関する基礎的知識に関する再教育講座を提供
- ・結婚前の夫婦に対して子育てに関する講義と実体験の機会を提供

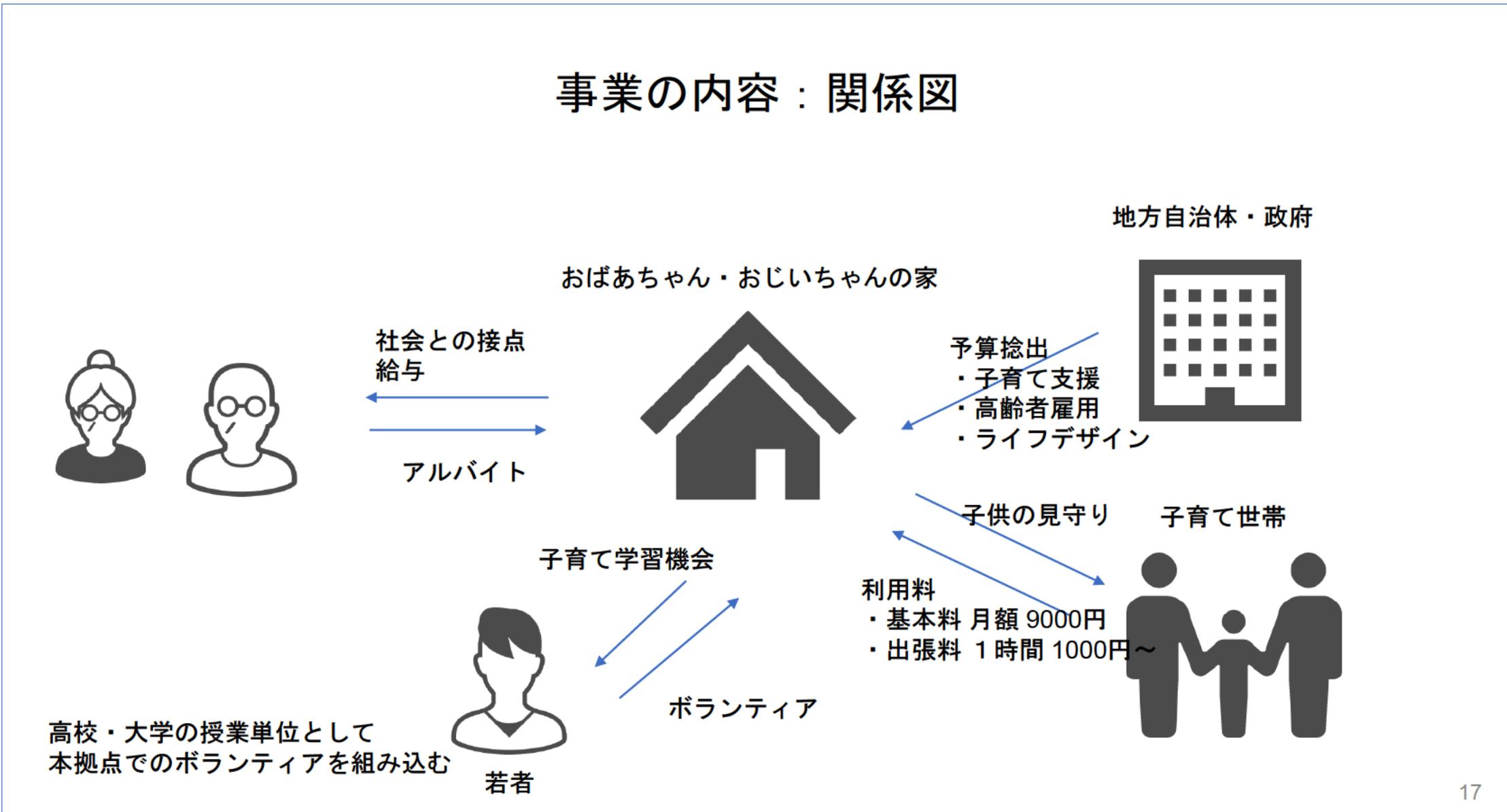


■見守り機能

- ・毎日放課後に本拠点に子供たちが集まり勉強や食事を共にする。
- 信頼関係が構築され、個別家庭への訪問も含めたシッター機能も果たしていく

1.3.事業の内容と成果目標

事業の内容：関係図



1.3.事業の内容と成果目標

中長期目的として下記3点を選定した。

- (1) 全ての世代の人が日常的に子どもに接する機会のある状態
- (2) 両親以外に日常的に子育てに関わる人がいる状態
- (3) 若い世代が子育て体験もしくは講座を受講している状態

■成果目標の判断指標と達成基準

首都圏でモデル地域を選定し、地域内で下記A~Dを判断指標とする。中長期目標に向けた、前段階での判断指標として対応関係を示す。開始時と3年後に調査を行い、比較する。

- (1) 全ての世代の人が日常的に子どもに接する機会のある状態
 - A.高齢者の20パーセントが子育てに関わる機会を得ている
 - B.若い世代の20パーセントが子育てに関わる機会を得ている
- (2) 両親以外に日常的に子育てに関わる人がいる状態
 - C.子育て世帯の20パーセントに、シッターや地域の高齢者を紹介している
- (3) 若い世代が子育て体験もしくは講座を受講している状態
 - D.地域内の若い世代の30パーセントが子育て体験もしくは講座を受講している

それにより、子育てを負担だと感じている子育て世帯と子育てに対して不安を感じている未婚世代の減少が見られるかを確認する。

1.3.事業の内容と成果目標

■受益者

主な受益者：地域内の子育て世帯（子育ての負担減少）

その他の受益者：未婚の若い世代（結婚・子育てに対する不安減少）、高齢者（社会との接点作り）

■地域：東京を中心とする首都圏内の市区町村からモデル地域を選定する

■分野：少子化対策、子育て支援

■アピールポイント：

①拠点を中心としたマッチング

通常のシッターサービス提供会社と異なり、地域に根ざすコミュニティをベースとして展開する。子育てというセンシティブなテーマだからこそ、信頼関係の構築に時間を割く。

②世代を超えたサイクルの創出

子育て世帯と高齢者だけではなく、若い世代を巻き込むことで、世代を超えたささえあいや知識の伝承を可能にする。子育て世帯の子どもたちが、ゆくゆくはボランティアとして地域拠点作りに関わることを想定する。

③行政の仕組みからの改革

モデル地域を選定し、税制や都市づくりから根本的な改革を行う。

Ⅲ) 防災支援・災害対策サービスの提供を通じた安心、安全なコミュニティ形成事業

1.1. 解決したい課題（社会的ニーズ）と中長期的な事業目標

[解決したい課題]

