

岡山県公民館連合会「市町村出前講座事業」

# 公民館職員 のための 事業計画ハンドブック



岡山県公民館連合会



## はじめに

みなさん、事業計画と聞いて、どのように考えますか？

本書は、初めて事業（講座）を計画する方はもちろんのこと、

何度も事業（講座）を計画してきた方にも

ふり返りとして活用いただけるように作成しました。

学ぶことは、新たな力を身に付け、その身に付けた力で新たな世界を広げるということです。

学びを通じて、活力を見出すことができるといっても過言ではないでしょう。

本書が、学びの場を創るみなさんの一助になれば幸いです。

それでは、本書を活用し、計画する事業（講座）をよりよいものにしていきましょう。

## 目次

- 2 事業づくりのステップ
- 4 「地域のことを知って、課題・取り上げたい資源をしばりこもう」
- 9 「考えた原因が正しいか確かめよう」
- 10 「目的・目標を考えよう」
- 12 「事業の内容を考えよう」
- 13 「人を巻き込もう」
- 14 「評価の仕方を考えよう」
- 16 「事業計画書を作成しよう」
- 18 「準備・調整しよう」
- 21 「評価し、改善しよう」
- 23 実践事例
  - ① 「子どもの将棋教室」
  - ② 「公民館対抗3世代グラウンド・ゴルフ大会」
  - ③ 「地域再発見ウォーキング」
  - ④ 「♪クリスマスコンサート♪」
- 32 チェックしてみよう



# 事業づくりのステップ

## PART 1 地域のことを知って、課題・取り上げたい資源をしぼりこもう

P.4～

「おもしろそうだから」「講座を受ける人がいるから」「これまでやってきたから」という理由だけでは、よりよい事業をつくることはできません。そのような事業では、だんだんとマンネリ化し、地域は活力を失ってしまうかもしれません。

まずは、現在の公民館に求められている役割や、地域の特性を知り、そこから地域にどのような課題や資源があるのかを考えましょう。また、その地域の課題は何が原因で起きているのか、考えましょう。

## PART 2 考えた原因が正しいか確かめよう

P.9

考えた原因が間違っていれば、いくら事業をしていても効果はありません。まずは、自分の考えた原因が正しいのか検証しましょう。

検証は、いろいろな方法があります。地域の人から話を聞いて調べる方法や、統計等の資料などから探る方法があります。自分の考えた原因を検証するのに、どのような方法があるのかを検討し、考えた原因を検証してみましょう。

## PART 3 目的・目標を考えよう

P.10～

考えた原因を検証し、解決すべき課題が決まったら、自分がつくる事業の目的・目標を考えます。具体的な目的・目標を立てることで、どのような事業を行うのかをイメージすることができるようになります。

目標は、2種類あります。行為目標 (Output) と成果目標 (Outcome) です。加えて、今年の目標、3年後の目標、5年後の目標も考えることで、事業をどのように発展させていくのかを考えることができるようになります。

## PART 4 事業の内容を考えよう

P.12

目的・目標が決まったら、具体的な事業の内容を考えましょう。

いつ、どこで、誰に、何を、どれくらい行うのかを具体的に考えましょう。

予算も考えながら、事業の骨格を組み立てていきます。

どのような人を巻き込むのか考えながら、そして巻き込んだ人とも相談しながら、具体的に事業の内容を考えていきます。

## PART 5 人を巻き込もう

P.13

事業の内容を考えながら、並行して、どのような人を巻き込むのかを考えましょう。

自分一人で事業を行うことはできません。できたとしても、それでは大きな成果を得ることができません。様々な人を巻き込むことで、より成果の上がる事業にすることができます。どのような人を巻き込めばよいのかを考え、共に事業を行っていく人考えましょう。

## PART 6 評価の仕方考えよう

P.14～

事業を始める前に、もう一つ大切なことがあります。それは、評価について考えることです。設定した目標を達成することができたかを確かめるためには、どのような評価の方法が必要でしょうか。

また、評価は、事業が終わった後に行うだけのものではありません。どのような評価があるのかも学びましょう。

## PART 7 事業計画書を作成しよう

P.16～

## PART 10 評価し、改善しよう

P.21～

## PART 8 準備・調整しよう

P.18～

## PART 9 事業を実施しよう

例

ある町の地区公民館職員「県公連 花子」さんが、このハンドブックを使って一から事業を計画することになりました。地元にある「〇〇古墳」を生かした事業計画を立てようとしているようです。どのような手順で事業を計画しているか、参考に見てみてください。



**PART 1 地域のことを知って、課題・取り上げたい資源をしばりこもう**

地域を調べてみると、有名な〇〇古墳があることが分かりました。ただ、現在その古墳があることは、地域の人にはあまり知られていないようです。この古墳のことを地域の人に知ってもらいたいと思いました。

**PART 2 考えた原因が正しいか確かめよう**

「地域にある有名な古墳を知らない人が多い」ことを課題とし、その原因は「どのような古墳なのかを解説してくれる人がいない」からではないかと考えました。

その原因が正しいかを確認するために、どのような古墳か知っているかアンケートを取ることにしました。その結果、やはりどのような古墳か知らない人が多いことが分かりました。

花子さんは、この〇〇古墳の魅力を地域の人に知らせる講座を実施しようと決めました。

**PART 3 目的・目標を考えよう**

どのような古墳か知らない人が多いというこの課題の解決のために、〇〇古墳を知ってもらい、〇〇古墳を地域資源にまちおこしが進むという目的（ゴール）を設定し、その目的達成のためにどのようなステップ（目標）を積み重ねていけばよいかを考え、決定しました。

**PART 4 事業の内容を考えよう**

目的・目標を達成させるため、どのような講座を実施すればよいかを考えます。

まずは、古墳のことを知ってもらうために、実際に古墳に出かける講座にしました。そこで、〇〇古墳の歴史を教えてもらってウォークラリーをする計画を立てました。

文化財班に行き講義の依頼をしていたら、話が盛り上がり当時の炊飯体験を試みたらと提案がありました。目標にも合致していたので計画に組み込みました。

**PART 5 人を巻き込もう**

古墳のことを説明してくれる講師を探さなくてはなりません。文化財班の人が説明できるとのことをお願いしました。

講義の依頼をしに行ったら、弥生時代の炊飯体験ができる機材があると教えてもらい、講座に炊飯体験も盛り込むことにしました。

そこで、料理に詳しい地元の栄養委員さんを思いだし、相談したところ協力してもらえることになりました。

**PART 6 評価の仕方考えよう**

「古墳のことを知ってもらう」「もっと学びたいと思った人たちが自主的に集まるようになる」という目標が達成できているかを確認するために、アンケートを実施して、講座の事前・事後での変化を確認することにしました。

**PART 7 事業計画書を作成しよう**

**PART 10 評価し、改善しよう**

**PART 8 準備・調整しよう**

**PART 9 事業を実施しよう**

## PART1-1 地域のことを知ろう

公民館の目的として、社会教育法第20条では次のように定義されています。

## 第20条【目的】

公民館は、市町村その他一定区域内の住民のために、実際生活に即する教育、学術及び文化に関する各種の事業を行い、もつて住民の教養の向上、健康の増進、情操の純化を図り、生活文化の振興、社会福祉の増進に寄与することを目的とする。

つまり、公民館は、地域住民の学習ニーズに応えたり地域課題を解決したりする事業を行っていくことが求められています。そこで、まず必要になるのが、

## 地域のことを知ること

です。

次の「地域の情報シート」を活用して、地域（公民館の管轄地域または市全体）のことを、調べてみましょう。

※「地域の情報シート」は別資料にもあります。

<p>【住んでいる人たち】 人口、世帯数は？ 高齢者の割合（高齢化率）は？ 子どもの数は？ 在住外国人の数は？</p>	<p>【公共の施設とそのサービス】 学校園、病院、博物館、図書館などの公共施設 公共施設への送迎サービスなど</p>	<p>【私の町で話題・課題になっていること】 地域の統計調査などから調べてみましょう。</p>
<p>【自然環境】 地形や気候など</p>	<p style="text-align: center;"><b>地域の情報シート</b></p> <p><small>※公民館が管轄している地域では難しい部分は、自治体の範囲でもかまいません。</small></p> <p>地域の名称 <input type="text"/> 岡山県のどのあたり？</p> <p>【まちの木・花・鳥】</p> 	
<p>【地域の歴史・文化】 地域の行事やお祭りはどのようなものがある？</p>	<p>【おすすめポイント】 グルメ、スポット、特産品、伝統工芸品など</p>	<p>【地域のプレイヤーとその活動】 （地縁団体・地元の企業・地元にあるNPO・ボランティア団体・町内会など） どのような団体がある？ 個人でも活躍されている方はいませんか？</p>

