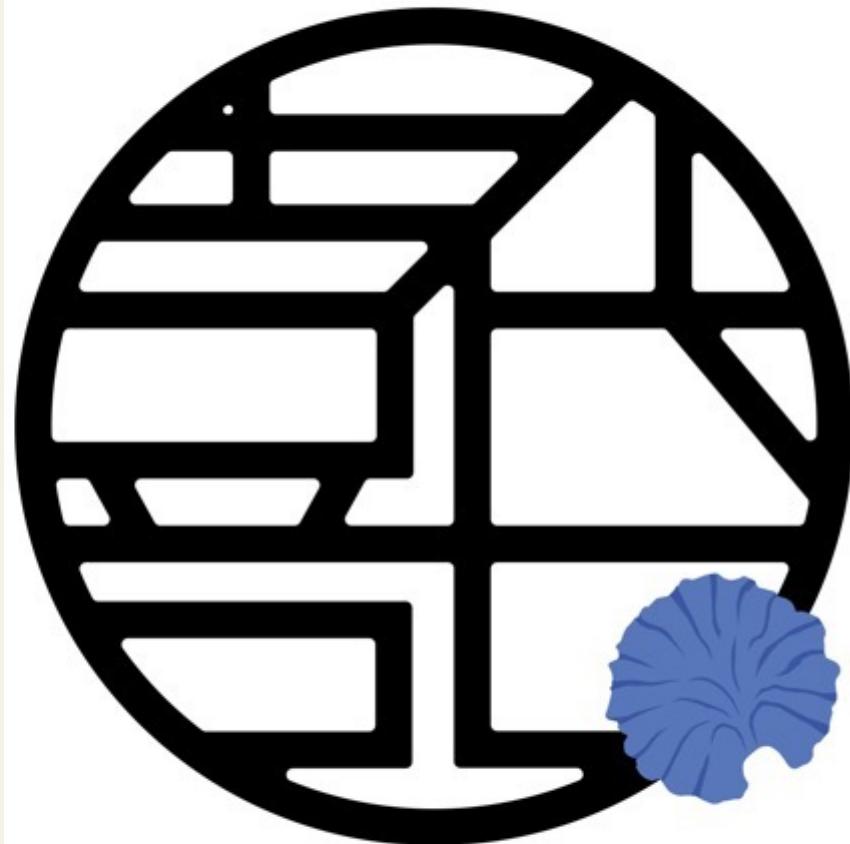


ファンドレイジング 研修



山元 圭太 (ヤマゲン)

【所属-belong-】

合同会社喜代七 代表

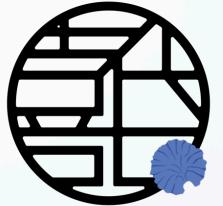
株式会社Seventh Generation Project 取締役
NPO法人日本ファンドレイジング協会 理事
NPO法人ソーシャルバリュージャパン 理事

1982年滋賀県出身。

地元の商業高校で近江商人を学び、大学で国際協力
のNPO/NGO活動に参加。

「現場のプロ」の人たちが活躍できる環境を整える
ことができる「非営利組織の経営のプロ」になりたい
と考え、経営コンサルティング会社で5年、国際
協力NPOで5年、組織開発・人材育成・ファンドレイ
ジング・計画立案などの経験を積み2014年に独立。

現在、運と縁と人に恵まれ、様々なセクター、グ
ローバル～ローカル、事業規模、フェーズ、個別組
織～エコシステム…などをご支援させてもらっています。



Kiyoshichi

Seventh Generation



be

風の人

：社会的な願いに寄り添い、その成就のために新たな視点・知恵を提供する、多様なコミュニティをまたいで活動し、風を運び、風を起こし、移ろいでいく人。

do

-非営利組織・コンサルタント

実績例) かものはしプロジェクト、クロスフィールズ、日本自然保護協会、地球市民の会...

-コレクティブインパクト・コンサルタント

実績例) 子どもの未来のための協働促進助成事業（ETIC.） 、全国13地域コレクティブインパクト事業（全国コミュニティ財団協会）...

-地方創生・アドバイザー

実績例) 島根県雲南市、滋賀県草津市、滋賀県高島市、島根県奥出雲町...

-エコシステム・ファシリテーター

実績例) 雲南ソーシャルチャレンジバレー、ETIC.エコシステム共創、日本ファンドレイジング協会エコシステム形成...

