

ANNUAL REPORT 2022

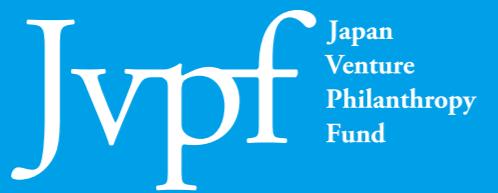


日本ベンチャー・フィランソロピー基金  
Japan Venture Philanthropy Fund  
<http://www.jvpf.jp>

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>

一般財団法人社会変革推進財団  
東京都港区赤坂1-11-28 JMFビル赤坂 6階  
<https://www.siif.or.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/>



## 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。振返れば10年。これまでJVPFの理念に共感し、支援下さった多くの寄付者やプロボノパートナーの皆様、そして何よりもJVPFを信頼し、インパクトの拡大を共に追求してきて下さった支援先団体の皆様に感謝いたします。

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

#### インタビュー

03 10年の活動実績をもとに、次のチャレンジへ

#### 支援先紹介

- 05 Renovater株式会社
- 07 株式会社キズキ
- 09 認定NPO法人 Learning for All
- 11 JOINS 株式会社
- 13 株式会社 Ridilover
- 15 スタンドバイ株式会社

#### 支援修了団体紹介

- 17 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
- 18 認定NPO法人 Teach For Japan  
認定NPO法人 発達わんぱく会
- 19 一般社団法人ティーチャーズ・イニシアティブ  
公益社団法人チャンス・フォー・チルドレン
- 20 株式会社 和える
- 21 JVPFについて

#### Appendix

## 2022年 支援先一覧

NEW

### RENOVATER

Renovater株式会社

分野 地域コミュニティ・社会的包摶

所在地 京都府京田辺市

事業内容 住宅確保困難者に対し、築古物件を活用した良質で廉価な住まいを提供し、入居後の生活・自立を支援

支援開始 2022年6月

支援総額(予定) 3,034万円

支援スキーム 株式出資

支援終了(予定) 2024年4月

会計年度 5月～4月

▶ P05

NEW

### kizuki

株式会社キズキ

分野 教育・若者の就労支援、社会的包摶

所在地 東京都渋谷区

事業内容 不登校・中退の方向け個別指導塾・家庭教師サービスの運営やうつ・発達障害の方を対象とした就労支援

支援開始 2022年8月

支援総額(予定) 3,000万円

支援スキーム 転換社債

支援終了(予定) 2025年8月

会計年度 7月～6月

▶ P07

### Learning for All

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

▶ P09

### JOINS

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

▶ P11

### Ridilover

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

▶ P13

### STANDBY

スタンバイ株式会社

分野 教育・若者の就労支援

所在地 東京都中央区

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

▶ P15

# 10年の活動実績をもとに、次のチャレンジへ

2013年の設立から今年で10年。

日本におけるベンチャー・フィナンソロピーを確立してきた道のりはどうだったのか。

そして今後どのような方向に向かっていくのか。運営メンバー同士の対談をご紹介します。



一般財団法人  
社会変革推進財団

常務理事 工藤 七子

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 鈴木 栄

## ベンチャー・フィナンソロピー領域を確立してきた道のり

**鈴木** 工藤さんをはじめ、SIPの創業メンバーと日本財団の皆さん方が日本ベンチャー・フィナンソロピー基金を思い描いてから10年が立ちました。振り返ってどうでしょうか。

**工藤** あっという間もあり、まだ10年かという感覚もありますね。今思うと、10年前に霞が関で行った食事会が、すべての始まりでした。その前に伊藤健さん<sup>(注1)</sup>からベンチャー・フィナンソロピーに興味がないかと連絡を頂いて社内用の企画書を書いたのです。それで日本財団とプライベート・エクイティ業界の皆さん（SIP設立メンバー）との会合を設けたのですが、お互い話が合うだろうかと不安だったのは覚えています。結局その場はすぐ盛り上がりました。ビジネスとフィナンソロピーを混ぜるところで何か通じ合うものがあり、共通言語はまだないけれども、共通の

ビジョンはあるという感覚を得ました。

**鈴木** そういう経緯があって今ですね。ベンチャー・フィナンソロピーに興味を持ったのはなぜだったのでしょうか。

**工藤** もともと途上国支援に興味があり、また前職の商社時代に少しだけ投資領域にも関わっていました。アメリカに2年間留学していたときにインパクト投資という考え方を知って、まさに自分のやりたい途上国開発がこの形でできそうだと思ったのです。日本財団の採用面接時点で、フィナンソロピーを使って、かつビジネスのマインドを持って社会課題を解決していく取り組みに関わりたいと口にしていたと思います。

**鈴木** 当時実現したいと思っていたことに比べて、現状はいかがですか。

**工藤** 「モデルをつくる」ことはできたと思っています。どのように投資先を決めて、その後どう関わり、インパクトを測っていくかといった

でも参考にされていました。一方で、ベンチャー・フィナンソロピーの手法を実践するフォロワーの数は想定していたほど伸びていません。ただここ2、3年で、起業家が財団をつくる動きが増えてきました。ここから増えていくでしょうし、JVPFでの取り組みが全体としての拡大に役立てばと思うところです。一方で鈴木さんはどういうお考えで合流されたのでしょうか。投資会社からSIPのフルコミットに転換されたことに当時やや驚いたのですが。

**鈴木** もともと50歳にならざるソーシャルセクターに移ろうと考えていました。またボランティア経験時にお金と想いが見合わない現場を見て、お金が回る健全な経営への問題意識も漠然とありました。そこでSIPを知ったときに、営利企業での経験をソーシャルセクターに持ち込む新鮮さを感じたのです。飛び込まなかったら人生最大の損失になるだろうと考えたのです。最初はアドバイザーでの参画でしたが、途中から代表を担うことになりました。

## 資金提供と経営支援において重視してきたこと

**工藤** 最初に案件に関わってみて、どうでしたか。

**鈴木** 最初に関わったのがティーチャーズ・イニシアティブ（TI）で、JVPFでのデューデリジェンスの手ほどきを白石さん<sup>(注2)</sup>からいただきました。ただ、TIの合宿を見に行ったときに、来ている先生方がものすごく変化しているのを目の当たりにしました。これだけインパクトがある活動を支援する意義について実感したのを記憶しています。

