

事業報告書

2015年度

自 2014年7月 1日

至 2015年6月30日

公益財団法人 ケア・インターナショナル ジャパン

2015 年度 事業報告

活動の概要

今年度は、2020 年までに当財団があるべき姿を描いた「長期ビジョン 2020」に向けて策定した、3ヶ年中期戦略 2017(2014 年 7 月～2017 年 6 月)の初年度であった。

最初に、「女性と女子」というテーマに基づき、海外での自立支援事業を実施することに専念した。加えて、ジェンダー¹・チェックリストと簡易評価システムを導入した。一方で、2 大キャンペーン(CARE スマイルギフトキャンペーン 2014 と Walk in Her Shoes 2015)や各地でのジェンダー・セミナー等を実施し、その広報に努め、「女性と女子」というテーマのブランディングを高めた。

また、支援組織やボランティアや定期寄付者などのコアな支援者とのコミュニケーションを強化した。そして、他の NGO と連携したアドボカシー活動に積極的に深く関与して、多方面への影響力を高めた。

さらに、予実管理の徹底等により、収支管理の改善が進んだ。また、インターンとボランティアに活躍の場を提供してサポートして任せることで、リソースを有効に活用することができた。

しかしながら、民間資金の拡大と自己資金能力の向上に向けては課題を残した。政府資金による新規の開発支援事業を確実に立ち上げることに注力したが、年度内に立ち上げることはできなかった。また、民間資金を拡大し、自己資金能力を向上することに努力したが、大口の一般寄付収入が激減し今後の収支に大きな影響を与えた。その解決策として、資金源のさらなる多様化に取り組み始めた。

ただ、4 月に発災したネパール大地震への緊急募金では、支援組織や定期支援者に加えて、新規の支援者や企業が我々の迅速な対応に反応し、多くの支援を得たのは貴重な実績となった。

ジェンダー平等と女性のエンパワーメントを通じた海外における支援事業の展開については、今年度は以下の 5 つの事業を実施した。詳細は、【事業詳細】を参照。

なお、カンボジア/ベトナムで実施を計画した「女性と女子」というテーマに基づく事業は実施できなかった。

¹ ジェンダーとは、生物学的性別に対して、社会や文化的に形成されてきた性別（田中由美子、伊藤るり、大沢真理『ジェンダーと開発』2002 年、国際協力出版会）
ジェンダーの定義は概ね 4 つの側面から捉えられる。1) 「社会的・文化的に創られた性・性別・性役割」であることにおける「構築性」、2) 性のダブルスタンダードなど性の「非対称性」の側面、3) 優位・劣位関係を組み込んだ性別秩序の「階層性」の側面、4) 人種、民族、宗教、年齢など「他の階層問題とジェンダーとの重層性」の側面にわたるもの。（竹村和子「ジェンダー」、井上輝子、江原由美子、加納実紀代、上野千鶴子（編）『岩波 女性学事典』2002 年、岩波書店）

| 区分 | 新旧 | 国 | 事業名 | 支援元 |
|-----|----|---------|-----------------------------|-------------|
| 開発① | 継続 | ガーナ | ソーシャル・ビジネス事業 | 企業 |
| 開発② | 継続 | 東ティモール | コミュニティ・ラファエック事業 | 個人、企業等 |
| 緊急① | 継続 | アフガニスタン | 遠隔農村地域におけるコミュニティ運営による初等教育事業 | JPF、支援組織等 |
| 緊急② | 継続 | フィリピン | フィリピン台風被災者支援事業 | 個人、企業、支援組織等 |
| 緊急③ | 新規 | ネパール | ネパール大地震被災者支援事業 | 個人、企業、支援組織等 |