子どもが売られない 世界をつくる

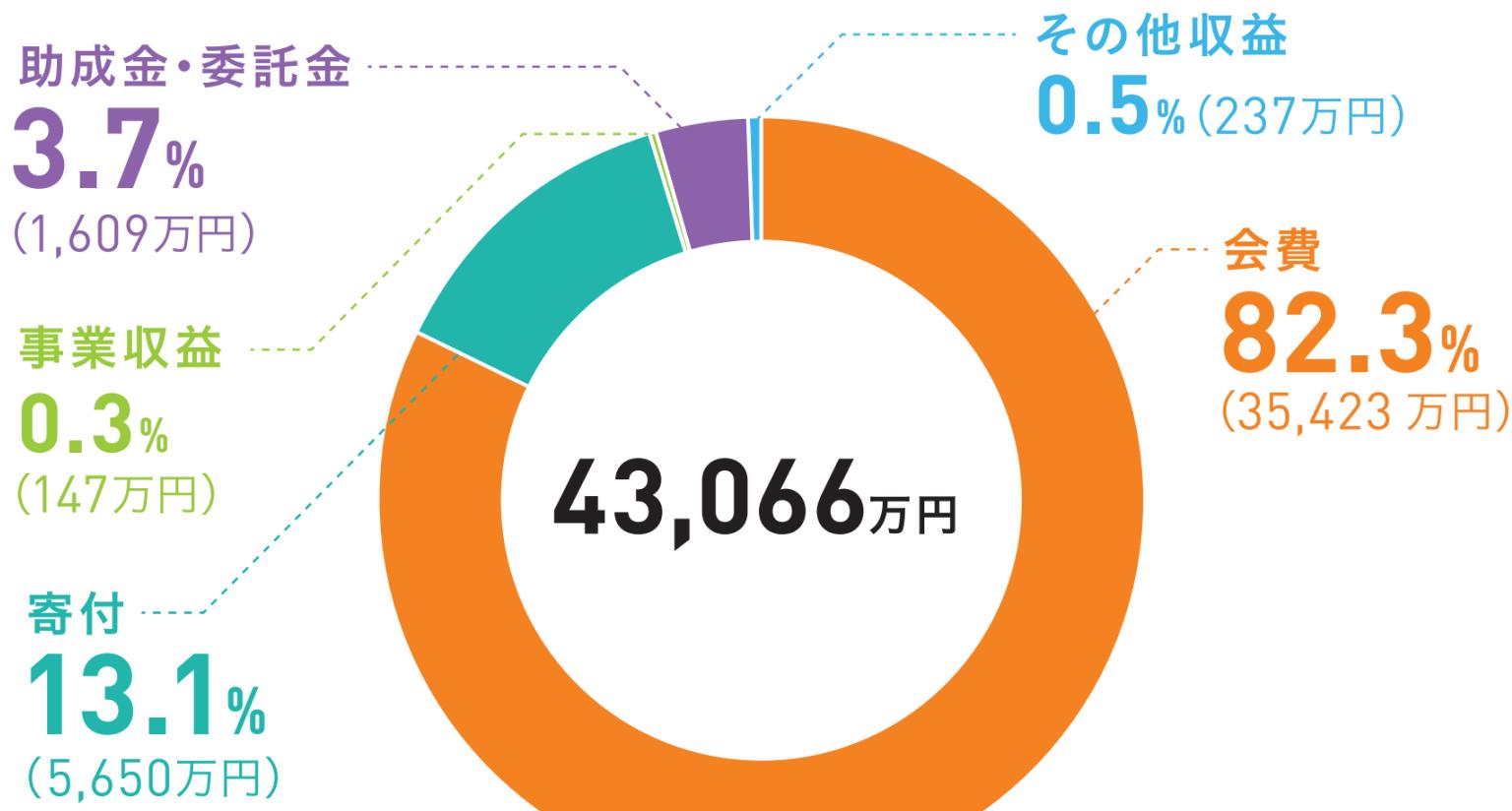
For a world without child sex trafficking
and sexual exploitation.

● あなたにいまできること □

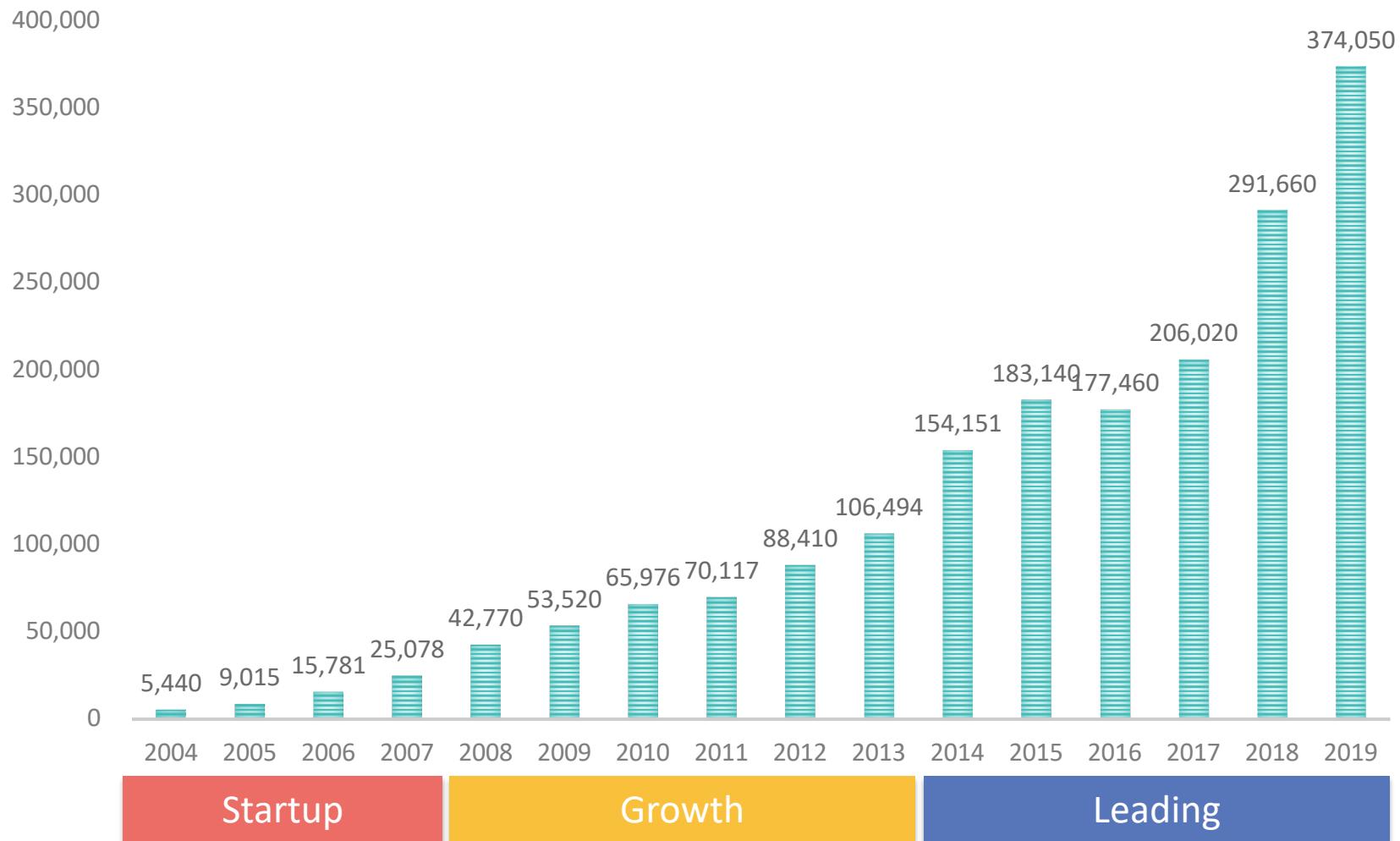
1,000円からのご寄付ができる支援



2021年度収益の内訳



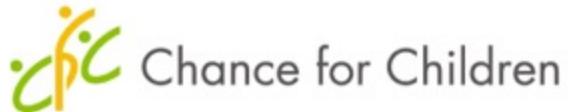
ファンドレイジング収入推移(単位:千円)



