

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頂いています。



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。

-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...

do

A close-up, high-contrast photograph of a young child's face, smiling broadly. The child's eyes are looking slightly upwards and to the right. The lighting is warm and dramatic, highlighting the child's features. The child is wearing a red, textured garment, possibly a sweater or scarf, which is visible at the bottom of the frame.

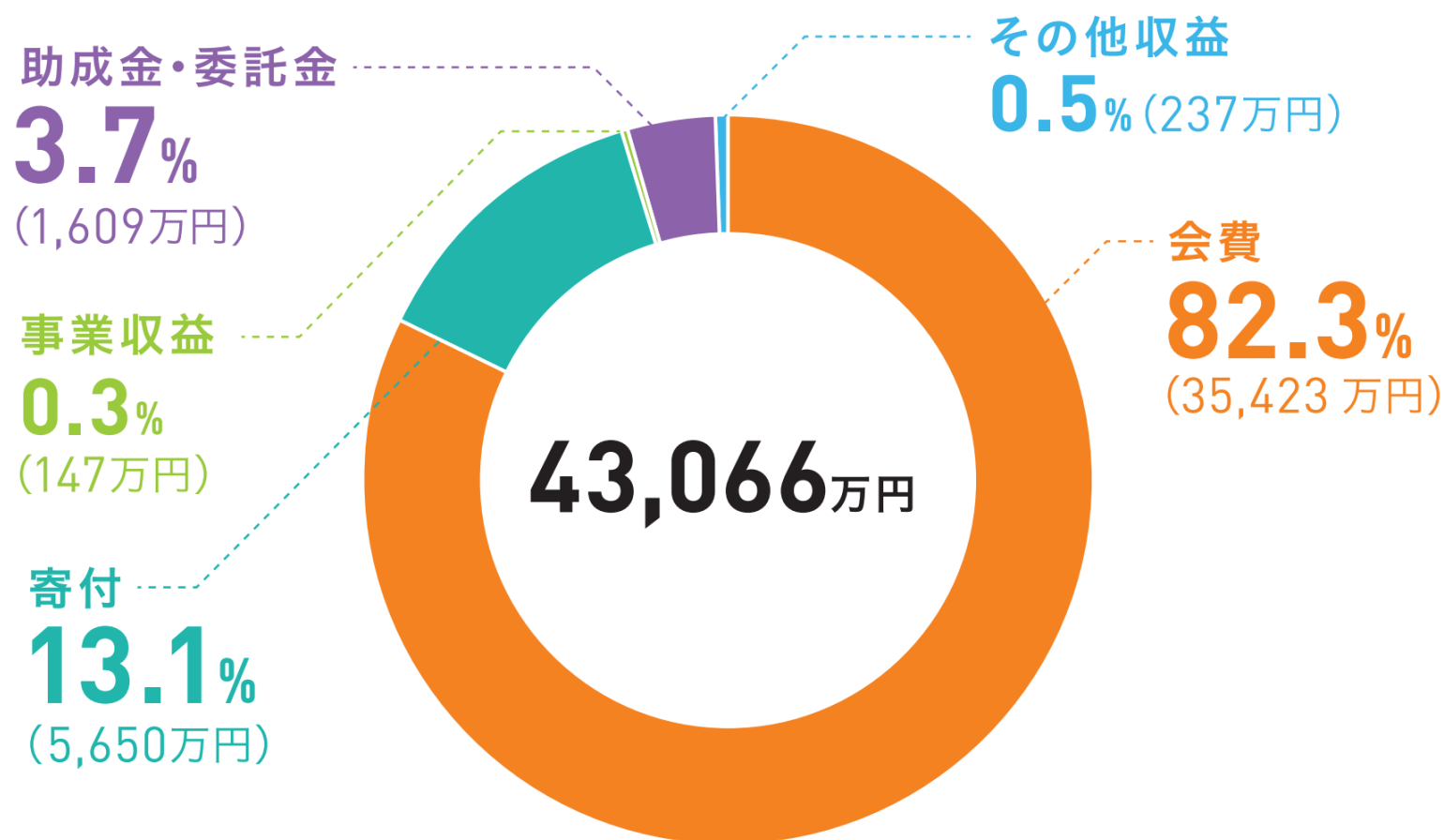
子どもが売られない 世界をつくる

For a world without child sex trafficking
and sexual exploitation.

