



ANNUAL REPORT 2021

社会的インパクト投資の フロントランナーとして

社会課題解決に投資の手法を活かす。

社会的インパクト投資の実践が日本で本格化する前の2013年より、JVPFは先例のない新しい領域を試行錯誤しながら切り開いてきました。10年目の節目を前に、これまでJVPFの理念に共感し、支援くださった多くの寄付者やプロボノパートナーの皆様に感謝致します。これからもJVPFはさらに深く、広く、社会的インパクトを追求していきます。

INDEX

- P03 2022年春、JVPFは新体制へ
- P05 JVPFについて
- P07 これまでの活動
- P08 データで見るJVPF
- P09 新支援先紹介「スタンドバイ株式会社」
- P12 支援先紹介「認定NPO法人 Learning for ALL」
- P15 支援先紹介「JOINS株式会社」
- P18 支援先紹介「株式会社Ridilover」
- P21 支援先紹介「公益社団法人 チャンス・フォー・チルドレン」
- P24 支援先紹介「一般社団法人 ティーチャーズ・イニシアティブ」
- P27 支援終了団体の近況
 - ・ 特定非営利活動法人 放課後NPOアフタースクール
 - ・ 株式会社AsMama
 - ・ 認定NPO法人 Teach For Japan
 - ・ 認定NPO法人 発達わんぱく会
 - ・ 株式会社 和える
- P29 寄付について
- P30 JVPF財務状況／寄付者リスト

2021 支援先一覧

NEW



スタンバイ株式会社

※2022年4月にストップビットジャパン(株)から改称

分野 教育・若者の就労支援

所在地 東京都中央区東日本橋 2-1-15
STR 東日本橋 4F

事業内容 助けたい人を助けられる社会を目指し、いじめを報告できるアプリや、こころとからだのWEB健康観察アンケートアプリを開発し提供している

支援開始	2021年9月
支援総額(予定)	3,000万円
支援スキーム	株式出資
支援終了(予定)	2024年9月
会計年度	4月～3月

→ P09



認定NPO法人 Learning for All

分野 教育、地域コミュニティ

所在地 東京都新宿区

事業内容 学習支援、居場所事業、ナレッジ展開などを通じ相対的貧困の子どもが抱えるあらゆる困難への本質的解決を目指す

支援開始	2021年4月
支援総額(予定)	3,724万円
支援スキーム	助成金
支援終了(予定)	2024年3月
会計年度	4月～3月

→ P12

大都市と地方の人材シェアリングサービス



JOINS 株式会社

分野 地域コミュニティ

所在地 長野県北安曇郡

事業内容 都市部のプロ人材と地方企業の副業マッチングを通じて個人と組織における場所・時間・所属の制約のないしなやかな働き方を実現し、地域の関係人口増加につなげる

支援開始	2021年6月
支援総額(予定)	2,996万円
支援スキーム	社債、株式出資
支援終了(予定)	2024年6月
会計年度	6月～5月

→ P15



株式会社 Ridilover

分野 教育

所在地 東京都文京区

事業内容 個々人が社会課題を自分ごととして捉え解決を目指すべく、スタディツアーやイベント企画、オンラインサロンやオウンドメディアでの発信などを通じて社会の無関心に働きかける

支援開始	2021年6月
支援総額(予定)	3,000万円
支援スキーム	株式出資
支援終了(予定)	2024年6月
会計年度	10月～9月

→ P18

卒業



公益社団法人 チャンス・フォー・チルドレン

分野 教育、地域コミュニティ

所在地 宮城県仙台市、東京都墨田区、兵庫県西宮市

事業内容 教育格差解消に向けて、経済困窮家庭の子どもに塾や習い事などで利用できる“スタディクーポン”を提供する事業を展開

支援開始	2019年8月
支援総額	4,500万円
支援スキーム	助成金
支援終了	2022年3月
会計年度	4月～3月

→ P21

卒業



Teachers Initiative

一般社団法人 ティーチャーズ・イニシアティブ

分野 教育

所在地 東京都千代田区

事業内容 “教師の主体性を引き出す”独自の21世紀型プログラムを全国の教師に向け展開

支援開始	2018年9月
支援総額	3,000万円
支援スキーム	助成金
支援終了	2021年9月
会計年度	4月～3月

→ P24

2022年春、JVPFは新体制へ

2013年3月に設立されたJVPFはまもなく10年目の区切りを迎えます。

当初トライアルとして1億円でスタートした基金も10億円弱まで増え、12団体の成長支援をしてきました(2022年7月現在)。これまで多くの寄付者やプロボノの方に支えられた10年。この場を借りて改めてお礼を申し上げます。この節目を前に2022年4月より運営体制が変わり、公益財団法人日本財団(以下NF)と一般社団法人ソーシャル・インベストメント・パートナーズ(以下SIP)の2団体共同運営から、新たに一般財団法人社会変革推進財団(以下SIIF)を加えた3団体運営に移行します。

☑ 運営体制を変更した背景

今回新たにJVPFの運営に加わったSIIFはNFをルーツに持つ財団です。2013年にNFがJVPF設立の協議を始めた際、NF側のカウンターパートが現在のSIIFの工藤さんと青柳さん。

丁度、米国留学を経てNFに入職していた工藤さんが日本における社会的インパクト投資普及のための調査研究を開始したタイミングで、欧州で盛んなベンチャーフィランソロピー(以下VP)を日本にも設立しようと模索していたSIPと出会いJVPFが誕生したのです。その設立間もない2014年にNF内に社会的投資推進室を発足し、2017年にSIIFの前身である社会的投資推進財団としてスピノフした経緯があります(その後2019年に社会変革推進機構と合併し現在の名称に変更)。以降、JVPFに関係してきたメンバーは引き続き選定委員会や

WG(ワーキンググループ)のメンバーとして残りつつ、SIIFとしての事業の軸は社会インパクト投資の案件組成や研究、エコシステム形成などに置き、日本におけるインパクト投資の市場形成を牽引してきました。

今回、JVPFの運営にSIIFが正式に加わったことで名実一体となったメリットに加え、社会的投資のエコシステムの中でVP手法が改めて整理され、発展につながることも期待されます。またこの間にJVPFも実績を重ね、支援先の向き合う社会課題やテーマも多様になりました。SIIFとの知見の共有などが活動の更なる進化に寄与することが期待されます。

☑ 寄付者や支援先にとって変わる点

今回の体制変更により基本的にJVPFの活動や提供価値に変更はなく、枠組みのみが変わります。例えば従来「JVPF選定委員会」としてNF 1名、SIIF 1名、SIP 3名の委員により構成され独立して支援先の選定やマイルストーンのモニタリングを行ってきました。新体制ではSIIFの投資委員会の中でJVPFの案件を審議する時間を割き、そこにSIPの委員が参画する、という建付けに変わりました。このような細かい運営上の変更や調整は一つ一つ協議しながら最適化して行っています。

一方で、寄付者の方にとって変更はなく、NFが引き続き寄付の受

け皿であり税制優遇やマッチングの条件も変わりません(注)。

支援先団体の皆様にとっては、資金拠出元、支援に関する契約相手がNFからSIIFに変わることになります。既存支援先の皆様には支援関連契約上の地位や資産(社債や株式など)をNFからSIIFに譲渡するための手続きにご協力いただいています。また、経営支援は引き続きSIPの投資・支援担当メンバーが行い変更はありません。

何よりもJVPFが重視してきた「助成・株式・社債など柔軟性のある資金提供形態」と「ハンズオンの経営支援」を、一般財団法人であるSIIFと継続できることに大きな意味があります。

注：2023年3月末まで

これまでのJVPFとこれからのJVPF フィランソロピーを日本に広める想い

JVPF 設立当初から 今日までの歩みを振り返る

野宮 PE業界の先達であり旧知の友人であるダグ・ミラーが欧州でのVP普及を目指して2004年に立ち上げたEuropean Venture Philanthropy Association (EVPA)の会長職にひと区切りをつけ、次はアジアだとAsian Venture Philanthropy Network (AVPN)を立ち上げたのが2011年。アジア各国を巡る中で日本にもやってきたダグの第一声は、「日本にはVPはないの？」。

これに刺激され、PE業界で関心ありそうなメンバーとSIPを設立。寄付モデルには公益法人との協業が必須だろうと話を持ち込んだNFの担当者が工藤さん。この出会いがなければJVPFは立ち上がらなかったかもしれません。

VPとはどうスタートすれば良いのか？当時の英国の有力VPであったImpetusをダグより紹介され、同社のメンバーから、VPの設立、チーム集め、投資先の絞り込みといった経験を共有してもらい、2013年春、JVPFはまさにスタートアップ事業

として立ち上がりました。

また、メンバーそれぞれが**投資事業で培った経験が社会的事業でも活かせるかの壮大な実験**でした。なかでも初代代表理事を買って出た白石さんのリーダーシップなしにはJVPFはここまで育たなかったと思います。またフルタイムでCEOを引き受けてくれた鈴木さんのおかげで次の10年が垣間見えるようになってきました。

青柳 今年でもう10年目とは、時が経つのは早いものです。NFとSIPとで始めた日本初のVP事業でしたが、これまで多くの

寄付者やプロボノの方々に支えられた10年だったと思います。この場を借りて、改めてお礼を申し上げます。本当にありがとうございます。

VPは、従来の助成機関が行っていた助成金だけの支援とは異なり、**柔軟な資金使途と併せて、経営支援を数年にわたって行うことで、その支援先の組織の事業成長を狙うもの**です。ここが新しく重要なポイントでした。ベンチャーの経営に関する豊富な経験をお持ちのSIPの皆さんと、私も当初からその横で議論に参加させていただいていますが、いまだに勉強になることが多いです。

JVPFは、VP型の支援が日本でも広がることも意図して行っていますが、なかなか独力でVP支援ができる支援機関は増えていません。ここは正直残念な思いがありました。しかしそうした中、私も制度設計には少し関わった休眠預金制度では、支援先の経営に関する伴走支援が重視されることになったのです。そして、そこで参考にされているのが、実はJVPFなのです。内閣府が作成した制度運用に関する多くの資料にはJVPFのモデルや実績がしばしば登場します。そして4年前に始まった休眠預金制度のもとでは、実際に全国に数十の支援機関が試行錯誤をしながらも、伴走支援を行っています。JVPFのように寄付を原資にしたモデルではありませんが、要諦は広がっていると思います。

設立当時に思い描いていた10年後と今を比べると？

工藤 設立当時に思い描いていたのはJVPFが新しいフィランソロピーのモデルを示すことで同様の取り組みをする人たちが増えること。模倣されてどんどん広がることが願っていました。が、現実にはまだそうになっていないですね…（笑）。ただ、岸田総理がスピーチでVPに触れたり、政府が発表した「**新しい資本主義のグランドデザイン**」にVPの推進が言及されたり、と10年たってようやく注目されるようになったのかな、という風にも感じます。2019年に始まった休眠預金事業でJVPFがやってきた経営支援の在り方が取り入れられたこともひとつの横展開と言えるのかもしれません。最近は私自身のまわりでも若い世代のオーナー社長さんやスタートアップの起業家さんが自ら築いた資産で社会的企業支援をしたいという声が聞かれるようになって、これからだな！と改めて期待を強くしているところです。そういう意味では想像していたのとは違うルートで当初思い描いていたところに近づいているのかもしれません。

