

シカノワ

～鹿野町の教育・子育て支援についての企画提言～

鳥取B班 しかのAKIYA計画

グループ員氏名

明治大学

経営学部3年 川村慶太

商学部2年 坂口諒介

農学部2年 笹井陽子

鳥取大学

地域学部1年 堺泰樹

—目次—

はじめに

1.これまでの活動過程について

1-1 私達の目的

1-2 現地視察を行って

(1)空き家巡り

(2)橋本ジェラート

(3)鹿野ごころ 2F にオフィスを構えるデザイナーの MATSU さん

(4)歯医者だった空き家でパン屋を営む一心庵

(5)八百屋 bar

(6)光輪寺の住職

(7)鳥取環境大学 地域イノベーション研究センター講師 倉持裕彌

(8)いきいき成器保育園 園長

(9)こじか園 保護者インタビュー

2.現状から見えてきたもの

2-1 鹿野町の空き家問題

2-2 その他の課題

2-3 課題についての考察—空き家×教育・子育て支援—

3.企画提言

3-1 シカノワの目的について

3-2 しかの TOY ボックス

4.私たちが思う未来の鹿野町

おわりに

はじめに

私達、しかのAKIYA計画は鳥取県鹿野町の地域活性化についての提言を行っていきます。第1章では、現地視察を通じて私達が鹿野町の現状と問題点を示し、続く第2章では課題を明確にします。そして、第3章では、課題を解決する方策として2つの提案を提示します。第4章では、まとめとして今回のプログラムを通じて私達が描く鹿野町の未来の姿について言及したいと思います。

1.これまでの活動過程について

1-1 私たちの目的

私達のこれまでの活動の目的とは、「持続可能な地域コミュニティの形成と発展」です。この「持続可能な地域コミュニティの形成と発展」とは、この先、恒久的に存在し続ける地域コミュニティを創造し、発展させていく仕組みをつくるということです。地域コミュニティとは、地域の住民が生活している場所で行われる消費や生産、労働、教育、衛生・医療、遊び、スポーツ、芸能、祭りをベースとした、住民間の相互交流が行われる集団を言います。この地域コミュニティには、市区町村などの地方自治体や地域との連携がなされている非営利組織などの集団、インターネット上で連絡を取り合う集団なども含まれています。公民館やショッピングモールといった公的、私的な施設はもとより、各世帯の住宅、地域の祭り等のイベントや風習といった事柄も地域コミュニティとなるため、その媒体は非常に広域です。鹿野町の地域コミュニティは既に強固なものがあるため、今回はその地域コミュニティの発展を意図した提言を行うことで、コミュニティに属する人々の笑顔をつくりたいと考えています。そのためには、世代間や若年世代同士の繋がりをより強固にする企画を提言することが重要だと私達は感じています。

1-2 現地視察を行って

私達は、鹿野町の空き家や子育て・教育に関連した場所の視察を行いました。

(1)空き家巡り

いんしゅう鹿野まちづくり協議会の小林さんの案内により、鹿野町の様々な形態の空き家を見学しました。鹿野町の空き家は城下町地区と山間部地区、別荘地が密集する地区などに分布しています。特に山間部には空き家が多く、3件以外は全て空き家という集落もありました。また、温泉付きの別荘地が密集している地区にもいくつかの空き家が存在しており、この地域は家主が年に数回掃除に来る程度という建物も多く、利用しないことが勿体ない建物もありました。さらには町の統廃合により、利用されなくなった公共施設が空き家状態になっていました。私達が見学した公共施設である保健センターは、診察室、ロビーなど、設備が充実しているものですが、現在、その施設は配食サービスの企業のみが使用しているだけです。その施設の維持費は税金から捻出され、違う用途で使用する場合は国に用途変更を申請しなければなりません。しかし、折角の公共施設がほとんど使わ

れずに放置されることは住民の血税を無駄にしているようで、残念でした。

山間部の空き家↓



保健センター①↓



保健センター②↓



(2)橋本ジェラート

橋本ジェラートのご主人にお話を伺いました。橋本ジェラートは地域に貢献したいという強い思いで、定年後に全国各地の牧場を渡り歩きジェラートや畜産の技術の習得や勉強をなさったご主人が営む創業6年目のジェラート屋さんです。鹿野町や酪農の発展についての様々なお考えを伺いました。

(3) 鹿野ごころ 2Fにオフィスを構えるデザイナーの MATSU(松ヨウコ)さん

滋賀県から鹿野町に移住してきたデザイナーの MATSU さんにお話を伺いました。MATSU さんが移住するきっかけとなったのは、2年前に趣味であるサーフィンをするために鳥取県を訪れた際、鹿野町に偶然立ち寄ったことだそうです。その時感じた、鹿野町のその温かい雰囲気は一瞬で魅了されたと MATSU さんはおっしゃっていました。その当時の都心での便利で快適だが、時間に追われる生活は、MATSU さんにとってどこかに虚しさや寂しさを感じさせるものであったそうです。そんな時に都会にはない、自然や人のつながりの強さなどが残っている鹿野町とサーフィンのできる環境に惹かれ、移住を決意したとおっしゃっていました。MATSU さんは、個紋などのデザインのほか、祭りや風景のコーディネートの仕事をしており、主に関西にいるクライアントとの打ち合わせは車で赴き、その他の仕事上の連絡はパソコンで対応しながら行っています。昨年の鹿野町の恒例イベントとなりつつある「まちのみせ」に参加された際に、いろんな世代の方とコミュニケーションができたことがとても印象に残っているとおっしゃっていました。

(4) 歯医者だった空き家でパン屋を営む一心庵

一心庵という鹿野町でパン屋を営むご主人にお話を伺いました。ご主人は、鹿野に移住し、以前は歯医者だった空き家を使用してパン屋を営んでいます。MATSU さんとは異なり、鹿野にこだわって移住してきたわけではないとおっしゃります。ご主人は、「古民家で、和風のパン屋さんがやりたい」というヴィジョンがあり、物件を探していました。偶然そ

の時の担当だった鹿野町出身の不動産屋の方が鹿野町の空き家を改装することで古民家風にしてみないかという提案を提示したところ、ご主人が気に入り、承諾したことが始まりとのことでした。

一心庵①↓



一心庵②↓



(5)八百屋 bar

八百屋 bar という鳥取県産の野菜料理をメインにしたお店を営んでいらっしゃる稲荷寛人さんと成瀬望さんにお話を伺いました。八百屋 bar は、空き家を改修して使用している飲食店です。八百屋 bar を始めたきっかけは、当時彼らが鳥取県の別の地域でシェアハウスをしている時、「空き家でピザ屋をやらないか」という、いんしゅう鹿野まちづくり協議会の提案に乗り、空き家の改修をし始めたことだそうです。稲荷寛人さんは、野菜作りが得意で、まちの八百屋さんの「この野菜が今おいしいよ。」や「こう料理するといいよ。」など、生産者と消費者の関係に近い八百屋のコミュニケーションを復活させたいという思

いもあり、現在の形態をとることになりました。さらに、鹿野に夜遅くまで開いているお店が無く、そんなお店が欲しいという要望もあったことで八百屋と夜にお酒が楽しめる bar が融合した八百屋 bar が始動しました。八百屋 bar という飲食店を経験ゼロで開業することは、稲荷さん達にとって非常に大変であったと言います。「いつも鹿野町の人々に助けってもらった。」と稲荷さんはインタビューの中で答えてくださりました。例えば、エアコンをタダで頂いたり、お店で出すお茶の茶葉やそのほかの料理のメニューのヒントを教えてもらったり、改修工事も手伝ってもらったりしていたそうです。このことから、困っている人がいたら無償で助けてくれる鹿野町の町民性が垣間見えます。そして、彼らはインタビューの最後に、「いつの間にか今の状態までたどり着くことができた。鹿野の人々に恩返ししたいという思いから、飲食店と兼ねて「何でも屋」もやっていきたい」とおっしゃっていました。何でも屋というのは、「電球を替えて欲しい」という日常の些細なことから、「人手が足りない」などの住民の要望に応えることだと稲荷さんは説明を付け加えてくださいました。

八百屋 bar①↓



八百屋 bar② ↓



(6)光輪寺（寺子屋）

寺子屋を何年も続けている光輪寺へ行き、住職にお話を伺いました。寺子屋では、キャンプやたけのこ掘り、寺での宿泊を行っており、少ない時で10人程度、多いときで70人程度の子供たちがイベントに参加しているそうです。寺子屋の意義は学校では教えてもらえない礼儀作法や人生について考え学ぶ場だということを教えることだと住職はおっしゃっていました。

(7)鳥取環境大学 地域イノベーション研究センター講師 倉持裕彌

鳥取環境大学の鳥取県内の空き家問題に精通している倉持先生にお話を伺いました。鹿野町は空き家活用について景観を守りつつ空き家活用ができているため、かなり先進的であると先生はおっしゃっていました。国内全体の空き家問題は国土交通省が現在担当していますが、実体としてそのすべてを管理しきれていません。その大きな原因の一つとして挙げられていることが、空き家かどうかの判断に関する問題です。鹿野町の場合、空き家かどうかを判断する一つの作業として、空き家と思わしき家、一件一件のポストに案内を入れるということを地道に行っています。また、倉持先生には空き家を活用する上での重要なポイントも指摘して頂きました。それは、資金繰りのことです。行政の補助金に頼っていても補助金を利用できる期間は限られており、その期間内に自立できなければ結局のところ立ち行かなくなります。資金繰りについてしっかりとした堅実さと当事者意識を持つことで、コンテンツのキャッシュフローが循環する仕組みを考えていかなければならないというアドバイスを頂きました。

(8)いきいき成器保育園

いきいき成器保育園の園長先生にお話を伺いました。昔からあった公立の保育園が廃園になるということに危機感を持った園長先生は、その保育園を民間に移行し、「いきいき成器保育園」と園名を改称して再スタートしました。地域や自然とともに里山保育をし、子供たちの心の成長を促しています。例えば、地域の人を先生に呼んだり、山、田んぼとい

った自然の中で遊ばせたりします。また、少人数制で目が行き届く保育です。一日保育も行っています。保育園は、年間 200 万の補助金と、保育料、雑収入で運営しています。

いきいき成器保育園↓



(9) こじか園 保護者インタビュー

こじか園では、現在、自らの子供を通園させている保護者 20 名に対して、以下の内容について答えて頂きました。

- 1.子育ての悩み
- 2.どのような教育を求めているのか
- 3.子育てをする上で、鹿野町の良い点、悪い点
- 4.子供は、どんな遊びをしているのか
- 5.地域の人々と触れ合う機会はあるのか

保護者からの要望が一番多かった事項は、安全な遊び場が欲しいということでした。子供たちが安全に遊べる場所は、現時点では鹿野にはこじか園や保健センターくらいしかないとのことであり、また、3 つ目の質問に対して、子供たちは積み木やゲームや砂場など与えられたその場にある遊具や道具を使い、屋内でも屋外でも遊んでいるということがインタビューから分かりました。そして、海や川、山といった自然の中で遊ぶ機会がある子供はとても少なく、加えて子供たちが地域の人々と深く関わる機会も多くないということも今回のインタビューを通して見えてきました。

インタビュー結果↓

Q1: 子育ての悩み

回答：みんなが遊べる空間がない。野外で。

ゲームではなくて、自然で子供らしく遊んでほしい。

学校のグラウンドを放課後に園児にも開放してほしい。

兄弟げんか。

叱り方がわからない。

下の子にかまっていて、他の兄弟に目が届かない。
反抗期でイラつく。

子育ての方向性が家族内で違う。

Q2：子供にどんな教育を受けさせたいか

回答：挨拶ができる。

自然について知る。危険なことをキケンだと教える。

子供が自立できる。

のびのびとした子供になってほしい。

本人が好きなことをやってほしい。

個性豊かに育ててほしい。

習い事は本人の意思を尊重して。

元気に活発に。

大きくなったら勉強もがんばってほしい。

思いやり。

テレビやケータイに侵されたくない。

Q3：鹿野で子育てをして良かった点 or 悪かった点

良かった点について

回答：町の人が顔見知りだから安心して子育てができる。

町全体で子供の面倒を見てもらえる。

声かけがあって暖かい。

自然が近くてたくさん残っている。野菜作りに参加できる。

のんびりしている。

気高より便利。

イベントが多い。幅広い世代との交流ができる。

車も少なく安全。

地域がコンパクトにまとまっていて便利。

風景と景観がいい。

保健師さんに子育ての相談ができる。

悪かった点について

回答：公園が少ない。ママ友との交流ができない。

子供が少ないから同年代との関わりが薄い。

買い物が不便。

市内に行かないと子育て用品が買えない。

Q4：子供はどんな遊びをしているのか

回答：室内(ゲーム、プラレール、ブロック、ビデオ鑑賞、ごっこ遊び、お絵かき、人形遊び、ミニカー)

外遊び(走り回る、水遊び、小川で蛙を捕まえる、ボール遊び、自転車、散歩、シャボン玉、バッタ取り、砂遊び)→家の周りが多い。

倉吉に行く。

Q5：園外で地域の人々とのふれあいはあるのか

あると答えた方の意見

回答：挨拶をし合う。声かけ。

薬局のおじさんとぐみの実を取る。

子供会

婦人会

公民館

祭りなどのイベント。

曾おばあちゃんの友達。

子育て支援センター。

ゆばな団地。

ないと答えた方の意見

回答：放課後はあまり触れ合いがない。

市営団地だから高齢者とのかかわりは身内だけで、挨拶以外交流がない。

以上

2.現状から見えてきたもの

2-1 鹿野町の空き家問題

鹿野町でも日本の地方と同じような課題や問題を多く抱えています。都市への人口流出に始まる人口減少、特に労働人口や若年層の減少による少子高齢化が一つ問題として挙げられるでしょう。しかし、日本全国で人口減少が止まることがないため、人口減少を具体的に阻止する抜本的な解決案がないこと自体が課題の一つでもあり、今更ながら少々人口が増加したところで何が変わることもないといった議論が現在あります。初めに目指すところは、人口の維持ではないでしょうか。鹿野町では現在、福祉関係の仕事がほとんどの割合を占めるようになっていきます。現状では若者の仕事場は都市に集中してしまい、鹿野町に残ることができないというような実態があります。その理由として、既存企業の鳥取県内や鹿野町からの撤退や公共交通の衰退による通勤等の利便性の悪さ、若者の農業などの第一次産業へのマイナスイメージが大きくなったこと、経済不況による職業選択時における不安定と思われがちな仕事を避ける心理傾向が強まったことなどが考えられます。そのために、人口流出に歯止めをかけることが難しくなってしまったのだと思います。また、その人口流出に伴って発生する二次災害的な課題も数多く存在しています。その大きなものの一つとして挙げられるものが空き家についての課題です。空き家になると、その家は老朽化の進行が急速に進み、景観を損ねます。加えて、利活用の際にはほぼ建て替えるくらいの予算が必要になるなどの諸条件が発生します。空き家問題というものは、コ

コミュニティの維持の観点から見ても由々しき問題となります。鹿野町では鳥取市と NPO 団体いんしゅう鹿野まちづくり協議会の連携によって空き家の利活用を進める働きを盛んに行っています。空き家の利活用をするためには、まず現状を知らなければなりません。その空き家の実態調査自体も難しくなっているというのが現状です。なぜなら、本当に人が住んでいるのか住んでいないのかを見極める有効な手段がこれとあって存在しないからです。また、空き家だと確定したとしてもすぐに活用できるわけでもありません。空き家の持ち主と交渉し、その空き家を貸してもらうことを承諾して頂いてから初めて利活用のスタートとなります。そして、建物自体が壊れている場合には、その補修をしなければなりません。その予算の出所はどこなのかということや補助金は出るのかどうかなどが次なる課題となってきます。この地権者との交渉においては、土地や家に対する利権問題も複雑に絡んできます。土地の相続者（親戚一同）の総意が無ければ改修や補修の段階に移ることができず、また、補修が必要ない空き家であっても親族の話し合いが長引いているうちに家が朽ちてしまうといったケースもよくあります。また、仏壇や荷物があるから貸したくても貸せないという状況から空き家を提供してもらえないこともあります。空き家と同様に工場跡地や実質使われなくなった公共施設の再利用の方法も課題の一つです。工場跡地では大きな土地と施設はあるけれども既に廃墟と化してしまい有効な活用法の手立てのないままに放置されているものが多くあります。公共施設に関して言えば、施設はしっかりとしているけれども決められた利用方法でしか利用できないという法的な決まりがあるためにうまく利活用できないでいる状況があります。空き家問題によって起きるコミュニティへの影響は、先述したように、もとあった家が空き家になることでそこに住む人と残された地域住民との繋がりが失われ、その家を中心としていたコミュニティがなくなってしまうことがあります。また、このようなことが起き始めるとその地域全体の活気が弱くなっていき、子供も地域に残りたいと思わなくなり、大人やお年寄りも都市への移住を考えるようになるのではないのでしょうか。

2-2 その他の課題

私たちがまず鹿野町について感じたことは、静かで人が少ないという印象です。昼間であるにもかかわらず、静かなため賑わいが感じられませんでした。高齢化や働き口が少ないことによる若者の都市部への人口流出などにより、地場産業の後継者不足が問題として出てきます。その筆頭として挙げられるのが農業や伝統工芸品である菅笠づくり、自転車屋やガソリンスタンドです。このまま後継者が現れることなく、廃業となってしまった場合、町民の日常生活に支障を来すことは間違いないでしょう。IターンやUターン、移住問題も視野に入れて対策を考えていかなければならないでしょう。さらに問題は積載しています。買い物ができる店が少ないことによる、いわゆる買い物難民の出現です。山間部の高齢者は、買い物をすることができず、自分の子供や親戚に買い物を頼んでいるという現状があります。また、親戚等といった高いものを頼める者がいない場合は、隣人に頼むこととなります。現在、配食サービスが行われていますが、配食だけではなく生活必需品

の買い物代行といった実用的な対策を考えていかなければならないと私たちは感じました。そして、買い物で困っている人は高齢者だけではありません。こじか園での保護者インタビューの中で、近くに子育て用品を販売している店がなく、わざわざ車でそれらを買に行かなくてはならないとの回答がありました。このように幅広い年齢層で買い物の不便さが叫ばれていました。他にも子供の遊び場不足といった問題もあります。こじか園での保護者インタビューの際に、数多く挙げられた回答の内の一つでした。現在、こじか園の園児らが自由で安全に遊ぶことのできる場所は、こじか園と保健センターくらいであり、保護者らは、より安全で子供たちがのびのびと遊べる場を求めています。加えて、地域のさまざまな世代の人々と関わる機会が少ないという問題があることも保護者インタビューを通じて分かりました。子供達と地域の人々が関わるのは、挨拶とお祭り程度しかなく、町の伝統や文化を受け継ぐ機会が少なくなっている状況があることが分かりました。大人から見て子供が伝統行事のことを理解していると思っけていても、子供が知らないことは多いのではないのでしょうか。意図的に伝承する場を設けなければ、次第に文化や伝統は衰退していくことでしょうか。したがって、地域の様々な世代の人々がお祭りだけでなく、日常的に交流する場を作るべきであると私たちは思いました。最後に、保護者インタビューをしていて気づいたことがあります。住民の多くは、今の鹿野町に満足している様子で、「まちづくり」に対して主体的に動くという意識の高さがあまり見受けられないように思えました。このような住民をどうやって「まちづくり」に巻き込んでいくか、住民にどうやって町全体の将来について考えてもらうかということが課題としてあるのではないのでしょうか。鹿野町の現状と展望についてより知ってもらう場や鹿野町のまちづくりに積極的になってもらう姿勢をつくる場が必要かもしれません。

