

栃尾地区の活性化にむけたブランディング事業
～地域資源 PR とにぎわい創出への取組～

石川ゼミナールⅢ・Ⅳ

19K011	今井	諒（リーダー）	19K010	磯部	直樹（副リーダー）
19K027	上村	月乃	19K054	鈴木	颯太
19K086	野澤	侑我	19K098	星野	宇宙
19K105	諸橋	涼	19K110	山本	まりあ
20K003	浅田	篤郎	20K005	阿部	里奈
20K011	池浦	颯士郎	20K041	金子	竜久
20K043	川崎	太暉	20K048	木伏	涉
20K050	小島	伊織	20K074	高橋	佳伸
20K075	高山	愛羅士	20K079	月橋	唯奈
20K086	永野	蓮	20K106	山崎	音央

令和 5（2023）年 2 月

目 次

1. 今年度の栃尾地域の活性化に向けた基本的方向性
 - 1.1 2022 年度ゼミメンバー紹介
 - 1.2 前年度から引き継いだゼミ活動の資産
 - 1.3 今年度の基本目標と取り組みの柱
2. ゼミ内の取組体制
3. 地域との連携体制
 - 3.1 大幅に拡大したゼミ活動での交流人口～地域連携が大幅に進展！
 - 3.2 栃尾・山古志間の地域間連携
4. 四つの柱の各取組について
 - 4.1 糸繰り枠ランプ商品化とその試作品展示
 - 4.2 糸繰り枠ランプ一次試作品の展示会開催
 - 4.3 トチオノアカリ協議会の方々をサポート
 - 4.4 展示会で第二回目アンケート調査実施
 - 4.5 二次試作品の製作作業
 - 4.6 フード提供事業
 - 4.7 スタンプラリーの開催
 - 4.8 雁木通りギャラリー白昼堂堂での展示会開催
5. 錦鯉を通じた地域間連携～錦鯉の展示と市民への譲渡会
 - 5.1 ゼミ OB 周球社長を訪問して錦鯉の理解を深める
 - 5.2 長岡市錦鯉養殖組合への相談
 - 5.3 錦鯉のインスタレーション展示に向けて
6. 活動資金調達への取り組み
 - 6.1 補助金申請に挑戦
 - 6.2 出資金集めへの取り組み
 - 6.3 募金のお願い
 - 6.4 資金の管理
7. 広報への取り組み
 - 7.1 今年度の広報体制と取り組み概要
 - 7.2 配布チラシ、PR パネルの制作
 - 7.3 テレビ取材を受ける！
 - 7.4 SNS による広報
 - 7.5 その他の広報
8. 栃尾高校との高大連携
 - 8.1 高大連携の意義・概要
 - 8.2 共同授業 1 回目
 - 8.3 共同授業 2 回目
 - 8.4 共同調査の実施

- 9. 栃尾繊維の提供事業
- 10. ゼミの活動内容を記録する活動
 - 10.1 活動記録を残す担当者の設置～昨年度の反省から
 - 10.2 記録文書の活用
 - 10.3 動画、静画記録の活用
 - 10.4 更なる情報集積に向けて
- 11. 成果発表会に向けた準備
 - 11.1 生中継とエンディング動画による成果発表会の演出構想
 - 11.2 ZOOM 中継の準備
 - 11.3 エンディング動画の制作
 - 11.4 プレゼンテーションの練習
 - 11.5 成果発表会の成功
- 12. 全体の振り返りと来年度に向けて
 - 12.1 反省点のまとめ
 - 12.2 来年度の活動に向けて

1. 今年度の栃尾地域の活性化に向けた基本的方向性

1.1 2022年度ゼミメンバー紹介

私たちが目指す栃尾地域の「活性化」は、「栃尾地区の交流人口の増加」である。究極的に定住人口の増加と経済規模の拡大につなげていく、その土台作りである。

その目標に挑戦した2022年度の石川ゼミナールは、4年8名、3年12名の計20名からなる。昨年度10月に実施した谷内通り（やちどおり）での「謎解きウォーク・雁木あいぼ」実施チーム、ギャラリー白昼堂堂でのインスタレーション芸術展示の「布の森展」実施チームを統合し、そこへ3年生が加わり、全ゼミ生20名が1グループとして活動した。

昨年度に引き続き、栃尾地区のデザイン事務所代表の大竹幸輔様、村上市ご出身で廃材再生アーティストの加治聖哉様のお二人にアドバイザーに就任頂けた。また、今年度の特筆すべき点として、技術面の専門家として長岡技術科学大学院・修士課程1年の山内陸様に工学的な技術指導をしてもらえることになった（詳細は後述）。

1.2 前年度から引き継いだゼミ活動の資産

石川ゼミでは、2019年度から栃尾地区の活性化事業に取り組んできた。それ以来、ノウハウ、人的ネットワークなど多くの資源が引き継がれてきた。特に栃尾地区の地域活動に関わる方々とのネットワークは最重要で、今年度の活動でもベースとなった。

たとえば、昨年度の「栃尾縁日」で協働した地域活動組織の方々とのつながりは何物にも代えがたい財産である。それなしに、今年度の「とちおにぎわい委員会」広野様や「トチオノアカリ協議会」西方様などとの深い交流は実現できなかったと思う。

〔図表1〕 これまでの実績と本年度の活動の整理



さらに、一昨年度以来、錦鯉展示プロジェクトでお世話になった長岡市錦鯉養殖組合の上田様、昨年度の「布の森展」に栃尾繊維を提供して下さった栃尾繊維工業協同組合の方々、栃尾観光協会、長岡市栃尾支所、栃尾商工会の方々とのつながりも、今や私たちの活動にとって無くてはならないものになっている。

昨年度の雁木通りクイズラリーでは 443 人の参加者があり、同時開催の「布の森展」（杜々の森をモチーフとした展示）には 1,152 人の来場者があった。これらは、栃尾地域の皆様に私たちの活動を認めていただける実績になったと思う。

今年度もイベント会場で活用した雁木通りのギャラリー「白昼堂堂」〔図表 1〕の中央部分に記載)については、その創設事業(2020 年度)にゼミの先輩方が加わった。今や栃尾のまちなかの重要な回遊・交流の拠点となっている。

また、一昨年度のフォトコンテストでは 100 点以上の作品を応募いただき、その作品は今もゼミの Instagram アカウントで重要な投稿コンテンツである。以上を含めて、私たちが引き継いだこれまでの活動実績とともに、その中に位置づけた今年度の事業を〔図表 1〕に整理した。

(執筆担当) 磯部 直樹

1.3 今年度の基本目標と取り組みの柱

1.3.1 栃尾地区の「地域活性化」とは

4 月、私たちはゼミ活動の始動にあたり、アドバイザーによる問題提起の下で、栃尾地区の「地域活性化」とは何かを考えた。これまで、この点をしっかり考えることがなかったと思う。単に栃尾でイベントを開催しただけで、「活性化」したつもりになっていなかったか。

誰の目にも明確に栃尾地区を盛り上げて活性化した成果を示すには、栃尾地区の経済活動を活発化させ定住人口の増加を実現することが必要だろう。実際に全国の多くの地域で、それらを目指して企業誘致や商工業振興による雇用の場の創出が政策目標とされている。大規模な観光振興策も盛んである。

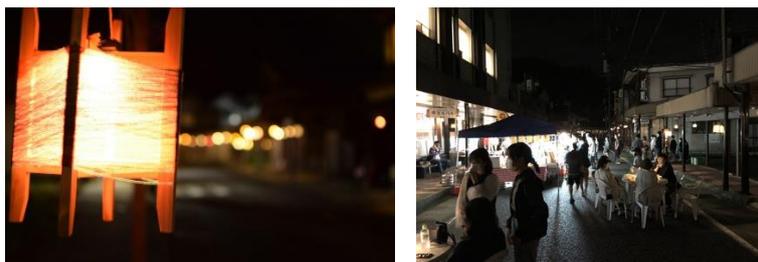
しかし、ゼミ活動の枠組みではこうした取り組みは到底不可能である。では、ゼミ活動の目標をどう考えたらよいのか。私たちは、そうした経済振興そのものは無理にしても、その環境づくりとして、交流人口・滞留人口の増加を基本目標に掲げた。その達成手段として、①栃尾地区の賑わい創出、②栃尾の地域資源の域外広報、の 2 つに寄与する取り組みを検討することにした。

1.3.2 「トチオノアカリ」のブランド力に注目！

上記の方向性の下、今年度は、「トチオノアカリ」のブランド力に注目した。

「トチオノアカリ」とは、栃尾の伝統産業である繊維業を象徴する織機の糸繰棒と栃尾産の糸で製作された LED ランプ(単三電池式)により、夜の栃尾をライトアップする幻想的なイベントである。2016 年に開始され、コロナ禍前の直近の開催時には 2 日間で延べ 2 万人の来場者があった。栃尾地区で最大の集客数をもたらす催しの一つとして、栃尾全体のブランディングで大きな鍵を握るイベントである。(〔図表 2〕〔図表 3〕を参照)

〔図表 2〕 イベント「トチオノアカリ」の光景



〔図表 3〕 現行の糸繰り枠ランプ



1.3.3 トチオノアカリが抱える課題

その集客力により、トチオノアカリは栃尾地区全体の活性化の核となる可能性を秘めている。しかし、課題も抱えているとの話をアドバイザーから教わった。

その一つは、企画・運営団体であるトチオノアカリ協議会の財政基盤が脆弱な点である。トチオノアカリ開催は栃尾地区の交流人口・滞留人口の増加、さらに域外への栃尾の PR に大いに寄与しているが、その成果が同協議会へ経済面で直接還元される仕組みがない。

二つめの課題は、トチオノアカリのイベント時の会場におけるフード不足である。例年、トチオノアカリ開催でフード販売が少ないとの苦情が多数寄せるとのことであった。フード業者の出店はあるが、売り上げ予測が難しいことから売れ残りリスク回避の結果、出店者の食材準備が過小で早めに閉店になるとのことである。一時間程度で会場全体の飲食物が完売になって、せっかく多くの方が来られても、食べ物がないため見学を早めに切り上げて帰っていかれる。フード不足が来場者の滞留時間が伸びない要因だったのである。

1.3.4 今年度の取り組みの4つの柱

以上の2つの課題に対して、私たちは、フード不足の軽減と「トチオノアカリ」の新たなビジネスモデルの開発支援を目標にした。特に後者によって、同協議会が安定的な財源を確保し一層拡張的なイベント開催に向けて発展していけるように、土台作りのサポートを目指した。これらの実現のために、今年度の取り組みを以下の4つに決定した。

- | |
|--|
| <ol style="list-style-type: none">① トチオノアカリ糸繰り枠ランプの商品化と展示② トチオノアカリのイベントでのフード販売③ トチオノアカリのイベント時のスタンプラリーの開催④ ギャラリー白昼堂堂でのインスタレーション展示会 |
|--|

1.3.5 課題解決に向けた取り組み～その四つの柱

上記4つの取り組みの趣旨・ねらいは以下のとおりである。

(糸繰り枠ランプの商品化と展示)

今年度第一のプロジェクトは、ランプの商品開発である。現状でトチオノアカリの糸繰り枠ランプはイベントに使用されるのみで、販売されていない（まちの駅「とちバル」で販売されたこともあったが、「とちバル」は2022年11月にすべての物品販売を終了）。そ

こで、各家庭に持ち帰ることのできる商品として販売できるよう開発を目指したのである。今年度中に試作品を完成させて、栃尾雁木通りのギャラリー白昼堂堂で展示イベント開催し、賑わい創出も実現したいと考えた。

（トチオノアカリ本イベントでのフード販売事業）

二つめの柱は、トチオノアカリでのフード販売である。私たちがトチオノアカリ協議会のために会場でフードを提供できれば、イベント時のフード不足を軽減し、来場者の滞留時間を少しでも伸ばせるだろう。さらに、収益が出れば、ランプ商品化と同様にトチオノアカリ協議会の新たな収益機会になる。そのトライアル事業でもある。

（スタンプラリーの開催）

三つめの柱は、トチオノアカリのイベントと合わせたスタンプラリーの開催である。本イベントの会場となる雁木通りの数か所にスタンプを置き、参加者に抽選で賞品を進呈する。ライトアップを見に来られた人が楽しめるイベントを付加して、人々の滞留時間を延ばせる。さらに、人々を回遊に誘導し雁木通りの魅力の再発見とPRの促進に貢献できるだろう。

〔図表 4〕今年度後半の具体的な活動の抜粋

実施時期	取組内容・実施場所 等
8月10日～9月20日	活動資金（自己資金）の調達（協賛金等の依頼）：学内及び栃尾地区事業者等
8月10日～19日	ランプの材料、必要工具等の確保（木杵、糸、電子部品、ドライバー、ペンチ等）
8月20日～31日	ランプ一次試作品の完成作業：大学内にて
8月20日～9月5日	9/24-25の展示会チラシ作成：大学内にて（印刷は業者へ委託）
9月5日～9月20日	展示会会場（栃尾谷内通り・雁木通りギャラリー白昼堂堂）での展示例アウト等の検討：白昼堂堂および大学での検討
9月5日～9月20日	9/24-25における、ランプ制作体験会、スタンプラリーの詳細の検討と部材の準備、ランプ試作品アンケート準備：大学にて
9月10日	大学でのTV局による撮影・取材（NST様）
9月15日～23日	栃尾繊維PRのパネル制作：大学にて
9月23日	白昼堂堂での会場展示の準備作業
9月24-25日	トチオノアカリイベント開催。その支援とともに、白昼堂堂でのランプ試作品の展示会、スタンプラリーを開催。トチオノアカリのフード事業も支援。 ランプ試作品についての来場者アンケートも実施。
9月26日	白昼堂堂の片付け作業
10月1日～11月30日	9月試作品展示会における来場者アンケートをもとに、改善作業による二次試作品製作
11月1日～30日	錦鯉の水槽の手配（市内小学校から）、錦鯉の受け入れと管理
12月1-2日	白昼堂堂での会場展示の準備作業
12月3-4日	白昼堂堂にてランプ試作品（最終版）の展示会開催。あわせて二十村郷錦鯉によるアートアクアリウム展開催
12月5日	白昼堂堂の会場片付け
12月5日～31日	事業報告書の作成、令和5年事業の構想に向けた振り返り

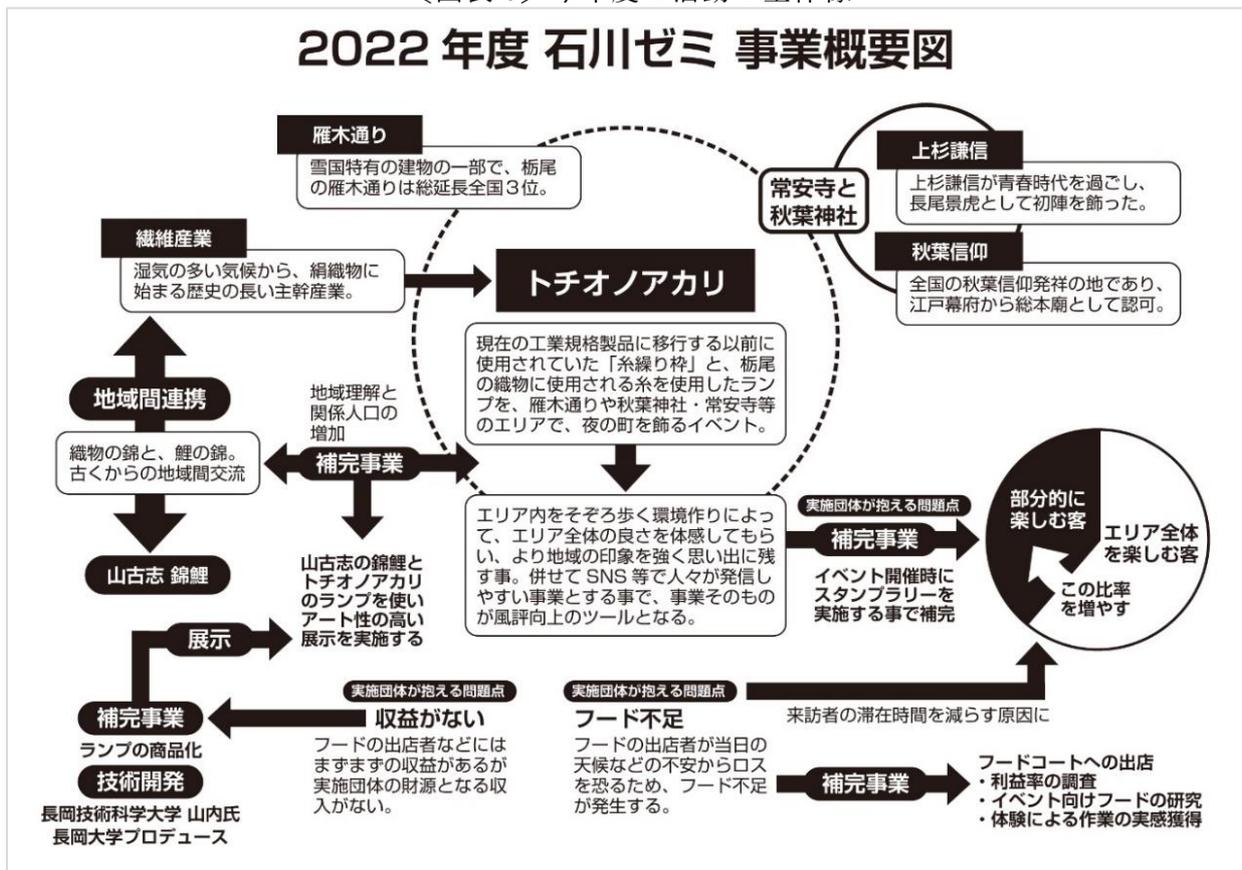
(インスタレーション展示会)

第四の柱は、ランプ商品化の最終段階の試作品（二次試作品）を展示するとともに、地域間連携の取り組みの場ともなるイベントの開催である。栃尾と歴史的・地政学的に緊密度の高い山古志地区を中心とした「二十村郷」の地域には、錦鯉という全国的にもブランド力の高い地域資源がある。トチオノアカリの糸繰り枠ランプと錦鯉を使ったインスタレーションの展示をギャラリー白昼堂堂で開催し、ランプ試作品展示の場にするのである。商品開発の最終的な節目になるとともに、栃尾と山古志の地域資源の共同 PR により新たな価値の創出と発信の機会にもなる。雁木通りでの賑わい創出にも寄与するだろう。

私たちは、この展示会の企画段階から、その開催日を12月3日（土）・4日（日）にすることを決めた。地域活性化プログラムの成果発表会（12月3日）と重ねて、ホテルニューオータニでの発表会の中で展示会場からの生中継を実施したいと考えたからである。

以上の方針で進めた本年度の活動には多くの取り組みがあり、ゼミ生にはトータルで昨年度以上の負荷が加わった。その活動実績（8月以降の主要な取り組みの抜粋）を〔図表4〕にまとめた。加えて、取り組みの全体像を〔図表5〕に整理した。

〔図表5〕今年度の活動の全体像



(執筆担当) 今井 諒

2. ゼミ内の取組体制

私たちの今年度の取り組みは、①トチオノアカリ・ランプの新商品開発と展示、②トチオノアカリでのフード販売事業、③トチオノアカリでのスタンプラリー、④ギャラリー白

昼堂堂でのインスタレーション展示、の4つに決まった。

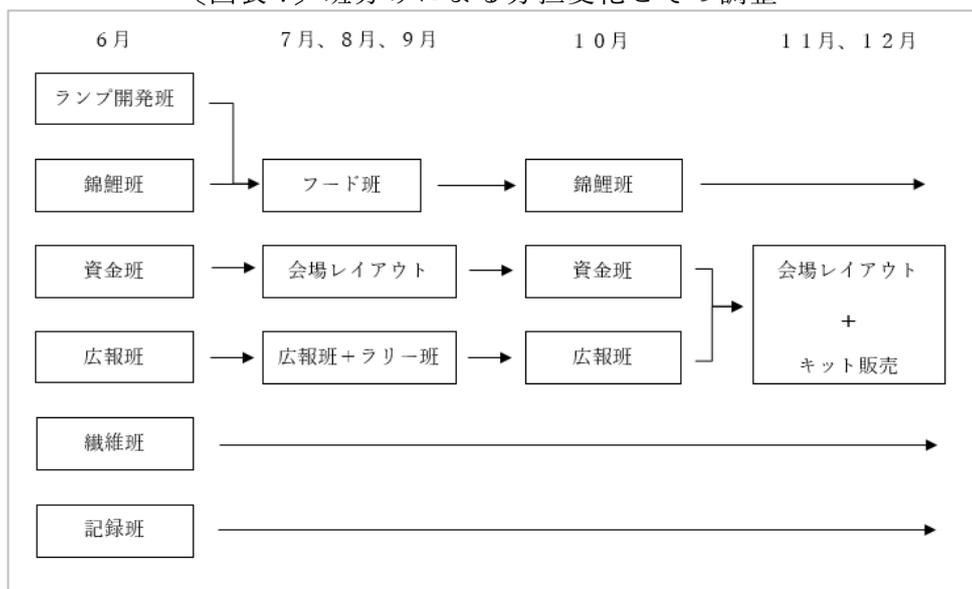
昨年度までに比べて事業が飛躍的に多角化され多くの活動に取り組むことになり、これまで以上に適切な分業と人員配置が必要だった。どのように業務分担をすべきか検討し、班編成を行った。そのメンバー構成は〔図表6〕のとおりである。

