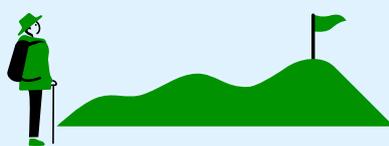




事前評価

事業設計図編



休眠預金活用事業

実行団体向け評価ハンドブック

2022年3月版



一般財団法人 日本民間公益活動連携機構 (JANPIA)

目次

本ハンドブックの利用にあたって	1
1章 事前評価の目的と意義を知ろう	2
1節 事前評価の目的・意義	2
2節 事前評価の実施手順	2
3節 事業設計図を作成する準備	3
2章 事業設計図を作成する	4
1節 事業設計図とは	4
2節 関係者分析	4
2-1 「関係者」とは誰なのか？	4
2-2 関係者分析の方法	5
コラム	8
3節 事業設計図を作成する	9
3-1 事業設計図の完成イメージ	9
3-2 中長期アウトカムの設定	9
3-3 短期アウトカムの設定	10
3-4 活動・アウトプットの設定	11
3章 事業設計図の検証	12
1節 作成した事業設計図を検証する	12
2節 NPO 法人 A の事業設計図の検証例	14
コラム	15

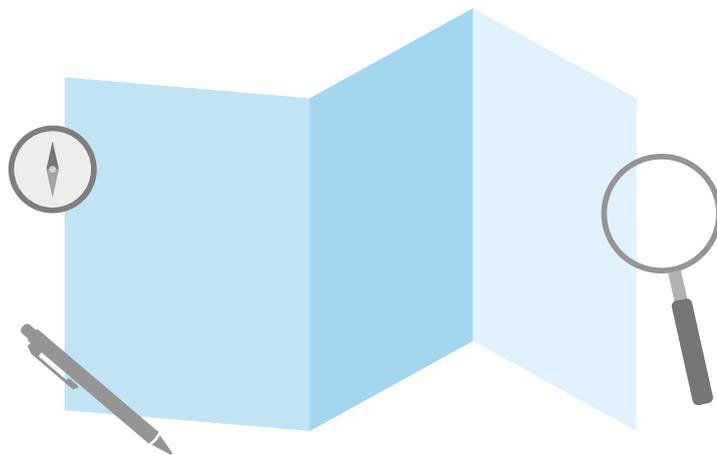
本ハンドブックの利用にあたって

本ハンドブックは、初めて評価に取り組む 21年度以降に採択された実行団体を念頭におき、手順や実施方法を実践的かつわかりやすくお伝えすることを目指して作成されています。

「休眠預金事業 実行団体向け評価ハンドブック 評価小項目編（2021年6月版）」では、評価指針に則り、評価小項目を中心とした評価計画を作成し、事前評価を進める方法を紹介しました。これに対して、現場の皆さんより「評価小項目の設定が難しい」「評価表をつくるのが大変」などのご意見が複数ありました。JANPIA では資金分配団体有志による業務改善プロジェクトチームと協議を重ね、評価表を用いない方法を検討してまいりました。本資料では、評価小項目を用いずに、事業設計図を中心に事前評価を進める方法を紹介しております。

社会的インパクト評価を実施するにあたって大切な点は、「何のために評価を行うのか」を理解し、この点を常に意識しながら自己評価を行い、事前評価の目的を達成することです。2021年6月版の事前評価ハンドブックで紹介している方法も、本ハンドブックで説明する方法も、目指す目的は同じです。どちらも、あくまで参考資料ですので、各団体でやりやすいと感じる最適な手法で事前評価を実践していきましょう。

今後も現場の皆さんの意見を活かし、よりわかりやすく、役に立つハンドブックに改善を重ねていきたいと考えております。お気づきの点やご意見がございましたら、ぜひ JANPIA までご連絡ください。

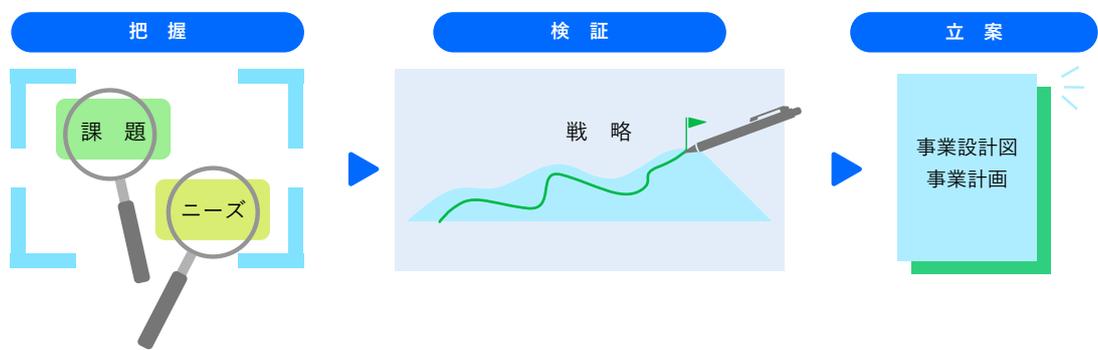


事前評価の目的・意義

事前評価の主な目的は、事業開始時 * に事業の必要性・妥当性の検証を通して、事業計画の改善点を発見することです。

具体的には、事業で解決したい課題の成り立ちや問題構造を俯瞰的に把握し、事業を実施する地域の対象者のニーズをあらためて把握します。そのうえで、事業目標を達成するために、適切な戦略が立てられているかを関係者と検証します。事前評価で精緻化された事業設計図と事業計画は、事業実施の土台となります。その事業に基づき、進捗管理・中間評価・事後評価を実施します。

