

第9回 滋賀県協働プラットフォーム 議事要旨

1 日時

平成29年2月8日(水) 9時30分から12時00分まで

2 場所

滋賀県大津合同庁舎 5-E 会議室 (大津市松本一丁目2番1号)

3 テーマ名

官民協働によるクラウドファンディングの仕組みづくり (第2回)

4 参加団体

(1) NPO・関連団体等関係者

NPO 法人障害青年の教育をさらに保障する滋賀の会

NPO 法人結びめ

NPO 法人まちづくりネット東近江

NPO 法人大津夜まわりの会

あいとうふくしモール運営委員会

ひだまり学舎

立命館大学経済学部

(株)滋賀銀行

FAAVO 滋賀 ((株)Wallaby)

大津市 市民部 自治協働課

草津市 笠縫東市民センター



(2) テーマの提案者

滋賀県 県民生活部 県民活動生活課 県民活動・協働推進室

(公財)淡海文化振興財団 (淡海ネットワークセンター)

(3) 県関係部局

滋賀県 県民生活部 情報政策課

滋賀県 商工観光労働部 商工政策課

滋賀県 教育委員会事務局 教育総務課

(4) 事務局

滋賀県 県民生活部 県民活動生活課 県民活動・協働推進室

5 協議内容

(1) 事務局から前回の協働プラットフォームの結果概要を説明

○11月24日に開催した協働プラットフォームの概要について説明させていただく。特に重要な意見は以下のとおりであった。

・情報をネットに載せたからといって、簡単にお金は集まらない。多くの方に実際ダイレ

クトにお会いしたりして説明し、支援していただいていることが結構ある。

- ・ある特定の方は関心をもっておられるが、全体で見たときには、クラウドファンディングはまだ浸透していない。
- ・クラウドファンディングのサイトの運営会社の本社は、ほとんど東京にある。したがって、リアルに会って話をし、相談したりするのはできない。エントリーシートでネットに打ち込んでまず応募してもらう形になるので、そこがソーシャル系の方にとっては、高いハードルとなる。
- ・行政もクラウドファンディングのサイトとタイアップして、行政のイベントも、そのサイトに載せるような状態になれば良い。
- ・クラウドファンディングについて小さな成功体験を蓄積していくと、支援する側もいろいろわかるようになる。
- ・ありとあらゆる手を使って、やっぱり成功にもって行くような形で伴走してもらえる方をつける必要がある。
- ・創業支援特集であったりとか、地域活性化のプロジェクトを募集し、手数料を少し下げたりしている。そういう提案を、逆に行政側からプラットフォーム運営者のほうに提案すると非常に良いと思う。
- ・記事を載せる媒体があるのなら、市や公共のところにも載せてあげる必要がある。
- ・官民協働なので、場合によっては行政が関わることにより、クラウドファンディングの仕組みの信頼性がたいへん向上するかもしれない。

(2) 対話・協議の内容

- 県では、学習船「うみのこ」新船建造のための寄附金募集の取組として、クラウドファンディングを実施しているので紹介させていただく。「うみのこ」での学習は、1983年から始まり、33年が経過している。これまでに約52万人の児童が乗船している。平成30年度から新しい船での児童学習航海が始まる予定である。
- 滋賀県庁として初めてのクラウドファンディングによる寄附金募集である。滋賀県内の自治体では、大津市が「おおつ光ルくん」というご当地キャラの着ぐるみを新調されるときに、また、日野町が、近江鉄道の日野駅の駅舎再生について、クラウドファンディングに取り組まれている。
- クラウドファンディングの場合、基本的にインターネット経由になってしまうが、インターネットが使えないとか、クレジット決済に抵抗がある方もいる。そのため、インターネットを経由しない寄附の方法として、寄附申出による直接寄附も受け付けており、チラシの裏面がそのまま寄附申出書になっている。クラウドファンディングだけではどうしてもインターネットができない方をはじいてしまうので、クラウドファンディングと直接寄附をあわせて実施することが重要であると考えている。
- 平成29年2月8日午前8時30分現在、クラウドファンディングで約154万円、直接寄附は約280万円いただいております、クラウドファンディングよりも直接寄附の方が今のところ多くなっている。

