

令和6年度武蔵野大学学外学修プログラム 秋田県鹿角市「UIターン起業研究」 活動報告書

執筆者

姜雪潔（経営学部准教授）

4年生 環境システム学科 村岡彩音

4年生 日本文学文化学科 布施凌太郎

4年生 人間科学科 安藤美彩希

4年生 日本文学文化学科 分部由菜

4年生 数理工学科 齊藤奨

2年生 サステナビリティ学科 鈴木彩季葉

2年生 経営学科 東沙耶花

2年生 経営学科 神谷叶怜

2年生 経営学科 岩井琉壺

武蔵野大学・2025年2月

目次

1. 活動概要と目的.....	- 3 -
2. 活動内容.....	- 4 -
2.1. 企業インタビューと事業者ニーズ調査.....	- 5 -
2.2. インターンシップ.....	- 8 -
網木農園班.....	- 10 -
浅利佐助商店班.....	- 20 -
Minpaku AMBO班.....	- 31 -
燻製屋猫松班.....	- 37 -
ユザカ班.....	- 48 -
2.3. 成果報告会.....	- 66 -
3. まとめ.....	- 67 -

1. 活動概要と目的

秋田県鹿角市と武蔵野大学が結ぶ包括連携協定締結に基づく地方創生にかかる共同研究として、令和6年度も「鹿角市中心市街地活性化～中高生・大学生によるチャレンジショップ、若者がデザインする中心市街地のカタチ～」、「かづのDMO体験プロジェクト～かづの暮らしで学ぶ文化遺産を生かした地方活性化～」、「UIターン起業研究」の3つのプログラムが実施された。本報告書では、上記のうち「UIターン起業研究」について、その活動背景と内容を整理し、取りまとめる。

鹿角市では、地域活性化の鍵となる人材の確保・獲得に向け、これまでさまざまな取り組みを進めてきた。その一環として、地域おこし協力隊制度を活用し、「移住コンシェルジュ」を設置し、さらに、移住者の先輩が立ち上げたNPO法人「かづのclassy」の活動を通じて、移住者の生活や仕事をサポートしている。こうした取り組みが、鹿角市を移住しやすい地域とする大きな要因の一つとなっている。移住する際には働く場の確保が重要となる。そのため、地元企業の雇用力の向上や、移住者による新規事業の立ち上げに向けた相談・支援体制の充実が求められている。令和4年度・5年度のUIターン起業研究プログラムでは、事例研究に加え、企業や経営者に密着したインターンシップを実施してきた。これにより、地域の魅力を発見するとともに、地域企業の経営の工夫について深く学ぶ機会となり、新規創業支援や企業成長サポートにおける地域の課題を見つける良いきっかけとなった。

令和6年度の活動では、UIターンによる鹿角市での起業の可能性を探るため、受け入れ先には農業・食品製造業・宿泊業とさらに幅広い分野の企業に、インタビューとインターンシップ学生の受け入れにご協力いただいた。さらにこれらの活動を通じて、鹿角市ならではのライフスタイルを「鹿角家U25」などの若年層へ提案し、移住促進につなげることを目的とする。

インターンシッププログラムでは、以下の3つの目標を設定されている。

- ①若者目線での事業提案 – 学生の視点や発想を活かし、新たなビジネスの可能性を探る。
- ②外部人材による事業内容の強化 – 小規模事業者が多いため、これまで業務の繁忙により手がつけられていなかった事業の強化を目指す。
- ③起業家企業での学びを通じた地域の魅力再発見 – 地元企業や起業家の取り組みを学ぶことで、鹿角市の持つ魅力を再認識する機会とする。

2. 活動内容

令和6年度のプログラムは、事前学修（5回）・現地活動（10日間）・事後学修（3回）のスキームで構成された。次の表では事前授業の概要をまとめたものである。

令和6年度武蔵野大学発展フィールド・スタディーズ

「UIターンの起業活動に関する研究」事前学修概要

授業回	実施日	授業時間	講演者（敬称略）
第1回	6月8日（土）	ガイダンス、グループワーク、 鹿角関連の基礎知識習得	-
第2回	6月29日（土）	テーマ別学習（①人口）	鹿角市総務部政策企画課 総合戦略室主査海沼寿和氏
第3回	7月27日（土）	テーマ別学習（②地方創生）	-
第4回	8月24日（土）	テーマ別学習（③先進事例）	-
第5回	8月31日（土）	テーマ別学習（④調査スキル）	NPO法人かづのclassy 事務局長松村託磨氏

6月8日（土）に実施された初回の事前学修では、参加学生に向けてプログラムのオリエンテーションを行い、鹿角市の地域特性や活動の背景、これまでの取り組みとその成果について説明した。

第2回の事前学修では、鹿角市総務部政策企画課総合戦略室主査海沼寿和氏を講師に迎え、「人口」をテーマに地域の人口課題や行政の取り組みについて学んだ。

また、第5回の事前学修では、NPO法人かづのclassy事務局長松村託磨氏にご講演いただき、NPO立ち上げの経緯や活動内容について理解を深めた。

現地の活動は前年度と同様に、前半をインタビュー調査、後半をインターンシップ形式で実施した。参加学生は企業経営の実践を学びつつ、企業から提示された課題に取り組んだ。さらに、

現地活動最終日の9月9日（火）には、市民向けの成果報告会を開催し、取り組みの成果を発表した。

2.1. 企業インタビュー

今回のインターンシップの受け入れ企業は、昨年度の3社から5社へと拡充された。参加企業は、株式会社浅利佐助商店（食品製造業）、燻製屋猫松（食品製造業）、綱木農園（農業）、Minpaku Ambo（宿泊業）、合同会社ユザカ企画（宿泊業）の5社で、それぞれの分野でインターンシップを実施する。

以下に、各企業のインタビュー概要およびインターンシップ参加学生に課されるテーマについてまとめる。

①株式会社浅利佐助商店（食品製造業）

浅利佐助商店は、味噌・醤油の製造販売を中心とする老舗企業であり、明治5年（1872年）の創業以来、152年の歴史を誇る。現在の代表である浅利滋氏は七代目にあたる。創業当初は盛岡の流通問屋から醤油を仕入れて地元向けに販売していたが、その後、千葉県銚子で醤油製造技術を学び、自社生産を開始。昭和初期には、家庭で手作りされていた味噌が市販品へと置き換わる流れの中で、味噌製造にも参入した。現在、同社には約40名の従業員が在籍し、売上は県内と県外でほぼ均等に分かれている。製品の売上構成としては、醤油と味噌がそれぞれ約2割を占め、残りの大半を醤油加工品が占める。

同社の最大の強みは、大豆の加工から最終製品に至るまで、すべての生産工程を自社で行う一貫生産体制にある。近年、国内の醤油メーカーの多くは、高額な設備投資を避けるため、大手メーカーから原材料となる醤油を仕入れ、自社のレシピで加工・販売するスタイルが主流となっている。その中で、一貫生産を維持している企業は珍しく、秋田県内では浅利佐助商店が唯一の存在である。この強みを活かし、同社では顧客の多様なニーズに応えるOEM生産にも力を入れている。

また、地域とのつながりを大切にし、企業としての成長は地元を支えられてこそ実現すると考えている。その一環として、令和6年に地域貢献イベント「福寿祭」を開催。地元企業とのコラボ商品企画・販売、イベント運営など、初の試みが多かったが、専務の浅利晋一朗氏は「お客様の喜ぶ姿を見ることができ、社員にとっても特別な経験となった。やってよかった」と振り返る。

今後、令和7年には「福寿祭」第2弾の開催を計画しており、前回の経験を活かしながら、新たな企画を検討中である。特に、より斬新なアイデアの創出が求められており、インターンシップ参加学生の積極的な提案に期待している。

②燻製屋猫松（食品製造業）

昨年度に引き続き、今年度もインターンシップを受け入れていただいた燻製屋猫松では、「SNSマーケティング」をテーマに掲げられた。

インターンの受け入れには、代表の松村託磨氏と夫人の郁恵氏が対応してくださった。松村氏は、平成27年に地域おこし協力隊への応募をきっかけに移住し、趣味だった燻製を活かして起業を果たした。こだわりの製法で作られた「燻り大根漬け」をはじめ、ナッツやチーズなど、商品のバリエーションを徐々に拡充してきた。昨年度は、Uターン起業研究プログラムのインターンシップ学生とコラボし、新商品開発にも取り組んだ。その成果として誕生した「燻製ラムレーズン」は、「めざましテレビ」、読売新聞や秋田魁新報にも取り上げられるなど、大きな反響を呼んだ。

今年度は、商談に力を入れる方針だが、単なる出荷量の増加ではなく、商品の質を高め、こだわりのある商品づくりと市場の深耕に注力していく。ベーコンや魚の燻製などまで商品ラインを広げることは設備投資の負担が大きいため避け、知名度向上を図りつつ、「ちょっとしたごほうび」やギフト需要に適した販売戦略を強化する方針。

その中で、今回のインターンシップテーマである「SNSマーケティング」には、知名度向上やギフト需要の喚起という重要な役割が期待されている。

③綱木農園（農業）

綱木農園を経営する綱木裕一氏も昨年から継続してインターンシップ学生の受け入れにご協力いただいた。

綱木氏は、10年以上暮らした東京から、子育て環境の良さを求めて地元・鹿角市にUターンした。IT関連の仕事に従事していたが、農業は未経験だった。周囲の反対を受けながらも、1年間かけて市場調査を行い、本格的に農業へ挑戦。都会での経験を活かし、ミニトマト（品種：アンジェレ）の栽培を開始した。現在は18棟のハウスを運営し、パートタイマー8人とともに生産・出荷を行い、販路は全農向けで安定している。しかし、トマトの収穫期以外の収入確保が課題となっている。昨年度のインターンシップでは、初めて栽培したさつまいもの加工品化について、学

生にアイデアを募集。スイートポテトの種など、さまざまな提案が寄せられた。今年度は当初、「里芋を活用した嚙下剤の開発と市内福祉団体での実証調査」をテーマに考えていたが、専門知識が必要なため、比較的に取り組みやすく、今後の可能性も大きい「農泊の可能性」を取り上げることにした。

綱木農園は地元の農家から提供された物件を活用し、繁忙期に訪れるスタッフの宿泊施設として利用している。農業は自然相手のため繁忙期には人手不足が生じるが、試しに「おてつたび」のサイトで求人を出したところ、すぐに応募があった。多くの求人の中から注目された要因として、「宿泊提供可能」という好条件が大きく影響したと考えられる。

ただし、農業未経験の応募者にも経営者の考え方や働き方、鹿角の魅力を分かりやすく伝えるPR動画を制作し、サイトに掲載したいと考えている。そのため、SNSに精通した若い大学生世代に動画制作を依頼し、魅力的な発信を目指している。

④Minpaku AMBO（宿泊業）

代表の安保真希さんは鹿角市花輪地区出身で、高校卒業後、服飾を学ぶために上京し、東京で27年間暮らした。30歳の頃に2年間ほどワーキングホリデーで海外へ行き、滞在先は留学生などを多く受け入れるホームファミリーだった。多くの交流を生み出しながらホストファミリーにも利益をもたらす事業の可能性に感動し、東京に戻ってからマンションを購入して自らも民泊業に参入。Airbnbに民泊の経験を積みながら事業展開してきたが、母の怪我をきっかけに、鹿角に戻った。

令和元年、安保さんは一軒家を取得し、Minpaku AMBO を開業。そのきっかけは、地元のバーで開催された事業アイデア発表イベントだった。鹿角市は周辺地域と比べて知名度が高くないが、訪れた人々に「期待していなかったけれど、意外と魅力がある」と感じてもらえることを目指している。開業以来、インバウンドを中心に多くの宿泊者を迎え、賑わいを見せてきた。

令和6年には、近隣の空き家を譲り受け、AMBO2号店 を開業。鹿角市には、ユネスコ無形文化遺産に登録された「大日堂舞楽」「花輪祭の屋台行事（花輪ばやし）」「毛馬内の盆踊」に加え、世界文化遺産「北海道・北東北の縄文遺跡群」の一部である「大湯環状列石」があり、文化的な観光資源が豊富である。さらに、自然に恵まれ、鮎釣りなどのアクティビティも楽しめることから、観光ポテンシャルは非常に高い。こうした魅力を発信するため、宿泊業にとどまらず、「まちの案内人」として観光拠点のガイドも行っている。

