

休眠預金活用事業 事業計画

| | |
|----------|-------------------------------|
| 申請事業名(主) | 生活防衛の為にセーフティネット構築 |
| 申請事業名(副) | コロナ禍における困窮と孤独から生活を守るネットワークづくり |

| | |
|----------|----------------------------|
| 申請事業の種類1 | ①草の根活動支援事業 |
| 申請事業の種類2 | ①-2 地域ブロック |
| 申請事業の種類3 | 近畿ブロック（滋賀、京都、大阪、兵庫、奈良、和歌山） |
| 申請団体名 | 公益財団法人信頼資本財団 |

優先的に解決すべき社会の諸課題

| | | | |
|-----|--|-----|--|
| 領域① | 1) 子ども及び若者の支援に係る活動 | 分野① | ① 経済的困窮など、家庭内に課題を抱える子どもの支援;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 |
| 領域② | 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 | 分野② | 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 |
| 領域③ | 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 | 分野③ | ⑥ 地域の働く場づくりの支援;⑦ 安心・安全に暮らせるコミュニティづくりへの支援 |
| 領域④ | | 分野④ | |

| | |
|----------------|--|
| その他の解決すべき社会の課題 | |
|----------------|--|

SDGsとの関連

| ゴール | ターゲット | 関連性の説明 |
|--|---|---|
| 1.あらゆる場所で、あらゆる形態の貧困に終止符を打つ | 1.2 2030年までに、各国定義によるあらゆる次元の貧困状態にある、全ての年齢の男性、女性、子供の割合を半減させる。 | 経済的困窮状態の家庭や就労困難者が支援を受け、生活を安定させて、就労などに結びつける。これにより本人及び家族の貧困状態を解消する。また困窮リスクを抱える人に早期に支援を届け困窮状態に陥ることを防ぐ。 |
| 8.すべての人のための持続的、包摂的かつ持続可能な経済成長、生産的な完全雇用およびディーセント・ワーク（働きがいのある人間らしい仕事）を推進する | 8.5 2030年までに、若者や障害者を含む全ての男性及び女性の、完全かつ生産的な雇用及び働きがいのある人間らしい仕事、並びに同一労働同一賃金を達成する。 | 精神疾患などの原因で就労が難しい人に中間就労の機会を提供するなど雇用に結びつける。課題を抱え就労困難なリスクを抱える若者に対して支援を届け、リスクを取り除くことで労働と収入につなげる。 |
| 10.国内および国家間の格差を是正する | 10.2 2030年までに、年齢、性別、障害、人種、民族、出自、宗教、あるいは経済的地位その他の状況に関わりなく、全ての人の能力強化及び社会的、経済的及び政治的な包含を促進する。 | 精神疾患や依存症などの背景をもち、一般に就労が難しい人に就労機会を提供する企業と連携することで、能力開発、経済的な包含につながる |
| 16.持続可能な開発に向けて平和で包摂的な社会を推進し、すべての人に司法へのアクセスを提供するとともに、あらゆるレベルにおいて効果的で責任ある包摂的な制度を構築する | 16.2 子供に対する虐待、搾取、取引及びあらゆる形態の暴力及び拷問を撲滅する。 | DV状況下にある家庭、DVリスクのある家庭を支援につなげること、また家や学校に居場所がない若者で、労働力の搾取に取り込まれるリスクのある若者を支援につなげることで子供に対するあらゆる暴力を防ぐ。 |
| 17.持続可能な開発に向けて実施手段を強化し、グローバル・パートナーシップを活性化する | 17.17 さまざまなパートナーシップの経験や資源戦略を基にした、効果的な公的、官民、市民社会のパートナーシップを奨励・推進する。 | 複雑な事象に対する事業を行なう際に、多様な利害関係者との連携は欠かせないため資金分配団体、実行団体は様々な社会資源を活用しながら事業を行なう。これによりパートナーシップの経験が蓄積され、推進される。 |

| | | | | | |
|------|--------------|-----------|---|-----------|------------------------|
| 実施時期 | 20年11月～23年3月 | 直接的対象グループ | 経済的困窮や社会的孤独から課題が表面化、深刻化するリスクが高く公的、民間の支援につがっていない人 例えば、非正規雇用など雇用の立場が弱い人や、精神疾患患者、留学生など公的支援、生活維持サービスに繋がりにくい人 | 間接的対象グループ | 直接的対象グループに陥るリスクを抱えている人 |
| 対象地域 | 近畿地方 | 人数 | 300名(1実行団体あたり50名×6実行団体で計算) | 人数 | 1000名 |

