



代表挨拶

活動をスタートさせて早4年が経ちました。昨年度を振り返ると、これまででもっとも激動の年であったと感じています。事業モデルの進化、オフィスの渋谷移転、駐在員の交代、日本IT事業の成長、新たにNGOと提携をする、など多くのことがありました。そうした激動の年をどうにか乗り越えられたのは皆様のおかげだと思い、深く感謝しております。

2年間続けてきたPCスクールにおいては訓練生が大きく成長したと考えています。特に、ナルン君(P4)はスクール内でもリーダー的存在として活躍しました。ナルン君はシンガポールへ留学することが決定しています。ナルン君はゴミを拾いながら生活をしていましたが、孤児院に入りPCスクールを受けることでその秘めていた大きな可能性を実現しました。かものはしプロジェクトはナルン君のみならず、多くの子ども達が自分の夢ある未来を実現できるよう支援したいと改めて決意しました。

また、2006年度は「事業モデルの進化」の最終年であり、従来考えていたITを中心とした事業モデルを大きく転換させました。この過程では「IT事業＝ビジネス」をしたいのか、それとも、児童買春問題を解決したいのかということをもう一度問い直しました。その結果として、私たちは児童買春問題を解決するために、持続的/拡大的な事業モデルを構築するのだ、という原点に立ち返りました。

その後も、児童買春問題の調査、カンボジアの労働市場調査、農村に関する調査を実施し、議論を重ね、事業方針を再度固め、問題解決に有効な事業モデルを探りました。

第二フェイズ(下記モデル参照)はモデルを作りこむ段階にあたります。「職業訓練を企業化する」というコンセプトで、実際に事業を進め、そこで得られた経験・知見をノウハウとしてまとめていき、第三フェイズの横展開を大きくする段階に備えます。

私たちは日本の技術や人材・知恵・資金を活かしながら彼らが自立し、そして子ども達が学校に通い自分の未来をつかめるように一層努力をしてまいります。考えております。また、カンボジアのよさを日本人たちに伝えていきたいと思ひます。

まだまだ未熟な私たちですが、引き続きご支援を宜しくお願いいたします。

共同代表 本木恵介・青木健太・村田早耶香



かものはしプロジェクトのロードマップ: 第二フェイズに突入





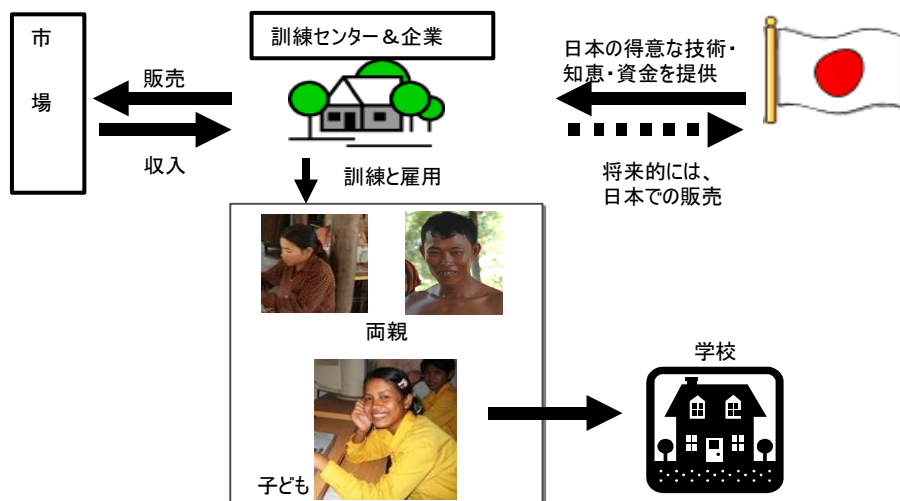
かものはしの事業戦略

- ◆ 2005年度の大きな目標は「事業をカンボジアに適したモデルへと進化させる」であった。
- ◆ 家族に職業訓練と雇用の機会を提供することにより、家族の収入を向上させ、子ども達が売られないようにする。子どもは学校へ！
- ◆ 職業訓練をコアに、訓練に関連するビジネス展開により、自立した収益モデルを構築する。

