

Panasonic NPO サポートファンド 社会的インパクト評価 報告書

2015 年 10 月 26 日

公益財団法人パブリックリソース財団

1 Panasonic NPO サポートファンド 社会的インパクト評価の概要

1.1 本評価の目的と概要

パナソニック株式会社が CSR 活動の一環として行う、Panasonic NPO サポートファンド（NPO の組織基盤強化を通じた社会課題の解決への寄与を目的に実施する助成金事業）について、定量的なインパクト評価を実施することで、企業内外へのアカウンタビリティを果たし、社会に対して事業のインパクトの透明性を確保する目的で本評価を行った。

またパブリックリソース財団は、社会的インパクト評価組織として、事業成果のモニタリングに対する責任を果たし、インパクト最大化のための提案につなげ、プログラムの改善に寄与することを目的としている。

【概要】

同ファンドによる組織基盤強化事業の社会的インパクトを評価する。評価対象団体は、以下の3団体とする。

【評価対象団体】

NPO 法人 荒川クリーンエイド・フォーラム（本部および主な活動地域：東京都）

NPO 法人 アレルギー支援ネットワーク（本部および主な活動地域：愛知県）

NPO 法人 アイキャン（本部：愛知県、主な活動地域：フィリピン）

1.2 本評価の方法

1.2.1 Panasonic NPO サポートファンドのロジックモデル

図 1-1 に示したように、サポートファンドの成果のロジックは、組織基盤強化のための資金等の支援によって、組織基盤が強化され（①）、その結果、団体が実施する事業のアウトカムが増大する（②）、という二段構造になっている。そのため、組織基盤強化のインパクトを評価するにあたっては、組織基盤強化助成により組織がどれくらい変わったのか（①）、また組織基盤を強化することにより行った事業がどれくらい成果を生んだのか（②）、の双方を把握し評価する必要がある。

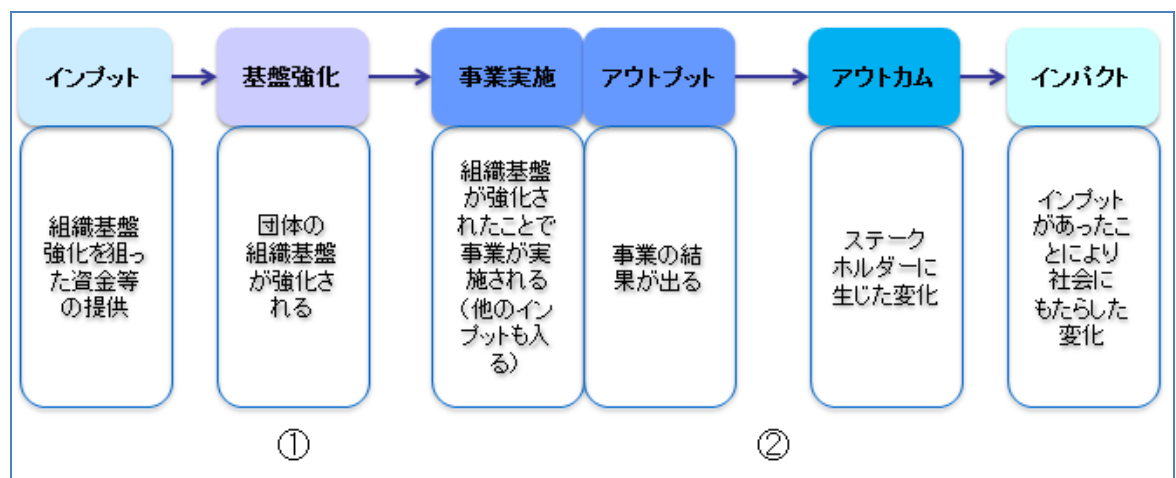


図 1-1：組織基盤強化のロジックモデル

1.2.2 組織におけるインパクト評価（組織がどれくらい変わったか）

組織基盤強化助成により、組織基盤がどれくらい変わったか（組織におけるインパクト）については、弊財団が開発した「NPO マネジメント診断シート」（以下、診断シート）を指標群として活用し、その変化を定量的に評価した。

具体的には、まず、団体で運営を中心的に担っている人に、組織基盤強化に取り組む前の組織の状態を思い出してもらって診断シートの全 155 問の質問項目に、自己診断で回答してもらった。同じように、組織の現在（組織基盤強化に取り組んだ後）の状態についても、同じ人に診断シートの質問項目に回答してもらった。

各質問項目に対する回答を、「大変よく当てはまる」は 3 点、「まあ当てはまる」は 2 点、「あまり当てはまらない」は 1 点、「まったく当てはまらない」は 0 点、というように得点化し、その得点率を指標化して、組織基盤強化に取り組む前と現在（組織基盤強化に取り組んだ後）との比較を行った。得点率は、総合点と、組織能力の分類ごとの点数について、それぞれ最高点を 100 点として算出した。

組織能力が良くなったことと、Panasonic NPO サポートファンドの組織基盤強化助成との関連性については、診断シートへの回答者に対してインタビューを行い、定性的に評価した。診断シートの組織能力の分類と主な指標は、図 2 のとおりである。

	組織能力の分類	主な指標
1	マネジメント能力	ミッション、社会的ニーズ把握、意思決定、リーダーシップ、ガバナンス、説明責任、リスクマネジメント
2	人材	スタッフの能力、スタッフマネジメント、リクルーティング、人材育成、ボランティア参加、福利厚生
3	財務管理とインフラ	財務管理、資金調達、資金繰り、安定性、収益性
4	事業ポートフォリオ	事業の強みと弱みの理解、事業の効果、事業計画
5	事業開発	事業の目標設定、社会的背景調査の実施、コンピタンス分析、ターゲット受益者の設定、サービス・商品設計、採算性分析

図 1-2

1.2.3 組織基盤強化事業のインパクト評価（組織基盤事業がどれくらい事業成果を生んだのか）

組織基盤強化助成のインパクト（成果）がどれくらい生まれたのかを測るために、SROI（Social Return on Investment：「1.6 Social Return on Investment（SROI）とは」参照）の評価手法が活用できるかどうかを検討した。これまで、組織基盤強化助成の成果評価は、1.2.2にあるように、団体の組織基盤がどう強化されたかにとどまっていたが、その結果どのようなアウトカムがどれくらい生まれたのかを評価したいと考えたためである。SROIは、特定の事業に対するインプットと、それに対するアウトプット・アウトカムを貨幣価値換算するものであるため、投資対効果を把握することができる。事業評価の評価手法には各種あるが、幅広いステークホルダーに対する影響を総合的に把握し、基盤強化の投資対効果を評価したいと考え、SROIを活用することとした。

ところで今回、評価の対象となった3団体については、同じ組織基盤強化助成でも資金の投下対象となる組織基盤強化エリアに2つのパターンがあった。

1つめは、荒川クリーンエイド・フォーラム（ACF）と、アレルギー支援ネットワーク（アレルギー支援NW）であり、組織基盤強化の助成が特定の事業に効いたパターンである。ACFは社員研修事業を中心としたクリーンエイド事業に助成金が活用され、アレルギー支援ネットワークはアレルギー大学事業に活用された。その結果、この2団体においては当該事業による事業収入が生まれ、事業自体も拡大してアウトカムが向上した。組織基盤強化助成のインパクトについても、助成金が投入された結果、当該事業が拡大し、それによってアウトカムがどれだけ向上したかを、SROIの手法を使って測ることができた。

2つめは、アイキャンのように、事務局の強化や人材育成、資金調達のために助成金が活用されたパターンである。

団体名	助成年	事業名	助成額	主な用途
荒川クリーンエイドフォーラム	2008年	社員研修事業立ち上げのための基盤強化事業	150万円	事業運営の人件費、パンフレット制作費等
	2011年	ゴミ調査データを用いた社会発信のモデル的実践	120万円	事業運営の人件費、委託費
	2012年	アウトドア環境保全活動における企業の人材育成等に必要な付加価値の探求	197万円	事業運営の人件費、委託費
アレルギー支援ネットワーク	2007年	アレルギー対応給食づくりの専門スタッフの育成と事務局職員のスキルアップ事業	150万円	アレルギー大学のための講師謝金、交通費、会場費、事業運営の人件費等
	2008年	アレルギー対応給食づくりの専門スタッフの育成と事務局職員のスキルアップ事業	100万円	
	2009年	アレルギー分野のNPO中間支援組織の拠点施設整備とスタッフ育成強化事業	100万円	事業運営の人件費、事務所家賃
アイキャン	2009年	「劇場型会報作成」による危機的状況にある子ども達の基盤強化事業	130万円	事務局職員人件費
	2010年	日本とフィリピンの子どもの参加促進のための基盤強化事業	98万円	事務局職員人件費

図 1-3 Panasonic NPO サポートファンドの助成事業と主な用途

アイキャンでは自己資金が助成前の約 6 倍に増え、以前無かった事業も複数生まれるなど、複数の事業にまたがってアウトカムが向上したが、助成前（2007 年）と現在（2015 年）では、事業の形が変わりすぎており比較ができないため、SROI によって評価することは難しい。

	組織能力の分類	主な指標	
1	マネジメント能力	ミッション、社会的ニーズ把握、意思決定、リーダーシップ、ガバナンス、説明責任、リスクマネジメント	アイキャンの 組織基盤強化エリア
2	人材	スタッフの能力、スタッフマネジメント、リクルーティング、人材育成、ボランティア参加、福利厚生	
3	財務管理とインフラ	財務管理、資金調達、資金繰り、安定性、収益性	
4	事業ポートフォリオ	事業の強味と弱味の理解、事業の効果、事業計画	
5	事業開発	事業の目標設定、社会的背景調査の実施、コンピタンス分析、ターゲット受益者の設定、サービス・商品設計、採算性分析	荒川クリーンエイドと、アレルギー支援の 組織基盤強化エリア

図 1-4 組織基盤強化エリアの違い

そのため今回、アイキャンの場合には、現在の事業の効果を参考値として検証するために直近の特定事業に限った SROI を測定し、その事業の投資対効果の評価を行った（その際、「インプット」には Panasonic NPO サポートファンドによる助成金を含めなかった）。なお、アイキャンのパターンの場合でも、組織基盤強化の実施以前に評価計画や想定指標を設定し、事業の当初からデータ収集等を行えば、組織基盤強化による投資対効果の成長を評価することも可能であると考ええる。

1.3 評価結果のサマリー

1.3.1 荒川クリーンエイド・フォーラム

- 助成事業について

荒川クリーンエイド・フォーラムは、荒川でのクリーンエイド（ごみ拾い）活動を組み込んだ社員研修事業の立ち上げ・発展に組織基盤強化の資金が投下され、主に事業運営の人件費、パンフレット作成、コンサルタントへの業務委託費等に使われた。社員研修事業を立ち上げるプロセスにおいて、やはり組織や事業の運営能力が向上し、自主事業収入が増大して、クリーンエイド（ごみ拾い）活動の拡大を助けている。

Panasonic NPO サポートファンドによる組織基盤強化のための資金は、2008 年、2011 年、2012 年の 3 年に渡って、主に新規事業（社員研修プログラム）の開発と、クリーンエイド活動のメニュー化に投下された。資金提供に加えて、助成事務局や外部の第三者により団体運営に関するコンサルティングも行われた。

- 組織基盤強化助成により、組織全般の運営能力が 27.9 点から 53.5 点にほぼ倍増

「NPO マネジメント診断シート」を活用して、助成前（2007 年）の状態と、現在（2015 年）の状態を比較したところ、組織基盤強化に取り組む前の 2007 年の得点率の合計は 27.9 点であったのに対し、現在（2015 年）は 58.5 点となり、2 倍強に上昇した。特に基盤強化の資金が投下された「事業の目標と成果」および「事業開発・マーケティング」の分野では、それぞれ 4 倍、3.1 倍と、大きな伸びを見せている。

また、Panasonic NPO サポートファンドより合計 4,670,000 円の助成を得たおかげで、助成前に 263,510 円だった自主事業収入が毎年増え、2014 年までの 8 年間で合計 28,221,690 円の自主事業収入を生み出した。助成金（4,670,000 円）と、自主事業収入の増加分の合計値（26,377,120 円）を比べると、投資対効果は 5.65 倍となっている。

- 組織基盤強化助成の SROI は 13.44

組織基盤強化助成の SROI を測定するために、インプットを Panasonic NPO サポートファンドによる組織基盤助成（4,670,000 円）のみとし、アウトカムを算出する際に、他からの影響分（75.9%）を除外した。他からの影響分は、この事業に投入された資金（総額 108,406,660 円）のうち、行政からの請負金、助成前に既に得ていた自主事業収入相当額、その他の支援的資金（合計 82,293,050 円）が占める割合で換算した。アウトカムから他からの影響分（75.9%）を差し引くと、組織基盤強化によるインパクトは 13.44 となった。

ただし、荒川の川辺がきれいになることによる生物多様性の保全や、クリーンエイド活動に参加した人が環境に配慮した行動を取るようになったことについては、貨幣価値換算や、行動の変化による影響を検証することが難しく、数値化していない。そのため、SROI のレートは低めに出ている可能性がある。

1.3.2 アレルギー支援ネットワーク

- 助成事業について

アレルギー支援ネットワークは、同団体が立ち上げたばかりの「アレルギー大学」事業の発展に組織基盤強化の資金が投下され、主に事業運営のための人件費、講師謝金、交通費、会場費等に使われた。「アレルギー大学」事業を強化するプロセスにおいて組織の運営能力が向上し、当該事業が同団体の看板事業に成長して組織を支え受益者を拡大している。

Panasonic NPO サポートファンドによる組織基盤強化のための資金は、2007 年から 2009 年までの 3 年に渡って、助成の前年に開始したアレルギー大学事業の安定的運営と東海地域全般での本格的展開のために投下された。資金提供に加えて、助成事務局との組織運営に関する議論や、報告会での他の団体からの学びが、組織基盤強化に大いに役立った。

- 組織全般の運営能力が 31.4 点から 53.7 点（約 1.7 倍）になった

「NPO マネジメント診断シート」を活用して、助成前（2006 年）の状態と、現在（2015 年）の状態を比較したところ、組織基盤強化に取り組む前の 2006 年の得点率の合計は 31.4 点であったのに対し、現在（2015 年）は 53.7 点となり、約 1.7 倍に上昇した。特に基盤強化の資金が投下された「事業開発・マーケティング」の分野では、2 倍強、そのほか「財務」分野で 2.53 倍、「人材」分野では 2.24 倍と、大きな伸びを見せている。

また、Panasonic NPO サポートファンドより合計 3,500,000 円の助成を得たおかげで、アレルギー大学事業は 2008 年から収入を上げはじめ、2014 年度までの累計で 40,813,810 円の収入を生み出した。助成金（3,500,000 円）と、アレルギー大学事業収入の増加分の合計値（40,813,810 円）を比べると、投資対効果は 11.66 倍となっている。

- 組織基盤強化助成の SROI は 23.59

組織基盤強化助成の SROI を測定するために、インプットを Panasonic NPO サポートファンドによる組織基盤助成（3,500,000 円）のみとし、アウトカムを算出する際に、他からの影響分（83.8%）を除外した。他からの影響分は、この事業に投入された資金（総額 266,341,038 円）のうち、アレルギー大学受講生（専門職）が、患者指導に費やした時間相当額（118,351,109 円）、同専門職が同僚に学んだことを伝えた時間相当額（71,742,720 円）、アレルギー支援 NW の持ち出し分（60,340,969 円）、2006 年の東海労金からの助成金（1,000,000 円）の合計額（251,434,798 円）が占める割合で算出した。アウトカムから他からの影響分（83.8%）を差し引くと、組織基盤強化によるインパクトは 23.59 となった。

1.3.3 アイキャン

- 助成事業について

アイキャンは、組織基盤強化の資金が組織全体の能力向上に投下されたことで、同団体が直面していた運営危機を逃れ、最初の助成から6年が経過した現在では18もの事業を展開する組織に急成長した。「組織基盤強化の資金提供がなければ、その18事業全てが成り立っていなかったかもしれない」とアイキャン事務局は言う。

Panasonic NPO サポートファンドによる組織基盤強化のための資金は、2009年と2010年の2年間に渡って、人材の確保と育成、会員・寄付者拡大、ボランティア拡大、業務の効率化等に投下された。資金提供に加えて、助成事務局との組織運営に関する議論や、報告会での他の団体からの学びが、組織基盤強化に大いに役立った。

- 組織全般の運営能力が25.4点から52.2点（約2.1倍）になった

「NPO マネジメント診断シート」を活用して、助成前（2007年）の状態と、現在（2015年）の状態を比較したところ、組織基盤強化に取り組む前の2007年の得点率の合計は25.4点であったのに対し、現在（2015年）は52.2点となり、約2.1倍に上昇した。特に「組織のマネジメント力」「財務管理とインフラ」「組織の人材」の分野で大きな伸びを見せている。

これらの変化は、必ずしもすべてがPanasonic NPO サポートファンドによる助成金の直接的な成果であるとは言えないが、組織運営を担う事務局長は「組織の転換期において、運営能力強化の助成金を受けたことが、組織の成長への大きなきっかけとなった」とコメントしている。

- 現時点でのある1つの事業のインパクトを参考値として評価

アイキャンにおいては、組織基盤強化助成が組織全体の運営強化に投下されており、特定の事業に投下されたものではなかった。現在の事業の効果を参考値として検証するために、今回は、2013-2014年度の事業で一番大きな割合を占める「自然災害の影響を受けた子どもたち」の事業地である、フィリピン・レイテ島のタクロバン市において実施された事業のうち、「Cash for Work」事業を選定して、評価を実施した。特にプログラム中、プログラム終了後に発生した雇用や、関連するステークホルダーの便益について評価を行い、Cash for Work 事業に投入されたリソースに対して、どれだけのインパクトが発生しているのかについて確認を行ったものである。その結果、インプットの1,293.8万ペソに対して、5年間で1,418.8万ペソのアウトカムが生まれ、SROIは1.1と算出された。

1.4 考察

Panasonic NPO サポートファンドの社会的インパクトを評価するにあたり、今回は助成を受けた3団体について、「助成により組織基盤がどれくらい変わったか」という視点と、「組織基盤強化により事業の成果がどれくらい生まれたか」という2つの視点で評価を試みた。

「組織基盤がどれくらい変わったか」については、弊財団が開発した「NPO マネジメント診断シート」を指標群として活用し、その変化を定量的に評価した。3団体とも助成前に比べ現在の総合点がそれぞれ2倍前後に上昇するなど、すべての団体において組織の能力が大いに強化されたことが明らかになった。ちなみに3団体では基盤強化の取り組みを始めてから6～8年、継続助成の最後の年が終わってから3～6年が経過しており、その効果は長期的に現れているといえる。

Panasonic NPOサポートファンドの助成のインパクト評価実施時期									
	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年	取り組みを始めてから
荒川クリーンエイド・フォーラム		助成			助成	助成			7年後
アレルギー支援ネットワーク	助成	助成	助成						8年後
アイキャン			助成	助成					6年後

図1-4 助成と評価実施のタイミング

また、組織基盤が強化された領域を見ると、助成金が投下された領域の変化が最も大きかったことから、助成金の効果との因果関係が確認できた。荒川クリーンエイド・フォーラムやアレルギー支援ネットワークの場合は、特定の新規事業開発や事業の改善のために基盤強化の資金が投下され、その結果、当該事業の運営能力が高まり事業が拡大している。アイキャンの場合は、組織全体の運営力の強化のために資金が投下され、組織のマネジメント能力や人材、財務、事業開発など、組織全般の運営能力が向上している。

「組織基盤強化により事業の成果がどれくらい生まれたか」については、荒川クリーンエイド・フォーラムとアレルギー支援ネットワークの場合、組織基盤強化の助成が特定の事業に効いていたことから、その事業に着目してSROIの指数を算出した。組織基盤助成が事業の成長に役立ち、それが「てこ」のように働くことで(図1-5参照)、それぞれのSROIは、Panasonic NPO サポートファンドの助成金を1とした場合、それぞれ13.44倍、23.59倍の社会的インパクトを生んだという結果となった。

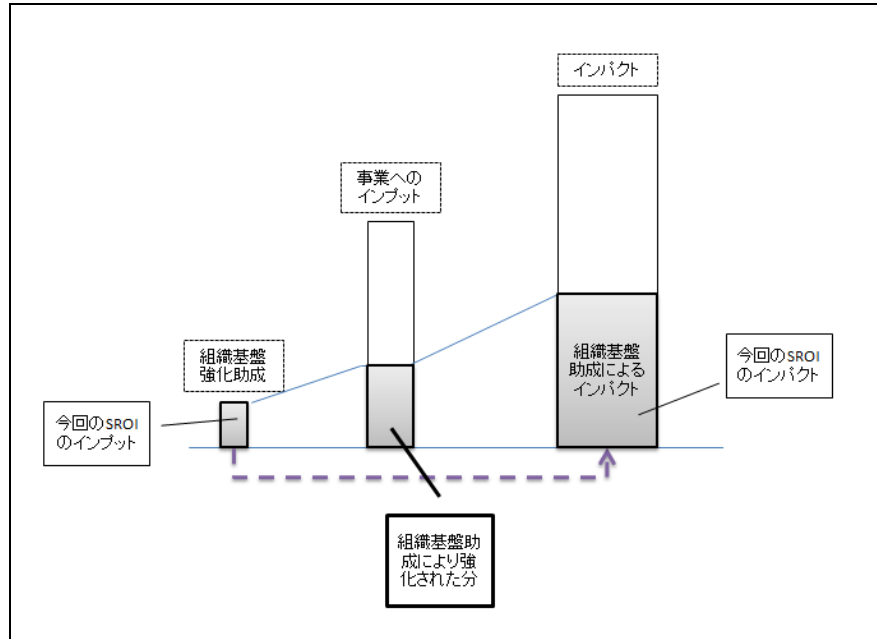


図 1－5 インプットとインパクト

アイキャンの場合は、組織基盤強化の資金が組織全体の能力向上に効き、自己資金が助成前の約 6 倍に増え、現在は 18 の事業を実施するまでに成長した。以前無かった事業も複数生まれるなど、複数の事業にまたがってアウトカムが向上している実感があるが、助成前（2007 年）と現在（2015 年）では、事業の形が変わりすぎており数値的な比較ができないため、Panasonic NPO サポートファンドの助成金を 1 とした場合の SROI の値を算出することはできなかった。もし助成前の事業のデータがあり、現在の事業のデータとの比較ができたのであれば、SROI の値が大きくなったのではないかと推測される（今回は、参考値として現在の事業の SROI を算出した）。

今回の 3 事例においては、組織基盤強化に取り組むことで事業収入が生み出されて事業が拡大し、受益者が拡大したことが、インパクトの拡大につながった。

これまで組織基盤強化事業は、事業のアウトカムとの関連性が見えにくいという意見が従来多かったが、今回、組織基盤強化が事業規模の拡大に役立ち、社会的インパクトが増大するという効果のパターンのひとつを確認できたことは、本調査の成果であると考え。効果のパターンには今回の以外のケースも存在すると推測されることから、今後、さらに方法論の進歩をはかることが課題といえよう。

1.5 評価の体制

【実施責任者】

岸本 幸子（パブリックリソース財団 専務理事/事務局長）

【監修】

伊藤 健（NPO 法人 SROI ネットワークジャパン代表理事、慶應義塾大学大学院政策・メディア研究科特任助教授）

【業務担当者】

田口由紀絵（パブリックリソース財団チーフ・プログラムオフィサー）

【評価者】

荒川クリーンエイド・フォーラム担当：田口由紀絵

アレルギー支援ネットワーク担当：村田 元夫（株式会社ピー・エス・サポート代表取締役）

アイキャン担当：伊藤健

1.6 Social Return on Investment (SROI) とは（ご参考）

1.6.1 SROI の概要

SROI は、非営利組織や社会的企業等が行う社会的活動に対して、財務的評価のみでは測れない、「活動の社会的価値」をはかる計量的評価手法である。

SROI においては、事業の社会的インパクトは「投資対効果」として示されるが、社会的インパクトを金銭価値に換算することが目的ではなく、その算出のプロセスにおいて、社会的価値そのものを測る基準についての議論の基礎を形成することがもうひとつの目的と効果である