- 寄附金額が100%（1千万円）円に満たなかった場合は、寄附は受け取らないのか。
- いいえ。達成後課金方式ではなく、都度課金方式を採用しているので、1千万円に満たなかった場合でも、お申しいただいた寄附金については、全額いただくことになる。
- 今回の「うみのこ」の企画について、クラウドファンディングで寄附金を募るとなったとき、特典の内容とかチラシの作成とかトータルな企画は、全て滋賀県で考えたのか。
- そうです。
- 特典とか、アイデアとかを、もっといろんな人から吸い上げるというか、検討会みたいなことを一緒に開いていくようなことをすると、もっと広がりがあったと思う。
- クラウドファンディングの取組事例について、3つお話しいただきたい。一つ目はあいとうふくしモール、二つ目に結びめ、そして三つ目にひだまり学舎さんをお願いしたい。あいとうふくしモールさんと結びめさんは、今月末を締め切りにして現在クラウドファンディングを実施されている。ひだまりさんにつきましては昨年に目標額を達成されている。それぞれやっている中で気付かれたこととか、思われたことがあると思うので、3団体の方から簡単にご紹介いただきたい。

- 結びめでは、小さな空き家改修で、手づくりの暮らしの楽しさを全国に広げたいということで、昨年12月19日にレディーフォーというクラウドファンディングのサイトで、資金集めの挑戦をさせていただいている【https://readyfor.jp/projects/musubime_akiya】。このプロジェクト自体は、僕たちが活動拠点としている高島市の安曇川町中野という集落にある空き家を改修するというプロジェクトである。これまでに僕らも高島市と連携して空き家の調査や、空き家の課題は全国的に今後も問題になっていくだろうという中で、何か自分たちでできることということで、イベントでワークショップ形式で改修したり、そういう事業もこれまでも何回かやってきた。
- 一つの団体が空き家を改修したところで、全国の空き家の課題が解決するわけではないところもあるが、目の前の自分の集落にある小さな空き家がぼろぼろに朽ち果てていくという姿を見て放っておくというのも、もったいないなというか、何とかならないのかなというところもあり、そういった気持ちを、全国のいろんな集落の人が少しでも持つきっかけづくりになればと思っている。
- また、過疎化の地域なので、直した空き家に移住者に入ってもらって、集落のコミュニティー機能が衰退していく中で、そういった集落の担い手になってくれるような方を募集することも、このプロジェクトで実現したいと思っている。寄附目標額は130万円。2月末日までに何とか達成させて、このプロジェクトを実現したい。
- 目標金額は、どのように設定したのか。また、今、集まって支援してくれている方たちは、地元の方が多いいのか。県外の方はどれくらいいるのか。
- 設定金額に関して、もともとこの空き家に関しては、地域の方が自分でお金を出してでも直そうと思っていたところ。その空き家を直しても、その人には何のメリットもないが、地域を何とかしたいと考えておられたので、僕も協力したいと感じていた。設定金額に関しては、あんまり深く考えず、これぐらいなら自分たちでも挑戦できるかなというところ

の金額を設定した。これが多いのか少ないのかというのは、本当にやってみないと分からないなというところもあった。実際にいま支援していただいている方は、身近に自分たちが声を掛けられる方々であり、個別にメールを送ったりした。そういった中での寄附も多い。関係者の知り合いからの寄附も多い。クラウドファンディングのサイトが全国的であり、クラウドファンディングのサイトの常連さんとかで、全然私が知らないような方々も、このプロジェクトのページを読んで寄附していただいている。