かものはしの事業モデル：職業訓練をコアとした企業モデルで問題解決する



- カンボジアでは1万五千人もの女の子が児童買春の被害にあっている
- 家族の収入がなく身を売らざるを得ない



- トレーニングは、雇用する前提で「研修」として提供する。かものはし自体がビジネスを実施し、そこで家族に雇用を提供し、かものはしは運営資金を獲得する
- マーケティングや品質管理・技術開発を一貫して行えることが強み
- 他のNGOと企業と連携することで他業種への展開可能

事業モデル進化のポイント：様々な視点からの調査と小規模な事業展開の結果・・・

Before

IT/PCスクールを中心とした事業モデル

After

カンボジアに合った複数の職業訓練を中心にする

- ・ITを展開するのは、カンボジアのIT状況から考えて時期尚早。農村・カンボジアに即した複数の職業訓練を軸にする
- ・PCスクール、日本IT事業は継続させ、カンボジアでITが開く時期を待つ

「自分たちが保有する」職業訓練を「子ども達」に提供

すでに多くある職業訓練センターと協力。家族を対象にする

- ・既にカンボジアには職業訓練センターが多くある。その事業に参加・支援するほうが効率的。多くのセンターは共通し、「資金」「就職率の低さ」を課題としており、それを解決する役割に特化し、多くのセンターと協力する
- ・子どもだけではなく、家族を支援し、家族が収入を得られることを目指すほうが現実的。子どもには学校を通ってもらう

その他の事業

- ・「Safety Migration」(安全な出稼ぎ支援)事業：農村からは多くの人が都市へと出稼ぎにいきます。そのときに、仕事仲介業者が農民をだまし、性産業へ少女を送り込みます。これを防ぐために、仕事紹介、出稼ぎに関するアドバイス、都市部での生活支援などを事業として実施する方針です
- ・PCスクール事業：PCスクールを二年間実施したその経験を活かし、NGOスタッフや孤児院の子ども達などに対して提供をします。



農村部でのスモールビジネス支援プロジェクト

貧しいスヴァイリエン州にて訓練と仕事を提供する



スヴァイリエン州はベトナムとの国境沿いにあります。カンボジアの三大貧困州のひとつであり、土壌や気候といった要因から、米の収穫量も貧乏続きの土地です。

そのために、乾季には首都プノンペンやベトナムに村人の5-8割が出稼ぎに行きます。そのときに、人身売買の被害にあうケースがあとをたちません。

この状況下で、私たちは、副収入を農村で得られるよう訓練と仕事を提供する必要があると考えています。

現地ですでに「ゴザ作り」「竹家具作り」の職業訓練を展開しているNGO「WP」と協力して事業展開をします。特に、「経営全般」「人材育成」「訓練マーケティング」「初期資金」面でかものはしサポートをしていきます。

村人たちの素顔と私たちのポリシー



村で唯一の高校卒業をした男性とその妻。彼曰く、「好きなことは自分のビジネス（農業）をうまくやること。ギャンブルはしない。そういう怠惰な人は村では1割ぐらいだ。」

村にはリーダーがいます。中には高校を出ている人もいます。彼らに話をきくと、「村をよくしたい。私の村を豊かにし、出稼ぎや貧困をなくしたい」とコメントしていました。

しかしその一方で、「野菜を育ててみたい。NGOから種をもらいたい」というコメントもありました。彼らにとって、NGOは自然な存在であり、NGOから何かものをもらうことは当たり前のこと、と捉えられています。自立を促すために農村へやってきたNGOが、かえって村人のNGOに対する依存性を高める結果を引き起こしてしまっているのです。そして、大きなお金とパワーをもっているNGOの影響は計り知れません。

そこで、かものはしプロジェクトは以下の要素を大事にしてプロジェクトをすすめていきます。

- (1) 村人に何かを与えるのではなく、村人の力を引き出す、育成をすることで、彼ら自身の力で一人で立てるよう支援をする
- (2) そのために経済原理を重視する。例えば彼らのビジネスに「バイク」が必要だとして、それを単に与えることはしない。購入資金のための融資をする、貸す、など経済原理を基本とする
- (3) とはいえ、初期投資や関連する識字教育など、村人が負担することが難しい分野に関しては、無償の支援を行う



