

**お日さま・森プロジェクト 市民ファンド
座談会 実施報告書**

2013年12月10日
株式会社コッコト 渡邊加奈子

「太陽光発電市民ファンド」による「メガソーラー発電・売電事業」実現の可能性を探るべく、下記の通り座談会を実施し、その内容を報告します。

■実施概要

参加者属性	開催日時	会場	参加人数
① シニア世代	2013年11月13日(水) 10:00~12:00	シーノ大宮9階【さいたま市生涯学習総合センター 学習室1】	8名
② 子育て世代	2013年11月17日(日) 13:30~15:30	宇宙劇場【第1集会室】	9名
③ 企業CSR部門担当者	2013年11月20日(水) 15:00~17:00	シーノ大宮3階【さいたま市男女共同参画推進センター 会議室3】	7社

■座談会実施の目的

- ・『市民参加型』の環境貢献である「お日さま・森プロジェクト」の理解をはかったうえで、下記2点を確認する。
 - ① プロジェクトへの参加意欲と参加のメリットとして期待するもの
 - ② 市民ファンドへの参加意欲と参加の可能性
- ・都市に住む市民として、また孫・子ども世代へ自然環境やエネルギーを受け継ぎ残していく立場として多様な意見やアイデアを募る。

■タイムスケジュール (計120分)

概要説明 (30分)	環境省平成24年度・25年度地域主導型再生可能エネルギー事業化検討委託業務「都市と森をつなぐ再生可能エネルギー協議会」の概要説明
座談会 (60分)	
アンケート記入 (30分)	

目次

《①11月13日（水）シニア世代対象 座談会報告書》	26
▼エネルギーについて普段感じる不安とは.....	26
▼預かり期間20年を想定している市民ファンドについてのご意見.....	27
▼孫のために購入、その後贈与できる商品への関心は.....	27
▼資金を預ける先の団体について、安心できる団体とは.....	28
▼寄付・出資について、捻出可能な具体的な金額とは.....	28
▼参考①座談会後のアンケート結果（シニア世代）	29
▼座談会に参加しての「ご意見」「ご感想」など.....	31
《②11月17日（日）子育て世代対象 座談会報告書》	32
▼太陽光発電と売電の経験は.....	32
▼自然エネルギーへの関心は.....	32
▼現在の森との関わり.....	33
▼「森を元気にする事業」に何を求めますか.....	33
▼市民ファンドを知っていますか.....	34
▼市民ファンドに参加したいと思いますか.....	34
▼学資保険と市民ファンドの比較.....	34
▼預かり期間20年を想定している市民ファンドについてのご意見.....	35
▼参考② 座談会後のアンケート結果（子育て世代）	37
▼座談会に参加しての「ご意見」「ご感想」など.....	38

目次

《④まとめ》	50
▼総括	40
▼シニア世代・子育て世代.....	40
▼企業	51

《① 11月13日（水）シニア世代対象 座談会報告書》

▼座談会参加者：8名

59歳（女性） 三郷市在住	60歳（男性） さいたま市在住	61歳（女性） さいたま市在住	64歳（男性） さいたま市在住・
65歳（男性） さいたま市在住	71歳（女性） さいたま市在住	73歳（男性） さいたま市在住	60代（女性） さいたま市在住

▼東日本大震災の経験などを踏まえ、エネルギーについて皆さんが普段感じる不安とは。

- ・原発事故が与えた影響は大きく、孫と過ごす中で、健康でいるために体に入れる水に気を付けるなど、健康面に気を使っています。放射線量が高かった時期のように地面を触ることを禁止するような環境は、寂しいと感じます。現時点で取り組める身近なことは、省エネ・グリーンカーテンです。林業は労力を使ってもお金にならないため、若者にとって魅力的な職業ではなくなってきている事が衰退の原因でしょうか。エコツアーで、森のシャワーを浴びることができればよいと思います。
- ・自然エネルギーについては、せつかく植えた木が活かされるように炭などに利用して欲しいと思っています。
- ・自然エネルギー＝水力や風力・地熱は昔のエネルギーというイメージがありました。東日本大震災後、再生可能エネルギーは、枯渇しない、優しいエネルギーという印象に変わり、「今だからこそ必要なエネルギーなのでは」と再認識するようになりました。
- ・さいたま市民にとって心のふるさとであり、源流でもある秩父をもっと大事にしていきたいと思います。実際に何が出来るかという具体的なことが思いつかないので、市民ファンドのように具体的な参画方法を示してもらえると参加しやすいと思います。
- ・シニア世代が日常的に体験してきた自然体験こそ孫世代に残すべきではないでしょうか。（原っぱ遊び、家のごみは空き地で燃やし、水は井戸から汲む。風呂に入る際は薪を使ってお湯を沸かす）しかし、今の子どもたちは自然エネルギーに触れる機会がありません。自然エネルギーに対する肌感覚がありません。国の補助金や寄付だけでは、自然エネルギーを孫・子どもに肌感覚で伝えるのに足りないのではないのでしょうか。「払うべきコストが我々個人にもあるのでは」と考えます。

