



ファンディング・日本 2014
スペシャル対談

佐藤大吾 × 鵜尾雅隆

お金が集まるコミュニケーション

10億円を突破した JustGiving Japan と
新クラウドファンディングサービス ShootingStar

鵜尾：JustGiving Japan (以下、JG) の10億円突破、ShootingStarの開始、おめでとうございます。

佐藤：ありがとうございます。

鵜尾：JGでのチャレンジ数も5500件を超え、約9000団体が登録しています。素晴らしい広がりですね。

佐藤：JGを始めた当初、「サービスの仕組みがわかりにくい」と良く言われました。「NPOが存在していて、寄付者がいるなら直接つなげばいいじゃない？ NPOと寄付者の間にファンドレイザーなんて必要ないのでは？」と。僕は以前、NPOと寄付者を直接つなぐとしたことがあるのですが、あまり寄付が集まりませんでした。その時に、待っているだけでは寄付は集まらない、Ask4Thanksの原点に立ち返り、頼まないで寄付は集まらないということをもって学びました。信頼している友達に何かを頼まれたら断りづらいということがありますよね。ファンドレイザーが自分の周りの友人に声をかけることで、今まで寄付をしたことがない人や、NPOの事を知らない人も寄付をしてくれます。寄付者とNPOを直接つなぐ「ダイレクト寄付」という機能もJGは持っています。そこからの寄付は10%以下で、ほとんどはファンドレイザー経由での寄付ですね。

鵜尾：まさに社会にインフラを作っている作業ですね。

佐藤：アメリカとかイギリスにはたくさんファンドレイザーがいます。日本でも自ら寄付する以外に、寄付を集めるという関わり方もあるんだよということが、少しずつ知られたら



いいなと思いつきながら、寄付文化の土台を作っている心持ちでJGを運営しています。

鵜尾.. 私は、JGを拝見して本家のイギリスよりも早いスピードで10億円を突破しているのは、東日本大震災が起こったこともありすが、それ以上に影響力のある人を最初の頃にしっかりと出している中で、流れというかが、空気を作っている中で、流れというかが、日本社会は「空気社会」だと感じています。佐藤さんも「空気をつくる」仕掛けにこだわっていらっしゃるなどお見受けしています。

佐藤.. JGの仕組みは、ゆっくり説明すればわかってもらえるのですが、一言では説明しにくいんです。ただ、「元プロ野球選手の古田敦也さんがトライアスロンに出るので応援しようよ」というとわかりやすいですね。有名な方に活用してもらおうと、「コミュニケーション」が上がりました。

特に寄付はセンシティブで、「信頼」が重要なキーワードだと思っています。信頼って「良く知っていること」と殆ど同じ意味だと思います。著名人にはすでに信頼があるので、安心して寄付できるのではないかと思います。

鵜尾.. なるほど。イギリスだとNPO側が積極的に寄付を集まらぬのか」という疑問からNPOに寄付が集まる仕組みをつくるというJustGiving Japanを立ち上げました。

鵜尾.. すばらしいですね。その瞬間、その瞬間に人との出会いから、最も日本に必要で欠けている機能をみつけて、それを転換させる「仕組み」をひとつひとつつくっていらつやいます。まさに『イノベーションの旅人』みたくです。

佐藤.. 実は新しくスタートさせたShootingStarもそうなんです。JGを運営している中で東日本大震災がありました。ある著名なDJの方から津波で流されたFM局を再建するためにJGを活用したい、居酒屋の大将からは津波に負けずJGを活用して資金を集め居酒屋を再建したいなどたくさん相談を受けました。ただJGを活用できるのは非営利団体に限定されています。FM局は株式会社です。居酒屋の大将もNPO法人ではないわけです。私は協力したくてもできず、申し訳なく思いました。個人であれ、株式会社であれ、チャレンジする気持ちを大切にしたいと思い、ShootingStarをスタートさせることにしました。



