

## 事後評価報告書

### 1. 基本情報

実行団体名	公益財団法人さっぽろ青少年女性活動協会
実行団体事業名	起業支援による女性の居場所・つながり創出事業
資金分配団体名	一般社団法人北海道総合研究調査会
資金分配団体事業名	北海道未来社会システム創造事業
事業の種類	草の根活動支援事業
実施期間	令和2年4月～令和5年3月
事業対象地域	北海道内全域

### 2. 事業概要

#### (1) 事業によって解決を目指す社会課題

若年時妊娠女性は、妊娠・出産による学業や就業の中断や就労経験の乏しさから、経済不安や社会的に孤立傾向が高い。よって、こういった経験をした女性のキャリアを支援することで貧困や孤独から抜け出すこと、その支援によってキャリア構築した女性たちのロールモデルを創出することで次の世代の女性が希望を持てる地域社会を作り出すことが必要である。

#### 【想定した直接的対象グループ】

若年時妊娠女性（20代後半～30代を想定）および様々な困難を抱えた女性

(2) 事業の概要 \*①～④が1ページに収まるように記載

①中長期アウトカム

若年時妊娠女性および様々な困難を抱える女性とその子どもたちが、地域で居場所と仕事を得るための支援を受けられ、貧困と孤立から解放される社会の実現

②短期アウトカム

1. 若年時妊娠女性および様々な困難を抱える女性の地域での社会的繋がりを改善し、子育てや生活の悩みを安心して相談できる環境が整備される

2. 若年時妊娠女性および様々な困難を抱える女性の家計の改善、および再就職や起業に挑戦しやすい土壌の形成

③実施した活動

1. SNS 相談「女性のためのくらしとしごとのLINE 相談」

R2 年 7 月～R3 年 8 月まで 友だち登録件数：235 人

※札幌市事業の受託に伴い、当該の活動と同様の主旨の SNS 相談窓口「Women's LINE」を開設したため、R3 年 8 月をもって相談機能を移行した。「しごととくらしのLINE 相談」にきていた相談者は、「Women's LINE」にて相談対応を継続。

2. 地域における伴走支援

R2 年度：旭川、十勝、釧路、道東の 4 地域で実施

①キャリアについて考えるおしゃべり会

②起業支援プログラム（職業体験、創業計画作成講座、ライティング講座等）

③個別の相談支援

R4 年度：旭川、十勝、道東、札幌の 4 地域で実施

（R2 年度成果を鑑み個別支援に特化）

①目標設定

②メンタリング

③専門家相談

3. 地域のロールモデルの発信

北海道内で多様な環境・多様な業種で活躍する女性起業家のロールモデルを発信することで、「私も」と後に続く女性を創出・支援する。

①ウェブマガジンの発信（R5 年 3 月までに 22 名のインタビューを掲載予定）

②プレゼンテーションイベントの実施

（R2 年度：エントリー 23 名、登壇者 10 名、当日視聴者 67 名）

（R4 年度：エントリー 29 名、登壇者 8 名 ※R5 年 3 月開催予定）

④出口戦略

当該事業以前より構築してきた道内各地で女性の起業支援を行う団体とのネットワークを活かし、各活動を展開した。当該事業の終了以降も継続してオール北海道として女性の起業支援を行うための下地ができているが、団体ごとに資金やマンパワー不足等の課題が残っている。これまで培ったネットワークとスキルを存分に発揮できるよう、次年度以降、当財団としては行政による女性スタートアップ支援事業の受託に向けた準備を進め、各地域には自治体や商工会、民間企業等との連携や協同を提案し、いかなるジェンダー課題を抱えていても女性たちが安心して暮らし、働くことのできる地域社会を目指していく。

### 3. 事後評価実施概要

#### (1) 実施概要

##### ①この事業の重要なポイントとして設定した変化

- |  |
|--|
| <p>1. 若年時妊娠女性および様々な困難を抱える女性の地域での社会的繋がりを改善し、子育てや生活の悩みを安心して相談できる環境が整備される</p> <p>2. 若年時妊娠女性および様々な困難を抱える女性の家計の改善、および再就職や起業に挑戦しやすい土壌の形成</p> |
|--|

##### ②事後評価のための実施した調査

調査Ⅰ	<p><b>【関連する短期アウトカム】</b></p> <p>1. 若年時妊娠女性および様々な困難を抱える女性の地域での社会的繋がりを改善し、子育てや生活の悩みを安心して相談できる環境が整備される</p> <p>2. 若年時妊娠女性および様々な困難を抱える女性の家計の改善、および再就職や起業に挑戦しやすい土壌の形成</p>
<p>1) 調査及び分析方法 対象グループに起きた変化が今度どのように影響を与えるか/ケーススタディ</p>	
<p>2) 実施時期 令和4年11月21日(月)</p>	
<p>3) 対象者 「地域の伴走支援」委託事業者、および道内の創業支援機関、行政機関等</p>	
<p>4) 結果(明らかになったこと)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・対象者は支援機関の存在を知らなかったり、知っていても相談の仕方がわからなかったりする方が多く、参加ハードルの低いイベントや事業に参加することで、身近な先輩起業家や同士と出会い、可能性を広げることができている。</li> <li>・ロールモデルや起業している方が増えた(見えるようになった)ことで、起業がより身近になっていると感じる。リアルタイムで起業経過を話す・伝える機会をつくり、今後起業を目指す方にとっても刺激になった。</li> <li>・当初は「誰かに決めてもらいたい」「夫に引け目を感じる」と話していた対象者が、アドバイスを能動的に実践したり、家族と協力して環境を整えたりと、自信をもって事業を展開できるようになった。</li> </ul>	

