

令和4年度

# 大学生の力を活用した集落復興支援事業

実証活動報告書



## 目次

1. はじめに.....	1
2. 概要 .....	1
3. スケジュール.....	1
4. 実地調査について.....	2
4-1 第1回訪問.....	2
4-2 第2回訪問.....	2
5. 活動内容.....	4
5-1 東京・雑司ヶ谷の手創り市への出店について .....	4
5-2 手創り市について .....	5
5-3 手創り市への出店は今後の高槻集落の問題解決に活かせるか.....	5
5-4 商品に関して .....	5
5-5 購入者について.....	6
5-6 noteの立ち上げについて .....	7
5-7 noteの投稿内容、頻度、マニュアルについて.....	7
6. 活動を通しての課題 .....	9
6-1 noteの運営について.....	9
6-2 竹の消費量について .....	9
7. 今後について.....	10
8. 終わりに.....	10

## 1. はじめに

私たち桜美林大学ツアープランニング研究室は、旅行会社や地域活性、サービス業を目指す学生が所属し、旅行・観光業に関連した研究をしている。今回、「大学生の力を活用した集落復興支援事業」に6名の学生が参加し、普段私たちがゼミ内で学習している知識を活用し、集落活性化に貢献することを目的とした。本報告書は実地調査をはじめ、今年度の活動内容とその結果、活動を通しての課題と今後について述べる。

## 2. 概要

昨年度、筆者らの上級生が1年目の取り組みで二本松市高槻集落の復興支援事業のためにインターネット勉強会及びホームページの作成、空き家の有効活用のためのAirbnbへの登録、竹のライトアップの作成、竹パウダーの作成、野菜のパッケージづくり等の提案を行った。それらの提案を踏まえ2年目である筆者らは提案の中から実現可能かつ継続的にこなえるものを高槻集落の皆様と再検討し、ホームページの作成・竹のライトアップから竹というキーワードをもとに竹製品の販売を実施活動へと移した。

## 3. スケジュール

2022年度に当チームが行った活動は以下の通りである。

日程	活動内容
6月1日	ミーティング
9日	ミーティング
29日	ミーティング
8月1日	実地調査①
9月12日、13日	実地調査②
10月12日	ミーティング
12月11日	集落の方とのミーティング
17日、18日	雑司ヶ谷・手創り市出店
1月5日	ミーティング
11日	ミーティング
15日	ミーティング
17日	ミーティング
2月11日	活動報告会

#### 4. 実地調査について

##### 4-1. 第1回訪問（8月1日）

- 集会所にて集落の方と顔合わせ、日程の確認
- 集落とその周辺地域の見学

図1 集会所周辺散策の様子



出所：筆者ら撮影

- 道の駅とうわ訪問
- ワイン工場見学・試飲体験

##### 4-2. 第2回訪問（9月12、13日）

- 集会所にて集落の方と顔合わせ、日程の確認
- 集落にてNoteについての説明
- 隣町のマーケット市訪問

図2 隣町マーケット市見学



出所：筆者ら撮影

- 道の駅とうわ訪問
- ウッディハウスとうわにて入浴
- 農家民宿「まとば」にて夕食及び宿泊

図 3 民宿の囲炉裏体験の様子



出所：筆者ら撮影

- 高槻集落に伝わる神楽を聞く体験
- 集落周辺の見学、竹の状況確認
- 竹の製品づくり

図 4 竹製品づくりの様子



出所：筆者ら撮影

## 5. 活動内容

今年度実施した主な活動は大きく分けて 2 つある。一つ目は「東京・雑司ヶ谷の手創り市」への出店である。ここでは高槻集落のみなさんに作成していただいた竹の製品を東京で販売するという活動を行った。2 つ目は SNS の一つである「note」の立ち上げ、投稿である。インターネットを通して高槻集落を PR していきたいという集落の皆さんの願いを受け、私たち学生が高槻集落の note を立ち上げ、毎月 2 回のペースで集落の見所などを記事にして投稿した。以下、それぞれについて詳述する。

### 5-1. 東京・雑司ヶ谷の手創り市への出店について

「東京・雑司ヶ谷の手創り市」への出店について、高槻集落では住民の高齢化による労働人口の低下、伝統芸能の継承、住民の減少などさまざまな問題を抱えているが、その中の一つに、大きく育ちすぎて手に負えなくなった竹林がたくさんあるという課題がある。学生と集落の方で話し合いを進めていく中で、集落の方より収益につながるような取り組みに興味があるという声をもらい、今回、竹の有効活用と収益につながる取り組みという 2 つの目標達成の可能性を探るため手創り市への出店を決めた。

