

**社会を変えるファンドレイザーを育成する
キャリア&スキルマップを作ろう**

ファンドレイザー有資格者アンケート結果報告書

2023年4月17日

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

I.調査の概要

(1)企画・調査の背景

認定特定非営利活動法人日本ファンドレイジング協会(以下、jfra という。)が推進するエコシステムプロジェクトの一環で「社会を変えるファンドレイザーを育成するキャリア&スキルマップを作ろう」が採択された。同プロジェクトはファンドレイザーがさらに活躍するためのヒントになるようなキャリアやスキルの可能性を可視化するものであり、その基礎資料とするためにファンドレイザーの有資格者の実態把握調査を行うこととした。

(2)調査の目的

多様なフィールドで活躍するファンドレイザーの現状のキャリア形成上の課題等を抽出するものとし、社会的な地位のさらなる向上を目指すべくその専門性、待遇面において確固たる地位を築くための基礎資料とする。

(3)調査対象

jfra 会員の認定・准認定ファンドレイザー (FR) 1,568 名

- ① 認定ファンドレイザー 176 名
- ② 准認定ファンドレイザー 1,392 名

(4)調査の期間

2022 年 11 月 29 日(火)～12 月 13 日(火)

(5)調査の方法

オンライン調査 (web フォームによるアンケート)

(6)調査項目(調査票は、巻末に掲載)

- ①年齢
- ②性別
- ③居住地(都道府県)(主な生活拠点)
- ④所属または職業(主たる収入源)
- ⑤保有資格
- ⑥ファンドレイザー資格取得のきっかけ
- ⑦資格を取得した際の費用負担
- ⑧活動領域を全て選んでください。(非営利活動をしている方のみ)
- ⑨ファンドレイザーとしてのやりがい
- ⑩ファンドレイザーとしての「悩み・壁」
- ⑪ファンドレイザーの活躍の幅を広げていくために、必要なこと
- ⑫身につけたいスキルまたは関心領域
- ⑬ファンドレイザーとしての今後のキャリア形成

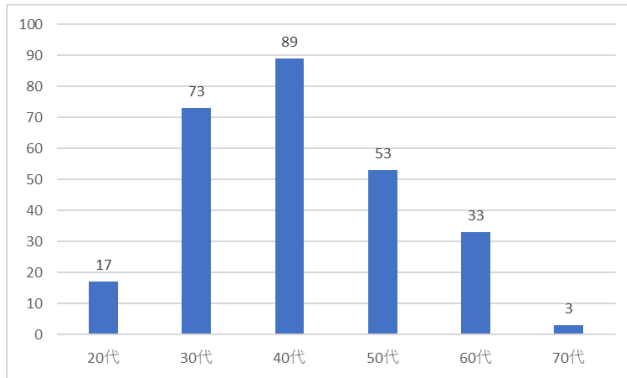
(5)回収率

	対象者数	回収数	回収率
全体	1,568	268	17.1%
認定ファンドレイザー	176	57	32.4%
准認定ファンドレイザー	1,392	211	15.1%

II.調査の結果

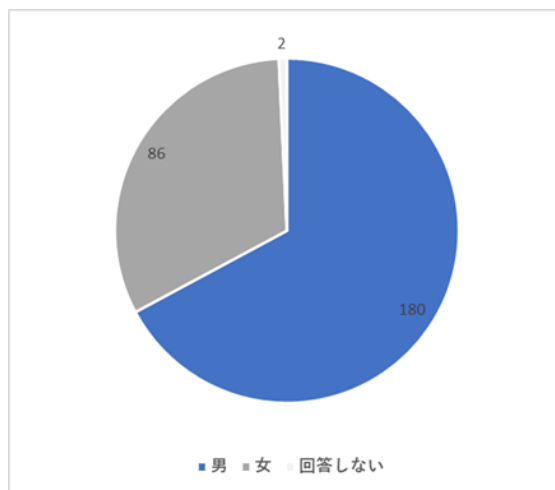
1.年齢 (Q.現在の年齢を、次の中から選んでください)

40代が最も多く、30代、50代と続いている。内訳は20代6%、30代27%、40代33%、50代20%、60代12%、70代1%となっている。



2.性別 (Q.性別について、あてはまるものを選んでください)

男性約7割、女性約3割という構成になっている。



	全体		20代		30代		40代		50代		60代		70代	
	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比
男	180	67.2%	10	58.8%	49	67.1%	56	62.9%	36	67.9%	27	81.8%	2	66.7%
女	86	32.1%	7	41.2%	24	32.9%	31	34.8%	17	32.1%	6	18.2%	1	33.3%
回答しない	2	0.7%		0.0%		0.0%	2	2.2%		0.0%		0.0%		0.0%
合計	268	100.0%	17	100.0%	73	100.0%	89	100.0%	53	100.0%	33	100.0%	3	100.0%

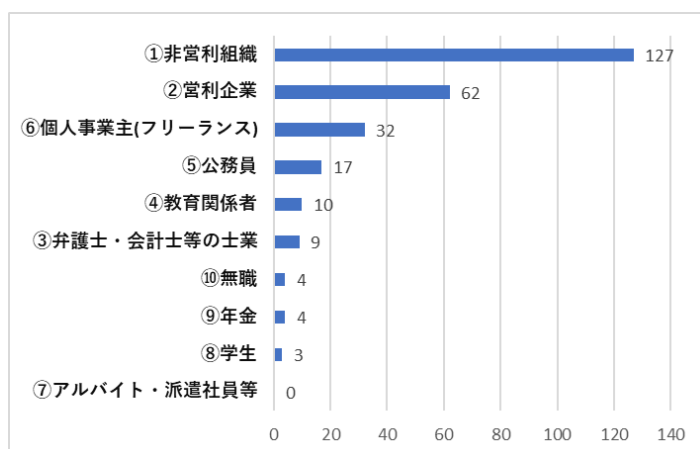
3.居住地 (Q. 居住地(都道府県)を回答してください。主な生活拠点を1つ選択してください)

東京が最も多く、神奈川県、千葉県、大阪府と続いている。

	全体		②20代		③30代		④40代		⑤50代		⑥60代		⑦70代以上	
	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比
13東京都	82	30.6%	5	29.4%	24	32.9%	24	26.4%	20	40.0%	9	26.5%		
14神奈川県	29	10.8%	5	29.4%	6	8.2%	7	7.7%	3	6.0%	6	17.6%	2	66.7%
12千葉県	14	5.2%	1	5.9%	2	2.7%	7	7.7%	2	4.0%	2	5.9%		
27大阪府	14	5.2%			4	5.5%	4	4.4%	3	6.0%	3	8.8%		
23愛知県	12	4.5%			5	6.8%	4	4.4%	2	4.0%	1	2.9%		
1北海道	9	3.4%	1	5.9%	2	2.7%	3	3.3%	2	4.0%	1	2.9%		
11埼玉県	8	3.0%			2	2.7%	2	2.2%	2	4.0%	2	5.9%		
20長野県	8	3.0%			3	4.1%	2	2.2%			3	8.8%		
26京都府	8	3.0%			3	4.1%	2	2.2%	3	6.0%				
4宮城県	6	2.2%			2	2.7%	2	2.2%			2	5.9%		
28兵庫県	6	2.2%			3	4.1%	2	2.2%			1	2.9%		
25滋賀県	5	1.9%			1	1.4%	2	2.2%	2	4.0%				
38愛媛県	5	1.9%					4	4.4%	1	2.0%				
48その他・洋	4	1.5%	2	11.8%	1	1.4%	1	1.1%						
10群馬県	4	1.5%					4	4.4%						
15新潟県	4	1.5%			2	2.7%	1	1.1%			1	2.9%		
34広島県	4	1.5%					4	4.4%						
19山梨県	3	1.1%	1	5.9%			1	1.1%	1	2.0%				
7福島県	3	1.1%			2	2.7%		0.0%	1	2.0%				
31鳥取県	3	1.1%			1	1.4%	1	1.1%	1	2.0%				
35山口県	3	1.1%					2	2.2%	1	2.0%				
40福岡県	3	1.1%			1	1.4%		0.0%	2	4.0%				
47沖縄県	3	1.1%			1	1.4%	1	1.1%	1	2.0%				
17石川県	2	0.7%		0.0%	1	1.4%		0.0%			1	2.9%		
3岩手県	2	0.7%					1	1.1%	1	2.0%				
8茨城県	2	0.7%						0.0%	1	2.0%	1	2.9%		
22静岡県	2	0.7%			1	1.4%	1	1.1%						
24三重県	2	0.7%					2	2.2%						
30和歌山県	2	0.7%					2	2.2%						
39高知県	2	0.7%			1	1.4%	1	1.1%						
41佐賀県	2	0.7%			1	1.4%		0.0%					1	33.3%
45宮崎県	2	0.7%					1	1.1%			1	2.9%		
5秋田県	1	0.4%	1	5.9%				0.0%						
16富山県	1	0.4%	1	5.9%				0.0%						
18福井県	1	0.4%		0.0%			1	1.1%						
2青森県	1	0.4%			1	1.4%		0.0%						
9栃木県	1	0.4%			1	1.4%		0.0%						
21岐阜県	1	0.4%			1	1.4%		0.0%						
32鳥根県	1	0.4%					1	1.1%						
33岡山県	1	0.4%					1	1.1%						
43熊本県	1	0.4%						0.0%	1	2.0%				
46鹿児島県	1	0.4%			1	1.4%		0.0%						
6山形県	0	0.0%												
29奈良県	0	0.0%												
36徳島県	0	0.0%												
37香川県	0	0.0%												
42長崎県	0	0.0%												
44大分県	0	0.0%												
	268	100.0%	17	100.0%	73	100.0%	91	100.0%	50	100.0%	34	100.0%	3	100.0%

4.所属または職業 (Q. 所属または職業を選んでください。主たる収入源となるものをご記入ください)

(1) 全体では「非営利組織」所属が約 5 割弱、「営利企業」所属が約 2 割となっている。



(2) 年代別では、20代では、「営利企業」所属割合が最も高くなっている。30代では「非「営利企業」の所属割合が全世代で最も高い割合である。

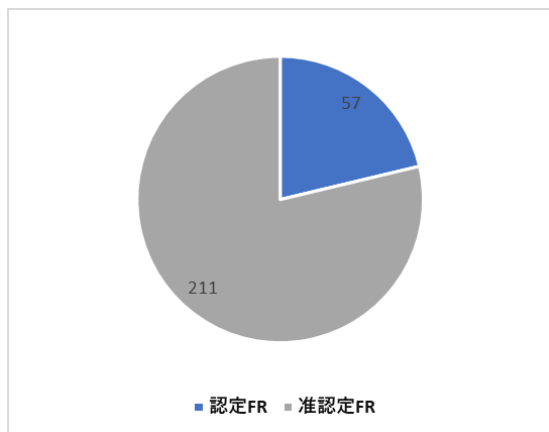
	全体		20代		30代		40代		50代		60代		70代	
	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比
①非営利組織	127	47.4%	4	23.5%	43	58.9%	42	47.2%	28	52.8%	10	30.3%		0.0%
②営利企業	62	23.1%	6	35.3%	21	28.8%	13	14.6%	17	32.1%	4	12.1%	1	33.3%
⑥個人事業主(フリーランス)	32	11.9%	2	11.8%	7	9.6%	14	15.7%	1	1.9%	8	24.2%		0.0%
⑤公務員	17	6.3%	3	17.6%	1	1.4%	8	9.0%	4	7.5%	1	3.0%		0.0%
④教育関係者	10	3.7%		0.0%	1	1.4%	5	5.6%	1	1.9%	3	9.1%		0.0%
③弁護士・会計士等の士業	9	3.4%		0.0%		0.0%	5	5.6%	2	3.8%	2	6.1%		0.0%
⑨年金	4	1.5%		0.0%		0.0%		0.0%		0.0%	2	6.1%	2	66.7%
⑩無職	4	1.5%		0.0%		0.0%	1	1.1%		0.0%	3	9.1%		0.0%
⑧学生	3	1.1%	2	11.8%		0.0%	1	1.1%		0.0%		0.0%		0.0%
⑦アルバイト・派遣社員等	0	0.0%		0.0%		0.0%		0.0%		0.0%		0.0%		0.0%
合計	268	100.0%	17	100.0%	73	100.0%	89	100.0%	53	100.0%	33	100.0%	3	100.0%

