

長崎大学生が長崎経済へ伝えたいこと

～小浜町での活動体験から～

長崎大学経済学部西村ゼミ3年 小浦 大明

チームChee's

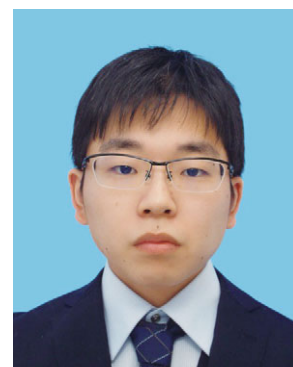
メンバー: 阿多 美咲、有地なるみ、小浦 大明、瀧山 優仁

チームヨシヒコ

メンバー: 国生ひかり、野田真衣子、濱上 喜広、弓川 堅士

チーム海鮮丼

メンバー: 梶原 珠美、佐々木理玖、永尾 純平、山崎 香奈



1. はじめに

2020年、新型コロナウイルスによるパンデミックが、世界中の人々の生活や価値観に深刻な影響をもたらしました。それにより私たち長崎大学生もオンライン・オンデマンド形式への授業の変化が進み、人との交流が減り、やりたいことを思うようにやることができず歯がゆい思いを抱えています。パンデミックは、今後も世界の、そして長崎の暮らしを大きく変えるであろうことを実感しています。

そこで、本稿では、長崎大学経済学部西村ゼミに所属する私たち大学3年生が昨年1年間、雲仙市小浜温泉で行った実践的活動の中で得た知識や気付き、感想を基に、大学生が現在の長崎の経済界に伝えたいメッセージを述べさせていただきます。

2. 雲仙市小浜町での活動を経て

私たちが得た結論は、“コロナ禍において地方経済が大きな打撃を受ける中で、行政と域内事業者等、異なった価値観を持つ外部からの人々とが連携を強化することで、各地域がもつ魅力を最大限ブランディングしていく必要がある”ということです。また、そのためには、地域の若い力が、その行動力を活かして迅速な意思決定のもとで試行錯誤することで、情報発信力などの地域の持つ総合力を引き上げることになると、私たちは考えます。

私たちは3つのチーム(チーム名:Chee's、ヨシヒコ、海鮮丼)に分かれ、活動してきました。それぞれのチームは、雲仙市小浜町の温泉施設や歴史文化施設の再興を目指す方々、iターンのデザ

イナーをクライアントとし、各々のビジネスを支援しました。そのなかで、私たちはイノベーションを産み、ビジネスに仕上げるために必要な実践的な知識を獲得しました。

そして一年間の活動が終わろうとする頃に、ゼミ内で「地域活性化」に関するワークショップを行いました。まず、これまでの小浜での活動を通し、各チームが得た経験や気づきを振り返り、地域活性化につながるキーワードが何かを分析しました。結果として、大きく分けると以下のようなキーワードが挙げられました。

- 事業者同士の親密な横のつながりが必要
- 小浜町のマイクロツーリズム化・コンパクトシティのPR
- 情報発信力の不足
- 重い行政のフットワーク
- 地域を盛り上げる意思を持つ移住者の増加

次にこれらのキーワード間の関係を明確にし、システム思考を用いて地域活性化の核となる事項を分析しました。システム思考とは、複雑な構造を俯瞰し、さまざまな要因の相互関係を可視化することで、最も大きい変化や影響力を与える事項が何かを理解する考え方です。それにより、先述のような“行政を含む地域全体の濃密な連携を達成できるような仕組みを作るべきだ”という結論を出したのです。

以下では、各チームの具体的な活動内容とそのフィードバックから得られる課題を順に紹介します。

3. 小浜歴史資料館（本多湯太夫邸）の事例

チームChee'sは1年間、小浜歴史資料館の来館者数を増やすことを目的に活動しました。小浜歴史資料館は江戸時代から小浜温泉を管理し、小浜町発展の礎を築いた本多家の邸宅をもとに作られています。中には本多家の功績を中心に小浜町の歴史を知ることができる展示物や源泉の井戸などがあり、邸宅そのものが1884年に建築されたものであるため歴史的価値のある資料館です。現在は市の所有施設で、昨年4月から一般社団法人小浜ストリートが指定管理者となり、それと同時に同法人の山東晃大理事をクライアントにして私たちの活動が始まりました。この活動を通して指定管理者が事業を行う上で、①現在の行政の仕組み、②1つの事業者では情報発信力が乏しい、の2点が課題としてあげられると私たちは考えました。

まず、行政の仕組みの課題について記載する前提として、指定管理が開始する前の資料館は、年間の来館者数が3,000名で、入場料だけでは維持費が確保できないという状況でした。かと



