



**アウトプット**

**講義**

参加者は一方的に聞き手

話し手の専門性  
話す技量が満足度を決める

**ワークショップ**

参加者が自ら考える機会を提供する

参加者がどれだけ主体的に気付けたかが満足度を決める

**テキストマイニング**

【ワークショップの感想】

知り合える  
意見交換  
聞ける  
出会う

【アンケート自由記載】

講座  
起業  
有り難い  
ありがたい  
ござる

co+shegotoを通じ  
改めて設定した目標設定

目的は「起業の促進」

**直接的インパクト**

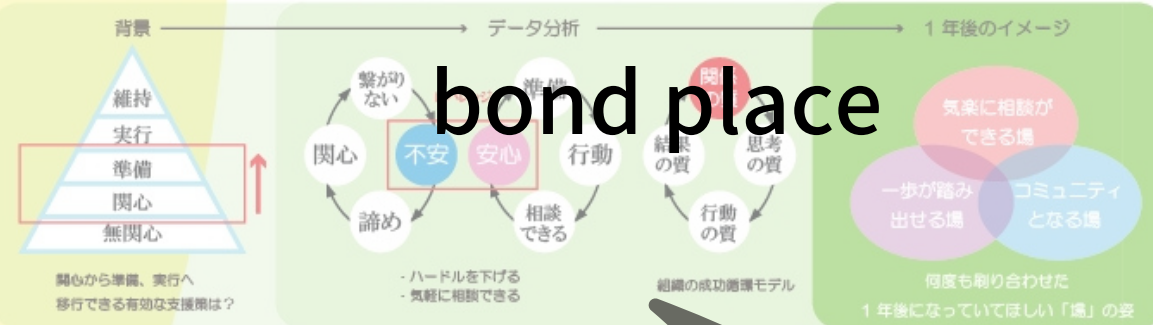
**間接的インパクト**

**アウトカム**



- 直接的インパクト**
- 【行政とNPOの"シン"協働】
  - 【関係性の更なる向上】
  - 【支援対象者との直接交流】
  - 【支援策のブラッシュアップ】
  - 【ワークショップなど新分野の体験】
  - 【場面に合った取り組みへのチャレンジ】
  - ※LEGOワークショップなど
  - 【基本的な質の向上】
- 間接的インパクト**
- 【行政とNPOの"シン"協働】
  - 【関係性の更なる向上】
  - 【支援対象者との直接交流】
  - 【支援策のブラッシュアップ】
  - 【ワークショップなど新分野の体験】
  - 【場面に合った取り組みへのチャレンジ】
  - ※LEGOワークショップなど
  - 【基本的な質の向上】

3月12日・ワークショップ(参加者23名):時間や場所に制限されない働き方としてのニーズはあるが... (bond place 自主開催)



