

- 本事業の実施を通して、**高校生・大学生の起業家的な意識や行動に大きな肯定的変化が見られた**ことを、アンケートやインタビューから確認することができた
- 参加者アンケートでは、「**ビジネスプランの立て方を知った**」ことと「**ロールモデルとの出会い**」が本事業に参加して向上している
- 高校生・大学生年代では、事業を起こし、**継続的に成長させる「起業家」と並んで、将来、公務員やビジネスマンとなる者も対象とした「起業家型人材」の育成が有効**ではないか。事業を興すかどうかにかかわらず、「自ら課題を設定でき、解決に向けて行動を起こす」人材は、将来の福島に貢献する人材となるだろう
- こうした人材の育成のための要素は、**知識・能力、経験よりもむしろ「やりたいことの発見」、「適切なアドバイスをくれるメンター」、「仲間との熱量」**など、“**きっかけと環境**”による要因が大きい

1. はじめに／本評価の目的

1. ステークホルダーと本評価の目的

- **一般社団法人Bridge for Fukushima**：福島県（県北・相双地区）が抱える課題を解決するために活動。2011年の東日本大震災後に設立され、復興ツーリズムや福島の大学生向け人材育成事業を実施している。今回の社会的インパクト評価では、本事業の事業ロジックを振り返り、各コンテンツの成果を明らかにすることで、社会に対する事業のインパクトの透明性を確保する
- **参加学生（高校生・大学生）**：福島県内に在住、もしくは東京都・仙台市に在住する出身者などの高校生、大学生

2. 実施主体

- 社会的インパクト評価の実施にあたっては、一般社団法人Bridge for Fukushimaが特定非営利活動法人SROIネットワークジャパンに評価業務を委託して業務を行う

事業概要

- ◆ 事業期間 2016年6月～2017年3月
- ◆ 参加者総数 延58人

コンテンツ① ワークショップ

福島県出身の起業家の方々から起業にいたる経緯や現在の事業にかける想いをお伺いし、大学生の起業への意識を高めることを目的に実施。起業家からの参加者への投げかけなど双方向な場を設計。

コンテンツ② フィールドワーク

福島県内に限らず、起業家の現場を実際に視察し、直接想いを聞く場として実施。様々な起業家が運営しているお店やオフィスを訪問することで、起業についてのイメージを高めることを目的としている。

コンテンツ③ ビジネスプラン合宿

「やりたいこと」の種を持った高校生・大学生を対象に、想いを形にすることを目的として実施。プロジェクトに必要な「顧客」の設定、「サービス・商品設計」、「プロトタイピング」の考え方について学ぶ。

コンテンツ④
スタッフによる恒常的なアクション
サポートおよび「コミュニティ運営

事業のプロトタイプの試行へ

3.未来の起業家育成事業 事業一覧

日程	内容	場所	参加者数
2016年10月	フィールドワーク	女川	4名
2016年12月	ワークショップ（ゲスト：株式会社小高ワーカーズベース代表 和田智行氏）	東京	6名
2016年12月	フィールドワーク	会津	4名
2017年1月	フィールドワーク	小高	3名
2017年2月	ワークショップ（ゲスト：株式会社ガッチ代表 松永武士氏）	東京	8名
2017年2月	ワークショップ（ゲスト：株式会社プレイノベーション代表 菅家元志氏）	東京	6名
2017年2月	ビジネスプラン合宿	福島	12名
2017年2月	フィールドワーク	那須	3名
2017年2月	ワークショップ（ゲスト：きぼうのたねカンパニー株式会社 菅野瑞穂氏、株式会社concept-village 馬場大治氏）	仙台	5名
2017年3月	ワークショップ（ゲスト：齋栄織物株式会社 齋藤栄太氏）	福島	7名

