

申請書作成のコツ

継続的な活動を支える資金調達法

秋本創 (足立区NPO活動支援センター相談員
特定非営利活動法人埼玉情報センター事務局次長)

MAIL : so.akimoto@gmail.com

X : [@akimoto_so](https://twitter.com/akimoto_so)

Instagram : [akimoto_so](https://www.instagram.com/akimoto_so)



資料はここから
ダウンロードで
きます

自己紹介

秋本 創 : 足立区NP0活動支援センター相談員
NP0法人埼玉情報センター／BABA lab



Instagram ・ X (旧Twitter) ・ Facebookで

Instagram : akimoto. so

Facebook : [www. facebook. com/akimoto. so/](https://www.facebook.com/akimoto. so/)

X (旧Twitter) : @akimoto_so



と検索してみてください。
このアイコンが出てきます。

地域活動団体とお金の話

NPOはお金をもらってもいい？

地域活動団体（NPO／市民活動団体など）
はお金をもらってもいい。

○か × か？

答え ○

NPOとは？

NPOとは非営利（＝営利を目的としない）団体（⇔企業）

→収益をその団体の**公益的**な活動のために使う

→利益を**配分**することはできない

※収益：入ってきたお金

利益：入ってきたお金からかかったお金を引いたもの



お金をもらわなくてはいけない？

- お金をもらわなくても構わない。
- お金をもらうと責任が生じる。お金をもらうと何らかの方法で**対価**を支払わなくてはいけない。
- 自分たちが活動する分のお金を自分たちで集めてやるくらいのほうが気軽に活動できることもある。



誰からお金をもらうのか

• なぜお金を稼いでもいいのに貧乏なのか？

→対象からお金をもらうのが難しいから

→では、誰からお金をもらうのか

①みんなからもらう

②行政などその問題を解決してほしい人からもらう

③がんばって対象からもらう

誰からお金をもらうのか

- どうやってお金をもらうのか

①寄付、会費：みんなからもらう

②助成金、補助金：行政や財団からもらう

③事業収入：相手からもらう、対価としてもらう

→これらをバランスよく稼ぐのがいいNPOと言われている。

事業収入

市民活動／NPOは**事業（対価を得る活動）**をやってもいい

- 高齢者向けのサロンで参加する高齢者から500円ずつもらう
- イベント会場でかき氷やコーヒーを販売する

NPO法人の事業は本来事業と収益事業に分かれる

収益事業をする場合には法人税の申告が必要

→詳しくは税務署もしくは税理士にご確認ください



事業収入

- 商品を「応援」を乗せて買ってもらう、寄付付き商品なども増えてきている。
- 販売などを行うときに「あなたの団体のストーリー」
（お金がどう使われるか）をきちんと語る必要がある。
→販売が資金調達とファンづくりになる！

事業収入

- NPOの事業は「社会貢献につながる」という付加価値がある。

→買い物して「いい気持ち」になってもらうことができる

※それだけでは難しい場合もある



NPO法人クッキープロジェクトは福祉作業所のクッキーを企業と連携して魅力的な商品にして、福祉作業所と一緒に販売している。

会費・寄付

- ・ **会費**や**寄付**は対象者（受益者）以外からもらうお金。
- ・ 一般的に会員は会の**運営に携わる**人で**定期的**に会費を納めていることが多く、寄付は運営に携わらない人から一時的にもらうことが多い（マンスリーサポーターや賛助会員という例外も）。
- ・ 法人の場合は定款で明記している場合が多いが、任意団体の場合は定義も少し曖昧。