**SROI**

良いものを採用し提供

リーフレット・ロゴ・動画・HPとSNS  
イベントチラシ・コワーキング水曜日開放

貨幣価値換算された社会的価値  
投入された費用

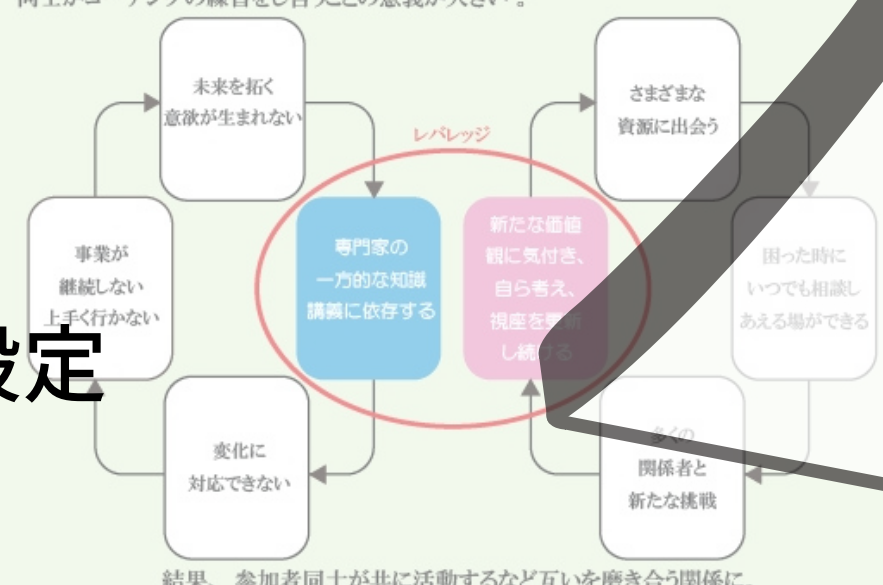
【関係性の質の向上】 事業交流会 10,000円 × ①+⑦ = 102万円  
組織や職種を超えて、困った時に気軽に相談できる人を増やす  
【基礎的知識の向上】 セミナー参加 3,000円 × ③ = 17万円  
【起業意欲の向上】 コーティング 3,000円 × ④ = 30万円  
【経済的・精神的自立】 女性起業家支援施策の周知  
ネット発信・メディア掲載・リーフレット・イベントチラシ  
【女性起業支援のニーズの把握・起業支援に対する力量形成】

インプット 77万円

参加女性の社会的インパクト 約 250万円

SROI: 3.23倍

単に起業に向かうためのものではなく、参加者が事業を継続する力をつけていくものになっている必要がある。そのために一年後のイメージに向けて、実際にワークショップの中で女性同士がコーチングの練習をし合うことの意義が大きい。



**中長期アウトカム**

- 中期アウトカム
- 1年後の目標への事業基盤構築
  - 変化する環境に対して主体的に向き合う起業家の増加
- 長期アウトカム
- いつまでも働き出せる環境構築
  - 既存の事業・施策が有効に機能していないところに新しい事業・新しい働き方を創ることで地域のお金が循環(志金の地産地消)

**インプット (ヒト・モノ・チカラ)**

— 予算 —  
山梨県 予算 77万円

— ヒト —  
bond place 事業企画 運営

— モノ —  
greenz 外的評価

支援機関 助成金・融資 金融機関

MAPLE 事業計画 づくり 結成

COWORKING SPACE aeru ●ライフイベント など両立等相談 ●外部パートナー マッチング

リソース

**アクティビティ (事業)**

— プレ・ワークショップ — 50名  
お客様の目標で顧客サービスを捉え、「最高の顧客サービス」を考え、共有。この結果を co+shegoto にフィードバックした。

— エンタープライズワークショップ — 44名  
「自分らしく働くために、一番大切にしたいのはどんなことですか？」をテーマにワークショップを開催。自分に向き合う機会の提供。

— 講座 Vol.1 「ビジネスモデル構築」 — 75名  
やりたいことを実現するために、ロジックモデルについて「何を伝えたい？」を問い直し、人に伝えたいことを伝える。

— 講座 Vol.2 「販売戦略」 — 2名  
ロールプレイングの手法を用いて実践的な販売戦略の構築。ただの物売りから「お客様の課題解決」のための「バイ・アンド・セル」の考え方を学ぶ。

— 先輩の現場見学会 — 31名  
起業を実現するイメージを描けるように現場に足を運び、直接話を聞く。想いや仕事のスタイル、成長や変化、支援機関との関わりなど。

— 女性起業フォーラム&プレゼンテーション — 69名  
これまでの学びを通じて構築した自分のビジネスモデルとその実践について発表。新たなスタート。(株) キャリアママ堤香苗さん講演。

アクティビティ

**アウトプット (結果)**

co+shegoto

申込者 128名  
講座参加 423名 (のべ)  
後援 7件

正確な情報提供 INFORMATION  
確かな支援体制 SUPPORT

起業届提出 14件  
融資 8件 総額 1,100万円  
補助金 4件 総額 430万円  
補助金申請 7件

経産省・広域関東圏女性起業家等 ネットワーク

女性起業家支援 事例の掲載 2名

アウトプット

**アウトカム (成果)**

目指すゴール  
女性本来の力を活かした働き方としての選択肢に

支援機関

自分だけの力で進んでいる  
自分だけの力で進んでいる

自身のブレない軸ができています

段階的な起業のステップが見える

アウトカム (兼ロジックモデル)

