

令和元年度内閣府委託事業

令和元年度東日本大震災の被災地における
NPO等による復興・被災者支援の推進に関する
調査報告書

令和2年2月

公益財団法人未来工学研究所

目次

1. 要旨	3
1.1 調査目的（調査の趣旨）	3
1.2 調査実施概要.....	3
1.3 調査結果.....	5
1.3.1 NPO 等の有用な資金確保事例の収集・蓄積	5
1.3.2 ロジックモデルの成功事例に係るヒアリング.....	9
1.4 まとめ	12
1.4.1 NPO 等の有用な資金確保事例の収集・蓄積に関する調査結果分析	12
1.4.2 ロジックモデルの成功事例に係るヒアリング調査結果分析	13
2. 調査の背景と目的	14
3. 調査の実施	15
3.1 実施内容.....	15
3.2 全体スケジュール	15
3.3 実施体制.....	16
4. 調査結果	19
4.1 調査対象の選定.....	19
4.1.1 NPO 等の有用な資金確保事例の収集・蓄積	19
4.1.2 ロジックモデルの成功事例に係るヒアリング.....	23
4.2 NPO 等の有用な資金確保事例の収集・蓄積	36
4.2.1 特定非営利活動法人移動支援 Rera（宮城県）	36
4.2.2 特定非営利活動法人チャリティーサンタ（東京都）	43
4.2.3 認定 NPO 法人 D×P（ディーピー）（大阪府）	48
4.2.4 認定 NPO 法人 Homedoor（大阪府）	53
4.3 ロジックモデルの成功事例に係るヒアリング	60
4.3.1 資金提供団体（審査員・伴走支援者）	60
4.3.2 採択された NPO 等	62
5. まとめ	64
5.1 NPO 等の有用な資金確保事例の収集・蓄積に関する調査結果分析（調査結果からの含意）	64
5.1.1 寄付金の獲得に向けた工夫.....	64
5.1.2 広報力および営業力の向上.....	68
5.1.3 事業の発展と収益構造の改善	68
5.2 ロジックモデルの成功事例に係るヒアリング調査結果分析（ロジックモデルを踏まえた助成申請書の書き方）	69
5.2.1 解決したい課題に関する応募団体の認識把握、掘り下げの程度.....	69
5.2.2 具体的な活動の設定に関する妥当性	69

5.2.3	活動対象の地域に起こしたい変化に関する記載内容	70
5.2.4	活動終了後に期待される状況についての記載内容	70
5.2.5	助成終了後の展望に関する応募団体の認識把握、掘り下げの程度	70
5.2.6	ロジックモデルやセオリー・オブ・チェンジなど今後ますます必要になる知識やスキルの習得	70
6.	参考資料	72
6.1	ロジックモデルに関する解説	72
6.1.1	ロジックモデルとは	72
6.1.2	ロジックモデルの活用事例および効果	72
6.1.3	ロジックモデルの作成を応募条件としている国内の助成プログラム例	80
6.2	本調査に協力いただいたNPO等の参考情報	84
6.2.1	認定NPO法人いわて子育てネット（岩手県）	84
6.2.2	特定非営利活動法人移動支援 Rera（宮城県）	87
6.2.3	特定非営利活動法人 Leaf（福島県）	91
6.2.4	特定非営利活動法人いわき自立生活センター（福島県）	93
6.2.5	特定非営利活動法人チャリティーサンタ（東京都）	95
6.2.6	認定NPO法人D×P（ディーピー）（大阪府）	97
6.2.7	認定NPO法人Homedoor（大阪府）	99
6.3	本調査に協力いただいた資金提供団体の参考情報	103
6.3.1	公益財団法人パブリックリソース財団	103
6.3.2	独立行政法人福祉医療機構（WAM）	105

1. 要旨

1.1 調査目的（調査の趣旨）

東日本大震災の被災地において、NPO 等¹は復興・被災者支援に大きな役割を果たしている。一方で、震災から9年が経ち、活動資金の獲得が困難となっているNPO 等が多くある。NPO 等の取組を継続させていくためには、国等からの補助金のみならず、安定的な収入（資金）を確保する必要があるものの、補助金頼りになっているNPO 等が多いのが現状である。

NPO 等の資金確保の方法はいくつかあるが、そのうち企業等から寄附金や助成金を得ることは重要な手段である。

そのため、復興・被災者支援活動を行うNPO 等の資金確保における課題解決に向け、NPO 等の資金確保の有用事例の収集・蓄積及び分析を行い、その結果を共有することを目的として本調査を実施した。

1.2 調査実施概要

平成30年度に行った「平成30年度東日本大震災の被災地におけるNPO等による復興・被災者支援の推進に関する調査²」（以下、「前年度調査」という。）の提言等を踏まえ、復興・被災者支援活動を行うNPO等や資金提供団体等に対するヒアリング等により、以下に記載する調査等を実施し、成果物（調査報告書）を作成した。

～調査等の実施～

1) NPO 等の有用な資金確保事例の収集・蓄積

前年度調査の提言等も踏まえ、NPO 等の有用な資金確保事例について、NPO 等へのヒアリングや2次情報の収集などを通じて調査を実施した。調査対象として表1-1に示す4団体を取り上げた。

表 1-1 NPO 等の有用な資金確保事例の収集・蓄積に関する調査対象

団体名	所在地	備考（選定理由、分野）
特定非営利活動法人 移動支援 Rera	宮城県	自治体からの支援の他に寄附金も多い。一般財団法人トヨタ・モビリティ基金にも応募している。福祉有償運送の実施も想定。 分野：高齢者・障がい者等の移動支援
特定非営利活動法人 チャリティーサンタ	東京都	国等からの補助金に依存せず、寄附金等の収入が多い。 分野：サンタ活動、チャリティー活動
認定NPO法人 D×P（ディーピー）	大阪府	大阪の他に、札幌や京都にも拠点がある。夜間教育・高校を支援し、補助員を派遣するなどしている。また、サロンの運営もしており、収益源が多様であることが特徴と言える。

¹ NPO 等：特定非営利活動法人、ボランティア団体、社会福祉法人、一般社団・財団法人、学校法人、地縁組織、協同組合、任意団体等の民間非営利団体

² <https://www5.cao.go.jp/keizai2/keizai-syakai/kizunaryoku/chosa.html>

		分野：障がい者支援、居場所づくり
認定 NPO 法人 Homedoor	大阪府	ホームレス支援をしており、路上からでも働ける仕事づくりを行うことで、その人のペースでお金を貯めてもらいながら、路上脱出を支援している。ホームレスの人の7割が自転車修理を得意とすることから生まれたシェアサイクル「HUBchari」などが有名。 分野：生活困窮者への就労支援、生活支援

2) ロジックモデル³の成功事例に係るヒアリング

助成応募書類にロジックモデル（相当の内容を含む）の作成を義務付けているケースにおいて、資金提供団体側はどのようにロジックモデルを評価しているか、採択された NPO 等はどのようにして質の高いロジックモデルを作成しているか等について、資金提供団体側と採択された NPO 等の両主体を対象にヒアリングを行った。調査対象として表 1-2 に示すように資金提供団体より 3 団体（審査員・伴走支援者 4 名）および採択された NPO 等より 4 団体を取り上げた。

表 1-2 ロジックモデルの成功事例に係るヒアリング対象

助成プログラム名	ヒアリング対象
ふくしま未来基金	①審査員・伴走支援者 ● 鷹野秀征氏（ソーシャルウィンドウ株式会社・代表取締役、一般社団法人新興事業創出機構（JEBDA）理事長） ● 渡辺裕氏（公益財団法人パブリックリソース財団・プログラムオフィサー） ②採択団体 ● 特定非営利活動法人 Leaf（福島県）：農業復興業務 ● 特定非営利活動法人いわき自立生活センター（福島県）：障がい者支援
大和証券グループ 輝く 未来へ こども応援基金	①審査員 柴沼俊一氏（株式会社シグマクシス・常務執行役員） ②採択団体 認定 NPO 法人 DxP（大阪等）：障がい者支援、居場所づくり
社会福祉振興助成事業 （WAM 助成）	①伴走支援者 岸本幸子氏（パブリックリソース財団・理事長） ②採択団体 認定 NPO 法人いわて子育てネット（岩手県）：子育て支援

3) まとめ

1)、2)の結果のとりまとめ、分析を行い、それを踏まえ、国等の補助金に頼らず活動する方策を提示した。

³ 事業や組織が最終的に目指す変化・効果の実現に向けた道筋を体系的に図示化したもの。詳細については「6.1 ロジックモデルに関する解説」を参照。

1.3 調査結果

1.3.1 NPO 等の有用な資金確保事例の収集・蓄積

調査対象の4団体ごとに、年度ごとの経常収益および国等の補助金に依存しない経営（資金調達）についての方針・行動についての調査結果を示す。

(1) 特定非営利活動法人移動支援 Rera

<年度ごとの経常収益>

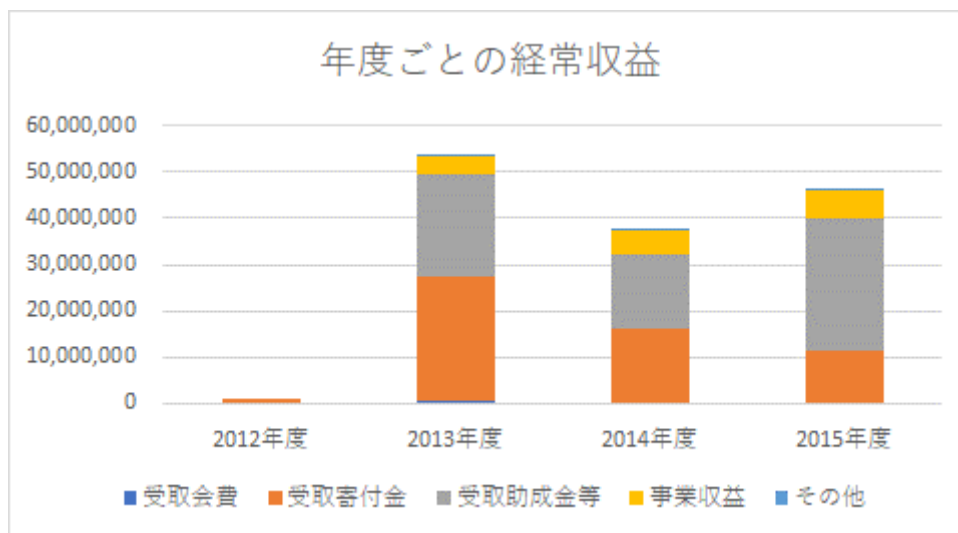


図 1-1 年度ごとの経常収益（特定非営利活動法人移動支援 Rera）

出典）各年度の活動計算書をもとに作成

<国等の補助金に依存しない経営（資金調達）についての方針・行動>

- 当初は他の団体同様に助成金や補助金で経営していたが、3年目くらいに赤い羽根共同募金による『みやぎチャレンジプロジェクト』の支援団体の一つに選ばれ、寄付キャンペーンを3か月行うとともに、集まった額に応じて赤い羽根から寄付が上乘せされる「マッチング寄付」という仕組みでサポートしてもらったことが大きかった。（2019年の配分額は2,869,915円）
- 米国のチズ・ホワイトチャリティから毎年多額の寄付を頂戴している。チズ氏は東北出身で、夫が事業で成功したことから基金を設立して寄付活動を行っている。東北地方で高齢者支援をしている団体を探していたところ、内閣府報告書などで Rera を知り、現在に至るまで寄付活動を継続している。チズ氏により、米国内の寄付者も増えており、口コミ効果も見られる。
- これらを踏まえると、寄付については「質の高い活動」「活動等を伝える」「寄付が集まる仕組み（枠組み）」の3つが重要と思われる。

(2) 特定非営利活動法人チャリティーサンタ

<年度ごとの経常収益>

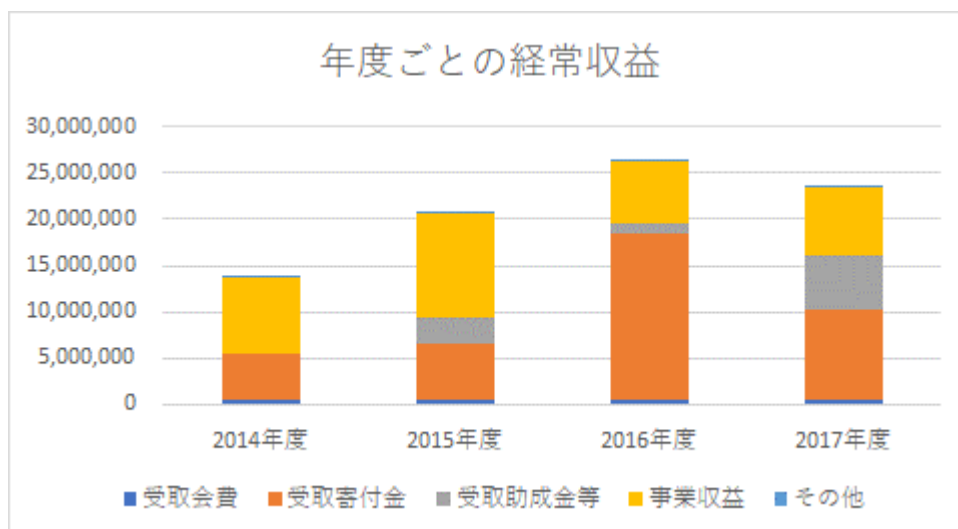


図 1-2 年度ごとの経常収益（特定非営利活動法人チャリティーサンタ）

出典) 各年度の活動計算書をもとに作成

<国等の補助金に依存しない経営（資金調達）についての方針・行動>

- 2014年に法人格を取得したが、その理由としては企業とのコラボレーションが必要となり、認定NPOの寄付控除などが念頭にあった。
- 2014年は清輔代表を有給にしようとして計画して、出来ることをいろいろやった。今から思うと賭けに近い状況だった。2015年度は助成金で被災地関連の調査を行った。
- 2016年度は寄付金が大幅に多くなっているが、これは熊本地震に対する外資系企業グループからの大口の寄付があったためである。
- この頃から寄付集めに重点を置くようになった。これにはサンタ活動による一人数千円の寄付も含まれる。寄付金はじわじわ増えていくもので、一気に増えることはあまりない。
- 自分たちの取組を知ってもらおう工夫として、調査と広報に力を入れた。
- 調査については、「子どもたちのクリスマス格差」を世の中に発信するために、日本で初めてとなる“子育て家庭におけるクリスマスやサンタクロースへの関わりを調査&分析した「サンタ白書」を2016年に発行している。このサンタ白書を発行することで、ルドルフ基金などの取組を知ってもらい、チャリティーサンタだけでなく企業や多くの人の協力によって、日本中の子ども達にサンタクロースとの思い出と夢を届けていくことを目指している。調査には、データ分析を専門とする外部のコンサルタントにプロボノとして協力してもらった。調査をしようと思ったきっかけは、外部研修を受けた際にメンターだった方からの助言による。この白書発行を通じて、清輔代表理事は、これまで肌感覚でしか分からなかった活動の意味に対して、客観的なデータをもとに、ロジカルに語るができるようになり、「自団体が対象としている人々の背景や環境

を知ることから団体としての次の一步が見えてくるのでは」と述べている⁴。

- 広報については、出来上がったサンタ白書を全国のメディアに郵送するなどこまめに動いた。また、知人に現役の放送作家がおり、その伝手でテレビ業界にもコンタクトすることが出来た。広報で大事なものは、届ける対象の設定、打ち出し方、エビデンスである。
- このような取組を 2016～2017 年にかけて地道に行ったこともあり、メディアに取り上げられるようになり、信用力を高める武器となった。そこからは、長期的に取り組めるような枠組みを構築することに注力してきた。

(3) 認定 NPO 法人 D×P

<年度ごとの経常収益>

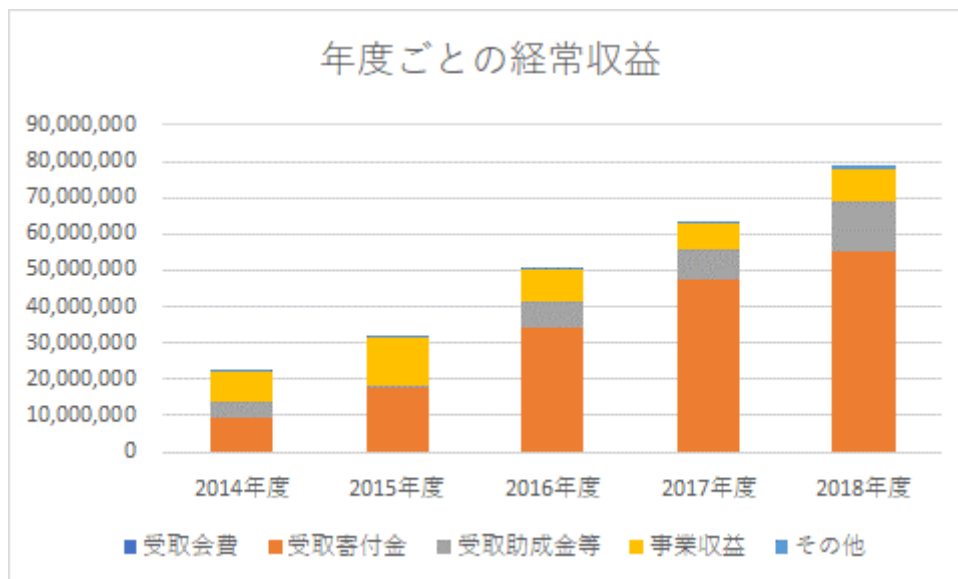


図 1-3 年度ごとの経常収益 (認定 NPO 法人 D×P)

出典) 各年度の活動計算書をもとに作成

<国等の補助金に依存しない経営 (資金調達) についての方針・行動>

- 2010 年に設立し (NPO 法人としての認証は 2012 年、認定 NPO 法人の取得は 2015 年)、2013 年からは学校中退予防コンサル事業を始め、2014 年からは定時制校へ参入した。2015 年に経営規模が大きくなり、事業収入と寄付金が半々の状況になった。この時、理事長は今後の方針として寄付金を重視することを決めた。
- 2013 年よりマンスリーサポーター制度 (クレジット決済可) を開始して 30 名ほどが活用した。御礼として活動報告やメルマガを配信した。
- その後、今井理事長のメディア露出が増えるとともに寄付金も増大していった。講演や

⁴ 出典) 【開催報告】事例は語る：チャリティーサンタの”サンタ白書”発行による劇的ビフォーアフター～白書のプレゼンを通じて、団体のプレゼンスを高め、素敵なおプレゼントを贈る～(日本財団・CANPAN・NPO フォーラム)2017年6月21日(水)午後・東京
<https://blog.canpan.info/cpforum/archive/938>

イベントの度に寄付金のお願いをしてきたことが効果を発揮していると思われる。

- また、2014年頃より寄付営業シートを作成して、寄付をしてくれそうな対象をリスト化して地道な営業活動も継続している。そのためのロジックモデルを含めた説明資料も作成している。アンケートやヒアリングも実施して、なぜ寄付してくれたのか？が伝わるように言語化することも努めている。
- 2018年からはオンラインでも寄付が出来るようにもしている。
- 近畿ソーシャルビジネスコンペ 2012 の一般部門にて「準グランプリ」を受賞したり、2015年には第5回地域再生大賞 優秀賞やCB・CSOアワード 2015にて「優秀賞」を受賞するなどにより知名度も向上している。

(4) 認定 NPO 法人 Homedoor

<年度ごとの経常収益>

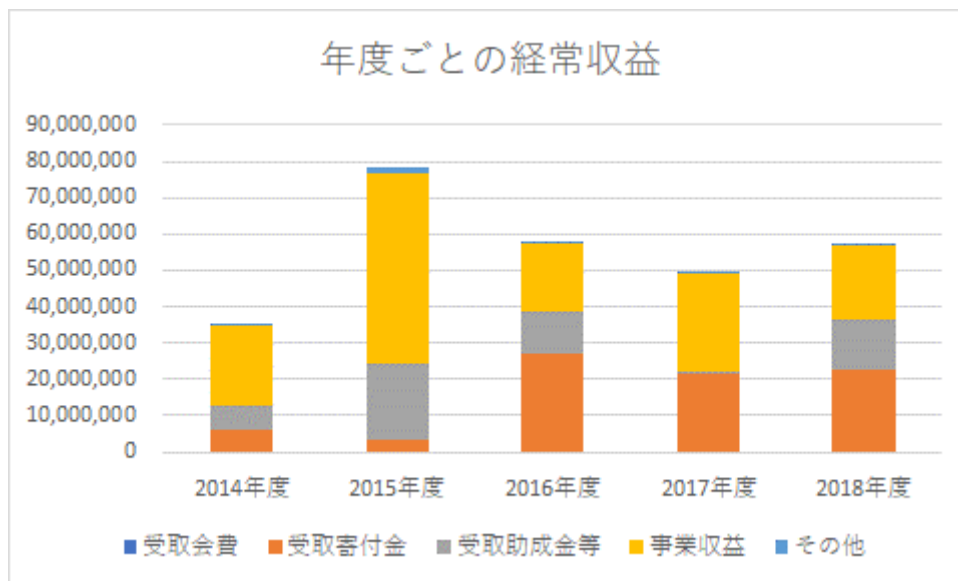


図 1-4 年度ごとの経常収益（認定 NPO 法人 Homedoor）

出典) 各年度の活動計算書をもとに作成

<国等の補助金に依存しない経営（資金調達）についての方針・行動>

- 設立した 2010 年からの約 5 年間は、ホームレスのための仕事づくり（シェアサイクル HUBchari（ハブチャリ）など）を展開したが、その後は住まいづくりにも着手している。
- シェアサイクル HUBchari（ハブチャリ）は、「ホームレス問題と自転車問題」という大阪の 2 大社会問題を同時に解決する仕組みとしても注目され、多くのメディアにも取り上げられた。現在では約 200 か所あり、利用者や雇用機会も増大している。
- 寄付については個人からのものが多い。これは、会員が約 6 万人いるメールマガジン配信者の紹介が大きい。事業収益に加えて寄付金も増大したことから、年次報告書やホームページなどで取組の内容や成果などについてわかりやすい説明を更に心がけるようにした。

- 2016年には実験的な取組として宿泊施設「ホームハウス」を提供してノウハウを蓄積し、2018年に居住支援施設「アンドセンター」を開設した。
- また、ホームレス状態脱出を叶える20部屋の宿泊施設であるアンドセンター設立1,000人キャンペーン（一口1,000円／月を負担）を実施し、2019年4月に1,000人を超えるサポーターを獲得した。このようにして、寄付金にて運用を可能にするかたちになることが出来た。
- 企業とのコラボも積極的に展開している。大和リース株式会社からは駐輪管理業務委託を3件受託している。また、株式会社電通デジタルからの支援を受け、ストックフォト写真を活用した新たな寄付の仕組み”Snapshot taken by Homeless. “を2019年3月22日に開始した。ホームレスの人たちにカメラマンになってもらい長い間、街・人・時間を見ている感性で撮った写真をストックフォト写真として販売している。その写真の売上をホームレスの人に還元するプロジェクトである。

1.3.2 ロジックモデルの成功事例に係るヒアリング

(1) 資金提供団体（審査員・伴走支援者）

<解決したい課題に関する応募団体の認識把握、掘り下げの程度>

- 福島県の場合は、原発関連の事情もあり、目の前の問題に対処しようとするタイプの応募が多い。分野としては、農業系が多く、子ども支援や放射線対応が続く。
- 審査側としては、受益者のニーズの深堀を求めている。採択されない団体の特徴としては、一般論の分析で終わっていたり、問題点の構造の分析が出来ていないことが挙げられる。
- 読み手である審査員の共感を得られるような説得力ある内容であるかを意識してほしい。
- 不採択のケースでは、朽ち始めている昔のニーズのままの認識の団体が多く見られる。

<具体的な活動の設定に関する妥当性> ※対象地域や受益者数の見込みなどについて

- 多くの応募は地域規模や人員を狭く設定しているが、南会津町のベルフォンテが採択された転入女性が暮らしやすい福島づくりプロジェクトは、全国展開していいくらいのモデルと思われる。
- 活動のアウトプットは概ね良いのだが、内容が計画的に実行可能なものになっているかが採択／不採択の境界になる。
- 問題点の構造と活動の連動性が適切な設定になっているか、何を目指して何をするのかが明確になっていないといけない。
- 「何をサービスとして提供したいのか？」が明示できないといけない。これは価値提供をサービスに変換する作業となる。

<活動対象の地域に起こしたい変化に関する記載内容> ※活動により提供したい付加価値の設定の妥当性、有効性について

- 対処療法的な内容が多く、「先の先まで」考えると良い。地域のNPO同士で連携することも検討すべきで、審査側から見るとマッチング可能な案件もある。

- ロジックモデルの中身が中期計画の内容になってしまっているケースもある。
- 社会課題の解決を目指す事業（NPO など社会起業）の経営の骨子の考え方であるセオリー・オブ・チェンジ⁵をもとに作成してほしい。長く書く必要はない。
- アウトカムの中では中期アウトカムの作成は難しい。ミッションとつなげつつも影響が及ぶ範囲で測定可能なものを設定することになる。
- 団体の規模や資金規模によりアウトカムの内容は異なってくる。きれいなだけのロジックモデルは不要。ロジックモデルの中身だけを見ているのではなく、ロジックモデルに出てこない大事な事項も審査側は見ようとしている。
- マイルストーンを含めた事業プロセスが設計できていないケースが多い。悪い例としては一般論ばかり論じるものが挙げられる。審査員としては「内容が薄い」と感じる。
- 事業開発を主目的とする助成プログラムの場合は、特に初期のアウトカムを重視して審査している。※一般的にはアウトプットの質も重視するが、審査における優先順位が異なってくる。

<活動終了後に期待される状況についての記載内容> ※達成目標の設定について

- ふくしま未来基金の応募では大きく見せるような案件は少なく、現実的な内容が多い。
- 評価コストを考慮する必要があるが、受益者の変化（数や意識、行動）を自身で測れるようにしてもらいたい。指標は売上などに留まるものではない。
- 事業開発を主なミッションとする助成プログラムの場合、事業の拡大性（スケーラビリティ）が主要な観点になる。その中でサービスとコストのバランスが求められる。

<助成終了後の展望に関する応募団体の認識把握、掘り下げの程度>

- ふくしま未来基金における応募では、助成終了後の展望として良いものはなかなか出てきていない。
- このような状況もあるため、公益財団法人パブリックリソース財団では、「ふくしま未来基金」の一環として、2016年7月より、未来を志向した夢のあるプロジェクトを構想し実現する有為な「人材」を育成・支援することを目的に、「ふくしま志高塾」を開講している。
- また、一般社団法人ふくしまチャレンジはじめっぺを事務局とするふくしま復興塾では、福島未来を担う若者向け人材育成プロジェクトを実施。2013年5月に第1期がスタートし、現在では第7期に入っている。最大の強みは、これらOBとメンター・発起人を含めた大きなネットワークである。
- 受益者と目指す Social Change とのつながりをどうするかが鍵になる。
- 団体や事業の拡大に伴って必要となる仕組み化（ルールづくり等）やパートナー構築が重要となる。

⁵ 「どんな社会課題（システムック・プロブレム、社会システムの不備）に向き合い」「どういう未来像（『究極成果』）を目指し」「どんな因果関係で社会状況を変化させていくのか」「定量的にどんな目標を掲げるか」を定義する。

(2) 採択された NPO 等

<ロジックモデルを知ったきっかけ>

- 経営者として必要な知識やスキルを棚卸し、マネジメント・経営や財務（簿記）、カウンセリングなどについて習得するべくセミナーなどを受講した。その中でロジックモデルを知った。
- 予算調達に関連するスキルの習得を目指した時にロジックモデルを知った。
- 前職で社会的インパクトについて触れる機会があり、その時にロジックモデルを知った。その後、トヨタ財団でのロジックモデル作成ワークショップにも参加した。

<ロジックモデルを作成した際に難儀した点・躓いた点>

- 複数のメンバーでロジックモデルを作成した際、バックキャストの必要性（時間軸の捉え方）について意識の差が見られた。
- メンバー3人でロジックモデルの作成を行なったが、アウトカムとインパクトの違いについての理解が異なった。

<ロジックモデルの良い点、活用のしどころ>

- 目標と事業のギャップを埋めたり、ビジョンの共有をはかるために立ち戻るコミュニケーションツールとして有効。
- 新事業開発にも役立つ。

<課題分析について>

- 主要メンバーにヒアリングしながら課題を抽出した。その際、取組理由と成果（質と量）について、スポンサーが資金を出す価値があるかどうかを考慮した。併せて熱量のある表現になっているかも重要と考えている。
- 市場調査などを通じて顕在化していない需要をいかに掘り出すかが重要と思われる。
- B to S (Society)のアプローチを採る際、その意義をいかに説明できるかが重要と考えて、バックデータとなる情報収集に力を入れた。

<活動内容について>

- 資金の出し手の気持ちを考えて、重点を置くべき取組は何かを考えた。そこには過去の不採択のケースからの学びがある。費用対効果の点や継続性などが挙げられる。
- 助成団体側の「手の内」を読むことが大切と考える。相手が望んでいることは何か？を明確に理解できるように努めている。過去の案件も含めて、採択された場合は、何が良かったのかを振り返ることも良い。
- 営利企業とは異なり、非営利事業では選択と集中を過度に行う必要はないが、規模が大きい場合は採算性や組織内の人事考課などを踏まえる必要がある。

<アウトカムや指標の設定について>

- 株式会社も経営していることから、予算やスケジュールについては活動目標を数値に落とし込むことは日常的に行なっている。
- 中期アウトカムの設定が難しかった。中退率と設定したが、本活動による寄与率の算定

は困難と思われる。

- アウトカムを検討するにあたってはインプットの詳細なイメージも重要。当団体では、「評価してくれる人」など7つの人材タイプを設定している。

<活動終了後の展望について>

- 福祉分野の場合は一過性の事業ではなく、行政などの一般施策にどう転換させるかが重要になる。
- 応募書類を作成した当時よりも現在の方が、広がり生まれる。実際に事業を進めると、ビジョンやミッションを踏まえ、当初の受益者以外にもダイバーシティがあることがわかる。
- サービスのパッケージ化やエンパワーメントの取組、ファンドレイジングへの対応などが重要になる。

1.4 まとめ

1.4.1 NPO 等の有用な資金確保事例の収集・蓄積に関する調査結果分析

寄付金の獲得に向けた工夫としては、「質の高い活動」「活動等を伝える」「寄付が集まる仕組み（枠組み）」の3つが重要である。質の高い活動のためには、ロジックモデルやマネジメントに関する知識武装が求められる。活動等を伝えるためには、ソーシャルメディアやメールマガジン等の活用が望ましい。寄付が集まる仕組み（枠組み）としては、オンライン寄付サイトの活用や、サポーター制度の設置、赤い羽根共同募金などの全国的な寄付活動を支援する取組に積極的に参加することが肝要になる。

