



新しく活動を始めたい方・助成の申請をお考えの方
行っている活動を見直したい方

寺院の社会貢献活動

ヒント集

～助成を有効にお使いいただくために～



浄土宗ともいき財団

はじめに

浄土宗ともいき財団は、仏教精神に基づいた社会貢献事業の推進、支援、助成を事業のひとつとしており、その一環として、浄土宗の僧侶が中心的役割を担う団体（寺院・事業団体）が、自ら企画し実施する公益性のある事業に助成金を交付しております。

昨今、墓じまいや離檀者が増え、だんだん寺院と人々のつながりが薄れてきていますが、逆に僧侶たちが行う社会貢献事業は注目を集めています。

特に 2011 年の東日本大震災における僧侶の事業は目覚ましく、被災地にある寺院は避難所として活用され、震災のショックから立ち直れない方の心のケアを仏教的な側面から支えるなど、僧侶たちの存在感は飛躍的に大きくなっています。

寺院は、行政や会社のように大勢の人が同時に広範囲で同じ目的のために動くということはありませんが、一定の地域に長く留まり、生と死を通して人々の悩みや不安を分かち合うことができる数少ない場所です。その地域においての社会課題を見つけ、解決に導くだけでなく、それをきっかけに新しい寺院へのイメージを創造することにもつながります。

この冊子では、これまでのともいき財団の助成事業の事例から得られた情報をもとに、寺院が事業を実施する各段階で「気をつけていただきたいところ」をまとめています。

本財団の助成事業を受けている寺院・団体の皆さんはもちろん、今後事業を計画しようとお考えの皆さんにもご覧いただき、事業の一助となりましたら幸いです。

目次

| | |
|-----------------|----|
| 「助成金」とは？ | 2 |
| I 事業を実施するためのヒント | 3 |
| II 事業実施中のヒント | 6 |
| III 広報のヒント | 9 |
| IV 事業後のヒント | 10 |
| V 事業の継続に向けて | 11 |

「助成金」とは？

団体が事業を行う際には、まず事業するための資金の確保が必要となります。資金財源の例としては、自費、会費、地域の皆さんからの寄付金、お祭りの屋台やバザーなどの収益事業による収入、補助金などのほか、様々な助成団体などからの助成金などが考えられます。

ではこのうち、「助成金」とはどのような性格の資金なのでしょうか？ 助成金とは、団体の特定の事業や事業を支援するために、審査などの手続きを経て提供されるお金と考える事ができます。通常、まとまった額の資金を無償で受けることになり、新しい事業の立ち上げや新たな事業展開のためには非常に有効な財源となります。

ただし、単に「お金がもらえる」ということではなく、申請から精算までの間の手続きに必要な努力は、決して簡単なものではありません。単に募集しているテーマや申請の条件に合致しているだけでなく、その計画が社会や地域の住民にとって有益な事業であり、社会に貢献するものであることが求められます。

こうした大きな社会的責任や一定の制限は伴いますが、誠実に手続きを踏めば、助成の利用は決して難しいものではありません。社会貢献事業を行うためには非常に強力な資金となります。

～有効な助成金の活用を～

助成金は新しい事業の立ち上げなどに、大変強力な財源となりますが、同じ事業に対して何年も継続して支援する助成団体は少ないといえます。

これは、ほとんどの助成団体は限られた資金をより多くの団体に利用してもらいたいと考えているからです。

また、あてにしていた助成金の審査が通らなかった場合、財源の確保が難しくなり、事業を縮小したり、中断せざるを得ないということもあり得る事態です。

そこで助成金の活用を考える際は、助成金を利用した後の財源の手当てや事業の発展の方向性、あるいは審査が通らなかった際の代替りの財源をどのように確保するかなどについて、あらかじめスタッフ同士でよく検討し、将来の明確なプランを立てておくことも非常に重要なことです。

以下は実際に事業を行うにあたって参考にしていきたいヒントを記載しています。事業の立ち上げや新たな展開に、有効的に助成金をご活用ください。

I 事業を実施するためのヒント

～周囲のニーズを把握し、めざす姿（ビジョン）を明確にしよう～

今から取り組もうとしている事業、あるいは取り組んでいる主催者の皆さんは、周りの状況が見えていますか？ めざすゴールが明確に見えていますか？ ゴールに向けて今はどこまで達成しているか把握できていますか？

