

# 資金調達の勉強会

## D×Pの例から考えられること

2021-07-21

認定NPO法人D×P 理事 入谷佐知

# はじめまして、D×Pの入谷佐知です



- ・理事
  - ・経営企画
  - ・広報・資金調達部門 部長
  - ・経営管理部 部長
- (をやらせてもらっている状態です)
- ・2013年からD×Pにいます
- ※D×Pは2012年設立
- ・夫が大好き、むすめは小5
  - ・京都に住んでいます
  - ・前職はブランド経営コンサルタントの師匠のもとで仕事してました。

## いま考えていることとおねがい

- 資金調達に関して、わたしはどの団体さんにもすぐに応用できる話をまだ言語化できていないです…。役に立つ話をお伝えできるのかなと思っています。盗めるところを探していただけたらありがたいです。
- なるべく事前にいただいたご質問にお答えしたいと思っています。話を聴くなかでご質問等でてくれればzoomのチャットでいただけたら可能なかぎりお答えします。

**D × Pについての説明は  
すごく簡単にします  $m(\_)\_m$**

# D×P(ディーピー)は “10代の孤立” に取り組む 大阪のNPOです。

10代を  
ひとりに  
しない。

不登校・中退・経済的困難など、さまざまな境遇にある  
10代を孤立させないセーフティネットを。



新事業を次のステージへ。  
10代の孤立に挑むNPOのマ  
ネジャー候補募集！/代表と  
話すオンラインランチ会開  
催中

10代への  
セーフティネットは  
確実に広がっています

現在の月額寄付サポーター

1,736人

(2021年6月17日現在)

これまでに関わった生徒数

4,572人

(2021年6月3日現在)

ユキサキチャット登録者数

4,034人

(2021年6月3日現在)

# 定時制高校(オフライン)とオンラインで 10代と出会い、つながりをつくれます。

「学校」と「インターネット」の2つのフィールドで  
生きづらさを抱えた10代と出会います

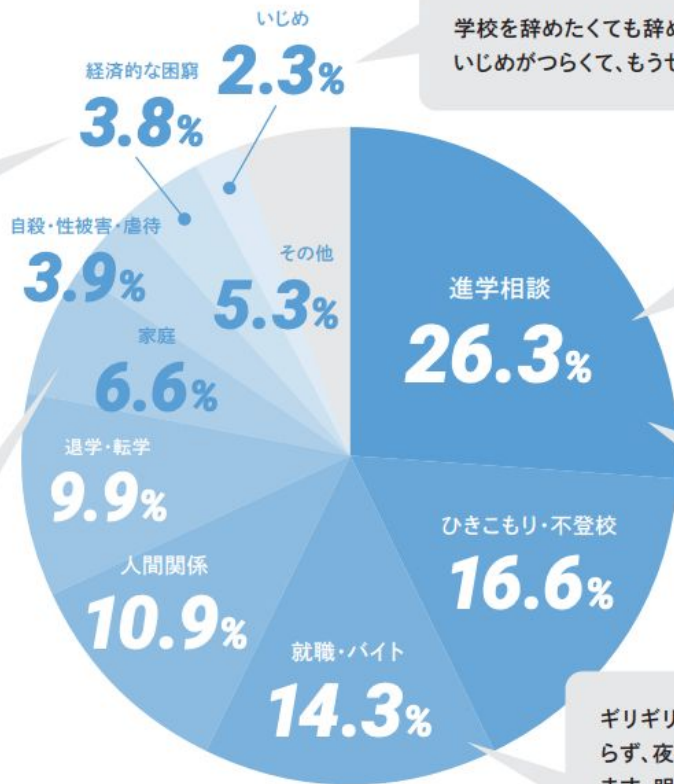


## 相談種別

さまざまな事情や背景によって  
悩みごとが折り重なり、  
困難な状況となっています。

親の障害年金と私のアルバイト代  
を合わせて生活費と学費にあてて  
いたのですが、コロナの影響でア  
ルバイト先が潰れて他のアルバイト  
を探しているが見つからず…。  
少しでもサポートしていただけない  
でしょうか。

通信制高校にアルバイトをしながら  
通うことを考えたのですが、家族から  
反対されて言い合いになってしまい  
ます。家族との関係について悩んでい  
ます。



