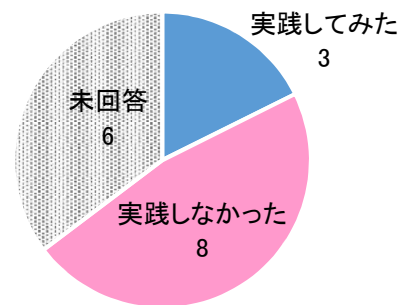


## ファンドレイジング実践アンケート

対象：17団体 回答：11 未回答：6

Q 1. 「ファンドレイジング（支援性資金獲得）」を実践してみましたか？

回答	件数
・ 実践してみた	3
・ 実践しなかった	8
・ 未回答	6
計	17



Q 2 - 1. ファンドレイジングを実践してみた方に伺います。  
どのような方法を試しましたか？

(例：インターネットを使った寄付金集め、助成金 など)

### 回答内容

- インターネット上で公募されている助成金申請を行った。
- クラウドファンド、助成金、広報紙制作による会員数の増強など。
- 助成金・個人(知人を中心)とした寄付金集め。

Q 2 - 2. どのような結果になりましたか？

(例：資金がこれだけ集まった、思っていたほど集まらなかった など)

### 回答内容

- 今年度は必要経費をまかなえそうであるが、来年度は未定。  
クラウドファンド：100万円の募集を達成した。  
助成金：講座受講時から今までにおよそ1,000万円の助成金を獲得した。
- 広報紙制作による会員数の増強：受講時の会員数が、現在までに6倍以上に増えて、会員会費収入が安定した。
- もり・みず市民事業支援補助金を受けた。  
寄付金は、思っていたほど集まらなかった。

<裏面に続く>

## ファンドレイジング実践アンケート

- Q3. ファンドレイジングを実践しなかった方に伺います。  
どのような理由でファンドレイジングを試せませんでしたか？  
(例：インターネットが使えない、まだ補助期間なので試さなかった など)

### 回答内容

当会の活動の成果は長期にわたる、多岐の作業の積み重ねで得られる内容のため、行政とパートナーシップ協定を締結し遂行している関係もあり対象となるプロジェクトを設定し

- 難しく、時間を区切ることも適切ではないことと、計量的に目標を設定し、その成果を評価することが難しいため、応募者の共感を得ることが難しいと思い実践しなかった。又、インターネットを使うスキルも乏しかった。現在徐々に勉強中である。

当会は地域の住民との共生を前提し、地域に残された田圃や畑や山林の維持管理を通して、環境保全と里地・里山景観を後世に残すことを会の活動の原点にしている。

- 活動内容は、木材竹材加工品作成・管理委託された果樹園からの採集販売・里地里山の下草刈や樹木・竹の伐採等を中心に活動している。
- 販売収支は横ばいだが、樹木・竹林伐採要請件数が増えつつあり、資金調達の切迫感は薄らいでいる。また、現状の活動内容では地域外の方々から広く資金調達する意味付けに難色があると考えている。

- NPO活動の資金集めが必要なのは、わかっているが、現時点では特に資金不足ではないので、実践していない。

1. 県助成金交付期間中であり、ボランティア団体としての活動が成立している。

- 2. 当面の課題は、会員拡大であり継続した活動の将来性は厳しい。  
3. 今後、手弁当だけの活動では限界があるので、企業・自治体へのレイジングも検討したい。

- ほとんどが持ち出しの交通費で済んでいる為、現在はファンドレイジングを試していない。

- 自分の活動に自信がもてなかった。

- 新たに「町民活動支援補助金」の認定を受け補助金給付されたため。

- トライする機会・期間がなかった。



