

## 関東ブロック 事例集

Ref#	社会的企業名（順不同）	ページ
#16	一般社団法人鬼ごっこ協会	2
#17	株式会社リクルートコミュニケーションズ 横断ビジネスソリューショングループ	5
#18	公益財団法人日本サッカー協会	7
#21	特定非営利活動法人 Learning for All	9
#22	認定特定非営利活動法人難民支援協会	11
#23	特定非営利活動法人キッズドア	13
#24	認定特定非営利活動法人 Teach For Japan	15
#25	旭化成株式会社	17

#19, #20 については別添の「評価の高かった事例」を参照のこと。

## #16【基礎情報】

法人名	一般社団法人鬼ごっこ協会
氏名	代表理事：羽崎泰男（研修会出席者：羽崎貴雄、平峯佑志）
事業概要	①【健全育成】小学校・学童・放課後教室・児童館の幼児・学童・青少年等へ向けた鬼ごっこによる健全育成事業 ②【地域振興】鬼ごっこを通じた地域社会の活性化を支援 ③【コミュニケーション】小学校・学童・放課後教室・児童館等へ向けたコミュニケーション能力向上への指導 ④【文化振興】鬼ごっこ文化の普及推進・調査研究 ⑤【人材交流・婚活】鬼ごっこによるコミュニケーションの促進 ⑥【国際親善】鬼ごっこを通じた多国間交流 ⑦【産業振興】民間企業・団体との連携を通じた産業振興
業歴	・地域おこし鬼ごっこキャラバン隊事業 ・Sports For Tomorrow の認定事業の実施 ・毎日 60 分間遊ぼうプロジェクト事業 ・鬼ごっこ協会公認指導員・審判員ライセンス研修会 ・指導員・審判員向けのスキルアップ研修会 ・スポーツ鬼ごっこ全国大会（2012 年～2016 年 計 5 回実施） ・スポーツ鬼ごっこ都道府県選抜大会（2014 年～2016 年 計 3 回実施） ・スポーツ鬼ごっこ日本代表による国際活動 ・ONI リーグ（2015 年～）・・・スポーツ鬼ごっこのトップリーグ ・自社メディア運営事業・・・鬼ごっこニュース、鬼ゴッターTV

## 【社会的インパクト評価の目的と活用法】

## 《目的》

小学校・学童・児童館等の職員、子ども、保護者、鬼ごっこ実施施設を取り巻くステークホルダー（行政機関、地域住民、民間企業、NPO 等）へ向けた「鬼ごっこ」のもたらす多面的な効果を伝えていくため。

## 《活用法》

- ・鬼ごっこ協会の公認地域組織のスポーツ鬼ごっこ連盟、スポーツ鬼ごっこ愛好会へ情報共有する。
- ・協賛企業や協力企業を新規に募っていく。
- ・協会公認ライセンスを取得している指導員に向けて情報を共有する。
- ・学童、児童館の職員や保護者へ向けた事業の説明資料を作成する。
- ・施設を管轄する行政機関や指定管理者への説明資料を作成する。
- ・地域社会の協力団体への説明資料を作成する。
- ・各種メディアにプレスリリースを発行する。

【事業目標】

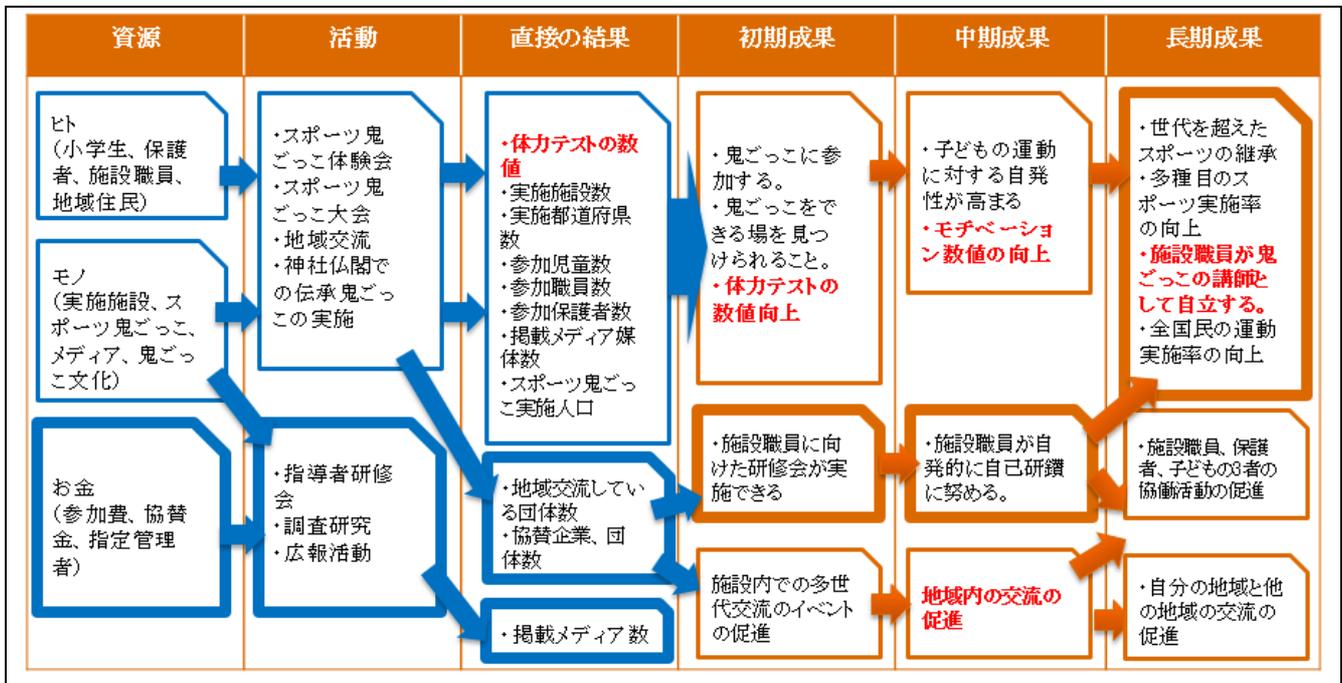
『「鬼ごっこ」を通じて、地域社会の人々がいつの時代にも心身ともに健全に育まれていくこと』

