

第12章 クラブ事業資金の獲得

(1) 資金獲得事業の意義

ライオンズクラブにおける奉仕事業の資金は、資金獲得のための事業を行い、その純益を当てるのが本来のあり方です。

ところが日本の多くのクラブは、会員の拠出金や会員の寄付金（ドネーション）に頼り、資金獲得のための事業は、それほど活発ではありません。それは国情の違いから来るものかもしれませんが、欧米のライオンズクラブでは「奉仕事業は資金獲得活動から始まる」と考えられています。

(2) 資金獲得事業に関する規定および制限

「資金獲得事業の手引き（Fund Raising Manual）」（国際協会発行）によると、以下のようなことが書いてあります。

- ・ 事業資金は資金獲得運動を行って、広く地域社会の協力を得て集めるものであり、その金額をクラブ会員の選んだ奉仕活動に割り当てなければならない。
- ・ 一般人から集めた資金は、一般人の利益のために、また寄付募集の際に説明した資金募集の目的そのもののために使われなければならない。この資金からは資金獲得事業に直接関係した経費だけ差し引くことができる。従って資金の一定率を運営費に回すことも禁止されている。
- ・ クラブの運営に必要な資金は、会員からの会費や寄付（ドネーション）から成る。運営資金を事業費に回すことはできても、事業資金を運営費に回すことは、たとえ一部でも許されない。

また、資金獲得のために販売する商品に、ライオンズの名称または紋章をつけることは禁じられています。ただし国際本部法律部の許可を得れば、資金獲得用の特別シールを使うことができます。

アメリカ等では、このシールの貼られた商品は、ボランティアの目的のためであることが一目でわかり、その品物を普通の値段より高く買う習慣が定着しています。そうしたこともあって、悪用されないように、名称および紋章の使用が厳しく制限されています（国際付則第1条）。

(3) 資金獲得事業の種類

最近のアメリカの調査によりますと、地区ガバナーの45%が地域社会の行事を最善の方法として選び、次に10%がビンゴゲーム等を最善とし、続いて食料品販売、商品販売、募金運動の順で選びました。しかし、その純益額の順位は1位運試し等のゲーム、2位募金活動、続いて地域社会の行事、食料品販売、商品販売となりました。

最低と見られた募金運動が2番目に純益を得られるという結果になったことで、大いに見直されています。以上の点は日本でも参考になると思われます。

(4) 成功する資金獲得事業

資金獲得事業において重要なことは、クラブ会員の全員が協力することと、地域社会内で広報活動を上手に行うことです。どのような資金獲得事業を行うにしても、その目的を一般市民にPRする必

要があります。事業終了後にも、寄せられた資金がどう使われたか報告する義務があります。

またクラブの会員にも、事業内容とその目的が十分に説明され、理解されなければなりません。単に仕事を振り当てるだけでは駄目です。仕事の結果、どのような人道主義的奉仕が施されるかが理解されれば、会員の熱意は増して来るでしょう。

事業計画の際には、地域社会の調査も重要です。クラブの境界線外で資金募集を行う場合、関係クラブの了解を得ておく必要があります。また地元の商店などと競争するような状態にならないよう注意することも必要です。

アクティビティは「地域社会への奉仕である」そして「単年度の事業が好ましい」として、複数のクラブによる広範囲の協同、統一的なものや長期にわたる継続的なものの展開がタブー視されてきたきらいがあります。しかし、ゾーン、リジョンあるいは地区の統一アクティビティをはじめ多数のクラブの共同によるものは、それなりに成果が大きいといえるでしょう。また“継続は力なり”単年度のものを積み重ねる継続アクティビティも必要であります。

しかし、いずれの場合でも、アクティビティの実施主体は各クラブであることを、しっかり認識しておかなければなりません。

(5) 資金獲得事業のテーマ選択

テーマの選択に当たっては、時代の求めるものを選びましょう。また、実際の計画の調整や準備などの作業において、クラブの全員参加の実を發揮できるようなものを選ぶべきです。

以下に、その参考例を列記します。

- ・ 住民の集まる場でのチャリティバザール
- ・ クラブ例会その他の会合でのオークション
- ・ チャリティー美術展
- ・ チャリティーソフトボール大会
- ・ チャリティー歌謡ショー、劇団公演、映画
- ・ チャリティーゴルフ
- ・ クラブ主催のチャリティー大会（ダンスパーティー、カラオケ大会）の参加料徴収
- ・ 団体簡易保険料の手数料収入
- ・ クラブ菜園の収穫売却収入
- ・ 市民茶会の利益収入