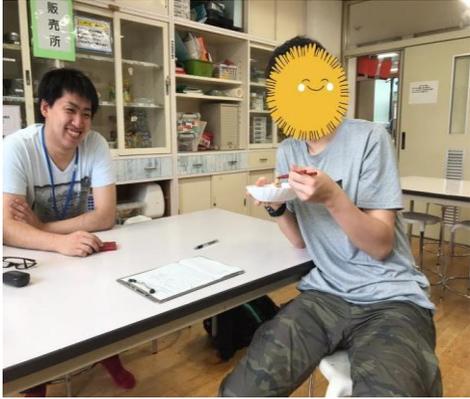


## 2019年度 ドコモ市民活動団体助成事業 活動成果報告書

2020/9/30

団体名	NPO法人 サンカクシャ	活動タイトル	中高生の児童館における若者食堂を通じた進路就職の相談支援			
望ましい社会状況および団体のビジョン（社会的役割と活動基盤）			■ 活動風景			
●地域の望ましい社会状況(ビジョン)	核家族化が進み、地域で活動する人の高齢化など地域の支え手が減少している現在、人々が孤立しやすい地域となっている。子どもの貧困対策が進み、公的支援も民間の支援も拡充してきたものの、15歳から20歳前後の支援が地域には圧倒的に不足しており、地域で支えられてきた子ども若者もこの年代になると支援の網からこぼれ落ちてしまうことが少なくない。子ども若者が孤立しない地域を作るためには、人とのつながりを作っていくことが求められている。地域に子ども若者の居場所を増やし、顔の見えるつながりを増やし、文字通り社会全体で子ども若者を育てていく地域を実現したい。		 <p>児童館での食事提供の様子</p>			
●団体の社会的役割(ミッション)	私たちは、代表理事が20代であり、参加するボランティアも大学生や20代30代の若手社会人といった若者が多く所属する団体である。また、企業とのつながりも多くあり、これまでに地域で子ども若者支援に関わってこなかった層とのつながりを有している。これまで地域での支援という主婦層や定年後の方々が多かったが、近年若者も企業勤めの方も何か子ども若者の役に立ちたいという声が多く挙がっている。私たちは、地域に根付いた活動を行い、地域での支援にこれまで参画してこなかった若者や企業勤めの方々を巻き込み、地域に無数に居場所を作り、子ども若者に寄り添う市民を増やしていくことをミッションに掲げている。					
●団体の活動基盤	<ul style="list-style-type: none"> <li>●人材の育成：アウトリーチ型の支援を行えるスタッフおよびボランティア人材の育成を強化し、児童館だけでなく、地域の子ども若者のコミュニティへアウトリーチできる人材を確保し、育成ができる体制を構築する。</li> <li>●活動資金：行政の委託事業だと、既存の支援からこぼれ落ちる層の子ども若者に支援を届けていくことが難しくなる。そのため、行政に依存することなく、自立した事業を展開するために、地域の企業からのサポートや寄付者といったサポーターを増やし、本当に必要な層へ支援を届けていくための資金調達の基盤を構築する。</li> <li>●ナレッジ：多くの支援団体が必要としている子に支援が届いていないと感じているため、必要な子に支援を届けるためのアウトリーチのノウハウや事例を体系化し、他団体に対して研修として提供できるよう事例集や研修を作成する。</li> </ul>					
■ 活動報告			■ 1年間の目標に対する達成状況(まとめ)			
<p><b>1) 近隣の児童館にて食事の提供</b> 孤立気味の子や将来に不安を抱えている子に対して食事提供をきっかけにアウトリーチし、ご飯と一緒に食べながらの関係構築を通じて、現状の困りごとや悩みを拾っていった。</p> <p><b>2) 進路相談会の実施</b> 現状の困りごとだけでなく、企業と連携して進路や将来の悩みについて相談できる機会を作っていた。</p> <p><b>3) 地域の商店街にて出店、販売体験</b> 外部の大人との関わりや若者の意欲向上のために、地域の企業と連携して出店での販売活動を行った。</p> <p><b>4) ボランティア向けの研修・ケース会議</b> 実際に支援している若者を思い浮かべてのワークをすることで、現場の活動に活かせる研修を実施。ケース会議を重ね、支援者間で支援方針の認識の相違なくチームとして結束できるよう体制づくりを行っていった。</p>			<p><b>1) 近隣の児童館にて食事の提供</b> 23名の若者がつながりサンカクシャの居場所に定着した。</p> <p><b>2) 進路相談会の実施</b> 18回実施、22名の若者が継続して参加した。</p> <p><b>3) 地域の商店街にて出店、販売体験</b> 4回実施、9名が参加した。(※後半はコロナの影響で中止)</p> <p><b>4) ボランティア向けの研修・ケース会議</b> ボランティア研修1回、勉強会6回、ケース会議14回実施した。</p>		<p>ZOOMを利用したオンラインランチの様子</p> 	
■ 事業を通じて得られたノウハウ			■ 望ましい社会状況を達成するための課題		■ 活動成果のアピールポイント（自由記入）	
<p><b>1) 相談ハードルを下げるコンテンツを作る</b> 食事提供を単なる食事提供でなく一緒に「食事」をしながら会話をすることで、関係構築のハードルが低くなるのがわかった。 企業と連携して行った進路相談会も「社員さんとオンラインランチ」という形にすることで、明確に相談したいことがないと答える若者でも、趣味の話から自然と普段の悩みや仕事や将来の話になることも多かった。また、若者が安心して話ができるために、若者への見せ方やコンテンツの中身を工夫していか自然な形で参加できるような場を作ることが大切である。</p> <p><b>2) 「チーム」として支援する体制づくり</b> 日々支援記録取っていくことを徹底することで、組織内での情報の偏りが減り、属人的な支援からの脱却が少しずつでき始めている。 さらに、毎月ケース会議を行うことで、支援者間で支援方針の認識の相違がないように打ち合わせを重ねることができた。支援者側が「チーム」として結束できるような体制づくりと意識の徹底が大切である。</p>			<p><b>事業のスケールへの壁</b> 若者に提供するコンテンツの作り方や参加する空間の設計の仕方次第で、若者と自然な形でつながり継続的な関係性を作っていくノウハウは構築できているが、これらを自社内で大きく広げていくこと、さらに、地域を広げて他団体にも再現性ある形で提供していく部分は検証ができていない。 今後は、若者個人に対しての関係構築の方法をいかに再現性高くして、つながりきれていない若者達に届けていくかが課題である。</p>		<p>この1年間の活動を通じて 若者への関係構築方法の構築と、チームとしての支援体制の徹底化 を達成しました。</p> <p>■ 受益者の具体的な変化（効果測定結果等）</p> <p>自分で物事を決めたり、初めて話すような外部の人とのコミュニケーションが増えたり、若者自身で何かに取り組んでみようと思う気持ちが高まった。</p>	