



休眠預金活用事業  
2025年度 資金分配団体 助成（通常枠第1回）

2026年2月26日 公募説明会資料

## 就労が困難な若年層に対する支援を行う団体向け事業

一般社団法人ソーシャル・イノベーション・パートナーズ（SIP）

- ・ マイクはミュート（OFF）をお願いします
- ・ 表示名は「（団体名）\_（参加者のお名前）」をお願いします。  
例：ソーシャル・イノベーション・パートナーズ\_今村

# 本日の説明会でお伝えしたいこととスケジュール

## 本日お伝えしたいこと

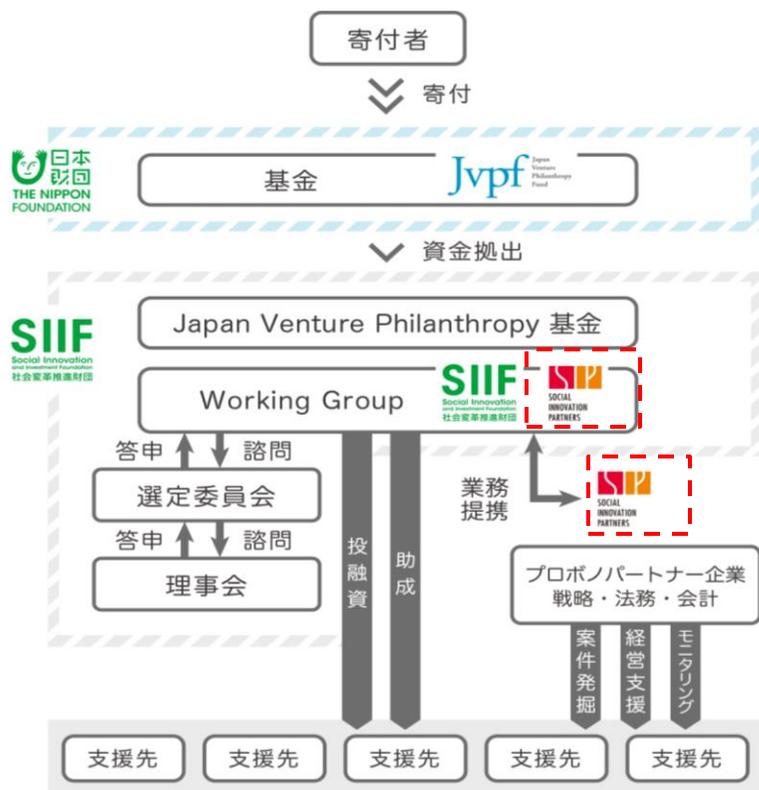
- **本事業の狙い**
- 審査のポイントと各実行団体の要件
- 今後の審査の進め方
  
- 補足説明したい点の詳細

## アジェンダ

1. **当団体のこれまでの取り組み**
2. 休眠預金活用事業について
3. 本事業で捉える課題と解決に向けた取り組みの方向性
4. 本事業で達成したいこと・事業概要
5. 審査で重視すること
6. スケジュール/提出方法/個別セッション
7. 質疑応答
  
8. 応募の参考+追加様式の書き方
  - i. SIPが考えるインパクト、戦略、事業計画
  - ii. SIP指定様式の書き方（ロジックモデル、課題の整理、事業計画の入力方法）
  - iii. SIPの過去協働事例
9. 質疑応答

# ソーシャル・イノベーション・パートナーズ (SIP) の事業概要

SIPは「ベンチャーフィランソロピー」の事業を行ってきました。ベンチャーフィランソロピーとは、中長期的な社会的リターン拡大のために、中長期的な資金提供と経営支援を実施する活動です。



## 「ベンチャーフィランソロピー」とは？

成長性の高いNPOや社会的企業に対し、中長期的資金と経営支援を提供

社会課題解決の加速を支援

1990年代に米国発祥

2000年代に欧州で発展

金銭的リターンではなく社会的リターンの最大化を目指す

## 日本ベンチャーフィランソロピー基金(JVPF)概要 (スキームは左記)

■設立年月：2013年4月

■日本初の本格的ベンチャーフィランソロピー基金として日本財団に設定された特定基金

➢ 100百万円で開始

➢ 累積基金額約1,087百万円 (2023年3月時点)

■運営：

➢ 社会変革推進財団 (SIIF)

➢ **ソーシャル・イノベーション・パートナーズ (SIP)**

■厳選された社会的事業に対して、中長期(3年前後)の資金提供(1団体あたり3千万円程度)・経営支援・成果志向のモニタリングを行う

## 「次世代の育成」

- ・教育・若者の就労支援
- ・育児支援・女性の活躍
- ・地域コミュニティの発展

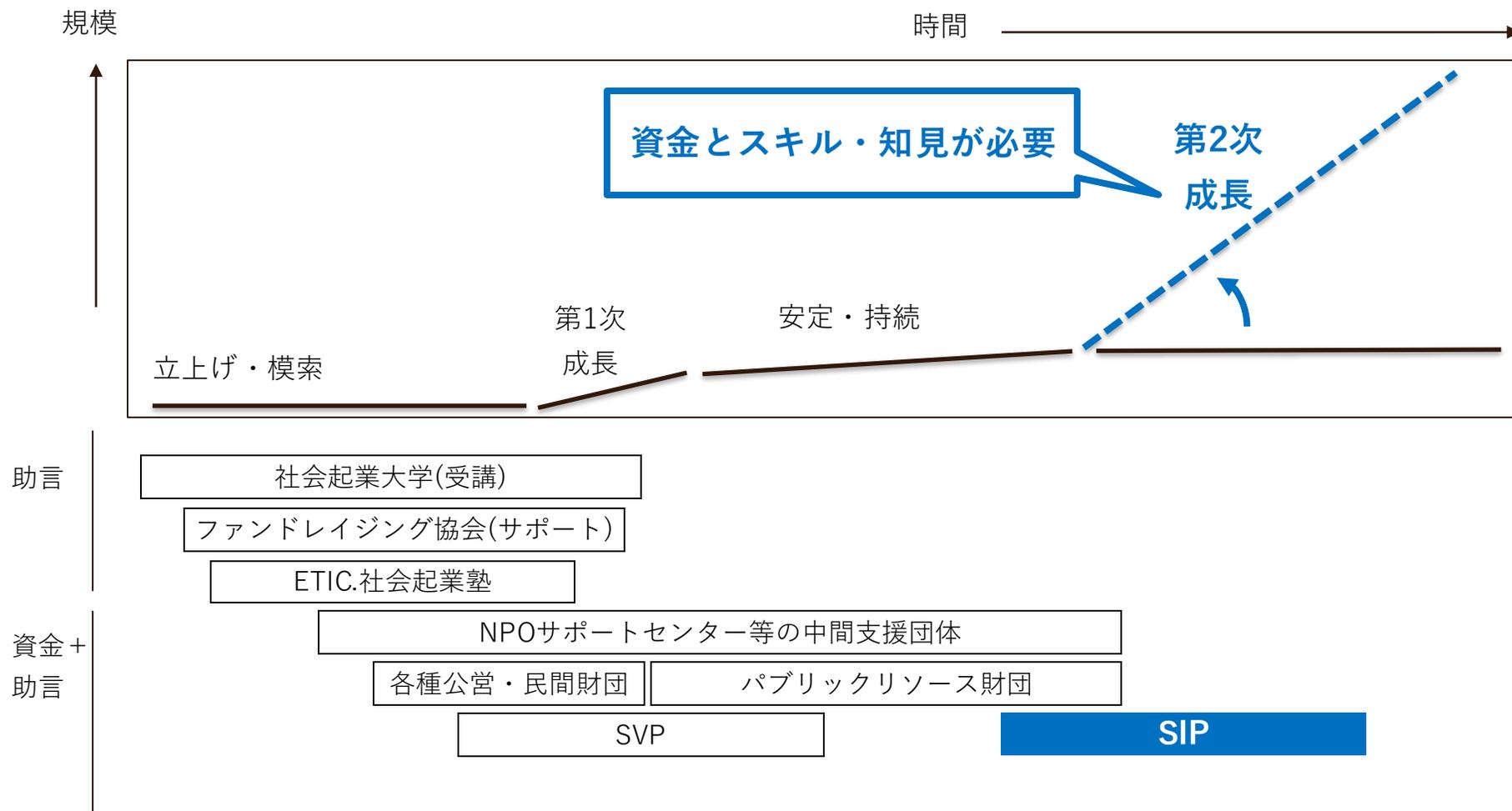
## 選定基準

- ・社会的インパクト
- ・事業の持続性
- ・Scalability
- ・経営チーム
- ・Mission Alignment

# SIPが協働実績のある団体の成長ステージ

事業が安定・持続化した第2次成長を目指す団体と協働して、社会インパクト拡大のための資金提供と経営支援を行ってきました。

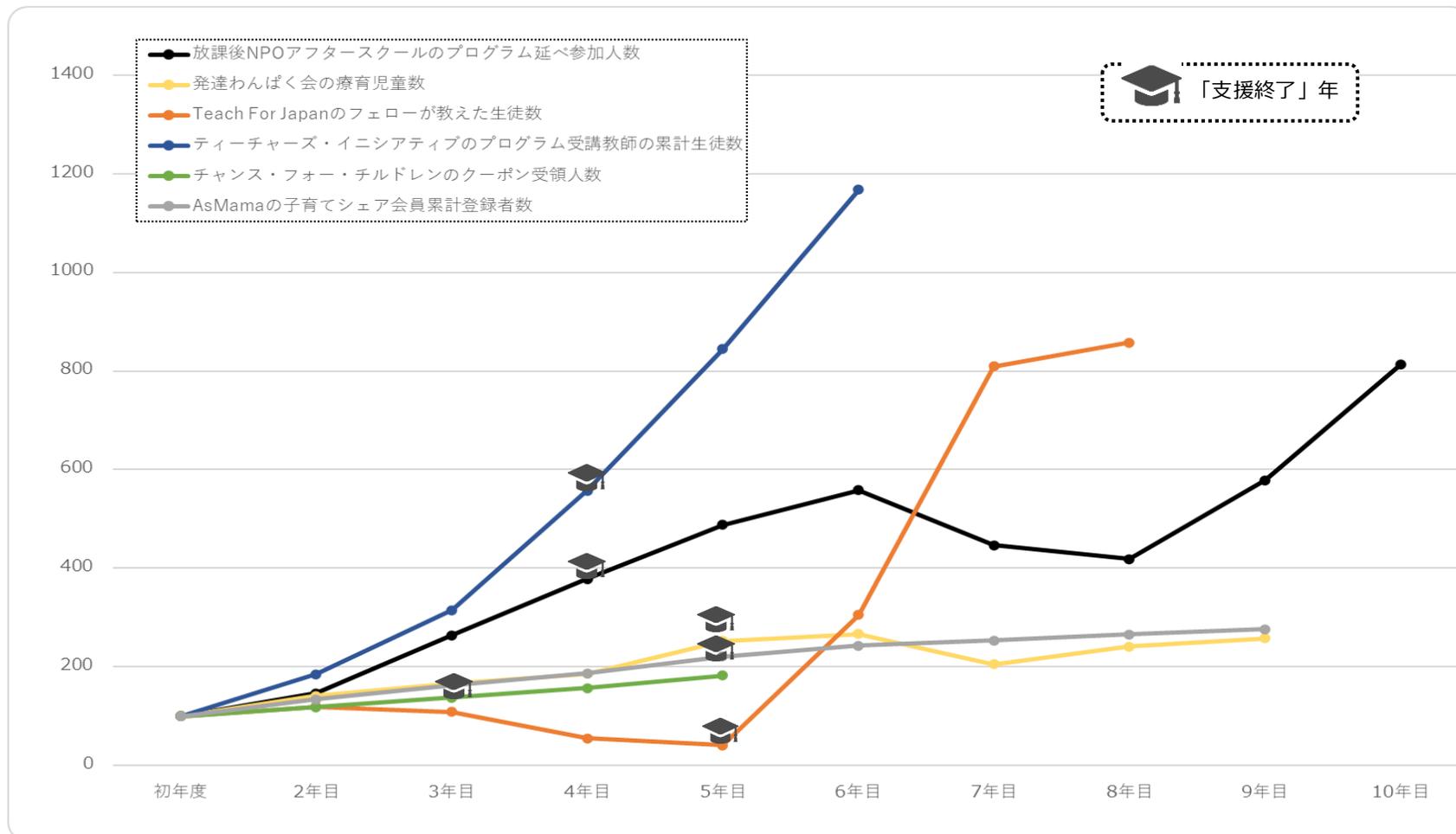
社会的事業を行う団体の成長ステージ



# 協働終了団体の社会的インパクトKPIの推移

JVPF卒業団体（※）は協働終了後も継続的に社会性の拡大を達成しており、資金提供と経営支援によって第2次成長の事業基盤が構築できたと考えられます（※23年度実績。卒業団体は10団体で、うち卒業後1年以上経過した団体は7団体）。

