

博物館におけるファンドレイジング実施と成長のプロセス

	ステップ	組織内体制	期待される変化・成果 (内部)	期待される変化・成果 (外部)
準備期	<p>ファンドレイジングを知る・学ぶ</p> <p>ファンドレイジングの必要性を組織内で共有する</p> <p>ファンドレイジングの実施に向けて内部調整を行う</p>	<p>ファンドレイジングを実行する決定、業務配分を変える覚悟をする</p> <p>担当部署、担当者を決定する 内部決済を受ける</p>		
実践期	<p>ファンドレイジング計画を作る</p> <p>ファンドレイジングを実施する</p> <p>実施のプロセスや進捗を組織内で共有する、参加協力を求める</p>	<p>※必要に応じて研修・勉強会・外部支援の導入の検討</p> <p>実施経験者が生まれる</p> <p>FR実施体験を共有する人が増える</p>	<p>ファンドレイジング実施に関わる人を増やす、巻き込む</p> <p>自館の魅力や強み・提供価値をファンドレイジングを通じて実感を得る</p> <p>ファンドレイジングに関心を持つ人が増える</p> <p>ファンドレイジングの意義を組織内で共有する</p> <p>他部門との連携が生まれる</p>	<p>注目度が上がる</p> <p>支援者・応援者が増える</p> <p>寄付が増える</p> <p>来館者が増える</p>
応用期	<p>振り返りを行い、学びや成果を確認・共有する</p> <p>実践からの学びを次のアクションや次年度計画に生かす</p>	<p>人員配置、ファンドレイジングに関わる担当者の設定等</p> <p>次担当者育成や職員研修の検討等</p>	<p>ファンドレイジングに関わる人が増え実施経験者がサポートする体制ができる</p> <p>ファンドレイジングが事業計画に組み込まれる</p>	<p>館に対する理解が深まる愛着が湧く</p> <p>他のファンドレイジング施策や恒常的な寄付に繋がる</p>

実証館：パルテノン多摩

きっかけ
航空斜め写真の撮影を行う必要があるが、予算が確保できない

	ステップ	実際に行ったこと	組織内体制	変化・成果
準備期	<p>ファンドレイジングを知る・学ぶ</p> <p>ファンドレイジングの必要性を組織内で共有する</p> <p>ファンドレイジングの実施に向けて内部調整を行う</p>	<p>担当学芸員が市民に協力を募るクラウドファンディング実施を企画</p> <p>幹部会にかけて承認を得る、理事会・評議委員会にも報告</p> <p>当実証事業に参加</p>	<p>担当学芸員2名+担当課長の3名体制でプロジェクトを進める</p>	
実践期	<p>ファンドレイジング計画を作る</p> <p>ファンドレイジングを実施する</p> <p>実施のプロセスや進捗を組織内で共有する、参加協力を求める</p>	<p>クラウドファンディングサイトにReady for を選定、申し込み</p> <p>クラウドファンディングを実行（当初目標200万円） ・市民学芸員や学生とアイデア出しミーティングを行う ・関係者分析を行い、アプローチ先を検討 ・積極的な情報更新とSNS発信</p> <p>【結果】目標達成し、226名から385万円の支援を得た</p>	<p>クラウドファンディングの実行にReady for キュレーターから助言・協力を得る</p> <p>担当学芸員がクラウドファンディング企画を推進・他職員にも進捗を館内メールで共有</p>	<p>Twitterを中心に応援の拡散が広まり、新しい支援者層とのつながりができた</p> <p>想定を超える反響と寄付が集まり、サードゴールまで実行した。</p> <p>ファンドレイジングの意義が再認識され、恒常的な個人寄付・法人寄付の募集についても再検討がなされた</p>
応用期	<p>振り返りを行い、学びや成果を確認・共有する</p> <p>実践からの学びを次のアクションや次年度計画に生かす</p>	<p>支援者への報告・リターン・今後のコミュニケーションの検討</p> <p>次のアクションや、恒常的な寄付募集にむけての検討</p>	<p>クラウドファンディングを実行した3名と、恒常的な寄付受付担当者も含めたミーティングの実施</p> <p>上記関係者+他職員を含んだファンドレイジング研修と今後についてのミーティングを実施</p>	<p>部門間の連携、情報共有の強化が検討されるようになった</p> <p>予算がないを理由にあきらめずに、必要な事業や取り組みたいことを実行する選択肢ができた</p>