**工藤** ベンチャー・フィナンソロピーは一般的に、長期軸での資金提供で、お金だけではなくハンズオンで関わり、プロジェクト支援よりも組織支援として関わるという3点が備わっていると

言われています。前職での営利企業としての投資と比べてそのあたりはいかがでしたか。

**鈴木** プライベート・エクイティでもその辺は同じです。資金を渡すだけではなくて、よりインパクトを出すためにはどうしたらよいかという点で変革し、会社が成長していくところを何度も見てきました。ソーシャルセクターでも、活動を持続的にしていくための組織づくりはやはりポイントになると思っています。「タイガー・ウッズもコーチが必要だ」という話を経営者にすることが何度かありました。コーチはウッズほどゴルフはうまくないでしょう。ただし違う視点を持つ第三者だからこそ、本人が気づかなかった部分をサポートできるわけです。

**工藤** 資金以外に第三者が関わることの価値がありますよね。

**鈴木** 一方、デューデリジェンスで一番時間がかかるところは、インパクトの定義のところです。何のための組織かについての定義とも言えますね。きちんとした理解は、同じ方向に向かってサポートするために必須だと感じています。

**工藤** 最近は営利セクターでもパーカス経営のような取り組みが盛んです。JVPFでは最初の3ヶ月でとことんビジョン・ミッションを詰めるのですが、その手法は営利世界を含めて広く役立つものではないかと思っています。



(注2) SIP 初代代表理事の白石智哉氏

寄付市場は1兆円のままです。ここを何とかしないといけないし、増えれば大きな社会変革につながるという期待を持っています。

最近は起業家による財団も増えてきて、JVPFの取り組みを参考にしてくれる例も増えています。この10年の実績と学びをどう還元していくか考えたいですし、横のつながりをつくり、かたまりとしてムーブメントにしていけたらと思っています。

**鈴木** SIP内でも同様な話をしていました。ようやくできた事例集をどう広げるか。効果的に、安心して取り組める仕組みづくりにも力を入れていきたいですね。

**工藤** 今は大手金融機関も含めて、インパクト投資への関心が大きくなっていると思っています。地球や社会の持続可能性を真剣に考える人の総量は増えています。ただ、ネガティブなインパクトを生み出している根源へのアプローチは一般的な金融だけでは難しく、そこで出てくるのが「触媒的資金」です。

より時間軸が長い場合、よりリスクが取れるお金が必要な場合に機能する資金ですね。実はインパクト投資市場は6兆円になったのに、

寄付金を受益者に100%届けたいと思われる方もいます。一方、支援先団体の組織を強化することで、長期的により大きいインパクトにすることが出来ます。また、寄付者の支援

があってのJVPFですが、プロボノパートナーの支えも測りりません。あらゆる支援をいただいているプロボノの貢献を市場価格で換算すると寄付資金の3,4倍になります。そして、SIPの専従スタッフとして参加している人たちのスキルや、この事業へのキャリアをかけてのコミットメント無しではJVPFの取り組みは成り立ちません。関わっている皆さん、本当にかけがえのない力だと思います。

**工藤** 私としては、投資先企業・団体の変化を見られるのは大きな醍醐味です。組織は日々変化していきますし、リーダーの方も自己変容していきます。あのとき決断したことが、今こういう効果を及ぼしているんだな、とつながって見えてきます。

**鈴木** まさに支援先の皆さん方が変わっていく姿から、学ぶところはたくさんあります。今後もより多くの人と共に進めたらと思っていました。これからもよろしくお願いします。

NEW

## RENOVATER

### Rennovater株式会社

住宅確保困難者に対し、空き家等の築古物件を活用した良質で廉価な住まいを提供しつつ、生活や就労、近隣住民との良好なコミュニケーション形成等をサポートし、社会的、経済的に安定した生活を営める環境を整備しています。

#### 取り組む社会的課題

### 偏見による住宅確保困難者と空き家問題

単身高齢者、外国人等、特定の属性に対する偏見により一般的な賃貸市場で家を借りることが難しい方がいます。また多くの場合、そのような住宅確保困難者は社会的弱者でもあり、生活・自立支援サービス等による生活や就労、近隣住民との良好なコミュニケーション形成等のサポートが必要です。借家に住む生活保護世帯は113万6,000世帯(注1)、65歳以上の高齢単身世帯は213万7,000世帯(注2)にのぼり、ともに今後増加が予想されています。一方で空き家の増加も多く地域で深刻な社会課題となっています。

(注1) 厚生労働省『2019年度被保護者調査』(第七表 借家・借間世帯数、級地・住居の状況・実際家賃間代階級別)  
(注2) (公財)日本賃貸住宅管理協会『(平成30年度)家賃債務保証業者の登録制度等に関する実態調査報告書』



#### 具体的な事業内容

##### 住宅確保困難者に住宅を提供

一般的な大家さんから入居を断られてしまう方に対して、低額の家賃、初期費用不要、入居条件なし(保証人不要)、物件があれば即日入居可能な賃貸業を行っています。住宅提供に加えて、生活サポートとして、居住する上での不安のサポート、近隣との関係構築も取り組みます。



快適な暮らしができる最低限のリフォームに抑えることでコスト管理し、低額の家賃設定を実現しています

#### JVPF支援情報

支援予定期間  
2022年6月～  
2024年4月

支援総額・手法  
**3,034** 万円

主な資金用途  
物件調達費  
人件費  
マーケティング費

#### JVPF支援のゴール

##### 事業拡大のための 資金・事業スキーム構築

**ゴール**  
法的・財務的条件に基づく実現可能性、効果の検証  
入居者、物件のエリア拡大モデルの構築  
**今年度取組み**  
法的・財務的条件に基づく内容検証から、モデルの選定

##### ガバナンスの構築

**ゴール**  
取締役会の設置、運営  
財務、SKPIの予実管理体制構築、運用  
**今年度取組み**  
取締役会の設置、運営  
財務、SKPIの予実管理体制構築、運用

##### 生活サポートの拡張および、 事業運営の在り方・体制構築

**ゴール**  
居住者満足度向上のためのサポート強化  
困難度の高い人への居住提供のため、他団体との連携  
**今年度取組み**  
困難度の高い人への居住提供のため、行政・福祉法人との連携

#### 社会的インパクトのKPI

##### 安心した住まいの提供を通じた支援を実施

KPI「住宅提供数」及び「入居者の住居満足度」は、会社の取り組む、安心した住まいを提供できているかを評価するために、提供住宅の供給量と質をとらえる指標です。世の中には、狭い部屋に住宅確保困難者を押し込めて搾取するビジネスもあり、違いを明確にするうえでも、居住満足度を取得することは重要と考えています。住宅供給数は、物件の取得や自治体福祉課、居住支援法人からの住宅確保困難者の紹介によって拡大しています。

入居者の住居満足度 (5段階評価)