SROI は、2000 年から米国 REDF(ロバーツ・エンタープライズ開発財団)が開発し、英国とオランダを中心とする欧州でも普及した。活動成果の社会性評価、組織の戦略議論のためのツールとして評価され、2006 年からは英国内閣府が評価プロセスの標準化を支援している。

1.6.2 SROI 分析の実施によって期待される効果

- 組織の実施するプロジェクトの社会的成果をわかりやすく表現し、理事会、スタッフ、協力者、寄付者等、内部・外部のステークホルダーに理解を深めてもらうことができる。
- 組織の活動が、ミッションに基づいた優先順位に沿ったものになっているかどうか、各プロジェクトに投入するリソースに対して、どのような結果が出ているか、成果を適切に管理する基盤を作る。
- 目的とする社会的な変化を引き起こすために、どのようなステークホルダーとの協働が重要かを形に表し、またどのような戦略が必要かについての議論を創出する。

- スタッフ、協力者、寄付者等、内部・外部のステークホルダーとの対話を創出し、彼らが事業計画に関与する機会を提供する。

1.6.3 SROI の6つのステップ

- 1 プロジェクトが対象とする事業の中から、SROI 分析の適用範囲を決定し、鍵となるステークホルダーを特定する。
- 2 プロジェクトの結果として起こる事業成果を列挙する。
- 3 事業成果を検証し、社会的な価値に対する評価を行なう。
- 4 プロジェクト以外の要素による要因を除外し、プロジェクトの実質的なインパクトを確認する。
- 5 SROI を算出する。
- 6 結果を報告し、継続的に SROI を活用するプロセスを確立する。

2 各団体における組織基盤強化のインパクト評価結果

2.1 荒川クリーンエイド・フォーラム

2.2 アレルギー支援ネットワーク

2.3 アイキャン

2.1 荒川クリーンエイド・フォーラム

団体名	特定非営利活動法人荒川クリーンエイド・フォーラム
団体のミッション	「ゴミのない未来、自然とともに生きる社会を」 未来を担う子ども達に、豊かな自然を残すため、荒川地域でのゴミ拾いを中心とした取り組みを通して、市民の環境保全意識を高め、生物多様性の保全に貢献する。
所在地	〒132-0033 東京都江戸川区東小松川 3-35-13-204
ホームページ	http://www.cleanaid.jp/
活動開始日	1994 年
代表者	代表理事 佐藤正兵
主な事業	①荒川クリーンエイド、②生物多様性の保全、③環境教育、④水質調査⑤流域・全国との連携、⑥情報提供
スタッフ	有給専従 3 名、有給非専従 2 名
財政（2014 年度）	総収入 20,798,531 円、総支出 20,258,237 円
Panasonic NPO サポートファンドによる助成内容	2008 年 「社員研修事業立ち上げのための基盤強化事業」（150 万円） 2011 年 「ゴミ調査データを用いた社会発信のモデル的実践」（120 万円） 2012 年 「アウトドア環境保全活動における企業の人材育成等に必要な付加価値の探求」（197 万円）

2.1.1 助成事業の概要

荒川クリーンエイド・フォーラム（以下、ACF）は、1994 年の設立時より、荒川の川辺のゴミを数えながら拾い、参加者に様々な気付きを与えるという「クリーンエイド」事業を中心とした活動を行っている。2008 年、2011 年、2012 年の 3 回にわたって Panasonic NPO サポートファンドから、合計 467 万円の組織基盤強化助成を受け、荒川でのクリーンエイド（ごみ拾い）活動を組み込んだ社員研修事業の立ち上げを通じた組織基盤強化を行った。

最初の助成を受ける前の 2007 年当時は、国土交通省からの請負事業収入に頼る運営であり、財源の多様化に迫られていた。一方で、学校や企業が環境教育や地域貢献に目を向け始めていることが ACF にとって大きなチャンスであったが、人的余裕がないために対応できていなかった。

Panasonic NPO サポートファンドからの助成を得て、企業向けの収益事業をつくるため、2008 年に企業ニーズ調査から始め、クリーンエイド活動に事前研修を付けるなどしてプログラム化した。2011 年にはクリーンエイド活動自体の質の向上や、企業をターゲットとしたマーケティング戦略の策定、企業向けツールの開発などに取り組み、2012 年にはチームビルディング等の要素を加えて人材育成プログラムとしてバージョンアップし、導入企業を増やしている。

また、この新規事業を立ち上げるプロセスにおいて、助成事務局やコンサルタントからのアドバイス、技術支援などを受けることにより、組織や事業の運営能力が向上した。

2.1.2 成果についてのロジック

A C F の組織基盤が強化されることで企業向けプログラムが確立して事業収入が増加し、事業のメニュー化やパンフレットの整備等が進みクリーンエイド活動への参加者が増えた。(図 2-1 参照)

A C F における組織基盤強化のインパクト評価については、Panasonic NPO サポートファンドの支援による組織基盤強化のインパクトについて、①組織がどれくらい変わったか、という側面と、②事業の成果がどれくらい生まれたのか、という側面から評価を行った。①については、「NPO マネジメント診断シート」を活用して定量的・定性的評価を行った。②については、SROI の手法を使った事業評価を行った。

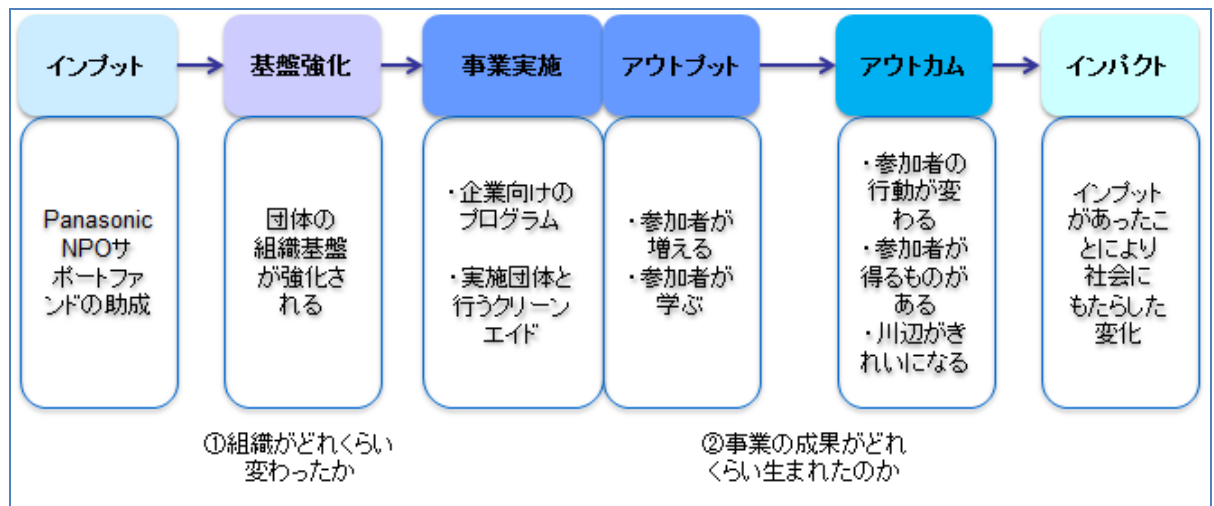


図 2-1 : A C F の成果のロジック

2.1.3 組織がどれくらい変わったか ―組織におけるインパクト評価―

組織におけるインパクトを評価するために、弊財団が開発した、155 の設問から成る「NPO マネジメント診断シート」（以下、診断シート）を指標群として活用し、その変化を定量的に評価した。診断シートは、ACFの事務局長である伊藤浩子さんと、マネジメントを担う理事・スタッフである星野由実さんに、組織基盤強化に取り組む前（2007 年）の組織の状態を思い出しながら自己診断で回答してもらった。同じように、現在（2015 年）の組織の状態についても回答してもらった。

その2つの時点の回答を定量的に比較するために、2007 年時点と現在の回答をそれぞれ得点化し、得点率で評価を行った。得点率は、総合点と、組織能力の分類ごとの点数について、それぞれ最高点を 100 点として算出した。

その結果、総組織全般の運営能力は、2007 年時点では 27.9 点であったのに対し、2015 年には 58.5 点と、2 倍強に拡大した。組織能力の分類ごとに見ると、特に基盤強化の資金が投下された「事業の目標と成果」および「事業開発・マーケティング」の分野では、それぞれ 4 倍、3.1 倍と、大きな伸びを見せた。

組織の変化と組織基盤助成との関連については、事務局長の伊藤さんにヒアリングを行って定性的に評価をした。Panasonic NPO サポートファンドの支援による組織基盤強化の取り組みと、組織能力の向上には、一部の項目を除いて関連性があることがわかった。

診断シートを活用した評価結果の詳細については、組織能力の分類別（a～e）と総合（f）を以下に記す。

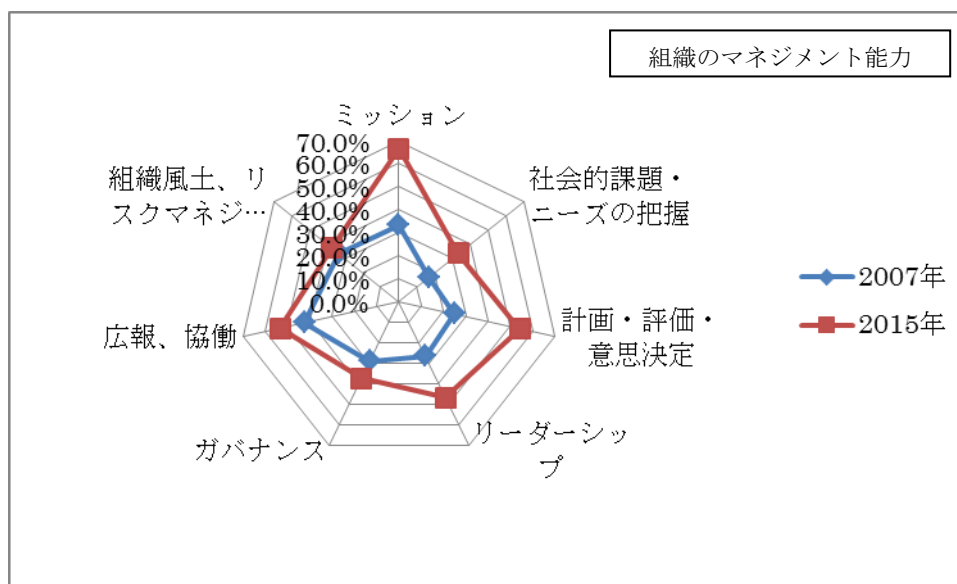
2.1.3.1 組織のマネジメント能力

組織のマネジメント能力については、2007 年には得点率が 31.4 点であったのが、2015 年には 46.5 点と、15.1 ポイント上昇した。特に、ミッション、計画・評価・意思決定、リーダーシップの項目が改善している。

ACF 事務局長の伊藤さんによれば、「助成を受ける前の 2007 年当時は、ミッションが十分に共有されていなかったが、Panasonic NPO サポートファンドの助成を受けて勉強し、初めて全員でミッションを明確化することができた」という。特に、本プログラムを通して紹介してもらったコンサルタント（坂本文武氏）が、ミッションビジョンの策定をサポートしてくれたことがきっかけとなった。

「組織を変えていく」ということに対して、組織をリードしてきた創設者が理解を示し、事務局に任せてくれたことも追い風となり、最終的には、時間をかけることで意識の統一をすることができた。

マネジメント能力の向上については、Panasonic NPO サポートファンドの助成が、組織の発展段階から見てもタイムリーであり、効果が大きかったといえる。

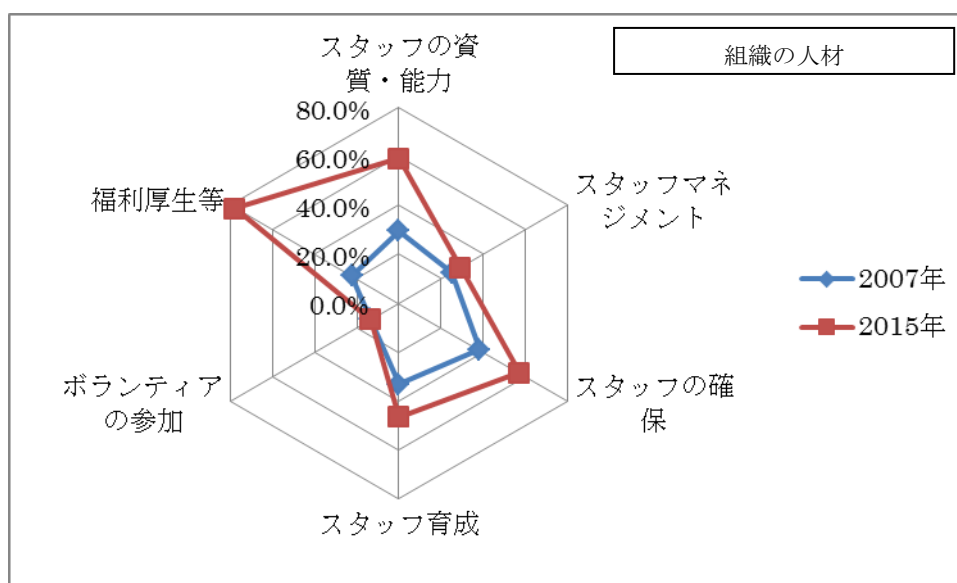


2.1.3.2 組織の人材

組織の人材については、2007 年には得点率が 27.9 点であったのが、2015 年には 45.9 点となり、18 ポイント上昇した。特に、スタッフの資質・能力が向上し、福利厚生等も大幅に改善している。

スタッフの資質・能力の向上については、組織基盤強化事業への取り組みそのものによる成長の他に、Panasonic NPO サポートファンドの事務局によるヒアリングや中間インタビュー、贈呈式、報告会など、学習や振り返りの場が組み込まれていたことが大きかった。

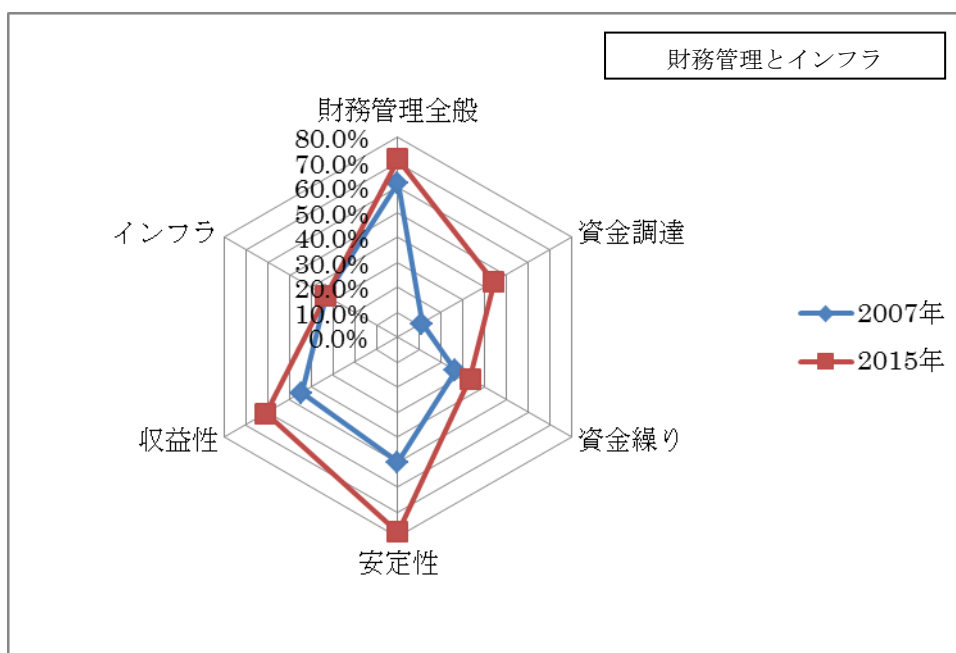
一方で、福利厚生については、2010 年に有給専従スタッフを新しく採用したことをきっかけに、「家族を持って働く人が務め続けられる組織」となることに重点的に取り組み、大幅に改善した。同じ時期に、「新しい公共」に関連した事業を受けるために組織が整っていないといけな、というインセンティブも働いていたことが要因で改善しており、組織基盤強化助成との関連性は薄い。



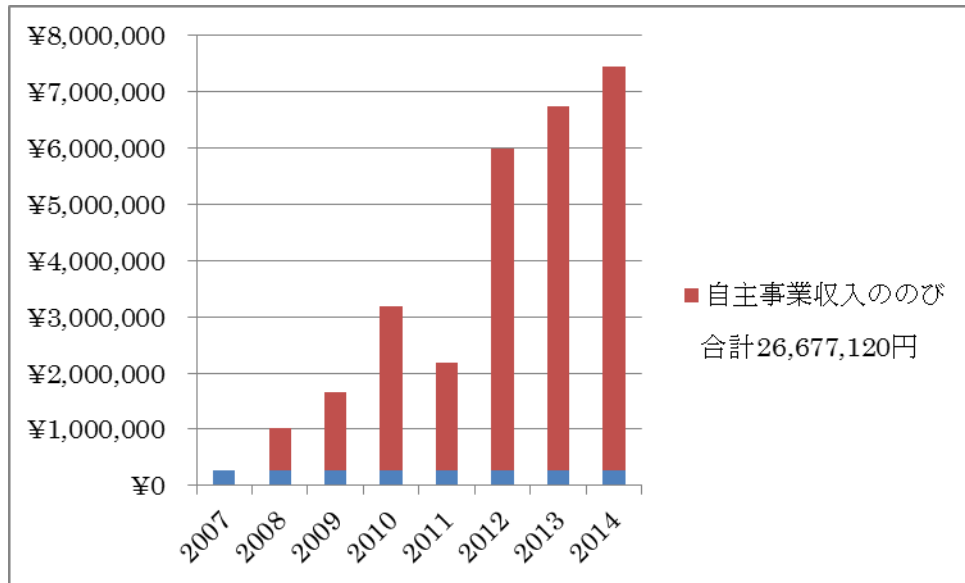
なお、組織基盤助成を受ける前の 2007 年には、専従スタッフ 1 名、非常勤スタッフ 4 名であったのが、自主事業収入の拡大と共に専従スタッフの数が徐々に増え、2014 年の以降は専従スタッフ 3 名、非常勤スタッフ 2 名となっている。

2.1.3.3 財務管理とインフラ

財務管理とインフラについては、2007 年には得点率が 34.9 点であったのが、2015 年現在では 56.6 点と、17.2 ポイント上昇した。特に、資金調達、財務の安定性、収益性が向上している。



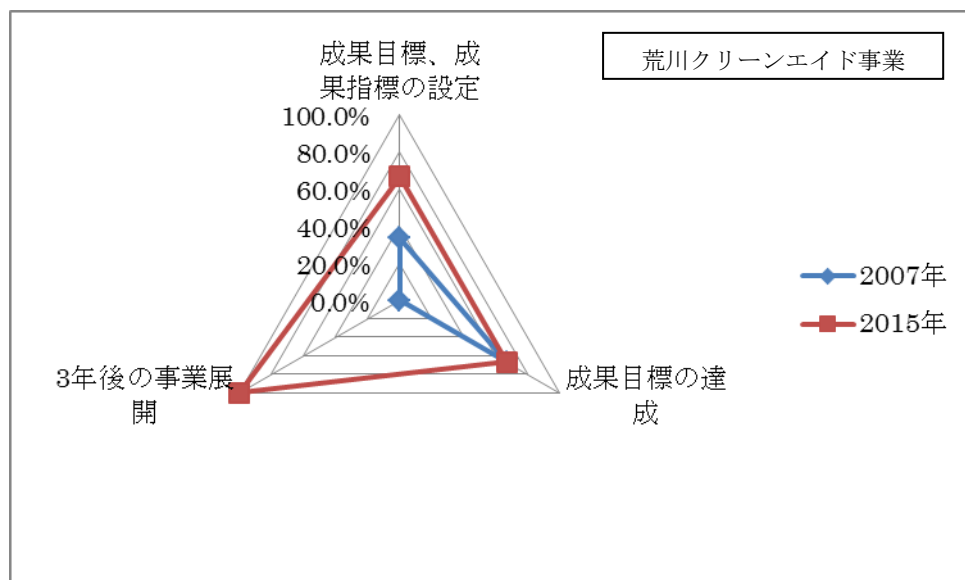
特に自主事業収入の伸びは顕著で、組織基盤強化助成を得る前（2007 年）には 263,510 円であった自主事業収入が、毎年増加し続け、2008 年から 2014 年までの 7 年間のトータルでは 28,221,690 円となった。自主事業収入の伸びは、主に、組織基盤強化の取り組みにより、社員研修事業を新たに立ち上げたことと、クリーンエイドサポート（社員と共に行う地域貢献活動にクリーンエイド活動を組み込む）が収益事業化したことに寄る。そのため、組織基盤強化助成(4,670,000 円)の寄与分は、7 年間の自主事業収入の総額から、もともと A C F が得ていた自主事業収入分を差し引いた額（28,221,690 円－263,510 円×7 年間＝26,377,120 円）であると考えられ、組織基盤強化助成(4,670,000 円)の投資対効果は、26,377,120 円÷4,670,000 円で、5.65 倍となったといえる。



2.1.3.4 事業の全体像

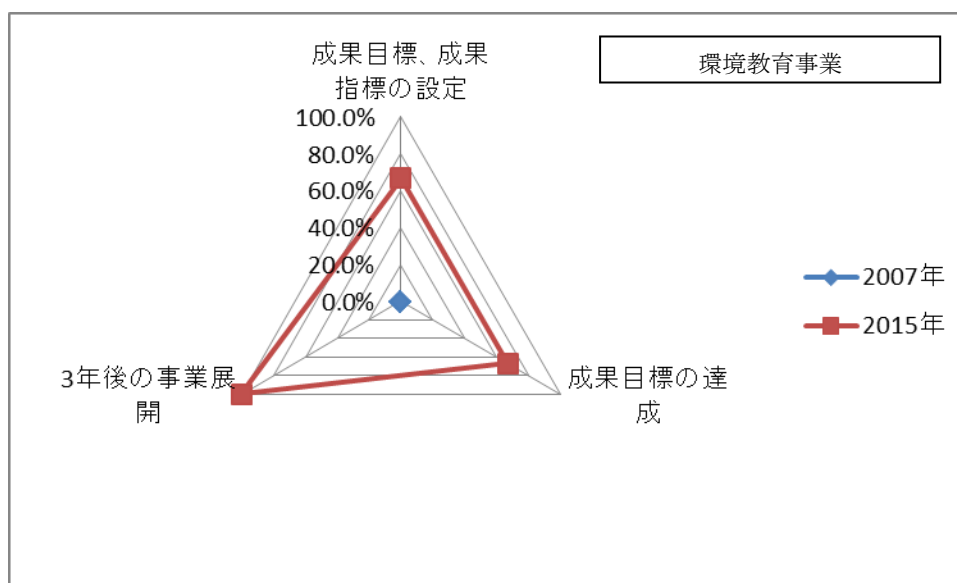
事業の全体像については、(1)具体的な成果目標や成果指標があるか、(2)各事業の目標の達成度合いはどうか、(3)今後の目標は明確か、という3つのポイントについて、助成前と現在とを定量的に比較した。対象事業は、今回の評価対象事業と重なる「荒川クリーンエイド事業」と「環境教育事業」に絞った。

「荒川クリーンエイド事業」については、2007年には合計の得点率が37.5点であったのが、2015年現在では75点と、2倍になった。各項目の分布は以下の表のとおりである。