*事前評価の提出締め切りは、資金分配団体—実行団体間の契約締結から6カ月以内です。



ひとこと解説



審査を通った後になぜ事前評価を実施する必要があるのでしょうか？

それは、投入する時間・資金・人を無駄にしないためです。社会の諸課題は複雑な構造をしており、その解決に結びつける取組みには、この方法が最善だという答えがありません。だからこそ、事業戦略が確かだと考える根拠をあらためて関係者で確認し、事業設計の確かさを検証していくことが大切です。

事前評価の実施手順

本ハンドブックでは、下記の実施手順①～③について解説しております。④⑤については資金分配団体より共有される『事業計画書詳細版の書き方』および『評価計画書の書き方』などを参照ください。

実施手順

① 関係者分析をする(2章2節)

初めに実施する関係者分析では、事業に関わる人たちの現状や課題、ニーズ、関わり方を整理します。

② 事業設計図を作成する(2章3節)

事業設計図を作成することで事業の最終ゴールとその道筋を可視化しましょう。

③ 事業設計図を検証する(3章)

作成した事業設計図について、客観的な視点をもって見直してみましょう。

④ 事業計画書に落とし込む

⑤ 中間評価・事後評価計画を作成する

- 事業設計図とは、目指すゴールにどのように辿り着くのかという仮説を可視化し、またその長い道のりの中で重要な軸がずれることなくゴールに向かって進むための道しるべとなるものです。
- 事業は、ひとりですべてを実施するものではなく、多くの関係者との連携、協力によって成り立ちます。そのため、事業設計図を作成する際にも、実際に事業に関わる多くの人と協議しながら作成することをお勧めします。
- 場合によってはひとりで作成することも考えられますが、その場合であっても作成した後に自団体スタッフや外部の連携組織、資金分配団体の担当プログラム・オフィサーなどに相談し、ブラッシュアップすることが推奨されます。
- 事業設計図は、設計した時点での「事業仮説」を表したものです。ですから、事業を実施する中で得た気づきや学びから、事業設計を変更することは十分考えられます。また、休眠預金等活用制度ではこうした事業設計の更新を推奨しているタイミング（各評価実施後など）がありますので、そうした機会に、事業設計をブラッシュアップすることが可能です。

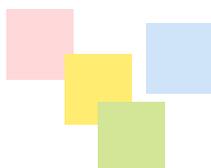
紙とペンと付箋を用意し、アイデアを膨らませながら、関係者で事業設計図の作成を行ってみてください。みんなで集まることが難しい場合には、電子ホワイトボード（Google Jamboard* など）を使い、オンライン上で作業することも可能です。

* Google Jamboard：Google 社が提供するオンラインホワイトボードサービス

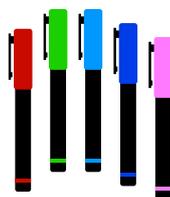
用意するもの



参加する人が
全員座れるテーブル



付箋



何色かのペン



模造紙などの紙

関係者分析とは、「自分たちの事業にはどのような人が関わるのか」、「その人たちはどのような現状や立場、地位にあり、どのようなニーズをもっているのか、どのような資源をもっているのか」「関係者が抱える課題は何か」などについて明らかにする手法です。

事業設計図とは、実施する事業が「どのような道筋で」「どのようなゴール」に至るのかを図示したものです。

期待できる効果

関係者分析

■ 自分たちの事業において重要な関係者が誰か、可視化することができる。

また、その人たちがどのようなニーズを持っているか、事業にどのように関わるかを言語化することができる。

事業設計図

■ 事業に深く関わる関係者にとって納得感のある事業の最終ゴールとその道筋が可視化される。

ひとこと解説



休眠預金等活用制度は、ひとつの事業につき2～3年間（コロナ枠は1年間）という期間限定の助成です。助成期間終了後も社会課題解決のための取組みが継続し、目指す最終ゴールに到達するためには、事業開始時から（1）受益者のニーズをよく聞き、（2）連携する団体とよく相談し、（3）効果的で実現可能な戦略を立てることが必要です。事業設計図を作成することは、（1）～（3）についてあらためて考える機会となります。

2-1 「関係者」とは誰なのか？

関係者とは、プロジェクトの実施やその結果に関して、なんらかの利害をもっている個人や組織のことを指します。具体的には、

①プロジェクトに積極的に関与している人

②プロジェクトの実施によって、ポジティブまたはネガティブな影響を受ける個人や組織

のことです。つまり、「関係者」を考える際には「メリットがある人」だけではなく、「マイナスの影響を受けるかもしれない人」も考慮することが重要です。

2-2 関係者分析の方法

事例を使いながら、関係者分析の方法を解説します。

事例

重症心身障がい児および医療的ケア児（以下、重症児）のためのショートステイ施設を運営する NPO 法人 A は、ショートステイ施設は重症児のケアだけではなく、重症児の家族のレスパイトケア※の場としても活用できるだろうと考えていた。そこで、休眠預金等活用制度を活用し、重症児の家族（特に母親）の心的ケアと社会的孤立を防ぐプロジェクトを実施することを考えた。

