

MINTUKU FUNDRAISING WORKBOOK

**「割り勘で夢をかなえよう！」事業指定助成プログラム
公式ワークブック**



公益財団法人

みんなでつくる財団おかやま
OKAYAMA Share Foundation

第1版 発行日 2016年12月3日

※本ワークブックは、特定非営利活動法人市民社会創造ファンド
「市民ファンド推進プログラム【助成プログラム】2015」の助成によって作成されました。

このワークブックは、大きく4つのステップで構成されています。

資金調達に必要な要素を1つずつ整理し、みんなと一緒に一步步ステップアップしていきましょう！

ー 割り勘事業申請までに実施（share会議、事前相談 等）ー

STEP 1. 自分たちの活動を簡潔に伝えることができるようになるう！

STEP 2. 自分たちにあった資金調達の方法を選ぼう！

ー 割り勘研修にて実施 ー

STEP 3. クラウドファンディングによる資金調達の計画を立てよう！

STEP 4. はじめの一步をシミュレーションしよう！

STEP 1

**自分たちの活動を
簡潔に伝えることができるようになろう！**

STEP 1

自分たちの活動を簡潔に伝えることができるようになるう！

資金調達や支援者を増やすためには「自分たちの組織が何のためにどんな活動をしているか」を簡潔に伝えられることができるかどうかがとても重要な要素となってきます。

また、特定の事業を対象とする場合は、「今回実施する事業の目的と実施内容」についても伝えられる必要があります。このステップでは、活動のことは知らないが応援してほしい人に対して、**60秒で簡潔に自分たちの活動を伝えることができるようになることを目標**としています。

それでは、さっそくはじめましょう！



すばらしい活動な気がする。
でも、ちょっと話が長くて
よくわからないなー。

STEP 1

実施内容と流れ



まず、現状を知るために「準備なし」で活動のことは知らないが応援して欲しい人に対して伝えることを想定してやってみましょう。聞いている人は、疑問や知りたいことを付箋に記録します。進行役の人は付箋の内容を発表し共有します。(3分)

ワーク1で情報を整理し、その後、30秒以内で組織について発表しましょう。聞いている人はフィードバックをしましょう。

ワーク2で情報を整理し、その後、30秒以内で今回の取り組みについて発表しましょう。聞いている人はフィードバックをしましょう。

ワーク1、2で整理した情報をつなげて、60秒以内で組織と今回の取り組みについて発表しましょう。

自分たちのことについて正確に伝えることができれば、
支援者も必ず増えていきます！

STEP 1 WORK 01 自分たちの組織について整理しよう！

組織名			
作成日	/	/	作成者

組織について1、2、3の順で枠内を埋めていきましょう。

1 取り組む課題 問題意識や取り組んだきっかけは何ですか？

- ・
- ・
- ・
- ・
- ・

3 実施事業 左の1から2にするために実施している事業は何ですか？

私たちは1を2の状態にするために_____つの事業をしています。

事業名 :

目的 :

対象者 :

事業内容 :

事業名 :

目的 :

対象者 :

事業内容 :

2 目指す状態 1の課題がどのようなになったら良いですか？

- ・
- ・
- ・
- ・
- ・

事業名 :

目的 :

対象者 :

事業内容 :