鈴木さんがSIPのCEOとして盤石な経営

をされていて、奈良さんや横山さんといった若手の方がフルタイムスタッフとして着実な経営支援をされている体制を築かれたこと、素晴らしいなあと思います。**若くて優秀なビジネス経験者の方々がこういう領域にどんどん入ってきてくださることはセクターの発展に不可欠**なこと。とても心強いです。

鈴木 私がJVPFの活動に参加し始めたころ、工藤さんに色々JVPFの仕組みや目指していることについて教えていただきました。JVPFを始めた当初から関わってきた青柳さんや工藤さんがいらっしゃるSIIFと協働できること、社会的投資を推進しているSIIFとともにVPに取り組めることをとても嬉しく思っております。VPがニッチで使われる言葉ではなく、多くの社会事業家や財団、中間支援団体が普通に口にする言葉となることを目指したいと思います。**社会事業家が事業を通して社会に貢献するインパクトが継続的に拡大していくために必要な基盤や仕組みづくり**。事業家に寄り添い、実現したい社会と一緒に目指し、できる限りのサポートを提供し続けたいと思います。

10年目の節目を迎える今、思い描く未来は？

工藤 10年前に設立した当時はVPもインパクト投資もまだ日本では殆ど実践者のいないまっさらな状態だったなあと思います。振り返ってみると特にこの数年でインパクト投資は徐々に認知も実践も広がってきて本当に景色が変わりました。それはひとえにインパクト投資にはグローバルな追い風が吹いたことが大きい。VPはどうか、というインパクト投資に比べるとそこまでの変化はないように感じています。一方で、一周回ってこれから、まさにJVPFが大事にしてきたような「**フィランソロピーとビジネスの間**」がますます重要になると感じます。メインストリーム化するインパクト投資の流れと接続する形で、もっとリスクが取れる、よりインパクトファーストで挑戦できる、フィランソロピーの役割が日本では本当に大事。これからが勝負だなと思います。

鈴木 2013年に始まったJVPFは日本でVPのコンセプトテストを行うところからスタートし、私が関わり始める2018年までの間にVPの手法は日本でも有効であることが示されました。さらにVPを定着させるためにしなくてはいけないことを皆で考え、良い事例の数を増やし、外部にVPについて発信し、他者にとって参考事例になることを重要視しました。ケースを増やし、外部発信を拡大し、事例紹介など、今後はさらにその活動を広げ、VPの手法を使う財

お話を伺った方々



青柳光昌

一般財団法人
社会変革推進財団
専務理事



工藤七子

一般財団法人
社会変革推進財団
常務理事



鈴木 栄

一般社団法人
ソーシャル・インベ
ストメント・パート
ナーズ 代表理事兼 CEO



野宮 博

一般社団法人ソーシャル・
インベストメント・パート
ナーズ 常務理事（株式会
社クロスポイント・アドバ
イゼイズ 代表取締役）

団や団体が増えることを目指し、そして、社会起業家（営利・非営利問わず）の提供する社会インパクトが拡大していくことに注力したいと思います。

青柳 SIIFでは、昨年から社会課題の解決を目指すベンチャーなどにリスクマネーを提供できる資金提供者の開拓を始めています。具体的には、資金提供を考えている方に対して、社会課題解決のための分析とシナリオ作り、想定するインパクトの可視化から測定、事業への落とし込みまでを助言しています。この一連の動きを「**新しいフィランソロピー事業**」と呼んでいます。こうした戦略的な支援方法は、JVPFの理念と合致します。日本財団から受け継いだ、現場に対する深い洞察、そして戦略的で新しい資金提供の開拓と、練度が増してきているSIPの経営支援が一緒になることで、さらに支援先へは大きな価値が提供できると確信しています。

野宮 この10年で社会的事業を支える関係者のすそ野は格段と広がり、多くの事業会社も何らかの形でこのバリューチェーンに参加するようになりました。インパクト投資ファンドも徐々に立ち上がり、資産運用の資金と社会的事業をつなぐパイプもできつつあります。しかしながら「**寄付が社会的事業を育て、社会を創る**」までにはまだまだ距離があると感じています。これからの10年、VPとしてやるべきこと、意義はますます大きいと感じています。それにはより多くの団体、意欲ある個人の参加が必須だと思っています。

ABOUT JVPF

JVPFについて

日本ベンチャー・フィランソロピー基金（JVPF）は資金提供と経営支援を通じて社会的事業を行う組織の成長をサポートし、社会的インパクトを拡大するために設立された国内初の本格的なベンチャー・フィランソロピー（VP）基金です。短期的な支援から長期的な投資へ、お金だけの支援から人的サポートへ、プロジェクトの支援から組織基盤の強化へ。私たちが目指すのは社会貢献活動のパラダイムシフトです。

サポートの特徴



支援先のニーズに対応した資金提供を提案

法人形態（NPO、株式会社等）や資金用途、中長期的な資本戦略を考慮し、最適な手法を選ぶことが可能です。従来のような助成だけではなく、投資や融資など、支援先のニーズに応じて柔軟に資金提供の手法を選びます。



支援先の事業戦略や事業実施をサポート

個別のプロジェクトではなく、支援先の組織全体への支援を実施します。また資金提供だけではなく、戦略策定や事業実施に積極的に参画し、組織の成長に向けて伴走するなど組織基盤の強化を通じて、事業の持続可能性を高めます。



中長期的な視野で社会課題の解決を目指す

3～5年を目処とした中長期の支援を行い、事業進捗と社会的インパクトの評価・モニタリングを実施。組織が生み出す具体的な成果を重視することで、本質的な社会課題の解決を支援します。JVPF支援期間終了後も組織が安定的に社会的インパクトを出し続けることを目指します。

支援の内容

資金提供

助成・融資・投資等を効果的に組み合わせ、1件当たり数千万円規模の資金提供を行います。

事業戦略の策定

社会問題から事業領域を設定、不足する経営資源を特定し、中長期の事業計画を支援先とともに策定します。

財務戦略の策定

事業遂行のための持続的な資金調達の仕組み・手段の構築を支援します。

経営参画

理事として支援先の経営に参加するなど支援先と緊密に連携、複数年にわたる支援とともに事業執行のモニタリングを行います。

その他

マーケティング、PR戦略、人事、事業管理体制、経営陣のコーチング、周辺事業者との連携、ステークホルダーへの報告体制など組織能力の強化。

主な支援対象先

社会的課題の解決を目的とする「社会性」、複雑化する課題に対する解決策の「革新性」、事業としての持続可能性を担保する「事業性」を達成する潜在力のある社会的事業を支援します。

教育・若者の就労支援

経済格差の拡大に伴う教育の不平等、子どもの貧困や自尊心の低下など、日本の未来を左右する教育の課題に取り組めます。また、若年層の失業率上昇、ひきこもりやニートの増加など、若者が直面する生きにくさや就労の課題解決を支援します。

育児・女性の活躍

産みやすく、育てやすい社会を実現する事業を支援し、少子化という日本社会が抱える最大の課題に取り組めます。また、女性の活躍を後押しする取組を推進します。

地域コミュニティ

あらゆる社会課題解決のカギとなるコミュニティの創出・強化のための事業を支援します。地域コミュニティの再生だけでなく、新たなつながりやソーシャルキャピタルを生む事業を発掘、育成します。

ファンドの概要 (2022年3月時点)



選定委員メンバー (2022年3月時点)

- | | |
|-------------|--|
| 高槻大輔 | 一般社団法人ソーシャル・インベストメント・パートナーズ 代表理事 (シーヴィーシー・アジア・パシフィック・ジャパン プリンシパル)
世界最大級の投資会社であるカーライル・グループおよびCVCにおいてプライベート・エクイティ投資・投資先経営支援に従事。財務省国際局 (出向)、海外経済協力基金にて発展途上国向け援助にも携わった。東京大学法学部卒、米スタンフォード大学経営学修士 (Certificate in Social Entrepreneurship)。 |
| 前田 晃 | 公益財団法人日本財団 専務理事
1977年、富山商船高専航海科卒業後、海上災害防止センターへ入職。81年より (財) 日本船舶振興会 (現在の日本財団) へ入会。海洋船舶部長、経営グループ長、常務理事を経て、2017年より公益財団法人日本財団理事に就任。 |
| 野宮 博 | 一般社団法人ソーシャル・インベストメント・パートナーズ 常務理事 (株式会社クロスポイント・アドバイザーズ 代表取締役)
1974年三菱商事入社。1981年欧州経営大学院 (INSEAD) でMBA取得。MCFファイナンシャル・サービス (ロンドン) 社長を経て、リップルウッド・ホールディングス (ニューヨーク) のInvestment Executiveに就任、日本でのPEファンド立ち上げの創業メンバー。2005-2012年RHJIインターナショナル (日本) の代表取締役を務めた後、株式会社クロスポイント・アドバイザーズに参画。 |
| 青柳光昌 | 一般財団法人社会変革推進財団 専務理事
財団法人日本船舶振興会 (現 日本財団) に就職後、障害者の移動困難の解消、NPO支援センター強化など市民活動の促進に従事。2011年3月の東日本大震災後、同財団の災害復興支援チームの責任者として、企業や多くの支援事業に携わる。その後、子どもの貧困対策における社会的インパクト投資普及のための事業に携わる。 |
| 鈴木 栄 | 一般社団法人ソーシャル・インベストメント・パートナーズ 代表理事兼 CEO
マッキンゼー・アンド・カンパニーのコンサルタントとしてキャリアをスタートした後、ゲートウェイ・ジャパン、グローバル・フレイト・エクスチェンジ・ジャパン、ZSアソシエイツを経てマッキンゼー・アンド・カンパニーのパートナーとして通算12年間にわたり主に製造業やサービス業の企業における業務改善やグローバルマーケティング戦略策定と実行のコンサルティングに従事。2013-18年にはKKRキャップストーンのマネージングディレクターとして投資先企業の成長と変革を支援。 |

これまでの活動

2013年に日本初の本格的ベンチャーフィランソロピーとして誕生してから今日まで、多くの社会的事業を育成・支援を実現してきたJVPF。設立から10年間、支援先・寄付者・プロボノパートナーの皆様のおかげで実績を積み、活動規模を拡大することができました。

基金

2013.4 ●
1億円のファンドレイズを達成し、
日本初の本格的な
ベンチャーフィランソロピー基金
として活動開始

2018.3 ●
ファンド規模(累計)が3億円超える

2018.12 ●
EY Japan が新たに
プロボノパートナーとして参画

2019.3 ●
ファンド規模(累計)が8億円超える

2019.8 ●
AsMamaの社債償還金3000万円が
基金に戻る(再度資金支援の原資に)

