

JFCC

VIEWS

創造と共生の社会をめざして

C O N T E N T S

新たな支えあい社会における 助成財団への期待	1
連載 グラント・メイキング手法の多様な発展 連載 第2回	2
民間助成財団にとっての中間支援組織	6
助成財団ニュース： 新会員紹介、新刊案内・編集後記	8

穏やかな午年の新年を迎えたと思っ
たら、ひと月が駿馬のごとくあとい
う間に走り去った気がしますが、改めて
本年もよろしくお願ひ申し上げます。

今年は「失われた20年」の長いトンネル
を抜け、デフレ経済からの脱却、東日本大
震災の早期復興等への政府の取り組みが
軌道に乗る年になることを切に願うとこ
ろです。

併せて、様々な主体がそれぞれの役割を
果たしつつ、共に助け合っていくような
全員参加型の社会の実現に向け、経済活動
における企業や地域社会における地縁組織等
の参加に加え、課題解決のために継続的・
専門的な支援に取り組む公益法人やNPO
法人等の積極的参加が期待されています。

その公益法人の抜本的制度改革は、13年
間の紆余曲折を経て、昨年11月末で5年間
の移行申請期間が終了しました。その結果、
内閣府の発表では、旧公益法人24,317法人
の約85%の20,736法人が新制度への移行
を申請し、約15%の3,581法人が解散・合併
しています。また、移行申請した20,736法人
のうち、約44%の9,054法人（うち内閣府
関係は2,172法人）が公益法人を、約56%
の11,682法人（うち内閣府関係は2,322法人）
が一般法人を申請していますが、公益法人
への移行が予想より少なかった点につ
いては制度上の課題を含め見直しの必
要があるのではないかと考えています。

一方、寄附優遇税制の対象となる特定
公益増進法人は、旧制度の約900法人か
ら約9,000法人へと拡大し、税額控除を
導入した約700の公益法人への個人寄付
は3倍に増加するなど、わが国における

新たな支えあい社会における 助成財団への期待

公益財団法人助成財団センター
理事長 熊谷 一雄



寄附文化の定着へ向けた受け皿としての
役割も一層大きくなっています。

併行して、当センターではこの移行期
に、公的なデータからは掴めない助成事業
を行っている公益法人の実態を把握すべく
調査に取り組んでいます。現在のところ
全国で約4,000法人（公益＋一般）が助成
事業に取り組んでいると推定していますが、
更に詳細な調査・分析を継続し、今後
の活動に活かしてまいります。

これらの助成財団の事業内容や規模、分野、
活動エリア等は千差万別で、わが国が目
指す社会づくりにおける民間公益活動を
資金面から支えるセクターとして、社会
の期待に応えていく必要があります。
そのためには移行経過期間が終了した
いま、新たな公益法人制度がより利用
しやすい制度となるよう、働きかけを
積極的に行っていくことが重要である
と考えています。

特に、長引く低金利政策、制度改革への
対応等の影響で設立数や事業額が停滞し
ていると言われるわが国の助成財団界が、
今後設立数を増加させ、新たな視点も
含めて活発な活動で社会の要請に応えて
いくには、特に公益認定要件としての、収
支相償や遊休財産等の数値要件の見直し、
平成20年の新々公益法人会計基準の全
法人への一律適用の見直し等は直ちに
取り組むべき課題と考えます。

人びとが共に支えあい、助け合う新た
な社会づくりに向けて、社会から信頼さ
れる公益法人、助成財団が先頭に立って
駆け抜ける午年となるよう、皆さま共々
頑張りたいと存じます。

グラント・メイキング手法の多様な発展



小林 立明

前ジョーンズ・ホプキンス大学市民社会研究所
国際フィランソロピー・フェロー

1.はじめに

海外助成財団の現状をご紹介する連載の第2回は、90年代以降のグラント・メイキング手法の発展を取り上げます。90年代以降、米国を中心に助成財団の助成事業は大きく発展し、様々な手法が提案されてきました。本稿では、こうした多様な手法の代表例として、「戦略的グラント・メイキング」、「ベンチャー・フィランソロピー」、「触媒型 (Catalytic) フィランソロピー」、「共同ファンディング」の4つをご紹介します。

