

ファンドレイジング・スクール

第6期概要



日本ファンドレイジング協会

ファンドレイジング・スクール事業の目的

即戦力のファンドレイザーを育成する

どんな組織であって
いかなる状況であって
経営資源を獲得し
組織と事業を成長させることができる実践力

第6期ファンドレイジング・スクール開催概要

【期 間】 2021年6月～2022年2月頃

【形 式】 オンライン形式、ハイブリッド（都内会場＋オンライン）形式 ※回による

【時間帯】 平日19時～21時（オンラインのみ）／土日（オンライン、ハイブリッドの回あり）の午前/午後

【定 員】 30名

【説明会】

1回目：2/17（水） 2回目：3/3（水） 3回目：3/24（水） 4回目：4/14（水）

※全て19:30～21:00、オンライン開催。 ※参加費無料

申込フォーム： <https://pro.form-mailer.jp/fms/5dfa2efa89310>

【募集締切】

・ 1次締切	3/5（金）	結果発表	3/12（金）
・ 2次締切	4/2（金）	結果発表	4/9（金）
・ 3次締切	5/7（金）	結果発表	5/14（金）

【入学書類】 職務経歴書、志望動機書

【申込フォーム】 <https://business.form-mailer.jp/fms/bd3575bc80390>

入学資格



- 「准認定ファンドレイザー必修研修」受講済みの方
必修研修日程：<https://jfra.jp/event/7393>
- 「職務経歴書」「志望動機書（1200文字以内）」を提出いただき、当協会の審査を通過した方
- 勤務、理事、プロボノ、ボランティアなどで関わりのある非営利活動団体の現場を持っている方
- オンラインでの研修・ゼミの受講環境（パソコン、マイク、カメラ、インターネット環境など）を用意できる方
- 当協会が定めた方法で申込み、期日までに受講料の支払いが完了していること

スクール受講料

- ・「認定ファンドレイザー必修研修」未受講者： **25万円**（税別）
- ・「認定ファンドレイザー必修研修」受講済者： **20万円**（税別）

費用に含まれているもの（但しスクール期間中に限る）

- ・ アドバンス研修（6講座／12時間）の受講費用
- ・ 選択必修（9講座）の受講費用
- ・ ゼミ（12回／38時間）の参加費用
- ・ 准認定ファンドレイザー資格試験受験費用（1回分）
- ・ 認定ファンドレイザー必修研修費用（1回分）
- ・ 個別コンサルティング（1回分/希望者）
- ・ jfra主催の研修・イベントへの参加費用（スクール期間中無制限）

合計
362,500円
相当

【支払方法】 カード、郵便振替、コンビニ払いの一括払い／分割払い（3回）

奨学金制度

【目 的】

今後、ソーシャルセクターをけん引する若手のアントレプレナーやファンドレイザーを支援するため、また受講生の多様性を担保することでスクールの学びを最大化させるため、下記条件を満たし審査を通過した方にスクール受講料の割引を適用する。

【条 件】

- ・ 35歳以下の方（入学時点で） ※決まった人は後日ID確認
- ・ 非営利活動団体からの給与等で生計を立てている方
- ・ 今後もソーシャルセクターで活動していく意思がある方
- ・ スクール修了まで学ぶ意思と意欲のある方

【費 用】 15万円＋税（10万円分の割引）

【募集人数】 若干名（3～5名程度） ※審査の上、決定。

【スケジュール】

5/7（金）募集締切 → 5/12（水）書類審査＆結果発表 → 5/15（土）選考会（プレゼン） → 5/21（金）結果発表

【提出書類】 職務経歴書、志望動機書、意思確認

学びの全体像

	カテゴリ	アドバンス研修	選択必修	求められる5つの能力					
1	マーケティング	★		① 実行と実践力	② 知識とスキル				
2	広報・ITコミュニケーション	★							
3	寄付・会費プログラム	★							
4	助成金	★							
5	収益事業		★						
6	企業・行政連携		★						
7	社会的投資・融資	認定FR必修研修							
8	評価		★		③ マネジメント・コミュニケーション				
9	遺贈 NEW!		★ ★						
10	戦略設計力の強化	★							
11	組織管理		★		④ 対人コミュニケーション				
12	会計・税務・法務・リスク管理		★ ★						
13	コミュニケーション強化		★		⑤ 誇りと倫理				
14	リーダーシップ・誇りと倫理	★							
		ゼミ（12回）		①	②	③	④	⑤	

インプット (学び)

アウトプット (戦略立案実践)

	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月
	開校式								修了式
アドバンス研修	マーケティング	戦略設計 寄付・会費プログラム	ITコミュニケーション 助成金						誇りと倫理
選択必修	「選択必修」から選択受講（オンデマンド）								
ゼミ・その他	リーダーズセッション	リーダーズセッション cfr 准認定FR試験	自団体FR戦略立案 ベストプラクティス	リアルケーススタディ（4回）			個別コンサルティング（希望者のみ） cfr 認定FR必修研修	自団体FR戦略レビューの会	自団体FR戦略最終レポート
				自団体レポート作成					
						リーダーズセッション	キャリア		

