

**公益財団法人パブリックリソース財団**  
**2014(平成 26)年度事業計画**  
**(2014(平成 26)年 4 月 1 日から 2015(平成 27)年 3 月 31 日まで)**

## 1 環境認識と目標

経済環境は好転の兆しがみえるものの、政治の機能不全や行政セクターの赤字拡大が進み、社会的な格差の拡大、不安定化が進んでいる。企業セクターにおいては、CSV(Creating Shared Value、共通価値の創造)という経営理念に注目が集まっており、企業と NPO との協働は、より具体的に社会課題の解決にインパクトを与えることを志向するようになっている。非営利セクターによる社会的事業の拡大や新しい価値の提案が重要な局面を迎えている。

特に、日本国内においては生活困窮者自立支援法の成立にともない、地域で協働型支援体制を構築し、自立相談支援事業、住居確保給付金の支給、就労準備支援事業、一時生活支援事業、家計相談支援事業、学習支援事業など、包括的な自立支援事業を行うこととなり、担い手として NPO に期待が高まっている。高齢者向けケア付き住宅の提供、再生可能エネルギー事業などの分野においても、専門的で継続的な社会的事業体の形成が進んでいる。また東日本大震災の被災地では NPO や社会起業家が、新しい雇用の場を形成しサービスを提供すること、精神的なケアを継続すること、原発事故の影響のない安心な子育て環境を整備することが、引き続き重要な課題となっている。

一方、市民の間では、高齢化の進展、身寄りのない高齢単身者の増加、相続税制の改正などを背景として、遺言の作成や遺贈に対する関心が高まっている。資産のスムーズな世代間移転と非営利セクターへの資産の移動の促進が必要とされている。

成熟社会のインフラとして、また人が豊かな人生を楽しむためにも、寄付推進の仕組みがこれまで以上に必要になってきている。東日本大震災の際の義援金の配分問題や不祥事を起こす NPO が出てきたことなどを背景に、寄付の使途や成果の情報開示の必要性は高まっている。

以上の環境認識のもとに、公益財団として 2 年度目として、引き続き、信頼できる寄付推進組織としての認知度の向上を重点課題とする。つまり寄付を考える人に対するサービスメニューの開拓、情報発信、財団のファンづくりを進める。またファンドレイジング手法の確立を進め、4 事業年度目(2016 年度)に助成金額 1 億円を達成するための基礎を固める。以下を本年度の組織運営および事業運営の重点目標とする。

### ① 中期計画の策定

2014 年度から 2022 年度(公益財団法人設立 10 年)までの長期目標を設定する。長期目標の

実現のために、2014 年度～2016 年度までの中期計画を策定する。特に長期的目標とする寄付額を達成するためのポートフォリオについての考え方を明確にする。

## ② 情報管理体制の構築と活用

昨年度に行った寄付金管理の基礎的な体制（規約・手順、業務支援データベース）を使いこなし、情報発信やイベント（フォーラム、サロン等）の実施等の寄付者とのコミュニケーションが可能なデータ管理方法、体制を確立する。

## ③ 活発な P R 活動

寄付に関する出版、および各種メディアでの情報発信に取り組む。フォーラム、サロンの実施を行い、寄付者とのコミュニケーションを密にする。また、専門家、企業、メディア等の支援者、協力者との関係構築を進め、多様なルートを通じて、寄付を考えている層に向けて確実に情報を届ける活動を展開する。

## ④ ファンドレイジング手法の拡大・実践

毎年ファンドレイジングの手法を徐々に確立していくことを念頭に、各種の資金調達を行う。

＜個人に対するコンサルティング体制 No 1 をめざし、相談体制を構築＞

各種説明資料の作成、専門家とのネットワーク形成、寄付者向けの意志決定ツール（ゲーム）の作成（翻訳）と活用、ドナーサークルの研究など、個人に対するコンサルティング体制の構築をはかる。

＜個人に対する DM による寄付のお願いの実施＞

当財団法人の法人運営を支援する寄付と「アート&ヘルス基金」への支援を募る。

＜イベントによる寄付の実施＞コースを定めて、チャリティ・パーティを実施する。

＜法人寄付開拓＞企業リストを作成し、ブック募金・AED 基金・エイブルアート年賀状・自販機募金などを社会貢献の第一歩として勧める。あわせて、昨年立ち上げた「教育基金」「アート&ヘルス基金」など財団独自の切り口で社会課題に取り組む新規の基金への支援を募る。

