

環境先進国

ドイツから学ぶ

32

吉田 浩巳



前回は述べましたが、NPOの収入の中で寄付の占める割合は、全収入の約3%で、日本の2%に比べてもそれほど高い数字ではありません。ただし、寄付の中でも一番大きく占めるのは「遺産相続」であることに注目してほしいと思います。

遺産の寄付総額は2005〜2010年の5間に、約1兆1487億円(約140兆円)にもなるという推計があります。

遺産の寄付をしてもらうまでには長い道のりがある

です。その際、関心を示していただけたら、その時に会員の入会案内を手渡したり、寄付のお願いをします。

NPOの資金調達③

関係築き遺産の寄付へ

り、いきなり遺産の寄付をお願いするものではありません。まずNPOに関心を持つている人を探します。

具体的には、地域の課題解決のためのプロジェクト等を企画し、そういった事業を案内し、それを実際に見ていただいたり、参加していただいたりすることから始めます。参加してもらうことにより、活動の意義や目的を伝えることができ

ます。その際、関心を示していただけたら、その時に会員の入会案内を手渡したり、寄付のお願いをします。

この時に気をつけたいといけないことは、決して多額の寄付をお願いしないことです。少しの金額でもいいからということでも少額寄付をお願いし、NPOに支援、あるいは参画している意識を本人に持ってもらいます。こうして関係を築きあげていきます。

せっかく構築した関係を継続させていくためにタイ

レクトメールで活動状況を知らせたり、イベントの参加案内を促したりします。

そして、小額でも継続して寄付をしていただけるような関係になると、そこで初めて、遺産についての話を切り出していくそうです。

このころになれば、NPOの活動もかなり理解していただけており、賛同も得られやすいとのこと。また、NPOの中で資金調達の担当者、寄付者とNPOを結ぶ重要な役割を担うので、プロの意識を持ち、寄付



環境NPOの活動が紹介されている行政施設内に設置された携帯電話の回収ボックス

者になりうる人の聞き取りから始め、調査や分析、さらには目標を設定します。

そして、それに向かって企画を立て、実行していきます。会計年度末には活動結果の公表を行い、それをまた評価、改善していきま

す。企業でいうPDCAサイクルの活用が寄付集めにも必要であるとリットー氏は話しています。

さらに具体的なポイントとしては、寄付をしてくれる方が、何を望んでいるか(何に対して寄付をしているのか)を理解すること、また、寄付されたお金、いつ、どこで、どのように使

われる計画があるのか、あるいは使われたのかを常に示せる状況にしておくことも大切です。

イベントで大切なことは、その日だけの付き合いで終わらせず、個人データをできるだけ収集し、その後のケアに生かすことなどが重要なポイントであると指摘していました。また、寄付者との関係ができた場合、個人としてのつながりも重視し、こまめなフォローをしていくことも大切です。このフォローをおろそかにすると継続した寄付は望めないとも指摘してくれました。

(社団法人まちづくり国際交流センター理事長) 毎月第2、第4、第5水曜日掲載