SIPが支援した協働終了団体の社会的インパクトKPI推移（初年度を100とした時の変化率）



※ 24年3月時点。直近で協働終了した団体はKPIを最終化中のため非記載

※ 和えるとは支援開始後2年目にアクティブな協業を中断し、3年目に支援終了したため、非記載

# 本日の説明会でお伝えしたいこととスケジュール

## 本日お伝えしたいこと

- **本事業の狙い**
  - 審査のポイントと各実行団体の要件
  - 今後の審査の進め方
- 
- 補足説明したい点の詳細

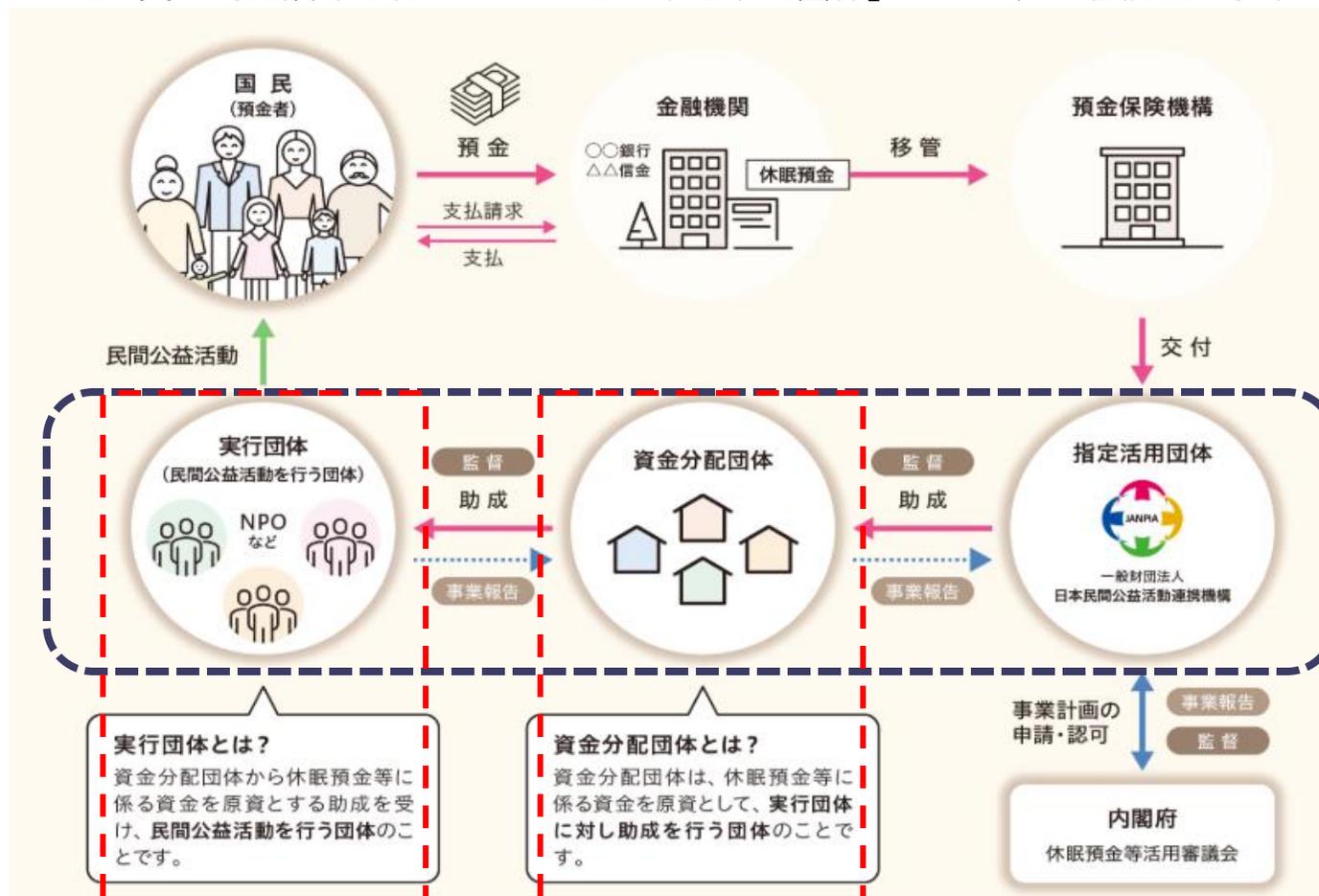
## アジェンダ

1. 当団体のこれまでの取り組み
  2. **休眠預金活用事業について**
  3. 本事業で捉える課題と解決に向けた取り組みの方向性
  4. 本事業で達成したいこと・事業概要
  5. 審査で重視すること
  6. スケジュール/提出方法/個別セッション
  7. 質疑応答
- 
8. 応募の参考+追加様式の書き方
    - i. SIPが考えるインパクト、戦略、事業計画
    - ii. SIP指定様式の書き方（ロジックモデル、課題の整理、事業計画の入力方法）
    - iii. SIPの過去協働事例
  9. 質疑応答

# 制度の概要と休眠預金等活用の流れ



実際に現場で支援を行う支援団体の皆さんを「実行団体」、今回の助成事業の資金提供元であるSIPを「資金分配団体」、休眠預金等活用法に則り資金的支援等を行うJANPIAを「指定活用団体」といい、三層構造で事業に取り組みます。



三層構造

**実行団体とは？**

資金分配団体から休眠預金等に係る資金を原資とする助成を受け、民間公益活動を行う団体のことです。

**資金分配団体とは？**

資金分配団体は、休眠預金等に係る資金を原資として、**実行団体**に対し助成を行う団体のことです。

支援団体の皆さん

ソーシャル・イノベーション・パートナーズ

本事業における担い手



- 今回の助成事業は3年程度で行う通常枠であり、緊急支援助成とは異なります
- 今回の通常枠は、数年かけて目的を達成する事業のため、**複数年の事業設計とコミットが必要**になることに注意（特に、過去、休眠預金事業で緊急支援助成のみを受けたことがある方は、事業設計が異なるためご注意ください）

## 緊急支援助成（最長1年間）

\* 年間を通し随時募集

- 新型コロナウイルス対応緊急支援助成（2020年度）
- 新型コロナウイルス対応支援助成（2021年度）
- 新型コロナ及び原油価格・物価高騰対応支援助成
- 原油価格・物価高騰、子育て及び新型コロナ

目の前にいる困っている人への支援提供を最優先する事業

短期で着実に支援を届けるため、  
申請時点で「課題」と「解決手段」の特定ができていることを前提に、事業終了まで一気に走り抜ける

## 通常枠（最長3年間）

今回の事業はこちら

- 2019年度～（2021年度から年2回公募）

社会課題の解決をめざし長期的に取り組む事業

目指す社会の改善状況（アウトカム）にむけて、  
「課題」と「解決手段」の妥当性を確認し事業設計した上で腰を据えて取り組み、その効果を後々も持続させる！



## 説明責任と成果の可視化

国民に対する説明責任と成果の可視化のため、休眠預金事業では以下をルーティンにしています。  
これらの情報をJANPIAの「助成システム」に登録していただくことで、JANPIAは分析・管理に活用します。

### 事業の進捗報告

月次MTG等により資金分配団体への事業の進捗報告を行います。

### 収支管理

助成金は指定口座で管理し、出入金の管理を行います。振込、カード決済が基本になります。

### ガバコン体制 の確立

規程類の整備を行うなどガバナンス・コンプライアンス体制の確立に取り組みます。

### 評価

目指すゴールに向けてどの程度進捗したか、目標（アウトカム・アウトプット）は達成されたのかを測り、自己評価します。

### 情報公開

規程類や事業について、HP等で広く一般に公開します。

# 本日の説明会でお伝えしたいこととスケジュール

## 本日お伝えしたいこと

- **本事業の狙い**
  - 審査のポイントと各実行団体の要件
  - 今後の審査の進め方
- 
- 補足説明したい点の詳細

## アジェンダ

1. 当団体のこれまでの取り組み
  2. 休眠預金活用事業について
  3. **本事業で捉える課題と解決に向けた取り組みの方向性**
  4. 本事業で達成したいこと・事業概要
  5. 審査で重視すること
  6. スケジュール/提出方法/個別セッション
  7. 質疑応答
- 
8. 応募の参考+追加様式の書き方
    - i. SIPが考えるインパクト、戦略、事業計画
    - ii. SIP指定様式の書き方（ロジックモデル、課題の整理、事業計画の入力方法）
    - iii. SIPの過去協働事例
  9. 質疑応答

## 本事業で、SIPと実行団体の皆さまとで達成したいこと

### 受益者拡大と 事業・財務基盤の強化

- 資金・経営力が不足する実行団体が、
- 受益者の拡大・拡張と事業基盤・財務基盤の構築・強化を実現し、
- 協働終了後も、拡大・拡張の見通しが立っていること

### 各団体の 成長・支援方法の 学びの体系化と公開

- SIPと実行団体がともに
- 本事業を通じて得た各団体の成長や支援方法の学びを体系化し、
- 他団体や中間支援団体が活用できる形で社会に公開すること

### 休眠預金の ガバコン対応

- 休眠預金事業で求められているガバナンス・コンプライアンスに関する要件をクリアし、不備なく開始/終了できている

# 本事業の概要

## 現状

- **就労が困難な若年層**は多くいる。
  - ヤングケアラー
  - 社会的養護施設退所者
  - 少年院退所者
  - 不登校学生
  - 進路未定者 など
- その背景は、本人・家庭、職場、社会など、広く、多様で複雑である。
- 諸々の問題の解決に向け、多くの支援団体や行政の取り組みがあるが、まだ十分ではない。

## 課題

- 個々の支援団体は、情熱を持ち取り組んでいるが、支援内容と量が足りていない
- この強化には、**事業費に加え、運営費、および組織強化の資金とノウハウが必要**だが、不足している

## 本事業の内容



### 資金支援

- **SIPが経験則として有効だと考える5つの力点を中心とした先行投資**（営業マーケティング、資金調達、IT、人事、経営管理、など。ただし、他の有効な力点があれば、上記5点には固執しない。）

### 経営支援

- **5つの力点を中心とした経営支援**
- **成長要諦や支援方法の体系化と公開**

# 各団体の強化には、事業費に加え運営費、組織強化の資金とノウハウが不足

## 資金が足りない

- 当事者に支援を提供するための事業費が足りない

## 人手が足りない

- ファンドレイザーを雇えない
- 広報担当を雇えない
- 会計・経理に時間を費やす（担当を雇えない）

まずは当事者を助けることに注力している

- 足りないだけで、組織強化はどこから始めればよいかわからない
- それよりも、まずは支援を必要としている目の前の人に注目する



支援団体

## 資金

- 小規模団体が多く、大きな団体も限定的（収益中央値は認証法人で600万円、認定・特例認定法人で2,700万円(業界限定せず)）
- 助成金の多くは、単年度成果報告型で用途制約が厳しく、複数年に跨る事業・財務基盤強化が困難
- IT助成等も投資できても運営・維持費が賄いづらい

## 経営力

- 国の会議で代表が諮問されている団体の創業者・代表でも、ビジネス経験がない/少ない状態が多い
- 財務基盤の弱さや事業の先行きの見通し辛さから、人材の確保・定着が難しく経営力は向上しにくい
- 助成時に経営支援に踏み込むものが少なく、研修や、資金用途監査によるモニタリング中心で、経営力強化がなされにくい

資金と経営支援をセットで提供することが必要

# 特に5つの力点での協働が有効だと経験則上考えている

(ただし、他の有効な力点があれば、この5点には固執しない)

1

## 営業・マーケティング強化

### 新たな地域・自治体・受益者への事業展開

- 市場調査を行い、営業・マーケティング戦略を策定
- 人材を探し、採用。人材紹介費や事業収益拡大までの1~2年分の体制構築費を資金提供
- 戦略と資金を投入した実行のPDCAをサポートし、細やかな修正を行う

2

## IT構築・導入

### 利用拡大、インパクト拡大を可能にするIT投資

- システム開発の目的や主要要件定義
- システム開発会社の候補探しと選定
- 先行的なシステム開発費の資金提供

3

## ファンドレイジング強化

### 利用者増、インパクト拡大を支える資金源確保

- ファンドレイザーの要件定義
- ファンドレイザーの募集と採用をサポート
- ファンドレイザーがコスト以上の資金を集める迄1~2年分の費用を資金提供

4

## 人事制度設計

### 利用者拡大、インパクト拡大を実行する人員を育成・強化

- 人事制度設計のコンサルタント・専門家を紹介
- 人事制度の現状から望む姿の定義を実行団体と言語化
- プロジェクト中はコンサルタントと議論しやすいよう、実行団体をサポート

5

## 経営管理

### 事業とインパクト拡大を支えるガバナンスと経営管理力強化

- 理事会規約などの整備、招集・議事進行・記録などの運営強化
- 社会インパクトKPIや、団体のコストや収入を正確に把握し、キャッシュ状況も月次で確認できるツールの作成、経営会議への導入・運営

