

国土交通省 土地・水資源局 水資源部 水源地域対策課

平成21年度 水源地域活性化調査

「学生による源流の農山村と都会の商店街の協働プロジェクト」



報 告 書

島根県飯南町政策推進課
学生マルシェ（島根大生が農山村と商店街を結ぶ）

目次

第1章：概要、体制 . . . 3

- I) 水源地域の現状と地域活性化活動の必要な背景
- II) 事業全体の方針及び手法、業務の対象地域
- III) 業務の具体的な事業内容（4つ）と期待される効果について
- IV) 専門家や水源地域対策アドバイザーによる助言・指導

第2章：活動実績

I) 企画・立案 . . . 9

- ・ 島根大学にサークル立ち上げ（9月7日）
- ・ スケジュール調整（9月14日）
- ・ 今後の進め方について飯南町と大学生のすり合わせ（11月18日）

II) 再商品化と商品群ピックアップ . . . 19

- ・ 飯南町へ専門家の現地視察・資源確認（8月9日～11日）
- ・ ファーム木精の要望調査（10月25日）
- ・ 道の駅店舗を借りた商品作り・町内祭りへ参加（11月8日）
- ・ ツアー企画・商品化企画（11月9日）
- ・ シンポジウム・商品群ピックアップへ向けた現地調査
- ・ 高原米を使ったドーナツ販売事業構想（1月6日）
- ・ ドーナツ販売に向けたイベント販売前の最終調整（1月15日）

III) 大阪商店街での「島根県（飯南町）産直市」開催 . . . 35

- ・ 淀川区民センターにて（9月12日）
- ・ 水都大阪 八軒家浜にて（10月10日・11日）
- ・ 神崎川にて（11月1日）
- ・ 豊中市役所・商店街振興会（庄内ウエスト、服部、曾根、桜塚、新千里西町）との出店調整（10月16日）

-
- ・淀川区三国でのマルシェ開催（１０月２３日）
 - ・新千里西町商店街と、学生店長の初打合せ（１１月１６日）
 - ・吹田市新旭通り商店街との出店打合せ（１１月２１日）
 - ・大阪市立大学本多ゼミへの参加依頼（１１月２３日）
 - ・新千里西町＊商店街との出店打合せ・周辺住宅へのポスティング
（１１月２４日）
 - ・笠岡商店街のおかげ市（１２月１０日）
 - ・佐用町でのぼうさい朝市（１月１６日）
 - ・高潮ステーションでのぼうさい朝市（１月１７日）

IV) 源流田舎ツーリズム . . . 71

- ・関大生の飯南町訪問によるツーリズム考察（８月１８日）
- ・ツアー内容を検討（１０月２８日）
- ・ツアーチラシの作成（１１月１０日）
- ・ツアー勧誘（１１月２５日）
- ・ツアー勧誘（１月８日）
- ・ツアー勧誘（１月１１日）
- ・ツアー勧誘（１月１２日）
- ・ツアー実施（３月～９）

V) シンポジウム開催 . . . 92

- ・今までの活動を一連の流れで

第３章：効果と今後に向けて . . . 100

- A：学生マルシェについて
- B：フルコースディナーを食べながらのシンポジウムについて
- C：地域資源にふれる「源流ツーリズム」について

第４章：まとめ . . . 107

第1章：概要、体制

業 務 名：水源地域活性化調査

事 業 名：学生による源流の農山村と都会の商店街の協働プロジェクト

水源地域：島根県飯南町

I) 水源地域の現状と地域活性化活動の必要な背景

水源地域（志津見ダム）である島根県飯石郡飯南町は、神戸川の源流を発し、豊かな森と美しい里山に抱かれた中国山地の町です。出雲風土記にもその名を留めるこの地は良質の水質を生かした高品質の米の産地として知られています。

しかしながら平成2年から平成20年の間に人口が20%減という現状で、少子高齢化が進んでいます。年齢別人口比率は、75歳以上が22%、65歳以上では37.7%に達し、20歳未満は16%、働き盛りの30～50歳は17.5%となっています。主要産業である農業従事者の世帯数は平成2年が約50%であったのに対して、平成20年は年の約30%に減少しています。また、町内面積の90%は山地と原野であり、1戸当たりの耕作面積は小さく、1ha未満が60%を占めて、1.5ha未満の農家が全体の約90%で、総じて小規模生産となっています。

このような飯南町に、今年早春、突然、一人の島根大学の学生が現れました。生物資源科学部（旧農学部）の後藤君は、大阪市内の商店街の酒屋の息子で、高校卒業後、実家の酒屋を改装してワインバーの起業等を行いましたが行かず、一念発起して島根大学に入学したとのこと。島根に来て、大学のある松江周辺や中国山地の里山等を歩きまわるうちに、大阪の商店街にとって宝物（田からモノ）がたくさんあることに気づいたといいます。

後藤君が語る大阪の商店街とは？

疲弊している商店街では、まず生鮮三品の店舗がなくなり、日常買い回りの店舗が少なくなっています。おもに近隣の手スーパー等との競合が原因です。日常買い回り品の店舗がなくなると商店街に人影が少なくなり、活気も衰退していきます。残った店舗は、呉服、高級ブティック、時計宝石店などの顧客をつかんでいる業種です。しかし、その肝心の顧客も増加する傾向はありません。なぜ大手スーパーに負けるか？それは、今まで商店街しかなかった品物・商品が大手スーパーにも並べられ、価格も安価と先方有利の状況だからです。きゅうりはまっすぐで同じ長さであり、ミカンと同じ大きさ（M2）で糖度は11度。「一定サイズ、一定品質、一定価格で、全国いつでもどこでも」という

大手スーパーの基準に合わせた商品が市場流通し、それ以外の（曲がったキュウリなどの）規格外品は流通に乗らないため、商店街の小さな店舗も、大手スーパーの店舗も、店頭に並ぶ商品は同じ、商品的には大差は有りません。売っている商品が同じならば、サービス面での優位性など他分野での競争となり、生活雑貨などの品数が豊富なスーパーが購買効率上有利となり、小さい商店が負ける・・・よって商店街から買い回り品の店舗が消えて、日常の人出も消えてしまう現状となっています。商店街活性化の重要な対策の一つは、大手スーパーの為の現代流通には無い、優秀な生産者と商品や規格外品を探し出すなどし、差別化を構築することです。

他方、飯南町のように小規模ながら生産者が多い地域では、一定サイズ、一定品質での常時大量生産という大手流通ニーズに対応できないことが多く、せっかくの良質な特産物が、現在の物流から取り残されています。

そこで、島根大学の後藤君は、本町の中山間地で清流に育まれたワサビと出会い、まれに見ないヤマトイモのおいしい食べ方を、地元農家のおばちゃんに教わり、市場には流通しない規格外の高原野菜の鮮度と味に感嘆しました。この体験をもとに、農産物や加工品を大阪の商店街に出展することを考え、自らトラックを借りて飯南町やその周辺地域の農家をまわり、ワサビ・ヤマトイモなどの高原野菜、お米といった農産物を積込み、農家のおじさんも一緒に乗せて実家のある大阪の商店街へと向かいました。大阪について後藤君は、実家の空き店舗に飯南町やその周辺の新鮮な産品を並べたところ、PR活動なしでの出展にもかかわらず来客者が大勢と押し寄せ、大成功となりました。平成21年5月には「田舎はおもしろいでえ！」と大学で呼びかけて、学生仲間を募り、飯南町の実産者18名との交流「田舎ツーリズム」を実施しました。これらの実験的な試みは、地元でも好評で、大阪の商店街関係者や専門家にも注目され評価されることとなります。学生が、中国山地の島根県飯南町（水源地域）と大阪の商店街を結ぶこの企画を、地元の生産者と学生に専門家も交えた協働プロジェクトとして、「島根県（飯南町）産直市・学生お結びさん」と称して、月1回程度の定期的な継続活動にし、美味しい高原野菜とお米の水源地域訪問交流「源流田舎ツーリズム」を実施しようと、本事業を企画し提案しました。

Ⅱ) 事業全体の方針及び手法、業務の対象地域

(1) 方針：

島根大学の後藤くんをはじめとする学生グループ・専門家グループと行政とが、都会の商店街や都市住民をターゲットとした水源地域活性化（コミュニティービジネス化・産業活性化）を目標に、飯南町とその周辺地域の生産者と協働し、都市で通用する商品群のピックアップ・再商品化また、これらに関連するプランの企画を行う。

(2) 手法：

- ①島根大学の学生と大阪の学生とが共同し、大阪の商店街やマーケット専門家とともに、大阪の商店街の空き店舗において「島根県（飯南町）産直市・学生お結びさん」を開催する。
- ②島根や大阪の学生と、大阪の商店街地域の消費者が、飯南町の実産者と交流する「源流田舎ツーリズム」を実施する。
- ③食の専門家によって、飯南町の高原野菜やヤマトイモ等の特産品を使った「源流グルメメニュー」を実験試行する。
- ④飯南町の実産者と行政、学生、専門家等と、水源地域対策アドバイザーが一堂に会して、飯南町地元住民の交流への認識共有を図るとともに、事業の検証と他地域への水平展開を指向するシンポジウムを開催し、今後の事業継続のために、協働のコンソーシアムを結成する。

(3) 対象地域

水源地域は島根県飯南町と、その周辺地域が対象となり、都市は大阪市淀川区の三国商店街と三津屋商店街、中崎商店街などの商店街が対象。

Ⅲ) 業務の具体的な事業内容（４つ）と期待される効果について

○事業内容

(1) 飯南町における資源の再商品化と商品群ピックアップ

人が営む地域には、古くから「歴史」「文化」「環境」などの地域資源が有る。

しかし、生まれ育った水源地域で長年生活する住民は、都市住民から見た貴重な資源も“当たり前”とか“ふつう”という観念にとらわれている。

そこで今回、水源地域の貴重な資源を島根大学の学生と専門家が、地域住民に対し見直させる手法として、飯南町の生産者を訪問し地域資源の再商品化と商品群のピックアップを行い（２回程度）、その後適宜、学生グループが生産者とともに、付加価値というキーワードをもとに販売商品群選定を行い商品化を行う。

(2) 大阪商店街での「島根県（飯南町）産直市 学生お結びさん」開催

商品群ピックアップ・再商品化を行いながら、地域資源なる農産物、生産者と一緒に学生達がレンタカーで大阪商店街へ出向き、情報提供や物販を行いながら都市の情報（消費者ニーズ）を獲得する。その獲得した情報を生産者へフィードバックし、ニーズからの改良を施し需要と供給の循環サイクルの潤滑化を図る。

(3) 「源流田舎ツーリズム」

島根県の学生と大阪の学生と大阪の商店街地域の住民が、飯南町への産地訪問交流を行う「源流田舎ツーリズム」のモデルツアーを平成２１年１１月と平成２２年２月の、合計２回実施する。

大阪で産直市を行い、都市住民に対し地域資源（農産物と生産者）の貴重性をうったえる。その資源を育む環境に興味・関心をもたせ水源地域にツアーとして招きいれ、五感で堪能してもらうことで交流人口増の増加を図る。このことから地域は飯南町ファンを獲得し交流を継続させ外貨獲得型のコミュニティービジネスなどへ発展させていくのが狙いである。

(4) 「シンポジウム」の開催

平成２２年２月に、飯南町において、本町の生産者と行政等関係者、学生、大阪の商店街や専門家等と、水源地域対策アドバイザーが一堂に会して、シンポジウムを開催する。

事業の概要とこれからの継続活動について、地域の生産者や関係者と学生と商店街およびその地域の周辺住民が情報を共有し、専門家や水源対策地域アドバイザーとともに事業の検証と他地域への水平展開を討議し、今後の事業継続のために、共同のコンソーシアムを結成する。

手法としては、地域の昔ながらの食材（山菜やヤマメなど）を使ったフルコースディナーをプロのシェフに手掛けてもらい、地域の生産者や今回事業に携わる関係者を招き、先ず地元住民から地域資源の見直しをすることで、自信と確信を抱き今後の地域活性化（コミュニティービジネス等）に拍車をかけるのが狙いである。

○期待される効果について

大阪の商店街へ新鮮な特産物を直送して直販売することにより、飯南町の地域資源を効率的に販売するルートを構築することができ、このルートを恒常的な物流ルートにして、本町の農業の活性化を推進し、休耕地を減らして、景観・国土の保全に役立てる。

また、学生や都会の消費者を水源地域へツアーで交流に導くことで、地域への若者の導入と相互理解により「移住」などの可能性を広げる。

つまり水源地域（志津見ダム）である島根県飯石郡飯南町と大阪の商店街関係者との連携によって、飯南町にとっては恒常的なアンテナショップ的に水源地域の魅力のPRと定住を促すことが可能となり、大阪の商店街にとっては他では食べられない自然の恵みを堪能させるという仕組みを構築し、これを、水源地域と商店街が共に不足している若者（学生）の参画とコーディネートによって実践的に行うということで、水源地域の活性化から地域の持続へとつながり、一方大阪商店街では大手スーパーとは一味違う商品・サービス提供（差別化）から活気を取り戻し商店街の活性化へと期待が持てる。

IV) 専門家や水源地域対策アドバイザーによる助言・指導

地元の島根大学飯野教授、大阪の大阪人間科学大学片寄教授をはじめ、大阪地域の広報集客の移動をコミュニティ誌「ザ淀川」の南野編集長、食の指導を料理の鉄人の古庄氏、商品開発と販売ルートの指導を、早稲田エコステーション研究所の藤村氏と三津屋商店街の濱西理事長等に助言指導を受けて、シンポジウムでは、これらの専門家とともに、水源地域対策アドバイザーの斎藤氏にご参加いただき、フルコースディナーでは料理の鉄人にも出演されたフレンチのプロ古庄浩氏にご尽力いただきながら、事業の検証と他地域への水平展開を図る。これは、事業実施後の展開をも見据えたものである。

第2章：活動実績

I) 企画・立案

目的：

今回の事業の4本柱を進めていくために調整を行い、飯南町（水源地域）の資源と、大学生の柔軟な発想、奇抜なアイデアとパワーを持って、農村資源と都会ニーズとの接点をはかり、水源地域活性化を行う。

現状：

自家消費・地産地消・産直販売と近隣消費型のスタイルが残る中、都市などの広範囲でのニーズ情報が生産者へ伝わっていない現状である。

課題：

住民に対してどのように町内外の情報を提供すればよいのか？現状では住民が会して情報交換を行う機会があまりなく、先ずはこの点から解決する必要性が有ると感じる。そこからの可能性を今後期待する。

対策：

住民と大学生のつながりを作っていく仕組み作りを専門家の助言、手法などを取り入れて生産者へ直接体験、経験してもらうような企画を行う。

- 主観的思想の脱却
- ニーズの情報提供
- 水源地域資源のPR拡大
- 物流・交流からの可能性調査

1) 島根大学内にサークル立ち上げ

【日時】：2009年9月7日

【参加者】：後藤(島大2回生)、田邊(島大4回生)、松本(島大4回生)、
松井(島大2回生)、清水(島大4回生)、木谷(島大4回生)、
田中(島大4回生)、野口(島大3回生)

【目的】：「大学生が飯南町や周辺地域で自ら楽しみ、その活動で地域をかき混ぜる(活性化させる)」ことを目標に、大学の枠を超えて学生の同志を集めます。

【内容】：今後の地域資源調査や再商品化に向けた情報収集、活動基盤を作るために島根大学内に「楽しまね」というサークルを設立し、活動団体のコアをつくりました。

【手法】：地域住民宅へ気兼ねなくお茶を飲みに行くというスタイルで、住民との距離を縮め、気楽にお話をする中で町民のニーズなどを聞き取り、そのニーズを大学生が楽しめるイベントとしながら“地域で楽しむ”をモットーに地域活動を行ってきました。

また、広い視野では、「都会の学生は商店街など都会での地域交流を目指し、地方の学生は農家など地方での地域交流をめざす。地方の学生と都市の学生がつながることで、大学生のコミュニケーションから地方と都市の距離を近づけることができる」ということを目的としております。

【成果】：大学生、若者ということで地域住民に受け入れてもらいやすく、飯南町や周辺地域の住民とのネットワークが広くつくりだせたと思います。

①「お茶を飲んで住民とコミュニケーションづくり」

②「住民に対してわがままが言える」

③心が通う

この手法で多くの地域住民との活動を行うことができました。そして2010年3月16日現在の大学生ネットワークは以下のように広がりました。

- ◆島根：島根大学（生物資源、総合理工、法文、教育、医学部）、
- ◆島根県立大学：（政策創造）
- ◆大阪：関西大学（経済、商学、法学、政策創造）、 大阪市立大学（商学）、近畿大学（農学）、大阪経済大学（経済）、大阪人間科学大学（環境建築デザイン学科）、大阪大学（経済）、追手門大学（経済）
- ◆兵庫：神戸女学院（心理）
- ◆滋賀：立命館大学（経済）
- ◆京都：竜谷大学（法学）

参考資料：

2019.1.29 サークル結成に関する資料 作成：松本氏実典（法文学部・4回生） 連絡先：090-5286-8266 1. サークル名および組織構成 サークル名：まねね 顧問：吉野公典（法文学部）（内経法A） 総務名簿：サークルメンバーと活動紹介の冊子を参照 2. 結成の目的 本サークルは、「地域とともに」をうたった鳥取大学憲章に基づき、地域活動を通じて以下目的を達成するために結成・活動する。 ①大学での学習・研究を基礎としつつ、地域をフィールドに地域が抱える問題を紙で感じ、実践を通じて問題解決の方法を探ること、応用力を身につける。 ②自由隊、地域住民、他大学等との交流を通じ、自らのコミュニケーション能力の向上をはかるとともに、地域社会の活力の一助となる。 ③7期組が鳥取出身であるという鳥大生に対し、鳥取の現状を知らせ、理解を深めてもらうための継続的活動を行う。 3. サークルメンバーと活動紹介 ①個人レベルでの活動内容 ◆法律実習（生物資源科学部・2回生） 鳥取の方言の状況を調査するために自ら県内を回って野営を兼ね、旅路を行っている。 他にも近畿圏の大学のゼミに呼びかけなど、地域活性と学生を結ぶために積極的に活動している。 ・大学での産業界関係 ・県庁での勉強会の講師を務める ・関西大学のゼミを数回生に講師 ◆松井大樹（総合理工学部・2回生） キャンゼミの中心的人物。さまざまな催しの企画から実行までの指揮をとっている。 また、個人でも非営利団体の人々と共に環境意識向上のための活動を行い、環境課と鳥取大学をサークルを結ぶために協力している。 ・カラコは参事としての『まちなか大学部1』開催	・コッコはサンデー部2の運営 ・セントパトリックズデイベレーに大学生ブースを出展 ◆高瀬幸博（総合理工学部・2回生） 経済関係、キャンゼミの中心的人物で、地域のお祭りや大学のサークルをつなぐ活動をしている。また、サークル「地域の助っ人」の代表でもあり、サークル外でも地域活性化のために継続的な活動をしている。 ・カラコは参事としての『まちなか大学部』開催 ・セントパトリックズデイベレーに大学生ブースを出展 ・『鳥大16周年展〜ここから始まる絆〜』を企画 ◆清水悠太（法文学部・4回生） 積極的に地域に出て行き、多くの人となりが生きている。また、地域活動のサポートや講演会、イベントの企画・実行など、多く学生にきっかけや後援を与える活動をしている。 ・ベンチャーキッズ演出劇団の企画 ・『鳥取ダムの歩き方』の制作 ・天候関連環境活性化イベントの開催 ・松江市中心市街地活性化委員会第7の一員 ◆新達真治（法文学部・4回生） しまねフオーワーの活動として鳥取県の様々な地域を取材し、魅力を伝える活動をしている。また、鳥取における新達ファミリーを自ら企画し、運営も持っている。 ・『鳥取ダムの歩き方』の制作責任者 ・『鳥取歴史アートプロジェクト』の責任者 ※1. 期間で一般ブースを借り、鳥大・短大・高専で協力して鳥大図書館前広場の物販、ライブ、ワードアート（路上野人）、アイリッシュダンス等の催し物を実施した。 ※2. 鳥取県立美術館が主に関子園を利便性にして、定期的に開催しているイベント。 ※3. アイルランドの国民的祝日セント・パトリック・デイ（3月17日）を祝って世界各都で行われているパレード、アイルランド人の血を引く小衆八重の地の地である松立でも、これまでに3回行われた。 ※4. 鳥取県立の文化館に参加し、大学の教育・研究活動や大学生の学習・生活について、高校生に講話の機会を設けるイベント。 ※5. 毎時から出発、毎時まで鳥取県の中学生に挨拶させ、それぞれが地域の良さを再確認し、びじゅの基礎を知ることを目指すにした事業。大学生は主に後援と中学生との連携のような役割を担い、中学生をサポートする。
---	--

