



ANNUAL REPORT 2018



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

〒107-8404 東京都港区赤坂 1 丁目 2 番 2 号 日本財団ビル
The Nippon Zaidan Building 1-2-2 Akasaka, Minato-ku, Tokyo 107-8404
TEL : 03-6229-2622(代表)
E-Mail : jvpf@ps.nippon-foundation.or.jp

<http://www.jvpf.jp>



社会的インパクト投資の フロントランナーとして

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年に立ち上がったJVPFは先例の無い新しい領域を
試行錯誤しながら切り開いてきました。

社会課題解決に投資の手法を活かす。

そのチャレンジが少しずつ常識を塗り替え始めています。

これからもJVPFは更に深く、広く、社会的インパクトを追求していきます。

DEX

巻頭特集

P 003 新支援先「ティーチャーズ・イニシアティブ」の活動紹介

- P005 先生向けプログラムとは
- P007 プログラム修了者の声
- P009 福山市教育長インタビュー

P 011 JVPFについて

P 012 データでみるJVPFの活動

P 013 選定委員、ワーキンググループメンバーの紹介

P 015 支援先一覧

P 017 支援先「Teach For Japan」

P 021 支援先「AsMama」

P 025 支援先「認定NPO法人 発達わんぱく会」

P 029 支援先「aeru」

P 033 プロボノパートナーインタビュー

P 037 寄付者からの声

P 039 JVPF The Culture について

P 040 寄付をご検討の方へ

P 041 2018年度の活動内容／財務状況

P 042 SIP概要／日本財団概要

NEW INVESTMENT RECIPIENT

新支援先ティーチャーズ・イニシアティブの活動紹介

NEW INVESTMENT RECIPIENT



Teachers Initiative

- ✓ 次世代を育てる先生のための研修プログラム(8か月)を提供
- ✓ プログラムは「主体的・対話的で深い学び」を体験・理論・実践を通じ、自らデザインできるよう設計されている

一般社団法人ティーチャーズ・イニシアティブ(以下TI)は、先生たちと共に学び、日本の教育をよりよいものにしていくために設立され、「21世紀ティーチャーズプログラム」(後述)を全国の先生に提供しています。

社会環境が激変し、今後の日本の難局が予測される中で未来を切り拓く人材をどのように育成してゆくのが大きな課題となっています。2020年に向けて行われる教育改革は、幕末から明治にかけての転換に匹敵する教育の大改革と言われています。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。また大学入試も大きく変わり、従来の暗記型テストから、自ら思考し表現する力が求められるようになります。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。これからの時代において「主体的な学び」の実現は、どの先生にとっても課題であると同時に、学びを本質的に変革させる大きな機会でもあります。

当団体は設立より4年間、21世紀型の学びをベースとした能力開発メソッドによって、「主体的に学ぶ生徒の育成」に取り組む先生を輩出してきました。先生の意識のシフトが、日本の教室を変え、子供たちを変え、日本の未来を変えていくことを目指しています。



一般社団法人ティーチャーズ・イニシアティブ
代表理事 宮地 勘司

「先生こそが真に日本の未来をつくることができる」という思いのもと、ティーチャーズ・イニシアティブは設立されました。未来をつくる子供たちが、学校でどのような学びを得るのか。それはとても大事なことです。変化が激しく先が見えない時代の中で、たくましく未来を切り拓いていく子供たちを育てるには、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供たちを真ん中におき、その潜在力を存分に引き出す教育が必要です。私達は、その実現のために、全国の先生方に向けて「21世紀ティーチャーズプログラム」を提供してきました。昨年より、JVPFの支援を受け、私達の活動は大きく進展しました。事務局長ポストを新たに設け、大阪府堺市、広島県福山市の教育委員会と共同プログラムを推進しています。2019年度は計4本のプログラムを走らせ、100名以上の先生に学びを届けることができそうです。100名の先生の後ろには、数千人の子供たちがいます。その期待と責任を胸に、これからも私達の使命を果たしていきたいと考えています。

支援予定 期間

3年(2018年9月~2021年9月)

支援金額 手法

3千万円(助成金)

主な資金 使途

新規事業開発人材、
経営管理体制を担える
人材の登用、
効果検証分析および研究

伴走の 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にする基盤が完成する
- 複数自治体でTIプログラムが採用され、公共の教育機関における実績が確かなものになる
- Alumniネットワークを整備し、既存の教育システムを内側から変えていく卒業生の継続して学ぶ場を提供するとともに、卒業後もTIメンバーとしてかかわっていけるような認定制度が確立する

人材・管理基盤の構築

代表、常駐人材を採用し、安定的に人材を採用・育成していける基盤を構築し、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

意識・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

NEW INVESTMENT RECIPIENT

NEW INVESTMENT RECIPIENT

先生向けのプログラム



Teachers Initiative

「21世紀ティーチャーズプログラム」学びのプロセス

本プログラムは、グローバル企業や先端的企業でも活用されている、リーダーシップ育成や組織開発の手法や理論（システム思考、U理論、学びのデザイン、ファシリテーション、ダイアログ等）を取り入れ、学び手を中心においたダイナミックな学びの場づくりを体験と実践を通して学ぶ8ヶ月間で構成されています。

教育学にとどまらず、様々な領域の第一人者をプログラム開発メンバーに迎え、世界最先端の学びを教師に届けるべく、デザイン・設計がなされています。

実現したい
教師の姿

- ✓ 人間の可能性、学びの可能性を信じる教師
- ✓ 失敗を恐れず挑戦し、自ら学び続ける教師
- ✓ 学びの場をデザインすることができる教師



キックオフキャンプ

8月上旬／2泊3日

- 教師になった原点を見つめ、仲間と共有する
- 今、社会で起こっていることを知り、2030年の未来を展望する
- 未来から現在を見つめ、教育の課題と自らの考え方の枠組みに気づく
- 自らのコミットで、自由に教育の未来を描く

ラーニング・デザインセッション

9月上旬／2日間

- 21世紀型の学びを支える理論を学ぶ
- キックオフでの学びの体験を言語化し、理論と結びつける
- グループに分かれ、21世紀型の学びの場を短いワークとして設計し、実践してみる



学校での実施と共有

12月～3月に開発、実践
実践共有会で報告

- 一人の教師として、21世紀型の学びを取り入れた授業を自らの現場で実施する
- 学校や社会を変革する活動を展開する
- 全ての活動を振り返り、仲間に共有することで成果を自らの糧とする



ラボ

9月～11月

- グループ(ラボ)に分かれ、1日単位のワークショップを開発し、他のプログラムメンバーを対象に実施する
- 教育学に限らず、各分野のエキスパートであるラボ講師から最先端の知見を得る
- ゼロから設計をはじめ、学びの場を作ることを実践的に学ぶ



事務局長 伊江昌子（2019年3月に就任）

20年間、主にテレビメディアの世界でプロデューサーとしてキャリアを積んできました。ご縁があって「21世紀ティーチャーズ・プログラム」の3期生として先生たちと共に学ぶ機会を得て、事務局長に就任しました。

先生というのは常に正解が求められ、失敗しづらい職業なのかもしれません。けれども実は人が最も学ぶのは失敗をした時。TIでは先生たちが安心してチャレンジし、失敗できる学びの場が提供されています。8ヶ月のプログラムの中で、先生一人一人の創造性や個性が開き「自ら学び続ける人」へと変容を遂げる姿に大きな可能性を感じました。共に学んだ先生たちは、私の大切な宝物です。こんな仲間を日本中に増やすことが我々の使命です。

VOICE OF PARTICIPANTS

プログラム修了者の声

中橋浩太 先生
世田谷区立等々力小学校



Q 参加して変わったこと

A 「メンタルモデル」を自覚化してたえず更新するようになったことです。これまで当たり前としてきた自分の無意識の見方や価値観を自問自答することができるようになり、世界が新しく開けてきました。ただ、それによって逆に悩みは増し、今は“自分軸”を模索中です。

Q プログラムがもたらす学校／社会に対するインパクトはなんだと思うか？

A TIの「先生こそが真に未来をつくることができる」という信念と「成長する先生を支援する」というスタンスに私は大いに共感しました。きっと、本プログラムの受講生たちは、喉元過ぎれば熱さを忘れる的な一過性の研修と違い、永続的な“メンタルモデル”の更新とともに“周りを巻き込みながら動き出す身体”が身に付いたことでしょう。その良さを実感した教師たちが、個々の強みを生かしてイニシアティブを発揮しながら、社会に大きなうねりを同時多発的に巻き起こすことになると信じています。

滝沢薫 先生
三重県鈴鹿市立大木中学校



Q 参加したきっかけ、プログラムで印象に残ったこと

A 以前は、学校は狭い社会で、社会や世界の動きに私自身非常に疎く常識として“社会の動き”を知りたいと考えていました。しかし、日本社会の中で実際に中枢となり活躍している方々と会い、熟議した体験は私の視野を一気に広げました。出会った方々の知識量と思慮深さと情熱と純粋さに触れて、こんな方々が日本社会を作っていたのかと、衝撃を感じたことを覚えています。

Q 教育現場に戻って子供や教室にどのような変化を起こしたか？

A 自分の心が開き、私自身に教師としての自己肯定感ができました。また、生徒たちが“みんなと学び合いたい”という空気が生まれ、休み時間にも勉強を教え合う場面が見られました。私のクラスは他のクラスよりも、定期テストの平均点が常に10点上回っているという結果になりました。

Q 教育現場に戻って子供や教室にどのような変化を起こしたか？

A 子供や教室に変化が起こるのではなく、“教師の在り方”が変化するので、“教育の見え方”も変化するのだと思います。

- 1 子供の課題は教師の課題であり、教室の課題は職員室の課題だと考えるようになりました。まずは教職員の関係の質を高めるために、職員室で日常的な対話を心掛けています。更には、学校目標を全職員の思いの込められたものにするために何度も対話を重ねて目標を設定しました。
- 2 集団への指導の傾向が強い自分自身に気づき、個を大切にすることを再認識しています。日本特有の同調圧力による教育ではなく、“個の強みを生かして、弱みを打ち明けられる”そんな学校にしていきたいと思い取り組んでいます。

Q あなたにとって教育とは？

A 教育のスタートでありゴールは《幸せ》だと捉えています。そのために、「他者との豊かな関わりの中で、自他の可能性を広げ、自分の価値観に根差して、自信をもって生きられるように」する営みが教育だと捉えています。

Q 参加して変わったこと

A これまでも教師を一生懸命していましたが、どこか閉塞的な感じはしていました。しかし、参加することで学校と社会が繋がっていることを実感しました。これからの日本は予想できないほど激変していきます。その社会の中心になる生徒たちを育てる教師は、未来の日本社会のために非常に重要な役割を担っているという意識に変化しました。意識が変化すると行動も変化します。以前よりも更に自ら“学ぶ”機会を求めるようになりました。

Q プログラムがもたらす学校／社会に対するインパクトはなんだと思うか？

A このプログラムの理念「先生こそが真に未来をつくることができる」ということを、教師自身(特に公立学校の教師)が体感することができます。自分たちが懸命にやっていることが、実は社会と繋がっており、また日本の未来に非常に関係しているという認識をもつことができます。その意識の拡大だけでも、大きく学校が変わると思います。

Teachers Initiative

Q 参加したきっかけ

A 「教育を変えるには、まず先生自身が変えること」という、“人”をどこかと中心に据えたアプローチに共感したのが直接の理由です。

Q 参加して変わったこと

A 最後のワークショップ発表が終わった後、私たちのラボは当時のTI代表理事の米倉先生から本気のダメ出しをもらいました……。理由は、「予定調和」だったこと。途中までは発想を自由に広げていたのに、最後に「何とかそれっぽい形にしなければ」と追いつまれてしまい、自分たちの予測できる範囲で発表を仕上げてしまいました。参加している人たちの自由を狭め、作り手の私たちが予想もできないことが飛び出す可能性を信じることができなかったと気づかされた瞬間でした。一方的に教え込んだり誘導したりするのではなく、場に委ねたり、余白を作ることで、むしろ想像以上の結果が得られるのは、相手が大人でも子供でも変わりません。これまで、予測できる範囲の中で生きてきた自分が、「ここまでやったら、あとは手放してみよう」と思えるようになりました。手放してみると、色んな人たちから、思いもかけない発見やワクワクするような学びがあるということを実感したことで、以前よりも一層、人を信じて任せることができるようになりました。同じように、もし学校の先生が、子供たちの可能性を信じて手放すことができるなら、とてもクリエイティブな授業になると思いますし、そのような経験こそがSociety5.0時代に必要な子供たちの資質能力を育むことにつながるのではないかと思います。

Q プログラムで印象に残ったこと

A とても“自由”。「〇〇すべき」や「〇〇せねば」が無く、「正解」も無い。同じラボの仲間と手探りでワークショップの形を創っていくワクワクと混乱と不安は、今までの人生で初めて味わうものでした。

Q プログラムで印象に残ったこと

A プログラムは全体的に「方法・手段」を教わるような内容ではなく、「あり方」を学ぶ内容であったと感じています。そこには様々な理論・手法を基に、生成的な学びが起こるプログラムが設計されており、その奥の深さに驚きました。また、様々な学びのデザイン手法を(恥ずかしながら)ほとんど知らないことを知り、自分の学びの拙さを痛感、情けなささえ覚えました。