JPF: ジャパン・プラットフォーム

1. 事業部署【公1】

| |
|---|
| <p>基本戦略1</p> <p>「女性と女子」というテーマに基づく事業の実施と評価に基づく支援効果、持続発展性の向上</p> |
| <p>活動実績</p> |
| <p>1. 事業運営管理の重点課題</p> |
| <p>A) 各事業計画へのジェンダー視点の反映</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今年度からジェンダー・チェックリストを導入し、新規の助成金申請 2 件に適用した。 |
| <p>B) 各事業サイクルにおける評価と評価に基づく事業運営</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今年度から簡易評価システムを導入し、新規の助成金申請 2 件に適用した。 |
| <p>基本戦略2</p> <p>民間資金の拡大と自己資金能力の向上</p> |
| <p>活動実績</p> |
| <p>1. 事業規模と質の確保</p> |
| <p>C) 政府系助成金の継続的獲得による事業規模の確保</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ベトナム、東ティモール、ガーナでの事業実施に向けた調整及び申請を行った。 ・ガーナでの事業実施に向けた調整を行った。 ・公示案件を積極的に獲得しようとしたが、取り組める公示がなかった。代替として、開発系コンサルタント及び大学機関との 3 者共同事業案件として、アジアでの事業実施に向けた調整を開始した。 |
| <p>D) 事業申請書及び事業報告書の精度の維持と向上</p> <p>同上。</p> |
| <p>2. 企業連携の促進</p> |
| <p>E) 対象国のニーズに合致した企業連携事業の構築</p> <ul style="list-style-type: none"> ・政府系助成金事業の実施がなく、企業連携を構築できなかった。 |
| <p>3. 現地事務所の戦略的選択</p> |
| <p>F) 継続的かつ安定的連携を可能にする現地事務所の戦略的選択</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アジアの数ヶ国(東ティモール、ベトナム)に限定した集中的な事業支援を行った。 |
| <p>基本戦略3</p> <p>戦略的なコミュニケーション(働きかけ)の強化</p> |
| <p>活動実績</p> |
| <p>1. ドナーリレーション強化</p> |
| <p>G) 政府系ドナーとのより良い関係性の構築</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ベトナム案件と東ティモール案件とガーナ案件を申請する過程で、JICA(本部、東京)、JICA 各国事務所、外務省(民間援助連携室ほか)、各国日本大使館と綿密な連絡調整を行った。ベトナム案件については不採択となったが、JICA 東京から不採択理由等の説明があ |

り、ドナーとの建設的な関係性は構築できた。

基本戦略4

収支管理の改善とリソースの有効活用

活動実績

1. 事業部内組織強化

H) 職員の成長の機会の提供と各自のパフォーマンスの向上

- ・日本人派遣駐在員と新規スタッフの採用がなく、内部研修を実施しなかった。
- ・職員 1 名が JICA 能力強化研修を受講し、JICA の知見を学んだ。
- ・東京海上日動リスクコンサルティングによる BCP(事業継続計画 Business Continuity Plan) コンサルを受けた。その結果に基づき、内部で国内緊急時対応プラン(EPP: Emergency Preparedness Planning)を改定して代表理事・全職員で共有した。
- ・職員 1 名が、2014 年 8 月に「東京都・杉並区合同総合防災訓練」、2014 年 12 月に「首都直下型の災害ボランティア活動連携訓練」に参加して、また城西ブロック社会福祉協議会連絡会議に定期的に参加し、関係者ネットワークの維持を図った。

2. マーケティング部署【公 2】

基本戦略1

「女性と女子」というテーマに基づく事業の実施と評価に基づく支援効果、持続発展性の向上

基本戦略2

民間資金の拡大と自己資金能力の向上

基本戦略3

戦略的なコミュニケーション(働きかけ)の強化

活動実績

1. 広報・ブランディング強化

A) 適切なポジショニング確立とブランディング再構築・強化

- ・新キャッチコピーを公募。2014 年 10 月より「変える、女性も女子も活躍する豊かな世界に」に一新した。
- ・つながる国際協力「CARE スマイルギフトキャンペーン 2014」(以下、SGC)や歩く国際協力「Walk in Her Shoes2015」(以下、WiHS)では、アンバサダーに加え、サポーターやジュニア・アンバサダーなど多様な広報協力者を獲得した。
- ・事務局長と「女性企業家」とのリレー対談企画を 3 回連載。10 回目の節目を迎えた。

B) 明確なターゲット設定に基づく広報メディアの多様化

- ・週 1 回ペースでのウェブサイト更新(最新情報掲載)を行い、アクセス向上を図った。
- ・ホームページ上で、外部からの相談や講師派遣等の実績について開示することで、年間の対応件数を大幅に伸ばした。

- ・アフガニスタン報告会(アドラ・ジャパンとの合同報告会)ならびに東ティモール報告会(兼佐藤慧氏写真展)を開催した。

- ・修学旅行生や大学生などの事務局訪問受入を行った。

- ・2 大キャンペーン(WiHS と SGC)、ファンドレイジング・ボランティア(以下、FRV)主催のイベント、「あつめて国際協力」等の告知の機会を捉えてプレスリリースを配信。新聞や雑誌、BS 放送やケーブルテレビ等での露出の機会を増やした。

- ・外部メディアからの取材(BOP ビジネス、ジェンダー、キャリア形成等)を積極的に受け、特定記者や媒体との関係構築に注力した。

- ・SNS(ソーシャル・ネットワーキング・サービス)上での参加型投稿(WiHS T シャツデザイン投票や SGC ステッカープレゼント等)を複数実施した。

- ・メールマガジン(以下、メルマガ)の 1 本化とコンテンツ変更による配信を行った(3 回配信)。また、ウェブサイトに登録バナーを新設し、新規登録の利便性を高めたが、効果は見られなかった。

C) ファンドレイジングを意識した広報戦略実践

- ・年次報告書とニュースレター(2 回)を発行。既存支援者のメールアドレス取得が進まず、電子化(郵送ではなく E メール配信)への早期移行を通じた業務効率化とコスト削減は遅延した。

