

地球環境基金説明会

助成金を活用したファンドレイジング力強化

～組織・事業・財源の成長戦略～

2022年10月20日(木) 13:00～15:00

日本ファンドレイジング協会 久保匠

久保 匠 (くぼ たくみ)



◆ソーシャルセクターパートナーすくらむ 代表

1993年北海道旭川市生まれ。大学卒業後、福祉系NPO法人で、障害者支援、地域包括ケアシステム構築に携わる。その中で、「制度の狭間」のニーズに応えるためにファンドレイザーへの道を志す。2018年より日本ファンドレイジング協会に参画し法人向けのファンドレイジング力向上プログラムに従事し、福祉、教育、国際協力、まちづくり、資金仲介団体等、多様なクライアントのファンドレイジング力強化に携わる。2022年より独立し、NPO・ソーシャルビジネス向けの成長戦略策定&実行支援、組織基盤強化支援、ファンドレイジング支援新規事業立ち上げ支援、クロスセクター型事業創造等を行っている。

- ◆MBA(経営学修士)
- ◆北海道NPOサポートセンター 理事/戦略プロジェクト担当
- ◆日本ファンドレイジング協会 法人連携推進パートナー
- ◆株式会社アドヴァイス 社外取締役
- ◆中京大学非常勤講師
- ◆一般社団法人アンビシャス・ネットワーク理事
- ◆環境省中部環境パートナーシップオフィス
協働コーディネーター
- ◆ノーステック財団 チャレンジフィールド北海道 産学融合アドバイザー

