



## 法人会員及び寄付獲得の取組み ～国内の子ども支援事業拡大に向けて～



日本の子どもをもっと元気に！

09.11.28

特定非営利活動法人キッズドア

事務局スタッフ 渡辺由美子・八重樫雅人・片貝真行  
インターン 菅原誠

## 現状分析 国内の子ども現状



日本の子どもの7人に1人(12.2%)が貧困、さらに増加中  
ひとり親家庭の貧困率は54.3%で先進国中最悪。  
(厚生労働省 2009年11月 06/00/2007年の調査結果)



・教育費に占める私費負担の割合が高く、親の年収で子どもの学力に差がついている (OECD 調査で員生数00%)  
数の貧乏の差→教育格差→就職等の不利  
→ 子世代への貧困の連鎖につながっている

・児童虐待相談件数42,662件 (000歳/990件/40%)

・子どもの自殺972人 前年比+99人 (09年割合8.1%増)

・「孤独を感じる」が29.8%、先進国の中でズバ抜けて高い。

「30歳になった時、どんな仕事についていると思いますか」との質問に対しては、  
「未熟労働者への従事」と答えた日本の15歳の割合は、25か国中最も高い50.3%。  
(ユニセフ 先進国で育つ子どもの幸福調査 2007.2.1)

### 日本の子どもの過酷な状況がようやく明るみに

子ども手当や、母子加算の復活、父子家庭への支援など  
子どもや、子育て家庭への支援の必要性が認識されはじめたが……

## 現状分析 国内の子ども支援団体の現状



日本国内でもNPO等非営利組織への関心は高まっているが、国内の子ども支援団体は、国際支援の団体と比べ、まだまだ知名度も実力も不足  
企業の信頼を得て、資金提供を受けられるような存在への成長が不可欠



寄付が集まらない理由(仮説)  
・信用して大丈夫? → 非営利NPOへの不安  
・アクションがわかりにくい  
→ 投資効果が不明  
・企業の利益にもよりに貢献できていない  
→ 企業が資金提供する理由を見いだせない

## 現状分析 NPO法人キッズドア



### ●増える業務

イベント数(ワークショップ、セミナー等)

年	数
2007年	3
2008年	12
2009年10月まで	37

運営サイト

年	HP	ブログ
2007年	1	1
2008年	2	2
2009年	4	3

### ●変わらない資金・増やせないスタッフ

年	専従	パート	ボランティア	インターン	事業費
2007年	1	2	1	0	1,427,318
2008年	1	3	2	0	2,147,633
2009年	1	3	3	1	2,540,000

「国内の子ども支援」の増え続けるニーズに応えられない

## 課題の解決方法



法人化をきっかけに、積極的に会員を募集し、組織の基盤強化(スタッフの増員)を行い、自主事業を拡大することで、安定的な事業運営をしていきたい



## 会員価格の設定と会員メリット



	年会費(円)	議決権	キッズドア 通信送付	HPにお名前 掲載	HPにPR コーナー	TOPページ バナー
個人	正会員	1万円	○	×	×	×
	賛助会員	5千円	×	○	×	×
法人	正会員	10万円	○	○	×	×
	賛助会員	5万円	×	○	×	×
NPO 団体会員	1万円	×	○	○	×	×
法人 大口会員	50万円	○	○	○	○	○

※個人種からの大口寄付をご希望の場合はお名前掲載不可

## キッズドアの法人会員になるメリット



- 子どもと子育て世代へのアクセラートの獲得**
  - キッズドアのブログ、メールマガジン、メルマガリストなどオリジナルメディアの活用で、的確なアプローチ
  - 子ども向けホームページのアクセスアップやイベントの実施など
- 次世代育成に取組む企業としてのブランドイメージ構築**
  - 国内の子ども支援の企業NPOとしてパートナーシップを結ばせていただくことで、キッズドアの活動にも支援、即ち子どもの貧困、(若くは)教育格差解消などの「社会的次世代育成支援」に
  - 各社のコーポレートサイトに、支援の取り組みも掲載、Eメール配信、ひとり親家庭支援、(若くは)サポート等
- 子どもと子育て関連の的確な情報収集とコンサルティング**
  - 企業内でわからない、リアルな子どもの現場、親の子育ての悩みを直接提供
  - 現場の情報に即した、真に役に立つ社会貢献活動へのアドバイスやコンサルティングをご提供
- キッズドアネットワークの活用**
  - キッズドアがカバーしきれないニーズ(地方展開、経理＆会計サポート、海外展開等)もキッズドアネットワークの団体のご紹介など

