

平成22(2010)年度「NGO長期スタディ・プログラム」最終報告書記載項目

提出日：2011年3月15日

氏名：三浦大紀(みうらひろき)

所属団体：特定非営利活動法人 日本リザルツ

受入先機関名(所在国)：

Foundation Center (New York, USA)

RESULTS Educational Fund (Washington, DC, USA)

研修期間(全体)：2011年1月3日～2011年2月15日

研修テーマ：

他先進国NGOにおいて効果的・効率的な啓発活動、及びマネージメントについて専門的知識を得る。とりわけ国際保健分野における米国の市民社会活動に注目し、また実践に携わることで、帰国後の日本で行う活動の一助とする。

全体研修目標：

当団体の取り組みをより効果的に行っていくためのファンドレイジングやマネージメントに関するスキルアップと、ネットワークの構築。

具体的な研修内容：

Foundation Centerにて、ファンドレイジングやマネージメントについてのクラスを受講する。その後、RESULTS Educational FundでのOJTでは、実際にファンドレイジングやマネージメントがどのように行われているか、また、米国の市民活動とその基盤となっているグラスルーツについて学ぶ。

研修の成果：

<Foundation Center>

Foundation Centerにて受講した各授業は非常に有意義なものであった。自分たちの活動をアピールするためのテクニック、その活動にマッチするファウンダーを探していくツール、そしてファンドを受けるために必要な優れたプロポーザルを書くスキルなどを享受された。また近年の経済危機の中でファンドをどう受けていくか、政治家とのコネクション作りについても重要なポイントとして扱われ、非常に参考になった。

授業外でも参加者との意見交換を積極的にもったことで、NPO先進国と呼ばれる米国と日本のいろいろな部分での差異に気づかされた。一番に感じたことは、やはり両国での市民社会活動に対する社会認知の差である。いわゆる「風土」であるが、宗教などを含む文化的要因や歴史的要因からくる部分を除いても、法的な優遇度合いがかなり異なっていると思われる。また、日本のNPOはまだまだ欧米に比べて社会的信用性やキャパシティブな部分で発展途上にあることが、両国内のファウンダーの数や金額の規模を比較していく中で顕著に表れた。

社会認知が高まらなければ、NPOの成長はないだろうと考える。NPOの成長がなければ、課題解決によってもたらされるインパクトの拡大も期待できない。自らの組織改善努力も大きく関わってくる部分で、まずは基盤をきちんと固めることが必須であると感じた。この基盤固めとは何か。それがグラスル

ーツそのものであることに気づかされた。講師が繰り返したキーポイントは、信用性の確保、ファンディングパートナーの目的とのマッチ、そして基金からのファンドは資金調達計画の一部として考えることの3つ。ファンドを受けるといっただけでは、持続可能なマネージメントは難しいというのである。あくまでも財団等から受けるファンドはマネージメントの一部であるという考え方は自分にとって新鮮であった。

また別の視点ではあるが、個人寄付の更なる働きかけについては以上のことから明白であるが、時にファウンダーにある程度オペレートされた事業を取り入れていくことも考えていかなければならないのか、そのあたりのバランスの難しさも学んだ点である。しかし、NPO・NGOの長所である政治的制約が少なく、政府の手が届かないようなところへ入り込めること、迅速な活動を行うことができるという側面が大いに発揮されるべきである。

社会における理解度と寄付額は比例すると考えるのであれば、(寄付を求めて)我々が理解を求めていくことが社会を変えることとも言い換えられるのではないか。

ファンドレイジングについて学んだのだが、市民社会そのもののあり方を考えさせられる非常に興味深い授業であった。

<RESULTS Educational Fund >

OJTということで、US本部の各チームとの意見交換を主とし、メディア対策、グラスルーツとのコミュニケーション、予算管理(プロポーザル)などについて本部の活動状況を学んだ。また、様々なイベントや視察にも参加し、特に現在リザルツグループのメイン活動となっている結核対策について最新の知識を得ることができた。