※レスパイトケア：介護を行う介護者（多くは家族）が休息をとり、リフレッシュできる期間をつくるためのサービスのこと。

STEP 1 関係者（ステークホルダー）をすべて書き出す

このプロジェクトに関わるであろう関係者（ステークホルダー）を付箋にすべて書き出します。

STEP 2 書き出した関係者を類別する

書き出した関係者を実施者、意思決定者、協力者、資金提供者、受益者、潜在的反対者などに類別します。ここで、重要なのは「受益者」なのか、それ以外（支援する側）なのかを明確にすることです。

STEP 3 類別された関係者グループの中から、重要と思われる関係者を選ぶ

関係者	類別	重要度
重症児の家族（特に母親）	受益者	高
重症児	受益者	高
県内の重症児デイサービス B	協力者	高
県内の小児科、小児訪問看護、療育センター	協力者	中
県の福祉課	協力者（潜在的反対者にもなり得る）	高
寄付者	資金提供者	中
JANPIA	資金提供者	中
資金分配団体 B	資金提供者／協力者	中
NPO 法人 A（当団体）	実施者／意思決定者	-

STEP 4 関係者を詳細に分析する

まず「関係者の生の声」をしっかりと聞きましょう。特に「受益者」と考えている層に対してはインタビューなどを行い、「どのようなニーズがあるか」「課題は何か」の把握に努めることが重要です。インタビューなどを行った結果をまとめる代表的な方法には、以下のふたつがあります（これ以外にもさまざまな方法がありますので、自団体がやりやすい方法で行ってください）。

1 下記のような表を作成し、関係者について、文章で詳細に分析する

関係者	・重症児の家族（特に母親）
基本情報	<ul style="list-style-type: none"> ・県内の重症児がいる家庭数は 99 家庭 ・介護のため、母親がまったく仕事をしていない家庭は 97%（うち、80%は出産後に介護のために離職） ○〇市に 10 家庭、△△市に 8 家庭…と県内に点在している
課題 / 弱点	<ul style="list-style-type: none"> ・介護のため、家族が自分の時間をつくることができず心身ともに疲弊している ・仕事ができず、介護費用も嵩むため、今後の家計に不安がある ・社会参画の機会がなく、母親の精神不調が起きやすい ・「子どものため」が最優先事項となり、「自分のことを優先しても良い」という気持ちになりにくい
ニーズ	<ul style="list-style-type: none"> ・子どもが安心安全に過ごせる環境があるという前提で、自分が休息できる場が欲しい ・同じ状況の人と気軽に話したり、相談しあう場が欲しい ・在宅で仕事ができるよう、手に職をつけたい ・できるだけ家の近くに集まる場が欲しい
必要な支援	<ul style="list-style-type: none"> ・重症児のショートステイおよび同施設内での介護者向け休息所の提供 ・保護者向け相談カフェの実施 ・保護者向け就労支援プロジェクトの実施 ・他のショートステイ施設の立地を踏まえたうえでの施設立地を検討（送迎サービス含む）

関係者	・県内の重症児デイサービス B
基本情報	<ul style="list-style-type: none"> ・県内の○〇市で重症児デイサービス（送迎あり）を運営している ・重症児のデイサービスだけでなく、小学生～高校生の放課後等デイサービスも行っている ・受け入れ定員は重症児のデイサービス、放課後等デイサービスを合わせて 5 名/日 ・宿泊は行っていない。月～土の開所
課題 / 弱点	<ul style="list-style-type: none"> ・市外への引っ越し家庭が少ない地域のため、既存の利用者で常に定員となり、新規の利用ニーズに応えられていない ・また、小学生の放課後等デイサービス利用者が増加傾向にあり、重症児の受け入れができないことが増えてきた ・日曜日の利用ニーズが高いが、開所曜日が月～土
ニーズ	<ul style="list-style-type: none"> ・自施設が定員になった際に、利用者に紹介できる連携先があると良い（紹介だけではなく、医療の内容なども含めた情報共有が必要） ・家族のレスパイトケアの必要性を感じているが、自施設で実施する余裕がないため、紹介先が欲しい
事業での関わり方	<ul style="list-style-type: none"> ・近隣施設の空き状況を共有し、利用者がスムーズに利用できるように連携する ・レスパイトケアについて、デイサービス B の利用者に、周知の協力を依頼する ・送迎サービスの連携について検討する