2021.4 ●
新たにプロボノパートナー2社が参画
(社名非公開)

支援

● 2013.12
放課後NPOアフタースクール支援開始

● 2015.1 Teach for Japan 支援開始
● 2015.9 AsMama 支援開始

● 2016.3 発達わんぱく会支援開始

● 2017.3 放課後NPOアフタースクール卒業
● 2017.10 和える支援開始

● 2018.9 ティーチャーズ・イニシアティブ支援開始

● 2019.3 発達わんぱく会卒業
● 2019.8 AsMama卒業
チャンス・フォー・チルドレン支援開始

● 2019.12 Teach for Japan 卒業
● 2020.10 和える支援終了

● 2021.4 Learning for All 支援開始
● 2021.6 JOINS、Ridilover 支援開始
● 2021.9 スタンドバイ支援開始
ティチャーズ・イニシアティブ卒業

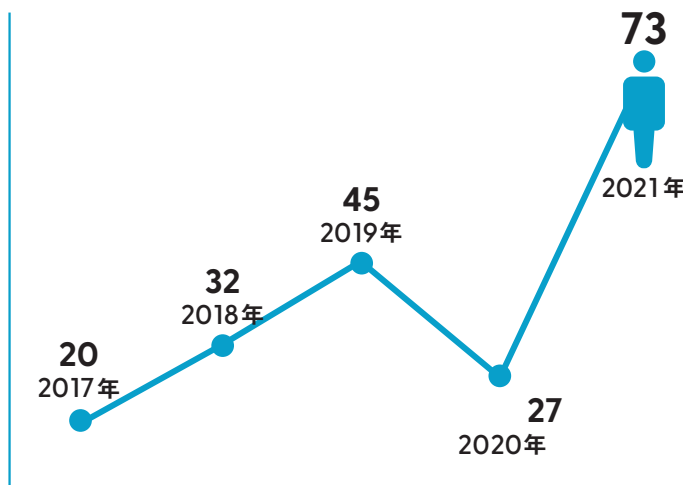
● 2022.3 チャンス・フォー・チルドレン卒業

ファンド規模

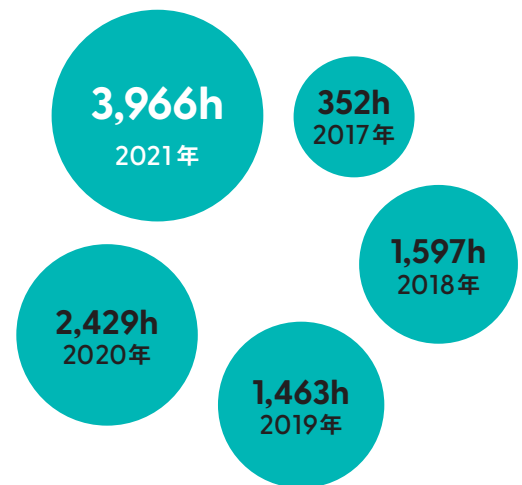
単位：千円



プロボノとして協力してくれた人の数



プロボノパートナーが割いてくれた時間



受益者数

内 訳	2017	2018	2019	2020	2021
1 放課後 NPO アフタースクールのプログラム参加人数 (延べ)	135,371	200,000	160,000	150,000	207,000
2 発達わんぱく会直営療育事業児童数、コンサル療育児童数、保育施設支援療育児童数	1,674	1,344	1,875	2,694	2,072
3 AsMama の子育てシェア会員累計登録者数	51,670	59,057	69,946	76,826	80,267
4 Teach For Japan のフェローが教えた生徒数	1,344	964	510	3,771	10,005
5 和える の年間延顧客数 (物販のみ)		4,700	3,810	2,764	—
6 ティーチャーズ・イニシアティブ プログラム受講教師の累計生徒数			17,430	29,810	52,500
7 チャンス・フォー・チルドレン クーポン受領人数			114,301	135,348	157,586
8 Learning for All 直営拠点で支援する子ども数					971
9 JOINS 6 か月以上継続副業者数					275
10 Ridilover 関連プログラム参加人数					3,033
11 スタンドバイ 匿名報告アプリ年間相談件数					15,928
既存支援先合計 (6～11)	190,059	66,065	91,696	165,158	230,293
全支援先 (終了先含む) 合計 (1～11)	190,059	266,065	253,571	401,213	529,637

寄付者の数 ※the cultureメンバーを含む





※2022年4月にストップビットジャパン(株)から改称しました。

スタンバイ株式会社

「助けたい人を助けられる社会」の実現を目指し、いじめに関する様々なテーマの授業実践、安心して信頼できる人に報告・相談ができる環境、また被害者が頑張らなくてもSOSを出せ、周囲が気づける環境の構築のためのアプリを提供しています。



取り組む 社会的課題

いじめの増加といじめ被害から生じる負の連鎖

子どもを取り巻くいじめの課題は深刻な状況です。2020年度はいじめ認知件数が2014年度よりも3倍になり、子どもの自殺数も過去最多の415人になっています（文科省「令和2年度児童生徒の問題行動・不登校等生徒指導上の諸課題に関する調査結果」）。また、いじめられても声を上げられず相談できない生徒が3人に1人いる状況です。いじめ被害は、学齢期の学校欠席の増加や学業成績の低下につながり、生涯にわたって抑うつ病リスク、不安障害、自殺傾向が高くなることが明らかになっています。

具体的な事業内容

① 脱いじめ傍観者を目指す教育の提供

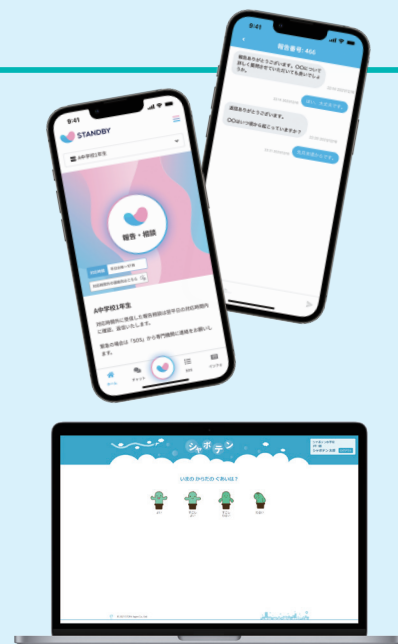
いじめについて考え議論することを通じて、いじめの予防・未然防止を目指した授業や教材の提供を行います。いじめを起こりにくくする学級規範をつくり、被害者だけではなく今まで傍観者となっていた周囲の人がSOSを出すことを目指しています。

② いじめ相談・報告アプリ「STANDBY」

いじめの被害者や目撃者が、各自治体や学校が設けた専門の相談員へのチャットを通じて匿名で報告・相談できるアプリ「STANDBY」を開発。匿名で相談できることで報告のハードルを下げ、いじめの早期発見・早期対応を可能にしています。

③ 心とからだの変化に気づくアプリ「シャボテンログ」

子どもが自分の心身の状況を直感的に選択し記録することで、自らの不調に気づけるようになることを目指すWEBアプリ「シャボテンログ」を開発。健康観察・いじめアンケートから、教員が子どものいじめを早期発見・早期対応できるようになります。



支援予定期間

3年 2021年9月～
2024年9月

支援総額・手法

3,000万円
株式出資

主な資金用途

- 事業拡大のための営業人員人件費
- システム先行投資のための資金

目指すゴール

事業基盤の構築

- 米国との交渉支援、日本独自アプリの開発、移行
- 取締役会の設置と事業目標達成および事業拡大に向けた実効的な運用

JVPF 支援開始時のスタンドバイはストップイットジャパンという社名で米国 STOPit 社のライセンスを受けたアプリでサービス提供をしていました。米国 STOPit 社との円満な契約解消、自社アプリの開発・移行を経て 2022 年 4 月にスタンドバイに社名変更しています。

事業拡張のための導入自治体への拡大

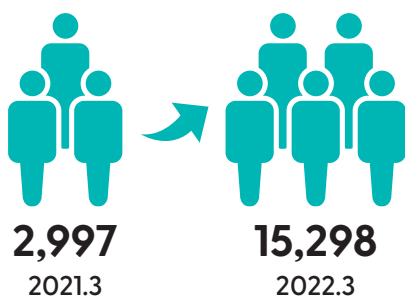
- 営業／COO人材採用、強化
- 自治体営業戦略の策定、実行

社会的インパクトのKPI

匿名相談アプリ「STANDBY」を活用する自治体の増加

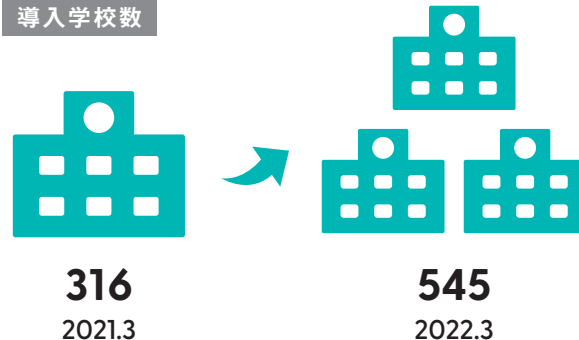
公立中高に導入された1人1台端末（通称、GIGA端末）でのアプリ利用が本格的に開始したことにより、各自治体において、アプリ「STANDBY」を導入した生徒数と相談件数の増加が見られます。2021年度は新規で3自治体のアプリ導入があり、解約する自治体はありませんでした。また、今日まで、本格導入されたのちに解約された事例がないことから、導入の有効性がわかります。