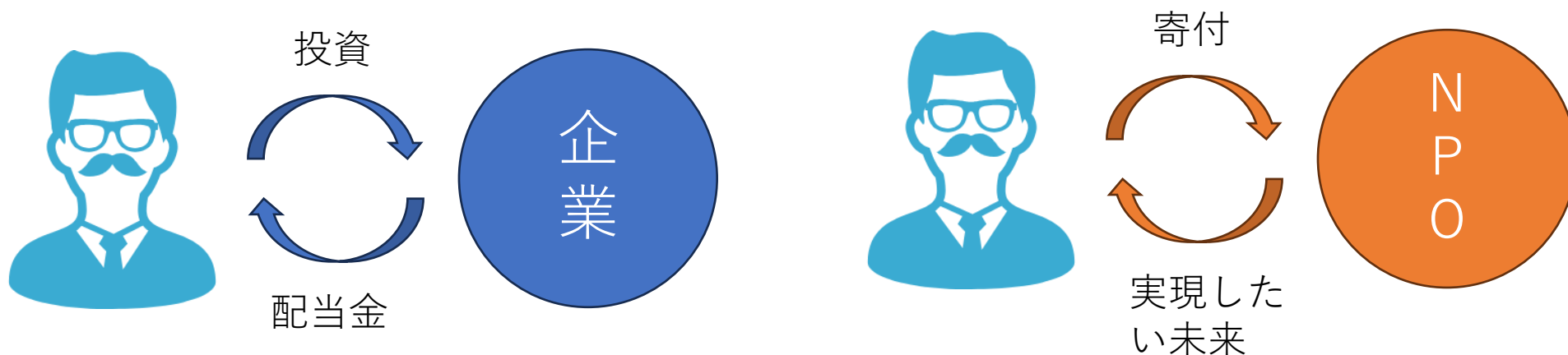
・ 正会員（年会費）	※メールかFAXでご連絡ください
一口 3,000 円	①お名前 _____
・ 賛助会員	②住所 _____
一口 3,000 円	③連絡先 _____
・ 団体会員	④所属等 _____
一口 10,000 円	
「埼玉りそな銀行 普通 浦和中央支店 5267305」 埼玉情報センター	

会費

- 会費は会のメンバーで運営（意思決定）に携わっている人から運営のためにもらうお金、活動を応援するという意味で会員になるケースも多い（その場合は寄付に近い）。
 - 継続的に収入を得ることができ、使い道も自由度が高い。
- 法人格の有無にかかわらず、会員には会費として集めたお金をどのように使ったかを説明することが求められる。

寄付

- 寄付は会費とは違い団体にかかわらないことが多い。
- 寄付を集めることができるというのがNPOの大きな特徴。
- 寄付は「ほどこし」ではなく「社会に投資する」ということ。
NPOに寄付をするということで、自分の欲しい未来を作る。



クラウドファンディング

- **クラウドファンディング**という、インターネットを通して不特定多数からプロジェクトに少額（3,000円～）の寄付を集めるインターネット上のサービスの利用者も増えている。
- チャリティや非営利分野との相性も良く、活用するNPOも多い。



科学博物館のプロジェクトなども話題に。



フリースクールを作るために136万円集めた。

補助金・助成金

- NPOの活動に対して無償（かそれに近い形）で支払われるお金
- 公益的（広く社会のために役立つ）な活動に対して支払われる

- 継続性がない

→補助金・助成金は活動を大きくする「起爆剤」
安定収入には事業や会費／寄付金を獲得することが必要になってくる。

→単発で自分たちの今後につながる事業を描く



補助金・助成金メリットとデメリット

補助金・助成金のメリット

- ・活動資金が手に入る
- ・団体の信頼性が高まる

獲得は
デメリットも多い

補助金・助成金のデメリット

- ・使い道が限られている（人件費がもらえないことも）
- ・事業を行える期間が決まっている
- ・報告の負担が大きい
- ・終了後の事業の継続が困難になることも

補助金・助成金はもらって嬉しい？

- 補助金・助成金は「お金がもらえてラッキー」ではない。
- もらったお金を**きちんと**消費しなくてはいけない。
- お金を**きちんと**使うのは意外と大変。
- 助成金は人件費も出ないことも多く、
団体が**疲弊**してしまうこともある。