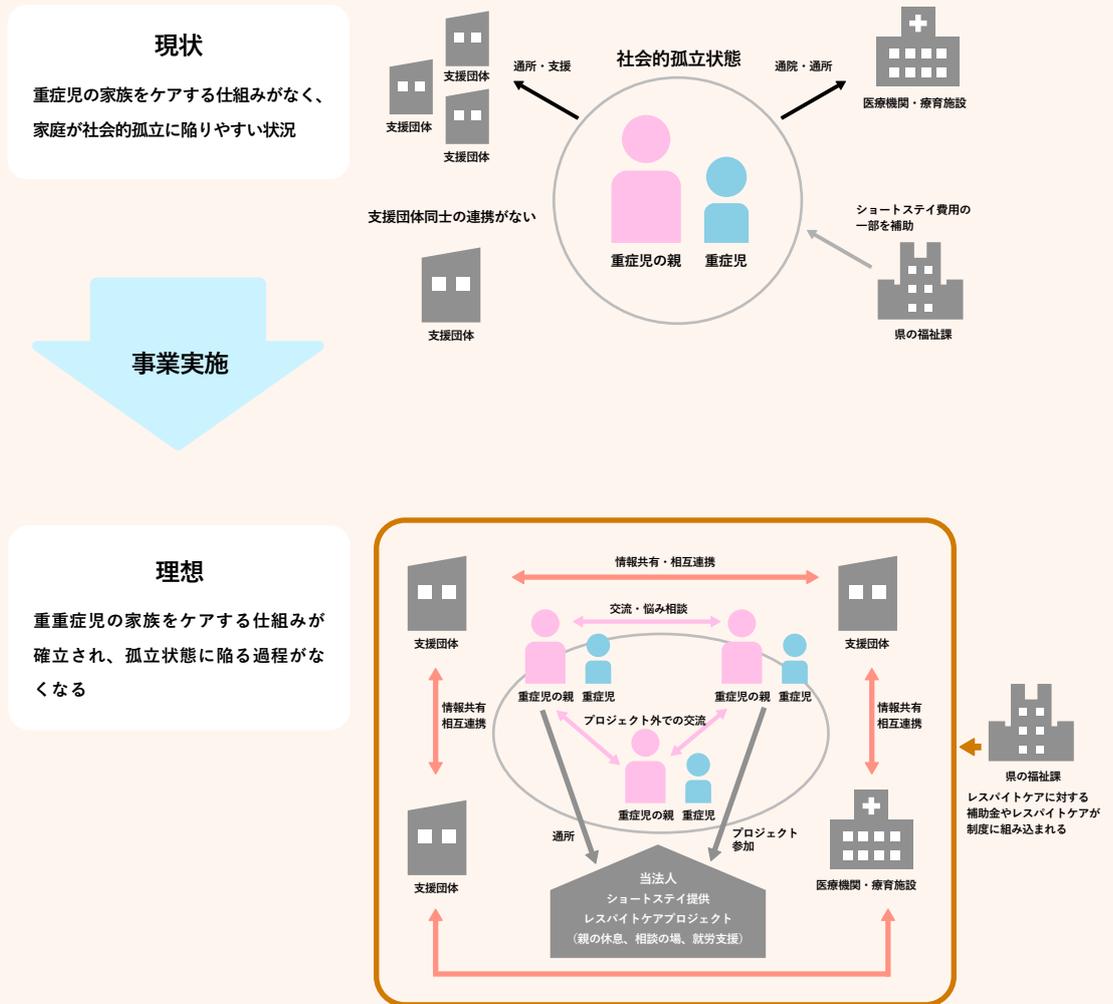
関係者	
------------	--



事業において重要だと思う関係者について分析する

2 関係者マップを作成する

関係者マップは、書きだした関係者がどのように関係しあうのかを図示したものです。以下の事例では、「現状」と「理想」を整理し、事業実施によって、受益者を中心にしたどのような変化を起こしたいのかを明示化しました。この関係者マップは、決まったフォーマットがあるものではなく、各実行団体の実施事業に合わせて自由に作成できます。



これら以外にも、さまざまな方法で事業関係者の関係性やニーズ、課題、状況などを分析することが可能です。大切なのは一連の作業を通して、「誰」が「どのような」ニーズや課題を持っているのかを明らかにすることです。この「誰」は受益者に限りません。事業に関わるさまざまな人がどのようなニーズや課題などを持っているのかを把握しましょう。

STEP 5 ターゲット・グループ（対象者や最終受益者）を仮決めする

事例では、休眠預金等活用制度で行う事業の受益者は「重症児の家族（特に母親）」とし、最終受益者は重症児とすることに仮決めしました。ターゲット・グループは、事業設計図を考える中で変更もしくは追加される可能性があります。そのため、ここでは「仮決め」としています。

🔍 関係者分析における「潜在的反対者」とはどのような人のこと？

関係者分析において、「潜在的反対者」という分類が出てきました。「反対者」という文字から、なんだか「事業実施を妨げる、やっかいな人」と感じられるかもしれませんが、実際には「事業実施によってなんらかの不利益を被る可能性がある人」や「事業実施や事業目的に“自分の立場が脅かされるのではないか”と不安を感じる人」など、事業実施によりマイナスの影響を受けやすい人のことを指しています。例えば、以下のような潜在的反対者の可能性が考えられます。

- ① **保護者**：こどもの虐待防止のプロジェクトを実施する際に、プロジェクト対象者である保護者が「自分が責められるのではないか」、「世間体が悪くなるのではないか」、「(保護者としての)自分のプライドが傷つけられる気がする」といった理由で、プロジェクトへの参加や実行団体の介入を拒む可能性

→保護者自身の困りごとやニーズを把握し、事業計画に組み込むなどしましょう。

- ② **団体内部スタッフ**：コレクティブ・インパクトを目指して複数の団体で協力する際に、協力関係を築くために必要な業務（例：各種調整業務）を、自団体が暗黙の了解で引き受けていることに対して、そのプロジェクトに直接関わっていないスタッフが「うちの団体だけが大変なのではないか」と感じ、事業に対して後ろ向きな気持ちを抱く可能性

→事業の実施意義を、担当者だけではなく団体内で共有しましょう。

このように、社会的事業を実施する際は、設定した受益者に対する影響とともに、それによって経済的、心理的に不利益を被ったり、非協力的になりやすかったりする人々の分析も予め行っておくことが重要です。

☑️ コロナ禍の採択団体から見る、受益者の本当のニーズを把握する重要性

関係者分析において「受益者の生の声（真のニーズ）」を聞くことの重要性を記載しました。これは、本ハンドブックで、これ以降も何度も繰り返し記載されます。なぜ、こんなにも強調されているのでしょうか。