「環境教育事業」については、2007年には得点率が0%であったが、2015年現在では75%となった。

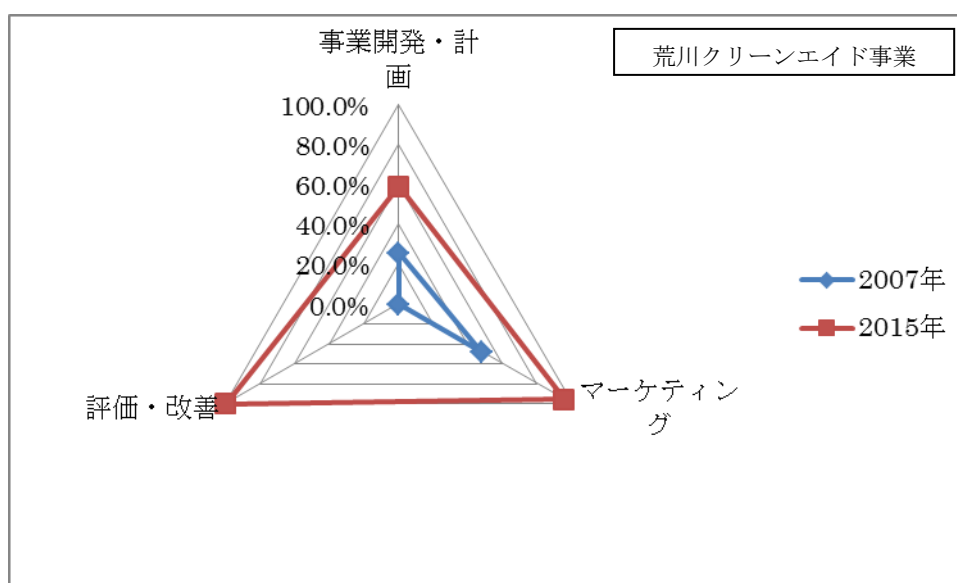
Panasonic NPO サポートファンドの助成により、具体的な成果目標、成果指標を設定し、その事業の成果目標を達成できるようになった。3年後の事業展開についても、将来像が描けるようになった。

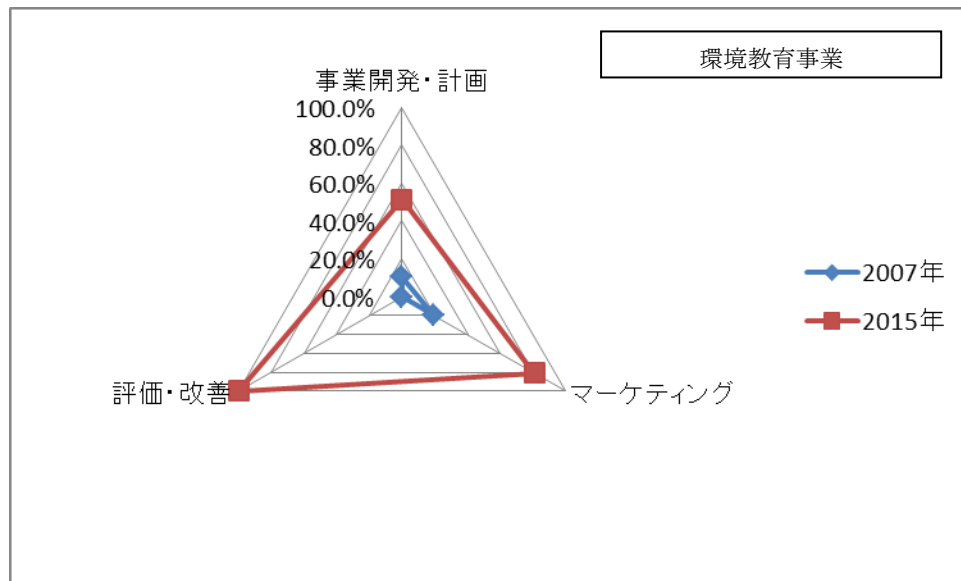


2.1.3.5 事業開発・マーケティング

事業開発・マーケティングについては、「荒川クリーンエイド事業」については、2007年には得点率が31.7点であったのが、2015年現在では73点と2倍以上、「環境教育事業」については、12.7点であったのが、2015年現在では63.5点と5倍以上になった。

Panasonic NPO サポートファンドによる組織基盤強化を狙った資金は、まさに事業開発・マーケティングに投下されており、外部のコンサルタント等からのアドバイスや研修事業のブラッシュアップ、パンフレットなどのツールの制作などが効果を上げた。



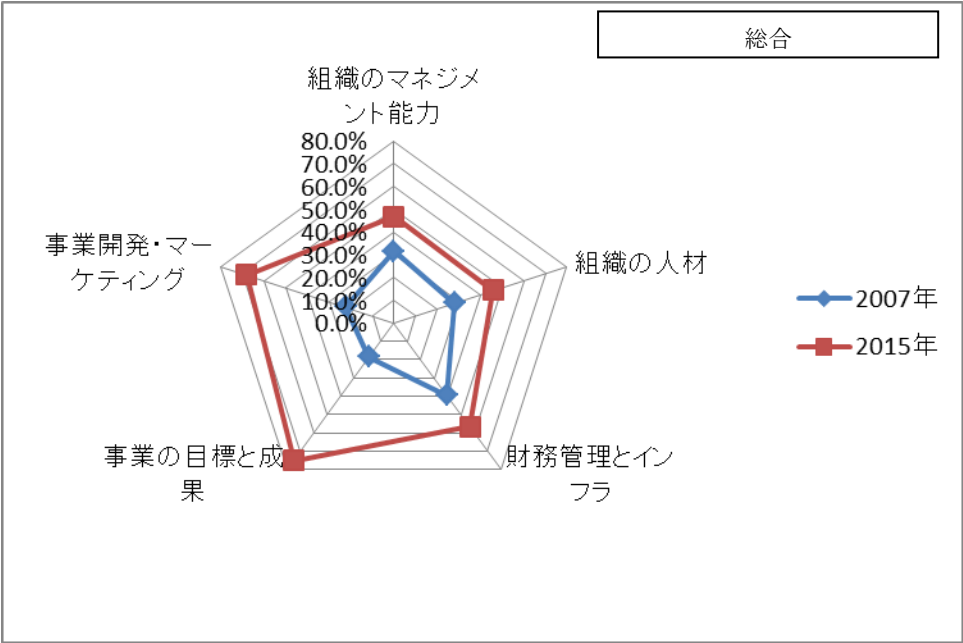


2.1.3.6 総合

Panasonic NPO サポートファンドによる組織基盤強化の効果について、組織のマネジメント能力、組織の人材、財務管理とインフラ、事業の目標と成果、事業開発・マーケティングの5項目を総合すると、2007年には27.9点であったのに対して、2015年には58.5点と、2倍以上に上昇した。特に「事業の目標と成果」および「事業開発・マーケティング」における変化が大きかった。

キャパシティアセスメント得点率の変化

項目	2007 年	2015 年
組織のマネジメント能力	31.4 点	46.5 点
組織の人材	27.9 点	45.9 点
財務管理とインフラ	39.4 点	56.6 点
事業の目標と成果	18.8 点	75.0 点
事業開発・マーケティング	22.2 点	68.3 点
総合(100 点満点)	27.9 点	58.5 点



2.1.4 事業の成果がどれくらい生まれたのかー事業のインパクト評価ー

組織基盤強化に取り組むことにより、事業の成果がどれくらい生まれたのかを測るために、SROI の評価手法を活用して評価を行った。

2.1.4.1 事業の概要

- ・ ” クリーン” + ” エイド” の造語である『クリーンエイド』は、河川敷の様々な場所で、様々な人たちがゴミを数えながら拾うことで、川のゴミや水質、自然回復などの問題を考えて、自然を取り戻そうとする活動である。ゴミ拾いは手段で、市民の環境意識を高めることと、生物多様性の保全が目的である。
- ・ 自治体、企業、学校、市民団体などが「実施団体」として参加者を募り、各会場（各地）で主体的にゴミ拾いを実施するという活動をネットワーク化しているのが ACF である。ACF は「実施団体」に対し、ノウハウの提供、参加者募集の協力、ACF が制作している「川ゴミ調査カード」の提供、データの集約等を行っている。企業に対しては、社会貢献活動や社員交流、新人研修としてプログラムをカスタマイズし、有料で提供している。
- ・ 通常のクリーンエイド活動は、荒川の川辺で行われる。事前説明 20 分、クリーンエイドの実践 60 分、ふりかえり 40 分、合計 2 時間程度のプログラムであることが多い。

2.1.4.2 同事業の背景

- ・ ACF ホームページより

「東京の下町を流れる荒川は、80 数年前に人工的に掘られた放水路ですが、自然のたえない働きによって、植物が茂り、虫や鳥、魚などの生き物たちにとって貴重なすみかです。その意外なほどの自然の豊かさは、都会にあっては、とても貴重なものになっています。ところがヨシの間にはゴミが貯まり、生態系への悪影響ははかりしれません。

1994 年、荒川放水路の通水 70 周年を記念して、みんなで荒川の一斉清掃をしようと始めたのが荒川クリーンエイドです。

1995 年には、地元の団体が中心となって荒川クリーンエイド事務局を受け、市民活動としてスタートしました。

1997 年には、任意団体荒川クリーンエイド・フォーラムが発足。

1999 年 NPO 法施行と同時に、NPO 法人格を取得して活動を継続しています。

以降、毎年秋を中心に荒川で一斉のゴミ拾い・ゴミ調査を続けています。近年では、荒川の上流から下流まで、年間を通じて約 1 万人が参加する活動へと広がっています。」

2.1.4.3 同事業の実績

1994年の活動当初は約2,600人で始まったクリーンエイドが、2014年には14,000人を超えた。活動範囲は、上流の秩父市から東京湾の葛西海浜公園東なぎさまで広がった。

現在は、毎月、荒川流域のどこかでゴミ拾いが行われており、荒川下流の河川敷の距離の31.2%（比較的アクセスしやすい場所）がきれいに保たれている。



（荒川クリーンエイド・フォーラム 2014 報告書より）

2.1.4.4 SROI 分析の目的と方法

- ・ Panasonic NPO サポートファンドによる組織基盤強化の助成を受けたことにより ACF が生み出した、社会的インパクトを把握することが目的である。
- ・ サポートファンドからの助成は、2008 年、2011 年、2012 年の合計 3 回（総額 4,670,000 円）である。組織基盤が強化されたことによる効果は現在も継続しているため、2008 年から 2014 年（データ収集可能な直近年度）までの 7 年間のインパクトを評価することとした。
- ・ ACF では、組織基盤強化の取り組みにより、社員研修事業の新規立ち上げと、クリーンエイドサポート（社員と共に行う地域貢献活動にクリーンエイド活動を組み込む）の収益事業化を図ることができた。これにより、組織基盤強化助成を得る前（2007 年）には 263,510 円であった自主事業収入が毎年増加し続け、2008 年から 2014 年までの 7 年間のトータルでは 28,221,690 円となった。そのため、組織基盤強化助成(4,670,000 円)の寄与分は、7 年間の自主事業収入の総額から、もともと ACF が得ていた自主事業収入分を差し引いた額（28,221,690 円－263,510 円×7 年間＝26,377,120 円）であると考えた。
- ・ SROI を算出する際には、インプットを Panasonic NPO サポートファンドによる組織基盤強化助成（4,670,000 円）のみとした。アウトカムはクリーンエイド活動全体で

算出し、他からの影響分を除外した。他からの影響分については、全体のうち、組織基盤強化により生み出された金額（26,377,120 円）以外の資金が占める割合（75.9%）を使って割り引いた。

- ・ 情報収集の方法としては、A C F より提供された参加者アンケート等のデータを活用したほか、A C F、企業、参加者へのヒアリング調査を行った。

2.1.4.5 今回の SROI 分析で対象とする同事業のステークホルダー

- ・ ステークホルダー①：社員研修参加者
- ・ ステークホルダー②：企業の CSR 活動の一環として参加した社員
- ・ ステークホルダー③：企業以外の実施団体が行った活動への参加者
- ・ ステークホルダー④：社員研修導入企業
- ・ ステークホルダー⑤：CSR 活動として活動を取り入れた企業
- ・ ステークホルダー⑥：地域や社会
- ・ ステークホルダー⑦：パナソニック

2.1.4.6 インプットの内容および金額換算

- ・ ステークホルダー⑦：パナソニック

A C F が、Panasonic NPO サポートファンドより 2008 年、2011 年、2012 年の 3 回にわたって、合計 4,460,000 円の組織基盤強化助成を得た。

- ・ ステークホルダー④：社員研修導入企業

2009 年から 2014 年にかけて、A C F が企業に対して延べ 20 回の社員研修プログラムを提供し、合計 6,959,400 円の委託費を得た。組織基盤強化助成（4,670,000 円）の一部により生み出された資金であるため、SROI のインプットには含めない。

- ・ ステークホルダー⑤：CSR プログラムとして活動を取り入れた企業

2008 年から 2014 年までの 7 年間に、A C F が企業に対して行ったクリーンエイドサポート（社員と共に行う地域貢献活動にクリーンエイド活動を組み込む）に対する対価として、21,265,290 円を得た。同じく、組織基盤強化助成（4,670,000 円）の一部により生み出された資金であるため、インプットには含めない。

計：4,670,000 円

2.1.4.7 主要アウトカムと貨幣換算について

- ・ ステークホルダー①：社員研修参加者

社員研修は、企業が新入社員等を対象に行う研修の一部をACFに委託するものである。
2009年からの6年間で、2,193名が社員研修に参加した。

実際のプログラムの内容は企業のニーズに合わせてアレンジしているが、標準的な研修内容（1時間の事前研修、1.5時間程度のクリーンエイド実習、3時間程度の事後研修・ワークショップ等）を想定して、アウトカムを計測した。

<環境に関する学習効果>

ACFが実施している研修後アンケートで、「環境問題への関心が高くなった」と答えたのは、アンケート回答者の73.7%であった。そのため、財務プロキシとしては環境インストラクター認定応募資格取得セミナー（2日間で7,000円）の半日分を置き、1,616名分の環境に関する学習効果の価値を2,828,422円に貨幣価値換算した。企業の担当者ヒアリングで、研修の効果は10年ほど続くとのことだったので、その効果は10年間続くと想定した。

<チームビルディング>

アンケートで「チーム作りが学べた」と答えたのは、アンケート回答者の65.5%であった。ACFの研修事業の開発に協力した、株式会社チームビルディングジャパンに聞いたところ、同等のチームビルディング研修（3時間）のマーケット価格は1名あたり12,000円であったため、1,436名分の価値を17,236,980円に貨幣価値換算した。

・ ステークホルダー②③：クリーンエイド活動参加者

社員研修を除いたクリーンエイド活動参加者には、企業のCSR活動の一環として参加する社員と、実施団体が行う活動への参加者がいる。どちらも、「20分の事前説明→1時間程度のクリーンエイドの実践→40分程度」というプログラムが基本となっており共通であるため、アウトカムの貨幣価値換算は、両者を合算して行った。

クリーンエイド活動参加者（社員研修参加者を除く）は、2008年から2014年の7年間で79,016名であった。

<環境に関する学習効果>

ACFが2013年10月に、クリーンエイド参加者を対象に行ったアンケートによれば、ゴミについて意識する人は、参加前には59%だったが、参加後には89%に増加した。30%の参加者に、環境に関する学習効果があったと想定し、財務プロキシとして環境インストラクター認定応募資格取得セミナー（2日間で7,000円）の半日分を置くと、23,705名分の価値として29,038,380円に貨幣価値換算できる。

<自然と触れ合うことの価値>

上記と同じアンケートによれば、「自然と触れ合えるから」という理由でクリーンエイド

活動に参加したのは 22%であった。また、クリーンエイド活動参加者にヒアリングしたところ、自然に触れ合うために出かける先として、伊豆や那須、奥多摩にドライブに行くという答えを複数から得た。財務プロキシとして、1 kmあたりのドライブのコスト（ガソリン代と減価償却費等で 20 円）を置き、23,704,800 円に貨幣価値換算した。

<参加者同士の一体感の醸成や仲間同士の交流の場>

上記と同じアンケートによれば、クリーンエイド活動が「コミュニケーションの機会になった」と答えた参加者は、87%であった。会社のレクリエーションや、仲間同士の気軽なイベントとしてポピュラーなボーリングゲーム（1 ゲーム 690 円）を財務プロキシとして置き、68,744 人分で 28,459,983 円に貨幣価値換算した。

<新しい人と出会える場>

事務局のヒアリングにより、参加者の 1 割程度（7,902 名）が、新しい人と知り合える、普段なかなか会えない人とつながりができる、という価値を得たと推定した。異業種交流会への参加（飲食費を除き 1,000 円）と同等の価値とみなして、4,740,960 円に貨幣価値換算した。

以上の効果は 1 年間続くとみなした。また、その効果のうち環境に関する学習効果の 3 割、その他の 4 割は、ACF 以外の実施団体のおかげで発生していると考え、効果の帰属性をそれぞれ 30%、40%とした。

・ ステークホルダー⑥：地域や社会にとって

<ゴミ拾いの代替費用>

荒川下流の河川敷の距離の 32.1%がきれいになっている状態であることは、地域や社会にとって、遊び、憩える場が増えることになる。これを貨幣価値換算するために、実際にゴミ拾いにかけた時間で計算した。

荒川流域では、通常、国土交通省 関東地方整備局の荒川上流・下流河川事務所の職員が、散乱ゴミや粗大ゴミがないか見回りをしている（ゴミを確認した場合は、業者に収集・運搬・廃棄を委託している）。そのため、財務プロキシとして関東地方整備局の新入職員の給与を時間給に換算した金額（1,267 円）を置き、社員研修におけるゴミ拾いの価値を 4,167,797 円（2,193 名が 1.5 時間のゴミ拾い）、クリーンエイド活動におけるゴミ拾いの価値を 60,067,963 円（79,016 名が 1 時間のゴミ拾い）にそれぞれ貨幣価値換算した。なお、クリーンエイド活動におけるゴミ拾いは、帰属性を 40%とした。

<生物多様性>

ゴミ拾いが行われている流域では、生物多様性が復活したり守られたりしていることが確認できているが、生物多様性の保全の計測、および貨幣価値換算は不可能であるためイ

ンパクトに含めていない。

<環境負荷の軽減>

クリーンエイドに参加した人の環境意識が高まることで、環境に配慮した行動を取る人が増え、社会の環境負荷が軽減されることが考えられる。しかし計測は不可能であり、インパクトに含めていない。

2.1.4.8 置換効果

同事業のアウトカムから、他からの影響分として 75.9%を除外した。他からの影響分は、この事業に投入された資金（助成金の 4,670,000 円を除いた総額 108,406,660 円）のうち、行政からの請負金、助成前に既に得ていた自主事業収入相当額、その他の支援的資金（合計 82,293,050 円）が占める割合で換算した（82,293,050 円÷108,406,660 円=75.9%）。

なお、総額（108,406,660 円）に助成金（4,670,000 円）を含めなかったのは、総額にふくまれる自主事業収入の増加分（26,377,120 円）に、助成金が内包されていると考えるためである。

2.1.4.9 ソーシャルリターンの計算

以上のように、アウトカムを貨幣価値換算し、インプットに対するインパクトを測定した。

ディスカウントレートを 5 年物の国債の金利（0.05%）と同じに設定した場合、5 年間のソーシャルリターンは、4,670,000 円のインプットに対し 67,839,861 円となり、SROI のレートは 13.44 となる。

ただし、荒川の川辺がきれいになることによる生物多様性の保全や、クリーンエイド活動に参加した人が環境に配慮した行動を取るようになったことによる環境負荷の低減については、変化の度合いの計測や貨幣価値換算ができないため、インパクトに含めていない。そのため、SROI のレートは低めに出ている可能性がある。

2.1.4.10 インパクト最大化のための提案

● 受益者と、社会的価値について

A C F が Panasonic NPO サポートファンドの組織基盤強化助成を得て行った研修事業等の受益者は、当初は研修を受けた社員と企業であると考えていた。

しかし本当の受益者は、クリーンエイド活動の参加者（企業からの参加者と市民の両方）と、地域・社会であると捉えられる。企業と共に行うクリーンエイド活動を通して、さらには企業から得た資金を投じて行われる市民のクリーンエイド活動を通して生み出される社会的価値は、社員や市民の環境保全意識が高まること、川辺の生物多様性が保たれることにある。

その一方で、環境意識が高まった結果として社会が具体的にどう変わるのか、生物多様性が保全された結果どのような価値が生み出されるのかについては、数値化して測ることが難しい。事前・事後の比較ができるようなデータ収集や、専門家による研究等により、定性的に評価し、可視化して伝えて行ったりプログラムの改善につなげていくことが、ACFにとっての今後の課題であるといえる。

- インパクト最大化のために

社員研修には、もともと環境への意識が高くない層が参加することが多く、参加者の意識変化に与える影響が大きい。ヒアリングからは、ACFが柔軟に企業の希望を受け入れ具現化することで、企業との良い協働関係を築いていることがうかがえた。その強みを活かし、今後も社員研修によるクリーンエイド活動参加者を増やすべきである。

また、環境意識の向上をさらに図るために、プログラムの中に環境教育的な要素を増やすことや、内容を工夫するなどして、環境への関心が高くなる参加者を増やすこともインパクトの拡大につながるだろう。

- インプットについて

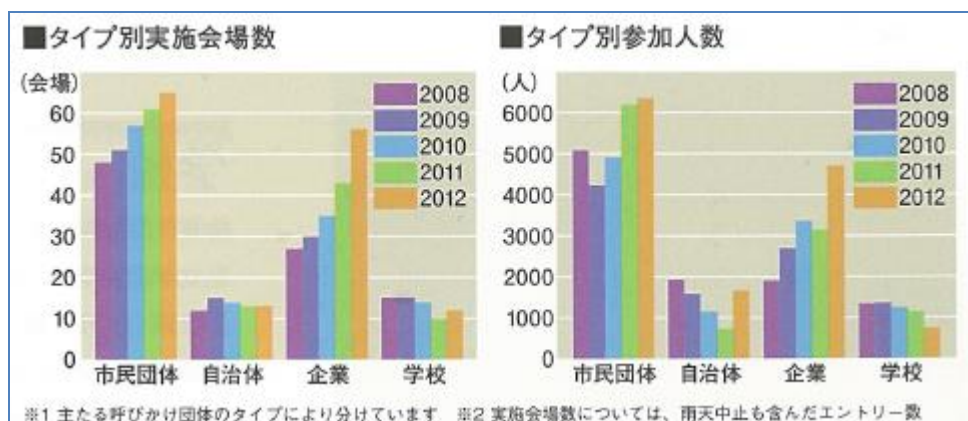
行政が期待している変化（荒川の水辺のゴミがきれいになること、ゴミ拾い活動を通じた市民教育）に対して、請負金以上の価値が創出しているので、予算を増やすべきではないか。

社員研修を受けた社員のインパクトのレベルは少なくとも 2,000 万円を超えるが、これに対して企業が支払った研修費用は 6,959,400 円である。研修による収入を拡大すべきではないか。

- 今後のデータ収集、およびステークホルダーとのコミュニケーションについて

ACFでは、継続的なデータ収集と、それを活用した情報発信、事業の改善への活用が行われている。タイプ別参加者数や事業別収入など、アウトプットを正確に把握できるデータを毎年把握し分析しているほか、設立 20 周年記念には参加者や実施団体へのアンケートを実施してアウトカムを把握する努力もなされている。

今後も定期的に参加者アンケートを実施して変化を見たり、荒川がどのくらいきれいになったのかを事前と事後で比較するためのデータ収集を行うなどして、インパクトの変化を継続的に把握し、ステークホルダーとのコミュニケーションにも活用していくことが期待される。



荒川クリーンエイド・フォーラム 2012 報告書より

2.1.5 資料編（指標に関する情報収集の概要）

2.1.5.1 参加者アンケート

荒川クリーンエイド・フォーラムが、Panasonic NPO サポートファンドによる助成期間終了後に、参加者を対象にしたアンケートを実施したので、その結果を活用した。

