

- 参加者 (6名)
吉田明生 佐藤慶太 佐々木宏 里雅之 江口亮 尾又ゆかり

- 議 事

- 1 議題等

- (1) 情報提供 (吉田)

2018年度事業計画 (骨子) : HPに1/7掲載

ある程度の具体的施策を記載、修正等の意見があれば提供を

- (2) 議 題

- ア 強くなろうニッポン! キャンペーン (佐藤)

- (ア) 現状の説明

- a 協賛企業候補、①ニッシン、②サントリー

交渉はニッシンから始めたい

- b 交渉に際して「プレゼン資料」が必要、本日はその内容を詰めたい

(里) ニッシンは阪急梅田店に直営店があり交渉には有利では

- (イ) 審議の進行の方向: 吉田さんの資料「ローリングストック・キャンペーン検討の方向性」に基づき審議

- a 資料の説明 (吉田)

- (a) 考え方の枠組み

- 1 国の政策に合致

- (1) SDG's : 外務省

- (2) 国土強靱化計画 : 国土交通省

- 2 企業の立場から国の内外で評価を受けられること

- 3 日本の現状の考察

現在の豊かな生活の維持・継続が主流 → 災害時のように何も無

くなった状態での生活のイメージが困難 → ローリングストッ

クを一つの要素として提起 (考察の幅を広げ、家・車も含めて多く

の企業が参加しやすいように考慮)

※ 焦点 キャンペーンの6つの要素の中心企業が受け入れやすいものから行う

(ウ) 質問・意見

(佐藤) 最初は飲料からで良いか

(佐々木) 災害時に一番に必要な物は飲料では。ベーシックで安価。
対象を個人にするのか、団体（企業・学校）にするのかだが
基本的には個人で良いのでは
災害をどこまでとしてとらえるのかも必要、台風、地震で良い
のでは

本：「みやぎ防災ガイド2016」の紹介

(里) プレゼンに含ませる要素は、①震災のイメージ、②ローリングスト
ック、③参加する企業のメリットでは
日本全国をキャラバンで回る方法もある。協賛金を得られ収入源に
もなる

(佐藤) キャラバンの規模を小規模から大規模に拡大していく方法もある
売上げが上がる企業が必要だ
阪急さんとのコラボも考慮しても良い

(里) 一番最初は、企業に加わってもらうのが重要

(佐藤) 企業にはキャンペーンの全般の計画を示す必要がある

(佐々木) ニッシンはNHKの朝ドラから「困った人を助けた会社」
のイメージがあり乗りやすいのでは
災害 → 商品 → メリットの順の説明が良いのでは
一時に爆発的に売れるよりも防災に参加することで企業のイメ
ージが向上することのアピールも必要
カップヌードルを活用して防災品として利用可能という企業が
気が付いていない部分を認識させることも必要

(佐藤) 例えば、カップヌードル・カセットコンロ・鍋・水にそれらを運
べるようにキャリーカートを付け、食品だけに特化したパックと
する案もある。薬のパックを外付けできるのであればなお良い

(佐々木) キャンペーンの際にパックで販売し、景品にする方法もある

(吉田) キャラバンの会場の広さはどのくらいをイメージしているのか

(里) 通常の北海道物産展を開催する規模、バスケットコート位。集客
能力によっては公民館くらいでも良い

(吉田) 全国キャラバンをやるのであれば協賛企業が必要

(里) 阪急では物販はできない。阪急は会場での物販よりも客のデータが
欲しい

(吉田) 6つのキャンペーンのそれぞれの関係は

(佐藤) 関連しているものは連携しながらの開催が良い
企業へのアプローチでは概念を示せば、企業内での既存の検討事
項も出てくると考える

(吉田) 企業へのプレゼンでは、当初から6つのキャンペーンを示すのか

(佐藤) 全般像を説明する。特に、食品は細部まで詰めて持っていく

(佐藤) 阪急の会場には車は入れることはできるのか

(里) 確認する

- (吉田) 防災として車の具体的な紹介は無いので、展示できれば良い
(里) どのようにまとめるか
(佐藤) だいたいイメージはできてきた
(吉田) それぞれのメーカーは独自に防災を検討しているのでは
(佐々木) メーカーだけで防災のキャンペーンを行うと「あざとい」と思われる恐れがありやり難い
(里) メーカーも協賛ならやりやすい。そこを後押ししてやる
(吉田) ローリングストックは日常生活の中で、「便利」や「面白そう」でないと受け入れられないのでは
(佐々木) 普段から消費してもらわないとデッドストックになる。日常的に消費できるアイディアの提供が必要
(吉田) モノマガジンの関連品は
(佐藤) 主催者ブースの中で紹介したい
(佐々木) モノマガジンとニッシンとをコラボさせた商品という方法もある

イ その他

- (ア) 年間業務予定表と月間予定表の説明（江口）
各予定表を作成した。各項目の予定については各担当ごとに記入をお願いしたい。将来はHP上で所要の要員が適時に書き込みをできるようにしたい。当座の1月の月間予定はeメールで送信し順番に記載をお願いしたい。
- (イ) 会員名簿について（吉田）
名簿の型を作成し今後の会員の入会に備えたい。入会時期順が解るものが必要だ。江口さんに作成をお願いしたい。
(江口) 承知しました。エクセルでの作成が可能と思われる。
- (ウ) 情報提供等（吉田）
- a HPのコラム
中野さんはイスラエル訪問時、柴原さんは新年の伊勢神宮について。研究員の江口さんには航空管制の歴史上から、それぞれ400字程度で依頼をしている。情報発信のアイディアがあれば、外部の投稿も含め情報提供をお願いしたい。
 - b HPのfacebook：使用を推進していきたい
 - c 認証制度：説明をする要員を選定中、報酬をどうするかを検討
 - d 収益と報酬
基本は一つのイベント毎に採算が取れるように完結させたい。研究所の収益から5%は基金として留保、残余は当該プロジェクトにかかわった方に還元できれば良い。8月以降の会議に参加分は収益が上がり次第還元を考える。事務局要員にも収益が出たら還元したい。

- e 内田洋行関係
話があれば進めてもらいたい。
(尾又) 年明けに担当の方にHPを見て頂いた後に話を進めたい。

- (イ) 情報のストックについて (佐藤)
各種メディアで防災関係の情報があるがそれらの蓄積が今後必要では
(吉田) 適切な分類・保管が必要、方法を考える。

- (オ) 会員の区分 (吉田)
今後、会員が増加した際に、それぞれの権限や加入したメリットを明確化
しておく必要があると考える
(佐藤) 会費を払う会員は正会員として扱うのが良いのでは
(佐々木) その中でも、「意見を出せる場」と「決定する場」を区分する
必要があるのでは、例えば正会員の内に評議員という名称を付
けて意思決定をするということもできる
(吉田) 沖縄でも要員の推薦をお願いしている。
(里) 各地方にネットワークを広げておくのは情報収集の面からも良い

2 次回の会合

2019年1月〇〇日 (〇) 17時～ 於：グランドヒル市ヶ谷1Fサルビア
会合終了後に新年会を予定

以上