

休眠預金活用事業
ソーシャルビジネス形成支援事業
(2021年度通常枠第2回)

SB第3世代による
九州位置(地域)価値創造事業
～都市農村の多拠点チャレンジセンター連携による感動増幅事業～

事後評価報告書



一般社団法人SINKa

2025年3月



一般社団法人 E-Yoron



株式会社 フリップザミント



株式会社イノP



一般社団法人 MIT



大牟田ビンテージのまち株式会社

- 1 目次 報告書趣旨
- 2 休眠預金事業とは SINKa 団体紹介
- 3 SINKaが公募した休眠預金事業の概要
- 4 SINKa(資金分配団体) ロジックモデル
- 5 一般社団法人 MIT
- 9 大牟田ビンテージのまち株式会社
- 13 株式会社フリップザミント
- 17 株式会社イノP
- 21 一般社団法人 E-Yoron
- 25 事後評価実施概要
- 26 包括的支援プログラムの実績
(インプット)
- 27 包括的支援プログラムの実績
(活動とアウトプットの実績)
- 28 包括的支援プログラムの実績
(アウトプットの実績)
- 29 アウトプットの実績: 外部との連携の実績
- 30 アウトカムの分析
(アウトカムの達成度)
- 31 アウトカムの分析
(事前評価時の短期アウトカム)
- 32 アウトカムの分析
(アウトカム達成度 についての評価)
- 33 出口戦略・事業の持続化に向けた戦略の成果
- 34 成功要因・課題
包括的支援プログラム社会的インパクト評価の
構成要素別自己評価
- 35 本事業で取り扱った活動を発展させるための提言
事業からの学び・知見・教訓

九州では福岡市等都市部への人口一極集中や地域の担い手不足の深刻化により、地域コミュニティ維持が困難になっています。また近年、九州では毎年のように大雨、地震、台風など災害に見舞われ、地域によっては被害復旧の前に新たな災害が起き、そのたびに地域の存続が脅かされています。基幹産業である農林水産業も縮小している中で新型コロナウイルスを経て経済、生活、環境が変わりました。次世代を担う人材が都市部へ流出する今、新しい多様な価値観を持った地域リーダーを育成し、そのリーダーが中心となり、地域コミュニティを変革、先導する必要があります。

これらを踏まえ地域課題をビジネスという形で解決する、ソーシャルビジネスを構築する事業を行いました。

事業内容としては、九州においてソーシャルビジネスが地域の社会課題解決の手法として市民に認知され、社会的起業家が地域において継続的に輩出されるよう、セミナーやイベント、個別相談を九州各地で実施しました。実行団体には資金的支援に加えて、社会的起業家の事業推進に必要な組織基盤整備(目標設定、人材育成、資金調達等)や地域住民や企業・団体等パートナーとのマッチング等の環境整備支援を行いました。また、多様なセクターとの連携や、農山漁村と都市間交流を促進し、事業の創出を目指すチャレンジセンターを資金分配団体である SINKa と実行団体が各地域で開設した結果、九州においてソーシャルビジネスとして新たな商品・サービスが生まれ、利用者や活用機会が増え、各地域の社会課題解決に貢献しています。

チャレンジセンターが設立されたことで、実行団体のサービス・商品の認知拡大や販売促進、人が集まる拠点として有効活用されている事例も出始めています。

各実行団体は、自身で設定したアウトプット・アウトカムについて概ね達成しています。その成功要因の一つは、資金分配団体による定例会の継続的な実施と、状況に応じた支援でした。実行団体は事業の進捗を報告するために、毎月情報を整理することになり、成果や課題が明確化して、次の活動につながりやすくなります。また、相談する相手がない経営者にとって、資金分配団体からのフィードバックやディスカッションは事業の推進にプラスの影響を与えました。

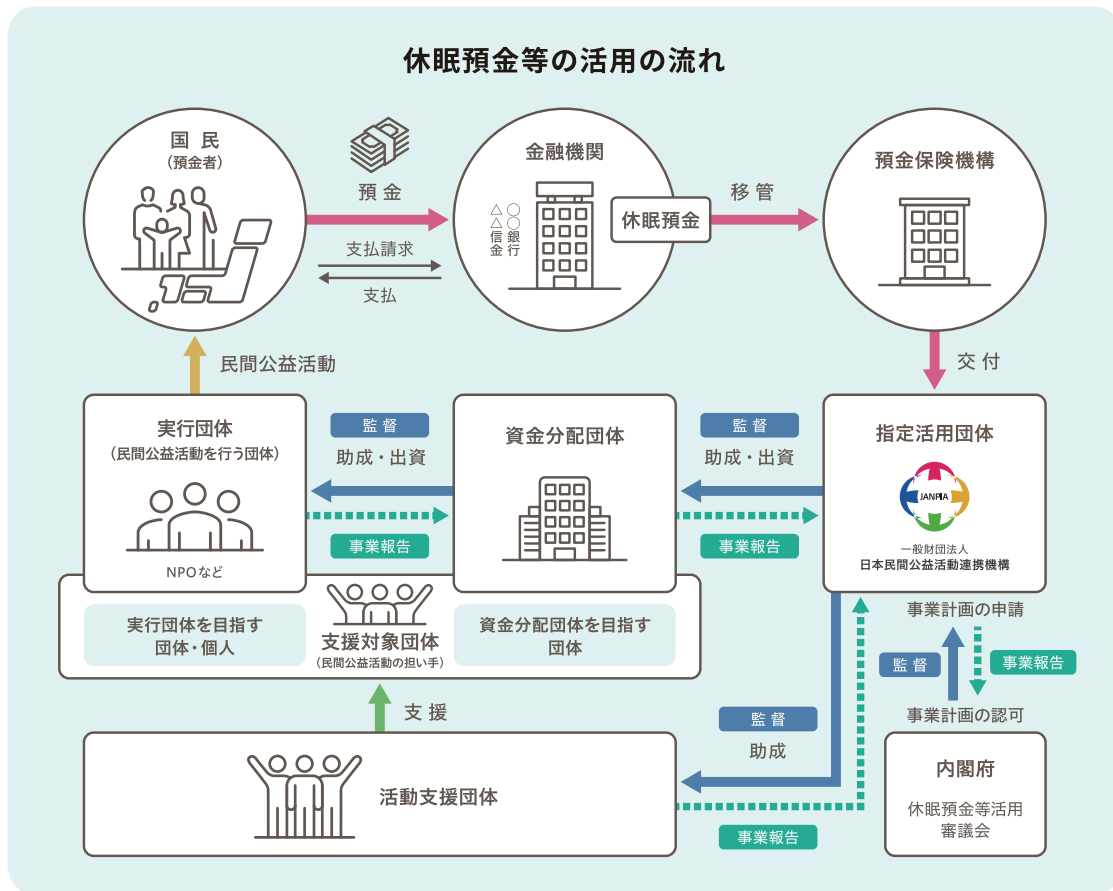
実行団体のマンパワーや強み弱み、課題は様々ですが、資金分配団体が実行団体に寄り添って支援を行ったことも、好評価でした。加えて、チャレンジセンターの設立によって、ソーシャルビジネスでの社会課題解決のインパクトが拡大しました。チャレンジセンターのような拠点が明確になると、そこに行くと社会起業家に会える、話ができることで人が集まりやすくなります。またチャレンジセンターの近くにはソーシャルビジネスの現場があり、その現場に行ける、体験できることで、やってみようという意識が高まります。

今後も SINKa では九州各地に SB 第3世代チャレンジセンターを設立し、チャレンジセンター同士をネットワークして、さらなる社会起業家を育成し、九州の社会問題を解決していきます。

一般社団法人 SINKa
代表理事
濱砂 清

休眠預金事業とは

「民間公益活動を促進するための休眠預金等に係る資金の活用に関する法律」(休眠預金等活用法)に基づき、2009年1月1日以降の取引から10年以上、その後の取引のない預金等(休眠預金等)を社会課題の解決や民間公益活動の促進のために活用する2019年度から始まった制度。(一般財団法人日本民間公益活動連携機構(JANPIA)HPより)



一般社団法人SINKa団体紹介

法人名 一般社団法人 SINKa
 代表理事 濱砂 清



Change! 感動する人・共感ビジネスでよのなかをよりよく変える!
 人々が集い感動できる豊かな地域社会を子ども達につなげたい!

事業目的 九州の社会起業家支援や社会起業家を創出するためのネットワーク。
 社会起業家になりたい、社会起業家を応援したい、社会的企業を経営したいという人々の集まりとして2006年4月に任意団体として設立。2010年5月より一般社団法人 SINKa として活動開始。

実績

- ・2010年6月より九州経済産業局「九州ソーシャルビジネス促進協議会 Sofi」福岡事務局として運営
- ・福岡県内公設民営センター(1施設)の運営: 県内外団体の伴走支援
- ・福岡県で一番小さな村: 東峰村での地方創生/災害復興
- ・中山間地域再生支援

事業概要



人・事業・組織を創り出し、社会を豊かにする

SINKaが公募した休眠預金事業の概要

資金分配団体名	一般社団法人 SINKa
資金分配団体事業名	SB 第3世代による九州位置（地域）価値創造事業 ～都市農村の多拠点チャレンジセンター連携による感動増幅事業～
事業の種類	ソーシャルビジネス形成支援事業
実施期間	2022年3月3日～2025年3月31日
事業対象地域	九州
事業によって解決を目指す社会課題	九州地域では福岡市等都市部への一極集中、地域コミュニティの担い手不足の深刻化により地域コミュニティ維持が困難になりつつある。また、近年、九州圏内では毎年のように災害が発生しており、災害被害の復旧の前に新たな災害が起きている状況となっている基幹産業の農林水産業も縮小してきている中で新型コロナを受けて経済、生活、環境が変わった。九州地域では次世代を担う人材が流出しており新しい多様な価値観を持ったリーダーを育成し、社会変革をもたらす必要がある。
直接的対象グループ	ソーシャルビジネスを実施する団体、ソーシャルビジネスに取り組む意欲のある団体（新規事業2団体、既存事業のリニューアル等3団体）
最終受益者	地域住民、市町村等産業育成機関、経済界（企業・団体）、金融機関、教育・研究機関
事業概要	九州地域においてソーシャルビジネス（以下「SB」）が地域の社会課題解決の手法として市民に認知され、社会的起業家が地域において継続的に輩出されるよう人・モノ・金・情報という地域資源を見直し、社会的起業家の事業推進に必要な組織基盤整備（目標設定、人材育成、資金調達等）や地域住民や企業・団体等パートナーとのマッチング等環境整備支援を行う。 特に影響を受けている農林水産業、中山間被災地域において女性視点、SDGs等新たな価値観でのSB立ち上げに係る人・事業・組織づくりを支援することで新たな位置（地域）価値創造に繋げる。多様なセクターとの連携、農山漁村と都市間交流を促進し、人々の健康と地球規模の健康を達成する事業の創出を目指す九州圏における産官学民金のネットワークを形成し、点在するソーシャルビジネスを線で結び面として普及するためのプラットフォーム「九州ふくおか市民チャレンジセンター（市民公益活動・CSOセンター）（仮称）」を開設する。



SB 第三世代による九州位置(地域)価値創造事業

～都市農村の多拠点チャレンジセンター連携による感動増幅事業～

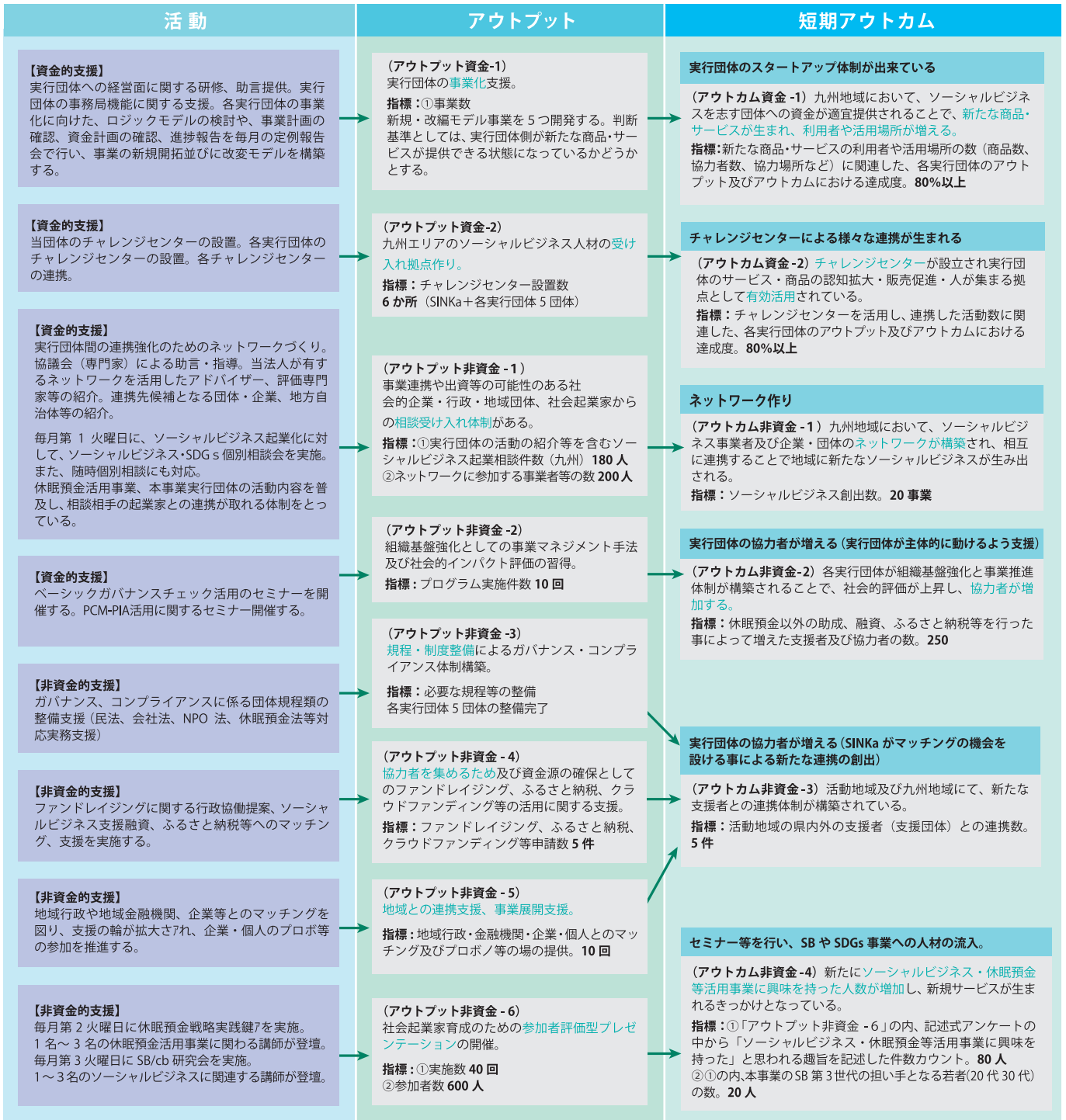
中長期アウトカム

事業終了後5年後に九州地域においてSBが地域における社会的課題解決の手段として市民に認知され、女性視点やSDGs等多様な価値観に立つ社会起業家が継続的に育成される社会。米余りや林産資源の縮小、竹害、獣害等社会課題を抱えた農山漁村、中山間被災地域を中心とした各地域に地域資源を活かした事業が創出、持続可能なシステムが構築され、地域における雇用が生まれる社会。地域におけるSBに対する創業支援、資金支援等の体制が構築され、社会的課題解決に向けた取り組みが継続的になされる社会。

キーワード

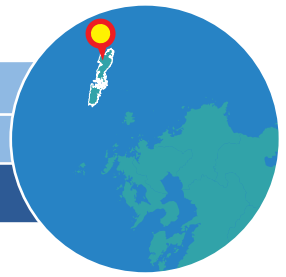
九州の各地方、特に中山間・自然災害発生地域において豊かな地域社会を次世代に繋いでいくため、20代～30代の第3世代と呼ばれる地方の次世代リーダーの育成・創生の基盤作りを産官学金で連携しながら、共感・感動を生むソーシャルビジネスを生み続ける。

地域コミュニティの維持	次世代リーダー創出・育成
地域に根づいた事業の創出	SBを通じた社会課題の解決
SBを担う若者の事業構築・実績づくり・ネットワークをサポート	
農林水産業・中山間地域におけるヒト/カネ不足の解消	
SBの成功事例の蓄積と活用	SB支援体制の構築



目指した姿

九州圏を持続可能な地域としていくためには、福岡県をはじめとした九州各県で共通した社会的課題に対してソーシャルビジネス、SDGsの観点で組みなおしていく必要がある。九州圏での連携を強化し、九州の地域づくり、まちづくりに繋げていく。制度やネットワーク等支援を包括的に行うことで、団体単独では解決が難しい課題に対して現状の変革が可能と考える。