学校を辞めたくても辞められません。  
いじめがつらくて、もうぜんぶ嫌です

生活保護をうけています。大学に進  
学したいのですが、可能でしょうか？  
どうしたら費用を少なくできますか？

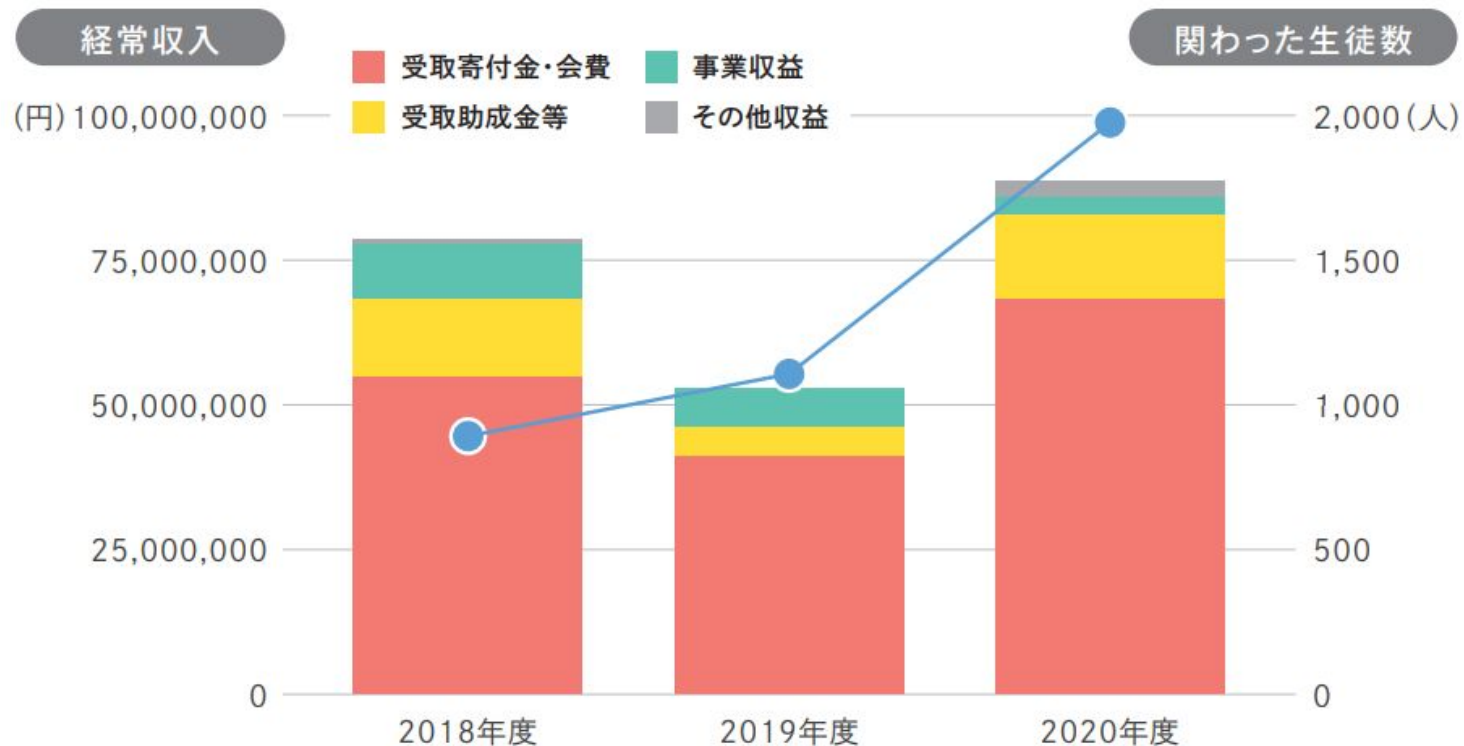
発達障害をもっています。親は大学進学  
しなさいというけれど、勉強は苦手でこ  
れ以上したくないです。集中もできないし  
忘れっぽいこともあり、就職もためらっ  
てしまいます。助けてください。

ギリギリで高校を卒業しました。進路が決ま  
らず、夜の仕事に足を踏み入れよう思ってい  
ます。明日から仕事を始めるのですが、正直  
とっても不安です。

# 財政状況



## 経常収入内訳 3期比較／関わった生徒数



# 2020年度 活動計算書

(2020年4月1日から2021年3月31日まで)

科目		金額(単位:円)	
		前期(2019年度)	今期(2020年度)
経常収益	受取会費	55,000	60,000
	受取寄附金	41,396,172	68,532,068
	受取助成金等	4,769,670	14,660,279
	事業収益	6,499,579	2,784,281
	その他収益	4,144	2,472,295
経常収益合計		52,724,565	88,508,923
経常費用	(1)事業費		
	人件費	31,840,282	38,132,218
	福利厚生費	461,747	202,475
	旅費交通費	8,563,833	1,133,151
	消耗品・備品費	938,489	880,837
	賃借料	1,677,242	1,814,403
	通信費	582,944	1,352,248
	印刷製本費	243,770	574,020
	減価償却費	156,236	891,161
	業務委託料	2,604,160	6,429,207
	広告宣伝費	33,000	183,920
	支払手数料	2,002,336	2,923,829
	給付支援費	0	4,531,293
	その他	2,450,411	1,163,070
	事業費合計	51,554,450	60,211,832
	(2)管理費		
	人件費	9,761,796	8,537,642
	その他	7,887,603	6,671,741
	管理費合計	17,649,399	15,209,383
経常費用合計		69,203,849	75,421,215
当期経常増減額		-16,479,284	13,087,708
経常外収益		0	0
経常外費用		0	0
税引前当期正味財産増減額		-16,479,284	13,087,708
法人税、住民税及び事業税		70,836	70,689
当期正味財産増減額		-16,550,120	13,017,019
前期繰越正味財産額		14,782,890	-1,900,984
指定正味財産増減額		-133,754	0
一般正味財産増減額		0	0
次期繰越正味財産額		-1,900,984	11,116,035

※ 今年度はその他の事業を実施していません。

## 受取寄附金

昨年度より約2713万円の増収となっています。受取寄附金のうち約2,590万円が毎月の定期的なご寄付です。月額寄付サポーターは719名→1,402名(約2倍)となり、昨年度の伸び率1.5倍を大幅に超え、多くの皆様に支えていただきました。