現在の課題としてプロモーションの強化が挙げられる。外国人宿泊者の多くは **Booking.com** を通じて予約しているが、自社ホームページの充実も図り、より効果的な情報発信を目指したい。これまでは写真を中心とした発信が主だったが、鹿角の魅力をより伝えるために、外国人向けのプロモーション動画を制作する予定であり、今回受け入れる学生にその制作を依頼したいと考えている。

⑤合同会社ユザカ企画（宿泊業）

合同会社合同会社ユザカ企画代表の諏訪芳明氏は、神奈川県出身で、平成30年に祖父母が暮らしていた秋田県鹿角市に移住。翌年8月、温泉付きゲストハウス「yuzaka」をオープンした。この施設は、大正時代創業の「かめや旅館」をリノベーションしたもので、かつては湯治客や観光客で賑わっていたが、平成初期に閉館し、30年以上活用されていなかった。

バックパッカーとして世界を旅し、多くのゲストハウスを利用してきた諏訪氏は、「海外の人をもっと大湯に呼び込みたい」と考え、「yuzaka」を開業。世界文化遺産・大湯環状列石の近くに立地することもあり、「自然と共に生きること」「八百万の神を大切にすること」をコンセプトに、地産地消の食材や伝統的な発酵調味料、湧き水を活用し、最近は焼き菓子の販売も開始した。料理や商品の開発は、神奈川県逗子市でフェアトレードショップ兼カフェを営んでいた夫人の英子氏が務め、ゲストハウスでは地元食材を使ったビーガン料理を提供している。

現在、地域の高齢化が進み、豊富な知識や生活の知恵が十分に引き継がれず、文化の衰退が懸念されている。そこで「yuzaka」では、空き家の活用や雇用創出、多角化による安定した宿泊運営、さらに街をアートの発信拠点とすることを目指している。

今年度のインターンシップでは、「首都圏在住の若者の感性・視点・将来観を活かした、大湯温泉発の新事業の立案」をテーマに、「サステナビリティ × 自然と野草・温泉・高齢者の知識知恵・縄文・アート」を結びつけた新たな事業構想を学生とともに考案することを期待している。

2日間の企業インタビューを通して、鹿角市に立地する企業の事業内容や、魅力的な経営者の説明から多くの気づきを与えられた。事前学修では鹿角に対するイメージが漠然としていたが、実際に訪問することにより、企業の魅力や経営者の考えをより鮮明に把握することができた。

2.2.インターンシップ

9月5日（水）、9月6日（木）、9月7日（土）は、参加学生は5班に分かれて企業インターンシップに参加した。メンバー編成と活動のテーマ、内容は以下の通りである。

班	メンバー	事業者ニーズ
綱木農園班	文学部日本文学文化学科4年 布施凌太郎 経営学部経営学科2年 神谷叶怜	農泊体験のPR動画作成
浅利佐助商店班	文学部日本文学文化学科4年 分部由菜 経営学部経営学科2年 岩井琉壺	感謝祭に続くイベント企画
Minpaku AMBO班	工学部数理工学科4年 齊藤奨	ホームページコンテンツの充実（外国人向けショート動画、鮎釣り動画）
猫松班	人間科学部人間科学科4年 安藤美彩希 経営学部経営学科2年 東沙耶花	SNSマーケティング
ユザカ班	工学部環境システム学科2年 村岡彩音 工学部サステナビリティ学科2年 鈴木彩季葉	首都圏在住の若い方々が持つ、感性・視点・将来観等を活かした、大湯温泉発の新事業の立案、構築

以下は、参加学生が提出したインターンシップ日誌である。

綱木農園班

インターンシップ活動日誌



武蔵野大学 文学部 日本文学文化学科

布施凌太郎

2024.9.2-9.11

Day 1

開始時間：9時30分

終了時間：15時00分

	
トマト収穫体験	農園の周り

初日は主にトマトの収穫作業体験を行いました。今回の課題が農泊体験のPRであるため、まずは最初に実際に農業を体験してみる必要があると感じたためです。インターンシップ先の綱木農園に到着後、最初の一時間は農園を見て周り、それから取材の方向性を取り決めました。その後はひたすら収穫です。トマトが実った枝が両脇に立ち並ぶ通路を、トマトをむしりながら進みます。出荷できるトマトと出荷出来ないトマトがあり、出荷できるトマトは黄色いカゴへ。出荷できないトマトはゴミ箱へと放り込んで行きます。（実際には最終的には綱木さんが夜に再度選別をしています）不良品のトマトには様々な形態があるのですが、その中でも特に多いのが、身が破れたトマトです。割れたトマトは、割れ目から白い繊維状のものが見えます。普段見られないトマトの姿でした。「一本一本丁寧に見るように」綱木さんの指導の元、葉っぱの裏などにもトマトがないか確認をしながら作業を進めました。途中、昼休憩がありました。綱木農園では休憩用のビニールハウスで全員で昼食を摂るため、そこで従事される方々とお話しをすることで、農園のアットホームな雰囲気を知ることができました。休憩が終わると午後にも再度収穫をしました。初日はこれで終了です。

初日は当初、トマトの収穫を体験することで、自分自身がトマト収穫の楽しさ、魅力を知り、それを発信に繋げていくことを目標に掲げていました。しかし実際に作業をしてみると、トマトを始めとした農作物に関する課題について学ぶことが出来ました。具体的には天候などを始めとした自然災害や病気などにより、農作物には収穫量に波があるということです。また、農作に関する費用も高く、ビニールハウスなどといった施設、収穫用の機器の維持費、そして人件費など、固定費が支出の多くを占めていることを知りました。そこで、農業という仕事の大変さを感じたのと同時に、収穫のピーク時などに合わせて人を雇用できる臨時従業員、すなわち農泊体験というものが、農業の課題を解決しやすい雇用であるのだと学びました。

Day 2

開始時間：9時30分

終了時間：16時00分

	
鹿角の風景	僕も職場の仲間だワン！

午前中は課題である動画作成を行うために、前提条件の確認等を行いました。具体的には、綱木さんの依頼、掲載先である「おてつたび」という媒体とはどのようなものなのか、また、どのような紹介が可能であるのか、動画を作成する上でのターゲット層の制定などを行いました。その上で、綱木さんに連れ出してもらい、「鹿角市の観光地ではないが素敵な場所」へと出かけました。これは、農泊体験をして貰う人に、鹿角市という暮らす環境の魅力を伝えるためです。その後、昼には綱木農園に戻り、大阪から移住を検討している方から、鹿角の魅力と移住を検討し

た際に重要視した項目について伺いました。移住前の体験移住として、農泊体験が使えると考え、動画の構成要素の追加をしました。その後は、農園や働く方の動画を撮影しました。

鹿角市としては、鹿角に来る方は、全体的に自然や人といった環境に魅了をされていると感じました。なので、動画制作の時には都会の喧騒とは真逆の、緑豊かな自然を打ち出すという方向性を固めました。また、移住を決めるための検討期間において、一時的な移住体験を行うことが将来的な理想と現実の乖離を生みにくく、好ましいのだと確信を得ることが出来ました。

綱木農園としては、働く方々が主観ではあるものの“いい人”で構成をされており、そういう雰囲気アットホームな職場を作り出しているのだと確信をしました。

Day 3

開始時間：9時30分

終了時間：16時00分



綱木さんインタビュー



パブロさん

午前中は、スペインからワーキングホリデーで来ているパブロさんから、鹿角の魅力などをお話いただきました。パブロさんは日本の地方の風景や日本文化、そういったものを敬愛しており、実際に綱木農園横の民家で農泊をされています。パブロさんから、農園の魅力や鹿角の魅力、そういったものを教わりました。

後半は動画を回しながら、綱木さんに密着でインタビューをしました。農園にかける思いや農泊に対する考え方、農園をどのようにしていきたいかを教わりました。その後は雑談形式でさまざまなことに対する考え方を意見交換し、3日間に及ぶインターンシップを終了しました。

綱木さんは全てのことに考えを持って取り組まれている方で、多くの為になるお話を伺いました。その中でも、農泊体験に来る人の層に関するお話し、経営者の苦悩については印象的でした。農泊に関しては、誰でも来ればいいというわけではなく、しっかりと取り組める人に来て欲しいという話でした。経営者の苦悩に関しては、人材を集めることの難しさについてでした。ただ人を集めるわけではなく、良き雰囲気職場になるようにしないといけない、ということが課題だったそうです。数年前まではトラブルを抱えた従業員が在籍しており、そうした際の心情を語っていただきました。私自身、綱木農園について良い雰囲気職場であると感じていたのですが、それは決して当たり前のことではなく、苦労と努力の賜物なのであると知りました。

綱木農園班

インターンシップ活動日誌



武蔵野大学 経営学部経営学科

名前 神谷叶怜

2024.9.2-9.11

Day 1

開始時間：9時30分

終了時間：16時00分

	
写真1-1 トマト収穫	写真1-2 お昼休憩

綱木農園さんにインターンを3日間行いに行きました。初日は最初になんとかの説明を聞き、トマトの収穫のお手伝いを主に行いました。今まで農作業はほとんどしたことがなかったのですが、ビニールハウスの中で膝をつけながらトマトを収穫するのはとても暑く、大変な作業でした。私は元々トマトはあまり好きではないのですが、一つ試しに食べた際には糖度が8度以上ということもあり、甘くて食べやすくおやつのような感覚で食べられました。1日少し作業を手伝っただけでも大変だったのに、これを一年中行っていると考えるとより大変だなと感じました。

お昼の休憩の際に一緒に仕事をしている方々にご飯を食べたのですが、外から来た私たち大学生も暖かく向かい入れてくれ、いい雰囲気の職場だなと感じました。初日はお弁当がなく自分でおにぎりを握って行きましたが、量が少なく見えたためパートの方からご飯を分けていただき、お菓子やアイスをいただきました。そのような温かい方ばかりの職場でした。後でどのようにしてあのような職場の雰囲気にしているのか綱木さんに尋ねたところ、以前は一人雰囲気を崩すような方がおり、その際はいい雰囲気ではなかったと話されていました。結果的にその人を切る決断となり、そのための判断が大変苦しかったとおっしゃっていました。自分自身もサークルを運営する上で組織の中の過ごしやすさが直接モチベーションにつながることを体感していたため腑に落ちるお

話でした。いち経営者として苦しい判断だったとしても今は他の方のためにも決断する客観的な考えが必要だなと感じました。

Day 2

開始時間：9時30分

終了時間：16時00分



写真1-1沢で見つけた蟹の親子



写真1-2パブロさんが尺八を吹いている様子

インターン2日目は午前近く自然に触れに行き、午後からは綱木農園で働いているスペイン人のパブロさんと交流をおこないました。鹿角市長牛の近くにある神社に行き、今でも地域の運動会などが行われていることを聞きました。他にも普段綱木さんが休日子供たちと遊びに行くような小さな沢に行き、そこでは石の裏から蟹が出てきて今まさに出産をしている最中でした。もう少し川の上流にも行き草が生い茂るほど自然豊かで、休日は川辺で椅子を持ってきてコーヒーを飲んで1日過ごすこともあると綱木さんがおっしゃっていました。水もかなり綺麗で透き通っており、私たち以外誰も道中に居らず本当に地元の方しか知らないような自然の場所だなと感じました。都会だとどこに行くにも人混みのためゆったり過ごせることが魅力の一つだなと感じました。

午後からは綱木農園の宿舎に戻りパブロさんのお話を聞いたり弓を体験したりしました。パブロさんは日本の文化と自然が大好きで、スペインにいる頃から和服しか着ない生活を送っていたそうです。写真は日本の笛である尺八を吹いている様子です。弓はモンゴルのものを所有していると教えてくださりました。日本人よりも日本人らしく自然や文化を楽しんでいる様子が印象的

でした。他にも裏にはいる蜘蛛を教えてください、休みの日は綱木さんの家族と共に自然を楽しむこともあるそうです。

午前中の自然に触れたことでこのようにゆったりとした休日もあるのだなと感じました。そもそも綱木さんは子育てのためにのびのびとした場所で暮らしたいためUターンし、地元の鹿角市に戻ってきていました。ずっと都会で暮らしていた私たちには想像できないこんなにゆったりとして何もしない休日があってもいいのだなと感じました。午後は実際に外から来てお試し移住されているパブロさんの過ごし方を聞いて、電車に乗って映画館に行き、カフェに行くことだけが休日の過ごし方ではないのだなと感じました。新しい暮らしの選択肢を知れたような気がします。