年間相談件数

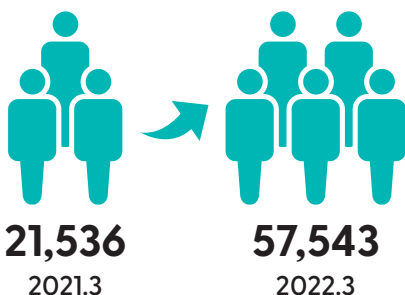


アプリを通じた相談件数が、約5倍に。匿名報告だからこそ声を上げやすく、多くの子どもたちをサポートすることが可能に。

導入学校数

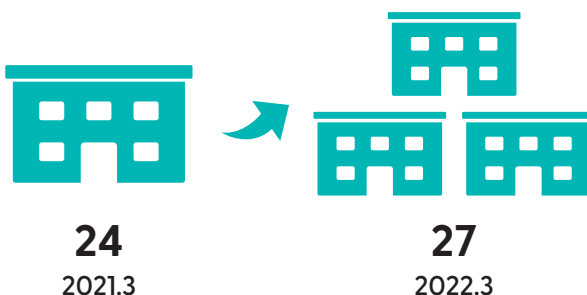


導入児童・生徒数



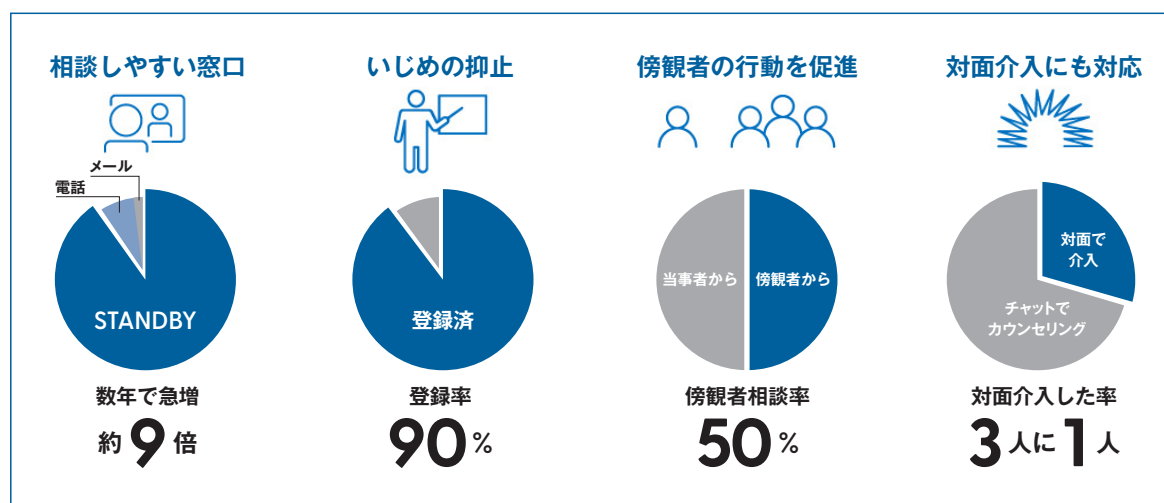
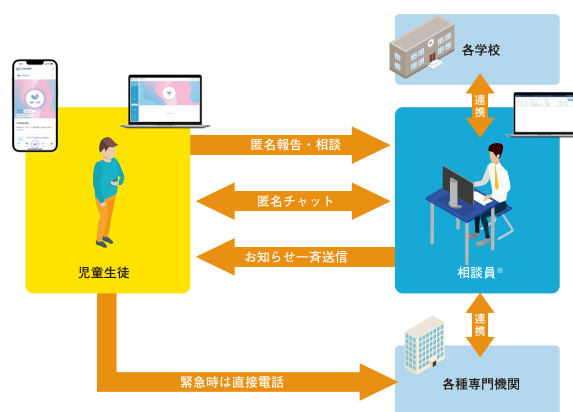
アプリ導入児童・生徒数が2倍以上に増加。

導入自治体数



メールや電話よりも相談しやすい窓口 「STANDBY」からいじめ解決の糸口を見つける

匿名報告・相談アプリ「STANDBY」を活用する自治体の中には、メールや電話に比べより相談しやすい窓口として、相談件数がメール・電話の約9倍となっているところもあります。また「いじめのSOSの出し方」に関する授業においては、終了後に参加した児童生徒の90%以上がアプリ登録するなど、相談しやすい環境づくりの重要な役割を果たしています。いじめられている当事者だけではなく、傍観者だった児童生徒からの相談も50%となっていて、いじめを周囲で見ている者からの告知行動を促進していることがわかります。アプリ経由の相談の3件に1件は対面介入をしており、相談から解決へと導くこともできています。



利用者の声

導入自治体の柏市教育委員会 アプリ導入後の相談件数の大きな変化

「助けが必要でも声を上げられない生徒がいる」という現状を解決したいと思いSTANDBYの導入を決めました。匿名で報告できるアプリであること、また「脱」傍観者を目指す授業を生徒に提供できることが非常に魅力的でした。導入後には、年間約150件の相談があり、STANDBYの重要性を感じています。相談内容はいじめ、友人関係、家庭のことなど様々ですが、命に関わる重大な相談を受けたこともあります。またSTANDBYでは学校と連携して問題を解決することができ、教育委員会が心配だと感じた時に、すぐに学校に連絡でき、一緒に問題を解決したケースがありました。学校と協力しながら生徒に寄り添っていくことができるのが、STANDBYの大きな魅力だと思います。

プロボノパートナーとの協働

スタンバイの提供価値を明確にしつつ顧客の 獲得と新しい取り組みのスタートを目指す

Bain & Co.によって2021年11月～12月に営業戦略の構築が行われました。検討においては、既存および見込み顧客の導入意向のインタビューを通じてスタンバイの提供価値を改めて明確にし、その提供価値がフィットする顧客セグメントに関して示唆が出されました。自治体で新年度人事と次年度の施策検討が始まる22年4月より、具体的な営業の取り組みを進めています。また、VOX Globalによる、自治体との間で開始予定のいじめ問題についての新規取り組みを後押しすべく、メディアPRを22年4月以降進めています。

SKPIの背景 SIP担当 奈良より

アプリを通しての「年間相談件数」が増えることが報告・相談しやすい環境の広がりにつながる

スタンバイのインパクトの短期アウトカムKPIは「匿名報告アプリ年間相談件数」と設定しました。このKPIが、会社の目指す「安心して信頼できる人に報告・相談ができる環境、被害者が頑張らなくてもSOSを出せる・周囲が気づける環境」の実現と直接的に関係する指標であるからです。似て非なる指標として「アプリ導入自治体数」や「導入対象児童生徒数」があります。異なる点は、仮に子どもがいじめ相談を行わない、つまりいじめ問題解決に実効性がなくとも導入自治体数や児童生徒数は増加するも

の、相談件数は増加しない点にあります。スタンバイが本当に子どものいじめで苦しむ状況を拾い上げ、事業の拡大が社会課題解決に向かっていくかを会社とともに、計測・把握し、事業のインパクトを追求していきます。





子どもの貧困に、本質的解決を。

認定NPO法人 Learning for All

子どもの貧困などの困難な状況を社会全体で解決すべく、育ち・学び・つながりを補うための「一人ひとりに寄り添った学習および居場所の包括的支援」「全国子ども支援団体への実践的支援ノウハウの提供」「課題の周知・啓発や政策提言」を行います。



取り組む 社会的課題

経済的困窮が引き起こす子どもの「環境喪失」

困難な状況に置かれた子どもたちは、経済的困窮に起因した学習の機会損失や学習習慣の未定着といった「学びの環境の喪失」、生活習慣の乱れや安全で安心できる家庭環境の欠如といった「育まれる環境の喪失」、相談できる人の欠如や不登校などの「つながりの喪失」の3つの環境喪失を引き起こす傾向があります。このような課題は、教育や福祉における公的・民間の担い手によって積極的にサポートされているものの、依然として社会全体で不足しており、既存支援の連携も十分ではない状況にあります。

具体的な事業内容

① 地域や学校と協力して行う学習支援

小学4年生～高校生世代（9～18歳）の子どもたちを対象に、地域や学校と協力して無償の学習支援拠点を運営しています。学校内で行う1対2～3の担任制の指導と、公民館で行う不登校や日本語に慣れていないなど学校での個別対応が難しい子どもを対象とした週2回の1対1の個別指導を行います。

② 居場所のない子どもの生活・学習サポート

ひとり親、生活保護受給世帯の小学生、不登校や家庭・学校に居場所がない高校生世代までの子どもたちに、放課後から夜まで生活支援・食事提供・学習サポートをします。

③ 子どもの支援に関するナレッジを共有

学習支援や居場所支援団体の現場運営など、子どものサポートに関する事例を投稿・閲覧できるプラットフォーム『こども支援ナビ』を開設。また、全国で子ども支援を行う団体へ、資金面だけでなくLearning for All による研修や伴走支援などの非資金的でもサポートをする助成プログラムを展開しています。

④ 「子どもの貧困」に関する課題の普及啓発・アドボカシー

まだ知られていない子どもの貧困問題について、政府有識者会議や支援団体協議会に参加する事業者として、また、自治体における子ども支援事業の受託団体として、様々な立場から、各種メディアでの発信や普及啓発、人材育成や政策提言に積極的に取り組みます。

支援予定期間

3年 2021年4月～
2024年3月

支援総額・手法

3,724万円
助成金

主な資金用途

- 人件費
- 運営・管理費（地域住民・企業連携拠点）

目指すゴール

既存拠点地域での子ども支援連携体制の設計・構築

- 地域特性に合わせたコレクティブインパクトモデルのカスタマイズ
- 地域での連携体制の構築

既存拠点での地域住民・企業連携の強化

- 子ども支援への地域住民や地場企業の参画の強化

子ども包括支援の他地域展開プログラムの構築

- 自団体での連携体制構築や運営におけるノウハウの結晶化
- 展開先の団体や自治体との協働・運営の在り方の設計

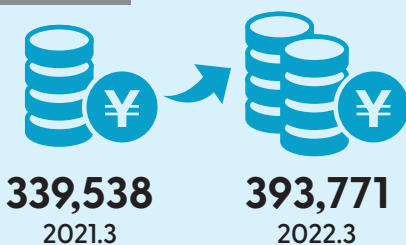


社会的インパクトのKPI

新拠点の開設や地域と連携した支援の実現

2021年度に新規開設した板橋区の拠点において、想定以上の連携が構築できるとともに、既存拠点でも支援の幅を広げることができ、支援した子どもの数が大幅に増加しました。また、地域住民との連携においては、戸田市の支援団体との連携が実現されました。地域企業では、商店街のお店や地場のスーパーとの連携事例ができつつあり、来年度以降に連携の幅を広げていきます。

経常収益（千円）



支援子ども数

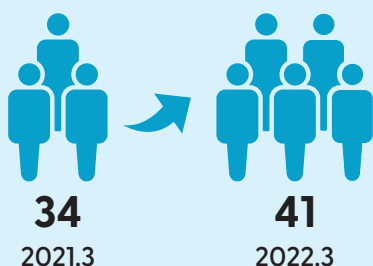
支援した子どもの数は、約2倍に増加。



本取り組みでの巻き込み地域民数



職員数



本取り組みでの巻き込み企業数



子どもの個性や環境に合わせて柔軟に 地域や学生ボランティアを 巻き込んだ活動を実施

居場所支援では、その子の個性や保護者様の状況に合わせた個別の支援計画を立て、一人ひとりに寄り添った支援を行っています。2021年は2020年に引き続き、緊急事態宣言が繰り返し発動される一年でした。そんな中でも感染対策を行いながら、それぞれの拠点ごとに子どもたちの声に耳を傾け、子どもたち発の企画や、大学生ボランティア発の企画、地域のボランティアの方々と、一緒に作品をつくりたり畑を耕すなど、様々な体験学習を積極的に行いました。



居場所支援拠点では友達と食卓を囲みます



ボランティアメンバーと一緒に作品を作りました

プロボノパートナーとの協働

プロボノと事業ステップや方針を検討 22年に認定NPOとして内閣府承認を獲得

Bain & Co.とともに、自団体を超えて地域住民や企業、公共セクターと連携したコレクティブインパクトを実現するための連携の方法、拠点構築のステップについて検討を支援開始初期に取り組みしました。米国や国内他地域で先行的に進む取り組みからありうる方針を抽出しました。さらに、初期展開地域でのリソースの状況、Learning for Allの既につつ連携の実践から、初期段階での展開の在り方についても検討しました。また、EY Japanとは、団体の拡大に応じたバックオフィスの体制構築に向けて、会計・財務プロセスについて、標準化・定常化を進めていきました。このサポートもあり、2022年6月に内閣府から認定NPOとしての承認を得ることができました。

