

ソーシャルビジネス支援ネットワーク 活動レポート

～事業評価(ロジックモデル)導入支援連続研修～



ソーシャルビジネス支援ネットワークの 活動事例をご紹介します！

- 日本政策金融公庫国民生活事業では、地方公共団体、地域金融機関、NPO支援機関などと連携し、経営課題の解決を支援するネットワークの構築に取り組んでいます。
- ネットワークの活動のうち、「ソーシャルビジネス創生ネットワークさが」が実施した、「事業評価(ロジックモデル)導入支援連続研修」の取組みをご紹介します。
- 事業者の皆さまの持続的な活動のため、事業計画の策定を行う際に、参考としてご覧いただけます。

「事業評価(ロジックモデル)導入支援連続研修」とは？

「ソーシャルビジネス創生ネットワークさが」が2018年11月から2019年4月までに開催した、全3回の連続研修です。ソーシャルビジネスの成果を「見える化」することで活動を前進させたい事業者の皆さまを対象としており、「社会的インパクト評価」や「成果目標設定」に有用とされている「ロジックモデル」について学ぶことを目的にしています。

研修には、事業者の皆さまだけでなく、ネットワークの構成機関や地域金融機関(伴走支援者)が参加し、盛んに意見が交換されました。

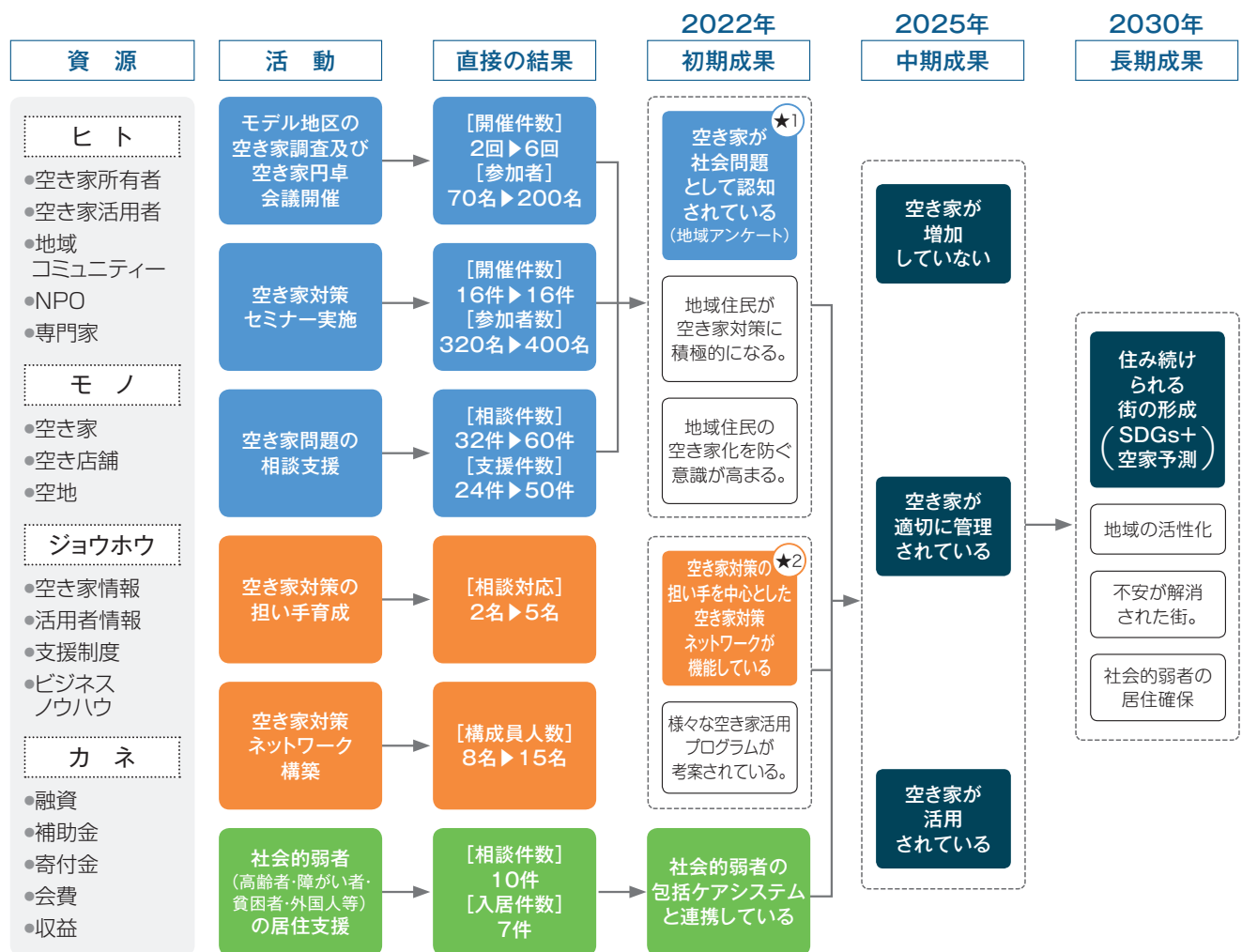
※ロジックモデル:事業や組織が最終的に目指す変化・効果の実現に向けた道筋を体系的に図示化したもの。

