

全国ネットワーク会議報告

テーマ「資金調達について」

講師：河合将生さん（office musubime）

日時：2月18日（火）19：30～21：00

Zoomによる開催

参加団体：大阪、兵庫、神奈川、千葉、岡山、北海道の各権利擁護団体から17名の参加

1. 開催趣旨

全国の権利擁護団体の主な活動資金は、助成金、寄付、会費などによって成り立っています。助成金を獲得するには、数か月前から準備を進める必要があります、採択のハードルも高いのが現状です。また、寄付や会費を得るためには、団体の趣旨を広くわかりやすく伝え、共感する支援者を増やすことが重要です。安定した資金確保は、団体運営において不可欠な要素であるため、今回もNPO組織基盤強化コンサルタントの河合将生氏を講師に迎え、資金調達について学ぶ機会を持ちました。

2. 内容と感想

講演では、主に「助成金」と「寄付」の2つの資金調達方法について詳しく説明がありました。

助成金について

- ・助成金の締切は主に10～11月に集中するため、例えば6月に総会を行う団体であれば、総会を機に前年度の事業総括と次年度の事業計画を作成し、それをもとに申請書を作成するとスムーズです。
- ・助成金の申請を通じて、団体自体のステップアップを図ることができます。
- ・助成金を獲得すると、団体の信用度や知名度が向上します。
- ・助成金を提供する側は「この団体を応援したい」と思える団体に資金を提供する傾向があります。
- ・過去に採択された団体の事例を参考にすることが重要になります。

寄付について

- ・毎月少額の寄付を行う「マンスリーサポート」は有効な手法の一つです。
- ・募金箱の設置は意外と多くの寄付を集めることができます。
- ・「何のために寄付を集めるのか」を明確に示すことで、協力を得やすくなります（例：新事業の開始、キャンペーン実施など）。

資金調達のポイント

講演では多くの資料が提供されましたが、その中でも特に重要なポイントとして、次の内容が挙げられました。

1. 団体のビジョンを明確にし、強みと課題を整理すること。

2. 資金調達の手順には「会費 → 助成金 → 事業収入 → 寄付 → 事業委託」があり、それぞれの特徴を理解すること。

3. 各資金調達方法の特徴

- ・ **会費**: 活動の目的に共感してもらうことで得られる。
- ・ **助成金**: 家賃や人件費には使えない場合が多い。
- ・ **事業収入**: 自由に使用できる。
- ・ **寄付**: 具体的な使用目的を示しやすく、寄付付き商品の販売（例：JAMMIN〈京都のメーカー〉の活用等）も有効。

また、資金調達は単なる資金集めではなく、支援者とのコミュニケーション活動でもあります。特に寄付を継続してもらうためには、支援者との良好な関係を築くことが不可欠であるとの指摘がありました。

今回の学びを活かし、各団体が自らに合った資金調達方法を検討・実践していくことが重要だと感じました。

どさんこコロ 松本 真由美