ワンポイント  
アドバイス

①まずは、知っていることを書き入れてみましょう。そうすることで、どれだけ地域のことを知ることができているか把握できます。

②続いて、次のような方法で調べてみると、改めて地域のことを知ることができると思います。

- ・地域の統計などを調べる
- ・地域の振興計画などを調べる・・・地域の実情などが書かれていることもよくあります。
- ・地域の人と話をする・・・地域の人と話す、統計だけではわからないことがわかる場合も多いです。
- ・その公民館に長く勤めている先輩に尋ねる
- ・利用者に尋ねる など

## PART1-2 守りたい・よくしたい・知ってもらいたい ヒト・モノ・コトは何ですか？

「地域の情報シート」を記入し地域を知ることで、地域の「守りたい」ヒト・モノ・コトや、「よくしたい」ヒト・モノ・コト、「知ってもらいたい」ヒト・モノ・コトが見えてくると思います。見えてきた「守りたい」「よくしたい」「知ってもらいたい」ヒト・モノ・コトを下に書き出してみましょう。また、なぜそれを「守りたい」「よくしたい」「知ってもらいたい」と思いましたか。その理由も書きましょう。

※いくつ書いても構いません。

守りたい・よくしたい・ 知ってもらいたい ヒト・モノ・コト	理 由
<b>例</b> コミュニティバス	自分で車の運転ができない高齢者をご近所さんが声をかけあって一緒に出かけていた交通空白地域に、地域住民の力を借りながら行政が乗合バスを運行することになったから。
<b>例</b> ○○古墳	歴史的にもめずらしい方墳が残っているが、木々がうっそうと生い茂っているだけで、古墳を紹介する看板もない。調査も、過去されている様子はない。
<b>例</b> 地元住民と移住者の交流	過疎化が進んでいたが、自然豊かな環境を求めて、都市部からの移住者が増えてきている。町全体で移住者を受け入れる気運があり、地元住民と移住者の交流もスムーズ。

## PART1-3 守りたい・よくしたい・知ってもらいたい

### ヒト・モノ・コトの過去・現在・未来(理想)を考えよう

PART1-2で書き出したヒト・モノ・コトは、全て事業にすべきことなのでしょうか。

それは、守りたい・よくしたい・知ってもらいたい ヒト・モノ・コトの過去・現在・未来(理想)を考えることで分かります。

あなたの地域の守りたい・よくしたい・知ってもらいたいヒト・モノ・コトは過去どうだったでしょうか。また、現在はどうでしょうか。そして、未来はどうあって欲しいですか。下に書きましょう。

※いくつ書いても構いません。

守りたい・よくしたい・ 知ってもらいたい ヒト・モノ・コト	過去	現在	未来(理想)
<b>例</b> コミュニティバス	交通空白地域の高齢者が孤立しがちで、ご近所さんが好意で一緒に出かけたり、お使いをしたりしていた。	行政も協力して、乗合バスを運行することにした。運転手を地域の人にお願ひし、win-winの関係になっている。	乗合バスとしてのみならず、買い物のお手伝いの話も進んでいる。
<b>例</b> ○○古墳	昭和初期は整備されていた。公園も併設されていて、住民の憩いの場だった。	草も伸び、若い世代の住民の中には小高い丘と思っている人もいる。	このままでは歴史的にもめずらしい古墳であることを知らないまま放置されてしまうので、住民に知ってもらい、まちおこしの資源としたい。
<b>例</b> 地元住民と移住者の交流	少子高齢化が進んでいて問題となっていた。そこで、町をあげて移住促進を始めた。	都市部からの移住者が増え、地元住民と移住者の懇談会を開き、親睦を深めた。	住民の得意を生かした組織をつくり、まちづくりに関わっている。

書き出した過去・現在・未来（理想）を比べてみましょう。



左のように、過去・現在・未来にほとんど変化がない場合は、何も行わなくても過去から現在にかけて維持されているため、このまま事業を行わなくても未来も維持されると言えるかもしれません。

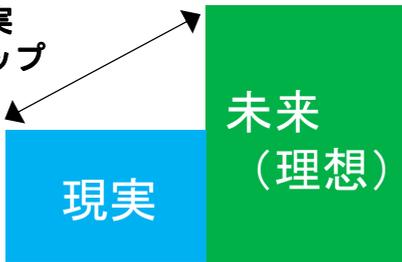
例) 昔は〇〇で、今も〇〇で、これからも〇〇だろう。



ただ、左のように、過去・現在と変化はないが、現在がいろいろな努力の結果維持されている場合は、これまでと同じように事業を続けていると衰退していくことも考えられます。

そのような場合は、未来も維持していくために、事業のリメイクやさらなる事業を考える必要があります。

理想と現実  
とのギャップ  
=課題



左のように、現実と未来（理想）の間に**差がある（ギャップがある）状態**のものが、**地域の課題**と言えます。

そして、**現実を理想に近づけていくことが課題解決**となります。

書き出した、守りたい・よくしたい・知ってもらいたいヒト・モノ・コトを見て、現実と理想にギャップがあるものはどれだったでしょうか。下に書きましょう。

これが、あなたの取り上げたい課題になります。

## PART1-4 原因を考えよう

PART1-3の記入例を参考に説明します。

先ほどの「地域にある有名な古墳のことを詳しく知っている人が少ない」を課題とすると、その原因としてはどのようなことが考えられるでしょうか。

- ・古墳の表示がない
- ・教科書等に載っていない
- ・どのような古墳なのかを解説してくれる人が身近にいない

などの原因が考えられます。

あなたが考えた課題の原因は何でしょうか。下に書きましょう。

## 個人の要望・社会の要請

社会教育に携わっていると「**個人の要望**」「**社会の要請**」という言葉聞いたことがあるのではないですか。

ここまで、事業で取り上げたい課題について考えてきました。それを事業化していくのですが、一度原点回帰し、取り上げる課題は「**個人の要望**」「**社会の要請**」に照らし合わせてみてもいいかもしれません。

教育基本法第12条で社会教育は、次のように定められています。

- 1 個人の要望や社会の要請にこたえ、社会において行われる教育は、国及び地方公共団体によって奨励されなければならない。
- 2 国及び地方公共団体は、図書館、博物館、公民館その他の社会教育施設の設置、学校の施設の利用、学習の機会及び情報の提供その他の適当な方法によって社会教育の振興に努めなければならない。

地域住民のために社会教育を推進する拠点施設である公民館は、「個人の要望」「社会の要請」にも応えていかななくてはなりません。

「個人の要望」「社会の要請」の具体例を挙げると、次のようになります。

「**個人の要望**」とは、地域の住民が希望していることです。

日常的な地域の人との交流や、地域の調査などから知ることができます。

例) 気軽に集まっておしゃべりができるような場所がほしい など

「**社会の要請**」とは、現在の社会において求められていることです。

市町村が出している振興計画などの資料、統計資料などから知ることができます。

また、文部科学省の答申や審議会の議事録等を読むことで、現在の社会から求められていることを知ることができます。

例) 感染症対策と避難所運営 など

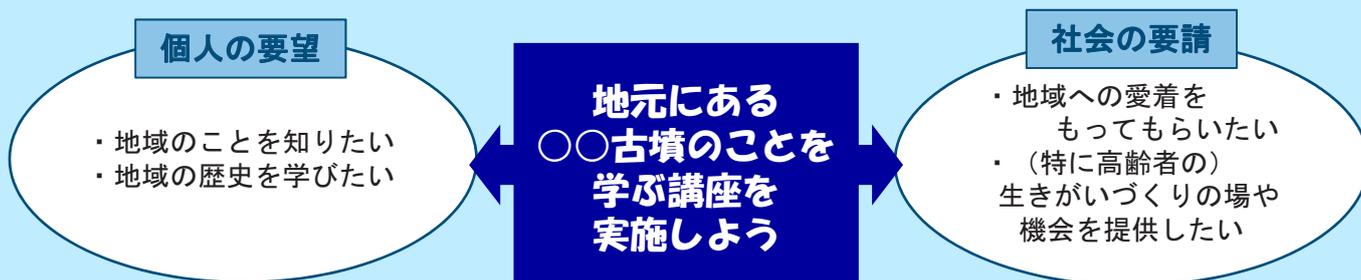
ただ、気をつけなくてはならないのが、個人の要望にこたえすぎることです。個人の要望は把握しやすいため安易に事業化しやすいのですが、それではカルチャークラブと同じになってしまいます。

