

2025年6月12日(木)

ファンドレイザーの仕事と意識に関する調査結果 2025年度

認定NPO法人日本ファンドレイジング協会

調査概要

調査の目的

- ・ ファンドレイザーが直面する課題やニーズを明らかにすること
- ・ 毎年同時期に実施し、経年の変化や将来の展望を捉えること
- ・ 結果について広く共有することでファンドレイザーを取り巻くエコシステム全体の発展に貢献すること

調査項目について

本調査は、ファンドレイジングの取り組み状況や認識についての基本項目に加え、実務に影響を与える新たな制度や法令への課題意識についてもお伺いします。

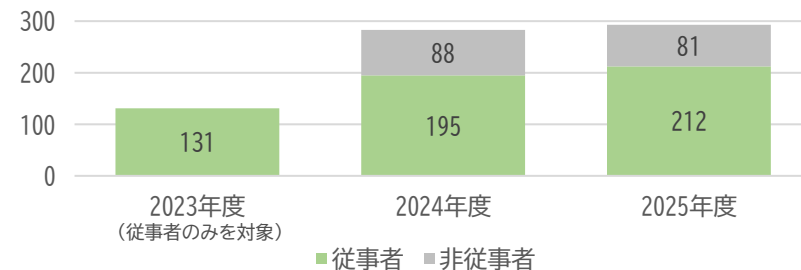
2023年度:「法人等による寄附の不当な勧誘の防止等に関する法律」

2025年度:「東京都カスタマー・ハラスメント防止条例」関連

調査内容

期間	2025年5月16日～5月31日(16日間)
対象	会員限定
方法	アンケートフォーム(無記名)
設問数	全11問～最大20問(回答者の状況による)
回答数	293件

