

3) (特活) 名古屋NGOセンター 田口裕晃氏

<h2>名古屋NGOセンター の財政状況について</h2> <p>【事例報告】</p> <p>発表者：名古屋NGOセンター 田口 裕晃</p> <p>日時：2011年2月24日(木) 会場：ウェスレー・センター 主催：外務省 共催：(特活) 国際協力NGOセンター</p>	<p>NGO・NPOの経営</p> <p>自立的なネットワーク</p> 
--	---

## 名古屋NGOセンターの紹介

東海3県のNGO47団体が加盟するネットワーク型NGO

**私たちが  
目指す社会**

- 1、平和な社会
- 2、人権が守られる社会
- 3、人々の参加によって創られる社会
- 4、調和のとれた社会
- 5、地球規模の視点で行動する社会

↑

NGOにかかわる次の活動を通じて目指す社会を実現します。

発展的な役割	政策提言	開発教育	人材育成
↑			
基本的な役割			

[www.nangoc.org](http://www.nangoc.org)



## 名古屋NGOセンターの紹介(NGOサポート事業)

「支援者獲得」



「会計」



「広報」



「会員管理」



www.nangoc.org

## 名古屋NGOセンターの紹介(国際協力カレッジ)

●対象：国際協力に関心のある方ならどなたでも。

●定員：70名

●プログラム：  
・シンポジウム  
・テーマ別NGO講座  
・ボランティアインターンのマッチング展

●特徴：団体向け研修付き  
「講座コンサルティング」  
「ボランティアマネジメント研修」

www.nangoc.org

## 名古屋NGOセンターの紹介(国際協力カレッジ)



シンポジウムの様子



インターン・ボランティアマッチング展



テーマ別NGO講座

[www.nangoc.org](http://www.nangoc.org)

## 名古屋NGOセンターの紹介(国際協力カレッジ)

### 「ボランティアマネジメント研修」



### 「講座コンサルティング」



[www.nangoc.org](http://www.nangoc.org)

## 名古屋NGOセンターの紹介（Nたま） 「次世代のNGOを育てるコミュニティ・カレッジ」

目的：次世代のNGOを担う人々が地域のNGOでの**実践**（インターンシップ・事務局体験）、**理論**（講座）、**フィールドワーク**（国内・海外）を通じて、自らがNGO活動を想像するために必要な**視点・知識・技術の体得、ネットワークを築くこと**

### コース別 研修の流れ



※NGOが取り扱う課題別講座は各コースとも単位制になります。 ※2010年3月上旬に評価会&修了式を予定しています。修了した方には、卒業証書が授与されます。  
※講座、フィールドワークの順序は若干上記とは異なります。 ※プログラムが変更する場合があります。予めご了承ください。

Aコース＝有給スタッフ希望コース

Bコース＝無給スタッフ・ボランティア希望コース（地域NGOの実情に併せて2005年度より開始）

www.nangoc.org

## 「Nたま」次世代のNGOを育てるコミュニティ・カレッジ



インターン

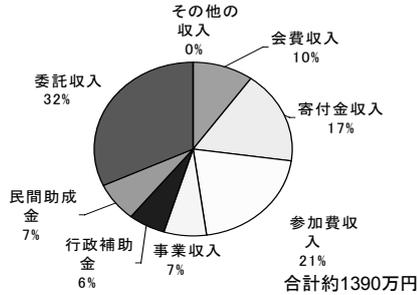
海外研修

マネジメント合宿

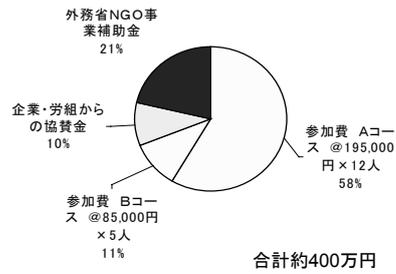
www.nangoc.org

# 「Nたま」次世代のNGOを育てるコミュニティ・カレッジ

名古屋NGOセンター収入内訳(2008年度)



Nたま収入内訳(2008年度)



