

# お知らせコーナー

## これからすること

### 【NPO法人のつくりかた講座】

これからNPOをはじめたいという方、任意団体から“NPO法人”設立を考えられている方を対象にNPO法人の制度や設立手続きについて学びます。

と き 10月26日(火) 13:30~16:00

ところ コムズ

定 員 20名

参加費 無料

講 師 愛媛県県民活動推進課職員

### 【資金調達実践道場・秋】

寄付、商品販売、会員獲得のための秘伝をお教えします！

と き 10月23日(土) 9:30~

隔週4回開催(11/6、11/20、12/4)

講 師 レックコンサルティングオフィス代表 大須賀泰昌さん

ところ コムズ

定 員 5団体(1団体3名まで)

参加費 1,000円(4回分)

## これからあること

### 【市民活動配送便の利用が拡大しました】

松山市教育委員会の後援がある場合、有料の事業でも松山市内の小学校(56箇所)中学校(29箇所)公民館(41箇所)へNPOのイベント情報や募集チラシをお届けできるようになりました。毎週水曜日に募集し、翌週金曜日に発送します。1施設あたり5部を配送することができます。是非、ご利用下さい。

### 【市民活動フォーラム11/28に開催します！】

松山の市民活動が一堂に会する市民活動フォーラムを開催します！  
詳細はまた、お知らせいたします！

お問い合わせは まつやまNPOサポートセンター

〒790-0003 松山市三番町6丁目4-20 コムズ内

Tel: 089-943-5790

Fax: 089-943-5796

E-mail: pico@npo.coms.or.jp

URL: <http://www.npo.coms.or.jp>

まつやまNPO

検索

# まつやまNPO サポートセン だより



2010

秋

P2~  
特集 次にはばたく！助成金獲得大作戦！

P7  
「東・南海地震対策ネットワーク」に参加しませんか？



【発行】  
まつやまNPO  
サポートセンター

## 次にはばたく！助成金獲得大作戦！

今回は「助成金を獲得するコツ」について考えてみませんか？

### 特集 次にはばたく！助成金獲得大作戦！

秋は助成金のシーズンです！

次年度の前半(4～9月)に開催する事業の助成金は、今のこの時期に募集がかかります。

来年度、スムーズな事業運営をすすめるために「助成金をもらおう！」と考えても、

「どうすればうまく獲得できるかわからない…」とお悩みではありませんか？

そこで今回は、次にはばたくための、助成金獲得方法についてご提案していきます。

#### ❖ 1 . なにはなくとも、探しましょう。

まずは助成金を探すところからスタートです。

助成金情報は、主に2つの方法で探すことができます。

1つはチラシや応募要項など印刷されたものを見つけてくる方法、

もう1つはインターネット上で公募されているものを見つけてくる方法です。

##### 紙媒体の情報を探す

- |                        |                 |
|------------------------|-----------------|
| (1) まつやまNPOサポートセンター    | 三番町コムズ内         |
| (2) 松山市ボランティアセンター      | 若草町松山市総合福祉センター内 |
| (3) 愛媛県ボランティア・市民活動センター | 持田町愛媛県総合福祉会館内   |

##### インターネット上で探す

- |                     |   |
|---------------------|---|
| (1) まつやまNPOサポートセンター | <a href="http://www.npo.coms.or.jp/">http://www.npo.coms.or.jp/</a> |
| (2) シーズ・NPOWeb      | <a href="http://www.npoweb.jp/">http://www.npoweb.jp/</a>           |

##### 助成金選びのコツ

助成金は主に、「全国区で募集」するものと、「四国・愛媛県内で募集」するものの2つがあります。全国区の場合、50万円以上のものがほとんどで、いわゆる大型の助成金になります。四国圏域内のは概ね30万円前後で、小型の助成金になります。

大型助成金の場合、「ハイレベルな提案でないと採用されない」というデメリットがある半面、「四国からの応募が少ない場合は優先的に採択されやすい」というメリットがあります。全国区での助成金は各地域ごとに採択枠の割合があり、四国からは応募が少ないと、多くの助成プログラム担当者が言っています。

小型助成金の場合、「大手の団体が参入しにくい」というメリットがある半面、「小型の団体が殺到する」というデメリットがあります。また、革新的な活動をする場合には、他の草の根

## 「東・南海地震対策ネットワーク」に参加しませんか？

「万が一の地震」の後に...