- ・災害時のボランティア受付体制及びボランティアの管理の人的リソース不足（ボランティアが来たものの受け入れ体制が整っておらず拠点が混乱。ボランティア稼働開始に多大な時間を要してしまう）
- ・被災地で支援が必要な場所の把握及びその解決に必要な人員の把握が難しい
- ・ボランティアのマネジメントが上手くできていない事によって、復旧復興が遅れる
- ・災害発生から期間が開くと、復興の進捗に関係なくボランティアが減少してしまう

[現状認識]

災害時はボランティアの要請をWebサイト及びSNSで行なっている。事前登録をしない場合は、どんな経験の人がどれだけ来るか当日にならないと把握できない為、現地が混乱する事態が発生している。そこに対し、災害支援団体及び自治体・社会福祉協議会は課題認識しているが解決できていない。

課題解決方法として、peatix,Googleアンケートなどのイベント募集ツールを活用し事前登録を行なっている団体や自治体も存在するが、災害直後はボランティア参加数が何百人になる場合があり、当日受付に時間を要してしまう。実際ボランティアに来た人が数時間待たされたり、待たされた挙句経験がない人を受け入れる体制がないといった理由で帰らせなければいけない事例も発生している。

上記の課題を解決した事例として、北海道安平町のはやきた子ども園がある。参考：<https://kitagoe.jp/interview/pipit-volunteer/>
はやきた子ども園での解決事例では4つのステップで解決した。（<https://saigai-info.com/interview/sj00047/>）

- 1.Wixで支援要請ページを作成しタイムリーに情報発信
- 2.現地のニーズを調査し必要な支援を洗い出しそこに必要な人員を数値化
- 3.予約管理ツール「select type」を活用し、ボランティアの事前登録フォームを作成しSNSやWebサイトで共有
- 4.はやきた子ども園独自の出欠管理システムにユーザーデータを手動で移行し当日の受付をiPadで行う

上記の方法で受付で人を待たせず、ボランティアがすぐに稼働する状況を作れた。しかし、これには相当なITリテラシーと運営スキルが必要となる為、汎用は困難とわかった。

本事業では、上記の方法をどの団体でも行えるような仕組みの構築を行う。

Ⅲ) 防災支援・災害対策サービスの提供を通じた安心、安全なコミュニティ形成事業

1.1. 解決したい課題（社会的ニーズ）と中長期的な事業目標

・中長期的な事業目標（最終ゴールのイメージ（何年後に達成するのか））

支援管理ツールを2019年9月までに開発。

2019年：10団体にて実証実験を行い、災害時に活用できるものにブラッシュアップする。加えて災害支援団体との連携を加速化させ、年内に被災地の情報をタイムリーに共有できるメディアを構築する。

2020年：導入団体を拡大させ500団体以上に導入する。防災/復興を担う団体と共に、防災/復興を担う人材を増やす為のコミュニティを構築する。

2023年（事業終了1年後）：

・全国全ての支援ニーズが可視化され、そのニーズに合った支援が適正に集まる。

・どの拠点でもボランティア受け入れ体制が整い、ボランティアが正しく機能する。

・全国の社会福祉協議会及び災害時ボランティア要請を行う全ての団体が本事業のツールを活用しており、支援要請の方法や管理方法に共通認識を持っている。

本事業が目指す最終的ゴールは、2035年に「世界で最も災害支援に貢献する事業を創る」事と「災害支援を産業化する」事である。

世界で最も災害支援に貢献する事業を創る：世界中の災害支援に貢献するプラットフォームを創り、世界中の災害による被害の減少及び安全に暮らせるまちづくりに貢献する

災害支援を産業化する：20世紀までは災害支援産業は利益化しにくく、民間による最適な支援活動が実施しにくい状況だった。しかし21世紀にIT化が進み、ITを用いた災害支援の実施が可能になった。本事業では、災害支援産業をITの力を活用し利益を生み出せる産業である事を証明していく。この姿勢は世界中の災害に苦しむ人々を勇気付け、世界での災害支援事業を開始する組織を増やす。その組織が世界の防災/復旧復興の課題に貢献していく社会を創る。またこれらは、SDGsのGoal9「産業と技術革新の基盤をつくろう」及びGoal11「住み続けるまちづくり」に貢献する。

1.2.原因分析と解決策

- ・ 1.1.で記載した課題の原因分析とその解決策の検討

[ボランティアの受け入れ体制の課題要因について]

- ・ 災害時、社会福祉協議会が初のボランティア要請になることが多く、ボランティアマネジメントの方法を熟知していない事で支援要請や管理が上手く機能しない。また、災害直後は、メディアに取り上げられる事によって瞬間的に多くの人が一つの拠点に集まってしまう為受付を行う人的リソースが不足する

[現地ニーズの把握及びその解決に必要な人員の把握の課題要因について]

- ・ 支援が必要な場所の把握には、現地の一般市民への支援要請依頼ができるという周知が必要
- ・ 支援ニーズが把握できたとしても、そのニーズを満たす為にどんな人員をどれだけ集めどうマネジメントすれば良いか把握するのは、被災地復興に相当な経験がある人材を確保しなければ難しい

[災害発生から期間が開くとボランティアが減少してしまう課題要因について]

- ・ 災害直後はメディアが取り上げる為現地に人が集まるが、時間が経つとメディアに取り上げられなくなり、現地の情報が伝わらずボランティアの必要性を訴求できなくなる

【解決策】

①支援管理ツールの提供

- ・ 簡易的に支援要請フォームを作成→事前登録を促し必要な人を必要なだけ集める
- ・ データの管理/分析によって、どんな経験の人がどれくらい来るか把握する事ができる→ボランティアマネジメントの円滑化
- ・ 地域の特性、災害の特徴に合わせた被害予測ビッグデータの活用（AI）によって、現地の状況に合わせて必要な支援数を可視化する→ボランティアのマネジメントを円滑に

②防災Webメディアの提供

- ・ 災害支援団体と連携し現地の情報をタイムリーに共有する仕組みを構築→ボランティアの必要性を伝え、ボランティア参加を促し、被災地の人手不足を改善
- ・ 防災/復興のコミュニティへの参加を促し、ボランティアに参加したいユーザーを予めリスト化→支援要請時にリストに通知し現地にボランティアを集めやすくする