## 人件費

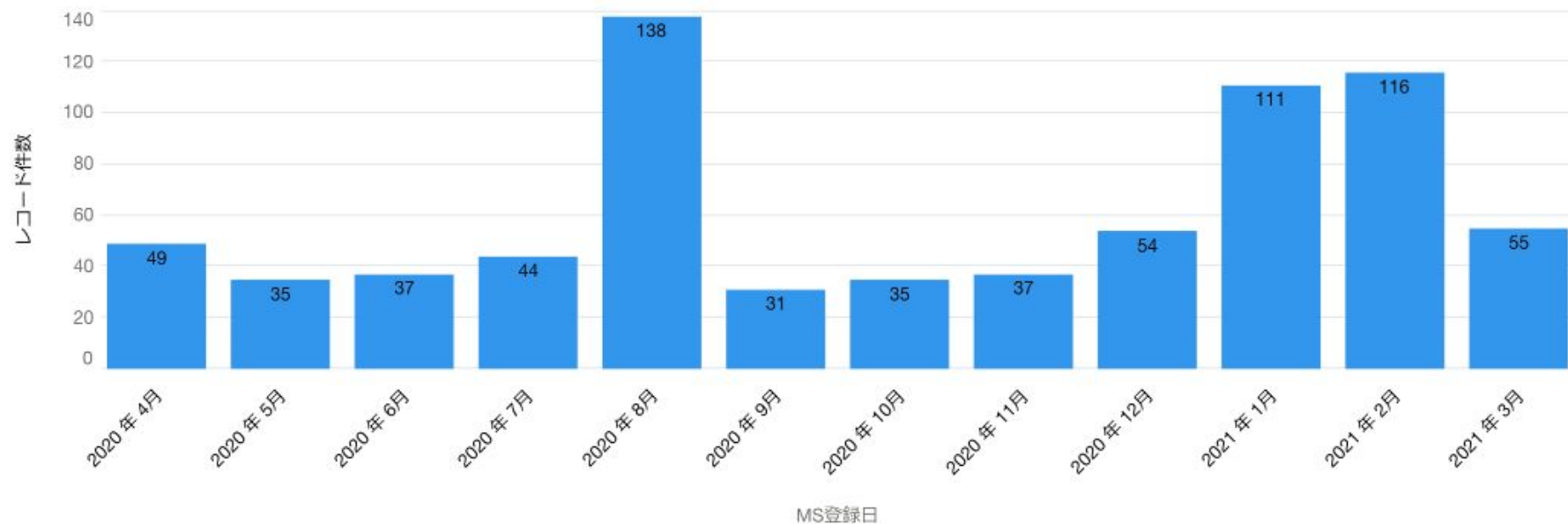
皆様からいただくご寄付の多くが、人件費・法定福利費に充てられています。10代の多様なニーズに応えるため職員には幅広い専門性が求められるほか、少ない人数のためさまざまな業務をひとりで担っています。しかし、目標としている大阪府の平均給与のレベルには達しておらず、職員の待遇は経営課題です。エッセンシャルワーカーたるNPOの職員が継続的に働けるよう、待遇改善を進めます。

## 経常費用合計

D×Pでは生徒や相談者からお金はいただいておらず、無料でサービスが受けられるようにしています。よって、相談者や受給者が大幅に増えると経常費用が大きくなりますが、経常収入が比例して上がることはありません。単発での寄付が打ち切りになる可能性なども踏まえ、次年度予算は引き続き慎重に設定しています。一方、月額寄付サポーターによる定常的な寄付は、迅速に支援を行ない、必要な支出を行うための大きな支えとなっています。