ファンドレイジング支援先例



公益社団法人チャンス・フォー・チルドレン



子どもの貧困に、本質的解決を。



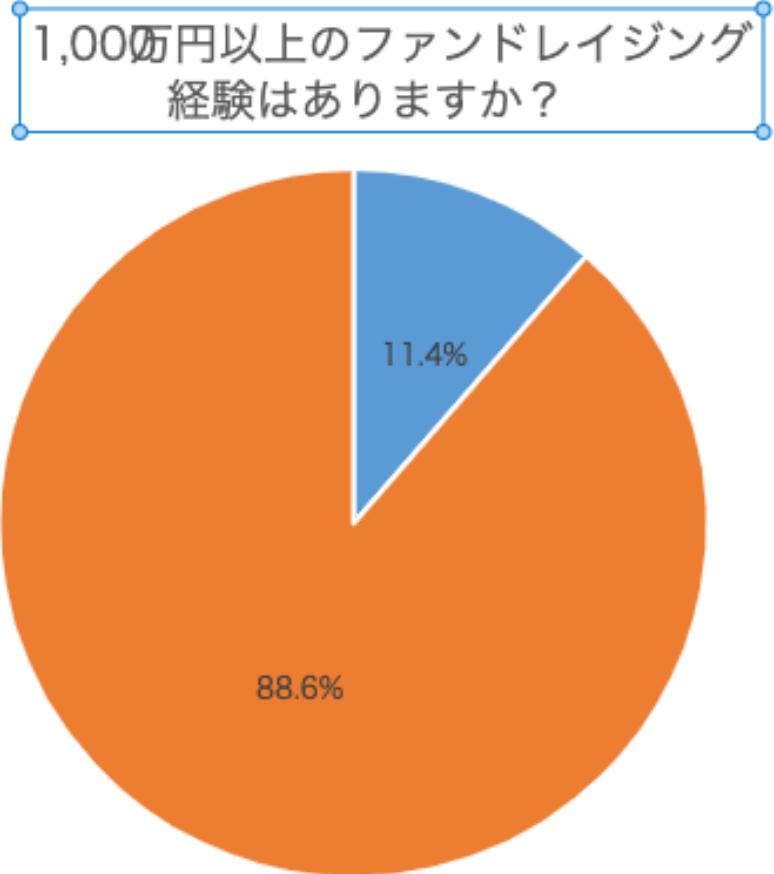
LGBTもありのままでオトナになれる社会へ



すべての子どもが成長できる「教室」。



本日のご参加者の声



アイデア、気づきをもらえたなら嬉しいです。

これからの活動にどう生かしていくかなどを学びたいと思います

自主事業用(非営利)の資金を集めたいと考えていますが手を付けられずにいます。

今後自団体はもちろん、資金分配団体も含めて、資金集めを強化していくので講義楽しみにしています。

新しい情報や、これまでの改善点を得たい。

団体の規模に応じたファンドレイジングの在り方などご教示いただけますと幸いです。
当日は、どうぞよろしくお願い申し上げます。

ファンドレイジングの基本的知識を入手したい

地元有力企業や個人からのCSR採用や寄付を集めたいと考えていますが、どう働きかけて良いのか全くの初心者で想像もつきません。また、どのような方針や計画を持ってどのような相手に働きかけをすればよいのか、事業の性格にもよると感じつつも、質問できるレベルにありません。初歩的なところから、実践的なことをお教えください。よろしくお願いいたします。

寄付以外にも、助成金を含めた資金計画の立て方を学べたらと思います。

イベントやまちづくりの協賛やスポンサー獲得などの経験はあるが、社会課題についてのファンドレイジングの経験はほぼ0です。そのため体系だった知識と共に多くの実例をぜひお伺いしたいです。楽しみしております。よろしくお願ひいたします。

「押さえておきたい、基本的な実行すること」と「実行した方が良いこと」等の区別を知りたいです。

経験値がありませんので、宜しくお願いします。

当日、一部参加できる可能性もあるので、当日用のURLの送付も希望します。よろしくお願ひします。

他のスタッフにも後日視聴の動画を共有することは可能でしょうか？

分かり易物が欲しい。

まだ1年未満のNPO法人です。しかし、続けて行く為に色々考えていかなければいけない所もあります。初歩的な所から教えて頂けると有難いです。

いろいろ勉強したいです。

ファンドレイジング 「5W1H理論」



Why

(何のために?)

「ビジョン」は何か？

「問題解決シナリオ」は明確か？

「成果（ソーシャルインパクト）」を追求する覚悟があるか？

「何のために」お金を集めるのか？



【受益者】

が

【目指す状態】

な

【活動対象エリア】

をつくる

かものはしプロジェクトの例

子どもが売られない
世界はつくれる



国
(法執行)



企業



大人
(親)



コミュニティ
ハジメ



NPO
NGO



サポーター

What

(何を集めのか?)