- ※6. 尾瀬ダム周辺地域の魅力を学生で取材し、まとめた冊子。
 ※7. 行政と民間が一体となって、松江市の中心市街地活性化について考える委員会。
 ※8. 忍野湖山のふもと・黒部村を舞台にしたワークショップ。

②サークルとしての活動内容
 ・国土交通省助成事業：松岡町の水源地域活性化事業の運営
 ・8期町における関西大学との交流事業（毎年実施する継続事業）

2009年

- ・10月 水郷大蔵 2009 に出店
松岡町コスモス祭りにて「美しきねブース」を出店
たまごかけご飯シンポジウムに参加
- ・11月 神崎山ぼうさい劇場に出店
松岡町温泉まつりに参加
道の駅緑の文ぶら館営業
- ・12月 宮崎ぼうさい劇場に出店

2010年

- ・1月 牧馬町ぼうさい劇場に出店
大蔵西証ぼうさい劇場に出店
- ・2月 松岡町で「おいしいシンポジウム」を開催
松岡町において新春フェスティバルを実施

③これからの活動予定

- ・近畿圏大学ゼミの継続的な交流
- ・大蔵市内での定期的多店舗出店
- ・松江市内「みんなのつくるカフェ（みんなカフェ）」に出店

プロジェクトの詳細は次ページ以降を参照してください。

4. これまでの活動の詳細とこれからの活動予定

①水源地域活性化事業（国土交通省助成事業）

概要：水源地域、つまりダムの周辺地域は多くが山奥に位置しており、過疎化や少子高齢化も著しく、過労を失っているところが多い。農産物振興期においても、忍野ダム建設に伴う集落移転を機に町内へ人口が流出している。そのような水源地域を活性化させていくための取り組みが、水源地域活性化事業である。国土交通省からの助成金も出される。

取り組み：おもな内容として、松岡町の産品を都市部近郊に紹介し、地産地消をめざす「学生マルシェ」。松岡町の産品を肌で感じてもらう「新春フェスティバル」。松岡町の魅力をより多くの人にわたってもらうための「農産物振興・消費促進」。町民と行政、学生が一体となって松岡町の未来を考える「シンポジウム」の4つに分けられる。おもに学生が中心となり、行政や専門家に協力しながら実施している。

サークルとして活動した水郷大蔵 2009、ぼうさい劇場、宮崎おかげ町は学生マルシェの一環である。また、2月に開催される「おいしいシンポジウム」もこの事業の一環で行われるものであり、現在は詳細を調整中である。

②水郷大蔵 2009（主催：水郷町など）

概要：「水の都・大蔵」を何卒べく2009年から実施されているイベント。
 取り組み：学生マルシェとして、いししコロッセや 2P 屋の準備などの松岡町特産品の販売を行った。

③松岡町コスモス祭り（主催：松岡町）

概要：松岡町忍野湖地区で行われる大規模なお祭り。松岡町ご当地ヒーロー・インソングジャンルのショーや、ボタン内や松原まきなどの特産品の販売などがあり、町内から多くの人が訪れる。

取り組み：このコスモス祭りにおいて「美しきねブース」を出店した。内容は、豊後から交流のある生産者の産品（甘栗みかん）を用いたフレッシュジュースの販売である。周辺、甘栗みかんの市場価格が非常に安く、生産者の努力はまったく見合っていない。これは甘栗みかんに関することではなく、1次産品を直接的に伝えることでもある。こんな現状では農産物は止まらず、結果として消費者である農産物はきびしくなっていくばかりである。この事業を多くの人に知ってもらい、現状を変えるきっかけとなることを目標にブース出店を行った。同じ目的で、隣町「みんなカフェ」にも出店している。

たまごかけご飯シンポジウム（主催：豊田ふるさと村）

概要：松岡町特産品の産品である「お米や餅+しょうゆ+たまごかけご飯」を切り口にした町民にイベント。
 取り組み：シンポジウムを動かす意見、盛り上げボランティアスタッフとして参加した。

④神崎山ぼうさい劇場（主催：三津屋書店など）

概要：大蔵の神崎山天灯寺で開催された全県物産展。
 取り組み：松岡町の特産品をパル展売。

⑤松岡町温泉まつり

概要：温泉の湯の駅において開催されたイベント。
 取り組み：温泉から交流のある、ヤマメ養殖業者の旁のお手伝いとしてイベントに参加。

⑥道の駅緑の文ぶら館営業

概要：豊後から交流のある方が滞在している文ぶら館を開設、営業。
 取り組み：松岡町にある「道の駅 文ぶら」その片隅にずっと置かれている文ぶら館がある。「地元のおいしい食材を多くの人に食べてもらいたい！」そんな思いで開かれた文ぶら館だが、やはり松岡町も労働力が慢性的に不足している中、開店。なかなか開店、営業させることができない。そんな状況を学生の方でどうにかしようという、挑戦的に実行した。

⑦宮崎ぼうさい劇場（主催：松岡町ネットワーク委員会）

概要：宮崎中央図書館で開催された全県物産展。
 取り組み：松岡町の特産品をパル展売。

・牧馬町ぼうさい劇場（主催：牧馬町など）

概要：牧馬町で開催された全県物産展。
 取り組み：松岡町の特産品をパル展売。

・大蔵西証ぼうさい劇場

概要：大蔵西証、湯の宮温泉ステーションで開催された全県物産展。
 取り組み：松岡町の特産品をパル展売。

⑧おいしいシンポジウム（主催：学生マルシェ）

概要：松岡町において開催される、「食」を通じて町民、行政、事業者などが松岡町の今後を考えるシンポジウム。
 取り組み：現在調整中

⑨みんなのつくるカフェ（みんなカフェ）

概要：松江市内パブリックにある、日替わりオーナー式のコミュニティカフェ。
 取り組み：コスモス祭りと同じく、地元のおいしいも、1次産品の販売を多くの人に知ってもらうための活動。また、メニュー決めの中入れ、原価計算なども自分たちで行うため、実現できない貴重な体験ができる。

「美しきね」の組織図



2) 具体的なスケジュール調整及び商品化候補に関する意見交換

【日時】：：2009年9月14日

【参加者】：松井(島大2回生)、松本(島大4回生)、後藤(島大2回生)、
木谷(島大4回生)、田部氏(飯南町役場)

【内容&目的】：

I：具体的な今後のスケジュール調整

●事業計画の詳細スケジュール

事業の詳細スケジュールを作成し(上の参考資料)、各イベントの参加スタッフ・手順整理。

●手法と目的

本事業の活動を通して、学生の学びの場となる町と大学生のつながりを造ることをめざす。

II：10月の学生マルシェの調整

●マルシェの商品選定 part 1

今回は大阪市主催の祭りへの出店だったため、野菜などの食材販売より加工品販売のほうが需要が多いと考えて、簡易調理の商品を用意することにしました。そこで、調理提供できる飯南町内の商品の選定をしました。

【加工販売品】

1品目：サークル活動として交流のあった宇山地区の草の城のあま〜い紅あずまを焼き芋にして、すぐに食べられるように提供する。

2品目：同じく草の城が道の駅に出店している天ぷら屋さんで練習をさせていただき、水源地域に豊富な山菜を中心とした天ぷらを提供する。

3品目：サークル活動として交流のあった谷地区のヤマメを大阪で塩焼きにする。

問題点⇒下処理はどうするのか。保存方法はどうするのか。焼き加減はどう加減するのか

4品目：奥出雲ポーク or 牛の肉の串焼き

近隣地域の邑南町は邑南ポークをイベントで販売し、売れ行き

がよく「石見和牛」のブランド化を目指し、ある程度の評価を得ているため、ここ飯南町で育てられている奥出雲ポークもイベント時の稼ぎ頭の串焼きとすべく今回販売することにしました。

《問題点》

肉の流通経路がすでに決まっているので、大手（丸大ハムなど）からでないと奥出雲ポークを仕入れることができない。（価格的な課題）

5 品目：飯南煮太郎

すでに奥出雲ポークを使ったパッケージ商品が発売されているので、比較的手軽に奥出雲ポークを他地域へアピールできると考えました。

《課題》

パッケージ商品はお祭りなどではあまりひかれないのではないかとこの疑問がある。

6 品目：イノシシコロケ

7 品目：その場で食べられるそばの販売

8 品目：飯南町の日本酒を販売する。

米どころは、おいしい酒どころでもあるので、飯南町でもおいしいお酒が作られている。そのお酒をイベント時に販売すれば、多くの人に知っていただけるのではないかと考えました。

9 品目：焼きマイタケ

水源地域的にマイタケ栽培に向く菌床を造ることができます。その為、飯南町ではおいしい大株のマイタケが収穫できる。このような大株のマイタケは町外では珍しいため、大阪へ持っていくことにしました。

問題⇒焼きマイタケの焼き加減の調整が難しい。

【パッケージ品】

10 品目：ヤマトイモドーナツ

特産品のヤマトイモを町外へアピールする為に今回はドーナツを選びました。このドーナツは飯石酪農組合が作る、最近はやりの焼ドーナツにヤマトイモパウダーを練りこんだ頓原道の駅の人気商品。

1 1 品目：マイタケ

水源地域的にマイタケ栽培に向く菌床を造ることができます。その為、飯南町ではおいしい大株のマイタケが収穫できる。このような大株のマイタケは町外では珍しいため、大阪へ持っていくことにしました。

1 2 品目：冷し焼き芋

1 品目のさつま芋を焼き芋にして、冷凍した珍品。これは凍らすことと真空パックに入れることで芋蜜が全体に行き渡り、普通より甘い宇山の芋が更に甘くなるというものです。

1 3 品目：ワサビ漬け

飯南町の済んだ水で育てられたワサビ漬けはぜひ都会でアピールしたいということで選びました。

1 4 品目：かき餅

飯南町のおいしいお米で造ったモチはイベントではアピールポイント！ということで選びました。

●商品の発注数の確定

それぞれの商品の発注数を確定させるために「水都大阪の出店数」「来場者数実績」を確認する必要がある。

現場に発送する商品や車で運ぶ商品を確定する。

発送する場合の手順・送り先の確認も必要

Ⅲ：出店費用

今回のイベントに対しては出店料が多くかかるため、費用明細を作り節約する必要があります。

Ⅳ：仕入先の確定

仕入先・連携先を確定していく必要があります。

現段階ではまだ確定していませんが、豚肉・牛肉・猪肉の話が上がっている。これら飯南町産の商品についての仕入れルートが確保できていません。

●現段階でルートが確保できる商品

豚：奥出雲ファーム（山陰フーズ⇒A-C00P 経由）

ヤマメ：程原のヤマメの釣り堀（安江氏）

（下処理が必要で、実施者未定）

V：商品作り

頓原にある民泊わかばやしのお母さん（若林さん）が作られる手作り山野草酒は近隣から収穫される豊富な食材を漬け込み酒にしたもので、ボトルのラベルもお母さんが書かれる水彩画が貼られており、豊富な水源地域の食材と田舎のお母さんのぬくもりが感じられるコレクションがありました。

このぬくもりを感じる漬け込み酒を商品にしていきたいと思います。

【成果】：Ⅰ：学生でまわしていく事業ということで、このたびの話し合いで学生の役割分担の重要性が再認識でき、多くの学生メンバーの必要性も再認識しました。

Ⅱ：商品選びを行い、多くの町民と学生との接点が生まれることになりました。このつながりで、今後の町内産品を使ったイベントを盛り上げていきたいと思います。

Ⅲ：限られた費用を最大限に活用するには、多くの工夫が必要であることが再認識させられました。

Vの商品化については後のツアー商品になりました。

【参考資料】：



【今後の展開】：

これらの取組により、町の要望、大学生の活動限界、専門家の考えを合わせることができました。今回、大学生グループと飯南町が多く調整の時間を取ったので、このすり合わせの結果を大学生グループが引き継いでいき、今後も町内で筋がぶれることなく町民・大学生・専門家との関係を継続していくことが町内と町外をつなぐ役割として大きなものとなります。

3) 飯南町と学生マルシェでの今後の活動方針を話し合い

【日時】：2009年11月18日

【参加者】：田部氏（飯南町）、後藤（島大2回生）、松井（島大2回生）、
松本（島大4回生）

【内容】：飯南町と学生マルシェでの今後の活動方針を話し合う。

【目的】：事業が進み、折り返し地点を迎えたので、今までの進み具合を参考に今後の事業展開を調整します。

【内容】：活動事業は進んでいますが、やはり、大学生が活躍する今回の事業は多くの大学生に活躍してもらわねばいけません。現在までに島根大学からも多くの大学生が参加し、多くの大学生が離れました。それは学生の新陳代謝として良いことかもしれませんが、ある程度同じ学生が一定期間つながりを持つことで、町民との信頼関係ができ、学生としてもつながっている事を楽しめるようになってきます。そうなる前に離れてしまうと、メンバーが固定され、長続きしない仕組みになる可能性があります。

そこで再認識しなければいけないのが、町内で学生が楽しむ⇒楽しむ若者を地域住民に受け入れてもらう⇒町民との関係が生まれるという流れがあるということです。この流れにより多くの学生を乗せることで町内に新たな風や、新たな目線が持ち込まれます。

今後は、町内のキーパーソンと共に幅広い大学生と町民が交流できるような流れを作っていきたいです。

Ⅱ) 再商品化と商品群ピックアップ

目的：

学生グループ・専門家グループが生産者と共に、都会の商店街で販売できる商品群のピックアップと再商品化と、値付けやラベルなどの販売に必要な商品化を行い、大阪の商店街へトラックで直送する計画で、作物の販売に加え、都市での地域町民との出会いという無形の商品についても商品化を考え、資源（農産物・生産者）のPRとともに都市の情報（消費者ニーズ）を獲得する。その獲得した情報を生産者へフィードバックし、ニーズからの改良を施し需要と供給の循環サイクルの潤滑化を図る。

現状：

町民にとっては“普通”と思われることも、町外の住民にとっては魅力を感じる作物・自然・人があります。それらを町民はあまり気にはとめていないのが現状。

課題：

まずは町外へアピールできる“商品”を知るために、専門家グループ、大学生グループが町内を探索し、地域住民に対しその価値・魅力を伝える必要があります。また、その価値・魅力を引き立てる為の試行錯誤を行い、今までの産品を“商品”として生まれ変わらせることや、“商品”を作りだす必要があります。

対策：

対策として以下の動きを行いました。

●今回の再商品化と商品群ピックアップについて大まかに以下の動きを取りました。

サークルというグループでの活動ということもあり、決まった大学生に限定した飯南町への出入りではなく色々な大学生が色々な町民と農作業やお祭り、お店の営業等の共同作業を行いながら大学生と町民の距離を縮めていきました。そして、町民との共同作業を通して大きく3つの地域とのつながりができ、それぞれの地域に入り込んだ活動を行う中で、地域の特産や地域住民の目指したいものは何か？など、聞き取り調査を行い地域の商品群を町民目線で再発掘しながらピックアップしていきました。

●以下に詳細を記載します。

1) 飯南町へ専門家の現地視察・資源確認

【日時】：2009年8月9日～11日

【参加者】：松本(島大4回生)、清水(島大4回生)、後藤(島大2回生)、野口(島大3回生)、田邊(島大4回生)、藤村氏、田部氏、添谷氏

【内容&目的：】



9日⇒藤村氏を交えた大学生の現地調査、事務手続きに必要な書類や事業の手順などを話し合いました。

10日⇒

①具体的な学生マルシェイベント実施日を確定し、シンポジウムの大まかな手法



を決定。学生マルシェが本事業終了後も続く仕組みとなるように学生グループ設立について話し合いました。最終的な目標としてはビジネスプラットフォームを作り上げることがめざすこともまりました。



②事務手続きに必要な書類の確認
③民泊若林を訪ねたときに出会った手作り果実酒の魅力を話し合い、商品

化を目指す方向での話を専門家と学生で行いました。

④町長とのお話で、「程原」地区という集落のお話を伺いました。この地区は11／12件が高齢者世帯であると聞きました。（翌日程原を訪問することになりました。）

11日⇒本事業メンバーそれぞれの説明を添谷氏に行いました。

町内視察として、民泊を訪問し、ヤマメの釣り堀を訪ねました。



【手法】：実際に数日滞在して、町民と過ごす時間を設け、町民のお話を自分たちの目線・価値観で消化しどのように動けるのかを考えました。



【成果】：専門家の視野を学びながら地域内での“面白商品”の発見方法を学びました。また、飯南町内の町民との交流も行いました。事業の方向にぶれがでないように、専門家の意見を加えながら事業の実施スケジュールを大まかに確認しました。



2) ファーム木精の要望調査

【日時】：2009年10月25日

【参加者】：松本(島大4回生)、松井(島大2回生)、後藤(島大2回生)、
田邊(島大4回生)、田部氏、加瀬部氏

【内容】：ファーム木精(コダマ)の要望調査

【目的】：飯南町農業法人ファーム木精の社長と大学生との関わり方をお話ししました。ファーム木精(or 町民)として地元大学生と交流していくのにどのようなつながり方をしていくことができるのかというヒアリングを行いました。

また、ファーム木精を援農などの切り口で学生の活躍の場とできないかのお話をしました。

【成果】：ファーム木精での農作業体験や援農、その他会社のお手伝いをする事は可能であるというお話が出たり、島大生のファーム木精への就職などの話も上がりました。今後はもう少し遠慮ない交流ができそうです。

【参考資料】：

25日について

差出人: 島大生 後藤 (mimiii@hotmail.co.jp)
送信日時: 2009年10月20日 23:37:20
宛先: shimada@googlegroups.com

チラシ閲覧に励んでいますね!!

びびびへ
荒川先生のところに行くなら、【みんカプ】の開催を説明して、【みんカプ】富岡留目に「新編ギャラリー」で企画をしてみようという話を語ってみてや!!
日程は12月24日開催は嬉しいと思うけど・・・

まいていいへ
今日田部さんから電話あったやろ?
25日は大雨にレンタカーで行くん?
一緒にい子も納涼いくん?

まだ、確定してへんけど、TKGシンポジウムに行くメンバーが25日の夜明彦に泊ることができへんかったら、
“TKG組”と“久利組”がどっかで合流して、メンバーを入れ替えて、まいていいのレンタカーを松山に帰る人に返してもらったらどう?

