2022 年度事業 進捗報告書(実行団体)

● 提 出 日 : 2022年 9月 30日

● 事 業 名 : 「コ・ワーケーション事業」による九州の地域活性化

● 資金分配団体 : 九州地域ソーシャルビジネス・コンソーシアム (公益財団法人九州経済調査協会、一般社団法人ユヌス・ジャパン)

● 実 行 団 体 : 九州コ・ワーケーション推進コンソーシアム

実績値

アウトプット	指標	目標値	達成	現在の指標の達成状況	進捗
			時期		状況*
①コレクティブハウス	物件数	1件	2024年	0件。事業開始時より、購入、賃貸、他団体や所有者との協業などの検討を継続し	3
			4月	ている。	
				総内覧件数 28 件。場所は福岡県内では、福岡市、八女市、福津市、糸島市など 6	
				市町村。大分県、鹿児島県などからも物件の紹介を受けている。情報は不動産業者、	
				地方活性化団体、自治体など複数のルートから得ている。	
①コレクティブハウス	入居者数	10 人	2024年	0名。物件が未定のため、入居者はいないが、コレクティブハウスに興味がある居	3
			4月	住検討者で研究会を立上げた。現在の会員数 19 名。不定期で物件内覧や意見交換	
				会を実施し、事業目標達成可能な物件の仕様を検討している。今後、物件が決まっ	
				た際に即入居していただける方のコミュニティを作っている。	
	1 P.#	600/	0004 /=		2
①コレクティブハウス	入居率	60%	2024年	0%。物件未定の為、入居者がおらず、よって入居期間は無い。 	3
			4 月		
①コレクティブハウス	問合せ数	30件	2024年	0件。リエートスのイベントや啓蒙のための Web サイト(ともに暮らす.com)で、	3
			4月	コレクティブハウスについての情報発信をしている。結果、19 名の方に賛同して	
				いただくコレクティブハウス研究会を運営することができた。	

スペースレンタ	100件	2024年	0件。物件の仕様が未確定ではあるが、建物内に設置することと併せ、弊社のレン	3
ル新規顧客		3 月	タルオフィスや近隣の公民館などのスペースなど幅広い検討を行っている。	
入会者	10名	2024年	入会者(アントレプレナー会員) 6社	2
		4 月		
賛助会員	10 社	2024年	1 社(他に個人の方 10 名)	3
		4 月	賛助会員	
			①メンター会員(アントレプレナーのメンタリングを行う) 3名	
			プロボノ会員(法律、IT の専門知識を活かして特定分野のサポートを行う) 4名	
			サポーター会員(リエートスの理念や想いに賛同した個人) 3名	
			法人サポーター会員(リエートスの理念や想いに賛同した企業) 1社	
起業家支援数	20名	2024年	56 名。コレクティブハウス啓蒙サイト(ともに暮らす.co)で 21 名を紹介。月	2
		4 月	例イベントのソーシャルピッチで 20 名が登壇、展示販売イベントで 15 名が参	
			加。販路拡大支援も3名に行っている。	
新規起業数	2 社	2024年	新規起業をした方は1社。他に起業相談を2社に対して行った。	2
		4月		
ノ 1	レ新規顧客 入会者 替助会員 記業家支援数	レ新規顧客 A 会者 10名 登助会員 10社 記業家支援数 20名	L新規顧客 3月 N会者 10名 2024年 4月 4月 登助会員 10社 2024年 4月 4月 配業家支援数 20名 2024年 4月 4月	□ 対 対 対 対 対 対 対 対 対 対 対 対 対 対 対 対 対 対 対

*進捗状況:1計画より進んでいる、2計画どおり進んでいる、3計画より遅れている、4その他

② 事業進捗に関する報告

1.事業計画に掲げた短期アウトカムの達成の	見込み	
3.課題がある		
2.アウトカムの状況		
A:変更項目		
□ 変更なし ☑ 短期アウトカムの内容	□ 短期アウトカムの表現	□ 短期アウトカムの指標 □ 短期アウトカムの目標値
5.新型コロナウイルス感染拡大に対して、事	業活動を行う際に工夫した点	

- ① リエートスにおけるネット上でのコミュニケーションを図るツール (Slack) の使用
- ② 事業全体で会議やイベントのオンライン化を促進

③ 広報 (※任意)

