

まつやまNPO サポートセン だより

2012

夏



P2～7
特集 NPOのファンドレイジング①～収入バランスを考えよう

P8
コラム 日頃からやっておこう「NPOの地震対策」

P9
レポート 「サポートセンター満足度調査」の経過報告

P10～11
コラム 「NPO会計基準」導入のコツ①

【発行】
まつやまNPO
サポートセンター

今、NPOの世界ではファンドレイジング(資金調達)への注目が集まっています。

6月下旬には日本初のファンドレイザー認定試験が行われ、NPOの資金調達に関する専門家が全国各地に誕生します。これからのNPOにとって、お金をどう集めるか、どう使うかということは、団体の設立目的と同じくらい重要なテーマになってくるのです。

❖ 1 「ファンドレイジング」って…何？

では、そもそも「ファンドレイジング」とは何なのでしょう？

Wikipediaではファンドレイジングのことを「民間非営利団体が、活動のための資金を個人、法人、政府などから集める行為の総称」と記しています。ひらたくいえば、わたしたちNPOが活動を続けるために、さまざまな方法でお金を集めてくることです。

こうしたことは、「ファンドレイジング」とことさらに名前をつける前から行われてきました。例えば街頭募金や会費集め、バザーやイベントの売り上げを通じて、わたしたちは活動資金をまかなってきたのです。

しかし今、あえてことさらに「ファンドレイジング」という言葉を使うのはなぜでしょうか。

それにはさまざまな考え方があるのですが、大まかに言えば次のような理由があります。

● 「寄付市場」がこれからでてくる

日本の個人金融資産は466兆円だといわれています(2011.船井財産コンサルタンツ調べ)。ここから今後、相続人のいない世帯の遺産など、かなりの額が「寄付金」としてNPOの世界に入ってくることが予想されています。その際、NPOには大胆に寄付金を調達し、運用することが求められてきます。

● NPOにつきまとう「お金アレルギー」

しかし、NPOは従来、お金に関する苦手意識につきまといわれていました。「お金もうけは悪いこと」「善意の活動にお金は不要」「お金は汚いもの」というイメージによって、本来ならば個人や企業から資金援助を受けるべきときにも、ついそこから逃げ出してしまうということがしばしば起こっていたのです。

● アレルギーを克服して、市場を開拓する

そこで、NPOに対してお金に関する知識と技術の重要性をクローズアップする必要性がありました。NPO先進国であるアメリカでは、約50年前に「ファンドレイジング協会」が立ち上げられ、NPOの資金獲得に大きな影響を与えました。日本もいずれそうなると思う人々によって、「ファンドレイジング」という言葉が登場したのです。

❖ 2 具体的にはどんなものがあるの？

では、ファンドレイジングの方法にはどのようなものがあるのでしょうか。
一般には、次のようなものがあるといわれています。



● 入会金・会費

団体のメンバーとしての資格を持つために、個人や団体が支払うお金です。入会金は入会事務手続きのための諸費用として、会費は資格維持費として、毎年または毎月集めることとなります。会員の制度に応じて、様々な種類の会費を設定することができます。

● 寄付金

資金提供者が相手に対して見返りを求めないお金の贈与です。ふつうは1回限りの単発的な資金援助ですが、毎月一定額の寄付を行うしくみを設けている団体もあります（NGOに多い）。小口の寄付（募金箱など）と、大口寄付（遺産贈与など）の2パターンがあります。また、使い道を指定しているものと、自由に使えるものという分類方法もあります。

● 助成金・補助金

行政機関や民間団体からの寄付金です。しかし、寄付金とは違って、確実にもらえるものではありません。企画提案→審査→採択（不採択）というプロセスを経て、審査に合格したものだけが寄付の対象になります。また、それぞれの助成金・補助金には一定のルールがあり、違反した場合には全額返金といった厳しい措置が行われます。