- ①子ども達の心身が健全に育まれていくこと。
- ②施設職員が子どもに対して指導を適切に行えるようになること。
- ③施設が保護者や地域社会との良好なコミュニケーションを図れるようになること。

【受益者】

受益者	重要度	判断根拠
1、乳児	C	保護者が必要となるため、保護者の支援、教育が必要
2、幼児	A	最もすぐに成果として表れやすい。保護者との共同作業を通じて愛着心を育てる
3、小学生	A	運動能力・運動へのモチベーション・コミュニケーション能力の向上
4、中高生	B	施設 OB・OG の子ども達が、施設の活動に携わってくれる。
5、大学生	B	施設周辺にある大学などとの協働でボランティアとして協力してもらう。
6、子育て中の保護者	A	子どもと同等の最大の受益者の一人であり、活動への賛同を如何にしてもらうかが大切。
7、リタイア後、セミリタイア後の中高年	B	近隣の地域社会にいる高齢者の方のご協力や賛同を得ていくこと。
8、児童館、学童保育の職員	A	児童への指導や援助がしっかりと行えるようにサポートをしていく。
9、協会公認ライセンス保持者	B	施設周辺地域に協会公認ライセンスを保持している方がいる場合は協力を得ていく。
10、行政機関	A	子どもの体力やコミュニケーション力の向上など目に見える成果を出して信用を獲得する。
11、地域団体	B	イベントや日頃の活動などで協力を仰ぎ、地域社会との連携を深めていく。
12、各種スポーツ競技団体	C	スポーツ鬼ごっこ大会などで地域間交流のための機会を作っていく。
13、指定管理者	A	事業の実施主体として、資金提供者として大切になるため。

【ロジック・モデル】



掲載されているロジック・モデル等はあくまで社会的企業向け実践研修の中で参加者が作成したものであり、必ずしも社会的企業の公式見解を示すものではない。今後、継続的に見直しを行い、改善していくことが期待される。

【成果指標】

成果	成果指標
①運動実施率の向上	①鬼ごっこの実施率
②子どもの体力向上	②体カテストの数値
③指導者育成の推進	③指導者研修会の実施回数

【ロジック・モデル作成のメリット】

- ・抽象的には分かる効果を論理的に説明する一つのツールとして活用する。
- ・事業を第三者へ分かりやすくする。
- ・他者に対しての理解を言いやすくする。

#17【基礎情報】

法人名	株式会社リクルートコミュニケーションズ 横断ビジネスソリューショングループ
氏名	竹内 誠一 / 榎本 淳子
事業概要	リクルートグループの機能会社。 主に、企画・マーケティング・クリエイティブ機能を活用してリクルートグループの事業支援をしている。
業歴	横断ビジネスソリューショングループとは、リクルートグループ内で領域横断的に、業界、及び社会課題に取り組む新組織。  リクルートのクライアントや、官公庁、自治体等と共創し、社内外多くのステークホルダーとソーシャルイシューに向き合っている。

【社会的インパクト評価の目的と活用法】

«目的»

社会課題に対峙する取り組みなど、長期的目線で価値を測定すべき活動に対して、成果を見える化し、活動への投資獲得、または活動への投資継続を獲得するため。

«活用法»