チームChee's(左から: 阿多、小浦、淵山(上)、有地(下))



図1 本多湯太夫邸縁側で軽食や雑談を楽しむ様子

いって来館者を増やすための工夫やイベントが行われていたわけではなく、展示物も雑然としていたため、私たちはまず、管内の清掃や展示物の整理といった活動から始めざるを得ませんでした。このような状況を招いた原因は、維持費を税金で確保すると、来館者数を増やし収益を確保する必要がなくなってしまうことや、担当者の入れ替わりが定期的に行われるために長期的な施策ができず、人脈の構築をしても失われてしまうことなどの行政の仕組みにあると考えました。この状況を打破するために、サービスの向上と経費削減を目的として始まった指定管理の仕組みは確かに有効です。しかし、私たちが指定管理者と活動する中でも行政の仕組みに悩まされることがありました。それはイートインスペース設置申請書類などの認可が遅かったことです。申請書類の提出から返答に1週間ほどかかり、書類に不備があり再提出した際にも返答に1週間かかったのです。結果的にイートインスペース開業を兼ねたイベントの実施が遅れてしまい、観光客が多い時期を逃してしまう形となりました。このような課題を解決するために、指定管理が始まった後も、行政が柔軟かつ素早い対応をする必要があると考えます。

次に、1つの事業者ごとの情報発信力が乏しいため、集客が非常に難しいことを活動する中で強く感じました。事例として私たちが行った小浜歴史資料館リニューアルイベントがあげられます。イベントの告知ために、事前にSNSの投稿や、チラシの配布、周辺の旅館への呼びかけ依頼など、かなりの労力とコストを使いました。しかし、イベントに来ていただいたおよそ100名のうち約25%の人が当日に周辺で行った呼びかけでイベントを知ったことがアンケート調査で判明し、事前に力をいれて行った上記の告知よりも、当日の呼びかけの方が効果のあった集客方法となりました。さらに、現代でメジャーな方法であるSNS経由でイベントを知った人は全体の10%ほどでした。このことから情報が飽和している現代では、観光客向けに事業を行ったとしても、その存在を知ってもらうことは非常に難しく、1つの事業者がもつ情報発信力では多くの人に情報を届けられないことが分かりました。実際に私たち以外のグループでもイベントを行う際イベントの存在の周知に苦労していました。このような課題を解決するための方法として、事業者同士や行政と連携することで情報発信力を高めることが考えられますが、現状ではそのような仕組みはありません。

4. 景色喫茶室の事例

チームヨシヒコは1年間、小浜の景色喫茶室をクライアントに、主に集客を目的として、喫茶室のオーナー兼デザイナーの古庄さんと活動しました。喫茶室では、アンケートなどをもとに、ターゲットに合わせたトークイベントを複数回開催しました。私

私たちはそこで、「事業者が他の事業者、または外部へ頼ることができ、目的を共有して、話し合える場の確保が必要である」と感じました。

これは、実際にイベントを企画・実行していく中で、「事業者同士での連携が上手く取れていない」、「事業者の本業が忙しく、新たなチャレンジへのハードルが高い」、の2つを小浜の事業者の課題として感じたからです。

まず、小浜では多くの事業者が活動しています。しかし、事業者同士の連携が少ないように感じるのです。私たちのクライアントである景色喫茶室でも、他の飲食店とのコラボ企画を考えましたが、上手く連携が取れず、実行できませんでした。そういったことから、他の事業者と連携を取りたい、共にコラボイベントをしたい事業者同士が、気軽にコミュニケーションを取れる場が必要であると感じたのです。

また、多くの事業者が本業を抱えているため、新たな取り組みを始めることが困難な環境でもあります。私たちのクライアントの古庄さんは、平日はデザイナーとして、休日は喫茶室のオーナーとして活動しています。今年度は私たちとの活動でイベントを複数回開催しましたが、イベントは負担も



チームヨシヒコ(左から: 濱上、古庄悠泰(クライアントの方)、国生、野田、弓川)



図2 雑談交流イベント「シネマトーク」

大きく、来年度以降の開催については目処が立っていません。こういった点からも、新たな取り組みを始める事業者同士が集い、互いに助け合える場があると、更なる事業者の活動が期待できると感じました。

このように、1年間のクライアントとの活動を通して、小浜には「事業者が他の事業者、または外部へ頼ることができ、目的を共有して、話し合える場の確保が必要である」と感じました。これがあることで、より事業者同士の連携が取れ、活動が行いやすくなるでしょう。