● 自主事業収入、委託事業収入

物品販売やサービスの提供など、実際に事業を行ってお金を稼ぎます。このうち、委託事業は依頼によって決められた仕事を行うスタイルで、調査研究や支援事業、施設管理などまとまったお金を受け取って、依頼主の代わりに仕事を行うものです。

ぎじしぼさい

● 借入金・疑似私募債

このほか、お金を借りることもファンドレイジングのひとつです。疑似私募債という、債券（のようなもの）を作って多くの人に引き受けてもらう…という変わったやり方もあります。

❖ 3 収入のバランスを考えよう

ファンドレイジングの方法は前ページのようなものがありますが、それぞれの方法をどのように展開していけばよいのでしょうか。バランスのよい財源基盤づくりをすることが、安定した団体運営のカギになります。

● 会費・寄付は時間がかかる

会費収入や寄付金を財源とする場合、多くの手間と時間がかかります。会員を増やしたり、寄付金を得たりするためには世間に対して団体の知名度と信頼性をあげ、集まっ



てきた人と個人的なコミュニケーションをとり続ける必要があるからです。しかし、これらは安定した団体基盤を築くには欠かせない財源ですから、効率が悪いからと言って無視してはなりません。

● 補助金、委託事業は過信できない！

まとまったお金をすぐに手に入れる方法としては、補助金(助成金)、委託事業が比較的やりやすいといわれています。企画が採択されれば、すぐに収入を確保することができるためです。しかし、こうした財源には「事業終了後、余ったお金は返却しなければならない」というルールが定められていることが多く、企画提案書で計画した通りの事業実施が求められるため、お金の自由度が低い傾向にあります。

また、これらの財源は1回限りの支給であったり、毎回公募競争に勝たなければならないといった不安定さがあります。ですから、団体が成長していく時期の起爆剤としては有効ですが、長期的には過信すると危険である、という性質があります。



● 自主事業・借入金は慎重に

物販やサービスの提供から収入を得る自主事業を行うには、「NPOだから質が低くてもよい」という甘えは通用しません。消費者は一般の店舗や企業と同じ水準を団体に求めてきます。よほど商売の経験がない限り、はじめから大きな事業を行うことは危険です。ですから、まずは自分たちでコントロールできる範囲で実施するほうがよいでしょう。

借入を行う場合も同様です。「借りたものは返す」という原則がありますから、無理は禁物です。

❖ 4 まずはどこから手をつける？

ではファンドレイジングをはじめるにあたり、実際にどこから取り組んでいけばよいのでしょうか。この場合、やりやすいところから手をつけることで無理なくファンドレイジングを行うことができます。

● まずは会費を増やす努力を

最初にするとよいのは、会費収入の拡大です。会費を増やすことができれば、寄付や補助金のように継続性のない収入、事業収入のように景気の影響を受けやすい収入に比べて、より確実な財源の確保が行えます。会費を増やすためには、3つの方法があります。



① 会員を増やす

会費の拡大に何より効果的なのが、会員を増やすことです。会員の新規拡大には(1)知名度をあげる→(2)ボランティア募集や物販、イベント参加などで見込み会員と接点を作る→(3)継続的な関係作り(レター送付など)を行う→(5)会員へのお誘いをする、という手順が一般的です。これには相当のエネルギーを必要としますが、一度獲得した会員を維持していけば、安定した会費収入を得ることができます。

② 会費の額をあげる

現在、設定している会費を値上げします。ただし、これはあまりお勧めできません。値上げというものは誰もうれしいと感じるものではなく、値上げをしたばかりに会員が離れてしまうおそれがあるためです。

もし、会費の額を増やそうとするのなら、(1)今より付加価値のあるサービスを提供する、(2)毎月一定額の寄付自動引き落としなど継続的な協力を依頼する、(3)幹部制度などを導入して、会員のプレミアム感を出す、といった方法があります。

③ 会費の回収忘れをなくす

意外と多いのが、会費の回収忘れによる損失です。会員は会費を払う意思があっても、催促されなければつい忘れてしまいがちです。ですから、運営側はできる限り会費の回収忘れがないように、定期的な未納者チェックと催促を行うことで、それを防ぐことができます。