**co+shegoto のデザイン**

●1年目の事後アンケート並びにプログラムでの参加者のニーズを掘り起こし、プログラムづくりを支援機関と連携して実施

●ライフイベントにも配慮した対応できる体制

●潜在的な関心層の拡大

安心して相談できる体制づくり  
関係性の構築

関係の質  
結果の質  
思考の質  
行動の質

①女性へのアプローチ  
②山梨県に検索し、入手先を明確にする  
③計6回の研修会を開催し、仲間を囲み、互いに励まし合える地域になる。(Zoom、Facebook等)

デザインのポイント

**2年目の co+shegoto の特徴**

①greenz 等メディア掲載  
これらによって広く認知され、昨年度を上回る申込があった。

②2年目の企画を立てる段階から協働  
山梨県信用保証協会、山梨中央銀行、日本政策金融公庫の人的協力をいただき、サポート体制が強化された。

③メディア掲載  
関係性の構築や社会の中での役割の実感を得た(事後アンケートの分析結果より)

事後のセールスポイントははっきりしていますか  
73.9%

やりとげる自信はありますか  
84.8%

84.8% ※有効回答率

73.9% ※選択で4、5を選択した割合

①相談できる人が増えた (前年度/事前 3.56→事後 4.31)

②実際にかかる資金が減少した (前年度/事前 2.56→事後 3.13)

【起業】活動できる、輝く女性、山梨県、強み女性、パワー

インパクトやアンケート結果

	1st	2nd	3rd	TOTAL
参加者	118名 (525名)	128名 (423名)	114名 (301名)	360名 (1,249名)
開業届提出	17件	17件	17件	46件
融資	7名 / 1,970万円	8名 / 2,180万円	3名 / 2,300万円	18名 / 6,450万円
補助金	7名 / 950万円	4名 / 430万円	5名 / 810万円	16名 / 2,190万円

## 3年間のアウトプット



ロジックモデル

インパクト

女性起業家応援プロジェクト「女性のための起業セミナー」  
 (Jelly / 山梨中央銀行主催)

基本講座に加えゼミ方式を採用。co+shegotoとの連携で女性の事業継続・拡大を支援。

広域関東圏 起業家等サポートネットワーク

ジョギコン

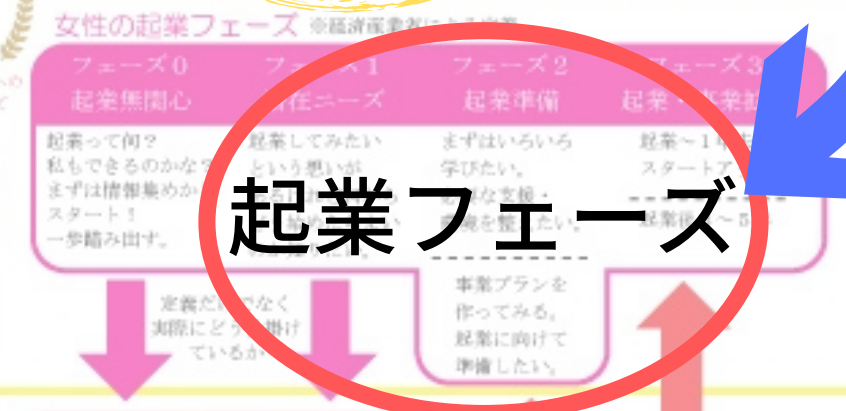
各地の支援機関と連携し、co+shegotoと連携することで「関係性づくり」が実現しています。

広域関東圏

サポートネットワーク



- ・関係性の質
- ・システム思考



起業フェーズ

実施のためのコツ



コレクティブインパクト

co+shegoto Uの谷

自分や子ども、ママなど身近な人へ

成長

「思」

女性の成長

の4つのステップ

※出典: 依頼論文より

アンケート結果

【アンケート自由記述より】

- 釣竿を入れる場所は、的確か。
- ファミリービジネスとして家族と共に
- 地味で動いているとかわかり、自分軸で動いているかと思いました。
- 仕事の柱をいくつかもっていきなす。
- 私が話すことについてもらえることが嬉しかったです。
- 第2顧客、第3顧客に対するアプローチを進めています。
- お客様に商品を一方的に進めず、ニーズを聞く事の大切さを確認した。