また、今年度はスケジュールが異なる複数のプロジェクトがある。イベントも、9月と12月の2回の開催である。そこで、そうした個々のプロジェクトの始まりと終わりのたびに班を解体・再編するのではなく、できる限り基本的な班構成を維持したままで追加的に生じる役割の割り振りを調整することにした。班の再編にかかる時間や手間のロスを最低限にしたかったのである。その班構成の調整の流れを〔図表7〕に示した。

〔図表6〕各班による分担体制

各班と主な役割／メンバー			
ランプ開発班：糸繰りランプの商品化を担当			
(4年) 今井諒	(3年) 川崎太暉	(3年) 木伏渉	(3年) 高橋佳伸
錦鯉班：12月のインスタレーション展示会の錦鯉の調達と管理、譲渡			
(4年) 磯部直樹	(4年) 星野宇宙	(3年) 浅田篤郎	(3年) 小島伊織
資金班：活動資金の調達、12月インスタレーション展示会の会場企画			
(4年) 上村月乃	(3年) 阿部里奈	(3年) 月橋唯奈	(3年) 永野蓮
広報班：イベントやゼミ活動全般の広報、9月スタンプラリーの企画・実施			
(4年) 野澤侑我	(3年) 池浦颯士郎	(3年) 金子竜久	(3年) 高山愛羅士
繊維班：昨年度預かった栃尾繊維の譲渡先開拓と栃尾繊維のPR			
(4年) 諸橋涼	(3年) 山本まりあ		
記録班：ゼミ活動の記録を残して整理			
(4年) 鈴木颯太	(3年) 山崎音央		
フード班：9月イベントでのフード提供事業を担当			
(4年) 今井諒	(4年) 星野宇宙	(3年) 木伏渉	(3年) 高橋佳伸
(4年) 磯部直樹	(3年) 川崎太暉	(3年) 浅田篤郎	(3年) 小島伊織

〔図表7〕班分けによる分担変化とその調整



(執筆担当) 磯部 直樹

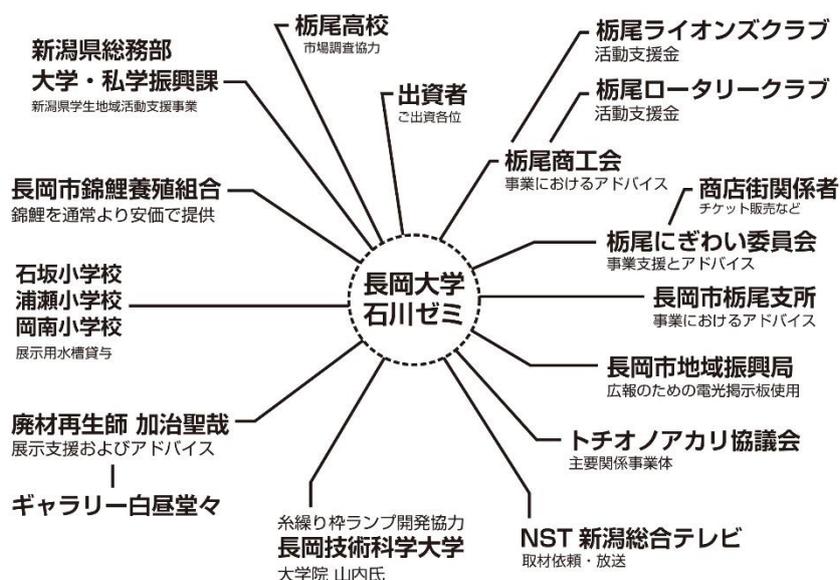
3. 地域との連携体制

3.1 大幅に拡大したゼミ活動での交流人口～地域連携が大幅に進展！

以上の構想で進められた今年度の活動成果として、地域の方々との交流が昨年度までよりも一段と深まり拡張できたことを強調しておきたい。

〔図表 8〕に、今年度の主要な交流組織を整理した。そこに示したゼミで交流した方々の数（＝交流人口）は数百人を超えると思う。それだけ、栃尾地区において地域活動の根を着実に張ることができたのではないかと考える。

〔図表 8〕今年度の各地域団体との交流



さらに、12月の展示会の会場では、トチオノアカリ協議会の成松様と長岡市錦鯉養殖組合の上田様に対話していただくなど、私たちゼミ生が各組織間の結節点になって地域活動にシナジー効果をもたらせる可能性も示せたのではないだろうか。

（執筆担当）今井 諒

3.2 栃尾・山古志間の地域間連携

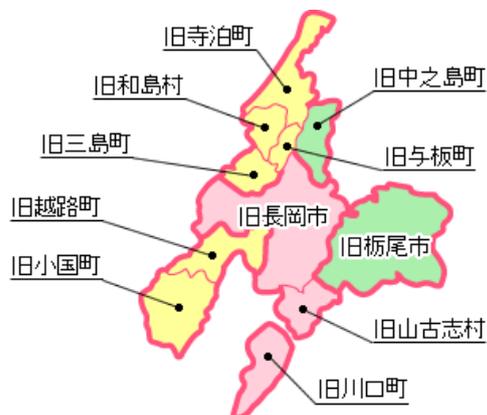
3.2.1 栃尾と山古志との地域間連携の意義

栃尾地区と山古志地区との間の地域間連携も、今年度の大きな取り組み課題の一つだった。古くからこの2地域には生活レベルでの交流があり、まちの特性に共通点も多い。山古志に加え、栃尾地域でも昔から錦鯉の養殖が行なわれ、錦鯉の品種である昭和三色は栃尾地域発祥と言われている（諸説あり）。〔図表 9〕に、栃尾地区と山古志地区についての情報を整理した。

〔図表 11〕 栃尾地区と山古志地区の基本情報の整理

< 繊維のまち 栃尾 >	< 錦鯉発祥の地 山古志 >
<p>※基本情報：</p> <ul style="list-style-type: none"> 平成の大合併により 2006 年 1 月 1 日長岡市に編入。長岡市編入 10 市町村の中で最大の地域。長岡市内への通勤率はおよそ 20%程度。 人口 15,841 人（令和 5 年 1 月時点）。 <p>※産業：</p> <ul style="list-style-type: none"> 古くから繊維産業で栄え、最盛期より大幅に衰退はしているが、今も繊維産業が主幹産業。 <p>※歴史・文化等：</p> <ul style="list-style-type: none"> 縄文時代から人々が生活。謙信公旗揚げの地と謳われるように、上杉謙信が若年期を過ごしたとされる栃尾城の城下町。旗揚げ時の居城跡が現在も市街地近隣に遺る。 秋葉信仰の発祥の地でもある。 その他の地域資源として、豊富な湧水や栃尾の油揚げ（あぶらげ）が有名。 	<p>※基本情報：</p> <ul style="list-style-type: none"> 1956 年に山古志村に。2005 年合併で長岡市に。 人口 791 人（令和 5 年 1 月時点）。2004 年の震災により甚大な被害を受け、以降住民が激減。 <p>※産業：</p> <ul style="list-style-type: none"> したが、農業が主幹産業。錦鯉発祥の地であり、その生産が盛ん。観光振興にも力を入れられており、「牛の角突き」の闘牛や棚田をはじめ日本の原風景が残る地域の景観は観光資源として広報されている。 <p>※歴史・文化等：</p> <ul style="list-style-type: none"> 山古志についての記録は神話時代の古くから見られる。平安時代中期「和名抄」に古志郡の記録があり、以降の記録にも「高志」「古志」の地名が散見される。 1618 年山古志地域は長岡藩領になり山六ヶ村と山二十村に分けられた。1702 年以降は幕府領に編入、幕末には山古志組と呼ばれた。
<p>《 栃尾と山古志の交流 》 〔図表 10〕の地図を参照</p> <ul style="list-style-type: none"> 古くから、山古志地区に隣接する栃尾の半蔵金地区や中野俣地区は山古志の生活圏で、古くから山古志から栃尾へ買い物や行商に来る人は多かった。 世界的な山古志の錦鯉の中でも有名なブランドの 1 つ「昭和三色」は栃尾の発祥である（〔図表 11〕を参照）。 	

〔図表 10〕 隣接する栃尾と山古志



（出典）長岡市ホームページ (<https://www.city.nagaoka.niigata.jp/shisei/cate04/senkyo/syosenkyoku.html>)

〔図表 11〕 昭和三色（長岡市錦鯉養殖組合様ご提供の写真から）



（執筆担当）浅田 篤郎

3.2.2 栃尾の繊維の「錦」と山古志の鯉の「錦」が織りなす地域間交流

以上を踏まえ、私たちは「栃尾の繊維の『錦』＋山古志の鯉の『錦』が織りなす地域間交流」を基本コンセプトに加えて、12月のインスタレーション展示会を検討することにした。ランプ試作品披露の場だけではなく、地域間交流の価値創造の場にもするのである。

この地域を超えた交流には2つの意味がある。

一つは、二つの「錦」のコラボによる新たな価値創造への挑戦である。栃尾の域内の地域資源のみではなく隣接地の地域資源も活用したイベントにより、その相乗効果でイベントの付加価値を高め一層の地域資源PRにつなぐのである。

もう一つは、より広域的な地域活性化への挑戦である。石川ゼミでは、山古志など二十村郷の錦鯉の展示プロジェクトが2020年度の活動から始まった。その際に錦鯉ブランド戦略の長岡市ご担当者からは「ALL長岡的な地域資源PRにつないでほしい」というエールをいただいていた。そこに向けたステップにしていかなければならない。

(執筆担当) 磯部 直樹

4. 四つの柱の各取組について

4.1 糸繰り枠ランプ商品化とその試作品展示

4.1.1 年度開始とともに始動した糸繰り枠ランプ商品化プロジェクト

ランプ商品化プロジェクトについては、前年度の「栃尾縁日」におけるイベント終了時(2021年10月)から、4年今井を中心にその構想が立ち上がっていた。その経緯により、年度当初からすぐに始動できた。

4月下旬にはトチオノアカリ協議会会長の西方様と相談する機会を持った。そこで、ランプ商品化を進める件を基本的に承認いただけた。現状で糸繰り枠ランプは市販用ではない。さらに、協議会の方々は現状のランプがベストな最終型だと考えておられるわけでもないことを伺った。付加価値を一層高めた「商品」としてランプ開発を進めるための議論を、本格的にゼミ活動で進めることになった。

ここで、一つの大きな問題があった。ゼミ内やこれまでのご協力者の中に、電子部品関連などのランプ開発に必要な技術知見を持った人材がないということである。

4.1.2 長岡技術科学大学院生の山内陸さんのご協力

そこで登場下さったのが、長岡技術科学大学院生の山内陸さんだった。

もともと、山内さんは4年今井の友人だった。アミューズメント施設で日々隣合わせで見かけることが多かったところ、声を掛けて交友関係が始まったという馴れ初めがある。その交友関係に4年磯部も加わった。

私たちが工学関連の指導者を探す必要性を感じていた中で、長岡技術科学大学院で理工系分野を専攻されている山内さんから、ひょっとしたら電機関連の技術面でアドバイスしてもらえるかもしれないと考えたのである。

さっそく春休み中に今井、磯部が、山内さんへ基盤や回路の組み立てが可能かお聞きしたところ、可能と返答いただけたことから、すぐさまプロジェクト構想などをお伝えして協力をお願いし、快諾いただけたのである。

4.1.3 商品化の基本的な方向性の議論

授業開始直前の4月7日、山内さんに来学いただけた。4年今井・磯部・野澤の3人と山内さんとの打ち合わせを行った(〔図表12〕を参照)。

そこでは、主に以下の2点が話題になった。

① 今年度のゼミ活動の最終目標は、試作品製作までなのか、商品化（市販化）まで含めるのか

② 開発するランプに、具体的にどのような機能を付けるのか

①は大きな問題である。市販化を目指すとなると、相当厳しいスケジュールになる。特に、量産化を依頼する製造業者を短期間で探せるかどうか。さらに、製造関連の様々な責任問題をどう処理するかも難題である。製品事故等に伴う製造物責任への対応は簡単ではない。以上から、今年度は試作品の完成までを目指す方向で、ゼミ内で詰めることにした。

②については、ランプの色の切り替え機能や、自動点灯機能などいくつかのアイデアが出た。それらに対して、山内さんが技術面からコメントをくださった。この打ち合わせで得られた山内さんのアドバイスも踏まえて、ゼミで議論することにした。

〔図表 12〕長岡大での山内陸さんとの打ち合わせ



4.1.4 トチオーレの開館イベントでのトチオノアカリの特別イベント

授業が始まり、ランプ開発班が組織され、どのようなランプを開発するか、どのような段取り・スケジュールで進めるのかなどを詰めていった。

その後、トチオノアカリ協議会会長の西方様から、5月1日(日)～8日(日)にトチオーレ（栃尾地域交流拠点施設）のオープニング・イベントが開催されるので手伝ってもらえないかと、声掛けいただいた。5月3日～5日にトチオーレの広場で、トチオノアカリのミニ・イベントが開催されるとのお話だった。

私たちは、これはトチオノアカリ協議会との連携を深めて、今後のランプ開発の相談ができる良い機会ではないかと考えた。さらに、ランプをどのような商品にすべきか、イベントを見学に来られる来場者にアンケート調査ができるのではないかと考えた。

4.1.5 トチオーレでの一回目の市場調査

トチオノアカリのミニ・イベント最終日の5月5日の夕方、4年磯部、今井、鈴木、野澤、山本、3年池浦、木伏、小島、高橋、高山、山崎の計11人が、トチオーレに集合した。協議会の方々によるランプの運搬、配置、電源を入れる作業を手伝うとともに、見学に来られた方々にアンケート調査を行った。商品化に向けた第一回目の市場調査である。

アンケートは質問紙を事前に作成して、ゼミ生が調査員として回答者に対面式で答えていただく形式で実施した。残念ながら、当日は意外に見学者がまばらで声掛けが難しく、

11名にしか回答いただけなかった（調査実施の様子は〔図表 13〕を参照）。

回収は少なかったが、このアンケートにより、トチオノアカリのファンの方々に新商品のランプを購入する意欲がありそうだとということ、黄色いライトが好まれそうだとということなど、貴重な声をいただいた（〔図表 14〕を参照）。

その後、ゼミでの議論に加えて山内さんとの相談も進め、商品化の全体的なスケジュールを決めた。9月に一次試作品を完成して9月24日・25日のトチオノアカリ本イベントに展示し来場者に評価してもらおう。次に、その声を活かし改善した二次試作品を製作して12月のインスタレーション展示会でお披露目する。そうした2段階での試作品製作である。試作品の数は、製作の手間暇とスケジュールを考慮して10個に決めた。

〔図表 13〕 トチオーレ来場者へのアンケート



〔図表 14〕 アンケート集計結果から価格次第ではランプを買うか

	人数	比率
買っても良いと思う	8	72.7%
分からない	1	9.1%
思わない	2	18.2%
合計	11	100.0%

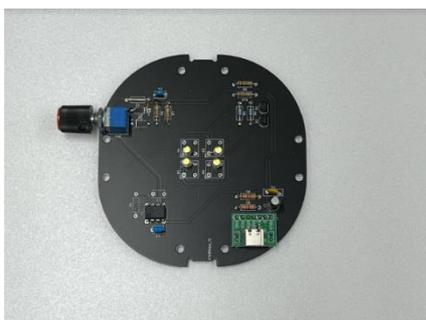
ランプの色は何色が良いか

	人数	比率
黄色	7	63.6%
赤色	1	9.1%
青色	0	0.0%
緑色	1	9.1%
その他	2	18.2%
合計	11	100.0%

4.1.6 一次試作品の製作

一次試作品の完成に向けて、まずランプ内蔵の基盤作りが最大のポイントだった。現行のランプには黒い単三電池3つを格納する電池ボックスがある。それを取りやめて外部から電力供給する構造にして、電子部品を搭載する基盤は薄い円形に変更することにした。明るさ調節機能を付加するためにツマミを付し、外部電力として type-C の USB コネクタを内蔵するなど、最低限の仕様に決定した。その内容に従った基盤の設計は、山内さんが請け負ってくださった（製作された基盤は〔図表 15〕を参照）。

〔図表 15〕 一次試作品の基盤



〔図表 16〕 一次試作品の製作作業（糸巻き工程）



山内さんが完成してくださった基盤を、9月上旬に糸繰り枠に設置して、そこに枳尾の糸を巻き付ける作業をゼミ生で分担した。後述のとおり、テレビ局が9月10日に大学に取材に来てくださることになり、それに間に合わせるよう、夏休み中に作業を進めた。（〔図表16〕を参照）

4.2 糸繰り枠ランプ一次試作品の展示会開催

こうして完成したランプの一次試作品の展示会は、9月24日-25日に雁木通りのギャラリー白昼堂で開催した。トチオノアカリ本イベントに合わせた開催だった。なお、この展示会は、枳尾地区の小中高校生と幼稚園児等が作成したキャンドルライトとのコラボ展示会として開催することになった。

会場準備作業は開催前日の9月23日から翌日昼過ぎにかけて白昼堂で行った。廃材アーティストの加治アドバイザーにご指導頂き、ゼミで事前に考えていたレイアウトのイメージに従って設営を行った。子ども達のキャンドルライトもお預かりした。

加治アドバイザーのアトリエから大量の廃材をお借りして搬入し、みんなで組み立てていった（〔図表17〕参照）。私たちのランプ試作品はメインの展示として会場一番奥に特設コーナーを設営した。長い廃材を立て、その上にランプを乗せて目立つように工夫した。手前には広報班が作成した糸繰り枠ランプの商品開発をPRする解説パネルを立てた。

〔図表17〕白昼堂での準備作業（2022/9/22）



この日は授業日だったことから4年生を中心に作業を進めたが、3年生も授業が終わる夕方から作業に加わり、ほぼ全員で取り組んだ。特に、子ども達のキャンドルライトは貴重品である。慎重な取り扱いを心掛けた。そうして、夜9時頃までに会場の準備をほぼ完成できた（〔図表18〕参照）。

翌9月24日夕方午後5時に展示が始まった。3年ぶりのトチオノアカリ開催ということで、予想通り多くの方々がライトアップされた雁木通りに来られた。その多くを、ギャラリー白昼堂にお迎えできた。特に、キャンドルライトとの同時展示だったことから、それを目当てに来られる方が多かった。当日の会場担当者は、来場者にランプ一次試作品にも注目してもらえるように、積極的に声掛けを行った。

白昼堂へお越しいただいた来場者数は2日間合計で1,790人であった。昨年度に9日間開催した展示イベントの来場者よりも多くの方々に来場いただけた。

〔図表 18〕 準備作業完成 (2022/9/23)



〔図表 19〕 展示会の開始 (2022/9/24)



4.3 トチオノアカリ協議会の方々をサポート

私たちはトチオノアカリ本イベントのサポートにも参加した。イベント初日の午前から記録班4年鈴木、広報班3年の池浦、高山が、トチオノアカリ協議会のスタッフの方々とともに、雁木通りや神社でのライトアップのためのランプ設置を行った。

2日目の終了時には、白昼堂堂での片づけで手の空いたメンバーが次々とランプの撤収作業に加わった。協議会の皆様からねぎらいのお言葉をいただくことができた。

4.4 展示会で第二回目アンケート調査実施

白昼堂堂では、来場して下さった方々に、展示した一次試作品に関するアンケート調査を実施した。資金班の4名がローテーションで調査業務を担当した。事前にアンケート調査票を用意し、対面式で答えてもらう形式だった（〔図表 20〕を参照）。

調査項目には、①トチオノアカリの認知度、②ランプを商品化した際の購入意欲、③希望の価格帯、④展示した一次試作品のさらなる改善点、などを取り上げた。100票の回収を目指して声掛けを続けたが、想定以上に来場者がまとまって押し寄せギャラリー内が混雑したことから、その中で来場者を呼び止めることは簡単ではなかった。それでも各担当者が奮起し、目標の100には届かなかったものの87名の方々に回答頂けた。

〔図表 20〕 来場者に対面でアンケート調査を実施



後日、アンケートを集計した（〔図表 21〕を参照）。特に、私たちの最大の関心は、一次試作品に付加すべき機能・仕様は何かにあった。関連の設問の集計結果を見ると、人感センサー、色が切り替わる機能、タイマー等の回答が多かった。これらを踏まえ、各機能追加に要する部品等の費用面も考慮して、二次試作品の開発の方向性をどうすべきか、技科大の山内さんと相談した。最終的に、タイマーとや各種切り替え機能の追加を決定した。

