

1. 「宇宙の学校」事業 について

◆出席者◆

稲葉、捧、笹原、荻原、松澤、高橋、遠藤（記録）
平戸



子ども・宇宙・未来の会がNPO法人として発足し、会の理念に賛同していただいた多くの会員の方々をはじめ、何をしようか見つめている全国の多くの人々に対して、具体的にイメージとしての旗印となったのが「宇宙の学校」でした。

「宇宙の学校」は全国で50校を数えるほどになり、前年度、5周年を迎えての事業を各地で開催しました。しかし、本部の事務局体制があまりにも小さく体力も無いため各地の「宇宙の学校」を支えきれなくなっています。

そこで、今年度は足下を見直して、進む方向を考えることが大切という認識で話し合いをしました。本部での課題は、全国に50校を支えるためのマンパワーと資金の不足の解消です。解決策として各地の「宇宙の学校」の自立を促すこととなります。

国分寺の場合は、教育委員会が事業費を出し、さらに教材費を集めている。開校式と閉校式には、JAXAとKU-MAから挨拶などに来てもらっているが、他は、講師など自前で運営している。応募者全てを受け入れているため、4班に分け、二日をかけて午前と午後実施している。同じ内容を4回実施することになるので、講師の養成が自然にできている。しかし、

- ・どこの学校も講師やリーダーになる人がまだ育っていないので、自主運営するまでにはなっていない。
- ・自立といっても、完全に独立してしまうと、「宇宙の学校」の主旨が変質してしまう恐れもある。
- ・地域に宇宙の学校のコーディネーターやKU-MA認定講師などの制度をつくってみてはどうか。

など、意見が出ました。

今後はJAXA宇宙教育センターの指導者セミナーも利用しつつ取り組んでいきたい。ということで結びとした。

2. 教育 CSR 事業推進 について

◆出席者◆

近藤、河本、入澤、的川、佐橋（記録）



◆事業推進の狙い：MHI（三菱重工業）で実施している教育 CSR 事業は、高い評価を得ている。

この取り組みを他企業へも拡大し、収益事業の柱とする。

◆事業方針：・企業の生産活動(モノづくり)と学校の理科授業がマッチングした事業とする。

- ・CSR を超えて地域社会と一体化(地域の教育力向上などに貢献)した事業をめざす。
- ・その価値をその企業(マインド)らしい価値として社会に伝える。
- ・事業をともに考え、ともに実施(協働)する。
- ・WIN-WIN の関係を築き、事業の継続性と発展性を確保する。

◆2014 年度実施事項：2014 年度は、教育 CSR 事業の本格着手に当たって、フィージビリティを実施する。成約件数 2 件を目標とする。

- ・プロジェクトチームの結成⇒理事(3~4 名)プラス会員で構成
- ・KU-MA の能力の洗出しと活用⇒人財(略歴、得意技…)、実施例、教材など
- ・教育ニーズ調査⇔対象企業選定⇒企業特性調査⇔教育コンテンツ提案事例作成
- ・対象企業選定⇒関東エリアと東海エリアで大手製造業を中心に 10 社程度選定・訪問
- ・企業訪問と提案⇒KU-MA 活動資料(「宇宙の学校」、教育 CSR など動画化したもの)
- ・企業調査に加えて、教育委員会データなどにより参考情報を入手する。
- ・訪問の結果、事業成約の見込みがある場合、提案内容の具体化、見積りなどを速やかに実施する。

◆課題：企業は、らしい価値として社会に伝えて欲しいと密かに願っている。KU-MA は、この願いを捉えて、社会に伝える能力を身につけていくことが必要である。

3. 広報・普及事業 について

◆出席者◆

石井、芝井、森、矢代、田口（記録）



◆意見

- ・広報として、会の活動を知らせると、会員の獲得は別と考えると行ったほうがよい。
- ・企業に寄付を依頼する際、寄付金と広告宣伝費では部署が異なる。支出の種類によって、企業として出しやすさが異なる。寄付金をだけでなく、企業の広告を載せる方法を考え、アプローチ方法を企業の事情に合わせて変えてみたらどうか。寄付金にこだわらず、収入を得る手段として、企業の広告を載せることも手段のひとつである。