## ⑤ 不動産寄付の仕組みづくり

将来の財団経営の柱となる寄付メニューの開発をめざし、不動産寄付の仕組みづくりに関す

る研究を開始する。

## ⑥ 社会に変化を生み出す NPO の支援、成果の見える化の支援

ハンズオンのコンサルティングの提供や、社会的成果の評価方法など、財団独自の強みを進化させる。特にこれまで開発してきた組織診断シートのオンライン入力システム・自動診断の実現、金融機関との協働による診断システムの活用促進、教育基金や SROI による社会的事業の成果評価の実施などを進める。

## 2 公益目的事業計画

「公1 より良い社会の形成を推進するため、資金等の資源を募り管理活用し、また社会的活動を行う団体に対して助成、顕彰等を行うほか、社会貢献活動についての調査、研究、情報発信、相談・助言等を行う事業」にかかわる個別事業の本年度目標を以下とする。

### (1) 資金等の資源を募り、管理・活用する事業

#### 1) 寄付サイト運営によるオンライン寄付の推進

- ・税額控除メリットのアピール、還付申告の告知を計画的に行う。
- ・情報発信計画を策定する。これまでは実施していなかった、寄付キャンペーンの要素をもつメールの発信など、寄付に結び付く情報発信方法を開拓し、実践開始する。
- ・Eファンドレイジング・チャレンジの開催回数を1回から2回に増やし、年間寄付金額を300万円増加させ、2700万円とする。
- ・オンライン寄付サイト事業に対する企業協賛、協力を求めていく。

#### 2) 社員参加型／顧客参加型寄付推進システムの提供・運営

- ・「AED・地域あんしん基金」をキヤノンマーケティングジャパン株式会社と協働で立ち上げ、受け入れ開始する。これに伴い、地域の安心安全を推進したい地域企業に対しては、同基金を支援対象とするCRMの企画を提案していく。
- ・「ブック募金」の受け入れを開始したことに伴い、企業・事業所が社員やお客様を巻き込んで気軽に行える書籍・DVD等の寄付の受け入れを進める。特に全国に事業所をもち従業員数の多い企業や来店顧客の多い企業をリストアップし、企業ぐるみのブック募金を推進する。

#### 3) 寄付基金の運営による継続的な寄付の推進

- ・基金管理の業務支援データベースに関し、引き続き運用を行い、確実な管理体制を構築する。
- ・オリジナル基金の設立を考える人・企業向けの各種説明資料、ツールを作成し、わかりやすい情報提供、説明、相談を行う。
- ・寄付者向けの意志決定ツール（ゲーム）の作成（翻訳）と活用を行う。来年度のドナーサ

ークルの立ち上げに向けた検討を行う。

- ・ 昨年立ち上げた「教育基金」「アート&ヘルス基金」など財団独自の切り口で社会課題に取り組む新規の基金への資金調達を強化する。各基金の助成内容、社会的成果、実施パートナーとの提携などについて、個人向けにはサロン開催を通じ、企業向けには潜在顧客リストの作成をおこない、情報を届けていく。

「未来につなぐふるさと基金」1400万、「新規企業基金」400万、「アート&ヘルス基金」300万、「教育基金」300万、「AED・地域あんしん基金」300万、その他（自販機、ブック募金ほか）100万で、合計2800万円の寄付調達を目指す。

- ・ 昨年立ち上げることができなかった「ソーシャルインクルージョン基金（仮称）」の設立をめざす。
- ・ 既存の基金については、助成対象団体の活動に関する支援を行うと同時に、寄付者に対する成果評価、報告を着実に行之、「寄付してよかった」と思ってもらえる運営を行う。ハンズオンのコンサルティングの提供や、社会的成果の評価活動など、財団の強みに相当する独自事業を進化させる。

## **（２） 社会貢献活動についての情報提供、相談事業**

- ・ 寄付や社会貢献活動を促進したいと考える企業や組織を対象に、助言および実施支援を行う。具体的には社内の社会貢献イベントの企画・運営や、助成プログラムの方針・基準等の設定や実施、社会貢献事業の成果評価などがふくまれる。本年度の相談数は2社を目標とする。