(3) 上記設問で「非営利組織」または「営利企業」所属の方のみを対象とした役職一覧である。全体では、「職員・社員」が多い。年代別では、20代、30代では「職員・社員」が多く、40代になると「中間管理職」50代になると「代表・役員」の割合が多くなっている。

	全体		20代		30代		40代		50代		60代		70代	
	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比
職員・社員	91	34.0%	9	52.9%	44	60.3%	20	22.5%	11	20.8%	7	21.2%	0	0.0%
中間管理職(部長、課長、マネージャー等)	52	19.4%	0	0.0%	11	15.1%	24	27.0%	17	32.1%	0	0.0%	0	0.0%
代表・役員	37	13.8%	0	0.0%	6	8.2%	11	12.4%	14	26.4%	5	15.2%	1	33.3%
理事・幹事・評議員等	6	2.2%	0	0.0%	2	2.7%	0	0.0%	1	1.9%	3	9.1%	0	0.0%
非該当	82	30.6%	8	47.1%	10	13.7%	34	38.2%	10	18.9%	18	54.5%	2	66.7%
合計	268	100.0%	17	100.0%	73	100.0%	89	100.0%	53	100.0%	33	100.0%	3	100.0%

5.保有資格（Q. 保有資格を選択してください）

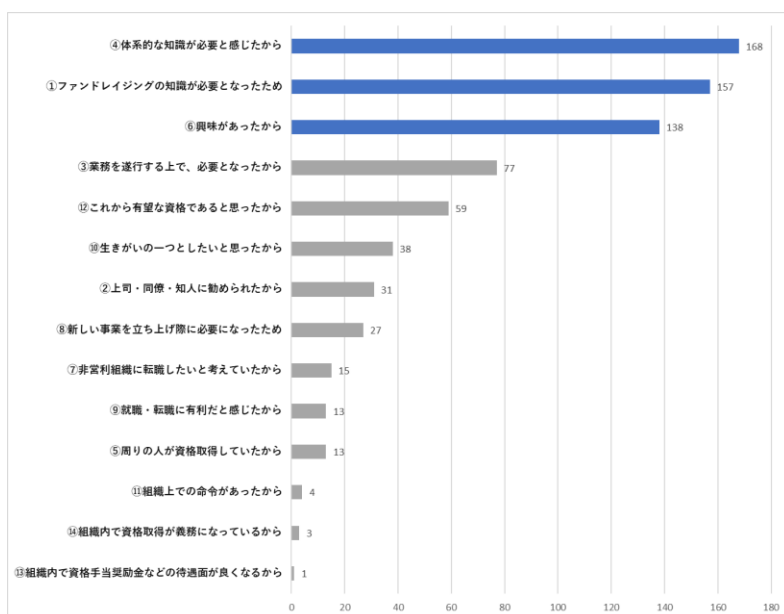
認定ファンドレイザーが約 2 割、准認定ファンドレイザーが約 8 割という回答者構成となっている。



	全体		20代		30代		40代		50代		60代		70代	
	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比
認定FR	57	21.3%	2	11.8%	12	16.4%	27	30.3%	9	17.0%	6	18.2%	1	33.3%
准認定FR	211	78.7%	15	88.2%	61	83.6%	62	69.7%	44	83.0%	27	81.8%	2	66.7%
合計	268	100.0%	17	100.0%	73	100.0%	89	100.0%	53	100.0%	33	100.0%	3	100.0%

6.ファンドレイザーの資格取得のきっかけ (Q. あなたがファンドレイザーの資格を取得したきっかけについて、あてはまるもの3つまで選んでください)

「ファンドレイジングの体系的な知識の必要性に迫られて」というきっかけが多い。



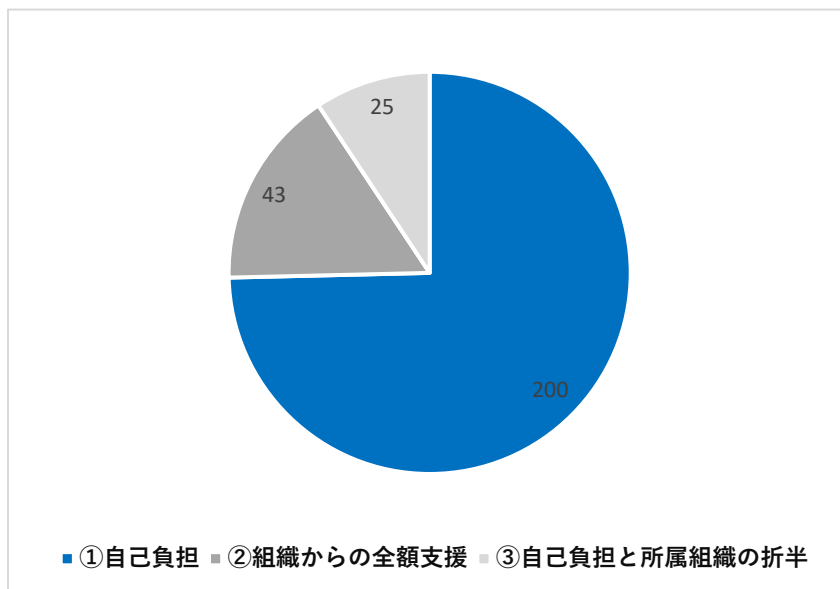
	全体		◎20代合計		◎30代合計		40代合計		50代合計		60代合計		70代合計	
	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比
④体系的な知識が必要と感じたから	168	22.3%	8	17.4%	46	22.2%	62	24.5%	28	19.3%	21	22.8%	3	25.0%
①ファンドレイジングの知識が必要となったため	157	20.8%	6	13.0%	51	24.6%	53	20.9%	30	20.7%	14	15.2%	3	25.0%
⑥興味があったから	138	18.3%	8	17.4%	36	17.4%	45	17.8%	28	19.3%	21	22.8%	0	0.0%
③業務を遂行する上で、必要となったから	77	10.2%	4	8.7%	18	8.7%	29	11.5%	18	12.4%	5	5.4%	3	25.0%
⑫これから有望な資格であると思ったから	59	7.8%	5	10.9%	19	9.2%	17	6.7%	10	6.9%	7	7.6%	1	8.3%
⑩生きがいの一つとしてと思ったから	38	5.0%	3	6.5%	9	4.3%	11	4.3%	7	4.8%	7	7.6%	1	8.3%
②上司・同僚・知人に勧められたから	31	4.1%	4	8.7%	6	2.9%	15	5.9%	5	3.4%	1	1.1%	0	0.0%
⑧新しい事業を立ち上げ際に必要になったため	27	3.6%	0	0.0%	5	2.4%	8	3.2%	9	6.2%	4	4.3%	1	8.3%
⑦非営利組織に転職したいと考えていたから	15	2.0%	1	2.2%	4	1.9%	3	1.2%	2	1.4%	5	5.4%	0	0.0%
⑤周りの人が資格取得していたから	13	1.7%	1	2.2%	4	1.9%	2	0.8%	4	2.8%	2	2.2%	0	0.0%
⑨就職・転職に有利だと感じたから	13	1.7%	3	6.5%	4	1.9%	2	0.8%	2	1.4%	2	2.2%	0	0.0%
⑪組織上での命令があったから	4	0.5%	1	2.2%	2	1.0%	0	0.0%	1	0.7%	0	0.0%	0	0.0%
⑭組織内で資格取得が義務になっているから	3	0.4%	0	0.0%	1	0.5%	2	0.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
⑬組織内で資格手当奨励金などの待遇面が良くなるから	1	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.4%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
その他:	11	1.5%	2	4.3%	2	1.0%	3	1.2%	1	0.7%	3	3.3%	0	0.0%
合計	755	100.0%	46	100.0%	207	100.0%	253	100.0%	145	100.0%	92	100.0%	12	100.0%

「その他」の自由記述は、次のとおり。(原文ママ)

- 今までのキャリアを生かせる可能性
- CSR活動の一環で会社の個人寄付を促進したかったから
- 寄付という行為に関心があったから
- クライアントに安心してもらうため
- これからも非営利組織で仕事を続けたいと思っているから
- これまでのビジネス経験を地域社会の活性化や非営利組織の運営に役立てたいと考えたため
- これまでの経験や学びを、「資格」という客観的な指標で表したいと思ったから。
- 広報PRとの親和性が高いと感じたため
- 資格の取得によって、新しいネットワークが得られると思ったから
- 自分のキャリアを社会貢献に活かしたいから
- 非営利団体の支援に必要なスキルだと考えたため

7.資格に要する費用負担 (Q. あなたが資格を取得した際の費用負担について、あてはまるものを1つ選んでください)