## 2020年度の月別新規MS

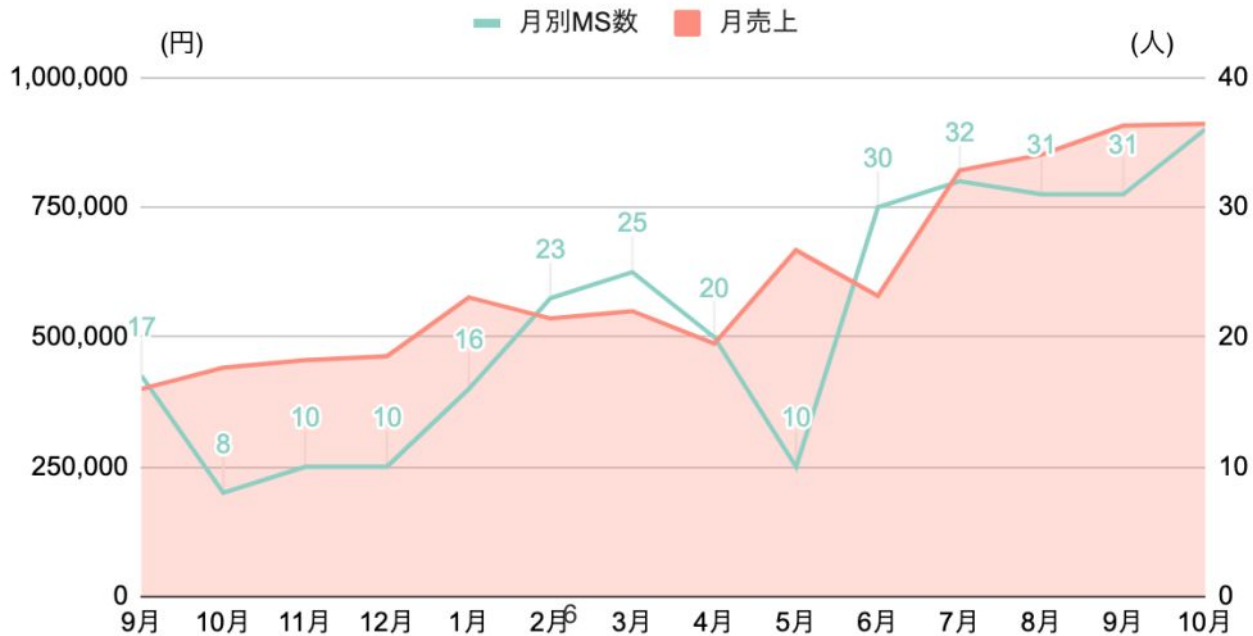
退会者を除いています。



2021/07/21 4:32 - PR・FR職員用として参照

## 2、3年前の月額MS数推移

月別定額寄付会員数と  
月売上推移（2018年9月～2019年10月実績）



## 2020年度の月別新規MS（認知経路）

退会者を除いています。

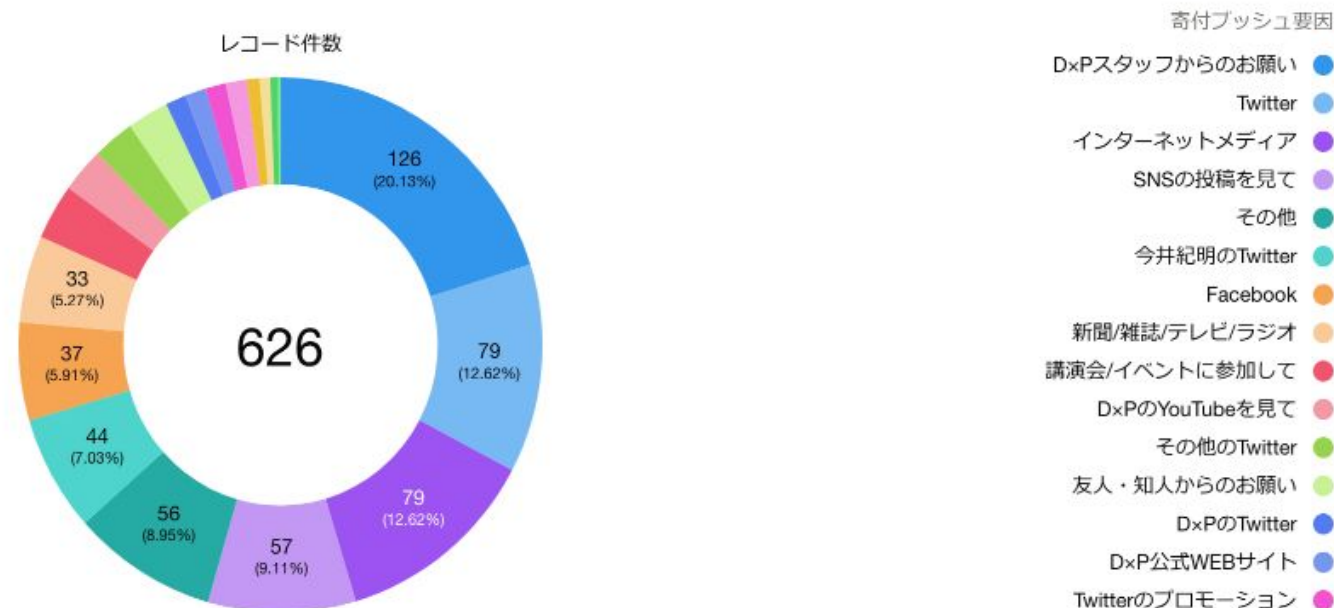


2021/07/21 4:32 - PR・FR職員用として参照

※途中で認知経路の区分を変更したので「Twitter」がいっぱいあります…ごめんなさい

## 2020年度の月別新規MS（寄付プッシュ要因）

退会者を除いています。



2021/07/21 4:32 - PR・FR職員用として参照

※途中でプッシュ要因の区分を変更したので「Twitter」がいっぱいあります…ごめんなさい

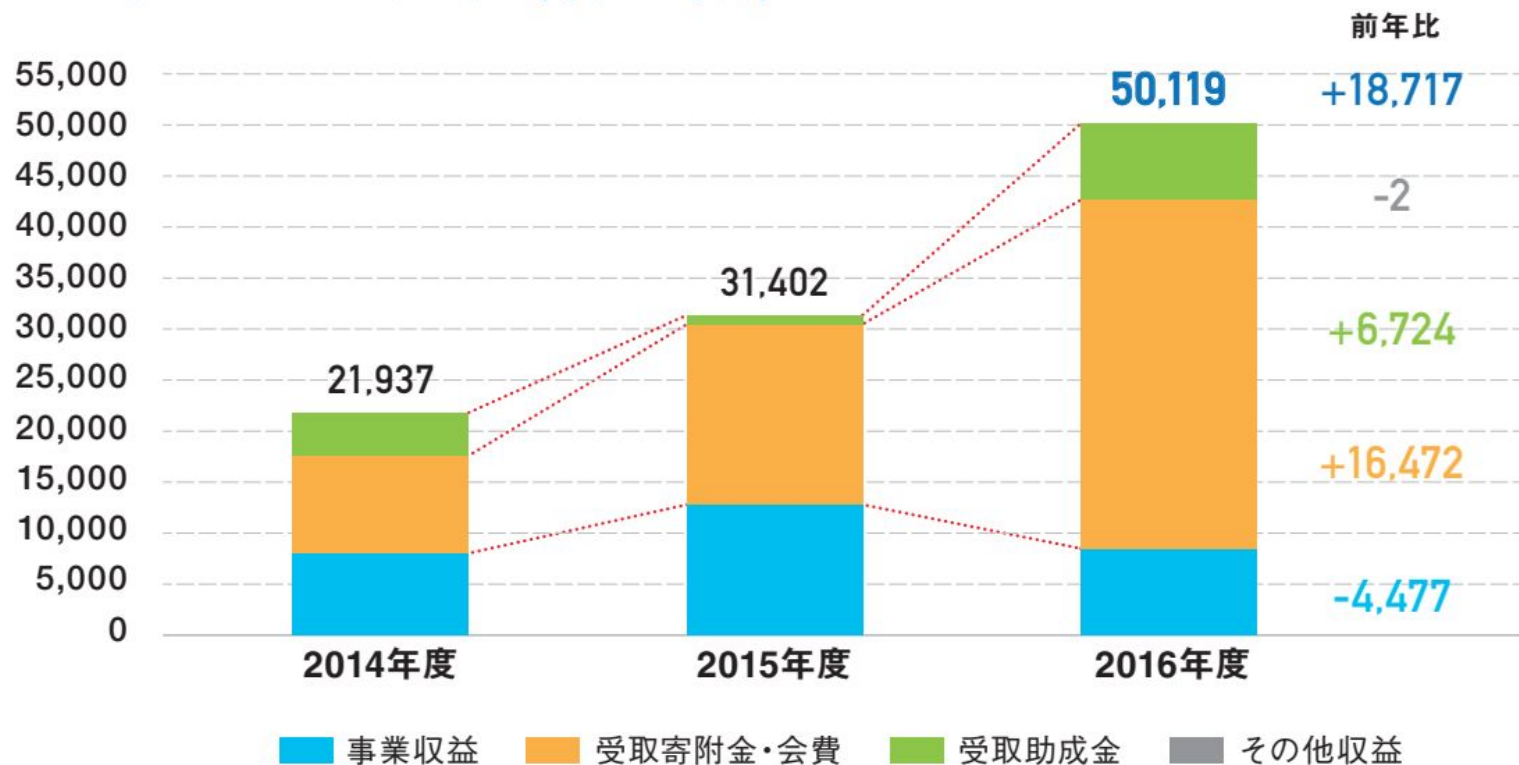
# ふだん入谷が気にかけていること

- 「10代向け発信」を重視。
- チームとして、やってみて→反省して→次どうしたらよかったか考える。