ひとりひとりの学力フォローに注力 希望の進路を叶えられた子どもたち

2021年度は、通常行っている学校内学習支援・公民館学習支援のほかに、学習の遅れや不登校などによって「別室登校*」をしている子どもたちを対象にした学習支援など、従来よりも1対1での支援を本格的に行いました。子どもたちが将来の選択肢を増やし、描いた夢を叶えられるように。学力テストの結果では、平均10点以上の伸びを達成。全員が希望の進路に進むことができました。

*別室登校とは？：学習に大きな遅れがある子や、不登校の子どもが、ほかの生徒のいる教室とは別の教室や保健室などで過ごしたり、授業を受けること。



放課後の学習習慣を身に着けます

SKPIの背景 SIP担当 奈良より

インパクト拡大を実現すべく地域の住民・企業・公共との連携強化を進める

Learning for Allの本取り組みでのインパクトの短期アウトカムKPIを「地域住民の拠点運営参加人数」「子ども支援に関わる地域企業数」と設定しました。団体自身の支援ノウハウは、困難な状況に置かれた子どもに対して非常に有効である一方で、他団体にはなかなか模倣が困難です。インパクトを拡大する上では、広がりの方でリソースを拡大するとともに、深さの方で分散する情報を集約・活用する支援の網目の構築が重要であり、そのためには地域住民、企業、公共の担い手による連携が重要です。

JVPFとの協働を通じて、各地域での連携を他団体にも展開可能なように構築するとともに、Learning for Allが自団体で進めるナレッジ展開、アドボカシーと連携することで、インパクトの拡大を実現していきます。



大都市と地方の人材シェアリングサービス



JOINS 株式会社

地方に住んでいる方が次の世代もその好きな土地で暮らし続けられるように、そして、都市部に住んでいる方が新たな土地とつながることで豊かな暮らしが生まれるように、オンライン・リモートを中心に地方企業での副業・兼業を可能にする、人材シェアリングサービスを提供します。



取り組む 社会的課題

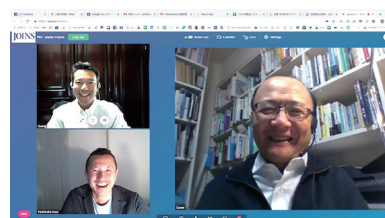
地方経済の活性化に必要な専門性のある人材・組織の不足

現在、地域経済の活性化や遊休資産の有効活用のための資金流入が起こりつつありますが、これらを活用し取り組む人材や組織がなければ、好循環につながりません。また、地域にはその土地に根差した志の高い企業が数多くありますが、変革のための専門性を持つ人材は少なく、具体的な取り組みが困難な状況にあります。国としても移住・定住の促進に努めているものの、このような状況であるがために、多くの移住者は比較的短期間のうちに都会へ戻ってしまうなど、解決には至っていません。

具体的な事業内容

● 地方企業と都市部居住の副業・兼業人材マッチング

JOINSは、オンライン・リモートを中心とした副業・兼業の形態で、スキルを持つ都市部在住の人材を地方企業とマッチングさせることで、移住せずとも地方経済の活性化に寄与することを可能にします。加えて、これら人材と地方企業の継続的な協働を実現するためのJOINSならではのプログラムを提供することで、地域に愛着を持つ関係人口の拡大につなげ、地域の活性化と人材の豊かな暮らし・働き方を実現します。



支援予定期間

3年 2021年6月～
2024年6月

支援総額・手法

2,996万円
社債、株式出資

主な資金用途

- 人件費
- マーケティング費

目指すゴール

社会性に沿った事業拡大のためのオペレーション構築

- インパクト測定指標の構築・運用プロセス設計
- 指標モニタリングに基づく、事業機能の改善

市場形成のためにインパクト志向の業界ルールの形成

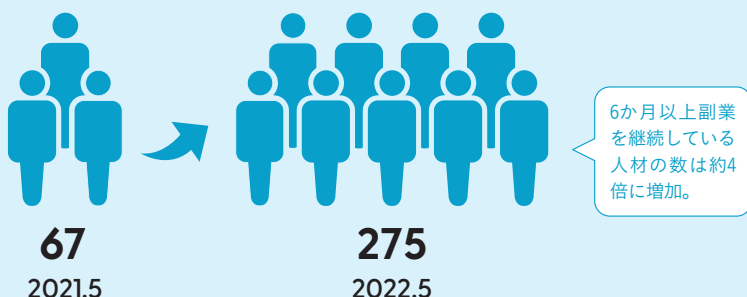
- 政府、自治体、地場商業ネットワークとともに
目指せるアジェンダ、KPIの共通化
- 競合事業者も社会性の拡大に沿ったインセンティブが
働く運用ルール化の仕込み

社会的インパクトのKPI

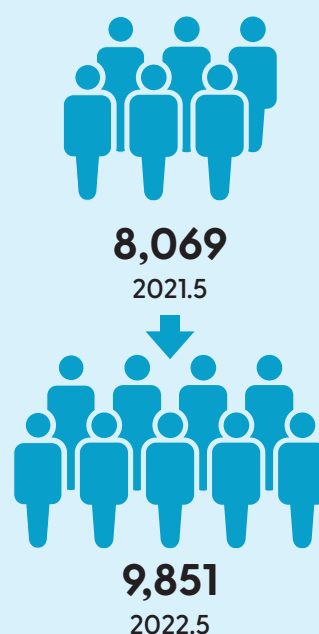
デジタル領域の人材活用において大きな役割を担う

地域の人材発掘サポートを行う拠点や地銀との関わりを強化することで、地域の中小企業とのよりスムーズな連携が実現。特にデジタル領域での新規事業や業務プロセス改善など、中長期的課題における人材活用を進めることが可能になっています。これにより、都市部に勤務する人材が地方の中小企業との関係性を構築し、地域・企業との関係性を深める事例をつくり出しています。

6か月以上継続している副業人材数



人材パートナー登録者数



契約企業数





自社サイトには全国各地の副業案件が並びます

利用者の声

地方発の医薬品オンラインショップに 都内在住マーケティング職の 人材をマッチング

長野県の医薬品製造を行う中小企業（売上：1～5億円、社員数：30名）がオンラインショップに力を入れたいが、専門人材が地元で見つからないという課題を抱えていました。JOINSを通して、30代・東京都在住の、都内大手小売店のマーケティングに従事する人材をマッチング。この人材がオンラインショップの戦略立案や分析を担当し、オンラインショップは売上1.3倍、訪問者数が2倍となりました。この企業のオーナーより「新しいことをやろうとした時に必要なスキルを持っている人がこの土地に住んでいない。引っ越してきてもらって働いてもらうのは会社としても人材側も覚悟がいる。副業人材は物理的な制約をなくして働けるので、うまく現場社員と副業人材のバランスを考えていきたい」との声をいただいています。

地方の企業が挑戦できる 中長期設計を実務経験が豊富な人材との 関係構築を通じてサポート

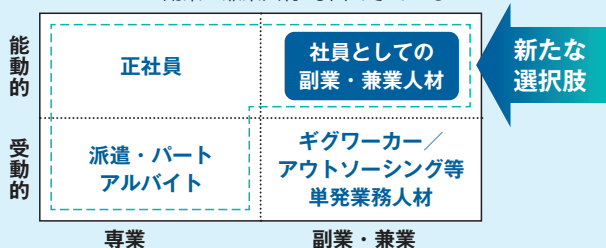
JOINSは、地方中小企業が変革や新規の取り組みに挑戦するチームを組成する支援を行っています。中長期経営課題解決や新たなチャレンジを行うためには、実現のエンジンとなる実務の力、会社の思いや課題への歩みを進める関係性を持ったパートナーが必要です。アプローチとして、大企業の中で培った実務スキルを持つ副業人材を長期的な関係性構築・課題解決のステップを意図した設計に基づいた紹介を行うことで、中長期的な挑戦が可能なチームの構築の実現に挑戦しています。



副業人材が売上1.3倍を実現したECサイト

社員としての副業・兼業人材

働き方のスタンスも変容しており、いわゆる「社員に代わる副業・兼業人材」も出てきている



JOINSの提供価値最大化を目指して

プロボノパートナーとの協働

事業として持続していくため JOINSの在り方の検討や 地域パートナーの開拓に注力

EY JapanとJOINSのカスタマーサクセス部門とともに、人材・企業の中長期的な関係性構築のための特性について、必要な介入タイミングや内容を明確にしていくための評価の在り方を検討していただきました。また、事業拡大に向けたチャネル戦略の最適化、顧客提供価値の磨きこみを行う過程ではJVPF法人寄付者の職員有志やSIP理事・アドバイザーの人的ネットワークも活用し、総力戦での経営支援を行っています。

SKPIの背景 SIP担当 奈良より

地方企業を通じてその土地への愛着を持ってほしい 人材と企業の間で生まれる中長期での人的関係を重視

JOINSのインパクトの短期アウトカムKPIを「6か月以上継続副業人材数」と設定しました。JOINSの目指す社会インパクトは、地方の企業での副業・兼業による会社の理念の理解や人的関係の構築を通じてその土地に愛着を持つ人を増やすことです。副業案件1フェーズが平均2～3か月であり、複数回の案件継続を通じて人的関係性や企業の経営課題・背景にある理念の理解にまで到達することから、6か月を1つの区切りと設定しました。これは、会社の人材とのやり取りを通じた感覚とも一致しています。この実現のためにJOINSは、副業・兼業機会を中長期的課題に寄与すること、

人材と企業の人的関係が構築されることを重視しています。JVPFは、人的関係性の構築や中長期的課題への寄与のサービス改善をサポートしていくとともに、導入拡大のための販路、企業の重要ニーズの設定とその営業強化も支援していきます。





株式会社 Ridilover

リディラバは、誰かの困りごとから「問題の発見」を行う事業、問題を「社会化」する事業、社会問題をみんなで解決すべき社会課題として「資源を投入」する事業に取り組み、社会課題の早期解決にチャレンジしています。社会問題に触れ、理解し、解決の担い手となるまでの変容を起こし、「社会の無関心の打破」を目指しています。



取り組む 社会的課題

社会におけるひとりひとりの社会問題に対する無関心さ

我々の身の回りにあふれる様々な社会課題の多くは、本来誰かの困りごとであり、あなたやあなたの身近にいる方の物語です。それにもかかわらず、多くの方は「自分には関係ない」と捉えてしまい、結果として当事者だけでは解決できない社会課題ばかりが積み残されています。この無関心の構造を変え、ひとりひとりがお互いに優しい想像力を働かせる「関心のネットワーク」を構築することで、社会課題解決が進みやすい社会にしていける必要があります。