- ・取り組みの目標設定をする
- ・効果の測定・報告

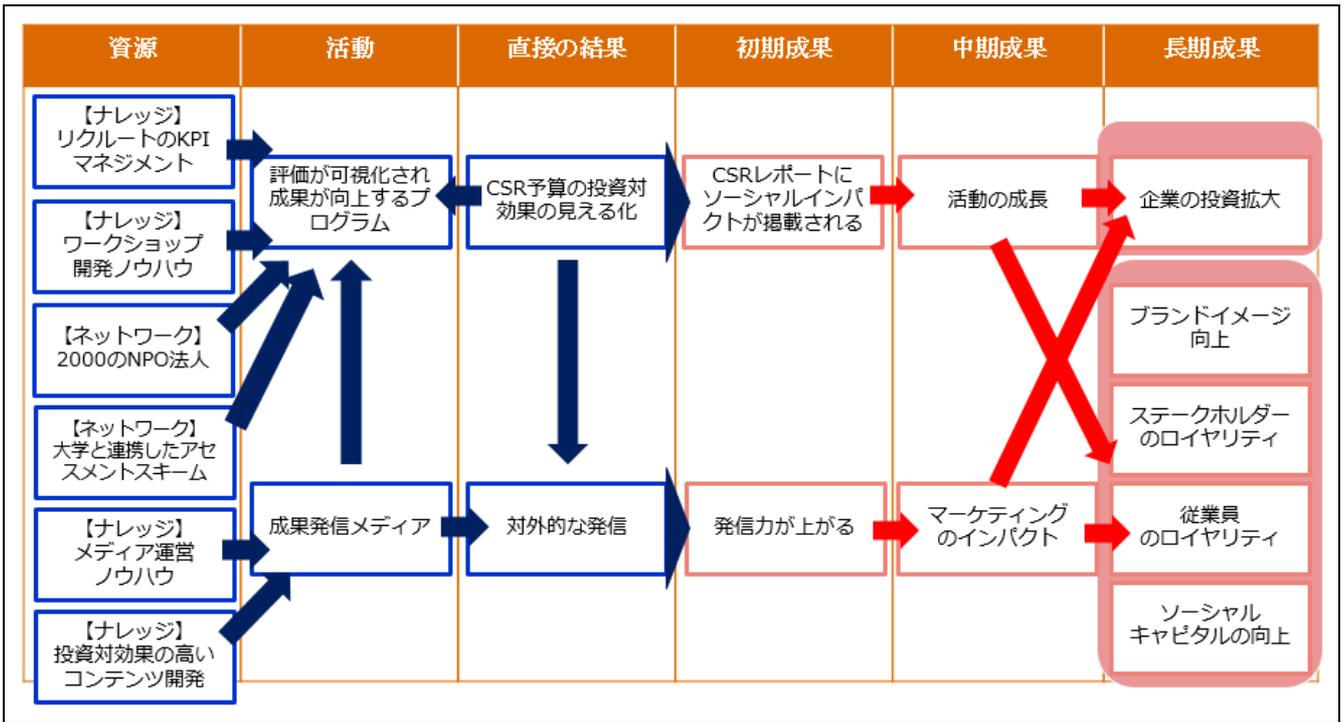
【事業目標】

CSR 事業に投資対効果の概念を取り込むことによる、  
企業（顧客）のブランドイメージ向上

【受益者】

受益者	重要度	判断根拠
民間企業の CSR 担当者	A	事業による直接的な便益を得るため →レポートへのソーシャルインパクト指標の掲載/発信力の向上
民間企業のステークホルダー（従業員・株主・消費者）	B	事業による間接的な便益を得るため →ロイヤリティ向上
投資先の NPO 法人	B	事業による間接的な便益を得るため →活動の質の向上
投資先の NPO 法人の活動支援者	C	事業による間接的な便益を得るため →活動の質の向上による投資対効果の向上

【ロジック・モデル】



【成果指標】

成果	成果指標
<ul style="list-style-type: none"> <li>・CSRレポートにソーシャルインパクトが掲載されている</li> <li>・発信力が上がる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・掲載有無</li> <li>・掲載メディア数、広告換算額</li> </ul>

【ロジック・モデル作成のメリット】

長期的成果から、直接の成果→活動と逆算して考えるため、活動内容が成果に対してブレにくい。

## #18【基礎情報】

法人名	公益財団法人日本サッカー協会
氏名	松田薫二、福田哲郎
事業概要	<p>日本サッカー界を統括し代表する団体として、サッカーを通じて豊かなスポーツ文化を創造し、人々の心身の発達と社会の発展に貢献することを目的に以下の事業を行っている。</p> <p>(1) 日本を代表する各年代、各カテゴリーのサッカーチームを組織し、各種競技会への参加及び代表チームが参加する競技会を開催</p> <p>(2) サッカーの全日本選手権大会その他の競技会の開催</p> <p>(3) サッカー選手の育成、サッカー競技の普及及びサッカーの指導者並びに審判員の育成</p> <p>(4) 選手、チーム、指導者及び審判員等の登録</p> <p>(5) 知的所有権の管理及び商標提供</p> <p>(6) 社会貢献及び国際貢献の実施</p>
業歴	<p>1921年9月 大日本蹴球協会創立</p> <p>1929年5月 国際サッカー連盟に加盟</p> <p>1974年8月 財団法人日本サッカー協会に名称変更</p> <p>1993年5月 Jリーグ開幕</p> <p>2002年5月 FIFAワールドカップを開催</p> <p>2011年7月 FIFA女子ワールドカップでなでしこジャパンが優勝</p> <p>2012年4月 公益財団法人化</p>