〔図表 21〕 白昼堂堂でのアンケート調査結果から（抜粋）

（どのような機能があれば良いか：複数回答）

	人	選択率
色が切り替わる	19	21.8%
人感センサー	14	16.1%
バッテリー式	8	9.2%
タイマー	2	2.3%
スピーカーがついている	2	2.3%
その他	56	64.4%
全回答者数	87	-

（新製品ランプの希望価格）

希望価格：円	度数：人	構成比
1,000未満	5	5.7%
1,000～2,000	16	18.4%
2,000～3,000	23	26.4%
3,000～4,000	24	27.6%
4,000～5,000	1	1.1%
5,000～6,000	3	3.4%
6,000～7,000	0	0.0%
7,000～8,000	0	0.0%
8,000～9,000	0	0.0%
9,000～10,000	1	1.1%
無回答	14	16.1%
合計	87	

4.5 二次試作品の製作作業

白昼堂堂での展示イベントが1週間後に迫る中、11月26日に技大院生の山内さんが二次試作品用に改善された基盤を大学に持ってきてくださった。ゼミ生も授業の合間に集まり、二次試作品の完成作業に取り組んだ。

まだ、はんだ付け作業が残されていた。そこで、①はんだ付け作業担当者、②基盤を糸繰りに設置する担当者、③糸を巻き付けて仕上げる担当者、の3つに分かれ作業した。一次試作品よりも回路が複雑になった分、はんだ付けが難しく慎重な作業が必要で、なかなかスピードアップできなかった。朝早くから夕方まで丸1日の作業になった。

苦戦したものの、仕上げの糸繰り枠の糸巻きはうまくいった。重なりのない糸の巻き付けに成功し、きれいに完成できた。最終的に9個の二次試作品が完成した（10個の予定だったが、はんだ付けの失敗があり1個減となった）。二次試作品ではタイマーや各種切り替

えなどの機能が追加されて操作法が少し複雑になり、その取扱説明書を山内さんが作成してくださった。何とか、二次試作品の製作を12月3日までに間に合わせる事ができた。

〔図表 22〕 ランプ 2 次試作品の製作作業



(執筆担当) 今井 諒

4.6 フード提供事業

4.6.1 フード提供事業の企画・準備

上述のとおり、私たちはトチオノアカリでのフード不足問題の軽減と新たな収益源開拓を目的に、トチオノアカリ協議会と連携し、トチオノアカリ本イベントにおけるフード販売事業（トチオノアカリ協議会委託事業）に取り組んだ。

フード班メンバーは、まず何を販売するかを検討した。現地で貸していただけるテントの販売スペースも考慮して、3商品とドリンクの方向性を決めた。

具体的なアイテムの1つめは焼きそばに決定した。調理のしやすさ、食材の仕入れやすさなどを考慮した結果である。

2商品目にはチキンナゲットを選んだ。屋台の定番である揚げ物に絞り検討し、唐揚げやポテト等の意見も出たが、他店と被らないものにしたと考えた結果である。

3商品目は、加治アドバイザーから子供向けの商品があった方が良いと助言を頂いていたことなどから、チョコバナナにした。その後チョコバナナに金粉をまぶす、チョコを固めないでバナナに塗る形でトレーにのせる等の工夫が議論された。しかし、テントでのバナナの保存をどうするのか、また未経験の私たちには必要となるチョコの数量が見当たらないなどの点から取りやめた。

その結果、焼きそばとチキンナゲットの2食品にドリンクを加えて、3つのメニューに取り組むことにした。

4.6.2 とちおにぎわい委員会の広野様からの助言とご指導

3品の販売は決めたものの、その詳細がなかなか詰まらず迷走した。ゼミで話し合いはされるものの、焼きそばとチキンナゲットの具体的な調理法、機材調達、販売数量の考え方などの詳細が全く定まらなかった。後から振り返ると、全員が未経験者であり、まず経験者からのアドバイスを受けてから検討すべきだったと思う。

イベントが1ヶ月後に迫った8月26日になって、アドバイザーからの助言もあり、ようやく大学の調理室をお借りした焼きそばの試作会を実施した。当初想定した調理法を試

したが、麺が切れやすい、もやしが多すぎるのでは等の意見を大竹アドバイザーや他の班のメンバーから頂いた。卵を使った調理法も時間がかかりすぎでうまくいかなかった。至急、現実的な調理法を検討しなおすことになった。

その後、栃尾商工会事務局長の武士侯様のアドバイスにより、とちおにぎわい委員会の広野様にご連絡してご指導頂くことにした。食材や調理法、必要機材等について指導頂いた。広野様がリストアップ下さった必要備品の調達手段や麺、具材の分量と調達法をもとに、詳細はゼミで話し合っただけで決めた。さらに、広野様は9月13日夜に実際に調理を指導する機会を提案下さった。当日、私たち焼きそば担当者が本番会場の近くで、広野様に教えていただきながら試作品を作ることができた。

その中で、一食の調理にかかる時間、鉄板の変形に注意すること、といった詳細の気づきをいただいた。とりわけ調理時間の感覚が得られたことは重要だった。それまで、私たちが一日3時間程度の営業時間内で実現不可能な売り上げ数を見込んでいたことを認識した。また、販売できるレベルのクオリティーまで焼きそばを仕上げることができたことは良かった。

〔図表 23〕 広野様にご指導いただく（2022/8/29）



（執筆担当）高橋 佳伸

4.6.3 各フードの手配・準備

フード班は、当初、班全体で話し合いを進めていた。しかし、3品目を決定した後は、全体での話し合いが非効率になったため、焼きそば・チキンナゲット・ドリンクについてそれぞれ担当グループを作り、各グループのリーダーを決め活動することとした。

（焼きそばの準備）

販売価格について、広野様から栃尾のイベントでの経験上400円から高くても450円にした方がよいとの助言を頂いた。その後検討を重ね、400円に設定した。また広野様のアドバイスを元に販売数量の計画を検討し、その数値を元に食材量を逆算した。屋台での保管量を抑えるために1日目と2日目で必要な食材はそれぞれ当日仕入れることにした。事前に、業務スーパー様と原信様に必要数量を発注する電話をすることにした。

焼きそばの調理に必要な機材は広野様と大竹アドバイザーからお借りできた。特に、広野様から作り置き商品の保温機をお借りできた点はとてもありがたかった。それでも足りないものはホームセンターなどで購入した。お借りできなかった機材にコンロを設置するための調理台があった。購入も検討したが高額のため自分たちで制作した。

(チキンナゲットの準備)

必要な機材や食材、調味料を決め、他の必要な備品を考え、費用の概算を出した。

機材でフライヤーとプロパンガスはレンタルする必要があった。フライヤーはダスキ Rentals オール様にレンタルの予約をした。費用は 9,800 円、配達回収料金が 8,000 円、消費税も合わせ合計 19,580 円になった。プロパンガスは栃尾地区の小町屋商店様に 3,300 円で貸していただけることになった。

食材は業務スーパー様で購入した。比較的低価格で品質も良く、可能な限り自然解凍で痛まないようにしたかったためである。価格は 50 個入り 856 円だった。ソースは自作が難しかったため店舗で購入した。ケチャップ、マスタード、バーベキューソースを使った。容器はミリオンパック様で購入した。

必要な材料・備品が決定し、続いて損益分岐点を検討した。2 日間どの程度の価格でどれだけ販売すれば利益を出せるかを考察した。その結果から価格を 500 円、販売数量を約 180 個前後と想定し、利益が約 2 万円になると考えた。そこから逆算して販売 1 点あたりの内容量（個数）やソースの使用量等を決定し購入することになった。

〔図表 24〕「チキンナゲット」関連の支出項目の検討リスト

★は重要	必要となる食材、器具などの道具	数量	内容量	価格(単価)	総価格
★	チキンナゲット	24	50	856	20,544
★	ナゲットソース(ケチャップ)	1	1	1,000	1,000
	マスタード	5		300	1,500
	バーベキューソース	1		1,500	1,500
★	ナゲット、ソース容器	150		48	7,200
	トンブ	1	1	800	800
★	油(キャノーラと仮定) 16.5kg	1	1	6,700	6,700
	手袋(耐熱性ゴム)	1	1	1,000	1,000
	手袋(ポリエチレン)	1	1	300	300
★	フライヤー	1	1	19,500	19,500
★	プロパンガス	1	1	11,000	11,000

(ドリンク)

当初、ドリンクはカップで販売しようと考えたが、衛生面などの点で時世的に難しいと判断した。ペットボトルを販売することにして、販売価格は 1 本 100 円とした。

当日にスーパーで仕入れようとしたが、屋台で人手が足りなくなりそうだった。また、ドリンク類は保存が容易であることも考慮し、二日分を事前購入した。スーパーでどのペットボトル飲料が良いか検討した。最終的に購入店舗と品目を決定して、電話で予約をし、購入して大学で当日まで保管した。

〔図表 25〕商品 1 食あたりの原価概算と販売価格

	原価	販売価格
焼きそば	130	400
チキンナゲット	178	500
ドリンク	70	100

割引も検討した。Instagram のフォロワーを増やす目的で、トチオノアカリの写真を投稿した場合、ゼミの Instagram アカウントをフォローしている場合、チラシにクーポンを

載せてそれを持参した場合など、様々な割引手段を検討した。

テントでの確認の容易さ等も考慮して、最終的にゼミの Instagram のフォロワーに対する割引に決定した。焼きそば、チキンナゲットの購入金額合計から 100 円割引とした。

(執筆担当) 小島 伊織

4.6.4 当日の食材仕込みと冷蔵保存をどうするか

9月24日の本番がいよいよ近づき、当日の動き方の詳細を詰めた。一つのポイントは肉・野菜のカットなど食材の仕込みをどこで行うかだった。イベント会場のテントでその作業をする時間はない。当日どこかで済ませてテントに持ち込む必要があった。

フード班で相談し、大学の調理室をお借りすることにした。キャベツは少し大きめにザク切り、ピーマンは半分にカットし種とヘタを取って縦に細切り、豚バラ肉は 2cm 幅にカットした。それらの処理後は、野菜と肉を分けて鮮度保持袋に詰めた。9月24日当日の11時から始め、13時には当日分の食材すべての処理を終わらせ袋詰めして、それらの食材をもって栃尾に向かった。

会場テントでの食材の保存方法も問題だった。カットした生肉など生鮮食品類の鮮度を維持しなくてはならない。広野様からは、テントではクーラーボックスか発泡スチロールボックスに保冷剤を入れて食材を保存するのが現実的とアドバイスをいただいていた。それも含めて事前にゼミで検討し、以下の2つのアイデアに絞った。

- ✓ 広野様のアドバイスどおりテント内で発泡スチロールボックスを利用し保存
- ✓ 大竹アドバイザーが経営されるダイニング・バー「葡萄の杜」で保存していただき、随時運ぶ

前者についてはうまく冷蔵できるか心配だった。食材の仕込みは大学で13時に終了する予定だが、16時に会場で開店準備を開始するまでの間に保冷剤だけで十分冷やせるか確信がない。一方、後者の案については、すでに大竹アドバイザーから必要であれば可能とのお言葉をいただいていた。ただし、アドバイザーに頼らず私たち自身で解決すべきではないかという意見も強かった。葡萄の杜とテントの間の移動の問題もある。

最終的に、前者の発泡スチロールボックス活用案で乗り切ることになった。懸案の冷却強化策としては、冷凍のチキンナゲットを活用するアイデアが出た。栃尾に食材を運ぶ途中に冷凍状態のチキンナゲットを購入できる。その冷凍肉を冷却剤として保冷剤と適切に組み合わせて工夫するのである。これにより、食材冷蔵の難題を無事解決できた。

(執筆担当) 磯部 直樹

4.6.5 当日のトチオノアカリ本イベント会場での体制と準備

フード班のメンバー全員は、トチオノアカリ本イベントの9月24日・25日の2日間、午前中から活動を開始した。初日の午前中、上記のとおり大学で仕込み作業を済ませ、会場に到着後は、出店する場所・位置を確認して、使用する機の配置を決めた。焼きそば、チキンナゲット、ドリンクの調理や取り扱いと会計の位置をどう配置するか考えねばならなかった。

〔図表 26〕フライヤー、プロパンガスの設置と点火確認



続いて各フードで使用する機材を準備した。焼きそばでは、麺を茹でる鍋や茹でた麺を焼く鉄板とガスバーナー、商品を作り置きする保温機などを準備した。チキンナゲットでは、フライヤーや作り置きする保温機（焼きそばとは別で用意）を準備した。

ドリンクでは、商品を冷やすクーラーボックスに氷水をはった。焼きそばとチキンナゲットに使用するガスは、小町屋商店の羽賀様がプロパンを取り付けて使用方法を説明し、試運転をしてくださった。

次いで、試作品を調理した。開店時刻より少し前に行い、作り置きを用意すると同時に、調理と販売の一連のフローを最終確認できた。特にチキンナゲットの調理は事前練習ができず初めてだったため、この機会に調理時間の測定や 1 回あたりの最適な調理量を考え、盛り付け方の決定等を細かく確認した。

4.6.6 万全の準備のもとで開店！

夕方 5 時にいよいよトチオノアカリ本イベントが始まった。在庫切れで商品の回転率が落ちないように、イベント開始直前に調理を開始し、商品の在庫を予めストックした。

私たちは、トチオノアカリの開始時刻に合わせて開店した。声かけ、呼び込みを積極的に行なった。また、Instagram フォロワーの割引の PR にも取り組んだ。焼きそばとチキンナゲットでは、調理している様子を見てから購入するお客様もおられた。

〔図表 27〕開店後の焼きそばとチキンナゲットの調理



4.6.7 売り上げと収支～1万円の赤字に

初日は台風接近情報の影響により前半は客足が鈍く、売れ行きが伸び悩んだ。焼きそばは予定数量を売り切ったが、チキンナゲットとドリンクは販売計画を大きく下回った。

Instagram フォロワー割引も懸命に PR したが、あまり効果は無かった。

2 日目には、1 日目の販売数量見通しのずれ等の改善を試みた。特にチキンナゲットは大幅な売れ残りが予想されたことから、二日目の食材仕入れはキャンセルし、初日の残りの販売に徹することにした。

さらに、1 日目よりも声かけを積極化し、調理は注文が入ったタイミングで行うなどの改善を図った。結果として、焼きそばは前日より早い段階で完売し、チキンナゲットは前日とほぼ同数を販売して完売できた。Instagram フォロワー割引利用者も前日より増えて集客に寄与したと思われる。最終的に二日間でのフード事業収支をフードごとにまとめると以下のとおりである（〔図表 28〕参照）。

〔図表 28〕 フード班の全体・品目別収支

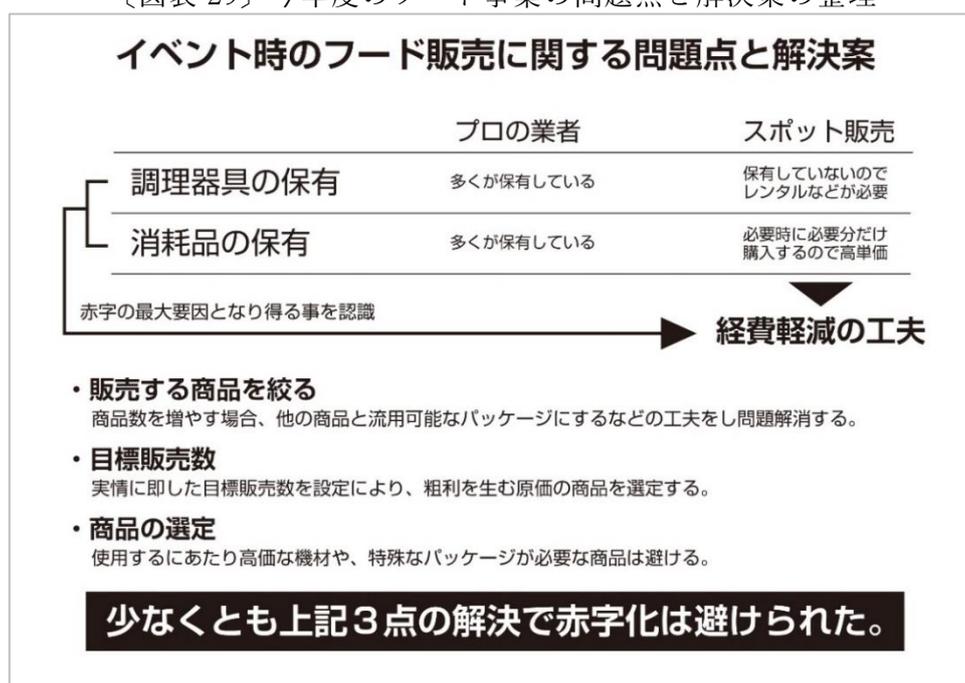
	収支	売上高	費用
焼きそば	+42,843円 黒字	76,800円	33,957円
チキンナゲット	-6,629円 赤字	50,500円	57,129円
ドリンク	-19,335円 赤字	6,100円	25,435円
その他費用（出店料等の全体のための支出）	-24,469円 赤字	-	-
（※Instagram フォロワー割引 -2,500円）	-2,500円	-	-
全体の収支	-10,090円 赤字		

焼きそばに関しては 4 万円越えの利益を生み出したが、ナゲットとドリンクが赤字となってしまった。そこに出店料やフード全体で使用した道具・備品の費用、直接的な費用ではないもののインスタ割引などの項目が重なり、最終的にフード事業は約 1 万円の赤字となった。私たちは、今回の出店業者の中で唯一の赤字団体だった。

4.6.8 赤字要因の考察

フード事業には、元々、イベントでのフード不足の軽減という点に加えて、利益を生み出す収益部門の創出も期待された。しかし、収益面で足を引っ張る結果となった。

〔図表 29〕 今年度のフード事業の問題点と解決策の整理



トチオノアカリは2日間のみ開催である。そこでの「スポット営業」である点をより明確に認識した上で、販売法や必要機材を検討すべきだった。しかし、不十分なまま準備を進め費用面が膨れ、利益が出にくい中での活動となった。

特に、チキンナゲットで業務用のフライヤーのレンタル代を2万円近い負担で用意したこと、カセットコンロやナゲットのフードパック、発泡スチロールのクーラーボックスなど、より安価で手に入れられる、または代用品を借りられるようなものにも予算を消費してしまいマイナスとなった。

販売量の見込みも不適切だった。焼きそばに関しては広野様のアドバイスにより販売数の目標値が適切に検討された一方で、チキンナゲットとドリンクは私たちだけで自力で進めた結果、現実と大きくずれてしまった。

4.6.9 フード事業の失敗から学んだ今後の課題

フード事業の赤字は大きく分けて、「費用の増加」と「不適切な売上目標の設定」の2点に起因する。今後同様の活動では、費用面でより安価かつ必要最低限の道具、備品のみを準備し、コスト削減を徹底的に意識し取り組む必要がある。売上目標の設定については、経験者などのプロフェッショナルの方々の意見を得て、天候やターゲット層の検討も加味して数字を設定する必要があると考える。

また、全体及び個々の事業で、どのくらいの出費となっているかを常に確認できる仕組みを考える必要もあろう。

さらには、今回の場合、備品レンタルが必要だったチキンナゲットと売上見通しが難しかったドリンク販売はやめても良かったかもしれない。比較的費用が発生せず売上見通しがしやすい焼きそばを数多く販売し売り捌く戦略により、利益を確保できた可能性がある。以上の考察も含めて、〔図表 29〕に赤字要因の分析とその解決の方向性を整理した。

(執筆担当) 川崎 太暉

4.7 スタンプラリーの開催

4.7.1 スタンプラリー開催の意義・目的

私たちはトチオノアカリ本イベントにあわせて、同会場でスタンプラリーを開催した。トチオノアカリの来場者にイベント会場エリア内をめぐってもらうことで、より長い時間エリア内で楽しんでもらう。さらに、その回遊によって雁木通りの魅力を再発見してもらいPRする。そうしたねらいだった。

4.7.2 スタンプラリー詳細の決定

まず、どんなスタンプを用意するか、さらにどこに設置するかを考えた。

アドバイザーと相談した結果、以前トチオノアカリで開催されたスタンプラリーで使用されていたスタンプと設置場所も貸していただけることになった。会場エリア内8か所にスタンプを置くことにした。

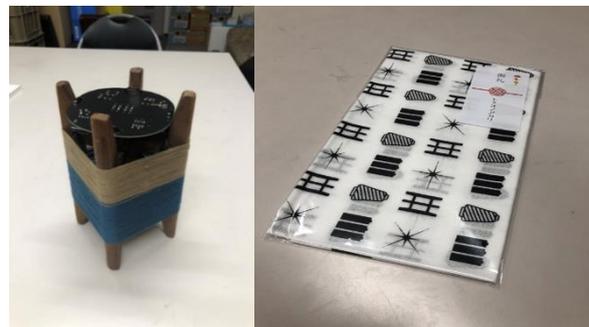
より多くの人に参加してもらえるように、賞品も検討した。スタンプをすべて集めて回った人への賞品である。ランプ開発のPRにつなぐため、当日白昼堂堂で展示したランプ