❖ 5 支出と収入のバランス

最後に、支出と収入のバランスについても考えてみましょう。団体を運営していると、必ず支出がでできます。これに注意を払わずに収入のことだけ考えていても、穴のあいたバケツで水をすくうようなものです。ですから、ファンドレイジングを行う際には、支出についても考えておくことが大切です。

● 事業費と管理費

NPOの場合、「事業費」と「管理費」という支出の分け方があります。事業費は活動に使用した経費で、管理費は団体維持のためにかかる経費です。支出のうち、管理費は少ないほどよいといえます。内閣府でもNPOの運営に対する指針として、「管理費の額が事業費を超えないこと」という基準が設けられています。

● 事業費のコントロール

事業費は「収益を得ることができる事業」と「そもそも収益が発生しない事業」の2つに分けることができます。収益を得ることができる事業（例えば物販）は、うまくすれば支出の規模に応じて収入も増えていきます。



収益が発生しない事業（例えば清掃活動）は、どれだけやっても収入が入ってきません。しかしNPOにとって、団体の目的を達成するためには、この事業に取り組む必要があるケースが多いため、まったく無視することもできません。

この2つの事業費をバランスよく配分することが、NPOの運営にとって重要なかじ取りになります。原則として、「収益を得ることができる事業費」が「収益が発生しない事業費」よりも多くあるべきです。ただし、寄付金や会費などの収入が多い場合は、「収益が発生しない事業費」の割合を高めても問題ありません。

● 管理費をどこでまかなうか？

また、管理費はほとんどの場合、収益が発生しない経費です。ただし、会費や寄付金を増やす活動をすれば、その分だけは収益を得るための経費になります。管理費は活動をしてしなくても発生するものですから、なるべくは会費と寄付金だけでまかなえる範囲に抑えるのが理想的です。

下記の図は、今回ご説明した内容をモデル化したものです。

これはあくまで理想的な状態を描いたもので、団体によってはこれと異なる形になるかもしれません。例えば収益を得る事業を行っていない団体は、すべての収入が管理費と収益が発生しない事業費に充てられます。その場合、会費と寄付金を増やす努力が必要です。