## 【社会的インパクト評価の目的と活用法】

## 《目的》

- ・現在行っている事業の評価と改善
- ・利害関係者への事業価値の理解向上
- ・活動の継続・発展

## 《活用法》

- ・組織内での活動内容や目標の見直し
- ・協賛社へのプレゼンテーション

## 【事業目標】

女性が生涯を通してサッカーやスポーツを身近に楽しめる環境を創る。

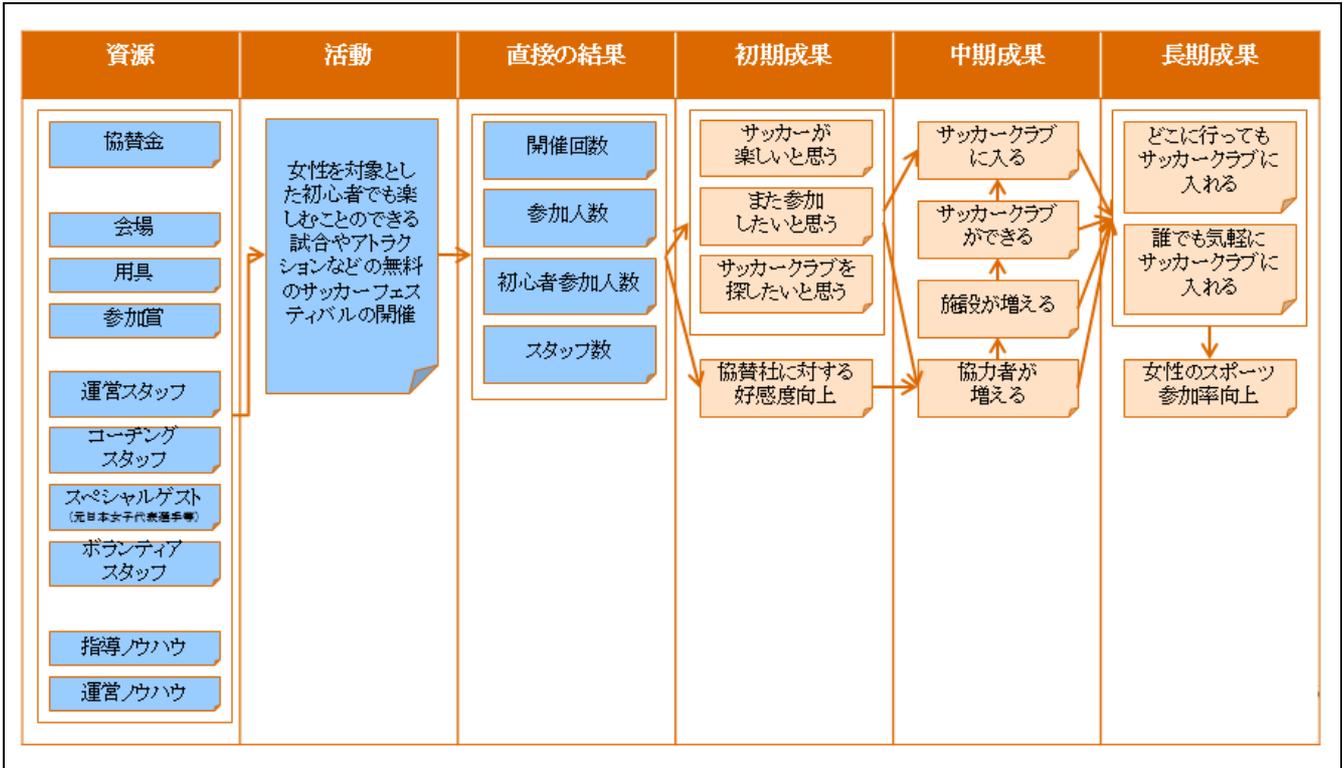
## 【受益者】

受益者	重要度	判断根拠
女性（初心者）	A	新たにスポーツの楽しさを感じてもらうことができる。
女性（経験者）	B	スポーツへの継続を促すことができる。
女性（シニア）	B	生涯を通じてスポーツの楽しさを感じてもらうことができる。
女性（障がい者）	B	誰でもスポーツを楽しむ権利があるから。
指導者	B	女子サッカーへの協力者を増やすことができる。
ボランティアスタッフ	B	女子サッカーへの協力者を増やすことができる。

掲載されているロジック・モデル等はあくまで社会的企業向け実践研修の中で参加者が作成したものであり、必ずしも社会的企業の公式見解を示すものではない。今後、継続的に見直しを行い、改善していくことが期待される。

運営者	B	女子サッカーへの協力者を増やすことができる。
-----	---	------------------------

【ロジック・モデル】



【成果指標】

成果	成果指標
サッカーを楽しいと思う	フェスティバル参加者のうち楽しかったと思う人の割合
また参加したいと思う	フェスティバル参加者のうちまた参加したいと思う人の割合
サッカーチームを探したいと思う	フェスティバル参加者のうちチームを探したいと思った人の割合
協賛社の好感度上昇	フェスティバル参加者のうち協賛社の好感度

【ロジック・モデル作成のメリット】

- ・実施している事業の成果や新たな価値を内外に示すことができる。
- ・事業の内容が事業目標に即したものになっているかの検証ができる。

## #21【基礎情報】

法人名	特定非営利活動法人 Learning for All
氏名	石神駿一、市川はるひ
事業概要	経済的な困難を抱える家庭の子どもたちを対象に、質の高い教育を無償で提供する。 子どもたちだけでなく、指導にあたる大学生教師も成長できる本格的な教育プログラムによって、日本の未来を変えるリーダーを輩出しています。
業歴	2010年から認定NPO法人 Teach For Japan の一事業として学習支援事業(Learning for All)を開始。 2015年4月に独立。 2015年度末までで約4,000人以上の子どもへの支援、参加ボランティア大学生1,000人以上という実績を有する。

