



東北のNGOを結集して、 ファンドレイジング

2011年2月24日
特定非営利活動法人 国際ボランティアセンター山形
(IVY)

◆目次

- 1 : IVYの概要／ファンドレイジングの現況・課題
- 2 : 東北エリアのNGOの概要
- 3 : ネットワーキング事業の取り組み
- 4 : 課題分析／今後の展開の方向性・内容

1 : IVYの概要／ファンドレイジングの現況・課題



IVYとは・・・

タイ国境のカンボジア難民キャンプヘスタディーツアーで訪れたことがきっかけとなり、1991（平成3）年12月、山形発で地球の問題、地域の課題に取り組もうと生まれた民間国際協力団体です。

山形という地方を拠点として世界の問題と関わり、世界の全ての人々が人間らしく生きることができる社会を目指しています。

主な事業 カンボジア農村開発 IVYyouth
在住外国人支援 国際理解教育・環境教育
NGO相談員

2009年度収支

収入 約 34百万円 支出 約 32百万円

1 : IVYの概要／ファンドレイジングの現況・課題

《 総収入:3415万円(2009年度決算) 》

●政府委託金:2,327万円(68%)

●民間助成金:435万円(13%)

●事業収入:287万円(8%)

●寄付金収入:201万円(6%)

●会費収入:141万円(4%)

【企業・団体会員】 正会員7社(16口) 賛助会員6社(7口)

【個人会員】 正会員61人 賛助会員32人

【学生会員】 正会員17人 賛助会員8人

※「正会員団体」(東北エリア内NGOの入会):制度まだ無し

●地方公共団体助成金:20万円(0.5%)



上昇



横ばい



下降

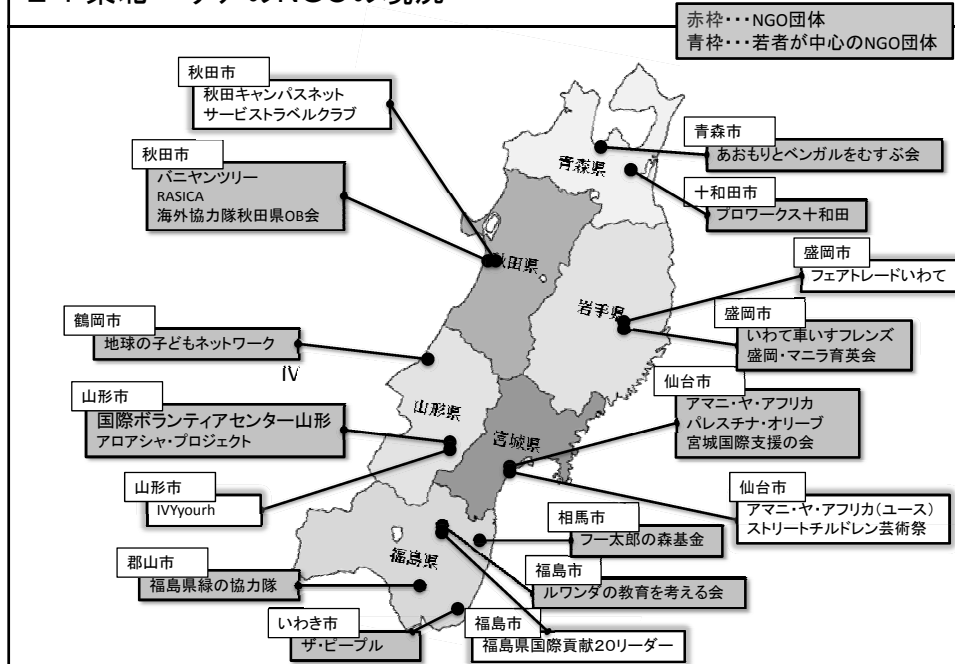
1 : IVYの概要／ファンドレイジングの現況・課題

《自主財源比率の向上》

現状 18% ⇒ 25% (2012年度)

