事後評価報告書

1. 基本情報

（1）　資金分配団体名：公益財団法人佐賀未来創造基金
（2）　資金分配団体事業名：人口減少と社会包摂型コレクティブインパクト事業
（3）　事業の種類：草の根活動支援事業
（4）　実施期間：2019 年 11 月～2023 年 03 月
（5）　事業対象地域：佐賀県

2. 包括的な支援プログラム概要

（1）事業によって解決を目指す社会課題および想定される直接対象グループ

■九州をはじめとした地域（各県）の人口減少に伴う共通かつ汎用性のある課題を 3 つの重点テーマ（子ども・コミュニティ・災害）で設定。実行団体の支援環境が比較的整っている佐賀県のなかで、解決のためのコレクティブインパクト型のモデル事業を募り課題解決策を見出していくというモデルづくり事業である。

■直接対象グループ

1.担い手分野：社会的孤立の困難を抱える子ども若者と家族／子どもの居場所等に係る支援者
2.コミュニティ分野①：空家持主と家族／空家近隣住民等
2.コミュニティ分野②：虹の松原周辺の地域住民／虹の松原の保全活動参加者
3.災害分野：災害被災者／災害対応支援者等

（2）事業概要

■中長期アウトカム：人口減少による 3 分野の課題解決モデルを佐賀で創出し、当該モデルを九州内に横展開することにより、「人口が減少しても安心して住み続けることができる社会包摂型の地域・社会」になる。

■短期アウトカム（資金的支援）：

1.担い手分野：

佐賀県内において本事業により、子ども若者の社会的孤立を防ぐための仕組みが開発されている。

2.コミュニティ分野①：

対象地域内で空家や空地が適切に「管理」「活用」「発生抑制」される地域のシステム化がある程度確立認知され相談、参加でき地域住民が安心して地域に住み続けられる状態

2.コミュニティ分野②：

持続可能な地域保全を行う CSO モデルの確立に向け、地域財産の保全活動に当事者意識を持って活動に継続参加する県内外住民が増加し、多様な関わり方が仕組み化されている状態

3.災害分野：

佐賀県内において本事業により、過疎化地域における防災を含む災害対応ができる仕組みの開発がされている。

■短期アウトカム（非資金的支援）：

１．資源調達による持続可能な組織基盤と事業形成のモデルができている

２．県外支援者と連携しながら九州全域に拡大できるモデルができている

■出口戦略：

・基金化、制度化、事業化を三本の柱として出口戦略を行う。

・実行団体の事業内容および実施体制に沿うものを選択し、上記いずれかによる戦略を設計して実施する。

・また、九州内外の「キーマンとなる先駆的支援者」との相互連携及び協力を得ながら、単県で集中的に小さくモデルを創り出し、九州内で戦略的かつ段階的に拡げていくことで、案件調査・発掘及び原因分析・解決策の策定、包括的支援プログラム及び非資金的支援の確度を高めて、各地域でそれらの支援者からの支援や連携を受けながらフォローアップすることで持続可能を高める事が可能になる。

