

活動タイトル	クリスマス時期に経済的困難な子どもを支える協働の仕組みづくり	団体名	NPO法人 チャリティーサンタ				
<p><b>1年間の活動(アウトプット)の目標(事業全体)</b></p>	<p>①企業の商品・サービスを通じた「潜在的な顧客」へのアウトリーチ                      受益対象者に影響のある企業のサービスを通じ、支援団体などが把握できていない「潜在的な顧客」へのアウトリーチを行う。親子に関心の高い行事を用いた新しい切り口を用いることで、既存の支援で手が届いていなかった層へ働きかける。また、実施後に必要に応じて支援団体への橋渡しを行う。</p> <p>②支援プログラムのロールモデル化                      社会が直面する課題に対し、自社事業を通じて価値提供をしてくれる企業とタイアップし、プログラム構築を行う。プログラムは汎用性が高い形にし、新規の企業・団体が取り組みやすい形とする。また、他団体の参考になるよう、プログラムやモデルは積極的に公開する。</p> <p>③一般市民への啓発                      また、上記取り組みについては積極的なプレスリリースを行い、メディア掲載を通じて啓発を行う。クリスマスという子育て家庭において年間行事としての重要度が最も高く、一般認知度も高い行事題材とすることで、一般市民の関心を促し、課題そのものの認知を高める。</p>		<p align="center"><b>■活動風景</b></p>				
<p align="center"><b>■活動報告</b></p>		<p align="center"><b>■1年間の目標に対する達成状況</b></p>					
<p><b>●困窮家庭向けのサンタクロース訪問活動</b>                      クリスマスイブにサンタクロースに扮したボランティアが経済的困難な家庭に訪問し、無償で「思い出(経験)」と「プレゼント」を届けるチャリティー活動を実施。                      事前に保護者(家庭)から申し込みをもらい、その際に子どもの名前とともに「こどもが頑張ったこと、褒めること、応援したいこと」を記載してもらい、講習を受けたボランティアスタッフ(サンタクロース)がひとりひとりにオーダーメイドの対応を行う。経済的困難な家庭で準備がしにくい家族の思い出や時間を提供することで、子どもの自己肯定感を育む。具体的な方法として、一般家庭にサンタクロース訪問をした際に、家庭からいただくチャリティー(寄付)を経済的困難な家庭へのプレゼントに充てる形でより多くの子どもたちに笑顔を届ける事業を実施した。</p> <p>本番実施：2018年12月24日(一部家庭の事情で近日の土日などあり)                      &lt;受益者の数&gt;                      家庭数：327家庭(内、被災家庭67家庭)                      児童数：1242名(内、被災家庭の児童881名) ※保育園・幼稚園などを含む</p> <p><b>●企業連携とモデルづくり</b>                      ・企業の商品・サービスを通じた「潜在的な顧客」へのアウトリーチ                      受益対象者に影響のある企業のサービスを通じ、支援団体などが把握できていない「潜在的な顧客」へのアウトリーチを行った。大手保険会社への働きかけを行い、2018年度には至らなかったが2019年度に連携した活動が実施されることが決まった。                      ・支援プログラムのロールモデル化                      書店での寄付連携は前年度より広がりを見せ、2018年度は22都府県200書店で、実施することができた。またペーカリー大手のアンデルセン58店舗とのチャリティー連携なども行い、寄付文化の拡充を行った。</p>		<p><b>①潜在的な顧客へのアウトリーチ</b>                      現在、子どもの貧困に関する支援策として学習支援や雇用支援などはある程度形になっているものの、家庭の中の体験や自己肯定感を育むプログラムはまだまだ少なく、既存の団体でも手が届きにくいものとして必要なものだという声を多くもらうことができた。                      その一つの形として、倉吉市社会福祉協議会との連携があり、受益者に行き届いていないサービス(支援)を連携することで受益者に行き届いていないサービス(支援)を連携することで提供することができた。                      一方で見えにくい子どもの貧困の対象となる潜在的な顧客へのアプローチは想定以上に難しい状況となった。                      そのため、ここで見えた課題をもとに、現在行政との協働による対象者へのアプローチを検討、準備を進めている。                      単年度では達成できなかったが、本年の課題を改善する形で継続的に働きかけていく。</p> <p><b>②支援プログラムのロールモデル化</b>                      書店での寄付活動は拡大するとともに、他業種でも、アンデルセンにて寄付つき商品販売(特定商品の売上1%が寄付)、大阪イセタン[ルクアイーレ]にて寄付つき商品販売(売上全額が寄付)といったように自分たちの市場を通じて、子どもたちに働きかける取り組みを提案、実施することができた。</p> <p><b>③一般市民への啓発活動</b>                      全国の200書店でのチラシ・ポスター・ポップなど啓発を含めた寄付活動を通じ、多くの市民に働きかけることができた。全国のアンデルセン58店舗でのパンフレット・ポップ掲示などでの啓発を含めた寄付活動を通じ、多くの市民に働きかけることができた。</p>					
