

2019年度資金分配団体申請 様式2事業計画書

2019年度初版

1. 申請事業名：被災地就業促進空き家活用事業
2. 申請団体名：一般社団法人 ソーシャルファイナンス支援センター （東京都）
3. 助成事業の種類：ソーシャル・ビジネス形成支援事業
4. 申請する事業期間：2019年度～ 2022年度
5. A事業費：250,000,000 円
（Bうち助成金申請額：200,000,000円 80 % B/A ）
プログラム・オフィサーの伴走支援の活動費：28,000,000円* 評価関連経費：10,000,000円*

1. 申請事業により解決したい課題、事業の目標および内容

- 1.1. 解決したい課題（社会的ニーズ）と中長期的な事業目標
- 1.2. 原因分析と解決策
- 1.3. 事業の成果目標と内容

2. 包括的支援プログラム

- 2.1. 実行団体の募集
- 2.2. 助成金等の分配
- 2.3. 非資金的支援

3. 社会的インパクト評価の実施内容と方法について**4. 進捗管理、リスク管理と持続可能性**

- 4.1. 進捗管理
- 4.2. リスク管理
- 4.3. 持続可能性

5. 実施体制と従事者の役割**6. 広報戦略および連携・対話戦略****7. 関連する主な実績**

1.申請事業により解決したい課題、事業の目標および内容

1.1. 解決したい課題（社会的ニーズ）と中長期的な事業目標

1.1.1 解決したい課題（社会的ニーズ）

全国的に増加する空き家は、都市景観や安全・衛生の観点からも地域経済に及ぼす影響は大きく、大きな社会課題となっている。一方、地震や津波等の災害に見舞われた地域は一時的に多くの住人が賃貸物件のある都市部へ移住することは珍しくなく、若い世代を中心にそのまま定住する事例が散見されている。結果、被災地においては加速度的に就労人口が減少し、高齢化が進んでおり、高齢者世帯の住居は住人がいなくなるとそのまま空き家になる場合が多い。

1.1.2 中長期的な事業目標

このような被災地特有の課題に対し、ビジネス手法を用いて空き家の利活用を事業化し、被災地における若年層の就業を促進する事業を展開し、各実行団体の成功事例等を多くの地域に展開し、過去、これから起こりうる災害時における被災地の就業を促進することを目標とする。

支援対象とする事業は、増加する空き家を活用した被災地での就業・創業促進支援であり、公募要領6の「優先的に解決すべき社会の諸課題」のうち、地域社会における活力の低下その他の社会的に困難な状況に直面している地域の支援に係る活動

⑦ 安心・安全に暮らせるコミュニティづくりへの支援

に該当するものである。



宮城県陸前横山の空き家物件
画像：ライフフル空き家バンクより (<https://www.homes.co.jp>)

1.2.原因分析と解決策

1.2.1原因分析

(1) 不動産の商慣習からなる空き家の流通性の低さ

一般的に、築年数が一定年数以上経過した建物には不動産評価が付かず、ほとんど流通しない。また、リフォームをして転売・転貸するにも工務店等の不動産販売取扱業者の取り扱い手数料は固定（3%）であるため、高価格で売買可能な新築に事業が集中し、**低利益かつ手間のかかる古民家の空き家は民間業者が取り扱いにくい物件とされている**。下図の通り、活用できる空き家は全国には約48万戸相当確認されているが、現況渡し（修繕等しないまま借主の責任で賃貸契約・売買契約）することがほとんどのため、借り手・買い手側にはリスクが高く、契約まで至りにくい現状がある。

(2) 被災を機とした就労人口の減少

地震や津波等による被災地では子育て世代が避難・移住したまま親元のいる実家に戻らず、高齢化した親が亡くなった後、空き家になってしまう例が見受けられる。就労人口は自然減に加え加速的に減少し、**被災による短期的な地域経済の落ち込み以上に、中長期的には空き家の増加、就労人口の減少に伴う地域の衰退の拍車といった二次災害が起きている。**



1.2.2 解決策

(1) 空き家の流通促進

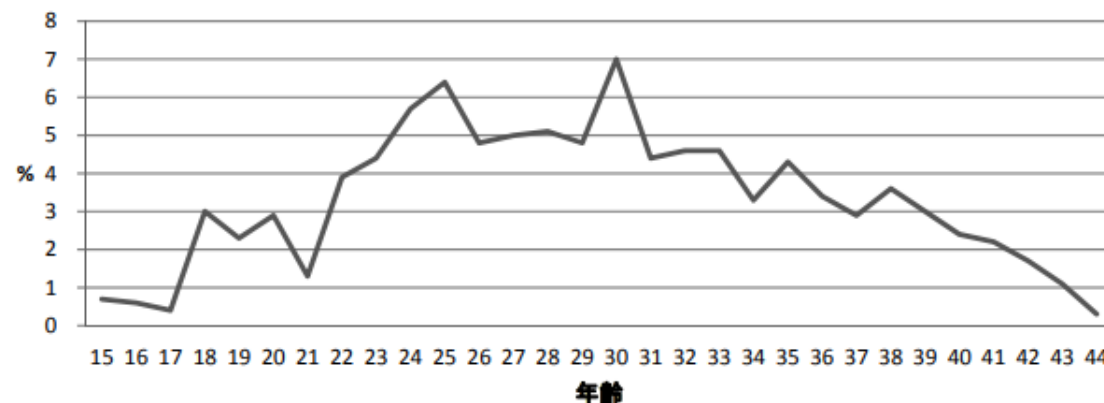
空き家バンクに登録があっても長く買い手・借り手が付かない物件や、空き家バンクに登録がなく、かつ工務店等が収益性が低い理由で取り扱わない空き家不動産を市場に流通させるため、空き家を創意工夫でローコストで修繕すると共に、買い手・借り手とのマッチングを図り、販売や転貸等で係る費用を回収するための事業計画を作ることが必要である。

あわせて空き家の持ち主（以下、大家）へ利活用に関するセミナー開催や、実際に空き家を活用している大家との交流会を通じて、取り壊すしかないと考えていた空き家を活用してもらうための普及啓発を実施したり、土地に縁のなかった方でも長期間住んでもらう定着施策といった活動も必要であるとする。

(2) 就労者の呼び込み

都心部から地方へ移住（Iターン）した年齢層を見ると、下図の通り20～30歳代の若年層に高い志向性が確認できる。加えて、被災地においては被災直後は多くのボランティアが来訪して復興を支援するなど、期間は限定的としても被災を機に当該地域と関わりを持つ若者は少なくない。こうした若年層をはじめ、地方で活躍の場を見出したいという若者に対して、空き家という「ハード」の提供と、就業（創業含む）を支援する「ソフト」の提供を実施することで、被災地域へ新たな就労希望者を招致する。

地方移住の年齢（年齢分布） 【都心からの地方移住者】N=909



1.3.事業の内容と成果目標

1.3.1 事業内容

民間業者主導では不動産として流通しにくい空き家を簡易的に改修し、賃貸物件とした上で都心部の一般的な賃貸物件では手狭な個人事業主、アーティストへ事務所兼住居（SOHO）やアトリエ、またはシェアハウスとして貸与することで、放棄される空き家の減少、被災地への若年層の招致、新規就労・創業を促進し、地域経済を活性化する事業を募集する。図1に当団体と実行団体および受益者等ステークホルダーとの関連性を示す。

モデルケース例：

- ・空き家の大家からは転貸契約を結ぶか、直接買い取る場合が想定される。修繕には法律に則り2級建築士以上の免許保有者が監修する。
- ・入居者（希望者含む）の仕事や活動にあったセミナーや交流会を企画し、長期滞在を促すようなソフト面でのサービスもあわせて提供する。

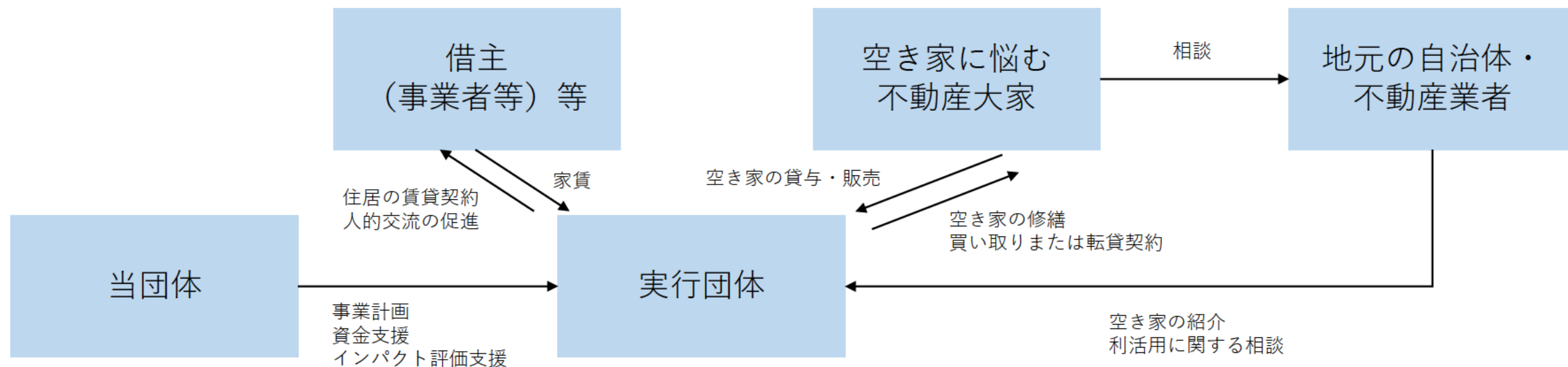


図1 ステークホルダーマップ

1.3.事業の内容と成果目標

1.3.2 事業活動により短期的に期待される成果目標

短期的成果（1～2年程度）で効果を測定可能なものとして次の項目を上げる。

- ・移住者（居住者）数および再生した空き家の棟数
- ・移住者（居住者）の就労意欲の向上率
- ・土地への愛着度寄与率
- ・空き家を保有する大家の維持費の軽減
- ・家賃収入
- ・移住者（居住者）及び大家の利用満足度