八木邦明 先生
静岡市立睦機中学校校長



Q 同僚にこのプログラムを勧めるとしたら、その理由は？

A 私は校長職にあるので、管理職の方々に大いに参加を勧めたいです。TIという場合は、

- 1 管理職は頭が固くなりがちだが、価値観が広がり、柔軟に考えられる場である
- 2 管理職は従前の事に縛られ新しいことに躊躇しがちだが、勇気がもらえ前向きになれる場である
- 3 管理職は一人で考えて狭い路地にはまりがちだが、自分にはない様々な考えに触れられる場である
- 4 管理職は一任職で孤独、周囲の反応を気にしがちだが、安心安全な場であり、素な自分を表現できる場である

「TIにいけば、ヒエラルキーも束縛もない、自由でまっすぐに教育と向き合える世界に浸ることができる」と伝えたいです。

Q 教育現場に戻って子供や教室にどのような変化を起こしたか？

A 職員への見方が変わり、この人だからできる・この人だからダメではなく、人を活かす場づくりを意識するようになりました。凄い人がいるから活力のある教育活動が展開できるのではなく、先生方が120%力を発揮できる場があるから活力ある学校になる、そんな場づくりを目指しています。また、これからの教育を創るには、学校や先生など教育の世界だけでなくなんとかできるものではありません。我々教師が教育の世界から越境し、どれだけ他を巻き込み協働できるかが大事なのです。そういった意味で、静岡で、企業人・行政関係者・先生を巻き込んで、「未来の静岡を創る」コ・クリエーションを起こすべく、動き始めています。

Q プログラムがもたらす学校／社会に対するインパクトはなんだと思うか？

A これからは創り出していく時代です。日本の子どもは自己肯定感が低く、学ぶ意欲も低いと言われていますが、子どもたちには、もっともっと未来に夢と憧れをもって楽しく生きてほしいのです。それが明るい未来を創ることであります。そのためには、子どもの周囲にいる大人、特に先生が自分らしさを発揮し、学びを楽しむことが大事です。TIプログラムで学ぶことで、古いストッパーが外れ、解き放たれ、魂が揺さぶられて自分の中に湧き上がってくるものがあります。それは活力や勇気であったり、真にやりたい事であったり、自分の中に起こるイノベーションであったりさまざまですが、それらすべてを成長と呼びたいですし、ティーチャーズプログラムの卒業生が増えれば、きっとあちこちでイノベーションが起こるだろうと思います。ティーチャーズプログラムを受けた先生は、新しい学校、社会、時代を創っていく原動力になると確信しています。

FEATURE INTERVIEW

福山市教育長インタビュー

福山市教育長に聞く



インタビュー：一般社団法人ソーシャル・インベストメント・パートナーズ理事 鈴木氏

ティーチャーズ・イニシアティブ(以下、TI)は、福山市教育委員会とともに「21世紀ティーチャーズプログラム」の共同実施を始めました。これは、本プログラムのフルバージョン(8ヶ月間)が、自治体で本格導入されるはじめてのケースです。この導入を後押しした福山市教育長の三好雅章氏に、本プログラム導入の意図と、福山市の教育における課題と今後のビジョンについて伺いました。

「学校の先生は一番なりたくない職業だったんです」

— 福山市の教育長として色々な改革を試みていますね。どのような背景で、改革を進めているのですか？

「イノベーション」などと言われていますが、世の中から見れば、私がやっていることは新しくも、珍しくもありません。私の場合「子供」が原点にあります。子供の元気とか笑顔、学び、意欲をなんとかしたいとずっと思ってきました。その源は教員になってからずっと変わりません。「子供ってすごいな」と憧れるような思いを持っていました。

ですから、実は、教員時代はずっと学校の中を窮屈に感じていました。服装や決まりなど、なぜそんなに細かいことを決めるのかという疑問が最初の頃からありました。しかし、それをちゃんと指導できるのが「力のある先生」というのが普通の時代。受験をひかえた中学生ですから内申書に書くぞ、といった指導は当たり前のように耳にしていました。しかし、私はそのような指導は一切しなかったです。内申書のためではなく、「なぜ規則を守る必要があるのか？」ということを自分の中で考えていました。

— 先生になる前からそうでしたか？

はい。実は学校の先生が一番なりたくない職業だったんです(笑)。普通の会社に就職するつもりでしたが、教職でもとっておくか、と教育実習に2週間行ったところ、子供たちに魅了され、すっかり心変わりして

「真実の言葉、本当の思い」

— その中でTIと出会った。どんな出会いだったのでしょうか？

文部科学省の若い職員が立ち上げた「教育・学びの未来を創造する教育長・校長プラットフォーム」の合宿が2018年9月にありました。そして初日の午前中に宮地さん(TI代表理事)が来られていました。順番に自己紹介をした時に「心の中にある真実の言葉を言いましょう」と言われたんです。私も全く同感でした。私も本当に思っていることしか言わないようにしていましたし、子供が学ぶ、ただそのためのことだけをやっている。

たとえば、順位をつければ一点でも違えば1位と最下位ができます。多くの人はすぐに学力テストの点が低い、あるいは何位だとか言いますね。本当はそれよりもっと大事なことは、その学力がどんな学力なのかということです。数字に意味がないとは思いません。しかし、数字ばかりを言われると、大事なことが見えなくなる。学校で子供たちが何を学び、どんな状況にあるのか、そこに関わる先生たちはどうなっているのかということが見えてこない。真実はどこにあるのか。それを私は市議会などでも言います。

ですから、宮地さんが「真実の言葉」と言われた時に、私も全くそう思いますと発言しました。

そしてぜひ宮地さんと直接お話をしてみたいと思って、その夜に話をさせてもらいました。さらに次の日



Teachers Initiative

はお休みだったのですが、事務所を訪問させていただきました。事務所には、色、形、綺麗なものがいっぱいありました。話は飛ぶのですが、今年「イエナプラン教育校※」の設立に向けた準備を始めました。イエナの教室って、ものすごくカラフルなんです。宮地さんの事務所に行かせてもらった時にそのようなイメージを持ちました。

※ ドイツで始まりオランダで広がった、一人一人を尊重しながら自律と共生を学ぶ教育。対話や遊びを重視した学び、異学年でのグループ学習など様々な特徴を持つ。

「教員が一方的に教えるだけでは子どもは学ばない」

— 21世紀ティーチャーズプログラムを福山市で導入しようと決めたのはどうしてですか？

この2年ほど、小学校2校の1年生が学ぶ過程を追いかけていたんです。教員が一方的に教えるだけでは子供は学ばない、わからない子もいるのです。子供というのは入学した時点では、それまで育ってきた環境に差があり、その前提の中でまず言葉と数を勉強し始めます。先生が教科書にし



写真:福山市合宿の様子

たがってすべての子供に同じような手順でゆっくり教えても、子供によって理解のスピードは様々です。ドリルなどをやれば、答えは出せるようになっていくけれど、本当はわかっていない子供もいる。それは認知科学や心理学の研究でも明らかになっていて、その上には、本質の理解は乗っからないのです。

2016年が福山市市制施行100周年でした。その年を区切り次の100年に向けて確かな学びで確かな行動ができる力をつけていこうという「福山100NEN教育」の理念を掲げました。全ての子供たちが自らの可能性を信じ、主体的に生きる社会を

実現する、生まれ育った家庭や環境に関わらず自分の可能性を信じ主体的に生きていくことがこの国を豊かにする……。宮地さんにお話を聞かせてもらい、資料を読んだ時に、「福山100NEN教育」で目指す理念と全く同じだと思いました。

— 本プログラムでは、従来型の「教える」というモードではなく、21世紀的な「学びの場を作る」ということを学びます。最初のワークが「なぜ教師になったか」という原点を考えるものですが、それについてどう思われますか？

先生はどうしても教えよう、させようします。そこを変えようとしてもなかなか難しい。「なぜ教師になったか」という原点を考えるTIの内容は、まさに教師の価値観や自分自身を見つめ直し、子供とどう向き合うか考える機会になるプログラムと理解しました。

子供達はそもそもだれもが、自ら学びたい、知りたいと思っているんです。子供が学び始める場を作って、そこにどう関わるかというのが本来の教員の役割だと思います。「教えたい」と思って教員になった人もいるかもしれません。しかし、教師になった原点を見直した時に、「実は教えずぎていた」「子供が自ら学ぼうとするのを邪魔していた」と気づきが起る。じゃあ教えるのではなく、先生の役割は一体何か？という感覚が変わると、教室での学びが一気に変わります。

教室に30人の子供がいたら、それぞれの気づきや学びがあります。「本当にそうなの？」と子供たちに問いかけると、そこから「どうして」とか「なぜ」とかを考え、探し始めるんです。そうすると実は教えるの必要がない。

「子供たちや先生たちが主体的に作っていく学びの場」

— これから3年間TIのプログラムを継続し、3年後には福山市の各学校に4人のTIティーチャーが配置されるようになりますね。3年後に学校の現場がどんな風になっているか、ビジョンをお持ちですか？

先生が黒板を背に立っているイメージはありません。「あれ、先生どこにいるのかな？」という風景です。子供が教室で机を一斉に前に向け、ノートを書き、発表するという姿ではないと思います。時には集中して話を聞き、時には子供たちそれぞれのペースで多様に学んでいる。先生の役割や立ち位置は、教科や内容によって様々に異なるような教室や学校をイメージしています。行事にしても、全て子供たちが考えてどうするか決めます。

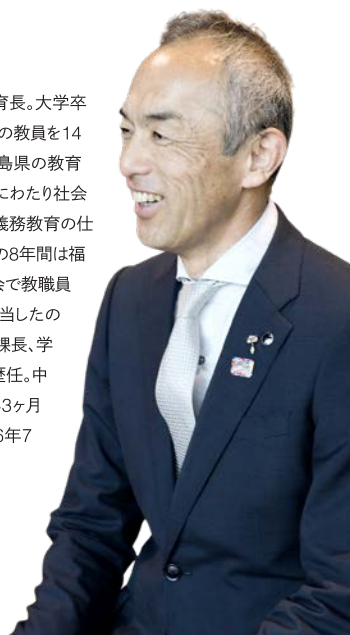
福山市では昨年1年間、生徒指導規定という規則の見直しをやってきました。まだまだ教員も硬いのですが、実は子供たちも硬かった。“規則はなければならない”というのが、当たり前になっているのです。

数年後にはこんな規定の見直しでも、「これをこうしよう」という意見が先生や子供からも自然と出てくる。それぞれに合った教室や学校を、子供たちや先生たちが自分たちの手で作っていく……。そんな学校をイメージしています。

TIのプログラムを導入させてもらうことは本当に楽しみなんです。なかなか難しく変わらないと思っていた先生たちの意識も、世の中全体が支えて変えていこうという追い風になっていると思っています。TIは先生たち自らに気づき、変わっていくためのプログラムで、未来につながる大きな学びの機会になると思っています。

三好雅章氏

広島県福山市教育長。大学卒業後、中学社会科の教員を14年務めたのち、広島県の教育委員会で10年間にわたり社会教育、生涯学習、義務教育の仕事に従事。その後の8年間は福山市の教育委員会で教職員の人事、研修を担当したのち、指導や人事の課長、学校教育の部長を歴任。中学校の校長を1年3ヶ月経た上で、平成26年7月1日より現職。



ABOUT JVPF

JVPFについて



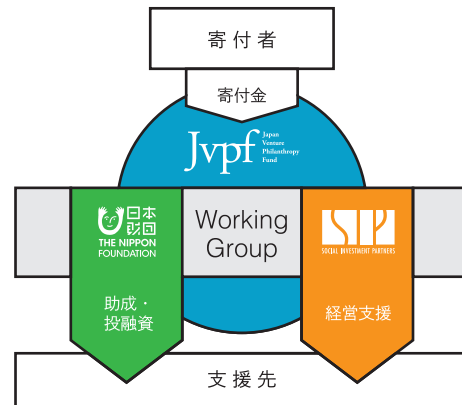
日本ベンチャー・フィランソロピー基金（JVPF）は資金提供と経営支援を通じて社会的事業を行う組織の成長をサポートし、社会的インパクトを拡大する為に設立された国内初の本格的なベンチャー・フィランソロピー（VP）基金です。私たちが目指すのは社会貢献活動のパラダイムシフトです。

基金の特徴

1. 助成だけではなく投資、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。
2. 個別事業への助成ではなく、組織全体の成長に向けて資金と経営支援を同時に提供します。
3. 単年度ではなく3年を目途とした中長期の支援を行い、組織が生み出す具体的な成果を重視します。

事業実施スキーム

JVPFは日本財団に設置された特定基金でSIPと日本財団が共同して運営にあたっています。支援先の経営サポートはJVPF事務局に加えて3社のプロボノパートナーが実施します。