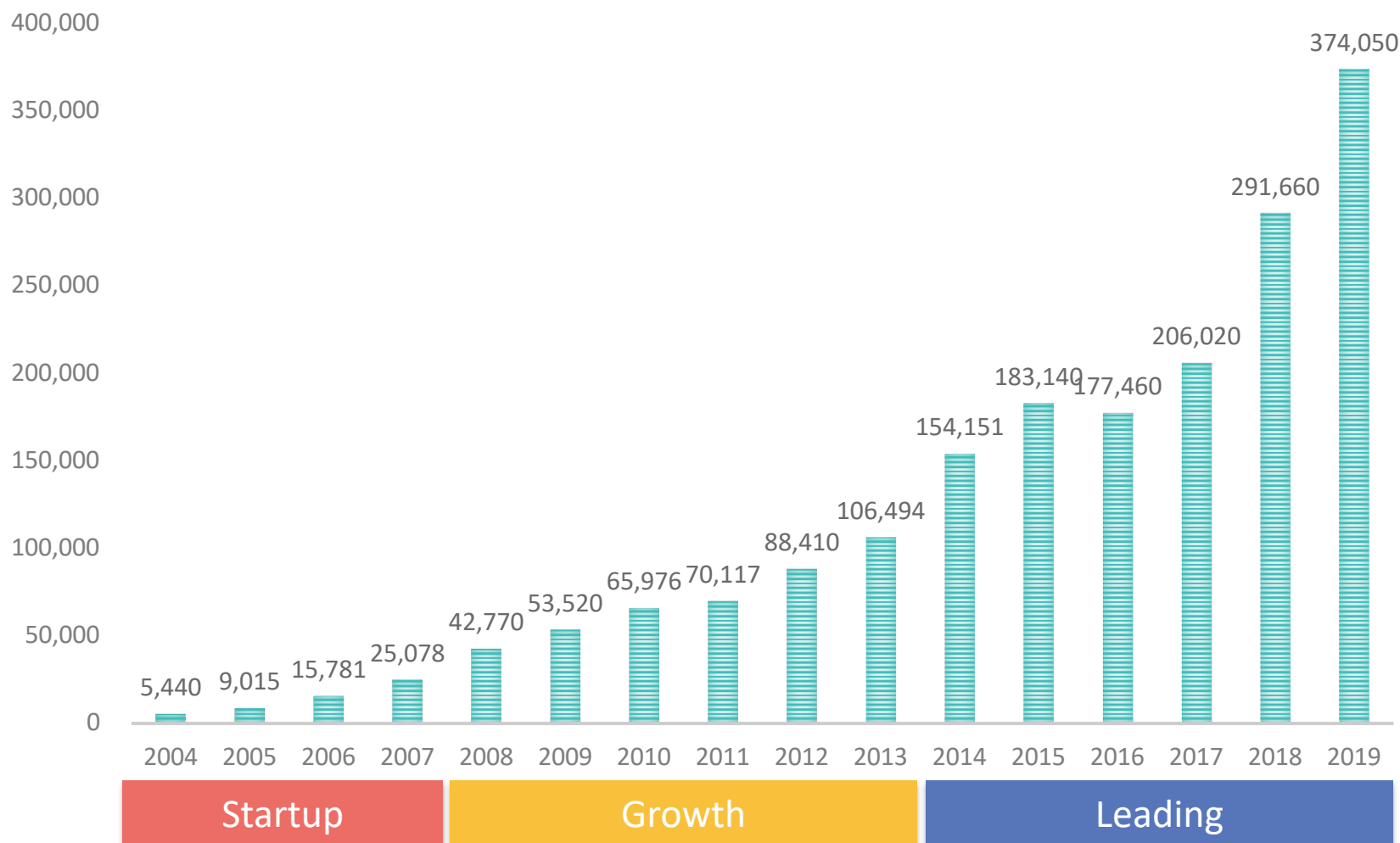
▶ あなたにいまできること 

1,000円からのご寄付でできる支援

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。

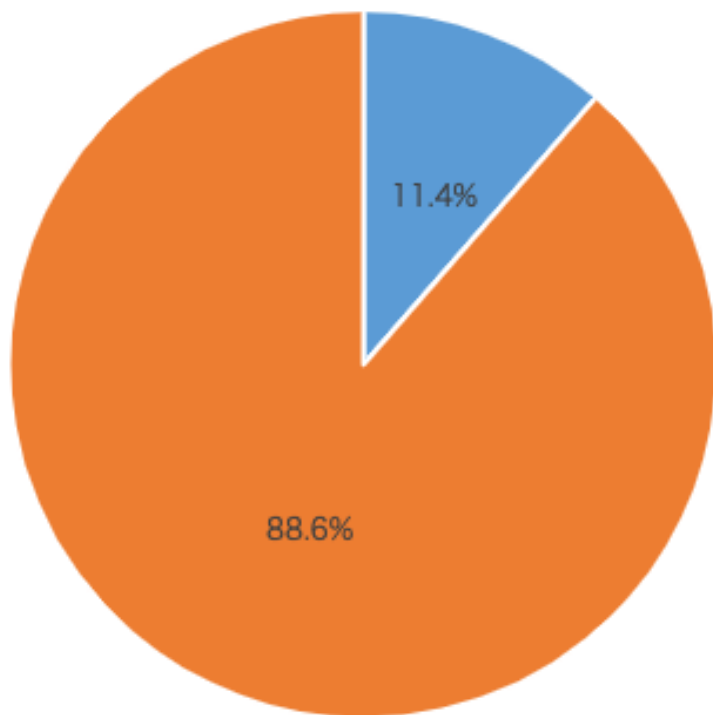


すべての子どもが成長できる「教室」。



本日のご参加者の声

1,000万円以上のファンドレイジング
経験はありますか？



アイデア、気づきをもらえたら嬉しいです。

これからの活動にどう生かしていけるかな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きたい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てください。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。楽しみにしております。よろしくお願いいたします。

「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。よろしくお願いいたします。

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でもあります。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



what

(何を集めるのか?)

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

（何を集めるのか？）

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?)

