

## パネルディスカッション

〈モデレーター〉金子 郁容 氏（慶応義塾大学名誉教授、明治大学経営学部特任講師）



**司会**：それでは、準備ができたようですので始めてまいります。事例発表をしていただきました4組の皆さまとモデレーターの金子先生、ステージのほうにお願いいたします。

これよりパネルディスカッションとさせていただきます。どうぞお願いいたします。

**金子**：私も含め皆さん、少しお疲れになったのではないかと思います。スペシャルデーとして、いろんなことを勉強させていただける会になっておりますが、パート2の後半ではパネルディスカッションをさせていただきたいと思います。

このあと40分ぐらい、私が思っていたより長い時間がございますので、これは言いたかったのに語り尽くせなかったことなどありましたら、それぞれのグループに5分ずつ差し上げます。そのあと私のほうから質問をさせていただきます。

追加コメントありますか。まずポールどうぞ。おっしゃりたいことがたくさんあるのではないかと思います。5分ぐらいでまとめていただければと思います。

**ポール**：たびたび出てくる点として、取引コストということがありますが、これは非常に

重要な点です。我々は、2 つ目の **SIB** においてコストを削減することができました。その理由は、すでに1 回目を行っていたので、リスクファクターが低かったことにあります。一方で、投資家のリターンは少し低くはなりましたが、リスクファクターが低くなっていたので、中間支援組織のコストを削減することができました。また、パフォーマンス・マネジメントのコストも半分にすることができました。こうして、コストをより少額にすることができたことによって、もともとは中間支援組織が行っていた機能を、私どもの団体に取り込むことができました。私どものほうが、中間支援組織が行うよりもずっと安く提供することができるということで、私どもの機関の関わりをより高めることにもなりました。

ぜひ知っておいていただきたいのは、時間の経過とともに追跡データができ、さまざまな **SIB** のコストの追跡によって、コストが削減できているというトレンドが見られていることです。この点は非常に重要なのではないかと思います。

**金子**：ミッシェルから何か追加することありますか。

**ミッシェル**：私のほうからも少し「**SIB** の終わり」に何が起きるかという話をしたいと思います。私自身はデリバリーの担当をしています。チームを管理したり、オペレーション管理をしたりというのが、私の役割です。

いまは2 つ目の **SIB** ですが、間もなく3 つ目の **SIB** も立ち上がります。そこでは、**SIB** が終わったあとどうなるかにも目を向けなければいけないということが、重要になってくるのと思っています。現在、プログラムを提供している全ての学校において2 年間はサービスを無償で提供しているのですが、それを有償のサービスに切り替えていくことが重要になると考えています。考え方を変えていくことが必要です。そういうふう最終的に変わるということを **SIB** が立ち上がった最初の段階で学校に対して伝えていくということも重要だと思っています。**SIB** が終わったあとどうなるのか。誰がそのコストを負担するのかという話です。

**金子**：ハードさん、どうでしょう。

**ダン**：何点かお話ししておきたい点があります。まず、ポールが言っていた中間支援組織と取引コストの話です。私ども自身は中間支援組織として2 つの **SIB** を成功裡に行うことができました。私たちは独自のやり方でやってきたということがあります。非常に複雑でした。コストが高かったので報酬も高かったのですが、時間もかかりました。クライアントが2 回目の **SIB** を勝ち取ったので、アドバイスが求められました。ただクライアントも第1 弾の **SIB** で成功させたという実績がありましたし、投資家との関係も第1 弾の **SIB** で構築できていましたので、2 回目の **SIB** のときは、私どものアドバイザーとしての役割は

少なくなっていました。私どものクライアントは、いま、3つ目の SIB を検討しておりますが、おそらく3回目の SIB では私たちアドバイザーとしての役割はほとんどないと思います。そして、サードセクターである私どものクライアントにとっては、これはいいことなのです。また、これは我々が成功を取めたということの証でもあるわけです。クライアントが自力でちゃんと投資家とエンゲージして競争入札に参加をして勝ち取れる力を付けてきたということですから。

ただ、我々はほかのクライアントを探さなければならなくなっています。これまで一緒にやってきたクライアントは自力でやれるようになったので、我々のアドバイスを必要としている新しいクライアントを開拓しなければなりません。ただ、このことは、セクターとして成熟してきている証であるし、全体としては、プラスの動きだと思っています。

2つ目は、感想というより質問になるかもしれませんが、先ほどの横浜のプレゼンテーションに関心を持ちました。それは、社会的な取り組みに大学が参加していることです。SIB パイロットに大学生が関与している、大学が関与しているということはイギリスではありません。といいますのも、インパクトの評価が難しい。本当の意味での小さい規模の SIB の評価は難しいということがあるからですが、もしかしたらイギリスでも大学に入ってもらおうという1つのやり方があるのかなと思いました。例えば経営などを勉強している学生の中には、SIB に参加したいという大学生がいるかもしれません。先ほどの話を聞いて、それがコストなのか、それとも例えば修士号をとるための要素にするのかわかりませんが、評価とか測定などで大学に参加してもらえば、評価の部分でもかなりの進展があるのではないかという印象を、持ちました。