【地域別参加者】

★県内各地から★  
 ★の参加者アリ★

【参加のきっかけ】

チラシ  
 HP  
 友人・知人



(これまでのメモ)

co+shegotoを取り巻く環境

事業開始前の  
取り組みや連携

事業と同時や事後の  
取り組みや連携

co+shegoto  
2019年度の講座と参加数など  
アクティビティとアウトプット

振り返り

アジェンダ  
づくり

地域定着に  
向けて

甲府 講座「経営リアル」 お金の相談は何処の誰にすればいいの？ 12人

関東 講座「起業家」 どんなにしっかり計画を立てても、実際に人に伝えたりすると、しっくり来なかったりして、安心して失敗できる場所、 24人

峡北 講座「マルシェ」 マルシェに出店することが目的になってしまう。通過点であり、マルシェをどう活用したいかを考えます。 22人

峡南 講座「起業」 勇気を出して始めてみると、応援してくれる人が必ず出てくる。 25人

富士 講座「場づくり」 今すぐには必要なくても、いざという時は通ることができないパートナー作り。の為の場づくりやチーム作りを学びます。 12人

全地域 講座「BMC」 12件

参加者 143名 申込者数 299名 開業 12件

【地域ごとの課題】

- 甲府 ●支援メニューが空回り
- 関東 ●費用と支援の量の差
- 峡北 ●地域差が大きい
- 峡南・峡西 ●「ゆるく」が難しい
- 富士・東部 ●地域差が大きい
- 共通課題 ●女性向け支援が少ない