みんなへ
参加者は現在も募集中ですが、飯南町農業法人ファーム木精との連携を目指した話し合いをしようとしています。
そこで、25日のTKGシンポジウムが終わってから朝まで一泊できる人を募集したいので、朝まで泊りが可能かどうかを教えてください。

新ファーム木精との話の内容
新ファーム木精は株式会社格を持った農業組織で、地域の生産者をまとめた運営を行っています。
商品開発も積極的に行い、菓子・酒などをOEM生産しています。
そして次の段階として、OLMから自社生産を目指し、設備を得意しく自社製造を目指す動きを考えています。
そのあたりで、むしろ【(有)あしまね】が新ファーム木精と連携をとれる部分は大きいと思っています。
そのあたりの話を25日の夜にしたいと思っています。

by ごとろ

3) 道の駅店舗を借りた商品作り・町内祭りへ参加

【日時】 2009年11月8日

【参加者】: 後藤(島大2回生)、田邊(島大4回生)、松本(島大4回生)、
江藤(島大1回生)、永田(島大1回生)、久富(島大4回生)、矢
田(島大1回生)

【内容】: ①道の駅店舗を借りた商品作り ②高原祭りへの大学生参加

【目的】: ①宇山の生産者グループが運営する道の駅とんぼら内に山菜
天ぷらショップがあります。このお店はスタッフ不足でひと月
に1～2度程度しか営業していません。そこで、地元大学生が
飯南町を訪れる中でこのお店を運営するというのはどうかと
いうお話をいただきました。そこで、このお店を営業させなが
らお店の資材で産品開発をすれば生産者グループの希望と大
学生の希望が合致するのではないかということで、大学生が店
舗営業をしながら、その設備を借りた大学生アイデアの商品
開発実験を思考。色々な世代がそれぞれ思うアイデアを形にし、
新たな飯南町アピール産品につなげることを目的としました。





②町内祭りのお手伝いをする事で、町民と新たな大学生の接点を作り、町内産品を知ることを目指しました。

【内容】：①道の駅内に併設されている産直市「ブナの里」で町内農作物を購入し、「石焼きにする」「団子を作る」「揚げる」という大きく分けて3つの調理方法を取り試作を開始しました。
同時にパッケージラベルを作りました。今回のパッケージはいもけんぴを想定し作りました。

【調理部門】

まずは色々な産品を石焼きにしました。

今回石焼きにしたものは

・ジャガイモ ・りんご ・南瓜 ・冬瓜 ・キクイモ ・さつま芋です

結果は・・・ジャガイモが一番おいしい仕上がりになりましたが、じゃがバターとして食べるのであれば、もっと簡単な作業があったように思われます。その他は散々な結果でした。ただ、発見としてキクイモはなかなか評価がありました。これも熱いうちの提供が大切なのと、保温時間が長く(そこまで長くなくても)なると水分が飛んでしまい、売り物に成らなくなります。

次は団子です。

飯南町で評価が高いお米を使うことを目指しました。

そこで、モチ米でタコ焼きのような焼きモチを作ることを目指しました。

すでにコロコロ焼きとして高速道路のサービスエリアで販売されています。それをお焼きと融合させてみてもいいし、団子のような甘味と融合させてもいいということで、今回はお焼き寄りの総菜を入れました。

結果として、生地自体が失敗していたため、食べられる物にはなりませんでしたが、商品化としては今回の“団子”が一番製品となりそうな感触を得ました。

最後に揚げ物です。

こちらはいもけんぴを用意しました。

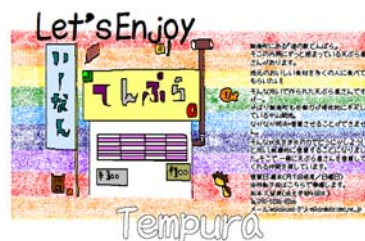
これについては問題なく出来たのですが、いまさらこれを作るとしたら、まだまだハードルが高いように思え、今回これ以上は断念しました。

【ラベル部門】

墨、クレヨン、マジックなどで惹かれるラベルづくりをしました。

今回のラベルづくりの参考として、高知県の水産高校のラベルづくりを参考にしたのですが、成果として添付できるものが仕上がっていませんでした。

①全体の今後を考え、以下のようなチラシを作成し、他の大学生の勧誘も行いました。



②おもにヤマメの塩焼きブースをお手伝いしました。

今回のお祭りには来場者数も多く、あっという間にヤマメが完売しました。休憩中には町内の他の商品色々と見て回ることができ、色々な

発見がありました。

その中で、一番の収穫はヤマメブースを出されておられた安江さんとの出会いでした。お祭り終了後の夜松江に帰る途中に安江さん宅をみんなで訪れたときに、連絡せずに突然訪れたにもかかわらず我々大学生7人を温かく歓迎してくださいました。今後もこのような町内の人たちとのつながりが増えると嬉しいです。



【成果】：商品化はもち米で作るタコ焼き風団子が有力な候補ですが、まだまだ品物にはなりそうにもありません。

ラベルづくりはむずかしく、これについては少し休憩します。

飯南町は旧頓原町と旧赤来町が合併してできた町で、大学生としてのかかわりが頓原町（北側）に偏っていたため、今回の高原祭りで谷地区の安江さんとのつながりは飯南町南部で初につながりとなりました。今後も何度かお邪魔しながら交流を深め、ゆくゆくは谷地区からも飯南町を他都道府県に発信していける確信を得ました。

【参考資料】：サークル日報

(有) 楽しまね活動日報

活動(タイトル)	元宮の歴史と高麗まつりへの参加	日時	09・11・8
訪れた地域	訪問地	日時	09・11・8
岐阜(岐阜市) 岐阜まつり(高麗まつり)のつくり手	森山さん、市井さん(元宮の歴史) 記者さん 松本久美菜(英文王)	4)	
6)	宮江さん(高麗水やり水回し解説)		
参加した学生	広田(総研1)、木村(文系1)、美井(徳大1)、後藤(生医大2)、佐藤(徳大4)、久保(文系4)、松本		

＜実施内容＞
おふの星の元宮と高麗まつりお参りの2チームに分かれて活動をした。
①元宮の歴史班
人手が足りず、ほとんども言葉でない道の駅にある元宮の歴史を見て、廣田の解説を聞いていた。今後は学生が主(来たため)、学生がいてるときには説明用の冊子を配布できるように商品の販売を試みた。
②高麗まつり班
高麗まつりにて広田君にみる「高麗高麗まつり」にも、もともと元宮のあったヤマザリ橋のすぐ南のお参りしてマメを販売する、という形で参加し、地元の人とともにイベントを盛り上げた。

＜目的＞
星が自由に活動できる場を自分たちでつくり、そして、地域に貢献をしよう。このサークルの活動にたいしては、高麗まつりや高麗まつりを通して、元宮の歴史は今年で2回目、高麗まつりも初めての参加であった。

高麗まつりに関係のないメンバーの多くは残り半時間で参道を退いてしまう。これからは高麗まつりの人々とともに活動する、参道を元気にしてやるのも面白い。その世代交代の目的も兼ねた活動であった。

＜結果(今後の流れ、方向性など)＞
私たちの活動「星宮交流」という言葉で説明すると、どうしても置きひの種った印象になってしまう。今回初めて「(有) 楽しまね」の活動に参加してもらった人には、地域に定着していくのかもしれないと思うのも大層よい点なので、よかったと思う。

①元宮の歴史についてこのときからひとつとして、ゲラやポスターで商品の販売を試みてきた。ゆくゆくは月に2〜4回、季節によって定期的に元宮の歴史を販売していきたい。

今回は同時に商品販売も試みた。パッケージ商品や、この「ふの星」や高麗まつりのイベントでしか使えない「ご参りもの」商品の販売も目指したが、なかなか売れずにいる。今後しっかりと「ご参りもの」グッズなどもこのように、地元の人々から買ってもらえるように考えていきたい。また、地元の人々から買ってもらえるように、地元の人

4) ツアー企画・商品化企画

【日時】：2009年11月9日

【参加】：後藤(島大2回生)、田邊(島大4回生)、松本(島大4回生)

【目的】：①12月12～13日実施予定のツアーの内容について
②飯南町らしさのある商品発信

【内容】：①ツアー企画

ツアー告知の方法、

ツアーの内容：専門家を招いて、参加者に学び・お得感のあるツアーに仕上げるという意見がでました。そこで、島根デザイン専門学校の先生に来てもらうなどの依頼をするのはどうかという提案がありました。その際の講師料の支払いは年度末でも可能かどうかという問題が出ています。

ツアー告知の方法：チラシ配布の規模をどうするのか？⇒学生マルシェでの配布。学生マルシェの顧客は比較的島根に興味のある消費者が多いので、反応が期待できると考えました。

すでにできているチラシの裏面に詳しいプログラムやFAX申込書を作る必要があるという改善点も出されました。

②商品化企画

世間でも色々と新たな商品が生み出されている中で、素人の集まりが新たなメニューなどを作り出すのはなかなか難しい。ということで、今あるものを使った新たな仕組みを発信するという形での商品開発はどうかという話が出ました。

たとえば

- ・「函館の夜景に見えるハート」のように探して目で楽しめる観光資源を見つけ、それにプラスアルファ加える

- ・町内の飲食店に行く際に、「my どんぶりを持っていけば、裏メニューが食べれる」という秘密の特典的なものを用意する。

- ・my どんぶりを町内で用意して、500円で貸出

3ランク用意して、竹容器⇒竹容器(形状を変える)⇒石見焼？などとして、ランクごとに面白い名前を付ける(竹なら「こわっぱ」などのように) こうすると、食器さえ用意すれば食器に

より町内飲食店の商品力を上げることができる。(所持者抽選でガルテンが当たる？詳しくは 2009/11/9 データを！) ←これを本事業説明のどこかに入れてみては？

【成果】: ①ツアーに関してはチラシの完成度がまだ低かったので、再度作り直して内容を充実させる必要があります。

②商品化に関しては今ある商品をどうにか利用する方向で話を進めていますが、そのために用意するもの（たとえばどんぶりなど）の費用や管理の問題が出てきました。

5) シンポジウム・商品群ピックアップへ向けた現地調査

【日時】：2009年12月11日

【参加】：松本（島大4回生）、田邊（島大4回生）、藤村氏、古庄氏

【目的】：シンポジウム・商品群ピックアップへ向けた現地調査を飯南町に泊まり込みで行いました。

【内容】 一日の流れに沿って記載します。

1. 内容：朝食メニュー

- ・ 白ご飯
- ・ 黒大豆のみそ汁 なめこ入り
- ・ しいたけ醤油煮
- ・ 湯豆腐
- ・ ワサビ菜の粕漬け
- ・ 手作りハム
- ・ ムラサキ大根のおろし
- ・ しいたけいしづきの佃煮
- ・ ウメ酵素の粕漬け
- ・ フキの酢漬け
- ・ 白菜温熱
- ・ ヤマトイモのとろろ
- ・ 目玉焼き
- ・ ショウガの大根まき
- ・ らっきょ（しそ漬け、醤油漬け）
- ・ あさつきの根
- ・ ハヤトウリの粕漬け
- ・ 白菜漬け、大根漬け（赤・黄）、ヤーコン、人参味噌漬け
- ・ かぼちゃの煮物
- ・ 梅干し



▲なんと漬け物だけで13種



▲朝からボリュームがあります

2. 状況

昨晚の夕食と同様、朝食においてもこだわりの食材を使ったものが多くありました。ムラサキ大根という外も中も紫色をしている大根は初めて食しました。この大根は葉の部分の斜めに切り落とし、畑

の泥の中に入れて保存するそうです。雪が降り大根の上に雪が積もると、甘さが増すことも教えてもらいました。また、冬イチゴを使った果実酒の紹介もしてくれました。

9時から宇山地区で集落営農を行っている森山敏さんにお話を伺いました。この組織は宇山振興組合と呼ばれ16戸で形成される（うち14戸は兼業農家、1戸は専業農家、1戸は非農業）。共同農作業小屋を作り集約化をはかっているそうです。

組合には15戸の合意がなければ新しいことを始められないというルールがあります。そのルールに不便を感じた森山さんらが作ったのが「草の城（くさのじょう）」という組織です。

草の城では15戸の農業者のうち15、6人が集まって活動をしています。それぞれ自分たちの得意分野を活かして、2、3人で小さな事業を立ち上げています。森山さんは、同じ組織の本田さんとともにサツマイモの生産に取り組んでいます。また、春にはタケノコを採取し乾燥させ「古里古里（コリコリ）」というネーミングで販売もしています。

生産したサツマイモは、焼き芋や冷やし焼き芋（焼き芋を冷凍させて自然解凍する）に加工されます。というのも、サツマイモは保存が難しく、10℃以下になると腐ってしまうからです。貯蓄ということを考えたときに思いついたのがこの冷やし（冷凍）焼き芋だったそうです。

この集落の主力産物はお米であるが、整備事業費等を差し引くとほとんどもうけにならないらしいと聞きました。しかしながら、ここのお米はおいしいとい森山さんは言います。というのも、かんな流しでできた田畑で育つ米は昔からおいしいといわれ、また昼夜の寒暖差が米をおいしくするからです。食味計でも高い数値を出したお米をJAにも出荷しますが、その他は森山さんがJAを通さず3kg単位で出荷しているそうです。



▲宇山地区の共同作業小屋にて

藤村さんと古庄さんからのアドバイスのなかに、「普通なものでも売り方・見せ方を工夫することで売れるようになる」という言葉がありました。決して大量生産できるものではなく、材料からこだわっていることを消費者に理解してもらうためには、商品の開発段階からマスコミを入れていくのがいいとのことでした。

次に伺ったのは雲南市掛合町波多の藤原さんのお宅です。藤原さんは本業である工務店を経営する傍らでニホンミツバチを使った蜂蜜の生産をおこなっています。ニホンミツバチは洋ミツバチと異なり、非常にデリケートで飼うのが難しいらしいです。また、ニホンミツバチが作った蜂蜜は粘りけが強く遠心分離機にかからないため、巣を壊して蜜を採取しなければなりません。そのため非常に貴重な蜂蜜です。大量にできるものでもないため、販売は個人で注文をうけているそうです。大阪の学生マルシェでは3200円(中瓶)で販売しています。

次に伺ったのは、飯南町頓原八神のくらしのショッピング あい・愛。昔はJAだったところを今はお店として利用しています。そのスーパーで販売している「ヤマトイモコロッケ」の試食を行いました。材料は、ヤマトイモ、ジャガイモ、ニンジン、おからの4種。ヤマトイモは蒸かさずにすってから練り込んでいる。古庄さんからは、おからの味の方がヤマトイモに勝っているので「おからコロッケ」ならいけるが、「ヤマトイモコロッケ」にするならおからの量を少なくするか、ヤマトイモを増やしたらどうかとの意見が出ました。お客さんの要望に応じて2、3種類作ってみてはどうかとのアドバイスもありました。



▲コロッケについて熱弁中



▲ヤマトイモコロッケ

コロッケの試食をした後、道の駅赤来高原内のレストランにて薬膳ランチをいただきました。出される料理は何種類もの野菜とクコの実など健康食材を使った料理でした。お腹がさらにいっぱいになったところで、役場の田部さんの案内で飯南町巡りを行いました。飯南町頓原農村環境改善センター「ふれあいホールみせん」、保健福祉センター、中山間地域研究センター、この3つが2月のシンポジウムの候補地です。その他、県民の森、琴引スキー場を車で巡り、その後解散しました。

3. 感想と反省点

2日目は、実際に飯南町で農業に取り組む方や特産品を活用してメニュー作りに励む方の話を聞くことができました。実際に動き始めている方ばかりであったので、私たちはその方たちがそれぞればらばらに動いている活動をいかにつなげて、大きな一つの力に変えていくことができるかということを考えていく必要があると思いました。

6) 高原米を使ったドーナツ販売事業構想

【日時】：2010年1月6日

【参加】：後藤（島大2回生）、西崎氏（フード・テーブルコーディネーター）

【目的】：町内産のうるち米をアレンジして、今はやりの「米粉の焼ドーナツ」を都市部で販売し、町名と産品周知を狙う計画を立てました。

【内容】：都市部の大学生がリヤカーなどでおしゃれ&にぎやかに「飯南町産 米粉の焼ドーナツ」を販売することで、米粉＝おしゃれというイメージ付けをめざしました。今回の話し合いでは特に店舗 or 販売形態とイメージなどを確定しました。

【成果】：現在のメンバーは島大生より大阪の大学生のほうが多くなっていますが、まだまだ大阪の大学生でリヤカー営業ができるほどの女子学生は集まっておりません。今後、4月に入ってからですが、新たなメンバー集めのために茨木市の追手門学院大学で声かけさせていただけることになっています。

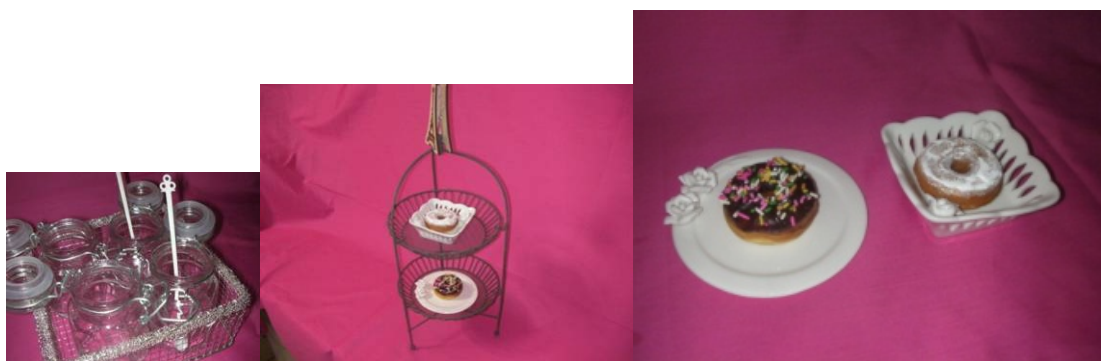


(7) ドーナツ販売に向けたイベント販売前の最終調整

【参加】：後藤（島大2回生）、松本（島大2回生）、松井（島大2回生）

【目的】：16日の初のドーナツ販売前に町民に試食をしていただき、その感想を反映させました。

【内容】：町内で受けた意見の多くに「シャリシャリ感が残っている」「生地がもそもそしている」というお声が多くありました。そこで、配合を変え、15日に佐用町に前日入りした際に、宿泊先でドーナツの改良試作を繰り返し、当日朝までには何とか形になりました。また、イメージ的な問題ですが、「若さ」「おしゃれさ」「可愛さ」を狙っているため、装飾品を用意し、販売コーナーのデコレーションを準備しました。



【成果】：兵庫県での販売では生地が追いつかないほど米粉ドーナツが売れました。

【今後の展開】：

町内の多くの魅力ある取組や作物との出会いがありました。今後はこれらの魅力を町民に伝えつつ、産品にひと手間加えた“産品の商品化”を町民に提供していきます。

更に、それら町内の取組を学生マルシェ等で町外へアピールしたり、今後、大学生グループが商品化の手伝いなどを継続して行います。

Ⅲ) 大阪商店街での「島根県（飯南町）産直市」開催

目的：

町内産品を他地域で販売するためのネットワークづくりを地域を超えた大学生ネットワークで実現することと、消費者ニーズを町内に持ち帰り、産品の開発・売り方をフィードバックすることを目的としました。

現状・課題：

飯南町内では1次産品の販売ルートが大きく分けて2つあります。

- ① J Aなどを通じての卸売市場への出荷
- ② イベントなどでの直売

卸売市場などへの出荷の場合は、まとまった量でも引き取ってもらえるのですが、価格が不安定で、希望の価格で販売することが難しい状況です。さらに、消費者の声を生産者にフィードバックすることが難しく、消費者ニーズに柔軟に対応することも難しく伝わったとしても改良するのに速効性に欠け、事すでに遅しの状態です。1次産品を希望の価格で安定した販売を続けていくにはニーズに対応し、ターゲットを定めなければいけません。

次に、イベントなどでの販売は、一年に数回程度という低い頻度でしか開催されないため、安定した販売先にはなりません。

○卸売市場出荷商品について・・・

現状では消費者ニーズに合わせた小回りのきく生産ができているわけでもありませんので、如何に消費者ニーズをフィードバックしていくかが課題となっています。

○イベント販売について・・・

せっかく行ったイベントでの来場者が、町内産品を口にするチャンスがこのイベント販売だけではチャンスが生かせていません。ここで出来たつながりを産直市に生かしていく必要があります。

対策：

そこで、大学生ネットワークが大阪の商店街やマーケット専門家とともに課題である情報経路作りを行いました。具体的な

対策として、以下の動きを行いました。

大学生ネットワークを地方と都市に作ると、生きたリアルタイムの情報を得ることができます。具体的には、メーリングリストです。すでによく知られたこのサービスを大学生ネットワークで活用すると、「島根から〇〇の価格を近くのスーパーで調べて教えてください」というように、メール1通で島根に居ながらにして、生きた都会の情報を得ることができます。(現在このメーリングリストには45名の大学生が登録しています。)

メーリングリストのサンプル

質問メール

[島根展] 市場調査

差出人: shimaneten@googlegroups.com (島大後藤 (m1m1111@hotmail.co.jp) の代理)

送信日時: 2009年12月8日 20:08:28

宛先: 大学生が結ぶ地方と都市“島根展” (shimaneten@googlegroups.com)

後藤です。

今、商品に貼るバーコードシールを作っていますが、大阪の市場価格が知りたくて知りたくてたまりません。だれか以下の商品の市場価格を教えてください。

大根

聖護院ダイコン

白菜

キャベツ

ブロッコリー

返信は後藤携帯メールまで！！

sea.2002.1.1@docomo.ne.jp

よろしく

このメールは大学生が結ぶ地方と都市“島根展”の参加者に送られています

メールで投稿: shimaneten@googlegroups.com

回答メール

[島根展] イズミヤ

差出人: shimaneten@googlegroups.com (energy-is-my-power@docomo.ne.jp の代理)