▼ 預かり期間 20 年を想定している市民ファンドについてのご意見。

- ・ 20 年後の話は判断できないというところが、正直なところでは。

50 万円を超えると 10 年を超える出資は考えにくいです。5 万円程度で回収期間が短ければ、考えられるかもしれません。

- ・ 元本は 5 年程度で消えるものでも良いのではないのでしょうか。配当は、見えるものが良いと思います。秩父の農産物が送られてくると、お得感があると思います。プロジェクトとのつながり感も出て、農産物の送付元である農家に行ってみようと思うかもしれません。インパクトもあって良いと思います。

▼ 孫のために購入、その後贈与できる商品への関心はありますか。

- ・ 以前、木を購入し伐採する時に換金できるというプロジェクトへの参加を考えたことがありました。孫のために、昭和の体験（薪をエネルギーとして使い、掃除はほうきというような体験）ができるようなところがあれば良いと思います。

- ・ キャンプによく行くので、自然を肌で感じられる体験に興味があります。ファンドの金額によりますが、配当を目的とするより 1 口の出資額が小さい方が、出せると思います。そして、皆さんから集まりやすいのではないのでしょうか。ファンドは大口で回収期間が長いイメージがあります。1 口が小さければ、寄付感覚でできると思います。

- ・ シニア層は、投資をやっている人や金融関係者でない限り、「ファンド」と聞くとイメージが悪いと思います。身をひいてしまうのではないのでしょうか。

- ・ ファンドの詳細な説明を読み、理解すること自体大変であると感じます。今回のプロジェクトもしっかり説明していただいて、やっと理解できたので、じっくり説明を聞くことができる機会が設けられると良いと思います。

- ・ 内容がファンドであっても、名称を変えたほうが入りやすいのではないのでしょうか。

- ・ 皆、子どもや孫のために何かしたいと思っていますが、具体的な方法が分からずアクションを取ることができないことが現状です。ただ、お金を出すのではなく、子どもや孫を連れて、自然について考えさせる体験ができれば良いのではないのでしょうか。

- ・投資や寄付したものが、どう使われているか具体的に見ることができればよいと思います。
例：太陽光発電所に生えた草を刈りに行く、自分の名前をプレート等に彫り込むようにする。

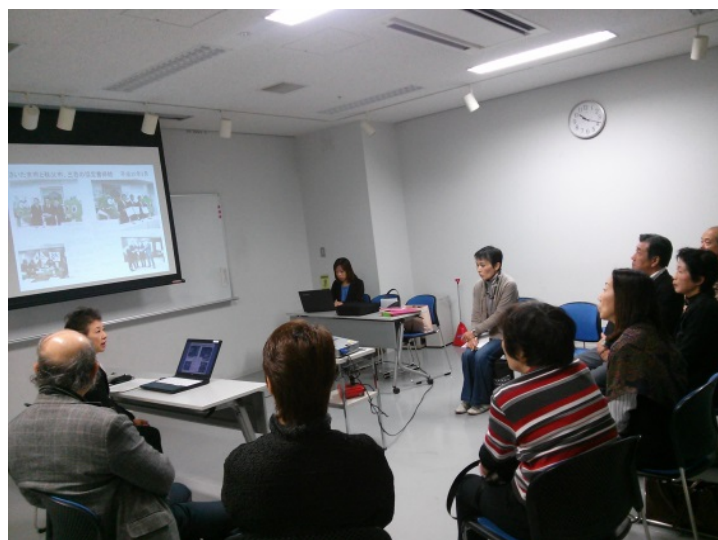
▼資金を預ける先の団体について、安心できる団体とは。

- ・安心材料として「利回り」を話されると、逆に不安になります。
環境貢献活動や自然エネルギーの話を前面に出したほうが、**関わりやすい**と思います。
- ・市民ファンドを作るのであれば、そのファンドのバックグラウンドをよく知りたいと思います。
バックグラウンドが信頼できる団体であることが重要だと思います。