2.「助成」と「グラント・メイキング」の相違

具体的な紹介に入る前に、「グラント・メイキング」という概念について簡単に確認しておきたいと思います。一般に、財団が行う「助成」を英語では「グラント・メイキング」と呼びます。一見、同じことを言い換えているだけのように見えますが、この二つの言葉の内実は大きく異なります。

日本で「助成」という場合、資金が足りなくて困っている人や団体を助ける、というニュアンスが強いと思います。しかし、欧米の助成財団の人達が「グラント・メイキング」について論じる場合、「Support=支援」という言葉ではなく、「Invest=投資」という言葉をよく使います。もちろん、彼らは資金的な見返りを求めるという意味で「投資」という言葉を使っているわけではありません。資金を提供した結果として、どのような社会的成果を期待できるか、という文脈で「投資」という言葉を使っています。このように、「グラント・メイキング」と言う言葉は、慈善を基本的な動機としつつも、むしろ、自分たちのミッションを達成するために、実際に事業を行っている人や団体に投資するという意味合いが強くなります。

こうした「助成」と「グラント・メイキング」という考え

方の相違は、日本と欧米との具体的な事業運用の相違となって現れてきます。具体的には、表1のようにまとめることが出来ます。

表1 「助成」と「グラント・メイキング」の相違

	助成	グラント・メイキング
実施体制	事務局中心	事務局+プログラム・オフィサー
案件発掘	受動的 (基本的には公募申請)	能動的 (限定公募、リクエスト・フォー・プロポーザル、非公募等)
審査手法	中立性・客観性重視 (専門家の選考委員会による審査)	ミッション重視 (プログラム・オフィサー+専門家による審査)
審査基準	事業の必要性、事業内容、事業実施体制、期待される成果等	左記に加え、ミッションとの適合性、事業インパクト 持続可能性等を重視
助成内容	収支均衡重視 (経費の一部補填中心。基本的には直接経費のみで、人件費や管理費等の間接経費は支援対象外)	成果・インパクト重視 (成果達成のための資金提供を重視。管理費、人件費・謝金、評価経費等も支援。)
事業評価	事業の適正な実施を重視 (経費支出の適正性、計画通りの事業実施等の観点から事後的に評価)	事業の成果・インパクトを重視 (事業途中のモニタリングを実施し、必要に応じて計画変更柔軟に対応。事後評価は成果・インパクト評価を重視。)

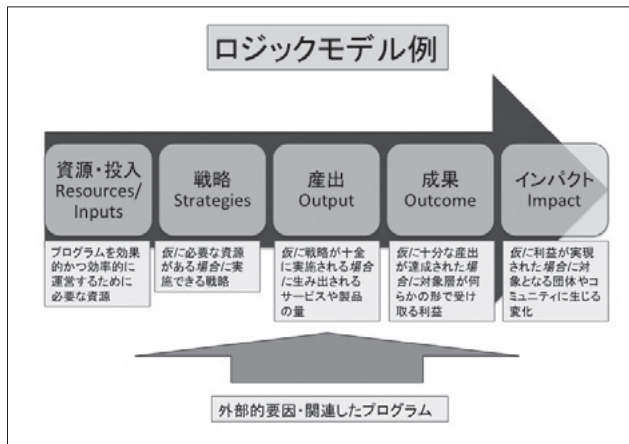
3. 戦略的グラント・メイキング

「戦略的グラント・メイキング」とは、以上のようなグラント・メイキングの考え方を踏まえ、事業計画策定～実施～評価～事業見直しという一連のプロセスを事業実施効果の最適化という観点から体系的に整理・モデル化したものです。このモデルは、現在、米国では、大型財団のみならず、中小の家族財団や企業財団、コミュニティ財団などにも広く共有されています。

