

認定ファンドレイザー®  
必修研修テキスト概要

日本ファンドレイジング協会

Japan Fundraising Association

# 目次

## PART 1 ファンドレイジング概論

- 第1章 フィランソロピーとファンドレイジング
  - 第1節 フィランソロピーの概念とファンドレイジング
  - 第2節 ファンドレイジングの定義
  - 第3節 ファンドレイザーの定義
- 第2章 認定ファンドレイザー●資格制度
  - 第1節 資格制度の意義と目的
  - 第2節 資格試験の体系と求められる役割
- 第3章 日本の寄付とボランティア
  - 第1節 日本における寄付
  - 第2節 数字から見る日本の寄付
  - 第3節 日本のボランティア
  - 第4節 フィランソロピー教育

## PART 2 ファンドレイジング実践の体系と基盤

- 第1章 戦略的なファンドレイジングの考え方
  - 第1節 事業・組織・財源が一体となった成長・発展戦略
  - 第2節 NPOの財源の特徴と相乗効果
  - 第3節 戦略的なファンドレイジング
- 第2章 事前準備ー潜在力とポジショニングの把握
  - 第1節 何故、資金が必要であるのかの確認
  - 第2節 団体の潜在力とポジションを把握する
- 第3章 成長・発展戦略（中期計画）の策定
  - 第1節 成長・発展戦略（中期計画）の策定
- 第4章 共感メッセージ力の強化
  - 第1節 共感メッセージの強化の視点
  - 第2節 様々な手法による共感力メッセージの強化
  - 第3節 心理的効果とファンドレイジング
- 第5章 ファンドレイザーの倫理（法的・社会的・職業的）
  - 第1節 ファンドレイジング行動基準・ガイドライン
  - 第2節 寄付者の権利の尊重

## 第6章 マネジメント

第1節 理事・ボランティアの参加とファンドレイジング

第2節 個人のスキル向上とファンドレイジング

## 第7章 評価とリスク管理

第1節 NPO社会的事業と評価

第2節 リスク管理

## 第8章 日本の政策・制度の特徴

第1節 NPO を取り巻く法人格制度

第2節 税制の概要

第3節 個人情報保護法

## 第9章 会計基準とアカウンタビリティ

第1節 NPO の会計

第2節 NPO 等の主なオンラインデータベース

## PART 3 ファンドレイジングの個別スキル

### 第1章 戦略的な寄付集め

第1節 ファンドレイジング7つのステップ

第2節 寄付メニュー設計のポイント

### 第2章 様々な寄付プログラムの種類

第1節 キャンペーン型

第2節 イベントを使つてのファンドレイジング

第3節 もつたいない系寄付

第4節 募金箱

第5節 マンスリーサポーター制度

第6節 企業からの支援

第7節 大口寄付

第8節 遺贈

### 第3章 会員

第1節 NPO にとっての会員

第2節 会員獲得のフロー

第3節 類型

第4節 会員規定

第5節 魅力的な会員制度設計

第6節 リスク管理および注意事項

第7節 成功のポイント

#### 第4章 寄付・会費共通のプログラム

第1節 インターネットを活用したファンドレイジング

第2節 ダイレクトメール

第3節 対面型

第4節 テレマーケティング

第5節 寄付者データベース

第6節 決済システム

#### 第5章 助成金・補助金

第1節 助成金・補助金の性格と特徴

第2節 助成金申請の5つのステップ

第3節 申請書の書き方の基本

第4節 助成事業を進めるうえでの重要なポイント

第5節 助成事業の概要

#### 第6章 事業収入

第1節 事業収入の全体像

第2節 事業収入戦略の設計

第3節 NPO の事業収入の主要モデル

#### 第7章 融資・疑似私募債・社会的投資

第1節 NPO バンクからの融資

第2節 疑似私募債

第3節 社会的投資

第4節 地域通貨

#### 巻末資料

1. ファンドレイジング行動基準
2. ファンドレイジング行動基準ガイドライン
3. 寄付者の権利宣言2010
4. 法人形態別制度概要

# サマリー

## PART1 ファンドレイジング概論

### 第1章 フィランソロピーとファンドレイジング

#### 狙い

- 1 フィランソロピーとファンドレイジングの関係を知る
- 2 ファンドレイジングの定義や構成について知る
- 3 担い手としてのファンドレイザーの役割を知る

#### Study Points

ファンドレイジングは、単なる資金集めという目的を超えて、フィランソロピーの両輪である「ボランティアと寄付」のうちの、「寄付」により市民の社会参加を促進し、「社会に変化を生み出す」ための活動である。また、ファンドレイジング力のある人材は、社会の共感を得る力を軸に、寄付以外の多様な財源の獲得にも貢献することが求められる。

