

休眠預金活用事業 事業計画

事業名(主)	「深化・面的拡大」による次世代支援のイノベーション
事業名(副)	重層・複合化した課題を抱える子ども・若者・親に希望を届ける

事業の種類1	②イノベーション企画支援事業
事業の種類2	
事業の種類3	
事業の種類4	
団体名	READYFOR株式会社

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;③ 社会的課題の解決を担う若者の能力開発支援
領域②	4) その他	分野②	
領域③	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③	④ 働くことが困難な人への支援;⑤ 孤独・孤立や社会的差別的解消に向けた支援;⑥ 女性の経済的自立への支援
領域④		分野④	

その他の解決すべき社会の課題	孤独孤立・子どもの貧困など現代的な社会課題は重層的・複合的な要因が絡まりあっているが、それを包括的に支援するモデルケースの開発・共有が進んでいない。また、把握されず取り残されている対象者も多く存在する
----------------	--

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。	孤立孤独・経済的困窮・就労困難など重層的な社会課題に対する多様な専門分野間での連携による支援や活動の面的拡大、支援モデルの横展開を通じて、最終受益者数自体の増加や対象拡大を目指し、貧困減少に寄与する。
3.あらゆる年齢のすべての人の健康的な生活を確保し、福祉を推進する	3.8 全ての人々に対する財政リスクからの保護、質の高い基礎的な保健サービスへのアクセス及び安全で効果的かつ質が高く安価な必須医薬品とワクチンへのアクセスを含む、ユニバーサル・ヘルス・カバレッジ（UHC）を達成する。	上記のような活動、事業展開により最終受益者数自体の増加や支援対象の拡大を実現し、従来は支援が行き届いていなかった最終受益者が新たな行政サービスなどを受ける機会が増加する可能性が考えられる。
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	8.6 2020年までに、就労、就学及び職業訓練のいずれも行っていない若者の割合を大幅に減らす。	上記のような活動、事業展開により最終受益者数自体の増加や支援対象の拡大を実現し、今まで就労、就学及び職業訓練のいずれも行っていない子ども・若者の割合減少に寄与する。
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させる	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。	重層的課題へのアプローチの実現や全国規模でインパクトを出せる団体への成長を企図するため、県を跨ぐ活動の面的拡大や行政へのアドボカシー、隣接する分野の他団体と連携した活動の深化を柱として事業を実施する。

実施時期	2022年10月～2026年3月	直接的対象グループ	子ども・若者、その親世代、さらにそれを支えるコミュニティを支える革新的サービスを開発しているが、事業規模が1億円未満であったり、サービス提供地域が限られていたりするなど、規模的な成長を達成できていないNPO等ソーシャルビジネスを行う、法人格を持つ団体。	最終受益者	孤立孤独・経済的困窮・就労困難など重層的な要因により生きづらさを抱える「子ども・若者、その親世代」および、それを支えるコミュニティに属する人
対象地域	全国	人数	6団体（人数は、団体の選考後に決定）	人数	子育て世代1122万世帯、子ども・若者（0歳～39歳の国民）4500万人 （具体的な受益者の人数については、団体の選考後に、初期値と目標を決定）

I. 団体の社会的役割

(1) 団体の目的
READYFOR株式会社は、ミッションとして「想いの乗ったお金の流れを増やす」ビジョンとして「誰もがやりたいことを実現できる世の中をつくる」を掲げ、日本初・国内最大級のクラウドファンディングサービス「READYFOR」を運営しています。
(2) 団体の概要・活動・業務
主事業であるクラウドファンディングでは、累計で2万件以上のプロジェクトをサポートし、約280億円を超える支援を集めています。
2020年に「新型コロナウイルス感染拡大防止基金」により国内クラウドファンディング史上最高額となる8.7億円を調達し、実行団体への助成を実施。また、休眠預金活用事業の資金分配団体として、運営業務のDXによる効率化や、ロジックモデル作成などの非資金的伴走支援を進めています。