「戦略的グラント・メイキング」の核となるのは「ロジックモデル」です。「ロジックモデル」とは、財団の「資源 (Resource)」を対象となる団体やコミュニティに「投入 (Input)」した場合、どのような「産出物 (Output)」が生み出され、その結果どのような「成果 (Outcome)」がもたらされ、最終的に団体やコミュニティにどのような「インパクト (Impact)」が引き起こされるかを、「仮に～の場合～となる」という因果系列に沿って並べたものです。

ロジックモデルの最も単純な例を図示すると図1のようになります。

図1 ロジックモデル例^{*1}



「戦略的グラント・メイキング」プロセスは、プログラムの前提となるロジックモデルの明確化から始まります。プログラム・オフィサーが中心になり、財団のミッション、事業目的、利用可能な資源等を踏まえてロジックモデルを策定します。その際、事業対象分野に関する情報収集・評価(外部アセスメント)と、財団自身のプログラム運用・実施能力の評価(内部アセスメント)を行い、ロジックモデルの妥当性を検証します。必要であれば、外部専門家やコンサルタントの協力を得ます。

ロジックモデルが確立すれば、次に、各項目の達成度を測るための評価指標を設定します。この評価指標は、プログラム実施後の評価のみならず、プログラム実施途中での事業モニタリングの際にも利用されます。そして、実際の事業実施、評価、およびこれを踏まえた戦略の見直しという一連の事業サイクルを行い、さらに事業の質とインパクトの改善を図っていく、というのが「戦略的グラント・メイキング」プロセスです。

「戦略的グラント・メイキング」の導入により、それ以前と比べてはるかに、助成財団の事業目標は具体的に、評価もより客観的になりました。また、一連の事業サイクルを通じて、プログラムの改善を進めることも出来るようになりました。「戦略的グラント・メイキング」という考え方により米国の財団セクターの専門化・高度化が進展したと言っても過言ではありません。この動きは、広く欧州や他の地域にも広がっています。

4. ベンチャー・フィランソロピー

「戦略的グラント・メイキング」の普及により、欧米における助成財団の活動は、成果・インパクトへの志向性を強めました。この流れを踏まえつつ、さらに成果・インパクトの拡大を促進するために導入されたのが「ベンチャー・フィランソロピー」という手法です。登場の背景には、シリコンバレーのIT企業家に代表される新興実業家が、自分たちの経済的成功の経験を活かしつつ積極的にフィランソロピー活動に乗り出したことがあります。彼らの経済的成功の原動力となったベンチャー・キャピタルによる支援手法をフィランソロピーに応用しようという発想が発点となったため、「ベンチャー・フィランソロピー」という言葉が使われるようになりました。

「ベンチャー・フィランソロピー」の基本的な考え方は、革新的なビジネス・モデルを持った団体を厳選し、一般管理費や人件費なども含めた大規模・中長期的な資金提供を通じて団体の経営基盤強化やスケール・アップを支援し、これによってより持続可能でインパクトのある事業を実現しようというものです。その際、ベンチャー・キャピタルの手法と同様に、資金面以外での経営支援やネットワーク形成支援などを行う点に特徴があります。

「戦略的グラント・メイキング」は、非営利団体の事業＝プロジェクトを基本的な支援対象とします。このため、事業成果の最大化のためには、出来る限り多くのプロジェクトに対し、出来る限り多くの資金を提供することが求められます。しかし、財団は、公的セクターや企業に比べてリソースが限られているため、こうした戦略には限界があります。また、いくらプロジェクトの持続可能性に配慮しても、資金提供が終了すれば、対象となっていたプロジェクトの規模が縮小することは避けられません。これに対し、「ベンチャー・フィランソロピー」は、非営利団体のキャパシティ・ビルディングとスケール・アップに焦点をあて、中長期的で集中的な支援を通じて持続可能性とインパクトを確保しようとすることで、この問題を克服しようとしています。さらに、「ベンチャー・フィランソロピー」は、非営利団体のみならず社会的企業やコミュニティ・ビジネス団体なども支援対象とし、グラントのみならず社会的インパクト投資^{*2}を使った

1 Shelly Kessler & Ashley Snowden “Funding for Impact: How to Design Strategic Grantmaking Programs” (tcc group briefing paper)