また、短期的には評価が困難な項目においては、中長期的に調査する必要がある。次の項目は、それに該当するものとして調査期間を1年以上延長する。

- ・該当地域への転入者、就業者の増減率
- ・該当地域の空き家の増減
- ・新規創業等の地域活性化寄与率

1.3.3 SDGsへの達成貢献



当事業は、SDGs17の目標の内、目標11のねらいである、コミュニティの絆と個人の安全を強化しつつ、イノベーションや雇用を刺激する形で、都市その他の人間居住地の再生と計画を図る点で合致している。

1.3.4 事業目的と因果関係

図2に当事業が目指す成果目標から、バックキャストイングの手法を用いたロジックモデルおよび成果指標（KPI）を示す。

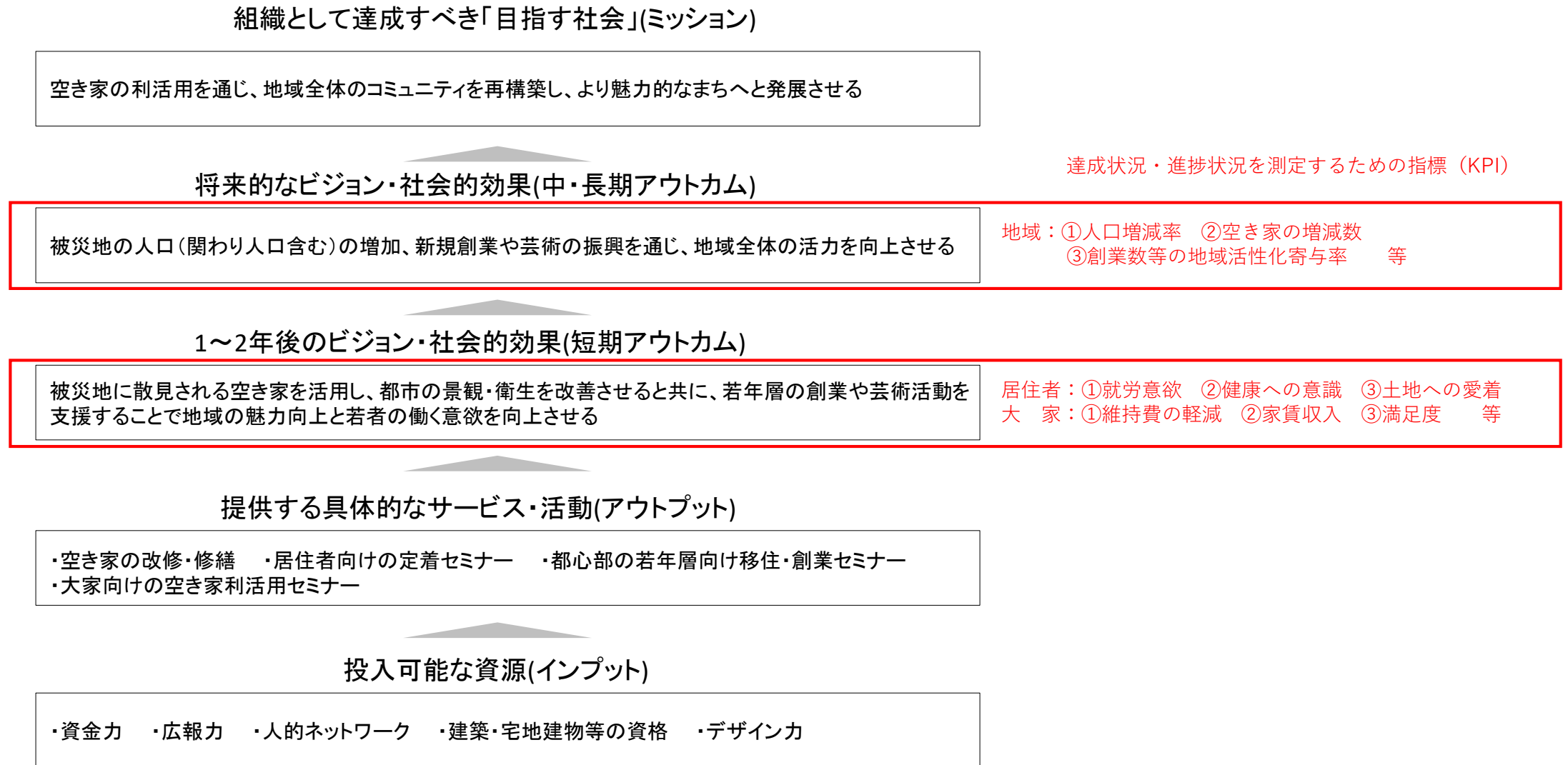


図2 ロジックモデル

2. 包括的支援プログラム

2.1. 実行団体の募集

2.1.1. 募集团体の数、助成金額（総額と1団体当たり）

- ・募集团体の数：1 から 4 団体程度
- ・助成金額： 総額2億円、1 団体当たり最大6000万円

2.1.2. 募集方法、案件発掘の工夫

- ・募集方法は、HPにて受付、公募する。
- ・ソーシャルビジネスの中間支援団体である(一社)ソーシャルビジネスネットワーク、NPO法人ETIC.、NPO法人コミュニティビジネス・サポートセンターとのネットワークを活かし、広く公募する。

2.2. 助成金等の分配（1/3）

2.2.1. 助成金等の分配の具体的内容（事業期間内での分配の仕方）

当団体は、ソーシャルビジネス事業者を対象とした金融・伴走支援を主目的としており、実行団体は、当初からかなり自立レベルの高い団体を想定したうえで、選定する予定である。このため、（数年後からの）出資金の返還開始を見込める事業への出資を資金提供の柱としたい。

分配金額等（自己資金調達を含む総資金提供額(注) 例：1 実行団体当たり4800万円とした場合のイメージ）

2019-20年度は、助成金に基づく出資金または助成金	2400万円
及び当団体による自己資金調達に基づく出資金	800万円
2021年度、2022年度については、助成金に基づく出資金または貸付金	各800万円

(注)総資金提供額 = A(助成金-管理的経費)+B（自己資金・民間資金-管理的経費）、様式3資金計画ご参照

2. 包括的支援プログラム

2.1. 実行団体の募集

2.1.1. 募集团体の数、助成金額（総額と1団体当たり）

- ・ 募集团体の数： 1 から 4 団体程度
- ・ 助成金額： 総額2億円、 1 団体当たり最大6000万円

2.1.2. 募集方法、案件発掘の工夫

- ・ 募集方法は、HPにて公募する。
- ・ 当コンソーシアム構成団体スタッフのこれまでの多彩な人脈、たとえば(一社)ソーシャルビジネスネットワーク、(NPO)ETIC.、 (NPO)コミュニティビジネス・サポートセンターなどと連携し、様々な団体に応募を促す。

2.2. 助成金等の分配

2.2.1. 助成金等の分配の具体的内容（事業期間内での分配の仕方）

当団体は、ソーシャルビジネス事業者を対象とした金融・伴走支援を主目的としており、後述のとおり、ファンド(匿名組合)募集による資金調達支援機能を有している。

この機能を用いて、当団体自身の自己資金調達のみならず、必要に応じて実行団体による自己資金調達も支援する。

分配金額等（自己資金調達を含む総資金提供額(注) 例： 1 実行団体当たり5000万円とした場合のイメージ）

2019-20年度は、助成金	3000万円
及び当団体による自己資金調達に基づく出資金	1000万円
2021年度、2022年度については、助成金	各500万円

(注)総資金提供額 = A(助成金-管理的経費)+B（自己資金・民間資金-管理的経費）、様式3資金計画ご参照

2.2. 助成金等の分配 (2/3)

2.2.2.助成金等分配のスキーム： 出資または貸付を中心として分配

●本事業は、以下の3団体によるコンソーシアム「インパクト金融センター」により取り進める（5. ご参照）。

①幹事団体：(一社)ソーシャルファイナンス支援センター(以下、SFSC) 銀行出身者を核とする金融専門家集団

②連携団体：(一社)ソーシャルビジネス・コンサルタントグループ(以下、SBCG) 中小企業診断士の集団

③連携団体：(株)ソーシャルビジネスパートナーズ(以下、SBP) 第二種金融商品取引業者

本助成金等の分配に際しては、第二種金融商品取引業登録を有するSBPの「市民出資ファンド」組成機能を活用 SFSC自身の自己資金調達を図るのみならず、実行団体においても、ソーシャルビジネス事業者として、当初から助成のみに頼ることなく、「市民出資ファンド」による資金集めと金融機関借入を行えるよう、一貫して支援していく。

また、SFSCは、貸金業主任取扱者を有しているので、必要に応じて実行団体に対する貸付も実行し得る。

(ただし、貸付は、実行団体に法的な返済義務が残るので、基本的には、出資を中心とする。)

●市民・地元企業等が中心となった市民出資ファンド(匿名組合)の組成普及を推進 革新的手法による資金提供

NPO等地域団体では活用が進んでいない市民出資ファンドの定着を目指す

前述のとおり、当団体は、原則として、ソーシャルビジネスとして自立化し得ると考える実行団体を選定支援していくので、できるだけ当初から、市民出資ファンドの活用や金融機関借入による自己資金調達を支援してい

ただし、起業段階であったり、収益性が低い事業については、初年度は、助成のみに留めることも考えられるし、スタートアップ段階の団体に対しては、事業の進捗状況を判断しながら、3カ年計画に基づき慎重に資金提供していく。自己資金部分の自己調達を促すとともに、不足分については、民間金融機関融資を手助け。