カルチャークラブと公民館の講座の違いは、

学習支援の有無、学んだことを活かして社会貢献しようとする主体的な**人材を育成**しているか

です。

その視点も忘れないよう、ここから先の事業計画を進めていきましょう。



## 考えた原因を検証する方法を考えよう

PART1で考えた原因からそのまま事業を考えるのは危険です。もし自分が立てた課題の原因が間違っている場合、いくら事業を行っても課題の解決には繋がらないからです。

まずは、自分が考えた原因が正しいかどうかを検証する必要があります。

「地域にある有名な古墳の歴史など詳しいことを知っている人が少ない」という課題の原因として挙げた「どのような古墳なのかを解説してくれる人が身近にいない」を例に考えましょう。

どうすれば、その原因を検証することができるでしょうか。

例えば、身近なところでは、次のような方法が考えられます。

- ・公民館の利用者にその古墳の詳しいことを知っているかアンケートを取る。そして、その歴史的価値を知りたいと思うかどうかを尋ねる。

実際にアンケートをしてみて、自分が考えた原因が正しいと証明された場合、さらに、次のような調査が考えられます。（実際には、一度のアンケートで調査することも考えられます。）

- ・どうすれば古墳のことを知ってもらえるか、どのようなことをすれば古墳に興味をもってもらえるか尋ねる。

このように、調査をして、自分が考えた原因が正しいかどうかをまずは確かめましょう。

調査の方法としては、例えば、次のような方法が考えられます。

- ・アンケート
- ・ヒアリング
- ・行政等の調査を調べる など

PART1で考えた原因を確かめる方法を考えて、下に書きましょう。

調査し、原因を検証することで、より成功する事業に近づくことができます。

そして、その原因や調査から目標を考えることができるようになります。

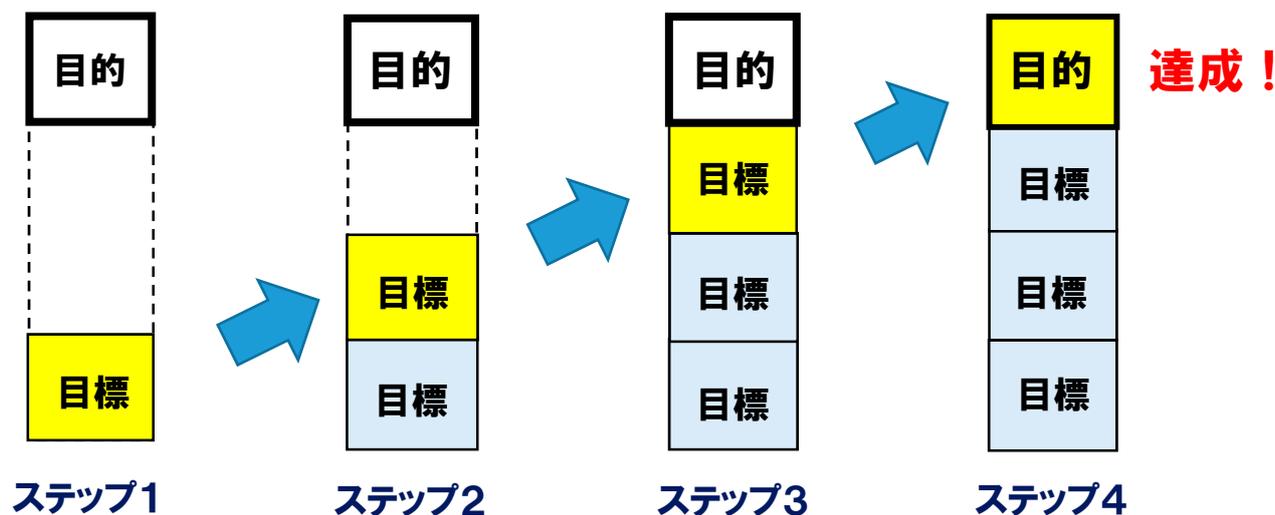
次のPARTでは、目的・目標について考えていきましょう。

## 目的・目標とは

事業計画において、大切なことのひとつ、軸ともいえる目的・目標の設定について考えていきましょう。軸がしっかりしていれば、強固な事業になります。

言葉の意味を、確かめておきましょう。

【目的】とは、達成したい姿、最終的に実現しよう、到達しようとして目指すもの。到達点。  
【目標】とは、その目的を達成するために積み上げていくもの。目印、通過点。



例えば、最近太ってしまった・・・とします。この場合の「目的」と「目標」は、

【目的】 1年後の同窓会で昔着ていたスーツを着て、「昔と体型変わってないね」と言われる

【目標】 ○毎朝ランニングを30分する      ○1か月後にはウエストを3cm細くする

となります。

これを、今回の事業に置き換えてみましょう。

6・7ページで書き出した未来（理想）が、目的になります。その未来（理想）の実現（＝目的）に向け、どのようにステップを踏んでいく（目標を達成していく）かを、しっかり考えていきましょう。

その前に・・・

目標には、2種類あります。上記の「毎朝ランニングを30分する」や「筋トレを毎日30分する」という目標は、**行為目標**と言います。「1か月後にはウエストを3cm細くする」はランニングや筋トレなどの行為によって得られた**成果目標**と言います。

### 行為目標（アウトプット）Output

そのイベント、セミナーへの参加者数やその満足度などを指します。目に見える目標です。設定数値を主催者がコントロールすることができます。

例) 講座参加者の内、〇〇古墳へ行ってみたという人数

### 成果目標（アウトカム）Outcome

その事業・取組の結果、課題解決に向かう変化がどの程度起きたかどうかを指します。目に見えにくい目標です。主催者がコントロールすることがむずかしいですが、行動・関係・環境の変化を狙った目標です。

例) 講座参加者の中から、〇〇古墳の歴史について研究するグループが生まれる。

## 目的：どんな地域にしたいか

例

近隣の地域にも、“この地域といえ  
ば〇〇古墳”と言ってもらえる。

## 3年後の成果目標（アウトカム）：3年後に実現したい状況

例

古墳に関するイベント、グッズ作成  
などをする組織や企業がたくさんあ  
るなど、古墳を基にした取組がたく  
さんある。また、その取組が多くの  
人によってSNSなどで発信される。

〇〇古墳に関する授業が地元の小学  
校で行われる。

## 単年度の事業の成果目標（アウトカム）

例

古墳の歴史を研究するグループが生  
まれる。

## 単年度の事業の行為目標（アウトプット）

例

これまで古墳のことを知らず行った  
ことがなかった人が、この事業を受  
けて行ってみたいと思う（参加者の  
□□%）。  
実際に行ってみた（□□%）。

古墳の歴史に感銘を受け、自主的に  
古墳やその周辺の清掃を行ったり、  
歴史を学びたいという人たちが集っ  
たりするようになる。

※計画される事業によっては、PART4とPART5の順番を変えた方がよかったり、行ったり来たりすると思います。柔軟に活用してください。

## 事業の骨格を決めよう

まずは、英語でよく聞く「5W1H」を考えましょう。  
より具体的な内容は、PART7で説明をしますので、概要を記入しましょう。

<p><b>whom</b></p>	<p>【対象者】 誰に対して行うのですか</p>	<p><b>例</b> 小中学生の親子</p>
<p><b>what</b></p>	<p>【内容】 どのようなことをしたいですか</p>	<p><b>例</b> ○○古墳の説明、現地視察</p>
<p><b>when</b></p>	<p>【時期】 いつ、どれだけの時間を使いますか</p>	<p><b>例</b> 秋頃の日曜日、2～3時間</p>
<p><b>where</b></p>	<p>【場所】 どこで行いますか</p>	<p><b>例</b> 主会場は公民館、現地視察ができる場合は古墳へ歩いて移動</p>
<p><b>how</b> <b>how much</b></p>	<p>【方法】 講座の回数、予算など</p>	<p><b>例</b> 単年度は、単発とする。 説明をしてくださる方は、なるべく無償の方を探す。</p>

※目的 (why) は、PART3で設定しています。

※計画される事業によっては、PART4とPART5の順番を変えた方がよかったり、行ったり来たりすると思います。柔軟に活用してください。

## ステークホルダーを見つけよう

事業を効果的に進めていくためには、自館だけで行うよりも目的を共有できる人や機関・団体と連携すべきです。PART1で記入した「地域の情報シート」の「地域のプレイヤー」を参考に、目的を共有し連携してもらえる人や機関・団体（ステークホルダー）を見つけましょう。

講師以外にも、広報に協力してくれたり講座後の発表の機会を提供してくれたりするようなステークホルダーが、身近にいるかもしれません。

### 例

誰に (組織名・個人名)	何を (お願いすること・担っていただく役割)	誰が (誰が依頼するのか)	いつ・どこで (依頼する時・場所)
ボランティア活動をされているご近所さん	古墳までの道などの草刈に協力してもらう	担当者	実施が決定したらすぐに募集 (刈ってもらうのは講座直前)
町教委の文化財班Aさん	〇〇古墳を地域の人に知ってもらえるよう広報活動を一緒にしてもらう	B館長	一週間後、町教委を訪ねて
料理好きな地元の栄養委員さん	昔のご飯の炊き方を指導してもらう	栄養委員さんの料理講座に通っている職員Cさん	次回の料理教室で来館した時に

