

2019年度(第3期) NPO法人ワネッツ 決算短信

2020年4月 NPO法人ワネッツ 事務局

お問い合わせ 事務局 岩崎 (090-5170-9495)

NPO法人ワネッツ(法人番号321000500966)では、2019年度第3期の決算を行いました。

(活動状況認識)

第3期の決算で特筆すべきことは、まず、「リスクコミュニケーションを行う」という明確な目的を掲げ定款変更を行ったこと、次に、ご寄付頂いた皆様に所得税上のメリットが生じるよう特例認定NPO法人となったことでもあります。

そのような中、運営するNEATRの隊員の減少や活動参加率の低下など、組織維持に懸念が生じそうな傾向も見え始めてきました。

また、「リスクコミュニケーションとは何か」という根本的な問題について、なお一層の共通認識が求められる状況にもなってきました。この、問題の解を、同じリスクマネジメントが適用されている昨今の新型コロナウイルスの対応に焦点をあて、求めています。

なお、特定認定NPO法人格取得に際し、**所轄庁からいただいた課題にも今後取り組む必要があります。**

(貸借対照表・右上段の図)

中間時点での収支見直しにより、普通預金の一部を定期預金、2名分の2019年度未納会費を未収金、同じく2名分の前納会費を借入金、決算時点で振込できなかった事業用カード印刷費を未払金としています。

NPO法人ワネッツ 貸借対照表 (2020.3.31 現在)		資産の部		負債の部	
【流動資産】		現金	0	【流動負債】	
現金	0	未払金	45,100	未払金	45,100
預金	647,159	借入金	18,000	借入金	18,000
定期預金	500,000	前払会費	0	前払会費	0
未収金	15,000	【長期負債】		【長期負債】	
仮払金	0	長期借入金	0	長期借入金	0
【固定資産】		正味財産の部			
有形固定資産等	0	期末正味財産額	166,920	期末正味財産額	166,920
		前年度正味財産額	932,139	前年度正味財産額	932,139
		次期繰越正味財産額	1,099,059	次期繰越正味財産額	1,099,059
試算の部 合計	1,162,159	負債/正味財産の部	1,162,159	負債/正味財産の部	1,162,159

NPO法人ワネッツ 損益計算書および計上費用内訳書

(2019.4.1 ~ 2020.3.31)

科目	金額	科目	金額
計上収益		人件費	635,000
受取会費	600,000	(内評価支出)	635,000
受取寄付金	797,000	事業支出	2,218,573
事業収入	2,008,800	(内評価支出)	1,482,600
(内評価収入)	1,482,600	会議費	118,734
その他収益	28	(内評価支出)	61,600
物品寄付評価収入	868	旅費	149,130
労務提供評価収入	824,800	(内評価支出)	128,200
計上収益計	4,231,496	組織活動費	310,366
		(内評価支出)	0
計上費用計	3,950,576	事務費	518,773
特別損失	114,000	(内評支出)	868
差引正味財産	166,920	計上費用計	3,950,576

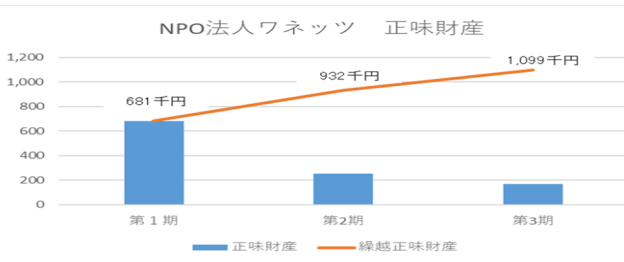
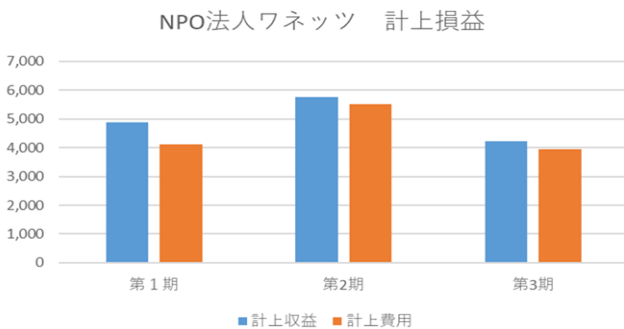
今年度の正味財産(計上利益に相当)は**166,920円**、時期繰越正味財産は**1,099,059円**となりました。

(損益計算書・上下段の図および左図)

計上収益が4,231,496円、計上費用が3,950,576円となり、差し引き**166,920円**の差引正味財産となりました。なお、計上費用に占める**評価費用(無給ボランティア活動の相当額等)**は、**58.4%**となりました。

計上損益を会計期別でみてみると、第2期より150万円程度収益および費用とも、第3期は減少しています。これは、第2期で実施した大口受託事業が第3期に実施されなかったことが影響しています。

第1期は法人発足のご祝儀的に寄付金が集まったことが、多くの正味財産となりましたが、その後は、収支均衡の考え方のもと、法人を運営しています。



(収支分析・右図)

収入につきましては、もっとも多く占めるのが事業収入で、3年平均で全収入の54.7%となっています。特例認定NPO法人を維持するためには、寄付金の絶対額(100人以上、3000円以上)を満足させる必要があり、現状では3期連続でこれを満足していますが、漸減傾向であり、今後、新たな取り組みが必要となっています。

支出につきましては、第3期が定款変更や特例認定格を絵得るための事務処理が多くなり、全体額が増加し、かつ、事務費の割合が多くなっています。

(次年度に向けて)

まずは、事業規模の衰退傾向に歯止めをかけるため事業の設定、実施を増やしていくこと、次に、特例認定を継続する寄付金獲得を行うこと、最後に、新規会員、隊員の勧誘に工夫をすることが求められます。