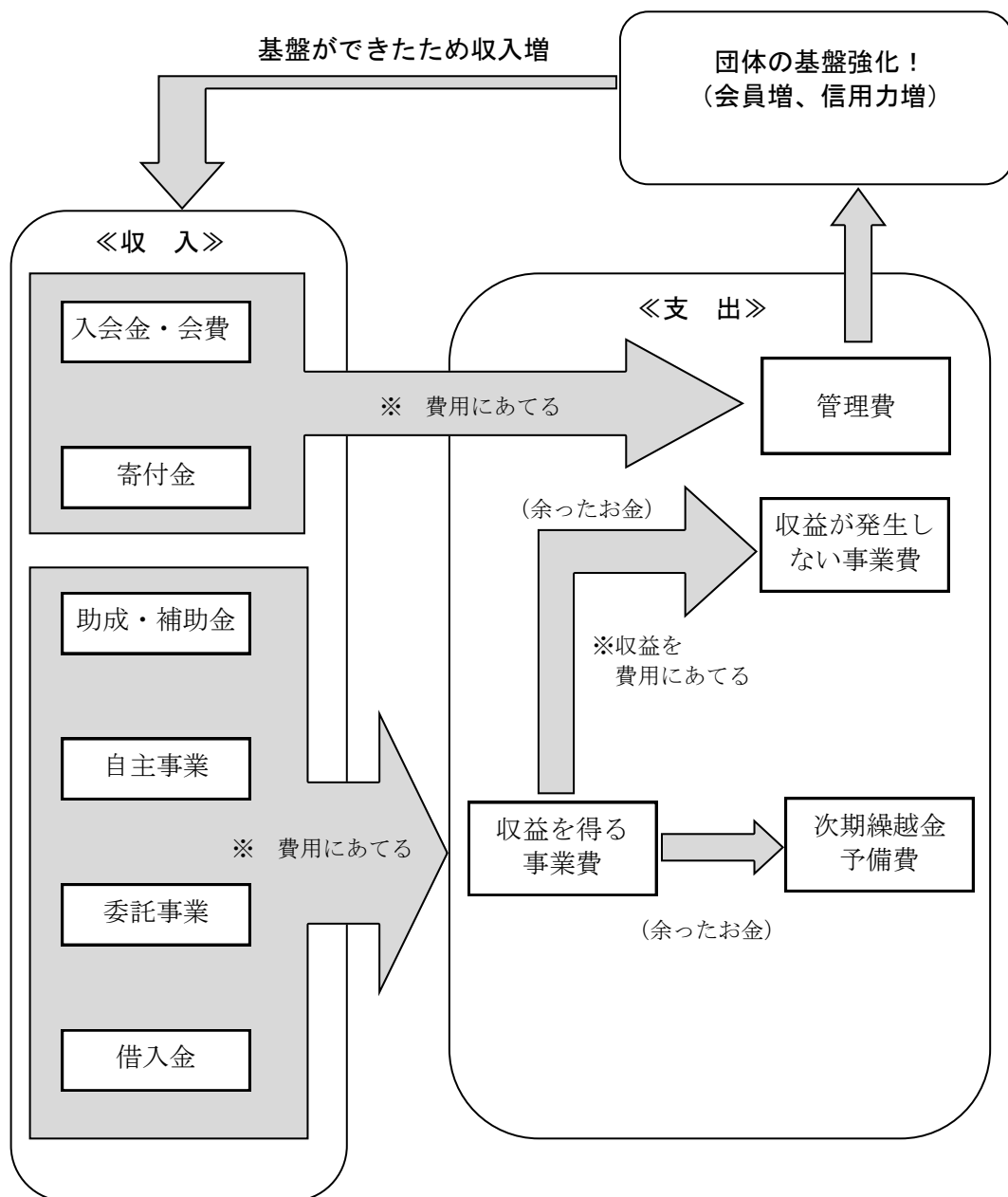


図 バランスのよいファンドレイジングのモデル

コラム 日頃からやっておこう「NPOの地震対策」

東日本震災から1年以上が経過して、わたしたちの危機意識の中から、徐々に地震のことが忘れ去られようとしています。しかし研究機関のあいだでは東日本大震災の被害を踏まえ、東南海地震についての被害予測も大きく見直されようとしています。

このような状況にあって、いつ起きるかわからない地震のために、備えておくべきことがいくつも考えられます。私たちは、どのような備えをしておけばよいのでしょうか？



● 被災時のルールを決めておこう

被災した際、どのような行動をするのか家族やメンバーの間で決めていきますか？まずわが身の安全、次に家族や仲間たちの安全を確保することが大事です。東日本大震災に罹災したNPOの方は、まず身の安全と食料品の確保を図ってから、被災者支援の活動に乗り出したそうです。

● 連絡網を作っておこう

メンバーとやり取りをするための連絡網やメーリングリストなどを作っていますか？

連絡網があれば、日頃は会の運営に関する情報が共有でき、緊急時には安否確認や避難情報の共有をすることができます。

● 資材を管理しておこう

文房具や食料品、工具などを事務所に備え付けていますか？

こうした物資は、日常の活動でも使いますが、緊急時にはその必要性がさらに増します。食料は、非常食をことさらに用意する必要はありません。お菓子やカップめんなどがあれば、それで救援物資が届くまで耐えることができます。

● 転倒防止の備えをしよう

事務所に置いてある家具や備品に、転倒防止の備えをしてありますか？

震度6を超える地震では、激しい揺れのためテレビなどの家電が「飛んできた」という報告があります。パソコンやプリンター、本棚などは、転倒防止器具を備え付けておきましょう。