2-3 課題についての考察—空き家×教育・子育て支援—

私達が行った、こじか園での保護者インタビューから分かったことがかなり多く、現状として子供はあまり自然と触れ合って遊ぶことが多くなく、与えられたものでしか遊ばないといった多様性のある遊びをあまりしていないことが大きな特徴として分かりました。また、地域の中での世代間交流が少ないことなども分かりました。日本中で都市部でのこういった現状は耳にしますが、比較的コミュニティの強いとされる地方でさえもこのような現状があるということに意外性を感じました。そして、自然が身近にあるにもかかわらず自然と共存した多様性を身に付けることがあまりできないのではないだろうかという疑問も生まれました。今後、今まで述べてきたような課題がより顕在化し、地域のコミュニティが衰退していく可能性は大いにあることでしょうか。そういった状況を食い止めるために、現状を維持、改善していく打開策として地域に根ざした子育てや教育を行うことが必要であると私たちは考えました。

3.企画提言

3-1 シカノワの目的について

この「シカノワ」とは、私達の造語です。「鹿野の和」と「鹿野の輪」を文字ってつくりました。私たちは、鹿野町の皆さんの人懐っこさや世話焼きな温かい町民性に感銘を受けてこの言葉を企画提言の名称として冠しました。また、片仮名表記にした理由としましては、片仮名に横文字のイメージ、つまりは外国のイメージがあるため、鹿野の人々が町内外すべての人々と繋がれるようにとの願いを込めて片仮名表記に致しました。そして、このシカノワの目的は、全体的な目的でもある「持続可能な地域コミュニティの形成と発展」について、教育や子育て支援など、次世代にこの素晴らしい町民性を受け継ぐことを主目的に置いたものとなります。鹿野町の景観や人間関係、生活環境を今の姿を壊さずに循環させていこうとする足がかりになればと私たちは考えています。そこで、次項から鹿野町の空き家を利用した文化的な面と教育的な面での活性化企画を提言致したいと思います。

3-2 しかの TOY ボックス

まず、はじめに、この企画の前提条件として、借用できる空き家が存在することを置きます。空き家を借りられるかどうかについては、今回の現地調査の中で様々な人から再三難しいと伺いました。ですが、そのことを一旦クリアにしないと話は前進しませんし、用途を明確にしなければ貸してくれる人もいないでしょう。この企画提案の穴となってしまうことは必須ですが、克服できれば、世代間を上手くつなげる良い企画になると私たちは信じています。しかの TOY ボックスのコンセプトは、「親と子の喜びをカタチに」です。子供の安全な遊びと学びの場所を提供するとともに、保護者の情報交換の場所にしたいと考えています。私達がサービスとして考えていることは大きく2つあります。1つ目は、自然体験型プログラムの実施です。これは、小学生や中学生の林間学校を想像して頂ければ、良いかと思います。鳥取県の自然豊かな環境が織りなす、表情豊かな空間でキャンプや天体観測、川遊びなどを行います。ここまでは、よくある普通の自然体験型プログラムですが、コンセプトが若干異なります。このサービスのコンセプトは、危険を事前に学び、危険を実際に体験することによって、子供のもつ自己防衛本能などの能力を活性化させるというものです。近年では、転んだ時に反射的に手を前に突き出すことができない子供が増えているといった、子供の危険感知や防衛本能といった能力の低下がニュースとなっています。そんな中で、事前に自然の危険性とその危険の回避方法を学び、実践することで子供が本来持ち合わせていなければならない能力を引き上げるプログラムを私たちは提案致します。世間一般では、危険を回避する遊びを保護者は推奨しています。ですが、自然に囲まれた鹿野町で育った者として、その自然を理解することは自らのアイデンティティを形成するに当たって重要であるとともに、鹿野という土地に愛着を持つことに繋がると私たちは思いました。このサービスは、室内で講義を行い、野外で自然体験するという構成になります。コスト面としては、専門のインストラクターの人件費や、キャンプを行うのであれば、テントや調理器具などといった設備費、広告費などがかかることでしょう。

収入としては、参加費を参加者から徴収するといった形態になることでしょう。このサービスはいわゆる鉄板とも言えるサービスですが、コンセプトにおいてほかのモノとの差別化も図られています。もう1つのサービスと合わせることで、ある程度のポートフォリオ効果が生まれ、リスクヘッジができると私たちは考えています。2つ目のサービスは、大人と子供でつくる秘密基地製作です。このサービスは、借用可能な空き家を大人と子供が協力して、子供が遊べる秘密基地としてリノベーションするというものです。おじいさんやお父さん世代はもしかしたら秘密基地をつくったことがあるかもしれません。しかしながら、今の子供たちの遊び場は、公園や学校など整備され、しっかりと管理されている場所がほとんどです。また、危ない場所へ入ってはいけないと親に言われているため、廃墟などといった秘密基地がつくれそうな場所は身近にないはずで、それでも昔と変わらず、秘密基地への思いはあることだと思います。子供たちの夢をかなえるために、そして、大人と子供が共通の経験を通じて繋がるために秘密基地をつくることは非常にコミュニティの存続を考えると有益だと私たちは感じています。この秘密基地の製作では、空き家のリノベーションを行うため、相当な費用と人手がいるかと思っています。地元住民を中心としつつ、学生や有志のボランティアを募っていくということも一つの手段かと思っています。宣伝として、秘密基地の製作過程をいんしゅう鹿野町づくり協議会様などのホームページにあるブログにて報告することが考えられます。コストは、建築資材や支払家賃、土地の整備費といった設計施工に係るあらゆる費用がかかり、それをカバーする収入は秘密基地となる建物を利用したイベントによるものと私たちは考えています。イベントの具体案としては、鹿野町を中心とした鳥取県の子育て支援や教育に関する講演などが考えられます。また、設計や施工は鹿野町の方に頼るなど、やはり町が一体となって進めていかなければならないでしょう。秘密基地が出来上がった後は、子供たちが安全に遊べる空間として提供しますが、会員制にするという方法もあるかと思っています。会費により初期投資のコストを補てんするとともに、管理費や監督者を雇うならば、その人件費がかかるため、会員制にすることも長期的なことを考えるとやらなければならないかもしれません。会費を支払う代わりに会員には、誕生日を祝うというイベントやもう1つのサービスである自然体験型プログラムの会費を減額するといいいでしょう。ビジネスとして経営していくには、顧客と経営側がwin winの関係でなければ成立しないためこのようなことも必要だと私たちは考えます。また、ビジネスの上で重要な信頼関係の構築は鹿野町に限って言えばある程度果たされていると私たちは感じています。あとは、回覧板や口コミを利用して認知度を上げていき、テストマーケティングを地道に繰り返し、本当に売れる商品になってから売りだすことができれば、ビジネスとして形になるのではないかと感じます。私達は、鹿野町に数日しか滞在できず、内情をすべて把握できなかったため、この企画を誰が行うのかということなどは明言致しません。自然体験型プログラムと秘密基地づくりによって世代間の関係性の希薄さが解消されるとともに、子供たちの安全でのびのびと遊べる遊び場が鹿野町にできることを期待しています。

4. 私たちが思う未来の鹿野町

鹿野町のこれからの姿は、「i (アイ) を繋いでいくまち」になってほしいと考えています。i とは、虚数のことです。虚数は、一般的に実数ではない複素数と定義されています。これを初めに定義した時代は、ゼロやマイナスといった正数以外のモノは必要のないものと位置づけられていました。ましてや虚数という実数ですらないものに価値を見出す人は少数派だったことでしょう。しかしながら、時代が流れ否定的という見解がありつつも学者に認知されていきました。そして、虚数単位になぜ i が使われているかということ、英語で虚数とは **imaginary number** です。そしてその語源であるフランス語では、**nombre imaginaire** と表されています。もう一度英語に戻り、直訳すると、「想像上の数」という意味になります。私たちは、これから生きていく子供たちやその保護者にもっと鹿野町の過去や現在、そして未来を想像してほしいと考えています。その想像したことは、決して意味のない役に立たない無駄なものではなく、これからの世代に繋がっていくことを鹿野町にいる間に見られたらいいと感じています。それらの想像を実現するには、やはり、役場をはじめとした公的機関や鹿野町のまちづくり **NPO** であるいんしゅう鹿野町づくり協議会の皆様方を筆頭とした大人の方々に助力頂く必要があることでしょう。そして、もう一つ「i」は日本語で「愛」とも読み替えられることでしょう。鹿野町は、人の温かさを感じることできる町でした。「困っている人がいたら、助ける」というのが鹿野町の人々の性質としてあることかと思えます。例えば、鹿野町で最近開業した八百屋 **bar** の稲荷さんは、鹿野町のその町民性に幾度となく助けられたとおっしゃっていました。地域住民が八百屋 **bar** に対してメニューの材料や、エアコンを無償で提供したり、壁の塗り替え等の改修作業を手伝ってくれたりして、鹿野町の方々の愛情を身に染みて感じたと教えて頂きました。さらに、滋賀県から鹿野町に移住してきたデザイナーの **MATSU** さんも鹿野町の町民性についてお話してくれました。田舎に引っ越すと、一般に移住者は「よそ者」として扱われると思っていたが、鹿野町は移住者を「よそ者」として扱うことなく町の輪に入れてくれたとおっしゃっていました。鹿野町民の「来るものを拒まず」の精神を垣間見ることができます。このように、鹿野町は人の温かさといった愛情にあふれる町です。この良き伝統や風習を絶やさないためには2つのことが必要であると私たちは考えます。1つ目は、「鹿野らしさ」を残していきたいということです。鹿野町は、きれいな城下町の景観が今でも残っています。また、鹿野町の家々の中には、菅笠が飾られている家もあります。鹿野そばなど鹿野町ならではの食文化も存在します。鹿野町に来れば、城下町の風景、お祭り、菅笠、鹿野そばなど「鹿野らしい」ものが五感で体感できます。鹿野町の人々が大切に文化を守ってきたために、まだ目に見えているのかもしれませんが。食文化や景観を含めたすべてに鹿野町の持つ人と人との温かい絆が見え隠れしています。この目には見えない絆こそが、「鹿野らしさ」だと私たちは今回の調査で感じました。2つ目は、町民みんなを巻き込んで「まちづくり」を盛んにしていきたいということです。鹿野町に対して問題意識を持ち、「まちづくり」を率先して活動する、いんしゅう鹿野町づくり協議

会という団体が存在するのは素晴らしいことです。住民が「まちづくり」のために NPO 団体を作ったり、外部の学生を招く今回のようなプログラムを行ったり、空き家活用を進めたりしています。空き家活用に関しては、鳥取環境大学の倉持先生が「鹿野町の空き家活用は先進的だ。」と称賛していました。現在は NPO 団体、行政が中心となって「まちづくり」を行っています。しかしながら、こじか園での保護者インタビューを通じて、「鹿野町のこれからのまちづくり」について興味を持つ人が少ない気が致しました。したがって、これから一層のこと地域住民全体を巻き込む必要性があると考えます。地域住民も問題意識を持ち「まちづくり」に参加すべきです。そうすることで、住民の需要に合った、鹿野町が目指す本当のまちづくりである、「祭りの似合うまち」を実現できるのではないのでしょうか。また、参加する人々が増えることによって「まちづくり」がより効率的で、楽しいものになるはずです。鹿野町民が町について考えるようになるには、鹿野町について知る機会をより増やしていくべきだと考えます。もっと町民全員が町のこと思い、町の将来について考え行動し、町を盛り上げていけたらいいと私たちは考えます。そして、他の町にとって見本となる町になってほしいと思います。以上が私たちの考える鹿野町の未来の理想像です。

おわりに

今回この創業者出身地派遣プログラムに参加、協力してくださった、鳥取県や鹿野町の皆様方や社会連携事務室の皆様方、明治大学専門職大学院ガバナンス研究科の源先生や鳥取環境大学の酒井先生、その他大勢の関係者の皆様方には大変感謝しております。皆様方のご助力がなければ、何もすることができなかつたと思います。誠に御礼申し上げます。

以上

明治大学創設者出身地 学生派遣プログラム (最終報告書)

鳥取D班《こようよ！とっとり》

太田直規 瀬戸彬良

原田祥子 渡部みのり

目次

- I はじめに
- II 宿泊型体験プログラムの概要
- III 事業性
- IV おわりに

I はじめに

今回私たちは明治大学創設者の一人、岸本辰雄先生の出身地である鳥取県鳥取市鹿野町で活動をしてきました。私たちのグループでは事前の鹿野町の報告書から「鹿野町の農業衰退」に関心を持ち、これについて本格的に取り組んでみたいと思いました。なぜなら、この農業衰退は今日の日本では各地でも課題となっているほか、鹿野の若者の人口が少ないなどにも関連があると思ひ、両問題を結び付けることで、何か新たな解決策を導けるのでは？と思ったからです。また、若者が外に出てしまうことにも問題意識が生まれ同じ若い世代として何か考えることができると思ったからです。

1. 事前研修

事前研修では主に農業従事者のお話や鹿野の農業状態を熟議で聞くことにしました。その結果、鹿野では農業と真っ向から向かい合って、自分なりの工夫を凝らし農業での生業を成功させた方がいることを知りました。また、町の方々もこの農業問題については前から考えてはいるが良い考えが浮かばない状態にあることも知りました。そこで、私たちは学生や社会人が関わることができる本プログラムにおける熟議のような位置づけで「農業体験プログラム」を考えました。これは、都会に暮らす学生や別の地方の学生を対象にした宿泊型短期プログラムであります。このプログラムを通して鹿野外の方が鹿野という土地を知ってもらうと同時に、鹿野のファンになってもらい鹿野を外から盛り上げていこうというものです。

2. 現地活動において

はじめに、事前研修で自分たちの調べてきた内容、そして自分たちなりの事業案を最初の熟議で提案してみました。しかし、先程の章で挙げた「農業体験プログラム」をメインで進めましたが、地元の方々やNPOの方の厳しい意見にまだ鹿野に必要なものが見えていないのだと痛感しました。そこで、私たちは現地での3泊4日の研修を通して自分たちが感じたことをしっかりと盛り込んでいこうと考え直すことにしました。この現地での活動では、わたしたちは主に地元の農家（地元のブランドである二十世紀梨や共同農地を運営、JAを通さず自分の力で切り拓いている、といった）を訪問しました。そこで、私たちが一番印象に残ったことは、どの農家の方々も自分の仕事に誇りを持っていることです。確かに、後継者問題で悩んでいる面や労働者の高齢化に苦しんでいる部分も見られましたが、一方で自分の育てている作物に自信を持ち、また自分の暮らしている土地を本当に愛しているのだと強く感じました。また、農家の方だけでなくJAの方にもお話を伺ったところ鹿野の農業は確かに苦しい部分もあるが、自分たちの力で乗り越えていこうという

気風があること、そしてJAも協力して町全体を盛り上げていくという体制が整っているということを知りました。また、鹿野小学校を訪問した際に地元の子どもたちと話したこと、校長先生のお話を伺ったことで地元の子どもが鹿野を本当に好きなのだと思いました。しかし、町に高校がないことや職が少ないことから大きくなると町の外に出てしまう人が多いという現状を少しでも変えていきたいと思いました。そこで、「農業体験プログラム」を外部の学生ではなくUターン向けの者にし、就職の1つとして農業があること、また鹿野から離れても就職の時期に職業案内などを送り地元とのつながりを絶やさないようにすることを考えました。

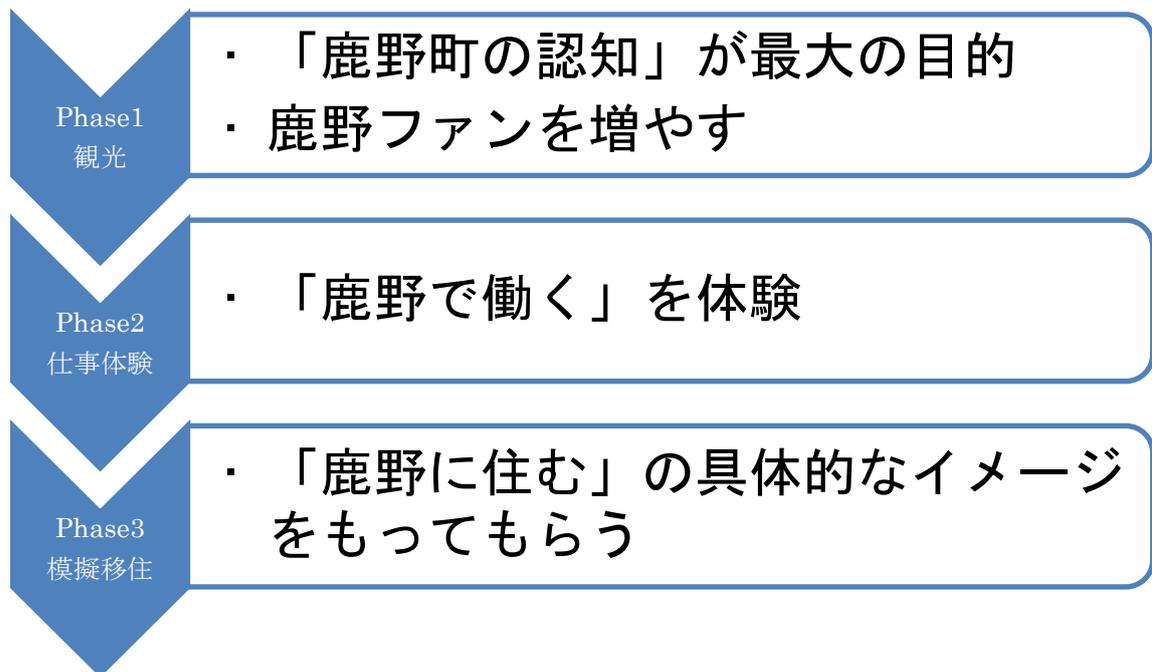
3. 現地活動を経て

私たちは、現地活動を通して「地元の人々の温かさ」を一番に感じました。町の職員の方、NPOの方、飲食店や旅館や農家や町の住人…といった様々な人と触れ合うことで鹿野という町の良さを肌で感じることができました。また、地元愛が強い方が多いということ、「城下町」や「すげ笠」、「鹿野祭」など各種祭りをはじめとした伝統的なもの、新たな取り組みである「とりの劇場」、「地鶏ブランド」、「そば」といった魅力が詰まっていることがわかりました。その他に、先程の章で挙げた子どもの鹿野に対する思いが強いということです。これらを踏まえて、私たちは地元の方々の思いを取り入れたプログラムを作成しました。具体的には、先程の章で触れたUターン向けの「農業体験プログラム」を進めていこうと思いましたが、中間報告の際に「Uターン向けのみでは厳しい。また、そこだけに絞る意味が弱い…」といった指摘を受けました。そこで、対象を学生に広げると同時に経験豊かな社会人にも焦点を当ててみることにしました。また、地元の方々にも協力して頂けるような形で地元参加型プログラムを作成することにしました。

II 宿泊型体験プログラムの概要

コンセプト 鹿野町に若者の移住者を増やす

移住までの3つのPhase



私たちは鹿野町への移住者を増やし、今後鹿野町の後継者となってもらえる仕組みづくりを行うことにした。そこで、どういった方法が適しているのかを考えた。私たちは鹿野町の現状を把握し、まずは鹿野町の存在の認知から始める必要があると判断した。また、最終的には鹿野町への移住、そして、後継者になってもらうため、鹿野町の現状把握や実際に生活している鹿野町民との交流も必要であると判断した。そこで、Phase1 鹿野町の存在の認知、Phase2 農業体験+αの体験プログラム、Phase3 移住体験プログラムという3段階のプログラムを提案することにした。そもそも鹿野町の認知度は低く、最終目的である移住、後継者育成にすぐに移ることは多くの課題があり、特に私たちは農業に注目していたが、農業を主軸におき働いている人々は少なく、収入も不安定である。しかし、多くの若者は安定志向であるため、この傾向に適しているとは決して述べることは出来ない。そのような状況でいかに人を呼び込むのかを考えた。そこで、実際に鹿野町民の方々と交流し、お話を伺い、鹿野町ならではの魅力を発見した。それは人の魅力である。そもそも人というのはこの世に一人しか存在しないのである。鹿野町には活力があり、力強く生きている人が数多く存在している。農業という分野にとらわれず、経営、地域教育、まちづくり等、様々な分野に関して、多くの学びを得ることの出来る魅力ある人々が鹿野町