5. 望洋荘の事例

チーム海鮮丼は小浜町にある望洋荘をクライアントとし、望洋荘、さらには小浜町を活気づけるために様々な活動を行ってきました。1年間の活動を通して、長崎の経済を盛り上げるためには「指定管理者をサポートする機関を設置し、指定管理者に裁量を持たせることが必要である」と結論付けました。この根拠としては、新しいことを始めようとしても資金的・業務量的に始めることが難しいということが挙げられます。ここでいう業務量



チーム海鮮丼(左から: 山崎、佐々木、長尾(上)、梶原(下))

とは、望洋荘内での通常業務に加え、新しい事業を始める際の申請許可のための書類作成等を行っています。

私たちの活動は、利用者や望洋荘で働く従業員を対象にインタビューを行うことから始まりました。これを経て導き出した課題を解決するべく、様々なイベントの企画や売り上げの管理・分析ができるU-レジの導入等を行いました。これらを実現するためには、市役所の許可を得るために資料の作成を行い、数回にわたるやりとりが必要でした。そして許可が下りて始めてようやく広報活動に移ることができます。この過程を経ることによって、企画から実践までの期間が数か月にわたることも多く、さらにこれらの業務を指定管理者が



図3 望洋荘を訪れるチーム海鮮丼

一手に引き受けるとなると、かなりの負担であると感じます。

では、これらの負担を軽減させ事業を活性化させる仕組みは具体的にどのようなものになるでしょうか。この答えが、「市役所、地元の他の企業との強固なサポート体制」です。このサポート体制の実現のためには、事業者同士のコラボ企画を促進し、市役所ないしは市役所内の一つの部署が指定管理者と協働する必要があると考えられます。協働する仕組み”市役所と指定管理者が許可をする・許可をされるという構図ではなく、あくまで決定権は指定管理者に譲渡したうえで、市役所は企業と企業を結ぶ仲介役を担う仕組み”を理想として掲げたいと考えます。この仕組みの実現により、指定管理者への心理的ハードルを下げ、さらには地域一体となって事業で地域を盛り上げようという意識の向上につながるでしょう。

6. まとめ

「地方の事業者は、コロナ禍であることも拍車か掛かり、単独で新しい事業を立ち上げたり、情報を広く発信したりすることが困難な状況である。」

私たちは、一年間の活動を振り返り、このような地方経済の課題を発見しました。クライアントを除く小浜町内の旅館やお土産産業でも、同じ苦悶の声を聞きました。地域経済が疲弊していることが分かります。

この課題に対し、
「行政や事業者、地域の住民、移住者など多くの立場の人々が連携し、迅速な意思決定が可能な仕組みを作る」

という手段を提案します。それぞれの立場の人間が、バラバラに活動しては地域の総合力は決して高まりません。地域全体でコロナ禍であることへの危機感を共有し、一致団結することが今必要なのです。人々が多く関われば関わるほど、事業は強い発信力を自ずと獲得し、地域活性化の契機となることでしょう。

例えば、小浜町に良い具体例が存在しています。小浜町には①若い移住者らが多種多様な店舗を創建している、②古くからの旅館同士のネットワークが広がっているという特徴があります。一般社団法人Obama.STはこの特徴を生かしたプロジェクトです。伊勢屋大女将である草野有美子氏を代表者、移住者の一人である山東晃大氏を理事とし、小浜温泉の未来のために、様々な人々を巻き込み活動しています。この繋がりにより、人々が協力する礎が築かれ、小浜温泉には協働する仕組みが成立しているのです。

7. 最後に

小浜温泉での活動の中では、特に以下のような社会人基礎力を養いました。

- 物事に進んで取り組む主体性
- 相手の共感を得て巻き込む働きかけ力
- 現状を分析し、目的や課題を明らかにする課題発見力
- 人に対して適切に質問できる問いかけ力
- 意見の違いや立場の違いを理解する柔軟性

冒頭にも述べた通り、新型コロナパンデミックは社会での常識を新しく作り変えるでしょう。はたらく姿も大きく変化することが十分に予想されます。

これから私たち大学生が社会に出るうえで、この一年間で培った社会人基礎力は、その変化に柔軟に対応するために必ず役立つと信じています。私たちに学びの場を提供してくれた長崎が、卒業後にもやりがいのある仕事の場を提供してくれる長崎に変革してほしいと切に思っています。

最後に、大学生が『ながさき経済』に寄稿することは、大変貴重なことと伺いました。まだまだ稚拙な文章ではありますが、皆様が長崎の大学生の活動を知るひとつの機会となれば幸いです。これからも長崎の大学生をぜひ応援よろしくお願います。