NEW



## 株式会社キズキ

「何度もやり直せる社会」をつくるというビジョンを掲げ、不登校や中退、引きこもりや生活困窮、うつや発達障害など、様々な困難に直面した方たちに向けた事業を展開しています。

## 取り組む社会的課題

## 不登校や中退、生活困窮、うつ等からの回復機会の乏しさ

中退や不登校、引きこもりなど、困難を抱えた子ども・若者が多くいますが、やり直しのチャンスが乏しいため、自身のやりたいことを諦めてしまっています。具体的には小中高における不登校の児童生徒数が23.9万人<sup>(注1)</sup>、39歳以下の引きこもり人数54.1万人<sup>(注2)</sup>、うつ病などの患者数127.6万人<sup>(注3)</sup>と、不登校や貧困、メンタルヘルスが悪化し、自身のやりたいことを諦め、社会貢献できていない人はかなりの数にのぼります。

(注1) 文部科学省「令和2年度 児童生徒の問題行動・不登校生徒指導上の諸課題に関する調査結果について」  
(注2) 2016年9月8日日本経済新聞「引きこもり54万人、15~39歳、長期・高齢化」  
(注3) 厚生労働省「平成30年度版 厚生労働白書-障害や病気などと向き合い、すべての人が活躍できる社会に-」



## 具体的な事業内容

## 個別指導塾／家庭教師

不登校や中退の方の学び受験を支援する個別指導塾  
家庭教師サービスの運営

生徒一人ひとりの特性や状況に合わせたきめ細やかな支援をしています。居場所になるような機能だけでなく、難関大学も含めて進路決定に繋げることができる学習支援が特徴です。過去に何らかの挫折からやり直した経験を持つ講師や職員も数多く在籍しており、生徒のロールモデルとなっています。

## 就労支援

うつや発達障害による離職者が専門的なビジネススキルも  
学べるキズキビジネスカレッジを運営

特徴は、多様なビジネススキルの学習機会を提供する点です。これまで就労移行支援事業所では、軽作業や事務補助など比較的簡単な技能訓練が提供されたり、高度であっても種類が少なかったりし、選択の幅が限られていきました。離職による空白の時間を、ビジネススキルを身につけるキャリアアップの時間に変えていくことを目標としています。

## 公民連携

全国の自治体と連携して、  
貧困家庭の子供支援などを展開

キズキが日本各地の行政・自治体と連携し、貧困家庭の子ども支援など、子ども・若者の地域ごとの福祉・教育課題に取り組みながら、キズキの支援を広く届けていきます。

## JVPF支援情報

支援予定期間  
2022年8月～  
2025年8月

転換社債  
**3,000** 万円

主な資金用途  
店舗拡大のための資金

## JVPF支援のゴール

## 資本戦略の策定

## ゴール

成長戦略・エクイティストーリーの作成、  
ガバナンス強化に向けたロードマップ策定することを通じて、  
キズキの中長期的な成長加速を支援する

## 今年度取組み

EYプロボノを活用し、資本戦略を策定する上で答えるべき論点、  
検討のステップの整理  
具体的な戦略（強みとしてのオペレーションエクセレンス）の議論

## 既存事業の オペレーション改善・効率化

## ゴール

就労支援事業について、入所者拡大に向けた  
オペレーション改善を通じた、利用者の増加、業務の効率化

## 今年度取組み

オペレーション改善の課題・機会の洗い出し、打ち手の整理

## 社会的インパクトのKPI

### 学習や就労準備を始める人数が指標

キズキのインパクト指標は、①学習塾延べ在校者数、②就労支援延べ在籍者数、③公民連携事業売上（非公開）となります。主な事業である学習塾及び就労支援については、サービスを利用することで、キズキが目指すインパクトである「やり直し」の後押しをすることになるので、定量的な効果測定がしやすいサービス利用者数である在校者数、在籍者数を指標としています。公民連携事業は、様々な領域の事業を実施しており、統一的な人数の指標での効果測定が困難なため売上を指標としています。

職員数

**79**  
2022.6

学習塾延べ在校者数

**7,109**  
2022.6

就労支援延べ在籍者数

**830**  
2022.6





## 認定NPO法人 Learning for All

「子どもの貧困」の本質的解決のために、①困難を抱える6～18歳の子どもへの早期から切れ目ない居場所・学習支援・食事支援・保護者支援等を通じた『地域協働型子ども包括支援』の実践 ②『地域協働型子ども包括支援』のナレッジプラットフォームの運営 ③全国の子ども支援団体と協働した普及啓発・人材育成・政策提言活動、を行っています。

## 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

※主要なものを記載

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。

居場所のない子どもの  
生活・学習サポート

小学1年～高校3年生の子どもたちに、安心して過ごせる居場所を提供しています。複雑な家庭環境などにより人との接し方がわからない子、発達障害を抱えている子、不登校やネット依存の子などに対し、個別の子どもの課題や強み、保護者の方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おこなっています。

子どもの支援に関する  
ナレッジを共有

子ども支援団体の現場運営についてやNPOの資金調達、組織づくりなど多岐に渡るナレッジを閲覧・共有できるプラットフォーム『子ども支援ナビ』を開設。また、全国で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。

「子どもの貧困」に関する課題  
の普及啓発・アドボカシー

まだ広く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。

## JVPF支援情報

支援予定期間  
2021年4月～  
2024年3月

助成金  
**3,724** 万円

主な資金用途  
人件費  
運営・管理費  
(地域住民・企業連携拠点)

## JVPF支援のゴール

### 既存拠点地域での 子ども支援連携体制の設計・構築

**ゴール**  
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  
**今年度取組み**  
エリアのリソース分布に基づく、地域連携の個別活動の計画、実施

### 既存拠点での 地域住民・企業連携の強化

**ゴール**  
子ども支援への地域住民や地場企業の参画の強化  
**今年度取組み**  
戸田市、つくば市での地域住民、地場企業との協働による支援拡大

### 子ども包括支援の 他地域展開プログラムの構築

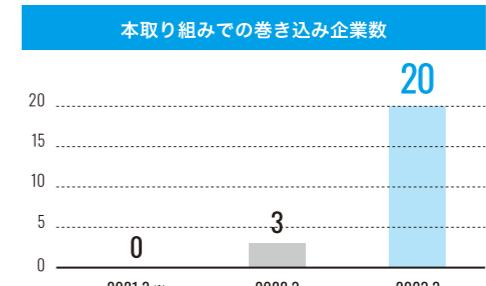
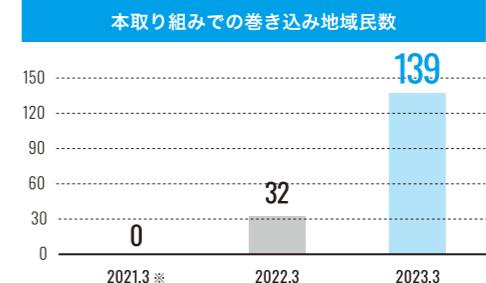
**ゴール**  
自団体での連携体制構築や運営におけるノウハウの結晶化  
展開先の団体や自治体との協働・運営の在り方の設計  
**今年度取組み**  
戸田市、つくば市での協働の創出、拡大の形式知化