カリキュラム：アドバンス研修①

	カテゴリ	講座名	講師	内容	開講時期
1	マーケティング	戦略的ファンドレイジングのためのマーケティングとは？	長浜 洋二	ファンドレイジング戦略を作成するためには、課題を認識し、環境分析を行い、ターゲットやポジショニングを明確にするマーケティングが不可欠です。本講座では戦略策定に不可欠なフレームを知り、活かせるようになることを目標としています。	6月
2	戦略設計	ケーススタディから学ぶ、経営戦略フレームワークに基づいたファンドレイジング戦略とは？	山元 圭太	策定したファンドレイジング戦略が受け入れられ、実行に移されるためには、団体のビジョンやミッションにどれだけ基づいているかが重要となります。本講座では、ケーススタディを用い、をふまえて習得していきます。	7月
3	寄付・会費プログラム	ケーススタディから学ぶ、効果的な寄付・会費プログラムとは？	山元 圭太	寄付・会費のプログラムを設計するにあたり、「ドナーピラミッド」と「ステークホルダーピラミッド」を明確に区別し使い分けることは重要なスキルとなります。本講座では、このスキルの習得を目指します。	7月
4	広報・ITコミュニケーション	ケーススタディから学ぶ、ファンドレイジングにつながる効果的なITコミュニケーションとは？	鎌倉 幸子	寄付プロジェクトを立ち上げ、成功させるためには、既存支援者や潜在支援者に対するコミュニケーションがとても重要となります。本講座では、クラウドファンディングを事例に、プロジェクトの準備、立ち上げ、コミュニケーションの一連の流れを理解し実施できるようになる講座です。	8月

カリキュラム：アドバンス研修②

	カテゴリ	講座名	講師	内容	開講時期
5	助成金	助成金申請で押さえるべきポイントとは？	山田 泰久	ファンドレイザーにとって助成金は、獲得することも重要ですが、未来への投資としてどう活用できるかや、他の財源とどう相乗効果を出していくかを考えて行動できるかがさらに重要です。こうした助成金の考え方を講座で理解し、助成プログラムの選定、申請書の作成、講師からのフィードバックを通じて、実践力を高める講座です。	8月
6	誇りと倫理	失敗事例から学ぶ ファンドレイジングの本質	鵜尾 雅隆	成功したファンドレイジングが多くある一方で、それ以上に多くの失敗事例があります。本講座では、国内外の様々なファンドレイジングの失敗事例を通じて、何を学べるかを考えます。	1～2月

- 8割（＝5回）以上の出席が修了要件となります。
- 各アドバンス研修には事前課題（目安学習時間 1 ～ 2 時間）を提出して頂きます。
- 欠席された場合は、①事前課題の提出、②録画の視聴、③事後レポート（学びと自団体のファンドレイジング戦略に活かしたいポイント／1000文字程度）の提出をもって、出席とみなします（期限：1ヵ月以内）。

カリキュラム：選択必修（オンデマンド）

	カテゴリ	講座名
1	収益事業	非営利団体における収益事業の戦略設計～基礎編～
2	企業・行政連携	寄付付き商品の事例から探る企業連携
3	評価	幅広い支援を得るために必要な社会的インパクト評価とは
4	組織管理	組織管理～寄付拡大に向けたボランティアマネジメント～
5	会計・税務・法務・ リスク管理	ファンドレイジングの視点からみた寄付税制活用方法
		ファンドレイジングのリスク管理とファンドレイジング行動基準
6	コミュニケーション強化	コミュニケーション～聞く人の心を動かすプレゼンテーション～
7	NEW! 遺贈	NPOが遺贈寄付をうけるための準備
		遺贈寄付で重要となる法務・税務編

- 上記、7カテゴリ9科目の中から、8割（＝5カテゴリ）以上の受講が修了要件となります。
- 「戦略レビュー会」までの受講を推奨します（戦略に盛り込むことができるため）。

修了要件

- **アドバンス研修**（全6回） 8割（＝5回）以上の出席
- **ゼミ**（全12回） 8割（＝10回）以上の出席
- **選択必修**（全7カテゴリ） 8割（＝5カテゴリ）以上の受講
- **認定ファンドレイザー必修研修**（2日間）の受講
※既に受講済の方は改めて受講する必要はありません。
- **自団体のファンドレイジング戦略レポート**の提出