- ・ホームページ上、企業担当者向けコンテンツ「企業パートナーシップ」ページを大幅リニューアルした。寄付者の選択肢を増やすため、「特定寄付プロジェクト」ページを新設した。

- ・団体紹介リーフレットの制作を予定していたが、今年度は実施できなかった。

D) 広報効果の評価分析強化

- ・既存支援者を対象に、ブランド意識調査を実施した。

- ・積極的な SEO(検索エンジン最適化)対策までは至らなかった。また、次年度計画しているホームページ全体の大幅リニューアルに向けたプロボノ獲得も未実施に終わった。

- ・メルマガとニュースレターの E メール配信後の開封率調査が実施できず、コンテンツや配信時期(時間)等の改善につなげることができなかった。

2. 個人支援者の維持・拡大

E) 支援者のステップアップを意識した戦略的コミュニケーション

- ・4 つの各種調査を実施し、マーケティング施策ならびに支援者とのコミュニケーションの改善を図った。

- ・データベース上での、ボランティア登録者やイベント参加者情報を整備した。

F) 「単発寄付者」の参加・支援機会の拡大

- ・SGC にはシニアプロボノの協力を得た。また、パパママ層へのヒアリングを行った。

- ・年 1 回 10 ヶ月のプログラムにリニューアルして、第 8 期 FRV を実施。また、FRV と CARE+

(FRV を修了したボランティア)の関わりを増やすとともに、イベントへのスタッフ参加促進等を通じて、職員との交流も強化した。

- ・外部ポータルサイトの活用においては、新規でソフトバンク「かざして募金」に参加。
- ・クラウドファンディングを試験的に活用。SGC では資金調達目標を達成した。一方、WiHS では参加者に対してクラウドファンディングの活用を促進したが、協力者獲得には至らず、課題を残した。

G)「継続寄付者」の参加・支援機会の拡大

・年 3 回、既存支援者に対して、ダイレクトメール(DM)を発送。緊急 DM の影響も少なく、数値目標を達成した。4 月末には、多様なチャネルを使って「ネパール地震緊急募金」を実施。その後の振返りをもって、緊急時対応マニュアルの改訂を行った。

・第 3 回となる SGC を実施。企業や支援組織から多様な支援を獲得し、支援総額は昨年度比 411%増となった(10,256,702 円/個人参加者 129 名)。また活動報告会をはじめ、社員参加型イベントやワークショップなどを複数実施し、キャンペーンの浸透を強化した。個人の参加においては、新規参加者獲得と広報を目的として、新たにクラウドファンディングを活用するとともに、民間助成金を獲得して「東ティモール★フェス」を主催。一定の成果を上げたが、寄付単価の低下や継続支援者数の減少、またコストの増大など、課題を残した。

・第 4 回となる WiHS を実施。オンラインならびにオフラインを合わせた総参加人数は、昨年とほぼ横並びの 323 人となった。但し、大阪イベントは、ミズノの全面的協力を得て、昨年比で 2 倍となる 80 人の参加を得るなど、一定の地方参加拡大を実現した。一方、寄付金額については、昨年の結果を大幅に下回り、1,146,574 円となった(32%減)。特にオンライン構築にかかる支出の見直しと、クラウドファンディングの促進、その他企業からの寄付金獲得が、次年度に向けて大きな課題となった。

H)「定期支援者(マンスリーギビングプログラム支援者=MGP)」の維持・拡大

・CARE+主催によるシニア層向け 5 回連続セミナーを開催したが、入会者獲得に至らなかった。

・今年度から、MGP への加入を FRV 活動目標条件に設定。確実な新規入会につなげた反面、継続率の確保が課題となる。

・DM 発送と同時に、NPO 向けの無料 WEB 広告を利用しながら、ホームページにて寄付ならびに新規 MGP 拡大を目的としたキャンペーンを開催した(特典付き)。件数、金額ともに、目標とする数値を超える成果を上げた。

・中支援者へのパーソナルレター(支援開始月発送)を新規で導入したが、MGP 入会には至らなかった。

・DM への入会申込書同封による MGP 勧誘(3 回)、またお友達紹介キャンペーン(2 回)については、いずれも目標とする成果を上げることが出来なかった。既存リストを使ったアプローチへの限界とコミュニケーション方法のマンネリ化が課題となった。

・新たに「CARE ユース・サポーター制度」を設置。学生の定期支援者獲得に向け整備し

た。

I)「大口支援者」の維持・拡大

・大口支援者へのアンケートを実施したが、十分な回答が得られず、今後の対応につき継続して検討する。

3. 企業連携の維持・拡大

J)資金提供(一般寄付)による支援拡大

・既存法人会員の全15社が、退会なく支援を継続。また、新規法人会員は、既存支援法人1社のみの入会に留まった。

・丸紅とのCRM(寄付付き商品)が、商品取引先の企業統合により2014年10月以降、大幅に縮小した。これにより、寄付収入面で大きなマイナス影響を受けたため、新規CRM提案営業を行うも、年度内の実現には至らなかった。