誰に (組織名・個人名)	何を (お願いすること・担っていただく役割)	誰が (誰が依頼するのか)	いつ・どこで (依頼する時・場所)

### 豆知識

## 講師をよぶ時には・・・

専門的な知識を学ぶような講座を行う時には、次のような方法で講師を探すこともよいでしょう。

### ⇒インターネットで検索

- ①岡山県生涯学習ポータルサイト「ばるネット岡山」（岡山県生涯学習センターHP内）の「団体・グループ」「講師・ボランティア」で探す  
<http://www.pal.pref.okayama.jp/pal/>
- ②人権教育については、「人権教育講師バンク」で探す  
<https://www.pref.okayama.jp/page/detail-52561.html>
- ③「青少年健全育成促進アドバイザー」から探す  
<https://www.pref.okayama.jp/page/552331.html>
- ④「消費者啓発セミナーボランティア講師派遣事業」を活用する  
<https://www.pref.okayama.jp/site/syohi/volunteer-annai.html>

### ⇒同僚、知り合い、隣の地区の公民館職員さんに尋ねる など

## PART6-1 どうして評価をするのか知ろう

評価というと、できていないことを指摘するといったイメージをもちやすいのですが、評価は

事業や活動の改善を行う

ために行います。ですので、前向きに取り組んでいきましょう。

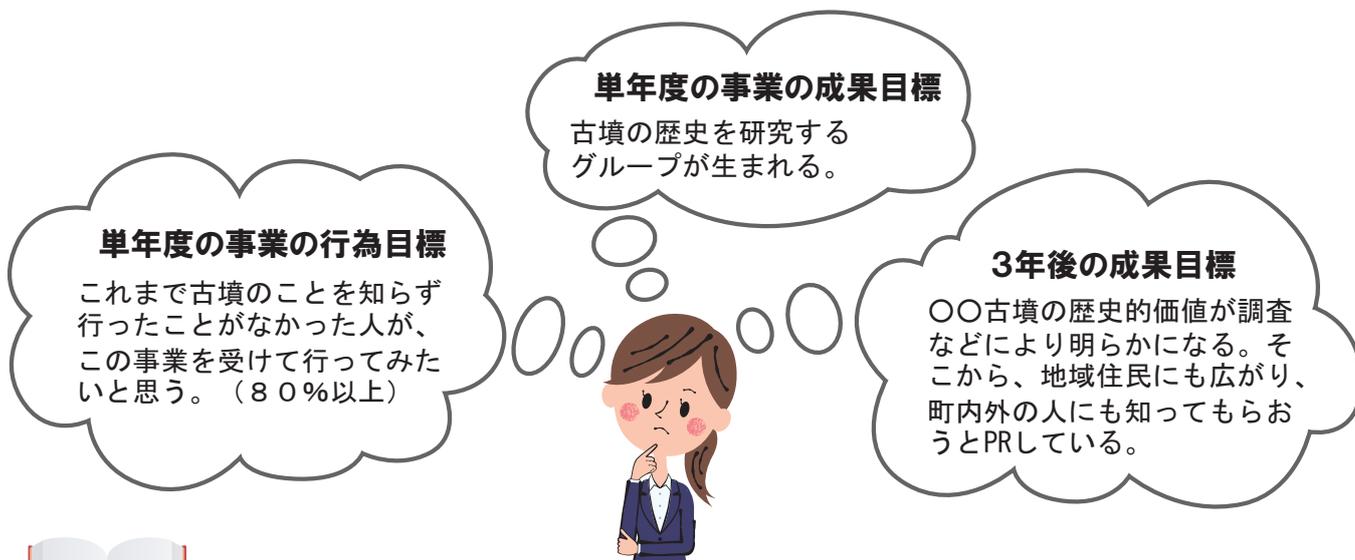
ひとことで評価といっても、①誰が ②何を ③いつ・どのような方法で 評価するかで様々なケースがあります。適した評価の分類・評価方法を選び、適時行えば、事業の効果は格段にアップします。

「でも、評価は難しいし・・・。」と、うろたえていませんか？成り行き任せの事業展開で、目標も達成されない・成果も出ない事業になってはいけませんから、評価にはしっかりと取り組みましょう。

## PART6-2 評価の方法を考えよう

目的・目標の達成のため、今考えている事業にはどのような評価を取り入れたらよいでしょうか。PART3で考えた目的・目標に戻って考えてみましょう。

ここでは、〇〇古墳の例で考えてみます。



## 豆知識

## 評価のあれこれ

評価の方法はたくさんありますが、いずれも次のような視点で実施します。

- ①評価主体（誰が評価する？）：参加者・主催者（自己評価）、第三者（他者評価）
- ②対象（何を評価する？）：事業・講座自体、組織・体制
- ③評価の方法：いつ評価するか（事前・中間・事後）、どういった観点で評価するか

これらの視点でよく用いられる方法を、一部ですが紹介します。

## セオリー評価

課題設定やそれに基づいた企画が適切だったか、俯瞰して検証する。

【例】古墳を知ってもらう方法として、そもそもこの講座が適切であったか確かめる。

## プロセス評価

事前に計画していたことと事後の結果を比べる。

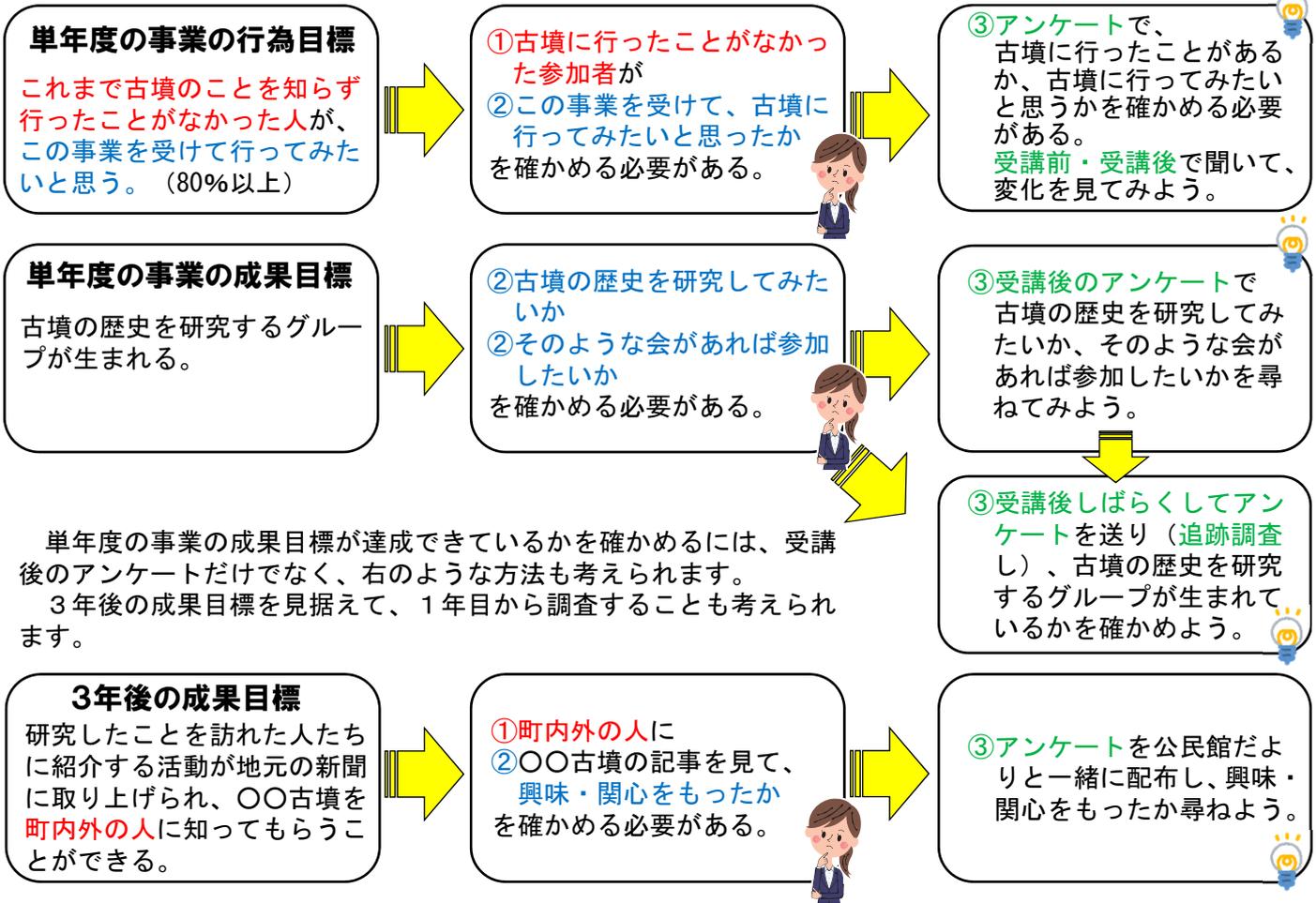
PART10-2も参考にしてください。

## インパクト評価

事業を実施することにより得られた成果を検証する。

事後アンケートや追跡調査などをもとに狙った成果が出たかどうかを評価します。

**例** 事業の行為目標、単年度の成果目標、3年後の成果目標それぞれがどの程度達成できたか評価する方法のひとつとして、次のような方法が考えられます。



ただ、参加者のアンケートだけでは、本当にその地域全体で古墳のことを知りたいと思う人が増えているかは分かりません。例えば、参加者ではない地域の人にアンケートを取って確かめるなどの方法も必要かもしれません。

