

令和2年度 宮崎市地元とつながる人材育成支援事業

宮崎の将来を担う若づくりプロジェクトⅢ

報告書



宮崎学園短期大学 現代ビジネス科 ビジネスコース

「宮崎の将来を担う若者づくりプロジェクトⅢ報告書」の発刊に当たって

宮崎学園短期大学
学 長 宗 和 太 郎

この度「宮崎の将来を担う若者づくりプロジェクトⅢ報告書」を発刊できますことを大変嬉しく思います。

宮崎学園短期大学は、幸いにして地元可愛され続け今年で創立55年になり、2万名に迫る卒業生が本学を巣立ち、地元宮崎の地で活躍してきております。創立以来、様々な変遷を経てまいりましたが、現在は保育科と現代ビジネス科の2学科に教育を絞り、地域に根ざした質の高い人材養成に努力しているところです。約540名の学生が、郷土の賢人「安井息軒」の生家にほど近い忍ヶ丘で学び、そのほとんどの学生は、北は延岡、西は小林、南は日南から毎日自宅から通学しております。また、90%以上の学生が卒業後、地元に残って就職をするという点は、本学の特色の一つでもあります。

このように開学以来、地元宮崎とともに歩みを重ねて参りました本学であります。地元宮崎にも、少子高齢化という大きな社会変化に加え、若者の県外流出などの将来の地方存続自体を揺るがす大きな課題があります。加えて、本年度は全世界が新型コロナウイルス対策に追われ、地域経済や若者の就職環境なども大きく影響を受けた年となりました。このような時代であるからこそ、地域に根ざした高等教育機関である本学の大きな使命は、学生に地域の良さや地元で働くことの意義をしっかりと知らせ、地元宮崎の将来を夢と希望を持って担って行こうとする人材へと育てることであると認識しております。このような意味でも、本年度も宮崎市地元とつながる人材育成支援事業に採択して頂き、地域社会、地元企業、地域産業界と連携して、宮崎の将来を担う人材育成に取り組むことが出来たことを心より感謝申し上げます。

今回、報告書にまとめました内容は、平成30年度から昨年度までの2年間の取組みを継続・発展していくとともに、新たにSDGs 開発目標11「住み続けられるまちづくり」を担うことのできる宮崎の若者づくりの視点を加え、「宮崎の産業を担う人材として求められる資質や、宮崎の課題をビジネスで解決できる視点を身につける」「学生の視点で宮崎ならではの可能性を全国の若者に発信する」「郷土宮崎の魅力を発信し、より良い地域づくりを提案する」の三つの目的に取り組んだ実践記録です。学生たちは、この取組みを通して企画運営することの難しさや、地域に貢献できることの喜びや計画準備の大切さなど、学内の授業だけでは経験することのできない、貴重な体験や学びをすることができたと思います。まだまだ未熟な学生たちではありますが、将来の宮崎を支えていこうとする思いも大きく膨らんで来ている学生たちです。関係各位にお礼を申しあげるとともに、今後より一層のご支援ご指導を頂戴できれば幸いです。

宮崎市地元とつながる人材育成支援事業に取り組んで

宮崎学園短期大学 現代ビジネス科
学科長 矢田 憲太朗

本年度も宮崎市地元とつながる人材育成支援事業の採択を頂き、学生の学習成果を報告書として発刊できますことを大変喜ばしく感じるとともに、本事業の実施にあたり、様々な面でご支援ご協力を頂いた多くの方々に感謝申し上げます。

これまで三年間の取組を通して、宮崎学園短期大学現代ビジネス科の学生においては、宮崎の企業の魅力を知るとともに、企業の経営者や地域の方々の地元貢献への強い思いを学生達の実感し、宮崎市内への就職者ならびに県内企業・団体への就職希望者を増やすとともに、地元宮崎の地で意欲を持って働きたいと熱意が高まって参りました。