・昨年に引き続き、カランマス・セジャトラ社より、大口寄付を獲得した。

・SGC(後援・協力13社)ならびにWiHS(後援16社、協賛12社)の2つのキャンペーンの実施にあたり、後援、協賛、助成金、イベント共催、物品提供、社員参加、広報協力等、多様な形での新規連携が実現した。

・ホームページ「企業とのパートナーシップ」を大幅にリニューアルした。また、外部関連セミナー等に講師として参加し、連携事例を紹介するなど、積極的に広報活動とネットワーキングを行った。

K)資金提供(特定寄付)による支援拡大

・新規でのBOPビジネス連携獲得に向け、イスクエア、イトーキならびにCAREインドとの連携により、企業向けCSRフォーラムを企画検討するも、実現せず。一方、海外進出を目指す中小企業を対象としたコンサルティングサービス事業化に向け、西武信用金庫との具体的連携の調整を開始した。

・相談件数の増加と、それに伴う通常業務への影響を配慮し、関連部署間で「企業からの問い合わせガイドライン」を作成した。業務効率化を目指した。

・フィリピン台風、エボラ出血熱、ネパール地震において、企業への緊急募金を展開・継続し、一定の成果を得た。また、AXAなどCAREとグローバルパートナーシップを結ぶ企業の日本法人へアピールにも対応し、ケア・インターナショナルとの連携を強化した。

L)物資/サービス提供による支援拡大

・2009年からの味の素との協働によるガーナでのBOPビジネスが評価され、日本経済新聞社が主催する「第3回日経ソーシャル・イニシアチブ大賞」を受賞した。

・SGCならびにWiHSにおいて、多くの企業から資金提供以外の支援を獲得。キャンペーンにおけるプログラムの多様化、また参加者層の拡がりにもつながった。またこれを契機として、良好な関係構築に努め、次なる支援提案への糸口とすることができた。一方で、企業からの資金獲得には苦戦。特にWiHSにおいては、協賛金の数値目標を大幅に下回る結果

| |
|---|
| <p>(29%)となった。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・デロイト トーマツ コンサルティングより、プロボノで 2 件のコンサルティング支援を受けた。 |
| <p>4. 支援組織の維持・拡大</p> <p>M) 特定事業を通じた支援強化と啓発促進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・4 年間続いたアフガン事業の終了につき、新規事業として東ティモール「コミュニティ自立支援事業」を提案し、すべての支援組織から支援を得た。 <p>N) 支援組織間のコミュニケーションと連携強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・第 8 回 CARE 支援組織代表者会議を開催。全組織から 15 名が参加し、各組織と当財団が活動報告や課題共有を行い、お互いの理解を深めた。 <p>O) 地方における認知度向上に向けた相互連携促進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ホームページと年次報告書に、支援組織を紹介する特設ページを設置した。 ・チラシ配布や地元紙掲載、関連商品販売(バザー)などを通じて、あつめて国際協力、WiHS、SGC などのマーケティング施策への協力を獲得した。 |

3. 管理部署【公 1、公 2、法人】

| |
|--|
| <p>基本戦略1 「女性と女子」というテーマに基づく事業の実施と評価に基づく支援効果、持続発展性の向上</p> <p>基本戦略3 戦略的なコミュニケーション(働きかけ)の強化</p> |
| <p>活動実績</p> <p>1. 主要なステークホルダーへの発信力の強化</p> <p>A) 役員・支援組織・個人支援者等への情報共有の工夫【法人】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・情報内容を十分に理解してもらえるように、簡潔でビジュアルな資料による説明を行った。 ・2014 年 11 月と 2015 年 6 月に事務局長がケア・インターナショナル国際理事会とガバナンス&ノミネーション委員会に出席して発言を行った。 <p>B) ジェンダー啓発の促進【公 2】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・三重県、豊島区、港区、大分県の男女共同参画センター、動く→動かす、在京ノルウェー大使館、大成建設とも連携してセミナーやワークショップを開催した。 ・ケア・インターナショナル国際理事にてジェンダー啓発を促進した。 <p>C) アドボカシーの強化【公 1】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・他団体(特に、動く→動かすと国際協力 NGO センター(JANIC))と協力して、ODA 大綱の見直し、ポスト 2015(SDGs: 持続可能な開発目標)、ジェンダー関連に優先順位を置き、各種会議やパブリックコメント等にて書面や発言にて政策提言を行った。 |

