

応援、母ちゃん！26

～ 対人援助とお金の話——助成金と寄付の実践から ～

たまむら ふみ

玉村 文



想いを実践に変え、支援を続けていくために

対人援助の実践には、営利を目的としていなくても活動費が必要です。けれど、対人援助職を目指すとき、「人を援助する技術」について学ぶ機会はたくさんあっても、「援助を続けるためのお金をどう集めるか」ということについて学ぶ機会は、なかったと言っても過言ではありません。かくいう私自身も、就職活動をしていた頃、対人援助職が「数字を追う」仕事になるなんて思っていませんでした。もちろん、それをやりたいとも思っていませんでした。

私の中には、どこか「援助に関わる費用は国や自治体が支払ってくれるもの」というイメージがあったのだと思います。だからこそ、そうした仕組みの中で働ける職場を選びました。ところが、実際に仕事をしてみると、「もっとこうしたい」「こんな取り組みがあつたら、子どもや若者にとって良いのではないか」というアイデアが生まれても、そこで立ちはだかるのが「では、その活動費をどうするのか」という問題でした。過去には、組織の蓄えを少し使わせてもらい、新しいチャレンジをしたこともあります。

私が所属する組織は子どもや若者を対象としていることもあり、できるだけ参加費を低く抑え、参加のハードルを下げるのが暗黙の了解になっています。自治体や国から予算をいただいて事業を行っている部分も大きい。つまり、構造的に見ると、私は「子どもや若者のために働いている」一方で、組織を通して自治体や国からお金をいただいて仕事をしていることになります。

そこに気づいたとき、少し見え方が変わりました。「誰のために仕事をしているのか」と、「誰からお金をいただいているのか」は、必ずしも同じではない。

そして、その構造を理解しないまま「もっと良い援助を」と考えていると、活動の可能性が資金面で行き止まってしまうことがあるのです。

対人援助と「お金」をどう考えるか

対人援助とマネタイズについての専門性としては、ファンドレイザーという職種・専門領域があります。

私はファンドレイザーとしての専門性を持っているわけではありません。ただ、第二子の産育休から復帰した職場で、ここ5年ほど、助成金を獲得して事業を展開する経験を重ねてきました。助成金の提供先が求めていることを読み取り、その内容に沿って「私たちがやりたいこと」を表現する。実現可能な計画を立て、予算を組む。採択されたら、実際に事業を実施し、子どもや若者、ボランティア、支援者に還元する。そして、成果を報告する。こうした一連のプロセスには、戦略を立てること、伝え方を工夫すること、実行することが含まれています。

振り返ってみると、私の「向学心」「創造性」「戦略的思考」「目標達成思考」といった強みを使うことができ、意外にも、私はこの仕事を「まんざら嫌ではない」と感じていました。むしろ、面白い。

助成金は、採択されればお金が振り込まれ、不採択なら振り込まれない。結果が比較的わかりやすいことも、私にとっては良かったのかもしれません。成果がすぐには見えにくい子どもや若者との関わりや対人援助の仕事をしているからこそ、別のところで「やったことの結果」が比較的わかりやすく返ってくる仕事がある。そのことが、仕事の中に一つのリズムをつくってくれているようにも感じます。そこで今回、「対人援助とお金」というテーマについて、私自身の実践を振り返ってみることにしました。

対人援助学の中で「お金」はどう位置づけられているのか

私が予備的に調べた範囲では、対人援助とお金については、大きく三つの視点から考えることができそうです。

一つ目は、**対人援助職の報酬と燃え尽き**です。

給与や報酬が仕事の満足度にどう影響するのか。あるいは、給与だけではなく、ワークライフバランスや働き方が援助職の継続にどう関係するのか、といったテーマです。

二つ目は、**援助を受ける人とお金**です。

給付や金銭管理そのものが援助の中心となる場合があります。また、お金を本人の選択肢や自己決定を広げるための資源として捉える視点もあります。

そして三つ目が、**対人援助のマネタイズ**です。

社会的な事業では、援助を必要としている人自身には支払い能力がないことがあります。その場合、寄付、助成金、行政委託、企業による負担、有料サービスとの組み合わせなど、さまざまな方法で活動を支える必要があります。