(1)全体では、自己負担が75%、組織からの全額支援が約15%、折半が約10%という結果となっている。

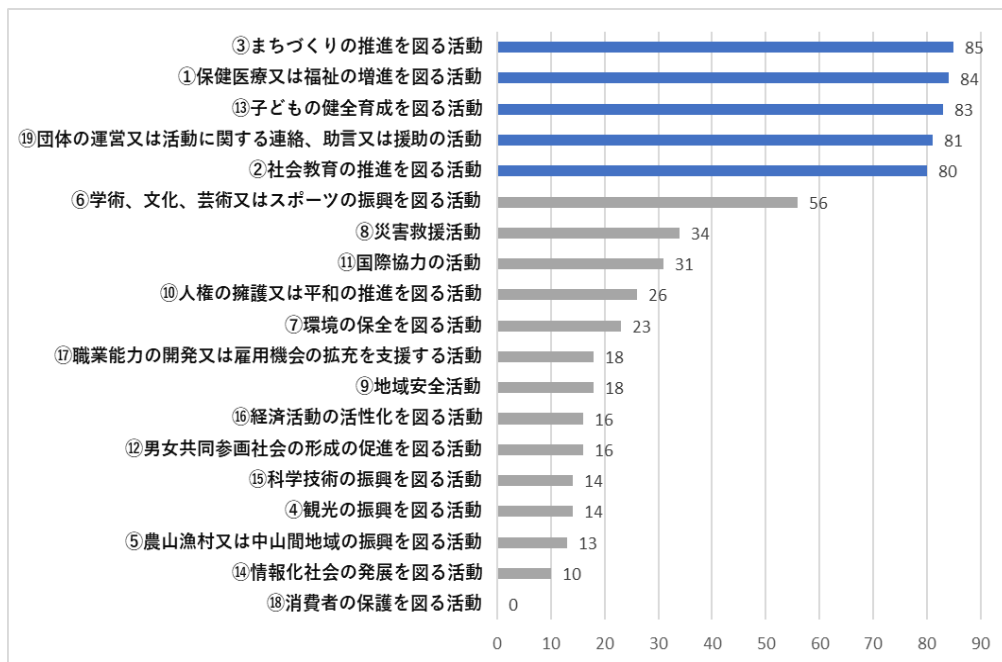


(2)年代別では、20代、30代で「組織からの全額支援」割合が総じて高い。50代、60代は「自己負担」の割合が高くなっている。

	全体		20代		30代		40代		50代		60代		70代	
	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比
①自己負担	200	74.6%	12	70.6%	52	71.2%	57	64.0%	45	84.9%	32	97.0%	2	66.7%
②組織からの全額支援	43	16.0%	4	23.5%	12	16.4%	21	23.6%	6	11.3%	0	0.0%	0	0.0%
③自己負担と所属組織の折半	25	9.3%	1	5.9%	9	12.3%	11	12.4%	2	3.8%	1	3.0%	1	33.3%
合計	268	100.0%	17	100.0%	73	100.0%	89	100.0%	53	100.0%	33	100.0%	3	100.0%

8.主たる活動領域(Q. あなたの主たる活動領域を全て選んでください。非営利活動をしている方のみご回答ください)

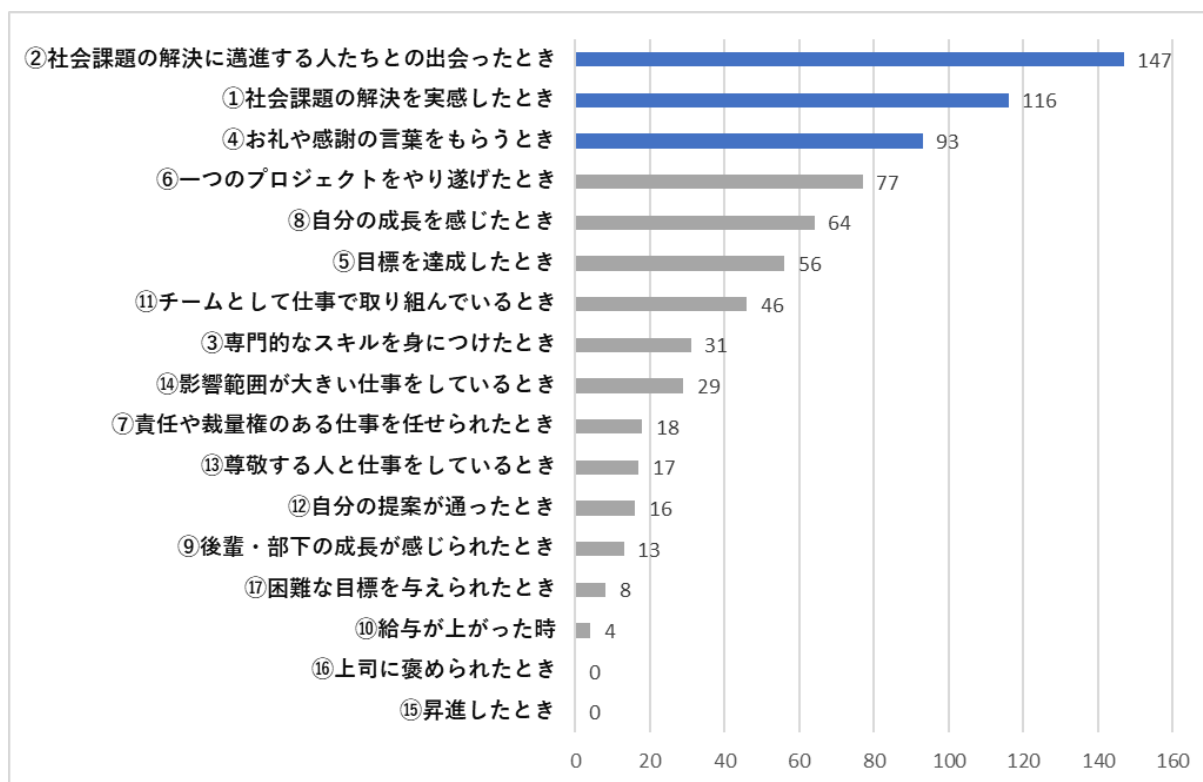
「まちづくり」「保健医療・福祉」「子ども」「団体運営に対する助言等」が多くなっている。



	全体		20代		30代		40代		50代		60代		70代	
	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比
③まちづくりの推進を図る活動	85	12.1%	5	13.5%	22	12.5%	32	11.9%	15	10.9%	10	13.7%	1	9.1%
①保健医療又は福祉の増進を図る活動	84	12.0%	5	13.5%	24	13.6%	28	10.4%	21	15.3%	5	6.8%	1	9.1%
⑬子どもの健全育成を図る活動	83	11.8%	3	8.1%	21	11.9%	35	13.1%	15	10.9%	8	11.0%	1	9.1%
⑲団体の運営又は活動に関する連絡、助言又は援助の活動	81	11.5%	6	16.2%	17	9.7%	34	12.7%	14	10.2%	9	12.3%	1	9.1%
②社会教育の推進を図る活動	80	11.4%	4	10.8%	14	8.0%	33	12.3%	14	10.2%	13	17.8%	2	18.2%
⑥学術、文化、芸術又はスポーツの振興を図る活動	56	8.0%	4	10.8%	11	6.3%	19	7.1%	14	10.2%	8	11.0%	0	0.0%
⑧災害救援活動	34	4.8%	0	0.0%	12	6.8%	12	4.5%	8	5.8%	2	2.7%	0	0.0%
⑪国際協力の活動	31	4.4%	3	8.1%	14	8.0%	8	3.0%	4	2.9%	1	1.4%	1	9.1%
⑩人権の擁護又は平和の推進を図る活動	26	3.7%	1	2.7%	8	4.5%	11	4.1%	5	3.6%	1	1.4%	0	0.0%
⑦環境の保全を図る活動	23	3.3%	0	0.0%	4	2.3%	12	4.5%	5	3.6%	1	1.4%	1	9.1%
⑨地域安全活動	18	2.6%	0	0.0%	4	2.3%	7	2.6%	5	3.6%	1	1.4%	1	9.1%
⑰職業能力の開発又は雇用機会の拡充を支援する活動	18	2.6%	1	2.7%	6	3.4%	5	1.9%	1	0.7%	5	6.8%	0	0.0%
⑫男女共同参画社会の形成の促進を図る活動	16	2.3%	1	2.7%	2	1.1%	5	1.9%	6	4.4%	1	1.4%	1	9.1%
⑯経済活動の活性化を図る活動	16	2.3%	1	2.7%	3	1.7%	8	3.0%	3	2.2%	1	1.4%	0	0.0%
④観光の振興を図る活動	14	2.0%	0	0.0%	3	1.7%	6	2.2%	3	2.2%	1	1.4%	1	9.1%
⑮科学技術の振興を図る活動	14	2.0%	2	5.4%	4	2.3%	4	1.5%	1	0.7%	3	4.1%	0	0.0%
⑤農山漁村又は中山間地域の振興を図る活動	13	1.9%	0	0.0%	6	3.4%	6	2.2%	1	0.7%	0	0.0%	0	0.0%
⑭情報化社会の発展を図る活動	10	1.4%	1	2.7%	1	0.6%	3	1.1%	2	1.5%	3	4.1%	0	0.0%
⑱消費者の保護を図る活動	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	702	100.0%	37	100.0%	176	100.0%	268	100.0%	137	100.0%	73	100.0%	11	100.0%

9.ファンドレイザーとしての「やりがい」(Q. あなたがファンドレイザーとしての「やりがいを感じる時」にあてはまるものを最大3つまで選んでください)

「社会課題解決に邁進する人達との出会い」が最も多く、「社会課題解決の実感」「お礼・感謝」が続いている。



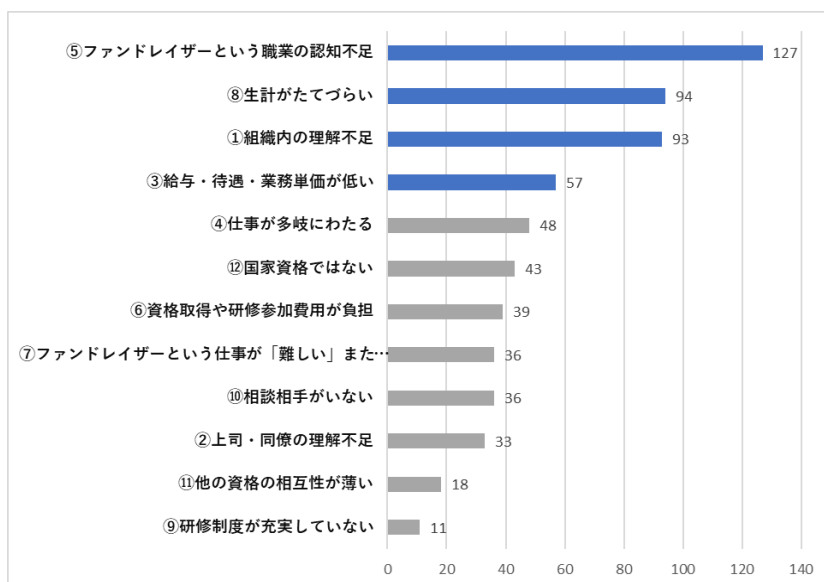
	全体		20代合計		30代合計		40代合計		50代合計		60代合計		70代合計	
	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比
②社会課題の解決に邁進する人達との出会ったとき	147	19.7%	4	10.0%	47	21.9%	47	18.9%	29	19.6%	17	20.7%	3	25.0%
①社会課題の解決を実感したとき	116	15.5%	8	20.0%	33	15.3%	33	13.3%	27	18.2%	12	14.6%	3	25.0%
④お礼や感謝の言葉をもらうとき	93	12.5%	8	20.0%	28	13.0%	34	13.7%	15	10.1%	8	9.8%	0	0.0%
⑥一つのプロジェクトをやり遂げたとき	77	10.3%	2	5.0%	21	9.8%	31	12.4%	14	9.5%	8	9.8%	1	8.3%
⑧自分の成長を感じたとき	64	8.6%	4	10.0%	17	7.9%	22	8.8%	14	9.5%	6	7.3%	1	8.3%
⑤目標を達成したとき	56	7.5%	5	12.5%	12	5.6%	18	7.2%	14	9.5%	6	7.3%	1	8.3%
⑪チームとして仕事で取り組んでいるとき	46	6.2%	1	2.5%	17	7.9%	14	5.6%	8	5.4%	5	6.1%	1	8.3%
③専門的なスキルを身につけたとき	31	4.2%	3	7.5%	4	1.9%	11	4.4%	6	4.1%	6	7.3%	1	8.3%
⑭影響範囲が大きい仕事をしているとき	29	3.9%	0	0.0%	11	5.1%	9	3.6%	4	2.7%	5	6.1%	0	0.0%
⑦責任や裁量権のある仕事を任せられたとき	18	2.4%	2	5.0%	7	3.3%	6	2.4%	0	0.0%	3	3.7%	0	0.0%
⑬尊敬する人と仕事をしているとき	17	2.3%	1	2.5%	6	2.8%	4	1.6%	4	2.7%	1	1.2%	1	8.3%
⑫自分の提案が通ったとき	16	2.1%	0	0.0%	5	2.3%	6	2.4%	4	2.7%	1	1.2%	0	0.0%
⑨後輩・部下の成長が感じられたとき	13	1.7%	0	0.0%	1	0.5%	5	2.0%	5	3.4%	2	2.4%	0	0.0%
⑰困難な目標を与えられたとき	8	1.1%	0	0.0%	5	2.3%	3	1.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
⑩給与が上がった時	4	0.5%	0	0.0%	1	0.5%	1	0.4%	2	1.4%	0	0.0%	0	0.0%
⑮昇進したとき	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
⑯上司に褒められたとき	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
その他:	11	1.5%	2	5.0%		0.0%	5	2.0%	2	1.4%	2	2.4%	0	0.0%
合計	746	100.0%	40	100.0%	215	100.0%	249	100.0%	148	100.0%	82	100.0%	12	100.0%

