

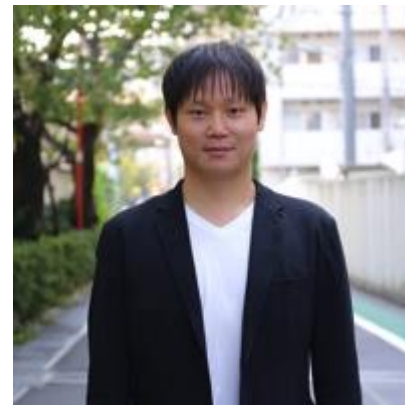
ファンドレイジング基礎講座



株式会社PubliCo 代表取締役COO

山元 圭太

NPO法人日本ファンドレイジング協会 理事/認定ファンドレイザー
NPO法人国際協力NGOセンター(JANIC) 理事
NPO法人おっちラボ 理事
島根県雲南市 地方創生総合戦略推進アドバイザー



大学時代



コンサルタント



かものはしプロジェクト

1982年滋賀県生まれ 同志社大学商学部卒。

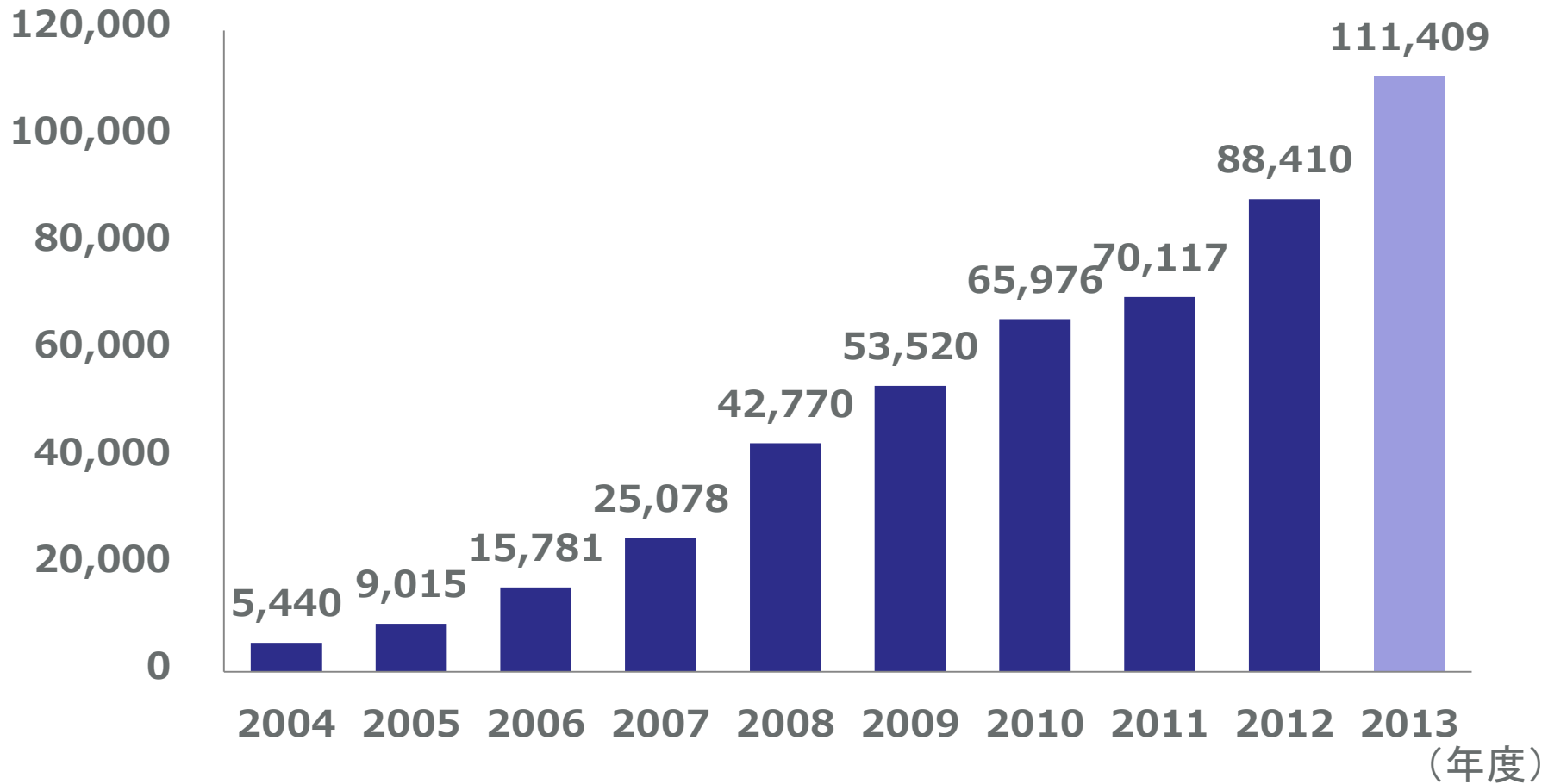
卒業後、経営コンサルティングファームで経営コンサルタントとして、5年間勤務の後、2009年4月にNPO法人かものはしプロジェクトに入社。日本部門の事業全般（ファンドレイジング・広報・経営管理）の統括を担当していた。