そこで、本年度は「宮崎の将来を担う若者育成プログラムⅢ」と題し、昨年度までの取組みを継続・発展していくとともに、SDGs 開発目標 11「住み続けられるまちづくり」を担うことのできる宮崎の若者づくりの視点を加え、①地域の課題をビジネスで解決する人材の育成②地域の課題を地域の方々と解決できる若者の育成を目的として、次の三つの柱を立て、内容を企画立案し実施してまいりました。

一つ目の柱「宮崎の産業を担う人材として求められる資質や、宮崎の課題をビジネスで解決できる視点を身につける」に於いては、地元で活躍されている社会人の方々の講演や宮崎市圏内の企業見学等を通して地元企業や団体の魅力を知り、興味関心を高め、宮崎への就職意識を高めることを中心に実施しました。二つ目の柱「学生の視点で宮崎ならではの可能性を全国の若者に発信する」においては、U I J ターンで宮崎に住み起業している方へ学生がビデオ会議ツールを利用して、遠隔での取材を行い、都会にはない宮崎の良さや魅力を知り、興味関心を高め、地元宮崎への就職意識を高める取組を実施しました。三つ目の柱「郷土宮崎の魅力を発信し、より良い地域づくりを提案する」においては、これまで、地域活性化に取り組む方々との交流や地域と連携した活動に加え、郷土宮崎の魅力を多くの方々に認識してもらうための活動に取り組みました。

以上の内容で取り組んで参りましたことを報告書としてまとめました。新型コロナウイルス感染拡大により、企画したものの実行できないイベント等も多く、十分な活動報告書には至っておりませんが、その分、学生達は、ZOOM による遠隔取材や遠隔会議等の技能や手法を身につけ、With コロナ時代に適応できるスキルも身につけることができた1年でした。来年度以降も本年度の取組みを充実させ、地元宮崎の将来を担う人材育成に貢献できる地域に根ざした高等教育機関としての充実に努力して参りますので、今後とよろしくお願い致します。

R2年度

「住み続けられるまちづくり」を担う宮崎の若者育成プロジェクト

※宮崎市地元とつながる人材育成事業助成

～地域社会、地元企業、地域産業界と連携した「宮崎の将来を担う若者育成プログラムⅢ」～

学生の視点で、宮崎ならではの可能性を
発掘し、全国の若者に発信する

宮崎の産業を担う人材として求められる資質や、
宮崎の課題をビジネスで解決できる視点
を身につける

郷土宮崎の良さを再発見し、より良い
地域づくりを提案する

U I J ターンの起業家が人生を
かけた宮崎の可能性を発信する

意欲を高める

士気を高める

外国人労働者
への魅力発信

専門性で
地域貢献

可能性を発掘

可能性を発信

「宮崎ならではのグローバル
ビジネスフォーラム」開催

○宮崎で働く外国人労働者との交流を通して、
郷土宮崎の魅力を外国人に発信する

- 確かな情報発信スキルの醸成
- 宮崎市の可能性に向けたU I J ターン起業家の
思いを学び、伝える

- 宮崎県中小企業家同友会と連携して、
 - ・若手経営者の事業展開のあり方協議
 - ・若者の県内企業への就職課題
 - ・若手経営者の商品開発、販売促進への参加

- 地域活性化に取り組み方々との連携
 - ・清武町商工会との連携
 - ・地域のイベント企画運営支援

宮崎で働く魅力を知り、宮崎の産業を担う人材として求められる資質を学ぶ

- 宮崎市市内の企業見学研修の実施
- 宮崎県中小企業家同友会の企業経営者による職業講話の実施
- 宮崎県中小企業家同友会と連携した7日間のインターンシップの実施

宮崎学園短期大学現代ビジネス科での学び

「ビジネスコース」 販売、マーケティング、コンピュータ、簿記、ビジネス実務など、ビジネス社会に貢献するための人材育成
「医療事務・医療秘書コース」 医療事務全般を学び、医療秘書資格取得など、医療に関する事務の仕事で、社会に貢献するための人材育成