また、事業によっては、公民館運営審議会など外部の人に、どのような効果が生まれているのかを評価してもらうことも有効です。より客観性が高まることになります。

このように、事業の行為目標や成果目標に照らして、事業の評価を考えてみましょう。

あなたは、どのような評価を取り入れますか。

①誰が ②何を ③いつ・どのような方法で の3つの観点で、評価の方法を考えてみましょう。

①誰が	②何を	③いつ・どのような方法で

## 次のポイントや記入例をヒントに、事業計画書を作成しよう!

**事業名** 講座タイトルは、講座の中身が分かって、かつ思わず参加したくなる名前になるよう心掛けましょう。

事業計画書	
目的 (why) P.10・11参照	(何のために行うのですか) その事業を実施して、達成した姿、どんな社会を実現したいのかを記入しましょう。 例) 地域の防災意識の向上 子どもの生活習慣の確立 など
対象者 (whom)	(誰に対して行う事業ですか) 定員を設定する必要があるのか、子ども向けの講座であれば何年生までは保護者の付き添いが必要かなども考えておきましょう。
場所 (where)	(どこで行いますか) その事業に適した場所を設定しましょう。参加対象者の交通手段も考えておきましょう。公民館で行わない場合も、駐車場のことや交通手段も配慮しましょう。
時期・頻度 (when、how long)	(いつ、どの程度、どれだけの時間をかけて行いますか) ○事業を実施しようとしている日が、地域のイベントなどと重なっていないか、調べておきましょう。 ○いつごろ開催したら効果的かを考えましょう。 例) 防災に関する事業 →9月が防災月間のため事前に学んでもらうために、8月に開催 ○年間通して取り組む事業なら、何月(何回目)にどのような内容をするか、具体的に考えましょう。
関わる人・機関 (who) P.13参照	(どのような人や機関(講師や道具準備に協力くださる方など)と連携して行いますか) 当日の運営に関わる人たちだけでなく、事業実施に関わる講師・広報で関わってくださる人や機関・団体なども書き込みましょう。
内容 (what)	(どのようなことを行いますか) ○単発の講座と連続講座、どちらが効果的かを考えましょう。 ○広報はどうするか、いつから募集し、締め切るのかも考えましょう。
目標 (how far) P.10・11参照	【行為目標output】(どこまで達成することを目標にしていますか) ○その事業・取組の参加者や満足度など、数値に表しやすいもの 例) 参加者の80%が新規利用者である 【成果目標outcome】(事業実施後にどのような状態になりたいですか) ○その事業・取組の結果、対象者・社会がどのように変容したか 例) 新規利用者の中から、自主サークルを立ち上げ公民館を利用し始めたり、新たな講座に参加したりするなど学習を継続する人が現れる。 ○社会に及ぼしたい影響(長期的な成果目標)を考えましょう。
評価方法 (evaluation) P.14・15参照	(どのような方法で評価しますか) 事業は、目的達成のために実施するものであり、その目的が達成できたかどうかを評価する必要があります。PART6を参考に、この事業に適した方法で評価しましょう。
事業費 (how much)	(どれだけの経費を使って行いますか) 目的を共有できる機関・団体の中には、予算や人員、広報手段などの資源をもっているところもあるかもしれません。各ステークホルダーの資源を活用することで、資金がなくても企画を実現できる場合もあるかもしれません。もちろん、自分たちがもっている資源は、事前にしっかり確認しておきましょう。



事業名

# 〇〇古墳の不思議発見！！



事業計画書	
目的 (why)	(何のために行うのですか) 〇〇古墳の歴史的価値を多くの住民に知ってもらい、保護・保存、活用の促進に向けて活動する人材を育成する。
対象者 (whom)	(誰に対して行う事業ですか) 小中学生の親子（おじいちゃん・おばあちゃんも歓迎）10組、先着順
場所 (where)	(どこで行いますか) 公民館→（徒歩）→〇〇古墳→（徒歩）→公民館
時期・頻度 (when、how long)	(いつ、どの程度、どれだけの時間をかけて行いますか) ●11月に1回、日曜日に開催 ●午前中～1時ごろ（お昼を少しまたぐくらい）
関わる人・機関 (who)	(どういう人や機関（講師や道具準備に協力くださる方など）と連携して行いますか) ●町教委の文化財課職員：〇〇古墳の歴史を説明 ●地元の栄養委員さん：昔のご飯の炊き方体験
内容 (what)	(どのようなことを行いますか) ●〇〇古墳の説明 ●現地視察 ウォークラリーをしながら、古墳周辺を散策できるようにする。 ●昔のご飯の炊き方体験
目標 (how far)	【行為目標output】（どこまで達成することを目標にしていますか） プライベートでも〇〇古墳に出かけてみたいと思う人が、参加者の80%いる。 【成果目標outcome】（事業実施後にどのような状態になってほしいですか） 〇〇古墳について調べたいという人たちが集まり、公民館で定期的に学習会を開くようになる。
評価方法 (evaluation)	(どのような方法で評価しますか) プロセス評価 アンケート項目に、これまで〇〇古墳に行ったことがあるか、今後行きたいか尋ねる。
事業費 (how much)	(どれだけの経費を使って行いますか) 総事業費 3,000円 (内訳) 講師旅費 草刈り用燃料費 ※消耗品：館のものを使用 参加費100円（保険料）、お米1合を持参してもらう。



【講義のスタイル  
あれこれ】

学習方法の分類		効果
講義型学習	講義・講演	知識の習得
参加体験型学習	討議法	シンポジウム パネルディスカッション バズ・セッション ワールド・カフェ 相互の学び 意識の変容 認知の深化
	事例研究法	ケーススタディ 認知の深化
	問題解決法	KJ法 問題解決能力の育成 創造性の開発
	体験学習法	実習・現地見学 ロールプレイング 技術・技能の習得 課題の意識化

## PART8-1 事業当日まで、そして事業後のおおまかなスケジュールを立てよう

事業は、「段取り7割、当日3割」で決まると言われています。つまり、事前準備がいかに必要かということです。会場のスリッパ、リスク対策（雨天時の対応、感染症対策のことなど）など、“こんなことも？”ということまで、丁寧に準備しましょう。

タスクごとに分けて、書き込んでおきましょう。そして、このスケジュールは、関係者で確認・共有しましょう。

		→ 時間				
		1カ月前	2~3週間前	1週間前	2・3日前	事後
↓項目	講師	講師依頼	打合せ	資料提供		礼状
	会場	会場予約 下見				
	広報	チラシ作成 印刷 公民館だより 作成	募集開始			講座の様子を 発信 (公民館だより・HPなど)
	その他	アンケートの 作成・検討	準備物の購入		資料・アンケート 印刷	アンケート集計 →職員会議へ 講師へ

## スケジュール

→ 時間

		→ 時間				
		1カ月前	2~3週間前	1週間前	2・3日前	事後
↓項目						

※別紙に記入したり、線を書き入れたりしてもいいでしょう。

## PART8-2 連絡したり準備したりしよう

当日慌てないように、できることから早めに準備しましょう。

### 事前準備

やっておくこと	期限	チェック	やっておくこと	期限	チェック
会場予約、確認 (トイレの場所やコンセント・ 照明スイッチの位置なども 調べておく)			配付資料・アンケート作成 (アンケート作成については、 次頁参照)		
講師への依頼、打合せ			広報・プレスリリース		
運営案・進行表作成 (スタッフの役割分担も)			準備物の確認		
(必要であれば) 保険への加入手続き			緊急連絡先の確認、リスク対策、 避難経路の確認、救急用品の準備 (病院、感染症の予防対策・雨天 時の対応)		
(集金をする場合は) おつり・領収証の準備			受付名簿作成		
(場合によっては) 著作権の確認 後援依頼 土地所有者への連絡			バスや公用車などが必要な場合 は、その予約や手続き		
(必要であれば) ネット環境の確認			(屋外の活動の場合は) 安全確認・草刈など		