2011年よりNPOを中心に非営利組織に対する運営支援を行っている。



【かものはしプロジェクト】 ファンドレイジング事業収入推移

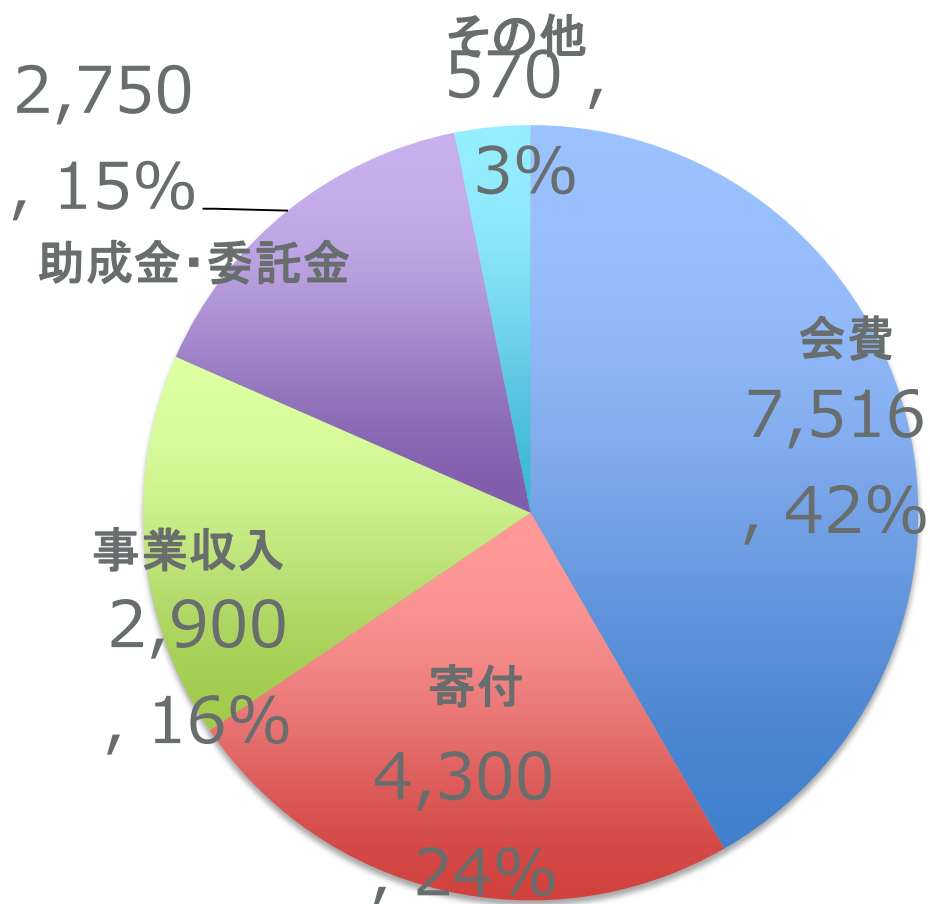
(千円)





財源構成と支援者

収入合計：1億8,040万円



● 主な支援者一覧 (2014年現在)

- ・個人会員：約3,600名
- ・個人寄付者：約100名
- ・協賛企業：約100社
- ・プロボノ・ボランティア：約600名
- ・インターン生：約20名

【ポイント】

- ・「個人会費」が主な財源である。
- ・他団体に比べて「助成金・委託金」少ない。
- ・「会員・寄付者」の他にボランティア多い。



「本当に**社会**を変えられる」

と信じられたから

ファンドレイジング 「5W1H 理論」



「5W1H」理論

why

(何のために?)