団体名

一般社団法人 MIT

所在地

長崎県対馬市上県町佐須奈甲562-24

実施地域

長崎県対馬市

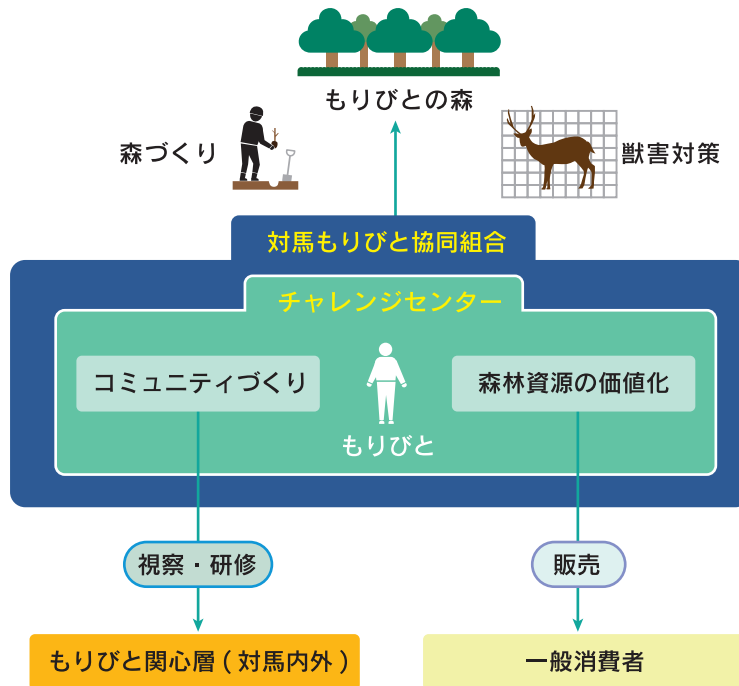
事業名

自然共生型森づくりの多主体参加モデル事業

キーワード

森林放置、有害鳥獣被害、半農半X型

事業概要図



体制図



代表理事 吉野 元

事業規模

休眠預金予算額

24,371,400 円

(事業開始時)

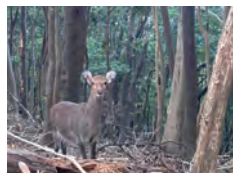
自己資金額

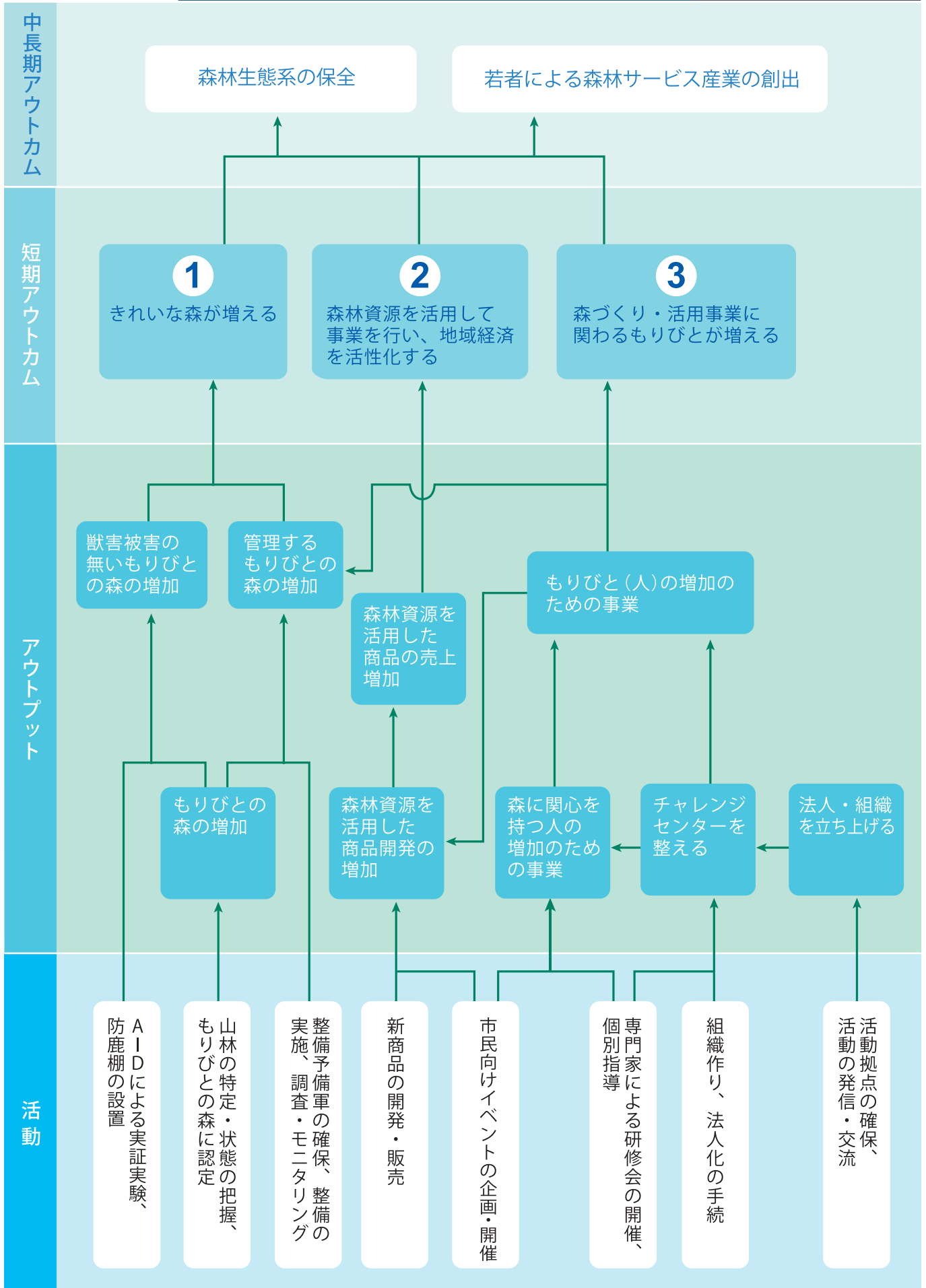
6,200,000 円

(2024年11月時点)

取組んだ社会課題

89%が森林の自然豊かな国境離島である対馬では若者を中心に島外に流出し続けており、2030年には21,815人（生産人口は約1万人）となると推計されている。森林の7割は木材価値や汎用性が低い広葉樹林であるため、森林の所有者の多くが管理を放棄し、シカの増加による有害鳥獣被害もあいまって、森林生態系が著しく劣化している。経済だけでなく、環境や社会的な豊かさのバランスを追求する若者を確保し、対馬らしい自然資源を活用した働き方や生き方を実践できる仕組みやソーシャルビジネスを生み出していくことが最重要課題である。





中期アウトカム

森林生態系の保全、若者による森林サービス産業の創出

対馬において非経済林でソーシャルビジネスを展開する対馬もりびとが増え、対馬での若者の移住・定住が促進され、ソーシャルビジネスによって得られる収益が増えることで、新しい働き方(兼業)による雇用創出が生まれ、地域経済が成長できる。また、放置され続けた非経済林の森林は、対馬もりびとにより、保全や管理、持続可能な活用が進み、対馬市民が公益的な森林生態系サービスの向上による対馬市民が様々な森林からの自然の恵みを楽しむことができる。

短期アウトカム

① アウトカム	きれいな森が増える
指 標	もりびとの森の増加
目 標	5 ha
実 績	5.64 ha

② アウトカム	森林資源を活用して事業を行い、地域経済を活性化する
指 標	森林資源活用商品の売上、資金獲得、業務委託額
目 標	1,800 万円
実 績	3,362 万円

③ アウトカム	森づくり・活用事業に関わるもりびとが増える
指 標	もりびとの人数、もりびとの関係人口
目 標	50 人
実 績	28 人

成功要因

① リーダー人材との連携

様々な団体と連携して各事業を行ったが、それらの団体のリーダー的な人材と上手く連携することができ、意思決定も早く事業が上手く推進された。連携先の選定には時間をかけて絞り込み、ビジョンの共有も行った。また、リーダー的な人には「前向き、経営的な視点、事業が成功しているかどうか」などの共通点があった。

② イラストを使ったビジョン共有

もりびとの活動に関して、イラストを使ったビジョン図を作成し、それを元にもりびとの活動を対馬内外の人に共有していった。それにより、新しい連携先が増え、事業当初では考えていなかった新たな取組や連携が生まれた。ビジョン図には対馬の人の「顔」が分かるイラストにしたり、もりびとの活動が具体的にイメージできる内容に工夫している。

③ 法人格を取得した

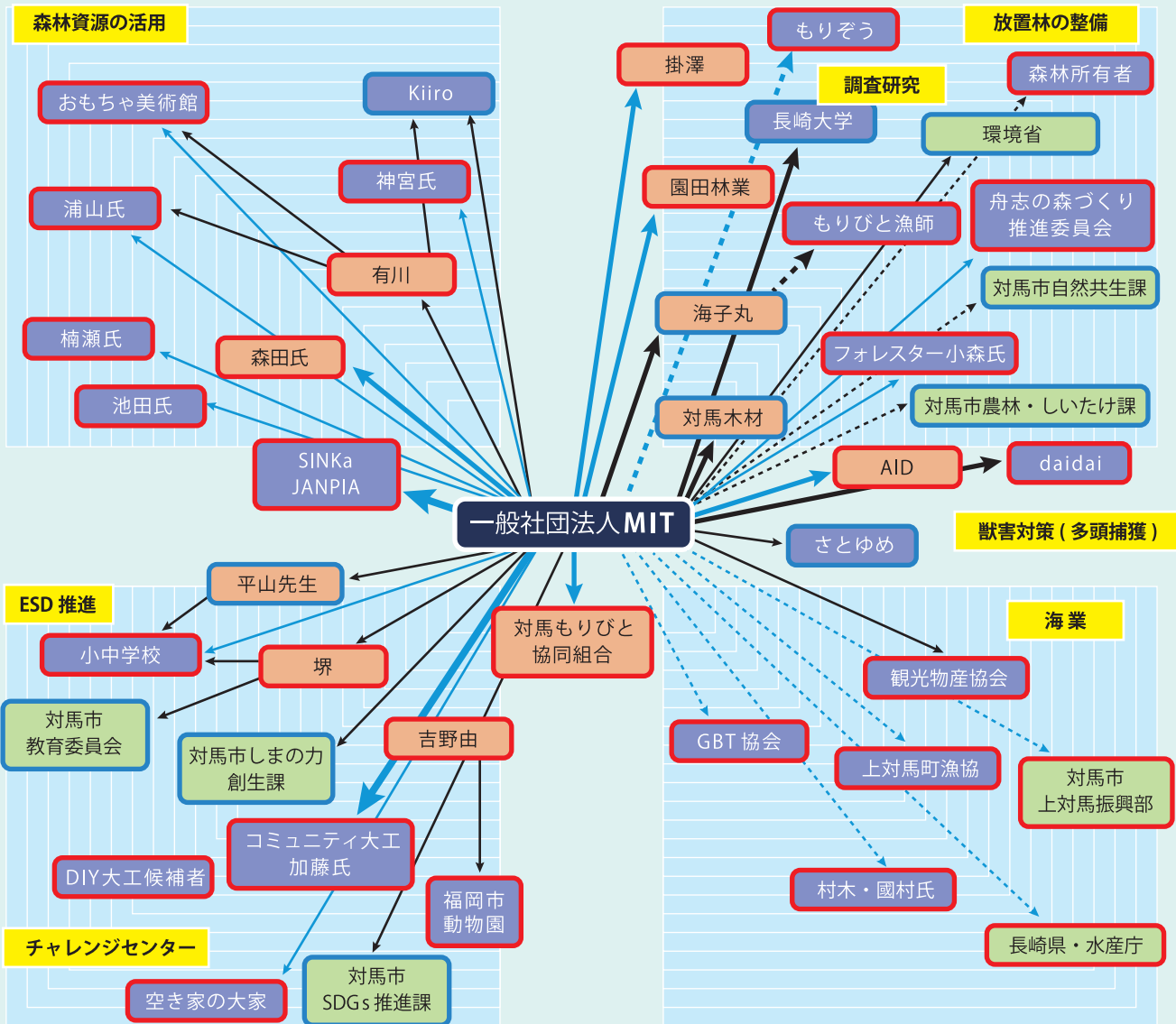
一般社団法人 MITの吉野氏を含め、専門性の違うもりびとのキーパーソン5人が出資し「対馬もりびと協同組合」を作り法人化した。組織化することで5人の当事者意識が高まり、積極的な活動につながった。また、法人格があることで信頼性も高まり、資金調達など事業も始めやすくなり、新たな雇用も生まれた。

今後の課題

きれいな森を増やす活動はまだまだ出ていないので、多くの地主さんにこの事業で生まれた森を実際に見てもらい、理解を深めてもらいながら増やしたい。また、チャレンジセンターを移住候補者の宿泊先にするなどで活用し、もりびとをもっと増やしていきたい。

高付加価値化づくり

森づくり



コミュニティづくり

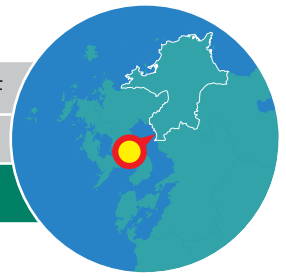
3年の評価

チャレンジセンターについては、舟志の学校を宿泊施設として整備できず、想定通りにはいかなかったものの、木材を活用する拠点として整備することができた。宿泊施設については別の空き家を確保して島内外の住民を巻き込んだ改修ワークショップを実施、軌道修正して運用できるところまで整備できた。スタッフのチャレンジにも花が咲き、スタッフの一人は「対馬木材を用いたおもちゃでの木育」というビジョンを持つことができた。そのほか、紹介を受けて島内での施設利用のフィールドが増えたほか、島外の団体からは補助金の紹介があるなど、ネットワークを味方にできている。今後は主に島内のステークホルダーや住民を巻き込みながら、さらに事業を加速させてほしい。(PO：沢津橋紀洋)

ステークホルダーから一言

MITの吉野さんは対馬で「横ぐし」になれる唯一無二の存在です。吉野さんは対馬全島から良い人、良いモノを見つけてくれます。それに行政を加えて、良いモノを磨いて販売まで力を発揮してくれています。対馬では地域のために活動している人がまだバラバラいるので、吉野さんがそのような人の相談相手になってくれて、もっと活動の輪を広げて欲しいと思っています。

対馬木材事業協同組合 松本 辰也 様



団体名

大牟田ビンテージのまち株式会社

所在地

福岡県大牟田市本町1-5-17 第3カンカンビル6F

実施地域

福岡県大牟田市

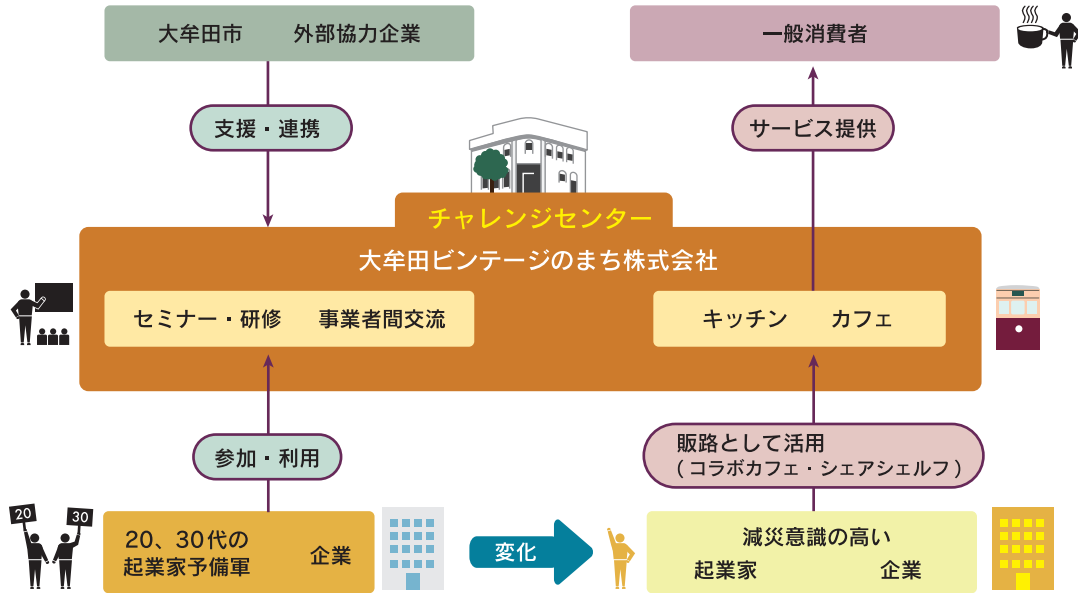
事業名

地域資源を活用した減災対応型起業家育成事業
～災害対応型コミュニティ機能・市民レジリエンスの向上～

キーワード

減災、起業家育成

事業概要図



代表取締役 富山 博史



紫牟田 あいら

休眠預金予算額

18,642,300円

(事業開始時)

