

カワサキコネクト

KAWASAKI CONNECT



<開催レポート> 2022年12月4日(日)14:00~17:15 | 川崎市総合自治会館 大会議室

プログラム

- ・第1部 活動事例紹介
- ・第2部 寄付に対する心理的ハードルの乗り越え方
- ・第3部 これからのアクションを考えよう



当日のグラフィックレコーディング

第1部:活動事例紹介

特定非営利活動法人療育ねっとわーく川崎 ● 谷 みどりさん



法人設立までの道のり

自身は元々、養護学校や障がい者施設で勤務し、訪問教育に携わる中で、障がいのある子どもを持つ家族にかかる大きな負担を実感。1997年、川崎市内の養護学校に通う子供の家族や福祉関係者で学習会を開始し、NPO法人の前身である川崎在宅教育を考える会が発足。その後、様々な活動に取り組んでいく中で、家族全体を支える地域の力が必要であると感じ、2000年に特定非営利活動法人療育ねっとわーく川崎を立ち上げた。

立ち上げ当初の活動

初めは小さなアパートに事業所を設置していたが、寄付をきっかけに2002年5月に「サポートセンターロンド」を開所。多くの方が安心して集まれる拠点となった。拠点では音楽療養イベントの他、ハイキング活動、夏休みのお泊り会の開催など、多くのボランティアとともに、当事者とその家族に向けた様々な事業を行い、支援を拡大した。

制度の確立等に伴い、場所と事業を展開

障がいのある方への国の制度が段階的に確立されたことに伴い、有償で行っていた支援を一つ一つ制度に合わせて行うことになった。しかし、「障がいのある方たちが地域で生きていくには、ただ支援するだけでは足りない」と感じたことから、様々なネットワーク事業の展開を行った。また、東日本大震災を受けて、現地との交流や支援活動を始めたり、やまゆり園事件をきっかけに、地域の方にもっと障がいのある方たちのことを知ってもらおうと考え、カフェ等の、より地域に開かれた活動を開始した。

今課題になっていること

働く職員の生活の保障、新しい職員の雇用・育成、そして施設の老朽化が課題になっている。さらに施設の老朽化も進んでおり、持続性のある地域活動を広げていくためには今の運営の状況では厳しいと考えている。

寄付に感じるハードルと目指す未来

災害支援のような社会的活動ではなく、法人の実施する事業のために寄付を募っているのかという迷いがある。寄付募集に慣れていないこともあり、実際にどう呼びかけしたら良いのかわからない状況ではあるが、障がいのある人とその家族が地域で生き生きと暮らせる社会を作るため、支援者の輪を広げていきたいと考えている。

■ 第2部:寄付に対する心理的ハードルの乗り越え方

認定ファンドレイザー ● 御手洗 薫さん



そもそも寄付とは？

「寄付」には良いイメージを持つ人がいる一方、「何に使われているかわからない」「どこに寄付していいかわからない」「行政の仕事では？」といった抵抗感を持つ人もいます。東日本大震災をきっかけに、日本の寄付市場は大きくなってきているが、欧米などの諸外国に比べるとまだまだ規模が小さい。幼少期に寄付について体感したり学んだりする機会が日本にないことも1つの原因と言える。

寄付の必要性とは？

寄付には3つのニーズがある。

- ①行政の手が十分に届いていないところをカバーできる
- ②行政より効率よくできることがある
- ③まだ認知されていない社会問題について声を上げられる利益が上がりにくかったり優先順位が低かったりするために、行政や民間だけでは手の届かない領域を、寄付を原資とした活動によって課題解決し、カバーすることができる。社会課題も多様化している現代では、そういった市民活動にとっても重要な意義があると言える。

どうやって寄付を集める？

実際に寄付を集める段階で重要なのは、「What/Who/Where/When/How」だが、さらに重要なのが「Why」。例えば、急に「子ども達に食品を届けたいので寄付をしてください」と言われても、「なぜ子どもたちに食品を届けたいのか」という理由がわからないと相手の抵抗感は拭えない。自分たちの活動のその先、実現したい未来をしっかりと言語化し、伝える。そしてその未来に共感してもらうことが重要になってくる。

どうやって伝える？

まず1回目の寄付をしてもらうためには、どのように相手方に伝えれば良いのか。3つの要素が必要になる。

- ①知ってもらう：団体の存在や、活動・社会課題を知ってもらう
- ②関わってもらう：SNSのいいね！などの些細な関わりをはじめ、イベントへの参加、ボランティア活動など団体に関わってもらう機会をつくる
- ③お願いする：寄付をしようか迷っている人に「こういう寄付もあります。寄付をしてください」と、背中をそっと押す

特に「③お願いする」について、私たちが寄付募集のチラシを配布して、「寄付についてお願いした」と思っているも、受け取り手は単なる「お知らせ」と捉えていることも多い。ちゃんと「お願い」ができていて、自分たちが発信している情報が、「お知らせ、報告、お願い、感謝」のどれに当たったかを意識することが大切になる。

寄付コミュニケーション

手紙、メールマガジン、SNSなど様々なツールがある中で、お願いの難しさというハードルはすべてに共通する。実生活の中で考えると、お願いがしやすい人は普段から良い関係を築けている人。同様に、「お知らせ、報告、お願い、感謝」をバランスよく行い、寄付者の方とコミュニケーションを取っていくことが大切。単なる「お知らせ」や「お願い」だけでは良い関係を築くことはできない。自分たちの寄付がどのように役に立ったかをしっかりと「報告」し、寄付に対して「感謝」を伝えることが必要。

心理的ハードルの乗り越え方とは

寄付には、様々な段階で様々な種類のハードルがあることに気付くとともに、それを乗り越えるテクニックよりも、自分の目指す未来や成し遂げたいことを認識しておくことが一番重要。寄付に対して自分たちがどう感じているかをまず受け止め、その上で、今後どう行動していくかを考えていって欲しい。また、寄付集めにワクワクする気持ちがあるということも感じて欲しい。

■ 第3部:これからのアクションを考えよう

参加者から寄せられた感想や意見(まとめ)

- ・「お知らせ」/「報告」/「お願い」/「感謝」が不足していたことに気付いた
- ・次の寄付に繋がる良い「報告」をしていきたい
- ・共感、賛同してもらい、相手との関係性を作ることが大事
- ・目指す未来を実現するために必要な経費であることの説明をしていくとともに、信頼関係を構築することが必要

<ウィッシュツリー>

自分たちの活動を通じてどんな未来を実現していきたいか、想いをそれぞれフェンに書き出し、グループで話し合いました。