- 予算だて(寄付の入金予測)がすごい難しい。データ蓄積を頑張っている
- レスponsすること。応答性のある、広報・資金調達チームであること。
- 「それは10代にとってどうなのか」の次に「寄付したひとにとってどうなのか」の視点。
- スタッフがリーダーに「やめとけ」と言える組織の状態をつくる
- 現場でおきていることとのズレを察知できる組織の状態をつくる
- 外からやってくる新案件を受け取ることができる余白をもつ(保守によりすぎを避ける)
- 法務、税務、財務の制度を整えて認知。スタッフ全体でリスク回避できる状態をつくる
- SNS発信は個人負担が高いため、別の方法を模索(現状はマスメディア回帰)

# 2000–3000万規模のときの 資金調達



## ● 経常収入 3期比較 (単位：千円)



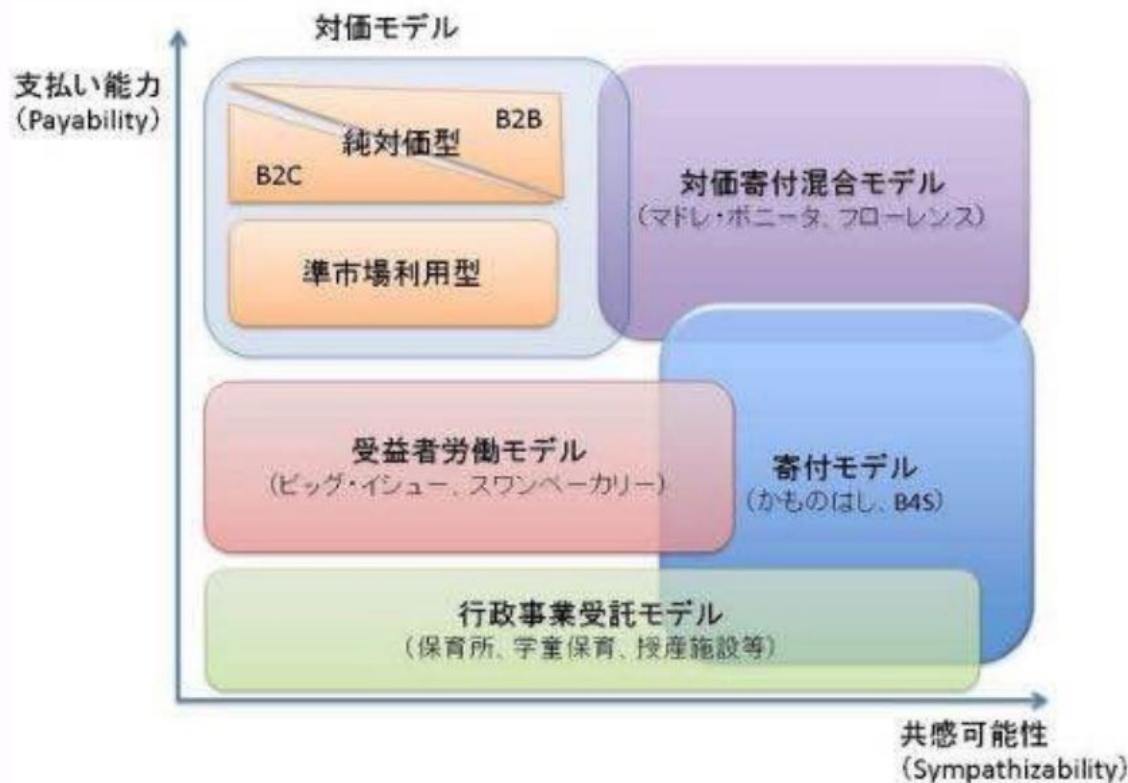
## このとき考えていたこと3つ

- やらないことを決めること
- 資金調達に人件費を割くと決めたこと
- じぶんたちが得意なこと(ひとりひとりとコミュニケーションすること・Twitterになにか発信すること)を活かせる資金調達の方法にすること。

