

回答団体数	37
-------	----

設問	はい	いいえ
1. N連の支援スキームに”NGOパートナーシップ事業”がありますが、ご存じでしたか？	33	4
2. 上記1. で「はい」とお答えになった団体にお伺いします。これまでに”NGOパートナーシップ事業”に応募されたことがありますか？	9	24
3. 上記2. で「はい」とお答えになった団体にお伺いします。申請の結果、実際に助成金を得られましたか？ ⇒ パートナーシップ研究会にて、アンケートに追加してパートナーシップ事業の「良かった点」「苦勞した点」に関するインタビューを実施(文章回答の★マーク)	9	

設問	選択数
5. 上記2. で「いいえ」と答えた団体にお伺いします。(1) 貴団体が“NGOパートナーシップ事業”にこれまで応募していない理由を教えてください(複数回答可)。	
1. 単独で事業を行っており、パートナーシップ形式での事業を行っていない。	13
2. パートナー団体を持ち“NGOパートナーシップ事業”への応募に関心はあるが、パートナー契約の締結等、手続きの進め方がよくわからなかった。	7
3. 申請手続きに必要な書類・資料が多く、現在の事務局能力ではこなしきれない。	3
4. 「N連事業」の他の支援スキーム“開発協力事業”に応募しており、このスキームで現地NGOの経費もカバーできるので、“NGOパートナーシップ事業”に応募する必要性を感じなかった。	13
5. 現地でパートナー団体を持っているが、事業は現地の団体が行っており、自団体は日本での資金調達と広報、そして年数回の現場での事業のモニター活動であり、本制度の対象にならないと考えた。	0
6. 制度上の使い勝手が悪い(単年度ごとの精算、柔軟な予算変更ができない等)	1
7. その他	4

(2)今後、“NGOパートナーシップ事業”に申請されるご予定またはお考えはありますか？(複数回答可)	
はい	10
いいえ	2
わからない	19
制度の条件・基準の改善次第	5
空欄	3

回答者情報	
海外事業担当	18
事務局長	5
代表	4
その他	9
無回答	1
合計	37

4. 上記3. で「はい」とお答えになった団体にお伺いします。

(1) このスキームで良かった点を挙げてください

■ 事業の質的向上への寄与

- ・当会は現地のパートナー団体と協働して事業展開する形態を基本としているので、ニーズとスキームが合致している点
- ・現地人に対する技術育成の緒につけたことが、大きな成果。
- ・(日本と現地の)2つの団体が双方の専門性・得意分野を活かし、補完し合い、事業を実施できたこと。
- ・他団体との知見・情報共有と、事業の質的向上。パートナーシップ事業からの学びを申請団体の事業に活用できた。
- ・「活動国において本邦NGOが単独で事業を実施するより、地元団体と連携したほうが効率的で実際活動の質が上がることもある」とことを外務省に理解して頂けた。
- ・事業終了後も幾度がモニタリングにきていただいたことが、現場の励みになった。

■ 日本人が直接入りづらい地域における事業の実施

- ★ 治安の悪化により、日本のNGOが現地で直接活動できない地域でも、パートナーNGOと協働する形態であれば事業実施できる。そうした状況を踏まえると、現地市民社会に根ざした団体の強化育成は不可欠。
- ★ 近年の治安悪化により、日本人が現地に行きづらくなった地域でも、パートナー団体が事業実施を担保できる点。事業効果の持続性確保や、事後のモニタリング実施においても、コミュニティに根ざした団体がパートナーであれば担保しやすい。

■ 助成金額の大きさ、複数年助成

- ・予め外務省側に相談しておくことで、事業費の予算枠を確保しておいて頂ける点
- ・複数年に渡った事業を安定的に行うことができた
- ・助成金額の上限が大きい点
- ・必要だった資金を得ることが出来たこと
- ・1か年としては高額な助成を頂き、その年度の事業が充実したものとなった
- ・申請内容から変更が生じた場合、予算枠の範囲内で、ある程度柔軟に変更を受け入れて頂ける点

(2) このスキームで苦労した点を挙げてください。

■ 事務負担の高さ

- ・会計報告(事業終了後)の外部審査の際、現地で外部監査を実施しているにも関わらず、現地外部監査内容と重複する細かな報告を求められる点(例:同一事業内で、日によって交通費の単価が違っている場合などに、理由の説明を求められるなど)
- ・継続申請に関わる書類準備、手続きの労力
- ★ 現地で外部監査を実施しているのに、さらに国内でのチェックがあるのは重複していると思う。