研究テーマ：コロナ禍における地域活性化への貢献

研究者 福山智香 濱崎祥也 大迫明日香 坂元美宥 竹内爽花
矢野愛華 鵜飼真帆 川野秀斗 桐明美恵 松山智香

これから「コロナ禍における地域活性化への貢献」をテーマに発表をさせていただきます。

私たちは、地域の方々と連携し、地域の活性化に取り組むだけでなく、地域の魅力を宮崎県内外の人々へ発信することを目指し活動をスタートしました。

私たちのグループでは、約5年間清武町加納で実施されている「加納 in フェスタ」に参加し、様々な企画を通して地域活性化に向けた活動を行ってきました。今年も「加納 in フェスタ」に参加予定でしたが、この実践ビジネス演習の授業の開始直前に、新型コロナウイルスの影響から「加納 in フェスタ」の中止の連絡を受け、新たな試みを考えなければならない状況になりました。

そこで、今年度は、「コロナ禍で私たちができる地域貢献」をキーワードに1から企画・実践を行うことにしました。

まず、企画を考える上でグループ担当の先生より、アイデアを効率的に出す為の方法として、クリエイティブシンキングについての説明を受けました。

その中で、アイデアを発想するための姿勢として、「アイデアを出すことを楽しむこと」や「前提や脈略を意識しないこと」を学びました。更に、「個人でアイデアを想像するための方法」である SCAMPER 法やランダムインプット、そして、「グループでアイデアを創造するための方法」である「ブレインストーミング」や「KJ法」など、色々な方法を学びました。アイデアを出すという過程だけでも様々なやり方があることを知りとても驚きました。

活動内容

目的

- ・地元の地域活性化
- ・宮崎県内外の人々へ地域の魅力発信

~~「加納inフェスタ」の共同企画~~

新型コロナウイルスの影響

企画の検討

クリエイティブ・シンキング？

①アイデアを発想するための姿勢

1. アイデアを出すことを楽しむ
2. 対象物に対する興味・関心を持つ
3. ポジティブな態度をとる
4. 前提や脈略を意識しない

②個人でアイデアを想像するための方法

1. シックスハット
3. ランダムインプット
2. SCAMPER法

企画の検討

③グループでアイデアを創造するための方法

1. ブレインライティング
2. ブレインストーミング
3. KJ法

インプット

自身の意見の書き出し
【ブレインライティング】

考えや意見の共有
ブレイン
ストーミング

多面的視点
からの検討
シックスハット法
SCAMPER法
ランダムインプット

アイデア
結合

意見の集約、
整理、分析
KJ法

アウトプット

次に実際にグループワークを行いました。私たちは一年生で初めての参加でしたが、昨年経験されている先輩方がリードして下さり、楽しく取り組むことができました。意見を出し合う際には、まずは実施できるかどうかは考えずに、様々な意見を出し合いました。その後、沢山出された考えに対して、「実現が可能か」という点を軸に絞込みを行いました。

さらに、絞り込んだ意見をグループごとに発表し、ホワイトボードにまとめました。

「コロナ禍でも実現可能」というキーワードで意見も多数出ましたが、改めて全員で意見交換をしてみると、私たちの中には、やはり少しでも地域の人と接したい、直接何かをしたい・・・との考えが多く、やはり、地域の人に少しでも触れ合い、地域に貢献できることをしたい！！との意見になりました。

企画の検討
グループワーク

実施できるかどうかは考えずに、意見の交換↓



1、2年生で交流↑



KJ法の実践→

企画の検討
発表と意見集約

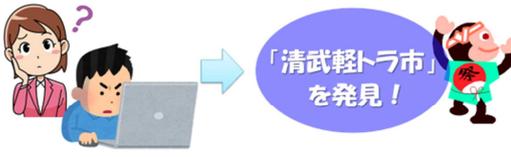


やはり、地域の人と少しでも触れ合い、地域に貢献できることをしたい！！

そこで、再度地域で開催されているイベントはないかを探しました。すると、年度当初の緊急事態宣言下では、中止されていた清武町の軽トラ市が10月に開催されたことを知りました。私たちは、ここしかない！と思い、早速先生を通じて軽トラ市の担当者にご相談をしていただき、「コロナウイルスの影響で実施できるかどうかは分からない」ということを前提に、参加の許可をいただきました。

