

# 令和7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）

法学部政治学科4年 平田輝

グローバル学部日本語コミュニケーション学科3年 落合美空

グローバル学部グローバルビジネス学科3年 高桑良太

データサイエンス学部データサイエンス学科3年 伊藤政治

経営学部会計ガバナンス学科3年 永瀬真唯

経営学部経営学科3年 運天美穂

法学部政治学科2年 谷口蒼生

経済学部経済学科2年 市毛秀奈

人間科学部人間科学科2年 北島翼

経済学部経済学科2年 佐藤千優

経営学部経営学科2年 林海斗

経営学部経営学科2年 李子軒

データサイエンス学部データサイエンス学科2年 山水颯人

武蔵野大学・2026年2月

## 目次

1. 活動概要と目的 .....	3
2. 活動内容 .....	4
2.1. 事前授業 .....	4
2.2. 企業インタビュー・インターンシップ .....	6
3. 提案報告書 .....	7
3.1. 綱木農園班 .....	7
3.2. 浅利佐助商店班 .....	10
3.3. MINPAKU AMBO班 .....	12
3.4. 猫松班 .....	15
3.5. YUZAKA班 .....	21
4. 成果発表会 .....	25
5. 事後授業 .....	25
6. まとめ .....	27

## 1. 活動概要と目的

令和7年度に行われた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」は、学生13人が参加し、地元企業や行政の手厚いサポートを受けながら、実施することができた。本報告書では、今年度の活動背景と内容を整理し、各班の提案レポートを取りまとめる。

全国的に人口流出の歯止めがかからない状況が続く中、鹿角市が取り組んできた政策の中で、移住・起業へのサポートや、関係人口の拡大などが盛り込まれている。これまで3年間に行われた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。

令和7年度の活動では、これまでの課題解決型インターンシップ形式を活かし、企業と連携しながら、経営に関わる課題を整理し、提案活動を行なった。とりわけ、近年ではふるさと納税の市場規模が拡大する中、ふるさと納税者向けの返礼品需要が高まり、地域企業の売上増とともに、自治体の知名度向上に対する期待が寄せられている。今年度の活動では、「返礼品」開発に対する関心がある企業の需要に特に力を入れた。通常の商品開発とは異なり、販売経路や商品内容に制約が多い中、学生たちは条件の整理に苦労する場面もあったが、行政担当者から講義を受けて知識を増やしつつ、学生目線の魅力的な商品づくりを試みた。また、受け入れ企業の意向により、ふるさと納税向けの商品開発以外のテーマを設定し、アンケート調査やイベント企画の提案にも取り組んだ。

具体的には、以下の5点を今年度のテーマとして設定した。

- ① 若者に農業についての関心度を調べ、就農人口を増やすための提案
- ② 地域の伝統・文化の魅力を伝える新しいふるさと向け返礼品開発
- ③ 地域の観光資源の魅力を伝える宿泊型返礼品開発
- ④ 地域企業とのコラボで実現する返礼品開発
- ⑤ 地域の未来へつなぐイベント企画提案

## 2. 活動内容

### 2.1. 事前授業

令和7年度のプログラムは、事前授業（5回）・現地活動（10日間）・事後授業（3回）の3部で構成された。次の表では事前授業の概要をまとめたものである。

令和7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」事前授業概要

授業回	実施日	内容	講演者（敬称略）
第1回	6月7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	7月5日（土）	テーマ別学習（①先進事例）	
第3回	7月27日（土）	テーマ別学習（②地方創生）	-
第4回	8月23日（土）	テーマ別学習（③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5回	8月31日（土）	テーマ別学習（④調査スキル）	

6月7日（土）に実施された初回の事前授業では、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回の事前授業は7月5日（土）に行い、地方起業が注目された背景を説明、地方起業のメリットを活かした成功事例を取り上げた。そして、起業家向けの地方自治体の支援政策について調べ、起業家目線で政策の利用方法について議論を行った。

第3回では「地方創生」をテーマとし、これまでの支援政策の由来と成果について取り上げた。学生たちは、第2回の事前授業の課題となった「自治体の支援政策と起業の可能性」について発表を行なった。

第4回の事前授業では、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。

今年度は「ふるさと納税」に関連するテーマが設定されたため、第5回の事前授業では、ふるさと納税制度の仕組みを取り上げて、魅力ある返礼品の事例と自治体の取り組みの事例について学んだ。

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。現地最終日の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。

## 2.2. 企業インタビュー・インターンシップ

今回のインターンシップの受け入れ企業は、昨年度と同じ5社の企業にご協力をいただいた。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された。

2日間の企業インタビューを通して、様々な業種の企業から地域資源の考え方や、事業展開の工夫について学んだ。商品の特性や事業規模により、ふるさと納税向けの返礼品開発の捉え方や関心度は必ずしも同じではないが、鹿角の魅力を伝えられるような商品や事業提案が期待されていることに気付かされた。

9月4日（木）、9月5日（金）、9月6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	法学部政治学科4年 平田 輝 法学部政治学科2年 谷口 蒼生	若者に農業についての関心度を調べ、就農人口を増やすための提案
浅利佐助商店班	グローバル学部日本語コミュニケーション学科3年 落合 美空 グローバル学部グローバルビジネス学科3年 高桑 良太 経済学部経済学科2年 市毛 秀奈	地域の伝統・文化の魅力を伝える新しいふるさと向け返礼品開発
Minpaku AMBO班	人間科学部人間科学科2年 北島 翼 経済学部経済学科2年 佐藤 千優	地域の観光資源の魅力を伝える宿泊型返礼品開発
猫松班	経営学部経営学科3年 運天 美穂 経営学部経営学科2年 林 海斗 経営学部経営学科2年 李 子軒	地域企業とのコラボで実現する返礼品開発
Yuzaka班	データサイエンス学部データサイエンス学科3年 伊藤 政治 経営学部会計ガバナンス学科3年 永瀬 真唯 データサイエンス学部データサイエンス学科2年 山水 颯人	地域の未来へつなぐイベント企画提案