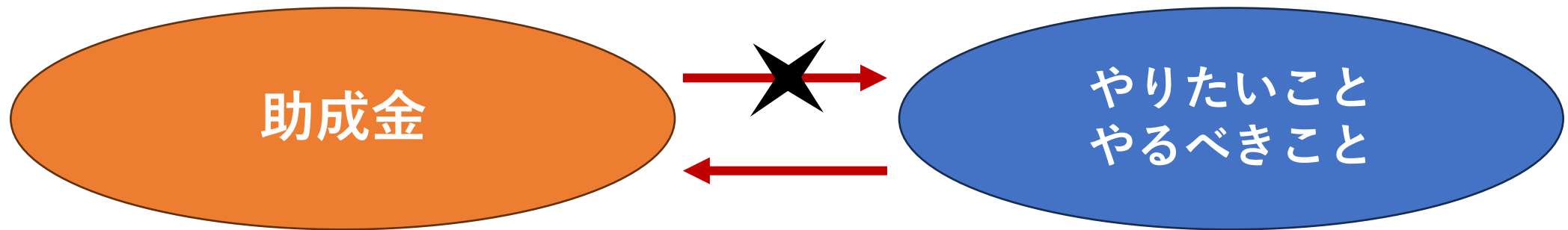


助成金・補助金

Q. では、どんなときに補助金・助成金を使うか？

A. やりたいこと・やらなければならないことが明確なとき

「助成金ありき」で事業をするのではなく、やりたいことがあるときにそれに合わせた助成金を獲得する。



補助金・助成金が終わった後が勝負

- ・補助金・助成金が終わったらどうするか、いかに活動につなげていくかを常に考えながら取り組む必要がある。

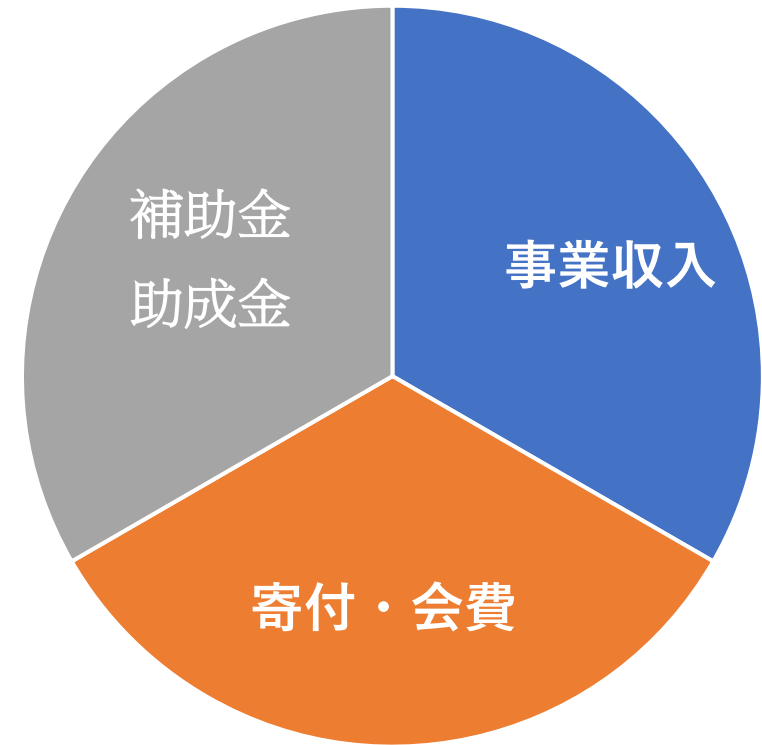
例えば、いつもよりたくさん広報をしてイベントに人を集めて、終了後も参加してくれる人(ファンや会員)を増やすことを意識するなど。