参加事業者	伴走支援者
特定非営利活動法人 空家・空地活用サポートSAGA (佐賀県佐賀市)	ソーシャルビジネス創生ネットワークさが ●公益財団法人 佐賀未来創造基金 ●一般社団法人 市民生活パートナーズ ●日本政策金融公庫 佐賀支店
特定非営利活動法人 アニマルライブ(佐賀県有田町)	
合同会社 葉隠(佐賀県佐賀市)	株式会社 佐賀共栄銀行



日本政策金融公庫
国民生活事業

研修の成果をピックアップ! 特定非営利活動法人 空家・空地活用サポートSAGAの「ロジックモデル」



特定非営利活動法人
**空家・空地
活用サポートSAGA**

事業者名	特定非営利活動法人 空家・空地活用サポートSAGA
活動目的	地域の空家・空地に関する諸問題を解決する プラットフォームになる
代表者	塚原功
設立年月日	2016年2月26日
事業内容	セミナーの開催、空家の活用サポート、空家の管理サービス、専門士業のご紹介、寄贈・遺贈の相談、空家の社会貢献利用など

空家・空地活用サポートSAGAは、佐賀駅前の中央大通り周辺で空家に困っている所有者や地域住民、社会的弱者を支援しているNPO、行政などからの相談に対応しています。

初期成果で重要視しているのは、「空家対策の担い手を中心とした空家対策ネットワークが機能している(★2)」ですが、成果を定量的に確認しにくいのが難しいところです。他方で、「空家が社会問題として認知されている(★1)」では、地域へのアンケートにより成果を定量化しています。これまでも2回実施し、空家の数や住民の意識の変化、空家の活用事例などを把握しました。

ロジックモデルにより事業の全体像が把握できたために、助成金の申請書が書きやすくなりました。また、当面の課題は資金調達ですので、今後は各活動の収益性を明らかにして、収益性が低い活動には寄付での参加を呼びかけるなど、ロジックモデルを組織運営にも活かしていく予定です。



参加
事業者

特定非営利活動法人 空家・空地活用サポートSAGA
代表理事 塚原功さん

ミッションを社内で改めて共有し、今後目指す方向性を確認するよい機会でした。ロジックモデルを外部の方と一緒に作り上げることで、客観的な意見を取り入れることができ、やるべきことがより明確になりました。長期成果から逆算して今やるべきこと、いつまでに何をやるべきかを考えるようになりました。

伴走
支援者

公益財団法人 佐賀未来創造基金
代表理事 山田健一郎さん

佐賀県という小規模な地域のなかで県内外から参加者を迎え、地域金融機関の皆さまとともに事業評価の意義を確認できたこと、また、半年間にわたる伴走支援により、ロジックモデルを通じた事業評価の実践が実現できたことが大きな成果だったと思います。「ソーシャルビジネス創生ネットワークさが」としても、事業評価に関する支援スキルの向上のみならず、お客さまである地域事業者の皆さまとの対話を通じて、地域社会変革への想いを相互理解できたことは大変有意義でした。

また、事業者の皆さまから、「長期間、身近な方たちで金融機関の方々と本音で話す機会があってよかった!」という声をいただき、これを契機に協調融資の相談などが進んでおり、この連続研修の意義と波及効果を実感しています。



