

第13回かながわ寄付をすすめる委員会 結果概要

日時 平成25年2月8日(金) 16時~18時

場所 かながわ県民センター コミュニティカレッジ講義室1

出席者 委員7名(欠席:磯田委員、奥津委員)

1 開会

2 内容

認定NPO法人・指定NPO法人勉強会

「認定NPO法人高木仁三郎市民科学基金 事務局 菅波 完さんに聞く 会員管理の手法と寄付の集め方」

- ・高木仁三郎市民科学基金は、高木仁三郎の遺産をもとに立ち上げた基金で、科学技術の負の側面も研究する研究者を応援していこうということで、2000年に設立した。
- ・年間の支援者数は、600人から800人前後の会費や寄付で、一人平均1万円ぐらいだが、最近は大口の寄付がもらえるようになり、小口寄付とのバランスが取れてきたので、収支が合うようになってきた。
- ・高木基金としては、大口、中口、小口と分けて分析し、その結果から見えてくる状況で寄付者への対応を考える必要があると考えている。
- ・今では収支が均衡するようになってきているが、設立当初は赤字で、2003年度によりやく寄付だけで、管理費分を除いた助成金の資金をまかなえるようになった。
- ・2003年度に、基金の残高が毎年減って底をつくことがわかったので、毎年100万円ずつ赤字を減らそうと真剣に考え、ニュースレターを受け取っている方が、どのようなパターンで応援してくれているのかを分析した。そういったことを踏まえて、役員にお願いするなどして寄付集めを行った。
- ・2006年度に認定NPO法人となったことがきっかけとなり、なんとか収支が均衡するようになったが、認定されたから自動的に寄付が集まったわけではなく、退職金を寄付してくれる方や遺贈があったため、収支が均衡した。
- ・実務上一番大事なのは、自分たちの団体は、どういう人たちにいくらぐらいで支えられているのかを正確に把握し、寄付に関する事務作業を間違わないでスムーズに、コストパフォーマンスよくやることだ。
- ・分析することで、大口寄付は増えているが、一般の方の小口寄付が減っているといった場合は、むしろ危険であることがわかるし、寄付者は多いが収入が少ない場合は、やみくもに、もっと応援して、と言うのは支援者の人たちの気持ちとかみ合っていないことになる。
- ・お礼をするべきタイミングなのか、寄付をお願いするべきタイミングなのかを見誤ってはいけない。寄付金を振り込む気持ちのある人のところに、振込用紙が入っていなかったり、振り込んだばかりなのに、ニュースレターにまた振込用紙が入っていたりすると、マイナスになってしまう。
- ・ファンドレイズの仕事の大半は、お礼とお願いだにそれに加えて、期待に応えられないことがままあるので、率直にお詫びをするということも重要だ。
- ・支援者の新規開拓は、なかなかうまくいかない。新規開拓のために、「週間金曜日」や「ビッグイシュー」などの雑誌に、広告記事を出している。ただ、ストレートに、支援者募集と訴えても伝わらないので、「助成金の応募を受け付けていま

す」ということを大きく出して、最後のほうに「高木基金は寄付で支えられています」というメッセージを出すという方法で広告を出している。

- ・今はまだ、NPO同士でパイを奪い合うほど、寄付の市場は成熟しているわけではない。「うちの団体だけ寄付してください」と大口の方に言うのではなく、NPO業界全体の底上げが必要だ。
- ・そういう意味では、大口の寄付はもちろん大切だが、多くの方が小さい額を振り込んでくれることは有難いし、大事にしなければならない。そういう方に、当団体は支えられているのだと思う。

その他

- ・NPO協働推進課から、認定NPO法人・指定NPO法人紹介ガイドブックの製作に係る途中経過の報告を行った。
- ・ソーシャルコーディネーターかながわから、認定NPO法人、指定NPO法人を中心とした、連携講座や相談、情報発信を行うための「連携の場」づくりについての提案があった。

3 閉会