回答者の推移と構成



2025年度調査結果ハイライト

資格保有状況

認定・准認定ファンドレイザー **86%**
資格なし **14%**

従事形態

組織に所属(専任・兼務) **53%**
外部から支援(有償・無償) **19%**
従事していない **28%**

コミュニケーション課題

何らかの課題を感じている **76%**
難しいと感じることはない **24%**

従事者

【寄付・会費】

資金調達状況認識

増えている

44% 

昨年から4%UP

【キャリア志向】



組織内型

55%

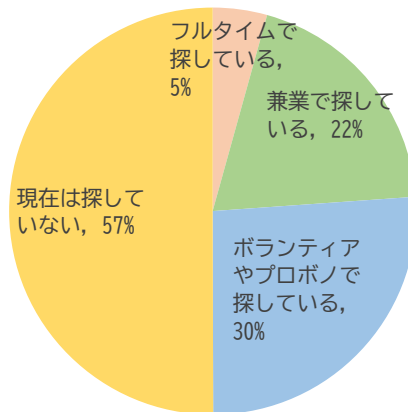


外部支援型

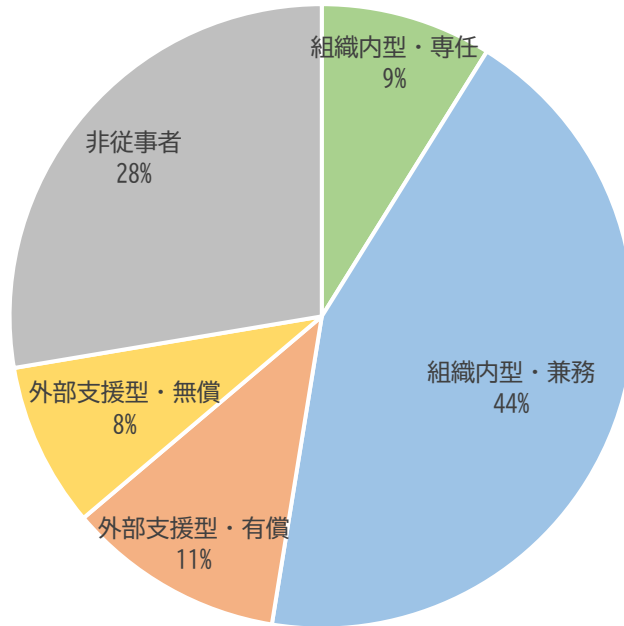
42%

非従事者

ファンドレイジングの
求職状況



Q.ファンドレイジング従事状況



兼務が主流、専任は少数

非営利組織に所属し、ファンドレイジングに従事する人のうち、兼務者が多数を占め、専任体制は限定的といえる。この傾向は、過去3年間にわたって継続的に確認されている。

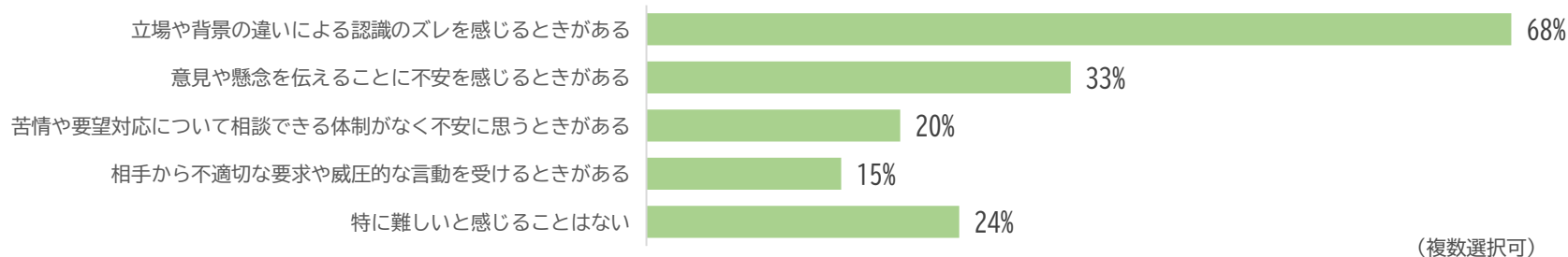
(日本ファンドレイジング協会の取り組みとの関連)



専任配置が難しい組織におけるファンドレイジング機能の強化に向けて、外部人材の活用を選択肢として認識できるような環境整備を、「ファンドレイジング実践プログラム」を通じて推進していきたい。

全体への質問結果

Q.ファンドレイジング業務、あるいは非営利領域での活動でのコミュニケーションに関する課題



コミュニケーション上の工夫や配慮について(自由記述より)

過剰な対応を前提としない



- ・ 不当な要求には勇気を持って応じない姿勢。
- ・ 自分たちができる範囲をあらかじめ明らかにする。

コミュニケーションの頻度・環境づくり



- ・ 一定の頻度で対面で会う機会をつくる。
- ・ 会議に第三者が同席することで誤解が生まれにくい。

否定しない



- ・ よりよくするための方策として提案する。
- ・ 団体の特徴やポリシーを考慮して提案する。

紹介を大切にする



- ・ 関係性を構築することに重きを置く。
- ・ 様々な経験をしている人と複数人で対応する。

期待値コントロール



- ・ 期待値やルールを可視化・記録する。
- ・ やらないことははっきりさせる。

事前準備



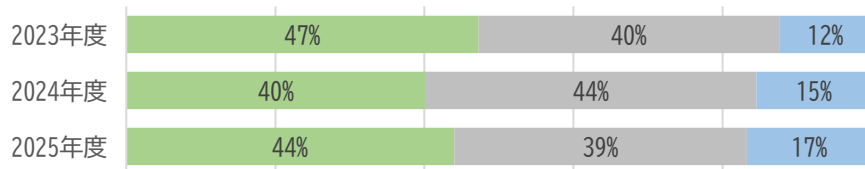
- ・ 相手に合わせて説明資料や説明方法を変える。
- ・ 関係者を理解する。

ファンドレイジング従事者向けの質問結果(有償・無償問わない)