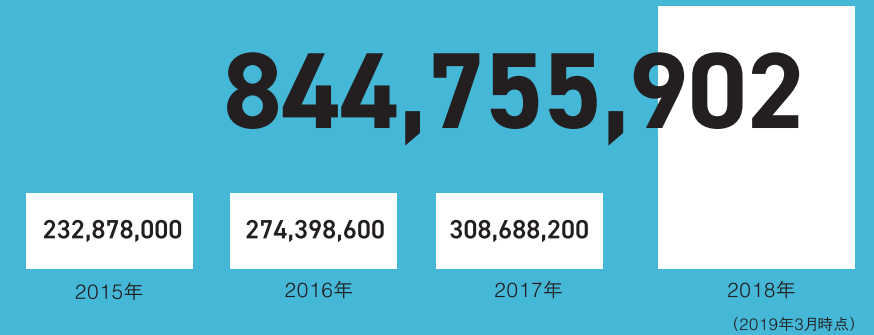


Philanthropy
+ Business
= Social
Innovation

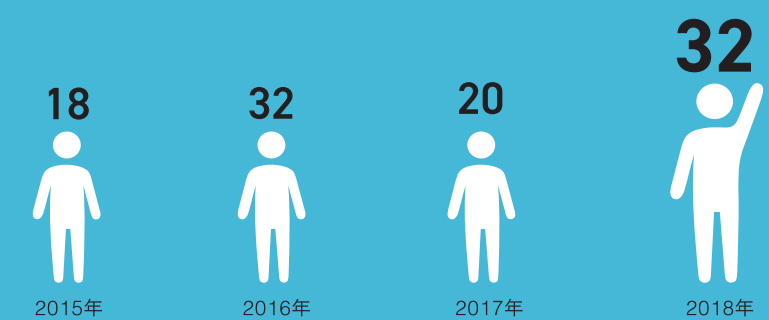
JVPF DATA

データでみるJVPFの活動

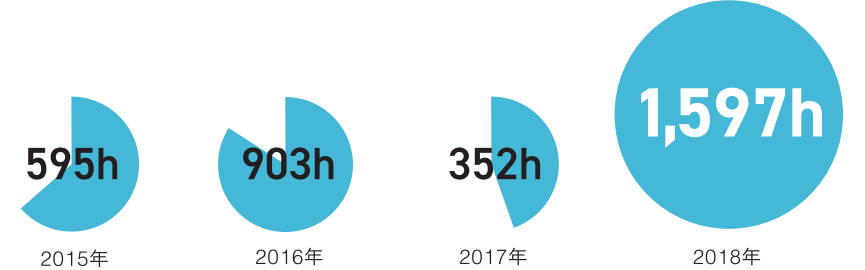
ファンド規模



プロボノとして協力してくれた人の数



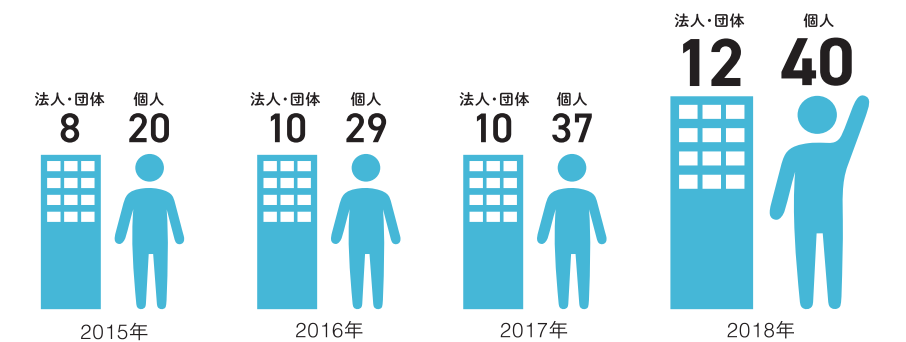
プロボノパートナーが割いてくれた時間



受益者数



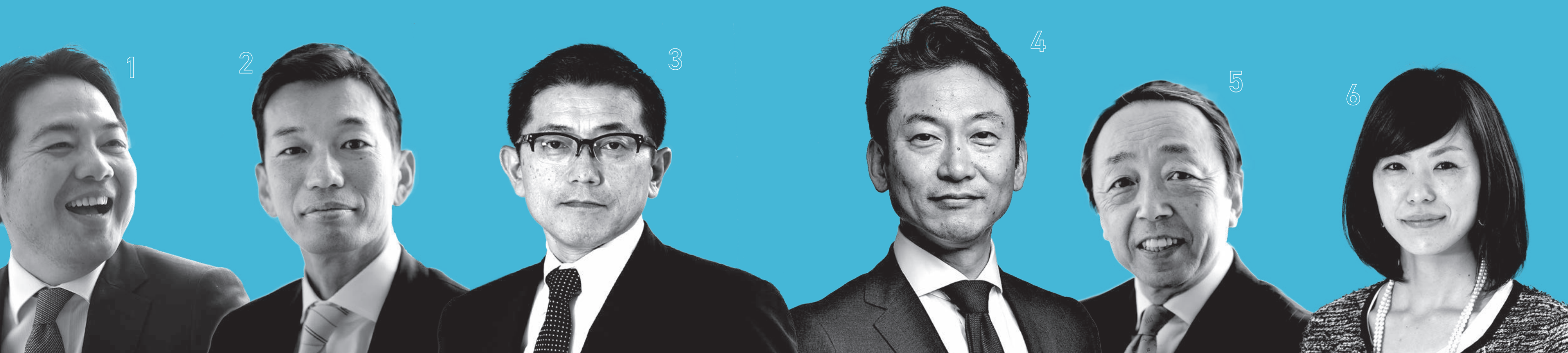
寄付者の数



*内訳
・AsMamaの子育てシェア会員累積登録者数 2018年度: 59,057 (2018.10)
・発達わんぱく会の遠征療育事業児童数、コンサルティング療育児童数、保育施設支援療育児童数の合計
2018年度: 1,344人 (遠征: 214人、コンサル: 1,052人、巡回: 78人)
・Teach For Japanのフェローが教えた生徒数 2018年度決算時点: 964
・aeruの顧客数 2018年度: 0歳からの伝統ブランド: 年間延顧客数 4,700名 (2018.9時点)

MEMBERS

選定委員、ワーキンググループメンバーの紹介



1 高槻 大輔

JVPF委員会メンバー／JVPFワーキンググループメンバー／SIP共同代表理事（シーヴィーシー・アジア・パシフィック・ジャパン（CVC）取締役プリシパル）

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、17 年に渡って 6,000 億円を超えるプライベート・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。認定 NPO 法人フローレンス理事（前任）、認定 NPO 法人発達わんぱく会理事（現任）。ソーシャルベンチャー・パートナーズ（SVP）東京設立時よりパートナー、SIP 設立時より理事。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）、米日財団 Scott M. Johnson Fellow。

2 白石 智哉

JVPF委員会メンバー／JVPFワーキンググループメンバー／SIP共同代表理事（フロネシス・パートナーズ株式会社代表取締役CEO／CIO）

1980年代から一貫してプライベート・エクイティ投資に従事。企業の潜在力を引き出し持続的な成長をはかる「成長型投資」を基本戦略として、日・米・アジアにおいて豊富な投資実績をもつ。（株）ジャフコで事業投資本部長を務めたのち、2009年まで欧州系投資会社ベルミラ（Permira）の日本代表を務めた。東日本大震災以降、被災地企業への財務・経営支援を行う。2014年より中小企業向け投資育成会社フロネシス・パートナーズの代表取締役CEO／CIOを務める。GSG国内諮問委員。

3 前田 晃

JVPF委員会メンバー／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専務理事に就任。

4 青柳 光昌

JVPF委員会メンバー／
JVPFワーキンググループメンバー／
社会的投資推進財団 代表理事

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、企業や行政と連携した多くの支援事業に携わる。その後、子どもの貧困対策や日本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。

5 野宮 博

JVPF委員会メンバー／SIP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。1990年、MCFファイナンス・サービス（ロンドン）社長に就任。1996年よりプライベート・エクイティ・ファンドのリップルウッド（ニューヨーク）のInvestment Executive。2000年リップルウッド・ジャパンのManaging Directorに就任。2012年同社を退任、現職。

6 工藤 七子

JVPFワーキンググループメンバー／事務局
社会的投資推進財団 常務理事

大学卒業後、日系大手総合商社勤務を経て、クラーク大学大学院国際開発社会変革研究科へ入学。在学中、Acumen Fundのパキスタンでのインターンに参加。帰国した2011年より、日本財団へ入会し、日本ベンチャーフィナンソロピー基金、ソーシャルインパクトボンド事業、GSG国内諮問委員会など様々な社会的投資のプロジェクトに携わる。2017年4月より現職。

SUPPORT LIST

支援先一覧

これまでの支援先

NEW

卒業！

Teachers Initiative 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 支援開始日 2018年9月 支援金額 3千万円 支援スキーム 助成金 ⇒ P03	 分野 教育 地域コミュニティ 所在地 東京都品川区 事業内容 日本の伝統を 次世代につなぐための、 自社製品の企画、 開発、販売、及び 法人向け事業 支援開始日 2017年10月 出資金額 3千万円 支援スキーム 株式出資 ⇒ P29	 分野 育児 女性の活躍 地域コミュニティ 所在地 千葉県浦安市 事業内容 発達障害を持つ未就学児 及びその保護者への オーダーメイドの療育の提供 支援開始日 2016年3月 支援金額 3千万円 支援スキーム 助成金 ⇒ P25		 分野 育児 女性の活躍 所在地 神奈川県横浜市 事業内容 子供の送迎や託児を 知り合い同士で助け合う 子育て支援 プラットフォームの提供 支援開始日 2015年9月 支援金額 3千万円 支援スキーム 転換社債 ⇒ P21	 分野 教育 所在地 東京都港区 事業内容 多様な経験のある 優秀な人材を選抜・研修し、 学校現場に教師として 紹介することにより、 子供たちの生きる力・ 学力の向上をはかる 支援開始日 2015年1月 支援金額 3千万円 支援スキーム 助成金 ⇒ P17	 分野 教育 女性の活躍 地域コミュニティ 所在地 東京都港区 事業内容 地域や企業の人材が 市民先生として プログラムを提供する 小学生向け放課後の アフタースクールの運営 支援開始日 2013年12月 支援金額 2千万円 支援スキーム 助成金
---	---	--	--	--	---	---

GRANT RECIPIENT

支援先「Teach For JAPAN」

Teach For JAPAN

支援予定期間 5年(当初支援予定期間は2015年1月～2017年12月の3年間。2017年11月に2年間の支援期間延長を決定)

支援金額手法 3千万円(助成金)

主な資金使途 本部人材採用、フェロー獲得・ファンドレイジング等の為のブランディング・PR強化、成果の可視化、白書作成の為の調査研究費、組織基盤強化等

支援のゴール

1. 赴任フェローの拡大・フェローの質の向上

フェローのエンゲージメントを高め、フェローの数のみならず質の向上を図る。結果的に子どもへの良い効果を達成する。採用・研修・戦略的配置・支援の強化。フェロー卒業生のエンゲージメント強化。資金調達・優秀なフェロー獲得のためのブランディング。

2. 成果物の可視化と発信

教育現場における成功・失敗両ケースのファクトセットを整理し、可視化することにより、「優秀なフェローの要素」を分析、団体の強みを明らかにすることでプログラムの改善、資金調達、アドボカシーにつなげる。

3. 行政へのアドボカシー強化

特別免許状の活用を推進・制度設備促進。政府・自治体の教育施策やプログラム策定に影響を与える。



支援先の声

中原 健聡
CEO

JVPF様との協業により、団体のVISION達成に向けて、中長期的な視点をもって経営戦略を立てることができています。弊団体のどのような点が社会的インパクトに繋がるのか、どのように改善することでより良く活動でき、それが本来の目的に沿った活動になるのかを第三者の目線からフィードバックいただくことで常に内省して成長を続けることができています。その他にも、我々が課題と捉えている点について相談できる人的リソースの提供から、コレクティブインパクトに繋がる提案など、我々だけで補えない多様なリソースのご支援をいただけることで弊団体の活動意義を高めることに繋がっていますので、感謝しております。

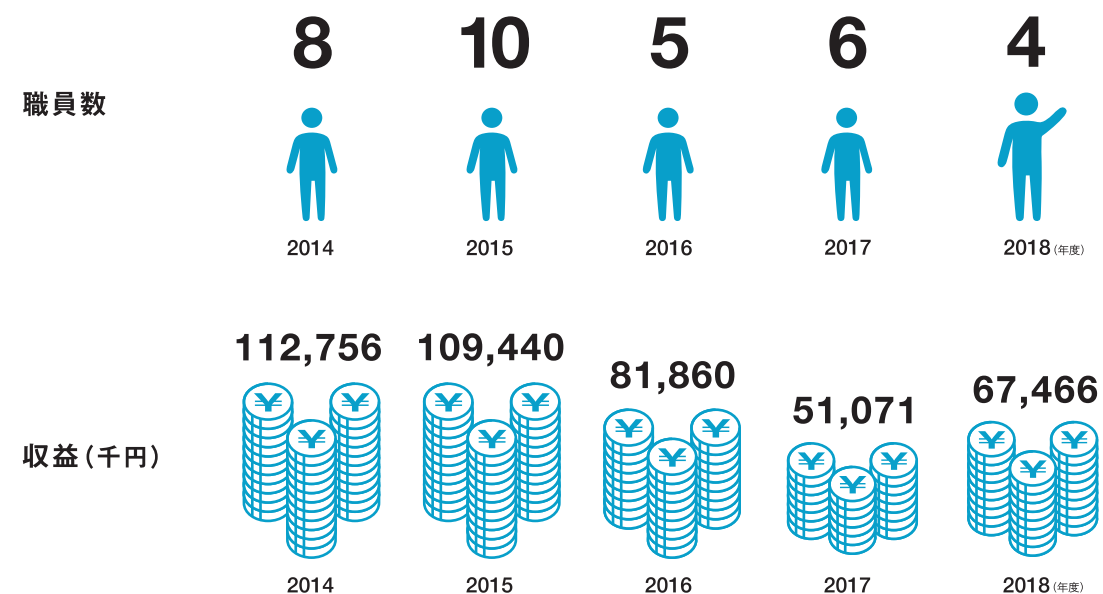
Teach For Japan は「質の高いフェローによる教育現場の改革」と「行政への働きかけによる教育システムの変革」を主な事業として取り組んでいます。優秀で多様な経験をもつ教師(フェロー)を自治体に紹介することで困難な状況にある公立学校の生徒の学力・生きる力を向上するとともに、教員の質の向上・学校運営の改善も目指しています。私たちは、教師こそが子どもたちの人生に大きな影響を与える存在であり、学校の教室こそがより