STEP1

ロジックの
仮説設定

- BFFが事業を実施した経緯や当初の目標・目的と確認
- 本評価において明らかにすべきことの仮説を設定

STEP2

アンケート・インタビューでの
検証

- ロジック仮説に基づいてアンケートを実施
- 事業参加者21名から回答を得た
- 並行して6名の参加者に対してインタビューを実施

STEP3

事業ロジックの見直し
と評価の実施

- アンケート・インタビューに基づき、本事業のロジック仮説を見直し
- 事業評価の実施

STEP4

事業への
フィード
バック

- 本評価から得られた知見をもとに今後の事業改善に向けた提言を実施

4-1.ロジック仮説の構築

ロジック仮説
設定

検証

プログラム
ロジック確定

プログラム
フィードバック

本事業の目的

- 起業プロセスを体験することで起業に対する理解を深め、未来の起業家予備軍を育成する。
- 地域（福島）とこれまでとは違う新しい関わり方を体験することで、地域の魅力を知り、将来的なUターン層を育成する。

福島の将来を担う起業家型人材の育成 (KPI) 10のビジネスプラン創出

【起業家型人材育成に必要とされるもの】

本人の資質（起業家的行動特性）の向上

- 知識/能力（起業に必要な知識、能力）
- 経験（小さな成功体験、対象とする顧客に出会う経験）
- 意欲（やってみたいと強く思う気持ち）



一歩を踏み出すきっかけ／環境

- ロールモデルとの出会い（起業へのイメージを持つ）
- やりたい事の発見（起業のアイデアを思いつく）
- 切磋琢磨する仲間との出会い（応援されるコミュニティ）

4-1.ロジック仮説の構築

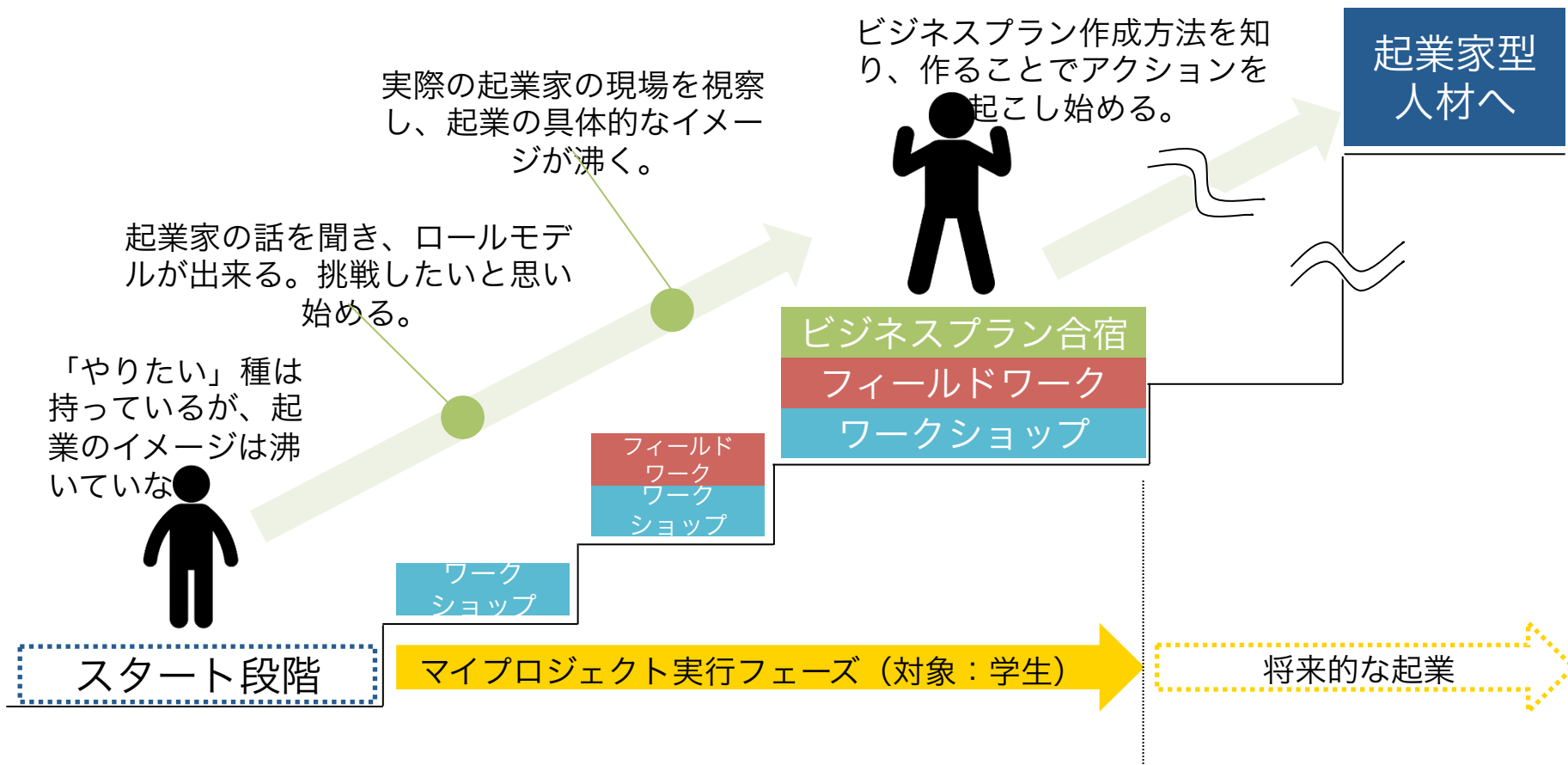
ロジック仮説
設定

検証

プログラム
ロジック確定

プログラム
フィードバック

- スタート段階から起業家型人材の育成までのステップを想定
- 参加者のフェーズ・ステージに合った機会を提供し、人材育成を図る