### 第2章 認定ファンドレイザー®資格制度

#### 狙い

- 1 認定ファンドレイザー制度の趣旨を知る
- 2 資格制度の体系・仕組みを知る
- 3 認定ファンドレイザーに求められる役割を知る

#### Study Points

認定ファンドレイザー制度は、ファンドレイジングのスキルと実践、倫理面などにおいて、十分な知見と意欲を有する人材を認定する制度である。その体系は、NPO を成長・発展させられる技能の体系でもある。日本ファンドレイジング協会は、認定ファンドレイザー、准認定ファンドレイザーに対して、個々の団体のミッション達成はもちろんのこと、日本社会に善意の資金循環を生みだし、日本社会を変革していくリーダーとして期待し、連携していきたいと考えている。

### 第3章 日本の寄付とボランティア

#### 狙い

- 1 寄付の定義と現状を知る
- 2 日本社会にとっての寄付の歴史を知る
- 3 寄付の最近のトレンドを知る

#### Study Points

ファンドレイジングの取り扱う領域は寄付だけではない。しかし、活動の共感を広げ、支援の輪を広げていくうえで、「寄付が集まるくらいに発信する」というスタンスは、他財源にも好影響を与える。本節では日本の寄付の歴史、現状、課題を解説するとともに、寄付やボランティアの統計的情報などについて紹介する。

## PART2 ファンドレイジング実践の体系と基盤

### 第1章 戦略的なファンドレイジングの考え方

#### 狙い

- 1 NPO にとって、なぜ財源戦略が必要なのか、その特性を理解する
- 2 ファンドレイジングの成功のためには、事業、組織、財源の成長を一体で考える必要があることを学ぶ
- 3 財源の特徴をとらえ、財源間の相乗効果を意識したファンドレイジングを考える視点を学ぶ

#### Study Points

ファンドレイジングを進めるうえで、基盤となる2つのポイントである、1. 事業・組織・財源の相乗的発展に対する理解と、2. 財源間（事業収入、会費・寄付、助成金など）の相乗的発展に対する解説を行う。

### 第2章 事前準備—潜在力とポジショニングの把握

#### 狙い

- 1 ファンドレイジングに取り組む前に、事前準備として行うべきことを学ぶ
- 2 自団体の潜在力を最大限発揮するための潜在力把握の視点を知る

#### Study Points

ファンドレイジングは「百団体百通り」の成功モデルがあると言われる。それは、自団体独特の状況を適切に把握し、自団体の「潜在力」を最大限発揮する方法を検討することで最適なファンドレイジングが行えるということでもある。本稿では、具体的にファンドレイジングに取りかかる前に、事前準備として行うべき点について取りまとめている。

### 第3章 成長・発展戦略（中期計画）の策定

#### 狙い

- 1 NPOにとっての成長・発展戦略（中期計画）の重要性を理解する
- 2 具体的な成長・発展戦略（中期計画）の策定の手法を知る
- 3 ファンドレイジングにも強い成長・発展戦略（中期計画）の策定の視点を学ぶ

#### Study Points

日本のNPO の多くは3～5カ年の中期計画を有していない。NPO への支援が、支援側にとっては、「ソーシャルリターンへの期待」の要素がある以上、ゴールに対して、どのような戦略的アプローチをするのか、どう活動を成長させる戦略を持つのかということを整理することが必要である。本章ではファンドレイジングに強く、組織の一体感も生じる中期計画の策定方策を学ぶ。

## 第4章 共感メッセージ力の強化

- 狙い**
- 1 自団体の活動の「共感メッセージ」を強化するための方策を学ぶ
  - 2 様々な共感メッセージ力の抽出の手法を知る

**Study Points** ファンドレイジングの改善を考えるうえでも、成長・発展戦略を検討するうえでも、自団体の目指す状態（ビジョン）や、生み出してきた価値、あるいは受益者のストーリーなどを通じて、活動に「共感する」「応援する」層を増やすためのメッセージ化が必要である。NPO にとっては、「共感メッセージ力強化」とは、共感力の「商品化」ともいえる重要なプロセスである。

## 第5章 ファンドレイザーの倫理（法的・社会的・職業的）

- 狙い**
- 1 認定ファンドレイザー<sup>®</sup>が守るべき倫理について知る
  - 2 認定ファンドレイザー<sup>®</sup>が尊重すべき寄付者の権利について知る

**Study Points** 認定ファンドレイザー、准認定ファンドレイザーは、ファンドレイジングの体系的理解とスキルに加えて、適切な倫理、行動基準を守ることを宣言する人たちでもある。本章では、認定・准認定ファンドレイザーが守るべき倫理や行動基準について解説する。

## 第6章 マネジメント

- 狙い**
- 1 組織全体で取り組むファンドレイジングのポイントを学ぶ
  - 2 個人のスキル向上とファンドレイジングの関係性を知る
  - 3 評価のあり方について学ぶ

**Study Points** ファンドレイジングとは、必ずしも「誰かだけが」取り組むことによってうまくいくわけではない。理事会、職員、ボランティアなどを巻き込み、組織的に展開することによって成功確率を高めることができる。また、「学習する組織」となるためには、常に評価し、反省して学ぶメカニズムが必要である。