### 3. 提案報告書

9月4日（木）、9月5日（金）、9月6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。受入企業のもとでテーマを議論し、地域に対する理解を深めながら提案活動に取り組んだ。

#### 3.1. 綱木農園班

鹿角の未来を拓く！

～若者と農業の新しいカタチ～

法学部政治学科 平田 輝

法学部政治学科 谷口 蒼生

##### はじめに

我々はインターン先の綱木農園で学んだ農家の現状や課題をどのように改善すべきかについてまとめた。

##### 綱木農園の概要

綱木農園は鹿角出身の綱木裕一さんが農業経営を行っている農園である。綱木氏は東京で10年間仕事をしたのち、子育てを優先するためにミニトマトに新規就農。現在は18棟のハウスを所有し、農業経営を行っている。活動内容としては、4月から苗を植えて、夏から秋にかけて収穫、収穫が終わり、冬にかけて撤収作業をしている。繁忙期の5月から8月は1日平均7～8時間で多いときは20時間近く作業を行っている。この農園は農家1本だけでなく副業もしながら働く半農半X的な働き方をしている従業員が多いという特徴がある。また、「おてつたび」というサービスも駆使して旅をしながらの働き手の力を借りて働いている。

##### 農園での活動

綱木農園さんにてトマトの収穫を体験させていただいた。また、十和田湖にて水切りを行っ

た。鹿角育ちの綱木さんが石を削って加工していてとても驚いた。シンプルで奥の深い遊びだと感じた。

### インターン中に発見した課題

綱木氏との対談で「農家は収入が不安定である」というイメージから農業に就農や関わりを持たない若者が多くなってしまっているのではないかという課題が浮かび上がった。そのため若者にUターンも含め、視野に入れさせる必要があることが分かった。この課題を解決するための一助となるように実際に鹿角に住んでいる高校生に農業に対するイメージについてアンケートを行った。

### アンケート内容

鹿角市内の高校生54名から協力を得てアンケートを実施した。全部で8つの質問項目を設けたが、そのうちの5つのアンケート結果を使用する。

### アンケート結果

農業を本業として就農を考えたことはあるかという質問に対して、興味があると答えた人が6割を超えた。また、農業のアルバイトをやりたいかという質問に関しても6割を超える人が興味があると答えた。冬の農閑期に農家がどのように収入を確保しているかについて知っているか、という質問についてはいいえと答えた人が8割を超えた。安定した収入が得られるなら、農業がしたいかという質問では興味があると答えた人が6割を超えた。自由記述では天候などの環境問題や収入面の安定さなどに言及する意見が目立った。

### 実際の農業

アンケート結果が多かった環境面・安全面の問題について実際に農家や資料で調査した。綱木農園のスタッフによると悪天候などで農家として働けないときはテレワークや民泊などの副業をして自由で安定的な生活を送っている人も多い。また、災害やけがで働けない場合過去の収入の9割が支給される収入保険制度というものがある。稼げないと思われがちな農業だが、実際には農協等からの支援が充実している。

### 人手不足問題に対する参入余地

人手不足問題についても参入余地がある。鹿角市のりんごや桃はもっと作れるが、人手不足によりセーブしている。また、綱木農園でも、安定した人材確保を必要としている。

この問題に対しての成功事例として宮崎県の田内農園がある。採用したスタッフ8～9人で、ビニールハウス2棟の管理・収穫ができる体制を確立し、販売金額・利益も拡大し、地

域のキュウリ農家の中で、3年連続で一作を通しての一反当たりの収量と販売金額がNo.1になった。

### **農繁期副業とウィンタースポーツの両立**

夏から秋の農繁期に、農家で農業を副業として行い、その収益でウィンタースポーツを思い切り楽しむライフスタイルを提案する。

#### **メリット**

利用者にとって：好きなことを諦めることなく、収入を確保できる。

農家にとって：繁忙期の労働力不足を補うことができる。

市のメリット：「季節に合わせて働く」という柔軟な働き方を提示することで、若者の移住・定住を促すことができる。

実際に行って成果を出している事例は、長野県「信州サイクル」。

### **農業に関わっている学生の就農率**

現在、農業系の学校にいても就農率が3～4%と、とても低い。農業で成功している人たちは、農業の技術だけでなく経営者としての視点、能力を持っている。このことから、農業のやり方だけでなく、ビジネスという観点からキャリア教育を実際に成功している農家の方から話を聞き、学ぶ機会が必要であると感じた。

### **学校教育への提案**

農業で「成功している人」（綱木農園の綱木さんなど）を講師としてよび、学校の授業にある探求の時間のコマを少し使って特別授業をしてもらう。

#### **・目的**

生徒に「農業は儲からない」「きつい」といった固定観念、イメージを払拭し、「挑戦する価値のある仕事」として認識させること。

#### **・内容**

講師の成功体験を通じて、農業における「ビジネスモデル」「マーケティング」「ブランディング」などの経営視点を学ぶこと。

### **インターンシップの実施提案**

#### **・インターンの目的**

栽培技術だけでなく、農業における「マーケティング」「営業」「商品企画」といったビジネススキルを実践的に学ぶこと。

#### **・場所**

綱木農園など、地域の成功している農家。

・期間・タイミング

長期休暇：夏休みを利用し、数日間～数週間の短期集中型で実施する。

・成功事例

「ディスカバー農山漁村の宝」

### 今後の展望

鹿角市という農業に積極的に触れ合える機会のある場所で、農業に対して悪いイメージを持っているのはとてももったいないことである。今回の提案等を活かして、農家でも副業を駆使するなどのビジネスモデルを周知させる。若者が農業をしてみたい・触れ合ってみいたいという意識を芽生えさせる。