## 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

KPIとして置いている「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」は、地域での支援の広がり・支援の網目の構築を実現する地域住民、企業、公共の担い手による連携を生み出せているかを表現する指標です。

増加の背景は、LFAの取り組みによって既存地域団体の支援内容の強化や、さらなる住民の巻き込みが実現したことになります。具体的な取り組みとして、企業の物品提供を活用した共同でのフードパンtryの実施や、地域内の他の子ども支援団体への勉強会の実施などを行いました。



\*地域住民や地場企業を子ども支援に巻き込む取組みはJVPF支援を受け新たに開始したもので、そのため2020年度末時点では地域住民・企業数共に実績ゼロでした。

## 経常収益(千円)

**449,204**

2023.3

393,771

2022.3

## 支援子ど�数

**971** → **1,356**

2023.3

## 職員数

**41** → **44**

2023.3



## JOINS株式会社

大都市と地方の人材シェアリングサービス  
JOINS  
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しが生まれるように、オンライン・リモートを中心とした地方企業での副業・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、移住せずに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。



## JVPF支援情報

支援予定期間  
2021年6月～  
2024年6月

支援総額・手法  
**社債、株式出資  
2,996 万円**

主な資金用途  
人件費  
マーケティング費

## JVPF支援のゴール

### 社会性に沿った事業拡大のためのオペレーション構築

**ゴール**  
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  
**今年度取組み**  
顧客ニーズをとらえるための商品、チャネルとの連携の磨きこみ

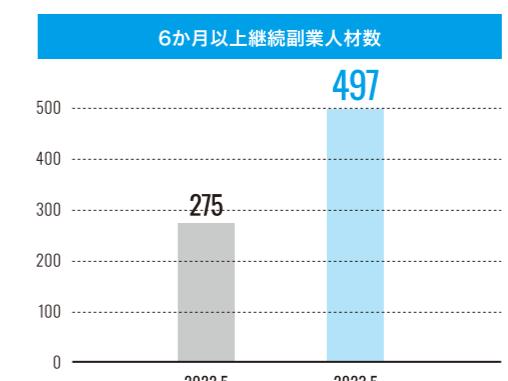
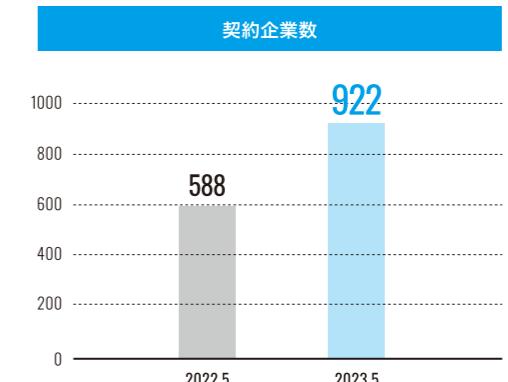
### 市場形成のためにインパクト志向の業界ルールの形成

**ゴール**  
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  
**今年度取組み**  
地域産業振興における副業活用・運用の在り方への働きかけ

## 社会的インパクトのKPI

#### 地域と人材とのマッチング拡大

JOINSの目指す社会インパクトは、地方の企業での副業・兼業を通じて、会社の理念の理解や人的関係を構築し、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ヶ月であり、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タイミングであることから、「6か月以上継続副業人材数」を社会的指標の前提と設定しました。  
増加の要因は、地域金融機関との連携強化によるものです。



## 人材パートナー登録数

**10,233**  
2023.5  
↑  
9,851  
2022.5



## 株式会社Ridilover



社会課題を、みんなのものに。

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へ対する無関心さ

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く必要があります。



## 具体的な事業内容

### 会員登録制 ウェブメディア運営

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。構造化特集では「無戸籍」「偏向する高齢者」「地域医療」などのテーマを扱っています。

### 「SDGs / 社会問題 スタディツアーア」の 実施

全国に100か所以上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ことができるようにプログラムを提供します。

### 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。

### 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。

## JVPF支援情報

支援予定期間  
2021年6月～  
2024年6月支援総額・手法  
**株式出資  
3,000 万円**主な資金用途  
マーケティング費  
人材採用費

## JVPF支援のゴール

## 組織のガバナンス強化

**ゴール**  
Ridiloverのミッション実現に向け、各事業の成長、インパクト拡大のためのPDCAサイクルが回っている  
**今年度取組み**  
取締役会、経営会議を通じた事業戦略、計画の策定とそのモニタリング

既存事業の成長戦略  
・事業戦略の見直し

**ゴール**  
メディア事業の成長戦略更新を通じて、同事業のユーザーが継続的に増加する基盤が整備される  
**今年度取組み**  
前年度に成長戦略の更新を終え、同戦略に沿って事業を展開中

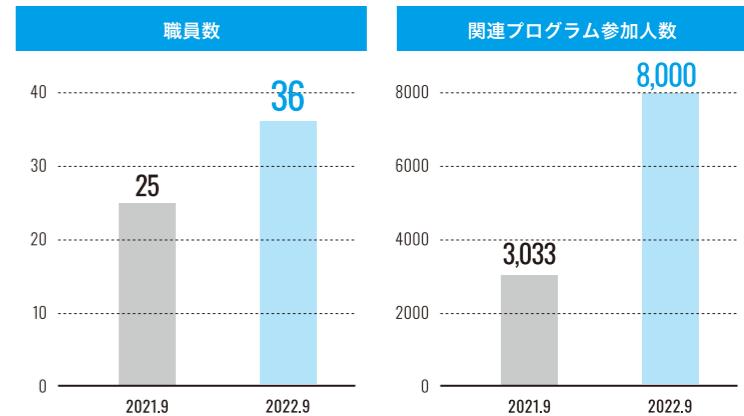
## 人材戦略の策定

**ゴール**  
事業開発を担う人材の要件、採用者をひきつける要素が定義され、必要な人材が確保できている  
**今年度取組み**  
前年度に終了した要件定義を元に、今年度は評価・報酬・等級制度を整備（→P25）

## 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していることと、スタディツアーア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。





## 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

### 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方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あ SOSを出すことを目指しています。