● 前もってネットワークを作ろう

まつやまNPOサポートセンターでは「東南海地震対策ネットワーク」として50団体のNPOによるネットワークを作っています。もしもの際にはお互いに助け合い、被害をできるだけ少なくするように力を合わせるネットワークです。こうしたネットワークに加盟することも大切です。

まずはできることから、一つひとつ整えていきましょう！

レポート 「サポートセンター満足度調査」の経過報告

現在、サポートセンターではNPOの皆様へ「サポートセンター満足度調査」をお送りしております。これは市内のNPOにとって、まつやまNPOサポートセンターがどのくらい役に立っているかを把握するものです。

本原稿を書いている6月5日時点では、40団体の方からご返信をいただいております。こうしたアンケートを返信していただくことはなかなか難しく、他のセンター等が調査をする際は再三にわたって返信依頼の電話をすることが多いそうなのですが、こちらの場合は順調にご返信いただいているようだと感じています。

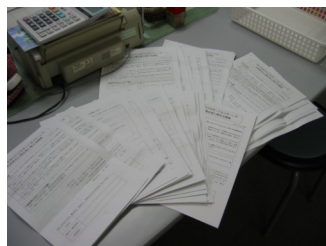
このアンケートは集計を行い、今後のサポートセンターの事業適正化に活かします。

まだの方は、ぜひご返信をお願いいたします★

● 「料金受取人払」のやり方、お伝えできます

今回のアンケートでは「料金受取人払」の手続きを行い、返信用アンケートをサポートセンター負担にすることで皆さんが回答しやすくなるようにしています。

このサービスを利用するには、郵便局で事前の手続きが必要です。もしみなさんの団体でもこのサービスを利用してアンケートなどを行いたい場合には、やり方のご説明をすることができますのでいつでも問い合わせください。



集計作業をしています

NPO交流会「まつやまリーダーズ★サミット」9/29(土)開催！

昨年開催してご好評いただきました、市民活動にかかわる人たちの交流会「まつやまリーダーズ★サミット」を今年も開催いたします。NPOや行政機関、企業、地縁団体、市民のみなさんが一堂に会して、お互いのことを知り合う機会を設けます。

- ★ 今回の会場は「愛媛県生活文化センター」です
- ★ 新しい仲間探しやお互いのノウハウを交換
- ★ カフェスタイルで楽しい時間を過ごしましょう
- ★ 団体PRやプレゼンテーションコーナーも設置
- ★ 終了後は懇親会も開催します

詳細は後日、ホームページ等でお知らせします！



コラム NPO会計基準導入のコツ

平成24年度より、NPO法人はこれまでの「収支計算書」から「活動計算書」を作成するように変更がありました。またそれにともない、活動計算書を作ることができる会計上のルールとして「NPO会計基準」が使用されるようになりました。

では、「活動計算書」とは何なのでしょう？また、NPO会計基準とはどのようなものなのでしょう？これから1年間かけて、NPO会計基準の導入にあたりどのようなことに気を付けるべきなのかを解説していきます。

●NPO会計基準って何？

NPOの会計は、企業の会計と比べて一般には難しく、手間がかかるイメージがあるようです。

活動を重視するあまり、会計や事務作業が二の次になってしまうことはありませんか？その際、きちんとしたルールを決めず、処理の方法をおろそかにしてしまうことが原因の一つだといわれています。その結果、決算書の作成時に現金や領収書をチェックしているとき、「あれ？このお金は何の収入だっけ…？」と困った経験があるのではないのでしょうか。

また、これまでは基準となるべき会計のルールがなかったことから、団体によって独自の会計書類を定めていたため、他団体の計算書類を比較できず、参考にすることができませんでした。

さらに、会計書類を作成する際に参考すべきルールや関連資料が複数あり、それぞれ記載内容が違っていたため、「どのルールを選べばいいの？」という混乱も生じていました。そのため色々な団体で会計書類の作成に手間が生じていました。また、企業会計の知識を持った人が、活動に参画する場合において、NPO特有の処理について対応に困ることがありました。こちらも、会計が煩雑になっている一因になっていました。