残額について本助成金を提供（ファンド出資や借入等の呼び水となる。）EXITは、金融機関借入

3年目での単年度黒字化、5年目での累損解消により、事業の自律的展開を出口とする。

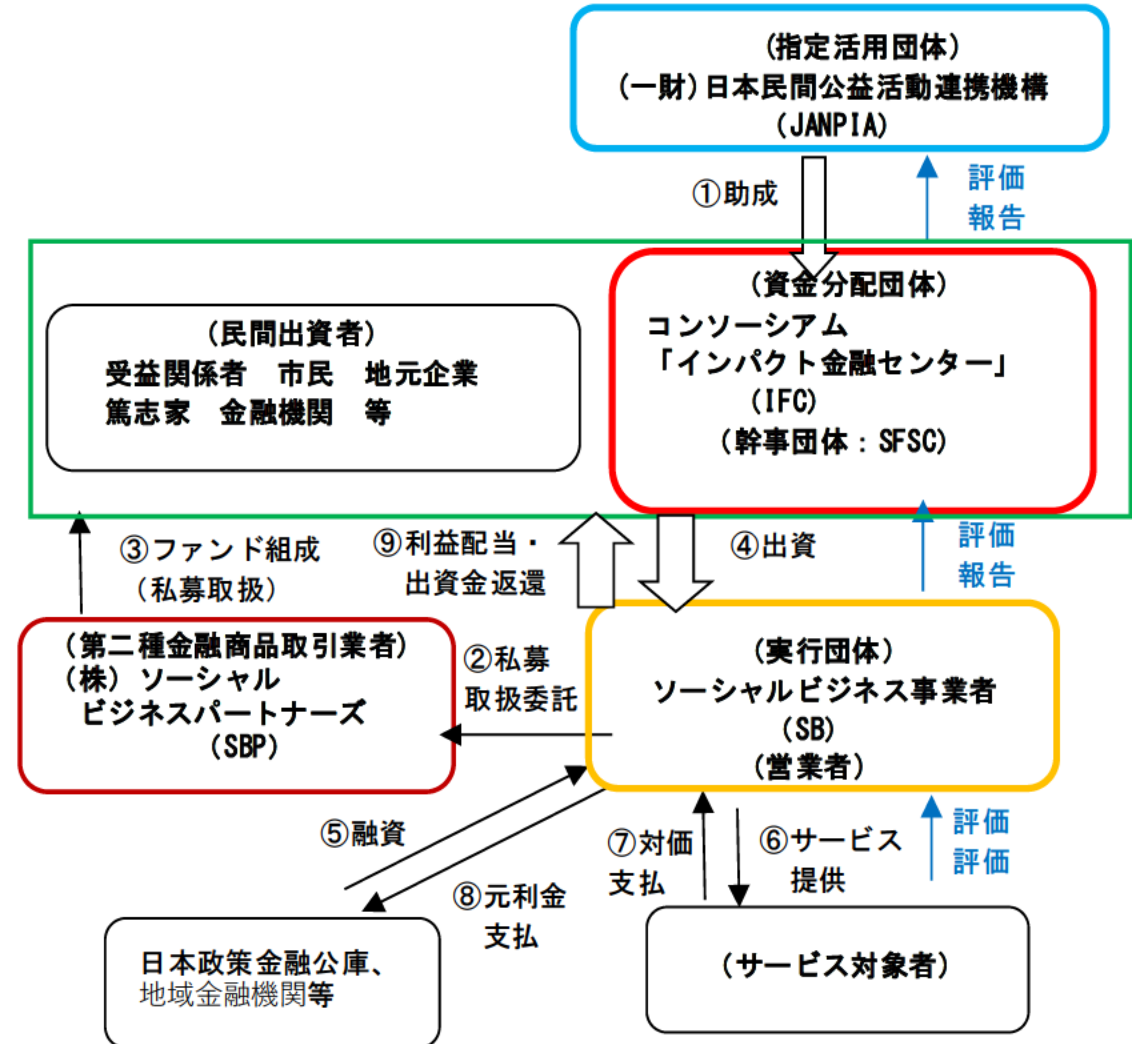
2.2. 助成金等の分配 (3/3)

2.2.3. 実行団体に対し、市民出資ファンドによる資金調達を支援

- ① JANPIAよりSFSCに対し助成金給付
- ② 実行団体が、市民出資ファンド(匿名組合)募集による資金調達を企図し、SBPに私募取扱いを委託
- ③ SBPが、民間出資者及びSFSCを合わせたファンドを組成
- ④ 実行団体は、このファンドからの出資金を受領
- ⑤ さらに、金融機関から融資を得て、
- ⑥ これらをもとに、受益者に対してサービスを提供
- ⑦ サービス受益者からの対価支払を得て、
- ⑧ まず、金融機関に対し元利金を支払い、
- ⑨ ついで、上記ファンドに対して、利益配当を行い、出資金返還も目指していく。

2.2.3. 市民出資ファンド組成のメリット

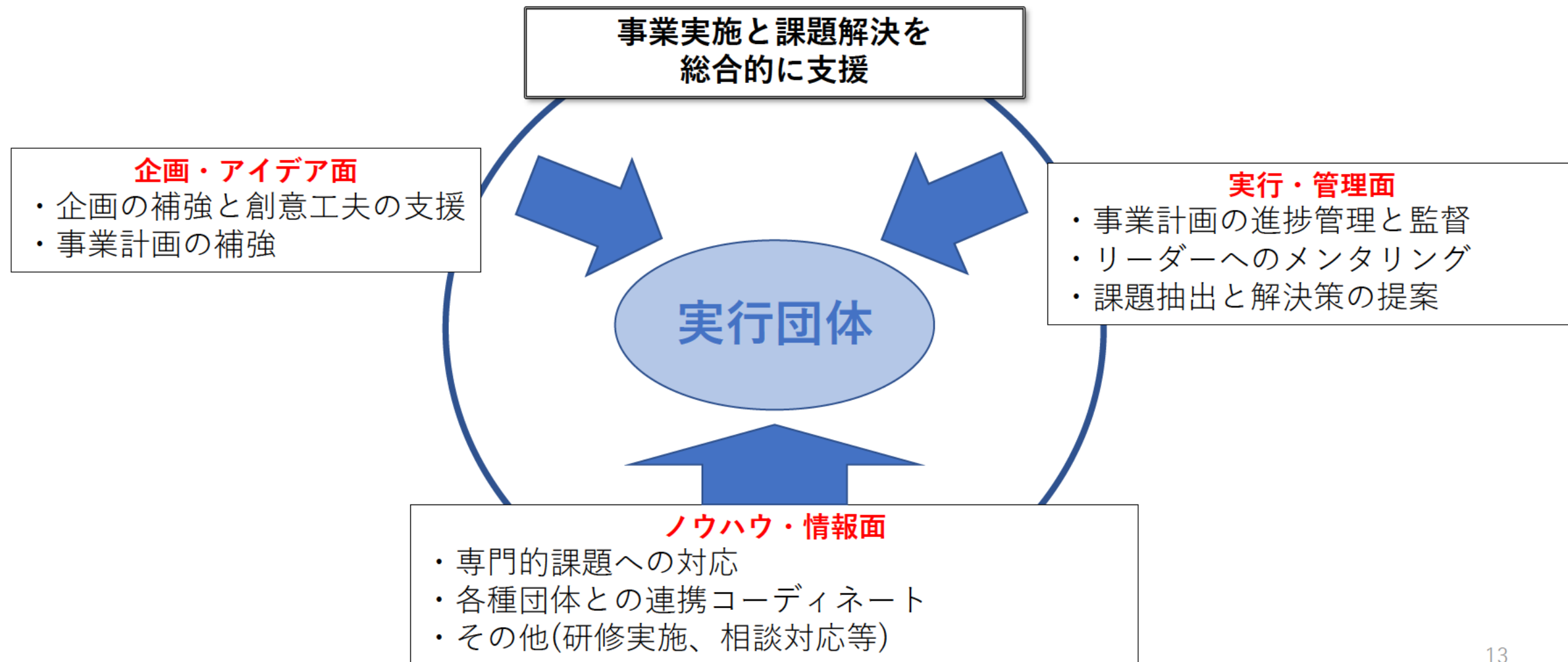
- 匿名組合出資が、なぜ市民出資集めに適しているのか
- ① 返還スケジュール、返還期限も自由に設定できる。
 - ② 赤字であれば配当不要（借入は、元利払いが義務）
 - ③ 予想配当利回りを決めて、できるだけ一定の利回りを目指すこともできる。
 - ④ 出資金の返還も、予定を決めて逐次行うこともできる。
 - ⑤ 税前利益から配当できるので、二重課税を回避できる。
 - ⑥ 小口(個人) から大口(地元企業)まで、自由に集められる。(クラウドファンディングは、一口50万円以下、総額1億円未満という制約がある。)



2.3.非資金的支援

2.3.1.中小企業診断士を中心に、あらゆる側面から伴走支援

コンソーシアムメンバーの一つである一般社団法人ソーシャルビジネス・コンサルタントグループが、実行団体との対等なパートナーシップを図り、必要に応じて伴走型で事業計画～自立化までの非資金的支援を行い、実行団体による事業実施と課題解決を支援する。



2.3.非資金的支援

2.3.2 非資金的支援の具体的内容

本事業において、当団体は、実行団体との対等なパートナーシップに基づき、必要に応じて伴走型で、以下の非資金的支援を行い、実行団体による事業実施と課題解決を総合的に支援する。

この支援は、プログラム・オフィサーが全体を統括し、当団体と提携する中小企業診断士が中心となって実行する。

以下のうち、実行団体の要望や状況に応じて必要な支援を組み合わせる。

(1) 事業計画の補強と進捗管理、監督

実行団体が策定する事業計画を、課題解決に資する革新的で実行可能なものにするために、添削してアドバイスを行う。また、実行団体の求めにより、実行団体がスケジュール通り事業を進められるよう、定期的な進捗チェックや、遅延したタスクをカバーする対策の協議など、伴走支援を行う。

(2) 専門的課題への対応

実行団体が事業を進めるうえで専門的課題（税務、会計、法務、IT等）に直面した場合、当団体が連携する専門家（税理士、公認会計士、弁護士、IT専門家等）を派遣し、課題解決を図る。

その際、企業等に勤務する各領域の専門家によるプロボノ活動・ボランティアの活用も模索する。

(3) 各種団体との連携コーディネート

実行団体が事業を円滑に進めるうえで連携が必要な各種団体（中間支援組織（地域別・テーマ別）・企業・行政・地縁組織等）を見つけ出し、これら団体と実行団体をマッチングし、協働のテーマを見つけるなど、連携をコーディネートする。

3. 社会的インパクト評価の実施内容と方法について

3.1 資金分配団体としての自己評価

・事前評価：

事前に該当する地区において、図1に示したステークホルダーへのヒアリングを実施し、各ステークホルダーのニーズを調査する。その上でロジックモデルの見直し、インパクト評価計画を策定した上で実行団体を選定する。

・中間評価：

進捗状況と予算・人材・方法など見直しを行うため、半年に一度程度、実行団体に対して下記の項目において実績報告を受ける。

- ①空き家の利活用に関する相談件数および再生させた空き家の棟数
- ②被災地への移住・就労・創業に関する意識の向上率
- ③実行団体が実施したアンケート調査結果

