

神戸市ソーシャルビジネスセミナー アンケート結果

1. セミナー概要

名 称 平成 26 年度 神戸市ソーシャルビジネスセミナー
「ソーシャルビジネス入門 × 助成金獲得のコツ!？」
日 時 平成 27 年 3 月 25 日 (水) 19:00 ~ 20:45
参 加 者 20 名 (うち 団体参加 16 名、個人参加 4 名)

2. アンケート結果 回答数 20 (回収率 100%)

1) 本セミナーをどこでお知りになりましたか？

- ①郵送されたチラシを見て 7 (35%)
①Web サイトを見て 7 (35%)
(神戸市 : 1、講師 Facebook : 1、未回答 : 5)
③紹介 5 (25%)
(しゃらく : 3、CS 神戸 : 1、未回答 : 1)
④その他 1 (5%)
(職員向け Email : 1)

2) 本セミナーに参加するにあたり、重要視したのはどのような点ですか？ (複数回答)

- ①テーマ 18 (60%) ②講師 5 (16.7%) ③主催者 3 (10%)
③曜日・時間 3 (10%) ⑤紹介 1 (3.3%)

3) 本セミナーに参加するにあたって学びたいことや相談したい内容がありましたか？
あった場合は具体的にどのような内容か教えてください。

- ①あった 15 (75%) ②無回答 3 (15%) ③なかった 2 (10%)

【学びたいことや相談したい内容】

- ・ソーシャルビジネスという概念について。
- ・ソーシャルビジネスの考え方について。
- ・ソーシャルビジネスにおいて求められる、ビジネス性とボランティア性のバランスについて。
- ・神戸市ソーシャルビジネス推進助成について。
- ・助成金の種類について。
- ・新事業への助成について。
- ・読み手に伝わる申請書の書き方。
- ・申請書のうち「社会的課題」の書き方。
- ・過去の実績について。
- ・まず自分で色々と調べたい。

4) 今回のセミナーでの学びや気付きは、今後の仕事や活動に役立つと思われますか？

(「役に立つ」を 4、「役に立たない」を 1 として、4 段階評価でお答えいただいた。)

- ①評価 4 12 (60%) ②評価 3 7 (35%) ③評価 2 1 (5%)

【どのように役に立ちそうか】

- ・全ての項目で参考になった。
- ・助成金に関する情報の探し方。自分達の活動に合った助成金はどういうものかを判断し、かつ合うと思った助成金の申請に成功するコツがわかった。バラバラに手探りで学んできたことが整理された気がする。神戸市ソーシャルビジネス推進助成と、パートナーシップ活動助成との違いも分かった。
- ・今後しっかりと、どうするか考えたい。
- ・マネジメントの大切さや、より多くの人に自分のやりたいことを理解してもらおう。

- ・新たにソーシャルビジネスを起業する場合。
- ・①審査員の視点に立つこと。②ビジネス重視の大切さ。③自分の思いだけに偏りがちになってはいけないこと。大変参考になった。
- ・具体的な事業プランの立て方、表現の仕方がよくわかった。
- ・実際の記入イメージが大変具体的にわいた。
- ・課題に直面するストーリーを感じる感性を磨きたいと思った。
- ・申請書の書き方について知ることができた。
- ・助成金申請のために、どのような申請書を作成すれば良いかを、具体的に良い例と悪い例を挙げながら教えていただけて良かった。特に悪い例は、役に立った。気を付けて自分なりに納得のいく申請書を作りたいと改めて思った。
- ・落ちる申請書、受かる申請書の話は、申請書を書くときだけでなく、物事に取り組む際の考え方の整理にも役立つと思う。
- ・申請書の書き方のポイント等。
- ・申請のポイント、書き方について、ストレートでまとも（当たり前と言えば当たり前）なこと。
- ・申請書の書き方について、審査員の考え方、見方を重視する。
- ・神戸市ソーシャルビジネス推進助成（準備・創業期）は、例年 2～3 団体の採択と聞いて厳しいと感じた。
- ・一時金ではなく、人件費として充てられる助成金について知りたかった。