具体的な事業内容

① 会員登録制ウェブメディア・オンラインサロンの運営

ひとりひとりがフラットな場で発言し、社会問題への理解を深めることができることを目的としたオンラインサロン「リディ部」、問題の背景にある社会構造を紐解く記事を発信するウェブメディア「リディラバジャーナル」を運営しています。

② 「SDGs / 社会問題スタディツアー」の実施

全国に約60か所ある社会問題を解決する現場に中高生が実際に訪れ、問題の当事者や解決のトップランナーと関わるができるプログラムを提供します。

③ 企業向け研修「フィールドアカデミー」の開催

社会・市場の変化が著しい現代で、未来のビジネスを担う企業人に必要な「今、向き合うべき社会の本質的な課題は何か？」を考える力と、周囲を巻き込んで事業をドライブさせる強い当事者意識を育成するプログラム「フィールドアカデミー」を提供します。

④ 事業開発サポートや省庁・自治体との政策立案

企業の社会課題をテーマにした新規事業立ち上げにおける、領域のリサーチや課題の整理、事業計画などをサポートいたします。また中央省庁・自治体と連携しながら、社会課題の早期解決を目指し、調査・実証・広報普及啓発などの事業も行ってきました。今後も様々な省庁・自治体との協業を通じて、社会課題解決に取り組んでいきます。

支援予定期間

3年 2021年6月～
2024年6月

支援総額・手法

3,000万円
株式出資

主な資金用途

- マーケティング費
- 人材採用費

目指すゴール

組織のガバナンス強化

- 取締役会の設置と事業目標達成および事業拡大に向けた実効的な運用



既存事業の成長戦略・事業戦略の見直し

- 投資対効果の検討、マーケット分析など、更なる事業拡大に向けた戦略策定



人材戦略の策定

- 必要人材の要件定義、人材採用・育成の方法を検討、実行計画の立案

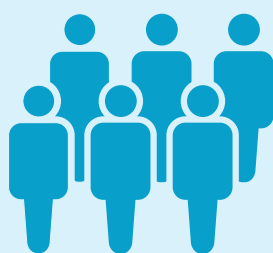


社会的インパクトのKPI

社会問題を自分ごととして捉え、解決を目指すニーズの増加

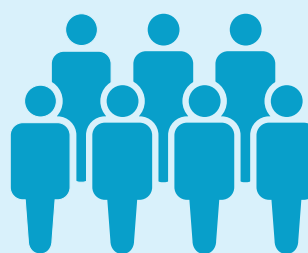
2021年6月からJVPFの支援が開始していますが、その前後でリディラバの事業開発事業の売上（非開示）や関連プログラム参加人数などのSKPIはそれぞれ増加しています。増加の要因は、事業開発事業が拡大する顧客ニーズに合致したサービスを提供することと、スタディツアー等の事業が着実に案件数を伸ばしていることが挙げられます。当該期間中、新型コロナウイルスの流行に伴い受注キャンセルが何度も発生しましたが、SKPIを伸ばしてこられたのは、顧客のニーズをサービスが的確に捉えていること、並びに企業の営業努力の成果であると考えています。

職員数



25
2021.9

関連プログラム参加人数



3,033
2021.9

2021年6月（リディラバ期末9月の3ヶ月前）からJVPF支援が開始した為、1年分のKPIのみ掲載しています。

みんなが社会に興味を持ち問題を考える 課題発見から解決策の実現までのステップづくり

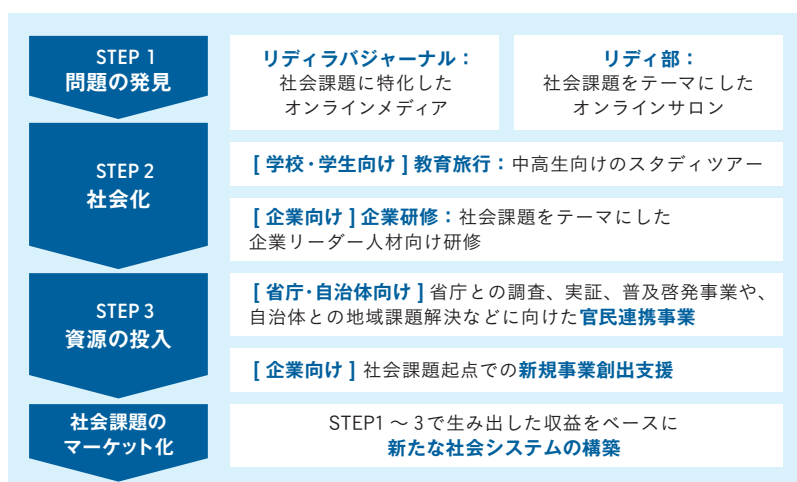
リディラバは、「社会におけるひとりひとりの社会問題に対する無関心さ」を打破するために、問題の発見から解決に必要な資源投入までの3ステップに対応した事業を行っています。まずステップ1として社会問題を発見することを行い、ステップ2として発見された社会問題が社会化されるための働きかけを行っています。具体的には、オンラインメディア「リディラバジャーナル」およびオンラインサロンの「リディ部」を通じて社会問題を定義し、その上で同問題が広く社会的なアジェンダとなるよう働きかけを行っています。また、ステップ2に関しては、各人が実際の社会問題に触れ、同問題が社会化されることを後押しするために、学生および企業人向けに、それぞれ教育旅行、企業研修の事業を実施しています。最後に、ステップ3として、社会化された問題の解決に向け必要な資源を投入するべく、企業、省庁・自治体と一緒に協同事業（事業開発事業）を行っています。なお、ステップ1～3で生み出された収益をもとに、社会課題が市場

化され、様々なプレーヤーが同課題解決のために参入するような社会システムの構築をその先に目指しています。

ステップ3での企業との協働事例として、NECソリューションイノベータと連携した「VRオンライン旅行サービス」事業があります。同事業は介護事業者を通じて、高齢者や認知症の方々に、VRオンライン旅行サービスを提供します。高齢者・認知症の方々は認知機能や身体機能の低下により行動が制限され、特に家族・施設の仲間・介護スタッフとの非日常的で新しい体験は限られ、結果QOLの低下が指摘されています。本事業では、VRオンライン旅行を通じて、当事者自身が生きがいとして旅行を楽しむ機会や、旅行を起点にした豊かなコミュニケーションが生まれ、「共生」社会を実現していくことを目指しています。リディラバは同事業の企画、実証実験サポート、サービス検証などを行っています。



VRで旅行を楽しむ施設居住者の方々



SKPIの背景 SIP担当 横山より

社会問題を意識しアクションを起こす より多く個人の関心・参加を促すことが目標

SKPIは事業開発事業の売上（非開示）と関連プログラム（教育事業、企業研修、メディア事業）の参加人数となっています。関連プログラムの参加人数は、上記のとおり社会問題の発見、社会化のステップに位置づけられ、個人が社会問題に気づき、何らかのアクションを起こすことを期待した事業であるので、ストレートに参加人数を指標としています。事業開発事業は、社会化された社会問題に対する資源導入との位置づけの事業であり、本来的には同事業を媒介として投入された全資源の量を指標にした

ところですが、同投入の計測は困難なためその代替指標として売上を指標としています。また現在社会問題以外に振り分けられている省庁・企業の予算が社会問題に振り分けられること自体インパクトであるという観点で事業開発事業の売上金額をSKPIとしています。





公益社団法人 チャンス・フォー・チルドレン

家庭の経済格差による子どもの教育格差を解消し、貧困の世代間連鎖を断ち切ることを目的に、経済困窮家庭の子どもに塾や習い事などで利用できる“スタディクーポン”を提供する事業を展開しています。



©平井慶祐



©平井慶祐

取り組む 社会的課題

所得格差による子どもたちの教育格差

日本では所得格差による教育格差が「放課後」で生まれています。経済的な困難を抱える子どもほど、学習塾や習い事などの学校外での学習や体験活動に参加する機会を得られません。貧困の世代間連鎖を断ち切るためには、放課後の教育格差をなくす必要があります。災害や家庭の事情などで経済的な困難を抱える子どもたちに対して、学習塾や習い事、体験活動に参加できる機会を提供し、貧困の連鎖を断ち切ることを目指します。

具体的な事業内容

① スタディクーポン提供による学習・体験活動の機会を提供

災害や家庭の事情などで経済的な困難を抱える子どもたちが学習塾や習い事、体験活動などで利用できるスタディクーポン（15万円～30万円）を提供し、確実に子どもたちに教育機会を提供します。自団体で直接ファンドレイズクーポン提供する自主事業（主に関東エリア、東日本大震災被災地エリア、関西エリアで展開）と、自治体のスタディクーポン提供事業の業務運営を受託する自治体事業（2022年3月時点6自治体）で実施しています。



② ブラザー・シスター制度による子どもたちの見守り

大学生ボランティアが月に1度、電話や面談を通して学習や進路の相談にのり、年齢や目線の近い立場から継続的に子どもたちを見守っています。クーポンの利用に関するアドバイスを行うことで、クーポンの有効利用を促進したり、ロールモデルとなり学校や家庭、社会で円滑に生活できることをサポートします。



©Natsuki Yasuda / Dialogue for People

支援予定期間

3年 2019年8月～
2022年3月

支援総額・手法

4,500万円

助成金

主な資金用途

- システム開発費
- 人件費支援

目指すゴール

クーポンの電子化による事業拡大の基盤構築

- 紙ベースの現行事務を電子化し、事業運営コストの大幅削減を図るほか、追加機能（フィードバック、推薦）提供を可能とする

自治体協業モデルの改善・強化

- 提供価値の訴求ポイントを明確化し、自治体が持続的に運営可能な価格・コスト構造を検討。併せて必要人員を確保し、営業体制を強化

自主事業のファンドレイズ機能の強化

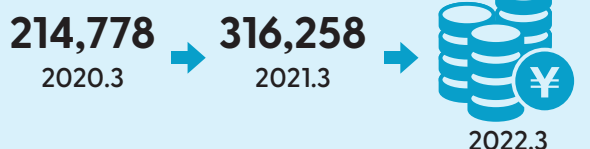
- 資金調達担当者の確保。寄付会員・企業拡大の戦略を構築し、自主事業の基盤を構築するため、寄付拡大の活動を実施

社会的インパクトのKPI

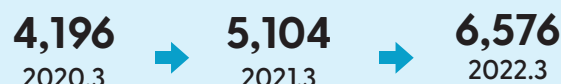
安定的なファンドレイズ額増加とクーポン交付数の伸長

コロナ禍にも寄付金収入を伸ばせた前年度に引き続き、2021年度もファンドレイズ額を安定的に伸ばすことができ、ファンドレイズ機能強化の効果が一過性でないことが見てとれます。2021年度より全面的に電子クーポンに切り替えたことにより、自治体の受注を増やすキャパシティができ、また利用率の向上などより付加価値の高い業務にリソースを割くことが可能となりました。