II. 事業の背景・社会課題

(1) 社会課題概要
孤立孤独・子どもの貧困・女性の経済的自立など現代的な社会課題は、重層的・複合的な背景を持っている。解決のためには①受益者個人の複合的なニーズを把握し、対応する支援方法の開発（深化）と、②いま支援につながらない人々を発見し、支援規模を拡大する（面的拡大）ことが欠かせない。しかし国内において、この両面を達成している民間支援団体は数が限られており、適切な支援を受けられていない対象者が多く存在する。
(2) 社会課題詳述
【社会課題の妥当性】 日本の若者（17歳～19歳）の意識調査では、自国の将来が「良くなる」が13.9%、「自分の行動で、国や社会を変えられると思う」が26.9%と国際比較で低く、「将来に希望を持たず、自己肯定感が低い」姿が浮かび上がる。そうした世代が抱える孤立孤独や貧困、女性の経済的自立などの課題は、それぞれが単独ではなく重層的・複合的に関連しあい、解決を難しくしている。 例えば2021年にNPO法人ピッコラレーが発行した「妊娠葛藤白書」では、「若年妊娠」の当事者への調査の結果として、虐待・貧困・ひとり親家庭・居場所不足など複数の要因が関わっていたことを指摘している。 【事業対象の妥当性】 重層的・複合的な課題を抱える対象者の支援には以下の2点が重要になる。 ①支援サービスの「深化」 （対象者の抱える複合的な課題のアセスメントや、他団体とのコレクティブ・インパクト推進） ②受益者の「面的拡大」 （これまで支援が届いていなかった層・地域にアウトリーチし、支援対象を拡大する） 国内の民間支援団体に目を転じると、①②共に課題意識は共有されているものの、具体的な取り組みが進んでいるとは言いがたい。背景として、人的・資金的リソースの限界や、団体のデジタルリテラシーの低さなどに加え、「都道府県をまたいだ事業展開」「知見のモデル化」「行政施策に取り入れてもらうためのアドボカシー」「隣接団体との連携」などのノウハウの不足がある。結果として、学習支援や就労支援など分野ごとの活動に留まったり、各地に同じような活動を小規模に行う団体が現れては持続性の壁にぶつかるなどの問題が起きている。 支援サービスの深化と共に、多様な形での「面的な拡大」を実現し、より多くの対象者に適切なサービスを届けられる団体が生まれることが、孤立孤独や経済的困難を抱える若者世代の支援に必要なのではないかと。
(3) 課題に対する行政等による既存の取組み状況
近年、社会課題の重層複合化を受けて、行政が民間団体に委託事業などの形で連携を進めるケースは増えている。しかし、団体側から見た場合、行政受託事業には単年度予算主義による事業途絶リスクや、受託費の清算払い原則による資金ショートリスクなどがあり、基盤強化（採用、バックオフィス機能の充実など）に投資を行いづらい。結果として、事業規模1億円を超える規模に成長しているのは国内NPO法人の7.6%に留まっている
(4) 課題に対する申請団体の既存の取組状況
READYFORはクラウドファンディングを通じて11年に渡り団体の資金調達支援を実施。また独自基金や休眠預金活用事業の資金分配団体としてロジックモデル構築や経理DXなどの伴走支援を実施してきた SVP東京は、革新的なモデルをもつソーシャル・ベンチャーに資金と経営支援を2年に渡って提供する「投資・協働」を19年間61団体に実施し、フローレンスやカタリバなど、日本を代表する組織の成長に貢献してきた
(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
重層的・複合的な課題を抱える若者世代は、行政など公的な機関による支援の不足が指摘されており、民間支援団体による活動の意義が大きい。また本事業は実行団体として、既に一定規模の支援提供基盤を持った「ミドル期」の団体を想定するが、この段階はサービスの「深化・面的拡大」と共に団体自体の基盤強化も求められる困難な時期であり、休眠預金事業により3年間、計画的に資金的・非資金的支援を実施する意義は大きい