村のふつうの女の子。首都プノンペンに関して聞くと「きらびやか。行ってみたい」とのこと。実際は、都市には危険が多くそれを知らずに出稼ぎに行き、性的搾取をうけることも多い。誤解を恐れずに言えば、彼女が一人で副収入源を見つけることは

難しい。彼女が仕事をしやすいように、ある種の「お膳立て」をすることがかものはしの役割ともいえる

- ◆ 20世帯（約100人）を2006年度に自立させる。2007年度は100～200世帯を対象とする。その後、他の村々への横展開を積極的に行う。
- ◆ 「自立収益源をもつ職業訓練センター」を成立するためのノウハウを確立、モデル化する。モデル化することで横展開を容易にする。



PCスクールの歩み

2004年12月～2005年3月

PCスクールⅠ
Word、Excelが使える

2005年8月～10月

PCスクールⅡ
デザインができる

2006年1月～3月

PCスクールⅢ
WEBが作れる

孤児院の子ども達28人にWordとExcelの使い方を教えました。初めてパソコンにさわる子ども達にとって非常に新鮮な体験でした。

全員が目標に達成できるように補修を行うと、生徒が自主的にやってくるなど、生徒のやる気は本物でした。追試の結果は全員合格！カンボジアでの初めての成果でした。

WEB制作会社、印刷関連会社でデザインのスキルが求められていると考え、スクールではPhotoshopをつかったデザインの授業を行いました。

ただ作品を作るだけでなく、自分たちの孤児院に作品をプレゼンテーションをする機会を設けました。

これまで身につけてきたスキルを活用し、実際に受注したWEBの制作を行ったプロジェクトです。

どういったサイトがよいかの聞き込みや、制作したものをプレゼンテーションしフィードバックをもらうなどし、子ども達にとっても、とても良い経験を得られました。



デビー先生のコメント：

はじめはパソコンの使い方すらわからなかった子ども達が、PCスクールを通じて壁紙やe-cardやWEBサイトを作れるようになりました。

子ども達の夢はそれぞれですが、皆IT関係の仕事に就きたがっています。



ナルン君が作成したe-card
(WEBで公開しています)

今後

3回のPCスクールを通して、子ども達の成長を実感しました。今後もPCスクールの活動を行い、多くの子ども達の成長につながればよいと思います。

今後はより多くのPCスクールを実施するために、NGOスタッフ向けの有料スクールを展開し、その収益で子ども達に教えることを計画しています。

協賛企業様（アルファベット順、五十音順）

NEC

オールマイティパソコンスクール西八王子教室

株式会社アクセル

株式会社アクロテック

株式会社アトス・インター・ナショナル

株式会社アルジー

株式会社エアセント

株式会社大手

株式会社更五

株式会社セールスフォース・ドットコム

株式会社ハイパーテック

株式会社リクルート

ソニー株式会社

ブックオフコーポレーション株式会社

富士ゼロックス株式会社

プラス・カスミシモ

三井住友海上火災保険株式会社

有限会社ソフトニカ

有限会社ビー・エヌ・エス

有限会社ワイズプランニングインク

その他多くの個人の皆様からご支援いただきました



ナルンくん物語： ごみ山の生活から海外留学まで

多くの子ども達がPCスクールを通じて成長しました。

今回は、その中でも特に成長の現われが顕著だった、ナルンくん(16歳)の物語りを紹介します。

【ナルンの生立ち：ごみ山での生活「なんの夢や希望を持つことができない」】

ナルンはタイとカンボジアの国境の難民キャンプで生まれ、CCH(ごみ山の子どもを受け入れている孤児院)に保護されるまで、父と母と1人の弟、3人の妹とごみ拾いをして暮らしていた。生活費を稼ぐために夜明けからごみ山でのごみ拾いを行い、なんの夢や希望を持つことができなかった。



【かものはしの運命の出会い：眠っていた才能の発見】

CCHによって保護されたナルンが中学に通い始めたころ、ナルンはカンボジアでの活動を始めたかものはしプロジェクトと出会った。かものはしのPCスクールにて、彼は様々なPCのスキルを身につけていった。呑み込みの早いナルンは他の子ども達に教えられるまでに成長し、みんなの中でもリーダー的な存在になったとテビー先生は言う。