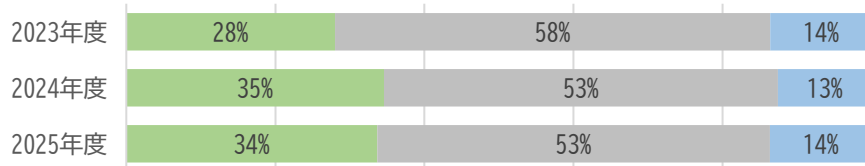
Q.資金調達状況の認識の推移

■増えていると感じている ■どちらとも言えない ■減っていると感じている

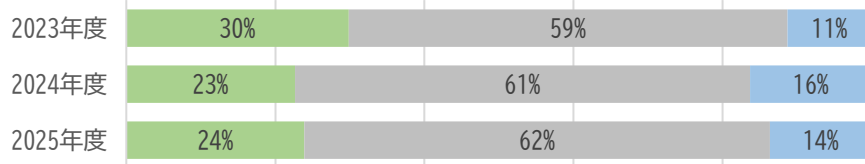
寄付・会費



助成金・補助金



事業収入



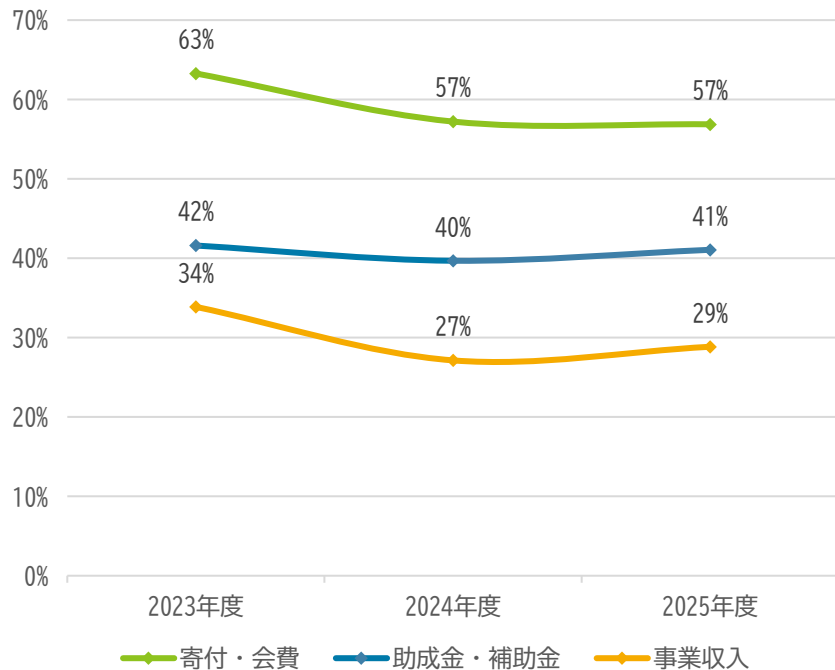
寄付・会費は回復傾向、助成金・事業収入は横ばい

所属する組織、あるいは関わっている組織の資金調達に対して、「一年前と現在を比較して増えていると感じている」と回答した人の割合は、寄付・会費では44%となり、前年(40%)からやや増加した。一方で、助成金・補助金、事業収入に関しては「変わらない」とする回答が過半数を占める。

(日本ファンドレイジング協会の取り組みとの関連)

研修やカンファレンス等を通じて、各組織の特性や事業規模に応じた多様な財源確保の実現に向けて、ファンドレイジングに関するノウハウや実践事例の共有を引き続き図っていきたい。

Q.資金調達への貢献度認識の推移



寄付・会費が、ファンドレイザーの主な貢献領域

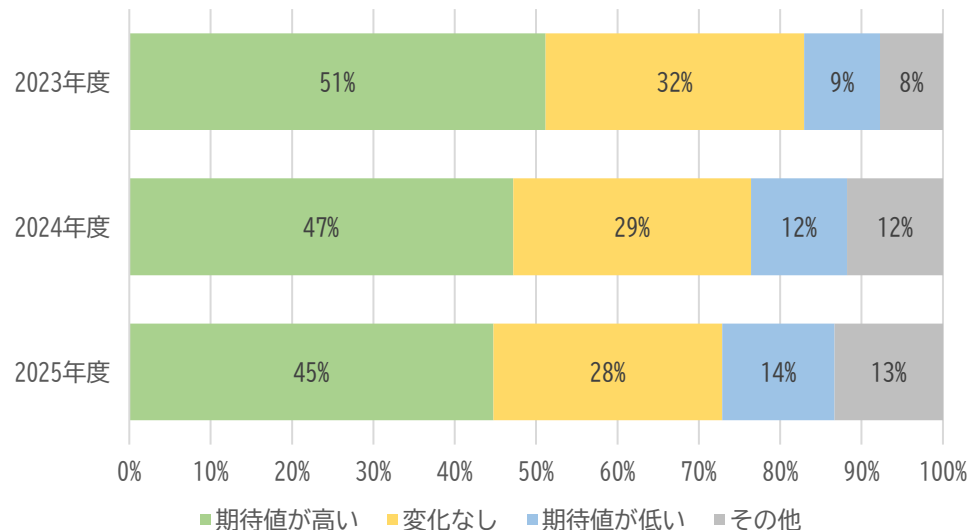
所属する組織、あるいは関わっている組織の「寄付・会費」「助成金・補助金」「事業収入」の資金調達の中で、ファンドレイザー自身がもっとも貢献できていると感じているのは、「寄付・会費」であり、他の財源と比べて高い割合を示している。ファンドレイザーの実務においては、「寄付・会費」の調達を中心とした活動が中心的といえる。

