

## 2. 2020 年度事業活動計画

年度事業計画にあたり、世界を席捲している新型コロナウイルス感染症が人々の遺贈寄付への関心や行動に与える影響は大きいと考える。「死」というネガティブなイメージを伴うものである一方、こういう時代であるからこそ、自己決定を行い、価値や思いを託す「遺贈寄付」への可能性をみつけ、社会課題への共感性の高まりや困窮者への支援、寄付への意識の高まりが、遺贈寄付に対しても感心を高めるきっかけとなることが期待される。そのような社会変化を踏まえ、これまでの事業の 4 本柱である(1)情報発信事業、(2)相談窓口事業、(3)人材育成事業、(4)普及啓発事業という枠組みを踏襲しつつ、2020 年度は以下の 3 つの柱を基に事業を計画していく。

- ① 会員事業の充実化
- ② 人材育成
- ③ 普及啓発のためのメディアとの連携

### ① 会員事業の充実化

2019 年度末、正会員となる加盟団体（遺贈寄付の相談窓口）が 11 団体、賛同会員個人（レガシー・パートナー）9 人、賛同会員団体（レガシーパートナー/アドバンスレガシー・パートナー）15 団体のところを、2020 年度末には正会員 14 団体、賛同会員個人 20 人、団体 28 団体の加入を目指し、会員の満足度向上とともに協会の財政基盤の安定化を図るために以下の施策を行う。

- 不動産無料査定サービスの本格稼働  
不動産遺贈を進めるにあたって一つの障壁となっていたみなし譲渡課税に対して、「みなし譲渡所得課税の非課税措置の承認特例・買替特例」の認定 NPO 法人等への適用が盛り込まれ 2020 年度からの施行となっている。今後不動産寄付の希望が増えることを鑑み、協会では、対象となる不動産査定を無償で提供するスキームを全国で業務を展開する不動産企業と協定を結び確立。会員の皆様へのサービス提供を 6 月から開始予定。
- DRM (Donor Relationship Management) の基盤作り、KINTONE の導入  
協会設立 5 年目を迎え、今までに協会とのかかわりのあった方々の情報を一元管理し、適切な情報をお届けする関係性を構築し、会員の方の満足度の向上と、会員への加入の増加を狙う。
- 会員限定のコンテンツやコミュニティの充実  
会員限定で公開している Facebook の活用やメーリングリストでの提供情報の充実や、会員限定のサロン等を開催することにより、会員であることで享受できるメリットの充実を図り、満足と継続率の向上を図る。
- 遺贈寄付の事例集め  
遺贈寄付を推進していく際に関心の高い遺贈をした方のお気持ちや受遺団体の経験などについて、調査し取りまとめていく活動を行う。

## ②人材育成

遺贈寄付についての知識をもち、遺贈寄付を望む方の実際の寄付までの支援ができる団体や専門家（ファンドレイザー、士業、相続・就活関係者）が全国で増えることを目指し以下の施策を実施する。

- 全国どこからでも遺贈寄付について学べるオンライン研修の開発と提供  
受遺団体となることを目指している非営利団体の方が、遺贈寄付についての正しい理解を深めるために全国どこからでも受講できる初心者向けのオンラインコンテンツを6本1シリーズとして開発、公開提供をしていく。
- 日本ファンドレイジング協会と連携した講演展開  
日本ファンドレイジング協会が毎年開催している「ファンドレイジング・日本」の大会が今年度はオンラインで開催される。遺贈寄付のコンテンツも対象コンテンツの一つとして公開してもらい、全国のファンドレイザーが理解を深める機会とする。
- 地域の加盟団体の必要に応じて士業向けアドバイザー研修の実施  
新規に加わる正会員としての加盟団体や、地域で必要とされる士業に向けた適切な研修を、集合研修にこだわらずタイムリーに提供できるような内容、体制を整える。
- ウェビナー形式でのサロン、研修の開催  
遺贈寄付を取り巻く環境変化についてのニッチなトレンドに関する情報提供としてはウェビナー形式にて会員に限定せず開催を行っていく。

## ③ 普及啓発に向けての活動とメディア連携

日本社会において遺贈寄付の認知がより広がっていくためには、協会単独では限界があるため、広く国内外での連携を図りながら以下の施策を実行していく。

- 海外における活動と連動を試みることによる遺贈寄付市場拡大に向けた啓発活動  
海外においては遺贈寄付市場の拡大に向けての”Remember a Charity”の活動、“International Legacy Giving Day”等様々な活動が実施されている。文化の違いは考慮しながらも、日本において遺贈寄付そのものの認知向上、市場拡大に向けて参考となるものは海外事例から学び、実施をしていく。
- メディアとの協働活動による啓発活動  
遺贈寄付者との接点という観点ではマスメディアの力は大きい。従来特集として遺贈寄付を取り上げてくれていた大手メディアも継続して取り上げてくれており、朝日新聞社「相続会議」のような特設サイトを持っているメディアと協働することにより認知の拡大、また協会の認知向上もはかる。
- メディア向け勉強会 やラウンドテーブルの実施  
寄付者との接点となるメディアの記者においても、まだまだ遺贈寄付の理解が必ずしも深くないが、オンラインでの開催イベントに対するパーセプションが高い今だからこそ、地方紙、ブロック紙の記者を含むメディア向けの勉強会やラウンドテーブルの開催を目指す。
- 終活関係者、相続アドバイザー等への遺贈寄付の認知向上のための活動の実施

## ■ 組織運営

昨年度に引き続き、安定的な事業・組織運営を目指し、組織・管理面を強化する。具体的には、決済システムや寄付者・関係者管理等の事務的基盤を整備する他、ウェブサイトが安全かつ便利にアクセスできるよう、体制を整備する。具体的には以下の通り。

- 各種委員会の実施  
常任委員会等、適宜実施し、スムーズな運営やタイムリーな意思決定につなげる。
- 適切な情報提供のために、協会の Web サイトの安定稼働を外部組織との連携によって目指す。
- 事務局運営

上記委員会での検討・決定事項や事業計画がスムーズに履行されるよう、今年度も全国コミュニティ財団協会、日本ファンディング協会に共同事務局機能を委託し、定期的に事務局内でミーティングを行い、進捗を管理する。