

ファンドレイジング実践プログラム

チャレンジ団体向け募集要項

2025年度

はじめに

社会課題の現場に立ち向かう団体の多くが、「活動の重要性は実感しているのに、資金調達に自信が持てない」「寄付や助成金の可能性は感じているが、どう始めればいいのかわからない」といった課題を抱えています。

一方で、ファンドレイジングの専門知識を持ったファンドレイザーたちも、「現場の実践に関わりたい」「団体と一緒に成果を出したい」と考えながら、実践機会を求めています。

私たち日本ファンドレイジング協会は、「寄付・社会的投資が進む社会」の実現を目指して、そうした両者をつなぎ、社会を前に進める力を育む場として、【ファンドレイジング実践プログラム】を実施しています。

本プログラムでは、これから本格的にファンドレイジングに取り組みたい非営利団体と、認定ファンドレイザー・伴走支援ファンドレイザー・スクール修了生などの有資格者をマッチングし、実際の資金調達活動を通じて、組織としての力をつけていくことを目的としています。

本日のアジェンダ

1. このプログラムについて
 - 本プログラムが目指すもの
 - こんな団体におすすめ
 - 対象となる団体・参加要件
 - 前年度チャレンジ団体の声
2. プログラムの内容と支援体制
 - 実施期間
 - プログラム開始までの流れ
 - 参加費用
 - 運営体制
3. 応募に向けて
 - 応募方法
 - 個別相談会の案内
 - よくある質問
4. 補足資料
 - ファンドレイジング・スクールとの比較
 - 過去参加団体アンケート結果

このプログラムについて

本プログラムが目指すもの

ファンドレイザーにとっての価値

団体とチームを組み
戦略設計から実施・検証までを
一貫して経験することで
現場でのファンドレイジング実践力を
磨く機会となる



有資格ファンドレイザー

団体にとっての価値

目標金額100万円以上の資金調達に
チャレンジしながら、
小さな成功体験を積み重ね、
組織全体が自らファンドレイジングに
取り組む推進力を得る

チャレンジ団体

ファンドレイジング支援

最初の成功体験をつかみ取る

マッチング機会
メンタリング、研修
戦略レビュー



有資格ファンドレイザーとの
マッチング機会
戦略レビュー、研修

本プログラムで得られるもの

最初の一步

小さな経験を積み重ね、チームで「できる」マインドが生まれます

外部人材との協働経験

外部人材と本音の対話を重ねることで、チームに新たな視点と実行力が生まれます

終了後も残る基盤

7か月間の実践で得たものは、プログラム終了後も活用できる土台となります

重要なポイント:

資金調達はプロセスです。このプログラムの真の目的は、100万円以上の成果を目指す実践の中で、組織と事業そのものの成長をともに築いていくことです。

※ファンドレイジングの成果は、団体の状況や社会的要因など複数の要素に影響されるため、設定した目標に対しての達成を保証するものではありません。

過去参加団体の実践テーマ

- クラウドファンディングの実施
- 法人寄付のための資料作成
- マンスリーサポーター募集
- HPの改訂やSNSの運用
- ふるさと納税の活用
- 組織内外へのファンドレイジング研修
- 支援者コミュニケーションの強化
- ビジョン・ミッションの策定 など

<こんな団体におすすめ>

広報・資金調達に課題

日々の業務で手が回っていない

収入源を多様化したい

持続可能な財源の確保が必要

人材育成に課題

若手スタッフに業務を引き継ぎたい

中長期戦略が必要

これまで戦略を立てられたことがない

対象となる団体 | 要件

以下のすべてに該当する非営利団体を対象としています(法人格の有無・団体規模は問いません)。

1. 社会課題の解決に取り組んでいる団体であること
2. プログラム実施期間中(約7か月)、資金調達の強化に本気で取り組む意思があること
3. 団体内に、定期的にファンドレイザーと連携できる担当者が最低1名いること
4. 必要な場面で、代表者や事務局長など意思決定者が関与できる体制があること
5. 日本ファンドレイジング協会の[法人会員](#)であること ※

