# 求人情報から見る米国ミュージアムの寄附金獲得戦略(1)

瀧端 真理子\*

#### 要旨

本稿では、ウィスコンシン州ミルウォーキーに所在するミルウォーキー美術館、イリノイ州シカゴに所在するリンカーンパーク動物園、シェッド水族館の公式ウェブサイトに掲載されている求人情報のうち、寄附金募集に関連する求人情報を調査・分析した。 3 館園はいずれもその成立と発展が寄附・寄贈を基盤にしており、直近の年間事業予算も3~4割が寄附で賄われている。求人情報8事例には共通点があり、寄附を集める際に営利企業の営業と類似の手法が取られていることが分かった。潜在的な寄附者は特定、育成、勧誘され、リピーターへの移行が目指され、そのプロセスはデータベースやソフトウェアで管理される。現在の米国型寄附金獲得戦略は、館園利用者の様々な行動履歴を管理し追跡するものであり、こうした手法が館園担当者、潜在的/既存寄附者の双方にとって理想的なものかは検討の余地がある。

#### キーワード

博物館 美術館 動物園 水族館 ミュージアム 寄附 求人情報 メンバーズ

#### はじめに

本資料は、2023年3月現在、アメリカ合衆国ミルウォーキー及びシカゴ所在の3館園の公式サイトに掲載されている求人情報を調査し、表にまとめたものである。本資料は、アメリカ合衆国(以下、本稿では米国と記載する)の博物館がどのような方法で寄附を調達しているかを調べ、寄附調達の背景を解明し、国際比較を行うための基礎資料として位置付けられる。

今回、調査対象とした館園の選択は、2018 ~ 2020年にまとめた拙稿「アメリカ合衆国のミュージアムにおける寄附金獲得戦略(1)」<sup>1</sup>、「アメリカ合衆国のミュージアムにおける寄附金獲得戦略(2)」<sup>2</sup>、「アメリカ合衆国のミュージアムにおける寄附金獲得戦略(3)」<sup>3</sup>で調査した計15館のうち、充実した寄附金募集情報が公式サイト上に掲載されていたミルウォーキー美術館(Milwaukee Art Museum)、リンカーンパーク動物園(Lincoln Park

Zoo)、シェッド水族館 (Shedd Aquarium) の 3 館園を選び、 公式ウェブサイトサイトの求人情報を抽出し、表  $1\sim 8$ にまとめた。

#### I. 調査対象館の概要

### 1. ミルウォーキー美術館

実業家のフレデリック・レイトン(Frederick Layton、1827-1919、英国出身)が1888年にミルウォーキー初の常設ギャラリー(Layton Art Gallery)を設立、10万ドルの寄附金と38点の絵画をギャラリーに提供した。これを機に、他の人々がミルウォーキー美術協会(Milwaukee Art Association、後に Milwaukee Art Society として知られ、1916年以降はミルウォーキー美術館(Milwaukee Art Institute))を設立した。1914年には600人近い会員を擁したミルウォーキー美術協会は、毎年恒例の「ウィスコンシンの画家と彫刻家」展を始め、子供向けの無料土曜教室を開催していた。一方、レイトン美術館もレイトン美術学校を設立し、巡回展を開催していた。

<sup>\*</sup>追手門学院大学心理学部

第二次世界大戦後、ミルウォーキーの経済界は、ミルウォーキーの軍人に捧げる芸術と音楽のための複合施設を建設することに関心を持ち、メトロポリタン・ミルウォーキー戦争記念公社(Metropolitan Milwaukee War Memorial Corporation)が資金を集め、1957年にミシガン湖岸に戦争記念センターを建設、ミルウォーキー美術館とレイトン美術館が移転し、ミルウォーキー・アート・センター(Milwaukee Art Center)となった。1960年代後半からの10年間は寄附・寄贈が続いた他、美術館友の会(Museum's Friends of Arts)は、「バル・デュ・ラック」(1958年)と「レイクフロント芸術祭」(1963年)を開始し、コレクションの発展のための資金を集めた。

1980年にはミルウォーキー美術館に改名、1988年に 100周年を迎えるにあたり拡張を計画、2001年にクアドラッチ・パビリオンをオープンした。ミルウォーキー美術館は、ウィスコンシン州最大の美術館で3万点を超える作品を収蔵し、毎年約40万人が訪れ、約21,500人が美術館の年間会員となっている4。

#### 2. リンカーンパーク動物園

リンカーンパーク動物園は、米国で唯一の民間経営の 無料動物園である。1868年にニューヨークのセントラル パークからリンカーンパークに2組の白鳥が贈られ、そ の無料動物園の歴史が始まった。1870年に最初の動物舎 を建設、1878年、リンカーンパークの委員会(Lincoln Park commissioners) は、動物園は常に無料であり続けな ければならないと定めた。1923年には動物園に市内初の 水族館がオープン、1959年、リンカーンパーク動物園協 会 (Lincoln Park Zoological Society) を設立し、動物の世話、 設備の購入、動物園の改善などのための資金を調達した。 1963年、初めて一般向けに動物園の会員制度 (members) を創設、1964年、今日まで同協会最大の資金調達先であ り続けている毎年恒例の Zoo Ball を開催、1976年に結 成された動物園の女性理事会 (Women's Board) が Zoo Ball の運営を引き継いだ。1982年には終身理事ジョー・ レーゲンスタイン (Joe Regenstein) の寄附によって、大 型哺乳類館を建設、彼の家族財団が動物園を継続的に支 援する第一号となった。1984年、動物園は、その補助委 員会 (Auxiliary Board) を設置した<sup>5</sup>。

127年間、シカゴ公園区(Chicago Park District)によっ

て管理されてきたこの動物園は、1995年に民間管理に切り替わり、リンカーンパーク動物園協会が管理運営を担当することになったが、入園無料を継続、ケビン・J・ジル(Kevin J Bell)が社長兼 CEO に就任した。全ての人に無料で公開するという動物園の理念は公共性の高い原点に根ざしており、園の使命を支えるために市から一定の給付金を受け続けている。しかし、自然保護に重点を置くようになったことで動物園の範囲はシカゴ市外にまで広がり、フレンズや来園者から支援を受けることで、園でも野生でも種を共有し支援する責任を果たすことを考えた。民営化後も様々な施設を誕生させ、動物園科学者は数十人のチームとなり、内分泌学研究所からコンゴ共和国の遠隔地まで、さまざまな場所で動物の保全と幸福について研究している6。