には存在していた。そこで、これを鹿野町独自の魅力として、体験プログラムに取り入れる。

次に Phase1 から Phase3 について詳しく説明を行う。

Phase1 鹿野観光ツアー 一泊二日

「鹿野を五感で感じる体験型観光ツアー」

まず初めに Phase1 では、鹿野町を認知してもらい、興味・関心をもってもらう。趣旨としては、鹿野町の魅力を最大限に伝え、観光的な視点から楽しんでもらう。そして、鹿野町の食べ物はおいしい、この町は楽しい等を感じてもらい、そこから鹿野町はいい町である、また来たいと思ってもらうことを目的としている。また、地元の方がいきいきと働いて、生きている姿を見て、鹿野への興味をもつていただくことも Phase1 のねらいである。

Phase2 ふるさと鹿野教室 二泊三日

「鹿野の資源である自然、人、農を最大限に生かしたふるさとインターン」

Phase2 では Phase1 を踏まえて、興味・関心をもつていただき、課題の共有・当事者意識、農業への興味や深い学びを得る体験プログラムを提供する。趣旨としては、都市部の進路選択を控えた大学生に農業を体験してもらい、農業の知識をつけてもらうと同時に、その魅力と課題を認識してもらう。そもそも大学生の進路選択には農業という選択肢が存在しているケースが非常に少ない。ここでは、進学や企業就職と同様に農業も選択肢の一つとして捉えるようにアプローチしていくことに重きを置く。そのためには、農業という切り口だけでなく、実際に鹿野でいきいきと働く魅力ある人のもとで学ぶことによって、鹿野町で「仕事」を持つことの具体的なイメージをもつてもらうことも重要である。具体案としては、1 日目に 1 日農業体験を実施する。鹿野町で JA を通さずに自ら商品開発、流通、販路を開拓し、経営的な目線から農業を行っている貴重な存在と人柄の持ち主である原田さん宅にお世話になることにする。

ここでの体験プログラムは農業の将来性を知る機会となる。そもそも日本の農業は課題が浮き彫りになり、マイナスのイメージが先行していると言える。実際に日本全体で考えても農業が日本の GDP に占める割合は 1%程度であり、経済規模が小さいと言える。そのため、+αとして、6 次産業化等の開拓が必要である。特に食品産業が農業に参入し、販売額と合わせると、日本の経済活動の一割弱を占め、雇用シェアはさらに大きくなる。

このように農業は安定した収入を $+\alpha$ から得ることが出来、後継者不足の根本的な要因の1つである不安定な収入を改善することが出来る。このことから、農業というものを若者の進路選択の1つに挙げる事が可能であると判断した。

2日目、3日目は鹿野町の魅力ある人々と交流しながら、それぞれ学びたい事柄に合わせて体験プログラムを選択するという形式にした。例えば、わったい菜代表の徳本さんから農産物や特産品の流通や広報、マーケティングを学び、インターンのような形で農から派生した仕事で「働く」を体感してもらう。就職活動を控えた都市部の大学生は、企業のインターン生として働くが、それを鹿野町でも都心の若者に対して提供する。あるいは、鹿野まちづくり協議会の小林さんのように俯瞰的な立場から課題解決に励む人からまちづくりを学ぶ。その他にも鹿野小学校校長西垣さんから鹿野町独自の地域教育を学び、子どもたちが健やかに過ごせる環境について学ぶ等、さまざまな魅力ある学びができる人物がいる。そこで、私たちは以上のプログラムをPhase2で提供する。

Phase3 移住体験 二～三週間

「鹿野町の魅力は十分理解したが、移住にはまだ踏み切れないという人におススメ 鹿野町で模擬移住」

Phase3では、課題の共有、農業への興味から鹿野町で暮らす鹿野移住体験プログラムを提供する。趣旨としては、「鹿野町で暮らす」という具体的なイメージをもってもらうことを目的としている。実際に鹿野町で暮らすために、鹿野町独自の伝統やしきたり、風習を知り、カルチャーショックを軽減するというのもこのプログラムの目的の1つである。

最後にこれらのプログラムの趣旨は若者に農業という選択肢を与えることで、鹿野町の農業を担っていく後継者を増やすこと、新卒における町外からのIターン、Uターン者を増やすことで地域の再生を図ることである。ターゲットは就職を控えた大学生である。大学卒業後すぐに鹿野町に移住してもらうことが目標ではあるが、そのような人は指折り数える人数もないだろう。そこで、大学生時代にこのプログラムを経験し、都市部で一度企業就職したがミスマッチを引き起こしたという、入社3～4年目あたりの若者も視野に入れている。Phase2に関しては定員5名、参加費1万5千円で交通費は除くということ想定している。

このような継続的な仕組みを作り体験者・プログラム受け入れ先・プログラム運営者が相互利益を得る仕組みづくりを考えた。

Ⅲ 事業性

この宿泊体験プログラムが事業として成り立つのかどうかを、「集客方法」「運営主体」「数値目標」の3点に絞って考察する。

1. 集客方法

これまで述べてきたように、私たちの最終目標は「鹿野町に活力ある若者の移住者を呼び込み、外部から鹿野町の活性化を図る」ということだ。だが、鹿野町に興味をもち、さらに移住したいと考える若者は現実的にはごく少数である。そこで、私たちは宿泊体験プログラムを、「鹿野町の認知」「鹿野町への共感」「鹿野町への移住」という、三つの段階に分け、それらをワンセットとして、最終的に鹿野町への移住者を増やす意向である。そして、各段階から次の段階へと体験者を逃がさない仕組みづくりを考えた。

Phase1 では、気軽に参加できる「鹿野町観光ツアー」を一泊二日で実施する。目的は、鹿野町の温かい人、美味しい食、美しい自然そして鹿野町の伝統や歴史に触れてもらうことで、「鹿野っ子」(鹿野町のファン)を増やすということである。最近では、その活発な町民によるまちづくりと共に、鹿野町の知名度も少しずつ全国各地に広がってきており、年間数万人の観光客を呼び寄せているという実績から、Phase1 の「鹿野町観光ツアー」の集客は問題ないだろうと考える。

次に、Phase1 のプログラム参加者が、Phase2 の二泊三日の宿泊体験プログラム「ふるさと鹿野教室」に参加していただくための仕組みづくりについて述べる。Phase2 への集客のポイントは二つある。一つ目は、「鹿野っ子」を増やし、リピーターになってもらえるために、第一段階のプログラムでいかに鹿野町の魅力を伝え、鹿野町との結びつきを強めるかということである。そのためには、手作り体験、地元住民との交流、SNS の活用などが挙げられる。例えば、地元住民と共同作業でつくったすげ笠などは、鹿野町を離れた後も楽しい思い出とともに鹿野町を体験者に思い起こさせるだろう。同じように、参加者が地元住民の顔や名前を覚え、親しくお酒を交わしたり、BBQ をしたりした経験というのは、何よりも再度鹿野町を訪れるきっかけを生むだろう。なぜなら、そうした人々との交流は、「鹿野町に行けば、〇〇さんがいるから安心だ」「鹿野町の人々はみな温かく楽しい人たちだから、また温かく迎えてくれるだろう」という、鹿野町にまた行こうか迷っている参加者に対して肯定的な判断材料になるからだ。Phase2 への集客のポイントの二つ目は、アフターサービスである。人は何かをしてもらうと、何か返したくなる生き物である。そのため、参加者がプログラムを終えたあとも心温まるようなサービスを提供することで、参加者の自発的な Phase2 のプログラムへの参加を促す。参加者がプログラムを終えて帰ったあ

と、地元住民が手書きで、鹿野町に訪れていただいた感謝の意を示したレターとともに、プログラム中にとった写真を添えて送るだけでも、十分効果はあるだろう。

最後に、Phase2 から Phase3 への集客方法を述べる。Phase3 は、本格的に鹿野町への移住を考えている方に、二～三週間鹿野町に滞在してもらい、できるだけ「鹿野町で住む」具体的なイメージをつくってもらうことが目的である。Phase2 までを経て、「鹿野町は好きだし、鹿野町の抱える問題に今後も何らかのカタチで関わって取り組んでいきたいが、移住まではちょっと…」という方にも、気軽に安心して参加できるようなプログラムを最後の Phase3 のプログラムで提供する。そのために、Phase3 のプログラム参加者には、鹿野町で暮らすためのバックアップ体制をとっていく。その一例としては、このプログラム運営主体の組織の中に、移住を考える方のための相談役を担う部門を設置し、Phase1 から Phase3 を通して、参加者の不安を取り除いてもらうことや、参加者の身近な存在としての役割を担ってもらう。鹿野町にはすでに行政側が、鹿野町の移住者促進のために、移住者への相談や支援を請け負っているが、NPO であり、Phase1 から Phase2 で参加者と信頼関係を築いた、いんしゅう鹿野まちづくり協議会がそれをやることで、参加者は移住に対する不安を気軽に相談できるだろう。

2. 運営主体

このプログラムの運営主体はいんしゅう鹿野まちづくり協議会が主であるが、Phase2 では仕事体験の際に、受け入れ先農家などで地元住民のみなさんの助けを借りる。また、地域活性化などに興味がある鳥取大学や鳥取環境大学の学生に、ボランティアとしてパンフレットの作成や広報、鹿野町のガイドをやってもらうことも可能性としてあるだろう。事実、鹿野町には活力ある若者の担い手が不足しており、今後も町外の学生との連携は欠かせない。よって、このプログラムを実施するに当たり、主体であるいんしゅう鹿野まちづくり協議会だけではなく、鹿野町が一体となって、外部からの移住者呼び込みに対して取り組む姿勢が重要であろう。

3. 数値目標

鹿野町への若者移住者の数値目標は、「年間コンスタントに一人」とする。

そこから逆算してプログラムの参加者数を考えた。Phase1 は二十人から二十五人とし、Phase2 は五人、Phase3 は一人から二人とする。プログラムの実施頻度は、運営側の負荷と参加者のニーズを考えて Phase1 は年二回、Phase3 は年に一回とする。

IV おわりに

今回、一泊二日の事前研修と三泊四日の現地調査は本当に普段ではなかなかできない経験をすることができたと思う。都会の喧騒に囲まれながら日々の生活を営む私たちにとって、自らの存在を誇張することもなく存する木々に囲まれながら、静謐そのものたる田園風景のある鹿野町の雰囲気は、地域活性化という目的を私たちに忘れさせるほど、時が静止したごとく異次元空間のようなところであった。更にはそこに住む人々の温かい優しさは私たちが見倣うべき模範的な人間性であった。まだ二十年前後しか生きていない私たちでも、日本の原風景に立ち会う思いが何度もしたのだった。

事前研修の際、私たちは初めて鳥取県に行き、鹿野町へ行った。そこで多くの方と話し、多くのおいしい食事をいただき、大自然を目の当たりにした。その一方でこの町が抱える問題・課題に直面した。ここで自分たちは鹿野町に対して何ができるのか、どんな提言内容を出すことができるのかチーム四人で真剣に考えることができた。それができたのは言うまでもなく、鹿野町に住む人々の人間性であったと思う。四方八方に存在する大自然や、地鶏そばや猪肉などのおいしい食事というように、鹿野町の良さはもちろんそれらの点もあるのだが、鹿野町の魅力はなによりもそこに住む「人」であるのだ。この「人」の存在は他の地域では絶対めぐり会えないものであると思う。だから、この点を提言内容にも活かそうと思ったのと同時に、その発見に出くわす度に私たち班員は感動するのであった。

そして現地調査の際、自分たちの提言内容を完成するには、どのようなスキル、知識を持っている鹿野町の方にインタビューをすればいいのかを考え、答えが見つければ実際に自分たちでアポを取り、お話を伺うという経験ができた。それらを通じて、自分たち班員は每晚遅くまでしっかりと話し合い、意見を共有して、考えをまとめることができた。

私たちの班は鳥取大学の一名も SNS 等を通して、事前研修、現地調査以外の日も集まりミーティングを重ねた。そうやって私たち四人の仲も深まったと思う。

そして今でも印象的なのは、自分たち「こようよ！とっとり」班員全員の胸を打った、農業に従事する方々の楽しそうに話す姿である。農業はこんなにも魅力的なものなのだ、やりがいがある仕事なのだ、何度もそう口にして、思わず聞いている私たちにも笑顔がこぼれた。しかし一方で、農家の方々の自分たちが先人から受け継いだ農をどうしても途絶えさせたくないという思いを身に染みて感じた。だから、どうにかこの思いに応えることはできないか、という意見の一致のもと本提言内容を考えた。更に、鹿野町には人間性という点やスキルの点でも本当に魅力的な人々がいた。実際にお話しをしていて楽しかったし、ほとんどの人たちが鹿野町のあの頃のにぎわいを取り戻したいと言っていた。この点にも着眼して、もっと鹿野を活性化させたい、という意思でプログラムに取り組んだ。

こういった努力が鹿野町にわずかでも役に立てられることを心から祈る。

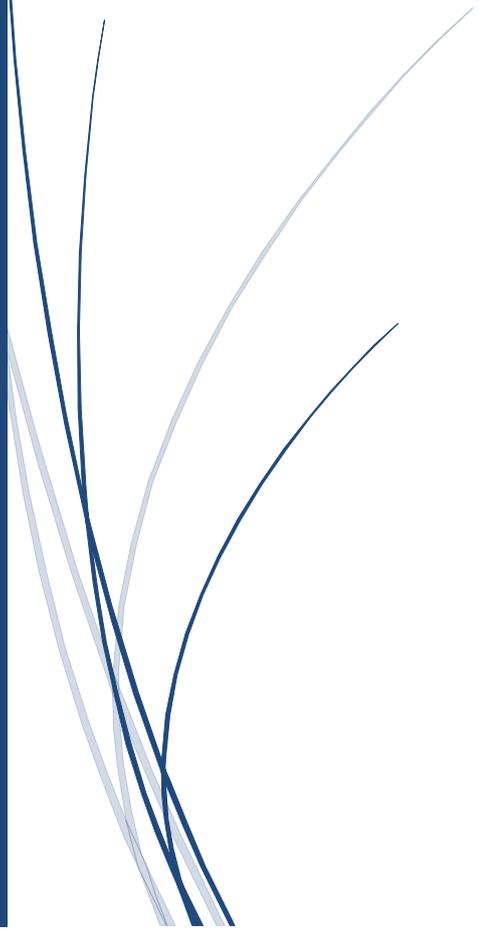


2013年9月30日

明治大学創設者出身地 訪問プロジェクト

鳥取県鹿野町

食による地域活性化



市瀬 下本
鳥取環境大学

目次	1
第1項	2
調査目的、概要	
第2項	3
鹿野住民へのアンケート概要	
第3項	5
観光客へのアンケート概要	
第4項	5
鹿野住民へのアンケート内容	
第5項	6
鹿野住民へのアンケート結果	
第6項	9
ヒアリング調査	
(1) ふるさと鹿野	
(2) すげ笠を守る会	
第7項	11
調査の考察	
第8項	12
活性化の具体案	
(1) 提案1	
(2) 提案2	
(3) 提案3	
第9項	14
巻末資料	

第1項 調査目的、概要

鹿野町は鳥取県鳥取市の西側の中山間地域に位置する町で、鷲峯山の麓に位置し、中心部の鹿野地区は城下町として知られています。

人口は平成25年6月で4070人となっており、過疎、高齢化が顕著な地域です。

観光資源としては、温泉、町並みなどがありますが、近年、新たな観光資源として公設民営の(株)ふるさと鹿野が主体となって特産品の生産にも尽力されています。

例を挙げますと、鹿野そば、地鶏、その他そば関連商品がありますが、生産規模は小さく、また、あまり周知されていないため、今回の調査ではこの特産品をどこでどのようにしてPRするとよいかを目的として調査しました。



調査の概要といたしましてはまず、特産品に対する住民の認知度をアンケートにより把握します。そこで得たデータをもとに、ふるさと鹿野等にヒアリングを行い、現状の詳細を知り、データの根拠をもとにどこでどのようにPRすべきかを提案いたします。

第2項 鹿野住民へのアンケート概要

アンケート案1：鹿野町の住民への調査（住民の満足度の向上のための調査）

- (1) 調査場所
 - 鹿野町全域
- (2) 調査概要（仮説）
 - 鹿野町の住民が鹿野活性化の店舗、地域、特産品に興味、関心、愛着があるかどうかを調査する。
 - アンケートを実施し、認知度、地域別、年齢など住民の属性を知る。
- (3) 想定されるアンケートの活用方法
 - 統計的に分析できるアンケートを作成し、回帰分析により鹿野町に合う政策提言を行う。
- (4) 調査および回収の方法
 - 8月16日までに鹿野総合支社にアンケートを送り内容を確認してもらう。
 - 配布及び回収の方法は、鹿野総合支所の方と相談の上決める。可能であれば、本調査時までにアンケートを住民に配って頂き、現地本調査時（8月27日～30日）に回収する。このほか、住民の家に訪問、歩いている人に取材する（どの方法にも鹿野町の許可をもらう）。

アンケート案2：観光客への調査（外部の人が寄り鹿野町に来てもらうための方策）

- (1) 調査場所
 - 鳥取市内で観光客が集まりそうな場所（そば道場、鳥取砂丘、浦富海岸、鳥取駅周辺の市街地など）
- (2) 取材内容
 - 何故来たか、交通手段、どこで知ったか（ポスター、口コミ、ネット、雑誌など）、どこから来たのか。旅行で重視すること、きっかけ、訪問期間、何日間の宿泊か、宿泊場所、鳥取県のよかったところ、鳥取県の地図に観光ポイントを印し、行き帰りのルートを調べる。
【備考】鳥取砂丘、浦富海岸などが入っているのは、実際に鳥取県に観光しに来た人で、鳥取県での行動を取材した方が、観光目的を把握できるため。
- (4) 調査および回収の方法
 - 本調査とは別に鳥取環境大学チーム（TUES）で行う。

以上が鳥取環境大学チーム調査案で、アンケート案1：鹿野町の住民への調査（住民の満足度の向上のための調査）での項目ごとの変更及び修正を行った経緯を説明する。

(1) 調査場所（鹿野町全域）、（合計200部のアンケートをポスティング）

(2) 調査概要（仮説）

鹿野町の住民が鹿野活性化の店舗、地域、特産品に興味、関心、愛着があるかどうかを調査する。

アンケートを実施し、認知度、地域別、年齢など住民の属性を知る。

(3) 想定されるアンケートの活用方法

統計的に分析できるアンケートを作成し、回帰分析は時間がかかりすぎるので、クロス集計などにより鹿野町に合う政策提言を行う。

(4) 調査および回収の方法

- 8月16日までに鹿野総合支社にアンケートを送り内容を確認してもらう。
- 配布及び回収の方法は、鹿野総合支所の方と相談の上決める。可能であれば、本調査時までにアンケートを住民に配って頂き、現地本調査時（8月27日～30日）に回収する。このほか、住民の家に訪問、歩いている人に取材する（どの方法にも鹿野町の許可をもらう）。

・8月16日に、鹿野総合支社にアンケートを送り内容を確認してもらう。に日付に間に合わず、本調査時（8月27日～30日）となる。

・事前調査時に、町内放送をしてもらうことを決定し、アンケート回収方法は封筒に入れ投函してもらう。

・「可能であれば、本調査時までにアンケートを住民に配って頂き、現地本調査時（8月27日～30日）に回収する。」ことは日付に間に合わず、実行できず。

・このほか、住民の家に訪問、歩いている人に取材する（どの方法にも鹿野町の許可をもらう）。

・本調査時に行えたが、時間が余りにも掛かるのでポスティング中心に大幅変更。

第3項 観光客へのアンケート概要

アンケート案2：観光客への調査（外部の人が寄り鹿野町に来てもらうための方策）

（1）調査場所

- 鳥取市内で観光客が集まりそうな場所（そば道場、鳥取砂丘、浦富海岸、鳥取駅周辺の市街地など）

（2）取材内容

- 何故来たか、交通手段、どこで知ったか（ポスター、口コミ、ネット、雑誌など）、どこから来たのか。旅行で重視すること、きっかけ、訪問期間、何日間の宿泊か、宿泊場所、鳥取県のよかったところ、鳥取県の地図に観光ポイントを印し、行き帰りのルートを調べる。