3. 事後評価実施概要

（1）実施概要

①重要ポイントの設定：

アウトカムの分析を行うにあたり、以下の３点を変化のポイントとして小項目設定し、評価を実施した。

・アウトカムの達成度：もたらされた変化は事業の実施に起因するものであるか。

・波及効果：資金分配団体が対象とする地域や分野等を超えて、同様の手法による取り組みが始まる兆候が確認されたか。

・事業の効率性：事業実施のためのインプットに対して成果の規模や質は妥当であったか。

②調査測定方法

調査の詳細については、5. アウトカム分析の項目に記載。

（2）実施体制（内部/外部、評価担当役割、氏名、団体・役職）

内部／外部	評価担当分野	氏名	団体・役職
外部	評価全体におけ	伊藤　枝里子	特定非営利活動法人 ソーシャルバリュージャパン

	るアドバイザー		
内部		山田健一郎	代表理事、PO
内部		山本みずほ	PO
内部		江口嘉人	事務局長

4. 事業の実績

4 -1　　インプット（主要なものを記載）

➢ (1)人材（主に活動していたメンバーの人数や役割など）

・山田健一郎／代表理事／プログラムオフィサー

・山本みずほ／プログラムオフィサー

・江口嘉人／事務局長／会計

・バックオフィス補助スタッフ

➢ (2)資機材（主要なもの）

・ICT 機器ほか

- (3)経費実績　助成金の合計（円）

①契約当初の計画金額：

当初 111,569,997+コロナ緊急 22,169,050＝133,739,057 円（自己資金 2,714,286 円含）

②実際に投入した金額と種類：

資金分配団体：管理 14,920,861 円、PO21,974,745 円、評価 2,045,000 円

実行団体：助成 83,875,112 円、評価 3,473,000 円

- (4)自己資金（円）

③契約当初の自己資金の計画金額：2,714,286 円

④実際に投入した自己資金の金額と種類：2,714,286 円（寄付）

⑤資金調達で工夫した点

・実行団体の伴走支援において、多様な資源調達方法を提案・提供し、事業完了後も持続可能な体制づくりに努めた。

・自団体において情報発信および支援者コミュニケーションを積極的に行い、寄付訴求による資源調達に取り組んだ。

4－2 活動とアウトプットの実績

アウトプット（資金支援）	指標	初期値/初期状態	目標値/目標状態	目標達成時期	実績値
1.担い手分野 支援地域において、社会的孤立に関して困難を抱える子ども若者と家族に支援活動団体の存在を知って、学習支援の場への参加機会を得る。	支援活動団体の存在を知って、参加できた子ども若者の人数	初期値：0 （新規事業につき）	のべ 70 人／週	2023/03	のべ 70 人／週
2.コミュニティ分野① 支援地域において、近隣住民をはじめ、不動産や士業関係者等に空家に関する問	①エリアマネジメント協議会会議への参加 ②円卓会議の開催	①12 回／年 ②2 回	①12 回／年 ②3 回	2023/03	①毎回参加 現在は事務局機能も担っており、同会議で出たアイディアにより、街なかの活性が進展している ②3 回

題に対する認知度が高まる。					
2.コミュニティ分野② 支援地域において、地域住民および当該地域にゆかりや関心のある人々に対し、多様な参画方法の開拓および積極的な広報を通じて、ボランティアや寄付などによる主体的な参加を促進する。	①虹の松原の保全活動に参加する地域住民の数 ②基金の設立	①平均 350 人／一回 ②初期値なし	①650 人／一回 ②１件／設立	2023/03	①平均 212 人／回 年間目標数については 89.6%達成(※) ※年度のべ 2,330 人 2022 年度より毎月開催に変更。各回の参加者の三密度を下げ、参加機会の提供度を高めたため、年間の目標（650 人×4 回=2,600 人）をほぼ達成できている。 ②2020 年 10 月に「虹の松原応援基金」設立。寄付訴求

					を行い、資源調達に取り組んでいる。
3.災害分野 支援地域において、被災して困難を抱える地域住民や支援ボランティア等が、接点づくりのためのイベント開催等により支援活動団体の存在を知る。	①障害のある方が安心できる避難所ガイドラインを作成する団体数 ②防災キャンプの実施 ③地区ごとの避難計画のモデル事例創出	①0 団体 ②0 回／0 人 ③0 事例	①3 団体 ②3 回（年 1 回／のべ 100 人） ③1 事例	2023/03	①0 団体 達成率 60% 2 団体とコンタクト済み（作成は未実施） ②11 回／のべ 1,675 人 ③1 事例

アウトプット	指標	初期値/初期状態	目標値/目標状態	目標達成時期	実績値

（非資金的支援）					
①助成・融資・ふるさと納税や、人材育成・確保などの資源調達による持続可能な組織基盤形成のためのノウハウを習得できている	①-1.研修・説明会等の参加率 ①-2.参加者の理解度（参加者アンケートにより確認）	①-1. 初期値なし ①-2.初期値なし	①-1.参加率 8 割以上 ①-2.理解度 8 割以上	2023/03	①-1 参加率 8 割以上 ①-2 アンケート回答：まあまあ理解している以上の回答 ・資金調達：100% ・人材育成：87.5%
②九州全域において、佐賀発のモデル事業及び休眠預金活用について、周知する	②-1.連携した県外ステークホルダー数	①-1. 初期値なし ①-2.初期値なし	②-1.2 県以上の団体による連携・展開 ②-2.他県と佐賀	2023/03	②-1 福岡、長崎、大分、鹿児島、宮崎、熊本の 6 県と連携 ②-2 福岡 3，佐賀 11、大分 2、長崎