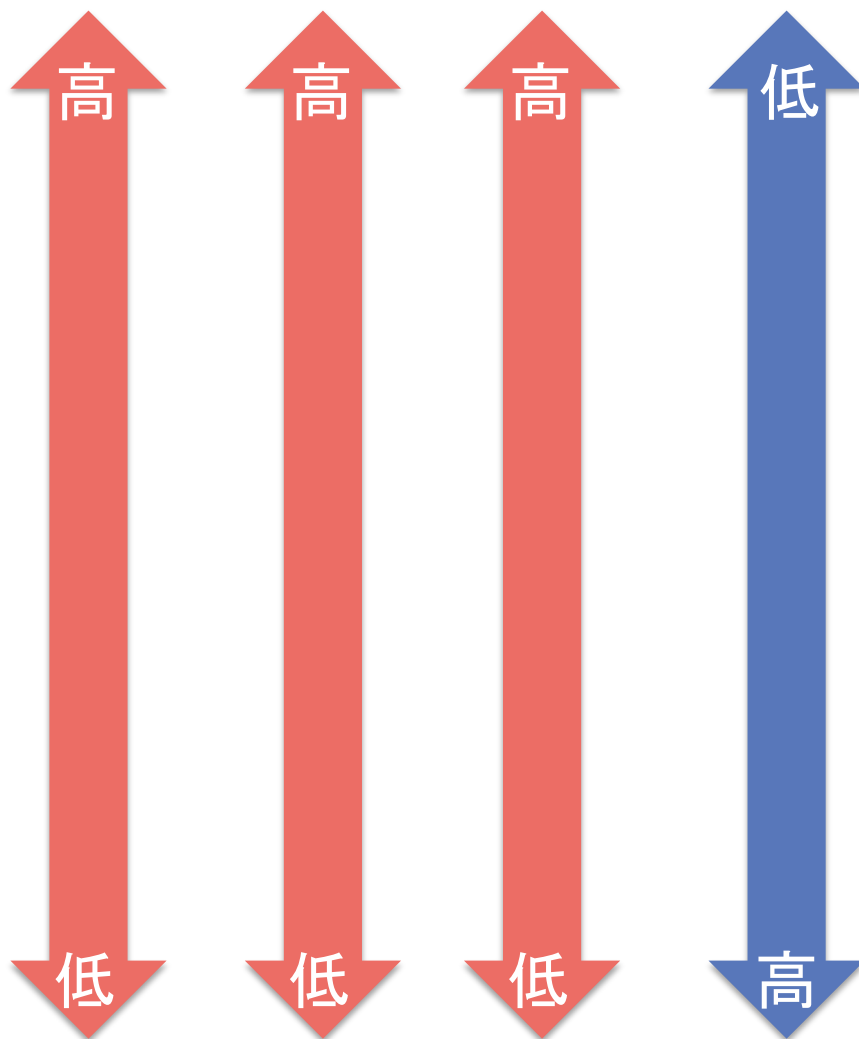
ビジョン実現に向けた「中長期計画」は明確か？

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