<裏面へ続く>

- 企業が KU-MA を賛助するメリットとして、口数に応じてホームページ等にロゴ、社名を掲載する。または企業のホームページで KU-MA のロゴを掲載してもらい「〇〇社は KU-MA を応援しています」と出来るようにする（社会貢献活動を応援しています、という宣伝）
- リーフレットに入会申し込みがすぐできるように QR コードを載せる。
- リーフレットの入会案内の文字数を減らして、読みやすくする。
- 会費は後日払ってもらうとして、申し込みだけでもその場で書いてもらえるようにしたほうが、入会してもらいやすいのではないかと。
- 会員募集のターゲットを広く一般に求めるのか、活動をサポートしてくれる人を求めるのかでも、宣伝のやり方が変わる。
- 著名人に KU-MA の宣伝をお願いする。または連携イベントを主催する。
- KU-MA の活動に関連がありそうな施設でパンフレットを置かせてもらう。
- ホームページは活動の報告が中心のため、活動に参加していない人が見る物がほとんどない。活動に参加していない人が楽しめるコンテンツがあるとアクセス数も増え、KU-MA をもっと知ってもらう機会になる。
- 会員への連絡方法は週 1 回のメールマガジンが主になるが、ニュースが中心のメールマガジン以外に、お知らせなどを別途送ったほうが良い。
- 相模原市との連携を積極的に行ったほうが良い。

◆まとめ

参加者は、広報や広報的な事に携わった事がある方たちで、様々な意見が出ました。

活動の中心にいると気が付きにくい、局外から見た意見が出たかと思えます。広報の対象、会員募集の対象はターゲットを明確にして広報普及活動を行うようにしないと空振りとなるので、多くはないマンパワーで効果をいかに上げるかが課題となりそうです。とはいえ、すぐに出来そうな事もありました。

4. 組織運営の基盤の強化

◆出席者◆

大澤、菊地、齋藤、長崎（記録）



ちょっと重いテーマに集まっていた会員により、①財務体制の健全化、組織の自立、②会員増加のための広報・勧誘、③寄付を依頼する企業・個人の発掘 のサブテーマについて話し合いました。結果は以下の通り。

- ① KU-MA の活動が広がる一方で、事務局のパワーが不足していることの危機感を共有した上で、組織の自立を目指し事業別の収支を黒字に転じさせる必要がある事、事務局内での役割分担の明確化や専門家への外注などを行い、少人数でも効率的な組織を目指す事などの意見が出ました。また、KU-MA グッズや教材の販売による収益増を計る提案がありました。
- ② 様々な切り口からのアプローチをすること、KU-MA ニュースの更なる充実、会員の意見を活かすためにアンケートを実施するという提案がありました。
- ③ 減少傾向にある寄付金を増やすために、「ツール」と「人」の充実させよう。

やや抽象的なまとめですが、これらを早急に具体化する事が求められています。KU-MA の理念を実践するために、会員～役員～事務局が課題を共有しつつ、持続可能な組織運営に改善する事が必要で、そのために財政基盤の強化が重要である事を改めて確認しました。

5. 会員の活動参画 について

◆出席者◆

石口、安藤、宮川、廣野、平山、古川（記録）



- 活動へ参加しようとする場合のハードルとして、活動内容の知識不足（文系のため）で、まず質問等があった場合どうかと、知らないことの怖さを感じるため戸惑いがある。活動参加希望者への事前説明があれば助かります。
- 活動への公募は、メールマガジンに記載するのではなく、ボランティア募集だけのメールで、もう少し活動内容を詳しく記載して公募するほうがいいのでは、メールマガジンだとたまりすぎると表紙だけ見て削除するケースが多くある。

◇活動への参画とは、少し違いますが

- KU-MA グッズ、的川先生の本等を「宇宙の学校」や関連イベント等で販売を行い KU-MA 本部の活動費として販売協力をお願いしてはいかがでしょうか。ただし、主催者への許可申請、金額の徴収、会計等解決しなければならない問題があるが、全国の「宇宙の学校」担当者へお願いをすれば、協力してくれるところもあると思いますが。
- KU-MA グッズ作成を増やしてはいかがでしょうか。
- 宇宙の学校テキスト教材費の適正化。