- 1.メディア掲載(TV・ラジオ・新聞・雑誌・WEB等)
 - ① 7/15 西日本新聞 me 掲載「ソーシャルマルシェ&ピッチ」 https://www.nishinippon.co.jp/kyushu_event/1583/
 - ② 11/18 「職住一体型の起業支援施設、マイソルなど福岡で事業化」日本経済新聞に掲載 ※画像ファイル添付済み https://www.nikkei.com/article/DGXZQOJC10CU10Q1A111C2000000/
 - ③ 11/24 ふくおか経済取材
 - ④ 11/6 JapanSocialbusinesssummit2021 ピッチ登壇(マイソル・トラスト)
 - ⑤ 11/9 GlobalSocialbusinesssummit2021 ピッチ登壇(マイソル・トラスト)
 - ⑥ 12/28 西日本新聞 掲載

他にも日刊工業新聞掲載、コミてんラジオ天神に出演

2.広報制作物等

- ■コレクティブハウス啓蒙サイト:ともに暮らす.com 記事更新 月平均 4回 https://tomonikurasu.com/
- ① 啓蒙のための Web サイトの更新【ともに暮らす.com】

制作時期:2021年~

https://tomonikurasu.com/

- ② 一般社団法人リエートス サイトリリース https://re-ethos.net/
- ③ 一般社団法人リエートス パンフレット
- ④ 一般社団法人リエートス 名刺
- 3.報告書等

2020 年度事業 中間評価報告書(実行団体)

評価実施体制

内部/外部	評価担当分野	氏名	団体・役職
外部	地域連携・起業家サポート	若林宗男	若林ビジネスサポート 代表
外部	システム開発・組織マネジメント	前田大作	キュベレイ合同会社
外部	財務	兒玉久実	Aar.e 合同会社 代表取締役
内部	全体	福澤久	株式会社マイソル 代表取締役
内部	全体	佐古	有限会社トラスト

- A) 事業のアウトカムの進捗状況の評価
- ① 短期アウトカムの進捗状況

アウトカムで捉え る変化の主体	指標	目標値	達成時期	これまでの活動をとおして把握している変化・改善状況
不動産業者、物件	・物件提供側の認知度	コレクティブハウ	2022 年 4	不動産業者8社、地方自治体市長(糸島市、福津市)、地方
オーナー、空家管	向上	スが立ち上がり、入	月頃	自治体の担当者、地域活性化を推進する地域のリーダー
理者(自治体)など		居者が利用開始す		(八女市、福津市)に事業説明。物件の提供の申し出があ
		る。		った。また、一棟での運営ではなく、地域の空き家を複数
				使用するタウンコレクティブという運営方法があること
				がわかった。
コレクティブハウ	・審査基準方針(入居	持続的可能な助け	2022 年 4	コレクティブハウスに興味がある入居検討者で研究会を立上
ス入居検討者	理念など)	合いを理念・方針化	月頃	げ。現在の会員数 19 名。不定期で物件内覧や意見交換会を実
	・審査結果	した入居基準が設		施し、事業目標達成可能な物件の仕様を検討している。
		けられ、それに準じ		併せて、入居基準に求められる人物像、入居用件について意
		て入居者の選定を		見交換から出てきた情報をもとに検討を行った。
		行い住居事業が開		
		始される。		
売上不足で事業継	サポート事業(企業)	・社会起業家の創出	2024年4	リエートスでは、会員のアントレプレナーに担当メンター
続が困難な社会起	数	とコミュニティの	月頃	がつき、販路拡大のサポートを行っている。A 社(法人向
業家①		実現		けメンタルサポートサービス) は初めて売上において単月
				黒字を達成、B社(障害者による博多織を使用した小物製
				造及び販売)は担当メンターの人脈により、新規顧客の開
				拓に成功した。

売上不足で事業継	マッチング数	・マッチングサイト	2024年4	社会起業家と社会起業家に発注を行う企業をマッチング
続が困難な社会起		開発による新規起	月頃	するサイト「ソーシャルリンクス」を開発中。リリース予
業家②		業者の販路拡大		定は 2023 年 1 月。ビジネスマッチングだけでなく、発注
				した企業と受注した企業をソーシャルビジネスの観点か
				ら評価する機能を搭載。C社(ビーチクリーンを通して広
				告やイベント実施)は大型の資金調達の実現に向けてサポ
				ートを行っている。
社会課題解決に興	イベント参加数	・関心度	2024年4	月例イベントの開催(実績7回)事業開始時からイベント
味がある人			月頃	総参加者人数 996 名。
				社会起業家のピッチ、ビジネススキルアップ、社会起業家
				の講演など多岐にわたって実施。



