

助成金とは何か？

～資金を提供する側から～

一般財団法人 地域創造基金みやぎ
チーフ・プログラムオフィサー 鈴木祐司

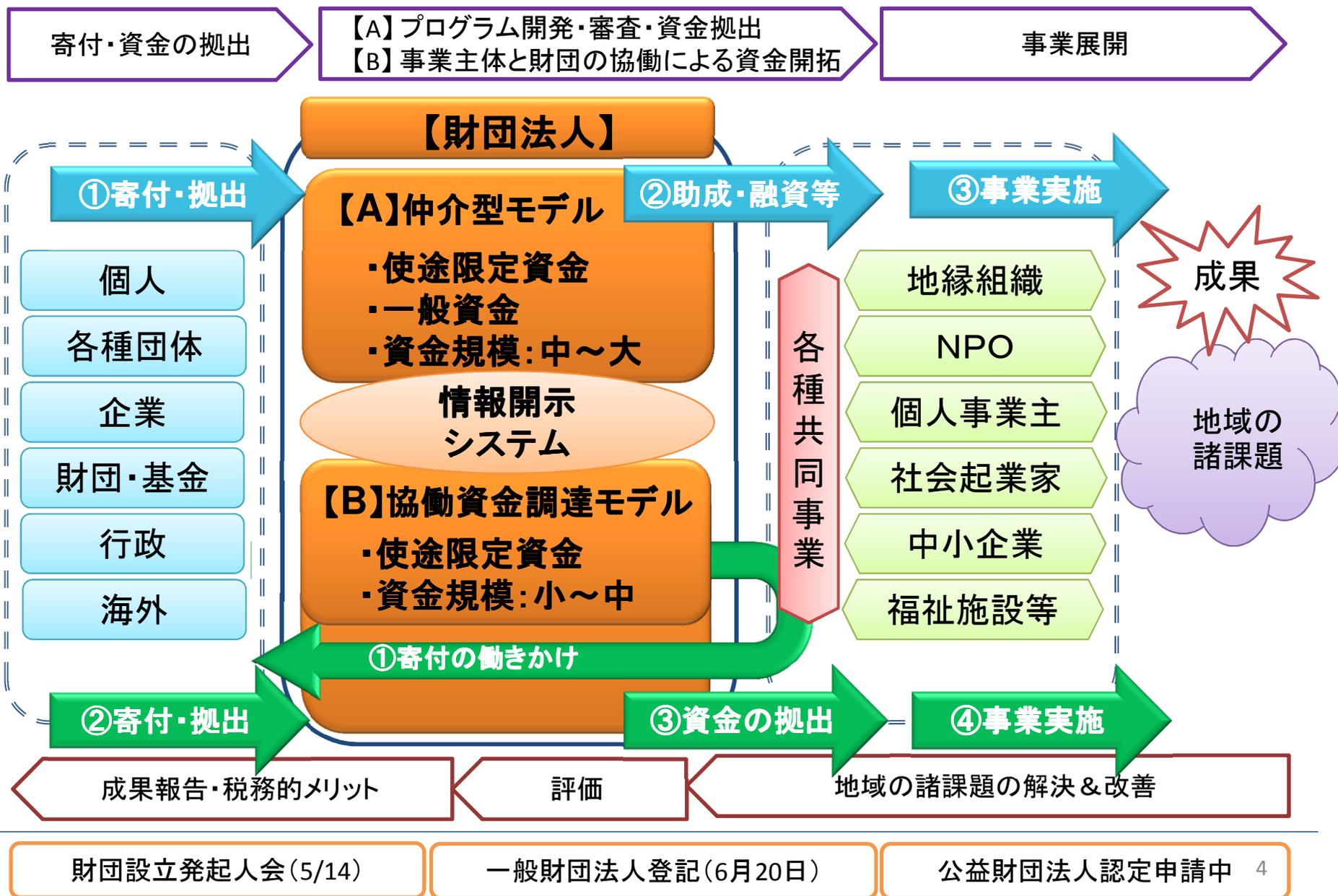
地域創造基金みやぎとは？



復興と、復興にとどまらない 次の暮らしの創造を

- * 設立母体：NPO法人 せんだい・みやぎNPOセンター
97年より、地域のNPOの活動を支えるNPOとして仙台を中心に活動。 設立発起人、全国より集まり設立へ。
- * 支援をしたい個人・団体と、支援を受けたい団体をつなぐ
- * 3月11日 東日本大震災
- * 5月11日 公益財団設立準備室を設置
- * 6月 5日 設立記念フォーラム開催、寄付目標達成
- * 6月20日 財団・設立登記