## **（３） 寄付を推進するための普及啓発活動等に関する事業**

### **１） 個人や企業等からの寄付を喚起するための事業**

- ・ 設立記念フォーラム、サロン、チャリティ・パーティの実施などを通じた寄付者とのコミュニケーションを開始する。イベントの開催にあたっては、来年度のドナーサークル立ち上げにつながる企画を工夫する。

	フォーラム	小規模サロン1	小規模サロン2	チャリティ・パーティー
	年一回開催  7月	年2回開催 参加費無料 6月 11月	年3回開催 参加費有料 8月 10月 1月	年1回開催  12月か2月
目的	コアサポーターへの報告 ファンづくり	ファンづくり	ファンづくり  基金紹介 NPO紹介	寄付調達
テーマ	事業報告、事業計画の紹介 基調講演  コアサポーターに対して、財団本体への寄付をお願いする機会とする。	税制、遺言、相続に関する講演＋希望者への個別相談会  専門税理士、弁護士の講演と個別相談会で構成。 財団と寄付メニューの紹介を行う。 広報で、専門家・金融機関等と連携。	ギブワン・基金の登録NPOからの報告、現場訪問、体験ボランティアなどをNPOの協力を得て行う。 飲食つき 参加費は3000円程度。実費により変動。  本年度の参加者規模は小さく。協力関係者の発掘とノウハウの蓄積をめざす。	

- ・ 専門家、企業、メディア等の支援者、協力者との関係構築を進め、多様なルートを通じて、社会貢献を考える層に向けて確実に情報を届ける活動を展開する。本年は以下のルートでの情報発信に取り組む。

- ・ YAHOOニュース！、モーニングスターを通じた、ネット上での寄付関連情報の発信
- ・ 証券会社、信託銀行との関係強化
- ・ 寄付に関する新書の発刊（株式会社実業之日本社）

## 2) 寄付を推進する仕組みやプロジェクトの企画及び実施に係る事業

- ・ NPO法人等が、オンラインでの寄付調達の目標達成を競う「Eファンドレイジング・チャレンジ」事業を、企業協賛を得て実施し、NPOの資金調達力を高めると同時に、草の根NPOにつらなる潜在寄付者の発掘と活性化を行う。
- ・ また、この事業により、寄付調達の実績のない草の根NPOを対象に、オンライン寄付の

ノウハウに関する研修機会とオンライン寄付サイトGive Oneの決済機能を提供する。

- ・事業の目標として、1 か月間で参加団体すべてが30 件以上のオンライン寄付を集め、全体の8 割以上が50 件以上のオンライン寄付を集めることを目指す。
- ・併せて、チャレンジ期間中の経験や成功例・失敗例を分析し、オンライン寄付調達のノウハウをGive One上で公開する。

#### **(4) 社会的活動を行う団体等に対する助成事業**

- ・教育基金について、成果評価をSROIなどの手法を用い着実に行って、財団独自のノウハウ・強みを進化、強化する。
- ・新規の基金については、効果的な助成の仕組みの構築、募集活動の充実などをはかる。
- ・助成成果の外部への情報発信を強化する。

#### **(5) 社会的活動を行う団体等に対する表彰・顕彰事業**

本年度は実施しない。

#### **(6) 社会的活動を行う団体等に対する研修事業**

##### **1) NPOの組織診断の実施および診断能力開発**

- ・NPOの信頼性の向上、組織基盤の強化を目的に、組織診断を実施する。オンライン組織診断システムについては、活動団体による自己診断を可能にするシステム強化を行う。また、中間支援組織向けに、組織診断に関する研修を実施する。研修を終えて希望する団体向けに、オンラインシステムを利用することが可能となる会員制度を創設する。

##### **2) NPOマネジメントに関する講座の運営および講師派遣**

- ・NPOスタッフ、中間支援組織、企業のCSR担当者などを対象として想定した、NPOマネジメントの基礎を学ぶ通信学習講座「NPO実践マネジメント入門」を年間2回、1回あたり50名規模で実施する。
- ・また、他団体が実施する同様の講座に対しても、講師派遣など実施支援を行う。

#### **(7) 調査研究、情報発信、政策提言に関する事業**

- ・空き家等の個人の所有する遊休不動産の社会的活用・不動産寄付の推進をめざし、「首都圏における低・未利用不動産の社会的活用に関する研究」を、助成金をもとに実施する。
- ・融資事業のための基金（ソーシャルインベストメントとしての資金、株式など）創設を視野に入れた情報収集を始める。

以上