※①～③に関しては別表に詳細項目を示す。

・事後評価：

上記①～③のデータを時系列推移で分析し、事業の達成状況及び妥当性を検証する。

・追跡評価：

当初設定した中長期アウトカムが実現されたかを分析するため、地域全体の転入者数および就労者数の増減、空き家の増減について自治体の統計データを基に効果検証を行う。

3.2 資金分配団体による成果指標と評価方法

以下の表に従い、原則半年に1回程度、資金分配団体が評価する。

当該調査を行う上で、実行団体から同様な視点による調査報告を受けると共に、エビデンスとなるデータについては当団体が確認する。

評価の要素	評価表	評価項目	評価小項目	評価基準	測定方法		
					必要なデータ	情報源	データ収集方法
A. 課題の分析 (ニーズの分析)	①特定された課題の妥当性	どのような社会課題を解決しようとするのか	空き家数（または増加率）	ベースライン（全国平均または事業実施前のデータ）に対する実行団体が支援する地域における空き家数または増減率	総務省国勢調査および該当エリアの自治体の調査データ	各自治体のHP（非公開の場合はヒアリング調査）	
			就労人口（または減少率）	ベースライン（全国平均または事業実施前のデータ）に対する実行団体が支援する地域における就労人口増減率	総務省・経済産業省経済センサスおよび該当エリアの自治体の調査データ	RESASおよび各自治体のHP（非公開の場合はヒアリング調査）	
		解決しようとする社会課題は多様な関係者間で共有されたものか	ステークホルダーとの対話	ステークホルダーへのニーズ調査データ	被災地地域における不動産業者および自治体、移住者	現地におけるインタビュー調査	
	②特定された事業対象の妥当性	事業の対象グループの選定は適切か（対象、規模など）	被災を境とした空き家および就労人口	被災地地域における空き家率の増減率および就労人口数推移	国土交通省「全国版 空き家・空き地バンク」モデル事業者および自治体	国土交通省「全国版 空き家・空き地バンク」モデル事業者及び各自治体へのヒアリング調査	
		対象グループ以外への波及性はあるか	空き家保有者（大家）および地元の住人への効果の有無	空き家保有者（大家）および地元の住人に対する調査データ	被災地地域における空き家保有者（大家）および地元の住人	現地におけるインタビュー調査	

表1 資金分配団体によるインパクト評価基準および測定方法 (1/4)

評価の要素	評価表	評価項目	評価小項目	評価基準	測定方法		
					必要なデータ	情報源	データ収集方法
B. 事業設計の分析 (セオリーの分析)	③事業設計の妥当性	事業を通して最終的に達成したい目標や中間的なアウトカムは明示されているか	ロジックモデルが作成されており、因果関係が明白である	ロジックモデル作成プロセスの議事録	実行団体を交えた議事録	実行団体との会議	
		目標・アウトカムや事業設計の内容の達成状況・進捗状況を測定できるように具体的な指標を設定しているか	アウトカムの進捗を評価できるよう具体的なKPIが設定されており、適宜進捗の確認がされている	アウトカムに対する成果指標 (KPI)	自団体の理事会および監査	自団体の内部調査	
	④事業計画の妥当性	達成したい目標に対して妥当な活動内容が設定されているか	アウトプットとアウトカムの因果関係が明白である	アウトプットとアウトカムおよび成果指標 (KPI) 作成プロセスの議事録	実行団体を交えた議事録	実行団体との会議	
		目標の達成・課題解決の道筋は、組織内の人的・金銭的・ノウハウ・ネットワークの観点からみて合理的であるか	ステークホルダーマップが明記されており、プログラムオフィサーを担う担当者が適切な能力を有している	ステークホルダーマップの作成プロセスデータ及び組織内体制図	実行団体を交えた議事録及びプログラムオフィサーのプロフィールデータ	実行団体との会議及び定款	

表2 資金分配団体によるインパクト評価基準および測定方法 (2/4)

評価の要素	評価表	評価項目	評価小項目	評価基準	測定方法		
					必要なデータ	情報源	データ収集方法
C. 実施状況の分析 (プロセスの分析)	⑤実施状況の適切性	活動は計画通りに実施されているか	活動内容が第三者へ公開可能な状態になっている	プログラムオフィサーによる活動報告書	自団体の理事会および監査	自団体の内部調査	
		実行団体による活動は計画どおり実施されているか	活動スケジュールと比較して進捗に相違ないか、相違が生じても相応な理由が確認されている	実行団体からの活動報告	実行団体およびプログラムオフィサーからの報告	実行団体およびプログラムオフィサーへのヒアリング調査	
		実行団体が必要とする伴走支援を提供できているか	プログラムオフィサーが実行団体から信頼・評価されている	実行団体へのプログラムオフィサー満足度調査	実行団体からのフィードバック	実行団体へのアンケート	
	⑥実施をとおした知見の共有、活動の改善	事業の進捗において必要な実施事業の見直しが行われているか	進捗の把握に努め、成果が目標に届いていない場合は活動内容を見直している	成果指標（KPI）による進捗管理に関する理事会議事録	自団体の理事会	自団体の内部調査	
		資金分配団体及びプログラムオフィサーは実行団体への支援を通じて得た情報を十分に活かし学びを改善につなげることができるか	複数の事例をアーカイブ化しており、複数の実行団体（または事案）に対して経験が活かされている	複数の実行団体（または事案）の成功・失敗事例	実行団体およびプログラムオフィサーからの報告	実行団体およびプログラムオフィサーへのヒアリング調査	
		資金分配団体は実行団体からの先進的な活動を学ぶとともにその知見を広く共有できるように整理・蓄積しているか		複数の実行団体（または事案）の先進的な活動事例			
	⑦組織基盤の強化	組織の財政状態・財務体質に変化は生まれているか	事業実施を通じて、自団体の組織基盤が変化（強化）している	事業実施前後の自団体の財務諸表および監査報告書	自団体の理事会および監査	自団体の内部調査	
		総合的な判断として、実行団体の組織基盤はどの側面でどの程度強化されたか。それは何のためによるものと考えられるか。	事業実施を通じて、実行団体の組織基盤が変化（強化）している	事業実施前後の実行団体の財務諸表	実行団体およびプログラムオフィサーからの報告	実行団体およびプログラムオフィサーへのヒアリング調査	

表3 資金分配団体によるインパクト評価基準および測定方法 (3/4)

評価の要素	評価表	評価項目	評価小項目	評価基準	測定方法		
					必要なデータ	情報源	データ収集方法
D. アウトカムの分析	⑧アウトカムの達成度	実行団体の事業をとおして資金分配団体が最終的に達成したいアウトカムは達成されたか	ニーズ分析で把握したベースラインと比較して目標のアウトカムが確認される	ベースライン（全国平均または事業実施前のデータ）に対する実行団体が支援した地域における空き家数または増減率	ベースラインデータおよび実行団体が実施する調査結果の集計	各自治体のHP（非公開の場合はヒアリング調査）および実行団体の調査報告書	
		想定したアウトカム以外の正負の影響は生じたか	想定したアウトカムではない正負の影響の有無を確認している	受益者および関係者への定性的な変化	被災地地域における不動産業者および自治体、移住者	受益者へのインタビュー調査	
	⑨波及効果	地域や課題の取り巻く環境の変化は確認されたか	ニーズ分析で把握したベースラインと比較して環境変化が確認される	ベースライン調査時のデータとの比較	ベースラインデータおよび実行団体が実施する調査結果の集計	各自治体のHP（非公開の場合はヒアリング調査）および実行団体の調査報告書	
		資金分配団体が対象とする地域や分野を超えて、同様の手法による取り組みが始まるといった変化が確認されたか	対象地域外における被災地の空き家増加および就労人口の減少	被災地地域における空き家率の増減率	国土交通省「全国版空き家・空き地バンク」モデル事業者	国土交通省「全国版空き家・空き地バンク」モデル事業者及び各自治体へのヒアリング調査	
	⑩事業の効率性	全く使われなかった（あまり使われなかった）資源はなかったか	経営資源となりえる人・モノ・金・情報、その他ロジックモデルのインプットでの無駄がなかったか	事業実施前後の自団体の財務諸表およびロジックモデル	自団体の理事会	自団体の内部調査	

表4 資金分配団体によるインパクト評価基準および測定方法（4/4）

3.3 実行団体による評価への支援

以下の表に従い、原則半年に1回程度、実行団体が実施する評価の進捗を管理する。
 当該調査を行う上で、アンケートの作成や統計データの選定については、当団体が支援する。

ステークホルダー	アウトプット	アウトカム		アウトカムの指標情報源	調査スケジュール (事前、中間、事後、追跡評価)
		説明	指標		
利用者(居住者)	空き家住居の賃貸 (室数)	就労(創業)に向けた意欲の向上	向上率(%)	居住者(元居住者含む)へのアンケート	新規入居者:入居時(事前)および半年に一度(中間)、退去時(実施後)計3回実施 既存入居者:2019年10月頃(中間)および退去時(事後)計2回実施
		就業選択肢の増加	増加率(%)	居住者(元居住者含む)へのアンケート	同上
	居住者向けセミナー (回数)	居住者の長期定着	長期定着への寄与率(同一エリアにおける一般的な賃貸年月数)	自社の管理データと不動産業者のデータの調査	2019年10月頃から、半年に1回程度 計2年間実施
		友人・知人(ネットワーク)の増加	繋がりが生まれた延べ人数	居住者(元居住者含む)へのアンケート	新規入居者:入居時(事前)および半年に一度(中間)、退去時(実施後)計3回実施 既存入居者:2019年10月頃(中間)および退去時(事後)計2回実施
		地域への愛着の増加	増加率(%)	居住者(元居住者含む)へのアンケート	同上
		新規創業・プロジェクトの創出	創出された件数	居住者(元居住者含む)へのアンケート	同上

表5 実行団体によるインパクト評価の成果指標 (KPI)およびスケジュール (1/2)