**金子：** ルース、どうでしょうか。

**ルース：** また話をする機会をいただき、ありがとうございます。少しストラクチャーの話をしたと思います。

1点目が、幾つか立ち上がった政府の中でのストラクチャーについてです。まずプロジェクトマネージャーがいます。全ての SIB の管理をします。専門家の諮問委員会みたいなものも立ち上がっています。コストが話題になっていますが、私どもの取り組みとしては、そういったストラクチャーをつくることによってスピードアップもできています。もう4年たっています。また SIB が立ち上がって、入札・応札がされるまで6カ月ぐらいかかります。これも以前に比べて早くなっています。

2点目に申し上げたいのは、素晴らしい機会 (opportunity) があるということです。皆さん、日本が SIB を立ち上げる最初の国ではありませんので、ほかの国のいろんな失敗から学ぶことができるということです。ぜひ皆さんの取引を設計していただきたいと思います。非常に豊かな歴史が日本にはあります。日本の非営利団体は非常に異なったサービスの提供の役割を担っていると思うのです。イギリスとかアメリカ、オーストラリアとは違

う役割だと思います。なので、どういう違いがあるのかということを見ればいいと思います。そして、どういうチャンスがあるのかということも考えていただければと思います。特定の分野が出てくるのではないかと思います。そこで政府の中で何ができるのか、また非営利団体の側での取り組みとして何ができるのか、ぜひ成功できる分野で取り組んでいただきたいと思います。難しい分野ではないということです。というのも、まずはエビデンスベースト (evidence based) としてはっきりと定義づけられて、いいアウトカムが出せるようなもの、容易なところから取り組んでいく。そこから徐々に他の分野に移っていくというのがいいかと思います。幸運を祈ります。

**塚本：**ありがとうございます。貴重なご指摘を受けて、きょうは非常に学ぶものがありました。感想として、我々の悩むところで、幾つか挙げた論点の中でも出てきたと思いますが、コミッション、政府の意識をどう変えていくかということも、結構難しいかなと思います。そこも取引コストにかかる部分で、行政機構のハイレベルのところでは合意ができたとしても、実際やってみると、横浜市は協力的でないと言っているわけではありませんが、現場に下ろしていくと、なかなかそこでの協力や調整が難しいという問題がどこでも生じると思います。それは今回のプロジェクトをやってみて、すごくわかったところです。政府のハイレベルから現場レベルまで、SIB をやることについての重要性や課題についての理解をいかに深めていくかが非常に重要なのかなと思いました。

先ほどのダンさんの質問に対してですが、確かに他の国のケースだと、大学生が関わるケースは少ないのかと思います。今回の横浜のプロジェクトについては、大学が研究機関として、大学から独立した会社ですが、一応大学発のベンチャーですね、大学を拠点につくられた会社が評価に関わっている。それから、純粋な大学のアカデミックな研究機関が第三者評価に関わっているという点では、大学はまず研究とか評価というところに関わっています。それから、大学生のボランティアに関しては、学生支援については比重が大きいというところがあります。どういう効果があるかという、確かに普通の塾の先生、プロに比べればスキルは低いかもしれませんが、小学生・中学生はすごく大学生が好きなのですよね。結構なついていくのです。それで大学生自体がロールモデルになるという効果があるわけです。例えば、さっき紹介した土曜日のレクレーションなどに来ている子どもは、いろんな困難を抱えている。例えばシングルペアレントであったり、虐待の疑いがあったり、大人に対して恐怖心とか懐疑心を持っている子どもがいるのですが、大学生と付き合っていく中で、心を開いたり、自発的に動いたりとか、そういう変化も起きてくるので、ロールモデル獲得という意味では、プロを雇ってもいいのですけれども、大学生のボランティアが、非常に重要だなと思います。きょう来ている大学生にも参加してもらいたいのですけれども。以上です。

**濱田：**「社会福祉事業にこういう制度がなじむのかな」というのが本音で始まりました。ど

うしていいかわからない受け止め方の中、私どものスタッフは非常に戸惑う中で、塚本先生  
の、大学でそのことの研究を一生懸命しているということに対して、まず信じてついてい  
こうという気持ちになりました。これがそうではない方たちであれば、このようにうまく  
いったかなと考えています。