→上手く活用すれば起爆剤になる



バランスのいい団体

- これに補助金・助成金を加えた3つの収入源をバランスよく使っているのがいいNPO／市民活動団体といわれます。



共感を集めるためのストーリー

会費・寄付も事業収入も補助金・助成金も…

大切なのは**共感**。

共感が集まらなないと資金は集まらない。

共感を生み出すのに必要なのは**ストーリー**。

共感を集めるためのストーリー

ストーリーを作るフォーマットとして…

地域には (課題) という現状があります。

なので私たちは (事業) を行い、それに

よって (効果) になります。

という形があります。この中にある 「課題」 「事業」

「効果」 の書き方を助成金申請に合わせて説明します。

申請書の作成のコツ

申請書作成はコミュニケーション

- 申請書作成はコミュニケーション。
- コミュニケーションは「聴く」ところから始まる。
- 私が師匠に言われたこと…

「募集要項を穴が開くほど読み込め」

- また、過去の事例が見れるのであれば、それもしっかりと見ておく。



申請書作成はコミュニケーション

申請書を書く前に意識しておいてほしいこと

- 誰に伝えるのか？ : **審査員に**
- 何を伝えるのか？ : **助成事業で何をやるか**
- なぜ伝えるのか？ : **納得してもらうため**

誰に伝えるのか

- 「やりたいことを書く作文」ではなく「伝えるべきことを相手に分かりやすく書く報告書」のようなもの。
- 審査員が専門性が高いとは限らない。
- きちんと丁寧に説明する。

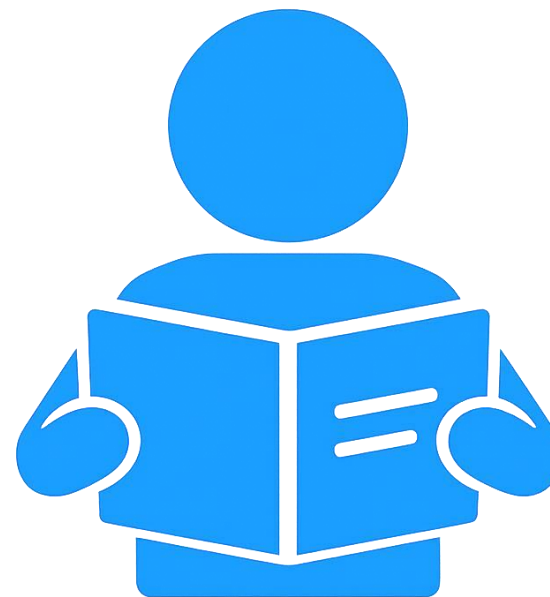


審査員が見ているポイント

実際に**審査員**が見ているのは…

- 本当に課題があるのか
- 課題と事業がつながっているのか
- 実現可能か
- 効果が見込めるか
- 助成金終了後にもつながるか

などです。それをきちんと意識して書くことが大切です。



共感+納得感

- 補助金・助成金においては**共感**と同じくらい大事なものが**納得感**。
- 共感が「**応援したい**」と思わせる力だとしたら、納得感は「**なぜやるべきか**」を説明する力。
- より「**論理**」や「**根拠**」が求められます。