雑司ヶ谷・手創り市は「創り手」と「手にする人々」によって創られる「創造」と「コミュニケーション」の市という意味を込めて名付けられた。その名の通り、さまざまな作家が出店し、創り手自らが商品の説明をして立ち寄った人々と会話している様子があちらこちらで見受けられた。両日ともに 100 を超える創り手が参加し大盛況だった。フード部門や小道具部門などさまざまあるが、今回は「桜美林大学×高槻集落」としてクラフト部門へ出店することになった。事前に創り手の活動内容や販売する商品など、細かなリスト

を提出し選抜で選ばれた者のみ出展できるが、無事両日とも選考が通り参加することができた。両日合わせて 15,200 円の売り上げであった。

#### 5-2. 手創り市について

- ・名称・・・雑司ヶ谷・手創り市
- ・開催サイクル・・・年間 16 回開催（毎月最低 1 回、2 回開催される月もある）
- ・開催時間帯・・・10 時から 16 時
- ・主な出店者・・・自分のお店をもっている人や趣味で制作している人などさまざま
- ・主な出店物・・・お菓子、雑貨、洋服、アクセサリなど
- ・参加店数・・・毎回異なるが、平均では 100 以上のお店が出店する

図 5：鬼子母神会場アクセスマップ



出典：鬼子母神会場ホームページ

#### 5-3. 手創り市への出店は今後の高槻集落の問題解決に活かせるか

今回の出店は、東京の人へ向けた高槻集落の PR につながった。接客をする中で「高槻集落と言う名前は初めて聞いた」、「福島県は竹がよく採れるのね」など、集落のことを何も知らないという声を多く耳にした。東京では竹の手作り製品は珍しく、興味をもってもらえたと同時に高槻集落を知ってもらう良い機会となった。

一方で、竹の有効活用という面で考えると、一日の販売で使用する竹は約 5 本であるため、仮に毎月出店したとしても単純計算すると年間で 60 本程度しか消費することができない。そのため、大量消費を目指すためにも本手創り市以外にも製品を取り扱ってもらえるお店と提携したり、高速道路のパーキングエリアや道の駅で販売したりするなど範囲を広げていく必要があると思われる。

#### 5-4. 商品に関して

今回の出店ではコップ、物入れ、スマホスタンド、竹トンボ、桶の 5 種類を販売した。それぞれの価格設定は表 1 の通りである。約 50 個の製品を集落のみなさんに制作していただいたが、販売当日までにカビが生えてしまったものがあり、すべての商品を販売することはできなかった。また、接客をする中で多少の値引きをして購入につなげたケースもある。



表 1：製品の販売価格

商品名	コップ	物入れ	スマホ置き	桶	お皿
販売価格	300 円	400 円	400 円	500 円	500 円

出典：筆者作成

お客様からは商品の価格設定について、安いという意見がほとんどで高いとおっしゃる人は一人もいなかった。そのため、価格は 300 円～500 円程度が良いか、もしくはもう少し高めの設定でも良いのではないかと考えられる。

竹のコップとお皿は非常に人気があり、1 日目ですべて完売したため、日用品で普段使いできる製品に需要があると言える。一方で、今回の販売は 12 月に行ったため 1 月のお正月に向けて物入れを購入される方も多くいた。シーズンの製品にも需要が見込まれる。物入れに関しては、切り口が斜めで色は緑の濃いもの、太いものが良く売れた。

表 2：日別の販売数と売上金額

	購入者数	販売数	売上金額
17 日（土）販売時間：10 時～16 時	13 人	20 個	7,600 円
18 日（日）販売時間：10 時～16 時	17 人	20 個	7,600 円

出典：筆者作成

#### 5-5. 購入者について

表 2 の通り、竹の製品は 20 代、30 代、40 代、50 代、60 代の女性と 40 代、60 代の男性のように幅広く受け入れられることがわかった。保存方法を気にされる方が多く、見慣れない竹の手作り製品に興味をもってくださいているようだった。東京在住の方でも地方の町起こしを経験されていた方や、現役で取り組んでいる方がいらして、製品の話以外にも本プロジェクトそのものに関心をもっていくくださる方がたくさんいた。

表 3：購入者の年代（17 日分のデータ）

備考(お客様の性別・年代・お話の内容など)
20 代女性 お正月用に購入
30 代女性 メディアの方 取材も込めて購入
男性 40 代
女性 50 代 保存方法を気にしていた
女性
女性 40 代 色を選びたい濃い緑や薄い緑 お皿に興味あり