実証館：博物館明治村

きっかけ：多数の歴史的建造物を残し伝える事業の持続可能性を検討
【参考：建造物1件の大規模保存修理工事の平均コストは約3~4億円。所有する展示建造物60件以上】

	ステップ	実際に行ったこと	組織内体制	変化・成果
準備期	<ul style="list-style-type: none"> ファンドレイジングを知る・学ぶ ファンドレイジングの必要性を組織内で共有する ファンドレイジングの実施に向けて内部調整を行う 	<ul style="list-style-type: none"> (以前より寄付は受付※受け身) 所長(当時)が「ファンドレイジング」を知る・学ぶ(2020頃) 「ファンドレイジング」を経営計画に盛り込む 	<ul style="list-style-type: none"> ・所長+事務局員3名が准認定FR取得 	<ul style="list-style-type: none"> ファンドレイジング挑戦が理事会で肯定的に評価
実践期	<ul style="list-style-type: none"> ファンドレイジング計画を作る ファンドレイジングを実施する 実施のプロセスや進捗を組織内で共有する、参加協力を求める 	<ul style="list-style-type: none"> 第一フェーズ 2020年～ <ul style="list-style-type: none"> ○SLオーバーホール基金(2020.10月) ○クラウドファンディング実施 <ul style="list-style-type: none"> ・明治のオルガン復活(2018・成功) ・つみきひろばGabe(2021・失敗) ○FR戦略策定(個人向け寄付制度設計) 第二フェーズ 2022年～ <ul style="list-style-type: none"> ○明治村みらい基金開始(3月～) <ul style="list-style-type: none"> ・媒体(チラシ・HP)作成 ・現地FACE to FACE ・SNS活用 ・支援者コミュニケーション(お礼メール、メルマガ、説明会感謝の集い、等) ○法人寄付(既存会員制度)の活性化 <ul style="list-style-type: none"> ・ターゲット拡大(明治創業企業等) ○遺贈寄付の検討・受け入れ開始 	<ul style="list-style-type: none"> ・総務、乗物、学芸などがクラファン等を経験 ・(株)ファンドレックスにコンサル依頼(効果測定・戦略策定伴走・CRM支援スタッフ研修等) ・事務局長、所長、事務局の主担当に加え、獲得資金の活用部署である、建築、学芸、乗物も担当に任命 メルマガ執筆や現地FACE to FACEにも参画 ・2023年下期より、主担当者増員予定 	<ul style="list-style-type: none"> SLOH基金の返礼イベントで寄付者からお礼を言われる クラウドファンディングの成功・失敗を体験する 寄付が増える FR実施経験者が生まれる 支援者・応援者が増える
応用期	<ul style="list-style-type: none"> 振り返りを行い、学びや成果を確認・共有する 実践からの学びを次のアクションや次年度計画に生かす 			<ul style="list-style-type: none"> → 第三フェーズへ 自館の魅力や強み・提供価値をファンドレイジングを通じて実感を得る 財源の相乗効果が生まれ来館者が増える

実証館：博物館明治村

本実証事業
・遺贈寄付（導入体制整備まで）

	ステップ	実際に行ったこと	組織内体制	変化・成果
準備期	<p>ファンドレイジングの必要性を組織内で共有する</p> <p>ファンドレイジングの実施に向けて内部調整を行う</p>	<p>当実証事業に参加</p> <p>遺贈寄付についての研修・勉強会の実施</p>	<p>事務局長が遺贈寄付導入の推進役</p> <p>事務局長+事務局2名の3名体制で規定作成を進める</p>	
	<p>ファンドレイジング計画を作る（準備段階）</p>	<p>寄付規定の作成</p> <p>遺贈寄付導入に必要な規定の作成</p> <p>遺贈寄付を導入している団体へのヒアリング</p> <p>金融機関連携の可能性模索</p>	<p>・事務局長+所長+総務担当で受け入れ体制について検討 ⇒次年度、総務担当増員予定</p>	<p>・研修や規定作成を経て、関係職員の遺贈寄付への理解と認識が深まった。</p> <p>・「遺贈寄付」の持つ特殊性（相続に関わる寄付であること）の理解が進み、導入への課題が明確になった。 （外部専門機関と連携した体制づくり）</p>
実践期に向けて	<p>ファンドレイジングを実施する</p>	<p>次年度事業計画に遺贈寄付への取り組みを記載</p> <p>金融機関及び弁護士等の専門家との連携体制の構築</p>	<p>理事会での提案 理事会承認</p> <p>次年度に向けファンドレイジング担当者の増員要請</p>	<p>理事会で遺贈寄付受入れについての有意性が確認された</p> <p>遺贈寄付が次年度事業計画に組み込まれた</p>