STEP 1

WORK 02 今回取り組む事業・PJについて整理しよう！

組織名			
作成日	/	/	作成者

次は、今回取り組む事業・プロジェクトについて1、2、3の順で枠内を埋めていきましょう。最後に活動内容がわかる事業名をつけましょう。

1 取り組む課題 問題意識や取り組んだきっかけは何ですか？

- ・
- ・
- ・
- ・
- ・

3 実施内容 左の1から2にするために実施する内容を整理しよう！

事業の対象者は誰でどのくらいいますか？

誰：

どのくらい：

実施内容を一言でいうと？

・

具体的な実施内容は？

- ・
- ・
- ・

2 今回の事業で目指す状態 1の課題がどのようなになったら良いですか？

- ・
- ・
- ・
- ・

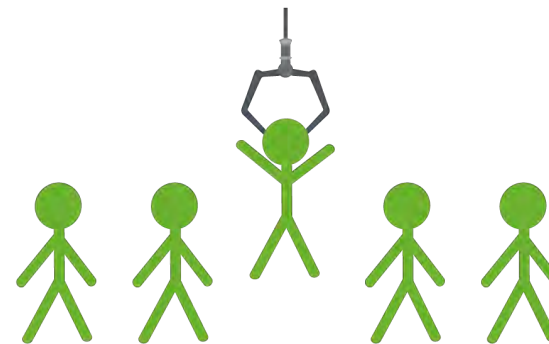
事業名 上記の内容を表す事業名になっていますか？

STEP 2

**自分たちにあった
資金調達の方法を選ぼう！**

STEP 2 自分たちにあった資金調達の方法を選ぼう！

ステップ1で整理した事業を実施するためには、多くの場合で活動資金が必要となってきます。ステップ2では、まず資金調達にはどんな方法があるのかを知り、自分たちにあった方法を選んでいきましょう！



1

資金調達の
種類・手法
を知る

物の販売やサービス提供だけでなく資金調達にはいろいろな種類・手法があります。調達対象や必要な要素が異なるので1つずつみていきましょう！

2

事業ごとに
資金調達方法
を整理

WORK3の実施

1つの団体でもそれぞれの事業の特性によって資金調達の方法が変わります。事業ごとに資金調達の方法を整理していきましょう！

STEP 2

主な資金調達の種類

種類	調達対象	特に必要なもの	リワード・責任
事業収入	顧客	商品（サービス）価値	サービス・商品
融資	金融機関	信用（過去） ※事業性評価	お金
借入・私募債	支援者・仲間	信頼	お金 + α
投資	投資家、篤志家	事業の可能性	お金or商品 + α
補助金	行政 等	適合性	報告書
助成金（民間）	民間助成財団、企業	実行力（実績）	成果・報告書
委託（行政）	国、県、市、町、村から	実行力（実績）	成果・報告書
寄付金・会費	支援者（個人、企業等）	責任感	成果 + α
※クラウドファンディング	価値共有者（巻き込み）	価値提供、責任感	投資型、購入型、寄付型による

STEP 2**WORK 03 事業ごとに資金調達の方法を整理**

自分たちの団体の事業を洗い出して各項目を埋めていきましょう！

NO	事業名	規模（金額）	現在の調達方法	事業発展に 必須となる要素	あるべき調達方法
1					
2					
3					
4					
5					

STEP 3

**クラウドファンディングによる
資金調達の計画を立てよう！**

STEP 3

クラウドファンディングによる資金調達の計画を立てよう

割り勘事業は、寄付型のクラウドファンディングを活用した資金調達の仕組みです。クラウドファンディングは、行き当たりばったりでは資金が集まりません。事前にターゲットを明確に設定し、アプローチ方法から支援者への報告方法まで計画しておく必要があります。それでは、割り勘事業をベースに計画を立てていきましょう！



1

ターゲットや
関わりたい人
を整理

WORK4の実施

付箋を使ってターゲットや関わりたい人を洗い出そう！その後、受益度と関わりたい度で優先順位を整理しましょう！

2

アプローチの
選定と
見込み金額の
積上げ

WORK5の実施

整理したターゲットと関わりたい人から見込まれる支援の金額とそれぞれに対するアプローチ方法を決めましょう！

3

実施項目の
洗い出しと
スケジュール
作成

WORK6の実施

次は、実施スケジュールの具体化です。実際の行動を考えて、スケジュールに落とし込んでいきましょう！

4

支援者への
リターンと
報告方法決め

WORK7の実施

支援者へのリターンと事業実施後の報告方法を決めましょう！報告の方法までを事前に決めておくことがポイントです！

5

出来上がった
計画の見直し

1～4をもう一回見直して実施スケジュールなどに無理がないか確認しましょう！第三者にみてもらうのも有効です！

STEP 3

WORK 04 ターゲットや関わりたい人を整理

自分たちの活動の受益者と自分たちが関わりたい人を付箋を使って洗い出しましょう！

洗い出した受益者と関わりたい人を整理したものが、クラウドファンディングで声を掛けていく対象（＝ターゲット）になります。まずは、深く考えずどんどん出していきましょう！

