

(様式1)

新しい公共支援事業構成事業「活動基盤強化プログラム事業」
事業企画提案書

平成24年2月28日

神奈川県知事 殿

住 所 東京都港区新橋 4-24-10-601

郵便番号 105-0004

団 体 名 株式会社ファンドレックス

代表者氏名 代表取締役 鶴尾雅隆



活動基盤強化プログラム事業(Vision, Mission 作成応援プログラム、財務会計体質改善プログラム、**発信力強化プログラム**)について、次のとおり関係書類を添えて提案します。

※ 提案するプログラムに○で囲んでください。

事業計画の概要	<p>神奈川県における「新しい公共」の担い手となる NPO 等が、自分たちの生みだしている価値や潜在的な魅力を最大限発信するためのメッセージ力を高めること、及びその発信のメカニズムや関係者の意欲向上を通じて、共感が広がり、支援者が拡大することを目指す。具体的には、前年度実施した基本研修を通じた広報・ファンドレイジングへの基本的理解を経て、団体の自発性を活かしながら改善内容や広報計画をまとめたアクションプランを作成し、2 年間の間に実際の改善が実現することを目指す。</p> <p>また、その一連のプロセスでの取り組みをいくつかのパターンでモデル化し、今後の県内 NPO 指導や意欲ある NPO の自助努力に資する報告書を作成する。</p>
委託料 見積金額	<p style="text-align: center;">8,131,200 円</p> <p style="text-align: center;">※ 委託料の対象となる経費の見積金額を記入してください。</p>
応募理由	<p>私たちは、「2020 年、寄付 10 兆円時代の実現」を目指し、NPO 等のファンドレイジング力、発信力・広報力の強化や中期計画策定について個々の団体の改善に寄り添い、支援してきている。</p> <p>今回の応募動機は、①「新しい公共」支援事業のひとつの成功モデルとして、全国の自治体が真似たいと考えるようなプログラムとしての成功事例を生みだすことに携わりたいという想い、②これまで3年間にわたり蓄積したコンサルティングノウハウの集大成として、地域で、特に草の根 NPO にも活かせる外部支援のモデル化を進め、共有したいという想い、の2点である。</p>

団 体 調 書

団 体 名 ★		株式会社ファンドレックス		
連 絡 責任者 ★ (日常的に連絡 が取れる方の連 絡先を記入して 下さい。)	氏 名	井上 義雄		
	住 所	〒105-0004 東京都港区新橋4-24-10-601		
	電話・ファクス	電話：03-6809-2500	ファクス：03-6809-2501	
	e-mail	info@fundrex.co.jp		
発足年月日 ★		2008年 7月 1日		
団体設立の経緯				
団体の目的 (定款、会則等に記載された目的 を記載してください。)				
会員数		個人会員	名 ・ 団体会員	
役員数		理事・監事・世話人・運営委員等		
主な活動地域				
主な活動内容 (定款、会則等に記載された活動 内容を記載してください。)				
会報等の発行		有	タイトル： 発行時期：(定期 回/年 ・ 不定期)	
ホームページ		有	URL	
財政規模 ・前年度、前々年度については、原則として団体の活動全体にかかる年間の収支予算等を「収入の部」「支出の部」に分けて更に簡単な項目毎に記入してください。		【今年度予算】(平成 年 月～平成 年 月) 千円		
		【前年度決算】(平成 年 月～平成 年 月)		
		[収入]	[支出]	
		会費収入 千円	事業費 千円	
寄付収入 千円	管理運営費 千円			
事業収入 千円	その他支出 千円			
その他収入 千円				
計 千円	計 千円			
【前々年度決算】(平成 年 月～平成 年 月)		[収入]	[支出]	
		会費収入 千円	事業費 千円	
		寄付収入 千円	管理運営費 千円	
		事業収入 千円	その他支出 千円	
その他収入 千円				
計 千円	計 千円			
例) ○○年度 ○○財団 (○○事業) ○○円				
助成及び委託や行政との協働の主な実績				