▼寄付・出資について、捻出可能な具体的な金額とは。

- ・1口が小さければ捻出しやすいと思います。5万円なら出せるのではないのでしょうか。
そのほうが大勢の方が参加できると考えます。山側（森を元気にする事業）の活動を報告するなど提供した資金がどのように活用されているかを報告することが必要だと思います。
半年や一年に一回でも会報誌などが郵送されてきて、その中で報告があると信頼がおけると思います。

【座談会の様子】



▼参考① 座談会後のアンケート結果（シニア世代）

都市と森をつなぐ自然エネルギー座談会 参加アンケート			
お名前：		ご年齢：	
お住まいのエリア：埼玉県		市	区・町・村 ※番地は不要です※

【問1】 本日の座談会の主旨についてご理解いただけましたか？
とてもよく分かった / 分かった / 分からなかった

【問2】 森を元気にする事業 をご理解いただけましたか
大変理解できた / 理解できた / あまり理解できなかった

【問3】 私たちが目指している「市民ファンド」についてご理解いただけましたか
大変理解できた / 理解できた / あまり理解できなかった

【問4】 今回の事業である『メガソーラー設置』に対して「市民ファンド」として参加（出資）をしたいと思いましたが
積極的にしたいと思う / 条件があえばしたいと思う（出資金額・期間・還元される配当内容）
現時点では判断できない / 内容が良くても「ファンド」への出資はやはり不安が残る / 参加したくない
※参加したくない場合の理由（)

【問5】 市民ファンドはどのくらいの金額なら出資可能でしょうか。
(問4で積極的か条件があえばに○を付けられた方にお聞きます)
5万円程度 10万円程度 30万円程度
50万円程度 100万円以上

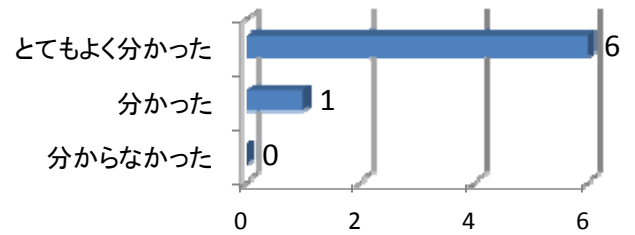
【問6】 座談会に参加しての「ご意見」「ご感想」などございましたら自由にお書きください

（)

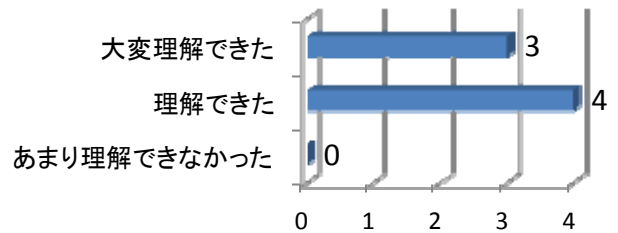
本日はお忙しいところ座談会にご参加くださりましてありがとうございました。
いただいたご意見、アンケート結果は認定特定非営利活動法人環境ネットワーク埼玉と座談会運営体の株式会社コッコトが管理し、都市と森をつなぐ自然エネルギー市民ファンドの実施可能性の調査に活用させていただきます。
ご記入いただいたお名前やお住まい情報をもとに今後ファンドのご案内等をお送りすることはございませんのでご安心ください。