# 目指したい計画の一例：先行投資により、事業の拡大と収益性を高め、本事業が完了しても継続成長できる事業モデルを構築する

(SIPの協働事例を参考にした) 実行団体の資金計画の一例

単位：百万円

本事業前  
通常年

本事業中 → → 本事業後  
1年目 2年目 3年目 4年目

	本事業前 通常年	本事業中 1年目	2年目	3年目	本事業後 4年目
<b>収入合計</b>	<b>135</b>	<b>180</b>	<b>218</b>	<b>264</b>	<b>297</b>
事業収入	100	125	160	200	240
補助金	25	25	25	25	25
寄付金	10	14	19	25	32
JANPIA助成金		16	14	14	
<b>支出合計</b>	<b>-133</b>	<b>-174</b>	<b>-207</b>	<b>-243</b>	<b>-269</b>
販管費	-20	-25	-32	-40	-48
事業経費(マーケティング等)	-60	-70	-80	-80	-80
人件費：営業・マーケティング人員	-13	-23	-23	-33	-33
人件費：通常人員	-40	-50	-64	-80	-96
FRコスト		-6	-8	-10	-12
<b>収支合計</b>	<b>2</b>	<b>6</b>	<b>11</b>	<b>21</b>	<b>28</b>

## 営業・マーケ

- 1 営業マーケティングで専任人材を起用。徐々に拡大
- 2 営業戦略をもとに推進、事業収入を拡大
- 3 マーケティングで顧客獲得コストを効率化し、支出総額を維持しながらも顧客獲得を拡大

## FR

- 1 ファンドレイザー起用。投下コストも徐々に拡大。
- 2 戦略を元に実行し寄付金増

JANPIA助成金を活用し、事業・財務基盤を構築でき、JANPIA助成金無くとも継続拡大が可能な状態となる

# 本日の説明会でお伝えしたいこととスケジュール

## 本日お伝えしたいこと

- **本事業の狙い**
  - 審査のポイントと各実行団体の要件
  - 今後の審査の進め方
- 
- 補足説明したい点の詳細

## アジェンダ

1. 当団体のこれまでの取り組み
  2. 休眠預金活用事業について
  3. 本事業で捉える課題と解決に向けた取り組みの方向性
  4. **本事業で達成したいこと・事業概要**
  5. 審査で重視すること
  6. スケジュール/提出方法/個別セッション
  7. 質疑応答
- 
8. 応募の参考+追加様式の書き方
    - i. SIPが考えるインパクト、戦略、事業計画
    - ii. SIP指定様式の書き方（ロジックモデル、課題の整理、事業計画の入力方法）
    - iii. SIPの過去協働事例
  9. 質疑応答

## 本事業で、SIPと実行団体の皆さまとで達成したいこと

### 受益者拡大と 事業・財務基盤の強化

- 資金・経営力が不足する実行団体が、
- 受益者の拡大・拡張と事業基盤・財務基盤の構築・強化を実現し、
- 協働終了後も、拡大・拡張の見通しが立っていること

### 各団体の 成長・支援方法の 学びの体系化と公開

- SIPと実行団体がともに
- 本事業を通じて得た各団体の成長や支援方法の学びを体系化し、
- 他団体や中間支援団体が活用できる形で社会に公開すること

### 休眠預金の ガバコン対応

- 休眠預金事業で求められているガバナンス・コンプライアンスに関する要件をクリアし、不備なく開始/終了できている

# 公募する助成事業における非資金支援について： 実行団体に期待すること、資金分配団体が行うこと

	実行団体の皆さんに期待すること	資金分配団体（SIP）が行うこと
① 受益者拡大と 事業・財務基 盤の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>• SIPとの定期的な対話</li> <li>• SIPと連携した受益者の拡大、事業・財務基盤構築に向けた戦略や事業計画の立案</li> <li>• SIPと連携した戦略と事業計画の実行</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 実行団体との定期的な対話</li> <li>• 実行団体と連携した、受益者の拡大、事業・財務基盤構築に向けた戦略や事業計画の立案</li> <li>• 実行団体と連携した戦略と事業計画の実行</li> <li>• 業務委託者との連携サポート</li> </ul>
② 各団体の成 長・支援方法 の学びの体系 化と公開	<ul style="list-style-type: none"> <li>• SIPとの事業・財務基盤の成長に関する定期的な対話</li> <li>• 受益者に対する就労支援の継続的实施</li> <li>• 受益者への支援ノウハウの共有、発信コンテンツに対するインプット、周囲支援団体への発信の連携</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 事業財務・基盤と就労支援ノウハウに関する発信コンテンツ化サポート               <ul style="list-style-type: none"> <li>— 情報共有、共有の企画・実施のサポート</li> <li>— 支援ノウハウの言語化、資料作成</li> </ul> </li> </ul>
③ 休眠預金のガ バコン対応	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 事業の進捗報告</li> <li>• 規程類の作成・運用</li> <li>• 助成金の入出金管理、清算業務</li> <li>• 実行団体としての事前/中間/事後評価実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 規程類の準備サポート</li> <li>• 精算業務のサポート</li> <li>• 資金分配団体としての事前/中間/事後評価実施</li> </ul>

# 公募する助成事業について（特に第1段階・第2段階について）

## 公募要領の抜粋

項目	概要
事業名	就労が困難な若年層に対する支援を行う団体向け事業
事業期間	2029年2月末を期限とする最大3年間
採択予定実行団体数	第1段階：4団体、第2段階：最大4団体 ・第2段階の採択は第1段階採択団体内から行う。 ・第1段階時に第2段階を開始するための条件を付し、その解消を資金分配団体として支援し、解消され次第、採択する。 ※第1段階：2026年5月～2026年10月、第2段階：2026年11月～2029年2月（第1段階で付す条件が解消次第、第2段階を開始するため、最早では2026年5月開始。）
1団体あたりの助成額	第1段階：上限300万円。 第2段階：上限4,200万円（1,400万円×3年）。
助成金の使途の想定	第1段階：人件費、調査研究費、旅費・交通費、業務委託費、等への資金拠出を想定。 第2段階：人件費、調査研究費、旅費・交通費、広告宣伝費、業務委託費、等への資金拠出を想定。

⇒ 本申請で特に分かりにくいと考えられる第1段階・2段階の位置づけを次ページ以降でご説明

# 第1段階は、書類＋オンライン面談審査で採択した有望な実行団体とSIPで協働し、確認しきれていない審査内容を確認し、第2段階に採択できるよう進めていく

## 第1段階 採択時

- 書類審査＋オンライン面談審査を通じて概ねの審査項目を確認し、第2段階で協働する有望な団体として採択する
- しかし、SIPとして3年間の協働に向けた審査としては不足がある状態

## 第1段階 協働時

- 書類審査と1回の面談では確認しきれない審査内容を、最大半年間の協働を通じて、認識を深めて、確認する
  - 特に、後述の審査項目の中で★をつけている項目を想定している（拡大・拡張と基盤構築のための内製化に必要な組織体制、など）

## 第2段階採択時 (第1段階 終了時)

- 受益者の拡大・拡張と事業基盤・財務基盤の構築・強化を実現し、協働終了後も、拡大・拡張の見通しが立っていることを目指すにあたり、資金拠出と経営支援の有効性が十分に高まっている状態と判断し、第2段階に採択の上、3年間の協働を行う。
- なお、確認しきれない場合、第2段階に採択せず、第1段階で終了する場合もありうる。

週次/隔週でSIPと団体で協力して推進しながら、審査内容をクリアしていく

## 第2段階：

# 継続成長に向けた事業・財務基盤を構築し終える迄を本事業期間中に目指す

	1年目	2年目	3年目	終了時点の状態
<b>タイミング</b>	(最早で2026.5～) 2026.11～2027.10	2027.11～2028.10	2028.11～2029.2	<b>実行団体：</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>社会的インパクトを継続拡張できる事業・財務基盤が構築できている。具体例は以下の通り。 <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 営業戦略を実行・見直しの上、着実にサービスが拡大している</li> <li>✓ ITが構築・導入され利用拡大が進んでいる</li> <li>✓ FR体制を構築・強化し、継続的に資金を集める組織体制と支援者基盤が形成されている</li> </ul> </li> </ul> <b>資金分配団体：</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>JANPIAを事業を通じ、革新した支援方法の確立</li> <li>支援方法や実行団体の事業自体の学びを形式知化し公開・共有している</li> </ul>
<b>主な目的</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>戦略と事業計画の実行</li> <li>組織体制構築・強化やノウハウ取得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業運営の強化・安定化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>継続拡大のための調整と計画策定</li> </ul>	
<b>活動内容</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>初期100日プランの実行</li> <li>100日プラン実行を受けたPDCAの推進</li> <li>推進体制・基盤構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1年目の振り返りと、2～3年目の事業計画の調整</li> <li>強化すべき点への注力</li> <li>3年目に向けた戦略・基盤の定着化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>組織で自立しての運営</li> <li>卒業後のインパクト継続拡大に向けた事業計画の調整・策定</li> <li>知見の集約化と発信</li> </ul>	
<b>第三者サポート (有効な場合)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>プロボノが活躍する重要領域でのプロジェクト化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>有識者への接続/スポット相談</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>有識者への接続/スポット相談</li> </ul>	
<b>主な推進方法</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>デイリーでのやりとり</li> <li>週次/月次定例</li> <li>四半期レビュー</li> <li>重要事項のプロジェクト組成 (2～3か月、集中的に実施)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>デイリーでのやり取り</li> <li>週次/月次定例</li> <li>四半期レビュー</li> <li>突発的問題への対処</li> <li>1年目の評価と今後の推進に向けたプラン再構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>週次/月次定例</li> <li>卒業レビュー (振り返りと卒業後のプラン構築)</li> <li>インパクト評価</li> <li>知見の資料/記事/動画化</li> <li>各種媒体・場での発信</li> </ul>	

# 本日の説明会でお伝えしたいこととスケジュール

## 本日お伝えしたいこと

- 本事業の狙い
  - **審査のポイントと各実行団体の要件**
  - 今後の審査の進め方
- 
- 補足説明したい点の詳細

## アジェンダ

1. 当団体のこれまでの取り組み
  2. 休眠預金活用事業について
  3. 本事業で捉える課題と解決に向けた取り組みの方向性
  4. 本事業で達成したいこと・事業概要
  5. **審査で重視すること**
  6. スケジュール/提出方法/個別セッション
  7. 質疑応答
- 
8. 応募の参考+追加様式の書き方
    - i. SIPが考えるインパクト、戦略、事業計画
    - ii. SIP指定様式の書き方（ロジックモデル、課題の整理、事業計画の入力方法）
    - iii. SIPの過去協働事例
  9. 質疑応答

## 本事業で、SIPと実行団体の皆さまとで達成したいこと

### 受益者拡大と 事業・財務基盤の強化

- 資金・経営力が不足する実行団体が、
- 受益者の拡大・拡張と事業基盤・財務基盤の構築・強化を実現し、
- 協働終了後も、拡大・拡張の見通しが立っていること

### 各団体の 成長・支援方法の 学びの体系化と公開

- SIPと実行団体がともに
- 本事業を通じて得た各団体の成長や支援方法の学びを体系化し、
- 他団体や中間支援団体が活用できる形で社会に公開すること

### 休眠預金の ガバコン対応

- 休眠預金事業で求められているガバナンス・コンプライアンスに関する要件をクリアし、不備なく開始/終了できている

## 事業の目的と対象とする団体

---

次のページ以降で詳細を説明していますが、下記点を満たす団体を対象団体として想定しています。

- 就労困難な若年層（主に15～39歳の方）に、安定的な就労へ至るための、支援を行っている団体
  - 心身の安定
  - 生活環境の整備
  - 社会参加の促進や学び直し
  - 就職機会の獲得
  - 安定的な定着、など
- これまでに、一定程度の支援・事業の成果を財務的に黒字運営で実現しているものの、当該事業を拡大・拡張していくための資金や経営・組織力が不足している団体
- 本助成での資金・経営面の支援を通じ、受益者拡大・拡張と、事業・財務基盤強化を同時に進めたい意向がある団体



# 本助成の対象であるかのチェックリスト

本チェックリストは協働の前提条件を共有するためのもので、一つでも合致しない項目がある場合は、原則、本助成の対象外となります。申請準備を進めて頂く前にご確認ください。また、判断に迷う場合には、早めに弊団体にご相談ください。

## 全てに該当する場合は、本助成の対象

本申請で受益者の拡大・拡張を目指す事業は、既に取り組んでおり、一定程度実績がある（※1）
受益者のユニーク人数が増える
直近3期の団体財務が、黒字3期、或いは、黒字2期+先行投資等による赤字1期である
代表理事は、80%以上団体に従事している（≒フルタイム）
単独申請である

## 一つでも該当する場合は、原則対象外 （ただし3点目の※2は例外あり）

本申請で受益者の拡大・拡張を目指す事業は、新たに開始するもので、実績はまだない
受益者のユニーク人数が増えない （既存と同一の受益者への追加支援で、質が改善する、頻度が増える、のみを目的としている等）
直近3期の団体財務が2期以上赤字、或いは、先行投資等以外の理由で黒字2期+赤字1期である（※2）
代表理事が、パートタイムである
コンソーシアム申請である