*営利団体である場合は、★の項目のみ記入し、会社概要等を添付してください。

実施計画書

1 現状認識と課題認識

(NPO等の活動基盤強化に関する現状認識と課題認識を記入してください。なお、記載に当たっては「新しい公共支援事業の実施に関するガイドライン」及び「神奈川県新しい公共支援事業基本方針・事業計画」を参考にしてください。)

特に1995年の阪神・淡路大震災以降、ボランティア活動やNPO等の活動への社会の関心の高まりとあわせて、数多くのNPO等の活動が生まれ、この10数年、着実に地に足のついた活動をする団体が生まれてきている。また、国民生活白書等の調査においても「社会貢献に関心がある」という回答者が7割近くに達するなど、社会の関心も高い。また、東日本大地震においても国民の4人のうちに3人は何らかの寄付を行うなど、かつてない規模での寄付市場が動いた上、寄付税制の大幅改正なども実現した。他方で、現時点では、神奈川県においても活動資金確保に悩む団体が多く(58.1%)、活動の実績や社会の関心に比して、実際の支援が十分に獲得できていないという状況となっている。

NPOへの民間支援が増えるためには、様々な要因の改善が必要である。特に税制面の改善が実現した現在、情報と機会を仲介する機能の強化、及びNPO自身の発信力の強化、支援者に達成感を感じてもらいコミュニケーション力の強化が必要である。他方で、現時点でNPO自身が活動を通じて実現したい夢や、そのためのチャレンジ、そして成果について、社会に魅力的に伝えきれているといえるかという点、現段階では大変課題も多い。

改善を進めていくためには、意欲あるNPO等による先駆的取組の成功事例を生み出すことが、波及効果を生み出すうえでも、他NPO等の発信力レベルの底上げを図るうえでも、非常に重要だと考えている。また、その成功事例は、身近な存在として感じることもできる、同じ地域で活動している団体で生まれているからこそ、刺激を受け、地域のお他団体としても取り組む意欲がわき、波及効果が生じやすくなる。しかし、現時点では地域レベルでの成功事例の創出に向けた取組、及びその創出支援の取組のモデル化は進んでいるとはいえず、課題となっている。

2 事業の具体的内容

(24年度の事業の具体的内容について記入してください。)

本事業の目的は、NPO等が有する潜在力を最大限発信するための支援を通じて、NPO等自身が自らの有する潜在的魅力を再発見し、まず、関係者が元気になり、発信する意欲が掻き立てられる状況とすること、及び発信がうまくいっていない「ボトルネック」を特定し、最優先課題に絞った改善をすること等で、共感の輪が広がり、支援者が増えるための具体的ステップを踏み出すことを目指す。

事業実施にあたっては、次の3つの要素を重視して取り組む。

- (1) 各団体の潜在力を再発掘し、最大限魅力を発揮する発信メッセージを生み出す。
(単なるキャッチコピー的発信力強化ではなく、本質的な価値や生みだしているものを表現する視点を大切にす)
- (2) NPO等のコアスタッフだけではなく、主要な関係者(理事、ボランティアなど)がヤル気になり、積極的発信に協力してくれる「巻き込み」を大切にす。
- (3) 具体的な改善策、取組策をアクションプランにまとめ、着実に前進し、変化が生まれるようにサポートする。

上記を達成するために前年度第1-2ステップまで取り組みを行ったが、展開について説明を加えるために、前年度からの流れも含めてここで紹介する。

実施にあたっては次の4つのステップで行う。

23年度

第1ステップ：研修(研修を通じて、「同じベース」を共有し、団体を超えた一体感を創ります)

最初にNPO等のスタッフ、理事、コアなボランティアを対象とした集合研修を行う。

【目的】(参加者満足度指標：5段階評価で平均4.0以上)

- ・広報・発信力強化・ファンドレイジング(支援者拡大)についての基本を理解する
- ・様々な成功事例を共有する
- ・参加者間で団体を超えた一体感を生み出す(この2年間を通じて、一緒にNPO等への社会認識を変える取組にチャレンジする仲間として一体感を生み出すようにワークショップを設計)

【研修内容】 ※2日間×3セットを実施(週末開催、平日開催を組み合わせる。)

