中国５県休眠預金等活用コンソーシアム休眠預金活用事業

実行団体　たすき株式会社

事後評価報告書

内容

1.　基本情報 1
2.　事業概要 1
3.　事後評価実施概要 3
（1）　どんな変化をこの事業の重要なポイントとして設定し評価を実施したのか 3
（2）　どんな調査で測定したのか 3
（3）　調査結果をどのように深掘りし価値判断をしたのか 4
（4）　実施体制 4
4.　事業の実績 4
（1）　インプット（主要なものを記載） 4
（2）　活動とアウトプットの実績 5
（3）　外部との連携の実績 5
5.　アウトカムの実績 6
（1）　アウトカムの達成度 6
（2）　波及効果 7
（3）　事業の効率性 7
6.　成功要因・課題 8
7.　その他深堀検査項目 8
8.　結論 8
（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 8
（2）　事業実施の妥当性 9
9.　提言 9
10.　知見・教訓 9
11.　資料 10

1．基本情報

実行団体名	たすき株式会社
実行団体事業名	場を通じた多世代・多業種の関わり合いとコレクティブな支援から、まちにチャレンジや生業を増やす事業
資金分配団体名	NPO 法人ひろしま NPO センター
資金分配団体事業名	中国 5 県休眠預金等活用コンソーシアム休眠預金活用事業
事業の種類	草の根活動支援事業
実施期間	2020 年　6　月～ 2023 年　3　月
事業対象地域	島根県雲南市　三新塔地区

※事業計画から転記

2．事業概要

事業によって解決を目指す社会課題と想定される直接対象グループ	三新塔地区の住民／チャレンジ支援セクター関係者
事業の概要（中長期アウトカム）	三新塔地区において、住民やチャレンジ支援セクター関係者などが、持続的で自律的な賑わいの創出を実現できる地域・社会になる。
事業の概要（短期アウトカム）	（1）新施設「栂邸」に企業やワーカーが拠点を構え、雇用が生まれている状態 （2）雲南市に事業やプロジェクトを持つ企業が三新塔地区に定期的に来訪している状態 （3）多業種・多世代×チャレンジ支援セクター×企業の交流からチャレンジが生まれている状態 （4）空き家情報が充実し、具体的な問い合わせがきている状態
事業の概要（活動）	【アウトプットに対する活動】 ・法人設立前の 2019 年 8 月頃から、雲南市住民や三新塔エリアの方々。企業チャレンジを行っている市外からの企業などから、実際に取り組んでみての感想や課題。住民の方々が思う解決したい課題や未来への期待などを、特定の世代だけにヒアリングを行うのではなく、さまざまな世代の方々からヒアリングを実施。 ・オープンに向けて、施設のコンセプトやロゴ、運営体制の整備を中心に行う。（1） ・地域住民の方々を巻き込み、新規設立した「たすき株式会社」や施設「栂邸」のロゴやブランドコンセプトの策定。（1） ・「栂邸」の基本設計プラン確定。基本的な使われ方を確定し、詳細設計フェーズへ。（1）