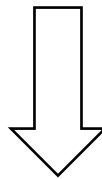
早く事業を始めたい、成果を出して認められたいということばかりに意識が取られ、「とりあえずこれが必要だろう」、「この助成金が得られたらこんなことをしよう」と短期的な視点で事業を進め、将来像が具体的に練られていない団体もしばしば見受けられます。また、大体の想定が策定されていても、それを達成するための戦略が具体化されていない場合もあります。

事業を行うためには、冷静に将来のめざす姿（ビジョン）を作り上げることが大切であり、まずは事業にかかわる多くの人々が長く同じ方向を向けるような、中長期的戦略（概ね3年程度）を考える必要があります。各団体が掲げている目標は、すぐに成果がでるものではないことが多いです。

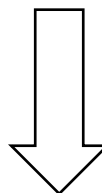
中長期計画に基づいた明確な事業計画は、団体の意識の統一、進捗状況の可視化、外部への伝達（広報）が容易になるという効果が期待できます。

～事業計画を立てるステップ～

ステップ1 寺院の環境（キャパシティー）と周りの環境（ニーズ）を把握



ステップ2 具体的な事業計画・資金計画・目標を書いてみる



ステップ3 事業計画の検証

★ステップ1 寺院の環境（キャパシティー）と周りの環境（ニーズ）を把握

多くの僧侶は生まれ育った寺院の住職になることが多く、そのため地域に知り合いや小さいころから親しくしてきた檀家の皆さんが多いためそこから情報が集まることがあるかと思います。

まず何か事業を行おうと思った時には周りの環境をよく知り、檀家の皆さんをはじめ、地域住民のニーズ調査を行うことが重要です。

また、それだけでなく、寺院が置かれた環境もよく知る必要があります。今の自分の余裕はどれくらいあるのか、寺族に手伝ってもらったり他の団体と共働する必要がある事業なら、どれだけの時間や労力を必要とするのかを把握し、最初に相手に相談することが大切です。

★ステップ2 具体的な事業計画・資金計画・目標を書いてみる

寺院・団体がめざす姿（ビジョン）が明確になったら、それを実現するための事業計画を策定します。事業計画は実際に実行可能なものとなるように、事業を細分化し、可視化していきます。

（1）事業計画、（2）資金計画、（3）目標設定をそれぞれに具体化していくことが重要です。

（1）事業計画の具体化

計画の実施が可能となるよう、事業計画を具体化させます。その際には、6W2Hの視点で整理をすると事業計画を明確にすることができます。

<6W2H>

| | |
|----------|------------------------------|
| When | いついつからいつまで？ いつまでに？ |
| Where | 事業場所は寺院？ 他の場所？ |
| Who | 誰が主体となって行うか？ 他に協力団体（寺院）がいるか？ |
| Whom | 事業の対象者は誰？ |
| What | 具体的に何をするのか？ どんな支援を行うのか？ |
| Why | 最終的にどうなりたいのか？ |
| How | Whyを達成するための具体的な方法は？ |
| How much | 何人に？ 何割ほど？ どの範囲まで？ |

(2) 資金計画の具体化

計画実施のために必要な資金を計算し、予算書に計上します。下調べをした上で、その時点でかかる正確な金額をいれていくことで、どれだけの出費がでるのか予測することが出来ます。

例えば「1か月に1回おてらで食堂を行う（1月・8月を除く）」事業の場合、1回にかかる費用は、食材の費用が35,000円、紙皿・紙コップ等の消耗品が4,000円、スタッフ4人1人当たり1,000円とすると、年間では、食材35,000円×10回と消耗品4,000円×10か月分、人件費4,000円×10回の総合計430,000円が必要金額であると見積ることが出来ます。