- （ひだまり学舎のクラウドファンディングの取組について、）役場の中で町おこしといっても、なかなか地域と結節点というか、つながりがないということで、地域にある空き家を直して、そこを町おこしの事務局として使っていこうというのが、クラウドファンディングの発端としてあった【<https://www.makuake.com/project/community-reactivation/>】。竜王町林という100世帯ぐらいの集落のほぼ真ん中のあたりに、30年ぐらい空き家になっていた物件があり、その空き家を直して、事務局として使ってみたらどうかというオファーがあった。ところが、その物件は30年空き家であり、床下が抜け、屋根も二か所穴が開いている状況。本当に草がぼうぼうに生えているようなところ。（目標額は）50万円であったがとても50万円では直せないような物件であった。セルフリノベーションで、100世帯の中の地域のおじいさんとか、定年された方、ほとんどは素人さんなんですけど、みんなが集まって大工し左官をした。古民家で土壁であり素人でも作業しやすいというところがあって50万円で済んだ。
- マクアケ（Makuake）というクラウドファンディングのサイトで寄付を募ったが、ふたを開けてみると、だいたい90%近い方が僕たちの知り合いの方であった。クラウドファンディングは、知らない人が応募して、寄附をいただけるものではなく、「少しだけでもいいですから寄附をいただけませんか。」と頭を下げに私どもが町内のいろいろなところに行って、ライオンズクラブであるとか、お金を持っていそうなところをお願いをして、やっと50万円集まった。
- 「うみのこ」のクラウドファンディングのお話でもあったが、30人以上の方に手渡しで寄附を頂いた。手渡しの方は、やはりネットに通じていないというか、言ってしまうとおじいちゃん、おばあちゃんが多かった。
- 「マクアケ」というサイトに関しても、まず利用者登録をしないとイケない。単純にクレジットカードと金額を打ち込んだらすぐに寄附できるわけではなく、自分の住所や名前、年齢など全部、ユーザー登録をしてからじゃないと寄附できない煩雑さがあったので、手渡しでも受け付けますということにした。手渡しの方が実は金額が多くて、50万円のうち30万円ぐらいは手渡しであった。
- 50万円という金額に関しては積算根拠があり、素人ではどうしても直せない部分と原材料費から積算した。
- 30年間空き家になっていたということで、集落の中で非常に景観上問題があると言われていた。ぼろぼろで耐震性もかなり低く、「人が勝手に立ち入り、火事になったらどうしよう。」という懸念もあった物件だからこそ、直すときには結構お金が集まったと思う。直した後

も、「すごくきれいになったね、よかったね。」と集落の人が喜んでくれた。古民家を直した後、地域のつながりが増えよかったと思っている。

- (クラウドファンディングに) チャレンジされて達成されたんですけど、終わった後にここが一番達成したポイントだったなとか、ご自身の中で役に立ったなという点は。
- 正直言って、やはりネットができないという方がすごく多かった。よって、直接お金を預かることを可能にしたことが一番大きかったと思う。インターネットだけというのは、すごくハードルが高いと感じた。

- あいとうふくしモールでは、「あいとうむすび」で若者が働く体験ができる場所をつくりたいということで、12月15日からクラウドファンディングにて寄附を募集している【<https://readyfor.jp/projects/aitomusubi>】。結びめさんと同じ(クラウドファンディングの事業者である)レディーフォーで実施した。愛東町でもやはり、少子高齢化で空き家が増えているところはたくさんある。この写真に写っている場所ももともと空き家で、そこをたまたま手に入れることができ、ここのキッチンスペースをおにぎりとか漬物などの加工品ができるような場所に改修しようということで、その資金を集めるために、クラウドファンディングに挑戦した。
- あいとうふくしモールは、障害者の作業所やレストランなど、もともといろんなことをやっており、それぞれが独立した事業体で連携しながらやっている。私は、ニートや引きこもり状態にある若者たちの就労支援や自立支援を担当している。
- 現状では、すぐ近くの畑で引きこもり状態の若者たちを集めて農作業をやったりしているが、農業だけだとなかなか安定的な労働もないし、収入もなかなかない。それに通じた働く場所が必要ということで、おにぎり屋さんとか、それに付随する加工場をつくっていくことがプロジェクトとなっている。
- 「あいとうむすび」のコンセプトは、もともと愛東町にあった食文化を、おにぎりで一緒につくれるところはつくって、そういう文化を継承していく。あとは耕作放棄地とかがたくさんあって、その担い手もおじいさんが多い。そういうおじいさんたちが頑張っているときに、顔の見える関係でやりとりができる場所があったらいいかなと思った。それがモチベーションにもつながっていくので、そういう耕作放棄地の問題を解決したいという思いがある。
- あとはニート、引きこもり状態にある若者たちが、地域の中で、地域の課題を解決する仕事に携わることによって、いままで変わり者扱いされて、「駄目なやつだ。」みたいな扱いだったのが、そういう仕事をするにより、地域の中で、「あの子は地域のことで頑張ってくれている。」という、地域の目が変わることがすごく大事な、そういう場所をつくりたいなと思っている。
- クラウドファンディングをやってみて私にとっても初めての試みであった。やり始めてからもいろいろ準備で大変であったり、広報が大変であったが、すごく大事なと思うことは、(クラウドファンディングを)やり始める前にやってきた活動にどれだけのファンがいるのか、仲間ができていくのかということだと思う。