## 重点ターゲット



重点ターゲット → 法人正会員・法人賛助会員

CSR部門を設置しているような比較的大きな企業

- 特に ①子育て支援、次世代育成支援などに取組みはじめた企業  
②子ども関連ビジネスを行っている企業  
③日本の子どもの貧困や、教育格差の解消に強い関心を持っている企業

なぜ法人会員なのか?

- 子ども支援の場にはプラトホーム(技術・施設等)として企業にも参加して欲しい
- 教育支援事業は継続的な事業なので、長期的に安定した関係を築きたい
- 協働プロジェクトやイベント受託等などの自主事業につなげたい

(参考)キッズドアの収入内訳(2009年10月31日現在)

収入内訳	収入内訳	収入内訳	収入内訳	収入内訳	収入内訳
事業収入(個人)	2,495	7,286	11,781	14,286	14,214
事業収入(法人)	29,800	29,800	29,800	29,800	29,800
賛助収入(個人)	13,800	6,470	14,144	14,144	17,000
賛助収入(法人)	19,475	20,000	21,407	25,400	42,500
その他収入(個人)	3,000	3,000	3,000	3,000	4,815
その他収入(法人)	9,000	9,000	20,417	20,417	20,417

## プロモーション

### 実施 施策

- 会員募集ツールの作成と配布（パンフレット、DVD等）
- HPでの会員募集ページの作成
- つながりのある企業を中心に個別訪問（2009年度中に30社）
- PRの強化（メディアへの露出を積極的に行う）

### 告知 メディア

- HP、ブログTwitter等
- イベント、勉強会等でのチラシ配布
- メールマガジン、関連メールマガジン、SNS等
- DM&テレフォンアポイント

### 営業 ルート 拡大

- 既存リスト（法人300社より抽粋）
- 他社セミナー等でのネットワーク拡大
- ご紹介
- 直接アプローチ



## 実施予算&スケジュール

### ● 予算

項目	金額
パンフレットの作成	100,000 円
DVDの作成	100,000 円
HP関連	100,000 円
人件費	160,000 円 (8,000円/日×20日)
企業訪問 交通費	20,000 円 (1,000円/日×20日)
合計	480,000 円

### ● スケジュール

2009年 9月	● 会員獲得ツールの作成(DVD)
11~12月	● 会員獲得ツールの作成(パンフレット) ● 資料送付企業のリスタップ
2010年 1月	● 企業への資料送付 ● 電話フォロー ● 個別訪問開始
2010年 2月	● 法人正会員 5社 ● 法人賛助会員 4社 ● 法人大口会員または相当の寄付 2社

## 会員獲得に向けた活動の効果測定

### 過程の 評価

- HPの会員ご案内ページのアクセス数のカウント
- アクセス数から資料請求への到達率をカウント
- メール&DM発送に対する効果測定  
→ 第1次ご案内「キッズアの資料送付希望」の振り率
- テレフォンアポイントの成約率をカウント
- 訪問から成約までの、成約率をカウント

### 結果の 評価

- 目標に対し、どれだけ法人会員を獲得できたか

➡ (内部的に) 更なる会員獲得と基盤強化に活用

### 費用対 効果

実施予算	48万円	法人 正会員 10万円×5社
獲得目標	合計170万円	法人 賛助会員 5万円×4社
	1社あたり獲得コスト4.3万円	法人 大口会員 50万円×2社

※パンフレット、DVD、HP等は単年度以降も使用することで1社あたり獲得コストを低減  
※パンフレット、DVD、HP等は個人会員も寄付でも活用