日本の文化というのは、みんなと仲良く、公平であることが望まれるのですが、そうで  
はない個別の対応を、どのように評価していくのかは非常に難しい問題です。日本の税金  
だけでは生活者の中で困難を抱えている人たちの応援はできなくなってきているので、社  
会福祉事業にそのスキルが活かされるものであれば、もう少し生活を共にする人たちの力  
もたくさんいただきながら、子どもたちの未来と一緒に切り拓いてみたいという気にさせ  
ていただいたことに感謝をしています。

それと「おさん」というコミュニティサロンを運営する方法について、横浜市の方々や  
塚本先生たちに教えていただいたこと、要するに、制度に乗らない地域密着型の支援をど  
う組み立てていくかというところで、それが評価につながっていくというのは、これから  
大切なことになろうかと思っています。

**金子：**塚本先生と濱田さんのお話に関連して、ミッシェルとポールに伺います。昨年、我々  
が英国の現場に行ったとき、小さい子どもと中学生がいたのですが、この年齢が違うグル  
ープの子どもたちが助け合っているというので感心しました。どうやってそれを実現した  
のかということだけでなく、塚本先生のケースの大学生と子どもという組み合わせはど  
うなのかということについて、高校生が幼稚園などに出かけていくこととの違いについて  
どう思われますか。

**ミッシェル：**若い子が子どもの相談にのるというのは、非常にパワフルなのですね。関係  
づくりというのでも非常に素晴らしい経験になりますし、お互い多くを学ぶことができる  
わけです。高校生がいろいろな問題を抱えている小さな子どもに接することを通じて、自  
分を振り返るチャンスにもなる。そして、自分がやっていることを誇りに思う。自分が子  
どもたちのロールモデルになっていることで自信を深めるということが、ティーンエイジ  
ャーの自信づくりや、自尊心を高めることにもつながっています。だから、伺っていて、  
ぜひ大学生もサポートに入れようかなと思いました。横浜市では、大学生を使っていらっ  
しゃるということですので、いろんな研究の結果からもわかるように、メンタリングをす  
ることの価値は、メンタリングを与える側、受ける側の大きな自信につながるということ  
ですから、小さい子どものサポートに、高校生だけではなく、大学生にもぜひ参加しても  
らいたいと思った次第です。

**金子：**ほかにどなたか発言なされたい方ありますか。  
ないようでしたら、ここからは参加者の方との対話という形をとりたいと思います。どう

でしょう。皆さんのほうから、質問とかご意見がありましたら、お受けいたします。

先ほどお一方からいただいただけで時間がなかったのですけれども、このセッションはもうちょっと時間がございますので、どうぞ手を挙げて質問をしていただきたいと思います。

そちらの方、よろしく願いいたします。どのグループに聞きたいかをまず言って、お名前をいただいてから質問してください。

**質問（通訳）：**ハトリと申します。プレゼンテーションありがとうございました。ローレンスさんに伺いたと思います。プレゼンテーションの中で、気候変動ボンドは SIB の 5 年先を行っているということをおっしゃいました。私が見るに、気候変動ボンドと SIB の違いは共通の物差しがあるかどうかだと思うのです。例えば、気候変動ボンドの場合は温室効果ガスを削減するという尺度があるわけですが、SIB はどういうことを気候変動ボンドから学ぶことができると思っていられるでしょうか。SIB に関わっている人たちが、気候変動ボンドから学ぶことができるのであれば、それは何でしょう。

**ルース：**ご質問ありがとうございます。いい質問です。気候変動ボンドから学ぶことはいろいろあると思います。先ほども出ていました、どうやって SIB をプロモーションしていくのか、どうやって発展させていくのか、ということを考えなければなりません。気候変動の分野で気候変動ボンドのマーケットを育成させるために何をやってきたかは参考になると思います。気候変動ボンド、グリーンボンドの歴史を振り返りますと、たくさんプロモーションが行われたわけです。メッセージを発信し、広報、ペーパーを出したり、新聞広告を出したりということもやりました。それから気候変動の分野では共通の測定評価のフレームワークをつくったというのが大きかったと思っています。SDGs の中で共通の尺度を整備しましょうという取り組みがあります。

面白いのですが、気候変動ボンドと SIB を比べると、この 2 つは全然違うものなのです。一番大きな違いとしては、気候変動ボンドは、インパクトを予想します。ですから、投資家は、これだけの金額を投資しますという際に、こういう成果が生まれるだろうという予想、例えば、カーボン・クレジットがこれだけ節約できますとか、温室効果ガスをこれだけ削減できますという予想が最初にあるわけです。しかし、気候変動ボンドも SIB から学ぶべきだと思います。気候変動の分野では、結果をちゃんと評価できているかどうかということをしっかり考える必要があると思います。SIB では、最初の段階で予測はしません。しっかり成果が出たかどうかは、後になって測定をするわけです。気候変動の分野においても、SIB から勉強し、やったことの成果を事後的に評価するというのをやるべきだと思います。