#### 3. シェッド水族館

株のボーイから大手百貨店マーシャル・フィールド&カンパニーの社長にまで上り詰めたジョン・G・シェッド(John G. Shedd)は、街に恩返しをしたいと考え、シカゴに水族館を作ろうと考えた。シェッドの最初の寄附金 200万ドルをもとに、1924年、非営利のシェッド水族館協会が設立された。シェッドは100万ドルの追加寄附を行ったあと水族館を見ることなく1926年、76歳で他界したが、理事会は水族館建設を続行し、1930年5月30日、ジョン・G・シェッド水族館が開館した7。

シェッド水族館の来館者は年間200万人、非営利の非課税組織で、アメリカ動物園水族館協会(Association of Zoos and Aquariums)の認定館、スミソニアン協会の関連団体(Smithsonian affiliate)、シカゴ公園区(Chicago Park District)の提携団体である8。

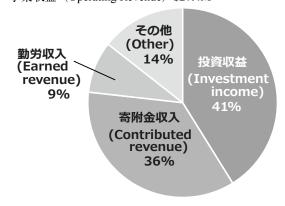
#### Ⅱ. 調査対象館の収支構造

調査対象館がどの程度寄附金収入に依存しているかと、支出の内訳を、各館園の現在利用可能な直近の年次報告書から抜き出してみた。対象とする時期にずれはあるが、ミルウォーキー美術館では事業収益の36%が寄附金収入、リンカーンパーク動物園では事業収益の32%が寄附金収入、寄附基金が8%、メンバーシップ5%、シェッド水族館では事業収入の29%が慈善寄附とメンバーシップとなっており、いずれも寄附金や会費収入が事業収入

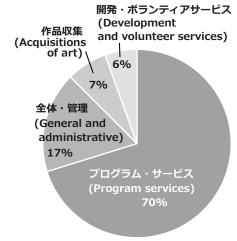
の3~4割を占めていることが分かる。事業経費としては、3館とも、プログラム・サービス、動物の世話・保全、 学習・コミュニケーション等に半分以上を費やしている。

#### 1. ミルウォーキー美術館

2021 会計年度 2021 年 8 月 31 日時点 事業収益(Operating Revenue)\$27.4M



事業経費 (Operating Expense) \$18.3M

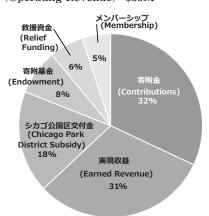


出典: Milwaukee Art Museum 2021 Annual Report, Published on Oct 13, 2022<sup>9</sup>

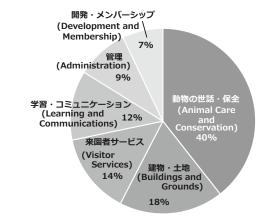
#### 2. リンカーンパーク動物園

2022 年会計年度 (未監査) 2021 年 4 月 1 日から 2022 年 3 月 31 日まで

事業収益 (Operating Revenue) \$33M



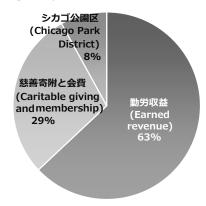
事業経費 (Operating Expense) \$29M



出典: Lincoln Park Zoo, ANNUAL REPORT FY 202210

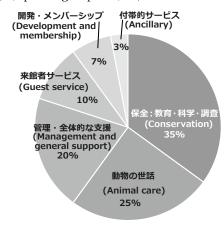
#### 3. シェッド水族館

2021 会計年度 2021 年 12 月 31 日終了 事業収益(Operating Revenue)\$53.7M



注) COVID-19 関連の連邦プログラムは収益から除外されている。

事業経費(Operating Expense) \$51.0M



出典: SHEDD AQUARIUM 2021 Annual Report 11

## Ⅲ. 求人情報の分析

3館の寄附金募集に関連する求人は、2023年3月13日~16日の間に以下のものが各館の公式サイト上に掲

載されていた。各求人情報の詳細は本稿末尾の表1~8 にまとめた。

#### 【ミルウォーキー美術館】

- ・個人寄附開発担当オフィサー(Development Officer for Individual Giving)
- ・支援グループ管理者(Support Group Administrator) 【リンカーンパーク動物園】
  - ・季節限定メンバーシップ販売アソシエイト (Seasonal Membership Sales Associate)
  - ・寄附者関係インターン (Donor Relations Intern)
  - ・開発サービス担当ディレクター (Director of Development Services)
  - ・メンバーシップ担当ディレクター (Director of Membership)
  - · 開発担当幹部助手 (Executive Assistant, Development)

#### 【シェッド水族館】

・見込み客開発担当マネージャー (Manager, Prospect Development)

### 1. 担当部署と役割分担

寄附募集の担当部署は3館とも開発(Development)である。ミルウォーキー美術館の2021年の年次報告書には、開発担当として、以下の9ポジションと担当者名が記載されている。Chief Development Officer、Director of Institutional Gifts、Director of Development、Director of Membership、Director of Stewardship、Donor Relation Officer(パートタイム)、Development Officer for Membership、Development Associate、Event Project Manager/Director of LFOA(パートタイム)であり、機関担当、メンバーズ担当、受託資産管理(Stewardship)担当、イベント担当等、役割が細分化されていることが分かる。ミルウォーキー美術館には、館のメンバーであることを前提に多くの支援グループ(Support Group)があり12、今回の調査ではこの支援グループ担当者と個人寄附担当者が募集されている。

### 2. 営業的手法と支援ソフトウェアの利用

3館に共通しているのは、寄附者を獲得する方法が営 利企業の営業手法と類似している点である。潜在的な寄 附者は prospect (見込み客、潜在顧客) と把握され、見 込み客の特定、育成、勧誘が行われる。見込み客を探す プロセスは prospecting (探客) と表現され、確立された テンプレートと iWave データベース等を用いて、寄附者 プロフィールが作成される。また、反響電話 (live calls) への対応も求められる【表1】。メンバーシップの対面 販売では、効果的な販売活動を経て closing (契約、決 済の最終手続き)を行い、適切な契約資料 (fulfillment materials)を提供する【表3】。すでに寄附をしている人々 に対しては、世話、維持、アップグレードが目指される。 顧客層には segmentation (細分化) が行われ、ダイレク トメールが送られる。また、会員に対しては移動管理 (moves management) が行われる【表6】。この移動管理 の手法とは、寄附者開発に関連して、主に非営利セクター で使用される用語で、寄附者データベース会社の Legacy Leaders のサイトでは次のように説明される。「ムーブマ ネジメントとは、寄附者との関係を構築し、育成するた めの体系的な戦略である。寄附希望者を特定し、寄附希 望者→寄附者→リピーターへと移行させることが基本。 ムーブマネジメントシステムがうまく機能していれば、 あなたの組織は、あなたを信頼する寄附者から安定した 寄附を受け取ることができる。信頼が深まるにつれて、 寄附額も増えていく可能性がある」<sup>13</sup>。