## 3.2. 浅利佐助商店班

永遠に続く福寿を目指して

～伝統と文化を未来に繋げる～

グローバル学部日本語コミュニケーション学科 落合 美空

グローバル学部グローバルビジネス学科 高桑 良太

経済学部経済学科 市毛 秀奈

### はじめに

本レポートは、秋田県鹿角市に所在する株式会社浅利佐助商店にインターンに出向き行ったフィールドスタディおよびプレゼンテーションの内容をもとに作成したふるさと納税返礼品の改良を主とした提案レポートである。鹿角市は、豊かな自然環境と長い歴史文化を併せ持つ地域であり、大湯ストーンサークルや尾去沢鉱山などを通して、縄文時代から近代に至るまでの文化に触れることができる魅力的な地域である。

また現地での活動を通して特に印象に残った点は、人の温かさであった。市役所職員や研修先の方々、飲食店の方々に至るまで、初めて訪れた私たちに対しても親切に接していただき、地域全体で人を受け入れる文化が根付いていると感じた。このような地域性の中で、150

年以上続く浅利佐助商店の「福寿」ブランドを、どのように未来へ継承していくかを本提案の主題とする。

## 企業概要と課題

株式会社浅利佐助商店は、1872年創業の老舗企業であり、味噌・醤油・つゆ類の製造販売を主な事業としている。主な販売先はスーパーや道の駅で、地域に密着した食品メーカーとして長年信頼を築いてきた。一方で、現在の主力商品である百年蔵味噌や調味料セットにはいくつかの課題が見られる。

第一に、商品の品質は高いものの、パッケージにインパクトが不足しており、若年層の目に留まりにくい点である。第二に、ターゲット層が比較的高年齢であるため、若年層への認知が広がりやすく、口コミによる拡散も限定的である。第三に、返礼品を中心とした商品は内容量が多く価格も高額なため、初めて購入する消費者にとって試しづらい点が挙げられる。さらに、ふるさと納税のサイト上にて商品名や検索ワードが社名中心であるため、検索性が低く認知拡大の妨げになっていることも課題である。

## 解決策

これらの課題に対する解決策として、本提案では「試しやすさ」「視覚的訴求力」「若年層への接点創出」の三点を重視した。

第一に、内容量を小分けにした商品も用意することで消費者が気軽に購入・体験できる商品構成とする。第二に、パッケージデザインに高級感や物語性を持たせ、価格以上の価値を感じさせる工夫を行う。第三に、食品に限らず異分野の商品展開を行うことで、これまで接点のなかった若年層への認知拡大を図る。これにより、既存顧客を維持しながら新規顧客の獲得を目指す。

## 提案内容

一つ目の提案は「秋田味噌食べ比べセット」である。複数種類の味噌を少量ずつ詰め合わせることで、消費者が味の違いを楽しみながら比較できる商品とする。大容量商品では購入をためらう層でも試しやすく、味が好みに合えば通常サイズへの購入にも繋がる。また、少量であるからこそ特別感を演出でき、ギフト需要にも対応可能である。

二つ目の提案は「鹿角ラーメン」である。比内地鶏のスープと肉味噌を組み合わせ、鹿角の食文化を一杯で表現するご当地ラーメンとして開発する。国内のラーメン市場は拡大傾向にあり、秋田県はラーメン支出額が全国上位であるにも関わらず、鹿角には明確なご当地ラーメンが存在しない。道の駅や土産物店での販売を通じ、地域の新たな名物としての定着を目指す。

三つ目の提案は「卵かけご飯専用醤油」である。昆布と鰹節の一番だしを活かし、化学調味料に頼らない製法とすることで、素材の良さを重視する消費者に訴求する。あきたこまちや比内地鶏卵と組み合わせた高級TKGセットとして展開することで、贈答用商品としての価値も高める。

四つ目の提案は「味噌粕フェイスパック」である。味噌製造過程で廃棄されがちな味噌粕を再利用し、サステナブルなコスメ商品として開発する。美容効果が期待できる点に加え、若年層女性への新たなブランド認知を獲得でき、将来的な主婦層への接点づくりにも繋がる。

#### まとめ

本提案は、既存顧客と新規顧客の双方に価値を提供し、幅広い世代に「福寿」ブランドの魅力伝えることを目的としている。伝統を守りながらも新たな挑戦を行うことで、浅利佐助商店が今後も地域と共に発展し続けることを期待したい。

### 3.3. Minpaku AMBO班

#### Minpaku AMBO班提案レポート

#### 鹿角市における民泊事業の展開と地域資源の再評価について

#### — 「Minpaku AMBO」での活動と思考—

人間科学部人間科学科 北島 翼

経済学部経済学科 佐藤 千優

#### はじめに

本報告書は、人間科学科および経済学科の学生による合同チームが、秋田県鹿角市に位置する「Minpaku AMBO」において実施したインターンシップ活動の成果、およびそこから導き出された地域活性化に向けた提言をまとめたものである。本実習の目的は、鹿角市およびMinpaku