- ・発信力・ファンドレイジング力強化のために必要な「はじめの3歩」の解説
(潜在力の再発見、メッセージ化と仕掛けの構築、ステップアップ戦略の構築)
- ・新寄付税制も含めた社会の変化と今後のトレンドの解説
- ・様々な成功事例や各団体の悩み共有
- ・広報・発信力強化計画立案のポイントの解説
- ・ホームページや広報ツール、データベース等具体的ツールを改善する方策の説明

第2ステップ：支援計画策定(次年度に向けて各団体の潜在力分析と支援計画案を策定)

【目的】

- ・各団体に最適な支援計画を作成する。

【内容】

- ・研修内容をベースに、自団体の発信力強化のための自己診断を行う「潜在力分析」を各団体の宿題とし、同潜在力分析結果をもとに、団体別「支援計画案」を作成する。その際に目標指標となる項目を含める。

24年度

第3ステップ：個別指導

【目的】（個別指導満足度評価：中間と最終の2回実施。5段階評価で平均4.0以上）

- ・個別訪問を通じて各団体の発信力強化、支援者拡大策を策定・改善する。

【内容】

- ・各団体4回程度の訪問を通じて、メッセージの明確化、広報・ファンドレイジング計画案の策定、具体的ツール等の改善、様々なサイトの活用などを複合的に指導していく。
- ・実施にあたっては、「支援検討委員会」を設け、各団体への指導状況について従事者間で調整するとともに、様々な見地からの意見を集約して最適な支援につなげる。

第4ステップ：ノウハウの体系化とフォローアップ

【目的と内容】

- ・指導結果を踏まえ、今後の同種団体への波及効果を狙ったノウハウの体系化を図るとともに、個別指導後のフォローアップとして、進捗状況、変化の状況などをモニタリングする。

3 事業の効果

（この事業により、どのような効果があるのか記入してください。）

本事業の効果として、次の4つを想定している。

- （1）プログラムに参加した40団体により、発信力強化や支援者拡大の取組において、具体的な改善アクションプランが策定され、着実な変化（発信ツールの改善、支援者拡大、新規キャンペーンの開始など）を生みだされる。
- （2）指導内容をパターン別にモデル化し、研修に参加していない他団体への指導であったり、他団体自身が改善のうえで参考にすることのできる内容となる報告書が作成される。
- （3）参加した40団体の横のつながりが強化され、取組が継続される。（個別訪問以降に、ステップアップメールを一定期間（半年間程度。全6回）発行し、個別訪問中にあったいい事例の共有、成功の秘訣などを解説しつつ、取組の定着化・継続化を実現する。）
- （4）スタッフ、理事、ボランティア自身が、自団体の生み出す価値を再認識し、積極的に関与する意欲や動機付けが向上する。

。（※各支援団体毎に成果目標を3項目以上設定し、80%以上の団体が半分数以上を達成する）

4 この事業に関連する団体のこれまでの取組み及びアピールしたい点

(1) この事業に関連する団体のこれまでの取組み

(この事業に関連して団体として取り組んできた活動の実績を記入してください。継続団体は23年度の実績も記入してください。)

これまで、3年間で50以上のNPO、公益法人等に対して、個別訪問型指導(各々3ヶ月~1年程度の期間)による支援を行ってきている。具体的には、ファンドレイジングの戦略づくり、寄付者データベースの導入、共感コミュニケーションツール作成、中期計画策定、理事会強化などを支援してきており、NPO等の個別支援の実績としては国内トップクラスであると考えている。

※これまでの3年間の実績事例。

290団体を対象とした共感CM(1分間程度の活動紹介ビデオ)作成支援

25団体における寄付者管理データベースの導入

36都道府県における研修・講演(年平均50件程度・年平均1500人程度対象)

(2) この事業に関連する団体のアピールしたい点

(この事業を実施するにあたってアピールしたい団体等の特徴などを記入してください。)

私たちは、ファンドレイジングは、単なる広報手段の改善にとどまらず、その団体の有する潜在力を最大限発掘・発揮し、発信していくことで、共感の輪を広げていくプロセスだと考えている。創業以来の3年間、NPO等を顧客としてコンサルティングを提供することを主業務として取り組む会社として、試行錯誤を重ねつつも、多くの顧客NPO等のみなさんから高い評価を得ることができた。