※1 受益者の拡大・拡張は、下記のイメージ例の様な形で、より多くの受益者に届くようになる社会的変化を想定します。

- 例1) ひとつの自治体で行っていた支援を、他の複数の自治体に展開（含、委託事業）して、受益者が増える
  - 例2) 周知活動を強化することによって、同じ地域内でも支援が届いていなかった同属性の方々に届き、受益者が増える
  - 例3) 支援を届けていたある属性の当事者と類似の属性の方への有効性が分かったため、その方々へ支援を届け、受益者が増える
- なお、本休眠預金事業以外で、団体が別の事業を継続すること、新たな事業を立ち上げることを否定するものではありません。

※2 先行投資を除く運営費で赤字状態だと、事業を拡大・拡張することで赤字幅が一層拡大していくことが危惧されるため黒字運営を確認するものです。ただし、事業が継続できるかどうかにかかわらず、例えば2期以上赤字でも事業構造が明確に転換し直近期が黒字で今後も黒字見込みである、キャッシュフローや正味財産が十分に明確に問題がない、などの継続的な事業拡大が確認できる場合は、対象になる可能性がございます。早めに個別セッションにてご相談ください。

# 具体的な審査観点：事業

★ 書類審査と1回の面談では確認しることができない内容であるため、採択後、第1段階の協働を通して、認識を深め、確認することを想定しています。

審査項目	審査項目の意図	審査の観点	主に審査すること
事業の妥当性・社会性	当事者の現状・課題を明確に捉え、それに基づく就労に繋がる支援を、実装済で、受益者の変化や数に関して一定程度の実績があること	団体が支援する若年層の定義	団体が支援する典型的な当事者としてが、明確に説明されているか？ (具体的には、年齢、属性、置かれた状況、どのような段階にある方なのか(※1)、など)
		就労につまずく要因・構造	なぜ就労できないか、なぜその状況に陥るか、の要因や構造が明確か？ 既存の行政制度や民間支援では、不足する理由や構造が明確か？ (行政支援の有無。有るが金額の量・期間の問題、手続きの難点、制度・運用上の限界、等があるか?)
		支援の内容と効果	支援の内容が、上記でとらえた当事者が置かれた課題に対応した、適切な打ち手になっているか？ 支援によって、当事者の行動や状態はどのように変化し、次の段階に移行していると言えるのか？(※1)
		受益者数の実績(※2)	既に、継続して、一定程度の定量的な支援実績が積み上がっているか？ (受益者全てが当事者でない場合は、)当事者の定義・判定方法が適切か？
事業の成長性と計画の実現可能性	受益者が拡大する事業計画ができており、そのために必要な打ち手施策とリソース確保、実施体制の蓋然性が高いこと	アウトプット指標の成長計画	アウトプット指標が成長する事業計画が示されているか？
		事業の課題と打ち手	アウトプット指標の目標数値の実現に向けた、課題→打ち手施策が適切だと考えられるか？
		外部との連携基盤	成長が実現できる根拠の1つとして、これまでどのような連携基盤を築いてきたか？ (例：これまで自地域内で築いてきた深い関係性、展開先への初期的な関係性、など)
		拡大・拡張と基盤構築のための内製化に必要な組織体制★	代表理事は、80%以上団体に従事しているか？ 良い経営チームであるか？(※3) 現体制への補填も踏まえた上で、組織全体、および休眠預金事業遂行の人員体制の予定は適切か？ 上記の検討にあたり、受益者の拡大・拡張、基盤構築に向けた人材育成も考慮されているか？
目指す社会の変化と事業拡大の一貫性	中長期的な社会変化が明確で、本申請の事業拡大が、その変化につながる形で説明できていること	ロジックモデルとアウトカム・アウトプット指標★	適切な、ロジックモデルはあるか？(誰のどのような状態変化を目指すか、論理のつながりは明確か?) 経営チームとして、考え方が統一されているか？ 適切な、アウトカム指標、アウトプット指標があるか？ (アウトプット指標は、継続計測しやすく、アウトカムと現事業に結びついているか?)

※1 右記に限定される訳ではありませんが、日常生活の安定⇒社会参加の促進⇒就労準備⇒職業訓練・マッチング⇒就労定着といった段階の中で、どのような状態を課題と捉え、どのような状態に移行していくことが必要だと考えられているかを説明頂きたい意図です。

※2 本事業と同じ支援内容と判断できるならば受益者に含めて問題ありません。内容や内訳がよくわからない場合には質問確認させて頂く場合があります。

※3 経営チームは、主に代表理事以外の常勤の理事・事務局長、拡大・拡張する事業の統括者、等を想定します。

# 具体的な審査観点：財務

★ 書類審査と1回の面談では確認しきることができない内容であるため、採択後、第1段階の協働を通して、認識を深め、確認することを想定しています。

審査項目	審査項目の意図	審査の観点	主に審査すること
財務の健全性	上記の支援を、経済的に成り立つ事業として、既に運営していること	過去の収支	団体の純利益が黒字3期、ないしは黒字2期+先行投資による赤字1期で運営できているか？ (主な財源の種類は問わない(寄付・助成・委託・事業収入、など))  ※先行投資を除く運営費で赤字状態だと、事業を拡大・拡張することで赤字幅が一層拡大していくことが危惧されるため黒字運営を確認するもの
財務の持続性と計画の実現可能性	受益者が増えた助成終了後でも、本助成なしで、黒字での見通しがたつこと	助成中の体制と収支見直し★	受益者の拡大と事業・財務基盤構築に必要な適切な体制があるか？(ファンドレイザー、営業・マーケティング担当者、など) 現体制に対して補填が必要な場合は、その補填も含めて適切な金額が計画に見込まれているか？
		助成後の体制と収支見直し★	助成終了後に、拡大した活動を継続維持できるための費用(継続事業費、人件費、その他固定費、など)を適切に見込んだ上で、協働期間での事業計画と連続性のある数値のもと、黒字になっているか？

# 具体的な審査観点：組織、SIP、その他

★ 書類審査と1回の面談では確認しきることができない内容であるため、採択後、第1段階の協働を通して、認識を深め、確認することを想定しています。

審査項目	審査項目の意図	審査の観点	主に審査すること
拡大・拡張が困難な理由と解決策の実現可能性	資金・経営面の制約で受益者の拡大・拡張ができなかった理由が明確であり、かつ解決策の実現可能性が高いこと	資金・経営面の制約	資金・経営面の制約で、受益者が拡大・拡張できなかった理由が明確であるか？
		解決策の実現可能性 ★	そのための事業・財務基盤の強化に関する解決策は現実的であると考えられるか？ 補填が必要な人材がいる場合、欲しい人材像の、役割・稼働工数は具体的か？ 確保の用途はたちうるか？
SIPの貢献可能性	SIPによる貢献が有効に働く可能性が高いと考えられること	5つの力点の具体例 ★	重点的に取り組むべきことを、5つの力点から1個以上選べているか？ その力点がどのように有効に働くかの仮説が、具体的で、信ぴょう性があるか？ (現状→課題→打ち手→4年後の姿が説明されているか？)
		(もしあれば) その他の協働例 ★	5つの力点に限定せず、重点的に取り組むべき内容があるか？ その力点がどのように有効に働くかの仮説が、具体的で、信ぴょう性があるか？
		SIPや業務委託との連携の有効性 ★	SIPや業務委託等と適切に連携がとれる状態にあるか？ SIPや業務委託のスキルを踏まえ、課題に対し、有効に貢献できると考えられるか？
波及効果 / 連携と対話	経営や就労支援に関する学びを、SIPと共有し、社会に対して公開し、普及に協力的であること	学びの公開・共有への同意	下記2点に関し、同意いただけるか？ ・収支や支援、運営、組織強化のノウハウの公開を、約束いただけるか？ ・資金分配団体（SIP）と協力し、ノウハウの普及に取り組むことを、約束できるか？
ガバナンス・コンプライアンス	公正かつ確実に遂行できる体制を備えていること	精算、規定、対応	精算：JANPIAや同程度の大型助成の採択経験はあるか？無いならば、サポートの増強体制が事業計画に織り込まれているか？ 規程：公募要項に基づく規程類の整備に問題がないか？ 対応：応募や審査にあたり、スムーズに適切にやりとりいただけるか？

# 本日の説明会でお伝えしたいこととスケジュール

## 本日お伝えしたいこと

- 本事業の狙い
  - 審査のポイントと各実行団体の要件
  - **今後の審査の進め方**
- 
- 補足説明したい点の詳細

## アジェンダ

1. 当団体のこれまでの取り組み
  2. 休眠預金活用事業について
  3. 本事業で捉える課題と解決に向けた取り組みの方向性
  4. 本事業で達成したいこと・事業概要
  5. 審査で重視すること
  6. **スケジュール/提出方法/個別セッション**
  7. 質疑応答
- 
8. 応募の参考+追加様式の書き方
    - i. SIPが考えるインパクト、戦略、事業計画
    - ii. SIP指定様式の書き方（ロジックモデル、課題の整理、事業計画の入力方法）
    - iii. SIPの過去協働事例
  9. 質疑応答

# 本事業の申請書類と主な留意点

分類		申請書類	必須● 任意○
申請事業毎に提出する書類	JANPIA 共通 様式	(様式1) 助成申請書	●
		(様式2) 事業計画書	●
		(様式3) 資金計画書等	●
		(様式4) 自己資金に関する申請	●
		(様式5) 団体情報	●
		(様式6) 役員名簿	●
		(様式7) ガバナンス・コンプライアンス体制現況確認書	●
団体ごとに提出する申請書類	SIP 指定 様式	(様式8) ロジックモデル	○
		(様式9) 事業の妥当性・社会性補足資料	○
		(様式10) 収支・アウトプット計画書(協働前～中～後)	●
		(様式11) ファンドレイズのサポートに関するアンケート	○
団体の 既存 様式	決算 報告 書類	定款	●
		登記事項証明書 (全部事項証明書)	●
		事業報告書	●
		貸借対照表	●
		損益計算書 (活動計算書、正味財産増減計算書、収支計算書等)	●
	監事及び会計監査人による監査報告書	●	

補足：通常JANPIA様式との違い

ノウハウ公開・共有に関する誓約文章を追加しております。

本日説明会の後半で、詳細に説明します。

# 審査のフロー

申請書類提出

1次審査  
書類審査

2次審査  
オンライン面談審査

①申込期限：  
2026年3月19日（木）12:00  
②書類提出期限：  
2026年3月19日（木）17:00

2026年4月初旬に実施  
審査結果は4月13日(月)  
にメールで通知

2026年4月17日(金)PM実施予定  
審査結果は、4月下旬にメールで  
通知

① 申請申込フォームへ入力・送信  
申請申込フォーム：  
<https://forms.office.com/r/WpwYkSxjB6>  
※申請書類一式の準備が完了していても申請申込フォームの送信が可能です

②指定フォルダに、必要書類一式をアップロード  
※指定フォルダは、申請申込フォーム送信後に個別にご連絡します  
※各様式はHPよりファイルをダウンロードしてください  
(<https://sipartners.org/what-we-do/dormant-deposits/>)  
※ 申請書類一式は公募要項P19を参照

- 提出いただいた申請書類をもとに、審査委員、事務局により書類審査を実施します
- 書類の内容確認等でご連絡させて頂く可能性がありますので、できる限りスムーズにご対応頂けますと幸いです。

- 1次審査を通過された方は、2次審査として、1団体あたり20～30分程度でオンライン面談を実施いたします
- 当日の日時は書類審査後に時間の調整をいたしますため、4月13日(月)まで4月17日(金)PMの予定を長めにブロックいただきますことご容赦ください。

※面談では、申請時にいただいた資料に基づき質疑を行います。追加の資料提出はありません

## 追加のご案内：個別相談セッションの実施について

---

申請書類準備の際に出てきた疑問を個別に相談できるセッションを設定可能です。  
※相談セッション担当は本事業担当POのSIP今村です。審査委員ではありません。  
※個別の事業への採択可能性に関するコメントはできかねますのでご了承ください。

### ・セッション設定可能日時 (1セッションあたり30分、複数回設定可)

3/4(水) 15-18  
3/5(木) 11-12、13-18  
3/6(金) 13-18  
3/11(水) 15-18  
3/12(木) 10-12、13-18  
3/13(金) 10-12、13-17  
3/16(月) 10-12、16-18

### ・面談セッションの設定方法

問い合わせフォームに、上記日時の中で面談可能な日程候補を幅広くご記載ください。  
問い合わせをいただいた順に日程調整の上、メールにてご連絡をさせていただきます。

問い合わせフォーム：<https://sipartners.org/what-we-do/dormant-deposits/contact/>

# 本日の説明会でお伝えしたいこととスケジュール

## 本日お伝えしたいこと

- 本事業の狙い
  - 審査のポイントと各実行団体の要件
  - 今後の審査の進め方
- 
- 補足説明したい点の詳細
    - ✓ SIPが受益者拡大と事業・財務基盤の強化に必要だと考えること
    - ✓ SIPが審査で読み取りたいことと様式における書き方のヒント
    - ✓ SIPの協働イメージと実行団体への協働における期待