Day 3

開始時間：9時30分

終了時間：16時00分



写真1-1インタビュー中の綱木さん



写真1-2トンボをのせてるパブロさん

3日目は動画やスライドの作成に取り掛かり始めました。その中で足りない部分など綱木さんのインタビューを撮影したり、パブロさんに筋トレを習ったりしました。パブロさんは日本に住むために二週間ほど前から綱木農園でワーキングホリデーで来ており、その後どうするかというお話も綱木さんが話されていました。地域おこし協力隊になるのか。せっかくここに来たからこそこそことを行うのか相談していたそうです。その中で綱木さんが「起業してパブロの村を作

ったらいんじゃない!？」というお話をされていたそうで感動して泣いていたそうです。実際にこのような話がきっかけで起業することがあるのだなと感じました。

パブロさんに対して真剣に向き合っている綱木さんが印象的でした。まだ来て間もないけれども職場や家族にも溶け込んでいる様子でした。私たち大学生を快く受け入れてくださることもあり、どんな人でも快く受け入れてくださるんだなと感じました。

綱木さんのお話を3日間伺っている中で、当たり前かも知れませんが経営者としてきちんと利益を考えていることが印象的でした。そもそも農業を始めるきっかけは前職の社長の一言があり、自分で調べて農業は案外儲かりそうということに気が付き始めたそうです。その中でもトマトを選んだ理由は自分がスーパーに行った際にたくさんの種類のものがあり、これは育てるしかないと直感的に感じたそうです。さらに最初はトマトをたくさん出荷しても需要が追いつかず、1キロあたりの単価が下がってしまったそうです。そこで今の品種のフルーツトマトに出会い、安定した価格で販売することができたそうです。このようなお話を聞くと当たり前かも知れませんが、少しでも利益を上げるためにはどうしたらいいのか模索している様子が印象的でした。よくビジネスを始める際は小さく始めろと言いますが、最初は家庭農園から実験的に初め、ビニールハウスも地元の方から譲り受け少しずつ事業を大きくして行った印象です。現在では収穫期にのみ人手が多く必要という問題を解決するために他の食物を植えたり、おてつたびのサイトで短期農泊体験を募集されたりしています。綱木さん曰く、地域のためよりも自分の利益のために動いているだけであり、それが結果として移住のきっかけなどになったりしているとおっしゃられていました。しかし、農泊用に購入した民家を民泊だけで収益化するつものないところが、自分の利益だけを考えているのではないと感じました。

浅利佐助商店班

インターンシップ活動日誌



武蔵野大学 文学部 日本文学文化学科

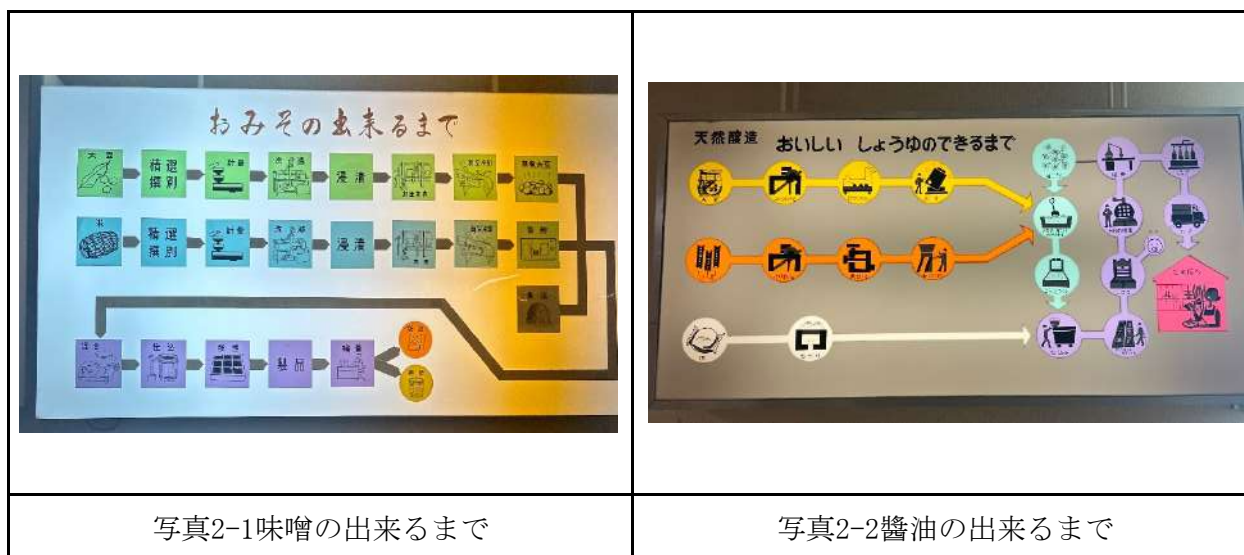
名前 分部由菜

2024.9.2-9.11

Day 2

開始時間：9時30分

終了時間：16時00分



私は、インターン2日目からの参加だった為、この日は、最初に工場見学をさせていただきました。工場見学では、まず、味噌と醤油ができる工程を教えて頂き、一般の製造会社は大手から買って自社で加工する仕組みが多い中、浅利佐助商店さんでは、商品を原材料から作っているということを教えていただきました。そのあとに、浅利佐助商店さんの歴史についてお話していただき、創業の年がはっきりとわかっているのは当時にしてはめずらしく、しっかりと味噌や醤油の調理工程が記された本が残されていたからわかっているそうです。次に、発酵中の醤油を実際に見せていただきました。まだ発酵し始めたばかりの醤油は、普段使っている醤油とは違って、アルコールの香りが強く驚きました。味噌は、発酵させる際に温度管理や日当たりの管理をしっかりとされていることに興味致しました。最後に、浅利佐助商店さんの商品についてお話いただき、醤油や味噌はもちろん、お鍋のつゆなども生産しており、一番驚いたことが、今は自社が自ら作っている商品よりも、他の会社から頼まれて作っている商品が多いということです。

工場見学をしたあとは、福寿祭りについてお話しを聞き、提案会議を行いました。まず、会社の概要や商品の話、福寿祭りをを行う目的をお聞きし、前回の福寿祭りでの良かった点、課題点をお客様の視点と従業員の視点から集めたアンケートをお見せしていただきました。そこから、自分たちで思いついた意見や他の食品会社のイベントのことをインターネットで調べて思いついた

意見などを出し合いました。従業員からの良かった点は、お客様が想像以上に来場して頂いたことや、社員同士の交流の場になったことがあり、課題点は、人手不足や情報共有がうまくできていなかったことが挙げられていました。お客様からの良かった点は、お手頃価格、工場見学ができてよかったなどがあり、課題点は、駐車場の問題、キャラクターのグッズや出店の数を増やしてほしいなどの意見がありました。インターネットからは、「こんにゃくパーク」の詰め放題や、「めんたいパーク」のキャラクターグッズなどからアイデアをいただきました。

工場見学をして学んだことは、味噌は当時高級品であったということ、また、味噌や醤油を製造している会社は、原材料から全て自社で生産していると思っていたので、逆に全て自社で生産している会社は少なく、多くの会社では、原材料は他から買っているということは驚きでした。

福寿祭りについての会議では、前回良かった点、課題点をそれぞれお聞きし、味噌・醤油を製造している会社ならではのここでしか味わえない体験、地域振興を目的としているので、より地域の方に満足していただけるようにすることを大事にして、提案を考えました。そこで、私が提案したのが、前回大好評だった味噌のつかみ取りとともに、浅利佐助商店は、醤油やつゆも人気商品なので、醤油やつゆなどの詰め放題、そして、前回、駐車場がすぐ満車になってしまうという問題で、参加することが出来なかった地域住民の方がいたため、道の駅や市役所からシャトルバスを出し、さらにバスに乗ってくれる方を増やす為、バスに乗ることで貰える、優先券を作るということを提案いたしました。

Day 3

開始時間：9時30分

終了時間：16時00分

	
写真3-1旬食フェスタ	写真3-2 八幡平

3日目は、会社がお休みだったので、主に外に出て、他の味噌などを扱っているお店や、イベント会場に行き、そこからアイデアを貰い、参考にさせていただきました。

まず、最初に訪れたのは「SIMONO528」という味噌や麺を扱っているお店で、みそソフトを頂きました。味は、味噌の風味はあまり感じず、通常のソフトクリームよりも甘みを強く感じました。

次に、「道の駅かづのあんたらあ」に連れて行っていただき、ちょうど旬食フェスタが開催されており、そこでイベントステージというものがあり、旬の食材を用いたプログラムが開催されており、私は、枝豆トライアスロンという、枝豆を使った競技をこなし、最後に、枝豆を時間内に詰められただけ持って帰れるというプログラムでした。四人ほどの人数で行い、実況してくれる方もいて、やっている側も見ている側も楽しめ、一緒に参加した方との交流の場ともなっていてとても良いイベントだなと思いました。

他にも、浅利さんに自然が綺麗な観光スポットにも連れて行っていただきました。まず、八幡平の綺麗な山頂のふもとに連れて行っていただきました。夏とは思えないほど涼しい気温で、山に生えている木々の背が小さいのが特徴的でした。また、温泉が所々に沸いていて、実際に自然の中にある温泉屋さんがあり、実際に入ってみたいと思いました。それから、十和田湖に行きまるで静止画のようで一枚の絵画を眺めているような、ゆったりとして気分を味わえました。最後に、七滝に連れて行っていただきました。私は、個人的にここが一番お気に入り、滝の目の前

まで近づくことができ、マイナスイオンを感じながら、人が少ないので静かに自然を満喫できました。

また、お昼には「幸楽」というホルモンが有名なお店に連れて行っていただきました。鹿角に来てホルモンを食べるのはこれがはじめてで、普段、焼肉屋で食べるホルモンとは大違いで、一つ一つ食べ応えがあり、味付けもしっかりとついていて、キャベツや豆腐、キムチとの相性が抜群でとても美味しかったです。

「SIMONO528」さんでは、味噌を使ったフードやスイーツがあり、前回の福寿祭りのお客様アンケートの中にリクエストとしてあった味噌を使ったソフトクリームを食べたのですが、私は味噌の風味が強く、あまじょっぱい味を想像していたのですが、食べてみると甘みが強く、むしろ塩味は感じず、普通のミルクのソフトクリームよりも甘いのではないかと感じました。そのことから、味噌を使ったソフトクリームは、万人受けする味の研究が難しいのではないかと考えました。

「道の駅かづのあんとらあ」の旬食フェスタでは、特に、イベントステージが参考になりました。時間ごとにプログラムを決め、ステージで行うことで多くの人で盛り上がり、私も実際に参加してとても楽しい思い出になったため、これを参考にして福寿祭りでもイベントステージを設けることを提案いたしました。

自然が綺麗な観光スポットは、普段私が住んでいる町ではなかなか見ることができない場所ばかりで、私が鹿角で一番魅力を感じたところです。とてもリフレッシュできました。

幸楽のホルモンは、私が鹿角で食べた食事の中で一番のお気に入り、ホルモンが美味しいのはもちろんのこと味付けも抜群でリピートしたいお店になりました。また、「花千鳥」という幸楽と並ぶホルモンの人気店があるそうなので、また鹿角に訪れた際には、絶対に行きたいと思いました。

浅利佐助商店班

インターンシップ活動日誌

武蔵野大学経営学部経営学科

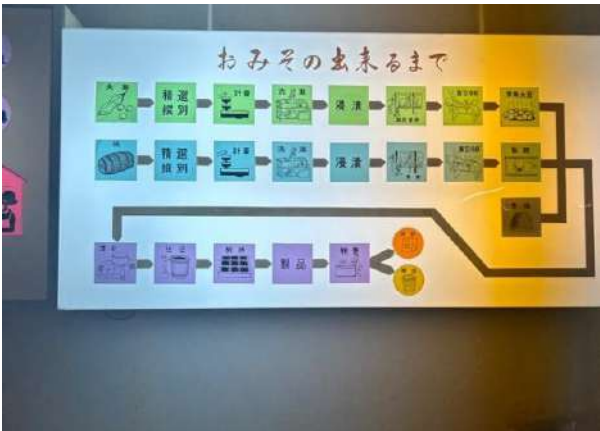
名前 岩井琉壱

2024.9.2-9.11

Day 1

開始時間：9時00分

終了時間：16時00分

	
写真1-1	写真1-2 味噌の完成

浅利佐助商店のインターンシップ 1 日目は、会社の深い理解を得るための充実したプログラムが組まれていました。午前中は工場見学を行い、製品がどのように作られているのかを実際に目で見て学ぶことができました。工場内では、地元の素材を活かした製品がどのように加工され、丁寧に包装されているのかが詳細に説明され、品質へのこだわりや職人の技術に触れることができました。また、現場スタッフの方々からは、日々の業務での工夫や誇りについてお話を伺う機会もあり、地元企業としての責任感や挑戦心を感じました。