多くの子どもたちに支援ができる場所であると捉えています。そして様々な社会課題を、教師の手によって、教室から変えていこうと考えています。

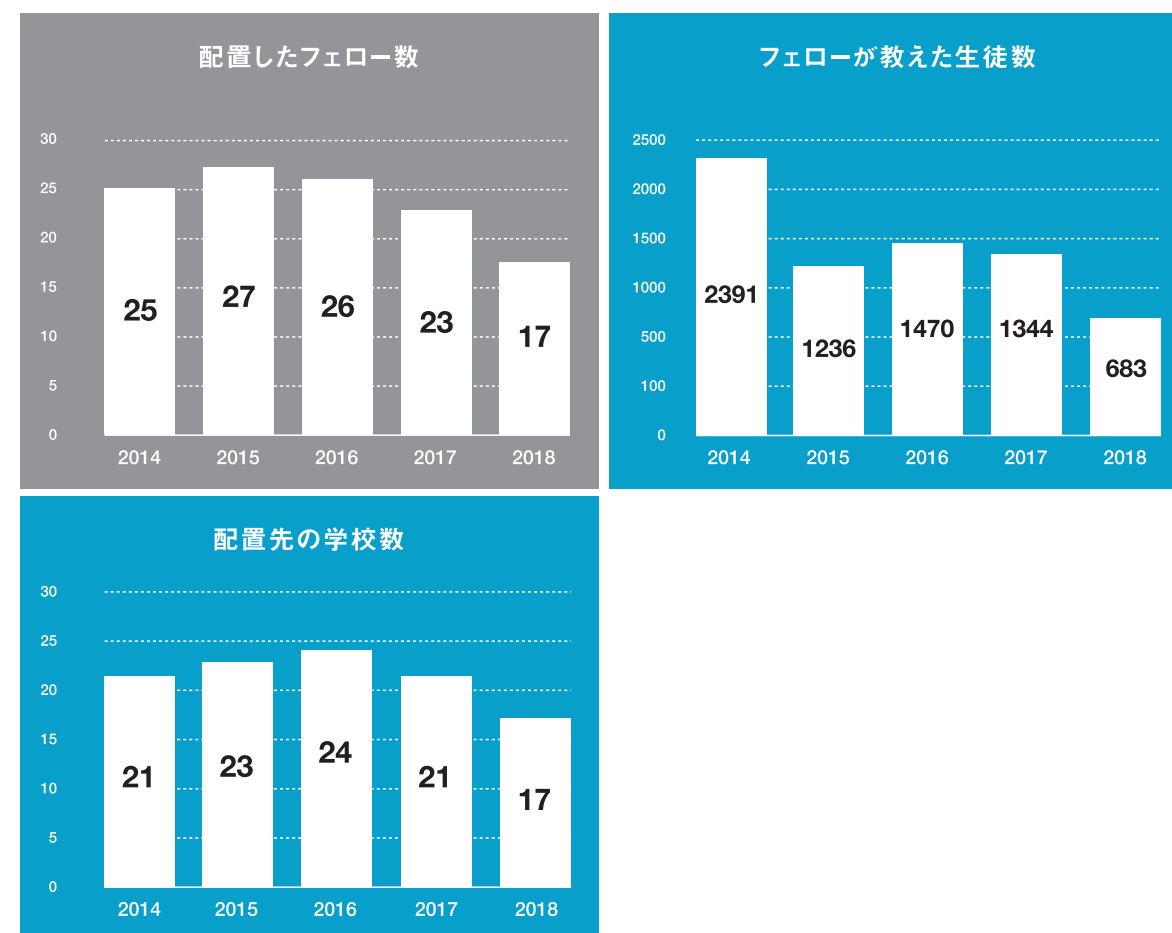
新たに特定の地域で様々な関係者が協働するコレクティブインパクトモデルの試行にも着手しています。JVPFはTeach For Japanを支援することで一部の子どもたちがさまざまな事情によって学習機会が奪われているという社会課題の解決を目指します。

KPI OF SOCIAL IMPACT

組織・事業基盤の確立



受益者の広がりと深化

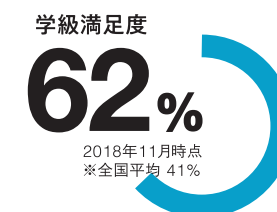


Teach For JAPAN

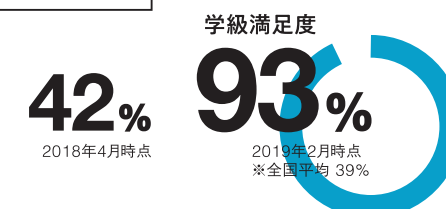
学校へのポジティブな影響

埼玉県・戸田市小学校に赴任したフェロー2名によるQUテスト
(学級集団をアセスメントし、学級満足度、学校生活意欲、ソーシャルスキルをアンケート)測定結果

1年目フェロー



2年目フェロー

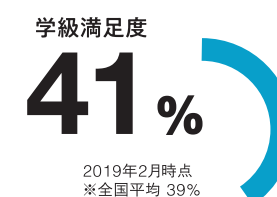


ソーシャルスキル



福岡県・田川郡中学校に赴任したフェローによるQUテスト
(学級集団をアセスメントし、学級満足度、学校生活意欲、ソーシャルスキルをアンケート)測定結果

2年目フェロー



ソーシャルスキル



INVESTMENT RECIPIENT

支援先「AsMama」



支援予定期間 4年(当初支援予定は2015年9月～2018年8月の3年間。2018年7月に1年間の支援延長を決定)

支援金額手法 3千万円(転換社債による投資。2015年9月に15百万円、2017年4月に15百万円の転換社債を引き受け済)

主な資金使途 人件費、販売管理費、システム開発費

支援のゴール

1. 事業拡大のための経営体制及び運営体制の構築
COO及び各部門のマネージャーを雇用し、組織的な運営体制及びレポートラインの構築
2. 事業拡大のためのビジネス基盤の構築
地域交流事業の拡大と新たな事業であるコミュニティ創生事業の確立
3. 社会的インパクトの可視化と発信
登録者数と被支援者数の増加



支援先の声

甲田 恵子
CEO

JVPFの支援を受けるようになり、一番の変化は毎月の定例ミーティングがあることで、業務全体の振り返りと計画の立て直しを習慣化するようになったことです。この振り返りというのは、やって当たり前とはわかっていても忙殺されるとすぐに手落ちになりがちですが、さすがに3年間も続けていると、「あの時立ち止まって見直したおかげで崖から落ちずに済んだ」「先手を打つことが出来た」と思えたことが、資金繰りの面や人材採用といった経営の根幹にかかわるようなことでさえ幾度もありました。また、経験のないことへのチャレンジにおいても、経営や金融のプロの方がいるという心強さは、未経験のことにチャレンジするうえで道標であったと思います。

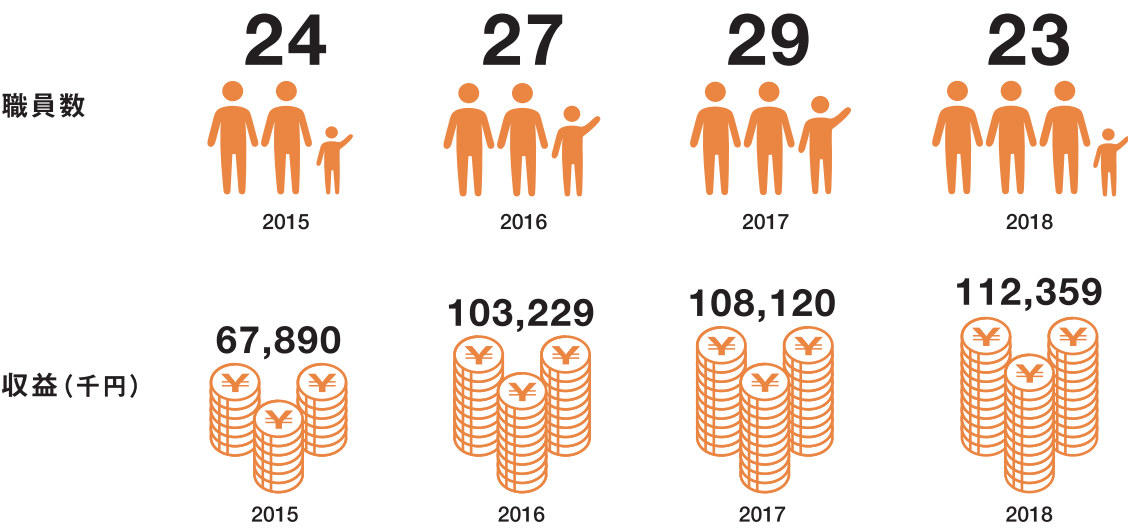
AsMamaは子どもの送迎や託児を知り合いどうして頼りあう「子育てシェア」を運営する企業です。2009年に創業し、リアルな地域交流の場とアプリを活用したワンコインの子育てシェアの仕組みにより、今では年間2000回に及ぶ「地域交流の場づくり」と「子育てシェアの普及」に取り組んでいます。全国各地には、AsMamaのミッション・ビジョンに共感し、託児やコミュニケーション研修を受

講したAsMama認定・地域子育てのお世話役「ママサポ」が779名(2018年10月末時点)おり、各地での交流会開催や広報活動を通じて地域コミュニティを創出しています。JVPFはAsMamaのさらなる事業拡大を支援することで、子育て中の女性の孤立化、潜在的な労働機会の損失、地域コミュニティの希薄化という社会課題解決を目指します。