### 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。

### 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。

## JVPF支援情報

支援予定期間  
2021年9月～  
2024年9月

株式出資  
**3,000**万円

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

## JVPF支援のゴール

## 事業基盤の構築

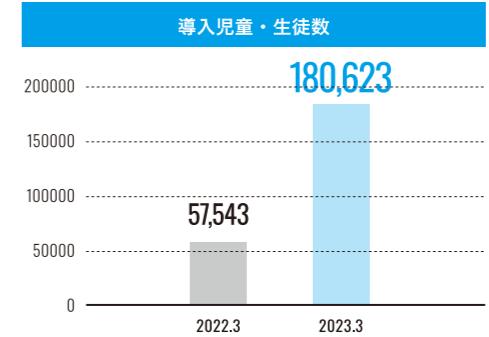
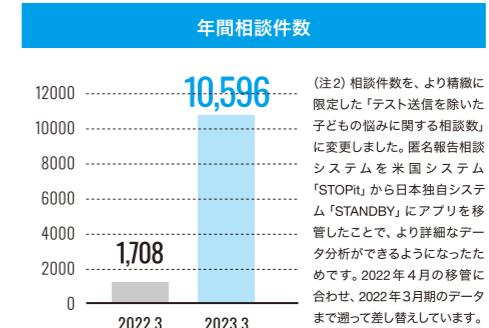
## 事業拡張のための導入自治体の拡大

## 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

KPI「年間相談件数」は、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」の実現を直接的に表す指標です。

増加の背景は、新規導入や対象学年の拡張、1人1台端末での利用広がりによるものです。2022年4月より、米国アプリSTOPitから日本独自アプリSTANDBYに移管することで、より適切なデータを集計・分析できるようになりました。（注2）



導入自治体数  
27 → 33  
2022.3 2023.3





## 多くの発信の場を設けて、放課後時間の認知拡大

2022年度は放課後時間の重要性や価値の認知拡大を目指し、多くの発信の場を持った年となりました。自治体・企業向けフォーラム、全国の現場運営者向け勉強会、小学生が放課後の楽しさを感じできる「超アフタースクール」の開催など、各イベントにおいても参加者の皆様と共に、これからの方々を想う機会となりました。子どもの声に寄り添った現場／活動づくりは勿論、放課後に関わる大人のあり方の模索やサポート、地域課題やニーズに応じた自治体支援活動も益々加速しており、放課後の居場所がより注目される今年度も多様なステークホルダーと共にこどもまんなか社会の実現に向けて取り組んでまいります。

支援期間 2013年12月～  
2017年3月 支援総額・手法 助成金  
**2,000** 万円

### 特定非営利活動法人 放課後NPOアフタースクール

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	支援開始時 2014.3	支援終了時 2017.3	直近 2023.3
経常収益(千円)	45,620	325,000	904,887
年間延べ利用者数	35,800	135,000	291,000
開校数	3	17	21



## 研修プログラムを修了したフェローを多数輩出

2023年4月までのプログラムの参加者数は合計250名を超える、赴任した自治体数は26都道府県87市町村、関わった子どもは約3万人に及びます。また、教育長補佐や学校管理職の役割など、教育行政や学校における要職に就く修了生も出てきています。さらに、フェローシップ・プログラムの受け入れに留まらない自治体との協働や、リカレント事業における東京学芸大学との連携、学習支援事業を通じた法人連携など、Teach For Japanのネットワークを活かした取り組みが加速しております。2023年度も、ビジョン実現のために、フェロー・アラムナイ・職員一丸となり行動していきます。

支援期間 2015年1月～  
2019年12月 支援総額・手法 助成金  
**3,000** 万円

### 認定NPO法人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	支援開始時 2014.12	支援終了時 2019.12	直近 2022.12
経常収益(千円)	112,756	73,080	91,258
フェローが教えた生徒数	2,391	510	10,598
配置したフェロー数	25	9	95
配置先の学校数	21	8	90



## 共助する地域コミュニティを目指した活動の強化

2022年度、新たなコミュニティ創生事業として、自治体との協働案件としては神奈川県箱根町における湯本と仙石原を拠点にした「箱根町子育てシェアタウン」、企業との協働案件として横浜市内の不動産事業に特化した株式会社日京ホールディングス本社を拠点とする「横浜スタイル俱楽部」、広島市内に本社を持つ全国でマンション販売事業を手掛ける株式会社マリモホールディングスとは同市西区、南区の2エリア同時展開を図る「マリモコネクト」を開始。また、当社新事業として11月には、地域の繋がりづくりと循環型社会の両立を目的とした「手渡しで貸し借りを楽しむアプリ『ロキヤビ』」をローンチしました。

支援期間 2015年9月～  
2019年8月 支援総額・手法 転換社債による投資  
**3,000** 万円

### 株式会社AsMama

全国で、自治体や企業と連携しながら、地域ごとに多世代が緩やかに繋がり、子育てや暮らしの課題を全体で支えあえるように、アナログとデジタルの両輪で共助コミュニティ基盤を特区のごとく実装にとりくんであります。

社会的インパクトのKPI	支援開始時 2015.10	支援終了時 2019.10	直近 2022.10
累積登録者数	31,658	69,946	84,135
累積被支援者数	2,366	6,504	8,695
シェア・コンシェルジュ数 <small>※ 従来の「ママボーティー」から 頻りに「(共助)をめでいく ハイバ「シェア・コンシェルジュ」に 呼称変更</small>	423	906	1,031



## オンライン支援や人材育成ノウハウの提供

2022年のテーマは「もっと、近くに」。児童発達支援事業(こっそ)では、リモートによる保護者支援をご家庭のそれぞれの隙間時間に合う形で受けられるような柔軟な運営に変更し、より多くの方に支援を届けることが出来ました。新規事業では、発達の専門スタッフによる児童とその親の為の時間「OYAKO BASE」を公民館などで実施し、地域の「もっと、近くに」わんぱく会のサービスを届けることが出来ました。また企業と協働し、家庭訪問型の療育提供プログラムの開発に携わる機会を頂きました。2022年にわんぱく会が散いた種が皆さまの「もっと、近くに」芽吹くこれからに、どうぞ期待ください。

支援期間 2016年3月～  
2019年3月 支援総額・手法 助成金  
**3,000** 万円

### 認定NPO法人 発達わんぱく会

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	支援開始時 2016.3	支援終了時 2019.3	直近 2023.3
経常収益(千円)	174,000	226,610	202,075
対象児童数	1,010	1,875	2,438
コンサルティング提供数	0	33	25