受益者

自分たちが活動することで
「喜ぶ人」
「得する人」
は誰ですか？

関わりたい人

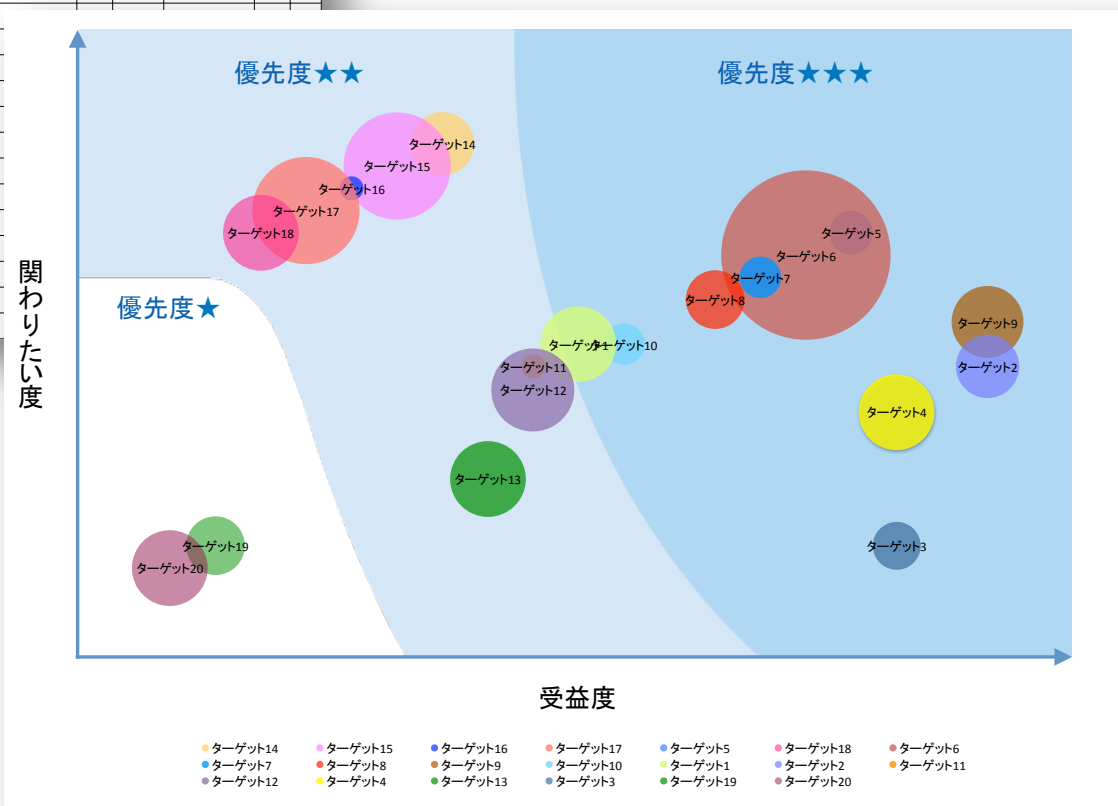
自分たちの活動を
「知ってほしい人」
「応援してほしい人」
は誰ですか？

WORK 05 ターゲットへのアプローチ方法の選定と金額の積み上げ

ワークシートを使って、ターゲットの優先順位やアプローチ方法の選定、金額の積み上げを行なっていきましょう！

[illegible]

ターゲット別 アプローチ方法・金額積み上げ表



ターゲット・アプローチ方法・金額積み上げ表

目標金額	
積上金額	

並び替えとターゲティングシートへの反映

「関わりたい度」は5～10の数値でできるだけ均等(4以下は関わりたい度が低い対象外)、「受益度」は1～10の数値で重複しないように決めてみよう(小数点可)！正確さではなく優先順位をつけることが目的です！