| |
|---|
| 基本戦略2 |
| 民間資金の拡大と自己資金能力の向上 |
| 活動実績 |
| 1. 多様な民力の結集 【公 2】 |
| D)新規支援組織の拡大 ・今年度は発足なし。 |
| E)大口支援者の獲得 ・「公益法人に関するNGO連絡会」メンバーのうち7団体と「遺贈分科会」を立ち上げ、共同パンフレットの作成、提携先の開拓、外務省NGO研究会による調査研究を行った。 |
| F)企業連携の強化 ・助成金実施国以外での企業連携を促進した。 |
| G)アジア諸国の巻き込み ・今年度はアジア(韓国、マレーシア、シンガポール、台湾)での新規 CARE 組織設立に着手できなかった。 |
| H)「あつめて国際協力」の拡大 ・書き損じハガキや切手等のモノによる支援機会を街頭でのチラシ配布、フリーマーケットへの参加、新聞への投稿、地域ケーブルテレビでの案内などにより、積極的に広報活動を行い、金額では前年比30%増、件数では50%増となった。 ・既存の協力学校との関係強化が図れ、学校からの寄付額が約2倍となった。一方、新規協力校の獲得には至らなかった。限られたリソースの中で活動を拡大していくためには、如何に外部協力者を獲得していくかが今後の大きな課題である。 |

| |
|---|
| 基本戦略4 |
| 収支管理の改善とリソースの有効活用 |
| 活動実績 |
| 1. リソースの有効性の向上 【法人】 |
| I)組織評価制度の整備 ・2014年10月にJANICのアカウンタビリティ・セルフチェック2012を実施した。 |
| 2. 実績管理システムの導入 【法人】 |
| J)各部署用の予算フォーマットの導入 ・財務諸表形式の予算とは別に、部署別予算書を作成した。 |
| K)各部署用の月次予実管理の導入 ・中期計画で立てた予算フォーマットに従い、部署別に月次での予実管理を行い、部署別の予実管理を可能にした。また、これまで行ってこなかった公2事業での施策別実績分析を行った。 |
| L)NGO用経営指標の導入 ・NPOサポートセンター主催によるNPOマネジメント実践講座「財務・会計」コースを受講。財務データの分析・活用方法を学び、過去のデータ分析に応用した。 |

3. 統一会計システムの運用【法人】

M)統一会計システム(Pamodzi)への完全移行するための環境整備

・統一会計システムへの移行が有効かつ現実的なのかの検討を行った。

4. 職場環境の改善【法人】

N)規程類の整備と運用の徹底

・昨年度までに整備の終わった規程類の運用をマニュアル化することで、規程に沿った運用を徹底した。

O) 備品管理の徹底

・管理を総務担当者に一元化したことにより、備品の紛失防止につながった。備品のデータベースでの管理を計画していたが、職員の交代により実施が難しくなった。

P) 職員間のコミュニケーションの向上

・各月での総務だよりの発行及び懇親会の実施を予定していたが、予定回数半分程度の実施に留まった。

以上

【事業詳細】

| 区分 | 開発① | 国 | ガーナ |
|------------|---|---|-----|
| 事業名 | ソーシャル・ビジネス事業 | | |
| 対象地域 | ノーザン州イーストマプルーシ郡 | | |
| 対象者 | 対象地域の住民(主に、女性企業家 30 人と乳幼児 1,500 人) | | |
| 事業規模 | 11,676 千円(総事業規模 75,000 千円) | | |
| 実施期間 | 2012 年 8 月～2015 年 9 月 (38 ヶ月間) | | |
| 主支援元 | 味の素 | | |
| 事業目標 | 味の素によるソーシャル・ビジネス(貧困層に対する栄養補助サプリメントの普及)での連携を通じて、女性の収入機会の創出とその安定化に加え、母親の栄養知識の向上を促進することにより、6ヶ月以上24ヶ月未満の乳幼児の栄養改善を目指す。 | | |
| 活動実績・成果と課題 | <p>1) 栄養補助サプリメントのソーシャル・マーケティング活動を実施。</p> <p>2) コミュニティー・ヘルス・ボランティア、母親ファシリテーター、男性啓発係等の村のボランティアを活用した栄養啓発の向上を実施。</p> <p>3) セールスレディの育成や流通ハブ(拠点)の設置のモニタリングを実施。</p> <p>4) 事業展開の拡大に向けての新たな事業地の選定を実施。</p> <p>成果としては、以下が挙げられる。</p> <p>1) あらゆる方面からの栄養啓発活動が功を奏して、父親である男性たちにも子どもたちの栄養に関する責任感が高まり、家事を助ける等の栄養改善に向けた行動変容が起こっている。</p> <p>2) セールスレディの中には、ビジネスの拡大のために、販売商品に工夫を凝らしたり、夫の協力を得たり、先行投資をする者も出てきた。</p> <p>また、今後は以下の課題を解決していかなければならない。</p> <p>1) 北部での実施では人口密度が低く、流通コストがまだ高い。ソーシャル・ビジネスとして持続的なビジネスを行うには、より広範囲に販売量を増やすことが課題となっている。</p> <p>2) 各ドナーの本パイロット事業への関心は高いが、栄養補助サプリメントについての栄養効果試験の結果発表が遅延しており、各ドナーに申請できていない。資金獲得ができず、計画通りに、事業展開の拡大に至っていない。</p> <p>3) 本格事業展開までのパイロット事業として実施しているため、数ヶ月の延長を繰り返しているため、実施地域からの出口戦略が立てられない。</p> | | |