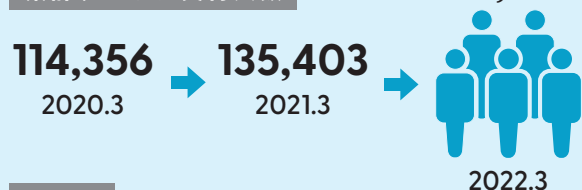
収入合計（千円）



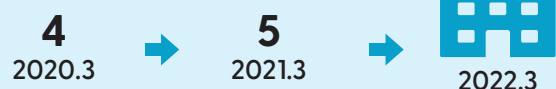
提携教育事業者数



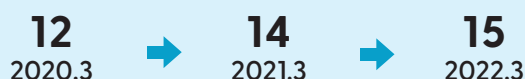
累計クーポン交付人数



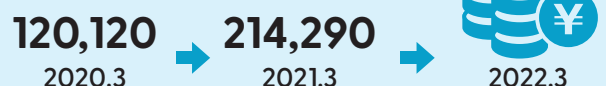
受託した自治体数



職員数



ファンドレイジング額（千円）



©Natsuki Yasuda



代表理事の今井悠介氏（右）と奥野慧氏（左）

利用者の声

高校進学を果たした子どもからのメッセージ

「私のクーポンの利用先は高校受験のために通った塾でした。コロナ禍での学校や塾の休校で不安になったこともありましたが、志望校の高校への合格が決まりました。私は母子家庭なので、親に心配をかけたくなく、また金銭面でも苦勞をかけたくなかったので、クーポンがあったおかげで学べたことにとても感謝しています。4月から高校生としての自覚をしっかりと持ち、人々のためになれるような、笑顔になってもらえるような職業につきたいです」

©Natsuki Yasuda



スタディクーポンのモデルは全国に広がりつつあります

3年間を振り返って感じること
そしてこれからの目標

JVPFを通じて関わってくださったメンバーの皆様から、どうありがたいか・何をを目指すのかを問われ続けた3年間は、団体設立以降、「チャンス・フォー・チルドレンの事業価値は何か」を一番考えさせられた期間でした。団体設立10年という節目を迎えて、団体の事業価値を再認識できたことは最大の収穫でした。今後は、支援で築いた組織基盤をもとに、更なる政策導入の推進、資金調達の拡大を行い、社会全体での子どもの貧困・教育格差の解決に取り組んでまいります。

©平井慶祐



クーポンで塾に通い進学が可能になることで貧困の連鎖を断ち切ります

自治体に広がるスタディクーポン
放課後の教育格差をなくす動きも拡大

3年間の支援を通じ、スタディクーポンを導入した自治体数を当初の2から6へと増加させることができました。支援が終了した現在も導入自治体数は増加し続けており、2022年度は7月までに、当法人の協働自治体以外にも、福岡県福岡市や三重県伊勢市などが相次いでクーポン型の学校外教育支援事業を政策導入しました。また、当法人には4自治体から導入に関わる問い合わせが寄せられているなど、これから更なる影響拡大を見込んでいます。

3年間を振り返ったメッセージ SIP代表理事 鈴木より

支援から卒業するチャンス・フォー・チルドレンへ さらにこの取り組みが広がることを願って

「経済的格差による教育の格差をなくす」という壮大なテーマに20代のころから情熱を注いで取り組んできたお二人に強い感謝を受けました。子どもたちのことを思い、より良い事業をつくることに真摯に向き合い、デビューリジェンシ中の私たちからの不躰な問いかけにも一生懸命答えてくださり、一緒にJVPFとして支援させていただくプログラム内容を計画しました。チャンス・フォー・チルドレン（CFC）の既存事業を運営するだけでとても忙しいお二人ですが、JVPFプロジェクトとして行った電子化、自治体展開戦略策定、ファンドレイズ強化、人事制度見直しなどのプロジェクトにプロボノパートナーの皆様と協業して、貪欲に事業の進展を推進

されました。それらのプロジェクトは当初の想定を上回る結果となり、今年の春に「卒業」ととなりました。今後、スタディクーポンがCFCの事業として、あるいは、他の団体や自治体の取り組みとして日本中に広がっていくことを願いながら、個人として応援していきたいと思っています。



ギャザリングでCFCの紹介をする今井代表（右）と鈴木（左）



Teachers Initiative

一般社団法人 ティーチャーズ・イニシアティブ

「先生こそが真に未来をつくることできる」と願い、学校の先生、教育委員会、私学向けの研修プログラムの開発・提供と、学び続けるコミュニティの運営を通じて先生の「自ら学ぶ」を支援し、日本の創造的で主体的な学びを促進しています。



取り組む 社会的課題

社会とともに変化する人材育成の課題

社会環境が激変し今後の日本の難局が予測される中、未来を切り拓く人材をどのように育成していくのが大きな課題となっています。2020-22年に導入される新学習指導要領では「探究的な学習」が重視され「社会に開かれた教育課程」の実現を標榜しています。通底するのは知識を授受する「受け身の教育」から「創造的で主体的な学び」への転換です。管理や統制、予定調和や詰め込みによる教育ではなく、信頼と確信に基づいて子どもたちを中心におき、その潜在力を十分に引き出す教育が必要です。

具体的な事業内容

① 先生の学びを深める「21世紀ティーチャーズプログラム」

リーダーシップ育成や組織開発の手法・理論を取り入れ、学び手を中心においた8か月のプログラムです。個人向けに加え自治体や学校単位、管理職向けなど、きめ細かくプログラム設計をしています。また、ICT活用を先生自身が探究的に学べるICTオンライン研修など、コロナ禍のニーズに応えられる研修システムを自治体や私学に提供しています。

② 学びコミュニティの提供と支援

各講座・プログラム修了生による同窓会活動（アルムナイ）を中心に、講演やワークショップなど、新たな学びの場の提供や先生たちの活動の支援を行っています。全国の仲間と、コミュニティを通して学び続けることが可能です。



支援予定期間

3年 2018年9月～
2021年9月

支援総額・手法

3,000万円
助成金

主な資金用途

- 新規事業開発や経営管理体制を担える人材の登用費
- 効果検証・分析・研究

目指すゴール

事業成長と持続性の確立

- 堺市にて自治体実施モデルを確立する（収益性、効果検証）ことにより他地域展開を可能する基盤が完成する
- 複数の自治体でプログラムが採用され、公共の教育期間における実績が確かなものになる
- アルムナイネットワークを準備し、既存の教育システムを内側から変えていく卒業生が継続して学ぶ場を提供するとともに、卒業後もTIメンバーとして関わっていけるような仕組みを確立する

人材管理基盤の構築

- 代表および常駐の人材を採用し、安定的に人材を採用・育成していける基盤を構築することで、独立した組織として自走できる体制が整う

社会的インパクトの可視化とアドボカシー

- 自意識や行動様式に関する受益者への成果の検証・測定、インパクトレポートの発行

社会的インパクトのKPI

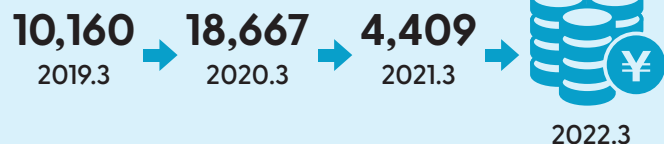
受講者数の増加で広がる多くの生徒への波及効果

コロナ禍でプログラムを合宿形態からオンラインに移行することで受講者・受益者の伸びが加速しました。特に2021年度は自治体や私学とのプログラムも拡大し、三菱みらい育成財団の採択を受けた全国の指導主事のためのプログラムも提供しました。

職員数

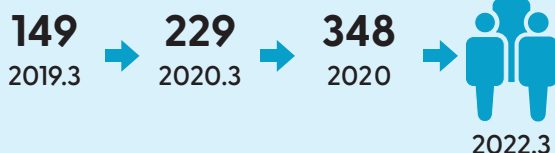


収益 (千円)



累計受講者数

※2020年度よりオンラインプログラムのユニークユーザー数を集計



TI 受講教師から影響を受けた累積生徒数 (推定値)





代表理事の宮地勘司氏



互いを知り、教師になった原点を振り返る集合研修での一コマ

JVPFと共に走り抜けた3年間 本当にやりたいことを叶えるための日々

JVPFにご支援いただいた3年間は非常に価値のあるものだったと思っています。主なポイントを以下の3つの視点から述べます。一つ目は「戦略」。私たちが本当にやりたいことはなにか、そのために優先度高くやるべきことはなにか、そしてその先にどのような未来を見ているのか。深く話し合いながら、時にはぶつかり合いながらの戦略会議は今のTIの基盤をつくるものとなりました。二つ目には「伴走」。単に戦略面にとどまらず、ウィークリーでの状況把握と機動的なサポートにより事業が好転したことは何度もありました。ロジックだけでなくハートフルなサポートに勇気をもらいました。そして三つ目は「資金」。事務局長他、有能なスタッフを雇用できたのは、ひとえに資金提供のおかげです。支援期間の後半はコロナ禍に突入し、それでも事業が進展したのは資金サポートのおかげでした。

対象者ごとにカスタマイズした研修を展開 ファシリテーターの育成も今後の課題

2022年度は、自治体向け（さいたま市、堺市）、指導主事対象、全国の個人教育者対象、関西・東海エリアの私学教員対象と、6本のプログラムが進行しており、各プログラムの対象と狙いに沿って、細やかに内容をカスタマイズし提供しています。今後、本プログラムを一人でも多くの教員に届けるため、プログラムを実践するファシリテーターを育成していくことに注力し、拡大・発展させていくことを計画しています。

3年間を振り返ったメッセージ SIP代表理事 鈴木より

支援から卒業するティーチャーズ・イニシアティブへ 学びへのたゆまぬ情熱を応援します

ティーチャーズ・イニシアティブ（TI）は私がJVPFとして関わり始めた最初の投資先でした。営利企業への投資とどのように異なるのかよくわからない中、TIの宮地さん・福島さん、そして、SIPのメンバーとともに社会インパクトの定義やその拡大の仕方などについて協議しながら取り組み始めました。TIについてもっと理解するため、私も個人参加で第3期受講生となり、TIのプログラムの価値をほかの受講生である学校の先生方とともに体感しました。離れたところからコメントするのではなく、現場近くで関わることの重要性や、一方で第三者として少し離れた観点からコメントをするなどバランスの重要性について学ばせていただきました。そして何よりも、日本の教育における課題に真正面から向き合い、解決策をつくり出し、それを実践・展開していく情熱を持ったTIに関わるすべての

教育者と出会えたことにとっても大きな影響を受けました。TIの事務局、プログラム開発チーム、プログラム運営チーム、そして、受講生として参加している教師の皆様が、引き続き笑顔と情熱を保ちながら、生徒たちが「自主的、探求的、対話的学び」を体得してことをサポートし続けていくことを応援しております。



第3期生としてプログラムに参加中の鈴木（左から2人目）

特定非営利活動法人
放課後 NPO アフタースクール

支援期間 2013年12月～2017年3月

支援期間 2,000万円（助成金）



地域や企業の人材が市民先生となりプログラムを提供する、小学生向けのアフタースクールを運営。放課後をより安全で豊かなものに、子どもたちが自分らしく好きなことに夢中になれる時間を提供します。

