市民研・市民科学講座　2019 年 6 月以降の新しい形態　　2019/06/06 作成

●種別

A コース……これまで付き合いのない科学者、専門家による講演
B コース……市民研と何らかの関わりのある方を講師にしての 20 名限定の講座
C コース……研究会メンバーによる自前研究発表
D コース……市民研スタッフ・会員ならびにその友人を話題提供者にしての談話会

●場所／交流会（飲食）[定員：光塾は 40 名、事務所は 20 名となる]

A……光塾／交流会はもしやるとすれば外の店で
B……市民研・事務所／交流会はその場で
C……原則として、市民研・事務所（※）／交流会はその場で　（※子ども料理などは別会場）
D……市民研・事務所／交流会はその場で

●講師料／参加費／交流会費

A……講師料は交通費込みで 2 万円／参加費は 1000 円（会員・学生は半額）／交流会費は不定
B……講師料は 5000 円（交通費＋αとして）／参加費は 1000 円（会員・学生は半額）／
　　交流会費は 500 円（講師は免除）：講師は 2 人なら各 4000 円、3 人なら各 3000 円とする
C……講師料はなし(交通費実費支払い)／参加費は 1000 円（会員・学生は半額）／
　　交流会費は 500 円（講師は免除）
D……講師料はなし（交通費実費支払い）／参加費はなし／交流会費は 500 円（講師は免除）

●頻度の目標（うち 5 回は理事担当企画）

A……年 3 回
B……年 12 回
C……年 3 回
D……年 12 回～24 回

●狙い・留意点と記録作成

A：研究会のテーマとの関連を考慮して、専門的な内容を直接その専門家を招いて講演してもらい、論じ合う。『市民研通信』にはテープ起こし原稿をもとにしっかりとして記録を残す。(テープ起こし作業は有償で会員のどなたかにお願いする。)
B：上田もしくは市民研のスタッフが、招いた講師と適時やりとりをしながら、じっくり話してもらう。事前に質問事項を送ったり、できれば事前に配布資料の一部を公開したりして、密なやりとりができるいように工夫する。ワークショップ形式も積極的に取り込む。『市民研通信』には、配布資料をもとに、論点や要点を列挙した文書を載せる。これは当日参加していないがその時のテーマに関心のある市民研会員のどなたかに、動画と配布資料をみて、文書にまとめもらうようにお願いする。
C：発表を担当した研究会メンバーに『通信』用の原稿を依頼する。
D：参加者のどなたかに（複数可)、参加しての感想を『通信』用の原稿として書いていただく。

●動画と配布資料の配信

・すべてを録画し、市民研の動画配信サイトで会員がパスワードを使って視聴できるようにする。
・配布資料も講師に事前に了解をとって、動画配信サイトで会員がパスワードを使ってダウンロードできるようにする。
・パスワードは毎年 7 月 1 日と 1 月 1 日に変更し、そのことを市民研メーリングリストを通じて会員にお知らせする。

●ウェブ会議システムによる参加
・市民研事務所で行う講座には、すべて 8 名までのウェブ会議参加を可とする。
・参加費が有料のものついては同額をオンラインで事前に入金していただくこととする。
・参加希望者は開始 30 分前までの都合のよい時間に、接続のチェックをすませておくようにする。
・当日の配布資料はすべて PDF 化して、できれば事前に参加者に送付しておく。

●参加申し込み
・参加申し込みは原則、市民研ホームページから行う。
・申込者多数の場合は、申込順に定員の数までが参加できることになる。
・予約してドタキャンした人は、その日から 2 ヶ月間は、「他の人の申込みを優先する」という扱いになる（空きがあったら参加できる）。

●広報
・少なくとも 2 ヶ月前には各講座の広報ができるように段取り良く準備する（実際には講師依頼を 3 ヶ月以上前に始めないと間に合わない）。
・市民研ホームページ、市民研「お知らせメール」、『通信』へのチラシの同封は常時実施する。
・講師にお願いして、関係団体やご友人らでお知らせすべき所のリストを教えてもらう。
・SNS を行っている人に広げてもらうようにお願いする（特に市民研会員の皆さんに）。
・『週刊金曜日』『消費者リポート』『市民活動の広場』などの広報欄に早めに掲載を依頼する。

●会員増に向けて
・非会員の参加者には必ず、『通信』、パンフレット、チラシのセットを手渡しする。
・できれば会員になってもらうように、講座や交流会の場でお願いする。
・A から D の各講座の今後のラインナップについて、必ずアンケートをとって尋ねるようにする。
・参加者にお願いして意欲ある中学生や高校生にも声がけしてもらうようにする。
・参加者には市民研の販売物の実物を紹介し、手にとってもらえるようにする。