## 【社会的インパクト評価の目的と活用法】

## 《目的》

① 現状の活動で出ている成果を可視化することで、事業内容の改善方針をたてる。

## ＜背景＞

- 短期での学力向上は出ているが、長期での成果が出ているか
- 学習意欲、学習習慣の成果が長期で出ているのか
- 中期的に高校進学ができたとして、その後はどうか

② Learning for All が目指す社会的インパクトの戦略や結果を開示して、資源獲得を得やすくする。

## 《活用法》

- ・学習支援事業の事業内容の改善案を策定する。
- ・資源獲得のための、利害関係者への説明資料にする。

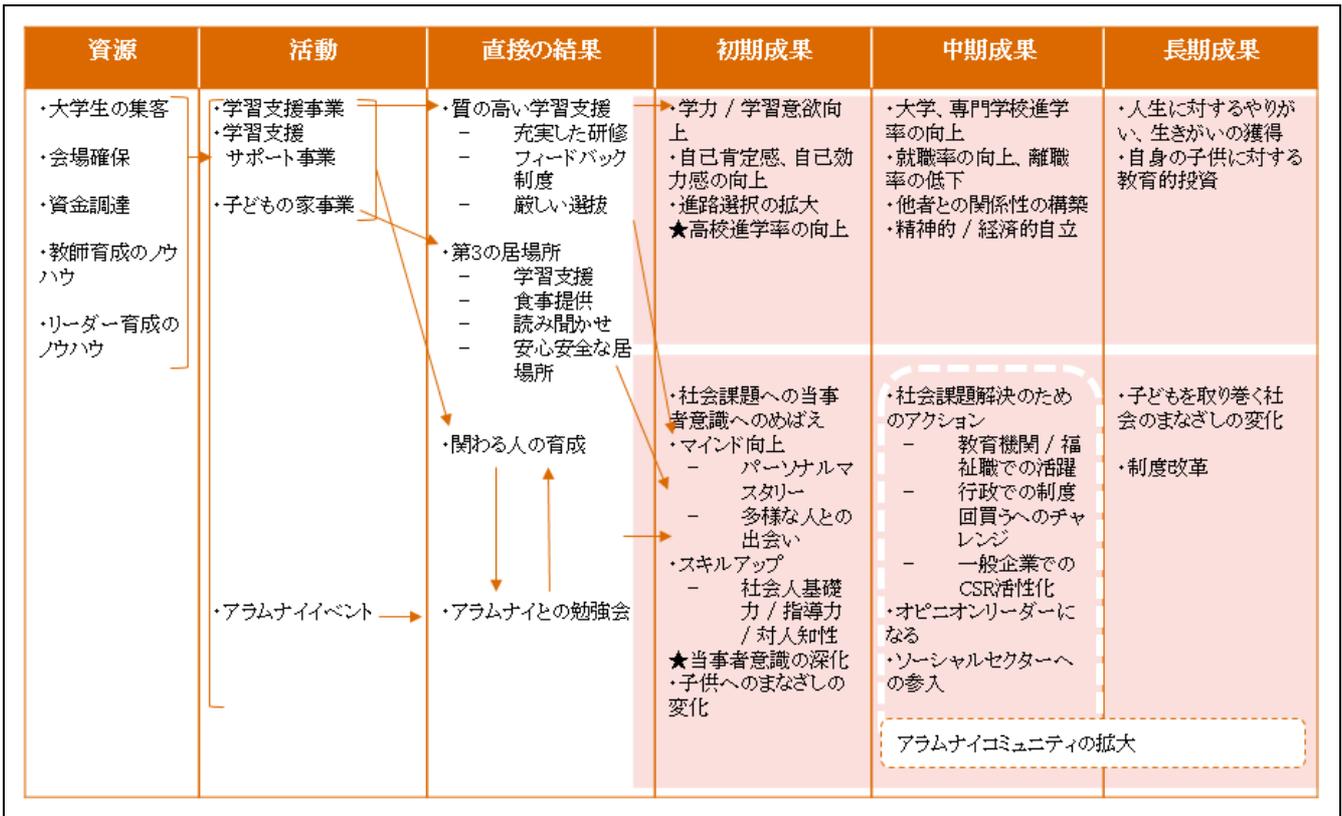
## 【事業目標】

困難を抱える子どもに対して質の高い学習機会を提供し、子どもを支援するとともに、教育課題に直接取り組む経験を通じ、社会課題を解決する人材を育成・輩出することで、生まれた地域や家庭環境に関わらず、すべての子どもが自分の可能性を信じ、それぞれのやりがいを持って生きられる社会の実現に寄与すること。

## 【受益者】

受益者	重要度	判断根拠
① 困難を抱える子ども	A	事業目標達成に対する重要度が高い
② 大学生スタッフ	A	事業目標達成に対する重要度が高い
③ 自治体	B	事業継続に対する必要性が高い
④ そのほか市民団体	B	事業継続に対する必要性が高い
⑤ 寄付者	B	事業継続に対する必要性が高い
⑥ 協賛企業	B	事業継続に対する必要性が高い

【ロジック・モデル】



【成果指標】

成果	成果指標
<p>&lt;子ども&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・高校進学率</li> </ul> <p>&lt;大学生&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・社会課題に対する当事者意識の深化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・偏差値 55 以上の高校進学率</li> <li>・次のキャリアとして、教育格差の解決につながるセクターを選ぼうと思っている。</li> <li>・次のキャリアの中で、教育格差の解決につながるアクションを取ろうと思っている。</li> <li>・プログラム終了後、教育格差の解決につながるアクションを取ろうと思っている。</li> </ul>

【ロジック・モデル作成のメリット】

- ・長期成果からバックワードで図式化することにより、適切な活動を考えることができる。
- ・成果のつながりを可視化することにより、成果の優先順位をつけることができる。

掲載されているロジック・モデル等はあくまで社会的企業向け実践研修の中で参加者が作成したものであり、必ずしも社会的企業の公式見解を示すものではない。今後、継続的に見直しを行い、改善していくことが期待される。

## #22【基礎情報】

法人名	認定特定非営利活動法人難民支援協会
氏名	代表理事 石川えり 広報部 伏見和子
事業概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本で生活している難民への法的・生活支援活動</li> <li>日本で生活している難民についての政策提言、調査・研究活動</li> <li>日本で生活している難民についての広報活動</li> </ul>
業歴	<ul style="list-style-type: none"> <li>設立 1999年7月17日</li> <li>法人格取得 1999年11月16日</li> <li>認定NPO法人取得 2014年12月18日</li> <li>受賞歴 <ul style="list-style-type: none"> <li>2006年1月 第20回東京弁護士会人権賞 受賞 (東京弁護士会)</li> <li>2009年8月 第21回毎日国際交流賞 受賞 (毎日新聞社)</li> <li>2013年1月 国際交流基金地球市民賞 受賞 (国際交流基金)</li> <li>2013年12月 エクセレントNPO大賞 大賞・組織力賞 受賞 (「エクセレントNPO」を目指そう市民会議)</li> <li>2016年10月 第8回沖縄平和賞 (沖縄県)</li> </ul> </li> </ul>

## 【社会的インパクト評価の目的と活用法】

## 《目的》

- 事業の優先順位を明確にし、活動方針を決定する際の指針とするため。
- 事務局スタッフが業務と社会のつながりを実感し、活動へのモチベーションを高めるため。
- 各種ステークホルダー、支援者・支援団体に対し、事業の社会的価値を説明し、アカウンタビリティを高めるため。
- 一般社会に対し、事業の社会的価値を説明し、活動への評価につなげるため。

## 《活用法》

- 組織内での事業計画（中長期・年度）作成過程、事務局内報告会（年度初め・中間）などにおいて、認識共有・議論の土台として活用する。
- 外部に対する提案・報告の際に、事業の社会的価値を示す目的で活用する。
- 一般社会への広報活動において、事業の社会的価値を説明する目的で活用する。

## 【事業目標】

難民が新たな土地で 安心して暮らせるように支え、ともに生きられる社会の実現

## 【受益者】

受益者	重要度	判断根拠
・日本に逃れてきた（広義の）難民	A	・ほぼすべての事業において、活動の対象となるため。
・難民を受け入れる社会 企業、学校、病院、地域住民、自治体	A	・難民と関係性を持つことから、生活支援・コミュニティ・就労などの事業の受益者となるため。
政府・国会、メディア、研究者	A'	・難民問題への対応を課題とすることから、政策提言・広

掲載されているロジック・モデル等はあくまで社会的企業向け実践研修の中で参加者が作成したものであり、必ずしも社会的企業の公式見解を示すものではない。今後、継続的に見直しを行い、改善していくことが期待される。

<p>支援者（寄付者・ボランティア・難民問題関心層）</p>	<p>A'</p>	<p>報・調査研究などの事業の間接的な受益者となりうるため。 ・難民問題の解決を希望し、成果のために資源を提供していることから、すべての事業の間接的な受益者であると考えられるため。</p>
--------------------------------	-----------	--

【ロジック・モデル】



【成果指標】

成果	成果指標
就職を可能にするスキル・力の習得	就労前訓練を通じて、クライアントに身につけられたスキルの数（日本語スキル等）に加えて、本人の望むキャリアを実現するために必要なスキルが身につけられている割合 （例：会計士としてのキャリアを歩みたい難民が公認会計士、税理士に必要な知識やそのための資格・知識を獲得した割合）
難民を雇用し戦力とする企業の増加	難民を雇用している企業の数