また、広報力および営業力の向上については、例えば特定非営利活動法人チャリティーサンタでは、自身を取り組もうとする分野について、白書クラスの重厚な調査（第1子が3歳～12歳の子どもを持つ保護者2,062人を対象にしたアンケート調査）を実施し、その結果を全国のメディアに送付することで広報力を高めている。付加価値の高い情報を提供できると波及効果が上がる。認定NPO法人D×Pでは、寄付営業シートを作成して、寄付をしてくれそうな対象をリスト化して地道な営業活動も継続している。そのためのロジックモデルを含めた説明資料も複数種類作成している。

事業の発展と収益構造の改善については、例えば特定非営利活動法人チャリティーサンタにおいては、ミッションの実現に向かっているかについて、調査（サンタ白書）を実施して確認し、その結果をもとに事業の見直しをはかり、寄付金などの資金調達をはかっている。特定非営利活動法人移動支援 Rera では、トヨタ・モビリティ基金を活用しながら事業全体の見直しをはかり、収益構造の再構築をはかろうとしている。認定NPO法人D×Pや認定NPO法人Homedoorでは、データを活用して課題分析をし、その結果を新たな事業の企画や既存事業の改善に活用している。

1.4.2 ロジックモデルの成功事例に係るヒアリング調査結果分析

資金提供団体は、受益者のニーズの深堀を求めている。課題分析においては、組織内のメンバーと協議しながら課題を抽出することが望ましい。その際、取組理由と成果（質と量）について、資金提供団体が資金を出す価値があるかどうかを考慮することが肝要である。市場調査などを通じて顕在化していない需要をいかに掘り出すかも大事である。

具体的な活動の設定に関しては、問題点の構造と活動の連動性が適切な設定になっているか、何を指して何をするのかが明確になっていないといけない。

活動対象の地域に起こしたい変化については、「先の先まで」考えると良い。地域のNPO同士で連携することも検討すべきである。ロジックモデルの中身が中期計画の内容になってしまっているケースもあり、ロジックモデルに関する理解を深めることや、セオリー・オブ・チェンジについても知識として習得しておくが良い。

活動終了後に期待される状況については、評価コストを考慮する必要があるが、資金提供団体は、受益者の変化（数や意識、行動）を自身で測れるようになっていることを期待している。その際、指標は売上などに留まるものではないことに留意する。

助成終了後の展望に関しては、受益者と目指す **Social Change** とのつながりをどうするか、団体や事業の拡大に伴って必要となる仕組み化（ルールづくり等）やパートナー構築が重要となる。

助成プログラムの採択団体へのヒアリングでは、自身の役割として必要な知識やスキルを棚卸し、マネジメント・経営や財務（簿記）、カウンセリングなどについて習得するべくセミナーなどを受講して対応しているケースが多かった。日々の業務で多忙であっても、今後を見据えて時間を割き、自己研鑽を積むことが求められる。

2. 調査の背景と目的

2011年3月11日に発生した東日本大震災の被災地においては、発災後、NPOやボランティア等の多様な主体が様々な復興・被災者支援の活動を行ってきた。東日本大震災から9年を迎え、図2-1に示すように、避難者数は発災直後の約47万人から約4.9万人に減少しているが、地域のコミュニティ形成や、高齢者等の心身のケア、生きがいつくりのための「心の復興」、交流人口の増加等のソフト面を中心に、引き続き、NPO等の活動への期待や果たすべき役割は大きい。

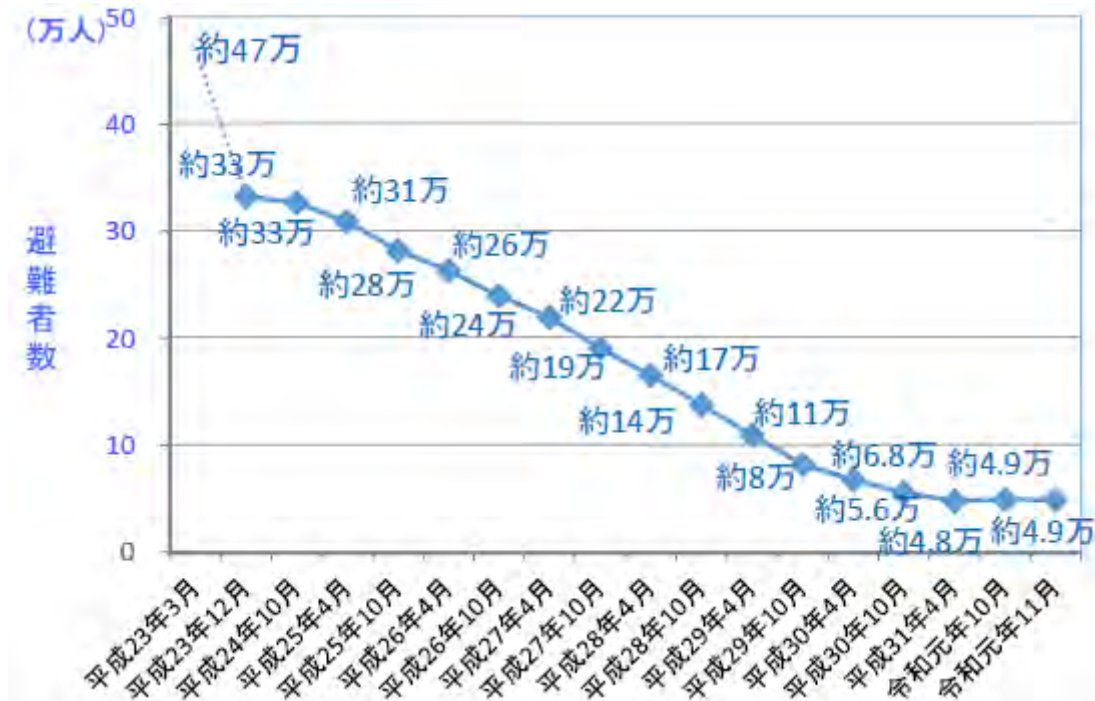


図 2-1 被災者の推移

出典) 復興庁：復興の現状、令和元年12月9日⁶

一方で、震災から9年が経ち、活動資金の獲得が困難となっているNPO等が多くある。NPO等の取組を継続させていくためには、国等からの補助金のみならず、安定的な収入(資金)を確保する必要があるものの、補助金頼りになっているNPO等が多いのが現状である。

NPO等の資金確保の方法はいくつかあるが、そのうち企業等から寄附金や助成金を得ることは重要な手段である。

そのため、復興・被災者支援活動を行うNPO等の資金確保における課題解決に向け、NPO等の資金確保の有用事例の収集・蓄積及び分析を行い、その結果を共有することを目的として本調査を実施した。

⁶ <https://www.reconstruction.go.jp/topics/main-cat1/sub-cat1-1/20191206144047.html>

3. 調査の実施

3.1 実施内容

平成 30 年度に行った前年度調査の提言等を踏まえ、復興・被災者支援活動を行う NPO 等や資金提供団体等に対するヒアリング等により、以下に記載する調査等を実施し、成果物（調査報告書）を作成した。

～調査等の実施～

1) NPO 等の有用な資金確保事例の収集・蓄積

前年度調査の提言等も踏まえ、NPO 等の有用な資金確保事例について、NPO 等へのヒアリングや 2 次情報の収集などを通じて調査を実施した。調査対象として 4 団体を取り上げた。

2) ロジックモデルの成功事例に係るヒアリング

助成応募書類にロジックモデル（相当の内容を含む）の作成を義務付けているケースにおいて、資金提供団体側はどのようにロジックモデルを評価しているか、採択された NPO 等はどのようにして質の高いロジックモデルを作成しているか等について、資金提供団体側と採択された NPO 等の両主体を対象にヒアリングを行った。調査対象として資金提供団体より 3 団体（審査員・伴走支援者 4 名）および採択された NPO 等より 4 団体を取り上げた。

3) まとめ

1)、2)の結果のとりまとめ、分析を行い、それを踏まえ、国等の補助金に頼らず活動する方策を提示した。

～有識者の確保～

有識者（2 名）を確保し、有識者に対し作業期間中に 3 回、調査内容、成果物等に関し意見を聴収し、可能な限り内容等に反映した。

3.2 全体スケジュール

本調査の全体スケジュールは、主に下記のとおりである。

- 調査全体設計（調査実施方針の検討や実施体制の調整等を含む）：2019 年 9 月上旬から 2019 年 9 月中旬
- 調査の実施（NPO 等の有用な資金確保事例の収集・蓄積、ロジックモデルの成功事例に係るヒアリング）：2019 年 9 月中旬～2020 年 2 月上旬
- 報告会：中間報告会を 2020 年 1 月 9 日に、最終報告会を 2020 年 2 月 6 日に開催
- 調査報告書の作成：2020 年 2 月

3.3 実施体制

本調査は、表 3-1 に示すとおり公益財団法人未来工学研究所の下記 6 名にて実施した。

表 3-1 業務実施体制

氏名	役職
野呂高樹 ※業務管理者	主任研究員
和田裕平 ※副管理者	特別研究員
田原敬一郎	主任研究員
三重野覚太郎	主席研究員
大竹裕之	主任研究員
山本智史	研究員

なお、校正・校閲に別途 1 名関与している。

また、調査品質の向上等を目的に、調査の実施方針や参考となる各種情報提供、調査結果の取りまとめの方向性や今後の調査に向けた提言等について表 3-2 に示す有識者 2 名と意見交換・情報交換を行った。

表 3-2 今年度調査における有識者

氏名	肩書	選定理由
岸本幸子氏	公益財団法人パブリックリソース財団 代表理事・専務理事	パブリックリソース財団は、NPO など非営利事業体のキャパシティビルディングやマネジメント強化、SRI（社会的責任投資）にかかる企業の社会性評価や CSR 支援事業、そしてオンライン寄付をはじめとする寄付推進事業などを展開してきた。寄付基金の運営による継続的な寄付の推進や社会的活動を行う NPO 等に対する研修事業、社会問題の調査研究、NPO 等の組織評価・事業評価などを実施している。 なお、パブリックリソース財団は、ロジックモデルの作成を応募条件とする助成プログラム（ふくしま未来基金）を有する国内の資金提供団体である。 ※平成 29～30 年度調査ではヒアリングを行っている。 NPO 等のロジックモデル作成能力や NPO 等における多様な資金調達および経営能力の向上に向けた課題などについて伺っている。
山田泰久氏	一般財団法人 非営利組織評価センター・業務執行理事	非営利組織評価センターでは、民間公益団体及び民間公益団体が実施する公益活動に関する情報公開の推進や評価・認証を行うことで、民間公益団体の組織基盤の強化や透明性の向上による適切な事業の運営を促進するとともに、受益者、支援者、行政、助成財団及び企業等、公益活動を取り巻く関係者に客観的かつ信頼性のある情報を提供し、民間公益団体の信頼性向上を図る

		<p>ことをもって、より良い市民社会の創造に寄与することを目的としている。</p> <p>※平成30年度調査ではヒアリングを行っている。情報発信支援サービスから見た、国や自治体の補助金/助成金に依拠せず、寄付金や融資などにより経営が安定化しているNPO等非営利組織の事例を紹介いただいた。</p>
--	--	--

調査仕様を踏まえて、NPO等および資金提供団体の助成プログラムにおける審査員・伴走支援者へのヒアリング調査を実施した。それぞれのヒアリング先は表3-3、表3-4のとおりである。

表 3-3 NPO等へのヒアリング先

団体名	対応者
認定NPO法人いわて子育てネット（岩手県） ⁷	両川いずみ（副理事長）
特定非営利活動法人移動支援 Rera（宮城県） ⁸	村島弘子（代表）
特定非営利活動法人 Leaf（福島県） ⁹	佐藤真平（FUKUSHIMART アカデミー・事務局長）
特定非営利活動法人いわき自立生活センター（福島県） ¹⁰	長谷川秀雄（理事長）
特定非営利活動法人チャリティーサンタ（東京都） ¹¹	清輔夏輝（代表理事）
認定NPO法人D×P（ディーピー）（大阪府） ¹²	入谷佐知（理事）
認定NPO法人Homedoor（大阪府） ¹³	松本浩美（事務局長）、 岡村匠海（事務局）

※敬称略、順不同

表 3-4 資金提供団体の助成プログラムにおける審査員・伴走支援者へのヒアリング先

助成プログラム名	対応者
ふくしま未来基金 ¹⁴ （公益財団法人パブリックリソース財団）	鷹野秀征（ソーシャルウィンドウ株式会社・代表取締役、一般社団法人新興事業創出機構（JEBDA）・理事長） 渡辺裕（公益財団法人パブリックリソース財団・プログラムオフィサー）
大和証券グループ 輝く未来へ こども応援基金 ¹⁵	柴沼俊一（株式会社シグマクシス・常務執行役員）

⁷ <https://iwate-kosodate.com/>

⁸ <http://www.npo-rera.org/>

⁹ <http://npo-leaf.org/>

¹⁰ <http://ciliwaki.wixsite.com/ciliwaki>

¹¹ <https://www.charity-santa.com/>

¹² <https://www.dreampossibility.com/>

¹³ <https://www.homedoor.org/>

¹⁴ http://www.public.or.jp/PRF/fund/fund_08/

¹⁵ http://www.public.or.jp/PRF/fund/fund_16/

(公益財団法人パブリックリソース財団)	
社会福祉振興助成事業 (WAM 助成) ¹⁶ (独立行政法人福祉医療機構 : WAM)	岸本幸子 (パブリックリソース財団・理事長)

※敬称略、順不同

¹⁶ <https://www.wam.go.jp/hp/cat/wamjosei/>

4. 調査結果

4.1 調査対象の選定

4.1.1 NPO 等の有用な資金確保事例の収集・蓄積

前年度調査（文献ウェブ調査ならびにヒアリング調査）の結果を活用しつつ、最新の財務データなどを文献ウェブ調査等により確認して候補を抽出し、有識者と協議して表 4-1 のように調査対象を確定した。選定においては、国や地方自治体の補助金に依存せず、寄付金や民間助成財団などからの資金獲得の割合が高い団体を重視している。

表 4-1 NPO 等の有用な資金確保事例の収集・蓄積に関する調査対象

団体名	所在地	備考（選定理由、分野）
特定非営利活動法人移動支援 Rera	宮城県	自治体からの支援の他に寄付金も多い。一般財団法人トヨタ・モビリティ基金にも応募している。福祉有償運送の実施も想定。 分野：高齢者・障がい者等の移動支援
特定非営利活動法人チャリティーサンタ	東京都	国等からの補助金に依存せず、寄付金等の収入が多い。 分野：サンタ活動、チャリティー活動
認定 NPO 法人 D×P（ディーピー）	大阪府	大阪の他に、札幌や京都にも拠点がある。夜間教育・高校を支援し、補助員を派遣するなどしている。また、サロンの運営もしており、収益源が多様であることが特徴と言える。 分野：障がい者支援、居場所づくり
認定 NPO 法人 Homedoor	大阪府	ホームレス支援をしており、路上からでも働ける仕事づくりを行うことで、その人のペースでお金を貯めてもらいながら、路上脱出を支援している。ホームレスの人の 7 割が自転車修理を得意とすることから生まれたシェアサイクル「HUBchari」などが有名。 分野：生活困窮者への就労支援、生活支援

以下では、各調査対象団体の概要を示す。なお、詳細については、「6.2 本調査に協力いただいた NPO 等の参考情報」を参照のこと。

(1) 特定非営利活動法人移動支援 Rera

代表者名	村島弘子（代表）
住所	宮城県石巻市大街道東 4 丁目 2-10 クレンビル 1 号館 2 階
設立年月日	2013 年 2 月 15 日
法人格取得年月日	2013 年 2 月 15 日
中心となる活動地域（県）	宮城県石巻市とその周辺地域（東松島市・女川町など）
最新決算総額	約 3,200 万円（2018 年度）

役員数・職員数 合計	スタッフ 13 名
団体の目的	移動困難な住民に対して、送迎活動等のサポート事業を行うことにより、生活する上で必要不可欠な移動手段を確保し、彼らの健全な生活の維持に寄与すること。
団体の概要	<p>公共交通機関を利用することができない障がい者・高齢者・不便な仮設住宅に住む人、生活困窮者などの住民を病院などへ送迎している。車いすやストレッチャーも対応。そのほか、公共交通の利用案内、見守りネットワーク作りなどにも取り組む。</p> <p>◆『被災地ボランティア』から『地元住民主体の現地 NPO』へ 当団体は、外部による災害支援団体が震災直後に活動を開始し、1年後に活動を地元の被災住民が引き受ける形で現地に根差したという貴重な足跡を持つ団体である。スタッフ自身が災害で家や家族や仕事を失いながらも、同じ立場の住民としての支援活動を継続している。</p> <p>◆外出手段を持たない住民のための移動支援 被災により自家用車を失ったり家族がバラバラになったり、不便な仮設住宅に住むなど環境が変わったりして移動手段を失った住民のために、道路運送法上「無償の範囲内」となる実費以下の負担で利用できる送迎ボランティアを行っている。 利用できるのは、公共交通機関を利用することができず、送迎できる家族等がおらず、高額な交通費支払いが困難な石巻地域の住民である。利用者の多くが高齢者と障害者、生活困窮者である。</p> <p>◆「あったら嬉しい」のではなく、「ないと困る」存在 残念ながら被災後の石巻地域の公共交通は決して十分であるとは言えない。住民の中には、交通機関の不十分な地域あるいは仮設住宅などに住み、市街地から遠いため高額なタクシー代を払うことができず、必要な外出をあきらめている者も多い。 この地域は被災規模が非常に大きいため、住民のすべてが必ずと言ってよいほど何らかの「被災」をしている上に、住民の高齢化も進んでいる。バスが通っていても乗ることのできない住民も多い。 そんな人々にとって、当団体による送迎が生活を支える「命綱」となっているケースも多い。 当団体の活動継続が住民の健康や生命と密接に関わっているため、メンバーの活動への責任感が強く、今後の持続した支援活動のために努力している。</p>
ウェブページ	http://www.npo-rera.org/

(2) 特定非営利活動法人チャリティーサンタ

団体名	特定非営利活動法人チャリティーサンタ
代表者名	清輔夏輝（代表理事）

住所	東京都千代田区二番町 2 番 平田ビル 1 階
設立年月日	2008 年 9 月 30 日
法人格取得年月日	2014 年 4 月 1 日
中心となる活動地域（県）	東京都
最新決算総額	約 2,340 万円（2017 年度）
役員数・職員数合計	6 名
団体の目的	この会は、子どもたちの健全育成のためのチャリティー活動を行う。このひとつとしてサンタクロースのチャリティー活動「チャリティーサンタ」などを行う。活動によって得られたチャリティーは、世界の子供たちの健全育成、および支援活動を目的とし使用する。
団体の概要	日本発のサンタクロース団体（特定の宗教とは関係ない）。クリスマスイブの夜にサンタクロースに扮したボランティアが、小さなお子様がいる家庭にプレゼントを届ける「サンタ活動」と、サンタ活動の際に家庭からお預かりしたチャリティー金で、困難な状況にある子ども達の支援を行う「チャリティー活動」の 2 軸で活動を行っている。2017 年現在、23 都道府県 30 支部に拡大し、ボランティアサンタ人数：11,797 人、訪問家庭軒数：8,719 軒、届けた子ども人数：22,161 人に特別なクリスマスの夜を過ごしてもらった。
ウェブページ	https://www.charity-santa.com/

(3) 認定 NPO 法人 D×P（ディーピー）

団体名	認定 NPO 法人 D×P（ディーピー）
代表者名	今井紀明（理事長）
住所	大阪市中央区天満橋京町 1-27 ファラン天満橋 33 号室
設立年月日	2010 年 3 月 9 日
法人格取得年月日	NPO 法人としての認証：2012 年 6 月 27 日 認定 NPO 法人の取得：2015 年 6 月 8 日
中心となる活動地域（県）	大阪府
最新決算総額	約 7,880 万円（2018 年度）
役員数・職員数合計	21 名（うち職員 11 名／インターン 10 名）
団体の目的	若者が広義での社会的弱者、狭義でのニートになってしまうことを予防するために、様々な職業・年代の人々との交流を深める授業を通して、自分自身の持っている可能性に気付き、将来的に直面しうる困難を乗り越えるための自ら考え、動き、解決する「自律する力」を身につけられる事業を行い、ひとりひとりの若者が自分の未来に希望を持てる社会の形成を目指すことを目的とする。

団体の概要	「ひとりひとりの若者が自分の未来に希望を持てる社会」をビジョンとし、その人がどんな境遇にあっても、周囲の人の手を借りながら、自分なりの一歩を踏み出せる社会を目指している。通信・定時制高校に特化した授業『クレッシェンド』、安心できる居心地の良い空間を学校や地域のなかにつくり、高校生が定期的に人とつながることができる場をつくる定時制高校内で開く『いごこちかふえ』、定時制高校と連携し、学校のなかを開く相談室やLINE@でも進路相談などを行う『ライブエンジン』などを実施している。
ウェブページ	https://www.dreampossibility.com/

(4) 認定 NPO 法人 Homedoor

団体名	認定 NPO 法人 Homedoor
代表者名	川口加奈（理事長）
住所	大阪府大阪市北区本庄東 1-9-14
設立年月日	2010 年 4 月 24 日
法人格取得年月日	2011 年 10 月 4 日
中心となる活動地域（県）	大阪府
最新決算総額	約 5,700 万円（2018 年度）
役員数・職員数合計	17 名
団体の目的	経済的貧困や社会的孤立を抱えている人、特に、ホームレスの人又はホームレスになるおそれのある人で自ら生活を向上させていこうという意思のある者に対し、日常生活及び就労における支援事業を通じて、その生活の向上、地域における人間関係の再構築及び職業能力の開発を行う。また、その適性や能力をいかした地域の環境整備事業やまちづくり事業を通じて、その雇用機会を拡充すると同時に、誰もが住みやすいまちづくりの推進に寄与する。また、ホームレスを生み出す社会構造を見直し、誰もがホームレスにならずに安定した生活を営むことのできる社会を実現するため、広く啓発事業及び学習事業を行い、共に生きる社会の基盤を構築する。
団体の概要	<p>1. 当事者とともに</p> <p>Homedoor では、路上脱出の方法を「選べる」ことが大切だと考えている。丁寧なヒアリングをもとに、当事者らの目先の利害ではなく、その人にとって本当に必要なことを掘り出し、それに沿った多種多様な選択肢、仕事の間を提供している。「こうした方がいい」と押し付けず、「自立＝自分らしく生きる」と定義し、当事者がどうしたいのか、どうなりたいたのかを一緒に考える。当事者らを支援するのではなく、あくまで「応援する」立場であると捉えている。</p> <p>2. 多様なステークホルダーとともに</p> <p>ホームレス問題は、日本では非常にネガティブな問題と捉えられ、閉鎖的な支援となりがちである。しかし、若い世代を中心とした Homedoor では、</p>

	<p>デザインや発信方法にこだわり、どんな人でもわかりやすく問題を理解してもらい、多様な関わり方を提供している。</p> <p>3.挑戦と実践の場</p> <p>Homedoor では、当事者らと「どんなサービス（支援）があったらいいか」を常に考えては実践するということを繰り返してきた。そのため、Homedoor の取り組みは、新しい支援の形として多くの方に注目いただけてきた。それらの事例を今後も、行政、NPO、研究機関等にも共有していくことでロールモデルとなり、大阪以外の他地域での展開にも貢献できればと思っている。</p>
ウェブページ	https://www.homedoor.org/

4.1.2 ロジックモデルの成功事例に係るヒアリング

助成応募書類にロジックモデル（相当の内容を含む）の作成を義務付けている民間助成財団の助成プログラムについて、前年度調査（文献ウェブ調査ならびにヒアリング調査）の結果を活用しつつ、最新の動向などを文献ウェブ調査等により確認して候補を抽出し、有識者とも協議しつつ、候補団体へコンタクトを取った結果、以下の助成プログラムを調査対象として確定した。

- ふくしま未来基金（公益財団法人パブリックリソース財団）
- 大和証券グループ 輝く未来へ こども応援基金（同財団）
- 社会福祉振興助成事業（WAM 助成）（独立行政法人福祉医療機構：WAM）

※資金助成団体の概要については、「6.2 本調査に協力いただいた資金提供団体の参考情報」を参照のこと。

次に、各助成プログラムのウェブページ情報より、審査員ならびに採択団体（NPO 等）を確認し、ロジックモデルに関して知見を有する審査員（あるいは伴走支援者）の候補を有識者と協議して選定するとともに、採択団体（NPO 等）については、地域バランスや分野を考慮しながら、有識者と協議して選定した。選定結果を表 4-2 に示す。

表 4-2 ロジックモデルの成功事例に係るヒアリング対象

助成プログラム名	ヒアリング対象
ふくしま未来基金	<p>①審査員・伴走支援者</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 鷹野秀征氏（ソーシャルウィンドウ株式会社・代表取締役、一般社団法人新興事業創出機構（JEBDA）理事長） ● 渡辺裕氏（公益財団法人パブリックリソース財団・プログラムオフィサー） <p>②採択団体</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 特定非営利活動法人 Leaf（福島県）：農業復興業務 ● 特定非営利活動法人いわき自立生活センター（福島県）：障がい者支援
大和証券グループ 輝く	<p>①審査員</p> <p>柴沼俊一氏（株式会社シグマクシス・常務執行役員）</p>

未来へ こども応援基金	②採択団体 認定 NPO 法人 DxP（大阪等）：障がい者支援、居場所づくり
社会福祉振興助成事業（WAM 助成）	①伴走支援者 岸本幸子氏（パブリックリソース財団・理事長） ②採択団体 認定 NPO 法人いわて子育てネット（岩手県）：子育て支援

以下では、調査対象となった3つの助成プログラムおよび採択団体の概要を示す。

(1) 調査対象の助成プログラム

1) ふくしま未来基金（公益財団法人パブリックリソース財団）

■ふくしま未来基金の概要

福島の高志家及び地域貢献を目指す企業からの寄附をもとに、福島初となる地域基金として「ふくしま未来基金」を創設。

本基金は、福島が将来にわたり誰もが生き生きと生きていける地域となることに貢献する NPO や社会企業を支援することを目的に、表 4-3 に示すように「未来づくり助成」「まちづくり草の根助成」の二つの助成プログラムを運営している。それぞれの助成制度のおよそ二分の一を福島市内の活動に、残りの二分の一は福島市以外の県内での活動に投入している。2018 年度は、応募総数が 46 件、採択数 15 件（未来づくり助成継続 3 団体含む）となっている。

本基金の運営にあたっては、パブリックリソース財団は、一般財団法人ふくしま未来研究会や一般社団法人ふくしま連携復興センターなど、複数の福島市内の中間支援組織や専門家と連携しながら、助成金交付による資金的支援を行うほか、必要に応じコンサルタント派遣などの経営支援を行っている。

表 4-3 2019 年度におけるふくしま未来基金の公募概要

助成名	助成金	助成対象
未来づくり助成	<ul style="list-style-type: none"> ・ 300 万円を上限とする助成金 ・ 財務会計専門家派遣 ・ 経営支援者派遣（上限 50 万円年） ・ 研修の実施 ・ 原則として継続助成 	将来にわたり活動を継続し、福島を支える中核団体となる可能性のある団体を対象とする。法人格の有無を問わない。
まちづくり草の根助成	<ul style="list-style-type: none"> ・ 100 万円を上限とする助成金 ・ 財務会計専門家派遣 ・ 組織診断の実施 ・ 研修の実施 ・ 原則として単年度助成 	市民が自発的に活動する民間非営利団体。法人格の有無を問わない。草の根の団体やボランティア団体も対象とする。

出典) 福島の 30 年後を見据えたまちづくりをめざす福島初の地域基金～ふくしま未来基金～

http://www.public.or.jp/PRF/fund/fund_08/index.html

①未来づくり助成

■支援対象となる主な分野

- 教育分野
- 若者や女性、高齢者、マイノリティの社会参加・就労支援分野
- 子育て支援、子ども支援分野
- 雇用創造、地域経済活性化分野
- コミュニティ活性化分野
- その他（環境・再生可能エネルギーなど）

■研修等への参加

採択団体のうち、未受講者はパブリックリソース財団主催の「NPO マネジメント講座」「諸規定作成講座」に参加する。

※NPO マネジメント講座：NPO などの社会的課題の解決に取り組む組織を運営する上での、基礎的な知識を身につける講座。テキストを使いながら e-ラーニングで回答する通信講座。また、福島市内でのスクーリング¹⁷を1日予定している。

※諸規定作成講座：NPO 等の組織を運営する上での諸規定（就業規定や給与規定など）作成の必要性と方法について学ぶ講座。全2回を予定している。

■応募用紙

応募用紙のフォーマットを用意しており、具体的にいつ、誰が、どのように活動し、どのような成果を出そうとしているのか、また、目標達成を判断するための成果指標（数値）についても記入するよう指示している。また、図 4-1 を参考に、現在の課題認識と、それに対する活動、その活動によって誰にまたは何にどのような変化が起これ、その結果短期・中期的にどのような成果が地域・福島に広がるのかを明確に記述することとしている。※ロジックモデルの内容に相当。

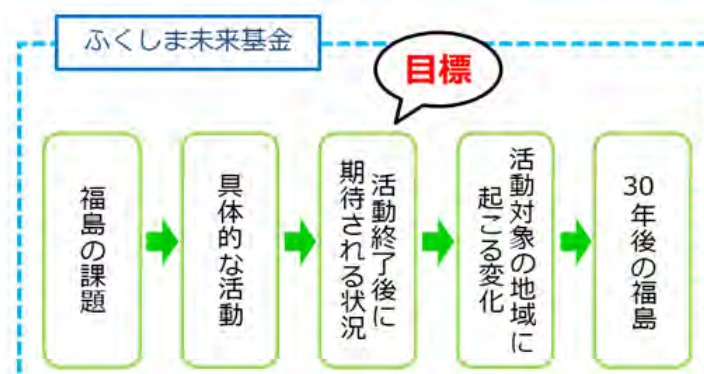


図 4-1 未来づくり助成の応募用紙説明図

出典) 福島の30年後を見据えたまちづくりをめざす福島初の地域基金～ふくしま未来基金～
http://www.public.or.jp/PRF/fund/fund_08/index.html

¹⁷ 通信教育によって学んでいる人が、教室で教員と直接対面して授業（講義、演習、実験・実習・実技）を受けること。

■添付書類

- 定款
- 前年度の事業報告書、会計報告書（貸借対照表含む）
- 今年度の事業計画書、予算書
- その他（必要に応じて説明資料を添付）

■選考プロセス

- 第三者の専門家による審査委員会を設置し、書面による一次審査を行う。
- 一次審査を通過した団体には、面談による二次審査を行う。
- 選考の結果は、書面またはメールで知らせる。

■選考基準

- 将来の福島に関するビジョンを持っているか
- 対象とする社会課題に関する明確な分析
- 課題解決に向けた方法の提案
- 提案事業のもつ社会的インパクト
- 事業を続ける強い意志
- 経営に対する意識、潜在能力
- 団体ミッション

■採択数

1～3件程度を目安としている。

②まちづくり草の根助成

■支援対象となる主な分野

- 福島県内において、被災者の抱える課題の解決や軽減に取り組み、被災者の心と生活の復興に貢献する活動。
- 福島市、福島県が誰もが住みやすい、持続可能なまちであることを目指す活動。