	・「栂邸」の詳細設計プラン確定。（1） ・コワーキングスペース／シェアオフィス／ゲストハウスの運営オペレーションの構築。7月オープンに向けて、オペレーションなども含む具体的な準備を進めていく。（2） ・毎年開催されている木次夏祭り当日にプレオープン（図①）できるように、工事を実施。（1） ・施設のホームページ開設。（1）（2）（3）（4）（5） ・施設への集客施策の検討、実施。主に雲南市在住のチャレンジャー、市外から訪れる企業群、また都心部でも相性の良さそうな企業に対して直接声がけなどを行う。（4）（5） ・施設運営オペレーションの整備を行い、普段の運用の効率化とクオリティアップを図る。（1）（2）（5） ・連携セクターとのイベント、多世代交流のイベントなどを企画、実施。栂邸に人が集まるコンテンツ企画を行い、実施していく。（2）（3） ・連携セクターとの連携開始（5） ・引き続きイベントや視察研修の実施、運用を図り、ブラッシュアップを行う。（4）（5） ・法人向け視察研修プログラムの企画・設計（3）（4）（5） ・連携セクターとのイベント実施（以後、継続的に実施）（4）（5） ・多世代交流イベントの実施（以後、継続的に実施）（4）（5） ・視察研修プログラムの実施開始（4）（5） ・栂邸、第二期工事スタート（2F部分を宿泊ができるように整備　※第一期工事内で済む場合は不要）（1） ・雲南流コレクティブインパクトを形にする（単なる連携ではなく、更なる付加価値を生むスキームづくり）（5） ・三新塔地区にある空き家のコンテンツ化をスタート。（6） ・空き家紹介コンテンツの作成、掲載開始。読み物としてコンテンツづくりを行い、生業を持つ個人や企業の拠点としての活用の可能性を探る。（6） ・空き家紹介コンテンツの作成終了（一旦、取り扱えるものを掲載し切る）（6） ・引き続きの連携セクターとのイベント実施、交流会の実施の質を上げていく（4）（5）
出口戦略（成長戦略）	施設の運営に関しては雲南市内で大学生のインターンや市役所と連携した市内事業者の事業創出を行っている一般社団法人umiに管理及びコミュニティマネジメントを委託している。すでに彼らのネットワークから市内事業者とオトナリを活用したイベントなども行われており、新たな広がりを見せつつある。たすき株式会社としてはオトナリを活用したワーケーションプログラムの運用など、オトナリ起点での関係人口創出の流れを今後は

	活用できると良いと考えている。

3. 事後評価実施概要

(1) どんな変化をこの事業の重要なポイントとして設定し評価を実施したのか

(2) どんな調査で測定したのか

◎短期アウトカム『新施設「栂邸」に企業やワーカーが拠点を構え、雇用が生まれている状態』の評価
1）調査方法
・インタビュー調査
2）調査実施時期
・2022 年 12～2023 年 2 月
3）調査対象者
・オトナリに入居している（していた）法人や団体に対して（4 団体）
4）分析方法
・ヒアリングから得られた内容のカウント及び状況の分析
◎（2）雲南市に事業やプロジェクトを持つ企業が三新塔地区に定期的に来訪している状態
1）調査方法
・インタビュー調査
2）調査実施時期
・2022 年 12～2023 年 2 月
3）調査対象者
・雲南市へのヒアリング及び対象企業への確認
4）分析方法
・プロジェクト期間内に市との企業連携や、市内でのプロジェクトの一貫でオトナリを使用しているかどうかをヒアリングより確認
◎（3）雲南市に事業やプロジェクトを持つ企業が三新塔地区に定期的に来訪している状態
1）調査方法
・インタビュー調査
2）調査実施時期
・2022 年 12～2023 年 2 月
3）調査対象者
・雲南市へのヒアリング及び対象企業への確認
4）分析方法
・地域との共同のプロジェクトが実際に行われたかをヒアリングから分析

(3) 調査結果をどのように深掘りし価値判断をしたのか

・実施体制内での結果の共有及びこれまでのオトナリとしての役割を整理し分析を行った。

(4) 実施体制

内部/外部	評価担当役割	氏名	団体・役職
外部	実施状況の適切性	坂本逸志	いつしか　代表
外部	実施を通した活動の改善、知見の共有	田久保博樹	株式会社ヒトカラメディア
内部	実施を通した活動の改善、知見の共有/組織基盤強化、環境整備	天野裕二	たすき株式会社取締役

※実施体制に記載した氏名・団体・役職についても公表される情報となりますのでご留意ください。

4. 事業の実績

(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役割など）

内部/外部	主な役割	氏名	団体・役職
内部	意思決定、最終決済	髙井淳一郎	たすき株式会社/代表取締役
内部	地域情報の共有や関係者の紹介	上代尊司	たすき株式会社/取締役
内部	地域情報の共有や関係者の紹介	天野裕二	たすき株式会社/取締役
内部	施設の立ち上げ、企画、管理運営	大塚裕樹	たすき株式会社/事業責任者
外部	施設の運営管理	伊藤薫	一般社団法人 umi/社員