【ロジック・モデル作成のメリット】

・「長期成果」を考えることにより、客観的に自分たちがおかれている状況をとらえ、現状の課題にとらわれずに受益者にとって望ましい、あるべき姿を考えることができること。

掲載されているロジック・モデル等はあくまで社会的企業向け実践研修の中で参加者が作成したものであり、必ずしも社会的企業の公式見解を示すものではない。今後、継続的に見直しを行い、改善していくことが期待される。

## #23【基礎情報】

法人名	特定非営利活動法人キッズドア
氏名	浅井 美絵、古賀 広宣
事業概要	困窮家庭の子ども向け学習会の運営・開催 課題解決のためのアドボカシー活動 東北復興支援
業歴	2007年、設立 2009年、NPO 法人格取得 2010年、無料高校受験対策講座[タダゼミ]を開始 2011年、無料大学受験対策講座 [ガチゼミ] を開始 2011年、東北復興支援活動を開始

## 【社会的インパクト評価の目的と活用法】

## 《目的》

- ・主事業である困窮家庭の子ども向け学習会の成果を明らかにする。
- ・子どもたちの成長を把握する。
- ・寄付者、支援者に対して成果（評価）を公開することで、貧困問題の社会的認知を高める。

## 《活用法》

- ・プロジェクトの検証を通じて、予算・人材の配分の検討材料とする。
- ・進捗や課題を把握することにより、活動内容や目標の見直しを定期的に行うことができるようになる。
- ・団体内でのプロジェクトの目標共有、協力要請などコミュニケーションをスムーズにする。
- ・寄付者、支援者への協力依頼や報告がより具体的になる。

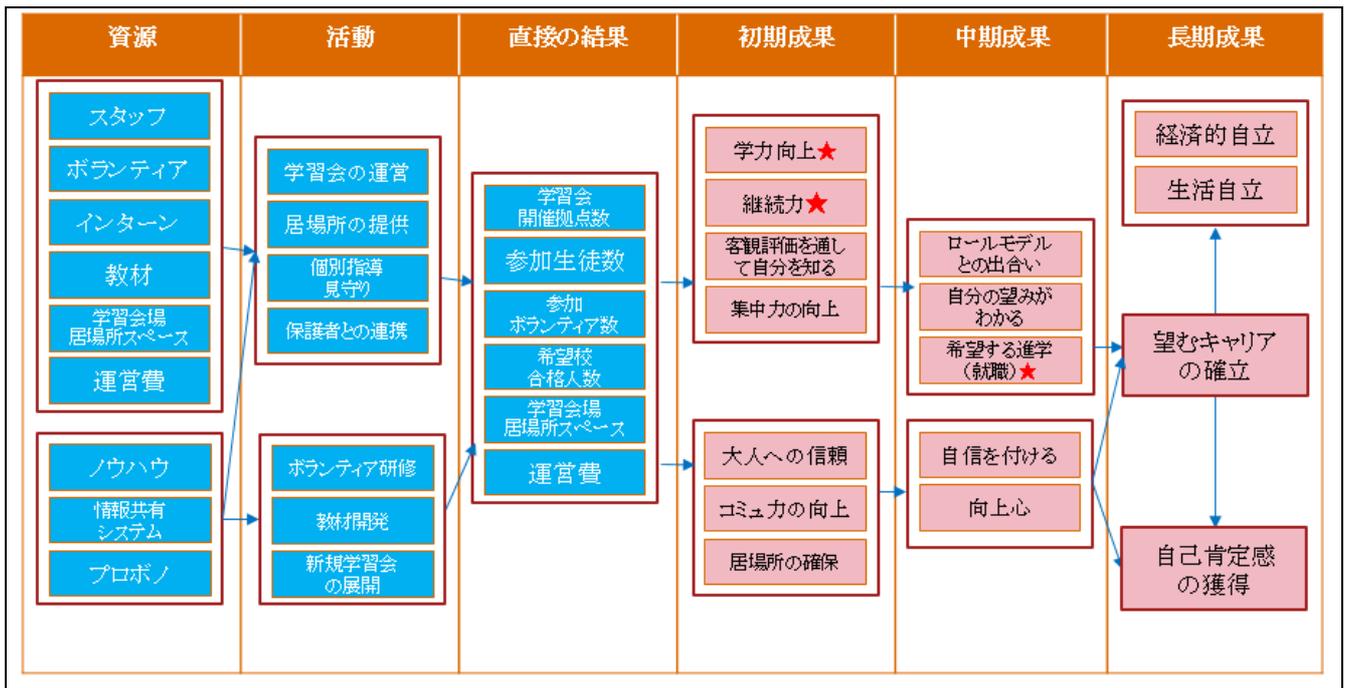
## 【事業目標】

貧困の連鎖の解消とすべての子どもが夢と希望を持てる社会の実現

## 【受益者】

受益者	重要度	判断根拠
困窮家庭に暮らす子ども		
小学生	A	貧困の連鎖の解消という目的から最優先
中学生	A	貧困の連鎖の解消という目的から最優先
高校生	A	貧困の連鎖の解消という目的から最優先
高卒資格取得希望者	A	貧困の連鎖の解消という目的から最優先
それ以外の困難を抱える子どもたち	B	より長期のスパンにわたる事業目標の対象者であるため
その親、家族	C	事業による具体的な利益があるため
教師、学校関係者	D	2次受益者であるため
ボランティア（大学生含む）	C	自己実現のための機会の獲得がある、人とのつながり
自治体、国	D	2次受益者であるため

## 【ロジック・モデル】



## 【成果指標】

成果	成果指標
希望する進学（就職）	希望の高校・大学への合格率
学力向上	学力テストの結果（模試を利用）
継続力	学習会への出席率

## 【ロジック・モデル作成のメリット】

- ・日頃の活動が、団体の事業目標に適っているかどうかの確認ができる。
- ・日頃の活動が、長期的に見て社会にどんなインパクトを与えるのか（与えたいのか）が明確になる。
- ・日頃の活動が、どのような成果を受益者にもたらすのか（もたらしたいのか）が明確になる。
- ・自団体にとって、最も大切な受益者が誰かの確認ができる。
- ・団体内での認識共有ができる。

