

2016年度 認定 NPO 法人キーパーソン 21 事業報告

【キーパーソン 21 の活動目的】

ひとりでも多くの子どもたちに将来について考えるきっかけを持たせ、視野を広げ社会へ旅立つことの自覚と自立心を促し、夢と勇気をもって、生き生きと自己実現へ向かってすすめる喜びを知ってもらうこと。

【2016年度の目標】

1. 小中高校生世代を対象とするキャリア教育プログラム「夢！自分！発見プログラム」を全国へ展開するための組織体制をつくる。
2. 「夢！自分！発見プログラム」を軸とするキーパーソン 21 の活動を、多様な社会的関係者(個人、親、教員、大学、行政、地域)に向けて展開する。
3. キーパーソン 21 の活動における社会的価値を効果的に伝えるための広報活動戦略を策定し、推進する。

1. 学校支援事業

収益金額 : 10,365,739 円

(学校 : 1,298,939 円/ 企業 : 3,769,200 円/ 研修 : 1,731,500 円/ 委託 : 3,565,100 円)

費用金額 : 7,641,478 円

1.1 プログラム実施 (小中高校生世代対象)

学校での実施 (2,064 名) のほかに、全国の地域での実施ニーズにこたえた。

延べ 683 名の大人が、東京都、神奈川県、茨城県、静岡県、大阪府など、延べ高校 13 校、中学校 13 校、小学校 5 校、計 2,064 名の生徒・児童に、キャリア教育プログラムを実施した。

1.2 プログラム実施行政委託 (高校生対象)

東京都教育庁より社会的・職業的自立事業を受託し、東京都立町田高校定時制の生徒全学年へプログラムを実施した。

町田高校定時制、小山台高校定時制において個別プログラムを中心に実施。「個別アクションプログラム」をさらにフォローするプログラムとして「面接対策プログラム」を開発、実施。また、新規に都立小山台高校定時制への「コミュニケーションゲーム」を実施。

1.3 プログラム実施研修 (大人、学生対象)

継続的な学校実施やプログラム実施の充実のためにわくわくナビゲーター養成講座を開催した。

1.3-1 わくわくナビゲーター養成講座、級認定

会員を対象に「わくわくナビゲーター養成講座」を 10 回開催した。

- ・コミュニケーションゲーム 3 回
- ・すきなものビンゴ&お仕事マップ 4 回

- ・個別アクションプログラム 3回

「すきなものビンゴ&お仕事マップ」から「個別アクションプログラム」へと、プログラムの体系に合わせた講座実施スケジュールの立案と、実施現場の予定をみて必要人数を考慮し計画的に実施。

地域開催や各地域での主体的実施がスムーズになるよう 1 級認定者の育成を図った結果、2 回の認定委員会で延べ 6 名の 1 級認定者が誕生した。

「すきなものビンゴ&お仕事マップ」1 級 4 名

「コミュニケーションゲーム」1 級 2 名

1.3-2 企業への事前研修

協賛企業の社員を対象に、理念やプログラムの理解および実施参加に必要なスキル習得を目的として、プログラム実施前研修を 9 社に 17 回開催した。

- ・「コミュニケーションゲーム」9 回（カシオ計算機株式会社、ギャップジャパン株式会社、日本コカ・コーラ株式会社、株式会社ジェーシービー、スカパーJSAT 株式会社）
- ・「すきなものビンゴ&お仕事マップ」6 回（カシオ計算機株式会社、ギャップジャパン株式会社、株式会社エヌアセット、株式会社 WOWOW、スカパーJSAT 株式会社、クアルコムジャパン株式会社）
- ・「かっこいい大人ニュース」2 回（NTT データシステム技術株式会社）

通常よりも短時間で研修を行うことや、参加者数が最大 40 名以上と大規模のケースもあり、サポートスタッフのスキルも重要になり、経験豊富なメンバー、1 級を目指す会員を中心に計画的に協力を得た。

1.3-3 東京都ユースソーシャルワーカーへの研修

学校、NPO、東京都ユースソーシャルワーカーの三者が、共に東京都立定時制高校の生徒へののが共に子どもたちへのキャリア教育の充実をはかるために、ユースソーシャルワーカーへの研修を行った。