送信日時: 2009年12月9日 18:34:23

宛先: shimaneten@googlegroups.com

鍵を忘れて家に入れないので近くのデイリーカナート行ってきました笑

九州の有機契約のコーナーがあって、タケノコ水煮がグラム300円、大根ハーフで200円(普通のが一本150円)、水菜、ほうれん草が250円でした。ついでに普通の白菜がハーフで140円、小さなしろかぶ三つ入りで250円☆

明日晴れるといいですね☆

このメールは大学生が結ぶ地方と都市“島根展”の参加者に送られています
メールで投稿: shimaneten@googlegroups.com

他にも学生だからできる発言などでいい意味で地域をかき混ぜる役割を担っています。

詳細は以下に続きます。

今後の展開：

これまでの学生マルシェでは、今まで出荷するだけではわからなかった顧客のニーズが直にわかるようになりました。

本学生マルシェは売れ残った商品が一目瞭然で、マルシェ実施地域の嗜好を生産者が直に受け取る事が出来ます。また、学生のネットワークを活用しているので、販売者の感想や消費者の感想などを電子メールですぐに受け取ることが出来ます。

これらの情報を元に来年度は作付け種を変えてみるという生産者も出てこられました。(EX：ほうれん草と高菜の場合。市場出荷ではほうれん草の方が、値段がつきやすいが、学生マルシェの情報によると、都市部では高菜を販売しているところが少なく、貴重なため、ほうれん草と変わらない価格でもたくさん販売できた。)

このような即時に細かい情報が届くメーリングリストを活用した市場調査を今後も続けていけるように、さらに新しい大学へのアピールも始まっています。

また、この情報をさらに多くの町民へフィードバックしていくために、生産者ネットワークを広げていきます。

1) 淀川区民センターにて

【日時】 9月12日(土)

【参加者】 後藤(島大2年)、松本(島大4年)

【内容】

大阪府大阪市淀川区民センターで行われた防災会議に合わせて開催された「ぼうさい昼市」に出店

【目的】

「がんばっている生産者、いいものには正当な販売価格で評価

を！！」

このような志でフェアトレードを目指し、飯南町内の生産者か

ら預かった産品を大阪の消費者に広めることを目指して参加しました。

また、毎月2回、大阪の三国サンティフル三国商店街で開催されている、学生ネットワークによる産直店「学生マルシェ」を周知することも目指しました。

【手法】

大学生が自ら生産者宅に訪問するなどして集荷した1次産品を、生産者のこだわりや人柄を消費者に説明しながら販売しました。そうすることで消費者は「食」への関心が高まりますし、生産者は自分のこだわりの産品が評価されたことで、「より良いものをつくろう」という意欲が高まります。

生産者と消費者、地方と都市をつなぐ役割を、わたしたち大学生で担う。その目標を達成するためにこのような手法で実施しました。

【取り扱い】

- ・きのこの菌を栽培時に与えた特別栽培焼き芋をさらに冷凍した“冷やし焼き芋”
- ・きのこの菌を栽培時に与えた特別栽培いも（生）
- ・とんばら産のワサビ漬

【準備】

消費者に伝えたい商品を選び、その中から比較的なじんでいただけそうな商品を選びました。

【成果】

13時30分～15時15分に行われるぼうさい会議の前後に、来場客向けの市「ぼうさい昼市」を開催しました。会議の定員が500人のため、来場客数が少なく、更に14時過ぎから雨が降ってきてしまいました。

その為、来場客数はさらに減ってしまいました。販売時間も短かったため、思ったような成果をあげることはできませんでした。

【参考資料】





2) 水都大阪 八軒家浜にて

【日時】 10月10日～11日

【参加者】 後藤（島大2年）、松本（島大4年）、行元（島大1年）、小山（関大4年）、関谷（関大4年）、平賀（近大4回生）、門口（関大3年）、吉川（関大2年）、植田（四天王寺大2回生）

【内容】 大阪市中央区天満橋にある八軒家浜にて全国の特産を集めた“水都朝市リバーカフェ” コーナーに出店

【目的】

大学生ネットワークを活用し、

◆日ごろから交流のある飯南町で生産されている産品を周知すること、

◆毎月2回、大阪三国の「サンティフル三国商店」街で開催されている、学生ネットワークによる産直店「学生マルシェ」を周知することを目指しました。

また、最大の目的として、

◆飯南町が誇る産品をイベント時に安定的に販売できる商品づくりの試行を行いました。

【取扱い】

◆農薬未散布、化学肥料未使用の石焼き芋

◆程原の清流で育った山女の塩焼き

◆飯南町産 SPF 豚の串焼き

◆頓原産特大舞茸の天ぷら

◆飯南町特産やまといもを使ったドーナツ

◆島根県内でも限定販売の日本酒とんばら純米吟醸のグラス販売

◆飯南町のいのししを使ったいのししコロッケ

◆飯南町のいのししを使ったいのししカレー

【準備】

今回のイベントに向けて、現在運営者が人手不足により休業中

の飯南町頓原道の駅“ブナの里”内の天ぷら屋さんにて事前販売を行うことになりました。器具の使用法などを学ぶために行いましたが、大学生が店舗を運営する姿を見て、店舗所有者は「ぜひ続けて大学生が天ぷら屋さんを運営するという形で地域に入り込んでほしい」と話し、周囲の店主も大学生との交流を求めていることがわかりました。本事業によって、町内住民と地元大学生との距離がより近くなる副作用も狙えるのではないかと思います。



【今回の最大の狙い】

SPF豚、ヤマメ、特別栽培サツマイモなど、食べればわか

る“うまい食材”というものが飯南町には数多くあります。それらをイベント開催時にどのように販売すればある程度の販売量を確保できるのか！？

それを知ることとも今回の狙いとなりました。

◆奥出雲和豚の串焼き 400円：まずはこだわり豚“**S P F 豚**”（豚特有の病原菌がいないと認定されている）をただ串に刺して塩で味付けして販売しました。この場合、通常の露店で扱われている串焼きとの違いをあまり強くアピールすることができず、販売量を確保できませんでした。原因としては来場客数が少なかったことも大きく関係すると考えられますが、露店との違いをアピールすることができていなかったことも大きいと考えられます。

◆ヤマメの塩焼き 380円：ヤマメの塩焼きはある程度販売量を確保できました。「ヤマメ」という都会にはない「田舎らしさ」が豚串とは違う結果を生んだのかもしれませんが。

◆焼き芋 150円／100g：驚くほど売れませんでした。当日暑かったという気候的な原因も考えられますが……。根本的に大阪の人にはサツマイモの受けは悪いのか？とも思いました。

しかし、食べてもらおうと絶対においしいといわれます。私たちも天ぷら屋さんの事前販売で、同じ品種（ベニアズマ）でも普通の芋と宇山地区の芋の「色」、「甘み」、「しっとり具合」など、多くの部分で違いを感じました。試食してもらったお客さんにも、多くは違いを感じてもらえますが、購入してもらうには至りません。

つまりPR不足なのか！？ どうしたらいいのか、いまだ答えを探しています。

【成果】

今回は11商品を扱いました。それぞれの商品は特別な思いと特別な作り方で作られているものでしたが、県外ではあまり安定的に販売できていません。

そこで、大学生ネットワークを使い、近畿圏の大学生と共に4校の大学生で周知することを今回の目的とし、あわせて以降の

学生マルシェの周知も行いました。

イベントということで、1万人を超える多くの来場客があり、多くの大阪府民に島根県飯南町をアピールできました。さらに三国の商店街で定期的に行っている産直市（学生マルシェ）のチラシの配布など、集客を狙った取組も行うことができました。

【今後の目標】

- ◆イベントでの田舎ツーリズム宿泊施設“野花の咲く宿 若林”で作られている果実を着けたお酒のボトル販売
- ◆今回あまり売れなかった飯南ポークの販売量増加を目指し、していく

【参考資料】





3) 神崎川にて

【日時】 11月1日

【参加者】 後藤（島大2年）、松本（島大4年）

【内容】

何か困ったことがあった時、いざという時、助けになるのは身近な「ご近所さんの存在」です。このようにいざという時に助け合える関係、つまり災害時に救援物資を提供し合える地域の連携作りを目指す全国物産展「ぼうさい朝昼市」へ出店しました。

【目的】

- 大学生ネットワークを活用し、
- ◆日ごろから交流のある飯南町で生産されている産品を周知すること
- ◆毎月2回、大阪三国の「サンティフル三国商店街」で開催されている、学生ネットワークによる産直店「学生マルシェ」を周知すること

◆さまざまな豊かな産品がうまれる「飯南町」自体に興味を持ってくれた消費者に対し、後日飯南町で行われる「源流田舎ツアーリズム」に誘致すること

を目指しました。

また、最大の目的として、

◆前回のマルシェ（水都大阪 2009）から改善したことで販売数などにどのような影響が見られるかを検証すること

を行いました。

【取り組み】

① 今までの販売品である“S P F豚の串焼き”を“とんばら（豚バラ）”と名付けた

⇒親しみやすく、産地を連想させる名前から、他とは違う豚肉を使用していることをPR

② 生鮮野菜の販売を増やした

③ 取り扱い品目を絞り、産品の背景を語る時間を多くとった

⇒他とは違ういい素材を使っているというPR、「飯南町」自体に興味をもってもらう

【取り扱い品目】

◆とんばら（S P F豚の串焼き）

◆ヤマメの塩焼き

◆日本酒純米吟醸とんばら

◆イノシシコロケ

◆生鮮野菜（白菜・キャベツ・カブなど）

【準備】

ヤマメの生産者を訪ね、販売方法の指南を受けることができました。そのことで生産者との距離を詰め、その後ほかのお祭り（飯南町高原祭り）の手伝いなどにも参加するようになりました。地域と地元大学生の距離が確実に近まっているように思い、本事業の副作用を感じることができました。

イノシシコロケの生産者“グランディア”へも足を運び、連

携を密にすることができました。その後、イノシシ肉まん“いのっち”が製品化され、こちらも次回以降のイベントで販売し、広く広めていきたいと考えています。

【成果と今後】

11時から開始でしたが、はやくも9時過ぎから来客があり、10時にはピークを迎えました。全体としての来客は2000人程度と思われませんが、12時ごろまでは大変にぎわいました。12時を過ぎると、天気が急変し、雨・風が強くなり、客足が途切れしました。その後もますます天気が悪化し、2時間ほど繰り上げで終了することとなってしまいました。

担当コーナーとしては、呼びやすかったのか、“とんぼら”の売れ行きが比較的良好で、珍しさがある“ヤマメの塩焼き”を上回りました。これは前回の「水都大阪」とは逆です。「たかが名前」ではなく、名称も売り上げを左右する大事な一部であると感じました。

また、生鮮野菜の売れ行きも好調で、1時間ほどで完売しました。

生鮮野菜の中で、前回焼き芋を行った特別栽培さつまいもを、今回は焼き芋を試食程度しか作らず、生の状態で販売しました。しかし、なかなか商品のフェアトレードは難しく、値段を強くたたき消費者が多くいるように感じました。実際にさつまいもだけが多く売れ残ってしまいました。「いも」は他の産品と何が違うのか?? 疑問は深まるばかりです。

今後は商品名になじみやすい商品名を採用し、生鮮野菜を多く扱うようにすると共に、販売価格が高いことを納得してもらえようような取り組みを目指す必要があります。だが、そうすることへの課題も多いと感じました。

【参考資料】



4) 豊中市役所・商店街振興会（庄内ウエスト、服部、曾根、桜塚、新千里西町）との出店調整

【日時】 2009年10月16日

【参加者】 後藤（島大2回生）、小山（関大4回生）

【目的】

商店街の空き店舗や空きスペースで、学生マルシェを定期的
に開催する為に、現在の大阪市淀川区の商店街以外にも新たな商店
街とのつながりが必要であると考え、新たな商店街とのつながり
を求めました。

【内容】

もともと大阪府豊中市内の商店街とのつながりはなかったので、
まずは豊中市役所の地域経済振興室へメールにて以下のような連
絡を取りました。

```
送信日時: 2009年10月15日 13:31:09
宛先: 島大生 後藤 (m1m1111@hotmail.co.jp)
CC: 西岡 正次 (masaji.nishioka@city.toyonaka.osaka.jp); 松本 政和 (masakazu.matsumoto@city.toyonaka.osaka.jp)

島根大学 後藤様

こんにちは。
豊中市地域経済振興室 荒井と申します。

本日、お問い合わせいただいた件ですが、
急なお話ですので、対応できる人間でお話を聞かせていただくということでよろしいでしょうか。

来庁時間と人数を前もってお知らせいただければ、市の施策などの資料をご用意いたします。

また、これまでに運営されている大阪市内の2店舗の運営状況や近隣商業団体との連携状況なども参考にお聞かせいただければと思います。

それでは、取り急ぎ、お返事まで。

--- "島大生 後藤" <m1m1111@hotmail.co.jp> ---

>
>地域経済振興室 ご担当者様
>
>突然連絡差し上げてすみません。（フリーメールですみません。）
>島根大学生物資源科学部地域開発科学科2回生 後藤匡彬(まさあき)と申します。
>
>
>
>私は現在島根の1次産業を広めるために大阪市淀川区の実家店舗（現在空き店舗）を利用して島根の産品を販売する事業“島根展”を運営していま
>
>私は高校卒業後、淀川区で家業の酒屋を継ぎ、6年間酒屋を運営していました。
>そして2008年に島根大学に進学しました。（現在25歳です）
>
```

そして、アポイントを取り関係作りを目指しました。

当日訪問し、さっそく学生マルシェの取組いをお伝えすると、
快く豊中市内の5つの商店街振興会を紹介してくださり、すぐに
それぞれの商店街のキーパーソンに会いに向いました。

今回紹介していただいた商店街は「庄内」「服部」「曽根」「岡町」「千里」です。

岡町



その中で今後に向けた手ごたえを感じたのは以下の3か所でした。

庄内WEST：通行人口が2万人／1日で、商店街振興会が所有する店舗があり、ここで学生マルシェの出店が可能ではないかという提案を受けました。ただ、この商店街にはスーパーマーケットが2店舗あることと、下町に立地しているために、価格的に難しいのではないか？というお話をしました。でも、まずはやってみたい！！とお伝えすると、理事会にかけてみるということでした。



その結果は、

Re: 大久保さま	Re: 大久保さま
差出人: 庄内本通商店街振興組合 (yumehikoh@shounaiwest.com)	差出人: 庄内本通商店街振興組合 (yumehikoh@shounaiwest.com)
送信日時: 2009年10月21日 12:21:05	送信日時: 2009年10月30日 15:44:00
宛先: 島大生 後藤 (m1m1111@hotmail.co.jp)	宛先: 島大生 後藤 (m1m1111@hotmail.co.jp)
この間は愛想無しで失礼しました 来週水曜日に理事会してします しばらくお待ち下さい。 ☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆	今回週末大売り出しの為 申し訳ないが今年は事務所使えません 力になれず申し訳ない 又機会あれば宜しく ☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆
〒561-0832 大阪府豊中市庄内西町2-25-17 TEL:06-6334-9313 FAX:06-6332-9451 HP:090-2709-7139 庄内本通商店街振興組合 理事長代行 広報事業部長 大久保 徳夫 http://www.shounaiwest.com mail:info@shounaiwest.com	〒561-0832 大阪府豊中市庄内西町2-25-17 TEL:06-6334-9313 FAX:06-6332-9451 HP:090-2709-7139 庄内本通商店街振興組合 理事長代行 広報事業部長 大久保 徳夫 http://www.shounaiwest.com mail:info@shounaiwest.com
☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

ということで、今は対応していただけない状況でした。
続いて曽根の商店街振興会です。こちらは生鮮3品の販売小売店が既に存在していない状況で、地域住民の買い物はほとんどが駅を挟んだ裏にあるダイエー（スーパー）へ向かわれるということです。その為、最近では月に1度、各商店が主催するバザーが行われています。その時に一度お試し出店してみてはどうか？というお話を頂きました。

大阪のベッドタウンである豊中市での出店は週末より平日を希望したため、機会を改めることとなりました。(↓曽根駅前の立地)



最後に、千里の商店街振興会です。こちらの商店街も生鮮3品の販売小売店が存在しない、新興住宅隣接の商店街でした。なので、この取組をすぐに受け入れてくださるお話ができました。ところが、こちらの商店街は店舗を営業されているお店は少ないのですが、空き店舗としてお借りすることのできる店舗はありませんでした。ですが、開催日の自由度・利用条件・商店街のバックアップが整っており、今回の豊中市の5つの商店街の

中からこちらの商店街への出店を決定しました。



【成果と今後】

今回の訪問では豊中市役所とのつながりができ、市役所の情報量の多さを知りました。今後の豊中市での活動の際に大きな手助けとなる豊中市内の情報の拠点ができたので、今後もうつながりを保っていく必要性を強く感じました。

また、5つの商店街とのつながりができましたので、これからの発展性はまだまだあると考えています。

今後は千里の商店街への早期出店へ向けた話し合いを繰り返して、出店へつなげていきたいです。

5) 淀川区三国でのマルシェ開催（10月23日）

【日時】 2009年10月23日

【参加】 21日：ポスティング 小山 集荷・配送：後藤
22日：店舗スタッフ 小山、大塚、関谷、平賀

【目的】商店街の空き店舗を利用した学生マルシェの開催。今回は初ではありませんが、大きな目標は千里店の出店に向けた、研修の場となることをめざしました。

6) 新規商店街への出店打合せ

【日時】 2009年11月16日

【参加】 小山（関大4回生）

【目的】 出店へ向けた打合せ

【内容】 前回の訪問から、さっそく出店のお話をするために、新千里西町商店街を訪れました。そこでは、出店条件や出店場所などを話し合いました。



やはり、受け入れ態勢が整っており、また、応援してくださるため、話が順調に進みました。今回は出店位置、出店に必要な資材などを相談し、出店案内（チラシ）の必要性を教えていた

だき、ポスティングのおススメ地域などを教えていただきました。



【成果】サークル楽しまねとしての活動目的「都会の学生は商店街など都会での地域交流を目指し、地方の学生は農家など地方での地域交流をめざす。地方の学生と都市の学生がつながることで、地方と都市の距離を大学生が近づけることができる」の都会の大学生としての活動基盤をつくりだすことができてきました。「大学生自身に活動の拠点となる商店街があって、その商店の人とのつながりが楽しいから商店街にもっと足を運ぶ⇒足を運ぶから商店街との共同イベントなどが開催できる」と考えています。

今後はこのつながりを大学生自身が楽しみながら深めていきたいと思います。

【参考資料】

09.11.16 小山田玲明	大学生が「つながる」地方と都市。 11月28日(木)9時～17時(予定、売切れ次第終了) 西町商店街内にて「島根県開催(新千原西町3-2)」
「新千原西町商店街・笹部書店さん打ち合わせ報告」 決定事項- ・チラシを今週の金曜にはポスティング(最低3000)→認知されないと来客は少ないかもしれない→出来る限り早く、昨日のデータを多少修正して笹部さんにも添付。(見本作成してみました) ・テントは3x3のワンタッチ式が2つある。運動会用もあり→運動会用は多少時間がかかる。 ・場所は笹部さんの直直に奥まった本屋の前でしているが、島根店は認知されていないため、下の通りから見える場所へ変更。(スペース的に緑横より少し広いくらいか) その他- ・「ごっくんしまねの旗がたくさんあれば、前日とか早めに、色々な所にたてて宣伝しても良いとの事。」 ・「営業時間もお好きにどうぞ、とりあえず9時頃から決定。」 ・「まずは好きにやってみようとのこと。笹部さんから近くの幼稚園にも告知を頼む。」 ・「人のお手伝いはお断りした。何とかなる?」 ・「当日は車も乗り入れ可。」 ・「不明な点などあれば、いつでも連絡OKと快諾していただいた。」	生産者との距離がぐっと近くなる!!「島根県」 はじめまして、突然のご案内失礼致します。島根大学2年生の後藤と申します。近頃、食に対する意識が高まっているなか、島根県の農家や漁師のち々と日々交差する大学生が、多くの人に生産者のこだわりや取り組みを知ってもらいたい!!おいしく安全なものを食してもらいたい!!という思いで、島根から大衆へ、旬のとりたてて産品をお届けしています。それが『島根県』です。 普段は毎月第2第4木曜日に販路三園駅下車徒歩5分のサンディフル三園内(大坂市淀川區西田2-6-3)でやっているのですが、三園での販売の声も頂き、今回は西町商店街へお邪魔させていただくことになりました。 島根県を知って頂く方が大卒だと思いましたが、関西の学生とも連携し、自信を持ってお薦めできる食材、加工品をお持ちしますので、見るだけでも是非26日は『島根県』へお立ち寄りください。 スタッフ一円心よりお待ちしております。 お問い合わせ Mail: mfm1111@hotmail.co.jp(責任者:後藤三園様) 当日携帯: 090-8822-2237(TEL・FAX: 0852-33-7865) 商標 新千原店(大坂市書中街新千原西町3-2-3)第2部購読:06-6872-9385←こちらでも関係のお問い合わせ可。