またここで、寺院や団体で支出できる金額や、助成金や補助金を申請するかどうかを話し合います。

(3) 目標の具体化

目標を「実施目標」と「到達目標」に分けて設定を行うことにより、事業の振り返りの際、量的な評価と質的な評価の両方が可能となります。

- ・実施目標（アウトプット）……………したか・しなかったかの確認
- ・到達目標（アウトカム）……………実現できたか・できなかったかの確認

★ステップ3 事業計画の検証

事業計画を実施する前に、もう一度第三者の視点で計画を検証してみましょう。この視点は助成金の申請書を作成する際にも役立ちます。

【事業計画の検証】

| | |
|-----|--|
| 整合性 | <u>計画した事業に矛盾がないかどうか</u> 【ポイント】 <ul style="list-style-type: none">・事業計画を実施することで目的に到達するか？・事業計画に定めた内容のそれぞれが対立したり、矛盾していないか？ |
| 実現性 | <u>計画した事業が本当に実現可能かどうか</u> 【ポイント】 <ul style="list-style-type: none">・複数ある事業の中で優先順位が整理され、最低限やるべきことが明 |

| | |
|-----|---|
| | <p>確になっているか？</p> <ul style="list-style-type: none"> ・これまでの事業実績から実現可能と見当がつく程度か？ ・自分や周りのキャパシティを超えていないか？ |
| 実効性 | <p>計画した事業が効果的かどうか</p> <p>【ポイント】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業計画が支援対象者にとってメリットがある事業になっているか？ ・事業実施方法が支援対象者に最適なものか？ ・他により効果的なアプローチはないか？ |

Ⅱ 事業実施中のヒント

～事業を行うときに、どんなことに注意した方がいいか～

Iで支援対象者のニーズ調査や具体的な計画ができたところで、事業を開始することになりますが、その際、どんなことに注意したらよいでしょうか。事業を計画した時と同様に具体的な実施のために必要な準備について、しっかり打ち合わせることが大切です。

ここでは実施中に必要な5つのポイントをお伝えします。

① 事業の手配と分担

計画時に把握したニーズとそれに対処するための事業の目的を再確認し、その実現のために行うことと、実施スケジュール、役割分担・担当者を具体的に固めていきます。

また以下の部分は、できるだけ早めに担当者を決め、取り掛かることをおすすめします。

| | |
|----------------------|--|
| 研修・講演会やイベントなどの実施 | 講師との日程調整、会場確保、保険の加入、後援名義の依頼、参加者への広報の手段や広報先の決定・依頼など |
| 子ども食堂や親子サロンなどのサービス提供 | 事業場所の確保・整備、保険の加入、スタッフの確保と研修の実施、参加者や利用者への広報手段の検討など |

②会計処理の重要さ

どんなに素晴らしい事業であっても、会計処理がずさんになされていた場合、せっかく築いた信頼も一気に失ってしまいます。

特に、ともいき財団の助成事業はそのほとんどが浄土宗寺院からの出資によってまかなわれている公的な資金であるため、より適切な取り扱いが求められます。

一人の担当者に任せきりにせず、必ず複数の眼でチェックし、基本的な決まり事をしっかり守って誠実に処理を行えば、決して難しいものではありません。簡単にいえば、お金の流れが誰の目からも明らかに分かるように記録を残す、という作業を積み重ねていくことです。

★会計処理のためのポイント★

- ・お金の出入りは、口座を通して通帳に記録を残す。
- ・支払いには、個人名ではなく必ず団体名または寺院名で領収書を受取る。
- ・領収書は費目ごとに日付順に整理して、大切に保管する。
- ・あまり間を空けずに、定期的に帳簿をつける。

正確な会計処理と事業実績を重ねることで、事業の信頼性も高まっていきますので、上記のポイントに注意しながら会計を進めていってください。

③事業記録やアンケートの実施

いつどんな事業を実施して、どんな方が何人参加され、どのような状況で、どんな課題があったかなどの事業記録は、その後の事業のための記録としてだけでなく、助成事業の完了報告の際などにも、データとして大いに役立ちます。併せて、写真を残しておくことなどもお勧めします。

また、参加者や利用者からアンケートをとることも、単に感想を聞かせていただくだけでなく、改善すべき点に気付いたり、新たなニーズを知ったりすることにもつながっていきますので、ぜひ実施されることをお勧めします。

そして、事業記録もアンケートの集約も、忙しいとついつい忘れがちですが、思い出した時には具体的なことを忘れてしまっていることも多いものです。ぜひ活動と同時に行ってください。

④保険の加入

せっかく地域のお役に立とうと行った事業であっても、事故やけが、物品の破損などの不測の事態が全く起こらないという保証はありません。こうしたリスクをどう防ぐか、あるいは起こってしまった時のためにどう備えるかなどの点について考えておきましょう。

★万が一の時のポイント★

ともいき財団の助成事業では保険の加入を推奨しています。単発の行事やイベントなどは、一般のイベント保険でも対応可能ですが、継続的な事業にはそのための損害賠償保険や旅行傷害保険等適切な保険へ加入しておくことが安心です。