本プログラムの目的

- ▶ 助成金を活用した**組織・事業・財源の全体強化の視点を持つ**
- ▶ 自分の組織の持続的発展のためにできることを考える

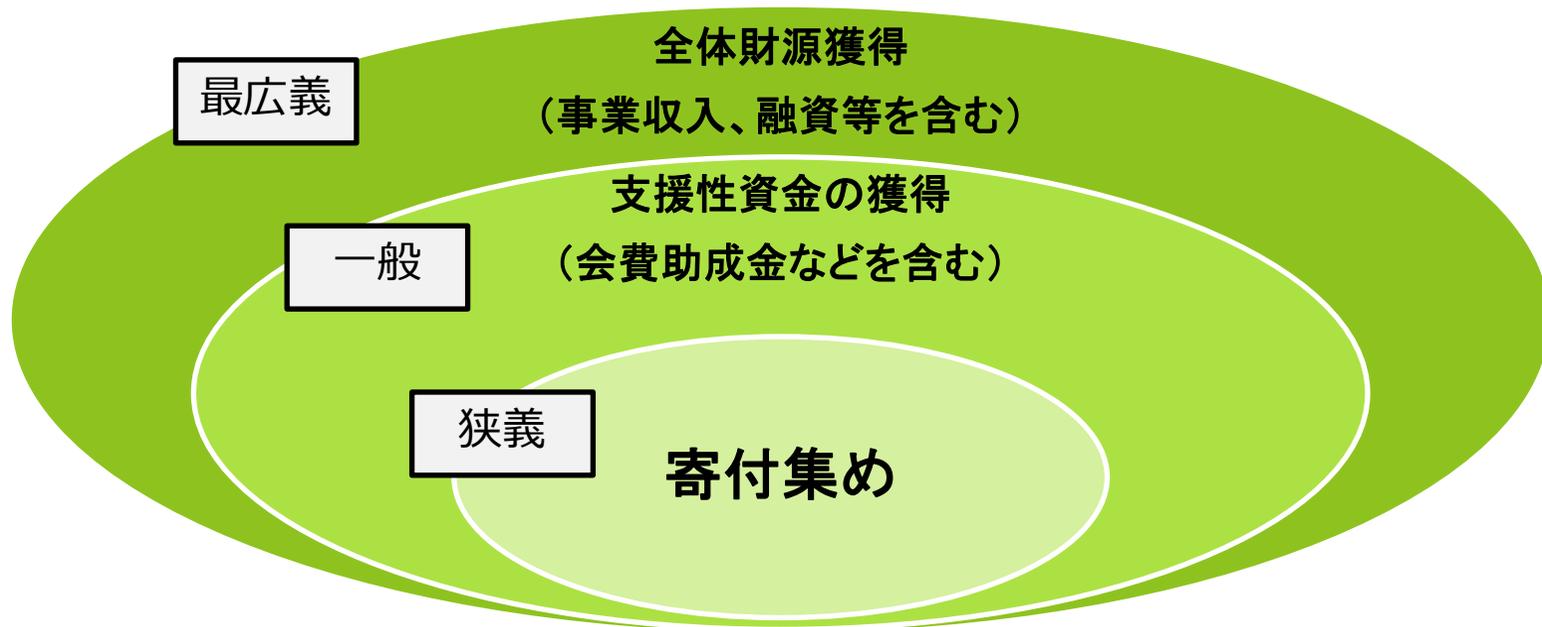
ご質問は、チャットにご記入ください

お話しの途中でもご記入ください！

ファンドレイジングとは

ファンドレイジングについて

「NPO等が活動のための資金を個人、法人、政府などから集める行為の総称」



ファンドレイジングの範囲 (出所: 日本ファンドレイジング協会 認定ファンドレイザー® 必修テキスト)