- 個人会員獲得
⇒「IVY Youth」展開による若年層の入会
- 「募金キャンペーン」
⇒企業、団体からの支援獲得
- 事業収入
⇒不採算事業の見直し
- 「ネットワークNGO」の地位を活かした、
新たなファンドレイジング手法の確立

2 : 東北エリアのNGOの現況



2：東北エリアのNGOの現況

赤字・・・国内事業として行っている
青字・・・若者が中心のNGO団体

【東北エリアのNGO 活動ジャンル】

・地域開発・・・4

国際ボランティアセンター山形／アマニ・ヤ・アフリカ／ザ・ピープル／
バニヤンツリー

・フェアトレード・・・3

パレスチナオリーブ／フェアトレードいわて／アマニ・ヤ・アフリカ

・教育・・・8

あおもりとベンガルをむすぶ会／プロワークス+和田／宮城国際支援の会／
ルワンダの教育を考える会／地球の子どもネットワーク／
アロアシャ・プロジェクト／盛岡・マニラ育英会／IVYyouth

・環境・・・4

フー太郎の森基金 福島県緑の協力隊／ザ・ピープル／RASICA

・その他・・・5

いわて車いすフレンズ／海外協力隊秋田県OB会／福島国際貢献20リーダー
／ストリートチルドレン芸術祭／あきたキャンパスネット／
サービストラベルクラブ

2：東北エリアのNGOの現況

【東北エリアのNGO ファンドレイジング力】

<NPO法人認証団体> (単位千円)

- 国際ボランティアセンター山形（会費1,410,寄付2,010,事業2,870）
- フー太郎の森基金（総収入21,728／会員数529名）→収支内訳不明、全国展開
- ルワンダの教育を考える会（会費600,寄付4,903,事業2,691）
- アマニ・ヤ・アフリカ（会費869,寄付2,092,事業1,174）
- 地球の子どもネットワーク（会費（奨学金含む）1,571,寄付201）
- アロアシャ・プロジェクト（会費50,寄付422）
- バニヤンツリー（会費140,寄付66）
- ザ・ピープル／●福島県緑の協力隊／●RASICA／●プロワークス+和田

<任意団体>

パレスチナオリーブ／あおもりとベンガルをむすぶ会／宮城国際支援の会／盛岡・マニラ育英
会／いわて車いすフレンズ／海外協力隊秋田県OB会／

2：東北エリアのNGOの現況

学生を中心とする団体の現況

団体名	会員数	資金(千円)	備考
あきたキャンパスネット	32	768	募金
ストリートチルドレン芸術祭	45	1700	カレンダーの売り上げ
サービストラベル	13	50	
福島県国際貢献20リーダー	23	0	
アマニ・ヤ・アフリカ(ユース)	20		
IVYyouth	45	550	算数ドリル寄付金、タオル販売

3：ネットワーキング事業の取り組み

IVYのネットワーク事業

1、NGO相談員として

- 1)各NGOや国際協力に関心のある層などからの相談への対応
- 2)各県のイベントへの相談員ブース出展

2、若者へのアプローチ

国際協力に関心のある東北の若者の育成

- 1)IVYyouthの組織化、事業化
- 2)ユースフォーラムの開催 東北6県のユース組織が集合

3、東北国際ネット(ML)の管理と活用

4、東北のNGO向けシンポジウム、セミナーの開催

- CSR公開シンポジウム(2008)
- NGO相談員 山形会議(2008)
- 地域における国際化推進フォーラム(2010)など

3：ネットワーキング事業の取り組み（不採算事業）

5、地球の文化祭(2003～2008)

山形市の中心商店街で開催した国際イベント

参加団体：東北各地の国際協力、国際交流関係の団体（その他飲食ブースもあり）

来場者：3千～1万人

ボランティア：学生を中心として約120名

協賛金：地元商店等から40万円（パンフレット広告代として）

共催団体が会場設備費（テント、音響など）を負担

- IVYの事務局としての負担・・・大きい
- イベントの事業費（＝IVYの事業費）が毎年赤字
- 団体間の関係促進につながらない
- IVYの存在をアピール出来ない

イベント自体への評価
は高かったのだが...