## たとえば…

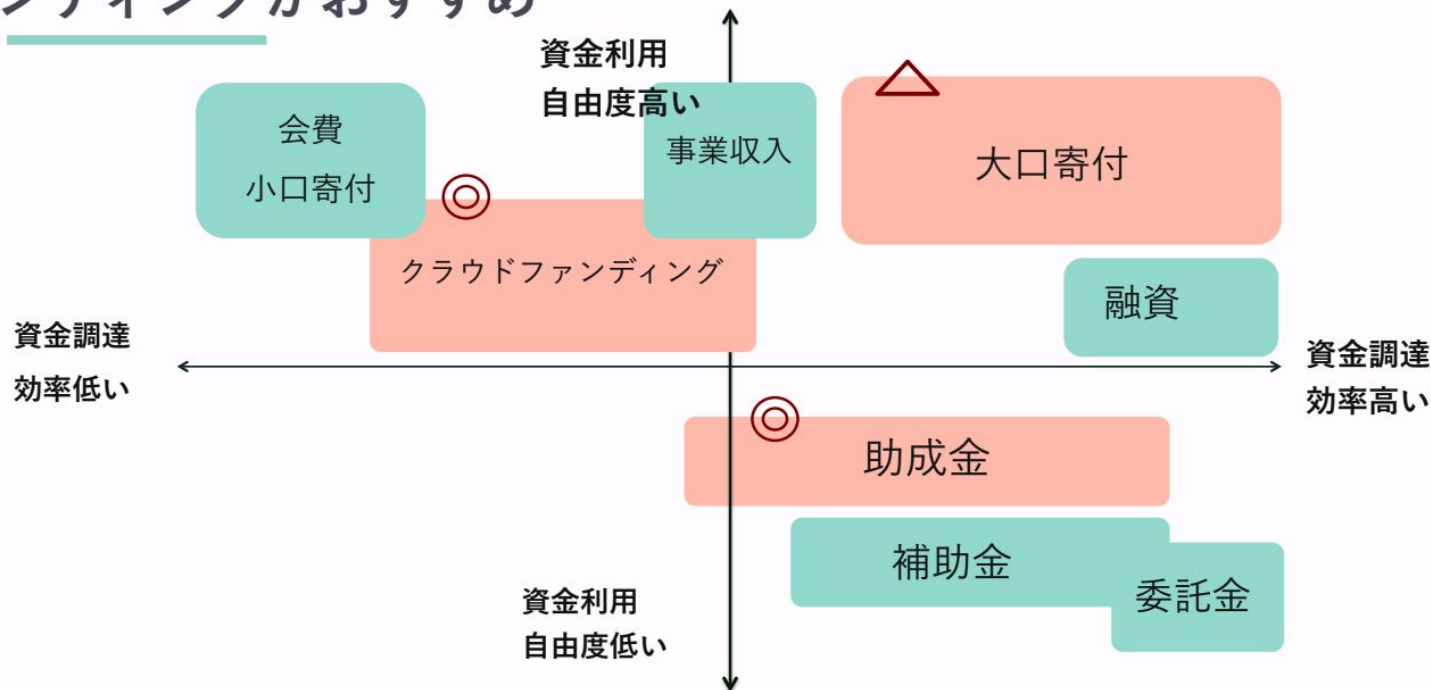
- D×Pは電話が得意でない若いスタッフが多い😞→電話や高齢の方とのコミュニケーションが得意で、親の病気・介護・葬式まわりを経験したことのある50代の方がもしスタッフでいたとしたら、遺贈寄付に舵を切っていた
- D×Pは個人寄付が8割で、法人寄付はほとんどなかった😞→社内稟議を通せるほどのロジック立てた寄付のお願いをすることが苦手だった。
- 行政の方とのやりとりがとても下手…😞→行政委託案件はほとんどないです。報告が苦手すぎて一個お断りしたもので…