AMBOが有する潜在的な魅力を再発見し、現状の課題に対する具体的解決策を提示するとともに、ふるさと納税制度を活用した新たな観光プランを構築することにある。

### **鹿角市における「魅力」の再定義**

地域資源の調査過程において、我々は鹿角市の魅力を単なる「食」の豊かさ以上に、以下の二点に強く見出した。第一に、「地域コミュニティの結節力」である。実習中、民泊経営者の安保氏と共に恩徳寺を訪問した際、地域住民間の密接な交流を目の当たりにした。この光景は、人間関係が希薄化しがちな都市部の学生にとって極めて新鮮であり、地域社会全体が有する温かさは、来訪者を引きつける強力な観光資源となり得ると考えられる。第二に、「地球の生命力を感じる自然景観」である。八幡平国立公園における視察では、地熱により噴出する蒸気など、地球活動のエネルギーを直接的に体感することができた。この圧倒的な自然体験は、単なる視覚的な美しさを超え、自然と人間との根源的なつながりを再認識させる力を持っており、より多くの人々に共有されるべき価値であると確信した。

### **「Minpaku AMBO」の経営実態と課題解決へのアプローチ**

本実習の拠点となった「Minpaku AMBO」は、経営者である安保真希氏によって運営されており、平日・休日を問わず一泊4,000円という低価格で提供されている。同施設の最大の特徴は、近隣住民との良好な関係性と、実家に帰省したかのような安心感を与える「アットホームな空間」にある。しかし、安保氏によるワンオペレーション体制であるため、業務負担の偏在が経営上の課題として顕在化している。この課題に対し、我々は「労働対価としての割引制度」を提言する。具体的には、除雪作業などの労力を要する業務を宿泊者が手伝うことで、宿泊料金の割引等を適用する仕組みである。これは、施設側の人手不足解消と集客促進を同時に実現するだけでなく、宿泊者が地域活動に参加することで、単なる観光客以上の「関係人口」へと深化する契機を生む施策としても有効であると考ええる。

### **体験的学習を通じた地域文化の理解**

実習期間中、我々は徒歩および自転車を用いた地域巡回と、きりたんぼづくりを体験した。特にきりたんぼづくりは、単なる調理体験に留まらず、炭を起こし米をすり潰す工程から携わることによって、鹿角市の食文化の歴史的背景や精神性を深く理解する機会となった。現地の方々から直接手ほどきを受けるといった交流プロセスそのものが、地域への愛着を醸成し、「再訪したい」という動機付けに直結することを実体験として学んだ。また、宮崎県の地方部出身であるメンバーにとっても、鹿角市の風景は原風景的な懐かしさを想起させるものであり、地方特有の空気感が持つ癒やしの効果が確認された。

### ふるさと納税制度を活用した「体験型返礼品」の提案

以上の調査・体験に基づき、我々はふるさと納税の返礼品として、2泊3日の体験型宿泊プランを提案する。本プランは、「きりたんぼづくり体験」「市内・農道巡り（徒歩または自転車）」「温泉」をパッケージ化した旅行券である。ターゲット層としては、寄付金額の手頃さとプラン内容の特性から、一人旅を好む層や夫婦・カップルを設定した。提案の根拠は、鹿角の歴史・自然・食文化を複合的に体験することで、表面的な観光では得られない深い地域理解が可能になる点にある。自らの手で作るきりたんぼや、地域の人々との対話を含む本プランは、寄付者に対し、モノの消費以上の精神的充足感を提供できるはずである。

### 地域資源としての観光スポットの再評価

本プランの中核となる市内・農道巡りにおいて、推奨すべき具体的な地域資源を以下に整理する。これらは歴史的価値、文化的価値、そして現代的なニーズを満たす要素として分類できる。まず、歴史・文化遺産として「旧関善酒店」や「神明社」が挙げられる。旧関善酒店は大規模な木造町家建築であり、神明社は地域の伝統行事と深く結びついた精神的支柱である。また、恩徳寺や戊辰戦争戦死者の墓は、地域住民の生活に根ざした場所であり、特に墓所からの眺望は景観資源としても優れている。民俗資料館や氷室では、雪国の生活文化を学ぶことができる。次に、地域経済と食文化の資源として、「Coffee House クィーン」や「KAT'S BURGER」を推奨する。これらは店主の人柄や地産地消の食材（鹿角牛）を通じて、来訪者の満足度を高める重要なスポットである。最後に、景観資源としての「農道サイクリングコース」である。電動自転車による走行体験は、都市の喧騒を離れた癒やしを提供し、ウェルネスツーリズムの観点からも高い価値を持つ。

### おわりに

本実習を通じて、鹿角市およびMinpaku AMBOには、既存の観光地化された魅力とは異なる、生活に根ざした「本物の豊かさ」が存在することが明らかになった。Minpaku AMBOが提供する「実家のような安心感」や、地域住民との有機的なつながり、そして歴史と自然が調和した景観は、現代社会において希少な資源である。今後は、提言した「労働対価型割引」による運営の持続可能性確保と、ふるさと納税を活用した「体験価値」の発信を軸に、関係人口の創出と地域経済の活性化を図っていくことが望まれる。一連の活動を通じ、我々は地域の課題を自分事として捉え、その解決策を模索するプロセスそのものが、大学生にとっての重要な学びであることを再認識した。

## 3.4. 猫松班

燻製市場に革命を巻き起こす  
～ コラボが拓く燻製の新たな魅力～

経営学部経営学科 運天美穂

経営学部経営学科 李 子軒

経営学部経営学科 林 海斗

### はじめに

本レポートは、鹿角市で実施された3日間のインターンシップを通じて行った商品開発の取り組みについてまとめたものである。地域企業との連携による実践的な活動を通して、鹿角市の魅力や地元企業の課題を理解するとともに、新たな商品提案に至るまでの過程とその成果を報告する。

### 鹿角市の魅力

鹿角市の魅力として、主に3点が挙げられる。

1点目は、地域の人々の温かさである。地域の飲食店を訪れた際、店主の方から気さくに挨拶をしていただき、会話を重ねる中で励ましの言葉をかけていただいた。この実体験を通じて、地域の人々が訪問者を温かく迎え入れる姿勢を持っていることを強く感じ、鹿角市の大きな魅力であると感じた。（林）