I.団体の社会的役割

(1)申請団体の目的

良好な人間関係や知恵のような目に見えない資産（無形資産）の創出と蓄積に重点を置き、そのような無形資産の創出、蓄積に資する ①地球環境・自然環境の保護、②児童・青少年の健全な育成、教育の充実、③障害者、生活困窮者、事故・災害・犯罪被害者の支援、④地域社会の健全な発展・地域振興に、それぞれ寄与することを目的とし、無形資産が評価され流通する仕組みを備えた新しい資本制度（信頼資本制度）の実現を目指す。

(2)申請団体の概要・活動・業務

社会問題を解決していくことが期待できる社会事業家・団体を育成するための事業を行っている。
[助成・融資] 社会課題解決に取り組む事業に対して、助成金交付や無利子・無担保で資金融資
[社会事業塾] 持続可能な社会のための事業に取り組む「社会事業家」を対象に人材の交流と育成
これらの活動を通じて「信頼」という無形の資産が蓄積され、それをベースにした社会関係資本が育まれ、持続可能社会が実現していくものとする。

II.事業の背景・社会課題

(1)社会課題概要

コロナ感染症の影響により、近畿圏では多くの方が、経済とつながりの面でダメージを受けている。経済的困窮と孤独は個人の課題を顕在化させ、すでに抱えていた困難を深刻化させる。そのような心身が弱った状態で自ら支援を探し出すのは日本の福祉が前提とする申請主義のもとでは難しい。ターゲットを発見し寄り添った支援により彼らの課題に応じたネットワークに繋ぐことを目指す。

(2)社会課題詳述

【解決すべき課題】

本事業で解決すべき課題を「コロナ禍において困窮と孤独を抱えた人が社会から発見されず支援につながらないこと」とする。

【対象地域の社会状況】

近畿経済へのコロナ感染症の影響は大きく、6月の倒産件数は前年同月比43%増の248件だった。東京商工リサーチによると「6月の倒産は限定的だったが、年末にかけて倒産件数は急増しそう」である。影響の大きい宿泊業、飲食サービス業は非正規雇用の割合が7割を超え(総務省 2020)、その中には留学生や一人親家庭の母親もいる。

LINEによる高校生、大学生を対象とした全国調査では、コロナ感染症の影響で不安や孤独を感じる人が増えている。これは一般にも当てはまるだろう。

【事業ターゲットの状況】

困窮と孤独の拡大は、個人に様々な課題を引き起こす。以前から生きづらさを抱えていた人はより深刻な状況になる可能性もある。新たな不安や課題を抱え、心身が衰弱する中、自分が該当する公的支援を調べ、申請することは多くの人にとって困難だろう。

我々が支援しているある若年就労困難者は、失業から精神疾患に至り、所持金が僅かになり支援団体につながった時でも自らが支援制度の対象だと認識していなかった。

【課題設定の妥当性】

弊財団は2019年資金分配団体として脱孤立をテーマに実行団体と事業を行なっている。その中で支援には「当事者の発見」、「信頼関係の構築」、「専門機関への接続」、「コミュニティへの参加」の段階があると認識している。特に「当事者の発見」は多くの実行団体が支援のボトルネックと認識し、実行団体に限らず様々な団体が発見の方法を試行錯誤している。

「発見の方法」の充実だけで個人が抱える課題を解決できるわけではない。支援につながってもその支援が寄り添ったものでなければ学習性無力感につながる。そのため本事業では「発見の方法」に重点を置きつつ、「信頼関係の構築」、「専門機関への接続」の方法の開発も支援する。

(3)課題に対する行政等による既存の取組み状況

滋賀県大津市は中学生向けに専門家による「LINE を利用したいじめ等に関する相談」を行なっている。従来の窓口相談と比較すると相談回数、新規相談者数とも増加している。しかし相談時間帯は17時から21時までと限定的で、いじめ相談というスティグマを生じさせる可能性がある。民間では上記の事業では届かない層に深夜の時間帯にSNSやネットゲーム上で、困難を抱えていると思われる若者に接触するアウトリーチが行われ効果が出ている。

(4)課題に対する申請団体の既存の取組状況

2019年実行団体の中に、ターゲット発見のための手法開発事業が複数ある。実行団体への伴走支援として、事業の重要ポイントの抽出、事業アイデアの改善、専門家とのマッチングを行なっている。例えば発見の方法としてyoutubeライブなど新たな手法を提案し、事業ターゲット(ここでは若者)の行動特性を起点にした事業改善を行ないアプローチできる範囲の拡大、事業の持続可能性の向上に繋がっている。