「社会的事業なんだから、受益者の声を聞くのは当たり前じゃないか」と思われるかもしれませんが、ただ、2020年から感染が拡大し始めた新型コロナウイルスの影響を大きく受け、事業内容を再考せざるを得なかった2019年度、2020年度の採択団体においては、この「受益者の生の声（真のニーズ）」を把握していたか否かで、その後の事業の在り方が大きく変わりました。

人の交流や外出、旅行などを活動の主軸に据えていた団体は、活動内容を大きく見直す必要に迫られました。その時に、受益者のニーズを「外出や人との交流」である」という、活動レベルのニーズとして把握していた場合と、「外出や人との交流を通じて得られる“安心して話せる相談相手”である」と把握していた場合では、後者のほうがより深いニーズを把握しており、目指す目標はぶれることなく、活動を切り替えることで難局を乗り切っていました。

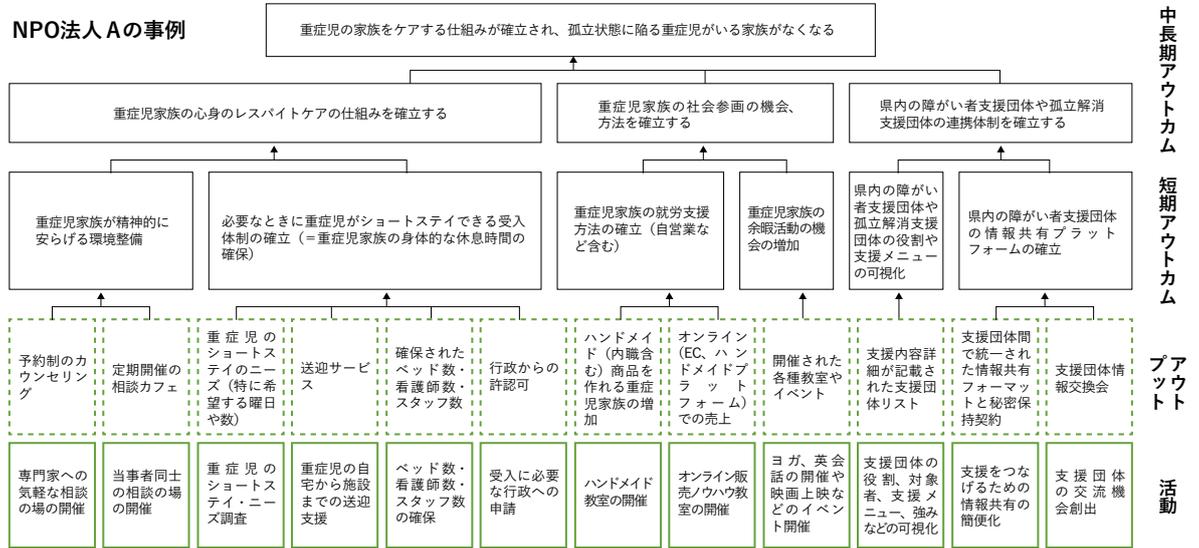
後者のニーズが把握できていると、「外出や人との交流」という活動レベルの内容はオンライン化や個別相談などに変更し、その先の“安心して話せる相談相手がいる”という真のニーズを満たすことに注力する」という意思決定を行うことができます。

社会的事業は、社会情勢から大きな影響を受けることがしばしばあります。そうした場合でも、「本当に必要なこと」を見極め、受益者の真のニーズを満たすために実行団体が柔軟に意思決定を行うことが求められています。

社会的事業の活動についての有名な例え話で「(お腹が空いた人に)魚をあげるのか、魚の釣り方を教えるのか」という話があります。お腹が空いた人のニーズは「魚を食べたい」ですが、それではいつまでたっても課題はあり続けます。ときには、こうした活動が必要な場合もありますが、2～3年間という比較的長い助成期間が設定されている休眠預金等活用制度では「魚の釣り方を教える」ことが可能になります。

3-1 事業設計図の完成イメージ

事業設計図とはどのようなものか、完成イメージを見てみましょう。



事業設計図の完成イメージには、以下の要素が含まれています。

- ① 中長期アウトカム：事業実施によって達成したい、社会課題が解決された**理想の状態**
- ② 短期アウトカム：中長期アウトカムを達成するための**中間的な目標**のこと。休眠預金事業においては、事業終了時まで**短期アウトカム**を達成することが求められます
- ③ アウトプット：事業の実施により生み出された**結果**（目に見える「モノ」の場合もあれば、「サービス」などの見えないもの場合もあります）であり、短期アウトカムを達成するために必要な**中間目標**です。
- ④ 活動：事業の**具体的な実施内容**

なお、事業設計図は「事業の流れ」を整理するもので「必ず見本どおりにまとめなければならない」というものではありません。事業の状況に応じて、自分たちが使いやすいようにフォーマットを工夫、変更してください。