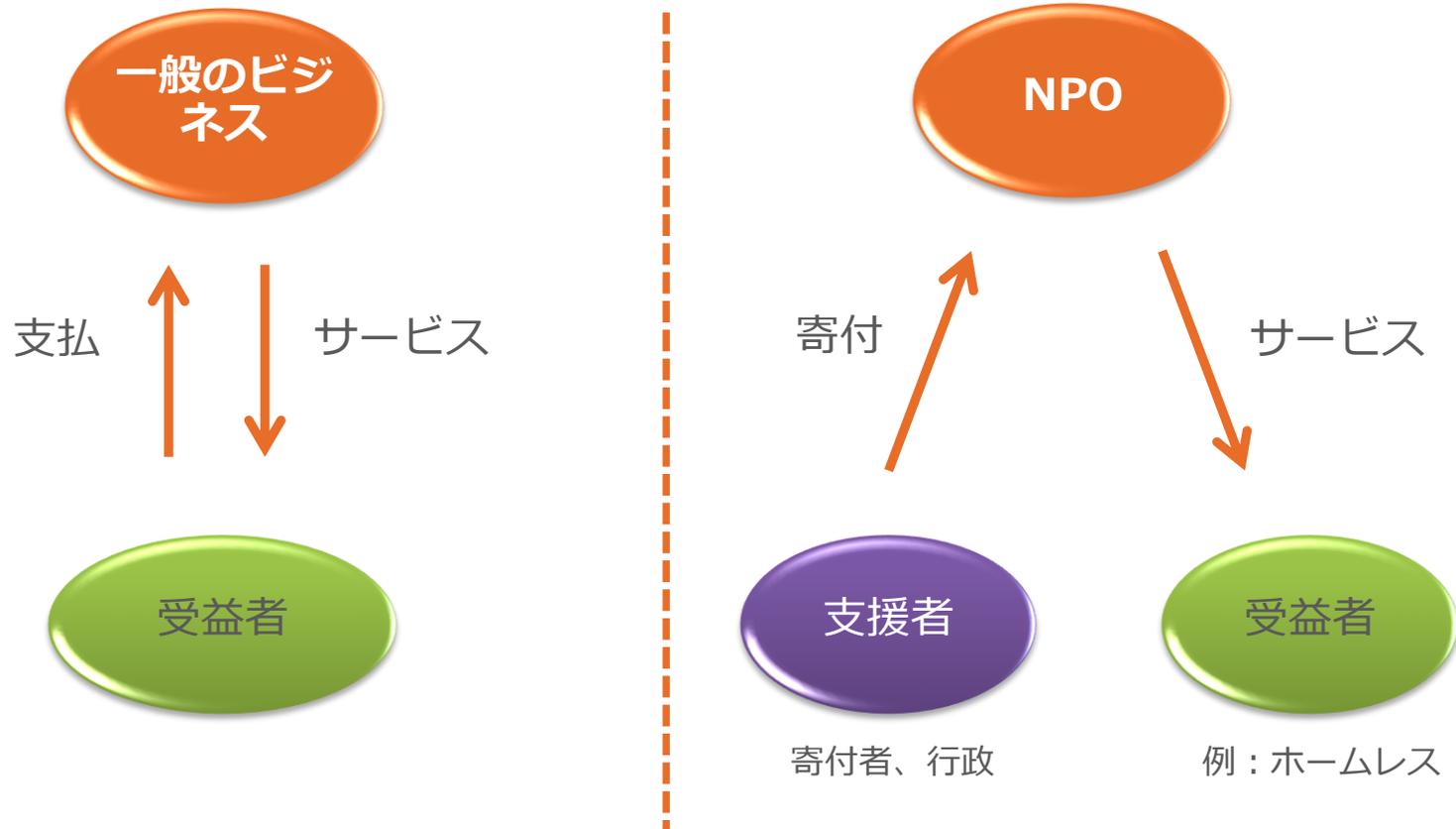
ファンドレイジング6大財源

財源名	内容	財源メリット/デメリット
寄付	活動に共感した人が提供する資金。 (例: PJ型寄付、クラウドファンディング)	<ul style="list-style-type: none">・使途が自由。共感型付加価値。・使途限定型の資金の場合は要注意。
会費	団体の活動に賛同し、その一員になることで支払う資金。(例: NPOの会費)	<ul style="list-style-type: none">・原則使途が自由・継続率向上のためのコミュニケーション体制構築が必要。
助成金	事業創造、設備投資等を行うために、企業、行政等から助成される資金。	<ul style="list-style-type: none">・まとまった資金が獲得できる。・特定目的型の資金。・申請&報告書作成のコストがかかる。
委託金	行政等から事業の企画、実施を委託され、それを執行するための資金。	<ul style="list-style-type: none">・委託元とのパートナーシップ創造・特定目的型・年度単位型で厳密な報告義務あり。
事業収入	対象者にサービスを提供し、対価を受け取る資金。	<ul style="list-style-type: none">・使途が自由・公益目的とのバランスが大切
融資	金融機関等からの融資。	<ul style="list-style-type: none">・まとまった資金が獲得できる。・返済義務あり