7) 吹田市新旭通り商店街との出店打合せ

【日時】 2009年11月21日

【参加】 後藤（島大2回生）、小山（関大4回生）

【内容】 大阪府庁吉田さんから府庁商業振興グループ山田様を経由して、

吹田市新旭通り商店街の野田理事長をご紹介いただき、新旭通り商店街への出店のお願いに行きました。

【目的】 学生マルシェの出店を安定的に行っていくために、ある程度の

出店ペースが必要であると考えました。そこで、豊中市と吹田市の商店街への出店を同日開催し、午前は豊中・午後は吹田で出店すれば、持続的出店に向けた利益を取れる仕組みになると考えて今回打合せを行いました。

【成果】 新旭商店街の人通りは本通りから離れているということもあり、比較的少ない立地です。さらに、学生マルシェの開催日が隔週木曜日であるのに対して、商店街の定休日が木曜日でした。その為他店舗の集客力を頼れない状況での出店は厳しい状況でした。

ただ、商店街の所有店舗があり、そこなら利用させていただけるというお話を頂きましたので、今後、学生マルシェの出店曜日が変われば出店の候補地として見直すことができると思います。

8) 大阪市立大学本多ゼミへの参加依頼

【日時】 2009年11月23日

【参加】 後藤（島大2回生）、小山（関大4回生）

【目的】 学生マルシェを今後も続けていくために、幅広い大学から大学生を募る必要があると考えました。そこで、大阪市立大学商学部の本多ゼミへ連絡を取りました

Re: 島根大学の後藤と申します

発出人: ① hondate@gmail.com (Honda Tetsuo (honda@bus.osaka-cu.ac.jp) の代理)
送信日時: 2009年11月20日 9:55:26
宛先: 島大生 後藤 (m1m1111@hotmail.co.jp)

後藤様

メール拝見いたしました。
私は中小製造業に関わる実務調査や自治体政策の研究が主体ですので、後藤さんのご期待にそえるのかどうか分かりません。
とりあえず今日（20日）は午後1時から3時くらいまでであれば空いていて、23日は午前11時くらいであれば研究室に行くことが可能です。
今日いらっしゃるようであれば、研究室にお電話ください。
06-6605-2216
よろしくお願ひします。

大阪市立大学 本多哲夫

2009年11月19日 22:23 島大生 後藤 <m1m1111@hotmail.co.jp>:
> 突然のメールで失礼します。
>
> 島根大学生物資源科学部地域開発課学科2回生の後藤匡彬(まさあき)と申します。
>
>
> 私は今、近畿圏の大学生とともに島根の1次産業を応援する活動“島根県”を大阪市淀川区の空き店にて運営しております。
>
>
> 私は高校卒業後大阪市淀川区で家業の酒屋を継ぎ、6年ほど社会人を経験したのち島根大学へ入学しました。
>
> 今まで大阪を離れ込んだことのない私は大学の授業や島根県内の1次産業従事者と交流を続けるうちに“見たことのないような大きな野菜”や“破格で売られる野菜”、“使い方の創造がつかないような野菜”など色々なことを知りました。そんな豊富な食材に恵まれる島根。価格で恵まれない島根。
> 大学生としてこのような状況をどうにかできないかと考えました。
>
> そして島根の大学生と近畿圏の大学生で“大学生が運営する産直店【島根県】”を今年の2月から運営することにし、現在に至ります。
>
> この活動はで、生産者や消費者とふれあい、1次産業を深く理解することができ、生きた経済に触れることができると考えています。
>
> そんな中大学のHPで先生を拝見いたしました。
>
> そこで本今先生のお力をお借りし、より多くの学生にこの活動を体験してもらいたいと考えています。

【内容】 今回は20日と23日の2日間本多ゼミのアポイントを取りました。

20日：まずは本田先生の研究室で先生と後藤・小山で学生マルシェの取組の紹介をして、市大生が活動に興味を持てるかどうかの切り口を探りました。そして商学部内の他の教授へ本多先生からご紹介いただきまして、両先生から学生へ学生マルシェの活動を周知していただけることになりました。

23日：朝からゼミを訪問しました。10名程度の本多ゼミ生に対して、学生マルシェの役割と、メンバー・活動の内容を伝え、活動への参加を募りました。

Re: 島根大学の後藤と申します

差出人: hondate@gmail.com (Honda Tetsuo (honda@bus.osaka-cu.ac.jp) の代理)

送信日時: 2009年11月20日 20:27:00

宛先: m1m1111@hotmail.co.jp

CC: sea.2002.1.1@docomo.ne.jp

後藤さん

本日はおつかれさまでした。大阪市立大学商学部の本多です。
 興味深いお話を聞かせていただき、ありがとうございました。
 11月23日(月)のゼミですが、用事で早くに帰ってしまう学生もいるようなので、午前9時30分から午前10時30分か11時ごろまでお話しと懇談をしていただくということではよろしいでしょうか？
 場所は、今日、ちらっとご案内した商学部棟2階の会議室です。
 ただ、今日お話ししたとおり、23日に来るゼミ生は全員3回生でこれから本格的に就職活動に入りますし、それぞれ部活やバイトなどをしているメンバーばかりですので、後藤さんの取り組みに協力する見込みが大きいとは決して言えません(むしろ、短期的にはその可能性は小さいと言わざるを得ないです)。その点、ご承知いただき、それでも構わないということであれば、23日(月)午前9時30分にお越しください。
 お断りいただいても構いませんので、ご検討のほどよろしくお願いいたします。

大阪市立大学商学部 本多哲夫

【成果】 今後、都市部の大学生とのつながりを得ることができます。

9) 新千里西町商店街との出店打合せ・周辺住宅のポスティング

【日時】 2009年11月24日

【参加者】 小山（関大4回生）、関谷（関大4回生）

【目的】 集客効果と前回の住民の声の吸い上げを行います。

【内容】 新千里西町商店街の笹部書店さんを訪ね、地域住民の声を伺い

ました。やはり、生鮮食品を販売に来るのが大変便利ということで、待っているという声を聞きました。

ポスティングする対象地域を笹部書店さんと話し合いながら決めていきました。

10) 笠岡商店街のおかげ市

【日時】 2009年12月10日

【参加者】 田邊（島大4年）、松本（島大4年）

【内容】

何か困ったことがあった時、いざという時、助けになるのは身近な「ご近所さんの存在」です。このようにいざという時に助け合える関係、つまり災害時に救援物資を提供し合える地域の連携作りを目指す全国物産展「ぼうさい朝市」へ出店しました。

【目的】

大学生ネットワークを活用し、

◆日ごろから交流のある飯南町で生産されている産品を周知する。

◆さまざまな豊かな産品がうまれる「飯南町」自体に興味を持ってもらうことを目指しました。

【取り組み】

① これまで「グランディア」のイノシシコロッケを取り扱っていたが、イノシシ肉まん“いのっち”の製品化に伴い、“いのっち”の販売にシフト

② 島根大学の農場で作られた商品を販売

【取り扱い品目】

日頃から交流のある飯南町や雲南市の農家の「自家用」の野菜を中心に、加工品や特産品も販売しました（詳細は下の表を参照）。

販売商品一覧				
聖護院ダイコン	レタス	銀杏	ゆず茶	いのっち(いのししまん)
白カブ	玉ねぎ	カットかぼちゃ	スイートポテト	ブルーベリージャム
大根	黒大豆	長ネギ	冷凍焼きイモ	リンゴジャム
キャベツ	柚子	パプリカ	白菜の漬物	イチゴジャム
白菜	サツマイモ	なめこ	たくあん	番茶
高菜	サニーレタス	ヒラタケ		

【成果と今後】

天候のためか人通りが少なく非常に寂しく感じました。前回の大阪で野菜が好評だったため、今回の取扱商品もほとんどが野菜などの生鮮食品でした。非常に大きく立派な野菜に驚いてはくれるものの購入にはほとんど至りませんでした。理由として、自宅で家庭菜園などをしていたり、野菜は親戚にもらうなどで野菜を購入する必要のない人が多かったこと、夫婦二人暮らしや一人暮らしの人が多く、大きすぎる野菜は敬遠されたことなどが挙げられると思います。そんな中例外的に売れたのは、ナメコやヒラタケなどのきのこ類や、ネギ、黒豆です。これは「軽量」であることと、「ものめずらしさ」が原因と考えられます。また、寒かったのも影響してか“いのっち”（いのししまん）はよく売れていました。“いのっち”がよく売れていたのは、気温に適した商品であったことと、商品のオリジナリティが理由だと思われます。

今回の最大の反省は笠岡の情報（特に駅前の世帯数、商店街の客層、近くのスーパーでの価格など）の情報を集めていなかったことです。前回の大阪での野菜の売れ行きが良かったことから単純に野菜の割合を高くしてしまいましたが、笠岡と大阪は違う場所であり、客層やニーズも違うということをもっと考え

て販売商品を決定すべきでした。キノコ類などは売れていることから、野菜はすべて求められていないのではなく、笠岡市駅前では手に入らない商品を用意すべきだったと言えます。

次回の出店では、

- ◆出店場所の情報を収集する（人、モノ、スーパー等）
- ◆出店者の情報を収集する
- ◆当日の天候、場所なども考慮に入れた品揃えを意識する（量、農産物か海産物か、加工品か、調理品か）
- ◆商店街であれば、なるべく軽量を心がける（大半が徒歩、自転車の客なので）

以上の点を意識し、「お客さんのニーズ」を考えるとという基本姿勢に立ち返っていきたいと思います。

【参考資料】



1 1) 佐用町でのぼうさい朝市

【日時】 2010年1月16日

【参加者】 後藤（島大2年），松井（島大2年），松本（島大4年）

【内容】

兵庫県佐用町にて、商工会が主催するイベント内の全国物産展「ぼうさい朝市」に出店。

＊ぼうさい市…何か困ったことがあった時，いざという時，助けになるのは身近な「ご近所さんの存在」です。このようにいざという時に助け合える関係，つまり災害時に救援物資を提供し合える地域の連携作りを目指すべく開催された全国物産展のこと。

【目的】

大学生ネットワークを活用し、

◆日ごろから交流のある飯南町で生産されてる産品を周知すること

◆毎月2回，大阪の三国「サンティフル三国商店街」で開催されている，学生ネットワークによる産直店「学生マルシェ」を周知すること

また、最大の目的として、

◆飯南町が誇る産品を都市部でどんな形で、どのように売ればいいか試行を行った。

【取扱い】

◆ファーム木精…青大豆きなこ，お菓子用米粉，無添加ゆずぼん酢，とんばら味噌，仙人の黒豆

◆頓原ラムネ温泉 健康茶 各種

◆石見銀山こんにゃく

◆つかがのお餅

◆米粉ドーナツ

◆乾燥ずいき

◆いのししまん “いのっち”

【準備】

今回のイベントでは、前回の笠岡おかげ市の反省を踏まえ、これまでと取り扱う商品を大幅に変更しました。

これまでの学生マルシェでは、飯南町の豊かな自然がはぐくんだものをそのまま味わってほしいと考え、野菜などの1次産品を中心に取り扱っていました。しかし、普通の野菜との違いをアピールしきれず、大量に売れ残ってしまうこともありました。そこで今回は、これまでも交流のあった町内の生産加工会社「ファーム木精」の商品や、町内の「頓原ラムネ温泉」で販売されているお茶やお餅など、加工品を中心に扱うこととしました。

また、ファーム木精製の米粉を用いて作る「米粉焼きドーナツ」の販売を試みました。

【今回の最大の狙い】

これまでとの取り扱う商品の違いが販売にどう影響するか、またお客さんの反応はどうか、都市部での商品のマーケティングが最大の狙いでした。

◆ファーム木精製商品：全体的に評判は上々であり、やはり野菜をそのまま売るよりもお客さんは興味を持ってくれました。特に米粉は売れ行きがよく、早い段階で売り切れてしまいました。また、「とんぼら味噌」は有名だと思っていましたが、関西ではまだ思ったほど周知されていないことがわかりました。

◆頓原ラムネ温泉 健康茶各種：健康ブームに乗り、売れるだろうと想像していた割には販売数が伸びませんでした。原因として販売側の私たちががお茶の効能について理解不足だったためアピールしきれなかったこと、お客さんに効能が伝わりにくかったことが挙げられます。お客さんに魅力が伝わりにくいような商品は、積極的に商品 POP を作成することが望ましいと思いました。また、商品に関してお客さんから「そのまま飲めず、煎じる必要があるため面倒である」という意見をいただきました。お茶パックなどに入れ、後はお湯を入れるだけという状態にした上で販売すればもっと売れるのではないかと感じました。

◆石見銀山こんにゃく：やはり「石見銀山」という島根を連想

させるものがあるからか、そこまでPRしなくても売れました。やはりお客さんは「ここでしか買えない」というものに魅力を感じるのだろうと改めて思いました。

◆つかがのお餅：「高原地域」というその他の地域との違いをアピールしたところ、興味を持ってくれるお客さんが多かったです。やはり飯南町の自然はPRできる大きな強みであると思いました。

◆米粉ドーナツ：米粉をさらに加工し、焼きたての焼きドーナツとして販売しました。きなこやココアなどを自由にトッピングできるようにしたことから、女性や子どもたちの反応が非常によかったです。

◆乾燥ずいき：佐用ではあまり売れませんでした。商品説明の不足が原因と考えられます。

◆いのししまん “いのっち”：「石見銀山こんにゃく」同様、珍しく飯南町外では手に入りにくい商品であるため、お客さんの反応が非常によく、早い段階で売り切れました。翌日の大阪で販売する予定だった分まで売れたので、もっと仕入れを多くしてもよかったと思います。

【今回の成果】

今回は約11商品を扱いました。これまでの学生マルシェでの取り扱い商品から大幅に変更し、加工品を中心に販売しました。イベントということで多くの来場客があり、多くの佐用町民に島根県飯南町及び、私たち学生の取り組みをアピールできました。

取り扱い商品を大幅に変更した理由として、これまでの野菜などの1次製品の販売状況があまり良くなかったこと挙げられます。やはり自然に恵まれた飯南町産のおいしい産品であっても、大阪で同じように手に入る野菜は値段も据え置かざるを得ませんでした。また、どんなにこだわりがあっても、その他の野菜との違いについてなかなか理解を得られませんでした。

そこで、同じ町内産でも加工して「(主に)飯南町でしか手に入らない」というわかりやすい付加価値の付いたものを販売することにしました。

さらに加工品を自分たちで調理し、米粉ドーナツ（ファーム木

精の米粉使用)を販売しました。このように手を加えることで、
米粉：70円／100g→米粉ドーナツ：約750円／100

g

となり、利益率をかなり上げることができました。

他の地域との差別化を図るためにも、利益率を上げるためにも、
これからはまず自分たちで手をくわえて（加工して）から売
ることが必要になってくると思います。しかし、飯南町民は多く
が1次製品の生産者としての域を脱していない状況にあります。

「加工」というと何か大きな設備投資が必要なのではないかと
思ってしまうがちですが、私たちの今回のドーナツ販売での設
備投資は6000円程度で抑えることができています。このように、
今回のドーナツ販売の試みは、「加工は想像よりもハードルが低
い」ということを証明できるいい例になれたのではないかと
思います。

佐用町は2009年8月、実際に大きな災害にあいました。そ
の際多くの方がボランティアとして駆けつけたそうです。その
中には学生も多く含まれており、そのつながりで今回のぼうさ
い市にも多くの大学から学生がお手伝いに来ていました。
災害から復興し、商店街を元気にしようと奮闘する佐用町の商
工会の方々や、多くの学生ボランティアを身近で見て、あらた
めて「人と人とのつながり」の大切さを感じました。

【参考資料】



2) 高潮ステーションでのぼうさい朝市

【日時】 2010年1月17日

【参加者】 後藤(島大2年), 松井(島大2年), 松本(島大4年),
関谷(関大4回生)

【内容】

大阪市西区高潮ステーション前空きスペースにて、「ぼうさい朝市」に出店。

＊ぼうさい朝市…何か困ったことがあった時、いざという時、助けになるのは身近な「ご近所さんの存在」です。このようにいざという時に助け合える関係、つまり災害時に救援物資を提供し合える地域の連携作りを目指すべく開催された全国物産展のこと。

【目的】

大学生ネットワークを活用し、

◆日ごろから交流のある飯南町で生産されてる産品を周知すること

◆毎月2回、大阪の三国「サンティフル三国商店街」で開催されている、学生ネットワークによる産直店「学生マルシェ」を周知すること

◆さまざまな豊かな産品がうまれる「飯南町」自体に興味を持ってくれた消費者に対し、後日飯南町で行われる「源流田舎ツアーリズム」に誘致すること
を目指しました。

また、最大の目的として、

◆飯南町が誇る産品を都市部でどんな形で、どのように売れば
いいか試行を行いました。

【取扱い】

◆ファーム木精…青大豆きなこ、無添加ゆずぽん酢、とんぼら味噌、仙人の黒豆

◆頓原ラムネ温泉 健康茶 各種

- ◆石見銀山こんにゃく
- ◆つかがのお餅
- ◆米粉ドーナツ
- ◆乾燥ずいき
- ◆いのししまん “いのっち”
- ◆藻塩
- ◆乾燥シイタケ（原木）

【準備】

今回のイベントでは、前回の笠岡おかげ市の反省を踏まえ、これまでと取り扱う商品を大幅に変更しました。

これまでの学生マルシェでは、飯南町の豊かな自然がはぐくんだものをそのまま味わってほしいと考え、野菜などの1次産品を中心に取り扱っていました。しかし、普通の野菜との違いをアピールしきれず、大量に売れ残ってしまうこともありました。そこで今回は、これまでも交流のあった町内の生産加工会社「ファーム木精」の商品や、町内の「頓原ラムネ温泉」で販売されているお茶やお餅など、加工品を中心に扱うこととしました。

また、ファーム木精製の米粉を用いて作る「米粉焼きドーナツ」の販売を試みました。

【今回の最大の狙い】

これまでとの取り扱う商品の違いが販売にどう影響するか、またお客さんの反応はどうか、都市部での商品のマーケティングが最大の狙いでした。

◆ファーム木精製商品：全体的に評判は上々であり、やはり野菜をそのまま売るよりもお客さんは興味を持ってくれました。「とんばら味噌」は有名だと思っていましたが、関西ではまだ思ったほど周知されていないことがわかりました。

◆頓原ラムネ温泉 健康茶各種：健康ブームに乗り、売れるだろうと想像していた割には販売数が伸びませんでした。原因として販売側の私たちがお茶の効能について理解不足だったためアピールしきれなかったこと、お客さんに効能が伝わりにくかったことが挙げられます。お客さんに魅力が伝わりにくいような商品は、積極的に商品 POP を作成することが望ましいと思い

ました。また、商品に関してお客さんから「そのまま飲めず、煎じる必要があるため面倒である」という意見をいただきました。お茶パックなどに入れ、後はお湯を入れるだけという状態にした上で販売すればもっと売れるのではないかと感じました。

◆石見銀山こんにゃく：やはり「石見銀山」という島根を連想させるものがあるからか、そこまでPR しなくても売れました。やはりお客さんは「ここでしか買えない」というものに魅力を感じるのだらうと改めて思いました。

◆つかがのお餅：「高原地域」というその他の地域との違いをアピールしたところ、興味を持ってくれるお客さんが多かったです。やはり飯南町の自然はPR できる大きな強みであると思いました。