アンケート作成：株式会社コッコト

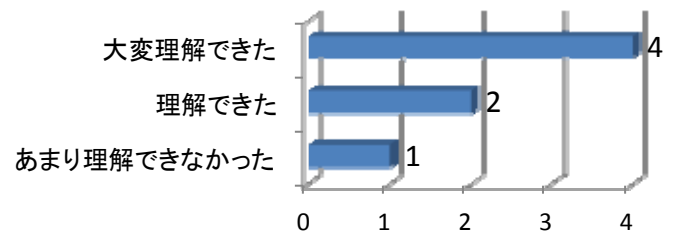
1. 本日の座談会の主旨について
ご理解いただけましたか。



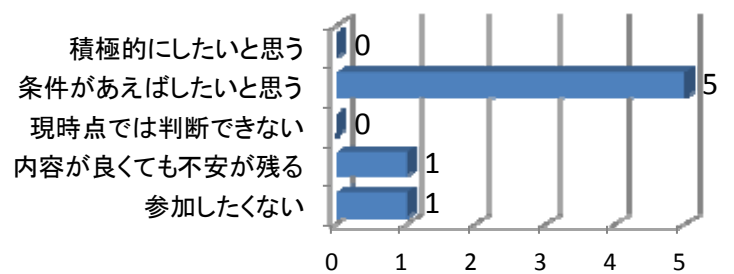
2. 森を元気にする事業を
ご理解いただけましたか。



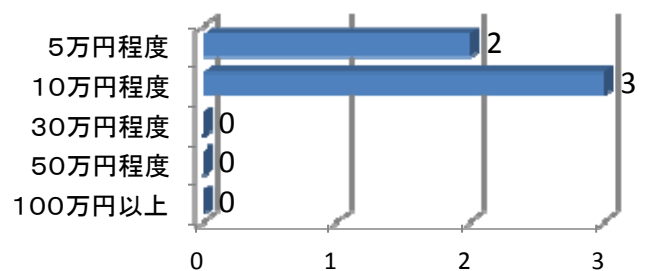
3. 私たちが目指している「市民
ファンド」についてご理解
いただけましたか。



4. 今回の事業である「メガソーラー設置」
に対して「市民ファンド」として参加
(出資)をしたいと思いましたか。



5. 市民ファンドはどのくらいの金額な
出資可能でしょうか。
(問4で積極的か条件があえばに○
を付けられた方)



▼座談会に参加しての「ご意見」「ご感想」などございましたら自由にお書きください。

- 日本は国土の70%が森林なので、「もっと森林をいかした自然エネルギーをつくれないものか」とドライブに行って思うことが多いです。
- 自然環境の保全について、頭では分かっているつもりでしたが、つもりのみでは何も動いていかないと痛感しているところでした。これから具体的に動き、安全・安心な環境作りに少しでも力になればと考えさせられる座談会でした。
- これから益々温暖化が叫ばれていくと思うので、個々のエコの推進をすすめていかなければと思っています。私としては、小さな事を積み重ねれば大きな力になり、きれいな地球を守っていけるとと思っています。
- 思った以上の素敵な座談会でした。参加できて嬉しく思います。
- 様々な方の意見が聞けて有意義でした。
- 勉強もせず参加してしまい申し訳なく思っています。大変良いお話が聞けて勉強になりました。
- オフシーズンの秩父での自然体験は魅力的ですが、遠いので交通手段のフォローがあれば参加しやすいのではないのでしょうか。

《② 11月17日（日）子育て世代対象 座談会報告書》

■座談会参加者：9名

34歳（女性） さいたま市在住	35歳（女性） さいたま市在住	35歳（女性） さいたま市在住	38歳（女性） さいたま市在住	41歳（女性） さいたま市在住
41歳（男性） さいたま市在住	42歳（女性） さいたま市在住	44歳（女性） さいたま市在住	45歳（女性） さいたま市在住	

▼太陽光発電と売電の経験はありますか。

- ・太陽光発電を自宅に設置している：1名
売電金額は、少ないときは2,000円台、5月など晴天が多い月は6,000円台程度です。
設置のきっかけは東日本大震災で、モニター設置のキャンペーンに参加したことでした。
- ・売電単価が下がっているから、「最近売電額が低いのかな」と感じていました。
契約年度で売電単価が固定されていることは知りませんでした。

▼自然エネルギーへの関心はありますか。

- ・今後エネルギーが高くなると予想され、自然エネルギーを活用したいと考えています。
しかしながら、自宅に機械を設置する際のコストだけではなく、メンテナンスなどの費用がかさむことが不安で太陽光発電の設置に至っていません。
- ・太陽光を活用したいと考えます。無料だったら間違いなく太陽光発電機を設置します。
しかし、初期費用を売電で取り戻すことができないのであれば、設置は難しいと思っています。
自分ができる範囲のこととして、震災後は電化製品を購入する際に、太陽光で発電が出来るようなものを選ぶように意識しています。
- ・自然エネルギーを増やそうという意識よりは、東日本大震災以降ソーラーで発電できる家電製品に意識が向きました。ただ、電気自体を無駄に使わないということが大事であり、便利な生活に慣れすぎていることに疑問を持っています。