4-2.アンケート結果

ロジック仮説
設定

検証

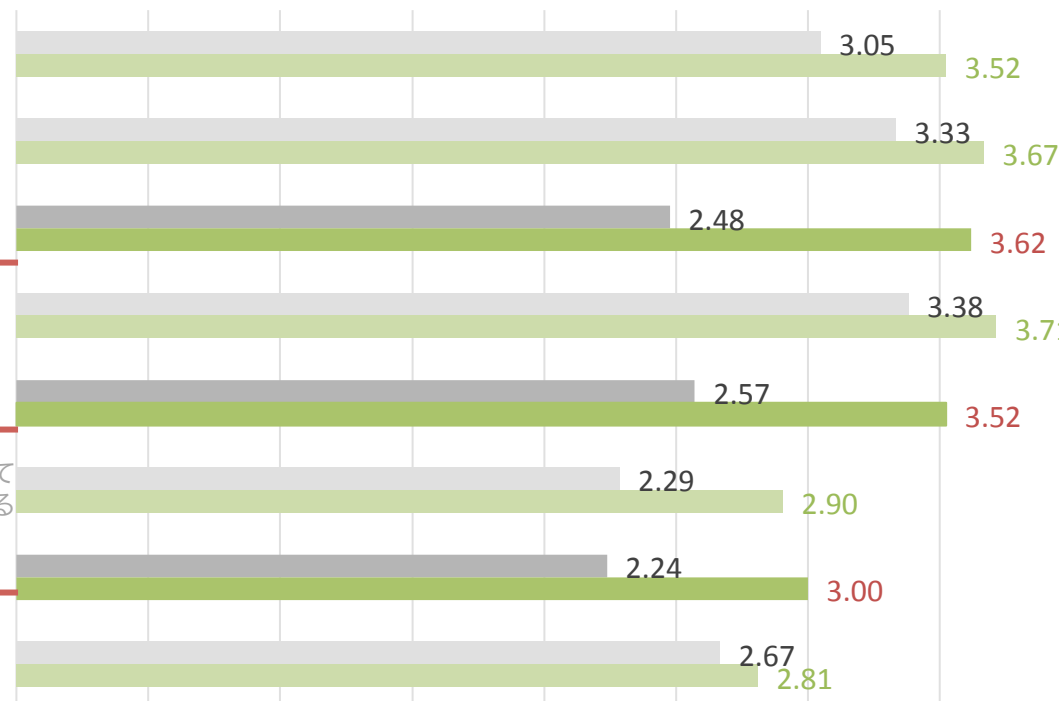
プログラム
ロジック確定

プログラム
フィードバック

- 参加者を対象に行ったアンケート調査では全ての項目の平均値が向上した
- 主に聞いた項目は「起業家的マインドの向上」および「福島への定着への変化」

【全参加者 回答結果】

事業参加前後のあなたはどんな状態ですか。



■ 参加前 ■ 参加後

4-2.アンケート結果

ロジック仮説
設定

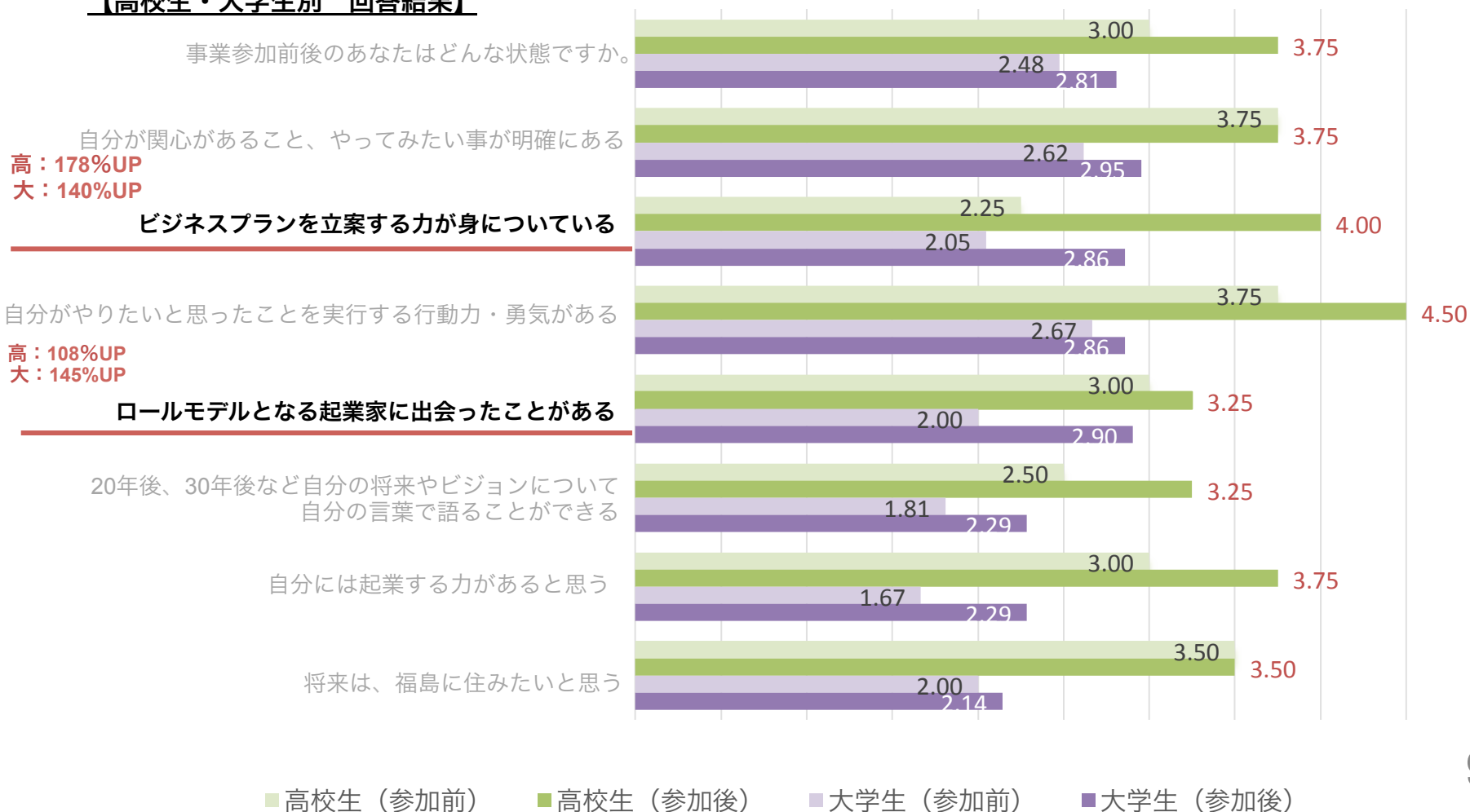
検証

プログラム
ロジック確定

プログラム
フィードバック

- 本アンケートでは高校生と大学生を比較すると全ての項目で高校生の方が平均スコアが上回った
- 高校生は「ビジネスプラン立案力」、大学生は「ロールモデルとの出会い」が突出してスコアが向上している