■研修等への参加

採択団体のうち、未受講者はパブリックリソース財団主催の「NPO マネジメント講座」「諸規定作成講座」に参加する。また、採択された案件には、別途 50 万円/年を上限とする組織診断を原則として実施する。

■応募書類、添付書類、選考プロセス

未来づくり助成と同様。

■選考基準

- 地域社会の課題を明確に把握しているか

- 課題解決や軽減に向けた具体的な方法をもっているか
- 計画、実施体制、予算、スケジュールは適切か
- これまでの実績、経験
- ミッションとガバナンスは明確か

■採択数

10 件程度を目安としている。

2) 大和証券グループ 輝く未来へ こども応援基金（公益財団法人パブリックリソース財団）

■大和証券グループ 輝く未来へ こども応援基金の概要

公益財団法人パブリックリソース財団と株式会社大和証券グループ本社（以下、大和証券グループ）は、2017年に「大和証券グループ 輝く未来へ こども応援基金」を創設した。大和証券グループは、持続可能な社会の実現に向けて貢献する活動の一環として、貧困状況下にある子どもの環境改善や貧困の連鎖を防止することを目的に、「大和証券グループ 夢に向かって！こどもスマイルプロジェクト」を開始した。

本基金では、子どもの人生への意欲を育み将来の貧困リスクを低減する先駆的な事業が、効果的で継続的なものになるための事業開発を支援し、子どもの貧困対策におけるイノベーションを応援する。

経済的に困難な状況下にある子どもの環境改善や貧困の連鎖の防止を目指す独自性や先駆性のある事業やプログラムの事業開発を支援することが特徴と言える。

- 既に最近立ち上げた事業がサービス提供方法を確立して安定的になるまで、あるいは、財源を確保して持続的にサービス提供が可能になるまで、などの開発段階も支援する。
- 事業開発には、モデル事業の手法の確立、専門人材の育成・雇用、ビジネスモデル（財源確保方法）の構築、事業の効果的実施のためのネットワークや協働関係の構築、成果評価手法の確立、政策・制度の形成にむけた社会実験などを含む。
- 個別の法人による事業開発だけでなく、複数の団体や異なるセクター間の協働体制の構築やネットワークの形成も対象となる。
- すでに確立している事業やプログラムを、他地域や他の条件に「移転」「波及」することも対象となる。

支援先団体に対し、最大 3 年間で合計 900 万円程度の助成金を提供することを通じ、支援終了後も活動を継続して成果を上げることのできるような事業モデルを構築することを目的としている。

■支援対象

- NPO 法人、一般社団法人、社会福祉法人、公益法人などの非営利組織
- 助成金は「事業開発活動」を対象とする。
- 類例の多いと判断される事業は支援対象にはならない。
- 本基金では、15 歳までの子ども（特に小学生）を対象とする取り組みの事業開発を、

重視する（限定するものではない）。

＜子どもの将来の貧困リスクを低減することにつながる取り組みの例＞

◎子どもを対象として

- ・学生ボランティアの活用や教員の支援など多様な学習支援、教育支援
- ・子どもの自己肯定感の向上、情緒の安定、非認知能力を育む支援
- ・貧困を背景に、体験活動や文化的な活動の享受に関する格差を解消する取り組み
- ・経済的困難に加え、虐待や差別、障がいなど複合的な背景を持つ子どもたちへの支援
- ・保育園、学校等以外の安心していられる居場所づくり

◎親子、家庭に着目して

- ・読み聞かせや地域図書館など乳幼児期の親子への子育て支援
- ・家庭訪問による、成育環境の把握や福祉的支援へのつなぎ、学習支援など
- ・ひとり親家庭へのファミサポの拡充や、就労を促すような子育て支援

◎連携協力に着目して

- ・地域との連携構築事業
- ・子ども食堂やコミュニティカフェなど地域の居場所づくりを核とする取り組み
- ・フードバンクを核とする子ども支援体制の構築
- ・学校機関、行政機関、各専門機関との連携協力にもとづく事業

■支援内容

- 1件312万円を上限とする助成金
- 最大3年間の継続助成（自動的な継続ではなく、毎年継続審査を行います。）
- 支援団体数：毎年2～3団体（3年度目で8団体）
- 助成金の使途は事業開発活動に資するものに限定。

■選考方法

書面による一次審査および面談による二次審査

■選考基準

- 子どもの将来の貧困リスクの低減に向けた取り組みのロジックモデルは明確か
- 同取り組みは、先駆性があるか
- 同取り組みを効果的・持続的にするための事業開発計画は、目標設定が明確か
- 同事業開発計画は適切に計画されているか
- 組織全体は適切に経営されているか

■応募用紙

図4-2に示すように、開発対象事業のロジックモデルについて記載するフォーマットになっている。

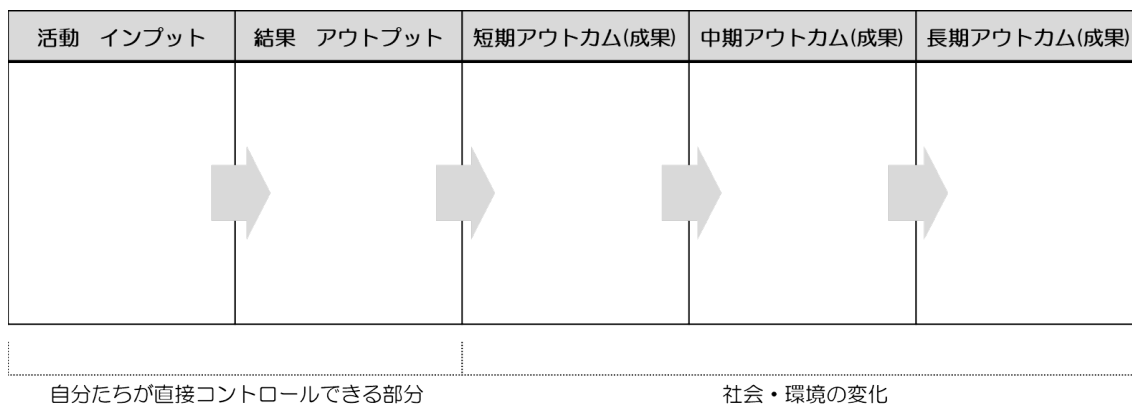


図 4-2 開発対象事業のロジックモデルについて記載するフォーマット

出典) 大和証券グループ 輝く未来へ こども応援基金
http://www.public.or.jp/PRF/fund/fund_16/index.html

3) 社会福祉振興助成事業 (WAM 助成) (独立行政法人福祉医療機構 : WAM)

■ 社会福祉振興助成事業 (WAM 助成) の概要

独立行政法人福祉医療機構 (WAM) が行う社会福祉振興助成事業 (WAM 助成) は、国庫補助金を財源とし、NPO やボランティア団体などが行う民間福祉活動を対象とした助成金制度。高齢者・障害者などが地域のつながりの中で自立した生活を送れるよう、また、子どもたちが健やかに安心して成長できるよう、民間の創意工夫ある活動や地域に密着したきめ細かな活動に助成している。

社会福祉振興助成事業を通じて、多様な社会資源がそれぞれの地域で有機的に連携・協働し、それぞれの得意とする活動を行いながら人と地域の絆をつくり直し、支え合いと活気のある地域社会の再生を目指すシステムづくりに取り組んでいる。

WAM 助成の仕組みは図 4-3 のとおりで、民間福祉団体の活動に対して助成金で支援している。



図 4-3 WAM 助成の仕組みと役割

出典) WAM 助成 (社会福祉振興助成事業) : <https://www.wam.go.jp/hp/guide-jyosei-outline-tabid-178/>

■助成対象者

NPO 法人、社会福祉法人などの他、法人格のない団体（非営利任意団体）も助成を受けることができる。（個人は対象としていない。）

- NPO 法人
- 社会福祉法人
- 医療法人
- 一般社団法人・一般財団法人
- 公益社団法人・公益財団法人
- その他社会福祉の振興に寄与する事業を行う法人若しくは団体

■助成対象事業の種類と助成金額

助成対象事業は、以下に示すように、事業の実施形態によって次の 2 つに区分される。

(ア) 地域連携活動支援事業

地域の多様な社会資源を活用し、複数の団体が連携やネットワーク化を図り、社会福祉諸制度の対象外のニーズ、その他地域の様々な福祉ニーズに対応した地域に密着した事業（同一都道府県内） <助成額> 50 万円～700 万円

(イ) 全国的・広域的ネットワーク活動支援事業

全国又は広域的な普及・充実等を図るため、複数の団体が連携やネットワーク化を図り、相互にノウハウを共有し、社会福祉の振興に資する創意工夫ある事業又は社会福祉施策等を補完若しくは充実させる事業 <助成額> 50 万円～900 万円

■助成事業選定の流れ

助成事業の応募から事業完了後までの大まかな流れ（スケジュール）は図 4-4 のとおり。

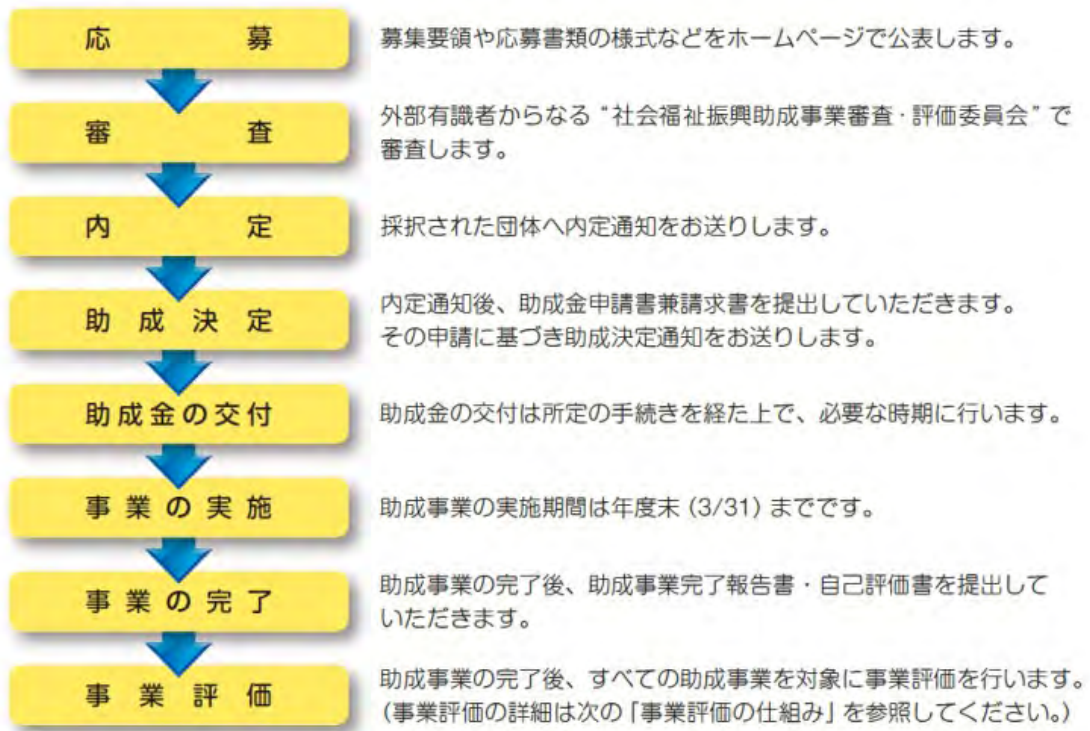


図 4-4 助成事業選定の流れ

出典）WAM 助成（社会福祉振興助成事業）：<https://www.wam.go.jp/hp/guide-jyosei-outline-tabid-178/>

■審査及び選定の方法

- 審査の方法は書面審査。ただし、必要に応じて要望団体に対するヒアリングを実施。
- 助成対象事業の選定は、機構事務局による整理の上、機構が設置する外部有識者からなる社会福祉振興助成事業審査・評価委員会で審査し、同委員会の審議を経て決定される。

■審査項目

1) 事業実施体制

① 活動実績・財務状況

- これまでの活動実績・財務状況から事業を実施できる組織基盤はあるか。

② 実施者適正、連携・協働

- 法人等設立の趣旨、活動実績、実施体制、専門性等、助成対象事業の実施主体として相応しいか。
- 他の団体や関係機関、関係者等との連携・協働に有効性や実効性があるか。

2) 事業の目的、内容等の妥当性

① 事業の目的及び内容

- 助成対象事業の目的及びその必要性が明確であるか。
- 具体性があり実現可能性があるか。

② 計画の妥当性及び助成の効果

- 事業計画に整合性、実現性、実効性はあるか。
- 助成対象事業の量的な目標からみて効果をあげられるか、受益者や関係者のニーズを満たし質的な効果をあげられるか。
- 助成対象事業の成果が地域や社会に波及することが期待できるか。

3) 費用対効果

① 経費の妥当性

- 経費の過剰積算、著しく高い単価の経費がないか。

② 経費の合理性

- 費用対効果からみて経済的合理性があるか。

4) 自立的継続性・将来発展性

① 自立的継続性・将来発展性

- 事業継続の能力があり、将来的な発展性が期待できるか。

② 助成の意義

- 独創性、先駆性、普遍性、社会的必要性等が期待できるか。

■応募用紙（要望書：通常事業）

記載項目において、ロジックモデルの内容に係る以下を記載することが定められている。

- 現状と課題：
 - 応募事業の背景（支援対象者や地域・社会の状況に対して、これまでどのような取組をしてきたか）
 - 上記の実績からみえてきた課題（本事業で取り組みたい課題）
- 事業計画
 - 資金計画
 - 期待される成果（事業を通じて、①支援対象者、②関係機関、③地域・社会にとってどのような成果（変化や効果）が期待できるか）
 - 助成終了後の展望及び事業継続体制の計画について（応募事業が目指す方向性について、「地域の支え合い活動の推進」「連携体制の構築・強化」「行政で制度化・委託化」「その他」より該当するもの全てを選ぶ。また、終了後の展望や継続体制（財源・人材の確保策）について記載する）
- 具体的な事業内容
 - 単年度の事業内容
 - 成果普及に向けた取組

(2) 調査対象の採択団体

以下では、各調査対象団体の概要を示す。なお、詳細については、「6.2 本調査に協力いただいた NPO 等の参考情報」を参照のこと。

1) 特定非営利活動法人 Leaf

団体名	特定非営利活動法人 Leaf
代表者名	廣田拓也（理事長）
住所	福島県二本松市安達ヶ原 5 丁目 254 番 12
設立年月日	2012 年 02 月 27 日
法人格取得年月日	2012 年 02 月 27 日
中心となる活動地域（県）	福島県
最新決算総額	約 1,430 万円（2018 年度）
役員数・職員数合計	7 名
団体の目的	福島地域で放射能汚染による実被害及び風評被害で苦しむ農業生産者に対して、農業の復興と再生に関する活動事業を行い、地域の環境及び土壌の除洗、農産物及び加工食品の分析及び安全確認、またその販売支援に寄与すると同時に、これを地域周辺ならびに全国へ発信し広めて行くことを目的とする。
団体の概要	消費者に安全な食品をお届けしていることの証明として、製品に関する放射性物質検査、及び、厚生労働省食品放射線残留規制値（暫定基準値）の結果を一般公開している。主な業務内容は、農業復興業務全般、土壌及び環境の放射線量分析にて安全確認、農産物及び加工食品の販売支援、土壌および環境の除洗活動、除洗作物の有効活用の支援業務、ストレートベジタブルオイルシステムの技術支援業務である。
ウェブページ	http://npo-leaf.org/

2) 特定非営利活動法人いわき自立生活センター

団体名	特定非営利活動法人いわき自立生活センター
代表者名	長谷川秀雄（理事長）
住所	福島県いわき市中央台高久 2 丁目 26-4
設立年月日	1996 年 10 月 19 日
法人格取得年月日	2001 年 4 月 6 日
中心となる活動地域（県）	福島県
最新決算総額	約 2,840 万円（2018 年度）
役員数・職員数	スタッフ 83 名

合計	
団体の目的	<ul style="list-style-type: none"> ● 障がい福祉サービスの提供を通し、障がい者の自立と社会参加を促進する。 障がいが高くても地域で市民生活が送れるノーマライゼーション社会の実現を目指す。
団体の概要	障がい者のノーマライゼーションのため様々な支援活動を行っている。
ウェブページ	http://ciliwaki.wixsite.com/ciliwaki

3) 認定 NPO 法人 DxP (再掲)

団体名	認定 NPO 法人 D×P (ディーピー)
代表者名	今井紀明 (理事長)
住所	大阪市中央区天満橋京町 1-27 ファラン天満橋 33 号室
設立年月日	2010 年 3 月 9 日
法人格取得年月日	NPO 法人としての認証：2012 年 6 月 27 日 認定 NPO 法人の取得：2015 年 6 月 8 日
中心となる活動地域 (県)	大阪府
最新決算総額	約 7,880 万円 (2018 年度)
役員数・職員数合計	21 名 (うち職員 11 名 / インターン 10 名)
団体の目的	若者が広義での社会的弱者、狭義でのニートになってしまうことを予防するために、様々な職業・年代の人々との交流を深める授業を通して、自分自身の持っている可能性に気づき、将来的に直面しうる困難を乗り越えるための自ら考え、動き、解決する「自律する力」を身につけられる事業を行い、ひとりひとりの若者が自分の未来に希望を持てる社会の形成を目指すことを目的とする。
団体の概要	「ひとりひとりの若者が自分の未来に希望を持てる社会」をビジョンとし、その人がどんな境遇にあっても、周囲の人の手を借りながら、自分なりの一歩を踏み出せる社会を目指している。通信・定時制高校に特化した授業『クレッシェンド』、安心できる居心地の良い空間を学校や地域のなかにつくり、高校生が定期的に人とつながることができる場をつくる定時制高校内で開く『いごこちかふえ』、定時制高校と連携し、学校のなかを開く相談室や LINE@でも進路相談などを行う『ライブエンジン』などを実施している。
ウェブページ	https://www.dreampossibility.com/

4) 認定 NPO 法人いわて子育てネット

団体名	認定 NPO 法人いわて子育てネット
代表者名	村井軍一 (理事長)
住所	岩手県盛岡市大通二丁目 7-20 ウエダビル 3 階

設立年月日	2001年9月
法人格取得年月日	2004年1月（NPO法人化） 2014年8月（認定NPO法人格取得）
中心となる活動地域（県）	岩手県盛岡市 洋野町 久慈市 野田村 普代村 田野畑村 岩泉町 宮古市 山田町 大槌町 釜石市 大船渡市 陸前高田市 内陸その他
最新決算総額	約5,100万円（2018年度）
役員数・職員数合計	理事会役員13名、事務局3名 ※図6-3参照
団体の目的	地域社会に対して、子育てに関する全般の業務を行い、子育て環境の向上に寄与すること
団体の概要	平成23年度から自主事業として新生児と母親およびその家族受け入れ支援、心のケア、盛岡に避難してきた乳幼児家庭支援、被災後の子どもたちのストレス発散・運動不足解消に体を動かして遊べる室内遊び場の設置運営（体育遊び教室）等を行っている。
ウェブページ	http://iwate-kosodate.com/

4.2 NPO 等の有用な資金確保事例の収集・蓄積

以下では、調査対象となった NPO 等 4 団体のそれぞれについて、文献ウェブ調査やヒアリング調査等の結果をもとに、経常収益に占める寄付金や民間助成財団からの資金獲得等の割合や、最近の活動状況、国等の補助金に依存しない経営（資金調達）についての方針・行動、今後の事業活動の方針や方向性を示す。

4.2.1 特定非営利活動法人移動支援 Rera（宮城県）

(1) 年度ごとの経常収益および経常収益源の割合

年度ごとの経常収益を表 4-4 および図 4-5 に示す。2013 年度から寄付金および助成金が大幅に増大している。

表 4-4 特定非営利活動法人移動支援 Rera における収益の変遷

	受取会費	受取寄付金	受取助成金等	事業収益	その他	(単位：円)
						経常収益計
2015年度	263,000	11,213,919	28,710,000	5,900,800	146,605	46,234,324
2014年度	194,000	15,814,872	16,280,000	5,068,450	5,690	37,363,012
2013年度	340,000	26,943,826	22,420,000	3,717,390	219,309	53,640,525
2012年度	29,000	962,000	0	0	0	991,000

出典) 各年度の活動計算書をもとに作成

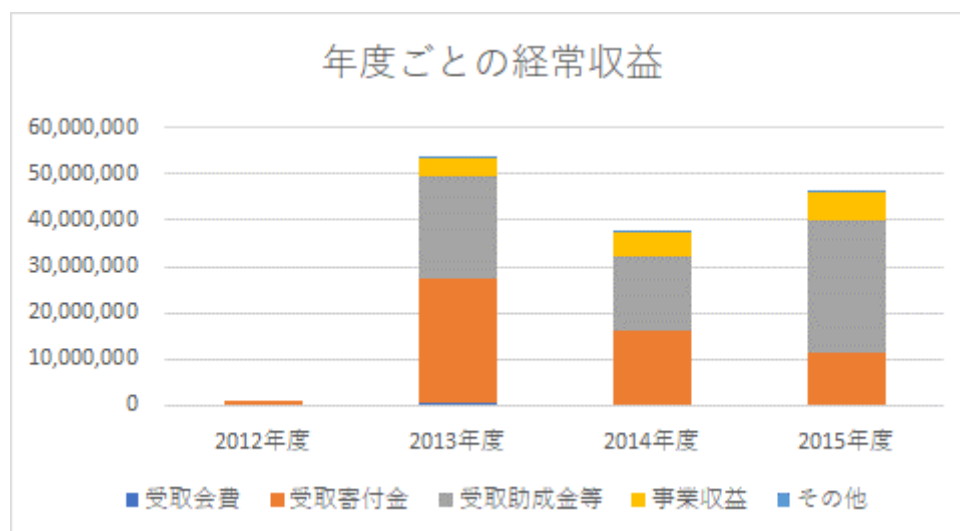


図 4-5 年度ごとの経常収益（特定非営利活動法人移動支援 Rera）

出典) 各年度の活動計算書をもとに作成

また、年度ごとの経常収益源の割合を図 4-6 に示す。寄付金の割合が高く、2013～2014 年度には 4～5 割を占めている。

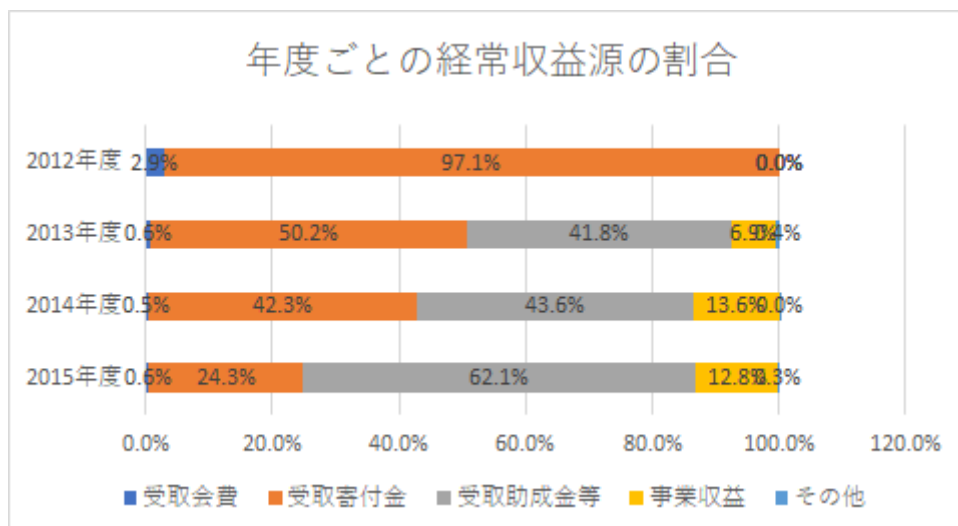


図 4-6 年度ごとの経常収益源の割合（特定非営利活動法人移動支援 Rera）

出典）各年度の活動計算書をもとに作成

(2) 国等の補助金に依存しない経営（資金調達）についての方針・行動

- 当初は他の団体同様に助成金や補助金で経営していたが、3年目くらいに赤い羽根共同募金による『みやぎチャレンジプロジェクト』の支援団体の一つに選ばれ、寄付キャンペーンを3か月行うとともに、集まった額に応じて赤い羽根から寄付が上乘せされる「マッチング寄付」という仕組みでサポートしてもらったことが大きかった。（2019年の配分額は2,869,915円）

移動困難な方々の暮らしの足を守りたい...
送迎支援活動の継続にご協力をお願いします

高齢や障害など移動が困難な方々のために

- ◆ 通院や買い物の送迎
- ◆ 付添送迎付きのお出かけ企画(お花見、買い物などを行っています。)

走り続けます！
誰もが外出できる街！
誰もが安心して暮らせる街！
を目指して！

目標 150万円

マッチング助成 最大60万円

特定非営利活動法 Rera
〒986-0855
宮城県石巻市大街通東4丁目2-10クレンビル1号館2階
TEL & FAX 0225-98-5667 E-mail : info@npo-rera.org
http://www.npo-rera.org/

令和2年3月31日まで

図 4-7 令和2年度社会課題解決「みやぎチャレンジプロジェクト」助成事業

出典) 令和2年度社会課題解決「みやぎチャレンジプロジェクト」助成事業—NPO法人 移動支援 Rera
<http://akaihane-miyagi.or.jp/challenge/org10>

- また、米国のチズ・ホワイトチャリティから毎年多額の寄付を頂戴している。チズ氏は東北出身で、夫が事業で成功したことから基金を設立して寄付活動を行っている。東北地方で高齢者支援をしている団体を探していたところ、内閣府報告書などで Rera を知り、現在に至るまで寄付活動を継続している。チズ氏により、米国内の寄付者も増えており、口コミ効果も見られる。
- これらを踏まえると、寄付については「質の高い活動」「活動等を伝える」「寄付が集まる仕組み(枠組み)」の3つが重要と思われる。

(3) 最近の活動状況

- 最近は送迎事業などの回数を増やすのではなく、事務局強化をはかるようにしている。中長期を見越しての基盤づくりが重要と考えている。専属で2名をつけてスタッフ研修も実施している。これらにより、村島代表本人が受付や配車にリソースを割かないで済むようになってきている。
- 2019年、2020年の2年間、Reraはトヨタ・モビリティ基金の「地域に合った移動の仕組みづくり」の助成を受けられることになった。(活動名は「被災地復興から持続可能な助け合い送迎への移行を目指した、住民主体の仕組みづくり」。トヨタ・モビリティ基金では1件あたり最大3,000万円の予算がつく。) Reraではほぼ初めての、単年

度ではない（2年連続した）助成金事業となる。

（参考）トヨタ・モビリティ基金¹⁸

人口減少と高齢化に直面する日本において、地域公共交通の縮小による移動困難者の増加が懸念される中、情報技術の活用や、地域の様々な分野（交通、福祉、教育、医療、観光等）で活動する様々なプレイヤー（行政、市民、公共交通事業者をはじめとした企業、NPO など）による連携、さらには複数の地方公共団体の連携といった、新しい発想を取り入れ、イノベティブな移動の仕組みづくりや社会実装を行う地域を助成金により支援するもの。助成事業を通じ、各地の事例や学びを「地域に合った移動の仕組み」 Web サイトにて紹介し、同様の活動を行う方々にとって情報共有の場を提供することを目指している。

助成対象団体：NPO 等の市民団体、地方公共団体、民間企業、各種法人

助成対象事業：地域の移動課題の解決を目指す、以下の内容を含む事業

- (1) 複数の分野のプレイヤーが連携するための体制を形成する
- (2) 対象地域の市民と移動課題を共有する機会（広報活動やワークショップ等）を用意する
- (3) 対象地域において車両を用いた運行を行う
- (4) 本助成対象事業に関する明確な達成目標があり、達成状況の確認を行う
- (5) 本助成期間終了後の維持継続案がある、もしくは維持継続に向けて検討を行う

助成金額：対象となる事業内容を全て含む活動の場合は 300 万円～3,000 万円

選考基準：

- ① 住民の意向に合致した、地域の移動課題の解決に貢献する活動である
- ② 情報技術の活用や、新しい発想や先駆的な概念やスキームを取り入れている
- ③ 地域や全国の他の団体に波及し、モデルとなりうる
- ④ 対象となる事業内容が含まれている

応募用紙：

- ◇ 活動概要には想定される成果・成果物、受益者などを記載。
- ◇ 活動計画（詳細）には、活動の目的、活動で取り組む移動の課題、移動の課題の解決に向けた具体的な活動内容、地域住民と移動課題を共有する方法、助成終了後の維持継続計画などを記載。
- ◇ 達成目標として、実施項目ごとに、目標、達成状況の確認方法、現状、目標値（3 か月後、6 か月後、1 年後、1 年半後、2 年後）を記載。

- 「被災地復興支援」の色の強い Rera の活動は、受けられる助成金や補助金のほとんどが東日本大震災の復興支援のための助成で、1 年間のみというものであった。毎年、採用していただいても 1 年度で終了、翌年のことは誰にも分らない、といった状況でこれまで続けてきた。
- 現在 Rera が受けている「被災地復興」の助成金や補助金“そのもの”が、2020 年度で終了する可能性が高い。震災から 10 年という、いわゆる「復興期間」の終了に合わせて、被災地の NPO 活動には大きな“区切り”が予測されている。
- したがって、運営がなんとかできている 2020 年度が終わるまでに、できる限り持続性の高い運営の形態を作っていきたいと考えている。そのために、「地域に合った移動の

¹⁸ トヨタ・モビリティ基金 募集要項 <http://min-mobi.jp/>

仕組み」づくりを進めている。

- 収入と支出のバランスを少しでも改善させ、助成金や補助金がなくなったり減少したりしても続く方法を模索している。専門家の先生に相談しながら、図 4-8 に示すような Rera の活動の形を見直し、再構築していこうとしている。2019 年度はそのための調査を行う予定になっている。