一方で、カウンセリングやコーチング、講座などのように、援助を受ける本人が直接対価を支払うモデルもあります。

ここでは、「**誰が困っているのか**」と「**誰がお金を払うのか**」を分けて考えることが重要になります。

今回、私が考えてみたいのは、この三つ目の「対人援助のマネタイズ」です。特に、企業などからの助成金と、一般市民からの寄付について、私自身の実践から考えてみます。

助成金を獲得するという仕事

この5年間、私は企業などから助成金や現物寄付をいただきながら事業を展開してきました。現物寄付というのは、企業からケーキやお米をいただいたり、農家の方から野菜を提供いただいたりするようなものです。私の職場では、子ども食堂のような取り組みも行っているため、食材という形で寄付も集まります。

現金でいただく助成金については、まず募集要項を確認します。「子ども食堂を対象としているか」「自分たちが行っている活動は対象になるか」、「使いたい費目が助成対象になっているか」などを確認し、条件に合いそうな助成金を選びます。その上で、応募書類を作成します。

私はこれまで、年間 5～6 件ほど申請してきました。採択されれば助成金が振り込まれ、申請した計画に沿って執行していきます。助成金の多くは、食材費、交通費、保険料などに使うことができます。一方で、人件費や研修参加費など、人材育成に使える助成金はまだ少数です。だからこそ、私は「人に使えるお金」を得ることにも関心があります。ボランティアや職員の待遇に還元したい。人が活動を持続けられる環境をつくりたい。そう思うので、条件に合う募集があれば応募するようにしています。

助成金獲得は「コミュニケーション」なのかもしれない

助成金を出す企業や団体にも、社会貢献活動として「どのような成果が生まれたのか」を示すことが求められます。年度末に収支報告書を提出するだけではありません。助成金がどのように使われたのか。どんな人に届いたのか。どんな変化が生まれたのか。写真などのビジュアルを使って示したり、SNS で発信したりすることもあります。私は、こうした一連の取り組みも、コミュニケーションなのだと感じるようになりました。しかも、必ずしも相手と直接顔を合わせる必要はありません。文章を書く。写真を選ぶ。活動の成果を数字にする。こちらのやりたいことを、相手が理解できる言葉に翻訳する。こうした行為そのものが、相手とのコミュニケーションになっているのです。

実際、助成金の申請時と事業実施時では、状況が変わることもあります。「設備費が思ったより抑えられたので、その分を食材費に回したい」そんな希望が出てきたときには、助成金の担当者に連絡します。現在の状況を説明し、こちらの希望を伝え、先方の意向を確認する。そして、必要に応じて計画を変更する。こうしたやり取りの中で、柔軟に対応していただけると、「応援してもらっている」という実感を持つことができます。単に「お金をもらって、報告する」という関係ではありません。相手が求めていることを理解し、自分たちがやりたいことに引きつけて表現し、実践し、その結果を返していく。そう考えると、助成金獲得は、一種のコミュニケーション実践なのだと思います。

「営業」と「対人援助」は、意外と近い？

助成金獲得を経験する中で、私は営業活動にも少し似ていると感じるようになりました。営業というと、「売り込む」「数字を追う」というイメージがあり、対人援助職の私にとっては、以前は少し距

離のある言葉でした。でも、よく考えてみると、「相手が抱えている課題は何か」「その課題に対して、自分たちは何を提供できるか」「その価値を、相手に伝わる形でどう提案するか」ということを考えている点では、共通する部分があります。こちらの活動を一方的に「応援してください」とお願いするだけではありません。助成する側が何を大切にしているのかを理解し、そのニーズと、自分たちが実現したいことを重ね合わせていく。その提案がうまくいけば、活動資金という形で支援につながる。そう考えると、「営業」と「対人援助」は、思っていたより遠いものではないのかもしれないかもしれません。

現在では、私自身の実践を職場の同僚にも伝えたいと思い、「助成金活用講座」を実施するところまでできました。「釣った魚をくれる先輩」になるよりも、「魚の釣り方を教えてくれる先輩」になりたい。私自身が先輩たちからそうやって経験を引き継いできたように、次の人にも方法を渡していきたいと思っています。

今年は「ふるさと納税型クラウドファンディング」に挑戦

そして今年度、新しいチャレンジをしています。孤食や貧食の予防を目的とした食堂「ひまわりカフェ実行委員会」の事務局として、ふるさと納税を活用したクラウドファンディングに挑戦しています。京都市の募集に応募して採択され、2026 年夏から冬にかけて、30 万円の活動費を集めることを目標にしています。