私たちは、案として温めていた「子どもむけイベント企画」と「地元食材を使ったカレーの振る舞い」の企画を実行に移すことにしました。まずは、清武商工会の担当の方に、自分達の企画を軽トラ市で実施しても良いかの許可をもらいに、リーダーと副リーダーで打ち合わせに行きました。企画内容に喜んでいただき一つの枠として確保していただきました。

地域のイベント検索



「清武軽トラ市」を発見!

清武軽トラ市への参加決定!

企画のお願い

「子どもむけイベント企画」

「地元食材を使ったカレーの振る舞い」



清武町商工会館

実施決定!

準備としては、まず、現地視察に行きました。清武軽トラ市に参加したことがなかった私たちは、11月の軽トラ市に出向き、どのような雰囲気なのか、どのような客層なのか、どのようなお店が出店されているのか、などを事前に調査しました。その後、それぞれのグループで、準備を行うことになりました。



まず、「子どもむけイベント企画」の方は、清武軽トラ市に来場する方に家族づれのかたが来ていることもあり、その子どもたち向けに企画をしました。特に、コロナ禍で子ども達も活動を制限されているので、少しでも楽しんでもらいたいということをコンセプトにしました。

基本的には、まとあてや魚釣りのゲームなどを企画し、お菓子をプレゼントするということにしました。参加してくれる子ども達の数などを考えて景品の買い出しなどもしましたが、想像以上に大変でした。

子ども向け企画

お子様連れで来場される方を対象に、少しでも楽しんでもらえる場を提供したい。

取り組み

- ・まとあてや魚釣りのゲームなどを企画！
- ・お菓子のプレゼントも用意！

景品の買い出しやゲームの準備は、想像以上に大変でした。

「地元食材を使ったカレーの振る舞い」の企画については、地元の野菜などを仕入れ、それを元に、お客様に安価でカレーを振舞うことで、生産者の方や地域の方に喜んでほしいということをコンセプトにしました。どのようなカレーを作るかを決めた後に、農業を専門とする学科長の矢田先生に仕入方法なども相談し、基本的な準備の流れは整っている手筈でした。

しかし、思わぬところでトラブルがありました。これまでガスのレンタルが可能だったところが、規制の変更により、個人でのレンタルができなくなっており、カレーの振る舞いが困難になってしまいました。改めて計画通りに行うことの難しさも痛感しました。

残念でしたが、仕方なく、発電機で作成可能なワッフルとポップコーンに変更し、子ども向けイベントと併せて実施することになりました。

カレーの振る舞い

地元の野菜などを仕入れ、お客様に安価でカレーを振舞うことで、生産者の方や地域の方に喜んでほしい。

取り組み1

河野先生から美味しいカレーの作り方を伝授！

取り組み2

矢田先生から食材の仕入方法を伝授！

カレーの振る舞い

しかし！

規制の変更によりガスのレンタルができない！

↓

ワッフル&ポップコーン

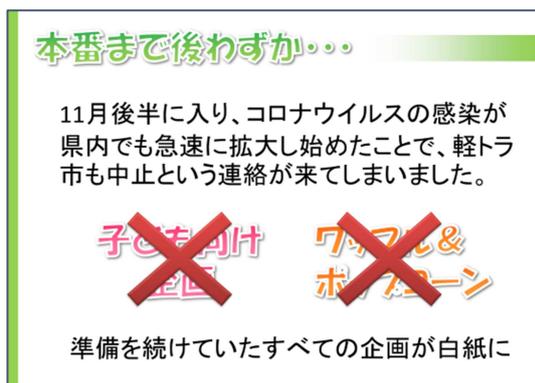
実際に地域のお客様に提供する商品となるため、試作を作ることを決めました。大学の調理室を借りることも試作を作ることも、すべてが始めてで戸惑いましたが、何とかお客様に提供できる形のワッフルを作ることができました。