### 当日運営

開始前	会場設営 事務連絡 (撮影の了承、携帯電話の着信音について、飲食について、避難経路についてなど)	打合せ	講師対応	受付・集金
講座開始	開会挨拶 講師紹介			
講座終了	質疑応答 次回の案内	アンケート依頼 講師対応		
片付け	忘れ物確認			
事後	欠席者への対応 ふり返し・評価			



人権的配慮や家庭的配慮をしましょう。  
例：父の日・母の日に関連するイベント



事業評価をする方法として、最初に思いつくのはアンケートではないでしょうか。アンケートは事業計画で設定した行為目標・成果目標が達成できているか、参加者に諮ることができる限られた機会です。有効に活用するためにも、事業実施前に作成し検討しましょう。

## 〇〇古墳の不思議発見！！アンケート

ご参加、ありがとうございました。今後の講座開設の参考にさせていただきますので、アンケートにご協力ください。

- 1 性別・年齢 ( )
- 2 職業 ( )
- 3 これまで、公民館を利用した講座を受講したことがありますか？
- ①初めて                      ②2・3回来たことがある                      ③何度も来たことがある

### 受講生の属性など

- 4 この講座は何で知りましたか？
- ①広報誌に折り込まれていたチラシ                      ②公民館に貼ってあったポスター
- ③ホームページ                      ④お店に貼ってあったポスター
- ⑤友だちからの紹介                      ⑥その他 ( )
- 5 〇〇古墳には、これまで行ったことはありましたか。
- ①行ったことがない                      ②行ったことがある
- ⇒ いつごろ、何をしに行かれましたか。
- ( )

### 受講前の意識

- 6 講座の内容は、いかがでしたか。その理由も、お聞かせください。
- ①とてもよかった                      ②よかった                      ③あまりよくなかった                      ④よくなかった

- 7 今日の学びで他の人に伝えたいことは何ですか。

Blank text box for answer to question 7.

### 受講後の意識

- 8 プライベートでも今後行ってみたい講座がありましたか。
- ①そう思う                      ②どちらかというそう思う                      ③どちらかというそう思わない                      ④そう思わない

- 9 〇〇古墳について学ぶグループができたなら、参加したいですか。
- ①参加したい                      ②参加しない                      ③今は分からない

- 10 今後、開設してほしい講座や公民館でやってみたいことなどの希望をご記入ください。

Blank text box for answer to question 10.

### その他



#### 【設問のポイント例】

行為目標に“講座をきっかけに古墳に行ったという人が□□%いる”と目標に掲げているのであれば、これまでに古墳に行ったことがあるかを尋ね、今後行きたいか(または、行ったか)を尋ねておく必要があります。

## PART10-1 目標を達成しているか振り返ろう

PART3で設定したアウトプット・アウトカムが達成できているか振り返り、下に記入しましょう。アンケートを取っていれば、まずはその集計をしてみましょう。

--

## 例

- 古墳のことを知ってもらえた。また、実際に行ってみたいという声もたくさんあった。  
(参加者の内85%回答、アンケートより)
- 古墳の歴史を学びたいという人たちがつながり、自主グループを立ち上げ、公民館で学習会を定期的に開催し始めた。
- 文化財班も協力してくれ、調査をしていく方向で話が進んでいる。  
(考古学専門の大学の先生に依頼をしてくれ、一緒に調査を進める地域住民を募集している。)

## PART10-2 実施内容がどうだったか振り返りましょう

日時の設定、費用や時間などは妥当だったか、当日開催して気付いたこと、参加者の感想なども参考に記入してみましょう。

<p><b>想定内の効果（ねらいどおり）</b></p>	<p><b>想定内の問題（やはり起こった）</b></p>
<p><b>想定外の効果（思わぬ評価）</b></p>	<p><b>想定外の問題（思わぬ反応）</b></p>

例

<p><b>想定内の効果（ねらいどおり）</b></p> <p>○古墳の存在を知ってもらえた。</p> <p>○古墳の歴史を学びたいという人たちがつながることができた。</p>	<p><b>想定内の問題（やはり起こった）</b></p> <p>○お米が炊けるのに時間がかかり、予定時刻に終わらなかった。</p>
<p><b>想定外の効果（思わぬ評価）</b></p> <p>○「古墳をモチーフにしたキャラクターを作成して、SNSなどで紹介してみてもは？」と、イラストが好きな参加した小学生の保護者が提案してくれ、協力してくれる。</p>	<p><b>想定外の問題（思わぬ反応）</b></p> <p>○参加を希望する人が定員を超えるほど多かった。</p> <p>○弥生時代の服装について知りたいという声が出た。</p>

**PART 10-3 改善すべきところはどこか考えましょう**

<p>①今回の実践を踏まえて、次に取り組むこと</p>	<p>②そのために必要な資源</p>	<p>③そのために他者に頼むこと</p>
-----------------------------	--------------------	----------------------

例

<p>①今回の実践を踏まえて、次に取り組むこと</p> <p>○次年度以降も継続的に開催し、2回開催するようにする。</p> <p>○弥生時代の服装について学んだり、実際に服を用意したりする。</p>	<p>②そのために必要な資源</p> <p>○服装について説明してくれる講師</p> <p>○服を持っている資料館・博物館など</p>	<p>③そのために他者に頼むこと</p> <p>○資料館や博物館の学芸員さんに問い合わせ、講師を依頼したり服を貸してもらったりする。</p>
--	---	--

## 実践事例

	講座名	公民館名	ページ
①	子どもの将棋教室	倉敷市福田公民館	24・25
②	公民館対抗3世代グラウンド・ゴルフ大会	井原市中央公民館	26・27
③	地域再発見ウォーキング 「牛窓湾を望む古墳を巡ろう! Part2」	瀬戸内市牛窓町公民館	28・29
④	♪クリスマスコンサート♪	吉備中央町吉川公民館	30・31

事業名 子どもの将棋教室



取り上げた課題・資源（史跡・施設・文化など）

倉敷市は大山名人のふるさとでもあり、「将棋のまち・倉敷」をめざしている。だが、時代の進展に伴い、日本の伝統文化である将棋に親しむ大人や子どもが少なくなっており、日本古来の伝統文化に触れる機会を作り、そのすばらしさを体験する必要があると考えた。

取り上げた理由

- 最近「すぐキレル」「我慢できない」「じっとしていられない」子どもや大人が増えており、子どもを取り巻く環境もスマホ、ゲーム機器といった様々なツールであふれ、ゆっくり、じっくりと考える機会が失われているのではないかと感じた。将棋は集中力を強いるゲームで勝負の厳しさも実感でき、礼儀・作法も一緒に学ぶことができる。
- 将棋棋士の藤井聡太さん、岡山県出身A級棋士の菅井竜也さんの活躍で将棋ブームも到来し、話題性がある。

事業計画書

目的 (why)	(何のために行うのですか) 子どもたちが将棋を学び、礼儀と作法を身につける。
対象者 (whom)	(誰に対して行う事業ですか) 小学生対象
場所 (where)	(どこで行いますか) 公民館内の和室
時期・頻度 (when、how long)	(いつ、どの程度、どれだけの時間をかけて行いますか) 春講座・秋講座 各6回 1講座1回 2時間 第1・3日曜日
関わる人・機関 (who)	(どういう人や機関（講師や道具準備に協力くださる方など）と連携して行いますか) 地域で小学生対象に将棋をご指導くださる地元の講師 子どもたちに将棋を伝承したいボランティアの方
内容 (what)	(どのようなことを行いますか) ・将棋の歴史や礼儀作法を学ぶ。 ・駒の持ち方・並べ方・動かし方・対局時のマナーを学ぶ。 ・詰将棋を解き、考え方を解説。 ・子ども同士の対局や講師との対局にて実践指導の攻め方や受け方を学ぶ。