2点目は、文化交流館を視察した結果、鹿角市は限られた財源の中においても、住民の生活に実質的に貢献する施策を継続的に実施している点に大きな魅力を感じた。

私は中国出身であるが、中国においては財源が比較的豊富であるにもかかわらず、このような地域住民の生活に密着した公共施設の整備が、依然として発展途上にある地域も少なくない。このことから、制約条件の多い中でも工夫を重ね、地域価値の向上に取り組む鹿角市の姿勢は高く評価されるべきであり、強い感銘を受けた。（李）

3点目は、鹿角市の人々の親しみやすさである。市内のレストランを訪問した際、店主の方が気さくに声をかけてくださり、自然な会話が生まれたことが強く印象に残っている。初めて訪れたにもかかわらず、距離の近さを感じる対応から、温かい人柄が伝わってきた。

普段東京で生活している中では、飲食店の店主や地域の人々と深く会話を交わす機会は多くない。そのため、鹿角市で感じたこのような親しみやすさは、都市部ではなかなか得られない魅力であると感じた。単にサービスが丁寧であるというだけでなく、人と人とのつながりを大切にする文化が根付いているように思われる。

このような人々の温かさは、観光客に安心感や居心地の良さを与えるだけでなく、地域に対する好印象や再訪意欲にもつながる重要な要素である。鹿角市の魅力は、自然や食だけでなく、そこに暮らす人々の人柄にも大きく支えられているといえる。（運天）

以上の3点を踏まえると、鹿角市の魅力は単なる観光資源や施設の充実度にとどまらず、人々の温かさや、限られた条件の中でも地域をより良くしようとする姿勢にあるといえる。人と人との距離が近く、訪れる人を自然に受け入れるといった地域性は、鹿角市ならではの価値であり、今後の地域活性化や持続的な発展においても重要な強みになると考えられる。

### 燻製屋猫松とは

燻製屋猫松は、秋田県鹿角市に拠点を置く燻製専門店である。店舗はご夫婦二人によって運営されており、商品の製造から梱包に至るまでの工程を、すべて手作業で丁寧に行っている。燻製屋猫松の運営者である松村詫磨氏は「美味しさに妥協しない」という明確なポリシーを掲げ、素材選びや製法に強いこだわりを持って燻製づくりに取り組んでいる。

松村氏は、単に商品を販売するだけでなく、燻製という食文化そのものの価値を高めていくことを目標として活動し、その魅力や美味しさをより多くの人々に伝えることにも力を注いでいる。

### 現状と課題

燻製屋猫松の現状として、主に2つの課題が挙げられる。

1つ目は人手不足である。現在、燻製屋猫松はご夫婦二人のみで運営されており、商品の製造から梱包までをすべて手作業で行っている。そのため、日々の業務に多くの時間を要し、ふるさと納税への対応や新たな販路開拓を検討していても、市場調査や販促活動に十分な時間を割くことが難しい状況にある。この人材不足は、事業拡大や認知度向上の妨げとなっていると考えられる。

2つ目の課題は、販売チャネルが道の駅に偏っている点である。現在の主な購入者は観光客であり、販売が観光需要に大きく依存している。その結果、地域内での安定した需要やリピー

ターの獲得が十分に進んでいない。このまま観光依存度の高い販売形態が続くと、燻製マーケット全体の価値向上や、持続的な成長を実現することが難しくなる可能性がある。

以上のことから、燻製屋猫松にとっては、人手不足の解消と販売チャネルの多様化が、今後の重要な課題であるといえる。

## インターンシップ活動の概要

### インターン日程表

1日目 (9/4)	<ul style="list-style-type: none"><li>○ コンセプト方向性の設定</li><li>○ 新化食品さんからの課題紹介</li><li>○ 「ドライリンゴ 燻製」<ul style="list-style-type: none"><li>↳ 燻製時間の選定</li></ul></li><li>○ 市場調査 (りんご商品の事例分析)</li></ul>
2日目 (9/5)	<ul style="list-style-type: none"><li>○ 「燻製アップル ナッツ」<ul style="list-style-type: none"><li>↳ 内容量の選定</li></ul></li><li>○ ターゲティング</li><li>○ 利益とコストの把握</li></ul>
3日目 (9/6)	<ul style="list-style-type: none"><li>○ 売り方の方向性確認</li><li>○ 商品名決定 「燻り林檎ナッツ」</li></ul>

本インターンシップは、図1記載の通り、3日間の日程で実施され、商品開発を中心とした実践的な活動が行われた。

1日目は、全体の方向性を定めるためのコンセプト設計を中心に取り組んだ。はじめに、新化食品株式会社から今回の課題についての説明を受けた。

新化食品株式会社は、食品および食品添加物の製造を主な事業内容とする企業であり、特にリンゴを原料とした加工品を多く取り扱っている。菓子パンのアップルパイに使用されるプレザーブなどを製造しており、鹿角市にはリンゴ加工の工場を構えるなど、地域との結びつきが強い企業である。

今回の取り組みにおいて新化食品は、「ドライアップルを活用し、地元企業と連携した新しい挑戦を行いたい」という思いを持っており、この点が本インターンの重要なテーマとなった。私たちは、単独での商品開発ではなく、新化食品と協力しながら商品を作り上げていく方向性で考えることとした。

その後、「ドライリンゴ×燻製」というアイデアを軸に、燻製時間の選定について検討を行った。燻製の香りとリンゴ本来の甘みのバランスを意識しながら、商品としての完成形をイメージし、今後の検討につなげる基礎的な方向性を定めた。