## #24【基礎情報】

法人名	認定特定非営利活動法人 Teach For Japan
氏名	丸山 千夏 森崎 昇
事業概要	生まれた環境によって子どもの選択肢が制限されてしまう様々な格差の問題を、公立学校の教師を通じてアプローチしている。教員免許の有無に関わらず、情熱に溢れ様々な経験を持った人材を採用し、2年間公立学校へフェロー（教師）として派遣するフェローシップ・プログラムを運営。2年のプログラム修了後、フェローは様々なセクターのリーダーとしてのキャリアを歩み、アラムナイ（フェロー修了生）としてインパクトを出し続ける。
業歴	2013年第1期フェローを派遣してから、2017年4月に派遣する第5期フェローで60名を超える人材を教育現場へ送り込んでいる。

## 【社会的インパクト評価の目的と活用法】

## 《目的》

## ◎ 対外

▼ リソースの獲得（各種支援者、教師採用）。

## ◎ 対内部

▼ 内部で目標を共有し組織を一つにする。

▼ 本来向かうべき目標へ正しく向かっているか **見える化する**。

## 《活用法》

## ◎ 対外

▼ 支援者/教師候補者への事業効果報告を説明するため（採用説明会でのプレゼンに利用）。

## ◎ 対内部

▼ 全職員会議で職員同士の目標達成をみんなで共有 …… **特に見えない学力⇒見える化する**。

▼ 経営判断・意思決定の指標として（リソースの配分、教師の採用基準など）。

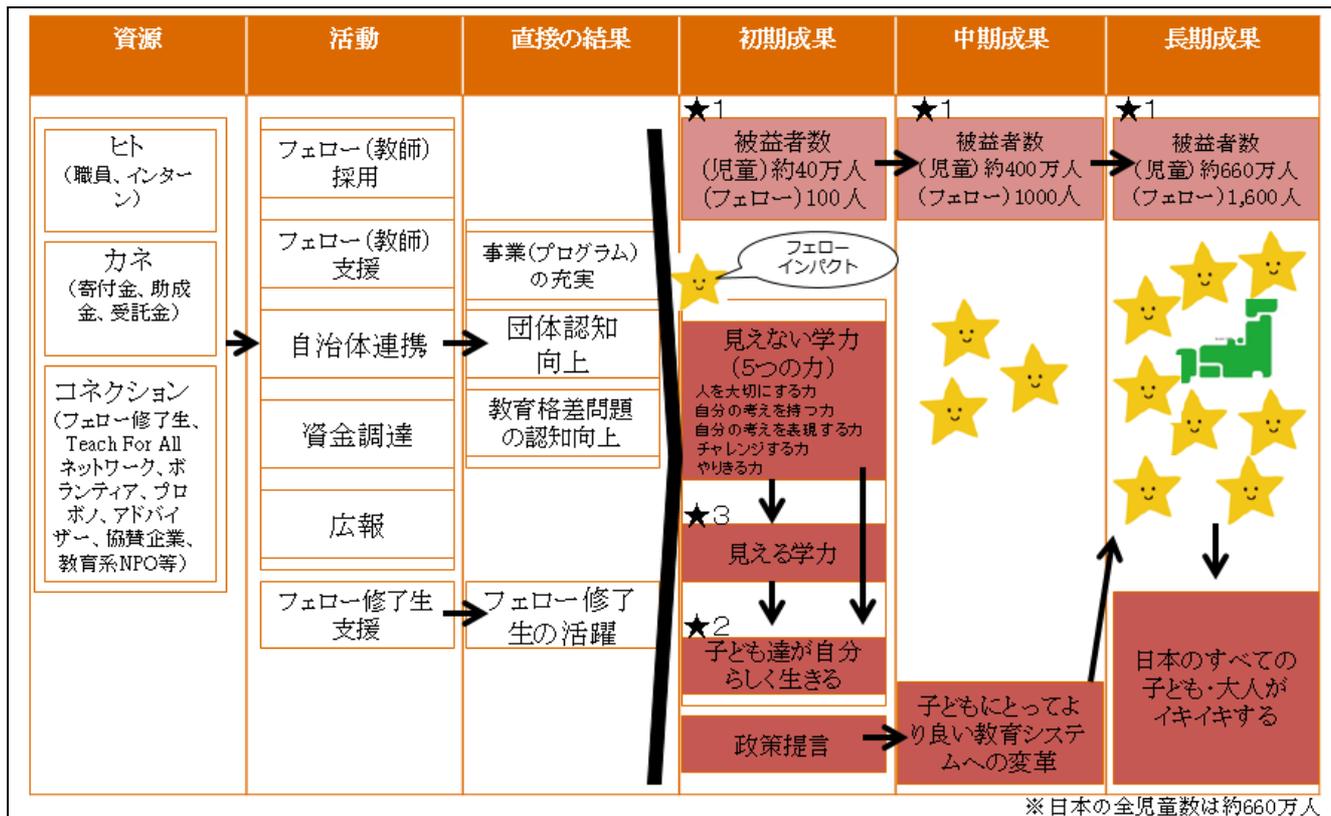
## 【事業目標】

すべての子どもが素晴らしい教育を受ける事ができる社会の実現

## 【受益者】

受益者	重要度	判断根拠
・大きな教育格差問題を抱えている子ども	AA	すべての子どもが、「素晴らしい教育」を受けることができれば、どんな格差があっても乗り越える事ができると考える。その中で、優先順位は存在する。まずは、経済的、情報、愛情の格差が高い地域の子どもからリーチする。
・それ以外のすべての子ども	A	
・フェロー（教師）	B	
・子どもを取り囲む大人達 （保護者、家族、地域）	C	
・学校、教育委員会、行政	C	

【ロジック・モデル】



【成果指標】

成果	成果指標
<p>1 教師の人数</p> <p>2 自分らしく生きる</p> <p>3 見える学力の向上</p>	<p>1 採用人数</p> <p>2 アンケート 自分がダメな人間だと思うか？ 自分のことが好きか？ 役に立つ人間だと思うか？ 人から必要とされていると感じているか？</p> <p>3 学力テスト</p>