III. 事業

(1) 事業の概要
本事業が目指すのは、重層的・複合的な課題を抱える子ども・若者・親に対し、革新的かつ包括的な支援サービスを提供することである。 そのために、「既に一定程度の支援提供基盤を持つ団体」を実行団体として、下記①②を通じ、インパクトの大幅な拡大を実現する。 ①支援サービスの「深化」（対象者の複合的な課題のアセスメントによるサービス改善、コレクティブ・インパクトの推進など） ②受益者の「面的拡大」（支援が届いていなかった層・地域にアウトリーチし、支援対象を拡大） 本事業の強みは、子ども・若者・親支援において①②を重視した専門的な経営支援を行い、フローレンスやカタリバなど日本を代表する組織の成長を実現してきたSVP東京のパートナーによる伴走支援の実施にある。単なる人的・金銭的な規模拡大だけでなく、「都道府県をまたいだ展開」「活動拠点の多拠点化」「知見のモデル化による横展開」「国や自治体へのアドボカシー」「隣接団体との連携強化」など多様な手段を通じたインパクトの拡大を目指す。団体の運営・経営体制の構築など基盤強化の支援も行うことで、受益者に対し、継続的に質量ともに十分な支援が届く体制を作る。

(2)活動(資金支援)		時期
事業活動 0年目	実行団体は、資金分配団体と協議の上、3年間の事業計画を立案する。その際、ロジックモデルの作成や初期仮説の設定、具体的な戦略（面的拡大、モデル化、アドボカシー、連携など）に加えて、将来予測と出口戦略についても考慮する。また、それを中心的に担う人材の配置や採用、より良い組織文化を作るための計画などを固める。	2023年1月～3月
事業活動 1年目	初期仮説に基づいて、事業を開始する。1年目の後半に、初期仮説の妥当性や成果の検証を行い、2年目に重点を置くべきところなど、必要と考えられる計画の軌道修正を行う。	2023年4月～2024年3月
事業活動 2年目	2年目の重点を中心に事業を継続する。2年目の半ばに、中間報告のための成果の評価を行う。2年目の後半に、成果の検証などを行い、3年目に重点を置くべきところと出口戦略を踏まえて、必要と考えられる計画の軌道修正を行う。	2024年4月～2025年3月
事業活動 3年目	最終年度の事業を実施する。 3年間の活動の評価と報告まとめを行う。	2025年4月～2026年3月

(3)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	資金分配団体は、実行団体の公募、審査を行う。採択された実行団体の事業計画の修正（ロジックモデルの作成や初期仮説の設定）を支援する。また、実行団体に不足している機能や専門性などを検討し、伴走支援の計画を作成する。あわせて、実行団体の事業計画に合った形で、協働の成果の評価方針を策定する。	2022年10月～2023年3月
事業活動 1年目	伴走支援の計画に基づき、実行団体の事業を支援する。1年目の後半に、実行団体による事業計画の見直しを支援し、伴走支援の計画もアップデートする。	2023年4月～2024年3月
事業活動 2年目	伴走支援の計画に基づき、実行団体の事業を支援する。2年目半ばに、実行団体とともに中間報告を作成する。2年目後半に、実行団体による事業計画の見直しを支援し、伴走支援の計画もアップデートする。	2024年4月～2025年3月
事業活動 3年目	伴走支援の計画に基づき、実行団体の事業を支援する。 3年間の活動の評価と報告まとめを行う。（報告完了は2026年6月を想定）	2025年4月～2026年3月

(4)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
a 助成対象の事業の規模拡大（対象事業メイン指標）	例) 対象事業の売上高増、対象事業の収支構造の改善、受益者数、受益者の満足度など	実行団体決定後に設定	実行団体決定後に設定 例) 事業規模2倍、総売上1億円超など	2026年3月
b 助成対象の事業の収益・持続性の強化（対象事業サブ指標）	例) 販売総数、利益率、職員の継続年数など	実行団体決定後に設定	実行団体決定後に設定	2026年3月
c 団体の規模、または収益性の強化（対象事業以外を含む全体）	例) 団体全体の売上高、拠点数、有給スタッフ数、収支の構造変化など	実行団体決定後に設定	実行団体決定後に設定	2026年3月
d 団体スタッフの意識・組織風土	例) キャピタル診断・ビジョン共有度・社員ストレス度・社員満足度・労働環境不満足度など	実行団体決定後に設定	実行団体決定後に設定	2026年3月
e サービスの深化に関し、実行団体毎に最適な指標を追加	例) アプリダウンロード数、顧客の継続率、行政施策として取り入れられた件数、他団体との連携が機能した受益者数、満足度調査、エコマップの充実など	実行団体決定後に設定	実行団体決定後に設定	2026年3月