(ア) 実施時期：2013 年 10 月

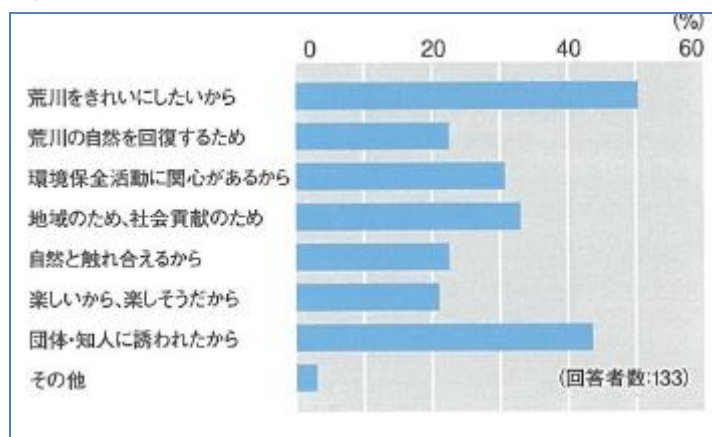
(イ) 実施者：荒川クリーンエイド・フォーラム

(ウ) 対象者：2013 年 10 月に実施された団体の参加者 272 名

(エ) 回答者：133 名

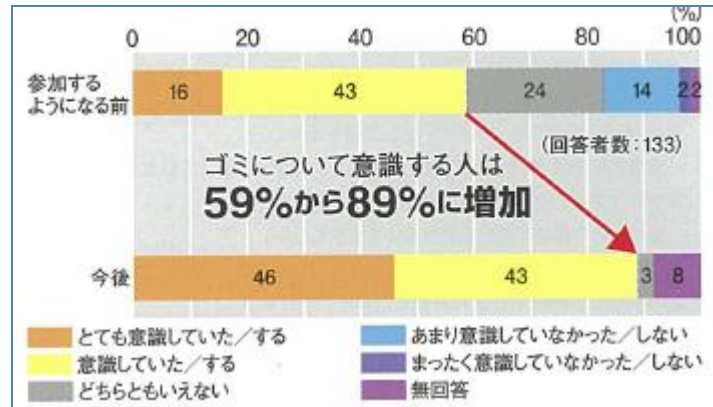
(オ) 主な結果（全て、荒川クリーンエイド・フォーラム 2013 報告書より）

① 「荒川クリーンエイドに参加された（されている）のは、どのような動機からですか？」



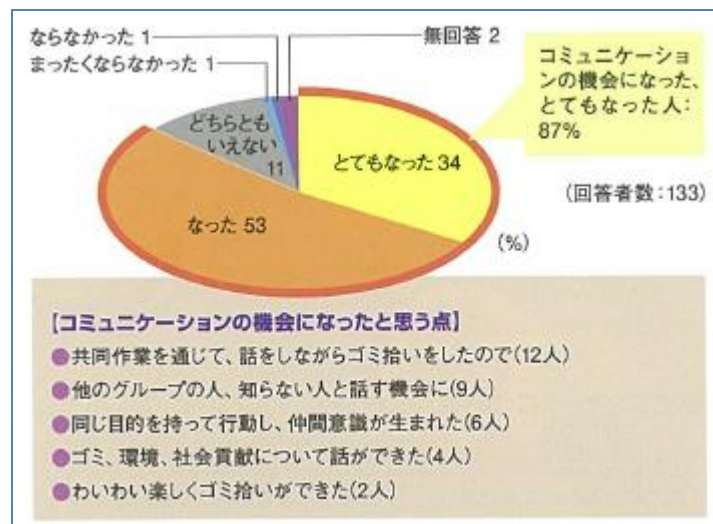
およそ 22%が「自然と触れ合えるから」という動機で参加していた。

② 荒川クリーンエイドに参加するようになって、お気持ち・意識に変化はあったでしょうか？



89%の参加者が、クリーンエイド活動の後にゴミについて意識をしていた。

- ③ 参加して、ご友人・社員・他の参加者等とコミュニケーションの機会になったと思われますか？



87%の参加者が、友人や社員、他の参加者等とコミュニケーションの機会になったと答えた。

2.1.5.2 社員研修参加者アンケート

(ア) 実施時期：2013 年～2015 年

(イ) 実施者：荒川クリーンエイド・フォーラム

(ウ) 対象者：2013 年～2015 年に実施された 6 件の社員研修の参加者

(エ) 回答者：469 名

(オ) 主な結果（荒川クリーンエイド・フォーラム提供資料より集計）

- ① 環境問題への関心が高まった、と答えた人の割合は、全体の 73.7%であった。
- ② 社会貢献活動への関心が高まった、と答えた人の割合は、全体の 65.7%であった。
- ③ チーム作りが学べた、と答えた人の割合は、全体の 65.5%であった。

2.1.5.3 CSR活動の一環として社員参加型のクリーンエイド活動を実施した企業へのヒアリング

(ア) 実施時期：2015年5月12日

(イ) 実施者：パブリックリソース財団 田口、北野

(ウ) 回答者：CSRご担当部署の2名

(エ) 主な内容

- ・ 社会貢献のひとつとして、十数年前から荒川クリーンエイド・フォーラムを支援している。
- ・ 職員の一体感の醸成を目指し、本社内の交流や家族を含めた交流をすべきと判断して始めた。
- ・ 職員のコミュニケーションの場になっている。環境に関心がある人が参加するというよりも、社員とともに地域貢献をする、という位置づけ。楽しみがないとみんな参加しないので、クリーンエイド活動後のバーベキューのアレンジもACFをお願いしている。
- ・ 参加者100人中、30人でも40人でも、ゴミを捨てない意識が入るといいと思う。
- ・ 会社の宣伝するためにいいことしていると思われたくない。結果の先にいいことがあればいいと思う。
- ・ 荒川の、ずっと同じ場所で清掃をつづけていきたい。この場所は先輩たちが清掃してきたので、きれいになったよねという確認ができる。継続という成果が目に見えていくのがいい。
- ・ このプログラムと同じ効果を得る方法として、代わりになるようなプログラムはなかなかない。荒川のメリットは地の利。近郊なので職員が集まりやすい。広い場所で屋外じゃないとできないため、ほかに変わるようなプログラムはない。
- ・ ACFは自然を相手にしつつも、リピーターを増やすために一緒に真剣に考えてくれるのでありがたい。

2.1.5.4 社員研修を委託した企業へのヒアリング

(ア) 実施時期：2015年5月21日

(イ) 実施者：パブリックリソース財団 田口、藤井

(ウ) 回答者：研修ご担当部署の2名

(エ) 主な内容

- ・ 通勤路の清掃OJTに関して、研修を受けた新入社員が色々な意見を出してくれる。研修を受けていない年上の社員はどうしたら良いかわからないようなので、研修の効果ではないかと思う。
- ・ 社内全体の環境研修で、研修を受けた若い社員に荒川の話をしてもらうことで、先輩社員に環境意識を伝えてもらっている。

- ・ 座学ではなく体感型の研修は、社員の吸収力が上がる。
- ・ グループワークをすることで、新入社員同士の距離がぐっと近くなり、その後の研修がスムーズになる
- ・ 時間が経ってから「荒川の研修どうだった？」と聞くことがある。事業所ごとに行う通勤路のゴミ拾いに抵抗がなくなった、という意見が多い。会社の社会貢献として参加するのが当たり前、というスタンスなので、その風潮が社内に広まっていくといい。
- ・ 新人から様子を聞くのか、40代も社員もやってみたいと言う。10年たてば意識も薄れるかと思うので、一般社員向けはリクエストが増えたら行いたいと考えている。
- ・ 距離は多摩川の方が近いが、いろいろ調べて、研修の受け入れ体制があるのはA C Fのみだった。こちらのプランを具現化する努力をしていただいているなど、良い協働関係を築けていると認識している。

2.1.5.5 クリーンエイド活動参加者へのヒアリング

(ア) 実施時期：2015年7月18日

(イ) 場所：江戸川区 葛西海浜公園西なぎさ

(ウ) ヒアリング実施者：パブリックリソース財団 田口、藤井

(エ) 回答者：10名

(オ) 主な内容

- 参加した理由
 - ・ 環境について学べる、意識が変わる
 - ・ 自然に触れ合える、広くて人が少なく気持ちいい、レジャーがわり
 - ・ 地域貢献のため、社会貢献のため
 - ・ きれいになるので楽しい、ストレス解消
- 同じ効果を得るために何をするか
 - ・ 伊豆にドライブ、福島の実家に行く、那須に行く、近所の公園に行く、茅ヶ崎に行く、家族でドライブする、潮干狩りをする、など
- 価値を数字で表すと？
 - ・ 現すことはできない

以上

2.2 認定 NPO 法人 アレルギー支援ネットワーク

団体名	認定 NPO 法人 アレルギー支援ネットワーク
団体概要	アレルギー患者や患者の家族などが中心となり、医療関係機関や自治体・企業などとアレルギー問題の解決のために協働・連携する事業活動を行い、中間支援機関としてネットワークを広げる活動を行っている。
所在地	〒453-0042 愛知県名古屋市中村区大秋町 2 丁目 45-6
ホームページ	http://www.aller-net.com/
活動開始日	1988 年 10 月 1 日 法人設立 2003 年 7 月 1 日 認定 NPO 取得 2009 年 9 月 1 日
代表者	理事長 坂本 龍雄
主な事業	① アレルギーを持つ子どもや家族、アレルギーの会（患者会）などの支援活動 ②アレルギーに関する科学的知識普及啓発、人材育成事業（HP、メルマガ発行、「アレルギー大学」の運営） ③医療等に関する共同研究事業 ④アレルギー児の防災と災害時の救援事業 ⑤アレルギー児が安心して使用できる日常生活用品等の開発・普及事業
スタッフ	有給専従 6 名、有給非専従 8 名
会員	正会員 5000 円 35 人 一般個人会員 3000 円 20 人 一般団体会員 3000 円 26 団体 賛助(法人)会員 1 口 1 万円 34 社
財政（2014 年度）	総収入 32,080,058 円、総支出 35,797,459 円
Panasonic NPO サポートファンドによる助成内容	【2006 年・2007 年、合計 250 万円】 ・アレルギー大学講師謝金、交通費、会場費、印刷費等 ・スタッフ人件費（専任者とパート費用の一部） 【2009 年、100 万円】 ・スタッフ研修費 ・事務所パート代 ・家賃等

2.2.1 助成事業の概要

認定 NPO 法人アレルギー支援ネットワーク（以下、アレルギー支援 NW）は、1988 年、アレルギー患者の会としてスタートした。

アレルギー患者は人口の 3 割を占めている。特に乳児の食物アレルギーは厚生労働省の調査では 10%、幼児が 4～5%、学童期が 2～3%であり、アレルギーに対応した給食への要望は強いが、職員への普及啓発はほとんど行われていないのが実態であった。

アレルギー支援 NW では 2004 年、愛知県と岐阜県のすべての保育所を対象に実態調査を行った結果、増加した食物アレルギー児の給食対応に日々追われる実態と、アレルギーに関わる正確な知識を持つ保母、栄養士などの専門職を養成する必要性が浮き彫りになった。そこで、保育所の関係者のみならず、患者家族や医療関係者の協力を取り付け、2006 年、栄養管理士、調理員、保育士、養護教員など専門職に従事する方を対象に、食物アレルギー知識と食物アレルギー対応の給食にも適切に対処できる高度な調理技術を習得してもらうための連続講座として「アレルギー大学」をスタートさせた。

第 1 期の「アレルギー大学」は 2006 年にパイロット事業として、東海労働金庫からの助成を受け、愛知県のみで 100 名の受講生を対象に 5 人の講師により 19 講座を実施した。

2007 年から 2009 年までの 3 年間は Panasonic NPO サポートファンドの組織基盤強化助成を得て、アレルギー大学の安定的事業運営と東海地域全般での本格的展開に取り組んだ。単なる事業助成と異なり、人材育成の観点での資金の使い方が可能であったことや、助成事務局との組織運営に関する議論が持てたこと、報告会で他の団体の発表から学んだこと、等により、事業の目標を明確に絞ることができ、スタッフにコアメンバーが育った。また、アレルギー大学を根幹に置いた事業展開が軌道に乗り、組織の信用力も高まった。

2.2.2 成果についてのロジック

アレルギー支援 NW の組織基盤が強化されることでパイロット的に 1 年目をスタートしていたアレルギー大学事業を本格稼働・発展させ、同団体の根幹を担う事業に成長させることができた。また、各地で活動しているアレルギー支援の NPO に対する中間支援的な機能を発揮し、愛知県以外でもアレルギー大学を展開し、アレルギー対応食の専門知識を持つ専門職（受講生）が増えた。その結果、アレルギー患者の親やアレルギー対応に関わる専門職の行動変化が起こり、アレルギー一事故の減少や精神的不安の解除等の成果を生み出している。

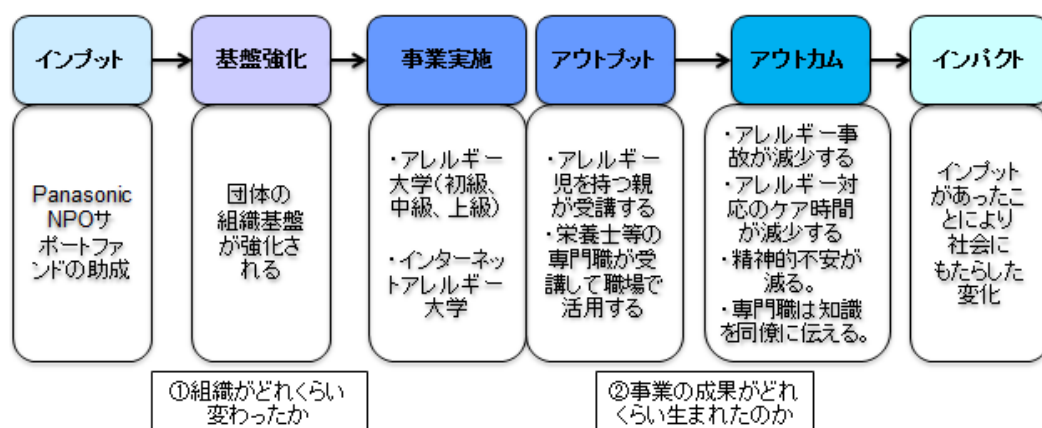


図 2-2：アレルギー支援 NW の成果のロジック

アレルギー支援 NW における組織基盤強化のインパクト評価については、Panasonic NPO サポートファンドの支援による組織基盤強化のインパクトについて、①組織がどれくらい変わったか、という側面と、②「アレルギー大学」事業の成果がどれくらい生まれたのか、という側面から評価を行った。①については、「NPO マネジメント診断シート」を活用して定量的・定性的評価を行った。②については、SROI の手法を使った評価を行った。

2.2.3 組織がどれくらい変わったか ―組織におけるインパクト評価―

組織基盤強化助成が、助成先組織全般の運営能力の強化に与えた影響を定量的に把握するために、パブリックリソース財団の「NPO マネジメント診断シート」を活用した事前・事後評価を行った。アレルギー支援 NW の常務理事に、助成が入る前（2007 年当時）と現在（2015 年）との組織の状況について自己評価を行ってもらい、その結果を指数化してその変化を見た。

組織全般の運営能力は、2007 年時点では 31.4 点であったのに対し、2015 年には 53.7 点と、22.3 ポイント上昇した。

組織能力の分類ごとに見ると、特に「財務管理とインフラ」、「組織の人材」、「事業開発・マーケティング」で大きな変化がみられる。

診断シートを活用した評価結果の詳細については以下に記す。

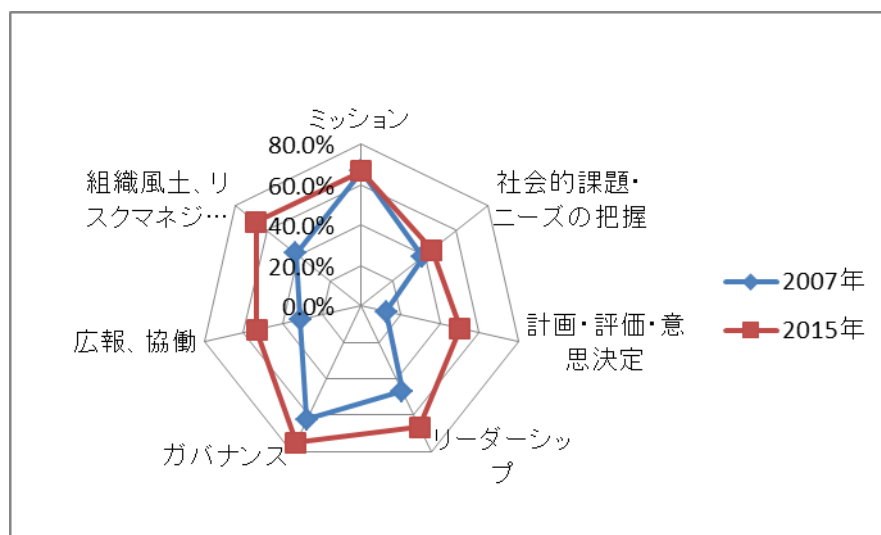
2.2.3.1 組織のマネジメント能力

組織のマネジメント能力については、2007 年には得点率が 39.0 点であったが、2015 年現在では 59.1 点であり、20.1 ポイント上昇した。特に、計画・評価・意思決定の項目が改善している。助成前の 2007 年当時は、中間支援組織として全国のアレルギー支援 NPO をネットワークした直後であるため元代表者の個人的マネジメント力は高かったものの、中間支援組織としては計画・評価・意思決定に関わる体制は十分でなかったが、組織基盤強化助成をきっかけに中間支援機能を高めてきた経緯がある。

ミッション、社会的課題・ニーズの把握、ガバナンスの項目については、大きな変化がみられない。特にミッションは、設立当初から明確にされていたため、助成後の変化は見られない。また、社会的課題・ニーズについては、2006 年に法人化する際、研究者や有識者と連携した事

前調査により詳細な分析とニーズ把握を試みているため、助成後の大きな変化がみられない。ガバナンスについては、定期的な理事会やその内容の記録・蓄積など、助成前から安定して取り組まれてきた。

図表 2-2-1 組織のマネジメント能力

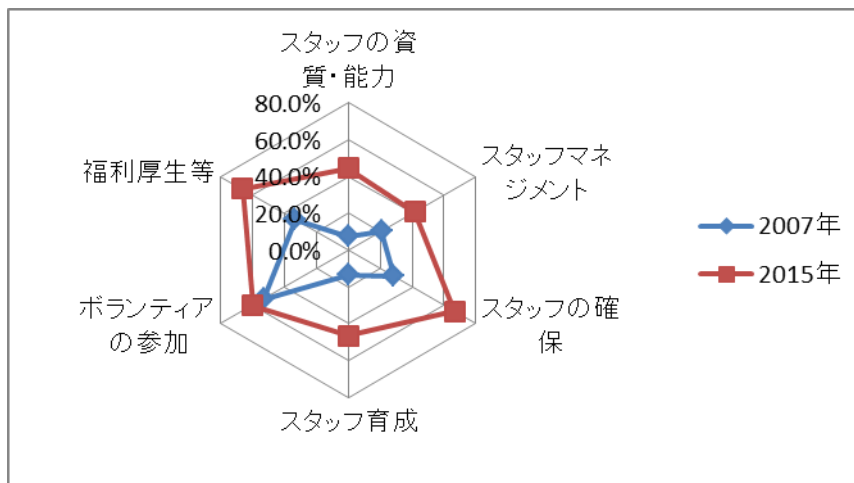


2.2.3.2 組織の人材

組織の人材については、2007年には得点率が23.4点であったが、2015年現在では52.3点と、28.8ポイント上昇した。特に、スタッフの確保とスタッフの資質・能力が向上し、スタッフの育成と福利厚生等も30ポイント以上改善している。これは、助成前の2007年当時は、運営体制としてほとんどスタッフが存在しなかったことも大きく影響しているが、本助成によりスタッフの確保や育成が大きく改善し、現在の運営体制を構築できた効果とみることができる。

高得点で、変化がみられない項目としてボランティアの参加がある。助成前の2007年当初から、当団体に取り組むテーマに対する社会的関心の高さや団体外部や地域への働きかけの強さが反映されていると考えられる。

図表 2-2-2 組織の人材

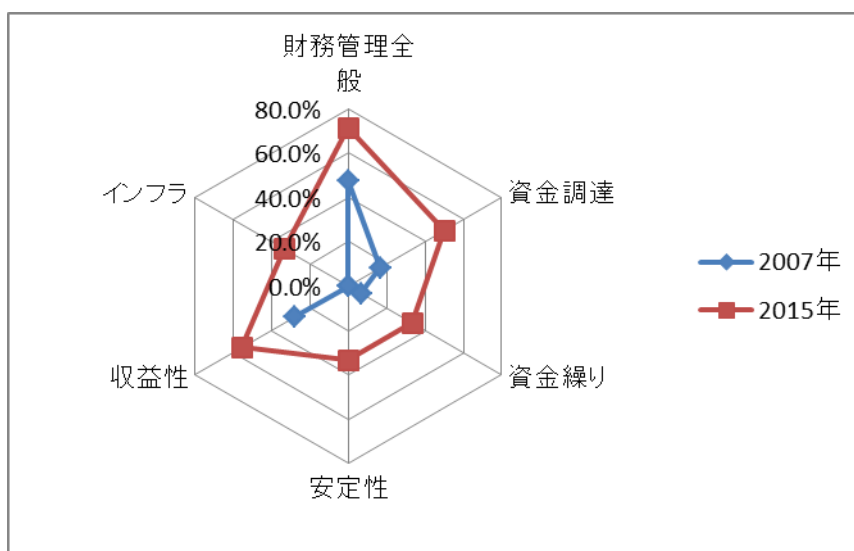


2.2.3.3 財務管理とインフラ

財務管理とインフラについては、2007年には得点率が19.2点であったが、2015年現在では48.5点と、29.3ポイント上昇した。ヒアリングによれば、パナソニックの助成がきっかけとなり、アレルギー大学事業の自立化を図ってきたことで、資金調達能力が向上し、資金繰り、財務の安定性、収益性、インフラとそれぞれ23.8点から33.3点と平均的に向上してきたということである。

なお、オペレーションを実行する資源（設備、システム、ソフトウェア）とその運用に必要な人材の定着、法的な課題に対する対処や専門家の有無といったインフラの項目については、2007年からほとんど整備されておらず、2015年においてもあまりあてはまらないと回答しているため、この部分についての成果は、見られていない。

図表 2-2-3 財務管理とインフラ



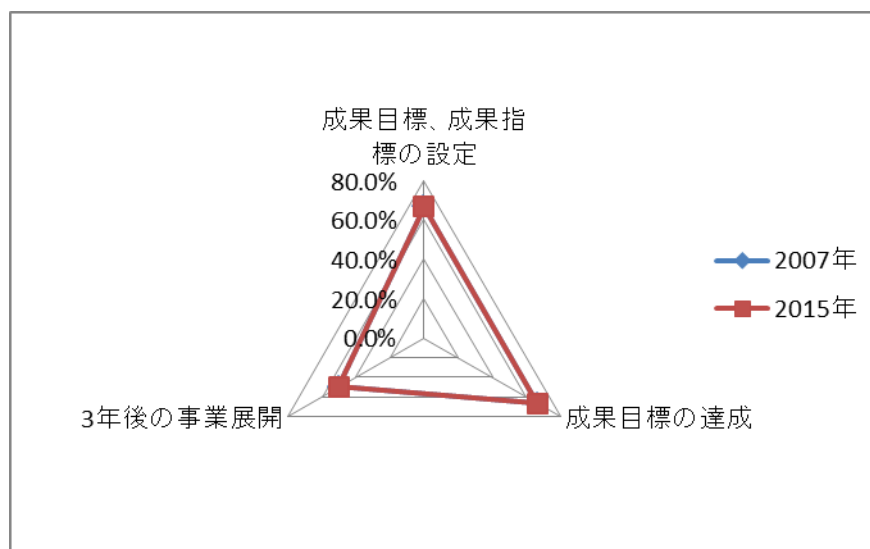
2.2.3.4 事業の目標と成果

事業の目標と成果については、今回の社会的インパクト評価の対象事業であるアレルギー大学の運営事業と、アレルギー支援 NW のオリジナル事業として 2007 年から実施している寝具の販売事業について比較分析をした。

アレルギー大学の運営事業については、2007 年には得点率が 62.5 点であったが、2015 年現在も同率の得点率となり変化は見られなかった。2006 年の法人設立前から大学有識者や研究者らの関与により、事前の調査分析に伴うニーズの把握と同時に、活動や事業を通じた成果目標や成果指標の設定が比較的なされていたことがうかがえる。また、社会的課題やニーズの把握により、2007 年の活動時からその課題やニーズに応えるべく事業展開しているため、成果目標の達成については、2015 年とともに「まああてはまる」と自己評価している。