▼現在森との関わりを持っていますか。

- ・夫婦で山が好きです。

秩父は日帰りで行けるエリアではありますが、子どもが生まれてからは行かなくなったので、もう少し子どもが大きくなったら一緒に行きたいと思っています。

・森の中で子どもに自然体験をさせたい人はいらっしゃいますか。

挙手：9名中9名

▼「森を元気にする事業」に何を求めますか。

- ・森に行き、セラピー、癒し効果を求めます。

- ・教育の場を求めます。自然体験を子どもたちに沢山させたいです。電気がなくても生きていけるような学習をさせたいです。特にわが子は男の子なので「森の中がどうなっているのか」など都市に住んでいて分からないことを教えてあげたいと思っています。現在都市に暮らし、土すら触る機会が無い状況です。私は自然がある中で育ってきました。子どもたちに自然を教えてあげたいけれど、親の体力や気力がついていけないのが現状です。現在できることとしては、ボーイスカウトに入れています。

・子どもと親と一緒に楽しみたいですか。それとも、子どもだけの参加がよいですか。

- ・子どもの年齢によって異なってくると思います。
- ・プログラムがあれば、子どもだけで楽しませることもよいと思います。
- ・親は親の楽しみ方ができ、子どもは子どもの貴重な体験ができる内容がよいと思います。

・森の産物を意識して購入しますか。

- ・秩父に行くと蕎麦を食べます。
- ・ブルーベリーが安いので買ったりします。

・野菜などの宅配サービスを利用していますか。

- ・鮮度がよいと感じます。
- ・スーパーでは見かけない食材が買えるメリットがあります。
- ・重いものを持たずに買い物ができるところが便利です。

▼市民ファンドを知っていますか。

- ・言葉を知らない人 9名中7名
- ・言葉は聞いたことはあるが内容をよく知らない人 9名中2名

▼市民ファンドに参加したいと思いますか。

- ・出資するかどうかは金額にもよると思います。
還元されるものが何か（どういう成果があるのか）事前に提示されて、参加してからもつながりが目に見えて分かる形がよいと思います。
- ・ファンドという言葉に対して、単に怖い（だまされる、元本割れ、多額の出資など）というイメージがあります。ライオンズ、レッズ、アルディージャなど市民に馴染みがあり、多くの人が信頼している企業と複数提携している活動であれば、安心感があってよいと思います。
- ・単位が「万」になると検討対象から外れます。子どもたちも参画できるような金額（例えばお年玉から捻出できる2,000～3,000円程度）であれば参加しやすいと思います。（市民ファンドに出資するというより、何かを購入しその一部が「森を元気にする事業」に寄付されるようなイメージです。）
- ・東日本大震災後に三陸沖の牡蠣の養殖を支援するために出資したことがあります。仲間で出資し、戻ってきた牡蠣を持ち寄ってみんなで牡蠣鍋をして楽しみました。見返りが分かりやすいため、出資している実感が得られました。

▼学資保険と市民ファンドの比較。

- ・出資は学資保険と比べると事業としての実績が無く、まだ信頼が持てないため、10年後の見返りはイメージが湧かず、学資保険のようなメリットを感じることはできません。確実な元本保証とリターンが大切なのではないのでしょうか。
- ・学資保険は毎月一定額を積み立て、計画的に貯蓄でき、更に利息が付くところにメリットを感じます。一度に多額の出資をするのではなく毎月少額を出資し、その金額が貯まったらキャンプ体験ができるなど、事業の成長とともに多くのメリットが得られるようになるとよいと思います。

- ・環境の問題については多くの人が、問題意識を持っていると思います。
問題意識を持つ人に訴求するようなものであれば、お金を出すかもしれません。ただし、個人が出す金額は少額となってしまいうでしょう。学資保険は個人にとっては大金です。ですから、問題意識があるからといって市民ファンドを選択するかというと、それは違うと思います。
- ・長期の投資として学資保険の代わりとなれば利率と安心が重要で、趣旨や意義は「あればいい」程度です。
- ・まとまった額を一度に出資することは難しいです。
- ・学資保険と同じ返戻率 113%であり、更に「見える形で特典」があれば魅力を感じます。