② アウトカムの分析「⑧アウトカムの達成度」(※任意)

評価小項目	評価小項目の評価結果	評価結果の考察



事業のアウトカムの進捗評価	評価結果の考察
事業のアウトカムの進捗の程度は、事業終了時には	<コレクティブハウス>
□ 短期アウトカムの目標値を上回っての達成の見込みがある	集団的暮らし方を可能にするための条件がそろった物件入手について、購入と 賃貸共に既存の不動産取引のそのままの枠組みでは難しいことがわかった。今
□ 短期アウトカムの目標値の達成の見込みがある	後は、不動産業者に加え地域活性化コミュニティと連携し、空家の活用やタウンコレクティブなども視野に入れ物件確保を行う予定。
□ 短期アウトカムの目標値はおおむね達成できる見込みがあ	入居者については、コレクティブハウス研究会を継続。リエートスのイベント などを通じて広げていく。その中で、入居者のニーズを把握。助け合いや起業
3	サポートも含めた運営を可能にするための現実的な審査基準を設けることが
☑ 短期アウトカムの目標値の達成は不透明である	可能であると考える。 <社会起業家サポート(リエートス)>
□ 短期アウトカムの目標値の達成は難しい	社会起業家のサポートコミュニティ運営は、販路拡大など実績が出ており、アウトカムが発現していると考えている。
と自己評価する	今後は、メンタリングの仕組化や収益化など、持続可能な組織作りを行ってい
	くことができると考えている。
	<全体>
	本事業のアウトカム達成に必要なのは「共感性」と「コミュニティミックス」。
	コレクティブハウスという新しい概念を確実に理解してもらうことが、必須と
	考える。

B) 事業の改善状況の評価

① 事業の実施過程・事業改善に関する評価

評価項目	評価小項目	評価結果	考察
実施状況の	コレクティブハウスの認	アンケート	「起業家と共に暮らすのも楽しそうですが、子育て世帯の方々と暮らし、助
適切性	知度を上げ、ニーズを明確	月例イベントの参加	け合い預け合いが出来たら嬉しい。」「自分と違った人たちと暮らしたい。」

評価項目	評価小項目	評価結果	考察
	にすることはできたか	者 (20名) に対する二	「自然の中で暮らしたい」「家族と住む部屋は別として、シェアオフィスもあ
		ーズ調査	り、自分の工房として仕事できる部屋も持ちたい。」など、具体的なイメージや
			希望をヒアリングし、コレクティブハウスの具体的なニーズがわかった。
	リエートスにおいて、社会	アンケート	入会基準の作成とサポートする対象の起業家のステージ分けをすることで
	起業家のビジネスを持続	月例イベントの参加	コミュニティの質を保つことができると考え、仕組化を行っていく。
	可能にするためのコミュ	者 100 名に実施	
	ニティ作り、仕組化ができ		
	たか		
	活動により初期アウトカ	コミュニティメンバ	営業同行や営業代行、メンター自身の人脈の活用が功を奏した。
	ムは産出されているか	ーへのヒアリング	
		2社の売上が拡大し	
		た	
	短期アウトカムの発現に	サポートしている社	社会起業家はビジネス面だけでなくメンタル面のサポートが必要とわかっ
	影響を与えた貢献要因は	会起業家へのヒアリ	<i>t</i> =.
	何か	ング	
実施をとおした	他の団体と連携をしてい	ヒアリング・現地見学	一つの建物内に住居部分と交流スペースを設けられるのが望ましいが、近隣
美胞をとおした 活動の改善、	るか。	地域再生と空き家対	にある住居と交流スペースを設けるコレクティブタウン構想も検討に含め
知見の共有		策を行っている組織	ている。
州兄の共有		との連携	
	短期アウトカムの指標・目	特になし	
	標値を改善する必要性は		
	無いか。		