にファンドレイジングをしていますし、すでにファンがいて、こんな著名人も応援してくれていますというのがあるわけですね。

佐藤.. イギリスだともともとファンドレイジングに熱心に取り組んでいた団体がインターネット「も」使おうという事でJGは広がりました。日本では寄付を積極的に集めている団体が少ないので、イギリスのように「これまでのファンドレイズ活動をインターネット化しましょう」と言っても伝わらない。「助成金頼りではなくて、広く一般の方から寄付を集める事を戦の柱に置こうよ」というところから始めないといけないので大変です。著名人が呼びかけてくれると多くの寄付が集まり、その実績を見たNPOが「じゃ、がんばってみようかな」となったんだと思います。

鵜尾.. アメリカでもイギリスでも、子どものころから、たとえば、地域の活動の為に子ども達がクッキーを焼いてそれを売ってお金を集めたという、ファンドレイザー経験を一般市民がやっています。また、NPOは支援者という輪を持っています。そこに営業をかける事によって、彼らが、もともと寄付するつもりの方を「オンラインだから効率的ですよね。寄付しない理由が無いよね。」というアプローチが出来たわけです。だから、仮にJGをそのまま日本に持って来たら、上手く回らないはずなんです。

もしかしらJGを遠くから見ている人は、イギリスにある寄付する仕組みを佐藤大吾さんという人が導入して上手く行った」と思っている人もいるかもしれない。でも、本質は極めて違うものを作っていますよね。確かにJGの仕組みは存在してはいたけれど

鵜尾.. 星に託した願いを実現させろShootingStar (流れ星) ということですね。佐藤さんのお話を聞いていると、ファンドレイジング・日本でのセッションが待ち遠しくなります。参加者の皆さんはそれぞれ、様々な「思い」を持っている方ばかりですので、そういう方たちとの新たな化学反応も楽しみのひとつです。

ありがとうございます。

ど、それまで誰かの為にファンドレイジングする個人が当たり前ではなく、NPOがそういうネットワークを持っているわけでもない中でこの仕組みを成功させる。しかもイギリスより早いスピードでというのは、ものすごいチャレンジですよ。

佐藤.. ありがとうございます。著名人巻き込むのも、経営者を巻き込むのも、もともと佐藤さんの今までの経験から持っているネットワークの強みがあります。コミュニケーションスピードと持っているネットワークの有効活用という二つの掛け算が、極めてオンリーワンですよ。

鵜尾.. 私も佐藤さんがNPOでご活躍されるきっかけはどういうものだったのでしょうか。

佐藤.. 私の活動のルーツは阪神淡路大震災にあります。大学2年生の終わりに地震が発生して、不幸にあう友人もいました。上手く表現できませんが、志半ばで悔しかったらうなと思えました。と同時に、「僕だって明日死ぬかも」と感じたんです。「明日死ぬかも」とリアルに感じた時に「嫌な事やっている暇は無いな」、「後悔のないようにやりたい事をやるよ」と考え始めました。だけどその当時僕にはやりたい事がなかったんです。そのことに愕然としましたね。それ以来「やりたい事を見つけなきゃ」という焦りが生まれました。「やりたい事を見つけたい人は、やりたい事を見つけて実践している人から教わろう」と、ベンチャー企業の社長の「靴持ち」を始めました。最初100人以上に断られましたが、この「靴持ち」の経験がすごく楽しくて、そんな私を見ていた同級生や後輩



JustGiving Japan <http://justgiving.jp/>
ShootingStar <http://shootingstar.jp/>



Profile

佐藤 大吾 (さとう だいご)

73年大阪生まれ。大阪大学法学部在学中に起業、その後中退。企業でのインターンシップなど、途中企業合併を経つて一貫してキャリア教育事業に携わる。98年、若年投票率の向上を目的にNPO法人ドットジェイピーを設立。議員事務所、大使館などでのインターンシッププログラムを運営し、これまでに1.5万人を超える学生が参加、うち約50人が議員として活躍。「Yahoo!みんなの政治」への情報提供など、インターネットと政治を近づける活動にも注力している。

10年、英国発1200億円を集める世界最大級の寄付仲介サイト「JustGiving」の日本版を立ち上げ、国内最大の寄付サイトへ成長。日本における寄付文化創造に尽力する一方、13年には資金調達サイト「ShootingStar」を立ち上げ、営利・非営利に関わらずチャレンジする人の背中を押す活動に取り組む。