ためのネットワーク形成が進んでいる。	②-2.他県からの実行団体申請数		とのモデル事業連携及び休眠預金申請		3、熊本 9、宮崎 2、鹿児島 1

4－3 外部との連携の実績

実行団体への非資金的支援において、特に意識的に取り組んだ伴走支援の一つが「ステークホルダー」の可視化と強化である。実行団体の持続可能性を高める点においても、取り組む社会課題の解決に必要なリソースは何かを、実行団体が平時から意識することは重要である。実行団体に対する「ステークホルダー（行政、企業、NPO、アカデミアなど）」の可視化とかかわりの深度をデータで整理、実行団体が実施する 3 年間の事業を通し、都度打ち合わせを実施しながら、事業の取り組みが実行団体だけで行うものとならないよう、地域のリソース＝「ステークホルダー」との連携や対話の機会づくりを行った。また、実行団体が取り組む事業に広く市民参加を促すために、口コミから SNS までを活用し、コミュニケーションをとりながら、事業の理解を深め、市民参加のすそ野を広げた。

5. アウトカムの分析

5－1 アウトカムの達成度

➢ (1)短期アウトカムの計画と実績（資金的支援）

（a）アウトカムの達成度

アウトカムの達成の可否については、下表の「アウトカム発現状況（実績）」欄に記載している。

（b）成功要因もしくは課題の分析

成功要因もしくは課題の分析については、評価計画書に基づいて以下のように行った。結果については下表の「【アウトカム X の成功（課題）要因の分析】」欄に記載している。

（b-１）評価基準（判断方法）

実行団体への支援記録および実行団体の事後評価報告書を基にした、評価アドバイザーと資金分配団体 PO の考察

（b-２）評価基準（判断基準値）

事業開始時点と事後評価時点における変化

（b-３）測定方法（情報源）

・実行団体への支援記録

・実行団体の事後評価報告書

・評価アドバイザーと資金分配団体 PO との考察記録

（b-４）測定方法（データ収集方法）

フォーカスグループディスカッション

短期アウトカム（資金支援）	**指標**	**初期値/初期状態**	**目標値/目標状態 達成時期 2023/03**	**アウトカム発現状況（実績）**
1.担い手分野 佐賀県内において本事業により、子ども若者の社会的孤立を防ぐための仕組みが開発されている。	①新規もしくは既存手段の改善等を通じて、こども若者の社会的孤立を防ぐ支援策モデルを１案件以上創出	①モデル的事業は存在しない。	①モデル事業を一つ開発する	①モデル事業が１つ開発された
	②発達障がいを持つ児童の学習支援の場への継続参加率向上	②初期値なし（新規参入事業につき）	②児童・生徒の継続参加率 70％	②児童・生徒の継続参加率 95％達成

【短期アウトカム 1.担い手分野の考察】

・モデル事業の開発については、「a.他団体が模倣可能な事業（ビジネスモデル、ビジネススキーム等）となっている」こと、「b.事業に必要なステークホルダー（行政や教育機関等の関係団体）が特定され、関係構築のための手法が明らかになっている」ことの 2 点を開発達成要件とし、判断した。本案件については、「a.事業実施の鍵となるボランティアマネジメントの仕組み確立、公的な制度化に繋げるための道筋のトライアルが起こっていること」、「b.団体が作成したステークホルダーマップにおいてステークホルダーの特定がなされ、かつその関係性が事業実施中に深まっていることを確認した。その関係性が深まった要因についてもステークホルダー内で言語化されている」ことの 2 点が起こっており、他地域展開可能なモデル事業として開発されたと判断した。

・「発達障がいを持つ児童の学習支援の場への継続参加率向上」については、実行団体の事後評価報告書により、児童・生徒の 95%が毎週学習会に継続して参加したことが報告されている。当初の目標である 70%を超えて成功した要因は以下の通りと分析した。

- 参加者の満足度を高められるような事業設計を行ったこと
  - 実行団体の事後評価報告書より、「学習支援だけでなく発達支援にも注力した点や、保護者への情報提供や学習の機会の提供をおこなった点」が参加者満足度を高め、継続参加率向上に寄与したと考えられる。従来の学

習塾のように「学力向上」や「進学率の向上」に重きを置くのではなく、スクールソーシャルワーカーと連携するなど参加者それぞれの特性に配慮した運営によって安心して参加できる場になったことが参加児童、生徒の参加のモチベーション維持に寄与した。また、保護者に対する実施後の丁寧なフィードバックや、「ペアレント・トレーニング」を行うことで保護者も子どもを安心して通わせることができる環境を実現した。