【備考】鳥取砂丘、浦富海岸などが入っているのは、実際に鳥取県に観光しに来た人で、鳥取県での行動を取材した方が、観光目的を把握できるため。

アンケート案2は鹿野町の食による地域活性化、魅力などを発信ができていない（地域全体の特産品への関心が薄い）ことと知名度がなく断念することにした。

（鹿野町の住民が特産品、店舗、地域に愛着があるかどうか。）

質問事項を正確に決めるため、鹿野総合支社の方、いんしゅう鹿野の人達と熟議。

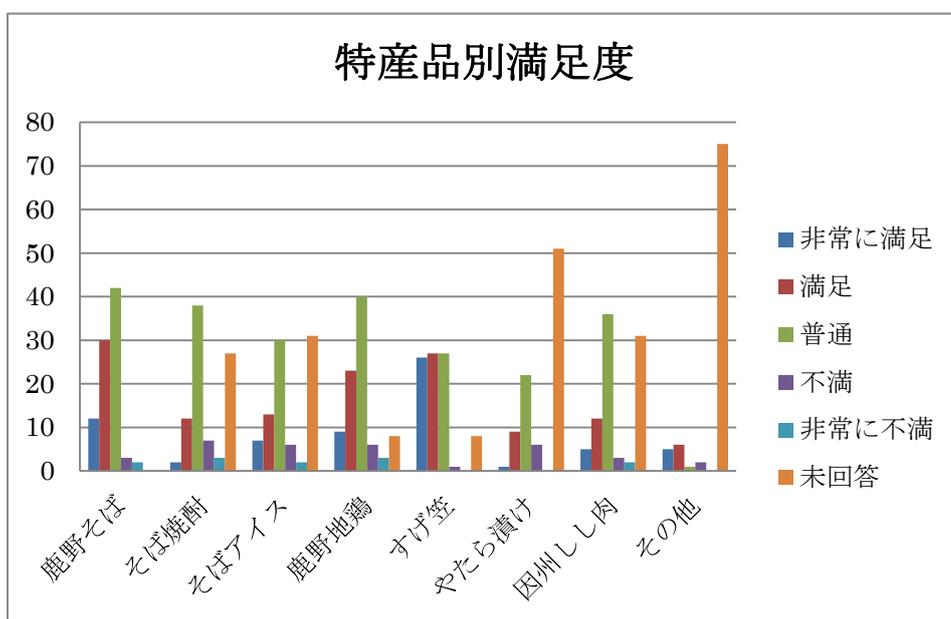
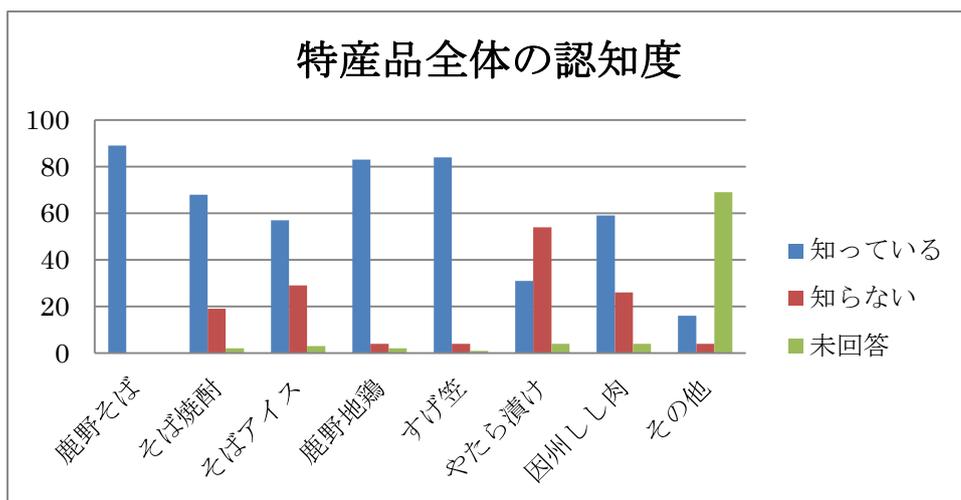
1. 性別
2. 年齢
3. 家族構成
4. 知っている鹿野の特産品は？鹿野特産品を並べ、答えてもらう。
5. 特産品を買ったり、食べるのは何？
6. 鹿野の特産品を週どのくらいとるか？
7. 特産品に関わらず店舗のことも、地元の人が施設のことを好きか？
8. どれを利用しているか？（観光施設）贈答品にする観光客は？

を決めこれをもとにアンケートを作成した。

実際に行ったのが次のページのアンケートである。ポスティングをしたアンケートも同様に同じものである。

第5項 アンケート結果

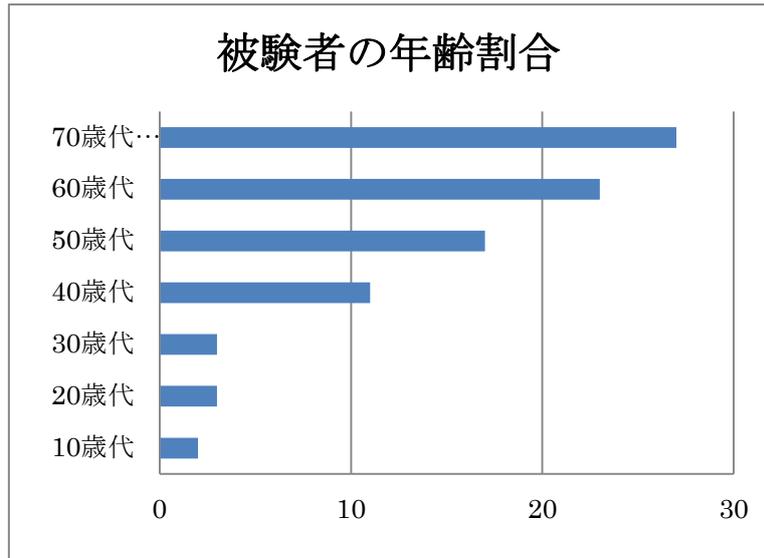
鹿野住民に対して実施したアンケートについて、結果と分析結果をまとめた。この第5項ではグラフから読み取れることと考察をピックアップしている。すべてのアンケート結果については巻末の補足をご覧になって欲しい。



アンケートから読み取れる事情

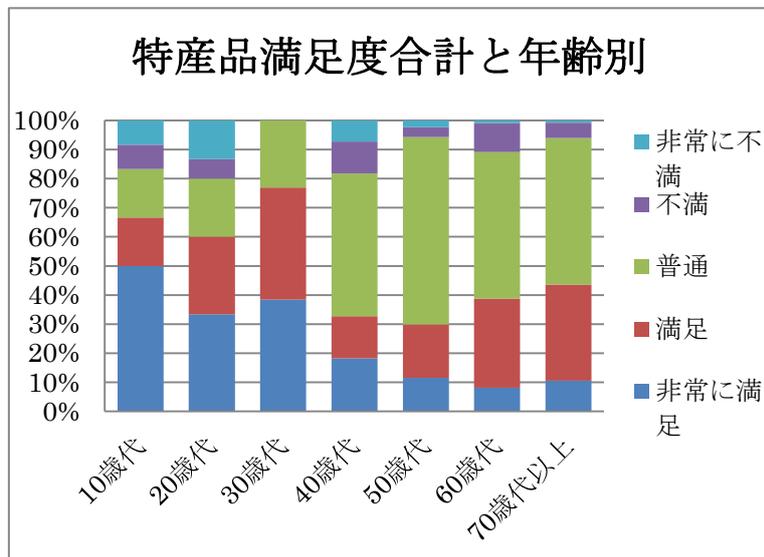
伝統的なすげ笠は、認知度そして満足度も高い傾向にある。そばや地鶏の満足度は伝統的なもの程は高くはなく住民の生活に定着したとはいえない。

・40代から多い年齢別割合となっている。

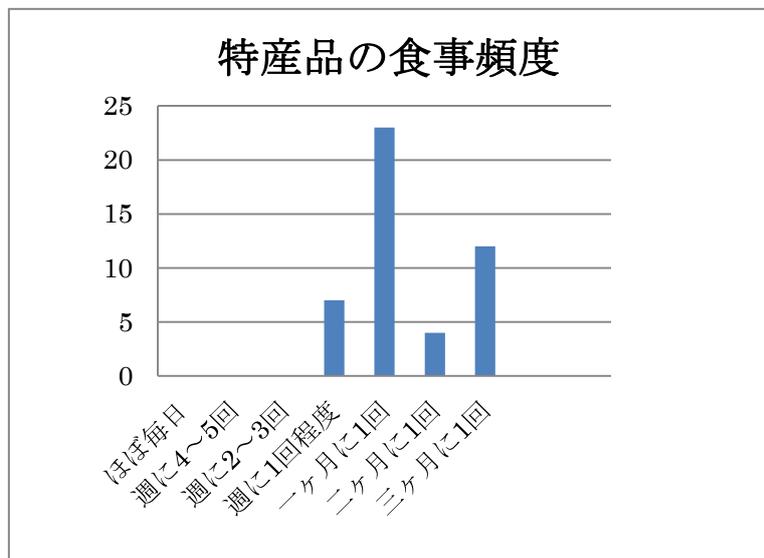


・特産品の満足度の合計を年齢別にしたところ30代は抜きにして、40代、50代満足度は低い。

つまり、40代50代に対し、満足度向上が必要になってくる。



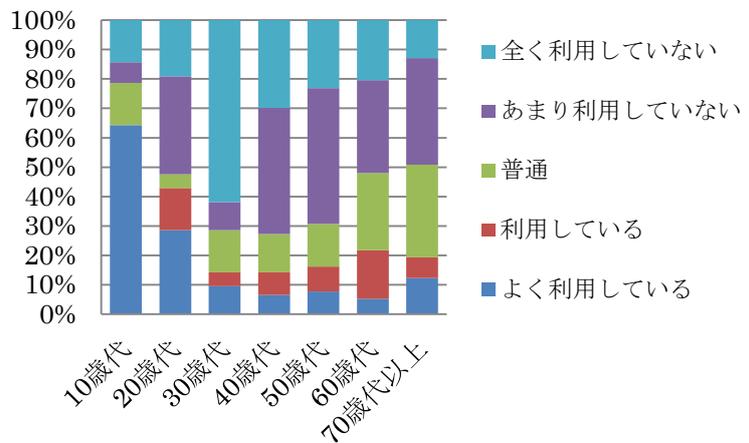
・特産を食べる頻度は一ヶ月に1回が多く、頻繁に食べている人は少ない。このことから特産品とされているものが鹿野住民の生活に定着しているものであるとは言いがたい。



・施設の利用度の合計を年齢別にしたところ 10代はサンプルが少ないので抜きにして、40代、50代利用頻度は低い。

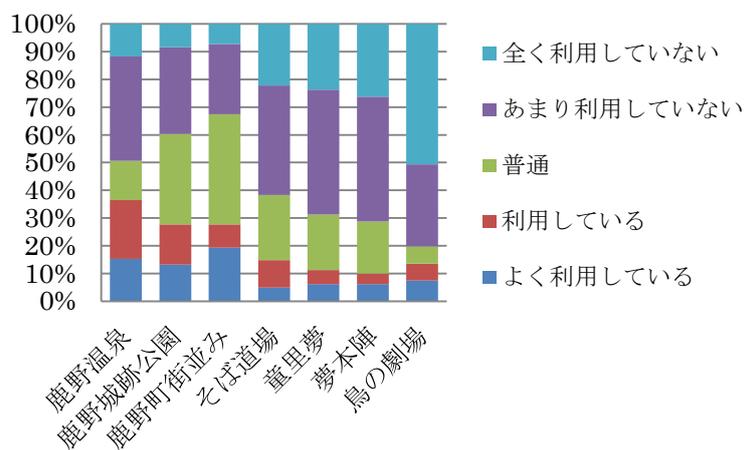
つまり、40代50代に対し、利用状況の改善が必要になってくる。

施設の利用度合計と年代別



・全体の施設の利用頻度も高いとはいえない。

全体の施設利用頻度



比較的年代の高い割合のアンケートになってしまったが、以上の結果より、住民全体の食生活には食す頻度から定着しているとは言い難い状況で、新しい特産品については伝統的な特産品よりも満足度が低い状況である。また、年代別に見ても、40、50代の10～20代の子を持つ世代の満足度が低く、これから鹿野の中心になっていく子供たちへの影響が懸念される。また40代50代の鹿野町にある施設の利用頻度は低い。全体的な施設の利用頻度もよく利用している人は少ないといえる。なんらかの理由が考えることができるが、改善策が必要となってくる。食に関する特産品の場合なら特産品を扱っている施設へは足を運ばないだろう。一度不満を感じた飲食店などにはいかないことがしばしばあるからだ。

したがって、特産品をまずは住民に定着させることが必要で、さらに、子を持つ親の世代である40、50代の満足度が低いのは子供たちへの影響が大きく、鹿野住民の40、50代中心への特産品の魅力発信が不可欠である。

第6項 ヒアリング調査

(1) 本調査時に行った、株式会社ふるさと鹿野 代表取締役社長 長尾 裕昭さんへのインタビュー

(山紫苑、童里夢、ほっとぴあの経営や特産品の生産、農業事業を展開されている)
特産品を売る側としての経営者の意見を聞いておくためである。

1. きっかけ

長尾社長の鹿野活性化活動に関わられたきっかけについてお伺いした。

きっかけはいんしゅう鹿野童里夢計画が発端になった。この計画は住人で現市役所職員の岡田実さんが鹿野町並み景観整備以前に提言された計画で、この計画の実行について相談を受けた長尾さんが実行に協力されたことがきっかけとなる。

長尾さんは㈱ふるさと鹿野社長であると同時に以前から建設会社の社長でもあり、鹿野で会社を経営されていたこともあった。自営業者がこの計画に中心となって協力されたことも大きな要因となった。

2. 特産品事業の問題と今後

㈱ふるさと鹿野が展開している特産品事業の問題と今後について

鹿野地鶏について、鹿野地鶏は生産量が少なく供給が需要に追いつかない現状。また、現在の多くの需要は町外の高級居酒屋や料理店にあり、鹿野ではあまり消費されていないという問題。

次に鹿野蕎麦について、鹿野蕎麦はそば道場などもあり、鹿野の重要な特産品だが、鹿野内で消費される量だけで限界があり、生産が追いついていない状況。また、蕎麦は天候に左右されやすいというリスクがあり、生産量が増えないという問題。

3. ㈱ふるさと鹿野がどのように鹿野地域活性化に寄与できるようにするか。

ふるさと鹿野が鹿野の農業部門をはじめとし、鹿野の観光産業すべてを支えられる会社になることが目標。

そのためにも鹿野地域の業者や農業者を㈱ふるさと鹿野が統括し、高くても良いものを食べられるように鹿野ブランドをつくり観光客を呼びこむことが重要。

このように鹿野のスマールメリットをいかすことが成功への鍵となる。

(2) 鹿野の伝統工芸品すげ笠の継承活動をされているすげ笠を守る会、村上秀男さんへのインタビュー

1. 「すげ笠を守る会」結成のきっかけ

すげ笠を守る会は平成 20 年に後継者の減少により、すげ笠を作れる二人で結成された。主にすげ笠の継承をされている団体である。

毎月無料で講習会をしているが、継続して参加する方がいないことが問題。

2. 生産、流通について

すげ笠は工芸品としては有名だが、実際、現代の生活の中で使用することは少なく、注文量が伸び悩んでいるのが現状である。

今では月に 20 個程度の売上しかない。また、他の特産品と並べて販売してもどうしても消費者は食べ物に引き寄せられ、すげ笠は食品に比べ注目されない。

3. 目標

すげ笠を守るためにも鹿野の住民が伝統であるすげ笠を守るという使命感を持つことが大切だということだった。

第7項 インタビューからの考察

調査からの考察

まず、重要なのは鹿野のスモールメリットを活かすこと。小さい町だからこそ住民、業者が協力して行くことが他の町よりも容易で鹿野の利点である。

次に特産品などはまず住民に定着していることが重要だということだった。蕎麦や地鶏など、まだ新しい特産品についてはなかなか住民の生活に密着していると言いがたい部分がある。そのためにも生産量を増やし、住民の方々の食生活の一部となることが重要である。

（株）ふるさと鹿野は社員約 90 名の会社なので、業績を伸ばしていかなければならない。しかし、それには農業、コア施設、鹿野町だけでなく、鳥取市東部全域の魅力を取り入れなければならない。そして、「どういうことで、観光客に滞在してもらおうか」ということを考えなければならない。その背景には全線交通利便性や、鹿野町の小規模な農業、TPP などの問題、夢こみちや昔からの観光産業地域のアピール、新たな若者達にも受け入れられる商品開発をすることが重要にもなってくる。観光産業において、類似品は多く価格競争も忘れてはならない。鹿野町の特産品では、地域をしっかりと活用していることが大きな魅力だと思う。しかし、住民達には作物としての蕎麦は、鹿野町の役場時代の話であり平成 4、5 年開業であり歴史的には新しくまだまだにわかである。また同様に地鶏も新しい、伝統的とは言い難いのである。六次産業として鹿野町での地域で特産品の消費は必要である。そのために第一次産業の農業の衰退があっては成り立たない。そのためには安定した農業の供給がいる。高級品の地鶏は、生産の拡大が不可欠であり、常にどの人間に対しても消費してもらわなければ、地域に根付くのは難しいのではないだろうか。

すげ笠は 400 年の歴史があり、海外にも輸出されていた程である。しかし、現在ではビニールの帽子などの普及により、競争に負けてしまっている。丈夫や長く持つということはビニールの帽子の方が上である。高齢者での人気はあるが、一見、人間の生活において本当に必要かということに落ち着いてしまう。すげ笠を守る会では後継者は、住民の人が良いということである。それは、定年退職を迎えた人となり、60 代の人となる。しかし、教える側の人間が 90 代になり、教えられるかということである。兼業や会社勤めであっても、後継者となり、教えたいという人間が生まれなければ、すげ笠は衰退する。コースターなどに商品展開もできるが、すげ笠においては衰退していく。最後にすげ笠など、伝統工芸品については、後継者不足の現状を多くの住民に理解していただくことを優先。すげ笠自体は幅広い方に認知され、鹿野を代表する特産品と考えられているが、後継者不足の現状まで知ってもらうことがすげ笠を鹿野の伝統工芸品として存続させるための鍵である。

第8項 活性化の具体案

特産品を用いて地域を PR するにはまず、住民への理解と周知が必要である。現状では特産品といっても住民には認知度は高いがあまり満足されていないものがある。また、地元にも満足している特産品としては根付いていない。

多くの人は都市部での販売を行い、特産品を大消費地で売ろうと考えると思うが、これは現在の鹿野に限って言うとは違っていると私たちは考える。鹿野住民の食生活にすら定着していないのに、それが特産品になり得るわけがなく、その場で売れても鹿野を訪れ特産品を消費してもらう、施設を利用するという事はないはずだ。

まずは、特産品の産業を住民の身近な産業にし、地域活性化に利用することで持続可能な特産品の利用を行うことが重要である。

住民の身近な産業にするにはまず、住民による消費と伝統を築くことが重要である。特産品といっても、地域にゆかりがなかったり、特産品として売っているが、地元では食べられていないとなっては活性化のための資源、観光資源にはなり得ない。