不採算事業である、

NGOのネットワーク化の促進につながらない

2009年から共催団体からの拠出金が0になる

等の理由から、2008年度をもって中止となった。

ネットワーク化は別事業で担っていくことに！

4：課題分析／今後の展開の方向性・内容

東北のNGOネットワーク化の方向性

◆実態調査（訪問ヒアリング含）

⇒東北エリアのNGOの事業ニーズ、運営上の課題、ネットワーキングに関する関心などの把握。※大人の団体だけでなく、学生団体も一緒にヒアリングを行う。

◆ネットワーキングのメリットの理解促進→ネットワーク内NGO間での議論

◆地域（自治体など）とのつながり

◆学生団体のネットワーキングを先行

⇒学生団体のネットワークに、大人の団体も巻き込む。

⇒ネットワーク 大人版 と 学生団体版 お互いの強みを活かした動き

◆対外的なアピールの場 再検討

⇒東北 集客性や人口のポテンシャルを考慮。

⇒東京のグローバルフェスタにネットワークとして出典。

⇒なにかキャンペーン、キャラバンを企画。ネットワークNGOとして打ち出せるもの。学生のアイデア取り込む。東北出身の著名人の協力。

⇒東北のお祭りとジョイント。スポーツチーム（Jリーグ）との連携。

⇒他地域の参考事例・成功事例をもとに。

4：課題分析／今後の展開の方向性・内容

◆「正会員団体」制度の不適用

案)「正会員団体」を設けて、東北エリアのNGOに入会依頼。
⇒東北エリアはNGO数が絶対的に少ないため、
各NGOからの会費収入を前提にしたモデルが適用できない。
※試算) 10団体×年会費(仮に2万円)＝20万円／年
事務処理コストすら賄うのが難しく収支赤字。

◆「おまとめ募金」システムの限界

案) IVYが「東北エリアNGO向け おまとめ募金」を開設。
寄付金の一定程度を管理費としてIVYに充当。

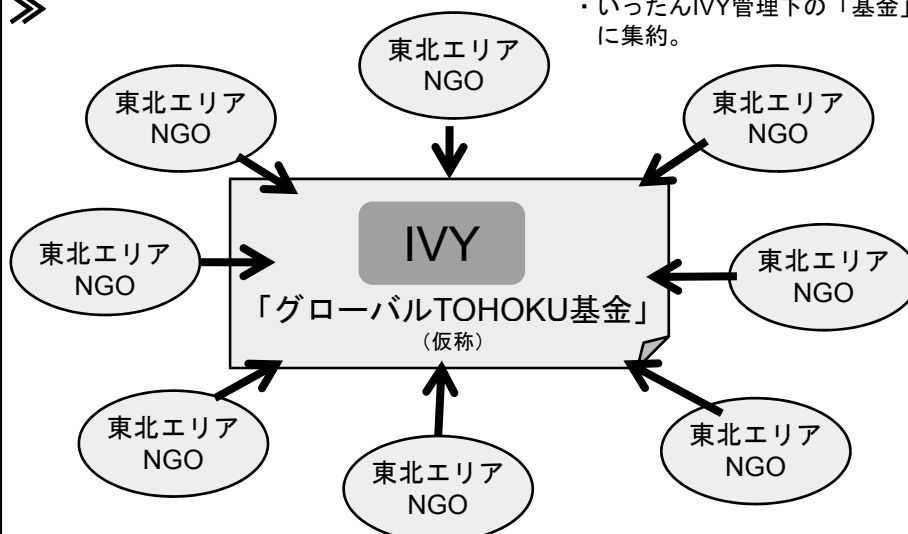
⇒IVY単体では募金の告知宣伝力が十分とはいきえず、
新たな収入源とみなすことは難しい。