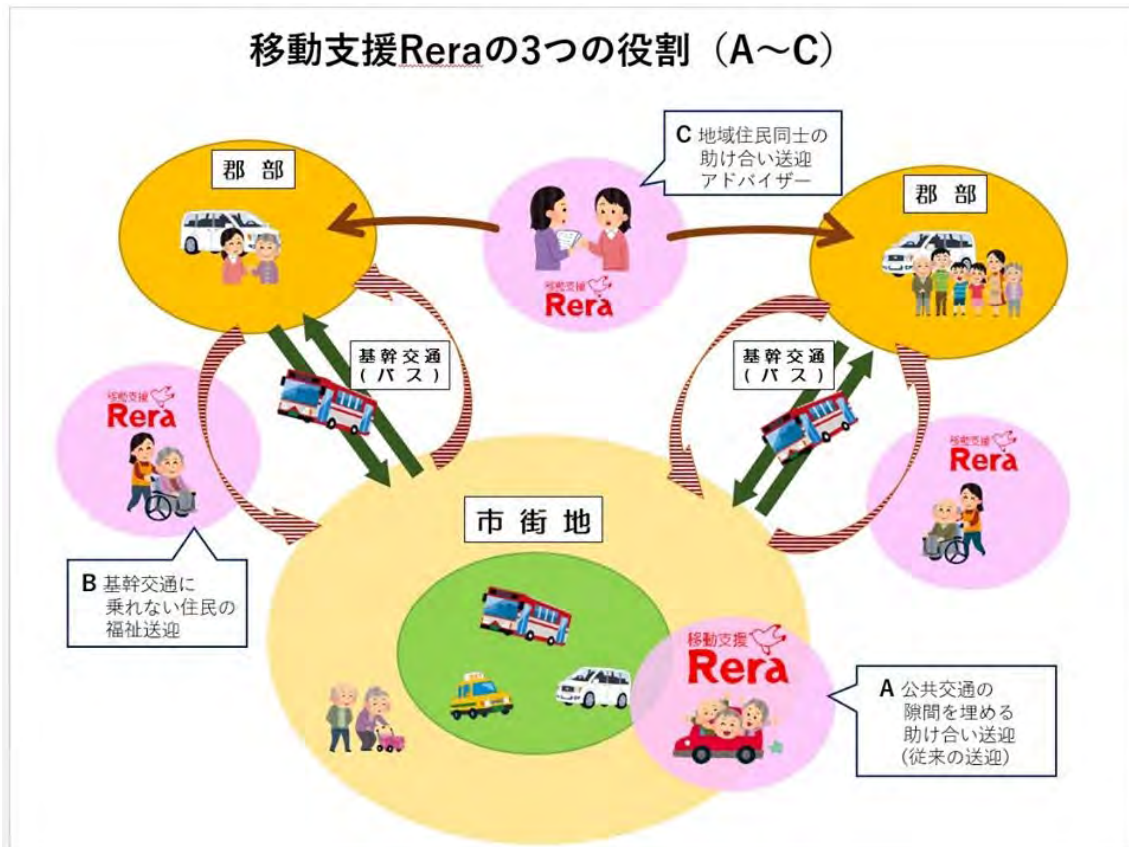


図 4-8 移動支援 Rera の 3 つの役割

出典) 移動支援 Rera facebook (2019 年 10 月 3 日)
<https://www.facebook.com/pg/ishinomaki.rera/posts/>

- 付き添いお出かけ送迎 (月 1 回) は好評で、この前は 36 人で大崎に行ってきた。
- 2017 年 11 月から実施しているミニ生活支援 (庭の草取りや枝払い、電球交換など) も安定的になってきている。
- レラ農園 (生きがい交流ミニ農園。月に数回、希望する利用者を畑に送迎) も利用者の満足度は高く、大根や落花生を育てている。
- 福祉有償運送¹⁹の検討も進めている。山形県に先行事例があり勉強会を開いている。また、採択されたトヨタ・モビリティ基金の事業内で、福祉有償運送の実証実験を行っていく。(図 4-9 参照)

¹⁹ NPO 法人や社会福祉法人などが、障害者や高齢者など一人で公共交通機関を利用することが困難な方を対象に行う、ドア・ツー・ドアの有償移送サービス。

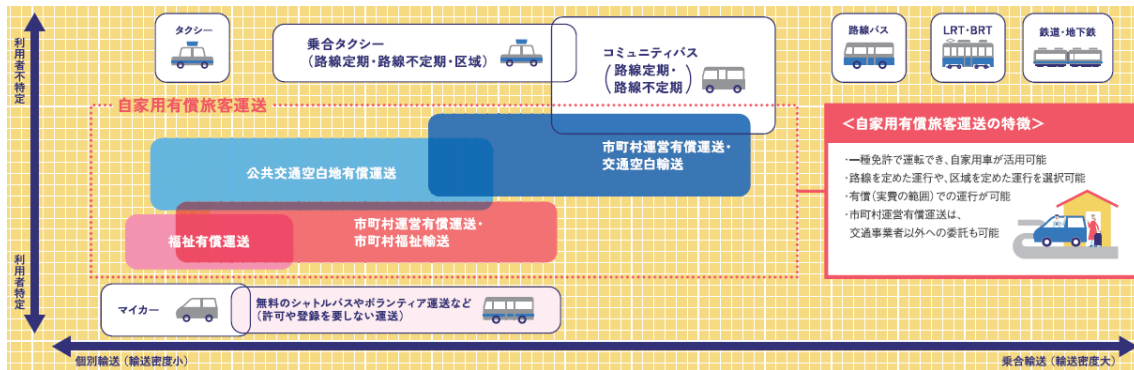


図 4-9 福祉有償運送の位置づけ（利用者特性と輸送密度による分類）

出典)「みんなで作る地域に合った移動の仕組み」～自家用車を活用した「自家用有償旅客運送」導入ガイドブック～ <http://min-mobi.jp/>

- 送迎を行うドライバーの可能性について、プロのドライバー、セミプロのドライバー、ボランティアのニーズをどのように組み合わせるとよいか検討しているところである。
- 人工透析患者の送迎ニーズは相変わらず高く、手持ちの車両（8台）では手に余る状況である。
- 移動について考えるアイデアソンイベントに参加したことがきっかけで企業との連携が深まり、研究会を発足して2回開催した。

表 4-5 2018年度の送迎集計

	合計	月平均	日平均
送迎人数	16,345人	1,362	60
送迎回数	13,368回	1,114	49
スタッフ数	2,194人	183	8.0

出典) 特定非営利活動法人移動支援 Rera 2018年度事業報告書より作成
<https://www.pref.miyagi.jp/uploaded/attachment/756939.pdf>

(4) 今後の事業活動の方針や方向性

- 今後は、採択されたトヨタ・モビリティ基金の事業内で、福祉有償運送の実証実験を行っていく。一年目の今年はアンケート等の調査をし、来年に実証実験をする予定。
- いわて地域づくり支援センターなど専門家の先生に相談しながら、Reraの全体の枠組みづくりを進める。現在は山下地区の町づくり協議会などでプレゼンしたり、図 4-10に示すような暮らしと交通に関するアンケート調査を実施しているところである。

【用紙① マイカーを持っていない方用】 石巻地域の「暮らしの足」を考える協議会

くらしと交通に関するアンケート調査

私たちは、石巻地域の車やバスなどによる外出が十分に足りているか、改善点があるか、免許返納や将来への不安についてなどを調べて、地域の皆さんや石巻市などと一緒に「より良いお出かけ環境」について考えるために、アンケート調査をおこなっています。みなさまの声をどうか聞かせて下さい。

※アンケートの回答結果については、本調査以外の目的には使用しません。

石巻地域の「暮らしの足」を考える協議会
(移動支援 Rera、日本カーシェアリング協会、まちの乗り合い所うめばだけ、一歩を楽しむ石巻、ウィアーアワン北上)

** 当てはまる番号に○を付けてください。「その他」を選んだときは()の中に具体的に書いてください**

1 あなたご自身について

質問1 あなたご自身について、当てはまるものを選んでください。

性別	1. 男性	2. 女性							
年齢	～20代	30代	40代	50代	60～64歳	65～69歳	70～74歳	75～79歳	80歳以上
(主たる)職業	1. 無職	2. 会社員・公務員	3. 自営業	4. その他()					
お住まいの地域	(例: 石巻市大街道、石巻市稚生町 など)								
介護保険の介護度	なし・わからない・要支援(→程度に○ 1 2) 要介護(→程度に○ 1 2 3 4 5)								
障害等級	なし 1 2 3 4 (→障害の種類を記入)								
歩行や体の状態(あてはまるものすべてに○)	1. 杖・歩行器・手押し車を使っている 2. 車いすを使っている 3. 目が不自由 4. 耳が不自由 5. 車の乗り降りに介助が必要 6. 歩くとき痛みや疲労がある 7. 特に問題ない 8. その他()								
同居家族の人数	(自分を含めて) 人								
世帯の構成	1. 単身世帯(ひとり暮らし) 2. 一世代世帯(夫婦のみ) 3. 二世帯世帯(親と子) 4. 三世帯世帯(祖父母と親と子) 5. その他()								
自宅にある乗用車の台数	持っていない・1台・2台・3台以上								

質問2 あなたは、現在自動車の運転免許を持っていますか?

運転免許	1. 持っている	2. 持っていたが、返納した(返納した年齢 歳)	3. 持ったことがない
------	----------	--------------------------	-------------

- 1 -

【用紙② マイカーを持っている方用】 石巻地域の「暮らしの足」を考える協議会

くらしと交通に関するアンケート調査

私たちは、石巻地域の車やバスなどによる外出が十分に足りているか、改善点があるか、免許返納や将来への不安についてなどを調べて、地域の皆さんや石巻市などと一緒に「より良いお出かけ環境」について考えるために、アンケート調査をおこなっています。みなさまの声をどうか聞かせて下さい。

※アンケートの回答結果については、本調査以外の目的には使用しません。

石巻地域の「暮らしの足」を考える協議会
(移動支援 Rera、日本カーシェアリング協会、まちの乗り合い所うめばだけ、一歩を楽しむ石巻、ウィアーアワン北上)

** 当てはまる番号に○を付けてください。「その他」を選んだときは()の中に具体的に書いてください**

1 あなたご自身について

質問1 あなたご自身について、当てはまるものを選んでください。

性別	1. 男性	2. 女性							
年齢	～20代	30代	40代	50代	60～64歳	65～69歳	70～74歳	75～79歳	80歳以上
(主たる)職業	1. 無職	2. 会社員・公務員	3. 自営業	4. その他()					
お住まいの地域	(例: 石巻市大街道、石巻市稚生町 など)								
介護保険の介護度	なし・わからない・要支援(→程度に○ 1 2) 要介護(→程度に○ 1 2 3 4 5)								
障害等級	なし 1 2 3 4 (→障害の種類を記入)								
歩行や体の状態(あてはまるものすべてに○)	1. 杖・歩行器・手押し車を使っている 2. 車いすを使っている 3. 目が不自由 4. 耳が不自由 5. 車の乗り降りに介助が必要 6. 歩くとき痛みや疲労がある 7. 特に問題ない 8. その他()								
同居家族の人数	(自分を含めて) 人								
世帯の構成	1. 単身世帯(ひとり暮らし) 2. 一世代世帯(夫婦のみ) 3. 二世帯世帯(親と子) 4. 三世帯世帯(祖父母と親と子) 5. その他()								
自宅にある乗用車の台数	持っていない・1台・2台・3台以上								

- 1 -

図 4-10 暮らしと交通に関するアンケート調査票 (一部抜粋)

出典) 特定非営利活動法人移動支援 Rera 提供資料

4.2.2 特定非営利活動法人チャリティーサンタ（東京都）

(1) 年度ごとの経常収益および経常収益源の割合

年度ごとの経常収益を表 4-6 および図 4-11 に示す。2016～2017 年度においては 2,500 万円前後で推移している。

表 4-6 特定非営利活動法人チャリティーサンタにおける収益の変遷（法人格取得以降）

	受取会費	受取寄付金	受取助成金等	事業収益	その他	経常収益計
2017年度	449,080	9,759,128	5,788,902	7,426,336	2,737	23,426,183
2016年度	479,600	17,974,087	1,000,000	6,895,797	4,525	26,354,009
2015年度	523,720	6,076,549	2,853,628	11,114,791	603	20,569,291
2014年度	491,800	4,981,842	0	8,301,459	365	13,775,466

出典) 各年度の活動計算書をもとに作成

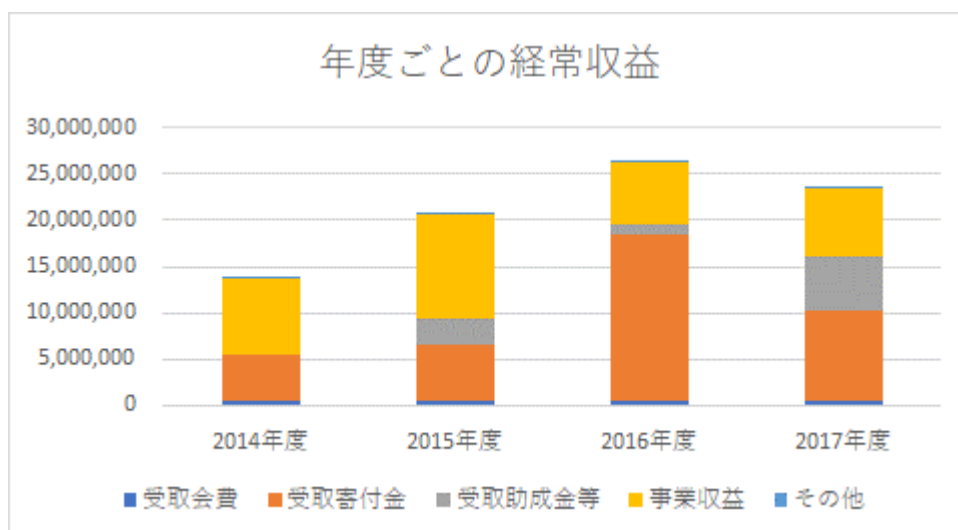


図 4-11 年度ごとの経常収益（特定非営利活動法人チャリティーサンタ）

出典) 各年度の活動計算書をもとに作成

また、年度ごとの経常収益源の割合を図 4-12 に示す。寄付金の割合が高く、2016 年度には 68.2%を占めている。

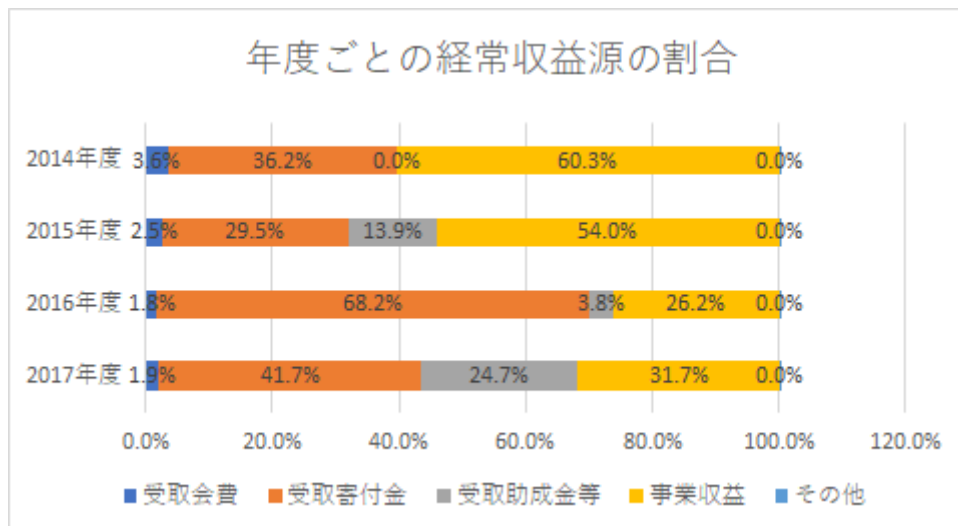


図 4-12 年度ごとの経常収益源の割合（特定非営利活動法人チャリティーサンタ）

出典) 各年度の活動計算書をもとに作成

(2) 国等の補助金に依存しない経営（資金調達）についての方針・行動

- 2014年に法人格を取得したが、その理由としては企業とのコラボレーションが必要となり、認定NPOの寄付控除などが念頭にあった。
- 2014年は清輔代表を有給にしようと計画して、出来ることをいろいろやった。今から思うと賭けに近い状況だった。
- 2015年度は被災地関連の子ども向け自然体験プログラムを行った（以降継続）。
- 2016年度は寄付金が大幅に多くなっているが、これは熊本地震に関連する個人から寄付に加え、貧困家庭向け取組に対する外資系企業グループからの大口の寄付が重なったためである。
- この頃から寄付集めに重点を置くようになった。これにはサンタ活動による一人数千円の寄付も含まれる。寄付金はじわじわ増えていくもので、一気に増えることはあまりない。
- 自分たちの取組を知ってもらおう工夫として、調査と広報に力を入れた。
- 調査については、「子どもたちのクリスマス格差」を世の中に発信するために、日本で初めてとなる子育て家庭におけるクリスマスやサンタクロースへの関わりを調査&分析した「サンタ白書」を2016年に発行している（図 4-13 参照）。このサンタ白書を発行することで、ルドルフ基金などの取組を知ってもらい、チャリティーサンタだけでなく企業や多くの人の協力によって、日本中の子ども達にサンタクロースとの思い出と夢を届けていくことを目指している（図 4-14 参照）。調査には、データ分析を専門とする外部のコンサルタントがプロボノとして協力してもらった。調査をしようと思ったきっかけは、外部研修を受けた際にメンターだった方からの助言による。この白書発行を通じて、清輔代表理事は、これまで肌感覚でしか伝えられなかった活動の意味に対して、客観的なデータをもとに、ロジカルに語るができるようになり、「自団体が対象としている人々の背景や環境を知ることから団体としての次の一歩が見えてくる

のでは」と述べている²⁰。



<目次>
はじめに
第1章「日本におけるクリスマス・サンタクロース」
第2章「子育て家庭のクリスマス・サンタクロースの実態」
コラム「サンタさんのクッキーとミルク」
第3章「経済状況にみるクリスマス格差」
コラム「経済格差があっても、影響がなかったプレゼント購入金額」
第4章「チャリティーサンタとは1万人に届けてわかったこと」
実際のエピソード集
付録
基礎集計データ
アンケート調査票見本
Special Thanks
おわりに
本白書の発行にご協力いただいた皆様・発行者データ

図 4-13 サンタ白書の表紙と目次

出典) 日本初！日本のクリスマスとサンタクロースに関する調査データ『サンタ白書』発行！
<https://www.charity-santa.com/project/santa-whitepaper/>

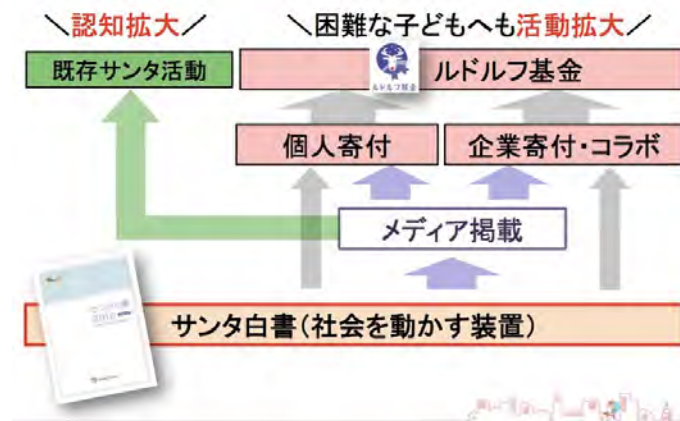


図 4-14 サンタ白書を通じた取組の狙い

出典) 全ての子ども達にサンタクロースの体験を届けたい《サンタ白書プロジェクト 2016》
<https://camp-fire.jp/projects/view/12778>

- 広報については、出来上がったサンタ白書を全国のメディアに郵送するなどこまめに動いた。また、知人に現役の放送作家がおり、その伝手でテレビ業界にもコンタクトすることが出来た。広報で大事なものは、届ける対象の設定、打ち出し方、エビデンスである。

²⁰ 出典) 【開催報告】事例は語る：チャリティーサンタの”サンタ白書”発行による劇的ビフォーアフター～白書のプレゼンを通じて、団体のプレゼンスを高め、素敵なおプレゼントを贈る～(日本財団・CANPAN・NPO フォーラム)2017年6月21日(水)午後・東京
<https://blog.canpan.info/cpforum/archive/938>

- このような取組を 2016～2017 年にかけて地道に行ったこともあり、メディアに取り上げられるようになり、信用力を高める武器となった。そこからは、長期的に取り組めるような枠組みを構築することに注力してきた。

(3) 最近の活動状況²¹ ※九州での活動状況

＜厳しい環境に置かれている家庭の子供たちへ、クリスマスの時期に絵本を届ける社会貢献活動「ブックサンタ²²」＞

- 経済的な理由や病気、災害などで厳しい環境に置かれている家庭の子供たちへ、クリスマスの時期に絵本を届ける社会貢献活動「ブックサンタ」が全国に広がっている。当初は関東中心だったが、3年目の2019年は参加書店が34都道府県282店に拡大。九州では福岡のほか佐賀、大分、鹿児島計32店舗が支援の輪に加わり、子供たちに「夢」をプレゼントする。
- ブックサンタは、活動に参加する書店で子供に贈りたい絵本を選び、支払時に「ブックサンタをお願いします」と店員に一声掛ければ寄付される仕組み。本が贈られる対象は0～10歳で、研修を受けたボランティアのサンタがクリスマスに合わせて申し込みのあった家庭や施設に直接届ける。寄付者はステッカーがもらえ、後日、子供たちの喜びの音が寄せられたホームページ（HP）も閲覧できる。
- 清輔代表が2008年、保護者から預かったメッセージやプレゼントを子供たちに手渡し取り組みを開始。これまでボランティア約1万5千人が、延べ約3万2千人の子供たちに楽しい思い出を提供してきた。2015年以降は寄付金で被災地や貧困家庭の子供たちを支援してきたが、2017年に新しい社会貢献としてブックサンタを始めた。
- 昨年は2,180冊が集まり、約1,400人の子供に届けた。今年は母子家庭を支援するNPO法人や児童福祉施設など40団体と連携しており、2,500冊が目標。福岡市のジュンク堂書店や丸善など大手書店も新たに参加。福岡県筑紫野市の積文館書店筑紫野店ではPRポスターが飾られ、3冊が寄付された。

＜ルドルフ基金プロジェクト＞

- 2008年より行っている通常のサンタクロース訪問によるチャリティー活動で得た寄付金で、図4-15に示すように、厳しい環境の中にある子ども達へ無償でのサンタクロース訪問とプレゼント提供を行う取組。
- 困窮家庭への訪問（サンタクロースからの手紙郵送含む）に関する2018年実績は、364家庭（1,291人）にのぼる。2018年は西日本豪雨を受け、急に経済的・精神的に不安定になってしまった家庭に対しても訪問や支援を行った。上記の数字のうち、被災家庭101家庭にサンタクロースを贈り、881人の子どもたちに思い出とプレゼントを届けた。

²¹ 西日本新聞 社会面 上野洋光：あなたも誰かの絵本サンタに 厳しい環境の子にプレゼント 参加書店、九州も続々（2019年11月19日）<https://www.nishinippon.co.jp/item/n/560726/>

²² <https://booksanta.charity-santa.com/>

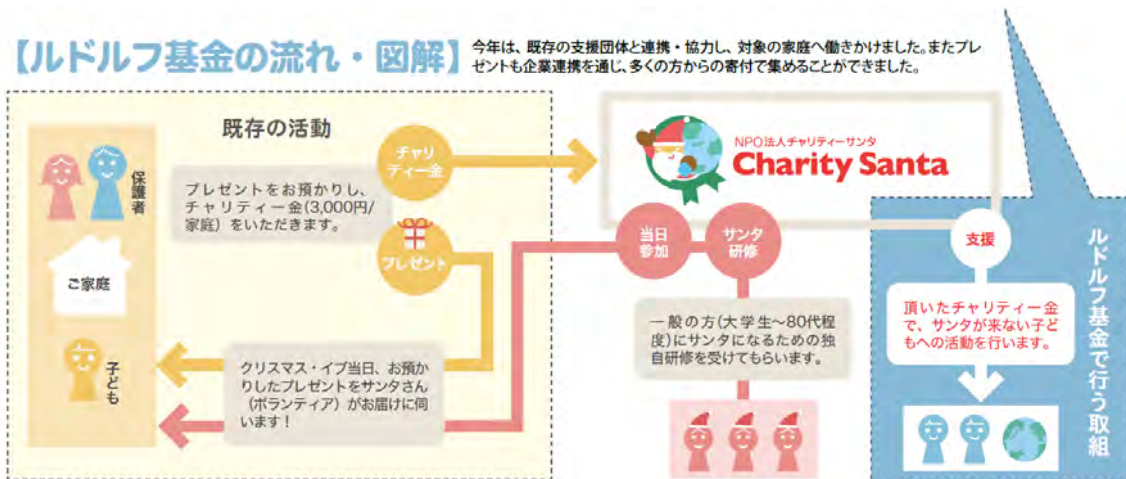


図 4-15 ルドルフ基金の流れ

出典) ルドルフ基金実施報告書 (2018年度) :
https://www.charity-santa.com/about/performance_reporting/

(4) 今後の事業活動の方針や方向性

- 全国にある大手書店との連携もきまり、全国的な企業連携がすすんでいる。
- 2019年は地方政令指定都市（岡山市）と協力し、ひとり親家庭の体験についてのニーズを探る調査を進めている。この調査結果を活用しつつ、2020年はプログラムをつくりたい。目標は岡山市と一緒に公募型共同事業を構築することである。9歳までの子どもがいる一人親を対象にアンケート調査を行った。将来的には、自治体において通常施策となることを目指している。クリスマス以外の非日常の思いや体験を、地域の企業や団体とともに、子どもたちに届けたいと考えている。
- 2020年の春頃を目途に、団体のビジョンやミッションの見直しをはかる予定である。
- 経済状況の厳しい家庭に知ってもらうには手間が非常にかかるため、今後は地域の支援団体との連携も積極的にはかっていく予定である。

4.2.3 認定 NPO 法人 D×P（ディーピー）（大阪府）

(1) 年度ごとの経常収益および経常収益源の割合

年度ごとの経常収益を表 4-7 および図 4-16 に示す。2015 年度に寄付金および事業集積が大幅に増加している。また、寄付金は年度ごとに増えており、2018 年度には 5,500 万円を超えている状況である。

表 4-7 認定 NPO 法人 D×P における収益の変遷

	受取会費	受取寄付金	受取助成金等	事業収益	その他	(単位：円) 経常収益計
2018年度	10,000	55,333,833	13,390,607	9,215,174	850,904	78,800,518
2017年度	40,000	47,196,189	8,703,870	7,165,417	95,918	63,201,394
2016年度	25,000	34,132,307	7,524,000	8,437,444	286	50,119,037
2015年度	40,000	17,645,544	800,000	12,914,417	1,911	31,401,872
2014年度	35,000	9,529,275	4,216,000	8,156,092	536	21,936,903

出典) 各年度の活動計算書をもとに作成

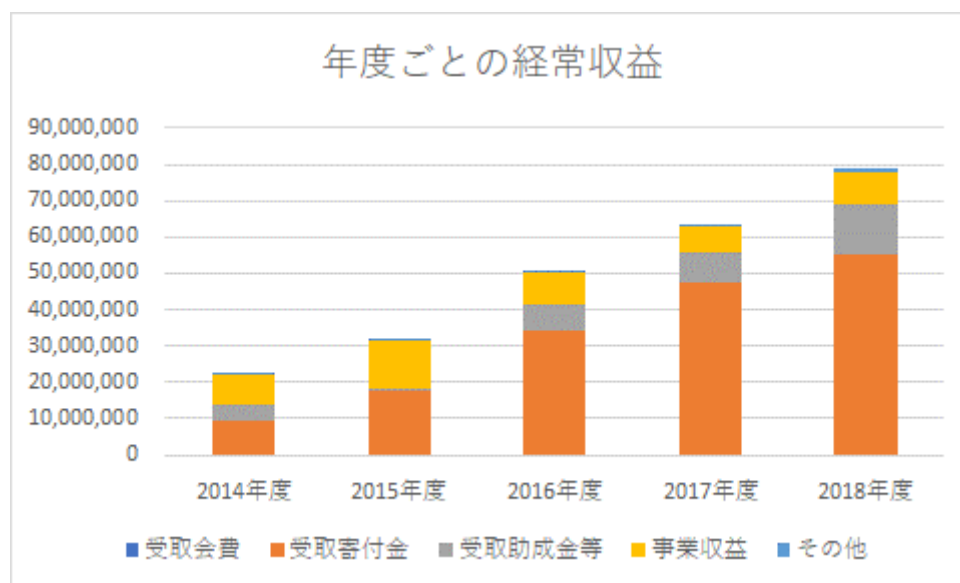


図 4-16 年度ごとの経常収益（認定 NPO 法人 D×P）

出典) 各年度の活動計算書をもとに作成

また、年度ごとの経常収益源の割合を図 4-17 に示す。寄付金の割合が高く、2016 年度以降は 7 割前後を占めている。

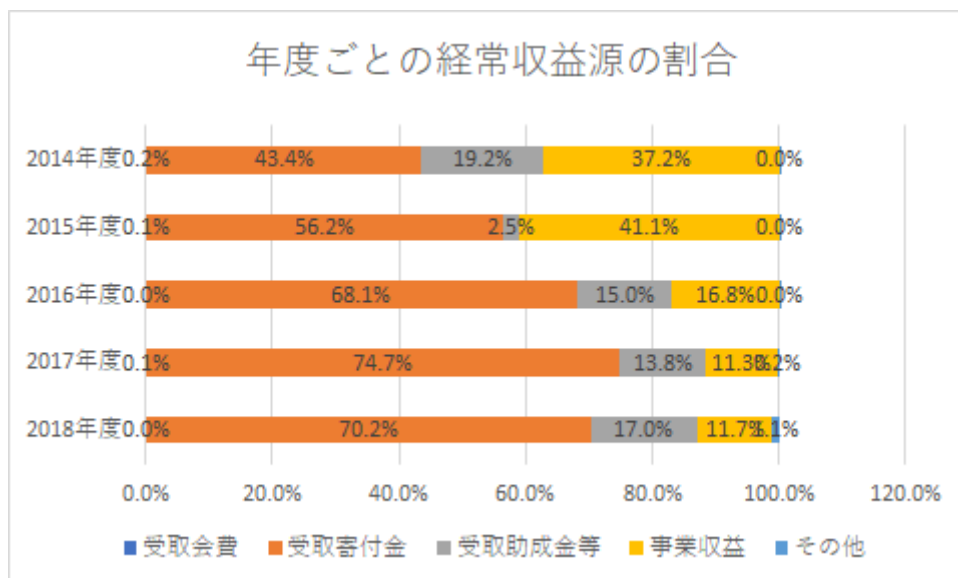


図 4-17 年度ごとの経常収益源の割合（認定 NPO 法人 D×P）

出典）各年度の活動計算書をもとに作成

(2) 国等の補助金に依存しない経営（資金調達）についての方針・行動

- 2010年に設立し（NPO 法人としての認証は 2012 年、認定 NPO 法人の取得は 2015 年）、2013 年からは学校中退予防コンサル事業を始め、2014 年からは定時制校へ参入した。2015 年に経営規模が大きくなり、事業収入と寄付金が半々の状況になった。この時、理事長は今後の方針として寄付金を重視することを決めた。
- 2013 年よりマンスリーサポーター制度（クレジット決済可）を開始して 30 名ほどが活用した（図 5-1 参照）。御礼として活動報告やメルマガを配信した。
- その後、今井理事長のメディア露出が増えるとともに寄付金も増大していった。講演やイベントの度に寄付金のお願いをしてきたことが効果を発揮していると思われる。
- また、2014 年頃より寄付営業シートを作成して、寄付をしてくれそうな対象をリスト化して地道な営業活動も継続している。そのためのロジックモデルを含めた説明資料も作成している。アンケートやヒアリングも実施して、なぜ寄付してくれたのか？が伝わるように言語化することも努めている。
- 2018 年からはオンラインでも寄付が出来るようにもしている。
- 近畿ソーシャルビジネスコンペ 2012 の一般部門にて「準グランプリ」を受賞したり、2015 年には第 5 回地域再生大賞 優秀賞や CB・CSO アワード 2015 にて「優秀賞」を受賞するなどにより知名度も向上している。