このように両チームとも、準備を進め本番まで残すところ後わずかというところまで迫りました。

しかし、11月後半に入り、コロナウイルスの感染が県内でも急速に拡大し始めたことで、軽トラ市も中止という連絡が来てしまいました。その為、準備を続けていたすべての企画は白紙となり、とても悔しい思いになりました。

私たちは、最終的に、一つでも何かを実施したいとの思いで、「Webを活用した外国人労働者の方々との交流会」と「美容室の壁画デザイン」の企画を再度計画しましたが、年明けの県の緊急事態宣言を受け、実施できたのは、美容室の壁画デザインのみでした。

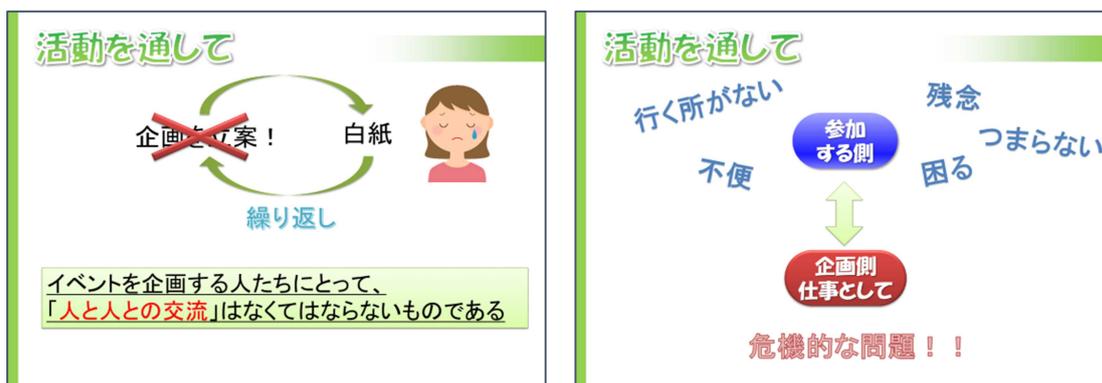
こちらは、美容室の経営者の方が快く引き受けてくださったこと、緊急事態宣言が出る前で短時間の企画であったことで、実施することができました。結果的に、今年度は、様々な企画を立ててきましたが、実施できたのは、この企画のみでした。



今回、私たちのグループは企画を立てては白紙になる、の繰り返しばかりでした。しかし、その中で一つの気づきがありました。それは、私たちが考えている以上に、イベントを企画する人たちにとって、人と人との交流はなくてはならないものだということです。

私たちは、普段の生活では、イベントに参加する側で、今はそれが制限されており、不便だ・・・、行くところがない・・・、という悩みが多いと思います。しかし、実際にイ

イベントの企画等を通して仕事をされている方々の視点に立つと、それは、とても大きな問題であるということに気付かされました。消費者の視点では、あまり意識することはありませんでしたが、いざ、企画を立てるという視点で、深く考え見たときに、本当にいろいろなところで人との繋がりがあって成り立っているものばかりだということが身に沁みて分かりました。



新型コロナウイルスの問題を受け、今回のこのビジネスフォーラムのように Web を活用したやり取りが更に進化していくと思いますが、私たちはやはり人との交流ができる世の中に早く戻って欲しいと強く感じました。次年度は、地域の方々と一緒に企画の実施ができることを心より願っています。以上で、私たちの発表を終わります。