【夢への決断：将来に向けての努力と前進】

昨年、中学3年になったナルンは、就職するか高校に行くかの選択を迫られた。夢はコンピューター関連の仕事に就くこと。夢に向けてナルンは学校から帰っても夜遅くまで勉強し、朝も4時半に起きて予習をしている。

進学を決意し、努力の甲斐もあって、ナルンのシンガポール留学が決まった。留学についてナルンは「英語が勉強できることがうれしい。また、多くの学生と出会い、彼らの文化に触れることができるのが楽しみだ」と言っている。



【CCH所長メチソカさんの言葉：かものはしの活動意義】

「ナルンは本当に賢い子です。前は何も知らなかったけれど、CCHにきて、かものはしと出会ったことでナルンは英語とコンピューターができるようになりました。シンガポールへの留学も決まり本当に感動しています。」

子ども達は可能性の塊であり、教育などのチャンスが与えられることで、人生を大きく変えられる。かものはしの活動が非常に意味のあるものだと確信できた。



ファンドレイジング事業①

ファンドレイジング事業とは？

- まだまだ国際協力は、一般の方にはなじみにくい分野です。その理由は様々ですが、例えば「何をしたらいいかわからない」「自分の小さな力で何か協力できるのか」「貧困というテーマは自分の生活とあまりにもかけ離れている」といった声をよく聞きます。一方で、「何かをしたい」という気持ちを持っている方がたくさんいます。
- 私たちは、このような方々に、国際協力やかものはしプロジェクトについて理解してもらい、その「何かしたいけど・・・」という気持ちを上手にくみ取り、協力の場を提供していきたいと考えています。その結果として、日本の人たちもカンボジアの人たちも互いにハッピーになれる、そういった場を作りたいと考えています。それがファンドレイジング事業です。
- 具体的には、カンボジアへのスタディーツアーやチャリティーイベントを開催しています。「現実を知って一歩踏み出そう、でも自分たちも楽しもう」というコンセプトで展開しています。

サポーターの声



M.I.さんお気に入りの壁紙

M.I.さん(30代OL)：私は大学生の時にカンボジアへ旅行に行き、そこでごみ山を見て、カンボジアの現状を知りました。ごみ山をはだして歩き、物乞いをする子どもを目の当たりにして、社会人になったら自分のできることを形にしようと心に決めていました。

仕事に追われる毎日で、直接活動に参加することはできませんが、今後もサポーターとして、かものはしプロジェクトの活動を応援していきたいと思っています。

2005年度の振り返りと2006年度の方針

2005

かものはしの「サポーターの方々が参加できる組織」をモットーに、交流を通して楽しく、そして学びのあるイベントを企画していきました。イベントを通じ、今後もサポーターの方々とつながりを深められるようにしたいと思いました。

事業モデルを転換した年だったため、年度半ばまでは抑え目に活動し、年度末から活発に展開しました。

2006

今年度は数多くの講演会の実施と、ホームページに写真ギャラリーやビデオを流すなど、初めてみる方が今以上に私たちの活動に興味を持てただけように工夫していく方針です。また、より多くの方々にかものはしを知ってもらえるよう、マスメディアへのアプローチやイベントによる広報を行うことを計画しています。

さらに、昨年度同様、様々なイベントを実施し、サポーターの方々と交流の場を設けていきたいと考えています。特に音楽など生活に即したエンターテインメントは若い人たちにも参加しやすいため、今後も機会を探し、エンターテインメントを交えたイベントを実施していく方針です。

お願い

・講演会

お話をさせて頂く機会がありましたら是非お呼び下さい。代表村田をはじめ当団体スタッフが様々なテーマでお話をさせていただきます。

・チャリティーイベント

コンサートやフリーマーケット、イベントを開催する機会がありましたら、是非お声かけ下さい。国際協力を目的とすることで普段とはちょっと違ったイベントになります。



テーマは「国際協力」「若手起業家」「社会に対するイノベーション」など様々です



ファンドレイジング事業②

スタディーツアー（8月、3月）



3月のスタディーツアーの農村訪問
村の人と交流しました

2005年度も8月と3月にカンボジアへのスタディーツアーを行いました。

ツアーでは現地で体験したものを消化・整理できるように現地駐在員との「ワークショップ」や「ディスカッション」を行いました。さらに普通のツアーでは経験できない「農村訪問」をツアー内容に組み込み、より生のカンボジアに触れることができるツアーを企画しました。

