

休眠預金活用事業 事業計画

申請事業名(主)	社会起業を通したシングルマザーのエンパワーメント
申請事業名(副)	女性起業家・ソーシャルビジネス支援を通したシングルマザーのための社会起業体制の面的整備

申請事業の種類1	③ソーシャルビジネス形成支援事業
申請事業の種類2	
申請事業の種類3	
申請事業の種類4	
申請団体名	ジャパンチャレンジャープロジェクト

優先的に解決すべき社会の諸課題

領域①	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①	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②	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②	⑥地域の働く場づくりや地域活性化などの課題解決に向けた取組の支援;⑧その他
領域③		分野③	
領域④		分野④	

その他の解決すべき社会の課題	地方在住者・シングルマザーの機会格差：スタートアップは大都市圏に集積していて、地方やシングルマザー等の属性を持った人たちにとって社会起業は手の届かないものである。
----------------	---

SDGsとの関連

ゴール	ターゲット	関連性の説明
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	8.3 生産活動や適切な雇用創出、起業、創造性及びイノベーションを支援する開発重視型の政策を促進するとともに、金融サービスへのアクセス改善などを通じて中小零細企業の設立や成長を奨励する。	・シングルマザーの稼ぐ力の向上・機会損失を是正する ・地方在住者・シングルマザー層に社会起業という選択肢が生まれるという意義がある。

実施時期	2022年4月～2025年3月	直接的対象グループ	・シングルマザーで、起業によって収入や労働時間の自由度を高めたいと考えている人 ・シングルマザー雇用や支援事業を展開する経営者	間接的対象グループ	・母子家庭の子どもたち ・ソーシャルビジネスの受益者
対象地域	全国（京丹後、美濃加茂、大阪で自治体や現地団体と連携した公募が可能）	人数	30人	人数	300人

I .団体の社会的役割

(1)申請団体の目的
目的は、地方創生（ソーシャル）事業を行うベンチャーがITベンチャーと同様主流となり、地方をより盛り上げること。 そのために国内に在住する者に対して、自分の実現したい「事業」を果敢に挑戦する人々の発掘、育成、発表、事業まで総合的にサポートするためのプロデュースを行なっている。 地方創生を推進することで、最終的には、日本が起業後進国から起業先進国へ仲間入りすることを目指す。
(2)申請団体の概要・活動・業務
・ 概要： 公益1事業：地域起業家向けの実践型の起業プログラム『JAPAN CHALLENGER AWARD』の運営。 公益2事業：全国の高校生を主体とした起業体験プログラムなど起業教育 ・ 事業内容：起業家の発掘、育成、発表、経営支援 ・ 組織体制 理事：経営・金融・IT・観光・SDGs・シングルマザーなどの各専門の経営者 運営事務局：若手起業家、起業に関心の高い学生など

