

4) (特活) NGO福岡ネットワーク 本田正之氏

平成22年度NGO研究会 「自律的なネットワークNGO・NPOの経営 ～ファンドレイジング×『共感』～」

特定非営利活動法人NGO福岡ネットワーク(FUNN)
報告: 本田正之(事務局職員)

団体概要

団体名: 特定非営利活動法人NGO福岡ネットワーク(FUNN)
設立年: 1993年9月
会員数: 正会員24団体、賛助会員14名、通信会員39名
目的: NGOの活動や団体間の協力を促進し、NGOの発展に資すること

事業

1. 国際協力に関する情報・学習機会の提供
(市民に対して)
2. NGOの活動や運営に関する支援
3. 国際協力に関する調査・提言
4. NGO活動に関する人材育成(市民に対して)
5. NGO間及び各種団体との連携促進

FUNNの特色・強み

- ・市民やNGOに開かれた組織
- ・「初めの一歩」の充実

団体概要

国際協力に関する情報・学習機会の提供(市民に対して)

相談対応(NGO相談員)



団体概要

国際協力に関する情報・学習機会の提供(市民に対して)

倶楽部FUNN



団体概要

国際協力に関する情報・学習機会の提供(市民に対して)

NGO入門講座

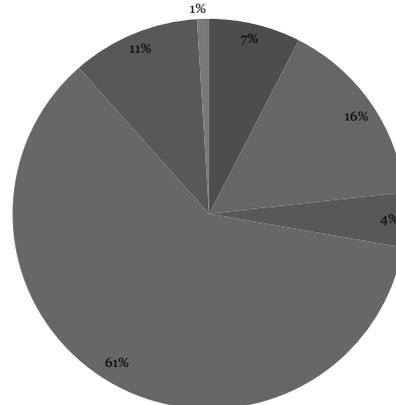


経営課題

- 自主財源に乏しい
- 安定的な収益基盤の確保
- 会員の開拓
個人会員、企業・大学等の
支援制度不足
- 業務委託金への依存
外務省からの委託事業が
収益の多くを占める

2007-9年度収入(平均)

- 会費
- 寄付金
- 事業収入
- 業務委託金
- 助成金
- 雑収入



ファンドレイジングに関する 課題認識

- ファンドレイジングへの意識・実践不足
- ファンドレイジングへの投資（人・資金・時間）不足
- 寄付者が少なく、固定している。新規開拓が出来ていない
- 会員や寄付者へのフォローや準備不足
- ネットワークNGOの社会からの理解が低い

分析概要

分析支援団体：（特活）沖縄NGOセンター 金城様
分析協力者：合同会社コーズ・アクション 管様

視点	分析
全体収支	収支のバランス不足。 対象期間における事務局の人材不足、 体制不備などにより自主財源獲得活動 に取り組むことが出来ていない。 当団体からの外部へのアピールが足り ないことで理解や賛同を得られず、各 収入の増加に結びつかなかった。
自己資金に該当するもの（会費、寄 付、自主事業）の収支傾向	会費：個人会員はほぼ横ばい。09年度 に正会員が大幅に増加した。 寄付：宗教法人からの寄付が多くを占 める。個人や団体、企業からの寄付は 少ない。 自主事業：事業数の増加により上昇。

視点	分析
会員数（全種別）の傾向	正会員：09年度に6団体が加盟した。 賛助会員個人：ほぼ横ばいだが、若干の減少傾向。 通信会員：ほぼ横ばいだが、若干の減少傾向。
寄付金収入（個人・法人・団体）の傾向	個人：毎年ほぼ変わらず、横ばい。 法人：継続した宗教法人からの寄付。 団体：09年度には企業からの寄付あり。
収入が増加傾向にある寄付方法	<ul style="list-style-type: none"> 講師派遣調整による寄付 宗教法人からの寄付（対象期間外）
最も収益を上げている自主事業	事業名：倶楽部FUNN 概要：毎月1回実施している交流会。食事をいただきながら講師のお話を聞く。 考えられる要因：「講師のお話と参加者間交流」「学生でも参加しやすい参加費」「誰でも、初めてでも参加しやすい雰囲気の間」