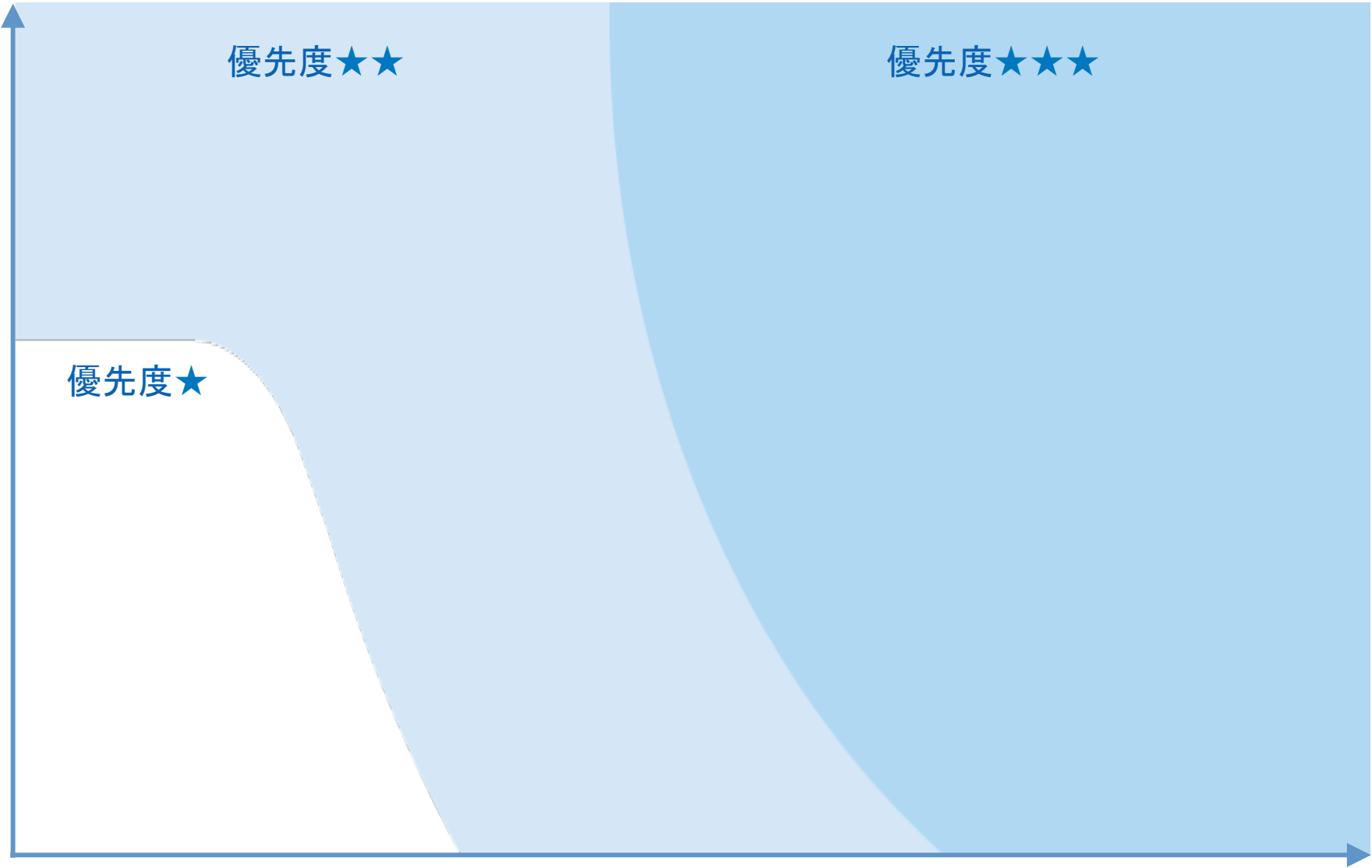
上位20のみターゲットディングシートに反映

NO	ターゲット	ターゲットの説明	関わりたい度	受益度	関係性
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					

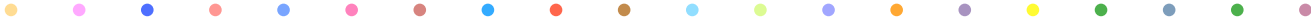
[illegible][illegible]