【ロジック・モデル作成のメリット】

- ◎ 対外
  - ▼ リソースの獲得に繋がる (各種支援者、教師採用)。
- ◎ 対内部
  - ▼ 内部で目標を共有し組織を一つにすることができる。
  - ▼ 本来向かうべき目標へ正しく向かっているか**見える化**することができる。

掲載されているロジック・モデル等はあくまで社会的企業向け実践研修の中で参加者が作成したものであり、必ずしも社会的企業の公式見解を示すものではない。今後、継続的に見直しを行い、改善していくことが期待される。

## #25【基礎情報】

法人名	旭化成株式会社
氏名	研究・開発本部 ヘルスケア研究開発センター 城風淳一、高橋尊
事業概要	総合化学企業 ケミカルや繊維、住宅、電子部品、医薬・医療機器など多彩な事業を展開している。
業歴	1922年創業

## 【社会的インパクト評価の目的と活用法】

## 《目的》

新たな事業を行う前に、その事業が具体的に社会からどのような評価を得られるのかを事前に明らかにする。社会的インパクト評価の大小は、ビジネスの規模に直結するので、社会的インパクト評価が明確になれば、どの程度のリスクを取って新規事業に取り組めるのかを判断することができる。また複数の新規事業において、リスクとベネフィットのバランスを定量評価することにより、新規事業の優先順位を付けることもできる。

## 《活用法》

自社製品の医療機器企業への供給は、一般資材として供給する場合に比べ、患者さんに使用した際に起こりうる副作用や健康被害を想定するとリスクが大きい。しかし、医療機器企業への素材の供給は、社会から強く求められており、積極的に対応すべきである。

そこで、社会的インパクト評価を行うことで、新たな事業の価値を見える化し有用性を示し、社内外のステークホルダーとのコミュニケーションを図るために使用する。

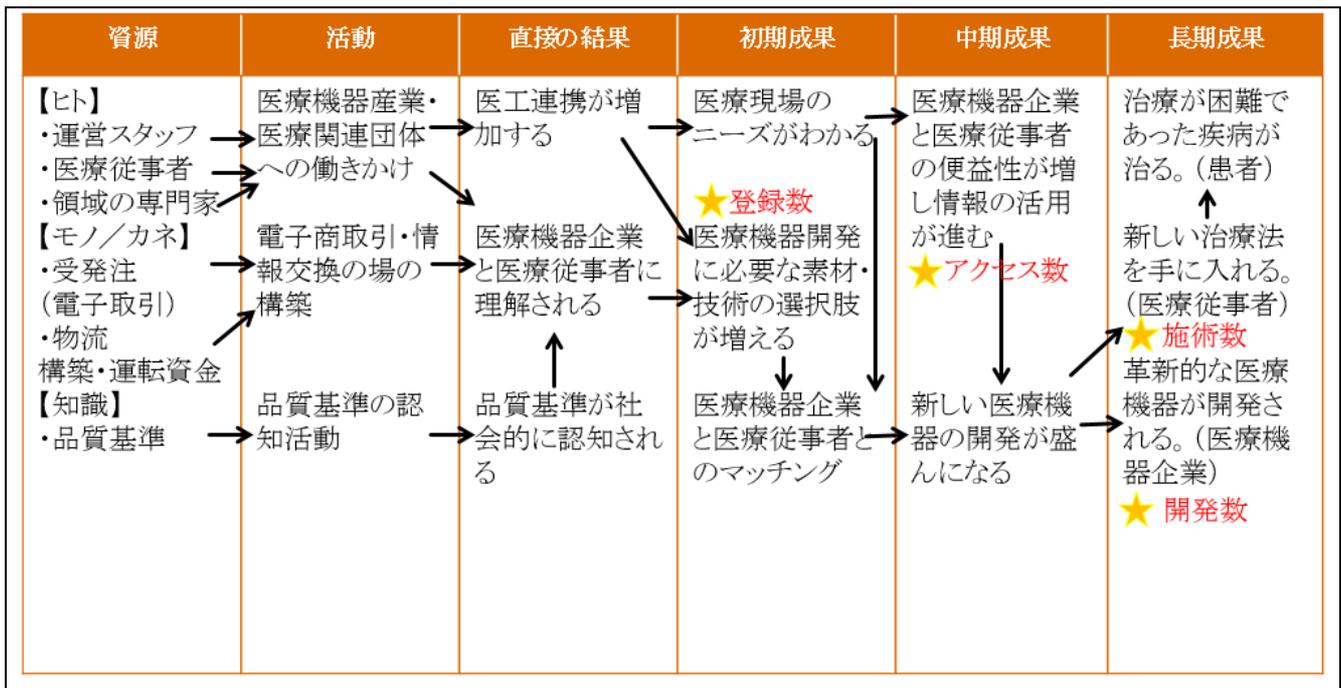
## 【事業目標】

医療機器開発に必要な素材や技術の世界標準となる電子商取引の場を構築し、研究者と医師が利用することで、革新的な医療機器と新たな治療法を生み出す。

## 【受益者】

受益者	重要度	判断根拠
患者	A	従来は困難であった疾病の治療を受けることができる。
医療従事者（医師、看護師など）	A	治療困難な症例にも有効な治療手段を入手する。
医療機器企業	A	新材料入手で、医療機器にイノベーションを起こす。
教育機関	C	新材料入手で、医療機器にイノベーションを起こす。
旭化成株式会社	B	先端顧客からの情報が増え、事業革新に取り組める。
マテリアル企業	B	固有の材料・技術をヘルスケア領域に展開できる。

## 【ロジック・モデル】



## 【成果指標】

成果	成果指標
新しい治療法を手に入れる。(医療従事者)	特定疾患の施術数
革新的な医療機器が開発される。(医療機器企業)	新医療機器としての承認数
素材・技術の選択肢が増加する。	登録数
受益者の便益性が増す。	アクセス数・口コミ数

## 【ロジック・モデル作成のメリット】

- ・新たな事業の価値が見える化し有用性を示すことで、社内外の受益者と円滑なコミュニケーションを図ることができる。
- ・事業目標とその過程が明確になり組織力が高まる。