一次試作品 5 個を賞品として進呈することにした。また、トチオノアカリ協議会から特製手ぬぐい 50 枚を提供していただいだけ、これも賞品に活用した。どちらも抽選で後日当選者に郵送することにした。そのため、参加者全員に受付でお渡しするスタンプラリーマップ（〔図表 32〕参照）に名前、住所、連絡先の記入欄を設けて記入いただくようにした。

〔図表 30〕 アドバイザーを交えスタンプラリー担当者打ち合わせ



〔図表 31〕 賞品に決定したランプ一次試作品とトチオノアカリ特製手ぬぐい



〔図表 32〕 作成したスタンプラリーシート（おもて面）

スタンプラリーマップ

★このマークの場所にスタンプがあります。

スタンプラリーの本部はここ、ギャラリー白壁堂です。ギャラリー全てのスタンプを押したらここに持ってきてね。

<p>スタンプの場所</p> <ul style="list-style-type: none"> ☺ … 郵便局 ト … ご協賛への感謝 子 … なし オ … ギャラリー白壁堂 ノ … 西殿寺 ア … 常安寺 カ … 観音寺 リ … 秋葉神社 ★ … 芝生広場 	<p>豪華商品あり！ふるってご参加ください！</p> <p>全てのスタンプを押したら、ギャラリー白壁堂のスタンプ本部まで、このスタンプ用紙をお持ちください。</p> <p>全てのスタンプを押した方にはお菓子のプレゼント。</p> <p>そして抽選で5名様に、長岡大学・長岡技術科学大学・トチオノアカリで共同開発中の、NEW系編り粋ランプの展示品をプレゼント！</p> <p>同じく抽選で50名様に、トチオノアカリオリジナル手ぬぐいをプレゼントします！</p> <p>全てのスタンプを押したら、必要事項を書き込んで、ギャラリー白壁堂スタンプラリー本部までお持ちください。（本部に筆記用具があります。）</p>
---	---

さらに、子どもたちに大勢参加してもらえるように、参加者全員にお菓子をプレゼントすることにした。お菓子の購入費は1つ当たり100円程度とした。3年池浦が担当し、予想参加者数を検討して、27,631円分のお菓子を購入した。

4.7.3 スタンプラリー・シートの作成

スタンプ、設置場所、賞品が決定し、スタンプラリーシートの作成に取り掛かった。トチオノアカリ協議会が以前のスタンプラリーで使われていたものを参考に作成し、手書きタッチのスタンプラリーマップを載せた。より多くの人に参加したいと思って頂けるように、抽選で糸繰り杵ランプの試作品と手ぬぐいを進呈すること、また全員にお菓子のプレゼントがあることを記載した。

(執筆担当) 野澤 侑我

4.7.4 当日準備を万端にして受付開始

イベント初日の9月24日、私たち広報班はスタンプラリーの受付机を白昼堂堂前に設置し、看板を設置した。多くのお客様に来ていただくために、トチオノアカリ本イベントのメイン会場である谷内通りの入り口2カ所に、白昼堂堂でのトチオノアカリ展示イベントのチラシを置いてもらった。

受付は、広報班の4人が二人一組の交代で担当した。お客さまには、スタンプラリー用紙をお渡しし、ルールと賞品の説明をした。スタンプラリーを終えて受付に戻ってこられたお客さまには参加賞のお菓子をお渡しし、抽選で当たる糸繰り杵ランプ一次試作品と手ぬぐいの発送のために、住所など必要事項を記入していただいた。

初日の9月24日は順調だったが、9月25日は予想以上に多くのお客さまが来られた。受付机が狭く、順番待ちの列ができて、お客さまをお待たせしてしまった。参加賞のお菓子もなくなり、お客さまをお待たせして原信に行くというトラブルも起きた。急いで対応して、何とか無事すべての参加者に参加賞のお菓子をお渡しできた。

〔図表 33〕 スタンプラリー受付、参加者の様子 (2022/9/25)



4.7.5 参加者の状況と開催時の気づき

9月24日・25日の合計で226名に参加していただいた。25日の方が参加者は多かった。参加者層は小中学生が中心だが、夜間の開催だったこともあって、大人の方の参加者も多かった。私たちの予想以上に幅広い年代の方に参加していただいた。

多くの参加者があり喜ばしい結果となった反面、接客が間に合わず列でお待たせしてしまったこと、景品のお菓子が足りなくなり買い出しでお客さまを待たせてしまったことの2点が今回の反省点である。今後同様のイベントを開催する場合には、受付を拡張し、景品の数を増やすなど改善したいと思う。

受付では、「楽しかった」「ありがとう」などの声を生で聞いた。私たちの活動が地域にしっかりと貢献できているという実感を得ることができた。

4.7.6 賞品の当選者決定作業、発送作業

翌日以降、まず取りかかったのは抽選と当選者への手ぬぐいの発送である。予定通り 50 名の方に発送した。抽選作業では、イベント当日にお客さまに書いてもらった住所等の記載用紙を袋に入れ、私たちが目隠しをして一枚一枚取り出した。手ぬぐいに送付状を同封して郵便局で発送した。

次に、5つの糸繰り枠ランプの発送作業に取り掛かった。当選者の抽選法は手ぬぐいと同じである。発送では、ホームセンターで購入した段ボールに緩衝材を詰め、しっかりと梱包して、送り状とともにクロネコヤマトで発送した。

手ぬぐいの発送はスムーズに比較的短時間で完了できたが、糸繰り枠ランプの発送ではイベント後一か月近くかかってしまった。より効率的な作業が課題である。

〔図表 34〕 賞品の梱包作業



(執筆担当) 池浦 颯士郎

4.7.7 スタンプラリー事業全体の振り返りと反省

全体を振り返ると、想定以上の参加者があった。多くの人たちに楽しんでもいただき、受付で感謝の言葉もいただき、スタンプラリーを開催して良かったと感じた。

反省点もあった。上述した点以外では、夜の暗さへの対応がある。トチオノアカリ会場全体で街灯が全て消されるため受付が暗く、住所や連絡先の記入が難しい場合があった。手元をライトで明るく照らす準備をすべきだった。

発送作業に手間取り、当選者への賞品発送まで1か月ほどかかったことも反省点である。イベント終了後にすぐに抽選をし、梱包に必要な道具も事前に用意しておくべきだった。

さらには、昨年度のクイズラリーの時のように、当日にガラポン等で抽選を済ませ、手ぬぐいだけでも賞品を手渡ししても良かった。抽選にはずれた方の個人情報の記入が不要になり、賞品発送の手間削減と発送費節約が可能だった。当たりが出たらハンドベルを鳴らせば、雰囲気も盛り上がり、一層の集客につながったろう。

来年度以降同様の取り組みをする場合には、これらの反省点を踏まえて企画を進めたい。

(執筆担当) 野澤 侑我

4.8 雁木通りギャラリー白昼堂堂での展示会開催

4.8.1 ランプ二次試作品展示と地域間連携のインスタレーション展示会

私たちはランプ商品化の最終イベントとして、9月の一次作品展示会に続き、12月にも白昼堂堂にて二次試作品の展示会の開催を計画した。9月の展示イベントにおける来場者アンケートの結果を分析し、それをもとに二次試作品を開発した。そのお披露目の場の設定だった。さらに、先述のとおり地域間連携のイベントとして、「トチオノアカリ with 山

古志錦鯉」のインスタレーションの展示も決定していた。

こうした2つの目的のために、12月3日・4日に、ギャラリー白昼堂堂での「トチオノアカリ with 山古志錦鯉」のインスタレーションの開催が決定されたのだった。

4.8.2 展示イベント実現のための取り組み概要

12月のイベントに向け、私たちが取り組むべき主要な項目は下記のとおり3つあった。

(会場のレイアウト構想の検討)

1つめは、会場のレイアウト構想の検討である。

9月のイベント終了後、私たちは加治アドバイザーとコンタクトを取り、11月上旬に展示会場のギャラリー白昼堂堂に出向き、レイアウトを相談した。当初、円形の水槽をレンタルして錦鯉を展示し、その真ん中に二次試作品を展示する案が考えられた。しかし9月のフード事業の赤字を踏まえると、12月のイベントは出来るだけ経費を抑えたい。結局、レンタル費用のかかる円形水槽ではなく、小学校からお借りする一般的な形の水槽6～7個を丸く並べて円形を実現することにした。

(糸繰り枠ランプのレイアウト)

2つめは、トチオノアカリからお借りするランプと、私たちが製作した二次試作品の展示方法である。

まず、お借りするトチオノアカリ・ランプの展示である。今回のイベントでトチオノアカリ協議会からお借りしたランプは350個だった。この数を活かした展示法にしたいと考えた結果、ギャラリーの天井から吊るすことにした。実は、ランプを吊るす展示法は、9月のイベントのレイアウト案の検討段階でも出されていた案だったが、難しいとの理由から流れてしまっていた。

その具体的な作業として、まず各ランプに麻紐を付け、電池を入れる。すでに350個のランプはトチオノアカリ協議会の西方様からお借りして大学に運び込まれていたことから、大学で手分けして進められた。麻紐をどのくらいの長さにするか、どのように結び方であれば全員で作業方法を共有しやすく片づけ時に紐が綺麗に取れるかなど、加治アドバイザーと何度も連絡を取りながら決めていった。その後の吊るす作業については、イベント開催の前日に会場で行うことになった。

次に、ゼミで製作された9個の二次試作品の展示法についてである。

9月の展示イベントの反省点として、レイアウトが最適ではなく私たちの一次試作品があまり注目していただけなかった点がある。ギャラリーの一番奥に一次試作品を展示し、左右の壁際に子どもたちのキャンドルライトを並べたことから、キャンドルライトを目当てに来られた来場者の多くが、自分の（あるいは自分の子どもの）キャンドルライトを見つめるのに集中し、片方の壁面を見た後に私たちの一次試作品を見ることなく反対の壁面に行ってしまう様子が多く見受けられた。

その反省点を活かし、12月の展示では試作品が来場者の目に留まりしっかり見ていただけることを最優先してレイアウトを考えた。そうして、円形に並べた水槽の真ん中に、高さを出して二次試作品を展示することにした。錦鯉が二次試作品の引き立て役となり、二

次試作品が映えるのではないかと考えた。9月の展示で好評だった廃材を使った一次試作品の展示のように、今回も加治アドバイザーに協力していただき廃材をお借りし、二次試作品を展示することになった。

こうして、天井から降る幻想的な350個のアカリと、アカリに照らされた美しい二十村郷の錦鯉と、会場の真ん中で堂々と光る二次試作品ランプ、という完成イメージが出来上がった。

(糸繰り枠ランプの簡易キット販売)

3つめは、キット販売である。

9月のイベントでのフード事業の赤字を踏まえ、新たな収入面としてトチオノアカリの糸繰り枠ランプの簡易キットを販売してはどうかというアイデアがゼミ内で出た。糸繰り枠ランプはかつてまちの駅「とちバル」で販売されていたが、それらは完成品だった。自分で色を選び自分で糸を調整できるキットの販売は魅力的である。そう考え、私たちは販売にチャレンジすることにした。

キット販売の準備には、以下の3点がポイントとなった。

1つめは、価格設定である。「とちバル」で販売されていた糸繰り枠ランプの完成品は2,000円台で、これを参考に価格を検討した。9月のイベントで行った来場者アンケートでは、“もし一次試作品を購入するとしたらいくらが良いか”という設問に対し、2,000～3,000円という回答が多くあったことを参照し、当初2,000円でどうかというアイデアがあった。しかし、アドバイザーとの相談やゼミでの話し合いの結果、1,000円に決めた。その主な理由は、トチオノアカリを知っている人にも知らない人にも気軽に購入していただきたいという思いであった。

〔図表 35〕キット販売 PR パネル

昔懐かしい木製の糸繰り枠でランプを自作してみよう!

トチオノアカリ 糸繰り枠ランプ キット

ご自宅にトチオノアカリの灯りはいかがですか?
トチオノアカリ・糸繰り枠ランプの作製キットです。
栃尾産の糸/かつて糸を紡ぐために使用された糸繰り枠/キャンドルライトの3点セットです。
栃尾の繊維産業 PR に繋がることを願い、販売いたします。

STEP1 木枠をお選びください。

STEP2 糸を3つお選びください。

STEP3 自宅で作製するか今の場で作製するかお選びいただいたら、スタッフにお声がけください。作り方の説明書もご紹介します。

キットの作成器械があるのは今ここだけ!
是非、この機会に自分だけのオリジナルランプを作製してみませんか?

1セット ¥1,000
完成品ではありません

〔図表 36〕購入者用キット組立マニュアル

キット作成の手順

この度は、キットをご購入いただきまして、ありがとうございます。
ご自宅でのキット作成の手順について簡単に説明させていただきます。

＜手順＞

- ① 木枠に糸を結びます。(2回玉結びがおすすめです)
- ② 糸を止めてあるテープをはがして、糸が重ならないように木枠に巻き付けます。
(途中で糸の色を変える場合は、木枠に糸を巻き付けてから糸を変えてください)
- ③ すべて巻き終えたら、木枠に結びつけてください。
(糸は多めに用意してあるので余るかもしれません)
- ④ キャンドルライトを入れて完成です!

※キャンドルライトを網籠に入れるため、1.5cm程度の隙間が落ちるように、糸を巻いてください

ランプが特別なものになりますように

2つ目は、パネルと作成マニュアルの作成である。パネルに関しては、会場に来てくださった方々にキット販売をPRするため、キット販売スペースにパネルを設置することにした。ゼミ生がラフ画と写真を用意し、それを元に完成した（〔図表 36〕参照）。

購入者向けの組立マニュアルの制作に際しては、まず自分たちで仮のキットを実際に組み立ててみた。そうすると、様々なことに気付いた。一例として、たくさん糸を巻くと最後にキャンドルライトを入れる隙間がなくなってしまう。この経験から、マニュアルを購入者目線で作成できた。特に、購入者に分かりやすく伝わるよう文章や写真を工夫した。

さらに実際に組み立ててみて、手で糸を糸繰り枠に巻きつける作業はとても時間がかかり、大変な作業であることも分かった。そこで、イベント会場にはトチオノアカリ協議会からお借りした糸巻き機を設置して、出来るだけその場でキットを組み立てていただくように声がけすることにした（〔図表 37〕参照）。

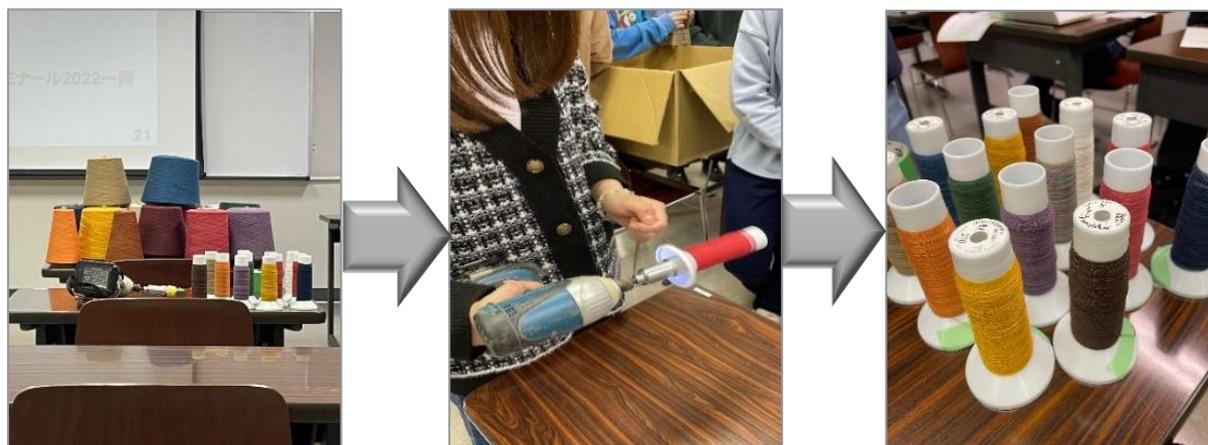
〔図表 37〕 12月イベントで来場者に糸巻き機を活用いただく（2022/12/4）



3つ目は、糸の準備である。選んでもらう糸は、当初、必要な長さに切ったものを簡単に束ねて用意しようと考えた。しかし、試しに束ねた糸をほどこうとすると絡まってしまふ。さらに、糸繰り枠に糸を巻く工程もスムーズに行かない。そこで、プラスチック製の糸巻を活用して、それに糸を巻き付けて用意することにした。

アドバイザーから紹介いただいて、4年磯部と上村が栃尾の有限会社ファッションジョイ様を訪問し、たくさんの細長いプラスチック製の糸巻を提供いただくことができた。それに糸を巻き付けて用意することで、絡まることもなく運搬や保管の問題も解決できた。

〔図表 38〕 キット用の糸の準備工程



私たちは、購入者が自分の好きな色の糸を選べるよう、糸の色と数をたくさん用意したいと考えた。しかし、糸をたくさん用意するには、それだけ糸巻きの準備に膨大な時間がかかってしまう。そこで、アドバイザーからインパクトドライバーをお借りして、効率的に糸の準備を行うことができた（〔図表 38〕 参照）。

こうして用意したキットは、12月のイベントの本番で5セット販売できた。

（執筆担当）永野 蓮

4.8.3 インスタレーション展示イベント（12月3日-4日）の会場設営

ギャラリー白昼堂堂での12月3日・4日の展示イベントは、ホテルニューオータニでの地域活性化ゼミナール成果発表会の日程に合わせて開催された。そのためイベントが近づくにつれて様々な準備作業が重なって忙しくなり、リーダーを中心に作成したシフト表（〔図表 39〕を参照）に従い、ゼミ生全員で分担して準備にあたった。

先述のとおり、私たちは事前にトチオノアカリ協議会様からランプ350個と電池2,000個をお借りし、それらランプを天井から吊るすための準備として、11月のうちにランプの紐の長さの調整や電池の充電などの準備を行った。

〔図表 39〕 準備のシフト表の一部（イベント2日目の12月4日）

4日	10時	11時	12時	13時	14時	15時	16時	17時	18時	19時	20時	21時	22時
磯部 直樹													
今井 諒													
上村 月乃													
鈴木 颯太													
野澤 侑我													
星野 宇宙													
諸橋 涼													
山本 まりあ													

会場での準備は、イベント開催の2日前（12月1日）から開始した。会場の中心に9つの二次試作品のランプを配置し、それを丸く囲むように錦鯉の入った水槽を設置し、お借りしたランプ350個を天井からテグスで吊るした。正面からギャラリー空間全体を見た際に、上下左右にランプが偏ることのないように吊るすことを心掛けた。

〔図表 40〕 会場での準備作業（2022/12/2）



4.8.4 イベント当日

12月3日、4日ともに10:00～17:00に開場した。来場者数は、3日が37名、4日が40

名、2日間合計で77名の方に訪れていただけた。千人を超えた9月の展示会に比べると少ないが、9月はトチオノアカリ本イベントにあわせた開催だったのに対して、今回は私たちのイベントの単独開催である。まずまずの参加者数だったと思う。

〔図表 41〕 開場後の白昼堂堂（2022/12/3）



ご来場者には、地域の方や家族連れの方が多かった。また、錦鯉に興味を持って訪れた方もいた。多くの方に展示を褒めていただけて、とても嬉しく感じた。

初日の12月3日、14:00頃から30分程度、ホテルニューオータニでの成果発表会に向けて中継を行った。この中継のために、ホテルニューオータニ長岡担当ゼミ生とギャラリー白昼堂堂担当のゼミ生の2グループの体制で臨んだ。その2カ所で、ZOOMを通して連携を行った。

〔図表 42〕 成果発表会で白昼堂堂から生中継！（2022/12/3）



ホテルニューオータニ側では4年生中心に発表を行った。一方ギャラリー白昼堂堂側では、発表者2名、カンペ役1名、カメラ兼ZOOM操作1名を4年生が担当し、その間の来場者への対応は3年生5名が担当した。また、中継の際には、ゲストとして、トチオノアカリ協議会の成松様と長岡市錦鯉養鯉組合の上田様にご登場いただいた（詳細は後述）。

イベント二日目の12月4日には、展示終了後の17:00頃から錦鯉の譲渡会を行った（譲渡会の詳細は後述）。

4.8.5 片付け作業

12月4日の錦鯉譲渡会終了後、ゼミ生全員で撤収作業に移った。

錦鯉を譲渡し空になった水槽の片付けと並行して、天井に吊るした 350 個のランプを床へ降ろし、1つ1つにつけていた天糸や麻紐を切ったり解いたりして、段ボールにしまう作業をした。また、ランプに入っていた電池を取り出し、ランプとは別の段ボールにしまう作業も行った。ランプ片付けで使った道具は、脚立 2 つ、はさみ 6～7 つ程度だった。

水槽を置く土台に使っていた廃材の角材や、ランプを天井に吊るすために使っていた木材は、加治アドバイザーにお借りしたものだだったため、別日に片づけることとなった。12月12日に一部のゼミ生で白屋堂堂から加治アドバイザーの倉庫に運んだ。木材を運ぶ際には軍手が必須だった。