2 社会的インパクト投資とは、定量的に計測可能な社会的成果と経済的報酬の双方の達成を目指す投資手法を指す。

支援を行う点でも特徴があります。

「ベンチャー・フィランソロピー」の手法は多様な発展を遂げており、国・地域や担い手により、その定義は異なります。参考までに、欧州ベンチャー・フィランソロピー・ネットワークは、ベンチャー・フィランソロピーを「社会的インパクトを増大するために、資金面及び資金面以外での支援を提供することで、ソーシャル・セクター団体を強化しようとする試み」と定義し、その特徴を表2のように整理しています。

表2 ベンチャー・フィランソロピーの特徴^{*3}

高度の関与	支援対象となる社会的企業や非営利団体の経営陣と、現場に密着した関係を形成
団体のキャパシティ・ビルディング支援	個々のプロジェクトよりもむしろ核となる運営費に資金を提供することにより、支援対象団体の運営基盤を確立
複数年にわたる支援	厳選した団体を対象に少なくとも3~5年の支援を実施。支援対象団体が財政面・運営面で持続可能となれば支援終了を検討
資金面以外の支援	経営強化のための戦略計画策定など付加価値サービスを提供
ネットワーキング	支援対象団体が多様なスキルとリソースを入手できるような専門ネットワークへのアクセスを支援
支援団体の状況に応じた資金提供	支援対象団体のニーズに応じ、グラントのみならず、社会的投資を含めた広範囲にわたる資金提供メカニズムを使用
実績評価	良質なビジネス計画、成果の測定可能性、達成段階評価、財政面でのアカウンタビリティと透明性等を重視

5. 触媒型フィランソロピー

さらに、近年、新たなモデルとして注目を集めている手法として「触媒型 (Catalytic) フィランソロピー」が挙げられます。これは、その名のとおり、グラント・メイキング団体が「触媒」の役割を果たすことで、異なるセクター間の協働を組織し、社会を変革することを通じて目的を達成しようという手法です。

「触媒型フィランソロピー」において、グラント・メイキング団体は特定のプロジェクトや団体に焦点をあてるのではなく、問題解決に関わる利害関係者全体を視野に入れます。例えば、青少年非行の問題を考えてみましょう。この問題は、単に非行に走る青少年グループだけを見ていては問題の解決になりません。教育、雇用、コミュニティにおける貧困、母子家庭の

問題など多様な要因が関わっているからです。問題解決のためには、非営利団体や社会的企業だけでなく、行政、教育機関、コミュニティ、ビジネスなど、この問題に関わる多様な利害関係者の積極的な関与が必要です。「触媒型フィランソロピー」は、このような問題意識に基づき、グラント・メイキング団体が、資金支援以上のより積極的な役割を引き受け、多様な利害関係者を巻き込んだクロス・セクター間の協働を組織することを目指します。その際、グラント・メイキング財団は、セクター間で共有可能な成果達成度の測定指標設定、強力な調整機能を持った事務局の設置、アドボカシーやロビー活動、施設・人材の提供などを行うことが求められます。

この手法は、非営利コンサルティング団体のFSGが創設したマーク・クレーマーが提唱しています。マーク・クレーマーは、触媒型フィランソロピーの特徴を表3のように整理しています。

表3 触媒型フィランソロピーの特徴^{*4}

	伝統的 フィランソロピー	ベンチャー・ フィランソロピー	触媒型 フィランソロピー
核となる問題設定	どの団体を支援すべきか？ どれだけの資金を提供すべきか？	効果的な非営利団体のスケールアップをいかに支援するか？	測定可能なインパクト達成のための協働をいかに組織するか？
責任の所在	非営利団体	非営利団体	資金提供団体
支援対象	個々の非営利団体	個々の非営利団体のキャパシティ・ビルディング	マルチ・セクター間の協働
支援ツール	非営利プログラム	非営利プログラム	資金提供団体の総てのツールとリソース
情報の目的	助成申請の比較	団体の有効性向上	協働支援と変革促進