男性 40代
女性 50代 保存方法を気にしていた
女性 30代 福島出身の方 近隣の作家さん
男性 40代 新潟から来た 魚沼で町おこし シンプルなデザイン好き
夫婦 60代 自然好き 野草をさして飾りたい 水漏れ不安
男性 60代
男性 60代

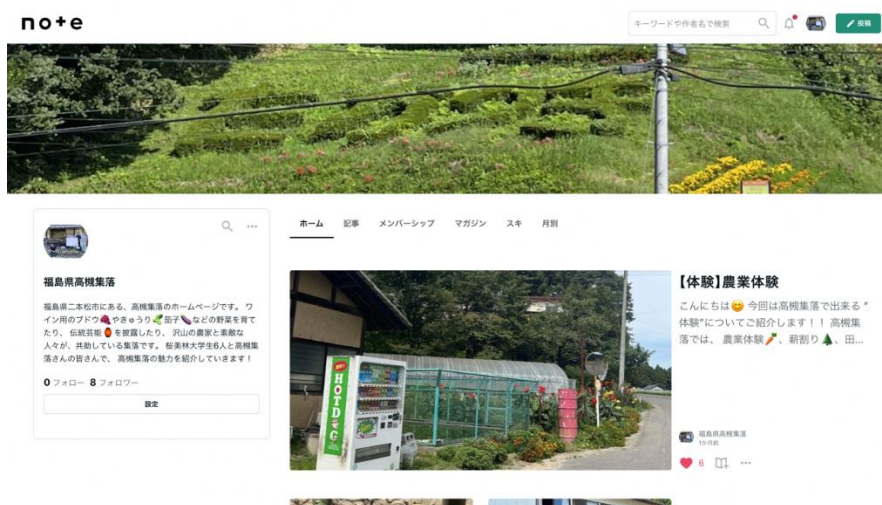
出典：筆者作成

### 5-6. note の立ち上げについて

SNS の一つである「note」の立ち上げになった背景は 2 つある。まず、高槻集落方々がホームページ作成を強く希望されていることがあげられる。ホームページを活用することで高槻集落の魅力の発信、イベントや観光スポットを共有できる。次に、インターネットで「高槻集落」と検索をかけても大阪府にある高槻市にヒットしてしまい、福島県の集落が出てこないという課題もある。様々なホームページを作成するアプリケーション、SNS があるがその多くはアカウントを持っている人のみしか見ることができない。そして Google や Yahoo で検索をかけてもヒットしづらいといった課題がある。しかし、note は Google や Yahoo で検索をかけるとヒットする事、実際にホームページとして活用している企業がある事実、note の日本国内月間アクティブユーザー数が 6,300 万人（2020 年 5 月）と非常に多くの人々が利用している、これらの内容から note をホームページとして活用することとした。

### 5-7. note の投稿内容、頻度、マニュアルについて

note の投稿は毎月 2 回のペースで発信している。発信内容は「高槻集落の概要」を元主に「遊び」「体験」「民宿」「食育」「伝統」この 5 つをテーマに投稿を行った。



実際に投稿した内容の【遊び】に関しては、実際に学生が9月に実施調査した時に体験した竹を使う遊び方を紹介している。竹とんぼ、竹馬、水鉄砲、おちょこなどを製作し、そのやり方、他の竹を使ってできる遊び方などを説明の上、実際に私たちが作成している時の写真と共に投稿をした。以下投稿内容の抜粋である。

今回は竹を加工して、  
竹トンボ、竹馬、水鉄砲、おちょこ、柄杓、箸、ランタン、、などを製作しました！





制作の仕方は、  
集落の方が取ってきてくれた竹を  
切ったり、割ったり、丸く穴を開けたり、ヤスリで磨いたり、、、  
そこから、様々な形に型取り作成しました♪

他にも竹を使って、  
「竹パウダーづくり」や「竹炭焼き」などの遊び方もあります！！  
炭焼きは果物🍎や木々🌲、草などの植物を炭焼きでき、とても面白いです！

集落にある材料、知恵、技術を存分に味わうことができます！

都会ではできない体験を是非高槻に来て体験してみてください😊

#紹介 #遊び #体験 #都会 #面白 #民泊 #竹 #製作 #集落  
#田舎の暮らし #グリーンツーリズム #竹馬 #高槻集落 #竹炭焼

❤️ 11 📄



現時点での note のフォロワー数は 8 人、いいね数は一回目の投稿【高槻集落とは】で 27 いいね、二回目の投稿【遊び】で 11 いいね、三回目の投稿【体験】で 6 いいねを獲得している。現在投稿は学生が投稿ごとに行なっているが、2 月からは実際に高槻集落の方に行ってもらう方針だ。それに当たり note の使い方マニュアルを作成した。マニュアルにはパソコンから投稿する場合とスマートフォンから投稿する場合の 2 パターンを記載した。