| 区分 | 開発② | 国 | 東ティモール |
|------------|--|---|--------|
| 事業名 | コミュニティ・ラファエック事業 | | |
| 対象地域 | 東ティモール全 13 県 | | |
| 対象者 | 約 80,000 世帯 | | |
| 事業規模 | 9,926 千円(総事業規模:25,880 千円) | | |
| 実施期間 | 2014 年 6 月～2019 年 6 月 (5 年 1 ヶ月間) | | |
| 主支援元 | 企業、支援組織、個人 | | |
| 事業目標 | 農村部の子どもの発育・教育状況と世帯全体の生活生計能力の向上を図り自立的な地域社会を目指す。 | | |
| 活動実績・成果と課題 | <p>1) 年 3 回、子どもの健康と教育の促進及び日々の生活情報と生業支援を目的とした成人用啓発教育雑誌「コミュニティ・ラファエック」を全 13 県の約 80,000 世帯に配布。</p> <p>2) 「コミュニティ・ラファエック」配布後に、対象地域内で対話ワークショップを開催し、雑誌で取り扱う内容について対象世帯の理解と実践能力を強化。</p> <p>3) 未就学及び低学年児童用学習雑誌「ラファエックキーク」を幼稚園児及び小学 1, 2 年生約 115,000 人に配布。</p> <p>4) 教師用の授業法・指導法雑誌「ラファエックバーマノリンシラ」を 13 県の約 8,000 人の小学校教師に配布。</p> <p>3 年間のパイロット期間を終え、本事業は 2015 年度から本体事業として対象地域を全 13 県に拡大して実施してきた。</p> <p>新たな対象地域では、地域住民の活動への理解と意識付けを目的に、村長等地域のリーダー格の人々を対象に、地域での理解促進活動 (Social mobilization) を積極的に展開した。今後の活動のスムーズな実施と住民からの参加協力のためには、地域住民の活動への十分な理解と意識付けが欠かせないためである。</p> <p>また、成人用啓発教育雑誌「コミュニティ・ラファエック」配布後には、対話ワークショップを開催し、雑誌を受け取った人々の知識の定着を図った。ワークショップでは意見交換が活発に行われ、「ラファエックに書かれていることを実際に体験したい」といった要望が参加者から多く寄せられた。今後は実演型による対話ワークショップをより頻度高く開催する等、きめ細かく住民からの要望に対応する必要性が課題として挙げられる。</p> <p>今年は新たに、教師用の授業法・指導法雑誌「ラファエックバーマノリンシラ」を小学校教師に配布した。教育言語(ポルトガル語)の問題や、従来の指導法から参加型指導法への転換を巡る問題等、配布雑誌にバランス良く反映してゆくことが今後課題となってくる。</p> | | |

| 区分 | 緊急① | 国 | アフガニスタン |
|------------|--|---|---------|
| 事業名 | 遠隔農村地域におけるコミュニティ運営による初等教育事業 | | |
| 対象地域 | パルワン州及びカピサ州 | | |
| 対象者 | 対象地域の小学生、教師、学校運営委員会 | | |
| 事業規模 | 27,372 千円(総事業規模 250,000 千円) | | |
| 実施期間 | 2011 年 3 月～2014 年 12 月 (3 年 10 ヶ月間) | | |
| 主支援元 | ジャパン・プラットフォーム、支援組織、個人 | | |
| 事業目標 | アフガニスタン遠隔農村山岳地域において、コミュニティが運営する小学校により、就学年齢にある子どもたち(特に女子)が初等教育の機会を得られるようになることを目指す。 | | |
| 活動実績・成果と課題 | <p>1)コミュニティ運営の学校(CBS)62 校の運営及び 1,744 名(2～4 年生)の登録。</p> <p>2)コミュニティ運営の学校(CBS)17 校の生徒の公立学校への転入完了による CBS 17 校の閉鎖。</p> <p>3)CBS 62 校で指導する教師の能力育成研修の実施。</p> <p>4)CBS 62 校を管理する学校運営委員会(SMC)60 組織の能力育成研修の実施。</p> <p>5)各 CBS における図書コーナーの設置と教材・文具・教育備品の提供。</p> <p>6)生徒の学習進捗状況のモニタリングの実施。</p> <p>7)教育省及び教育関係団体との連絡調整の実施。</p> <p>8)日本における支援者への報告及び中学生、大学生向けの講義の実施。</p> <p>2015 年度で約 4 年に亘り実施してきた本事業は終了した。4 年間を通しての事業全体の成果をまとめると以下のとおりである。</p> <p>1)児童の学力が向上した。</p> <p>2)学力が向上した児童が家族の生活改善に貢献できた。具体的には家族と外出した際に地名を読んであげる、薬の処方箋を読んであげ正しく薬を摂取できるように手伝うなどである。</p> <p>3)経済的に貧しい家庭の出身者が教師として活躍することで、児童や住民の教育を重視する姿勢が向上した。具体的には、女性教員が家計を助けていることから、父親・家族全員から感謝され、女性が家庭外で働くことに対してより多くの男性が賛同するようになったなどである。</p> <p>4)公立学校の教員・教育局との連携ができた。具体的には事業開始時から教育省に対して、遠隔地においても学校建設に取り組むことの重要性を啓発してきた成果として、遠隔地にも公立学校が新設され、既存の CBS を閉鎖し CBS に通っていた生徒を自宅近くに新設された公立校にスムーズに転校させることができたことに現れている。</p> <p>5)女子の就学機会を確保し、母親が学校管理に携わる機会や女性が教員とし</p> | | |