(5)休眠預金等交付金に係わる資金の活用により本事業を実施する意義

本事業のターゲットが抱える背景や特性、嗜好は様々であり、適切なアプローチはターゲットによって異なる。例えば若者支援では、対面で話したい若者も、文字でやり取りしたい若者もいる。公的資金を活用するし、金額に見合う成果を求められる行政ではターゲットごとに異なる支援を提供したり使われにくい可能性がある手法を維持しておくことは難しい。

III.申請事業

| (1)申請事業の概要 | |
|---|--|
| <p>実行団体はターゲットを発見する方法の開発に重点を置き、その上で信頼関係の構築や専門機関とのネットワーキングを行なう。</p> <p>ターゲットには</p> <p>困窮リスクの高い</p> <ul style="list-style-type: none"> ・非正規雇用労働者 ・就労困難者 ・外国人労働者 <p>孤立リスクの高い</p> <ul style="list-style-type: none"> ・家や学校に居場所がない若者 <p>ステーションホームを強要される元依存症者</p> <ul style="list-style-type: none"> ・留学生 <p>を想定している。もちろん上に該当しない困窮・孤立リスクを抱えている人も対象とする。</p> <p>実行団体に向けた非資金的支援の組織基盤強化では以下を行なう。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・より多くのターゲットにアプローチするために「発見の方法」のアイデアを生み出す実行団体同士の対話の仕組みを設ける。SNSやビデオ会議によるフードバンクを想定している。 ・ターゲットと信頼関係を築くことができる人材育成を行なう。アウトリーチ活動の専門家による座学研修を予定している。 ・ターゲットに寄り添った支援ができるよう資金分配団体や協力者のネットワークを提供し、支援ネットワークの拡大を行なう。 ・評価により評価者と共に現場で起きたことから学び、事業を改善する。 <p>環境整備では広報や資金調達戦略立案、戦略に基づく事業情報の発信や、コミュニティ財団等と連携し地域の中での支援者拡大を目指す。</p> | |

| (2)インプット | | | | | | | |
|----------|------------------|----------------------|-------------|------------------|------------|--------------|-------|
| 資金 | ①事業費 (自己資金含む) | 内訳：実行団体への 助成金等充当額 | 管理的経費 | ②プログラム・オフィサー関連経費 | ③評価関連経費 | ④助成金申請額 | ⑤補助率 |
| | ¥100,000,000 | ¥85,000,000 | ¥15,000,000 | ¥20,000,000 | ¥5,000,000 | ¥129,250,000 | 100.0 |

| (3)活動(資金支援) | | 時期 |
|-------------|---|-----------------------|
| 事業活動 0年目 | <p><ターゲット発見の為にプロトタイプ開発・準備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ターゲット発見のための事業実施の準備 ・発見したターゲットと信頼関係を築く仕組みの準備、人材育成プログラム作成 ・関係性ができたターゲットの受け入れ体制（居住、学習、就労、居場所など）の整備開始 ・ターゲットをつなぐ医療機関や法曹などの専門家との連携開始 <p>【アウトカムとの関係】</p> <p>本事業によりターゲットに介入することで困窮や孤独を解消できるネットワークにつながる</p> | 資金提供契約締結後から2021年3月まで |
| 事業活動 1年目 | <p><プロトタイプ事業実施></p> <ul style="list-style-type: none"> ・発見のための仕掛け運用、情報発信 <p>※ターゲットに合わせ物理的、心理的にアクセスしやすい工夫が必要</p> <p><信頼関係の構築></p> <ul style="list-style-type: none"> ・信頼関係を築く仕組みの運営、人材育成 <p><ネットワーク拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ターゲットをつなぐネットワーク開拓 <p><上記の検証・改善></p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業の効果測定(評価と並行) ・現場で出たアイデアを元にプロトタイプ事業開発 ・発見の為にネットワーク拡大 <p>※ターゲットが好む様々な場やサービスとの連携</p> | 実施：2021年度上期 検証・改善：同下期 |
| 事業活動 2年目 | <p><信頼関係構築のための人材育成></p> <ul style="list-style-type: none"> ・人材育成プログラムの開発 ・つながったターゲットが次のターゲットのピアサポーターになるための育成 <p><モデル事業開発フェーズ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・収支バランスの検討、資金調達の実施 ・被支援者同士が生活を支え合える人間関係の構築とそのための仕掛け作り ・スケールアウトのための事業の原則の抽出（評価と並行） <p>※0,1,2年目の区分けは目安であり、実行団体やターゲットの状況に応じて反復しながら実施される。</p> | 人材育成：2022年度上期 モデル：同下期 |
| 事業活動 3年目 | なし | なし |