※エントリー時に未加入の場合は、団体プレゼン会までにご入会をお願いします。

法人会員になることで、当会が提供するファンドレイジングに関する各種研修やカンファレンスへの割引参加、会員限定の「ファンドレイジング・ジャーナル」記事の閲覧、求人情報の掲載など、ファンドレイジング推進に役立つ多様な特典を活用でき、組織全体の成長に継続的につなげていくための重要な組織基盤として位置付けています。

お願い事項～成果を最大化させるために～

プログラムを効果的に進めるため、以下の点へのご協力をお願いします。

- ・ ファンドレイジング推進を担う担当者(1名以上)の確保
- ・ プログラム期間中の定期的な打合せ・施策の実行
- ・ 戦略レビュー(全4回)への参加
- ・ 中間発表会・最終報告会への参加（※ご参加は任意ですが、他団体の実践からの学びにもつながります）
- ・ ファンドレイザーとの率直なコミュニケーション
- ・ 組織内での学びの共有と実践の浸透に取り組む姿勢

※参加にあたり選考はありませんが、参加要件と上記の協力事項を満たしていない場合、十分な成果が得られないことがあります。不安な点があれば、事前にご相談ください。

前年度チャレンジ団体の声 |

「実務経験が浅い中での参加でしたが、後半から活動が軌道に乗り、担当スタッフのモチベーションも大きく変わっていききました。今ではファンドレイジングが「チームで取り組むべき重要な仕事」として認識されつつあります」（NPO 代表）

「既存寄付者へのヒアリング、LINEでの情報発信、法人営業マニュアルの作成など、目に見える成果もいくつも残すことができました。単なる「寄付集め」ではなく、広報や事業戦略ともリンクした動きができたことが大きな学びでした」（NPO スタッフ）

「これまで助成金中心で、寄付をお願いするという発想自体がありませんでした。今回、ファンドレイジングの考え方や進め方を一から教えていただき、団体の中に“寄付を受け取ることへの前向きな意識”が芽生えてきたと感じています」（NPO 代表）

「認定NPO法人申請に向けた200人の寄付者獲得にも見通しが立ち、組織全体でファンドレイジングに取り組むマインドが醸成されています。メッセージャーでのやり取りやGoogleドライブでの資料整理など、団体の使いやすい手法を提案していただき、カルチャーに合わせた伴走に感謝しています」（NPO 代表）

「週1回の打合せをベースに、何をどう進めていくかを一緒に整理してもらえることで、チームとしての動き方にも変化が生まれました。認知向上に向けた広報の見直しや寄付文化醸成にもつながったと感じています。地方ゆえ、距離的ハードルもありましたが、専門的な知見を惜しみなく共有いただき、関係者の寄付に対する意識も確実に高まりました」（大学 職員）



プログラム内容と支援体制

2025年度募集スケジュール

第1期:先着4団体

募集開始:6月

選考期間:7月

実施期間:8月～翌年3月

第2期:先着4団体

募集開始:8月

選考期間:9月

実施期間:10月～翌年5月

第3期:先着4団体

募集開始:9月

選考期間:10月

実施期間:11月～翌年6月

プログラム開始までの流れ(約2か月)

説明会



個別相談



エントリー



団体
プレゼン会



選考

プログラム開始までの流れ

Step1 説明会に参加

【日時】2025年6月3日(火)12時～13時

※アーカイブあり

Step2 エントリー提出

【締切】一次:6月16日(月)、二次:6月23日(月)

※希望者はエントリー前に個別相談(無料)が可能

Step3 資料提出

【締切】一次:6月16日(月)、二次:6月23日(月)

※団体概要、担当者情報など、自由フォーマットで提出

Step4 プレゼン会の準備

コーディネーターがヒアリングを行い、現在の課題や本プログラムで取り組みたいテーマを整理、発表準備をサポートします

Step5 団体プレゼン会

【日程】7月14日(月)、15日(火)