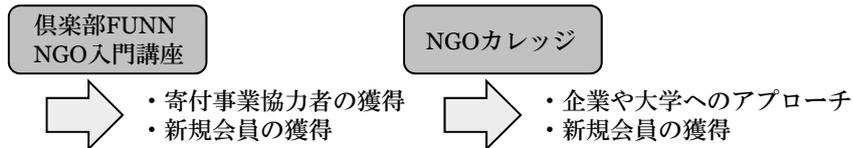
分析を通じた気づき

■ファーストコンタクトの充実



分析を通じた気づき

- 既存事業の工夫によりファンドレイジングが展開可能



- 中間支援組織は寄付が得にくい？

様々な可能性を持ち合わせている → 「価値」と「共感」の創出

- 組織マネジメント向上の必要性

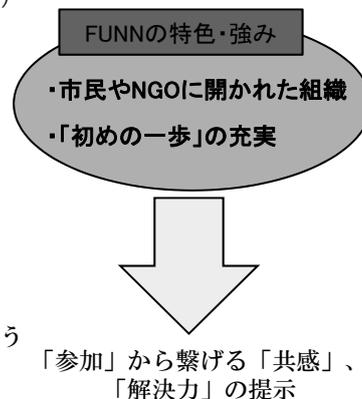
今後の対応

- ★ファンドレイジングへの投資（人・資金・時間）

- ★FUNNという中間支援組織の果たす役割を明らかにする

- ★既存事業や制度の工夫検討・実施
e.g.) 自主事業：NGOカレッジの充実
（企業や大学向け・連携）
会員：会員制度の見直し
寄付：よかバイ基金の設立

- ★活動の質を高め、組織マネジメントを適切に行う



平成22年度NGO研究会（ネットワークNGOの有り方） 個別団体分析シート

分析実施団体名：（特活）NGO福岡ネットワーク

分析支援団体名：（特活）沖縄NGOセンター

団体の基本情報			
1	設立年	1993年	
2	組織形態	法人格を持つ。事務局：有給職員＋インターン・ボランティア	
3	スタッフ数、担当業務	3名、企画・広報・労務・総務全般	
	うち会費、寄付、自主事業の担当スタッフ数	3名	
4	会員数（種別ごとの人数）	正会員24団体、賛助会員14名、通信会員39名	
5	組織運営方法（複数年計画・単年度計画の有無、評価有無）	計画：中期計画「FUNN20th」に基づく単年度計画の策定・実施。 評価：年末に組織・事業評価会を実施。	
6	主なドナー・事業関係者	外務省、JICA九州、福岡国際交流協会、福岡県国際交流センター、福岡市NPOボランティア交流センター「あすみん」、宗教法人真如苑など	
7	会費、寄付、自主事業の担当スタッフの件数・費財源	外務省NGO活動環境整備支援事業「NGO相談員」、寄付金など	
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	<p>全体の傾向：収支のバランスが取れておらず、支出額が年々増加している。</p> <p>内的要因：対象期間における事務局の人材不足、体制不備などにより自己資金獲得活動に取り組むことができなかった。</p> <p>外的要因：当団体からの外部へのアピールが足りないことで理解や賛同を得られず、各収入の増加に結びつかなかったことが要因として考えられる。</p>	<p>2007年度収入：384万 2007年度支出：399万 2008年度収入：505万 2008年度支出：490万 2009年度収入：487万 2009年度支出：526万 （すべて繰越金含まず。単位は円）</p>
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	<p>会費：個人会員は横ばいだが、09年度に正会員が大幅に増加したことを受け、上昇傾向となった。</p> <p>寄付：大半は宗教法人からの大口の寄付が占めており、個人や団体、企業などからの割合は低い。</p> <p>自主事業：事業数の増加に伴い、上昇傾向となった。</p> <p>内的要因：会費・寄付に関しては増加に向けた取り組みを行うことができず、ほぼ横ばいとなった。自主事業に関しては、「国際協力に関する情報・学習機会の提供」事業への比重が高まり、新規講座を立ち上げたことが上昇の要因と考えられる。</p> <p>外的要因：NGOや国際協力への関心の高まりと共に、市民やNGOなどの当団体の活動への理解、共感が生まれ、正会員や各種講座の参加者の増加（一部の事業）に繋がったと考えられる。</p>	<p>会員数（2011年2月現在）：正会員（NGO）24団体、賛助会員14名、通信会員39名</p> <p>自主事業：NGO入門講座、倶楽部FUNN、セーフトラベルセミナー、スタディツアー合同説明会、NGOカレッジなど</p>
3	会員数（全種別）の傾向と内的・外的要因	<p>正会員：07-8年度の正会員数は変わらないが、09年度に6団体が加盟したことにより、上昇傾向となった。</p> <p>賛助会員個人：ほぼ横ばいだが、若干の減少傾向である。</p> <p>通信会員：ほぼ横ばいだが、若干の減少傾向である。</p> <p>内的要因：会員獲得に向けた特別な働きかけを実施することはできていないが、関わりのある団体・個人などへの個別の働きかけが要因と考えられる。</p> <p>外的要因：国際協力への関心・理解を得られることは多いが、ネットワークNGOへの理解・支援には繋がっていない。</p>	<p>正会員（NGO）：10,000円/1年 賛助会員個人：6,000円（1口/1年） 通信会員：3,000円（1口/1年）</p>