委託: 外務省NGO相談員、愛知県調査委託事業(単年度)

寄付金: 20周年募金キャンペーン含む

民間助成金: あいちモリコロ基金(NGOサポート事業/単年度)

直接経費(加盟団体等協力団体への謝金、教材・会場費・フィールドワーク滞在費等)を差し引き、研修担当職員人件費200万円ほどが残る

www.nangoc.org

## 1期生~7期生113人中、のべ63人がNGOスタッフ(有給・無給含む)として羽ばたきました



2002年度 参加  
コミュニティ・ユース・バンクmomo 代表理事 木村 真樹さん  
生まれ育ったこのまちで暮らしていくために、地方銀行へ就職したのが1年4月。子や孫の代までずっと暮らしていけるように、NPO(バンク)を設立したのが05年10月。この4年半の間に起こった「大転機」のきっかけが「Nたま」でした。今年度からNGOセンターの理事となり、少しでも貢献できればと思っています。

### 1期修了生

- 東京のNGOに就職
- 地元名古屋でNGO立ち上げ
- 名古屋NGOセンター理事



2005年度 Aコース修了  
(特活) アーシャニ アジアの農民と歩む心 志 小田 駐在職員 村上 貴也さん  
当時は自分探しの真っ最中で、社会の中で自分はどう生きていこうかと悩んでいました。そんな時「Nたま」に参加して、コミュニティに携わりながら仕事ができるという実感を味わったのです。自分の気持ちに素直になって、NGO活動のこと、これから自分は何をしていきたいかということなど、じっくり考えられた1年でした。まっすぐに言葉になるとは「やろうという気持ちが大切」ということです。



2007年度 Aコース参加  
(特活) チェルノブイリ救援・中部職員 山本梨恵さん  
大学卒業後、「やりたいこと」について考えていた時、Nたまのことを知り参加しました。「やりたいこと」を行うのは容易ではないけど、「できること」を探して行動することは、とても楽しく、行動することは「やりたいこと」への一歩だと「Nたま」の研修や現在働いているところで学ぶことができました。

### 5期修了生 ↓ 加盟団体の 会計担当職員

2008年度 Aコース修了  
名古屋YWCA 職任職員 小川 智子さん  
入学時の私は、家業あり、仕事あり、地域の役員あり、そして英語が話せないという状況がありました。しかし、思いがけず、世界の課題へとつながる貴重な経験に気づき、自分しかできない解決のための関わりが必ずあることを知りました。Nたま研修はそれを実現するすべての始まりでした。現在、名古屋YWCAにて、この道のり分たこうでいたい、と想える日々を過ごしています。学び多き日々を送っています。