【今後の支援パートナー】

- ①女性向け起業支援
- ②協働型起業支援
- ③地域定着型起業支援
- ④キーマン型起業支援
- ⑤独自の起業支援

直ぐに課題解決に向かわず、まずは今何が起きているかを対話を通じて問題発見する。

「自分で発見したこと」は使う！

●地域ごとの要素を出し、その関連性から、その地域の特性を俯瞰して捉える。



# 地域ごとのアジェンダづくり ステークホルダーによる各地の要素出し→関連性を分析

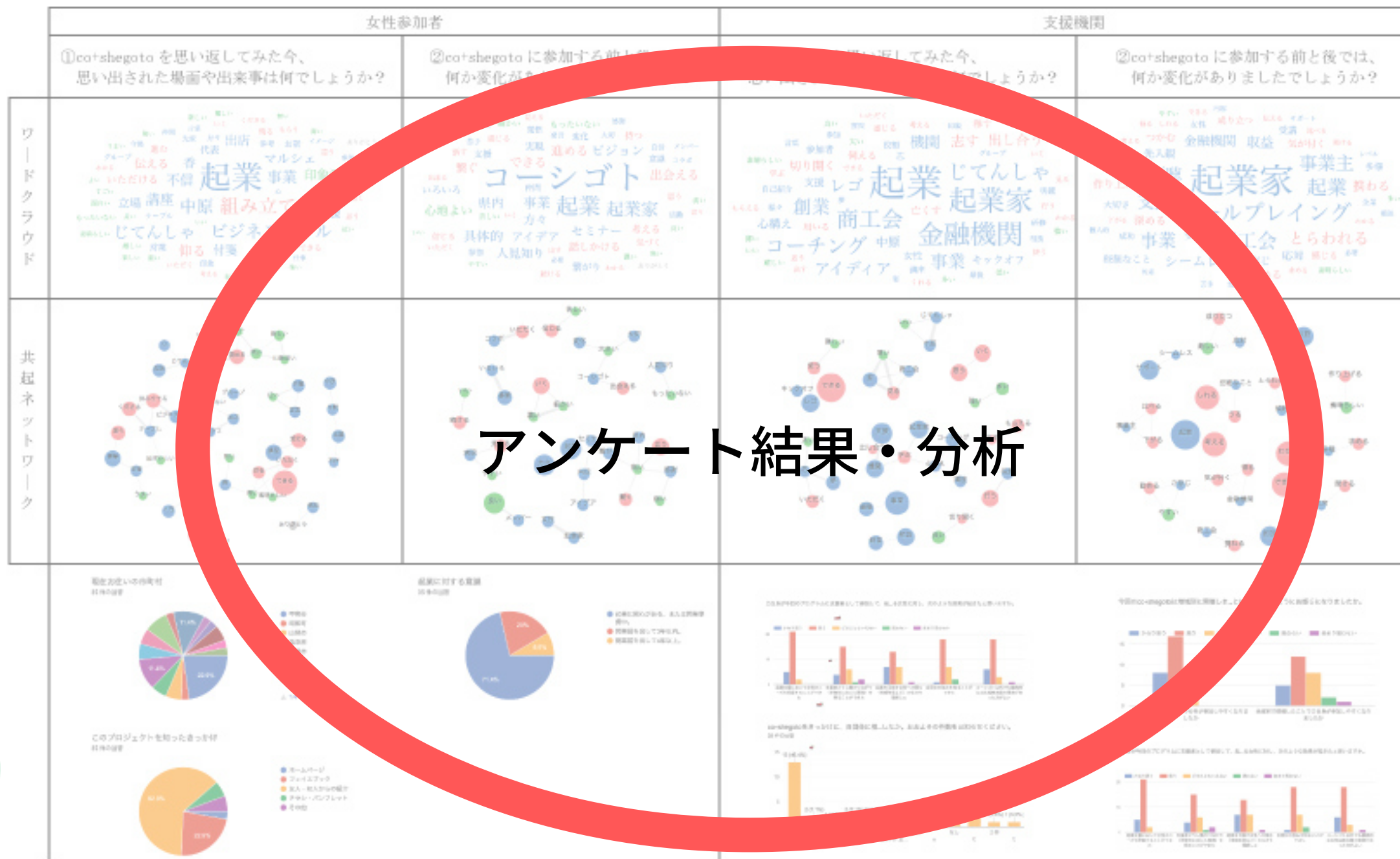
2016年度
参加者数 118名 (525名) 閉業届け 15件 融資 7名 / 1,970万円 補助金 7名 / 950万円
2017年度
参加者数 128名 (423名) 閉業届け 15件 融資 4名 / 2,490万円 補助金 4名 / 430万円
2018年度
参加者数 114名 (301名) 閉業届け 19件 融資 3名 / 2,300万円 補助金 5名 / 810万円
2019年度
参加者数 143名 / 288名 閉業届け 12件 融資 6名 / 5,040万円 補助金 3名 / 390万円