✧ ※本アウトカムでは、「”発達障がいを持つ児童”の学習支援の場への継続参加率向上」としているが、発達障がいの診断がグレーゾーンもしくは定型発達の児童、生徒が同等に参加するインクルーシブな場の提供により、発達障害を持つ児童、生徒に良い影響があると考えており、プログラムへの参加資格を発達障がいの診断が下りていることとしなかった。また個人情報保護の関係で参加児童、生徒の発達障がいの診断については実行団体が把握することが出来ず、「参加率 95%」という結果は、発達障がい児以外の参加者も含む全ての参加者の参加率である点に留意が必要である。

短期アウトカム （資金支援）	指標	初期値/初期状態	目標値/目標状態 達成時期 2023/03	アウトカム発現状況 （実績）

2.コミュニティ分野① 対象地域内で空家や空地が適切に「管理」「活用」「発生抑制」される地域のシステム化がある程度確立認知され相談、参加でき地域住民が安心して地域に住み続けられる状態	①遊休不動産活用モデルを1案件以上の創出 ②遊休不動産の相談件数の増加 ③円卓会議等への参加者数の増加	①モデル的事業は存在しない。 ②0件 ③40人	①モデル事業を一つ開発する。 ②5件 ③のべ150人	①モデル事業1つを開発（達成） ②58件（達成） ③のべ 98 人（未達成）

【短期アウトカム2.コミュニティ分野①の考察】

・ モデル事業の開発については、「(a)遊休不動産を、地域住民が安心して住み続けられる地域づくりに活用しようとする担い手が発掘される」こと、またその事業活動の一環として「(b)地域住民の主体的な遊休不動産活用を促し、継続的な地域活動に繋がる」こと、「(c)家賃収入などにより当該物件が収益化されている」ことの3点を判断基準とし

た。本アウトカムでは、(a)は実行団体である空家・空地活用サポート SAGA が担い手として発掘された。(b)は実行団体が実施した地域円卓会議において、参加した地域住民の 7 割が遊休不動産の活用に対するアイディアを持ったと回答している。(c)は、遊休不動産を活用したシェアオフィス事業が、初年度中に入居率 90%（10 団体）を達成し、収益化（黒字化）した。（助成期間中の 3 か年、継続して黒字化している。）以上のことにより、他の遊休不動産に転用可能なモデルが開発されたと判断した。

・ 遊休不動産の相談件数の増加については、当初の目標値 5 件に対して、延べ 58 件の相談件数となり、大幅な増加となった。その要因は、以下の 3 点が挙げられる。

・ (a)マスメディアへの露出を含めた広報を強化し、地域住民に対する認知度を高める活動に注力したこと

・ (b)エリアマネジメント協議会への参加による団体の認知度向上

(c)新型コロナウィルスによって学生等人の動きが制限された為、空き物件が増え、それにつれて賃貸物件オーナーからの相談件数したことこれらの中でも特筆すべきこととして、相談件数 58 件のうち、21 件の空き家問題が解決され、また現在 19 件が解決に向けて動いていることが挙げられる。相談案件に対して、士業やその他専門家などのステークホルダーと連携を図ることが出来た。地域の空家空地問題などの情報共有を行うエリアマネジメント協議会は、

まちの住民や CSO、公務員など多彩なメンバーで構成されている。ここにおいて実行団体が中心的な立ち位置を確立してきたことで、関係するステークホルダーからも信頼を得たからと考えられる。

・コロナの影響により目標人数は未達成だが、未認知層であった地域住民への課題共有がなされ、参加者同士の繋がりを生み出す結果となった。実行団体の事後評価報告書より、実行団体が実施した地域住民向けアンケート結果において、8割以上が地域課題に対する認識が芽生えたと回答している。

短期アウトカム（資金支援）	**指標**	**初期値/初期状態**	**目標値/目標状態 達成時期 2023/03**	**アウトカム発現状況（実績）**
2.コミュニティ分野②持続可能な地域保全を行う CSO モデルの確立に向け、地域財産の保全活動に当事者意識を持って活動に継続参加する県内外住民が増	①虹の松原の活動への継続参加率の向上 ②虹の松原の保全活動に向けた基金設立による資源調達力の向上	①過去 3 か年の継続参加率 50% ②寄付：27 万	①継続参加率：60　% ②寄付：120 万	①N/A ②目標値の 88%達成