ファンド・レイジング
(資金調達)



フレンド・レイジング
(仲間づくり)

What

（何を集めのか？）

ビジョン実現に向けて必要な「経営資源」は何か？

「ヒト」は？

「モノ」は？

「カネ」は？

「情報（ネットワーク）」は？

When

(いつ集めるのか？)

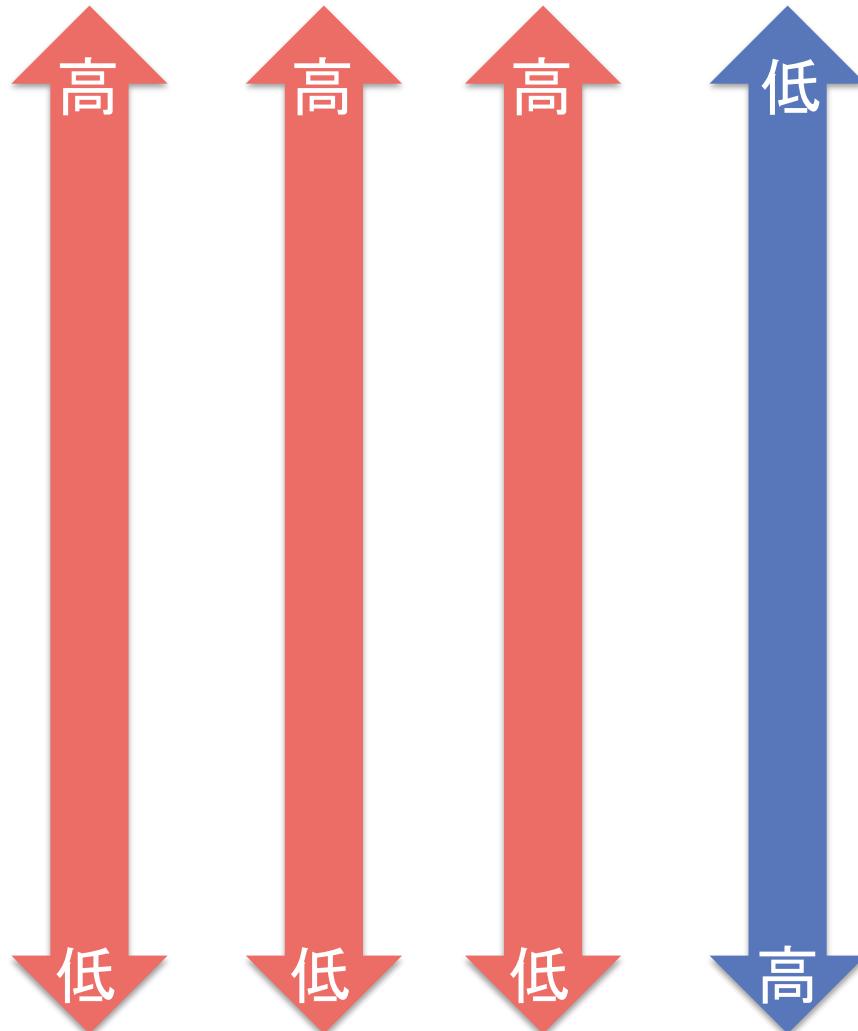
ビジョン実現に向けた「中長期計画」は明確か？

必要な「支出」は？

必要な「収入」は？

5つの財源

成長性 安定性 自由度 資金調達効率



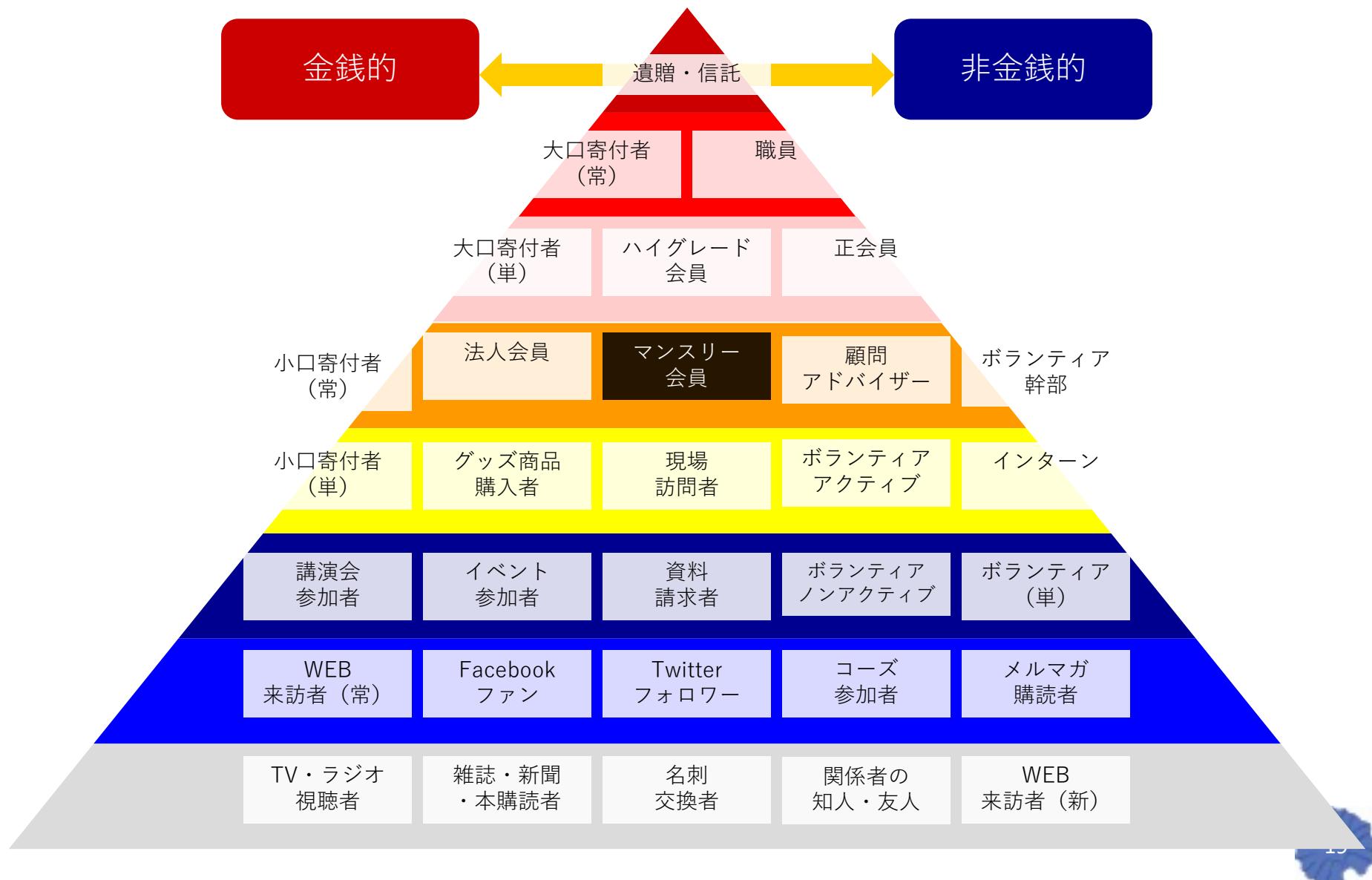
NPO	株式会社
会費	ストック 事業収入
寄付	フロー 事業収入
事業収入	
助成金	