ロジックモデルはソーシャルビジネスの理解を促す有効なツールだと思いました。

立場の違う方たちとフラットな形で研修ができたので、おもしろかったし、距離が縮まったと感じました。

社内での教育にも有効！ブラッシュアップの際に言いたいことが言えました。

目からウロコ！「ロジックモデルって何？」から始まり、勉強になりました。



長期成果を明確にして経営を行うことの大切さを再認識しました。

なぜ、今、ロジックモデル？



資源調達を多様化するために ～成果を確認し、わかりやすく説明する～

ソーシャルビジネスにとっての「成果」とは、関わった人たちの意識や行動の変化です。「何をやったか」は手段でしかありません。その手段によって目の前の人や組織を変え、ひいては地域や社会が変わる。その変化をきちんと確認することは本来、あらゆるソーシャルビジネスにとって必要不可欠のものです。生み出す成果をきちんと説明しないことは、支援者に対して「効果はわかりませんが頑張っています」「私たちの意欲と経験と度胸を信じてください」と言っているようなものです。本気でミッションを追求するなら、ロジックモデルなどで成果を確認し、支援者にもわかるように説明していきましょう。

社会課題を本気で解決するために ～振り返り、改善する機会をつくる～

社会課題は複雑なもので、唯一絶対の正解というものは、まずありません。社会課題の解決に大きな成果をあげている事業者の軌跡を見ると、多くは最初から現在のかたちがあったわけではありません。試験的な事業を行い、その結果を踏まえてブラッシュアップし、時には大きな方向転換を行って、本当に成果を出せる、本当に社会を変えていける事業者へと成長してきたことがわかります。それには、本気で「成果」を求め、そのために自分たちを変えていける「柔軟性」が不可欠ではないでしょうか。思い描く未来像にどこまで近づけたのか、ロジックモデルなどで活動を評価し、次の行動へとつなげていきましょう。



〔研修講師〕
合同会社 めぐる
代表 木村真樹さん

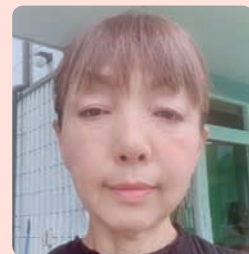
参加
事業者

特定非営利活動法人 アニマルライブ
代表理事 岩崎ひろみさん



特定非営利活動法人
アニマルライブ
Specified Nonprofit Corporation

5年後(2024年)の成果「佐賀県内における殺処分ゼロ」を達成するには、3年後、1年後にどんな変化をもたらす必要があるかを明確化できました。これまでは、「こうなりたい」「ああなりたい」という漠然とした考えしかありませんでしたが、やらなければいけないことがはっきりしました。



伴走
支援者

株式会社 佐賀共栄銀行

営業統括部ソリューション営業グループ 副調査役 井原渉さん



伴走支援させていただいた特定非営利活動法人アニマルライブ様からは、「今まで、やるべきことについて漠然とした考えしか無かったが、ロジックモデルを策定することで、やらなければならないことがはっきりした」との声をいただき、当行の支援が経営のお役に立てることができて非常に良かったと思います。

また、金融機関の目利きという点についても、一緒にロジックモデルを策定することで代表者の考えや事業内容、現場の課題などを詳しく理解することができて、事業の持続可能性・成長可能性を判断可能となると思いました。

長期成果から逆算して ロジックモデルを作ろう！

右の図は「不登校児が地域の中で生き生きと暮らせるようになる」ことを長期成果としたロジックモデルです。実際の時間軸は活動→直接の結果→初期成果→中期成果→長期成果ですが、ロジックモデルを作る際にはその逆から作っていきます。

①長期成果を掲げる

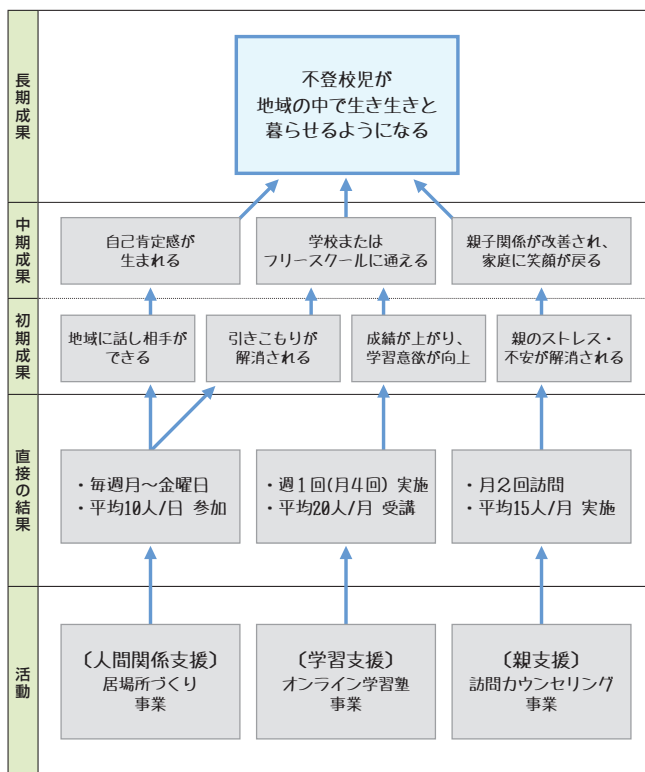
ビジョンが実現した時にどのような変化が当事者や活動地域で起こっているかを書き出しましょう。