提案 1

まずは地元住民に定着させるため、小学校や中学校の給食で鹿野の特産品を提供するという案である。こうすることで小さいころから郷土の食に触れることができる上に若い世代の認知度・満足度も向上する。また、地域に特産品を定着させる方法としてとても有効な手段であると考えられる。また、住民に身近なものとして定着させるために、特産品の住民への割引販売を行うというのも一つの策である。

また、アンケート結果より、住民全体の食生活には食す頻度から定着しているとは言えない状況で、新しい特産品については伝統的な特産品よりも満足度が低い状況である。また、年代別に見ても、40、50代の10～20代の子を持つ世代の満足度が低く、これから鹿野の中心になっていく子供たちへの影響が懸念される。

したがって、特産品をまずは住民に定着させることが必要で、さらに、学生を持つ親の世代である40、50代の満足度が低いことは子供たちへの影響が大きく、鹿野住民の40、50代への特産品の魅力発信が不可欠である。

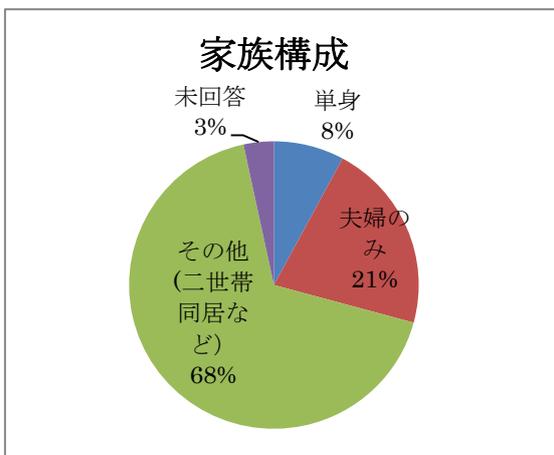
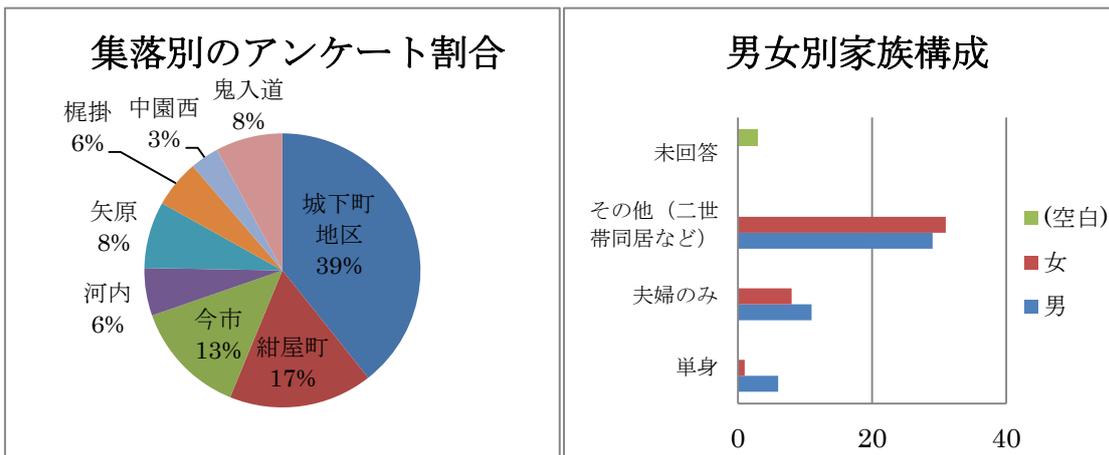
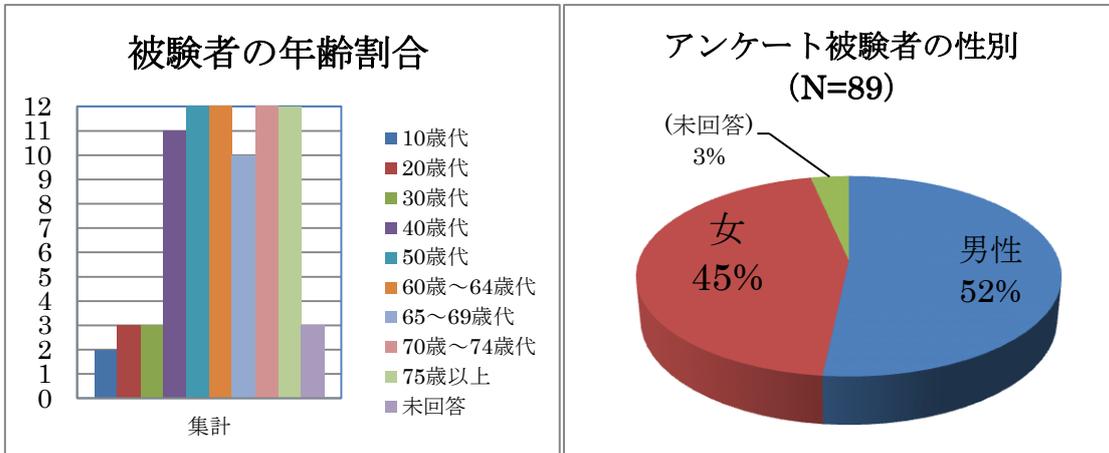
そこで、40、50代の親とその子供と一緒に参加できるような親子参加型のイベントを学校などで行い、特産品に触れたり、体験できる機会を持ってもらうことが重要である。

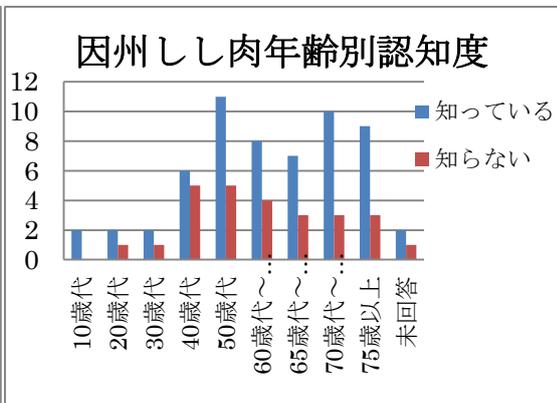
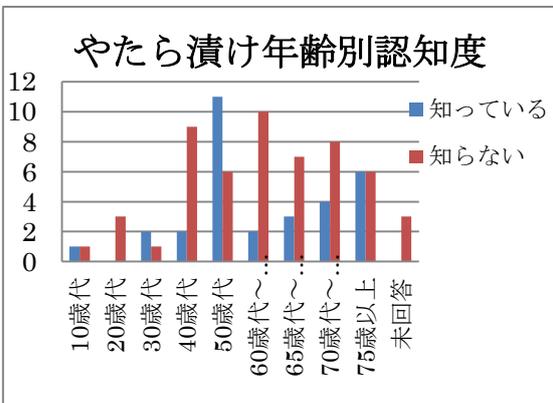
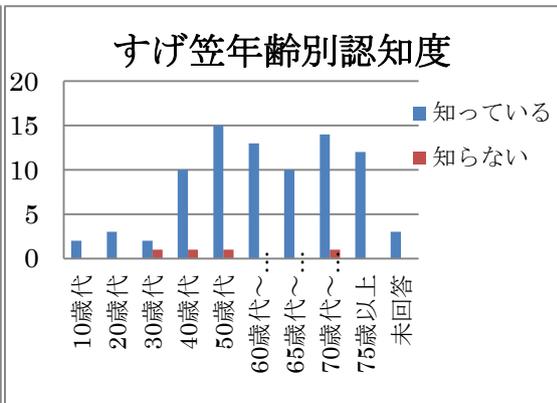
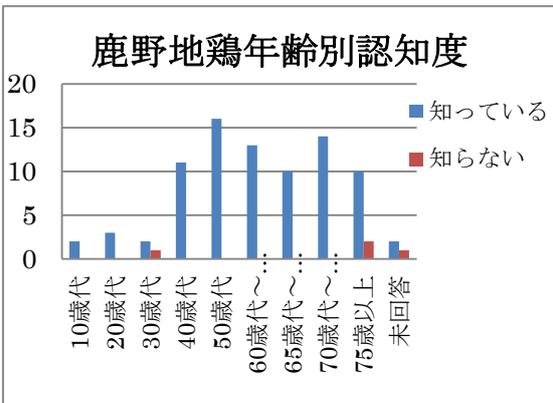
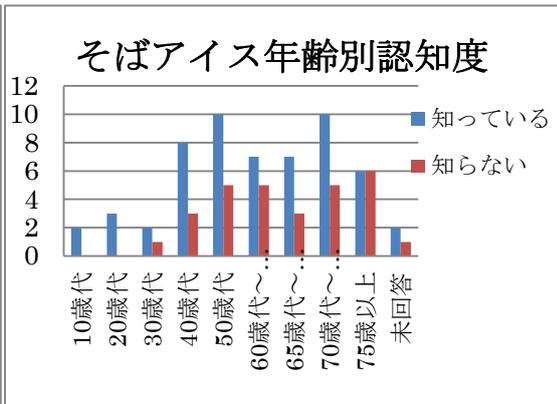
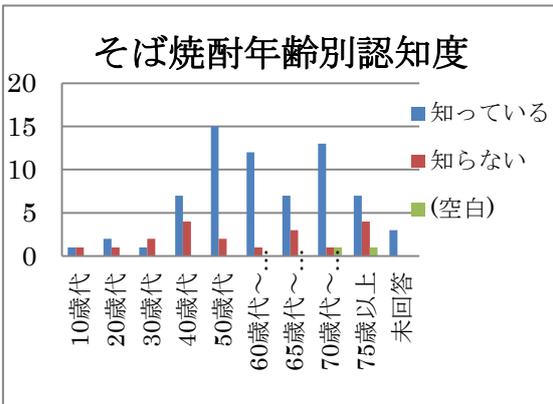
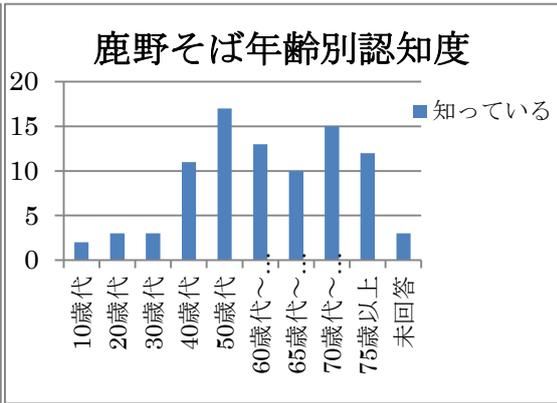
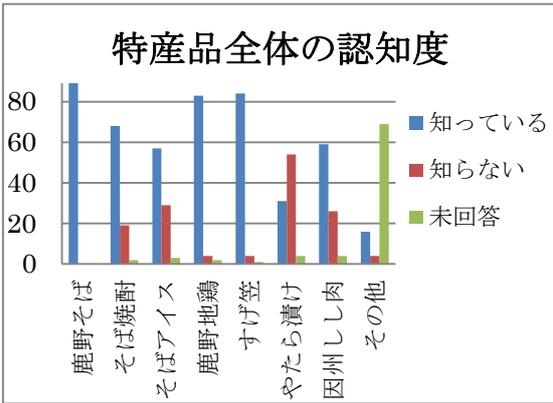
提案 2

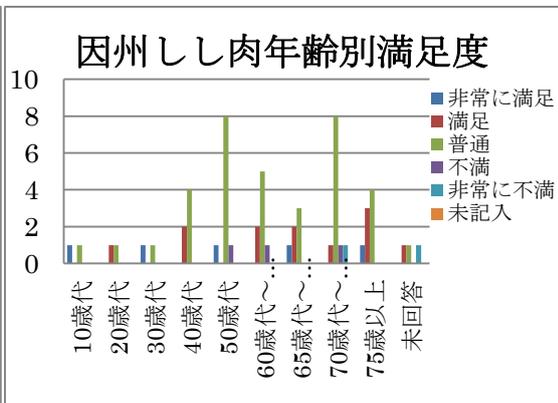
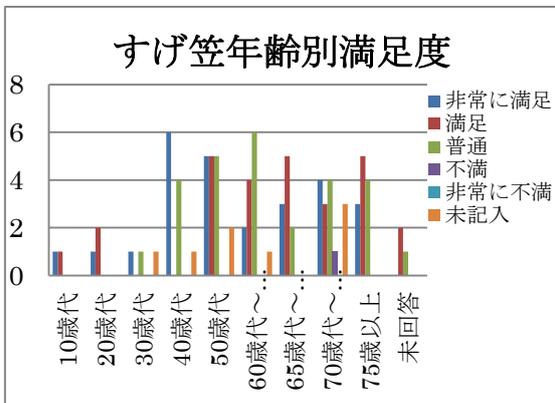
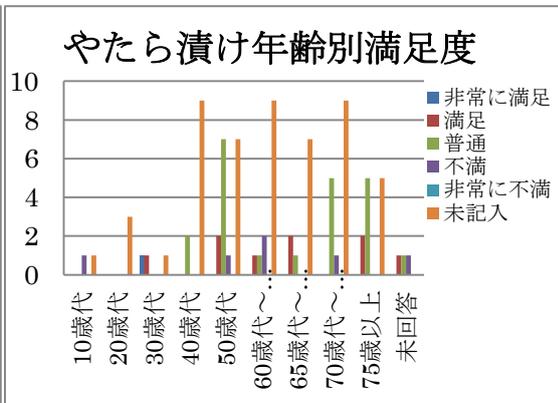
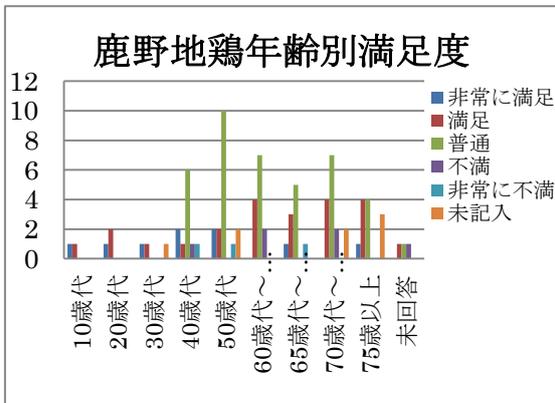
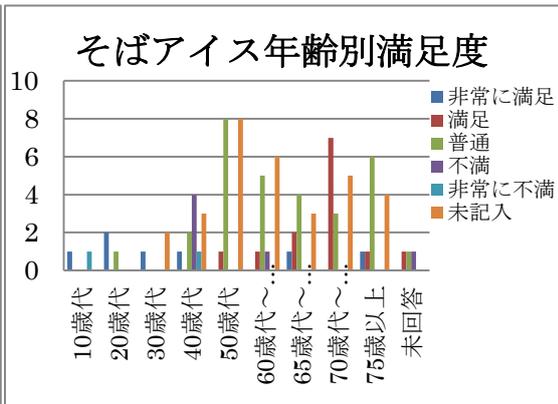
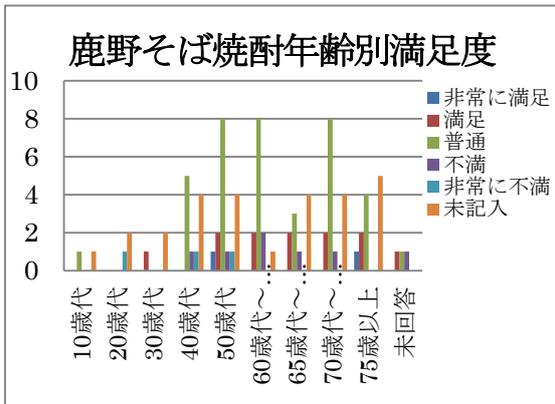
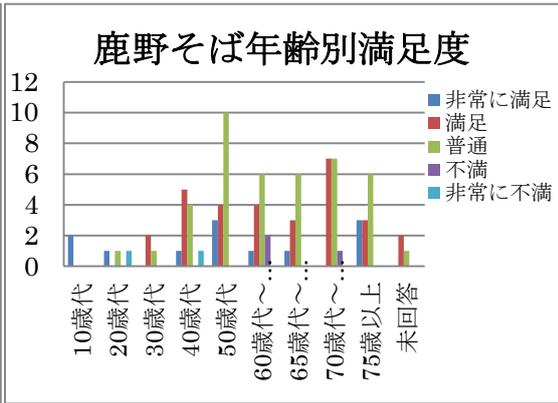
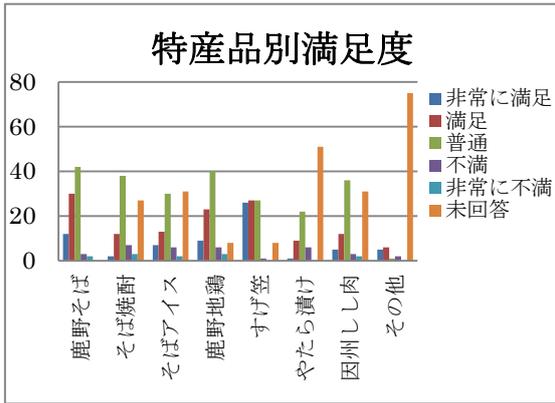
次に考えられるのは特産品の公募と特産品に関するイベントの開催である。これは、特産品の案を市民から募集し、その中で実現可能なものを選出の後、鹿野町内のイベント等で実際に販売するというものである。採用されたものには賞金を出すのが望ましいと考えられる。このイベントの際、既存の特産品の PR も行い、住民を中心に特産品を知ってもらい、考えてもらう機会を作ることが重要といえる。アンケート結果から親子での参加には何か参加賞を与えておけば、参加数は増えるかもしれない。

