

令和 6 年度「大学生の力を利用した集落復興支援事業」(2 年目)

会津坂下町洲走地区

宮城学院女子大学 現代ビジネス学科 宮原ゼミ COLORS

1. はじめに

1-1 団体説明

①私たちの団体について

私たちは、宮城学院女子大学現代ビジネス学科の宮原ゼミに所属する 4 年生 3 名と 3 年生 4 名、指導教員である宮原育子で構成されたチームです。私たちのゼミナールでは、地域資源を生かした地域振興や地方の活性化を目的とした PR 活動、商品開発などを行なっています。これまでに様々なコンテストや事業へ応募・参加させていただき、宮城県制 150 周年をきっかけに開催された「宮城県魅力発見プランコンテスト」では 2 チーム入賞、「仙台市交流人口ビジネスコンテスト」では 2 年連続でアイデア部門大賞、「仙台・東北学生ドライブスタンプラリーコンテスト 2023」では最優秀賞をいただきました。また、東日本大震災からの復興へ思いを込めて設立された株式会社東北協同事業開発さまのブランド「古今東北」にて、新商品の開発、オリジナルレシピの考案を行なっています。

②会津坂下町

会津坂下町は、会津地方に位置する面積 91.59 km²、人口 14,552 人（2024 年 1 月 1 日）の自然豊かな町です。「べこの乳アイス牧場」が主な観光スポットとなっており、馬肉や桃、そば、りんご、冷やしラーメンなど美味しい名産物が豊富な町です。

③会津坂下町洲走地区

洲走地区は、年の平均気温が 11 度、夏は暑く一日の寒暖差も大きいことから、実が引き締まった糖度の高いリンゴが育ちます。リンゴの他にもお米や桃、そばの実などの栽培が盛んに行われています。また、地元の方だけでなく県外からリピートされる方も多くいらっしゃる「洲走の湯」が主な観光スポットとなっています。このように、持つスペックが非常に高い地域となっています。

1-2 昨年度の活動

昨年度は、主に 2 つの活動を行いました。1 つ目は、会津坂下町須走地区の皆さまとの関係構築及び課題の模索です。2 つ目は、会津坂下町須走地区の課題解決を目的とし

たリンゴ販売会です。

1 つ目について、昨年度は 5 回の現地視察を通して会津坂下町洲走地区の皆さまとの関係構築及び課題の模索を行いました。現地視察では、名産品であるリンゴの畑訪問や、そば打ち体験、観光スポットである須走の湯への訪問などを行い、現地の魅力を教えていただきました。さらに、現地で行われた「ばんげ夏祭り」と道の駅あいづで行われた「そば祭り」でのボランティア活動を通して、現地の皆さまとの関係構築を行いました。上記の活動から、現地には 3 点の課題があると感じました。1 点目は、地域の魅力発信力や発信場所がないことです。2 点目は、認知度が低いことです。3 点目は、若い力が少ないことです。

2 つ目について、会津坂下町洲走地区の現地視察から感じた上記の課題解決を目的としたリンゴ販売会を「まちづくりスポット仙台」で行いました。「まちづくりスポット仙台」は、宮城県仙台市長命ヶ丘の複合商業施設「ランチ仙台」の中にある住宅地のまちづくり支援を目的とした特定非営利活動法人です。私たちの所属する宮城学院女子大学から近く、会津坂下町須走地区の魅力がまだ伝わっていない仙台市の住民へ現地の魅力を発信するため、この施設を選択しました。リンゴ販売会を行うにあたり、販売会の宣伝を行うためのポスター作製や PR 動画作成、チラシの配布などを行いました。これらの宣伝活動によって、当日は販売会開始時間前からお客様の列ができ、予定していた時間よりも早くリンゴの完売となりました。販売結果は、リンゴ 993 個、リンゴジャム 20 瓶、訳ありリンゴの詰め放題 41 セット、リンゴジュース 13 本です。

1-3 課題と提案内容

①会津坂下町洲走地区の課題

会津坂下町洲走地区の課題は、昨年度の現地視察から感じた 3 点の課題が継続していると考えます。

1 点目の地域の魅力発信力や発信場所がないことについて、昨年度の現地の皆さまとの関わりから、SNS での発信力を持つ人材がいなかったと感じました。近年では、SNS での情報発信が観光客を誘致するための必須ツールとなっています。現地視察では、名産品や住民の方の人柄、観光スポットなど多くの魅力を感じましたが、地域外には広まっていないことに気づきました。したがって、地域の魅力発信力や発信場所がないことが現地の課題であると感じました。