(日本ファンドレイジング協会の取り組みとの関連)



寄付・会費に関する実践力を高める研修機会の拡充や、事例の可視化を継続的に進めるとともに、他の財源にも対応できるような学習機会や実践の場の創出にも取り組んでいきたい。

Q.収入の今後の見通しの推移



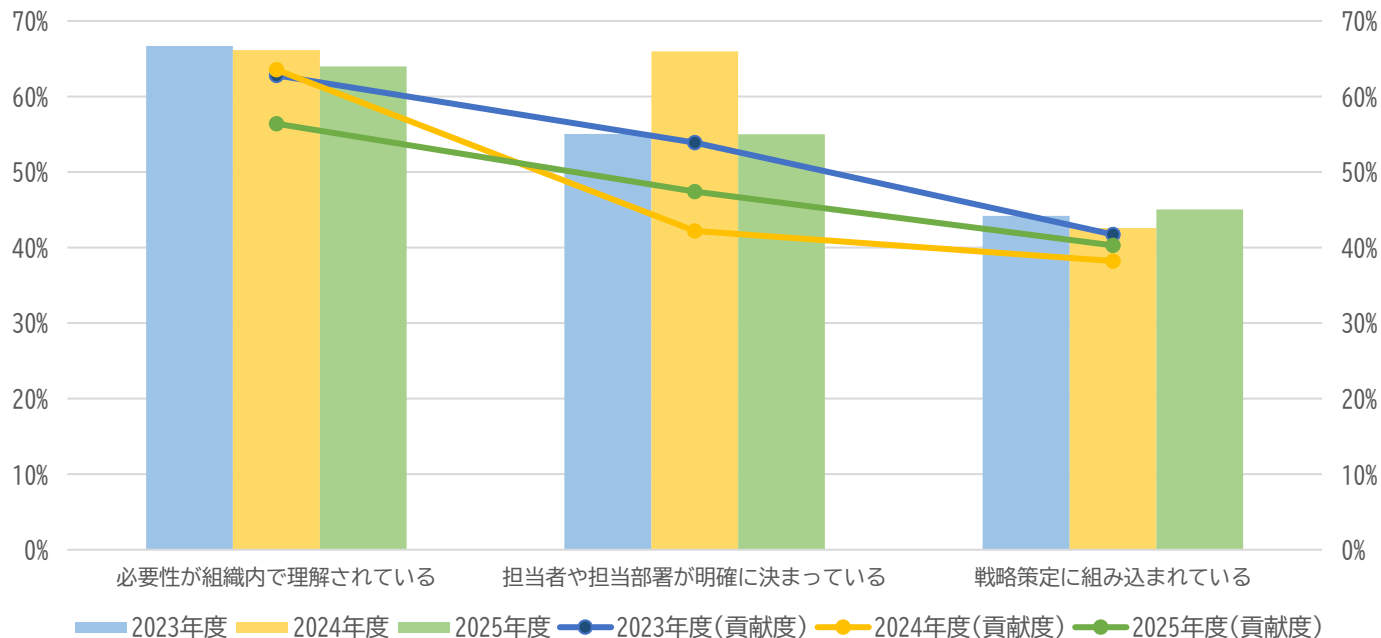
収入増への期待は、やや後退

一年前と現在を比較した収入の状況および今後の見通しに関する設問において、「今後は増加と感じている」または「現在増加しており、今後も維持される」と回答した割合は、前年より減少し、収入増への期待値は後退傾向が続いている。

(※以下にて回答を分類)

- 収入は増えており、今後もさらに増加と感じている : 期待値が高い
- 収入は増えており、今後も維持されると感じている : 期待値が高い
- 収入は変わらないが、今後は増加と感じている : 期待値が高い
- 収入は減少しているが、今後は増加と感じている : 期待値が高い
- 収入は変わらず、今後もそれが維持されると感じている : 変化なし
- 収入は変わらないが、今後は減少と感じている : 期待値が低い
- 収入は減少しており、今後も減少と感じている : 期待値が低い