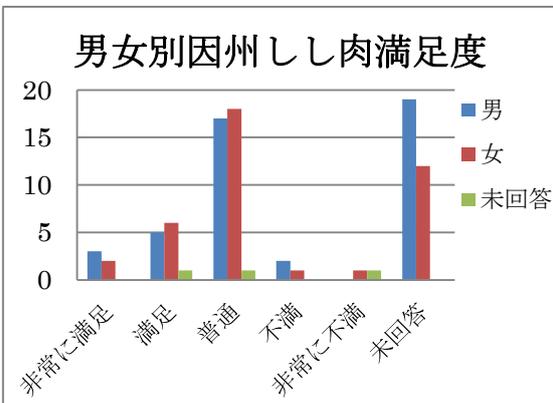
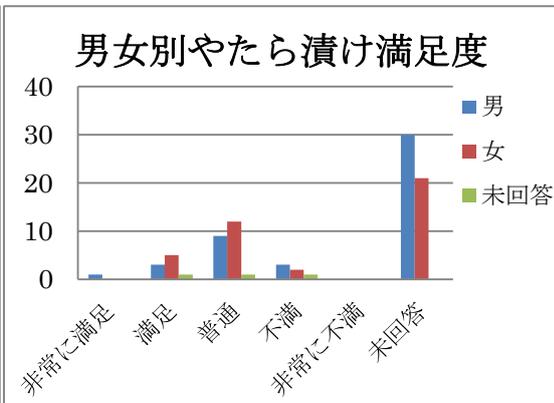
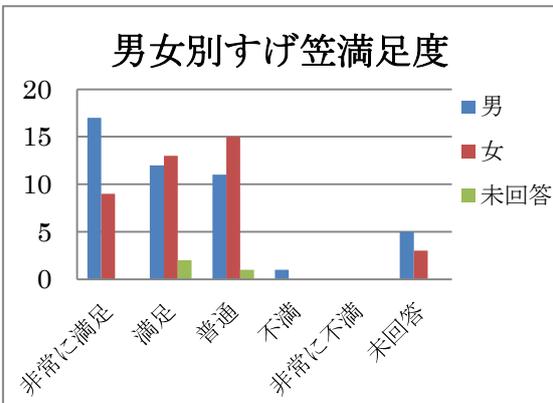
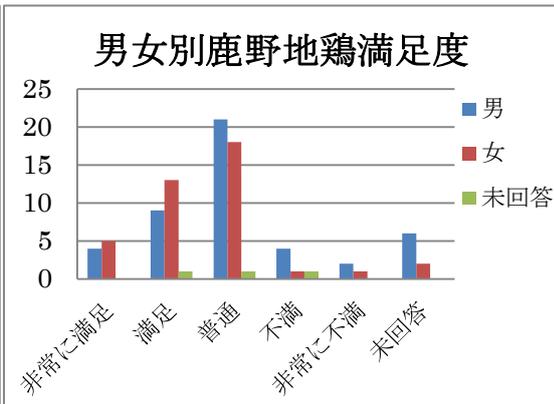
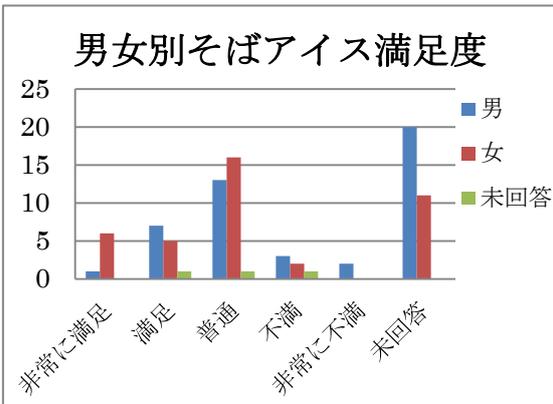
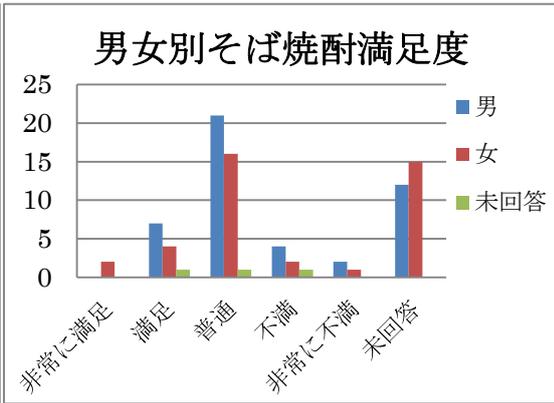
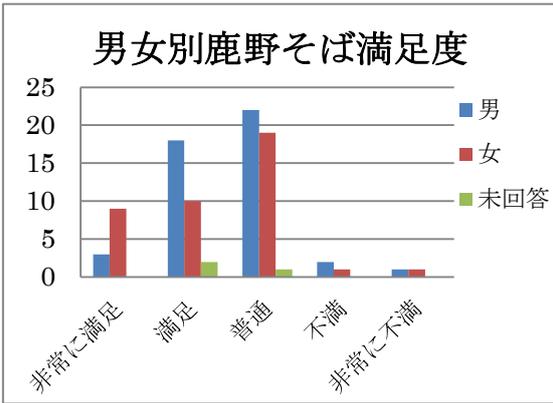
提案 3

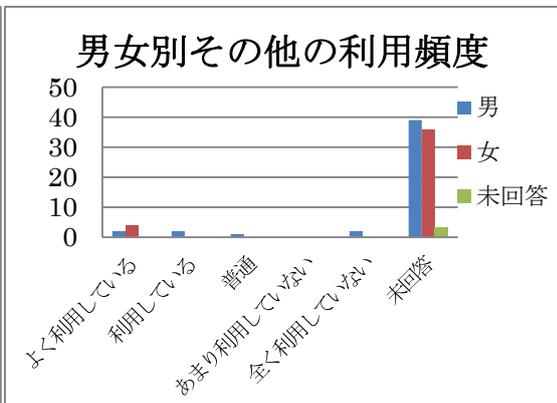
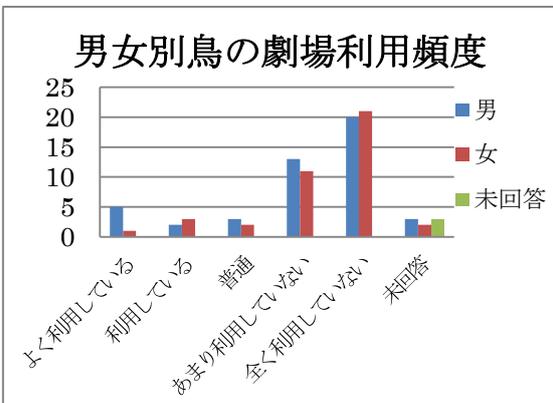
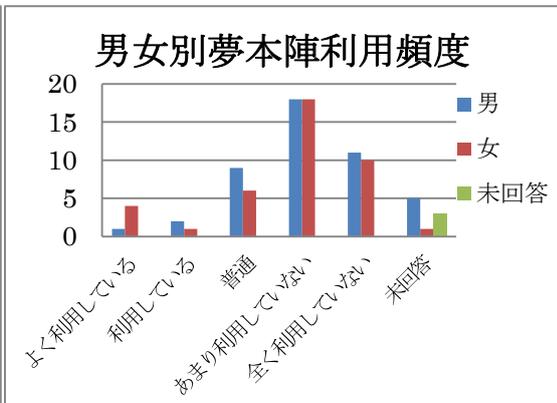
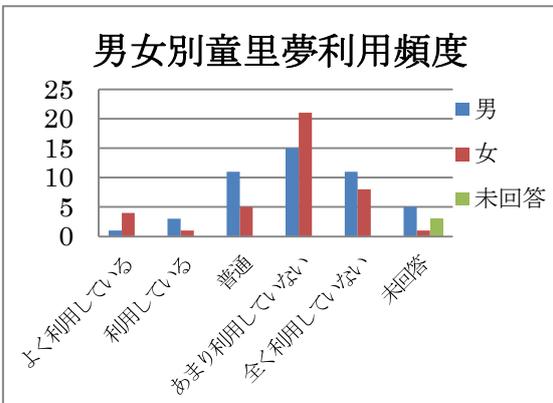
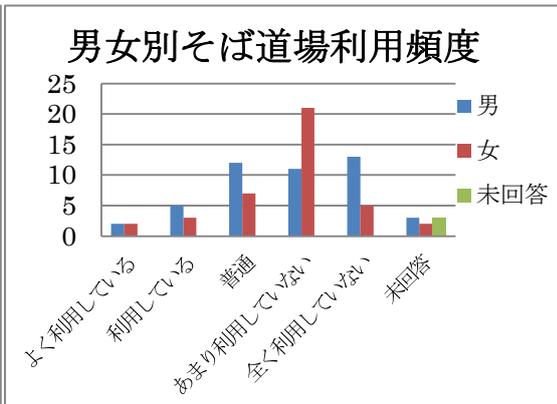
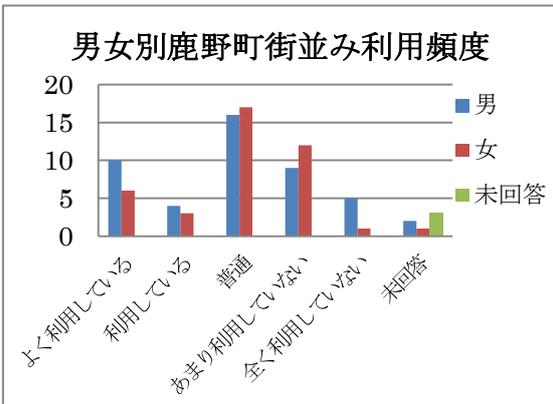
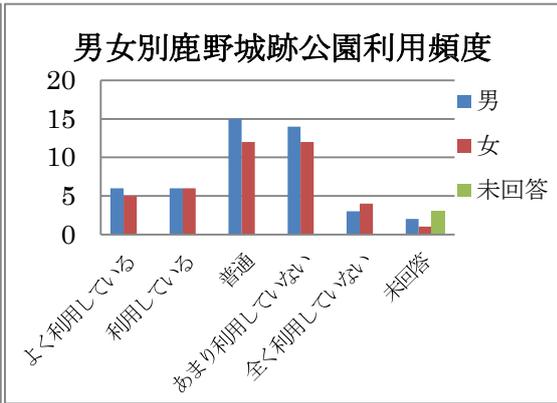
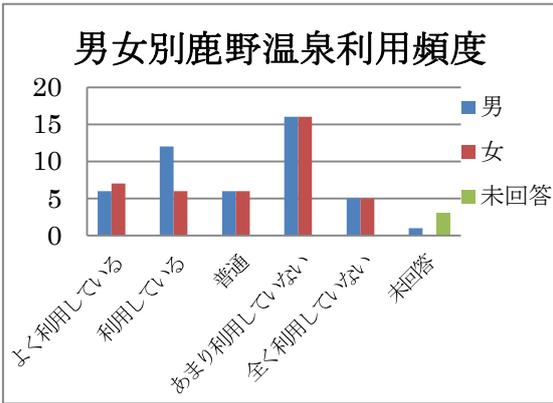
最後の提案になるが、鹿野の農家、産業者の(株)ふるさと鹿野による統括運営による特産品の生産力向上と収入の安定化である。これは、鹿野の特産品を生産するうえで大変重要なことであると考えられる。具体的には、現状では(株)ふるさと鹿野がすべて請け負っている特産品生産事業を鹿野の農業者、産業者に委託し、(株)ふるさと鹿野と提携することで生産量の向上と農業収入の安定に寄与するというものである。この様にすることで、特産品の生産量は向上し、鹿野で事業を営む人々にとっても収入が安定し鹿野の産業活性化、地域活性化に寄与し、持続可能な地域活性化を行うことができるはずだ。

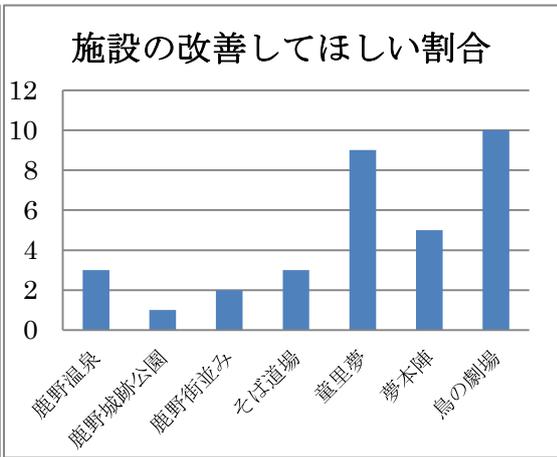
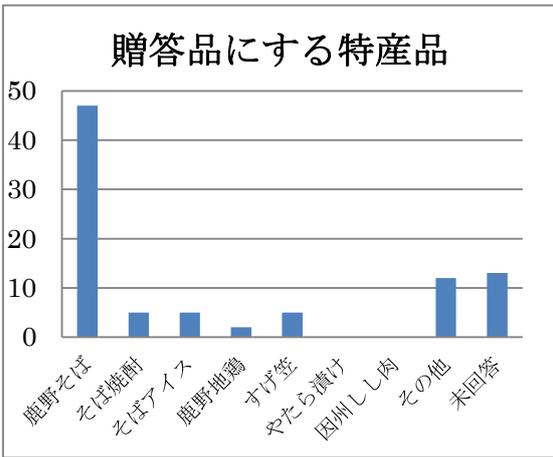
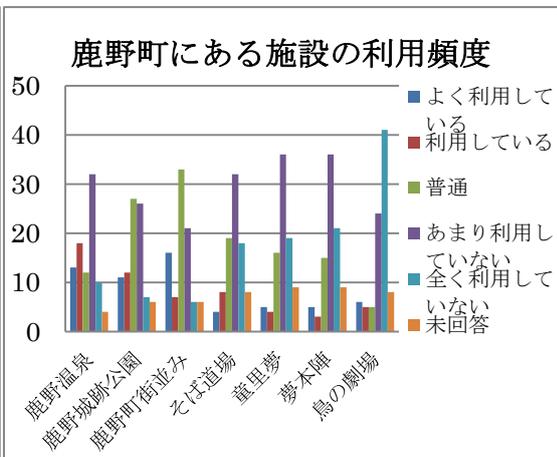
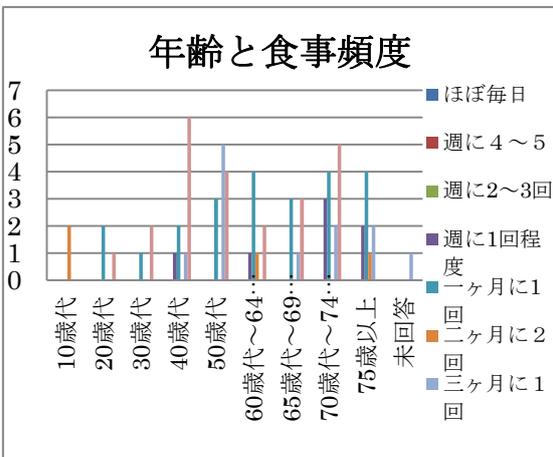
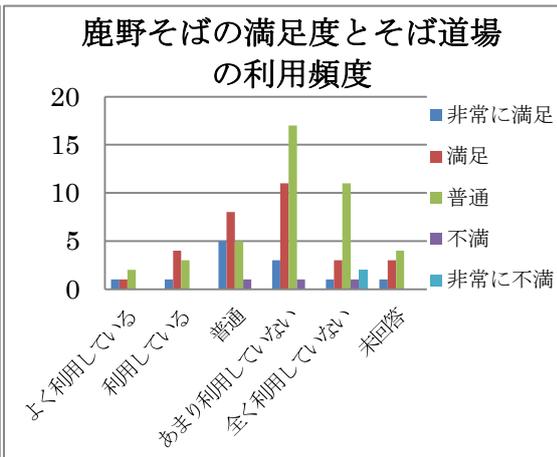
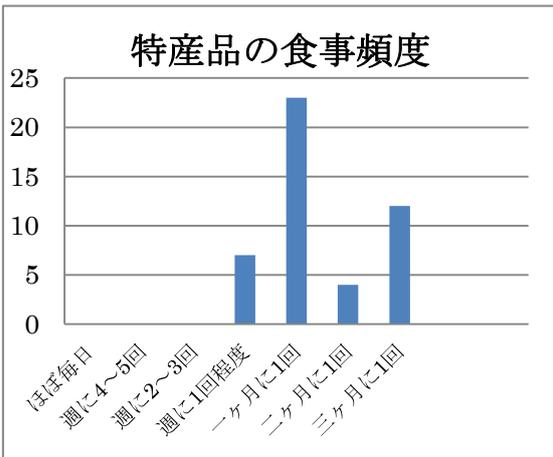












成果報告書

「新たな佐治町の構造改革 ～旧“五し”からの脱却～」

鳥取（佐治町）A班 SAJEST

明治大学 商学部 3年 山田康平

文学部 2年 橋本るり

政治経済学部 1年 丸宗揮

【目次】

1.佐治町の現状

2.佐治町の課題

3.提言

(1)概要

(2) 共通目標について ―なぜ「観光」を目標にするのか?―

(3)課題に対する効果

4. 具体的な事業提案

(1)各協議会・団体への事業提案

- ①まちづくり協議会
- ②五し協議会
- ③社会福祉協議会
- ④株式会社さじ式拾壺

(2)五し堪能ツアー

(3)オンライン会議

(4)観光支部の設立

1. 佐治町の現状

●佐治町は鳥取市南部に位置し、東西には佐治川が還流しており周囲は 1000m級の山々に囲まれた中山間地域である。若年層の人口流出による過疎化と少子高齢化が深刻で、人口 2246 人のうち 65 歳以上が約 40%を占めている(平成 25 年 8 月現在)。

町の公共交通機関である路線バスは赤字経営で、運行は 1~2 時間に 1 本、最終便は 19 時台とあまり便が良くない。しかし車を運転しない高齢者にとっては唯一の交通手段として買い物などの外出には必要不可欠である。買い物はスーパーが一軒あるのみである。

町の財政はいわゆる 1.25 財政で、外部からのものが多い。町に存在する主な活動団体は平成 7 年設立の第三セクター・株式会社さじ式拾壺をはじめとして、平成 20 年には五しの里さじ地域協議会、その翌年にはまちづくり協議会が創設されている。

↓唯一のスーパー「TOSC」

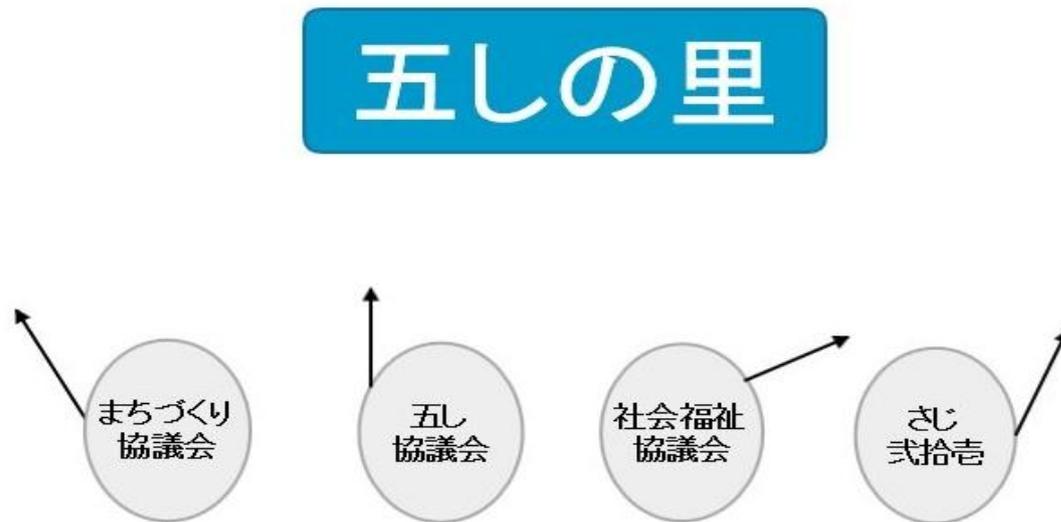


●まちづくりの現状としては、佐治町のテーマとして「五しの里」が掲げられている。

五しとは佐治町の「五つの“し”」=梨(なし)、和紙(わし)、話(はなし)、星(ほし)、石(いし)である。これらを町の資源として、梨の袋かけ体験や手作り和紙体験など様々な体験アクティビティが用意されている。

しかし高齢化と後継者不足による梨農家の減少とそれに伴う耕作放棄地の増加、和紙産業の衰退などの問題から、「五しの里」というテーマは今後の持続性が危ぶまれている。そもそもこのテーマは行政側の仕掛けによるもので町として自発的に始まったものではなく、各協議会・団体の取り組みには統一性が不十分である。また、「五しの里」を推進する事業は補助金によるものがほとんどである。

<現状のイメージ図>



2. 佐治町の課題

このような現状から導き出される課題としては以下の3点が挙げられる。

- ①各協議会・団体の連携不足
- ②まちづくりの担い手不足
- ③生活の不便

●課題① 各協議会・団体の連携不足

現在の「五しの里」というテーマに対する各協議会・団体の取り組みはそれぞれベクトルが異なっており、情報共有などの連携が不足している。そのため、テーマを掲げているにも関わらず町全体がなかなかまとまりにくい状況になっている。そこで、各協議会・団体のベクトルを同じ方向に向ける仕組みが必要である。

●課題② まちづくりの担い手不足

町内の雇用の場が少ない等の理由で人口が流出し、今後のまちづくりを担う若者が不足している。また、現在町内で活動している人々も受け身的な姿勢が目立ち、担い手としての自覚が弱い。そこで、人々が自主的にまちづくり活動に取り組む動機づけとなるような指針が必要である。

●課題③ 生活の不便

唯一の交通手段として路線バスが走っているものの、その運行状況は実用的ではない。また、食材等の買い物ができるスーパーは一軒のみでコンビニもなく不便である。これは住民の生活に関わる重要な問題である。