## 6. 活動を通しての課題

### 6-1. note の運営について

今の段階では集落の方に「note」の運営をしていただくことが難しいことがある。その理由として、今まで SNS になれている私たち学生が投稿を行っていたが、以前作成したマニュアルを見ていただいたところ「分かりにくい」との声があったためである。私たち学生は普段から頻繁に SNS を利用しており、操作に慣れているが、普段から SNS を利用しない方から見ると、マニュアルに難しい部分があったと考えられる。そのために今後は、誰にでも分かりやすいマニュアルを作る必要がある。そのマニュアルを利用し集落の方に運営していただきたい。集落の方が気軽に投稿することで、全体ビューが約 400 のところからの増加につながると考える。

### 6-2. 竹の消費量について

次に挙げられる課題として、竹の消費量が少ないことがある。集落の課題として竹が伸び

放題であるという悩みを解決すべく、東京の手創り市に出店した。しかし一度の出店だけでは竹の消費量は少ない。手創り市で竹製品を販売する際に高槻集落の竹であることが分かるよう看板を立てており、そのことによって高槻集落を新たに知る人が多くいた。今後この活動を継続的に取り組むことで、集落のPRにも貢献すると考えられる。そのためにも、実際に販売した竹製品を修復に加え、新たに新製品を開発し商品の種類を増やす必要がある。このように継続的に取り組むことにより、竹の消費量を多くすることにつながると考える。

## 7. 今後について

今後の活動としては、今年度の活動である「東京・雑司ヶ谷手創り市」へ出店により竹製品の需要があることが分かったため、「東京・雑司ヶ谷手創り市」の販売データから生産・販売する竹製品の絞り込みや価格設定など継続的に販売をしていけるような体制を整えたいと考える。

「東京・雑司ヶ谷手創り市」では2日間で15,200円の売上を得ることができたが、商品の売れ残りや生産コストと販売コストの調整などいくつかの問題点が残った。具体的には竹トンボの生産に手間がかかっているが実際に販売価格は販売した竹製品の中で最も安価な200円と生産のコストと見合わなかった。一方で少量しか用意していなかったコップや皿が非常に人気であり販売の機会を損失してしまう結果となった。販売での利益を最大化していくためにも売れる商品はさらに多めに生産し、売れ残ってしまった商品は改良や価格の見直しなどをして販売する商品と価格のリストの作成を考えている。

今年度の価格設定は私たち学生側が中心で設定してしまったため、実際に竹製品を製作する高槻集落の皆さんが納得し且つ買い手の手に取りやすい価格に設定したい。

また、「note」を用いての集落の情報の発信については1月の投稿から私たち学生から高槻集落の皆さんへの移行を予定していたが、引継ぎがまとまらず移行の予定が遅れてしまっている。高槻集落の皆さんから以前作成した「マニュアルが分かりにくい」との声を受けたため、わかりやすいマニュアルに改定し今後集落の皆さんが投稿を実施していける環境を整える。

## 8. 終わりに

8月の実地調査で実際に高槻集落の竹が伸び放題となってしまう現状や民宿の様子などを見させていただき高槻集落の課題を把握することができた。続いて9月の調査では竹を加工した竹製品の生産をさせていただき竹の利用のアイデアを考えさせていただいた。2度の実地調査を経て「伸び放題となっている竹の解決」と「高槻集落の認知度の上昇」と地域の人から大きく2つの求めがあることが分かった。この2つの課題を解決するために「伸び放題となっている竹の解決」には竹を竹製品に加工しての販売を、「高槻集落の認知度の上昇」にはブログである「note」を活用し月に2回の投稿を目安に高槻集落の日々の農作業の様子や祭りなど集落のイベントの様子を投稿して多くの人が高槻集落を知

るきっかけとなるような取り組みを実施した。

大きく 2 つの取り組みを実施したが、両方の取り組みで高槻集落の皆さんの「生活の延長の取り組みにしたい」という要望に応えることを意識した。大きく新しい取り組みを始めるのではなく、高槻集落の竹の加工技術の活用や集落の日常や行事の情報を発信することを提案した。今年度の取り組みでこの度、提案させていただいた取り組みを継続的に実施するためにいくつかの課題や改善点が挙げたが、これから改善していく際にも高槻集落の皆さんの意見や要望を反映させることを重視して課題の解決や改善に取り組みたい。

## 9. 参考文献

・鬼子母神ホームページ、『交通案内』、<https://www.kishimojin.jp/map/index.html>、2023年1月18日閲覧