II .事業の背景・社会課題

(1)社会課題概要
・ 収入を増加させたい、自分や子どものリズムに合わせて労働時間を自由に決めたいと考えるシングルマザーは多い。一方スタートアップは大都市に集積していて、起業によってそれらの目的を果たすという選択肢は地方在住のシングルマザーにとって手が届くものではない。 ・ シングルマザー支援事業はすでに世の中にたくさんある。しかしながら、慈善活動的に行われていたり、属人性が高かったりして、真に持続的であるとは言えない。
(2)社会課題詳述
①シングルマザーを取り巻く環境： 母子世帯数は推計によると約123万2000世帯で、日本のひとり親家庭の相対的貧困率は50.8%である。日本のシングルマザーは、就業率が高いのに就労収入が低いことが特徴だ。子どもがいるために長時間働けない、仕事と子育てを両立することができず、非正規で働いている人も多いという背景事情が影響している（single mothers forum HPから引用）。これらはコンソーシアムを形成した日本シングルマザー支援協会からも知見を共有いただき、課題の深刻さを認識している。 こうした時間の自由度と収入増加を両立させることが難しい状況は、実は起業という手段によって解決する。起業支援に取り組んできた弊団体は、シングルマザー起業家が成功する例を見てその事実を実感してきた。しかしながら、起業という手段はまだ一般的にはハードルが高い。地方在住者やシングルマザーなど、近くに起業家がいなかったり、イニシャルコストの負担に不安がある場合ではなおさらだ。シングルマザーの貧困や労働における自由度の低さを社会起業という手段を通じて解決していくことによって、ソーシャルビジネスの浸透や機会格差の是正にも繋がっていく。
②既存のシングルマザー支援事業に欠如していること： 既存のシングルマザー支援事業は、自身がシングルマザーである事業者がその経験を活かして厚意で支援を展開しているため属人性が高かったり、企業の慈善活動として営まれていて採算性がなかったりという点で、真に持続性があるとは言えない。弊団体の起業支援ノウハウを活かしてマネタイズすることによって、持続性の高い事業を世に送り出したい。
→よってシングルマザー起業家とソーシャルビジネスの事業者に対象を絞った。
(3)課題に対する行政等による既存の取組み状況
厚生労働省の両立支援等助成金の育児休業等支援コース・女性活躍加速化コースでの助成金や、民間支援団体のシングルマザー用就労支援ポータルサイトなどいくつかの取組みがある。これらは相談窓口として、また立ち上げ時のイニシャルコスト負担として機能しているものの、立ち上げ後の伴走支援までは含まれないため、立ち上げだけを支援しても、ランニングコストが維持できず赤字になって逆に苦しむことになってしまう。
(4)課題に対する申請団体の既存の取組状況

全国15箇所で「JAPAN CHALLENGER AWARD」を展開。熊本では女性起業家限定でイベントを実施し、今年度も開催予定。すでに、64名の起業家をサポートしており今年度は70名程度増加予定。（内、女性起業家は32名）中川直洋代表理事、は過去の起業家プログラムを入れるとすでに200名の起業家をサポートしており、メンターとして関わり続けている。

(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

そもそも休眠預金の活用はソーシャルビジネスの権威であるムハマド・ユヌス氏の提唱によるものであり、弊団体がユヌス氏から受けた影響も大きい。起業家と受益者両方において、今まで訴求していなかったシングルマザー層にもソーシャルビジネスを拡大していくことの意義は大きい。稼ぐ力を持続的に授け、社会起業文化を浸透させることは、本事業の対象以外にも波及効果が大きい。従来の施策に欠けていた面的な伴走体制を提供する。

Ⅲ.申請事業

(1)申請事業の概要
シングルマザー起業家・シングルマザーを対象としたソーシャルビジネス起業家への伴走支援を行い、主体・客体双方からシングルマザーを取り巻く社会起業体制を整備する。また、これらの事業の採算性を上げて地域に広く展開することで、社会起業で稼ぐという選択肢を誰にでも手が届くものにする。実行団体（起業家）の支援として、公益社団法人ジャパンチャレンジャープロジェクトがビジネスコンテストの運営実績を活かした発信の場の創出や、ビジネスプランブラッシュアップの伴走支援を行う。一般社団法人日本シングルマザー支援協会と株式会社オルタナが、起業家推薦・伴走体制構築サポート・収益化へ向けたアドバイザーとして事業に参画する。本事業が休眠預金を活用せずとも将来的に継続して行われる仕組みづくりとして、ソーシャルビジネス都市宣言をした自治体と連携することを視野に入れている。現在、公益社団法人ジャパンチャレンジャープロジェクトは美濃加茂市、京丹後市、大阪府と連携し、地域起業家の伴走支援によって地方の社会起業を促進する取組を行っている。本事業をモデル事業とし、自治体の地域起業支援予算と起業家の事業収益でこの取組が自走・発展する仕組みを構築できる。