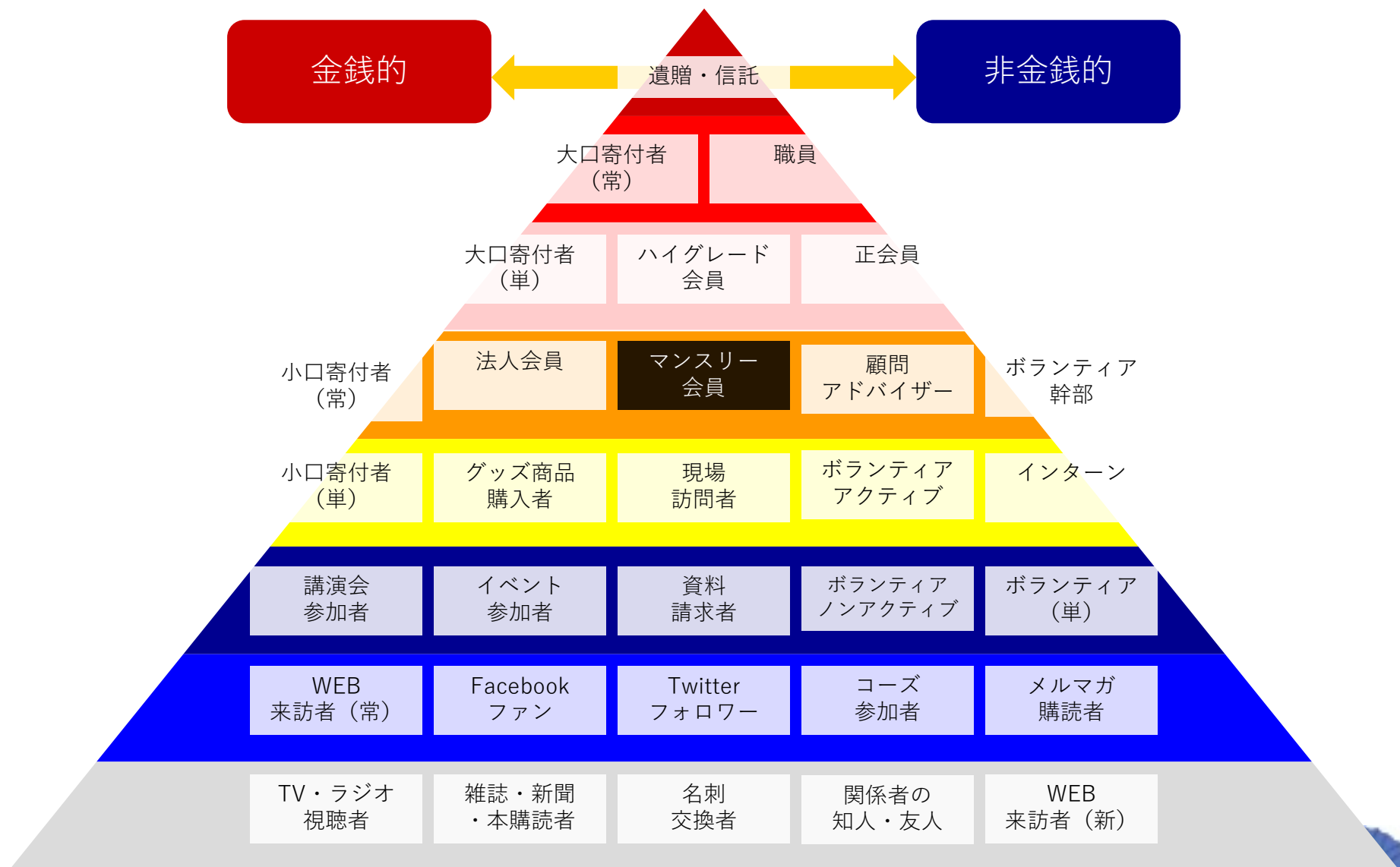
NPO	株式会社
会費	ストック 事業収入
寄付	フロー 事業収入
事業収入	
助成金	
委託	