4	寄付金収入（個人・法人・団体ごと）の傾向と内的・外的要因	<p>個人：個人による寄付総額は毎年ほぼ変わらず、横ばいである。寄付の中では個人からの寄付の割合が最も低い。</p> <p>法人：対象期間中、毎年宗教法人より寄付いただいているが、それ以外の法人からの寄付はない。</p> <p>団体：07、8年度は団体からの目立った寄付はないが、09年度には企業からの大口の寄付があった。</p> <p>内的要因：人材不足、その他業務への対応等から、寄付者獲得に向けた活動に取り組むことができず、寄付が伸び悩んだ。一方、09年度に実施したCSRに関するシンポジウムを受け、企業から寄付をいただくという成果も見られた。しかし、イベント出展などの際にも企業へのアプローチを行うが、現地を持たないネットワークNGOへの理解度が低いことなどから寄付の例が増えていない。</p> <p>外的要因：全体として宗教法人からの寄付が大半を占めているが、当団体の活動を理解いただいていることが寄付という支援に繋がっていると思われる。個人団体問わず、積極的な働きかけを行ったというより、当団体の活動に触れ、重要性を理解いただいた結果寄付をするという形になる例が多いが、そのほとんどは寄付に繋がることがない。</p>	<p>寄付の内訳</p> <p>2007年度：個人26% 法人・団体74%</p> <p>2008年度：個人36% 法人・団体64%</p> <p>2009年度：個人15% 法人・団体85%</p>
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）	<p>名称：講師派遣調整による寄付</p> <p>概要：当団体関係者等の講師派遣を調整し、その謝金の一定割合を寄付いただいている。</p> <p>要因：当団体の活動・役割が徐々に浸透したことで、総合学習などで国際理解・協力を取り上げることに関心のある学校や地域社会からの要請を受けやすくなったことが考えられる。</p>	
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	<p>事業名：倶楽部FUNN</p> <p>概要：毎月1回第1金曜日に実施している交流会。毎回国際協力に関する様々なテーマ・講師をお招きし、お食事・お酒をいただきながらお話を聞く。講師・参加者・当団体メンバーの交流を図ることを狙いに行っている。</p> <p>考えられる要因：料理・飲み物の提供を行いながら、誰でも参加しやすい交流会、場所作りを目指していることから、毎回新規のお客さんが来られる。講師には食事の提供を謝礼として依頼をしているため、支出も食材のみで、市販に頼らず手作りの料理を提供している。こうした、「講師のお話と参加者間交流」「学生でも参加しやすい参加費」「支出を抑えつつも充実した料理の提供」などの工夫により、収益増加に繋がっていると考えられる。</p>	<p>参加費：一般1,200円、FUNN会員・加盟団体会員1,000円</p>
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	<p>事業名：NGOカレッジ</p> <p>概要：毎年1回実施している連続講座。NGOや国際協力に関心のある市民を対象に、さらなるスキルアップ、関わり方を見つけていただくことを狙いに行っている。</p> <p>理由：福岡でもNGOや国際協力に対する市民の関心は高まっているが、世界の現状や国際協力への関わり方などの具体的なイメージができず、はじめの一歩を踏み出せない人が多いため。また当団体としても、福岡・九州における国際協力の参加機会提供や学習機会の提供という裾野拡大を目指しているため。</p> <p>収益状況：07年度は単独開催、08、09年度は助成金を受託して実施したが、参加者が振るわず利益を上げることができなかった。</p>	
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	<p>事業名：国際協力・NGOで働きたい人のための研修プログラム</p> <p>概要：NGOや国際協力活動に従事する人材を育成するための事業。NGOなどによる国際協力活動や地域での活動に有効な人材を供給し、それらを通して一人ひとりを大切にする社会の構築に寄与することを目指す。</p> <p>理由：事業の継続性においては、マンパワーにおける負担の割合が大きかったため（事務局体制が大幅に変更したため）。</p> <p>収益面での理由：特になし。</p>	