(3) 最近の活動状況

- 2018 年度、D×P では 894 名の高校生と関わった。卒業後の進路のサポートをする「ライブエンジン」を 4 校で実施。学内に安心できる居場所をつくる「いごこちかふえ」は 2 校で実施することになり、「クレッシェンド」は 15 校で実現。LINE@などのオンライン上でのサポートもはじめた。（図 4-18 参照）



図 4-18 認定 NPO 法人 D×P における取組

出典) 認定 NPO 法人 D×P 2018 年度 活動報告書

- 2018 年度は D×P のサービスを導入する学校を増やさず、複数のサービスを導入する学校を増やした。クレッシェンド単体ではできなかった進路に向けたアプローチや、日々変わる生徒同士の人間関係の把握など、様々なことができるようになった。2019 年度は、2 つ以上のサービス導入校を 6 校に増やし、学校別に担当者を設けた。クレッシェンド、いごちかふえ、ライブツアーの運営を、1 人の学校責任者と担当スタッフが話し合っていくことで、よりサービス間の相乗効果を生み出せるようになった。
- 年度途中の 12 月より新しくいごちかふえを導入した高校では、2019 年 3 月までに 3 回開催し、実数 43 名・延べ数 88 名が訪れた。在校生の 46.2%が訪れていることになる。
- 学生向け SNS と連携し、不登校・引きこもりなど学校では出会えない 10 代からの LINE 相談を行っている。約 460 名が登録しており、チャットもこれまでに 6,800 回ほど行っている。
- 課題の一つは図 4-19 に示すように卒業後のコミュニティの維持である。これまで取り組みを続けるなかでわかってきたのは、卒業後に頼れる人や場所が激減し、早期退職につながったり、適切な福祉の支援が受けられずに孤立していくケースが多いことである。2019 年度は卒業生やコンポーザーが定期的集まる場を設け、卒業後困ったことがあった時にすぐに頼れる機会として機能させていく。

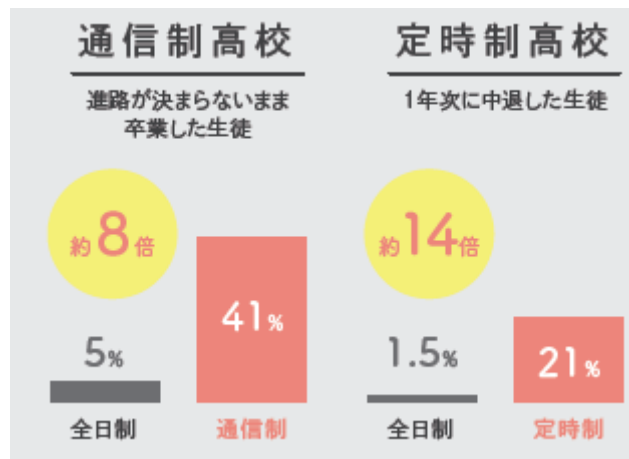


図 4-19 通信制高校および定時制高校に関するデータ

出典) 認定 NPO 法人 D×P 2018 年度 活動報告書

- また、2018 年度は、ライブラボ相談者 73 名に対して、ライブツアーの参加延べ数が 54 人と少ない結果になった。ライブツアーに繋げるための、相談業務の質向上と学校との連携、繋ぎ先の企業数に課題がある。そのため、研修の充実という観点では、より一人ひとりにあった企画・相談を行うために、社内研修を充実させる必要がある。発達障害や LGBT、児童福祉・高卒就労に関する知識を深め対応スキルを伸ばすことも重要である。また、ケース会議の充実という観点では、一人ひとりと信頼関係を築いて、それぞれにあったサポート施策を検討するケース会議を充実させ、情報共有体制を構築することも重要である。協力企業については、10 社ほどライブツアー先の協力企業があるが、業界の偏りもあり生徒の希望に添えないこともある。説明会を定期開催して、企業側へも情報の周知に努めていく。

(4) 今後の事業活動の方針や方向性

- オンライン及びオフラインともに、若者のためのセーフティネットをつくり、エンパワーメントの機能を高めたい。
- モデル校を構築してパッケージ化し、ファンドレイジングにも力を入れていきたい。
- 認定 NPO 法人 D×P の 2030 年ビジョンは「10 万人の若者が希望を持って生きるコミュニティをつくる」。学校現場やオンラインをフィールドに、様々な方と連携しながらつながる場をつくり、世の中の仕事に繋げたり、住環境をつくったりしながら、若者が「明日を生きていける」と思えるようなコミュニティを生み出していきたいと考えている (図 4-20 参照)。



図 4-20 認定 NPO 法人 D×P におけるこれからの展望

出典) 認定 NPO 法人 D×P 2018 年度 活動報告書

4.2.4 認定 NPO 法人 Homedoor（大阪府）

(1) 年度ごとの経常収益および経常収益源の割合

年度ごとの経常収益を表 4-8 および図 4-21 に示す。2015 年度に多額の助成金により経営規模は大きくなり、2016 年度からは寄付金が 2,000 万円以上で推移している。

表 4-8 認定 NPO 法人 Homedoor における収益の変遷

	受取会費	受取寄付金	受取助成金等	事業収益	その他	(単位：円) 経常収益計
2018年度	0	22,523,427	13,954,790	20,408,675	18,035	56,904,927
2017年度	0	21,509,405	870,497	27,019,262	332	49,399,496
2016年度	5,000	26,899,149	11,519,740	18,990,915	261	57,415,065
2015年度	52,340	3,421,830	20,771,500	52,424,117	1,498,806	78,168,593
2014年度	0	5,866,723	6,667,000	22,111,543	113,717	34,758,983

出典) 各年度の活動計算書をもとに作成

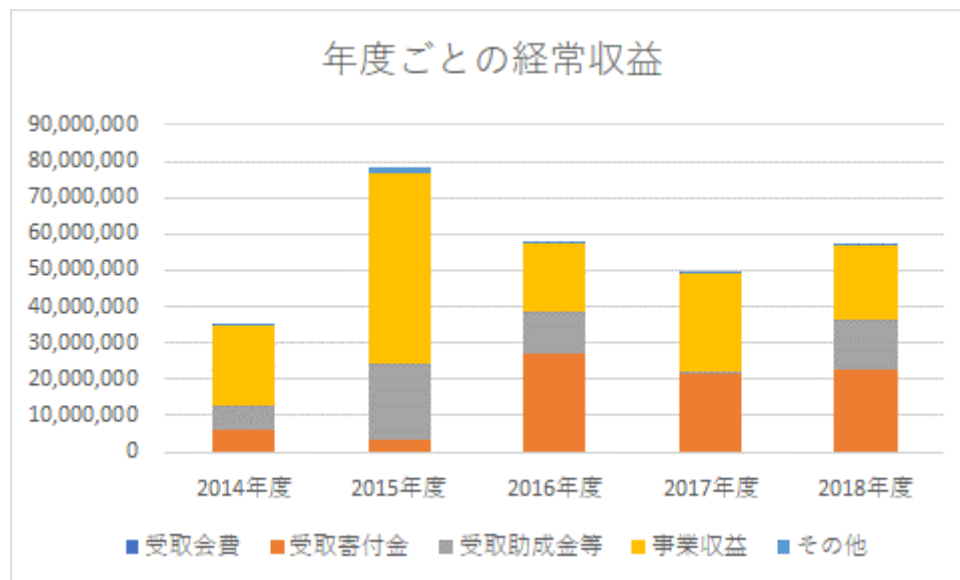


図 4-21 年度ごとの経常収益（認定 NPO 法人 Homedoor）

出典) 各年度の活動計算書をもとに作成

また、年度ごとの経常収益源の割合を図 4-22 に示す。寄付金の割合が高く、2016 年度には 4 割前後を占めている。

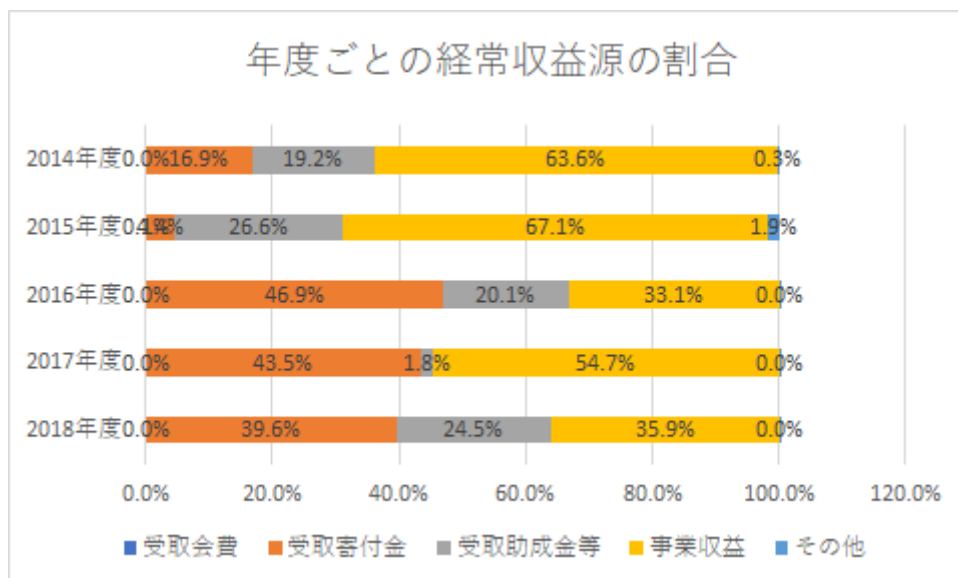


図 4-22 年度ごとの経常収益源の割合（認定 NPO 法人 Homedoor）

出典）各年度の活動計算書をもとに作成

(2) 国等の補助金に依存しない経営（資金調達）についての方針・行動

- 設立した 2010 年からの約 5 年間は、ホームレスのための仕事づくり（シェアサイクル HUBchari（ハブチャリ）など）を展開し、その後は住まいづくりにも着手している。2014 年度より事業収益が高いのはハブチャリの貢献が大きい。
- ハブチャリは、「ホームレス問題と自転車問題」という大阪の 2 大社会問題を同時に解決する仕組みとしても注目され、多くのメディアにも取り上げられた。現在では約 200 か所あり、利用者や雇用機会も増大している（図 4-23 参照）。



図 4-23 ハブチャリマップ (2019年9月20日現在)

出典) 認定 NPO 法人 Homedoor 提供資料

- また、2016 年度から寄付金が多くなっているが、寄付については法人よりも個人からのものが多い。これは、会員が約 6 万人いるメールマガジン配信者の紹介が大きい。
- このように、事業収益に加えて寄付金も増大したことから、取組の内容や成果などについてわかりやすい説明を更に心がけるようになり、図 4-24 に示すようにデータやポンチ絵を使っている。



図 4-24 「Challenge 02 選択肢を広げる」における説明（一部抜粋）

出典) 認定 NPO 法人 Homedoor : 2016 年度 年次報告書

- 2016年には実験的な取組として宿泊施設「ホームハウス」を提供してノウハウを蓄積し、2018年に居住支援施設「アンドセンター」を開設した（図 4-25 参照）。
- 開設にあたり、ホームレス状態脱出を叶える 20 部屋の宿泊施設であるアンドセンター設立 1,000 人キャンペーン（一口 1,000 円／月を負担）を実施し、2019年4月に 1,000 人を超えるサポーターを獲得した。このようにして、寄付金にて運用を可能にするかたちにすることが出来た。
- 企業とのコラボも積極的に展開している。大和リース株式会社からは駐輪管理業務委託を 3 件受託している。また、株式会社電通デジタルからの支援を受け、ストックフォト写真を活用した新たな寄付の仕組み” Snapshot taken by Homeless. “を 2019年3月22日に開始した。ホームレスの人たちにカメラマンになってもらい長い間、街・人・時間を見ている感性で撮った写真をストックフォト写真として販売している。その写真の売上をホームレスの人に還元するプロジェクトである。



図 4-25 アンドセンターの概要

出典) 認定 NPO 法人 Homedoor : 2018 年度 年次報告書

(3) 最近の活動状況

- 毎年、改善点を見直し、現場や当事者の声を元に本当に必要なサポートを生み出していき、その挑戦を図 4-26 に示す「6つのチャレンジ」と表現している。「民間でつくる新たなセーフティネット」を構築し、行政と連携することで、将来的に全国でも導入できるモデルケースをつくるのが目標である。

Homedor が取り組む「6つのチャレンジ」



図 4-26 Homedor が取り組む「6つのチャレンジ」

出典) 認定 NPO 法人 Homedor : 2018 年度 年次報告書

- 図 4-26 の「1 届ける」については、スマートフォンの普及により、フリーWiFi を利用した相談が 2017 年頃から増加していた。そこで、2018 年度は新たにコンビニのイートインコーナーや商業施設などにポスターを設置してもらうよう営業活動を行った。その結果、大阪市北区を中心に 13 店舗がポスター設置を承諾いただいた。これを見た人たちから新たに相談があり、コンビニなどでのポスター設置に大きな効果があることを実感している。(2018 年度におけるポスター掲載店舗数は 164。2018 年度の相談者のうち、Homedor を知ったきっかけがネット検索であったケースは全体の過半数を超えている。)
- 「2 選択肢を広げる」については、2018 年度に宿泊施設「アンドセンター」(20 人分の個室を用意)を開設したことで、多くの人から泊まれるか?と連絡がくるようになり、相談傾向にも変化が生まれてきている。これまで本人からの相談が大半だったが、家族

や知人が相談者を連れてくるケースや、行政や他機関からの相談が増えた。相談者の若年化が進むようになった。また、相談者全体の15%を女性が占めるようになった。

- 「3 ”暮らし”を支える」については、シャワールームやランドリーなど無料で利用できるメニューを用意しており、1日の平均来所者数は15.2人（2018年度）である。また、健康相談会の参加者はのべ44人（2018年度）である²³。
- 「4 ”働く”を支える」については、就労しながら居住支援施設「アンドセンター」に長期滞在し、その間に貯金や家探しのサポートを行っていくステップ型の支援が可能となった。HomedoorではHUBchariや駐輪管理等の仕事を用意しており、就労を希望する人に面談の上、働いてもらっている。2018年度には28人に就労機会が提供された。
- 「5 再出発に寄り添う」については、不動産会社と連携できたことで、身分証や携帯電話、保証人などのハードルがある中、50人が新たに居宅生活を開始できた。（2018年度は不動産会社5社と連携）
- 「6 伝える」については、多様化するホームレス問題を様々な手法で社会に発信していくべきと考えており、メディアに出ることや受賞することなどが当てはまる。2018年度は、ウーマン・オブ・ザ・イヤー受賞をはじめ、これまでホームレス問題と縁がなかった層にも広く情報を届けることができた。

(4) 今後の事業活動の方針や方向性

- コンビニやコインランドリー、ネットカフェなどへのポスター掲載を拡大する。
- アンドセンターの開設により、未成年を含む若年層の相談者が急増している。正規雇用の経験がない人も多く、若年層向けの生活・就労支援を行っていく必要がある。若者支援団体など他機関との連携を強化していく。
- 性別や家族構成に関係なく、相談に来る多くの人が安心できる居場所の提供を進めていく。
- 相談者が増える中、2018年度は5名のスタッフで運営していたが、求人活動を積極的に行い、組織体制の安定を図っていく予定。

²³ 認定NPO法人Homedoor：2018年度 年次報告書

4.3 ロジックモデルの成功事例に係るヒアリング

ロジックモデルの成功事例に係るヒアリングについて、資金提供団体（審査員・伴走支援者）と採択された団体（NPO等）の両方に実施している。

審査員・伴走支援者の視点としては、応募書類審査やロジックモデル作成指導より下記の項目について伺った。

- (1) 解決したい課題に関する応募団体の認識把握、掘り下げの程度
- (2) 具体的な活動の設定に関する妥当性 ※対象地域や受益者数の見込みなどについて
- (3) 活動対象の地域に起こしたい変化に関する記載内容
※活動により提供したい付加価値の設定の妥当性、有効性について
- (4) 活動終了後に期待される状況についての記載内容 ※達成目標の設定について
- (5) 助成終了後の展望に関する応募団体の認識把握、掘り下げの程度

また、採択団体（NPO等）からの視点より下記の項目について伺った。

- (1) ロジックモデルを知ったきっかけ
- (2) ロジックモデルを作成した際に難儀した点・躓いた点
- (3) ロジックモデルの良い点、活用のしどころ
- (4) 課題分析について
- (5) 活動内容について
- (6) アウトカムや指標の設定について
- (7) 活動終了後の展望について

以下ではそれぞれのヒアリング結果を整理して示す。なお、個人情報保護等の観点より、発言者個人が特定しにくいように、項目別にまとめている。

4.3.1 資金提供団体（審査員・伴走支援者）

(1) 解決したい課題に関する応募団体の認識把握、掘り下げの程度

- 福島県の場合は、原発関連の事情もあり、目の前の問題に対処しようとするタイプの応募が多い。分野としては、農業系が多く、子ども支援や放射線対応が続く。
- 審査側としては、受益者のニーズの深堀を求めている。採択されない団体の特徴としては、一般論の分析で終わっていたり、問題点の構造の分析が出来ていないことが挙げられる。
- 読み手である審査員の共感を得られるような説得力ある内容であるかを意識してほしい。
- 不採択のケースでは、朽ち始めている昔のニーズのままの認識の団体が多く見られる。

(2) 具体的な活動の設定に関する妥当性 ※対象地域や受益者数の見込みなどについて

- 多くの応募は地域規模や人員を狭く設定しているが、南会津町のベルフォンテが採択された転入女性が暮らしやすい福島づくりプロジェクトは、全国展開していいくらいのモデルと思われる。

- 活動のアウトプットは概ね良いのだが、内容が計画的に実行可能なものになっているかが採択／不採択の境界になる。
- 問題点の構造と活動の連動性が適切な設定になっているか、何を目指して何をするのかが明確になっていないといけない。
- 「何をサービスとして提供したいのか？」が明示できないといけない。これは価値提供をサービスに変換する作業となる。

(3) 活動対象の地域に起こしたい変化に関する記載内容 ※活動により提供したい付加価値の設定の妥当性、有効性について

- 対処療法的な内容が多く、「先の先まで」考えると良い。地域の NPO 同士で連携することも検討すべきで、審査側から見るとマッチング可能な案件もある。
- ロジックモデルの中身が中期計画の内容になってしまっているケースもある。
- 社会課題の解決を目指す事業（NPO など社会起業）の経営の骨子の考え方であるセオリー・オブ・チェンジ²⁴をもとに作成してほしい。長く書く必要はない。
- アウトカムの中では中期アウトカムの作成は難しい。ミッションとつなげつつも影響が及ぶ範囲で測定可能なものを設定することになる。
- 団体の規模や資金規模によりアウトカムの内容は異なってくる。きれいなだけのロジックモデルは不要。ロジックモデルの中身だけを見ているのではなく、ロジックモデルに出てこない大事な事項も審査側は見ようとしている。
- マイルストーンを含めた事業プロセスが設計できていないケースが多い。悪い例としては一般論ばかり論じるものが挙げられる。審査員としては「内容が薄い」と感じる。
- 事業開発を主目的とする助成プログラムの場合は、特に初期のアウトカムを重視して審査している。※一般的にはアウトプットの質も重視するが、審査における優先順位が異なってくる。

(4) 活動終了後に期待される状況についての記載内容 ※達成目標の設定について

- ふくしま未来基金の応募では大きく見せるような案件は少なく、現実的な内容が多い。
- 評価コストを考慮する必要があるが、受益者の変化（数や意識、行動）を自身で測れるようにしてもらいたい。指標は売上などに留まるものではない。
- 事業開発を主なミッションとする助成プログラムの場合、事業の拡大性（スケーラビリティ）が主要な観点になる。その中でサービスとコストのバランスが求められる。

(5) 助成終了後の展望に関する応募団体の認識把握、掘り下げの程度

- ふくしま未来基金における応募では、助成終了後の展望として良いものはなかなか出てきていない。
- このような状況もあるため、公益財団法人パブリックリソース財団では、「ふくしま未

²⁴ 「どんな社会課題（システミック・プロブレム、社会システムの不備）に向き合い」「どういう未来像（『究極成果』）を目指し」「どんな因果関係で社会状況を変化させていくのか」「定量的にどんな目標を掲げるか」を定義する。

来基金」の一環として、2016年7月より、未来を志向した夢のあるプロジェクトを構想し実現する有為な「人材」を育成・支援することを目的に、「ふくしま志高塾」を開講している。

- また、一般社団法人ふくしまチャレンジはじめっぺを事務局とするふくしま復興塾では、福島未来を担う若者向け人材育成プロジェクトを実施。2013年5月に第1期がスタートし、現在では第7期に入っている。最大の強みは、これらOBとメンター・発起人を含めた大きなネットワークである。
- 受益者と目指す Social Change とのつながりをどうするかが鍵になる。
- 団体や事業の拡大に伴って必要となる仕組み化（ルールづくり等）やパートナー構築が重要となる。

4.3.2 採択された NPO 等

(1) ロジックモデルを知ったきっかけ

- 経営者として必要な知識やスキルを棚卸し、マネジメント・経営や財務（簿記）、カウンセリングなどについて習得するべくセミナーなどを受講した。その中でロジックモデルを知った。
- 予算調達に関連するスキルの習得を目指した時にロジックモデルを知った。
- 前職で社会的インパクトについて触れる機会があり、その時にロジックモデルを知った。その後、トヨタ財団でのロジックモデル作成ワークショップにも参加した。

(2) ロジックモデルを作成した際に難儀した点・躓いた点

- 複数のメンバーでロジックモデルを作成した際、バックキャストの必要性（時間軸の捉え方）について意識の差が見られた。
- メンバー3人でロジックモデルの作成を行なったが、アウトカムとインパクトの違いについての理解が異なった。

(3) ロジックモデルの良い点、活用のしどころ

- 目標と事業のギャップを埋めたり、ビジョンの共有をはかるために立ち戻るコミュニケーションツールとして有効。
- 新事業開発にも役立つ。

(4) 課題分析について

- 主要メンバーにヒアリングしながら課題を抽出した。その際、取組理由と成果（質と量）について、スポンサーが資金を出す価値があるかどうかを考慮した。併せて熱量のある表現になっているかも重要と考えている。
- 市場調査などを通じて顕在化していない需要をいかに掘り出すかが重要と思われる。
- B to S (Society)のアプローチを採る際、その意義をいかに説明できるかが重要と考え

て、バックデータとなる情報収集に力を入れた。

(5) 活動内容について

- 資金の出し手の気持ちを考えて、重点を置くべき取組は何かを考えた。そこには過去の不採択のケースからの学びがある。費用対効果の点や継続性などが挙げられる。
- 助成団体側の「手の内」を読むことが大切と考える。相手が望んでいることは何か？を明確に理解できるように努めている。過去の案件も含めて、採択された場合は、何が良かったのかを振り返ることも良い。
- 営利企業とは異なり、非営利事業では選択と集中を過度に行う必要はないが、規模が大きい場合は採算性や組織内の人事考課などを踏まえる必要がある。

(6) アウトカムや指標の設定について

- 株式会社も経営していることから、予算やスケジュールについては活動目標を数値に落とし込むことは日常的に行なっている。
- 中期アウトカムの設定が難しかった。中退率と設定したが、本活動による寄与率の算定は困難と思われる。
- アウトカムを検討するにあたってはインプットの詳細なイメージも重要。当団体では、「評価してくれる人」など7つの人材タイプを設定している。

(7) 活動終了後の展望について

- 福祉分野の場合は一過性の事業ではなく、行政などの一般施策にどう転換させるかが重要になる。
- 応募書類を作成した当時よりも現在の方が、広がりが生まれる。実際に事業を進めると、ビジョンやミッションを踏まえ、当初の受益者以外にもダイバーシティがあることがわかる。
- サービスのパッケージ化やエンパワーメントの取組、ファンドレイジングへの対応などが重要になる。

5. まとめ

5.1 NPO 等の有用な資金確保事例の収集・蓄積に関する調査結果分析（調査結果からの含意）

5.1.1 寄付金の獲得に向けた工夫

「質の高い活動」「活動等を伝える」「寄付が集まる仕組み（枠組み）」の3つが重要である。質の高い活動のためには、ロジックモデルやマネジメントに関する知識武装が求められる。活動等を伝えるためには、ソーシャルメディアやメールマガジン等の活用が望ましい。海外からの寄付を本格的に獲得しようとする際には、信頼性の高い媒体での広報が重要になる。寄付が集まる仕組み（枠組み）としては、オンライン寄付サイトの活用や、サポーター制度の設置、赤い羽根共同募金などの全国的な寄付活動を支援する取組に積極的に参加することが肝要になる。

例えば、認定 NPO 法人 D×P では、ホームページや活動報告書などを活用して図 5-1、図 5-2、図 5-3 に示すように、寄付等の実績に加えて、寄付案内や支援者へのアクション依頼、情報発信紹介などを掲載している。

Supporter

D×Pを応援して下さる皆様※順不同

		
		
		
福武 純子様		
		
		※ご寄付、ご助成、協働プロジェクト、商品や会場の無償提供、プロボノ支援でD×Pの活動にご協力いただいた企業・個人様です。

- ・ 定額寄付会員（マンスリーサポーター）：2014年3月31日時点で104名
- ・ 自由寄付を頂いた方：2014年3月31日時点で34名
- ・ コンポーザー（社会人・大学生ボランティア）：2014年3月31日時点で71名登録
- ・ プロボノワーカー（スキルを活かしたボランティア）：2014年3月31日時点で9名

法人寄付のご案内

学校スポンサー制度

ひとり親家庭出身など、経済的な事情を抱えた生徒が通う定時制課程の高校や全日制の困難校に対して、スポンサー企業・個人のご寄付によってキャリア教育プログラムを導入する制度です。

ご寄付は1口10万円から。寄付先の学校はご指定いただくことができます。

お問い合わせ先


 info@dreampossibility.com



図 5-1 活動報告書における実績と寄付案内の事例（認定 NPO 法人 D×P）

出典）認定 NPO 法人 D×P 2013 年度活動報告書

寄付で
支援

毎月定期的に寄付する

(マンスリーサポーターになる)

1日33円から、「高校生を社会で孤立させない」ためのサポートをすることができます。いただいたご寄付は通信制高校や定時制高校に通う、困難を抱えた高校生の支援に充てられます。

高校生への支援は、未来を創ることと同義です。高校生を孤立させず自分の未来に希望が持てる社会を、ともに創っていきませんか。

D×Pマンスリーサポーターになった方には

ご入会セットが届きます

1. 最新の年次報告書
2. 最新のニュースレター
3. 高校生がつくった会員カード
4. 最新のニュースクリップ

最新の活動報告が届きます

1. 限定メールマガジンのご送付
2. 活動報告イベントにご招待いたします。
3. 最新の年次報告書やニュースレターのご送付



クレジットカードでのご寄付

VISA・MASTER

D×PのWEBサイトから
直接お申込みいただけます。

D×P 寄付

検索

もしくはURLを直接入力くださいませ
[http://www.dreampossibility.com/
howtojoin/](http://www.dreampossibility.com/howtojoin/)

口座引落

入会申込書、口座振替依頼書をご郵送いたします。
メールやお電話で、資料をご請求ください。

✉ info@dreampossibility.com

☎ 06-6935-6111
(平日10時~16時)

自由な金額を寄付する

好きなタイミングで、好きな金額をご寄付いただけます。
直接お振り込みいただけます。

楽天銀行 第二営業支店
普通 7079724 (トクヒ) ディービー

お振り込みを済ましたら、ご一報下さいませ。お礼に替えて、最新の年次報告書をご送付いたします。

✉ info@dreampossibility.com

図 5-2 活動報告書における寄付支援依頼の事例 (認定 NPO 法人 D×P)

出典) 認定 NPO 法人 D×P 2013 年度活動報告書

買って
支援

リップクリームを購入する

リップ1本につき100円が寄付される
株式会社ココウェル様との協働商品です。
<http://www.cocowell.co.jp/fs/cocowell/c/cocofund>



フォトブックを購入する

通信制高校生が制作したフォトブックです。
<http://dpphotobook.webflow.com/>



行動で
支援

コンポーザーになる

高校生に関わり、「クレッシェンド」を共に創る、社会人・大学生ボランティアを常時募集しています。年2回程度、コンポーザー説明会を開催しています。


インターンをする

DxP事務局で働くインターン生を募集しています。
授業づくりを担う教職インターンと、広報・寄付を担うインターンを募集中。

募金箱を設置する

DxPへの寄付につながる募金箱を設置して下さる
店舗・団体様を募っています。

まずはメールにて
お問い合わせください

 info@dreampossibility.com

もっと
知りたい

SNSで最新情報を得る



npodxp



@npo_DxP

メールニュースで最新情報を得る

月1回、DxPの活動概要や最新のイベント情報が届きます。

「メールニュース希望」と書いてお申込み下さい



info@dreampossibility.com

イベントに参加する

DxPの活動について知る「活動説明会」
教育について学ぶ「公開型勉強会」の2つのイベントを定期開催しています。

DxP 公開型勉強会

検索 

図 5-3 活動報告書における支援者へのアクション依頼や情報発信紹介などの事例（認定NPO 法人 D×P）

出典）認定 NPO 法人 D×P 2013 年度活動報告書

5.1.2 広報力および営業力の向上

特定非営利活動法人チャリティーサンタでは、自身に取り組もうとする分野について、白書クラスの重厚な調査（第1子が3歳～12歳の子どもを持つ保護者2,062人を対象にしたアンケート調査）を実施し、その結果を全国のメディアに送付することで広報力を高めている。付加価値の高い情報を提供できると波及効果が上がる。（図5-4参照）

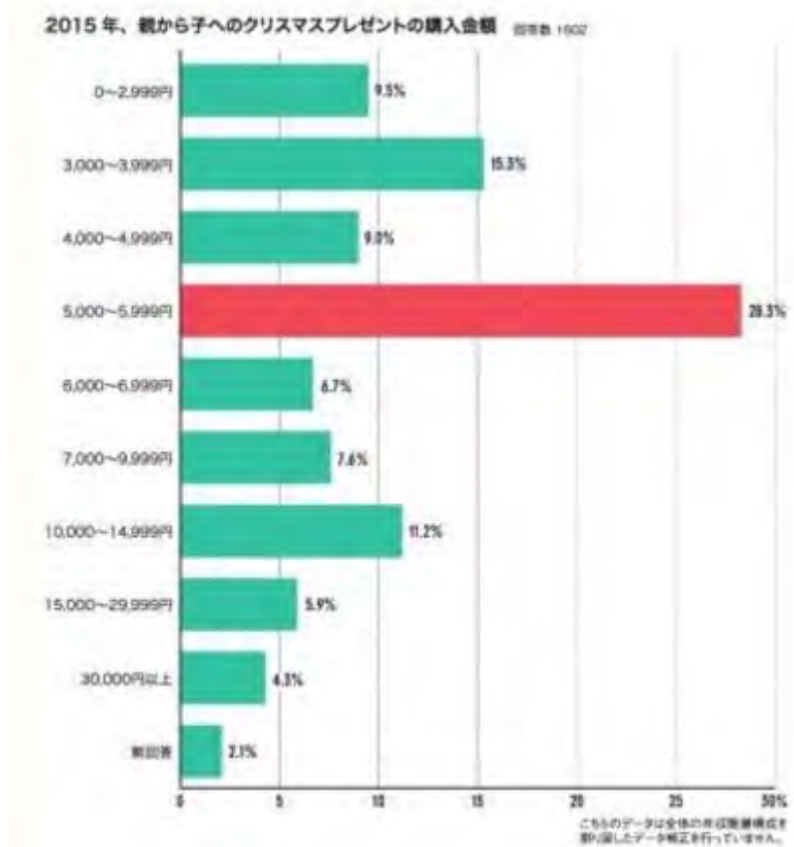


図 5-4 親から子へのクリスマスプレゼントの購入金額

出典) よその家のクリスマスプレゼント、気になる平均額…サンタ白書
2016<https://resemom.jp/article/2016/12/16/35543.html>

