

■しみん基金・KOBEの中期ビジョン・アクションプラン

ミッション：市民主役の「市民社会」をつくる

バリュー：「自発性・自律性」、「主体的な参加」、「多様性の尊重」、「連携・協働」、「地域愛」

目標(Vision)	事業(Activities)			結果(Output)				成果(Outcom)	影響(Impact)
当基金がかかるべきビジョン	当基金のあるべき姿	目的を実現するためのプロセス	「事業」がもたらす製品やサービスなど				「結果」がもたらす人や組織の変化 (2020年度)	「成果」がもたらす地域や社会の変化	
			2017年度	17年度末日 標寄付・会 員	2018~20年度	20年度末日 標寄付・会 員			
「チャリティタウン・KOBE」 KOBEをチャリティで溢れる街 にしよう！	【市民・企業】 主体的な社会参加ができる市 民・企業を育む 誰もがお互いを身近な行動の 中で応援し合うことができる、 未来をサキドリした街・KOBE を創ろう！ ・訪れたくなる街・日本一 ・住みたくなる街・日本一	身近なアクションを通じて社会 に貢献する	①募金箱・自販機募金	12か所→25か所×￥4,000	100,000	設置個所数50箇所、年20万円	200,000	①寄付・会費収入増加 300万円(16年度)→900万円 ・正会員50人、賛助会員200人 (NPO系:企業系=5:5／若返り化) ・寄付つき商品の展開 ・職域募金の開拓 ②助成事業1→2プログラム 年間250万円(16年度) →250万円(～19年度)→300万円 ・草の根(従来) ・助け合い基金	・寄付／ボランティアによる市民参 加と、行政による施策展開、企業の CSV活動を組み合わせることで、地 域の課題解決が図られている。 ・チャリティショップ／チャリティイベント の推進 ・寄付／ボランティア参加率の向上 ・多様性が尊重される街 ・行政・企業との対話促進
			②古着チャリティ(オレンジスリフティ)	年20万円→年25万円 古着回収BOX設置店舗3→10ヶ	250,000	古着回収BOX設置20ヶ所、年36万円、 外部イベント参加による周知	360,000		
			③Tポイント寄付(Yahoo募金)	年5万円→年7万円	70,000	年9万円	90,000		
			④古本キフ(ブックオフ)	年1万円→年3万円	30,000	年6万円(=1000円×5人×12か月)	60,000		
			⑤寄付つき商品	1商品→5商品	600,000	年120万円(=1万円×10商品×12か月)	1,200,000		
			⑥新規手法の開拓			Goodo、かざして募金etc	175,000		
			⑦情報発信改善	HP・FB 4件／月→8件／月		HP・FB 8件／月			
			⑧データベース活用	面談記録の保存		マッチング機能の強化			
		地域社会の課題を知る	⑨こうべあいウォーク	参加150人→200人×￥1000	200,000	参加者250人×￥1,000、年25万円、 新ガイド役の育成、	250,000	③賛助団体5→100団体 ・寄付つき商品等協働開発 ・ハンズオン支援 ・しみん基金タクシー →支援先団体のネットワーク化	④「チャリティタウンKOBE」推進 ・寄付つき商品 ・「チャリティタウンKOBE」レポート ・企業・行政との連携 →当基金への信用UP
			⑩シネマ＆トークサロン	年2回開催×20人×￥500(寄付)	20,000	年4回開催×20人×￥500、年4万円	40,000		
			⑪おたがいさま	2団体→5団体×1万円	50,000	10団体×1万円、年10万円 助成団体交流会での呼びかけ	100,000		
			⑫しみん基金タクシー(?)	試行の開始		運用の開始 年1.2万円(=5千円／人×5%× 5人／月×12)	15,000		
			⑬マスコミ×協賛啓発イベント	16社・28万円→28社・36万円	360,000	28社・36万円×年2回	720,000		
			⑭チャリティパーティー	小規模なパーティー(英國PUB 風)開催の定期化		FRパーティーの再開(5年に1度?)			
			⑮ソーシャルサロン(?)	年2回開催×20人×￥500(寄付 分)	20,000	CSR連携の強化、 年4回開催×20人×￥500、年4万円	40,000		
			⑯「チャリティタウンKOBE」レポート	活動訪問レポートの改善点検討		レポートの発行(NL廃止)、WSの定期開催 ￥500×100冊／年			
			⑰あしあい基金(職域募金)	プログラムの定型化、1→2か所	300,000	新規団体の開拓、職域募金5か所×年15万円	750,000		
			⑱公開審査会改革	正会員34→38人、賛助会員40 →80人 休日開催、会員投票導	800,000	正会員50人、賛助会員200人 賛助会員参加型→ハンズオン支援、寄附付き商	1,500,000		
			⑲直接(大口)寄付	100万円×1口+10万円×1口	1,100,000	100万円×2口+10万円×5口 遺贈寄付、会員→大口寄付	2,500,000		
			⑳TANIMACHI企画	支援者50人→60人×5千円	300,000	支援者100人×2か所×5千円、 助け合い基金の運用開始、	1,000,000		
【NPO】 市民・企業から信頼される自 律したNPOを育む 地域にある課題を発掘する	個別NPOを直接的に支援す る	㉑助成事業(草の根支援)	助成総額200万円／年間5団体			助成総額200万円／年間5団体		④「チャリティタウンKOBE」推進 ・寄付つき商品 ・「チャリティタウンKOBE」レポート ・企業・行政との連携 →当基金への信用UP	
		㉒活動訪問レポート	年間6団体訪問			年間6団体訪問、ボランティアレポーターの養成			
		㉓助成成果報告会	助成説明会とのリンク化			助成先団体交流会として定期開催、賛助団体へ			
	個別NPOを間接的に支援す る	㉔ハンズオン支援型講座事業	2年目フォローアップの改善			仮想理事会 助成先団体のうち年間4団体支 援→賛助団体へ			
		㉕寄附つき商品等協働開発	試行の開始			90商品、助成先団体交流会との連携 →賛助団体へ			
【ネットワーキング】 協働のつなぎ手としてのプロ デュース力を活かす	セクターを超えた連携で地域 課題解決を支援する	㉖「チャリティタウン・KOBE」推進	構想の具体化			共同広報(訪れたくなる・住みたくなる街・KOBE)			
		㉗遺贈寄付研究会	研究会3回開催			遺贈寄付フォーラムの開催			
			専門家ネットワークの形成			相談窓口の開設、年間1口以上の遺贈寄付			
			「終活」との連携			新規寄付メニューの開発			
		㉙助け合い基金	フレーム・しくみの検討、			運用の開始、助成:100万円			
		㉚行政との連携	「つなごう神戸」に参画			「チャリティタウン・KOBE」の施策への反映			
		㉛神戸CSRネットワーク	フレーム・しくみの検討			運用の開始			
		㉜市民参加型地域課題解決プログラム	プログラム・共同助成の検討			対話の場づくり、年間100万円×1団体、複数年可			

※寄付メニューを増やしていくことで、ビジョンに近づいていく！

※事業間の関係性

⑤→㉓

⑦・⑧→⑯

㉓→⑪

㉗・㉘→㉔

㉙→⑯・⑫

㉚・㉛→㉖

㉚→㉖・㉛・⑫

会費・寄付収入	4,200,000	9,000,000
事業収入等	3,300,000	3,300,000
経常収益合計	7,500,000	12,300,000
経常支出合計	7,500,000	プラス(助成金支出100万円、経費等280万円) 11,300,000
経常差額	0	1,000,000