

1on1ファンドレイジング ~虎の巻~

認定NPO法人日本ファンドレイジング協会
エコシステムプロジェクト1on1ファンドレイジングプロジェクトリーダー

大西冬馬

自己紹介



Face to Face キャンペーンでは
駅前や商業施設で一般の方々に
マンスリーサポーターを呼びかけるのが主な目的です

2016年~ F2Fキャンペーンのファンドレイザーとして従事

2018年~ 関東リージョンのリーダーとして
FRerの採用面接やイニシャルトレーニング、OJTなどの業務に携わる

2022年~ 関東チームリーダーとして
現場でのF2F活動+チームのマネジメントやチームビルディングを行っている



ファンドレイジング・スクール7期を今年修了して
認定ファンドレイザーの試験にも合格しました！

F2Fファンドレイジングへの愛

僕はFace to Faceでファンドレイジングをする、この仕事を愛しています。自分がキッカケとなり、人の善意や利他の心に触れることができるからです。もちろん、時には批判を浴びせられたり無視されることの方が多いです。

それでも、僕は信じています。人には根源的に“困っている人がいたら助ける”という心がある、と。ただ、日常生活を忙しく送る中で自分の周りのことにしか目がいかなくなるのだと思います。テクノロジーがどんどん発達して快適で便利な世の中にはなっているけれど、反面人の心は内向きになっている。

ただ、2016年から毎日、駅前や街頭に立って1万人以上の方とお話ししてきた中で人と人が対話すれば、隠れている心呼び覚ますことが出来ることを実感しています。目の前で支援を始めてくださり、「声を掛けてくれてありがとう。支援を始めるキッカケになりました。」と感謝を告げられることもあります。この時、僕はファンドレイザーとして寄付者と受益者の橋渡しが出来たのだと感動できます！

この僕の経験を、喜びを、少しでも多くの人に伝えたい、広めたい。一人でも多く仲間が増えることに願いを込めて、プロジェクトを始めています。

今回のエコシステムプロジェクトでの狙い

F2Fファンドレイジング

「駅前や商業施設で不特定多数の個人に声をかけ足を止めてくださった方に対面でファンドレイズする手法」



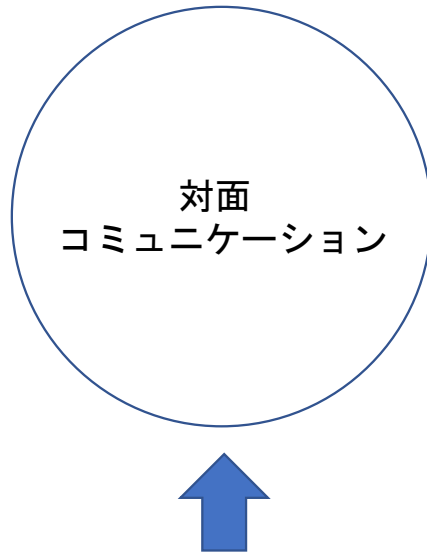
価値【対面コミュニケーション】



1on1ファンドレイジング

「F2F(個人)だけでなく、法人・遺贈・大口など様々な場面や伴走支援・中間支援・地域・大学・福祉など幅広い分野において対面でのファンドレイジングコミュニケーションを軸に展開するマルチファンドレイジングの新しい枠組み」

価値発展のイメージ



既存のF2F

国際支援系のメガ団体が多額の投資を行って
日本全国の駅や商業施設で
とにかく個人のマンスリーサポーター獲得のために
業務委託先のキャンペーンスタッフを雇用している
大きな事業規模というイメージがある

1on1ファンドレイジング

どのような領域や分野でも
どんな規模の団体でも
どのような方法の支援であっても
ファンドレイザーとして自団体のミッションや
扱う社会課題の背景や支援の重要性を
寄付者および潜在寄付者に伝えることは必須

ファンドレイジングにおける対面コミュニケーションの
マインドやスキルの価値をFR業界全てに広げることで
「1億総ファンドレイザー」となるイメージ

例えば、遺贈だ
と相続希望者との
1on1

例えば、法人だ
と担当者との
1on1

小規模団体だと
イベントでのブ
ースコミュニケーション

1on1ファンドレイジング~虎の巻~とは？

1on1ファンドレイジングのコミュニケーションフロー



①～④のステップ毎に

どのような分野の、どのような場面においても共通の

ベーシックスキル

ある分野の(ex.福祉や大学)、ある場面(ex.遺贈や法人)において固有の

オリジナルスキル

2つのスキルやマインドを体系的に纏めたものである

1on1ファンドレイジング~虎の巻~は誰のためにある？

「ファンドレイジングに関わる全ての人へ」

① 自分の想いを自分の言葉で伝える

→その団体の紹介をして、どのような問題があってそのような支援が必要なのか、どうしたら解決できるのか
その問題に対して自分はどのように想っているのか、誰かが作ったテキストではなく
自分の言葉で想いを乗せて話ができるようになることはファンドレイジングの基本である