全体を通して、12月のイベントの片付けは、予定より早く終わったように思う。昨年度の「布の森展」に比べると、全体的な作業量が少なかったこともあるが、事前に各々の役割分担がきちんと決まっていたため、スムーズに事が進んだ面も大きかったと思う。

〔図表 43〕 展示会場の片付け作業 (2022/12/4)



(執筆担当) 上村 月乃

5. 錦鯉を通じた地域間連携～錦鯉の展示と市民への譲渡会

5.1 ゼミ OB 周球社長を訪問して錦鯉の理解を深める

石川ゼミでは、一昨年度から 2 年連続で錦鯉の展示イベントの実績がある。山古志の地域産業振興・地域資源 PR とともに栃尾繊維とのコラボを意図した取り組みである。そうした実績を踏まえて、先述の通り今年度も 12 月に錦鯉を使ったコラボ・イベントを実施する構想が早い段階から出ている。

〔図表 44〕 球球貿易様 (左) と大日養鯉場様 (右) を訪問 (2022/7/22)



私たちは、錦鯉についての理解を一層深めたいと考えた。そうしたところに、錦鯉販売企業「球球貿易」の周社長から、錦鯉の無料提供可能とのお話もいただいた。周社長はゼミ OB である。周社長いわく“世界最高峰の養鯉業者”である大日養鯉場株式会社様、および自社（球球貿易様）の見学、訪問の提案をいただいた。貴重な機会であり、7月下旬に4年上村と鈴木2名の訪問が実現した（〔図表 44〕を参照）。

（執筆担当）永野 連

5.2 長岡市錦鯉養殖組合への相談

それに先立ち、6月に私たちは一昨年度と昨年度に引き続いて長岡市錦鯉養殖組合の上田様を訪問し、錦鯉の提供でご協力いただけないかご相談した（〔図表 45〕を参照）。

上田様からは、今年11月5日、6日の2日間、世界錦鯉サミットが新潟で開催されることから、10月以降非常に多忙で錦鯉が品薄になる可能性があるとお話だった。サミットでは海外のバイヤーが多くつくことが予想され、12月に私たちへの提供に錦鯉をとっておけるかどうか、各養鯉業者のビジネスの判断もあり、確定的なことが言えないとお話だった。しかし、その後何度か錦鯉養殖組合の上田様とやりとりを続け、組合理事会での決定を受けて、錦鯉50尾を費用5万円で、11月の下旬に用意していただけることになった。

〔図表 45〕長岡市錦鯉養殖組合様を訪問（2022/6/23）



上田様からは、錦鯉の飼育で主に2点のアドバイスを頂いた。一つめは、冬の展示では水温に注意が必要だという点である。水温を15度以上にしないと錦鯉が泳がなくなる。できれば20度程度が良いとアドバイス頂いた。私たちは水槽用ヒーターの購入を決めた。二つめのアドバイスは、鯉の受け取りと一時的な飼育場所についてである。錦鯉は、環境変化によるストレスに弱い。少し早めに大学で引き取って二週間ほど水槽で慣らし、慣れた水と水槽を会場に持ち込むと良いとお話だった。

5.3 錦鯉のインスタレーション展示に向けて

5.3.1 市内3小学校から水槽借用

こうして、私たちは今年も錦鯉を展示できることになり、必要な資材等の用意を始めた。浄水フィルターやエアープンプなど錦鯉の飼育・展示のために必要なものはいくつか揃っていたが、水槽は昨年度同様にお借りする必要があった。今年の錦鯉は50尾ほどの予定だったことから、水槽6つは必要だった。

昨年度までの実績をもとに、長岡市内の小学校から水槽をお借りする相談を進めた。昨年度水槽をお借りした小学校は、石坂小学校・浦瀬小学校・岡南小学校の3校である。この3校にご相談した。

水槽が必要になるのは11月以降である。早めに確定しておこうと、6月に一度各小学校にご相談した。4年星野、3年浅田、小島の3名が、上記3校の各小学校を担当した。昨年度の実績があったことから、お電話した際にご担当の先生に直接つながらなかった場合でも、先方から折り返し電話連絡をいただけるなど、スムーズに進んだ。そうして、今年度も上記3校からお借りできることになった。

11月に入り、各小学校に再度ご連絡をした。ゼミでは水槽を借りに行く日程や借用書について確認した。借用書の作成では、昨年度の文書があったので、それを参考にした。完成した借用書を持ち各小学校を訪問し、必要な個数の水槽を無事お借りできた。大学ではゼミ担当教員の研究室で保管してもらうことにした。

〔図表 46〕 お借りした水槽を研究室で保管



昨年度に、各水槽がどの小学校からお借りした水槽か担当者以外にわからなくなりかけるといふ失敗があった。そこで、水槽と備品の写真を撮影し、目印をつけておくことで、返却時に誰が担当してもわかるようにすることができた。

今年度の最大の反省点は、展示会が終了した後の錦鯉譲渡の際に、岡南小学校からお借りした備品（ガラス製の水槽の蓋）を壊してしまったことである。錦鯉譲渡の準備と来場者への対応に集中しすぎるあまり、足もとの確認不十分で蹴飛ばしてしまったのである。

岡南小学校の教頭先生に連絡してお詫びした。また、壊してしまったガラス板のかわりに厚手のプラスチック板を購入した。サイズに合わせて切断し、蓋としてお使いいただけるよう加工し、水槽返却時にお渡しした。教頭先生は優しくお許し下さったが、今後、同様に学外から備品をお借りするような場合、急ぐ中でも周囲を見渡し危険がないよう十分慎重に取り扱わねばならないと反省した。

（執筆担当）星野 宇宙

5.3.2 大学への鯉の受け入れ

こうして、錦鯉を受け入れる準備が整った。今年度の展示イベントは12月3日・4日だが、長岡市錦鯉養殖組合様から錦鯉を提供されるのは11月21日に指定いただいた。その結果、イベント前日までの12日間は大学で預かることになり、大学の許可をいただいて大学玄関で展示することになった。

〔図表 47〕 山古志と大学での錦鯉受け入れ作業（2022/11/21）



昨年度に同様の経験があることから、私たちは大学での受け入れ準備として、11月18日に、すでにお借りしていた水槽5つを大学玄関に設置し、水を入れて0.5%の濃度になるよう塩を加えて、ポンプを回し、水作りを完了した。こうした水作りは鯉を入れる数日前に終了しておかねばならなかったからである。

鯉受け入れ当日の11月21日、長岡市錦鯉養殖組合の方がパッキングしご用意下さった50尾の錦鯉を、4年磯部、今井、上村、諸橋の4名が受け取りに組合へ伺った。昨年同様に一つの袋に梱包されていた。大学到着後、鯉班メンバーで分担して水槽に移した。大きな袋から鯉を取り出す作業にかなりてこずったが、何とか50尾すべてを無事移し終えた。

こうして大学での錦鯉の受け入れと展示作業が終わり、その後、定期的な水槽の水替えが必要だった。数日で水が白く濁るとともに悪臭が強くなってしまふ。そこでゼミ内で水替え分担のローテーションを決めた。〔図表 48〕はそのシフト表である。

〔図表 48〕 大学での水槽水替えのシフト表

11月22日	14:40~	木伏	高橋	阿部	月橋	永野
11月25日	14:40~	小島	浅田	鈴木	山崎	高山
11月28日	16:20~	磯部	今井	山本	池浦	金子
11月30日	14:40~	星野	川崎	上村	諸橋	野澤

（執筆担当）木伏 涉

5.3.3 鯉の取り扱いについてのマニュアル作成

私たちは、大学および白昼堂堂での展示期間中の鯉の取り扱いに関してマニュアルを作成した（〔図表 49〕参照）。鯉班以外のゼミ生も含めて鯉の扱いの基本を共有するためのものである。3年川崎が作成を担当した。

〔図表 49〕 ゼミ内の錦鯉取り扱いマニュアル



マニュアルには、錦鯉受け入れ時に水槽で使用する水の作り方と水合わせの作業、展示中の水槽の水換え方法等を記載した。昨年度の資料等を参考に作成した。

(執筆担当) 川崎 太暉

5.3.4 錦鯉譲渡会の準備

私たちは、市民への長岡錦鯉PRに貢献するために、展示イベントの終了後に養殖組合様から頂いた鯉を一般市民の方々に無償で譲渡する準備を進めた。昨年度の資料を参考にして計画を立てた。

十分な酸素注入無しに 30 分以上の移動は難しいことが分かっていたことから、譲渡対象者を白昼堂堂からの移動時間が 30 分以内の方に限定した。お1人あたりお渡しできる上限は8尾とした。

できる限りスムーズに全 50 尾の譲渡先のめどをつけるために、当初 Instagram で告知して予約を受け付けるアイデアがあった。しかし、予約受付などの管理は難しくないかという意見もあり、予約受け付けはやめ、当日会場に来られた方に直接譲渡することにした。

譲渡会当日に、鯉をお渡しする順番をどう決めるかも問題だった。鯉班で相談した結果、展示会終了の少し前の時点から先着順に整理券を配布することにした。譲渡開始時間の少し前から余裕をもって整理券を配布することで、スムーズに受け渡しができると考えたからである。これらの決定事項は文書にまとめ、展示会開催中に譲渡希望を申し出られた来場者に会場で配布することを確認した。

さらに、鯉と共にお渡しする鯉の飼育マニュアルの作成も進めた。昨年度の資料を参考に作成し、水槽の水の作り方や水替え・掃除等を記載した。

鯉のパッキング練習も必要だった。YouTube の動画を参考にして、ビニール袋への酸素缶の空気の入れ方やゴムの結び方を練習した。こうして譲渡会の準備は終わった。

(執筆担当) 小島 伊織

5.3.5 錦鯉譲渡会の実施、その後の大学への輸送

12月4日17時、白昼堂堂でのインスタレーション展示は無事終了した。その少し前の16時に、希望者に錦鯉譲渡の整理券を配布し始め、17時に譲渡作業を開始した。

〔図表 50〕 白昼堂堂で錦鯉譲渡会のパッキング (2022/12/4)



事前にパッキング練習など様々な準備作業を進めていたことから、鯉をお渡しする作業は鯉班メンバーによる分担で基本的にはスムーズに進んだ。ただし、先着2組のお客様に錦鯉の飼育マニュアルを渡し忘れてしまったり、穴が開いたビニール袋で途中までパッキ

ング作業を進めてしまったり、いくつかのミスが生じてしまった。幸いトラブルには至らなかったが、こうした失敗は今後錦鯉の譲渡会を行う際には注意せねばならない。

結局、譲渡会当日に錦鯉は合計 37 尾譲渡でき、残りの 13 尾は翌日大学に移動して展示することとなった。これら残された錦鯉についても、ゼミ生の努力により 12 月 12 日に市内の方に大学でお渡しする予約を取り付けることができた。

翌日 12 月 5 日に会場の片づけと合わせて、残りの 13 尾を白昼堂堂から大学に移動させて展示した。その際、弱っている 1 尾の錦鯉が少しでも元気になればと思い、水槽を 2 個に分けて水づくりを行い、その 1 尾は 12 尾とは違う水槽に入れた。その水槽では水づくりで食塩を加えて塩水浴を行い、回復させようと試みた。

予定通り、12 月 12 日には大学で残り全ての錦鯉を地域の方にお渡しできた。その作業のため鯉班メンバー 4 人が集まり、40 分程度で鯉の譲渡、水槽の片づけ、大学玄関の掃除を終わらせることができた。今年度も、長岡市錦鯉養殖組合様から提供頂いた貴重な錦鯉を無事市民の手にお渡しできたことで、安堵とともに充実感を感じることができた。

〔図表 51〕 錦鯉を白昼堂堂から輸送し再度大学で展示（2022/12/5）



（執筆担当）高橋 佳伸

6. 活動資金調達の取り組み

6.1 補助金申請に挑戦

6.1.1 「消費喚起や需要拡大につながるプロジェクトを募集します(第3弾)」へ申請

4 月に今年度の活動内容の 4 つの柱が決定した後、問題になったのは必要になる活動資金をどう調達するのかということだった。そこで、昨年度の先輩方の経験を参考に、補助金や協賛金への挑戦方法について話し合いを始めた。

アドバイザーからの助言を受け、まず県の補助金「消費喚起や需要拡大につながるプロジェクトを募集します(第3弾)」への申請を進めることにした。申請にあたって昨年度に開設した銀行口座「ふれとち」の代表者と届け出印鑑の変更が必要だとわかった、卒業生の先輩と連絡を取って変更手続きの書類をお送りいただいて、手続きを進めた。

同補助金の詳細を調べると、学生団体よる申請が可能かどうか不明確だった。その点を電話で確認したところ、複数の学外組織との連携が必要だとわかった。栃尾地域活性化委員会、トチオノアカリ協議会、とちおにぎわい委員会等、栃尾地域の活動団体に協力していただき、共同申請という形をとることにした。

申請書類を確認し、今年度の活動予定の詳細とともに支出予定の概算やその分類仕分け

などをゼミリーダーと資金班が話し合った。その時点では、まだ今年度の活動の基本的な方向性が定まった程度だったため、具体的に何に資金を使うか全く決まっておらず、支出内容の概算を整理するのは困難だった。また、申請資料に「県内経済への波及効果について」の記述が求められ、何を書けばよいか考えがまとまらず苦戦した。アドバイザーやゼミ担当教員からアドバイスを頂きながら、何とか書類を完成させた（〔図表 52〕を参照）。

〔図表 52〕 新潟県補助金「消費喚起や需要拡大につながるプロジェクトを募集します（第3弾）」の申請書の一部

(3) 資金支出内訳		(金額単位：円)		
経費区分	経費内訳	補助事業に要する経費 (補助対象外経費を含む総事業費) D	補助対象経費	Dのうち 県内発注額 又は県産品 活用額
謝金	展示場の制作指導・補助	30,000	30,000	30,000
	イベント協力団体謝礼 (ふれとち)	100,000	100,000	100,000
	小計	130,000	130,000	130,000
使用量及び賃借料	白昼堂堂(イベント会場) レンタル費	40,000 (85,000×8日)	40,000	40,000
	小計	40,000	40,000	40,000
設営費	ベンキ(イベント会場設営)	10,000	10,000	10,000
	タッカー(イベント会場設営)	10,000	10,000	10,000
	その他装飾関連(ケーブル等) (イベント会場設営)	40,000	40,000	40,000
	イベント会場展示鑑賞の維持費 (餌代、ポンプ等)	10,000	10,000	10,000
	小計	70,000	70,000	70,000
販売プロモーション費	WEBサイト運営費	10,500 (81,500×7ヶ月)	10,500	
	チラシ印刷費	20,000 (810×2,000部)	20,000	20,000
	SNS有料広告費	20,000	20,000	
	小計	50,500	50,500	20,000
需用費	USB type-Cコネクタ(ランプ試作品製作)	4,000 (8200×20)	4,000	
	超高輝度LED(ランプ試作品製作)	20,000 (8200×100)	20,000	
	繊維(ランプ試作品製作)	10,000 (85000×2巻)	10,000	10,000
	MOS-FET(ランプ試作品製作)	5,000 (850×100)	5,000	
	OPアンプ(ランプ試作品製作)	1,000 (850×20)	1,000	
	抵抗(ランプ試作品製作)	5,000 (810×500)	5,000	
	ボリューム(ランプ試作品製作)	4,000 (8200×20)	4,000	
	ツマミ(ランプ試作品製作)	2,000 (8100×20)	2,000	
	基板(ランプ試作品製作)	10,000 (85000×2)	10,000	
	その他部品(ランプ試作品製作)	5,000	5,000	
	工具等(はんだごて、ドライバ等) (ランプ試作品製作)	10,000	10,000	10,000
	小計	76,000	76,000	20,000
その他必要と認める経費	プリンタインク	20,000	20,000	
	文房具等	10,000	10,000	10,000
	消毒液、体温計等	10,000	10,000	10,000
	小計	40,000	40,000	20,000
小計		406,500		
上記に係る消費税 (税申告しない団体のみ記載してください)		40,650		
合計		E 447,150	F 406,500	300,000

※適宜、行追加や削除を行ってください。
※必ずC=E(収入=支出)となるように記載してください。

(4) 交付申請額
下記①、②、③のうち最も低い額(千円未満切捨)：271,000円

(円、小数点以下切捨)

① E-A-B	447,150円
② F×2/3	271,000円
③ 申請区分における補助上限額	2,000,000円



この補助金では、全活動資金の3分の2のみの補助で、自己資金が必要となる。しかも補助金の支給は年度末で、それまで立替負担が必要になる。それに対して、今年は協賛金ではなく「出資金」という形で借りた額をすべて返すことに挑戦することにした。出資金の目標額は10万円とし、利益が出れば最大10%配当を付ける予定とした（詳細は後述）。

こうして完成させた申請書類一式を5月31日に栃尾商工会に提出した。この補助金は、当該地域の管轄の商工会議所ないし商工会（私たちの場合は栃尾商工会）に提出して指導を受けて完成させ、その後同商工会議所等から県に提出されるという流れだった。

〔図表 53〕 栃尾商工会での打ち合わせ（2022/6/13）



6月13日に再度栃尾商工会を訪れて、担当くださった田巻様と打合せるとともにご指導いただいた。それを踏まえて書類に最終の修正を加えて、翌6月14日に田巻様が新潟県産業労働部地域産業振興課に提出してくださった。

6.1.2 不採択を経て再挑戦で補助金を獲得！

残念ながら、この補助金「消費喚起や需要拡大につながるプロジェクトを募集します(第3弾)」への私たちの申請は採択されなかった。

そこで、すぐに気持ちを切り替えて、他に応募できる補助金がないか探した。そうしたなか、「新潟県学生地域活動支援事業補助金」の申請枠が空いているとの情報を大学からいただいた。既に申請期限を過ぎていたことから、県のご担当者に電話し申請可能かきいたところ、空きが二枠あると確認できた。急いで申請資料の作成作業に取り掛かった。

前回不採択となった補助金申請の資料があったため、資金の概算に関する資料作成は比較的簡単だった。他方で、この補助金では収益事業であるフード事業が補助の対象外であることや、申請書類が前回よりも多くあることなどで、書類整備の作業は難しかった。特に、次年度への事業継続性についての記述、さらに、今年度は新たな事業展開であることの説明が求められた。申請書類への記入とともに、昨年度までの活動内容についての資料を複数添付するなど工夫を施した。8月4日に県のご担当者へメールでの申請手続きを行い、電話で今後の段取り等の確認を行った。その後、メールで確認や訂正のやり取りを複数回行ったのち、8月19日に無事交付が決定した（〔図表 54〕参照）。また、この交付決定については、大学公式ウェブサイトに掲載されPRしていただけた。

〔図表 54〕 補助金交付決定の通知メール文の抜粋

令和4年度新潟県学生地域活動支援事業補助金の交付決定について（通知）	
令和4年8月4日付けで申請のあった標記補助金について、新潟県補助金等交付規則第4条第1項の規定により、下記のとおり交付することに決定したので、通知します。	
記	
1 事業名	トチオノアカリ開催時のエリア内滞留人口増加のための事業

6.1.3 事業実績報告書の作成

12月の栃尾での展示イベントおよびホテルニューオータニでの成果発表会の終了により、今年度の活動が終了した。私たち資金班は、事業完了後に補助金請求のために提出する事業実績報告書の作成に取り掛かった。

まず各領収書をもとに支出の実績をエクセルのシートに書き出し、補助金の対象になる項目かどうかを一つずつ確認した。補助金交付決定前に購入したものや、フード事業のための支出項目と一緒に購入された項目の領収書は補助の対象として申請できない。個々のレシート内容を見極める必要があった。

需用費の項目は支出実績が多かったため、確認しやすいように、各領収書に番号を振った。資金管理を厳重に行い、出納帳をつけていたことで、迅速に実績報告書の作成に取り掛かることができた。1月中の提出に向けて、作業に取り組むこととなった。

6.1.4 補助金の申請を通した気づき

私自身は初めて県の補助金申請に挑戦した。昨年度の先輩のデータがあったため昨年度の申請時よりはスムーズに進めることができたのではないと思う。しかし、補助金の申請書類の締め切りまで時間が無い中、何度も書き直してより良いものを作成することはとても大変なことだった。

今年度の一番の反省は、資金班でフード事業の赤字予防ができなかったことである。資金管理担当の視点からは、フード事業全般の収支試算と見通しに関するリアルタイムの情報共有が事前に十分行なわれず、具体的な売り上げ目標の設定が甘いものになってしまったことが原因の一つだと感じられる。資金管理者が、資金状況をゼミ全体で可視化し、収支見通しへの危機意識を共有することで、赤字をある程度軽減できたかもしれない。

来年度も収益事業を行うのであれば、厳格な売り上げ目標の設定と利益計算などを必ず行い、数値を確認しながら事業を進めるべきだと考える。これは、補助金申請と実施報告手続の取り組みを通じて、強く感じられた点である。この経験、反省点を来年度に活かし、より良い事業を行えるように貢献したい。