## アジェンダ

1. 当団体のこれまでの取り組み
  2. 休眠預金活用事業について
  3. 本事業で捉える課題と解決に向けた取り組みの方向性
  4. 本事業で達成したいこと・事業概要
  5. 審査で重視すること
  6. スケジュール/提出方法/個別セッション
  7. 質疑応答
- 
8. 応募の参考+追加様式の書き方
    - i. SIPが考えるインパクト、戦略、事業計画
    - ii. SIP指定様式の書き方（ロジックモデル、課題の整理、事業計画の入力方法）
    - iii. SIPの過去協働事例
  9. 質疑応答

## 本事業で、SIPと実行団体の皆さまとで達成したいこと

### 受益者拡大と 事業・財務基盤の強化

- 資金・経営力が不足する実行団体が、
- 受益者の拡大・拡張と事業基盤・財務基盤の構築・強化を実現し、
- 協働終了後も、拡大・拡張の見通しが立っていること

### 各団体の 成長・支援方法の 学びの体系化と公開

- SIPと実行団体がともに
- 本事業を通じて得た各団体の成長や支援方法の学びを体系化し、
- 他団体や中間支援団体が活用できる形で社会に公開すること

### 休眠預金の ガバコン対応

- 休眠預金事業で求められているガバナンス・コンプライアンスに関する要件をクリアし、不備なく開始/終了できている

# SIPがこれまでの協働団体と、協働前に議論してきたこと

社会のあるべき姿は？

## インパクトとロジックモデル



どうやって？

どのように働きかけるの？  
私たちは何をするの？

## 戦略

- 自団体は何に注力すべきか？強み、提供価値？
- 他者（団体、政府、財団、寄付者・ボランティア）には何をしてもらうべきか？

どうやって？

当団体では、具体的にいつ、  
だれが、何をするの？

## 事業計画

	今年	来年	再来年
人	XXX	XXX	XXX
お金	YYY	YYY	YYY

# 「インパクト」とは働きかけた後の社会の状態

インパクトとは「将来の社会の状態」

- Impactとは「影響」または「効果」
- 働きかけた後の状態。「～いる」という文
- 社会的インパクトでは、取り組みの影響を受けた後の社会の状態を示す
- どの様な社会を目指すのか、という観点で社会のビジョンとも重なる

主語は「社会」

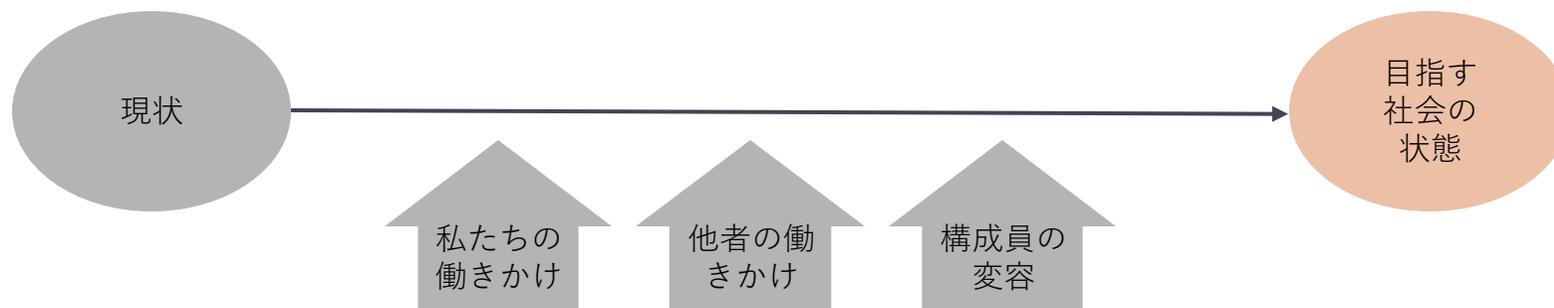
- 主語は「自団体」ではない
- 自団体の活動内容でも、自団体の将来像でもない

仲間を募り、人を巻き込むため

- 「早く行くなら一人で、遠くに行くには大勢で」
- 明文化するのは仲間（寄付者、ボランティア、プロボノ、協働者）に目指す社会の状態を伝えるため

# 「インパクト」は、現状に働きかけた結果として生じる将来の社会の状態

## イメージ図



## 事例

いじめのため、自らの命を絶つ子どもがいる	→	いじめによる自死を防げている
OECD各国の中、日本は若者が将来に対する希望が一番低い	→	子どもが明日にも、未来にもワクワクしている
家庭の経済的格差によって、子どもが受けられる教育や体験の機会に差が生じて、世代間連鎖が続いている不平等な社会	→	家庭の経済的格差によって、子どもの教育・体験の格差が生じていない
戦争、紛争が世界の複数地域で起きている	→	戦争をしていない

## 例えば、旅行に行く時、目的や目的地を明確にしないと、友達を旅行に誘いづらい

### 友達を旅行に誘う

### 反応

行ったことないところに  
行きましょう！

なんだかわからないけど、あなたと行くのは楽しみだから  
とりあえず、「いいね！」をポチリ。

北に行きましょう！

南の国ではないことは分かったが、まだよくわからず、  
「いいね！」をポチリ。

北海道に行きましょう！

北海道は冬はスキーに海の幸、夏は牧場と山。色々と楽し  
めそうなので、「いいね！」をポチリ。

知床半島に流氷を  
見に行きましょう！

知床半島に行き、流氷を見ることは一度やってみたかった  
こと。1月か、2月ごろになると思うが、そのころ予定を  
調整することは出来そう。「一緒に行きたいので、予定を  
作りましょう！」と返事。

## 同様に、「インパクト」が不明瞭だと、賛同・協力しづらい

---

### 友達を社会貢献に誘う

### 反応

---

地球平和！

なんだかわからないけど、あなたと一緒に取り組みたいから、「いいね！」をポチリ。

貧困をなくそう！

確かに大事だから、「いいね！」をポチリ。

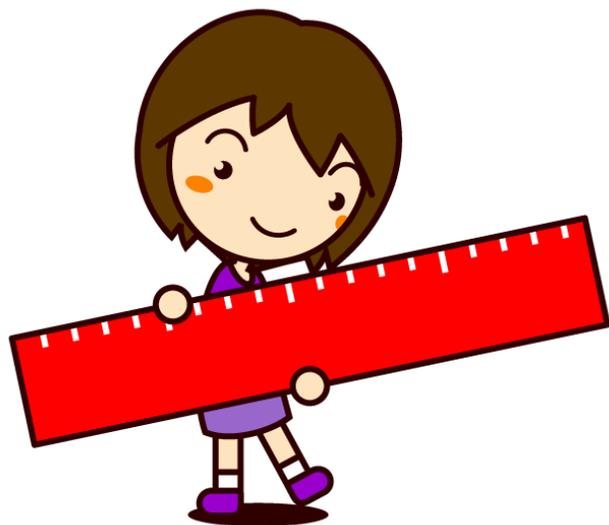
日本の貧困をなくそう！

確かに大事だし、日本国内のことだから「いいね！」をポチリ。

家庭の経済格差による子どもの教育と体験格差を無くそう！

教育と体験格差に無くすことで将来の貧困をなくしていくことはとても理解し、賛同できるアプローチ。友達も誘って一緒に取り組みたい！

# 定量的指標（KPI）は目指す姿を明確にするために役立つ



## KPIを決めるために必要なこと

- 物差し（指標）
- いつまでに、どこまで

## 副次的な効果

- 物差しを決めるためには、インパクトの定義が問われ、検討が深められる
- 具体的な「いつまでに、どこまで」は、スピード感など意思疎通の機会となる

## KPIに関しよく伺う印象

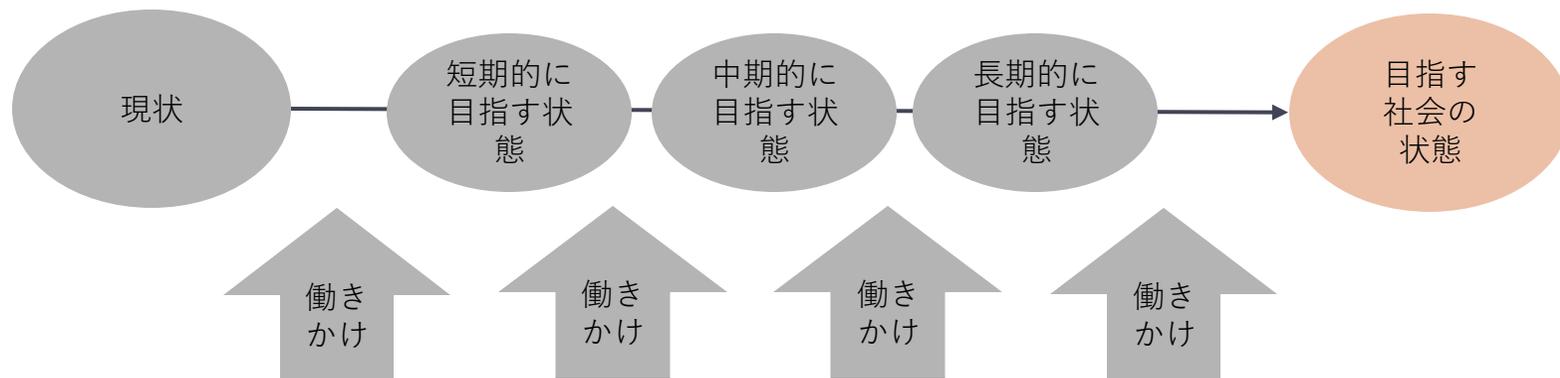
- 数字のためにやっていない
- 目標を設定すると、それに囚われる
- 数字が苦手

## KPIとの付き合い方

- もちろん。数字は道具
- 取組の意義はキチンと伝えよう
- 計画からのズレは失敗ではなく、学びのチャンス
- チャンスを作り出す道具。使いこなそう
- 数字が好きな人に手伝ってもらおう

# ロジックモデルはインパクトまでの社会の変容過程

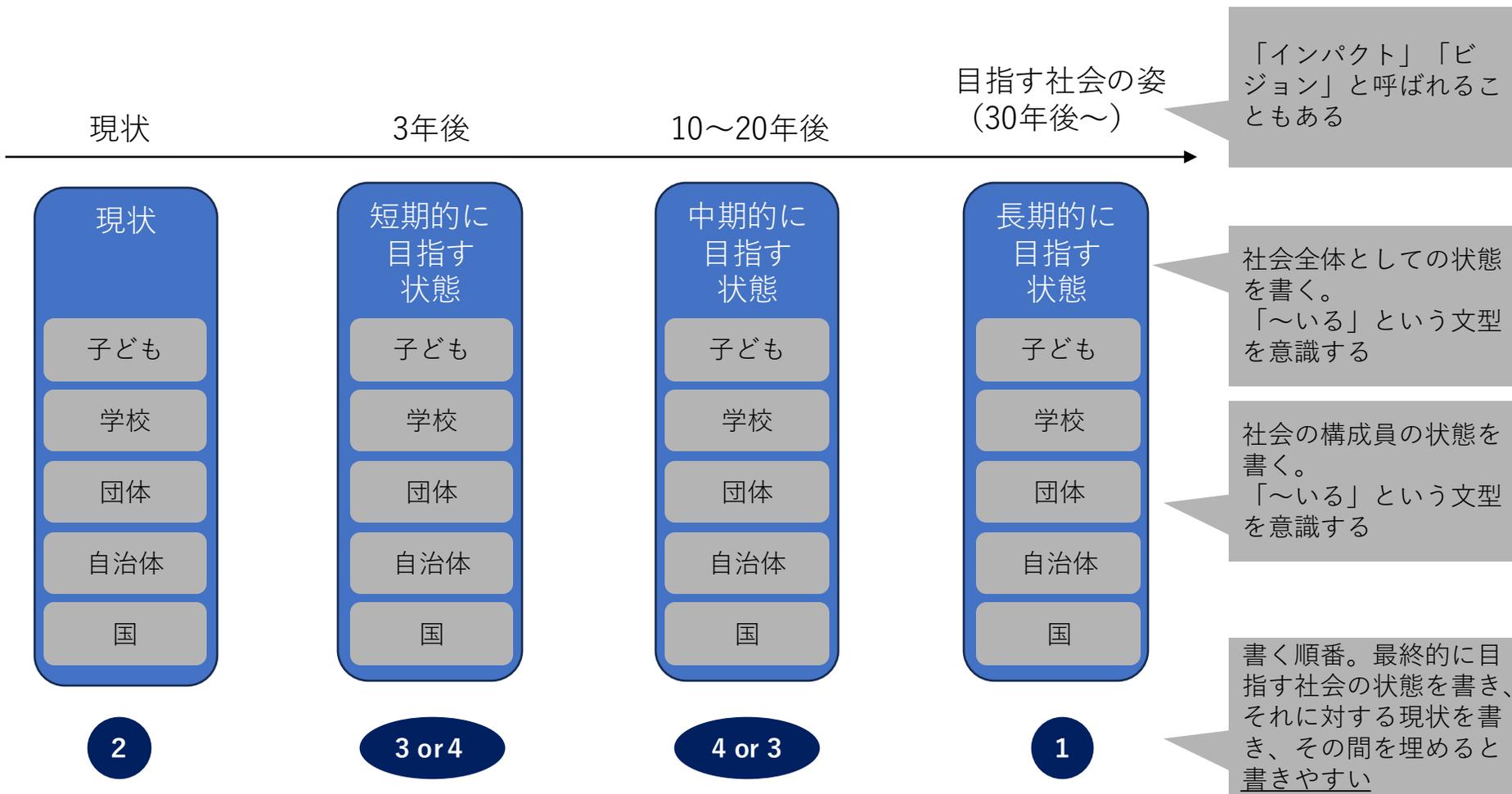
ロジックモデルのイメージ図



ロジックモデルを作成する際に考えるポイント

- 1) 目指す社会の状態は何か？
- 2) 現状の社会の状態はどうなっているか？
- 3) 今の社会にどのような働きかけをすると、どのような変容が起きるか？

# ロジックモデルは未来と現在を行き来しながら書き上げると書きやすい



コメント：

目指す社会から書くことにより、団体が重要視している変容にフォーカスしやすい。目指す社会の要素に対する現状は書きやすい。現状は様々な問題があり、発散することもある。