- ・ すきなものビンゴ&お仕事マップ
- ・ コミュニケーションゲーム
- ・ 個別アクションプログラム
- ・ 面接対策プログラム
- ・ 他 実践研修

1.4 協賛企業開拓

継続して学校からの要望に応えるために、協賛の可能性のある企業とのコミュニケーションをはかった。

2015 年度からの新規開拓活動が功を奏し、3 つ企業からの新規協賛を獲得できた。

2017 年度においても、ほぼ全ての協賛企業から継続意向をいただいた。

1.5 プログラム開発

学校の課題やニーズに応じて、既存のプログラムの改修を行った。

1.5-1 面接対策プログラム（対象：高校生）

東京都の事業において、「おもしろい仕事人がやってくる」、「すきなものビンゴ&お仕事マップ」、「コミュニケーションゲーム」、「個別アクションプログラム」すべてのプログラムを受けた高校生が、プログラムを通して得た内なる気づきを活かし、次なるステップとして、面接においてアウトプットすることを目的とする「面接対策プログラム」を開発実施した。

1.5-2 グローバル人生ゲーム（対象：小学生親子）

川崎市から受託している今井小学校の寺子屋事業において、グローバルをテーマとした体験学習のプログラムを、ワークショップとして他団体とのコラボで開発、企画、実施した。

2. 個人支援事業

収益金額：164,088円

費用金額：143,718円

学校以外の場において親を巻き込んだプログラムを提供しながら、今後のより効果的なプログラムの提供方法を模索した。

- 親の学びの場として「親向け寺子屋」を2回自主開催した。
- 行政やPTAからの発注による親向け講演＋ワークショップを2回提供した。
- 個人対応のsolo-solo希望者へプログラム提供した。
- 大学生が自分の過去を振り返り、今を見つめ、未来に希望を持つための支援を行った。
3月20日には、都市大学夢キャンパスとのコラボにより、大学生が大人に向けて講演する機会を創出した。

3. 地域活動支援事業

3.1 多様な活動主体による「キャリア教育」提供への支援

事務局主体での「プログラム」提供のみならず、パートナーや各地域の会員による自主開催の促進のためのサポートを行い、全国の子どもたちへプログラムを提供した。

行政と連携し、地域が抱える課題へのキーパーソン21らしい「キャリア教育」支援を行った。

収益金額：11,505,873円

（行政委託：6,652,424円/ 助成金：176,900円/ 企業&個人寄付：419,455円
企業支援：1,453,257円/ 大学：2,803,837円）

費用金額：7,904,184円

【川崎】

3.1-1 経済的困難を抱える中学生への支援

川崎市からの委託で「学習支援・居場所づくり事業」を行った。

名称：中原”わくわく”学習会（通称：なかわく）

対象：中原区内の中学生20名（中学3年生：11名、中学2年生：6名、中学1年生：3名）

運営者：学習サポーター19名（うち大学生：14名）、スタッフ5名

内容：個別に学習を支援。単なる画一的な教育プログラムではなく、子どもに寄り添い安心感を育むことを基本姿勢にサポート。子どもたちの高校進学はもちろんのこと、将来へ希望を持って進もうとする意欲を醸成した。

結果：中学3年生全員が志望校に入学した。

3.1-2 経済的困難を抱える中学生への支援

上記の枠組みから洩れてしまう、あるいは何らかの理由によって上記の“なかわく”に通えない中学生を支援するために、自主事業として寄付を集め、学習支援・居場所づくりを行った。

名称：小杉“わくわく”学習室（通称：こすわく）

対象：経済的困難を伴う中学生

運営：運営者1名、学習サポーター補助2名

内容：毎週水曜日開催。中学3年生に関しては、高校受験を大目標に秋から金曜日も学習室を開催した。子ども一人ひとりに合わせた学習計画に則り、学習への取り組みを育んだ。

結果：中学3年生全員が志望校に入学した。

3.1-3 経済的困難な子どもへの支援

川崎の企業、エヌケーケーシームレス鋼管株式会社の支援により、経済的困難を伴う中学生へ英語学習の機会を年間30回提供した。

名称：こすわく（英会話）

対象：川崎市内の経済的困難を伴う中学生

内容：外国人の先生との英語によるコミュニケーションを通して、多様な価値観があることを学ぶ機会を提供した。

結果：当初、英語が苦手だった子が多かったが、英語で話すこと、外国人と話すことへの嫌悪感やバリアが低くなり、コミュニケーションを取ろうとする意欲が芽生えた。効果測定のため実用英語技能検定3級（中学卒業レベル）を中学3年生の男子3名、女子1名が10月に1次試験、11月に2次試験を受験し1名が合格した。

