

ファンドレイジング戦略モデル団体 募集要項

第11期ファンドレイジング・スクールにおける
リアルケーススタディ対象団体・自団体の公募について

2026年度

はじめに

ファンドレイジング・スクールは「戦略を描き、組織を成長に導くファンドレイザーへ」を目標に、アウトプット重視の実習形式で戦略策定スキルを磨く、9か月間のプログラムです。例年、約40名のスクール生たちが、チームで、または個人で、実在する非営利活動団体に伴走し、「事業・組織・財源を成長させ、ビジョン・ミッションを達成するためのファンドレイジング戦略」を策定するゼミがあります。

近年、社会課題解決への関心の高まりとともに、ビジネスセクターの出身の受講生が増え、所属団体を持たない方もいます。そのため、昨年度より、スクール生がファンドレイジング戦略を策定する対象団体の公募を開始しました。

学びの渦中にあるスクール生ですが、それぞれが、修了後のファンドレイザーとしてのキャリアを胸に描きながら、9か月間にわたりファンドレイジングに全力で取り組みます。スクール生が生み出すファンドレイジング戦略が、社会課題解決に尽力する皆様の団体の成長や発展につながることを願っています。

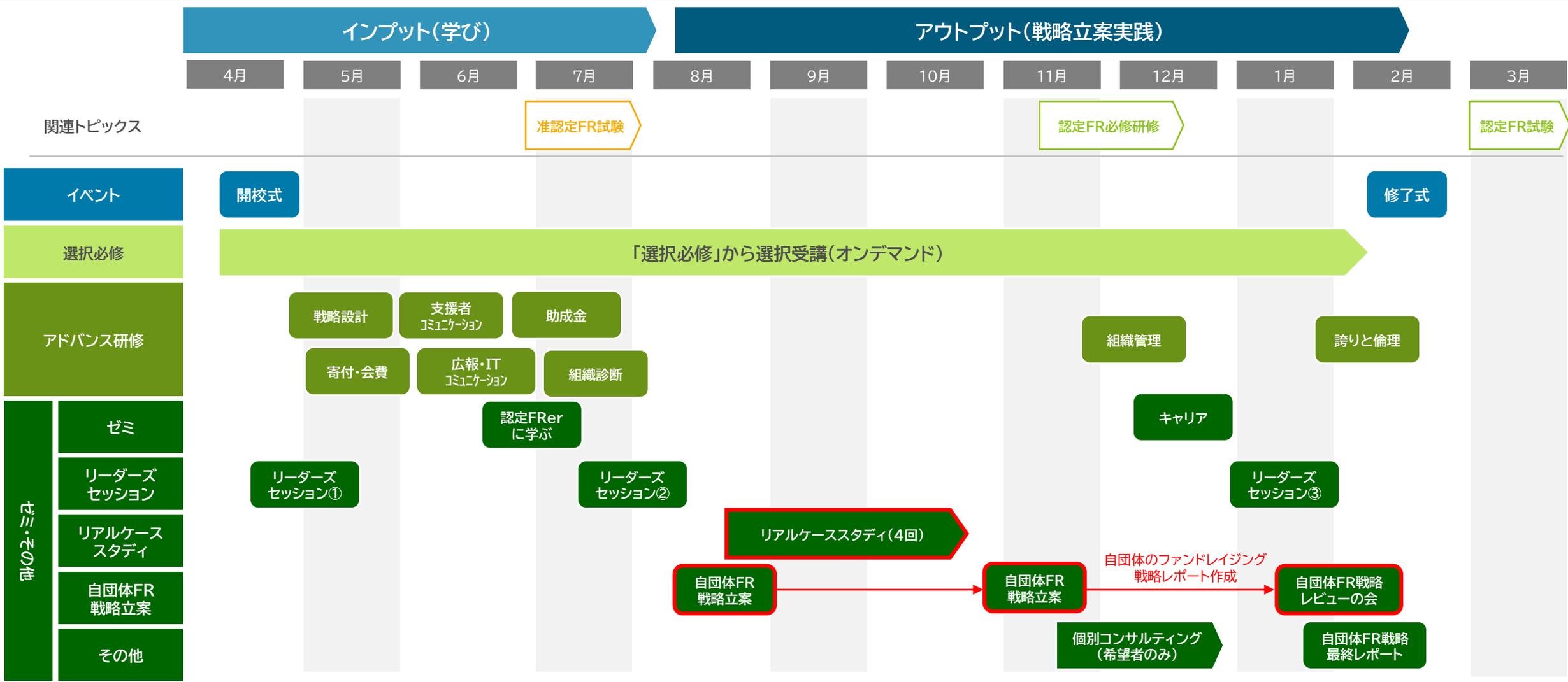
目次

- ファンドレイジング・スクールとは
- ファンドレイジング戦略とは
- リアルケース・スタディ対象団体について
- ファンドレイジング戦略レポート作成の対象団体(個人ワーク) について