- 実際いま 112 万円ちょっと集まっており、支援者が 69 人、70 人ぐらいになっているが、やっぱりほとんどが知り合いか、知り合いの知り合いぐらいの人が寄附をしてきているという印象。正確にはわからないが、結構つながりのある人たちが、(寄附を) 入れてくれているという感覚がある。
- クラウドファンディングは寄附の一つの手法。寄附の手法のうちの一つだと認識していただき、ただしクラウドファンディングというのは「仲間づくりから」という理念が大切。プロジェクトがそもそもきちんとしていないケースは誰もが分かる。それとゲーム性も必要であり、ある一定のリターンは必ず必要。それが、誰もが参加できやすいようなリターンにしないと、一般の人は食いつかないということはある。
- 例えば身内ばかりが潤うようなものは、良くない。受益者は誰なのかということをしっかり決めないと、要するに利益を被らない方は寄付しない。
- 何が目的なのかも大事。広報なのか、お金を集めることが目的なのか。ここがぼけていると、今はもうお金は集まらない。要するにリターンを薄くして寄付だけを集めようとする、それは理念が立派でないと集まらない。寄附が何に使われるのか、どういう用途に使われるのかということが分からないと、皆さんはお金を千円でも出さない。
- この前の議論(第 8 回協働プラットフォーム)の中で、私たちが思っている以上にネットのハードルが極めて高いと。それで今回初めて、前回は出席しておられない実際の利用者の方が来られてお話しを伺った。また、「うみのこ」についても直接寄付が多かったという話があった。そこは前回も話に出ていたように、ネットのハードルが予想以上に高く、それが、直接支援の金額の大きさにも表れていると思う。
- 「官民協働によるクラウドファンディングの仕組みづくり」をしていく中で、実際にクラウドファンディングに取り組まれた方が、「これがあつたらもっとよかった。」とかお聞きしたい。また、クラウドファンディングの仕組みを官民協働でつくっていく中で、これがあればよいとか、こういうことができるようになるとか、いや、こういうことが課題であるとか、そのような意見をお聞きしたい。
- クラウドファンディングには、必ずアカウントをつくるということが必要。これはレディーフォーに限らず、ファーボでも、マクアケでもそう。これは個別の個人情報を入力していくわけであり、そもそもホームページすら開けないという方は、クラウドファンディングの仕組みの対象にならない。ただし、それを代わりの方がやってあげる、取りあえずアカウントさえ開いていただくと、ソーシャルメディア、SNS とかをやってらっしゃる方は、今はフェイスブック (Facebook) だけでログインできますし、そこからすぐに支援ができる。
- プラットフォームの運営事業者もさまざまな工夫をしており、例えば一部達成みたいな人たち。例えばマクアケの場合は(目標の寄附金額に達成しなくても)一部入ってきますし、ジャパングビングの場合も一部達成というのは認めている。そういうサイトが増えてきている。

