

2012 年度ピースバンクいしかわ総会開催報告

本年度の総会は、6月16日（土）、金沢市市民芸術村マルチ工房において、第1部の総会と第2部のワークショップの二部構成により開催されました。以下、その概要をお知らせします。

【第1部】総会

(1) 2011 年度事業の報告と 2012 年度事業計画（案）の説明等

総会につきましては、理事の谷内博史を議長として理事会が事前に作成した資料に基づき進行されました。

第1号議案：2011 年度事業報告、第2号議案：2011 年度収支決算報告、監査報告、第3号議案：2012 年度事業計画（案）、第4号議案：2012 年度収支予算（案）と報告・説明させていただき、ご承認をいただきました。特に、2012 年度事業計画については、再生可能エネルギーの活用による環境にやさしい発電といった分野における資金ニーズに応える取組を始めたい旨の説明をさせていただきました。

(2) 皆さまからのご意見

参加者の皆さまから、ピースバンク自体についてもっとマスメディアを通じて PR すべきではないか、県の委託事業である「NPO 等融資円滑化事業」が終了（本年度までの予定）した後の運営資金はどうするのか等のご意見をいただきました。運営基盤の強化はピースバンクの重要な課題です。将来にわたって持続的・安定的に運営していけるよう、皆さまからのご意見を活かして取り組んでいきたいと考えております。



(3) 融資先のご紹介

2011 年度の融資先のうち3名の方々に話をいただきました。

◎ 特定非営利活動法人 KMC キャンワークさん

特定非営利活動法人 KMC キャンワークさんは、精神障がい者の方が地域の中で理解され生活していくことを支援する活動をされています。精神障がい

者の方に十分な作業量を提供することを目的として、今秋、黒田公園近くに餃子のお店をオープンする予定とされていること、ピースバンクにはその「柔軟性」に期待していることなどお話いただきました。

◎ あかりプロジェクトさん

あかりプロジェクトさんは、摂食障害からの回復の支援、その背景に潜む社会問題の解決のための活動をさせています。自分のコンプレックスや社会一般にはマイナスイメージで捉えられることを堂々とボードに書いて笑顔で写ってもらう i-phone アプリ「まいっか 100smile」を紹介していただきました。残念ながらまだ売り切れていないこと、昨年度開催したワークショップなどを通じてそれまでお付き合いのなかった人たちとの関係ができオープンな気持ちになれたことなどお話をいただきました。

◎ 一般社団法人クラブ CoCo さん

一般社団法人クラブ CoCo さんは、スポーツを通じた子育て支援活動をさせています。子育てをされているお母さんのリフレッシュ、悩みの共有など少しでも支援したいという気持ちで活動されていること、行政からの支援がなくなるまでに自主運営できるよう、スポーツに限定せずに考えていること、ピースバンクとのご縁で他業種の人たちとの交流が生まれたことなどお話いただきました。

【第2部】出資者さんとの“借り物競争”ワークショップ

本年度も引き続き、「稼げる NPO（団体）」になるための講座を石川県の委託事業として実施することとしており、ではでは「どんなことをするのか？」をお見せする場として、(株)ヴォイス・アートディレクター財部裕貴さんをアドバイザーとして、理事の藤田則夫の進行により、ワークショップを実施させていただきました。

(1) 「シナジースペース」河上伸之輔さんからの報告

最初に、昨年 12 月に開催しました「稼げる NPO が石川を変える」において事業プランを発表していただき、現在、金沢市内でコワーキングスペース「シナジースペース」を運営されている河上さんからお話を伺いました。起業率が極めて低い石川県に起業文化を育てたいという強い思いを持って活動されており、なかなか当初の計画どおりではないものの、既に 4 名の起業を生み出し、今は障がい者の方々の就労支援に取り組まれているとのお話をいただきました。