## 先生の学びを深め、生徒への波及効果を拡大

コロナの影響が続く中、オンラインも有効に活用しながら、また対象・目的に沿ってプログラムのカスタマイズも進めながら公立校若手の教師、教頭・副校长、指導主事、私立校の教師など、多様な先生たちに学びを届けることができました。現場で授業を担う先生には、真に生徒の主体性を発露させるためにはどうすればいいのか、私立校の先生たちには、教室と職員室の両方を活性化させるにはどのような取り組みをすればいいのか、指導主事の皆さんには、地域の先生方が主体的・対話的な学びを実践できるようになるにはどのような研修が必要なのか。ゴールも様々です。教科「探究」が正式にスタートする中、TIの学びは益々求められていくと確信しています。

支援期間 2018年9月～  
2021年9月 支援総額・手法 助成金  
**3,000** 万円

### 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ができる」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。

社会的インパクトのKPI	支援開始時 2019.3	支援終了時 2022.3	直近 2023.3
経常収益(千円)	10,160	27,157	24,769
TI受講教師の累積生徒数	9,415	52,500	79,555
累計受講者数	149	654	773



## 2022年度を振り返って

官民一体のプロジェクトを通して、新たな可能性を広げることができた年だったと感じています。弊社では、地域の伝統の担い手である、地域の中小企業を対象とした「伴走型リブランド事業」(<https://a-eru.co.jp/projects/re-branding>)を行ってまいりました。2022年は、行政(奈良県奈良市)主体のプロジェクトに携わり、半年間にわたって奈良の工芸作家の方々に伴走させていただきました。全国の自治体と連携することで、共に各地域の日本の伝統を次世代につないでいきたいと考えております。ぜひ、「地域の文化を官民一体となって盛り上げていきたい」という自治体さま、伴走を必要としている地域の中小企業さまがいらっしゃいましたら、ご紹介いただけますと幸いです。

支援期間 2017年10月～  
2020年10月 支援総額・手法 株式出資  
**2,000** 万円

### 株式会社 和える

「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。



## 新たな取り組み

日本の伝統を次世代につなぐ、新たな取り組みとして2024年、京都府・与謝野町にオープン予定の「日本の伝統を体感できる宿泊施設 aeru time-stay」。トランスフォーメーション・ツーリズム、リジェネラティブ・ツーリズムの概念にも近い取り組みになると感じています。拠点となる築100年以上の建物も決定し、修繕工事や、大切な与謝野町の方々との関係構築など、オープン準備を進めております。また、宿泊施設で導入予定の「心と身体を整える日本鍼灸」についても、日本の文化や精神性を紡いでいけるよう、日本鍼灸界の名医と共に「鍼灸リブランド講座」を開講予定です。ご興味のあるような鍼灸師の方がいらっしゃいましたら、ぜひお声がけくださいませ。



## クーポン提供で学習・体験活動の機会を拡大

22年度は688名の子どもたちにスタディクーポンを提供し、クーポンの累計発行額は10億円、累計支援人数は5,000人を超みました。また、12月には全国の小学生保護者2,097人に対する「子どもの『体験格差』実態調査」中間報告書を公表。「経済困窮家庭の子どもの約3人に1人が、学校外の体験機会が1年間何もない」こと等が分かり、体験格差の解消が急務となっています。これに対し、CFCでは新事業「子どもの体験奨学金事業ハロカル」を立ち上げ、経済困窮家庭の子どもたちに、スポーツや文化活動等の体験活動に特化した給付型奨学金を提供するトライアル事業を実施。23年度からの本格始動に向け準備を進めています。

支援期間 2019年8月～  
2022年3月 支援総額・手法 助成金  
**4,500** 万円

### 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。

社会的インパクトのKPI	支援開始時 2020.3	支援終了時 2022.3	直近 2023.3
収入合計(千円)	214,778	363,405	419,267
累積クーポン交付人数	114,356	157,586	179,535
提携教育事業者数	4,196	6,576	7,278
受託した自治体数	4	6	6

## DONORS LIST

(敬称略/五十音順)

### INDIVIDUAL DONORS

個人寄付者: 45名

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

### CORPORATE DONORS

法人寄付者: 14社

(株)アネット	いちごアセットマネジメント(株)
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)
ゴールドマンサックスアセットマネジメント(株)	ソネット(株)(現ソニーネットワークコミュニケーションズ(株))
(株)ベネッセホールディングス	(株)AsMama
リンペル(株)	CVC Foundation
GPSSホールディングス(株)	他

### JVPF The Culture メンバー

伊江 昌子	楠本 哲也
植木 貴之	濱口 康平
加賀谷 順一	横山 雄祐 他

Thank You

10年間に渡り多大な

ご寄付を頂きましたおかげで、

JVPFは日本におけるフロントランナーとして

ベンチャーフィナンソロピーの

実績を積み上げてくることができました。

寄付者の皆様のご支援に心から

御礼申し上げます。

# about JVPF

日本ベンチャー・フィナンソロピー基金（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・フィナンソロピー（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。

## 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みます。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みます。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。

## 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・社外取締役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。

## ファンドの概要 (2023年3月時点)



寄付者

＼ 寄付

基 金

Jvpf

＼ 資金拠出



Japan Venture Philanthropy 基金

Working Group



Japan Venture Philanthropy 基金

Working Group



支援先 支援先 支援先 支援先 支援先  
プロボノパートナー： ベイン・アンド・カンパニー / クリフォードチャンス法律事務所 外国法共同事業 /  
ボックス・グローバルジャパン / EYJapan / 他2社

## 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。

## 選定委員メンバー (2023年3月時点)

議長 青柳 光昌 (一般財団法人社会変革推進財団 代表理事)

委員 工藤 七子 (一般財団法人社会変革推進財団 常務理事)

委員 米良 はるか (READYFOR株式会社 創業者兼代表取締役CEO)

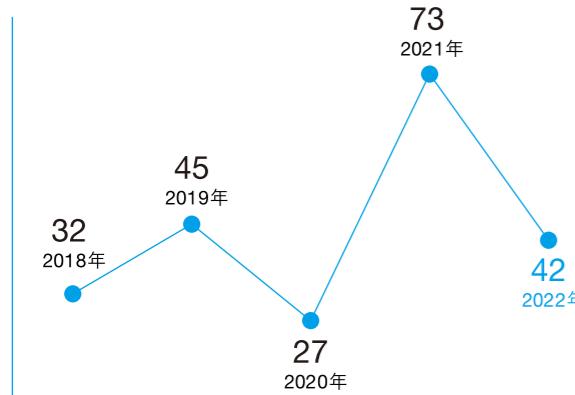
委員 鈴木 栄 (一般社団法人ソーシャル・インベストメント・パートナーズ 代表理事兼CEO)