わたしたちNPOの出番が待っています！

東・南海地震の予測被害は震度5強前後と言われています

今後20年以内に40%以上の確率で発生するといわれている、東・南海地震の愛媛県内の被害は、震度5強前後と予想されています。これは阪神大震災ほどの強さではありませんが、それにより家具が倒れたり、ブロック塀が崩れたり、家屋の柱や壁が破損するおそれがあるとされています。

また、そうした被害から、多くの死傷者が出ることも予想されています。電気や水道などのライフラインは止まり、数日間は不便な生活をせざるを得ないようになるかもしれません。

愛媛県よりも、高知県などの復旧が優先されるようです

この地震によって、最大の被害をこうむるのは高知県と和歌山県であるといわれています。そのため、災害復旧計画はこの2県にエネルギーを集中することになっています。ですから、私たちの住む愛媛県の災害復旧は、地元の力によらざるを得ないことが予想できます。

そこで、わたしたちNPOは、地震からの復旧活動に当たる役割を期待されています。

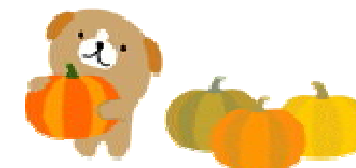
具体的に復旧に関われる分野で活動している団体はその分野で(しょうがい、福祉、こころのケア、災害救援など)、そうでない団体は、無事だったメンバーと共にボランティア活動に当たることで、いち早く、わたしたちは元の暮らしを取り戻すことができます。

東・南海地震対策ネットワークにご参加下さい！

そこで、現在センターが進めている、「東・南海地震対策ネットワーク」にぜひご賛同頂き、ネットワークに加盟いただきたくお願いいたします。まずはお互いがつながり、万が一のことを想定する機会と学びの場を通じて、災害対応力を高めましょう！

ご興味をお持ちの方は、センターまでご一報(TEL:089-943-5790)ください。

お伺いして、ご説明いたします！



## 次にはばたく！助成金獲得大作戦！

### ❖ 5 . プレゼンテーションはどうする？

申請書を提出した後、助成金によってはプレゼンテーション(発表)をしなくてはならないものもあります。その場合、どうすればよいでしょうか。答えは、練習あるのみなのですが、練習のコツをお伝えしましょう。

プレゼンテーションは「相手の行動を促す」ものです！

プレゼンテーションを、自分たちの活動紹介や企画説明にしてはいけません！

なぜなら、プレゼンテーションとは、「相手に何か行動を起こしてもらう説得」だからです。

具体的には、「なぜお金を出さないといけないのか」「お金を出すとどうなるのか」「事業を実施するにあたっての問題点は何で、それをどう乗り越えるのか」の3点を伝えることに、エネルギーを集中すべきです。

そのため、まずは、この3点について、どう思っているのかを書き出してみてください。

時間は、長くて10分以内！台本を作ろう！

書きだしたあとは、台本を作ります。助成金申請のプレゼンは、長くて10分です。普通は5～7分程度しかなく、ぼんやりしていれば、あっという間に終わってしまいます(多くのプレゼンを見てきましたが、皆さん時間切れになることが多いようです)。

ですから、必ず台本を作って下さい。最近はパワーポイントでの説明が一般的ですが、それを作る前にまず台本です！それにより、決められた時間の中で、何を話さなくてはならないかを明確にすることができます。

質問をあらかじめ考えておこう！

さらに、審査員がどんな質問をしてくるのか、あらかじめ考えておきましょう。事業の進め方、お金の集め方、効果、参加者の集め方...この辺りを聞かれることが、一番多いようです。

(例)

「この助成金が取れなかったら、事業はやりますか？その時のお金はどうしますか？」

「どのようにして、参加者を集めますか？適切な周知方法を考えていますか？」

「事業実施中の参加者のリスクケア(事故やけがなど)はどのように考えていますか？」

「費用のうち、  
の部分について、受益者負担や団体負担にすべきではないですか？」

こうして、あらかじめ答えを用意しておけば、当日の鋭い突っ込み対策は万全です！

さて、駆け足でお伝えしました「助成金獲得大作戦」はいかがだったでしょうか？

さらに知りたいことがございましたら、いつでもセンターまでお問い合わせください！

## 次にはばたく！助成金獲得大作戦！

ボランティア型の団体からの提案のほうが審査員に受け入れられやすく、採択されにくいということもあります(小さく、コツコツ頑張っている団体を支援したいという助成元の意図によるものです)。

### ❖ 2 . あなたと助成元の「つながり」を作る

さて、助成情報を手に入れた後は、要項をじっくりと読みこむことが大切です。

読むポイントは、

(1)助成事業の目的

(2)助成の対象となる事業例

(3)申込×切

です。申込×切はご説明しなくてもおわかりでしょうが、その他の2つには、とても大切な意味があります。



応募できないものは、応募しない。

ときどき、助成金であればなんにでも応募しようとする団体があります。ですが、明らかに活動分野が違う、事業例も全く違うものに応募しても、採択されないのは火を見るより明らかです(これが、案外多いのです)。ですから、時間とエネルギーを節約するためにも、応募できそうにもないところには応募しない方が賢明です。

相手が、何に価値を感じているかを知る。

助成事業の目的には、「何のためにわざわざお金をあなたに渡すのか」の理由が書かれています。どうすれば、あなたの活動を通じて、相手がしてほしいと思っていることを実現できるかを考えてみましょう。

審査員は、その目的とあなたの提案がどれくらい近いのかを判断します。ですから、どんなに素晴らしい事業でその成果が立派なものでも、助成元が望んでいない提案については却下、という判断を下さなくてはなりません。