一般財団法人 地域創造基金みやぎ・概念図



震災後、4県に8542万円を助成

- * **公益社団法人 セーブ・ザ・チルドレン・ジャパン (SCJ)**
 - * 地域：岩手県、宮城県、福島県の子ども分野のNPO等
 - * 規模：5年間、約5億円の支援事業（2011年～）
- * **英国 ジャパン・ソサエティー**
 - * 地域：岩手県、宮城県、福島県の復興支援事業全般
 - * 規模：3年間、約9000万円の支援事業（2011年～）
- * **サントリー・セーブ・ザ・チルドレン・ジャパン
福島子ども支援NPO助成プロジェクト
「フクシマ ススム ファンド」**
 - * 地域：福島+県外避難者の子ども分野のNPO等
 - * 規模：2年間、1億円の支援事業（2012年～）

助成金とは何か？

NPOの5つ資金源

単位金額の大きさ

- * 会費：団体全体を支える自由度の高い小口資金
- * 寄付：団体・事業を支える自由度の高い不定期資金
- * 事業収益（参加費等）：自由度が高くまとまった金額にすることも可能だが、コストやリスクも大きい
- * 補助・助成：用途限定の「一過性」・「投資」資金
- * 受託（委託事業）：事業の実施の代行→実績

自由度の高さ

NPOの特徴

- * **先駆性** 行政等では制度的には対応しにくい社会的課題や少数者のニーズへの対応、独自の視点からの発案等から、従来にはなかった新しい発想の社会サービスの提案や開発・提供を行うことができます。
- * **多源性** 制度的に行われている社会サービスや企業などとは違った社会サービスを発案し、提供していこうとする指向。常に、もう一つの選択肢を創りだし、社会に多様性や多源性をもたらす力があります。
- * **共感性** 社会で問題を抱えて困っている人々や課題などに対して共感し、その立場や考え方などを共有しながら、サービスや活動を考えていく指向。課題を抱えている人々の考え方を代弁する活動や対話を重視する姿勢もここから生まれます。
- * **専門性** 少数者のニーズや市民ニーズの確実な把握、長期的な視点や特定の価値観に基づいた課題の捉え方、実践的な知識、専門家との複合的なネットワーク等は独特の専門性も。当事者団体が培ったノウハウなども専門性の一つです。
- * **柔軟性** 行政のような公平性や、企業のような営利性にとらわれない柔軟な社会サービスを提供する力をもっています。
- * **地域性** 行政区画にとらわれない生活者・市民中心の地域の視点を重視した発想や提案が生まれてきます。行政区画や縦割りの行政からは生まれてこない社会サービスを提供する力があります。
- * **国際性** 国家の枠組みに入らなかったり、国家がなかなか取組みにくい社会サービスを提供したり、国際的な市民ネットワークを促進していく力があります。
- * **啓発性** 市民の社会的課題に対する関心を高め、市民参加を促す活動ができます。行政とは違う視点から、社会的課題解決への市民参加や市民の課題解決能力の向上が促進されます。
- * **結縁性** 特定の関心や課題に基づいて、人々のつながりを強める力があります。新しいコミュニティーを作り出す可能性があります。

助成金とは何か？

- * 新しい活動、試行的取組みを始めるときの触媒としての役割（起爆剤）
- * すでにある活動の芽を育てる役割（栄養剤）
- * 良い「事業」をするための資金（潤滑剤）
- * 組織として事業の実績を積み、経験を蓄積することを通じて、支援者を増やし、事業の成長へとつなぐための資金（成長促進剤）
- * 仮説と可能性に対して資金を提供するもの

団体を維持させるための資金ではなく
団体・事業を成長させるための資金

助成金を出す側の思い1

- * 無尽蔵にあるわけではない有限なもの
- * 助成金は社会全体（公共）の財産
- * 社会変革のためのリソースの提供
- * 可能性への投資／自立にむけた投資



- * 市民のニーズ／社会状況に適した質の高いサービスを、適切な規模で、継続的に提供できている状況の創出

助成金を出す側の思い2

- * 助成金は社会全体（公共）の財産
 - * なぜあなたに出すのか？という理由が必要
- * 社会変革のためのリソースの提供
 - * どんな強みがあり、なぜあなたの団体が取り組むことが必要なのか、という理由が必要
 - * いい事業に出したい、なぜあなたの団体なのか？
- * 可能性への投資／自立にむけた投資
 - * 支援はしたいが、全部にはしきれない
 - * 色々な取組みを支援したい／支援すべき