「ミッション」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？



【受益者】

が

【目指す状態】

社会



児童買春問題撲滅団体

子どもが売られない 世界はつくれる



[活動を知る](#)[支援する](#)[お知らせ](#)

受賞

第4回日経ソーシャルイニシアチブ大賞

第4回日経ソーシャルイニシアチブ大賞を受賞

ピースウィンズ・ジャパンは災害救助犬の育成事業を契機に、広島県での犬の保護活動や地域再生事業への取り組みが評価されて、第4回の大賞を受賞しました。



広島県の犬の殺処分ゼロ継続中!

犬の保護活動から、地域再生事業に取り組みます



ファミリーを募集しているワンコたちをご紹介します

ワンコ1頭に対して「10パウ以上」が必要です。(1パウ=月々3,000円)

ワンコの写真をクリックすると、詳しい情報が見れます。

 10パウ ジョニー	 5パウ エル	 8パウ アーチャ	 10パウ ジュン	 5パウ ヒカル
推定7歳♂ MIX	推定22歳♀ MIX	推定2歳♂ MIX	推定16歳♀ ヨーキー	推定11歳♂ MIX
				

Peace Wanko Japan とは



ワンコの、ワンコによる、ワンコのための楽園、それがピースワンコ・ジャパン！

人と犬が力を合わせて、社会を元気にする日本初の三位一体モデルを創ります。

\\ **元気あふれる地域社会をつくる** //

犬と愛犬家の楽園

犬と愛犬家のための
理想をかなえる施設

災害救助犬・ セラピー犬育成

地域福祉への貢献をめざし
セラピー犬育成を開始

殺処分ゼロへの チャレンジ

殺処分をゼロにするための
様々な取り組み



「5W1H」理論

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)



「5W1H」理論

w what

(何を集めるのか?)

ミッション達成に向けて必要な「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?



「5W1H」理論

w when

(いつ集めるのか?)