午後は、浅利佐助商店が主催する「福寿祭り」に関する企画会議が行われました。祭りをより盛り上げるためのアイデアを出し、それを具体的な提案としてまとめる作業に取り組みました。しかし、1 日目ということもあり、会社の特徴や地域のニーズについて理解が不十分で、どのような提案が現実的で効果的なのか判断に迷う場面も多くありました。例えば、地元住民が求めるものと観光客が楽しめる内容のバランスを取るのに苦戦し、アイデアが抽象的になりがちでした。また 1 人で行ったということもあり、なかなかスムーズに進まなかったです。

1日を通じて学んだのは、「現場を知ること」と「柔軟に意見を取り入れること」の重要性です。午前中の工場見学では、浅利佐助商店が地元の素材を大切にしながら製品の品質を追求している姿勢を体感し、現場を知ることが企画提案の基盤となることを実感しました。

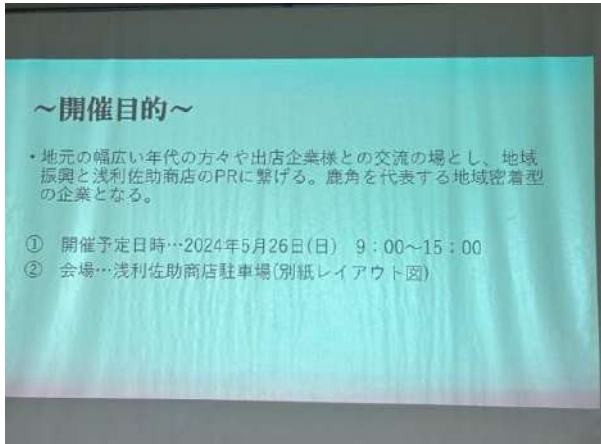
午後の企画会議では、最初は意見を発信することに戸惑いがありましたが、1人で進める状況だったため、とにかく意見を出すことを意識しました。完璧を求めず、自分の考えをまず形にすることで、次のステップにつながることを学びました。

この経験を通じて、自分の考えを発信する難しさと重要性、さらに柔軟性が企画をより良くする鍵であることを実感しました。

Day 2

開始時間：9時00分

終了時間：16時00分

	
写真2-1 企画提案・話し合い	写真2-2 お昼ご飯

インターンシップ 2 日目は、1 日目に続き企画提案のブラッシュアップを行いました。この日は遅れてきた分部さんが合流し、私たちのチームが 2 人になりました。初日は 1 人で進める難しさを感じながら取り組んでいましたが、2 人になったことで意見交換が活発になり、新たな視点やアイデアを取り入れることができました。互いに意見を出し合いながら企画を練り直し、1 日目に比べてさらに内容を深めることができました。その結果、ほとんど完成形といえるレベルの提案を作り上げることができ、大きな達成感を得ました。

また、お昼休憩では担当の方に地元のお店に連れて行っていただき、美味しいお昼ご飯をご馳走になりました。その場では、普段の業務の話や地元のおすすめスポット、浅利佐助商店が目指している今後のビジョンについても伺うことができ、リラックスした雰囲気の中で交流を深めることができました。この時間を通じて、担当の方との距離が一気に縮まり、チームとしての連携も強まったと感じました。

1 日を通じて学んだのは、「チームで取り組むことの相乗効果」と「コミュニケーションの大切さ」です。この日は新たに分部さんが加わり、意見交換を重ねる中で、1 人では難しかったアイデアの具体化が進みました。2 人で協力することで、新たな発想や補完し合うプロセスを通じて、企画がより魅力的で実現可能なものに発展することを学びました。

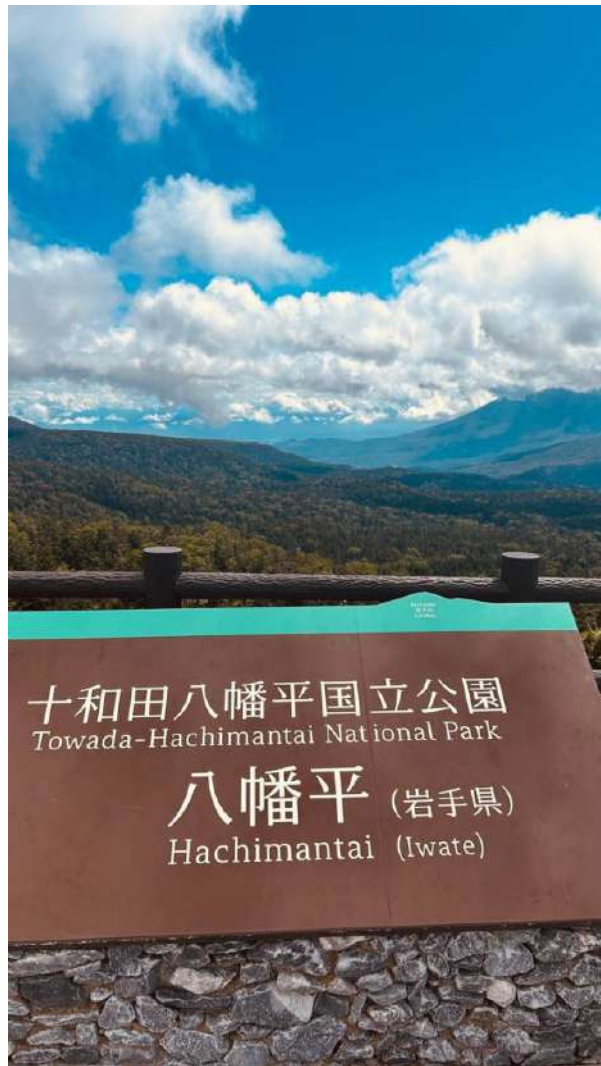
また、昼食時の交流を通じて、リラックスした場でのコミュニケーションが信頼関係を築くうえで重要であることを実感しました。業務の話や地元の魅力を共有する中で、相手の価値観を知ることによって関係が深まり、円滑に仕事を進められると感じました。

この経験から、成果を上げるためには個人の努力に加え、他者との協力や積極的な交流が不可欠であると学びました。

Day 3

開始時間：9時00分

終了時間：16時00分



3-1 良い景色



3-2 写真映え

インターンシップの3日目は、これまでの活動を振り返り、成果を発表する準備が中心となりました。最初に行ったのは、これまでの企画提案をまとめ、発表に向けた最終的な話し合いです。2人で意見を出し合い、プレゼンテーションの内容をブラッシュアップしていきました。自分たちの提案が形になっていく過程で、具体的な計画に落とし込むことの重要性を実感しました。

また、この日には浅利佐助商店が扱う醤油や味噌などの他の商品を取り扱うお店を訪れ、実際に現地の商品を見て回りました。多様な商品ラインナップや地域の特徴を活かした商品づくりを目の当たりにし、自分たちの企画にどんな要素を取り入れればより魅力的になるかを考える幅が広がりました。商品の多様性を知ることで、次回の福寿祭りで取り入れられるアイデアが豊富になり、具体的な提案に生かせるヒントを得ることができました。

さらに、道の駅のイベントにも参加し、地域の特産品や地元の人々と触れ合うことで、新しい発見がありました。その中で、福寿祭りに活かせるアイデアを得ることができ、より具体的に祭りの内容を考える手助けとなりました。

1日を通じて学んだのは、「地域の特徴を活かすこと」と「実際の経験から得るインスピレーション」の重要性です。発表に向けた話し合いでは、企画を実行可能なプランに落とし込む力を養い、アイデアの実現性を高めることができました。また、醤油や味噌を扱う他のお店を訪れ、地域資源を活かした取り組みを学び、地域の特徴を反映させることの大切さを実感しました。道の駅のイベントに参加し、地域の人々との交流からインスピレーションを得ることで、次回の福寿祭りに活かせる新たなアイデアを得ることができました。

Minpaku AMBO班

インターンシップ活動日誌



武蔵野大学工学部数理工学科

名前 齊藤 奨

2024.9.2-9.11

Day 1

開始時間：9時30分

終了時間：16時00分



写真1-1：後生掛温泉



写真1-2：鹿角牛を使用したバーガー

初日ではまず動画作成に関する事として「Minpaku AMBOから鹿角市をPRする」、「1～2分ほどのショート動画」、「鹿角市に住んでいる方にインタビューを行い、鹿角市のPRをしてもらう」という動画作成の大体の方向性を決めた。その後、鹿角市PRのための写真撮影に観光スポットに赴いた。初日は米代川、後生掛温泉、八幡平のブナ林、カツバーガーを訪れた。米代川では安保さんの知人である遠藤さんに米代川と鹿角市にまつわる伝説のお話をお聞きした。鹿角市は古い時代から遠方から隠居のために住む武士などが多くいた話や米代川にはトンボや蝶が多くいる様子からまるで黄泉の国であるかのような逸話があることなど面白い話をたくさん聞かせていただいた。この川ではアユ釣りを行っている人も多くおり、私はその様子を動画撮影させてもらった。また後述するブナ林には遠藤さんの別荘があり、その縁で来訪することにもなった。

後生掛温泉へは鹿角市の中心部から車で30分ほどの八幡平の山間部にある。ここでは生きている火山をみることができる。実際に沸騰している様子を見ることができ、化学反応による変わった色の池などをみることができる。ここでも散策をしながらの動画撮影を行った。ブナ林では鹿角の大自然を感じることのできる空間であり、静かで気温の低い、非常に過ごしやすい環境であった。午前中のみ受け入れであったので、最後にお昼ご飯としてか

づの牛を使用したハンバーガー屋であるカツバーガーを訪れた。お昼時ということもあり地元の若い人をみることもあり、鹿角の日常的な側面を垣間見ることができた。ここでもバーガーを動画用に写真撮影を行い、初日は終了となった。

鹿角の自然を山上から川下まで散見することのできた一日であった。私がこの日に印象的に感じたことは、鹿角が山々に囲まれた盆地であり、空間的には閉鎖的ではあるもののその中に町があり、自然が広がっていて、住んでいる人たちがのびのびと暮らしていることがわかったことである。この日に出会った人たちと会話やその中でどんなお店を利用したり、遊びを行っているのかという日常感を感じ、鹿角という土地に対してのアウェイな印象が弱まった一日ともいえる。また鹿角牛という鹿角で育てられている牛が存在していることも初めて知り、食文化の広さも実感することができた。

Day 2

開始時間：9時30分

終了時間：16時00分



写真2-1：中滝ふるさと学舎



写真2-2：関前（旧関善酒店）

2日目も同じく鹿角のスポット巡りを行いつつ、事前に安保さんがアポをとってくださった方々のところに向かい、インタビューも行った。2日目は中滝ふるさと学舎、旧関善酒店に訪れた。中滝ふるさと学舎に向かう前に市役所に向かい、移住コンサルジュの佐原さんに

インタビューを行った。初のインタビューということもあり、まだ動画の作成方針も定まっていないうちで行ったものの、佐原さんや安保さんのアドバイスもありインタビューを終えることができた。次に向かったのは中滝ふるさと学舎という10年ほど前までは小学校であった跡地に向かった。ここでは小学校時代の記録やその雰囲気を楽しみながらキャンプをすることのできる施設となっている。実際に児童が通っていた時の写真や用具がおいてあり、非常にノスタルジックな雰囲気を感じることもできる場所であった。ここで次のインタビュー予定が「民泊あんぼ」であるので一旦もどることになった。2日目は鹿角に移住された安保さんのお知り合いの方で、先ほどのアドバイスをもとに行いなんなく終えることができた。次に鹿角市の中心に近いところにある関善（旧関善酒店）に自転車で向かった。