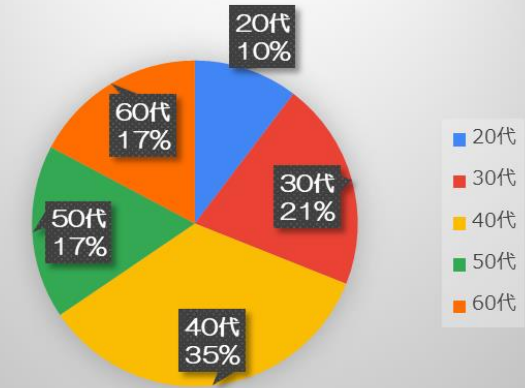
APPENDIX

第5期生アンケート結果

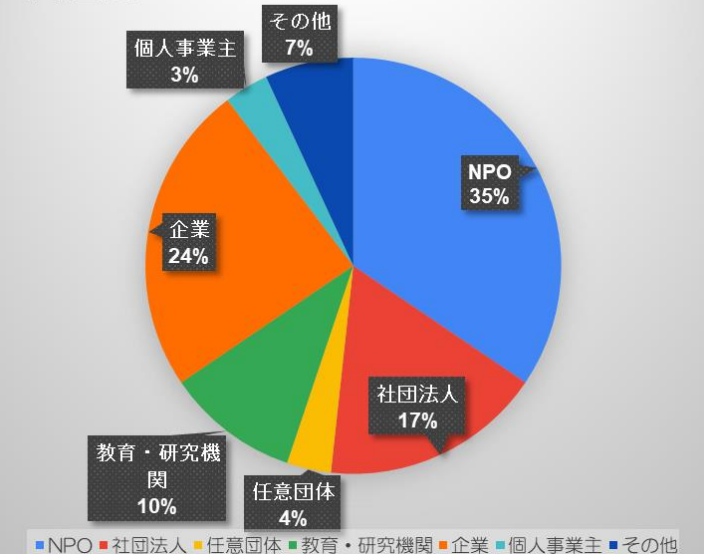
第5期ファンドレイジング・スクール開催概要

- ・ 期 間：2020年4月～2021年1月
- ・ 形 式：オンライン開催
- ・ 受講生：
 - 【人数】 入学29名、修了26名
 - 【年代】 20代…3人、30代…6人、40代…10人、50代…5人、60代…5人
 - 【属性】 NPO…10人、社団…5人、任意団体…1人、教育・研究機関…3人、企業…7人、個人事業主…1人、その他…2人

年代別



属性別



第5期ファンドレイジング・スクール カリキュラム概要

【アドバンス研修】6講座（12時間）

マーケティング／寄付・会費／戦略設計／ITコミュニケーション／助成金／誇りと倫理

【選択必修】7講座（14時間）

収益事業／企業・行政連携／評価／組織管理／会計・税務・法務・リスク管理／コミュニケーション強化

【ゼミ】12回（37時間）

◇リーダーズセッション（社会のお金の流れを変えるトップリーダーとのダイアログ）

- ・深尾昌峰氏（株式会社PLUS SOCIAL 代表取締役／龍谷大学 政策学部 教授）
- ・今井悠介氏（公益社団法人チャンス・フォー・チルドレン 代表理事）
- ・小沼大地氏（NPO法人クロスフィールズ 代表理事）

◇リアルケーススタディ（実在するNPO団体のファンドレイジング・コンサルティング実習）

- ・対象団体：認定NPO法人マドレボニータ様

その他、ファンドレイザーのキャリア論、ファンドレイジングのベスト・プラクティス、認定ファンドレイザー必修研修、自団体のファンドレイジング戦略レポートの作成など。

受講生の声① ～ソーシャルセクター編～

わかっていると思っていたことを、もう一段深く学ぶことができたと思う。ファンドレイジングについては一通り調べたり考えたりしていたつもりだったが、自分自身の理解や知識がまだまだ至っていないということが分かった。リアルケーススタディにおいては、初めてのメンバーと、自分の得意分野でもない分野の活動に対してファンドレイジングプランを立てるという体験ができた。このチームメンバーとはまさに苦楽をともにしたチームとなることができた。発表の場において「とても自分たちに寄り添った提案をいただいた」と言われたときにとても達成感があった。（40代・社団）

実際に参加していた最中は、自分の力になっていないのではないか、能力が追いつかず時間を無駄にしていないか、机上の空論になっていないか、常に不安を感じていました。しかし、今、団体の中でファンドレイズに関する仕事に取り組むと、考えや発想の根底にスクールでの学びがあることを強く実感します。体系的にリアルに他者から学ぶことで、こんなにも実践に強い知識が得られるとは思っていませんでした。そして何よりも、自分のプロフェッショナル（＝覚悟）を暫定でも決めることができた期間だったと思います。自分のやりたいと思うことに取り組むためにも、実践を重ね、チャレンジを続けていきたいと思います。（20代・NPO）

あきらめずにやり抜こうとする想いを支えるのは、学習だけではなくスクールで得たみなさんとのつながりにあります。仲間とともに必ずビジョンの実現に向けた活動を進めていきます。（60代・任意団体）

宿題がとても大変でしたが、にわかFRとしては体系的に学べ、また、すぐ実践につながれたことがよかったです。また、他の受講生の真摯な態度、前向きな考え方、社会を変えていく思い、また、各講義などからのアイデアと実践方法や協働的な環境や関係など学び、印象に残ることが多かったです。FRの仕事を通じてできることの可能性を感じました。（60代・研究機関）

非営利団体のファンドレイジングが企業の資金調達とある一定の違いがあることを学べてとてもよかった。日本の寄付市場拡大に貢献していきたい。（50代・社団）

思い切って参加して本当に良かったと思っています。新たな道が開け「やってやるぞ」と気持ちが強まっています。同期の仲間と知り合えたことが嬉しいです。生涯のライフワークとして、学び続け、実践していきます。（50代・NPO）

受講生の声② ～ソーシャルセクター編～

当初は「自団体にとって」という考えが非常に強くありましたが、今は「社会全体にとって」という気持ちが芽生えています。これは多くの仲間の考えや取り組みを知ること、良い刺激を受けたからだと思います。このプログラムを一人で受けていたとしたら、このような素晴らしい経験をすることはなかったと思います。完成度の高いプログラムに支えられてのスクールですが、同期生だけでなく、講師の方、事務局の方から得た沢山の学びや経験が、この先の人生の中で、大きな良い影響を与えてくれたことは間違いありません。この素晴らしい機会を与えてくださったことに、心から感謝しております。ありがとうございました。
(40代・認可法人)