- 今は、手数料も下がる傾向にある。入金システムも3万円以上であれば振り込みも可能になっている場合もあるし、コンビニ収納も可能になってきている。決済システムも入力の仕事も、できるだけ簡素化する方向になっている。ただし、そもそもパソコンを触ったことがないと言われる方はどうしようもない。
- （アカウントを取る際には）できるだけ最初の個人情報を入れる数を少なくするとか、そういったことはクラウドファンディングの運営側は、非常に考えてやっている。しかし、ネットを使うということが大前提。また、スマホがこれだけ普及した。年配の方もスマホをされている。スマホからも寄附していただけるように、見やすいサイトをそれぞれプラットフォーム運営会社は考えている。スマホから（寄附を）される方も多くなってきているので、だんだんハードルは下がってはきていると思う。
- 今回クラウドファンディングに挑戦し、実際にどういうPRの仕方が効果的なのかはまったく分からなかった。クラウドファンディングの場合、最初の五日間で20%の金額を達成したら、だいたいそのプロジェクトは90%成功しているという情報等をいただいた。ただ普通にそのプロジェクトを始めようと思った人間だけでは、なかなかそういう発想には思い至らない情報を伴走者の方が教えてくれたりするので、そういうフォローアップ体制というのは、すごく大きいと思った。
- 私たちは、SNS等で積極的に情報発信をしていたが、それ以外にも紙メディアにチラシとかをつくって、ポストカードぐらいの大きさで、QRコードを付けて、「こういうことをやっています。」という説明を一通り書いて、それを人海戦術みたいな感じで配っていた。また、普段の日常活動について、竜王町の広報誌に必ず月1回、僕たちの「竜王町地域おこし協力隊」のコーナーがある。「ひだまり学舎」も空き家のことだけじゃなくて、日常こんなことをしていますというのを毎月発信する場がある。紙媒体で5千世帯全戸配布している。したがって、知名度が元々あり、クラウドファンディングをするということに関して、恵まれていたかなと思う。
- SNSでいろいろ発信し、シェアもしていただいた友達もたくさんいたが、実際寄附して下さった方は全員直接お会いした方であった。これだけフェイスブックとかSNSが広がっていても、やっぱり直接会うということが本当に人間関係において重要だと感じた。
- 分かりやすさが重要。例えば一番分かりやすいのはふるさと納税。やっぱりリターンはすごく大事。それと欲しいもの。例えば食べ物。滋賀で「おうみプリン」というのをやっていたよね。とろとろのプリン。私も支援しましたが、食べるものは一番分かりやすい。団体の名前を売りたいかったら、食べ物をリターンにするのも非常に良いかも。そうすると対価がはっきりしている。
- 一方、「サービス」はすごく分かりにくい。それを支援したから（寄附したから）自分がどうなるかというイメージができない。だから本当に映像が浮かぶぐらいイメージできるようなリターン品をつくる必要がある。
- 大きく成功している人たちは、その前段階で本当に半年、1年考えている。そうしてやっているのだから、別に全国ネットか全国ネットじゃないかは関係ないと思う。

- ターゲティングが必要だとすごく思っていて、その戦略上、商品であれ、その PR したいもののターゲット層が、例えば本当に高齢者だったときとかは、ネットではなく「ローカル」もありかと。
- ご年配の方を対象にする場合であれば、例えば、「県民ガイド」とか「市民ガイド」の紙媒体も使うのがいいと思う。例えばどこかに集まって頂いて、そこで寄附を直接集められたら手数料を払わなくていい。何もクラウドファンディングが最高のシステムではない。ただし、やっぱり全国に広げて自団体の名前を知ってもらうとか、どんな活動をしているかを知ってもらうものとしては（クラウドファンディングは）すごくいい。あとアーカイブで残るので、それを後で営業ツールにできる。自分のところのホームページを見てもらうよりかは、はるかに有効。必ず（寄附の目標金額を）達成していただいて、そのページを営業に使う。例えば助成金を取るときとか。
- 行政にお金（寄附）を預かる窓口を、そのキャンペーンをやっている間は設けるような連携をされているのを聞いたことがある。
- クラウドファンディングを広報のツールとか会員を募るためのツールということで割り切って使えば、利用の裾野も広がると思う。
- ファーボ滋賀は特に小規模であるが、集める金額も 5 万円とか、30 万円とか、平均は 50 万円ぐらい。少額でも（自団体の）理念の PR のためと割り切ってやると、気軽に使えると思う。
- 県の一大プロジェクトとして場所をちゃんと提供し、そこに目利きの人がいて、金の卵なのか普通の石ころなのかその判断をして、金の卵であれば銀行も飛びついてくると思うからそちらでいいと思うし、クラウドファンディングをすとなったときには、アドバイスをしてくれたら、寄附を集めるときの 1 日目から最初の瞬発力がいいのかなと思った。
- 人とのつながりが大切だと思う。アイデアがあっても、例えばプログラミングができないから、かたちにできないということもある。そういうところで銀行や役所が、人をつなげてくれると本当に助かる。
- 後半は、官民協働でクラウドファンディングを進めるための仕組み的なところもご提案いただきたい。