その目指す社会に到達する少し手前はどのような感じか、想像してみる。その後、現状から短期的な変化を現実的に考える。

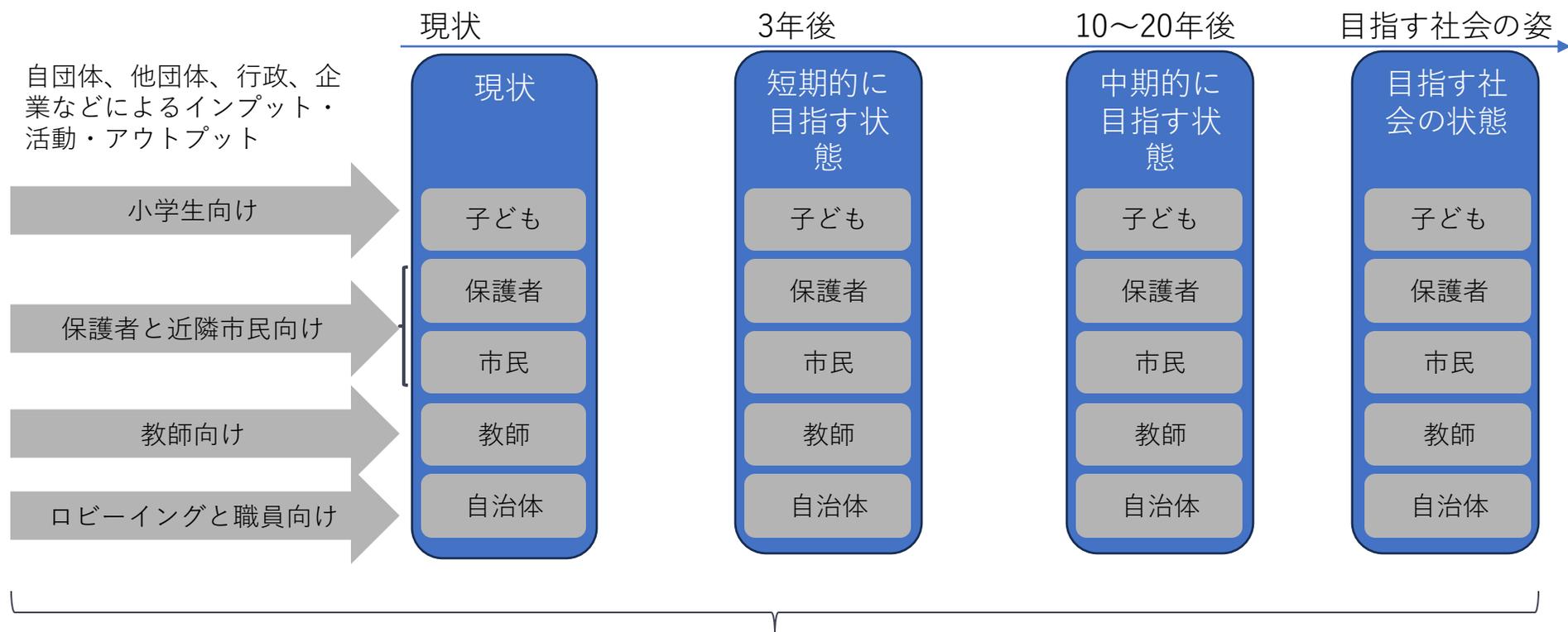
最後に、現実からの積み上げと、未来像からのバックキャストिंगがつながるところを探す。

一度ではできないこともあり、何度か書き直すこともある。

# ロジックモデルの書き方イメージ：目指す社会から、そして、現状から書いてみる



# 社会の変容の道筋を明確にしたうえで、自・他団体の働きかけ方を検討する



ここまで入れて、「ロジックモデル」の全要素がカバーされる

注：時々、団体の活動が目指す社会に繋がらないこともある。言語化に問題があることが多く、インパクトの定義を再度丁寧に検討する。時折、団体の活動を見直すこととなる。

# 主語を「自団体」「私たち」に移し、インパクト実現のための戦略を考える

社会のあるべき姿は？



どうやって？

どのように働きかけるの？  
私たちは何をするの？

## 戦略

- 自団体は何に注力すべきか？強味、提供価値？
- 他者（団体、政府、財団、寄付者・ボランティア）には何をしてもらうべきか？

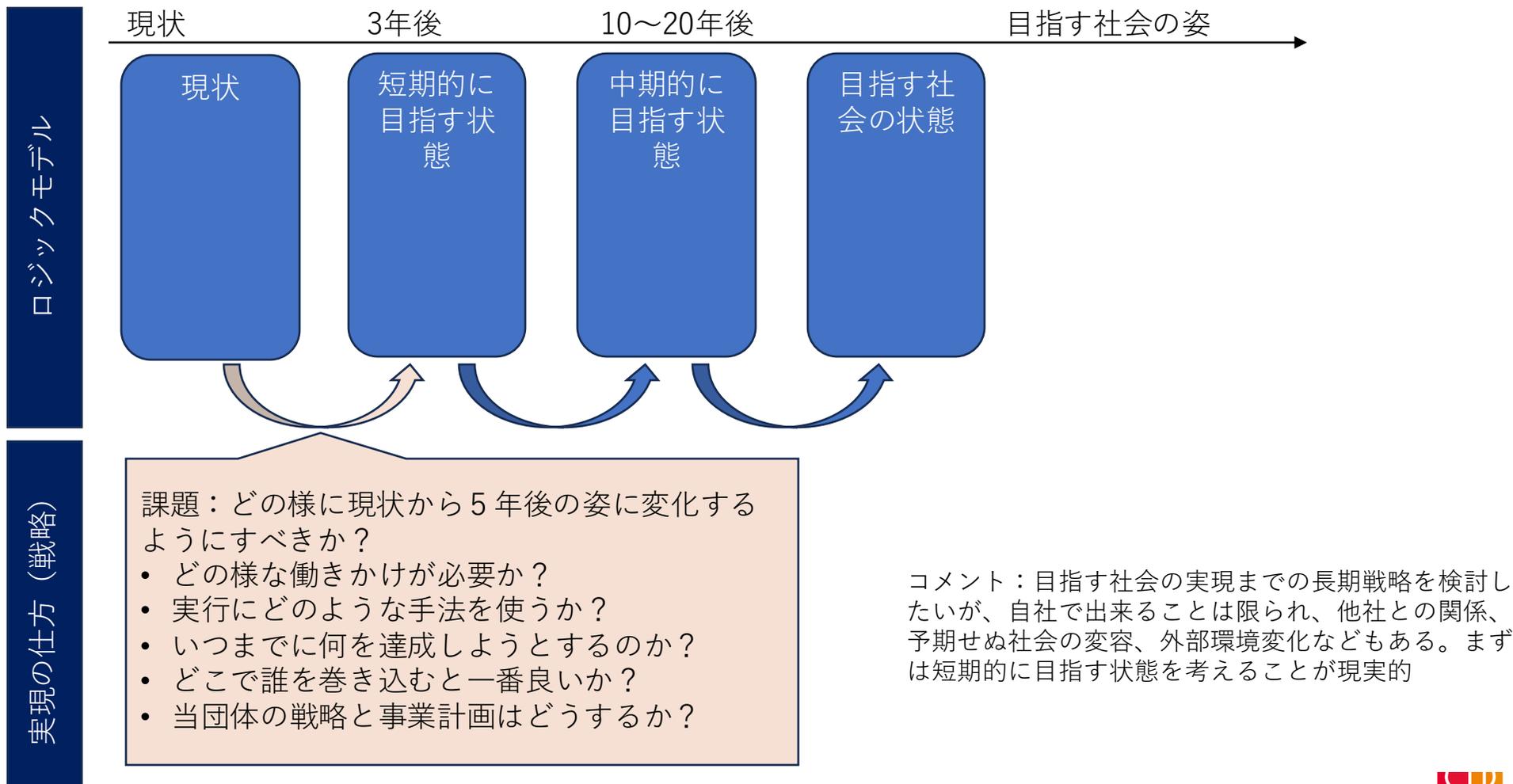
どうやって？

当団体では、具体的にいつ、  
だれが、何をするの？

## 事業計画

	今年	来年	再来年
人	XXX	XXX	XXX
お金	YYY	YYY	YYY

# ロジックモデルを実現するための方法と、自団体の取る戦略を考える



# インパクト実現に向けた今後1～3年の具体的な活動内容を考える

社会のあるべき姿は？



どうやって？

どのように働きかけるの？  
私たちは何をするの？

戦略

- 自団体は何に注力すべきか？強味、提供価値？
- 他者（団体、政府、財団、寄付者・ボランティア）には何をしてもらうべきか？

どうやって？

当団体では、具体的にいつ、  
だれが、何をするの？

事業計画

	今年	来年	再来年
人	XXX	XXX	XXX
お金	YYY	YYY	YYY

# 事業計画に関するよくある疑問：事業計画を作る意義は、事業の特性を理解し、必要となるリソースを先手を打って準備できるようになるため

最速で社会課題を解決しようとしています。  
計画を作るとスピードが遅くなりませんか？

- 出来る限り早く進むため、将来必要になるリソースを準備するために計画を立てて準備をします。  
そのため、計画がない場合より早く進めるはずです

環境が変わり、事業が変わるため、  
計画を立ててもそれ通りにはならない。  
計画は無駄ではないですか？

- 計画通りに進む事業はほぼ無いです
- 計画からのズレは計画時の認識と実態の違いから生じます
- 計画との差分を理解することにより、事業をより良く理解し、業務の改善や、将来の戦略や計画づくりに役立っています

今まで計画を書かずに事業をやってきました。  
何故これから必要になるのですか？

- 計画は今後必要となるリソース（ヒト・モノ・カネ、情報、スキル）を示します
- より早く、より大きなインパクトを目指す時に必要なリソースを見積もるために必要です
- 他組織と連携していくためにも必要だと考えています。

# 本日の説明会でお伝えしたいこととスケジュール

## 本日お伝えしたいこと

- 本事業の狙い
  - 審査のポイントと各実行団体の要件
  - 今後の審査の進め方
- 
- **補足説明したい点の詳細**
    - ✓ SIPが受益者拡大と事業・財務基盤の強化に必要だと考えること
    - ✓ SIPが審査で読み取りたいことと様式における書き方のヒント
    - ✓ SIPの協働イメージと実行団体への協働における期待

## アジェンダ

1. 当団体のこれまでの取り組み
  2. 休眠預金活用事業について
  3. 本事業で捉える課題と解決に向けた取り組みの方向性
  4. 本事業で達成したいこと・事業概要
  5. 審査で重視すること
  6. スケジュール/提出方法/個別セッション
  7. 質疑応答
- 
8. 応募の参考+追加様式の書き方
    - i. SIPが考えるインパクト、戦略、事業計画
    - ii. **SIP指定様式の書き方（ロジックモデル、課題の整理、事業計画の入力方法）**
    - iii. SIPの過去協働事例
  9. 質疑応答

# 本事業の申請書類と主な留意点

分類		申請書類	必須● 任意○	
申請事業毎に提出する書類	JANPIA 共通 様式	(様式1) 助成申請書	●	
		(様式2) 事業計画書	●	
		(様式3) 資金計画書等	●	
		(様式4) 自己資金に関する申請	●	
		(様式5) 団体情報	●	
		(様式6) 役員名簿	●	
		(様式7) ガバナンス・コンプライアンス体制現況確認書	●	
団体ごとに提出する申請書類	SIP 指定 様式	(様式8) ロジックモデル	○	
		(様式9) 事業の妥当性・社会性補足資料	○	
		(様式10) 収支・アウトプット計画書(協働前～中～後)	●	
		(様式11) ファンドレイズのサポートに関するアンケート	○	
	団体の 既存 様式	定款	●	
		登記事項証明書 (全部事項証明書)	●	
		事業報告書	●	
		決算 報告 書類	貸借対照表	●
			損益計算書 (活動計算書、正味財産増減計算書、収支計算書等)	●
	監事及び会計監査人による監査報告書		●	