| (4)活動(組織基盤強化・環境整備(非資金的支援)) | | 時期 |
|----------------------------|---|----------------------|
| 事業活動 0年目 | <p><組織基盤強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・先行事例研究の研修 ・実行団体同士の交流 <p>【アウトカムとの関係】 実行団体がイノベティブなアイデアを生み出すために相互の対話と学びが欠かせない。</p> <p><環境整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・広報戦略の立案 ・コミュニティ財団との連携による資金調達戦略の策定 <p>【アウトカムとの関係】 資金調達にもマーケティングが必要である。広報の目的とターゲットと方法を決めることで効率の良い資金調達ができ事業の持続可能性が高まる。</p> | 資金提供契約締結後から2021年3月まで |
| 事業活動 1年目 | <p><組織基盤強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・弊財団のネットワークを活かし、発見と支援のネットワークの拡大 ・実行団体のスタッフ等に向けたアウトリーチ活動に関する人材育成研修の実施 <p>【アウトカムとの関係】 ネットワークを多様にすることで、ターゲットに提供できる支援も多様になる。ターゲットと信頼関係を気づくためには仕組みと人が重要である。</p> <p><環境整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・戦略をもとに広報を開始（動画配信等） ・コミュニティ財団との連携による資金調達の実施 | 組織基盤強化：通年 環境整備：4月～3月 |
| 事業活動 2年目 | <p><組織基盤強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・評価と並行し事業の要点を抽出、発信 ・実行団体のスタッフ等に向けたアウトリーチ活動に関する人材育成研修の実施 <p>【アウトカムとの関連】 事業の要点を抽出、発信することで連携先拡大が期待でき、多様な支援につながる。</p> <p><環境整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・戦略をもとに広報（動画配信等） ・コミュニティ財団との連携による資金調達の実施 ・収支バランスの改善支援 | いずれも通年 |
| 事業活動 3年目 | なし | なし |

| (5)短期アウトカム(資金支援) | 指標 | 初期値/初期状態 | 目標値/目標状態 | 目標達成時期 |
|--|---|--|---|---------|
| 近畿圏において、経済的困窮のため精神疾患やDVにつながるリスクがある家庭と子どもが、シェルターや福祉制度につながり、より安定した収入確保や心身の回復を通して、安心できる生活を送ることができる。 | 【定量】 発見につながった人数 【定性】 ターゲットの、「支援者への信頼感」、「ネットワークの多様性」、「自己認識」、「将来のリスク」などの変化 | 【定量】 事業開始前の場合は0、類似の事業を実施している場合はその数値 【定性】 支援や相談できる人に繋がっておらず、本人が自身ではどうすることもできず、介入がなければ精神疾患やDVにつながるリスクが高い | 【定量】 50人(世帯)と信頼関係を構築する 【定性】 支援を受けることで、信頼できる相談者を得られる。 課題を1つずつ解決し、家族の今後の生活や就労について考えることができる。家庭の課題発生リスクが低減する。 | 2023年3月 |
| 近畿圏において、コロナ感染症の影響により失業した住居不安定労働者がホームレス状態や精神疾患になるリスクを抱える中で、安心できるシェルターや医療につながり、生活を安定させ次の就労につながる。 | 【定量】 発見につながった人数 【定性】 ターゲットの、「支援者への信頼感」、「ネットワークの多様性」、「自己認識」、「将来のリスク」などの変化 | 【定量】 事業開始前の場合は0、類似の事業を実施している場合はその数値 【定性】 支援や相談できる人に繋がっておらず、本人が自身ではどうすることもできず、介入がなければホームレスや精神疾患を患うのリスクが高い | 【定量】 50人(世帯)と信頼関係を構築する 【定性】 支援を受けることで、信頼できる相談者を得られる。安心して生活できる居住空間や必要な医療サポートを得て学習や就労につながる。 | 2023年3月 |
| 近畿圏において、日本語を十分に習熟していない外国人労働者・留学生またそのコミュニティが生活困窮状態や孤立状態になるリスクを抱える中で、言語の支援やコミュニティに接続することで生活不安から抜け出せる。 | 【定量】 発見につながった人数 【定性】 ターゲットの、「支援者への信頼感」、「ネットワークの多様性」、「自己認識」、「将来のリスク」などの変化 | 【定量】 事業開始前の場合は0、類似の事業を実施している場合はその数値 【定性】 支援や相談できる人に繋がっておらず、本人が自身ではどうすることもできず、介入がなければ生活困窮や社会的孤立のリスクが高い | 【定量】 50人(世帯)と信頼関係を構築する 【定性】 支援を受けることで、信頼できる相談者を得られる。 言語や文化の差を埋めることができる支援者となつたり、福祉や医療を活用することができる。 | 2023年3月 |
| 近畿圏において、家や学校に居場所がないために自傷のリスクや望まぬ労働環境に取り込まれるリスクがある若者が、安心できる生活拠点とコミュニティ、専門機関につながり、就労や学習について考える機会を得られる。 | 【定量】 発見につながった人数 【定性】 ターゲットの、「支援者への信頼感」、「ネットワークの多様性」、「自己認識」、「将来のリスク」などの変化 | 【定量】 事業開始前の場合は0、類似の事業を実施している場合はその数値 【定性】 支援や相談できる人に繋がっておらず、本人が自身ではどうすることもできず、介入がなければ自傷のリスクや望まぬ労働環境に取り込まれるリスクが高い | 【定量】 50人と信頼関係を構築する 【定性】 支援を受けることで、信頼できる相談者を得られる。 自身の居場所を得ることで家族との関係や将来について考えることができる。学習や就労につながる。 | 2023年3月 |