3-2 中長期アウトカムの設定

事業設計図をつくる際には、「上から順につくる」ことを基本として考えます。まず中長期アウトカムを作成してみましょう。

特に中長期アウトカムの設定は、ポストイットや模造紙などを使用したワークショップ形式で行い、事業関係者の意見を聞いたうえで決めることが重要です。

NPO法人 Aの事例

重症児の家族をケアする仕組みが確立され、孤立状態に陥る重症児がいる家族がなくなる

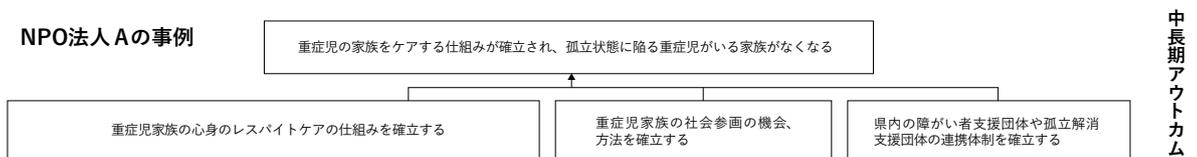
◀ 現在考えている箇所

中長期アウトカムを考える際の問い

- ▶ あなたの団体が中長期的に目指しているゴールはなんですか。誰（どこ）が、どんな状態になることを目指し、あなたや団体が関与しますか
- ▶ その中長期アウトカムは「キャッチコピー」になっていませんか

中長期アウトカムは「キャッチコピー」のようになりやすいことに注意が必要です。例えば、「誰もが輝ける社会」という中長期アウトカムでは、「事業の目標」としてどのように具体的な事業に落とし込んでいけばいいのかが不明瞭です。そのため、「経済的に苦しい家庭の子どもが、大学進学を諦めない社会」というように、具体的な表現にすることが望ましいです。

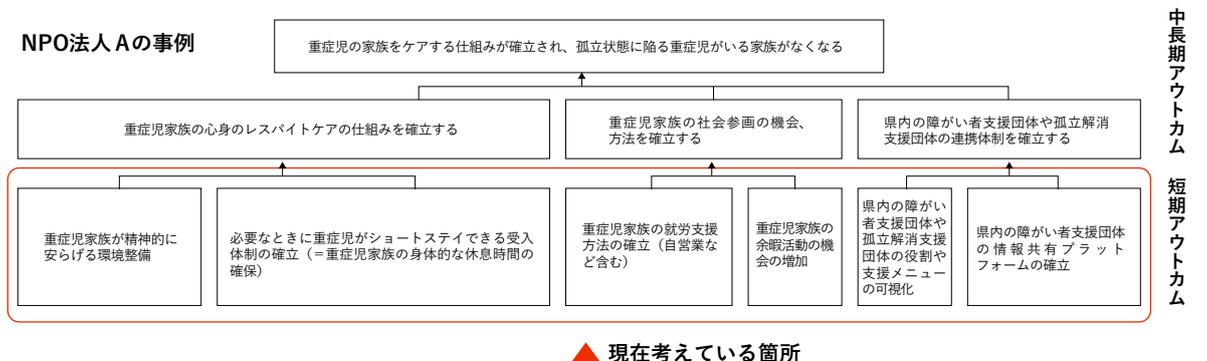
なお、中長期アウトカムは以下のように複数層になることもあり得ます。



事例 NPO 法人 A では、「重症児の家族をケアする仕組みが確立され、孤立状態に陥る重症児がいる家庭がなくなる」という最終的な中長期アウトカムを掲げました。その実現のために必要なことを参加者で議論した結果、当事者への直接的な働きかけとして、①重症児がいる家族が心身ともに健康であることができる仕組みが整っていること、②孤立状態の解消のために社会参画の機会があることという2点、そして外部環境を整えるための当事者への直接的な働きかけのほか、③支援団体の連携体制の確立という計3点が挙げられました。

3-3 短期アウトカムの設定

短期アウトカムは、中長期アウトカムを達成するために必要な中間的な目標です。休眠預金事業においては、この短期アウトカムが「事業終了時の目標」と設定されているため、それぞれの申請事業年数（2～3年後）で目指すゴールを記載してください。



短期アウトカムを考える際の問い

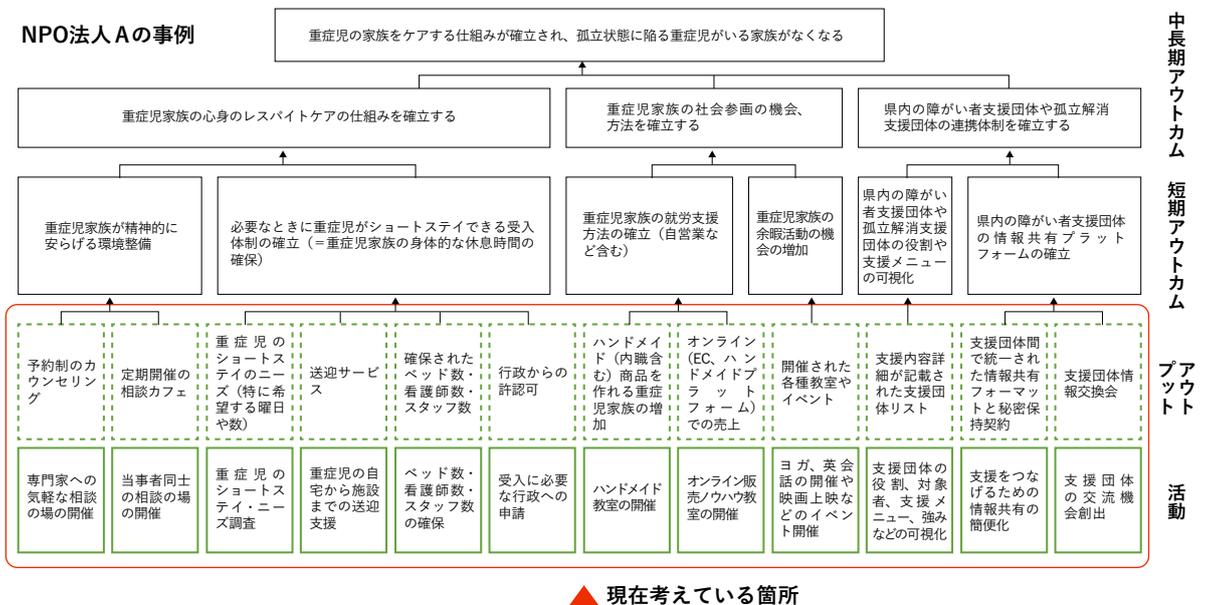
- ▶ 設定した中長期アウトカムを達成するためには、誰（何）が、どんな状態になっていることが必要ですか
- ▶ 休眠預金事業が終了する時に、どのような状態となっていることを目指しますか
- ▶ その短期アウトカムが達成されていれば、中長期アウトカムの達成につながっていきますか

