

おひさま通信

2006年7月号



<おひさま発電所(千代保育園)>

「南信州おひさまファンド」へのご出資を通じて、おひさま進歩エネルギーをご支援いただきありがとうございます。本号では、2005年度の事業報告を補足して、事業にかかわる様々な情報をお知らせいたします。

なお、誠に勝手ではありますが、次回以降おひさま通信の発行は、ご契約時にご登録いただきましたEメールアドレスを通じての配信に変えさせていただきます。ご理解、ご協力いただけますようお願い申し上げます。Eメールでの配信をご希望されない方はご連絡ください。

* Eメールアドレスをご登録されていない方には、今後も郵送させていただきます。

今後とも、どうぞよろしくお願い申し上げます。

<目次>

エスコ事業インタビュー

飯田市特集:いいだ人形劇フェスタ

お知らせ:エコバッグ販売開始

2006年7月

おひさま進歩エネルギー株式会社

長野県飯田市本町2-15 いとうや3階

電話:0265-56-3711 FAX:0265-56-3712



<おひさま発電所のマスコットキャラクター「さんぼちゃん」は、一歩二歩三歩と着実に歩みます>



エコ事業インタビュー

おひさま発電所事業は、一年間の発電量も予想を上回り、順調に進んでいます。もう一つの市民出資事業であるエコ事業は、開始から一年が経過し、事業進行の真っ只中にあります。一年を振り返って、竹村（営業担当）、松原（技術担当）、そして社長の原の3名に、成功談や苦労話等、色々と話を聞きました。

事業の手ごたえをおしえてください。

原：誰もやったことのない小規模エコ事業に取り組んできたわけですが、ゼロからの作りこみを、まさしく手探りで進めてきました。当初イメージしていたようにはなかなか進まず、現実とのギャップに悩みながらやっとここまで来ましたが、この一年間で得られた蓄積は相当大的なものになってきていると思います。

松原：50件近くの初期診断をしてきましたが、技術のノウハウも順調に積み上げることが出来ており、一定レベルの診断結果を得ることが出来るようになってきました。我々の力以外にも、診断先の方々が非常に協力的なことに助けられています。細かいところまで診断するために、お店の中に入ったりする必要はあるのですが、おかげさまでスムーズに進めることが出来ました。また、診断を進める上では省エネ専門のパートナー、工事では飯田市内の電気屋さんなど、色々な人と協力しながら進めるわけです。ここでも、良好な関係を築くことが出来てきており、事業の広がりという面でも、周りを巻き込みながらうまく進んでいるという実感を得ています。我々の提案に対してのお客様の声を聞き、それに対応し、提案を進化させていくという点にも、特にやりがいを感じています。

竹村：まさにその通りで、営業を進めていくに当たっても、お客様の指摘によって気づかされる場所が多く、実際にお客様とのやり取りを通じて、お客様の要望や心配を消化していく中で、我々も学び、進化し、ここまで来ることができました。

事業を進めていく上で、最も大きなポイントは何でしたか？

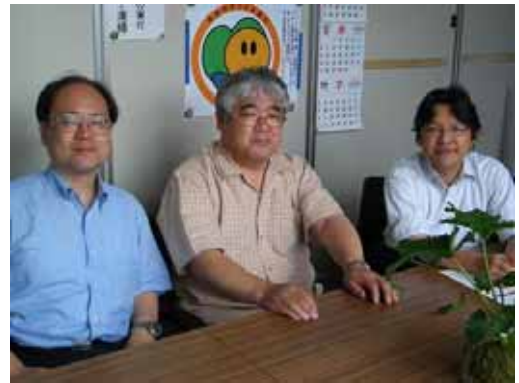
竹村：顧客メリットをどうとらえていただくかという点です。我々のエコは環境省の補助事業ですので、CO2削減という意味合いが大きなわけで、CO2削減量を増やそうとすると工事費が大きくなり顧客メリットがあまり出ないというジレンマが生じます。お客様としては、メリットが少なければ、



受け入れないのはごくごく自然の流れです。しかし、そこでメリットが少ないと諦めるのではなく、お客さんにとってどういうことがメリットであるか、というのを考えながら、実は金銭的なメリットは少ないが、地域・環境貢献等の金銭的なメリット以外の価値に魅力を感じてもらえるように伝えなければならないわけです。

松原：技術チームとしては、各パートナーとの関係をいかにうまく確立するかということが一番のポイントでした。お互いの長所と短所を見極め、徐々に修正を続けたことで、最適な関係を築けてきたように思います。

原：電気工事業者さんとの付き合い方も大きなポイントでした。実際にお願ひしてみると、エコのスキルを持っているところはなかなかありません。おひさまの技術・知恵を投入し、協力して工事も進めていかなければなりません。我々のやっているエコのサービスは、従来の「物売って終わり」ではなく、サービスの結果を提供するという新しい物ですので、そのあたりを理解していただきながら進めていくということが大事ですね。



<左:松原、中央:原、右:竹村>

事業を進める上で一番苦労したことは何ですか？



原：社会的に認知度の低い事業であるという点で苦労しました。商工会議所を通して説明会もやりましたが、なかなか人が集まりませんでした。特に商店街では、やはり金銭感覚的にはシビアなところが多く、非常にやりにくかったというのが本心です。又、我々としても初めての事業で、実際に診断をしてみないと、どのくらいの効果が出るかわからないため、お客様に過大な期待をさせながら、がっかりさせてしまうということも初期にはありました。

松原：一口に商店街エスコといっても、スーパー、オフィス等、様々な施設があり、それぞれに対応する提案を作成するのが一番難しかったところです。

例えば、利用状況のヒアリングを元に、機器の使用時間を割り出すのですが、これをしっかりやろうとすると意外と難しいのです。場数を踏むことによって、そういった作業のシステム化が徐々に出来てきました。又、空調や照明などの様々な省エネ機器の提案をメニュー化することも出来てきており、スムーズに提案をすることが出来るようになってきています。