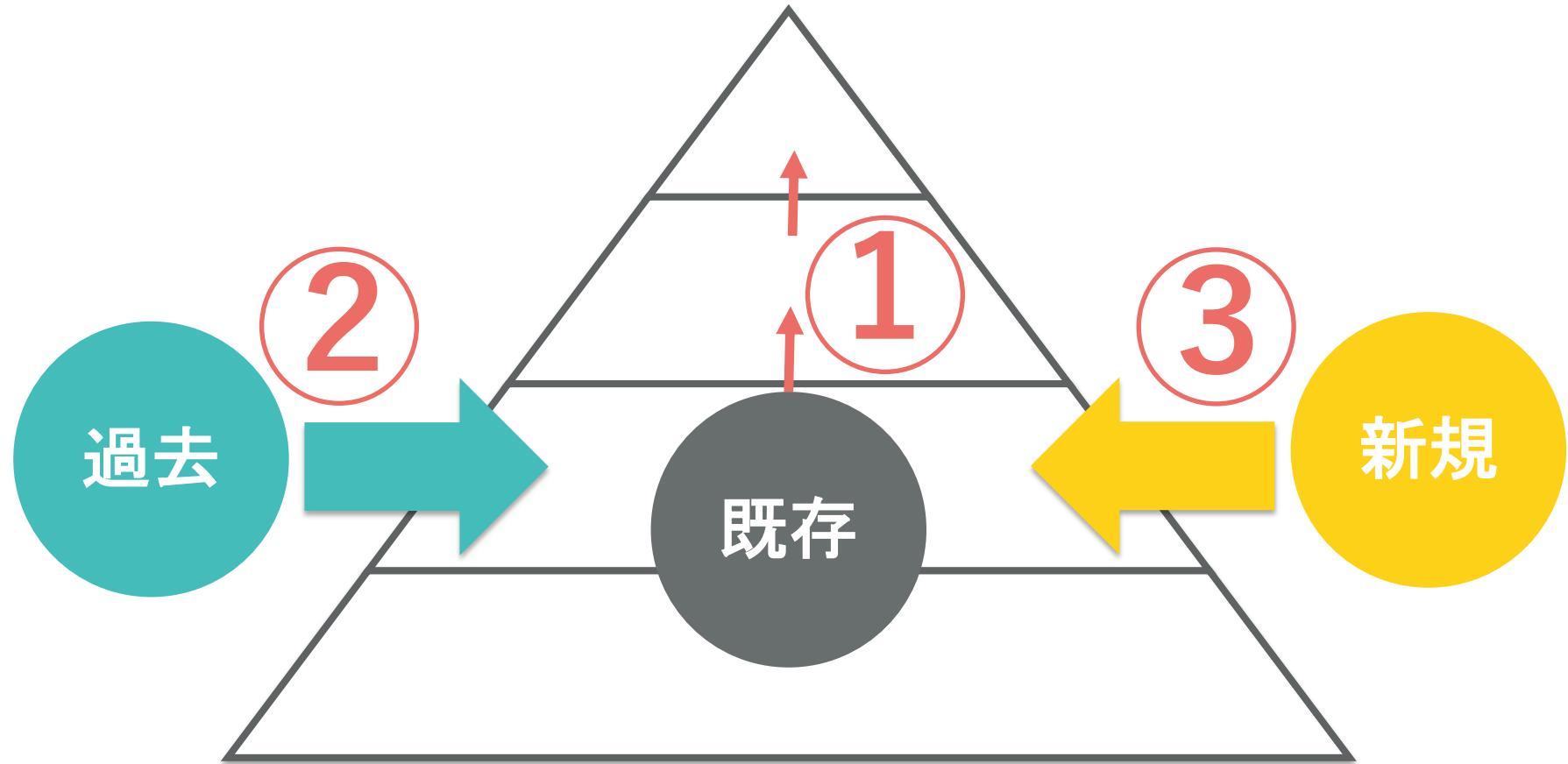
Who

（誰から集めるのか？）

各財源別の「ターゲット」は明確か？

ステークホルダーピラミッド





「ペルソナマーケティング」 というのは…

「ペルソナ」と呼ばれる、データを基に作られた架空のユーザーが満足するように、商品やサービスを設計するマーケティング手法のこと。
この「ペルソナ」には、氏名や年齢、性別、住所、職業、年収に加えて、価値観やライフスタイル、身体的特徴にいたるまで、細かなデータが織り込まれる。



倉木 穢 MINORU kuramoto (36)

飲料メーカーで働く36歳。妻と幼稚園児の長男の3人暮らし。

- ・飲料メーカーで働く、夫婦で子育てマッチングを担当している。
- ・本業のオフィスワーク。また会議に通うことが多いので、車から自転車あるいは自転車で通勤する時間が長い。
- ・車子のないため、自転車で会議地を往く。自転車をやめたりしていることが多い。

普段は家族でドライブしたり、一人でスタジオに行ってピジキス店を回んだり。

- ・休みの日は、子供と一緒に運動やフィジカルアクティビティすることが多い。最近はオンラインフィットネス。
- ・普段から子供用になる衣料の購入が好き。休みの日に普段着がある服を買うのは、普段の着物をかついでいるときに便利で気持ちがいい。
- ・ショッパーが好きで、よく使う。普段着でもやっているが、最近してからやめなくなってしまった。最近は服を買ったりをする。普段スノーボードに行く。
- ・普段から運動会に、毎年で、子供たちがやがやうなので、普段の日も休んで出向いている。一人で車で出かける。スクーバダイビングなど、普段は休みのものもなかなか出でる時間はない。普段の普段を過ごすことが多い。