② 資機材（主要なもの）

勘定科目	内容	金額	主な活用方法
施設関連	工事費	¥5,500,000	空き家施設の改修費(前払金)
施設関連	設備備品,造作の机など	¥521,400	施設でのコワーキングデスク,縁側の交流を目的としたベンチとして活用
施設関連	施設内のチェアや什器など	¥556,380	施設内のコワーキング用の椅子として活用。
施設関連	2F 改修時の工事費用	¥1,211,000	2F 部分を DIY で回収する前の基礎工事や解体部分の費用として活

			用

③　経費実績（助成金）

単位（円）

	管理的経費	直接事業費	評価関連経費	コロナ緊急枠	総額
予算	649,000	19,351,000	1,000,000	1,352,160	22,352,160
実績	603,460	18,138,206	828,000	1,154,916	20,724,582
予算・実績差額（予算−実績）	45,540	1,212,794	172,000	197,244	**1,627,578**

④　経費実績（自己資金）

単位（円）

	管理的経費	直接事業費	評価関連経費	コロナ緊急枠	総額
予算		250,000			250,000
実績		0			0
予算・実績差額（予算−実績）		250,000			250,000

(2) 活動とアウトプットの実績

アウトプット	指標	初期値	目標値	目標達成時期	実績値

※別紙『アウトカム・アウトプット実績表』に記入

(3) 外部との連携の実績

連携相手名	主な連携内容
NPO 法人おっちラボ	オトナリ内で具体的に起業等、資金援助などを必要とした人が出たときのアドバイザリーやプログラムの紹介先として
うんなんコミュニティ財団	オトナリ利用者などが起業やプロジェクトスタートの際のクラウドファンディングを募る際の紹介先として
三新塔あきば協議会	オトナリ内でのイベントの宣伝(回覧板)や LINE グループの活用など広報面での支援や連携
Community Nurse Company 株式会社	Community Nurse　Company が開催する「おせっかい会議」への参加によるオトナリの活動の宣伝や広報、また利用者の相互紹介な

	ど

5. アウトカムの実績

(1) アウトカムの達成度

① 短期アウトカムの計画と実績

短期アウトカム	指標	初期値/状態	目標値/状態	目標達成時期	アウトカム発現状況（実績）	事前評価時の短期アウトカム（変更があった場合）

※別紙『アウトカム・アウトプット実績』に記入

② 短期アウトカム達成度についての評価

目標設定に対しての達成項目に関しては①新施設「栂邸」に企業やワーカーが拠点を構え、雇用が生まれている状態③多業種・多世代×チャレンジ支援セクター×企業の交流からチャレンジが生まれている状態の 2 項目、ほぼ達成は②雲南市に事業やプロジェクトを持つ企業が三新塔地区に定期的に来訪している状態の 1 項目となった。

雇用が生まれた状況に関しては 2F 部分に個室のオフィススペースを設けたことにより 3 月末時点では市内での教育支援を行う一般社団法人に入居いただいている。これまでシェアオフィス内に入居をしていたが学生の個人情報などもあるため社内の打ち合わせ場所などに苦労していたそうである。そういった意味では同市内に個室オフィスを整備した点においてメリットがあったと評価できる。また市内進出企業がオフィスを整備するまでの仮オフィスとしの利用などもあり市内に進出する企業のサポートができた点も評価できると考える。