本プログラムに関心のあるファンドレイザーに向けて、貴団体の課題や目標、想いを発表していただきます

Step6 マッチング期間(書類選考・面談)

団体プレゼン会を通じて立候補のあったファンドレイザーと面談を行い、双方の合意によりマッチングが成立します

Step7 プログラム開始

契約手続き後、7か月間の実践プログラムがスタートします

※日付は第1期のもの

参加費用

<マッチング成立前に発生する費用>

法人会費(年会費):

非営利団体は36,000円、企業は60,000円

※本プログラムへの参加には、日本ファンドレイジング協会の法人会員登録が必要です。エントリー時点で未加入の場合は、団体プレゼン会までにご入会をお願いします
※法人会員特典あり

団体プレゼン会参加費: 55,000円(税込)

※ファンドレイザーとのマッチングが成立した場合、団体プレゼン会の参加費は免除されます(プログラム参加費に含まれる)
※マッチング不成立時も団体プレゼン会の参加費は返金できません

<マッチング成立後に発生する費用>

2名がマッチングした場合 ※推奨

1,000,000円(税込1,100,000円)

1名がマッチングした場合

700,000円(税込770,000円)

<マッチング後の契約に含まれるもの>

- ✓ 有資格ファンドレイザーによる伴走支援(週3~5時間程度)
- ✓ 事前教材(外部支援を受ける際の心構えや基本事項)
- ✓ 戦略レビュー(専門家との個別相談) 全4回

費用に含まれるもの | 法人会員特典

- 会員限定のイベントやコミュニティへの参加
四半期に1回、法人会員限定オンラインサロンを開催しています。
- [ファンドレイジング・ジャーナル](#)の会員限定記事の閲覧
- 各研修の会員限定割引
オンラインの場合は人数制限なし、対面開催は1回3名まで会員価格を利用可能となります。
- ファンドレイジングに関連する法人の求人情報の発信
掲載媒体:WEBサイト、メールマガジン、公式Facebookなど
※求人情報の掲載をご希望の方は[こちら](#)をご確認ください。
- ファンドレイジングに関連して有償・無償で提供するサービスの発信
掲載媒体:公式Facebook
更新頻度:年2回まで(追加の場合は、1回30,000円発生します)

費用に含まれるもの | コーディネーターによる選考のサポート

エントリーいただいた団体には、「コーディネーター」が1名担当として付き、団体プレゼン会に向けて1対1のヒアリングを行いながら、課題の整理や発表内容の準備をサポートします。全員が、本プログラムにおいてファンドレイザーとしての実践経験を持つメンバーです。



石谷 絢
伴走支援ファンドレイザー



高橋 好美
認定ファンドレイザー



安井 章員
認定ファンドレイザー

費用に含まれるもの | 戦略伴走者による実践のサポート

プログラム期間中、各団体とファンドレイザーのチームに対して、全4回の戦略レビューを通じて助言を行います。豊富な実践経験をもつベテランファンドレイザーが担当し、方向性に迷ったときも確かな視点で道筋を示してくれる、頼れる存在です。あわせて、ファンドレイザーへのメンタリングも行います。



山元 圭太

日本ファンドレイジング協会
副理事長



浅井 美絵

日本ファンドレイジング協会
理事



長浜 洋二

ファンドレイジング・スクール
ゼミ担当講師



堤 大介

ファンドレイジング・スクール
ゼミ担当講師

費用に含まれるもの | 伴走支援ファンドレイザー専門課程(オンデマンド)

外部ファンドレイザーの登用が初めての団体にとっては、不安や戸惑いもあるかと思います。

そこで本プログラムでは、ファンドレイザーとの協働をスムーズに進めるために、「伴走支援型ファンドレイジング」のオンデマンド講座(基礎編)を、チャレンジ団体およびファンドレイザーの皆様に期間限定で無償提供します。ファンドレイザーの役割や関わり方に関する共通の理解や共通言語を持つことは、プロジェクトの成果をより高める土台となります。

