



ひとりひとりが健康になれば、世界はきっと幸せに向か
Health for each individual brings the world closer to happiness

AJFセミナー「助成金の枠を超えて」 ～ジョイセフの事例～ 石井澄江

ケーススタディ 1 米国の助成団体

特徴:

- 助成団体独自の戦略策定（例：グローバル戦略）
- 助成分野の特定（例：人口、環境など）
- 助成団体同士で積極的な情報交換実施
- 他の団体から助成を受けることが信用につながる

ケーススタディ 1

特徴:

- メールベースでの対応（例：関心表明や簡易プロポーザル提出など）
- 申請は通常1年に数回可能
- 成果主義・ビジネスモデルの応用

ケーススタディ 1

ドナーを探すには？

- 米国においては助成団体のリストあり（但し、高価でしかも米国国内限定情報が多い）
- ネットでの検索（キーワードなどを入れながら、検索してゆく）
- 友人や他の団体の紹介

ケーススタディ 1

ドナーの見極め

- ・ 自分達の関心分野を支援している団体であることの見極め
- ・ プロジェクト、対象地域、アドボカシーなどの関心分野についても注意

ケーススタディ 1

準備:

- 団体概要、関心分野などを簡略に英語でまとめる
- また、助成団体の関心分野だけでなく、グローバルな視点を持つ
- MDGsのような開発イニシアティブにどのように貢献できるのかを常に考える

ケーススタディ 1

さあ、関心表明(簡易プロポーザル)を送ってみましょう！

～でも、そのまえに～

誰か友達いないかな？

誰か紹介してくれる人・団体いないかな？

ケーススタディ 2 JICAの業務委託

まずは業務委託のプロセスを知って;

- **JICA登録**
 - ・ 公示情報のチェック（毎週水曜日）
 - ・ 関心表明（1週間以内）
 - ・ 業務指示書の送付（by JICA）
 - ・ プロポーザルの提出（2週間以内）

ケーススタディ 2

何が問題なのか

- 膨大な事務量を短時間でこなさなければならない
- ・ NGOとしてのミッションと委託事業とのすり合わせ（本当にこの仕事がしたいのか？）
- ・ 委託業務ガイドラインなどを読みこなすには経験値が必要（はじめての時はどうしたら良い？）
- ・ 発注者と受注者の関係（上下関係しかない？）

ケーススタディ 2

何が問題なのか

- ・ 予算交渉のプロセス
- ・ 資金調達
- ・ 精算業務の煩雑さ
- ・ 提出書類の多さ

ケーススタディ 2

それでも実施するのは。。

- ・ ODAの効果的な活用
- ・ スケールメリット（プロジェクトからプログラムへ）
- ・ 途上国の政府（国・地方）と対等な立場で協議
- ・ NGOのグッドプラクティスをスケールアップすることで、広域な住民に対する直接的な裨益が可能

ケーススタディ 2

それでも実施するのは。。

*NGOとしての自分達にとって
意義やチャレンジがあるから*

お・わ・り