みんなのターゲットシート

関わりたい度



受益度



STEP 3

WORK 06 支援者へのリワードと報告方法の選定

ターゲットが決まったら、クラウドファンディングのリワードを設定していきます。

このリワードは、食べ物屋でいうメニューのようなものです。

支援者が選びやすいように、価格帯と内容を考えていきましょう！

支援額	リワード名	リワード内容						リワードの 提供方法	リワードの 提供時期	支援者への 報告方法	支援者への 報告時期
		A	B	C	D	E	F				
一口 1,000円											
一口 3,000円											
一口 5,000円											
一口 10,000円											

1,000円、3,000円、5,000円、10,000円が一般的に多く設定されている金額ですが、数字に意味合いが付けれる場合などは支援金額を独自で設定するのも有効です。

例) 3,290円で地域の子ども1人に〇〇を提供できる 等

STEP 3

WORK 07 実施スケジュールの作成

クラウドファンディング実施期間内を週ごとに区切りスケジュールを立てていきます。下記ポイントを意識しながら計画を立てていきましょう！

- 優先順位の高い対象へのアプローチタイミングはいつですか？（早めがいいのか、時間をかける必要があるのか）
- アプローチに必要な準備はありませんか？（郵送が必要な場合は、発送リストの整理など）
- すでに決まっている行事や事業はありませんか？（知ってもらえる機会なので有効活用しましょう）
- 同じ週や特定の人にタスクが集中していませんか？

実施スケジュール

		計画見直し時期										
		準備 12/3～14	第1週 12/15～24	第2週 12/25～31	第3週 1/1～1/7	第4週 1/8～1/14	第5週 1/15～1/21	第6週 1/22～1/28	第7週 1/29～2/4	第8週 2/5～2/11	第9週 2/12～2/18	第10週 2/26～2/28
目標	週単位	-	¥29,364	¥29,364	¥29,364	¥47,489	¥49,489	¥59,489	¥59,489	¥59,489	¥59,489	¥59,489
	合計	-	¥29,364	¥58,727	¥88,091	¥135,580	¥185,068	¥244,557	¥304,045	¥363,534	¥423,023	¥482,511
実質額	週単位	-	¥25,000	¥45,000	¥15,000	¥45,000	¥55,000	¥65,000	¥70,000	¥50,000	¥80,000	¥75,000
	合計	-	¥25,000	¥70,000	¥85,000	¥130,000	¥185,000	¥250,000	¥320,000	¥370,000	¥450,000	¥525,000
差額	週単位	-	¥-4,364	¥15,636	¥-14,364	¥-2,489	¥5,511	¥5,511	¥10,511	¥-9,489	¥20,511	¥15,511
	差額合計	-	¥-4,364	¥11,273	¥-3,091	¥-5,580	¥-68	¥5,443	¥15,955	¥6,466	¥26,977	¥42,489
行事等		内部会議		〇〇事業報告会 忘年会	新年会	〇〇シンポジウム 内部会議		理事会 つくる日	〇〇イベント		Share会議	
団体 タスク		会議までにコアメンバーをあと2名選ぶ ルール決め PR用各種案内文作成 1/19の会場を決める	ターゲット1へ郵送 ターゲット2へ郵送 〇〇会へ連絡する 知っている先生を訪問する 〇〇事務局へ行く	カタログ配布 ターゲット1プッシュ	〇〇訪問	行政訪問 ・児童相談所津山訪問 ・児童相談所津山以外 郵送 ターゲット2プッシュ	1/19シェア会議で発表(大学内) 1/19計画見直し(シェア会議前)	〇〇訪問	岡山 交流会(要検討)	〇〇訪問		
みんなつく タスク		カタログの作成 FBで告知	〇〇へ郵送 MGオープン FBで告知	乾杯チャリティ実施		行政へPR	1/19計画見直し(シェア会議前)	乾杯チャリティー実施	企業リストを考える 企業へ郵送			

実施スケジュール

計画見直し時期

[illegible]

