

## 「今すぐ使える！～助成金申請にも役立つ企画書作りとプレゼンカ～」

参加者が事業の企画書の申請とプレゼンをするために必要なノウハウや考え方を習得して、企画力が向上することを目的として、セミナー及びワークショップを開催しました。

日 時：平成29年5月21日（日）9：30～12：30

9：30～10：00 申請書の書き方

10：00～10：45 ワークショップ

10：45～11：15 相手に気持ちを伝えるプレゼンカ

11：15～12：15 プレゼンカを身につけるワークショップ

12：15～12：30 質疑応答・まとめ

会 場：江別市民活動センター・あい（交流サロン）

講 師：奥山 大介氏

（日本ファンドレイジング協会

認定ファンドレイザー）



内 容：

### ●セミナー（概要）

#### 1 申請書の書き方

ファンドレイジングで集めるのは、金銭だけではない。人やもの等もファンドレイジングに含まれる。ファンドレイジングの最終的な目標は金銭を集めることではなく、集めた金銭等を使って社会に最大限貢献することである。また、ファンドレイジングの主な3つ（助成金・寄付・事業収入）にはそれぞれメリットとデメリットがある。中でも、助成金は資金の規模が大きく、良きアドバイザーが得られ、信用度が増すものであるが、使用期限が決まっていることが多く、資金の継続性や自由度が低い。自分の団体にはどの獲得方法が合っているのか、しっかりと見極めることが大切である。

さらに、申請書作成時には、ACTION（Attention、Change、Trust、Imagination、Only one、Network）をメッセージの切り口として作成するとよい。

Attention：注目（夢・キャッチコピー・写真）

Change：変化（解決策・実現したいことしたこと）

Trust：信頼（情報開示・連携者や団体）

Imagination：想像（受益者や団体のストーリー）

Only one：唯一（強み・独自性）

Network：輪（人脈・連携・ひろがり）



## 2 相手に気持ちを伝えるプレゼンカ

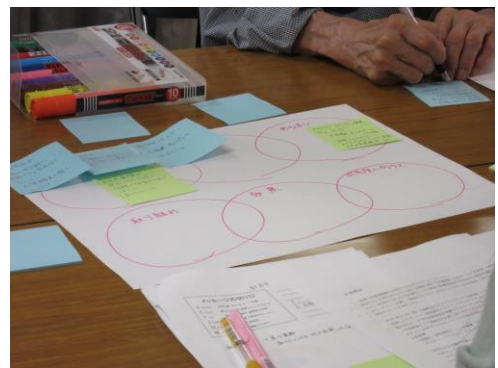
プレゼンテーションにはつかみが大事であり、メッセージ性（本気度・視覚的印象・自信）と好感度（見た目・声・時間を守る）が必要である。この中の声について、いい声というのは場面によって異なるが、声で伝える情報は「内容」と「気持ち」である。

①声の大小、②声の高低、③息の量の多少、④息のスピードの早遅の4つの声の要素を使い分けて、相手に伝える。練習時に録音して自分の声について知ることはよいことである。

### ●ワークショップ

#### 1 申請書の書き方

- ・団体例の資料を参考に助成金の申請に忍ばせるメッセージ「ACTION」(Attention、Change、Trust、Imagination、Only one、Network)を探す。
- ・4つのグループに分かれて、見つけたACTIONを参考に、協働のまちづくり活動支援事業申込書に必要な「きっかけ」「強み」「あらまし」「取り組み」「効果」「次年度」を抜き出す。
- ・各グループの代表者がグループの考えをまとめて発表する。



#### 2 いい声でのプレゼンテーション方法

- ・自分の自己紹介（団体紹介）をA4用紙に記入する。
- ・講師に続いて、発声法を練習する。
- ・声の大小、高低、強弱をつけるところを、自己紹介用紙に追記し、各自練習を行う。
- ・代表して3人が自己紹介（団体紹介）を発表する。

参加者からは、「企画書作りのポイントが分かった。」「声の話聞くことはなかなかないので、いい機会だった。」などの感想が寄せられました。