調査Ⅱ	<p><b>【関連する短期アウトカム】</b></p> <p>1. 若年時妊娠女性および様々な困難を抱える女性の地域での社会的繋がりを改善し、子育てや生活の悩みを安心して相談できる環境が整備される</p> <p>2. 若年時妊娠女性および様々な困難を抱える女性の家計の改善、および再就職や起業に挑戦しやすい土壌の形成</p>
-----	--

1) 調査及び分析方法 当初想定した目標や中間的な成果以外の変化は確認されたか／非構造化された問いを用意し、グループで自由な発想をしていただく
2) 実施時期 令和4年11月21日(月)
3) 対象者 「地域の伴走支援」委託事業者、および道内の創業支援機関、行政機関等
4) 結果(明らかになったこと) 【想定を上回る手ごたえや結果】 ・資格取得に向け講座を受けたと事後報告あり。他人の意見に左右されず、自分の判断で動けるのは自営業の第一歩。 ・(イベント出展など) 試そうと思ったらその場があり、(講座や研修など) 学ぼうと思ったらその機会がある。 ・事業を理解、応援してくださる方が増えている(PC貸出、紹介など) ・夫との対話が苦手と言っていた対象者が、ここで話し相談したことで落ち着いて対話できるようになったと報告を受けたことに支援の手ごたえを感じた。 ・メンタル面や家族関係等の相談も含めた創業支援は、誰でもできるわけではない。各委託事業者のもつ強みだと感じる。(中小機構) ・金融機関の相談員は結論を急ぎがち。相手に安心感を与えて話を引き出せるかがカギ。自分らしい選択をできるような支援をしていきたい。(北海道信金) 【想定外だった課題や困難】 ・アプリ開発したい。など思った時に頼るところがない。 ・寡婦向けの創業補助金は、非課税世帯で保証人がつくことのできない寡婦には使用できないことがわかった。 ・シングルマザーの資金調達の難しさは金融機関にとっても大切な視点である。単身世帯だと自己資金の調達や、専業主婦からのブランク等、審査のポイントとして難しい部分はでてきてしまう。(日本政策金融公庫) ・補助金や銀行融資などは今現在、申請しやすいように感じたが、申請した後の実際の事業計画を進めていくためのフォローが手薄なように感じた。 ・家業の繁忙期により、メンターからの声かけの時期やタイミングを間違えると「やれない」になる。

調査Ⅲ	【関連する短期アウトカム】 1. 若年時妊娠女性および様々な困難を抱える女性の地域での社会的繋がりを改善し、子育てや生活の悩みを安心して相談できる環境が整備される 2. 若年時妊娠女性および様々な困難を抱える女性の家計の改善、および再就職や起業に挑戦しやすい土壌の形成
	1) 調査及び分析方法 インプットに対して成果の規模や質は妥当であったか／
	2) 実施時期 令和4年11月21日(月)

3) 対象者 「地域の伴走支援」委託事業者、および道内の創業支援機関、行政機関等
4) 結果（明らかになったこと） <ul style="list-style-type: none"> <li>・必要な経費についての心配がなく、目の前のメンティのために時間も経費も使えるために、大変有効な活動ができています。</li> <li>・様々な理由で（当該事業への参加を）辞めた方やタイミング的に『今じゃない』と気づいた方もおり、これは単発のセミナーやイベントではできなかったことです。</li> <li>・必ずしも起業や事業拡大に繋がるわけではないが、自分らしく人生を生きようとする人や、その繋がりを増やせている実感はある。</li> <li>・対象者とメンターが継続した関わり、密な関わりだからこそできるヒアリングだと感じた。自団体ではまだスキル不足な点もあると思うが、今後も各地域の取り組みを参考にしていきたい。（おしごと部千歳）</li> <li>・事例から、各地域の中のネットワークを活用しながら、メンター自身が汗をかいて頑張っていることが伝わってくる。自団体は資金面の苦労がないが、地域資源の活用に課題があるので邁進していきたい。（苫小牧市社会福祉協議会）</li> </ul>