ラルフ・ローレンやアバクロ、ボーターが好き。

- ・ラルフの香水がいいと感じる。アバランチやボーテなどのフレグランスがあるのが、洋服を買ったりすることが多い。よく行くのが中野本店。(+81-3-5362-0333)アバランチの香水がいい。
- ・普段の飲食はオフィスオフィスショッピングでもよく行く場所をする。オフィスで通い物は、会議やオフィスの会議などで頻繁に行く。西山の洋服屋のところをショッピングしてから帰る。飲食するところがいい。飲食のところもよく見る。

新しい商品の情報は頻繁にチェック。

- ・旅行やトレーニング用服などと違う、普段着が使うと頻繁にチェックしているもの。
- ・普段の生活で使うものを使っていると感じ、人が買っているのを見て、自分が買ってしまうことがある。ただ、自分が買おうと思いつづけてから、実際に買うことはない。
- ・普段が買らんかったものや他の人の洋服にも頻繁に見る。

Page 1/3

例: 飲料メーカーの企業ペルソナ

21

ペルソナ例



名前	ダイスケ	年齢	31歳	性別	男性
仕事	IBM	年収	600万円	家族構成	一人暮らし (未婚)
学歴	早稲田大学	居住地	自由が丘	趣味	フットサル
プロフィール (生活・仕事観・キャリア観など)		ダイスケは独身だが、4年ほど付き合っている27歳、サービス業の恋人があり、結婚願望もある。恋人は子供好きだが、ダイスケ自身は特に子供好きというわけでもない。土日は恋人と共にアウトドアに行き、誘われればチャリティイベントにも参加する。ただし、寄付等の意思決定は自分でする。 学生時代にサッカー部に所属していたこともあり、フットサルを趣味としている。自分磨きを兼ねて、ハーバードビジネスレビューや週刊ダイヤモンド、東洋経済、AERAを購読している。社会貢献にも関心があり、社会起業家の本を手にとってしまうことがある。ダイスケはマッカーで、mac book air やiPadを常用している。会社の上司や仲間、または恋人とリッチな温泉旅行をするものダイスケの楽しみの一つである。			
ストーリー (購買前)		ソーシャル仲間がFacebookでシェアした情報でイベント情報を知る。興味はあるが、忙しいのでその時はスルーした。後日、別の友人がFacebookで●●の活動説明会開催情報をシェアしていたのを見て、たまたま参加している朝活と似たような日時・場所での開催だったこともあり、申し込んで参加した。説明会では、代表の想いをじっくり聞くことができ、想いの部分に共感すると同時に、戦略的に問題解決に取り組む姿勢に信頼感を得た。この団体であれば、お金を託しても問題ないと感じ、月々2,000円の寄付会員に申し込むことにした。			
ストーリー (購買後)		毎年送付されてくる年次報告書を手にとってみると読みやすく、問題解決に着実に進んでいる感覚を受けた。年次報告書には、社内講演会開催依頼の案内が入っており、社内勉強会に参加しているダイスケは、社内講演会開催の提案メールを送付した。			
マーケット		<ul style="list-style-type: none"> ・SNSは定期的にみる（出勤中の朝確認している） ・ニュースアプリ ・朝活 ・社内勉強会 			

Where

(どこから集めるのか？)

ターゲットにアプローチできる「マーケット」はどこか？

例：

財源	ターゲット	マーケット
会費	ダイスケ (ヤングビジネスエリート)	朝活 SNS
	ヨウコ (子育て世代ママ)	子育て雑誌 PTA
寄付 (大口)	年収2,000万円以上の富裕層	金融機関主催の富裕層向けセミナー 富裕層の友人からの紹介
事業収入 (講演会)	講師を定期的に探している会員ターゲットがいる場	ロータリークラブ 朝会
助成金	人権・人身売買・女性問題に 関心の高い助成財団	アメリカ・ヨーロッパ

HOW

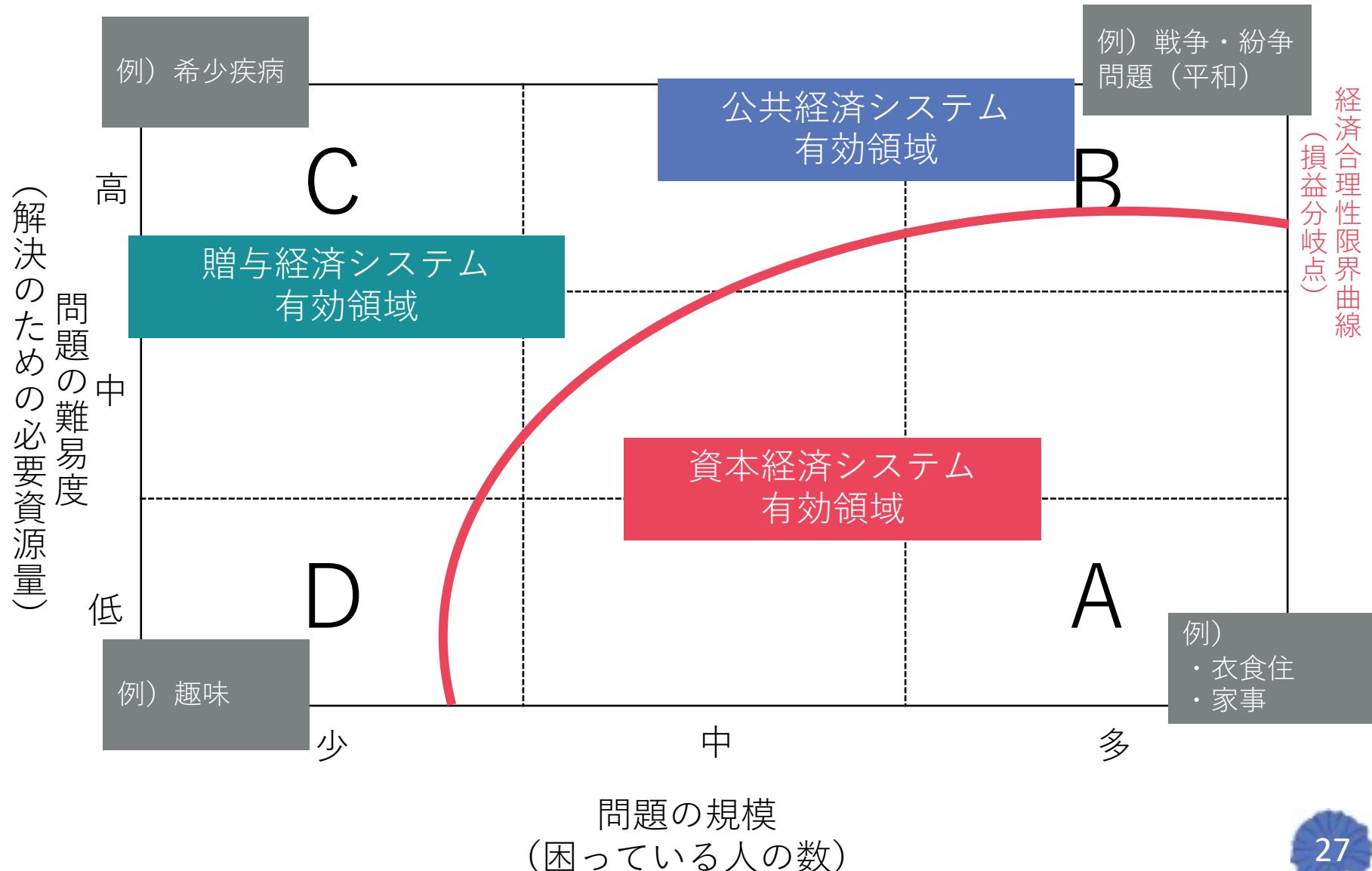
(どうやって集めるのか?)