これらを踏まえて、NPOの活動をより多くの人に知ってもらい、支援者や協働者を増やすために、会計の観点からできることはないだろうかと考えたNPO活動家の手によって、NPO会計基準が策定されました。この会計基準は、法律ではないため導入を強制されるものではありませんが、導入することによって多くのメリットを享受することができると考えられています。

NPO会計基準に従って会計処理を行うことで、使用するルールが明確になっているので、長い目で見ると団体の負担が軽減されます。また、わかりやすい決算書を開示できるようになることから、より多くの支援者からの資金提供の増加が期待されています。将来的には、助成金や補助金の申請や審査に、少なからず影響を与えるのではないかと関係者の間では予想されています。

●企業会計と同じ部分

- ・発生主義による複式簿記での記帳を行う。
- ・真実を正しく明瞭に表示し、一度決めた処理や手続きは、継続して使用する。

発生主義とは、取引が行われたときに記帳をする(現金の受け渡しの有無にかかわらず)ルールです。一般的に使われている会計のルールですので、気が付かないままこのルールで経理をしている団体も多いことでしょう。

●NPO特有の会計

【法 律 で 定 められてい ること】	<ul style="list-style-type: none"> ・収支計算書の名称が、収支計算書から活動計算書へ変更となった。 ・特定非営利活動とその他収益活動の決算書は分けて作成をする。
【会 計 書 類 を見やすく するための 内容】	<ul style="list-style-type: none"> ・活動のために直接支出する経費(事業費)と、団体の維持管理に支出する経費(管理費)を分けて記載する。 ・人件費とその他経費に分けて記載し、活動にかかる支出を、よりわかりやすく表示する。 ・「注記」と呼ばれる補足資料を作成することで、事業ごとの比較や特定資産の増減を明示することができる。
【活 動 を 理 解してもらい やすくするた めの内容】	<ul style="list-style-type: none"> ・会計上、ボランティアを金銭評価して、団体の底力を金額として表示できる。 ・無料又は安価に提供された施設やサービスを、本来の価格と比較して表示できる。 ・使途の制約された寄附金を、明確に表示することができる。 ・返還義務のある助成金・補助金や、未収助成金や補助金の金銭収受の時期を明確に表示することができる。

これから詳しく、どのような処理をしていけばいいのかを25年春号までお伝えしていきます。

NPO会計基準は無理に急いで導入する必要はありませんから、これから時間をかけてじっくりと学習されることをお勧めします。

● 講座、イベント情報

【1日でわかるNPO設立講座】

NPOのはじめかたから法人設立まで、トータルでご説明します。
午前の部は任意団体の作り方、NPOの基礎、事業の進め方を、
午後の部は法人設立に関する実務講座を行います。
午前、午後いずれかのみの参加でも構いません。

日 時 9月8日（土）「NPOのはじめかた」10：00～12：00
「NPO法人設立講座」13：30～15：30

会 場 未定（ホームページ、チラシ等でお知らせします）

講 師 愛媛県県民活動推進課職員＋サポートセンタースタッフ

定 員 各部20名ずつを予定（先着順）

参加費 無料



● センターからのお知らせ

● 出前講座を行います

サポートセンターでは、NPOのしくみ等を皆さんのところに出向いてご説明する「出前講座」を開催いたしております。遠隔地の場合は交通費を実費でいただき、3名以上のグループでお申込できます。お問い合わせはセンターまでお気軽にどうぞ。

● 松山市NPO登録の事業報告書等提出をお忘れなく！

松山市NPO登録を受けている団体は、毎事業年度終了後に様式第7号の提出が必要です。それには「収支決算書」「事業報告書」「役員名簿」を添付します。

お忘れですと各種制度がご利用できませんので、ご注意ください！

お問い合わせは まつやまNPOサポートセンターまで

〒790-0003 松山市三番町6丁目4-20 コムズ内

Tel: 089-943-5790

Fax: 089-943-5796

E-mail: pico@npo.coms.or.jp

URL: <http://www.npo.coms.or.jp>



まつやまNPO

検索