⑤事業の進捗状況を集め、みんなで共有し改善していく

事業を計画通りに実施していくには、実施途中で進捗状況や目標の達成状況をいつでも確認できるようにしておくことが大切です。

(1) 実施した事業での定量的データの収集と整理

開催回数、利用者数、目標利用者数、新規利用者数などをその回ごとにまとめておく。後の報告書作成の時や今後の方向性を決めるうえで重要な資料になります。

また、満足度を測るためのアンケート等も資料として取っておくことも大切です。

(2) 報告と共有

(1) で集めた情報をみんなで共有し、成果が出ているかまたは反省点があるか確認し、話し合ってみましょう。

★共有のポイント★【振り返り】

実施した事業や手続きなどについての振り返りを、団体全体で行うことは大変意味があります。事業についての振り返りは、地域の課題を再整理し、達成した成果、未解決な問題などを確認することで、次の事業展開や今後の団体の方向性などを考える上で大いに役立ちます。

また、事務手続きについての振り返りを行い、活動の事務が洗練されていくことで、以降の助成申請に役立つだけでなく、補助金などを受けられる基礎体力を培うことにもつながります。

Ⅲ 広報のヒント

～効率的な広報とは～

① 対象者（ターゲット）に合わせた広報を選ぶ

広報は、身近な地域レベルの事業と、市町村レベル、都道府県や全国レベルの事業とではその方法もおのずと変わってきます。

例えば、地域レベルでの広報では、やみくもにチラシをポスティングするより、町内会の回覧板や近隣施設へチラシの設置をお願いしたり、檀家の皆さんのお店にポスターを掲示してもらうなど、情報を知ってもらいたい、参加を呼びかけたい層や地域へ、効率よく届くようにする必要があります。

また、自治体などの行政機関は特定の宗教法人との関りを避けるために、断られる場合もあります。チラシを作成する前に、最寄りの役所や自治体・関係者へ相談しにしてみると良いでしょう。

② 広報の種類

主な媒体の種類を記載しました。これらを活用して広報していくことができます。特に檀家の皆さんへの連絡については、チラシの郵送や寺報、Facebookへの告知が有効です。

| 紙媒体 | 電子媒体 |
|--------------------|---|
| チラシ・ポスター 配布 | ホームページ |
| 寺報 | SNS（Twitter・Facebook・YouTube・インスタグラムなど） |
| 活動紹介パンフレット・会報誌 | TV報道 |
| 自治体・役所等への掲示 | メルマガの配信 |
| 新聞記事の掲載（地方紙・ミニコミ紙） | インターネットでの生中継 (講演会の場合) |
| 地域へのポスト投函 | 他団体のHPにリンクを貼る |

③ 参加者ごとに押さえるポイント

①・②でターゲットごとの広報を伝えましたが、そのあとも参加者との縁を続けることが重要です。そのためにも参加者ごとに広報の仕方をステップアップさせる必要があります。

★ステップ1 事業を知ってもらうための広報

- ・媒体は、広く一般の方が目に触れやすい場所に設置
- ・内容はわかりやすさを重視する
- ・情報は多く盛り込まずホームページなどへ誘導する

★ステップ2 より深く事業を知りたい方への広報

- ・情報を誰もがいつでも取りだせるようホームページを整備しておく
- ・団体のめざす姿や目標など基本計画をまとめ、いつでも説明できるようにしておく
- ・問い合わせができるように連絡先をチラシ・ホームページ等へ掲示しておく

★ステップ3 継続的に関わりたい方への広報

- ・会報や季刊誌等で定期的な事業の案内
- ・イベントごとにチラシ・ポスターの発送（協賛のための振込用紙も同封）
- ・イベントの企画立案に参加してもらう

IV事業後のヒント

～事業は終わっても助成は終わらない～

ともいき財団の助成事業の場合、事業の成果の報告をとりまとめて事業終了後3か月以内に提出することとしています。ここでは報告書を作成する上で把握しておいた方がいいポイントをお伝えします。

○完了報告書

助成金の精算を行うとともに、事業の実施内容等の報告書を作成します。したがって、一連の書式のスムーズな作成・提出のためにも、助成事業実施中の適切な会計処理と、事業の記録が非常に大切になります。