自己資金額

4,450,000円

(2024年11月時点)

取組んだ社会課題

令和2年7月大牟田市豪雨災害は、7月6日の1日だけの雨量で450mmの降水量を観測し、7月の1か月間の平均降水量(373.5mm)を大きく超えるものとなり、人的被害のほか、2,700戸を超える家屋浸水をはじめ、田・畑・山林等に大きな被害をもたらした。その際に明らかになった課題は、情報を収集、発信、共有した上で連携できる組織や団体、拠点が少なかった事。そして、今後多発する災害に対して、自然災害発生後の早期復旧や、事業継続による雇用の維持、働く場の確保が社会課題となっている。



長期アウトカム

大牟田市で若者(20代、30代)が減災意識の高い企業で働く場が確保され、減災意識を持って企業にもチャレンジできる社会になる

大牟田市で企業間、行政、地域が連携した災害時のコミュニティ機能、ネットワークが構築され、災害が発生した際にも早期に復旧し、地域住民が安心して暮らせる社会になる

中期アウトカム

大牟田市で減災の重要性、意識を持った企業が増え、事業継続教科計画(BCP)の認定企業が増加する

大牟田市で2次災害につながる空き家、空き店舗、耕作放棄地と起業家のマッチングが進み、販路構築による事業継承と社会課題解決に向けた持続可能な仕組みが地域に構築される

短期アウトカム

①
チャレンジセンターの
認知

②
地域住民・団体との連携

③
BCPの認定企業数

④
規格外農作物の商品化

⑤
販路数の増加で売上安定

⑥
販路を活用した若者の
起業

⑦
起業家とのマッチングに
よる空き家・空き店舗
耕作放棄地の解消

アウトプット

クラウドファンディングの実施

BCPや起業、6次産業化等のセミナー、研修会の実施

空き家活用の情報発信、
DIYワークショップ開催

6次産業化の研修と
新商品開発、販売

オープニング
イベント実施

1つの新商品開発、販売

地域の団体と連携し
セミナーを実施

カフェ営業による情報発信と
地域交流

マルシェイベントの実施

新商品お披露目イベント
の実施

非接触型の販路構築

起業家サポートイベントの
実施

チャレンジセンターを活用

中期アウトカム

減災意識の高い起業にチャレンジできる、災害時にも地域住民が安心して暮らせる地域になる

大牟田市で若者（20代、30代）が減災意識の高い企業で働く場が確保され、減災意識を持って起業にもチャレンジできる社会になる。そして、大牟田市で企業間、行政、地域が連携した災害時のコミュニティ機能、ネットワークが構築され、災害が発生した際にも早期に復旧し、地位住民が安心して暮らせる社会になる。

短期アウトカム

① アウトカム	大牟田市でチャレンジセンターが認知されている	② アウトカム	地域の住民や団体と相談や連携ができる状態になる
指標	セミナー、研修、イベント回数／カフェ利用者数	指標	連携団体及び組織等の数
目標	33回／7,200人／年間	目標	30
実績	62回／6,681人／年間	実績	85（団体、企業、店舗、個人）
③ アウトカム	事業継続強化計画（BCP）認定を受ける状態になる	④ アウトカム	店舗や企業、生産者との連携や規格外農作物の商品化が行われている
指標	BCP策定及び認定企業数	指標	連携、商品化数
目標	10社	目標	5
実績	BCP策定企業数：1社（セミナー参加企業12社）	実績	5
⑤ アウトカム	商品の販路数を増やし安定した売上を得る仕組みができる	⑥ アウトカム	若者が本事業で構築した販路を活用した起業を行っている
指標	販路数	指標	若者（20代、30代）の起業数
目標	5	目標	2人
実績	4	実績	14人
⑦ アウトカム	起業により空き家、空き店舗、耕作放棄地が解消される		
指標	解消数／空き家、空き店舗、耕作放棄地解消に向けたイベント回数		
目標	3/4		
実績	3/6		

成功要因

① 人とのつながり

チャレンジセンターは空き店舗を地域の人を巻き込んでDIYでリノベーションした。DIYに参加した地域の人々は、今でもチャレンジセンターに足を運んでくれている。また、地域のごみを拾うグリーンバードの活動からチャレンジセンターへ関わってくれるなど、人とのつながりによって事業が好転している。

② 想いを発信し地域の人々を巻き込む

地域の人と関わる人々に「街づくり」への想いを相手に伝えている。その想いを多くの人が知り、地域の人々が支援の手を差し伸べてくれる。また、単に想いを伝えるだけでなく、様々な情報発信も行うし、相手が困っていれば手助けするなど地域の人々の信頼を得ている。

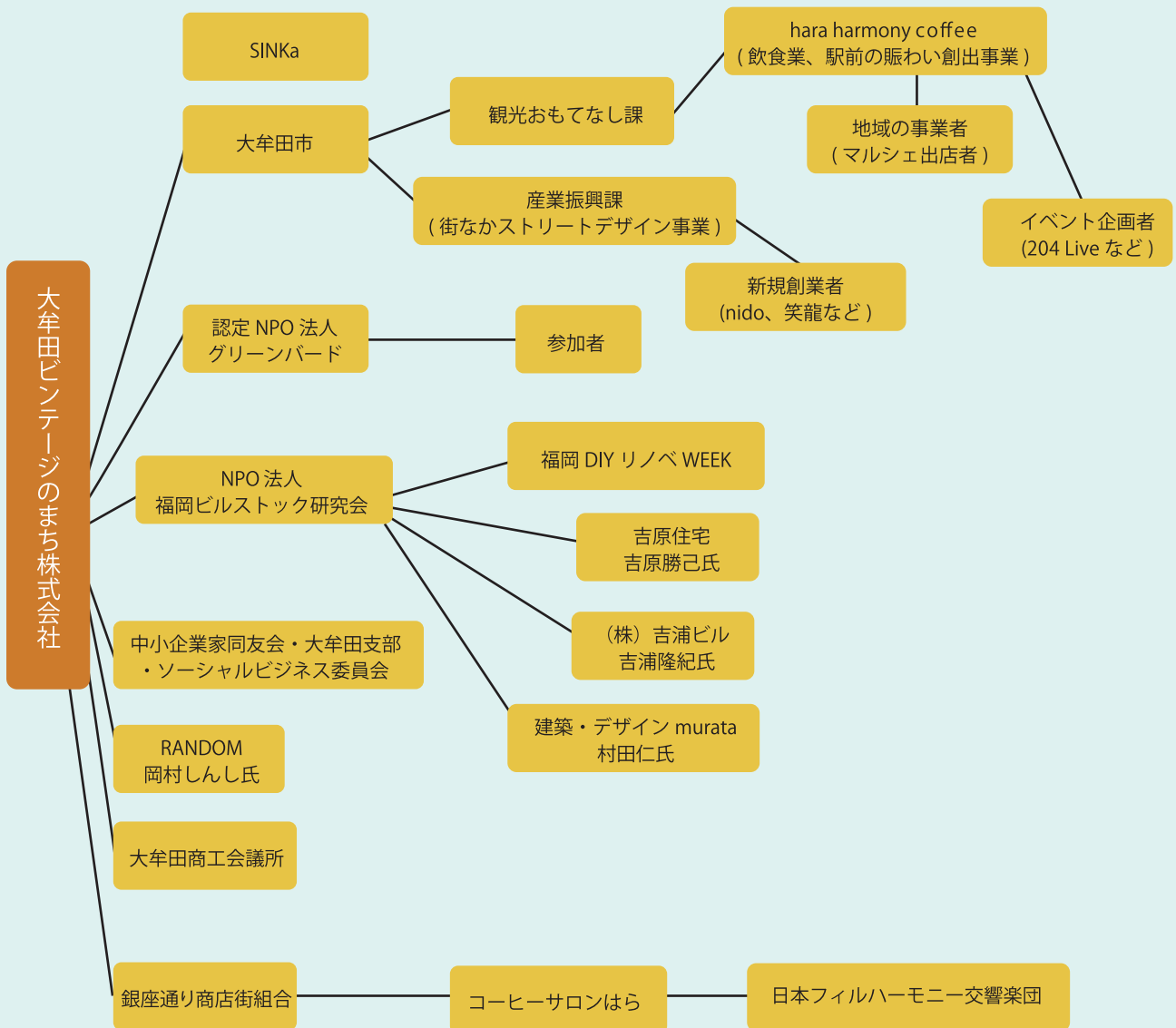
③ 起業のハードルを下げた

駅前のマルシェでの短期間の出店、チャレンジセンターでの週1回・昼時間みのカフェ起業、カフェの棚の一角を自分の商品販売に活用してもらう、など起業のハードルを下げている。店舗を借りるまで出来ない女性起業家の発掘などにつながっている。

今後の課題

今回の休眠事業で開発した商品やサービスはコロナ禍で検討した内容や価格設定であるため、現状とマッチしないケースも出てきており再検討が必要。また、今後は企業とのつながりも増やして事業を拡大していくことが課題。

エコマップ



3年の評価

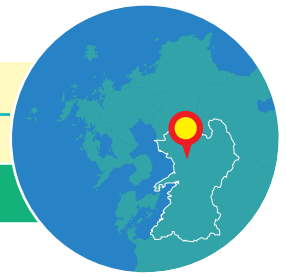
チャレンジセンター (gosenfu) が開設され、毎月市内外で活躍しているプレイヤーを呼び、交流イベントを開催するなど、同施設を活用したコラボカフェも順調。大牟田を拠点にする生乳業者と連携し生キャラメルを開発するなど、空き家活用及び地域連携のモデルとなっている。駅前で運営している路面電車カフェとも相乗効果が出ており、同社や富山氏の影響を受けた地域メンバーが多く存在する。レンタルキッチンを利用した商品開発が進み、若者(20代、30代)や地域の女性(ママ世代)がチャレンジできる場があることにより、小さな起業が生まれ、防災グリーンバードの活動によりネットワーキングが進むことで、大牟田のスタートアップに良い刺激を与えられている。(PO:大堂良太)

ステークホルダーから一言

富山さんのように空き店舗を活用すると、建物の他のフロアや近隣に良い波及効果があるので嬉しいです。シェアシェルなど小さい規模でスタートして、それが近くの空き家で開業する、というステップになるのも良い取り組みだと思います。そして、これからの大牟田に必要なものは女性が活躍できる場所です。女性が活躍すると、ご主人や子供もつれて人が動くので街が活性化します。チャレンジセンターはこれから女性が活躍できる場として地域に必要な存在になると期待しています。



株式会社樋井川村
吉浦 隆紀



団体名

株式会社フリップザミント

所在地

福岡県福岡市中央区赤坂 2 丁目 2-1
高木ビル 402

実施地域

熊本県菊池市

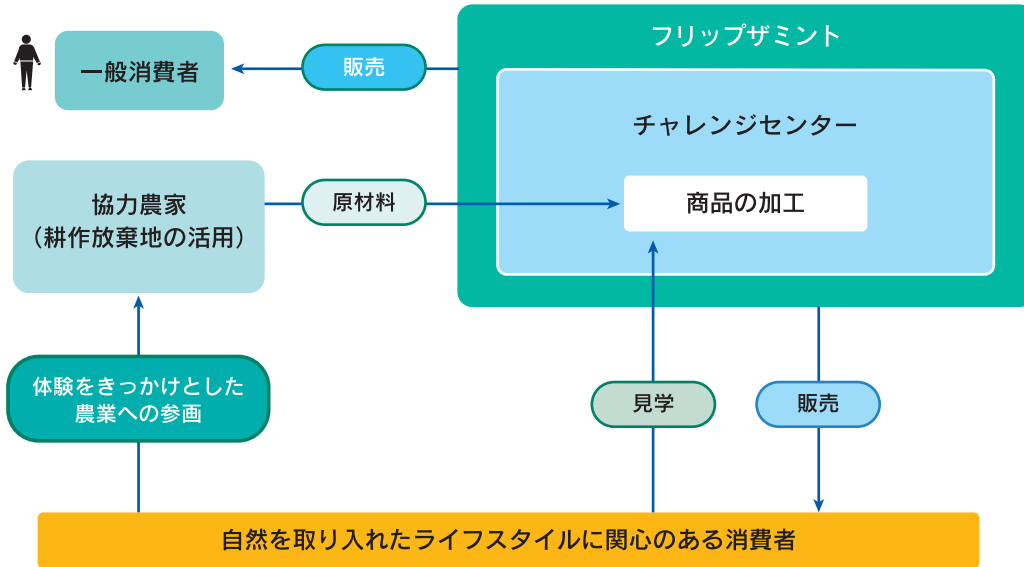
事業名

菊池市の荒廃農地再生事業

キーワード

耕作放棄地、女性の雇用

事業概要図



体制図



久川 誠太郎

事業規模

休眠預金予算額

20,850,050円

(事業開始時)

自己資金額

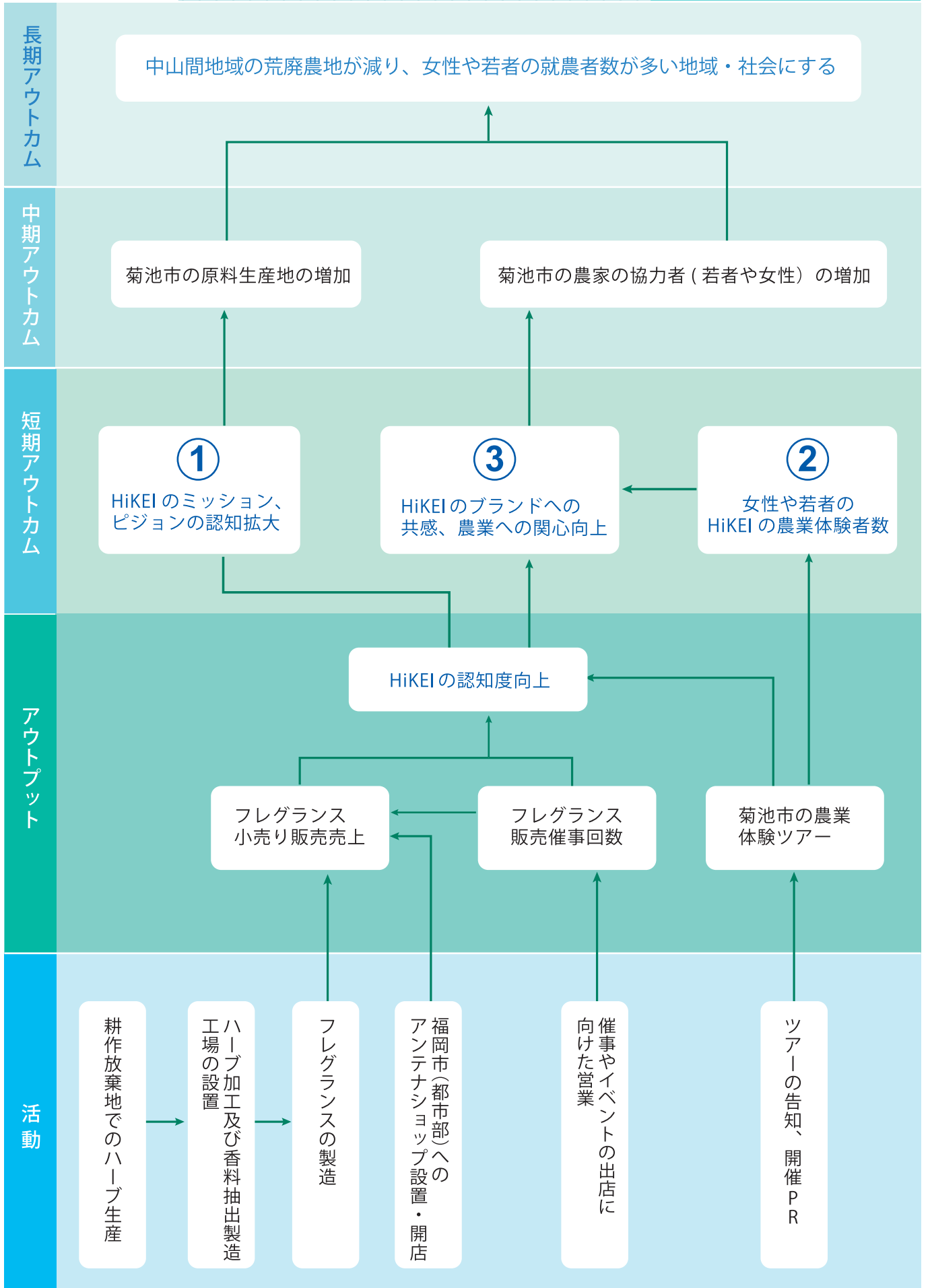
5,000,000円

(2024年11月時点)