【10分休憩】

- 県はお金がないと言っているが、これは公共インフラのようなもので必要だと思う。種をまいておけば経済の活性化に必ずなると思うし、また一見お金にならないような事業もあるかもしれないけど、滋賀県の人集めに役立てばそれは効果があると思う。県の一大プロジェクトとして、場所と人の提供をお願いしたい。
- 今後、滋賀県内でも廃校、学校がなくなっていくような問題というのは、出てくると思う。高島市内では、廃校だけでなく、公共施設もそう。そういうところは、多分、本当に行政だけで考えていても解決の方法はなかなか見つからないが、そこに市民を同時に巻き込み、何か一緒に考えられるような場づくりをやったほうがよいと思う。そこに協働の可能性が

あると思う。

- (個々の団体では)規模が小さくて人手も金もないという中で、官の方が持っておられるいろいろな情報、あるいは手法、お金をうまくタイアップできれば、(寄附に対する直接的なリターンではなく、社会的貢献をするという)ミッション性というのを広く県民の方々、あるいは国民の方々に訴えることができるかと期待している。
- 僕たちも自分たちでPRを頑張ったつもりではあるが、PRが自分の隣近所や、仕事の関連がある人たちなどで、すごく限られてしまう。県と一緒にやっているというかたちならば、県の方で広報をしてもらおうとか、広報できるような場があれば、またちょっと違ったと思う。
- 団体の方が自分たちでやっている活動を、自らが発信していくのは限界があり、団体の方が、活動を発信していただく場として「協働ネットしが」というものを設けた。このサイトは始まったばかりで、県もこれをどんどん周知し多くの方に見ていただく、そして活用していただきたいと思っている。今回、私どもがこのテーマを提案した一番大きなポイントとして、いろいろなイベントやプロジェクトをやるための資金を集めるには、より多くのファンを集めてないと全体に広がっていかないと考えている。そして、何をすればいいのかと考えたときに、何をやったかじゃなくて、どんな成果につながっているのかを発信していかないと、なかなかファンも増えていかないと考える。実際に(クラウドファンディングを)実施された団体が、資金を集めて、どういふかたちで集めた資金を使って、どういふ成果が出ているのか。いわゆるアウトプットではなくてアウトカムの方で発信していただく。そういうところが県としては重要なことだと思っている。
- 資金のうち、2分の1を県が助成し、2分の1をクラウドファンディングで集めるみたいな仕組みを県でつくってくれたら良いと感じた。
- 銀行からも県からも見捨てられたアイデアが、クラウドファンディングを使っていかにお金を集められるかというところで、クラウドファンディングがあると思っていた。クラウドファンディングを成功させるのに、場所と人の提供をして、埋もれているアイデアとか、そういうものを発掘しましょうというのを、県がやる場所には意義があると思う。
- いま国は、投資型クラウドファンディングを推奨している。有名なのはミュージックセキュリティーズが運営している「セキュリテ」。どういふ仕組みかというところ、セキュリテの場合はこれを初期投資と呼んでいるが、例えば100万円とかを、助成金として出す。その後、例えばセキュリテで(資金調達を)やってもらって、それを県が広報している。
- ただ、投資型クラウドファンディングは、金融庁の枠組みなので、そもそも(銀行の)融資が通らない団体とかは、使いたくても使えない。利用できるのは、株式会社とか営利企業となる。したがって、そもそも市民活動とかには使えない。こちらの願いとしては、行政が一番ハードルの低い購入型を紹介して、事業者まで紹介できて、ちゃんと伴走して見守る。あと広報は責任を持って、例えば媒体としては「市民だより」「県民だより」は最強の広報ツールだと思う。
- また、例えば各新聞社ですね、地方新聞でもよい。4大紙の地方版に掲載してもらうため、例えば県や市が、「こういう取り組みをやっているところがあるから取材に行ってください

れ。」ということまで言っていたらと非常によい。(団体にとって) 広報の部分が一番大変。広報について、「県は推奨しています。」「市は推奨しています。」というかたちでできれば一番よい。それが 30 万円、50 万円の案件でも。