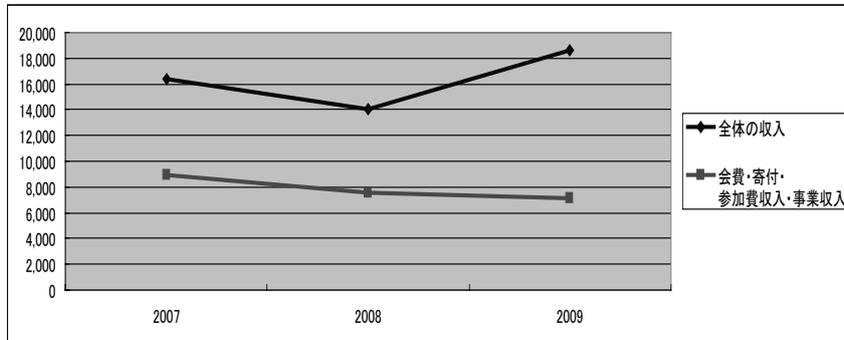
### 4期修了生 ↓ 栃木のNGOでイン턴 ↓ インドでNGO駐在職員

### 6期修了生 ↓ 加盟団体の 事業担当職員

12

www.nangoc.org

## 財政状況の推移



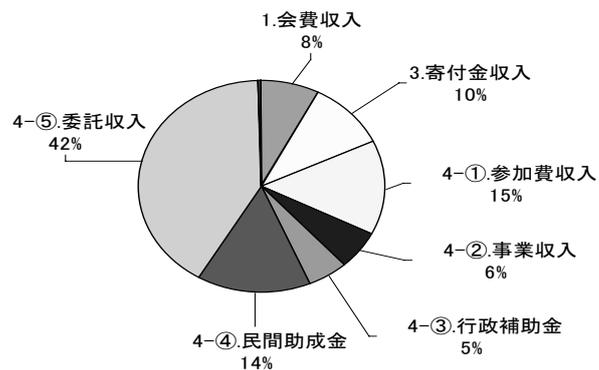
	2007	2008	2009
全体の収入	16,382	14,060	18,585
会費・寄付・参加費収入・事業収入	8,972	7,531	7,130

単位：千円

www.nangoc.org

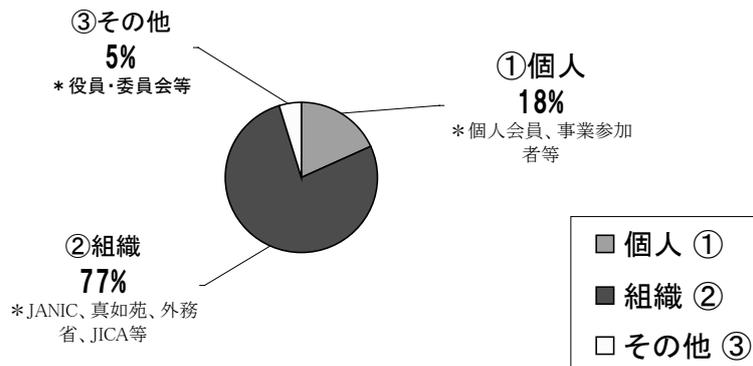
## 2009年度 収入の内訳①

- 1 会費収入
- 2 会報購読 \* 1
- 3 寄付金収入
- 4-① 参加費収入 \* 1
- 4-② 事業収入
- 4-③ 行政補助金
- 4-④ 民間助成金
- 4-⑤ 委託収入 \* 2
- 4-⑥ その他の収入
- 5 雑収入
- 6 受取利息



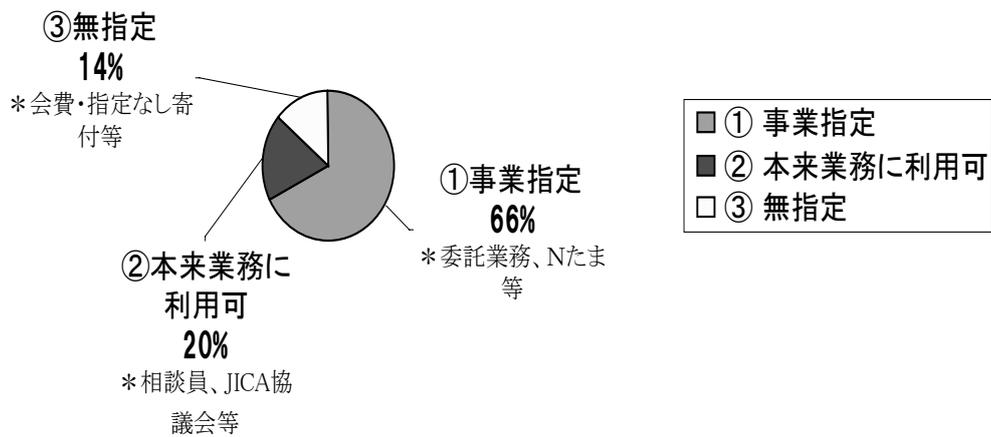
www.nangoc.org

## 収入の内訳② (個人・組織別分類)



www.nangoc.org

## 収入内訳③(財政の自由度)

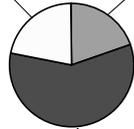


www.nangoc.org

## 収入内訳④（時限的分類）

③ 長期継続  
(5年以上見込み)  
**22%**  
\*会費・相談員等

① 単年度のみ  
(1年限り)  
**20%**  
\*委託事業等



② 複数年度継続  
(2、3年程度)  
**58%**  
\*Nたま、広報研修、真如苑等

■ ① 単年度のみ(1年限り)  
■ ② 複数年度継続(2、3年程度)  
□ ③ 長期継続(5年以上見込み)

www.nangoc.org

## 強み・弱み

### 【強み】

- ・維持会員も、ほぼ「顔の見える関係」
- ・ソーシャルキャピタル(人のつながり)が豊富  
(Nたま卒業生113名など)