職種や経験がさまざまなスクール生に囲まれて、場違い感は最後まで拭えませんでした。ついていくことすら大変でしたが、奇跡的にも卒業することが出来たのはここで仲間ができたからだと思います。ファンドレイジングとは遠い立場にいる今、この学びを少しでも活かして恩返しできるように、どこかお手伝いできる団体を探してみたいと思っています。(40代・NPO)

夏から秋にかけて自団体の活動にパワーを取られてしまい、

リアルケーススタディに力を注げなかったことが心残りではありますが、その後の認定ファンドレイザー必修講座が今までの総まとめとして点で散らばっていたことが繋がる感覚をえて、最終自団体戦略発表を作成することで、自分の中で学んだことの6割くらいは血となり肉となれたかな、と感じています。おかげで、自団体の理事会にて団体の現在地、目指す方向、優先することを議論することができました。ここからは、残り4割を実践しながら身につけ、成果につなげていく段階だと思います。本当にスクールに通えて良かったです。(40代・NPO)

自分の団体の戦略に役立つヒントをたくさんいただけました。まずはスクールで学んだことを活かして、2021年度の自団体の計画を立て、助成金獲得を目指します。(60代・NPO)

受講生の声③ ～ビジネスセクター編～

徹底的に「実践」を意識した本気のスクールで、これだけの濃い内容をやり切ることができ、本当に自信ができました。

「行き過ぎた経済至上主義からソーシャルセクターへの人とお金の循環が当たり前になる、心豊かな社会へのシフト」への一助を担っていきます。（40代・個人事業主）

受講前は授業料が高いなと思っていましたが、今はむしろあの金額でこんなに素晴らしい経験を得られるのは安いくらいだと思います。ただ知識を得られるだけでなく、それを一歩深く皆で議論しながら消化できたり、リアルケーススタディなどで実践することで、頭で学ぶだけではなく心身で体得していく感覚がありました。またファンドレイジングに関する重要なポイントは、民間企業での通常業務（チームマネジメントや危機管理など）や、人としての在り方にも活かせる点が多いと思います。自分の肥やしとなり、今後一生の糧になるという点で本当に「スクール（学校）」だと思いました。

（20代・企業）

ソーシャルセクターやNPOという世界は、企業を定年退職した自分が関わって良いものなのか、関わる価値があるものなのか、分からない状態で参加しましたが、貢献する価値が

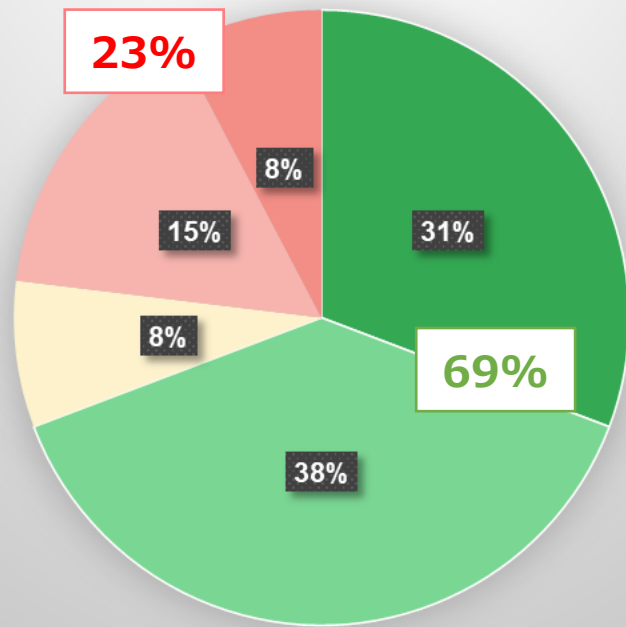
あり、自分も貢献できる場所だと実感しました。リーダーズセッションやリアルケースで、NPO創設者の方々がどのような思いでゼロから立ち上げて、今後どのような社会をつくりたいか、ということ伺いました。他では経験できない、貴重な経験となりました。（60代・企業）

仕事のかたわら、課題をこなし、試験を受け、ケーススタディ、ファンドレイジング戦略策定を行うのは非常に大変だったが、理論を網羅的に学べたこと、ソーシャルセクターを牽引する、ファンドレイジングに関わる多くのリーダー、講師陣のみなさんとお会いできたこと、素晴らしい仲間と出会えたことは、大きな財産となりました。企業とソーシャルセクターをつなぎ、ITを活用したファンドレイジングの促進を通じて、社会課題解決に貢献していきたいです（50代・企業）。

本当に充実した1年でした。当初は自信がなく、ややネガティブなスタートでしたが、自分が好きな世界だということに改めて気づき、これまでの経験や培ったモノを活かせるということも実感できました。新たなステージ、働き方で人生の後半を走って行く決意ができました。（60代・企業）

