

「さあ、ファンドレイジングをはじめよう！」

参加者がファンドレイジングの基礎から活用までを学び、市民活動団体の悩みの1つとなっている資金獲得につなげることを目的として、セミナー及びワークショップを開催しました。

日 時：平成30年11月24日（土）13：00～16：00

- ・ファンドレイジングの全体像
- ・実施に向けた準備
- ・ファンドレイジングアクション
- ・質疑応答、まとめ

会 場：江別市民活動センター・あい（B会議室）

講 師：奥山 大介氏

（日本ファンドレイジング協会
認定ファンドレイザー）

内 容：

●セミナー（概要）

ファンドレイジングが示す範囲はさまざまなものがあり、一番狭い範囲では寄付集めのみの範囲を差し、広い意味では、事業収入や、融資などを含めた、団体の全体的な財源獲得を差すこともある。一般的なファンドレイジングは寄付を含めた支援性資金獲得、会費や助成金などの範囲を差している。

ファンドレイジングとは、何かに対して困っている人、世の中に満足していない人、あるいは社会のために何かの助けになりたい人に対して、寄付や助成金などの金銭、ボランティア、プロボノなどの時間、能力を使って応援することである。ファンドレイジングをする際に、受益者と寄付者を仲立ちしていくのがソーシャルセクターであり、実際に、寄付者とコミュニケーションを取りながら応援をする方法を提案していくのがファンドレイザーの役割である。

ファンドレイジングをする際に心得ておくべきことの1つ目は受益者のために寄付者からの想いをお預かりすること。2つ目は「ファン度レイジング」とも呼ばれ、寄付者に対するファンの度合いを上げていくこと。そして3つ目は寄付や事業収入、ボランティアなどを生かし、実績を作り上げたうえで助成を出してもらい、より大きな社会への影響を与えることを見通していくことである。

ファンドレイジングの最も重要とすべき目標は、少しでも多くの支援を獲得することが挙げられると思うが、寄付者が支援したことによる満足感を得ることが大事なことである。寄付した者にとって、お金を出したことに対する対価はない。しかし、お金を出したことに満足してもらうことが大事である。そのためには、自分が支援をしたことで



寄付者がとても良いことをしたと実感してもらう必要がある。つまり、ファンドレイジングは、受益者のために、寄付者からの想いをお預かりし、寄付者から共に受益者を支える存在であるという仲間感を感じてもらうこと。それに加えて、社会をより良いものとするために最前線で活動することなのである。

最後に寄付者の権利宣言というものがあり、それを元にしてファンドレイジングの行動基準ガイドラインが決められており、それが十数項目ある。これを知っていると寄付をお願いするときにしてはいけないこと、すべきことが分かるためとても重要である。ファンドレイジングをする際はこれらをしっかりと覚えている必要がある。

●ワークショップ

① 「ミッション・ビジョンの棚卸」をテーマとして、自団体は何をする団体なのかを整理してもらう。まず「どんな社会のため」に活動しているのか。次に「どのような団体」を目指しているのか。それぞれ2つの項目について配付用紙に書いてもらう。その後、メッセージの切り口に必要な6つの要素である「ACTION」、Attention（注目）、Change（変化）、Trust（信頼）、Imagination（想像）、Only one（唯一）、Network（輪）を探してもらい、ないところがあれば補完する。最後に、隣の人に対して、それぞれ1分で自団体について発表してもらう。



② 「3年計画の策定」をテーマとして、まず、団体が中期計画を考える際のギャップを把握する。3年後に実現したいことを記述し、それをすることに対しての改善点を財源、事業、組織の3項目に分けて記入する。その後、それを解決するために取り組む課題を抽出し、記入する。次に、ギャップの把握を元に、3年計画を策定する。1年目の「ホップ」、2年目の「ステップ」、3年目の「ジャンプ」に行うことを書き出し、3年後に実現したい数値目標を記入してもらう。

参加者からは、「ファンドレイジングについて導入部分について知る事が出来ました」、「とてもわかりやすかった」などの感想が寄せられました。