1.3.事業の内容と成果目標

【事業内容】①災害支援管理ツールの開発および②防災Webメディアの構築

①災害支援管理ツールでは以下を行う（災害支援団体や社協などボランティア要請を行う組織が主な利用者）

- ・ボランティア要請をITで正しく行う事で必要な支援を必要なだけ集める
- ・事前登録機能、ユーザーデータ管理機能によって当日どんな人がどれだけ支援に来るか把握できる
- ・当日の受付をiPadやiPhoneやPC等で行う事ができ、受付に必要な人的リソースを削減し、ボランティアがすぐ稼働できる状況をつくる
- ・Webメディアを活用しボランティア集客の支援を行う
- ・日常のイベント集客/ユーザー管理にも活用でき、同じ機能で災害時の支援要請/管理が行える
- ・日常で活用して頂く事でコミュニティへの参加を促し、災害時の被災地復興を担う人材を増やす事が可能になる

②防災Webメディア事業では以下を行う

- ・災害支援団体と連携し、現地の情報をタイムリーに共有する仕組みを構築
- ・コミュニティへの参加を促し、ボランティアに参加したいユーザーを集約しデータベース化
- ・防災、復旧復興の知見を高めるコンテンツの提供

【短期的に期待される成果】導入団体のボランティア受け入れ体制の強化、被災地の人手不足の緩和

【成果目標 事業終了時2022年8月】

- ・導入団体全てが、AIを活用し支援ニーズの把握及び数値化を行え、ニーズに合った支援が適正に集まる
- ・ボランティア受付ができない地域を0にする

【アピールポイント】

- ・実際に問題を解決した事例を元に開発したツールである為、汎用可能性が高い
- ・過去の防災システムと異なり、災害がない時も活用する事ができる他、定期的に活用シュミレーションを行う事で災害時の活用に迷わない
- ・メディアやマッチングによって被災現場に若者を促す事で社会問題に触れる機会を提供でき、結果として社会的課題の解決を担う若者が増える。また災害支援団体と連携し防災のコミュニティに促す事で、若者の能力開発支援にも繋がる。また国全体として助け合いの文化をより強固なものにできる
- ・21世紀日本において、南海トラフ地震、首都直下型地震、富士山の火山活動の活発化等による被害が見込まれる。国・地方公共団体はこれらの被害への対策、認知活動を行なっているものの国民がその被害を理解しきれていない。本事業の災害支援ツール、防災メディアを用いる事で、国民への防災認知が広まり災害による被害を減少させ国全体の利益を生み出す
- ・過去災害時には災害支援団体が個々に活動しており、それらを包括的に支援するプラットフォームが存在していなかった。本事業の災害支援ツールは、災害時だけでなく、平常時でも活用が見込まれ、継続的に活動を支援する
- ・災害支援ツールは災害支援団体だけでなく国・自治体との連携も目指す

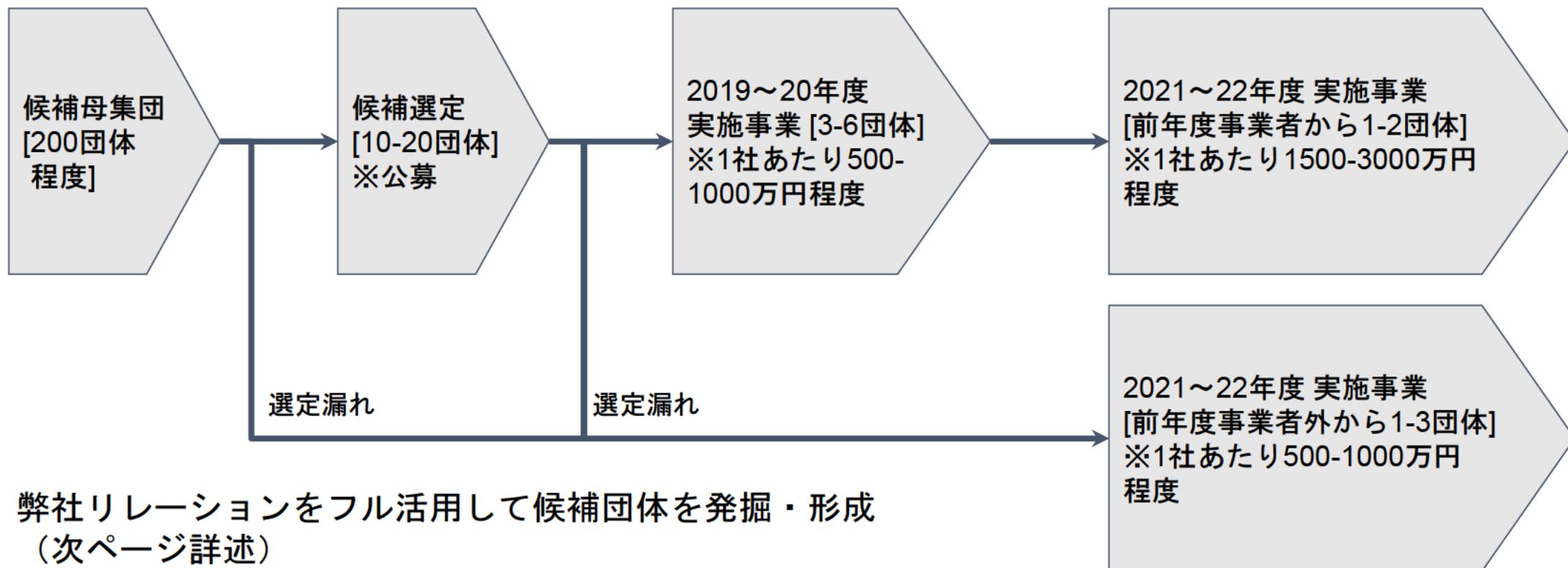
2. 包括的支援プログラム

2.1. 実行団体の募集

<助成等の金額>

事業期間累計で、助成等の金額：総額2億円程度、1団体あたりの金額：500～7,000万円程度を想定

<実行団体募集・選定フロー>



弊社リレーションをフル活用して候補団体を発掘・形成
(次ページ詳述)

2. 包括的支援プログラム

2.1. 実行団体の募集

<候補母集団の形成手法>

① 弊社事業を通じたリレーション

・ **スタディツアー事業**：活動開始から10年間で300種類以上（累計参加者数10,000人以上）の社会課題ツアーを実施。多数のNPO等協働団体とのリレーションを既に確保済み。現在も新規ツアー開発を通じて、新たな協働団体の発掘・提携を推進中。

・ **リディラバジャーナル事業**：社会問題に特化したWEBメディア（2018年1月のリリース以来、社会問題を調査・分析した記事を330記事以上配信）の運営を通じて、社会問題に取り組む多数の団体・キーマンとのリレーションを既に確保済み。社会問題に特化した調査報道の専門部隊（メディア事業部）を弊社内に設置し、平日毎日の記事配信を通じて、新たな団体・キーマンの発掘・提携を推進中。