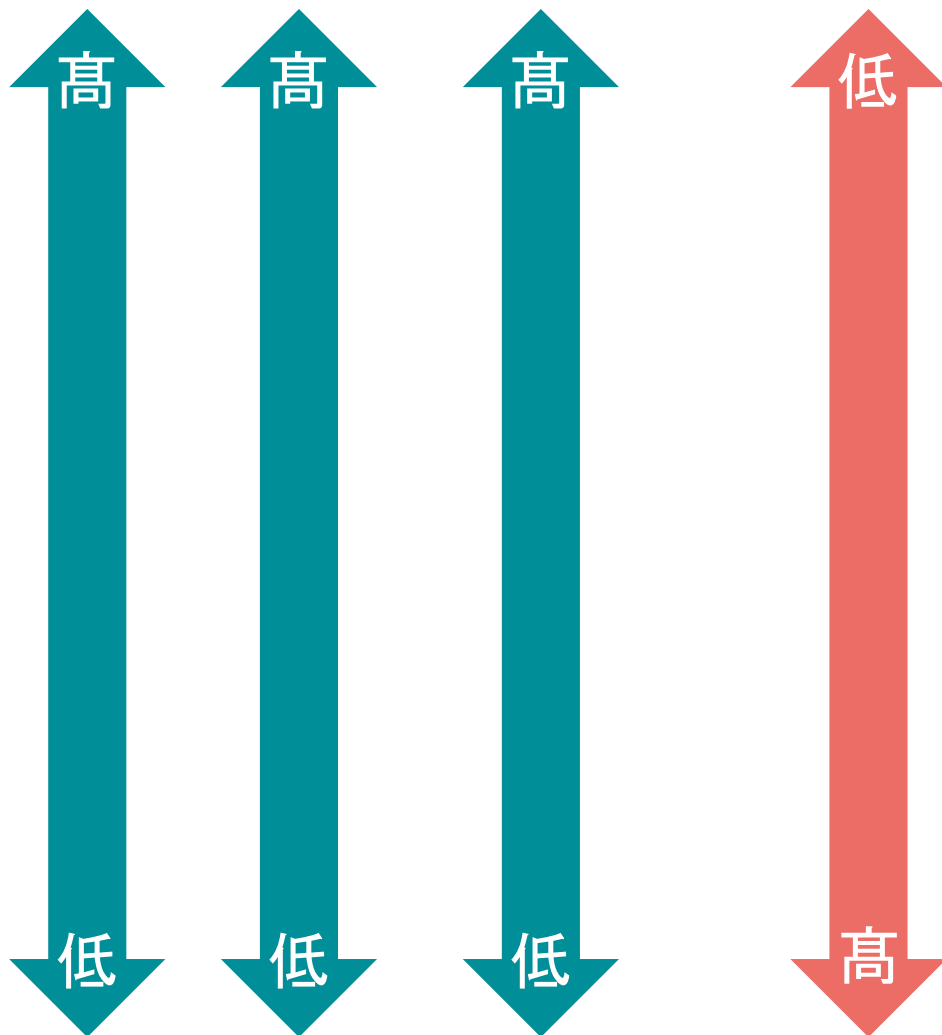
ミッション達成に向けた「中長期計画」は明確か？

必要な「支出」は？

必要な「収入」は？

NPOの5つの資金源

成長性 安定性 自由度 資金調達効率



会費

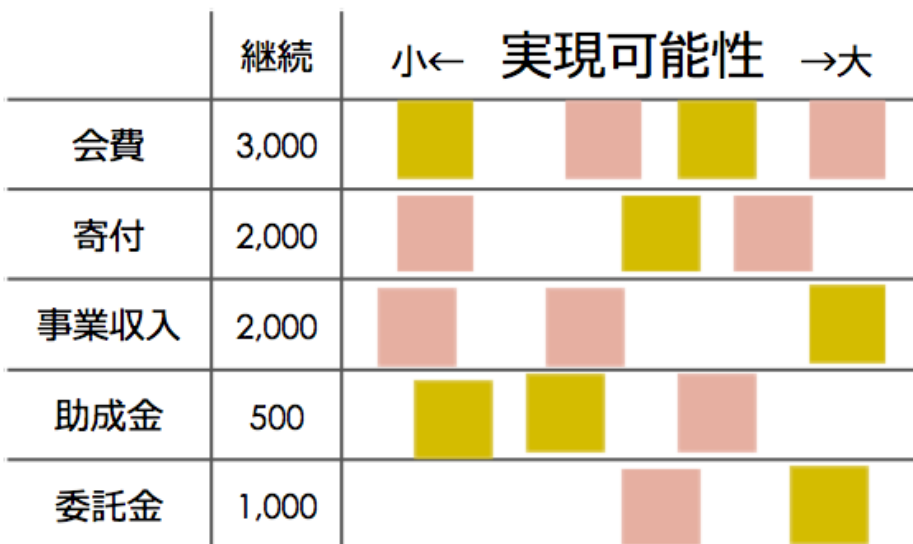
寄付

事業収入

助成金

委託

【作業イメージ】



高価格帯 会員制度事業

(チャイルドスポンサー
的なもの)

●期待効果
約500万円

人数: 280名
単価: 月3千円
月数: 12ヶ月
(初年度6ヶ月)

【ポイント】

- ①縦軸「財源」-横軸「実現可能性」の枠に付箋(黄)に「既存事業強化案」を、付箋(赤)に「新規事業案」を15~20個書く
- ②「実現可能性」の高い事業案から10個ほど「期待効果」を付箋(青)に書いて下に貼る(どのレベルで試算するかは団体次第だが細かいほど良い)
- ③財源バランスに注意しながら、5個ほど重点施策を選択する



「5W1H」理論

who

(誰から集めるのか?)