補足：通常JANPIA様式との違い

ノウハウ公開・共有に関する誓約文章を追加しております。

本日説明会の後半で、  
詳細に説明します。

# 任意様式の位置づけについて

## (様式8 ロジックモデル、様式9 事業の社会性・妥当性の補足資料)

- 様式8と様式9は審査項目「事業」の中の、「事業の妥当性・社会性」「目指す社会の変化と事業拡大との一貫性」に関する補足資料です。
- 提出は任意となりますので、必須ではありません。
- 確認したい点は、下記4点です。
  1. 表層的な事象・問題は何か？ (様式9)
  2. その事象・問題に対する、原因は何か？ (様式9)
  3. 目指す社会では、原因がどのような状態に解消されている/変わっているべきだと考えているか？ (様式8)
  4. 何を変えていくと、原因は解消されると考えているか？そのために必要な打ち手・支援は何か？ (様式9)

審査項目	審査の観点	主に審査すること	
事業の妥当性・社会性	団体が支援する若年層の定義	団体が支援する典型的な当事者としてが、明確に説明されているか？ (具体的には、年齢、属性、置かれた状況、どのような段階にある方なのか、など)	} 様式9 1枚目
	就労につまずく要因・構造	なぜ就労できないか、なぜその状況に陥るか、の要因や構造が明確か？	
		既存の行政制度や民間支援では、不足する理由や構造が明確か？ (行政支援の有無。有るが金額の量・期間の問題、手続きの難点、制度・運用上の限界、等があるか?)	
	支援の内容と効果	支援の内容が、上記でとらえた当事者が置かれた課題に対応した、適切な打ち手になっているか？	} 様式9 2枚目
		支援によって、当事者の行動や状態はどのように変化し、次の段階に移行していると言えるのか？	
受益者数の実績	既に、継続して、一定程度の定量的な支援実績が積み上がっているか？ (受益者全てが当事者でない場合は、) 当事者の定義・判定方法が適切か？		
目指す社会の変化と事業拡大との一貫性	ロジックモデルとアウトカム・アウトプット指標	適切な、ロジックモデルはあるか？(誰のどのような状態変化を目指すか、論理のつながりは明確か?) 経営チームとして、考え方が統一されているか？	} 様式8
		適切な、アウトカム指標、アウトプット指標があるか？ (アウトプット指標は、継続計測しやすく、アウトカムと現事業に結びついているか?)	

# 目指す社会の姿

	現状（2026年）	短期（3年後）	中期（5～10年後）	長期 （20～30年後等 での理想的な状態）
社会	・XX	・XX	・XX	・XX
当事者	・XX	・XX	・XX	・XX
XX	・XX	・XX	・XX	・XX
XX	・XX	・XX	・XX	・XX
XX	・XX	・XX	・XX	・XX

1 団体が目指す社会の状態を書いてください（「～いる」という文型を意識する）

3 各時間軸での社会の構成員の状態を書いてください（「～いる」という文型を意識する）  
  
可能であれば、各構成員の方がどのような状態に変化するか、を計測する指標を記載してください

2 縦軸に、団体が目指す社会で行動・状態の変化を目指す重要な構成員を3～4つ記載してください（一例としては、当事者、企業（受け入れ企業）、当事者の家族、関連団体、市民、国・自治体、などが想定されます）

# 目指す社会と、本申請で拡大・拡張を目指す事業活動との関係性

1

前ページから、社会の構成員、現状、短期（3年後）は貼りつけてください

	現状（2026年）	事業活動	事業活動のアウトプット指標	短期（3年後）
社会	・前頁から貼り付け			・前頁から貼り付け
当事者	・前頁から貼り付け	<b>A事業</b> ・B事業	<b>A事業の受益者数</b> ・面談回数 ・実習件数	・前頁から貼り付け
XX	・前頁から貼り付け	<b>A事業</b>	・XXの意識変化	・前頁から貼り付け
XX	・前頁から貼り付け	・B事業	・B事業の受益者数	・前頁から貼り付け
XX	・前頁から貼り付け	・（自団体は行っていないが、他団体が行っている事業）	・ -（空欄）	・前頁から貼り付け

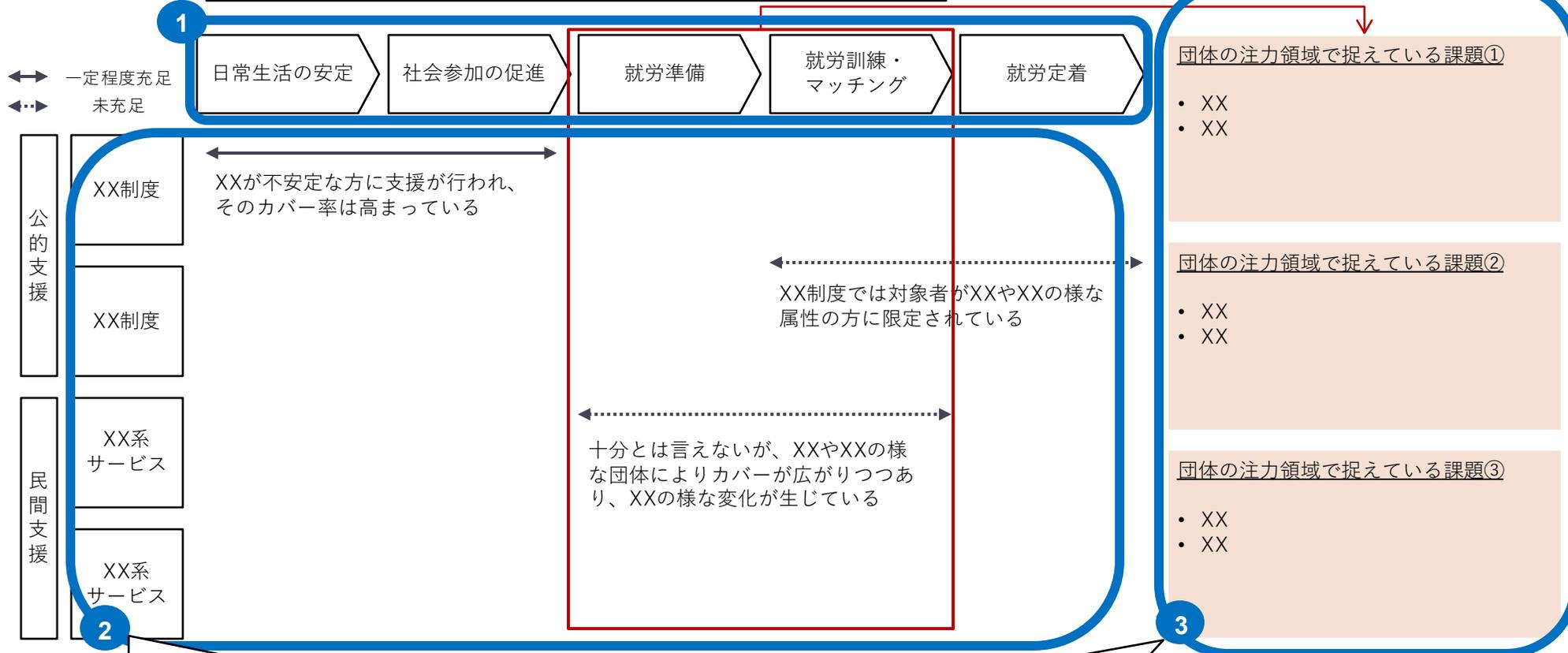
2

- ・ 団体が現在行っている複数の事業やアウトプット指標（事業活動に伴う計測できる指標）が、団体が目指す、構成員の変化のどの部分に関わるものかを整理して記載してください。
- ・ そのうち、本申請で拡大・拡張を目指す事業活動と、その事業活動を通じて拡大・拡張を目指すアウトプット指標を原則1つ（多くても2つ）に絞り、**今回拡大・拡張する事業及び指標として分かるように色を付けてください。**（受益者数を想定しますが、他に重視すべきものがあれば理由と共に教えてください）

# 様式9：事業の妥当性・社会性補足資料（任意）

## 申請事業における当事者を取りまく全体像、就労に困難が生じる構造、本事業の注力領域での課題

タイトルの通り本資料では、団体全体ではなく、申請事業の受益者（当事者）に焦点を当てて記載してください。①では本事業で申請する事業の当事者が、就労に至るステップを記載してください。表現は適宜書き換えていただいて構いません。



本事業で申請する事業の受益者が陥っている事象・問題を、既存の行政制度や民間支援の状況と共に記載してください（縦軸は具体的な行政の制度や、行政・民間等で行われているサービス種類等を記載ください）

②で記載いただいた事象・問題の内、注力する領域を赤枠で囲んだ上で、これに対する原因は何か、何を解決する必要がある課題として捉えているのか、を記載してください。

## 様式9：事業の妥当性・社会性補足資料（任意）

### 先述の課題に関する、本事業で講じる打ち手（リーチ・支援）と、当事者の状態の変化

対象当事者との つながりかた (リーチ方法)	<ul style="list-style-type: none"><li>• XXX</li><li>• XXX</li></ul>
支援の内容	<ul style="list-style-type: none"><li>• XXX</li><li>• XXX</li></ul>
支援直後の 当事者の状況	<ul style="list-style-type: none"><li>• XXX</li><li>• XXX</li></ul>
支援から暫く 経過後の 当事者状況	(できれば) <ul style="list-style-type: none"><li>• XXX</li><li>• XXX</li></ul>

1

前ページで記載した課題・要因に対し、どのように対象当事者につながるのか、必要な打ち手としての支援は何を行っているか、支援を通じて当事者の状況・状態がどのように変化するか、を記載してください。

2

もし継続的な定点調査や、複数の事例などから当事者の方の状況が分かれば記載してください。  
なお、できればの記載で構いません。

# 様式10：収支・アウトプット計画書(協働前～中～後) (必須)

## 様式10の使い方について

### イメージ

	実績		計画	
	2024年度	2025年度(2025年12月まで)	2025年度	2026年度
社会的指標(アウトプット指標) (単位:世帯)	12		12	
【本申請で目指すアウトプット指標を記載ください】				
財務指標 (NPO会計ベース) (単位:円)				
活動計算書				
収入 合計	0	0	0	0
助成金				
寄付				
助成金等 本事業 (体験型) 助成金				
助成金等 本事業 (体験型) 助成金				
その他助成金				
事業収入				
雑収入				
支出 合計	0	0	0	0
人件費				
事務委託費 訂閱費 (初期投資費用+運営費)				

### 内容

- 数値はアウトプット、収支 (PL)、貸借対照表、を記載
- **期間は、実績、助成期間の3年間、助成後の1年間、の3点を記載**
- 法人の形態ごとに記入しやすいフォーマットを2パターンから選択して使ってよい

### Excelシートの使い方

- セルの色ごとの必須/推奨の色分け

	必須で記入するセル
	可能な限り記入するセル
	自動で計算されるセル
	不要なセル

- 作成時の注意事項
  - 項目が不足する場合、行を追加してよい
  - 既に入力されている数式は変更しない

# 様式10：収支・アウトプット計画書(協働前～中～後) (必須)

## 様式10の書き方 (1/2)

- 必須で記入するセル
- 可能な限り記入するセル
- 自動で計算されるセル
- 不要なセル

実績は過去3か年分、記入してください

今期は現時点実績と見込みを記載してください

事業計画は、無理のないものを記載してください

本申請に関わるものを抜粋して記載してください

事業に分解できるものを可能な限り記入してください (収入は過去分で分解不能なものは無理に記入しなくて良いですが、直近期からは分解してください)。

新規事業がある場合は可能な限り分けて記入してください

アウトプット指標を記載してください

	実績		見込		計画(来年度予算)		
	2024年度	2025年度(2025年xx月まで)	2025年度	2026年度	2026年度(助成事業(科目))		
	うち、本申請で 拡大・拡張を 目指す事業	全体	うち、本申請で 拡大・拡張を 目指す事業	全体	うち、本申請で 拡大・拡張を 目指す事業	うち、本申請で 拡大・拡張を 目指す事業	うち、本申請以 外の新規事業 (もしあれば)
社会的指標 (アウトプット指標) (単位:世帯)	月数	12		12		12	
【本申請で目指すアウトプット指標を記載ください】							
財務指標 (NPO会計ベース) (単位:円)							
活動計算書							
収入	合計	0	0	0	0	17,000,000	17,000,000
	受取会費						
	寄付						
	助成金等 本事業(休眠預金)助成金					17,000,000	17,000,000
	その他助成金						
	事業収入						
	雑収入						
支出	合計	0	0	0	0	0	0
	事業費	0	0	0	0	0	0
	合計						
	人件費						
	業務委託費 IT関連費(初期投資費用+運営費)						
	その他業務委託費(上記の内訳が分からないものを含む)						
	その他経費						
	管理費	0	0	0	0	0	0
	合計						
	人件費						
	業務委託費 IT関連費(初期投資費用+運営費)						
	その他業務委託費(上記の内訳が分からないものを含む)						
	その他経費						
当期経常増減額		0	0	0	0	17,000,000	0

様式10：収支・アウトプット計画書(協働前～中～後) (必須)

様式10の書き方 (2/2)