委員 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 / シーヴィシー・アジア・パシフィック・ジャパン プリンシバル)

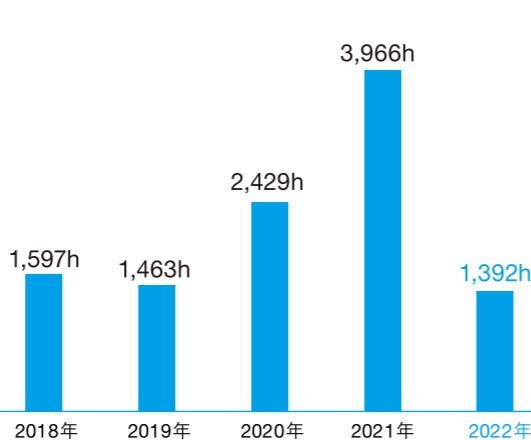
委員 野宮 博 (一般社団法人ソーシャル・インベストメント・パートナーズ 常務理事 / 株式会社クロスポイント・アドバイザーズ 代表取締役)

アドバイザー 湯浅 エムレ (グロービス・キャピタル・パートナーズ株式会社 パートナー)

## 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	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
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)	200,000	160,000	150,000	207,000	291,000
2 発達わんぱく会の療育児童数(直営・コンサルティング・保有施設支援)	1,344	1,875	2,694	2,072	2,438
3 Asmama の子育てシェア会員累計登録者数	59,057	69,946	76,826	80,267	84,135
4 Teach For Japan のフェローが教えた生徒数	964	510	3,771	10,005	10,598
5 aeru の年間延顧客数(物販のみ)	4,700	3,810	2,764		
6 Teachers Initiative プログラム受講教師の累計生徒数		17,430	29,810	52,500	79,555
7 Chance for Children クーポン受領人数		114,301	135,348	157,586	179,490
8 Learning for All 直営拠点で支援する子ど�数				971	1,228
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					8,000
11 STANDBY 匿名報告アプリ年間相談件数				1,708	10,596
12 Rennovater の住居提供世帯数					137
13 キズキの学習塾延べ在校者数					7,109
既存支援先合計(6~13)	66,065	91,696	165,158	216,073	286,522
全支援先(終了先含む)合計(1~13)	266,065	253,571	401,213	515,417	674,693

## 寄付者の数 \*the cultureメンバーを含む



## 収入

	2019年	2020年	2021年	2022年	累計
寄付金額	7,729	26,881	13,390	58,367	<b>528,746</b>
日本財団からのコミットメント	7,729	26,881 <sup>(注2)</sup>	13,390	58,367	<b>528,746</b>
その他	30,000 <sup>(注1)</sup>				<b>30,000</b>
収入合計	45,458	53,762	26,780	116,735	<b>1,087,492</b>

注1) AsMamaからの社債償還 注2) 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

## 支出

	2019年	2020年	2021年	2022年	累計
拠出済み支援金	50,000	20,000	74,555	74,090	<b>345,645</b>
運営費・手数料	28,379	46,613	42,408	48,050	<b>196,481</b>
支出合計	78,379	66,613	116,963	122,140	<b>542,126</b>

注3) JVPFの「寄付金の受け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、一旦提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

	2019年	2020年	2021年	2022年
合計	653,804	640,953	550,770	545,365

## ファンド規模 \*AsMamaからの社債償還含む



# WHAT

## 「経営支援」って何してる？

JVPF支援の両輪として資金支援と同様に重要な経営支援。

ベンチャーフィナンソロピー手法の核であり、支援期間(通常3年程度)以降も支援先団体が成長し、インパクト拡大を続けていく為の重要な要素です。具体的にどのようなことをしているのか、「人事制度」「管理会計」という普遍的なテーマについて、それぞれ具体例を担当者から紹介します。

### 株式会社Ridilover（以下「Ridilover」）における人事制度のサポートについて

# WHY

## なぜRidiloverの人事制度構築をサポートする必要があったのか

人数・組織が大きくなるとともに組織カルチャー・文化が濃くなっている



メンバー間のコミュニケーション(対話や評価)による相互作用の積み重ねが文化をつくる。エッジ(線)の数だけ文化の醸成が進む

Ridiloverは2009年、東京大学在学中に安部代表が社会問題をツアーアクションとして発信・共有するプラットフォーム『リディラバ』から発展し、2013年設立されました。2022年9月時点で職員数36名の規模まで組織が拡大。一般的に組織の拡大と共に独自文化が薄まっていく傾向が高い中で、安部代表は人が増えれば増えるほどリディラバが持っている独自のカルチャー（担当者として言語化すると「自分たちで社会を変革できると信じ、野心を掲げ、ただし謙虚に新たなことにチャレンジし続ける」文化）が濃くなる組織にしていきたいと考えたそうです。経営

(注1) 代表や経営チームとの定例会議は週次・月次のペースで必要に応じて実施しています

# HOW

## どのようにサポートしたのか



実際の人事制度構築は、プロボノパートナーであるEY Japan（以下「EY」）の人事チームの手厚いサポートのもとで実施しました。具体的にはEYに1チーム（5人）組成いただき、約半年間、隔週で議論を行いながら、上記のWhyの部分の整理、評価・報酬・等級制度の設計を実施しました。リディラバからは代表と人事・採用担当の2人が参加し、どのようにリディラバにとって最適な人事制度を構築できるか熟議してきました。

具体的に議論を行った内容は多岐にわたりますが、主なものとしては、上記のリディラバ独自のWhyの明文化、より深い内省を促すためのスキル・コンピテンシーの作成、具体的な成果の何を評価すべきか、組織のあるべき等級とスキル・コンピテンシーレベルの連関、評価タイミング以外でのフィードバックのあり方や評価者のトレーニング方法などです。

本コラム執筆タイミングでは、人事制度の大枠ができ、導入に向け制度の細かな最終調整をしている最中ですが、成果としては評価制度（何をどのように評価するか）、等級・報酬制度（組織の階層とそれに紐づく報酬レンジ）が定まっていますほか、何よりリーダー陣で人事制度を議論する中で、リディラバとして何を大事にし、どのように人を育成するかの理解が深まったことも大きな成果なのではと感じています。尚、自分が担当した案件ではありませんが、Chance for Children（P19掲載）でもEYのサポートを得て人事制度構築を行いました。こちらは既に運用フェーズに入っており、職員のスキル向上に直接的な影響を及ぼし組織基盤強化につながっているとのことです。