オトナリを構える地区への定期的な来訪数は 10 の目標値に対して 9 社と評価ができる。雲南市内でドローン物流の実証実験を地域と共に行う物流会社。市内での脱炭素に向けた活動の一貫で市内にコンポストの設置などの活動に取り組む団体などが定期的に雲南に訪れる状況ができている。オトナリとしてはそうした団体が市内に来たときの MTG 場所や地域のプレイヤーなどを紹介するハブ機能として利用いただいた。また宿泊機能ができたことで来訪する企業所属の滞在であったり、長期の宿泊での受け入れも可能になった。

多業種×多世代によるチャレンジの成果としては

オトナリだけが産み出した成果ではないが地域×県外企業での取り組みが全 4 件増えている。
市内でのチャレンジ検討企業の視察受け入れなどを行政と連携して行っていたので県外企業が雲南市内でどのように活動できるといいか、などのアドバイスは都度させていただいた。
具体的なチャレンジとしては以下がある。

・雲南市×ゼロウェストジャパン　(脱炭素に向けたコンポスト設置 PJ)
・波多地区×西濃運輸　(過疎地域でのドローン物流を活用したスマート物流の構築)
・地域自主組織×日本郵政　(人材育成を目的とした人材の派遣)
・地域自主組織×フェリシモ(地域商品の開発や促進)

「空き家情報が充実し、具体的な問い合わせが来ている状態」に関しては
弊社で掲載した物件という状況を作ることができなかった。理由としては空き家情報を自ら集めるのは、取り扱い免許や住民側からの情報収集の観点で困難であることから、逆に空き家を使いたい方のニーズにあった空き家を地域側と連携して探していく逆パターンへの方向転換を行った。
具体的には地域の自主組織と連携をして地域側ですでに空き家の入居者を募集している物件に対して空き家視察ツアーを行い、参加者と意見交換を行う等のイベントを実施した。

(2) 波及効果

・オトナリにあるレンタルスペースを活用してのテストマーケティング~市内出店の事例が 2 件
　1)エステサロンの開設をオトナリと同じ木次町内にされた方が、開設前に 5~6 回ほどオトナリのレンタルスペースを使用し、腸活の講座などを開講。そこで周辺のリアクションや一定のファン層を掴んだことで開設に踏み切った事例
　2)隣町に 2022 年に OPEN したスパイスカレー屋、店舗 OPEN 前にオトナリのレンタルキッチンを活用しお試しで 1 日出店の営業をして商品のテストマーケティング及び新規店舗開設の宣伝などに活用いただいた事例
・同じ木次町内で 2022 年に飲食店を出店された方 2 名をお招きして「好きを起点に開業するまで」というタイトルにてオトナリ内で講演を開講。地域で事業を始めたい方など 12 名を集めることができた。
・市内の建設会社が DIY のシェア工房を整備。
・同市内に本施設と同様の機能を備えた（コワーキング・シェアオフィス）施設が隣町　2023 年 4 月に別団体の企画・運営によってオープンする予定となっている。
・地元出身の大学生が 1 ヶ月程度オトナリでのインターンを経験。地元での就職も検討中。
・市内宿泊事業者や飲食店への同町内への来訪者の増加に寄る経済的効果（効果までは測定できておらず）

(3) 事業の効率性

・コロナ禍の影響もあり市内を視察目的などで訪れる企業が全くない時期もあったが結果として 4 社程度が地域とのコラボレーションによってプロジェクト化できたことは一定評価ができる。

・経営資源（主に人的資本）はオトナリのコミュニティづくり及びオペレーションに割かれており、会員数獲得のための営業や宣伝活動は一部改善の余地が認められるものの概ね地域のハブ機能としての認知は一定得ていると評価ができる。