② 相手の想いを知り、受け止める

→お相手が、どういう想いで共感してくださっているのか、寄付というお金だけではなくその人の想いも
受け取ることができているか。寄付や会費を財源にする時に忘れてはいけないのは寄付者の顔や想いだと思います

なぜ1on1ファンドレイジング~虎の巻~が必要なのか？

「1on1ファンドレイジングが、これまでよりも重要になってきている」

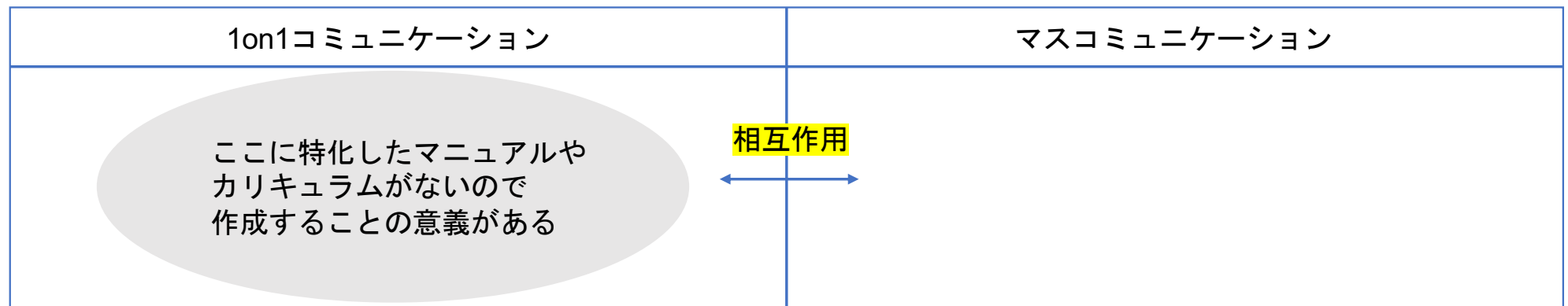
① より社会が多様化/個別化してきている

→マスに対するやり方だけでは通用しなくなってきている。

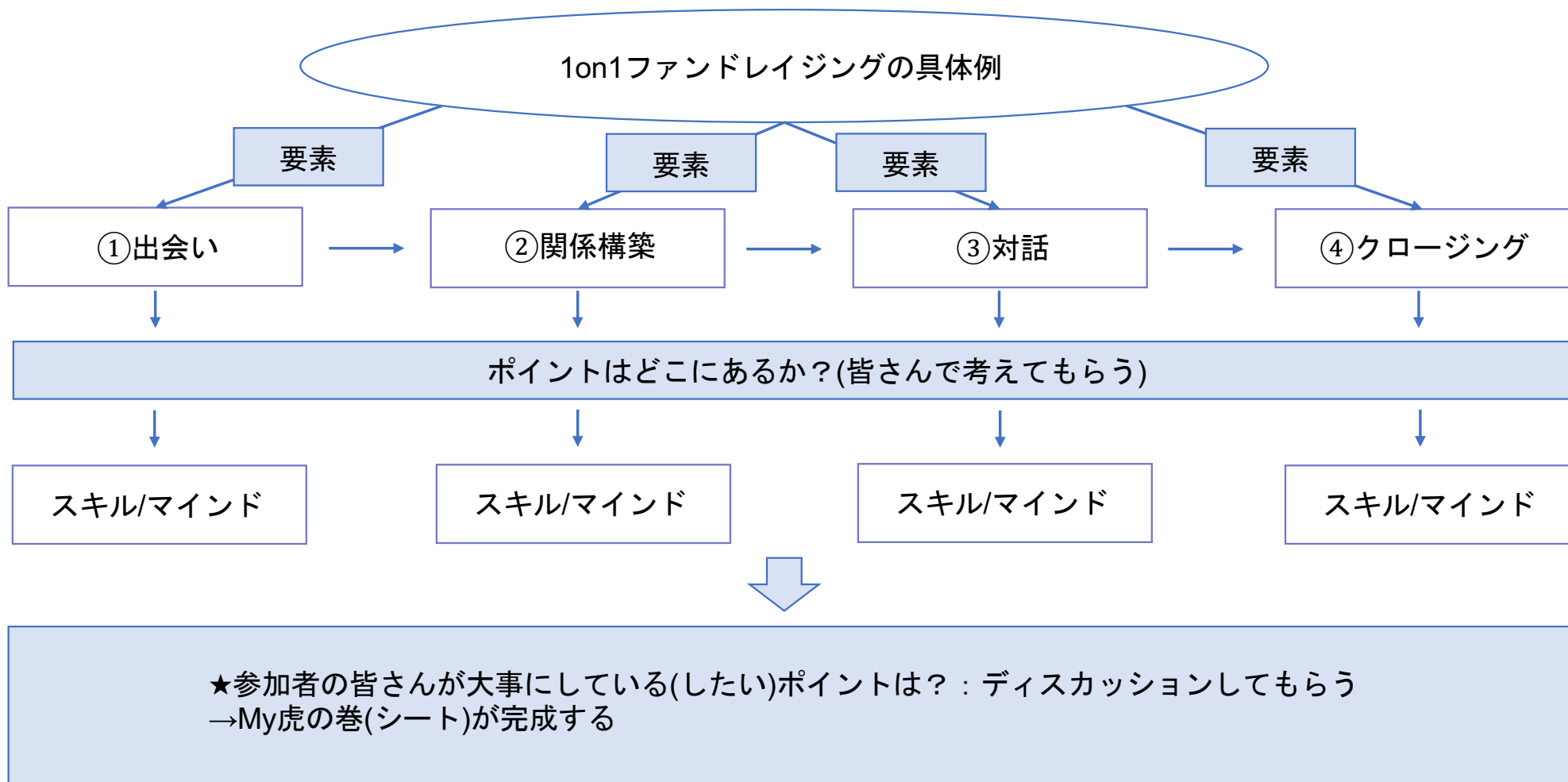
② マス向けのファンドレイジングだけだと、FRerとしての喜びや実感/責任を持ちにくい