移動管理の手法は、【表 8】の中でも確認できる。見込み客開発担当マネージャーの仕事として、「寄附者と評議員の見込み者を特定し、育て、誘い、管理し(stewarding)、ポートフォリオの継続的な追跡と分析、見込み客管理の業務ルールの更新を可能にするプロセスを管理する」とされている。ここでは、職務として、Tessituraで適切なデータを取得し、戦略的な資格認定、育成、勧誘を行い、転機をもたらす寄附が可能な寄附者の獲得につなげることが求められている。Tessituraは、文化芸術機関を運営するための統一された一つのシステムで、来館者にとっては、チケット、メンバーシップ、教育プログラム、寄附、駐車場利用、飲食、物販等がTessituraを用いてオンラインで行え、機関側からは、そうした来館者の行動を追跡できるシステムである14。

今回調査した求人情報の中で、操作方法に精通していることが求められるデーターベースやソフトウェア等としては、iWave、Tessitura、Raiser's Edge、Basecamp、

Microsoft Suite、Google platform、VBA、SQL、Crystal Reports、Salesforce、CRM等が挙げられており、特に【表8】の例では、データマイニングを含むデータ管理の技術が求められている。こうした動向は米国において、寄附者管理のためのツールが発達しており、これらのツールを使いこなせる技能が、開発分野では強く求められていることの現れと言えよう。一方で、寄附者(施設利用者)の立場に立てば、施設にまつわる様々な行動履歴が徹底的に管理され、追跡されていることが分かる。また、開発部門に雇用されるスタッフの立場に立てば、館園のミッションに共感していなければ、不本意な営業活動を強いられることになる。物理的な物の販売や、鑑賞や教育活動への参加という分かりやすい対価のあるものの販売と異なり、精神的満足を対価とする寄附を募る(営業する)ことは、負荷の高い仕事になる可能性もあろう。

おわりに

本稿で扱った3館園は、いずれもその成立と発展が寄 附・寄贈を基盤にしており、直近の年間事業予算も3~ 4割が寄附で賄われている。今回調査した求人の8事例 を見る限り、美術館、動物園、水族館の館種の違いを超 えて、共通の傾向があることが分かった。それは、寄附 を集める際に営利企業の営業と類似の手法が取られていることであり、潜在的な寄附者は見込み客と把握され、見込み客の特定、育成、勧誘が行われる。見込み客を探すプロセスは探客と表現され、データベース等を用いて、寄附者プロフィールが作成され、セグメント化される。すでに寄附をしている人々に対しては、世話、維持、アップグレードやリピーターへの移行が目指される。またこのような活動を支えるツールとして、寄附者管理には Raiser's Edge や Tessitura といったソフトウェアが使われており、こうしたツールを使いこなせることが、開発部門でのフルタイムの採用では必須条件となっていることが窺える。

米国で行われている寄附金獲得戦略は、館園利用者の様々な行動履歴を管理し追跡するものであり、こうした手法が館園担当者、潜在的/既存寄附者の双方にとって理想的なものかは、慎重に考える必要がある。

本稿は、JSPS 科研費 17H02026「ミュージアムと高齢者の互恵的関係に関する研究」の助成を受けてなされたものである。

#### 参考文献

- 1 瀧端真理子「アメリカ合衆国のミュージアムにおける寄附金獲得戦略(1)」追手門学院大学博物館研究室『博物館学芸員課程年報 (Musa)』第32号、2018年、53-72頁。
- <sup>2</sup> 同「アメリカ合衆国のミュージアムにおける寄附金獲得戦略(2)」『博物館学芸員課程年報 (Musa)』第 33 号、2019年、13-39 頁。
- <sup>3</sup> 同「アメリカ合衆国のミュージアムにおける寄附金獲得戦略(3)」『博物館学芸員課程年報 (Musa)』第34号、2020年、11-35頁。
- 4 https://mam.org/info/history.php
- <sup>5</sup> https://www.lpzoo.org/about-the-zoo/history/
- <sup>6</sup> Kevin J. Bell," A Change to Celebrate," in *Lincoln Park Zoo: For Members of Lincoln Park Zoo A Magazine of Conservation and Education*, Summer 2015,vol.14,no.2. https://www.lpzoo.org/wp-content/uploads/2022/06/2015\_2\_LPZMagazine\_Summer15 Lores.pdf
- <sup>7</sup> https://www.sheddaquarium.org/about-shedd/vision/history
- https://s3.us-east-2.amazonaws.com/sheddaquarium.org-production/ixfjspgeur426t69h22cx23q6941?response-content-disposition=inline%3B%20filename%3D%22Shedd-2021-Annual-Report-sngl-FNL.pdf%22%3B%20filename%2A%3DUTF-8%27%27Shedd-2021-Annual-Report-sngl-FNL.pdf&response-content-type=application%2Fpdf&X-Amz-Algorithm=AWS4-HMAC-SHA256&X-Amz-Credential=AKIAJ37YQFR5IFJTXQ5A%2F20230316%2Fus-east-2%2Fs3%2Faws4\_request&X-

 $Amz-Date=20230316T095045Z\&X-Amz-Expires=300\&X-Amz-SignedHeaders=host\&X-Amz-Signature=c997c02cef31e73d6\\ 6ec8d399fe6bbdd9b8c696cdaed158ad2e3c005c6838920$ 

https://s3.us-east-2.amazonaws.com/sheddaquarium.org-production/ixfjspgeur426t69h22cx23q6941?response-content-disposition=inline%3B%20filename%3D%22Shedd-2021-Annual-Report-sngl-FNL.pdf%22%3B%20filename%2A%3DUTF-8%27%27Shedd-2021-Annual-Report-sngl-FNL.pdf&response-content-type=application%2Fpdf&X-Amz-Algorithm=AWS4-HMAC-SHA256&X-Amz-Credential=AKIAJ37YQFR5IFJTXQ5A%2F20230316%2Fus-east-2%2Fs3%2Faws4\_request&X-Amz-Date=20230316T154604Z&X-Amz-Expires=300&X-Amz-SignedHeaders=host&X-Amz-Signature=6c9e60088b43a4a2f1d4f7d2818c592202b6636feb49cab8851165b088446538
https://s3.us-east-2.amazonaws.com/sheddaquarium.org-production/16v33o533vhfnxz8whgvetlarudq?response-

nttps://s3.us-east-2.amazonaws.com/sneddaquarium.org-production/16v33o533vnfnxz8wngvetfarudq/response-content-disposition=inline%3B%20filename%3D%22101809%20Shedd%20Aquarium%20Society%20-%20 1221%20-%20AUD%20-%20Final%20%25281%2529%20%25281%2529%20%25282%2529.pdf%22%3B%20 filename%2A%3DUTF-8%27%27101809%2520Shedd%2520Aquarium%2520Society%2520-%25201221%2520-%2520AUD%2520-%2520Final%2520%25281%2529%2520%25281%2529%2520%25282%2529.pdf&response-content-type=application%2Fpdf&X-Amz-Algorithm=AWS4-HMAC-SHA256&X-Amz-Credential=AKIAJ37YQFR5IFJTXQ5A %2F20230316%2Fus-east-2%2Fs3%2Faws4\_request&X-Amz-Date=20230316T153950Z&X-Amz-Expires=300&X-Amz-SignedHeaders=host&X-Amz-Signature=9fe9dfceaefe2c5c77deb29162085b57eaa45b3f8fb3dbfea9b0bb912d2fb31f