**金子：**気候変動ボンドについて、これはコミッショナーがいるのですか。全部コントロー

ルしているような人はいるのですか。

**ルース**：投資家も関わっていますし、政府も関わっていますし、NPO も参加しています。協力関係もあります。そういった意味では、SIB と類似しています。お互いから学べることはあると思います。

**金子**：ほかにいかがでしょうか。

**質問**：横浜市議員の鈴木太郎と申します。きょうは、皆さんから大変貴重な情報をたくさんいただきまして、本当にありがとうございます。これからのことを考える上での助けになります。その上で、少しでも伺いたいことがあります。

塚本先生から、評価が大事だということを実感されたというお話がございましたが、評価をする上で、そのもととなるデータを集めることが1つ大変なことかなと思うのです。皆さんから聞きたいのですけれども、例えばティーンズ・アンド・トドラーズさんでは、1回目の SIB に入る以前から、皆さんの提供しているサービスで、日常的にそういったレコードトラッキングというか、データを集めることに、すでに慣れていたのかどうなのか。これはダンさんの関わったプロジェクト、あるいはルースさんの関わっているプロジェクトでも、サービスプロバイダーは、SIB に入る以前から、そもそもレコードトラッキングに慣れている人たちなのかどうなのかというのを、ぜひ皆さんから伺いたいのと、評価というのは、そうやって集めたデータと、もちろん何を比べるかということがあると思いますが、その際に、政府が持っているようなデータは重要な比較の基準になるのか。すなわち、政府がそれだけサービスプロバイダーが提供するサービスと関わるような基準となるデータをたくさん持っていて、それを公開して使えるようにしていることが、評価をしやすくする、あるいは評価の、それこそ取引コストを下げることににつながるのか。その辺の見解を伺いたいと思います。

**ポール**：ティーンズ・アンド・トドラーズの場合は、このチャリティーは長い間評価されています。最初は、セクシュアルヘルスに対する態度を中心としたものでした。あと自尊心、自信など。ですから、すでに評価という文化がありました。先ほど言いましたように、評価というのは常に戦いです。常に改善していかなければなりません。SIB が出てきてからは、エビデンスベースではありましたが、必ずしも全ての関わっていた成果をサポートするものではありませんでした。エビデンスベースが唯一あったものは、ナショナルアワードでした。学生たちが最後にもらう賞のことです。スライドにもありましたけれども、その評価は 75 に設定して、76 という結果になりました。これが唯一成果の中で正確に評価できたものです。ほかは、まずデータを集め始めなければいけないというものでした。幾つかの見積も入札のために行いました。もちろん本来よりも少し保守的に控え

目にしました。というのは、SIB を始めて第1回目のものが失敗するようなものにはしたくなかったからです。ですから少し慎重になりました。ただ、データを集めるという文化もあり、いままで国の中で集めたさまざまなデータなどもありましたが、さまざまな過去に行った調査などを使って、それを磨き上げて、よりいいものにしなければなりません。

また、ご質問の後半部分ですが、イギリスでは、例えば政府のデータソースがあります。学校の生徒たちのデータベースもあります。対象群として。これを使うことができます。そうすることで、ある特定の類似した特徴のあるグループを使って比較対照することができます。ただ、非常にコストがかかります。そして、あまりデータは公表されていませんので、アクセスするには研究グループとして登録しなければなりません。したがって、時間もお金もかかります。

次のステップとしては、RCT（ランダム比較試験）をして、ある1つのグループに介入をして、類似したサンプルを選んで、もう一方のグループは介入しないということですが、こちらは大変難しく、コストもかかります。

RCT が成功している例は4番目のもので、最初の3つはうまくいかなかったので、取りやめています。そのように大変難しいとは思いますが、可能だと思います。

**金子：**ほかにどなたかいらっしゃいますか。ルールからお願いします。もともと政府にいらしたので、もしかしたらちょっと違う観点からお話いただけるかもしれません。

**ルール：**データは本当に大事です。私自身、評価担当者ですので私にとっても非常に重要です。オーストラリアでは非常に興味深い経験がありました。SIB が立ち上がったときに、最初に参加した団体、組織は、政府と一緒にミーティングの場に参加したとき、政府がデータを持っているだろうと考えていました。しかし、政府側は、ミーティングに出席して、エージェンシーがデータを持っているだろうと思っていたわけです。なので、最初は非常にがっかりしました。1回目の SIB から時間が経って、大きなインパクトがありました。いろいろなアウトカムが出てきました。そのアウトカムを測定しなければいけない、評価しなければいけないというニーズがでてきました。評価を行うことは、SIB だけに限らず、いろいろなところで重要なテーマになってくるものです。政府の予算と契約をすることになるわけですから、何のために、何をしたら、幾ら支払うのかということも必要です。アウトカムは何なのか。人が関わるサービスに関して。これはボンドに限ったことではありません。データコレクションを変えていかなければいけないということが生じました。まだまだ改善が必要です。