「その他」の内訳は次のとおり。(原文ママ)

- 組織運営に関わる中で、ファンドレイザー資格取得の中で得た知識等が役立ったとき
- あまり取り組まれない分野での新規ファンドレイジング企画を取り組めたとき
- 活用できていない
- その活動の社会的意義や価値を、個人や人々にうまく伝えられたと実感した時
- ファンドレイザーとしての業務を行っていないので回答不能
- ファンドレイザーとしては特にない
- ファンドレイザーとして活動した事ありません。
- ファンドレイザーとして活動していない。
- ファンドレイザーとして働いていない
- やったことがない
- 寄付付き商の売上げが年々伸びているとき
- 今までと違う気づきを共有できたとき
- 支援先団体の成長を感じられたとき
- 助成先や伴走支援先の団体から頼られた時
- 組織や事業が伸びていくとき
- 多様な人たちの参画でプロジェクトが拡がりを見せているとき
- 団体のミッション達成に貢献できた時
- 未だファンドレイザーとして何もやっていないので、やりがいを感じたことはない。
- 未経験

10.ファンドレイザーとしての「悩み・壁」(Q. あなたにとってファンドレイザーとしての「悩み・壁」(ファンドレイザーになる前の気持ち・イメージも含まれます)について、下記よりあてはまるものを最大3つ選んでください)

(1) 全体では「ファンドレイザーという職業の認知不足」が最も多く、「生計がたてづらい」「組織内の理解不足」「給与待遇が低い」「が上位として続いている。



(2) 年代別では、20代で「生計がたてづらい」「相談相手がない」のスコアが高い。

	全体		20代		30代		40代		50代		60代		70代	
	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比
⑤ファンドレイザーという職業の認知不足	127	19.2%	10	22.2%	33	17.8%	39	17.9%	28	21.7%	15	20.0%	2	22.2%
⑧生計がたてづらい	94	14.2%	8	17.8%	31	16.8%	26	11.9%	14	10.9%	13	17.3%	2	22.2%
①組織内の理解不足	93	14.1%	2	4.4%	32	17.3%	33	15.1%	20	15.5%	6	8.0%	0	0.0%
③給与・待遇・業務単価が低い	57	8.6%	4	8.9%	16	8.6%	18	8.3%	13	10.1%	5	6.7%	1	11.1%
④仕事が多岐にわたる	48	7.3%	2	4.4%	12	6.5%	18	8.3%	10	7.8%	5	6.7%	1	11.1%
⑫国家資格ではない	43	6.5%	4	8.9%	7	3.8%	12	5.5%	12	9.3%	8	10.7%	0	0.0%
⑥資格取得や研修参加費用が負担	39	5.9%	2	4.4%	15	8.1%	10	4.6%	6	4.7%	6	8.0%	0	0.0%
⑦ファンドレイザーという仕事が「難しい」または「難しそう」	36	5.4%	3	6.7%	3	1.6%	18	8.3%	7	5.4%	4	5.3%	1	11.1%
⑩相談相手がない	36	5.4%	5	11.1%	10	5.4%	13	6.0%	6	4.7%	2	2.7%	0	0.0%
②上司・同僚の理解不足	33	5.0%	1	2.2%	14	7.6%	11	5.0%	7	5.4%	0	0.0%	0	0.0%
⑪他の資格の相互性が薄い	18	2.7%	1	2.2%	4	2.2%	6	2.8%	3	2.3%	3	4.0%	1	11.1%
⑨研修制度が充実していない	11	1.7%	3	6.7%	2	1.1%	3	1.4%	1	0.8%	1	1.3%	1	11.1%
その他:	26	3.9%		0.0%	6	3.2%	11	5.0%	2	1.6%	7	9.3%	0	0.0%
合計	661	100.0%	45	100.0%	185	100.0%	218	100.0%	129	100.0%	75	100.0%	9	100.0%

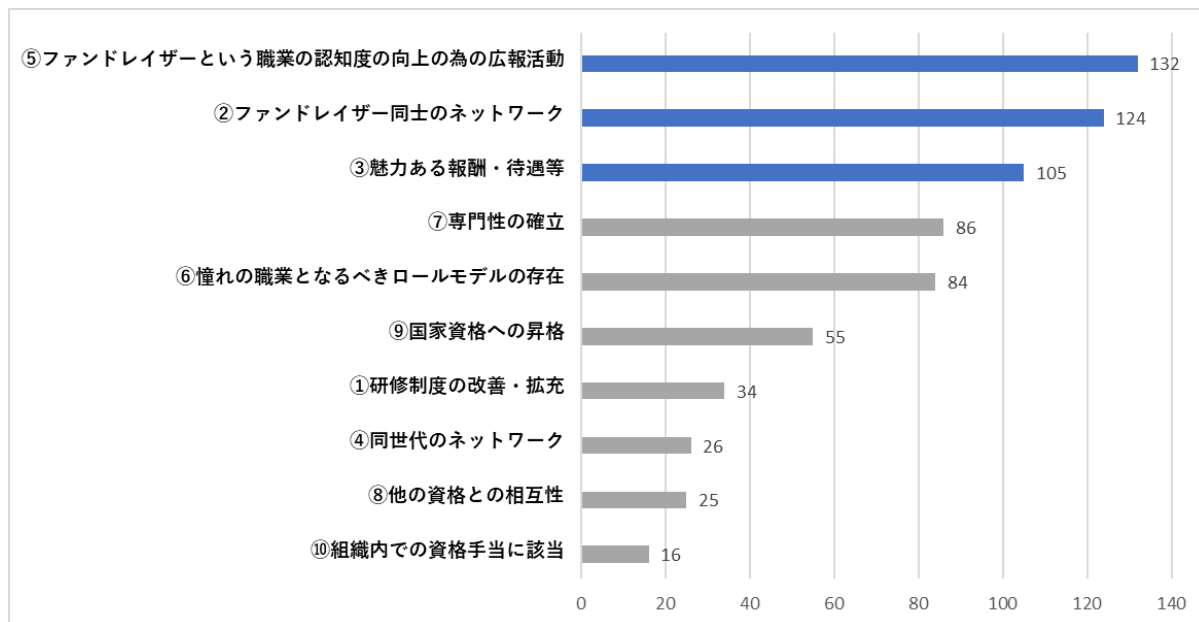
「その他」の内訳は、次のとおり。(原文ママ)

●「ファンドレイジング」はさまざまな領域(ルート営業、新規営業、ウェブマーケティングの広告、サイト改善、その他多数)のスキルや知見が必要なため、どこかの領域に強みがないと、ファンドレイザー

としての軸を持つことがあった。●理解に時間がかかる●1.クライアント名や内容の公開は NDA 等の観点から難しく、ゆえに社外での具体的な相談がし難い。2.その一方で、仮に話せる場合(ケース事例として討議する場合など)は、団体の土俵を揃えるデータが乏しいため、成功事例の汎用化が難しい。3.伴奏支援は総合力が試され、自分の壁を実感することが多い(それを破ることも相まって成長にもつながるが)。●クライアントなどのコンプライアンス意識が低い●ご一緒させていただく団体に、ファンドレイザーを雇えるだけの資金がないため、その確保からのスタート、もしくは持ち出しでのサポート(生きがいにも通じるため)になることも多い。●スキルを明確化しづらい●ファンドレイザーとしての業務を行っていないので回答不能●ファンドレイザーとしての知見を活かす場がない。●ファンドレイザーとして仕事に就けないこと●ファンドレイジングに割ける時間が少ない。●意外と閉鎖的な業界である事●家族(親世代)の理解不足●寄付をしない人に限って、開示情報を調べることもなく、寄付金が何に使われているか分からないとの●批判をする社会の風潮があるように感じる。●業務の機会、特に有償実務経験を積める機会の少なさ。●具体的な目標があいまい●経験に裏付けられたスキルの獲得●経済性を優先する社会の風潮●仕事に生かせないこと●資格の活かし方がいまいちわからない●実践経験を積む機会が少ない●組織の意思決定がトップダウンで、ファンドレイザー個人としての本来の能力発揮ができない●中小規模の組織ではファンドレイザー専任として職員を雇う余裕が無い●都市圏と地方の情報や課題の格差●特にあてはまるもの無し●特になし●未経験

11. ファンドレイザーが活躍の場を広げるために必要なこと (Q. ファンドレイザーの活躍の幅を広げていくために、あなたが必要だと思うことを最大3つ選んでください)

(1) 「認知度向上のための広報活動」が最も多く「ファンドレイザー同士のネットワーク」「魅力ある報酬・待遇等」が続いている。



(2) 年代別では、20代で「魅力ある報酬・待遇等」「国家資格への昇格」「同世代のネットワーク」のスコアが高くなっている。

	全体		20代		30代		40代		50代		60代		70代	
	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比
⑤ ファンドレイザーという職業の認知度の向上のための広報活動	132	18.7%	6	13.3%	36	18.3%	45	19.5%	27	19.1%	15	18.8%	3	27.3%
② ファンドレイザー同士のネットワーク	124	17.6%	7	15.6%	30	15.2%	47	20.3%	24	17.0%	14	17.5%	2	18.2%
③ 魅力ある報酬・待遇等	105	14.9%	10	22.2%	33	16.8%	30	13.0%	16	11.3%	16	20.0%	0	0.0%
⑦ 専門性の確立	86	12.2%	3	6.7%	30	15.2%	24	10.4%	18	12.8%	10	12.5%	1	9.1%
⑥ 憧れの職業となるべきロールモデルの存在	84	11.9%	5	11.1%	22	11.2%	25	10.8%	22	15.6%	9	11.3%	1	9.1%
⑨ 国家資格への昇格	55	7.8%	7	15.6%	8	4.1%	15	6.5%	16	11.3%	8	10.0%	1	9.1%
① 研修制度の改善・拡充	34	4.8%	1	2.2%	12	6.1%	12	5.2%	7	5.0%	1	1.3%	1	9.1%
④ 同世代のネットワーク	26	3.7%	5	11.1%	6	3.0%	12	5.2%	2	1.4%	0	0.0%	1	9.1%
⑧ 他の資格との相互性	25	3.5%	1	2.2%	9	4.6%	7	3.0%	4	2.8%	3	3.8%	1	9.1%
⑩ 組織内での資格手当に該当	16	2.3%	0	0.0%	6	3.0%	5	2.2%	4	2.8%	1	1.3%	0	0.0%
その他	18	2.6%	0	0.0%	5	2.5%	9	3.9%	1	0.7%	3	3.8%	0	0.0%
	705	100.0%	45	100.0%	197	100.0%	231	100.0%	141	100.0%	80	100.0%	11	100.0%