ファンドレイジング・スクールとは

目的	戦略を描き、組織を成長へ導くファンドレイザーへ
期間	2026年4月～2027年2月
受講形式	オンライン形式（一部、オンラインと対面のハイブリッド）
カリキュラム	アドバンス研修(ケーススタディ+講義) 7講座 / 選択必修(オンデマンド研修) 8講座 /ゼミ 全14回
学習テーマ	マーケティング/戦略設計/寄付・会費プログラム/広報/ITコミュニケーション/助成金/組織管理/収益事業/企業連携/社会的投資・融資/評価/遺贈/会計・税務・法務・リスク管理/リーダーシップ/誇りと倫理/コミュニケーション
特徴	実習形式で戦略策定スキルを磨く / アウトプット(ゼミ、ディスカッション、発表)による定着 /コミュニティでの学び
受講生	代表・事務局長・職員・プロボノ・ボランティア・伴走支援者等として、非営利活動団体と関わりのある方 社会貢献や社会課題解決に関心のあるビジネスセクターの方 など 合計40名(スクール10期実績)

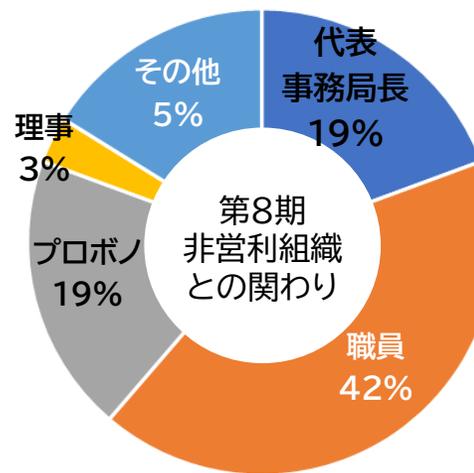
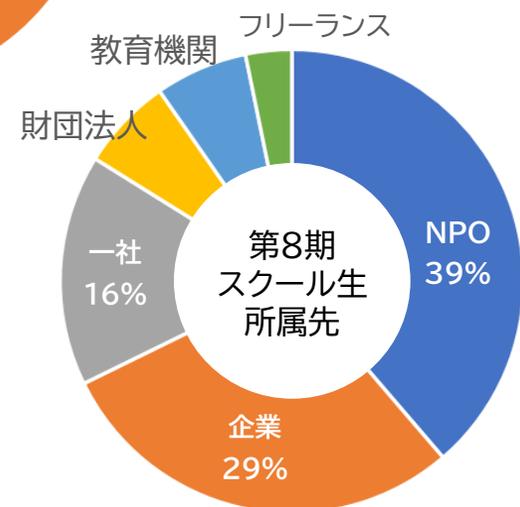
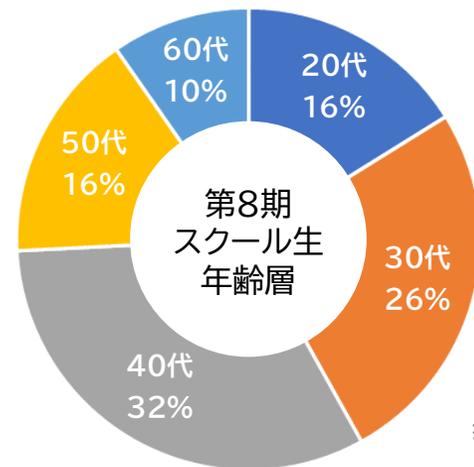
スケジュール



