

中間支援・資金仲介団体の未来を寄付で発展させるための

戦略ロードマップ

～新たな時代のエコシステムをみんなで作るために～

Ver.0.1

2022年2月15日

アジェンダ

1. はじめに
2. 戦略ロードマップ
3. 詳細解説・用語解説等
4. おわりに

1. はじめに

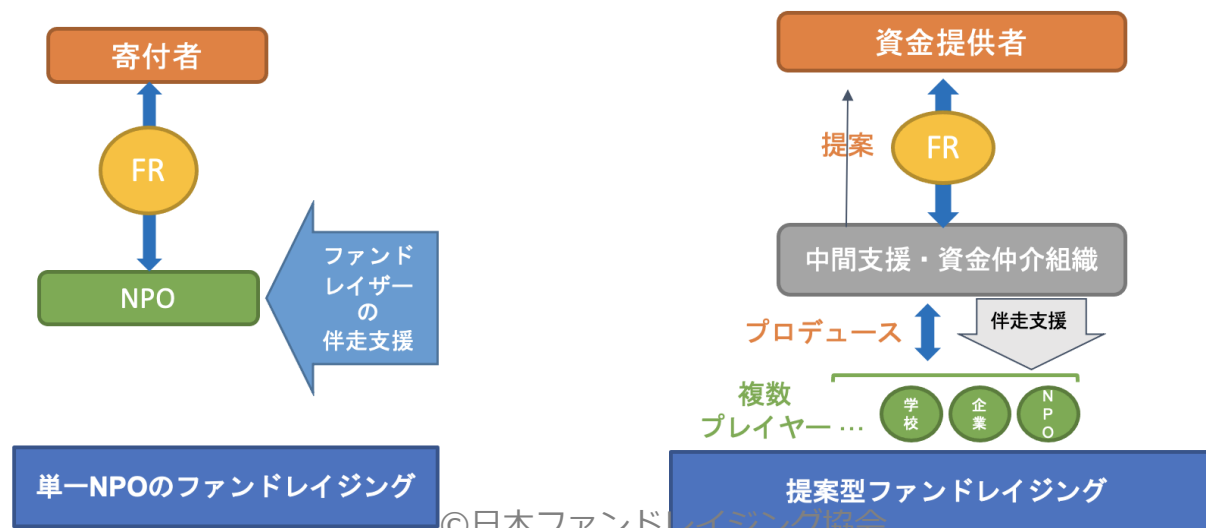
中間支援・資金仲介団体の専門性や特徴を活かしたファンドレイジングの一つとして、「協働提案型ファンドレイジング」を提示したい。

協働型ファンドレイジングとは「中間支援・資金仲介組織が地域ないしテーマにおける複雑な社会課題や価値創造のために、複数のプレイヤーによる協働・共創事業やコレクティブインパクトをプロデュースし、その資金を（複数の）資金提供者に提案して調達するファンドレイジング」と定義した。中間支援・資金仲介団体がつなぐコーディネート力にファンドレイジングをかけ合わせることで地域のプレイヤーの参加と協力を引き出し、活動を加速することができる。

また、こうしたファンドレイジング事例が増えていくことで、今以上に中間支援・資金仲介団体の認知され、地域での寄付の選択肢がさらに広がっていくことを期待している。

本ロードマップではそうした内容を盛り込み、2026年までの中間支援・資金仲介団体における全体目標を「資金提供者が単一のNPOへの資金提供と中間支援・資金仲介団体への資金提供することの「価値の違い」を認知・理解をしている」と設定した。

また、この目標を達成するためには中間支援・資金仲介団体が社会で頼られる存在であることや専門性を持ったスタッフが増えていくことが必要であり、目標とアクションを具体的に記載している。



2. 戦略ロードマップ



3. 詳細解説・用語解説等

1) カテゴリ（分野/テーマ）

全体・社会情勢の変化/ 中間支援・資金仲介組織 / プレイヤー(活動者・事業者) / 資金提供者 の4つをカテゴリを設けた。プレイヤー(活動者・事業者)は地域やテーマで活動するNPO・NGOや個人、学校、企業、行政等を想定している。資金提供者は個人・企業の寄付者はじめ、企業や行政などによる助成・出資なども想定している。

2) ロードマップ内容について

A. 提案型FRの成功事例が増える

「資金提供者が単一のNPOへの資金提供と中間支援・資金仲介組織への資金提供の価値の違いを認知・理解をしている」という目標達成のために必要なアクションを記載。

B. 研修からアクションが生まれる

専門課程必修研修をきっかけに各地域・テーマでの実践が広がり、その必要性から専門人材育成の機運が高まっている状態。⑨では成功事例を多く持つ専門的人材が増え、その認知が高まることで、それらの専門人材に対しての講師やコンサルティングの依頼が増え、各地・各テーマへさらに展開していくことを期待している。

C. 中間支援・資金仲介組織の認知・価値向上

中間支援・資金仲介組織の認知度が向上するために期待されるアクションを記載した。

⑦ポジション確立のためのアクションとは、資金提供者から相談が寄せられることや資金提供者に提案できる関係性が構築されることを目指して、資金提供者の周辺での認知が高まり、相談先の候補として認知されるためのアクションであり、具体的には規模が小さくとも制度の高い実践に自主事業で取り組んでいる、その実践がメディア等で取り上げられる、公的機関などに表彰を受けるなどが挙げられる。

D. 提案アクションの増加/E. 中間支援・資金仲介組織への寄付という選択肢の広がり

中間支援・資金仲介組織のアクションに付随して、プレイヤーや資金提供者に期待されるアクションを記載した。

4. おわりに

(1) 本ロードマップの特徴

・ 皆さまの声で進化を続けます！

このVer.0.1の公開をキックオフとし、今後も様々なダイアログ・対話の場を設けながら皆さまの声をいただき、どんどん進化・発展させていきます。

・ オール・ジャパンで実現を目指します！

本ロードマップは、日本ファンドレイジング協会のみが実現させていくロードマップではありません。多くの方々がロードマップの描く未来に共感し、それぞれのお立場で実現に向け動き出していられることを強く望み、オール・ジャパンで実現していきます。

(2) ご意見を募集しています！

下記のgoogleフォームより、ご意見・ご感想などをお寄せください。

<https://forms.gle/CuS9WoxSL1RfNMXq7>

(3) コンタクト・パーソン

- ・ 高城 芳之 (NPO法人アクションポート横浜 代表理事)
y.takajo@actionport-yokohama.org