（執筆担当）阿部 里奈

6.2 出資金集めへの取り組み

上記のとおり、私たちは新潟県学生地域活動支援事業補助金の採択により最大で20万

訪問時には、活動内容等について質問を頂くことが少なくなかった。私たちの出資金依頼の活動に興味を持っていただける方も多かった。また、アドバイスもいただけて、その都度企画書の内容に訂正を加えて改善していった。教職員の皆様が私達の活動を応援してくださっていることを改めて実感できて、士気が高まった。

〔図表 56〕 研究室を訪問し
出資ご依頼



6.2.3 学外での出資依頼活動

私たちは、栃尾地域でも出資金のお願いをしたいと考え、8月16日に栃尾商工会事務局長の武士侯様ととちおにぎわい委員会の広野様（広野茶屋様）を訪問した。今年度の活動内容をお伝えし、出資金依頼活動についてご相談した。

武士侯様は、出資依頼が「栃尾地域活性化に向けて、長岡大のみなさんが今年も活動を継続していることのアピールにもなるので良いと思う」と、賛同くださった。そうして、栃尾ライオンズクラブ、栃尾ロータリークラブ、谷内通り1丁目商店会、谷内通り2丁目商店会の4組織にそれぞれに2万円ずつの出資依頼をしたらどうかと、ご提案くださった。さらに、栃尾ライオンズクラブと栃尾ロータリークラブの定例会で依頼のスピーチをする機会を段取りしてくださった。

〔図表 57〕 栃尾商工会の武士侯様を訪問（2022/8/6）



〔図表 58〕 栃尾ロータリークラブ例会での出資金依頼のミニ・スピーチ（2022/9/6）



広野様は、昨年度までの協賛依頼ではなく出資依頼に変化したことについて、「以前よりも進歩した活動である。返済のためには、みなさんが利益を上げなければならず、真剣な活動ができる」と、賛成していただいた。加えて、谷内通り商店会（1丁目と2丁目）の会長様と日程を調整してくださった。

9月6日、栃尾ロータリークラブの定例会に参加した。その冒頭5分間のお時間をいただき、4年の上村がミニ・スピーチを行い、イベント活動の説明と出資のお願いをすることができた。翌9月7日には、栃尾ライオンズクラブの定例会に参加し、同様に出資金のご依頼をした。結果として、両団体から2万円ずつの出資金を頂くことができた（なお、両団体は後日出資金を寄付金に変更してくださった）。

また9月7日には、2つの谷内通り商店会を訪問し、それぞれの会長様に活動内容を

説明し、出資のご依頼をした。すぐに快諾下さり、両商店会からも2万円ずつ出資金をお預かりできた。

以上の結果、学内の先生方や事務職員の皆様、栃尾地域の方々、アドバイザーから出資頂けた。22名の方から、合計で14万8,000円を集めることができた。目標金額は10万円としていたが、超過達成である（注：そのうち5万円分については後日寄付金に変更いただけただけの結果、最終的な出資金の合計は9万8,000円となった）。初めての取り組みでありながら、よい結果となった。出資くださった方々や、栃尾商工会事務局長の武士侯様や広野茶屋の広野様のご協力のおかげであり、感謝の気持ちを忘れずに活動したいと思った。

6.2.4 出資依頼活動からの気づき

今年度取り組んだ出資依頼の活動は、ゼミ活動の充実に資金面から寄与した。さらには、私たちの社会人基礎力の向上にもつながったと思う。人々に資金提供をお願いすることはたやすいことではない。アドバイザーや栃尾商工会の武士侯様を始め多くの地域の方々から、「出資のお願いにまわることは、みなさんが社会に出て取り組む営業活動の練習になってとても良い」という言葉をいただいた。その点で貴重な体験だった。

しかし、振り返ると反省点もある。私たちは、資金班だけでなくゼミ全体で出資依頼の活動を進めてもらうために分担表を作り、訪問の手順などを記載した簡易マニュアルを作成した。しかし後期授業が始まり、9月下旬のイベントが近づいて時間にゆとりがなくなり、ゼミ生全員での出資依頼の分担が中途半端になってしまった。

9月下旬のトチオノアカリ本イベント終了までに、すべての教職員の皆様を出資金のお願いで訪問する予定だったが、時間不足から訪問できなかった方々もおられた。今後はより計画的に予定を組んで、スムーズな資金調達を進めていきたいと考える。

6.3 募金のお願い

さらに、出資金とは別に、昨年度の白昼堂堂での展示イベントの経験から、9月と12月の両イベント開催時に来場者受付で募金のお願いをすることにした。白昼堂堂の入り口付近に設けた受付台に募金箱を設置し、募金をお願いした。その箱のそばに、私たちの今後のより良い地域活動のためにご支援をお願いする旨を書いたパネルを置いた。

その結果、9月24日・25日の二日間の一次試作品展示イベントでは7,415円を、12月3日・4日二日間のインスタレーション展示会では4,252円を寄付いただけた。これらを大切に活用させていただいて、今後の栃尾活性化活動につないでいきたい。

6.4 資金の管理

入出金の資金管理については、昨年度に出金管理があいまいな状態で行われた面もあって、最終精算時に大変な思いをしたという反省点があった。さらに、今年度の事業では長岡技術科学大学院の山内さんなど学外協力者との連携や鯉関連での支出が予定されていた。さらに補助金とは別枠のフード事業もあって、昨年度の事業規模を大きく上回ることから、これまで以上にしっかりとした資金管理が必要だった。

私たち資金班が担当して、資金管理マニュアルを作成した（〔図表59〕参照）。全員で資

金のルールを理解したうえで、各担当が購入手続を進めるように工夫した。

6.4.1 支出時のルール

まず、モノやサービスの購入時には、領収書の受け取り徹底をゼミ内でお願いした。新潟県学生地域活動支援事業補助金の助成も受けたため、事業終了後に報告書類の作成が必要で、それには買い出しを行った際の領収書を提出せねばならない。その対応として、購入時のルールをしっかりと決め、全員に徹底して買い出しを行なってもらうようにした。

〔図表 59〕 資金管理マニュアル

資金管理について	
石川ゼミナール 2022 資金班	
① 資金の記録	
・ 全面的に資金班が担当します（出納帳の作成担当：月橋さん）	
・ 収入、支出ともに、 <u>日付・金額・相手・項目を必ず資金班に報告してください</u>	
・ 口頭で直接伝えた場合でも、上記の詳細を紙面もしくは LINE（ゼミ生全員のグループ LINE）で資金班メンバーに報告してください（聞き間違い等を防ぐ為）	
② 領収書の形式	
・ 「宛名」は「長岡大学 ふれとち」としてください	
・ 「但し書き」は厳密に指定しません 誰が見ても分かるように書いてあれば大丈夫です	
③ 領収書の取り扱い	
・ 支出の際の領収書は早めに石川研究室に持参してください。	
・ 念のために、領収書はスマホで写真を撮っておいてください（後日写真データを送ってもらうようお願いする可能性があります）。	
④ 支出のための現金の受け渡し	
・ 支出の際に、必要な現金を事前にお渡しすることもできます。現金は先生が管理されていますので、直接先生に支出の予定についてお伝えして現金を受け取って下さい。その支出の終了後に、お釣りと領収書を先生に渡して下さい。	
・ 立て替えて頂いた場合は、領収書と引き換えに代金をお渡しします。その場合も先生に領主書をお渡し下さい。	
(注) どちらの場合でも、支出（買い物等）の後に、上記①のとおり必ず資金班に報告して下さい。	
※報告し忘れ、領収書の紛失等には充分注意してください	

領収書の宛名は、県の補助事業の申請団体名である「長岡大学ふれとち」に統一した。それ以外の場合は認められないからである。

買い出し時の領収書の管理と現金の管理については、ゼミ教員に厳重な保管・管理をお願いした。その時の流れとしては、買い物をした後にゼミ教員に領収書を渡し、立替をした代金を受け取るという手順にした。事前の仮払い金の支払いも認めた。出資金の管理も支出時と同様に、受け取った資金は教員に報告し、管理していただいた。

さらに、資金班が資金の動きを記録するため、買い物時には、必ず日付・金額・場所・項目を報告してもらうように徹底した。資金班だけではなく全員が個々の支出内容を把握すべきだと考えて、毎回の買い物時に、全ゼミ生のグループ LINE で領収書等の写真を送って報告してもらうこととした。これによって、全員で活動に対する意識を高めることができるとともに、資金状況の情報共有ができると思ったからである。資金の動きを記録する上でも、グループ LINE は管理がしやすく、データの記入ミスを防ぐことができるとい

うメリットもあった。

6.4.2 資金の記録

資金の記録は資金班が担当した。Excel で表を作成し、出資金や買い出しなどの収支計算の記録を行い、データを管理した（〔図表 60〕参照）。

〔図表 60〕 資金管理データの画面から

項目名	値段	金額	日付	用途	補助金対象
ゴムクッション		¥600	8月21日	ランプ	○
LED	¥1,200	¥1,200	8月21日	ランプ	○
つまみ	¥700	¥700	8月21日	ランプ	○
ポリウレタン	¥1,250	¥1,250	8月21日	ランプ	○
コネクタ	¥1,800	¥1,800	8月21日	ランプ	○
カーボン部材	¥400	¥400	8月21日	ランプ	○
小信号	¥100	¥100	8月21日	ランプ	○
コンデンサー	¥950	¥950	8月21日	ランプ	○
トランジスタ	¥200	¥200	8月21日	ランプ	○
タイマー	¥300	¥300	8月21日	ランプ	○
ポリスイッチ	¥300	¥300	8月21日	ランプ	○
ピンヘッダ	¥160	¥160	8月21日	ランプ	○
ペーパータオル	¥107	¥107	8月22日	フード	○
キュキュット	¥159	¥159	8月22日	フード	×

記録の仕方としては、出資金、買い出しに分けて記入し、収支表も作成した。資金が今どれくらいあって、マイナスなのかプラスなのかを把握できるようにした。Excel への入力は資金の動きの報告を受けた日のうちに記録を行い、記録ミスや記録忘れが無いように心がけた。

6.4.3 資金管理における気づき

以上のように、資金の使い方や管理についてマニュアルを作成することによって、ゼミ生全員でルールを守り、出資金で集めた資金を大切に使うことができた点は良かった。

〔図表 61〕 今年度のゼミ活動全体の事業収支（2023/1月現在）

収入		支出	
補助金（令和4年度 新潟県学生地域活動支援事業補助金）（注1）	200,000	フード事業関連費用（食材、機材レンタル、光熱費等）	138,837
フード売上（イベント後の売り上げも含む）	146,300	錦鯉展示関連費用（錦鯉譲渡御礼、酸素缶、水槽蓋パネル等）	73,320
イベント来場者、栃尾地区の皆様からの募金	12,260	謝金（技大院山内様、廃材アーティスト加治様等）	62,000
栃尾ロータリークラブ様からの協賛金	20,000	スタンプラリー関連費用（参加賞購入費、賞品郵送費等）	43,920
栃尾ライオンズクラブ様からの協賛金	20,000	イベント会場設営関連費用（テグス、釘、木材等）	23,772
トチオノカリ協議会他からの事業資金提供	30,000	広報関連費用（チラシ印刷費等）	21,400
簡易糸繰棒ランプ・キット販売売上	5,000	ランプ開発・製作関連費用（電子部品等）	30,612
total	433,560	簡易糸繰棒ランプ販売事業関連費用（キャンドルライト等）	2,752
収入-支出		total	396,613
単位：円（注2）	36,947		

（注1）2023/1月に新潟県にフード事業関連費用以外に対する助成金の支払申請書を提出し、本年度内に受け取り予定。

（注2）19の個人・組織の皆様から合計¥98,000-の出資金をお預かりしました。計4,900円（=98,000×5%）の配当をお支払予定です。残金は次年度の栃尾地区活性化の活動費用に充てる予定です。

反省点としては、記録の仕方が不十分だった点がある。12月の今年度の事業終了後に補助金の事業実施報告書に関する書類を作成する際に、より細かい項目分類が必要だった。当初の入力段階から、各レシートを見て、何を購入し用途は何かなどの詳細をしっかりと記入していくべきであった。そうしておけば、事業完了後の作業効率が良くなり、より速やかに事業実施報告の書類を作成できただろう。

また、毎回の資金の動きに関する報告については、買い出しだけでなく、出資金獲得についての報告もグループLINEで流すことにしておけば一層良かったと反省される。それにより、全員が日頃から活動全般についての情報と意識を一層共有できただろう。こうした反省点について来年度以降は改善し、より良い活動を目指していきたい。

なお、〔図表61〕に今年度のゼミ全体の事業収支（2023年1月現在）を示した。

（執筆担当）月橋 唯奈

7. 広報への取り組み

7.1 今年度の広報体制と取り組み概要

昨年度の活動では、広報活動が遅れてしまったという反省点があった。イベントをPRするチラシ作成やSNS広告を計画したが、イベントそのものの準備作業に追われて、事前に適切なタイミングでの広報ができなかったのである。いくら素晴らしいイベントを実施したところで、事前にしっかりとPRできなければ、イベント開催の効果は得られない。そうした反省に立ち、今年度は迅速な広報活動を目指した。4年野澤、3年池浦、金子、高山の4人からなる広報班がその主担当者となった。

今年度、広報班による広報の取組は、①9月24日・25日のトチオノアカリ本イベントでの私たちの取り組み（ランプ一次試作品展示、スタンプラリー、フード販売）をPRするチラシ及び12月のインスタレーション展示会のPRチラシの作成と配布、②ランプ試作品等のパネル制作、③Instagramによるイベントやゼミ活動のPR、の3つである。

さらに①～③以外の広報として、シールの制作、TV取材の実現、新聞取材への対応、市政日よりその他のメディアでのPR等に全ゼミで取り組んだ。

なお、昨年度に拡張されたゼミの特設ウェブサイトのフォローと発展が取り組むべき事項の一つだった。デザインなどの検討は行われたが、結果的にウェブサイトにはほとんど手が加えられないまま終わり、来年度の課題となった。

7.2 配布チラシ、PRパネルの制作

まず、9月24・25日の白昼堂におけるランプ一次試作品展示イベントとスタンプラリー、フード販売のPRが課題となった。具体策としては、第一にInstagramの投稿によるPRを早期から開始した。さらに、チラシ作成も決めた。ただし、事前に配布するのではなく、イベント当日に配布することにした。トチオノアカリの灯りを楽しむために多くの人々が雁木通り一帯に来られると予想されることから、それら来訪者に配布することで、白昼堂での展示やスタンプラリー、フード販売に人の流れを誘導しようと考えたのである。

また、この9月の展示会については、ランプ一次試作品の展示をPRするパネルが必要だと考えた。先述のとおり、白昼堂では地域の子どものためのキャンドルライトもあわせ

て展示するため、私たちのランプ試作品をしっかりとアピールしなければ、その展示に来場者が気付かないことが心配された。そこで、ランプ一次試作品を展示するコーナーに掲示するパネルを制作することにした。

続いて12月3日・4日の白昼堂堂でのインスタレーション展示会に関しては、事前の徹底的なPRが必須であり、そのチラシ制作が重要な課題になった。昨年度の反省から、ひと月程度前には完成させて地域での配布を完了せねばならないと考えた。

7.2.1 トチオノアカリ本イベント（9月）の展示会チラシ制作と当日の配布

9月24・25日のトチオノアカリ本イベントのチラシは、8月中旬から制作を開始し9月17日に完成した。当日のトチオノアカリ会場来場者への配布用だったことから、ハンディなB6サイズで制作した。3年池浦が制作した原画をもとに、アドバイザーによるアドバイスで修正して完成した。

このチラシには、①トチオノアカリ・ランプの試作品展示、②フード販売のメニューとInstagramフォロー割引、③スタンプラリーでの抽選プレゼント、の各詳細を明記し、裏面半分には12月の展示イベントの予告を記載した（〔図表62〕を参照）。

〔図表62〕 9月のランプ試作品展示会のチラシ・B6サイズ（表・裏）



イベント当日は、このチラシをトチオノアカリ本イベントのメイン会場である谷内通りを行き交う人々に配布した。白昼堂堂で来場者の対応を担当した資金班のメンバー4人にローテーションで配布役をお願いした。白昼堂堂の受付でも配布してもらい、フード販売とスタンプラリーのPRをお願いした。

7.2.2 インスタレーション展示会（12月）のチラシ制作とその配布

続いて、広報班は12月3日・4日の白昼堂堂での展示イベントのチラシ制作に取りかか

った。10月中旬からデザインの企画を開始し10月26日に完成した。イベント内容、開催場所、開催日時、開催趣旨、錦鯉と栃尾繊維の引き取り手の募集、InstagramのQRコードを記載した。9月のチラシのデザインをもとに4年野澤が原面を作成し、アドバイザーによる助言・サポートで修正して完成した。

とりわけ錦鯉の譲渡会のPRに重点を置いたチラシにしようと、裏面半分は譲渡会のためのスペースにした。錦鯉が譲渡できずに残ってしまうことを避けたかったからである。イベント後の譲渡会実施と注意点等を細かく記載し、PRとトラブル回避を図った。

12月の展示イベントは私たち単独の催しだったことから、集客には事前PRが必須で、早めのチラシ配布が必要だった。10月4日のゼミでの打合せで配布計画を検討し、栃尾地区の小中高校、水槽をお借りした長岡地区3小学校、公共施設等の計19カ所をリストアップした。1カ所あたり30部(水槽をお借りした3小学校には各50部)の配布を計画し、印刷枚数は計1,000部とした。11月初旬にはすべて配布し終える目標で進めた。最終的な配布先一覧は〔図表63〕のとおりである。

チラシの配布にあたり、昨年度の情報をもとに各所に配布してまわった。昨年度は「ながおか・若者・しごと機構」から補助金を頂いたため、同機構経由で多くの市内施設に配布していただけたが、今回は自力で配布する必要があった。手分けをして各公共施設に電話で連絡を取り、チラシの配布を行った。

市内の小中学校については、昨年度と同様に事前に長岡市教育委員会に配布許可をいただいた。昨年度の経験から、各学校のご担当者が毎週末に教育委員会へ寄られることが分かっていたので、週末までに各小中学校宛の封筒にチラシを仕分けして用意し、教育委員会にチラシ原本も併せて持参し、無事預かっていただくことができた。

〔図表63〕12月イベントPRチラシの配布場所

配布場所	部数
アオーレ長岡	30部
さいわいプラザ	
まちなかキャンパス長岡	
ながおか市民センター	
ながおか市民協働センター	
長岡市立劇場	
リリックホール	
ながおか・若者・しごと機構	
市民体育館	
栃尾の小中学校(7校)	
岡南小学校	50部
石坂小学校	
浦瀬小学校	

7.2.3 シールの制作

当初は予定していなかったが、9月に入りトチオノアカリのロゴを印刷したシールを制作することにした。9月のフード販売において、フード商品をお客様にお渡しする際に、焼きそばなどの商品パッケージに付けてトチオノアカリをPRするためである。

今年度のフード事業はトチオノアカリ協議会のブランドをお借りして、その収益機会を探る取り組みでもあった。そのため、販売する商品にトチオノアカリのPRになるような

何らかの加工を施したいと考えた。ゼミで検討した際、焼きそばなどのフードを入れるパックにトチオノアカリのロゴなどを印刷するといったアイデアもあった。しかし、それには多額の費用がかかるうえに、印刷に時間がかかりそうだった。そこで、シールを制作してパッケージに張ることにしたのである。

〔図表 64〕 急ぎょ作成したシール



デザインは、トチオノアカリのロゴを中央に置き、協議会と長岡大学が連携していることを示す表記を掲載した（〔図表 64〕を参照）。印刷が間に合うか心配されたが、9月20日に印刷会社から納品され、パッケージに張り付ける作業も無事間に合わせることができた。

なお、このシールは9月イベント後に相当数残り、来年度も活用したいと考えている。

7.2.5 糸繰り枠ランプ試作品の解説パネルの制作

9月24・25日のイベントで展示するトチオノアカリのランプ試作品のPRパネルは、8月下旬から制作を開始し9月21日に完成した。糸繰り枠や糸の説明、LEDライト基盤の説明、商品化に至るきっかけを記載した。

〔図表 65〕 9月展示会での糸繰り枠ランプ一次試作品の解説パネル（B4サイズ）

長岡大学 X 長岡技術科学大学 X トチオノアカリ協議会

糸繰り枠ランプの バージョンアップ計画

木枠・糸

栃尾は昔から繊細な工芸で栄えた町だったが、近年は人口の減少の危機感から生まれたのが、繊細な生産者になっていた。栃尾らしい「糸繰りの木枠」を使ったランプである。

街中の栃尾さんから昔使っていた木枠を買い、買った糸を巻き、人の手で作られた。

基盤

長岡技術科学大学の院生と協働制作しています。

家庭での使用を考え、デザイン性と軽量化、低コスト化を重視し、電池ボックスや蓄電システム廃止し、電源供給用のUSBポートを採用。

また新機能として、明るさ調整用のつまみがついています。

試作品製作きっかけ

商品開発には商品として最低限のクオリティが実現できるが必要であり、話題性や高付加価値を生み出すものでなければならないが、トチオノアカリに関しては、付加価値の点ではクリアできていた。