ステークホルダー	アウトプット	アウトカム		アウトカムの指標情報源	調査スケジュール (事前、中間、事後、追跡評価)
		説明	指標		
大家(空家持主)	空き家住居の賃貸 (室数)	空き家保有による維持費からの解放	軽減した維持費(年額)	自社の管理データ調査	2019年10月頃から、半年に1回程度 計2年間実施
		不動産所得の増加	増加した収益額(年額)	自社の管理データ調査	同上
	大家向けセミナー (回数)	空き家の利活用意識向上	向上率(%)	空き家の大家(元大家含む)へのアンケート	セミナー後に実施 その後、半年に1回程度 計2年間実施
		大家としてのやりがい・意識の向上	向上率(%)	空き家の大家(元大家含む)へのアンケート	同上
地元の不動産業者	居住者・大家向けセミナー (回数)	空き家の利活用意識向上	向上率(%)	地元不動産業者へのアンケート	セミナー後に実施 その後、半年に1回程度 計2年間実施
		空き家再生に関する相談件数増加	持ち主からの相談件数	地元不動産業者へのアンケート	同上
自治体	空き家住居の賃貸 (室数)	中心市街地の人口増加	中心市街地への転入者増減数	統計調査	2019年10月頃から、半年に1回程度 計3年間実施(追跡)
	居住者・転入希望者等向け創業セミナー (回数)	中心市街地での就労人口の増加	中心市街地への就労者増減数	統計調査	2019年10月頃から、半年に1回程度 計3年間実施(追跡)

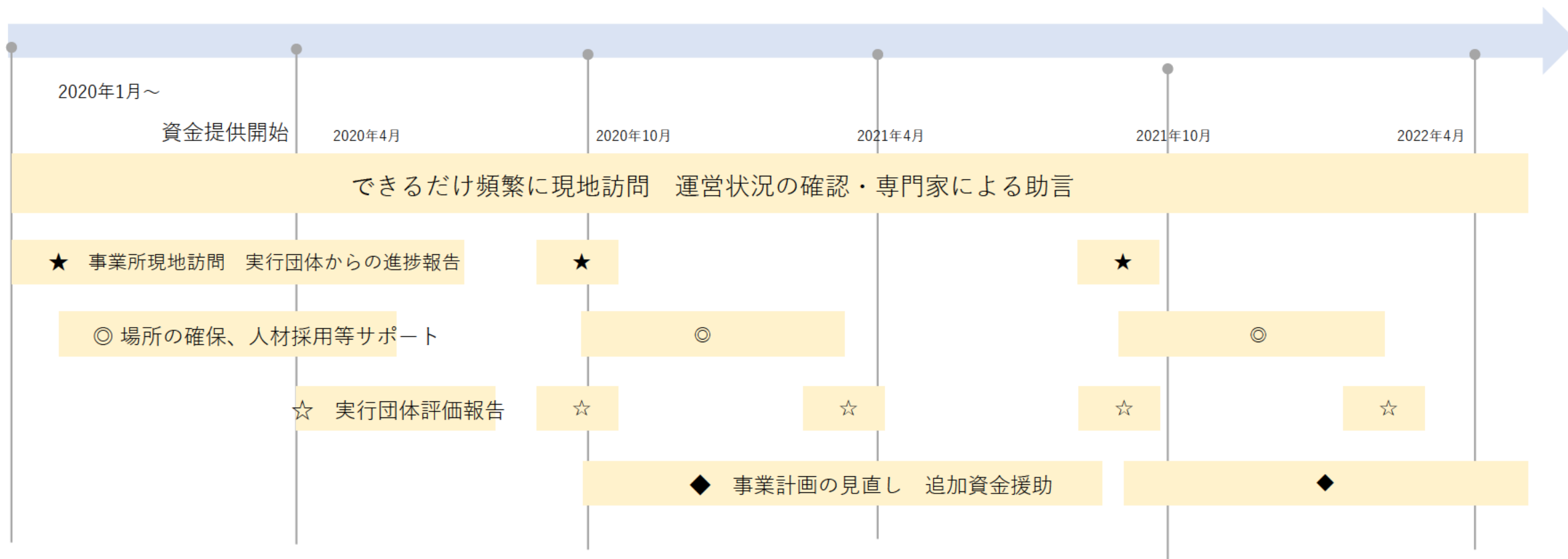
表6 実行団体によるインパクト評価の成果指標 (KPI)およびスケジュール (2/2)

4. 進捗管理、リスク管理と持続可能性

4.1. 進捗管理

2019年10月に実行団体を決定した上で、資金分配団体として下記のような進捗管理を行う。

- ・WEB会議やメールにて適宜状況を確認し、必要に応じて専門家によるアドバイスを行う
- ・一年に一回以上、実行団体现地へ出向き、空き家の運用状況や居住者から直接ヒアリングを行う
- ・都心部で実施する実行団体の事業説明、空き家の活用イベントなどの実施をサポート
- ・半年に一回、実行団体による評価結果の報告を受け、進捗を確認する
- ・年度更新ごとに、評価を鑑みて事業計画を振り返り、追加資金の援助の可否を判断する



4.2. リスク管理 (1/2)

・実行団体の応募や実行団体への資金分配額が想定と異なる場合

休眠預金を使用する費用項目の多くは空き家の改修費であるため、事前に改修工事の内容及び金額を把握することで、明らかな相違を未然に防ぐ。

・実行団体の選定に際し不正の行為があった場合

実行団体を選定する際には、申込情報を選定基準に則して点数付けし、上位のものから選定することを想定している。選定には中小企業診断士を含めた4名以上で実施し、異常値を排除した点数の平均値によって選定する。またその情報は必要に応じて開示できる状態とする。

・実行団体に対する助成金の活用による助成等の事業を適正かつ確実に実施することができないと認められる場合

実行団体への資金提供は空き家の改修後とし、改修が確認されるまでは助成しない。また改修後に運営が難しくなった場合は、当該不動産の販売や事業売却によって資金を回収し、補填するものとする。

・休眠預金等資金の使用に不正があった場合

別途記載するガバナンス体制を構築し、局所的な資金管理者を生み出さない体制とする。不正が見つかった場合は早期に事務局メンバー全員を招集し、該当する者の解任を図ることができるものとする。

4.2. リスク管理 (2/2)

・伴走支援する体制が整わない場合

一般社団法人ソーシャルビジネス・コンサルタントグループは東京都中小企業診断士協会のメンバーが所属しており、各専門家とのネットワークを有しているため、伴奏支援の体制が整わない場合はそうした外部専門家の起用を検討する。

・伴走支援を巡って実行団体とトラブルになった場合

実行団体とトラブルになった場合は、速やかに事務局側で事態の詳細情報を掴むべく第3者が現地でヒアリングを実施する。仲裁が難しい場合は伴奏支援者の交代・中止を検討し、事態の悪化を未然に防ぐ。

・貸付の場合の債権管理

当該事業は中長期的に収益を生み出す不動産業とみなすことができるため、本来であれば貸付が望ましい。しかし、当申請においては納税の対応、債権管理が組織化されていないため、助成に絞って支援するものとする。今後、実行団体の自走化を促すためにも、当該事業においては貸付という形での支援を検討したい。

4.3. 持続可能性

・資金を自ら調達できる環境の整備(民間企業や金融機関等の民間の資金を呼び込むための具体策)

空き家の改修・転賃のビジネスは高リスクゆえ一般の民間企業の参入障壁が高く、また空き家を活用とするスタートアップ系企業でも、事業性の低さから金融機関からの融資審査は通りにくい。

そこで、休眠預金を活用し、ソーシャルビジネスのモデルとして成功事例を上げ、財務諸表を健全化させることで金融機関やVC等資金提供者への交渉力強化に繋がる。

・事業、組織の自走化

空き家の改修には高い専門性(二級建築士以上)が必要で、組織基盤が脆弱な団体にはそうした専門家を雇用することが難しく、外部に依存することから経験ノウハウが溜まりにくく、また利益確保も難しい。休眠預金および評価制度の導入によって、財務、組織の両面から基盤の強化を図れるため、専門性の高い人材の採用・定着に寄与できる。

・社会の諸課題が自律的かつ持続的に解決される仕組みの構築

商慣習上、「空き家は儲からない＝事業参入が起きず、行政頼み」となっている全国の空き家問題に対して、ビジネスとして成立させている事例を作ることで新規参入を促し、新たな市場の創造を図れ、かつ社会的課題の解決に貢献できる。

5. 実施体制と従事者の役割

5.1.ガバナンス・コンプライアンス体制

幹事団体SFSCでは、連携団体であるSBP(第二種金融業者)の協力を得て、以下のように、ガバナンス・コンプライアンス体制を構築している。

- 業務遂行、事務処理の全てに、担当者の分離と再鑑体制を導入し、不正及び過誤の防止を図る。
- 資金管理、経理は、証憑又は権限者に依る決裁書に基づいて記帳、入金処理を行い、事後処理を原則として認めない。
- 実行団体の選定は、事業部の専管事項とせず、事業部の起案案件により、総務部、企画管理部を含めた審査・評価会議で決定する。
- 業務遂行は、事業部の中のプログラム・オフィサーを含む複数担当制により、日常的な相互牽制を有効に行うとともに、総務部および企画管理部が、その所管業務の立場から事業部の業務遂行の二次的チェックを行う。
- 監事は日常的モニタリングと内部監査により、三次チェックを行う。
- コンプライアンス委員会には外部有識者を含み、幅広く高度な見識から、研修実施、事例研究紹介、体制の実効性担保等により、これらチェック体制がより有効なものになるように実質的に活動する。
- 実行団体の選定に際しては、資金分配団体である当法人との利益相反を回避するために、それぞれの構成員を調査する。選定の決議から外れるなどの回避策は当然として、必要に応じて職務兼務を解消するなどの対応策を採る。
- さらに、関係者への特別の利益の提供を回避するために、利害関係を幅広く調査する。調査対象先には、実行団体、資金分配団体に限らず、実質的な支配団体、緊密先、工事等の発注先、仕入れ先、販売先を含む。
- 役職員に対して定期的に利益相反に関する事項を自己申告させる。自己申告時に総務部で検証するとともに、実行団体選定に際して改めて詳細検討する。

5.2.事業の実施体制 (1/3)

5.2.1.金融・会計専門家と中小企業診断士が、コンソーシアム「インパクト金融センター」を形成

以下の3団体が連携し、資金的及び非資金的支援の両面から、強力に実行団体を支援していく(次頁図参照)。

①(一社)ソーシャルファイナンス支援センター (SFSC) 収支計画作成支援、貸付実行

2011年設立。大手金融機関出身の金融専門家と公認会計士による専門家集団

事業収支計画の作成を支援し、必要に応じ、実行団体に対し特定非営利金融法人としての貸金業者として、貸付を実施、または金融機関からの借入を支援

(注:金銭貸付を反復継続して実施するためには、貸金業登録が求められるが、当団体には、貸金業務取扱主任者の有資格者が在籍)