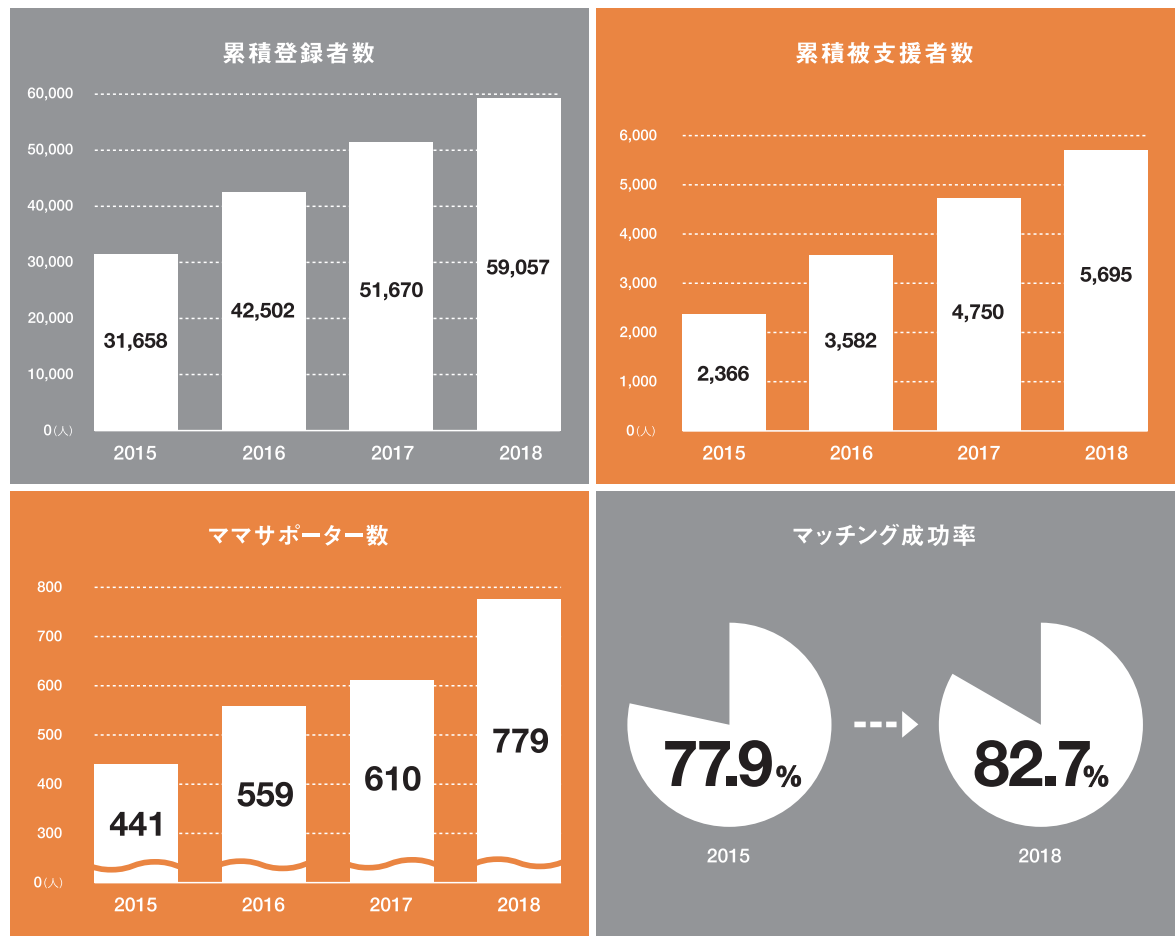
KPI OF SOCIAL IMPACT



組織・事業基盤の確立

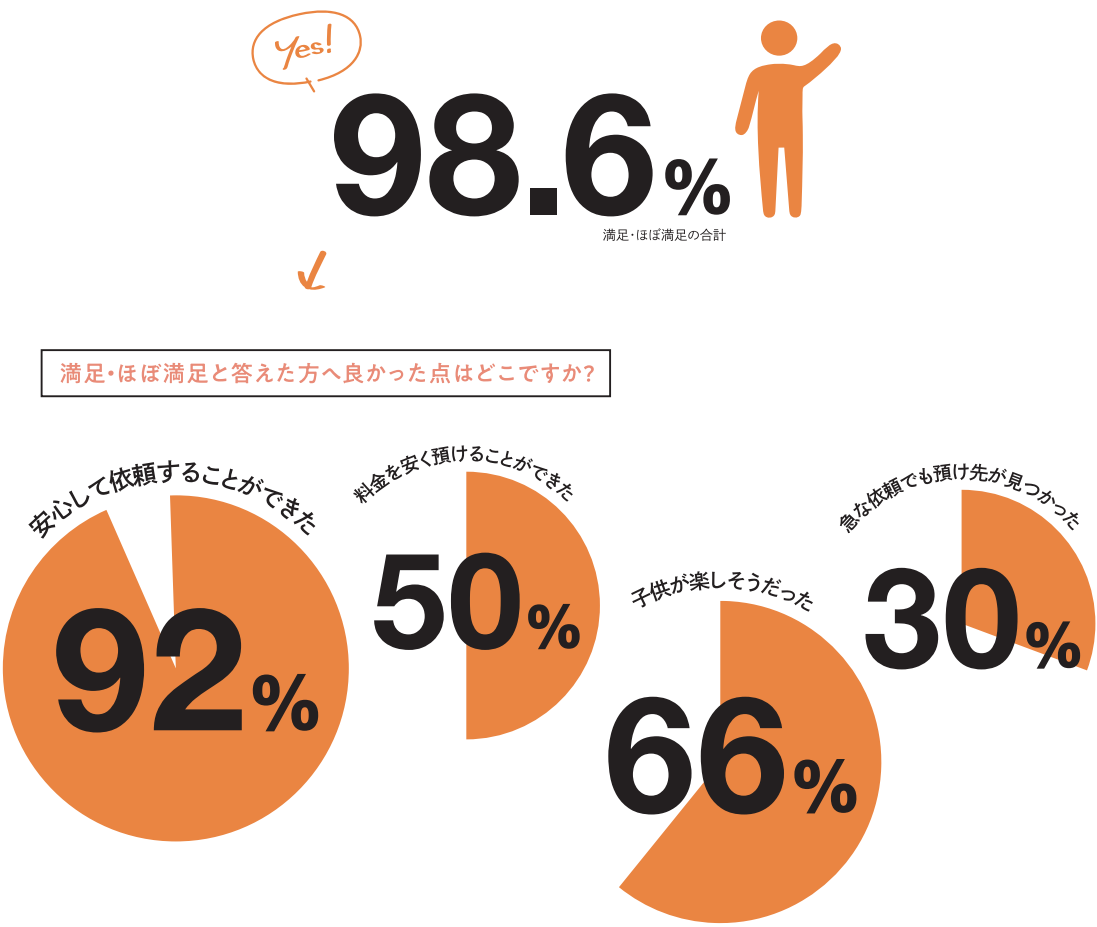


受益者の広がりと深化



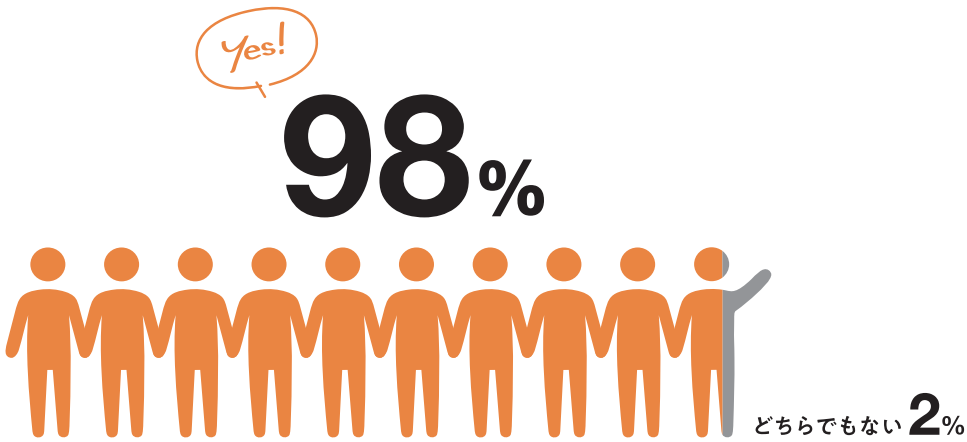
利用者の声

Q1. 子育てシェアを利用してよかったですか？



満足・ほぼ満足と答えた方へ良かった点はどこですか？

Q2. 子育てシェアをまた利用したいと思いますか？



GRANT RECIPIENT

支援先「認定NPO法人発達わんぱく会」



支援期間 3年間(2016年3月～2019年3月まで)

支援金額 3千万円(助成金)

主な資金 人件費、システム費

支援のゴール

1. 事業拡大のための経営体制及び運営体制の構築
経営補佐となれる人材の採用と規定関連の整備等、事業拡大のための運営体制の構築。
2. 事業拡大のためのビジネス基盤の構築
療育事業ノウハウの蓄積と標準化、コンサルティング事業・保育施設支援事業の確立・拡大。
3. 社会的インパクトの可視化と発信
効果測定手法の構築・データベース化、療育児童数の増加。



支援先の声

千足 まき子
事務局長

JVPFの支援を通して、「課題を解決する」という当たり前のようですが、これを徹底することの重要性を教えてくださいました。発達わんぱく会は理事長の強い思いとそれに賛同する数人で走り始めた組織です。JVPFからの支援が始まった頃の法人は、その「思い」だけをエネルギーに走り続けるには大きすぎる規模になっていました。JVPFが伴走して下さり、「走る」から「歩む」に一度スピードを落とし、多数ある中から歩むべき道を一緒に選んで下さいました。その道筋上の課題1つ1つへの対策を検討し、必要に応じてその道の為の新たな伴走仲間をすぐ呼んで下さいました。それぞれのゴールにたどり着くまで(解決するまで)徹底的に見届けてくださったお陰で、この先に続く道も見え始めています。本当にありがとうございます。

認

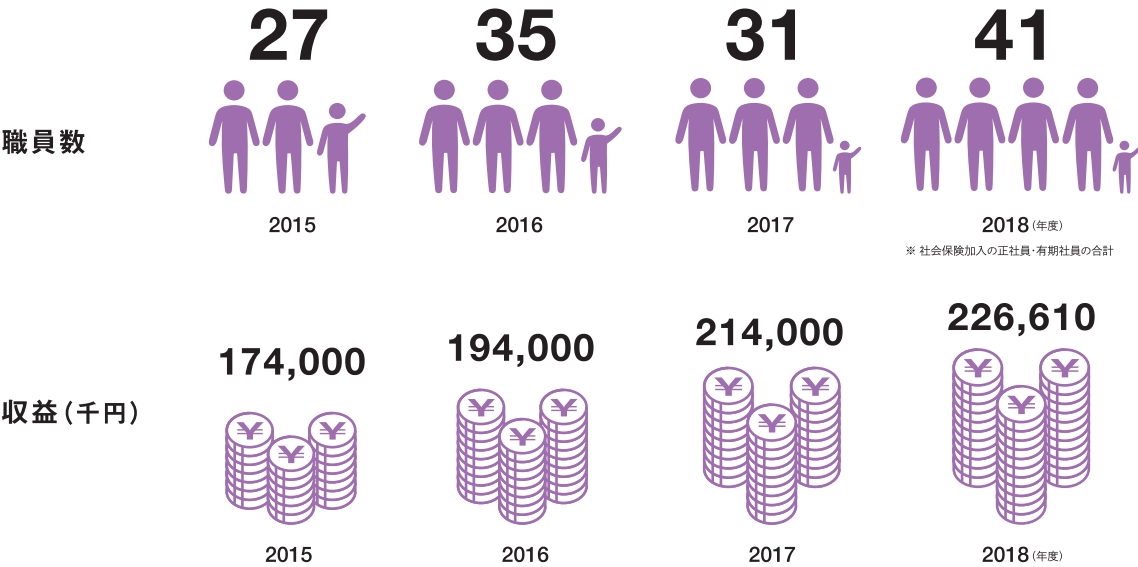
定NPO法人発達わんぱく会は、1歳半～小学校入学までの発達障害またはその疑いのある子どもを対象とした児童発達支援事業を行う「ところとことばの教室こっこ」を運営し、一人ひとりの発達段階や状況に合わせ、さまざまな療育方法を用いたオーダーメイドのマンツーマン療育を

行っています。本人の長所を伸ばし、生きる力を育み、また、相談を通してご家族の支援を行います。JVPFは認定NPO法人発達わんぱく会のさらなる事業拡大を支援することで、発達障害を持つ子どもがその可能性を発揮できる社会の実現を目指します。

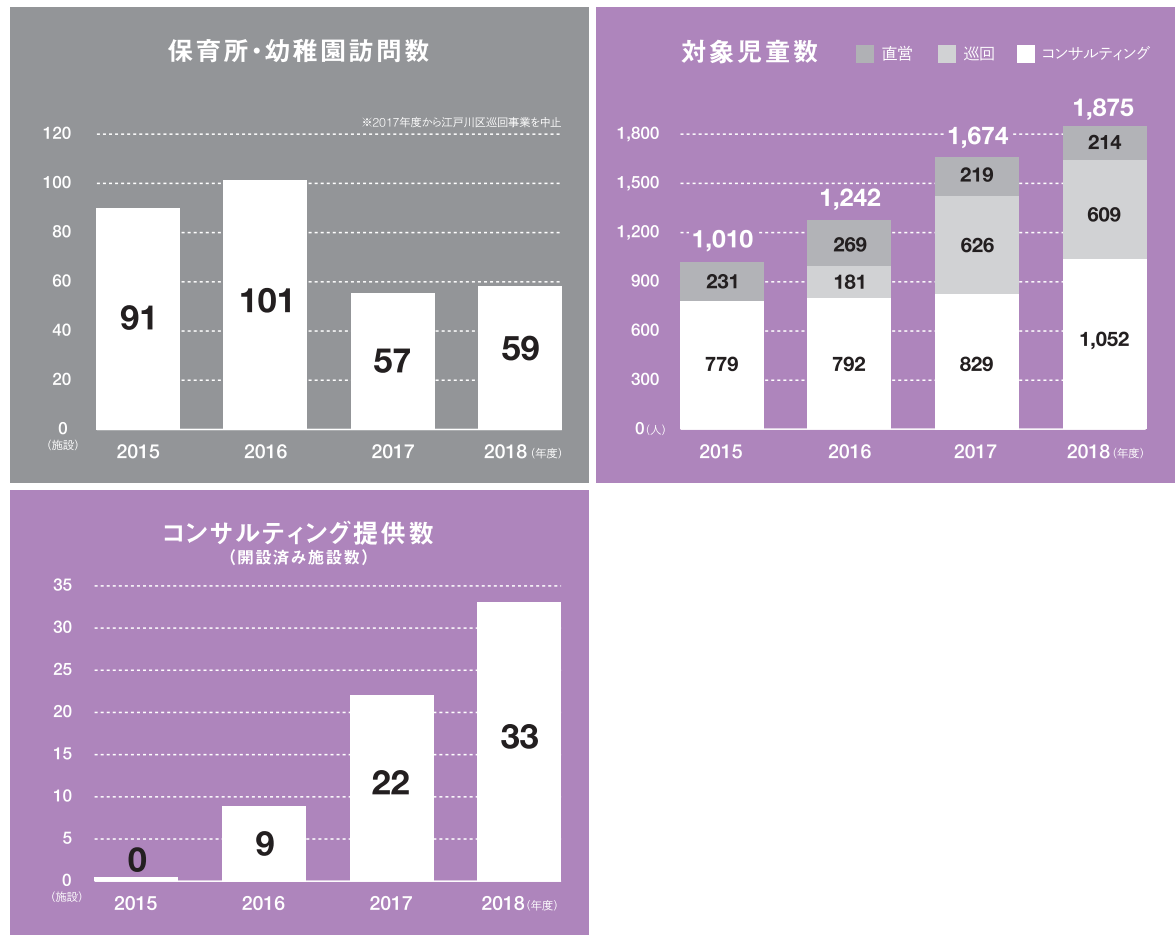
KPI OF SOCIAL IMPACT



組織・事業基盤の確立

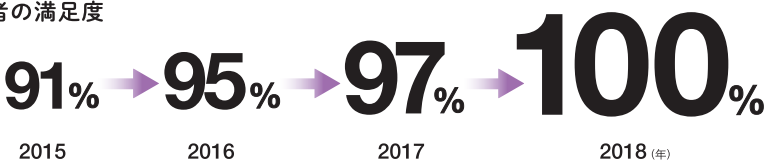


受益者の広がりと深化

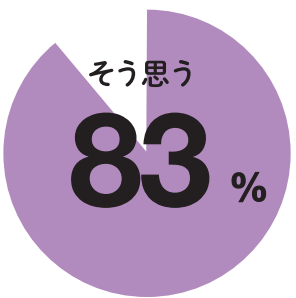


保護者へのアンケート結果

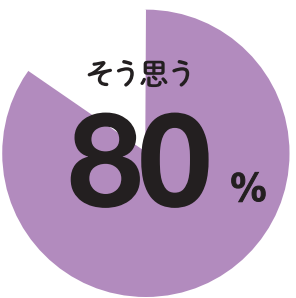
療育に関する保護者の満足度



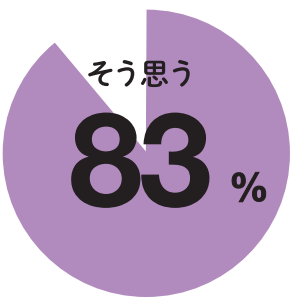
療育を通して
子供の成長が分かる



スタッフが子育ての悩みを
聞いてくれてほっとする



子どもの発達に応じた
療育をしている



※ 昨年までは「そう思う」と「ややそう思う」の合計にしていたところを、今年は「そう思う」だけとしました(アンケート回答選択肢計=そう思う/ややそう思う/思わない/わからない)。

