

4

活動の活性化のヒント

新聞やテレビ、ラジオなどで紹介してもらうには

- ・私たちの活動をできる限りたくさんの人に知ってもらいたい
- ・せっかくの研修会、たくさんの人に集まってほしい

○まずは伝えたいことを整理しましょう

先方が取材しやすいよう、まずは行事等がある際に案内してみましよう。その際、目的、参加者、日時、場所、参加料、連絡先、締切など、必要な情報をコンパクトにまとめたものを作り、電話した上でFAXなどで見てもらうと、内容に興味を持ってもらいやすくなります。

もちろん、特別なものでなくてもA4一枚くらいのメモか、お知らせ用に作ったチラシなどで大丈夫です。あまりたくさん書き過ぎると読んでもらえないので、シンプルなものの方がよいでしょう。

○勇気を出して連絡してみましょう

マスコミというと、ちょっと敷居が高く感じるかもしれませんが、伝えたいことが整理できたら、勇気を出してまずは連絡してみましょう。新聞であれば家庭欄や地方欄の担当部署へ、テレビやラジオなどはニュースや情報番組などの担当へ。ダメもとでも、もし数行のお知らせでも掲載されたらしめたもの。効果は予想以上です。

○継続は力なり

もし、すぐに取材につながらなくても、あきらめないで継続して情報提供することが大切。ネタがない時はもちろんですが、活動が継続・発展していることを伝え続ければ、取り上げられやすくなります。

また、取り上げてもらったらお礼の手紙一枚送るだけで印象がアップ! いざという時に、また取り上げてもらいましょう。

自分たちの活動を、さらに自信をもって進めていくためには

- 活動を発展していくために、客観的なアドバイスが欲しい
- 他の団体では、こんな時どうしているんだろう？

○「現場に解あり」。まず耳を傾ける

忙しいとつい目の前の仕事に追われがちですが、活動を息長く続けていくためには、今何が必要とされているのか、利用者や参加者、ボランティアさんなど、身近な人たちの意見をあらためて聞いてみるはいかがでしょうか。

大々的な調査やかしこまった面接でなくとも、アンケートや意見箱などの方法もあります。思わぬ隠れたニーズを発見できるかもしれません。

○地元大学を活用してみても

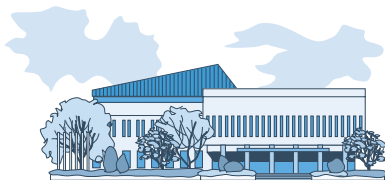
最近、各地に福祉系大学や福祉関係の学科のある大学や専門学校などが増えています。こうした学校では、学生に教えるだけでなく、実践現場との交流や実地調査、情報交換などの機会を求めています。各校のホームページの教員紹介などを見て、活動に対してアドバイスをもらえそうな先生と連絡を取ってみてはいかがでしょうか。福祉関係だけでなく医療、保健、教育、社会学などの学科も有望です。継続的にアドバイスをもらえるような関係づくりができれば、とても頼もしい支援者になります。

また学生は、ボランティアなど活動の参加者や協力者としても有望です。

地元大学等との協力関係は、社会的信用度のアップにもつながります。

○WAMもお手伝いします！

私たちWAMにもお手伝いさせてください！助成金情報の提供だけでなく…



- ・同じような活動をしている団体と情報交換してみたい！
- ・なかなか参加者が増えないけど、他の団体はどうしてるの？
- ・優れた事業をしている団体を視察してみたい！
- ・研修会に誰かいい講師はいないか？

こんな時にはWAMIにもぜひご相談ください。毎年1,000件近くの事業をお手伝いさせていただいている中で、解決のお役に立つような人、団体、事業などをご紹介できるかもしれません。まずはお気軽にお電話ください！

03-3438-9942 助成事業部 評価課（直通）

協力してくれた方々と息の長い関係を続けていくためには

- ・ **せっかく協力してくれた方たちを1回限りのご縁にたくない**
- ・ **参加しやすい体制になっているか**

○「気は心」。まず顔を出し、声をかける

一生懸命にPRしたり、説明や説得をして協力していただいた方たちが、1回きりのイベントなどで疎遠になってしまうのは何とも惜しいことです。

簡単な活動報告などを持ってたまに顔を見せるだけでずいぶん違います。特に商売をされているような方には、同じものを買うならたまにはその方のお店に行くなど、「気は心」、ギブ・アンド・テイクです。時々顔を出したり別の場面でお会いしたら積極的に声をかけるなどに心掛けるだけでずいぶん違います。