・ **カンファレンス事業**：社会問題をテーマとした年に一度のカンファレンス「R-SIC」（2013年の初開催以来、延べ300人以上のソーシャルイシュー関連のトップランナーを登壇者として招致。延べ参加者3,000人以上）を通じて、社会課題のプレイヤー・ネットワークを形成。また、同カンファレンスにてソーシャル・スタートアップのインキュベーション&ピッチコンテスト「CROSS POINT」を開催し、延べ200以上の応募者コミュニティを形成。

② 弊社代表を通じたリレーション

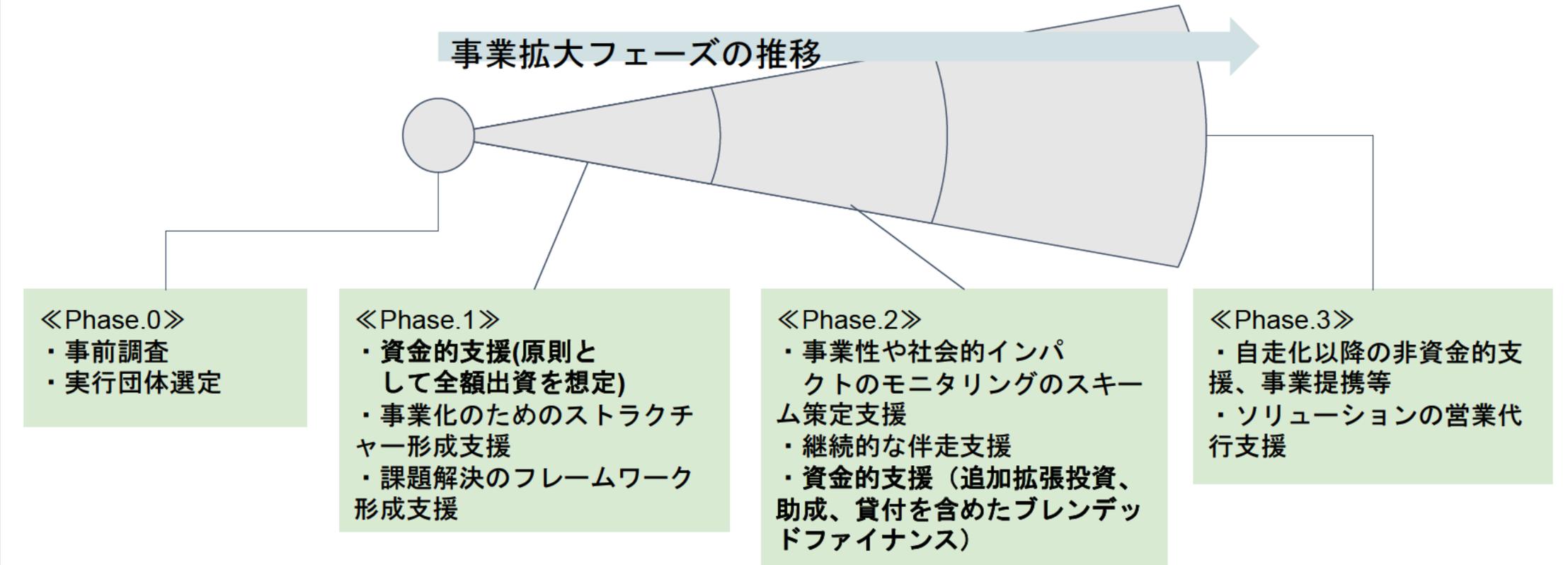
・ 弊社代表が所属する若手起業家コミュニティやNPOコミュニティ（G1Under40、ForbesUnder30、日本青年会議所TOYP受賞等）を通じた、有望なソーシャルワーカーへの直接的アプローチ。

・ 弊社代表の各種機関からの招待講演（大学機関、官公庁、自治体、その他NPO等公的団体）を通じた、登壇者・主催者・来場者等への直接的アプローチ。

2. 包括的支援プログラム

2.2. 助成金等の分配

実行団体の事業拡大フェーズに応じて、投資を中心としたブレンデッドファイナンスを実施。



2.3.非資金的支援

＜実行団体の営業・広報に対する非資金的支援＞

弊社が各セクターに対して社会課題を切り口として展開してきた営業・広報の実績・ノウハウを活用して、営業・広報に関して次の通り非資金的支援を実施。

①既存各事業部のノウハウを活用した、各セクターへの広報・営業戦略の立案・実行

弊社は、既存の各事業部のノウハウを活用することで、中央省庁や大企業（法人事業部）・自治体（地域協働事業部）・学校機関（教育旅行事業部）・社会課題に関心の高い個人（メディア事業部）と、あらゆるセクターを総覧した広報・営業の支援が可能。各実行団体の事業性質やマーケティングターゲットに応じた形で、広報・営業戦略の立案・実行を支援する。

②マス・コミュニケーションの活用

自社の社会課題特化メディア「リディラバジャーナル」や、弊社代表安部の出演する各レギュラー番組（TOKYO MX「モーニングクロス」、Abema TV「Abema Prime」、地上波ニュース番組(予定)等）を起点として、実行団体の社会性の高い取組みを発信する機会を発掘・提供することで、広く社会一般に対する広報活動を支援。

③ソーシャルビジネスの先駆者としてのノウハウ提供

弊社代表（創業者）安部が、ソーシャルビジネスの先駆者として事業コンサルティングから顧客とのマッチングまで一貫して伴走支援する。社会課題を解決するモデル形成から、事業化（マルチステークホルダーからの課金、寄付等の資金計画立案）まで、ハンズオン型も含めてフォローアップが可能。

④マルチステークホルダーとのネットワーク形成支援

NPOや研究機関、大学、企業、自治体等、提携・協働相手や営業相手となり得る各プレイヤーとのマッチングを推進し、実行団体に対して必要なネットワーク形成を支援する。

⑤社会課題に特化した弊社プラットフォームを通じた広報活動の支援

リディラバジャーナルや、カンファレンス「R-SIC」を用いた各種広報活動（当該社会問題の提起、実行団体の採用活動）、カスタマー向けスタディツアー等を通じた広報活動を実施する。

2.3.非資金的支援

<社会的事業に関する理解・支援を促進するプラットフォームの形成>

弊社による社会課題の構造化・相互交流といった横串連携に関する10年間の蓄積を活用し、実行団体を巻き込んだ外部連携・プラットフォーム構築を次の通り実施する。

①社会的事業者に関する支援情報の集約

社会的事業者に対する助成・補助の仕組みや伴走支援・相互交流等の有益な支援情報を、リディラバジャーナルの調査報道ノウハウを活用して集約し、支援情報に関するプラットフォームを整備する。