評価項目	評価小項目	評価結果	考察
	事業の運営体制を強化す	プロジェクトマネジ	ソーシャルビジネスのマッチングサイトの開発工程で評価を受けたことが、
	るために実施する人材育	メントの専門家を招	時間短縮につながった。
組織基盤強化·	成で重視することは何か	聘	
環境整備	持続可能な事業にするた	プロボノの活用	リエートスに 4 名参加。報酬以外の目的を得るために参加する人が一定数い
	めの人的リソースの準備		ることがわかった。報酬以外の目的とは、コミュニティ参加、社会貢献、自
	はできているか		身のスキルアップのことである。

② 短期アウトカムの状態の変化・改善に貢献した要因や事例

(ア) コレクティブハウス:地域活性の活動をする地元コミュニティとの連携(八女市)

地元を活性化する活動をしている方(神社の宮司)にコレクティブハウス構想を提案したところ、連携の検討をすることになった。連携の提案を検討いただけた理由は、主に地域活性化、地域コミュニティ形成である。コンソーシアムで複数の空き家を購入して貸出しを行い、コミュニティスペースは宮司の方の保有物件を提供していただくという構想で、検討が進んでいる。この構想では、物件の情報提供が不動産業者以外から得られること、賃貸や購入以外の方法があることがわかった。

(イ) リエートス: アントレプレナーのサポート体制の仕組化(ステージの設定)

社会起業家のサポートは、一律に個別にビジネスの展開について実施するだけでなく、メンタル面のフォローも必須であることがわかった。 そのため、本人の希望に応じて、サポート内容を変えることが必要だとわかり、以下のステージにわけることにした。

課題解決に向けた施策

■アントレプレナー会員種別

メリット:

アントレプレナーのステージに 合わせたサポートが可能。

懸念点:

本人の希望と入会審査による 理事評価のギャップ

	Lステージ	Mステージ	Sステージ
各種イベントが加	0	0	0
Slack(専用ツール)	0	0	0
教をお願	0	0	0
事務局メンタリング	〇 (事業構築)	-	-
メンターメンタリング	△ (透頂)	〇 (毎月)	-
全体メンタリング	△ (透賞)	0	-
販路紹介	0	0	0
プロボノへの相談	0	0	0
專門家相談日	0	0	0
会員交流会	0	0	0
任会費	22.000円(税込)	22,000円(税込)	22,000円(税込)

学びステージ 育成支援ステージ(メンタリング実際線所ステージ(人脈づくり) M ステージ (Learning) S ステージ (Sourcing & reSource)

③ 事前評価時には想定していなかった成果

地元コミュニティで活動している団体との連携ができたこと



④ 事業計画の改善の必要性の確認

- ☑ 社会課題のニーズに事業計画の内容は合致している
- ☑ 受益者や事業対象グループのニーズに事業計画の内容は合致している
- **☑** 事業計画に記載している活動は、アウトプット→アウトカムへのつながりが実際に確認できている
- ☑ 残りの期間の資金配分・人員体制・スケジュールは活動を円滑に行えるよう計画されている
- ☑ 短期アウトカム指標は、事後評価時に測定し、達成度を評価することが可能な内容になっている



事業の改善状況の評価結果	評価結果の考察
残りの事業期間で、事業が短期アウトカムを達成するために □ 事業計画は適切に改善されたといえる □ 事業計画を適切に改善する見込みがある ☑ 事業計画の改善について、課題が残っている	<コレクティブハウス> 物件確保の活動の中で、居住者側のコレクティブハウスに対するニーズ、不動産 提供側が抱える課題がわかってきた。事業終了後に持続可能な運営を行えるよう な物件を選択することは重要と考える。
と自己評価する	<リエートス> 活動は事業計画のとおり、順調に進んでいる。実際に、売り上げ拡大やソーシャルビジネスに対する啓蒙活動はできている。今後は、持続可能な組織にするための収入確保の具体的な計画を立て、遂行していく。

⑤ 中間評価結果を踏まえて今後注力したいまたは早急に取り組みたい事項をお聞かせください。

・物件の調達を行うこと。

物件を調達していないことで、ハード面では、居住者に対するサービスにおいて実際に必要なリフォーム要件、必要な物品などの準備ができないこと。ソフト面では、家賃の決定や居住者の具体的なサポート内容を決めることができない。

添付資料

活動の写真(画像データは1枚2MG以下、3~4枚程度)

① 11/18 「職住一体型の起業支援施設、マイソルなど福岡で事業化」日本経済新聞に掲載



② 3/5 各種イベント告知用クリエイティブ画像









③ ソーシャルビジネスマッチンサイト「ソーシャルリンクスのミーティング」