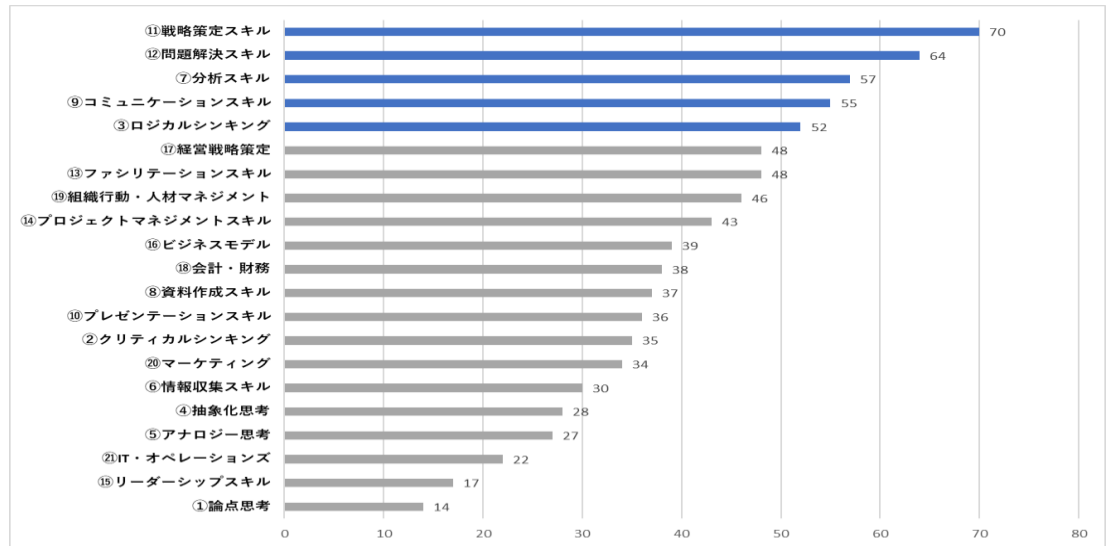
「その他」の内訳は次のとおり。(原文ママ)

- 弱小団体にファンドレイザーを利用してもらえる環境づくり (自治体からの情報や資金援助)
- 成果や実績を数値化して資格の有用性の有無を明確にする
- 必要とする団体とのマッチング機会
- NPO 等にとってファンドレイザーを選んで依頼しやすい環境やシステムを構築すること
- スモール法人の経営経験
- ファンドレイザーの伴走により上手くいった詳細・具体的な事例集
- 活動するためのフィールド(挑戦の場)
- 活動領域の近い2名によるバディ制
- 寄付金が何に使われているか分からない (NPO が何をしてい

るのか分からない) との国民の意識を変える業界横断的なプロジェクトが必要のように思います。●寄付文化の醸成●気軽に働ける場の提供●金融機関に勤めていた人間として、ファンドレイザーの研修等はまだ専門性が低いと思います。多岐に渡るアナライズが必要と感じます。●実務経験●上記に含有されるのかもしれませんが、ファンドレイザーの社会的地位の向上●成功事例の汎用化とその展開を可能とするスキルベースやプラットフォーム●多様な実践経験を積める機会●非営利セクターの中にとどまらない幅広い活動●本業やバックグラウンドとの関連性

12.身につけたいスキル (Q. あなたが身につけたいスキルまたは関心のある領域を 最大 3 つ選んでください)

- (1) 全体では「戦略策定スキル」が最も多く、「問題解決スキル」「分析スキル」「コミュニケーションスキル」「ロジカルシンキング」が続いている。
- (2) 世代別では、20代で上記以外に「プロジェクトマネジメントスキル」のスコアが高い。



	全体		20代		30代		40代		50代		60代		70代	
	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比
①戦略策定スキル(高い成果を生む為に、何に経営資源を集中させればいいのかを導き出せる力)	70	8.3%	7	13.5%	26	10.7%	22	8.3%	9	5.4%	5	4.9%	1	5.3%
⑫問題解決スキル(自団体の収益の悪化等、既に発生してしまった事に対する問題解決、環境変化に対して自団体の対応力不足が見込まれる潜在型の問題解決、高い理想に近づけるための設定型の問題解決をする力)	64	7.5%	2	3.8%	22	9.1%	15	5.6%	15	9.0%	10	9.8%	0	0.0%
⑦分析スキル(複雑な物事を一つ一つの要素や成分に分け、その構成などを明らかにする力)	57	6.7%	2	3.8%	15	6.2%	20	7.5%	11	6.6%	8	7.8%	1	5.3%
⑨コミュニケーションスキル(互いの共通認識を作り、信頼関係を築く力)	55	6.5%	5	9.6%	8	3.3%	21	7.9%	12	7.2%	8	7.8%	1	5.3%
③ロジカルシンキング(物事を体系的に整理し、筋道立てて矛盾なく考える思考法)	52	6.1%	4	7.7%	13	5.4%	15	5.6%	10	6.0%	9	8.8%	1	5.3%
⑬ファシリテーションスキル(会議などで参加者の意見を引き出し、議論を活発化させ、最終的に参加者からの合意形成を図る力)	48	5.7%	1	1.9%	14	5.8%	13	4.9%	8	4.8%	9	8.8%	3	15.8%
⑰経営戦略策定(長期的かつ持続的な繁栄や経営目標を達成するために示される経営方針やビジョンを策定する力)	48	5.7%	3	5.8%	16	6.6%	18	6.8%	8	4.8%	2	2.0%	1	5.3%
⑱組織行動・人材マネジメント(組織の人員を掲げる目標に向かって動かす力)	46	5.4%	0	0.0%	14	5.8%	16	6.0%	8	4.8%	7	6.9%	1	5.3%
⑭プロジェクトマネジメントスキル(過去に誰もやったことがなく、何が起り得るのかを事前に見通すことが難しいプロジェクトを進める力)	43	5.1%	7	13.5%	16	6.6%	9	3.4%	8	4.8%	2	2.0%	1	5.3%
⑯ビジネスモデル(お客様に価値を提供することで利益を上げる仕組みを構築する力)	39	4.6%	3	5.8%	12	5.0%	10	3.8%	9	5.4%	4	3.9%	1	5.3%
⑱会計・財務(決算書を読み解き分析する力。現在及び将来に必要な事業に資金投入を判断する力)	38	4.5%	1	1.9%	12	5.0%	12	4.5%	10	6.0%	2	2.0%	1	5.3%
⑧資料作成スキル(「企画の良さを周囲に理解してもらう」「人を動かす資料」「プロジェクトを前へ進める資料」をつくることができる力)	37	4.4%	3	5.8%	6	2.5%	11	4.1%	9	5.4%	7	6.9%	1	5.3%
⑩プレゼンテーションスキル(顧客や社内の人たちに提案の価値を伝える力)	36	4.2%	1	1.9%	12	5.0%	9	3.4%	9	5.4%	4	3.9%	1	5.3%
②クリティカルシンキング(物事を鵜呑みにせずに吟味し、適切に疑う思考力)	35	4.1%	3	5.8%	10	4.1%	11	4.1%	5	3.0%	5	4.9%	1	5.3%
⑳マーケティング(顧客のニーズと欲求を明らかにし、適切な製品開発、価格決定、流通、効果的な販売促進などを策定する力)	34	4.0%	2	3.8%	10	4.1%	9	3.4%	9	5.4%	3	2.9%	1	5.3%
⑥情報収集スキル(「判断に役立つ必要最小限の情報は何か?」を見極めた上で、優先順位の高い情報から順番に集めていく力)	30	3.5%	1	1.9%	11	4.5%	12	4.5%	3	1.8%	2	2.0%	1	5.3%
④抽象化思考(個別具体的な物事から離れて、より応用範囲の広い概念として捉え直す力)	28	3.3%	2	3.8%	7	2.9%	12	4.5%	4	2.4%	1	1.0%	2	10.5%
⑤アナロジー思考(「自分が知っている知識や経験」を「自分が知らない分野」に当てはめて応用する力)	27	3.2%	2	3.8%	7	2.9%	11	4.1%	3	1.8%	4	3.9%	0	0.0%
㉑IT・オペレーション(組織内のITシステムが円滑に稼働するよう、運用・メンテナンスを行う力)	22	2.6%	2	3.8%	1	0.4%	7	2.6%	7	4.2%	5	4.9%	0	0.0%
⑮リーダーシップスキル(チームでの目標達成や課題解決に向き合う際に必要な「指導力・統率力」)	17	2.0%	0	0.0%	6	2.5%	3	1.1%	6	3.6%	2	2.0%	0	0.0%
①論点思考(白黒つけるべき重要な問題を見極める力)	14	1.7%	1	1.9%	3	1.2%	6	2.3%	4	2.4%	0	0.0%	0	0.0%
㉒その他:	8	0.9%	0	0.0%	1	0.4%	4	1.5%	0	0.0%	3	2.9%	0	0.0%
合計	848	100.0%	52	100.0%	242	100.0%	266	100.0%	167	100.0%	102	100.0%	19	100.0%

「その他」の内訳は、次のとおり。(原文ママ)

- ベストプラクティスのリサーチスキル●政策提言●動画作成スキル●ジェネレーターシップスキル
- どれも必要で選べない●共感力(スキルと言えるのかわかりませんが、EQを高めたい)●心理学の知識
- 問題を構造から捉えるシステム思考が社会変革のためには欠かせないと思います。

13.ファンドレイザーとしての今後のキャリア (Q. あなたは、ファンドレイザーとして今後どのようなキャリアを構築したいか自由にご記入ください)