上記サイトは全て、2022年3月16日に確認できたものである。

<sup>9</sup> https://issuu.com/milwaukeeartmuseum/docs/2021 annualreport v3

<sup>10</sup> https://www.lpzoo.org/wp-content/uploads/2022/06/AR\_2022\_v11.pdf

<sup>12</sup> 注3に同じ。

<sup>13</sup> https://legacyleaders.com/the-7-stages-of-moves-management/

<sup>&</sup>lt;sup>14</sup> https://www.tessituranetwork.com

【表 1】 ミルウォーキー美術館(Milwaukee Art Museum,MAM) 職種:個人寄附開発担当オフィサー(Development Officer for Individual Giving)

8817	=70.5 4
開始日	記述なし 
雇用期間	正社員 (Regular)
雇用形態	フルタイム
初任給の範囲	競争力のある時給 (Competitive hourly wage)
必要な学歴	学士号
必要な経験	1~2年
関連分野	営業活動 (Business Ops)- 寄附金集め、芸術 / もてなし (Arts/Entertainment)- 工芸 / ファインアート、営業活動 - 事業開発 (Business Development)
ポジション	個人寄附開発担当オフィサー (Development Officer for Individual Giving)
仕事	フルタイム、時間制 (Full time, Hourly)
監督者 Supervisor	個人寄附担当ディレクター (Director of Individual Giving)
区分 (Classification)	非組合員 (Non-Union)
一般的な目的	個人寄附開発担当者は、美術館の個人寄附および計画的遺贈の寄附者と見込み客 (prospects) の特定、育成、勧誘、預かった資産の管理 (stewardship) を支援する重要な役割を担う。このポジションは、個人寄附担当ディレクターに報告し、緊密に連携して、年次キャンペーンの財務目標や、助成金・スポンサーシップチームの目標を達成する。
典型的な 職務と責任	・会員 (Membership) および個人寄附チームのリーダーと密接に協力し、アウトリーチと預かった資産の管理を通じて寄附者のポートフォリオを管理し、年次寄附の増加を促し、会員パイプラインを通じて寄附者を上位の年次寄附層へと移行させる。 ・年 2 回、美術館の年次基金 (Annual Fund) アピールを作成・管理し、内容の下書き、印刷、約 12,000 世帯への郵送の調整、キャンペーンの進捗状況の報告などを行う。 ・Raiser's Edge で募集要項や贈与契約書を作成し、個人寄附担当ディレクターに関連する特別プロジェクトや美術館長のオフィスで共有される依頼を支援する。 ・週 1 回の補助金・スポンサーシップ会議の予定決めと進行・レガシー・ソサエティ・プログラム (Legacy Society program) の管理責任者として、個人寄附担当ディレクターと緊密に連携し、新規会員の開拓を行う。 ・美術館のスタッフと協力し、寄附者との関係から得た情報を Raiser's Edge に入力する。 ・探客 (prospecting) のために、確立されたテンブレートと iWave データベースを使用して、寄附者プロフィールを調査・作成する。 ・会員事務所の電話を管理し、週 2 日および必要に応じて反響電話 (live calls) に対応する。 ・指定された美術館の行事に出席し、手伝う。
必要な技能	・学士号(または同等の関連開発実務経験者) ・顧客またはクライアントとの対面経験 ・高い機密性保持、正確さ、細部への配慮、完璧な専門職としての実践 ・独立して仕事をすることができるが、チームの一員としても機能する能力 ・夜間や週末を含む、柔軟な仕事の予定を維持する能力 ・ミルウォーキー美術館の使命と戦略的方向性に関心を持ち、同僚や寄附者と効果的に交流し、動機づけすることができる。
望ましい気質と能力	・文章作成能力が高い人 ・Raiser's Edge、Basecamp、iWave、Microsoft Suite のいずれか 1 つ以上に習熟していること。 ・優れた対人能力、独力で、かつ協調的に問題を分析し解決できる自発的に行動する人 ・時間管理能力に優れ、期限に細心の注意を払い、自発的に複数の役割を果たす人 ・部門の優先事項によるポジションでの変化を柔軟に受け入れることができる能力 ・美術館の目標達成のために、さまざまな人々と協力する能力
身体的要求	<ul> <li>1日6時間以内の座り仕事、1日5時間以内の立ち仕事</li> <li>・時折、最大25ポンド (≒11.34kg) までの荷物を持ち上げることができる。</li> <li>・会話しながら美術館やオフィスを歩き回る。</li> </ul>
参照 URL (閲覧日)	https://www.milwaukeejobs.com/j/t-Development-Officer-for-Individual-Giving-e-Milwaukee-Art-Museum-I-Milwaukee,-WI-jobs-j72689840.html?pbid=68007 (2023/03/13)