# マネタイズモデル色々-どれが一番自分たちにベター？ 本当に寄付だけなのか？を考える



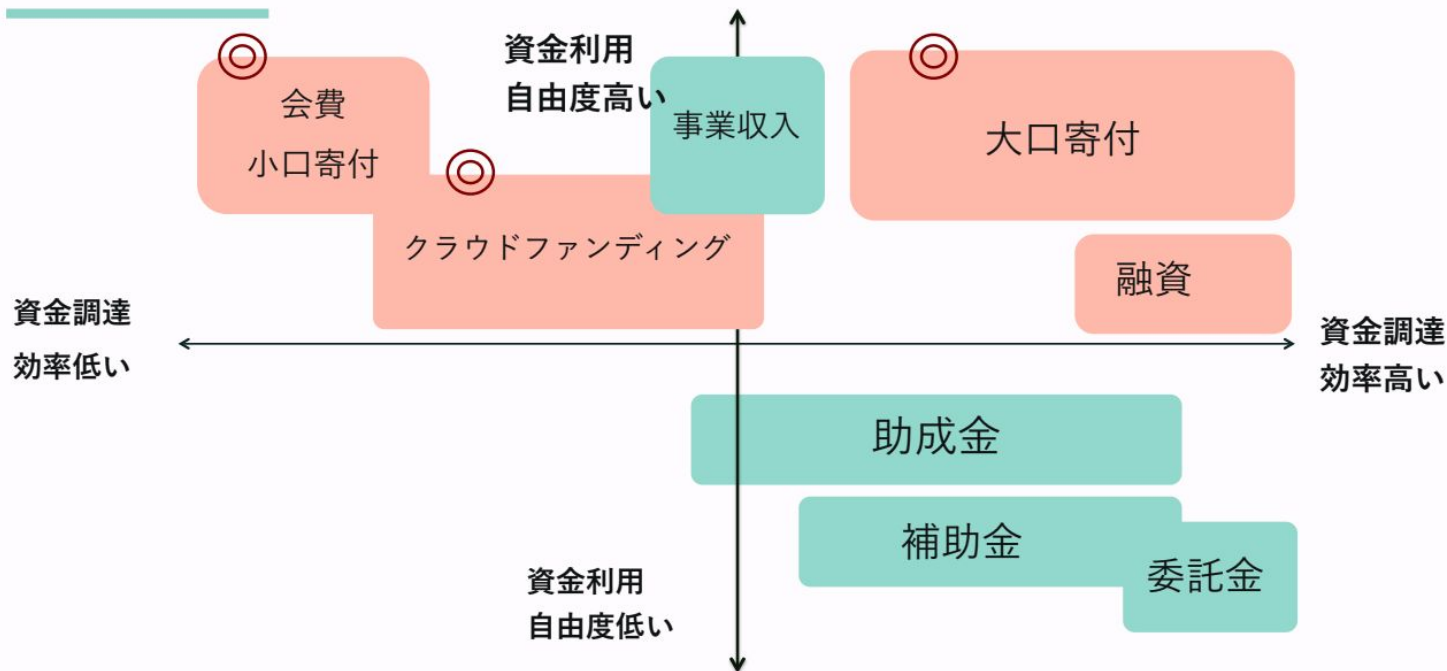
Fundraising

## 資金調達の方法いろいろ-初期は助成金・クラウドファンディングがおすすめ



Fundraising

中期は安定財源になる継続寄付会員に注力。寄付型NPOだが融資も受けられるように。助成金は申請案件数減らし一点突破



## D×Pが寄付集めに注力すると決めて最初にやったこと

- 寄付してくれそうなひとリストをつくる(最初は20名あがりました)
- ひとりずつお願いしていく
- 毎週「寄付会議」をして進捗管理する
- 寄付の履歴を記録する

### ↓ そのあと…

寄付者さんの声やリクエスト(「こういう資料ないの?」とか「怪しいから寄付したくない」とか)を聴くたびに整えていった。最初はさきまわりして「webが有効なんじゃないか」とかはしない。あくまで自分たちの周りにいるひとが起点

# そのあと大事にしたこと

寄付をお願いする が基本。

- ➡ 寄付が心からお願いできなくなったら、団体のことが信じられないとき。
- ➡ 「実態」ととのえる
  - 現場のチームビルディング
  - 労務体制つくる
  - 法務面のリスクヘッジ
  - スタッフ採用・育成体制つくる、などなど



**事前にいただいたご質問**

## Q.ファンドレイジングを担当者(特に外部)に任せず、組織の力としていくためにどのような意識をしてきたのか

A.

とても難しいですね…。「あなたは資金調達担当だよ(資金調達での成果イコールあなたの成果とみなすよ)」って言って、担当を据えるしかないのかなとわたしは思っています。D×Pでも、現場担当者(10代に直接関わるスタッフ)は資金調達のことはよく知らないし、わからないということが多いです。2018、2019年までは「全員ファンドレイザー」を目指して全員でクラウドファンディングをがんばっていた時期もありましたが、①現場担当に求める専門性が増えてきたこと ②SNSで発信すると個人の顔がバレてトラブルに発展するリスクもありうる ことから、現場担当にファンドレイジングは求めず、【現場のニーズを拾いあげて言語化すること】の一点にしぼりました。

**Q.dpで入谷さんが入ってからの具体的な寄付者増加のための戦略を教えてください。**

A.

戦略というものはあまりなく、寄付してくれそうなひとのリストをつくって、うえから順にご連絡さしあげる、というところからのスタートでした。自分たちを取り巻いているひとの数がわかり、みなさまがD×Pを好きだとおもってくださっている理由がわかりました。それらがなによりの情報源となり、そこから寄付訴求メッセージがかたちづくられていきました。

**Q.ずばり確実に資金獲得していくための方策やコツです。(地域への社会貢献実績は積み上げてきており多忙な日々です。しかしその運営に一定レベルの資金がないと持続できないのも事実です。資金調達にかけられる時間も限られているので、是非よろしく願いいたします。)**

**A.**

ごめんなさい、確実性の保証はできないのですが、資金調達にかけられる時間が限られているということでしたら、小口寄付よりも大口寄付や助成金(一点突破)を目指されることが効率がよいかなと思います。もしくは、「資金調達に時間をかけると決める」かだと思います。

## Q.ファンドレイジングに携る人数とプロボノの活用の有無

A.

代表をのぞくと2018年から4名です。うち2名は10代向け発信、オンラインアウトリーチにも関わっています。それまでは1名でした。

プロボノさんは2013、2014年にサービスグラントさんとマイクロソフトさんにお世話になって以来、お願いできていない状態です。わたしが乳幼児の子育て中だったので、夜や土日の時間の会議に出ることができないというのが大きな理由でした。いまは他のスタッフが同様に子育て期に入ったので、円滑なコミュニケーションが難しいなと思っています。

先月からおひとりだけ、ある企業の社長さんに採用戦略のご相談に応じていただいています。日中での会議が可能なのでありがたいです。

**Q.事業の変遷ごと(割けるスタッフ数や目標予算)でのキャパビル獲得についてぜひ伺いたいです。どう資金調達能力をキャパビルしていったのか(Y・M様)**

A.