▼預かり期間 20 年を想定している市民ファンドについてのご意見。

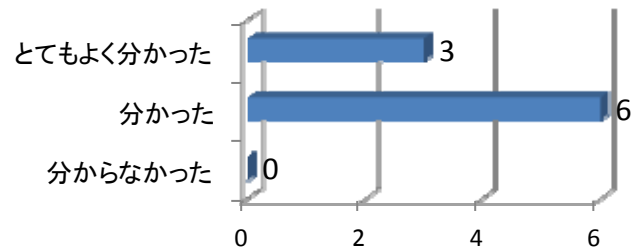
- ・国が売電価格を 20 年間保証するという点でも、20 年という期間は長く感じ、大変不安です。
政治家が代わり、事業を継続できなくなることで、出資した金額が戻ってこなければ困ります。
- ・返戻率 113%とはっきり数字が示されたら出資を検討する可能性がありますが、それでも 20 年は長いと感じます。大学受験の際に使いたいので、20 年では間に合いません。
- ・「森を守っていきましょう。」なのか、「ファンドで儲けていきましょう。」なのかファンドの目指す方向性を明確に伝えてほしいです。選択する側もそれによって検討内容が変わると思います。
- ・事業趣旨に共感すると、還元利益の計算は二の次になると思います。しかし、投資商品となれば、事業の趣旨よりも母体の確かさや元本割れしないことを優先します。
- ・現在の目指す方向が自然保護・環境保護の「共感」だとするとファンドとは結びつかない気がします。

【座談会の様子】



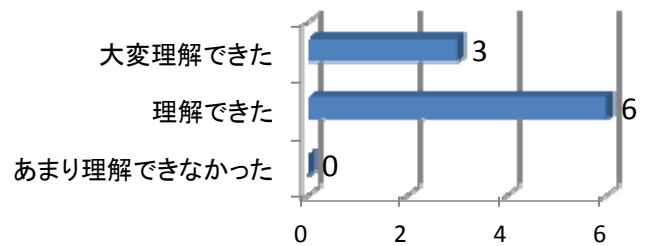
1. 本日の座談会の主旨について

ご理解いただけましたか。



2. 森を元気にする事業を

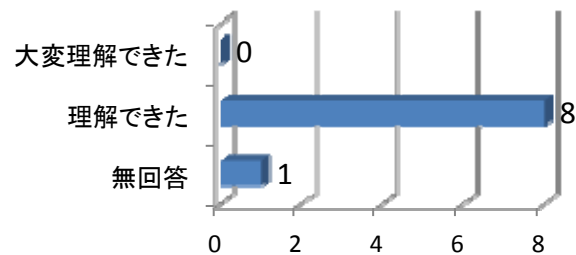
ご理解いただけましたか。



3. 私たちが目指している

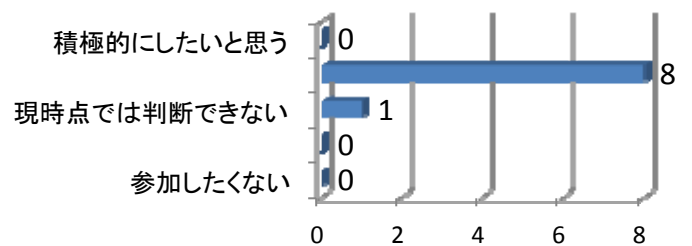
「市民ファンド」について

ご理解いただけましたか。



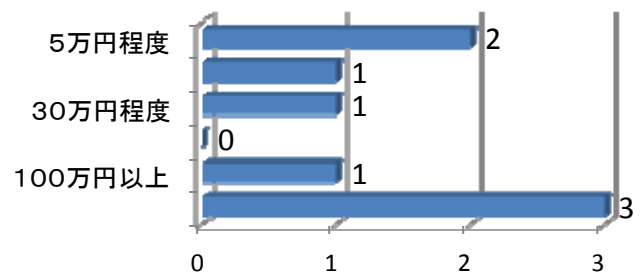
4. 今回の事業である「メガソーラー設置」

に対して「市民ファンド」として参加
(出資)をしたいと思いましたか。



5. 市民ファンドはどのくらいの金額な
出資可能でしょうか。

(問4で積極的か条件があえばに○
を付けられた方)