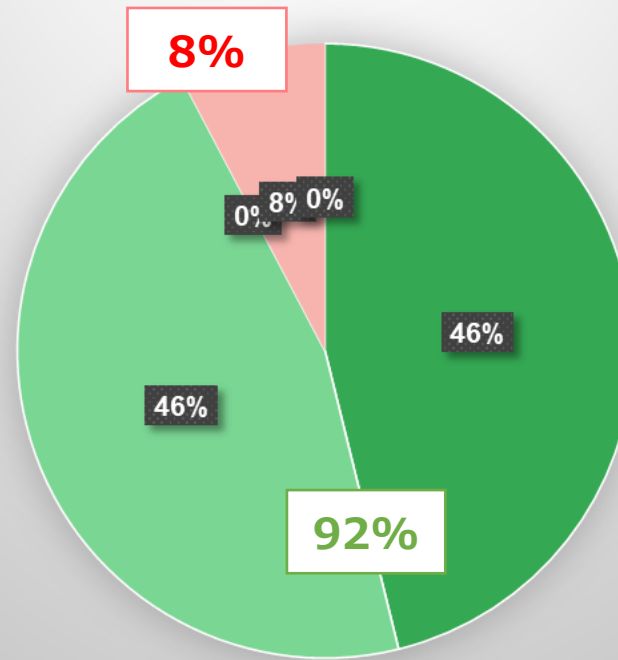
ファンドレイジングの必要性が団体内で理解されている

【スクール入学前】



■ 当てはまる ■ やや当てはまる
■ どちらともいえない ■ やや当てはまらない
■ 当てはまらない

【スクール修了後】



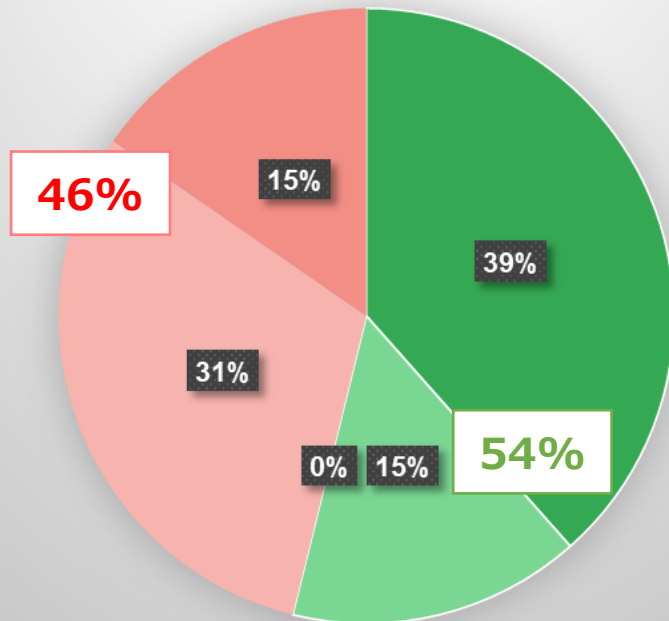
■ 当てはまる ■ やや当てはまる
■ どちらともいえない ■ やや当てはまらない
■ 当てはまらない

＜自由記入欄＞

- ✓ スクールで学んだ内容を定期的に団体内で共有した
- ✓ 自団体の戦略策定に関して、代表や広報、ファンドレイズに関わるメンバーに随時相談、意見をもらいながら、自分の考えを共有していきました
- ✓ 最終発表の資料も共有をしたことで、内部の事業報告会で自分で話をする時間をいただき、職員40名ほどに自分の言葉でファンドレイズの必要性、自分の役割について話をすることができました

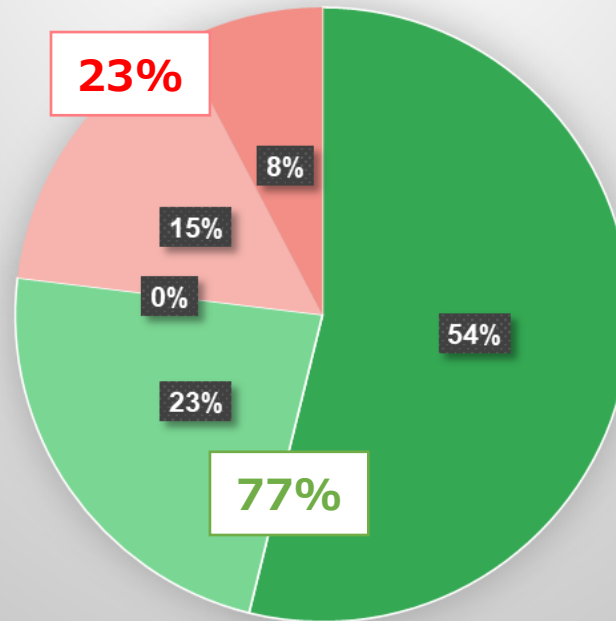
団体内でファンドレイジングを担当する人や部署が明確に決まっている

【スクール入学前】



■当てはまる ■やや当てはまる
■どちらともいえない ■やや当てはまらない
■当てはまらない

【スクール修了後】



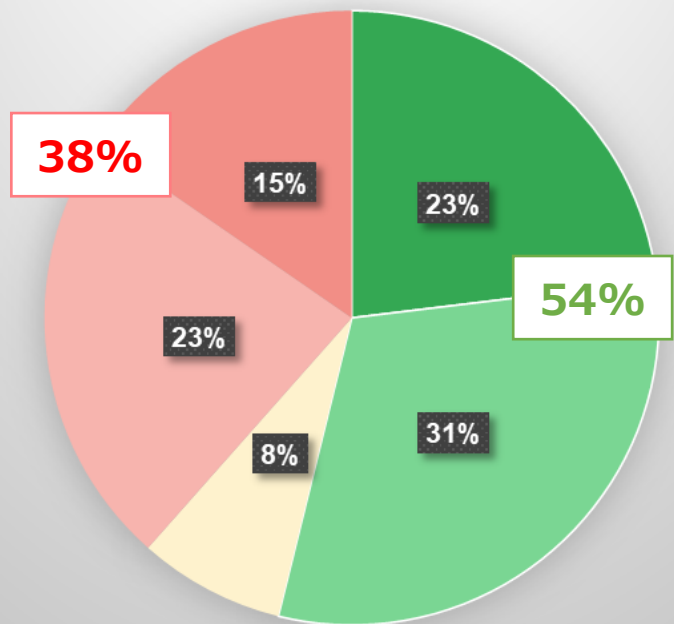
■当てはまる ■やや当てはまる
■どちらともいえない ■やや当てはまらない
■当てはまらない