ふるさと納税の仕組みを活用した事業指定寄付なので、返礼品はありません。その代わり、寄付をした方には税制上のメリットがあります。私にとって、一般市民の方に向けて寄付を呼びかけることは初めての経験でした。まず取り組んだのは、寄付募集サイトの作成です。京都市が委託している企業の方から、サイトの作成についてアドバイスやフィードバックを受けました。そこで教えてもらったのは、

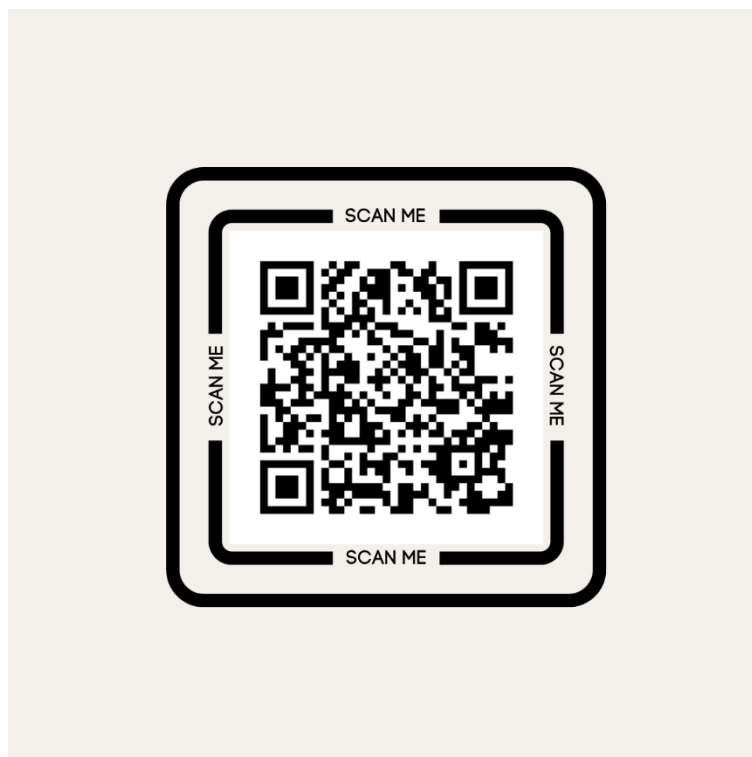
- ・写真を加工して、活動の雰囲気を伝える
- ・長い文章はビジュアル化する
- ・数字を入れる
- ・具体的な事例を描く
- ・応援コメントを 5 名以上からもらう

といったことでした。

特に面白かったのが、事例の「4 コマ化」です。これは私の思いつきでやってみたのですが、文章だけで説明していた活動を 4 コマ漫画にしてみると、思いのほか好評でした。「伝える」というこ

とは、文章を書くことだけではない。どうすれば相手に届くのかを考え、表現方法を変える。そんなアウトプットのスキルも、この経験を通して少し身についたように思います。サイトは 2026 年 8 月から 12 月まで公開されています。ぜひご覧いただけたらうれしいです。

【ふるさと納税型クラウドファンディングのサイト】



「寄付してください」と言うことの難しさ

サイトを公開してからは、SNS でカウントダウンをしたり、応援コメントを紹介したりしながら、周知を続けています。一方で、寄付型のクラウドファンディングは、関係者や知り合いからの寄付が中心になりやすいということも教えてもらいました。そこでチラシをつくり、関係者をお願いしたり、身近な人に周知したりしています。

そんな中、知り合いから、「少しですが寄付しました」というメッセージが届くことがありました。そのたびに、私はうれしくなると同時に、「私もこんなふうに、軽やかに人にお金を使える人になりたい」と思うようになりました。そこで今年度は、練習の意味も込めて、自分自身も 3 団体にクラウドファンディングで寄付をしてみました。すると、少し不思議な感覚がありました。お金を使ったことで、「お金がなくなった」という感覚よりも、「大事なことにお金を使えた」という感覚のほうが強かったのです。