追加 調査IV	【関連する短期アウトカム】 1. 若年時妊娠女性および様々な困難を抱える女性の地域での社会的繋がりを改善し、子育てや生活の悩みを安心して相談できる環境が整備される 2. 若年時妊娠女性および様々な困難を抱える女性の家計の改善、および再就職や起業に挑戦しやすい土壌の形成
	1) 調査及び分析方法 アンケート調査
	2) 実施時期 令和5年1月23日（月）
	3) 対象者 「地域の伴走支援」プログラム参加者8名 ※プログラムの進捗具合により設問項目を変えたため、一部母数が異なる
4) 結果（明らかになったこと） 【今回の事業に参加したことでの変化について（選択肢より複数回答）】6人 <ul style="list-style-type: none"> <li>・自分のやりたいことが見つかった …2人</li> <li>・新しいことにチャレンジできた …4人</li> <li>・サービス内容が決まった …3人</li> <li>・自分の働き方や雇用形態を考える機会になった …3人</li> <li>・伴走支援事業に参加しなければ出会えなかった人に出会えた …3人</li> <li>・先輩起業家の話を聴けた …3人</li> <li>・SNSの活用方法が分かった …4人</li> <li>・専門的な知識が得られた …3人</li> <li>・起業や自分の事業について相談できる相手が増えた …5人</li> <li>・知らなかった制度を知ることができた …3人</li> </ul>	

【伴走支援事業を通じて、収入は増加しましたか？】 8人

- はい …3人
  - ・12月は●●円まで売上が伸びました
  - ・先を見据えてパート業を始めた
  - ・月収が●万増加
- いいえ …5人

【支援事業に参加したことで、今後、収入の増加が見込めますか？】

- はい …6人
  - ・年間のスケジュールの目処がついたため今年は戦略的かつメリハリのある働き方に挑戦できそうです。
  - ・Instagram やイベントで見つけてくださり、●●に来てくれる方が増えましたし、回数券を購入してくれる方が増えたので
  - ・これからやりたい方向のサービスを確立していくため
  - ・自分のやりたいことのために勉強もしているので、ステップを踏んでいけると思う
  - ・的確なアドバイスをいただけるから。
  - ・●●を使って●●教室や●●講座等行っていく。
- いいえ …2人
  - ・集客見込みがない為
  - ・まだ起業にいたっていないため。

【スタート時に考えた目標について、全体的な達成度合いを教えてください】

※5段階

- 4 …3人
  - ・前向きに自分を褒める。プラス思考に考えられるように物事を変換出来るようになった。
  - ・事業内容や理想の働き方が明確になったため。
  - ・まだ目標月収の●万まで届いてないですが、回数券購入までの流れができたので、今後も新規客が見込めそうです”
- 3 …2人
  - ・考える方向が変わったため
  - ・自分のやりたいことや興味のある分野を知ることができた。
- 2 …1人
  - ・ハッキリと進む方向が定まったのが今年に入ってからだったので

【伴走支援事業での活動を通じて、メンタル面・生活面で起こった変化を教えてください。(選択肢より複数回答)】 8人

- ・自分に自信を持てるようになった …5人
- ・自分の事業に自身を持てるようになった …4人
- ・積極的に行動できるようになった …6人
- ・仕事への向き合い方が変わった …6人
- ・働くことが楽しくなった …3人
- ・ワクワクする気持ちが増えた …3人
- ・自分の想いを他者に伝えられるようになった …3人
- ・パートナーとの関係が良くなった …1人

・将来の不安が和らいだ …1人

※具体的な回答は別添資料アンケートを参照

### ③調査結果の考察（調査結果をどのように深掘りし価値判断をしたか）

#### 【調査Ⅰ考察】

各地域の報告から、困難な状況にある女性が当該事業に参加することで、今度は自分自身が、かつての自分のように誰にも相談できず悩んでいる潜在層にとってのロールモデルになり得ることがわかる。こうした変化が、地域の中で支援の輪を広げ循環を生み出す効果に繋がると期待したい。また、女性が創業する際の特有の課題である「家族の理解の少なさ」をメンターのサポートの元、乗り越えることができている。対象者にとって一番身近な存在である家族が、対象者の変化を肯定的に受け止められるようになる。こうした家族のマインドの変化も、地域の中で女性がチャレンジしやすい風土を作る第一歩だと考えられる。

#### 【調査Ⅱ考察】

当該事業の一番の核は、当事者性をもった女性起業家による二人三脚の支援という点である。ジェンダー課題に寄り添ったきめ細やかなフォローが、対象者をエンパワメントし、自信を付けていくという変化に繋がっていることが、各地域の報告から判断できる。こうした取り組みが地域のキーマンに評価され、多くのステークホルダーを巻き込み応援してもらえるような仕掛けが重要であると考ええる。

一方、テクノロジー分野への女性のアクセスのしづらさが指摘されたが、これはそのまま理系分野の女性の進学や就労割合が少ないというジェンダー課題と直結しているといえる。また、委託事業者と共同で調査する中で、寡婦向けの創業補助金制度の申請は、中小企業向けのものと同程度の厳しい審査が入ることから、使われることが極めて少ないことがわかった。シングルマザーの女性には、子どもを預けて就労することが難しく、育児と仕事の両立のため必要に迫られて起業に至るケースも多くあるが、こうした環境にある女性にとっての創業のハードルの高さが改めて浮き彫りになる結果となった。