おっしゃった通り、データは本当にエッセンシャルです。ボンドに関して不可欠です。比較をすると非常にお金がかかります。取引コストも大きくなってしまいます。ただ、重要だと思っていますので、さまざまな方法のヒエラルキーを用意しています。先ほ



ど見せましたように、メタアナリシスが一番上には置きません。まずは比較。そして RCT、そして徐々にヒエラルキーを下に下げていくというようなやり方をとっています。

**金子**：同じトピックでほかにご発言なさる方いらっしゃらないですか。

どうぞ、向こうの方。次にそちらの方お願いします。

**質問（通訳）**：素晴らしいプレゼンテーションをありがとうございました。大変参考になりました。財務省から来ました。ローレンスさんに伺いたいのですけれども、成功の可能性が高い、手を付けやすい分野から始めるべきだとおっしゃいましたけれども、日本では、そういう意味では梃子になりそうなのはどこでしょうか。SIB を日本全国に普及させるためのきっかけになりそうな分野はどういう分野でしょうか。SIB の起爆剤となりそうな分野として有望なのは日本ではどこでしょうか。

**ルース**：答えられたら 600 万ドル賞金が出そうな難しい質問ですけれども、どこから始めるべきかということ政府に対してアドバイスするために、実は、KPMG でツールを開発しています。分野を評価するためには、私がお話した 3 つの分野の、例えば NPO、政府行政、コミッショナー、投資家がどこまで準備が整っているかということ、まず見極めなければなりません。分野としては、エビデンスベースが必要です。ですからコホートをはっきりと定義しなければなりません。幾つかのスプレッドシートを使って評価をするわけです。しっかりとコホートを定義することと、成果をしっかりと定義することです。SIB をやりたいという人には「成功率はどれぐらいですか」と私はいつも聞きます。すでに既知の成功率がありますかということも聞いています。

イギリスでは、これまでいろんなことをやっていますよね。社会的にも非常に難しい社会政策の分野から始めて、実験をしてきたわけです。少しずつ微調整しながらソリューションを開発してきたわけです。PDCA と言うのでしょうか、社会政策の分野で試行錯誤をしてきました。でも、オーストラリアのやり方は若干違って、すでにエビデンスベースが揃っているところから、これまでの成功率がわかっているところから手始めにやったわけです。つまり、**back of the envelope** と言っていますが、封筒の裏でざっくりとした計算を試みるのです。十分な規模や範囲があるか、関与することによって効果が追加的に出てくるか、行政の予算の削減につながるかどうかなどをざっくりと計算したわけです。これを続けた場合の予算の削減や、コスト・ベネフィットを評価するわけです。プログラムにかかるコストやプログラムの対象者の数を検討し封筒の裏と表の計算を立ち上げるということをやりました。オーストラリアではずっとこれをやってきました。

つまり、どういった社会政策分野を優先してやるべきかということを分析したわけです。もちろん閣僚もいますので、この分野が一番いいですよと、私たちが言っても、閣僚が私の分野をまずやりたいと行って、結局、いったことを全然聞いてもらえないということも

あるかもしれません。例えば、パブリックサービスの部局ですとか、その官僚機構ですとか、閣僚の意見もありますので、私だったら絶対に選ばなかったところについても、私たちの言ったこととは関係なく **SIB** が始まってしまうケースもあります。

**金子**：イギリスではどうでしょう。

**ダン**：1つ追加しますと、児童保護施設にお世話になっている子どもの支援は、コスト削減につながります。コミッショナーが投資をする。児童保護施設だと、予算が1年に1人当たり10万ポンドかかっているわけです。こういった子どもを家庭に戻すことができれば、行政は **PbR** に耳を傾けるでしょう。

おそらくイギリスでは、**SIB** の分野として一番大きいのは、児童保護施設向けのプロジェクトです。やりやすく、成功しやすい、そして、実際にお金という意味での節約につながる事が大事です。いろんな官庁にまたがっているということになりますと、アウトカムペイヤー、行政機関が、誰がどこの部分について支払うのかについてなかなかコンセンサスがとれないケースもありますので、児童保護施設に収容されているお子さんを減らすというのが、やりやすい分野ではないかと思います。

**質問**（通訳）：簡単な質問ですけれども、ダンさんがおっしゃっている分野は、どのような方法で評価するのでしょうか。そのプロジェクトが効果的だったかどうかなどは、**RCT**（ランダム比較試験）とか、どのようにして測定、評価すればいいのでしょうか。