話題性を高めることにより、商品開発した際にも、トチオノアカリを高付加価値のあるプロダクトとして認められている人たちが商品を購入していただけるという流れを作ることができた。

そして、トチオノアカリをブランディングすることで、トチオノアカリを地域外に広め、長期には産地構造の基盤を作ることにつながると思えた。

自分たちのこのような活動が、地域に貢献することになり、栃尾地域の交流人口の増加の一助になると考え、商品開発を管理したいと思った。

3 年金子が全体的なデザイン、原画制作、文章執筆を担当した。見る人には伝えたい情報だけを伝えようと、無駄は省いて最低限の情報にした。糸繰り枠ランプが手作りであることを意識して、パネルのフォントは手書き風にした。

最終的にアドバイザーが原画を修正くださり、完成できた。B4 サイズで印刷しパウチ加工を施し、イベント当日に白昼堂堂でランプ試作品展示コーナーに設置し、来場者が試作品を見ながら読んでいただけるよう工夫した。

(執筆担当) 金子 竜久

7.2.6 栃尾繊維の理解を深め PR パネルを制作

トチオノアカリの糸繰り枠ランプは栃尾の主幹産業である繊維業の象徴でもある。私たちは、今年度も栃尾繊維を積極的に PR したいと考えた。

その PR への取り組みの前に、栃尾繊維についての理解を深める必要があると考えた。そうしたところ、6 月 30 日にトチオノアカリ協議会会長の西方様が経営される山信織物株式会社様の工場見学の機会をいただいた（〔図表 66〕を参照）。

工場での操業の様子を見せていただくとともに、西方様から貴重な講話もいただいた。世界的なアパレルメーカーをはじめ、最先端のファッションを支えている現代の栃尾繊維の一面を学ぶことができた。

〔図表 66〕 山信織物株式会社様の工場見学（2022/6/30）



その後、9 月イベントで白昼堂堂で展示するための栃尾繊維 PR パネルの作成に取り掛かった。昨年度も制作したが、それを参考に作成し直すことにした。今年度のパネルでは、解説文などの文字情報よりもデザイン重視にして、閲覧者に訴えかけやすいように心がけた。4 年山本が原画を作成し、アドバイザーに指導いただいた。原画に対して、全体的なデザインは良く、使用する写真は高画質なものを使うと良いと助言をいただいた。

後述のとおり、9 月 10 日の NST 様の取材時にトチオノアカリ協議会会長の西片様が来学下さり、TV 取材の合間に、栃尾繊維の PR で気を付けるべきことを直接お聞きした。西片会長は、国内外のブランドに広く栃尾繊維が使われていることをアピールしてほしいと話された。

そこで、栃尾繊維が使われているアパレルのブランド名をお聞きし、既に作成中だったパネルを作成し直すことにした。西片様から数多く挙げられた栃尾繊維に関わりがあるファッションブランドの中から、6 つをピックアップした。アパレル関連情報のウェブサイ

トから写真を探し、各ブランドの特徴的な服を選び、高画質な画像を活用し、栃尾繊維 PR パネルを完成させた（〔図表 67〕左を参照）。これを A2 サイズで印刷してフレームに収めて、9月と12月の白昼堂堂での展示イベントにおいてイーゼルで飾った。

〔図表 67〕 完成した栃尾繊維と錦鯉の PR パネル



7.2.7 錦鯉 PR パネルの制作

錦鯉を PR するパネルもリニューアルした。昨年度までは、錦鯉の PR で一昨年度にゼミ生と大竹アドバイザーが作成された PR パネルを活用していた。今回作成したパネルは、栃尾繊維のパネル同様に文字情報よりもデザイン重視にして、シンプルなメッセージでコンセプトが誰にも伝わりやすいパネルを試みた。こちらも4年山本が原画を作成した。アドバイザーは、背景を栃尾や山古志村をすれば良いとのアドバイスとともに、構図の改善点等も指摘して下さった。それを踏まえて、活用可能な写真素材を探して修正を加え完成できた（〔図表 67〕右を参照）。画像完成後に A2 サイズで印刷してイーゼルで白昼堂堂に展示した。

（執筆担当）山本 まりあ

7.3 テレビ取材を受ける！

今年度も昨年度に続いて TV 局の NST 様に取材していただくことができた。昨年度にも取材して下さり、10分弱の映像を報道番組で流して下さった。その実績から、今年度も何とか取り上げてもらうことができないかと考えた。そうして、トチオノアカリの糸繰

り枠ランプを商品化する取り組みについてご担当者にお伝えしたところ、関心を寄せていただき、取材していただくことができた。

今年度は、西方様をはじめトチノアカリ協議会の方々、技大院生山内さんにも一緒に取材を受けていただきたいと考え、日程調整させていただいた。その結果、展示の準備状況に関して9月10日に一回目の取材をしていただき、一次試作品お披露目の9月25日に展示会場白昼堂で取材していただくことになった。

その日程にあわせて、私たちは夏休み中の9月10日午前ゼミの特別授業を行った。トチノアカリ協議会の役員の方々と長岡技術科学大学院の山内さんも来学下さり、NST様のインタビューと撮影の取材に参加いただけた。

続いて9月25日には、ギャラリー白昼堂で取材と撮影をしていただいた。私たちが展示会場のセッティングに取り組む様子や、一次試作品について来場者にアンケート調査をしている様子などを撮影して下さった。

そうして取材された様子は、9月27日の報道番組「NST ニュースタッチ」の中で7分程度の特集動画として放送していただけた。私たちは、取材いただいている中で、12月3日・4日の展示イベントについても放映で触れていただけないかお願いしていたが、NST様はその点も含めて放映して下さいました。

私たちの活動と地域活性化に向けた気持ちがTVで放送されたことで、トチノアカリを始め栃尾地区の地域活動のPRになったと思う。さらに、私たちの地域活性化プログラムそのもののPRにも大いに寄与したのではないだろうか。

〔図表 68〕 NST 様による取材光景（左：大学にて9/10、右：白昼堂にて9/25）



（執筆担当）金子 竜久

7.4 SNS による広報

7.4.1 Instagram での情報発信

昨年度 SNS での広報は Twitter と Instagram の両方を利用したが、今年度は Instagram 一本で進めた。9月と12月のイベントのPRを積極的に進めるとともに、来年度以降も見越してフォロワー獲得のための頻繁な投稿を目指した。

フォロワー獲得については、500人のフォロワーを目標とした。これは昨年度設定され、未達のまま今年度に至っている数値であり、今年度こそ達成を目指した。フォロワー数にこだわったのは、十分なフォロワーが得られることでイベント開催をはじめ今後の私たちの地域活動のPR活動を進めるうえで強い武器になると考えたからである。

フォロワー数獲得で重要なのは、投稿を絶やさず常に情報発信し続けることである。ま

た、魅力的な栃尾の写真を投稿し、閲覧者にこんなところ行ってみたいという気持ちになってもらえることが望ましい。そうした意識で、ゼミ全体で日々の投稿を進めようとした。

〔図表 69〕 Instagram 「Tochiomoriagetai」 アカウント



7.4.2 継続的な投稿に向けた体制づくり

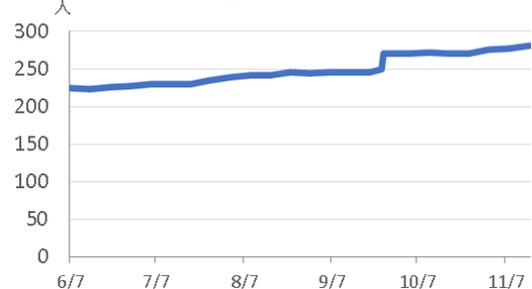
広報班の主導で、Instagram 投稿のローテーションを設定した。各ゼミ生の希望により 2～4 人一組のグループを作り、週ごとに投稿担当グループをローテーションでまわした。各週の担当グループは、月、水、金に 1 回ずつ投稿を行うルールにした。また、各担当のグループ内でお互いに任せあって投稿漏れにならないように、グループ内での調整の徹底をお願いした。毎週の日、火、木、土曜日は広報班の 4 人の各人が 4 つのうちのどれかの曜日を担当して投稿した。

投稿内容は日々のゼミ活動の写真・動画などに加えて、栃尾関連の写真等であれば何でも可とした。広報班がいくつか先行的に投稿し、それを参考にして全ゼミ生に投稿してもらおうと考えた。どうしても投稿内容が見つからない場合には、Google Drive に共有されている 2020 年度の写真コンテストの写真を使い投稿できる仕組みを整えた。現在でも SNS の投稿のローテーションは継続している。広報班では、春休みも含めて投稿漏れがないように管理していきたいと考えている。〔図表 70〕は投稿のローテーション表（10～12 月の分担例）である。

〔図表 70〕 Instagram 投稿ローテーション表

10/31～11/4	阿部、月橋、
11/7～11	永野、上村
11/14～18	小島、浅田
11/21～25	川崎、木伏
11/28～12/2	高橋、山崎

〔図表 71〕 Instagram フォロワー数推移



しかし、こうした取り組みにもかかわらず、最終的にフォロワー数は目標値の 500 に達することができなかった（フォロワー数の推移は〔図表 71〕を参照）。その点で、Instagram

での PR が十分な成果を上げたとは言えない。

来年度も引き続き投稿を継続して、次年度こそフォロワー数 500 を達成し、ゼミ活動 PR のためのネットワークを確立していきたい。

(執筆担当) 高山 愛羅士

7.5 その他の広報

私たちは、ゼミ活動を大学のホームページでも PR していただいた。9 月のトチオノアカリ本イベントでのイベント参加の予告 PR の記事を、大学ホームページの TOP ページの「新着情報」コーナーで取り上げていただいた、

長岡市「市政だより」にも、12 月のインスタレーション展示会の PR の掲載をお願いできた。11 月号に掲載していただくには、9 月末までに掲載原稿を長岡市の広報課に送らねばならなかった。時期的に広報班はチラシ作りなどで多忙だったことから、資金班メンバーが PR 原稿を作成して、市に提出し、無事掲載していただけた。

〔図表 72〕新潟日報様によるゼミ活動の取材光景 (2022/11/10)



さらに、新潟日報様の取材を受けることができた。新潟県内の私立大学の実情を紹介する特集記事の一部として、長岡大学の学びの様子を写真とともに伝える記事の取材だった。11 月 10 日の取材では 4 人のゼミ生が参加し、ゼミ授業における糸繰り棒ランプの商品開発の取り組みを説明することができた (〔図表 72〕を参照)。

この記事が 12 月 3 日・4 日のイベントの PR になればと思ったが、残念ながら掲載は 12 月 5 日だったため、イベントの PR 効果はなかった。とはいえ、大きな写真付きの記事となり、ゼミの活動の PR とともに長岡大学における地域貢献の学びを PR できたと思う。

「高等教育コンソーシアムにいがた」にも取材いただけた。この組織は毎年『ダイガクいろいろニイガタ』という媒体を制作され、主に県外の高校や高校生に対して、新潟県内の大学のすばらしさをアピールする広報活動に取り組まれている。この媒体では毎年県内の大学を数校ピックアップして取材された結果を編集し特集コーナーに掲載されている。その 2023 年度版に、長岡大の私たちの活動を選んでいただけたのである。

ゼミリーダーの 4 年今井が、スタッフの方から事前に質問紙による取材を受けた。続いて、12 月 3 日の白昼堂堂でのインスタレーション展示会初日に、白昼堂堂でインタビューしてくださり、掲載原稿を作成された。その原稿が〔図表 73〕である。

また、成果発表会当日には、私たちの発表が終わった直後、栃尾タイムスの渋谷様が急ぎ取材してくださった。そこでは今年度の取り組みの概要と糸繰り棒ランプの一次試作

品から二次試作品への仕様変化に関してお伝えできた。

〔図表 73〕『ダイガクいろいろニイガタ 2023』（高等教育コンソーシアムにいがた、2023/3 月刊行予定）原稿より

ニイガタでキラリ

新潟で輝いている大学生とその取り組みを紹介します。

今井 諒 (山形県酒田市出身)
長岡大学 (経済経営学部 4 年)

変えてくれる仲間や先生がいる。
一緒に栃尾のまちを盛り上げよう!








1
2
3
4

- 1.ゼミのメンバーは総勢20名。リーダーの今井さんは卒業後リターンの予定だが、「ふるさとに似た美しい新潟が大好き。卒業後も後輩の応援に来たい」と話す。2.明かりを灯す電子部品の開発は、長岡技術科学大学院生である山内陸さんによる指導の下で行い、イベントでの試作品の展示にこぎつけた。
- 3.ゼミのメンバーと力を合わせ、来場者を迎える準備も入念に。
- 4.12月、「栃尾×山古志錦鯉 インスタレーションアート」と題し、栃尾の商店街で開催したアート展示。

トチオノアカリ
2016年に地元中学生の「栃尾のまちを明るくしたい」という想いから始まったイベント。かつて栃尾の織物に使われていた、木枠を使った手製のランプで市街地が照らされる。

山古志の錦鯉
山古志は錦鯉の発祥の地。世界中の愛好家に親しまれており、国内でのさらなるファン拡大を目指している。

私が所属している石川英樹教授のゼミでは、「トチオノアカリ商品化によるにぎわい創出」をテーマにしています。「トチオノアカリ」は栃尾で使われていた糸織り枠を使ったランプで、まちを照らすイベントはまちのPRに貢献しています。私たちの活動はイベントのための安定的な財源の確保と、今後の発展のための土台づくりをサポートすることが目的です。9月のイベントでは商品開発中のランプを展示し、アンケート調査を実施しました。12月には改良されたランプとともに、栃尾と古くから交流がある山古志の錦鯉とのコラボイベントを開催し、多くの来場者に2つの地域の魅力をアピールすることができました。

週1回のゼミでは準備が難しく苦労もありましたが、出会う方々やメンバーに助けられ、また地域の方からの感謝の声が力になりました。今後はこの活動が後輩に引き継がれ、「トチオノアカリ」のブランディングの強化と錦鯉の知名度アップが、さらなる交流人口の増加につながることを期待しています。



(注)「高等教育コンソーシアムにいがた」様から本報告書掲載用に提供いただきました

(執筆担当) 磯部 直樹

8. 栃尾高校との高大連携

8.1 高大連携の意義・概要

石川ゼミでは、2019年度以来、栃尾高校との共同授業などによる高大連携事業が実施されてきた。高大連携の推進は高大接続改革ともあわせて国策の一部であり、今後地域ぐるみで一層本格的な取り組みの推進が予想される。しかし、大学と高校ではカリキュラムが大きく異なり、時間割を合わせるのも簡単ではない。そうした中であって、これまでの実践は大変貴重である。今年度も栃尾高校との連携を一層発展させたいと考えた。

今年度の高大連携は商業コース3年生20名との共同授業だった。この20名は昨年度に2年生として、石川ゼミとの共同授業を経験している。さらに今年度は、高校側に時間割

上の配慮をいただき、昨年度よりも一回あたりの共同の実習時間を増やすことができた。

ただし、今年度は少し出遅れてしまった。前期の授業期間が9月のトチオノアカリ本イベントに向けた準備などで多忙だったからである。それでも何とか続けていきたいと考え、後期の授業期間に入って高大連携の計画を進めた。

連携のテーマとしては、私たちの方からランプ製品化に関する共同調査の実施を提案し、10月と11月で2回の共同授業を実施できた。なお、12月3日・4日のイベント開催と成果発表会まで日程が詰まっていたことから、ゼミ生全員ではなく、4年磯部、今井、上村、3年阿部、高橋、月橋、永野、山崎、金子の9名が栃尾高校を訪問し共同授業に参加することにした。残りのメンバーは、大学で12月の展示イベントの準備作業を進めた。

授業内容としては、1回目の授業でトチオノアカリのランプに関するディスカッションを行い、2回目の授業でトチオノアカリのランプに関するアンケート調査を進める話し合いを行った。

8.2 共同授業 1回目

1回目の共同授業では、冒頭で栃尾高校・商業科の村山先生による講話とゼミ担当教員の合同授業の概要説明があった。続いて4年今井が、①NST放映の映像を用いたトチオノアカリランプの商品化に向けた今年度の活動内容の説明、②高大連携での共同プロジェクトの提案、の2点を高校生の方々に解説した。共同プロジェクトの具体的な取り組みとしては、アンケート調査票の共同作成、アンケート調査の共同実施の提案を説明した。

後日、村山先生は、最初の4年今井によるテレビ放映を用いた説明は非常に良かったとお褒め頂いた。その説明で高校生の目の色が変わり、意識が高まったとのご指摘だった。

〔図表 74〕 栃尾高校での共同授業 1回目（2022/10/18）



その後、教室を移動して、高校生3～4人と大学生1～2人を一組とした高大混成の班に分かれた。その班別に、現行の糸繰り枠ランプの改善点などについて、KJ法を用いたグループディスカッションを20分ほど行い、その後全体で各班の代表者がKJ法のワークシートを用いた発表を行い成果を全員で共有した。

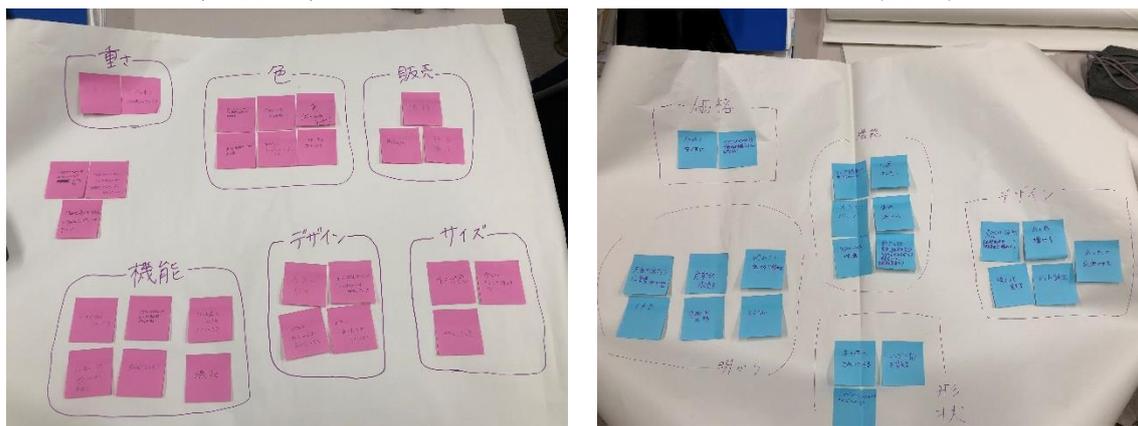
ディスカッションでは、現行ランプの改善点として以下のような意見が出た（抜粋）。

- ✓ ライトのデザインや外観に関してはライトの明かりをグラデーションにする
- ✓ 色を切り替えられるようにする、糸を交換できるようにする

- ✓ ドット絵風の模様をつける
- ✓ 基盤の位置を見えにくいようにする
- ✓ 名前を彫る

他にも、重さやサイズ感に関するアイデアやランプにアロマ機能を付ける、匂いが出るようにするといったアイデアも出た。予想以上に高校生から多くのアイデアが出た。特に、アロマ機能や匂いなどは大学生では出てこなかったもので、斬新で柔軟なアイデアを出してもらえたと感じた。

〔図表 75〕 ディスカッション成果のワークシート（抜粋）



8.3 共同授業 2 回目

2 回目の共同授業は 11 月 8 日に栃尾高校で実施された。当初の予定では第 1 回目の翌週（2022/10/25）の予定だったが、高校での新型コロナ感染による学級閉鎖で延期を余儀なくされていた。12 月 3 日の成果発表会と展示イベント開催までに時間がなく、日程的に少しくつくなった。

この第 2 回目の共同授業では、糸繰り枠ランプについて一般の人々が求めるニーズなどを探るために、アンケート調査票づくりのディスカッションを行った。前回のアイデアをもとに大学側が用意した質問票案をたたき台として、質問内容や説明の仕方などについて改善点がないか、1 回目の授業と同様に班別に話し合った。新商品が完成した際のランプの販売場所、アンケートを誰に行うかなどの意見も出し合った。

ディスカッションで出た質問票案の改善点としては、「ランプの利用目的を問う設問の選択肢に玄関など外の項目を入れる」、「どこで『トチオーアカリ』を知ったかを書けるようにする」、「ランプについての解説文にイベント使われている写真を載せる」、「黒色だけではなく他の色を使って大事な部分を強調する」、「選択肢が多すぎるため減らしたほうが良い」等があった。

新商品の販売場所については、道の駅や雑貨屋などの店舗、アオーレ長岡やトチオーレ、おりなすなどの施設、ネット通販などで販売するといった意見が出た。誰にアンケートを行うかという点に関しては、主に家族や友人、先生などという意見が多かった。