今回の指導メンバーは、NPO等を支援するプロフェッショナル・サービスが業態として成り立つ社会を実現することを目指し、日々顧客であるNPO等と向き合い、研鑽を積み重ねてきているメンバーである。これらのメンバーで分担して、行った前年度の基本研修でも参加者からの参加アンケートからも満足度4.42以上という高い評価をいただいている。

今年度の取り組みにおいては個別指導を通じて「分かっているが、そうはいつでも・・・」というNPOの人たちの悩み、やらなければいけない

とは分かっているが「出来ない」状況にあるNPOが多い中で、いかに最優先取組課題となる「ボトルネック」を特定し、顧客の関係者も巻き込んで、組織全体がやる気になる環境をつくりながら実践につなげるかという点にこそ、私たちのこだわりがある。

5 事業の実施体制

(この事業に関する責任者やスタッフの数などについて記入してください。有資格者などの専門人材についても記入してください。)

(1) 総括責任者

鵜尾雅隆 株式会社ファンドレックス代表取締役社長

(著書：「ファンドレイジングが社会を変える」「NPO 実践マネジメント入門」など。

2011年3月まで、内閣府新しい公共推進会議 情報開示・発信基盤ワーキンググループ委員)

(2) 個別事業の責任者

・研修事業・支援計画案策定 (ステップ1, 2)

鵜尾雅隆 株式会社ファンドレックス 代表取締役社長

・個別団体訪問指導・団体情報収集 (ステップ3, 4)

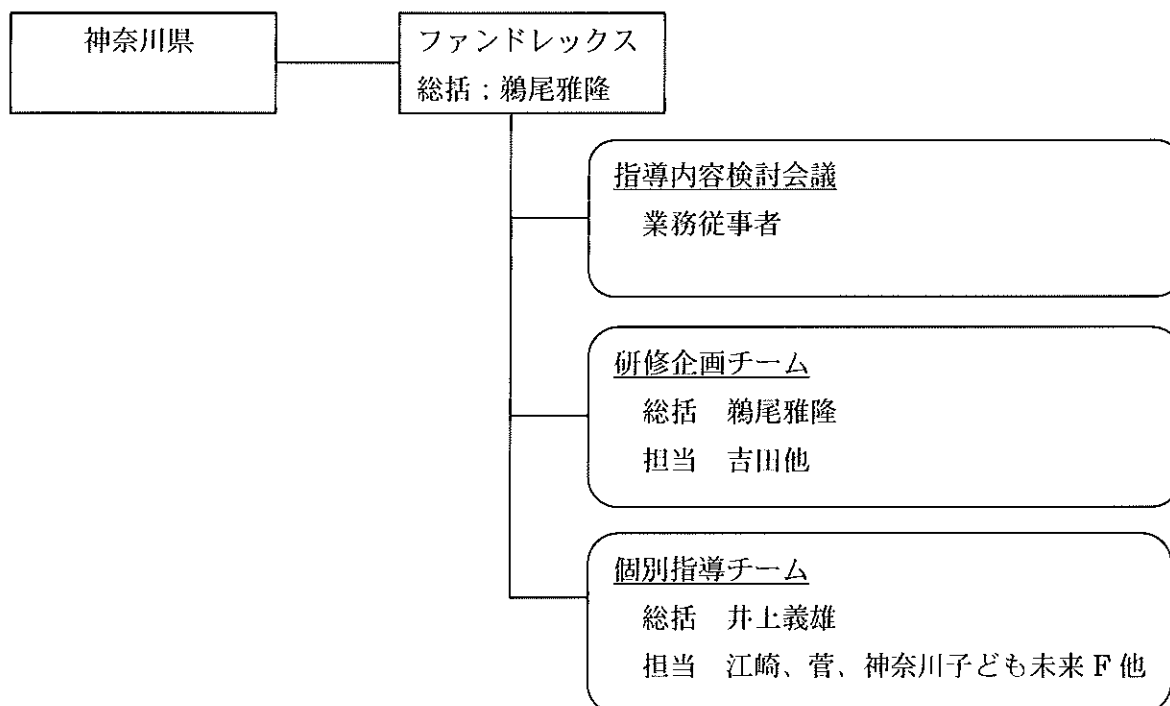
井上義雄 株式会社ファンドレックス・ファンドレイジングプロデューサー

(第1回ドリームプランプレゼンテーションコンテスト・共感大賞受賞ビデオ作成)