事例の NPO 法人 A の場合は、「①重症児家族の心身のレスパイトケアの仕組み確立」を、「身体的な休息」と「精神的な休息」のふたつに分けて短期アウトカムを設定しました。また、「②社会参画の機会」には、「就労による社会参画」と「余暇活動による社会参画」のふたつが必要と考えました。「③支援団体の連携体制の確立」には、「支援団体の役割の可視化」と「支援団体同士が繋がるプラットフォームの確立」が必要という結論となりました。これらの短期アウトカムを設定する際にも、関係者で話し合い、ポストイットなどを使いながら「どのような状態を事業終了時に目指すのか」という観点で議論することが重要です。

短期アウトカムは複数になることもありますし、短期アウトカム内で順序がある場合もあります。決まったフォーマットはありませんので、自分たちが理解しやすいものを作成してください。

3-4 活動・アウトプットの設定

活動・アウトプットは、事業として「実際にやること（活動）」と、それにより「生み出す結果（アウトプット / 目に見える「モノ」のこともあれば、「サービス」などの見えないものものこともある）」です。いずれも短期アウトカムを達成するために必要なもので、事業設計図では、活動とアウトプットは必ず線でつなげることができます。



活動・アウトプットを考える際の問い

- ▶ 短期アウトカムを生み出すために、あなたやあなたの組織が実際に取り組む具体的なことはなんですか（活動の可視化）
- ▶ その活動によってどのような結果（アウトプット）が生み出されますか

活動とアウトプットを考える際、「活動」と「アウトプット」の違いがよくわからなくなることがあるかもしれません。例えば、事例の NPO 法人 A の場合、「ニーズに対応したベッド、看護師、スタッフ数の確保」という活動を設定した場合、アウトプット（活動の結果）は「確保されたベッド、看護師、スタッフ」というものになります。「同じものを指しているのではないか」と思うものを書き出すこともあります。当然「違うアウトプットが生まれること」もあるため、正確な事業設計を考えるためには分けて考えることがお勧めです。

3 章

事業設計図の検証

1 節

作成した事業設計図を検証する

作成した事業設計図や関係者分析の結果は、以下のような方法を用いて、必ず検証しましょう。これまでの議論は、事業に参加する関係者の意見が中心でしたが、それが「本当に正しいのか?」「見落としている点はないか?」などについて客観的に見直すとても重要な機会です。

事業設計図や関係者分析の結果を検証する際の問い

- ▶ 「受益者」の具体的な設定はできていますか

具体的な設定を行う際に「受益者の生の声」は聞きましたか。関係者分析の際に受益者へのインタビューを行った場合でも、事業設計図を検証する際にあらためて受益者ニーズのヒアリングを行ってみましょう。事業設計図を用いて、「本当にこうした事業を必要としているか?」「重要度や優先度の違いはあるか」などを聞いてみましょう。

- ▶ 活動によって短期アウトカムは実現しますか

事業で実施する活動がアウトカムにつながるという裏づけがあるかどうかを確認しましょう。裏づけがない場合は、事業実施途中や事業実施後にその活動が効果的であったか、そうでなかったか、の活動の有効性を検証する必要があります。そのためには、検証できる程度に活動を具体化することが大切です。

事業設計図や関係者分析の結果を検証する際の方法例

以下に4つの方法例を挙げています。もっとも重要なのは(1)の事業対象グループに対するヒアリングやインタビューです。多くの団体は、関係者分析などですでにヒアリング済みかとは思いますが、受益者はどのようなニーズを持っているのか、そのニーズに応える事業内容となっているか、そして短期アウトカムを生み出すことにつながっているのかについて、あらためて確認してください。

1 事業対象グループに対して、インタビューを行う

「関係者分析」において仮決めをした事業実施グループ(事業の対象者)に対してヒアリングやインタビューを行うことで、事業対象者のニーズを把握し、直面している課題を明らかにすることができます。自分たちが事業設計図で計画したことが、事業対象者が本当に必要としていることなのか、見逃している点はないかなどについて理解を深めます。

2 事業関係者とのワークショップの実施

事業設計図をつくるにあたって、これまでも関係者でのワークショップを行ってきたと思いますが、論文などの調査、専門家や有識者へのインタビュー、事業対象グループへのヒアリングなどを行った後に、その結果を見ながら事業設計について再度話し合うことが重要です。その結果、活動の優先順位の見直しが行われたり、活動が追加されたりします。

3 論文、過去の調査研究、統計データなどを参照する

例えば、事例 NPO 法人 A のケースでは、以下のような先行研究の調査を行うことができました。

- 論文検索サイト CiNii を用いて「重症児 レスパイトケア」と検索をかけると「在宅療養中の重症心身障害児(者)を育てる家族の養育負担感と関連因子*」という論文があった。

* 門間智子(2015). 在宅療養中の重症心身障害児(者)を育てる家族の養育負担感と関連因子, 日本重症心身障害学会誌 40(2), 318-318.