4回のツアーを実施し、約80人の方に参加してもらいました。この80人の中には、仕事を休んで参加された社会人の方もいます。

ツアーメンバーからは、それぞれの先につながる問題意識が生まれ、「自分が考えていたカンボジアとはぜんぜん違った。頭で理解するのではなく、体で理解できた」「他の参加者とたくさん意見交換し、仲良くなったことがとてもよかった」という声も頂きました。

今後も楽しく学べるスタディーツアーを実施していきます。社会人のツアーも企画していきたいと思いますので、是非ご参加ください。

チャリティーコンサート

2005年度には三度のチャリティーコンサートイベントに参加協力させていただきました。

NEC様からは2004年度につづき、第五回NECチャリティーコンサートの寄付先に選んでいただき、当日ロビーにて展示や募金活動を行わせて頂きました。天候に恵まれ、ご来場者も多く、団員の皆さんがすばらしい演奏をして下さり、多くの募金が集まりました。一日で約70万円以上、と過去5回のNEC様のチャリティーコンサートを振返っても最高金額をいただきました！！

9月には、神奈川県でプラスカスミッシモというブラスバンドグループの定期演奏会の寄付先に選んでいただき、募金活動を実施しました。

12月には、クラブイベント「Asian Heal Jam」の寄付先にかものはしを選んいただきました。会場内ではかものはしのブースがあり、カンボジアの物品を販売しました。

三度のチャリティーコンサートにより、計81万円の寄付金をいただきました。上記イベントの内、2つは一般の方の企画によるもので、今後も一般の方からの企画に積極的に参加していきたいと思います。



Asian Heal Jam
楽しみながら国際協力できるイベントに、多くの若者が参加してくれました

クリスマスパーティー



パーティー会場の写真
とても和やかな交流の場となりました

2005年12月上旬、サポーターの方同士の交流を深めようとクリスマスパーティーを開催しました。普段触れ合う機会のないスタッフと会員の方々との交流できる場となりました。

六本木のレストランを貸し切り、50人のサポーターの方々に来ていただきました。会員の方々がかものはしの成長を感じられ、かつ楽しめるものというコンセプトのもと、会員の方によるマジックあり、アカペラあり、かものはしクイズあり、トナカイありの宴にみなさんとても満足していただけたように見受けられました。

2006年度もさらに会員の方々との交流が深まるように昨年以上のものを企画したいと考えています。



Xperl



仕事の絞り込み:

2005年度はWEB制作の一部の行程に特化して能力を身につけ、営業先を絞ったため、ひっきりなしに仕事が来るようになりました。

今後はHTMLコーディングという事業を設計と単純作業にとらえ直し、カンボジアへの進出を視野に入れて他事業への展開を計っていく方針です。



メンバーの増加:

2005年度は10月頃から急激にメンバーが増えました。メンバーが増えたことで多くの知恵が蓄積され、何よりチームとして目標を達成するようになったことが大きな変化だと思います。

2005年はいろいろな案件が流れてしまい、目標を達成できずに苦しい思いをしました。しかし、スタッフと共に問題解決をしていける「成長軌道」に乗り始めたことを、非常に心強く思います。



2006年度、売り上げ300%アップ:

2006年度は昨年度の売り上げから300%アップすることを目標としています。目標達成のためにチームとして絶え間なくカイゼンを行い、生産性を向上していく方針です。またアルバイトを積極的に採用していくことでチームとしての生産性を高めていきたいと思っています。

事務局



組織:

- ◆ スタッフの増加と定着化: IT4人、ファンドレイジング・事務局にて3名(長期インターン含む)、駐在員2名が新たに参画しました。同時に、旧来は学生が多く入れ替わりが激しかったですが、正職員化してきました。
- ◆ 人材育成の重視: スタッフは社会経験が浅いため、2006年度は人材の育成を重視してまいります。IT事業では生産性目標を掲げ、社内での技術勉強会などを自主的に行っております。そのほか、ケーススタディなどを頻繁に行い、「仕事力」の向上をしています。
- ◆ 働く環境の整備: 同時に、社会保険など未加入でしたが、2006年度には社会保険などに加入をし、スタッフが安心して働ける環境を整備してまいります。