6. 成功要因・課題

【社会課題解決に貢献したアウトカム】
・新施設「栂邸」に企業やワーカーが拠点を構え、雇用が生まれている状態
同じ町内にこれまで無かった個室オフィスという機能を用意したことが一つ要因としてはあると考えられる。且つすぐにセットアップ（Wi-Fi や家具を含んだ状態）にてオフィスを貸し出したため入居後すぐに仕事がスタートできる点も入居者にとっては魅力にうつったのではないかと考える。オフィスマーケット自体はそれほど無いがオフィスができるまでの間借りオフィスとしての需要も一定見られ、そういった点では地域での受け皿となることができたと考える。またコワーキングスペースとして 1 社だけでなく他の人と交流や人脈を築ける点でも新規に会社を創業する企業にとっては魅力的に映っていると感じる。
【達成が困難であったアウトカム】
・空き家情報が充実し、具体的な問い合わせがきている状態
空き家情報の取り扱いに関しては①所有者側との信頼関係構築による情報収集体制の確立②地元不動産会社との調整など不動産取扱事業者としての準備③運営コストに対する資金回収の見立て。上記 3 点を達成しつつ事業として成り立つ状況として行っていくことが困難であった。
空き家情報を自ら集めるのは困難であることから、逆に空き家を使いたい方のニーズにあった空き家を地域側と連携して探していく逆パターンへの方向転換を行った。具体的には地域自主組織と連携を行い地域で入居者を募集している空き家の視察ツアー及び参加者との意見交換会の企画設計、広報支援などを弊社で行った。参加者は島根県内在住の 6 家族計 12 名となった。参加者からは商店街における町屋の魅力や、住居としての空き家の可能性は感じているが、情報へのアクセスの悪さなどが意見として挙げられた。
空き家の掲載に関しては今回アウトカムを創出することができなかったが、一連の活動を通してエリアマネジメントを通した県内や移住希望者への地域の魅力を創出することから、空き家の利活用につなげる重要性を再認識することができた。

7. その他深堀り検査項目

特になし

8. 結論

※ここでは、上記で特定した事実および価値判断結果より、事業実施のプロセスおよび事業成果の達成度について自己評価し、事業実施の妥当性の評価として取りまとめます。
総合的に見たときに、課題やニーズの適切性、課題やニーズに対する事業設計の整合性、実施状況の適切

性、成果の達成状況のすべてを振り返り、自己評価します。重要と思われる点や特筆すべき点を根拠として自由記載してください。また契約当初の総事業費から数百万円規模で増額・減額している場合や、アウトカム変更を行っている場合には、その変更の妥当性についても自己評価結果を記載してください。

(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			✔		

(2) 事業実施の妥当性

空き家の掲載項目以外に関してはほぼ設定していた項目水準を満たしており、事業実施、プロセスにおいても「想定した水準にあるが一部改善点がある」という評価を行っている。
市外から市内を訪れる企業、特に市内でのプロジェクトを計画している企業にとっては進出後の地域での関係構築及び進出後に抱える課題などの情報に接することのできる場は貴重であるとことが推測され、地域でのコワーキングスペースの運営を通し、地域での情報や課題を収集し、それを外部への窓口として機能させる効果は一定あると考えられる。入居法人なども半数は県外からの企業もしくは新設された団体であった。課題として当初想定をしていた地域の若者の雇用、働く場の創出に関してはこれから成果が見えてくることにはなるかと思うが、同町内に新設のオフィスができるまで数ヶ月間借りで入居していた法人「㈱バント」は 2023 年 2 月時点で 8 名の雇用を市内で行っており、そういったベンチャー企業の進出の受け皿になっていると評価できる。

9. 提言

本事業においては初期投資費用に関して多くの予算を使用したため
施設管理維持の観点で述べるとコワーキングスペースの会員費や施設利用費などの収益から施設の賃料や管理費を支払っても一定収益が残る状況にはなっている。管理体制に関しても見直しを行い、実質的な管理、コミュニティマネージメントを別の一般社団法人に委託をしているため、補助金等に頼らずに持続可能な状態になっている状態にはなっていると考える。ただし地域での雇用を生む企業の創出や、プレイヤー数を増やす観点でいうと行政との連携や、地元商工会や協議会との連携は必要になってくるため今後はオトナリのみに活動に留まらず外部と連携を深めていく必要があると感じる。