| | | | | |
|---|---|---|--|----------------|
| <p>近畿圏において、アルコールやゲームなどの元依存症者が「ステイホーム」により再び依存症の状態に戻ってしまうリスクが高まるなか、訪問支援や感染症に配慮したピアサポートにより、安心感を得て、日常の生活を送ることができる。</p> | <p>【定量】 発見につながった人数 【定性】 ターゲットの、「支援者への信頼感」、「ネットワークの多様性」、「自己認識」、「将来のリスク」などの変化</p> | <p>【定量】 事業開始前の場合は0、類似の事業を実施している場合はその数値 【定性】 支援や相談できる人に繋がっていないか会うことが制限されている。介入がなければ依存症再発のリスクが高い。</p> | <p>【定量】 50人(世帯)と信頼関係を構築する 【定性】 支援を受けることで、信頼できる相談者を得られる。安心してコミュニケーションがとれる場を得て依存症再発リスクを減らせる。</p> | <p>2023年3月</p> |
| <p>(5までは実行団体別、6以降は支援の段階別で述べる。(別紙図1参照)) 発見段階 近畿でコロナ禍で困窮と孤独を抱え課題が表面化、深刻化するリスクのある人がプレアウトリーチ活動により、支援者に発見される。</p> | <p>【定量】 発見につながった人数 【定性】 ターゲットの自己認識、支援への認識</p> | <p>【定量】 類似の事業を実施している場合はその事業による数値 【定性】 何をしたらいいかわからない、支援の対象だと認識していない</p> | <p>【定量】 300人(世帯) 【定性】 支援者や支援制度について認識する。</p> | <p>2023年3月</p> |
| <p>信頼関係構築段階 前項により発見されたターゲットが支援者のアウトリーチ活動によって、支援者と信頼関係を構築することができる。</p> | <p>【定量】 信頼関係を構築できた人数 【定性】 ターゲットの支援者への信頼感</p> | <p>【定量】 類似の事業を実施している場合はその事業による数値 【定性】 支援者のことを認識しているが、何を話したらいいかわからない、信頼していない</p> | <p>【定量】 250人(世帯) 【定性】 ターゲットが支援者とならコミュニケーションをとっても良いと感じる。さらにターゲットが支援者の紹介なら他の支援者や専門機関に会ってもいいと感じる。</p> | <p>2023年3月</p> |
| <p>専門機関接続段階 前項により支援者と信頼関係を築いたターゲットが他の支援者や専門機関につながり、自らの課題を解決し、経済状況や関係性、生活環境を変えるきっかけを得る。</p> | <p>【定量】 他の支援者や専門機関につながった人数 【定性】 ターゲットの心理状況</p> | <p>【定量】 類似の事業を実施している場合はその事業による数値 【定性】 ターゲットが支援者の紹介なら他の支援者や専門機関に会ってもいいと感じている</p> | <p>【定量】 200人(世帯) 【定性】 ターゲットが自分の状況を変化させられるという期待を持つ。さらに自ら他の人の課題解決に協力したいと感じる。</p> | <p>2023年3月</p> |