(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
	¥72,695,000	¥66,000,000	¥6,695,000	¥4,740,000	¥0	¥69,935,000	89.7

(3)活動(資金支援)		時期
事業活動 0年目	(女性起業家) 会社登記 / 事業モデル創出 (シングルマザーに向けたソーシャルビジネス起業家) 事業ブラッシュアップ	2021年度3月までに実施
事業活動 1年目	(女性起業家) ・事業展開に必要な初期投資を行う。例) 従業員の雇用、オフィス借用など ・本事業で発信の場として開催するピッチイベントで登壇する。 (シングルマザーに向けたソーシャルビジネス起業家) : ・事業展開に必要な初期投資を行う。例) 子ども食堂の改築・設備投資など ・本事業で発信の場として開催するピッチイベントで登壇し、シングルマザーと直接繋がる。	・ 2022年4月- ・ 10月にピッチイベント
事業活動 2年目	(女性起業家) (シングルマザーに向けたソーシャルビジネス起業家) ・「困っている人」と直接繋がるための訪問会→シングルマザー雇用、事業イベント開催	・ 2023年4月- ・ 夏にピッチイベント
事業活動 3年目	(女性起業家) (シングルマザーに向けたソーシャルビジネス起業家) ・「困っている人」と直接繋がるための訪問会 ・投資家からの資金調達のためイベントでピッチ登壇する	・ 2024年4月- ・ 3月にピッチイベント

(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	・ビジネスモデルのブラッシュアップ（伴走者との面談を1週間に1回） ・ビジネスアイデアのピッチを伴走者に向けて行う＝目標設定(ビジョン・ミッション・バリューの確立)	2021年度3月までに実施
事業活動 1年目	・従業員の雇用や初期投資を通したビジネスの収益化のための投資・事業体制整備	・ 2022年4月-
事業活動 2年目	・事業拡大のため/シングルマザー雇用のための費用負担	・ 2023年4月-
事業活動 3年目	・自治体のソーシャルビジネス都市宣言を後押し・連携（ネットワーク活動） ・ピッチコンテスト開催（発信） ・投資家とのネットワーキング（資金調達）	・ 2024年4月-

(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
本事業の伴走支援・ピッチイベント開催により、シングルマザー起業家/シングルマザー領域ソーシャルビジネス起業家が事業の初期投資を行うことができる。	週1回の面談で実行団体の事業進捗を管理し、十分な規模であることを、弊団体審査基準に照らして確認する。	実行団体選定時点で0	全団体が事業計画書記載の規模を満たすこと	2023年3月まで
本事業の伴走支援・ピッチイベント開催により、シングルマザー起業家/シングルマザー領域ソーシャルビジネス起業家が、新事業を展開し、シングルマザーを顧客とした実証を行う。	新規事業のシングルマザー対象のMVP検証数を測定。同時に対象となったシングルマザーにアンケートを実施する。	実行団体選定時点で0	10件以上の実証を行う。対象となったシングルマザーの満足度80%以上。	2025年3月まで
ピッチイベント開催により、地方在住のシングルマザーが社会起業という手段の検討を始める。	ピッチイベント視聴者に向けた定量・定性的アンケートを実施する。	シングルマザーの起業意識については数値未確認。実行地域のシングルマザーの起業意識について、事前アンケート調査を行う。	イベント視聴者数計300人達成、そのうち起業意識が向上した人の割合60%。	2025年3月まで
(対象地域)において、(〇〇の活動結果)により、(対象グループ)が(x x x)になる。				
(対象地域)において、(〇〇の活動結果)により、(対象グループ)が(x x x)になる。				
(対象地域)において、(〇〇の活動結果)により、(対象グループ)が(x x x)になる。				
(対象地域)において、(〇〇の活動結果)により、(対象グループ)が(x x x)になる。				
(対象地域)において、(〇〇の活動結果)により、(対象グループ)が(x x x)になる。				