関善は鹿角の鉾山が栄えていた時代にあった酒屋の名店である。ここでは関善の歴史をもとに鹿角に一体どのような背景があるのかをみることができる。ここではそういった貴重なものを動画にとらせていただくとともに、関善の方にもインタビューも行うこともできた。関善の侘び寂びを感じる背景がとても印象的であり、私の中で鹿角の歴史を表すのにとても良い場所であると感じた。酒屋としての時代に実際に使われていた酒蔵もみせてもらった。ここはまだ大学の教授が歴史的なものがあるとして研究を行っているほどの貴重な場所であり、大正時代ほどを中心にその時代を表す骨とう品がたくさん眠っている。最後に関善で売られている鹿角産の桃が入ったフロートをいただいて終了した。

2日目はどちらかというと鹿角の歴史的な部分に触れることが多かったと感じる。中滝ふるさと学舎は近年までしっかりとした小学校として機能していたこともあり、私個人としては自分が通っていた時代の小学校を探索したかのような気分になりとても居心地の良い空間だったと思う。関善は鹿角市が一体どのような歴史を歩んできたのかを知るのに十分な資料がたくさんあり、鹿角市のPR動画を作るうえで何をどういったことを考えればよいのかを学ぶ良い場所であった。酒屋というよりかはまるで一種の作業場のような空間が広がっており、その時代の人たちがお酒を作るうえで最適な建築様式は何かを追及して作られたことが良く分かった。

Day 3

開始時間：9時30分

終了時間：16時00分



写真3-1：旬食フェスタでのたんぽ作り



写真3-2：鹿角市歴史民俗資料館

3日目もスポット巡りとインタビューを引き続き行った。3日目は旬食フェスタを行っている「道の駅かづのあんたらあ」と鹿角市歴史民俗資料館を訪れた。道の駅では鹿角市で農家が育てている野菜や果物を売りだしたり、地元の高校生が作品を展示したりなどしており、鹿角市の人々がほとんど集まっているのではないかと思うほどにぎわいを見せていた。私はたんぽ作りを体験させてもらい、実際にたんぽがどのような過程のもとできあがるのかを知ることができた。また売店として鹿角市の子供が運動会の学校行事の際に食べるアイスクリームもいただいた。このタイミングでこういった祭りに参加できたのは非常に良い経験だったと思う。また鹿角市に移住してきて祭りにも積極的に参加されている方にインタビューも行うことができた。道の駅には花輪ばやしという祭りで実際に使用される神輿も展示されており、その場所も見学することができた。

その後は鹿角市歴史民俗資料館を訪れた。ここでは鹿角市で盛んにおこなわれたお酒作りや染物文化について知ることができる。資料はもちろんのこと実際に当時使われていた大きな樽や染物に使うための道具が多数展示されており、勉強になった。鹿角が当時どのような地形をしていたのかをみることのできる地図もあり、大まかな形は変わらないものの今はもうない酒屋さんや場所が大きく移動した商店などがあり、歴史を感じさせる地図が展示されていた。また外観にもこだわられており、もともとは鹿角市の公会堂として大正5年に建て

られたものであり有形文化財にも登録されているようである。3日目はここで終了し、これまでの各スポットの写真と動画でPR動画を作成した。

「道の駅かづのあんたらあ」で行われた旬食フェスタは人口規模に対して非常に多くのお客様でにぎわっており、鹿角市の人々がこういった機会をどれだけ大切にしているのかがよくわかった。またこの会場ではタイムテーブルごとに様々な催しものも行っており、きりたんぽの早食いや枝豆のつかみ取りなど、まさに旬食フェスタにふさわしい催しがたくさん行われていた。個人的に鹿角市の人々は食に関する知識が高いと感じた。この季節にはこれ、こういった気候では野菜がおいしいなどそういった知識が豊富であり、鹿角の特色といっても良いのではないだろうかと思う。鹿角市民俗資料館では関善と同じく鹿角の歴史を余すことなく知ることができ満足している一方、少し場所を持て余している印象を受けた。関善との差別化と現代の鹿角の魅力を発信する場所としてさらに発展することができれば良いのではないのだろうかと思う。

燻製屋猫松班

インターンシップ活動日誌

武蔵野大学 人間科学部 人間科学科

名前 安藤美彩希

2024.9.2-9.11

Day 1

開始時間：9時30分

終了時間：16時30分

初日は、アイスブレイクから始まり、SNSマーケティングになぜフォーカスしたのか、現状の課題、今後の方針などを話し合いました。最終的に、Instagramのリール投稿で猫にフォーカスすること、yuzakaさんでの撮影許可、撮影させていただいた写真をHPに使用するという事まで決定しました。

アイスブレイクでは、カード書かれた質問を各自が答え、自分の解答と他の人の解答をどれだけ覚えていられるかを競うゲームを行いました。カードの質問が「ついやってしまうことは？」「最近困っていること」など日常がうかがえる内容だったため、旦那様と奥様の人柄が伝わり、リラックスしながら交流できました。

次に「SNSマーケティング」をテーマにした理由について、ご説明いただきました。ここで私たちは「現状」と「目的」「なぜネットなのか？」また、企画提案する上での「必須条件」などをヒアリングさせていただきました。

販売チャネルの現状として、道の駅で観光客や地元の方に購入されているのが88%と高い一方、ネットは7%にとどまっています。観光客に購入されるのは良いことですが、購入者の年齢が高齢であることから少子高齢化の今、若者に顧客がいなければ長期的な売り上げが見込めないのではないかと。加えて、観光客も例年同じ時期に、同じ数来るとは限りません。万が一、パンデミックなどが起こり、観光に制限がかかれば、売り上げは一気に落ちてしまいます。

だからこそ地元での販売に依存してしまうと、長期的にみて売り上げが伸び悩んでしまうとうなりました。

この現状から、インターネットでの販売を加速させること、特にインターネットの利用が多い若者へ向けてプロモーションをし、顧客を獲得するためにはどうすべきか、アイデアを出し合いました。

地元の販売が好調だからこそ、懸念点が生まれているとは思ひもしなかったため、現状の課題をヒアリングした際は驚きました。お話を伺い、観光客に依存せず、ネット販売で全国にファンを作ることが安定した経営に繋がっていくと納得できました。

世間では、近年インターネット販売の数の多さが目立ちます。「離れたところから買い物ができる」というのは、消費者だけのメリットではなく、販売元のメリットにもなることが分かりました。地方企業においては、このようなメリットが会社経営を長期的に考えた際、大きなキーポイントになってくると考えました。

インターネットを使うのは主に若者です。若者にいかに「燻製」を食べたいと思わせられるか、燻製を買うハードルを下げるSNSを活用したプロモーションを考えるのが、最も難しいと感じました。

Day 2

開始時間：9時30分

終了時間：16:時30分

2日目は主にyuzakaさんでの撮影、会社に戻りまとめを行いました。

1日目の話し合いの結果、若者にインターネットで購入してもらうためのプロモーションということが決定していました。懸念となるのは、若い世代が燻製商品を買ったことがないのでは？ということでした。上質な食材を使用し、味に妥協しない商品だからこそ、高価格帯である猫松の燻製。それを若者が買うとなると、誰かにあげるギフトが最適なのではとなりました。

ギフト需要をつくりだすため、よりお客様（若い世代）が誰かにプレゼントをする情景イメージしやすい画像をつける必要があるとなりました。だからこそ、ギフトボックスに入った商品の写真だけでなく、シェアして食べるイメージができるよう、コーヒーカップが2つ写った写真や父の日、母の日に親とお酒を飲みながらナッツをつまむことを想起させるような写真などを撮影しました。

撮影時は松村さんのお力も借り、グラスをもっていただき、手だけ写真に写っていただきました。加えて、自然光を遮るお手伝いなどもしていただき、大変感謝しています。撮影は東さんがスマートフォンで行い、私はその補助を行いました。ホームページを作成している奥様に撮影中はビデオ通話をし、撮影指導をしていただきました。編集しやすい画角など、私たちが分からない部分をご指導いただきました。

数百枚の写真を撮影し、車で松村さんに運転していただき、会社に戻りました。

その後は、1日目の話し合いの内容をまとめたスライドを確認していただき、認識に相違がないかの確認をし、改めて今後の方針を再検討する時間をとりました。

写真で消費者がもつ印象が全く変わるということです。インターネット販売では、商品を手にとって直接見てもらえないからこそ、ホームページの写真がいかに消費者に刺さるかが重要になってきます。そんなことを考えながら、自分たちが撮影した写真が、実際にホームページに使用されると思うと、責任重大だと思い、撮影により熱が入りました。どのような写真だと、若者がギフトを贈るイメージをしてもらえるかを常に考え、松村さん（父役）と安藤（娘役）のグラスの持ち方など、考えました。

Day 3

開始時間：9時30分

終了時間：16時00分

3日目は、資料作成を主に行いました。今までの話し合いを報告会で使用するスライドに落とし込み、必要なデータや伝え方などのアドバイスを松村さんにいただきました。

安藤がスライドに今までのミーティングで話し合った内容をスライドに落とし込み、東さんはスライドに必要なデータ（グラフなどの画像も）を探していました。発表時間が決まっているからこそ、その時間内に伝えなければならない情報は何か、多くのデータがある中で、どれを使用すれば、猫松のことを何も知らない人にも理解してもらえるか、を話し合いながら資料作成していきました。

報告会に向けての直接的な活動ではありませんが、お昼に「道の駅かづのあんとらあ」でやっていた「旬食フェスタ」に連れて行っていただき、地元の食材の魅力を知りました。地元でとれた果物やお酒が多く売られており、発表内容の中にあつた今回の鹿角の魅力を知る良い機会になりました。

燻製屋猫松班

インターンシップ活動日誌



武蔵野大学 経営学部 経営学科

名前 東沙耶花

2024.9.2-9.11

Day 1

開始時間：9時30分

終了時間：16時00分



インターン初日、道中の景色



ギフトセットPRの写真撮影

1日目は、松村さんご夫婦そろって、私たちのインターンシップにご協力いただきました。まず、最初お互いのことを簡単に理解し、緊張を和らげるために「はじめまシンキング」という松村さんが持ち寄っていただいたカードゲームから始まりました。このゲームはさまざまなテーマで自己紹介を行い、その内容をおぼえて、クイズで出題し合うカードゲームで、終わったところには打ち解けてきていたのではないかと思います。そして、このゲームが終わったあとには、事前に松村さんが準備してくださっていた流れに沿って、「今回のインターンでのテーマの再確認」「どのように3日間進めていくかの方向性の決定」をしました。

今回、燻製屋猫松さんのインターンシップ内のテーマは「SNSを活用したマーケティング戦略とは？」でした。松村さんが今回のテーマを設定した目的は、「長期的に事業を安定させるため、少子高齢化というところも考慮し、若者に向け、SNSを活用しアプローチしていくこと」であるとお聞きしました。その目的を果たすべく、どのような効果を期待しているのか、ターゲットは誰か、どのくらいの期間での活動を想定しているのか、などのテーマにおける情報と、インタビューでお話していただいた内容をさらに深堀して「燻製屋猫松」に

関して、改めてお話を伺いました。売り上げに繋がるSNSの活用を行う上において、松村さんの条件として、「ブランドイメージを損なわない」「長期的な効果を期待したアプローチ」「燻製をもっと身近に感じてほしい」というような希望を伺い、ターゲットは若い世代の「新社会人から20代後半の女性」を想定して、提案を考えていきました。そして、1日目の提案として、松村さんと話し合いながら提案を2つまとめていきました。

1つ目は「Instagram新規フォロワー獲得へ向けたアプローチ」です。この案では、主にInstagramでの投稿、ストーリーズ、リール動画でバズらせて「燻製屋猫松」の知名度を上げることを期待して、その内容に関して議論しました。猫好きの松村さんということで、松村さんが飼っている猫ちゃんによるアプローチを考え、その動画の内容を実際にバズっている動画を参考に提案しました。その中で実践できそうなものをサンプルとして松村さんに翌日持ってきていただくことになり、この議論は持ち越しになりました。

そして2つ目は「HP、Instagramによるギフト需要の促進」です。今、猫松ではギフト需要が少ないというお話伺ったので、ギフト需要を高めるべく、ギフト購入促進に向けたアプローチ方法を議論しました。そのような中で考えた提案が「HPでギフト用のページを作成する」という内容でした。その提案を実施するにあたって、どのようなコンセプトで作成するかという話になり、「きれいなおうち感」「記念日のお供感」をイメージし、撮影場所にyuzakaさんをお借りできないかと考えました。yuzakaさんに協力をお願いしたところ、快く了承していただいたので、2日目で撮影することにしました。翌日に向けて、簡単にギフトのイメージ撮影を行い、そこで1日目の活動は終了しました。