2 点目の認知度が低いことについて、昨年度に行ったリンゴ販売会でより実感しました。リンゴを購入していただいたお客様から、会津坂下町の場所や洲走の読み方などについて多くの質問をいただきました。さらに、販売会の際に行った「会津坂下町を訪れたことがありますか？」といったアンケートでは、「いいえ」が 63.6%と半分以上の結果となりました。したがって、まだ現地の認知度は低く、現地の課題であると感じました。

3点目の若い力が少ないことについて、昨年度の現地視察の中で、私たちと同世代の方や小さな子どもの姿を見る機会が少なく感じました。上記の1点目の課題を解決するためのSNSでの情報発信力や、名産品の後継者など、地域を継続的に発展させていくためには若い力が必須です。したがって、若い力が少ないことが現地の課題であると感じました。

②私たちの提案

現地視察を通して、会津坂下町洲走地区の強みは2点あると感じました。1点目は、地域の皆さまの人柄の良さです。2点目は、名産品のクオリティーの高さです。

1点目の地域の皆さまの人柄の良さについて、今年度から参加した学生メンバーをとってもあたたかく受け入れてくださったことや、話し合いの際に私たち学生と真剣に向き合ってくくださったことから、人柄の良さが大きな魅力であり、地域の強みだと感じました。

2点目の名産品のクオリティーの高さについて、現地には、桃やリンゴ、そば、お米など様々な名産品があり、これらがすべて他の地域と比べてクオリティーが高いと感じました。実際に、昨年度のリンゴ販売会で行ったアンケートの「試食したリンゴはどうでしたか？」では、「今までで一番美味しかった」が16.9%、「美味しかった」が71%、「普通」12.1%といった結果となりました。このように、お客様に満足していただける名産品が現地には多くあり、地域の強みだと感じました。

上記の強みを地域外の方へ認知していただくため、今年度は、昨年度に引き続き「まちづくりスポット仙台」でのリンゴ販売と、新規の「アクアイグニス仙台」でのリンゴ販売会の実施を決定しました。昨年度に行ったリンゴ販売会で、次回も開催してほしいといったご意見を多くいただいたため、「まちづくりスポット仙台」で第2弾を開催することを決定しました。新規の「アクアイグニス仙台」は、昨年度の開催場所と離れた地域のため、更なる認知度の拡大を目的として開催を決定しました。

2. 会津坂下町洲走地区訪問概要

2-1 視察スケジュール

日程	内容
2024/8/8	・ 顔合わせ ・ 今年度の活動内容話し合い ・ 桃、りんご畑訪問
2024/11/2-3	・ 収穫祭in道の駅あいづ新そば祭り 2024 ボランティア

2025/1/9-10	・お疲れ様会
-------------	--------

2-2 視察内容

私たちは上記のスケジュールにありますように合計3回会津坂下町洲走地区を訪問し、活動を行いました。この3回の活動について詳しく説明していきます。

①2024年8月8日

3年生の新しいメンバーが加わってからの初めての会津坂下町洲走地区訪問でした。当日は4年生1名、3年生4名の学生5名で向かい、地区の方達は、洲走地区区長さん、前区長さんをはじめ、地区に住む農家の皆さんや会津坂下町役場の担当の方々に集まっていただきました。この日は洲走地区コミュニティセンターで洲走地区の現状や農家さんの意向をお聞きし、今後の方向性について話し合いを行いました。その後洲走地区内にある桃とりんご畑を見せていただきました。話し合いでは農家の皆さんに宮城での販売会開催の意向や企業団体との仲介、また来年度以降の連携について話し合いました。販売会の開催場所は私たちが事前にピックアップし、提案しました。この話し合いで今年度も2~3回宮城で販売会が開催されることになりました。

②2024年11月2,3日

洲走地区でそば打ちをしていらっしゃる加藤さんをはじめとする会津坂下町のそばを売っている方たちが主催するそば祭りにボランティアとして去年に引き続き参加させていただきました。1日目は、販売開始から2時間ほどでそばが売り切れ、会津の方達がどれだけこのそばを待っていたのかがすごく伝わってきました。2日目は、1日目の約1.5倍ほどの蕎麦が準備されましたが、3時間ほどで全て売り切ることができました。地域の方々との交流もでき、良い体験となりました。

③2025年1月9,10日

1月9日に連携事業のお疲れ様会を開いていただけることになり、1泊2日で坂下町へ行きました。当日は4年生2名、3年生3名の学生5名で向かいました。1日目は会津アピオ店で坂下町役場の方と合流したのち、坂下町役場に向かいました。役場で今後のスケジュールの確認をして、宿泊するお試し住宅へ行きました。大雪だったこともあり、食事会までの時間はメンバーで報告会のパワーポイントの作成などをして過ごしました。食事会は坂下ドライブインで開かれました。会津の馬刺しや日本酒などをいただきながら活動の振り返りを行ってとても楽しい夜となりました。2日目は洲走地区のお世話になった農家の方々のところへ挨拶まわりに行きました。「また洲走に遊び来てね!」「卒業しても来るんだよ!」と温かいお言葉をいただき、この連携事業に参加で