(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
本事業の伴走支援・ピッチイベント開催により、シングルマザー起業家/シングルマザー領域ソーシャルビジネス起業家がシングルマザーの従業員を雇用する。	面談を通して実行団体のシングルマザー採用数を確認する。	実行団体選定時点で雇用0	各実行団体でのシングルマザー採用活動でミートアップ30人、採用数5人以上	2025/3/1
本事業の伴走支援・ピッチイベント開催により、シングルマザー起業家/シングルマザー領域ソーシャルビジネス起業家が、自走するための資金調達を行うことができる。	資金調達額を決算書で確認	実行団体選定時点で資金調達0(福祉事業として受けた助成金等は含めない)	・目標値：5名から10社のスタートアップ事業を3年以内にアーリーステージまで伸ばすこと（但し、すでに事業を数年以上行っている起業家についても新事業を考案し、さらに次のステージに伸ばす、または事業モデルを刷新する）	2025年3月まで
（対象地域）において、（〇〇の活動結果）により（x x x）になる。				
（対象地域）において、（〇〇の活動結果）により（x x x）になる。				
（対象地域）において、（〇〇の活動結果）により（x x x）になる。				
（対象地域）において、（〇〇の活動結果）により（x x x）になる。				

(7)中長期アウトカム
事業終了後5年後、シングルマザー起業家を主体として分配した実行団体5社から10社を通じて、事業が継続できている状態。 事業が自走し、さらに社会的により良い影響がある社会起業家として活躍している。 「稼ぐビジネス」は前提に、アフターコロナに対応をした事業ができているビジネスモデルにすること。 なお分配先がNPO法人の場合、持続可能なマネタイズが明確となり、助成金や補助金に頼らないマネジメントに移行している状態を目指す。

IV.実行団体の募集

(1)採択予定実行団体数	10団体
(2)実行団体のイメージ	（シングルマザー起業家）：労働時間の自由度を高めながら収入も増加させたいシングルマザー （シングルマザーに向けたソーシャルビジネス起業家）：子ども食堂やシェアハウスなどの事業を展開する起業家 共通点は持続的に事業を展開したい想いをもちながらもノウハウがないこと。公益社団法人ジャパンチャレンジャープロジェクトや一般社団法人日本シングルマザー支援協会に相談に訪れる起業家・事業者の声から、ニーズを確認済み。
(3)1実行団体当り助成金額	300万円～1000万円
(4)助成金の分配方法	(5)で示す審査を通過した対象者と週1回の面談を繰り返し、事業計画書の作成・提出を義務付ける。公益社団法人ジャパンチャレンジャープロジェクト・一般社団法人日本シングルマザー支援協会・株式会社オルタナの3者が事業の採算性に評価を行い、評価に応じた割合で事業計画書の費用が分配されることとする。
(5)案件発掘の工夫	一般社団法人シングルマザー支援協会や株式会社オルタナからの推薦を受ける。その上で「社会課題を解決し持続可能な事業を目指しているか」というテーマでビジネスアイデアのプレゼン審査を行う。