#### 【調査Ⅲ考察】

当該事業の委託事業者は、過去に実行団体が経済産業省の事業を受託した際に、道内の各地域にて女性向け創業イベントを委託して以降、ネットワークを構築してきた経緯がある。休眠預金事業の初年度は、経産省時代のノウハウを活かし、女性のキャリアを考えるイベントを実施したが、中間評価を経て「セミナーやイベントは女性同士の繋がりや居場所づくりには有効であったが、困難を抱えた女性が地域で自分らしいキャリアを紡ぐためには、個別の支援を通して事例をつくり、身近なロールモデルを発信することが重要である」という議論の元、現在の『伴走支援』というスタイルへとシフトチェンジした。各地域の委託事業者は、当該事業がなければ、経費も労力も自前で賄い支援を執り行っており、休眠預金を活用できたことは、支援者にとっても余裕が生まれ、より支援の精度を高めることができたことと評価したい。

#### 【調査Ⅳ考察】

アンケートより、どの対象者もプログラムに参加したことをポジティブに受け止め

ていることがわかった。特に自己決定や自身の変化に関する回答や言及が多く、一人では「できなかった」、あるいは「決められなかった」ことが、メンターに相談しながらできるように成長したことが読み取れる。また、プログラムの期間内に収入が増加したとの回答は少数だったが、今後の収入増加の見込みがあるとの回答は多いことも特徴的である。メンタリングにより事業の年間スケジュール作成や、新規顧客獲得に向けた計画立案を経て「自分に自信を持てるようになった」という自己理解に至ったことも要因だと推察する。また、結果的に起業に至らなかった参加者もいたが、プログラムを通して今後の自分のキャリアや家族との関係について見つめ直し、自分の納得のいく選択を自分の意思でできたことは、メンターによる女性の課題に寄り添ったメンタリングの効果だと考えられる。

## (2) 実施体制

内部/ 外部	評価担当分野	氏名	団体・役職
内部	調査 1、2、3	高塚麻紀子 松倉友美 長谷川よしみ 安岡理沙	じもじよき.net 旭川
内部	調査 1、2、3	山川知恵	じもじよき.net 十勝
内部	調査 1、2、3	相座聖美	じもじよき.net 道東
内部	調査 1、2、3	山本よしみ 竹村真奈美	
外部	調査 1、2、3	荒井智子	苫小牧市社会福祉協議会
外部	調査 1、2、3	中塚あかね	おしごと部ちとせ
外部	調査 1、2、3、	今貴司	北海道信用金庫
外部	調査 1、2、3	安井美優	日本政策金融公庫
外部	調査 1、2、3	湯山恵美	中小企業基盤整備機構 北海道本部
外部	調査 4	「地域の伴走支援」プログラム参加者 8 名	

#### 4. 事業の実績

##### (1) インプット（主要なものを記載）

①人材  *主に活動したメンバーの数 (5)人	氏名	主な役割		
	菅原亜都子（通年）	事業の設計、各活動における実務		
	田川清彦（初年度）	各活動における実務、経理事務		
	遠藤佑介（二、三年度）	各活動における実務、経理事務		
	太細真弥（二、三年度）	各活動における実務		
	藤野瑠（三年度）	各活動における実務		
②主な資機材	資機材名	用途		
	特になし			
③経費実績（概算）	契約当初	実績	差額	
	事業費の総額	19230 千円	18547 千円	683 千円
	休眠預金からの助成額	14630 千円	13947 千円	683 千円
	自己資金	4600 千円	4600 千円	千円
④本事業に投入した自己資金の種類と金額	名称	金額		
	自己財源（令和3年8月口座資金移動）	1500 千円		
	自己財源（令和4年7月口座資金移動）	1600 千円		
	自己財源（令和4年8月口座資金移動）	1500 千円		
	合計	4600 千円		
⑤自己資金の資金調達で工夫した点	団体の財源を自己資金として計上しているため、休眠預金を活用した事業として、起業や団体から協賛金を募集し、協賛金から自己資金として充当できるよう早めに調整が必要であった。			

(2) アウトプットの実績

アウトプット	SNS を活用した相談窓口を開設し、外部につなげる
1) 指標 外部につなげた人数	
2) 初期値/初期状態 0人	
3) 目標値/目標状態 36人(毎月1人)	
4) 目標達成時期*事業計画書に記載した時期 2022.12	
5) 実績値 外部につなげた人数: 35人 (cloudy キッチン、起業相談、法律相談) ※前述のとおり、「Women's LINE」を開設したため R3年7月までの実施	

アウトプット	キャリアを考える若年女性のおしゃべり会
1) 指標 開催回数	
2) 初期値/初期状態 0	
3) 目標値/目標状態 開催地区4か所	
4) 目標達成時期*事業計画書に記載した時期 2022.11	
5) 実績値 R2年度: 旭川、十勝、釧路、道東の4か所で実施。	