②(一社)ソーシャルビジネス・コンサルタントグループ (SBCG) 伴走支援

2016年設立。ソーシャルビジネス支援に意欲と実績を持つ中小企業診断士・税理士による専門家集団

金融機関との連携も活用し、教育・子育て・エシカルファッション・福祉等の各種ソーシャルビジネスを幅広く支援

③(株)ソーシャルビジネスパートナーズ (SBP) ファンド組成支援

2010年設立。2017年、第二種金融商品取引業登録(関東財務局長(第3003号))を取得

SFSCからの私募取扱委託により、第二種金融商品取引業者としてファンドを組成し、2割以上の自己資金調達を実施

同様に、要請に応じて、実行団体からの私募取扱委託により、ファンド組成支援を行い、2割以上の自己資金調達を実施

5.2.2.非資金的支援も含め、事業を効率的・効果的に実施するための分担体制

●当コンソーシアムでは、以下の9名による分担体制により、事業を運営管理していく。

全体統括 プログラム・オフィサー (当初は澤山(代表理事))

金融面からの支援 SFSC(幹事団体)： 牛田(理事)、鈴木、中邨、熊坂の4名

伴走面からの支援 SBCG(連携団体)： 多賀(理事)、長田、朝比奈、土田の4名

●当支援事業においては、担当者として、(正) ■■■ と (副) ■■■ を配置し、当初は月1回程度実行団体を訪問し、連携と対話に務め、常時、円滑に実行団体との意思疎通を図るようにする。

●また、複数担当制により、担当者の利益相反行動をけん制し、評価作業の偏りも防いでいく。

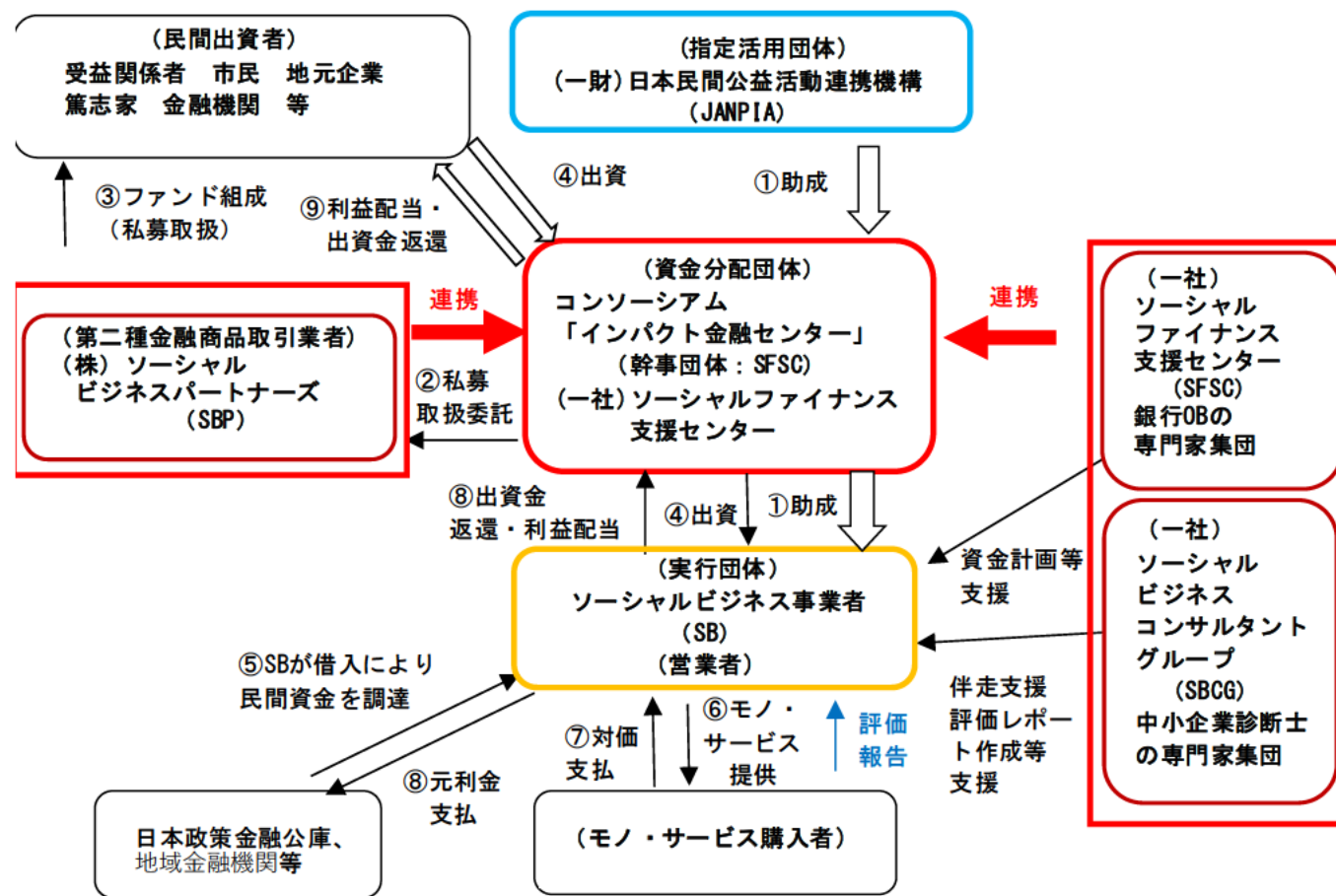
●なお、人材が足りない事態が生じるようであれば、それぞれの団体のネットワークを通じ、外部協力者を募り、金融関係者や中小企業診断士を追加投入していく。

5.2.事業の実施体制 (2/3)

5.2.3.SFSC(幹事団体) が自己資金を調達し、助成金と合わせて実行団体に資金提供

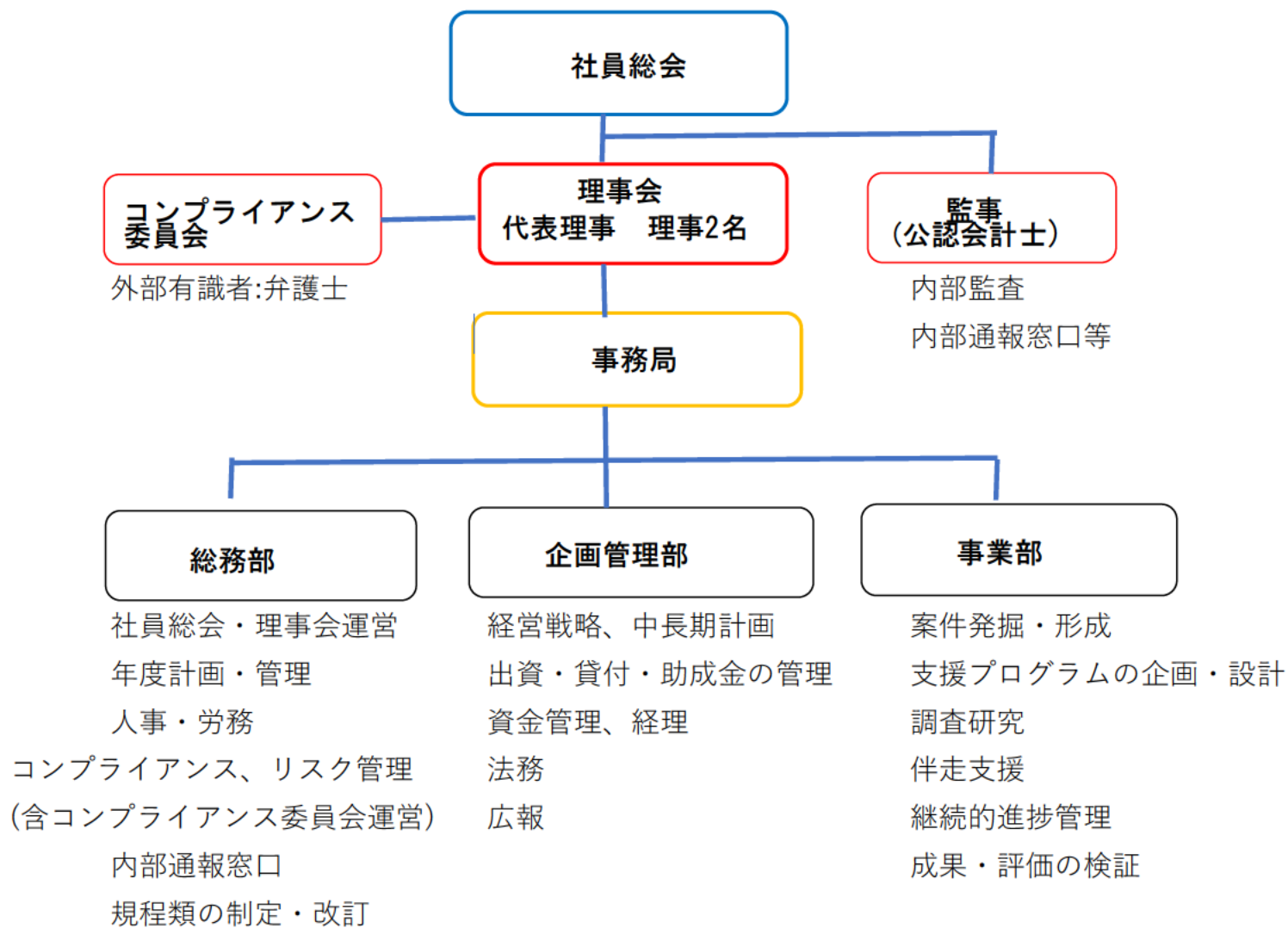
SFSC、SBCG、SBPの3団体が連携し、
コンソーシアム「インパクト金融センター」を形成

- ①JANPIAが、幹事団体であるSFSCであるSFSCに助成金給付。SFSCはこれを実行団体に給付
- ②SFSCは、2割以上の自己資金調達を目的として、SBPにファンド組成を委託
- ③SBPがSBファンドを組成し、
- ④関係者等の民間出資者がSFSCに出資
- ④SFSCは、これを実行団体に対し出資
- ⑤実行団体は、2割以上の自己資金調達のためにSFSCの支援を得て、金融機関から借入
- ⑥これらの資金をもとに、実行団体は受益者に対してモノ・サービスを提供
- ⑦その対価を受領
- ⑧これをもとに、金融機関に元金償還、利息支払い
- SFSCに対しても、出資金返還、配当
- ⑨これをもとに、SFSCは、SBファンドに対し出資金返還、配当