取組んだ社会課題

①熊本県菊池市の中山間地域の荒廃農地が増加と②女性や若者の就農者数が少ない点である。熊本県菊池市の荒廃農地が令和3年現在 26.5haあり、年々増加している。菊池市の女性の就農者数は全体の就農者数 3,618人に対して全体の約38%と少ない。40歳以下の就農者数は全体の約5%とより少なく更に荒廃農地が増える要因となっている。





中期アウトカム

中山間地域の荒廃農地が減り、女性や若者の就農者数が多い地域・社会にする

若者や女性に人気のファッション雑貨のフレグランスを通じて、まずは専業農家ではなく菊池のHiKEIセンターで雇用されて働く若者や女性が増加することを目指す。それと同時に菊池市のフレグランス原料を生産する農地が増加することを中期的な目標とする。

短期アウトカム

① アウトカム	HiKEIのミッション、ビジョンの認知拡大
指 標	フレグランス年間売上高
目 標	5000万円
実 績	1200万円

② アウトカム	HiKEIの農園で農業体験した女性や若者が増えている
指 標	HiKEIでの農業体験者数
目 標	100名
実 績	20名

③ アウトカム	ファッションとしての原料生産に共感し、農業への関心が増えている
指 標	アンケート
目 標	90%以上
実 績	85.20%以上

成功要因

① イベントで活動や想いを伝える

最初の頃は企業に直接営業をかけていたが、思ったような成果があがらなかった。しかし、イベントで自分たちの活動や商品の背景にある想いを伝えていくと、共感してくれる人が増えた。共感してくれた企業の方が、別の企業に紹介してくれたり、活動や想いを伝えることで徐々に認知度、販売数を増やすことができた。

② 伝え方はSDGsではなく、カッコよさ

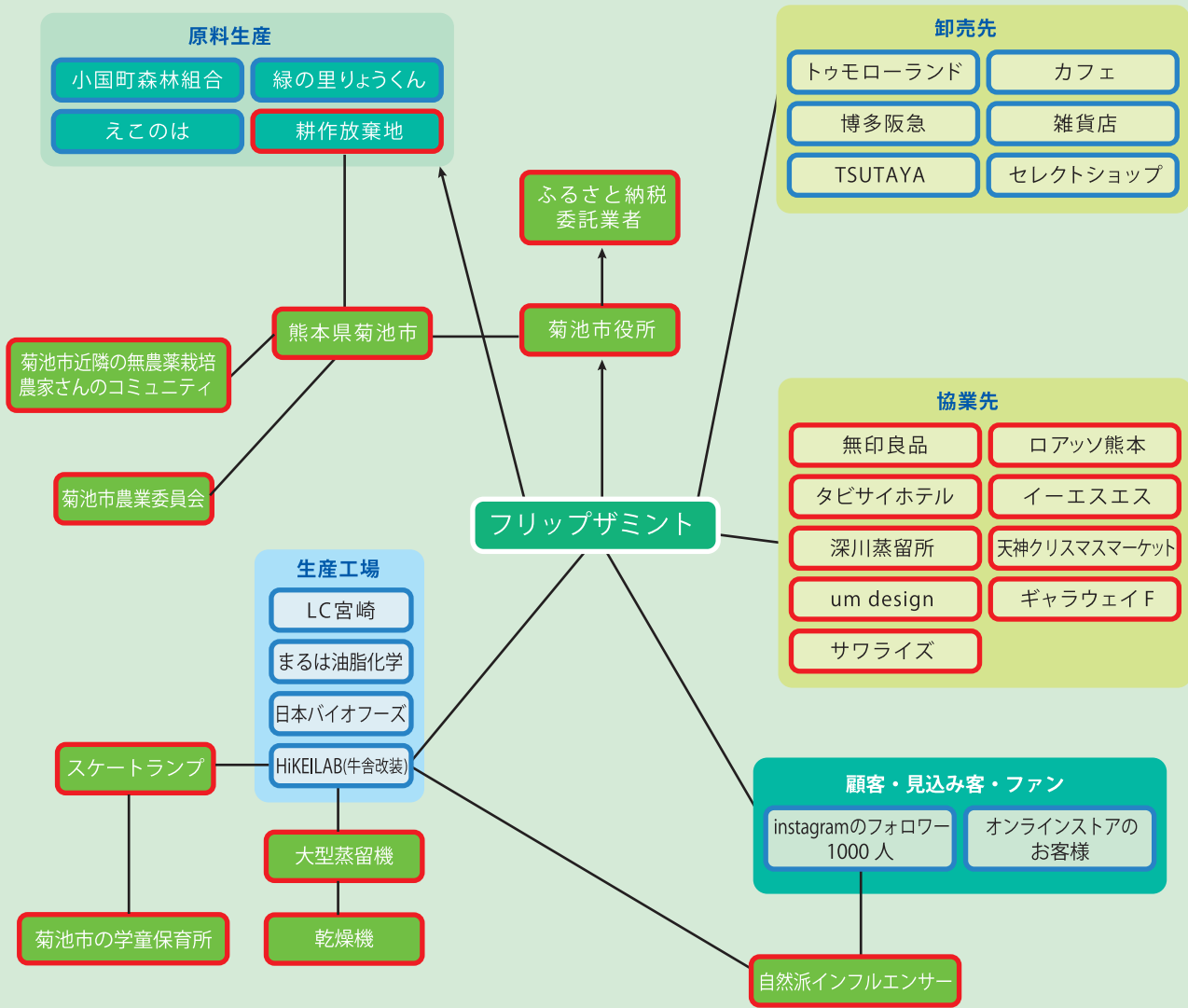
イベントなどで伝えることは、SDGsというよりは「こうした方がカッコいいよね」ということ。しかし、単に見せ方だけカッコいいという訳では無い。世界的なファッションブランドのSupremeがスケボー文化を背景にしているように、商品やブランドに背景やベースがあるからこそ「カッコいい」ということを伝えている。

③ 自分のSNSでも情報発信

ブランドのアカウントだけでなく、個人のアカウントも使って情報発信を行い、ブランドへの興味関心を掘り起こしている。おしゃれと思ってもらえるよう、写真の色味などにもこだわり、「自分が楽しそう」にしていることをアピールしている。自分が楽しくしていくと、人も集まってくる。

今後の課題

農業体験など農業に関心をもってもらう人を呼び込むように生産地にどう呼び込むかが課題。菊池市の観光協会などと連携して多くの人に体験してもらいたいと考えている。また、商品化できたサプリメントの売上を拡大していきたいながら、新たな売れる商品開発、農業のブランドイメージを上げることも課題である。



3年の評価

牛舎を改装したチャレンジセンターは、集まりの場が少ない中山間地域において、地域の支援者や農業体験者のワークショップに活用している他、地域の子どもたちも集まれるように、スケートボードのランプなどDIYで作成中。また、大型蒸留機の設置場所でもある。当初予定していた新商品の開発や耕作放棄地でのミント栽培は、一通り試行することができたものの、事業化するには時間を要することがわかった。その間、導入した蒸留器や乾燥機の活用が必要となる。広報にインフルエンサーを活用したことで、インフルエンサーとの関係性ができ、新しいファン層の獲得などの一定の効果が生じている。フレグランスの代理店との関係もよく、販路も確保できているため、今後の事業展開に期待できる。(PO：藤田豪太郎)

団体名

株式会社イノP

所在地

熊本県宇城市三角町戸馳 1945-1

実施地域

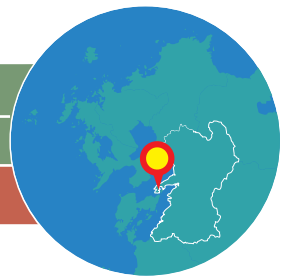
熊本県宇城市三角町

事業名

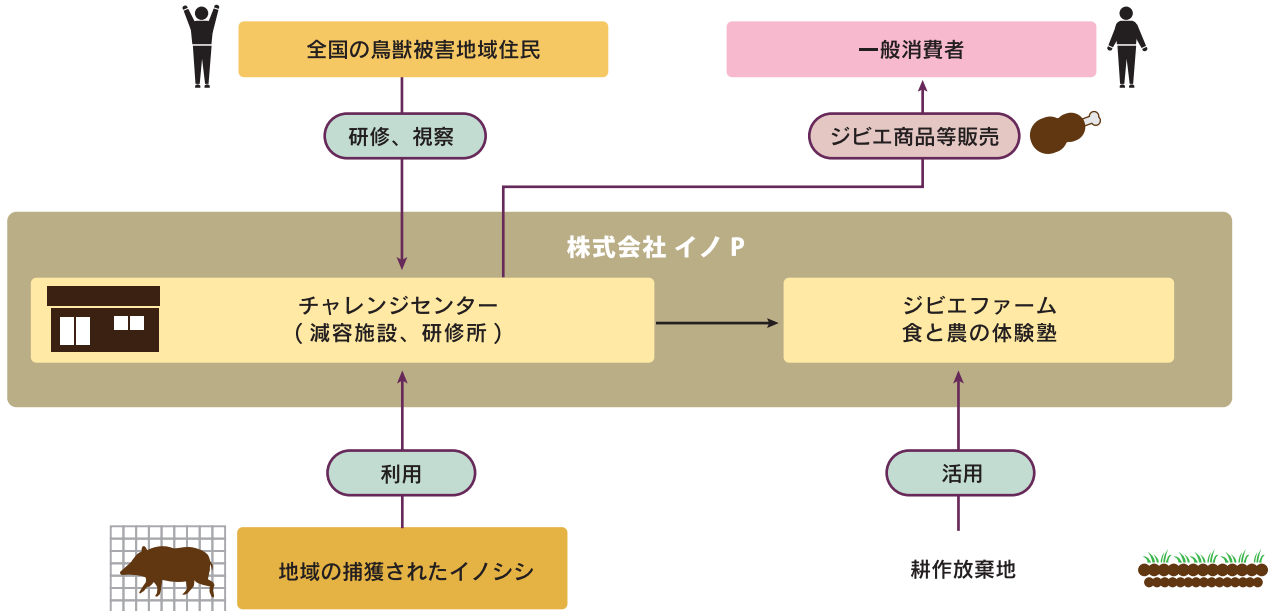
地域と畑を守る！農家ハンターモデルの構築

キーワード

鳥獣被害、堆肥化設備



事業概要図



体制図



ジビエファーム施設長
井上 拓哉



官民コーディネーター
楠田 弘毅

事業規模

休眠預金予算額

24,820,000円

(事業開始時)

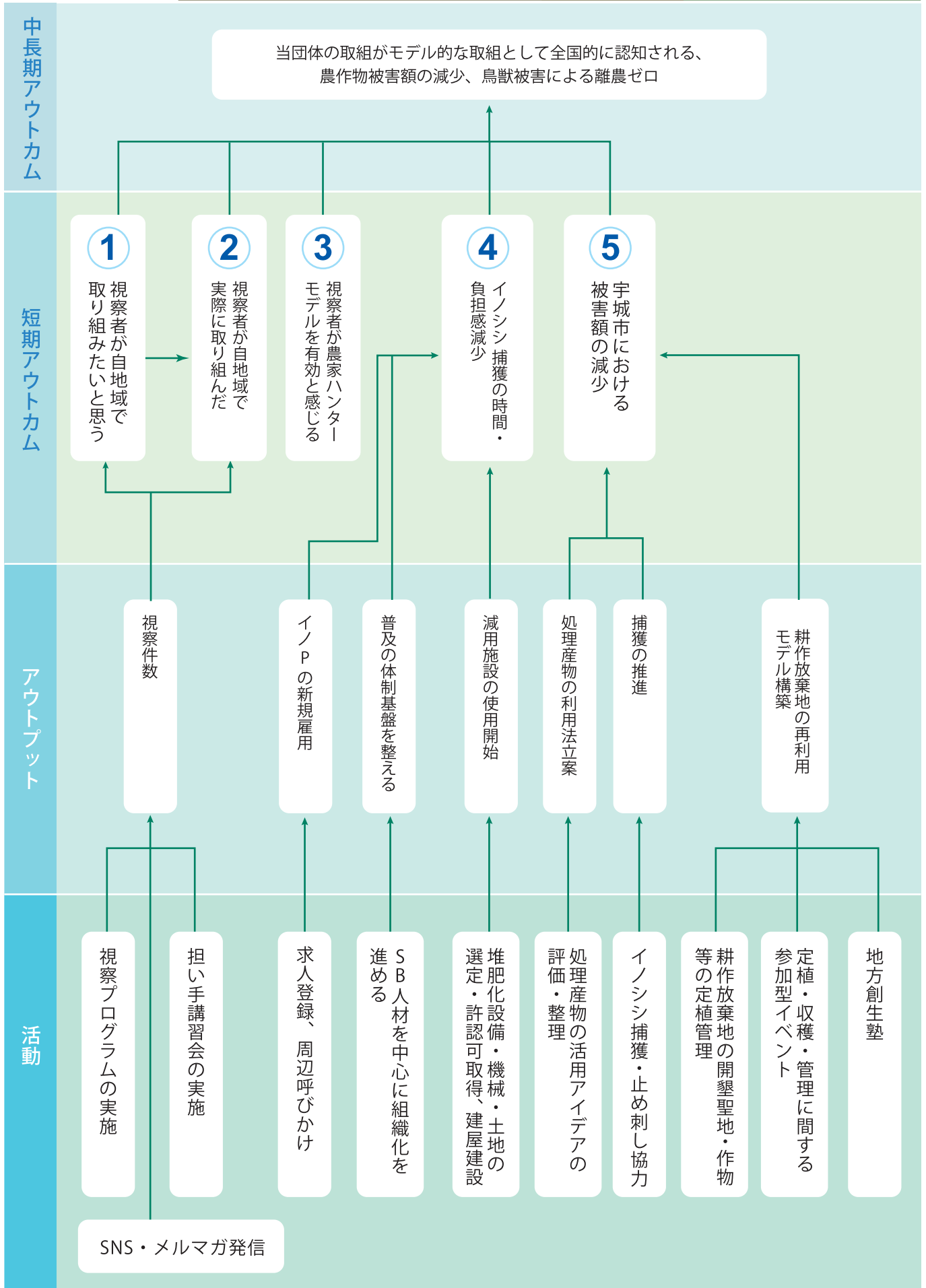
自己資金額

876,500円

取組んだ社会課題

全国的にイノシシ等の野生鳥獣が増えおり、特に農作物の年間被害額は161億円(令和2年度)にも上り、離農の一因にもなっている。イノシシの捕獲頭数は全国で68万頭(令和2年度)と増えているものの、そのうちジビエ利用頭数は3.5万頭(令和2年度)と全体のわずか5%にとどまり、ジビエ活用の困難さに直面している。また、鳥獣対策を自律的かつ自立的なものとし持続的に行っていくためには、イノシシを単に駆除するだけでなく中山間地域の新たな資源として活用する道を開拓していくことや捕獲から利用までの各段階に潜む課題を浮き彫りにし解決していくことが重要である。





中期アウトカム

モデルの全国認知、農作物の被害減少、鳥獣被害による離農ゼロ

当団体の取組がモデル的な取組として全国的に認知される、農作物被害額の減少、鳥獣被害による離農ゼロ

短期アウトカム

① アウトカム	視察者が農家ハンターモデルを踏まえて自地域で何をはじめめるかイメージできる
指 標	視察後アンケートで「取組みたい」と回答
目 標	70%
実 績	58.3%

② アウトカム	講演・視察者が実際に取組んだことがある
指 標	視察後アンケートの追跡調査
目 標	50%
実 績	80%

③ アウトカム	視察者が農家ハンターモデルの有効性を感じる
指 標	視察後アンケートでの「有効である」と回答
目 標	80%
実 績	61%

④ アウトカム	イノシシ1頭あたりの処理時間が短く、負担感が小さくなる
指 標	1頭あたりの短縮時間、負担感
目 標	20分減で負担小
実 績	70分減で負担小

⑤ アウトカム	宇城市におけるイノシシ農作物被害額が減少する
指 標	イノシシ農作物被害額
目 標	2,954万円
実 績	2,576万円

成功要因

① 参加者の悩み、属性、ニーズに応じた視察対応

視察に来た方にはまず、何で困っているか？何の話を聞きたいか？をまず確認した上で、何を詳しく説明した方が視察者にとって良い学びになるかを考えて研修を行っている。また、来る人の属性、例えば職業は漁師か農家か、議員かなども話す内容変えている。時には意見交換に多くの時間を割き、視察から戻ったあとにその地域で活動できるようアドバイスを実施している。