助成終了後の計画も記載してください

		計画			計画			
		2028年度 (助成事業3年目)			2029年度 (助成事業終了後1年目)			
		全体	うち、本申請で 拡大・拡張を 目指す事業	うち、本申請以 外の新規事業 (もしあれば)	全体	うち、本申請で 拡大・拡張を 目指す事業	うち、本申請以 外の新規事業 (もしあれば)	
月数		12			12			
社会的指標 (アウトプット指標) (単位: 世帯)								
【本申請で目指すアウトプット指標を記載ください】								
財務指標 (NPO会計ベース) (単位: 円)								
活動計算書								
収入	合計	14,000,000	14,000,000	0	0	0	0	
	受取会費							
	寄付							
	助成金等 本事業 (休眠預金) 助成金	14,000,000	14,000,000					
	その他助成金							
	事業収入							
	雑収入							
支出	合計	0	0	0	0	0	0	
	事業費	合計	0	0	0	0	0	0
		人件費						
		業務委託費	IT関連費 (初期投資費用 + 運営費)					
		その他業務委託費 (上記の内訳が分からないものを含む)						
	その他経費							
	管理費	合計	0	0	0	0	0	0
		人件費						
		業務委託費	IT関連費 (初期投資費用 + 運営費)					
		その他業務委託費 (上記の内訳が分からないものを含む)						
その他経費								
当期経常増減額		14,000,000		0	0		0	

# 本日の説明会でお伝えしたいこととスケジュール

## 本日お伝えしたいこと

- 本事業の狙い
  - 審査のポイントと各実行団体の要件
  - 今後の審査の進め方
- 
- **補足説明したい点の詳細**
    - ✓ **SIPが受益者拡大と事業・財務基盤の強化に必要だと考えること**
    - ✓ **SIPが審査で読み取りたいことと様式における書き方のヒント**
    - ✓ **SIPの協働イメージと実行団体への協働における期待**

## アジェンダ

1. 当団体のこれまでの取り組み
  2. 休眠預金活用事業について
  3. 本事業で捉える課題と解決に向けた取り組みの方向性
  4. 本事業で達成したいこと・事業概要
  5. 審査で重視すること
  6. スケジュール/提出方法/個別セッション
  7. 質疑応答
- 
8. 応募の参考+追加様式の書き方
    - i. SIPが考えるインパクト、戦略、事業計画
    - ii. 各様式様式の書き方（ロジックモデル、課題の整理、事業計画の入力方法）
    - iii. **SIPの過去協働事例**
  9. 質疑応答

# 本申請をイメージした参考例①：既に活躍していたChance for Childrenはインパクト拡大の可能性が大きかったが、サポートも必要であった

## 協業した非営利団体の例



経済状況にかかわらず、子どもたちに多様な学びの機会を提供するために、塾や習い事などに使えるスタディークーポンを提供



設立：2011年6月20日

共同代表理事奥野氏、今井氏

予算：2019年度 1億3千万円

2025年度 5億2千万円

## 経営支援

- 1 営業・マーケティング強化
- 2 IT構築・導入
- 3 ファンドレイジング強化
- 4 人事制度設計
- 5 経営管理

# 本申請をイメージした参考例②：IT開発費や営業・FRの人件費への資金拠出と、経営陣との計画作りから現場での実行推進を行い、その後の成長基盤を構築した

## Chance for Childrenの支援実績

→ SIP実働支援部分



### 1 営業・マーケティング強化

自治体営業・マーケ強化

資金使途：  
新規人材採用・雇用：1,250万円

プロボノプロジェクト定義



プロジェクト実行



事業計画調整



人材採用

自治体営業



プロボノ（戦略コンサル Bain & Co）

- ・市場調査
- ・付加価値と価格戦略
- ・事業実行体制とコスト
- ・訴求資料の作成

### 2 IT構築・導入

クーポン電子化

資金使途：  
システム開発費：2,000万円

要件定義



見積もり・契約



システム構築



導入準備



稼働



### 3 ファンドレイジング強化

ファンドレイズ体制構築

資金使途：  
新規人材採用・雇用：1,250万円

人材採用



戦略アップデート



- ・個人会員拡大戦略の更新
- ・企業ターゲットの選定と訴求ポイントの改良

2020年度募金継続



新たなファンドレイズ体制・戦略の実行



### 4 人事制度設計

人事制度の刷新

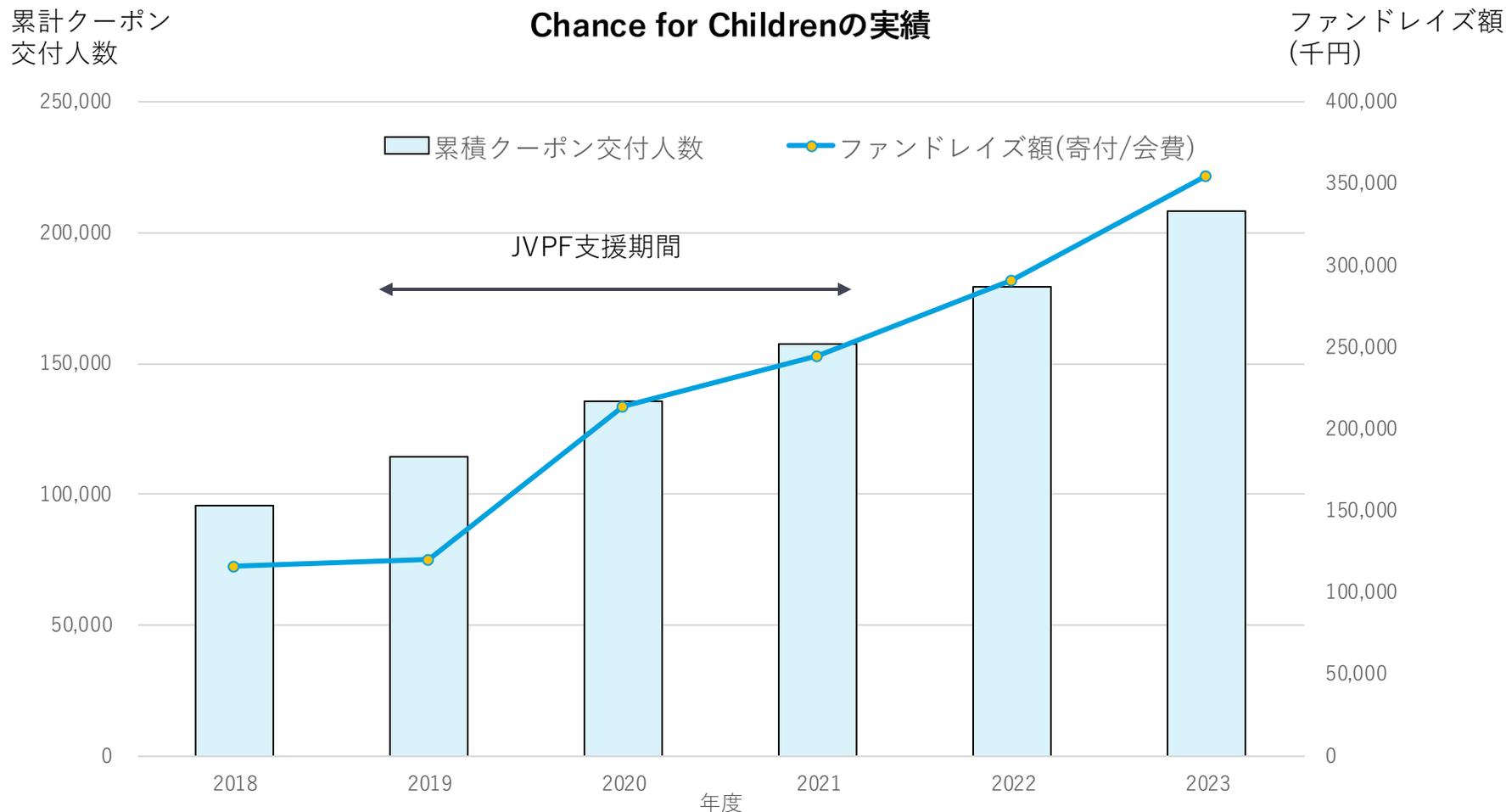
人事評価、昇給、昇格制度



導入・運営



# 本申請をイメージした参考例③：受益者であるクーポン利用者と財務基盤となるファンドレイズ額を拡大し、支援期間後も継続的に両方ともが伸びている



- 支援開始前の2018年度には2自治体だった協働事業は、2024年度時点で10自治体に受託数を伸ばしている
- 2018年度比でクーポン交付人数は2倍超、ファンドライズ額は3倍超の増加

# 事例： 各団体に適する形は異なるが、複数の力点を組み合わせることが多かった

◎：当初からの支援内容  
○：期中に追加した支援内容

## 支援開始時の課題と5つの力点での協働例

過去支援先の一例 (テーマ)	5つの力点の提供実績					
	営業・ マーケ	IT	FR	人事	経営 管理	
Chance for Children (貧困)	◎	◎	◎	○	○	<p>困窮家庭の学生に学校外教育・体験機会を提供する学習クーポンを配布。当初、紙クーポン精算業務は煩雑で拡大不可。自治体営業戦略はなかった。</p> <p>⇒ <b>クーポン電子化、自治体営業強化、ファンドレイジング体制構築で拡大</b></p>
STANDBY (いじめ)	◎	◎	◎	◎	○	<p>いじめの当事者・傍観者が報告・相談できるアプリを生徒に提供。当初、米国アプリ翻訳版では日本ニーズを満たせず、積極営業も未実施</p> <p>⇒ <b>自社アプリの内製化と、自治体向け営業の戦略立案や人員強化で拡大</b></p>
地域・教育魅力化 プラットフォーム (地方x高校)	◎		○	○	◎	<p>意志ある若者を育てるため日本全国の地方の高校へ3年間留学する事業を推進。目指す社会に向けては、参画する高校の数と留学する中学3年生の集客に課題</p> <p>⇒ <b>自治体営業、学生向けWeb+チラシマーケ・LP改善、経営管理強化で拡大</b></p>
ティーチャーズ・ イニシアティブ (教師)	◎		◎	◎	○	<p>生徒に探究学習を促進できるよう、教師スキルを育成するプログラムを提供。教師個人向け事業のみで私学・自治体営業はなく、事務局も兼業体制。</p> <p>⇒ <b>事務局長採用、私学・自治体営業体制構築、経営管理強化で拡大</b></p>
放課後NPO アフタースクール (放課後)	◎		◎	◎	○	<p>放課後の学校で自己肯定感と自己効力感を育む学びと体験を提供。2校での実証結果を元に、私学や自治体、そして企業パートナー営業が必要。</p> <p>⇒ <b>戦略立案、現場マネージャー含む体制強化などの先行投資で拡大。</b></p>

# 事例：

## 「住宅確保困難者向け事業モデルの構築支援事業」 2024年度休眠預金活用事業

2024年度事業では過去1年間、週次の定例会、現場訪問、および、個別相談などを行いつつ、インパクト拡大に向けた協働を実行団体の皆さんと行ってきた

○ 1年目取組実績



### ファンドレイジング強化

#### 事業継続と持続的成長を支える資金源の確保を支援

- 3名の実践経験豊富なファンドレイザーのチームで法人・大口、および、個人を対象としたファンドレイズ実行力強化をサポート（業務委託として継続）
- ファンドレイズ戦略設計、実行計画作成、週次、隔週の定例ミーティング、寄付者訪問同行、など

- 当初より想定していたサポート内容
- 外部業務委託とSIPのPOがサポート

### 営業・マーケティング強化

#### 新たな地域、自治体、受益者への事業展開サポート

- 事業のこれまでの進展を文章化、型化できる部分の抽出
- 新たな展開のための検討をサポート

### 人事制度設計

#### 組織課題への対応をサポート

- 団体ごとの個別組織課題に対して相談対応
- 適宜、外部サポーター（業務委託など）の紹介

- 個別課題が発生した際に相談、壁打ち
- 必要に応じて、外部サポーターの紹介

### 経営管理

#### JANPIAへの報告のための対応サポート、および、財務管理のサポート

- 会計や報告の適正対応のため、適宜、外部サポーター（業務委託など）の紹介
- 財務状況の棚卸、運営課題の特定と対策検討のサポート

### IT構築・導入

# 本日の説明会でお伝えしたいこととスケジュール

## 本日お伝えしたいこと

- 本事業の狙い
  - 審査のポイントと各実行団体の要件
  - 今後の審査の進め方
- 
- **補足説明したい点の詳細**
    - ✓ **SIPが受益者拡大と事業・財務基盤の強化に必要だと考えること**
    - ✓ **SIPが審査で読み取りたいことと様式における書き方のヒント**
    - ✓ **SIPの協働イメージと実行団体への協働における期待**

## アジェンダ

1. 当団体のこれまでの取り組み
  2. 休眠預金活用事業について
  3. 本事業で捉える課題と解決に向けた取り組みの方向性
  4. 本事業で達成したいこと・事業概要
  5. 審査で重視すること
  6. スケジュール/提出方法/個別セッション
  7. 質疑応答
- 
8. 応募の参考+追加様式の書き方
    - i. SIPが考えるインパクト、戦略、事業計画
    - ii. 各様式様式の書き方（ロジックモデル、課題の整理、事業計画の入力方法）
    - iii. SIPの過去協働事例
  9. **質疑応答**