

4-3 ファンドレイジング（資金調達）

～社会の共感・納得・信頼を得るひとつのプロセス～

キーワード ・安定性 ・自由度 ・調達効率 ・支援性 ・説明責任

●このテーマで目指すゴール

- ・ファンドレイジングに大切なことを理解する
- ・多様な資金源に働きかけをしてみる

患者さんからの質問

どうしたら、助成金や寄付金を集められるのか、分かりません。

[寄稿] 日本ファンドレイジング協会
代表理事 鶴尾 雅隆

●ファンドレイジングとは

ファンドレイジングという言葉をお聞きになった方もいらっしゃるでしょう。「ファンドレイジング」を直訳すれば「資金調達」。NPO が活動する上で必要となる資金を集めること。それが「ファンドレイジング」です。

なお、この場合の NPO とは民間非営利団体のこと。社団法人、財団法人、特定非営利活動法人（NPO 法人）、社会福祉法人、学校法人…もちろん、患者さんの声を医療政策決定のプロセスに届けるアドボカシー団体なども含めた広義の NPO を意味します。

ここでは、そもそもファンドレイジングとは何なのか、どうしたらファンドレイジングで支援を得られるのかを、皆さんと一緒に考えていきたいと思います。

●資金源から見る「安定性」「自由度」「調達効率」「支援性」の違い

はじめに NPO の資金源についてざっとおさらいしてみましょう。NPO の資金源の 4 本柱は寄付金、会費、助成金（補助金）、事業収入です。これらの資金源にはそれぞれに特色があります。

「安定性」からみた場合、同じ人たちから定期的、継続的に送られてくる会費は安定的、かつ予測可能なものと言えます。また、固定の支援者がいる場合、定期的な寄付もあてにできるものです。それに比べて、助成金・補助金は申請したからといって獲得できるとは限らず、また獲得したとしても単年度のものが多いため安定的な収入源とは言いがたいものです。事業収入については、うまくいけば安定した収入になりますが、そうでない場合もあり、中間的なものと言えます。

「自由度」はどうでしょう。用途を限定されない会費と寄付金が最も使い勝手の良い資

金です。事業からの収入も事業にかかるコストを払い終われば、自由に使い道を決められます。他方、用途が指定された寄付や特定の事業を対象とした助成金・補助金は自由度の低い資金と位置づけられるでしょう。

では、「調達効率」はどうでしょう。助成金・補助金はよい提案ができて申請書が通ればある程度まとまった資金が一時に獲得できるという点で調達効率の高い資金。事業収入は事業が安定化するまでは投資や工夫が求められ、そう容易なものではないかもしれません。そして、安定性と自由度で優位にあり NPO の資金源として頼もしい寄付や会費が、実は調達効率の観点では低い位置になります。NPO の皆さんなら、新しい会員を一人増やすことがどれだけ大変なのか、寄付集めのチラシやダイレクトメールの手間やコスト、寄付者データベースの構築とデータ入力の手間など、ちょっと想像しただけで、会費や寄付は容易に獲得できるものではないと思ひ至ることでしょう。

さて、もう一つの観点、「支援性」でこれらの資金源を見てみるとどうでしょう。これは、会費や寄付が一番。次にその団体を信用して提供される助成金・補助金。そして、物品やサービスに対する対価としての事業収入は、団体への支援の気持ちのいかんではなく、単にその物品やサービスへの評価で得られることもあり、支援性という点では低位に位置づけられます。

こうした資金源をバランスよく調達して、かつ、相乗効果をもたらすような資金調達計画を立てることが重要です。

また、各資金源の特徴をみると、支援を得ながら活動していく NPO ならではの資金源としての会費や寄付が、実は容易には獲得できないものだとわかります。そこで、「ファンドレイジング」が重要になってくるのです。

●資金集めは、共感・納得・信頼づくりと共に

NPO の「ファンドレイジング」といった場合は、一般的に先述のなかの団体への支援の意思が込められた寄付や会費、そして助成金といった NPO ならではの資金の調達を意味します。