○手紙やはがき+α

もちろんご近所の方ばかりとも限りません。あるいは、近所でない方がたくさんおられるかもしれません。そんな時は、活動の近況を伝える報告や手紙などを送ってはいかがでしょう。

その際のポイントは、できる限りその人だけにあてた手書きの添え書

きをすることです。たとえ数行でも、一層親近感を持っていただけます。

○バザーなどの参加型のイベントや、その企画から誘う

ただ漠然と「また協力してください」、「いつでもボランティアに来てね」と言っても、言われた相手も実際のところ何をしたらよいのかわからず、誘った側も、何をしてもらったらよいのかわからないこともあります。

したがって、例えばバザーや新たな授産製品の試食会、研修会などの参加型のイベントなどを機会に声を掛けてみたらいかがでしょう。

またこうしたイベントなどは、それを成功させるためのプロセスに加わっていただくこともできます。例えばバザーなどは、場所を決めたり、PR、品物を集めたりする事前の準備、そして終了後の決算、お世話になった先への挨拶など、当日の販売以外にもたくさんの作業があり、たとえ部分的にでも地域の方々の知恵や力をお借りすることで、思わぬ効果があったりします。

バザーなどは収益を得ることも大切ですが、こうした協力をいただき、そのご縁を継続させる効果の方が、何倍も得るものが大きいかもしれません。



活動を継続させていくためには

- ・助成事業は何とか終わることができたけど
- ・息長く継続していくために、どんなことが必要か？

○助成事業終了後の継続状況

WAMでは、助成金で事業を終了されてから約1年半経過した時点で、事業の継続状況などをうかがう「フォローアップ調査」を実施しています。

平成19年度に助成事業を実施された825事業を対象として追跡調査したところ、その後も事業内容を充実・発展させて実施したり、あるいは一部縮小しながらも、「継続実施している」と回答のあった事業は95.2%（785事業）に上りました。

○継続していない場合の要因は？

反対に、継続していない場合の主な要因は次のとおりです。

（複数回答あり）

- | | |
|---------------|---------|
| ①「事業の目的を達成した」 | ……47.5% |
| ②「資金不足のため」 | ……32.5% |
| ③「運営体制に問題があり」 | ……22.5% |

①の場合はともかく、②、③の場合は、団体だけでなく、その事業の利用者や参加者、会員などのことを考えると非常に残念です。財源や運営体制をしっかりしたものにするための手立てには、どのようなものがあるでしょうか。

○活動財源をどのように確保するか

活動財源の確保は、ほとんどの団体も抱える難しい問題です。

まず、補助金・委託などの公的支援はどうでしょう。行政に必要な事業として認められて財源を得るためには、日頃からの関係構築や、

実績の積み重ね、成果の上手なPRなどが重要になります。もちろんハードルは高いですが挑戦しがいがあります。また、こうした制度的な財源を受けるためには、NPOなどの法人格を持っていた方が断然有利といえます。

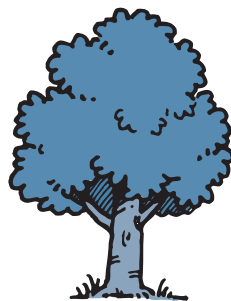
助成金はどうでしょう。WAMの助成金のほかにも、民間の財団等の助成金や共同募金配分金、企業による助成金、公的機関による助成制度など様々なものがあります。ほとんどの場合、審査によって決定されますし、他の申請者との競争となります。地域のニーズの質と量をしっかり把握し、誰もが納得するような明確な目的と具体的な方法を、いかに申請書に表現できるかが、勝敗、つまり審査結果の分かれ目となります（158 P.30）。

○自主財源の確保

しかし、こうした助成金を得られても、あまり長期間にわたって頼っていくわけにはいかない場合がほとんどです。こうした助成金などの多くは、特定の団体だけでなく、より多くの団体に使っていただきたい、と考えられています。