◆米粉ドーナツ：米粉をさらに加工し、焼きたての焼きドーナツとして販売しました。きなこやココアなどを自由にトッピングできるようにしたことから、女性や子どもたちの反応が非常によく、何度も買いに来てくれるお客さんもいました。開催場所の近辺には大きなマンションが多く、そこに住む子どもたちがたくさん来てくれたようでした。ターゲットと客層がマッチしたいい例になったと思います。

◆乾燥ずいき：大阪で予想以上に売れました。お茶に関するお客さんの意見や、乾燥ずいきからも言えるように、都市部ではやはりすぐに食べられるものが好まれると思いました。

◆いのししまん “いのっち”：佐用町同様、すぐに売り切れました。やはり「田舎らしさ」と「物珍しさ」が人気商品の条件だと思いました。

【今回の成果】

今回は約11商品（+α）を扱いました。これまでの学生マルシェでの取り扱い商品から大幅に変更し、加工品を中心に販売しました（ドーナツ販売などの詳細は1月16日分の報告書に記載）。

イベントということで多くの来場客があり、多くのお客さんに島根県飯南町及び、学生が運営する産直市「学生マルシェ」をアピールしました。

さらに後日飯南町で行われる源流田舎ツーリズムチラシの配布など、集客を狙った取組みも行うことができました。

今回の出店に際し、西区の婦人会のみなさんが販売スタッフとしてお手伝いしてくれたり、区内の有力者の方々がこのイベントをPRしてくれたりなど、周囲からのバックアップが大変手厚く、ありがたかったです。やはりこのような大きなイベントを開催する際には、外部との連携が必要不可欠であると感じました。

今後は町民に対し、合計6回のイベント出店と大阪三国での定期的学生マルシェで得ることができた都市部でのマーケティング結果のフィードバックをしていかねばなりません。2月末のシンポジウムでの発表に向け、学生マルシェでの成果をまとめていきたいです。

【参考資料】





その他の学生マルシェ開催について

学生マルシェは10月から大阪府庁や吹田市役所・豊中市役所にお越し、吹田・庄内・北千里・服部・曽根・岡町・新千里西町の商店街とのつながりを作りだしてきました。そして、11月から千里の商店街にて出店できることになりました。11月から2週に1度の出店を続けており、年末の営業日には豊中市広報公聴課からの取材もありました。

豊中市

写真と動画で見る豊中のいま

検索

検索

カテゴリ

■ 広報番組「かたらいプラザ」 (30)
「かたらいプラザ」について (1)
「かたらいプラザ」 動画配信 (29)
平成22年3月放送分 (3)
平成22年2月放送分 (4)
平成22年1月放送分 (5)
平成21年12月放送分 (3)
平成21年11月放送分 (5)
平成21年10月放送分 (4)
平成21年9月放送分 (4)
平成21年8月放送分 (1)
■ 写真で見る豊中のいま (377)
平成22年3月 (15)
平成22年2月 (18)
平成22年1月 (20)
平成21年12月 (16)
平成21年11月 (23)
平成21年10月 (17)
平成21年9月 (22)
平成21年8月 (17)
平成21年7月 (21)
平成21年6月 (27)
平成21年5月 (15)
平成21年4月 (22)
平成21年3月 (19)
平成21年2月 (14)
平成21年1月 (19)
平成20年12月 (15)
平成20年11月 (16)
平成20年10月 (18)
平成20年9月 (17)
平成20年8月 (15)

島根の特産品を販売する「島根展」を千里で開催

2009年12月28日(月)

新千里西町の近隣センターで、島根県産の米や旬な野菜を販売する「島根展」が開催されました。これは、「農家とまちを元気にしたい」と島根大学の学生が島根の生産者を訪れ、自慢の食材を集めて販売する産直店で、精米したばかりの米や無添加のはちみつ、93歳の島根農家の女性が丹念に漬けた白菜の漬物など自慢の品々60品が並びました。



島根さんの新鮮な食材を販売します。次回は1月28日(木)に開催する予定です

2009年12月28日 | 記事へ |
| ■ 写真で見る豊中のいま / 平成21年12月 |

それから毎月2回の出店は3月を迎えた今も続いています。現在、新千里のお店の店長は関大4回生の小山玲司というものが担当しておりましたが、卒業に伴い、世代交代を行う必要があります。そして、後継者として、関大2回生吉田という店長候補も見つかり、学生マルシェの来年度への継続のめども立ってきました。

IV) 源流田舎ツーリズム

目的：

島根県の学生と大阪の学生と大阪の商店街地域の住民が、飯南町への産地訪問交流を行う計画で実施したもので、水源地域への交流人口増加をめざしました。

現状：

飯南町は交通の便があまり良くありません。

また、目立った観光設備があるわけでもありませんので、遠くの住民が飯南町を訪問することはあまり多くありません。

しかし、町内にはまだまだ他地域に発信しきれていない“星空”や“伝承料理”、“おじちゃん・お婆ちゃんの温かさ”など、多くの魅力・楽しみ方があります。ところがその町内の素晴らしい部分を町民自身がまだあまり把握できていません。

課題：

町民に対して地域内の魅力を再認識してもらい、町内のどの部分に他地域の住民が魅力を感じるのかを知ってもらい、それをアピールしていくことが足りていません。

ところがその多くの魅力や楽しみ方を町民がいかにして他地域の住民へ必要な形にして発信することができるのか問うことが大きな課題でした。

対策：

これらのことを踏まえ、

- 都市部の大学生を飯南町へ誘致し、「消費者の意見」「若者の意見」を知り、今後の町外への情報発信、交流人口獲得へ役立てる。
- 学生マルシェの顧客を対象としてツーリズムを開催し、強いファンにすることをめざします。

大きくは、この2つの観点で以下のような動きを取りました。

1) 関大生と島大生の飯南町訪問によるツーリズムの考察

【日時】 2009年8月18日

【参加者】 田邊（島大4回生）、後藤（島大2回生）、松本（島大4回生）

【目的】 都会の消費者の意見を聞きたい。若者の意見を聞きたい。
そんな両方を兼ね備えた大学生を飯南町へ誘致すれば、一挙に
両方の意見を聴けるのではないかとということで、関西大学へ誘
致に伺い、今回の関大生飯南町ツアーがかないました。



【内容】 関大経済学部農経コース樫原ゼミ3回生のゼミ旅行を飯南町へ誘致し、農業体験などを提供しました。この際の受け入れは飯南町の農業法人ファーム木精にお願いし、ヒイやアワ・バカイネなどの雑草類を取り除く作業を行い、ハウス内の雑草取りを行いました。除草剤を使わない無農薬栽培というものはこの作業が続くということを感じてもらいました。



作業が相当きつかったようで、みんな早々と疲れ果ててしまい、農業体験の加減が大切であることが強くわかりました。





験も楽しんでいただきましたが、一番楽しそうだったのは夜の交流会です。島大生や役場の職員も参加し、飯南町の大自然の中でBBQ！



【成果】 今回2つのことが分かりました。

1. 農業体験を行う前に、薬に頼らない農業というものの都会での需要を調べていただき、そのうえで、そのような農業（いわゆる有機栽培など）はどれほど人の手が必要で、大変なことかということをも身をもって体験していただければ、より、これから都会の消費者として、若者として農業ひいては食というものへの関わり方を考えてもらう良いきっかけになったと思います。
2. 夜の島大生との交流の時間で島大生が用意したのは、大自然の中での花火。食事が終わり、ひと段落したところで島大生から関大生に対して花火をしようと声かけしたのですが、飯南町の星のきれいさに驚いたようで、花火より、地べたに寝て星を眺めたいという人が多く、花火はほとんどしませんでした。やはり、星というのは大切な資源であり、我々地元の大学生はそこまで気にしていないこのような自然の資源をもっとうまく使っていく必要があると再認識しました。

2) ツアー内容を検討

【日時】 2009年10月28・30日

【参加者】 田邊（島大4回生）後藤（島大2回生）

【目的】 前回の関大生訪問のヒントを参考に、観光資源を「人」と「自然」として、宿泊先を民泊わかばやしにしました。

今回は、裏山でとれるカリンや、町内でとれるイチゴ（少し早いかもしれませんが）などのいわゆる「身近な食材」を利用して、飯南町では家庭で楽しまれている果実酒づくりを体験していただくことにしました。

また、ただ体験していただくだけでなく、都会の完成で商品化のヒントも得ようという一挙両得のツアー企画です。

島根大学生による
しまね田舎体験ツアー

加工品ができるまで@飯南町ツアー
12月12日(土)~13日(日)

島根県飯南町は豊かな空気に湧き水に恵まれたところです。
この土地では、メロンやヤマモモなどを始めとする豊かな食材が育ちます。
今回のツアーでは、飯南町の食材を使って農業体験づくりに挑戦してもらいます！

(このツアーで体験できること)



【プログラム日程】

- 12月12日(土)
 - 7時30分 大飯出港
 - 8時 島根県飯南町到着
 - 8時30分 朝食(田舎の朝食)
 - 9時 田舎への移動、地域住民と交流
 - 10時 果実酒づくり
 - 11時 昼食
 - 14時 大飯へ向け出発
- 12月13日(日)
 - 9時30分 朝食
 - 10時 田舎への移動
 - 11時 田舎への移動
 - 12時 田舎への移動
 - 13時 田舎への移動
 - 14時 田舎への移動
 - 15時 田舎への移動
 - 16時 田舎への移動
 - 17時 田舎への移動
 - 18時 田舎への移動
 - 19時 田舎への移動
 - 20時 田舎への移動
 - 21時 田舎への移動
 - 22時 田舎への移動
 - 23時 田舎への移動
 - 24時 田舎への移動

【参加料】 16,000円

● 料金に含まれるもの: 交通代、宿泊代、食事代(朝・夕)、入場料、保険料

【募集人数】 限定8名 【申込締切】 11月30日(月)

【申し込み方法】

申込申し込みは下記のアドレスへ
m1m1111@hotmail.co.jp (担当: 佐藤 匠樹)

① お名前 ② 年齢 ③ ご住所 ④ 電話番号
⑤ メールアドレス (PC・携帯) をお送りください。
電話・FAX での申し込みも受け付けています。
電話番号: 090-8822-2237
TEL・FAX: 0852-337865

主催: 国交省水産庁委託事業「島根県漁業振興計画」
大分県漁業振興計画「島根県」

【内容】民泊に泊まるということで町民の生活を疑似体験できます。ここでは、田舎住民との距離が近いので、大手ツアーとは異なる体験ができます。

また、今回宿泊予定の民泊わかばやしはお母さんが近場の果実や山の幸等で漬け込み酒を作っておられ、更にオリジナルラベルを付けて完成度が高い漬け込み酒を作られています。その一連の流れを都会住民に体験していただき、夜には集落の住民と共にお酒を飲む会を開く計画です。

【成果】ツアーの名称を大変悩みました。また、田舎の人の温かを感じれるツアーであるということを伝えられるように注意して作りました。

更に、旅行業営業許可を持たないので、飯南町内の旅行業者と共に行くのか、自分たちで利益なしで行うのかを迷いましたが、今回は幅広いお客様に来ていただくことを目的としたので、自分たちの利益を取らずに行うことにしました。

3) ツアーチラシの作成

【日時】 2009年11月10日

【参加者】 田邊（島大4回生）後藤（島大2回生）

【目的内容】 前回作成したチラシにはツアーの具体的な行程の記載がな

かったため、行程表を足しました。さらに、FAXでの申し込みにも対応しました。

これらのチラシを学生マルシェ店頭を設置したり、営業日では来店客へ手渡しでご案内しています。

更に、前回のぼうさい市（11月1日）では淀川区の婦人会とぼうさい市参加者へパンフレット配りを開催しました。

島根大学生による
しまね田舎体験ツアー

加工品ができるまで@飯南町ツアー

12月12日(土)～13日(日)

島根県飯南町は澄んだ空と清き水に恵まれたところです。
この土地では、メロンやヤマモモなどを始めとする豊かな食材が育ちます。
今回のツアーでは、飯南町の食材を使って果実酒づくりに挑戦してもらいます！

(このツアーで体験できること)

①果実酒の漬け込み体験



②パッケージ作り



③地域住民との交流



【プログラム日程】
裏面を参照ください。

【参加料】 16,000円
●料金に含まれるもの：交通代、宿泊代（温泉付き）、食事代（朝・夕）
※希望者には国内旅行保険をご紹介します。申し込みの際に、ご相談下さい。

【募集人数】 限定8名

【申込締切】 11月30日（月）

【申し込み方法】
裏面を参照ください。

国交省水源地域活性化事業実施団体
『大学生がつかなく地方と都市“島根展”』
島根県松江市下東川津町18-2
担当：後藤 匡彰（島根大学2回生）

【プログラム日程】

●12月12日（土）
7時30分～ 大阪出発
（集合場所：阪急三国駅、地下鉄東三国駅を予定）
正午 島根県飯南町到着 昼食
13時～15時 飯南町内めぐり（地域住民と交流）
16時～19時 果実酒の漬け込み体験（指導：若林さん）
夕食（地域住民と交流）
19時～ 入浴（ラムネ温泉）・民家への宿泊

●12月13日（日）
7時30分～ 朝食
9時30分 果実酒のラベル・パッケージ作り
正午 昼食
14時ごろ 大阪へ向け出発

【申し込み方法】
参加申し込みは下記のアドレスへ
m1m1111@hotmail.co.jp（担当：後藤）
その際には、①お名前 ②年齢 ③ご住所 ④電話番号 ⑤メールアドレス（PC・携帯）
をお送りください。電話・FAXでの申し込みも受け付けています。
携帯番号：090-8822-2237 TEL・FAX：0852-33-7865

より詳しい
プログラムはこちら



(FAX専用申し込み用紙)

①お名前	②年齢（当てはまるものに○を） 10代・20代・30代・40代・50代・60代
③ご住所	④電話番号
⑤メールアドレス（PC・携帯電話）	

4) ツアー勧誘

【日時】 2009年11月25日

【参加者】 松本（島大4回生）

【目的】 ツアー協力者勧誘

【内容】大阪市淀川区での学生マルシェ開催に合わせて大阪市淀川区にある文化服装学院へ声かけを行いました。目的は素人のラベルデザインでは良いものができるとは言えないので、専門学校の学生と共にラベルづくりをするほうがノウハウを得ることができると思ったからです。

【参考資料】 松本から文化服装学院への連絡メール

島根大学の松本です。

差出人: qoo_matsumoto@yahoo.co.jp (松本 久留美 (kurumi_matsumoto@nifty.com) の代

理)

送信日時: 2009年11月25日 13:44:27

宛先: 島大生 後藤 (mlml111@hotmail.co.jp)

学校法人・大阪文化服装学院 様

はじめまして。

島根大学4回生の松本久留美と申します。

私は今、島根県内の農家さんなどと交流する活動をグループで行っています。

(活動は地元や大阪の新聞で何度か紹介されています。

www.sanin-chuo.co.jp/news/modules/news/article.php?storyid=509908006)

陸の孤島といわれる島根は生鮮品を他地域へ販売するチャンスが少なく、一次産業従事者は減っています。

そこで私たちが「生産者が持続的に運営していける仕組み」を構築しようと

三国商店街に産直店「学生マルシェ」を出店しています。

また、中山間地域の活性に地元の大学生がどこまでできるかに挑戦中です。

そんな中、新たな試みにTRYすることにしました。

それは、田舎の課題である「交流人口を増加させる」と「特産品を作る」ということをMIXさせた学生ツーリズムというものです。

内容は、“都会の消費者に田舎へ来てもらい、商品開発を体験してもらう”というものです。

今回ご連絡させていただいたのは、先日梅田の“GEEK LAB”に出会ったからです。

「活発だなあ！」「こんな元気のある学校と何かできないかなあ？」と思いました。

一緒にパッケージのデザインを考えたり、商品の構想を練ることができたら、

きっと素敵な特産品ができると思います。

大阪の消費者＋大阪の元気な専門学生＋田舎の大学生＋田舎の生産者＝今までにない取り組み

そんな想像を膨らませながらご連絡をお待ちしております。

詳細を添付させていただこうと思ったのですが、できませんでしたので、返信いただいた際に

添付いたします。

ぜひご覧ください。

追伸

よろしければ、1度学生マルシェにもお越しください。

11月26日に三国商店街と新千里西町で営業しています。

私はいませんが、他の学生マルシェのメンバーが数人店頭に立っております。

お越しの際には、「後藤」というものにお声かけください。

島根大学法文学部 社会文化学科

4回生 松本久留美

電話：090-5286-8266

メール：kurumi_matsumoto@nifty.com

【成果】今回、開催期間に声かけをしたので、何かあれば店頭へ来てくださることを期待していましたが、全く反応がありませんでした。

そろそろ開催日が近づいてきたので、募集を広く求めるために、学生マルシェの顧客へ郵送にてご案内したり、以前に実施した学生マルシェツーリズムの参加者への案内を送ったり近大・大阪市大・関大の先生へも学生への声かけを依頼しました。

また、藤村さんをお願いして、兵庫県の佐用町の住民へもご案内しました。

結局以前ツアーにご参加くださったお客様お1人のみの申し込みでしたので、やむなく延期しました。

飯南町ツアー参加の件

近藤 和子 様

9月には楽しくお世話になりました
また三国へ行ったらツアーを見つけたので、
お願いし人数オーバーでしたら次回にします
よろしく

5) ツアー勧誘

【日時】 2010年1月8日（12月30日から少しずつ行ってきました）

【参加者】 松本（島大4回生）、後藤（島大2回生）

【目的】 前回企画したツーリズムを再度企画し調整を行い、集客活動を行いました。

【内容】 前回は消費者を対象にした企画の一本立てでしたが、今回は切り口を増やしました。

まずは飯南町の見直しです。

飯南町は町民を含め、森林セラピー、や薬膳料理、旬の食材を生かした料理を提供する民泊、その他こだわり栽培の栽培を行う農業者などインナービューティーに取り組む町です。その町と都会のどこをマッチングさせるのかを考えると、美容院という答えにたどり着きました。美容院は現在過酷な生き残り競争にさらされています。そこで、美容院は今、ヘア部門・ネイル部門・エステ部門の他の切り口を求められようようです。（先日訪れた美容院チェーン店店長のお話）そこで、インナービューティーを体験・知ることで、多くの気付きがあると考えました。

今回はこのように一般消費者だけでなく、美容院も取り込んだ2つの切り口と、3つの行程を設け、ツアー実施を行いました。

【成果】 今回は美容院の反応がよく、チェーン5店舗から参加者を募りご参加くださるとお話しいただきました。

消費者へは改めて募集をかけました。

行ってみたいというお声があるものの、実際に申し込む人は今の段階で、消費者はゼロです。

6) ツアー勧誘 (1月11日)

【日時】 2010年1月11日

【参加者】 後藤 (島大2回生)、松本 (島大4回生)

【目的】 前回のまでのお客さんの移動手段の見積もりを参考に、一般消費者向けのチラシを作成。

山の幸・人の幸に会おう生産者交流旅行 in 飯南町

【内容】

島根県の南部に位置する飯南町。ここは島根県では南寄り。中国山脈の山の中。田舎の人と触れ合いながら山の幸で漬けこみ酒を作り、仕上がった果実酒に手作りラベルを張ったマイボトルを作る2回の少人数ツアーです。大阪の学生と大阪の消費者が産地を訪れていろんな体験をすることで新たな発見や新たな出会いがきっと待っています。

◆1回目の2月6日～7日では、お酒の漬け込みだけでなく、町民との触れ合い、飯南会席膳づくりを予定しています。飯南町のおっとりとした方言や飯南町民の温かみを感じていただき、“自然”“食”“人”で飯南町を満喫していただきたいと考えています。漬け込み予定のお酒は、ここ飯南町の大自然に育まれた山の幸を漬けこみ酒にします。漬けこむ山の幸は「ワサビ」と「イチゴ」から選んでいただこうと思っています。山の幸の漬けこみだけではなく、(希望者は無料で)飯南会席膳づくりを田舎のお母さんと一緒に挑戦!お母さんの手作り果実酒を飲みながらみんなで作った料理をワイワイいただきます。

◆2回目の2月20日～21日には漬けこんだお酒にオリジナルデザインのラベルを作り、『世界で一つのmyお酒』が完成します。
「ラベルのデザインなんかできるのかな?」って思っている方も安心していただけるように、漬け込み酒のプロ(!?)といっても過言ではない島根の母にお願いしています。山の中でとれた幸で世界に1つだけのmyボトルを作りませんか?
さらにランチは隠れたうまいそばの産地である飯南町のそばで手打ちそばも堪能できる!!