そもそも、ファンドレイジングとは何なのでしょう。NPO にとって、ファンドレイジングとは単に活動資金を集めることではありません。NPO の活動の本質は団体が単独で社会の問題解決に取り組むことではなく、その活動を通じて社会的な課題を人々に知らせ、理解してもらい、その解決への参加者を増やして社会をより良くしていくことではないでしょうか。寄付を募る過程で、団体と人々がつながり、支援の輪が広がることで問題解決が促進するのです。

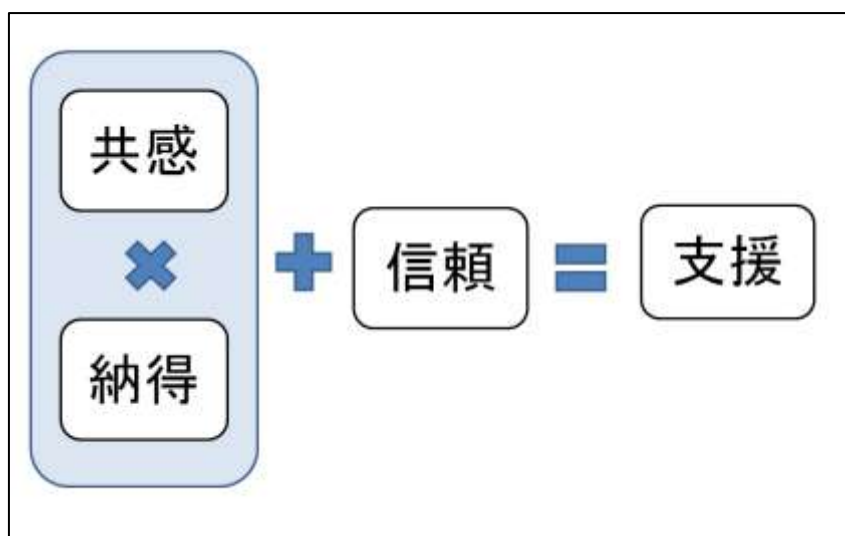
そこで重要なのが、いかに共感を得るかということ。医療政策提言のような専門性の高い活動の場合、広く一般の方にその内容を伝えるのは容易ではないとお考えの向きもあるでしょうが、患者さんの抱える困難やその克服について、心に響くようなストーリー（エピソード）を盛り込んで「伝える」ことが支援を得るための第一歩です。

そうしたら、次に患者さんの問題の解決策についてどう取り組んでいるのか、そのために何が必要なのか、どういう政策が求められているのかを論理的に示してください。政策によって実現するであろう成果を数値で示すことも必要かもしれません。そうすれば、すでに「共感」という下地のできている方々には、きっと「納得」していただけるはずです。

そしてもう一つ重要なこと、それが「信頼」です。どんな共感を得るメッセージも、どんなに実現性のある論理的な解決策を示しても、その言葉を信じてもらえなければ支援につながりません。信頼してもらうためには、常々、団体の透明性の担保、活動と成果についての説明責任に注力しなくてはなりません。共感してもらって、納得してもらって、「ここなら任せられる」と信頼してもらって、そこで初めて「支援」という行動、すなわち、寄付や入会につながるのです。

寄付は「信じて託す」お金だという考え方があります。患者さんの声とともに、皆さんの取り組んでいる健康・医療の課題に広く共感してもらい、その解決に向けた活動が重要なものであると納得してもらい、皆さんこそがそれを実行する人たちだということを信じてもらって、善意のお金を集めていきましょう。それが、ファンドレイジングなのです。

<図 1> 支援に至るメカニズム



◇ さらに詳しく知りたい方のために

- ・ 鶴尾雅隆『ファンドレイジングが社会を変える』三一書房、2009年
- ・ 日本ファンドレイジング協会『ファンドレイジング・ブックレット・シリーズ
ファンドレイジング入門』2012年