多様な参加者層



首都圏だけでなく、全国、そして海外からも！
年齢層や所属、役職も多様な方々に参加いただいています



スクールが目指す「ファンドレイジング戦略」とは

スクールでは、財源の確保だけでなく、組織と事業の成長を支える戦略的ファンドレイジングを重視しています。

【特徴】

- ・ **組織全体の成長を見据える**: 財源確保だけでなく、組織と事業の発展を視野に入れた戦略を構築
- ・ **アイデア集ではなく実行可能な戦略**: 外部・内部環境の分析を基に、実現性の高い計画を策定
- ・ **課題解決型のアプローチ**: 団体のビジョン・ミッション達成を阻むボトルネックを特定し、それを解決するためのアクションを設計
- ・ **中長期的な視点**: 3～5年先を見据えた持続可能な戦略を立案
- ・ **フィードバックによるブラッシュアップ**: 伴走経験豊富なコンサルタントや、多様なバックグラウンドを持つスクール生からのフィードバックを複数回受け、戦略案を磨き上げる

ファンドレイジング戦略レポートに含まれる内容

スクール生が策定する戦略レポートには、以下の要素が含まれます。

1. **団体の現状分析**: 対象団体の現状やこれまでの経緯を整理
2. **課題の特定と分析**: 複数のフレームワークを用いて、財源・組織・事業の課題を明確化
3. **戦略とアクションプラン**: 3～5年の視点で、改善に向けた具体的な戦略と複数年のアクションプランを提示

ご参加のメリット

- **課題解決につながる戦略とアクションプランが得られる** | 経験豊富な講師陣の指導のもと、団体の課題を深く分析し、実現可能な戦略と具体的なアクションプランを策定します。
- **外部の視点による新たな気づきを得られる** | スクール生は多様なバックグラウンドを持つメンバーで構成されており、異なる視点からのフィードバックを受けることで、新しい可能性を発見できます。
- **組織内のモチベーション向上につながる** | 最終発表会(リアルケーススタディの場合)には理事や役員の方々も参加でき、組織全体で戦略を共有することで、共通認識を深め、チームの士気向上につながります。
- **プログラム終了後も関係が続く可能性がある** | これまでにも、スクール生がプログラム終了後にプロボノや有償スタッフとして継続的に関わり、団体の成長を支えた事例があります。

こんな団体にオススメ

- **ファンドレイジング戦略を見直したい団体**
 - ✓ これまで助成金や会費、寄付に頼ってきたが、持続可能な財源確保の戦略を立てたい
 - ✓ 単発的な寄付キャンペーンに頼らず、中長期的な資金調達計画を作りたい
 - ✓ 新しい資金調達の手法を検討したい
- **組織の成長に合わせたファンドレイジングを考えたい団体**
 - ✓ 今後の事業拡大に向けた資金戦略を整理したい
 - ✓ 理事や職員間で資金調達の共通認識を持ちたい
 - ✓ 事業の成長に伴い、安定的な財源確保の仕組みを作りたい
- **外部の視点を取り入れ、戦略をブラッシュアップしたい団体**
 - ✓ 客観的な分析をもとにした戦略立案をしたい
 - ✓ 外部のファンドレイザーの意見をもとに新しい視点を得たい

リアルケーススタディ対象団体とファンドレイジング戦略レポート作成の対象団体の違い

	リアルケーススタディ対象団体	ファンドレイジング戦略レポート作成の対象団体
形式	5-7名のチームで戦略を策定	スクールの集大成として、各スクール生が個別に作成
時期	2026年8月末～10月(2か月間)	2026年7月～2027年1月頃(スクール期間中)
参加必須の研修日	①8月26日(水)19時～21時 ヒアリング ②10月17日(土)13時～17時 最終発表会 9月上旬頃に個別ヒアリングの日を設定	なし (個別でインタビュー・MTG等を設定)
費用/謝金	なし/当会から対象団体へ薄謝あり	なし/なし
団体数	1団体を選考	複数団体 (応募いただいたすべての団体がマッチングするとは限りません)
提供いただきたいもの	下記のような資料・データ類をご提供ください(あれば)。 ・ステークホルダーピラミッド ・ペルソナ ・ドナージャーニーマップ ・ドナーレンジチャート ・会員アンケート ・これまでの寄付の履歴 ・予算規模の分かる財源構成の分かる資料(活動計算書など)	代表、経営層、ファンドレイジング担当の方へのインタビューと以下の情報のご提供 ・寄付者の数、ドナーレンジ、マンスリー会員数、単発寄付者数 ・関係者・ステークホルダーの規模 ・いま抱えている課題、3～5年後に達成したい事業計画

リアルケーススタディ 対象団体について

「リアルケーススタディ」とは

リアルケーススタディは、ファンドレイジング・スクールの9か月間のカリキュラムの一環として実施される実践型ゼミです。スクール生は5～7名のチームを組み、実在するNPOを対象にファンドレイジング戦略を策定します。