### 【弱み】

- ・維持会員を広くの方に呼びかけられない。
- ・豊富な人のつながりをファンドレイジングに生かしきれていない。
- ・大口の寄付や委託助成に頼ってきている状況。
  - 委託がとれるか、とれないか？
  - 助成金がとれるか、とれないか？



**「収入の多様化」  
「安定的な収入の獲得」が急務！！**

www.nangoc.org

## 今後の展望 その① (ワールド・コラボ・フェスタの開催)



●主催：ワールド・コラボ・フェスタ実行委員会

●「構成団体」:

JICA中部  
愛知県国際交流協会  
名古屋国際センター

「行政」

なごや国際交流団体協議会  
名古屋NGOセンター

「NGO」

●予算規模：1,000万円程度

来場者【93,000人】 ※2010年度

www.nangoc.org

## ワールド・コラボ・フェスタにおける 名古屋NGOセンターの役割

【2010年度まで】

→催事スペースの運営

費用なし、人件費分もちだし



【2011年度から】

→ステージ企画の運営

120万円の委託料



www.nangoc.org

今後の展望 その②  
(WEB募金システムの構築)

一緒にやろまい

**「misonikomi」募金**  
(仮)

2011年10月 OPEN予定!!

[加盟団体+名古屋NGOセンター ]のWEB募金システムの構築

[www.nangoc.org](http://www.nangoc.org)