各財源別の「ターゲット」は明確か?



「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知識、意と身体研究の長閑の3人暮らし。

- ・ 趣味はゲームと読書、家族はワーキングママを担任している。
- ・ 東京郊外のマンションに、静かな環境に建てた2LDKのワンフロア。近所には公園があるが徒歩で通学はできない。親子4人暮らし、2台車での生活スタイル。YouTubeで料理動画をアップしている。

平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讀んだり。

- ・ 趣味は読書、2冊を讀んで読書でジャンルアワードにノミネートすることが多い。最近のベストセラーは、
- ・ 東京郊外のマンションに暮らすのが好きだが、都会の中心に暮らすのが好き。週末は家族でドライブに出かけたりする。
- ・ マーケティングに興味があるが、今は自分がマーケティングが、読書で学びたいと思っている。スマホで読書もする。家族メンバーで読書。
- ・ 2人の子供がいる。長男はサッカーが大好きで、週末にはサッカーチームで練習している。一人は読書が好きで、スマホで読書もする。家族は読書が大好きで、週末には読書会に参加している。スマホで読書もする。

ゴルフ・ボウリングやバタフライ、ホビーが得意。

- ・ 2人の子供がいる。長男はサッカーが大好きで、週末にはサッカーチームで練習している。一人は読書が好きで、スマホで読書もする。家族は読書が大好きで、週末には読書会に参加している。スマホで読書もする。
- ・ 東京郊外のマンションに暮らすのが好きだが、都会の中心に暮らすのが好き。週末は家族でドライブに出かけたりする。

新しい商品の試食は頻りにチェック。

- ・ 読書が大好きで読書会にも参加している。読書が大好きで読書会にも参加している。読書が大好きで読書会にも参加している。
- ・ 東京郊外のマンションに暮らすのが好きだが、都会の中心に暮らすのが好き。週末は家族でドライブに出かけたりする。
- ・ 趣味は読書、2冊を讀んで読書でジャンルアワードにノミネートすることが多い。最近のベストセラーは、