- ★ 事後の外部審査に耐える会計報告書の作成は、実は高度なノウハウが求められる作業。中小団体や新参の担当者がやろうとしてすぐにこなせるものではない(例:領収書の取り方、為替レートの処理、明細書と領収書の整合性確保、予算執行状況のモニタリング、変更管理、外部監査の実施、等)。事前に要領を把握できれば対応可能かもしれないが、外務省の手引きにはそこまで書かれていない。これが見えない参入障壁になっているのではないかと。

■ パートナー団体の一般管理費

- ・現地NGOの一般管理費分もカバーしてほしい。
- ・一般管理費が契約団体の予算分にしかつかないこと(現地パートナー予算とする割合が大きいため)
- ・現地パートナーNGOの一般管理費が助成対象外となっている点。助成されないが必要な経費であるため、自己資金で補填している
- ・アライアンス系の団体だが、開発協力事業ではなくパートナー事業で申請した結果、現地パートナー分の一般管理費が減収になった点。本意ではなかったが、外務省の指導に従ってパートナー事業で申請した。

■ 現地NGOとの認識合わせ

- ・連携する地元団体に事業実施や管理の仕方を理解していただくこと。
- ・会議のための時間、場所調整
- ・団体間ポリシーが異なる場合の妥協点を見出すこと
- ・各団体のミッション、組織形態、運営方法などが異なる中、調整を行うこと。ただし、パートナーシップで実施する場合は、それも踏まえて実施しているため、「スキームで苦労した」というものではないと考える
- ★ 外務省のスキームでかなり細かな事務作業を求められるので、それに耐えられる質の高い現地NGOを見つけるのが一番難しいと思う。

■ その他

- ・助成契約締結時点から円安に触れたときに、為替差損を自己資金で補填しなければならない点
- ・学校の建設事業に申請したが、土地、機器の購入は自己資金であったため、資金調達に非常に苦労した。

5. (1) 貴団体が“NGOパートナーシップ事業”にこれまで応募していない理由を教えてください(複数回答可)。

7. その他

- ・ 現地パートナーがNGOではないため
- ・ 現地パートナー団体の協力は専門家や講師等の形であるため、本件事業によるメリットが少ない
- ・ パートナーを組むほどの適切なNGOが分からない
- ・ 今まで、現地パートナー団体とは事業の一部を共同で実施したが、今後はパートナーシップ事業に応募も考慮したい
- ・ パートナー事業は、ローカルの団体がしっかりした団体であることが前提になっていると理解。現在のローカル団体は、アドミニ能力がないのが実情で、対象にならないと考える。

(3) 上記(2)で「制度の条件・基準の改善次第」と回答された団体にお伺いします。具体的にどのような条件・基準の改善を希望されます

■ 一般管理費の算出根拠、総額

- ・ パートナー団体に仕事を任せると、一般管理費は不可欠。

★ 当会のように「人が動くことによって人の行動様式の変化を促す」ソフト面での活動を専門とする団体は、「直接事業費」枠の金額がさほど大きくなりません。従って、一般管理費が極めて小さくなってしまふことになり、ほぼ自己資金で賄う形になっている(例: 総事業費約1,000万円に対して、一般管理費が3万円)。ソフト案件でも一般管理費が出るように見直して頂きたい。

★ 現地側では事業遂行上必要となる管理費(直接費では計上できない費用)があるため、パートナーシップ事業であっても現地NGO用途分の管理費は必要であることから、算出根拠を見直して頂きたい。
例: 為替差損、現地スタッフ保険料(紛争地など危険地域以外においても交通事故などは頻発)、車輛保険料(悪路、盗難が多発など)、車輛登録料、スタッフを公募する場合の費用など

■ 現地NGOのキャパビル

- ・ 申請書の予算項目を見る限り、パートナーシップ事業が求める予算書をローカルNGOが作成するのは難しい。
- ・ 現地NGOのキャパビルにかかる部分も助成金の対象としてほしい。
- ・ 経理評価マネージメント等の研修を、パートナー団体のスタッフが現地で受ける費用を計上することができれば、仕事を任せやすくなる。

■ パートナーシップ事業に対する認知度

- ・ そもそも、開発協力事業とパートナーシップ事業の違いがよく分からない。手引きでのパートナーシップ事業の説明も限られており、条件基準を明確にしてもらいたい。
- ・ N連NGOパートナーシップ事業の名は聞いたことがあったが、内容は理解していなかった。今回のアンケートを機会に申請を検討してみたい。
- ・ 現在実施している活動が、パートナーシップ事業の対象として認められるかどうか知りたい。
- ・ 現地のネットワークNGOはパートナー団体として認められるのか? 欧米のNGOはパートナー団体になり得るのか? 等、条件がよくわからない。

