

令和8年度 いこま SDGs アクションネットワーク アドバイザー会議（第1回）

開催日時：令和8年7月3日（金） 10：00～11：30

開催場所：生駒市役所 402 会議室

出席者

（参加者）浦林直子氏、町矢真美氏、伊藤雅代氏、松田裕貴氏、濱田信吾氏

（事務局）脱炭素まちづくり推進課長木口、脱炭素まちづくり推進課長補佐竹田、脱炭素まちづくり推進課主幹掛樋、SDGs 推進係員峰本

案件

議題1 令和7年度のいこま SDGs アクションネットワークの取組に係る報告

事務局から昨年度の活動について報告

参加者 昨年度実施した SDGs デリバリーが好評だったとのことだが、今年度も実施予定はあるか。

事務局 今年度は JICA と市内事業者のサントウシャと市との共催で実施予定。

参加者 補助金事業については、参加者数だけでなく、意識変化や行動変容などの効果も把握できるように、参加者へのアンケートを行うなど、効果測定を行うと良いのではないかな。また、SDGs 達成期限も見据え、生駒市として取組の成果や出口が見える化していくことも重要ではないかな。

事務局 今年度は効果測定も意識した事業内容となっており、実施後の結果についても確認していきたい。

参加者 会員数は増えているものの、会員交流会やくらしのブンカサイへの参加状況を見ると、実際に市内で活動している会員は限られているように感じる。会員登録の更新制度を設けるなど、活動意思を確認しながら運用してはどうか。

参加者 市外会員が増えている理由や、登録するメリットは何か。

事務局 市との接点をきっかけに登録する企業や、複数の自治体のネットワークに登録している企業など様々なケースがある。今後は会員数だけでなく、実際に活動する会員を増やしていきたい。

参加者 補助金の申請件数は当初の想定と比べてどのような状況か。

事務局 年間5件程度の申請を想定していたが、少ない状況である。

参加者 応募件数が想定を上回った場合、その中から事業を選定する形を理想としているのか。また、アドバイザーとして制度の周知にも協力していきたい。

参加者 現段階では不採択を増やすよりも、応募件数や会員同士のつながりを増やすことを優先し、アドバイザーも新たな連携や企画を生み出す後押しをしていくことが重要ではないかな。

参加者 お金がない団体としては、自己負担を伴う補助制度は、事業規模が大きくなるほど自己負担額が大きくなり、ハードルが高い。講師謝礼などの形で、活動を始めやすくする仕

組みが必要ではないか。

- 参加者 企業と地域団体の強みを掛け合わせるものがアクションネットワークの価値であり、その価値を活かす支援をしたい。
- 参加者 予算がなくても取り組みたい内容を提案できる仕組みを設け、企業とのマッチングやスポンサー的な支援につなげられるとよいのではないかと考える。また、活動実績や貢献度を見える化し、積極的に活動する会員が評価・認証される仕組みが必要であるとする。
- 参加者 活動への関わり方を分かりやすく示し、参加や提案など、様々な形で関われる仕組みがあるとよいのではないかと考える。
- 参加者 企業は、地域団体が何をやりたいのかを知る機会が少ないため、「やりたいこと」を継続的に見える化し、更新・共有していくことがマッチングにおいて重要だと考える。
- 参加者 ワークショップなどを通じて参加者の「やりたいことリスト」を作成することも有効ではないかと考える。
- 参加者 企業と地域団体のマッチングでは、単に案件を紹介するだけでなく、企業が参画する意義やメリットを感じられる仕掛けが必要であるとする。
- 参加者 アクションネットワークを企業にとって地域貢献のPRにもつながる仕組みとし、市民団体が必要とする少額の資金を企業が支援しやすい形にすると、マッチングが進むのではないかと考える。
- 参加者 地域課題や活動の意義を共有しながら企業と一緒に取り組む形にすることで、企業側にも地域を知る機会や学びが生まれると感じる。
- 参加者 活動内容のリスト化だけでなく、交流会など実際に対話できる場が必要であるとする。また、参加することで評価やステータスが上がるような仕組みを設け、参加を促すことも重要ではないかと考える。

議題2 令和8年度のいこまSDGsアクションネットワークの活動

事務局から令和8年度の活動について説明

- 参加者 会員登録時に事務局だけが対応するのではなく、新規会員や既存会員が活動への思いや取組内容を共有できる機会があると、会員同士のつながりやマッチングにつながるのではないかと考える。また、そのような場への参加を会員のメリットとして位置付けることも有効であるとする。
- 参加者 3か月に1回程度、新規会員がオンラインで自己紹介や活動したい内容を共有する場を設けることで、既存会員との顔の見える関係づくりや、その後の交流会・マッチングにつながるのではないかと考える。
- 参加者 リビングラボのような交流の場だけでなく、新規登録時から活動への参加意欲がある団体が継続して関われる仕組みづくりを運用してはどうか。退会制度ではなく更新制とし、毎年度活動意思を確認してはどうか。更新時に活動内容や思いを共有する機会を設けることで、活動意欲のある団体が残るネットワークになるのではないかと考える。