Q.組織のファンドレイジングへの取り組み状況と貢献度認識の推移



重要性的認識は進むも、実行体制に課題

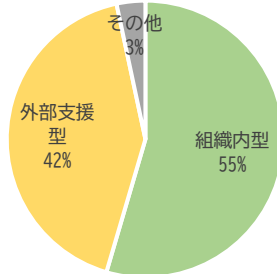
所属する組織、あるいは関わっている組織のファンドレイジングの取り組み状況については、その必要性に対する理解は、この3年間にわたり安定的に高い水準を維持している。一方で、実際の取り組み体制や計画的な実行においては、依然として課題が残る状況にある。

ファンドレイジング従事者向けの質問結果(有償・無償問わない)

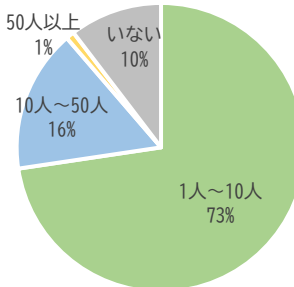
Q.キャリア志向(2025年度)

自由記述

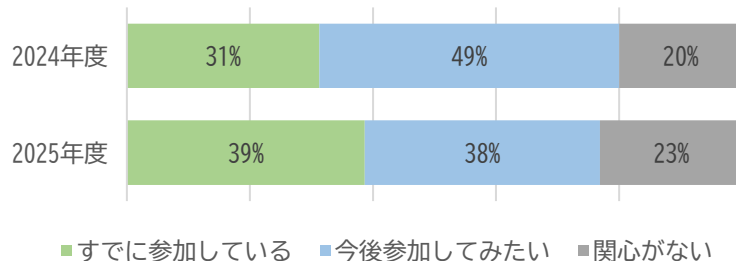
- ・ どちらも必要
- ・ ファンドレイザーの育成に関わるファンドレイザー
- ・ ファンドレイジングに重きを置いた組織幹部
- ・ 自分を「ファンドレイザー」と呼ぶのは違和感がある
- ・ 両方行っているパラレルワーカーのファンドレイザー
- ・ 無償のアドバイザー
- ・ 営利・非営利を横断して、ソーシャルインパクトを創出できるファンドレイザー



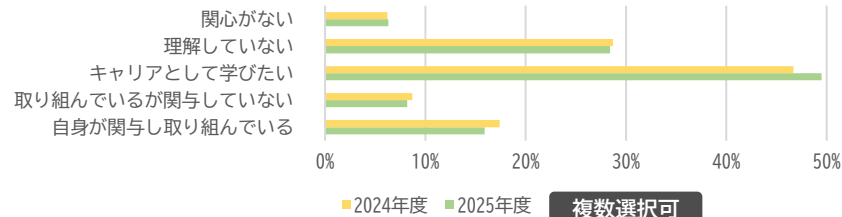
Q.信頼と実績のあるファンドレイザーとして アドバイスを求めたり、業務の一部を 依頼したいと思ひ浮かぶ人(2025年度)



Q.社会貢献教育プログラムへの関心度の推移(2024ー2025年度)



Q.インパクト測定・マネジメント(IMM)への組織の取り組み状況と関心 度の推移(2024ー2025年度)



ファンドレイジング従事者向けの質問結果(有償・無償問わない)

Q.ファンドレイザーが誇りと自信をもって活動できるようになるための日本ファンドレイジング協会への期待(自由記述より)