きて良かったと心まで温かい気持ちになりました。その後は会津若松駅で高速バスに乗り、帰路につきました。

3. 活動内容

今年度私たちは大きく分けて2つの活動を行いました。双方の活動ともに、何度も地区の方々や先方の方々とのオンライン会議や会社訪問などを行いました。

3-1 販売会

私たちは今年度、2か所の施設をお借りし「会津坂下町洲走地区りんご試食・販売会」を実施しました。施設の方との打ち合わせや会場レイアウト・宣伝等、イベント運営に関する事前準備から学生が担い、昨年の反響や期待を上回れるよう活動に取り組みました。

初開催となる「アクアイグニス仙台」では、イベント開催当日に「第9回 震災復興・再生祈願 若林・宮城野シーサイドマラソン」の開催があったことから、ランナーの皆様に対しても訴求ができるよう、当初予定していたイベント開催時間を早めて告知し直しました。販売開始前には、ランナーの皆様が興味を示してくださり、私たちの活動に関してお話をさせていただく機会もありました。また、昨年もイベントの開催をした「ランチ仙台 まちづくりスポット仙台」の宣伝には特に力を注ぎました。新規のお客様だけでなく、2回目以降の開催を待ち望んでくださっていたリピーターのお客様へも広く周知できるよう、前回より大幅に多い800部の宣伝チラシを町内会の回覧板にて配布しました。具体的な広報活動については後半で改めて示します。また、「アクアイグニス仙台」でのイベント開催時にはさらなる集客を見込めるよう、「ランチ仙台 まちづくりスポット仙台」でのイベント開催も宣伝しました。

りんごの販売価格は1玉100円、りんごジュースの販売価格は1本800円、りんごジャムの販売価格は1瓶400円、りんごの詰め放題は1袋500円に設定しました。

どちらの会場でも、りんごの試食をお配りし坂下町洲走地区の“どこにも負けないりんご”の味をお伝えしました。さらに、会津坂下町洲走地区とりんごの紹介動画を放映、認知度拡大を目的とした会津坂下町の紹介コーナーも設置しました。

加えて、「ランチ仙台 まちづくりスポット仙台」ではアンケート調査も実施しました。アンケートの回答結果については後半で改めて示します。

【イベント開催場所】

○12月1日（日）9時～15時 宮城県仙台市若林区「アクアイグニス仙台」

今年度初開催となった「アクアイグニス仙台」では、りんご234個、りんごジュース

11本を9時～15時の開催時間内に完売することを目指していましたが、りんごに関しては販売開始から1時間も経たずに全完売、りんごジュースも11時を回る前に完売という結果になりました。

○12月14日（土）10時～16時

宮城県仙台市泉区「ランチ仙台 まちづくりスポット仙台」

「ランチ仙台 まちづくりスポット仙台」では、販売開始30分前には外に待機列ができており、宣伝効果を感じることができました。当日用意していた、りんご401個、りんごジュース20本、りんごジャム20瓶が全完売、りんごの詰め放題は141セットという結果になりました。また、こちらの会場でも開始1時間もせずりんごが完売、他の商品に関してもお昼を回る前に完売となり、大きな反響を伺うことができました。その反面、お客様の来場者数や購入する量に対して、販売個数が予定よりも少なくなった現状がありました。前回の開催も踏まえた上で今回の宣伝効果や反響を見越し、個数制限を設けることでより多くの方へりんごをお届けできていれば良かったという大きな反省点が残りました。

【広報活動】

○「アクアイグニス仙台」

- ・アクアイグニス仙台の施設内にポスター掲示とチラシの設置
- ・アクアイグニス仙台のホームページでの宣伝

○「ランチ仙台 まちづくりスポット仙台」

- ・近隣住民の方への周知のため、町内会の回覧板に800部のチラシを挟み配布
- ・ランチ仙台の施設内・宮城学院女子大学内にポスターを掲示
- ・まちづくりスポット仙台のホームページでの宣伝

【アンケート結果】

質問：昨年開催された「りんご試食・販売会」にも来てくださいましたか？

回答：「昨年も来た」と回答した方➡3割、「今回は初めて」と回答した方➡7割

イベント開催当日には「前回も来た」「すぐ無くなると思って早めに来た」等の声も多く、昨年度のイベントの満足度が高かったことでリピーターが定着していると感じました。また、地域のブランドや特産品に関する興味・関心を抱いてくださる方が半数以上を占めていたことから、今後も可能性があり、会津坂下町洲走地区の魅力が広がると確信できる結果となりました。

