

**2019年度 日本財団助成事業報告書**  
**「子どもの貧困対策の実施及び持続性の高い運営体制の構築」**  
 (特定非営利活動法人 Learning for All)

事業内容	生活困窮世帯向け学習支援事業の実施、広報及び資金調達活動、人材育成や新規事業開発等の経営企画、組織体制の構築及び経営管理
実施期間	2019年4月1日～2020年3月31日
実施場所	東京都、茨城県
詳細	<p>① 生活困窮世帯向け学習支援事業の実施</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 計74プログラム</li> <li>- 946名の子どもに対し、514名の学生教師が583日間分の学習支援を実施</li> <li>- 支援対象地域は14拠点</li> </ul> <p>② 広報及び資金調達活動</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 広報           <ul style="list-style-type: none"> <li>- 体制強化(広報担当追加、ベンチャー広報への業務委託)を行い、メディア関係者との関係構築し、現場にお連れするメディアキャラバンを実施し、メディア露出を獲得</li> </ul> </li> <li>- 資金調達           <ul style="list-style-type: none"> <li>- 企業、経営者向け営業活動による大口寄付獲得</li> <li>- 企業訪問出張プレゼン(会費対面)</li> <li>- 活動説明会・イベント実施による会費獲得(会費対面)</li> <li>- Web広告およびコンテンツマーケティングによる会費獲得(web)</li> <li>- LFA卒業生およびサポーター巻き込み施策(大感謝祭)による既存継続会員の紹介による新規寄付獲得や寄付金額の増額(CRM)</li> <li>- 既存継続会員からの寄付獲得</li> </ul> </li> </ul> <p>③ 人材育成や新規事業開発等の経営企画</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 研修内容の見直し・効率化           <ul style="list-style-type: none"> <li>- 学習支援と居場所支援のボランティア研修を合</li> </ul> </li> </ul>

	<p>同で実施</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 子どもの貧困という課題に対して異なる支援の立場から多角的な観点で議論をするコンテンツを導入</li> <li>- 新規事業の開発 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 他団体へのナレッジ展開</li> <li>- 企業へのSDGs研修(講演、ワークショップ)の販売</li> </ul> </li> </ul> <p>④ 組織体制の構築及び経営管理</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 組織開発施策(満足度向上施策、新規入職者受け入れ施策)の実施</li> <li>- 職員の育成研修の設計・実施</li> <li>- 個人情報管理をはじめとした危機管理に関する規約・体制の整備</li> <li>- 寄付者情報管理システムの更新</li> </ul>
--	--

**【成果】**

学習支援においては、特に葛飾地域において長期的な活動を行ってきたことで、地域の子ども支援に携わる関係者との関係構築を深めることができ、より困難な子どもに繋がることができました。公民館での学習支援拠点に通う子どものうちの 4 割近くが不登校、3 割近くが外国籍で日本語が未習得等、子どもの抱える困難が生活困窮を基礎としながらも、より複雑であることが明らかになりました。団体の認知が高まったことによるボランティア応募者数の増加や、継続ボランティア希望者の増加から、十分な教師数を確保することができ、困難度が高い子どもに対して、1 対 1 での授業を提供するなど、より丁寧な個別指導を実現することができました。

金調達につきましては、これまでの団体広報や営業活動が実を結び、大口寄付での大幅達成を実現することができました。また積み上げの収益源となる会費についても、注力施策であった **web** に対して早期から投資を行い、改善を重ねたことで、今年度大幅達成することができました。

新規事業については、資金調達の好調を受け、新規の営業をセーブする形となりましたが、SDGs 文脈での企業研修の引き合いが増える等、今後新たに収益源となりうるコンテンツを整備することができました。

組織基盤強化においては、昨年度から事業拡大に対して多くの新入職員を迎え入れることとなりましたが、受け入れ施策の整備および組織基盤の強化により早期の戦力化を実現し、滞りなく事業運営を行うことができました。

特に大きな成果が見られたのは資金調達、経営管理業務と考えます。大きく成功したことと要因は以下の通りです。

・資金調達

- HP 問い合わせについて、単純に数が増えただけでなく、今年度は生前贈与での単発 1,000 万円の寄付や 300 万円の贈与があるなど、より信頼に値するブランディングを形成できたことが大幅な目標達成に繋がったと考えております。
- 昨年度から強化してきた web 施策においては、「記事広告」という手法への挑戦等、広告手法に幅をもたせるとともに、主要な広告の機械学習を進めることで、広告単価を 14 万円→4 万円に下げ、効率的に寄付を獲得できるようになりました。

・経営管理体制の構築

- 新規入職者に対する丁寧な導入研修を実施することで、職員の早期戦力化を実現することができました。
- 階層別研修や全職員研修に取り組むことで、平均年齢が若い組織ではありますが、大きく事業を成長させることができました。