アットホームで出会い満ちた、田舎の人のぬくもりを感じる旅にきっとなるはず。島根大学の学生がしっかりとバックアップします。

【定員】 8名

【1回目の行程】 2月6日(土)～7日(日)

～1日目～

7:00【車で島根へ】 ⇒ 12:30【旬の食材を使った薬膳ランチ in 飯南町】 ⇒ 13:30 果実酒づくり【宿泊先にて果実酒の漬けこみ】 ⇒ 15:00 温泉【地元ラムネ温泉へ】 ⇒ 16:00 晩御飯【町民と地元食材を使った飯南会席膳づくりに挑戦】 ⇒ 18:00 から夜【晩御飯、意気投合すれば町民との宴会が始まるかも?】

～2日目～

9:00 朝食 ⇒ 10:00 散策【漬けこむ山の幸の宝庫を見に行く】⇒12:00 昼食【出雲そばを食べる】 ⇒ 13:00 町民との交流【町民宅へお茶をしに行く】 ⇒ 15:00 島根発【車で大阪へ】 ⇒ 20:00 解散【集合場所で解散】

※2回目に参加できない場合は漬け込んだお酒はお持ち帰りいただけます。

【2回目の行程】2月20日(土)～21日(日)

～1日目～

7:00 大阪出発【車で島根へ】 ⇒ 12:30【島根の田舎料理を堪能】 ⇒ 13:30
【森林セラピー前のヘルスチェック】 ⇒ 14:30 出発【いざ森林セラピー
へ】 ⇒ 16:30 温泉へ【加田の湯】 ⇒ 18:00 夕食【飯南町の田舎
料理を堪能】 ⇒ 一日が終わる・・・

～2日目～

8:30 朝食 ⇒ 9:00 いよいよラベルづくり【思い思いのラベルを作ってください】
⇒ 12:00 昼食【手打ちそば作り】 ⇒ 14:00 町内散策 ⇒ 15:00 飯南町
出発 ⇒ 20:00 大阪到着

【料金】1回目、2回目共に

社会人：18,000円 学生：16,000円

2回とも参加の場合は

一般：33,000円 学生：31,000円

申込・お問い合わせは「大学生が結ぶ地方と都市 島根展」担当者：島根大学生後藤
電話：090-8822-2237 FAX：0852-33-7865

【申込方法】

申込は“電話”“FAX”“e-mail”をお願いします。

電話：0852-33-7865 (090-8822-2237 担当後藤)

FAX：0852-33-7865

e-mail：mlm1111@hotmail.co.jp 担当者：後藤（島根大学2年生）

お申し込み時には下記内容をお知らせください。

《FAX申し込み用紙》

①お名前(ふりがな)	②年齢(当てはまるものに○を) 10代 ・ 20代 ・ 30代 ・ 40代 50代 ・ 60代 ・ 70代 ・ 80代～
③ご住所	④連絡先
⑤メールアドレス	

ファイル名: ツーリズムチラシpr115 後藤作1月11日

【内容】上記のように2回の連続ツアーを企画。

1回目はボトルの中身を作るために飯南町を訪れて、住民との交流を楽しみながら、飯南町の豊富な食資源を使った漬け込み酒作りを行います。

2回目は漬け込みが仕上がるころに再度飯南町を訪問し、ラベルを作っていただきます。さらに、飯南町の重要な資源の一つである森林を利用した「森林セラピー」の体験も加えた、ボリュームのある内容となっております。

7) ツアー勧誘

【日時】2010年1月12日

【参加者】後藤（島大2回生）、松本（島大4回生）

【目的】前回作ったチラシがあまりにもさびしかったため、彩りを加えてみました。

【内容】具体的には雰囲気をつかめる絵や図を加えてお客様に配ることのできるような体裁をめざしました。ところが、まだまだ仕上がりがといえる状況ではありませんでした。そこで、以前の資料と今回の資料を合わせることで見た目の彩りを得れるのではないかと考え、下の段のカラーバージョンを作成しました。結果、このチラシでさっそく募集をかけていくことになりました。

参加者募集は以前同様、顧客を中心として、店頭で来店されるお客様へ配布しております。

【成果】あとは、参加者募集です。美容院のほうは店長・オーナー共に協力してくださるというお話を頂いていますので、消費者へのアプローチに力を入れて行きます。

【ツアーのポイント★その3★】

ゆったり過ごせる好環境

飯南町には、静寂が忘れがたいた人の温かさやつながりが確かに残っています。飯南町のおどろとした方言や里山独特の風景など、“自然”“食”“人”で飯南町を満喫していただきたいと考えています。もちろん温泉もありますので、しばし癒癒を忘れ、時間を刻みすぎゆっくりおくつろぎたいだけです。

アットホームで出会い満ちた、田舎の人のぬくもりを感じる旅にきっとなるはず。島根大学の学生がしっかりとバックアップします。

Forest Therapy

【定員】8名

【1回目の行程】2月6日(土)～7日(日)

～1日目～

7:00【車で島根へ】⇒12:30分【旬の食材を使った薬膳ランチ in 飯南町】⇒13:30 果実酒づくり【宿泊先にて果実酒の漬けこみ】⇒15:00 温泉【地元ラムネ温泉へ】⇒16:00 晩御飯【町民と地元食材を使った飯南会席膳づくり挑戦】⇒18:00 から夜【晩御飯、意気投合すれば町民との宴会が始まるかも?】

～2日目～

9:00 朝食⇒10:00 散歩【漬けこむ山の幸の宝庫を見に行く】⇒12:00 昼食【出番そばを食べる】⇒13:00 町民との交流【町民宅へお茶をしに行く】⇒15:00 島根発【車で大阪へ】⇒20:00 解散【集合場所解散】

※2回目に参加できない場合は漬け込んだお酒はお持ち帰りいただけます。

【2回目の行程】2月20日(土)～21日(日)

～1日目～

7:00 大阪出発【車で島根へ】⇒12:30【島根の田舎料理を堪能】⇒13:30【森林セラピー前のヘルスチェック】⇒14:30 出発【いざ森林セラピーへ】⇒16:30 温泉へ【加田の湯】⇒18:00 夕食【飯南 町の田舎料理を堪能】⇒一日が終わる・・・

世界で一つの my お酒を作る旅

in 飯南町～part 1～

【内容】

島根県の南部に位置する飯南町。ここは島根県では南寄り、中国山脈の山の中。田舎の人と触れ合いながら山の幸で漬けこみ酒を作り、仕上がった果実酒に手作りラベルを張ったマイボトルを作る2回の少人数ツアーです。

【ツアーのポイント★その1★】

からだにやさしい自然食

旬の食材を使った「薬膳ランチ」、山の幸をふんだんにとり入れた「飯南会席膳」や、名物「出番そば」。

ここでしか食べられない豊かな食を存分にお楽しみいただけます。

※希望者は飯南会席膳づくりを田舎のお家さんと一緒に挑戦できます【無料】。

【ツアーのポイント★その2★】

世界に1つだけの「my お酒」

飯南町の家では、島が山の幸を使って自家製の漬けこみ酒を作ります。

地元の名人から教わり、自分だけ、自分好みの「my お酒」を作りましょう！

※「ワサビ」と「イチゴ」から選んで漬けていただく予定です。

※2回目に参加されない方は、そのままお持ち帰りいただけます。



世界で一つの my Liqueurを作る旅

in 飯南町～part 1～

【内容】

島根県の南部に位置する飯南町。ここは島根県では南寄り。中国山脈の山の中。
田舎の人と触れ合いながら山の幸で漬けこみ酒を作り、仕上がった果実酒に手作り
ラベルを張ったマイボトルを作る2回の少人数ツアーです。

①旬の築地料理



【ツアーのポイント★その1★】

からだにやさしい自然食

旬の食材を使った「築地ランチ」、山の幸をふんだんにとり入れた「飯南会席膳」や、名物「出雲そば」など、ここでしか食べられない豊かな食を存分にお楽しみいただけます。

※希望者は飯南会席膳づくりを田舎のお母さんと一緒に挑戦できます（無料）。

②自分でお酒を漬ける



【ツアーのポイント★その2★】

世界に1つだけの「my Liqueur」

飯南町の家庭では、豊かな山の幸を使って自家製の漬けこみ酒を作ります。地元の名人から教わって、地元食材で、自分だけ、自分好みの「my Liqueur」を作りましょう！

※「ワサビ」と「イチゴ」から選んで漬けていただく予定です。
※2回目に参加されない方は、そのまま持ち帰っていただけます。

③温泉でほっこり



【ツアーのポイント★その3★】

ゆったり過ごせる好環境

飯南町には、都会が忘れかけた人の温かさやつながりが確かに残っています。おっとりとした方言や里山独特の風景、“自然”“食”“人”で飯南町を満喫してください。そして温泉では、しばし喧騒を忘れ、時間を気にせずゆっくりおくつろぎいただけます。

【定員】8名



【1回目の行程】2月6日(土)～7日(日)

～1日目～

7:00【車で島根へ】⇒ 12:30分【旬の食材を使った築地ランチ in 飯南町】
⇒ 13:30 果実酒づくり【宿泊先にて果実酒の漬けこみ】⇒ 15:00 温泉【地元ラムネ温泉へ】⇒ 16:00 晩御飯【町民と地元食材を使った飯南会席膳づくりに挑戦】⇒ 18:00 から夜【晩御飯、意気投合すれば町民との宴会が始まるかも？】

～2日目～

9:00 朝食 ⇒ 10:00 散策【漬けこみ山の幸の宝庫を見に行く】⇒ 12:00 昼食【出雲そばを食べる】⇒ 13:00 町民との交流【町民宅へお茶をしに行く】⇒ 15:00 島根発【車で大阪へ】⇒ 20:00 解散【集合場所で解散】

※2回目に参加できない場合は漬け込んだお酒はお持ち帰りいただけます。

【2回目の行程】2月20日(土)～21日(日)

～1日目～

7:00 大阪出発【車で島根へ】⇒ 12:30【島根の田舎料理を堪能】⇒ 13:30【森林セラピー前のヘルスチェック】⇒ 14:30 出発【いざ森林セラピーへ】⇒ 16:30 温泉へ【加田の湯】⇒ 18:00 夕食【飯南町の田舎料理を堪能】

～2日目～

8:30 朝食 ⇒ 9:00 いよいよラベルづくり【思い思いのラベルを作ってください】⇒ 12:00 昼食【手打ちそば作り】⇒ 14:00 町内散策 ⇒ 15:00 飯南町出発 ⇒ 20:00 大阪到着

【料金】1回目、2回目共に

社会人：18,000円 学生：16,000円

2回とも参加の場合は

一般：35,000円 学生：31,000円

申込・お問い合わせは「大学生が結ぶ地方と都市 島根県」担当者：島根大学生後藤
電話：090-8822-2237 FAX：0852-33-7865

【申込方法】

申込は「電話」「FAX」「e-mail」をお願いします。お申し込み時には下記内容をお知らせください。
電話：0852-33-7865（090-8822-2237 担当後藤） FAX：0852-33-7865
e-mail：m1m111@hotmail.co.jp 担当者：後藤（島根大学2年生）

「FAX申し込み用紙」

①お名前（ふりがな）	②連絡先
③ご住所	④参加者数とお連れ様のお名前（ご参加の場合）

【声かけの成果と実施】

店頭到手配布150枚程度

郵送到手配布80枚

ぼうさい市での配布60枚（婦人会・来場客）

できる限りの周知を行いました。結果、参加者が1名となりました。島根⇄大阪間の交通費を考えると、1名で予算内に行くことは厳しく、今回も実施を見送りました。

8) ツアー実施

【日時】 2010年3月8日～3月9日

【参加者】 後藤（島根大学2回生）、江藤（島大1回生）

【目的】 インナービューティーを切り口として、飯南町で自然を感じる
ツアー実施

【内容】 産地交流ツアーとしてまずは飯南町の森をありのまま知って
いただくために、森林セラピーへ向かいました。

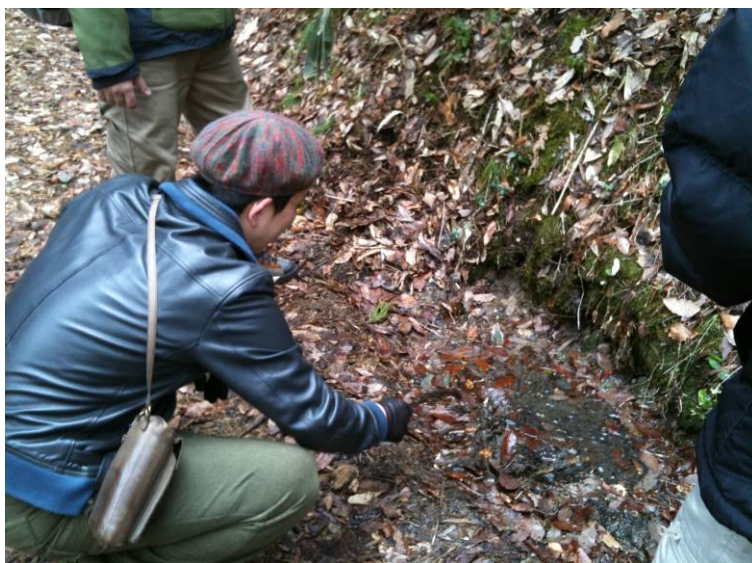
飯南町では山を歩けばほだ木（原木シイタケを栽培する木）に出会い、大きさが様々椎茸や椎茸のほだ木に生息する他のきのこを見ることができたり、耳を澄ませば鳥のさえずりが聞こえる。



ふと木に目をやると、香草が生えており、手を伸ばせば色々なものが五感を通して感じることができる。これこそが飯南町と言わんばかりの山の資源により、自然を感じ、心が落ち着く。こんな生活が飯南町では普通に体験できるということを知っていただけたと思います。



また、山の中で飲む温かいお茶もいつもの場所で飲むのとは少し違います。今回参加いただいた美容院オーナーは「今、パーマなどの待ち時間にフレーバーティーを提供しているが、それ以外にもまだまだ色々なことができそうや」と想像を膨らませる時もありました





川の音を聞きながら、山の恵みと触れ合うひと時を楽しませておりました。



そして、最大の恵みといえば、山の幸です。
先程歩いたような山が家の近くにあり、そこから採ってきた食材を頂きます。
インナービューティーとは、食べるだけでも、山を歩くだけでも完成すること
はありません。また、山を歩き、その山で採れた幸を頂くだけでも完成とは言
えませんが、大切なものは・・・



町民と＊触れ合うひと時です。

この「人」という調味料で飯南町のインナービューティーフルコースが完成です。



今回は季節外れの大雪が降ったため、2日目の行程を切り上げ、帰路へつきました。今回参加くださった方は、「こんな雪を見るのは久々や」と楽しげでした。

【経緯】昨年末からアプローチをかけていた美容院チェーン店のオーナーが興味を示してくださり、「店舗内で自分が集客をする。もしだれも行かなくても、自分一人でも行きたい」と言ってくださり、その後、集客を依頼していました。ちょうど美容院の連休と重なり、社員旅行として実施するのはどうかという話が出ました。そこで、参加者を確認していただくと、店長数名が先約があり参加不能ということになりました。

その後もオーナーからの声かけを続けていただいたのですが、店長不参加となると、その他スタッフも参加しにくいようで、結果オーナーお1人の参加となりました。

今までの実施予定も、1名の申し込みは各回ありましたが、今回実施した理由として大きかったのは「飯南町まで自分一人で

運転していく」と言ってくださったことが大きかったです。

【成果】 森林セラピーがあり、温泉も幾つもあり、食材が豊富な飯南町は魅力が多くありますが、やはり交通の便が大きな問題となります。

今までの実施予定を考えてみても、ある程度の人数がそろわないとなかなか移動が大変で、実施するのに多くの交通費がかかってしまう結果になります。

先日行われたシンポジウムで斎藤氏にご指導いただきました、「ポイントを絞って集客しなければ、田舎ツーリズムの集客は難しい。逆にポイントを絞った集客をすれば、その方々はヘビリーピーターになってくれる」という部分を今後は大切に活動を行っていこうと思います。

【今後の展開】：

本事業を終え、H22年度も関西大学経済学部檜原ゼミの飯南町交流が決まりました。今後も継続的に都市部の大学生が交流をすることで、今まで町民が持たなかった視点や他地域の価値観を得ることができます。

大きな成果としては、1度限りの飯南町訪問ツアーを企画して、色々な人に飯南町を訪れてもらうのではなく、ターゲットを絞って同じ人に何度も飯南町を訪問してもらい、ファンになってもらうことが大切だとわかりました。

その為、飯南町の魅力（自然資源・人資源）を町民が認識し、他地域からの評価を地元の学生・定期交流を行う関西大学などから受け取り、それらを反映していきながら、リピーターへの新しく・深い飯南町交流を行います。

V) シンポジウム開催

目的：

事業の概要とこれからの持続活動について、地域の生産者や関係者と学生と商店街およびその地域の周辺住民が情報を共有する為にシンポジウム開催を計画実施したもので、専門家目線の飯南町の特徴や他地域住民目線の飯南町の特徴、町内の特徴的な取り組みを町民と共有することで、資源の価値・魅力を再確認することを目的としました。

現状・課題：

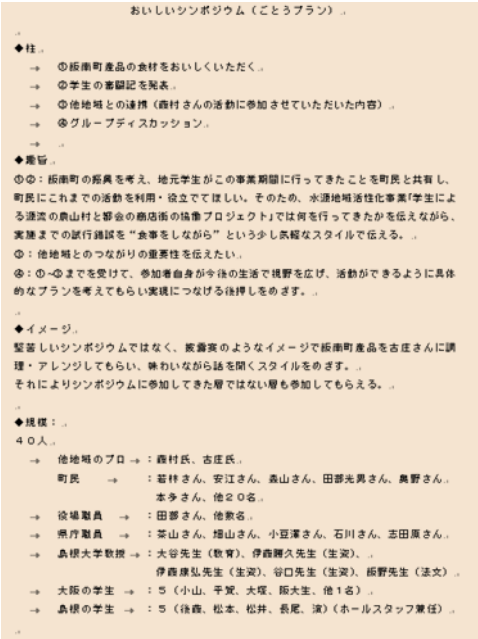
現在、町内では色々なグループや個人が猪肉の商品開発や伝承料理提供など、特徴的な取り組みを行っています。ところが、その取り組みは他の町民にはあまり知られていません。あるグループが作っている焼き芋を町内の別のグループは、存在は知ってはいるけど、食べたことはなかったということは多々あるようです。同じ地域住民でいながら、情報の発信・共有化がなされていない現状がありました。それぞれの取組を知ることによって相乗効果を得ることができるのではないかと考えます。

対策：

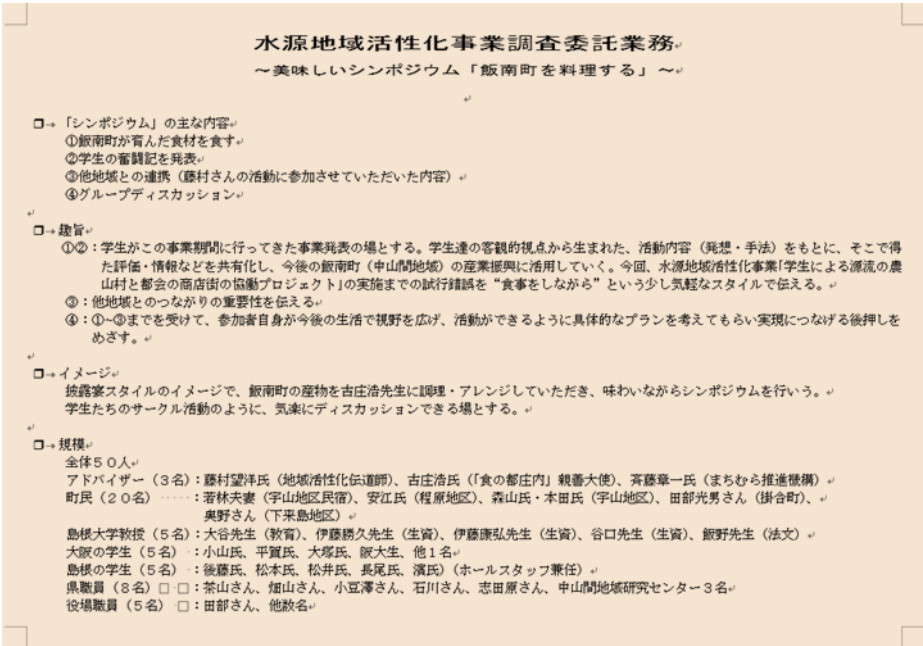
まずは町民の活動・取り組みを知るためにお話の時間を設け、シェフを含む専門家の意見とともに、ここの取り組みに同じ方向性をつけていくことを行いました。ただ、一般的なシンポジウムを行うと、参加する町民も一歩引いて参加しにくくなってしまうので、少し砕けた“結婚式披露宴のスタイル”で町民が参加しやすい雰囲気での開催を目指しました。より多くの町民や、今までこのような会に参加してこなかった町民に参加していただき、情報共有をめざします。