(3) (1) (2) 以外の従事者

- ・吉田憲司 (株式会社ファンドレックス取締役) : Salesforce 認定コンサルタント
- ・江崎礼子 (株式会社ソノリテ代表取締役)
- ・菅文彦 (株式会社コースアクション代表取締役)
- ・伊藤美歩 (株式会社アーツブリッジ代表取締役)
- ・神奈川子ども未来ファンド

(4) 実施体制図



6 事業成果の把握

(1) 成果の把握

(この事業により支援を受けたNPO等の成果を把握するため、どのような指標を設けるか、記入してください。)

- ・各支援団体毎に成果目標を3項目以上設定し、80%以上の団体が半分数以上を達成する
- ・神奈川県における同種の外部支援事業を行ううえでの提案内容をとりまとめる

(2) 提案者の自己評価

(提案者が行う自己評価について、どのような方法で行うのか記入してください。)

- ・支援先団体に対して評価アンケートなどを実施して、団体側の満足度評価を受け取る
- ・NPO 経営支援のモデル化に向け、各コンサルタントの指導のスキル集約化と標準化を図る
- ・第1から第4ステップにわけたその各々についてのプロセス評価

7 事業のスケジュール

<24年度>	事業実施内容
平成24年5月	平成24年度事業計画詳細確定 指導計画内容検討
平成24年6月	指導内容検討会議開催（第1回） 個別団体訪問開始（第1回）
平成24年7月	指導内容検討会議開催（第2回） 個別団体訪問開始（第1回）
平成24年8月	指導内容検討会議開催（第3回） 個別団体訪問開始（第2回）
平成24年9月	指導内容検討会議開催（第4回） 個別団体訪問開始（第2回）
平成24年10月	指導内容検討会議開催（第5回） 個別団体訪問開始（第3回）
平成24年11月	指導内容検討会議開催（第6回） 個別団体訪問開始（第3回）
平成24年12月	指導内容検討会議開催（第7回） 個別団体訪問開始（第4回）
平成25年1月	指導内容検討会議開催（第8回） 個別団体訪問開始（第4回） フォローアップ用ステップアップメール（第1回）

平成25年2月

－3月

報告書の取りまとめ

神奈川県で同種の外部支援事業を行ううえでの提案内容の取りまとめ。

フォローアップ用ステップアップメール（第2－3回）

※以降、合計6回までステップアップメールを送信し、40団体の中での取り組みのいい事例の共有や、壁にあたったときへのアドバイスなどを配信。

収支予算書 (平成24年度)

科 目	金 額 (円)	備 考 (積算基礎等)
(収入の部) 神奈川県委託	8,131,200 円	
収入合計 (A)	8,131,200 円	
(支出の部) ・ 通信運搬費 ・ 旅費交通費 ・ 印刷製本費 ・ 消耗品費 ・ 諸謝金 (個別訪問) ・ 諸謝金 (指導内容検討) ・ 訪問・会議人件費 (職員分個別指導計画調整費含む) ・ 個別フォローアップ人件費 企画管理費 (10%) 小計 消費税 (5%)	60,000 円 280,000 円 100,000 円 39,000 円 1,995,000 円 960,000 円 2,806,000 円 800,000 円 704,000 円 7,744,000 円 387,200 円	資料送付など 1,500 円×40 団体×4 1,000 円×40 配布資料等 管理用資材など @28,500 円×70 回 @20,000 円×3 人×16 回 個別訪問@28,500 円×76 回 指導内容検討@20,000 円×16 回× 2 人 A 50,000 円×4 カ月×2 人 B 50,000 円×8 カ月×1 人
支出合計 (B)	8,131,200 円	
収支差額 (A - B)	0 円	

※ 「企画募集のご案内」4ページの対象となる経費を参考に記入してください。

※ 収支差額 (A - B) = 0 の予算を作成してください。