2日目は、市場調査と具体的な商品設計を中心に活動を行った。まず、リンゴを使用した既存商品の事例分析を行い、価格帯や内容量、ターゲット層などについて調査した。

次に、「燻製アップル×ナッツ」という商品案をもとに、内容量の選定を行った。また、想定する顧客層を明確にするため、ターゲティングを行い、それに基づいた商品の方向性を検討した。あわせて、利益とコストを整理し、商品としての実現可能性についても検討を行った。

3日目は、これまでの検討内容を踏まえ、商品の最終調整を行った。まず、新商品の名称を「燻り林檎ナッツ」と決定した。商品名には、燻製の香りとリンゴの素材感が伝わるよう工夫がなされている。

その後、販売方法や売り方の方向性について確認を行い、どのような場面で、どのような顧客に届けるかを意識した整理を行った。これにより、本インターンでの活動を一通り1つの商品提案としてまとめることができた。

## 商品開発の目的

本商品開発の目的は、新化食品株式会社と燻製屋猫松がコラボレーションした商品を開発し、燻製の新しい楽しみ方を提案することである。両者の強みを掛け合わせることで、新しい挑戦を行いこれまでにない価値を持つ商品を創出することで、燻製の可能性を広げることを目指した。

本取り組みの課題として、ふるさと納税の返礼品となる新商品の提案が挙げられている。観光客向け販売に偏りがちな現状を踏まえ、地域外の人々にも鹿角市の魅力を届けられる商品を開発する必要があった。そこで、「ドライリンゴ×燻製」という組み合わせに着目し、保存性が高く、良さを最大限に引き出す商品開発を行うこととした。

背景として、新化食品からは、鹿角産のリンゴである「紅玉」を使用したドライリンゴを活用し、新商品を開発したいという提案があった。「紅玉」は酸味が特徴的な品種であり、燻製との相性が良いと考えられたため、素材の特性を生かした商品設計を進めた。

以上のことから、本商品開発は、地元企業同士の連携による新たな挑戦であると同時に、ふるさと納税を通じて鹿角市の食の魅力を発信し、燻製マーケットの価値向上につなげることを目的としている。

## 商品のコンセプト（ターゲット）

今回のプログラムにおいて提案する新商品は、観光目的で鹿角市を訪れる30代から50代の女性をメインターゲットとして設定した。商品コンセプトは、「地域資源の活用」および「新化食品との連携強化」の二点である。また、商品開発におけるキーワードとして「自然」「無添加」「食べやすい」を設定した。具体的には、地元産のりんごを燻製加工し、ナッツと組み合わせることで、手軽に摂取可能な健康志向の食品の開発を目的とした。

## 実証実験の内容と結果

実証実験では、燻製時間を2時間、3時間、4時間、5時間の4段階に設定し、約20名を対象とした試食調査を実施した。その結果、最も高い評価を得たのは、5時間燻製したりんごであった。燻製による香りとりんご本来の甘味が調和しており、全体として完成度の高い味わいが評価されたものと考えられる。

## 販売形態・パッケージ

販売形態については、既存商品との価格競争を回避しつつ、安定した利益を確保する必要があることから、価格の統一が適切であると判断した。内容量は、85gパックおよび30gパックの2種類を展開する計画とした。

パッケージデザインに関しては、商品ライン全体の統一感を重視し、既存パッケージを基礎として新たなデザインを施した。さらに、「鹿角市」「新化食品」「武蔵野大学」のロゴを配置することで、地域性および産学連携による共同開発である点を明確に示している。

## 売り方のイメージ

本商品の売り方として、本班では燻製商品を紅茶とセットで販売することを提案する。一般的に燻製といえば酒類との組み合わせが想起されやすいが、本企画は「燻製市場に革命を巻き起こす」というコンセプトのもと、既存の価値観にとらわれない新たな楽しみ方を提示することを目的としている。そのため、あえて紅茶という新しい組み合わせを導入し、燻製の間口を広げる狙いがある。

次に、ターゲット層について述べる。松村氏の話によれば、現在の主なペルソナは30～60代であるが、本来は若年層の獲得を目指している。その理由として、若者は今後長期的に関係を築くことができる顧客層である点が挙げられる。

若年層への認知拡大を図るためには、武蔵野大学の学園祭での販売やSNSを活用した情報発信が有効であると考えられる。さらに理想的な展開としては、武蔵野大学の購買や食堂に燻製猫松の商品を設置し、大学を起点として若者に燻製文化を広めていくことである。

### 利益・コストおよび製品ライン戦略

製品の品質を維持しつつ利益を確保するためには、原価および利益構造の明確化が不可欠である。そのため、本研究では3種類の製品タイプについて比較検討を行った。

Aタイプはりんごの比率が高く、ナッツが早期になくなるため、食感のバランスに課題が見られた。

Bタイプは配合比率としては比較的良好であるものの、りんごチップが小さく、ナッツ量も十分とは言えない。

Cタイプは食感における満足度が高く、かつ原価率も適正な範囲に抑えることが可能である。

以上の分析結果から、Cタイプを主力商品として展開することが最適であると結論づけた。ターゲットの嗜好に応じた製品ラインを構築することにより、より幅広い消費者ニーズへの対応が可能になると考えられる。

### ふるさと納税の長期的な取り組み

また、本企画において、ふるさと納税を長期的な取り組みと位置づけた理由について述べる。ドライアップルの燻製市場を調査したところ、前例がほとんど見当たらず、市場ブルーオーシャンなのかレッドオーシャンなのか判断が困難であった。そのため、まずは地元の道の駅や店舗での販売を通じて実績を積み、その後ふるさと納税市場へ段階的に移行する方針とした。具体的には、一昨年度先輩方が開発した「燻りラムレーズン」よりも販売実績を上回った段階で、ふるさと納税市場への出品を検討すべきであると考えている。また、マスメディアに取り上げられることも重要な指標の一つであり、これは一定の知名度と実績が認められた証であるといえる。