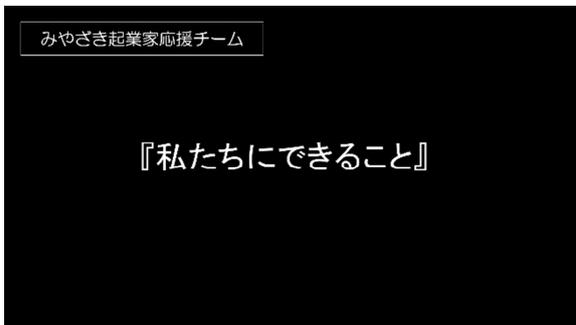
研究テーマ：地元起業家の魅力を発信する取組みについて

研究者 愛甲 桃子 高平芽依 堀江 彩夏 宗石 清香 宮田 真希 守山 宥成
工藤 咲耶 椎葉 美海 橋本 朋海 郡山 愛梨 中野 未帆 速見 音有香
竹之内 七海 永松 真由子

【研究報告】

1. 全国に地元起業家の魅力を発信する取組み
2. 学生の感想

1. 全国に地元起業家の魅力を発信する取組み



私たちは、宮崎を選び起業した起業家さんの想いや魅力を調査し、「私たちにできること」を常に意識して取り組みました。

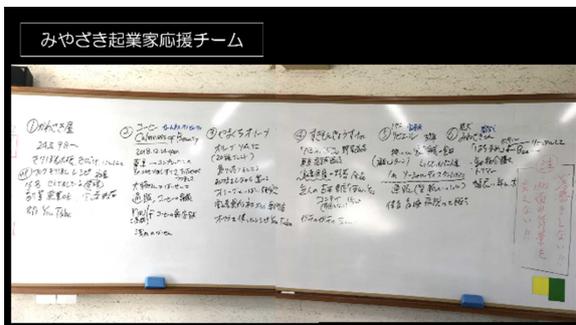
まず、私たちのチームは、協力をいただいた6名の起業家さんについて、全員で調べ、調査したことをまとめました。

その後、担当の起業家さんが決まり、それぞれが更にネットなどで調べました。

調査した内容は、発表して全員で共有しました。

そして、他の担当グループの人たちの意見もアンケートで聞きました。

[アンケートの内容]