また、ともいき財団への報告のために形式的に作るのではなく、事業の全体像や成果などをとりまとめて、活動への理解を深めてもらうツールとして作成してみましょう。

その際、事業目的、計画経緯、日時・場所・人数などの基礎データ、実施内容、成果や課題、今後の展開や提言などをまとめていきます。ここでも事業の記録が非常に大切になります。

また報告書は、「この事業を行うことを通して、どんな成果や課題が得られ、今後どうすべきか」という部分が最も重要で、助成事業はこの部分を得ることを目的に行われると言っても過言ではありません。また、次回の助成を申請する上でも今の現状を整理しやすくなります。

助成事業を利用した効果を最大化するとともに、社会的責務として事業の成果をしっかりと外へ伝えていくことが大切です。

V 事業の継続に向けて

～助成金で実施された事業を長く継続していくために、どんなことが必要か？～

ともいき財団では5回採択を受けると次回からは申請を受け付けておりません。そのため、少なくとも5年間の間に資金の確保を積極的に行うことが大切です。長く継続していくためには、どのような対応をしなければいけないのでしょうか？

○自主財源の確保

自主財源の確保は非常に重要です。従来は会費や参加費などが中心でしたが、最近は積極的に寄付金を募ったり（ファンドレイジング）、収益のあがる事業を手掛けるなど方法も多様化しています。「社会貢献事業だからお金を儲けてはいけないのでは」ということでなく、しっかりと成果をPRすることで広く理解を得たり、授産品などを流通にのせることのできる品質の商品として売り出すことをためらうことはありません。むしろ檀家の皆さんたちや地域の方々の知恵を活かしながら、支援を広げるきっかけにすることもできるでしょう。多くの方の知恵を借りながら、よりよいものを目指しつつ、理解を浸透させていく努力が求められます。

○ファンドレイジングについて

ファンドレイジングは資金調達と訳され、広義にはNPOの事業資金確保全般のことをいいますが、主には（狭義で）寄付金、会費、助成金、補助金の獲得のことを指します。主に申請して採択を受けたり、個人や民間企業に赴き、説明して集めることが多いですが、今はインターネットでも行うことができます。

その分HP等で事業の進捗状況を報告したり、商品を作った場合はその商品を送るなど手間がかかることもあります。

【ファンドレイジングの方法】

- ・自営業を行っている檀家の皆さんから協賛を募る
- ・お世話になっている葬儀屋・法事の時に使用する飲食店から協賛を募る
- ・クラウドファンディング（インターネットでの資金集め）
- ・マンスリーサポーター（月々の引き落としによる寄付）
- ・未投函の書き損じ葉書などの物品寄付
- ・インターネットや看板で広告収入を得る
- ・商品の売上げの一部の寄付（コースマーケティング）
- ・チャリティ・イベントを通じた寄付

○どんな事業をするのか、その財源は助成金がいいのか？

最後に最も基本的なことですが、まず「どのような事業をしたいか。そしてその財源はどうするのか」という点から、あらためてスタッフ全員で考えてみるのが大切です。組織全体がどのような方向をめざすのか、そのための財源として、本当に助成金が相応しいのかをあらかじめ共有します。知らない間に住職が応募していて、寺族が後になって気づくということもあります。

また、助成金がなくても自分で負担できるだけの事業を続けていくこともできます。無理をして事業を拡大しても長く続かなかったり、同時にさまざまな事業を行いつぎてしまって途中で力尽きてしまう団体もいます。自分自身のキャパシティーと事業内容、協力者たちと相談し、長く続けることを目標にして計画していきましょう。

終わりに

いかがでしたでしょうか？ この冊子では、実際に事業を行うにあたって参考にしたいヒントを絞ってお伝えしてきました。

みなさん一人ひとりお寺の状況や立場が異なることもあります。ここに記載したことだけではわからないことも多いかと思います。

その際にはともいき財団にご連絡ください。助成事業の応募や各種事務手続きのご案内など、皆さまの事業実施のお手伝いを積極的に行います。

どうぞお気軽にご連絡ください！

みなさまからのご応募お待ちしております。

=====

問い合わせ先

公益財団法人 浄土宗ともいき財団 助成事業

〒105-0011 東京都港区芝公園4-7-4

TEL : 03-3436-3353 メールアドレス : tomoiki-info@jodo.or.jp