| (6)短期アウトカム (組織基盤強化・環境整備支援(非資金的支援)) | 指標 | 初期値/初期状態 | 目標値/目標状態 | 目標達成時期 |
|---|--|--|---|----------------|
| <p>【組織基盤強化】交流 実行団体同士の交流や先進事例からの学びにより、ターゲットとつながるアイデアが生まれる。実行団体は強みや特徴が異なるため、交流によりターゲットを発見し受け入れるネットワークが広がる。</p> | <p>新たな事業につながるアイデアの数 実行団体同士のネットワーク</p> | <p>【アイデアの数】 初期状態で実践しているアイデアの数をカウント 開始時点では0</p> | <p>アイデア：事業につながるアイデアが新たに100個生まれる ネットワーク：実行団体同士の交流により新たに50のつながりが生まれる</p> | <p>2023年3月</p> |
| <p>【組織基盤強化】人材育成 実行団体の職員等に向けた信頼関係構築の研修によりターゲットと信頼関係を構築する人材が増える。また「引きこもり狩り」のような適切でない支援アプローチを減らすことにもつながる。</p> | <p>研修受講人数</p> | <p>本事業での研修なので初期値は0</p> | <p>各団体5名ずつ合計30名</p> | <p>2023年3月</p> |
| <p>【組織基盤強化】ネットワーキング 実行団体の事業に必要なネットワークを弊財団のネットワークを活かして繋ぐことで実行団体のターゲットの発見手法、接続できる専門機関が多様になる。</p> | <p>弊財団から実行団体への紹介数</p> | <p>開始時点では0件</p> | <p>各団体10件ずつの60件</p> | <p>2023年3月</p> |
| <p>【環境整備】資金調達☑ 近畿圏のコミュニティ財団と連携し支援者拡大を行なうことで、将来的な寄付者になる支援者ネットワークを構築できる。</p> | <p>新たに獲得した支援者の数</p> | <p>開始時点では0</p> | <p>各団体100件ずつの600件</p> | <p>2023年3月</p> |
| | | | | |
| | | | | |

(7)中長期アウトカム

事業終了後5年後に近畿圏において本事業による事業ノウハウが共有され、生活防衛のためのセーフティネットワークが拡大することにより、困窮や孤独に生活を脅かされている、またそのリスクが高い人が支援とネットワークにつながりやすい地域になる。

IV.実行団体の募集

| | |
|----------------|---|
| (1)採択予定実行団体数 | 6～12団体(2府4県に1～2件) 近畿圏の都市部、郊外、中山間地域のいずれの地域も対象 |
| (2)実行団体のイメージ | 法人格、業種を問わずターゲットと直接接点がある団体。NPO、株式会社の他に学校、医療機関なども含む。 以下のような特徴を持っている団体(選考基準に採用予定) ・ターゲット発見するためのアイデアを出し、工夫し挑戦することができる ・ターゲットと信頼関係を築き、彼らに寄り添うことができる ・ターゲットを起点に事業を作ることができる ・自団体で持たない特性や専門性をもつ専門機関と連携できる ・事業実施が可能である |
| (3)1実行団体当り助成金額 | 500万円程度から2,000万円まで。 公募に対して申請件数が多い場合は、選考会による合議により決定する。そのため減額して採択する可能性もある。 |
| (4)助成金の分配方法 | 一般的な事業助成。 事業期間は最長2年間とするが、1年目と2年目の資金比率についてはルールを設けず、実行団体のニーズに即して助成する。追加で事業実施をする必要性が高まり、経営資源が必要になった場合は弊財団の事業による融資や連携団体との寄付募集により資源を確保する。 複雑な事象に対する事業を行なう際に、多様な利害関係者との連携は欠かせないため上記の実行団体のイメージの項目にその旨を含んでいる。 |
| (5)案件発掘の工夫 | 2019年度資金分配団体として多くの相談(97件)と申請(50件)を受けたが、その要因に地域の非営利活動に精通した中間支援団体等との連携(5団体)、複数回の説明会開催(16回)が挙げられる。この経験を元に現状を踏まえ、オンライン説明会の開催(10回)、個別相談(50件)、説明会動画の配信、2019年度実行団体からの発信により情報を届ける。また医療機関や学校等も実行団体の候補であるため各地の業界団体や公的機関を通じた発信を行なう。 |

V.評価計画

| 項目 | 事前評価 | 中間評価 | 事後評価 |
|--------|--|---|--|
| 提出時期 | 2021年4月 | 2022年3月 | 2023年3月 |
| 実施体制 | <p>【資金支援】 ・ 課題の妥当性・事業の妥当性 実行団体および同種の課題に取り組む団体へのインタビュー 同種の課題についての論文を調査する研究者 結果分析する専門家 分析結果から評価する役職員、POサポーター</p> <p>・ 事業設計の妥当性・事業計画の妥当性 経営、イノベーションに関する専門家、研究者</p> <p>【非資金支援】 実行団体へのインタビュー 助成財団へのインタビュー 結果分析する専門家 分析結果から評価する役職員、POサポーター</p> | <p>【資金支援】 事前評価体制に加え ・ 実施状況の分析 実行団体へのインタビュー 結果から評価する役職員、POサポーター</p> <p>・ アウトカムの分析 実行団体および同種の課題に取り組む団体へのインタビュー 同種の課題についての論文を調査する研究者 結果分析する専門家 分析結果から評価する役職員、POサポーター</p> <p>【非資金支援】 実行団体へのインタビュー 助成財団へのインタビュー 結果を分析する専門家 分析結果から評価する団体役職員</p> | <p>【資金支援】 中間評価の体制をベースに 実行団体のステークホルダーなど本事業に関係したステークホルダーへのインタビュー</p> <p>【非資金支援】 実行団体へのインタビュー 助成財団へのインタビュー 結果を分析する専門家 分析結果から評価する団体役職員</p> |
| 必要な調査 | 文献調査;関係者へのインタビュー;ケーススタディ;その他 | 文献調査;アンケート調査;ワークショップ;関係者へのインタビュー;その他 | 文献調査;アンケート調査;関係者へのインタビュー;その他 |
| 外部委託内容 | 文献調査;関係者へのインタビュー;ケーススタディ | 文献調査;アンケート調査;ワークショップ;関係者へのインタビュー | 文献調査;アンケート調査;関係者へのインタビュー |