社会的インパクトの KPI

経常収益（千円）

45,620 → 325,000 → 896,276
支援開始時 (2014.3) → 支援終了時 (2017.3) → 直近 (2022.3)

開校数

3 → 17 → 21
支援開始時 (2014.3) → 支援終了時 (2017.3) → 直近 (2022.3)

年間延べ利用者数

35,800 → 135,000 → 207,000
支援開始時 (2014.3) → 支援終了時 (2017.3) → 直近 (2022.3)

コロナ禍も自治体との伴走支援を継続

2021年度は前年に比べて子どもの新型コロナ感染も増加し、引き続き感染対策を徹底しながらの活動となりましたが、神奈川県鎌倉市、愛知県津島市での伴走支援を新たにスタート。全国の自治体、放課後現場の運営者様とつながり、学び合う機会も大事にしてきました。企業の皆様とのプログラム企画開催もオンラインを活用してさらにパワーアップ。今後も各地の放課後現場や自治体事業を支援することで全国の子どもたちに安心な居場所と楽しい時間をつくっていきたいと考えています。ぜひ皆様の応援をよろしくお願いいたします。

株式会社 AsMama

支援期間 2015年9月～2019年8月

支援期間 3,000万円（転換社債による投資）



子どもの送迎や託児を、知り合い同士で助け合うことができる子育て支援プラットフォームを運営。子育て世代に、互いに頼り合えるような地域コミュニティが生まれ、支え合えるような環境が広がることを目指しています。

社会的インパクトの KPI

累積登録者数

31,658 → 69,946 → 80,267
支援開始時 (2015.10) → 支援終了時 (2019.10) → 直近 (2021.10)
注1) 退会者除く

シェア・コンシェルジュ[※]数

※ 従来の「ママサポーター」から頼り合い（共助）を広めていく
ハブ役「シェア・コンシェルジュ」に呼称変更

423 → 906 → 840
支援開始時 (2015.10) → 支援終了時 (2019.10) → 直近 (2021.10)

累積被支援者数

2,366 → 6,504 → 8,244
支援開始時 (2015.10) → 支援終了時 (2019.10) → 直近 (2021.10)

注2) 2021年に活動状況を精査し、活動中の人員を整理しました

共助する地域コミュニティを目指した活動の強化

コロナ禍初期、休園休校が相次ぐ世帯に向けた『子育てシェア利活用総額100万円肩代わりキャンペーン』を実施しましたが、想定以上に新規の利用が少なく、地域のつながりがそもそもないことによる孤立・孤独化の深刻さに愕然としました。そこで2年目には、ひと世帯を3人の地域コンシェルジュで支える無料モニター募集の実施や、自治体や企業と連携した共助コミュニティの街づくりの提案を一層強化。その結果、手渡しで私物を貸し借りするローカルキャピタルをシェアするアプリ『ロキャビ』（2022年9月ローンチ）の新規事業着手にも乗り出すことができました。

Teach For JAPAN

「すべての子どもが、素晴らしい教育を受けることができる世界の実現」を目指し、教育をより良くしたいと考える人材を採用・研修し、学校現場に教師として紹介。子どもたちの生きる力や資質・能力の向上を図ります。

社会的インパクトの KPI

経常収益（千円）



配置したフェロー数



フェローが教えた生徒数



配置先の学校数



研修プログラムを修了したフェローを多数輩出

2022年4月にフェローシップ・プログラム第10期生を学校現場に送り出すことができました。これまでの10年間でプログラムの参加者数は合計214名に上り、赴任した学校数は約155校、関わった子どもは約21,871名に及びます。今後もビジョン実現のために、自治体や教職員の皆様と連携を深めながら、またTeach For Allのグローバルネットワークを活用しながら、フェロー・アラムナイ・職員一丸となり行動していきます。



発達障害は幼児期からの支援（療育）を受けることで、脳の特性とうまく付き合えるようになります。発達障害のある未就学児およびその保護者へ、ひとりひとりに合ったオーダーメイドの療育を提供しています。

社会的インパクトの KPI

経常収益（千円）



保育所／幼稚園訪問数



対象児童数



コンサルティング提供数



オンライン支援や人材育成ノウハウの提供

昨年度は自治体委託事業（保育所巡回・相談支援）の終了が影響し、初の経常収支が赤字となりました。しかし、2020年4月から取り組んでいるZoomを使ったオンライン支援を推進し、新型コロナ第6波においても子どもと保護者を支援し続けることができました。また発達支援を行う専門人材の育成の道筋を明らかにして、再現可能で効果的な人材育成の仕組みの構築に取り組みました。今後も社会インパクトとして人材育成のノウハウを全国に伝えていきたいと思ひます。

株式会社 和える



支援期間 2017年10月～2020年10月

支援期間 2,000万円（株式出資）

「日本の伝統や文化は、人を優しくする力がある」「優しい人が増えると、社会がより美しくなる」という信念を持ち、伝統を次世代に継承するべく、乳幼児向け伝統産業品の販売、教育事業、法人向け事業などを行っています。

2021年度を振り返って

魅力的な文化資産を生み出している地域企業（中小企業）の廃業・倒産で日本の伝統が途絶えてしまわないよう、これらの地域企業を元気にすること。また、若者が戻りたくなるような活気あふれる地域を日本全国に増やしていくことで、日本の伝統を次世代につなぎたいと考えています。

この想いから始まった事業「aeru re-branding」が飛躍的に伸びてきています。地域企業の伴走型ブランディング支援の仕事をしており、中小企業庁の2021年度事業「事業承継トライアル」では、地域企業の経営スキルアップ支援の専門家として弊社が採用され、成果を上げることができました。大きく新たな事業領域が育った年だと感じました。



伝統で感性を磨くウェルネス施設を始動

創業時から思い描いてきた、和えるの哲学を体現した総合施設「aeru stay」。この日本の伝統で「野性的感性」を高めるウェルネス施設がいよいよ本格的に始動しております。来年の夏から秋にかけて、プレオープンを目指しています。共に本事業を推進する人材も募集しておりますので、ぜひご興味ありそうな方はお声がけくださいませ。

日本の伝統を一緒につないでいきましょう

「日本の伝統を次世代につなぐ」ために、あなたにできること、たくさんあります！

和えるのホームページをご覧ください、一緒にしていただけそうなことがございましたら、ぜひお声がけくださいませ。(https://a-eru.co.jp/)

DONATION 寄付について

社会的インパクトを加速するため、 ぜひ JVPFへのご寄付をご検討ください

JVPFへのご寄付は、日本財団内に設置された基金への寄付となるため、寄付者の方々は所得税・法人税など税制上の優遇措置を受けることができます。JVPFが寄付者の方々からお預かりした資金は、単なる善意ではなく、社会的インパクトを実現するための投資です。

個人様によるご寄付

「税額控除」か「所得控除」のいずれか有利な方式を寄付者の方々が選択し、寄付金控除を受けることができます。多くの場合、「税額控除」を選択された方が、税額が従来よりも少なくなります。

① 税額控除の計算

$(\text{寄付金合計額} - 2,000\text{円}) \times 40\% = \text{寄付金控除額}$

※寄付金合計額は、年間所得金額の40%が限度額になります。
※寄付金控除額は、所得税額の25%が限度となります。

② 所得控除の計算

$(\text{寄付金合計額} - 2,000\text{円}) \times \text{所得税率} = \text{寄付金控除額}$

※寄付金合計額は、年間所得金額の40%が限度額になります。
※所得税率は、年間の所得金額によって異なります。
所得税率については、国税庁のホームページにてご参照ください。

法人様によるご寄付

本基金に対する寄付金は、一般の寄付金とは別枠で、以下の金額を限度として損金算入することができます。

損金算入限度額 = (資本金等の金額 × 0.375% + 所得金額 × 6.25%) ÷ 2

※限度額は、その法人の資本金や所得の金額によって異なります。寄付金を損金に算入するには、確定申告書に寄付金額を記載し、寄付金の明細書と領収証、また日本財団が公益財団法人であることの証明書を提出ください。
※詳しくはお近くの税務署、税理士までご確認ください。

FINANCIAL POSITION

財務状況

収入

単位：千円

	2018	2019	2020	2021	累計
寄付金額	268,034	7,729	26,881	13,390	470,378
日本財団からの コミットメント	268,034	7,729	26,881 (注1)	13,390	470,378
その他		30,000 (注2)		0	30,000
収入合計	536,068	45,458	53,762	26,780	970,756

注1) 基金への入金タイミングに合わせDoug Miller氏1:3マッチング原資を全額計上 注2) AsMamaからの社債償還

支出

	2018	2019	2020	2021	累計
拠出済み支援金	30,000	50,000	20,000	74,555	271,555
運営費・手数料 (注3)	82	28,344	46,613	42,408	148,396
支出合計	30,082	78,344	66,613	116,963	419,951

注3) JVPFの『寄付金の受入れ及び活用に関する規約』により、寄付金と日本財団からのコミットメントの合計に対し累計で25%を限度として使用することができます。尚、一旦拠出された運営費のうち未使用分は基金に組み戻される場合があります。

ファンド残高

	2018	2019	2020	2021
合計	686,725	653,839	640,988	550,805

DONORS LIST (敬称略 / 五十音順)

Individual donors 個人寄付者：45名

朝倉 陽保、安達 保、伊藤 健、レイモンド・ウォング、内田 博之、奥本 真一郎、尾崎 一法 (故人)、金山 亮、神田泰之、清塚 徳、小堀 卓、小林 和成、澤田 美佐子、柴田 優、清水 雪絵、白石 智哉、鈴木 栄、高槻 大輔、高橋知裕、野宮 博、福原 理、三尾 徹、亡水野 稔 (遺贈)、三井 麻紀、村松 竜、Doug Miller、他

【JVPF The Culture メンバー】

伊江昌子、植木 貴之、加賀谷 順一、楠本 哲也、田淵 良敬、濱口康平、山岸 朝典、横山 雄祐、他

Corporate donors 法人寄付者：14社

株式会社アイネット
いちごアセットマネジメント株式会社
カーライル・ジャパン・エルエルシー
キャリアインキュベーション株式会社
ゴールドマンサックスアセットマネジメント株式会社
ソネット株式会社
(現ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社)
株式会社ベネッセホールディングス
リンベル株式会社
株式会社AsMama
CVC Foundation
GPSSホールディングス株式会社 他

ご寄付のお申込み・お問い合わせはこちら

JVPF 事務局



● kifu@ps.nippon-foundation.or.jp

● info@sipartners.org



日本ベンチャー・フィランソロビー基金
Japan Venture Philanthropy Fund

E-Mail : kifu@ps.nippon-foundation.or.jp
<http://www.jvpf.jp>

一般社団法人 ソーシャル・インベストメント・パートナーズ
東京都渋谷区恵比寿 1-19-19 恵比寿ビジネスタワー12階
<http://sipartners.org/>

公益財団法人 日本財団
東京都港区赤坂 1-2-2 日本財団ビル
<http://www.nippon-foundation.or.jp>