保護者インタビュー

ここに通うようになって
一番うれしかったこと、印象に残っていることは何ですか？

初めてやることを、最初は様子を見ることがあったが、今では色々なことに
チャレンジしてみようと言う気持ちが増え、楽しむことが増えました。

おやこっこでは回数を重ねるうちに、
お友達との適切なやり取りができるようになりました。

子どもの特性について理解できるようになり、叱ることが減りました。
子どもの気持ちに寄り添うこともできるようになり、子どもの笑顔も多く見ら
れるようになりました。

一人ひとりをよく観察して、その子に合わせたアプローチをしてくれるので、
得意なところは伸びて、苦手なところが減って来ました。親の悩みに対して
も丁寧に対応してくれて、こっこに通って本当に良かったです。

集団の中で積極的に手を挙げて
お話ができるようになったことが嬉しかったです。

INVESTMENT RECIPIENT

支援先「aeru」

aeru

支援
期間
予定

3年(2017年10月～2020年10月)

支援
手法
金額

3千万円(株式出資)

主
使
な
途
資
金

新規事業開拓人材、経営管理体制整備を担える人材の登用、社員研修費、PR費用、“0歳からの伝統ブランドaeru”を広めるための顧客分析等

支援のゴール

1. 事業成長と持続性の確立

マーケティング戦略・顧客分析を通じた“0歳からの伝統ブランドaeru”の強化と事業の成長

2. 人材・管理基盤の構築

新規事業・法人開拓担当を採用し、事業の成長基盤構築

経営管理人材を採用し、組織の基盤構築

3. 社会的インパクトの可視化とアドボカシー

意識・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



支援先の声

矢島 里佳
代表取締役

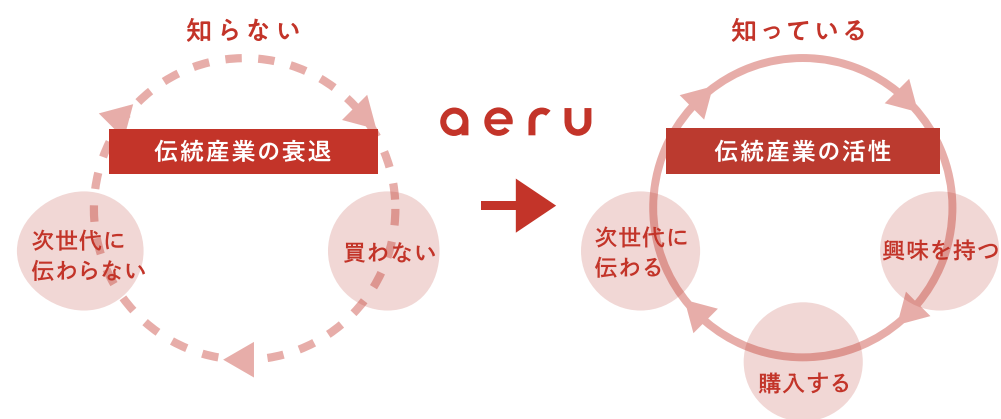
和えるでは、会社は子ども、代表取締役はお母さん、社員は和えるくんのお兄さん、お姉さんとして位置付けています。そんな中で、JVPFの皆様は、和えるくんの親戚という感覚です。毎月、和えるくんの成長を共に確認し、どのような育み方が良かったのか、もしくは、もう少し他の育み方に変えた方が良いのではないかといった議論を、定期的に行えることが良い機会となっています。和えるが“日本の伝統をつないでいく”ための動きが、より広がるように新たなつながりのご縁をくださることも、ありがたいです。実際に、新たな協業を生み出すことにも成功しています。また、みなさん仕事としてのみならず、個人としても自分ごととして考えて応援してくださり、大変嬉しいです。

株

式会社和えるは「日本の伝統を次世代につなぐ」ことを理念として、日本全国の職人とともに日本の伝統技術を活かした商品やサービスを提供しています。“0歳からの伝統ブランドaeru”事業では赤ちゃん・子ども向け商品の企画、開発、販売を通じて幼少期から日本の伝統に親しむこと

で、先人の智慧を現代の暮らしの中で活かす社会の実現を目指します。現在オンライン、直営店2店舗を通じた商品の販売に加えて、職人の技を取り入れ、地域の魅力を体感できるホテルの部屋を生み出すaeru room事業、aeru oatsurae事業など、7つの事業を展開しています。

KPI OF SOCIAL IMPACT



0歳からの伝統ブランド顧客

4,480人



2017



2018

4,700人

室数 aeru room

ホテルのお部屋に、地域で受け継がれてきた魅力を集め、次世代につなぎます。

2室



2017



2018

3室

法人数 aeru re-branding

企業やブランドの本質・真の魅力を磨き出し、次の世代につないでいく仕組みを生み出します。

2社

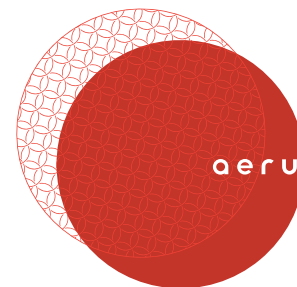


2017



2018

3社



利用者の声

——aeruの器やコップは、他の子ども向けの食器などと比べて安いわけではないかと思いますが、お選びいただいた理由はどういったところでしょうか。

「商品が出来上がるまでに色々な人の思いが詰まっていることを強く感じました。あと、素材にこだわって作っていらっしゃるので、間違いないなと思いました。店頭の方に話を伺ったら、商品が生まれるストーリーをとても詳しく丁寧に教えてくださったので、良く分かりました。」

「実はaeruのことをけっこう前から知っていました。真ん中の子の時に、いいお皿を買おうと思って、候補に入っていました。けれどもその時は結局、WEBで見るだけでこの価格というのは、ちょっと難しかったので他のお皿を購入しました。今回は、もう最後の子もだし、実際に見て買いました。aeruの器は子どもたちが使わなくなった後も(自分で)使えるかなあという思いもありました。キャラクターものではなくて、見た目が落ち着いていて、長く使えそうなところと、飽きがこないデザインというのが良かったです。」

「日本にはこういう職人さんがいるからこそ、こういうものがあるんだと、バックボーンを一番子どもに伝えられるのがaeruなのではと思っています。伝えることによって、物を大事にしてくれるのではないかとと思っています。」

「デザインと見た目だけでもいいけど、商品を通して、職人さんとかそういう存在に自然と気づいてほしいと思いました。」

——aeruのこぼしにくい器を使うことで、なにか変化はありましたか。

「我が子(3歳)と徳島に旅行に行った時に、大谷焼の産地を訪れ、「ここがHの器の場所だよー」など伝えるようになりました。」

「aeruのこぼしにくい器が割れた時、悲しい顔をしました。その経験を通して、壊れ

ること、直せることを理解したと思います。

「なんでも「これつくるの?」「買う」という以外の選択肢を持っていて、創作意欲も出てきています。」

「食事中に、おはしや器を投げたことがあります。最初に器が割れてしまった時も、お片づけを手伝っている時に落としたときでした。むやみに「これいらない!」などと食事中にいうようなこともないですね。」

「実際に使っていると、こぼす回数が10分の1ぐらいになりました。」

——aeruの商品について聞かれた時は、どのように伝えていらっしゃいますか。

「「とても使いやすい」と伝えていました。手作りであることや、ストーリーに関しては、友人により、興味が色々なので、伝統や・職人が好きな人には話しています。」

「子どもの話をする時に、実はaeruの商品を使ってるけどすごくいいよ、という話はしますね。」

「温かみがある器なので、小さい時からそういったものに親しむ大切さを伝えていきます。」

——“0歳からの伝統ブランドaeru”の商品と出逢ってから、なにか変化はありましたか。

「aeruの商品を境に感覚が広がりました。赤ちゃんの物は、この一時だけですぐ成長しちゃうから、安くて揃えれば良いという感覚がありました。けれども、今では愛着のある物が一つでもあると、持ち運ぶ時にもちよつとなんか嬉しくなったりします。」

「一つひとつ肌着を着せる度に、aeruの物を着せる時は、思い入れがあるので、ホツとしたり息抜きになったり、ちょっと幸せな気持ちになれる感覚があります。」

「子どものことは日々大事に育てているし、

日頃、物ではない所でも思い入れはいっぱいあります。その想いを形にして与えることによつての得られる満足感って、すごくあるのだなということをaeruの商品を通して感じますね。」

「もともと根底に職人さんが好きという気持ちがありましたが、aeruを知ってそのモノが作られた地域はどういうところなのだろう?と興味を持つようになりました。」

「aeruで『東京都から 江戸更紗のお出かけ前掛け』を購入してから、HPを定期的にみるようになりました。そこで知った金物イベントに参加しました。」

——実際に使っておられる様子を周りの方がご覧になったり、周囲の方に伝える機会などはありますか。

「Facebookですね。「コップは使ってるけど器は使ってないから、(使い心地は)どうですか?」など、コメントがあります。お食い初めの時と、金継ぎで直した時も使っている友達はすぐに反応してくれますね。」

「おじいちゃん、おばあちゃんとの話題にもaeruのことは出て来ますし、おそらく20人以上の人に話しているので、伝わっていると思います。」

——aeruをまだご存知ない方に薦めるとしたら、どのように薦めますか。

「職人さんが作った商品で、凄く思いのこもった商品で赤ちゃんのために凄く考え抜いたいい商品があるよ。あとすごく長く使えるよと薦めますね。」

「私はブランケットをすごく気に入っているのですが、子どものおくるみやひざ掛けとしてだけではなく、自分の授乳ケープにもなるし、ちょっと寒い時のショールにもなり、親子で使えるブランドだよ、と薦めます。」

PRO BONO TALK



左からベイン・アンド・カンパニー 安達氏、ボックスグローバル 蛭川氏、クリフォードチャンス法律事務所 鹿倉氏

JVPFでは支援先の成長フェーズや経営ニーズに応じて経営戦略コンサルティングのベイン・アンド・カンパニー、戦略コミュニケーションコンサルティングのボックスグローバル・ジャパン、法律事務所のクリフォードチャンスの3社にご協力頂き専門家によるハンズオン支援を提供しています。今回はJVPF選定委員であるSIPの白石共同代表理事がプロボノパートナーである3社の皆様に、ハンズオン支援の取り組みについて、参加された経緯から本業へのインパクトまで、様々な角度からお伺いしました。

自分の能力やスキルをしっかりと活かせる形で社会貢献ができる

—— JVPFのプロボノファームとしてご参加をいただいておりますが、どういう経緯でJVPFの活動にご賛同・ご協力いただけるようになったか、この辺りお話しいただいてもいいですか？ まず鹿倉先生からお願いします。

クリフォードチャンス法律事務所 鹿倉氏(以下、鹿倉):以前から、弊所のシンガポールオフィスでAVPN(アジアン・ベンチャー・フィランソロビー・ネットワーク)の支援をさせていただいていたところ、日本で同様のベンチャー・フィランソロビーができるのかということでシンガポールオフィスから最初問い合わせが来まして、法制調査などをいたしました。そういう意味で、JVPFの立

ち上げの段階から関与させていただいた中で、2013年のJVPFの立ち上げにあたって、プロボノパートナーとしても我々も参加させていただきます、ということになりました。私個人としては、2016年から関与させていただいています。全ての案件に入っているというわけではないですが、基本的にJVPFや支援先からのお問い合わせを窓口役として受けて、案件ごとに所内で適宜メンバーを組んで対応しています。

—— ありがとうございます。安達さんはいかがですか？

ベイン・アンド・カンパニー 安達氏(以下、安達):ベイン・アンド・カンパニーは、グローバルではかなり昔からプロボノに参加させていただいて

います。社会貢献的な意義も当然あるのですが、プロフェッショナルな知見を生かして貢献をさせていただくと同時に社員にとっても通常のビジネスの世界とは違った形で、NPOやソーシャルな世界で活躍されている皆様と働くことでコンサルタントとしても刺激を受けています。それが翻って本業にも役に立ってくるという思想もあり、東京オフィスでも2008年から取り組みを開始させていただいています。個人的にもプロボノに力を入れている会社だと学生の時分から知っていたので、非常にいい会社だなということがベインを選んだ一つの理由にもなっています。お金を出して寄付することに留まらず、自分の能力やスキルをしっかりと活かせる形で社会貢献ができるということが非常に魅力があり参加をさせていただいています。