# 【表 2】 ミルウォーキー美術館(Milwaukee Art Museum,MAM) 職種:支援グループ管理者(Support Group Administrator)

	・文援グループ官理者(Support Group Administrator)
開始日	すぐに
雇用期間	正社員 (Regular)
雇用形態	フルタイム
初任給の範囲	\$46,500
必要な学歴	学士号
必要な経験	3~5年
関連分野	コミュニケーション - 一般、営業活動 (Business Ops)- 寄附金集め、営業活動 - 事業開発
ポジション	支援グループ管理者 (Support Group Administrator)
仕事	フルタイム / 適用対象外 (Full Time Salaried/Exempt)
監督者 Supervisor	預かった資産の管理と行事担当ディレクター (Director of Stewardship & Events)
区分 (Classification)	記述なし
ポジション 概要 (Position Summary)	ミルウォーキー美術館の支援グループは、最も熱心な会員に、興味のある分野でより深くより魅力ある体験を提供する。開発オフィスの一員として支援グループ管理者は、支援グループとそれらの会員の世話役を務め、会員と美術館のスタッフ(開発部や学芸部など)との連絡役を務める。支援グループのボランティアと協力し、美術館の使命や戦略的方向性に沿った行事の推進や、支援グループのメンバーシップの広報宣伝や会員募集を含む、全ての関連する活動に従事する。その際、このポジションは、支援グループのリーダーと協力して、支援グループのメンバーシップの価値を提供し、育成する責任を負う。
典型的な職務と責任	・支援グループのリーダーとの協働によって、会員のために価値を生み出し、美術館の使命を前進させる環境を育む。 ・支援グループが効果的かつ効率的に活動するための方針と手順、広報活動定型書式、その他の資源を含む支援グループリーダーオリエンテーションマニュアルを作成し、実行し、維持する。支援グループが、全グループに一貫性のある構造を構築するためのマニュアルに従っているかを確認する。 ・美術館と支援グループが、共有された期待を遵守していることを確認する。 ・美術館と支援グループが、共有された期待を遵守していることを確認する。 ・大郷活動チーム (communications team) と協力し、ウェブサイト、印刷物、ソーシャルなど、あらゆるプラットフォームで支援グループのメンバーシップを促進する。広報宣伝には、支援グループの活動の強調、メンバーシップへの勧誘、美術館行事への支援グループの参加などが含まれる。 ・美術館との一貫したブランドを維持しながら、支援グループが自分たちのために活動できるように、広報宣伝やその他の定型書式を開発する。 ・支援グループのリーダーにメンバーシップに関する月次レポートを提供する。 ・支援グループの行事と役員会議 (board meetings) を、美術館の共有カレンダーと調整する。 ・美術館の代表として、支援グループの役員会議に出席する。 ・メンバーシップチームと協力し、支援グループの年次更新プロセスを調整し、支援グループがその支援に対してふさわしい感謝を受けられるようにする。 ・支援グループの融合 (integration) と、行事や広報宣伝のための専門的な内容を提供するための機会を表面化させるために、学芸スタッフと緊密な関係を保つ。 ・支援グループの則一ダーと美術館スタッフとの間で、行事の出欠の返事の管理を含めて、美術館内の場所の予約、運営会議への出席、施設内での案内掲示と連絡の管理を含む後方支援を調整する。 ・支援グループのが一の支援と質問への回答。 ・支援グループのドイの後方支援を管理し、学芸スタッフと旅程を調整する。 ・支援グループのが一の支援と質問への回答。
必要要件と 資格	・美術、経営管理、または関連分野の学士号取得者 ・ミルウォーキー美術館の使命に対する情熱を原動力に、創造的で、人間関係を重視し、戦略的な専門職であり、他者とのつながりを見出し、 信頼関係を形成する能力がある。 ・文章力があり、デザインセンスに優れている。 ・優れたコミュニケーション能力、プロジェクト管理能力、問題解決能力、調査能力 ・優先順位を管理し、期限を守るためにプレッシャーに負けずに働く能力 ・週末や夜間に定期的に勤務する意欲があること
その他の望ましい資格	・非営利分野での組織的な資金調達の経験 ・手順や手続きの習慣 (Systems and process mindset) ・傾聴力とネットワーク構築力 ・大局的な思考と事務的な細部を両立させる能力 ・前向きな姿勢、専門職としての振る舞い、起業家精神 ・Raiser's Edge、Basecamp、Google platform、Microsoft Suite に習熟している。
身体的要求	・1 日 6 時間以内の座り仕事、1 日 5 時間以内の立ち仕事 ・時折、最大 25 ポンド (≒ 11.34kg) までの荷物を持ち上げることができる。 ・会話しながら美術館内外やオフィスを歩き回る。
気質	優れた対人能力、体系的、積極的、綿密、忍耐強く、自発的に行動し、プレッシャーの下でもよく働く。時間を効率的に管理し、問題を自主的に分析し解決し、必要に応じて協力する。部門の優先順位により、このポジションの中で柔軟に変化を受け入れることができる。美術館の目標を達成するために、さまざまな人々と協力する能力。
参照 URL (閲覧日)	https://www.milwaukeejobs.com/j/t-Support-Group-Administrator-e-Milwaukee-Art-Museum-I-Milwaukee,-WI-jobs-j71652066.html?pbid=68007 (2023/3/14)

【表 3】 リンカーンパーク動物園協会(Lincoln Park Zoological Society) 職種:季節限定メンバーシップ販売アソシエイト(Seasonal Membership Sales Associate)

一般的な概要	リンカーンパーク動物園では、野生動物の保全と資金調達に情熱を持ち、精力的で社交的で、細部を重視する人をメンバーシップ・チームに求めている。メンバーシップ販売アソシエイトは、メンバーシップ、ADOPT an Animal パッケージ、Wish List アイテムの販売、寄附金集めを行い、優れた顧客サービスを提供する。応募者は、販売、資金調達と/または、顧客サービスの経験があり、個人およびチームの売上目標を達成し、それを上回ることが求められる。応募者は強いコミュニケーション技能を持ち、メンバーシップ部門とリンカーンパーク動物園の代表として、積極的に勤務することが求められる。
主な仕事内容	<ul> <li>・リンカーンパーク動物園のメンバーシップ、ADOPT an Animal パッケージ、Wish List アイテムの販売を積極的に開始し、クロージング(契約)する。</li> <li>・ゲストに適切な契約資料 (fulfillment materials)を提供する。</li> <li>・一般的な寄附を集める。</li> <li>・寄附者の情報を適切に記録する。</li> <li>・ゲストを歓迎し、動物園に関する質問に答える。</li> <li>・屋外売店の設置・撤去を行う。</li> <li>・すべての売上を記録し、毎日、現金手元金 (cash bank) の残高を確認する。</li> </ul>
知識、技能、能力	・来園者と積極的かつ熱心に交流することができる。 ・個人への販売や寄附金集めの提案を容易にこなせる。 ・効果的な販売の腕前で収入を生み出す能力。 ・優れた口頭表現とコミュニケーション能力。 ・自立して仕事をし、正当な判断で問題を解決する能力。 ・自発的で、社交的で、友好的である。 ・チームメンバー、他のスタッフ、ボランティア、動物園の来園者に礼儀正しく、敬意を払うことができる。 ・動物園の展示、プログラム、行事、保全プロジェクトについて熱心に学び、その知識を共有してゲストを惹きつけることができる。 ・平日、週末、祝日の勤務が可能であること。 ・信頼できる方、時間を守る方
経験要件	現金の取り扱い、販売、資金調達、および/または顧客サービスの経験があること。
身体的要件	・長時間定位置にいることができ、天候に左右されないこと。 ・植物や動物に対するアレルギーがないこと。 ・屋外売店のディスプレイを開閉するために、必要に応じて屈んだり、しゃがんだり、手を伸ばしたりすることができること。
追加の要件	COVID ワクチン(2 回以上)の接種を証明するもの。
参照 URL (閲覧日)	https://careers.hireology.com/lincolnparkzoologicalsociety/1169069/description (2023/3/14)

