

大学等の寄付金募集戦略—はじめの一步—

2023SPODフォーラムプログラム

2023.8.25 10:00～12:00

島根大学 教育・学生支援部 入試課 係長

日本ファンドレイジング協会 認定ファンドレイザー 須山 弘一

※本プログラムで述べることは、私見であり、所属する島根大学及び日本ファンドレイジング協会 大学チャプターの見解ではないことをご了解ください。

1

自己紹介



須山弘一（すやまこういち） 島根大学 教育・学生支援部 入試課

平成17年4月から島根大学職員。平成29年4月より総務部 総務課 法規・基金グループに所属し、3年半、島根大学支援基金の活動に関わる。令和3年3月に認定ファンドレイザー取得。

- 日本ファンドレイジング協会 大学チャプター運営委員（2021年度～）
- 令和元年9月に桜美林大学大学院 大学アドミニストレーション研究科修了（指導教員：篠田道夫教授）

<著作等>

- 『大学ファンドレイジングの手引き「7つのステップ」に基づく寄付金戦略』（日本ファンドレイジング協会大学チャプター2023.7.13発行）
- 月刊 大学マネジメント誌「大学ファンドレイジングにおける現状と課題、今後の展望—地方大学職員の視点から—」（2023.8）
- 文部科学教育通信誌「国立大学法人の年度実績報告書に見る大学ファンドレイジングの取組」8回連載（2022.6.12～2022.9.20）

2

私の関わってきた.. 島根大学支援基金について



■基金について

島根大学は平成18年度に支援基金を設立し、卒業生、保護者、教職員、退職者、企業、地域の方等からのご支援を活用し、様々な事業を実施。

■基金における特徴的な取り組み

- ・基金を通じて本学を応援してくださる皆様と絆を深めていくことを目的とした「島大会員」制度
- ・島根県内に就職・定住し、地域の活性化に貢献する学生を応援する「県内定着支援金」
- ・島根の重要産業である金属・特殊鋼関連産業分野の人材育成に活用する「次世代たたら奨学金」
- ・起業活動を行う学生を支援する「学生ベンチャースタートアップ支援奨励金」など

■基金の受入額

着任前(平成28年度)約256万円から、平成29年度には約1,273万円に急増。その後も毎年寄付件数は増え続け、令和2年度にはコロナ禍独自の取組みを行った結果、約1億350万円と、大きなご支援をお寄せいただいた。
⇒島根大学の取組は、2020.11.27日本ファンドレイジング協会 大学チャプター勉強会資料に掲載
※大学チャプターへの登録(登録無料)で閲覧いただけます。

＜大学チャプターホームページ＞

<https://www.ifraac.org/>

3

ファンドレイジングとは

●ファンドレイジングとは、大学を含む、民間非営利セクターが、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。

●大学においては多くの大学ファンドレイザーは、**(様々な資金のうち)寄付金集めに特化した活動**を行っているという特徴がある。

●大学ファンドレイジングとは単なる寄付金集めの取組みではなく、寄付者の獲得を通じて自大学の活動の基盤となる支持層を築き、活動を強化していく取組みと考えるべき

⇒単なる「金集め」と捉えると、うまくいかなくなるので注意！

ファンドレイジングの範囲



©日本ファンドレイジング協会

出典：日本ファンドレイジング協会 2018

4

わが国の大学ファンドレイジングの現状

日本ファンドレイジング協会が2022年2月15日に発表した「大学・研究機関の未来を寄付で発展させるための戦略ロードマップ」(日本ファンドレイジング協会2022)では、大学・研究機関758法人のうち、**上位10%の機関が寄付金全体の75%を占めているとともに、寄付金収入が100万円未満の機関が約300機関**もいると説明されている。

⇒大学ファンドレイジングの取組みはまだ限られている

5

なぜ大学ファンドレイジングが盛り上がらないのか

●ノウハウが文章化、公表されておらず、どう取組んだら良いか分からないということではないか。

⇒自分が担当となった際、担当職員が学べそうな研修の機会はほとんどなく(特に地方)、参考となる資料も非常に限られていたため、大変苦労した・・。

●ファンドレイジングに取組んでいる職員は限られており、組織を越えた繋がりほとんど無いのでは。

⇒自分も知り合いがおらず、ずっと一人でやってきた。

こうした状況が一般的だとすれば、日本の大学ファンドレイジングが活性化しないのは当たり前

6

本日の狙い

●大学ファンドレイジングの基本を理解していただく

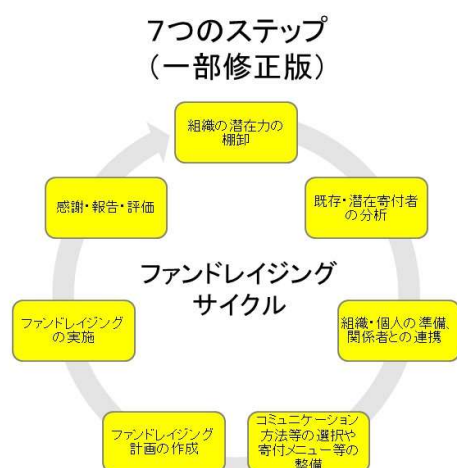
⇒「国立大学法人の年度実績報告書に見る大学ファンドレイジングの取組」8回連載(2022.6.12～2022.9.20)

●所属組織を越えた学び合いをし、繋がりをつくっていただく

⇒グループワーク等で、是非知り合いをつくってください！

7

ファンドレイジング「7つのステップ」とは



出典:筆者作成

●「認定ファンドレイザー必修研修テキスト」(日本ファンドレイジング協会 2018)で提唱されている、効果性の高い、重要な枠組み。

●第1～第7までのステップをサイクルとしてまわしながらファンドレイジングを実施していくもの。

●多くの募金担当者が着目しがちなことは、第4ステップ(コミュニケーション方法等の選択や寄付メニュー等の整備:どのようなチラシを作るか、どのような寄付メニューを作るかであるが、効果性の高いファンドレイジングを行うためには、これら7つのステップはどれも重要で欠かすことのできない。

⇒ファンドレイジングとは実は準備が大半。

●先輩ファンドレイザーから、7つのステップを踏めば、たとえ強い魅力のある寄付メニューが無くとも、寄付は集まる可能性が高いと教わった。

●経営資源の豊富な大規模大学だけでなく、経営資源の限られた中小規模大学等でこそ効果を発揮する。もともとこの枠組みは、大学よりも資源の限られたNPO法人におけるファンドレイジングで、組織の潜在力を余すところなく活用するための考え方。

8