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3月	2023年9月	2025年3月

実施体制	・公益社団法人ジャパンチャレンジャープロジェクトと一般社団法人日本シングルマザー支援協会が会員にヒアリングする。 ・公益社団法人ジャパンチャレンジャープロジェクトと連携中の自治体から起業意識調査アンケート結果を閲覧する。 ・ソーシャルビジネスに特化したwebメディアである株式会社オルタナがマスデータを提供する。 上記は公益社団法人ジャパンチャレンジャープロジェクトの事務局から調査員を任命し、窓口を担当する。	・公益社団法人ジャパンチャレンジャープロジェクトが実行団体との面談議事録をデータベース化する。 ・ピッチイベントの視聴者アンケートを実施する。 ・投資家に向けた説明とソーシャルビジネスピボットのためのディスカッションを行う。 上記は公益社団法人ジャパンチャレンジャープロジェクトの事務局から調査員を任命し、窓口を担当する。	・公益社団法人ジャパンチャレンジャープロジェクトが実行団体の決算書を評価する。 ・公益社団法人ジャパンチャレンジャープロジェクトと連携中の自治体から起業意識調査アンケート結果を閲覧する。 ・ソーシャルビジネスに特化したwebメディアである株式会社オルタナがマスデータを提供する。 上記は公益社団法人ジャパンチャレンジャープロジェクトの事務局から調査員を任命し、窓口を担当する。
必要な調査	文献調査;アンケート調査;関係者へのインタビュー;定量データの収集	アンケート調査;関係者へのインタビュー;フォーカスグループディスカッション;直接観察	アンケート調査;関係者へのインタビュー;定量データの収集
外部委託内容	外部委託は行わない	外部委託は行わない	外部委託は行わない

VI.事業実施体制

(1)事業実施体制	中川直洋：業務執行理事・プログラムオフィサー 江成道子：当プロジェクトの事務局長 事務局員（採用予定）：シングルマザーの経理担当者 渡邊智恵子理事、関幸子理事：実行団体のメンター 池田真隆：資金分配のアドバイザー
(2)コンソーシアム利用有無	コンソーシアムで申請する
(3)メンバー構成と各メンバーの役割	起業支援実績のある公益社団法人ジャパンチャレンジャープロジェクトが幹事団体を務める。伴走支援の強みが活かされる一方、資金分配において団体内のノウハウだけでは不足があるため、一般社団法人日本シングルマザー支援協会（江成氏、渡邊氏ら）と株式会社オルタナ（池田氏）によって知見を補う。それぞれ専門性やネットワークを活かして実行団体の選定や関係構築の面で資金分配の知見をシェアする。これによって、従来にはなかったシングルマザーのための社会起業体制が幅広く実践的になる。
(4)ガバナンス・コンプライアンス体制	本コンソーシアムは公益社団法人ジャパンチャレンジャープロジェクトの規定を遵守する。ソーシャルビジネスに特化したメディアである株式会社オルタナが外部発信において校閲を行いコンプライアンスの遵守において最終確認の役割を果たす。

VII.出口戦略と持続可能性

(1)資金分配団体	公益社団法人ジャパンチャレンジャープロジェクトは、自治体のソーシャルビジネス都市宣言に向けた取り組みを提案・指導している。すでに連携中の京丹後市、美濃加茂市、大阪府等の自治体から、地域起業支援予算の拠出を図る（＝地域起業の公的支援制度化）。また、実行団体がスタートアップとして持続的に成長する仕組みづくりを通して、ストックオプションなどのスキームを利用し、投資収入を新たな事業資金に据えることができる。こうしてシングルマザーを中心に社会起業のエコシステムを構築し、社会起業家が自律的・持続的に集まってくる仕組みができる。
(2)実行団体	公益社団法人ジャパンチャレンジャープロジェクトは、レオス・キャピタルワークス株式会社代表取締役の藤野英人が会長理事を務めていることから、投資先を紹介できる機会が多い。ピッチイベントへの登壇等を通して民間投資会社からの資金調達機会を後押しする。株式会社オルタナはメディアとしてこれらの活動を広く発信し、求職者や投資家とのマッチング機会を創出する。一般社団法人日本シングルマザー支援協会は、相談に訪れるシングルマザーを雇用/受益者双方の機会として実行団体に紹介する。これらの支援によって、実行団体が資金調達を行い、雇用を安定させて自走できる環境が整う。