ボランティア等の「非財務的支援」も
ファンドレイジングの対象となる。

NPOと一般のビジネスの違いは？

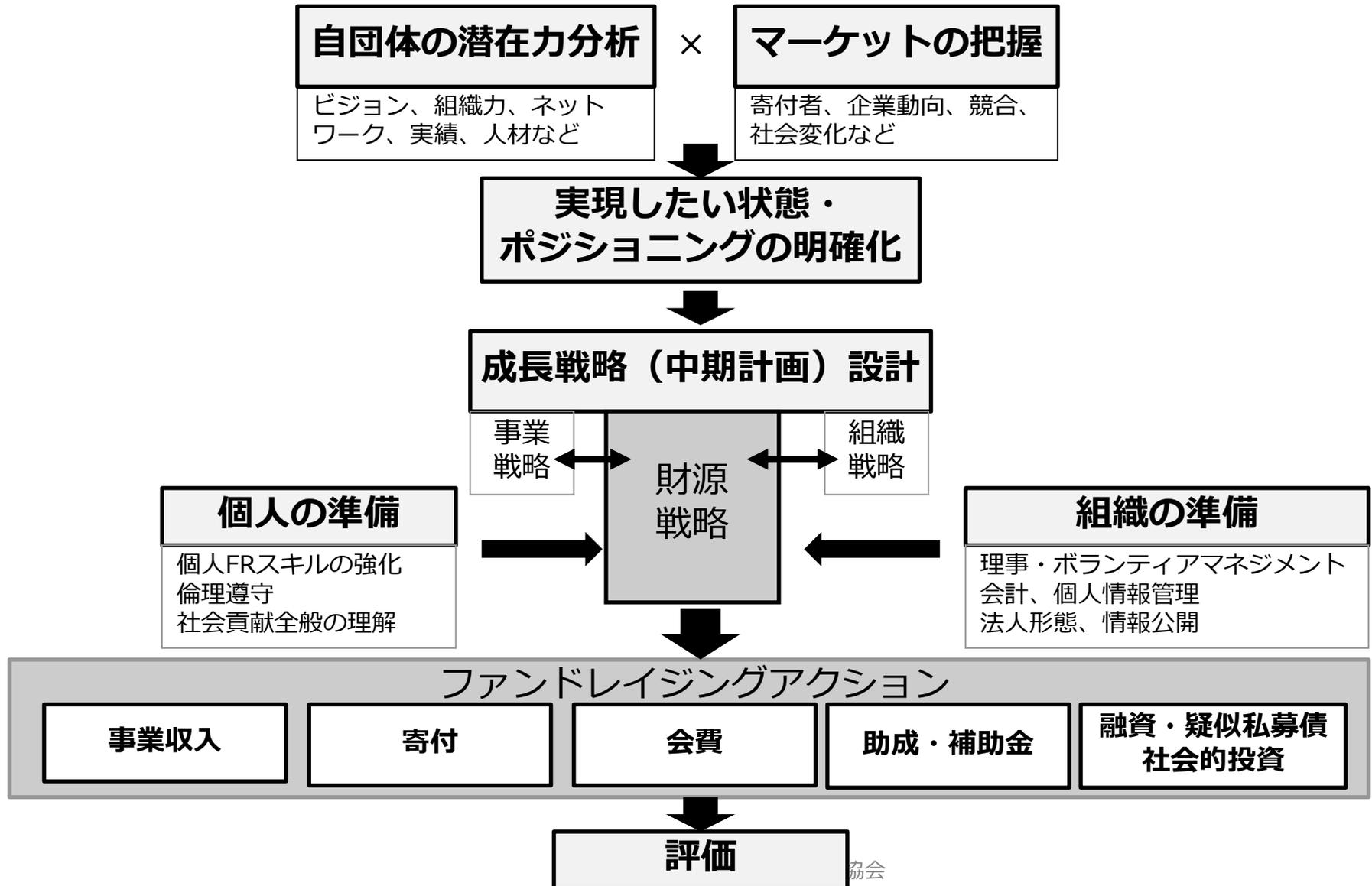
「受益者負担の原則」が成立しない分野ではNPOが活躍する



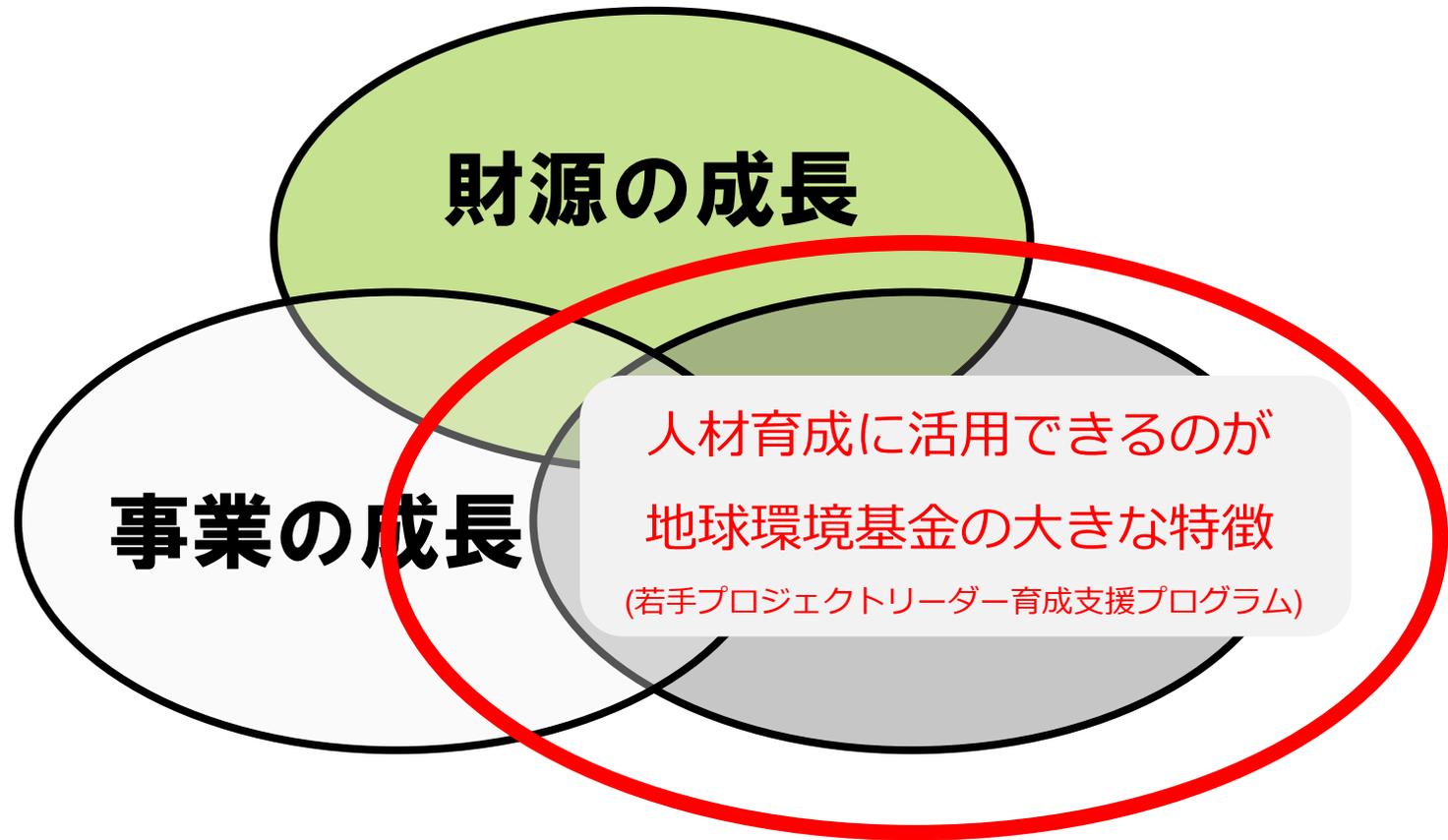
出所：NPOの教科書（日経BP社）

戦略的ファンドレイジングとは

ファンドレイジング実践の体系図



事業、組織、財源の一体的発展戦略が必要



助成金を活用した団体の失敗事例

- ▶ 事業を運転させることのみに着目して、人材育成・組織への蓄積を怠ったため助成期間が終わった後に、助成事業で得られたノウハウや人がフィットしなかった。
- ▶ 助成金を活用した、自主事業モデルを構築できなかったため、助成期間の終了＝事業の寿命となってしまった。
- ▶ 代表があらゆる助成金を獲得して「事業規模」を拡大したが、スタッフが追い付いていけず、団体機能がショートした。

助成金を活用して事業の成長に寄与しながら
「人・組織の成長」も視野に入れることが大切

組織・事業・財源の**三位一体戦略**が大切

ファンドレイジングを行う前の、「組織基盤チェック」

チェック項目	チェック内容
1. 理事会	専門性・信頼性・営業力・責任感・活発さなど 理事の寄付・ボランティア参加
2. 管理	データベース状況、会計管理状況、情報管理・開示状況
3. 財務	収入バランス・トレンド・財源ごとの特性 財務上の成功体験と失敗体験
4. 人的資源	職員の配置・モチベーション管理 専門ボランティアの活用
5. コンタクトチャンネル	メルマガ、DM、機関誌、イベントなど自主チャンネル、外部借用チャンネル
6. 共感層・支援者層	共感するポイント、共感層・支援者層の傾向、 共感層を生み出す仕組みの有無
7. コミュニケーション ツール・内容	HP、パンフレット、ビデオ、寄付・会員メニュー の魅力、クリエイティブ
8. 計画・事業	事業成果、競合関係、FRに活用可能な事業、 支援が集まりやすい事業