事業計画書	
目標 (how far)	<p>【行為目標 output】(どこまで達成することを目標にしていますか)</p> <p>○全6回のうち、5回以上参加する受講生が80%以上いる。</p> <p>○事後アンケートで、「役に立った」と回答する受講生が80%以上いる。</p> <p>【成果目標 outcome】(事業実施後にどのような状態になってほしいですか)</p> <p>○落ち着いて物事に取り組むことができるようになる。</p> <p>○受講生同士の交流から新しい友だちが増え、他の将棋大会に出場したいと意欲が向上し、自信をもつきっかけとなる。</p> <p>○将棋教室への参加をきっかけに地域や公民館の行事にも積極的に参加し、異年齢の方との交流をもつ。公民館も若者の参加で館に新しい風が吹く。</p>
評価方法 (evaluation)	<p>(どのような方法で評価しますか)</p> <p>講座生対象のアンケート 講座後の聞き取り調査</p>
事業費 (how much)	<p>(どれだけの経費を使って行いますか)</p> <p>総事業費 約120,000円 (内訳) 講師謝金 ※参加費 1回150円を徴収</p>

### 留意点・工夫点

- 初めて将棋に触れる子どもには駒の指し方等初歩から指導し、慣れている子どもには進める方法など高度なこと教えるといった、子どものレベルにあった指導を講師、ボランティアが行う点。
- 講座後も継続して将棋を楽しんでもらえるよう、賞状を渡し励みにしてもらう。

### 成果と課題

成果は、送迎のために来た保護者や祖父母の方に様子を見てもらったことで、家族の方にも将棋への関心が高まり、出席率向上にもつながった(5回以上参加した受講生85%)。家庭でもゲーム以外の遊びもやってみたいという声もあったり、将棋大会に出たという子もいたりした。違う学校の友だちもでき、異年齢の人と交流している姿もあった。

課題は、礼儀作法をより徹底して身につけさせるために、話の受け答えやあいさつなどを講座中のみならず受付時や休憩時間などでも学べるような関わり方を、職員もした方がより目的に迫れたと思う。また、今後は新型コロナウイルス感染対策をどのように講じながら実施するか検討が必要である。

### 今後に向けて

公民館祭りで将棋大会をする。対象は公民館祭り参加者全て。受講生には積極的な将棋大会参加を促す。受講生が参加することで、高齢者と子どもが将棋を通して交流できるものとしたい。

また、将棋をきっかけに、三世代交流や新たな地域とのつながりも生まれ様々な活動に発展させたい。



**事業名 公民館対抗 3 世代グラウンド・ゴルフ大会**



取り上げた課題・資源（史跡・施設・文化など）

地区を越えた住民相互のつながりづくり

取り上げた理由

当市の「生涯学習基本構想・基本計画」において、「学びを通じて学習者同士がつながりを深めることで新たな連帯感が生まれ、『人づくり』、『まちづくり』の原動力へと発展」されると考えている。公民館相互の交流も兼ねて、参加者同士の交流を図りたい。

また、県内に数少ない認定コースが整備されている市内のグラウンド・ゴルフ場を活用し、本格的な競技体験をしてもらいたい。

事業計画書	
目的 (why)	(何のために行うのですか) ○各公民館及び各世代間の交流を図る。 ○健康づくり、体力づくり、仲間づくりのために、生涯にわたってスポーツに親しむ住民を育成する。
対象者 (whom)	(誰に対して行う事業ですか) 市内に居住もしくは通勤通学する人
場所 (where)	(どこで行いますか) 井原市グラウンド・ゴルフ場
時期・頻度 (when、how long)	(いつ、どの程度、どれだけの時間をかけて行いますか) 年 1 回（7 月第一日曜日）
関わる人・機関 (who)	(どのような人や機関（講師や道具準備に協力くださる方など）と連携して行いますか) 井原市公民館協議会、井原市教育委員会、井原市体育協会
内容 (what)	(どのようなことを行いますか) ○公民館ごとに利用者を中心にチームを編成し、大会へ参加するようにする。 ○日本グラウンド・ゴルフ協会のルールを適用（一部ローカルルールを適用）し、団体戦及び各年代別個人戦を行う。 ○世代ごとに成績発表を行う。

事業計画書	
目標 (how far)	<p>【行為目標 output】(どこまで達成することを目標にしていますか)</p> <p>○参加率100%(13館×2チーム12人=156人)を達成する。</p> <p>【成果目標 outcome】(事業実施後にどのような状態になってほしいですか)</p> <p>○世代間及び他地区との交流を実感し、今後も継続して交流を図る。</p> <p>○大会外でもグラウンド・ゴルフを行う。</p>
評価方法 (evaluation)	<p>(どのような方法で評価しますか)</p> <p>参加者に対して、アンケートを実施したり来館時に聞き取りをしたりする。</p>
事業費 (how much)	<p>(どれだけの経費を使って行いますか)</p> <p>総事業費 約30,000円</p> <p>(内訳) 消耗品</p> <p>※各公民館運営費より</p>

### 留意点・工夫点

- 交流及び生涯スポーツ普及の促進のために、臨機応変な要綱設定を行っている。
- チームの協調性を高めるために、リーダーを相談し決定する。
- 1チーム60歳以上2名、19歳以上60歳未満2名、高校生以下2名の計6名で編成し、各公民館2チームまで出場可とすることで、多世代が関われるようにした。
- 審判を対戦同士で行う競技のため、プレーのみならず審判などからも交流が生まれる。

### 成果と課題

- 参加率は80%程度だったが、例年参加しているといった熱心な参加者もいて、地区を越えた顔見知りも生まれている。「昨年度の大会の個人戦で優勝したから、今年度も参加した」という参加者も増え、生涯スポーツ活動の推進にもつながっている。
- 公民館によっては、連携等目標を設定する、大会に向けた事前練習を行うなど、チームワークや情熱を感じ取れる館があった。
- 過疎化が顕著な地区等は、消極的な参加者の様子も見て取れた。今後は、地区ごとに無理なく参加してもらえるような配慮を考える必要がある。

### 今後に向けて

まずは、積極的に参加したいと思う大会にする必要がある。安定した参加率を確保し、また参加したいと感じれば、目標は達成されたと判断できる。

そのため、他地区のグラウンド・ゴルフ愛好者と交流できるような機会を設け、さらなる交流が生まれるような仕掛けをしていきたい。そこから、新たに大会に参加してみたいという人を獲得できるのではないかと考える。



事業名：地域再発見ウォーキング「牛窓湾を望む古墳を巡ろう！Part 2」



取り上げた課題・資源（史跡・施設・文化など）

黒島古墳、黒島ヴィーナスロード、鹿歩山古墳

取り上げた理由

牛窓町内には牛窓湾を囲むように5基の前方後円墳があるが、古墳に関心のある市民以外にはあまり知られていない。古墳は島や山中に位置するため、個人で訪れる機会が少なく、解説する人がいないと築かれた背景などがわからない。また、黒島ヴィーナスロードは観光スポットとしても注目されており、行ってみたいとの声は多いが、定期便がない。そのため、公民館が交通手段や講師を手配し、学びの機会を提供する。

事業計画書	
目的 (why)	(何のために行うのですか) 歩くことで普段は気付かない地域の歴史や文化を再発見し、地域への理解や愛着を高める。また、参加者が学んだことやその感動を周囲に伝えることで、交流人口の増加につなげる。
対象者 (whom)	(誰に対して行う事業ですか) 10キロ程度歩ける市内在住・在勤者（子どもは保護者同伴）
場所 (where)	(どこで行いますか) 黒島古墳、鹿歩山古墳など
時期・頻度 (when、how long)	(いつ、どの程度、どれだけの時間をかけて行いますか) 11月中旬の土曜日 8:00～14:00
関わる人・機関 (who)	(どういう人や機関（講師や道具準備に協力くださる方など）と連携して行いますか) 公民館職員：古墳の解説及び引率 地元企業：棧橋を借用 緑の村公社（フェリー運航会社）：渡船 観光協会：情報収集 ボランティア：草刈り、渡船 山陽新聞社：取材 古墳所有者：資料提供、立入許可 市文化、観光、港湾担当課：情報収集等
内容 (what)	(どのようなことを行いますか) 黒島古墳、鹿歩山古墳の説明。 観光スポットとしても有名な黒島ヴィーナスロードを歩く。 約10キロを歩く。 船に乗り、海から見た牛窓の景色を楽しむ。

事業計画書	
目標 (how far)	<p>【行為目標 output】(どこまで達成することを目標にしていますか)            新規参加者：2割以上            アンケート満足度「期待以上によかった」「良かった」：8割以上            若年層(50代以下)の参加者：2割以上</p> <p>【成果目標 outcome】(事業実施後にどのような状態になってほしいですか)            参加者が古墳について知識を深め、周囲の人にも古墳やヴィーナスロードの素晴らしさを広めることで、黒島や古墳に関心のある市民を増やす。</p>
評価方法 (evaluation)	<p>(どのような方法で評価しますか)            インパクト評価：講座後のアンケート            公民館運営審議会による事業評価</p>
事業費 (how much)	<p>(どれだけの経費を使って行いますか)            総事業費 約3,000円            (内訳) 渡船代1,000円×3名(職員)            ※参加費300円を徴収(別途渡船代1,000円) 昼食は持参            講師謝金：なし(学芸員資格を持つ職員が説明)            消耗品は館のものを使用</p>