財務・経理:

- ◆ 2005年度は財務・経理の実施が遅滞しました。各事業を管理し、戦略に反映する、また資金やり繰りをしっかり行う必要があると考えております。
- ◆ 2006年度は財務・経理基準の明確化し、必要なシステムを構築し、迅速な業務処理を行ってまいります。
- ◆ また、会費や会員様との関係管理のためのセールスフォース社のシステムを2005年度から無料にて利用させて頂いています。



その他のトピック:

- ◆ 2005年12月に共同代表村田が日経ウーマン「WOMAN OF THE YEAR 2006」を受賞しました。
- ◆ 開発業界とのネットワーク作りを2006年度は進めてまいります。業界団体であるJANICに加盟します。また、国内外の各財団との関係を構築する方針です。



2005年度決算 ①

平成 17 年度 特定非営利活動に係る事業会計収支計算書					
平成17年4月1日から 平成17年3月31日まで					
特定非営利活動法人かものはしプロジェクト					
(単位：円)					
科 目		金 額		当初予算	予算と決算の差異
(資金収支の部)					
Ⅰ 経常収入の部					
1 会費事業収入		1,939,279	1,939,279	3,428,016	-1,488,737
2 寄附金収入					
法人寄付・法人会員		2,380,974		1,680,000	700,974
個人からの寄附金		1,509,760	3,890,734	680,000	829,760
3 補助金等収入					
民間助成金収入		1,000,000	1,000,000	0	1,000,000
4 スタディツアー事業収入		12,886,560	12,886,560	8,700,000	4,186,560
5 その他事業収入		1,363,004	1,363,004	204,000	1,159,004
6 システム開発事業収入		6,552,391	6,552,391	12,950,000	-6,397,609
7 その他収入					
利息収入		34		0	34
雑収入		11,710		0	11,710
為替差益		45,783	57,527	0	45,783
経常収入合計				27,689,495	27,642,016
					47,479
Ⅱ 経常支出の部					
1 カンボジア事務局経費					
業務委託費/人件費		2,454,907		3,470,400	-1,015,493
家賃水道光熱費		358,304		523,200	-164,896
旅費交通費		705,464		930,600	-225,136
その他		1,111,898		2,220,000	-1,108,102
予備費		0	4,630,573	424,290	-424,290
2 日本 事務管理費・会員事業経費					
業務委託費		1,870,950		2,696,880	-825,880
家賃水道光熱費		848,137		720,000	128,137
旅費交通費		2,330,115		969,600	1,360,515
その他		1,506,606		1,117,600	389,006
予備費		0	6,555,808	593,233	-593,233
3 システム開発事業費					
業務委託費		3,696,656		6,840,627	-3,143,971
その他費用		242,836		0	242,836
カンボジア展開費用		0	3,939,492	868,800	-868,800
4 ツアー事業費用					
業務委託費		10,764,337		7,350,000	3,414,337
その他		475,927	11,240,264	0	475,927
5 その他					
雑損失		91,765		0	91,765
為替差損		24,091	115,856	0	24,091
経常支出合計				26,481,993	28,725,180
					-2,243,187
経常収支差額				1,207,502	-1,083,164
					2,290,666
Ⅲ その他資金収入の部					
1 その他の事業会計繰入金収入		0			
その他資金収入合計			0	0	0
Ⅳ その他の資金支出の部					
1 法人税など		70,000		70,000	0
その他の資金支出合計			70,000	70,000	0
その他資金収支差額				-70,000	-70,000
当期収支差額				1,137,502	-1,153,164
					2,290,666
前期繰越収支差額				3,570,195	3,570,195
					0
次期繰越収支差額				4,707,697	2,417,031
					2,290,666



2005年度決算 ②

平成17年度「特定非営利活動に係る事業」会計 貸借対照表
平成18年度 3月31日現在

特定非営利活動法人 かものほしプロジェクト
(単位:円)