## 担当者としての所感



投資・支援担当  
シニア・アソシエイト  
横山 雄祐

一般的な人事制度とは異なる新しい人事制度（内省を核とした評価制度+α）を作っていくプロセスはとても刺激的でした。これが実現できたのは、本業を通じ現在の人事制度におけるハイスタンダードを深く理解しているEYのプロフェッショナルチームが、その上でリディラバ側の思いを受け止め、質の高いインタラクションを重ねた結果だと感じています。組織が大きくなる中で、

各種制度の明文化・仕組化の必要性がどの組織においても生じるものと思います。ただし、なぜ今それをする必要があるのか、本質的に何のためにそれをするのか、組織の理念やカルチャーと合致するかなど、深く考えられている組織はそう多くないのではと感じており、リディラバの人事制度構築プロセスはその観点でとても良い事例であると感じています。

スタンドバイ株式会社（以下「スタンドバイ」）、Renovater株式会社（以下「Renovater」）  
の管理会計導入のサポートについて

# WHY

## なぜ管理会計構築を サポートする必要があったのか

JVPFの支援先団体の成長フェーズは、事業立ち上げが一段落し、「第2次成長期」を迎えた団体です。この第2期成長期の団体に対し、「管理会計の構築」は必ずと言っていいほど取り組む経営支援策です。というのも、事業の拡大・成長に伴い、より精緻な財務モニタリングが重要になるためです。JVPFが支援に取り組む際には、主に①成長のための先行投資による影響、②団体の収益モデル、③支援開始時の財務体质、を考慮し、団体の事業運営にとって有益な経営判断指標をティラーメードで設計・導入しています。以下に現在支援中の2社における具体例を紹介します。

### スタンドバイのケース： キャッシュ不足リスクへの対処

①先行投資による影響：JVPFの資金も活用した先行投資によって、海外システムの販売代理モデルから自社システム販売モデル<sup>(注1)</sup>、フル営業のみからブッシュ営業との組み合わせ、という事業モデルに変容しました。それに伴い、コスト構造も大きく変化しました。これによって、従来のコスト感覚が通用しない状況になりました。

②収益モデル：スタンドバイの事業では自治体単位でいじめ報告アプリ導入契約を受注しており、主な顧客は自治体です。一般的に自治体からの入金はサービス提供開始から数か月～12か月後になります。そのため、支出が先行し、キャッシュ不足が経営上のリスク要因となりがちです。

③財務体质：預金残高のクッションが十分ではない中での先行投資や事業拡張は事業持続上のリスクが高まります。リスクを顕在化させないためには、財務会計を元に精緻でタイムリーなキャッシュマネジメントが重要となります。

(注1) 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。JVPF 支援の元、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。

考慮ポイント	キャッシュマネジメントに フォーカス	
	スタンドバイ	Renovater
① 先行投資による影響	事業モデルの変化によるコスト構造の変化	事業運営上の先行投資判断指標
② 収益モデル	自治体ビジネス特有の支払サイト	不動産ビジネス特有のキャッシュフロー管理
③ 財務体质	預金残高クッションに合わせた入出金モニタリング	長期借入金を中心とした債務のモニタリング

### Renovaterのケース： 適切な先行投資水準の設定

①先行投資による影響：元々厳格なコストコントロールを行っていましたが、事業拡張の際に、投資家（資金提供者）と事業家（Renovater）の間でどの水準までアクセサリを踏むといいのかに関する意思決定の目線合わせが重要となりました。そのために管理会計情報が重要な指標となりました。

②収益モデル：不動産ビジネスを営むRenovaterの場合、一般的のPL指標だけでは企業の安定性を把握しにくいという特性があります。手元キャッシュをどれくらい確保し、元利金返済を含めたキャッシュフローをどうコントロールするか、のアクセサリ/ブレーキのバランスが重要でした。

③財務体质：キャッシュクッションは一定あるものの、不動産業として一般的な水準で長期借入金があり、資金繰りに関してのモニタリングが重要です。

# HOW

## どのようにサポートしたのか

各団体の状況を踏まえた管理会計構築のために、共通して行うこと、個別にカスタマイズすることができました。

### 共通施策

損益推移（売上、原価、販管費、営業利益）、キャッシュフロー（簡易的な営業/投資/財務CFとネットCF）、貸借対照表（特に借入金）の予実管理を1シートで行える体制を構築しました。

数字を読み込みますとも一目で経営状態がわかるように、予算対比で一定割合の差が発生した際に自動的にアラートを発する運用体制を構築しています（SIP内では、エクセルでシート作成し、緑・黄・赤で数値データのセルを自動表示させるため「信号システム」と呼んでいます。右図が模式的な信号システムの例です。）

予実管理における信号システムの例

	4月	5月	6月
売上			
実績	110	65	80
計画	100	100	100
前年実績	50	50	50
vs plan	110%	65%	80%
YoY	220%	130%	160%

※信号判定基準：（緑）月次実績が計画以上、もしくは15%までの下振れ。（黄）月次実績が計画よりも16-30%下振れ。（赤）月次実績が計画よりも31%以上下振れ。

### 個別カスタマイズ

#### スタンドバイのケース

時間軸に応じて必要な予測を行い、支出や資金調達のタイミングをモニタリングする運用体制を構築しました。

- ・月次：キャッシュの月次出入り、現預金残高の数か月先予測のモニタリング
- ・四半期毎：年度のキャッシュ予測のモニタリング
- ・年次：3年先までの（保守、標準ケースの2つ以上の）キャッシュ計画の策定

#### Renovaterのケース

財務諸表では一般的に表現されない、固有の先行投資の水準を示す財務的指標の作成・運用体制を構築しました。

- ・創業者の経験値、金融機関の目線、業種特有の財務的指標に基づき設定

例えば、不動産業界でよく活用される財務的指標であるDSCR（=借入金の元利金返済に充てられるキャッシュフローがどれだけあるかを測る指標）も活用し、財務的指標を設定しました。

### 担当者としての所感



投資・支援担当  
ヴァイス・プレジデント  
奈良 拓磨

以上の記載を読むと、あるべき目的や先々を見据えてサポートを実施したような印象を与えるかもしれません。実際のところは、特に団体個別カスタマイズは、実際に問題が認識できたタイミングでどのような対処を行うかを随時考え、設計し、実行することで、結果として構築してきたものです。管理会計構築と有効な運用のために、リスク認識をどのように共有し、必要な工数を捻出し、実行するか。

その前提として、団体の置かれた状況や団体自身のもつリスク感度と状況認識を把握することを試行錯誤しています。改めて今回の整理をすることで、資金拠出を行い、支援・投資を通じてインパクトを社会に届けられていることを実感しました。そして支援の原資となる、寄付の方々が我々や団体に託した想いあるお金への感謝の思いを改めて持つことができました。本当にありがとうございます。