アウトプット	起業に向けた伴走支援プログラム実施
1) 指標 参加者数/就業・起業者数	
2) 初期値/初期状態 0	

3) 目標値/目標状態 2年目～3年目・・・12人/4人
4) 目標達成時期*事業計画書に記載した時期 2023.1
5) 実績値 R2年度：6名（釧路1名、道東5名） R4年度：9名（旭川2名、十勝2名、札幌2名、道東3名）

<b>アウトプット</b>	地域ロールモデルの発信
1) 指標 HPでのロールモデル紹介の掲載回数	
2) 初期値/初期状態 0	
3) 目標値/目標状態 4か所×各地域3人 計12回	
4) 目標達成時期*事業計画書に記載した時期 2023.1	
5) 実績値 R2年度：7名（札幌3名、旭川1名、帯広1名、千歳1名、七飯1名） R3年度：1名（札幌1名） R4年度：6名（釧路、苫小牧、斜里、七飯、鶴居、旭川） ※R5年1月現在。3月までに8名掲載予定	

<b>アウトプット</b>	プレゼンイベント実施
1) 指標 エントリー数	
2) 初期値/初期状態 0	
3) 目標値/目標状態 20人	
4) 目標達成時期*事業計画書に記載した時期 2022.12	

5) 実績値

R2 年度：23 名

R4 年度：29 名

(3) 外部との連携の実績

- ・株式会社ライナーネットワーク（地域の伴走支援、地域のロールモデル発信）
- ・株式会社うつくしろ（地域の伴走支援、地域のロールモデル発信）
- ・株式会社 MOKA.（地域の伴走支援、地域のロールモデル発信）
- ・十勝〇〇婦人部（地域の伴走支援、地域のロールモデル発信）
- ・苫小牧市社会福祉協議会（地域のロールモデル発信、事後評価）
- ・イメージ・コネクト合同会社（地域のロールモデル発信）
- ・ワタシプラス（地域のロールモデル発信）
- ・おしごと部ちとせ（地域のロールモデル発信、事後評価）
- ・株式会社さくらコットン（プレゼンテーションイベント協賛、中間評価）
- ・北海道の労働と福祉を考える会（中間評価）
- ・株式会社いただきますカンパニー（プレゼンテーションイベント）
- ・株式会社 brista（プレゼンテーションイベント）
- ・サイボウズ株式会社（プレゼンテーションイベント）
- ・株式会社 D2garage（プレゼンテーションイベント）
- ・株式会社 POLAR SHORTCUT（プレゼンテーションイベント）
- ・NPO 法人 bond place（中間評価、メンター研修）
- ・日本政策金融公庫（事後評価）
- ・北海道信用金庫（事後評価）
- ・中小企業基盤整備機構 北海道本部（事後評価）

当該事業以前より構築してきた、北海道内の女性起業家支援のネットワークを活かし、創業支援機関や金融機関との協力・連携を強化した。特に若年時妊娠女性および様々な困難を抱える女性に対する創業支援の意図、困難を抱えた女性が地域で自分らしいキャリアを紡いでいくことの難しさ、そのために多様なロールモデルを発信することの重要性を積極的に伝えてきた。

## 5. アウトカムの分析

### (1) アウトカムの達成度

#### ①短期アウトカムの計画と実績

短期アウトカム	1. 若年時妊娠女性および様々な困難を抱える女性の地域での社会的繋がりを改善し、子育てや生活の悩みを安心して相談できる環境が整備される
1) 指標	1 LINE で悩みを話せる 2 おしゃべり会受講者グループのコミュニティが形成され、知人や居場所が増える
2) 初期値/初期状態	1 子育て中の女性のライフスタイルにあった相談窓口がない 2 家庭と子ども関係以外の知人がいなく、地域で悩みを話すコミュニティがない
3) 目標値/目標状態	1 子育て中でも安心して話せる相談窓口がある。 2 「○○さんのママ」ではなく、一個人として受講者同士のコミュニティにおいて安心して悩みを話すことができる
4) 目標達成時期*事業計画書に記載した時期	2022/12/1
5) アウトカム発現状況 (実績)	①SNS を活用した LINE 相談窓口の開設 仕事や暮らしの悩み事、困りごとに対する相談対応を実施した。別事業の中で予算が付いたため、休眠預金の事業としての LINE 相談は終了したが、この期間で LINE 友だち登録した相談者からの相談については、引き続き相談員が対応を続けている。 (友だち登録件数：235 人) ②キャリアを考える若年女性のおしゃべり会 R2 年度に 4 地域で開催。地域拠点との内部評価会にて今後はグループ作りよりも、個別の支援が必要であると方向づけたため、初年度のみで活動終了とした。(実施回数 8 回、参加人数 97 人)
6) 事前評価時の短期アウトカム	*変更した場合は元の短期アウトカムを記載してください <当初の短期アウトカム> ・子育てや生活の悩みを安心して相談できる環境の整備 ・若年時妊娠女性の地域での社会的繋がりの改善