| | |
|--|---|
| | <p>て社会参加する機会が確保できた。</p> <p>上記事業全体の成果の発現には、女子も教育を受けることの大切さや男女の平等についての生徒や女性教師の家族及び地域住民の理解が背景としてある。人々の考えは少しずつ変わるため、変化が訪れるように忍耐強く女子教育を促し続けることが事業成果の継続性には必要である。</p> <p>当財団による本事業の運営管理は 2015 年 2 月をもって終了した。その後は CARE アフガニスタン事務所が事業の運営管理の実施責任を担う。そのため今後の課題としては、現地事務所の本事業担当者の事業運営能力の強化を重視している。これまでに本事業が達成した児童の学力の向上・家族の生活改善といった良い成果が、引き続きより拡大されるためには、現地事務所の本事業担当の事業運営能力のより一層の強化が今後の課題である。</p> |
|--|---|

| 区分 | 緊急② | 国 | フィリピン |
|------------|--|---|-------|
| 事業名 | フィリピン台風被災者支援事業 | | |
| 対象地域 | レイテ、南レイテ、サマール、パナイ島 | | |
| 対象者 | 約 20 万人の被災者(約 4 万世帯) | | |
| 事業規模 | 1,656 千円(総事業規模: 12,000 千円) | | |
| 実施期間 | 2013 年 11 月～2014 年 10 月(12 ヶ月間) | | |
| 主支援元 | 企業、支援組織、個人 | | |
| 事業目標 | 被災したコミュニティ(男性、女性、男子、女子)が緊急・復興支援をとおしてより安全な地域への再建を果たし、地域のレジリエンス(災害対応能力)を向上させる。 | | |
| 活動実績・成果と課題 | <p>1)食糧支援: 約 5 万 5 千世帯に食糧を配布。配布した食糧は、5 人家族が必要とする少なくとも 2 週間分の米、コンビーフ、サーディン、マンゴー、豆、乾燥魚、食用油、塩、砂糖を含み、またこれらの支援品目は、当該地域の食への配慮のもと選定された。</p> <p>2)住居支援: 自宅が半壊もしくは全壊した世帯に対して、緊急の簡易住居(シェルター)支援を実施。斧、のこぎり、金槌、釘、針金や防水シート、また台所用具などを、13,905 世帯(59,984 人)の人々に配布した。また 15,413 世帯(77,068 人)に対して、住居を補修するための道具等を提供した。必要な場合には、被災世帯に 3,000 ペソ(約 USD \$ 68)の現金も支給。大工を雇い、木材等再建に必要な建材を買い足すことができるよう支援した。</p> <p>3)生業支援: 被災者の中でも特に脆弱な 27,040 世帯(135,200 人)に対して、生活を立て直すための初期費用として約 4 ヶ月分の世帯収入に相当する US\$181 を支給するとともに、220 回を超える再建計画や家計管理についての研修を実施した。</p> | | |