②資金的支援の提供者の理解増進

実行団体への資金的支援提供者（財団、金融機関、ベンチャーキャピタル等）と実行団体の相互理解を促すため、定期的な対話によるネットワーキングの機会を設定。R-SICにおけるパネルセッション開催、リディラバジャーナルにおける対談企画を始めとして、勉強会の企画・運営を弊社がマネジメントする。

③非資金的支援提供者の支援内容の外部発信

社会的事業に対する非資金的支援提供者が、実行団体を始めとする社会的事業者に対してどのような支援をしているか、情報の集約・発信プラットフォームを整備し、非資金的支援の”見える化”に取り組む。

④社会課題

弊社は、R-SIC登壇者やリディラバジャーナルの取材先として豊富な「ソーシャルセクター×専門スキル特化人材」（弁護士、公認会計士、ソーシャルセクターのCFO・CLO等）とのネットワークを形成している。ガバナンス形成のロールモデルや、諮問・連携先として彼らやその活動を紹介するプラットフォームを構築し、専門人材ネットワークによる支援の仕組みを形成する。

⑤社会課題に特化した採用、人材育成の支援や、好事例の蓄積・共有社会的事業の事情・背景を深く理解した事業推進に資する採用・人材育成を実施すると共に、効果的な支援事例を収集・発信し、ソーシャルセクター特化型の人材育成・交流プラットフォームを構築。

3. 社会的インパクト評価の実施内容と方法について

<資金分配団体としての自己評価の実施方針について>

資金分配団体としての自己評価を実施するにあたっては、以下の内容を策定する。

- ①評価スケジュール
- ②評価実施体制
- ③評価基準

③評価基準の作成にあたっては、実行団体との協議のうえで、課題の分析、事業設計の分析、実施状況の分析、アウトカムの分析について、評価項目、評価小項目、評価基準、測定方法を定めた評価表を作成し、ロジックモデルの整備を支援する。弊社は「ソーシャル・ビジネス形成支援事業」を実施するため、評価表の作成にあたっては、「アウトカムの分析」に力点を置いたものとする。また、出資によるスキームを予定しており、収益性も含めたビジネスモデルの実現可能性、リスクリターン分析も重視する。

自己評価に際しては、

- ・自身の事業設計・事業計画に照らした自己評価
 - ・実行団体が行う事業の評価表に基づく自己評価を総合した資金分配団体としての評価
 - ・実行団体の組織基盤やそこから派生する地域・分野単位での基盤形成の有無に対する評価
- をトータルに勘案して実施する。

評価の体制は、弊社代表安部、プログラムオフィサーに加えて、社内外の多様な関係者の視点を取り込んだものを構築する。

3. 社会的インパクト評価の実施内容と方法について

<実行団体の評価の実施方針について>

以下の手順に従って、現状の制度では対処されていない、あるいは対処が十分ではない社会課題について、「当事者が置かれている困難な状態」と「その解決がもたらす社会的インパクト」という形で丁寧に顕在化し、これに資する実行団体の活動内容を評価する。

- ①当事者を特定・可視化する
- ②その当事者が、何故これまで現状の制度で救済されてなかったのか調査・分析する（主要因としては、「技術の進展による新たな課題の発生」「既存制度の疲弊」「複雑なネットワーク性」「既存コミュニティの衰退」などが想定される）
- ③その結果として、当事者が現在どのような困難に陥っているのか、調査・分析する
- ④上記課題の解決を目指す場合の、当事者・社会にとってのあるべき姿（＝理想状態）を設定する
- ⑤上記課題の解決が前進した場合、各ステークホルダー（当事者各人から、コミュニティ、社会一般、地球規模に至るまで）にはどのようなアウトカムがもたらされるのか、調査・分析する

・なお、弊社は実行団体として、課題設定から解決に至るロジックモデルが十全に整備されていない立上げ期の社会的事業者を想定している。従って、実行団体と弊社が協働して、上記の枠組みで社会的インパクト評価に関するロジックモデルを構築を伴走する。

・上記の他、実行団体の事業の性質や事業フェーズ等に応じて、フォローオン投資や新たな市場構築の達成（事業性の確保、政策形成等）についても評価に加え入れることとする。

3. 社会的インパクト評価の実施内容と方法について

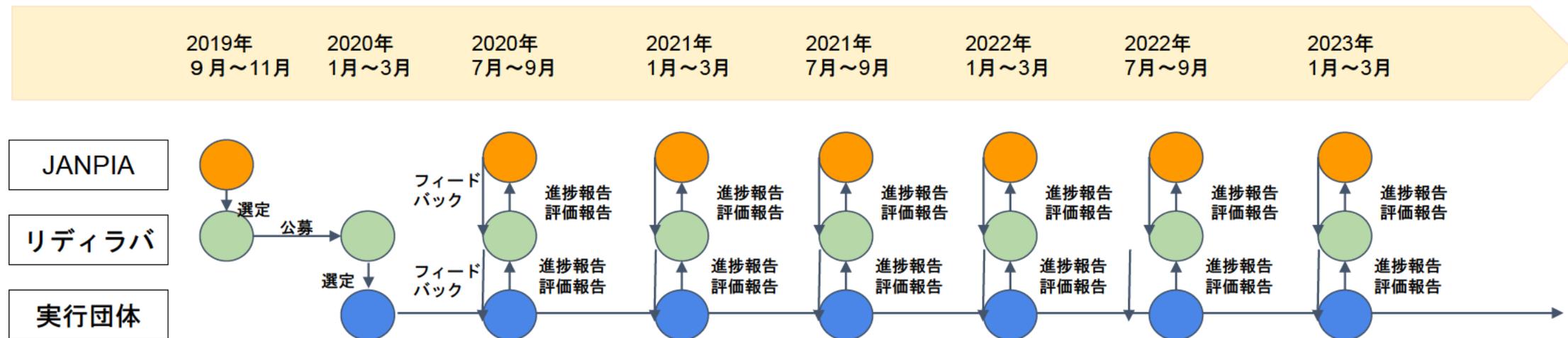
<実行団体の評価の実施手法について>

評価の実施時期は、次の4つのフェーズを想定。JANPIAの評価指針を基軸として、弊社が10年間のソーシャルセクターにおける活動を通じて培った知見・ノウハウを援用しながら、定期的な訪問を通じたコミュニケーションをベースに、フェーズ毎に適合した形で適切な評価の枠組みを形成する。