これまでの  
アウトプット

途切れなく・伝える  
たらい回さない

大切なこと

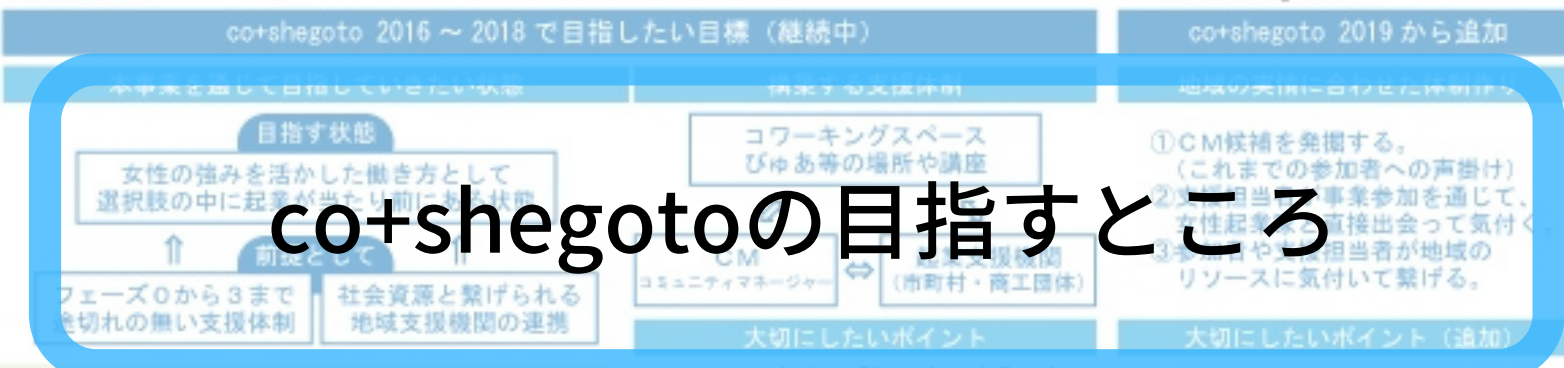
小さいD.O.を繰り返す



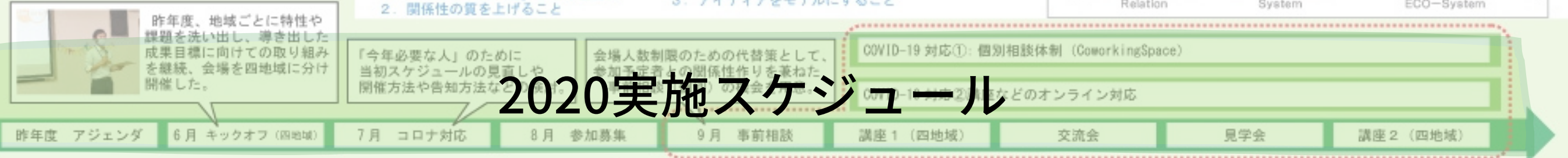
## アンケート結果・分析

ワードクラウド：スコアが高い単語を複数選び出し、その値に応じた大きさで図示しています。単語の色は品詞の種類で異なり、青色が名詞、赤色が動詞、灰色が感動詞。  
共起ネットワーク：文章中に出現する単語の出現パターンが似たものを線で結んだ図です。出現数が多い語ほど大きく、また共起の程度が強いほど太い線で描画されます。

# co+shegotoの目指すところ



# 2020実施スケジュール



# 支援者向け情報

よくある質問やお問い合わせ (FAQ)

Q1 講座の内容や見学会の訪問先などはどのように決めているのか? (事業内容のデザインについて)

Q2 担当者として新たに参加する場合に言葉など難しく感じることもある。 (継続事業の情報共有について)

Q3 自分たちで事業を実施する際に参加者が集まってくれるか心配。 (集客やブランディングについて)

参考: 地域特性を生かした支援体制パターン

- ① 女性向け起業支援 (女性対象の起業支援)
- ② 協働による起業支援 (女性に限らない起業支援)
- ③ 地域連携による起業支援 (複数市町村で連携支援)
- ④ CMと協働する起業支援 (地域女性が主体となる起業支援) ※協働関係パターンあり
- ⑤ 独自の起業支援 (移住支援などとの事業関連連携)
- ⑥ 定期的またはいつでも相談できる (定期的な交流会やコワーキングスペース提供)

自分で「発見したこと」をシェアしよう!

# アクティビティとアウトプット

講座1 「ビジネスモデルを総論で語る」

【会場】びゅあ総合/市川三郷町役場 山梨県民会館/びゅあ富士

64人 (Zoom 19人)

講座2 「持続する経営のリアルを語る」

【会場】甲府市役所/セミナールーム昭和 甲府市商工会/富士吉田市民会館

69人 (Zoom 18人)

先輩起業家との交流会 「マーケティングを学ぶ」

【会場】山梨県立図書館

42人 (Zoom 16人)

先輩起業家との交流会 「アイデアをどう実現していくか?」

【会場】GROSS BE

36人 (Zoom 18人)

先輩の現場見学会1 「カフェ&サロン系の現場訪問」

17人

先輩の現場見学会2 「6次加工&小売販売系の現場訪問」

19人

開業届 13件 (3人)

融資 1550万円 (11人)

助成金 939万円 (11人)