3.1-4 寺子屋事業

2015年度のトライアル実施を経て、川崎市の寺子屋事業を正式に受託、今井小学校で行った。子どもたちの学習意欲の向上と豊かな人間性の形成を目的として、地域人材に加え学生を含むキーパーソン21会員の強いサポートを得て、初年度の活動を成功裡に終了した。

a)学習支援 6月から3月までの、給食のある水曜日の午後1時間に、3-5年生の児童41名を対象とした学習支援を実施した。31名と人数が多い3年生を2組に分け、隔週の実施とした。基本的に前半は各自の宿題や課題プリント、後半は全員参加の企画を練った。熱心な児童が多く、毎回充実した学習時間となった。

b)体験学習 事業目的の『子どもたちの意欲向上・豊かな人間性の形成』と当団体の活動趣旨である『自分らしい未来の発見』の親和性に着目。教室では学べない内容、スタイルで子ども達の「やりたい」を引き出し自分らしい未来の発見へのヒントを与えることを目指して取り組んだ。目的達成に関係の深い大人（保護者・地域）を巻き込みながら「きっかけは大人」を実践。事業初年度として年度前半はチーム内体制づくりと業務フローの整備、教育委員会を含めた関係諸団体との関係性構築に注力、後半はプログラムのカスタマイズを試み当団体ならではのプログラム提供の可能性を探った。実施プログラムも活動初期のスター依存型から来場者を巻き込む参加型に進化、最終回は地域住民も加わりおよそ200名もの参加者に感動と考えるきっかけを与えた。

3.2 大学、行政との連携

【石川県】

文部科学省 COC プラス事業において、受託されている金沢大学地域連携推進室と連携し、大学生が地域の大人や企業と出会い、自分の今を見つめ、未来の自分と地域を考えるプログラムを提供した

- 10月15日 「出会っていいんじゃない」@金沢学生のまち市民交流館
- 11月2日 「わくわく学生創出イベント」@ホテル日航金沢
- 12月10日 「出会っていいんじゃない」@金沢東茶屋
- 12月11日 I LOVE いしかわ in 金沢 @しいのき会館
- 3月26日 I LOVE いしかわ in 能登 @北國グリーンヒル、菜友館
- 3月27日～28日「コミュニケーションゲーム」わくわくナビゲーター養成講座 金沢大学職員対象

11月1日に北陸先端科学技術大学院大学（JAIST）にて Matching HUB Kanazawa 2016 の主催で、テクニカルセッション「イノベーションを生み出す人づくり」を実施した。

3.3 各地における会員主体の活動

【関西】 関西地域の会員によって構成される「関西ぼちぼちいこかチーム」が主体となって、ロータリークラブの協賛を得て、親子を対象に「すきなものビンゴ&お仕事マップ」を実施した。日本全国の地域における支部活動の先進モデルとなった。

【茨城】 茨城地域の会員が主体となって、ブラジルの子ども達を対象に「すきなものビンゴ&お仕事マップ」を企画実施した。ポルトガル語編ワークシートに編集した。

【静岡】 静岡地域の会員と川崎本部が主体となって地域の小学校に「すきなものビンゴ&お仕事マップ」を実施した。

3.4 企業の CSR 活動支援

- アドバイザーとして、株式会社博報堂 H-CAMP 開催支援を7回、過去の受講者やその保護者参加の座談会開催支援を2回行った。
- トヨタ自動車株式会社の「くるま育」のワークショップの開催支援を行った。

4. 広報活動の促進

各地域の課題を問題として取り組む方々や、プログラムの実施主体となることを希望する方々に、考え方や解決ノウハウを知ってもらえるように広報した。

収益金額 : 578,162 円

費用金額 : 560,847 円

- 説明会を8回開催した。
- facebook、ブログなどを活用し、活動状況の日常的な発信を心掛けた。
- 全国に当 NPO の認知を拡げるため、経済産業省主催のキャリア教育アワードを申請し、「中小企業部門 最優秀賞」を受賞した。
- 出版に向けた準備に取り組んだ。
- 講演、セミナーを各団体や企業などのご要望に応じて行った。

川崎北ロータリークラブ、北海道清水町議員団、立正大学授業、大和市国際男女共同参画課主催親子向け、ギャップジャパン社員研修、川崎市保護司女性会、富士ゼロックス端数クラブ、JSBN “共育” イノベーションフォーラム、全国手話通訳研修会 in 神奈川、神奈川ゆるネット企業との連携方法について、日本財団主催イノベーションイベント「二枚目の名刺」、川崎市主催 CSR フォーラム、川崎市宮前市民館、川崎市