活動内容を絞り込む

- 補助事業は活動の中の**一部**です。ここで全部解決しようと考えないということが大切です。

あれもこれもだと結局何がやりたいのか分からなくなってしまう（そういう申請書が多い…）。



→大切なのは読んだ人にイメージしてもらえること

最初は1行でOK

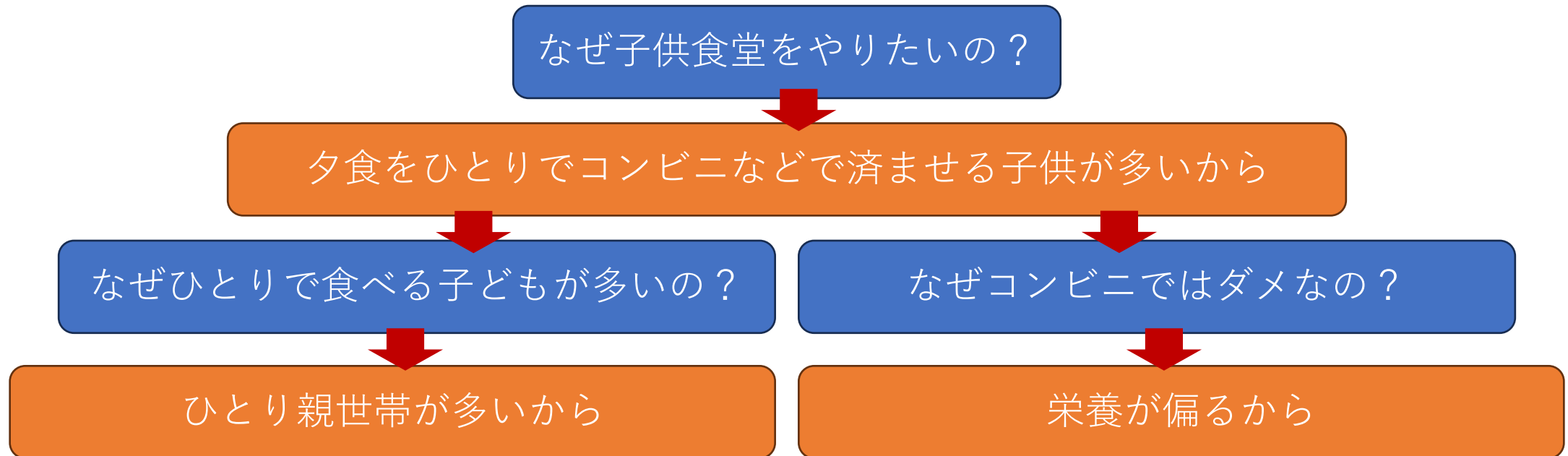
私はこども食堂を
やりたい。

まずはこの1行でOK。



「なぜ」で深める

- 書いた1行に「なぜ」と問いかけることで考えを広げ、深めることができる。



事業の背景（課題）を考える

- 「なぜ」を考えることで事業の「背景」（課題）が見えてきます。
- 「背景」（課題）からその解決策としての実施する「事業」があり、それがどういう「効果」を及ぼすかというストーリーをきちんと描くことが、納得感を得るためには大切です。



数字と声

- 「背景」（課題）は事業を行う理由になります。ここではできるだけ客観的に書くことが求められます。
- 客観的に書くことで「主観的な個人の想い」から「客観的な社会問題」になります。
- 客観性を出す上で大切なのは「数字」と「声」です。