# 【表 4】 リンカーンパーク動物園協会(Lincoln Park Zoological Society) 職種:寄附者関係インターン(Donor Relations Intern)

一般的な概要	開発行事インターンシップは、リンカーンパーク動物園の開発部の寄附者関係チームで働く経験を提供する。このインターンシップは、資金 調達行事やリンカーンパーク動物園の理事会活動に焦点を当てた、ペースの速いオフィス環境での仕事の経験を積む理想的な機会である。
職務と責任	・行事の任務と割り当てについて、開発行事マネージャーに報告する。 ・年次総会、カクテルレセプション、理事会など、すべての寄附者育成行事の後方支援の実行と支援するために寄附者関係チームとともに働く。 ・郵送物や行事のまとめ (event wrap-up) など、管理上の仕事を手伝う。 ・女性理事会メンバーと緊密に連携しながら、動物園最大の資金調達行事である Zoo Ball の予約プロセスを管理する。 ・補助委員会 (Auxiliary Board fundraiser) の資金集めパーティーである Zoo-ologie を手伝う。 ・必要に応じて、館外のさまざまな仕事をこなす(装飾品や花束の受け取り、寄附者のプレゼントの受け渡しなど)。 ・その他、指定された仕事。
学習目標	・行事の業務と理事会管理の事業計画を理解する。 ・行事に先立って行われる作業を直接見て体験し、必要とされる様々な役割を見ながら、すべてがどのように組み合わされ、当日実行されるかを見ること。 ・さまざまな資金調達や役員会の行事や会合に参加する。 ・開発部門におけるさまざまな分野についての理解を深める。年次寄附、メンバーシップ、大口寄附、計画的遺贈、企業寄附 (Institutional Giving)、企業提携など。
資格	<ul> <li>・非常にきちんとしており、プレッシャーの中で仕事ができる。</li> <li>・自発的に行動する人</li> <li>・マルチタスク/複数のプロジェクトを同時にこなす能力。</li> <li>・強い労働倫理と前向きな態度が不可欠。</li> <li>・すべての対人関係において、礼儀正しく、敬意を持って行動する能力。</li> <li>・このポジションで成功するためには、MS Office に精通していることが必要。</li> <li>・学士号取得を目指している、または近年、大学を卒業した応募者が理想的。</li> </ul>
コミットメント	・採用後、パートタイム勤務を始められることが理想。日数や時間は柔軟に対応。 ・5/30 の週、6/2(金)の夕方、6/15(木)の午後と夕方に参加できることが望ましい。 ・7/10 ~ 14 の週は全て参加可能なこと。 Zoo Ball は 2023/7/14(金)の夕方に開催される。 ・必要に応じて追加の夜間および週末に勤務可能なこと。 ・インターンシップは8月中旬に終了予定。
身体的要求	・最大 30 ポンド (13.61 kg) までの箱や小包を持ち上げて移動することができる。 ・天候に左右されずに働くことができること。
参照 URL (閲覧日)	https://careers.hireology.com/lincolnparkzoologicalsociety/1162456/description (2023/3/14)

# 【表 5】 リンカーンパーク動物園協会(Lincoln Park Zoological Society) 職種:開発サービス担当ディレクター(Director of Development Services)

一般的な概要	開発サービス担当ディレクターは、動物園の資金調達データベースである Raiser's Edge の主要管理者を務めながら、開発サービスチームの全体戦略、リーダーシップ、方向性を提供する。ディレクターは、データベース管理、贈与処理、見込み客調査、ポートフォリオ管理を監督し、関連スタッフを管理する。また、データベースの使用と追跡について開発チームのメンバーを訓練・監督し、すべての開発レポートを作成(必要に応じて再構築)し、リンカーンパーク動物園の財務部門との連絡役となる。このポジションは、データベースの活用、見込み客管理、見込み客調査において、部門規模での優先事項を支援するために、データの正確性と完全性を確保することを優先する。データの正確性と完全性は、複雑なレポート作成のためのデータ操作を主導し、開発チームとリンカーンパーク動物園のシニアリーダーに成功と優先順位を報告するダッシュボードを提供する。データの正確性と完全性は、将来的なデータベースへの移行を助け、そして/または現在の Raiser's Edge サービスのアップグレードを支援する。
知識、技能、能力	・非営利団体の開発環境での関連性のあるデータベース管理経験 5 ~ 7 年、管理職として 2 年以上。 ・Raiser's Edge の幅広い業務知識が必要。 ・クエリー(データベースへの検索要求)、書式、開発チーム全体のスッタフや動物園幹部リーダー向けの報告書の作成に非常に習熟していること。 ・VBA、SQL、Access、Excel、Crystal Reports を用いたレポートンリューション (reporting solutions) の開発と支援の経験。 ・年次寄附、メンバーシップ、個人寄附、企業・財団寄附、幹部リーダーシップにおいて、エンドユーザーのニーズを効果的なレポートソリューションに反映させる能力。 ・幹部リーダーの経験を先導する見込み客管理機能と定期的なポートフォリオ維持、見直しを先導する能力。 ・見込み客管理機能をリードし、定期的なポートフォリオの維持・見直しを行った経験。 ・見込み客調査の経験があることが強く望まれる。 ・大量のデータ入力環境において、スタッフを訓練し、動機付け、管理する能力。 ・データを分析し、繰り返し発生するパターンを特定し、矛盾を報告する実績のある能力。 ・一般的な会計原則、慈善寄附に対する IRS( 内国歳入庁 ) の立証 (substantiation) と開示 (disclosure) 要件に関する知識。 ・機密データの取り扱いに細心の注意を払う。
基幹的な職務 権限 (Essential Job Functions)	・贈与 (gift) 処理スタッフを管理し、データ入力、贈与コーディング監査、月次照合、その他のタスクやプロジェクトを監督し、寄附者の意図が尊重され、贈与が迅速かつ正確に処理され感謝の念を示すことを保証する。 ・安定した顧客調査コンテンツの開発において戦略とベストプラクティスを提供しながら、顧客調査を管理する。 ・データ検索リクエストに対応し、正確なレポート、メーリングリスト、お礼リスト、その他のデータ抽出をタイミングよく作成する。 ・Raiser's Edge、VBA、Access、Excel、Crystal Reports、および / または SQL を使用して、開発チーム向けのレポートを設計、強化、および保守する。 ・データに関する問題の解決、プロセスに関する問題の事前対応的な特定と解決策の提案。 ・資金調達データベースと寄附者情報の整合性と安全性を維持する。 ・贈与のコーディングと照合に関して、経理部門との連絡役を務める。 ・インストール、アップグレード、パッチ、特別プロジェクト、パフォーマンス問題など、データベースの問題に関して IT 部門との連絡役を務める。 ・Raiser's Edge のエンドユーザーを訓練し、クエリー、エクスポート、レポートの構築でスタッフを支援する。 ・データベースや報告書の使用に関する方針、手順、訓練マニュアル、文書の作成と管理。 ・Salesforce および / または CRM / チケットシステムの使用経験があることが望ましい。 ・強い対人能力、コミュニケーション能力、訓練能力。 ・チーム全体の協力へのコミットメント。 ・柔軟性があり、プレッシャーに満ちた環境で業務を行えること。 ・その他、必要に応じて特別な行事への参加を含め、割り当てられた業務を行う。
教育要件	学士号
身体的要求	・長時間、コンピュータの前に座って作業できること。 ・リンカーンパーク動物園の全従業員は、COVID-19 の完全なワクチン接種が求められる。
その他の要件	特別な行事のために不定期で夜間や週末に勤務できること、または季節的な責任を果たせることが望ましい。
参照 URL (閲覧日)	https://careers.hireology.com/lincolnparkzoologicalsociety/1120649/description (2023/3/15)