科目	金額		科目	金額	
I 資産の部			II 負債の部		
1 流動資産			1 流動負債		
現金	262,335		短期借入金	0	
普通預金	4,815,864		未払金	686,671	
売掛金	388,999		未払法人税等	70,000	
未収金	0		預かり金	0	
仮払金	0		仮受金	0	
流動資産合計		5,467,198	流動負債合計		756,671
2 固定資産			負債合計		756,671
建物	0		III 正味財産の部		
車両運搬具	0		資本金	500,000	
土地	0		前期繰越正味財産	3,070,195	
固定資産合計		0	当期正味財産増加額	1,140,332	
資産合計		5,467,198	正味財産合計		4,710,527
			負債および正味財産合計		5,467,198

・決算

収入はほぼ予算どおりであり、支出は予算を下回ったため、予算では 100万円程度の赤字であったが、120万円の黒字となった。

収入はシステム開発事業が伸び悩んだが、スタディーツアー事業、ファンドレイジング(寄付金・会費)は目標を超えた。システム開発事業の目標未達分をスタディーツアー事業で補う形となった。支出は予算で多めに計上したことにより、予算に比べ決算は約180万円低くなった。

カンボジアにおいては、カンボジアでの事業を開始してまだ二年目のため予想外の出費が出ることを想定し、支出を多く計上したが、予算を250万円程度下回った。カンボジアでの事業コストは460万円程度であった。

一方日本側の支出は予定と大きくずれる結果となった。旅費交通費は約130万円の予算オーバーであった。これはカンボジアとの意思疎通を図るため、出張を延べ6回行ったことが主な原因である。

逆に、予算を下回ったのは、システム開発事業のカンボジア展開費用や業務委託費である。事業方針の転換に伴いカンボジア展開を取りやめたことと、システム開発事業の業務委託費は売上と連動しているため、低く抑えられたことに起因している。

・予算/収入

IT事業(システム開発事業)は2005年度の3倍の売上を目標として掲げている。これは、2005年度に行ったマーケティングにより事業が成長軌道にのっているためである。組織拡大が順調に進めばこれをさらに上回る売上をあげる可能性もあると考えている。

ファンドレイジングに関しては1.5倍程度の成長を計画している。2005年度は事業方針が決定するまで抑えて活動したこと、また新規に雇用を行い体制の充実を図ったことにより、目標達成は十分可能と考えている。

スタディーツアー事業に関しては前年度と売上計上の基準を変えたため大幅な減少となっている。これは、旅行会社に対して支払う委託費用は「預かり金」という形で会計処理をし、当団体の売上としない方針に変更したためである。利益額では2005年度とほぼ同様の額である。

・予算/支出

日本での事業成長に伴い人件費額も大きくなってきている。また、従来、給与水準を抑えていたが、だんだんと向上させている。そのためIT事業だけでも約4倍の1260万円である。

この結果として、運転資金のやりくりが重要なテーマとなると考えている。場合によっては、融資などのオプションも柔軟に考える方針である。

カンボジアでは900万円超の事業規模になった。事業方針が固まり、調査・分析から実行がメインの段階に移ったためである。



2006年度 予算

平成 18 年度 特定非営利活動に係る事業会計収支計算書 平成18年4月1日から 平成19年3月31日まで 特定非営利活動法人 かものほしプロジェクト (単位 千円)				
科目	金額			備考
I 経常収入の部				
1 IT事業収入				
Html コーディング	18,000	18,000		
2 ファンドレイジング 収入				
会員事業				
正会員	1,860			
サポーター会員	2,629			
寄付金収入				
法人寄付	3,700			
個人寄付	1,000			
助成金収入	3,700			
その他収入	930	13,819		
3 スタディツアー事業 収入	1,900	1,900		
4 その他収入	0	0		
当期経常収入合計			33,719	
II 経常支出の部				
1 IT事業支出				
売上原価	7,510			
販売管理費	5,148	12,658		
2 ファンドレイジング 支出				
売上原価	0			
販売管理費				
正社員人件費	1,248			
広告宣伝費	960	2,208		
3 スタディツアー事業支出				
売上原価・販売管理費	700	700		
4 日本事務局支出				
家賃・水道光熱費	900			
正社員人件費	2,340			
一般業務委託費	1,090			
国内旅費交通費	2,160			
その他の変動費	1,100	7,590		
5 カンボジア事務局支出				
家賃・水道光熱費	446			
正社員人件費	2,267			
一般業務委託費	144			
海外出張旅費	1,392			
国内旅費交通費	101			
その他の変動費	2,065	6,415		
6 カンボジアプロジェクト費用				
SME プロジェクト	2,334			
PCスクール	518	2,852		
7 その他の支出	0	0		
当期経常支出合計			32,424	
当期経常収支差額			1,295	
III その他資金収入の部				
1 その他の事業会計繰入金収入	0			
その他資金収入合計		0		
IV その他の資金支出の部				
1 法人税など	825			
その他の資金支出合計		825		
その他の資金収支差額			-825	
当期収支差額			470	
前期繰越収支差額				
次期繰越収支差額				