(2) “借り物競争”ワークショップ

◎ 「ウッドペレット石川」芳賀聖さんからの事業説明

引き続きまして、本年 1 月 30 日に、木質ペレットの需要開拓・普及による

エネルギーの地産地消を目指して設立された「ウッドペレット石川」さんの課題をテーマとしてワークショップを開催しました。テーマは木質ペレット・ペレットストーブ普及のための「ペレッタークラブ・サポーター100人を集めるために」。

まずは、ウッドペレット石川の芳賀さんから、事業のご説明をいただきました。お話の内容は、バイオマスはカーボンニュートラルの特性があり Co2 排出抑制に貢献するものであること、ヨーロッパでは自然エネルギーの 75% で「木質」を利用していること、わが国のエネルギー自給率は 6% に過ぎず毎年海外から 27 兆円の化石資源を購入していること、しかし過去において我が国の林業はエネルギー事業（薪炭）だったこと、そして、ウッドペレット石川さんは、木質バイオマスの利用促進によりエネルギーの自給自足を目指していることなど、大変興味深いものでした。

現在、金沢市内においては、ペレット製造工場、森林からの搬出、ストーブ等の燃焼機器については準備が整っているものの、あと一つ、市民の方々の「認知」が弱く、ここを、ホームページ、フライヤー、イベント等を通じて何とか強化していきたいとのお話を伺いました。



◎ (株)ヴォイス アートディレクター財部裕貴さんからのアドバイス

次に、「サポーター100人を集めるために」を考える前提情報の整理のため、参加者の皆さまからの質問タイム。皆さまからは、ペレットストーブの価格はいくらか、サポーターはストーブを購入しないといけないのか、サポーターの条件は何か、ストーブを（購入しないまでも）リースという形ではダメか、サポーターにはどんな人になって欲しいかなどの質問等が出ました。

ここで、(株)ヴォイス・アートディレクター財部裕貴さんからアドバイスをいただきました。「売上」を上げるためには「集客」する必要があり、「集客」するためにはさらに大勢の人たちに「認知」してもらう必要があること。「認知」を「集客」へと繋げるためには「話題」を生み出し興味を深めてもらうことが必要であり、「集客」を「売上」へと繋げるためには「価値」を伝え共感してもらうことが必要であることなどなどのお話をいただきました。

その上で、本事業では、ターゲット（サポーターになってもらう人たち）を明確にする必要があること（その人たちが「居る場所」で PR する必要があ

ること)、また、サポーター100人が集まった時、その人たちに何をしてもらうのか、どういうメリットがあるかなどの方向性を明確にする必要があるとのアドバイスをいただきました。

◎ 参加者全員（グループ別）でのワーク

そして、財部さんのアドバイスを受け、「ターゲット」と「サポーターの人たちに何をさせていただくか」について参加者全員がグループ別に意見出しをしました。

皆さまからは、サポーターになる人はやはり自らストーブを利用している人でないと「広報役」を務まらないのではないかと、30数万円するストーブの購入しようという人は限られてくるが、例えば、新築を計画している20代・30代をターゲットにするのはどうか、公共施設はどうか、銭湯はどうか、ペレットを使用したバーベキューイベントで話題作りをするのはどうかなど、たくさんのご意見・ご提案がでてきました。



“借り物競争”ワークショップにつきましては、総会から時間が押していたこともあり、タイトな進行となってしまったこと、本題の「サポーター100人集まるために」という点に集中して参加者全員で話し合える場とするための事前準備の詰めがあと一つ必要だったことなどが反省点だと思っています。

しかし終了後、ウッドペレット石川さんから「少し先が見えた」というお言葉をいただき、また、この場を通じて、これからペレットの普及、エネルギーの地産地消に向かっての多くのご縁ができたこともまた成果の一つだと感じています。

発表をいただきましたシナジースペースの河上さん、ウッドペレット石川の芳賀さん、アドバイスを下さった㈱ヴォイスの財部さん、ありがとうございました。

出資者の皆さま、ご参加いただいた皆さま、ご多忙中にもかかわらず誠にありがとうございました。皆さまからのご意見や一つひとつの反省を活かして、引き続き前進していきたいと思っておりますので、今後とも、よろしくお願い申し上げます。