約2か月間にわたり、団体の財源・組織・事業の現状や課題を深く分析し、ビジョン・ミッション達成に向けた中長期的な戦略と具体的なアクションプランを提案します。

◆リアルケーススタディの流れ

★リアルケース対象団体の方にご出席いただきたい回



リアルケーススタディ対象団体について【募集数:1団体】

- 対象団体と要件
- 社会課題の解決に取り組む非営利活動団体（法人格や予算規模は問いません）
 - 代表や理事、経営層も含めて、リアルケーススタディへの応募に賛同していること（スクール内のヒアリング会では、団体の現状や課題・将来像などを伺います。そのため**代表や経営層の方にも積極的にご参加いただける**ことが望ましいです）
 - スクール生の学びやファンドレイザーの育成への理解があること

- お願い事項
- ヒアリング(8月26日(水)19-21時)、最終発表会(10月17日(土)13時-17時)へのご参加
 - 差し支えのない範囲で、下記のような資料・データ類をご提供ください。
ステークホルダーピラミッド、ペルソナ、ドナージャーニーマップ、ドナーレンジチャート、会員アンケート、これまでの寄付の履歴 など ※スクール生全員に「守秘義務誓約書」の提出を必須としております。

参加費 無料(薄謝あり)

- 【参考】
過去参加団体
- ・[特定非営利活動法人トイボックス](#)
 - ・[特定非営利活動法人キープ・ママ・スマイリング](#)
 - ・[特定非営利活動法人Alazi Dream Project](#)
 - ・[特定非営利活動法人多様な学びプロジェクト](#)
 - ・[認定特定非営利活動法人マドレボニータ](#)
 - ・[特定非営利活動法人ダイバーシティ工房](#)
 - ・[一般社団法人エンドオブライフ・ケア協会](#)

トイボックスの活動を17年続けてきた私達にとって、たくさんの外部の方々に関わっていただく「ファンドレイジング」は、実は踏み入れるのに勇気がいる領域でした。活動資金によって、より多くの子どもを助けることができるという夢がひろがる一方で、不登校や発達障害など、さまざまな課題とたたかってきた子ども達を、さらに傷つけることにつながるかもしれないというおそれが、拭えなかったのです。

スクール生のみなさんは、そんな私達の気持ちを丁寧に汲み取った上で、トイボックスのことを調べ尽くしていただき、まだ会ったこともない子ども達に寄り添った、あたたかな提案をつくって下さいました。一つ一つの提案を聞きながら、私達や子ども達のことを考えに考え抜いていただいたことが感じられ、胸がいっぱいになって、思わず泣いてしまいました。

何よりも、私にとってのインパクトは、ファンドレイジングに対するイメージが変わったことです。私達が無意識に感じていた限界を突破して、子ども達と一緒に応援し支えてくださる人達が更に集まってくるような仕掛けができるんだという「勇気」をいただきました。それを教えてくれたスクール生のみなさんに、心から感謝しています。

リアルケーススタディ対象団体からの声 |

一般社団法人エンドオブライフ・ケア協会 業務執行理事 千田 恵子 さん

スクール生の皆さんと一緒に団体の未来を考える機会を得られたことは、とても貴重な経験でした。戦略提案を通じて、これまで気づかなかった視点や新たな学びがあり、またスクール生の方がプロボノとして関わってくれるなど、思いがけないつながりが生まれたことも大きな収穫です。

私たちは、限られたいのちと関わるホスピスの現場で培われた苦しむ人との関わり方「ユニバーサル・ホスピスマインド」を広める活動を行っています。スクール生の皆さんに私たちの社会課題を知ってもらえたこと、そして戦略発表を通じて深く共感してもらえたことが伝わり、組織としての自信にもつながりました。

団体の課題を探る「ヒアリング」では、スクール生から合計100以上の質問が寄せられ、その熱意に驚かされました。すべての質問に回答するのは正直大変な作業でしたが、その中で改めて自団体の現状と向き合い、課題が整理されていくのを感じました。

7チーム、計4時間半におよぶ最終プレゼン&フィードバックは、濃密な時間でした。終わった後には「もっと詳しく聞きたかった」「もっと時間が欲しかった」と思うほど充実していて、多くの提案をいただきました。今は、それをどのように実践に落とし込むかを模索中です。プロボノとして関わってくださるスクール生たちと共に、私たちに合う形で実践につなげていきたいと考えています。