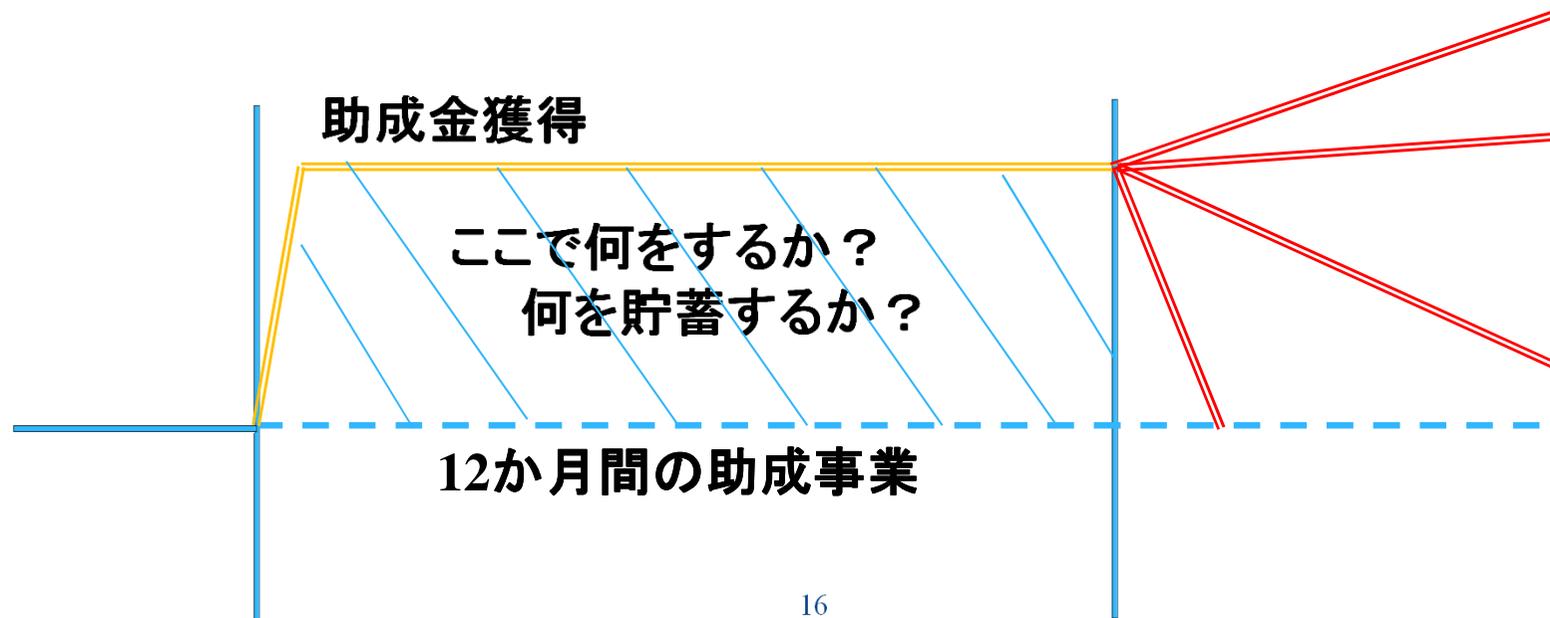
助成金申請をしたい人に尋ねる 3つの質問

- 
- *いつまでに
 - *何に使うための資金が
 - *いくら位必要か

なぜ助成金なのか？

- * 助成金は自由に使える資金を生まない
 - * 資金の用途は原則、限定されている
 - * 申請しても不採択の可能性があり、その確率も決して低くは無い（倍率3倍～10倍等も）
 - * 助成金をもらった後の対応も大事（助成金疲れ）
 - * 決定に時間がかかり、金額の変更も発生しがち
 - * 公共の資金を得るのだから、説明書類としての書類作成（申請書・添付書類・報告書）は、必然
- ↓
- * 本当に助成金という資金が合っている？必要なのか？
 - * 可能な形で受益者負担 + 支えあう仕組みづくり

- 助成金を獲得すると、資金量があがります。
- 大事な点は、助成事業終了後の団体の姿を見据えながら、12ヶ月間で何を実施するか？どんな貯蓄をするか？という視点。
 - 人材養成？ 関係構築？ 実績作り？ 基盤強化？
- 例えば、100万円の助成金をうけて、100万円分の現金を生み出すことが難しいが、その成果・効果をどう活かすか、つみかさねるのか、そこが助成事業の基本的なデザイン＝計画づくりです。