② 一貫通貫した鳥獣対策

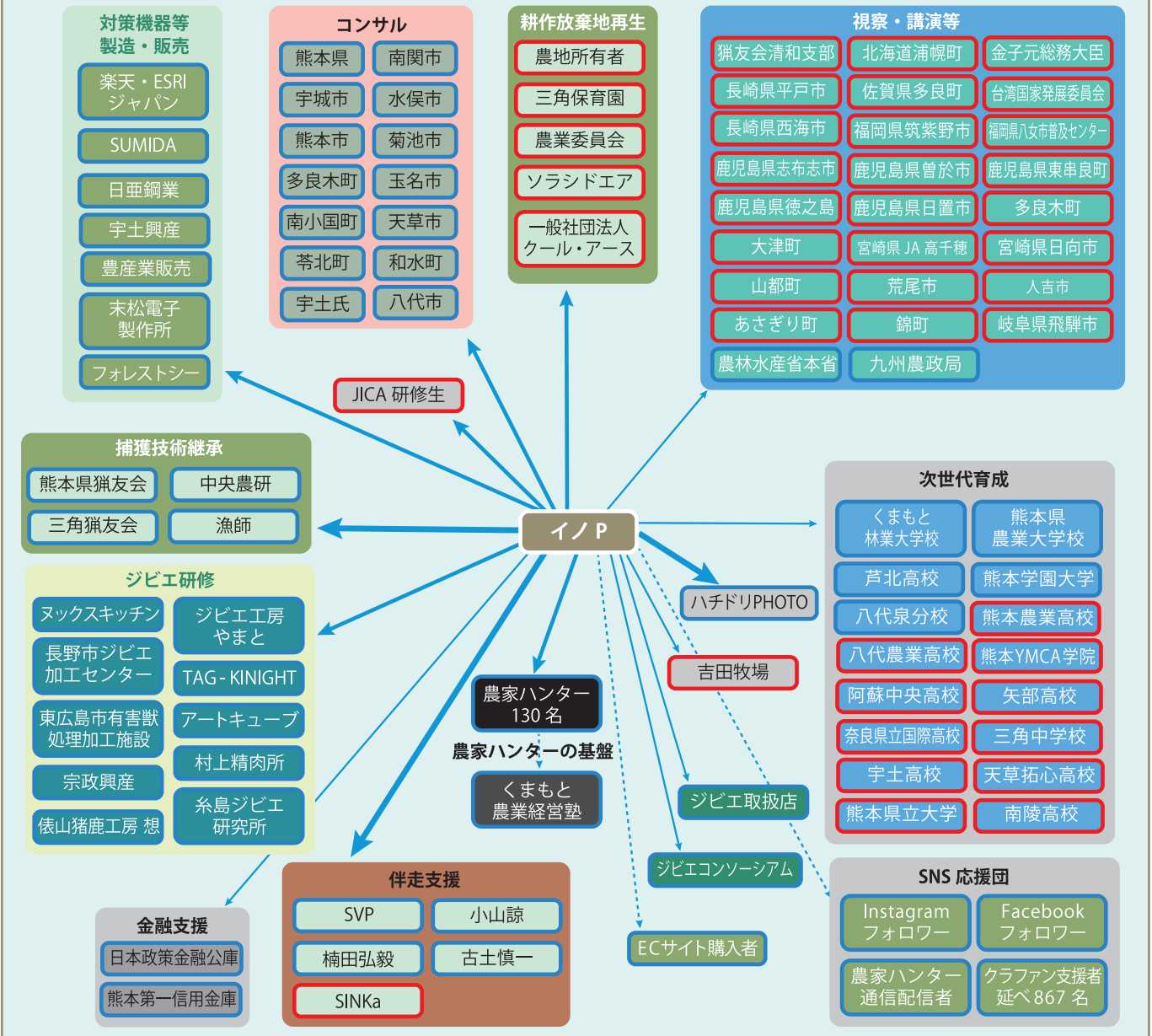
イノシシから農地を柵などで「守る」取組、イノシシを「捕獲」し「活用」といった一貫通貫でイノシシ対策をしている団体は他に見つけられない。最も関心が高い「捕獲」を現場で見て学んだ上で、「活用」する方法も具体的に示しているため、イノシシ対策のイメージを具体的に持つことができる。

③ スタッフの強みを活かした業務分担

マルチに様々な業務をこなす若いスタッフがいたおかげで、シニアスタッフが専門性の発揮に注力できた。また、トラブルの際には地域に人脈のあるスタッフのおかげで解決できた事例もあったり、行政手続きに詳しいスタッフを獲得したことで、行政とのさらなる連携や処分施設建設の手続きが進むなど、スタッフそれぞれの強みを活かすことができている。

今後の課題

施設で処理したイノシシの活用については肥料として使用するなど他社との連携によって活用の方向性はあるが、処理にはランニングコストがかかり、行政との連携など持続的に施設で処理を行う仕組みが必要である。また視察、研修の需要が全国より高まっているため、研修を行える新たな人材確保も課題である。



3年の評価

本事業のメインであるイノシシフレークを作るための機械（減容化施設）の導入は、農地取得、設置許可可判断等による遅れが出たものの、25年1月に完了。しかし、解体経費や処理費用、フレークの利活用（堆肥化等）などの鳥獣被害対策から処理後利活用の一連の諸問題が複雑に絡み合い、持続可能なビジネスモデルへの道のりは多難。鳥獣被害対策を農家、地域、行政、民間、国などの様々な階層で一つの方向による対策・協議が必要。農家ハンターが定期的集まる地方創生塾の開催により、INO P が目指すものと農家ハンターとの意思疎通ができるようになり、率直な意見をもらえるようになった。また「車座」と題して地域のキーマンが集う会合を主催し、本事業への理解・浸透させる基盤づくりを行い、チャレンジセンターのソフト面として機能。今後は、減容化施設を導入した場所も視察拠点として活用予定。ソラシドエアとの連携が始まり、耕作放棄地の利活用に着手しているが、2025年度からは鹿児島県庁との協業も始まるなど、走り続けている。(PO: 大堂良太)

ステークホルダーからひと言

ミニトマトやミカンを作っていますが10年前からイノシシの被害が出始めたので電柵や箱罠などで対策をし、イノシシの捕獲を行っています。INO Pさんには罠にかかったイノシシの止め刺しや運び出しをお願いしていて、非常に助かっています。そのおかげで安心して農業に専念することができています。しかしINO Pさんに任せっきりでは続かないので、近くの住民と一緒に電柵のエリアを決めたり、残渣を捨てないなど地域で同じ方向を向いて、協力体制を築いていく必要があると感じています。

農家 長見 智樹様

団体名

一般社団法人 E-Yoron

所在地

鹿児島県大島郡与論町茶花25-2

実施地域

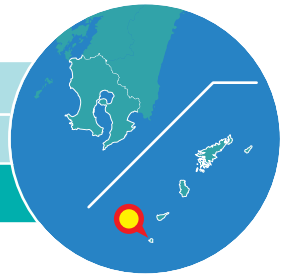
鹿児島県与論島

事業名

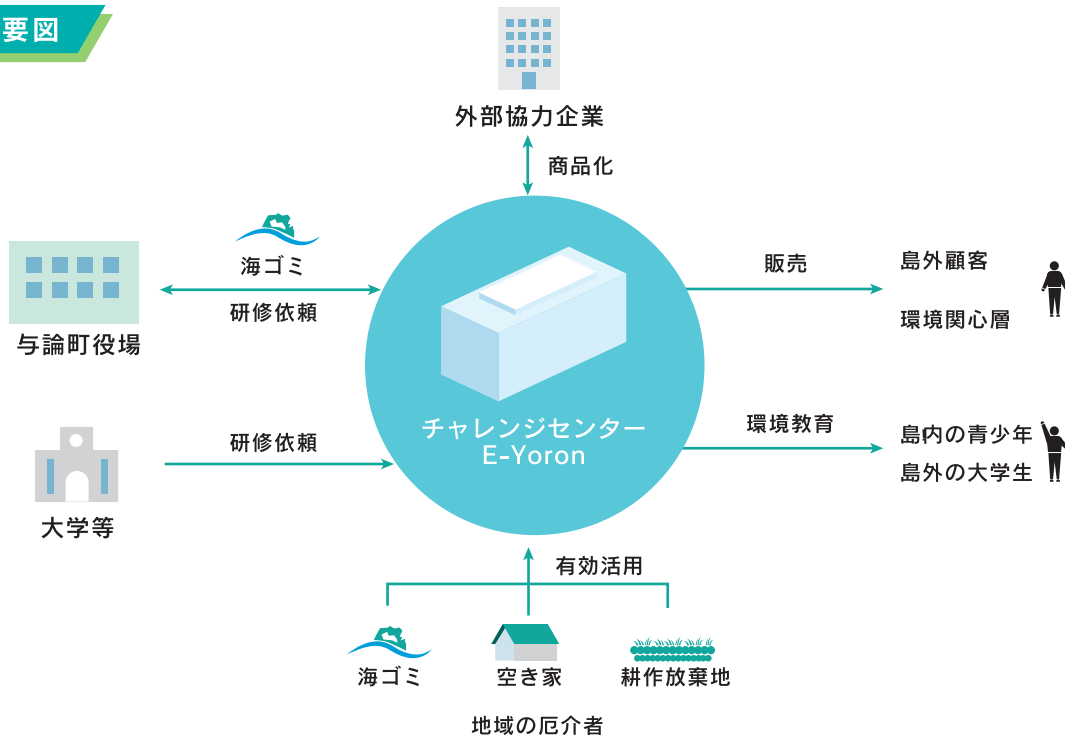
地域の厄介者を活用した価値創出事業

キーワード

海ゴミ、アップサイクル



事業概要図



体制図



事務局長 池田 龍介

事業規模

休眠預金予算額

16,315,700円

(資金計画)

自己資金額

3,896,650円

(2024年11月時点)

取組んだ社会課題

鹿児島県最南端の与論島では、島内60ヶ所の砂浜に年間約40tの海ごみが漂着している。そうした漂着ゴミの回収には年間約500万円の費用がかかり、その内約100万円は補助金が適用されない自治体経費として、人的・財政負担が強いられている。

島全体を見ると、高齢化による耕作放棄地の増加、農業による海洋汚染、サンゴ減少といった社会課題を抱え続けている反面、環境保全への関心や取り組みが進んでいるとは言い難い状況にある。



中長期アウトカム

環境先進地・環境教育の島としての付加価値を創出

主体的に地域課題へ取組む姿勢

短期アウトカム

2

海ごみからの価値創出

3

視察研修実績

4

協働する関係者の増加

1

新規事業数

5

在来種の価値再認識

アウトプット

海ゴミアップサイクル品の制作・商品化



島外からの視察・研修の受け入れ



環境保全や環境教育、地域課題解決に向けた機運の醸成

チャレンジセンターの継続的な運営



在来植物などを活用した商品制作

活動

海ゴミ回収・選別・洗浄、アップサイクル企画・販売



研修受入れ企画・広報、島外学生への環境教育

空き家の改修



地域での環境保全・環境教育活動

チャレンジセンターの設置・運営



耕作放棄地の開拓、月桃等の栽培



中期アウトカム

環境先進地・環境教育の島としての付加価値を創出し、主体的に地域課題に取り組む地域になる

これまで「観光の島」として認識されてきた与論島において、島民が「観光振興（経済）と環境保全を両立した島」、あるいは環境教育の島として誇りをもち、そうした新たな価値が島外からも認められた地域になる。また、地域課題を他人事、行政任せではなく、自分事として主体的に課題解決に取り組む地域・社会となる。

短期アウトカム

① アウトカム	新規事業数	② アウトカム	海ゴミからの価値創出
指 標	新規事業数	指 標	アップサイクル品の販売数と販売額、ふるさと納税寄付額
目 標	5 件	目 標	売上げ 600 ヶ販売、1,200,000 円、1,000,000 円寄付
実 績	5 件	実 績	売上げ 699 ヶ販売、1,258,392 円、14,000 円寄付
③ アウトカム	視察研修実績	④ アウトカム	協働する関係者の増加
指 標	視察・研修の受入れ人数と売上げ	指 標	海ごみアップサイクル品の協働販売店数、リユース・リデュースの推進を行う店舗数
目 標	受入れ人数 100 人、売上げ 1,000,000 円	目 標	協働販売店や 2R 推進店舗数：15 店舗
実 績	受入れ人数 204 人、売上げ 915,000 円	実 績	15 店舗
⑤ アウトカム	在来種の価値再認識		
指 標	販売数と販売額		
目 標	160 ヶ販売、736,000 円売上げ		
実 績	8 本、13,464 円		

成功要因

① 自治体との事業の方向性の一致

与論町では第 6 次与論町総合振興計画を立てており、その中に「持続可能な観光地域づくり」というのがある。アップサイクル、耕作放棄地などの取組なども E-Yoron の事業と与論町の方向性が一致しており、互いに連携しあう関係性が事業を通じて強化され、海ゴミの回収促進や、島内外の研修受入れを増やすことを可能にした。

② クラウドファンディングの実施

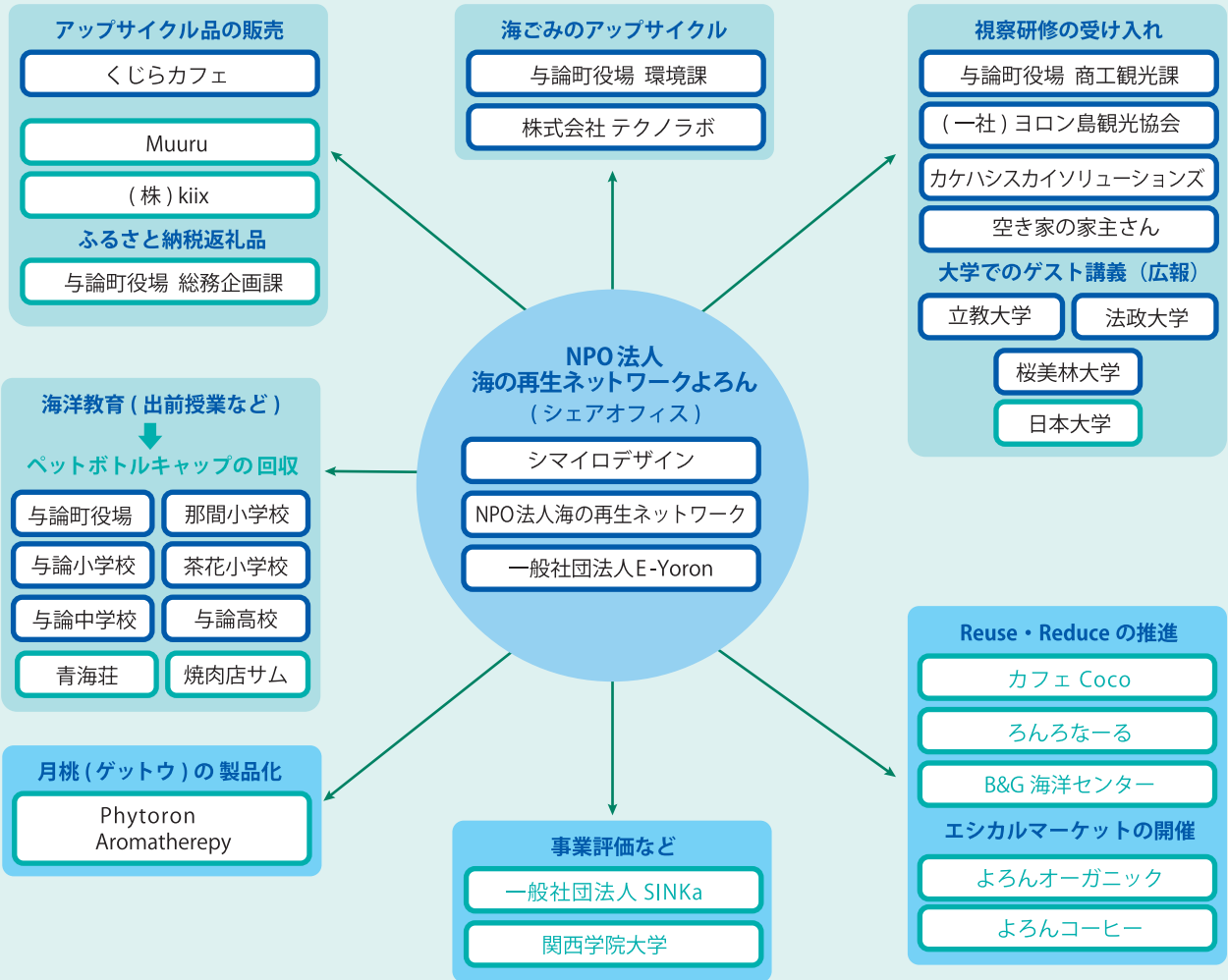
アップサイクルの売上 100 万円は金額的には少なく感じる人もいるが、E-Yoron にとっては大きなチャレンジだった。先行事例からの学びを活かし、スタート前の準備、SNS の発信など準備を行った上で実施できた。また、今まで繋がっていた人の中で、何か支援したいと思っていた層に、具体的に支援できる機会を提供できたこともあり、目標を達成することができた。