10. 知見・教訓

大きくは 3 点ご紹介させていただきたいと思います。

① OPEN 前に地域住民や関係者を巻き込む仕掛け

今回施設の OPEN 前に壁紙に和紙を貼るワークショップや 2F 部分の改修にも 1 部 DIY を取り入れることを行い周辺住民の方や施設に興味のある方にご参加いただく機会を設けました。結果としてオープン前に参加者との関係をつくることや、施設のビジョンやミッションの共有及び内容を共有できる機会になったのはその後の地域への浸透の観点でも有用であったと思います。

DIY でなくてもいいですが地域で施設を新たに OPEN する場合にはその前段階で関係者や興味のある人が参加できる機会を作ることは重要であると考えます。

② 場でできた関係性からプロジェクトを作る

施設単体での収益だけではなかなか大きい金額とならないため、また利用者にとっても施設からのサービスを享受する関係とならないためにも地域でのコワーキングスペース運営では場からできた簡易性からプロジェクトを派生させる工夫が必要であると考えます。

例えば会員さんの中でデザインに強い人物やプロジェクトの進行管理が得意な人がいれば彼らと一緒に地域事業者の WEB サービスやロゴなどのブランディングを行ってみるなど、地域経済の価値向上のためにプロジェクトを作ってみる。その一歩としてコワーキングスペースで地域事業者をあつめて現状の自社の課題を話してもらう。などの取り組みと連携させるなどの工夫が考えられるかと考える。

③ ソフト面での予算枠を設けておく

今回の事業では古民家の改修などハード面での予算を多く設けたが、ソフト面、特にイベント怪異やセミナー開催などの予算を設けておくと施設のコンセプトや成し遂げたいビジョンと合致する人物の登壇などを依頼できたので、より関心層に対してのアプローチや地域での機運醸成が図れたと反省をしている。（今回の事業ではコロナ禍ということもありリアルでのイベントに多く取り組めなかった反省もある）

11.　資料

■写真資料

市内在住のアーティストさんによる個展開催時の様子

市内の中間支援団体があつまりお互いに協力できそうなことがあるか話し合った際の様子

同じ町内で新しくお店をオープンされた方をお招きし、「好きを起点に起業する」をテーマにセミナーを開催した時の様子

■報道された記事/広報素材

◎WEB 記事

世界のコワーキングを回っているライターさんによる紹介記事

「雲南市「オトナリ」に見るローカルコワーキングの在り方～コワーキングツアー Vol.21 ～天地創世の国を往く、島根編～その 1」

https://note.com/kanzan10to9/n/nf0ffb850f5bf

・コワーキングプレスインタビュー記事『目指すは港？「ちょっとしてみたい」を応援するシェアスペース」

https://coworkingpress.com/archives/457?fbclid=IwAR1oEYKJI1mUQqvZvSiEdwR7FqTCpYKF7-Ad5nlcCNoOCiI5zYgPvvvPD48

・インターンをした大学生の振り返り記事

【参加者インタビュー】積み重ねの中に答えを見つける」

https://community-careers.com/1368/?fbclid=IwAR19HkmKOOU_LkfCBgnhvK6UW1Kb_w24sTvPOlrE8wLPkAyy8efpyZxDrNs