また、行政の補助や限られた相手からの助成金などであまり長い間支えられ続けると、決められた事業を続けることが目的となってしまう、新しいことに挑戦しようとするような、向上心ややる気が薄れていったり、いつの間にか団体自身の自主性や主体性が失われてしまうケースなども少なくありません。

したがって、自主財源の確保も非常に重要です。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、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。「福祉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乗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。

特に、パンやお菓子、お弁当、工芸品などの商品を買ったり、喫茶店やレストランなどサービスを提供する場合、「福祉関係のお店だから」という珍しさや一時的な関心だけでは到底長続きしません。どの地域にも必ず、会計にたけた方、材料確保のルートに詳しい方など、頼りになる人たちがいるはずです。そうした技能や知識を持つ地域の皆さん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 (P.33)。

○最も重要、関係者のモチベーションの維持・向上

③の「運営体制に問題があり」の事例の多くが、「活動が停滞し始め、次第に人が集まらなくなってきた」、「メンバー間で仲間割れした」などを原因としています。

助成金のある最中は全員で夢中になって取り組んでいたが、助成が終わり一段落したところで燃え尽き (バーンアウト)、やる気や方向性を見失ってしまう、あるいは計画段階でしっかりと詰めていなかったために、次第にグループ内で亀裂が生まれ、助成が終わるころには仲違いしてしまった、など、毎年何件かの事例を見てきました。

大切なのは、ありきたりですが「情熱と冷静さ」でしょうか。活動を始めるきっかけとなった地域の課題は何だったか、どのような方たちのどのようなニーズに対応しようと企画したのかななどを、時々全員で振り返ってみてはいかがでしょうか。地域で困っている方たちの顔を思い浮かべて頑張れる情熱と、あらゆる情報や人脈を駆使して解決しようとする冷静さ。組織の風通しをよくして、節目ごとに振り返りを通してこうした意識共有をすることで、メンバーのモチベーションの維持・向上を図っていくことが原動力につながります。

助成金獲得のコツとは

- **どんな点に注意すべきか**
- **審査委員に理解してもらうためには**

○ **どんな活動をするのか、その財源は助成金がいいのか？**

最も基本的なことですが、まず「どのような活動をしたいか。そしてその財源はどうするのか」という点から、あらためてメンバーで考えてみるのが大切です。団体全体がどのような方向を目指すのか、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。

意外かもしれませんが、案外多いで相談に「どういう事業が助成金を取りやすいですか？」というのがあります。これでは目的と手段が逆転し、本末転倒となってしまいます。

また、助成金には、活動に助成するもの、車の購入のための助成、あるいは障害分野限定の助成金など、様々な種類があります。助成金に事業を合わせるのではなく、事業に合った助成金を探しましょう（参考 P.37）。

助成金を利用する場合、申請書類の作成、支払いなどの執行管理、精算報告など、それなりの事務量が必要となります。今の状況でそれだけの事務の余力があるか、どのメンバーでその役割分担を担うか、など、あらかじめ想定し、責任も明確にしておいた方がよいでしょう。

逆に、こうした部分で一度信頼を失うと、再度信頼を回復させるためには、大変な時間と労力が掛かることとなります。

注 意

一部のメンバーだけで申請したため、精算の頃には主要メンバーの引越しや役員改選などがあり、残されたメンバーは助成を受けたことすら知らないという例も、残念ながら毎年見受けられます。

○どんな事業に助成されているのか知る

次に、関心のある助成金が、これまでどのような事業に助成されているかを知ることでも重要です。つまり実際の中身を知ること、その助成金が支援したい活動を具体的な事例を通して、より明確に知ることができるからです。

多くの場合、ホームページなどに優良助成先の事例紹介などがされています。WAMでは、ホームページの「e-ライブラリー」で、過去の助成先をキーワードで検索することができます（P.9）。場合によっては、計画している内容に近い事業を行った事例を探し出して、連絡を取ってみることで、事業のヒントを得たり、助成金の使い勝手や、申請のコツなどの情報も聞けるかもしれません。