6. 共同ファンディング

以上の3つのモデルは、すべて個々のグラント・メイキング団体に焦点をあてており、団体間の協働を目指してはいません。しかし、グラント・メイキング団体が単独で事業を実施している限り、支援効果は限定されます。インパクトの更なる向上のためには、グラント・メイキング団体が共同で資金提供を行うモデルが求められます。

3 European Venture Philanthropy Association Website (<http://evpa.eu.com>)

4 Mark R. Kramer “Catalytic Philanthropy” (Stanford Social Innovation Review Fall 2009)

このような問題意識に基づき、米国ベンチャー・フィランソロピーの先駆的存在であるREDFは、ベンチャー・キャピタルの手法を参考に、ソーシャル・セクターにおける様々な共同ファンディング・モデルを提案しています。例えば、多数の寄付者による小額寄附を可能にするクラウド・ファンディング、個人フィランソロピストが特定の 이슈をサポートするために緩やかなネットワークを形成して共同で支援するギビング・サークル、支援者がグループを組んで特定の 이슈に共同で資金を提供するソーシャル・ベンチャー・パートナーズ、支援者が連合を組んで特定のプロジェクトを支援するファンダーズ・コラボラティブなどです。REDFは、ベンチャー・キャピタルの手法とそれぞれのモデルとの関係を表4のように整理しています。

表4 共同ファンディングにおける営利とフィランソロピーの対応^{*5}

仲介度	営利	フィランソロピー
なし	個人エンジェル投資家	私的財団、個人篤志家
最低限	緩やかな資金集積 (少額ストック、オンライン融資等)	オンライン寄附団体、 ドナー・アドバイズド・ファンド
中程度	エンジェル投資家グループ	ギビング・サークル、 ソーシャル・ベンチャー・パートナーズ
高度	シンジケート投資	ファンダーズ・コラボラティブ、 一部非営利コラボラティブ
100%	投資プール・ファンド	一部コミュニティ財団、 一部非営利コラボラティブ

REDFが展開しているモデルのうち、助成財団の共同ファンディング・モデルとして有効なのは、ファンダーズ・コラボラティブやコミュニティ財団でしょう。現実には、欧米の財団の多くは共同ファンディングに取り組んでいます。例えば、ハリケーン・カトリーナ災害支援の際に25にのぼる財団からの出資を得て設立された「コミュニティ再生と生態系維持のための湾岸基金」、イタリアの主要4財団がアフリカ向けの共同支援メカニズムとして立ち上げた「Fondazioni4Africa」、ゲーツ財団やロックフェラー財団がアフリカにおける農業支援のために設立した「アフリカ緑の革命連合」等、枚挙にいとまは

ありません。

さらに、現在、米国財団センターや、欧州財団ネットワークなどのインター・メディアリー団体が、財団間の協働促進のためのオンライン情報マッピングやコーディネートを推進しています。こうした努力を通じて、今後、財団間の共同ファンディングは、さらに発展していくことが期待されます。

7. 終わりに

以上、欧米におけるグラント・メイキング手法の発展を概観してきました。本稿では十分に触れることが出来ませんでした。こうした発展の波は、アジアや中東・アフリカにも広がっています。アジアでは、欧州ベンチャー・フィランソロピー・ネットワークをモデルにアジア・ベンチャー・フィランソロピー・ネットワークが設立されました。また、インド・フィランソロピー・フォーラムや中国財団センター、アフリカ・グラントメーカーズ・ネットワークなど様々な団体が、各地で戦略的グラント・メイキングの普及に努めています。

残念ながら、日本では、助成財団セクターの助成事業費総額が減少傾向にあります。このような状況だからこそ、明確な戦略を設定して限られた資源を最大限活用する戦略的グラント・メイキングを展開し、さらにセクターを越えた協働を組織してより大きなインパクトを目指していくことが求められるのではないのでしょうか。この点において、日本の財団セクターは、欧米におけるグラント・メイキング手法の発展過程から多くを学ぶことが出来ると思われま

