

「社会的養護下の子どもたちと社会をつなぐ『寄付マッチング』」事業

企業・NPOと支援先をつなぐマッチングをサポートして子どもたちのニーズに合った寄付やイベントを届ける

日本の子どもの6人に1人が貧困で苦しんでいるという。貧困や格差の下に置かれた子どもたちへの学習支援を中心とした子どものセーフティネットづくりの活動をしているNPO法人3keysが、その実績を生かし、支援を行いたい企業や団体と、支援を求めている子どもたちをつなげる、マッチング事業に乗り出した。背景には、双方のニーズの食い違いから適切な支援が行われていないという実態がある。

本当に必要なものが届かない支援のミスマッチという課題

4～5年前、全国各地の児童養護施設などへ伊達直人の名でランドセルなどの寄付が相次いだ“タイガーマスク現象”が話題になった。その際、施設側からは、感謝の声の一方で、「本当に必要なものを寄付して欲しい」との声も上がった。こうした寄付のミスマッチは東日本大震災の支援などでも問題になったが、支援する側は、支援先の事情を理解して何が役に立つのかを考えて初めて善意が実を結ぶということをも認識する必要がある。3keysの代表理事として子どもへの支援活動に携わってきた森山誉恵さんは、この問題について次のように指摘する。

「子どもの貧困や格差の問題が叫ばれるようになり、支援したいという企業は増えていますが、何をしたらよいか分からないという声もよく届きます。実際、途上国への支援と同じような考え方で食料品や衣類などの寄付がほとんどというのが現状です。でも、日本の児童養護施設などでは生活に必要なものはほとんど確保されています。子どものために何かしたいという気持ちがありながら、本当に必要な支援として届かないのはもったいないと思うのです。幸い当団体では子どもたちへの学習支援を通して施設ともネットワークがあり、その環境や事情を把握しています。これを生かして、支援をしたい企業と支援を必要としている子どもたちをつなげられたらと思いました」

3keysでは、学習支援のほかにも、子どもたちへの支援をサポートする各種相談や企業研修、共同プロジェクトの実施などを行ってきたが、今年度より本格的にマッチング事業を開始した。具体的な活動としては、企業・大学・NPOなどの相談に応じて支援のアドバイスや支援先とのコーディネートを行うほか、児童養護施設等と支援者をつなぐメールマガジンを発信して寄付やイベントのマッチングをサポートする。初年度にあたり今後継続的に活動をしていくための基盤づくりを目指し、事業内容

を広く伝えるためのホームページやチラシの作成など、スタートアップの初期費用としてAJOSCの助成が役立てられた。

企業やNPOの相談に応じて子どもたちに意味のある支援の形を模索

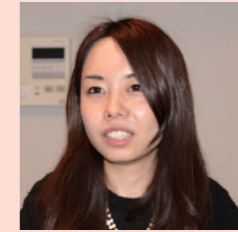
今年度、企業やNPOなどから3keysに寄せられた子どもへの支援に関する相談依頼は20件に及ぶ。これに対応する森山さんは、提供される多種多様な商品やサービスをただマッチングするだけでなく、「どうすれば意味のある形で子どもたちに届けられるか」を支援担当者と共に模索していく。結果として、あまり意味のない支援にしかならないと判断し、持ち帰ってもらう事案も少なくないという。実際に支援に至ったケースは10件にも満たないというから、支援のハードルは高い。一見厳しいように見えるが、これは現場で子どもたちと関わってきた森山さんの信念の表れでもある。

とにかく相談事案についてはひとつひとつ丁寧の可能性を探っていくという森山さん。具体的な事例をあげると、非営利法人が主催する子ども向けのイベントに児童養護施設の子どもたちを招待したいという相談には、施設の事情を考慮してバスなどによる送り迎えを組み入れたプログラムに作り直すことを提案。また、スマホ家庭教師(スマホのアプリで個別指導が受けられるサービス)を開発している会社からの支援提供に対しては、都内の自立支援ホームと東北のファミリーホームを紹介し、そのうえで子どもたちが持続して活用していけるようサポートをつけることを求めた。この2件については支援側も理解と熱意をもって応え、いずれも支援に結びついている。

「ニーズに合った支援を届けるためには細かいところでのいろいろな工夫が必要になります。『そこまでしないといけないのか』と衝撃を受けられる支援担当者も少なくありません。最終的には、予算取りも含めて、支援する側が“あるものを有効活用する”という感覚から脱し、一歩を進められるかどうかだと思います。改めて現場の支援に対する認識のギャップを実感した1年でした」

CSRという概念が浸透し、企業の社会貢献が進む一方、

担当者より



事業の継続を模索した1年でした

NPO法人 3keys
代表理事
森山誉恵さん

事業の立ち上げにあたり、いただいた助成を元に窓口を整えることができました。マッチングという未開発の分野を事業としてどう継続していけばよいかを模索した1年であり、失敗体験も多くありましたが、その分課題も見えてきました。この経験を今後の活動につなげていきたいと思っています。

児童養護施設をはじめ支援を必要としている対象分野については情報が少なく、実態が見えにくい。支援に対する認識のギャップを埋めていくためには「子どもたちの現状を知ってもらうことが必要」と森山さん。今後は企業向けの勉強会や研修会を行うだけでなく、企業にスポンサーとなることを呼びかけ、子どもとふれあうイベントを開催するなど、支援者の意識を変える啓発活動とセットでマッチング事業に取り組んでいきたいと決意を新たにしている。



AJOSCの助成を活用して作成された、3keysの活動を紹介するパンフレット



支援者向けのチラシ



子どもたちへの学習ボランティアや寄付募集のリーフレット