次年度の学生は、これら二つの観点を基準として事業を発展させていくべきである。さらに、ふるさと納税に関する顧客層データの収集についても早期に着手する必要がある。データ取得には時間を要するため、市役所から購入者データを早い段階で入手することで、どの年齢層・属性に向けて販売戦略を立てるべきかを具体的に検討できると考えられる。

## 鹿角市へのメリット

最後に、他の地元企業と連携し、共同配送を行う意義について述べる。複数企業で送料を分担することにより、配送コストの削減が可能となり、結果として利益率の向上につながる。このような地域内連携は、コスト面だけでなく、地域全体の活性化にも寄与する取り組みである。

## 3.5. Yuzaka班

未来に残したい鹿角 ～明日へつなぐ、伝えたい思い～  
(秋田県鹿角市宿泊施設「Yuzaka」インターンシップ成果報告)

データサイエンス学部 データサイエンス学科 伊藤 政治  
経営学部 会計ガバナンス学科 永瀬 真唯  
データサイエンス学部 データサイエンス学科 山水 颯人

### はじめに

本レポートは、秋田県鹿角市の大湯温泉エリアに位置する宿泊施設「Yuzaka」でのインターンシップ経験に基づき、鹿角市が直面する地域課題を解決し、持続的な地域活性化を実現するための具体的な提案を示すものである。特に、若年層の来訪促進と地域経済の活性化に焦点を当て、「写真コンテストの開催」を核とした施策を提案する。

### 1. 鹿角市で感じた魅力とインターンシップ先の概要

インターンシップを通じて、鹿角市が抱える若者の土地離れや人口減少といった課題を認識する一方で、都市部とは異なる本質的な豊かさを感じた。人口が少ないからこそコミュニティも小さく、都会と比べて人と人との繋がりが深く、温かい交流が存在する。出会う人々は鹿角を心から大切に思っており、この深いつながりは新しいビジネスを生み出す基盤となっている。また、地域の文化が若者を中心とした祭りを通じて受け継がれており、豊かな伝統が今なお息づいている。コモッセや道の駅など、誰でも気軽に立ち寄れる施設も充実しており、「いつか住んでみたい」と思えるほどの魅力があった。

インターン先である「Yuzaka」は、サステナブルとアートをコンセプトにした1日2組限定の宿である。縄文の歴史が息づく十和田大湯温泉という地に立地し、旅館をリノベーションす

ることで伝統を受け継ぎながら新しい文化を発信している。その魅力は「実家のような温かさ」にあり、地域の特産物を活かした奥さんのオーガニック料理から、鹿角の食の魅力を味わうことができる。

インターン活動では、「地域との繋がり」「世界遺産」「食文化」の3つの観点から鹿角の魅力体験した。コミュニティスペースやリンゴ園での交流を通じて人や自然と共生するライフスタイルを学び、世界遺産「大湯環状列石」では縄文から続く歴史の奥深さを実感した。これらを通じ、鹿角には人・自然・歴史という本質的な豊かさが根付いていることを学んだ。

## 2. 鹿角市が抱える地域課題

鹿角市には多くの魅力がある一方で、地域活性化を阻害する深刻な課題も少なからず見つかった。まず、若年層の来訪が伸び悩んでいる点である。SNSをはじめとしたデジタルでの情報発信が不十分であり、「鹿角」という言葉を検索しても、地域と無関係な画像が多く表示され、本来伝えたい地域の情報（魅力）を十分に届けられていないという現状があると思う。さらに深刻なのは、地域全体で進む人口減少である。これは今後の街の活力や観光業の将来にとって大きな不安材料になっているように感じた。十和田地区の人口推移を分析した結果、昭和40年代（1965年頃）の約19,000人をピークに一貫して減少を続けており、特にここ数年はその減少ペースが加速している。この人口動態の変化は、若年層の減少や観光客の減少に直結しており、今後の事業展開にとって避けて通れない重要な課題である。これらの課題を解決するためには、デジタルでの情報発信力を強化し、若年層との接点を広げることが不可欠である。

## 3. 提案：写真コンテストの開催

上記の課題を解決し、地域と私たちの未来を切り開くための具体的な施策として、「写真コンテスト」の開催を提案する。まず年に一度、「Yuzaka」主催で鹿角の自然、風景、食、文化、人といった魅力をテーマに写真を募集する。応募はInstagramを活用し、SNSを通じて広く発信することで、鹿角の魅力を若年層や市外の人にも効果的に届けることを目標とする。さらに、企業賞や行政と連携した広報を設けることで、鹿角全体としてのPR効果を高め、地域全体の活性化に繋がると考えた。

写真コンテストを提案する理由は、大きく3つあり、一つ目は、鹿角の魅力を可視化・共有できること。投稿された写真そのものが地域資源となり、観光やPRに活用できるようになれば良いという狙いがある。二つ目は、参加型で地域との繋がりが深まりやすいと考えたこ

と。地元住民だけでなく、観光客や移住検討者も気軽に参加できる仕組みにすることで「一緒に鹿角をつくる」という共感が生まれ、関係人口の増加にも関与できたらいいと思った。三つ目は、撮影や作品展示を通じた地域交流の場が広がり、町全体の賑わいづくりに繋がると考えた。