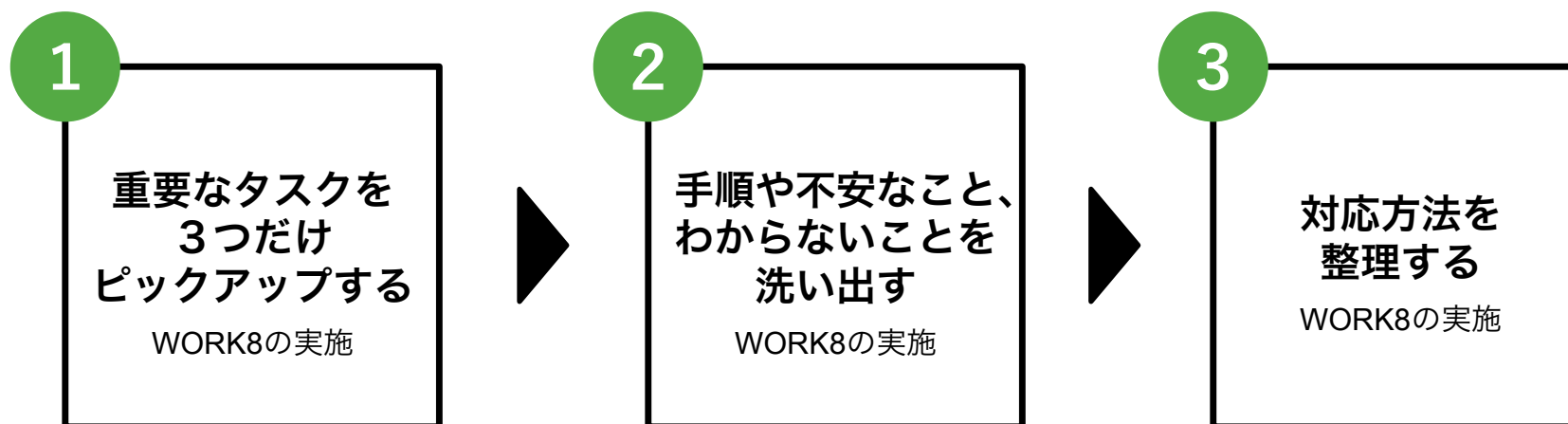
STEP 4

はじめの一步を
シミュレーションしよう！

STEP 4

はじめの一步をシミュレーションしよう！

計画はできたので、あとは実行のみ！！と、言うのは簡単ですが「本当に資金が集まるのだろうか」「ターゲットに声を掛けづらい・・・」など不安も多いはずです。はじめの一步を踏み出すことはとても勇気がいることです。しかし、タスクを行動レベルまで細かく分解し、想定される壁に対する対処法をあらかじめ考えておくことではじめの一步が踏み出しやすくなります。一步を踏み出すためにシミュレーションをしていきましょう！



優先順位が高いタスクや一番はじめに取り掛かるタスクなど重要なタスクを3つだけピックアップしよう。

ピックアップしたタスクを行うための手順を細かく書き出してみましょう！手順が明確になると漠然とした不安がなくなります！

例えば、声のかけ方がわからない場合は、同行できる人や紹介してもらえる人などを探したり声掛けの内容を整理するのも効果的です。

STEP 4

WORK 08 はじめの一步をシミュレーション

NO	タスク	左のタスクを 実施するための手順	不安なこと わからないこと	対応方法
1		1. 2. 3. 4. 5.	.	.
2		1. 2. 3. 4. 5.	.	.
3		1. 2. 3. 4. 5.	.	.