②中期成果・初期成果を検討する

中期、初期に起こすべき当事者や活動地域の変化を書き出しましょう。指標間の関係性が線でつながることを意識しましょう。

③活動と直接の結果を検討する

初期成果を実現するために必要な活動を書き出します。また、その活動を実施することにより、どんな結果をどれくらい出すのかも考えましょう。



参加
事業者

合同会社 葉隠

佐賀インターナショナル・ゲストハウス HAGAKURE 店長 高瀬伶さん



事業の全体像を振り返り、実際の運営がミッションに沿ってできているのかを確認するよい機会となりました。スタッフ間で話し合う機会が増え、外部の方の新たな視点を得ることもできました。また、運営の不足点が見えたことで、新たな活動が動き出しています。今後の運営においては、スタッフと同じ思いをもって実行できると感じています。

伴走
支援者

日本政策金融公庫

佐賀支店 国民生活事業 融資第二課長 苑田健



ロジックモデルの理解を深めるだけでなく、事業者の皆さまと、事業に対する考え方について、相互理解を深めるうえでも良い機会になりました。本研修では、作成されたロジックモデルについて、事業者の皆さまと伴走支援者で意見を出し合い、ブラッシュアップさせていただきました。活動の成果が目に見えるまでには時間がかかりましたが、最終的には参加者の皆さまにとって納得のいくものができたと思っております。また、事業者の皆さまと伴走支援者が、ともに作成したロジックモデルという、「共通言語」が生まれたことも本研修の取組みの成果といえるのではないのでしょうか。今後も、ネットワークの構成機関や地域の金融機関の皆さまと密に連携させていただき、活動をさらに盛り上げてまいります。

ロジックモデルができあがったら

✓ ミッションとつながっているか？

ミッション(自社の果たす役割)は「使命(命の使い方)」とも訳されます。すべての行動の判断軸であり、迷ったときに立ち返る「聖書」のような存在です。組織や事業が最終的にめざす変化の実現に向けた事業の設計図であるロジックモデルも、ミッションとの整合が大前提です。

✓ わかりやすいか？

「受益者は誰か?」「いつまでにどこまでの変化をもたらす必要があるか?」「縦も横も論理的につながり合っているか?」など、活動・直接の結果・成果が受益者ごとに整理され、記載内容を具体的にイメージできることが重要です。

✓ 測ることができる成果も入っているか？

ロジックモデルは、「どんな未来をどんな事業でもたらすか」を説明するツールのひとつです。あくまで作成時の仮説ですが、「絵に描いた餅」では意味がありません。魂を込めて成果を設定し、達成度を測ることができる指標も用意しましょう。

ロジックモデルに興味を持ったら

内閣府「社会的インパクト評価の普及促進に係る調査(2017年4月)」

ロジックモデル作成の手引きや、地域別のロジックモデル事例をご覧ください。

 <https://www.npo-homepage.go.jp/toukei/sonota-chousa/social-impact-sokushin-chousa>

社会的インパクト・マネジメント・イニシアチブ

国内外における社会的インパクト評価に関する情報を集約したウェブサイトです。ソーシャルビジネスが社会的インパクト評価を実施する際に参考となる成果指標や事例、最新情報をご覧ください。

 <http://www.impactmeasurement.jp/>

日本政策金融公庫「ビジネスプラン見える化BOOK」

事業計画に関わる6つの要素(組織使命・現状把握・実現仮説・成果目標・財源基盤・組織基盤)を整理できるワークブックです。ソーシャルビジネスの担い手の皆さまが事業計画を策定する際にご活用いただけます。

「成果目標」のワークシートでは、ロジックモデルを実際に作成いただくことができます。

 <https://www.jfc.go.jp/n/finance/social/sakutei.html>

ソーシャルビジネス
お役立ち情報
もあわせて
ご覧ください



 <https://www.jfc.go.jp/n/finance/social/index.html>