「東北エリアのNGOの実情」×「IVYの強み」を活かす。

4：課題分析／今後の展開の方向性・内容

≪「講」の仕組みを現代に活かす≫

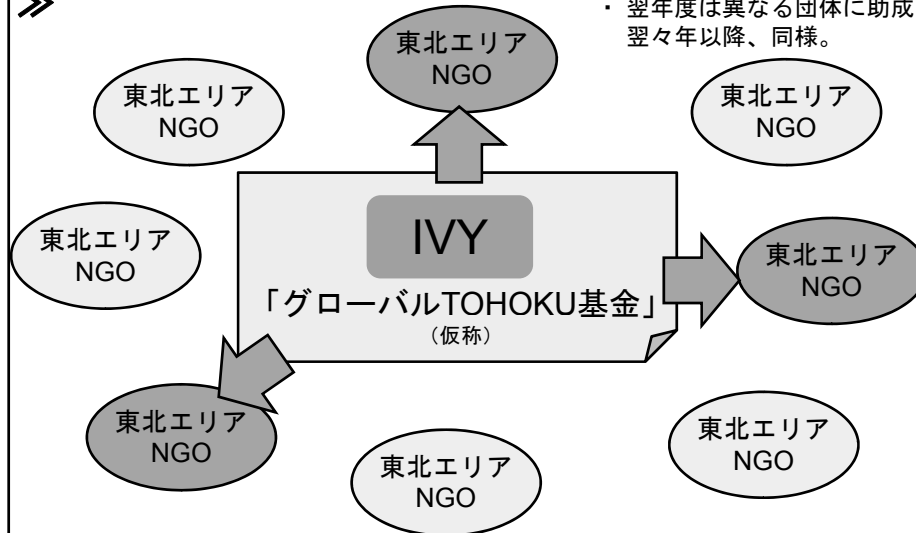
・共通テーマで各NGOが寄付集め。
・いったんIVY管理下の「基金」に集約。



4：課題分析／今後の展開の方向性・内容

≪「講」の仕組みを現代に活かす≫

- ・「基金」の中から数団体に活動費を助成。
- ・翌年度は異なる団体に助成。翌々年以降、同様。



4：課題分析／今後の展開の方向性・内容

【グローバルTOHOKU基金】（仮称）

※寄付金獲得ルート：大きく2つ

- 1、東北エリア各NGOによる寄付金獲得
 - ・各団体が得意とする手法で実施
- 2、ネットワークとして寄付金獲得
 - ・ネットワークとしての強みを活かして実施



※ネットワーク面でのメリット：

⇒“共感”の方向の一本化 ⇒一般市民の共感へ

【各NGO間のネットワーク】

！ 各NGOが共通した目標（基金への寄付金集め）を持つことで、
「運命共同体」という認識を醸成。

！ 人的交流の活性化につながり、ネットワーク事業の新たな展開につながる。

※IVYのファンドレイジング：
同基金収入の一定割合を管理
費として収入計上。

4：課題分析／今後の展開の方向性・内容

【グローバルTOHOKU基金】（仮称）

【企業、行政など他セクターとのネットワーキング】

◆企業／労組の協力

- ・企業による寄付 ・労組による寄付
- ・集客施設（ショッピングモール、スポーツ施設など）を有する企業
⇒不用品回収キャンペーン（換金して寄付金に）
- ・従業員を多く有する工場など
⇒社員食堂・寄付つきメニューの提供
⇒チャリティバザー

◆学校の協力

- ・文化祭などでのバザー
- ・不用品回収 など

◆自治体の協力

- ・公共施設への募金箱設置 など

<メリット>

- ・東北発の国際協力・交流"という「大義」を掲げることで、企業や行政との連携が図りやすくなる。
- ・特定の団体への支援に消極的な企業、団体、学校などが、関わりやすくなる。
- ・東北エリアをマーケティング対象とした企業（楽天イーグルスなど）への働きかけも可能となる。

