

助成事業で受託の確率を劇的に向上させる方法（極秘テク）

作成 長内 覚

I まず、はじめに

企画・記入する前に確認する必要があります。

<取り組む前のチェックリスト>

NPO ですか？

助成者が求める内容とあなたの事業は合致していますか？

助成者の求める基準に適合していますか？

助成者の求める資料が整いますか？

II 結論的には6つの戦略

- 1 分析 助成先を分析する
- 2 確率（期待値）を比較する
- 3 相手の欲求を見抜く
- 4 その内容に合わせる（相手のしたいことに合わせる）
- 5 書き方に注意する
- 6 数を多く申し込む

Ⅲ分析

助成先の組織を分析します

<助成先カテゴリー>

A 政府系

- ・内閣府 例 内閣府助成〇〇
- ・各省庁 例 経済産業省助成

B 行政系（地方自治体）

- ・県単位 例 福島県スポーツ局 〇〇推進事業
- ・群単位 例 地域振興地域活性化 〇〇発展支援事業
- ・市町村単位 例 〇〇町 サポート事業

C 公益財団法人系

- ・行政の外郭団体 (独立行政法人 〇〇〇)
- ・民間企業の外郭団体 (公益財団法人 〇〇〇)

D 業界団体

- ・生命保険系 (公益財団法人 〇〇〇)
- ・ギャンブル系 (公益財団法人 〇〇〇)
- ・アウトドア系
- ・医療業界系

E 民間企業（法人系）

- ・民間企業そのままの依頼 ファイザー・トヨタ・イオンなど
- ・公益財団への委託 (公益財団法人 〇〇〇)

F 民間財団系

- ・商品サービス
- ・偉人・芸術・文化寄与

G 外資系

- ・企業
- ・ファンド会社

H その他

()

(分析 1)

その助成募集先はどのような組織かを分析する

(ほとんどが天下り先である) 天下り先なので「利権」が優先される

⇒ 「ほぼ談合や根回しで確定されている可能性があるものを排除する

- A 政府系 (税金に結びつけるため本気である)
 - ・ 内閣府 (本気であるものと偽物がある)
 - ・ 各省庁 (本気だが予算規模が多すぎる)
- B 行政系 (決めるのは学者さん)
 - ・ 県単位 (ほとんど決まり仕事)
 - ・ 群単位 (利権者が優先される)
 - ・ 市町村単位 (利権者が優先される)
- C 公益財団法人系 (独法は現役的な天下り先)
 - ・ 独立行政法人 (全て決まり仕事、利益分配が目的)
 - ・ 民間系・公益財団法人 (可能性がある)
- D 業界団体 (お金が余っている)
 - ・ 生命保険系・公益財団法人 (可能性がある)
 - ・ ギャンブル系・公益財団法人 (可能性がある)
 - ・ アウトドア系・公益財団法人 (可能性がある)
 - ・ 医療業界系・公益財団法人 (可能性がある)
- E 民間企業 (イノベーションアイデア・ニーズの把握・ビジネスモデル)
 - ・ 民間企業直接依頼 (可能性がある)
 - ・ 民間企業 (公益財団への委託) (可能性がある)
- F 民間財団系 (慈善的・貢献的)
 - ・ 商品サービス (可能性がある)
 - ・ 偉人・芸術・文化寄与 (可能性がある)
- G 外資系 (資金集め・運用)
 - ・ 企業 (可能性がある)
 - ・ ファンド会社 (可能性がある)

(分析 2)

本気度をチェックする

本気度が強い募集先には ⇒ 本気度の社会貢献性の内容が必要

本気度が低い募集先には ⇒ 一般的な良いことの内容が必要

○ 政府系・民間の本体 (現場での募集)

- 公益財団 (省庁系)
- 公益財団 (民間系)
- × 県単位行政系 (県職の公務員は現実的なニーズや現況を知らない・浮世離れ)
- × 町単位行政 (町単位) 内容よりも利権で決める
- × 独立行政法人 天下り先そのもの (ほとんどがきまり仕事)