VI.事業実施体制

| | |
|---------------------|--|
| (1)事業実施体制 | <p>2019年度に続きPOサポーターと連携し伴走支援を行なう。彼らのネットワークや知見により、伴走支援の選択肢が広がる。彼らはそれぞれに、ソーシャルビジネス、非営利活動、産官学連携などの支援実績がある。</p> <p>事務局は伴走担当と契約担当を配置、外部委託することで審査、助成決定、資金提供契約、事業開始をスムーズに行なう。</p> <p>人数は全体統括1名、事務局6名、POサポーター5名。性別は男性7名、女性6名。年齢は20代から60代。</p> |
| (2)コンソーシアム利用有無 | <p>コンソーシアムで申請しない</p> |
| (3)メンバー構成と各メンバーの役割 | <p>事業責任者：熊野英介（弊財団理事長） 担当PO：[REDACTED] PO補佐：2名 契約担当：POサポーター団体より2名 POサポーター 公財)京都地域創造基金、公財)東近江三方よし基金、公財)わかやま地元力応援基金、一財)泉北のまちと暮らしを考える財団等</p> <p>事業専門家 [REDACTED] 等</p> |
| (4)ガバナンス・コンプライアンス体制 | <p>外部有識者2名を含むコンプライアンス委員会の設置（外部有識者は弁護士、学識経験者など）</p> <p>コンプライアンス担当理事の配置</p> <p>第三者からなる公益通報窓口の設置</p> <p>評議員会および理事会の運営規則や倫理規定、役員の報酬規定、情報公開規程など組織運営を公正に行うための規程類の整備</p> <p>不正行為や利益相反防止のための規定類の整備</p> <p>上記規程にそれに基づくワークフローおよびシステムの整備</p> |
| (5)リスク管理 | <p>リスクを、1.不正・トラブルの発生と2.業務の未遂に分けて管理する。</p> <p>1.不正発生時には、JANPIAへの報告、コンプライアンス委員会による原因究明、関係者に対する厳格な処分及び再発防止策の策定を実施し、その内容を公表する。</p> <p>2.業務が未遂の場合には原因を実行団体内で明確にし、その対応を資金分配団体として実行団体とともに検討する。計画、体制を見直した上でも実施不可と認められた場合、協議の上、資金を回収する。</p> |

VII. 出口戦略と持続可能性

| | |
|-------------------|---|
| <p>(1) 資金分配団体</p> | <p>前述した中長期アウトカムの先に「社会が困難を抱えている人と繋がる機能を備える」ことを目指す(X-(1)で詳述)。 この目的を達成するための事業戦略は、各地域の状況を事業に反映できるスケールアウト型が適切と考える。出口戦略と広報戦略の目的は事業戦略に合わせ、「本事業で得た事業の原則を他地域・他分野に展開し、インパクトを拡大すること」とする。</p> <p>資金分配団体の役割に「民間資金を民間公益活動に呼び込むための具体策を策定し、実施する」がある。 資金を呼び込むパートナーに地域金融機関がある。実行団体の事業により、地域の困窮を減らし、ネットワークを豊かにすることで地域経済にも良い影響が期待できるからである。 例えば弊財団が連携している地域金融機関が、公益活動への寄付付き預金やソーシャルビジネスへの投資商品を販売することで公益活動に向けられる資金が増加する。その為には個別の金融機関へのアプローチと、政策提言が必要である。</p> |
| <p>(2) 実行団体</p> | <p>上記の「社会が困難を抱えている人と繋がる機能を備える」を実現するために実行団体の出口戦略の柱を</p> <ol style="list-style-type: none">1. スケールアウトによるインパクトの拡大2. 事業評価による事業の重要な点の抽出 <p>とする。</p> <p>まず近畿圏内でも地域の人口分布や経済状況、文化的背景は様々である。またコロナ禍や災害により、同じ地域でも状況は日々変化している。更に本事業のターゲットは一人一人に多様な背景を抱えている。このような状況では地域ごと、現場ごとに主体性を持ち「発見」から「専門機関への接続」までの一連の段階を踏む能力が必要である。</p> <p>その為には成功例を別の場所に複製するのではなく、評価のプロセスで事業の重要な点を抽出することが重要である。</p> <p>例えば、歯科医とNPO、福祉施設が連携し、子どもの口腔崩壊から、家庭の経済的困窮やネグレクトにアプローチする取り組みは全国に広まっている。</p> <p>地域にある機能を活用して社会課題が自律的かつ持続的に解決されることを目指す。</p> |

