

事前評価報告書

事業名: ボーダレスソーシャルバンク

実行団体: 株式会社ボーダレス・ジャパン

報告者: 株式会社ボーダレス・ジャパン

資金分配団体: 公益財団法人九州経済調査協会

実施時期: 2021年6月

対象地域: 全国

直接的対象グループ:

間接的対象グループ:

概要

事業概要

ボーダレス・ジャパンが運営する社会起業家養成所「ボーダレスアカデミー」で社会起業のノウハウを学び(※1)、自身が関心を持つ社会問題解決に資する事業計画策定を経て、社会起業する者のうち、本人が希望しボーダレス・ジャパンによる審査(※2)に通過した社会起業家に対し、社会起業家コミュニティの提供と創業資金の無利子融資を行う(※3)会員制の仕組みです。

(※1)ボーダレスアカデミー受講は必須ではなく、ボーダレスアカデミーを受講していない社会起業家も審査に通過した者は対象とします。

(※2)

1)審査方法

事業企画・事業計画等をもとに、①起業家の力量②社会課題解決に直結するビジネスモデルかどうか③経済的に持続可能なビジネスモデルかどうか④ボーダレスソーシャルバンクの「相互扶助」の考え方を、理解・共感し実践できる人物であるかどうかの4点を審査します。

2)選定プロセス

事業企画・事業計画の提出→プレゼン発表→面談実施

審査員: ボーダレスソーシャルバンク事務局

(※3)実際には、地方金融機関等が融資を行い、利子分の負担及び信用保証をボーダレス・ジャパンが行うもの

会員となる社会起業家に対しては、ボーダレス・ジャパンが継続的に経営サポートを行い、事業の黒字化までを支援します。

中長期アウトカム

ボーダレスソーシャルバンクが、コミュニティかつ相互扶助プラットフォームとして自立・自走していること。

また、そこから立ち上がった社会起業家により様々な地域課題が解決されていること。

またこの仕組みが、他地域における社会起業家創出のために再現可能な仕組みとして確立されていること。

短期アウトカム

地域固有の課題解決を目指す小規模な社会起業家を生み出し、彼らをサポートするためのコミュニティができていること。

それにより社会起業家が創出されており、また起業から数年後に安定経営に移っている状態

行政、地域における民間企業と、ボーダレスソーシャルバンクとの連携が生まれ、地域課題の解決に向けて、行政・民間の垣根を超えた協力体制が社会実装されている状態

事業の背景

(1) 社会課題

地域固有の課題解決を目指す小規模な社会起業家は、多くは1人での創業、経営からスタートします。現状ボーダレスアカデミー卒業後のコミュニティは用意しているものの、専門家による継続的な伴走が受けられないことや資金面の課題から事業立ち上げおよび事業の安定化に時間がかかる等課題を抱えています。

(2) 課題に対する行政等による既存の取組み状況

行政・金融機関が起業向けに多く創業支援を行なっているが、社会起業に特化したものが少ないのが現状です。また支援方法も助成金・補助金が主流となっており、事業計画書の精度向上・社会起業家の育成及び社会起業家同士のコミュニティ形成に寄与するものは非常に少ないです。あったとしてもモデル上、福祉や地方創生に偏っていることが多く、多岐にわたる社会課題解決に向けた創業支援を行なっている既存の取組みはありません。

評価実施体制

内部/外部	評価担当分野	氏名	役職等
内部	評価報告値検証		管理担当者
	評価実務実施		事業統括
外部			

評価実施概要

評価実施概要

評価①【社会起業家の不足リソースを画像度高く把握できているか】

実施日: 9~10月

実施方法: 社会起業家・卒業生へのインタビュー

評価②【対象となる社会起業家セグメント抽出を具体的にできているか】

実施日: 9月

実施方法: 社会起業家・卒業生へのインタビュー

評価③【・地域課題解決につながるのか・社会起業家の大量輩出につながるのか・企業・行政連携が上記2点につながるのか】

実施日: 9-10月

実施方法: 社会起業家、既存卒業生、企業へのインタビュー

自己評価の総括

社会起業家の不足リソース中、「創業資金が借りれない社会起業家」については、そもそも創業資金が足りない方は起業に至らないことが実態であったため、測定指標を「資金不足であったため創業したくてもできない人数」に変更する予定である。「創業資金をサポートがあったら創業したい」という潜在的ニーズを深掘りしていくことで、本事業のインパクトを最大化していく。