③ 休眠預金事業前の実績

与論島の海岸に漂着する海洋プラスチックごみを 10 年前から自主的に拾う活動を始め、継続してきた。それらの活動を通じて、事業開始前から自治体を始めとした地域のネットワークが土台にあり、その信頼関係があったからこそ、休眠預金を通じて事業を広げることができた。

今後の課題

今回、事業化した商品の売上を拡大させ、助成金の割合を減らすことが課題。そのために、新しいスタッフの雇用が必要である。また、アップサイクルに対する意識を高めることも課題である。ペットボトルキャップを使って商品を制作しているが、キャップを洗浄していないなどの意識改革も必要である。



3年の評価

チャレンジセンターを地域の若者の就業拠点にしたほか、アップサイクル品の販売場所として整備した。販売場所と分かるようになったことで、商店街の中に位置することも相まって、観光客や島民が立ち寄るようになり、商品のストーリーとしてアップサイクルの必要性や環境保全の大切さを伝えることができています。池田氏が島内の小学校～高校、島外の大学などで環境教育の講師を務めることで、島内では環境意識が高まり大学生のインターンシップ、島外の団体が視察で来島するなど、「環境共育の島」の目標実現に向け、一つずつ前進できている。島民に環境について考えてもらおうと企画したイベントには、30名以上の協力者が集まり実行体制を整えた。運営に多くの住民が関わることで、連携や協力が期待できる。空き家は視察やインターンで来島した人の宿泊施設として改修が完了した。島に自生している月桃をフレグランスにする事業にもチャレンジし、蒸留器などを導入。栽培にも着手し、商品化をすることができた。(PO：濱砂頭杜)

ステークホルダーから一言

ゴミ拾いから始まり、拾い箱、そして今回のアップサイクルというように、色々考えた上でステップアップされているところが素晴らしいです。役場としても、私達の想いに共感してもらったり、同じ気持ちで活動に関わり続けられる方を増やしたいと思っています。そのような方々をつなぐ人や拠点となってもらえるとうれしいですね。これからもこの分野の先頭に立ってもらって、島全体として一緒になって良い方向へ向かいたいです。

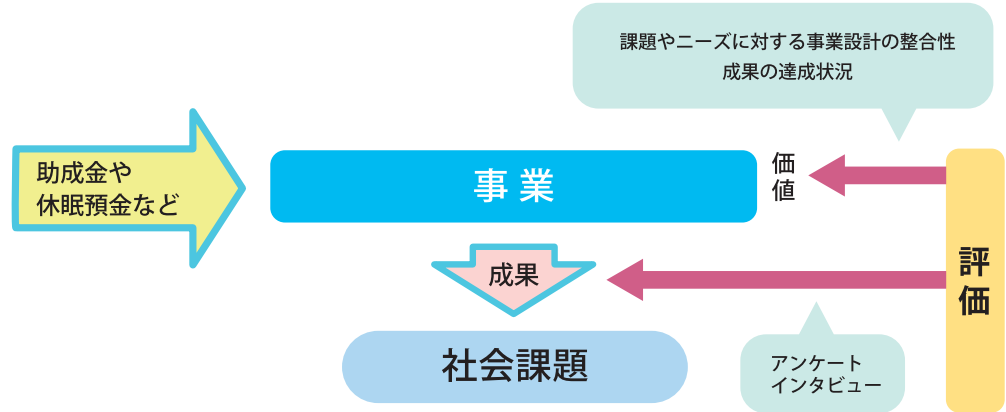


与論町役場 商工観光課
麓 誘市郎 課長

事後評価実施概要

評価の目的

評価は、休眠預金を原資とした助成金が国内の社会課題解決にどのように活用されたのかを広く伝え、事業の価値に対する理解を広げることにより、賛同者や支援者が増え、新たな資金や人材獲得のきっかけ等、社会課題の解決に向けた取り組みが促進されることを目的に実施する。評価方法は「事業成果の測定」と「事業の価値の判断」を行い、学びを抽出する。「事業の価値の判断」とは、課題やニーズ、事業運営管理の適切性、課題やニーズに対する事業設計の整合性、成果の達成状況のすべてを振り返り、事業の妥当性を検証する。



評価項目と調査方法

記載項目	定量的な評価の場合	定性的な評価の場合
調査方法	アンケート調査 データ集計	インタビュー調査
調査実施時期	2024年11月～2024年12月	2024年11月～2024年12月
調査対象者	セミナー参加者	実行団体、実行団体協力者、SB関係者
調査結果の分析方法	記述内容からSBの活動のきっかけとなった数、また20代30代の人数を測定。	調査から得られた内容を、各アウトカム・アウトプットと照らし合わせて分析。

実施体制

SINKaPOに加えて分野ごとの専門家である協議会委員、必要に応じて評価専門家を加えた体制とする。

氏名	所属	内容	MIT	大牟田	フジガミント	イノP	E-Yoron
各実行団体担当者		評価実施コーディネーター	○	○	○	○	○
三好 崇弘	有限会社エムエム・サービス	評価分析、評価手法		○	○	○	
井上 健士	ACABA 株式会社	評価分析、評価手法	○		○	○	○
中嶋 隆登	一般社団法人 SINKa	事務局				○	
藤田 豪太郎	一般社団法人 SINKa、PO	評価総括			○		
大堂 良太	合同会社よかごつ、PO	評価総括		○		○	
沢津橋 紀洋	e-春風塾、PO	評価総括	○				
濱砂 顕杜	株式会社フラウ、PO	評価総括			○		○

実施時期

2024年11月～2024年12月

評価結果の活用

2025年2月7日に本事業の報告会を行い、評価結果を報告する。
事後評価報告書を冊子にまとめ、web上に公表。また冊子を社会課題解決を目指す団体に配布する。

インプット

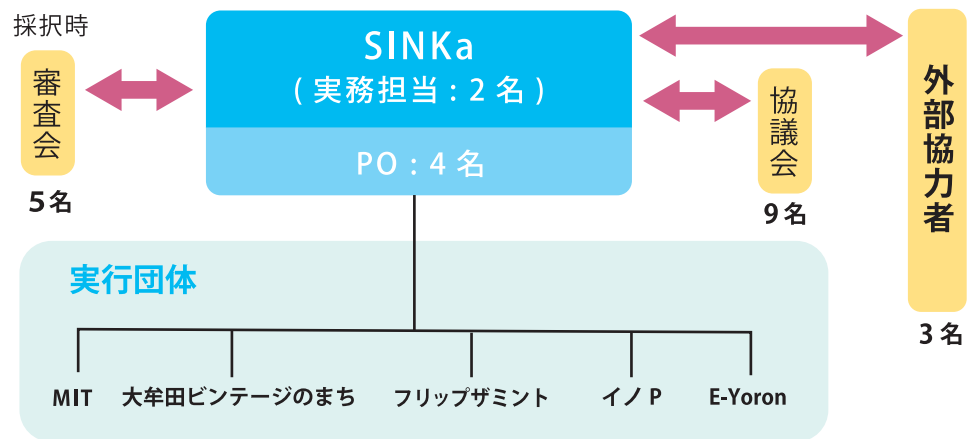
人材

プログラム・オフィサー

6名(実行団体専属POとして4名、実務担当者2名)
 審査委員：5名、協議会委員：9名、外部協力者：3名

- (1) PO：4名
 本事業に係る企画立案、運営管理、伴走支援
- (2) SINKa 実務担当者：2名
 本事業推進に係る実務を担当
- (3) 外部協力者：3名
 広報協力、社会的インパクト評価(三好、大澤、井上)
- (4) 審査員(採択時)：5名
 実行団体公募案件審査4名
- (5) 協議会：9名
 課題抽出、分析、解決策の策定等への協力

体制図



経費

公募、実行団体现地視察、実行団体伴走に関わる費用(研修会、マッチング等)

	契約当初の計画金額(千円)	実際に投入した金額(千円) (2025年3月24日時点)
事業費総額	151,366	128,756
実行団体への助成予定額(総額)	105,000	100,000
PO関連経費	23,789	15,313
管理的経費	17,173	6,936
評価関連経費	5,404	3,507
自己資金	9,000	3,000

資機材

パソコン、カメラ(報告会やセミナーで使用)

資金調達で工夫した点

クラウドファンディングの実施、本事業セミナー有料化の検討

活動とアウトプットの実績

事業で介入を実施した
受益者とその数

最終受益者：地域住民、市町村等産業育成機関、
経済界(企業・団体)、金融機関、教育・研究機関
人数：2,008人、43機関・団体

主な活動

実行団体伴走支援(研修、マッチング、現地アドバイス)、
現地チャレンジセンターの設立支援、
九州ソーシャルビジネス人材の確保、セミナー開催。

			人数	団体数	
			①	毎月の定例報告会と経営相談	各実行団体と月に1回、定例報告会を実施した。実行団体には事業計画、資金計画、ロジックモデルなどに関し、1カ月間実施したことや課題などを共有してもらい、状況を把握するとともに課題があれば解決できるよう提案や助言を行った。 ある実行団体で出た成果の事例や方法を他の実行団体にも共有し、実行団体間の情報の還流を行った。 また、フェイスブックグループで各実行団体の情報が共有できる仕組みを作り、定例報告会以外にも実行団体の経営的な悩みがあれば個別に対応を行った。
資金的支援	②	チャレンジセンターの設立	チャレンジセンターを福岡市のテナント等を借りてリアルな場として設置するのではなく、ホームページを新たに作成しインターネット上にチャレンジセンターを設立した。 市場調査を行った結果、福岡市には約60か所の起業支援施設があり、無料で使える場所も少なからず存在するため競合性が高いことが分かった。テナントを借りるための事業性や継続性などを鑑みてインターネット上の方が効率性が高いと判断した。 ホームページには5つの実行団体のチャレンジセンターの活動や事業内容が掲載され、ネットワークが広がるプラットフォームとした。	5	5
	③	実行団体のネットワーク拡大	ソーシャルビジネスに興味のある人が参加できるソーシャルビジネス研究会を月に1回実施し、実行団体の連携強化のためのネットワークを拡大した。実行団体にも各2回ほどプレゼンをしてもらい、直接ネットワークを拡大してもらった。その研究会の参加者やソーシャルビジネスで個別に相談した人などから、実行団体の課題に応じて人材を紹介し連携を図った。 加えて、ソーシャルビジネス次世代フォーラムを3回開催し、実行団体間の交流も促進した。1回目は実行団体のフィールドである熊本で実施し、他の実行団体のメンバーが現場を視察しながら共通の問題意識や課題などを共有した。	1,482	
	④	基盤強化研修の実施	基盤の中でも、①ガバナンス、②インパクト評価についてのべ4回の研修を実行団体に実施した。 ①組織運営について、法令・定款に基づいた基本的なガバナンスが適切に行われているかどうかを評価できるベーシックガバナンスチェック活用研修を実施した。 ②PCM-PIA活用等、社会的インパクト評価について学び、各実行団体のロジックモデルや評価設計についてブラッシュアップした。	20	20
	①	規定類作成支援	ガバナンス、コンプライアンスに係る団体規程類について、実行団体の疑問点などがあれば相談に乗り、内容に応じて土業等の専門家の意見を確認したり、 <u>実行団体と専門家をつなぐことで規定類の整備</u> を行った。	5	5
非資金的支援	②	ファンドレイジング支援	実行団体がクラウドファンディングを実施するにあたり、成功のための情報収集や助言、SNS等を使った情報拡散、 <u>広報支援</u> を行った。 実行団体が製造した商品が地域のふるさと納税の返礼品となれるよう、 <u>行政への後押し</u> を行った。 実行団体の社会課題や事業に応じた <u>助成金の情報</u> を提供し、 <u>実行団体のファンドレイジングの支援</u> を行った。	5	5
	③	行政や金融機関とのマッチング	資金的支援③のソーシャルビジネス研修会で実行団体がプレゼンテーションする際には、金融機関(メガバンク、地方銀行、信用金庫、日本政策金融公庫等)や行政の人にも参加してもらい、実行団体の活動を知り、 <u>ネットワークを構築</u> した。 また、九州北部の信用金庫向けに <u>休眠預金の説明</u> や実行団体の取組などの説明会を行った。	12	3
	④	休眠預金事業の裾野拡大	月に1回、休眠預金に興味のある人に集ってもらい、 <u>休眠預金戦略会議</u> を実施した。 そこでは1名~3名の休眠預金活用事業に関わる講師が登壇し、 <u>休眠預金の認知</u> を拡大し、理解	468	
			合計(のべ)	2,008	43

アウトプットの実績

		内容	指標	初期値	目標値	実績値	達成度
資金的支援	①	実行団体の事業化支援	事業数	0事業	5事業	3事業	60%
	②	九州エリアのソーシャルビジネス人材の受け入れ拠点作り	チャレンジセンター設置数	0団体	6団体	6団体	100%
非資金的支援	①	事業連携や出資等の可能性のある社会的企業・行政・地域団体、社会起業家からの相談受け入れ体制がある	①実行団体の活動の紹介等を含むソーシャルビジネス起業相談件数（九州）	0件	180件	492件	273%
			②ネットワークに参加する事業者等の数	0人	200人	381人	191%
	②	組織基盤強化としての事業マネジメント手法及び社会的インパクト評価の習得	プログラム実施件数	0件	10件	20件	200%
	③	規程・制度整備によるガバナンス・コンプライアンス体制構築	必要な規程等の整備	0団体	5団体	5団体	100%
	④	協力者を集めるため及び資金源の確保としてのファンドレイジング、ふるさと納税、クラウドファンディング等の活用に関する支援。	ファンドレイジング、ふるさと納税、クラウドファンディング等申請数	0件	5件	12件	240%
	⑤	地域との連携支援、事業展開支援	地域行政・金融機関・企業・個人とのマッチング及びプロボノ等の場の提供	0回	10回	17回	170%
⑥	社会起業家育成のための参加者評価型プレゼンテーションの開催	①実施数	0回	40回	77回	193%	
		②参加者数	0人	600人	1334人	222%	

ふりかえり

アウトプットは概ね目標を達成した。

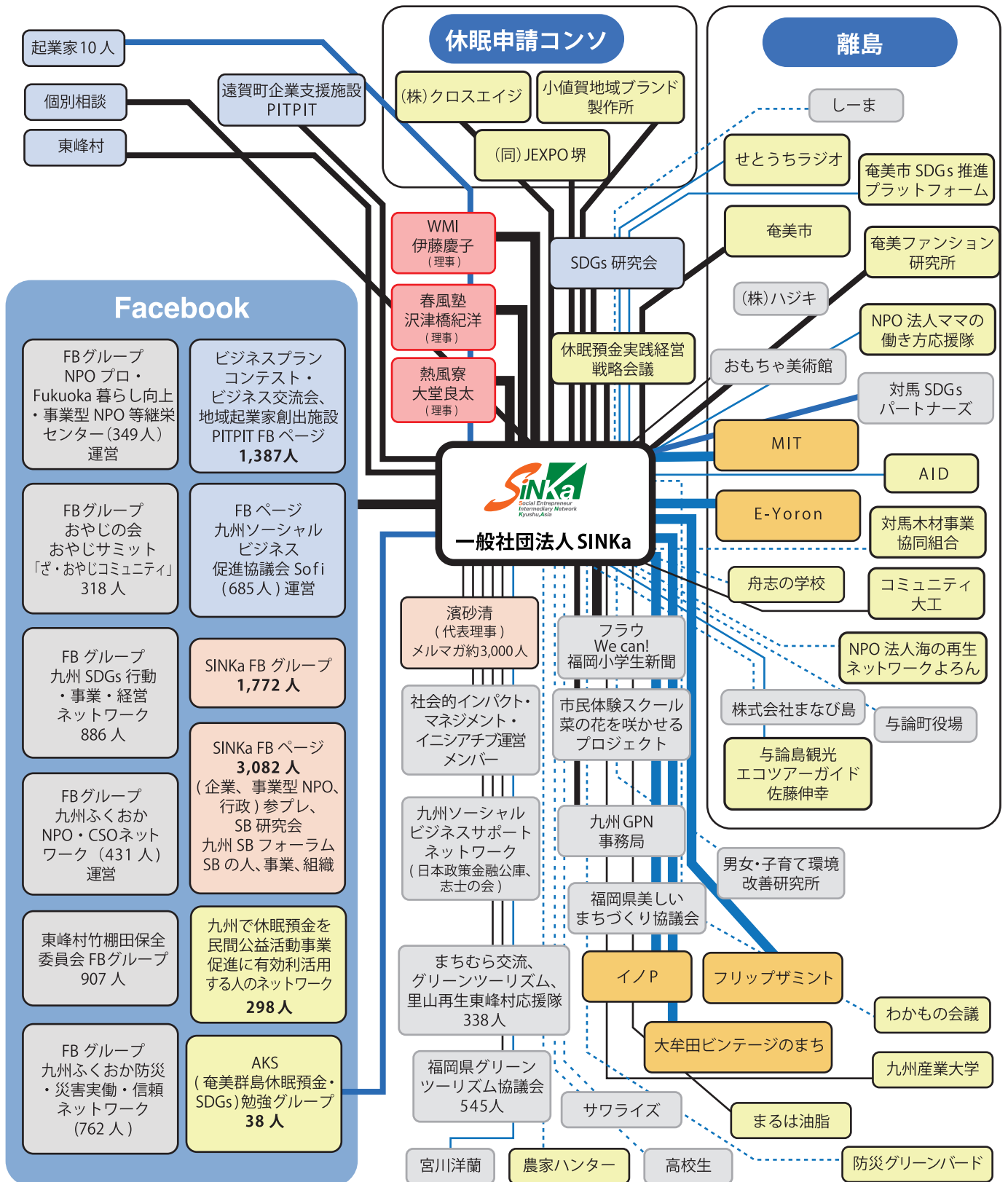
実行団体の事業化支援については、イノP、フリップザミントの2団体が事業期間中には達成できなかったが、他の3団体は事業化できている。