加し、多様な関わり方が仕組み化されている状態				

【短期アウトカム 2.コミュニティ分野②の考察】

・ 虹の松原の活動への継続参加率の向上について、当初の目標では、虹の松原の保全活動への継続参加率を指標として設定していたが、参加者に対してアンケートを行い参加数などを把握しようと務めたが、参加者アンケートを個人情報に紐づけて回収することが困難だった。当初想定した参加継続率について実行団体が把握することが出来なかったため、実行団体のアウトカム指標は、こうした状況においても評価可能な指標となるよう助成期間中に修正を行ったが、それに紐づく資金分配団体の指標が修正されなかったため、評価が困難となった。ただし、「地域財産の保全活動に当事者意識を持って活動に継続参加する県内外住民が増加」というアウトカムについては、年４回の保全活動の

開催を毎月開催に変更し、三密をさけた分散型参加ができるよう事業計画を変更することにより、新規参加者は増加しており、アウトカム達成に向けての活動は行われたと判断している。

・ 虹の松原応援基金の創設と、基金への寄付受入れ実績（1,060,000 円／2023.3.31 現在）

・ 休眠事業の出口戦略の１つに掲げている「基金化」に助成期間中初めて着手し、資金分配団体内に「虹の松原応援基金」を立ち上げた。それにより、「公益法人への寄付」という企業にとって寄付の税制優遇メリットが生まれ、大口の企業寄付を獲得することができた。

・ ただし、支援者コミュニケーションを丁寧に行い、寄付に繋げるためのマンパワーが不足していたことが要因で、目標金額に至らず、達成率は 88％となった。実行団体はこれまでも単発の企業寄付を受けることがあり、地域における知名度も高いことから、今回整備した基金の設置により、今後、継続的な資源調達を行うことができる可能性は高まったと言える。そのために支援者コミュニケーションを十分に行うための人材配置が今後の課題である。

短期アウトカム（資金支援）	**指標**	**初期値/初期状態**	**目標値/目標状態 達成時期 2023/03**	**アウトカム発現状況（実績）**
3.災害分野 佐賀県内において本事	①災害対応が可能なネットワークメンバーのための	①0 人	①50 人	①84 名

業により、過疎化地域における防災を含む災害対応ができる仕組みの開発がされている。	Facebook コミュニティの参加人数 ②主体的な防災活動の実施に関する相談件数および実施支援数 ③協働による協議件数および支援者数 ④地域住民による相談件数	②2 件 ③1 件 ④1 件	②6 件 ③10 件 ④10 件	②8 件 ③31 件 ④39 件

【短期アウトカム 3.災害分野の考察】

・実行団体の事後評価報告書より、目標値 50 名に対し、84 名の達成を確認した。（内訳：会員 25 名、地域内 23 名、地域外 21 名、県外 15 名。）その成功要因は、招待制の非公開型 SNS コミュニティを活用したことである。コミュニティへは、災害支援実績があり、災害時に他団体と協力しながら対応をすることが出来る団体を選定して招待した。これにより、災害時に実際に対応することが出来るメンバーのみが入るコミュニティが出来上がり、精度の高い情報共有が行われるようになっている。また同じ活動領域のメンバーがコミュニティで繋がることで平時からの関係構築に繋がり、災害時

の円滑なコミュニケーションにも繋がっている。資金分配団体からの視点でみると、実行団体はコミュニティに参加する一人一人の背景や思いなどを大切にしたコミュニケーションや、参加者の自主性を重んじることを心掛けており、それがメンバーネットワークの関係性を持ち続け、深めていくことに繋がっている。

②実行団体の事後評価報告書より、目標値 6 件に対し 8 件の達成を確認した。その背景として、2018 年と 2021 年の 2 回の被災によって地域住民の次の災害への備えに対する認識が高まり、能動的な防災活動の取り組みを考える住民が増えたことが目標を達成できた要因の一つである。

2 回の被災において地域住民からの信頼を得た実行団体が、住民からの相談の受け皿になったことで、地域住民の能動的な活動が促進されたと言える。

③実行団体の事後評価報告書より、目標 10 件に対し 31 件の達成を確認した。集落支援員制度を活用し任用期間である 2 年間は集落支援業務の一環として地域と行政間の協働を促す連携協議を行った。その後、こうした人材の必要性を改めて認識し、任期終了後は実行団体の自主雇用に切り替えて継続的な行政との協議の体制を整えている。実行団体は行政の専門職（保健師など）と連携して支援活動を行う必要性も認識しており、そのための実効性のある協議を綿密に行ってきたことが目標値を達成した成功要因の一つである。

