

「伝わる申請書」のポイント その申請書は、なぜ通らない？

あなたはこれまで、助成や補助の申請書を、何回ぐらい書いたことがあるだろうか。その結果が不採択だったとき、相手に伝えるべきことが適切に伝わったかどうかを、冷静にふりかえったことがあるだろうか。

採択されるか、されないかは、限られた枠の中での相対的な判断に基づくもので、確かに時の運もある。しかし、採択されないことが続くようなら、単に運が悪いだけではないはずだ。

あなたの書く申請書が、なぜ通らないのか。その原因と、伝えるべきことを適切に伝えるための工夫のポイントを、確認しよう。

「伝わる申請書」のポイント
その申請書は、なぜ通らない？

📄 伝わらないのは、期待を知らないから

「思いは誰にもある」のが前提
「配分」ではなく「投資」だからこそ、詳しく確かめられる
パートナーの期待を知っておく

📄 「伝わらない申請書」の7つの理由

- ① 相手を知らない
- ② 信頼を担保する情報を開示していない
- ③ 問いに答えていない
- ④ 情緒的・抽象的で、事実を伝えていない
- ⑤ 成果と見通しを伝えていない
- ⑥ 合理的なプロセスとコストを提案していない
- ⑦ 答えが不正確

📄 「伝わる申請書」を書く5つのポイント

- ① 募集要項と申請書を入手したら、まず流し読みする
- ② 審査基準を確かめる
- ③ 傾向を知る
- ④ 設問に答える：誠実に、正確に、簡潔に！
- ⑤ 自分たちで審査してみる



伝わらないのは、期待を知らないから

「思いは誰にもある」のが前提

筆者は最近、いくつかの助成・補助プログラムの審査もお手伝いしており、ここ数年は毎年1000件以上の申請書を拝見し、100団体近くのプレゼンテーションを伺っている。1件の申請書を読むのに10分間しかかけられなかったとしても、1000件だと160時間以上。1日8時間として、毎年20日間以上にわたって、申請書を読んで採点やコメントをしていることになる。

「書類審査では、思いは伝わらない」とおっしゃる方も多いが、審査する側にとっては「申請された方の全員が、思いを抱いている」と受け止めるのが前提だ。また、審査員は「思いが深いか」で審査しているわけではない。申請者が情熱を持って取り組んでいることが、「思い込み」ではなくニーズに基づいているか、そのニーズにどう効果的かつ合理的に取り組もうとして

いるかを見極めることになる。

それを確かめるために、申請書の記入項目が設けられている。それを知らずに、あるいはそんなことには構わずに、自分たちの言いたいことを書き連ねようとするから、申請書は「面倒臭い…」、その設問は「何でもこんなことも?」、添付を求められる書類は「どうしてここまで!」と感じてしまう。

「配分」ではなく「投資」だからこそ、詳しく確かめられる

審査する側が真剣に詳細を確認したいと感じる最大の理由は、助成や補助の目的が「余った資金を、良いことをしている団体に配分する」のではなく、「限られた資金で、社会を変えるために投資する」ことへと、是正されつつあるからだ。

資金提供者にとって、配分するだけでいいなら、「その人たちが良いことに適切に取り組んでいるから、協力してやろう」と

いうことに過ぎず、申請者は活動する内容を伝えればよい。

しかし投資となれば、資金提供者としても、申請者が良いことに適切に取り組んでいることは前提として、「資金を生かして、効果的に社会をより良いものにするために、適切なニーズに、合理的に取り組んでいるか?」を確認する必要がある。このため、資金提供者として「どういう事業を支援したいか」を伝え

た上で、正確に状況を把握するために、申請される事業の背景や進め方はもちろん、申請者自身についても、詳細にたずねることになる。申請者にとって、申請書を記入することは、自分たちが提案する事業が適切な投資になることを資金提供者に納得してもらえよう、誠実に、正確に設問に答えることを意味する。