また、認定NPO法人D×Pでは、寄付営業シートを作成して、寄付をしてくれそうな対象をリスト化して地道な営業活動も継続している。そのためのロジックモデルを含めた説明資料も複数種類作成している。アンケートやヒアリングも実施して、なぜ寄付してくれたのか？が伝わるように言語化することも努めている。このような取組も重要である。

5.1.3 事業の発展と収益構造の改善

特定非営利活動法人チャリティーサンタにおいては、ミッションの実現に向かっているかについて、調査（サンタ白書）を実施して確認し、その結果をもとに事業の見直しをはかり、寄付金などの資金調達をはかっている。サンタ白書を作成した経緯としては、当法人の活動により、本当にサンタに来てほしいところにいるのか、行っている先を把握しているか、といった疑問があった。調査をしてみると、富裕層からの依頼が多かったことがわ

かり、その結果、立ち上げたルドルフ基金の取組に対して、本来のミッションに基づくように修正をはかっている。サンタ白書に公表された調査結果などをもとに PDCA (Plan-Do-Check-Action) サイクルを回した事例と見ることもできる。インパクト志向でもあり、ミッションに基づいた望むアウトカムを創出し、それにより寄付金などを獲得する戦略と言える。

また、特定非営利活動法人移動支援 Rera は、トヨタ・モビリティ基金を活用しながら事業全体の見直しをはかり、収益構造の再構築をはかろうとしている。認定 NPO 法人 D×P や認定 NPO 法人 Homedoor では、データを活用して課題分析をし、その結果を新たな事業の企画や既存事業の改善に活用している。

5.2 ロジックモデルの成功事例に係るヒアリング調査結果分析（ロジックモデルを踏まえた助成申請書の書き方）

5.2.1 解決したい課題に関する応募団体の認識把握、掘り下げの程度

資金提供団体は、受益者のニーズの深堀を求めている。採択されない団体の特徴としては、一般論の分析で終わっていたり、問題点の構造の分析が出来ていないケースが多いので注意する。

読み手である審査員の共感を得られるような説得力ある内容であるかを意識することが重要である。不採択のケースでは、朽ち始めている昔のニーズのままの認識の団体が多く見られる。

課題分析においては、組織内のメンバーと協議しながら課題を抽出することが望ましい。その際、取組理由と成果（質と量）について、資金提供団体が資金を出す価値があるかどうかを考慮することが肝要である。また、提案書作成時には、併せて熱量のある表現になっているかどうか確認した方がよい。

加えて、応募前に、市場調査などを通じて顕在化していない需要をいかに掘り出すかも大事である。

5.2.2 具体的な活動の設定に関する妥当性

問題点の構造と活動の連動性が適切な設定になっているか、何を目指して何をするのが明確になっていないといけない。

「何をサービスとして提供したいのか？」を明示できることが肝要である。これは価値提供をサービスに変換する作業となる。

視点を変えて表現すると、資金の出し手の気持ちを考えて、重点を置くべき取組は何かを考えることの重要性が指摘できる。そこには過去の不採択のケースからの学び（費用対効果の点や継続性など）がある。過去の案件も含めて、採択された場合は、何が良かったのかを振り返ることも良い。

5.2.3 活動対象の地域に起こしたい変化に関する記載内容

資金提供団体の視点から見ると、対処療法的な内容が多く、「先の先まで」考えると良い。地域の NPO 同士で連携することも検討すべきである。

ロジックモデルの中身が中期計画の内容になってしまっているケースもあり、ロジックモデルに関する理解を深めることが求められる。また、社会課題の解決を目指す事業（NPO など社会起業）の経営の骨子の考え方であるセオリー・オブ・チェンジについても知識として習得しておくことで採択の可能性が高まる。

アウトカムの中では中期アウトカムの作成は特に難しいが、ミッションとつなげつつも影響が及ぶ範囲で測定可能なものを設定するように努力することが望ましい。団体の規模や資金規模によりアウトカムの内容は異なってくるが、きれいなだけのロジックモデルは不要である。資金提供団体は、ロジックモデルの中身だけを見ているのではなく、ロジックモデルに出てこない大事な事項も見ようとしていることに留意する。

また、マイルストーンを含めた事業プロセスが設計できていないケースが多い。悪い例としては一般論ばかり論じるものが挙げられる。この場合、資金提供団体は「内容が薄い」と感じている。

事業開発を主目的とする助成プログラムの場合は、特に初期のアウトカムを重視して審査していることに留意する。※一般的にはアウトプットの質も重視するが、審査における優先順位が異なってくる。

5.2.4 活動終了後に期待される状況についての記載内容

評価コストを考慮する必要があるが、資金提供団体は、受益者の変化（数や意識、行動）を自身で測れるようになっていくことを期待している。その際、指標は売上などに留まるものではないことに留意する。

また、事業開発を主なミッションとする助成プログラムの場合、事業の拡大性（スケーラビリティ）が主要な観点になる。その中でサービスとコストのバランスが求められることに留意する。

5.2.5 助成終了後の展望に関する応募団体の認識把握、掘り下げの程度

受益者と目指す Social Change とのつながりをどうするかが鍵になる。具体的には、サービスのパッケージ化やエンパワーメントの取組、ファンドレイジングへの対応などが重要になる。つまり、団体や事業の拡大に伴って必要となる仕組み化（ルールづくり等）やパートナー構築が重要となる。

5.2.6 ロジックモデルやセオリー・オブ・チェンジなど今後ますます必要になる知識やスキルの習得

助成プログラムの採択団体へのヒアリングにより、自身の役割として必要な知識やスキルを棚卸し、マネジメント・経営や財務（簿記）、カウンセリングなどについて習得するべくセミナーなどを受講して対応しているケースが多かった。日々の業務で多忙であっても、今後を見据えて時間を割き、自己研鑽を積むことが求められる。

また、課題分析においては、組織内のメンバーと協議しながら課題を抽出するのが良い。したがって、研鑽を積むにあたっては仲間を引き込みながら求められる知識やスキルを身につけていくことが望ましい。

6. 参考資料

6.1 ロジックモデルに関する解説

6.1.1 ロジックモデルとは

事業が成果を上げるために必要な要素を体系的に図示化したものを「ロジックモデル」と言う（学習支援事業の例を図 6-1 に示す）。

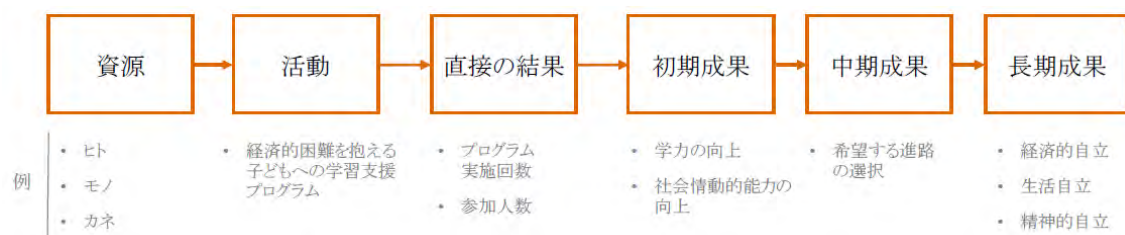


図 6-1 ロジックモデルの例（学習支援事業）

出典) 内閣府委託「社会的インパクト評価の普及促進に係る調査」社会的インパクト評価実践研修 ロジック・モデル作成の手引き、2017年1月、PwC あらた有限責任監査法人

このロジックモデルを活用し、直接の結果や初期成果、中間成果などより成果指標を設定して効果測定を行うのが社会的インパクト評価である。

6.1.2 ロジックモデルの活用事例および効果

前年度調査では、平成 29 年度調査で作成した評価ツールセット（ロジックモデル、成果指標、測定方法）を用いた対外的な説明による資金調達や団体の事業改善にどのように役立ったのかについて現地ヒアリング調査を行っている²⁵。以下では組織外においても効果的な活用を行っている NPO 等について紹介する。前年度調査にて作成した各団体のロジックモデルも合わせて掲載する。

(1) 一般社団法人 SAVE TAKATA（岩手県）

①組織内の活用状況・効果

- 事務局長として、ロジックモデルを作成したことでたくさんある事業の振り返りが出来、頭の整理ができたことが一番大きかったと述べている。
- ロジックモデルを含む評価ツールセットは理事間でも共有し、中期事業計画（3 か年）の検討などにおいて参考になっている。

②組織外の活用状況・効果

- 自治体や財団等の助成への応募書類に評価ツールセットを用いることはまだしてい

²⁵ 東日本大震災の被災地における NPO 等による復興・被災者支援の推進に関する調査
<https://www5.cao.go.jp/keizai2/keizai-syakai/kizunaryoku/chosa.html>

ない。これまでの応募では、一部の事業に特化した内容であったためである。

(2) 認定特定非営利活動法人いわて子育てネット（岩手県）

①組織内の活用状況・効果

- 理事など経営層のレベルで評価ツールセットを共有している。また、スタッフとも同様に共有している。事業の成果はもちろん全体の可視化となりわかりやすく、事業の構成チェックや新規企画などの検討でロジックモデルを活用している。

②組織外の活用状況・効果

- 現在4件の助成に応募しているが、そのうちプレゼンをする必要がある案件があり、そこで評価ツールセットを用いて説明する意向である。
- 今後応募する助成についても、評価ツールセットを活用する意向である。
- 資金繰りが苦しいことから、近く地元の信金に融資をお願いに行く予定であり、その時に評価ツールセットを用いて説明する意向である。

(3) 特定非営利活動法人移動支援 Rera（宮城県）

①組織内の活用状況・効果

- スタッフ間で評価ツールセットを共有した。また、経営トップとしても、今後の事業を考えていく上で整理しやすくなった。

②組織外の活用状況・効果

- 最近申請した一般財団法人トヨタ・モビリティ基金では、ロジックモデル等を記載できる申請箇所がなかったため明示的には活用していないが、検討にあたっては作成した評価ツールセットの内容を踏まえている。

(4) 一般社団法人まなびの森（宮城県）

①組織内の活用状況・効果

- スタッフ間で評価ツールセットを共有した。各スタッフは持ち場については詳しいが、全体については詳細にわかっていなかったため、俯瞰することが出来たと述べている。
- 代表本人としても、コンセンサスを得られやすくなったと感じるとともに、今後の事業を考えていく上で整理しやすくなったと述べている。特に、人的リソースの配置を考える上で良い素材となったようである。
- 震災から10年を一つの区切りと考えた場合、これまで補助金等により拡大してきた事業フレームを整理していく必要があると述べている。例えば、宮城県の心のケアハウス事業は、元々は平成26～27年に自主事業として行っていたものを宮城県の方に主体を移したものである。したがって、将来的には中学校日中補助は、自治体が本来やるべき事項として認識され、まなびの森としては関与しなくなることもありうるとしている。
- 何に価値を置くか、優先順位付けをしていくことが重要であり、ロジックモデルを含

むツールセットはそのための優良なツールであると述べている。

- 中期の事業計画を検討しているところだが、事業の整理・縮小がスコープにあり、主要スタッフともコンセンサスがとれていると述べている。

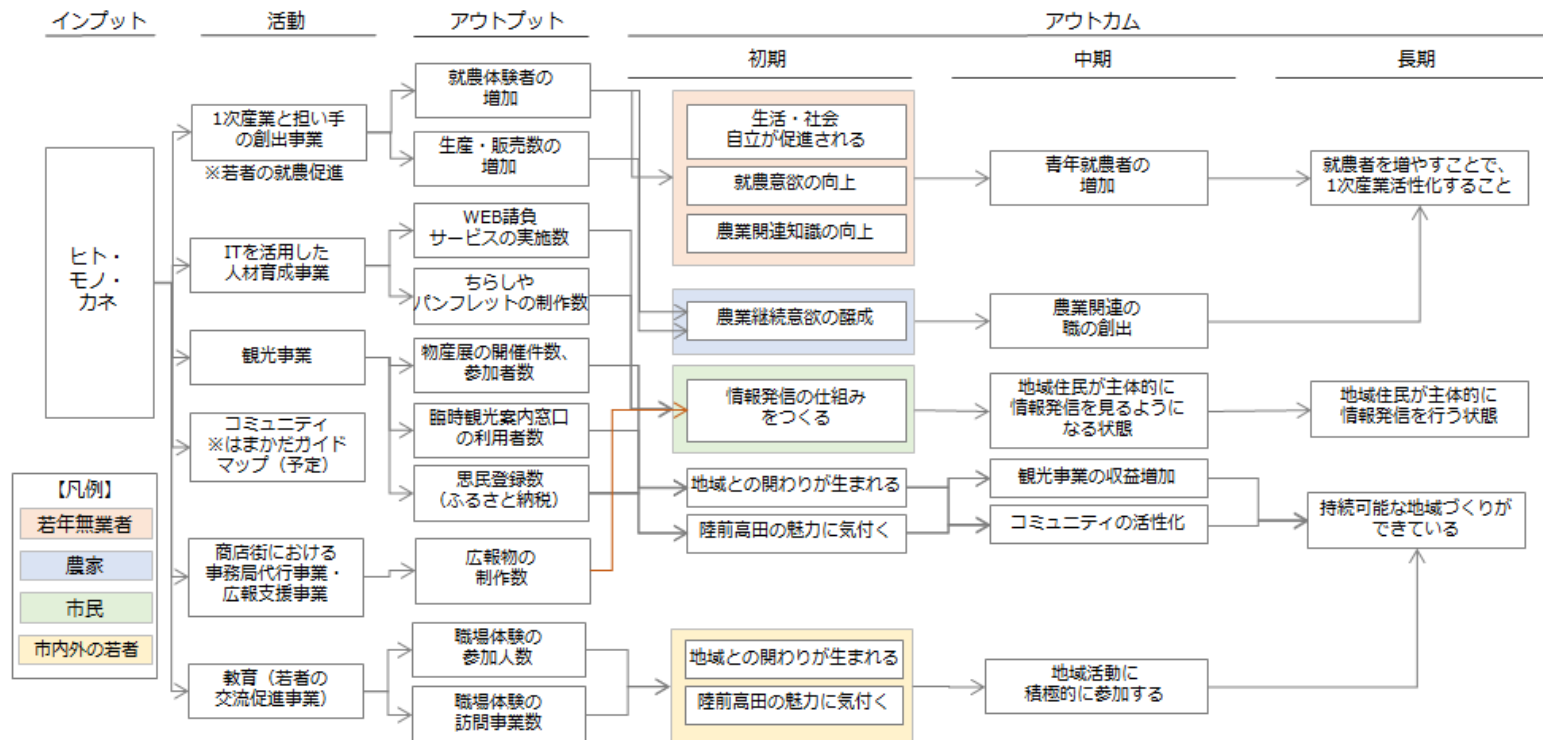
②組織外の活用状況・効果

- 山元町からの助成事業の報告会で説明にロジックモデルを使った。報告会参加者からは、わかりやすかったとの反応があった。昨年 11 月の県研修会での中間報告会でもロジックモデルを使って事業等の説明をした。
- 民間の助成金に 2 件応募している最中だが、うち 1 件ではロジックモデルの一部を記載して説明している。また、もう 1 件は 2019 年 2 月頃に訪問ヒアリングを受ける予定で、その時にはロジックモデルを見せながら説明する予定であると述べている。
- 文科省の緊急スクールカウンセラー事業などは、お金が手元に来るのは事業期間の後段になってからなので、つなぎ融資として、日本政策金融公庫にお願いした時にロジックモデルを使って事業等の説明をした。

一般社団法人SAVE TAKATAのロジックモデル（案）

対象事業	ICT事業、教育事業、観光事業（法人Value：地域課題を解決する仕組みをつくる）
活動分野	事業者支援（広報物制作、事務局代行、販売代行）、教育機関支援（授業支援、課外活動支援）
受益者	①陸前高田の若年無業者、②陸前高田の農家等、③陸前高田市民、④陸前高田外の住民、⑤小中高大学生
事業目的	陸前高田にある地域課題を解決し、日本の未来を創ることに貢献をすること。

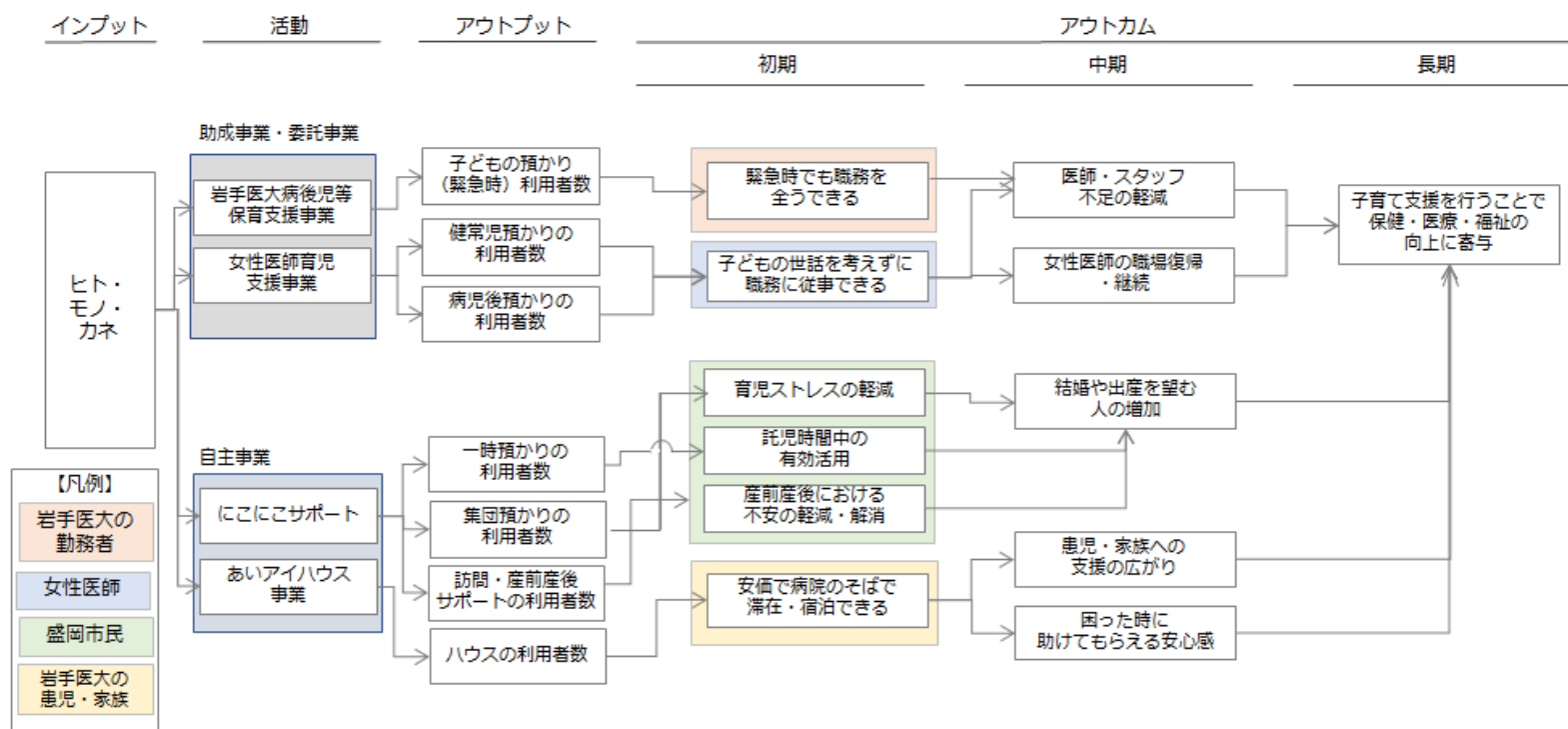
ロジックモデル案



認定NPO法人いわて子育てネットのロジックモデル①（案）

対象事業	岩手医大病後児等保育支援事業、女性医師育児支援事業など
活動分野	①保健・医療・福祉、②子どもの健全育成 ※本ロジックモデルでは①のみ記載。
受益者	①岩手医大の勤務者・患児とその家族、②女性医師、③盛岡市民
事業目的	地域社会に対して、子育てに関する全般の業務を行い、子育て環境の向上に寄与する。

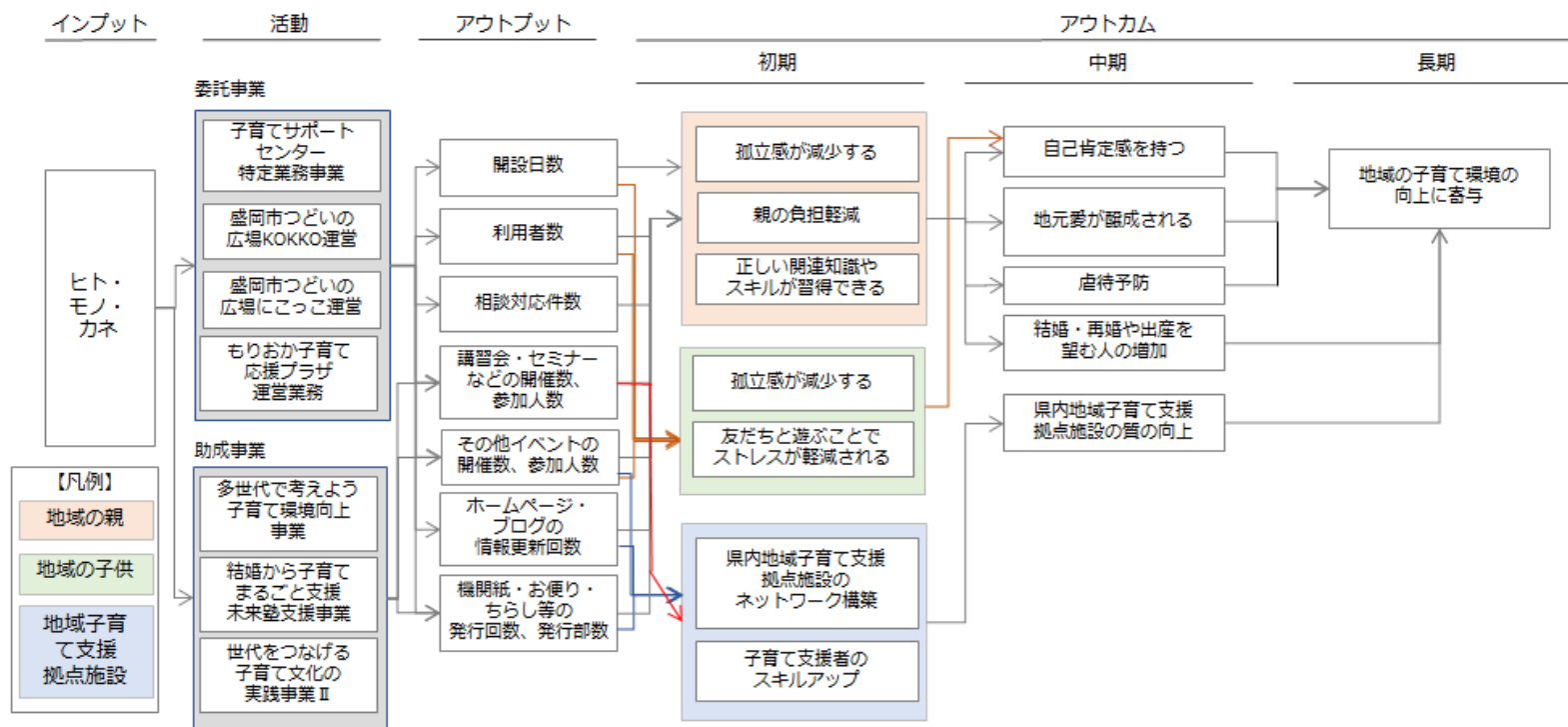
ロジックモデル案



認定NPO法人いわて子育てネットのロジックモデル②（案）

対象事業	子育てサポートセンター特定業務事業、盛岡市つどいの広場にっこなど
活動分野	①保健・医療・福祉、②子どもの健全育成 ※本ロジックモデルでは②のみ記載。
受益者	岩手県民・盛岡市民・子育て支援者
事業目的	地域社会に対して、子育てに関する全般の業務を行い、子育て環境の向上に寄与する。

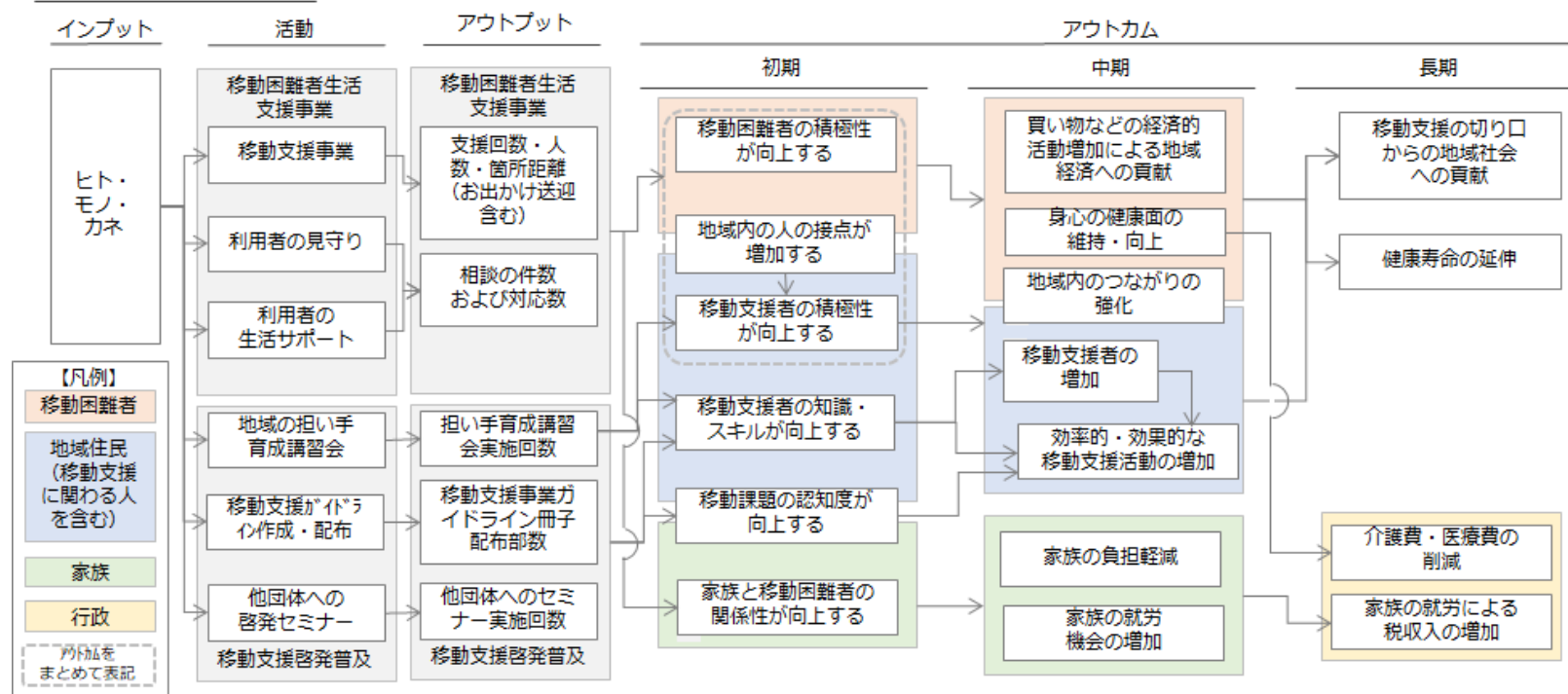
ロジックモデル案



特定非営利活動法人移動支援Reraのロジックモデル（案）

対象事業	石巻圏内における移動支援事業・普及啓発事業など
活動分野	生活支援、心のケア、見守り
受益者	①石巻圏内における移動困難者とその家族、②行政、③移動支援者
事業目的	社会（特に地方における）の移動課題の解決

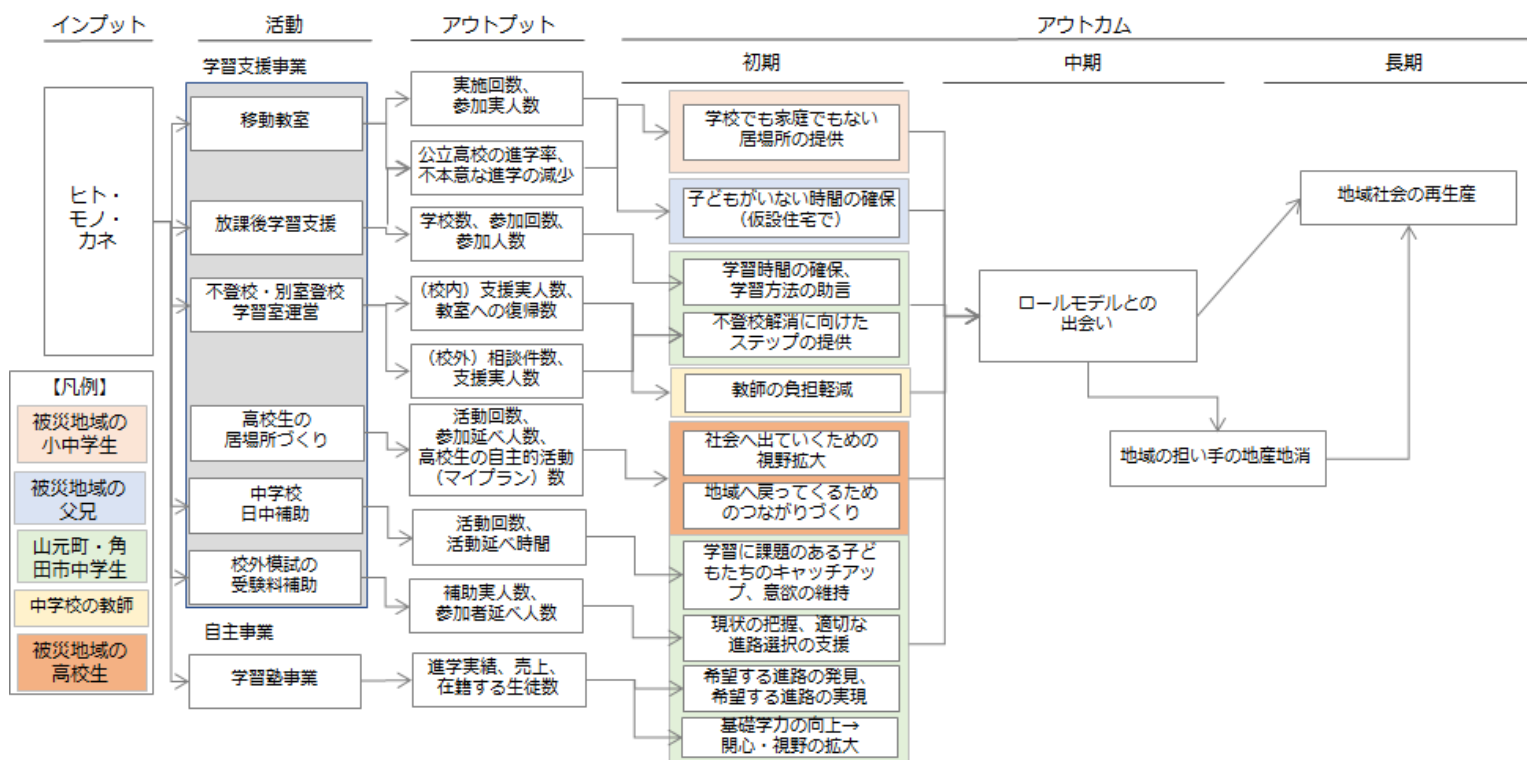
ロジックモデル案



一般社団法人まなびの森のロジックモデル（案）

対象事業	宮城県沿岸南部の不登校の児童生徒を支援する事業など
活動分野	子どもの健全育成
受益者	①被災地域の小中学生、父兄（山元町）②山元町・角田市の中学生 ③中学校の教師 ④被災地域の高校生
事業目的	子どもたちの成長と機会の確保に資する活動を通して、地域社会の再生に貢献する。