——まさにベンチャーフィランソロビーの歴史を見ても、プライベート・エクイティ投資の企業への投資育成のノウハウや手法を社会事業支援に適用したビジネスモデルなので、我々の総合的なプロデュースのもと適切な支援を行うというモデルは、プロフェッショナル・ファームの皆さんにはビジネスと同様の仕組みとして非常に親和性が高いのかもしれないね。ボックスの蛭川さん、お願いします。

ボックスグローバル 蛭川氏(以下、蛭川):一番の参加した経緯は、おそらく弊社の仕事の幅を広げるというのがあるのではないかと考えています。世の中のさまざまなところにコミュニケーション上の課題があり軋轢が発生していくなか、私たちはコミュニケーションスキル、あるいはコミュニケーションを円滑に進めることによって、ビジネスを円滑に、また社会を良くして行こうということに繋がっていくと思っています。人間多様なコミュニケーションを行っていますので、その活動を支援する中で色々な方々とういった形でお会いすることによって、弊社のことをよく知っていただく、あるいは新しい出会いがあってビジネスを広げていくところもあると思います。この仕事をしていると社会の一員ということを意識するのは非常に大事ですし、どういう形で社会に貢献していくのかという視点を持つことによって、ビジネスにも非常に大きく良い効果が得られるということもあって参加しています。

共通する点は、確固とした結果です

—— 自分たちの専門性を社会貢献として提供しつつ、ビジネスに対しても非常に良いフィードバックがこの活動によってあるということですね。その観点を掘り下げてお話を伺いたいのですが、例えば安達さん、ベンチャー・フィランソロビーのプロボノ活動、通常の商業的なコンサルティング活動と比べて、共通点あるいは違う点がありますか？

安達:共通する点は、確固とした「結果」を追求することです。商業的であろうがプロボノであろうが、合意させていただいたご支援内容に対して期待を上回る成果を提供させ

ていただく。これが絶対に譲れないポイントです。ただ、本業がある中やくりをしながら結果を出していくので結果を出すまでのプロジェクト期間は長めに設定させていただいています。それから、通常の商業プロジェクトですとかなり短い期間で高いクオリティを求められる中でお客様の期待に応えなくてはいけない、というプレッシャーもかかります。一方、プロボノは手を抜くということは絶対にありませんが、やった分だけ結果につながり感謝もしていただけます。プロボノですと0が1になった瞬間にプラスアルファですし、100が200にも300にもなるという環境で楽しみながら社会貢献に繋がるという意味でモチベーション高くやれるところはあるかなと思っています。

—— なるほど。蛭川さんいかがですか？

蛭川:確かに本業と、皆さんをサポートすることとは大きく違うところがあると思います。どちらかというとお客さまに代わって様々なコミュニケーション活動や代わって何かをするという業務が多々あります。逆にプロボノはどちらかというと皆様の活動をサポートする、将来的に私たちがいなくなっても自分たちで様々な広報活動したりするスキルやノウハウを身につけていただくという観点のサポートが私たちの役割ではないかなと思っています。我々が持っているスキルを伝授するといったサポートなので、本業とプロボノは役割が違っていると思っています。プロボノはあくまでも将来独り立ちをするための助走期間を支えてあげて育ててあげる、それに対して本業の方はお客様に代わってサービスをするといった観点で行なっています。プロボノの方々によってレベルが違うので上手くさじ加減をしていながらサポートしているという形です。

—— 支援先の団体の多くが成長期の段階なので、組織づくりや自社で自走できるような体制にしていくことは重要ですね。ただ、そのステージを過ぎると個別具体的に戦略的に施策を練っていく必要があり、団体の事業成長とともにまさに皆様と相談しながら適切な

タイミングで適切な内容のプロボノ支援を設計するのが重要だと思っています。鹿倉先生はいかがですか？

鹿倉:基本的な業務内容としては、通常業務とJVPFのプロボノ活動とはそこまで大きく変わらないかなと思います。弊所のプロボノ活動には大きく分けて二つのパターンがあります。一つは支援先への支援を決定する際に、支援先にJVPFがどういう形で支援をするのかの枠組みを作るというものです。例えば、株式会社への支援であれば、出資するあるいは社債を発行してもらって引き受けるという場合、出資契約書あるいは社債引受契約書を作成することになります。そのような場合、我々の専門性が特に活かせると思います。通常のM&Aと比べると、ギチギチとした交渉というよりは、より柔らかい形での交渉にはなるんですが、基本的には通常とあまり変わらないです。例えば、優先株の設計などもしっかりとやりますので、通常業務の中でその後優先株の案件があると、過去事例として参考とする案件のうちのの一つに入ってきます。そういう意味では、あとで我々の業務にも役に立つことになります。弊所のプロボノ活動のもう一つのパターンは、JVPFの支援が決まったあとで、支援先からご相談を受けるというものです。このパターンでは、いわゆる一般企業法務、例えば著作権のことですとか、支援先の方が締結される契約書のことなどについてアドバイスをします。これも通常業務とあまり変わっていないくて、通常の場合と同じように契約書の交渉をしています。

インスピレーションをもらい背筋が伸びるような思いがしました

—— 少し具体的な事例について聞かせてください。鹿倉先生が携わったご支援先の団体やその団体の中でどんな内容を行なったか、あるいは思い出に残ったことがありましたら教えてください。

鹿倉:「放課後NPOアフタースクール」さんとの件ですが、彼らにとって法的な問題が出てくる時は主に二つあって、一つは協働パートナーと共同でプログラムを開発するときなどの契約書、もう一つは、子どもたちへの活動なので、ど

PRO BONO TALK

プロボノパートナーインタビュー

うしても怪我などがつきものであるため、そこでトラブルが起きたときにどうするか、というものですね。子供の怪我の対応についてトラブルに不安を感じられているような場面で我々が実務上の経験を踏まえて一般的に妥当な対応をアドバイスさせていただくと、安心いただけて感謝していただけるのが印象深いです。「放課後NPOアフタースクール」さんへは、すでにJVPFからの支援は終了されたわけですが、支援開始時からどのように変わったかを、JVPFの年次報告会でビデオも交えてプレゼンテーションされていました。そこで、具体的に我々がプロボノパートナーとして伴走して、結果としてこういう成果につながったということが非常にクリアな形で見えました。こうやって我々がやっていることが社会的なインパクトに繋がっているというところが見えると、我々としてもやりがいにつながります。

——安達さんはいかがですか？

安達：先生向けのワークショップを提供されている「一般社団法人ティーチャーズ・イニシアティブ」さんで印象に残っていることが二つあります。一つはワークショップを受けた先生が成果発表会でプレゼンをされているビデオを拝見したのですが、このプログラムをやるとこれだけ変わるんだということを実際の参加者の皆様の変化を通じて見ることができました。自分がお手伝いさせていただいているプロボノの活動が、どれだけ社会的な意義があるかと言うのを鹿倉先生も仰っていましたガリアルな形で見る事が出来て、モチベーションにつながりリフレッシュにもなり、いい経験でした。もう一つは、創業者の宮地さんとの交流が大きな刺激になりました。宮地さんがどういうビジネスモデルでどういうビジョンで団体を運営されているかをヒアリングさせていただき、その時のセッションにすごく感銘を受けて、涙が出そうになってしまったんです。わかりやすかつ自分の



強い思いを言葉と体に込めて伝えることが非常に上手な方で、このビジネス10年近くやっていますがそういう方には本業を通じてではあまり多く出会えなかったので非常に大きな影響を受けました。翻ってみると、多分本業にも必要だと思うんです。つまり中身の課題解決はみなさんやられていますが、いかに伝えていくとか、対面している相手に内容や気持ちをどう伝えていくかということは非常に難しいと思います。宮地さんは、まさにそれに長けていらっしゃるって、インスピレーションをもらい背筋が伸びるような思いがしました。

——それはビジネスのアントレプレナーに通じるところですね。社会の課題を解決するだけでなく、将来どういう社会にしたいか、自分の行っているビジネスを通してどういう社会を作りたいかというビジョンに対してアントレプレナーは熱量と突破力があります。アントレプレナーの熱意を世の中に伝える、というところではまさに蛭川さんが日々お考えになることもあると思うのですが、伝える専門家としていかがですか？

蛭川：自分が伝えたいことは実は伝えることではないので、相手がどのように理解して感じたのか、それを考えながら伝えなくてはならないので、コミュニケーションをいかに円滑にしてもらえるのかというのはなかなか難しいと日々感じています。一番難しいのは誰かが目的というものを失ってしまう傾向、あるいは目的はあるけど忘れてしまうことです。例えば、何のために会話するのか、あるいはプレスリリースを出す、イベントを開催する目的を常に明確に持っているのが大事なことだと思っています。サポートさせていただく中で、常に目的を明らかにし、目的を達成するためにどういう手段を使って何をしていくのかということと一緒に考えていく、ということをお願いするようにしています。

私は学ばせていただいている
最中だと思っています

——目的は何かを常に問いかけて、それによって適切な手段をアドバイスしていくということですね。その中で皆さんの会社あるいは個人として、本業に対する学びという点で、この活動から感じることはありません

たらお願いします。

安達：非常に大きかったのがアントレプレナーや熱量のある強い想いを持った方と一緒に仕事ができただけです。これは普段の本業では、クライアント側にも違う課題意識を持った方は多いですが、宮地さんはユニークな方だったので、社会を良くしたいという強いビジョンを持っています。

——逆にいうとそれは、ビジネスマンや経営者からも聞きたい話ですね(笑)。こういう社会にしたいから我が社は事業を行うのだというのは非常に重要で、多くの企業にとっては創業の精神だだと思います。

安達：そうですね、我々もそれを聞き出して支えていくというのが本来あるべき姿なのかなと思います。もう一つが、本業だと業界的にご支援させていただくことが少なかった教育関連、しかも公教育とご一緒したことです。コンサルティングビジネスでは、ある業界で有効なアプローチを他の業界で適用していくというのがよく用いられる手法ですので、その意味でも教育における課題解決は本業ではなかなか経験がないものですから学ばせていただきました。

鹿倉：我々にとっては本業でやっているアドバイスと似たような業務をしているので、プロボノ活動についても自分の経験の一つとして蓄積されていきます。従って、本業で似た案件が来たときには、先例がプロボノかそうでないかに関わらず活かします。また、プロボノでの業務内容そのものとは違うのですが、他のプロボノパートナーの方や、支援先で事業をやられている方、そしてJVPFの方々と一緒にお話しさせていただくことで、より広い視野を持つことが出来るということがあります。例えば(SIP理事の)高槻さんと鈴木さんが指摘される内容は、プライベートエクイティファンドで多くの人と話されているから見える問題意識なのだと感じて非常に勉強になり、こういう目で彼らが投資先を見ているんだというものの一端が学べたと思います。そういう意味で、弁護士としての幅が広がるというか、より多くの視点で見る事がで

きるようになりました。また、様々な人との出会いは非常に刺激になります。JVPFの活動に携わせていただけてよかったと思ったことの一つですね。

蛭川：私は学ばせていただいている最中だと思っています。この業務に携わり始めたのが昨年の秋くらいからで、白石さんとお会いしたのもその頃ですが、今メインでサポートさせていただいているのがティーチャーズ・イニシアティブさんやTeach for Japanさんの活動です。宮地さんも含めてお会いしてなぜこれだけのエネルギーを投入できるのかというところを学んでいるところです。ティーチャーズ・イニシアティブの宮地さん、Teach for Japanの皆さんは日本の教育をいかによくしていくかに邁進されていて、そのモチベーション、エネルギー源がどこからくるんだろうというところを今一生懸命学んでいる最中です。コミュニケーション自体は社会を円滑にするための一つの道具なので、コミュニケーション能力を高めることによって社会や企業のコミュニケーションを良くし、それが結果的に社会がよくなることに繋がっていくと思います。プロボノの活動を通してどのようにして社会に貢献してくかということを考えるきっかけにできればと思っています。

本業へのインパクトについて

——安達さんのお話の中でベインはプロボノ支援に積極的であるから興味を持って入社されたという話がありましたが、そういう人が増えているのでしょうか？人材なども含めてご本業への影響を最後に伺いたいと思います。

安達：私は実は新卒の採用を担当しています。

プロボノに最近、若い人たちが興味をもっていますよね。特にベンチャーに新卒で入社したり、若いうちから意識を持って責任とリスク両方を抱えながら飛び込んでいく傾向が強いです。プロボノ活動もそれに近い発想から来ているので、ベインがプロボノに力を入れているということは企業の魅力の一つとして伝わるようです。

——特に若い人材の育成というところもあるのでしょうか？

正に人材育成のために有効です。基本的には一つのクライアントに対して100%で3ヶ月間という形でプロジェクトをさせていただくんですが、プロボノを傍らでやれるとそれが倍になるというか、短期間で色々なことを学べることにつながるので成長を加速させるためにプロボノをやりたいという社員も多いです。希望者が多すぎて断らなくてはならない場合もたまにあります。熱量を持ってやってくるメンバーがいますし、使うアプローチも結構本業と同じなんですよ。いい成長機会として活用させていただいているという側面もプロボノにはあるかなと感じています。実際に社員の3割くらいがアクティブにプロボノをやっています。

