有福温泉・旅館樋口インパクトマップ

Social Return on Investment - The Impact Map

Stage 1			Stage 2			Stage 3								Stage 4					Stage 5				
ステークホルダー		期待していた変化	インプット		アウトプット	アウトカム（何が変わったか）								死荷重	置換効果	帰属性	ドロップオフ	インパクト	ソーシャルリターンの計算				
			彼らが投入するもの	価値（金額）	活動の要約(数値で)	状況説明	指標（インジケーター）	情報源	量	持続	財務プロキシ	変化の価値	情報源	この活動がなくても起きた変化を差し引く	同じ効果の別の活動の影響	自分達以外の「おかげ」がどれくらいか	効果は毎年何パーセント薄れていくか	インパクト	ディスカウントレート		0.05%		
						ステークホルダーは、変化をどのようにとらえているか	どのようにして測ることができるか	その情報をどこから得たか	変化した人の数	変化が発生した期間	同じ変化を得るために、どのような代理変数を使うか	変化の価値（金額）	その情報をどこから得たか						Year 1 (after activity)	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5
有福温泉・旅館樋口	①企業自体	・事業成果（売上の向上） ・組織変化	インターン生への宿泊費・食費（会社持ち出し分）30,000円×6ヶ月=180,000 2人分	¥360,000	・従業員のシフトについて一カ月の稼働率とポジションごとの人数調査結果、理想的な人員配置、一週間前にシフトがわかるようなシステムを構築 ・顧客管理システム（Salesforce)の運用改善 ・リピーター増のための新サービス立案（朝食会場の設置）	顧客管理システム（Salesforce）の運用改善し、作業効率が上がった。	システム利用率60%→90%へ	ヒアリング	1	1	業務委託	¥0		0%	0.0%	0%	0%	¥0	¥0				
						部屋食のみでなく、朝食会場を設置したことで、従業員の負担が減り、リピーター獲得に貢献した。	・人件費削減（ビュッフェスタート後） 毎朝0.5人～1人分削減（年間100万相当） ・ビュッフェ化による原材料費削減 （年間約50万相当） ・サービス（顧客満足度）2倍（和食のみ一和洋ビュッフェ）			3	コスト削減	¥1,500,000	ヒアリング	0%	0.0%	0%	50%	¥1,500,000	¥1,500,000	¥750,000	¥375,000	¥0	¥0
						リサーチ内容を基にした提案やディスカッションにより効率的な経営ができるようになった。	業務委託費125万円削減（社長談）			1	業務委託	¥1,250,000		0%	0.0%	0%	0%	¥1,250,000	¥1,250,000	¥0	¥0	¥0	¥0
						メディアに取り上げられたことの効果。	TV取材(NHK world) 1回、全国紙2回掲載	ヒアリング	1	1	日経新聞広告を実施した場合の費用	¥1,282,500	ヒアリング	0%	0.0%	0%	0%	¥1,282,500	¥1,282,500	¥0	¥0	¥0	¥0
	②社長		社長がインターン生の相談に乗る等の時間給与 毎週3時間×26週×2,828円	¥220,584	経営企画部員としてのインターン生との打ち合わせ	経営者として孤軍奮闘していた社長にとって、データをもとにディスカッションするなど、考えを整理できた	毎週3時間×6ヶ月	ヒアリング	1	1	①戦略コンサルタント70万円 ②コーチング契約料20万円相当	¥900,000	ヒアリング	0%	0.0%	0%	0%	¥900,000	¥900,000	¥0	¥0	¥0	¥0
③インターンを実施した学生		働くということを体感する	①現場（シフト）9時間×80日（約3か月）＝720時間 ②リサーチ、学習、ディスカッション、プロジェクト推進 6時間（平均）×100日（現場以外）＝600時間 1320時間×時給696円	¥1,597,440	①社会人のマナー研修、②ホテルマンとしての研修（ホスピタリティ研修（元ホテル支配人）、ドリップ珈琲研修（コーヒー焙煎士）、カプチーノ研修（バリスタ））、③社会人としての生き方研修（二宮金次郎7代目子孫）、（メンタルアドバイザー）を受け、その他講師との交流	社会人としての基礎を身につけた。	―	ヒアリング	2	1	―	¥3,000,000	「ビーカイブ」記事 http://b-chive.com/career-change6/	0%	0%	0%	0%	¥6,000,000	¥6,000,000	¥0	¥0	¥0	¥0
		起業家精神を持つ			・旅館樋口を例にした投資計画・プライシング・経営戦略・マーケティング（チャネル戦略）・人事・財務状況（銀行向け資料作成・PL,BS,CFの把握） ・有福カフェを例にした財務状況、店舗マネジメント	自主性が育ち、経営の視点を習得した（指示を待つのではなく、自ら考え行動するようになった）。	今後の自分の働き方について、全く新しい視点を得ることができた.				会社での2年分をビジネススクール2年分（300万円）の価値と換算												
		コミュニケーション能力の向上			・樋口社長とのディスカッション ・有福カフェ葉柴店長とのディスカッション ・盆子原自治会長、他旅館若旦那、商店主とのディスカッション −有福温泉の過去、現状 −防災政策について −地熱発電事業について	コミュニケーション能力が培われた。	―				―												
④コーディネーター機関（シーズ総合政策研究所）		企業支援の力量形成	中小企業診断士給与(時給5,000円）×PJに使った時間(200時間)−持ち出し分（コーディネート機関への150,000円を除く）＝850,000円	¥850,000	・社長とインターン生の潤滑油、フォロー（会社の定期訪問、インターン生の日報チェック、社長・インターン生とのメール・電話連絡）	今回のインターン・プログラムが長期インターンのプロトタイプとなった。	―	ヒアリング	1	1	次回同様の仕事を有償で行うとした際の金額	¥500,000	ヒアリング	0%	0%	0%	0%	¥500,000	¥500,000	¥0	¥0	¥0	¥0
⑤地域や社会		・地域の振興	無し	¥0	・まちづくり関連：公衆浴場（御前湯）利用状況調査 盆子原自治会長と協力し、 ①利用者データ解析、②センサーによるボイラー稼働率データ解析を行い、住民説明会で使う資料を作成	・樋口社長の大学での講演（100人規模） ・全国紙に掲載 ・島根県知事、江津市長への表敬訪問	―	ヒアリング	1	1	講演費用	¥50,000	ヒアリング	0%	0%	0%	0%	¥50,000	¥50,000	¥0	¥0	¥0	¥0
⑥ETIC.				¥924,872		他のステークホルダーのアウトカムにカウント								0%	0%	0%	0%	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
⑦ゴールドマンサックス																							
Total				¥3,952,896														¥11,482,500	¥11,482,500	¥750,000	¥375,000	¥0	¥0
																			Present value of each year (after discounting)	¥11,476,762	¥749,251	¥374,438	¥0	¥0
																			Total Present Value (PV)					¥12,600,450
																			Net Present Value (PV minus the investment)					¥8,647,554
																			Social Return Y per Y					¥3.19