

事業計画書

2016年度

自 2015年7月 1日

至 2016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

活動の概要

2020年までの将来像「長期ビジョン 2020」に向かって、3ヶ年の「中期戦略計画 2017(2014年7月～2017年6月)」を実施している。「2017年6月までに、貧困の根源的な解決と尊厳のある世界に向けて、明確な付加価値のもと、財政を立て直し、認知度と影響力があり、より貢献度と効率性が高い組織となる」ことを目指して、同戦略の第2年次を実施する。

今年度は、昨年度に獲得できなかった政府系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全力を投入していく。また、海外ファンドの獲得にも挑む。さらに、昨年度に法人からの継続的な大口寄付が減少したことを受けて、今年後は実績のあるキャンペーンのスケールアップと民間資金の更なる多様化を推し進めていく。

なお、海外における事業の展開については、今年度は以下の4つの事業を実施する。

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	味の素
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	支援組織、個人、企業等
開発③	新規	東ティモール	農村地域の生業向上事業	外務省
開発④	新規	ガーナ	ソーシャル・ビジネス事業(スケールアップ)	海外ファンド、外務省

1. 事業部署 【公益目的事業1】

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
活動計画
1. 事業運営管理の重点課題
A) 各事業計画へのジェンダー視点の反映 ・ジェンダー・チェックリストを継続的に活用し、事業の質の向上を図る。
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 ・簡易評価システムを継続的に活用し、事業の質の向上を図る。
基本戦略2 民間資金の拡大と自己資金能力の向上
活動計画
1. 事業規模と質の確保
C) 政府系助成金の継続的獲得による事業規模の確保 ・東ティモールとガーナでの事業実施に向けた調整及び申請を行い、助成金獲得と事業開始を目指す。 ・将来の公示案件への参入を視野に、コンサルタント会社等との連携を図る。
D) 事業申請書及び事業報告書の精度の維持と向上 同上。
2. 企業連携の促進
E) 対象国のニーズに合致した企業連携事業の構築 ・政府系助成金事業の実施国(東ティモール、ガーナ等)での企業連携を構築する。
3. 現地事務所の戦略的選択
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 ・アジアの数ヶ国(東ティモール、ベトナム、カンボジア等)に限定した集中的な事業支援を行う。
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
活動計画
1. ドナーリレーション強化
G) 政府系ドナーとのより良い関係性の構築 ・事業申請・採択の継続的な実績を残す。

基本戦略4 収支管理の改善とリソースの有効活用
活動計画
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向け内部研修を充実させる。

2. マーケティング部署 【公益目的事業2】

<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2 民間資金の拡大と自己資金能力の向上</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>活動計画</p>
<p>1. 広報・ブランディング強化</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>C)ファンドレイジングを意識した広報戦略実践</p> <p>D)広報効果の評価分析強化</p>
<p>2. 個人支援者の維持・拡大</p> <p>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</p> <p>F)「単発寄付者」の参加・支援機会の拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ボランティア/プロボノの登録促進と活用強化 ・ファンドレイジングボランティアによる活動促進とチームマネジメント強化 ・外部ポータルサイトならびにクラウドファンディングの活用 <p>G)「継続寄付者」の参加・支援機会の拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ・DMの戦略的展開を通じた継続寄付の促進 ・オンライン寄付の強化 ・歩く国際協力「Walk in Her Shoes」への参加促進 ・つながる国際協力「CARE スマイルギフトキャンペーン」への参加促進 ・有料イベントへの継続参加促進 <p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> ・多様な手法を通じた新規 MGP 獲得 ・既存支援者への支援額増額の依頼 ・支援者交流会の企画・開催 <p>I)「大口支援者」の維持・拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ロイヤリティが感じられる特別なコミュニケーションの継続 ・特別寄付プロジェクトや遺贈プログラムの提案

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

- ・既存法人会員の維持と新規獲得
- ・寄付付き商品(CRM)での連携に向けた広報ならびに法人営業
- ・大口の法人寄付者への寄付依頼
- ・歩く国際協力「Walk in Her Shoes」への協賛獲得
- ・法人相談ならびに講師派遣についての広報強化

K) 資金提供(特定寄付)による支援拡大

- ・(事業部戦略と連動し)特定国・分野における事業への特定寄付獲得
- ・つながる国際協力「CARE スマイルギフトキャンペーン」への協賛獲得
- ・BOP ビジネスでの連携に向けた広報ならびに法人営業
- ・法人向け CSR フォーラムの企画・開催

L) 物資/サービス提供による支援拡大

- ・歩く国際協力「Walk in Her Shoes」への後援/協力の獲得
- ・つながる国際協力「CARE スマイルギフトキャンペーン」への後援/協力の獲得
- ・プロボノ支援獲得
- ・社員参加ならびに国際協力理解の促進