- それがあるとファーボ滋賀さんもやりやすいと思う。仕組みとしてはそれが今はない。購入型を、できるだけ金融機関にも行政にも進めていただけるような状況になれば少し変わると思う。埋もれているアイデアとかは、それこそ本当にいい商品とか、小さいけれど商店レベルでやってらっしゃるところを、注目していただけるような存在にできることがあるので、その広報協力を行政がやっていただく。
- 大津市では、クラウドファンディングの伴走型の講座をやっているが、たぶん伝え方ももっと工夫が必要だと思うが、市の広報誌やホームページで広報しても、参加者がなかなか集まらない。広報誌をどれぐらい見てくださっているのかが、行政としても疑問なところ。期待いただけるのはありがたいし、実際(講座に)来てくださった方の中に「市の広報誌を見ました。」と言ってくださる方もおられるが、そもそも参加者自体が 10 人ほどの中で、広報誌の影響力がどこまであるのかが分からない。講座の広報の方法や参加者の集め方は行政としても大きな悩みである。
- 広報誌の話が出たが、ちょっとそういうきっかけをつくっていただくと、あっという間にサポーターが増えると思う。例えば、黒壁でのインバウンド取り込みのため、実際、大学の留学生を連れて行って、地元の料理を食べさせて、その感想をフェイスブックに英語で上げてもらったりしている。
- (クラウドファンディングの活用が) 何で少ないかという、成功している人の体験が少ないことだと思う。何案件やってどれだけ成功したかということを開示できるような仕組みにしないと、クラウドファンディングをやりたいとは思わない。
- 費用対効果からいうと、オープンセミナーを開催するより、金融機関とか行政にセミナーに行く方が圧倒的に案件は挙がってくる。成功体験を広報すると、絶対人は集まってくる。(クラウドファンディングを) やりたい人はいっぱいいるから。だけどやっぱり成功体験が少ない。だからやらない。
- 例えば大津市としてセミナーをやったので、こういう案件が出てきて、こういう案件が成約されましたということも載せてもいいかという許可を取って、載せてあげることが重要。
- 僕も(今の)プロジェクトをさせてもらいながら、実際に広報をすごく考えてやっているが、やっぱり大変だなというのはある。例えば本当に取材をしてもらえるとすごくありがたい。客観的な視点で外に PR してもらえると、本当にすごくありがたい。
- 県の「プラスワン」とか、高島市だったら「広報たかしま」とか、そういったもので実際に広く発信してもらおうのも一つある。
- 実際いま日本全国で地域メディアがよくいわれていて、NPO 等がつくっている地域を紹介するような、すごくよくできたサイトとかも全国にはいっぱいあるが、滋賀県内にあまりないのかもしれない。
- 例えばクラウドファンディングを滋賀県内でやってきた事例というものは、たぶんこれまでにたくさんあると思う。そのクラウドファンディングだけで特集するようなかたちで、

本当に成功された方も失敗された方も含めて取材をしたものを、きちんとした見えるかたちでネット上に掲載していくことをやってもらえると、クラウドファンディングをやる人にとってはすごくありがたいと思う。

- あと、掲載には、写真の良さとかデザイン性も大事。ネット上でいかに情報発信するかというところに対してもっと力をいれ、お金を掛けないと、いい情報発信ができない。いいプロジェクトであっても、本当に写真がだめなら、寄附をもらえないようなことが実際に起きてくる。
- クラウドファンディングに成功した側の意見であるが、(クラウドファンディングで) 空き家を直した後のの方がすごく大変。やっぱりクラウドファンディングを利用して実施する事業というのは、公益性の高い事業が多いと思う。クラウドファンディングを達成した事業に、行政がどのように関わっていくのか、補助するのか、事業所指定をするのか、私たちだったら、行政が積極的に(改修した空き家を) 研修施設として利用してくれるとか、そういう付き合いの方が僕たちとしては結構大事である。(クラウドファンディングで) 出来上がったけど、この空き家を持続可能性なものにしていかなくてはいけないので。その部分でのサポートが、やっぱり僕たちとしてはすごく大事で、切実な問題。
- 皆さんご意見ありがとうございます。このプラットフォームというのは、確かにいろいろな意見をいただいて何かをつくるということもありますけど、「色々なかたちで人のつながりができてよかった。」というご意見を今までいただいている。是非このつながりを生かしながら次の取り組みができないかということ、それぞれ考えていただく必要があるかもしれない。それでまた何かできそうであれば、ぜひ取り組んでいきたいと思っている。
- ある程度方向性については共有できたと感じている。今回のテーマでプラットフォームを2回開催した。今回でいったん終わりにさせていただこうと思う。

(終了)