例: 飲料メーカーの企業ペルソナ



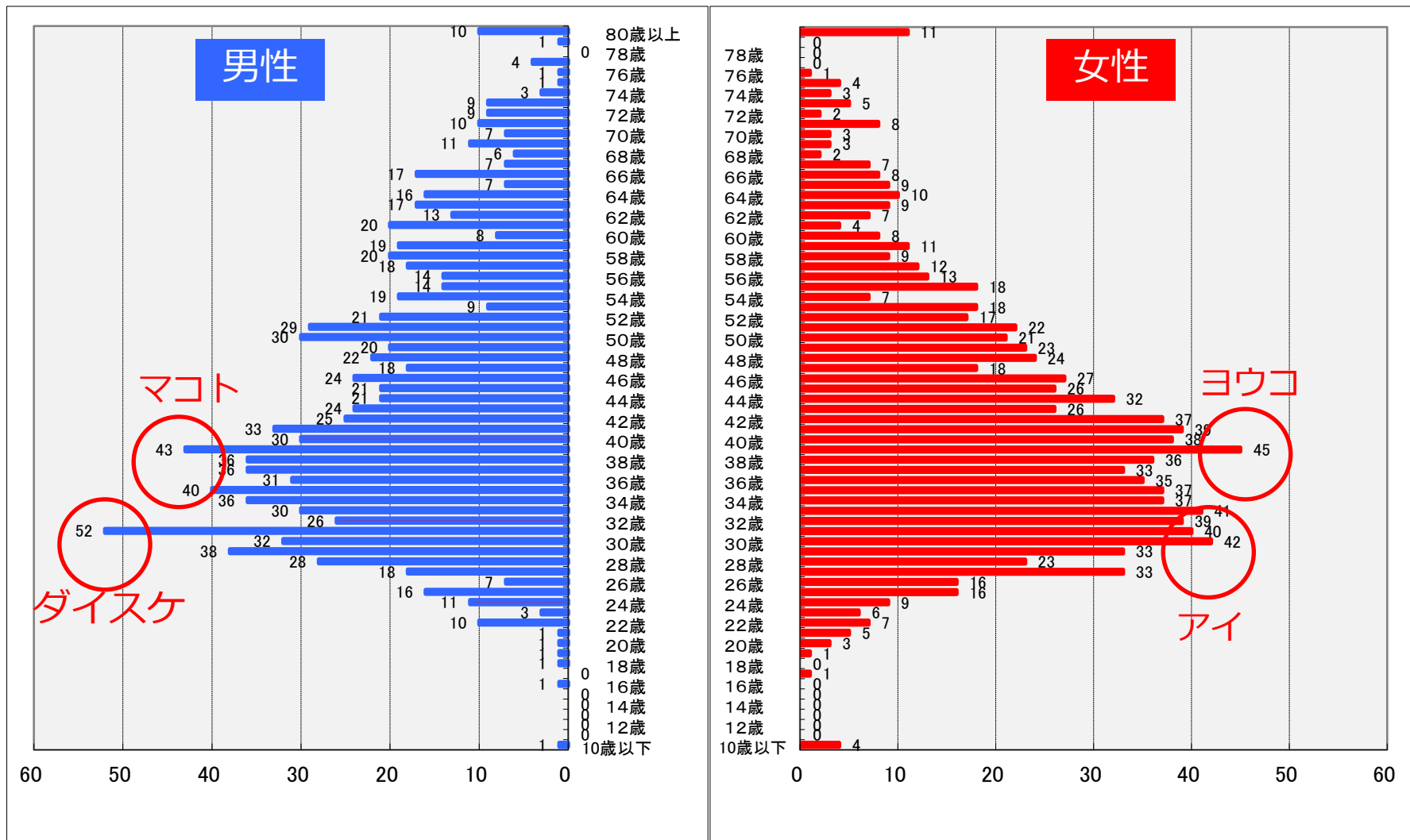
「ペルソナ」の作り方

1. 既存データ分析
2. 肉付けインタビュー
3. ストーリー化
4. 浸透 & 更新



会員ヒストグラム

2013年7月現在 出典 : Salesforce



ヒアリング項目

●属性 「〇〇です」「Be」(開始約1分)

【質問例】

※氏名・職業(前職)・お子さんの年齢・家族構成・世帯収入(出来れば)

●行動 「〇〇した」「Do」(事実確認・4W2H)

→(何に・いつ・どこで・誰が・どういった方法で・頻度)

【質問例】

※寄付をしたことがありますか？

※ボランティアをしたことがありますか？

※NPOの活動・イベントに参加したことがありますか？

●動機・背景 「なぜなら～」「Because」(「WHY」を使う)

【質問例】

※なぜその寄付をしようと思われたのですか？

※そのボランティアをしようと思ったきっかけは？

※そのNPO(のイベント)になぜ参加しようと思ったのですか？

●心理・思考・感情 「思う・感じる」「Feel Think」(受け止める)

※「動機・背景」の中で対象者が自発的に話したら、全て受け止める。

※「聞く」というより「促す」。背中を押すだけ。待つだけ。



最後に… **感謝!**

オススメ本





「5W1H」理論

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)	講師を定期的に見つけている会 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