#### 4. 実現方法と地域貢献への展開

本コンテストは、鹿角の魅力を多角的に発信し地域活性化へつなげることを目標としている。実現に向けては、応募にGoogleフォームを活用し、誰でも簡単に応募できる仕組みを考えている。応募された写真は公式Instagramで発信し、多様な視点から鹿角の魅力を効率的に伝えていく。集まった作品はコモッセにおいて写真展を開催し、地域住民や観光客に直接見ってもらう機会を作る。さらに、企業賞を設ける仕組みを取り入れることで、地元企業の参画を促し、鹿角全体のPRや一体感の醸成につなげる。宿泊施設の休業期間である2～3月を活用することで、企業の通常業務に支障をきたさずに実施が可能となり、運営側の負担を軽減していく。

入賞作品は、鹿角の魅力を象徴する貴重なビジュアル資源となっていく。これらを活用し、新しいパッケージデザインの商品を開発する。開発された商品は、道の駅での販売に加えて、ふるさと納税の返礼品としても展開することを想定している。この取り組みは、地域経済の活性化とふるさと納税額の増加、さらに鹿角のブランド力向上にも寄与すると考えられる。

#### 5. 「Yuzaka」の想いと今後の展望

「Yuzaka」が写真コンテストを企画・推進する背景には、単なる宿泊施設としての利益追求ではなく、長期的に鹿角という地域全体を盛り上げたいという強い想いがある。この取り組みを一過性のイベントで終わらせるのではなく、地域の人々や企業を巻き込みながら、町全体でプロジェクト化していくことを目指している。特に、写真やアートといった文化的活動を通じて、鹿角の「文化度」を高め、住む人・訪れる人の双方に誇れる文化を育んでいきたい。

このプロジェクトはサステナブル（持続可能性）を重視しており、鹿角の魅力を未来へ残し続けることで、地域に関心を持ち続ける「関係人口」の増加に繋がると期待している。

今後の展望として、持続的成長と価値創造を目指す。入賞作品を活用したオリジナル商品の開発や、ふるさと納税の返礼品登録をつうじて、収益化と地域貢献の実現も目標にしている。年1回の定例開催としてイベントを定着させ、毎年異なるテーマを設定することで継続的な魅力発信とブランド確立を行っていく。また、応募や審査などをデジタル化・自動化することで運営側の負担を減らし、クリエイティブな活動や戦略的な意思決定に集中できる仕組みを作

る。こうして、写真を通じて人・地域・文化をつなぎ、誰もが創造性を発揮できる「価値あるプラットフォーム」を目指していく。

## 結び

本提案は、秋田県鹿角市が直面するデジタル発信力の不足と人口減少という課題に対し、写真コンテストという参加型で可視化効果の高い手法をもって取り組むものである。この取り組みを通じて、鹿角の魅力を若年層を含む市外の人々に効果的に伝え、「関係人口」を創出し、地域経済の活性化と持続可能なブランド確立を実現する。鹿角の魅力を未来へ残し、明日へつなぐための一歩として、本提案を締めくくる。

## 4. 成果発表会

9月9日（火）にまちなかオフィスで令和7年度の成果報告会が行われた。学生たちが地域資源を活かしたふるさと納税向け返礼品開発の提案や、農業人口の増加や地域知名度向上のための提案が行われた。市長をはじめ、受け入れ企業や団体の代表者が講評を行った。

発表内容：

①猫松班：「燻製市場に革命を巻き起こす」～コラボが拓く燻製の新たな魅力～

講評：燻製屋猫松 松村託磨様

②綱木農園班：鹿角の未来を切り拓く～若者と農業の新しいカタチ～

講評：綱木農園 綱木裕一様

③Minpaku AMBO班：AMBOと歩む街の風景～Minpaku AMBOから見える鹿角の魅力とは～

講評：Minpaku AMBO安保真希様

④Yuzaka班：未来に残したい鹿角～明日へつなぐ、伝えたい想い～

講評：合同会社ユザカ企画 諏訪芳明様

⑤永遠に続く福寿を目指して～伝統と文化を未来に繋げる～

講評：株式会社浅利佐助商店 浅利晋一郎様

## 5. 事後授業

事後授業においては、インターンシップ3日間の活動を振り返り、現地の成果発表会から上がった講評内容を踏まえて、課題を議論した。また、次年度へのバトンタッチを意識し、未解決課題を整理し、記録にまとめた。

令和7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」事後授業概要

授業回	実施日	授業内容	提出物
第1回	9月14日（土）	インターンシップ活動日誌の作成	・インターンシップ活動日誌初稿 ・振り返りアンケート
第2回	9月27日（土）	インターンシップ活動日誌の修正 提案報告書のとりまとめ	・インターンシップ活動日誌
第3回	12月13日（土）	発表動画撮影、全体振り返り	・提案報告書

## 6. まとめ

今年度の活動は募集当初から多くの学生から参加希望を寄せられ、実施するキャパシティを考えて、意欲的な学生を選抜し、13名で参加した。事前授業にも真剣に取り組み、課題の提出や発表も積極的な姿勢が見られた。また、インターンシップ配属も希望制を取り入れたため、インターンシップの機会を非常に大切に様々な知識や経営者の考え方を熱心に学んだ。

テーマとして設定されたふるさと納税向けの返礼品開発だが、まだ納税の義務が発生されていない大学生にとって、当初は戸惑う場面も多かった。鹿角市役所ふるさと納税担当の方から講義を受け、制度の魅力と制約について少しずつ理解してきた。また、受け入れ企業の業種や商品の特性によって、一概に「成功ポイント」が見出すことの難しさも理解できた。10日間にわたる現地での研究調査を通じて、このような事象を複眼的に学ぶ貴重な機会となった。

昨年度に引き続き、今年度も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8年2月24日発行

---

武蔵野大学 経営学部経営学科

〒135-8181

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