声を掛けづらい場合は、知っている人や知り合い経由で声をかけていきましょう！

次ページのTTSシートでつながりを確認するのも声かけをスムーズにする一つの方法です。

TTSシート ~つなぐ、つたえる、シェアをするシート~

『

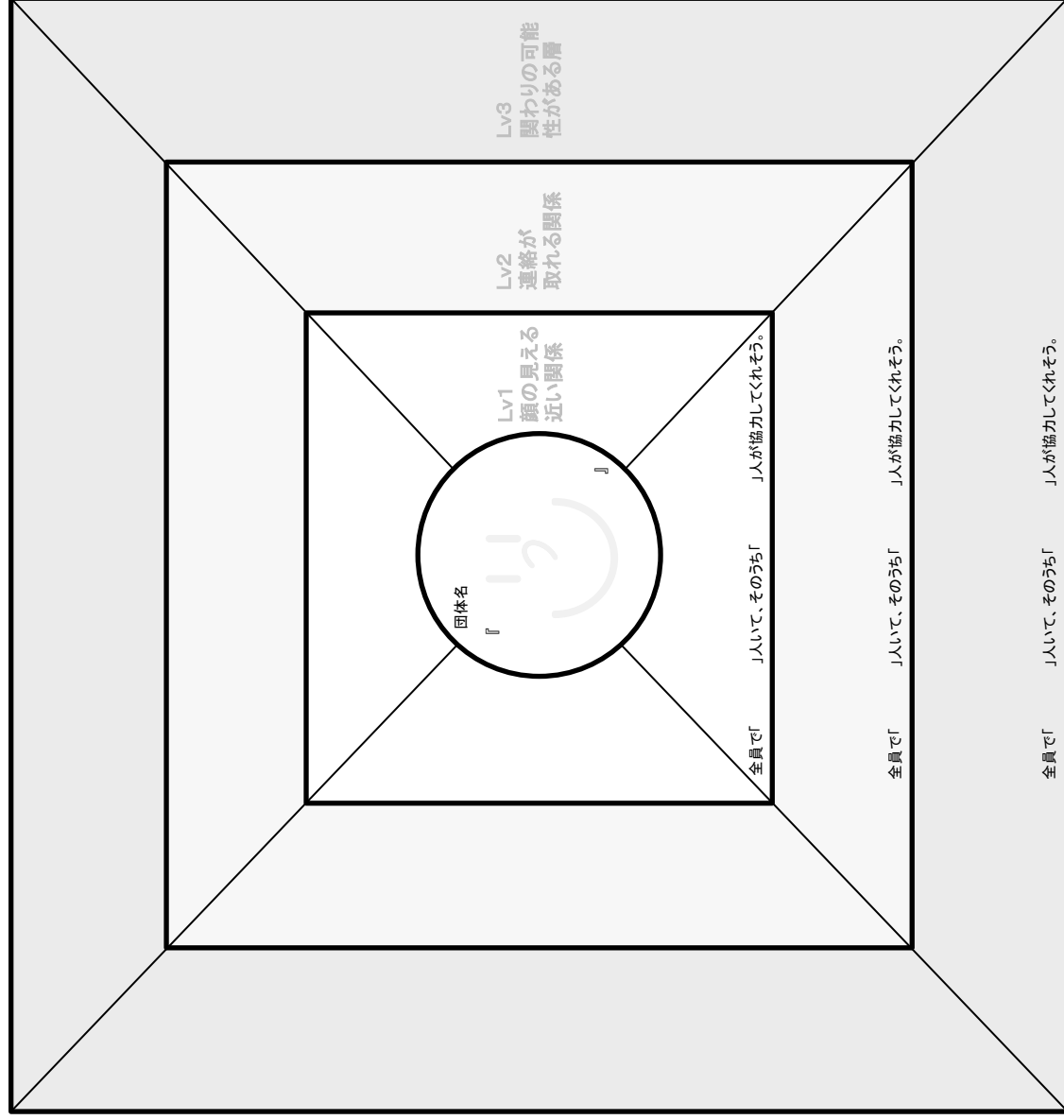
』をするために

TTSシートでターゲットを明確にする。

ZONE 4

ZONE 2

ZONE 3



ZONE 1 自分たちの組織関連

最後に

うまくいくかどうかわからない？

不安な気持ちはあると思います。でも、やってみないと分かりません。
大事なのは、決めたことを実際にやってみて検証し、次の計画に活かすことです。

資金調達中も途中で計画の見直しをしましょう！

そうすることで、計画と現実が近づいてきます。

ファンドレイジングは、単に資金を集めるだけではなく
ファン度をレイジング（＝上げる）していくことが大切です！

実現したい社会の共感者として仲間集めをしましょう！

Here we go !