若者に対するアプローチとして、SNSの活用が有効的であることは私自身でも理解していたのですが、実際にどのようにアプローチしていくのが若者のニーズに合うのか、猫松さんの希望に沿って考えていくことがとても難しく感じました。効果的であろうと考えている案があっても、猫松さんのブランディングを傷つけかねないこともあったり、松村さんの経営者視点で考えると行動に移すことが難しかったり、実際の経営者と話をすることで、提示していただいた目的を果たすためには、その目的達成だけでなく、企業側のニーズを考慮した提案を行い、ミーティングを重ね、ブラッシュアップしていく必要があることを学びました。また、提案をしていく中で、なぜこのような提案をするのかという客観視することも重要であると感じました。自らが客観視することで、その提案内容を裏付ける根拠を示す必要

性を認識することにもなるし、根拠を示すためにどのような資料やエビデンスが必要なのかに対する理解にも繋がり、提案内容の適切さを明確にすることができると考えました。

Day 2

開始時間：9時30分

終了時間：16:時30分

	
Yuzakaさんにて、HP用の写真撮影	時間のギフトをイメージ（実際HPに採用）

2日目は、昨日の振り返りと2日目に向けて行ったことのミーティングから始まりました。最初は、松村さんが実際にInstagramのリール動画のサンプルとして撮影してくださったものを全員で確認し、その結果を共有することから始めました。私たちが提案したリール動画の企画には、猫が自ら毛繕いをする様子を撮影する「ダイナミックもふもふ」と、「猫が鳴いたら、即終了生配信」という実在する動画を基にした「猫が鳴いたら、即終了~商品紹介チャレンジ~」があり、実際にできたものとできなかったものを見比べて、提案可能か否かに関して議論しました。前者の方は、猫ちゃんがカメラを向けるとカメラから離れようとしてしまうという観点から断念し、後者の方は、松村さんにとっても簡単に実施できるものである上に、ユーモア性があり、若者の興味を惹きつけることができるのではないかという結論になり、「猫が鳴いたら、即終了~商品紹介チャレンジ~」という企画内容で

ール動画を発信し、新規フォロワー獲得に向けたアプローチをしていくことに決めました。

そして、ギフト需要を高めるためのHP用の写真撮影において、どのような写真を撮影するか、どのようなイメージを想起させるのか、という点において改めて話し合いました。私たちはギフト用HPのイメージとして、猫松さんの商品コンセプトである「日常の中のちょっとしたごほうび」にフォーカスし、「きれいなおうち感」「記念日のお供感」「日常のたしなみ感」をあげていましたが、これらだけになってしまうとターゲットが定まっていないようにも思えるということで、さらに「娘から両親へのギフト感」をイメージすることにしました。ここでミーティングは終わり、撮影のためyuzakaさんに向かいました。

yuzakaさんで撮影するにあたって、ギフトセットを持ち寄り、食器はお借りして、さまざまな場所で撮影を行いました。2日目は奥さんがメッセージでの参加のみだったので、奥さんと通話したりメッセージで連絡を取り合ったりしながら、奥さんの希望と私たちが提案したイメージに沿って何枚も写真を撮り、試行錯誤を重ね、約360枚撮影しました。撮影の中で、ダウンライトのぼんやりとした大人っぽい照明がよいか、それとも自然光のやわらかな光がよいか、猫松さんのHPにどのような写真が合うのか、私たちの届けたいイメージはどのように伝えられるのか考え、理想に合う撮影を常に心がけていました。

撮影を終え、事務所に戻って撮影したものを簡単に振り返りつつ、他に提案できることはないか、再度ミーティングを行いました。そんな中で一つ挙げたのが、「ギフト用、お土産用、猫松物販グッズの新デザイン作成」でした。ターゲットである「新社会人から20代後半の女性」はきっとデザインのかawaiiさ、おしゃれさに惹かれるのではないかという考えのもと、新デザイン考案に着手しました。私の友人に美術大学に通う方がいるので、その方に簡単に季節や記念日に合わせた簡単なイメージデザイン作成の協力をお願いし、2日目の活動は終了しました。

写真撮影を行って、写真の明るさ、角度、雰囲気、場所、映り方など様々な要素によって、大きく印象が変わると感じました。飲食業界では特に写真で受け取る情報によって、イメージを掻き立てると思うので、どのようなターゲットに向けた商品PRなのか、どのようなコンセプトで届けたいのか、きちんとセグメントを定めてから行動を起こすことが重要であると学ぶことができました。ただ写真撮影するだけでなく、既存のHPと少し雰囲気を寄せてみたり、広報を担当する奥さんの希望に合わせてたり、写真一枚でも印象をガラッと変えて

しまうこともあるからこそ、慎重に写真の選出から行っていくべきだと思います。また、2日目では初めに前日の振り返りをしたのですが、現時点でどのような情報が不足しているのか、どのようなことが可能な範囲なのか、どのような資料が必要か、など現状を把握し、ミーティングを意義あるものにしていくために必要不可欠であると再認識することもできました。

Day 3

開始時間：9時30分

終了時間：17時00分

	
道の駅あんとらあ「旬食フェスタ」	猫松のコーナー（燻製ラムレーズン）

3日目は、前日に提案した「ギフト用、お土産用、猫松物販グッズの新デザイン作成」のフィードバックから始まりました。この提案の結論は「猫の主張が強すぎる」ということでした。もともと猫松さんでは商品パッケージ、ギフトラッピング、紙バックに猫のイラストを使用しているため、ステッカーや新パッケージとしてデザインを増やしていってしまうと、燻製よりも猫のイメージが先行しかねないとのことでした。そのため、私たちの提案は「Instagramのリール動画を活用したアプローチ」と「ギフト需要促進のためのHP作成」の2つでまとめられました。

これにより、私たちの提案内容がまとまったので、それらをどのように報告会に向けて進めていくかのミーティングが進んでいきました。その中で、提案をするならそのための資料が必要であることや成果報告会でどのような流れで発表するのか、そしてその流れそれぞれでのポイントなど松村さんから助言をいただきながら、私は資料データ集め、美彩希さんはスライド作成をひたすらに進めていきました。

お昼ごろから、実際に「道の駅かづのあんとらあ」の燻製屋猫松ブースを見てみようという話になり現地向かいました。実際に猫松さんのブースや昨年の発展FSで考案され実現した燻製ラムレーズンのコーナーを見て、猫松さんが鹿角市の人たちにとっても愛されていることを目で見えて感じることができました。休憩で、松村さんに「比内地鶏の親子丼」をごちそうになり、その日はちょうど道の駅で「旬食フェスタ」というイベントをしていたため、そこで「枝豆トライアスロン」というミニイベントに参加しました。そのイベントに参加したり松村さんの知り合いの方とお話をしたり、鹿角市の方と触れ合うことができた貴重な機会だったと思います。

それからまた事務所に戻って、成果報告会に向けた作業をひたすら行っていました。その中で、不足している情報や改めてお聞きしたいこと、参考にできることなどを松村さんからお話を伺いつつ、猫松さんにとっても私たち自身にとっても納得のいく充実したプレゼンができるように精一杯取り組み、最終日3日目の活動は終了しました。

最終日では、猫松さんの主要販売先である「道の駅かづのあんとらあ」に伺い、猫松さんの大きなブースを目にして、猫松さんがどれほど鹿角市に密着した企業なのか、鹿角市に貢献しているのか、そしてなによりもそして何よりも、どれほど鹿角市の方々に愛されているのか、を身に染みて感じました。猫松さんがどうして事業を続けたいのかをお伺いしたときに、「鹿角の地域活性化のため」という強い思いを知り、感銘を受けました。道の駅にいたら、その思いが鹿角市の人にも届いているように感じ、とても素敵なことだと思いました。もちろん、売り上げのためにもっともっと販売チャネルを拡大し、鹿角だけでの販売に留まるわけにはいかないけれど、事業の根本には「鹿角をもっともっと多くの人に知ってもらいたい、鹿角の魅力を伝えたい」という経営者の「鹿角」を思う気持ちがあるのだと学ぶことができました。インターンシップ活動で猫松さんを担当させていただき、猫松さんのことを知れば知るほど魅力にあふれた企業であると感じました。猫松さんを担当できてよかった、と心から思っています。

ユザカ班

インターンシップ活動日誌



武蔵野大学工学部環境システム学科

名前 村岡 彩音

2024.9.2-9.11

Day 1

開始時間：9時30分

終了時間：17時00分



写真1-1ワイン販売をしている土蔵



写真1-2道の駅おおゆ、佐多六神社

大湯地域及び、関連地域の見学

合同会社ユザカ企画におけるインターンシップの課題は、ユザカの事業と、それと関り深い地域の魅力や不足している点を若者の視点から、サステナビリティの課題を専門とする学生の視点から見つけ、それらを解決する新規事業を考えることである。そのため、事業主である諏訪夫妻との相談の上、同会社が事業を展開する大湯地域や、同地域の宿泊業に深く関係する十和田湖等の見学を初日に行った。より具体的な訪れた場所については、表1にまとめた。また、見学に行く前に1時間ほどミーティングをし、諏訪夫妻の課題意識や事業の展望、大湯地域の歴史や現状・魅力などを伺った。まずはその内容を簡潔にまとめる。

表 1 1日目、見学先（時系列順ではない）

大湯地域		十和田湖近辺
所有物件 (予定含む)	・土蔵（ワイン販売店として使用中） ・レジデンス、カフェ予定の住宅 ・大通り沿い、工場予定の物件	・発荷峠第一展望休憩所（大湯から十和田湖道中にある十和田湖を見渡す展望台） ・十和田神社 ・奥入瀬溪流
観光資源	・道の駅おおゆ ・水力発電所	・十和田ビジターセンター

	・荒瀬共同浴場	・その他、観光客向けのカフェ等施設
--	---------	-------------------

ミーティング概要

新規事業の提案にあたり、致命的な方向性のずれを無くすため、随時、事業理念や今後の展望の聞き取りをした。これを表2にまとめる。

表2 合同会社ユザカ企画の在り方

方向性	・“わかる人”がターゲット ・「交通は不便だが、わざわざ足を運びたい」を目指すところ ・経済中心の観光で消費される地域にはしたくない
目的	・住民が幸せでいられる、地域の魅力を感じて生活できる状態に ・訪問・関係する人を増やしたい ・地域全体でサステナブルにし、それを魅力として訪問者を増やしたい
今後の事業予定	空き家を活用した事業 ・元親せき宅 2階レジデンス/1階カフェ ・大通り沿いの物件 倉庫、もしくは、野草製品の工場

このような在り方も踏まえて、実現可能性よりも斬新さやアイデア性のある新規事業の提案を求めているとのことだった。なお、表の「今後の予定事業」に関しては、初日のミーティングで出た2つのみを表に記載した。後日、活用を考えている空地があることも分かり、提案ではこちらを採用している。

大湯地域についても、課題や魅力の発見のために詳しく伺った。大湯は、近隣の鉾山、特に不老倉鉾山で働く人々の温泉療養地として発展し、高度経済成長期には社員旅行の団体客が多く来る場所でもあった。しかし、現在ではその文化が廃れ、過去には10軒以上あった旅館が現在では8軒まで減っている。諏訪芳明さんによると、旅館は地域内に点在しているため、あまり連携はされておらず、まちづくりも上手くできてはいない。加えて、地域内は半分近くが空き家（1～数年に一度の利用も含む）だという。最大の地域特性は豊富な温泉と湧き水であり、4軒の共同浴場が地域コミュニティの場となっている。しかし、主な利用者は高齢者であり、若者は「顔が見えない人」が多いという。町内会は、諏訪夫妻の参加する地域では、会長が良く声掛けをする活発さがあるらしいが、これも場所によるという。

見学

表1に示した場所で諏訪夫妻から解説を頂きつつ見学を行った。なお、事業予定の2つの物件と水力発電所、荒瀬共同浴場の見学は、車内からの概観と解説のみである。一方、道の駅おおゆでは、施設代表の方に案内していただき、施設の特徴や佐多六神社、年間の開催イベント、取り扱っている地域特産品などのお話を伺った。十和田神社では、参拝と開運の小道の散策をし、奥入瀬溪流では、遊歩道を歩いた後、3分の2ほどをドライブした。十和田湖は、大湯を経由して観光に向かう人が多いスポットである。その他、見学先全ての詳細を記録すると長くなりすぎるため、今回は割愛する。何れにおいても、その場所の特性や大湯・yuzakaとの関連性、人を惹きつける要因またはそうなり得るもの、歴史もしくは経緯、現状を説明いただき、そこから魅力や課題をメモして新規事業提案へのヒントを探った。