【前編】

1. 伴走支援型ファンドレイジングとは何か
2. 伴走支援型ファンドレイジングの進め方・使い方

【後編】

3. 伴走支援型ファンドレイジングの基礎スキル
4. 伴走支援型ファンドレイジングの進む未来

※無償提供されるのは基礎編のみです(応用編に参加される場合は有償となります)。

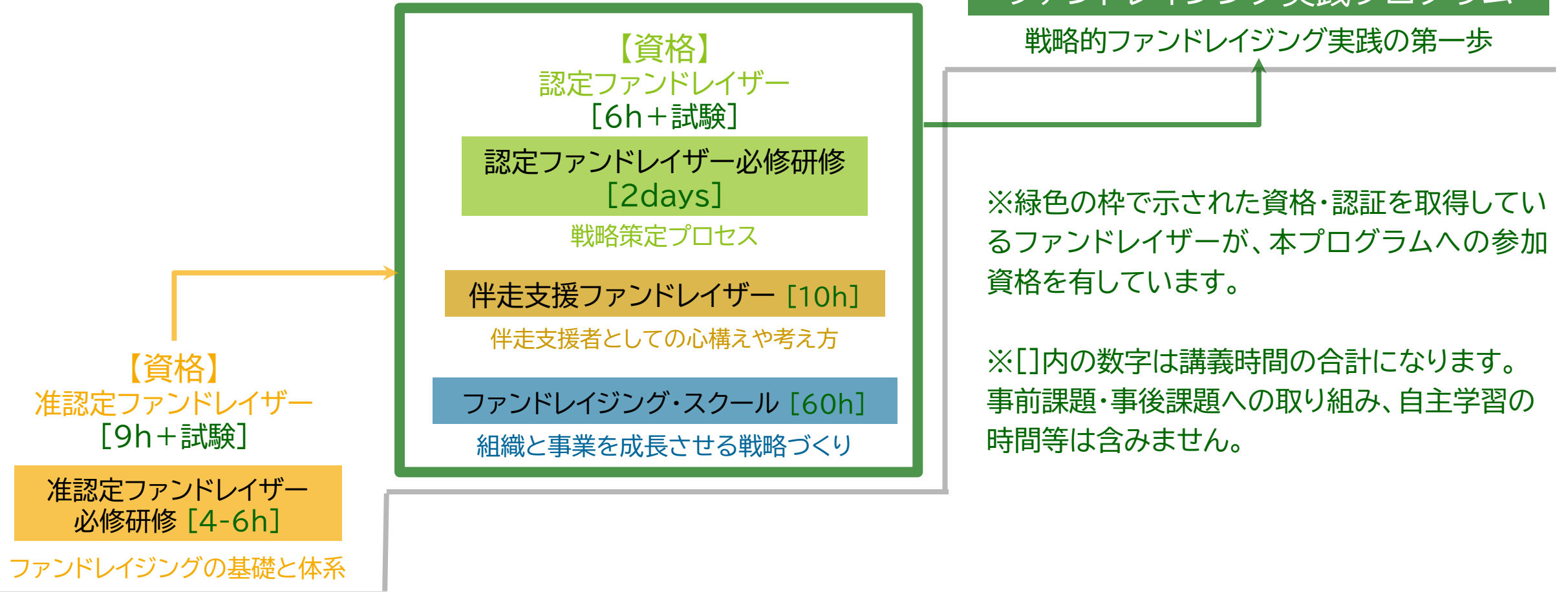


【伴走支援ファンドレイザー専門課程】

非営利組織のファンドレイジングに寄り添い、伴走する「伴走支援型」のファンドレイジングについて、伴走支援とは何か、伴走支援者としての心構えや考え方を学びます。

費用に含まれるもの | 有資格ファンドレイザーの伴走(7か月間)