ごめんなさい、資金調達能力をキャパビルってどういうことでしょうか…？ 🙄

**Q.資金調達には事業収益・寄付・助成金などさまざまありますが、何からはじめられましたか？助成金情報はどのように集めていますか？集めるコツなどあれば教えていただきたいです。よろしくお願いいたします。**

**A.**

まずは助成金からでした。助成金申請書をつくることは寄付訴求のメッセージづくりにもつながりますし、組織の基盤強化にもつながると思います。助成金情報は、週1回「助成金パトロール」という時間を設けていて、canpanとかシーズさん、大阪ボランティア協会などのサイトを訪れています。シーズさんのメールニュースで見つけることも多いです。全スタッフにも「なにか見つけたら教えて」と言っているので、スタッフから「これ使えないですか？」と言ってくれることもあります。

## Q.効果的な資金調達の方法と社会的に注目を得る機運形成方法

A.

ごめんなさい、、、社会的な注目は得られていないと思っていますし、力不足を感じるばかりです。「知られざる大阪のNPO」止まりになっていると思っています。

一点、2020年頃から代表のブランディングを変えたところ取材依頼が増えたと感じています。Twitterの名前を「寄付で経営するNPO代表」から「10代の声を聴いて伝えるNPO代表」にしてくれ、という話をしました。「10代の課題と言ったら今井さん」と思っていただけのようにという意図でしたが、お声がけが増えたと感じています。

D×Pの社会的価値がなんなのかを考えたときに、一番10代に近いところにいるNPOでいたいという思いがあったので、組織メッセージも「10代の孤立」というところにフォーカスさせています。



**Q.何歳まで働こうと思いますか？**

A.

D×Pで、ですね？

正直責任は重いしやることは多いしだれもが判断できないものが全部まわってくるので、ヒイヒイ言ってるので、いつも「何歳まで働いていけるんだろうか」と自分自身考えることがあります。めげそうなのでそろそろ長期休暇をとろうと思います。

## Q.ソーシャルビジネスのファイナンスの基本と方法論。コレクティブインパクトのような複数団体の連帯による公益事業のファイナンス。

A.

すみません、D×Pは事業収入がメインではないので、ソーシャル「ビジネス」はできていないと思っています…。駒崎さんの書籍など参考になるのではと思います。

また、重ねて申し訳ないです。実はD×Pではコレクティブ・インパクトの実践ができていなくて…。大きな連携のコツがつかめていない状況です。ただ、小さな連携はたくさんさせていただいています（「Aさんにキッズドアさんを紹介した」とか「福岡のBさんに抱樸さんの炊き出しの案内を伝えた」とか、一緒に研修を実施したり、といったところです）

## Q.自団体の強み

A.

10代が立っているところに行こう行こうとすること、そのものだと思っています。また、代表が生粋の営業マンでありコーディネーターであることだと思っています。代表がその強みに特化しているのでそれ以外の面を組織・チーム全体で担っており、話し合いが多く、当事者意識の高いスタッフが多いと思います。（代表の社内立場は弱いので、バランスがいいと思います。）

**Q.毎年企業を回り、寄付を集めるのに疲れたというNPOなどの団体の方のお話を聞きます。なんとか寄付という形ではなく、事業化させたいと考えていますが、社会貢献の活動は儲かるものではない。どちらかという行政が担うべきもののうち、足りないところを市民団体が補完している活動になります。寄付という考え方以外に企業と連携する方法はあるのでしょうか。**

**A.**

寄付を集めるのがつかれたんですね。D×Pでも、事業収入のポイントは諦めていませんが、市場があるということはそこに目をつけていない企業はいないということなので、やはり寄付収入によりがちです。寄付を集めることの何が疲れているのか（報告なのか・お願い自体なのか）を整理すること、また、それをすることが疲れないひとはかならずいるのでそのひとを担当として割り当てることが重要かなと思っています。「コロナ禍でもうけちゃって税金はらうくらいなら寄付したい」という法人さんはけっこういらっちゃって、先方としても喜んでおられることもあります。

**Q.資金調達には、継続性が重要だと考えられますが、その点はどのように実行されていますか(N・O様)/継続的に寄付のしくみをつくる手順は？(A・O様)**

A.

すみません、ここで言う「継続性」とは何を指していますか？

月額寄付サポーターを増やすことに注力することで、継続的な資金になるようにしていますが、そういう意味じゃないかもしれないなと思います…！

**Q.寄付者の興味は、子どもとか災害、困窮には強いけど、若者には弱いと勝手に思われている感じを受けます。実際にやってみて、「若者支援」に対する寄付者の興味度について感じたこと、寄付者との共感の作り出し方で工夫した点などあれば、ぜひ教えてください。**

A. 8年前は「甘え」という言葉をよく聞きましたが、この1、2年はコロナのせいか巡り合ったことのない事態を見て「若者に一番しわよせが行っている」と語られる60代、70代の方が増えてきたと感じています。どの年代が辛い・辛くないということはないので難しいですが、客観的なデータを出し続けるしかないのかなと思います。

わたしが最近悔しかったことは、「食糧支援」をやりはじめたら寄付がすごく集まりやすくなったことです。食べ物を送るというのは何をしているかわかりやすいことですし、寄付との親和性が高いのだと思うのであたりまえなんです、やっぱり「ずっと目深に帽子かぶってマスクつけて目があわなかった子が次来たときマスクはずして目をあわせてくれたんですよ！！！！」だと、寄付は通用しないんだな、くそ〜って思ってます。でもまだ諦めていないです。

## Q.D×P入社の経緯を伺ってみたいです。

A.

前職をやめたタイミングで、今井から心配して電話がかかってきたのがきっかけです。

個人的な話ですが、経済的につらいなと思う時期もあり、だめなときに周囲に「だめだ、超つらい！絶望！」って言えないことは、ほんとうの絶望なんだとおもうようになりました。だから今の仕事をしています。自分の当事者性は邪魔になることが多いのでふだんは脇において仕事をしていますが、自分の心の灯火であり続けると思います。