# 【表 6】 リンカーンパーク動物園協会(Lincoln Park Zoological Society) 職種:メンバーシップ担当ディレクター(Director of Membership)

一般的な概要	メンバーシップ担当ディレクターは、リンカーンパーク動物園の会員プログラムの全体的な戦略、リーダーシップ、方向性を提供する。ディレクターは、現在の寄附者の世話、維持、アップグレード、新規会員獲得の開拓に責任を持つ。メンバーシップ担当ディレクターは、Senior Director of Principal Gift(主要寄贈担当上席ディレクター)および Director of Annual Fund(年次基金担当ディレクター)と協力し、プログラム全体で会員および寄附者の戦略を調整する。このポジションは開発担当副館長 (Vice President of Development) の直属で、日常業務、現場での会員対応、手続き、会員獲得、特典の履行、会員維持の取り組みなど、会員担当スタッフと活動を監督する責任を負う。応募者は複数のプロジェクトを期限までに管理でき、優先順位をつけることができる優れた能力を持ち、細部に気を配り、自発的に行動できることが求められる。
知識、技能、能力	・5~7年の非営利団体でのメンバーシップ経験、および最低2年の管理職としての経験。 ・Raiser's Edge ソフトウェア (クエリー、フォーム、レポート) および Microsoft Office Suite のすべての側面(特に文章処理とスプレッドシートソフトウェア) に非常に精適している。 ・原稿作成、顧客層の細分化 (segmentation)、分析を含むダイレクトメールプログラムの経験。 ・高に文章力・編集力。 ・Salesforce の使用経験があることが望ましい。 ・機密データの取り扱いに細心の注意を払う。 ・通常の勤務時間外に発生する可能性のある特別な行事に対応できる。 ・相互尊重、協力、透明性のある文化を育み、すべてのチームメンバーが含まれ、評価され、尊重されていると感じることができるようにする。・進化する優先順位や基幹的な職務権限 (Essential Job Functions) の緊急のニーズに適応する柔軟性を発揮する。 ・協力的で顧客中心の動物園の基本的な会員制プログラムを維持する。 ・ 寄附者の維持・獲得のためのメンバーシップ戦略を実施し、その効果を評価・報告する。 ・会員登録とADOPT an Animal の達成を監督する (謝辞とマーケティング資料を含む)。・データを活用して、会員制プログラムのリーチを広げ、効果を高める。 ・市場競争力があり、インパクトのある会員特典を確保するために、会員を調査し、他の機関を基準に従って評価する。 ・会員向け行事の企画・推進・調整・実施。 ・コミュニケーションチームと緊密に連携し、すべての寄附者向けコミュニケーションにおいて、メッセージのターゲティング、ブランドとの擦り合わせ、動物園の使命の調整を行う。 ・動物園のプログラムを常に把握し、メンバーシップに基づいた、現地での学習と、教育と情報提供のための計画的機会を創造的に組み込む。・開発サービスディレクターと協力して、会員の活動や目標への進捗を明確に把握するためのダッシュボードや指標を改良し、作成する。 ・メンバーシップ・チームを簡単し、移動管理 (moves management) の努力を推進し、寄附者とのパイプラインを構築するために、年次基金、主要贈与 (principal gifts)、開発サービスの諸チームと協力する。 ・メンバーシップ・チームを管理し、明確なトレーニングプログラムと文書化により、新しい園内メンバーシップスタッフの雇用とトレーニングを行う。
教育要件	学士号が望ましい
その他の責務	・メンバーシップ部門と動物園の他の部門との間の連絡役を務める。 ・園内での物品運搬のため、多少の肉体労働が必要。 ・長時間、コンピュータの前に座って作業できること。 ・リンカーンパーク動物園の全従業員は、COVID-19 の完全なワクチン接種が求められる。
参照 Arial (閲覧日)	https://careers.hireology.com/lincolnparkzoologicalsociety/1120648/description (2023/3/15)