本プログラムでは、有資格ファンドレイザーが7か月間にわたり伴走します。参加できるのは、実践的かつ専門的なスキルを備えた有資格ファンドレイザーに限られます。



費用に含まれるもの | 事務局(JFRA)による全体運営サポート

団体とファンドレイザーの出会いの機会をつくり、双方のマッチングから実践期間中の全体の進行、振り返りまでをサポートします。安心して実践できる環境を提供します。



岩元 暁子

ディレクター



久保 匠

事業創出ディレクター



大野 祐一

認定ファンドレイザー



大石 芳子

チーフ・オフィサー

期間中に2回、全体共有の機会があります(中間発表会・最終報告会)。各チームのファンドレイザーが進捗を発表し、他団体の取り組みから学べる貴重な場です。参加は任意ですが、ぜひご活用ください。

応募に向けて

応募方法

エントリーフォームよりお申込みをお願いします。

エントリーフォーム: <https://forms.gle/BwYzaJgCXzgDGWzg8>

<エントリー時に記載いただく内容>

- ファンドレイジング実績や財源バランスについて
- 団体が抱える課題(事業、組織、財源の観点から)
- 本プログラムで目指す定量的な成果
- 本プログラムで目指す定性的な成果

個別相談会のご案内

本プログラムへの参加をまだ決めていない方も、ぜひ個別相談にご参加ください。「自団体はこのプログラムに合っているか」「どんなテーマに取り組めばよいか」といった内容はもちろん、団体の課題やファンドレイジングの方向性など、どんなことでもご相談いただけます。

- 6/5(木) 12:00-13:00
- 6/6(金) 9:00-10:00
- 6/9(月) 9:00-10:00
- 6/10(火) 17:00-18:00
- 6/11(水) 12:00-13:00
- 6/12(木) 13:00-14:00
- 6/12(木) 16:00-17:00
- 6/16(月) 9:00-10:00

申込みフォーム: <https://forms.gle/BwYzaJgCXzgDGWzg8>

よくいただくご質問(1/4)

このプログラムではどんなことをするのですか？

有資格ファンドレイザーとチームを組み、7か月間で100万円以上の資金調達に挑戦します。単なる資金獲得にとどまらず、団体自らが戦略を立て、実行し、組織や事業の成長につなげていくことを目指す実践型のプログラムです。

どんなテーマに取り組むのですか？

団体の課題や目指す方向に応じて、自由にテーマを設定できます。たとえば過去には以下のようなテーマが選ばれています。

マンスリーサポーターの拡大／法人寄付の開拓と提案資料の整備／クラウドファンディングの実施／ホームページやSNSの改善／ふるさと納税制度の活用

なお、迷っている場合はコーディネーターにご相談ください。団体の課題を一緒に整理した上で、優先順位をつけ、実行可能なテーマを設定します。ファンドレイザーは週3～5時間の稼働×7か月間という限られたリソースで取り組むため、やるべきことを絞って取り組むことが成果につながります。

過去にはどんな団体が参加しましたか？

子ども支援、地域づくり、国際協力、大学など、さまざまな分野の団体が参加しています。

よくいただくご質問(2/4)

自分たちの団体が対象になるか不安です。相談できますか？

はい、個別相談の機会をご用意しています。お気軽にご相談ください。

団体内で何人くらいが関わればよいですか？

最低1名、ファンドレイジングを担う担当者を立てていただく必要があります。加えて、必要に応じて意思決定ができる方にも関わっていただくことで、施策の実行がスムーズになり、成果にもつながりやすくなります。他のメンバーとも内容を共有しながら、チームで取り組むことが理想です。

ファンドレイザーとのマッチングはどのように決まりますか？

マッチングは事務局が一方的に決めるものではありません。団体プレゼン会での発表と、その後の選考(面談)を経て、双方の合意のもとで決定します。プレゼン会に向けては、コーディネーターが与件の整理や資料作成をサポートし、面談にも必要に応じて同席して、選考プロセス全体を支援します。団体側も、自団体の魅力や取り組みたいテーマをしっかりと伝えることが大切です。