(5)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
a 伴走支援を通じて、事業の面的拡大が実現する	例) 事業を行う都道府県数の増加、活動拠点数の増加など	実行団体決定後に設定	実行団体決定後に設定	2026年3月(報告完了は6月)
b 伴走支援を通じて、モデル化や関連分野での知見共有が進む	例) 事業のノウハウ公開による他団体での事業開始数、白書やマニュアルの公開数など	実行団体決定後に設定	実行団体決定後に設定	2026年3月(報告完了は6月)
c 伴走支援を通じて、国や自治体の施策に取り入れられる事業が増え、アドボカシーや「政策起業」の活動が活性化する	例) 行政施策に取り入れられた件数など	実行団体決定後に設定	実行団体決定後に設定	2026年3月(報告完了は6月)
d 伴走支援を通じて、子ども・若者支援の領域で専門性のある団体の連携のモデルケースが作られる	例) 左記のモデルケースとして広報できる事例の件数など	実行団体決定後に設定	実行団体決定後に設定	2026年3月(報告完了は6月)
e 上記のような伴走支援を総合的、戦略的に行うことにより、団体・事業の拡大フェーズでの支援ノウハウなどが蓄積される	例) 伴走支援の成果に関するイベント開催や、情報発信の回数など	実行団体決定後に設定	実行団体決定後に設定	2026年3月(報告完了は6月)

(6)中長期アウトカム
事業終了後10年以内に、重層的・複合的課題を抱える子ども・若者世代のうち10万人が、自分に合ったアセスメントや支援につながる環境ができる。そのために、国内におけるNPOや社会的企業の成長・規模拡大を可能にするエコシステムが確立され、年間事業規模1億円を超える団体がNPO全体の1割を超える。

IV.実行団体の募集

(1)採択予定実行団体数	6団体程度
(2)実行団体のイメージ	子ども・若者、その親世代、さらにそれを支えるコミュニティの支援を行う革新的サービスを開発しているが、事業規模が1億円未満、もしくはサービス提供地域に限られるなど、規模的な成長を達成しきれていないNPOやソーシャルビジネスを行う企業。
(3)1実行団体当り助成金額	3000万円～5000万円程度
(4)助成金の配分方法	採択団体が提供するサービスの性質、および団体の成長ステージに応じて、助成金の配分時期を柔軟に設定する。 例えば、サービスの深化に必要なリサーチやITシステム刷新などが必要な場合は、初年度に必要な資金を多く配分する。逆に、サービスがすでに確立されており、地域の拡大が必要な場合は、初年度は各地域との連携やモデル開発などに注力し、2年目3年目で拠点づくりなど実際の事業を行うため、後半に比重を多くする。
(5)案件発掘の工夫	幹事団体READYFORは、過去のクラウドファンディングプロジェクトの実施者2万件以上のデータベースを保有しており、今回の事業分野(子ども・若者・親世代支援)でも全国のNPO・社会的企業とのコネクションを持っている。 構成団体SVP東京は、19年に渡る投資・協働で企業・団体を毎年公募し、実際に伴走を実施した61団体以外にも多くの団体企業に関係性を持っており、それを利用した声かけを行う。

V.評価計画

項目	事前評価	中間評価	事後評価
提出時期	2023年3月	2024年12月	2026年6月
実施体制	休眠預金の資金分配団体として実績のあるスタッフと、伴走支援の経験豊富なスタッフが担当する。すでに一定の実績のある団体を実行団体として選ぶため、面的拡大やモデル化するための方策、アドボカシーの戦略など、事業拡大の可能性とそれに必要な戦略の評価などに重点を置く。	休眠預金の資金分配団体として実績のあるスタッフと、伴走支援の経験豊富なスタッフが担当する。初期仮説とそれに応じたKPIの設定を支援し、伴走支援の中でアウトプットなどをモニタリングする。基本的には実行団体での評価を行った上で、必要に応じて専門家へのインタビューなども行った上で評価し、報告する。	休眠預金の資金分配団体として実績のあるスタッフと、伴走支援の経験豊富なスタッフが担当する。年度ごとに事業計画とKPIをアップデートしていくことを支援し、継続的にモニタリングする。基本的には実行団体での評価を行った上で、必要に応じて専門家へのインタビューなども行った上で評価し、報告する。
必要な調査	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;定量データの収集	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;定量データの収集	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;定量データの収集
外部委託内容	アンケート調査;その他	アンケート調査;その他	アンケート調査;その他