| Phase | 評価軸（例） |
|-------|---|
| 事前 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 設定された課題に関する社会的な要請の度合いが高いか ・ 課題設定された領域における公的支援が現状満足でないか ・ 当該解決策から派生する、副次的な問題解決への拡がり期待できるか ・ 当該団体経営陣の情熱やポテンシャルが高い水準にあるか |
| 中間 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 当該団体のロジックモデル・活動内容が、設定された課題に対する解決策として機能しているか ・ 革新性があり、同様の問題を抱える別地域への展開が可能か ・ 事業運営上持っているノウハウが他の問題領域への展開が可能か |
| 事後 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 当該団体のロジックモデル・活動内容によって、問題解決を進めることができているか ・ 問題解決を進めるための良質なコミュニティ・ネットワーク形成ができているか ・ 投下資本に対する問題解決のインパクト効率が低い水準にあるか |
| 追跡 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 当該課題・解決策の隣接領域に対する副次的効果が生じているか ・ 問題構造が類比する領域に対する展開が可能か ・ 投下資本に対する問題解決のインパクト効率が低い水準にあるか ・ 今後の事業展開（更なる課題解決への発展）について経営陣が高い視座と情熱を持っているか |

4. 進捗管理、リスク管理と持続可能性

4.1. 進捗管理



- ・ 資金団体に選定された場合は、速やかに実行団体の公募を行い、実行団体を選定する。
- ・ 前項にて記載した実行団体への非資金的支援<事業企画・組織開発に対する非資金的支援><営業・広報に対する非資金的支援><社会的事業に関する理解・支援を促進するプラットフォームの形成>は、実行団体との密な連携の元、必要に応じてジャストインタイムで対応していく。
- ・ 実行団体から弊社への自主評価報告、進捗報告を6カ月ごとに義務化。同様に、リディラバからJANPIAへの報告を6カ月毎に行うとともに、上記図解の通り、フィードバックの仕組みを構築する。実行団体へのフィードバックに際しては、書面でのやり取りに留まらず、オンライン・対面でのディスカッションを通して、次の半年間での事業改善に繋げる具体的指導・アドバイスを行う。
- ・ 評価、報告、フィードバックの体制は、弊社代表・安部、プログラムオフィサーに加えて、必要に応じて外部アドバイザーからの協力を仰ぎながら、実施する。

4.2. リスク管理

＜リスク管理の全体方針＞

- ・ 公的資金を由来とした事業であることについて十分に鑑み、JANPIAや国民に対して説明責任を果たすことのできるリスク管理を推進。有事の際においては特に、関係部局への迅速な報告を徹底。
- ・ 弊社だけでなく、エクイティ出資やリスク管理、ガバナンス等の専門領域に知見の深い外部アドバイザーと提携し、リスク管理全体の方針や、ソーシングに当たってのストラクチャー形成やガバメント体制の構築・精査について十分に議論・対応する。
- ・ 事業開始前の時点から、弊社の事業実績を通じた研究・リサーチノウハウ（例：リディラバジャーナルにおける社会課題に特化した高次の調査報道スキル、スタディツアーの訪問先選定フェーズにおける事前調査、カンファレンス「R-SIC」企画運営にあたっての 프로모ーションにおける知見等）を活用して実行団体（候補）の事前調査を徹底する。
- ・ 実行団体の事業の性質や事業フェーズ等に応じて、ハンズオン型で事業化支援にコミットすることで実行団体のリスクガバナンス体制の確率まで伴走。
- ・ 資金分配団体としての弊社のリスク管理体制を万全とすることは勿論のこと、実行団体に対しても、活動状況を随時モニタリングできる体制を構築すると共に、有事においては契約解消・資金回収等を含めて迅速な手当が可能となるような在り方で、出資等に関する契約を調整・締結する。

現状における「特定するリスク項目」と「管理・対応の指針」については次ページ参照。

4.2. リスク管理

＜特定するリスク項目と、管理・対応の指針＞

| 特定するリスク項目 | 管理・対応の指針 |
|------------------------------|---|
| 実行団体の応募や実行団体への資金分配額が想定と異なる場合 | 候補母集団を充実させて事業実施に資する実行団体候補を集積させることを基本としつつ、目標値に到達しないことが明らかとなった段階で、JANPIAに即時報告し、その後の資金計画について対応を協議する。 |
| 実行団体の選定に際し不正の行為があった場合 | 当該問題の発覚次第、JANPIAに対して選定プロセスから発覚経緯に至るまでを即時報告し、事業取止め（返金）まで含めて対応を協議。 |
| 休眠預金等資金の使用に不正があった場合 | 当該問題の発覚次第、JANPIAに対して不正内容から発覚経緯に至るまでを即時報告し、事業取止め（返金）まで含めて対応を協議。 |
| 実行団体で休眠預金等資金の使用に不正があった場合 | 当該問題の発覚次第、実行団体のオフィスに弊社スタッフが常駐して問題の現状把握と原因究明を実施。並行して、発覚時点でJANPIAに即時報告して密な情報連携を徹底し、事業取止め（返金）まで含めて対応を協議。尚、弊社・実行団体間の契約においては、実行団体の不正が発覚した際に即時的に契約解消・資金回収等が可能となるトリガーを定める。 |
| 伴走支援を巡って実行団体とトラブルになった場合 | 外部有識者などの第三者を交えて、実行団体、リディラバ相互へのヒアリングと、話し合いを実施。トラブルの原因を客観的に調査、分析した上で、解決策を考案し、トラブルの解消と関係性の修復・再構築に向けて双方が解決策を実施していく。 |

4.3. 持続可能性

本提案では、長期的に「あらゆる社会課題に対して、①これまでより多くの個人が社会問題に関心を持ち個々の問題意識に基づき主体的に行動する②その行動の先に課題解決の事業化があり、立ち上げから自走までに必要な支援が整備されている③社会的な課題解決が事業機会であることも認識され多くの雇用にもつながっている④社会問題解決の事業が海外への輸出産業にもなっている⑤事業により生み出される社会的なインパクトが適切に評価され、必要に応じて公的な制度へ埋め込まれる環境が揃っている⑥結果として新たな問題の発生から解決までの速度が社会全体で高まっている」という状態を目指している。

このためには「あらゆる社会問題に対して主体的に動き出す個人や事業者を生み出しコミュニティにしていく仕組み」「行政・企業・教育機関などを巻き込んだ上での、ファイナンス支援や事業モデルのサポートを通じた支援先事業の持続可能性の向上」「小規模な事業化の事例のスケールアウト支援と公的な制度化への接続」の3点が特に重要になってくる。