5.2.事業の実施体制 (2/3)

5.2.4.幹事団体SFSCの組織体制と業務分担 (4/7)



SFSC (幹事団体)

代表理事 澤山 (SBP代表取締役)
 理事 (事務局長) 多賀 (SBCG代表理事)
 理事 (事業部長) 牛田 事業部門統括
 コンプライアンス
 委員会委員長 小林 (SBP取締役)
 外部有識者委員 吉田 (SBP顧問弁護士)
 監事 安藤 (公認会計士)

総務部長 多賀
 企画管理部長 松倉
 経理 山崎
 法務 伊藤
 事業部 牛田 中邨
 事業開発 鈴木 熊坂
 調査研究 熊坂 (兼事業開発)

SBCG (連携団体:中小企業診断士)

非資金的支援 (兼公報) 多賀、長田
 朝比奈、土田

5.3.コンソーシアム構成3団体の沿革と主要メンバー略歴（1/3）

5.3.1.幹事団体SFSCの主要メンバー略歴（団体の沿革については、7.実績ご参照）

澤山弘 代表理事（SBP代表取締役、ソーシャルビジネス・ネットワーク理事、NPO農都会議理事、元帝京大学教授）

日本長期信用銀行、信金中金総合研究所等を経て現職。調査業務のほか、海外融資業務やベンチャーキャピタル業務等に従事。帝京大学で、金融論のほか環境ビジネス論を講義。「地域エネルギー支援ファンド」（LPS）無限責任組合員（職務執行者）。SFSCを設立し、市民ソーラーファンドの自己募集を主導

多賀俊二 理事・事務局長（SBCG代表理事、略歴はSBCGご参照）

牛田恭一 理事・事業部長

三菱銀行、老舗百貨店等を経て現職。銀行での支店長・海外勤務・調査業務・融資業務（個人・中小企業からグローバル企業まで）M&A業務・金融市場業務等に従事、百貨店及び子会社では、役員として、人事・経理・経営企画・総務等管理全般を担当。

安藤智洋 監事（株式会社ウイステリアコンシェル代表取締役）

仰星監査法人を経て、株式会社ウイステリアコンシェルを設立。公認会計士

松倉恒彰 企画管理部長

日本長期信用銀行において長年にわたり国際業務、資金為替業務、内部監査業務などに従事、東京スター銀行において内部監査業務を担当、公認内部監査人、公認金融監査人資格保有

鈴木厚一 事業部

東海銀行（現三菱UFJ銀行）、銀行子会社信用保証会社を経て現職。銀行・同子会社では国内外融資業務、審査業務、営業企画業務、与信監査業務等に従事。他に政府系金融機関でのODA審査、NPO法人顧問

中邨健一郎 事業部

日本興業銀行／みずほ銀行系経営コンサルティング会社 日本経営システム(株)に37年間勤務し、100超のコンサルティング・プロジェクトと執行役員企画部長を経験。定年退職後、個人で経営コンサルティング業務を十数社について実施

熊坂敏彦 事業部 調査研究

専修大学経済学部非常勤講師、昭和女子大学現代ビジネス研究所研究員、一般社団法人社会的包摂サポートセンター理事

日本長期信用銀行、筑波総研主席研究員等を経て現職。調査研究のテーマは、「産業構造論」「地域産業論」「地場産業論」等

山崎敬子 企画管理部 経理

日本長期信用銀行本店で、長年にわたり窓口（テラー）業務等に従事し、銀行実務に精通。その後、長銀総合研究所/価値総合研究所に転じ、会員企業の顧客管理、経理事務等を担当

5.3.コンソーシアム構成3団体の沿革と主要メンバー略歴（2/3）

5.3.2.連携団体（一社）SBCGの概要と沿革・メンバー略歴

設立：2016年12月19日 所在地：東京都文京区本駒込

《特徴》

- ・ 中小企業診断士、税理士を中心とした団体で、東京都中小企業診断士協会との繋がりを保有
- ・ 被災地支援での実績があり、現地中間支援組織とのネットワークがある。
- ・ 準認定ファンドレイザーによる、プロボノ活動等の広報支援が可能
- ・ 広告等広報の経験が豊富な診断士が当団体に2名所属している。
- ・ NPO等非営利組織へのICT導入に実績を保有している。
- ・ 社会的インパクトマネジメント研修（一般社団法人CSOネットワーク主催）を修了した診断士が所属している。

メンバー略歴

多賀俊二 代表理事（中小企業診断士、準認定ファンドレイザー、貸金業務取扱主任者）

金融機関の業界団体での勤務を経て、2016年4月独立。NPO・ソーシャルビジネスの資金調達や、ソーシャルファイナンスに関する講演・執筆実績、NPO・ソーシャルビジネス・中小企業の資金調達支援実績多数

長田和弘 代表理事（中小企業診断士、税理士、準認定ファンドレイザー）

経営計画策定支援（創業計画、事業計画）、資金調達支援（融資、寄付、クラウドファンディング等）、助成金・補助金申請などの資金調達から事業計画策定まで実績多数。ICT導入支援も行う。NPOに関するマーケティングや税務支援、認定NPO支援なども得意とする。

朝比奈信弘 理事（中小企業診断士、プロモーションalマーケター）

企業及び非営利組織のプレスリリースや広報活動、社会的インパクト・マネジメントシステムの構築支援、助成金・補助金申請などの資金調達実績多数

土田建太郎 理事（中小企業診断士、WEB解析士）

企業及び非営利組織にWEBマーケティングを活用した認知拡大等の支援、助成金・補助金申請などの資金調達および外部監査の実績多数

団体の要請により「掲載許諾を得ていない情報」について非開示とした。(JANPIA)

5.3.コンソーシアム構成3団体の沿革と主要メンバー略歴 (3/3)

5.3.3.連携団体 SBPの概要と沿革

設立：2010.3.5 資本金：1,000万円 従業員数：7名（非常勤含む。） 所在地：東京都港区新橋五丁目30番4号

沿革：

- 2010.3.5 金融機関OB及び公認会計士らが集まり、市民出資ファンドによる資金供給スキームの組成支援などを目的に当社設立
- 2013.7.1 SBPを無限責任組合員、西武信用金庫を適格機関投資家とする「地域エネルギー支援ファンド第一号投資事業有限責任組合」を設立。固定価格買取制度の運用開始を踏まえ、適格機関投資家等特例業務の届出により、市民出資で太陽光発電事業を進めようとしている市民・地元企業等による匿名組合の自己募集支援を開始
- 2014.7.14 市民ソーラーファンド産直ネットいばらきに対し、大口出資することにより、市民出資を促進（総発電規模：222kW）
- 2014.7.18 東京市民ソーラーファンドに対し、大口出資することにより、市民出資を促進（総発電規模：158kW）
- 2017.7.31 第二種金融商品取引業登録取得（関東財務局（金商）第3003号）
- 2017.11.30 愛媛県における内子バイオマス発電合同会社匿名組合の私募取扱い（総発電規模：1,115kW）
- 2019.3.22 同優先匿名組合の私募を取扱い、同4月より売電事業開始
- 2019.6.7 宮城県気仙沼市におけるクラフトビールの製造販売業に関わる匿名組合の私募取扱い
- 2019.7.4 岐阜県奥飛騨温泉郷における小水力発電事業に関わる匿名組合の私募取扱い（総発電規模：1,899kW）

主要メンバー略歴：

澤山弘 代表取締役（SFSC代表理事）

小林和彦 取締役兼コンプライアンス部長（公認内部監査人、公認金融監査人、会員証券外務員内部管理責任者）

日本長期信用銀行、メディカルプリンシプル社、楽天銀行において、長年にわたり内部監査業務を担当

伊藤勝教 シニアパートナー

富士銀行において、長年にわたりプロジェクトファイナンスを中心に国際業務を歴任。その後、米国系信託銀行等の外資系金融機関において、リスクマネジメント、内部統制統括責任者等を歴任。デュエディリジェンス、ドキュメンテーションに精通

シニアパートナー（合同会社 公認会計士事務所代表社員）

監査法人トーマツ等を経て、公認会計士事務所を開業。投資事業有限責任組合の組成支援、合同会社・匿名組合（GK-TK）スキーム等における役員就任多数。公認会計士、税理士

吉田 幸司 顧問弁護士（さわかみホールディングス・グループ企業（株）ローカルプラス代表取締役）

さわかみ投信、オリックスインベストメント等を経て、現職。（株）自然エネルギー市民ファンド代表取締役を兼任

5.2 事業の実施体制 (7/8) 5.2.7 連携団体 SBPの概要と沿革

設立：2010.3.5 資本金：1,000万円 従業員数：7名（非常勤含む。）所在地：東京都港区新橋五丁目30番4号 井上ビル3階
沿革（1/2）：

- 2010.3.5 金融機関OB及び公認会計士らが集まり、市民出資ファンドによる資金供給スキームの組成支援などを目的に当社設立
- 2013.7.1 SBPを無限責任組合員、西武信用金庫を適格機関投資家とする「地域エネルギー支援ファンド第一号投資事業有限責任組合」を設立。固定価格買取制度の運用開始を踏まえ、適格機関投資家等特例業務の届出により、市民出資で太陽光発電事業を進めようとしている市民・地元企業等による匿名組合の自己募集支援を開始
- 2014.7.14 市民ソーラーファンド産直ネットいばらきに対し、大口出資することにより、市民出資を促進（総発電規模：222kW）
- 2014.7.18 東京市民ソーラーファンドに対し、大口出資することにより、市民出資を促進（総発電規模：158kW）
- 2017.7.31 第二種金融商品取引業登録取得（関東財務局（金商）第3003号）
- 2017.11.30 愛媛県における内子バイオマス発電合同会社匿名組合の私募集扱（総発電規模：1,115kW）
- 2019.3.22 同優先匿名組合の私募集扱、同4月より売電事業開始
- 2019.6.7 宮城県気仙沼市におけるクラフトビールの製造販売業に関わる匿名組合の私募集扱
- 2019.7.4 岐阜県奥飛騨温泉郷における小水力発電事業に関わる匿名組合の私募集扱（総発電規模：1,899kW）