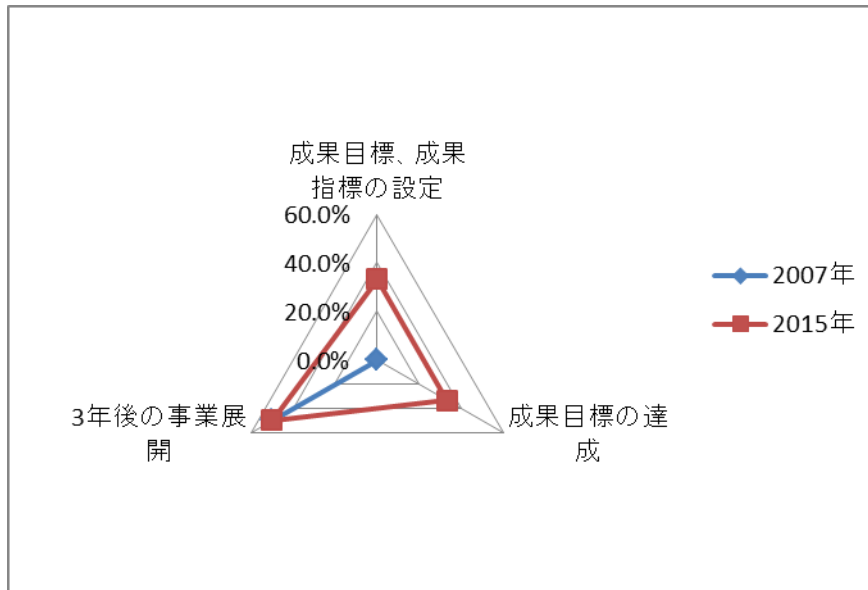
ただし、3 年後の事業展開に関する明確な将来像については、2007 年も 2015 年も目の前の業務やサービス対象者のニーズに応えることに精一杯で、中長期的な戦略が描けていないことを課題としている。この点に関する本助成による効果は顕著でない。

図表 2-2-4 事業の目標と成果（アレルギー大学の運営事業）



寝具の販売事業については、2007 年には得点率が 12.5 点であったが、2015 年現在では 37.5 点と、12.5 ポイントの改善となった。事業の関連性はあるものの物販自体が活動の目的ではないため、2007 年当時より寝具の販売事業に関する成果目標や指標の設定は明確ではなかったが、2015 年では改善がみられる。

図表 2-2-5 事業の目標と成果（寝具の販売事業）

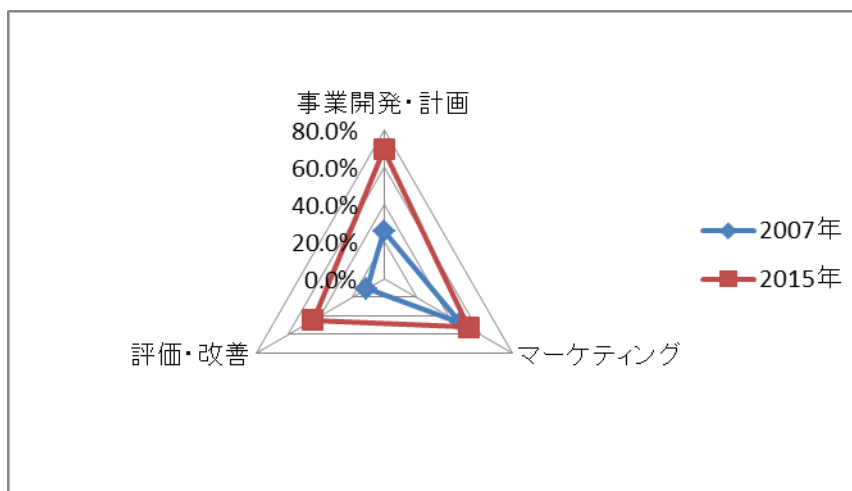


2.2.3.5 事業開発・マーケティング

事業開発・マーケティングについても、今回の社会的インパクト評価の対象事業であるアレルギー大学の運営事業と、寝具の販売事業について比較分析をした。

アレルギー大学の運営事業については、2007年には得点率が30.4点であったが、2015年現在では60.9点と約2倍の改善となっている。特に事業開発・計画と評価・改善の改善効果が大きいことがわかる。まだ十分とは言えないと自認している部分であるが、本助成に伴う活動支援や中間フォローなどの関与や、活動前の事業計画の立案支援や都度実施される評価により、事前の事業計画の策定と実施後の振り返り（チェック・課題発見）とその対処（改善・アクション）が定着してきたことがうかがえる。

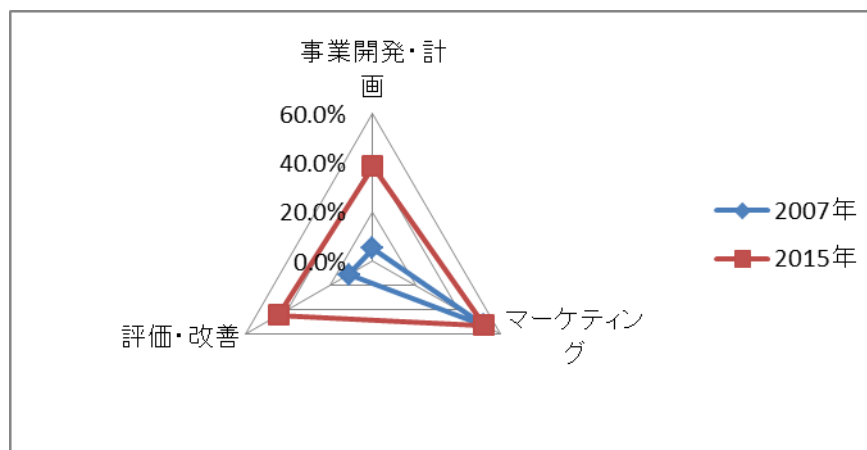
図表 2-2-6 事業開発・マーケティング（アレルギー大学の運営事業）



寝具の販売事業については、2007年には得点率が25.4点であったが、2015年現在では52.2

点と約 2 倍の改善となった。アレルギー大学の運営事業と同様に事業開発・計画と評価・改善の改善効果大きい。

図表 2-2-7 事業開発・マーケティング（寝具の販売事業）



2. 2. 3. 6 総合

Panasonic NPO サポートファンドによる組織基盤強化の効果について、組織のマネジメント能力、組織の人材、財務管理とインフラ、事業の目標と成果、事業開発・マーケティングの5項目を総合すると、特に「財務管理とインフラ」、「組織の人材」、「事業開発・マーケティング」で大きな変化がみられる。2015 年時点で最も割合が高い項目は、「組織のマネジメント能力」の 59.1 点となっているが、変化量は 20.1 ポイントとなっている。最も変化が小さい項目は、「事業の目標と成果」であり、2007 年当時から事業に対する目標や成果指標に対する法人としての意識の高さがうかがえる。

本助成による効果については、特に変化の大きい項目からいえば、資金調達や資金繰りの安定による財務管理関連項目の改善により、人材の確保や育成が定常的に行えるようになったことでスタッフの資質・能力が向上したと同時に、本助成に伴う計画策定支援や期間中の評価・改善支援によって事業の計画性や事業開始後の PDCA サイクルが強化され、事業の目標達成や成果の獲得に寄与してきたことがわかる。

図表 2-2-8 キャパシティアセスメント得点率の変化

項目	2007 年	2015 年	変化
組織のマネジメント能力	39.0%	59.1%	20.1%
組織の人材	23.4%	52.3%	28.8%
財務管理とインフラ	19.2%	48.5%	29.3%
事業の目標と成果	50.0%	56.3%	6.3%
事業開発・マーケティング	25.4%	52.2%	26.8%
総合(100 点満点)	31.4%	53.7%	22.3%

2.2.4 事業の成果がどれくらい生まれたのか―事業にインパクト評価―

組織基盤強化に取り組むことにより、事業の成果がどれくらい生まれたのかを測るために、SROI の評価手法を活用して評価を行った。

2.2.4.1 事業の概要

アレルギー支援ネットワークが実施する主な事業のうち、SROI 分析の対象とする事業は、経営基盤強化を目的とした「Panasonic NPO サポートファンド」による支援成果が具体的に表れたとされる「アレルギー大学」事業に絞った。

「アレルギー大学」は「食物アレルギー」について体系的に学ぶ研修講座である。栄養士・保育士・給食調理員・養護教諭・子育て支援者など、子どもたちを支援する立場の専門職と、地域にある患者会(アレルギーの会)のリーダーに対して、アレルギーに関する専門知識を学ぶ場を提供している。

2.2.4.2 同事業の背景

日本人の3人に1人が何らかのアレルギー症状を抱えている(平成15年保健福祉動向調査)。アレルギー症状をもちながら日常生活を営んでいくことには大きな苦勞を伴うとともに、ときにアナフィラキシーショックと呼ばれる急性症状を発症すると、呼吸困難や血圧低下により命に関わることもある。こうした状況にありながら、アレルギー患者にも、栄養士や保育士といった専門職にもアレルギーに関する正しい知識や情報を学ぶ機会はほとんどない。

2.2.4.3 同事業の対象者

アレルギーの子どもを持つ親、患者本人、および栄養士・保育士・給食調理員・養護教諭・子育て支援者など、子どもたちを支援する立場の専門職と、地域にある患者会(アレルギーの会)のリーダーなどが受講している。

2.2.4.4 同事業の実績

アレルギー大学は、2006 年より開講し、2014 年には愛知・岐阜・三重・静岡・新潟・千葉まで拠点を増やし、これまでに 4297 名が受講した計算になる。その内訳は、アレルギー大学(初級～上級) 2861 名、インターネットアレルギー大学 190 名、学生向けベーシック 1246 名となっている。

図表 2-2-10 これまでのアレルギー大学受講者数

年度	アレルギー 大受講者数	インターネット 大学受講者数	社会人 受講者数	ベーシック (学生向け)	総受講者数 (社会人+学生)
2006	100	0	100	0	100
2007	250	0	250	0	250
2008	330	0	330	0	330
2009	270	0	270	0	270
2010	313	0	313	0	313
2011	361	30	391	0	391
2012	324	7	331	0	331
2013	363	124	487	428	915
2014	450	29	479	818	1297
合計	2861	190	3051	1246	4297

2.2.4.5 SROI 分析の目的と方法

- ・ Panasonic NPO サポートファンドによる組織基盤強化助成が、アレルギー支援ネットワークとステークホルダーに与えたインパクトを把握する。
- ・ サポートファンドからの助成は、2007 年、2008 年 2009 年の 3 年間（総額 3,500,000 円）である。組織基盤が強化されたことによる効果は現在も継続しているため、2007 年から 2014 年（データ収集可能な直近年度）までの 8 年間のインパクトを評価することとした。
- ・ 特に今回の助成は「アレルギー大学」開講と運営のために投下されたため、「アレルギー大学」事業に関するステークホルダーに与えたインパクトを測定することとする。
- ・ 「アレルギー大学」は、2006 年度と 2007 年度の東海労金 NPO 支援助成金（200 万円）により立ち上がり、2007 年から 2009 年の 3 年間の Panasonic NPO サポートファンド組織基盤強化助成（350 万円）により発展した。これにより 2008 年度までは事業収入を上げていなかったアレルギー大学事業が、2009 年度からは年々収入が増加し、2014 年度までの総額で 40,813,810 円を生み出した。そのため、Panasonic NPO サポートファンドによる組織基盤強化のための資金（合計 350 万円）の寄与分は、40,813,810 円であると考えた。
- ・ 組織基盤強化の SROI を算出するにあたっては、インプットを Panasonic NPO サポートファンドによる組織基盤強化助成（合計 350 万円）のみとした。アウトカムはアレルギー大学全体で算出し、他からの影響分を除外した。他からの影響分については、アレルギー大学事業に投入された価値全体（2007 年～2014 年までの 8 年間の 250,434,798 円＋東海労金が 2006 年に助成したアレルギー大学立上げのための 1,000,000 円＝251,434,798）に占める Panasonic NPO サポートファンドの影響分（組織基盤強化を行う事により生み出された「アレルギー大学」の事業収入 40,813,810 円）以外の割合（ $210,620,988 \div 251,434,798 = 0.838$ ）から算出した。

- ・ 情報収集の方法としては、アレルギー支援 NW より提供されたアレルギー大学受講者名簿の中からメールアドレスの登録があった 283 名（専門職 260 名、患者の親 23 名）に対する WEB アンケート（google ドライブ活用）のデータを活用したほか、アレルギー患者親の会に参加してのヒアリングおよび面談アンケートを行った。
- ・ SROI 測定のためのアンケート回収数は、アレルギー大学受講者のうち専門職が 22 名分、患者の親が 18 名分となった。特に、WEB アンケートからの回収率が悪く、アレルギー支援ネットワーク事務局から直接依頼メールを送付したり、患者の親の会に直接参加したりすることで、アンケート回収数を補った。
- ・ 上記の理由で、アンケートの回答者は特にアレルギー支援ネットワークに対して好意的で、アレルギー大学に熱心に関わってきた受講生であり、アレルギー大学に熱心にかかわってきた受講生の意見が多いと考えられる。アレルギー支援 NW 常務理事の中西氏にヒアリングを行い、30%分を割り引いて計算することとした。
- ・ アンケートの回答はばらつきが多かったため、平均値ではなく中央値を取って分析した。

2.2.4.6 今回の SROI 分析で対象とする同事業のステークホルダー

- ・ アレルギー大学を受講した、アレルギーを持つ子どもの親（236 名）
- ・ アレルギー大学を受講した専門職（栄養士、調理師、保護者、保育士、教員、保健師、看護師、外食産業の企業人、食品産業の企業人、医師、研究者など）（2,669 名）
- ・ アレルギー大学を受講した専門職が指導した、患者の家族
- ・ アレルギー大学を受講した専門職が影響を与えた、周りの専門職
- ・ パナソニック（パナソニック NPO サポートファンドによる資金提供者）

2.2.4.7 インプットの内容および金額換算

・ パナソニック

Panasonic NPO サポートファンドより 2007 年～2009 年の 3 年間にわたって、合計 3,500,000 円の組織基盤強化助成を得て、アレルギー大学事業を発展させた。

・ アレルギー大学受講者

2008 年から 2014 年までの 7 年間に、アレルギー大学の受講料を得ることで、累計で 40,813,810 円の事業収入を得た。組織基盤強化女性（3,500,000 円）の一部により生み出された資金であるため、SROI のインプットには含めない。

インプットの合計：3,500,000 円

2.2.4.8 主要なステークホルダーにおけるアウトカム

「アレルギー大学」は、栄養管理士、調理員、保育士、養護教員など専門職に従事する方に加えてアレルギー児を持つ親を対象に、食物アレルギー知識と食物アレルギー対応の給食にも適切に対処できる高度な調理技術を習得してもらうための連続講座である。

講師からの知識教育に加えて、受講生参加型のワークショップがあることで、学んだ知識を実践的に活用できるレベルまで掘り下げていくプログラムをもっていることが本大学の特徴である。また、受講生のニーズや習得段階に応じて初級、中級、上級コースが設けられており、最上位のマイスター資格の取得も推奨されている。

「アレルギー大学」の受講修了者は、職場や家庭に帰り、学んだ知識を活かしてアレルギー患者に対応すると同時に、同じ悩みを持つ専門職の同僚や患者の親同士で、学んだ知識やノウハウを共有することで、以下のような成果（アウトカム）が期待できる。

■アレルギー大学を受講した、アレルギーを持つ子どもの親

- ・アレルギー事故の発生回数の減少
- ・アレルギー事故の予防にかかる時間の減少
- ・医療費の減少
- ・食費の減少

※初期のアウトカムとして「アレルギーに対する知識の増加」「親自身の外出の機会の増加」も想定したが、他のアウトカムとのダブルカウントを避けるため削除した。

■アレルギー大学を受講した専門職

- ・専門職の指導によるアレルギー事故の発生回数の減少
- ・専門職の指導によるアレルギー事故の予防にかかる時間の減少
- ・同じ専門職に対する普及により、アレルギー対応の行動をした専門職の増加

※初期のアウトカムとして「専門職の方が勤める職場におけるアレルギー対策の信頼性の向上」「専門職の方が務める職場での利用者の増加」も想定したが、他のアウトカムとのダブルカウントを避けるため削除した。

2.2.4.9 主要なステークホルダーにおけるアウトカムの指標、およびプロキシ

■ステークホルダー「アレルギー大学受講生のうちアレルギーを持つ子どもの親」

- ・アウトカム1：アレルギー事故の発生回数の減少

【指標】

- ・病院での治療を要する事故の減少
- ・通院するほどではない事故の減少

【量】アレルギー大学を受講した患者の親（236名）

【プロキシ】

- ・ 通院した場合、1 回あたりの治療費の合計額は 20,000 円（小児アレルギー負荷検査、栄養食事指導、カウンセリング、処方薬で合計約 2000 点）
- ・ 通院しなかった場合、母親のパート代 800 円/時

【持続期間】 1 年（毎年事故が減り続けるわけではないので 1 年とした）

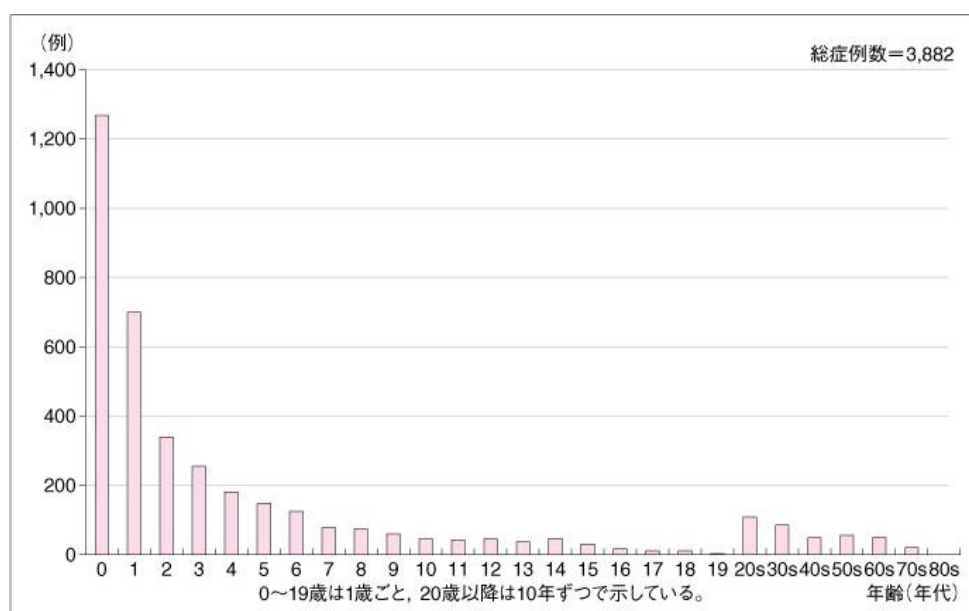
【金銭価値】 ￥23,200-

- ・ 病院での治療回数の減少：年間 1 回×20,000 円=20,000 円（アンケートの結果、病院での治療を要する事故は年間 1 回減少）
- ・ 通院するほどではない事故の回数の減少：年間 2 回×通院に要する時間（2 時間）×800 円=3,200 円（アンケートの結果、通院するほどではない事故は年間 2 回減少）

【デッドウェイト】 8.3%

日本小児アレルギー学会の調査によると、新生児に 1260 人いたアレルギー患者が、小学生 6 年生の 12 歳になると 40 人に減少していることから、小児期までの 12 年間で毎年平均 8.3%のアレルギー患者が年齢とともに減っている計算が成り立つ。

図表 2-2-11 年齢別即時的食物アレルギー患者数



【置換効果】組織基盤強化の助成以外の影響分として、83.8%を差し引く（83.8%の根拠については後述）。

【帰属性】アンケート結果より、アレルギー大学からの知識以外に書籍やインターネット等から得た知識による事故抑制の効果があったとの回答があり、その度数 50%（アンケート回答者 18 名の平均値）を差し引く。

- ・ アウトカム 2：アレルギー事故の予防にかかる時間の減少

【指標】

- ・ アレルギー対応食づくりにかける時間の減少

- ・ 食費の減少
- ・ スキンケアにかかる時間の減少
- ・ 薬の塗付にかかる時間の減少

【量】 アレルギー大学を受講した患者の親（236 名）

【プロキシ】 患者の母親のパート代（時給 800 円）

【持続期間】 1 年（時間の減少効果は最初の 1 年であるため）

【金銭価値】 ¥152,000（¥146,000＋¥6000）

- ・ 食材作りにかかる時間：1 日 0.5 時間の減少×365 日×¥800=¥146,000
- ・ 食費の減少：1 ヶ月あたり 500 円の減少×12 ヶ月=¥6,000
- ・ スキンケアにかかる時間、および薬の塗付にかかる時間の減少はなかった。

【デッドウエイト】 8.3%（前掲①アウトカム 1 と同じ）

【置換効果】 組織基盤強化の助成以外の影響分として、83.8%を差し引く（83.8%の根拠については後述）。

【帰属性】 アンケート結果より、アレルギー大学からの知識以外に書籍やインターネット等から得た知識による事故抑制の効果があったとの回答があり、その度数 50%（アンケート回答者 18 名の平均値）を差し引く。

- ・ アウトカム 3：医療費の減少

【指標】 アレルギー支援ネットワークによる指導の前後でかかった医療費の減少

【量】 アレルギー大学を受講した患者の親（236 名）

【プロキシ】

- ・ 小児科外来診察料 380 点：¥3,800

【期間】 1 年（毎年事故が減り続けるわけではないので 1 年とした）

【金銭価値】 ¥36,480

- ・ 通院の頻度の減少：月に 0.8 回×12 ヶ月×3,800 円=36,480 円（アンケートの結果、受講前に比べて受講後の通院頻度は 0.8 回減った）

【デッドウエイト】 8.3%（前掲①アウトカム 1 と同じ）

【置換効果】 組織基盤強化の助成以外の影響分として、83.8%を差し引く（83.8%の根拠については後述）。

【帰属性】 アンケート結果より、アレルギー大学からの知識以外に書籍やインターネット等から得た知識による事故抑制の効果があったとの回答があり、その度数 50%（アンケート回答者 18 名の平均値）を差し引く。

■ステークホルダー：「アレルギー大学受講生のうち専門職」

- ・ アウトカム 1：アレルギー大学で得た知識を使って患者を指導することにより、患者にとってのアウトカムが向上（アウトカムの内容については、「専門職がかかわったアレルギー患者」のアウトカムに記載）

- ・ アウトカム2：アレルギー大学で得た知識を職場の同僚に伝えることにより、行動変化を促した（アウトカムの内容については、「専門職が影響を与えた周りの専門職」のアウトカムに記載）

■ステークホルダー：「専門職がかかわったアレルギー患者」

- ・ アウトカム1：専門職の指導によるアレルギー事故の発生回数の減少

【指標】

- ・ 病院での治療を要する事故の減少
- ・ 通院するほどではない事故の減少

【量】4,109名：以下の根拠で算出した

- ・ 2007年～2014年の8年間にアレルギー大学を受講した2,669名の専門家のうち70%（常務理事へのヒアリングより）が、年間平均5人の患者に指導を行った（アンケート結果より）
- ・ 同じ患者に指導するケースは毎年30%（常務理事ヒアリング）
- ・ 栄養士等の専門職の離職率は毎年20%（厚生労働省産業別離職率のデータ平成25年度版）
- ・ アレルギー大学の講座の効果が5年間持続

図表 2-2-12

アレルギー大学を受講した専門職が指導した患者数の累積人数									
年度	受講者数 (専門職)	算出方法						関与 患者数	
2007年	230	2008年から2012年までの5年間、毎年アンケート回答者の偏り補正分30%、離職率20%、同じ患者に指導するケースで30%減少。						1,709	
2008年	304	2009年から2013年までの5年間、毎年アンケート回答者の偏り補正分30%、離職率20%、同じ患者に指導するケースで30%減少。						2,258	
2009年	248	2010年から2014年までの5年間、毎年アンケート回答者の偏り補正分30%、離職率20%、同じ患者に指導するケースで30%減少。						1,842	
2010年	288	2011年から2014年までの4年間、毎年アンケート回答者の偏り補正分30%、離職率20%、同じ患者に指導するケースで30%減少。						1,908	
2011年	360	2012年から2014年までの3年間、毎年アンケート回答者の偏り補正分30%30%、離職率20%、同じ患者に指導するケースで30%減少。						2,024	
2012年	305	2013年から2014年までの2年間、毎年アンケート回答者の偏り補正分30%、離職率20%、同じ患者に指導するケースで30%減少。						1,332	
2013年	448	2014年の1年間、毎年アンケート回答者の偏り補正分30%、離職率20%、同じ患者に指導するケースで30%減少。						1,254	
2014年	486	講座終了後1年間未経過。							
合計	2,669	合計						12,327	