このように、栃尾高校との共同授業では、ランプの商品開発のアイデアやアンケート調査票の改善点が多く集まった。これらの意見は、本格的に行われるランプの商品化に向け

た活動に役立てたいと思う。また、高校生とのディスカッションの際には高校生が何を話したらいいか分からず話し合いが思うように進まない場面もあった。もっと多くの意見を積極的に出してもらえる環境を作っていかなければならないと反省される。来年度にも共同授業が行われる場合には、そうした点に注意する必要があると感じた。

〔図表 76〕 2 回目の共同授業の様子とワークシートの抜粋 (2022/11/6)

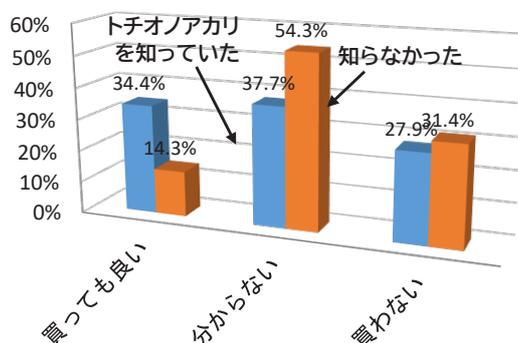


(執筆担当) 山崎 音央

8.4 共同調査の実施

上記の 2 回の合同授業で完成させた調査票を使い、高大協働でアンケート調査の実査に取りかかった。合同授業後に大学で作成した調査票の完成版を 200 部印刷し、大学側で 100 部、高校生側で 100 部を配布し回収することにした。ゼミ生 20 名と栃尾高校生 20 名の合計 40 名が、各人 5 票の調査票回収を目指すことになった。

〔図表 77〕 栃尾高校生との共同実施のアンケート結果の集計結果から



4 年磯部が栃尾高校の村山先生に連絡し、100 部の調査票を高校にお持ちした。11 月末をめどに生徒の皆さんに調査してもらい、回収した調査票を受け取りに伺う約束をした。最終的に、高大合わせて 194 票の回収ができた。それらの調査票について、これまでも

でに入力は終了し、現在集計中である。年度内に一通りの分析を済ませて、栃尾高校に報告するとともに、来年度以降のランプ製品化の検討で活用する予定である。その集計結果の一つのグラフを〔図表 77〕に紹介した。

(執筆担当) 磯部 直樹

9. 栃尾繊維の提供事業

昨年度、私たちは栃尾繊維工業協同組合様をはじめ栃尾地区の繊維業界の皆様から大量の布を提供頂いて、ギャラリー白昼堂でのインスタレーション展示会を開催した。それは栃尾繊維のPRも意図した取り組みだった。

昨年度のイベント以降、使用した布は大学で保管してもらっていた。今年度のゼミ活動として、それら繊維を手芸や教育などでの利用を希望する全国の人々に提供する試みを進めた。多くの方々に栃尾繊維に触れてもらい、その素晴らしさを伝えるための取り組みである。全国の服飾に関する教育を進める機関やNGOなどを調べ、連絡を取る作業を今も続けている。

また、布の一部は、12月3日・4日の白昼堂での展示事業の装飾にも用いた。ギャラリーの展示スペースの奥にバックヤードを設営して、様々な荷物や資材管理スペースとしたが、そのしきりにも用いた。さらに、加治アドバイザーが栃尾地区で12月に開催されたART CAFÉのイベント会場においても使ってもらった。

保管する栃尾繊維がなくなるまで、来年度以降もこの活動は続けていく予定である。

〔図表 78〕 白昼堂での展示スペース奥で活用された栃尾繊維 (2022/12/4)



(執筆担当) 諸橋 涼

10. ゼミの活動内容を記録する活動

10.1 活動記録を残す担当者の設置～昨年度の反省から

昨年度のゼミナール活動では、情報共有がメンバー間で十分に行われなかったという反省点があった。また、年度後半でプレゼン用資料や最終報告書を作成する際に、それまでの活動記録が資料化されておらず活用できず苦勞する事態もあった。

その問題点を改善すべく、今年度は4月から4年鈴木と3年山崎の2名が「記録班」として活動した。経常的に以下の作業に取り組んだ。

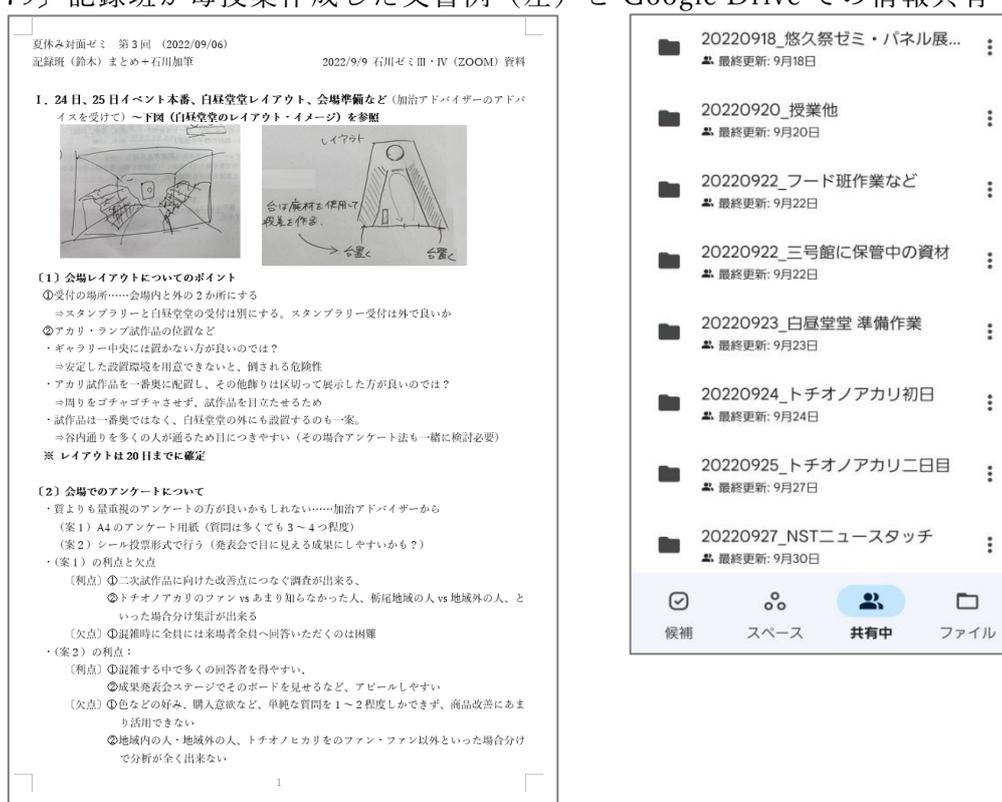
- ✓ 毎授業で、議論や活動に関する記録メモを作成
- ✓ 写真、動画の撮影と Google Drive での整理

10.2 記録文書の活用

今年度は、毎回のゼミ授業の終了前に数分間の時間をとり、当日班別に議論した内容、決定事項、今後の進め方の方針等をゼミ全体で口頭により共有するようにした。各個人が担当する役割の進行状況や、ゼミ全体として取り組む項目も明確にして、複数の班が連携する際に認識を迅速に一致できるようにした。

また、各班の代表者を決め、各代表者＋記録班メンバーで別途 LINE アプリのグループを作り、ゼミ当日の活動内容や時間外の活動内容を逐一報告し、記録班が情報を集約できる仕組みを整えた。

〔図表 79〕 記録班が毎授業作成した文書例（左）と Google Drive での情報共有（右）



記録班は、これらの仕組みで集約した情報を、毎回の授業終了後に Word 文章で取りまとめ、「本日の記録」資料を作成した。それを次回のゼミ授業では印刷して配布し (Google Drive でも共有し)、班ごとの話し合いのベースに活用できるようにした (〔図表 79〕 左図を参照)。前回何をどこまで話し合ったかを確認する無駄な時間を省き、すぐに議論の本題に取り掛かれるようになった。

10.3 動画、静画記録の活用

目に見えるデータ記録も重視し、写真、動画の撮影と保存にも力を入れた。撮影機材として、昨年度に引き続き「ジンバル」を活用した。撮影したデータは Google Drive を活用して速やかに共有した (〔図表 79〕 右図を参照)。

ゼミ時間外のフィールドワークが実施される場合には、できるだけ記録班2名のどちらかが同行し、撮影やメモのデータ化を進めた。イベント準備や開催期間中にも、空き時間

をみつけ各活動場所を巡り、少しでも多くのシーンを記録として残すように行動した。

こうして蓄積されたデータは、チラシ・ポスター・Instagram等の広報物での活用、悠久祭での展示パネルの作成、成果発表会の後半に上映したエンディング動画の作成、最終報告書作成等、多岐に活用できた。さらに、多くの記録は来年度の活動での参考としても利用が期待できる。些細なことでも、とりあえず形として保存することの重要性を認識できた活動だった。

10.4 更なる情報集積に向けて

今年度は、記録の担当者をきちんと配置することで、様々なゼミ活動の情報を一か所に集めて管理しやすくなり、班別の活動の円滑な進行に大いに寄与したと思う。

他方で、蓄積した情報を成果発表会資料や最終報告書の作成によりスムーズに活用するためには、改善の余地があったように感じられる。今後、その改善策として、活動班ごとに時系列で一覧できるような活動記録を作成するなど、蓄積した後に一層活用しやすい情報整理の仕組みづくりに取り組んで欲しいと思う。

(執筆担当) 鈴木 颯太

11. 成果発表会に向けた準備

11.1 生中継とエンディング動画による成果発表会の演出構想

私たちの今年度の活動は多岐にわたり、地域の方々との交流量も昨年度までの活動を大きく超えるものだった。負荷も大きい分、成果も大きかったと思う。12月3日の成果発表会では、そうした一年間の活動を余すことなく来場者にお伝えしたいと考えた。その達成に向けて、私たちは成果発表会でのプレゼンテーションの構成をどうすべきか考えた。

ゼミでの相談の結果、通常のパワーポイントを使った発表に加えて、①インスタレーション展示会場の白昼堂からの生中継、②エンディング動画の挿入、の2つに取り組むことにした。前者は一昨年度の発表で実績があり、後者は昨年度の「PR班」の発表での実績がある。その両者を取り入れようと考えたのである。

そのうち生中継については、年度当初から意識していた。意識していたからこそ、12月の展示イベントの日程を12月3日の成果発表会にぶつけたのである。

さらに、生中継の中身にもこだわった。展示会場の様子の中継であれば一昨年度と同じである。バージョンアップとして、今年度はインスタレーションのテーマである「栃尾の繊維の『錦』+山古志の鯉の『錦』が織りなす地域間交流」の当事者としてお世話になったお二人のゲストを招へいし、インタビュー映像をお届けしたいと考えた。錦鯉を提供下さった長岡市錦鯉養殖組合事務局の上田様と、トチオノアカリ協議会の成松様のお二人である。さっそく、4年の今井が両組織にご連絡したところ、ご登場依頼を快諾いただいた。

他方で、発表時間内の構成が課題となった。成果発表会での各ゼミの発表の持ち時間は13分間である。その中に生中継をいかに効率的に組み込めるか。ゼミで相談した結果、生中継につかう時間は2分以内に収めることにした。また、上田様、成松様には、当日にインタビューする予定の内容をお伝えして、ご検討頂けることになった。

11.2 ZOOM 中継の準備

ZOOM での生中継には、ホテルニューオータニのNCホールから白昼堂までの通信環境を含めた事前準備が必要だった。

その対応として、大学教務課の方に調整頂いて、発表日前日の12月2日午後1時にNCホールにお邪魔することができた。職員の方と同伴で通信環境とZOOMの配信環境を確認した。大学のポケットWi-Fiをお借りし通信を確認した結果、電波状況は良好で無事接続できた。また、PCのマスターボリューム調整だけではなくホール側でも調節できることを教えて頂いた。その後、大学からビデオカメラ、エンコーダー、Bluetoothマイク、ノートPCの一式をお借りし、白昼堂で設定作業を行い、操作を確認した。

発表時間中に効率よく2分以内で中継できるよう、生中継作業の役割分担をきっちり定めた。先述のとおり、発表日当日の白昼堂に向かうゼミ生について、ゲストのインタビュア担当、カメラとPC操作担当者などの役割を細かく割り振った。

12月3日の発表本番でのZOOM中継は成功した(詳細は後述)。ただし、ステージでのスタンバイ段階で大学からお借りしたポケットWi-Fiの接続に手こずるトラブルがあった。事前に確認していたにもかかわらず、発表用PCにスムーズに接続できなかった。ステージに置かれた大学のポケットWi-Fiのスイッチが入れっぱなしで置かれていたのが原因だった。すでに会場内の他の端末がポケットWi-Fiに自動接続されてしまっていたためだった。あわてて、その場でポケットWi-Fiを再起動して接続できたが、来場者には私たちが準備でまごついた様子をお見せすることになった。今後はこうした事態があり得ることも踏まえて、発表直前に通信状況の確認が必要だと学んだ。

11.3 エンディング動画の制作

プレゼンテーションの最後のエンディング動画の制作は、白昼堂でのインスタレーション展示の準備と並行して、時間をやりくりして進めた。会場準備作業に人員を割かざるを得なかったため、動画制作は4年今井、磯部2名のみで取り組んだ。

11月28日、大竹アドバイザーのデザイン事務所にお昼頃からお邪魔し、技術的なご指導を受けた。結局、夜までかけて制作することになった。細かい編集にはプロ用ソフトとしてFemoraなどがあるが、今回はその使い方を習得する時間がないため、iOS付属ソフトであるiMovieを使用して動画作成を行った。

編集作業では、これまで日々のゼミ活動で撮りためてきた動画や写真が豊富にあったことから、事前に使用する素材を選定し、動画全体の構成をある程度考えておいた。そのおかげで、かなりスムーズに編集できた。動画の最後には、今年度の活動でお世話になった方々をエンディングロールとして流し、私たちがいかに多くの地域の方々と交流してきたかをアピールしたいと考えた。満足のいくエンディング動画が完成できたと思う。

(執筆担当) 磯部 直樹

11.4 プレゼンテーションの練習

今年度の成果発表会でのプレゼンテーションは、4年鈴木、諸橋、山本の3人が発表を担当し、4年磯部がPC操作を担当し、計4人で進めることになった。昨年度は、ゼミ生

全員が何かしらの役割を担って登壇したが、「人が多すぎると、スクリーンに集中していただく邪魔になるだけではないか」という反省点があった。その改善版としての体制である。

白昼堂堂でのイベント準備でゼミ全体が多忙な中、上記3人の発表担当者が決定されたのは成果発表会の10日前であり、練習期間を十分確保できたとは言えない。その後も発表会と展示会の両方の準備を進める厳しいスケジュールだった。発表担当の3名は各自別々に練習を進め、3人揃って本格的に練習できたのは、発表会前日の白昼堂堂での展示会場の設営作業時間中だった。他のゼミ生が会場の準備作業を進める横で、何とか時間をとって展示会場の奥で練習するという切羽詰まった状況だった。

今年度のゼミでは複数の班に分かれて活動が進められたことから、班別のプロジェクトを1つの発表原稿に統合するのは難しかった。その結果のプレゼン資料は相当内容の濃いものとなったが、その分、発表時間内に収めるのは難しかった。

白昼堂堂からの生中継およびエンディング動画の挿入を実施する予定だったことから、3人による発表時間は10分程度に収める必要があった。しかし、完成した発表原稿の第一案を3名で白昼堂堂にて読み合わせたところ、はるかにオーバーする状況だった。

すぐに、原稿全体を発表者全員で推敲し、少しでも削れないか話し合った。PC操作担当者を信頼して、発表中にスクリーンを意識しないで進行テンポが崩れないように、各部分の読み合わせを徹底した。この集中的な調整作業と3人のすり合わせの効果は確実に表れ、最終的にかなりスムーズな進行が可能となって、翌日の本番に臨むことができた。

11.5 成果発表会の成功

その努力が報われて、翌日(2022/12/3)のホテルニューオータニでの本番の発表では、決められた時間に完璧な形で収まり、成功できた。白昼堂堂からのZOOMの生中継のタイミングとエンディング動画の挿入のタイミングが、最後まで気がかりだったが、まったく問題なく終えることができた。

〔図表 80〕 成果発表会で白昼堂堂から生中継 (2022/12/3)



発表の大きな見せ場だった最後の「語り」の部分では、エンディング動画に合わせて私たちの地域活性化への強い思いを訴えかけた。事前に、練習時間が不十分な中でも、「ここだけは手持ち原稿に頼らず、自分達の言葉で述べた方が良い」という助言をアドバイザーからいただいていた。担当した4年諸橋は、客席の方を真っ直ぐに見て一年の活動を通して感じてきたことの集大成を伝えた。

イベント開催と成果発表会が重なり、短い練習期間の中でここまで形にできたことは、

非常に満足のいく結果だったと思う。

(執筆担当) 鈴木 颯太

12. 全体の振り返りと来年度に向けて

12.1 反省点のまとめ

最後に、本年度の取り組み全体を振り返り、主な反省点を整理する。

反省点の1つめはフード事業の計画立案段階で、未経験なゼミ生だけの議論に時間を費やし、経験者から指導いただくのが遅れてしまった点である。

販売するフードの種類や販売量の計画立案では、適切な情報なしにゼミ内のみで詳細な点まで話を進めてしまった。栃尾でのフード提供事業の経験が豊富な広野様にアドバイスをいただいたのは、イベントまでひと月前の8月29日だった。もっと早くお話をお聞きしていれば、より余裕をもって準備作業を進めることができただろう。

2つめはフード事業の赤字である。前述のとおり、2日間のスポット営業だったにも関わらず高価なレンタル品や消耗品を利用して費用面が膨れ上がった。ドリンクでは2日分の商品の一括購入で、不良在庫になってしまった。できる限り支出を抑える努力、売れ行きを見ながら材料等を日割りで購入するなど、慎重な対応の大切さを学んだ。

3つめは、広報でWEBサイトの拡張ができなかったことである。今年度の広報班は早期に広報活動を始め、Instagram活用やチラシ制作等を前倒しで進めたが、WEBサイト整備が後回しになった。班内の適切な人員配置により改善できるのではないだろうか。

4つめは岡南小学校からお借りした備品を破損させてしまった点である。お借りした備品等には最大限の注意を払う必要がある。そもそも壊れやすい場所に置かないなどの対応を徹底しなければならない。

5つめは、糸繰り枠ランプの二次試作品の製作スケジュールがひっ迫してしまった点である。アンケート結果などの情報整理が追いつかず、山内さんをお待たせしてしまった。組み立ては何とか間に合い大事には至らなかったが、より計画的な段取りが必要だった。

6つめはスタンプラリーの賞品提供である。昨年度のクイズラリーのようにその場でガラポンなどで抽選を行い、賞品の手ぬぐいを手渡すことは可能だった。その後輸送の手配に手間がかかり、6,640円の費用がかかった点を考慮すると、反省材料といえるだろう。

12.2 来年度の活動に向けて

来年度の取り組みについては、まだメンバー全体で議論が十分に行なってはいないが、以下の3つをヒントに今後活動案の検討を進めていきたい。

(トチオノアカリランプ試作品の商品化)

今年度の中核事業だった糸繰り枠ランプの商品化プロジェクトについて、来年度は具体的な市販化が課題になる。問題は2つある。1つめは量産を委託する企業探しをいかに進めるか、2つめはPL法などの製造にかかわる法的責任をどうクリアするかである。これらを具体的に詰めていかねばならない。

(トチオノアカリのイベント支援事業の継続)

今年度のトチオノアカリ本イベントでのフード提供事業は赤字となったが、赤字要因は分析できている。来年度こそ黒字化させ、トチオノアカリ本イベントでの滞留人口増加とともに新たな収益源の確立を実現できるよう取り組んでいきたい。

(その他、新たな栃尾活性化事業への取り組み)

新たな取り組みにも引き続きチャンレジしていきたい。その関連で、アドバイザーからは、長岡市初のワイナリーとして栃尾ワインのワイナリーが来年度設立される予定であるとの情報をいただいた。それに関わる形で、何らかの地域活性化活動が可能かもしれない。情報収集とともに、柔軟な発想でゼミ活動を発展させていきたい。

12.3 終わりに

今年度の活動は、昨年度までの活動実績の上で、新たな事業にもチャレンジし、より地域に踏み込んだ活動ができたと思う。特に、フード事業や商品開発などは、栃尾地区の需要創出につながりうる活動となったのではないだろうか。また、成果発表会において、トチオノアカリ協議会の成松様と長岡市錦鯉養殖組合の上田様にお越しいただいて、錦鯉と繊維、2つの分野の融合による発表ができたことにも達成感を感じている。

しかし、まだ本格的な栃尾地区活性化にはほど遠い。来年度以降は、今回振り返った反省点を踏まえて改善を心掛け、地域の方々にご指導頂きながら、活性化の効果がより実感できる活動を続けていきたい。さらには、私たちの地域活動が注目され、全国の中山間地域の地域活性化活動の成功例として取り上げられるよう励みたい。

(執筆担当) 磯部 直樹