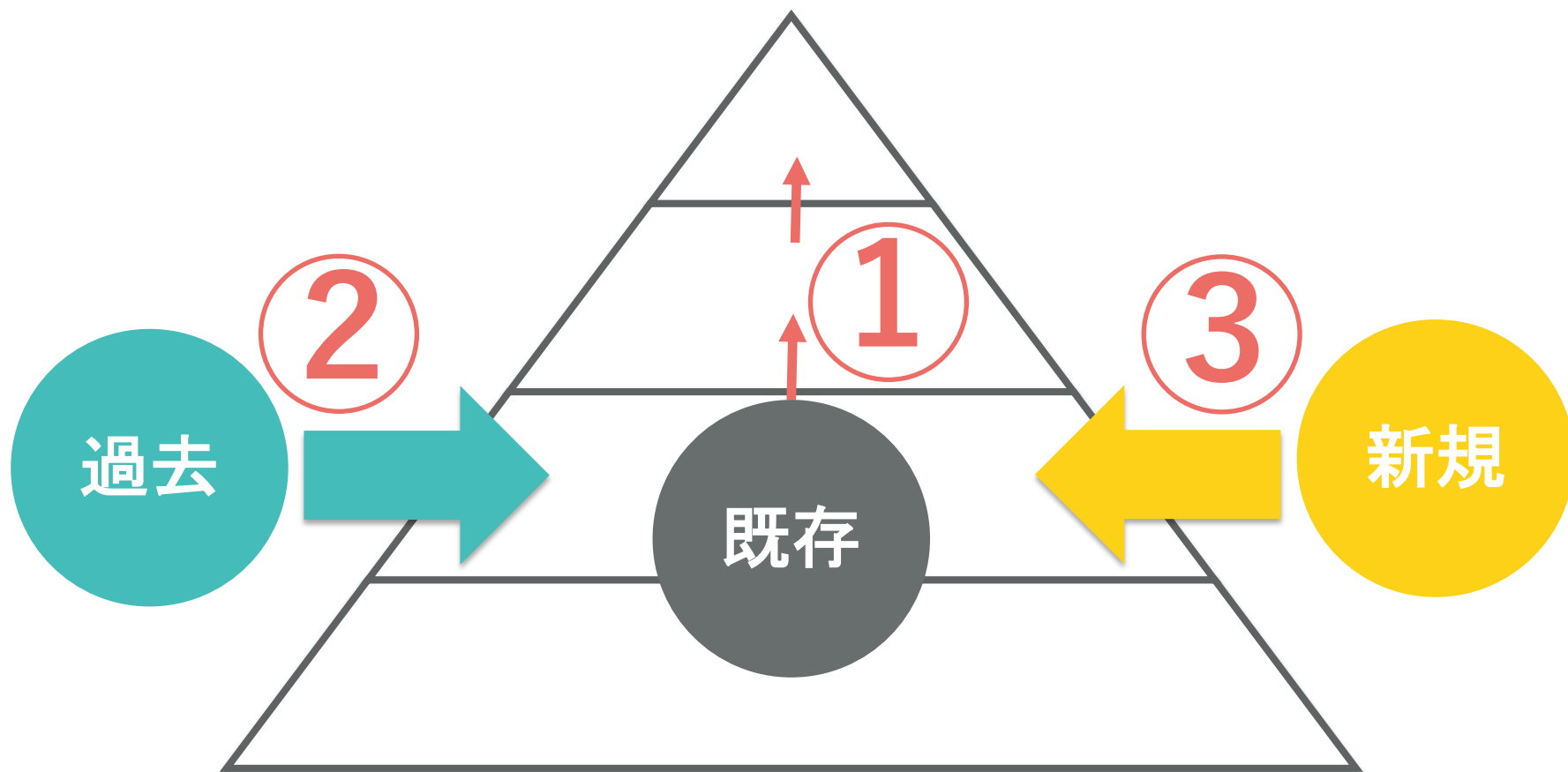
who

(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。



倉本 稜 MINORU kuramoto (36)

飲料メーカーで働く36歳。妻と幼ね飼育の長男の3人暮らし。

- ・飲料メーカーに勤務。営業はマーケティングも担当している。
- ・お客様のマネジメント。新しい商品開発に協力したりして営業している。売上の伸びるような商品やサービスは開発・販売が得意。
- ・趣味のなかでは、ゴルフで遊ぶことが多い。ゴルフをやってみたいと思っていることが多い。