イノPに関しては、イノシシの堆肥化設備を設置する土地の確保、堆肥化設備を使用する許認可等について想定より時間がかかり、処理産物の商品化事業の構築が十分にできなかった。

フリップザミントについては、導入したフレグランス製造機器の不具合や、天候不順によるハーブの不作により、事業期間中での商品開発、事業化には至らなかった。

アウトプットの実績：外部との連携

下記のような連携や関係者が生まれた。



事業を通じて、行政、金融機関、地域に密着した団体等、様々な連携を行った。

例えば、鹿児島県奄美市では行政と連携し、『ソーシャルビジネス☆次世代フォーラム in 奄美』を奄美市とSINKaの共催で実施した。休眠預金事業の説明や実行団体であるMITからのプレゼン、地元奄美のNPOなどの活動紹介などを行った。参加者の中から休眠預金事業に興味を持ち、SINKaと申請に関する相談をしながら、実際に実行団体に採択された団体も輩出した。

アウトカムの達成度

各短期アウトカムの内容、指標に応じた初期値、目標値、実績値と達成度は下記の通りである。

		内容	指標		目標値	実績値	達成度	団体平均		
資金的支援	①	九州地域において、ソーシャルビジネスを志す団体への資金が適宜提供されることで、新たな商品・サービスが生まれ、利用者や活用場所が増える	新たな商品・サービスの利用者や活用場所の数(商品数、協力者数、協力場所など)に関連した、各実行団体のアウトプット及びアウトカムにおける達成度	MIT	新商品の開発 新商品の販売 資金獲得(委託費/補助金) 森林資源の高付加価値額を高める	10 3,000,000 10,000,000 18,000,000	26 1,100,000 24,320,000 33,620,000	260% 37% 243% 187%	182%	
				大牟田 ピンテージ のまち	商品化数 起業数	5 2	5 14	100% 700%		400%
				フリップ ザミント	ハーブ栽培面積 蒸留設備稼働 協力農家数	7 1 3	7 0 1	100% 0% 33%		
				イノP	耕作放棄地の開墾面積 イノシシの粉末投入量 処理産物の利用方法立案	28 なし 1	49 未達 0	175% 0% 0%		58%
				E-Yoron	新規事業数 海ゴミの活用、販売数 海ゴミの活用、販売額 在来種の価値、販売数 在来種の価値、販売額 アップサイクル品の政策 海ゴミや在来種などの 新商品の開発数 放棄地の活用	5 600 1,200,000 160 736,000 15 2 30	5 856 951,000 8 13,464 16 2 28	100% 143% 79% 5% 2% 107% 100% 93%		
	②	チャレンジセンターが設立され実行団体のサービス・商品の認知拡大・販売促進・人が集まる拠点として有効活用されている	チャレンジセンターを活用し、連携した活動数に関連した、各実行団体のアウトプット及びアウトカムにおける達成度	MIT	チャレンジセンターの確保と整備	2	2	100%	100%	
				大牟田 ピンテージ のまち	セミナー回数 カフェ利用者	33 7,200	62 6,681	188%		
				フリップ ザミント						
				イノP	視察問い合わせ件数 視察件数 視察人数	50 40 400	47 42 479	94% 105% 120%		106%
				E-Yoron	チャレンジセンターの運用	4	4	100%		
非資金的支援	①	九州地域において、ソーシャルビジネス事業者及び企業・団体のネットワークが構築され、相互に連携することで地域に新たなソーシャルビジネスが生み出される	ソーシャルビジネス創出数(新たなソーシャルビジネス事業の具体的な活動を開始した数)		20事業	58事業 ・SINKaで創出:40 ・MIT:2 ・E-Yoron:2 ・大牟田ピンテージのまち:14				
	②	各実行団体が組織基盤強化と事業推進体制が構築されることで、社会的評価が上昇し、協力者が増加する	休眠預金以外の助成、融資、ふるさと納税等を行った事によって増えた支援者及び協力者の数		250人	458人 ・E-Yoron:106人 ・大牟田ピンテージのまち:332人 ・MIT:20人				
	③	活動地域及び九州地域にて、新たな支援者との連携体制が構築されている	活動地域の県内外の支援者(支援団体)との連携数			35件 ・MIT:18 ・イノP:5 ・E-Yoron:12				
	④	新たにソーシャルビジネス・休眠預金等活用事業に興味を持った人数が増加し、新規サービスが生まれるきっかけとなっている	「アウトプット非資金-6」の内、記述式アンケートの中から「ソーシャルビジネス・休眠預金等活用事業に興味を持った」と思われる趣旨を記述した件数		80人	287人 ソーシャルビジネス研究会参加者:117人 休眠預金戦略会議参加者:113人 事業報告会参加者:36人 福岡市NPO支援プログラム参加者:21人				
		上記の内、本事業のSB第3世代の担い手となる若者(20代30代)の数		20人	58人 上記の中で20~30代だった人数					

事前評価時の短期アウトカム

事業開始当初は下記のような短期アウトカムを想定していたが、採択された実行団体の事業内容や事業の進捗を踏まえ、JANPIA からのアドバイス、提案により現在の指標となった。

	短期アウトカム	指標	目標
資金支援	九州地域において、ソーシャルビジネスを志す団体への資金が適宜提供されることで、新たな商品・サービスが生まれる。	①新規もしくは既存手法改善等により開発した事業の数 ②増加した利用者の数	①モデル事業を5つ開発する ②100人
	九州地域において、ソーシャルビジネス事業者及び企業・団体のネットワークが構築され、相互に連携することで地域に新たなソーシャルビジネスが生み出される。	①ネットワークに参加する事業者等の数 ②ソーシャルビジネス起業相談件数、新規起業家数	①100 ②100
	九州地域において、社会的インパクト評価に基づいた評価が行われる。	①企業・団体による社会的評価活用件数 ②社会的インパクト評価に基づいた資金調達数	①20 ②5
	九州ふくおか市民チャレンジセンターが設立された結果、実行団体のサービス・商品が広く認知・販売促進され収益性が改善される。	実行団体の単月収支	採択された5つの実行団体の単月黒字化
非資金支援	福岡県及び九州各県において、資源調達による組織基盤強化と事業推進体制のモデルが出来ている。	休眠預金以外の助成、融資、ふるさと納税等の資金源を確保できたか。 当法人のプログラムオフィサー、伴走支援担当による実行団体への伴走・支援時間数。	500万円程度の資金調達活動の継続性が確保できる組織基盤の確立
	福岡県及び九州各県において、活動地域の県内外の支援者との連携を図り、九州全域に拡大できるモデルが構築されている。	活動地域の県内外の支援者（支援団体）との連携数。	2県以上での連携、事業展開
	社会起業家育成のための参加者評価型ビジネスプレゼンテーションを開催する。	ビジネスプレゼンテーションの実施回数及び参加人数	実施回数40 参加人数800人

アウトカム達成度についての評価

全てのアウトカムの項目を達成することができた。その要因として下記の2点が考えられる。

アウトカム達成度についての評価

① 毎月の定例報告会と、実行団体の状況に応じた支援

事後評価にあたり5つの実行団体にヒアリングを行ったところ、SINKaの支援で良かった点として、全団体から毎月の定例報告会の実施が挙げられた。実行団体は月に1回、事業の進捗を報告するために自ら情報を整理することで、成果や課題が毎月明確になり、次の活動につながりやすくなる。休眠預金事業以外の助成金などでは、伴走し相談する相手がいないため、定例報告会でのフィードバックやディスカッションは、事業の推進や軌道修正にプラスの影響を与えていた。

また、実行団体によりマンパワーや強み弱み、課題など様々であるが、SINKaが一律な対応ではなく、実行団体の状況に寄り添って支援を行ったことも、評価された点である。

② 多種多様なネットワーク構築と相談できる風土醸成

SINKaが行った、多様なネットワーク構築によって、休眠預金事業や実行団体の抱える地域課題などの認知が広まり、協力者が増え、連携が進んだ。ネットワーク構築の手法としては「人が集まる場」の提供と「SNS」上のつながりの2つである。

人が集まる場も、ソーシャルビジネス・SDGs、休眠預金事業や次世代と、多くの切り口で提供した。また、休眠預金事業は一度聞いただけでは理解できないため、合わせて個別相談できる場の設定、事例を通じて理解してもらう場づくり等、参加者の理解やニーズに応じた場の提供を行った。

SNSでは、フェイスブックで12のグループを作成し、各人の関心が高いグループに参加できるよう間口を広げ、常に情報を発信するなど、関心度も高めた。そして、事業期間中は毎月2回以上、人が集まるイベントを継続して開催し、ソーシャルビジネスと休眠預金はSINKaに相談すれば良い、という風土を作った。

本事業の短期アウトカムは内部活動の結果を指標としているため、外部要因は影響しづらく、上記の2点がポイントだと考えられる。

中長期アウトカムの実現に向けてチャレンジセンターという種がまかれた

中長期アウトカムでは「事業終了後5年後に九州地域においてSBが地域における社会的課題解決の手段として市民に認知され、女性視点やSDGs等多様な価値観に立つ社会起業家が継続的に育成される社会」の実現を掲げている。

チャレンジセンターの設立によって、市民を含めた様々な人がチャレンジセンターに集まり、地域の社会課題やソーシャルビジネスについて理解が深まり、起業家が育成・輩出されており、今回の事業が中長期アウトカム達成につながっていることも確認された。

波及効果

休眠預金事業について様々な業界や団体に伝え、対話していく中で、二つ想定外の成果があった。一つ目は、農林水産業での社会課題が深刻になっているにも関わらず、それに対する支援策が限られていることが分かった。例えば、海藻が著しく減少・消失する磯焼けによって磯根資源の減少や成長不良を招き、沿岸漁業に大きな影響を与えていることや、放置竹林によって耕作放棄地が拡大するなど、手が届いていない社会課題がまだ存在し、支援が必要な分野が明確になった。二つ目は、九州の地方銀行の一つが休眠預金事業に興味を持つようになり、資金分配団体になるべく活動を開始していることである。

(1) 助成期間中の出口戦略・事業の持続化に向けた戦略の達成状況について

- ① 出口戦略 **社会起業家たちのハブとして九州各地にチャレンジセンターを設立**
九州各地にチャレンジセンターを設立、ネットワーク展開し、さらなる社会起業家を育成し、九州の社会問題を解決する。
SINKa はチャレンジセンターの展開により、設立した団体、チャレンジセンターに集まる団体など、より多くの社会起業家との接点を増やし、それらの活動団体に対する事業化支援を拡大する。
- ② 出口戦略の達成状況 **チャレンジセンターが設立され有用性が確認**
実行団体である大牟田ピンテージのまちでは、チャレンジセンター「gosenfu」で小さく起業し、その後独立するなど起業の拠点になっている。一つでも起業家が輩出できるチャレンジセンターが設立され、その有用性が確認できたことは大きな成果である。その他の団体についてはチャレンジセンターを設立した、もしくは人を集めて研修や活動の紹介をしている段階であり、ある程度の基盤は整っている。
- ③ 出口戦略の実現に最も影響を与えた要因 **機能しはじめたチャレンジセンター**
チャレンジセンターのような拠点が明確になると、そこに行って社会起業家に会える、話が聞ける等で人が集まりやすくなる。またチャレンジセンターの近くにはソーシャルビジネスの現場があるので、その現場に行ける、体験できることで、やってみようという意識が高まることが分かった。大牟田ピンテージのまちは、事業の早い段階からチャレンジセンターの場所を確保することができた。また、地域の住民を巻き込んで参加型のチャレンジセンターづくり（DIY リノベーション）をすることで、認知度を上げながら地域の住民から愛され、月1回の主催イベントに限らず人が集まるようになり、行政や民間など垣根を超えた地域人材の交流拠点となっている。

(2) 助成終了後の事業の実施見込みについて

- 助成終了後の事業規模・活動内容の見込み 今後3年間で、九州各県にチャレンジセンターを3つ、合計30か所の設立を目指す。チャレンジセンターを設立する団体により事業内容は様々だが、社会起業家の輩出・育成というコンセプトは変わらない。
- 資金調達状況 クラウドファンディングで調達した資金を活用する。
- 人材確保状況 チャレンジセンターの展開に応じて、SINKa 本部ならびに各地域において、雇用もしくは業務委託などで人材を確保する。
- 事業の効率性 管理的経費、PO 関連経費や評価関連経費といった運営管理コストは、実行団体の組織基盤強化として、資金分配団体のアウトプット・アウトカムに直接関連した費用に利用した。それらの費用の用途について、極端に単価が高いなどの費目もない。また、他のソーシャルビジネス形成支援事業の資金分配団体と比較しても、管理的経費や PO 関連経費の額は少ない。
本事業では実行団体への助成金は5団体で1億円、1団体あたり平均2,000万円だった。過去の事例で6団体、1団体あたり約2,200万円の助成を行った資金分配団体があるが、その管理的経費と PO 関連経費の合計額は、本事業の2倍以上の金額となっている。両事業のアウトプット・アウトカムの評価は比較できないが、より少ない予算で効率的に成果を出していると考えられる。

成功要因・課題

本事業の成功要因として、『第3世代チャレンジセンター』というコンセプトと、次世代の若者を実行団体の中心人物としたことが考えられる。チャレンジセンターというコンセプトについては、アウトカムの評価(P32)で上述した通りである。次世代の若者という点では、実行団体が描いた、若者ならではの発想やアプローチで、地域内外の若者を事業に巻き込んでいくことができた。例えばフリップザミントの商品の売り方は、まずカッコよさが先にあり、その背景に社会課題があるアプローチで多くの若者に商品が購入され、共感を得ている。一方、事業化の遅れや、開発した商品が持続的に販売できない事例もあった。その課題と対応策は下記の3つである。

	課題	対応策	詳細
1	中山間地域ならではの予期せぬトラブル	実行可能性の検証とリスク管理	土地や機械使用に関する規制や行政の許認可、天候等に影響される農業ビジネスなど、中山間ならではの事業の計画を阻害する要因があった。事前の外部専門家による実行可能性の検証や、課題が起こった場合の代替案の策定などの事前のリスク管理が必要であったと考えられる。
2	市場調査、商品設計の甘さによる事業性の欠如	事業計画書の策定	商品を開発したが想定より販売が伸びない、人件費などのコストを考えると休眠事業後は事業を縮小せざるを得ないなど、事業の持続性・継続性に課題があった。また事業にかかる多くのコストは助成金で賄えるため、一般的な投資コストを回収するという認識不足や休眠事業後の事業計画が立てられていなかった。A ソーシャルビジネスでは社会課題そのものが商品の原材料になるケースが多いという制約もあるため、より緻密な市場調査や、休眠預金事業後も含めた事業計画の検討・策定が必要であった。
3	人材不足による事業の遅れ	専門家人材のネットワーク拡大と予算の確保	実行団体内での人材不足によって事業が遅延したり、提出物等が遅れることがあった。また各実行団体は新しいことに挑戦しており、全てが思ったように上手くいく訳では無く、トラブル等の対応にも追われ更に人材が足りない状況に陥る団体もあった。そのため、実行団体にノウハウがない分野等についてはあらかじめ専門家に協力を依頼し、その予算も確保しておくなど、上手く外部の協力者を活用する仕組みが必要だった。