数字と声

<悪い例>

地域には孤食の子どもがいます。また、地域のつながりも希薄になっています。

<いい例>

〇〇区では、ひとり親家庭の割合が〇〇%と全国平均を上回っており、経済的理由から夕食をコンビニ等で済ませるこどもも少なくありません。

〇〇区のアンケートでは、子育てに不安を感じている保護者が〇〇%おり、「気軽に相談できる相手がいない」という声も寄せられています。

6W3Hで具体的に

- 課題が書けたら次は事業内容です。
- 先ほどの一言を**6W3H**を使って**具体的**にしていきます。

What : 何を

Where : どこで

How : どのように

Who : 誰が

Why : なぜ

How much : いくらで

When : いつ

Whom : 誰に向けて

How many : どれくらい

⇒これを埋めることで具体的な事業ができあがります。

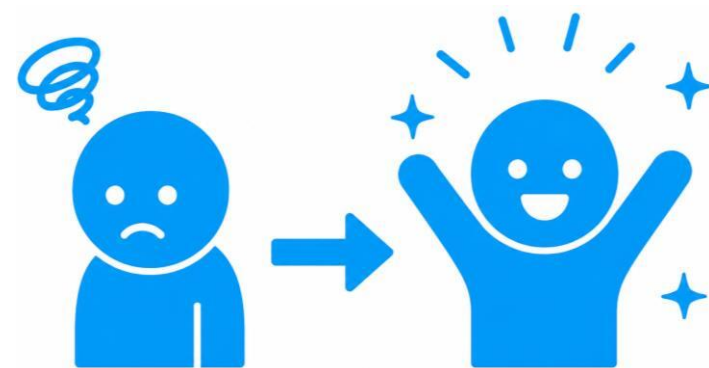
6W3H

What	安心して過ごせる居場所と温かい食事を提供、食後には学習支援や交流の時間
Who	地域のボランティア、管理栄養士の監修
Where	代表の経営するカフェ〇〇
When	週2回、水曜日と土曜日の18時～20時
Why	子どもたちの健全育成、子育て世代へのサポートのため
Whom	経済的に困難な家庭のこどもたち、親が参加してもOK
How	地域のボランティアや企業とも連携
How much	大人は500円・子どもは無料
How many	地域の企業や商店街、ボランティアから食材をもらい、20人前まで提供する

事業の効果

- 最後に書くのは事業の**効果**です。
- 効果は事業を行った結果、

「誰」が**「どうなるのか？」**です。



事業の効果

- ・効果の対象は複数あるほうが望ましいです。

子ども：食事と居場所を提供することで、孤食の解消や生活習慣の改善につながる。また、地域の大人との交流を通じて自己肯定感や社会性を育むことができる。

保護者：安心して子どもを預けられる居場所ができることで、子育ての負担感や孤立感の軽減につながる。また、保護者同士の交流による情報交換や相談の機会が生まれる。

地域：子どもたちを地域全体で見守る関係性が生まれ、住民同士のつながりが強化される。将来的には地域で子どもを支える仕組みづくりにつながる。

事業の効果

- 効果は目的と置き換えることもできます。

効果「子どもたちが安心して食事ができるようになる」

目的「子どもたちが安心して食事をできる環境を目指す」

→未来の話なので、どちらもOK。

文脈に合わせてうまく使い分けてください。

ストーリーの作り方

- **課題**と**事業**と**効果**をつなげて書くことで、事業を行うストーリーが見えてきます。そのストーリーが補助金・助成金だけでなく、寄付や会員集め、事業を進める上でも大切になってきます。

→このストーリーの説得力が資金調達につながる

ストーリーの作り方

地域には_____（課題）_____という現状があります。
なので私たちは_____（事業）_____を行い、それによって_____（効果）_____になります。

ストーリーの作り方

<記入例>

〇〇区では、ひとり親家庭の割合が全国平均を上回っており、経済的な理由から十分な食事環境を確保できない子どもも少なくありません。また、区のアンケートでは子育てに不安を感じている保護者が多く、「気軽に相談できる相手がいない」といった声も寄せられています。（課題）

そこで当団体は、代表が経営するカフェ〇〇を会場に、週2回（水曜日・土曜日）の子ども食堂を開催します。管理栄養士監修の温かい食事を提供するとともに、食後には学習支援や交流の時間を設け、子どもたちが安心して過ごせる居場所づくりを行います。（事業）

地域のボランティアや企業、商店街と連携し、1回あたり20人分の食事を提供することで、孤食の解消や生活習慣の改善を図ります。また、保護者同士が交流し相談できる機会をつくることで、子育ての負担感や孤立感の軽減にもつなげます。地域全体で子どもたちを見守り支える関係性を育み、将来的には持続的な地域の支え合いの仕組みづくりを目指します。（効果）