小林立明氏プロフィール

1964年生まれ。東京大学教養学科相関社会科学専攻卒業。ペンシルヴァニア大学NPO/NGO指導者育成課程修士。独立行政法人国際交流基金において、アジア太平洋の知的交流・市民交流や事業の企画評価等に従事。在韩国日本大使館、ニューヨーク日本文化センター勤務等を経て、国際交流基金を退職。2012年9月よりジョーンズ・ホプキンス大学で「フィランソロピーの新たなフロンティア領域における助成財団の役割」をテーマに調査・研究を行ってきた。

5 Cynthia Gair "Out of Philanthropy's Funding Maze--- Roadmap #1: Strategic Co-Funding" (REDF 2008)

民間助成財団にとっての中間支援組織

— その機能、活用方法、今後の関係のありよう —

今回の話のテーマ

民間助成財団を始めとする助成団体が助成事業（助成プログラム）を実施する際の生命線は情報です。助成事業にふさわしい申請者がどこにいるのかを割り出さなければなりませんし、またいったん企画書が提出されたら、その申請者に企画の実施能力があるのかどうかを調べなければなりません。それに、実施している助成団体の見直しや修正の時にも、その根拠となる情報を集める必要があります。その際に、結果的に大きな違いを生むのが、良質な情報源をつかむことができるか否か、です。伝統的には、助成団体の役員や選考委員を委嘱しているような有識者がこの情報源の役割をつとめてきました。が、過去10年くらいの間に、新しい情報源が現れてきました。それは中間支援、中間支援組織というものです。

今回お話ししたいのは、この中間支援、中間支援組織というものがどのようなものであり、それをどのように活用するのか、についてです。活用如何では先ほど申し上げました、助成団体の生命線である情報の集散が円滑に進むようになります。

中間支援、中間支援組織とは何か

それでは、まず中間支援、中間支援組織というものを概念的に説明しましょう。英語で中間支援、中間支援組織を指す時に用いるintermediaryという用語は、資金の出し手と受け手の間を取り持つ存在一個人も含みます—を広く示します。これを踏まえて、この後は、組織だけの意味にとられやすい中間支援組織という言葉を使うのは避けて、中間支援という言葉に絞りましょう。

続いて、日常的な世界に降りて、具体的に定義しますと、「研究者やNPOのように、助成金を受けて活動する社会の個別のアクターと助成団体との間の取り次ぎをする存在」となるでしょう。ここで重要なのは、その「取り次ぎ」の具体的な内容です。それを整理すると、以下ようになります。

個別アクター向け	助成団体向け
<input type="checkbox"/> 情報提供⇒どのような助成団体や助成金が存在するかの紹介	<input type="checkbox"/> 提案⇒個別アクターのニーズを取りまとめて、新しい助成事業の提案
<input type="checkbox"/> キャバ・ビル⇒プロポーザル作成や、資金調達の方法論についての研修会開催	<input type="checkbox"/> 情報提供⇒助成団体に対する情報提供
<input type="checkbox"/> コンサルテーション⇒企画立案への相談	<input type="checkbox"/> 場づくり⇒助成団体と個別アクターの間の交流の場づくり

これをご覧になるとお分かりになると思いますが、

中間支援が行う仕事というものは、

- 個別アクターに対しては、助成団体についての情報の普及や、助成金を獲得するための方法論の普及、企画立案に向けてのコンサルテーションをおこなう
- 助成団体に対しては、個別のアクターについての情報やニーズを取りまとめて、効果的な助成金の活かし方を示す

といったものになります。

日本社会にはどんな中間支援が存在するのか

それでは、日本においてはどのような中間支援が現実に存在しているのかについての話に移動しましょう。NPOなどに助成を行う活動助成の分野と、大学研究者を中心とする研究助成の分野に分けて、以下にまとめてみました。