④伴走支援記録および面談ヒアリングにより、目標 10 件に対し実績 39 件を確認した。この成功要因として、相談窓口を設置したことを地域に充分に周知した（チラシを作成し、個人宅にスタッフが届けて説明する、HP を作成、イベント等で周知する等）ことや、専用電話番号、LINE 相談を設置したことにより、参加者の認知と利便性が向上したことがあげられる。特に LINE 相談では、行政には相談しにくい様々な相談を気軽に相談できるという点で参加者からの満足度が高かった。また、こうしたハード面の整備だけではなく、実行団体のスタッフが地域住民からの相談に対して、大小に関わらず、真摯に対応する姿勢が地域住民からの信頼を得て、より多くの相談を受けるようになった。これらの点が成功要因であると言える。

また地域住民からの相談のうち、食料や生活用品に関する相談が多く寄せられた。それに対して実行団体が食料や生活用品の配布等を行う新しい事業を立ち上げ、資金調達を行うなど地域の課題を解決する仕組みになりつつある。

➢ (2)短期アウトカムの計画と実績（非資金的支援）

短期アウトカム（非資金的支援）	**指標**	**初期値/初期状態**	**目標値/目標状態 達成時期 2023/03**	**アウトカム発現状況（実績）**

4.資源調達による持続可能な組織基盤と事業形成のモデルができている	①休眠預金以外の助成、融資、ふるさと納税等の資金源を確保できたか ②休眠事業による新規雇用の継続	①県内の行政や金融機関等との支援体制はある程度整備されているが、実行団体として十分に活用できていない ②休眠事業による新規雇用	①1,500 万円以上の資金調達 ②継続雇用ができている（1 団体以上）	①1,500 万円以上の資金調達達成 ②4 団体中 2 団体が達成..

【短期アウトカム 4. 資源調達による持続可能な組織基盤と事業形成モデルの考察】

①伴走支援の一環として実行団体の（休眠預金事業に限らない）財務分析を行い、団体の存続、発展に必要な収支構造について綿密な議論を行った。それらの議論をもとに、「基金の設立」、「支援者（寄付者等）コミュニケーション力の向上」および「人件費確保のための多様な資源調達ツール（※）の導入」に伴うサポートを実施した。

（※）資源調達は、ふるさと納税の導入および活用、民間助成金の獲得にむけた情報提供と申請時のサポート、融資を希望する実行団体への相談対応などを行った。

②4 団体中 2 団体が新規雇用を継続することが出来たのは、資金分配団体が実行団体に対して「スタッフ・エンゲージメント」の要素を伝え実践したことが成功要因と考えている。例えば、スタッフとの対話の場づくりの重要性や、働き続けられる職場づくりの要素などについて伝え、継続雇用に向けて雇用する側とされる側の相互理解を促した。職員の離職は一定割合で必ず起こるので、資金分配団体としては「スタッフの離職後によって団体の業務に影響が及ばないよう、団体の体制を整えるようサポートする」ことが出来るのではないかという議論を行った。（※なお、新規雇用が継続しなかった 2 団体については離職スタッフの一身上の都合による離職である。）				
短期アウトカム（非資金的支援）	**指標**	**初期値/初期状態**	**目標値/目標状態 達成時期 2023/03**	**アウトカム発現状況（実績）**
5.県外支援者と連携しながら九州全域に拡大できるモデルができている	①連携した県内外の支援者および支援組織数（分配団体数） ②九州圏域で休眠預金活用	①北部九州の県外支援者とのネットワークは準備段階にある ②初期値なし	① 2 県以上の連携・展開 ②他県でのモデル事	②-1 5 県／6 支援組織との連携達成 内訳：福岡(2)長崎(1)大分(1)宮崎(1)熊本(1) ②-2 福岡 3，佐賀

	による実行団体数の増加		業連携や展開	11、大分 2、長崎 3、熊本 9、宮崎 2、鹿児島 1

【短期アウトカム 5. 県外支援者と連携しながら九州全域に拡大できるモデルの考察】

①および②　当法人にはコミュニティ財団としての 2013 年から 10 年間の伴走支援や連携構築の実績がある。休眠預金事業開始の初年度で、九州圏（沖縄除く）で採択されたのは当法人のみだったので、九州圏域において休眠預金事業に申請を考える団体にとっては当法人がモデルケースになったのではないかと考えている。加えて、休眠預金事業に関する特設ページを当法人のホームページ内に作成して情報発信を行ったことで、休眠預金制度の認知度と理解度の向上に繋げることができた。それにより、他県から当法人への相談が増えた。加えて、他県でのセミナー等において休眠預金事業の事例紹介などをおこない、積極的に休眠預金事業の活用を提案した。それらが受け入れられたことなどが要因となって休眠預金事業に申請する団体が生まれたと分析する。また、他県の資金分配団体を通じて九州圏域の多様な団体との関係を築いてきたため、九州全域に拡大できるモデルが整えられたと考えている。