分析実施団体名：特定非営利活動法人 名古屋NGOセンター

団体の基本情報		
1 設立年	1987年	
2 組織形態	特定非営利活動法人	
3 スタッフ数、担当業務	4名	
うち会費、寄付、自主事業の担当スタッフ数	4名	
4 会員数（種別ごとの人数）	正会員47団体、維持会員1団体、113名(個人)、3名(学生) 購読会員(会報)2団体	
5 組織運営方法（複数年計画・単年度計画の有無、評価有無）	複数年計画：有 単年度計画：有 評価：有	
6 主なドナー・事業関係者	【ドナー】真如苑、外務省、JICA、JICA中部、モリコロ基金、地球環境基金、JICS 【事業関係者】加盟NGO、中部地域のNGO、他地域のネットワークNGO、地域の国際交流センター	
7 会費、寄付、自主事業の担当スタッフの人的費財源	会費、寄付、事業収入	
分析項目：過去3年間（2007-9年度）対象		
視点	分析（案）	備考
1 全体収支の傾向と内的・外的要因	【全体の傾向】 2010年度の予算が2,000万円を超えていることから、2007年から、全体的な収支は増加傾向にあります。JICAとの協働事業の拡大やCOP10への活動(地球環境基金・外務省)、NGOサポート事業(モリコロ基金・JICS)ESDの実践と担い手育成(地球環境基金)などの新たな助成・委託事業の増加が要因といえます。	
2 自己資金に該当するもの（会費、寄付、自主事業）の収支傾向と内的・外的要因	【会費・寄付金】 2007年度は真如苑から300万円の大型寄付、2008年度は当センター20周年の募金(約50万円)を行ったため、例年より多く寄付金をいただくことができました。しかしそれ以外の年では、真如苑から寄付金(100万円)が約半額占めます。また、寄付金募集の取り組みはマンパワーが足りないで手がまわらず、ほぼ横ばいの状況が続いています。 【自主事業】 自主事業による収入もほぼ横ばいであるといえます。新規事業を行うことはありますが、助成や委託の形が多いです。	
3 会員数（全種別）の傾向と内的・外的要因	正会員は年々増加傾向にあります。 個人会員はほぼ横ばいといえます。 現在継続していただいている個人会員は、ほぼ全ての方が顔が見える関係で会員になっていただいています。継続率は高いですが、それは多くの方にアプローチできていない現状でもあります。	正会員（NGO）：3万円（年間予算規模500万円以下の団体は1万円にすることができる。） 維持会員（個人）5000円、3000円(学生)
4 寄付金収入（個人・法人・団体ごと）の傾向と内的・外的要因	【個人】 2007年度は真如苑から300万円の大型寄付、2008年度は当センター20周年募金を行い約50万円が集まりました。そのため2008年度は、それ以外はほぼ横ばいです。 【団体・法人】 毎年、真如苑から助成事業の運営経費約40万円に加え、約100万円の寄付金をいただいています。寄付は当センター寄付金総額の約半額をしめます。また団体・法人からの寄付の全てを含めると、総額の約70%となります。	
5 収入が増加傾向にある寄付方法：概要紹介とその要因分析(例：特定の企業や焦点と連携＝商品売り上げの一部を寄付・街頭募金、インターネット寄付、イベントでの寄付など)	緊急災害時の寄付。	
6 最も収益を上げている自主事業：概要紹介とその要因分析	「NGOスタッフになりたい人のためのコミュニティカレッジ」 概要：将来、NGOスタッフとして活躍する意志のある方対象とし、約半年間かけて中部地域のNGOや専門家による研修を行います。 全体400万円の収入うち、「参加費(1名あたり約10万円～約20万円)」、「外務省からの補助金」「企業、労組からの寄付」をいただいています。それぞれ7割、2割、1割ずつを占めており、複数の収入を組み合わせているためと考えます。参加者数は毎年15名程度です。	
7 今最も力を入れている自主事業：概要紹介とその理由、収益状況	WEB募金システムの構築。	
8 以前はしていたが現在はしていない自主事業あるいは会員制度や寄付制度：概要紹介とその理由、収益面での理由有無	【自主事業】 □地球市民フェスタ中部(2000年～2006年) ・概要：国際交流、国際協力をセミナーやNGOの事務所への訪問等を通して参加者に伝え、地球的課題に向けて取り組む人材を増やすためのイベント ・理由：参加者の減少と、同じ地域でワールド・コラボ・フェスタが始まったこと、事務・ボランティアコーディネートの業務が大きく、収益面でも利益が少ないことが理由です。 □スタディツアー(2000年～2006年) ・理由：この地域のNGOがスタディツアーをやっていない頃に始まりました。しかし、この地域のNGOもスタディツアーを行うようになったため事業を中止しました。また、コーディネートに時間が掛かる割りに、参加費の収入が20万程度と低く採算が合わないことも理由の1つです。 【寄付制度】 □20周年記念募金	

分析実施団体の全体考察

今までの大口の寄付や委託・助成に頼っていた状況を改善するために、2007年から広報・ファンドレイジングに力を入れ、webサイトをリニューアルし、今までなかったフルカラーのパンフレットを作成し、会費や寄付を募る基盤をつくってきました。本年度からは会報誌に広告を載せる取り組みやWEB募金システムの構築を始めています。

ファンドレイジング専門家のコメント

名古屋NGOセンターの財源を①正会員会費 ②賛助会員会費 ③一般寄付 ④指定寄付 ⑤新規寄付 ⑥事業収入 に分けてコメントしたい。

①正会員会費

まずは現状の会員数を維持することを優先させ、新規の正会員獲得は「自然なゆるやかな増加」を目指す方針、と確認した。同センターでは、「Nサポ（通称）」やJICAとの共同によるNGO向け研修、大口寄付を原資とした「助成」など、正会員向け（正会員以外が参加できるプログラムも含まれる）のプログラムが用意されており、「顔の見える関係」が構築されている。こうした点は、正会員数がここ数年「維持（+微増）」されている要因として挙げられる。