### 留意点・工夫点

- ・古墳のみのコースだと参加する層が限定されるため、黒島ヴィーナスロードも加えた。
- ・黒島の棧橋は小型船しか係留できないので、3往復した。各便の到着時間が異なるので、時間のロスが生じないように行程を工夫した。
- ・歩く距離の短縮や海上からの景色をより楽しむため、黒島から鹿歩山付近への移動も船で行った。係留場所の選定に苦慮したが、地元企業が所有する棧橋を使用させていただくことができた。
- ・ウォーキングコースが安全に歩行できるか、私道・私有地が含まれていないか確認した。私有地を通る場合は所有者の許可を得た。
- ・施設等を使用するに当たり、事前に調査・確認し申請等必要な手続きを行った。
- ・トイレポイントを確認した。念のため、トイレトペーパーも持参した。
- ・熱中症や蜂・蛇などの心配が少なく、館の繁忙期ではない時期に、潮の満ち引きも考慮し実施した。
- ・できるだけ多くの市民が参加できるよう、予備日に追加開催した。

### 成果と課題

定員20名のところ、約70名の申込みがあり(過去最高)、多くの市民が黒島に関心を持っていることがわかった。アンケート結果は新規参加者、50代以下ともに4割、満足度は100%であった。講座開催以降に、県外の歴史好きの友人に写真を送ったら非常に喜ばれた、友人や家族に感動を伝えたなどの声を多く聞くことができた。また「子どもたちに地域の素晴らしさを伝えたい。」と教職員の参加もあり、地域の良さを学び体験する機会を提供することで、牛窓の魅力を市内内外の多くの人へ伝えることができたと感じている。

### 今後に向けて

市民の「島」への関心が高いことがわかったので、黒島だけでなく黄島の貝塚なども訪れ、引き続き地域への理解や愛着を高める講座を企画したい。また古墳など文化財に興味がある人同士をつなげていきたい。



事業名 ♪クリスマスコンサート♪



取り上げた課題・資源（史跡・施設・文化など）

地域コミュニティの希薄化

- ・地域の文化・芸術を育む交流の場として公民館を活用したい
- ・地域資源としてマンパワー（地域住民）の活躍の場を提供したい

取り上げた理由

当地域は元来から伝統・文化・芸能が盛んであり、文化祭や当番祭等、伝統行事を重んじてきた。しかしながら、少子高齢化に伴い、単体団体としての活動はあるが、縦・横のつながり、住民同士の交流が少しずつ薄れてきた。音楽を通して住民同士の縦・横が再度つながれるきっかけづくりができる。

事業計画書

目的 (why)	(何のために行うのですか) 地域活性化と地域住民同士の縦と横のつながりづくり 音楽を通して地域愛を育む
対象者 (whom)	(誰に対して行う事業ですか) 地域住民
場所 (where)	(どこで行いますか) 公民館 大集会場
時期・頻度 (when, how long)	(いつ、どの程度、どれだけの時間をかけて行いますか) クリスマス時期 土曜日 10:00~12:00 (2時間)
関わる人・機関 (who)	(どのような人や機関（講師や道具準備に協力くださる方など）と連携して行いますか) 老人クラブ：クリスマスツリーの調達 小学生スポーツ（バレークラブ）団体：クリスマスツリーの飾りつけ 小学校・保育園：チラシ配布 ケーブルテレビ：広報 愛育委員：会場での受付や小さい子どもたちへの対応等 出演団体（2団体）
内容 (what)	(どのようなことを行いますか) クリスマスコンサート ・誰でも口ずさめる曲や一緒に踊ることができる参加型の部分を取り入れる。 ・広報誌や各自治会回覧板、地区別放送を使つての地域住民への周知、小学校・保育園へチラシ配布 ・出演団体とのタイムスケジュール、選曲などの打ち合わせや練習場としての会場提供

事業計画書	
目標 (how far)	<p>【行為目標 output】（どこまで達成することを目標にしていますか）</p> <p>○世代を超えて楽しめる内容で、終了後アンコールが出るほど盛り上がる。</p> <p>○事後アンケートで次回開催を希望する参加者が90%いる。</p> <p>【成果目標 outcome】（事業実施後にどのような状態になってほしいですか）</p> <p>中高生や大学生世代が、一緒になってクリスマスコンサートの運営に関わり、新しい当地域オリジナルの住民による住民ための行事として根つき、コンサート以外の講座も多様化し、地域愛が深まっている。</p>
評価方法 (evaluation)	<p>（どのような方法で評価しますか）</p> <p>参加者への事後アンケートで、次回開催したいか、リクエストがあるか尋ねる。</p> <p>コンサート終了後の会場の空気感を肌で感じることと、生の声。</p> <p>参加していない公民館運営委員に、事業体制について尋ねる。</p>
事業費 (how much)	<p>（どれだけの経費を使って行いますか）</p> <p>総事業費 約23,000円</p> <p>（内訳） 講師謝金 消耗品費</p>

#### 留意点・工夫点

- 老人クラブ・愛育委員・小学生スポーツ団体（今回は小学生バレエクラブ員とその保護者）に協力をお願いすることで、多様な人・団体を巻き込んだ。
- クリスマスという季節感を出すことで、参加者の高揚感をもたせた。

#### 成果と課題

成果として、音楽を通して世代や関係を超えた住民同士の交流の場となり、会場全体が幸せな空気に包まれ、みんな笑顔になった。実際にアンケートにも、「また実施してほしい」「友だちにも声をかけて参加したい」「これからも世代を超えて楽しめる事業をお願いします」といった声があり、アンケートにも次回開催を希望する人が約90%あった。

課題として、参加の子どもたちが、館内外（駐車場）を走り回ることがあり、安全面での配慮が必要だった。次回開催時は、中高生や小学生を持つお父さんたちの参加（実行委員会からの参加）で、コンサート会場以外のエリアを使った誰でも楽しめるブース（ワークショップ）をつくり、危険箇所を減らしつつ、つながりづくりのきっかけとしたい。

#### 今後に向けて

次年度も継続して行う。

季節を感じる地域発見の場として、公民館から出て、外での開催等、アウトリーチ型のコンサートも少しずつ取り入れていく（コロナ対策も含む）。間口が音楽のみならず、地域の歴史探検講座など、ジャンルを増やしていく。



事業実施の前後で、次の項目をチェックし、ポイントを押さえてよりよい計画ができたか確かめましょう。

事業前

	チェックポイント	チェック欄
1	課題解決に向けた目的・目標になっている。	
2	市町村の総合計画や自館の運営方針などに沿った事業になっている。	
3	コンセプトと作成したプログラムの整合性は取れている。	
4	全体の流れ(ストーリー)ができています。	
5	事業が終わったとき、参加者がどうなってもらいたいイメージがもっている。 (参加者に言ってもらいたい「一言」があるなど)	
6	参加者にとって、魅力的な内容になっている。	
7	事業名は、人を惹きつけて、かつ内容がわかるものになっている。	
8	地域の人材や場所など、地域資源を活用する工夫がされている。	
9	会場、日程や回数、経費や参加費は、適切に設定されている。	
10	適時、評価(ふり返し・見直し)をすることができた。	

事業後

	チェックポイント	チェック欄
1	講師など、関わってくださった方たちにお礼をした。	
2	アンケートの集計を行い、参加者の声を収集した。	
3	事業の成果を公民館だよりやホームページなどでPRした。	
4	成果や改善すべきところを所属で共有し、次回・次年度へ引き継ぎができるようにした。	
5	参加者が学習成果を生かしたり、新たなつながりが作れたりできるよう働きかけた。	

## 「市町村出前講座事業」ワークシート集作成委員会

### アドバイザー

	氏名	所属・役職名
1	石原 達也	特定非営利活動法人岡山NPOセンター・代表理事

### 委員

	氏名	所属・役職名
1	佐々木 麻由美	倉敷市福田公民館・指導員
2	榑崎 大介	井原市教育委員会生涯学習課・主事
3	長尾 幸	瀬戸内市牛窓町公民館・館長補佐
4	木林 りみこ	吉備中央町吉川公民館・主事

### 編集・発行 岡山県公民館連合会事務局

 〒700-0016 岡山市北区伊島町3-1-1 岡山県生涯学習センター振興課内

 (086) 251-9751  (086) 251-9757

 syogaise05@pref.okayama.jp

 <http://www.pal.pref.okayama.jp/kenkouren/>



岡山県公民館連合会「市町村出前講座事業」

**公民館職員**のための  
事業計画ハンドブック