認知度・社会的評価の向上

- 必要な職種として理解されるようにしてほしい。
- 行政・企業・教育業界との連携をさらに推進してほしい。

ネットワークの拡充

- ファンドレイザー同士がつながる仕組み。
- 分野・世代・地域を超えたつながりの場、異分野間の強化にも期待。

実践経験・研鑽の場

- ピアラーニングやメンター制度など成長し続けられる仕組み。
- 有償実務経験の機会の拡大。

寄付文化の醸成

- 身近な寄付の事例を通じて、当たり前の文化として定着していくとよい。
- 行政や企業への働きかけを強化してほしい。

事例共有・情報発信

- 小さな団体の成功事例など、多様な実践を紹介してほしい。
- 海外事例の翻訳・統計資料の提供。

資格の位置づけの強化

- 活動時の信頼性が高まる証明書。
- 公的な位置づけが進めば、信頼性上がる。

マッチングとキャリア支援

- 組織とのマッチング制度。求人情報。
- ファンドレイザー採用の仲介機能。

信頼と倫理

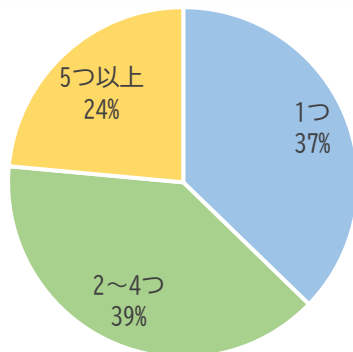
- 不適切なファンドレイザーに対応できる通報制度や審査体制が必要だと思う。

継続した活動への期待

- すでに多くの取り組みがある。
- 今まで通り、継続して研修を開催してほしい。

【外部支援者】として【有償】で関わっている方の質問結果

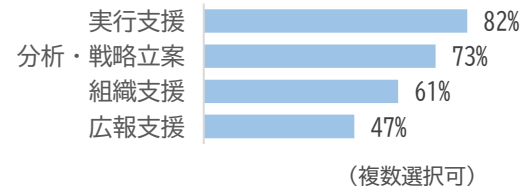
Q.有償で支援している組織数



Q.支援内容

自由記述

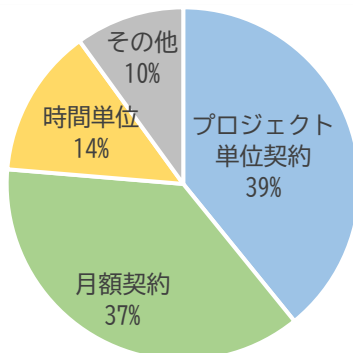
- 方向性の相談業務
- 寄付者管理システム構築



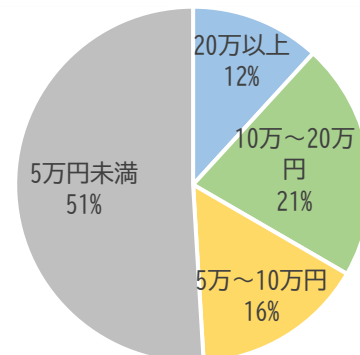
Q.契約スタイル

自由記述

- 年間契約
- コンサルティング派遣



Q.月額報酬額(月額換算した場合でもっとも多いケースに近いもの)



【外部支援者】として【有償】で関わっている方の質問結果

Q.報酬設計において感じている課題(自由記述より)