具体的な調達施策は何か？

ありがとうございました



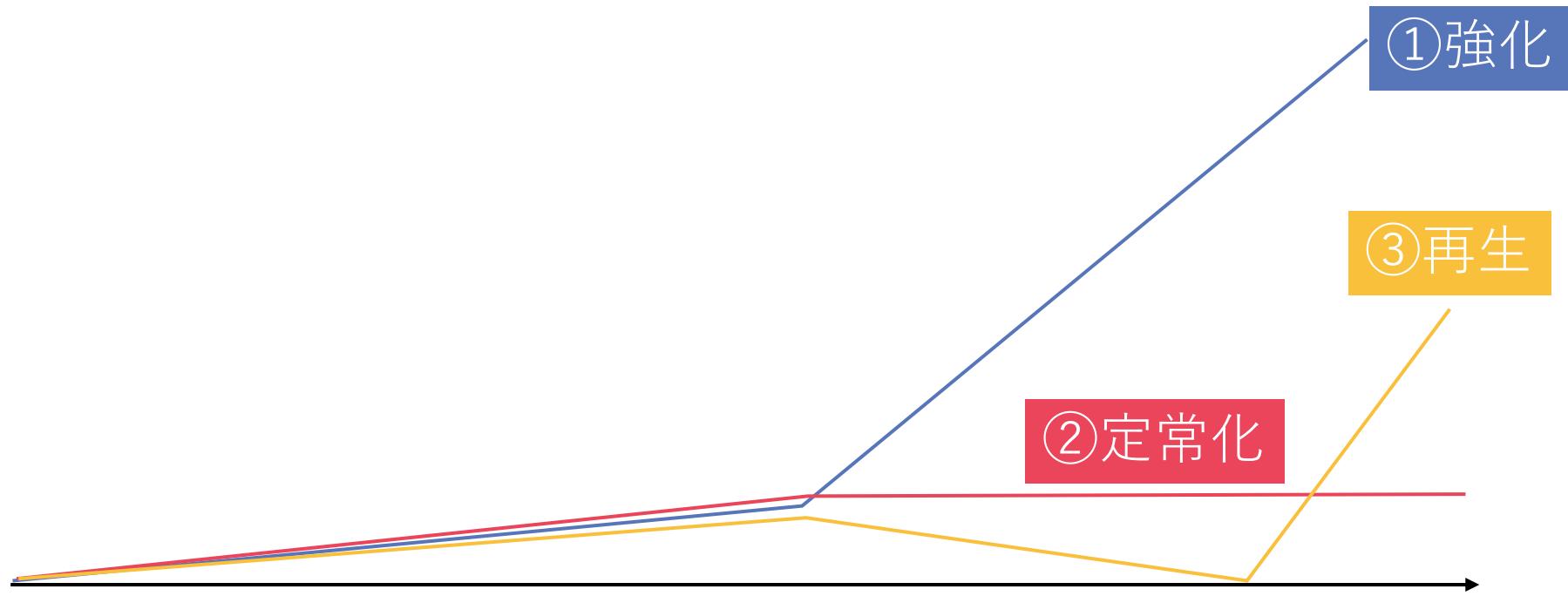
どの「経済システム」を活用するのか？

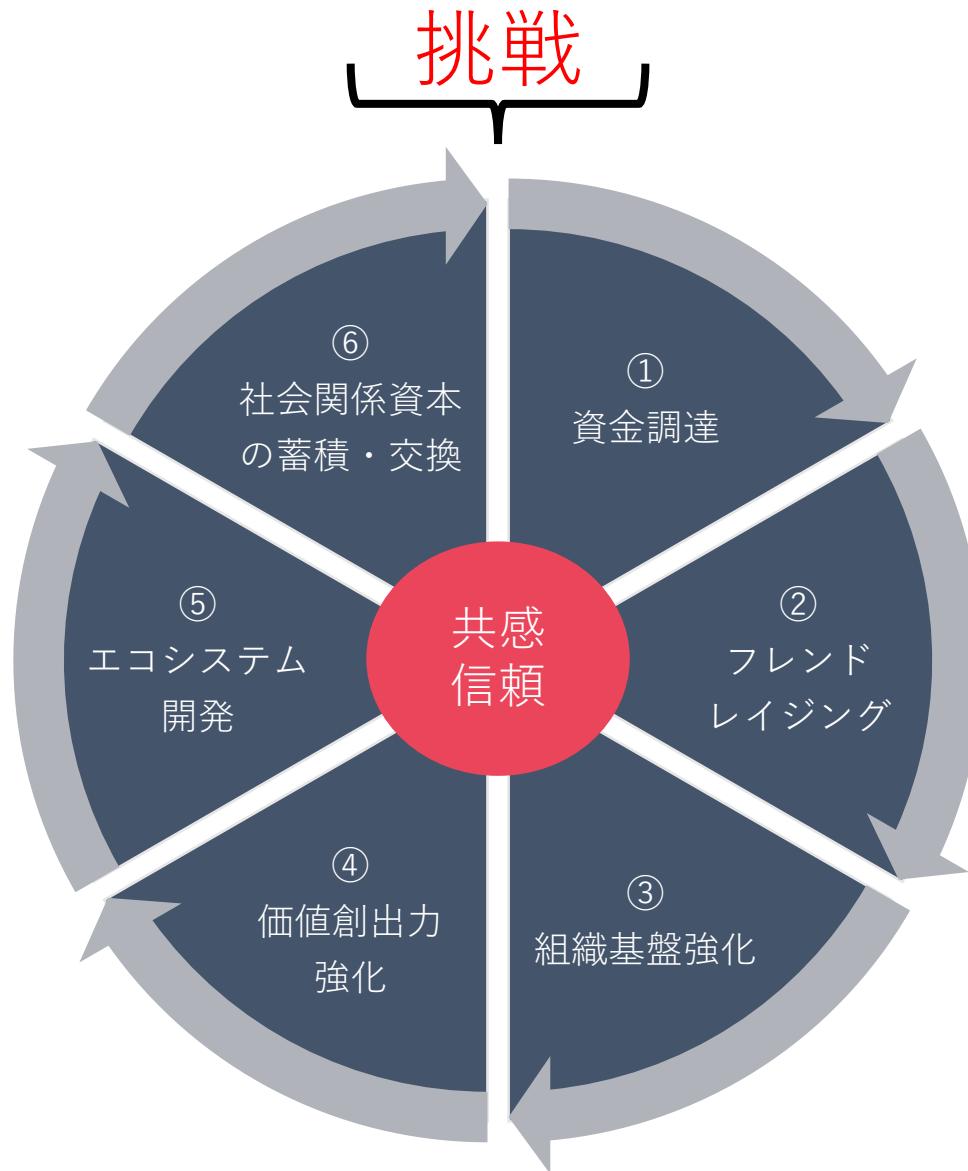


どの方向性なのか？

「持続可能な発展」：

将来世代のニーズを満たす能力を損なうことなく、現在世代のニーズを満たすような発展。
-国連 環境と開発に関する世界委員会「われら共通の未来レポート」（1987年）





ソーシャルジャーニー



知る

参加する

寄付する

主体者となる

【属性】40代・女性
既婚・小学生の子もち

行動

- 友人のFacebookシェアで「発達障害」という言葉を知り、関心をもつ。

- 団体のWEBサイトを検索。ちょうど次の週に「発達障害セミナー」があったので申し込む。

- セミナー後、寄付会員への参加をお願いされ、月々1000円の会員に申し込む。

- 会員限定のセミナーで「学習支援員」という資格があることを知る。支援員養成講座を受講することに。

- 資格を取得し、学習支援員として学校現場でパートタイムで働くことになる。
- 地域の学習支援員コミュニティの中でリーダーに選任される。