◎Youtube

しまねワーケーション　プロモーション動画

冒頭~30 秒程度

https://www.youtube.com/watch?v=gGl_UwdLzis

・雲南チャレンジ TV「雲南て゛チャレンジ゛ TV～大人チャレ×企業チャレ対談～」

https://www.youtube.com/watch?v=6Mlfvl7IxaE

◎プレスリリース

島根県雲南市で多拠点居住を実現。コワーキングスペース「オトナリ」が宿泊施設としてリニューアルオープン。多拠点ライフプラットフォーム ADDress と提携。

https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000002.000087683.html

◎雑誌/新聞

・山陰中央新報 2021 年 6 月 24 日

・島根日日新聞　2021 年 9 月 18 日

・島根日日新聞　2021 年 10 月 8 日

・島根日日新聞　2022 年 2 月 21 日

・読売新聞 2022 年 9 月 2 日

・TURNS 2021 年 4 月号

アウトプット	指標	指標データの収集方法	初期値	目標値	目標達成時期
	※1つのセルに1つの指標を入れてください ※複数の指標がある場合は行を増やして対応してください				
（１）空き家を改修しコワーキングスペース・シェアオフィス等の新施設「栂邸」を整備する	法人や個人が使えるワークスペースの席数	座席数の確認	0席	20席	22年4月
（２）新施設「栂邸」に入居法人を受け入れる	新施設「栂邸」への入居法人数	契約者リストの確認	0社	5社	22年6月
（３）雲南市に事業やプロジェクトを持つ企業向けの視察研修プログラムを設計する	来訪できるようなプログラムの数	プログラム書の確認	0種類	2種類	21年3月
（４）域外の企業を対象とした研修を実施する	受け入れ団体数	・オトナリの来訪記録の確認 ・オトナリの利用明細や請求情報の確認	0団体	15団体	22年12月

（５）たすきが紹介できるチャレンジ支援セクターの数を増やす	支援を行なった数	紹介事業者としての掲載	0団体	10団体	22年12月
（６）三新塔地区の空き家情報を掲載する	公開された空き家物件情報	新規で立ち上げたHPに記載された項目	0件	15件	22年12月

実績値	実行団体コメント	資金分配団体コメント
18席	コロナの兼ね合いなどもあり座席数は当初計画よりも少ない座席数となったが、利用者さんに関しての使用に関しては問題はない。	これまで雲南市にはなかった誰でも気軽入れる施設が完成した。
4社	累積での利用法人数。 オトナリを利用した後に同じ町内で事務所を新たに構えるということも起きている(バント株式会社)	目標には１社足りないもののレンタルオフィスのニーズはあるようです。また、長期的な入居ではないものの、市内にオフィスを見つけるまでの間の短期入居などのケースも見受けられた。
2種類	・法人向けに現地/オンラインのハイブリッドで対応できる研修プラン ・3〜5ヶ月程度での長期でのビジネスアイディア創出のプランニング	コロナ禍真っ只中だったこともあり、オンラインでも参加できるよう工夫された。
13団体	研修プログラムから地域に来訪あるいはオンラインなどで雲南市と関わりもった企業数。目標には少し及ばなかったが都心部の人材が雲南エリアを初めて知るきっかけは提供することができた。	パナソニック,日立,竹中工務店,NTTなどの大手企業の受け入れやNPO法人クロスフィールズと連携した受け入れなど実施。また、県内の行政（県・安来市役所等）や定住財団の主催する視察の受け入れも行った。

10団体	オトナリ利用者への外部支援を促したり、起業プログラムを検討している方をお繋ぎしたりというところで連携先と関係をつくるところまではできた。深化させるという意味では今後もっとできるところはある。	2022年7月には中間支援セクター7団体（etic、コミュニティーナース、ine、おっちラボ、コミュ財など）が一堂に介した交流会を実施。15名が参加した。
0件	空き家の取り扱いに関しては免許の関係や地域側との強固なリレーションシップの必要など参入ハードルが高く、弊社で自ら物件の掲載取り扱いを行うことはこの期間内では行うことができなかった。オトナリが拠点を構える地区の自主組織と連携を行い地域自主組織の空き家視察ツアーのサポートを行い6家族12名のかたに地域の空き家の見学ツアー及び利活用に向けた意見交換会を実施した。 参照：https://www.co-unnan.jp/ch-otona_log.php?logid=2176	三新塔あきば協議会は雲南市の中でも早くから空き家問題についての調査を行いプロジェクトチームを立ち上げている地域であるにも関わらず、使える空き家情報を集めていくのは難しいということがわかった。とはいえ、放っておけない課題であることから、行政も含めた対応策を考え、実施していく必要がある。