出典：認定ファンドレイザー必修研修テキスト

財源のバランス

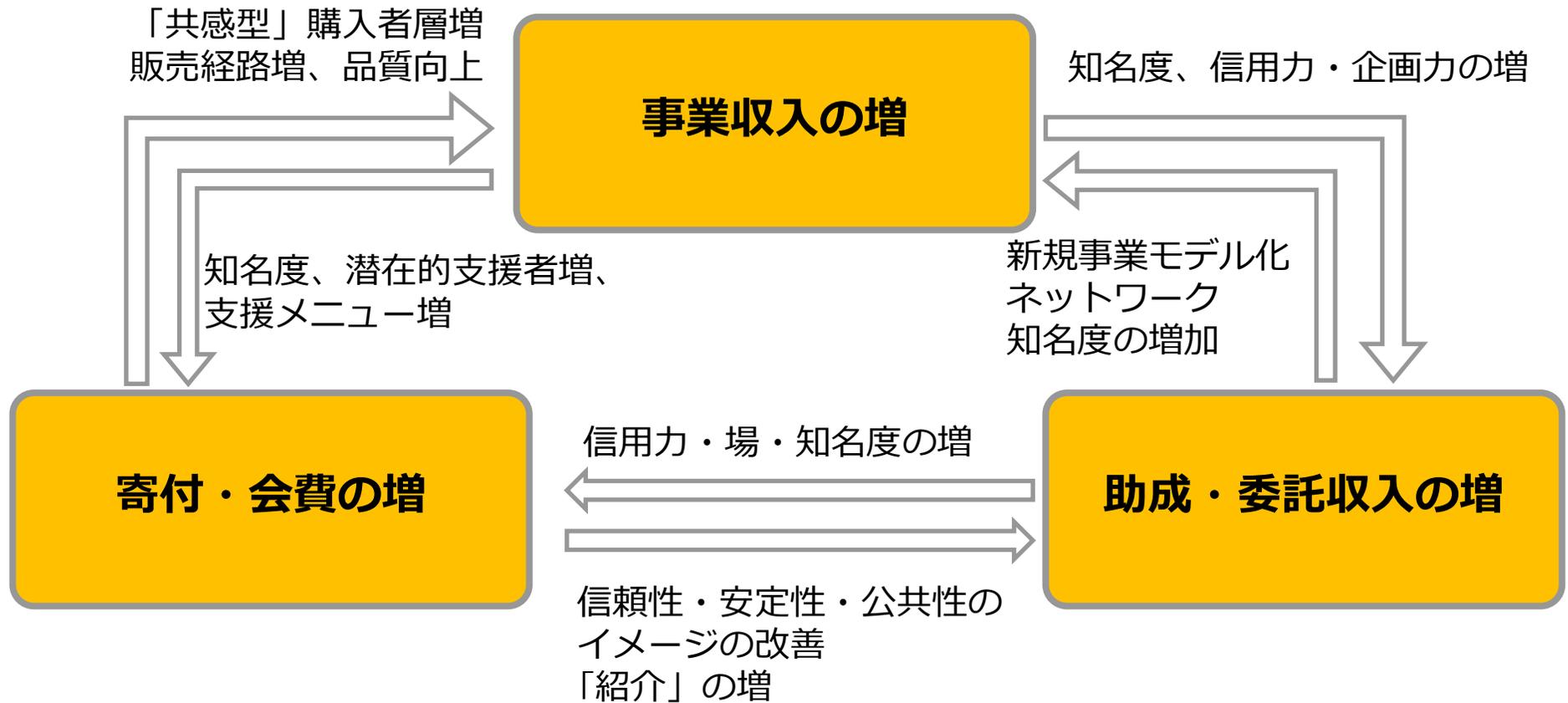
寄付・会費

事業収入の増

助成・委託

一つの財源に依存すると、リスクが生じる可能性がある！？
多様な財源を組み合わせ、相乗効果を生み出すことが大切

NPO財源間の相乗効果設計



- ・組織、事業財源の三位一体戦略を構築することが大切
- ・財源間の相乗効果を設計し、組織のファンドレイジング力を強化することが大切
- ・人材育成、組織強化の視点が大切！
 - 事業の強化を通じて、「人」、「組織」の成長に寄与する

草野さんインプット

(20分)

参加者ワークショップ (20分)

- 感想(新しく得られた視点や気づき)
- 質問(あれば)
- 現状の課題に対し、どのようなアクションができるか