短期アウトカム	2. 若年時妊娠女性および様々な困難を抱える女性の家計の改善、および再就職や起業に挑戦しやすい土壌の形成
1) 指標	1 収入の増加 2 就業・起業の支援事例の創出
2) 初期値/初期状態	

<p>1 事業開始時の月収と希望する月収</p> <p>2 地域に再就職や起業を実現したロールモデルがない</p>
<p>3) 目標値/目標状態</p> <p>1 事業終了時に、開始時の月収よりも希望する月収に近づいている</p> <p>2 支援事例を創出し、発信することで、ロールモデルの存在が地域で認知される</p>
<p>4) 目標達成時期*事業計画書に記載した時期</p> <p>2023/2/1</p>
<p>5) アウトカム発現状況 (実績)</p> <p>①月収の変化</p> <p>R4 年度実施の「地域の伴走支援」プログラム参加者のアンケートより、月収が増加したと回答したのは8名中3名だった。</p> <p>②支援事例の創出</p> <p>R2 年度のプレゼンテーションイベントの登壇者の活躍がその後も複数のメディアで取り上げられている。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・長谷川幸恵さん sitakke 2021. 8. 12 (<a href="https://sitakke.jp/post/952/">https://sitakke.jp/post/952/</a>)</li> <li>・小野寺智美さん NHK ほっとニュース北海道 2021. 2. 24</li> <li>・伊藤美也子さん 釧路新聞 2021. 3. 18 北海道新聞 mama talk 2022. 5. 28 <a href="https://mamataalk.hokkaido-np.co.jp/news/doshin/141963/">https://mamataalk.hokkaido-np.co.jp/news/doshin/141963/</a></li> <li>・渡邊恵子さん メディカルはこだて 77 号</li> <li>・角島あさみさん 十勝毎日新聞 2022. 10. 31 <a href="https://kachimai.jp/article/index.php?no=574278">https://kachimai.jp/article/index.php?no=574278</a></li> <li>・新岡唯さん 暮らしごと 2021. 11. 18 <a href="https://kurashigoto.hokkaido.jp/report/20220224093000.php">https://kurashigoto.hokkaido.jp/report/20220224093000.php</a></li> </ul>
<p><b>6) 事前評価時の短期アウトカム</b> *変更した場合は元の短期アウトカムを記載してください</p> <p>&lt;当初の短期アウトカム&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・若年時妊娠女性が起業する</li> <li>・若年時妊娠女性の家計の改善</li> <li>・若年時妊娠女性の再就職や起業のしやすさの向上</li> <li>・地域の若年時妊娠女性を支える意識の向上</li> </ul>

## ②アウトカム達成度についての評価

<p>事業開始時に設定した短期アウトカム 6 項目を整理し「社会的な繋がりづくり・相談しやすい環境整備」と「収入の改善・起業しやすい土壌形成」の2項目の達成に向けた活動を行った。前者については相談窓口、コミュニティ形成共に、初年度で一定の効果が見られたため、当該業務としての取り組みは終了したが、当財団や委託先業者が主催する別業務に機能をスライドして現在も継続している。</p> <p>後者については、支援事例の創出としてプレゼンイベントとウェブマガジンにて地域で活動する女性起業家を発信した結果、登壇者のメディアへの登場が相次いでお</p>
---

り、地域のロールモデルとして認知が進んでいると考えられる。一方、伴走支援参加者の月収については、増加したとの回答は参加者の半分以下となった。事業を軌道に乗せ収入の増加まで至るにはプログラム期間が短いという課題は残るが、参加者の多くは今後の収入増加については見込みがあると回答している。自身のキャリアや仕事、家庭に対する考え方を見つめ直し、自分に自信をもてるようになったという変化の表れだと判断したい。

## (2) 波及効果 (想定外、波及的・副次的効果)

・「くらしとしごとのLINE相談」は、現在「Women's LINE」に機能を移しているが、相談員の配置やチャット特有の応答方法等は「くらしとしごと～」実施時に仕組みを構築しており、その結果「Women's LINE」をスムーズに開始することができたと言える。現在、当財団宛に全国の男女共同参画センターや女性支援機関からこうしたSNS相談のノウハウやシステムをレクチャーする講義の依頼があることは、突出した波及効果だと判断したい。

・地域の伴走支援において、参加者がプログラムを通して事業（商品やサービスの提供、イベントへの出展や登壇等）を展開したり、プレゼンイベントやウェブマガジンで女性起業家の発信したりすることで、彼女たち自身がロールモデルとなり、「この町でも女性が起業してこんな風に活躍できる」という希望を見出した女性たちのチャレンジに繋がっていくと考えられる。また、伴走支援を通じて参加者個人が成長しただけでなく、その家族にも変化があったり、事業への理解者が増えたりしていることは、地域で女性の起業を応援する風土ができていく過程の表れであり、今後も草の根的に効果が広がっていくことが期待できる。

## (3) 事業の効率性

### < 特定事実 >

- ・当該業務の予算において、約半分の47パーセントを占めている委託費について、地域の伴走支援業務の委託事業者への支出となっている。
- ・伴走支援業務の受益者（直接的なプログラム参加者）は9名である。