【高校生・大学生別 回答結果】



4-3.インタビュー結果

ロジック仮説
設定

検証

プログラム
ロジック確定

プログラム
フィードバック

質問内容	ポジティブ	ネガティブ
フィールドワークについて	<ul style="list-style-type: none"> 自分のやりたいことを実践している人と出会い、じぶんもそうなりたと思った 	
ビジネスプラン合宿について	<ul style="list-style-type: none"> 他者に自分のプランを案内する時に「どうしたら分かりやすくなるのか」が分かった 発想の仕方を学ぶコンテンツが面白かった ビジネスプランの立て方を聞くのは初めて。勉強になった 合宿では自分のやりたいことを伝えきれなかった。そのため悔しい思いをしたが、それが逆に「絶対にやりたい」という自分の想いを確認する場になった 	<ul style="list-style-type: none"> もっと収支の立て方や価格設定の方法など、お金周りも教えてほしかった 「ビジネスプラン」という言葉から連想されるイメージと実際の事業内容にギャップがあった もっと参加者同士でディスカッションする時間がほしかった。プランを聞くことは出来たが、その人の想いを聞く時間はなかった
福島への想いについて	<ul style="list-style-type: none"> 都会志向がなくなり、今は絶対に福島に戻ってきたいと思う 県外に出るメリットがないので福島に居続けたいと思う 自分のやりたい職業を福島でやる事が出来るなら戻ってきてもいいと思う 福島には何も無いと言ってでていくが「それなら自分で作ればいい」と思う 	<ul style="list-style-type: none"> 今はまだ分からない。県外で働き始めて3～5年程度経って安定してきたらその場所で働きつづけたいと思うかもしれない
その他	<ul style="list-style-type: none"> BFFのスタッフと話をしているうちに、やりたいことが見つかった。とても感謝している 大きな意気込みから始めた訳ではなく、BFFのみんなと話していた時に盛り上がった内容を自分のアクションとして実行できた BFFが提供してくれるのは「人と人とのつながり」。場やコミュニティを作ってくれていると思う 	<p>※インタビュー対象者は全6名。</p>

1. 参加者同士の交流が相互に影響を与える

- インタビューの中で「事業にさらに求めるもの」を聞いたところ、「参加者同士の交流の時間」へのニーズが高い。参加者のやりたい事やビジネスプランをプレゼンテーションで聞く時間はあったが、参加者がそのプランを思い至った経緯や想い等について聞く時間が無かった
- 「相手のことを深く知ることが自分自身の成長にも繋がる」、「協力できることが見つかる、自分の行動にも生かすことができる」とのコメント

2. 参加者の経験・能力・状況が異なり、事業への満足度にはばらつきがある

- 参加者の中にはアイデアはあるが行動できていない、行動を既に実施しており更なるスキルアップをしたい等、事業スタート時の経験・能力・状況が異なる
- そのため事業に対する期待値がスタート時はばらつきがあり、学びも学生によって大きく異なっている。

3. 「BFFが作る場」に対する参加者評価は非常に高い

- BFFが提供するコミュニティスペース等を訪れ、BFFのスタッフと交流することが実際に行動に移るかどうかの大きな分かれ目になっている
- 「BFFスタッフからのアドバイスによって行動に移せた」という声が多く聞かれた


6.インパクトの要約

ロジック仮説
設定

検証

プログラム
ロジック確定

プログラム
フィードバック

	事業参加前		事業参加後
知識・能力	起業に対する知識を持っていた参加者はほぼいない		ビジネスプランの立て方に対する理解は深まったが、行動に直接生きたという声は聴かれなかった
経験	既に行動していた、行動を起こせていなかった等、参加者によって差があった		全ての参加者が行動に移せたわけではないが、事業があった事で行動に移せた参加者も一定数存在する
意欲	何かやってみたいという意欲がある参加者が多かった		動き出すために必要な順序・物事が整理され動き出しが出来た。また自分の想いが整理される場となり、強い動機に変わっていった
ロールモデル	講演会を聞きに行った事がある等、少し遠いロールモデルを挙げる参加者もいた		フィールドワークで出会った起業家から影響を受け、プロジェクトをスタートした
やりたい事の発見	想いの強弱はあるが、参加者は何かしら自分のやりたいテーマを持っていた		今後継続的に実施するかは別として「今、やってみたいこと」を発見する機会になっていた
切磋琢磨する仲間	BFFのコミュニティスペースを通じて、継続的に連絡を取れる仲間がいた		事業外で、プロジェクトを実行する際に仲間がいたことが行動の後押しになっていた

