

令和3年度 事業計画書

令和2年度は新型コロナウイルスの影響で各種活動が制約され、接触頻度に比例して献眼登録者数も大幅に減少した。アフターコロナでは将来の献眼者を確保するために、献眼者の母数となりうる献眼登録者の増加に努めたい。

献眼者数は、新型コロナウイルス感染拡大前の10月までに10名、摘出眼球15眼の献眼があり、20年振りに2桁の献眼者数となったが、愛媛県内の多くの角膜移植希望者（レシピエント）に希望の光を贈るためには、さらなる献眼が必要である。

財務に関しては、企業の売上げに当たる角膜あっせん手数料だけではアイバンク事業を運営することは難しく、今後も収入の70%以上を占める寄附金、賛助会費に頼らざるを得ない。運営基盤強化のためには、更なる広報活動の充実が必要となる。

令和3年度事業計画の具体的な施策は下記のとおりである。

記

1. 献眼者の増加を図るための活動

- (1) 臓器移植院内コーディネーターが設置されている県内15か所の主要医療機関に対し献眼への協力を依頼する。
- (2) 脳死判定による献眼実績のある愛媛県臓器移植支援センターとの連携を継続する。
- (3) 協力依頼してからの8年間で21名の方から献眼いただいた愛媛大学白菊会との連携を強化する。(※8年間の総献眼者数の40%が白菊会)
- (4) 県内のライオンズクラブ等と協賛し、献眼登録キャンペーンを継続実施する。

2. 献眼についての理解を深めていただくための活動

- (1) 年1回発刊している「愛媛アイバンクだより」の内容を充実させる。
- (2) 「講演会」、「献眼登録キャンペーン」の実施により、アイバンクの役割と献眼の重要性を周知する。
- (3) 新規献眼登録者には、献眼時の注意事項を記載した「献眼についてのQ&A」を送付し、理解を深めていただく。
- (4) 医療機関等に、「愛媛アイバンクだより」「献眼登録リーフレット」の設置を積極的に依頼する。

3. 運営基盤の強化

- (1) 基本財産については、リスクを抑えつつ最適な運用に努める。
- (2) 協賛広告・バナー広告等の広告収入増加を図る。
- (3) 賛助会員の新規開拓・未納者減少に努めるとともに、「寄附金の税制優遇措置」制度の周知を図る。
- (4) 新規開業先等への「募金箱」設置を積極的に依頼する。

以 上