➢ (3)アウトカム達成度についての評価

本事業で設定したアウトカムは全 6 つ、15 の指標を設定した。そのうち、達成した指標は 11（o12）、N/A が 1 つという結果となった。よって全指標に対する指標の達成度は 73.3%(or80%)であり、アウトカムの達成度は、概ね達成したと判断した。ただし、社会的インパクト評価は当法人および実行団体は経験が無く、事業を遂行しながら学んでいったという状況であった。よって事業開始当初に設定したアウトカムや指標については、事後評価で振返ってみると、より良いアウトカム、指標、目標値（状態）の設定を行うべきだったと感じることも多かった。これらは実際の事業を通じて社会的インパクト評価を自己評価で実施したからこそ得られた学びであり、今回の学びを実行団体とも共有しながら今後の事業に活かしていきたい。

アウトカムの達成について総合的に考えると、本事業のロジックモデルで設定した短期アウトカムを概ね達成したと判断したが、中長期アウトカムの達成のためには更に必要な要素があるということと、その理想の状態についてより具体的に分かってきた。事業開始当初のロジックモデルで設定した各アウトカムは文言の抽象度が高かったが、事業実施を通じてそのアウトカムの達成を目指すためにはより具体的な文言にする必要があることを感じ、また本事業を通じてより具体的な文言、状況に落とし込むためにはどのようにすべきなのかを認識出来るようになったと感じている。それにより休眠預金事業終了後に、次の事業を実施するためにより精度の高い事業設計ができるようなった。

1. 波及効果（想定外、波及的・副次的効果）

波及効果については、評価計画書に設定した「資金分配団体が対象とする地域や分野等を超えて、同様の手法による取り組みが始まる兆候が確認されたか」について分析を行った。その分析にあたっては、資金分配団体および実行団体それぞれのステークホルダーマップを作成した。そのステークホルダーマップでは、ステークホルダー数の増減と関係性の深度の変化、属性の多様性の変化について把握できるようにした。そのマップから、例えば、災害支援の実行団体のステークホルダーと、空家空地活用の実行団体のステークホルダーが知り合うことで、空家が被災地支援団体の活動拠点として活用されたという波及的な効果を確認することが出来た。

2. 事業の効率性

事業の効率性については、評価計画書に設定した「事業実施のためのインプットに対して成果の規模や質は妥当であったか」を、実行団体の事後評価報告書および実行団体へのアンケート結果をもとに考察した。例えば、他の事業では導入が難しいICTの活用など、休眠預金事業の規模だからこそできる資機材を投入したことで、マンパワーでの事業実施以上の効率的な事業実施が出来た。

6. 結論

6-1　事業実施のプロセスおよび事業成果の達成度の自己評価

	多くの改善の余地がある	想定した水準までに少し改善点がある	想定した水準にあるが一部改善点がある	想定した水準にある	想定した水準以上にある
（1）事業実施プロセス				○	
（2）事業成果の達成度				○	

6－2 事業実施の妥当性

実行団体と一緒に取り組んだ「人口が減少しても安心して住み続けることができる社会包摂型の地域・社会」づくりの 3 年間の事業は、実行団体のこれまでの取り組みの延長線上にあり、ただこれまで実行団体が持つリソースだけでは難しかったことも、この助成事業があったから地域のリソース＝「ステークホルダー」を可視化、巻き込みが叶い事業の推進ができたと考える。イレギュラーなこともあり、事業執行の変更をせざるを得ない取り組み箇所もあったが、実行団体との創意工夫をもって当初の計画から大きくは変更することもなく事業実施することが出来、3 分野の課題解決モデルの創出を叶えることができた。また九州内の横展開していく布石になったとも考える。

※資金分配団体の契約当初の総事業費については上述のイレギュラーなこともあって、当初予定していた県外有識者の招へい、人の雇用がかなわなかったことなど、それに係る諸費用含め経費が減額となった。
以上の考察により、
（1）事業実施のプロセスについては「想定した水準にある」と評価した。
（2）事業成果の達成度については「想定した水準にある」と評価した。