まだ低いアカデミー卒業生が社会起業する確度については、アカデミー入学段階でのスクリーニング精度の改善や、卒業後のアフターフォロー改善も進めていきたい。

評価結果の要約

評価要素	評価項目	考察（妥当性）	考察（まとめ）
課題の分析	①特定された課題の妥当性	概ね高い	<p>【評価小項目】社会起業家の不足リソース</p> <p>【評価計画に基づく調査の結果】 まず前提として、第4期以降アカデミー卒業生197名から社会起業家となった数は、21年10月末時点で38名であった。 「創業資金が借りれない社会起業家の数」については、そもそも創業資金が借りれない方は、起業に至っていないことが実態であったため、未起業の理由を各個人にヒアリングする必要があるが、人的リソース制限のため測定未実施。しかしながら、4期以前の卒業生へのヒアリング実績から、未起業者159名中7割近くが「創業資金不足」を理由に起業できていないとの仮説を置いている。 「アドバイザーがいない社会起業家の数」については、起業家38名中、15名から「アドバイザー等の伴走者がいなくて困っている」との声が聞かれ、仮説に近い現状が明らかとなった。</p> <p>【結論（考察）】 「社会起業家の不足リソース」を評価するにあたり、「アドバイザーがいない社会起業家の数」については、社会起業家、卒業生、関係者へのヒアリング結果から、事業計画書に記載した社会課題が、解決を望まれる社会課題であるという裏付がなされているといえる。しかしながら、「創業資金が借りれない社会起業家の数」については、仮説となってしまっている点で、不確かさが残るため、「①特定された課題の妥当性」については、「概ね高い」と自己評価した。</p>
	②特定された事業対象の妥当性	高い	<p>【評価小項目】対象となる社会起業家セグメント抽出</p> <p>【評価計画に基づく調査の結果】 「社会起業家が必要とするベネフィットの特定」については、社会起業家・卒業生へのインタビューを行い、「①特定された課題の妥当性」で記載した通り、「アドバイザー等の伴走者がいなくて困っている」の声が聞かれ、具体的には、一緒に事業を作っていく人、マーケティングやweb制作を担うプロフェッショナルの存在や、経理労務法務等の裏側を支える人の存在が必要との声が多かった。</p> <p>【結論（考察）】 「対象となる社会起業家セグメント抽出」について、「具体的な対象が抽出できる状態」にあるといえ、ニーズを画像度高くとらえられているということから、「②特定された事業対象の妥当性」については「高い」と自己評価した。</p>
事業設計の分析	③事業設計の妥当性	やや低い	<p>【評価小項目】・地域課題解決につながるのか・社会起業家の大量輩出につながるのか・企業・行政連携が上記2点につながるのか</p> <p>【評価計画に基づく調査の結果】 「地域課題の特定と創出したインパクト」については、ボードレスグループ42事業とアカデミー卒業生(第4期以降)197名を分母としてとらえた時に、80事業が固有の社会課題に対し、事業を通して課題解決にアプローチしている状態であった。 「集客及び育成プロセスの妥当性」について、集客は、ホームページやイベントでの集客をメインに進めている。育成プロセスは、ボードレスグループがこれまで42のソーシャルビジネスを作ってきた独自メソッドを伝授、そこに運営+日本を代表する社会起業家/経営者/専門家約10名が伴走している状況である。 「社会起業家の不足リソースの提供可否」 「②特定された事業対象の妥当性」で記載した「社会起業家が必要とするベネフィット」について、まずボードレスグループでは、それらを補完する機能がすでに実装されている。また、アカデミー卒業後の伴走としては、月次経営会議やマーケティングとの相談会を通してフロント面を補完しているが、経理労務法務等のサポートについては、まだできておらず、計画段階である。</p> <p>【結論（考察）】 「・地域課題解決につながるのか・社会起業家の大量輩出につながるのか・企業・行政連携が上記2点につながるのか」について、「集客方法及び育成プロセスが確定している状態」ではあるが、「地域課題の特定と創出したインパクト」はまだ目標の100%まで遠い状況となっている。分子を増やすためには、アカデミー卒業生が社会起業家に至る確度を上げるためのサポート体制の強化が急務であると推測され、「③事業設計の妥当性」については「やや低い」と自己評価した。</p>
	(④事業計画の妥当性)		

事業計画の確認

重要性（評価の5原則）
<p>本事業は、「地域課題の解決を目指す社会起業家を、資金面や経営伴走等を通しサポートしていくことで、社会起業の質と量、およびソーシャルインパクト創出の最速最大化を推進する」ことを目的としており、そのため、資金面や経営伴走のサポート状況と社会起業家自体の質と量、実行度合いを検証することが評価において特に重要であると関係者間で合意された。</p> <p>上記目的を達成するための本事業の対象課題及び事業対象は、的を外してはいないと言える一方、事業設計においては、社会課題解決を目指す方々へのアフターフォロー体制（一緒に事業を作っていく人、マーケティングやweb制作を担うプロフェッショナルの存在や、経理労務法務等の裏側を支える人の存在）をいかに構築していけるかが大きな成功ファクターといえる。</p>

今後の事業にむけて

事業実施における留意点
<p>アフターフォロー体制においては、京都信用金庫との協調融資や、ボードレス・グループの持つマーケティング・デザイン・バックオフィスサポート等、既存で活用できる仕組みがあるが、片手間ではなく、経営伴走的アフターフォローを行える人材リソースが非常に限られた状況である。人材の確保・育成、オペレーションの最適化が急務である。</p>

添付資料

--