やってほしいこと、は要項に書いてある。

また、事業例からは、助成元が「こんなことをしてほしいな」という分かり易いイメージが記されています。例えば環境系の助成金で事業例に「河川の清掃・砂浜の清掃・植樹活動」などと書かれている場合には、「自然を大切に」というイメージをもっているといえます。そこに環境系だからと言って「地球温暖化防止のためのゴミゼロ活動」をやりたいと提案しても、採択される確率は少し下がります。

とはいえ、他の多くの団体は事業例をそっくりそのままマネをしてくることが予想できます。ですから、事業例に合った提案をするにしても、ちょっとした違いを入れるような工夫をすることが肝心です。

このような形で、あなたの団体と助成元との「つながり(共通点、共有できるビジョン)」を作ることができれば、企画を練る作業はぐっと簡単になります。



### ❖ 3 . 企画は、無理をしない。

さて、あなたと助成元のつながりが確認できた後は、いよいよ企画です。  
具体的にどんなことを提案するのか、考えてみましょう。

#### 日頃からしていることを提案してみる

NPOの運営を、大きな視点で見た場合には、助成金の申請だからと言って新しい事業を提案するのではなく、今現在行っている事業を少しアレンジするか、そのまま提案してみることをお勧めします。

新しい事業を始めるのは、とても大変です。従来の活動に加えてさらなる労力が要求されます。特にNPOに対する助成金は、それを実施する人の人件費を保証しないものがほとんどです。ですから、採択されてしまうと苦しい思いをすることになりかねません。

そこで、日頃からしている活動を見直し、整えなおすことで助成事業の提案材料にしてしまうのです。その結果、活動の負担はそう重くはなりませんし、うまく採択されればすでにその事業をするために当てられていた予算を別のものに振り分けることができます。

#### > 提案のコツ

- (1) 自分たちがやっていることを、すべて書き出してみる
- (2) 応募できそうなものを見つけ、それを「どう役に立っているのか」考える
- (3) 自分たちには普通のことでも、他から見ると優れた点が見つかります

#### ちょっとした新規事業を考える

次に企画してみるとすれば、ちょっとした新規の活動を提案することです。現在の活動内容から考えて、負担にならない程度の提案にとどめるべきです。具体的には年に1～2回程度の講演会やセミナーをしてみたり、テスト的に販売する商品の開発に当ててみるのです。

この時、「やりたい」というスタッフがいらない事業は、提案してはいけません。

「やりたくないけど取ってしまったからやる」という状態だと、その事業はあなたの団体から多くのエネルギーを奪い取っていきます。それはまるで夏休みの宿題のように、実施を後回し後回しにしてしまい、期限ぎりぎりになって慌ててやつけ仕事をこなす...そこにはいやいやながらやるという気持ちが生まれており、全然成果が上がらない...だから余計嫌になるという悪循環がまっています。

ですから、新しい事業を提案するときには、「やりたい」というスタッフを確保してから初めて、応募に着手するべきなのです。



### ❖ 4 . 申請書は、すっきりとまとめる。

そして最後に、申請書の作成に移ります。

申請書は 団体のプロフィールなどの情報欄、 企画内容やスケジュールの提案、 それにともなう予算の3種類からなっているのが一般的です。 については、漏れや書き間違いのないようにしてください。

#### 企画提案は、あれこれ書きすぎない

企画提案の部分には、提案する事業の趣旨、目的、具体的な事業内容やスケジュールなどを記載します。ここは、バランス良く記述することがポイントです。箇条書きや名詞だけであまりにもあっさり書いていると、伝えるべきことも伝わらず、熱意を疑われてしまいます。逆に小さな字でみっちり書くと、読みにくだけでなく、審査員にとっては骨の折れる申請書になって嫌われてしまいます。

経験則ですが、様式に記された枠の7～9割ぐらいに収めると、すっきりとしており、かつ中身があるように見えます。ご自分の文章作成の癖があると思いますので、それを見ながら加減してみてください。



#### 子どもにもわかる文章で

提案書を書くときには、小学生にもわかるように書いていきます。

難しい漢字や熟語、耳慣れない横文字を使うと、審査員には理解できなくなってしまいます。相手に分かるように書かなくては、とうてい採択されることはありません。ですから、なるだけ簡単な表現で文章を作っていくて下さい。

また、専門分野に関わる部分は、審査員にその分野の知識がなければ、まったく理解することができないばかりか、誤解を与える恐れもあります。ですから、必要に応じて、添付資料をつけるなどのやり方で手当てをしておくようにするとよいでしょう。

#### 予算書は、細かく詰めて考える

予算書は、具体的であればある程、信頼性が高くなります。もちろん、中には大まかな書き方しかすることのできないものもありますが、できる限り「 費 × × 円」とした方がよいでしょう。審査員は、お金の使い道にシビアです。受益者 = 参加者が負担すべきものや高額な支出項目には特に厳しい視線を送ってきます。

また、投じた費用に対する効果と言う面も無視できません。同じぐらいの金額を投じる場合、審査員は「より広い範囲で」「より重要性が高く」「より効果のある」ものに対して優先順位を高くつけます。なお、受益者の範囲が小さい、特定された人しか受益者がいない場合でも、必要性が評価されれば、採択される可能性はあります。