4. 支援組織の維持・拡大

M) 特定事業を通じた支援強化と啓発促進

N) 支援組織間のコミュニケーションと連携強化

- ・代表者会議の企画・開催

O) 地方における認知度向上に向けた相互連携促進

- ・支援組織ならびにその活動の広報強化
- ・マーケティング施策への協力促進

3. 管理部署 【法人】但し、一部【公益目的事業1】あるいは【公益目的事業2】

<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>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>活動計画</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 【公益目的事業2】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・情報内容が十分に理解してもらえるように伝達方法を改善する。 ・ケア・インターナショナル国際理事会・委員会への出席・発言 <p>B) ジェンダー啓発の促進 【公益目的事業2】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・男女共同参画センター、ジェンダー関連団体とも連携してセミナー等を開催する。 ・ケア・インターナショナル国際理事へジェンダー啓発を促進する。 <p>C) アドボカシーの強化 【公益目的事業1】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・他団体と協力して、日本の ODA、ジェンダー関連、ポスト 2015 年開発アジェンダ、ポスト 2015 年開発アジェンダと企業に優先順位を置き、政策提言を行う。
<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>活動計画</p> <p>1. 多様な民力の結集 【公益目的事業2】</p> <p>D) 新規支援組織の拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ・発足にあたりオリエンテーションを行う。 <p>E) 大口支援者の獲得</p> <ul style="list-style-type: none"> ・遺贈寄付の開拓を他の公益国際 NGO と協働して展開する。 <p>F) 企業連携の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・助成金実施国以外での企業連携を促進する。 <p>G) アジア諸国の巻き込み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アジア(韓国、マレーシア、シンガポール、台湾)での新規 CARE 組織を設立する。 <p>H) 「あつめて国際協力」の拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ・書き損じハガキや切手等のモノによる支援機会を積極的に宣伝する。
<p>基本戦略4</p> <p>収支管理の改善とリソースの有効活用</p>
<p>活動計画</p>

<p>2. 実績管理システムの導入</p> <p>J)各部署用の予算フォーマットの導入</p> <p>K)各部署用の月次予実管理の導入</p> <p>L)NGO用経営指標の導入</p>
<p>3. 統一会計システムの運用</p> <p>M)統一会計システム(Pamodzi)への完全移行</p>
<p>4. 職場環境の改善</p> <p>N)規程類の整備と運用の徹底</p> <ul style="list-style-type: none">・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する。・在宅勤務を可能にする制度を構築する。・マイナンバー社会保障・税番号制度の導入に伴う規程類を整備する。 <p>O) 備品管理の徹底</p> <p>P) 職員間のコミュニケーションの向上</p> <ul style="list-style-type: none">・事務局内ニュースや定期的な事務局内行事を開催することにより、部署間のコミュニケーションを促進する。・ICT(情報通信技術)を活用したコミュニケーションの向上を検討する。

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の 13 コミュニティ		
対象者	対象地域の住民(主に、女性起業家 30 名と乳幼児 1,500 名)		
予算規模	3,600 千円(総事業規模 46,000 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。		
活動計画	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、②コミュニティーヘルスボランティア等を活用した栄養啓発の向上、③女性起業家の育成や流通ハブ(拠点)の設置等による流通モデルの構築、を三つの柱とし、より多くの関係者/パートナーの参画を得ながら多角的にパイロット事業を展開する。		

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 約 110,000 名の未就学児及び小学 1、2 年生 約 40,000 名の小学校教師		
予算規模	7,032 千円(総事業規模:年間約 1 億円)		
実施期間	2014 年 1 月～2017 年 12 月 (4 年間)		
主支援元	支援組織、企業、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。		
活動計画	<p>2010 年から 3 年間にわたり現地事務所が実施してきたパイロット事業の評価結果を受け、2015 年度から本体事業として拡大実施してきた。本事業を引き続き支援する。</p> <p>本事業では、社会・経済的脆弱度の高い世帯、とりわけ識字能力の低い世帯が、教育を受ける権利を含めた子どもの人権や子どもの発育や健康管理についての知識と実践能力を身に付けることと、成人向け識字能力、農業生産の適切な管理、小規模ビジネス起業や行政との関わり方等に関する知識と実践</p>		

	能力を身に付けるため、啓発教育雑誌「コミュニティ・ラファエック」の作成・配布、そして雑誌を利用した住民参加の対話ワークショップを中心とした諸活動を展開する。
--	--

区分	開発③	国	東ティモール
事業名	農村地域の生業向上事業		
対象地域	東ティモール、エルメラ県アッサベ郡の4村内22コミュニティ		
対象者	30の農民グループ(約450名)と22コミュニティ内約1,246世帯		
予算規模	15,362千円(総事業規模:約90,000千円)		
実施期間	2016年1月～2018年12月(3年間)		
主支援元	外務省		
事業目標	農村地域の生業機会の拡大を目指す。		
活動計画	<p>農業分野における持続的で多様な生業手段の構築に向けて、災害等の気候変動にも強い農業技術を適用し、農産物の安定的な収穫と生産性の向上を図る。また、農産加工品の技術移転によって収穫物の一部や加工品を市場で販売できるように積極的に経済活動に繋げていく。</p> <p>具体的には、様々な農業技術研修やビジネス研修及び実演活動を通して、平均15名のメンバーから成る30の農民グループの能力の強化を図る。更に、農作業や家畜の世話、市場での農産物の売買等において重要な役割を担っている女性が、生業活動と生業に関する意思決定に積極的に参加できるように、農民グループに属する女性のエンパワメントも同時に図る。</p>		

区分	開発④	国	ガーナ
事業名	ソーシャル・ビジネス事業(スケールアップ)		
対象地域	1)ノーザン州およびアッパー・イースト州の200コミュニティ 2)ノーザン州イーストマプルーシ郡の100コミュニティ		
対象者	1)乳幼児16,000名と女性企業家400名 2)乳幼児8,000名と女性企業家200名		
予算規模	①9,914千円(総事業規模:60,000千円) ②15,324千円(総事業規模:90,000千円)		
実施期間	①2016年1月～2018年12月(3年間) ②2016年1月～2018年12月(3年間)		
主支援元	海外ファンド、外務省		
事業目標	企業によるソーシャル・ビジネス(貧困層に対する栄養補助サプリメントの普及等)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。
活動計画	①ソーシャル・ビジネス商品のソーシャル・マーケティング活動、②コミュニティーヘルスボランティア等を活用した栄養啓発の向上、③セールスレディの育成や流通ハブ(拠点)の設置等による流通モデルの構築、を三つの柱とし、規模の拡大を展開する。