分野	活動助成	研究助成
独立した法人	いわゆるNPOセンター	今のところ特になし
組織体の部局	自治体の市民活動推進部門	大学の研究推進、支援セクション

話は、いささか横に逸れます。なぜ、このような中間支援が日本社会に現れるようになったのでしょうか。それは、外部の民間資金を必要とする存在が増えたということです。活動助成分野の中間支援であるNPOセンターや自治体の市民活動推進部門の設立の契機となったのは、1998年施行の特定非営利活動促進法です。また、大学の研究推進、支援セクションが設立される契機は、2003年に施行された国立大学法人法です。NPOや大学研究者は、いずれも活動や研究を行うために、外部の民間資金に頼らなければなりません。

中間支援の活用の仕方

それでは次に中間支援をどのように使ったらよいのか。段階を追って、ご紹介します。

初級	公募情報普及
• 財団の助成事業、助成プログラムの公募情報の普及を行ってもらう。	
中級	申請ノウハウ普及
• プロポーザル（企画書）の書き方についてのノウハウ普及の為の研修会等を組織してもらう。	
上級	助成事業（助成プログラム）の企画立案
• 助成事業（助成プログラム）の企画立案に向けた、情報提供や、意見交換を行う。	

それぞれについて、具体的に説明を加えていきましょう。

•初級⇒公募情報普及：これは、中間支援が持っている情報の普及機能を使おうというものです。通常、助成団体は、自らのホームページを使って、公募に関する情報を発信いたします。が、このやり方は、申請を考えている応募者予備軍とでもいべき人たちがアクセスをしてくるのを待つという意味でかなり受身な方法です。それに対して、中間支援に公募情報の普及を依頼すると、そこからさらに周囲のNPOや研究者などからなる関係者に情報が伝達されていきます。

•中級⇒申請のノウハウ普及：これも普及機能を使わせてもらうこととなります。応募者がもっと上手に、プロポーザル(企画書)を書いてくれれば、もっと良い助成ができるのに、というのは助成団体の中に広く分かち持たれている願いです。この点をクリアするために、プロポーザルの書き方、さらにはその背後にあるプロジェクトの組み立て方について研修会やセミナーを介して根気よく普及していくしかありません。が、その際に重要なパートナーとなりうるのも中間支援です。中間支援の側にしても、助成金をとることに直結するノウハウを関係者に普及することには大きなメリットがありますので、このような研修会やセミナーの企画には積極的に対応してきます。

•上級⇒助成事業(助成プログラム)の企画立案：ここでは中間支援が持つ情報の収集機能を使います。新規の助成事業の立ち上げや現行のものを見直しの際には、必ずその手引きとなるような何らかの情報が必要になります。これはこの稿の冒頭で申し上げた通りです。その際、収集できる情報が立ち上げや見直しの中核となるようなストーリーや絵柄を喚起するものと、作業は容易になり、助成事業の効果は大きくなります。半面、そのような情報を相当な数に上る助成対象者やその予備軍からヒアリングやアンケートで集めるのは手間がかかるものです。そのため、助成団体の実務担当者は、その煩雑さを考えるだけで億劫になり、立ち上げや見直しが頓挫してしまうことがしばしばです。

ところが、中間支援は、日常的に、周囲のNPOや研究者と接触をしていますから、そこから得た現在のNPOや研究者が何に関心を持っているのかについて、情報を持っています。これを使わない手はありません。更に、

これらの周囲の関係者から、適切なインフォーマント—情報提供者—を紹介してもらうことも可能です。仮に中間支援それ自体が持っている情報では満足できなかったとしても、連鎖のようにインフォーマントを紹介してもらうことによって、質的にも量的にも次元の違う情報を入手することが可能になります。

代表的な中間支援の例

それでは、そろそろ紙数も尽きてきました。代表的な中間支援の例を以下、順不同で紹介いたします。ご関心がある方は、ご訪問されてみたらいかがでしょうか。他にもパフォーマンスの高い中間支援は数多くありますので、あくまで例示です。

活動助成分野—所在地	研究助成分野—所在地
市民活動センター神戸—兵庫県	立教大学リサーチ・イニシアティブセンター—東京都
いわて連携復興センター—岩手県	立命館アジア・太平洋大学国際協力・研究部—大分県
藤沢市市民活動推進センター—神奈川県	京都大学学術研究支援室(URA室)—京都府