7.評価により明らかになった事業インパクト

ロジック仮説
設定

検証

プログラム
ロジック確定

プログラム
フィードバック

1. 起業家育成は時間がかかるが、起業家予備軍の「起業家型人材」の育成は可能

- ・ 高校生・大学生はキャリアのタイミングとして多様な選択肢を持っている
- ・ 事業化したいテーマとの強い出会いは生まれていないことが多く、起業家として歩み始めるには時間を要する
- ・ プロジェクトを起こし、自分の力で推進・目的とする成果をあげるマイプロジェクトを実行するのは可能であり、本事業ではこうした「起業家型人材」を育成している

2. 参加者の行動を促進する大きな要素の一つはBFFスタッフとのコミュニケーション

- ・ 参加者へのインタビューでは、「BFFスタッフと話していてプロジェクトのテーマを思いついた」や「背中を押された」等の声が多く聞かれた
- ・ 一人では歩みだせなくとも、周囲にいるメンターとなる大人とのコミュニケーションが参加者の行動を後押ししている

3. 多様な参加者が属するコミュニティが「起業家型人材」の芽生えを促す

- ・ 今回の参加者の中には「国家公務員志望」等、起業を志していない人材も含まれていた。また、進路について明確な回答を持っていない参加者も多かった
- ・ こうした中で公務員・企業・起業家など多様な選択肢が提示されるからこそ、「起業」に関心を持つ学生が生まれている

【起業家型人材育成に必要とされるもの】

本人の資質（起業家的行動特性）の向上

- **意欲**（やってみたいと強く思う気持ち）



一歩を踏み出すきっかけ／環境

- ロールモデルとの出会い（起業へのイメージを持つ）
- やりたい事の発見（プロジェクトのアイデアを思いつく）
- 切磋琢磨する仲間の熱量（応援されるコミュニティ）
- 行動を後押しし、適切なタイミングでアドバイスをするメンターの存在
（行動に移す際に相談できる、安心できるメンターや場が存在する）

- 「行動に移す」起業家型人材の育成に必要なものは「知識・能力」や「経験」よりもむしろ、「きっかけ」や「環境」が重要である。特に、BFFスタッフなどメンターとしてのアドバイスや、「プロジェクトを一緒にやる」仲間がおり、その仲間との熱量によって行動に移した参加者が多いことから考えると、「想いの醸成」、「具体的なアドバイス」、「仲間との熱量」の3点が起業家型人材育成に必要とされるものであると考えられる。

10. 評価の制約とまとめ

ロジック仮説
設定

検証

プログラム
ロジック確定

プログラム
フィードバック

1. 評価の制約

- 一方で本評価は事業終了直後までの成果のみを評価するものであり、将来的な成果については評価の対象外である
- プログラム参加以前の状態については、参加後に思い出して回答を依頼する形で行っているため、精度については留保がある

2. 評価のまとめ

- アンケートやインタビューを通して本事業が参加者の「起業家的ステップアップ」に寄与し、「**起業家型人材**」の輩出に貢献したことが定量的・定性的に理解できた
- 育成された人材は、高校生・大学生という年代の性質上、現在とは志向性が大きく変わる可能性があるため、**現在、起業を志していなくとも将来的な起業家予備軍**であるといえる
- 一方で、起業を志した際に後押しをしてくれる機関として、**BFFのコミュニティおよびスタッフとの密なコミュニケーションは非常に価値が高い**。こうしたコミュニティが本年度で終了するのではなく、継続的に続いていくことが福島の若手起業家を増加させる一助になるだろう
- 高校生・大学生の年代では将来的なキャリアについて現段階では不明瞭なため、福島に継続的に住みたいかは個人によって意見が大きく分かれたが、概ね肯定的な意見が多かった