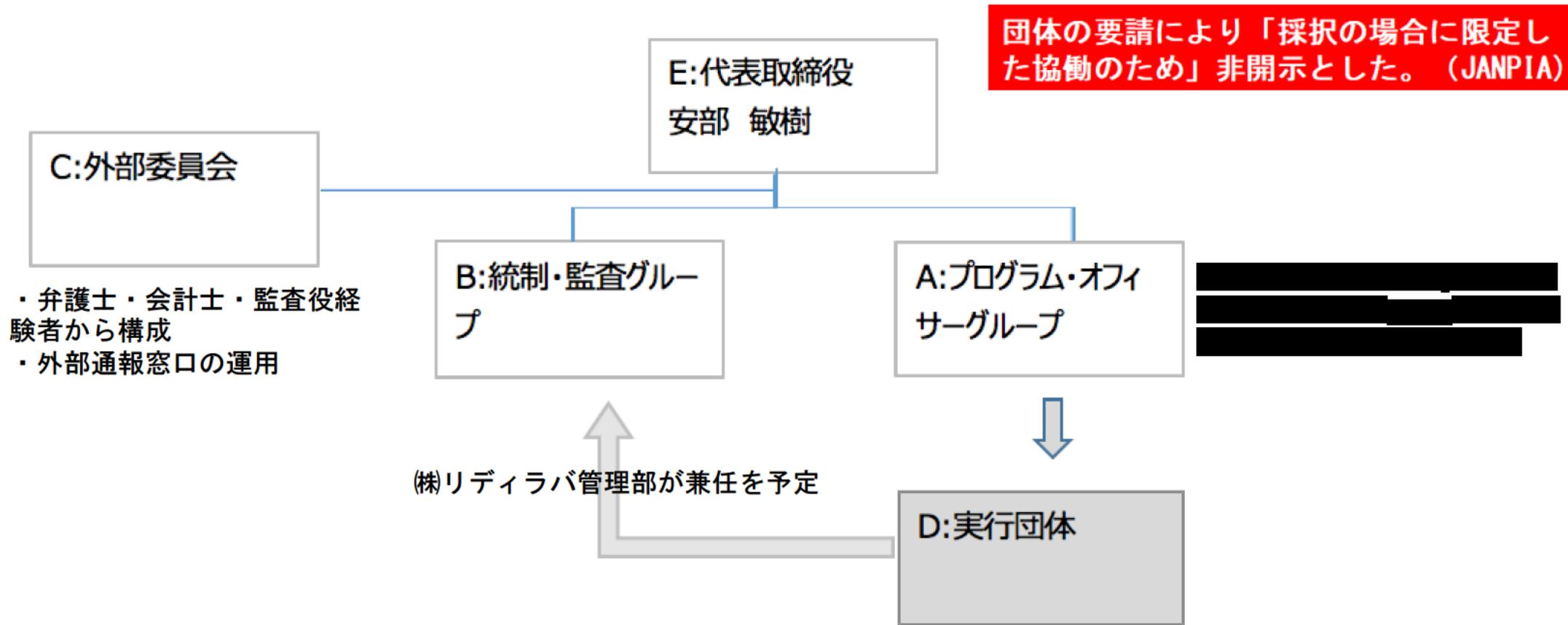
「あらゆる社会問題に対して主体的に動き出す個人や事業者を生み出しコミュニティにしていく仕組み」の観点からは支援先事業者の先行事例の発信や、リディラバの教育旅行事業などを通じた啓発活動による事業者になってくる潜在層へのアプローチ、国内最大級の社会課題をテーマとしたカンファレンスR-SICにおけるビジネスコンテストやスタディツアー先・リディラバジャーナルの取材先の協業提案などの社会課題解決型事業に対する顕在層へのアプローチ、またそのインキュベーションや研修を通じたコミュニティ化を通じ実現して行く。

「行政・企業・教育機関などを巻き込んだ上での、ファイナンス支援や事業モデルのサポートを通じた支援先事業の持続可能性の向上」の観点からは支援先事業者への休眠口座の資金投入を呼び水にし、自治体、政府、関連NPOなどを巻き込んだ形のインキュベーションを通じて事業化を支援する。インキュベーションの結果、社会インパクトにおいて一定の成果が見えてくる段階においては自治体、政府、リディラバ、民間企業、VCなどの多くの関係者によるブレンデッド・ファイナンスを通じて事業の拡大を支援する。

「小規模な事業化の事例のスケールアウト支援と公的な制度化への接続」という観点では、支援先事業者との社会的インパクト評価の設計に対して、その問題を抱える地域の自治体や、関連省庁の官僚などからのフィードバックをもらいつつ公的な制度化への可能性を探る支援を行う。

複雑な社会問題を調査し構造化・可視化して、ツーリズムなどを用いて人を巻き込み、最終的には問題解決まで作り込む、この一連の流れを繰り返せる持続可能な仕組みを構築することで、税収の頭打ち時代における税金や公的マーケットの問題解決の資本効率の向上、官民連携のオープンイノベーションが社会課題を起点に盛んに行われることにより、社会問題の解決がより一層進むことに貢献していく。

5. 実施体制と従事者の役割



本件の遂行にあたっては、Aのプログラム・オフィサーグループが実務を行うが、このグループ、および実行団体での経理、法務、人事面での適正性の検証、および検証・是正指示に必要となる資料等の記録・保管状況の確認は、これとは別に設けるB 統制監査グループが行う。

なお、出資後には、実行団体が申請者の関係会社となることが想定されることから、同時に「関係会社管理規程」を設けて、重要な決定事項に関する承認を必要とする体制を敷きガバナンスを確立する。

また、申請者内での不正、および申請者と実行団体との間での苦情処理窓口として、また利益相反や重要な決定事項のチェック機関としてC:の外部機関を設け、会計・法務・企業統治の知見を有する外部有識者による中立的視点での評価を受けられる仕組みをあらかじめ用意する。従事者の役割をより明確にする意味で、事業のフローと想定されるリスクに対し各関係機関がどのように対応するかを翌ページにてRCMIにて記載した。