包括的支援プログラム社会的インパクト評価の構成要素別自己評価

	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) 課題やニーズの適切性					○
(2) 事業設計の整合性			○		
(3) 実施状況の適切性				○	
(4) 事業成果の達成度			○		

自己評価の判断根拠について

- (1) 課題やニーズの適切性・・・ 本事業の公募に 30 団体が申請したが、対象地域が福岡・大分・熊本を主に九州全域に広がっており、想定以上に地域課題として認識されていた。また、地域内での支援者との連携が想定以上に進んだことから、その地域での事業ニーズも高かったと判断できる。
- (2) 事業設計の整合性・・・ 中山間地域ならではの課題により、一部の事業が期間中に成果達成まで到達できなかったものの、事業として進んだこと、ソーシャルビジネスや休眠預金事業に関心を持つ人が地域内に増加したことから、事業設計の整合性は想定水準に達していたと判断できる。
- (3) 実施状況の適切性・・・ 月次定例会や現地視察において、予期せぬトラブルや人材不足という課題に気が付き、担当 PO に加えて専門的人材を投入して迅速に改善策を講じたことにより、予定していた事業は概ね実施できた。SB 創出やチャレンジセンター活動という達成度が目標を超えており、適切と判断できる。
- (4) 事業成果の達成度・・・ 各実行団体、資金分配団体とも多くのチャレンジを行ったことで成果は概ね出ている。しかしソーシャルビジネスという観点では、事業期間における達成度に実行団体間のバラツキもあり、一部に改善点が残る結果となった。

結論として

本事業は、次世代を担う人材が都市部へ流出する今、新しい多様な価値観を持ったリーダーを育成し、そのリーダーが中心となり、地域・コミュニティを変革・先導することを目的とし、地域課題をビジネスという形で解決するソーシャルビジネスを構築する事業を行った。

結果として、事業としてのアウトカムには多少の差異があるものの、九州地域においてソーシャルビジネスでの新たな商品・サービスが生まれ、利用者や活用場所が増え各地域の社会課題解決に貢献したことは大きな成果である。

実行団体によりマンパワーや強み弱み、課題など様々であるが、資金分配団体が一律な対応ではなく、実行団体の状況に寄り添って支援を行ったことも、実行団体および関係者から評価されている。

資金分配団体としての支援活動、特に非資金的支援を振り返った時に、実行団体の事業や特性に応じて設定した、担当 PO による伴走支援の効果が上げられる。事前評価、中間評価において PO 業務に経費を集中させる調整を行い、事務スタッフの減員も含めて、管理的経費の低減にもつながった。

資金分配団体としての学び

- ・チャレンジセンター施設の DIY など、地域住民が気軽に参加できるイベント実施でコミュニティが醸成され活性化した事例もあり、長期的な環境づくりや活動の継続へ期待を感じる。
- ・集合研修等の機会に実行団体間の交流を促進することで、同じ課題を持った団体同士の情報交換や交流が促進され、活動の視野も広がり、成果の創出に貢献した。
- ・実行団体の選定では、コロナ禍だったために書類とオンライン面談で審査した。実際に現地に赴き、現場を見て、関係者へのヒアリングなどを行って、審査員に共有できれば、実行団体の環境や課題も把握でき、より効果的な事業となった可能性を感じる。
- ・コンソーシアムを構成した実行団体もあるが、コンソーシアムメンバーを中心に地域の関係者が組織化し、団体として活動することで連携が強まり対外的な信用度も高まった。
また構成団体が資本を出しあうことで、主体性と責任感を持って事業に取り組んでいた。
- ・ソーシャルビジネスの創出を目的としたことから、実行団体へは、活動の自主性、主体性を尊重した上で、定例会議を毎月行い、事業の進捗や課題を共有して伴走支援を行った。
3年間という事業期間の中では十分な成果まで到達できない事業も残ったことから、資金分配団体として、より積極的な提案や支援も検討すべきであった。
- ・ソーシャルビジネスの要素として、事業性、社会性、革新性の3つの視点がある。
今回は社会性に重きを置いて事業を開始したため、課題解決への意識は高かったが、事業としての出口を見出すまでの時間を費やすことになった。
革新性の高い事業もあったが、前例が無いため事前の実行可能性検証やリスク管理などが重要であった。また革新性は低いが、事業としての成果を出した団体もある。先行事例を上手く団体の地域や事業に取り入れたケースである。成功ポイントを整理し、その内容を評価することも大事だと感じた。
- ・出口戦略を組む上で、ロジックモデルと評価・検証が重要である。しかし、社会的インパクト評価についての知識や経験が少ない実行団体も多く、年に1～2回の評価研修では十分に理解できなかった。初年度に集中的に研修を行い、月の定例会で実行団体ごとに議論や検証を行うことが、ソーシャルビジネス創出に対しても効果的だったと感じている。

提言～SB第3世代チャレンジセンターを九州全域に拡大するために～

九州で社会課題の解決を継続的に進めていくうえで、実行団体の役割として期待すること

1. 各実行団体の事業継続

- ・各実行団体が今回チャレンジした事業を継続、拡大していくこと。
社会課題は多様で複雑なため、実践者や専門家等と協力しながらソーシャルビジネスの事業性を高めて自立していくことが期待される。SINKa で毎月開催する「ソーシャルビジネス研究会」への参加や発表を継続し、先進事例に触れ、ネットワーク構築等に活用してもらいたい。
- ・チャレンジセンターに人が集まり、地域の課題を解決するソーシャルビジネスのハブになること。
チャレンジセンターが地域の課題やその取組について知り、活動の一步を踏み出し、起業したり、事業に協力できる人材が増えていく場になることが九州の社会課題解決につながる。

2. 地域のステークホルダーとの連携

- ・社会課題や各団体の取組の認知を広げるといった段階に留まっている団体も多く、チャレンジセンターに関わった人や団体が、自分たちの活動につなげていく仕組みやしかけが必要。
- ・実行団体単独では実現が難しい課題もある。地域のプレイヤーや行政と連携し大きな枠組みで課題解決することも必要。
そのためには、実行団体の公募説明会や選考過程において、地域連携体制の構築を促すことは重要である。

3. 社会的インパクト評価の継続的実施

- ・連携を広げるために、社会的インパクト評価の導入や継続的実施が必要。社会的インパクトの指標・数値が事業の理解を深め、事業実施の説得力を増すことができるため、地域のステークホルダーに事前評価、中間評価へ参画させることも効果が期待できる。
- ・今後も事業の経済的な効果を評価しようとする実行団体もあり、本事業で実施した社会的インパクト評価をベースとして、地域全体でのブラッシュアップが実行団体に望まれる。

一般社団法人MIT

活動の概要

活動の成果

活動の未来

一般社団法人MIT

3年間の活動成果

項目	金額
活動費	250,000円
寄付金	100,000円
収入	350,000円
支出	300,000円
利益	50,000円

Before

After

一般社団法人MIT

活動の概要

活動の成果

活動の未来

大牟田ビンテージのまち

大牟田ビンテージのまち

活動の概要

活動の成果

活動の未来

大牟田ビンテージのまち

活動の概要

活動の成果

活動の未来

大牟田ビンテージのまち

活動の概要

活動の成果

活動の未来

フリップザミント

株式会社フリップザミント

活動の概要

活動の成果

活動の未来

株式会社フリップザミント

活動の概要

活動の成果

活動の未来

株式会社フリップザミント

活動の概要

活動の成果

活動の未来

イノP

株式会社イノP

活動の概要

活動の成果

活動の未来

株式会社イノP

活動の概要

活動の成果

活動の未来

株式会社イノP

活動の概要

活動の成果

活動の未来

E-Yoron

一般社団法人E-Yoron

活動の概要

活動の成果

活動の未来

一般社団法人E-Yoron

活動の概要

活動の成果

活動の未来

一般社団法人E-Yoron

活動の概要

活動の成果

活動の未来

耕作放棄地 × ミント
 獣害 × たい肥化
 森づくり × 対馬
 アップサイクル × 与島
 防災 × まちづくり

休眠預金等活用制度に基づく2021年度採択事業

SB第3世代による九州位置(地域)価値創造事業

～都市農村の多拠点チャレンジセンター連携による感動増幅事業～

成果報告会 & ソーシャルビジネス次世代フォーラム

～九州で休眠預金活用の輪を広げよう～

参加費無料

日時 2025年2月7日(金) 14:00-18:00 (受付13:30-)

会場 アクロス福岡円形ホール 福岡市中央区天神1丁目1-1 **オンライン視聴あり**

第1部 14:00-16:30 **成果報告会** ファシリテーター: 沢津橋 紀洋
九州で社会的起業家の創出を行う(一社)SINKaと、福岡から中山間地まで九州各地で活躍する若手リーダーのソーシャルビジネスの5事例を報告します。

第2部 16:45-18:00 **ソーシャルビジネス次世代フォーラム** ～九州で休眠預金活用の輪を広げよう～
ファシリテーター: 大塚 良太

会場定員75名
申し込みフォーム・プログラムの詳細

お問い合わせ先 一般社団法人 SINKa
TEL: 092-762-3789 / E-Mail: info@sinkweb.net

SB第3世代による九州位置(地域)価値創造事業とは?

九州地域におけるソーシャルビジネス(以下SB)が地域の社会課題解決の手段として市民に認知され、社会的起業家が地域において積極的に進出されるよう人・モノ・金・情報といった地域資源を有効に、社会的起業家の事業成長に必要な組織基盤(目標設定、人材育成、資金調達等)や地域住民や企業、団体等パートナーとのマッチング等関係構築支援を行います。特に影響を受けている農林水産業、中山間地域において女性役員、SDGs等新たな価値観でのSB立ち上げに際する人・事象・組織づくりを支援することで新たな位置(地域)価値創造に繋がります。多様なセクターとの連携、中山間村と都市間交流を促進し、人々の健康と地球規模の健康を達成する事業の創出を目指す九州圏における若手世代のネットワークを形成し、県庁系ソーシャルビジネスを核と結び目として普及するためのプラットフォーム「九州ふくおか若手世代チャレンジセンター(仮称)」を開設します。

プログラム

第1部	第2部
<p>14:00 開会あいさつ →一般社団法人 SINKa / 澤津 清 (代表理事) 専任アドバイザー: イトシ株式会社 代表取締役 / 一般社団法人 SINKa 理事 沢津橋 紀洋</p> <p>14:05 JANPFA 休眠預金の概要 →一般社団法人 日本財団社会活動推進機構 (JANPFA) / 森島 良典 (プログラムオフィサー)</p> <p>14:15 「SB」第3世代による九州位置(地域)価値創造事業 →新事業多拠点チャレンジセンター連携による感動増幅事業 →一般社団法人 SINKa / 藤本 泰太郎 (プログラムオフィサー)</p> <p>14:40 「地域と連携を守る1国産ハンターモデルの構築」 →株式会社イノト / 野村 良典 (専任コーディネーター) 専任アドバイザー: イトシ株式会社 / 一般社団法人 SINKa (主催)</p> <p>15:00 「自治体の危機意識地産地消」 →株式会社ソリアップネット / 久川 謙太郎 (代表取締役) 専任アドバイザー: 藤本 泰太郎 / 一般社団法人 SINKa</p> <p>15:20 「自然共生型森づくりの多主体参加モデル構築」 →一般社団法人 MIT / 西野 光 (代表理事) 専任アドバイザー: 大塚 良太 / 一般社団法人 SINKa (主催)</p> <p>15:40 「地域の高付加価値を活用した関係創出事業」 →一般社団法人 E-Yoron / 池田 隆行 (専任部長) 専任アドバイザー: 大塚 良太 / 一般社団法人 SINKa</p> <p>16:00 「地域資源を活用した高付加価値型関係創出事業」 →株式会社アグロエッセンス / 大塚 良太 (代表取締役) 専任アドバイザー: イトシ株式会社 / 一般社団法人 SINKa (主催)</p> <p>16:20 閉会</p>	<p>16:45 開会挨拶 →一般社団法人 SINKa / 澤津 清 (代表理事)</p> <p>17:00 質疑アドバイザー総括 →新事業推進エグゼクティブ / ターボス / 三好 泰弘 (代表取締役)</p> <p>17:20 サラダトークメント →藤本 泰太郎</p> <p>17:30 「創設者型」休眠預金の活用について →一般社団法人 SINKa / 澤津 清 (代表理事) 各実行団体の代表者1名 一般社団法人 日本財団社会活動推進機構 (JANPFA) / 森島 良典 (プログラムオフィサー)</p> <p>18:00 閉会</p>

賛賞分限団体

実行団体

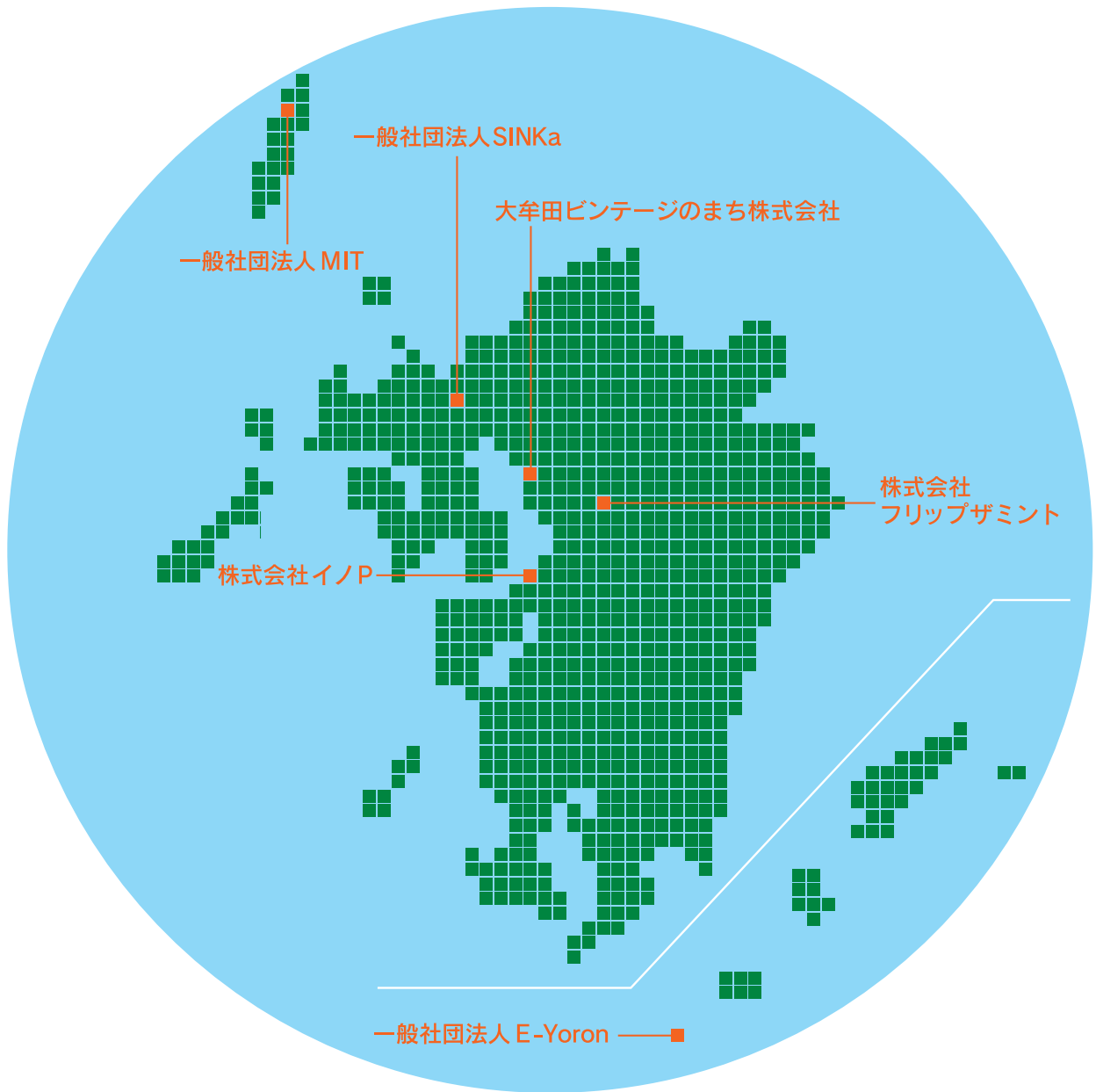




九州からチャレンジを発信！
SB 第3世代 チャレンジセンタープラットフォーム
Web サイト

<https://challenge-center.sinkweb.net/>





一般社団法人SINKa

〒810-0073福岡市中央区舞鶴 1 丁目3-14 小榎ビル3F TEL:092-762-3789

E-mail: info@sinkweb.net

HP: https://www.sinkweb.net