**ダン**：成功したかどうかは、コミッショナーが契約をどういう形で委託するか次第です。例えば平均的な1人の子ども滞在期間は6カ月だとすると、コミッショナーとしては、一定の金額がかかります。そうすると、あなた方と契約をして、全ての対象となっている子どもたちの滞在期間を減らすことができれば、私たちは節約できるし、あなたは一定の支払いを受けることができるわけです。ですから、何と比較するかということは、コミッショナーが行います。そして、投資家も、プロバイダーも契約に反応を示すことになります。

したがって、本当の意味でいいバリュー・フォー・マネー（**Value for Money**）を提供する契約を委託しているのかは、コミッショナー次第です。アップフロントで調査をするというインセンティブにもなります。投資家には、こういったリサーチは委託できません。**SIB** が終わったときに、ある程度評価すると思いますが、投資家のほうは主に介入をして成功して、投資家にリターンを与えるということが目的です。ですから、結局、コミッショナー次第だと思います。

**ルース**：それに加えて、設定とか **RCT**（ランダム比較試験）などについては、設計を始める段階でまず考えなければなりません。何が成功なのか、どれだけの節約が予定されるの

か。これはコミッショナーから来る内容で設計します。また、プログラムが始まってから、成功したかどうかということとは別々に考えなければなりません。そうすると、成功をどう評価するのかというのが、デザインの設計と関わってくると思います。

**ミッシェル**：それに加えて、全体の中で大事なのが、コミッショナーは自分が何をやっているか理解しなければならないということです。例えばエンゲージメント・ファンドをどう管理するのか。長期的に使えないものもあるかもしれませんので、常にコミッショナーとの会話が必要です。そして、コミッショナーの考え方を、私たちが形づけなければいけないということもあるでしょう。例えばティーンズ・アンド・トドラーズでは、そこでの概念は、何が成功したかということですが、ただランダムに何かを選んでその評価をどうするのかということです。大事なことです。コミッショナーがゆっくりと説得しなければいけないときもあります。本当にマーケットの理解を深めてもらう必要があります。

**塚本**：我々は、欧米型の **SIB** から結構学んできたのですが、アウトカムを直接財政コストの削減に結びつけるわけです。それは当然だと思うのですが、我々が日本版モデルを考えると、それだけで本当にいいのかと疑問を感じています。

というのは、効果的に税金を使って、いい公共サービスを提供することは大事ですが、財政コストの削減につながらないかもしれないが、実証実験をやることによって、いままでになかった新しい効果的な公共サービスを提供できたということも、重要な社会的な便益になるわけです。政府の財政コスト削減という便益だけではなくて、社会にとってのソーシャル・ベネフィットを考えたときに、全てを財政コストに収斂させるというか、財政コストとアウトカムを直接結びつけすぎること自体に、ちょっと違和感を感じて、日本でやるときには、もうちょっと違うモデルも考えなければいけないなと思いましたが、そういった議論は、イギリスやオーストラリアではないのでしょうか。

**ダン**：非常にいいポイントだと思います。その逆を話しますと、シンプルなキャッシュベースなエージェンシーケアのモデルであれば、先ほどの例もありましたけれども路上生活者の **SIB** もあるわけです。ホームレスの場合、これは大きな社会問題なわけです。社会にとっては深刻な問題です。でも、全くコストはかかってないとも言えるわけです。住宅給付をもらっているわけではない。失業手当をもらっているわけでもない。唯一のロンドンにおける路上生活者にかかっているコストは、救急医療のお世話になっているということぐらいだったわけです。でも、社会にとっては、路上生活者を何とかしたいというのは深刻な問題ですし、その人の生活を立て直すことも重要なわけです。社会に再統合されるためには、まずは資金が必要になりますよね。住宅手当も当初はあげなければならない。また、ボランティアとかトレーニングの用意もしてあげなければならない。失業手当も与えなければならなくなるでしょう。居場所も必要ということですので、先ほどの児童保護

施設と逆で、まず最初にプログラムを実施するにはむしろコストがかかってしまうわけです。だから、ただ単にお金の節約につながるということだけに注目していたら、路上生活者のプログラムはできないわけです。

では、どこから手始めにやればいいのか。キャッシュブル・セービング、つまりコスト削減につながる部分から始めるべきだと思うけれども、それだとホームレス対応のプログラムはできないということになります。ホームレスの SIB の取り組みは、イギリスではとても面白くて、ロンドンでは、セイント・マンゴーズという私たちのクライアントである慈善財団が、ホームレス 1 人 1 人に予算を与えたのです。つまり、お小遣いを数百ポンド与えたわけです。薬とかお酒を買うためではなくて、洋服を買うとか、訓練を受けるためのお小遣いです。これは行政では提供できない資金だったわけです。SIB をこのチャリティーがやったからこそ、こういうイノベーションが可能になったわけです。ホームレスの人たちは自分のお金を持ったことがないので、しっかりと指導して、使い方もしっかりと考えてもらって、というやり方をとったわけです。