- 自団体の事業対象グループと類似する層への調査研究として、厚生労働省「医療的ケア児者とその家族の生活実態調査 報告書(令和2年)」があった。この報告書内に具体的なニーズや声も掲載されていた。

上記のような方法は、社会課題が起きている背景や原因について調べたり、その問題構造などについて理解を深める時にも有効です。調べ方や具体的な参照先については「参考資料集 9. 調査:二次情報(白書/統計データ/研究論文) 収集のキホン」をご覧ください。

4 専門家・有識者へのヒアリング、ディスカッション

これまで研究や調査が多く行われてきた分野は白書や論文、統計データなどから事業設計図のつながりが本当に正しいのかを確かめることができますが、取り組む社会課題によってはそうした確認方法では難しい場合が多々あります。その場合には、その社会課題についてよく理解している専門家や有識者(他地域で実績をあげている NPO などの場合もあります)にヒアリングを行い、見逃している観点がなかなどを確認しましょう。

NPO 法人 A は事業設計図を検証するために、あらためて事業対象者に事業を説明し、「本当に必要としているか」のニーズの確認や、専門家や有識者を招いてのヒアリング、論文などの調査を実施しました。

授業参観に行けなかったり、習いごとができないなど、重症児の兄弟にはいろいろなことを我慢させているので、兄弟にも使える時間がほしいです。重症児が入院するときに宿泊型サービスがあれば、その時間を利用して兄弟に時間を使ってあげられるのでとても助かります！



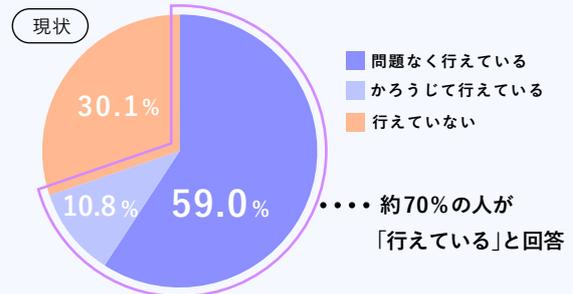
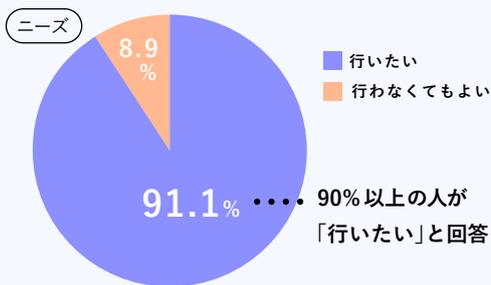
家族のレスパイトケアには、きょうだい児と充実した時間を過ごすことや、きょうだい児のストレス解消、充足感などの“きょうだい児ケア”も重要な要素なんだなあ



[分献調査] 「きょうだい児だけと過ごす時間を持つ」ことへのニーズと現状



きょうだい児だけと過ごす時間を持つ



注：「きょうだい児だけと過ごす時間を持つ」は、同居家族にきょうだい児が含まれる人にも尋ねている。
参考データ：厚生労働省「医療的ケア児者とその家族の生活実態調査 報告書（令和2年）」



同報告書では、調査の結果、きょうだい児だけと過ごす時間を持つことが「問題なく行えている」「かろうじて行えている」という人は約70%もいる…。デイサービスや宿泊型の受け入れを行えばさらに促進されるから、わざわざ“きょうだい児ケア”を事業の主要な柱にする必要はあるだろうか…



お母さんに構ってもらえなくて寂しい…



まずは「親子対話プロジェクト」を実施して、きょうだい児と親のコミュニケーションをサポートしよう！より詳細なニーズが把握できれば、新しい事業の実施につなげられるかも！



中長期アウトカムを達成するための戦略を描く「いろいろな」事業設計図

休眠預金等活用制度においては、事業設計図を描く際に「セオリー・オブ・チェンジ」もしくは「ロジックモデル」と呼ばれる手法を使用することが提示されています。ただし、必ずしもこの2つのいずれかを使用しなければならないということではなく、事業設計図を描く方法にはさまざまな方法や形式があります。

例えば、事業設計図をステークホルダー別に記載すると「それぞれのステークホルダーにどんな変化を起こしたいのか」がわかりやすくなります。また、指標を記載することで、その成果指標をわかりやすくする形式もあります。事業の促進要因や阻害要因を記載すれば、外部環境の変化や外部要因を考慮した事業設計図にすることも可能になります。ある団体では、アニュアルレポートにおいて、セオリー・オブ・チェンジに沿って成果報告を行い、広報に活用するといった事例もありました。

重要なことは、その事業設計図を用いてどのような効果を得たいのか、また、その事業設計図で関係者と合意形成を図ることができるのかという点を、よく検討することです。

ハンドブックではロジックモデルに近い形の事業設計図を説明してきましたが、自分たちが使いやすいように団体独自の形式に事業設計図を進化させてみてください。事業設計図の参考となるさまざまなロジックモデルやセオリー・オブ・チェンジの形式については、インターネット検索で探すことができます。