生成AIの活用

この背景・事業内容・目的から、助成金事業の説明を400文字程度で書いてみてください。

課題

〇〇区では、ひとり親家庭の割合が〇〇%と全国平均を上回っており、経済的理由から夕食をコンビニ等で済ませることも少なくありません。

〇〇区のアンケートでは、子育てに不安を感じている保護者が〇〇%おり、「気軽に相談できる相手がいない」という声も寄せられています。

事業内容

+

AIの文章は出す前に必ず自分の目でチェックしてください。

〇〇区では、ひとり親家庭の割合が全国平均を上回っており、経済的な理由から十分な食事環境を確保できない子どもも少なくありません。また、区のアンケートでは子育てに不安を感じている保護者が多く、「気軽に相談できる相手がいない」といった声も寄せられています。そこで当団体は、代表が経営するカフェ〇〇を会場に、週2回（水曜日・土曜日）の子ども食堂を開催します。管理栄養士監修の温かい食事を提供するとともに、食後には学習支援や交流の時間を設け、子どもたちが安心して過ごせる居場所づくりを行います。地域のボランティアや企業、商店街と連携し、1回あたり20人分の食事を提供することで、孤食の解消や生活習慣の改善を図ります。また、保護者同士が交流し相談できる機会をつく

生成AI（画面はChatGPT）に「課題」「事業（6W3H）」「効果」を入れて文字数を指定すると文章を書いてくれます。

生成AIの活用

下記の内容を「事業の背景」（200文字）、「事業の目的」（200文字）、「事業概要」（200文字）に分けて書いてみてください。

以下

課題

〇〇区では、ひとり親家庭の割合が〇〇%と全国平均を上回っており、経済的理由から夕食をコンビニ等で済ませることも少なくありません。

下記の事業内容でプレゼンをするときのスライドの構成案を考えてください。

以下

課題

〇〇区では、ひとり親家庭の割合が〇〇%と全国平均を上回っており、経済的理由から夕食をコンビニ等で済ませることも少なくありません。

〇〇区のアンケートでは、子育てに不安を感じている保護者が〇〇%おり、「気軽に相談できる
相談窓口がない」という声も寄せられています。

+

Instant ▾



素材を整えてしまえば項目ごとやプレゼンなど、AIでさまざまな形に変えられます。

申請書だけでなくチラシやSNSなどでも活用できます。

生成AIについて詳しく知りたい方は

- 生成AIについてさらに詳しく知りたい方は、同じくYouTubeチャンネル「BABA labシニアチャンネル」で「これからの暮らしに、AIという見方を」という講座を配信中です。



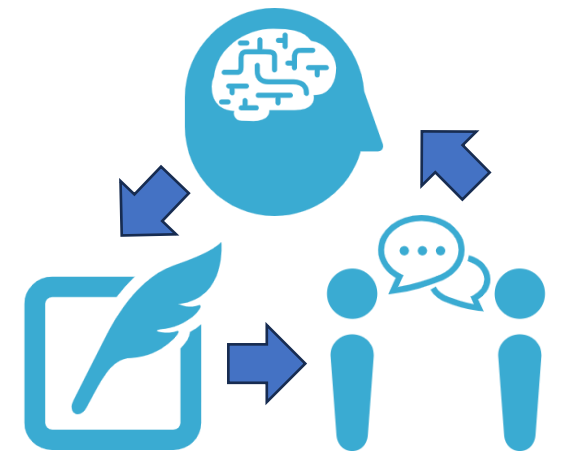
ご覧になりたい方はQRコードか、
YouTubeで検索してみてください。



アイデアを深める3つのステップ

- アイディアをまとめたら、今度は誰かに話してみてください。
- 話すことで深まったアイデアを今度は書き留めてください。
- **「考えて」 → 「書いて」 → 「話す」** を繰り返すことで、アイデアはどんどん深まっていきます。

このサイクルが1番効果的→



申請書はコミュニケーション

- 審査員は「できれば通したい（お金を出したい）」と思っています。
- その人にいかにして丁寧にしっかりと説明して、理解・納得してもらうか。
- 申請書類はコミュニケーションです。
- あなたの想いをしっかりと伝えてください！