申請書とは何か？

- * 申請書は、助成金をうけることで初めて実現可能な事業が、
- * 計画どおり現実化した状況（助成事業終了後）を想定し、その状況を創出する必要性－2つの理由（社会・受益者）と“効能”－を定義・説明し、
- * それを実現できる適性をもっている計画・団体であることを証明する書類
- * 助成を受けると何が起こるかを記した“預言書”であり、お見合い相手への“ラブレター”

良い申請書とは？ ①

- * 事業の“なぜ” “なに” “いくら” が明確である
 - * ヒアリングがない事業も多い
- * 相手に共感を得られる内容になっている
- * “うそ” や “ごまかし” がない
- * 不安・心配にさせない
 - * 申請書類の統一性／一つの「物語」に
 - * 計算間違い、転記間違い、字の打ち間違い
 - * 指定書類の不足
 - * 決算書（お金の管理）

良い申請書とは？ ②

- * 5つの性質が具体的事実をもとに説明され、結論が明確になっているもの
 - * 団体の特性（ミッション、実績、機能）
 - * 事業の必要性
 - * 事業の実現可能性
 - * 地域・受益者にとっての重要性
 - * （申請先の）助成事業趣旨との合致性

申請書を書くときの4つの問い

1. あなたの団体は、どんな団体で、どんなニーズを基に、誰に対して、どんな活動をやっていますか？
2. あなたの団体の強みや特徴はどんなものですか？
（内部資源のみならず、外部資源との連携やネットワーク等も含めて）
3. あなたの団体の活動が対象としている人々のニーズはどんなもので、今後どのような推移が予想されますか？
4. この事業の終了時（事業によって数か月～1年）に、この事業を通じてどんな変化を生みたいですか？

申請書を書くときのポイント

* 冷静と情熱の間で

- * 「想い」だけでなく、「実施事項」だけでなく／必要性はとりわけ客観的かつ具体的に／できるだけ数値を併用して
- * 誠実かつ正直さが信頼関係を築く

* わかりやすい平易な言葉で

- * 全く知らない人に説明するつもりで → カタカナ、専門・業界用語・略語は使わない／

* 申請書類一式が一つの「物語」に

- * 設立背景→ミッション→日常活動→地域の状況・変化→申請事業→予算書→成果！
- * だからこの団体がこの事業をやるんだ～！と納得感＋現実感

我が団体にあった助成事業を みつけるためのポイント①

- * まず、助成金の活用法について理解する（済）
- * ニーズや地域の状況をもとに、事業の骨格を描き、せめて事務局内で共有する → 優先順位をきめる
- * 「やりたいこと・必要なこと」を実現するために必要なリソースを確認し、既にあるものとないものを整理。何にどれくらいのお金が必要であるかを整理する（人材と専門性や関係性）
- * 「やりたいこと」を支援してくれそうな助成事業を探す
 - * 資金の為に、団体のミッションや活動を変えるのは本末転倒
- * 助成事業の募集要項と申請書をプリントアウトしてみる

我が団体にあった助成事業を みつけるためのポイント②

1. 事業趣旨：どんな事業に関心をもっているか
2. 助成金額：どれくらいの資金を何件くらいに拠出するか
3. スケジュール：締切、対象期間の長さ与时期
4. 団体要件：法人格、経験年数、団体所在地など
5. 事業要件：対象者、事業地、活動内容の指定の有無
6. 支出要件：助成金の使途(費目)に制限があるかどうか
7. 書類関係：申請書の量と内容、添付書類の内容
8. 実施機関：どこが実施しているか

* 民間財団＞企業財団＞行政に近い機関＞行政・・・柔軟性の順番

我が団体にあった助成事業を みつけるためのポイント③

- * 金額が大きくなると、求められることも多くなりがち
 - * 小額（50万円以下）でも書類や報告が多い場合もある
- * 団体・事業が応募できる要件＝最低基準を満たしているか
- * 募集要項の趣旨をよく読み、対象になりそうか
- * 過去の助成実績をみる
- * せめて1週間前に、直接担当者に問い合わせしてみる
- * 助成金が取れなかったときのことを考えておく
 - * 特に助成額が大きくなればなるほど、次の展開を考えておく

復興と地域の担い手はNPO
助成金を上手に活用し、
団体の成長と、地域の活性化へ！