4：課題分析／今後の展開における課題

「講」の立ち上げ時

- 1、東北は広域であるため、各NGOの了解を得るまでに時間が必要
- 2、立ち上げの際の事務局費の捻出
- 3、「講」の内容についての合意形成の方法
- 4、IVYが事務局になることへの了解

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：特定非営利活動法人 国際ボランティアセンター山形
分析支援団体名：特定非営利活動法人 えひめグローバルネットワーク

団体の基本情報			
1	設立年	1991年	
2	組織形態	認定NPO法人	
3	スタッフ数、担当業務		
	（カンボジア部門）	（本部）1名、（現地）管理チーム2名、他14名	
	（外国人支援部門）	9名	
	（国際理解教育・環境教育部門）	3名	
	（事務局）	4名	
	（事務局付き IVYyouth）		
	うち会費、寄付、自主事業の担当スタッフ数	事務局員1名が会費管理やファンドレイジングの広報ツールの作成などを担当（担当理事4名）	
4	会員数（種別ごとの人数）	2010年3月末	
	企業・団体会員	正会員7社（160） 賛助会員6社（70）	
	個人会員	正会員61人 賛助会員32人	
	学生会員	正会員17人 賛助会員8人	
5	組織運営方法（複数年計画・単年度計画の有無、評価有無）	単年度の計画、評価は行っているが、中長期計画は明文化されていない。	
6	主なドナー・事業関係者	パレスグランデール、JICA東北、	
7	会費、寄付、自主事業の担当スタッフの人件費財源	外務省インターン制度補助金、会費、寄付金	
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	JICAの委託金の増額や新規の助成金等があり、09年は全体の収支額は増えたが、自己資金率の低下の要因となった。	
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	07年と比較すると会費収入が減少している。これは経営不振により大口の企業会員が落ちたことが大きな要因。また正会員の会費納入の遅れが会費減収につながった。	
3	会員数（全種別）の傾向と内的・外的要因	金融情勢の悪化で新規の会員獲得が難しい傾向は相変わらず。09年に会費を下げ会員増を図った。企業会員、個人賛助会員は増加したが、会費全体の収入アップまでには至っていない。	
4	寄付金収入（個人・法人・団体ごと）の傾向と内的・外的要因	寄付はカンボジアへの募金为主。大口の寄付を集めることが難しくなっているため、キャンペーンやバザー、物集めなど、多様な寄付金集めの方法を模索中。	
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）	インクカートリッジ収集（社員の社会貢献度を育てるという目的から、インクカートリッジの回収活動を全社で支援する企業が3社ある。）またカンボジア支援バザーを復活し、10年度は2回開催予定。	
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		
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	IVYyouthへの支援。国際協力に関心のある若者を育成し、事業を立ち上げた。若者の関心は高く、学生会員が増えている。教育支援事業を行っておりわかりやすい事業であることから、寄付金増にもつながっている。	
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	1、カンボジスタディーツアー。スタディーツアーは会員であることが要件であり、以前は年に1、2回行われ新規会員獲得に貢献。現在はIVYyouthが渡航するため、スタディーツアーは行っていない。 2、地球の文化祭。山形市の商店街で行っていた国際イベント。多くの団体、ボランティアが関わり、商店街にも賑わいをもたらしたが、IVYの資金面の負担が大きく、赤字が続いたため、2009年以降は行っていない。	

分析実施団体の全体考察

大口の会員に頼っていた体質の改善を図りかつ自己資金率を上げることを目的として、IVYでは、2009年11月にファンドレイジング部門を立ち上げた。それまでは、事務局のスタッフが担当していたが、企業経験の豊富な理事4名に担当理事として関わってもらい、より実質的なファンドレイジングに向けて様々なアプローチを行っている。また、デザインに強いスタッフの加入により、ファンドレイジング部門からの要望を取り入れた一般の人にわかりやすい販促物を開発し、会費、寄付金の増額を目指している。