価格設定の難しさ

- 組織規模や依頼内容などをふまえて柔軟に対応しているため、固定の価格表を提示しづらく、判断に迷う。



業務内容の曖昧さによる負担増

- 依頼時に業務が明確でなく、結果的に対応範囲が広がってしまうことがある。



プロの報酬意識とのジレンマ

- サポートを必要とする団体に寄り添いたい一方で、専門職として適正な報酬をいただくべきという意識との間で葛藤がある。



必要性和経済性とのギャップ

- ファンドレイジングへのサポートが必要な団体ほど、報酬を用意できないことが多く、対応に悩む。



報酬交渉への心理的ハードル

- 組織の状況を知っているからこそ報酬の話題を切り出すこと自体にためらいがある。



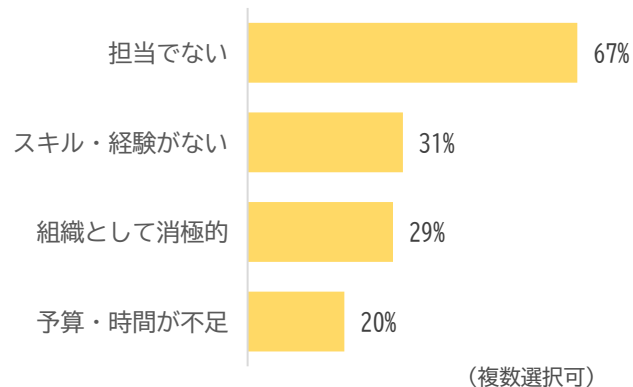
成果が見えづらい業務の評価

- 組織からみると、成果物がわかりづらいことがあり、価格交渉が難しい。低く見積もられることがある。

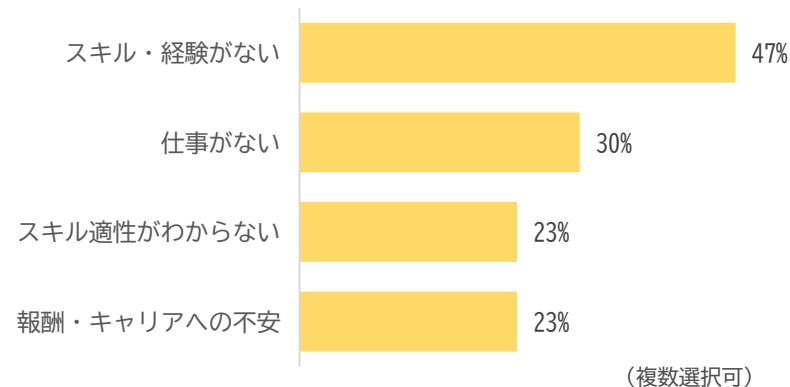
ファンドレイジング業務に関わっていない方向けの質問結果

Q.ファンドレイジングに従事していない理由(2025年度)

非営利団体に所属または関わりが【ある】方

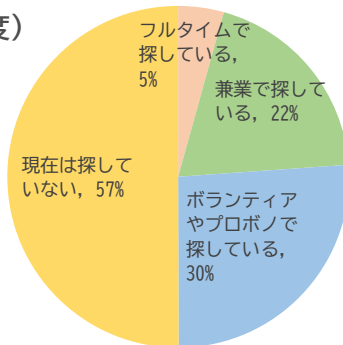


非営利団体に所属または関わりが【ない】方

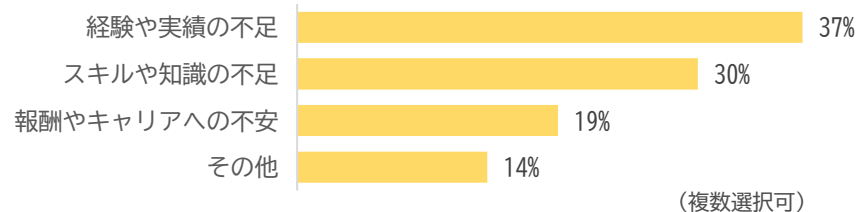


ファンドレイジング業務に関わっていない方向けの質問結果

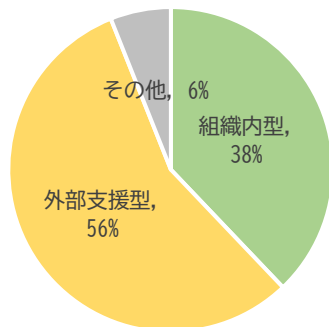
Q.現在の求職状況(2025年度)



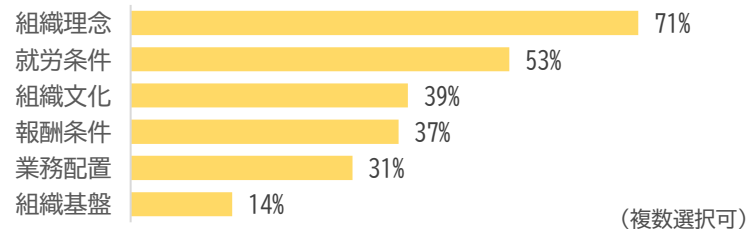
Q.求職において感じる障壁(2025年度)



Q.キャリア志向(2025年度)



Q.キャリア選択で重視する条件(2025年度)



最後に

ご協力いただきありがとうございました

本調査は会員の皆様のご協力により、有益な経年データとして蓄積することができています。
今後も継続的な調査を通じて、ファンドレイザーを取り巻くエコシステムの構築に活用してまいります。

調査結果について

- 2023年度:https://jfra.jp/pdf/fundraiser_survey_2023.pdf
- 2024年度:https://jfra.jp/pdf/fundraiser_survey_2024.pdf
- 2025年度:https://jfra.jp/pdf/fundraiser_survey_2025.pdf



次回調査のご案内

2026年度の調査は、2026年5月に予定しています。
引き続きご協力をお願いします。

お問い合わせ先



日本ファンドレイジング協会
(担当:事務局次長 宮下)



お問合せフォーム
<https://jfra.jp/contact>