よくいただくご質問(3/4)

プログラム参加に費用はかかりますか？

法人会費、団体プレゼン会参加費(税込5.5万円)、プログラム参加費(ファンドレイザー1名の場合77万円、2名の場合110万円／マッチングが成立した場合のみ)があります。

マッチングできなかった場合、参加費は返金されますか？

団体プレゼン会参加費(55,000円・税込)は、マッチングの有無に関わらず返金いたしかねます。あらかじめご了承ください。なお、プログラム参加費はマッチングが成立した場合にのみ発生します。マッチングが不成立の場合、追加費用は発生しません。

オフライン(ファンドレイザーに事務所に来てもらう)での支援は可能ですか？

チャレンジ団体とファンドレイザーの協議により決定してください。

活動の様子を一度見に来てほしいのですが、交通費はどちらが負担しますか？

ファンドレイザーにも団体の活動現場を知ってもらうことは大切です。できるだけ早い段階での訪問を推奨しています。交通費の負担については、団体が負担するのか、ファンドレイザーが自身の報酬(業務委託費)から工面するのかを、両方で協議のうえ決定してください

よくいただくご質問(4/4)

資金調達はファンドレイザーに完全にお任せできますか？

このプログラムは、チャレンジ団体にとってもファンドレイザーにとっても、実践の場です。ファンドレイザーはスキルや経験を活かして最大限支援しますが、資金調達をすべて任せるものではありません。団体側も主体的に取り組む姿勢が重要です。

実績のないファンドレイザーにお願いするのが不安です

本プログラムに参加できるのは、実践的かつ専門的なスキルを身につけた有資格ファンドレイザーに限られています。さらに、マッチング前には団体プレゼン会と面談の機会があり、団体とファンドレイザー双方が納得した上でチームを組みます。費用に見合った価値が得られるよう、コーディネーターや戦略伴走者も含めてチーム全体で支援していきますので、ご安心ください。

費用が高く感じます…。

フリーランスで活躍されている実績と信頼のあるファンドレイザーの多くは、週1～3時間程度のアドバイザリー契約でも月10～15万円が相場です。一方、本プログラムでは、週3～5時間稼働できるファンドレイザーが2名、さらにコーディネーターと戦略伴走者が1名ずつつく体制で、月額約15万円という設定です。費用以上の価値を生み出せるよう、経験豊富なメンバーとともに、団体の目標達成を全力で支援します。

補足資料

ファンドレイジング・スクールとの比較

	ファンドレイジング実践プログラム	ファンドレイジング・スクール
目的	資金調達の成果と組織変化	ファンドレイジングの知識・スキルの体系的習得
内容	有資格ファンドレイザーとチームを組み、実際に施策を実行（7か月間）	個人としてのスキルアップ。講義・ワーク・課題を通じて学ぶ（団体への直接支援はなし／9か月間／150時間程度）
成果の対象	団体全体（組織体制・資金調達・チームの学び）	参加者個人の成長（組織への還元はその後）
即効性	高い：すぐに施策に着手・改善できる	低い：学びを業務に活かすには時間が必要
実践度	高い（リアルな伴走・実施・振り返り）	中～高（実務経験があればより効果的）
団体への波及効果	高い（チームでの学び・共有が促進される）	低～高（参加者に依存）
コスト感	77万円／110万円	1人あたり約30万円
適している団体	- 資金調達にすぐ着手したい - 外部の視点や伴走者が必要 - 組織で学びながら実践したい - 人手が足りず、実行支援を受けたい - 実務に根ざした成果が欲しい	- 将来を見据えて人材を育てたい - 自団体に知識を持った人を増やしたい - 担当者のスキル向上を重視している - 既にファンドレイジングに取り組んでおり、次のステップを目指している