3. 提言

以上の課題を踏まえ、**町の新たなテーマを創出に向けた佐治町構造改革**を提案する。

(1)概要

●各協議会・団体に対し共通目標（スローガン）を設定する。

その共通目標は『**観光客数を3年間で20万人に増やす**』とする。

●各協議会・団体はこの目標を共通に掲げ、各々の事業内容は今まで通りそれぞれの理念や役割に基づいた活動を展開する。

<各協議会・団体の役割>

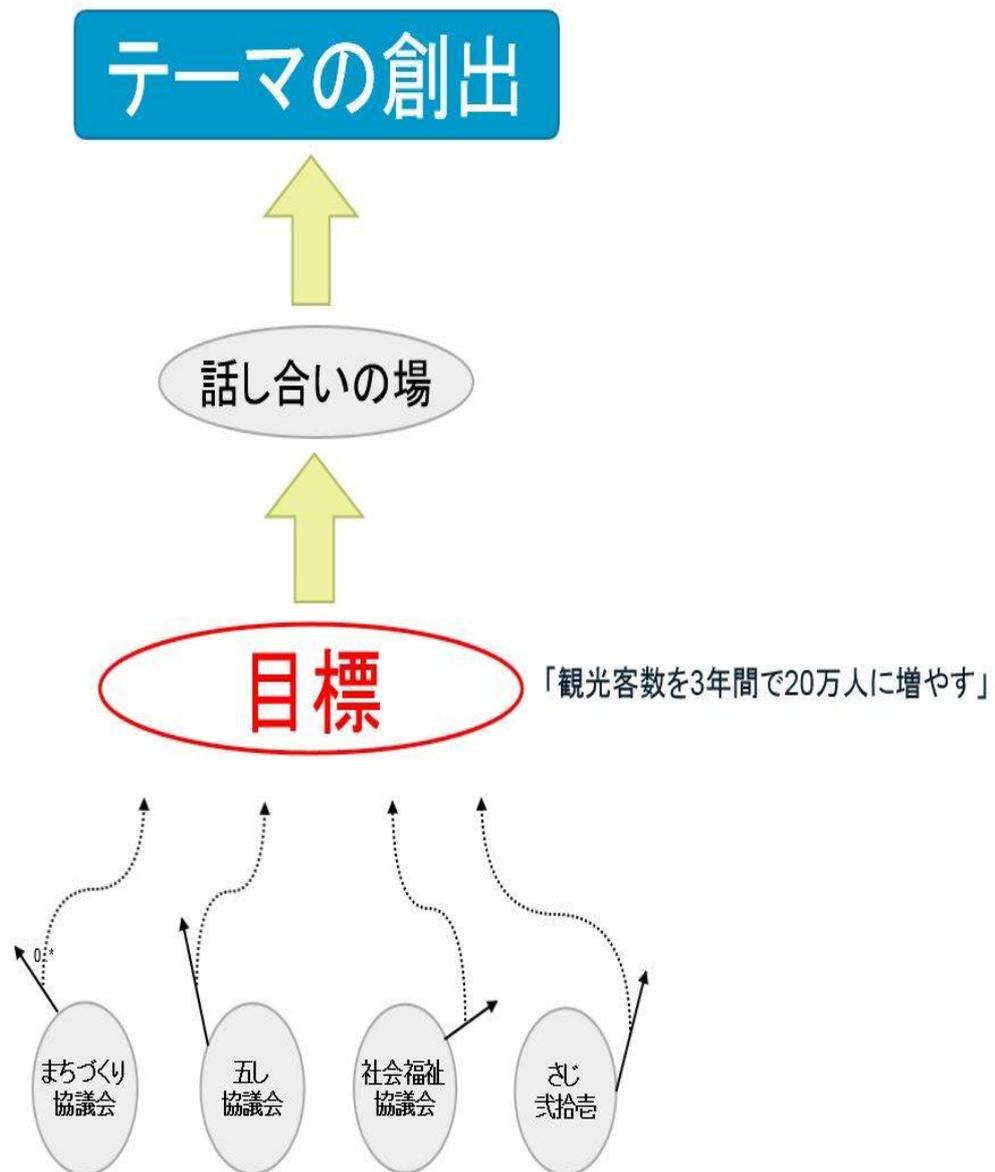
まちづくり協議会	地域の愛着心を育てる、生涯学習、文化芸能の振興
五し協議会	観光推進、外部への周知
社会福祉協議会	地域福祉の保障、暮らしの支援
株式会社さじ式拾壱	住民ニーズに応じた多様な事業展開

*重要なポイントは、既存の事業に「観光」という視点を取り入れることである。

新規の事業をゼロから立ち上げることの負担を考慮し、既存の事業を活かしてベクトルの方向転換を狙う。

●このようにして各々が共通目標に向かっていくことによって、佐治町の構造として一本の大きな道ができる。その道筋に沿って各協議会・各団体のベクトルが同じ方向を向いたのち、各代表による話し合いを経て、佐治町に新たなテーマが創出されると考える。

<佐治町構造改革のイメージ図>



(2)共通目標について ―なぜ「観光」を目標にするのか?―

●目標の意義：内部を活性化する“観光”

―観光振興は外部から訪れる観光客のためだけに行われるものではない。

多様で魅力ある地域の観光資源にさらに磨きをかけ、観光ニーズに持続的に対応するとともに、外部の観光客だけでなく内部の住民にとって心地良く魅力的な地域づくりを通して佐治町の活性化を図る。

具体的には以下の3点が挙げられる。

①町全体を守ることに繋がる。

―観光地として展開していくことによって佐治町が抱える問題の解消が見込まれ、むしろ佐治町全体の支えと転換される効果が期待される。

- ・観光客によって赤字経営の路線バスの利用が増える
- ・商店、コンビニの需要が高まる
- ・観光業で新たな雇用が創出される

②佐治町の既存資源を生かすことができる。

―佐治町にはこの地域ならではの自然や文化がある。「五し」はテーマではなく資源としてとらえると、それらを活かした豊富な体験アクティビティは有効な資源であるといえる。これらを「観光」の視点で見直し、目標に向けて事業を展開することによってさらなる魅力を引き出す。

- ・五しの資源
- ・雄大な自然環境（佐治川、山王滝など）
- ・伝統文化（獅子舞など）
- ・民泊体験

③現在進行中の流れに沿うことができる。

―現在、鳥取市の方針としてグリーンツーリズムを推進、新たな体験プランとしてシャワークライミング（溪流での沢登り）インストラクター養成研修、旅行代理店とツアー企画の提携交渉といった流れがある。「観光」はまさにこの流れに沿うものであり、取り組みやすいと考えられる。

観光を目標とすることは外部から訪れる観光客のためだけのものではない。私達が目指すのは **内部を活性化**する“観光”である。

内部の活性化が求められる小さな集落が集まる地域、過疎地域にこそ、つまり佐治町にこそ**観光**が必要なのである。

(3)課題に対する効果

課題①各協議会・団体の連携不足

→「観光」という共通目標に向けて、それぞれ異なっていたベクトルの向きが同じ方向に向けられる。

課題②まちづくりの担い手不足

→数値を含む明確な目標の提示によって、まちづくり活動に対する意味や目的が見出され、人々の自主性を促すきっかけとなる。

課題③生活の不便

→「内部を活性化する観光」の推進によって、赤字経営のバス路線や店の不足等の問題解消を見込むことができる。

4. 具体的な事業提案

(1)各協議会・団体への事業提案

「観光客を3年間で20万人に増やす」という共通目標に向けて、各協議会・団体はどのように各々の既存事業に「観光」という視点を取り入れることができるのか。いくつかの具体案を提示する。

①まちづくり協議会への提案

「観光地としての環境整備」

観光地としてのイメージアップのためには美しい景観と清潔さが求められる。

山や川、滝などを資源とする佐治町では特に良好な自然環境の保全是必須である。



現在年2回、住民ボランティアによる佐治川の葦刈りが行われている。
これを単なる町内清掃から、観光客へのおもてなしのための観光地整備活動にベクトルを向ける。

「伝統芸能体験」

佐治町の伝統芸能・獅子舞などの伝承者育成のため「伝統芸能サミット」が開催されているが、対象は佐治町内部の子どもに留まっている。そこで、外部から訪れる観光客に獅子舞の鑑賞や自ら獅子舞の踊りを体験するプランを用意する。将来まで守り続けたい大切な伝統文化だからこそ、外部に伝承することで魅力や価値の向上が期待される。

「住民特性クチコミマップ」

観光客が得ることのできる観光情報は既存のパンフレット等に記載されているものに限られる。そこで住民のみぞ知る、とっておきのスポットを住民からのクチコミ形式で集めてマップを作成する。クチコミ集めは、まちづくり協議会の広報部が年1~2回発行する地域新聞「ええさじかげん」の住民への取材時に合わせて行う。住民にとっても、佐治町の魅力を再発見するきっかけとなり地域への愛着心の向上につながる。

②五し協議会への提案

「和紙タイムレター」

観光客が手作り和紙体験で作ったハガキに
未来の自分に宛てた手紙を書く。

それが10年後に佐治町から届くというものである。

長い月を経て手紙が届いた時、大きな感動と共に
かつて訪れた佐治町の記憶が蘇る。



体験料 500 円 (ハガキ 2 枚) + 管理費 1 年ごとに 100 円 + 切手代 50 円
例：10 年後に届く場合…500 円 + (100 円 × 10 年) + 50 円 = 1550 円

「さじ生まれの究極書道セット」

因州和紙は約 95%が書道用紙として販売されている。産地は佐治町以外に鳥取市青谷町があるが、こだわりの書道用紙と佐治石を使った文鎮のセットを販売することで佐治町オリジナルのお土産となる。



③社会福祉協議会への提案

「イベント行事での救護室設置」

毎年秋に開催される「佐治ふるさと祭り」などのイベント時に救護室を設ける。怪我や急病が心配される小さな子どもを連れた家族や高齢の観光客が安心してイベントに参加することができる。

④株式会社さじ式拾老への提案

「観光タクシー」

この提案を出すうえで、前提として佐治の弱みを克服するという意味がある。

というもまず、佐治はバスが少ない。現在は路線変更などをしながらも赤字で運営しているというのが現状だ。

- ・バスが少ない
- ・交通の便が悪い
- ・車がないと移動が厳しい

そういったことがあると住民の利便性はもちろんのこと観光客の利便性も損なわれるのではないかと考えた。車で回るという選択肢しかないということになると、現地でレンタカーを借りるなどの必要が生じ、それだけ電車などでの観光客は寄り付かなくなるのではないだろうか？

それは機会損失につながるのではと考えられる。

そういった中で私たちはある提案をしたい。それがこの観光タクシー事業だ。

既存のサービスである買い物弱者・交通弱者に対して（おもに老人向け）行っている買い物代行サービスを利用し、その買い物代行サービス事業に合わせて観光事業も並行して行う必要がある。

<メリットとして>

既存のものを使うことで低コスト

観光客の利便性向上

各施設と施設をつなぎ、回遊性を上げる

→観光への施策として有効であると考え

(2)五し堪能ツアー

観光地としての佐治町において、外部から観光客を誘致するために観光ツアープランの企画は重要な要素の一つである。

一般的に多くの観光客は「癒し」を求めて旅行をする。しかし佐治町の現在の方針は学生などの若年層を対象とした体験学習型の観光であり、「癒し」よりも「体験」を求めるものとなっている。これでは家族連れなどの一般的な観光客のニーズに沿わない。そこで、「癒し」と「体験」を共存させた観光プランを提案する。この共存により、学生を中心とする若者層だけでなく子ども連れの家族など新たな客層の集客を見込むことができる。

具体的には既存の「五し」体験アクティビティに加え、宿泊施設の清潔感や体験活動における安全面・衛生面などを強化する。

- ターゲット：小学生くらいの子どもの含む 4~5 人程度の家族

<ツアーの一例>

- 費用：大人 1 人 29800 円

子ども 1 人 19800 円

●日程

(1日目)							
9:30	佐治総合支所集合						
9:45	受付(レンタサイクル貸出)					200円	
10:00	黎明の庭見学(ガイド付き) [石]						
11:00	不動滝 <第一の滝>						
12:30	お食事処「みつまた」にて昼食					1000円	
14:00	かみんぐさじにて和紙作り見学もしくは体験 [和紙]					500円	
14:30	お土産処(ツアー参加者のみ宿泊先への配送あり)					500円	
15:00	民族資料館(佐治谷話放映あり) [話]					500円	
16:00	休憩(梨アイス+軽食) [梨] (スーパー「TOSC」へ買い出しも可)					500円	
17:00	アストロパーク(天体望遠鏡見学・プラネタリウム) [星]					500円	
18:00	コスモスの館(宿泊先)チェックイン					13000円	
18:30	夕食(佐治の食材を味わう)						
20:30	天体観測(個人)						

(2日目)					
7:30	朝食				
10:00	亀滝 <第二の滝>				
11:00	総合支所(レンタサイクル返却)				
11:30	総合支所にて和紙レター作成(会議室等の一室を貸出)			1600円	
12:30	カフェ「味珈豆結」にて昼食			1000円	
13:30	観光タクシー乗車			1000円	
14:00	熊野遺跡散策				
15:30	観光タクシー乗車(スーパーに寄る便にて買い出し可)			1000円	
16:30	佐治川ダム見学				
17:00	たんぼり荘送迎バス乗車(可能であれば徒歩)				
17:10	たんぼり荘(宿泊先)チェックイン(※要虫対策)			6300円	
17:30	川散策(休憩)				
18:00	自由時間(※五右衛門風呂沸かし体験可)				
18:30	夕食(佐治の食材を味わう)				

(3日目)					
7:30	朝食				
9:00	山王滝 <第三の滝>				
10:30	たんぼり荘送迎バス乗車				
11:00	蕎麦人にて蕎麦打ち体験			1200円	
12:30	昼食(完成した手打ち蕎麦)				
13:30	アンケート等最終調整				
14:00	観光タクシー乗車			500円	
14:30	お土産購入(場所指定なし)				
15:30	観光タクシー乗車			500円	
16:00	支所前にて解散				
				合計	29800円

さらに現在の佐治の体験アクティビティは1プログラムが2時間～4時間かかるものもあり（例 梨の袋かけ3時間など）、1アクティビティに対する時間的な拘束が大きい。それを改善し、このように複数廻ることができるのもこのツアーの魅力だ。この例を軸に他にも日帰りツアーや“あなたに合わせたカスタムツアー”などを実施することでさらなる展望を期待できる。

●ポイント

このツアーには、各協議会・団体への事業提案で述べた「和紙タイムレーター」が体験アクティビティとして組み込まれており、移動手段には「観光タクシー」が利用されている。そうすることで、各協議会・団体が取り組む事業が個々に点在するものではなくツアーという一つのまとまりを生むことができる。佐治町の課題である、連携不足への効果として、実際に目に見える形での協働ではなくとも、ツアーを媒介として各協議会・団体間の見えない連携がその背後に成り立つと考えられる。

(3)オンライン代表会議

以上のような団体ごとの個別的な取り組みだけではなく、団体同士の情報交換や新たなテーマの創出に向けて各代表が集まる話し合いの場が必要である。しかし現在の佐治町には、定期的に各団体の代表が一堂に会する場はない。それはなぜだろうか？

一点目には佐治地域の人々の性質として「〇〇協議会」「〇〇集落」といった小単位での所属意識はあるものの、「佐治町」という大きなコミュニティに所属しているという認識が不足していることが挙げられる。佐治町には27もの集落があり、各集落に一つずつ集会所が設けられていて、集落内の結びつきは強い。しかし集落同士の交流はほとんどないという実態がある。

二点目は物理的な距離と時間の問題である。各代表がそれぞれの仕事を終えて、21時から話し合いを始めると仮定すると会議終了は23時頃となる。加えて東西に長い佐治町の地理により、会議場所からの帰宅時間も考慮するとその負担は大きい。

そこで提案するのが、Google+ハングアウトを利用したオンライン会議である。Google+ハングアウトはインターネットを利用した無料のビデオチャットサービスでパソコンやAndroid 端末、iPhone などから利用でき、Wi-Fi や 3G/LTE といった通信環境を選ばずに映像と音声でのやりとりができる。このシステムを利用すれば、物理的にはどこにも集まらずに各自が自宅にしながら、互いの顔を見て会議を行うことが可能である。

必要なもの：

- ・インターネットに接続されたパソコン(スマートフォンやタブレットも可)
- ・ウェブカメラ

必要なこと：

- ・ Google サービスへのアカウント登録(Gmail など)

<主な手順>

- ①Google にログインする
- ②プロフィール設定
- ③ハングアウトの画面を表示する
- ④ユーザー検索で会議の参加メンバーを招待する
- ⑤ハングアウト開始ボタンをクリック →会議開始

<メリット>

- ・ サービス自体は完全無料（インターネット通信料のみ）
- ・ 特別なソフトが要らない
- ・ 同時に最大 10 人で画面を共有できる（Skype では 3 人以上だと有料）

<注意点>

- ・ 佐治町のインターネット環境
- ・ セットアップ等の技術的なサポート体制が必要

ここまで複数の提案をしてきたが、それらの実現に向けて不可欠なものが、中心となるべき組織の存在である。(4)ではその組織設立についての内容である。

(4)佐治観光支部の設立

佐治町に観光を創出しまち全体をつなげるためには新たな組織が必要だと考える。

現在の行政の方針としては各協議会や事業者に自立を促すために、補助金などのサポートが中心となるなど少し引いた姿勢を見せている。自主財源の確保が厳しい現状では各事業組合に自立してもらうか、有限事業組合などに事業が進展する必要があるからだ。そういった意味で行政側の姿勢は正しいと判断した場合、いったい誰が・どこが主体となるのだろうか？その中心を担うのが佐治観光支部だと私たちは考える。

佐治観光支部の役割としては大きく分けると以下の 3 つがある。

- ・各団体への観光施策の提案およびサポート
- ・全体のまとまりをつくる
- ・町全体の観光 PR

それらを請け負うのが観光支部だ。

観光支部の構成は地域おこし協力隊といわれる鳥取県が取り入れている制度を使い、やる気のある若者を地域に招くものだ。この地域おこし協力隊、さらには佐治の若者が中心の佐治観光支部を設立する。

実際の施策は次のようなことが考えられる。

- ・観光として佐治を押し出すために全面で取組みを行う。

→各協議会などと協力

町全体の連携が弱いというために行う佐治におけるオンライン会議を実現するために

- ・お宅への戸別訪問
- ・IT 機器教室の開催

を定期的実施する。

オンライン会議などは大手企業や若者間の会議などでは取り組まれている事例は多々あるが、まちとしておこなわれた事例は少ない。なぜならば、設定の問題や難度が高いからだ。

だからこそ、手厚いサポート体制をとる必要がある。そこで観光支部が対応する。

これにより会議の促進や住民の満足度向上が見込まれる。

- ・観光 PR 戦略の策定

地域おこし協力隊に向いている人として考えられるのは

- ・IT に強い人
 - 観光の web や SNS 戦略
 - IT 教室や戸別訪問のため
- ・地域を元気にすることに志がある人
 - を考えている。

これらの一連の施策により、佐治の観光を強めて、今後も持続可能なまちづくりを行うことができると考え、提案いたしました。

よろしくお願ひします。

以上

鳥取市佐治町班（とっとりリズム）報告書

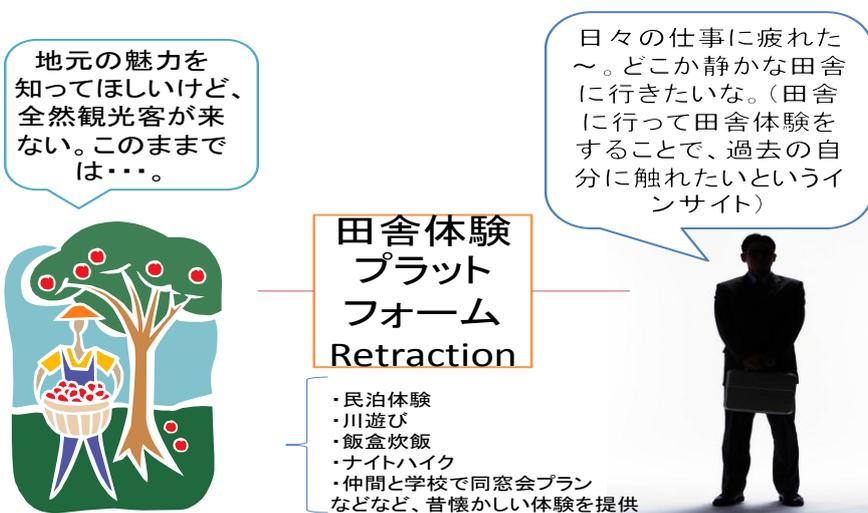
商学部	牧田拓也	政経学部	河邊崇弘
情コミ学部	影山千春	鳥取大学	池田駿圭

目次

- I 私たちがイノベーションしたサービス
- II 私たちが解決したい佐治の課題
- III 私たちが解決したい日本の課題
- IV 効果
 - ①「佐治」
 - ②「サービスの受益者である都市に住むユーザー」
- V 新規性
- VI ソーシャルイノベーションの評価軸での自己評価
- VII 懸念点
- VIII 終わりに