中原市民館、石川県庁ジョブカフェ保護者向け、トヨタくるま育、北大和小学校 PTA、コカ・コーラ 5by20 女性起業家イベント、他

- メディアにて掲載された。

NHK テレビ「おはようっぽん」、NHK テレビ「ひるまえほっと」、Z 会 web 記事 など多数。

5. 会員活動の促進

会員のもつ知見や発想を活かし主体的に活動していくための活動の場作りを行った。

団体の目的を達成するために、会員の知財を活かす活動として AKP チーム活動（全般）を促進した。月に 1 回のミーティングを行い、必要なチームの結成、総会イベントの運営、説明会の運営を行った。年度の初めは、3/21 のわくわく学生創出会議のフォローに始まり、総会の準備や、説明会の準備を行った。

5.1 ファンドチーム

2016 年 9 月より活動を本格化。メンバー 4 人にて実施内容の検討をし、AKP の助力を得つつ実際の活動を行った。こすわくの運営を目的とした年間寄付目標 180 万に対して当時 70 万程度の寄付状況あったことから、短期的に結果が得られる見込みのある施策から着手した。具体的には、

- 2016 年 12 月：過去の寄付者への御礼および再依頼（92 人）
- 2017 年 1 月：Japan Giving を用いたファンレイジング、チャリ本キャンペーンへの依頼を実施した。また、2017 年度のこすわく向けに平成 29 年度川崎地域子ども・子育て活動支援助成モデル事業の申請作業をスタートさせた。

5.2 会員満足度向上チーム

AKP21 の活動の原点ともいえる会員の活動機会を実施現場以外の場において創出することで、会員満足度向上をめざしている。会員報として『WAKU の内弁当』の発行のきっかけをつくり、また活動を円滑に行うために必要な活動チームの発足を順次おこなった。AKP21 のチーム数が増え参画者数が増えること自体が、チームの成果と言える。会員活動の活性化のために、愛着のある組織作りの方法を学ぶことを目的として、外部より第三者を招へいし学びの機会を提供した。

5.3 イベントチーム

- 6 月の定期総会後に会員によるイベントを開催した。
- 説明会を 7 回（4 月、5 月、6 月、7 月、9 月、11 月、1 月）開催し、62 名の参加をいただいた。うち、26 名の新規会員が誕生した。
- 3 月 20 日の「わくわく学生創出会議」は、都市大学との共催で、参加者 122 名の大成功となった。

5.4 寺子屋体験チーム

（3.1-4 寺子屋事業 で記載済）

5.5 劇団

会員の賛同を得て「チーム four 劇団AKP」は生まれた。日々のNPO活動のちょっとした話題を元に、キーパーソン 21 の理念をビジュアル化し共通認識を深めようと考え、3月20日の「わくわく学生創出会議」で旗揚げ公演を行った。脚本は風夢こと担当がおとぎ話をアレンジして創作、出演は当日参加を条件にしたオーディションを行い、演技・ダンス指導は経験者のプロボノ協力、音響・照明は当日依頼、衣装は各自用意という体制で年間3回の公演を行った。観客の皆様からは、「こんなに笑ったことはない」、「SNSに投稿したい」、「次は私もぜひ出演したい」など評価をもらった。

5.6 IT 情報チーム活動

9月のAKP打ち合わせ時に、NPOの運営については、さまざまなITの課題があることが判明した。AKP参加メンバーの能力を確認したところ、IT系の業務を遂行する強みのある会員が数名いることがわかり、ITチームを結成した。事務局のPCの不調を改善するため、他NPOよりPC寄贈を手配し、約3万円でマイクロソフト・オフィス導入済みのPCを4台調達した。

また、顧客管理のためのシステム導入へ向け、準備作業をスタートした。

5.7 WEB チーム活動

キーパーソン 21 の Web マーケティング展開に向け、まずはチームを結成し戦略を練った。

来年度から本格的に動き始めるにあたって、お試しサイトにて課題抽出、方針の修正、オウンドメディアの構築と運営開始のための準備を行った。

5.8 教員チーム

教員に『わくわくエンジン』の考え方を広めようと、他の団体の見学や教員向けサイトでの講座開設のアプローチに挑戦。『わくわくエンジン』を理解した教員が自分の生徒にプログラムをやるための継続的且つ効果的な方法を模索し、学校と同窓会との協働による取り組む形を検討した。チーム結成準備中。

5.9 チャリティカレッジチーム

結成準備を行った。活動するメンバーの力をつけ、活動に活かす事を目的として、会員の知財をいかしたチャリティの学びの場をつくることを計画。

以上