思考 ・ 感情

- 「もしかして自分の子どもが発達障害なのでは？」
- 少しでも情報を知りたい

- 「発達障害の活かし方」というテーマに関心あり。
- 少しでも息子の状況を改善できる方法があればなんでも知りたい。

- 息子は発達障害であると確信し、安堵と不安を感じる。
- 発達障害の人が生き生きと暮らすというミッションに共感。

- 息子への最適な教育方法を学びたい

- 自分や息子が苦しんだ同じ経験をする親や子どもをなくしたい
- 地域の役にたててやりがいを感じる

施策案

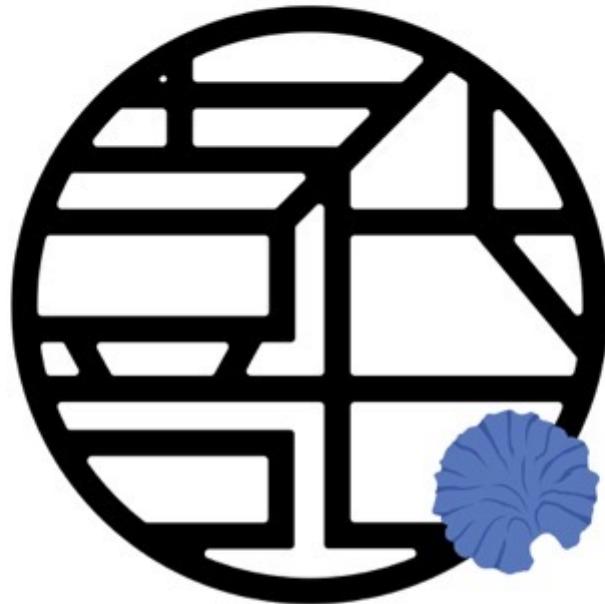
- FBやWEBでの情報発信
- ターゲット層40~50代女性へのメディア露出を強化

- WEBやSNS情報発信からのセミナー導線の強化（WEBの導線強化、SNS発信は最後に告知文をつけるなど）

- セミナーその場での会員のお願い、誘導（会員化する率をあげる）
- 刺さりやすいコンテンツの開発

- 会員限定セミナーの開催（学習支援員のエッセンスを伝える）
- 学習支援員講座受講への誘導

- 学習支援員講座受講生と学校とのマッチングを強化
- 学習支援員の地域チャプターを創設



Kiyoshichi

Seventh Generation