分析実施団体の全体考察

外務省からの業務契約収入に依存しており、自己資金の割合が低くなっている。自主財源比率向上のための活動に取り組む必要があるが、「専門性を持った人材の不足」「外部のネットワークNGOに対する理解・支援不足」などの要因から十分な成果を上げることができていない。費用対効果に見合うか検討を要する事業もあり、当団体の活動理念・ミッションと地域社会のニーズを照らし合わせ、且つ自主財源獲得に向けた活動を展開していかなければならない。

分析支援団体のコメント

・これまで講師派遣、倶楽部FUNN、講座やボラタンでNGOとNGO、一般の方々でNGOをつなぐ役を担ってきた。
・個人に対しては、「倶楽部FUNN」、「NGO入門講座」で「入口」を設定し多様な人々が関わる事ができている。そこから「NGOカレッジ」を入門講座後に設定することで、NGOや国際協力に関心のある人が段階的に関わる事ができている。今後は、事業参加者が会員・寄付者になる仕組みづくりに加え、参加者や一般の方々共感・理解につながる広報がポイントとなるだろう。広報ツールの一つである団体リーフレットを一新したということで、今後の広報に期待する。
・この3年で会員団体数が増加している。加盟する会員団体の理事会内で意見を統一することで広く声を掛けることができるようになったということが一つあげられるだろう。さらにFUNNの加盟団体ということで一定の評価を受けているという意見が聞かれることから、これまでのFUNNの活動が一定の評価を受けていることが見受けられる。今後は、寄付金を加盟団体に均等に配分する仕組みづくりのほか、加盟団体がネットワークNGOに求めること（団体への情報提供、スタッフ・団体育成の機会の提供、NGO同士をつなぐ場のあり方等）を充実させることで、さらなる会員獲得につながるだろう。

ファンドレイジング専門家のコメント

・個人を対象にしたファンドレイジング（個人会員・寄付）：
FUNNさんの場合、「倶楽部FUNN（毎月1回開催）」「NGO入門講座（春～秋・毎月1回開催）」という2事業により、新規顧客との接点獲得に成功している。また、レベルアップセミナー「NGOカレッジ」（秋開催）への顧客誘導にもある程度成功している。

今後の課題は、「上記の事業への参加者がドナー（会員・寄付者）になる仕組みづくり」にあると思われる。そのために、
1：「個人会員になることのメリット」 2：「気軽にできる寄付メニューの創設」を主眼としたい。

・NGOを対象にしたファンドレイジング（正会員）：
「気軽にできる寄付メニュー」によって生み出される寄付金を、FUNN正会員団体に均等に配分する仕組みを用いる。この点を入会インセンティブとしたい。

なお、九州全域に存在するNGOは100前後で、FUNN正会員団体は24。正会員の新規獲得の伸びしろは十分にある。

・企業を対象にしたファンドレイジング（事業協賛・新規事業・法人会員）
企業の2つのニーズに着目。1：「自社のCSR・社会貢献の取り組みをPRしたい」 2：「海外で稼ぐ」時代の到来にあわせて、自社の社員にグローバル（とくに「新興国・発展途上国」）な視点・素養・知識を身に付けさせたい。
そこで、このニーズに対応した事業の展開をおこないたい。

・大学を対象にしたファンドレイジング（新規事業・法人会員）
大学のニーズは「新規入学生の獲得」。このニーズに着目した新規事業の展開を行いたい。

※なお、上記の具体的な施策案は別途資料に記載。

今後の取り組み（分析実施団体内でのフィードバック後）

本研究会への参加、分析を受け、当団体内に財政基盤強化のための委員会を立ち上げた。その中で主に以下の項目について検討し、実施に向けた企画・体制整備を行っていく。

1. 寄付・会員獲得の取り組み
モノ集め寄付やコース・リレーテッド・マーケティングの寄付、募金箱の設置などの方法によって当団体に集められた寄付金を正会員団体に分配する「よかバイ基金」の設置などをはじめとして、当団体・活動への関心層を支援者に発展させるための取り組みを行っていく。

2. 会員制度の見直し
当団体のこれまでの会員制度ではカバーできなかった組織や団体を支援者にするために、会員のメリットを明確化し、その上で会員制度を見直し、新たな制度作りの取り組みを行っていく。

3. 収益事業活動の展開（既存事業の強化・充実）
既存事業の縮小、拡大などを通して効果的に実施できる事業体制とし、事業の充実を図る。また、事業の収益だけに重点を置くのではなく、事業の展開により関心層の取り込みと支援者への発展を目指した事業の取り組みを行っていく。