- ・ なお専門職の33%が、患者のアレルギー事故の発生が減少したとアンケートに回答したことから、アレルギー事故の発生回数が減少したのは12,327人の33%にあたる4,109人となる。

【プロキシ】

- ・ 通院した場合、1 回あたりの治療費の合計額は 20,000 円（小児アレルギー負荷検査、栄養食事指導、カウンセリング、処方薬で合計約 2000 点）
- ・ 通院しなかった場合、母親のパート代 800 円/時

【持続期間】 1 年（毎年事故が減り続けるわけではないので 1 年とした）

【金銭価値】 ¥23,200-

- ・ 病院での治療回数の減少：年間 1 回×20,000 円=20,000 円（アンケートの結果、病院での治療を要する事故は年間 1 回減少）
- ・ 通院するほどではない事故の回数の減少：年間 2 回×通院に要する時間（2 時間）×800 円=3,200 円（アンケートの結果、通院するほどではない事故は年間 2 回減少）

【デッドウエイト】 8.3%（前掲①アウトカム 1 と同じ）

【置換効果】組織基盤強化の助成以外の影響分として、83.8%を差し引く（83.8%の根拠については後述）。

【帰属性】アンケート結果より、アレルギー大学からの知識以外に書籍やインターネット等から得た知識による事故抑制の効果があったとの回答があり、その度数 50%（アンケート回答者 18 名の平均値）を差し引く。

- ・ アウトカム 2：専門職の指導によるアレルギー事故の予防にかかる時間減少

【指標】

- ・ アレルギー対応食づくりにかける時間の減少
- ・ 食費の減少
- ・ スキンケアにかかる時間の減少
- ・ 薬の塗付にかかる時間の減少

【量】 4,109 名（上述と同じ）

【プロキシ】患者の母親のパート代（時給 800 円）

【持続期間】 1 年（時間の減少効果は最初の 1 年であるため）

【金銭価値】 ¥152,000（¥146,000+¥6000）

- ・ 食材作りにかける時間：1 日 0.5 時間の減少×365 日×¥800=¥146,000
- ・ 食費の減少：1 ヶ月あたり 500 円の減少×12 ヶ月=¥6,000
- ・ スキンケアにかかる時間、および薬の塗付にかかる時間の減少はなかった。

【デッドウエイト】 8.3%（前掲①アウトカム 1 と同じ）

【置換効果】組織基盤強化の助成以外の影響分として、83.8%を差し引く（83.8%の根拠については後述）。

【帰属性】アンケート結果より、アレルギー大学からの知識以外に書籍やインターネット等から得た知識による事故抑制の効果があったとの回答があり、その度数 50%（アンケート回答者 18 名の平均値）を差し引く。

- ・ アウトカム 3：専門職の指導による医療費の減少

【指標】 アレルギー支援ネットワークによる指導の前後でかかった医療費の減少

【量】 4,109 名（上述と同じ）

【プロキシ】

- ・ 小児科外来診察料 380 点：¥3,800

【期間】 1 年（毎年事故が減り続けるわけではないので 1 年とした）

【金銭価値】 ¥36,480

- ・ 通院の頻度の減少：月に 0.8 回×12 ヶ月×3,800 円=36,480 円（アンケートの結果、受講前に比べて受講後の通院頻度は 0.8 回減った）

【デッドウェイト】 8.3%（前掲①アウトカム 1 と同じ）

【置換効果】 組織基盤強化の助成以外の影響分として、83.8%を差し引く（83.8%の根拠については後述）。

【帰属性】 アンケート結果より、アレルギー大学からの知識以外に書籍やインターネット等から得た知識による事故抑制の効果があったとの回答があり、その度数 50%（アンケート回答者 18 名の平均値）を差し引く。

- ・ アウトカム 4：同じ専門職に対する普及により、アレルギー対応の行動をした専門職数の増加

【指標】 職場の変化

【量】 8,260 名（2,715 名×70%×7.5 名×73.7%）

- ・ 受講した専門職 2,715 名のうち、70%が年間 7.5 名の同僚にアレルギー大学で学んだことを伝えて行動変化を促した（アンケート回答より）
- ・ 変化があった職場は、73.7%であった（アンケート回答より）

【プロキシ】 アレルギー大学受講料（初級コース程度）

【期間】 1 年（初級コースと同等の伝達ができるのは 1 年）

【金銭価値】 ¥22,000

- ・ アレルギー大学の初級コース ¥2,000×11 科目= ¥22,000

【デッドウェイト】 8.3%（前掲①アウトカム 1 と同じ）

【置換効果】 組織基盤強化の助成以外の影響分として、83.8%を差し引く（83.8%の根拠については後述）。

【帰属性】 専門職である以上、少なくとも自らの努力で 20%程度は知識を増やしていると判断した。アンケート結果より、アレルギー大学以外から得られた知識による役立ち度が 27%（アンケート回答者 22 人の平均値）との回答があり、その度数を差し引く。

2.2.4.10 置換効果

アレルギー大学事業のアウトカムから、Panasonic NPO サポートファンド以外の影響分（83.8%）を差し引く。83.8%の根拠は、アレルギー大学事業に投入された価値全体（金額換算して 266,341,038 円）に占める Panasonic NPO サポートファンドの影響分（組織基盤強化を行う事により生み出された「アレルギー大学」の事業収入 40,813,810 円）以外の割合（210,620,988

÷251,434,798=0.838) から算出した。

・アレルギー大学事業に投入された価値全体 (251,434,798 円) の内訳

- ① アレルギー大学受講生 (専門職) が、患者指導に費やした時間を金額換算すると、118,351,109 円となる。以下は算出根拠。
 - ✓ 年間平均 5 人の患者にそれぞれ 6 時間の指導 (アンケート回答の中間値)
 - ✓ 専門職の時給 : 1600 円 (平成 26 年度賃金構造基本統計調査より)
 - ✓ アンケート回答者と同等の数の患者に指導したのは 70% (常務理事ヒアリング)
 - ✓ 同じ患者に指導するケースが毎年 30% (常務理事ヒアリング)
 - ✓ 栄養士等の専門職の離職率 20% (厚生労働省産業別離職率のデータ平成 25 年度版)
 - ✓ アレルギー大学の講座の効果が 5 年間持続
- ② アレルギー大学受講生 (専門職) が、同僚に学んだことを伝えた時間を金額換算すると、71,742,720 円となる。以下は算出根拠。
 - ✓ 年間平均 7.5 人の同僚にそれぞれ 4 時間かけて伝達 (アンケート回答の中間値)
 - ✓ 専門職の時給 : 1600 円 (平成 26 年度賃金構造基本統計調査より)
 - ✓ アンケート回答者と同等の数の患者に指導したのは 70% (常務理事ヒアリング)
 - ✓ 栄養士等の専門職の離職率 20% (厚生労働省産業別離職率のデータ平成 25 年度版)
 - ✓ アレルギー大学の講座の効果が 5 年間持続
- ③ 2007 年～2014 年までの、アレルギー大学への支出 (事業費+管理費の一部 (事業費構成比で按分)) : 60,340,969 円

※アレルギー支援 NW の提携先である新潟、千葉、京都、沖縄でのアレルギー大学の運営については、2014 年度より独立採算制に移行してきているが、SROI 測定のアウトカムに反映させていないので、提携先の運営費はインプットとして算定しないことにした。

以上、①②③の合計に、アレルギー大学立上げのために 2006 年に提供された東海労金の 1,000,000 円を加え、118,351,109 円+71,742,720 円+60,340,969 円+1,000,000=251,434,798 円となる。

2.2.4.11 ソーシャルリターンの計算

以上のように、アウトカムを貨幣価値換算し、インプットに対するインパクトを測定した。

ディスカウントレートを 5 年物の国債の金利 (0.05%) と同じに設定した場合、5 年間のソーシャルリターンは、3,500,000 円のインプットに対し、82,582,423 円となり、SROI のレートは 23.59 となる。

2.2.4.12 SROI 測定の分析結果と提言

まず、アレルギー大学運営事業の社会的投資効率が高い数値を示しているということから、本事業の初期展開期において組織基盤強化を目的に投下された Panasonic NPO サポートファンドは極めて効果的な支援であったということが評価できる。

本ファンドの投入が実施される前年の 2006 年に、第 1 期アレルギー大学のパイロット事業として東海労働金庫からの助成を受けたことと相まって、アレルギー大学を立ち上げる資金源として有効に機能した。特に、本ファンドは、組織基盤強化という目的からアレルギー支援 NW のスタッフ人件費を下支えしたことで、アレルギー大学のプログラム充実と運営体制の強化につなげることができた（アレルギー支援 NW 常務理事の談）。その結果、全国のアレルギー患者支援団体の中間支援組織として機能し、新潟、千葉、京都、沖縄等の地域拠点 NPO と連携した上で、アレルギー大学の受講生を増やしてきたことが SROI 値を高める要因になっている。また、アレルギー大学の初動において運営体制を強化したことは、後発的なインプットとして多様な団体からの助成金を呼び込むベースをつくることにも効果を発揮したと考えられる。

また、SROI 値の分析結果をもとに、アレルギー支援 NW の事業戦略や支援方法について提言をする。

① 強いインパクトをさらに伸ばす戦略

「専門職の指導によるアレルギー事故の予防にける時間数の減少」をさらに伸ばすには、アレルギー大学を受講した専門職の行動の質と量をさらに高めることが求められる。すなわち、アレルギー大学を連携して運営する地域拠点を増やすことで受講者の量を確保すること（中間支援機能の強化）。加えて、受講した専門職が、より効果的に患者指導を行うことで質を向上させることである。すでに受講した専門職に対するフォローアップ研修は一案であり、そのための助成や人的支援は効果的である。

② 帰属性の寄与率に着目した戦略

アレルギー大学以外に、アウトカムを出すために貢献した他の活動をアンケートで確認すると、インターネットや専門書から得た知識やノウハウのほかに、アレルギー患者の親の会に参加したことによる効果が指摘されている。実は、この患者の親の会の多くは、アレルギー支援 NW が仕掛けているものが多い。今回は、アレルギー大学のインパクトを知るための調査であったため、帰属性を考慮して減額要素として計上した。患者の親の会の効果が高いとすれば、そこに注力する戦略が考えられる。アレルギー患者の会は、2013 年の時点で「アレルギーの会全国連絡会」に参加する 24 団体と、アレルギー支援 NW が組織する 40 団体が主なもので、全国のアレルギー患者数（有症率）が人口の 1%～2%（厚

生労働科学研究班食物アレルギー研究会 2014 年)ということからすると、まだアレルギー患者の支援団体を各地につくる余地は大きいと考えられる。アレルギー支援 NW の中間支援機能を強化するとともに、地域に根差したアレルギー患者親の会のモデル化を図り、全国展開する支援が求められる。

③ インプットに着目した戦略

「アレルギー大学の事業費＋管理費の一部」という少ない事務局予算で、多大なインパクトが出せているということは、事務局予算を拡大すれば、さらに多くの社会的価値を創出できるということが示唆されている。事務局予算を拡大するには、外部の資金提供者をさらに多様化する方法が考えられる。社会的インパクトが大きく、アレルギー患者は今後さらに増えることが予測されているとすれば公共性も高く、公的支援の可能性も探りたい。そのために、本調査の SROI 値は説得力を持つだろう。また、アレルギー大学の受講料のアップも事務局予算を拡大する方法として考えられる。受講した専門職が大きな社会的インパクトを出しているとするなら、それだけの価値があるプログラムともいえるので、受講料アップの説得材料になると考えられる。

④ 会の枠組みを変える戦略

アレルギーという疾患を治療するために社会が投資する主なものは、医療予算の増額もしくは確保である。ところが、今回の SROI 測定の主なステークホルダーであるアレルギー患者を持つ親の視点から見ると、アレルギー事故の予防にかかる手間が減少した効果(患者一人当たり年間 152,000 円相当)が大きく、これは医療予算の範囲というよりも、それ以外である親本人、栄養士、保育士、調理士らが関わる分野である。医療費一辺倒からアレルギーに関わる専門職育成へ公的資金をシフトさせる提言に、今回の SROI 調査のデータが活用できる可能性も考えられる。

2.2.4.13 課題

最後に、アレルギー支援 NW に関わる支援者及び調査上の課題を整理しておきたい。

- ① アレルギー支援 NW によるアレルギー大学の運営事業は、本調査により社会的投資効率が極めて高い事業であることがある程度裏付けされた。Panasonic NPO サポートファンドの組織基盤強化支援をタイミングよく投下したことが、本事業の社会的投資効率を高めた一因となっていると評価できる。一方で、SROI による評価測定に限る必要はないが、成果志向の事業評価を早い段階から行うこと、また、事業の計画段階から SROI 等の成果予測により目標設定を的確に行い、「効果的な投資とは何か」「どのタイミングでどこに投資するのか」を事業者と支援者が協働で検討することは、一層の社会的投資効率を高めることにつながるだろう。
- ② 今回の調査業務は、日本ではまだ SROI 測定の実績が少ない中で、「社会的価値を見える化する」志を持つメンバーにより、試行的に行われた。振り返れば、SROI 値の精度を高めるために改善しなければならない点は数多くあった。アンケート回答者のサン

プル数を増やす工夫、SROI 値を算出した後から見えてくるアンケート内容の精度を上げる工夫、事業者と調査者の関係づくりの工夫等には、今後も継続的な改善が必要である。

- ③ 本調査において、アレルギー支援 NW に対する組織基盤強化の SROI 値（社会的投資効率）が 23.59 となったことについて、どのように読み解いていったらいいのか。当初想定していたよりも数値が大きく、過大ではないかと思えるほどの値であったが、それを比較評価する基準を持っていない課題が挙げられる。本事業と同種の活動による参考値を提示しつつ、比較できることが望ましい。今後の課題としたい。

2.2.5 資料編（指標に関する情報収集の概要）

2.2.5.1 アレルギー患者親の会へのヒアリング調査（プレ調査）

アレルギー大学受講者へのアンケート調査をするにあたり、アウトカム仮説等のアンケート項目の妥当性を確認するため、ヒアリング調査を行った。

（カ）実施時期：2013年6月5日（金）

（キ）実施者：村田元夫

（ク）対象者：名古屋市緑区、天白区に在住のアレルギー患者親の会

（ケ）回答者：アレルギー患者の親 12 人

（コ）主な結果

- アレルギー支援 NW に関わって最大の成果は、アレルギー事故の減少、アレルギー児の家庭でのケアが軽減できたこと、精神的な不安の解消である。
- アレルギー大学受講者の専門家（栄養士等）に対して、アレルギー患者の医療費増減、通院頻度、ケア時間増減をアンケートで聞いても答えられない。
- アレルギー大学受講者の中でも、専門家とアレルギー患者の親では、質問項目を分ける必要がある。専門家としては、栄養士、調理師、保護者、保育士、教員、保健師、看護師、外食産業 食品産業、医師、研究者があるが、同じアンケート項目で問題ない。

2.2.5.2 アレルギー大学受講者・患者の親向けのアンケート調査

（ア）実施時期：2015年7月3日（金）～8月2日（火）

（イ）実施方法：

- ① アレルギー支援 NW スタッフ協力のもと村田元夫、石黒好美、松並（オペレーター）により、google ドライブを活用した WEB アンケート
- ② アレルギー支援 NW の総会（8月2日開催）終了後に対面によるアンケートの追加

（ウ）対象者：アレルギー支援 NW より提供されたアレルギー大学受講者名簿の中からメールアドレスの登録があった患者の親 23 名と総会に参加した患者の親 16 人

（エ）回答者：18 人（第 1 回 WEB 回答者 2 人、フォローによる回答者 16 人）

（オ）主な結果

- ① 患者の親がアレルギー大学を受講したあと、患者が食物アレルギーに起因する事故に遭い病院での治療を必要とした回数は、受講前と比べて中間値で年間 1 回減少した（有効回答者 18 人）。
- ② 患者の親がアレルギー大学を受講したあと、病院には行かないが、アレルギー症状が出た事故の回数は、受講前と比べて中間値で年間 2 回減少した（同上）。
- ③ アレルギー対策にかかる時間や費用について

1. アレルギー対応食作り（食材の選択、調理）にかかる時間の変化は、受講前と比べて中間値で1日0.5時間減少した。
 2. 薬の塗布やスキンケアにかかる時間は、受講前と比べて変化がなかった。
 3. 通院の頻度は、受講前と比べて0.8回減少した。
 4. 医療費の負担は、受講前と比べて変化がなかった。
 5. 食材費の負担は、受講前と比べて月間500円減少した。
- ④ アレルギー大学の受講をきっかけに、新たに患者の会や親の会などに参加することがあったか、という質問に対して、14人が「あった」3人が「なかった」と回答した。
- ⑤ 「あった」と回答した14人に対する以下の質問への回答は以下のとおり。
1. アレルギーに関する知識が増えた 置換効果指数 48.3% （大変そう思う：13人、ややそう思う：1人、そう思わない：0人）
 2. アレルギーに関する不安が軽減された 置換効果指数 46.7% （大変そう思う：12人、ややそう思う：2人、そう思わない：0人）
 3. 自分の外出の機会が増えた 置換効果指数 43.3% （大変そう思う：12人、ややそう思う：2人、そう思わない：1人）
- ⑥ アレルギー大学以外で、アレルギー対策の方法を入手しているルート友人、地域のアレルギー支援NPO、行政機関、学校、書籍、医療機関、新聞、インターネット、地域のアレルギー患者会、などがあげられた。
- ⑦ その際の効果と比べてアレルギー大学がはるかに役立ったと回答したのは、有効回答者数15人のうち3人であった。同等程度が10人、同等以下だが役だったのは1人、役立たなかったのは1人であった。

2.2.5.3 アレルギー大学受講者・専門家向けのアンケート調査

(カ) 実施時期：2015年7月3日（金）～8月11日（火）

(キ) 実施方法：

- ① アレルギー支援NWスタッフ協力のもと村田元夫、松並（オペレーター）により、googleドライブを活用したWEBアンケート
- ② アレルギー支援NW常務理事 中西里映子の電話やメールによるフォロー

(ク) 対象者：

アレルギー支援NWより提供されたアレルギー大学受講者名簿の中からメールアドレスの登録があった専門職260人

(ケ) 回答者：22名（第1回WEB回答者6人、フォローによる回答者16人）

(コ) 主な結果

【専門家が学ぶことにより患者に与えた変化について】

- ① 専門家がアレルギー大学で学んだことを伝えることで、行動が変化したと思われるアレルギー患者の数を聞いた。有効回答者数16人の回答の中央値は「5名」

であった（回答は「2名」から「6,000名」まで開きがあった）。

- ② そのアレルギー患者（または保護者）の行動がどのように変化したかを問う質問に対する回答、および回答者の割合は以下のとおりである。

1. アレルギー事故の減少・・・33%
2. 通院頻度の減少・・・7%
3. 食材費の増加・・・3%
4. ケア時間の減少・・・7%
5. 精神的不安の減少・・・47%

【専門家が学ぶことにより、他の専門家に与えた変化について】

- ③ アレルギー大学で学んだことを同僚（専門家）に伝えることで、行動が変化したと思われる専門家の数を聞いた。有効回答者数 15 人の回答の中央値は「7.5名」であった（回答は「1名」から「949名」まで開きがあった）。
- ④ アレルギー大学で学んだことを職場で活かすことによって、所属機関に与えた変化について聞いた。
1. 地域や利用者からの信頼性が高まったと回答したのは、有効回答者数 19 名のうち 14 名であった（かなり高まった・まあまあ高まった・少しだけ高まった、の合計値）。
 2. 受講前と比べた最近の利用者数については、有効回答者数 9 人を平均すると年間 148.89 名増加した。
 3. 職場のアレルギー事故は、有効回答者数 11 人の回答を合計すると、受講前に 7 件起きていたのが、0 件になった。
- ⑤ アレルギー大学以外でアレルギー対策の方法を入手しているルートについては、行政機関、学校、書籍、医療機関、新聞、インターネット、保育士会での研修・会報誌、幼稚園のアレルギー児の親の会、地域のアレルギー患者会、などがあげられた。
- ⑥ その際の効果と比べてアレルギー大学が同等以上に役立ったと回答したのは、有効回答者数 22 人のうち 4 名であった。同等程度が 4 人、同等以下だが役だったのは 5 人。これを置換効果計数に置き換えて 27%の効果と換算した。

以上

2.3 認定 NPO 法人 アジア日本相互交流センター・ICAN

団体名	認定 NPO 法人 アジア日本相互交流センター・ICAN
団体概要	「世界中の子どもたちが享受できる平和な社会」をつくることを目標として、フィリピンにおける災害支援、先住民支援、紛争地の平和構築、ストリート・チルドレン支援等を行っている
所在地	〒453-0042 愛知県名古屋市中区大須 3-5-4
ホームページ	http://www.ican.or.jp
活動開始日	1994 年 4 月 1 日
代表者	代表理事 田口京子
主な事業	「世界中の子どもたちが享受できる平和な社会」をつくることを目標として、フィリピンにおける災害支援、先住民支援、紛争地の平和構築、ストリート・チルドレン支援等を行っている
スタッフ	有給専従 68 名（日本・フィリピン含む）
会員	正会員 160 名
財政（2014 年度）	総収入 3 億 7,356 万円、総支出 3 億 2,534 万円
Panasonic NPO サポートファンドによる助成内容	【2009 年、2010 年、100 万円、98 万円】 ・スタッフ人件費 ・事務所家賃等

2.3.1 助成事業の概要

アイキャンは、1994年に活動を開始し、主にフィリピンにおいて災害支援、先住民支援、紛争地の平和構築、ストリート・チルドレン支援等を行っている。

2009年と2010年の2年間に渡って Panasonic NPO サポートファンドの助成を受け、組織基盤強化に取り組んだ。助成前は「自己資金が1000万円ほどで伸び悩み、繰越金は3年連続の赤字」で、倒産の危機に直面していたが、団体の強みとやりたいことを見直し、他団体の経営を分析して自己資金を増やす中長期計画を策定。さらに会報を通じて既存の関わりを強化し、職員やボランティアの研修も実施。その結果、自己資金は約6倍に増加、プロジェクト数も倍増した。また自分達の組織基盤強化の経験をもとに、名古屋では外務省のNGO相談員事業を受託するまでになった。

2.3.2 成果についてのロジック

ICAN に対する組織基盤強化のインパクト評価については、Panasonic NPO サポートファンドの支援による組織基盤強化のインパクトについて、①組織の運営能力の強化、という側面と、②その結果として、現在運営される事業がどれくらいの成果を生んでいるのか、という側面から評価を行った。①については、「NPO マネジメント診断シート」を活用して定量的・定性的評価を行った。②については、SROI の手法を使った評価を行った。

ただし、助成金の支給時点から現在まで長期間が経過しているということ、また ICAN の事業は2015年時点では多岐にわたり、事業評価はそのうちの1事業の1プロジェクトを抽出して評価したものであることから、これら2つの評価結果には必ずしも相関があるものではない。あくまで組織がどれくらい変化したかについての評価と、現時点でのある1つの事業のインパクトを、参考値として測ったことを理解されたい。

2.3.3 組織の運営能力の強化 ―組織におけるインパクト評価―

組織基盤強化助成が実施された時点から、評価時点である2015年までの助成先組織全般の運営能力の向上を定量的に把握するために、パブリックリソース財団の「NPO マネジメント診断シート」を活用した事前・事後評価を行った。

評価は、当時から継続して勤務しているスタッフや理事が少ないこと、また記録されたデータに基づく評価が難しいことから、ICAN の事務局長である井川氏に、助成が行われる以前（2007年当時）と現在（2015年）との組織の状況についてインタビューを行い、その結果を指数化してその変化を見た。

組織全般の運営能力は、2007年時点では25.4点であったのに対し、2015年には52.2点と、26.8ポイント上昇した。

組織能力の分類ごとに見ると「事業の目標と成果」の項目以外の全項目が大幅な向上を見ている。「組織のマネジメント能力」「組織の人材」「財務管理とインフラ」「事業開発・マーケティング」の各項目である。