合同会社ユザカ企画さんの事業の在り方は、環境に優しいという意味のサステナブルだけでなく、事業の継続性や真の意味での豊かな生活の維持という点でも学ぶところが多かった。地域に溶け込み、ゆっくりとできる範囲で事業を続けながらも、停滞はしない姿勢が、経済・社会的な面でもサステナブルな会社を作っているのかもしれないと感じた。

見学と解説における学びは、何気ないものに隠れた魅力である。例えば、佐多六神社の狛犬は有名な芸術家に依頼した非常に高額な作品だ。これは、以前通りかかった際には気付かなかった、道の駅おおゆ代表の方の解説で初めて知った話である。また、大湯地域から十和田湖へと向かう道中では、諏訪さんのご先祖の方が道の普請に尽力したというお話を聞いた。これらの話は、通常の観光では気づけない、現地の方と深く関わるからこそ知れる魅力だ。地域の魅力は現地で地域の人々に関わらなければ分からないのだと、大きな学びとなった。

しかし、新規事業提案の課題については、非常に難しく感じた初日であった。大湯地域・十和田湖は多くの魅力を持っているが、これらを題材とした新規事業は過剰な宣伝となつて、集客をし過ぎる可能性を感じた。課題についても同じで、気づいた課題の解決は提案として期待されるものには結びつかないようであった。

Day 2

開始時間：9時30分

終了時間：15時30分



写真2-1直売所の野菜



写真2-2下の湯共同浴場

提案の方向性決めと大湯地域の見学、アンケートづくり

2日目も初日同様にまずは、ミーティングをし、その後、大湯地域内を4か所見学した。

14時頃からは、提案の参考とするための若者を対象とした田舎の魅力アンケートを作成した。また、インターン中と言えるかは分からないが、最寄り駅からYuzakaまでの道中で買い出しに同行し、2件の直売所にも行っている。山菜のミズが並んでいることに加えて、ユーガオやゴーヤ、モロヘイヤなど都会では見られない野菜が売られていた（写真2-1参照）。

まず、ミーティングの内容をまとめる。提案の大まかな方向性についての話し合いを1時間ほどした。印象的だった内容を表3にまとめた。どの話題においても、地域課題の規模と集客の程度や若者の視点とサステナブルの解離といった問題で詰まってしまっていた。表の「地域の余りものと事業」に書かれているように、諏訪さんが知っている範囲の課題と事業についても題材として教えて頂いた。

表3 2日目ミーティングの内容

サステナブルツーリズム	・人が来過ぎる？ ・親子連れが来るのは活性化として非常に良い ・隣接した滝と水力発電所が丁度よい
若者の意見・興味	・お店やレジャーなど、旅のイベントが欲しい

	・旅先はインスタなどSNSでよいところを見つける →集客を大幅に増やしたいわけではない ・交通手段が車しかないのはきつい（サステナブルの視点でも） →規模が大きすぎるし、“不便でも来てくれる”を目指している →予約制のバスはある
地域の余りものと事業	・温泉の捨て湯がかなり多いため自由に使える →これを用いた事業もしたいと考えている ・放置されている柿を引き取って商品化する事業をしている人がいる
来た人の意見	ロケーション ・ブッキングドットコムでのロケーション評価にはバラツキ →人それぞれなので、考えても意味がない リピートの理由 ・土地の雰囲気、強いエネルギーを感じる自然に引かれる人が多い

ミーティングの結果、もう少しyuzaka周辺を見たいという話になり、諏訪英子さんが山菜取りをしている空地や、yuzakaの目の前にある下の湯共同浴場を見学した。また、前日に、アメリカからの移住者でアート展をしているヘザーさんに取材の依頼をして頂いていた。そのため、展示会場である中滝ふるさと学舎の見学もした。その後、滝と隣接した水力発電所も今一度、誰でも立ち入り可能な場所までではあるが実際に行ってみることにした。

	
写真2-3空き地端の湧き水	写真2-4高台の空き地
	
写真2-5へザーさんのアート展	写真2-6滝と水力発電所

表4に、より詳細な見学先とその特徴をまとめる。

表4 2日目、見学先と詳細

湧き水	・2か所あるが、どちらも湧水量は豊富 高台の湧き水 ・高台の空き地の端 ・飲水可能かは聞いていない yuzaka目の商店の脇 ・飲水可能で、甘く美味しい
高台の空き地	・yuzakaで出す山菜をとっている ・事業に利用可能

	・熊は出ない ・yuzakaから徒歩1分程度
薬師神社	・管理はされているが、古くなっている感じがあった ・スズメバチの巣ができていた
下の湯共同浴場	・建物が古くなっている感じ（荒瀬共同浴場も同様） ・利用者の住民の方と少し話をした ・捨て湯が多い（大湯地域全体のことと思われる）
中滝ふるさと学舎 (ヘザーさんの展示)	・大湯の町中からは、少し離れている（車があるほうが良い） ・廃校となった中滝小学校の木造校舎 ・川沿いにあり、カフェになっている ・自然と距離が近いので、屋外の椅子に座っていると様々な虫を見られる ・中滝小学校に残されていた写真を用いたアート展
滝と水力発電所	・特別、道路舗装されていないが、滝つぼまで車で行ける ・滝つぼに入ることも可能 ・写真2-2のとおり、隣接している

ヘザーさんへの聞き取りの内容も一部抜粋する。ヘザーさんが移住をした理由は、ゆっくりとした時間が欲しかったためだという。中でも大湯の綺麗な自然は珍しいものとも仰っていた。また、古い街灯も魅力的であるという。ヘザーさんが、中滝小学校に残されていた写真に魅力を感じ、アート展とすることで、地域住民に魅力を再発信している。

その他活動としては、昼食の最中にも提案内容について相談をしている。その際に、実現可能性は無視した突飛なアイデアとして、縄文の村づくりを提案した。この案の掘り下げを決め、3日目に追加の調査をした上で、よりブラッシュアップした内容を成果発表会で提案している。また、「若者の視点」がインターンシップに参加した2人だけでは偏ってしまう問題を解決するため、田舎についての魅力や期待する体験などを聞くアンケートを作成した。より多くの人の回答を集めるために、大湯地域の知識がなくとも答えられる簡単なアンケートである。これに関しては学生2人だけで実行した。

2日目は、終始提案のアイデアを考え、相談しながらの活動だった。発見した課題や魅力、提案のアイデアの多くは、諏訪夫妻が既に認知しているものであった。まちを一番よく

知るのは住民であると感じると共に、何としてでも、新たな視点を提供したいと考えた。そのため、昼食の間に出た縄文の村をつくるアイデア以外にも、他のアイデアも考案することを決めた。

相談の中では、諏訪芳明さんが、地域の余っているものを活用した事業の話を多くしてくれた。例えば、空き家やそこに植えられている柿、温泉の捨て湯である。特に空き家と柿は多くの地域で課題となっている。私は、それらを厄介なものとして認識しており、解決のための事業も必要な事と捉えていた。しかし、余っているため安く手に入るものとして話を聞き、視点を変えれば、起業したい人にとっては大きなビジネスチャンスとなると知った。地域活性化・課題解決を私は行政の視点から研究してきた。自治体の視点と、事業を成立させる視点で変化する地域課題の見え方は、インターンシップ課題をより難しいものとしたが、大きな学びでもあった。

Day 3

開始時間：9時30分

終了時間：15時30分



写真3-1大湯環状列石（野中堂環状列石）



写真3-2ストーンサークル館入口の風鈴

大湯環状列石の見学、提案内容の選別と具体化

3日目は、諏訪夫妻が仕事のため、活動のほとんどは学生2人のみで行った。午前中は、前日に決めた提案の追加調査のために、大湯環状列石を見学し、午後はyuzakaにて追加の提案のアイデア出しと選別、提案の具体化をした。

大湯環状列石では、大湯ストーンサークル館で解説動画や蔵書を用いて、特に大湯地域における縄文人の暮らしを調査した。その後、ガイドツアーの方に解説してもらいながら、遺跡を見学した。なお、ストーンサークル館内の有料展示エリアに関しては、翌日に訪問する予定があったため見学しなかった。成果発表資料の作成に当たっては、そちらの見学内容も参考にした。成果報告会では時間の都合上入れられなかった内容も多いが、縄文を題材とした事業をするにあたり、参考になると思われる部分を表5にまとめる。

表 5 大湯環状列石からわかる縄文時代の情報（3日目に得た情報のみ）

居住地	・環状列石、墓であり、祭事や交流の場 ・同程度の標高の周辺山地に住んでいた ・湧き水の近くに住処の跡がある
食	・土坑から、炭化したクリやトチの実など食材が発見されている ・フラスコ型土坑に備蓄
文化	・多様な装飾がされた土器 ・環状列石は石英閃緑ひん岩にこだわって作られている

提案のアイデア出しでは、前日に行ったアンケートの内容を参考にしつつ、できる限り多くのアイデアを箇条書きにした。学生2人で行った話し合いの元、いくつかのアイデアを融合するなどして、より印象的で独自性のあるものを選んだ。この時点で新規事業として提案を考えていたものが、以下の3つである。

- ・縄文の村（主に竪穴式住居）づくり体験とこれにより作った住居のグランピング施設としての貸し出し
- ・観光客向けの寺小屋と称した山菜・キノコ料理など地域文化を地域住民が教え、継承する施設
- ・デジタルデトックス、滝と水力発電所など、小さなアイデアを詰め合わせたサステナビリティツアー

1つ目は、前日から決めていた縄文の村づくり体験に、アンケート調査の「田舎でしたい体験」の回答であるグランピングを組み合わせたものだ。村づくりが終わった後の、建造物の放置はサステナブルではないため、このアイデアが採用された。2つ目も、アンケートの

回答である「田舎の学校に通う体験」から着想を得たものだ。加えて、芳明さんから大湯の郷土料理は山菜やキノコの家庭料理が多いと聞いた。そのため、少子高齢化により途絶え兼ねない文化を継承する施設が良いのではないかと考えた。3つ目は、提案アイデアに昇華しきれない地域の魅力を盛り込みつつ、サステナブルを主題とした提案として、2日目のミーティングで出ていたサステナビリティツアーのアイデアを用いたものだ。なお、2つ目と3つ目のアイデアは成果発表会には使わず、他のアイデアを採用した。

アイデアの選別後は、各アイデアの具体化とブラッシュアップのために、既存事業などのインターネット調査に取り組んだ。中には、調査と具体化の段階で与えられた課題に対する提案として納得がいかない部分もあり、更に良いアイデアがないかも思案しながらの作業となった。

大湯ストーンサークル館入口に飾られた風鈴は、遺跡から発掘された用途不明の土器を模したものである。火消しという説もあるが、少なくとも当時は風鈴ではなかった。遙か昔の道具を現代風にアレンジし入口に飾っている様子を見て、伝統的なものをそのまま伝えようとするのではなく、柔軟な思考でアレンジできることが文化のサステナビリティなのではないかと考えた。そのため、最終的な提案では、共同浴場コミュニティを現代風にアレンジしつつ繋いでいけるよう、共同浴場の利用とセットの休憩所兼、ワーキングスペースを考案した。

先述した通り、3日目で考案したアイデアの大半は成果発表会では没になっている。また、発表会当日までも多くのアイデアを考えたが、こちらも没になったものがほとんどだ。今回は、事業を実現可能な状態にまで内容を詰めてはいないが、新しい事業を考える最初の一步の大変さを少しだけ知れたような気がする。特に、事業を展開する地域やターゲットを見るだけでなく、自身のやりたいことや好きな事がアイデアに強く影響したことが学びとなった。

ユザカ班

インターンシップ活動日誌



武蔵野大学工学部サステナビリティ学科

名前 鈴木彩季葉

2024.9.2-9.11

Day 1

開始時間：9時30分

終了時間：16時00分



写真1-1十和田湖訪問



写真1-2道の駅おおゆ訪問

1日目は、9:30頃、諏訪ご夫婦と課題や提案についての方向性について確認する話し合いを行った。そこで提案のためには鹿角・大湯の魅力について沢山知るべきとのことで意見が一致し諏訪夫婦と一緒に様々な観光地に行った。