ファンドレイジングを強化したい団体、外部の視点を取り入れたい団体にとって、このプログラムは大きな価値があります。ぜひ挑戦してみてください。

ファンドレイジング戦略レポート作成の 対象団体(個人ワーク) について

「自団体のファンドレイジング戦略レポート」とは

スクールの集大成として、スクール生は「自団体のファンドレイジング戦略レポート」を作成します。これは、自身に関わる団体のファンドレイジング戦略を策定し、実践的な学びを深めるものです。

スクール生の多くは非営利活動団体で職員やプロボノとして活動しており、所属団体を「自団体」として戦略を策定します。しかし、中には「これまで非営利活動に関わったことはないが、スクールを機にソーシャルな分野にチャレンジしたい」という方もいます。

こうしたスクール生が戦略レポートを作成できるよう、ファンドレイジング戦略レポートの対象団体を公募し、実在する団体の課題を深く学びながら、戦略策定に取り組める環境を整えています。

◆自団体のファンドレイジング戦略レポートに関するカリキュラム



ファンドレイジング戦略レポート作成の流れ／対象団体へのお願い事項

【2026年5～6月頃】

マッチング

自団体を持たないスクール生の関心分野や得意分野に合わせて、応募団体とマッチングします

※応募団体の課題やスクール生の関心・スキルとの適合度によっては、必ずしも全ての団体がマッチングするとは限りません。あらかじめご了承ください。

【2026年7月頃～】

ヒアリング 現場の見学

代表の方、経営層、ファンドレイジング担当の方にインタビューをさせていただきます。また、スクール生が見学、体験をさせていただける現場をお持ちでしたら、ぜひとも参加の機会をいただけますようお願いします

【2026年11月頃～】

戦略案の 確認とご意見

スクール生の作成するファンドレイジング戦略をご覧いただき、ぜひ組織の観点からのご意見をお願いします
また場合によって追加でのヒアリングをお願いします

【2027年1月下旬】

戦略策定

スクール生は、策定した戦略レポート(ドキュメント)を提出します
また、直接発表させていただく機会をいただけましたら幸いです

ファンドレイジング戦略レポート作成の対象団体(個人ワーク)について【募集数:複数団体】

- 対象団体と要件
- 社会課題の解決に取り組む非営利活動団体（法人格や予算規模は問いません）
 - スクール生の学びやファンドレイザーの育成への理解があること

- お願い事項
- 戦略立案に向けたヒアリングへのご協力
 - 代表の方、経営層、ファンドレイジング(財務)担当の方へのインタビューと可能な範囲で以下の情報のご提供
 - ・寄付者の数、ドナーレンジ、マンスリー会員数、単発寄付者数
 - ・どのような関係者・ステークホルダーが何人ぐらいいらっしゃるか
 - ・いま抱えていらっしゃる課題、3～5年後に達成されたい事業計画
 - 戦略レポートへのフィードバック
 - 現場見学機会のご提供

参加費 無料(謝金はありません)

応募方法

【応募フォーム】 <https://forms.gle/9NXeXhoMp1Y698Ra8>

【応募締切】 2026年4月6日(月)18時

募集説明会&相談会(オンライン)のご案内

下記の日程で募集相談会を開催します。本プログラムにご関心のある方、応募を検討されている方は、どうぞお気軽にご参加ください。

日程:2026年3月25日(水)、4月6日(月) 12:05-12:55(オンライン開催)

ご参加方法:下記Zoomリンクよりご入室ください。※お申込み不要

<https://us06web.zoom.us/j/84599535506?pwd=jRtbfga1TyjlUXIcaRrzeT7BnIw5HJ.1>

(ミーティングパスコード不要)

※Zoomリンクに直接アクセスできない場合は、URLをコピーしてブラウザに貼り付けてください。

日本ファンドレイジング協会

「寄付・社会的投資が進む社会」の実現へをビジョンに掲げ、民間非営利組織のファンドレイジングをはじめ、社会的インパクト評価や社会的インパクト投資の促進に向けた研究・事業開発を通して、日本社会をインパクト志向に変革していくための政策提言や啓発活動に取り組んでいます。

名称	認定特定非営利活動法人日本ファンドレイジング協会
代表	代表理事 鶴尾 雅隆
設立	2009年2月18日
拠点	〒107-0052 港区赤坂8-4-14 青山タワープレイス8F fabbit青山内
Webサイト	https://jfra.jp/



非営利組織の信頼性向上と社会課題の解決をサポートするための「グッドガバナンス認証マーク」を取得しています。