## 第7章 成果評価とリスク管理

- 狙い**
- 1 ファンドレイジングを行う上での組織や事業の評価の視点を学ぶ
  - 2 ファンドレイジングのリスク管理の視点を学ぶ

**Study Points** 幅広い支援を得て、成長・発展するうえで、自らの活動の評価をすることの重要性を学びつつ、具体的な様々な評価手法について学ぶ。また、ファンドレイジングのリスク面のポイントについて整理する。

## 第8章 日本の政策・制度の特徴

### 狙い

- 1 ファンドレイジングに関連する政策・制度を知る
- 2 政策・制度の正しい理解をファンドレイジング戦略設計に活かす視点を学ぶ

### Study Points

日本のNPO を取り巻く法制度の特徴として、複雑な法人の種類と形態という点がある。ファンドレイジングを考えるうえでも、法人形態によって若干の戦略形成の違いが生じることから、その点を把握する。また、2011年に大きく変更した税制、及び支援者情報管理の視点で重要となる個人情報保護法について理解する。

## 第9章 会計基準とアカウンタビリティ

### 狙い

- 1 法人形態ごとに違う会計基準の概要を把握する
- 2 自団体の適切な会計管理のポイントを把握する
- 3 NPO等の主なオンラインデータベースについて知る

### Study Points

ファンドレイジングの成功が、信頼性の確保にあることから、適切な会計管理を行うことが大切である。ここでは法人ごとに違う会計基準を概観し、最低限ファンドレイザーとして知っておくべきポイントを取りまとめた。



## PART3 ファンドレイジングの個別スキル

### 第1章 戦略的な寄付集め

- 狙い
- 1 寄付集めについての計画づくりの基本を学ぶ
  - 2 寄付メニュー設計のポイントを学ぶ

Study Points 本章では、寄付集めについて、7つのステップの解説、ドナーピラミッドや支援者分析のツールなど寄付集めを戦略的に行うための基本的要素について解説する。また、寄付メニューの設計について、そのポイントを解説する。

### 第2章 様々な寄付プログラムの種類

- 狙い
- 1 様々な寄付プログラムについて設計のポイントを理解する
  - 2 自団体にあったプログラムを設計できるようになる

Study Points 一口に寄付といっても、その集め方には多様な方法がある。本章では、その全体像を包括的に解説する。これらの寄付プログラムは、団体の特性によってどれが最適かが変わってくるが、現状では多くの団体が、「まず、手をつけやすいところから」取り組んでいるのが現状である。本章の全体的理解を踏まえて、自団体の中長期的発展のためにどの段階でどの寄付プログラムの導入を検討するのかを考えることが必要である。

### 第3章 会員

- 狙い
- 1 会員サイクルについて理解する
  - 2 会員制度設計のポイントについて学ぶ
  - 3 会員制度を成功させるための方策を学ぶ

Study Points 会員制度は、NPOにとって経営への多様な参加、財源の獲得、共感層の輪を広げるといった様々な視点で重要な制度である。一般的に寄付に比べて継続性が高いことも財源戦略上有効である。本章では、会員制度設計のポイントを学ぶ。

## 第4章 寄付・会費共通のプログラム

### 狙い

- 1 寄付・会員の獲得に共通する手法について学ぶ
- 2 効果的なコミュニケーションの基盤となるデータベースや決済システムなどについて学ぶ

### Study Points

第2章では寄付のプログラム、第3章では会員のプログラムについて解説した。しかし、実際には、寄付集めと会員集めは同じ軸で取り組むことも多いのが事実である。本章では、寄付、会員双方に共通するプログラムや基盤として最も重要である、自団体のホームページの強化やオンラインの寄付ポータル等の活用、対面型ファンドレイジング、DMやテレマーケティング、寄付者データベースについて解説する。

## 第5章 助成金・補助金

### 狙い

- 1 助成金の性格や特徴を把握する
- 2 助成金を獲得する方策について理解する
- 3 市民ファンドなどの様々な機能について理解する

### Study Points

NPOにとって助成金・補助金は活動を進めるうえで非常に重要な財源である。他団体との競合の中で獲得するうえでのポイントの整理を行うとともに、市民ファンドなども含めた様々な助成の機能についても把握する。

※これ以下は、テキストの内容に含まれていますが、上級の認定ファンドレイザーでの試験範囲となります。

## 第6章 事業収入

### 狙い

- 1 NPOにとっての事業収入の全体像を把握する
- 2 NPOの特性を活かした効率的な事業収入モデルを学ぶ

### Study Points

NPOにとって、事業収入は「安定経営」を行うために、「安定した収入源」となるものである。NPOならではの特徴をうまくいかすことで、この事業収入の効率性や採算性を高めることが可能となる。本章では全体像の把握にあわせて特性の活かし方の視点を押さえる。

## 第7章 融資・疑似私募債・社会的投資

### 狙い

- 1 融資や疑似私募債、社会的投資による資金集めの方策を知る

### Study Points

NPOや社会的事業にとっても、融資や疑似私募債、または社会的投資により活動資金を集める手段がある。設備や事業への投資を行うことで、将来の収益が見込める事業を行う場合には、NPOや社会的事業であっても融資や投資による資金調達を選択する。