(1)年代別、保有資格別に整理したものを下記のとおりである。

(2)●色表記を認定 FR、●色表記を准認定 FR として区分した。

※個人や団体が特定される内容のみ事務局が一部改定。

20代	<ul style="list-style-type: none"> ●トライセクター ●ファンドレイザー一本で NPO 業界で食べていくのではなく、ファンドレイジングの知識 x 別セクター、など掛け算で生かしていきたい。 ●ももとは興味本位で准認定ファンドレイザーの資格を取りましたが、内容が面白かったので、いつか実務経験を経て認定ファンドレイザーも目指してみたいです。 ●現状ではファンディングに関わっていない。従って大規模な NPO などより小規模な NPO などから経験を積み上げたいと考えている。しかしながら小規模な組織ではファンディングに理解が無かったり、求人がなかったりする。初めから大手の NPO などでもキャリアを構築できるのか不安。初めに小さな組織と大きな組織でファンディングを担当した方の経験談などを知りたい。 ●私は現在大学生です。入学する前からある任意団体で非営利活動に取り組んできました。はじめは会計業務のお手伝いで日々の仕訳処理からはじめましたが、その任意団体は昨年 NPO 法人化し、現在私が担当している業務は会計全般、イベント制作、広報など多岐に渡っています。卒業後もその団体に尽力しようと考えています。しかし、今はまだそれで生計を立てられるほど団体に金銭的余裕はありませんし、私もスキル不足です。いつかは、この NPO の事業を大きくして、正職員として安定して働けるようになりたいです。 ●大学職員への転職や、副業としての活動等 ●本業の傍ら、ボランティア活動に於いて必要性を感じて取得致しました。当該資格を基軸に据えた具体的なキャリアは検討出来ておらず、現時点ではざっくりと本業にも活かせることが出来ればと検討しております。
30代	<ul style="list-style-type: none"> ●現在は団体職員としてファンドレイズに関わっていますが、将来的には現在の所属団体以外のファンドレイズにも貢献できるようになりたいと考えています (他団体への転職なのか、フリーでの関わりなのかは不透明)。ファンドレイザーとして長く仕事をしていくためにはどのようなスキル・経験やネットワークを積み重ねていけばいいのか大変興味があります。 ●広報 PR ファンドレイザーとして、特定の一組織に所属する形や 1to1・関心層へのステップアップ的なアプローチではなく、複数組織の新規層へのリーチ施策、寄付市場全体の啓蒙活動などの分野で専門性を高めていきたい。また、PR 会社として話題化に向けた企画・戦略策定の他、企業とのマッチングなど連携部分も強化していきたいと考えています。

<p>30代</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●自団体の経営を安定させるとともに、東北でファンドレイジングを前向きに取り組める団体、ファンドレイザーを増やすお手伝いをしていけたらと思っています。 ●自団体を作り、ファンドレイジング経験を積む ●模索中。このアンケート結果の考察をお待ちしています！ ●インパクト評価やインパクト投資、NPO支援等に従事したい ●コーポレートファンドや地域創生ファンドなど、営利と非営利の狭間で、関わる皆さんが不幸になることなく、継続的に社会課題解決に取り組める社会づくりに貢献できるファンドレイザーとなっていきたい。 ●どの場においてもファンドレイザーとしての視点とスキルを活用したキャリア ●ファンドレイザーとしてではなく、ビジネスマンとしてファンドレイジングスキルを応用して社会に実利ある活動をしていこうと思っています ●ファンドレイザーとして独立したい ●ファンドレイザーの資格があるからなにかできるというイメージはない。 ●ファンドレイジングをキャリアにどう生かしていくか、模索中です。 ●ファンドレイジング専任というよりは、ファンドレイザー資格取得等を通して得られる知識や考え方を活かして、自団体の組織運営や事業運営に携わっていききたい。(その知識や考え方というのが、組織運営までをも含む幅広い視野の獲得に繋がるものであったことを強く実感したため。) ●まずはファンドレイジング業務を少しでもできるようにしたい、あとは認知度が上がり稼げるような職業になればいいと思う ●まず自団体のファンドレイズをしっかりとやります。同時に長野に「ファンドレイズの必要性」や「ファンドレイザーを有償でつける」という意識が根付いてほしいと思っています。 ●わからなくて困っている。ファンドレイズの重要性は理解しつつも、広報や仲間増やしの面に適正を感じず、支援者サポートや教育に関心と適正、経験を活かすことができると感じている。しかし資格と職務が結びつかない等でNGO転職が難しく、ソーシャルビジネスか何かで自分なりの国際支援の形を築くことも視野に入れた。しかしこの資格の使い方が不明で先に進めないまま。 ●一つの組織に属さず、課題を解決したい分野に特化した戦略を立てられ、その分野にいる人たちや組織を助けられる人。 ●海外のファンドレイザーやソーシャルセクターとのハブ役 ●現在営利企業に勤めているため、非営利活動に関わるファンドレイジングは行っていない。将来、非営利部門の立ち上げ構想があるので、もしその構想が実現に至る場合は、経営戦略などに活かしていきたい。もしくは、課題解決をする団体に対して、営利企業として何か援助をする場合、ファンドレイザーの
------------	---

30代	<p>視点を持つ側として接していきたい。</p> <ul style="list-style-type: none"> ●現在大学院で学んでいることもあり、自団体の分野である福祉分野の社会的インパクト評価を推進出来、研究と実践の場をつなぐことが出来ればと思う。 ●個人事業主として非営利団体との業務委託契約で仕事をする事 ●今は非営利組織で働いているのですが、実は12月から営利企業に転職することになりました。ビジネスの視点を得ることで、非営利と営利を結ぶような存在に今後なれればと思います。 ●今所属している団体で、多様で安定した財源を確保し取り組んでいる3カ国のうち1カ国目の課題解決の完了をする。それをモデルに4カ国目に活動を移行する。実務経験を積んで認定ファンドレイザーを取得。愛知の土地で寄付文化の醸成。 ●資格取得時は中間支援組織に属し、寄付醸成事業に携わっていたため資格を取得した。現在も同組織に属しているが、勤務内容が変わり寄付関係に携わることがなくなった。それまでは業務の一環として資格取得までの費用は組織から出ていたが、業務内容変更に伴い、月額費や更新料等は自費負担となった。家計としては少し苦しいが、自分への投資と考え、今後も続けていく予定である。また、現在業務外で子育て支援のボランティア団体を設立し、ファンドレイジングの知識を生かしながら資金調達を行っている。ゆくゆくは、団体を法人化し、団体専属ファンドレイザーとして活動していきたいと考えている。 ●資金調達にとどまらず、横断的にスモール非営利組織に貢献できるようなスキルと関係構築を行い、地道な活動と俯瞰してみたときに社会全体が少しでも前に進んでいるような状況を作りたい。 ●自身のスキルアップに努めて、共感の輪を広げる様々な取り組みを進めると共に、お金が無いで諦めない地域福祉事業の展開を模索していきたい。 ●自団体の経営改善に取り組みつつ、そのノウハウや経験を活かし、社会貢献したい人と社会課題に取り組む人を結びつけるフリーの活動も行っていきたい(特に子ども・若者支援分野) ●自分が共感する団体においてファンドレイジングの成果を上げ、ファンドレイザーとして存在価値を向上していきたい。将来的には、自らの事業を立ち上げ社会に貢献したい。 ●自分で事業を立ち上げ、事業もしながらファンドレイジングも行うプレイヤー的な存在。 ●収益が乏しい中小規模の団体に限って貴重な活動をされていることが多く、「儲からない活動」へのファンドレイジング支援は中間支援NPO等が実施できるといいと思います。団体それぞれの方針に沿って伴走するファンドレイザーを目指したいです。 ●人事異動がある職場なので、数年後には、今のような寄付と向き合う仕事からは離れます。ですが、ファンドレイジングは何をやるにしても必要な素養だ
-----	---

	<p>と思うので、折に触れて「ファンドレイジング」という言葉とその意味を広めていきたいと思います。</p> <ul style="list-style-type: none"> ●組織の中でファンドレイズと課題解決をつなげる活動を続け、関係者の中で同じくファンドレイズに関心を持つ人を増やし、循環をつくる。解決したい課題が明確なため、その解決のために本質的なアクションを起こす人を増やし、ロールモデルとして他分野へ活かせる事例をつくる。 ●地元地域に密着して、支援できるように努力したい。
40代	<ul style="list-style-type: none"> ●アカデミアでの研究活動と人材育成、実務家としての現場での活動の二つをバランス良く実践していきたいです。 ●ファンドレイザー育成、つながりの醸成、実践の場づくり等 ●ファンドレイジングの知見やノウハウを土台として、科学技術と中小企業やスタートアップとを繋ぐ仕事を創出したい。 ●ファンドレイジングの中の専門性を高めていきたい ●より狭いエリアで、「『広く深く』活動している人材」という存在 ●解決しなければならないことを自分の言葉で伝え、組織として実践できるだけの知識や経験を一步ずつ積み上げていきたい。 ●既存の中間支援組織と上手に連携しつつ、気軽に話せる相談相手（ファンドレイザーを職業としての収入源にはできなさそうだけど、知識、スキルはぜひ活かしていきたい） ●現在は自団体での活動に留まっているが、組織内で培ったノウハウを他団体へ伝えていく活動をしたい。また子どもたちにも寄付についての理解を深めてもらう活動も考えていきたい。 ●子どもの貧困という社会課題に対して、主に学習支援や居場所支援、食の支援を軸に活動している団体に特化してサポートさせてもらっていることもあり、ファンドレイザーを雇うための資金確保が難しい団体も多いため、そうした団体(特に立ち上げ時や活動開始 1~3 年の団体)に、廉価もしくは自らの報酬も資金調達しながら知見やスキルを提供していきたい。 ●自身の経験から、営利組織と非営利組織、官民の両方の言語を理解し、翻訳しながら両者の橋渡しをすること。地域の中小企業と非営利組織を活性化すること。行政からのファンドレイジングの相談を受けることがあるため、行政ならではの制約を理解した上で、ファンドレイジングの理解を広げること。また、数字に強くなること。 ●自組織内で経営サイドに行くと同時に、副業・ボランティアとして他の組織のファンドレイジングにも関わりたい。 ●自団体(主催、所属)でのファンドレイジングを成功させつつ、同時に NPO セクターと投資の仕組みの融合を図り、自身の主たる事業にする。他方、対話を軸としたファンドレイジングのスタイルを確立し、ファンドレイザーの一つのモデルとなる。