——蛭川さんは本業に対するフィードバックについてはどのように感じていらっしゃるんですか。

蛭川：三つの側面があると思っています。一つめはプロボノの活動を通して色々な方と知り合えて、本業のビジネスの拡大になんらかの効果があるのではないかとことです。二つめはJVPFの活動は活動の性格からいっても公共性が強いので、よりpublicな視点を持ったり、視野が広がったりしますので、こうした意識が本

業のビジネスにいい影響をもたらしけていると思います。そして三つめはこの活動を通して社会にインパクトを与えることが自分自身ができている、何らかの形で携わることができるということで自分自身のモチベーションを得られるということです。

鹿倉：私もリクルートには影響があると思っています。弁護士というのは、そもそも社会正義の実現というのが弁護士法1条で使命とされているのですが、実際にそういう問題意識を持っている人は、弁護士志望の学生の中でも多いです。リクルートの場面では、実際に我々がやっているプロボノ活動として、JVPFとの活動についての話をすることもあります。一度、ある学生から、プロボノの説明が他の事務所と段違いでクリアで具体的にだったからクリフォードチャンスに良い印象があります、と言われたこともあります。ベンチャーキャピタルによる企業投資の手法を取り入れて、社会的なインパクトを出しているということを私が割と熱量を持って話をしたところ、印象に残ったと言ってもらったので、学生に対してのアピールは非常にあると思います。

——ありがとうございます。プロボノの語源のラテン語は確かLawyerが公共善のために無償で仕事をするところから出ているのですよね。皆さんのプロフェッショナルリズムを、私たちは日々リスペクトし感謝しています。できればこうしたプロフェッショナルなスキルがある会社や個人が、当たり前前にプロボノとして活躍している社会になればと思います。今日は貴重なお話をありがとうございました。

聞き手：SIP 白石共同代表理事



MESSAGE FROM DONORS

寄付者からの声

村松 竜

Ryu Muramatsu



東証一部上場企業
取締役副社長
兼 ベンチャーキャピタリスト

営利事業でも非営利活動でも、価値のある活動は持続可能性と拡張可能性を秘めているはずですがそれを引き出すにはノウハウやフォーマットがあると思います。急成長企業やベンチャーキャピタル、上場会社の経営においては定型化された知恵として広く知られているものが多々ありますが、非営利セクターにはそれが広まっていない事を常々残念に思っていたところ、投資の世界の大先輩である白石さんとのご縁でベンチャーフィランソロピーという考え方に出会い感銘を受けました。個人で寄付に参加する事で少しでも役立てたら幸いです。

目崎 雅昭

Masaaki Mezaki



GPSSホールディングス株式会社
代表取締役社長

志の高い人々によって、日本でも数多くのNPOが設立されています。しかし欧米のように、NPOが巨大な組織となって社会に絶大なインパクトを与えているケースはあまりありません。そんな状況を打破するために、資金だけでなく最前線のビジネスで活躍するエキスパートが経営を支援することで有益なNPOをスケールアップさせるJVPFは、日本でも唯一無二の存在でしょう。趣旨をお聞きした際に、とても画期的な取り組みだと感じ、さらに私自身も何らかの協力ができればと思いました。非力ながらも、この素晴らしい活動を支援していきたいと思います。

DONORS LIST

Individual donors 個人寄付者：40名

朝倉 陽保 様：Haruyasu Asakura

安達 保 様：Tamotsu Adachi

伊藤 健 様：Ken Ito

植木 貴之 様：Takayuki Ueki

内田 博之 様：Hiroyuki Uchida

奥本 真一郎 様：Shinichiro Okumoto

尾崎 一法 様 (故人)：The Late Kazunori Ozaki

加賀谷 順一 様：Junichi Kagaya

金山 亮 様：Ryo Kanayama

楠本 哲也 様：Tetsuya Kusumoto

小堀 卓 様：Takashi Kobanawa

小林 和成 様：Kazushige Kobayashi

澤田 美佐子 様：Misako Sawada

柴田 優 様：Masaru Shibata

清水 雪絵 様：Yukie Shimizu

白石 智哉 様：Tomoya Shiraiishi

鈴木 栄 様：Sakae Suzuki

高槻 大輔 様：Daisuke Takatsuki

ダグ ミラー 様：Doug Miller

亡水野稔遺言執行者 田中 康晃 様：
Yasuaki Tanaka, Executor for the late Minoru Mizuno

田淵 良敬 様：Yoshitaka Tabuchi

野宮 博 様：Hiroshi Nonomiya

福原 理 様：Makoto Fukuhara

藤原 牧季 様：Maki Fujiwara

三尾 徹 様：Toru Mio

三井 麻紀 様：Maki Mitsui

村松 竜 様：Ryu Muramatsu

山崎 啓介 様：Keisuke Yamazaki

他12名：12 others

Corporate donors 法人寄付者：12社

株式会社アイネット
I-NET CORP.

リンベル株式会社
RINGBELL Co.,Ltd

いちごアセットマネジメント株式会社
Ichigo Asset Management, Ltd.

CVC Foundation

ゴールドマン・サックス
Goldman Sachs

GPSSホールディングス株式会社
GPSS Holdings Inc.

ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社
Sony Network Communications Inc.

NPT-UK

株式会社ベネッセホールディングス
Benesse Holdings, Inc.

他3社：Three others

Other donor その他寄付者

JVPFアニュアルギャザリング参加者
JVPF Annual gathering participants

株式会社morich設立パーティーのお祝い花チャリティ参加者
participants of "morich" foundation party

JVPF THE CULTURE

JVPF The Cultureについて

JVPF寄付メンバーシッププログラム

JVPF The Cultureは日本ベンチャー・フィランソロピー基金が主催する、

45歳以下の若手社会人限定の寄付メンバーシップ・プログラムです。

寄付、ベンチャー・フィランソロピー、社会的インパクト投資など、

グローバルに変化が加速する「お金」の価値について一緒に考えていきませんか？

メンバーが寄付を通じて主体的に社会について考え、行動を起こす為のコミュニティです。



活動内容

Action

新たな文化を作り出すための
行動を起こす起点

Community

アイデアを共有し、
共に考える仲間との出会い

Engagement

社会的価値を生み出す
イノベーターと触れ、学ぶ機会

JVPF the Cultureではメンバー有志による勉強会「Meetup」を開催しております。

JVPFの支援先や関係者との交流会の他、社会とおカネの関係を考える様々なゲストを迎えたイベントを今後も企画していきます。

参加者の声



The Cultureメンバー 植木 貴之さん

私がThe Cultureへの参加を決めたきっかけは、Meetupにお招きいただき、白石さんのお話を伺ったことです。自分の子どもは稼ぎのある自分のもとお金の面での苦労はないかもしれないが、世の中にはそうでない人もいる。多くの子どもに幸せになってほしい、これが寄付をするようになったきっかけだ、といった趣旨のお話でした。ちょうど自分にも娘が生まれたばかりのタイミングで、心に響きました。少額ではありますが、コミットすることで学べることも、得られることも多く、きっかけを与えていただいたことに感謝しています。

DONATION

寄付について

寄付をご検討の方へ

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 が寄付者の方からお預かりした資金は、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

(寄付金合計額 - 2,000 円) × 40% = 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

(寄付金合計額 - 2,000円) × 所得税率 = 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ご提出ください。

※詳しくはお近くの税務署、税理士までご確認ください。

企業のみなさまへ

JVPFに社員を

JVPFへの資金提供を企業の将来的な成長への投資にご活用ください。



資金提供



JVPFワーキンググループへの参加



人材育成



イノベーション

一定期間フルタイム、又はパートタイムで人材を受け入れ、ワーキンググループメンバーとともに、案件発掘・選定、戦略策定、経営支援、モニタリング等、事業投資の全てのプロセスに関わって頂くことができます。

ワーキンググループ参加のメリット

人材育成



社員のスキルを改善し革新するような多様な機会の提供
社員が企業理念を再認識するとともに、自身のスキルや所属する企業への自信と誇りを取り戻す
セクターや立場を超えたコミュニケーションの機会になる

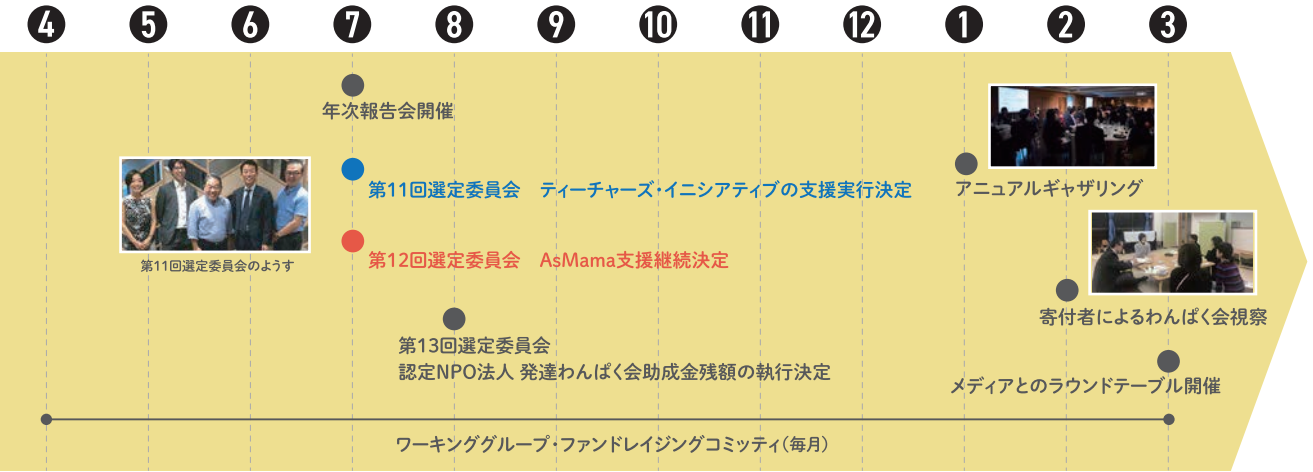
イノベーション



社員の創造性、生産性、コミットメントの向上、新しい発想や起業家的文化の醸成
新たな商品やサービスのインキュベーション、既存商品・サービスの改善
新市場やニッチ市場の開拓、それらの市場における機会やリスクに対する理解の深化

ACTIVITIES

2018年度の活動内容



FINANCIAL POSITION

財務状況(4月1日～3月31日)

収入

単位:円

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
寄付金の受け入れ	57,538,000	18,076,000	40,825,000	20,760,300	17,144,800	268,033,851
日本財団からのコミットメント	57,538,000	18,076,000	40,825,000	20,760,300	17,144,800	268,033,851
合計	115,076,000	36,152,000	81,650,000	41,520,600	34,289,600	536,067,702

支出

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
SIPへの業務委託(支援先への経営支援)	10,000,000	10,000,000	10,800,000	0 JVPF外からの資金調達	0 JVPF外からの資金調達	0
支援金拠出	20,000,000 放課後NPO	7,000,000 Teach For Japan 第1回支払	25,000,000 As/Mama株式会社 NPO法人 発達わんぱく会	0 2016年度の新規決定なし	45,000,000 As/Mama株式会社 第2回支払 NPO法人 発達わんぱく会 第2回支払	30,000,000 ティーチャーズ・イニシアティブ第1回支払 NPO法人 発達わんぱく会 第2回支払
手数料	0	0	62,864	24,457	62,057	81,642
合計	30,000,000	17,000,000	35,862,864	24,457	45,062,057	30,081,642

ファンド残高

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
合計	85,076,000	104,228,000	150,015,136	191,511,279	180,738,822	686,724,882

2017年度より寄付金の集計方法を受付日基準から着金日基準に変更しました。クレジットカード等により発生した支払手数料を支出の部に計上することとしました。

ABOUT SIP/ THE NIPPON FOUNDATION

SIP概要／日本財団概要

団体名	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
設立	2012年11月9日
法人形態	一般社団法人
所在地	東京都港区赤坂8-4-14 青山タワープレイス8F
事業内容	社会的事業を行う様々な団体に対してその活動が社会に貢献し、かつ事業の持続性を保持できるよう助言・援助を行うことを目的として、以下の事業を行う (1)事業戦略・事業計画の策定支援 (2)計画遂行のための様々な経営資源の提供 (3)財務・内部組織体制の整備 (4)基金を通じた資金提供 (5)その他、当法人の目的を達成するために必要な事業
代表者	共同代表理事 白石 智哉 高槻 大輔
人員構成	理事8名、監事1名、アドバイザー8名、スタッフ2名(2019年3月31日現在)
URL	http://sippartners.org/

団体名	公益財団法人日本財団
設立	1962年10月1日
法人形態	公益財団法人
所在地	東京都港区赤坂1-2-2 日本財団ビル
事業内容	日本財団は、ボートレース事業からの拠出金をもとに、海洋・船舶に関する問題の解決、福祉や教育の向上、人道援助や人材育成を通じた国際貢献など、人々のよりよい暮らしを支える活動を推進しています。 <助成事業> ・あなたのまちづくり ・みんなのいのち ・子ども・若者の未来 ・豊かな文化 ・海の未来 ・人間の安全保障 ・世界の絆
代表者	会長 笹川 陽平
人員構成	評議員10名、理事11名、監査3名、職員119名(2019年3月31日現在)
URL	http://www.nippon-foundation.or.jp