自称の中間支援という問題

最後に、この点についてお話をしておきましょう。経験的に見て、パフォーマンスの高い中間支援には、ある特定のタイプの人材がいます。それはどのような資質を持っているかといえば、一言で言えば営業的な資質でしょうし、まさに中間支援の原語である中間支援のイメージの通りの人材です。その資質を、具体的に、分節化すれば、以下の通りです。

- 聞き上手
- 積極的に異業種の人と会う
- 広い人的ネットワークを持っており、情報のソースが多い
- 愛想がよい
- 新しい企画のイメージが豊富

考えてみれば、これは当たり前のことです。中間支援が行うことの根幹には情報の集散という作業があるわけですから、上のような人材を欠かすことはできません。ここで出てくる問題は、組織体としての中間支援であっても、この種の人材を擁していないところがあることです。そのような組織と協力しても、期待通りの効果が上がることはまずありません。この点のみは、ご注意ください。(文責・助成財団センター講師 本多史朗)

助成財団 ニュース News

新入会員財団のご案内

法人会員

一般財団法人 司法協会

(理事長：藤村 義徳 所在地：東京都中央区)

国立大学法人 京都大学 南西地区URA室

(室長：東 眞 所在地：京都市左京区)

(入会順)

『助成団体要覧2014 —民間助成金ガイド—』が発行されます。

隔年に発行しております『助成団体要覧』の2014年版が2月10日に発行されます。これは昨年の助成団体データベース調査を基に作成しました。掲載数は2012年版より131団体増え、1,279団体を収録することができました。ご協力いただきました助成団体の皆様に厚くお礼申し上げます。会員の皆様には1部贈呈いたします。

また、掲載団体の皆さまには2割引きで頒布いたします。発行後にご案内を差し上げますので、よろしくお願い申し上げます。



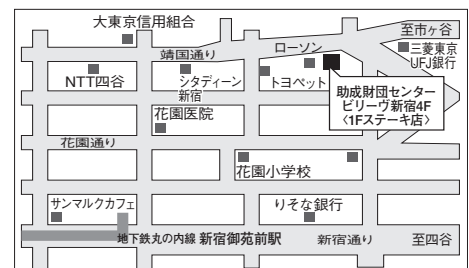
編集後記

◆平成26年も1月が過ぎ、早くも2月に入っています。本年もよろしくお願い申し上げます。今号も発行が遅れました。申し訳ございません。

◆昨年11月末で、2008年12月から始まった新公益法人制度による移行申請期間が終了しました。実際には、1月末現在で、公益法人へは、全国で9050法人の申請に対して答申が出ているのが、8409法人(93%)、一般法人への申請は11684法人に対して答申は9757法人(84%)と、まだ行政庁による認定作業は終わっていませんが、既存助成財団にとっては、いよいよ本来事業の助成事業の充実やステップアップ、あるいは見直しを行っていく時期に来たのではないのでしょうか。本誌をお届けする頃には既に終わってしまっていますが、本年度の「助成財団の集い」のテーマも『インパクトのある助成事業を目指して—これからの助成財団及び助成事業の在り方を考える—』といたしました。内容は次号にてご紹介いたします。

◆今号は、前号からの小林立明氏の連載2回目と、当センター講師の本多氏の助成事業を行っていく上で重要なパートナーとなり得る中間支援組織(大学研究支援室、NPO支援センターなど)についての2本立てです。ご意見、ご感想をお待ちしております。

(湯瀬 秀行)



※地下鉄丸の内線新宿御苑前駅の四谷寄り出口をご利用下さい。(四谷方面からお越しの方はホーム中央の地下通路を反対側に渡って下さい。)

JFC Views No.79 February. 2014

編集・発行 公益財団法人 助成財団センター
発行日 2014年2月25日
編集・発行人 田中皓

〒160-0022 東京都新宿区新宿1-26-9 ビリーヴ新宿4階
Tel 03-3350-1857 / Fax 03-3350-1858
URL <http://www.jfc.or.jp>
E-mail pref@jfc.or.jp

JFC VIEWS 創造と共生の社会をめざして