＜自由記入欄＞

- ✓ ファンドレイジングの全体的な実務（進捗を確認する場を定期的に設ける、実績をトラックしていく等）を担当する人員が今までいなかったところを、私が担当できるようになった
- ✓ スクール修了後も、職員のファンドレイズ体質を高める小さな取り組みなどを、少しずつ提案しています

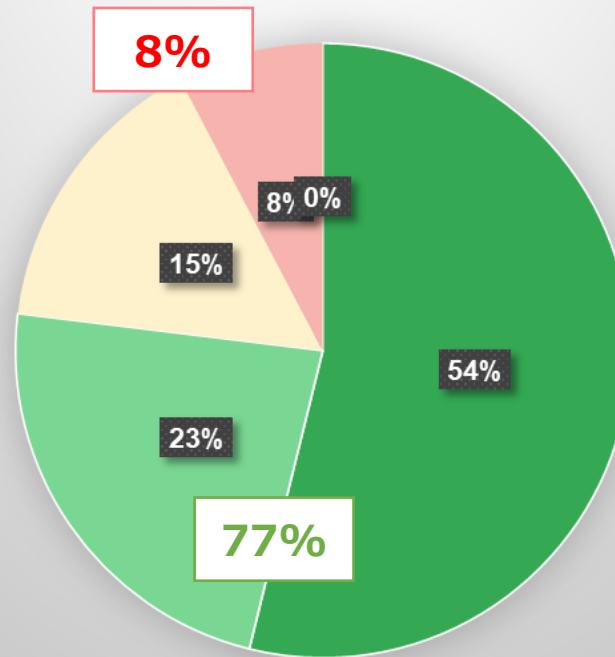
ファンドレイジングが団体の戦略策定に組み込まれている

【スクール入学前】



■当てはまる ■やや当てはまる
■どちらともいえない ■やや当てはまらない
■当てはまらない

【スクール修了後】



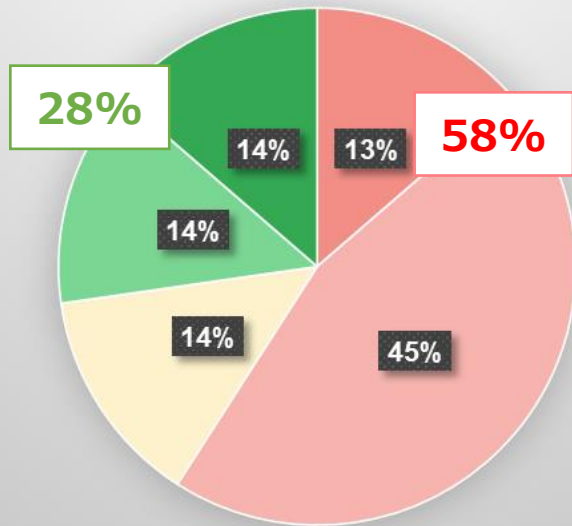
■当てはまる ■やや当てはまる
■どちらともいえない ■やや当てはまらない
■当てはまらない

＜自由記入欄＞

- ✓ フレームワークやドナーピラミッドなどを団体内部で共有した。さらに、ロジックモデルづくりやオンライン利用の提案を具体化して実施している
- ✓ 任期更新のプレゼンテーションで自団体戦略を発表。寄附金以外の資金獲得策を新規に提案し実施しました
- ✓ スクールで学んでいることやファンドレイジング戦略を、理事会で共有した

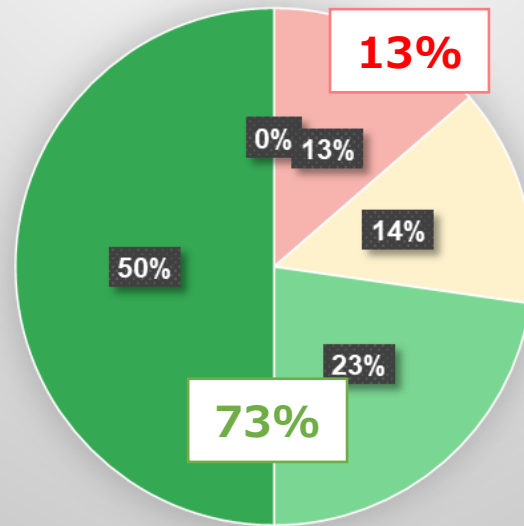
オンライン開催による不安やストレス、不便さ

【入学当初】[オンラインでの開催に不安やストレスを感じた]



■ 当てはまる ■ やや当てはまる
 ■ どちらともいえない ■ やや当てはまらない
 ■ 当てはまらない

【修了後の今】[オンラインでの開催に不便やストレスを感じた]