診断シートを活用した評価結果の詳細については以下に記す。

2.3.3.1 組織のマネジメント能力

組織のマネジメント能力については、2007年には得点率が19.5点であったが、2015年現在では57.9点であり、38.4ポイント上昇した。特に、社会課題・ニーズの把握の項目が改善している。特に「ニーズの把握」については、2007年当時は実施可能なプロジェクトの中から優先順位を決めてきたが、2015年現在では、フィリピン社会、あるいは対象となるコミュニティ全般を見て、必要とされるプロジェクトが立案されるようになった。

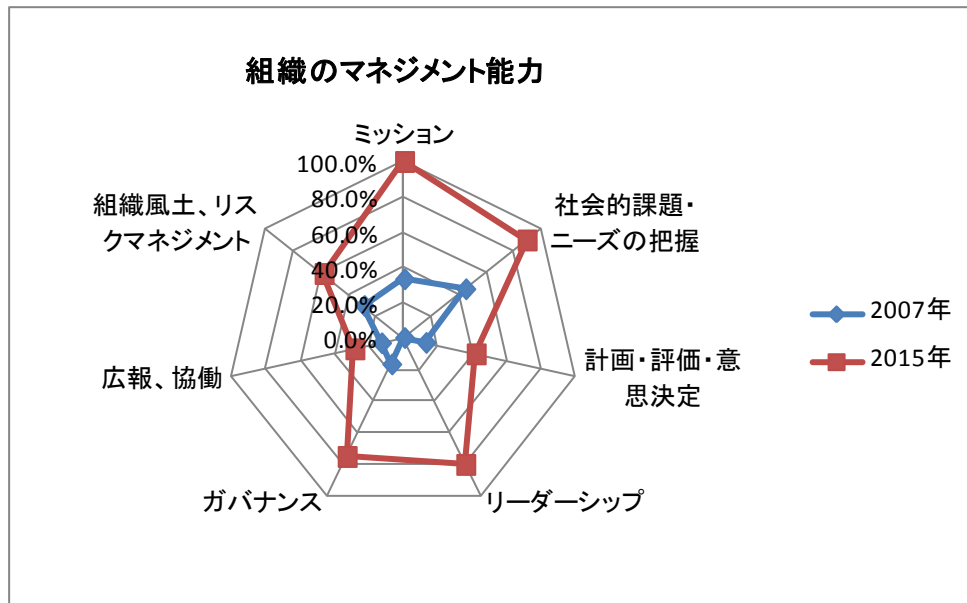
また、「ミッション」においても、ICANの理念を明文化し、ミッション、ビジョンや価値等の再定義を行ったことで、「市民社会に行動する人を増やす」ということが、アイキャンが解決する課題として明示的に定義される等の大きな変化が見られた。

「計画・評価・意思決定」については、災害や紛争といった予期できない課題に対応することもあり、詳細な長期計画は機能しないところがあるので、短期的な計画を頻繁に見直すことで対応している。

「ガバナンス」については、理事会や総会の機能や権能を見直し、理事会を事業計画の策定やリスクマネジメントについての議論を行う場、その実施についての戦略は事務局が策定するという役割分担がはっきりした。

一方で、「広報・協働」については、2015年現在でも28.9ポイントと達成率は高くなく、例えば会員の増加による収入基盤の安定等は、これからのICANにとっても課題であることが伺える。

組織のマネジメント能力	パーセンテージ		変化	点数入力	
	2007年	2015年		2007年	2015年
ミッション	33.3%	100.0%	66.7%	3	9
社会的課題・ニーズの把握	44.4%	88.9%	44.4%	8	16
計画・評価・意思決定	12.5%	41.7%	29.2%	3	10
リーダーシップ	0.0%	80.0%	80.0%	0	12
ガバナンス	16.7%	75.0%	58.3%	4	18
広報、協働	13.3%	28.9%	15.6%	6	13
組織風土、リスクマネジメント	29.2%	58.3%	29.2%	7	14
得点率	19.5%	57.9%	38.4%	31	92



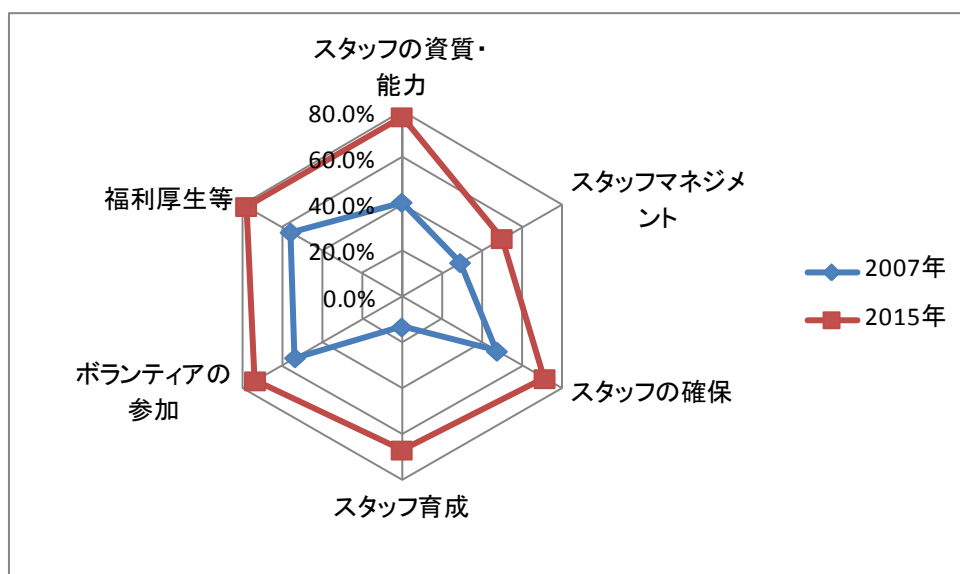
2.3.3.2 組織の人材

組織の人材については、全般的に大きな変化が見られるが、特に「スタッフの育成」「スタッフの資質・能力」の項目で大きな変化が見られる。組織基盤助成を受ける前の2007年には、日本での専従スタッフが2名体制であったのが、現在は日本・フィリピン合わせて60名以上の規模となっている。

スタッフの教育については、特にフィリピン側では明確な職務定義がなされ、人材育成に対する意識も高まった。能力的にも、ミッションに共感し、それを具現化する能力や専門性を備えた人材を雇用できるようになった。

一方、スタッフの給与水準や福利厚生については、「長期的には満足できる水準ではない」「今後の改善が必要だ」というコメントもあった。

組織の人材	パーセンテージ			点数入力	
	2007年	2015年	変化	2007年	2015年
スタッフの資質・能力	40.7%	77.8%	37.0%	11	21
スタッフマネジメント	29.2%	50.0%	20.8%	7	12
スタッフの確保	47.6%	71.4%	23.8%	10	15
スタッフ育成	13.3%	66.7%	53.3%	2	10
ボランティアの参加	53.3%	73.3%	20.0%	8	11
福利厚生等	55.6%	77.8%	22.2%	5	7
得点率	38.7%	68.5%	29.7%	43	76



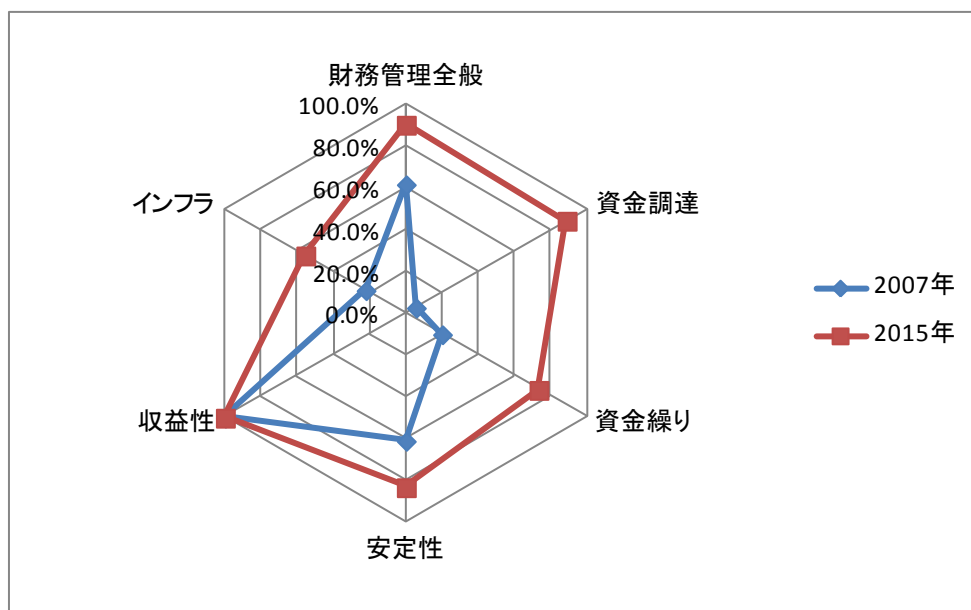
2.3.3.3 財務管理とインフラ

財務管理については、「資金調達」「資金繰り」「インフラ」「財務管理全般」に大きな向上が見られる。

ICAN の財務規模そのものが、1000 万円に満たない規模で運営されていた当時から、2 億円を超えた 2015 年では規模自体に大きな違いがあるが、2007 年に事業内容を大きく見直し、「子ども」というフォーカスで、ICAN の独自性を高めたことが結果的に戦略的なファンドレイズの可能性を高め、体外的なアイキャンの価値を突出させる成果を産んだ。

また、ファンドレイズについても、当時は外部からの資金調達に消極的であったが、ミッションの見直しに基づいて、寄付の依頼そのものもミッションの一部として認識されたこと、特に外務省や海外のドナー等の大きな資金を獲得する能力が得られことも、組織基盤の強化に大きく貢献した。

財務管理とインフラ	パーセンテージ		変化	点数入力	
	2007年	2015年		2007年	2015年
財務管理全般	61.9%	90.5%	28.6%	13	19
資金調達	5.6%	88.9%	83.3%	1	16
資金繰り	20.0%	73.3%	53.3%	3	11
安定性	61.1%	83.3%	22.2%	11	15
収益性	100.0%	100.0%	0.0%	18	18
インフラ	22.2%	55.6%	33.3%	2	5
得点率	48.5%	84.8%	36.4%	48	84



2.3.3.4 事業の全体像

ICAN の事業は、フィリピンにおける社会的弱者に対する支援を行う「危機的状況にある子どもたちと「ともに」行うプログラム」と、主に日本において国際理解等を推進する「できること（ICAN）を増やすプログラム」の2つの部分から構成されている。

「危機的状況にある子どもたちと「ともに」行うプログラム」は、2014 年現在、合計 10 の異なるプログラムから構成されるが、特に大きな割合を占めるのが、「自然災害の影響を受けた子どもたち」「紛争の影響を受けた子どもたち」「路上の子どもたち」「先住民の子どもたち」等が主な事業分野となっている。

自然災害への対応については、ICAN が活動対象とするフィリピンが、台風や洪水等の自然災害が毎年発生する地域であることから、その社会的ニーズが高い。特に 2013 年においては、レイテ島において大きな被害を出した台風 30 号（フィリピン名・ハイヤン）に対する対応（緊急支援、住宅・学校建設等）が大きな比重を占めたが、これらの事業の割合については、今後のフィリピンにおける社会状況等によるものであり、長期的な計画が難しい。

「紛争の影響を受けた子どもたち」は、ミンダナオ島コタバト州の紛争地域において、学校整備や平和教育を推進することで、平和構築のプロセスに貢献しようとする事業である。事業は、2014 年に策定された3年間の計画をもとに推進されている。

「路上の子どもたち」は、主にマニラ首都圏において、フィリピン全体では約 25 万人と言われるストリート・チルドレンに対する支援を行う事業である。具体的には、路上教育によるアウトリーチ、協同組合研修、職業訓練、保健・医療活動、カウンセリング活動のほか、短期・長期の保護施設の建設を目指した事業推進を行っている。

「先住民の子どもたち」は、ミンダナオ島の複数の事業地において、近代社会と隔離された環境で伝統的な生活を営む先住民部族に対して、学校建設、教員研修、生計向上、保健教育等の活動を行うものである。

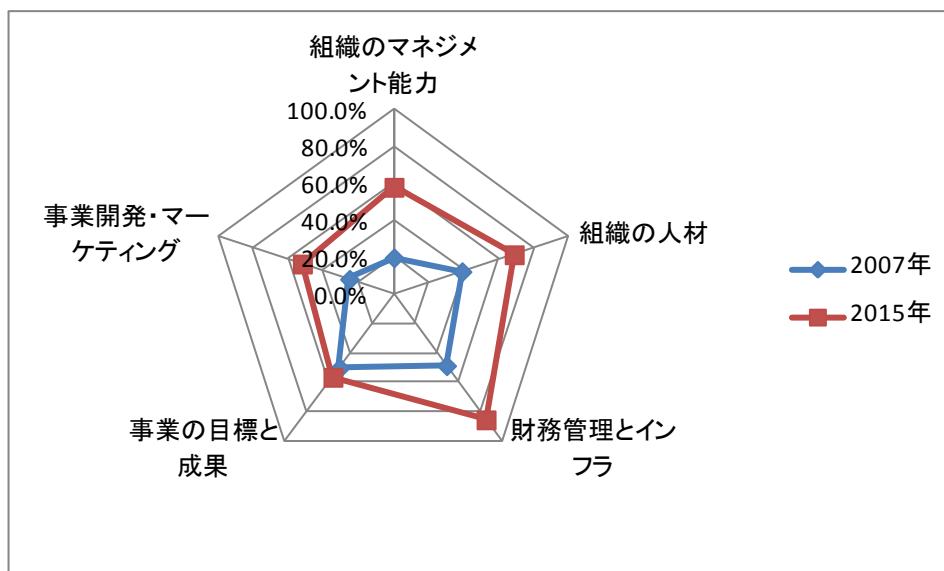
「できること（ICAN）を増やすプログラム」では、NGO 相談員としてのアドバイスを行う事業、国際理解教育の推進のための学校等での講演活動、在住外国人の支援活動、スタディーツアーの実施、フェアトレード事業の運営等を実施することで、社会課題に対して主体的に行動する市民社会の育成を目指している。

2.3.3.5 総合

Panasonic NPO サポートファンドの助成前後における組織運営能力の向上について、組織のマネジメント能力、組織の人材、財務管理とインフラ、事業の目標と成果、事業開発・マーケティングの5項目を総合すると、2007年には25.4点であったのに対して、2015年には52.2点と、大幅な上昇が見られる。特に「組織のマネジメント能力」および「財務管理とインフラ」「組織の人材」における変化が大きかった。

これらの変化は、必ずしもすべてが Panasonic NPO サポートファンドによる助成金の直接的な成果であるとは言えないが、事務局長の井川氏へのインタビューでは、「組織の転換期において、運営能力強化の助成金を受けたことが、組織の成長への大きなきっかけとなった」とのコメントも寄せられた。

キャパシティアセスメント得点率の変化			
	2007年	2015年	変化
組織のマネジメント能力	19.5%	57.9%	38.4%
組織の人材	38.7%	68.5%	29.7%
財務管理とインフラ	48.5%	84.8%	36.4%
事業の目標と成果	50.0%	56.3%	6.3%
事業開発・マーケティング	25.4%	52.2%	26.8%



2.3.4 事業の成果がどれくらい生まれたのかー事業のインパクト評価ー

次に、組織基盤強化の成果の一つとして、ICANによる事業の成果評価のために、SROIの評価手法を活用した事業評価を行った。事業の対象は、2013-14年度の事業の中で一番大きな割合を占める「自然災害の影響を受けた子どもたち」の事業地であるフィピリン・レイテ島のタクロバン市において実施された事業から、台風による被害の被災者を、復興建設において雇用し、同時に現金収入を提供する「Cash for Work」事業を選定して、評価を実施した。

2.3.4.1 事業の概要

ICANによるレイテ島における台風の救援活動は、2013年11月8日に発生した台風13号（フィリピン名・ヨランダ）によって被災者1,600万人、死者・行方不明者7,806人に上った被害に対して、特に被害の甚大だったレイテ島東部ドゥラグ町を中心として、2015年9月現在までの約3年間に渡り、食料の提供、仮設住宅資材の提供、住宅の建設、学校の修復、学用品の配布等を通じて、被災者の生活の回復に対する支援を行ったものである。

本評価では、多岐にわたる被災地支援活動のなかで、特に、住宅・学校の再建にあたって実施された「Cash for Work」事業にフォーカスして、そのインパクト評価を実施する。「Cash for Work」事業は、台風によって失われた住宅や学校の建設に、地域の被災者自らをICANが非熟練工として雇用する形式で、被災者には現金収入を獲得させ、同時に自らが住むコミュニティの住宅や学校の再建を実現するプログラムである。

本事業は、単に家屋や学校の再建期間に雇用を提供するというだけではなく、家屋等の修繕のための大工スキルを習得してもらうことにより、再建期のコミュニティにおける中長期的な雇用機会の拡大を意図して実施された。

2.3.4.2 レイテ島救援事業の背景

2013年11月8日に発生した台風の被害の情報を得て、11月12日にICANの事務局長井川氏が現地スタッフ1名を伴って現地入りし、ニーズアセスメントを開始した。ニーズアセスメントは200世帯あたり2名で2日程度の時間がかかり、11月中はこのアセスメントを続けながら緊急支援対応として食料の配布を行った。

同年12月には食料配布を続けながら、シェルター資材（トタン屋根、ベニア、釘、プレインシート）を配布した。特に被害がひどかった、沿岸部で道路沿いの北側の6つのバランガイ（自治単位）に配布した。Dulag市の人口は4万人、48のバランガイがあり、今回のICANによる救援活動はそのうちの13のバランガイ、約1万人が対象となった。

アセスメントにおいては、まずバランガイの役員に世帯リストの提供をしてもらい、全壊世帯のマッピングを行い、仮のリストを作成。そのリストをバランガイのよく見えるところに張り出し、住民から実態との差異等について問い合わせがあれば対応して、リストを最終化した。住宅の間取りについても、世帯人数等の住民の希望を聞いてシェルター国際基準に則り、家族あたり9畳程度の部屋を作る建設

を計画した。資材はミンダナオのスリガオで調達したが、納期は通常1ヶ月以上かかった。住宅の耐用年数は5年程度を想定している。

上記のアセスメントに基づいて把握した住宅の再建ニーズにもとづいて、2014年2月には資材の発注を完了、これら資材が4月からタクロバンに到着した。住宅資材は6つのバラングアの1664世帯に配布し、その間に地域住民（約1万名の対象住民の約4分の1）に対して面接を実施し、大工としてのスキル・レベルをアセスメント、スキルのない人2600名のみが研修の対象となった。

大工研修の講師はパートナーである現地NGOのPDRRNが務めた。研修では「台風に強い建築の10のポイント」を中心に、1日の実施。受講者向けに軽食を出す等、参加しやすい形態を工夫した。

Cash For Workの面接では、研修受講者を対象に、Cash For Workでの住宅建設を実施。建設チームはスキルのある大工1人+ボランティア4名の合計5名で1チームとなり、5日間で家を1軒建設する。

こうしたCash for Workのプログラムへの参加によって、参加した被災者は、自宅でも他のところでも修繕等の仕事を行うことができるようになる上、プログラム中は熟練工が400ペソ・非熟練工が260ペソの工賃が支払われる。（ただし、自分の家を作るときには賃金は発生しない）家を1軒建てるための予算は原材料費15,000ペソ、工賃が7,200ペソ、合計で22,800ペソである。

学校の補修については、学校によってもともと建っている建物の規格等が異なるので、一校ずつ訪問してアセスメントをしないとニーズがわからず、また備品の規格も違うために想定よりも大幅に時間がかかり、住宅建設は最終的に2014年11月までで完了したが、60教室分行った学校の補修については2015年9月に完工し、住宅と学校の再建プロジェクトが終了することになった。

2.3.4.4 SROI 評価の目的と方法

本評価においては、特にプログラム中、プログラム終了後に発生した雇用や、関連するステークホルダーの便益について評価を行い、Cash for Work 事業に投入されたリソースに対して、どれだけのインパクトが発生しているのかについて確認を行い、事業の投資対効果についての検証を行うことを目的に評価を実施した。

SROI 評価の方法としては、まず提供された年次報告書等の資料により事業の概要を理解した後に、ICANの本部事務所におけるヒアリング（7/25）につづいて、フィリピン・タクロバン現地を訪問して、ICANタクロバン事務所の協力のもと、ICAN スタッフ、現地住民、CfW プログラム参加者、学校関係者、タクロバン市政府関係者、複数のバラングイ長にヒアリングを実施した。

こうしたヒアリングによって、事業のロジックモデル仮説を構築し、その仮説を検証、また財務プロキシを特定するために、主な受益者となるステークホルダーに対して、アンケート調査を実施し、その結果によってインパクトマップを構築した。最後に、分析の結果について本報告書にまとめ、事業に対する提言を行った。

2.3.4.5 今回の SROI 評価で対象とする同事業のステークホルダー

今回の SROI 評価においては、上記のヒアリングにもとづいて、対象とする事業の主要なステークホルダーを右のように特定した。被災者、学校、学齢児童、ドナー、ICAN。

具体的な理由としては、今回の CfW 事業の受益者となるのはその雇用機会を獲得する被災者であること、また被災者の住宅が再建されるという直接的な便益を得ること、学校の再建によって学校と、そこに通学する学齢児童が便益を受けるということが挙げられる。また、これらの事業にたいして資金提供を行うドナー、事業実施を行う ICAN も主要なステークホルダーとして設定した。

これらの想定に基づき、インパクト評価にあたっては、関係するステークホルダーと想定される CfW 参加者、地域住民、学校の 3 者に対するサーベイを実施し、それぞれに対する事業のインパクトを評価した。

2.3.4.6 サーベイの内容と結果

サーベイの内容は、別紙の通りだが、以下の様な観点での実態把握を行うことを目的として行われた。

CfW 参加者

- CfW プログラム中とプログラム後の就労状況の調査
- CfW プログラムによる大工スキル習得の有無
- 将来の就業見込み

住民

- 世帯数、収入状況
- 住宅の再建見込みと予算

学校

- 再建状況
- 校舎の修繕見込みと予算

被災者の質問によって、特に被災者の CfW プログラムによる就労状況と今後の見込み、また住民と学校への質問によって、今後の地域における大工仕事の想定市場規模を推計した。

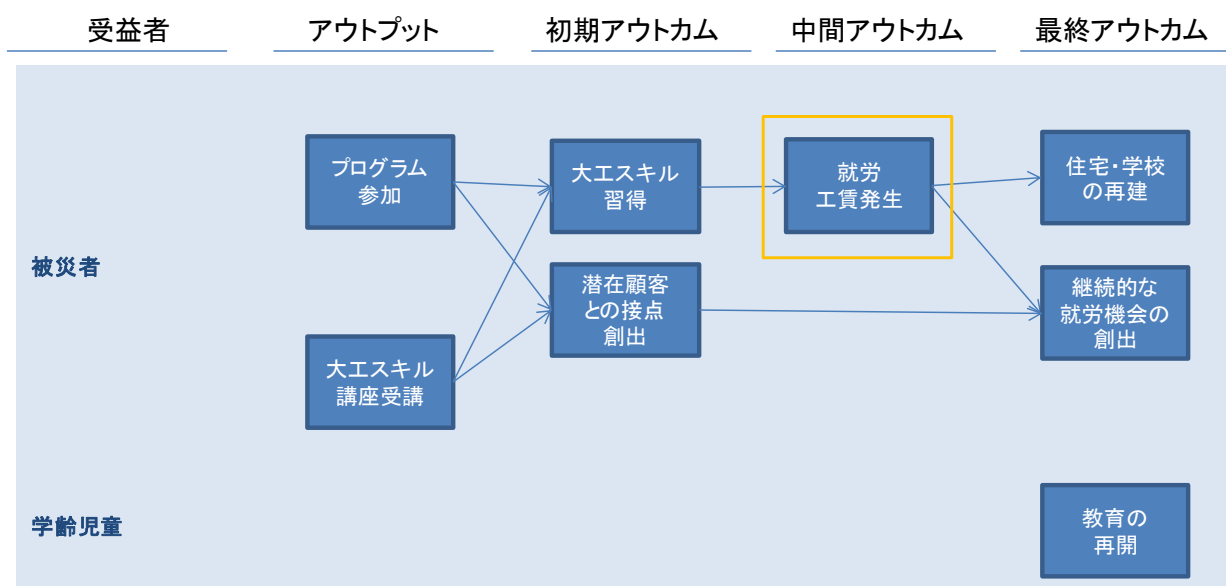
2.3.4.7 インプットの内容および金額換算

こうした復興支援の事業は、救援・復興事業が実施された期間中にわたって、行政や NGO が参加する「クラスター・ミーティング」が週次で開催され、これら復興支援に参加する NGO がそれらの活動の調整を行われ、ICAN が担当した 13 のバランガイについては、ICAN 以外の NGO が住宅や学校校舎の再建に関わることがなかったことから、ICAN による運営人件費、CfW 参加者に対して支払われた人件費、プログラムのコストを積算し、1,293 万ペソ（約 5,000 万円）と推計した。（これには、提供した資材のコストは算入せず、同様に住民が得た便益からもハードウェアにあたる住宅資材そのものは除外した）