相談回数 67人

参加者 127人

のべ参加者 344人

【市町村・商工団体】市町村産業商工担当課/山梨商工会連合会/市町村商工会/甲府商工会議所/富士吉田商工会議所

【支援機関】山梨県信用保証協会/(公財)やまなし産業支援機構/山梨県よろず支援拠点/びゅあ総合・びゅあ峡南・びゅあ富士

【金融機関】関東財務局甲府財政事務所/(株)日本政策金融公庫甲府支店/(株)山梨中央銀行/甲府信用金庫/山梨信用金庫/山梨県民信用組合/都留信用組合/山梨県信用農業協同組合連合会 (順不同)

# アウトカムとインパクト

アウトカム

参加女性の变化を捉えるために参加前後でアンケートを実施し、丁寧に分析を行います。 ※分析詳細はHPに掲載

CMたちの活躍

- 農業女子講座へスタッフとして主催をサポート
- びゅあ総合が主催する講座にて講師を行う
- 地元行政へ自分たちで考えた企画書を提出

COVID-19 対策

- オンライン
- 少人数個別相談
- 地域情報と連携

インパクト

- 移住希望者含む県外からのオンライン参加
- 大人数が苦手でも参加方法の選択肢が増えた
- 参加者ごとにキメの細かいフォローが実現

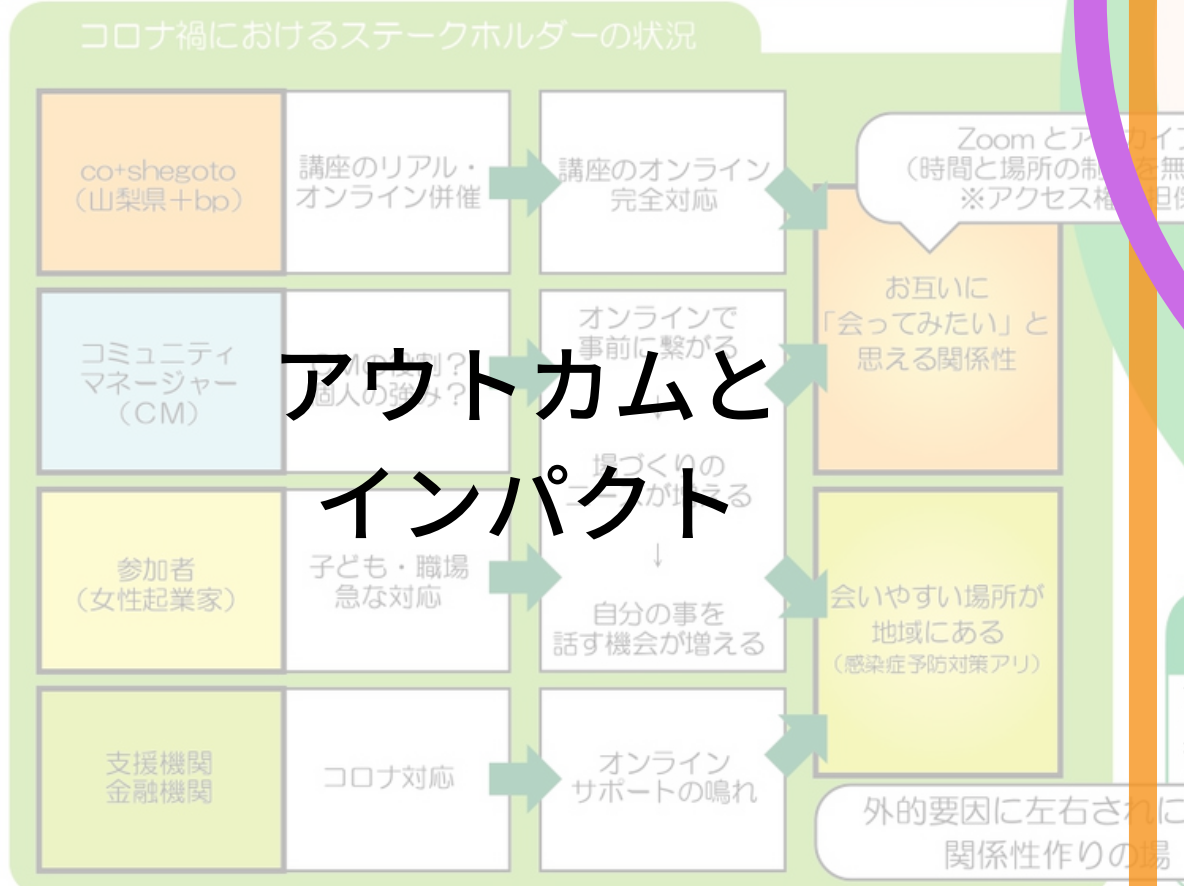
next 参加・協力から主体・連携へ

co+shegogo2021 アウトブット

	峡中・峡北 峡南地域	峡東地域 富士東部
講座1「ライフラインチャートから考える私のやりたいこと」	27人	22人
講座2「伝わるプロモーションを考える」	36人	27人
講座3「価値を創出するビジネスモデルの作り方」	43人	28人
講座4「先輩起業家や身近なサポーターとの対話会」	39人	25人
先輩の現場見学会①(Coshegogoも参加) (おみやげや/Ootoban)	46人	
先輩の現場見学会②(Smily/小幡緑地冒険遊び場&つなしょ/フェリチタドレッシング)	44人	
大交流会 (リアル開催/オンライン中継)	リアル 24人 / オンライン 36人	
相談回数 52人 / 開業届け 16件 / 融資 800万円 / 助成金 714万円	(3件) (8件)	

大交流会 (最終日) は  
コロナの感染状況を考慮しながら、  
リアル開催 (LEGO 使用) に変更

## アクティビティと アウトブット



参加者 122  