ロジックモデル案



6.1.3 ロジックモデルの作成を応募条件としている国内の助成プログラム例

本調査では取り上げなかったが、ロジックモデルの作成を応募条件としている国内の助成プログラム（過去を含む）の事例としては、国内助成プログラム（公益財団法人トヨタ財団）が挙げられる。以下では概要を記載する。

(1) 国内助成プログラム（公益財団法人トヨタ財団）²⁶

■国内助成プログラムの概要

「未来の担い手と創造する持続可能なコミュニティー 地域に開かれた仕事づくりを通じてー」を基本テーマとし、プロジェクト実施に向けた調査活動の支援を目的とする「しらべる助成」と、プロジェクト支援（事業支援）を目的とする「そだてる助成」の二つの領域を設定している。助成総額は1億1千万円。

①しらべる助成

取り組む課題の現状把握やその課題が発生している背景や要因の把握など、事業実施に向けて必要な調査、戦略立案、関係構築、パイロット事業の実施などを目的としたプロジェクトへの助成を実施。

②そだてる助成

課題の問題構造（背景や要因）を踏まえたうえで、その課題の解決に向けて有効と考える事業を、必要と思われる仲間、組織、関係者とともに立ち上げて実施する取り組み、ならびにそうした事業の担い手となる人材の参加を促進する仕組みづくりを通じて、人材の育成を目指すプロジェクトへの助成を実施。

本プログラムは、地域課題の解決に向け、多様な地域内外の方々の参加や関わりを促進する“仕組みづくり”や“仕事（しごと）づくり”を通じ、地域の担い手となる人材の育成を目指す一連の活動に対し支援を行う。

具体的には下記の視点を持ったプロジェクトを対象としている。

- 地域性：暮らしの場、働く場である「地域」を対象とした取組 ※ただし行政区での制限は設定していない。
- 次世代育成：次世代の参加や育成を意識している取組
- 協働：（課題の解決に向けて）多様な関係者との協働を意識している取組
- 参加性：プロセスに多様な市民が参加・参画し、役割を發揮できる仕組みがある。もしくは作ろうとしている取組
- 当事者性：支援、被支援の関係性を超えた関係構築、多様な人々の当事者性を育もうとしている取組
- 課題解決指向：明確な課題把握と解決に向けた具体的な目標設定のある取組

①しらべる助成

²⁶ 国内助成プログラム <https://www.toyotafound.or.jp/community/2018/>

■助成金額：上限 100 万円

■対象となる組織：運営の中心となる組織の法人格の有無・種類は問わない。

■対象となる活動

- 地域課題の現状やその課題が起きている問題構造（背景・要因など）の把握をめざす調査活動
- 成果のとりまとめ、発信（冊子の作成、報告会の実施など
- （事業化に向けた）ステークホルダーとの関係構築
- （本格的な事業化に向けた）パイロット事業の実施と検証

■研修会等への参加

助成対象者は、トヨタ自動車㈱等の協力を得て実施しているトヨタ NPO カレッジ「カイケツ」を優先的に受講することができる。

※トヨタ NPO カレッジ「カイケツ」：NPO など非営利団体にトヨタの組織マネジメント『問題解決』を学んでもらう連続講座で、2018 年度は全 5 回連続講座＋成果報告会を行っている。

■応募書類

ロジックモデルの作成は義務付けていない。プロジェクトの目的や、課題の現状と将来予測、明らかにしたいこと（調査目的）、調査内容、調査終了後の計画、調査結果の配信、実施体制などを記載する。

■選考基準

- 【調査仮説の妥当性】調査で明らかにしようとしている仮説が説得的であるか
- 【調査手法の妥当性】調査仮説に対して、調査手法が適切であるか
- 【調査の実現可能性】調査体制、スケジュール、予算が適切であるか
- 【事業化の実現可能性】調査結果を踏まえ、事業化への道筋が具体的に描けているか

■助成期間終了後の展開

「しらべる助成」の助成期間中に調査結果を踏まえて企画されたプロジェクトを、翌年度の「そだてる助成」へ応募できる。

②そだてる助成

■助成金額：実施内容と申請額に基づき、選考委員会で決定された金額

※過去 3 年間の実績平均 1 プロジェクトあたり 519 万円／2 年

■対象となるプロジェクト

- 地域の多様な担い手の地域・社会参加、役割発揮を促進する仕組み・仕事づくり
- 地域の多様な担い手と地域課題の解決に取り組む仕組み・仕事づくり

■研修会等への参加

助成対象者は、トヨタ自動車㈱等の協力を得て実施しているトヨタ NPO カレッジ「カイ

ケツ」を優先的に受講することができる。

■応募書類

2016年度においては、以下の項目を記載することになっていた。

- プロジェクトの目的
- ロジックモデル ※図 6-2 に示すようなサンプルを掲載している。
- プロジェクトを通じて解決したい地域課題
- 短期の成果目標
- 主な活動 ※ロジックモデルに記載したアウトプットごとに、実施内容の詳細を記入。
- 実施体制、伴走者、他組織との連携
- 経歴と活動実績、これまでの取組、代表者のメッセージ
- 活動スケジュール ※ロジックモデルに記載した主な活動ごとに記入。
- プロジェクト予算
- 当該プロジェクトに投入される財源および当該プロジェクトから発生する事業収入
- 助成期間終了後の計画

2017年度も同様にロジックモデルの作成を義務付けていたが、応募団体が作成したロジックモデルはクオリティの点で問題があり、実行委員のメンバーからも問題視された（アウトプットとアウトカムの理解がなされていない、成果指標も適切でない等々）ことから、2018年度はロジックモデルの要素の中で重要な項目を個別に記載させる形を採用している。

2018年度における応募書類の構成は下記のとおりである。

- プロジェクトの目的
- プロジェクトを通じて解決したい地域課題の現状と関連する取組
- プロジェクトを通じて解決したい地域課題の背景（問題構造の把握）
- プロジェクトでの取組、実施内容
- 短期・中長期の成果目標 ※短期の成果目標については、プロジェクト期間中に最も起こしたい「変化」について、成果を測るための指標、実施前の現状と実施後の定量的な目標などを具体的に記入することとしている。
- 助成期間終了後の計画
- 実施体制、協力者・伴走者
- 活動実績
- プロジェクトの実施体制・関係図
- プロジェクト代表者のメッセージ
- 活動スケジュール
- プロジェクト予算
- 当該プロジェクトに投入される財源および当該プロジェクトから発生する事業収入

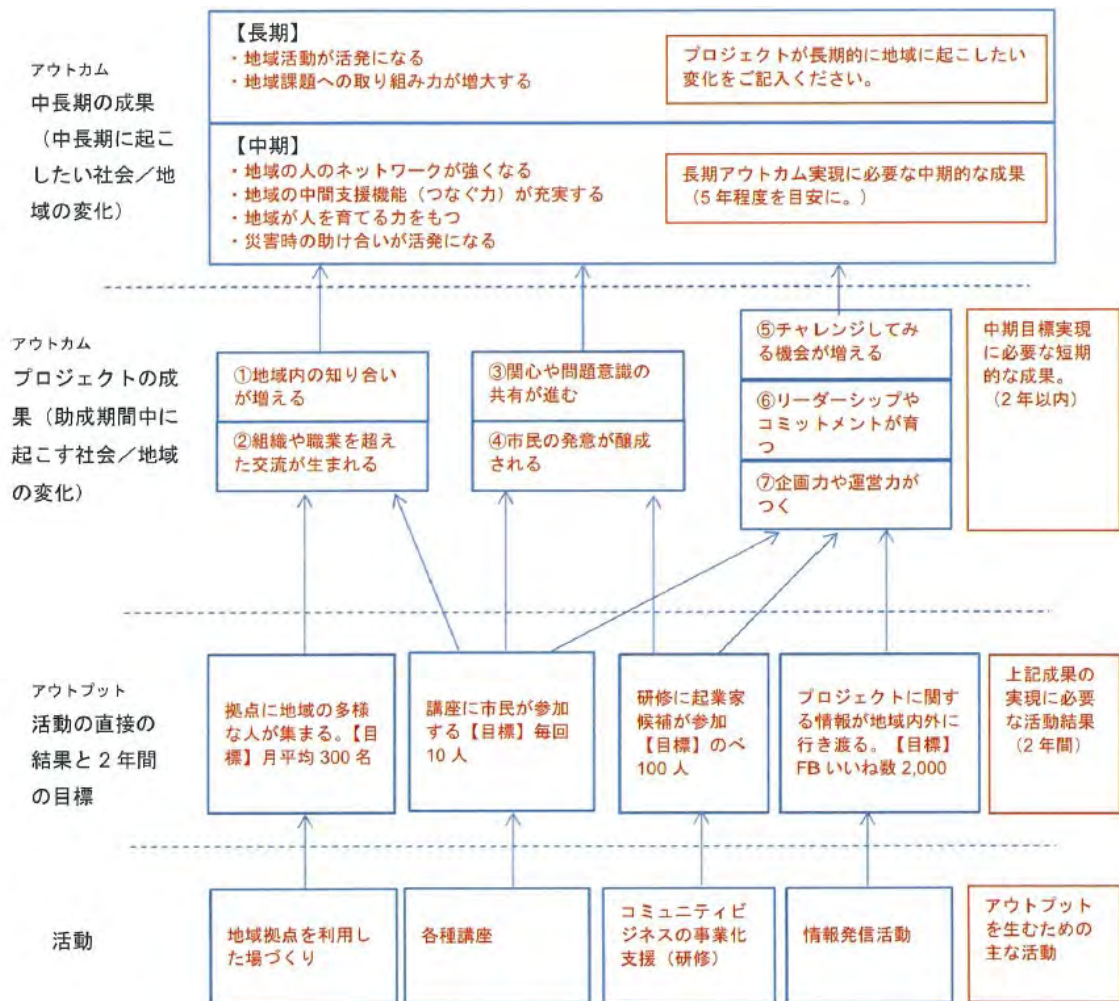


図 6-2 ロジックモデルのサンプル

出典) トヨタ財団：2016年度国内助成プログラム<そだてる助成>企画書作成の手引き

■ 選考基準

- **【事業の妥当性】** 地域課題の問題構造の把握が十分に行われており、実施内容が解決したい課題に対して妥当であるか
- **【実現可能性】** 推進体制、ネットワーク、スケジュール、予算が適切か、成果目標が明確か
- **【継続性】** 助成終了後の計画が具体的に想定されているか
- **【波及効果】** プロジェクトの成果が地域を超えて課題の解決につながる事が期待できるか
- **【運動性・変革性】** 社会の新しい価値の創造、仕組みづくりに寄与するか

6.2 本調査に協力いただいた NPO 等の参考情報

6.2.1 認定 NPO 法人いわて子育てネット（岩手県）

<基礎情報>

団体名	認定 NPO 法人いわて子育てネット
代表者名	村井軍一（理事長）
住所	岩手県盛岡市大通二丁目 7-20 ウエダビル 3 階
設立年月日	2001 年 9 月
法人格取得年月日	2004 年 1 月（NPO 法人化） 2014 年 8 月（認定 NPO 法人格取得）
中心となる活動地域（県）	岩手県盛岡市 洋野町 久慈市 野田村 普代村 田野畑村 岩泉町 宮古市 山田町 大槌町 釜石市 大船渡市 陸前高田市 内陸その他
最新決算総額	約 5,100 万円（2018 年度）
役員数・職員数合計	理事会役員 13 名、事務局 3 名 ※図 6-3 参照
団体の概要	平成 23 年度から自主事業として新生児と母親およびその家族受け入れ支援、心のケア、盛岡に避難してきた乳幼児家庭支援、被災後の子どもたちのストレス発散・運動不足解消に体を動かして遊べる室内遊び場の設置運営（体育遊び教室）等を行っている。
ウェブページ	http://iwate-kosodate.com/

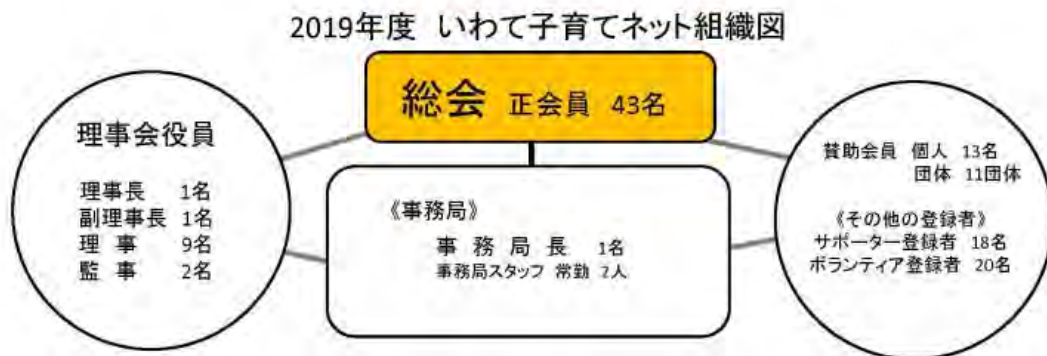


図 6-3 いわて子育てネット組織図（2019 年度）

出典）認定 NPO 法人いわて子育てネット：組織図 ²⁷

²⁷ <http://iwate-kosodate.com/soshik/>

<活動概要>

活動分野	保健・医療・福祉／社会教育／まちづくり／人権・平和／男女共同参画社会／子どもの健全育成／情報化社会／経済活動の活性化／職業能力・雇用機会／連絡・助言・援助
設立以来の主な活動実績	<p>東日本大震災発災直後、平成 23 年度から自主事業として新生児と母親およびその家族受け入れ支援、心のケア、盛岡に避難してきた乳幼児家庭支援、被災後の子どもたちのストレス発散・運動不足解消に体を動かして遊べる室内遊び場の設置運営（体育遊び教室）等を行っていた。</p> <p>平成 25 年度から「NPO 等の運営力強化を通じた復興支援事業」の採択を受け、「もっと磨こう！子どものキラキラ体験遊び支援事業」を実施し、震災の影響で萎縮している子どもの感性を育てていくために、「アート遊び」や「音遊び」という体験遊びや、子どもの感性を育てる機会を増やすとともに、子育てフォーラムや子育て支援者向け研修会を実施。</p> <p>平成 26 年度は、子育て支援者のスキルアップを図る取組として「子育て支援者のスキルアップ支援事業」を実施し、主に遊び場の少ない沿岸被災地における子育て支援者のスキルアップを目的とした「科学遊び」「アート遊び」「パネルシアターの表現力」の研修や親子向けの遊びを実践した。平成 27 年度は、震災から 5 年が経過するため本格的な復興期間と捉え、現在も不安定な生活を続けざるを得ない家庭や子育てスキルを上げる機会が少ない「親」を対象に、「親育ちプログラム」と称し、親が子育てに自信をつけ、子育てが楽しいと思えるような支援を実施した。支援活動では、岩手県内の親支援団体が紹介している「Nobody's Perfect（誰もが完璧ではない）」というプログラムを使用した。当プログラムは、週 1 回 2 時間程度の会を計 6 回開催し、参加者を固定することにより、話しやすい環境の中で体験を積み重ねていくことができた。</p>
団体の目的	地域社会に対して、子育てに関する全般の業務を行い、子育て環境の向上に寄与すること
団体の活動・業務（事業活動の概要）	<ol style="list-style-type: none"> (1) 子育てに関する情報窓口事業 (2) 子育てに関する相談・コーディネート事業 (3) 次世代育成支援のための事業 (4) 子育ての社会化普及事業 (5) その他、本法人の目的を達成するために必要な事業
現在特に力を入れていること	<p>～平成 28 年度の事業報告より～</p> <p>岩手県内において子育て支援に関する多様な事業を推進し、子育て環境向上に寄与することを目的に活動を実施。継続する委託事業、子育てサポートセンター、盛岡市つどいの広場 KOKKO、にっこりに関しては子育て親子のニーズを把握しながら事業の充実に努めた。</p> <p>（中略）自主事業では、コミュニティスペースでのにっこにこ園、にっこにこサポート、サポーター養成講座、ママカフェ、ウクレレ教室が定着した活動となった。</p> <p>※平成 28 年度事業を利用、参加した総人数：67,267 人</p>

<p>今後の活動の方向性・ビジョン</p>	<p>～平成 29 年度事業年度事業計画書（案）より～</p> <p>今年も、岩手県内において子育て支援に関する多様な事業を推進し、子育て環境向上に寄与することを目的に活動する。恒常的な地域子育て支援拠点事業（子育てサポートセンター・盛岡市つどいの広場 KOKKO,にっこ）などは社会情勢や子育て親子のニーズを把握しながら事業の充実に努め、役割も見直していく。4月より開所となったもりおか子育て応援プラザ ma*mall においては、母親の子育ての不安や悩みの解消を目的とした子育て相談や子育てセミナー、親子遊び等に加え「子ども」をキーワードに市民、地域活動団体・市民活動団体及び企業等が連携、交流できるよう活動を行っていく。</p> <p>「結婚から子育てまるごと支援未来塾」(WAM 助成)においては、「結婚、妊娠、出産、子育て、働く」に対する支援や知識を必要とする若い世代に、家庭・地域・社会の中で培われた生活力、人間力を育成することを目的に未来塾の開催を新規事業として行う。</p> <p>当法人の活動拠点であるウエダビルのコミュニティスペースにこここを活用しながら、子育てサポートセンターやつどいの広場と区別した子育てサービスを提供していく。</p> <p>通常の事業を推進しながら、企業や大学との協働で子育て家庭から聞こえてくる課題に合わせた新規の支援活動を行っていく。また、活動を通じてスタッフのスキルアップにも力を入れていく。その他、必要に応じて事業を拡大していく。</p> <p>運営が持続可能になるよう収益活動を念頭に情報を収集し、必要に応じて挑戦する。</p>
<p>定期刊行物</p>	<p>※定期ではないが、ニューズレターを発行している。 http://iwate-kosodate.com/category/newsletter/</p>
<p>備考</p>	<p>ニューズレターVol.19（2016年4月1日）では、いわて子育てネットのこれまで10年のあゆみを記載している。</p>

6.2.2 特定非営利活動法人移動支援 Rera（宮城県）

（参考）CANPAN FIELDS

<http://fields.canpan.info/organization/detail/1453498485>


より作成

<基礎情報>

団体名	特定非営利活動法人 移動支援 Rera
代表者名	村島弘子（代表）
住所	宮城県石巻市大街道東 4 丁目 2-10 クレンビル 1 号館 2 階
設立年月日	2013 年 2 月 15 日
法人格取得年月日	2013 年 2 月 15 日
中心となる活動地域（県）	宮城県石巻市とその周辺地域（東松島市・女川町など）
最新決算総額	約 3,200 万円（2018 年度）
役員数・職員数合計	スタッフ 13 名
団体の概要	<p>公共交通機関を利用することができない障がい者・高齢者・不便な仮設住宅に住む人、生活困窮者などの住民を病院などへ送迎している。車いすやストレッチャーも対応。そのほか、公共交通の利用案内、見守りネットワーク作りなどにも取り組む。</p> <p>◆『被災地ボランティア』から『地元住民主体の現地 NPO』へ 当団体は、外部による災害支援団体が震災直後に活動を開始し、1 年後に活動を地元の被災住民が引き受ける形で現地に根差したという貴重な足跡を持つ団体である。スタッフ自身が災害で家や家族や仕事を失いながらも、同じ立場の住民としての支援活動を継続している。</p> <p>◆外出手段を持たない住民のための移動支援 被災により自家用車を失ったり家族がバラバラになったり、不便な仮設住宅に住むなど環境が変わったりして移動手段を失った住民のために、道路運送法上「無償の範囲内」となる実費以下の負担で利用できる送迎ボランティアを行っている。 利用できるのは、公共交通機関を利用することができず、送迎できる家族等がおらず、高額な交通費支払いが困難な石巻地域の住民である。利用者の多くが高齢者と障害者、生活困窮者である。</p> <p>◆「あったら嬉しい」のではなく、「ないと困る」存在 残念ながら被災後の石巻地域の公共交通は決して十分であるとは言えない。住民の中には、交通機関の不十分な地域あるいは仮設住宅などに住み、市街地から遠いため高額のタクシー代を払うことができず、必要な外出をあきらめている者も多い。 この地域は被災規模が非常に大きいため、住民のすべてが必ずと言ってよい</p>

	<p>ほど何らかの「被災」をしている上に、住民の高齢化も進んでいる。バスが通っていても乗ることのできない住民も多い。</p> <p>そんな人々にとって、当団体による送迎が生活を支える「命綱」となっているケースも多い。</p> <p>当団体の活動継続が住民の健康や生命と密接に関わっているため、メンバーの活動への責任感が強く、今後の持続した支援活動のために努力している。</p>
ウェブページ	http://www.npo-rera.org/

<活動概要>

活動分野	心のケア、見守り、生活支援
設立以来の主な活動実績	<p>東日本大震災直後より、札幌市の NPO 等が石巻市で支援活動を行う中で、家族や自家用車を津波で失ったことにより移動手段を失った被災者を対象に送迎を始めたことが活動のきっかけとなっている。</p> <p>東日本大震災直後の活動では、病院、買物、市役所、仮設風呂等への送迎を行いつつ、がれき撤去や泥だし、避難所の設営、炊き出し等、被災者支援に必要な様々な活動を行っていた。</p> <p>支援対象者は、①障がいや高齢などの理由でバス等の公共交通の利用が難しい、②交通が不便な場所に住んでいて利用できる公共交通がない、③家族や知人が送迎することができず経済的に難しい、のいずれの要件も満たすことが要件となっており、利用にあたっては、送迎は週 2 回まで、2km につき 100 円の費用負担がある。送迎時の介助や声かけ、会話等により、高齢者や障害者の見守りや心のケアにも寄与している。</p> <p>平成 25 年度は、移動支援に注力して取り組み、平成 26 年度は送迎スタッフの拡充と育成を目的として福祉送迎を行うための講習会を開催した。平成 27 年度は、移動と暮らしの情報を掲載した冊子作成や公共交通に関する情報の集約と提供を目的としたウェブページの構築に取り組み、情報を得ることができず公共交通を利用できない高齢者等への支援にも取り組んだ。平成 29 年度には、図 6-4 に示すような移動支援ハンドブックを作成した。</p>
	
	<p>図 6-4 移動支援ハンドブック</p> <p>出典) 移動支援 Rera の twitter https://twitter.com/ishinomaki_rera/status/1002716693888577537</p>
団体の目的	移動困難な住民に対して、送迎活動等のサポート事業を行うことにより、生活する上で必要不可欠な移動手段を確保し、彼らの健全な生活の維持に寄与

	<p>すること。</p>
<p>団体の活動・業務（事業活動の概要）</p>	<p>◆取組 1：「送迎」という直接的支援 ～移動困難な状況にいる住民を、病院等へ送り届けるボランティア送迎～</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 送迎利用者の条件は、高齢や障害、体調不良等のために移動が難しい、あるいは交通の便の悪い地区に住んでいるなどの理由で公共交通機関が利用できない住民で、かつ家族や知人による送迎を頼めない場合。利用者は同意書・申告書に記入、署名し、送迎者名簿に登録される。 ● 送迎形態は、電話予約によるドア・トゥ・ドア形式（デマンド式）の個別送迎。移動困難者のニーズ分布や人口等を考慮し、当地区ではこの形態が最も無駄なく効率的にニーズを拾い上げることができると考えている。 ● 使用車両は、リフト・スロープ付き福祉車両 6 台、および一般乗用車 2 台。 ● 送迎スタッフのほとんどが国土交通大臣認定の福祉車両ドライバーの資格を取得済み。 ● 国土交通省の定める「無償の範囲」として、送迎にかかるガソリン代等の経費実費分のみを「協力費」として利用者をお願いする。（2016 年度の協力費：2km ごとに 100 円） <p>◆取組 2：支援の必要な「移動困難者」そのものを減らす取組 移動困難の要素は人によって様々であり、それぞれに最適な移動手段を整えることで、地域の誰もが移動をあきらめない社会を目指す。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 移動の担い手を地域に増やす 地域住民向けの福祉送迎講習会を開催し、安全な送迎スキルと心構えを持つ地域住民を育成すると同時に、地域における移動の問題を住民に知ってもらい、地域全体で解決に向けて取り組む土壌づくりを行う。 2. 福祉有償運送の開始に向けた検討 当地域にて福祉有償運送を行う事により、地域の障害者や高齢者等、移動制約の大きな住民の移動手段を提供する事ができる。しかし実施には課題も多く、身体的な不自由の大きな住民や全く交通の足りていない地域の住民以外の送迎ができないなど、現状の制度だけでは実際の移動困難者支援とのギャップが大きいため、活動と制度の差を埋めるための工夫や提言等、様々な取組を当法人はしていかなくてはならない。 3. 公共交通機関利用のための情報を提供する。 公共交通機関などの情報をまとめて、交通資源を有効に活用し、自分の力で移動するための手伝いをする。また、公共交通の案内だけでなく、習い事やサロン活動など「おでかけしたくなる場所」の情報提供を行い、お出かけを楽しむことにより豊かな生活を送る手伝いをする。
<p>現在特に力を入れていること</p>	<p>◆被災地を、誰もが外出をあきらめない、住みよいまちにする。 石巻地域含む被災地には、まだ被災地特有の移動困難な要素があり、深刻な困難を抱える人も多い。</p>

	<p>被災地だけでなく全国の多くの地域に共通した「もともとの問題」も多く存在する。</p> <p>被災により多くの課題が洗い出された事をひとつの転機と捉え、新しい住民主体の送迎の仕組みを確立させることで、石巻での移動支援が他地域での活動の参考の一つとなることを目指す。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 宮城県石巻地域を中心に、病気や高齢、障がい等の様々な理由で自力の外出手段を持たない住民のために、地域住民が中心となり少ない利用者負担で利用できる送迎をおこなうことにより、通院や買い物等の外出手段を確保し、心身の健康維持や介護度悪化の防止、生きがいを促す。 ● 公共交通機関の利用案内等、ボランティア送迎利用以外の外出手段の利用促進。 ● 地域住民や支援者に向けた福祉送迎講習会を開催し、地域に送迎活動の担い手を増やす。
<p>今後の活動の方向性・ビジョン</p>	<p>◆「震災前の状態」ではなく、「震災前より住みよい社会」へ</p> <p>当地域は、日本中の多くの過疎地がそうであるように、もともとマイカー依存社会、地縁・血縁依存社会であった。</p> <p>移動の状況を「震災前の状態に戻す」ということはすなわち、10年から20年前の社会に戻るということでもある。また、住環境が大きく変わったまちを「以前と同じ形」にするというはすでに不可能になっている。</p> <p>当団体が(すなわち受益者である住民が)望むのは、震災前よりも住みよい、誰もが移動することをあきらめずに済む社会である。</p> <p>「震災が地域の問題を10年早く悪化させた」と言われるこの大災害を乗り切るために取組を続け、災害後の地域支援のケースとしてだけでなく、日本中がこれから抱える問題への一つのケースとなることを目指す。</p>
<p>定期刊行物</p>	<p>「かぜのたより」（関係者向けおたより） 年2回～3回発行</p>
<p>備考</p>	<p>—</p>

6.2.3 特定非営利活動法人 Leaf（福島県）

<基礎情報>

団体名	特定非営利活動法人 Leaf
代表者名	廣田拓也（理事長）
住所	福島県二本松市安達ヶ原 5 丁目 254 番 12
設立年月日	2012 年 02 月 27 日
法人格取得年月日	2012 年 02 月 27 日
中心となる活動地域（県）	福島県
最新決算総額	約 1,430 万円（2018 年度）
役員数・職員数合計	7 名
団体の概要	消費者に安全な食品をお届けしていることの証明として、製品に関する放射性物質検査、及び、厚生労働省食品放射線残留規制値（暫定基準値）の結果を一般公開している。主な業務内容は、農業復興業務全般、土壌及び環境の放射線量分析にて安全確認、農産物及び加工食品の販売支援、土壌および環境の除洗活動、除洗作物の有効活用の支援業務、ストレートベジタブルオイルシステムの技術支援業務である。
ウェブページ	http://npo-leaf.org/

<活動概要>

活動分野	環境の保全／経済活動の活性化／消費者の保護
設立以来の主な活動実績	2012 年 3 月より福島農食復興支援プロジェクト企画を開始するとともに、癒しフェア 2012 in 東京飲食ブース「SEMINA Cafe」出展支援販売などを実施。世界で一番基準が厳しいとされるウクライナ基準にて安全を確認した「たなつものブランド福島復興支援商品」の販売支援協力を開始した。最近では、農業者による農業者のためのプラットフォーム Fukushima 事業やふくしま農と食のデザインキャンプ事業などを行っている。
団体の目的	福島地域で放射能汚染による実被害及び風評被害で苦しむ農業生産者に対して、農業の復興と再生に関する活動事業を行い、地域の環境及び土壌の除洗、農産物及び加工食品の分析及び安全確認、またその販売支援に寄与すると同時に、これを地域周辺ならびに全国へ発信し広めて行くことを目的とする。
団体の活動・業務（事業活動の概要）	<ul style="list-style-type: none"> ● 放射能汚染による実及び風評被害で販売に苦しむ農産物、農産物加工品の販売支援事業 ● 安全な農産物の育成方法ならびに販売支援に繋がる放射線量検査事業 ● 安全な農産物及び農産物加工品であることの広告活動 ● 汚染された土壌及び環境に対して、浄化していくための啓発活動 ● 除染作物における有効的な活用方法の提案と技術提供活動