竹村：営業としても、ノウハウが蓄積されるにつれて、お店を見れば、どのくらいの削減効果が得られるかについてのイメージが湧くようになってきました。又、営業から診断、仮提案、本診断、本提案、契約と進んでいくわけですが、提案の背後にある資料の入手とか作成とか、言ってみれば裏方の作業になるわけですが、そういったことをゼロから準備・作成するのもにも苦労しました。今後は、工事、検証、サービス開始までの契約後の管理をスムーズ進めることも課題です。

今後の意気込みをお願いします。

竹村：先週に環境省へ行きまして、交付の決定確認を取ることが出来ました。当初の事業計画では100件の顧客(1件あたりの事業費が200万円強)獲得で事業目標を達成すると予測していましたが、事業を進めてみると1件あたりの事業費が平均500万円以上になりそうで、30~40件ぐらいで目標が達成ができるという見込みになってきました。すでに診断が50件終わっていて、来月にも環境省の交付が決まり、大々的な宣伝が可能になりますので、20~30件ほどの新規診断も比較的容易に獲得出来ると思います。目標達成の見通しは確実に見えてきたように思います。



原：事業が順調に進むにつれて、私どもの認知度も徐々に高まっており、飯田市内のエスコ顧客だけではなく、北信のお菓子屋さんから話をいただいたり、まほろば事業の枠(飯田市内)を超えた依頼が来るようになってきています。大規模ではない中小事業所が日本中で9割を占めており、中小の事業所に大量の潜在市場が眠っています。まずは、2年間で飯田市での小中規模エスコを確実に成功させて、その後は飯田市だけのエスコに留まらず、日本全体にも普及していくようなモデルを作っていければと考えています。

松原：技術チームとしての役割をしっかりと果たし、お客様にとって無理なく、気持ちよく省エネを受け入れていただけるようがんばりたいです。一緒に協力して楽しく行なっていくという雰囲気を作り、飯田市のコミュニティの中でしっかりと根付く、そんな事業作りを進めて行きたいと思っています。

原：事業全体や技術面で支えてくれる、様々なパートナーや、出資者の皆様からの温かい応援に支えられて、この事業をここまで進めることが出来たと思いますし、今後の成功も皆様の協力なしでは得られないと思っております。皆様と協力し、がんばって事業を進めていきたいと思っております。



飯田市特集：いいだ人形劇フェスタ

8月3日～6日に開催される「いいだ人形劇フェスタ」(URL：<http://www.iida-puppet.com/>)は、日本最大級の人形劇の祭典であり、飯田市の代表的なイベントです。おひさま発電所の一つである「慈光幼稚園」の園長先生であり、人形劇フェスタの実行委員長でもある、高松和子さんに、色々とお話を伺ってきました。

人形劇フェスタについて教えてください

国際児童年の1979年に開始された「人形劇カ・ニバル」が人形劇フェスタの始まりです。当初は行政の運営するイベントでしたが、21回目の開催から運営主体が市民に移り、名前も「いいだ人形劇フェスタ」に生まれ変わりました。「みる 演じる ささえる わたしがつくるトライアングルステージ」という考え方のもとで、市民が主体的に関わり、人形劇人と交流し、地域の文化を高め、活性化を行っていききっかけを作るお祭りをめざしています。

飯田文化会館、人形劇場、中央公民館を中心にして、各地区の公民館や小学校など100余りの会場で、250以上の公演が行なわれ、35,000人のお客様が公演を観に来て下さいます。飯田市は10万都市ですので、相当の数です。人形劇団は、海外からのプロ劇団から小学生の劇団まで沢山のグループがあります。人形劇というと、どうしても子供のものという発想になってしましますが、大人が楽しめる人形劇もたくさんあります。今年は人形劇の表現を迫及してみようと、変わった取り組みもします。観客を3人だけにして間近で観てもらい物を使っていかに表現するかというもの物や、子供達に主体的に自分の見たい人形劇を選ばせてあげる企画も考えています。

また、フェスタの実行には、中高生や一般の人等約2000人のボランティアが、見えないところで活躍し、支えてくれています。素晴らしいことですね。

高松先生はどんな気持ちで関わっておられるのですか

私もそうですが、総務部長や会長をはじめ、各部長さんも長い期間関わっているのです。運営は大変ですが、辞めようとは思いません。一つ成功すると次はこうしたい、今度はこんな企画をしたいと思うのです。「飯田の子供達に良い文化を」なんて気負っている人はおらず、好きだから自然に関わっている人が多いです。市民が主体になって運営をしているから、自分達の考えた事が実現し易いわけです。行政の手伝いという感覚では、こんなにアイデアは出てこないと思います。自分の思いをしっかりと形に出来るという満足感が私を含む皆さんを関わらせるんだと思います。

素晴らしいイベントですので、全国の皆さんにも観ていただければと思いますし、2,000人のボランティアの一人として参加していただければ嬉しく思います。是非、今年の夏は飯田へお越しください。



<公式ポスター>

さんぼちゃんのエコバッグ販売のお知らせ

7月下旬の販売を目標に、「さんぼちゃん」のエコバッグ(買物袋)の製作に取り組んでいます。レジ袋削減の重要性は広く認識されてきており、環境省と経済産業省はレジ袋の有料化の方針を打ち出しております。そういった流れも受けて、エコバッグの利用が、楽しく、無理なく、普段の暮らしの中で実施できる地球温暖化防止活動の一助になればと思っております。販売時にはホームページでお知らせいたしますので、ご活用いただければ幸いです。