<p>40代</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●自分で集めたり、ヒロイックなファンドレイザーに頼る組織をつくるよりも、市民（企業も含む）ファンドレイザーを増やし、組織全体で、地域ぐるみで協力の輪を広げていけるようなファンドレイザーでありたいと思います。 ●実務と研究を架橋し、寄付社会の実現に貢献したい。 ●若い世代が社会課題の解決に理解や興味を示せるようなきっかけ、主に教育分野での取り組みに興味があります。 ●助成している団体にとって、アドバイスだけではなく具体的な有益な手助け（情報や人的ネットワーク、一緒に手を動かす等）ができるようになりたい。 ●大学ではファンドレイザーを育成する制度創設を実現したく存じます。その他の非営利組織では、社会課題解決に資するべく、持続的な活動が可能になるようファンドレイザーの学びを活かしたいです。将来的には大学をまたいで貢献できるようなファンドレイザー像をイメージしています。 ●社会課題解決のための組織、事業、財源について、一般論ではなく実際の活動に落とし込んだ助言のできるファンドレイザーになりたいと考えています。 ●非営利キャリアを目指す人が増えるための仕組みづくり ●本業とは離れたところでライフワークとしてファンドレイジングによる社会貢献を続けていきたいという思いはあるが、今現在、本業における業務（ファンドレイジング以外の部分も）が立場上非常に重く、正直あまり余裕がない。しばらくは相談を受けた団体に対して自分ひとりで伴走支援にあたるというよりは、信頼できるファンドレイザーとチームで動くことのできるプロジェクトに参画しながら経験を積んだり、スキルを磨いていくことが現実的だと感じる。 ●頼りになるファンドレイザーになる！それだけです。 ●ITの適用・活用支援を軸に、伴走支援型の取り組みを展開して行きたい。 ●いわゆるファンドレイザーの枠とは異なるかもしれませんが、自分の得意な分野も活かした、ユニークな形のファンドレイザーを目指したいと考えています。 ●オンラインでも協力できることがあれば、現在の仕事と両立できるのではないかと考える。 ●ファンドレイザーの勉強や実践で得られた知見を、フィランソロピー・アドバイザーとしての業務に活かしていきたいと思います。 ●ファンドレイジングの専門家ではなく、FRも分かる経営者になりたいです。 ●異動の一環としての職からの脱却。まずは組織内で専門職として位置付けられことを望む。 ●営利非営利に関わらず資金調達を専門にするキャリア ●業界の人たちとの関係を深める、広げる ●経営戦略策定やビジネスモデル支援は今しているので併せてFRも支援、体
------------	--

40代	<p>系的に組織運営を見られる人材としてのキャリアを構築したい。</p> <ul style="list-style-type: none"> ●現在は組織の一員として寄付を集めているが、将来的には個人で独立して複数の団体からファンドレイザーやコンサルを請け負いたい。そのためには自分のスキルアップはもちろんだが、最も重要なのは需要がどれくらいあるのか。NPO等でファンドレイザーのニーズがどれくらいあるのか、報酬はどれくらいなら依頼できるかなどの、ニーズ調査やマッチングサイトなどがあればいいと思っています。 ●現在活動している団体で、ファンドレイザーとして学んだ事を活かしていく。 ●現状有償実務経験を積める機会が限られているので、プロボノ活動が中心になるのかなと思っています。 ●公設公営の市民活動支援センターに勤務するスタッフとして、市民活動団体のサポートを行っていききたいです。 ●広く資金調達方法、チームマネジメントのノウハウを身に付け、営利企業にも、そのスキルを活用できるようにしていきたい。 ●行政の立場で、非営利組織の支援や、委託やイベントでの連携などを行ってきた経験から、非営利組織の資金調達と活動の維持、発展について興味関心を持ち、体系的に理解したくて准認定ファンドレイザーの資格取得を目指しました。最近では、現役ファンドレイザーの方のお話を伺ったり、共同研究という形で、非営利組織の資金調達に係る課題について研究を行ったりしています。今後は、研究などを継続して役立つ成果を構築したり、どこかの非営利組織にプロボノなどのボランティアベースで関わらせて頂くなど、様々な経験を通じて、非営利組織に対する理解を深めていきたいと考えています。 ●今は、直接業務ではないですが、法人の財務部門で生かしたい。 ●今は一つの団体に対してコンサルという形で関係していますが、もう少し顧客を増やしていくことで社会に貢献していきたいと考えています。 ●今協力している団体の伴走支援を続け、発展させていくこと。 ●在留外国人の支援を中心として、DXによる地域活性化の支援の実績を積みしていきたいと思います。 ●産官学地域連携を進めて補助金を獲得したり、一方で卒業生活活性化にも機会があれば再び取組、寄付金の獲得をしたりというところにもっと本格的に関わられたらと思っています。 ●仕事で得たビジネススキルを、地域の多様な人材とコラボレーションしながら、仕事とは別の場での社会貢献活動に使うことが当たり前になる地域や社会をつくりたい。その第一歩として、都市部における地域コミュニティの活性化（青少年への社会貢献教育や20代・30代の若手世代による地域での取り組みを増やす等）に向けて、地域に根差したファンドレイザーとして実績と経験を積み重ねていきたい。
-----	--

40代	<p>●事例に対して個別に向き合いながら、サポートができるよう取り組んでいきたい</p> <p>*質問に対する答えといてズレていたらすみません"</p> <p>●自身の経験値を高め、同じ分野の人たちとの交流によって学びを深め、協体制を築きながら、組織内で後継者を育成していくことができることが理想です。</p> <p>●自団体にて実績を積み、ファンドレイザーとして沖縄県内の団体の支援を行い、社会活動に関心を持ち参加する人を増やす。一步一步進めます。</p> <p>●自分の住む地域の課題解決に寄与したいと考えているので、それを実現できるポジションを模索しています。</p> <p>●自分の専門性を活かした非営利団体への支援</p> <p>●自分自身の住む地域の課題解決を目指した取り組みを進める団体を立ち上げなどにより、地域の持続可能性を高めることに尽力したいと考えています。</p> <p>●諸団体の伴走支援活動をつうじて、ファンドレイジングのスキルやマインドを「人生を豊かにするライフスキルや価値観」に結ぶきっかけを関係者とともに育み、誰もが社会との関わりかたのバリエーションを増やせる実感ももてるような取り組みをしていきます。</p> <p>●人の役に立っている状態</p> <p>●組織の中にあって実働を担うファンドレイザーと、外部からアドバイザー的に関わるファンドレイザーとは、必要とされるスキルや適性がまったく異なると感じています。そこをどのように見極めていくか、手探りで模索しています。</p> <p>●草の根の団体や、今までに"寄付で団体を支えてもらう"という視点をもたない団体向け伴走支援、そして既に関わっている団体のファンドレイジングを細々と続けていきたいです。</p> <p>"●地域の相棒として、個人や草の根で「挑戦する」「困難を乗り越える」ひとの相棒としてのファンドレイザーになる。</p> <p>理由は、現状の体感値だが、ファンドレイザーが「一定の規模を持った法人が、自団体の理念達成のために活用する」ことが多いと感じており「他団体」かつ「個人や草の根に対する」ファンドレイザーがいた方がいいし、その方が世の中楽しくなるなあと思っているから。"</p> <p>●副業或いはプロボノ活動としてファンドレイジングに関わっていきたい。</p>
	<p>●ファンドレイジングの単独業務で生計が立てられる専門性と実行力を兼ね備えたファンドレイザー</p> <p>●プロフェッショナルとして、民間企業(東証プライム市場)と比較して遜色のない待遇で、社会課題の解決に邁進したい。ファンドレイザーとして出会う魅力ある人たちとともに楽しい人生を歩みたいと考えています。</p>

50代	<ul style="list-style-type: none"> ● 広報・PR、マーケティングのプロフェッショナルとして、非営利団体のみなさんのお役に立てるようにがんばりたいです。 ● 現在は、主に医療福祉系の分野で活動をしているが、環境保護や防災の分野にももっと取り組みたいと考えている。 ● 様々な NPO に対する伴走支援 ● FP ● NPO の評価や資金調達に生かしていきたい。 ● ファンドレイジングという仕事を広く世の中に広げていくエバンジェリストのような役割を担っていければと思っています。 ● ボランティア、副業の立場で、団体内の知恵袋として活躍できるキャリア ● まずはファンドレイザーとしての仕事にありつけること。そこから今後のキャリア構築を見極めていきたい。 ● 安心と信頼を得られる存在でありたい ● 外部コンサルタント型のファンドレイザーを目指したいが、認定ファンドレイザーの受験資格要件に3年間の NPO での有償実務経験がネックになっている。 ● 急速に冷え込んだ日本だからこそ、解決すべき問題は山ほどありますが、まずは組織が持続できる運営・経営能力を身につけること。そして、分野問わず、新しいプロジェクトをマネジメントしつづけることでキャリアを重ねたいです。 ● 業務として、仕事としてできるようになるためのキャリア ● 県内外の既存の団体や人材を俯瞰的に見ながら、繋いでいくような動きをしていきたい。 ● 現在所属している学校法人において、知識をいかして寄付活動を推進していきたい。 ● 現状特に何もしていないため、今後は具体的な取り組みに参加し、実績を積み上げたい。 ● 現職ではファンドレイザーに関する周囲の理解や知識が全くないため、まずはできるところから少しずつ着順している。今後は認定ファンドレイザーを目指しつつ、キャリアの広げ方を模索したいと考えているところ。 ● 個人としては、ファンドレイザーとしての能力は身につけつつも、実際にはもう少し広い範囲の仕事に取り組んでいくつもりです。 ● 今所属している組織の中で、頼られる人材となっていきたいです。 ● 自分レベルの能力がハマる場所で、場の活性化に繋がる一石を投じるような存在を目指したいです。 ● 実際に活動はできていない状況です。知識の維持をしつつ、NPO の活動に関わっていく機会を探っていきたいと思っています。
-----	---

50代	<ul style="list-style-type: none"> ●実務経験が無く、環境的に多団体に専業として就職するわけにいかないの で、自身で組織を立ち上げ、キャリアを積み重ねて、その後は後進の育成を行 いたいと考えている。 ●社会的課題に取り組む NPO 法人を経営戦略（主に会計・税務の領域）策定 を通じて支援していくこと。 ●新規法人設立に係る支援を中心に、事務局の業務委託を受託していく ●身近にいる社会課題解決に向かっている（向かいたい）方々へ誰にでもでき るファンドレイジングを気兼ねなく提供できるファンドレイザーを目指した い。（そこに収入付加が起これば尚善し） ●専門分野でのファンドレイジングでキャリアを積みたいと考えています。 ●創造力と勇気を持ち合わせているが、サムマネーにつまずいている方に、資 金を届ける仕事です！その仕組み作りに、一つ一つ当たって行こうと思ってい ます！ ●地域で子ども食堂やフードバンク、地域防災、不登校の親の会などをしてい ます。それぞれの活動で、必要な時にファンドレイズをしていけるといいと思 っています。 ●定年後、再雇用の際に、ファンドレイザー資格が生きる業務に着く可能性が ある。 ●年齢的にも実力的にも、転職して専任ファンドレイザーになるという選択肢 は難しい。今の組織では組織内のファンドレイザーへの異動のパスはないか ら、ファンドレイジングの本職として活動することはないだろう。社会構造が 変わるかどうかはわからないけど、サブスペシャリティーや、社会活動の中で 発揮できる何かがあればいいし、その時が来てもいいように学びと人脈を広げ ていくことかと考えている。 ●疲弊している地域（地方）の社会をよりよい方向へと変革させるためには、 政治・行政・民間活力に加え、ソーシャル分野の成長がより一層必要となる。 自身は、そのソーシャル分野の成長に伴走し、ファンドレイジングのみならず、 戦略策定・組織マネジメント・マーケティング・IT オペレーションなどの分野 において貢献できるスキルを身につけたキャリアを構築したい ●非営利団体の組織基盤作り、運用の支援 ●法人をターゲットとして、寄附や協賛の獲得を推進していこうと考えてお り。法人営業のスペシャリストになるべく経験を積んでいきたいと思ってい る。 ●様々な社会課題の解決に関わっていきたい
	<ul style="list-style-type: none"> ●大学のファンドレイザーを4年した後、他の大学の理事になった。ファンド レイジングの重要性が大学に浸透すれば、大学のファンドレイザーが理事にな っていく道が増えていくと思う。 ●ファンドレイザーを自身の中心軸に置くべきではない

