

助成金を獲得（GET）しよう！

財団助成を獲得するための企画広報セミナー

トヨタ財団 渡辺 元氏を迎えて

去る10月26日（金）、11月7日（水）の両日、水

戸市福祉ボランティア会館において、トヨタ財団で市民活動助成を長年担当している渡辺元氏を講師に迎えて助成金獲得についてのセミナーが開催された。

このセミナーはボランティア団体・NPO法人が事業の企画力を高め、事業成否の鍵となる資金を獲得するための協力依頼先の選択、企画書作成、効果的なプレゼンテーションの仕方、活動後の報告の力量をつけることを

目的に行われた。通常の研修では講義だけで終わることが多いが、今回は一日目に講義、二日目は実際に申請書を書いて、評価を受けるといった企画実践の含まれた内容を試みた。参加者が17名と少数だったが質問等がしやすく良い環境の中で学習ができた。

第一日目

日本の民間営利セクターと

民間財団の役割

日本の非営利セクターの現状について、民間財団がどのような役割を持って活動しているのかについての説明のあと助成金を出すということは助成団体にとっては申請団体と協働で事業を実施することなのだということで、助成を受ける側としても単に資金を出してくれるというだけではなく事業の協働のパートナーとしての団体との付き合い方が必要のようだ。以下、渡辺氏のレクチャーの要旨を紹介する。

助成金とは何か

行政の補助金は公金（税）の性質から条例などのもので広く薄く平等に安全に活用することが求められる。一方助成金は民間の財団がミッションによって助成する内容を絞り込み、厚く出していくことに特徴がある。と同時に財団の助成を受けることは社

会的認知にもつながる。NPOの資金は

会費、自主事業 事業収入（収益・委託）

プロジェクト（特別事業）などからなる。ひとことでNPOと

いっても様々なタイプ、段階に分けて考えることができる。（下図参照）

資金計画を立てる上では、自団体が今、どの段階にいるかを

確認し、自分達の状況に合わせて事業と資

金を検討することがポイントになる。組織

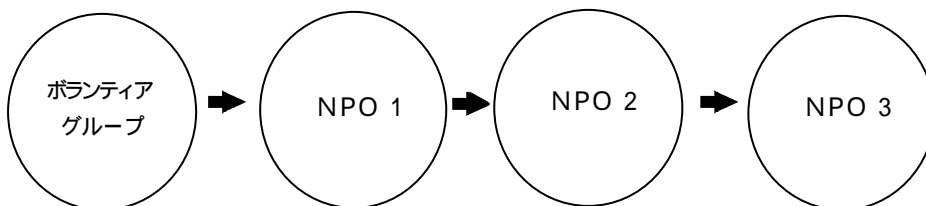
の飛躍を図ろうとするときや転換期などにプロジェクトを組

んで、その際に助成金を活用するのが大切なようだ。

活動の継続性

責任の増大

法人化



資金	会費	+	参加費	+	寄付・事業収入	+	委託費
使途	会議費	+	イベント費	+	事務所代・人件費	+	事業費

CHECK POINT 1

趣旨に合致するかどうかチェック
簡潔 = ポイントを押さえて
連絡する前によく整理
第3者からの客観的な視点

NPOと財団の協働とは
パートナーの選び方

助成団体へのアプローチに際しての留意点

民間助成財団の特性(行政の「補助」や企業の「寄付」との違い)をよく理解する。
助成財団に関する情報機関(助成財団センターなど)や情報紙誌(「助成団体要覧」「助成財団」他)にてニーズに対応可能な財団を事前によく検討する。
それぞれの財団における「助成の趣旨」をよく理解する。
募集方法や募集時期(期間)をきちんと把握する。
できれば選考の仕組みや基準についても把握する。
「財団」の門戸を叩き、担当者等と直接コミュニケーション

ケースションを図る。電話や手紙だけでなく、できれば担当者に会うことが大事。

実際の応募・申込みに際しての留意点

疑問点や不明な点については、よく整理し、まとめた上でタイミングを考慮に入れながら連絡する。以上を踏まえたうえで、助成を希望する計画の内容について十分な検討や見直しを行う。この場合第3者の視点を導入することは重要。
内容のみならず、これと対応する実施スケジュールや予算についても十分な検討を行う。

第二目

助成申請の留意点

後半の部では、参加者各自が作成した企画の発表を基に、渡辺さんが「プロジェクトへの助成」という視点からコメントし、それらを通して「助成の特質とは何か」を確認した。

発表された企画案では、「講座の開設」「サロン作り」という事業名をテーマに挙げるところが多くみられた。事業そのものではなく、事業を行うことによって得られる効果などのバックグラウンドを鮮明に打ち出すことが大事だ、というコメントが大変印象深く残った。助成金を出す側がNPOに期待しているものは何なのかを、啓示する一言に感じられた。

トヨタ財団の例として、助成の趣旨に適していること、計画の内容に先駆性・独創性が感じられるか、

現時点における計画の実施が、社会的に必要な内容であり今後の発展等のために重要な契機となるか、など助成先選定の判断のポイントについても説明された。

結果として「助成」が得られなくても「ヤル」「ヤリタイ」という強い意気込みを持っていること、申請書に記入することで、これまでの活動を振り返ることが重要という指摘に共感した。

大きな効果が見込まれるが他の組織ではやれないことに取り組むNPO、財団はこの点にNPOの存在意義や期待を見出している。その点を企画書にどう表現するかが助成可否の分かれ目といえよう。セミナーの最後に、助成事業の企画に関するポイントを左のようにまとめた。

締め切りが間近(11/20)に迫っていた「トヨタ財団」への応募に対して弾みが付いた団体も多数あった様子であった。

(朝川君代・鈴木雅弘)

CHECK POINT 2

強い現場性を伴った明確な動機
ハイリスク・ハイリターンを感じさせる
先駆性・独創性のある内容
多様な人材と協働
ネットワーキングと広がり