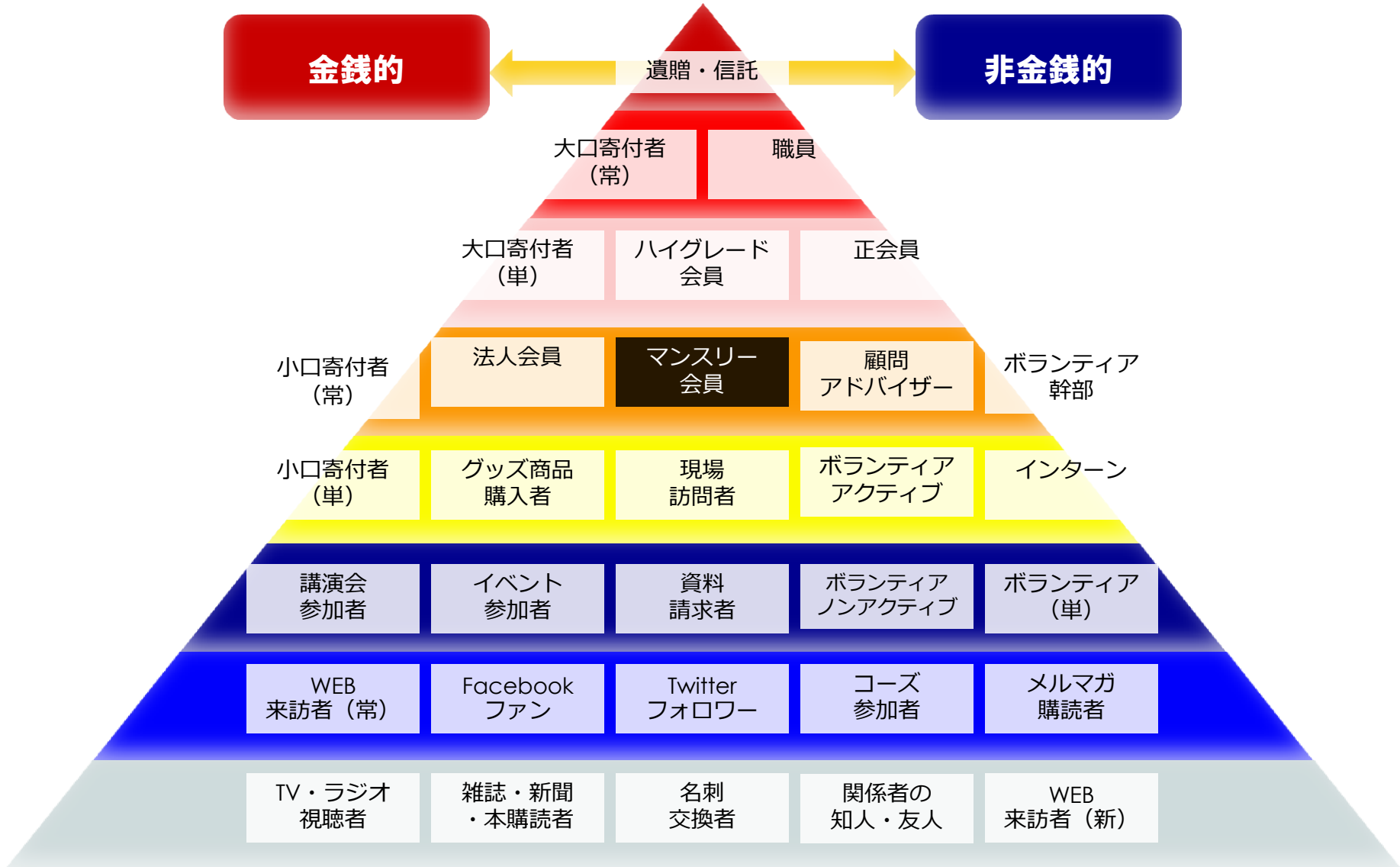
「5W1H」理論

How

(どうやって集めるのか?)

具体的な調達施策は何か?

ステイクホルダーピラミッド





「5W1H」理論

why

(何のために?)

「ミッション」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？



「5W1H」理論

w h a t

(何を集めるのか?)

ミッション達成に向けて必要な「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？



「5W1H」理論

when

(いつ集めるのか?)

ミッション達成に向けた「中長期計画」は明確か？

必要な「支出」は？

必要な「収入」は？



「5W1H」理論

who

(誰から集めるのか?)

各財源別の「ターゲット」は明確か?



「5W1H」理論

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?