最も興味深かったのはグラスルーツの活動である。基本は、3M(Money, Members、そしてMessage)。これをうまくつなげる活動が展開されていた。会員との定期電話会議、それぞれの支部での定期グループ会議、そこで行われるアドボカシー講習など。こうしたスタイルは米国内でも非常にまれで、リザルツ独自のこと。同時にこれは、最終的な意思決定者である国会議員への効果的なアプローチを行うための戦略に基づいている。各メンバーからそれぞれの地域選出の国会議員へのアプローチは、中央のみで行うアドボカシーよりも非常に効果的である。

グラスルーツ担当者とは、日本におけるネットワークの強化、組織の効率的運営、メンバーへのトレーニング、ファンドレイジングなどについて意見交換を行った。私の前職は議員秘書。選挙区で行っていた有権者へのフォローとかなり近いことが行われていることに気づく。自分の経験を生かしたい。市民社会の組織作りについて下絵を描くことができ、次のステップに進むヒントを多く得ることができたことが何よりの収穫であった。

現在リザルツグループのメイン活動である結核対策のアドボカシーについてはゲイツ財団からのファンドによって行われているものであるが、世界的に大きなムーブメントを起こす為にはそれなりの資金が必要であることは言うまでもない。結核の場合、AIDSや糖尿病といったメジャーな疾病との二重感染が近年大きな問題となっており、そうした分野で活動する他NGOとの協力によって更に大きなインパクトが生まれると思う。そのためのネットワークの構築が非常に重要であり、MDGsへコミットする団体、感染症対策のアドボカシーを行う団体、国際連帯税導入を推進する団体などとの一層の協力が大きなポイントとなる。同時に、得た資金を効果的に使うことも考えていく必要があると感じた。

本研修成果の自団体の組織強化や活動の発展への活用方針、方法：

前述したとおり、組織運営の基盤にあるのがこのグラスルーツであり、この部分の広がりを持たせることの必要性を感じた。具体的には、米国リザルツのグラスルーツチームが行っている活動への参加や意見交換を通して、日本において実施可能であろう事項を以下のように考えた。来年度の事業計画に盛り込むことを提案し、自らが担当者としてスタートさせたい。

<中期的>

- 1、現在の会員、及びレター配送者とのコミュニケーションの改善
 - ・細かな情報のインプットと簡易アドボカシー講座
(既存のリザルツレターを活用し、国会議員への手紙の書き方などを指導)
 - ・会員の特典の明確化(今後実施する勉強会への無料参加など)
- 2、リザルツのアドボカシー講座開講
 - ・web上でのアドボカシー指導
 - ・アドボカシー講座の実施
- 3、一般向け定期勉強会の開催
 - ・日本リザルツが行っている活動だけでなく幅広くその時々によってテーマを設定。
 - ・会員獲得につなげる。

<長期的>

- 1、全県に会員を獲得。
- 2、各地域(県がのぞましい)支部の設置と支部リーダーとの定期連絡会実施。会員主催のイベントなども視野に入れる。
- 3、アクティブな会員獲得(目標300人)

こうした基盤強化事業によって、財政面でも個人寄付拡大を図り、組織強化につなげていきたい。

本プログラムや事務局側に対する提案、要望等：

非常に実りの多い研修であり、こうした事業が継続され多くの人々にチャンスが与えられることを望む。自分の場合は研修期間が比較的短かったので問題はなかったが、6ヶ月研修の方々には少しタイトなスケジュールではないか。工夫がなされたい。

事務局の方々是非常によくサポートしてくださり、計画立案に際して心強かった。

その他：



ファウンデーションセンターでの授業の様子



Foundation Center で出会った方々



バクテリアを見せてもらう@AERAS



PEPFARの報告会議の様子



JICA USA訪問



グラスルーツメンバーと



REFスタッフと



REFでのメディアトレーニングの様子

以上