つまり、SIB というのは、これということだけに限定されることではなくて、いろいろな形で社会のためになる SIB というのがあり得るということを申し上げておきます。

**金子：** 明治大学の学生に次に聞きますので、誰か責任もって考えていてください。

では、どうぞお願いします。お待たせしました。

**質問：** 日本語で失礼します。きょうは、貴重なプレゼンテーションをありがとうございました。私は、尼崎市という日本で SIB の実証実験をやっている団体の 1 つの、当該実験の担当者です。具体的には、尼崎市では、生活保護という福祉サービスを受給している方に、就労してもらって、財政コストの削減をもってリターンを返せるかどうかという実証実験をしている団体です。実証実験は終わったのですが、今回のお話の中で、たしかミッシェルさんにお話をいただきました『SIB の終わり』というテーマに、私は問題を提起したいことがあります。

実は、尼崎市の就労支援の実験も、この 3 月 31 日をもって終了しました。そのときに、就労支援ですから、当然働くための行為に働きかけているわけですが、結果として、働けずに終わった、ある程度のところまで階段を登った人に対して、「すみません。実験は終わりました」と告げなければならないという局面を経験しました。そのときに、私どもは、少しずつ丁寧に説明していったのですが、やはり一定程度は心に一抹の寂しさを覚えた方も多くて、この部分は、もし今後、SIB のスキームを使って何かをしようとするときに、SIB においては、他の行政サービスと違って投資の要素をはらんでいるために、終わりを迎える可能性が、他の行政サービスよりも明らかに高いと思われる中で、『SIB の終わり』を上手に当事者の方に伝えて、ご理解をいただくようなポイントとが、もし海外の事例の中で、今回の話も含めて、何かお知恵とか経験値みたいなものがあれば教えていただきたい

いと思います。よろしくお願いいたします。

**金子**：大変大事な質問だったと思います。どなたか。

**ルース**：オーストラリアでは、プログラムが終わったときに、ほかのサービスがないということはありません。一番最初にプログラムをデザインしている段階で、プログラムが最後どうなるかということもデザインの中に含めます。そして、他の組織に引き渡す必要があれば、その対象者は引き渡されます。急にパタッと終わることはありません。

**金子**：英国はどうでしょうか。

**ポール**：いい点を指摘されたと思います。イギリスでは、オーストラリアと同じようなアプローチをとっています。期間は通常、ニーズよりも政府の予算の制約で決まります。ティーンズ・アンド・トドラーズの場合は、18週間のプログラムなので、そういう問題はありません。ただ、一部のSIBでは、政府が一定期間何かを打ち出していますが、それは適切でないかもしれません。私たちのSIBでも、GCSE（General Certificate of Secondary Education）を16歳で実施するのです。本当は13歳から取り組まなければなりませんが、15歳で始めたので、ときには遅すぎる場合があります。そこで政府は、一部の内容を予算の中に組み込んでしまい、参加者のニーズを無視してしまうということもあります。

**金子**：では、時間が少なくなったので、短い質問をお願いします。

**質問**：明治大学経営学部3年の山川と申します。最後にお話をいただいた社会福祉法人たすけあいゆいのお話に質問があるのですが、支援は主に小・中学生がメインだったのですが、そのあと高校生などになったあと、より社会の一員として関わられるようになったあとのサポートなどは実施されているのでしょうか。もう1点は、海外で似たような取り組みを実施しているのか教えていただけると嬉しいです。

**金子**：では、手短にお願いします。

**濱田**：ご質問ありがとうございます。私は、おさんで支援を始めて1年とたっておりませんので、そういう例はまだ1つも生み出していないのが現実です。ただ、母子生活支援施設という児童福祉施設を持っておりまして、そこが10年たちました。初めて社会福祉士を目指して人間情報科学科に見事現役で合格した学生が1人出ております。それから、ほとんどが保育士が子どもたちの育ちに付き添うのですけれども、女の子は全員、保育士になると言って勉学に励んでいます。ですので、良い支援というのは、子どもたちの未来を確実に切り拓いていくということというのは実感としてございます。

**塚本：**今回の横浜のプログラムは、1年半と限られた期間なので、中学生がターゲットになって、学力が上がったとしても、その子が将来、大学に行けるかまでは予算の限界というか、プロジェクトの限界があって、フォローできません。だから、それは民間の資金を使ってフォローしていきます。