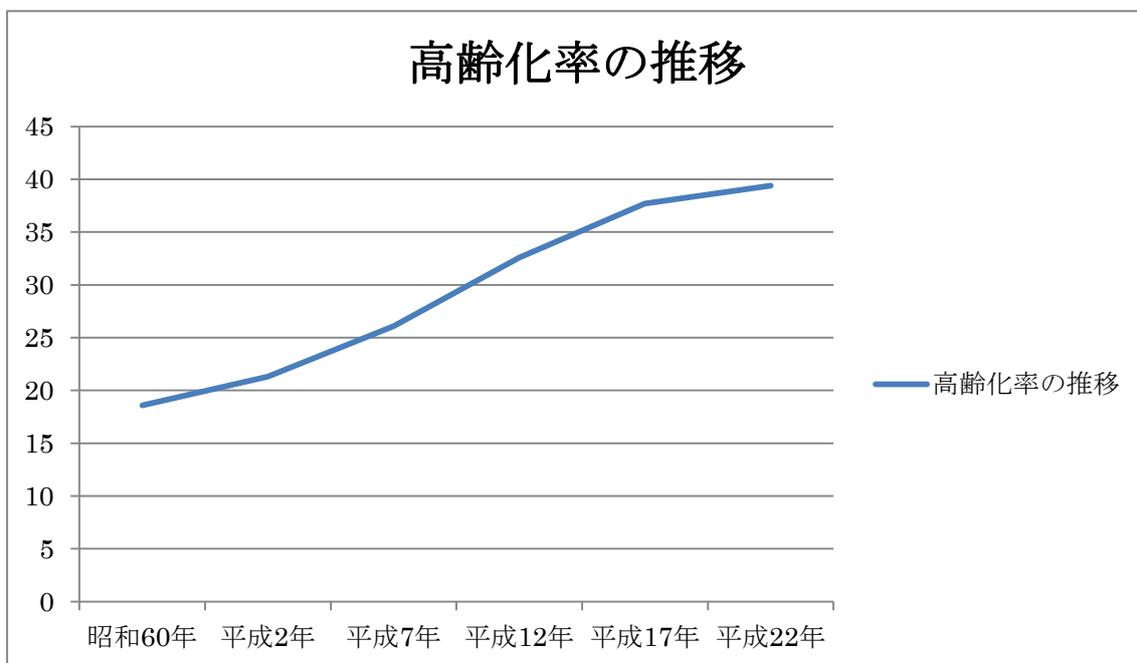
I <サービス名とサービス内容>

今回、私たちとっとりリズム班は **Retraction** を提案する。このサービスは、田舎での自然や文化体験サービスを提供している株式会社さじ式拾壺と、日々仕事に追われ、癒しを求めている社会人をマッチングするウェブ上のプラットフォームである。私たちは、ペルソナターゲティングという手法を用いてターゲットである人を創造し、そのユーザーの行動の奥底に眠るインサイトと、インサイトを実現するための経験として、さじ式拾壺が提供する体験型サービスを活用することを考えた。ちなみに、このユーザーのインサイトは「本当の自分に出会う」というものであり、私たちは、「本当の自分とは、過去の自分の中にいる」と考え、過去の、それも人格の基礎が形成されてくる幼稚園から小学校の頃にユーザーが体験した経験を提供しようと考えた。その結果、体験サービスの中身は、テーマとして「昔懐かしい経験を提供する」というものになり、例えば、飯盒炊飯や川遊び、ナイトハイクや同窓会として小学校時代に戻って授業をする、などのコンテンツを揃えた。他にも、ユーザーが自ら過去に戻ってもう一度経験したい体験を、ウェブのプラットフォーム上で呼びかけ、見ず知らずの人と昔の自分に戻って遊ぶというツアーも組むことができるようにした。そして、こうしたコンテンツ満載の体験サービスと、地方都市および都心に住む人をマッチングするサービスこそが今回私たちがイノベーションし、提案するプラットフォームなのである。



II < 私たちが目を付けた佐治町の「課題」 >

私たちが今回のサービスを通じて解決したい佐治の課題は高齢率が40%にも上る高齢化である。佐治では他にも住民意識の相違や、放棄耕作地などの問題があったが、私たちは調査を通じて優先すべき最重要課題は高齢化であると考えた。なぜなら、住民意識や放棄耕作地問題などの、佐治に存在するあらゆる問題の多くは、その根本的な原因に高齢化があると考えたからである。そして、その高齢化問題に関しても、高齢者が増えること自体が問題であるという見方と、高齢者が生き活きとしていないことが問題であるという2つの見方があると考えた。そこで、私たちは後者の「高齢者が生き活きとしていない」という点に着目し、高齢化率は高いけれども、高齢者が生き活きと暮らせる佐治を創造していくことで、この高齢化問題の解決を図ろうと考えた。



出典 鳥取市佐治町総合支所資料より

III < 私たちが考えた、日本における「課題」 >

私たちは、佐治の課題に着目する一方で、日本全体の課題においても考えた。それが、日本全体で進行する高齢化問題とストレスフルな現代社会という問題である。私たちは、これらの課題も解決することによって、佐治だけではなく、将来的に生き活きとした日本社会をも創造していきたいと考えた。そこで、都市に住むユーザーの姿を創造し、この人のインサイトを徹底的に探ることで、人間の根源的な部分に共通性を帯びている真の欲求にアプローチし、持続的なビジネスと日本社会の創造を同時に実現していこうと

考えた。

このような課題に着目してイノベーションされたサービスが、今回私たちが創造し、提案したプラットフォームサービスである。そこで次は、こうした課題を踏まえて、具体的にどのような効果があるのかを記したいと思う。

IV <効果>

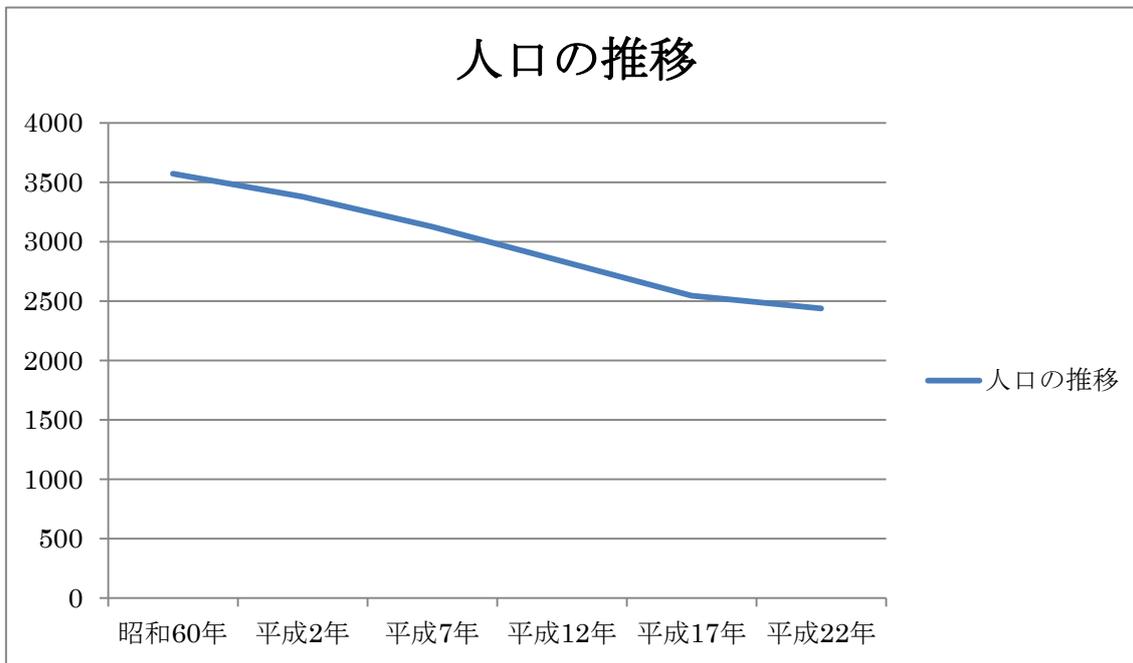
①「佐治町」

- ・株式会社さじ式拾壺の売上の拡大
- ・さじ式拾壺の自立した経営の実現
- ・観光外貨が落ちることによる1人当たりの所得と税収の増加
- ・佐治町住民の雇用の創出
- ・高齢者が多い従業員およびボランティアが生き活きと暮らせる佐治町の姿の実現
- ・佐治町の知名度の向上とブランド力の向上
- ・佐治町の人と観光客が繋がることで、長期的視野でのIターン、Uターン移住者の獲得

佐治における第一の効果は、さじ式拾壺の売上高の拡大と自立的な経営の実現である。具体的には、従来のさじ式拾壺の経営は行政に依存していた。つまり、行政が団体客を誘致し、それに対してさじ式拾壺がサービスを提供して対価を得るという方式であった。さらには、さじ式拾壺が使用している施設の修繕費用は行政持ちである。これは、行政がなければ確実にさじ式拾壺は倒産しているということを意味している。したがって、プラットフォームサービスによって、従来の団体客にプラスして個人の観光客を多く誘致し、さじ式拾壺の売上の増加を図り、それと同時に、行政に頼らない経営を実現していく。売り上げの増加は法人税収として鳥取市に納付されるほか、このようにして観光客が増えた佐治では、観光外貨が落ちるので、消費税や所得税も納付されることになる。つまり、一人あたりの所得の増加と、税収増を実現する。また、観光客が増えれば当然に観光産業が活性化することになる。そこで、佐治町内で雇用が生まれる。佐治を愛するがゆえに、観光客にサービスを提供していた従業員は、高齢にもかかわらず、そこにやりがいと生きがいを見出すことによって生き活きと生活するようになるのである。

さらに、副次的な効果では、佐治町の知名度とブランド力の向上、観光客の中から佐治へのIターンが生まれることが期待できる。特に、佐治町のように、元来ブランド力のない地域に関しては、間接的なアプローチによる売名が効果的である。つまり、体験を売るという切り口から入ることで、知名度の高低に左右されずに顧客を得ることができるのである。さらに、このサービスは、日本初のサービスということから考えると、そのインパクトは大きい。したがって、参加者からの反響も大きくなることが期待でき

るほか、佐治を知った人の中から移住する人も現れてくることも期待できる。以上によって、佐治は活性化し、佐治に暮らす高齢者は生き活きと暮らせるようになるのである。



出典 鳥取市佐治町総合支所資料より

	株式会社さじ式拾壺 概要
売上高	7122 万円 (平成 24 年度)
設立年	平成 7 年
従業員数	15 名
事業内容	農林事業 市道、市有地維持管理事業 観光事業 流通事業 労務派遣事業

②「サービスを受ける地方都市や都心に住むユーザー」

- ・日々の仕事に追われる社会人が背負うストレスを軽減
- ・1人1人が過去の自分に返ることで、忘れかけていた本当の自分に触れ、明日から生き活きと生活する。(1人1人の変化は社会を変え、最終的には、生き活きとした日本社会の創造へと繋がる。)

- ・体験者の間での輪が広がっていく

今回、私たちは都市に住む人をユーザーとして置き、そのユーザーに得させたい経験を考えた。その結論が、過去の自分に触れることによって、ユーザーが前向きな気持ちになることである。具体的には、このサービスを利用するユーザーは、私たちが創造したサービスによって仕事で背負っていたストレスをフリーに戻すことができる。こうしたユーザーと同じインサイトを持つ人間は世の中に数えきれないほどいる。したがって、ユーザーのような人々が、私たちの提供するサービスを利用することで前向きに意識を変え、それが1人1人と積み重なっていくことで、生き活きとした日本という社会を創造していくことに繋がっていくのである。また、地元民と体験者との輪が広がっていくことによって、体験者が継続的に佐治に足を運ぶといったことも期待できる。さらには体験者同士の輪も広がっていくことで、体験者同士の間でビジネスが始まるということや、体験者同士が結婚するなど、さまざまな期待ができる。

V <新規性>

昔懐かしいサービスを提供している団体は日本にもいくつか存在するし、トリップーズのように、ユーザーが自らツアーを企画し、ネット上でその企画に共感した人がそのツアーに参加するというサービスもある。しかし、昔懐かしい体験に特化してユーザー自らがツアーを企画し、組むことができるプラットフォームというサービス自体は日本には存在していなかった。したがって、このサービスはイノベーションである。また、「1人の人間の経験したい経験を追究した先に、深い所で多くの人々と同様に共通性を帯びている wants を見つけることができる」ということで、私たちは、その wants を実現するアイデアを創造した。つまり、私たちが創造したアイデアには、人々の wants を実現するためのアイデアなので、拡張性がある。したがって、導入は佐治でやるが、日本全国にユーザーが存在するし、体験できるような中山間地域も日本に多く存在するので、日本全国で展開することも十分に可能である。したがって、このサービスは佐治だけでなく、日本全国の中山間地域の活性化を実現するポテンシャルを大いに秘めていると言える。

VI <ソーシャルイノベーションの評価軸> (自己評価で5段階)

・ New Experience

創造的ユーザーが明確か	5
願望が明確か	4

・ New Solution

新規性 4
実現性 4
拡張性 4

私たちが創造したサービスは、社会課題を解決することを真の目的にしている。ちなみに、今回の場合は高齢化問題の解決に焦点を当てている。つまり、イノベーションの部類では、社会価値イノベーションに入る。そこで、社会価値イノベーションにおける評価軸を設け、自己評価をさせてもらった。その結果が上の図である。ちなみに、新規性の評価に関しては、4 ページに、拡張性に関しての見解も含めて記してある。

「わざわざ佐治に行くか」という問題は確かに存在するが、確実にニーズは存在するという点で、佐治に限らず、このサービスは中山間地域の広域に渡って行うことが予想できる。

以下、評価の根拠を記していく。

・ New Experience

①「創造的ユーザーは明確か」

創造的ユーザーは明確である。山岸光太というペルソナを創造し、彼の経験したい経験を追究した。

②「願望は明確か」

願望は明確である。彼の経験したい経験を探究した結果、「本当の自分に出会う」というインサイトを導き、そのインサイトを実現するための経験と、その経験をさせるためのサービスを創造した。

・ New Solution

①新規性（4 ページで記した）

②実現性

実現性に関しては課題点がいくつか存在する。

- ・コスト
- ・「佐治にわざわざ行くか」
- ・収益性

- ・コスト

実現性における最大の問題はコストである。ただ、技術的には十分に実現できるので、評価は4に据え置いた。コストに関しては、ウェブプラットフォーム作成代（システム含む）や人件費、広告宣伝費が挙げられる。いずれのコストも、売上高が1億円弱のさじ式拾壺にとっては重荷になる。

- ・「佐治にわざわざ行くか」

佐治にわざわざ行くかという問題もある。特に、これは鳥取県に限ったことではないが、実際、中国地方は交通アクセスが全体的に良くない。したがって、鳥取県周辺地域の顧客は取り込むことはできるが、果たして首都圏などから来る顧客を取り込むことは実際には難しいと言える。

- ・収益性

収益性という点に関しては、従来通りの団体客をコンスタントに集められているという前提の下、個人客にもターゲットを拡大するという場合においては、現状で経営は順調にうまくいっていることを鑑みると、投資も数年後には回収でき、また、個人客にはシステムで対応することによってランニングコストは抑え、それによって利益率は上げることができるので、収益性に関してはあまり問題ないと言える。

③ 拡張性

4 ページの新規性のところに同時に記した。

VII <懸念点>

- ・スピード（ニーズにサービスの提供が追いつけるか、など）
- ・高齢者の活用に関して

- ・スピード

一点だけ懸念点がある。それが、スピードである。なぜなら、この事業を行う主体である株式会社さじ式拾壺では、人手が足りないからである。新たなシステムを導入して新たな客を呼び込むとなると、それなりに一人あたりの仕事量は増えることが予想される。ボランティア頼みの現状や、現状の仕事で手一杯の現状を鑑みると、個人客の観光客が増大すると、そのスピードに追いつけない可能性もある。雇用を増やすという手段を用いることはできるが、やはり人材育成には時間もかかるという点から、ニーズにサービスの提供が追いつけるかというスピードの観点において懸念は生じる。

- ・高齢者の活用に関して

高齢者が活き活きと生活できる佐治を創造するというテーマと内容であったが、高齢化が進行している佐治では、物理的な問題として高齢者のできる範囲に制限が存在する。つまり、新たなプログラムを作るとして、そのプログラムが実行に移せないといった問題が出てくることが予想できる。つまりそれは、顧客のニーズに対応しきれないといった問題が生じることを意味している。この点に関しては懸念点が残る。

しかし、その辺は、鹿野町や周辺地域などと広域的に連携を取ることで解決を図ることは可能であると考えている。佐治町を担当した私達としては、佐治でやることに意義があると申したいところであるが、実現するには、佐治に限ることなく、鹿野町などの鳥取市内の別の町と連携してサービスを行なって行くという選択肢を持っておいてもらいたいと思う。

VIII <終わりに>

- ・感想

- ・社会連携事務室の皆様へ

- ・感想

私たちは佐治に行き、学ぶ中で、佐治の良さと課題の両方を目の当たりにした。良さという点に関しては、雄大な自然と文化、人という貴重な資源があることである。しかし、社会が豊かになって行くにつれて、こうした資源が残る地域は姿を消しつつあるという課題も同時に目の当たりにした。つまり、人々が目に見える富を求めるあまり、都市に集中し、さらに日々の仕事に追われるあまり、もはや田舎には寄り付かなくなってしまったのである。しかし、こういう時代だからこそ私たちは、持続可能なシステムを創っていくことによってこうした資源の残る地域を大切に保護していく必要があると思った。また、同時に未来の子供たちにこれらの資源を受け継いでいくことが私たちの義務であるとも思った。もちろん、私たちチームはそういった思いでチーム一同取り組んだし、想像したアイデア（サービス）は、佐治の問題を上手く捉え、同時に顧客の wants を満たすというもので、ポテンシャルのあるサービスであると考えている。ぜひとも実現してほしい。

最後に、今回のプログラムに関して総括すると、中山間地域の佐治がテーマということで、従来の観光まちづくりとは違って、地域の課題も複雑であり、その解決も非常に難儀なものであった。したがって、プログラム自体はハードな物であったという印象があるが、全体として楽しい時とワークの時にメリハリもあり、非常に充実しており、楽しいものであった。また、鳥取大学や鳥取環境大学の学生たちとの出会いを通じて、私も含め、私たちの班のメンバーも大いに刺激を受けた。

・社会連携事務室の皆様へ

今回のプログラムを通じて課題と対峙し、現代社会に問題意識を持つと同時に、同じ日本に住みながら違った社会に生きる、違った価値観を持った人々に出会うことによって視野を広げることができました。

こうしたプログラムを用意して下さった明治大学、そして社会連携事務室の方々には大変感謝いたすと共に、今後とも継続的にこうしたプログラムを実践し、未来を創る人材を創ってほしいと思います。