VIII.広報、外部との対話・連携戦略

(1)広報戦略
・当団体の全国のネットワーク、自社サイトでの案内・一般社団法人日本シングルマザー支援協会のネットワーク、自社サイトでの案内・理事のネットワークを通じた、対象者への直接のアプローチ・オンラインシンポジウムの事前開講による、当プロジェクトの認知拡大 ↳テーマ：社会課題を持続可能な事業にするために ↳藤野英人会長理事（レオスキャピタルワークス社長）と江成道子理事の対談など ・ソーシャルメディア（オルタナ株式会社）における継続したメディア発信
(2)外部との対話・連携戦略
・ソーシャルビジネス都市宣言をした京丹後市、美濃加茂市、また宣言を検討中である大阪府などとソーシャルビジネスの公募・ビジネスコンテストの実施等を画策。 ・ソーシャルビジネスに特化したwebメディアである株式会社オルタナが活動を記事化、読者と連携する機会を創出する。

IX.関連する主な実績

(1)助成事業の実績と成果
資金分配の実績：一般社団法人日本シングルマザー支援協会は、静岡市と官民連携でシングルマザーの起業を支援するソーシャル・インパクト・ボンド実証事業プロジェクトを実行した実績がある。 助成事業の実績：公益社団法人ジャパンチャレンジャープロジェクトは、輪島市にて「JAPAN CHALLENGER AWARD」を開催した。 一般社団法人日本シングルマザー支援協会では新型コロナウイルス感染症拡大防止活動基金として、若年のシングルマザー向けの就労支援プロジェクトが採択されている。
(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
対象実行団体や事業者を募るために、一般社団法人日本シングルマザー支援協会・株式会社オルタナと共同事業で運営を行う。代表理事の飲食店とのネットワークを最大限活用する。 採択団体への資金提供後は、必要に応じてマネジメント（ヒト、モノ、カネ）の支援を実施する。 さらに、当団体の理事であるベンチャーキャピタルやエンジェル投資家、当団体の法人会員などからもアドバイスを受けることができる仕組み作りをしも紹介して、事業のマッチングにもつなげる。また本年10月1日～3日に開催されるソーシャルビジネステック（主宰：ムハマド・ユヌス）にて、当プロジェクトの認知拡大を図り関係者を増幅する。 伴走支援の実績、事業事例等の実績について： ❶中川直洋代表理事が、一般社団法人ソーシャルビジネスドリームパートナーズ専務執行理事として運営担当責任者を担当。 理事には、藤野英人理事、村口和孝最高顧問、事務局員には仲木威雄業務執行理事が関わってきた。 実績（ユヌスソーシャルビジネス会社）： ・シングルマザー事業者の事業プラン「シングルマザーのシェアハウス」へ1000万円出資。→現在は株式は経営者が買い取り自立。 ・高校魅力化事業を全国展開している株式会社プリマペンギノに1000万円を出資。中川直洋表理事は取締役役に就任。 →現在は事業連携を図りながら、ユヌスソーシャルビジネスの原則に沿って配当を行っており、事業が軌道に乗っている。 ・地方創生古民家レストラン経営する（株）百笑の暮らしに390万円を出資。中川直洋代表理事が取締役に就任。→（現在も継続）黒字化を達成している。 ❷江成道子理事、中川直洋代表理事を中心に、シングルマザー企業サポート「シングルマザースーパードリーム」を2度開催。現在も引き続きサポートをしている。 ❸全国15箇所「JAPAN CHALLENGER AWARD」を展開。 熊本では女性起業家限定でイベントを実施。64名の起業家をサポートしており今年度は70名程度増加予定。

X.申請事業種類別特記事項

(1)草の根活動支援事業	
(2)ソーシャルビジネス形成支援事業	社会起業家の成功が本事業の収益性に直接的に寄与する。シングルマザーを対象にした事業者においては、キャッシュポイントの設計が重要である。例えば子ども食堂であれば、自然食レストランとして一般にも公開するといった手法で採算性をあげた実績が弊団体にはある。またシングルマザー起業家の支援についても、まずは個人の成功例を発信していくことで、その収益によってまた新規事業が創出される好循環を生み出せる。
(3)イノベーション企画支援事業	
(4)災害支援事業	

以 上