- 事務局 更新制についてはこれまでも議論してきたが、裾野を広げるという目的もあるため、厳格な運用により継続して参加してほしい団体まで退会となることは避けたい。
- 参加者 更新時に個別に声掛けを行うなど、活動を継続してもらうための働きかけも必要ではないか。

【いこま SDGs 協創プロセス設計業務（リビングラボ型）受託候補事業者（株式会社 Whoops）参加】

- 事業者 まずは9月下旬にプレイベントを開催し、その後リビングラボのプログラムを開始する予定である。
- 参加者 どのような規模や目標を想定しているのか。
- 事業者 まずは15名程度、テーマオーナー3件程度から始め、小さくても継続できる仕組みを目指したい。最初から規模を求めるのではなく、活動の核を育てることを重視したい。プレイベント前にアンケートやヒアリングを行い、参加者の関心やニーズを把握した上で、興味を持った方に参加を働きかけたい。また、プレイベントをきっかけにリビングラボへ関心を持つ人を増やしたい。
- 参加者 プレイベントだけでなく、プレイベント前にオンライン説明会を実施するなど、プレイベントに参加しやすい機会を設け、多くの人が参加できる工夫を期待したい。
- 事務局 アドバイザーにも参加者の紹介やコーディネートなど協力をお願いしたい。
- 事業者 アドバイザーの話からも参加者の確保が重要な課題であると感じた。参加者が関心を持つテーマや動機について、引き続き意見を伺いながら進めたい。ネットワーク会員が参加したくなるテーマやきっかけについて、どのようなものが考えられるか。
- 参加者 現状、ネットワークに参加することで得られるメリットや可能性が見えにくい。わくわく感を感じるものが必要である。ネットワークの裾野を広げたい思いはある。その中で、団体同士がつながることで、新たな取組が生まれると思う。参加する価値や魅力を分かりやすく伝えることが重要ではないか。
- 事業者 現在のネットワークについて、一部の会員には活用の手応えがあるのか、それとも全体として十分に活性化していない状況なのか。
- 参加者 補助金事業では資金面の課題から参加しにくい団体も多い。リビングラボでは、組織規模に関わらず、やりたいことを起点に人や資源が集まる仕組みを期待したい。
- 参加者 アンケートやヒアリングを通じて活動意欲のある団体を把握し、活動したいが何から始めればよいか分からない企業の後押しをし、団体とつながることを期待したい。

【株式会社 Whoops 退出】

- 参加者 ネットワークの裾野を広げるという当初の目的は達成されつつある一方で、5年目を迎えた現在、活動実績や補助事業への参加状況を踏まえると、ネットワークの在り方を見直す時期ではないか。関心のある会員を幅広く残す考え方と、本当に活動意欲のある会員を中心にする考え方のどちらがよいか意見を伺いたい。
- 参加者 現在はメルマガ会員のような状態になっているため、登録者全員を一律に扱うのではな

く、活動している会員を見える形で紹介・評価する仕組みがあってもよい。登録更新の際に活動内容や今後の取組を簡単に提出してもらい、情報交換を継続する仕組みづくりも必要ではないか。

事務局 退会した団体は再度参加しにくくなることも考えられるため、まずはリビングラボを進めた上で更新制度を検討したい。また、参加しやすさやモチベーション向上につながる制度設計についても、アドバイザーとともに議論していきたい。

参加者 活動内容の報告会の開催は調整コストが大きいと、まずは活動内容や今後取り組みたいことをテキストや動画で発信できる場を設けるなど、負担の少ない方法から始めてもよいのではないか。

参加者 毎年、振り返りシートを活用して SDGs の取組状況や今後取り組みたい内容を確認し、会員の活動や意向を把握してはどうか。その情報をもとにマッチングを進め、ネットワークだからこそ生まれる価値や連携につなげていくことが重要ではないか。

参加者 LoGo フォームなどを活用すれば簡単に回答・集計できるため、実施の負担は大きくないのではないか。

事務局 簡単な記述や選択式であれば実施しやすい。

参加者 回答結果を一覧化できれば、事務局としても活用しやすくなる。

参加者 アクションネットワークのメリットや目指す姿を明確に示し、会員の期待感を高めることが重要ではないか。また、リビングラボの進め方については、事業開始前から受託事業者やアドバイザー間で十分に意見交換を行い、初年度は成果を急ぐのではなく、参加者の思いや熱量をつなぐ土台づくりを重視してはどうか

事務局 いただいた意見は今後受託事業者とも共有し、進め方を検討していきたい。

参加者 リビングラボの受託事業者は毎年度変わるのか。

事務局 継続を前提としたものではない。