### < 価値判断 >

各委託事業者は、いずれも各地域にて女性の創業支援や就労支援を目的にセミナーや相談会を実施するだけのスキルやノウハウをもった個人や企業から成り立つ団体であるが、それに専従するだけの資金やマンパワーが充分とは言い難く、単発での収入や各構成員のボランティア精神によって成り立っている部分があった。伴走支援の受託により資金を捻出することができ、今までのようなセミナーや相談といった単発での支援ではなく、長期的な計画による継続支援が可能になったと、各団体より報告をいただいたことは、「3. 事後評価実施概要」の考察結果のとおりである。今回の伴走支援は、プログラム参加者が女性起業家として地域のロールモデルとなる事例を創出したことに加え、支援者側のスキルアップや自信に繋がり、今後もジェンダー課題を抱えた女性に向けたアプローチの重要性を改めて認識する機会となったという点から、必要かつ十分なインプットであったと判断したい。

## 6. 成功要因・課題

伴走支援の委託事業者は当該業務以前よりネットワークを構築し協力し合える関係性を維持していたことは先述のとおりであるが、これはウェブマガジンへの協力機関も同様である。よって地域の中でジェンダー課題を抱える女性たちが経済的に自立し、自分の意思でキャリアを選択して築いていくことの難しさ、支援やロールモデルの発掘の必要性において、根底にある共通認識を当初より持っていたことは、アウトカム達成の大きな要因だったといえる。

その上で、初年度の終了以降、より高い効果を発揮するための分析や事業設計、資金計画の変更に関時間を費やしてしまったことは、必要なプロセスではあったものの、早くリスタートできていれば、創出できる事例の数や社会的インパクトも増加していたことを想定すると、限られた助成期間の中で事業の一部が中断されている状態であり、実施期間が後ろ倒しになったことも含め、反省材料である。これは初年度から二年目にかけて、人事異動による担当者の変更や人員の追加により、内部での共通理解に時間がかかったことが要因といえるため、スムーズな引継ぎやレクチャーのための資料作成にも取り組んでいく。

## 7. その他深掘り検証項目（任意）

＜ロールモデルから見る女性の起業に関する傾向＞

地域のロールモデル発信として、通算で22名の女性起業家へインタビューを行った。インタビューは道内の各地域（旭川、十勝、釧路、道東、苫小牧、千歳、函館等）を拠点に活動しており、インタビュアー自身もまた地域でライターやカメラマンとして活動する女性である。地域だけではなく、事業や形態（個人事業主、法人格等）、家庭環境、開業に至るまでのキャリア等に多様性を持たせることで、より多くの読者に対し、彼女らを身近に感じ「この町でも女性がこんな風に活躍できる」「もしかしたら自分にもできるかもしれない」という希望を見出してもらうことを狙いとしている。こうした多様なロールモデルの起業ストーリーを分析する中で、女性起業家ならではの課題について共通点や傾向が見えてきた。

・ 起業の選択肢が浮かんだのは現状へのモヤモヤ感。働くことでの自己実現やありたい姿を考えて、一念発起し、起業を決断する声が多くみられた。

・ 家族からの言葉や後押しが、一歩踏み出すきっかけになったという声が多い。一方、これは家族からの理解や協力を得るまでは、起業準備のための時間捻出等の苦労が伴ったというエピソードとも表裏一体である。

・ ロールモデルの中にはシングルマザーも複数名おり、子育てをしながら働く方法を模索した先に、自宅での開業という選択をした方も多い。一方で家族との時間と、仕事の忙しさのバランスに対する悩みも多く語られている。

・ 地域での人との繋がりや縁がきっかけで、新たな仕事が生まれた、ご当地キャラクターや町のロケーション等、地域の需要により仕事の依頼があったというケースもみられる。

・ 転勤族の妻の場合、継続的な就労の難しさや転居先での孤立感を感じているという背景もある。

・ スキルアップや事業規模の拡大を目指す女性も多くみられた。

こうした女性の起業に関する傾向や背景は、実行団体や委託事業者の共通理解としてあったものの、その支援の必要性は伝わりづらいという課題があった。ウェブマガジンとしてアウトプットが揃ったいま、こうした事例を道内の自治体や各機関に周知し認知されることで、地域の経済活性や女性活躍へと繋がっていくと考えられる。

## 8. 結論

### (1) 事業実施のプロセスおよび事業成果の達成度の自己評価

	多くの改善の余地がある	想定した水準までに少し改善点がある	想定した水準にあるが一部改善点がある	想定した水準にある	想定した水準以上にある
①事業実施プロセス				○	
②事業成果の達成度				○	