主要メンバー略歴：

澤山 弘 代表取締役（SFSC代表理事）

小林 和彦 取締役兼コンプライアンス部長（公認内部監査人、公認金融監査人、会員証券外務員内部管理責任者）

日本長期信用銀行、メディカルプリンシプル社、楽天銀行において、長年にわたり内部監査業務を担当

伊藤 勝教 シニアパートナー

富士銀行において、長年にわたりプロジェクトファイナンスを中心に国際業務を歴任。その後、米国系信託銀行等の外資系金融機関において、リスクマネジメント、内部統制統括責任者等を歴任。デュディリジェンス、ドキュメンテーションに精通

シニアパートナー（合同会社公認会計士事務所代表社員）

監査法人トーマツ等を経て、公認会計士事務所を開業。投資事業有限責任組合の組成支援、合同会社・匿名組合（GK-TK）スキーム等における役員就任多数。公認会計士、税理士

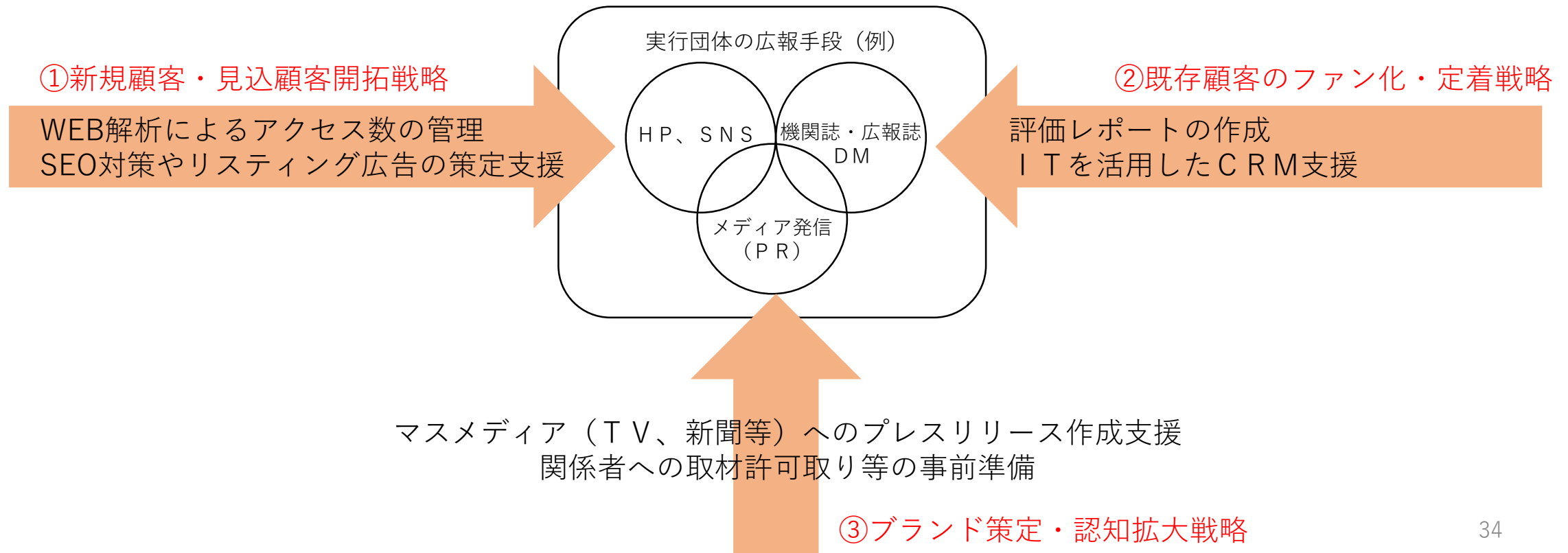
松倉恒彰 内部監査室長

顧問弁護士 吉田 幸司（株）ローカルプラス代表取締役

さわかみ投信、オリックスインベストメント等を経て、さわかみホールディングス・グループ企業として、2018年、コンサルティング会社（株）ローカルプラス設立。（株）自然エネルギー市民ファンド代表取締役を兼任

6.1. 広報戦略

当団体は、実行団体の事業の成果および評価結果について積極的に広報を行う。
本件広報に係る戦略としては、以下の図の通り、3軸について広報戦略を策定して支援を行う。



6.2. 具体的な実施内容、ターゲット、手段、期待される効果等

実施内容	ターゲット	手段（例）	期待される効果
本プログラムの報告	社会一般	当団体Webサイト	本プログラム内容の集約
関心層の集約	社会課題解決に関心の高い企業、行政、市民等	<ul style="list-style-type: none"> Webサイトでの呼びかけ 主催イベント参加者の集約 外部イベントへの登壇、出展 クラウドシステムの導入 	関心層への浸透・案件発掘や事業開発に向けた基盤形成
関心層への浸透	社会課題解決に関心の高い企業、行政、市民等	<ul style="list-style-type: none"> メールマガジンの送信 SNSによる情報発信 各地域での事業報告会 	関心層に本プログラムの内容が浸透し、案件発掘や事業開発が進む
案件発掘に向けた対話	社会課題解決を事業化しようとする起業家等	<ul style="list-style-type: none"> 事業説明会の開催 起業家向けワークショップ 	本プログラムをきっかけとした案件発掘が進む
事業開発に向けた対話	事業開発に関心のある企業、金融機関等	<ul style="list-style-type: none"> 円卓会議（関心の高い人や専門家による積極対話） 課題別ワークショップ 企業等への直接働きかけ 	本プログラムをきっかけとした革新的資金提供手法や、企業・金融機関等からの資金の呼び込みが進む

6.3.JANPIA、実行団体との連携を進めるための体制と計画

(1) 体制としては、事務局内に広報および連携・対話を管轄する部門を位置づけるとともに、担当者を配置する。

(2) JANPIAとは、事業の進捗状況を定期的に（最低四半期に一度程度）報告し、今後の事業の進め方等について対話を進める。

また、本プログラムの成果を生かし、例えばプログラム・オフィサー向け研修における事例報告等、JANPIAが主催する各種事業に協力する。

(3) 実行団体とは、本計画に掲げた各種広報活動を共同で実施し、情報発信に積極的に参画していただくことを通じ、連携を進めるとともに、実行団体自身の広報活動にも寄与する。

・他のセクター、団体、企業等の事業への参画、多様な関係者との対話など、それぞれを推進する連携・対話の戦略

本件については、以下の3点を軸とし、**コレクティブ・インパクトの創出のため**、積極的な連携・対話を図る。

(1) **対話型イベントの積極開催**（円卓会議、テーマ別ワークショップ等）により、案件発掘や事業開発を目指す。

(2) **他団体の主催するイベント**（研究会、展示会、フォーラム等）に**積極参加**（登壇・出店等）することで、接点の強化を図る。

(3) 案件発掘や事業開発の可能性が高い先には、**直接働きかけて**連携・対話を図る。

(4) 各主体の共通課題を抽出したうえで、**共通課題解決に向けた対話**を行う。

7. 関連する主な実績

- 資金分配団体として、包括的支援プログラムに関連し、保有する知見や主な実績を簡潔に記載してください(直近3年以内が望ましい)。

7.1.SFSCの包括的支援プログラムに関連し、保有する知見や主な実績

1. 国土交通省「平成23年度『新しい公共』の担い手による地域づくり活動環境整備に関する実証調査事業」(常磐震災復興支援コミュニティファンド事業)を、認定NPO法人茨城NPOセンターとともに共同受託

本調査事業の受託により、適格機関投資家等適格機関投資家等特例業務(以下、「特例業務」)届出による市民出資ファンドづくりに向けた各種事前準備の基礎を形成することができた。

2. 神奈川県「新しい公共支援事業構成事業」(金融機関等からの融資利用の円滑化に向けたNPO等へのハンズオン型個別経営支援事業)を、平成23年度、24年度にわたり受託**融資ハンドブック**作成

3. 茨城県「平成24年度『新しい公共』支援事業に伴う活動基盤整備事業委託業務『融資利用の円滑化実態調査事業』」を、認定NPO法人茨城NPOセンターから再受託

4. 経済産業省「平成26年度新エネルギー等共通基盤整備促進事業 地域における再生可能エネルギー等の導入支援事業」において、下記2事業を支援

イ. 群馬県みなかみ町・利根川上流部の国・民有人工林を主な供給源とした、木質バイオマスエネルギーによる自然再生と地域経済活性化の融合

ロ. 茶畑ソーラーシェアリングによる天竜中山間地域の自立・自律事業

5. 一般社団法人場所文化フォーラム「平成26年度二酸化炭素排出抑制対策事業費等補助金(地域における草の根活動支援事業)環境・生命文明社会構築に向けた利根川上下流の連携～みなかみの生活に根ざした文化と地域エネルギーの融合」において、みなかみ町の(株)りゅういきエネルギーを支援

- 資金分配団体として、包括的支援プログラムに関連し、保有する知見や主な実績を簡潔に記載してください(直近3年以内が望ましい)。

7.2. SBCGの包括的支援プログラムに関連し、保有する知見や主な実績

1. 特定非営利活動法人e-Education (<http://eedu.jp/>)

支援内容：事業計画作成支援と事業拡大に伴う資金調達

当社団と関係性がある金融機関の紹介を行うとともに、融資申請のための事業計画書の作成サポートを行い、融資を確実なものとした。

2. 一般社団法人いちばん星南相馬プロジェクト (<http://www.ichibanboshi-minamisoma.org/>)

支援内容：今後の展望に向けた既存事業（民宿）と新規事業（カフェ・里山）のタスクの見える化
震災後、これまでどのような活動をされてきて、現在どのような課題を持っているか。また今後の展望をヒアリングさせて頂いた上で取組むべきことを整理。また里山カフェオープンに伴う販促物のデザイン製作も一部サポートした。

3. 株式会社碧嘉（ピッカ）ジャパン (<http://maite-jp.com/>)

支援内容：ECサイトでの売上向上について

過去の売上推移を分析し、催事イベントの運営負荷の増加かつ販売スタッフの人手不足に陥る懸念がある中、ECでの売上を伸ばすためWEBマーケティング（グーグルアナリティクス、SEO等）への取り組みを支援した。