最初に10:40頃諏訪夫婦の営むKura wine oyu に訪れた。母屋・土蔵をリノベーションして作ったので歴史を感じる建物ではあったが普段絶対に見ることのできない江戸時代の籠やまくらなどが見られて貴重な経験が出来た。次に、道の駅おおゆに訪れた。

11:00頃道の駅おおゆでは駅長にたくさんの道の駅おおゆ、鹿角の魅力を伺う事が出来た。道の駅おおゆは年間を通して様々なイベントが行われていて地域コミュニティの中心になっていた。また、おおゆ地区では左太郎とシロという逸話から犬に関するイベントや建物が沢山あった。次に私たちは十和田湖の展望台に向かった。諏訪夫婦によると十和田湖は鹿角の魅力を知るには外せないスポットである。

12:00頃十和田湖の展望台からは真っ青な空と海で東京では感じられない自然を感じることが出来た。展望台は秋田県からであったが青森県側からの十和田湖にも連れて行ってくださった。

12:45頃青森県側の十和田湖では最初に十和田神社に行った。自然が多く道を歩くのにも一苦労だった。その後十和田湖ではヒメマスという魚の養殖に成功した地として有名であり諏訪夫婦にヒメマスの天重をごちそうになった。ヒメマスは湖でしか取れない貴重な魚でほかの魚と比べて淡泊な味で食べやすかった。

14：00頃十和田ビジターセンターに行きヒメマスや十和田湖周辺の動植物について学んだ。

14:50頃奥入瀬の銚子大滝に行った。ここは、観光客や観光バスが非常に多かった。鹿角に行ってからあまり外国人観光客を見なかったがここでは多くの中国からきた観光客の方が沢山いた。

16:00頃最後に十和田湖の近くのカフェに行きアップルパイを食べた。湖が見えるテラス席だったこともあり音と風が心地よかった。以上で1日目の活動を終えた。

1日大湯の魅力を体験した中で特に感じたことは大湯には自然ばかりであるという事である。これはすごくいい事であり悪い事でもあるように感じた。諏訪ご夫婦に与えられた課題では若者視点での新規事業の提案とのことだった。そのため、私は若者が来なくなる新規事業を提案したいと考えていた。やはり自然しかない若者は集まりづらい印象があった。鹿角の方々はせっかく優しく面白い人が多いのにそんな魅力を発信できないのはもったいないのにとどのような提案をしたら良いかすごく迷った。この1日で私は大湯に若者を呼びつつ大湯の自然の魅力を最大限に引き出せる提案をしたいという方向性は決まった。

Day 2

開始時間：9時30分

終了時間：16時00分

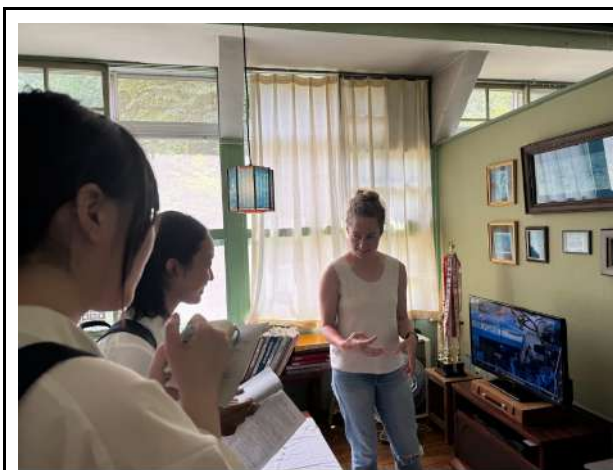


写真1-1移住者ヘザー様のお話中



写真1-2下の湯共同浴場訪問

2日目は午後からyuzakaの方にお客様が来るとのことで午前中はyuzaka周辺の魅力発見を行い午後は発表の意見出しを行った。

9:30頃yuzakaで提供されるごはんの材料の買い出しで大湯103号線産直センター直売所に訪れた。都内のスーパーと比較しても安い商品が多くまたあまり見慣れない野菜や山菜が多く店頭に並んでいた。

10:45頃yuzaka 前の下の湯共同浴場に訪れた。共同浴場にはおばあちゃんが2人いて話していた。私たちが訪れたら気さくに話しかけてきてくれて東京にはない地域コミュニティを感じた。その後11:30頃よりふるさと学舎を訪ねた。ふるさと学舎とは、平成20年に閉校した大湯小学校田代分校を再利用した施設である。そこで1年前にアメリカから移住してきた映像系クリエイターであるヘザー様のお話を伺った。やはり、大湯に移住したきっかけは、人の多さが嫌で自然と近い大湯に引っ越してきたとのことであった。ふるさと学舎では様々なアーティストの作品が飾ってありその一区画にヘザー様のアートも展示されていた。

その後12:50頃ふるさと学舎内の森のこもれびで昼食をとった。こもれびではテラス席があり、川を目の前に昼食をとることが出来た。アリやハチなど様々な生物と触れる良い機会になった。

その後14:30頃はyuzakaに戻り発表準備の意見出しを行った。しかし、意見出しの際に2人とも環境を学ぶ学生であり意見に偏りが出てしまった。そこで、様々なアイデアが欲しかっ

たので知人や友人を頼りに51人の大学生にアンケートを行った。いくつかの質問を用意した。例えば、どの様なアクティビティがあったら地方に行ってみたいか。地方に行くとしたら何日行きたいか。どのような方法で旅行先を決めるのかなどである。yuzakaチームはバスの関係上15:37までの活動しかできなかったのでアンケートの発信したところで2日目の活動を終えた。

1日目は車で鹿角市や青森県の魅力調査を行ったが、2日目はyuzaka周辺の魅力調査を行いまた別の視点からの気づきが沢山あった。特に1番に良いと感じた大湯の魅力は共同浴場コミュニティである。自分自身も地方に移住したいと考えたことは多々あったが1番不安に感じるのはコミュニティに馴染めるかである。しかし、大湯に引っ越しても共同浴場があれば移住してもコミュニティに馴染めるだろうなと感じた。共同浴場も新規事業で関われるような提案がしたいと感じるきっかけになった。また、自分たちだけであったらアートの体験やツアーの提案など意見に詰まっていたが、アンケートの結果を見ていくと意外な結果や新しいアイデアなどが沢山ありより良い提案を考えられた。

Day 3

開始時間：9時30分

終了時間：16時00分



写真1-1大湯環状列石ツアー中



写真1-2 意見出し中

3日目は、諏訪ご夫婦は朝からお客様の対応があったので9:30頃大湯環状列石まで送ってくださりツアーに参加した。石の意味や縄文人の生活まで様々なことをガイドの方に教えていただいた。室内ツアーもあったが後日また大湯環状列石には訪れる予定があったので室内ツアーは参加しなかった。

12:15頃その後バスを使いyuzakaまで戻り本格的な発表準備に取り掛かった。諏訪ご夫婦の要望として、大湯を消費される街にしたいとのことだったので本当に興味があって大湯に訪れたいくなるような新事業を考えていく必要性があった。アンケートから学生が求める観光地はどのようなものなのか分析しながら提案を考えていった。アンケートの中で地方のどのような事をしたいかという質問の中で特に多かった意見としてアクティビティをしながら自然を体験したいという意見だった。このことから体験型アクティビティを行っていただけるような新規事業を考えてみようと感じた。しかし、体験型アクティビティだけであつたらせっきくの若者視点という強みを生かしきれないと考え若者ならではのアイデアを出さなければと考えていた。そこで出た案がグランピングである。アンケートの中でもグランピングがしたいや、セットになっているプランがあればいいとの意見が多く上がったのでグランピングを採用した。体験型アクティビティかつグランピングで大湯の良さを残したまま提案すると考えたときに思いついたのが竪穴式住居型グランピングである。竪穴式住居を作れるアクティビティがあれば若者の集客が出来るのではないかと。ネットで検索しても、竪穴式住居を実際に体験型アクティビティとしてやっている所はなく斬新でありSNS映えもする提案だと考えた。しかしyuzakaの要望としてサステナビリティも意識してほしいとの事だったので竪穴式住居を作るだけで終わってしまうのは資源の無駄遣いと考えたので作った竪穴式住居はグランピング施設として再利用させる。このプランにすることによって、若者の集客はできる可能性を感じた。また、竪穴式住居にお風呂を用意せずに共同浴場の利用を進めたら地域の人と関わる事が出来関係人口の増加にも繋がるように感じた。以上のアイデアを出したところで3日目の活動を終えた。

大湯環状列石を訪問した時に来ていたお客様の年齢層や車のナンバーを確認すると、遠くても盛岡や青森からきている小さな子供を連れている家族か70代ほどのおじいちゃんおばあちゃんばかりで、若者の観光客は少なかった。大湯環状列石は重要な大湯の観光スポットなのだからもっと若者の集客をしたいと考えた。そこで提案した体験型竪穴式住居製作と竪穴式住居グランピングを行うことによって大湯環状列石に行くきっかけになるように感じた。

新しくグランピングを始めるとなると法律や金銭的に大変かもしれないと感じてしまったが
せつかくなら印象に残るビッグな提案をしたいと思いこの提案にまとめた。

2.3. 成果報告会

9月10日（火）の成果報告会では、学生たちが地域資源を活かした新たな事業提案を行い、各企業や団体の代表者が講評を行った。

発表内容：

①「庭で創る、私だけの体験。～農泊で遊ぶという選択肢を～」

発表者：布施凌太郎（文学部日本文学文化学科4年）、神谷叶怜（経営学部経営学科2年）

講評：綱木農園 綱木裕一様

②「特別な体験を『福寿祭り』～鹿角を代表する地域密着型の企業～」

発表者：分部由菜（文学部日本文学文化学科4年）、岩井琉壺（経営学部経営学科2年）

講評：株式会社浅利佐助商店 浅利晋一朗様

③「山々に囲まれた土地から生まれる自然と文化 ～Minpaku AMBOから伝える鹿角の魅力～」

発表者：齊藤奨（工学部数理工学科4年）

講評：Minpaku AMBO 安保真希様

④「美味しさは正義」～SNSを活用したマーケティング戦略とは～

発表者：安藤美彩希（人間科学部人間科学学科4年）、東沙耶花（経営学部経営学科2年）

講評：燻製屋猫松 松村託磨様

「若者から見た大湯の可能性とは？！～サステナビリティを高める新規事業～」

⑤発表者：村岡彩音（工学部環境システム学科4年）、鈴木彩季葉（工学部サステナビリティ学科2年）

講評：合同会社ユザカ企画 諏訪英子様

発表会でいただいた意見をもとに内容をブラッシュアップし、事後学修を経て、令和7年1月18日（土）にバースラボで開催された「鹿角フェス」にてU25世代向けに発表を行った。当日は、鹿角に関連するきりたんぽ作り体験などのイベントも実施され、参加した学生たちからは「現地でやりたかった体験ができてよかった」、「鹿角に対するの理解がより深まった」という声が寄せられた。

3. まとめ

10日間にわたる現地での研究調査を通じて、移住者による企業活動を体系的に学ぶ貴重な機会となった。人口減少や産業の衰退といった地方の課題が広く認識される一方で、視点を変えれば、地域には先人の知恵や豊かな文化が今なお息づいており、それらを継承・活用することが求められている。こうした環境の中で新たな事業機会を見出し、実践的に取り組むUIターン事業家の姿勢から、多くの学びと刺激を得ることができた。

また、今年度のインターンシップでは、学生たちがアイデアを出すだけでなく、動画制作やプロモーションツールの作成にも主体的に関わる機会を得た。企業の課題解決に実際に携わり、地域の一員として貢献できたことは、学生にとって非常に誇らしく、実践的な経験となった。この経験を糧に、今後さらに成長し、地域社会へと還元していくことが期待される。

今回のプログラムにおいて、ご多忙の中にもかかわらず、学生たちを温かく受け入れてくださった綱木農園 綱木裕一様、株式会社浅利佐助商店 浅利晋一郎様、Minpaku AMBO 安保真希様、燻製屋猫松 松村託磨様・郁恵様、合同会社ユザカ企画 諏訪芳明・英子様、そして研究面のみならず生活面においても多大な支援をいただいた鹿角市役所の皆様に、この場を借りて心より感謝を申し上げます。

令和 7 年2月20日発行

武蔵野大学 経営学部経営学科

〒135-3131

東京都江東区有明三丁目3番3号

編集人 姜 雪潔

T E L : 03-5530-7601

E m a i l : xuejie_j@musashino-u.ac.jp