分析支援団体のコメント IVYでは、企業経験者を理事とする人材確保、過去10年の動きが一覧できる見やすい活動紹介パンフの作成などを通じて、大口会員との関係に頼らない体質づくりに向けての努力が伺われた。地球の文化祭など赤字事業を中止しているが、「募金キャンペーン」など共通目標を打ち出すことで、新たにネットワークが機能し、自己財源確保につないでいける可能性がある。非都市部である愛媛・四国との類似性、相違性を認識し、事業型ネットワークNGOとしての側面を持つネットワークNGOとして、多様なファンドレイジングの手法の共有を図ることができたが、今後もこうしたネットワークNGOの取り組みが共有できる横の関係を築くと共に、国内の現場となる「地域」では、一般市民、企業、行政などにも広く理解され、地域ぐるみで相互扶助の関係を築きつつ、裾野の広がるファンドレイズを行っていったら良いと考える。
ファンドレイジング専門家のコメント ネットワークNGOのファンドレイジング手法で典型的なのは、域内のNGOに参加加盟を募り（団体会員化）、会費収入増をはかる方式である。しかし、東北圏内では、国際協力NGOに相当する団体数が10件程度と少なく、上記「典型方式」による会費収入増には限界がある。そこで、東北圏内のNGOを「お金を納めていただく」存在ではなく、「一緒にファンドレイジングをする」仲間とみなすことで、新たな地平が見えてくると思われる。 具体的には、「講」の仕組みを援用し、「O△ファンド・基金」といった共通の寄付の受け皿を創設し、各NGO及びIVYが各々持っている人的ネットワークを通じて、寄付の呼びかけを広めることが想定できる。集まった寄付金は、各NGOが申請する活動案件に助成をおこなう。ただし、すべての団体の案件に同時に助成するのではなく、数年持ち回りで順番が巡る方式がとる。加えて、寄付金のうち一定割合を管理費としてIVYに充当する。 仮りに各NGOの寄付金収集力が年間30万円だとすると、通常はその30万円の範囲内の活動しか実現できない。しかし、「講」を援用した「O△ファンド・基金」であれば、年間30万円の寄付収集であっても、100万円以上の活動を実施することが可能になる。この点は各NGOにとってメリットといえる。 寄付の集め方は、基本的に各NGOが得意とする方法を優先すればよいと思うが、なかでも「不要・中古品の回収」は注目に値すると思われる。現金の寄付よりも敷居が低く、NGO側も呼びかけやすい。学校、会社・職場、町内会など既存のユニットに働きかけるほか、スポーツスタジアムや大型ショッピングモールなど「多くの人がごったがえす拠点」と連携し、「不要になったO△を持ってきたください」との呼びかけを展開すると、回収数（＝寄付額）の上昇に大きな寄与が期待できる。また、そうした回収場所において「海外での活動写真パネル展」や「ミニイベント・ワークショップ」などを開催して、「共感」の輪を広げて、IVY及び各NGOの認知度拡大や新たな支援者獲得につなげていく流れを作りたい。 NGO側が自力で「人を集める」のではなく（往々にして難しい）、「人が集まっている」場所に出向いていき、誰もが気軽に足を止めることができる仕掛け（現金寄付を呼びかける：人は遠ざかる／不用品の回収：人が寄ってくる）を用意して、その次に、より深い情報（活動内容の紹介など）に接する機会を備えておくのが良いと思われる。
留意事項3が案（分析実施団体内でのフィードバック後） 1、東北のNGOは数が少なく規模もあまり大きくないことから、若手の団体の育成に今後力を入れる 2、東北全体の底上げを図る意味からも、「講」の立ち上げの具体的な方策を検討していく 3、1、2の事業を行っていくにも、自団体のファンドレイジングも併せて行っていく必要がある。