○募集要領を読み込む

助成事業募集の情報を察知したら、どんな事業を募集しているのか、募集要領・要項などを入手し、よく読み込みましょう。

その助成金は何を目的に設置されているのか、どのような団体や事業が対象か、上限金額はいくらか、応募期限はいつまでか、必着か消印有効か、必要書類はどのようなものがあるか、自己資金は必要かなど、採択の可否を左右する重要な要素が詰まっています。反対に、これらの条件から外れてしまった計画は、せっかく苦労して応募しても基本的には無駄な努力になってしまいます。

○客観的な視点で申請書を再チェック

募集要領などをよく読み込んだら、記載例などを参照しながら、定められた応募様式に申請内容を記入しましょう。

そしてもちろん、その計画の必要性をしっかりと伝えることが非常に重要です。そのためにも、次のような事項を意識すると、頭の整理が付きやすくなります。

- ・どんな問題・課題があって
- ・どんなニーズが、どのくらいある
- ・それに対してどんな事業を企画しようとしているか
- ・それはどのように行うのか（方法、費用など）
- ・その事業を行うことでどのような効果があるのか
- ・どのような発展が期待できるか など…

気持ちがこもっているほど「この申請書を読んだ人は、絶対に必要な活動だと思ってくれるはず」と思いがちですが、どの申請者も「自分のところの活動が最も重要！」と思って作成していますので、提出前に関係のない第三者に読んでもらうこともお勧めします。

客観的な視点で眼を通してみることで、分かりにくい部分や、ご自分たちが当たり前だと思っても第三者には伝わりにくい表現などに気づくこともあり、そうしたアドバイスは何よりも貴重だからです。

なぜなら、どの助成金も審査委員会などを設けて選定が行われるのが一般的です。こうした第三者の委員が読むことを想定して、誰が読んでも事業のイメージがつかみ易い申請書にすることが非常に重要です。

どんなに素晴らしい活動でも、その計画の素晴らしさが上手く伝わらなければ採択されるのは難しくなります。

募集要領の読み方、申請書の書き方などでご不明な点や、過去の助成事例の照会など、いつでも助成事業部にお気軽にご相談ください。

03-3438-9945～6 助成事業部 支援課

03-3438-9942 評価課

最近よく耳にする「プロボノ」とは

- ・自然なかたちで地域の方々の力を借りたい
- ・経理やパソコンなど慣れないことを誰か教えて！

○新しい社会貢献のかたち、「プロボノ」

最近よく耳にする「プロボノ」という言葉。これは、仕事などを通じて培った知識や技能などを活かして行う、新しい社会貢献のスタイルを表す言葉です。

かつては欧米などで弁護士や会計士が行うこうした活動のことを指していましたが、最近では営業、広報、ITなど、あらゆる分野に広がりを見せています。

○「プロボノ」にどんな支援が期待できるか

様々な形の支援が期待できます。企業にお勤めの方なら、簿記や会計管理、各種申請書類の作成などのお手伝いなら、きっとお手のものでしょう。パソコンなどもビジネスには今や必須です。主婦の皆さんの子育てグループや、高齢者の皆さんによる団体などで、あまりパソコンになじみのない場合は、ビジネスマンの協力者は、とても心強い味方になるでしょう。

あるいは、イベントや寄付金募集の広報なども、デザイン関係の方の手にかかれば、より効果の高いものが出来上がることでしょう。

要するに、あまり肩肘張らずに、お持ちの知識や技能で手伝っていただけませんか？ということです。

○どのようにきっかけをつくるか

ボランティアより間口が広く、気軽にお手伝いできる印象のプロボノですが、活動したい側とそれを受け入れる側のマッチングは、意外に難しいものです。

特に活動したい側は、きっかけがないと敷居が高いと感じているものです。自治会や学校関係など、地域の日頃のお付き合いの中で、必要とする技能を持っていそうな方を探していることをPRするのも一つの方法ですし、企業の社会貢献の担当者を訪ねて相談してみるのも有効でしょう。

また、「ボランティア募集」ですと多少抵抗のある人たちにも、「プロボノ募集」と広報したり、あるいは「最近流行りのプロボノとは？」といった講座を開催して、参加のきっかけをつくっていくのはいかがでしょうか？