VI.事業実施体制

(1)事業実施体制	幹事団体をREADYFOR株式会社が担当し、構成団体をSVP（ソーシャルベンチャー・パートナーズ）東京が担当するコンソーシアムにより事業を実施する。実行団体との契約や資金提供、事業進捗管理などの運営面はREADYFORが行い、団体への経営支援アドバイスや必要に応じたプロボノ支援などに関しては専門的経験とノウハウを持つSVP東京が担当する。
(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	メンバー構成と役割について、詳細に記述するに200字は限界があると思料します。ここでは全体概要を記すにとどめますが、詳細が必要な場合は追加資料をご請求ください。 幹事団体READYFOR： 事業実施責任者や運営担当、広報担当など総勢およそ20名の体制を作る 構成団体SVP東京： 全体管理の責任者に加えて、採択を想定する6団体にそれぞれ担当を置き、総勢7名以上が関わる体制を作る
(4)ガバナンス・コンプライアンス体制	幹事団体READYFORは役員員約200名を要する組織であり、上場企業に準ずる体制（社内法務部、経営企画部）を構築している。また情報管理に関しては国際規格であるISMS（ISO27001）を取得。構成団体SVP東京は設立から19年、パートナー数114人を擁している。昨年8月から有給スタッフがいない体制で運営しているが、本事業が採択された場合には代表理事が有給スタッフとして関わる計画を持っている。

VII.出口戦略と持続可能性

(1)資金分配団体	READYFOR株式会社はこれまで11年間、クラウドファンディング事業により民間支援団体の資金調達をサポートしてきた。今後はソーシャルセクター全体への貢献を目的に、サービスの拡充や多様化を進めることを全社の方針としている。具体的には資金調達支援手法の多様化（遺贈・フィランソロピー・行政補助金など）、事業評価支援（ロジックモデル作成、インパクト評価など）、バックオフィス整備支援などの提供を目指している。休眠預金事業の通常枠幹事団体としての経験を通じ、必要なケイパビリティを獲得・深化させることで、より、その動きを加速させることができる。SVP東京は19年で61団体に対し「投資・協働」を行ってきたが、今回の事業では千万円規模と従来より大きい資金規模で、ミドル期の団体の深化・面的拡大に絞り、連携とコレクティブ・インパクトを強く意識した伴走支援を行うことで、より支援モデルを充実させることができる。
(2)実行団体	休眠預金による3年間の事業期間の中で、実行団体の活動が都道府県をまたいで広がったり、拠点の多拠点化が進むことなどで事業規模が1億円を超えるなどして拡大し、経営基盤が強化される。また、アドボカシーや他団体との連携など、直接の収入にはつながらないが重要な業務を担う職員・スタッフを採用・育成し、休眠預金活用事業の終了後も継続してその職員・スタッフを雇用できるよう、それぞれの事業に即したファンドレイズ施策などの伴走支援を行う。また、健全に成長を続けられる組織文化の醸成にも注力する。 事業が面的に広がり、あわせてアウトリーチが難しい層にも支援を届けられるようにサービスを深化させることで、全国レベルで採用できるような政策につながり、国・自治体の委託事業などでも多く採用されることで経営が安定し、自走できる組織作りが進む。

VIII.広報、外部との対話・連携戦略

(1)広報戦略	
READYFOR株式会社やSVP東京のHPやSNS、その他広告媒体などを通じ、国民を含む様々なステークホルダーに対して本事業内容とその成果を発信する事で、休眠預金活用やソーシャル領域への国民の認知・関心の増加や様々なセクター間の連携を通して社会課題解決を行う文化・環境の醸成等が期待され、最終的には成長・規模拡大を可能にするエコシステム確立やソーシャル領域への資金・優秀な人材の流入増加に寄与したい。	
(2)外部との対話・連携戦略	
革新的な活動を行う団体が規模的な成長をできておらず局地的な支援に留まっているケースが多い点を課題と置いているため、地域拡大やモデル化して他展開を行ったり、必要に応じてアドボカシー活動を実施する過程で、他団体や企業等も含む多様なステークホルダーとの連携・対話を積極的に行っていく。またJANPIAとは、過去の本事業を通じて得た信頼関係と資金分配団体としての知見経験をもとに積極的に制度改善に協力する。	