■ その他

- ・ 単年度ではなく継続的に数年可能になる状況を願う。
事業地において、現地の大使館担当者のコミュニケーションや対応に苦勞しており、開発協力事業の申請がなかなか通らないのが現状。たとえパートナーシップ事業であっても、当該担当者では申請が通らないのではないかと考えている。活動国によって審査基準が同一ではない点は改善してほしい。ここが改善されなければ、パートナーシップ事業で申請しても状況は変わらないと思われる。

6. 何かご意見などあればお書きください。

■ 現地の大使館やJICAからのバックアップ

- ・ N連全体の話だが、条件や基準の改定に際しては、NGO側との協議の場を設けてほしい。

・ 継続していることで成果が出せている事業については、「同じ場所で活動を続けているから」といった理由から申請を不承認にしないで欲しい。

- ・ 開発課題に真摯に取り組む現地パートナーは、プロジェクトの成果が社会変革につながることを目指して日々仕事をしている。プロジェクト外(現地政府へのアドボカシー等)に影響を与えられるよう、大使館や現地JICAによるN連事業のバックアップを強化してほしい。

これまでN連無償資金協力を利用して頂いている。現地では住民の自立が目立ち、日常生活が変わって来たことに感謝しているが、評価については、以下のような不満もある。事業評価には、現地の環境と人々の意識を客観的な目と公正さを持ってあたって頂くことを望む。

- ①在外大使館と、民連室との担当者との間で、適切な連携が取れていないのではないか。
- ②一部の在外日本大使館員は、現地の状況(自然環境、生活環境、人々の意識、その他の多くの日本との違い)を良くご存知ないままに行動されることがある。
- ③大使館勤務の現地人職員が、当会事業地の地域住民が実施した活動を評価する際、個人感情によって、現地状況を理解した評価を行っているとは言えない側面がある。さらに、それを現地日本人担当者がそのまま本省へ報告しているように見受けられ、申請団体にとっては「事実とは異なる不本意な評価」となることがある。

■ 現地NGOに関する情報提供

- ・ N連事業の日本国内への成果の普及還元にも力を入れ、日本市民からも理解を得るべき。その一環として報告書作成費用を再度認めてほしい。

- ・ 国別の優良NGOの情報が欲しい。現地の大使館は把握しているのではないか。

- ★ 現地パートナーとなるNGOが優秀で、日本から人を送る必要がなければ、日本のNGOとしては喜んでパートナーシップ事業を進めたいが、現実にはそうしたNGOを見つけるのは難しい。その辺りの状況が、外務省には把握されていないのではないか。

■ 事務負担の軽減

- ・ 人件費支払いに関して、2015年度から再び始まった月報作成(人件費精算用)が、現場で業務に当たる職員の大きな負担になる。
- ・ 現地の外部監査と、事業終了後の外部審査における業務の重複をなくし、本邦NGOの事務負担を軽減するようお願いしたい。

- ★ 新規参入団体(又は経験の乏しい担当者)のノウハウ不足を補完する意味から、JICA草の根で実施しているように、経理処理説明会を実施してみてもどうか。予算をつけてノウハウを持つNGOにインストラクションを委託する、といった策も良いかもしれない。

■ 一般管理費、為替差損

- ・ N連では契約団体の東京本部経費への助成が非常に限られている。しかし、契約団体本部でもN連事業を管理運営していくために経費が必要である。N連の一般管理費を「契約団体予算の直接事業費」に対してではなく、「総事業予算」に対してつけていただきたい。

- ・ 為替差損の補填、およびパートナーNGOの一般管理費の補填を自己資金で行う必要があるため、事業を行えば行うほど、自己投資余力が削がれる状態となっている。為替差損の補填と、一般管理費の増額もしくはパートナーNGO分の一般管理費を助成対象に含めるようお願いしたい。

■ パートナーシップ事業へのニーズ

- ・ N連については、これまで「リサイクル事業」で3回の助成を受けた。今後、現地に贈った物品を、現地で管理し、指導監督していくために必要な人件費などの運営資金が必要となる。寄付金集めに努力しているが個人寄付や企業の寄付は僅かで苦慮しており、パートナーシップ事業の助成を受けたい。

- ・ 現在は単独で事業を行っているが、将来的に現地パートナーを持って事業を行う可能性もゼロではない。

- ・ 退避勧告地域に指定されている国の場合、人道支援ニーズは高いものの、安全面や事業実施の妥当性から、日本のNGOが直接的に事業を実施できないと判断することがあるが、パートナーシップ事業支援スキームであれば、現地NGOと共同連携しての事業実施が可能になるので、今後も積極的に活用していきたい。

- ・ 現地に駐在事務所や駐在員を置くことのできない、財政的に中小の本邦NGOであっても、調査研究、コミュニケーション能力、モニター・評価能力が高まれば「パートナーシップ事業」への応募が増えるのではないか。