60代	<ul style="list-style-type: none"> ●教育・研究機関のファンドレイジングコンサルタントとして活動し、教育・研究機関分野から「寄附文化の醸成」「ファンドレイザーという職業の認知度向上」に繋がりたい。 ●後進育成、次世代育成 ●行政、社協、NPO などが無駄なく連携できる仕組みを創る。地域の課題解決に取り組む人、団体の意識向上。 ●NPO 法人で活用したい。 ●ネットワークをひろげ、様々な人と繋がりたい。 ●ビジネスセクター人材がソーシャルセクターでもっと活躍できるようになる環境づくりをしていきたい。 ●ファンドレイザーとしてという単独での選択肢はなかなか現状考えにくく、他のスキルと併せて、外部資金獲得について助言する役割を担えればと考えています。また若い方々が活躍できる場を作ってさしあげたいと日頃から思っています(発言できる機会にはファンドレイザーの採用・登用を提案しています) ●ファンドレイザーとして仕事を受注し実務経験を蓄積したいです。 ●ライフワークとして、参加団体以外の複数団体のファウンドレイジングに関わる ●介護で仕事ができているので、目途がいたら仕事をしたい。 ●企業との連携の推進者 ●具体的な実践経験 ●経験値を上げたいと考えています。 ●国際貢献の分野を経験してみたい。 ●国立大学のファンドレイザーとなって、若い人達の未来の糧になりたいと思います。今後絶対にファンドレイザーの価値は高まると思います。 ●自団体の地道な活動を通してファンドレイジングを広げる ●社会課題解決する人を応援するキャリア ●助成財団としてファンドレイザーと寄付者を結びつけるような役割を果たしたい。 ●人道支援現場での実践活動を積み重ねたい。 ●地域活性に通じる中間支援 ●日本に寄付文化を浸透させ、ファンドレイザーが活躍できる世の中にしていきたい。 ●非営利団体の支援でファンドレイザーの知識を活かしたい。 ●立ち上がったばかりの資金的余裕がない団体の資金獲得を含めた組織強化サポートを行いたい。
	<ul style="list-style-type: none"> ●今後も日本がこれから迎える少子高齢長寿命化に対応して、高齢者が若者を支えられるくらい元気で過ごしてもらおう活動をすすめていきたいと思っています

70代	<p>ます。そのために自分が高齢者のロールモデルとして動きまわることを通じて社会にお役立ちするという広い意味でファンドレイザーの考え方を広めていきたいと思っています。</p> <p>●現在ファンドレイザーとしてプロではないが、今までの経験と企業時代のスキルなど生かし、地域に密着した活動を通じて、ファンドレイジングを实践する。</p>
-----	---

調 査 票

jfra 有資格者向アンケート調査票

1.現在の年齢を、次の中から選んでください。

2.性別について、あてはまるものを選んでください。

3.居住地(都道府県)を回答してください(主な生活拠点を1つ選択してください)

4.所属または職業を選んでください(主たる収入源となるものをご記入ください。)

①非営利組織

①非営利組織／②営利企業と回答した方は、役職を選んでください。

職員・社員

5.保有資格を選択してください

6.あなたがファンドレイザーの資格を取得したきっかけについて、あてはまるもの3つまで選んでください。

①ファンドレイジングの知識が必要となったため

②上司・同僚・知人に勧められたから

③業務を遂行する上で、必要となったから

④体系的な知識が必要と感じたから

⑤周りの人が資格取得していたから

⑥興味があったから

⑦非営利組織に転職したいと考えていたから

⑧新しい事業を立ち上げ際に必要になったため

⑨就職・転職に有利だと感じたから

⑩生きがいの一つとしたいと思ったから

⑪組織上での命令があったから

⑫これから有望な資格であると思ったから

⑬組織内で資格手当奨励金などの待遇面が良くなるから

⑭組織内で資格取得が義務になっているから

その他:

7.あなたが資格を取得した際の費用負担について、あてはまるものを1つ選んでください。

①自己負担

②組織からの全額支援

③自己負担と所属組織の折半

8. あなたの主たる活動領域を全て選んでください。(非営利活動をしている方のみご回答ください)

①保健医療又は福祉の増進を図る活動

②社会教育の推進を図る活動

③まちづくりの推進を図る活動

-
- ④観光の振興を図る活動
 - ⑤農山漁村又は中山間地域の振興を図る活動
 - ⑥学術、文化、芸術又はスポーツの振興を図る活動
 - ⑦環境の保全を図る活動
 - ⑧災害救援活動
 - ⑨地域安全活動
 - ⑩人権の擁護又は平和の推進を図る活動
 - ⑪国際協力の活動
 - ⑫男女共同参画社会の形成の促進を図る活動
 - ⑬子どもの健全育成を図る活動
 - ⑭情報化社会の発展を図る活動
 - ⑮科学技術の振興を図る活動
 - ⑯経済活動の活性化を図る活動
 - ⑰職業能力の開発又は雇用機会の拡充を支援する活動
 - ⑱消費者の保護を図る活動
 - ⑲団体の運営又は活動に関する連絡、助言又は援助の活動

9.あなたがファンドレイザーとしての「やりがいを感じる時」にあてはまるものを最大3つまで選んでください

- ①社会課題の解決を実感したとき
 - ②社会課題の解決に邁進する人たちとの出会ったとき
 - ③専門的なスキルを身につけたとき
 - ④お礼や感謝の言葉をもらうとき
 - ⑤目標を達成したとき
 - ⑥一つのプロジェクトをやり遂げたとき
 - ⑦責任や裁量権のある仕事を任せられたとき
 - ⑧自分の成長を感じたとき
 - ⑨後輩・部下の成長が感じられたとき
 - ⑩給与が上がった時
 - ⑪チームとして仕事で取り組んでいるとき
 - ⑫自分の提案が通ったとき
 - ⑬尊敬する人と仕事をしているとき
 - ⑭影響範囲が大きい仕事をしているとき
 - ⑮昇進したとき
 - ⑯上司に褒められたとき
 - ⑰困難な目標を与えられたとき
- その他:

10.あなたにとってファンドレイザーとしての「悩み・壁」(ファンドレイザーになる前の気持ち・イメージも含みます。)について、下記よりあてはまるものを最大3つ選んでください。

- ①組織内の理解不足
 - ②上司・同僚の理解不足
 - ③給与・待遇・業務単価が低い
 - ④仕事が多岐にわたる
 - ⑤ファンドレイザーという職業の認知不足
 - ⑥資格取得や研修参加費用が負担
 - ⑦ファンドレイザーという仕事が「難しい」または「難しそう」
 - ⑧生計がたてづらい
 - ⑨研修制度が充実していない
 - ⑩相談相手がいない
 - ⑪他の資格の相互性が薄い
 - ⑫国家資格ではない
- その他:

11.ファンドレイザーの活躍の幅を広げていくために、あなたが必要だと思うことを最大3つ選んでください

- ①研修制度の改善・拡充
 - ②ファンドレイザー同士のネットワーク
 - ③魅力ある報酬・待遇等
 - ④同世代のネットワーク
 - ⑤ファンドレイザーという職業の認知度の向上の為の広報活動
 - ⑥憧れの職業となるべきロールモデルの存在
 - ⑦専門性の確立
 - ⑧他の資格との相互性
 - ⑨国家資格への昇格
 - ⑩組織内での資格手当に該当
- その他

12.あなたが身につけたいスキルまたは関心のある領域を 最大3つ選んでください。

「その他」の例) デザイン、対人援助、政策提言、IT スキル等、自由にご記入ください。

- ①論点思考 (白黒つけるべき重要な問題を見極める力)
- ②クリティカルシンキング(物事を鵜呑みにせずに吟味し、適切に疑う思考力)
- ③ロジカルシンキング(物事を体系的に整理し、筋道立てて矛盾なく考える思考法)
- ④抽象化思考(個別具体的な物事から離れて、より応用範囲の広い概念として捉え直す力)

-
- ⑤アナロジー思考(「自分が知っている知識や経験」を「自分が知らない分野」に当てはめて応用する力)
 - ⑥情報収集スキル(「判断に役立つ必要最小限の情報は何か?」を見極めた上で、優先順位の高い情報から順番に集めていく力)
 - ⑦分析スキル(複雑な物事を一つ一つの要素や成分に分け、その構成などを明らかにする力)
 - ⑧資料作成スキル(「企画の良さを周囲に理解してもらう」「人を動かす資料」「プロジェクトを前へ進める資料」をつくることができる力)
 - ⑨コミュニケーションスキル(互いの共通認識を作り、信頼関係を築く力)
 - ⑩プレゼンテーションスキル(顧客や社内の人たちに提案の価値を伝える力)
 - ⑪戦略策定スキル(高い成果を生む為に、何に経営資源を集中させればいいのかを導き出せる力)
 - ⑫問題解決スキル(自団体の収益の悪化等、既に発生してしまった事に対する問題解決、環境変化に対して自団体の対応力不足が見込まれる潜在型の問題解決、高い理想に近づけるための設定型の問題解決をする力)
 - ⑬ファシリテーションスキル(会議などで参加者の意見を引き出し、議論を活発化させ、最終的に参加者からの合意形成を図る力)
 - ⑭プロジェクトマネジメントスキル(過去に誰もやったことがなく、何が起こり得るのかを事前に見通すことが難しいプロジェクトを進める力)
 - ⑮リーダーシップスキル(チームでの目標達成や課題解決に向き合う際に必要な「指導力・統率力」)
 - ⑯ビジネスモデル(お客様に価値を提供することで利益を上げる仕組みを構築する力)
 - ⑰経営戦略策定(長期的かつ持続的な繁栄や経営目標を達成するために示される経営方針やビジョンを策定する力)
 - ⑱会計・財務(決算書を読み解き分析する力。現在及び将来に必要な事業に資金投入を判断する力)
 - ⑲組織行動・人材マネジメント(組織の人員を掲げる目標へ向かって動かす力)
 - ⑳マーケティング(顧客のニーズと欲求を明らかにし、適切な製品開発、価格決定、流通、効果的な販売促進などを策定する力)
 - ㉑IT・オペレーションズ(組織内のITシステムが円滑に稼働するよう、運用・メンテナンスを行う力)

その他:

13.あなたは、ファンドレイザーとして今後どのようなキャリアを構築したいか自由にご記入ください

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。

私たちはこの資料が、ファンドレイザー一人ひとりがご自身のキャリアやスキルを考えるきっかけとして活用され、寄付や社会的投資が進む社会の実現のためにそれぞれの場所や立場で活躍し、輝き、ともに育み合う「エコシステム」となることを願っています。

この資料をぜひ、考えるきっかけとしてご活用ください。

※本資料は、日本ファンドレイジング協会に著作権が属しているため、書籍やホームページ、ブログ等で引用する場合には、出典を明記し、活用してください。

出典

日本ファンドレイジング協会「社会を変えるファンドレイザーを育成するキャリア&スキルマップを作ろう」