IX.関連する主な実績

(1)助成事業の実績と成果	
READYFOR株式会社は、休眠預金活用事業の資金分配団体として、運営支援や運営業務のDXによる効率化、資金獲得ノウハウやロジックモデル作成などの非資金的伴走支援を進めている。 ・JANPIA2021年度新型コロナウイルス対応緊急支援助成「深刻化する『コロナ学習格差』緊急支援事業」（2021年10月～） 助成団体数：17 助成金額：2億9750万円 ※主幹事団体として実施 ・JANPIA2021年度新型コロナウイルス対応緊急支援助成「長期化する若者の『コロナ失業』包括支援事業」（2022年3月～） 助成団体数：18 助成金額：3億3739万円 ※コンソーシアム構成団体として実施 これらの助成金分配事業の中でも今回の事業分野（子ども・若者・親世代支援）に関するプロジェクトを多く採択し、休眠預金活用事業の資金分配団体として、運営支援や運営業務のDXによる効率化、資金獲得ノウハウやロジックモデル作成などの非資金的伴走支援を進めている。 SVP東京は2003年に創設、2005年から「革新的なモデルをもつ、将来性の高いソーシャル・ベンチャー」を対象に「投資・協働」を行い、累計61団体に対して伴走支援を行ってきた実績がある。認定NPO法人では、フローレンス、カタリバ、難民支援協会、e-Education、ReBit、自立生活サポートセンター・もやい、3keys、NPO法人では、バイリンガル・バイカルチュラルろう教育センター（明晴学園）、マドレボニータ、クロスフィールズ、チャリティーサンタ、株式会社では、ケアプロ、ピリカ、AsMama、コークッキング、ローランズなど、幅広い分野の日本を代表するNPOやソーシャルビジネスの成長に貢献してきた。	
(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	
READYFOR株式会社は、主事業であるクラウドファンディングでは累計で2万件以上のプロジェクトをサポートし約280億円を超える支援を集め、その中でも今回の事業分野（子ども・若者・親世代支援）に関するものとして生活困窮者支援など多様なプロジェクトの実現を支援している。それ以外にも「メルカリ社寄付プロジェクト支援」という新型コロナウイルス感染症に係る支援に取り組む団体への寄附プロジェクトにおいて、メルカリ社の助成方針に沿う団体の選定及び当該分野の専門家を含む有識者委員会の組成・運営を委託し、生活困窮・子ども・若者を支援する合計9団体、約4,700万円の寄付の実現を支援した。また伴走支援の実績としては、上記(1)に記載したような運営支援や運営業務のDXによる効率化、資金獲得ノウハウやロジックモデル作成などの非資金的伴走支援はもちろん、団体からのスピーディーな報告の実現のサポート（助成決定から1週間以内でお礼コメント、2週間余りで現場からの活動レポートを動画等も含めて分かりやすく取りまとめ公表）（活動レポート例： https://readyfor.jp/projects/cov-d19-relief-fund/announcements/134232 ）などの支援も行っている。	
SVP東京において、調査研究という観点から例えば「白書」作りの例を挙げると、NPO法人ピッコラーレの「妊娠葛藤白書」、スリール株式会社の「両立不安白書」、NPO法人チャリティーサンタの「サンタ白書」、NPO法人マドレボニータの「産後白書」の企画・制作を支援した実績がある。また、協働する団体の成長のために、分野を限定せず支援に取り組むのがSVP東京の特徴であり、経営戦略や中期計画の立案、資金調達・ファンドレイズ、マーケティング・営業支援、ITインフラ整備、人材採用と人事戦略など、伴走支援の領域は多岐に渡る。	

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	
(3)イノベーション企画支援事業	従来、支援事業において①サービスの「深化」（アセスメントの精緻化やコレクティブ・インパクトの推進など）と②面的拡大（受益者のアウトリーチや提供地域の拡大など）の両者を目指すのは、いわば「二兎を追う」難易度の高いものとされてきた。本事業は、プロ集団による伴走支援を前提に、「事業のモデル化による横展開」や「隣接団体との連携」など多様な手法により両者を実現し、インパクト最大化を目指すところに革新性がある
(4)災害支援事業	

以 上