3-2 企業団体への仲介活動

今年度は、来年度以降地区が自走した活動ができるような状態にするために、企業や団体と活動できるよう仲介する活動を行いました。今回3つの方向から、企業団体にコン

タクトを取りました。

最初は、洲走地区の特産品である、りんごやもも、蕎麦などを利用した商品の開発や販売して頂ける企業です。3社にお声がけをさせていただきました。その中でも前向きに検討していただけたのが、私たち宮城学院女子大学宮原ゼミと以前から交流のあった、株式会社東北協同事業開発様です。株式会社東北協同事業開発様は、東北6県の彼方此方から集めた選りすぐりの食材や加工品たちを全国に届ける「古今東北」というブランドを展開されています。我々宮原ゼミとは、毎年新商品開発や古今東北の商品を使用したメニューの開発などを行っていました。古今東北の丹野様にお話をさせていただいたところ、その地区や生産品についてお話をお聞きしたいとのことで地区の概要や特産品、現在販売している加工品について話し合いをさせていただきました。話し合いの結果、地区の方が生産できる量や販売価格などとの折り合いがつかず、断念する運びとなりました。

続いて、宮城学院女子大学の食品栄養学科とコラボする案、食堂で特産品を使ってもらう案です。食堂の担当者や地域連携課の方々との話し合いを重ねました。実際の食堂や食品栄養課使用量を計算してみたところ、使用料が少なく、送料の方が高くなってしまいうことから断念しました。

最後に、りんごや桃などの特産物を仙台で引き続き販売する環境を整える案でした。今回りんご販売会を実施させていただいたアクアイグニス仙台のマルシェの一部スペースで販売していただく方法。昨年度に引き続き販売会の会場として使用させていただいたランチ仙台的「まちづくりスポット仙台」でスペースをお借りして来年以降も引き続き販売会を行える環境を作る方法の二つで検討を行いました。マルシェでの販売に関しては、販売手数料や送料の計算を行うと、地区の負担が多くなってしまうことが明らかになったため断念いたしました。また、販売会を来年以降も実施する案は、地区の農家の方達が忙しいりんごの収穫時期に仙台に来て、販売することが現実的に考えた際に難しいという意見があがり、断念いたしました。

今回の活動で行った企業と団体をつなぐ活動は、全て断念する結果になりました。ですが、色々な方向性からコンタクトをとったことにより、地区の方々に様々な方向性で地区を広める手段があることをお伝えできたのではないかと考えております。

4. 今年度の活動反省

今年度の活動は販売会の開催とその開催に向けての準備、企業団体への仲介活動となりました。そのなかで足りなかったと感じたことは、販売商品の不足と対応です。事前に町内会の回覧板で販売会のチラシを800部配布し、広報活動に力を入れられたことはとても良かったです。販売個数や商品数の変更により、全てのお客様に満足していただける提供が出来なかったことは反省すべき点となりました。また、広報活動に力を入れたことで想

像以上のお客様にご来場いただけた一方で、購入個数制限等の対応を臨機応変に取ることが出来なかったことで、りんごを買いに来ていただけたのに、売り切れとなり販売出来なかったこともありました。完売させられたことはなにより嬉しかったですが、そういった点を改善しなければならないと感じました。

企業団体への仲介活動では、来年度以降の地区の方々へ、実際に継続できるような活動を案内や企業団体へ仲介することができなかったのが反省点となりました。今年度私たちは、地区の人たちが現実的に見て実践できるような仲介先を提案したつもりでしたが、全て断念という結果となったため、もう少し費用や地区の方々の事情に配慮したものを提案できればよかったなと感じます。

5. まとめ

私たち、宮原ゼミは今年度でこちらの活動を終了させていただきます。理由としては、宮原先生のご退職のため宮原ゼミが解体される、メンバーの半分が卒業するためです。在学するメンバーは他のゼミに移っての活動となるため、本活動をするのが難しいため、断念させていただきました。

今年度の活動で、来年度洲走地区の方々が持続的な活動を行いました。地区の方と先方の企業様の折り合いをつけることが難しく、来年以降地区の方々が自走できる形を作ることができず、残念に思います。ですが、会津坂下町訪問や販売会を通して、メンバーを含め販売会に来ていただいた方たちに会津坂下町にはこんな魅力があるのだと知ってもらい、良いきっかけになったのではないのでしょうか。

今回の活動にご協力いただいた洲走地区の皆様、会津坂下町役場の皆様、福島県地域振興課の皆様ありがとうございました。