今回のプロジェクトの目的は、中学生が定時制ではなく、全日制の高校に行けるようにすることです。定時制の高校の方が中退率は高く、そして中退すればその子は中卒になってしまうわけです。中卒、高卒、大卒の賃金は全然違うので、それを引き上げる、改善していく、つまり、我々は彼らのキャリアを改善していくことを目的としているわけですが、政府の資金や契約には限界があるので、民間の資金を使って、SIB もその1つの方法だと思いますが、そういう子どもたちをフォローして、引き続き支援していくような仕組みを、今後考えていかなければいけないと思っています。

**金子：**時間切れに近いのですが、あと1つ何か言いたいことがありましたら。ルースさんに最後に伺いましょうか。

**ルース：**とてもいい質問だと思いますが、我々は、常に他のエイジェンシーのサポートを得られるところまで寄り添うということを行っています。例えば、セクシュアルヘルスサービスや、他の支援機関、サポートネットワークなど、いろんなアレンジメントがあります。これまでそのようなところの支援を得るのは躊躇した若い人たちに寄り添って、私たちのプログラムが終わったところで、それで終わりにならないように、二十歳になるまでにアンケート調査を送ったり、あるいは電話で話を聞いたり、その後どうしているかを常に気にしています。また、必要があれば、インフォーマルな形でアドバイスをしたり、追加の情報を提供したり継続的に行っています。

**金子：**ありがとうございました。参加者の皆さま方、非常にいい質問もたくさんいただきました。パネリストの皆さん、長いセッションでしたが、お陰さまで横浜のSIBに対して、皆さんからの激励の言葉をいただいたと感じております。

**司会：**事例発表者の皆さま方に、もう一度大きな拍手をお願いいたします。(拍手)

文部科学省私立大学戦略的研究基盤形成支援事業

「インパクト投資活用による社会的企業の公共サービス改善効果に関する研究」

非営利・公共経営研究 調査研究シリーズ No. 35

「ソーシャルインパクト・フォーラム ヨコハマ」

(2017年4月22日) 報告書

2019年3月25日発行

発行 明治大学 非営利・公共経営研究所 (明治大学 塚本一郎研究室)

〒101-8301 東京都千代田区神田駿河台 1-1 明治大学研究棟 6階

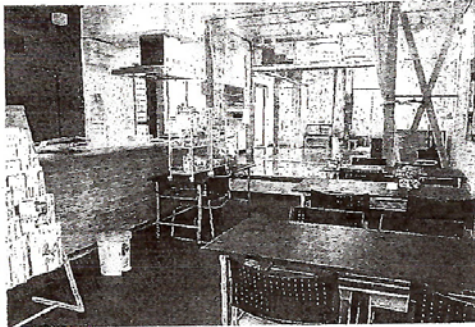
E-mail [inpms@meiji.ac.jp](mailto:inpms@meiji.ac.jp)

ISSN 1883-6755

(禁無断転載)

平成28年11月7日(月) 読売新聞

# 産官学で貧困の子支援



「ミニティーサロン」おさん（たすけあい ゆい提供）

## 市など5団体

横浜市と社会福祉法人 明治大学など5団体は、同市南区のコミュニティサロン「おさん」で、産官学連携によるモデル事業を始めた。小中学生を対象に、低価格で食事を提供する「子ども食堂」などが柱だ。

## 「子ども食堂」など柱

サロンでモデル事業

約70平方メートルのサロンは木造平屋の店舗を改装した。テーブル席や座卓があり、同時に約20人の利用が可能という。

利用は平日のみで、10月28日までは午後5時まで近隣の子どもに開放していたが、同31日からは午後8時まで利用時間を拡大した。以降、新たなサービスとして大学生らが週3回、勉強を教え、「子ども食堂」では小学生100円、中学生以上350円で夕食を提供している。

食事提供などを担当するのは、昨年12月からサロンを運営する社会福祉法人「たすけあい ゆい」。同法人の浜田静江理事長は「経済的に困っている家庭や子供のほか、その友達や地域の子供が気軽に立ち寄ってほしい」と呼びかける。

金融大手「ゴールドマン

・サックス証券（東京都）が運営に資金提供し、明大が第三者評価を担当しているのも特徴だ。

同大はサロン利用者の進学率や出席日数など、数字で比較できるデータに注目し、利用前後の変化を分析する「社会的インパクト評価」を導入。市は学校など

関係機関との調整を担う。

今回の事業に調整役として参加する同大経営学部の家本一郎教授は「子供の貧困対策に社会的インパクト評価を導入したのは全国で初めてでは」と話し、「貧困の連鎖を断ち切るには小中学生への支援が必要だ」と訴えている。



文部科学省私立大学戦略的研究基盤形成支援事業

インパクト投資活用による  
社会的企業の公共サービス改善効果に関する研究

2014年度～2018年度 私立大学戦略的研究基盤形成支援事業  
研究成果報告書

2019年4月発行

明治大学