

ぐしけんファームインパクトマップ

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 ステークホルダーは、変化をどのようにとらえているか | 指標(インジケーター) どのようにして測ることができるか | 情報源 その情報をどこから得たか | 量 変化した人の数 | 持続 変化が発生した期間 | 財務プロキシ 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) | 情報源 その情報をどこから得たか | 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 | Year 1 (after activity) | Year 2 | Year 3 | Year 4 | Year 5 |
| ぐしけんファーム | ①企業自体 ・事業成果(売上の向上) ・組織変化 (ハイロフト的に営業を拡大・正社員の確保) | 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 | ¥180,000 | ファームがどのような想いを込めて商品を生産・製造しているのか、自社製品の強みは何かについてインターン生が理解した上でアイスクリーム販売を行った。 (ア) 訪問件数(社長との帯同・単独併せて) 120件 (イ) 新規契約30件 (ウ) イベントの売り上げで65万円 | 新規契約30件を獲得したほか、イベントで売り上げた。 | 売上65万円達成 | ・社長・従業員へのインタビュー | 1 | 1 | 無し | ¥650,000 | ヒアリング | 0% | 0.0% | 0% | 0% | ¥650,000 | ¥650,000 | ¥0 | ¥0 | ¥0 | ¥0 | |
| | | | | | 会社として人材の見極めができ、社員が入社するという組織変化がおきた。 | 社員の入社 | | | | 1 | 本来就職する予定だった企業(沖縄の大企業)がかかるリクルート費 | ¥2,000,000 | エンジャパン 新卒採用競争率(企業規模別)/一人当たりの採用コスト(業種別)2008年度・企業動向 | 0% | 0.0% | 0% | 10% | ¥2,000,000 | ¥2,000,000 | ¥0 | ¥0 | ¥0 | ¥0 |
| | | | | | メディアに取り上げられたことの効果。 | ・沖縄タイムス(7月30日)掲載 ・琉球放送夕方6時からのTV番組「きまにロハスタイル」で、合計25分間の紹介 | | | | 1 | 1 | 新聞/TV広告を実施した場合の費用 | ¥930,000 | 新聞、TV社広告料 | 0% | 0.0% | 0% | 0% | ¥930,000 | ¥930,000 | ¥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 ・起業家精神を持つ | 1日8時間×83日=664時間 イベントなどでの残業約10時間(出店回数6日) 合計680時間×1,000円 | ¥680,000 | 最初の3ヶ月間シークワサー畑の耕作 製品の梱包等を含めた製造 | 製品への熱い思いを持って営業に出かけられるようになった。 | 売り上げ | ヒアリング | 1 | 1 | | | ヒアリング | | | | | ¥0 | ¥0 | ¥0 | ¥0 | ¥0 | | |
| | | | | 営業活動 | 大学で学んだり大手企業で働くことは得られない、経営の視点を持つことができた。また、受け身で内向的だった性格が、能動的な性格に変わり、自主性も育った。やりがいのある職場を選択するなど、人生が変わった。 | 経営の視点や自主性が育ったこと | | | | 1 | 1 | 大学6年分(4年間で230万円×1.5) | ¥3,450,000 | 国立大学学費 | 0% | 0.0% | 0% | 0% | ¥3,450,000 | ¥3,450,000 | ¥0 | ¥0 | ¥0 |
| ④コーディネーター機関(Roots) | 企業支援の力量形成 | 中小企業診断士給与(時給5,000円)×PJに使用した時間(48時間)-持ち出し分(コーディネーター機関への150,000円を除く) | ¥90,000 | ・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) | 今回を成功事例としてRootsが他企業に紹介することで、インターンを受け入れたいという企業を増やした。 | 6件のインターンシッププログラムをRootsとして実施し、合計で200万円の売り上げにつながった | ヒアリング | 1 | 1 | | ¥2,000,000 | ヒアリング | 0% | 0.0% | 0% | 0% | ¥2,000,000 | ¥2,000,000 | ¥0 | ¥0 | ¥0 | ¥0 | |
| ⑥地域や社会 | 本プログラムの波及効果 | なし | ¥0 | 無し | - | - | | | | | | | 0% | 0.0% | 0% | 0% | ¥0 | ¥0 | ¥0 | ¥0 | ¥0 | ¥0 | |
| ⑥ETIC | | 企業への助成金、および本プログラムの運営経費(1企業あたり) | ¥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 | | | ¥2,010,616 | | | | | | | | | | | | | | ¥9,030,000 | ¥9,030,000 | ¥0 | ¥0 | ¥0 | ¥0 | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | Present value of each year (after discounting) | ¥9,025,487 | ¥0 | ¥0 | ¥0 | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | Total Present Value (PV) | | | | ¥9,025,487 | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | Net Present Value (PV minus the investment) | | | | ¥7,014,871 | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | Social Return Y per Y | | | | ¥4.49 | |