のべ参加者 449人



## CM成長ループ



## 支援者向け情報 (起業支援パターン)

地域特性を生かした支援体制パターン (具体的な実施例)

- ①女性向け起業支援 (女性対象の起業支援)
  - 女性の起業等支援 Can-Pass (甲府市) 事業名を付け、コンセプトを明確にした起業”等”支援。2021年度の「日本女性会議 in こうふ」に合わせて記入できる冊子 (画像) やスキームの構築を行う。
- ②協働による起業支援 (商工系の起業支援)
  - 女性のための起業セミナー (韮崎市) 商工会や山梨県信用保証協会、山梨中央銀行と協働し開催。アメリカヤや空き店舗活用でも有名なIROHA CRAFTの協力や、先輩参加者からも支援する人が生まれてきている。
- ③連携による起業支援 (複数市町村や支援機関で連携)
  - ほくじょき・じもじょき (北海道) 隣接する市町村で連携するだけでなく、オンラインや支援機関との連携など、地域性を活かした必要なネットワークを構築する。
- ④独自の起業支援 (移住支援などの事業間連携)
  - 甲州市新しい働き方講座 (甲州市) パラレルワークを前提に、「やりたいことをやる」ための講座。実践者の話を聞く講座を始め、自身の目標や企画などをアウトプットするワークショップ、交流会を行い、地域ベースのつながり作りを目指す。
- ⑤独自の起業支援 (移住支援などの事業間連携)
  - 女性農業者地域リーダー育成セミナー (山梨県) 起業支援で培ったノウハウを他分野の講座などにも応用する支援。生活やライフプランも含めた支援が必要な場面として、移住や農業分野などに親和性があり、担当者間の連携も取り易い。
- ⑥定期的や常時相談できる (交流会やコワーキングスペース)
  - Public House モモ (南アルプス市) 古民家を利用したコミュニティスペースを開放し、個別相談やコワーキングとしても活用。来た人が、次に来た人の繋ぎ役になるなど、利用者自身がコンシェルジュとして機能している。

※起業支援事業などを検討の際はお気軽にお問い合わせください。

- 2016年度レポートの振り返り
1. 再構築 Rebuild → CMの台頭
  2. 体制の強化 (繋がり) → 支援パターンの明確化
  3. 新たな評価制度の取り入れ → 共通言語の浸透

不安 → 安心