■ 当てはまる ■ やや当てはまる
 ■ どちらともいえない ■ やや当てはまらない
 ■ 当てはまらない

＜オンラインで困難だったこと＞

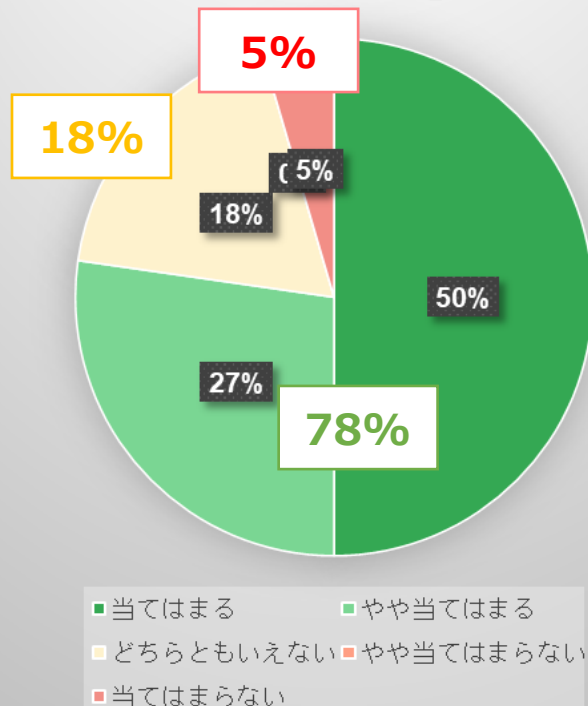
- ✓ PCスキルによって、アウトプットのスピード、質に差が出る
- ✓ 全員とは、個別に会話することができない
- ✓ 合意形成に時間がかかる

⇒ZOOM、Google Drive、Google Doc etc. の使い方について、講習会を開催します。

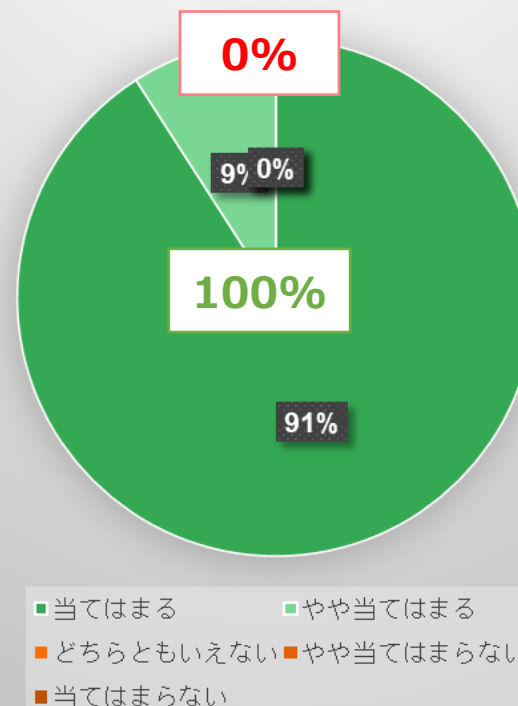
⇒ホームルームクラス制度を採用することで、コミュニケーションが取りやすくします。

オンライン開催ならではのメリット

【入学当初】[オンラインならではのメリットもあると感じた]



【修了後の今】[オンラインならではのメリットもあったと感じる]

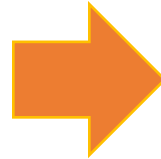
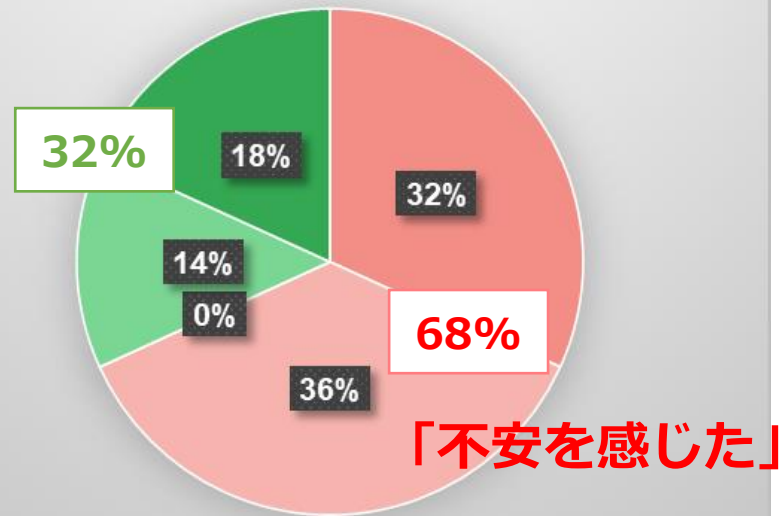