### (2) 事業実施の妥当性

初年度に実施した地域の伴走支援業務の成果、および当初計画していた地域交流会からプレゼンテーションイベントへの変更を踏まえ、アウトカムの再設定や事業計画・資金計画の修正を行った。これらによって、当初想定していた一度に大人数へリーチポイントを作るイベントの機会は減ったが、個別の伴走支援やロールモデル発信により、困難を抱える女性の起業事例の創出機会を増やすことができたと定義したい。これは漁に例えると、一人の漁師が釣れる魚の数には限界があり、その分受益者も限られる。しかし、釣りのスキルを持つ漁師を育成することで、分配できる魚の量や受益者が増えることと似ている。ロールモデルを可視化することで、地域の事例となり、協力者が増える、後に続く女性たちが増える、女性たちが地域の中で自立してキャリアを構築していく道しるべとなる。こうした広がり創出を今後も継続して取り組んでいく必要性を見出したという点において、妥当性のある事業だったと評価したい。

## 9. 提言

困難を抱える女性に向けた事業を行ってきて実感したことは、「ガラスの天井」の突破と「ベタつく床」からの脱却、両方のアプローチである。「ガラスの天井」とは、女性が意思決定に関わったりリーダーを担ったりするときに生じる見えない障壁のことである。「ベタつく床」とは、最底辺からどうにか脱出しようと試みてもジェンダーのしがらみにより抜け出せない障壁のことである。「ガラスの天井」と「ベタつく床」は、それぞれ恵まれた優秀な女性と、貧しい恵まれない女性が経験する別個の問題ではなく、一人の女性はどちらも経験するのである。どちらかのアプローチを行うだけでは足りていない。両方のアプローチを行うことが重要であることが、これまでの実践からわかっている。それにも関わらず、多くの女性支援が「ガラスの天井」と「ベタつく床」のどちらかのアプローチしかせず、女性たちを分断している。私たちは、恵まれた優秀な女性のストーリーか、貧しく恵まれない女性のストーリーしか、耳にすることがない。しかし、ほとんどの女性は、ガラスの天井を感じており、かつベタつく床を経験している。同時に、「ガラスの天井」は自分には関係ないと考え、「ベタつく床」にもしっくりとこない。だからこそ、今こそ必要なのは、恵まれない女性が、身近な存在の力を借りて、リーダーになるストーリーである。床と天井が続いているという結末のストーリーである。両価性をもった

ロールモデルが、私たちの街にいる、という実感である。それで、初めて困難を抱える自分もまた一歩歩き出せる、誰かとつながれると感ずることが出来る。アンビバレントなロールモデルを地域で育てていくことが今後も重要だと考えられる。

休眠預金による助成期間の終了以降の資金調達に重要なキーワードが三つある。一つ目は「地方創生」である。地域の中で女性が新たな事業を展開することで、経済活性や関係人口創出、持続可能な地域づくりへの足掛かりになる。地方創生に係る交付金（企業版ふるさと納税等）の採択により、道内各地域とのネットワークと協同による事業展開が引き続き可能になると予測する。二つ目は「男女共同参画」である。内閣府の女性活躍推進交付金において、新規で設定されたのが「デジタル人材・起業家育成支援型」メニューである。女性の経済的自立に向けて起業が重要な選択肢であると定義づけられていることから、当財団が培ってきた女性起業家支援のノウハウを活用できると考えられる。三つ目が「スタートアップ」である。近年、北海道や札幌市の施策により、学生向けの起業プログラムやインキュベーション施設の設立、スタートアップエコシステムの推進等が活性化している。しかし、スタートアップ業界において女性の参画が少なく、ジェンダーギャップが課題となっていることは、金融庁や国際女性会議においても指摘されているところである。こうした中で、札幌市が行う女性スタートアップ向けプログラムの受託等、当財団がアプローチできる可能性は大いにある。以上の三つのキーワードをもとに、行政の交付金や民間の助成金の採択に向けた準備を引き続き進めていく。

## 10. 知見・教訓

以前より私たちは限られた資金やマンパワーの中、各地域でジェンダー課題を抱える女性たちが自分らしく生きるための選択肢として、起業が有効であるということ、実感を持って支援をしてきた。悩みを抱える多くの女性たちの声を拾い上げながら、その悩みは個人の問題ではなく社会の問題であると捉え、ネットワークを構築し、地域の垣根を越えて連帯して支援をしてきた。しかし、複数の事例がありながら、男性主体の地域社会や経済界においては理解を得られず、存在感を示せずにいたというのが実情である。今回、ウェブマガジンやプレゼンイベントにて、多様なロールモデルを発信することで、アウトプットは質だけではなく量も重要であるということ、働くことはアイデンティティである。多様なアイデンティティに触れ、共感し、勇気づけられ「私も」と一歩踏み出す女性を増やすため、今後も精力的なアウトプットを続けていく。

## 11. 資料（別添）

\*添付したものにチェックを付けてください。

	事前評価報告後に見直した事業計画やロジックモデル
	事後評価報告時の事業計画やロジックモデル
✓	事業の様子がわかる写真資料
✓	広報活動の成果品、報道された記事
✓	アンケート調査結果や実際に使用した調査票
	とりまとめられた白書
	論文、学会発表資料
	その他（ )
	その他（ )