今回は細かな動きの積み重ねで実施したシンポジウムなので、活動日に沿った報告ではなく、シンポジウム開催までの一連の流れをひとまとめにして記載させていただきます。

まずは学生としての思いを込めたたたき台を作りました。



これを元に専門家や飯南町役場に意見を頂き訂正をかさね次のようになりました。



水源地域活性化事業調査委託業務日程					
～美味しいシンポジウム「飯南町を料理する」～					
2月	時	内	場	詳	随
25日 (水)	9:00	お迎え	出雲空港	羽田便 9:10 着 (斉藤章一氏・藤村望洋氏) 大阪便 9:00 着 (古庄浩氏)	内田・田部
	移動				
	10:30～11:30	町内見学	志津見地区	斐伊川・神戸川治水事業□志津見ダム・クラインガルテン	内田・田部
	11:30～12:30	昼	うぐいす茶屋	志津見地区□(株)志都の里が経営する飲食店 (コニヤレストラン)	内田・田部
	移動				
	13:00～14:00	町内見学	宇山地区	冷やし焼き芋 (仮称) 商品開発模略説明 : 宇山地区地域振興組合「草の城」 本田氏・森山氏	内田・田部
	移動				
	14:30～15:00	町内見学	加田の湯	商品開発事例「イノッチ」(猪まん) : グランディア赤名峠□奥野氏	内田・田部
	移動				
	15:30～16:00	町内見学	程原地区	ヤマメ釣場: 安江氏	内田・田部
	移動				
	16:30～	シンポジウム準備	古庄先生準備 (町内飲食店準備)		内田・田部
26日 (木)	8:30	宿舎出発	「野花の咲く宿」		内田・田部
	移動				
	9:00～12:00	パネルディスカッション	中山間地域 研究センター (小会議室)	事業のまとめ (斉藤章一□氏) ・ 今後の進め方 ・ 地元関係者との話し合い (食材など資源の活用方法や地域課題などの検討)	内田・田部
	12:00	終了			
	移動				
	15:30	お見送り	出雲空港	羽田便 16:30 発 (斉藤章一氏・藤村望洋氏) 大阪便 16:25 発 (古庄浩氏)	内田・田部
○講師: 斉藤章一□氏 (まちむら推進機構) 古庄□浩□氏 (「食の都庄内」親善大使) 藤村望洋□氏 (地域活性化伝道師) 本田哲三□氏 (宇山地区地域振興組合「草の城」) ○関係者: 島根大学学生、飯南町役場政策推進課 ○引率者: 内田 (ダム担当) □ 田部 (事業担当) □					

これらを元に町民にわかりやすいようなパンフレットを作製しました。



フルコースディナーのシンポジウム ～飯南町を料理する～

国交省の水源地域活性化事業での島大生などの活発な様子をお伝えします。+

- ①料理の鉄人や町民が飯南町内の食材で作るフルコースを味わいます。+
- ②島大生の奮闘記を発表（飯南町との交流から飯南町産品の発信などに関する島大生の活動を発表）。+
- ③飯南町の発信をしている島大生と他地域とのかかわり方をお話。+
- ④専門家の齊藤氏（まちむら推進機構）、藤村氏（地域活性化伝道師）、古庄氏（「食の都庄内」親善大使）目線での飯南町のアピール方や専門家の取り組みをお話。+

①フルコースディナー



【ポイントその1☆フルコースディナー】+

飯南町を他地域の人はこう見ている+

周りでとれる野菜を使った料理で持てないしている宇山の若林さん。薬膳料理で旬の味わいを提供している赤名ローワンさん。料理の鉄人古庄先生の飯南産品を使った料理。町内では普通かもしれない食材をこう提供すれば他地域の人は魅力を感じる！ということを知ってほしいと思います。+

②島大生の奮闘記



【ポイントその2☆島大生のおはなし】+

島大生ができることと飯南町とのかかわり方+

飯南町の近くにいながらなかなか町民との接点を持ってない学生がどのように町民との接点を作り、飯南町産品を他地域へ持っていったのか、また、どのような目標を持って学生たちが考え・行動をしたのかをお話します。+

③専門家の視点



【ポイントその3☆専門家のお話】+

専門家の視点をお勉強+

3名の専門家が日本各地で行われているおもしろい取組や、専門家ならではの地域を見る目など、地域内だけではなかなか持てない新たな切り口をお話いただきます。+

【日程】2月25日 午後6時 → 【場所】飯南病院の近く？+

【定員】50名 → → 【会費】無料（アルコールの提供はありません）。+

水源地域活性化事業調査委託業務 【お問合せ】090-8822-2237（島大2年生後藤正彬）+

また、同時に会場の選定も行いました。今回は会場近くで加熱調理ができる必要があるので、会場と調理場が近い保険福祉センターを選びました。



その後は会場設営に必要な資材の書き出しから、当日の学生への指示書などを準備、専門家・料理提供者のタイムスケジュール等を作りました。



そのタイムスケジュールを持って料理提供者を回り、食器類の確認・時間の確認・その他必要資材などの確認をおこないました。





飯南町おい！しい！シンポジウム

～地元食材を料理するフルコースディナーつきシンポジウム～

会費2000円

地元の方々と島大生がどのようにつながり・活動しているのかを知っていただき、新たな飯南町民と島大生の出会いから今後どのようにコラボしていけるのかということを知っていただきたいシンポジウムです。

- ①・料理の鉄人や町民が飯南町内の食材で作るフルコースを味わいます。
- ②・島大生の奮闘記を発表（飯南町との交流から飯南町産品の発信などに関する島大生の活動を発表）
- ③・飯南町の発信をしている島大生と他地域とのかかわり方をお話。
- ④・3名の専門家が日本各地で行われているおもしろい取組や、専門家ならではの地域を見る目など、地域内だけではなかなか持てない新たな切り口をお話いただき、生産者に商品アピールの視点をお話いただきます。

①フルコースディナー



【ポイント】☆フルコースディナー □料理の鉄人古庄シェフから学ぶ！

料理の鉄人古庄シェフと、地元の野菜を使った創作料理の若林さんや、季節の薬膳料理のローワンさん、そして飯南町のお米や紅あずまなどの食材で、みなさんの共同作業がどんなフルコースをつくりだすか、乞うご期待！！
さらに当日はフルコースを味わうだけでなく、「料理の鉄人古庄シェフ直々のご指導」の時間もあります！！鉄人のものすごい「腕」と「知識」が生み出す作品は多くの学びがあります！帰るころにはこの体験を活用できる視点になっているはず！鉄人が加われば町の食材がこうなるのかと目からうろこの体験は必見！

②島大生の奮闘記



□【ポイントその2】☆島大生のおはなし □島大生が町外で体験したこと

島大生が飯南町民と出会い、町内や周辺地域の産品を大阪などで販売した際、「この商品はこの反響があった」などという体験談や、地域内では当たり前と思われている産品が「こんな評価になっている」というような体験に基づき写真などで具体的にお話をします。商品づくりのヒントがココにあります！

③専門家の視点



【ポイントその3】☆専門家のお話 □専門家の視点をお勉強

専門家の齊藤氏（まちむら交流機構）、藤村氏（地域活性化伝道師）、古庄氏（「食の都庄内」親善大使）目線での飯南町のアピール方や専門家の取り組みをお話。

最初の構想段階では会費無料と書いていましたが、改めて、作り直したこのチラシを使い、飯南町民を中心として、その近隣地域への案内を開始しました。今回のシンポジウムは限定50名であったため、あまり声かけを広い範囲に行うとすぐに定員オーバーになってしまう恐れがあり、知り合いにのみ声かけを行いました。結果、43名の方々にご参加いただきました。



会場設営・調理補助・盛付は多くの役場職員の方々にお手伝いいただきながら、行いました。盛付・配膳は古庄シェフからご指導いただきましたが、やはり本番になると想像以上にバタバタしてしまい、思うように動けない状況が多々ありました。



今回のシンポジウムでご提供したものは、飯南町伝承和食料理＋フレンチのシチュー＋薬膳洋食でした。



「こんな食べ方があるなんて初めて知った。」

「今まで売ってるのは知ってたけど、今回の話を聞いて、すごさがわかり、先日初めて買った。」という住民の方がいらっしゃったりと評価は比較的良かったようです。

しかし、未熟で慣れない大学生たちが主体となって開催されたシンポジウム。段取り下手で多くの人をやきもきさせたかと思います。その中でも、多くの方が口をそろえて、「よかったよ」と言ってくれます。

このお言葉は決して準備不足があった大学生たちへの言葉ではなく、今回料理をご提供くださいました方々へのお言葉だと思います。



【今後の展開】：

今回のシンポジウムでは、主に学生が中心で行いました。

そのため、一般的なシンポジウムでは起こりにくい事も起こってしまいましたが、それが逆に参加いただいた多くの方から『気軽にこれた・満足した・ためになった』という言葉を得ました。

そして、来年度も今回のシンポジウムをステップアップした100人規模のものを開催予定です。

町内では“普通”と感じられているものが、他地域では‘高い評価・需要’を得ているものを来年度のシンポジウムで共有し、地域内の生産者間の共生を促していきます。

第3章：効果と今後に向けて

本事業は水源地域活性化調査業務ということで、水源地域が島根県飯南町、調査者として学生・専門家と行政で事業を行いました。地域内で色々な調査をしながら、型にはまらない柔軟な発想のもと、新たな取り組み展開していきました。

その中でも特に注目していただきたい取り組みが

A：大学生の活動が地方と都市をつなぐ「学生マルシェ」

B：日本初？のフルコースディナーを食べながらのシンポジウム

C：地域資源にふれる「源流ツーリズム」

の3つです。

これらの取り組みで得られた効果と今後について記します。

A：学生マルシェについて

◆ 目的

学生達が、水源地域であった資源の価値・貴重性を、都市（大阪）住民へ伝えるとともに、都市（大阪）住民からのニーズを逆に水源地域に情報としてフィードバックし、需要と供給の循環を効率化した、そのルートを拡大していくことで、水源地域の活性化へと展開していくことを目的とした。

◆ マーケティング効果

現在の学生達は、情報社会の中で育った若者たちが大半を占めています。また、現在の情報社会はインターネットなくしては循環できないような仕組みです。このような社会現象の中でも、学生達は匠にその仕組みを理解・利用し、購買や交流といった分野で自らのライフスタイルを楽しんでいます。このような大学生同士がつながることで、様々な情報とともに、ご当地（各地）の情報がメール・ブログなどによって瞬時に往来します。

例えば、今回、都市での産直市を実施しましたが、活動実績にも記しているとおり、メーリングリストに登録する大学生間で情報共有が簡単に行えるようになり、今旬の〇〇という野菜が神戸市のスーパーではいくらで売られているの？という情報を瞬時にしてつかむ事ができました。これにより、生産者との価格交渉や販売価格を設定するのに大変有効的な手法として取り上げました。

このしくみ・手法を活用し、地方と都会の大学生がつながることで、市場価格の共有だけでなく、産地のこだわりなどを都会の学生に簡単・迅速に伝えることができ、その都会の学生達が自らの活動の関わりの中で、都市住民に対し情報提供ができ相乗効果をもたらします。

具体的に、都会の学生が都市部の商店街との交流を続けていけば、商品の配送が可能になったとき、地方の学生が生産者のこだわりと生産者の情報や思いを都会の学生に伝え、商品を届けるだけで、都市部にアンテナショップなるステージを設けることが可能となります。

◆ 都市への情報発信効果

学生達の交流・関わりと、ネットを活用した瞬時の情報交換を活用すれば、飯南町（水源地域）に居ながらにして、町内情報を色々なところ（現段階では商店街2か所&大学程度）へ発信できるようになりま

す。たとえば、町内で企画したプランの反応を神戸で街頭アンケートを行い、ニーズ情報を調達するという他分野での活用も行うことが可能です。

◆ 学生活動の効果

通常、若者が源流地域に興味を持つということはなかなか多くはないのですが、今回は一人の学生が地域資源へ着目したことから全てが始まりました。

- ① 資源の見直し・発掘
- ② 地域住民に対し、可能性という光を与える
- ③ ニーズ情報を地域住民に提供（可能性から確信への変化）

その学生が行う活動「学生マルシェ」に参加している40名近い他県出身の学生達は、皆一様にいつも豊かな産品を届けてくれる島根に興味をもち、一度は島根を訪問します。これがきっかけで関係のあった大学生が、数年後には社会人となり、新たな都会の住民と共に“第二のふるさと”として、今後も飯南町を訪れてくれることが期待できます。

◆ 今後

高齢化率の高い水源地域にとって、学生のフットワークは貴重であります。

今回効果のあった、瞬時の情報キャッチを十分活かしながら、他地域にはない産物を提供することで、ファン・顧客を更に獲得していきたいと考えています。

そのためには、都市商店街・学生マルシェをアンテナショップ的フィールドとして構築し、情報のキャッチボールを継続していきたいと考えます。



B：フルコースディナーを食べながらのシンポジウムについて

◆ 目的

- ①「評価を受けている飯南町資源をその住民に対し周知する」
- ②「他地域の取組を周知」（アドバイス）
- ③「学生マルシェ等、他地域とのつながりで得た情報・評価を地域住民と共有する」
- ④「町内の取組を再認識できる新たな目線を専門家からアドバイス」という4つの大きな目的を持って開催しました。

今回、一番注意した点は、型にはまった堅苦しいシンポジウムではなく、“わくわくする”・“面白そう”・“何それ！？”と言う、住民が好奇心をお抱き、積極的に参加しやすいシンポジウムにすることで、“また行ってみたい”・“やってみたい”と住民が思えるようなシンポジウムを目指しました。

堅苦しいシンポジウムになると、参加する住民は偏り、情報も偏ってしまいます。このことから将来への波及効果・展開などに制限が生じ、飯南町全体としての展望は足踏み状態となります。よって、このような気さくな手法を取り、幅広い住民に参加・来場いただくことで、住民同士が共に新たな動きを始めるきっかけにしたいと考えました。

そこで、住民が楽しめる具体的な手法として、町内にある資源（農産物など）をもとに調理をし、田舎では口にするものがない“フルコース”という形で提供することで、“わくわくする”・“面白そう”・“何それ！？”と関心を抱いてもらえると確信いたしました。

◆ 効果

①住民

- ・ 視点の変化（主観から客観による価値観）
- ・ 地域資源の見直し（付加価値からの展開）
- ・ ビジネスへ展開（コミュニティービジネス）

②学生

- ・ 地域住民からの信頼獲得
- ・ 協働から共同への展開
- ・ 活動を通じての自分発見（自発・自覚）

◆ 今後

今回大学生と飯南町と専門家で作り上げたこのシンポジウムは参加者からの高い評価を得て、来年度も開催することを計画しています。

今後は、水源地域飯南町に関わりのある方々（出身者・民間企業・姉妹都市など）と住民の方々へ広く周知して80名から100名規模のディナー付きシンポジウムを開催したいと考えています。



C：地域資源にふれる「源流ツーリズム」について

◆ 目的

産直市をきっかけに、大阪の商店街などで地域商品・産物のPRを行いました。そこで、水源地域のファンを獲得・拡大し、興味を持っていた後、水源地域を空想的なイメージだけでなく、身をもって五感で確かめていただくことでの本格的なファン・顧客の獲得を目指しました。

今回のアクション部隊で有る学生が、産直市で知り合った来客者または商店街関係者、引いては関西大学の学生などへ向けて、自らが体験・経験した水源地域を幅広くPRし、その内容に興味をもたれた方々を対象にツアー企画の集客を行いました。

◆ 効果

(農業体験編)

8月に行った、関西大学「樫原ゼミ」をお招きしての農業体験型ツアーは、水源地域にとって大変メリットがありました。

作物の栽培暦上、時期的に除草作業がメインとなり、ツアーを行ったことで労力確保ができ、地元農業法人からも大変喜んでいただきました。

一方、学生達とはといえば、炎天下での慣れない作業とあって、疲れを通り越した極限的状况であったかと思います。その頑張りを垣間見た住民が学生達に労をねぎらい、一方では、学生達はそのもてなしの愛情に感謝の思いを寄せていました。

また、夕方での交流会は慰労会となり、その折の食事では「汗を流し多分美味しい！」と大絶賛でした。

こうした体験・経験がもとで、地域住民と都会学生の心の通いがお互いうまれ、ツアーの最終日には「美味しかった」「また来たい！」などの言葉をいただきました。

以下、効果のまとめとして

- | | |
|---------|--|
| ① 水源地域側 | ・ 労力的軽減
・ 次世代教育（農法・仕組みの）
・ 資源の貴重性をうったえる
・ 活気とやりがい |
| ② 学生側： | ・ 資源の貴重性を学習
・ 地域の人情にひたる
・ 体験から学んだ農家への感謝 |

(ツーリズム編)

商店街店舗へのアプローチを行った中で、美容院オーナーにご参加いただきました。実際参加されての感想は、「改めてスタッフを連れてきたい」というお声をいただくことができました。

今回は、水源地域を簡単にまた、存分に体験できる森林セラピーを中心としたツアー建てを行いました。標高千メートルを超える山脈から流れ出す源流を横目に散策し、時の立つのを忘れさせてくれる空間を大変気に入られ、リピーターとして成果があったと感じています。

◆ 今後

農業体験ツアーに関して、ご参加いただいた関西大学「檜原ゼミ」とともに、次回も引き続き行うことで決定いたしました。

今回は、飯南町にある様々な高原野菜をもとに、定植から収穫までの期間内で、作業内容やツアー内容をプラン建てし、学生から始める次世代教育となるよう、更なる充実感と発展性をめざして定着させていきたいと思います。

また、水源地域ならではの自然の営み、人々の営みを都市部の方々へもっとうったえていく手法として、農業体験型とツーリズム型とを組み合わせ、オリジナルティー溢れる充実したツアーメニューから、集客・顧客引いては定住へ向けて取り組んでいきます。



第4章：まとめ

今回の事業「学生による源流の農山村と都会の商店街の協働プロジェクト」は、国土交通省土地・水資源局水資源部の平成21年度水源地域活性化調査によって実施させていただきました。

舞台となった島根県飯南町は、一級河川の斐伊川水系とその水系にかかる神戸川また、江の川へそそぐ支流をもつ源流部に位置します。

この水源豊かな地域は人口減少とともに高齢化が進み、地域に活気が少なくなっていました。

そこで今回、島根大学の学生後藤君率いる「しまね展」のサークルメンバーと、この水源地域活性化調査事業のお陰をもち、水源地域「島根県飯南町」にとって大きいな影響を与えていただきました。それは「客観視点からの発想・展開」と「学生の関わりから生まれる発想・展開」です。要は、“主観的視点の脱却”と“固定観念の脱却”です。

地域住民は、これらを学生とともに生活の一部で経験したことで、自らの方向性を見出すことができたのではないかと思います。

事業を終え、全体をとおした今後の活動として、全国各地にある水源地域と情報交換を行うことのできる場をもち、それぞれ違う条件を共通認識として把握することで、水源地域活性化への拍車と相乗効果をもたらすと考えます。

今後、この事業が全国的に展開され、地域資源の確保・保全から地域活性化へと発展し、将来的には国土保全につながるよう期待するものであります。

島根県 飯南町
学生マルシェ「しまね展」