<p align="center"><b>■1年間の活動のまとめ</b></p>		<p align="center"><b>■事業を通じて得られたノウハウ</b></p>	<p align="center"><b>■実施した人材育成策</b></p>	<p align="center"><b>■活動成果のアピールポイント(自由記入)</b></p>			
<p>この1年は事業の開催地域を増やすことと、パートナーシップ(企業との連携や社会福祉協議会との連携)に注力する1年となった。企業連携の拡大により、社会資源の掘り起こしの可能性を強めるとともに、社会福祉協議会との連携により、自団体だけではできない受益者への働きかけを強化することができた。一方、支援に繋がっていない家庭へのアプローチは想定より難しかったことから、次年度の積み残しとなった。この点に関してはすでに行政との連携などによる働きかけとして改善を図っている。                      また、平成30年度は災害が多数発生し、その支援を実施した。災害で生活が一変する際には住まいや仕事、生活に困りごとを抱え、日常生活を取り戻すために大きな労力が必要とされる生活困窮状態に陥りやすい。特にみなし仮設が点在し、状況が見えづらい課題があるなか、みなし仮設住宅にも家庭にも思い出を届けることができた。「つながりにくい家庭に直接届ける」ことができたものの、「経済的困窮」と同様、その家庭への継続的な情報提供や繋がりへの支援はまだ難しい状況にあり、今後の共通の改善課題と考え、今回の事業の成果を活かすとともに、積み残しの改善を図っていく。</p>		<p><b>協働できる関係性の構築の工夫</b>                      「クリスマス」や「サンタクロース」という認知度の高く、メッセージ性の高い活動の強みをもつことで、社会資源を持つ企業等の「行動したい」を促進することができた。具体的には、取組の一部(ブックサンタ)において、ブックサンタ運営事務局内に企業担当者(3社から5人)を巻き込み、出版流通業界の中心企業と共催という形でスタートした。現在は、チャリティーサンタ主催となっているが、開始の経緯もあり、プロボノをはるかに超えた形で各企業の担当者が協働をしている状態である。</p> <p><b>●パートナーシップの確立</b>                      倉吉市社会福祉協議会との連携をひとつの形とし、受益者に行き届いていないサービス(支援)を連携することで提供することができた。</p> <p><b>●行政との協働の開始</b>                      家庭や企業にもわかりやすい入り口として、岡山市と家庭や企業のニーズを確認する調査事業の準備にとりかかることができた。現在これは2019年度のものとして運用していく。</p>	<p><b>若手を育てるための研修会の実施やボランティア事務局の運営</b>                      全国のボランティアリーダー層(160名)が集まる機会での研修会の実施をし、前年度の報告ならびに検討会の実施などをおこなった。                      また、全国的なボランティアをマネジメントしていくために、事務局の強化を行った。有給職員のみではなく、ボランティアの運営事務局も含めての増員としている。ボランティアを事務局の中に入れているのは、1,000人を超えるボランティアをエンパワメントしていくために、同じ目線で声かけを行い活動の好循環が生まれやすくするためである。事務局は各地域に設置した担当者のフォローアップや相談を行っている。</p>	<p><b>この1年間の活動を通じて</b></p> <table border="1" data-bbox="2211 1413 2828 1528"> <tr> <td align="center" data-bbox="2211 1413 2597 1528"> <b>異なる立場との協働(企業、社会福祉協議会)と、行政との協働の予定</b> </td> <td align="center" data-bbox="2597 1413 2828 1528"> <b>を達成しました。</b> </td> </tr> </table> <p><b>■受益者の変化(効果測定結果等)</b>                      昨年まで行っていた企業との連携に加え、社会福祉協議会との連携を実施。また、現在は準備の段階であるが、2018年は行政との協働を予定するなどといったように、多様な主体とのつながりによる支援の一步を踏み出している。                      家庭からは「日々の生活に追われて一般家庭のように旅行や遠方レジャーを経験させることがない。いつも心苦しい思いがあったが、チャリティーサンタの存在を知り、いつも我慢させている分、せめてクリスマスにサンタクロースをと思い、応募。当日は想像以上に喜び、サンタさんが帰っても大興奮。その姿を見て親として色んな感情でこちらまで泣けてきた」といったような声があがった。                      子ども自己肯定感を育むことに加え、家庭が感じる格差や親の「してあげたいができない」という心苦しさを今後も改善していく。</p>		<b>異なる立場との協働(企業、社会福祉協議会)と、行政との協働の予定</b>	<b>を達成しました。</b>
<b>異なる立場との協働(企業、社会福祉協議会)と、行政との協働の予定</b>	<b>を達成しました。</b>						

書店での支援プログラムの様子



書店で顧客が受益者のために物品(書籍)を寄付することができる仕組みが大きく拡大(昨対比350%)し、寄付の裾野が広がるプログラムのモデルとして確立できた。

社会福祉協議会とのパートナーシップの実現



倉吉市社会福祉協議会とパートナーシップを結び事業を実施。自分たちが持たない受益者への新しい届け方の実施に繋がった。