| | |
|--|--|
| | <p>当財団からの支援資金は、主に生業支援に有効に投入された。生業支援における成果は以下のとおりである。</p> <p>1) 短期的かつ基本的な世帯ニーズの充足： 現金支給から1ヶ月後には、まず支援対象者の30%にあたる小売業(食料品や日用雑貨等)を始めた被災者が、また養豚や養鶏など家畜業を開始した被災者については、およそ3~5ヶ月後に、収入を得ることができるようになった。月収入は、およそ1,000~6,000ペソの範囲となり、被災者は主に、日々の生活必需品の購入や事業への追加的投資、貯蓄、学費、住宅修繕費などに充てた。</p> <p>2) 実現可能な生計手段/機会の確立： 現金支給により、90%を超える被災者が、漁業など被災前に営んでいた事業を再開する、もしくは新たに養豚(39%)、漁業(23%)、養鶏(16%)、小売業(8%)などの事業を開始することができた。うち60%の事業が女性によるものだった。</p> <p>現在、フィリピン台風被災者支援は後期復興支援フェーズ(約2年間)に入っている。次の災害を見据えた「より安全な再建(Build back safer)」を目指し、現地の団体と連携した災害リスクの軽減に向けた活動を展開するとともに、被災者が継続的に日々の糧を得られるように、より長期的視点に立った生業支援を継続実施してゆく。とりわけ、地域の最貧層や高齢者や妊婦、障がい者等の脆弱性の高い人々が裨益し、災害リスクの軽減や男女平等の促進に寄与する生業支援を継続してゆく。</p> |
|--|--|

| 区分 | 緊急③ | 国 | ネパール |
|------------|--|---|------|
| 事業名 | ネパール大地震被災者支援事業 | | |
| 対象地域 | ゴルガ郡、ダディン郡、ラムジュン郡、シンドゥーパルチョーク郡、ラリトプール郡(カトマンズ) | | |
| 対象者 | 約11万人(約2万2千世帯) | | |
| 事業規模 | 315千円(総事業規模: 7,000千円) | | |
| 実施期間 | 2015年4月~2016年5月(12ヶ月間) | | |
| 主支援元 | 企業、支援組織、個人 | | |
| 事業目標・成果と課題 | 被災したコミュニティ(男性、女性、男子、女子)が緊急・復興支援をとおしてより安全な地域への再建を果たし、地域のレジリエンス(災害対応能力)を向上させる。 | | |
| 活動実績 | <p>1) 食糧支援： 2015年6月末までに、3,982世帯(19,910人)に食糧を配布。品目には固形食品を中心にビスケット等のインスタント食品、米、豆、油、塩等が含まれる。</p> <p>2) 緊急シェルターと生活物資支援： 2015年6月末までに、9,725世帯(48,625人)に、緊急のシェルターと生活物資を</p> | | |

| | |
|--|--|
| | <p>提供。瓦礫の撤去作業も併せて実施。</p> <p>3)水と衛生： 2015年6月末までに、8,199世帯(40,989人)に安全な飲料水及び衛生用品を提供。あわせて、簡易トイレの設置も進めた。</p> <p>2015年4月25日、震源の深さ15km、マグニチュード7.8の地震がネパールを襲った。ネパール全75郡のうち35の郡が被災し、被災者数は約280万人、死者8,831人(男性3,936人、女性4,889人)にのぼった。CAREネパール事務所は発災直後から6月末までの約2ヶ月間に、主に緊急シェルター、食糧配布、水と衛生の分野で緊急支援活動を展開してきた。受益者の選定にあたっては、家屋が全壊した世帯、下位のカーストに属する世帯、母子世帯等の社会的に周縁化された女性、HIVエイズ感染者・患者、障がい者、5歳未満の子ども、乳幼児、高齢者等の災害弱者が含まれるように配慮してきた。また、発災直後、地方への道が寸断され、支援物資の地方への搬送に困難が伴ったが、支援が首都カトマンズに集中しないようにも配慮した。</p> <p>7月以降、緊急支援フェーズが終了し、前期復興支援フェーズに入る。被災者の生活再建に向けたシェルターの自主再建や生業支援を継続する。また、発災から時間が経過するとともに、平常時以上に問題がより顕在化されると考えられている家庭内暴力や人身売買等の性差に基づく暴力が深刻化しないように、被災地域の住民や関係諸機関に広く啓発してゆく。</p> |
|--|--|

その他：

①東日本大震災フォローアップ

被災者支援事業のフェーズアウト期に実施した文化・芸能・スポーツ活動に従事する市民団体へ追加支援した。すでに岩手県の宮古事務所を閉鎖していることから、山田町教育委員会の協力により、山田町芸術文化協会加盟団体に対して活動の継続に必要とされる追加資機材を提供し、2014年10月には山田町主催の芸術祭が開催され、本事業で支援を受けた団体はその活動実績を広く町民に披露することができた。

②レソト孤児支援

レソトのエイズ感染リスクのある子どもたちの支援を希望する団体から寄付があり、首都マセルの性風俗従事者の子どもたちに学校の制服、食糧、学用図書を提供した。

③エボラ出血熱緊急支援

2014年3月ギニアでの発症を発端に西アフリカを中心に流行したエボラ出血熱では、11,000人が死亡し、約25,000人の感染が報告された。CAREは、シオラレオネ、リベリア、コートジボワールにおいて、衛生キットの配布、コミュニティボランティアの訓練、感染防止の啓発活動、母子世帯に焦点をあてた脆弱な農民グループへの種・農機具の配布等の諸活動を展開し、感染拡大の防止に寄与してきた。

以上