休日は家族でドライブしたり、一人でスタバに行ってビジネス書を 읽んだり。

- ・趣味のゴルフ。ゴルフ場に行くと友達とゴルフに行くことが多い。ゴルフ場のスタッフや、ゴルフ場のオーナーと関係がある。
- ・ゴルフから仕事にもつながる。ゴルフの時に新しい商品やサービスを試したり、ゴルフ場のオーナーと関係がある。
- ・ゴルフから仕事でもつながる。ゴルフの時に新しい商品やサービスを試したり、ゴルフ場のオーナーと関係がある。
- ・ゴルフから仕事でもつながる。ゴルフの時に新しい商品やサービスを試したり、ゴルフ場のオーナーと関係がある。

ゴルフ・ローレンやアパレル。スポーツが好き。

- ・ゴルフのローレンやアパレル。アパレルやスポーツ用品の会社に勤務している。ゴルフのローレンやアパレルの会社に勤務している。
- ・ゴルフのローレンやアパレル。アパレルやスポーツ用品の会社に勤務している。ゴルフのローレンやアパレルの会社に勤務している。
- ・ゴルフのローレンやアパレル。アパレルやスポーツ用品の会社に勤務している。ゴルフのローレンやアパレルの会社に勤務している。

新しい商品の開発は得意にチェック。

- ・新しい商品の開発は得意にチェック。新しい商品の開発は得意にチェック。
- ・新しい商品の開発は得意にチェック。新しい商品の開発は得意にチェック。
- ・新しい商品の開発は得意にチェック。新しい商品の開発は得意にチェック。

Page 1/3

例: 飲料メーカーの企業ペルソナ

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)		<p>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おり、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。</p> <p>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。</p>			
ストーリー (購買前)		<p>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、たまに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。</p>			
ストーリー (購買後)		<p>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。</p>			
マーケット		<ul style="list-style-type: none"> ・SNSは定期的に見る（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)	講師を定期的探している会 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

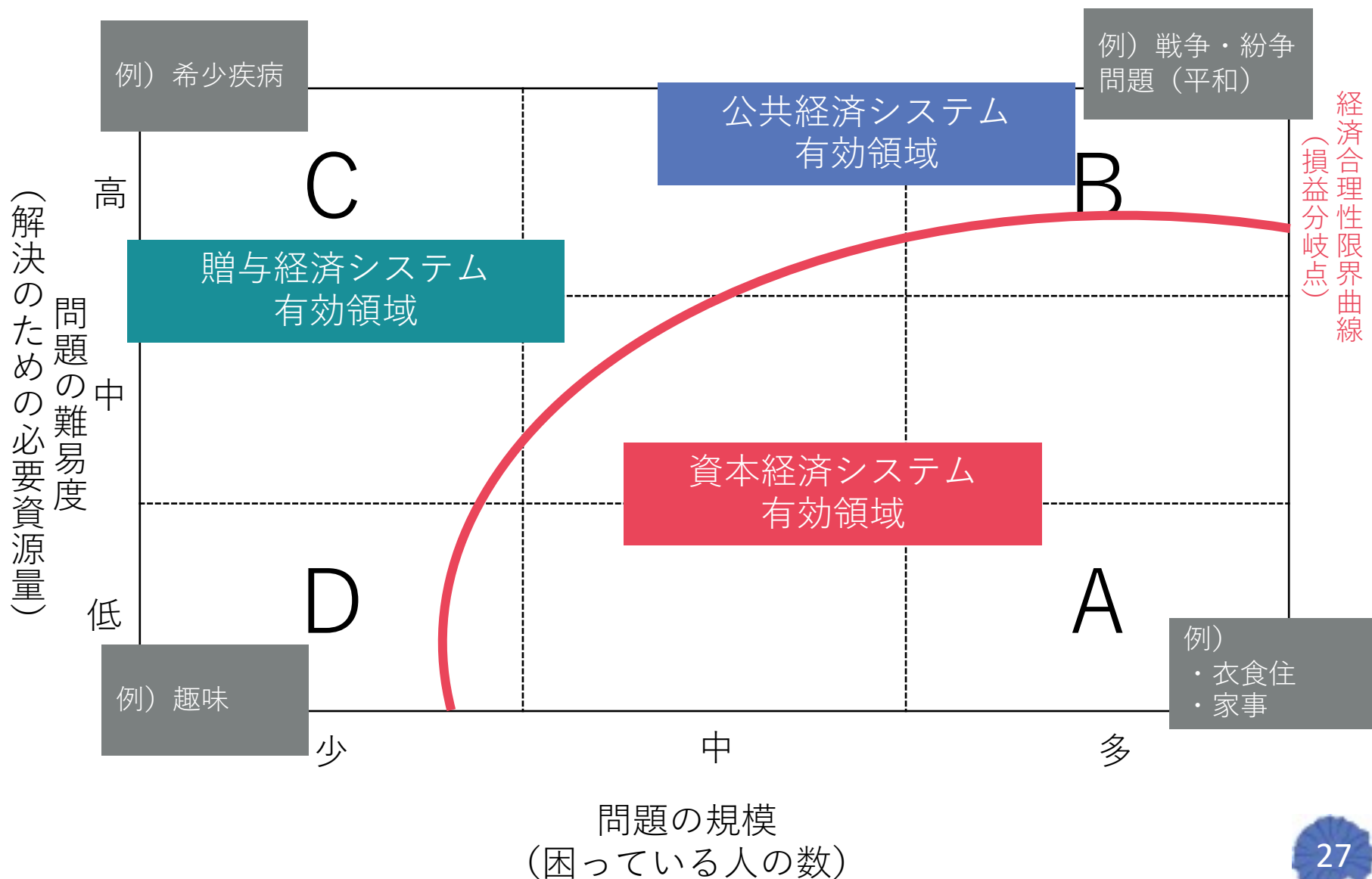
(どうやって集めるのか?)