# 【表 7】 リンカーンパーク動物園協会(Lincoln Park Zoological Society) 職種:開発担当幹部助手(Executive Assistant, Development)

一般的な概要	開発担当幹部助手は、動物園の開発チームに事務的な支援とプロジェクト管理を提供し、開発担当副館長を献身的に支援する。協調性があり、チームワークを重視するこの重要な役割は、開発(資金調達)オフィスと CEO の間の協力を管理し、CEO、開発担当副社長、資金調達・理事会担当上席ディレクターと、理事会との関係に、戦略的かつ効果的な展開を確立する。
職務権限	・開発担当副社長と上席ディレクターたちの会議とスケジュール表の管理 ・ CEO や上席開発リーダーのための寄附者会議の支援(寄附者 / 助手とのスケジュール調整、会議資料、後方支援(ケータリング、予約など)を含む。 ・ 指名委員会および市場資源委員会に対するスタッフ支援の提供。 ・ 会議資料、説明、提案書の作成と管理。 ・ Raiser's Edge での副館長の活動の追跡。 ・ チームの経費・収入予算の管理。 ・ スタッフミーティングの詳細と議題の管理。 ・ 他の動物園部門との役割の調整も含め、会議・会合のスケジュールと手配を統括する。 ・ 電話、郵便物、来客の受付とふるい分け。 ・ 評議員や寄附者との会合への出席もあり得る。 ・ その他、指示された業務の遂行。
知識、技能、能力	・オフィスの実務、手順、機器に関する十分な知識、標準的な機器の操作能力。 ・ビジネス英語でのコミュニケーション能力、理解される能力。 ・Microsoft Office (Word、Excel、PowerPoint、Access、SharePoint)の十分な知識。 ・Raiser's Edge (資金調達ソフトウェア)に精通していることが望ましい。 ・効率化を支援するための新しい技術の習得に前向きであること。 ・機密事項を慎重に扱うことができる。 ・複数の任務を同時に管理し、タイミングよく完了させる能力。 ・独立した判断と裁量を行使し、自立して仕事をする能力。 ・監督者、同僚、ボランティア、動物園の来園者、一般市民と礼儀正しく、敬意を持って接する能力。
教育要件	学士号または同等の学歴 / 経験の組み合わせが必要
経験要件	・テンポの良いオフィス環境での管理の支援経験が2年以上あること。 ・非営利団体やミュージアム/動物園での経験があれば望ましい。 注:必要な知識、技能、能力のレベルを付与するような教育、経験、訓練の同等の組み合わせは、個人に資格を加えることができる。
身体的要件	・長時間座っていられること。 ・オープンオフィス環境での業務遂行能力。 ・動物園の敷地内を移動し、見学の促進、来園者への挨拶、会議の調整を行う能力。
追加の要件	日常の仕事のスケジュール以外に、特別な行事のために、割り当てとして、夜間や週末または祝日に勤務できること
参照 URL (閲覧日)	https://careers.hireology.com/lincolnparkzoologicalsociety/1120650/description (2023/3/15)

【表 8】 シェッド水族館 職種:見込み客開発担当マネージャー(Manager, Prospect Development)

概要	見込み客開発担当マネージャーは、開発業務チームの不可欠なメンバーとして、見込み客の開発、調査、特定を担当する。このポジションの目標は、開発部門の目標達成を支援するパートナーとして、資金調達担当者と密接に協力しながら、事前・事後の調査、見込み客管理、分析を行う。このポジションは、寄附者と評議員の見込み者を特定し、育て、誘い、管理し(stewarding)、ポートフォリオの継続的な追跡と分析、見込み客管理の業務ルールの更新を可能にするプロセスを管理する。最適な候補者は、自発的に行動し、見込み客開発の行動を勧めるための寄附者戦略を分析する能力を示し、独立して、そして結束力のあるチームの一員としてうまく働くことができる。このポジションは、開発運用戦略ディレクター (Director of Development Operations and Strategy) 直属のポジションである。
必須職務と 責任	以下のものが含まれる。その他の業務が割り当てられることもある。この仕事を成功させるためには、各基本的職務を十分に遂行できる必要がある。以下の要件は、必要とされる知識、技能そして/または能力の代表的なものである。障かいのある人が必須職務を遂行できるように、合理的な配慮がなされる場合がある。 一般的・管理的なこと・シェッケの展望、使命、価値観へのコミットメントを示すこと。 ・ ジェッケの展望、使命、価値観へのコミットメントを示すこと。 ・ ジュッケの展望、使命、価値観へのコミットメントを示すこと。 ・ ジュッケの展望、使命、価値観へのコミットメントを示すこと。 ・ ジュッケの展望、使命、価値観へのコミットメントを示すこと。 ・ 乳込み客開発コーディネーターの仕事を管理・監督する(責任には、調査・寄附者のプロフィール、経歴、ブリーフィング、Tessitura ブランとデータのメンテナンス、経歴や財務の調査の実施、印刷物やデジタル装善ユース情報源の監視と共有・調査と見込み客間発支援が含まれる)。 自ら読書をし、同僚と仕事上の連絡を取り合い、専門家育成コースに参加し、必修の/必要に応いた訓練を/またはコースに参加することで、業界の動向とベストプラクティスを探し出し、共有する。 ・ 複数のプロジェットを同時に管理し、優先順位をつける能力を実証し、お手本となる。開発部門を支援するために、他の任務が割り当てられる。     混込み客室理 ・ Tessitura ブランで行われる部門全体の「ムーブ」プロセス、および関連するレポートと予測を管理し、資金調達担当者に必要に応じてブランの訓練を提供する。 ・ エンゲージメントチームと連携し、見込み客と資金調達の観察開発(Prospecting and Fundraising Audience Development)を行う。 ・ Tessitura CRM やその他のシェッパの資源を通じて、関係性の追跡と進展を促進するための継続的なレポートを提供する。 ・ 開発部のリーダーシップと贈与担当者との定期的なミーティングを計画・主導し、見込み客の割り当て、活動の測定、パイプラインの連捗状況を監督し、調査の、すながの定期的なポートフォリオレビューをリートし、勧誘戦略を最大化するための提案を行う。     調査・     日開発するの定期的なポートフォリオレビューをリートし、勧誘戦略を最大化するための提案を行う。     調査・     日開発するの定り上が、教育のなど関係を管理し、優先順位を付け、分類し、見込み客コーディネーターからの調査作成を監督し、調査で書を作成する。     「潜在的な寄附者と評議員の指標を特定し、水族館のニースを満れるかの整度なパイプラインを構築するための資源を持っていることを確認する。     「潜在的な寄附者と評議員の指標を特定し、水族館のニースを満れてプラインの開発を特定し、水族館のエースを満れてプラインの開発を持っていることを確認する。     「海上当者が、寄附者と見込み客の経歴と資金調査を実施する。 贈与担当者が、寄附者と見込み客の経歴と資金調査を実施する。     「潜在的な寄が者と呼ばるが、対しながなが、対しながなが、対しながなが、対しなが、対しなが、対しなが、対し
資格	この仕事を成功させるには、各基本的な職務を十分に遂行できる必要がある。以下の要件は、必要とされる知識、技能、および / また   は能力の代表的なものである。障がいのある人が必須職務を遂行できるように、合理的な配慮がなされる場合がある。
学歴	関連分野の学士号、または同等の専門職としての経験
経験と技能	<ul> <li>・開発または同窓会関係で3年以上の専門職としての経験があること。</li> <li>・非営利団体での調査やポートフォリオ管理の経験は特に好まれる。</li> <li>・データベース / CRM の管理経験が必要、Tessitura の経験があれば尚よい。</li> <li>・複雑な概念を適性の異なる人に伝える能力。</li> <li>・細部にまで気を配る優れた組織力、厳しい期限や優先順位の変化の中で、タスクを予測し、期限を守り、円滑に機能する能力を含む強力な計画立案能力。</li> <li>・優れたコミュニケーション能力(口頭/書面)および時間管理能力が要求される。</li> <li>・夜間、早朝、週末の勤務が発生する場合がある。</li> </ul>
参照 URL (閲覧日)	https://sheddaquarium.applicantstack.com/x/detail/a23xwy5of32u (2023/3/15)