過去参加団体アンケート結果 | プログラムに参加する前、どのような期待や目標をお持ちでしたか？

- ① 資金調達目標の達成(数値・手法) | 個人寄付・法人寄付の金額目標を掲げる団体多数／マンスリーサポーターや企業協賛の獲得といった、単発ではない支援の仕組みを構築したいというニーズあり
- ② 新規支援者との関係構築 | 「顔が見えない寄付者とのコミュニケーション設計と実行」「関係性のない企業との接点創出」といった、これまで接点のない支援者層との関係づくりに期待
- ③ 広報・発信力の強化と認知向上 | 発信力を高めて団体の認知度を上げたいという目標／資金調達の土台として、情報発信の質と量の向上を重視
- ④ 寄付文化の醸成(組織内・社会的) | 「学生を含めたPay Forward文化の醸成」など、寄付が当たり前となる文化の構築に関心／学内・地域内での長期的な支援の土壌づくりを見据える団体も
- ⑤ 実践と学びを通じた施策の定着 | 「プログラム終了後にも活かせる成功事例の積み重ね」を目指す団体あり／単発で終わらない、実行可能な戦略の導入を目指している点が特徴。
- ⑥ 団体運営者・新任スタッフのスキル強化 | 特に「勤め始めて間もなく、何をすべきかわからなかった」との声に見られるように、体制強化や人材育成の一環としてプログラムを活用したいという団体も

【まとめ】

- ・ 明確な目標がある団体と、まずは「学び・整理」を目的とした団体に分かれる傾向あり。
- ・ 緊急的な財源確保だけでなく、中長期的視点での基盤構築を見据える団体が多い点が特徴

アンケート結果 | プログラム中、貴団体内で具体的にどのような活動や変化がありましたか？

① 資金調達の実践と成果

- 多くの団体でクラウドファンディング(CF)やふるさと納税の実施が見られた(CFで500万円達成、学生主体でのCF、式典でのファンドレイジング・パーティー開催といったチャレンジも)
- 一方で、「CFの目標達成が優先されすぎて、本来の財源確保や仲間づくりが後手に回った」という反省の声も。

② 組織内の巻き込み・体制変化

- ファンドレイジング担当外のスタッフの巻き込みや、SNS担当者の自律的な動きが見られ、組織全体に広がる兆し。
- 担当スタッフのモチベーション向上や、ファンドレイジングの優先順位の上昇といった内面的変化も。

③ ミッション・ビジョンの再整理と浸透

- プログラムを通じてミッション・ビジョンの整理を行ったことで、「自団体の活動を明確に説明できるようになった」「発信や寄付の呼びかけに自信がついた」といった、団体内部での「共通言語化・言語化力の強化」が起きている。

④ 広報力・ブランディングの強化

- ホームページの改修、SNSの発信強化など、戦略的な広報の実施が複数の団体で進行。「外部の目で自団体の価値を再認識できた」という視点もあり、ブランディングの確立にもつながった。

⑤ 寄付文化の醸成(活動と一体化)

- 日常のイベント(子ども向け・大人向け)に自然なかたちで寄付集めを組み込む実践が始まっている。「寄付集め＝特別な活動」ではなく、日常業務の一部として定着し始めている様子。