VIII.広報、外部との対話・連携戦略

(1)広報戦略

本事業が、広く社会の理解を得るためには以下の理由から「エピソードを中心とした動画コンテンツの配信とSNSによる拡散」が重要である。

- ・LINEユーザーは8,400万人を超え、厚労省による新型コロナ対策のための全国調査に採用
- ・スマホの普及により動画視聴者と視聴時間が増加。動画広告市場は急成長
- ・動画作成はスマホ一台で可能で、手間も費用も激減
- ・寄付募集の経験上、課題の当事者への共感データよりもエピソードの方が起こしやすい

(2)外部との対話・連携戦略

本事業の重要な点の一つであるネットワークの拡大に他セクターとの対話は欠かせない。実行団体とのコミュニケーションや現場視察は現場を理解し共感性を高め、行動を促す為に上記の動画以上に効果がある。またいずれもオンラインで可能である。

また新たなステークホルダーとの関係構築は、上記の動画配信に加え、口コミやステークホルダーからの紹介を入り口として位置付ける。

IX.関連する主な実績

(1)助成事業の実績と成果

2019年度の資金分配団体として8団体に8,500万円の助成。その他の助成実績は、直近3年間で全国に51団体、4億円超。事業例としては-、東日本大震災からの復興支援活動、海外の貧困地域への自立支援活動や環境保全活動、親の収入によって教育機会を奪われてしまいがちな子ども達への無料の学習支援、学術芸術活動のためのファンドレイザー育成プログラムの展開、起業を目指す難民を資金・非資金両面から支え、難民コミュニティの状況改善を実現する事業など。

弊財団はNPOを対象とした「きょうとNPO法人アカデミー事業 「N極アカデミー塾」」(京都府委託事業)や社会起業家向けの事業塾「A-kind塾」、行政職員の課題解決能力を開発する「未来設計実践塾」で受講者が取り組む課題について情報交換、意見交換を行なっている。

また連携先のコミュニティ財団はそれぞれの地域の中で行なっている助成事業や支援活動の中での社会起業家とのコミュニケーション、また医療関係者や大学の研究者、法曹、新聞記者などとコミュニケーションをとり、情報を収集している。

例：公益財団法人京都地域創造基金

- ・京都府、京都市、地域金融機関と連携したNPO向けの無利子融資制度において、融資案件の社会性を判断している。
- ・京都市内の課題を抱える自治会等自治組織と課題解決に取り組むNPO法人をマッチングし地域の課題を解決する事業を展開。両者のマッチングと、その後の寄付集めの支援を行なっている。また集まった寄付額と同額が京都市から補助される。

(2)申請事業に関連する調査研究、連携、マッチング、伴走支援の実績、事業事例等

伴走支援：事業開始時より助成先、融資先への当法人の役員やフェローによる伴走支援、ネットワーク拡大支援に取り組む。塾事業での起業家育成、事業ブラッシュアップなども6期目を迎える。

連携：2019年度資金分配団体として近畿圏のコミュニティ財団やソーシャルビジネスセクターのアクターと連携し、社会的孤立の解消に挑む事業を支援している。

X.申請事業種類別特記事項

| | |
|--------------------|---|
| (1)草の根活動支援事業 | 本事業は草の根活動が社会の機能と繋がり、困難を抱えている人を支援につなぐことを支える。各団体の活動の質や量の向上と共に、「困難を抱えている人が社会と繋がる機能を、社会が備える」ことも求めている。例えばコンビニで開かれるこども食堂と医療機関をつなぐことで従来とは違うインパクトを出せるだろう。つまり従来の助成・伴走支援方法と比べ、より他業種との連携やスケールアウトに重点を置き、事業価値を向上させる。 |
| (2)ソーシャルビジネス形成支援事業 | |
| (3)イノベーション企画支援事業 | |
| (4)災害支援事業 | |

以 上