(分析 3)

誰が審査するのか？

ほとんどが学術者で組織する審査委員会である

民間企業系の公益財団においては、部長が加わる

さらに外部コンサルティングがアドバイスする

政府・行政系 御用学者

行政系 公益財団法人 学術者 + 天下り利権者

民間系 公益財団法人 学術者 + 天下り利権者 + 企業 OB

(分析 4)

決定するのは誰なのか？

(審査の特点がそのまま採用されるわけではない、決定するのはその組織の責任者である)

ポイントはその責任者に取って、優先的に求めている事は何かを判断する

- 実績 (形)
- 実績 (数字)
- 名誉 (自己・会社)
- 名誉 (対外的)
- お金 (自社)
- お金 (天下り先)

(分析 5)

上記の内容により、どちらかを予想する

「本気」 社会が変革出来る内容を求めている

「こなし仕事」 世間から「責められない事」無事にこなせる事を求めている

「利潤」 間接的な「利潤」を求めている

「利権」 利権者が間接的な報酬を求めている

IV 確率（期待値）を比較する

期待値アセスメント（長内式）

1	その募集事業の内容は地域限定か	1	2	3	4	5
2	その募集事業に緊急性があるか	1	2	3	4	5
3	その募集事業は成長産業か	1	2	3	4	5
4	業界内でライバルは多いのか（少ない 5P）	1	2	3	4	5
5	民間系の公益財団か（公益財団 5P）	1	2	3	4	5
6	誰でも出来る内容募集か（決まり仕事）	1	2	3	4	5
7	助成限度額は高額か（高額 1P）	1	2	3	4	5
8	募集先の事業スケールについて（広範囲 1P）	1	2	3	4	5
9	前年度の受託先に似ている事業がある（ない 5P）	1	2	3	4	5
10	その事業の報告レポートの写真は良いイメージか	1	2	3	4	5
11	報告レポートの写真にはたくさん人が映るか	1	2	3	4	5
12	新聞記事になりやすいか	1	2	3	4	5
13	ニュースが飛びつくか？	1	2	3	4	5
14	事業に関連した助成事業の実績があるか	1	2	3	4	5
15	学術的に理想の事業か	1	2	3	4	5
16	ウィン×ウイン×ウインになっているか	1	2	3	4	5
17	協働・連携事業か	1	2	3	4	5
18	ボランティア参加者が見込めるか	1	2	3	4	5
19	弱者にメリットがあるか	1	2	3	4	5
20	社会貢献となっているか	1	2	3	4	5
21	イノベーションされているか	1	2	3	4	5
22	募集要綱とマッチしているか	1	2	3	4	5
23	波及状況が見えるか	1	2	3	4	5
24	地球環境に良い事業か	1	2	3	4	5
25	長期的な税収増となるか	1	2	3	4	5

（評価） ポイントが高いほど確率（期待値）が高い
ところが「直感」のほうが当たる

V 相手の欲求を見抜く

募集先の欲求を見抜く

1 募集要項をよく読む（表の欲求・審査員が好む事）

目的（
対象相手（
期待（
成果（
目標（

2 募集先の情報を得る（裏の欲求・オーナーが組織体の求める事）

オーナーは誰か？（
その組織の収入源（
誰が働いているのか？（
給料はどこからか？（
その組織にどんな良いことが起きるのか？
（
そのオーナーの困っている事は何か？
（

VI その内容に合わせる（相手のしたいことに合わせる）

自分のやりたい事業は捨てて、条項の表と裏の目的に合致した事業を企画する

VII 書き方に注意する

<記入方法の留意点>

- 簡潔にまとめる（長い文は読むとストレスとなる）
- 読みやすい工夫をする（視覚で訴える）
- 小学生に伝わる表現とする（審査員や行政マンは浮世離れで理解できない）
- 数字を入れる（データ及びその根拠で信頼性が増す）
- 実績を膨らませる（内容よりも実績で判断される）

VIII 数多く提出する