⑥ 対外的な変化・成果

これまで接点のなかった企業とのつながり創出。学生や地域を巻き込んだ寄付文化の形成 など、新たなネットワークの広がりも報告されている。

アンケート結果 | ファンドレイザーとのコミュニケーションについて良かった点や課題と感じた点

良かった点	課題と感じた点
① 信頼関係と安心感の構築 - あだ名で呼び合う・早期に訪問など、初期の関係構築が功を奏し、深い信頼感が育まれたという声多くあり。 「これ以上ないほど伴走していただいた」「チームの強みと弱みを意識できた」との声に代表されるように、心理的安全性の高い伴走ができたケースも。 ② 実務支援の充実(情報整理・プロジェクト推進) - 定例MTGの設定や、アジェンダの事前提示／リマインド／資料共有(Google Driveなど)によって、活動の効率性が高まったという報告。 - 特に「毎週の定例でクイックに現状把握と次のアクションを決定できた」という点は、実行力の伴走として高く評価。 ③ 専門性とモチベーションの波及 - ファンドレイザーの専門的知見やリーダーシップがチーム全体に良い影響を与え、「資金調達への関心が高まった」という効果も。	① 役割の理解不足・初動の遅れ 「ファンドレイザーが何をする人か分からなかった」「もっと早く腹を割って話す関係になっていればよかった」など、初期段階の役割認識や関係構築に時間を要したという声が複数。 ② 地理的・物理的な距離 - 地方団体からは「都心と距離があり、対面相談が難しかった」「現場感を伝えきれなかった」という声。 - 地域の状況変化をリアルタイムに伝える難しさから、「結局自分たちで方針を叩き台から考えることになった」との報告も。 ③ ファンドレイザーのリソース・体制の限界 「本業の都合でMTGがリσκε続きだった」「2団体を担当していて想定以上に時間が取れなかった」など、ファンドレイザー側のキャパシティ課題が散見。 - 事前に稼働可能な時間や条件を共有する仕組みが必要との指摘。

アンケート結果 | プログラムを通じて得た新たな知識、資金など、具体的な変化

- ① **資金調達成果と仕組みの整備** | クラウドファンディングの実施と成功(例:193万円・目標107%達成、学生主導の成功体験)／ふるさと納税の導入／マンスリー寄付制度の整備／ファンドレイザー経由での個人寄付獲得(4件・12.6万円)／メールマガジンや既存のCFサイトの整備 → 成果を出すだけでなく、「仕組みを整備する」動きが同時に進んだことが重要なポイント
- ② **ステークホルダー理解と関係性の強化** | 「ステークホルダーピラミッドの下層支援者の育て方」に関する理解／関係人口の意識向上、適材適所の役割分担(支援者・実務者・仲間など)の視点が広がった／既存寄付者へのヒアリング調査の実施や、関係づくりの深化も進展
- ③ **組織力・チーム力の向上** | ファンドレイジングチームの立ち上げによる体制づくり／寄付を集めるには「組織の基盤が必要」という認識の浸透／助成金・営業・SNSなど、各分野のノウハウの文書化・共有も進んだ(例:法人営業マニュアル、メールフォーマット)
- ④ **広報・発信力の強化** | SNS運用やHP改修など、外部発信の強化と戦略性の向上／LINEアカウントを活用したラーニングジャーニーの構築など、コンテンツ力の充実も一部で見られた
- ⑤ **仲間づくりと意識の変化** | 「団体の強みをコツコツ発信することの大切さ」「応援してくれる人への感謝と敬意」を改めて実感／プロジェクトを通じて仲間が加わり、関係を強める視点を得られた

【まとめ】

多くの団体が「目に見える成果(寄付額・制度整備)」と「目に見えにくい変化(仲間・組織・視点)」の両方を獲得。実践を通じて、資金調達を「仕組み化・組織化・日常化」する基盤が形成され始めたといえる。

アンケート結果 | このプログラムを通じて得られた経験をふまえ、同様の機会があれば、ご自身の大切な人(知人・関係団体)にどの程度おすすめしたいと思いますか？(10点満点中)

団体名	回答者	プログラム	FR1	FR2	FR評価の平均点
A団体	職員	8	10	10	10
A団体	職員	5	10	10	10
B団体	代表理事	10	10	10	10
B団体	職員	10	10	10	10
C団体	職員	7	10	10	10
D団体	理事長	8	8	8	8
D団体	職員	5	6	5	5.5
E団体	職員	6	7	9	8
F団体	理事長	6	6	8	7
		7.22	8.72		

問い合わせ先

ご不明な点やお困りのことがありましたら、どうぞお気軽にご連絡ください。

認定NPO法人日本ファンドレイジング協会

ファンドレイジング実践プログラム

担当: 岩元、久保、大野

Email: fsp@jfra.jp

