

第 5 章

結論

第5章 結論

本調査は、ファンド・レイジングに成功していると思われる日本の NGO の方々にヒアリングを行い、苦勞している NGO に対して役に立つようなファンド・レイジングの方法に関する報告書を作成することを目的としている。この目的を達成するために、当初は、成功事例を分析して、我が国の平均的規模を有する NGO の皆様のために、ファンド・レイジング手法についてのノウハウ集のようなものをまとめる予定であった。しかし、調査を進めていくうちに、単なるノウハウ集では、今日多くの NGO が直面している厳しい財政状況を改善することに対して、大きな貢献は出来ないであろうと考えるようになった。

ファンド・レイジングは、すでに米国において一学問分野を形成しており、その方法論については多くの文献が出版されている。従って、ファンド・レイジングの方法に関しては、努力次第で何をいかにすればよいかは相当な程度に分かるはずである。東京財団とインディアナ大学による日本のファンド・レイジングに関する調査結果でも、日本の NGO はアメリカと同様に多彩な手法をすでに採用していることが明らかになっている。問題は、十分にそれらの手法が用いられていないことである。また、効果的なファンド・レイジングに不可欠なミッションの明確化と戦略・計画策定が弱く、ファンド・レイジングが戦略の中に明確に位置づけられていない。さらに、ファンド・レイジングにとって最も重要だと言われている寄付を受けた後の支援者との信頼関係作りが弱い。こうした状況は、日本の NGO の組織基盤が弱いために人材の確保が困難で、それがまたファンド・レイジングを通じての財政状況の改善がなされないという悪循環に陥っていることに起因しているように思われる。

我が国では、欧米と日本の NGO の財政基盤の大きな格差を説明する際に、日本には寄付文化がない、あるいは寄付者に税制上の優遇措置がない、というような外的制約が主な原因であるという議論が主流であった。しかし、日本の中にも少数の大規模な NGO とその他多くの小規模な NGO があり、二重構造を形成している。そして少数の財政基盤が整備されている NGO では、本報告書でも採りあげたように、ファンド・レイジングを重視し、様々な手法を工夫しながら適用している。そのような組織に共通していることは、団体のトップや幹部がミッションを遂行する上での組織強化の重要性をよく認識していることである。このことは、日本ユニセフ協会やワールド・ビジョン・ジャパンが飛躍する段階で端的に示されている。

従って、今後、日本の NGO が日本の内外でより大きな役割を果たすためには、NGO 自体が意識改革を行い、団体内、特に団体のトップの人達がファンド・レイジングの重要性を十分に認識して、そのミッションや戦略に明確に位置づけ、組織の基盤強化を図るための行動をただちに起こす必要があるように思われる。