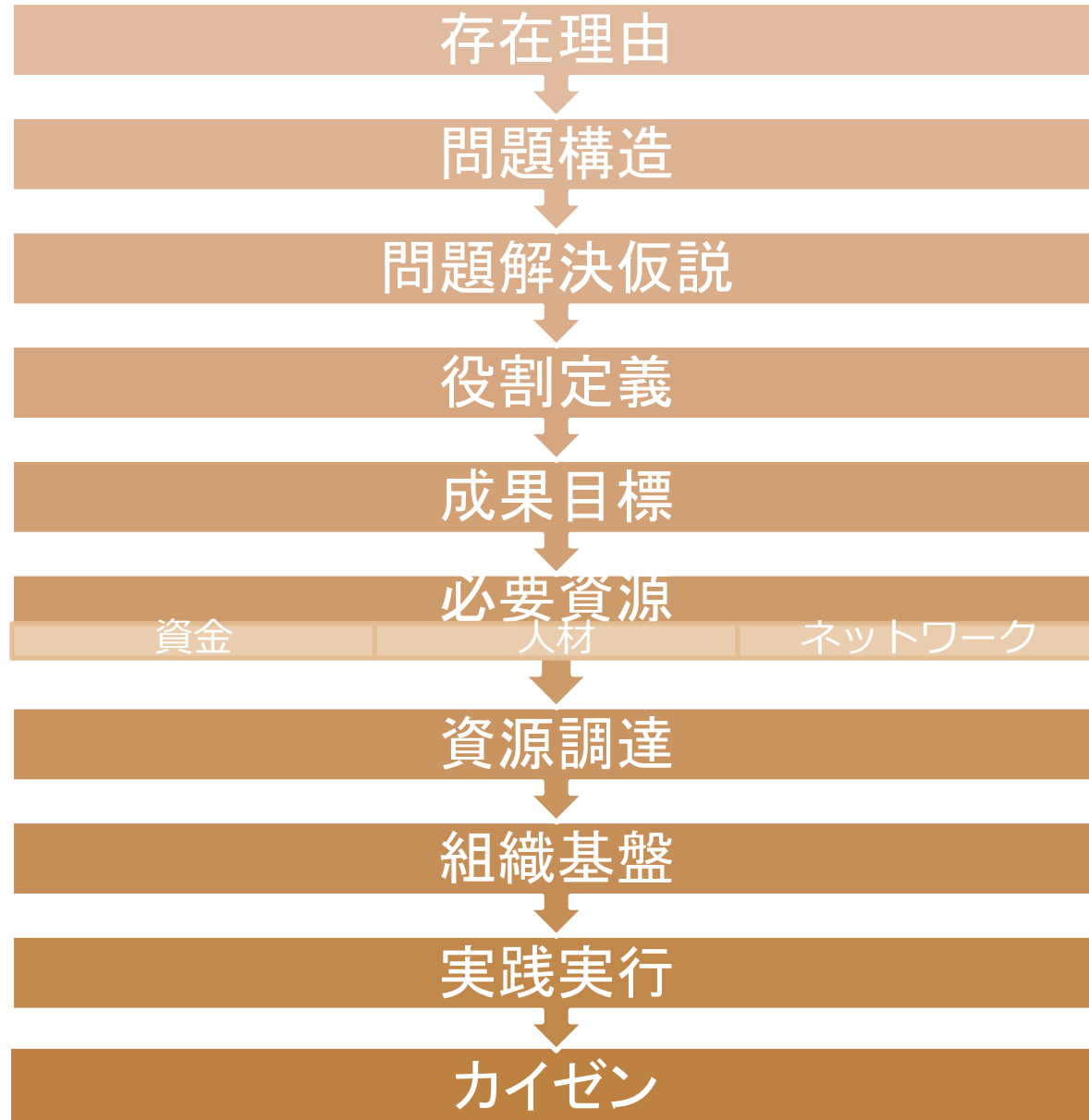
「5W1H」理論

How

(どうやって集めるのか?)

具体的な調達施策は何か?

質疑応答





存在理由

(Mission)

何のために存在するのか？



問題構造

(Theory Of Problem)

どんな問題構造になっているのか？



問題解決仮説

(Theory Of Change)

どうすれば問題解決するのか？



役割定義 (Vision)

どんな役割を担うのか？



成果目標

(Key Performance Indicators)

どんな成果をどれだけ創出するのか？



必要資源 (Budget)

どんな資源がどれくらい必要なのか？



資源調達

(Fundraising)

どのようにして資源を調達するのか？



組織基盤

(Organization)

どんな組織にするのか？



実践実行

(Action)

どう実行するのか？



カイゼン

(PDCA)

改善プロセスをどう仕組化するか？

NPO経営戦略



「社会を変える組織」をつくる



Publico