企業との連携: NEC起業塾

NEC起業塾は、立上げから最初の成長に向けて重要な局面を迎えるソーシャルベンチャー、事業型NPOを支援するプロジェクトです。NEC起業塾には4つの支援メニューがあり、それぞれについてかものはしの成長にどのような影響があったのかを紹介します。

①成長への道筋を描く

バーチャルボードミーティングやメンターの紹介をしていただくことで、様々な人と知り合うことができました。多くの方に相談することで、ビジネスモデルをブラッシュアップすることができました。

②仕事を通して成長する

NECメディアプロダクツやNECの宣伝部からウェブサイトのシステム開発を受注させていただきました。これらの実践の仕事を通じて、かものはしは力をつけることができ、また仕事に対する社会的信頼をいただくことができました。

③知恵を身につける

NEC起業塾では、自らの挑戦と実績を事例に語る起業家やプロフェッショナルの方々による講座等を通して、実践的な知恵を身につけることができました。

④よき仲間と出会う

NEC起業塾では志を持つ多くの人と交流できる機会がありました。この交流を通し、様々な人脈が生まれました。

NEC起業塾を通じて、本当にたくさんのものを得ることができました。今日まで当団体を見守って下さいました、NEC様のご支援に、心より感謝しております。

2005年度協賛企業一覧（アルファベット順、五十音順）

NEC
ソニー株式会社
株式会社クリエイト
株式会社セールスフォース・ドットコム
株式会社ハイバーテック

株式会社リクルート
富士ゼロックス株式会社
三井住友海上火災保険株式会社
有限会社ワイズプランニングインク

編集者後記

今回の報告書は画像が多く、見やすいものになるように努力しました。様々な企業や団体の報告書を見ると、報告という点からか、非常に文章の多いものが一般的でした。かものはしプロジェクトとしては写真を多く入れ、内容の文章をシンプルにしたわかりやすいものを作るか、文章詰めで細かい報告書にするかを非常に迷いました。

迷った末に画像が多く、見やすいものにしたのは、サポーターの方々が無暗に、楽しんで報告書を読んで欲しいと思ったためです。今回の報告書ではメインテーマの一つに事業内容の変更という、少々難しい内容が含まれています。この難しい内容を文章を使って書くと、非常に難しい文章になってしまい、頭を押さえながら読む人達が多くなるのではないかと熟慮しました。それよりは難しい内容のもの、図を多く使って説明した方がシンプルでわかりやすいのではないかと考えました。

また、ナルくん物語などのドラマ性のある話を臨場感をもって読んで頂くためには、写真を多く取り入れた方が好ましいのではないかと考え、報告書全体を「画像が多く、見やすいもの」という設定で編集しました。

画像の多い報告書では、いかにわかりやすい図や画面構成で説明するかが課題でした。また、スタッフの所持している1万枚以上もある写真を選定する作業がとても大変でした。

最後に、まだまだ課題点も多く目に余るところも多いとは思いますが、本報告書に最後まで目を通して頂きありがとうございました。今後とも、かものはしプロジェクトをよろしくお願い致します。

山崎惇史

2005年度年次報告書 2006年6月1日発行
発行所 特定非営利活動法人かものはしプロジェクト
〒150-0045 東京都渋谷区神泉町13-13 ヒルズ渋谷2階
Tel+Fax (03)-5489-5802
info@kamonohashi-project.net
www.kamonohashi-project.net

本報告書は、かものはしプロジェクトのサポーターの方々への活動報告とNEC社会起業塾フォローアッププログラムの一環として作成されました。