現在特に力を入れていること	農業者同士のネットワーク化、協働化の実践で、大きな市場開拓を目指すべく、農業資源（栽培技術・加工技術・販売技術）をブラッシュアップするために、ふくしま農と食のデザインキャンプ事業などを通じて、加工品などの製造や販売に興味のある農家や事業者、自治体や NPO 関係者を対象に、人材育成や事業全体のデザイン等の支援をしている。
今後の活動の方向性・ビジョン	ふくしまの農と食のプラットフォーム「Fukushimart」構築事業を通じて、スキル伝達系を強化することを主な目的とした Fukushimart アカデミーを進めていく。
定期刊行物	Leaf Magazine「リーマガ」を 2016 年まで配信していた。
備考	—

6.2.4 特定非営利活動法人いわき自立生活センター（福島県）

（参考）CANPAN FIELDS

<https://fields.canpan.info/organization/detail/1913758817>

<http://fields.canpan.info/organization/detail/1453498485>

より作成

<基礎情報>

団体名	特定非営利活動法人いわき自立生活センター
代表者名	長谷川秀雄（理事長）
住所	福島県いわき市中央台高久2丁目26-4
設立年月日	1996年10月19日
法人格取得年月日	2001年4月6日
中心となる活動地域（県）	福島県
最新決算総額	約2,840万円（2018年度）
役員数・職員数合計	スタッフ83名
団体の概要	障がい者のノーマライゼーションのため様々な支援活動を行っている。
ウェブページ	http://ciliwaki.wixsite.com/ciliwaki

<活動概要>

活動分野	障がい者、高齢者、福祉、保健・医療、災害救援、市民活動団体の支援
設立以来の主な活動実績	<p>家族の負担や、施設での暮らしに不自由さを感じている障がいをもった方たちに、自己選択と自己決定の権利をもって、重度の障害があっても地域の中で自分らしく生きるためにと支援を続けている。</p> <p>障がいがあっても活躍できる場の提供として、工房アライブやミントなど、障がい者の作業所の運営を経て、「障がい者地域生活支援施設 ぐんぐん」は昨年11月にオープン。障がい者の一人暮らしを支援する「シェアハウス すいすい」も本年4月にオープンした。</p> <p>地域での障がい福祉サービスの充実を図るための各種研修（法定の研修も含む）の実施や、移動困難者に対する移動サービスの充実、地域生活を営む障がい当事者運動、難病者当事者団体の活動支援にも積極的に取り組み、これら地域ネットワーク組織に参画している。</p>
団体の目的	<ul style="list-style-type: none"> ● 障がい福祉サービスの提供を通し、障がい者の自立と社会参加を促進する。 ● 障がいが高くても地域で市民生活を送れるノーマライゼーション社会の実現を目指す。
団体の活動・業務（事業活動の概要）	<ul style="list-style-type: none"> ● 施設や親元から自立を目指す障がい者への自立生活プログラムの実施 ● 障がい当事者によるピアカウンセリングの実施 ● 障がい者、高齢者へのヘルパー派遣事業 ● 要介護高齢者のケアプラン作成

	<ul style="list-style-type: none"> ● 多機能型事業所（通所）の運営 ● シェアハウス すいすいの運営 ● 3.11 被災者の支援
現在特に力を入れていること	<p>「障がい者地域生活支援施設 ぐんぐん」「シェアハウス すいすい」の建物が完成した。この拠点を活用して、地域に障がい者の自立生活のイメージをつかんでもらい、少しでも多くの障がい者が親元・施設から地域生活に移行してもらえるモデルになることをめざす。さらに、そのための支援者（ヘルパー・相談員・生活支援員等）のスキルアップや、職場環境の充実をはかり、全国的な課題となっている、介護職員不足の改善、離職率を下げるために、介護用ロボットなどの積極導入、外部研修やメンタルヘルスケアの導入、スーパーバイザーの育成に力を入れている。</p>
今後の活動の方向性・ビジョン	<p>地域の福祉施設としてオープンスペースを活用しながら、障がい者が地域で暮らすためのモデルとなるような運営を試み、いかなる障がいがあっても地域社会の一員として暮らすことができる、ということを地域に広めていきたい。</p>
定期刊行物	法人広報誌
備考	—

6.2.5 特定非営利活動法人チャリティーサンタ（東京都）

（参考）CANPAN FIELDS

<https://fields.canpan.info/organization/detail/1398714632>

より作成

<基礎情報>

団体名	特定非営利活動法人チャリティーサンタ
代表者名	清輔夏輝（代表理事）
住所	東京都千代田区二番町 2 番 平田ビル 1 階
設立年月日	2008 年 9 月 30 日
法人格取得年月日	2014 年 4 月 1 日
中心となる活動地域（県）	東京都
最新決算総額	約 2,340 万円（2017 年度）
役員数・職員数合計	6 名
団体の概要	日本発のサンタクロース団体（特定の宗教とは関係ない）。クリスマスイブの夜にサンタクロースに扮したボランティアが、小さなお子様がいる家庭にプレゼントを届ける「サンタ活動」と、サンタ活動の際に家庭からお預かりしたチャリティー金で、困難な状況にある子ども達の支援を行う「チャリティー活動」の 2 軸で活動を行っている。2017 年現在、23 都道府県 30 支部に拡大し、ボランティアサンタ人数：11,797 人、訪問家庭軒数：8,719 軒、届けた子ども人数：22,161 人に特別なクリスマスの夜を過ごしてもらった。
ウェブページ	https://www.charity-santa.com/

<活動概要>

活動分野	子ども、青少年、地域・まちづくり、国際協力、学術研究（複合領域分野、その他）、その他
設立以来の主な活動実績	クリスマスのサンタ活動の参加者・関係者は、延べ 5 万人を超える。 2017 年時点で、23 都道府県 30 支部で活動を行う。 サンタボランティア数：1 万人超 届けた子ども：2 万人超
団体の目的	この会は、子どもたちの健全育成のためのチャリティー活動を行う。このひとつとしてサンタクロースのチャリティー活動「チャリティーサンタ」などを行う。活動によって得られたチャリティーは、世界の子供たちの健全育成、および支援活動を目的とし使用する。
団体の活動・業務（事業活動の概要）	子どもたちが笑顔になれる社会づくりを目指し、すべての子どもと大人に対して、チャリティーイベントに関する企画運営、感動体験の提供、社会参画の機会の提供、人材育成、子どもに関する調査研究等の事業を行い、広く社会に寄与することを目的とする。

<p>現在特に力を入れていること</p>	<p>チャリティーサンタ活動は「誰もが誰かの笑顔のために行動する機会」を提供することを大切にしている。</p> <p>12月24日クリスマスイブに子どもたちの笑顔のために活動することは勿論であるが、それだけではなく、子どもたちの笑顔と出会うなかでボランティアスタッフに生まれる感動や気づき、チャリティーによって生まれる社会への関わり方なども大切にしている。</p> <p>「子どもたちが笑顔で生きられる世の中であってほしい」</p> <p>その想いを胸にチャリティーサンタでは、サンタクロース活動を広げるのが目的とするのではなく、相手を想い、行動する大人たちが増えてくれる機会を大切にしている。</p>
<p>今後の活動の方向性・ビジョン</p>	<p>NPO法人化直後から、自分たちの受益者に対してアンケート等による調査を実施して、その実態を理解してから、段階を追った活動計画・実行・振り返り・改善を続けている。</p> <p>特に、届けた子どもが1万人を超えことをキッカケに受益者を調査した結果「家庭の事情でプレゼントが貰えない子どもへ届けるという《ルドルフ基金》を開始したこと。それに加え、広く全国の子育て世帯2,000家庭の実態調査をして分析した「サンタ白書2016」を発行したこと。</p> <p>これらにより多数のメディアにも取り上げられ、一般層への子どもの貧困問題の啓発活動へつながっている。</p> <p>また一連の施策により、活動への共感者や寄付者を新たに年間1千人近くまで増やしている。</p> <p>2017年は、出版業界（日本出版販売株式会社）との連携により、書店連携を行い、一般の来店者（購入者）を巻き込み、貧困家庭へ絵本が届く仕組みを開始する。</p> <p>このように数値と分かり易いストーリーを持って、今後も活動の領域や連携パートナーを広げていくことを目指す。また、多くの一般市民によるボランティア参加や企業・既存の支援団体などの巻き込みを図ることで、「地域全体で子どもたちを支える機運を形成すること」を今後のビジョンとして描いている。</p>
<p>定期刊行物</p>	<p>—</p>
<p>備考</p>	<p>—</p>

6.2.6 認定 NPO 法人 D×P（ディーピー）（大阪府）

<基礎情報>

団体名	認定 NPO 法人 D×P（ディーピー）
代表者名	今井紀明（理事長）
住所	大阪市中央区天満橋京町 1-27 ファラン天満橋 33 号室
設立年月日	2010 年 3 月 9 日
法人格取得年月日	NPO 法人としての認証：2012 年 6 月 27 日 認定 NPO 法人の取得：2015 年 6 月 8 日
中心となる活動地域（県）	大阪府
最新決算総額	約 7,880 万円（2018 年度）
役員数・職員数合計	21 名（うち職員 11 名／インターン 10 名）
団体の概要	「ひとりひとりの若者が自分の未来に希望を持てる社会」をビジョンとし、その人がどんな境遇にあっても、周囲の人の手を借りながら、自分なりの一歩を踏み出せる社会を目指している。通信・定時制高校に特化した授業『クレッシェンド』、安心できる居心地の良い空間を学校や地域のなかにつくり、高校生が定期的に人とつながることができる場をつくる定時制高校内で開く『いごこちかふえ』、定時制高校と連携し、学校のなかを開く相談室や LINE@でも進路相談などを行う『ライブエンジン』などを実施している。
ウェブページ	https://www.dreampossibility.com/

<活動概要>

活動分野	社会教育／子どもの健全育成／職業能力・雇用機会
設立以来の主な活動実績	通信制高校のほかに定時制高校でも授業を行うようになり、D×P が関わった生徒の数は総計 1,400 名ほど（2016 年 6 月時点）になった。そして、クレッシェンドを受講した生徒のうち 86%が進路を決めて高校を卒業していった。
団体の目的	若者が広義での社会的弱者、狭義でのニートになってしまうことを予防するために、様々な職業・年代の人々との交流を深める授業を通して、自分自身の持っている可能性に気付き、将来的に直面しうる困難を乗り越えるための自ら考え、動き、解決する「自律する力」を身につけられる事業を行い、ひとりひとりの若者が自分の未来に希望を持てる社会の形成を目指すことを目的とする。
団体の活動・業務（事業活動の概要）	<ul style="list-style-type: none"> ● 若者が教育機関を卒業後に社会的弱者になることを予防する為のキャリア教育支援事業 ● 若者を取り巻く問題の現状理解を目的とした講演活動及びイベント事業 ● 若者が教育機関を卒業後に就労を通じた社会的自立を図る為の就労支援事業 ● 若者が社会的自立を行うための能力開発・職業体験事業

	<ul style="list-style-type: none"> ● 若者の生活支援の為のシェアハウスやその他スペースの運営に関する事業 ● 若者のビジネス支援の為のコワーキングスペース等の機会提供サービス業 ● 若者のビジネス支援の為の物品・サービス等の販売業
現在特に力を入れていること	学生向け SNS と連携し、定時制高校の生徒からの Line 相談が増加している。約 460 名が登録しており、チャットもこれまでに 6,800 回ほど行っている。
今後の活動の方向性・ビジョン	オンライン及びオフラインともに、若者のためのセーフティネットをつくり、エンパワーメントの機能を高めたい。モデル校を構築してパッケージ化し、ファンドレイジングにも力を入れていきたい。
定期刊行物	月 1～2 回メールマガジンを配信している。
備考	多数の受賞歴がある。近畿ソーシャルビジネスコンペ 2012 一般部門にて「準グランプリ」を受賞、ビジネスプランコンペ edge 2013 にて「優秀賞」を受賞、2015 年に第 5 回地域再生大賞 優秀賞を受賞、CB・CSO アワード 2015 にて「優秀賞」を受賞、2016 年に第 10 回大阪商工信金社会貢献賞 ソーシャルビジネスの部を受賞、2018 年度 近畿ろうきん NPO アワード はばたきコース「大賞」を受賞

6.2.7 認定 NPO 法人 Homedoor（大阪府）

（参考）CANPAN FIELDS

<https://fields.canpan.info/organization/detail/1517113674>

より作成

<基礎情報>

団体名	認定 NPO 法人 Homedoor
代表者名	川口加奈（理事長）
住所	大阪府大阪市北区本庄東 1-9-14
設立年月日	2010 年 4 月 24 日
法人格取得年月日	2011 年 10 月 4 日
中心となる活動地域（県）	大阪府
最新決算総額	約 5,700 万円（2018 年度）
役員数・職員数合計	17 名
団体の概要	<p>1.当事者とともに Homedoor では、路上脱出の方法を「選べる」ことが大切だと考えている。丁寧なヒアリングをもとに、当事者らの目先の利害ではなく、その人にとって本当に必要なことを掘り出し、それに沿った多種多様な選択肢、仕事の場を提供している。「こうした方がいい」と押し付けず、「自立＝自分らしく生きる」と定義し、当事者がどうしたいのか、どうなりたいたのかを一緒に考える。当事者らを支援するのではなく、あくまで「応援する」立場であると捉えている。</p> <p>2.多様なステークホルダーとともに ホームレス問題は、日本では非常にネガティブな問題と捉えられ、閉鎖的な支援となりがちである。しかし、若い世代を中心とした Homedoor では、デザインや発信方法にこだわり、どんな人でもわかりやすく問題を理解してもらい、多様な関わり方を提供している。</p> <p>3.挑戦と実践の場 Homedoor では、当事者らと「どんなサービス（支援）があったらいいか」を常に考えては実践するということを繰り返してきた。そのため、Homedoor の取り組みは、新しい支援の形として多くの方に注目いただいていた。それらの事例を今後も、行政、NPO、研究機関等にも共有していくことでロールモデルとなり、大阪以外の他地域での展開にも貢献できればと思っている。</p>
ウェブページ	https://www.homedoor.org/

<活動概要>

活動分野	障がい者、高齢者、福祉、保健・医療、地域・まちづくり、環境・エコロジー、経済活動の活性化、就労支援・労働問題、行政への改策提言
------	---

<p>設立以来の主な活動実績</p>	<p>「ホームレス状態を生み出さないニホン」を目指し、3本の柱で活動を開始。</p> <p>(1) 貧困への「入口封じ」</p> <p>…「見えざる貧困」と言われ、ホームレス化する可能性の最も高いネットカフェやファーストフード店などで暮らす困窮者の目にする場所での相談窓口の告知活動や、他機関との連携を行っている。年間 300 名以上の相談が日本各地から寄せられている。20 人が宿泊できるアンドセンターの運営も行っている。</p> <p>(2) 誰もが困窮状態から脱出できる「出口作り」</p> <p>…路上からでも働ける多種多様な仕事を作り、生活応援施設の整備を行うことで、ホームレス状態を脱出するサポートを行っている。ホームレスの人の7割が得意とする自転車修理技術を活かそうと始めたシェアサイクル「HUBchari」は現在 150 以上の拠点が大阪府内に存在している。</p> <p>(3) 再挑戦を応援できる、「ホームレス」への偏見をなくす「風土作り」</p> <p>…ホームレス問題への理解を深めるために講演活動を年間 50 回ほど実施している。</p>
<p>団体の目的</p>	<p>経済的貧困や社会的孤立を抱えている人、特に、ホームレスの人又はホームレスになるおそれのある人で自ら生活を向上させていこうという意思のある者に対し、日常生活及び就労における支援事業を通じて、その生活の向上、地域における人間関係の再構築及び職業能力の開発を行う。また、その適性や能力をいかした地域の環境整備事業やまちづくり事業を通じて、その雇用機会を拡充すると同時に、誰もが住みやすいまちづくりの推進に寄与する。また、ホームレスを生み出す社会構造を見直し、誰もがホームレスにならずに安定した生活を営むことのできる社会を実現するため、広く啓発事業及び学習事業を行い、共に生きる社会の基盤を構築する。</p>
<p>団体の活動・業務（事業活動の概要）</p>	<p>ホームレス状態を生み出さない日本の社会構造をつくるために6つのチャレンジを行っている。</p> <p>(1) 見つける</p> <p>ホームレス状態というと、野宿をしている状態を想定されることが多いが、現在ではネットカフェで生活をしている、知人宅にいるが近々出て行かないといけなど状態が多様化しているため、それぞれの状況に応じたアウトリーチ方法を展開している。駅や公園などで野宿している人に対してはお弁当やチラシを配って回る「夜回り」を、ネットカフェや知人宅にいる人には「ネットカフェバナー」や「ポスターの掲示」、Google などのインターネット広告を活用した「検索エンジン」でのアウトリーチを行っている。</p> <p>(2) 選択肢を広げる</p> <p>電話、メール、来所での相談受付を行っている。電話やメールは日本全国からくるため、その人に応じて地域の行政機関や支援団体と連携し、次のステップに進めるよう案内をしている。来所相談の場合も同様に連携しているが、それ以外にも当法人での就労し自分で生活費を工面することや一泊程度の宿泊場所の提供、生活用品や食品の提供を行うなどし、「今後」をゆっくと考えてもらえるように選択肢を提示している。年間の相談者は 300 名を超える。2018 年より宿泊のできる 20 の個室を持つ施設・アンドセンターを開設。</p>

	<p>(3) 「暮らし」を支える 困窮状態であっても日々の生活を豊かにするために、事務所の1階を開放し、自由に食事をとったり友達と過ごしたりできる空間を提供している。季節を感じられるイベントや健康相談会などを月に1回程度実施している。</p> <p>(4) 「働く」を支える 仕事はしたいが身分証や住所がないなどの理由で仕事を探せない状況にある人への就労機会の提供を行っている。自主事業のシェアサイクルHUBchari や行政や民間からの放置自転車対策関連の業務を提供している。また事情を理解してくれる民間企業との就労マッチングも行い、本就労も目指す環境も用意している。</p> <p>(5) 再出発に寄り添う アパートへの入居や就職先が決まった人を対象としたサポートを提供する。定期的に連絡を取り、ホームレス化するのを予防している。</p> <p>(6) 伝える ホームレス問題を広く一般の人に正しく認知してもらうために全国で年50回程度の講演活動を実施している。</p>
<p>現在特に力を入れていること</p>	<p>2018年に設立されたアンドセンターは5部屋の緊急宿泊、15部屋の長期滞在が可能な個室が用意されている。緊急宿泊ができる部屋は性別や年齢問わず利用希望者からの連絡があり、常に満床状態である。</p> <p>民間でつくる新たなセーフティネットとしてはじめた取組だが、企業や行政をどう巻き込んでいけるかをこれから考えていきたいと思っている。</p>
<p>今後の活動の方向性・ビジョン</p>	<p>実現したいのは、ホームレス状態及びホームレスになるおそれのある人が、本人の希望に沿って自分らしく、安定した生活をおくることができる社会である。</p> <p>しかし、当事者のニーズに合っていない公的支援は利用しづらく、住居と仕事を失うことにより、金銭や精神的余裕がなくなり、周囲との関係がより希薄になり、ホームレス状態に陥りやすくなるため、自力で困窮状態からぬけ出すことが難しいという構造になっていて実現できていない。</p> <p>これを解決するためには、行政・企業・他NPOなどの他組織と役割分担し、「当事者が主体的に運営するプログラム」「既存支援に頼りきらない独自性」という強みを活かし「仕事」「住居」「関係性」について、当事者のニーズに応えられる複数の選択肢を提示することで、問題解決に最も貢献することができると考えている。</p>
<p>定期刊行物</p>	<p>1.年次報告書（チャレンジドキュメント） 年に一度刊行。ウェブページからでも閲覧可。</p> <p>2.ボランティア通信（メルマガ） 概要：ボランティア登録をいただいた皆様に、来月のボランティア情報を配信。登録者は、好きなボランティアを選んで、参加することが可能。 配信日：毎月25日 配信者数：約1000名 登録方法：ボランティア登録フォームより登録</p>

	<p>3.寄付者向け ホームドゥ子通信（メルマガ） 概要：寄付者にお届けする1ヶ月の活動報告。 配信日：毎月4日 登録方法：サポーター（寄付会員）登録</p>
備考	<p><受賞歴></p> <p>2018年 30 UNDER 30（フォーブス誌による日本を変える「30歳未満の30人」） 日経 WOMAN ウーマン・オブ・ザ・イヤー2019 「再出発サポート賞」 Business Insider Japan 「Game Changer 2019」</p> <p>2017年 青年会議所主催 第31回人間力大賞 「グランプリ」 内閣総理大臣奨励賞、参議院議員議長奨励賞 WIRED Audi INNOVATION AWARD 2017「世界を変え、新たな未来をもたらす30の革新」</p> <p>2016年 関西経済同友会・関西経済連合会主催 関西財界セミナー 「輝く女性賞」</p> <p>2015年 Google インパクトチャレンジ 「グランプリ」 日本経済新聞社主催 日経ソーシャルイニシアチブ大賞 「新人賞」</p> <p>2014年 BEN&JERRY'S 主催 集まれ！よよよい仲間たち 「グランプリ」</p> <p>2013年 日経 WOMAN ウーマン・オブ・ザ・イヤー2013 「若手リーダー部門」 共同通信社主催 第3回地域再生大賞 「優秀賞」</p> <p>2012年 社会起業家ビジネスプランコンペ edge2012 「最優秀賞」 日刊工業新聞社主催 キャンパスベンチャーグランプリ 「グランプリ」 「経済産業大臣賞」</p> <p>2011年 大学生 OF THE YEAR 2011 「グランプリ」</p>

6.3 本調査に協力いただいた資金提供団体の参考情報

6.3.1 公益財団法人パブリックリソース財団

所在地：東京都中央区湊 2 丁目 16-25 ライオンズマンション鉄砲洲第 3 202 号

設立：2000 年 1 月 22 日に特定非営利活動法人パブリックリソースセンター設立

2012 年 3 月 6 日に一般社団法人パブリックリソース財団設立

2013 年 1 月 17 日に内閣府より公益財団法人として認定。公益社団法人パブリックリソース財団となる

スタッフ：常勤 9 名、非常勤 4 名

事業内容：パブリックリソース財団の使命は、「意志ある寄付」で社会を変えること。これまで、NPO など非営利事業体のキャパシティビルディングやマネジメント強化、SRI（社会的責任投資）にかかる企業の社会性評価や CSR 支援事業、そしてオンライン寄付をはじめとする寄付推進事業などを展開してきた。具体的な事業内容は下記のとおり。

- 1 資金等を募り、管理・活用する事業
 - 寄付基金の運営による継続的な寄付の推進：財団が設定したテーマ基金（「芸術のための遺贈基金」「東北『社会起業家』応援」「女性応援」など）、寄付者が独自にテーマや助成の仕組みを設定するオリジナル基金
 - オンライン寄付サイトの運営：独自の審査基準によりスクリーニングし、先端的な社会問題に取り組む信頼のおける 200 以上の活動プロジェクトを審査して掲載している。
- 2 企業の社会貢献活動の支援
 - 社会貢献活動の設計・実施支援、社員による募金制度の構築、CRM（商品の販売に連動した寄付）のコンサルティングを行っている。
- 3 社会的活動を行う NPO 等に対する研修事業
 - NPO 支援…寄付を最大限に活かすための NPO のキャパシティビルディング：お預かりした寄付が最も効果的に社会創造に使われるように、活動を担う NPO 等の組織力（マネジメント力や事業遂行力など）を高める研修やコンサルティングを行う。
- 4 調査研究、情報発信、政策提言に関する事業
 - 社会問題の調査研究、NPO 等の組織評価・事業評価：「今、社会で解決すべき問題は何か」「政策が行き届かない喫緊の課題は何か」を追究し、「そうした社会問題に果敢かつ真摯に取り組んでいる NPO はどこか」を調査し、「その NPO は信頼に足る組織か」「プロジェクトは有効か」を厳正に評価する。SROI（Social Return on Investment）などの手法を使い、寄付の成果評価を行う。

2018 年度における主な活動実績を図 6-5 に示す。

数字で見る2018年度のパブリックリソース財団

寄付金額 160,104,072円

2013年1月に公益財団としてスタートして以来、7会計年度で累計9億5千万円を超えるご寄付をお預かりし、約4億9,700万円を助成金として提供しています。



寄付件数 5,707件

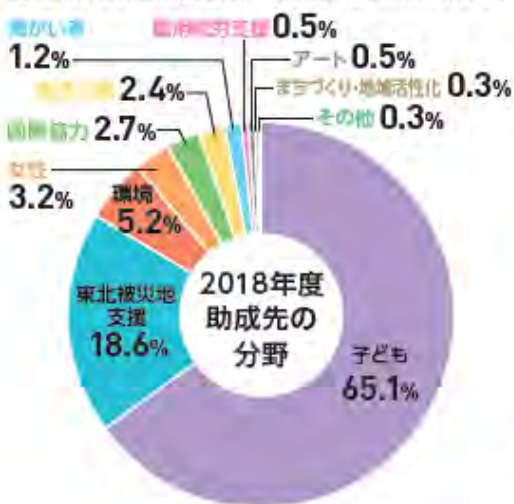
多くの方々からお志のこもったご寄付をいただきました。このうち5,254件がGive One(ギブワン)を通じたオンライン寄付、453件がオリジナル基金などの寄付でした。

応募数(個人+団体) 380件

全国各地よりたくさんのご応募をいただきました。

助成金額 129,894,938円

いただいたご寄付は、個人への奨学金やNPOなどの団体への助成金として提供されました。子ども、東北被災地支援、環境や女性など幅広い分野の活動を後押ししています。



Give One登録団体数 185団体

オンライン寄付サイトGive One(ギブワン)を通じて、パブリックリソース財団とNPOのネットワークがさらに拡大しました。

助成対象団体数 230団体

Give One(ギブワン)による助成や前年度からの継続助成を含め、230の団体と助成事業を進めています。団体の所在地も北海道から沖縄まで、全国各地へ広がっています。

コンサルティング件数 19件

パブリックリソース財団の特色のひとつが、NPOへのコンサルティングサービスです。本年度も19の団体への組織診断や組織基盤強化のコンサルティングを行ない、団体の活動とさらなる成長を支援しました。

掲載メディア 新聞13紙、雑誌5冊
テレビ4局、書籍1冊、
ラジオ2局、ネットニュース3本

パブリックリソース財団の動きをメディアがキャッチし、記事として掲載いただく機会が増大しました。

設置基金数 19基金

多様なテーマをもった基金を続々と設立しています。今年度も5つの基金を新たに設立しました。

物品寄贈数 22件

AED基金を通じて、4台のAEDを寄贈しました。株主優待品を活用する優活プロジェクトを通じて、18件の物品寄贈を行いました。

奨学生数 52人

地域の金融機関との協働や個人の方からのご寄付により、昨年度の40人より多くの学生を奨学生として選定しました。

図 6-5 2018年度における主な活動実績

出典) 公益財団法人パブリックリソース財団：2018年度事業報告書

6.3.2 独立行政法人福祉医療機構（WAM）

所在地：[本部] 東京都港区虎ノ門4丁目3番13号（ヒューリック神谷町ビル9階・10階）

設立：2003年10月1日

根拠法：独立行政法人福祉医療機構法（平成14年法律第166号）、主管官庁：厚生労働省

資本金：4,950億6,532万5,781円（全額政府出資）※2019年3月1日現在

役員：283名（役員6名（非常勤役員1名を含む）、職員277名）※2019年11月1日現在

事業内容：

- 医療貸付事業（医療施設の設置、整備または経営に必要な資金の融通）
- 経営サポート事業（施設の安定経営のバックアップ）
- 社会福祉振興助成事業（社会福祉を振興するための事業に対する助成）
- 退職手当共済事業（社会福祉施設職員等の退職手当共済制度の運営）
- 心身障害者扶養保険事業（地方公共団体が運営する心身障害者扶養共済制度の保険）
- WAM NET 事業（福祉保健医療情報の提供）
- 年金担保貸付事業・労災年金担保貸付事業（年金受給者の生活支援のための資金の融資）
- 承継年金住宅融資等債権管理回収事業（年金資金運用基金から承継した年金住宅融資等債権の管理・回収）
- 旧優生保護法一時金支払等業務（旧優生保護法に基づく優生手術等を受けた方への一時金の支給等）
- 福祉貸付事業（社会福祉施設の設置、整備または経営に必要な資金の融通）
- ハンセン病元患者家族補償金支払等業務

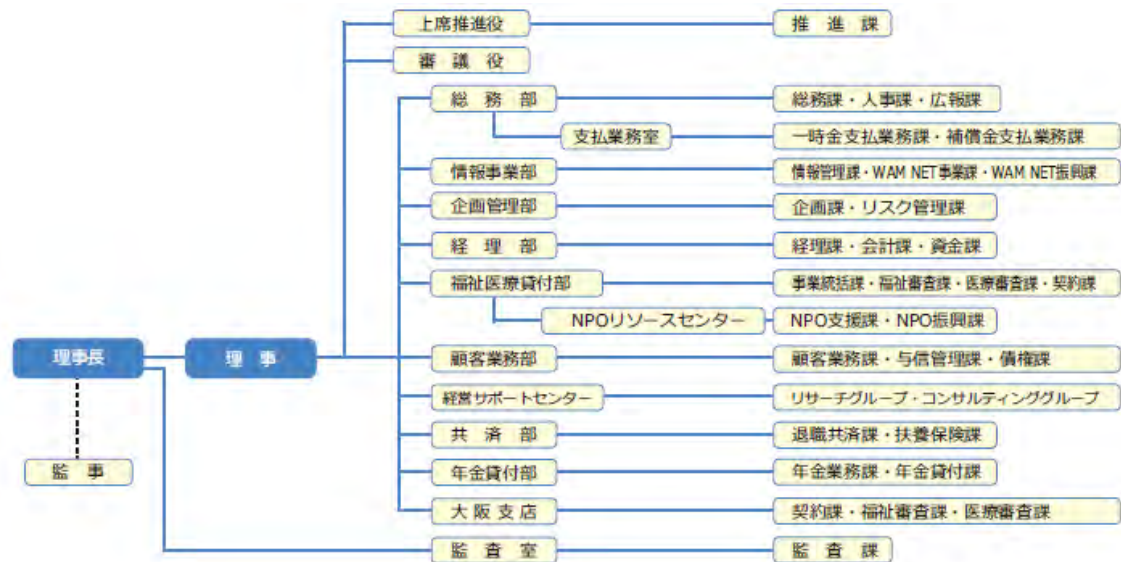


図 6-6 組織図

出典）独立行政法人福祉医療機構のごあんない（2019年度）

令和元年度内閣府委託事業

令和元年度東日本大震災の被災地における
NPO 等による復興・被災者支援の推進に関する
調査報告書

2020年2月

公益財団法人 未来工学研究所

〒135-8473 東京都江東区深川 2-6-11 富岡橋ビル 4F

電話：03-5245-1015（代表）