2.3.4.8 主要アウトカムと貨幣換算について

次に、ヒアリングによって収集された情報にもとづいて、CfW のプログラムによって発生した主要なアウトカムを特定した。

NPO法人ICAN タクロバン Cash For Work事業のアウトカム・ロジックモデル



初期・中間・最終のアウトカムを想定すると、プログラム自体の期待する最終アウトカムは、住宅・校舎の再建、被災者の継続的な就労機会の創出、教育の再開がその最終的に期待する状態として捉えられる。そのためには、プログラムの参加による雇用の創出が直接的な中間アウトカムとなり、それを実現するためには、プログラム参加による大工スキルの習得、また潜在顧客との接点の獲得が必要になるというロジックである。

これらを、前述のサーベイの結果にもとづいて、インパクトマップ上でアウトカムを算出すると、以下の通りとなる。

- 大工スキルの習得については、サーベイによれば 70%の参加者が「大工スキルが身についた」と回答した。これは、最終的な就業に対して貢献したと考えられるため、スキルそのものに対する貨幣価値換算は行わないが、初期アウトカムの一つとしてインパクトマップ上に記載した。
- 雇用の創出については、CfW プログラム中の雇用の創出、CfW プログラム後の継続的な雇用の創出の2つに分けて考えることができる。サーベイによれば、プログラム参加者は平均 3.4 日、当時は非熟練労働者として 1 日あたり 260 ペソの収入を得たことから、これに乗じて 884 ペソ、さらにプログラム参加者の 2600 名を乗じて、プログラム期間中には 229.8 万ペソの収入を得たことになる。
- プログラム終了後、サーベイ実施時点の雇用の創出については、サーベイから 42%の参加者が「仕事があった」と回答し、一人あたり平均年間 7.5 日の労働があった。また平均賃金については 1 日

あたり 391 ペソだったとの回答があった。これらの回答に基き、上記と同様に算出すると毎年年間 212.9 万ペソの収入が得られることとなる。

- また、今回の住宅建設はあくまで仮設住宅に近いものであることから、今後の住宅の建て替え需要が発生すると想定した。住民への住宅再建ニーズを確認したところ、97%の住民が住宅の早期建替を希望しており、そのタイミングは「できるだけ早く」、予算は1戸平均 11,868 ペソであった。この予算のうち、資材と人件費の割合を 2:1 として想定し、住宅戸数 1761 戸を乗ずることにより、今後 2 年間の住宅再建需要を 657.4 万ペソとし、これを 2016 年と 2017 年の 2 年間に分割して算入した。
- また、2015 年に修繕が完了した学校について、今後の追加的な修繕による就労ニーズも想定できる。このニーズについては、学校に対する修繕予算のサーベイから、1校あたり修繕人件費を 1.7 万ペソ、対象となった 15 校を乗じて、年間 25.8 万ペソが発生するものとした

2.3.4.10 ソーシャルリターンの計算

こうしたインパクトは、いずれも ICAN の CfW プログラムの対象が、これまで大工仕事を経験しなかった非熟練工を対象したことから、置換効果は 0%とし、また対象となったバランガイにおいては、ICAN が住宅再建・学校修繕についての復興支援を担い、他の NGO の参画がなかったことから、寄与率は 100%とした。また、ディスカウントレートについては、フィリピンペソのインフレ率等を勘案して 4%を設定した。

こうした条件で、今回の CfW プログラムのアウトカムを算出すると、インプットの 1,293.8 万ペソに対して、5 年間で 1,418.8 万ペソとなり、SROI は 1.1 と算出される。

2.3.4.11 総合評価とインパクト最大化のための提案

(総合評価)

タクロバン現地における今回の ICAN による支援活動は、ICAN がこれまでフィリピン現地で構築してきた活動基盤やネットワークが存分に発揮され、タクロバン地域では一番初めに現地入りしてニーズアセスメントや食料配布を開始したこと、またミンダナオに所在する拠点で食料や資材を調達してレイテ島現地に搬入手配を行ったことによって、首都マニラが所在するルソン島とレイテ島の間の輸送路の復旧の遅れにもかかわらず、迅速な救援・復旧活動が実施できたことは高く評価できる。

また、今回の評価のために実施したタクロバン現地の視察においては、CfW プログラムのプロセス以外にも、現地の復興プロセスについて、他の NGO の事業実施状況も含めて理解することができた。他の NGO の事業実施の中には、水道設備は設置したもの、水道管が水源と接続されていないもの、また住宅の骨組みだけ作り、壁材等の購入設置は現地住民に任せたことにより、結果的には使われなかった住宅等が散見され、ICAN の住宅や学校修復の実施品質が高いことが理解された。

また、住宅の再建が 2014 年末、学校の修復が 2015 年 9 月と、納期としては当初の想定よりも大幅にずれ込んだことについても、納品された資材が必要なものと異なる場合には正しい資材の納品を求める、また資材等の納期の遅れがあっても、最後まで一定の品質のプロジェクト実施をする ICAN の姿勢の反映と肯定的に受け止めることができる。

また、ICAN の運営体制は、日本人の駐在員がいるものの、現地スタッフを中心に行われていること、また日本人のスタッフもいずれも現地語が堪能であり、現地ニーズの把握や、現地コミュニティとの兎湯ニケーションに十分な能力を備えていることが推察された。

また、今回の ICAN による住宅再建の支援は、他の NGO と異なり、現地コミュニティのニーズアセスメントを徹底し、また住宅のデザインについても世帯の人数やニーズに応じてカスタマイズするなど、実際に活用されるための工夫がされており、その結果として現地住民に歓迎されている。

ICAN が実施した大工トレーニングでは、自然災害に比較的強い家屋を建設するための 10 のポイント等が抑えられた内容での実施となっており、今後の台風等の被害に対応するコミュニティの建設にも貢献していることが理解された。

（インパクト最大化のための提案）

今回のサーベイ調査によって、CfW 中の就労は 3.4 日、プログラム後の就労は 42%の対象者が年間 7.5 日の就労実績があること、またプログラム後の平均賃金が 1 日あたり 391 ペソであることが明らかになった。

これらの実績は現地の復興に大きく寄与するものではあるが、42%の対象者、年間 7.5 日という雇用の規模を、調査で理解された住宅の再建需要や学校の修繕需要につなげてゆくために、何らかの施策（フォローアップの研修や、修繕仕事のマッチング等の活動）があれば、CfW プログラムで培われたスキルを活用して仕事をする被災者が増えることが想定される。

また、周辺地域において他の NGO が実施した住宅建設等においても、未完成のまま放置されているものが多数あることから、こうした住宅の継続的な建設や修繕需要についても、ICAN が何らかのニーズ・マッチングを行う潜在的な市場があるとも考えられる。

添付●：アイキャン CFW プロジェクト評価のためのサーベイ
Questionnaire for ICAN project evaluation (1)

<<Cash for Work Program>>

Name : _____ No. : _____

1	When did you joined in CFW program?	Month	Year
2	Do you think you have gained carpenter skill by joining in the CFW program?	Yes	No
3	How many projects have you participated to rebuild houses?		Projects
4	After participating in the CFW program, did you have a chance to work for other carpenter job?	Yes	No
5	If yes, how many days have you worked? How much was the daily wage?		Days
			Peso/Day
6	In the future, do you think you can get the job as carpenter? If yes, how many days a month do you expect to work?	Yes	No
			Days/month

Questionnaire for ICAN project evaluation (2)

<<Resident Questionnaire>>

Name : _____ No. : _____

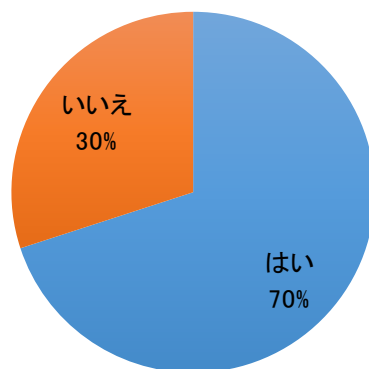
1	How many people are there in the household?		People
2	How many people are working in the household?		People
3	What is the main job?		
4	Do you own farmland? If so, how large is it?	Yes	No
5	If yes, how many days have you worked? How much was the daily wage?		Days
			Peso/Day
6	In the future, do you think you can get the job as carpenter? If yes, how many days a month do you expect to work?	Yes	No
			Days/month
7	How was your house damaged by Yolanda?	Fully Damaged	Half Damaged
8	How did you repair/rebuild your house?	by oneself	By CFW program
9	If you asked someone to repair/rebuild your house, how much did you spent?		Peso
10	Do you have any plan to build a new house? If yes, how much is the budget?		Peso
11	When do you plan to build them?	Year	Month

<< Questionnaire For Schools>>

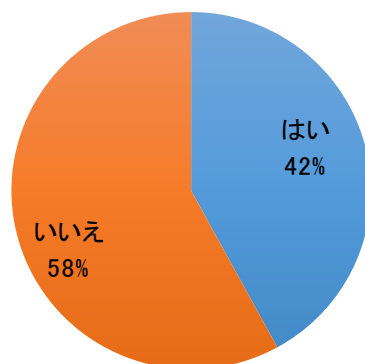
Name of the School : _____ No. : _____

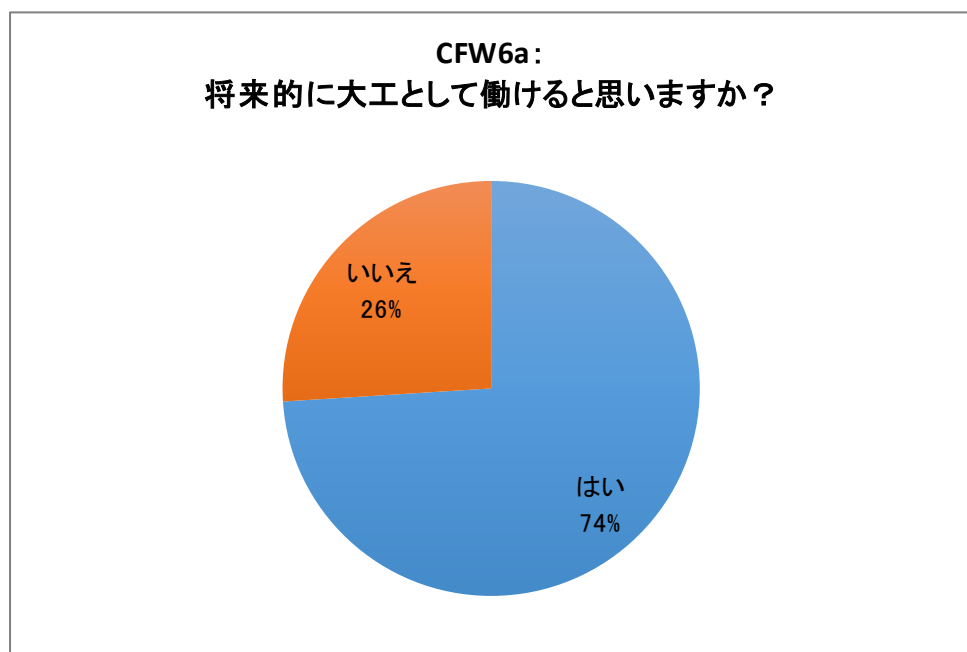
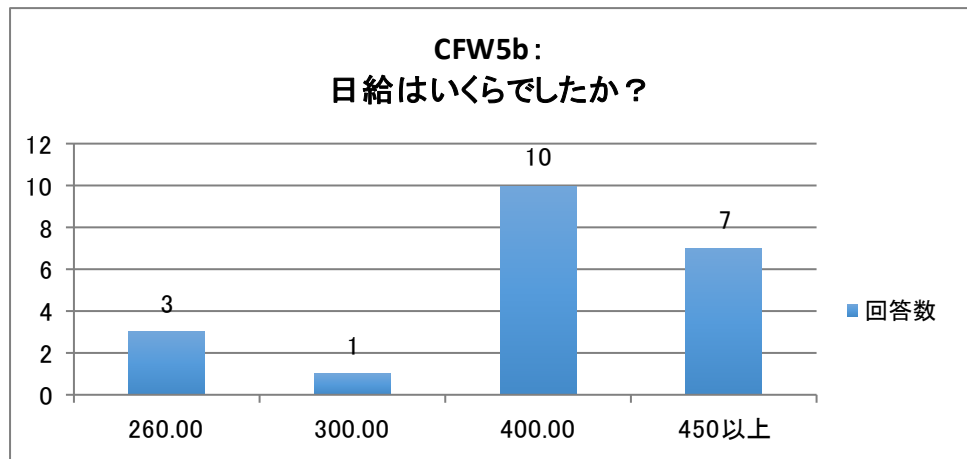
1	When was your school completed repair of damage by Yolanda?	Year	Month
2	Did you do any additional maintenance since completion of repair?	Yes	No
3	If you did, how much was the budget spent?		Peso
4	How much is the annual repair budget for FY 2015?		Peso

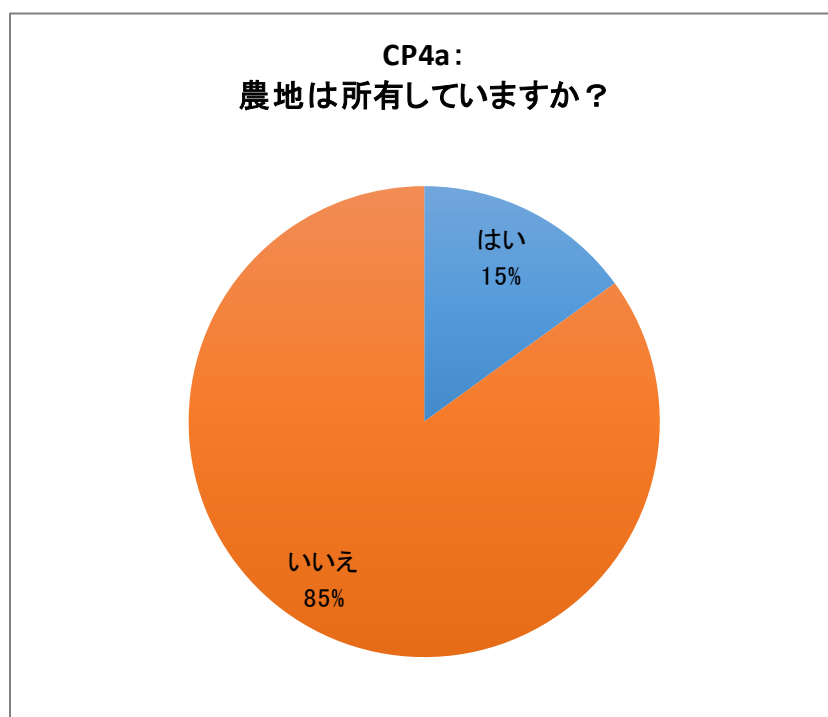
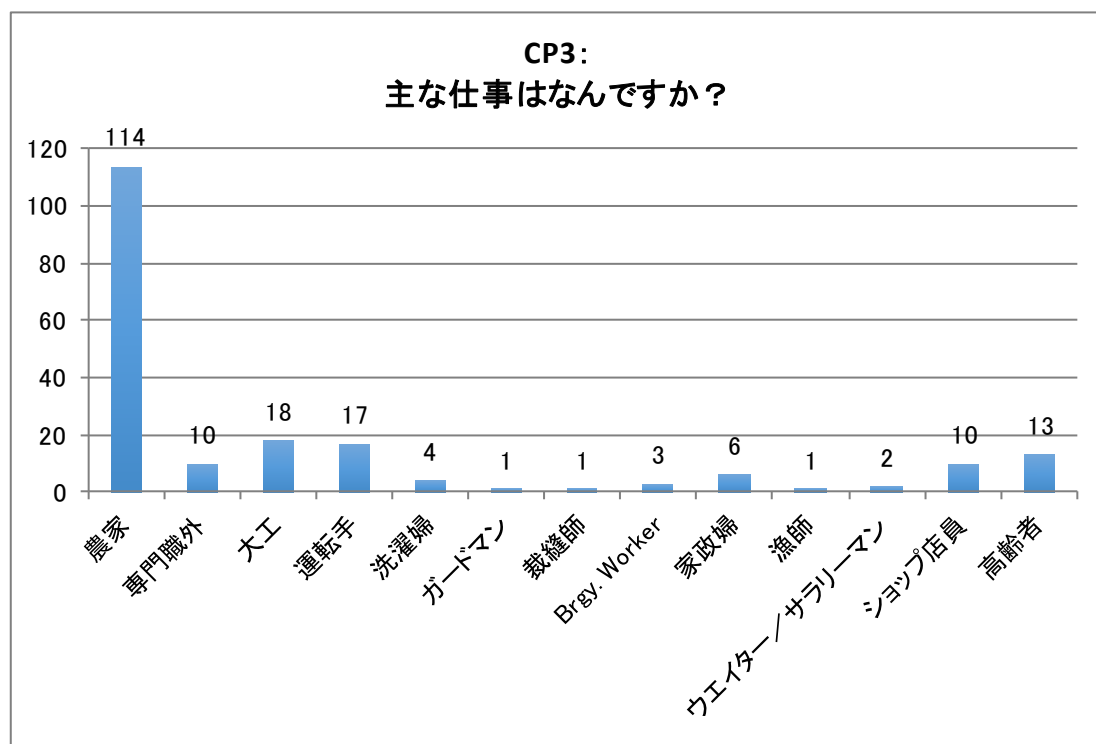
CFW2:
CFWを通じて大エスキルが身についたと思いますか？

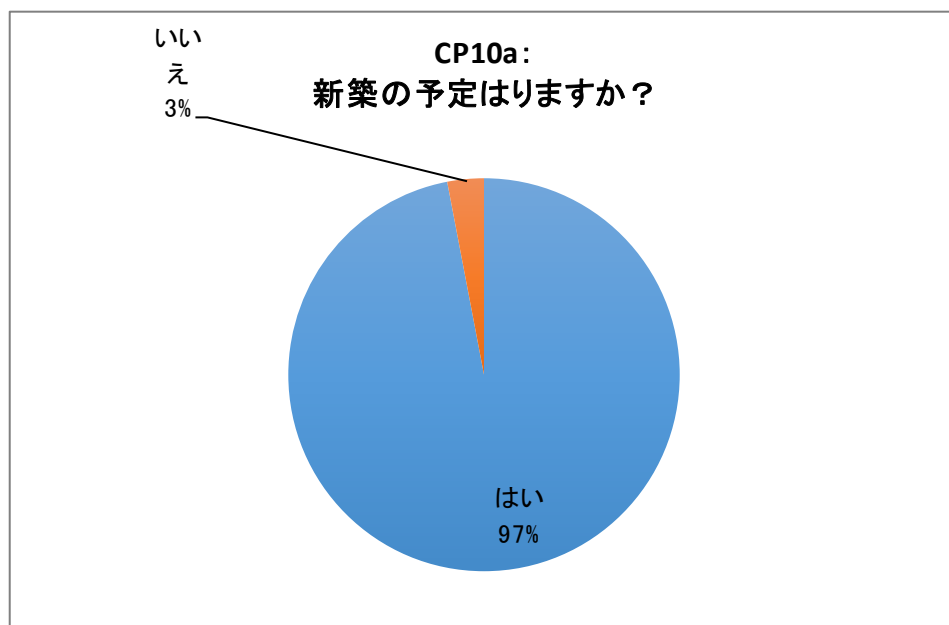
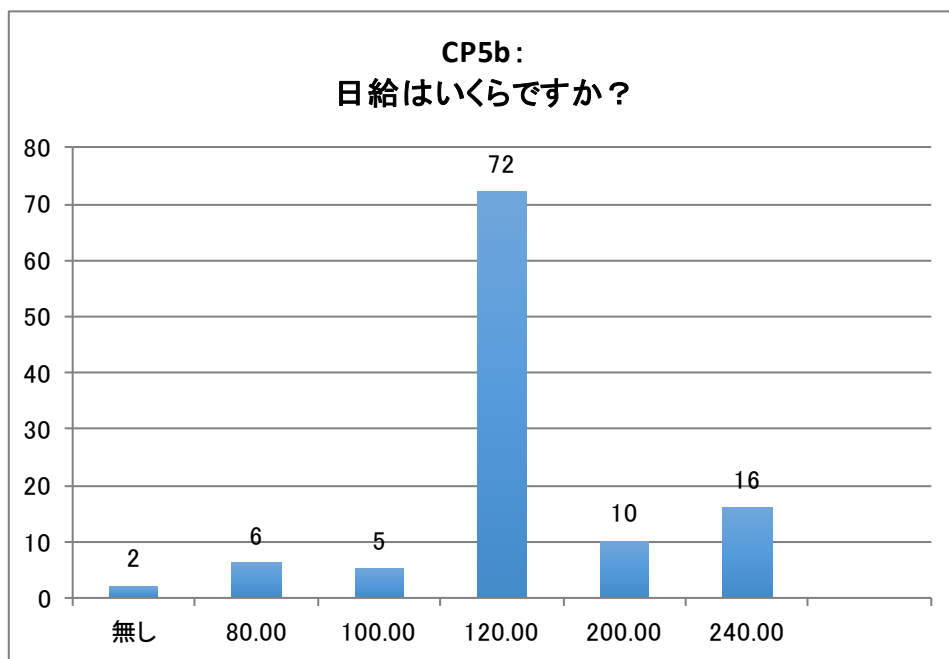


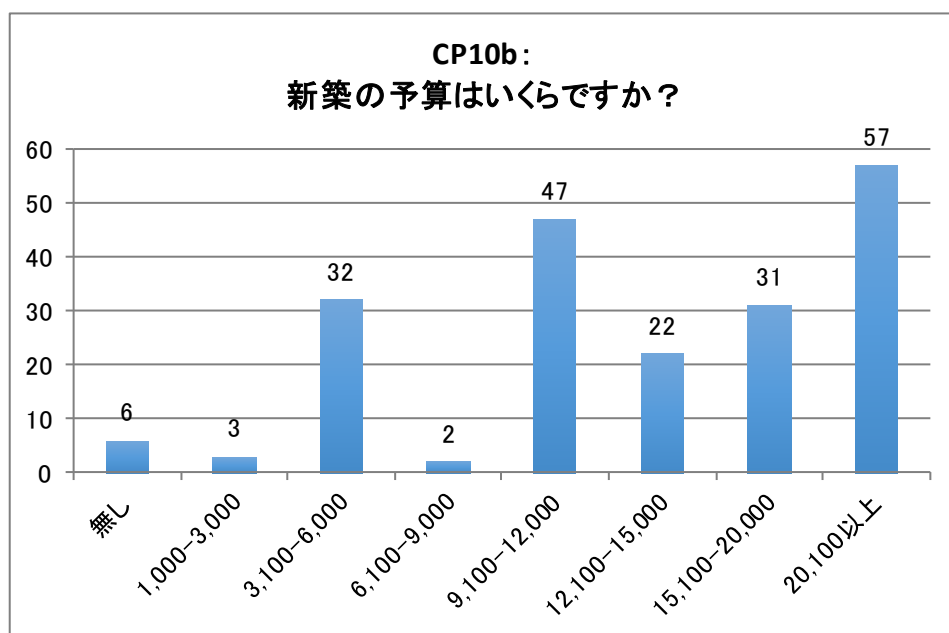
CFW4:
CFWに参加ごその他の大工仕事を得ることができましたか？











サーベイ結果：サーベイ 3 学校