▼ 座談会に参加しての「ご意見」「ご感想」などございましたら自由にお書きください。

- 太陽光発電について以前よりも詳しく分かりました。秩父の森に行きたくなりました。
- ファンドについては、個人レベルになると「貢献の気持ち」があれば、出資できるのではないかと思います。メガソーラー事業は、主旨や事業内容を詳しく説明した上で、その都度情報公開してほしいです。
- こうした意見を述べられる場があることは、とても良いと思います。それによって興味が高まります。少しでも役立つことが出来ていたら、嬉しく思います。
- 色々な方の意見が聞けて勉強になりました。
- とても話しやすい会でした。「自然エネルギーを大切にしたいがどうすればよいか」ということを考えるきっかけになりました。参加してよかったです。

《③ 11月20日（水）企業CSR部門担当者対象 座談会について》

企業CSR部門担当者も座談会も行いましたが、企業が特定される恐れがあるため、詳細の公表は控えさせて頂きました。

《④まとめ》

【総括】

都市に住む人や企業の多くは「自然エネルギー」の大切さを感じ、あわせて自然に触れることの少ない都市の子どもたちに自然の中で生活する体験などを通じて、エネルギーについて学ばせたいという思いがあり、「お日さま・森プロジェクト」の概要についての共感を得られたと考えます。また、将来の自然環境のために何かアクションを起こしたいという潜在的な意欲を感じ取ることができました。

一方で資金を捻出していただくためには、事業の確実性、プロジェクト及び運営団体の信頼性、あわせてプロジェクトの社会性や話題性、そして資金を捻出した方の満足が得られるような継続的な「つながり」を与えることが重要であり、事業の仕組みだけでなくプロモーションにおける戦略も重要であることが分かりました。また、企業の大口出資を受けるためには、太陽光発電の売電事業だけでなく、関連する事業と合わせた形で魅力ある事業を組み立てる必要性についての示唆がありました。事業全体の構築にはもうひとつアイデアを加えることが必要ではないかと考えます。

【シニア世代・子育て世代】

- ・自然に触れる機会の少ない都市に住む市民だからこそ、子どもや孫世代の自然体験を重要と考えていて、「お日さま・森プロジェクト」の事業趣旨は広く共感を得ることができました。

課題①

自然貢献へ共感するからこそ「ファンド」という言葉に違和感があり、また「出資」よりは「寄付」の意識が強まったように感じました。市民ファンドの仕組みを維持しつつ、利益追求というような「ファンド」の印象を和らげるような愛称を使うなど工夫が必要ではないかと考えます。

課題②

参画意識を満たすためには、目に見える利益の還元（農産物、エコツアーやイベントの企画など）と参加していることを継続的に意識づけるための「つながり」を、報告書などを通して具体的に提示することが必要であると考えます。

課題③

一口の金額設定とそれに見合った配当や見返り（プロジェクトの参画や森とのつながりを感じられるもの）を複数設定し、嗜好の異なる参加者の多くが楽しみつつ利益を享受できるような提案が必要であると考えました。少額の捻出に対しても、相応の見返りを求める声があり「賢く自然貢献できるお買い物」が求められている印象を受けました。配当や見返りについて内容の再検討が必要ではないかと考えます。

【企業】

- 企業が出資に値すると判断するためには「配当」だけでは説得力に欠け、売電事業に付加価値をつけ、利益を生み出すような魅力ある事業を組み立てる必要があります、事業全体を再検討する余地があると考えます。
- 「出資」や「寄付」による財務的影響や税務対策など、企業における財務や税務の専門家との情報交換が必要ではないかと考えます。
- 出資することにより、会社の知名度やイメージが上がるようなツールを作ることで、企業にとってより魅力的な事業になるのではないかと考えます。インターネット上やSNSを使って、参加していることをアピールさせてほしいとのご意見もありました。
- 個人にしても企業にしても、今後、大口の出資が望めないような結果となりました。やはりファンドより寄付という形の方が、参加しやすいのではないかと考えます。市民への理解を求めつつ、森からのサービスについて豊富なメニューであるほど、参加者が増えるのではないかと考えます。

以上