浪費したわけではない。自分が大切だと思う活動に、お金という資源を渡すことができた。そのことに、少し誇らしささえ感じました。お金を「減るもの」としてだけ見るのではなく、「大切なものに循環させるもの」として見る。私自身の中で、お金に対する感覚が少し変化した経験でした。

「返礼品がない」ことから見えてきたもの

一方で、今回の取り組みを通して、寄付を集めることの難しさも感じています。ふるさと納税を利用している人は年々増えていますが、その大きな魅力の一つは「返礼品」です。今回のような事業指定寄付には返礼品がないため、「返礼品はないの？」と少しがっかりされたこともありました。「自分に何が返ってくるのか」が見えにくいことは、やはり寄付のハードルになるのだと思います。けれど、対人援助の多くは、すぐに目に見える「見返り」があるものではありません。だからこそ、「あなたのお金が、こういう活動になりました」、「この活動によって、こういう人に届きました」という循環を、できるだけ見える形にしていけることが大切なのだと思います。

寄付とは、単に「お金をください」とお願いすることではなく、お金がどこへ行き、何を生み出すのかという物語を共有することなのかもしれません。

お金より「労力」のほうが差し出しやすい？

もう一つ、今回とても印象に残った出来事があります。クラウドファンディングのサイトを公開するためには、応援コメントを5名以上から集める必要がありました。スケジュールの関係で、3～4日ほどの短期間で、コメントとプロフィール写真をお願いしなければなりません。正直、私はかなり悲観的でした。「皆さん忙しいのに、こんな無理なお願いをして大丈夫だろうか」、「数日でコメントを書いてもらうなんて難しいのではないか」と思っていました。

ところが、お願いしてみると、皆さん驚くほど早く送ってくださいました。思っていたよりも、ずっと簡単に集まったのです。そこで気づいたのが、「寄付のほうが、ハードルが高いのかもしれない」ということでした。もちろん、これは私の今回の経験から得た一つの実感にすぎません。

応援コメントを書くことにも、写真を準備することにも、相当な時間と労力がかかります。時給換算すれば、寄付金よりも大きな「資源」を差し出している人もいるかもしれません。それでも、「お金を出す」という行為には、別の心理的なハードルがある。「お金は自分の手元からなくなるもの」という感覚が、私たちの中に強くあるからなのかもしれません。一方で、時間や労力なら「応援」として差し出しやすい。なぜなのでしょう。

お金と労力では、私たちの中でどんな意味づけが違うのでしょうか。そして、対人援助の活動を持続させるためには、「時間」「労力」「専門性」「お金」といったさまざまな資源を、どう循環させていけばいいのでしょうか。今回のクラウドファンディングを通して、私はそんな問いを持つようになりました。

「お金を集める」ことも、対人援助なのかもしれない

これまで私は、対人援助と「お金を集めること」は、少し別の仕事だと思っていました。援助する人と、お金を集める人。現場と、経営。支援と、営業。そんなふうに分けて考えていたのだと思います。

けれど、実際に助成金を申請し、寄付を募り、活動を伝え、支援者とやり取りしてみると、その境界は思っていたより曖昧でした。私たちがやりたいことを伝える。相手の価値観やニーズを理解する。お互いにとって意味のある形を探る。いただいた資源を、必要な人に届ける。そして、その結果をまた伝える。これは、対人援助の実践そのものと、かなり似ています。対人援助の技術だけでは、援助を続けられないことがあります。想いがあっても、資源がなければ実践できない。

だからこそ、「お金を集めること」を対人援助の外側に置くのではなく、**援助を持続可能にするための一つの専門性**として捉えてみてもいいのではないのでしょうか。そして、お金を「奪い合うもの」ではなく、「大切なものへ循環させる資源」として捉え直すこと。それは、援助する側だけでなく、寄付する側にとっても、豊かさにつながる可能性があります。

私自身、まだまだ実践の途中です。助成金、寄付、行政、企業、そして受益者。「誰が困っていて、誰が支払うのか」、「誰が、何を応援したいと思うのか」、「そのお金は、どんな未来につながるのか」。これからも、実践しながら考えていきたいと思います。

もしこの記事を読んで、「ひまわりカフェの活動を応援したい」と思ってくださった方がいらしたら、ぜひクラウドファンディングへのご寄付・ご協力をお願いいたします。一人ひとりの小さな応援が、子どもや若者の食と居場所を支える活動につながっていきます。