＜オンラインならではのメリット＞

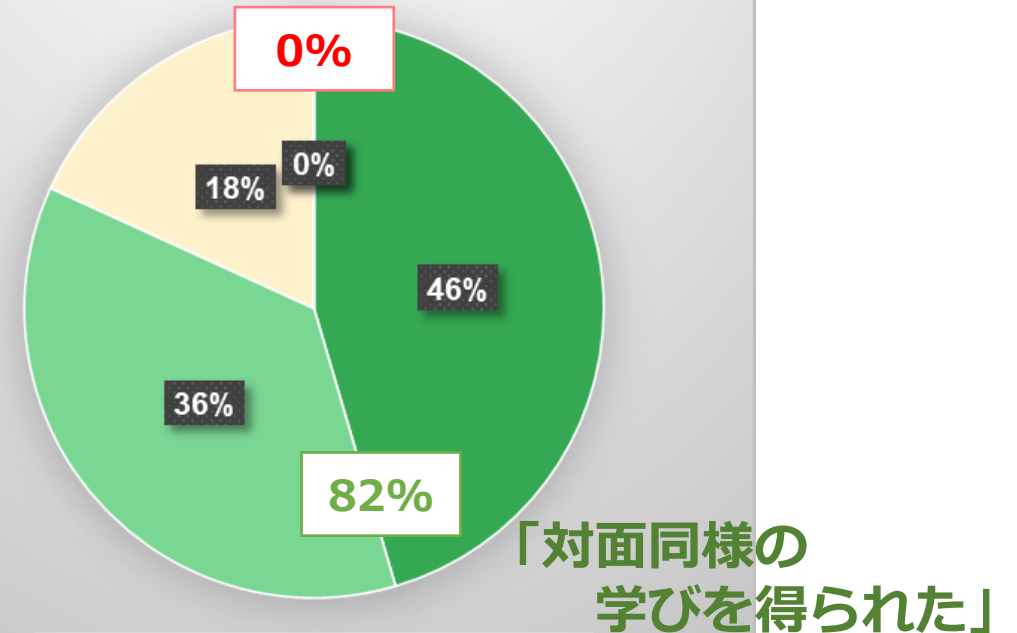
- ✓ 移動時間、交通費が掛からない
(特にグループワークで日程調整、参加しやすい)
- ✓ チャットがあるので、質問がしやすい
- ✓ チャットで意見以前の他の方の考えを知ることができる
- ✓ アーカイブ（録画）を見ることができる
- ✓ 講義中に不明な言葉を検索できる
- ✓ 参考資料をURLなどで即座に共有できる

オンラインでの学び

【入学当初】[対面での研修と同様の学びが得られるのかどうか、不安を感じた]

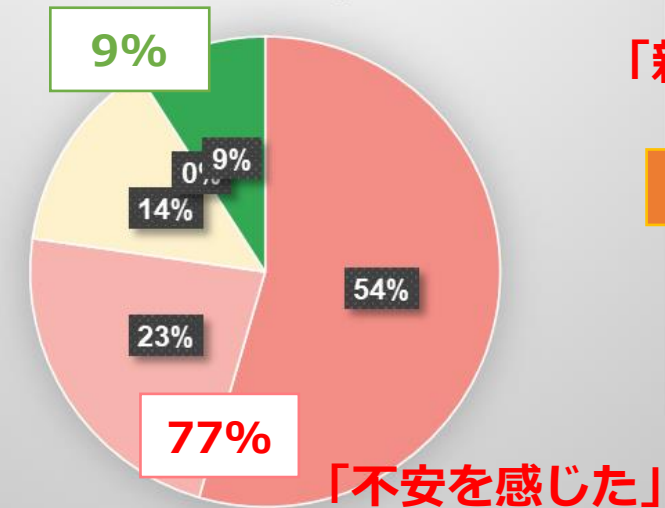


【修了後の今】[対面での研修と同様の学びを得られた]



オンラインでのクラスメイトとの親交

【入学当初】[対面での研修と同様に、クラスメイトと親交が深まるのか不安を感じた]

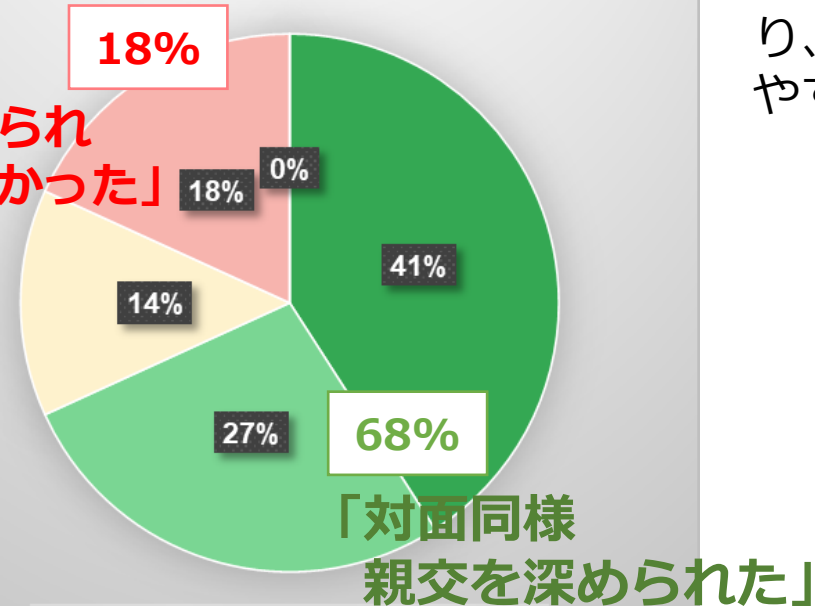


■当てはまる ■やや当てはまる
■どちらともいえない ■やや当てはまらない
■当てはまらない

「親交を深められ
なかった」



【修了後の今】[対面での研修と同様にクラスメイトと親交を深められた]



■当てはまる ■やや当てはまる
■どちらともいえない ■やや当てはまらない
■当てはまらない

＜第6期の取り組み＞

-ホームルームクラス&メンター制度を採り入れることにより、コミュニケーションが取りやすくなるようにします

本物の実践力を身に付けるために。

Fundraising School

[ファンドレイジング・スクール]