5) 今後下記のテーマのセミナーや勉強会にご自身が参加したいと思われますか？
また、同じ団体でご自身以外の方に受けさせたいと思われますか？（複数回答）

【ご自身が希望するもの】

①マーケティング	10 (18.9%)
②事業ビジョンの作り方	8 (15.1%)
③ビジネスプラン立案	7 (13.2%)
④ソーシャルビジネスの成功例を学ぶ	6 (11.3%)
④法人格の選び方	6 (11.3%)
⑥融資セミナー	5 (9.4%)
⑦専門家との相談会	4 (7.5%)
⑧人材マネジメント	3 (5.7%)
⑨採用	2 (3.8%)
⑨会計実務	2 (3.8%)

【ご自身以外に受けさせたいもの】

①ソーシャルビジネスの成功例を学ぶ	4 (18.2%)	...一般職 1、管理職 2、事務職 1
②事業ビジョンの作り方	3 (13.6%)	...一般職 1、管理職 1、事務職 1
②マーケティング	3 (13.6%)	...一般職 1、管理職 1、事務職 1
④ビジネスプラン立案	2 (9.1%)	...一般職 1、管理職 1
④法人格の選び方	2 (9.1%)	...管理職 2
④融資セミナー	2 (9.1%)	...一般職 1、管理職 1
④会計実務	2 (9.1%)	...一般職 1、事務職 1
④人材マネジメント	2 (9.1%)	...一般職 1、管理職 1
⑨採用	1 (4.5%)	...管理職 1
⑨専門家との相談会	1 (4.5%)	...管理職 1

6) 今後このようなセミナーの情報を受けていますか

①受けたい	10 (50%)	②無回答	8 (40%)	③受けたくない	1 (5%)
③既に受けている	1 (5%)				

7)「プラットフォーム通信」の送付を希望されますか

- ①希望する 9 (45%) ②無回答 8 (40%) ③既に送付されている 2 (10%)
④希望しない 1 (5%)

8) その他 (質疑回答 要旨)

Q.情報発信について、どうされているのか。

A. (しゃらく小嶋さん)

しゃらくに関していえば、NHK 等の影響力の大きなテレビに取り上げられて認知度が上がった。平成 26 年度の神戸市ソーシャルビジネス推進助成 (準備・創業期) の採択団体である「タマンち」さんも、同じことが言える。

A. (神戸市島村係長)

マスコミへのプレスリリースについては、神戸市もお手伝いしている。「タマンち」さんについては、1 回だけでなく 2 回、3 回とイベント毎に根気よくプレスリリースしたことで、メディアに取り上げられたのだと思う。

Q.行政からの委託事業について、受託できると有難いが、一年毎に公募されるため、継続して受託できない場合には団体の経営が難しくなると思うがどうか。

A. (しゃらく小嶋さん)

実際に委託事業が終了し、経営が悪化する団体は見受けられる。NPO には、自主事業をしっかり回し、経営基盤を強化することが必要である。

A. (神戸市島村係長)

一年毎に公募を実施して委託先を決定することとなるが、受託業者は業務を通じて、より具体的な提案を行うことができるため、継続して業務を受託できる可能性が高いと思う。そのメリットを活かして次期公募に臨んでいただきたい。

Q.レジュメの「書き方の技術 (応用)」に書かれている、①「アウトプットだけではなく、アウトカムを考えよう」と②「助成財団のスタッフも仲間になろう」とはどういう意味か。

A. (しゃらく小嶋さん)

①セミナーの開催を例に挙げると、アウトプットとは、参加人数等の実績や結果を指す。アウトカムとは、セミナーに参加した人にどのような影響を与えたか、という成果を指す。事業を行う上ではいずれも把握することが大切である。

②事務局とのコミュニケーションを増やすということ。活動を事務局にきちんと伝えておれば誤解も生じにくい上、事務局から選考委員へ説明がしやすい。

A. (神戸市島村係長)

予め作られた申請書を持ってご相談に来ていただければ、活動内容についてのアドバイスは公平性の観点からできないが、申請書の意図に沿った内容になっているかどうかチェックさせてもらえる。また、選考委員の見やすいような見せ方についてもアドバイスできると思う。

Q.神戸市ソーシャルビジネス推進助成 (準備・創業期) について、団体を組織してから 4 年以上経過するが、1 年前から始めた活動を申請しようと考えた場合、対象活動となるのか。具体的には紙芝居を自治会で行っている。

A. (神戸市島村係長)

対象活動となる。(募集案内 P.2 「1-2 対象活動」参照)

A. (しゃらく小嶋さん)

補足すると、活動内容に合った助成金に申請することが望ましく、無理に、神戸市ソーシャルビジネス推進助成 (準備・創業期) に申請する必要はない。