7. 提言

■本事業をどのように持続/発展させるか？～休眠に依存せずに自走化させる戦略と実施状況～

本助成の出口戦略として「制度化」「事業化」「基金化（社会化）」（※）を掲げ、その達成に向けた伴走支援を含めて事業設計を行ってきた。（※これら三本の戦略については、当法人独自の表現として定義している）

・「制度化」に関しては、こども分野ではこどもの権利をはじめ、全国的なこども家庭庁などの動きもあるが、基山町など地域では、就学前から就学後までの事業をモデルとしていただき、本事業の一部は予算化される予定である。

・災害分野などは平時での関わりや「事業化」に向けての取り組み、災害救助法など災害時の制度強化についても関連する動きがはじまった。

・コミュニティ分野や災害分野において、実行団体とともに「基金化」に取り組んだ。この取り組みにより課題が社会化さ

れ、認知度が高まることを、実行団体自らが意識するようになり、支援者コミュニケーションに向けた積極的な動きに取り組むきっかけとなった。また、関わる関係者に対して広く訴求していく機能をそれぞれの団体や分野に創っていく動きを広げていくことができた。

・こういった取り組みは、すぐには解決できない地域課題について「旗を立てる（フラッグシップ）」ことであり、これらを仕組み化し、団体とともに持続可能な環境整備やネットワークづくりを行うことで持続可能性や今後の発展性が高められたと感じている。

8. 知見・教訓

■我々は地域バラエティ型と呼ばれるようになったジャンルでの事業設計に取り組んだ。地域をベースにしており、多様だが共通するであろう課題に対して、資金的支援を実施することで、その分野における課題解決方法の仮設に基づくモデルを創る事業であった。

■そのモデルを創るプロセスで、研修や伴走支援などでそれぞれの団体毎の課題の共有や共通化などが進み、人口減少化における社会的孤立を防ぐためのそれぞれの対策や解決手法に横串がはいることでの分野を超えた協力や連携や支援コミュニティの生態系が創られていくことを狙った設計だった。

■社会的インパクト評価の実施は初めての試みであったが、特に地域の事業という定性的な指標を重視する必要がある事業において、今後活用可能な定性指標の開発することが出来た。

当事業では、客観的に評価結果を示すためにできるだけ事実に基づく定量的指標を設定したが、定量評価ではあらわせない定性的な価値をどのように測定、評価していくべきか、事業開始当初には設計が出来ていなかった。しかし、中間評価時のJANPIA 評価アドバイザーとの議論の中で、当法人が従来から作成を進めてきた「ステークホルダーマップ」こそが、実行団体だけではなく多様な事業関係者との関係性の重層性や深さを多面的に表現しているものであり、「地域の関係性が深まる」というような地域の事業において重要ではあるが、定量的に測りにくいものの価値を測るツールとして活用できるのではないかということに気が付いた。地域のリソースは非常に限られており、「関係者の数」など数量的な増大を目指すだけでは限界が生じる。そのため、関係者数ではなく、「関係性の深さ」という定性的な指標を重要視することで、地域のステークホルダーのそれぞれの強みを生かし合う関係になり、地域の課題解決が促進される。

ステークホルダーマップは、そうした関係者の増減だけでなく、関係性の深さや対応可能な課題領域等も図示するものを目指して作り始めたもので、今後の事業実施においても継続的、発展的に把握すべき、資金分配団体として目指す地域の変化を可視化するツールである。また、その作成作業には、多くのステークホルダーとの対話の機会が設けられている点も、事

業実施と事業評価を無理なく両立させる手法として今後の活動に活かせるものであり、同様に地域のエコシステムを構築しようとする他事業でも有効な定性指標となるだろう。

■コロナの影響もあり、全てが当初の想定通りには進められなかったが、約3年間のなかで、各事業自体は概ね目標を達成できた。この短期アウトカムだけでは地域課題は解決しないので、中長期アウトカムを引き続き、地域で持続・発展していくために、それぞれの事業や団体の持続可能性や発展への模索などが引き続きとても重要であると考える。

■そのための土壌づくりとして、本事業完了後も、地域の関係性を深め、これまで培ってきた組織基盤や事業発展のなかで、引き続き地域の関係者とともにで目指し続けていけるための道筋までは作ることができたと思っている。