5. 実施体制と従事者の役割

| 進行フェーズ | 代表的なリスク | リスク予防・発見と対策のための関係セクターのタスク | | | |
|------------------------|-------------------------|--|--|--------------------------|-----------------|
| | | A プログラムオフィサーグループ、E 安部敏樹 | B 統制・監査グループ | C 外部委員会 | D 実行団体 |
| 2. 1 実行団体の募集 | ・代表、関係社員、弊社既存事業との利益相反 | 出資・兼任・取引関係の報告義務 | 株主名簿・登記簿・決算書・勘定元帳の審査前チェック、Eへの諮問 | Bの諮問に基づく、妥当性のBへの答申 | |
| | ・選定の過程での恣意性・非合理性の介在 | 提出資料・審査記録の保管 | 保管状況の確認 | 選定後の資料の監査 | |
| 2. 2 助成金等の分配 | D内での資金の不適切使用 | ・事前のガイドライン説明 ・経費の使用と清算に関する事前承認制度の導入指示 | ・新設する「関係会社管理規程」に基づく重要な決定事項の事前承認制度の施行 ・月次での勘定元帳データ、現預金出入データの提出義務とチェック、懸念事項のA,Eへの報告 | ・出資契約書の事前の適正性の確認 | |
| | D内での資金の管理不備 | ・会計管理体制の事前のチェックと、不備時の具体的改善指示 | | | |
| 2. 3 非資金的支援（アクセラレーション） | 申請者内での資金の不適切使用 | ・申請者他事業との別管理の実施。 ・経費の使用と清算に関する事前承認制度の実施 | ・懸念事項発生時の文書でのEへの報告 | | |
| | D内、およびAとDの間でのコンプライアンス違反 | 外部通報発生時の調査協力義務 交渉内容の議事録と逐次確認 | ・外部通報発生時の調査協力義務 ・議事録記録と保管状況のチェック・内容のチェック | 外部通報窓口への通報発生時の調査とB,Eへの報告 | 外部通報窓口の利用可能性の周知 |
| 評価・振り返り | 支援継続に関する判断の恣意性・非合理性の介在 | 決定に資する資料と議事録等の記録・保管 | | 決定後の資料の監査 | |

6. 広報戦略および連携・対話戦略

【広報・連携・対話に対する戦略】

以下の4つの方針の元に、具体的施策を実施。

- ①支援団体がそれぞれ持つ社会課題をニュースとしてマスメディアやネットで取り上げてもらう
- ②リディラバの持つNPO、企業、学校、自治体ネットワークへのセミナーを通じた丁寧な広報を行うことでセクターを超えた認知の獲得
- ③実際の現場へのスタディツアーやカンファレンスなどの対話の機会の創出
- ④支援先事業者のコミュニティ化と有識者ネットワークのアドバイザーリーボード化

【具体的な実施内容、ターゲット、手段、期待される効果等】

- ・1000人以上が参加し産・官・学・ソーシャルのセクターを超えて社会課題を議論する国内最大級の社会課題カンファレンスR-SIC（アール・シック）での支援先事業の発表とセクターを超えた応援コミュニティの立ち上げ
- ・支援事業者の支援内容をスタディツアーで学べる状態にし、年間5000人程度が利用する中高生向けの修学旅行や、企業・自治体の研修として導入推進し、協働の機会や学習の機会を整備
- ・社会課題に特化したメディア「リディラバジャーナル」で支援先団体とともに対象となる社会問題を調査し、記事コンテンツとして配信。東洋経済、Smartnews、Yahooニュースと連動して問題提起をすることで100万人を超える人に問題の現状、その解決策としての事業、それを支援する休眠口座活用のスキームを紹介
- ・社会的な課題解決を支援する有識者・専門家によるアドバイザーリーボードをリディラバの持つネットワークから組成し、彼らをステークホルダー間の対話のファシリテーターとして起用
- ・本事業の責任者の安部の講演での紹介、出演番組での取り上げ（Abema prime, モーニングクロス、10月以降始まる地上波のレギュラー予定の朝のニュース番組, など）を通して、1000万人程度の人への事業紹介を行う

【JANPIA、実行団体との連携を進めるための体制と計画】

- ・進捗管理のページに記載したJANPIAへの定期の報告に加え、アドバイザーリーボードや実行団体とJANPIAとリディラバをまとめた情報共有のグループを作成し、リディラバや実行団体の日々の進捗へのアクセスを容易にする
- ・関係者を揃えたスタディツアーを実施し、長期的な目線を揃えるための対話の機会を設置

7. 関連する主な実績

【案件を発掘、形成するための調査研究／その他、連携、マッチング、伴走支援の実績、事業事例等】

- ・ **リディラバジャーナル**：社会問題に特化し、問題の背景にある社会構造までを可視化するサブスクリプション型の調査報道メディア。2018年1月に立ち上がり、これまで調査した記事が30テーマ330本以上。大手新聞社記者や週刊誌記者、編集者や研究者を含めた調査報道のための専門部隊により構成。
- ・ **スタディツアー**：過去10年間で300種類以上のテーマのスタディツアーを社会問題の現場のNPOや市民団体、企業などと協働して実施。これまでで10000人以上が参加し、多くの学校の修学旅行や企業の研修にも導入されている。
- ・ **カンファレンスR-SIC（アール・シック）**：2013年から続く、1000人以上が参加し産・官・学・ソーシャルのセクターを超えて社会課題を議論する国内最大級のカンファレンス。一回の開催で約50のテーマのセッションが実施され登壇者は120人にのぼる。これまで、のべ参加者3000人以上。またR-SIC内で実施されてきたソーシャルビジネスのピッチコンテストCrossPointはこれまで200以上のソーシャルスタートアップが応募し、応募期間中には事業化も伴走。過去、心臓麻痺の救急対応をサポートするCo-aidやゴミのポイ捨ての可視化を行うピリカなど多くの事業者に伴走。300人以上の登壇者ネットワークを含めるコミュニティとして機能している。過去30社以上が協賛し、ネスレ、リクルート、パーソル、三井不動産、JTBなどCSVや社会課題に関心の高い企業が参画。信濃町とリクルートマーケティングパートナーズの教育事業での提携検討など、企業と自治体のマッチング実績多数。
- ・ **東大講義「ソーシャルビジネスのためのチームビルディング」**：本事業の責任者である安部の東京大学における2012-2015年度の講義。学生たちを少人数チームに分けて社会課題の調査から事業プランまでを4ヶ月で練り上げるプログラム。人気授業となったため、日経BPから「いつかリーダーになる君たちへ」というタイトルで書籍化。
- ・ **地域住民向けツアースクール事業**：地域の社会課題を住民主導で可視化し、地域外の人材を巻き込み移住や企業につなげるツアースクール事業では、これまで長野県信濃町、兵庫県香美町、広島県府中市など過去20以上の自治体と事業実績。200人以上の人が巻き込まれ、10人以上が移住にまで至る。
- ・ **自治体との連携協定**：2019年3月につくば市とSDGs先進都市に関する連携協定を結び、社会課題の可視化、事業化の連携を開始
- ・ **Field Academy**：民間企業が合同で行う社会課題の現場での3ヶ月の人材育成プログラム。もともとは経済産業省の「未来の教室」事業における、リカレント教育のための受託をしていた実証事業をリディラバで事業化。本年はPOLA、パーソル、マルイ、日立ハイテク、電通デジタル、日本ユニシスなど10社が参加。