→FRer自身のやりがい(モチベーション/well-being)につながり、持続可能なキャリアに

→マスコミュニケーションを否定しているわけではない

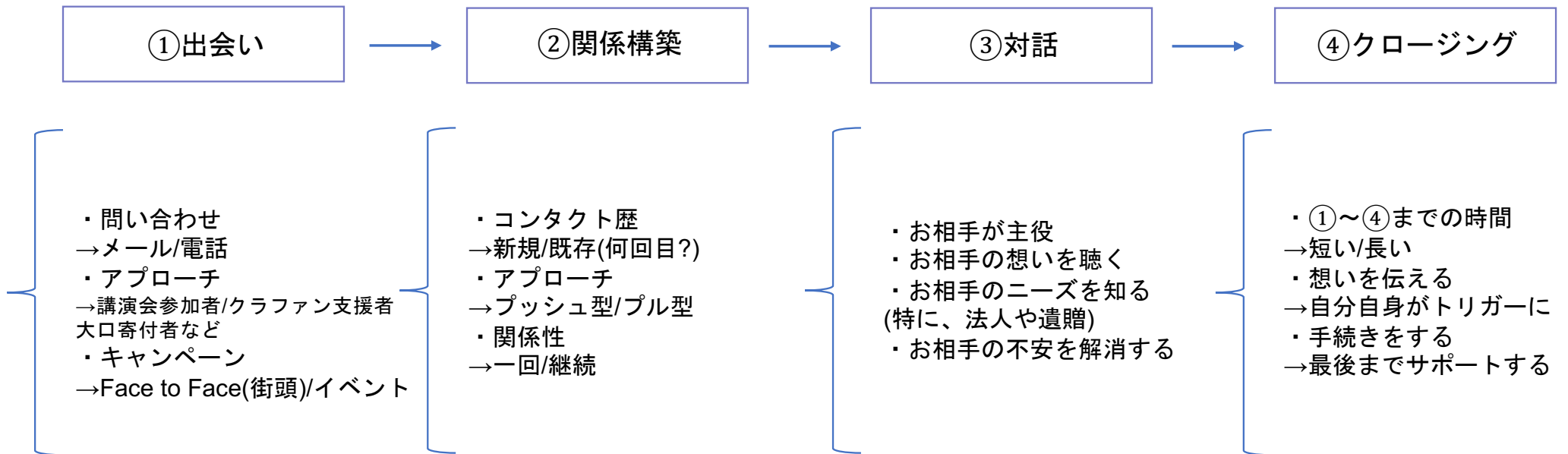


1on1ファンドレイジング~虎の巻~の構成



フローの体系化

1on1ファンドレイジングのコミュニケーションフロー



具体的な1on1ファンドレイジングepisodeから見えるコミュニケーションポイント

↓
続きは研修で！

2023/6/28(水) 10:00~15:00
研修+ワークショップ開催します！！

※本資料は、日本ファンドレイジング協会がファンドレイザーの挑戦と応援が循環するエコシステムの形成に取り組むために公募したプロジェクトにおいて、プロジェクトメンバーとともに作成しました。