パートナーの期待を知っておく

目の前の個人に寄付をお願いする際の最初の一言と同様に、助成や補助への申請は、その後積み重ねていくコミュニケーションの最初の段階だ。双方向の対話を何度か繰り返すうちに、お互いを信頼する関係が生まれれば、協力し合うことに結び付く。

対話を続けるためには、「気が合う」ことをお互いが確認する必要がある。申請者として最初にすべきことは、資金提供者

と良いパートナーとなるために、相手の期待をしっかり受け止めておくことだ。

個々の助成プログラムや補助制度としての特徴的な期待は、プログラムや制度の「ねらい」や設立趣旨と、審査基準に書かれているが、どんな助成や補助にも共通する、資金提供者としての期待が3つある(図表2)。

まず、**状況の緩和・改善**。課題の解決や理想の実現に取り組む以上、「どういうことをする

か」という事業や活動の内容ではなく、「困った状況が続くことは、どの程度まで回避されるのか?」という成果の大きさや実現可能性が問われていることは、言うまでもない。

次に、**原因の解消**。状況の緩和や改善が一時的なものではなく、持続的であるためには、「再発の抑制・防止は、どれだけ有効に実現されるのか?」が問われる。つまり、取り組もうとする課題が生じる原因や、理

想が実現されていない背景を、正確に把握した上で、それを解消するための取り組みであることを伝える必要がある。

最後に、**担い手の成長と基盤の整備**。資金提供者が申請者に期待するのは、事業をやり遂げるだけでなく、その事業を通じた成長も願っている。だ

からこそ、単に続けるためではなく、この事業を通じて「担い手の技能や持続性、特に自主財源率はどう改善するか？」に挑むことをアピールするために、人材の育成体制や、得られた成果を誰にどう販売するかの日論見も伝えておきたい。また、単発的な行事が実施され

るだけではなく、事業を通じた成果として、社会がより良い状況であり続ける基盤が整うことも期待されており、「(団体の外の)社会において、取り組む体制はどう整うのか？」も問われている。

図表1 助成・補助は「配分」から「投資」へ

「配分」なら	「投資」なら
<p>余った資金を社会に還元するために、良い活動をしている人々を応援しよう!</p> <p>資金提供者</p>	<p>限られた資金を効果的に生かしてより良い社会を実現するために、適切なニーズに、合理的に取り組む団体のパートナーになろう!</p> <p>資金提供者</p>
<p>私たちはこんな良い活動をしているのでぜひ応援してください!</p> <p>申請者</p>	<p>こんなニーズに、こういう人員とコストでこういう流れで展開するので、ぜひ一緒に取り組みましょう!</p> <p>申請者</p>

図表2 資金提供者の3つの期待

資金提供者の期待	申請者が伝えるべきこと
状況の緩和・改善	困った状況が続くことは、どの程度まで回避されるのか? →「どういうことをしたいか」だけでなく、「どんな成果がどれだけ実現できるか」や「実現する手順や体制」を詳しく伝える。
原因の解消	再発の抑制・防止は、どれだけ有効に実現されるのか? →取り組もうとする課題が生まれる原因や、理想が実現されない背景を、正確かつ具体的に把握し、それを解消するための取り組みを伝える。 例：×「少子高齢化による地域の力の低下を食い止めるために…」 ○「『この地域で子育てしたくない理由』トップ3に挙げられた『子どもの文化・スポーツ活動が少ない』(○○%)、『学習塾が少ない』(△△%)、『地域の連携が弱い』(◇◇%)という指摘に取り組むために…」
担い手の成長と、基盤の整備	担い手の技能や持続性、特に自主財源率はどう改善するか? (団体の外の)社会において、取り組む体制はどう整うのか? →事業を通じた人材の育成体制や、「成果を誰にどう販売するか」の日論見も伝えるとともに、団体の外の社会に「どんな基盤が育つのか」を伝える。