一方で「新規獲得」については、同センターの人員リソース上の制約もあり、特別な仕掛けをもちいた獲得・勧誘は行わないという方針を確認した。

②賛助会員会費

「個人」の賛助会員のうち約7割はいわゆる「固定客」（顔の見えるお付き合いのある方）で、残り約3割は「Nたま（通称）」の修了生、という構成を確認した。「固定客」は退会リスクが少なく、「Nたま修了生」は短年での退会が見られるものの新規入会（Nたま参加時の入会/割引特典）でカバーできており、全体の会員数は安定化している。「個人」の新規獲得を狙いたいところではあるが、同センター事務局スタッフに認識しており、「入会メリット」に乏しく、現在の状態のまま対外的に新規獲得の働きかけを行っても、成果を出すことは困難と思われる。その点は「法人」会員を対象とした場合でも同様で、「賛助会員」については、現状維持+クチコミや既存会員からの紹介による「自然なゆるやかな増加」を目指す方針が妥当と思われる。

③一般寄付

現状、「一般寄付」の告知窓口はWEBやパンフレット掲載などに限られている。同センター理事による講師派遣の謝金の一部を寄付など、内々ルートによる寄付に事実上限られている、と確認した。「同センターの活動への寄付」とシンプルに呼びかけるだけでは、不特定多数からの寄付獲得は難しい（寄付の必然性・ストーリー・成果を表現することが難しい）と言わざるを得ない。

④指定寄付

「Nたま」や「NGO助成」などへの寄付は、一定の獲得が見込まれることを確認した。ただし周知のとおり、こうした「指定寄付」は事業実施に伴って金銭支出されるため、同センターの一般管理費への充当が難しい。したがって、「Nたま」などで培われた人的ネットワークを、ファンドレイジング展開に活用する策を編み出す必要があると思われる（これに関しては下述）。

⑤新規寄付

JANICの「NGOサポート募金」をモデルにした、新たな寄付の仕組みを開始準備中であることを確認した。この新たな寄付を成功させるためには、同センターが愛知県及び中部エリアに豊富に有する「人的ネットワーク」を有効に活用することが肝要と思われる。同センターとつながりのある人達が「ファンドレイザー（寄付を呼びかけ、集める人）」となり、その人が属する職場・学校のクラス・サークル・オンライン上のネットワーク（SNSなど）などを通じて、「仲間みんなでまとまって」寄付する仕組みを考案したい。

寄付の手段は、WEB上でのクレジットカード決済や郵便振替に限らず、「不用品の回収」「寄付つき商品の購入」など、敷居の低い、寄付行動を起こしやすい手段も用意することが望ましいと思われる。

寄付の内容は、同センターの加盟団体への単独寄付・まとめて配分のほかにも、オリジナルの寄付メニュー（バレンタイン寄付、母の日寄付など）を期間限定で展開すると、耳目を惹きつけることができる。そこに著名人の賛同をセットにしたり、「〇月△日までに500人の寄付をお願いしています」など時限性をもたせるなどの工夫の余地がある。

上記の「指定寄付」は大口寄付者の意向に左右されるリスクがあり、通常の「一般寄付」では訴求性に乏しいため、「この「新規寄付」が、同センターの今後のファンドレイジングの最重要施策となることを、事務局スタッフも認識している。成功にむけたステップを明瞭化していきたい。

⑥事業収入

かつては「採算割れ」を生じた事業があったものの、近年は見直しや手法の変更により、採算性の改善がみられていることを確認した。いくつかの事業は、JICAなど外部組織の意向に左右される懸念がある。

一方で「ワールド・コラボ・フェスタ」のステージ企画の業務受注など、同センターの強みを生かした事業実施は明るい展望といえる。

※2月24日の報告会にむけて、「分析→課題抽出→今後の展開」のストーリーづくりの詰めをすすめたい。

留意事項3か条（分析実施団体内でのフィードバック後）

- ・今後の活動（イベント等）においてファンドレイジング、コスト感覚を持ち、取り組む。
- ・web募金のシステム構築において、人と人とのつながりを意識しながら広報を行う。
- ・ミッションそった、黒字事業の構想を練る。