短期アウトカム	指標	指標データの収集方法	初期値/状態	目標値/状態	目標達成時期
（１）新施設「栂邸」に企業やワーカーが拠点を構え、雇用が生まれている状態	若者の雇用者数	オトナリと契約している法人等の雇用者数を各団体へのヒアリングによる確認	0人	5人	3/1/2023
（２）雲南市に事業やプロジェクトを持つ企業が三新塔地区に定期的に来訪している状態	企業チャレンジ検討視察の受入法人数	雲南市の企業チャレンジの枠組みの中で視察等で訪れる企業のカウント(雲南市側への確認含む)	0社	10社	3/1/2023

（３）多業種・多世代×チャレンジ支援セクター×企業の交流からチャレンジが生まれている状態	チャレンジ数	雲南市の企業チャレンジがPJ化しオトナリに定期的に来訪している企業数の確認（定点観測）	0件	3件	3/1/2023
（４）空き家情報が充実し、具体的な問い合わせがきている状態	内見件数		0件	5件	3/1/2023

アウトカム発現状況（実績）	事前評価時の短期アウトカム（変更があった場合）	実行団体コメント
6人	-	2F部分に個室のオフィススペースを設けたことにより3月末時点では市内での教育支援を行う一般社団法人に入居いただいている。 これまでシェアオフィス内に入居をしていたが学生の個人情報などもあるため社内の打ち合わせ場所などに苦労していたそうである。そういった意味では同市内に個室オフィスを整備した点においてメリットがあったと評価できる。また市内進出企業がオフィスを整備するまでの仮オフィスとしの利用などもあり市内に進出する企業のサポートができた点も評価できると考える。
9社	-	雲南市内でドローン物流の実証実験を地域と共に行う物流会社。市内での脱炭素に向けた活動の一貫で市内にコンポストの設置などの活動に取り組む団体などが定期的に雲南に訪れる状況ができている。オトナリとしてはそうした団体が市内に来たときのMTG場所や地域のプレイヤーなどを紹介するハブ機能として利用いただいた。また宿泊機能ができたことで来訪する企業所属の滞在であったり、長期の宿泊での受け入れも可能になった。

4件	-	オトナリだけが産み出した成果ではないが地域×県外企業での取り組みが全4件増えている。 市内でのチャレンジ検討企業の視察受け入れなどを行政と連携して行っていたので県外企業が雲南市内でどのように活動できるといいか、などのアドバイスは都度させていただいた。 具体的なチャレンジとしては以下がある。 ・雲南市×ゼロウェストジャパン　(脱炭素に向けたコンポスト設置PJ) ・波多地区×西濃運輸　(過疎地域でのドローン物流を活用したスマート物流の構築) ・地域自主組織×日本郵政　(人材育成を目的とした人材の派遣) ・地域自主組織×フェリシモ(地域商品の開発や促進)
0件	-	空き家情報を自ら集めるのは困難であることから、逆に空き家を使いたい方のニーズにあった空き家を地域側と連携して探していく逆パターンへの方向転換を行った。

資金分配団体コメント
入居法人や本格開業前の仮入居法人から6名の雇用が生まれました。そのほか、オトナリ利用後に法人化した企業が2社、個人起業した方が2名いる。
企業チャレンジの誘致は雲南市の取り組みではあるものの、企業チャレンジを検討する企業の紹介や視察受け入れを行った。 また、宿泊施設が2022年4月にオープンし、企業をはじめ、ワーケーションや移住体験など、延べ314泊の受け入れている。

今後は外部企業と雲南市をつなぐハブ機能として期待したい。

地域外に在住する所有者との連絡が取りにくかったり、行政の空き家バンクとの差別化が図りにくいなどの課題から、使える空き家情報を集めることが困難であった。一方で、空き家を探している側のニーズは集まりやすいことから、希望する物件条件に合う空き家を地域や行政と連携しながら探していく方向で事業の再構築が必要である。