具体的な調達施策は何か？

ありがとうございました



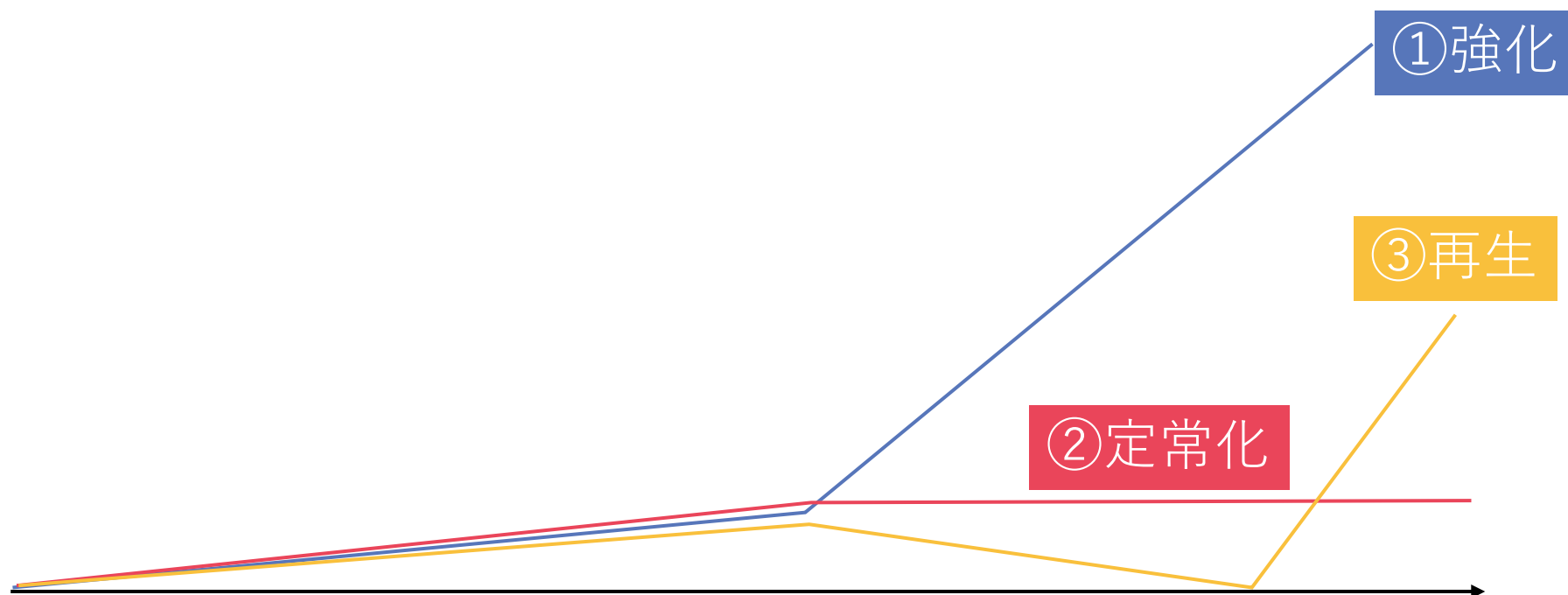
どの「経済システム」を活用するのか？

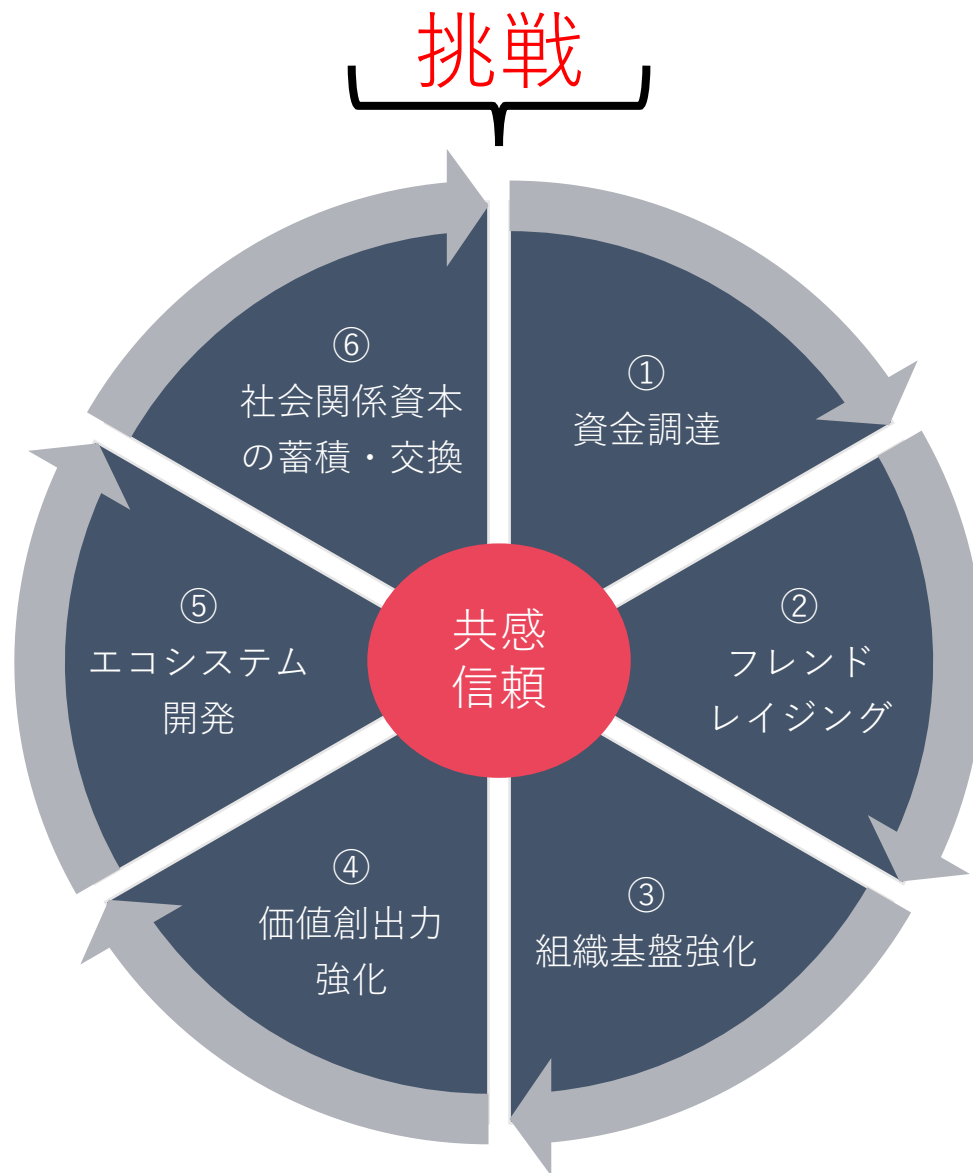


「持続可能な発展」：

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



【属性】40代・女性
既婚・小学生の子もち

知る

参加する

寄付する

主体者となる

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

- ・自分や息子が苦しい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