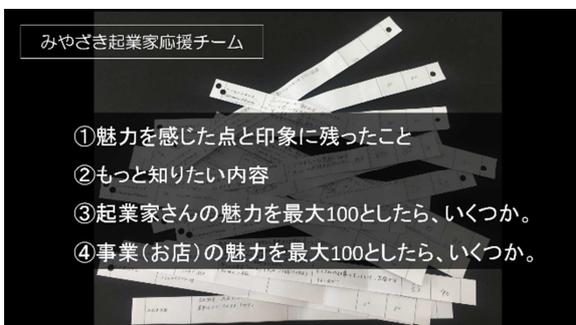
①魅力を感じた点と印象に残ったこと

②もっと知りたい内容

③起業家さんの魅力を最大100としたら、いくつか。

④事業(お店)の魅力を最大100としたら、いくつか。

今思うと、とても浅い情報しか調べることができませんでしたが、HPやSNSだけでは限界がありますので、仕方がないのかもしれない。



みやぎ起業家応援チーム



取材中

他者の評価や意見を取り入れ改善することで、より目的がはっきりしました。このアンケートを活かし、起業家さんの魅力を引き出すための、たくさんの質問を考えました。

アPOINTは、メールや電話で取りましたが、とても緊張し、メールの文面や電話の内容を先生にチェックしてもらい、どうか約束をとりつけることができました。

みやぎ起業家応援チーム

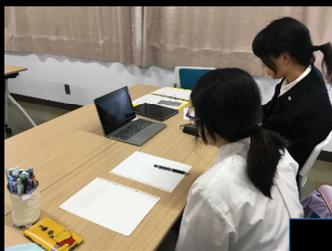


取材中

1度目の取材は、zoomで行うグループが大半でしたが、先方の都合でメールのみで質問をするグループもあり、どう表現したら相手に伝わるのかを試行錯誤していました。

2度目は、直接現地に伺うことができ、写真や映像などの素材を集めることができました。

みやぎ起業家応援チーム



取材中

これは、2年生の先輩の言葉ですが、

今回の活動を通して自分ができていることを考える中で、自分で思っていたよりも、やろうと思えば何でもできることに気づいた。動画の編集もやってみればできたし、取材もできた。なにより、起業家さんと実際にお話して、自分がやりたいと思ったことを仕事にされていることが素敵だと感じた。就職活動の際、好きなことを仕事にしている姿を見て、私も「できそうな仕事」ではなく「やりたい仕事」を探すようになった。

ということでした。

私たちは、起業家さんの熱い想いが分かり「みんなに伝えたい」「みんなに応援してもらいたい」と思うようになっていました。

みやぎ起業家応援チーム



取材中

みやぎ起業家応援チーム

『みんなに伝えたい』

『みんなに応援してもらいたい』



2. 学生の感想

これまでに動画制作を行って、起業家さんを私たちから発信することで地元宮崎の良さを感じることができる、すごく良い機会となりました。私たちが取材させて頂いた「やまぐちオリーブ」さんだけでなく、他にも宮崎には素敵な起業家さんがいることを知ることができました。

私が生まれ育った宮崎に、より自信を持ちこれからも宮崎の良さをたくさん知っていきたいです。

完成動画



コーヒースタンド Calmness of Beauty 様



かわさき屋 株式会社様



トリミングサロン はちまめ様



やまぐち橄欖店様



欧風パン リビエール様



無人古本書店『ほん、と』様

研究テーマ：郷土宮崎のSDGs行動目標11「住み続けられるま

ちづくり」を目指して～観光宮崎の復活を考える～

研究者 岩切美風 木下知春 土持舞波

活動目的

- 宮崎の観光地(青島や高千穂など)の良さを知る
- 観光を盛り上げるに何ができるかを考える

2. 取材

- 1 1 月 6 日 宮崎市役所
- 1 1 月 2 7 日 宮崎県庁

宮崎の観光の現状と課題

(県と市への聞き取り調査)

〇コロナウイルスの影響
移動制限
三密回避
「新しい生活様式」
経済停滞
地方分散への関心高まり

インバウンドの急激な減少
小規模旅行の需要増加
新たな旅行の形
(オンラインなど)

状況に応じた観光が求められている

私たちは、地元宮崎が「住み続けられる街」であるために、観光宮崎の復活の視点から、宮崎の観光について調べてみました。まず、活動目的は、宮崎の観光地の良さを知り、観光を盛り上げるために何ができるかを考えることです。

そのために、宮崎県市役所と宮崎県庁を取材させていただきました。

これから、取材でわかったことや調べたことをもとに、考えたことを発表します。

まず、宮崎県の現状についてです。

現在も流行中の新型コロナウイルスによって様々な変化がありました。外国だけでなく、都道府県をまたぐ移動が規制されました。次に、三密を回避することや「新しい生活様式」に沿った行動を意識するようになりました。そのほか、経済停滞による所得の低下やリモートワークなどによって地方への移住についての関心が高まりました。その結果、インバウンドが急激に減少しました。また、三密回避のため、小規模での旅行が人気となり、オンライン旅行などの新しい旅行の形が生まれました。

以上のように、宮崎県の観光として、感染拡大防止対策やそれまでなかった新しい事業などといったその時々状況に合わせた取り組みが求められています。

じゃらん宿泊旅行調査2020

■ 大人が楽しめるスポットや施設・体験が多かった

- 1位：沖縄県、2位：千葉県、3位：京都府

沖縄県は4年連続で1位。テーマパークや神社仏閣巡り、ボートなどのアクティビティが人気。

1位の沖縄県は水族館や商店街、海レジャーなどのコメントが多い。2位の千葉県は有名テーマパーク、3位の京都府は神社仏閣の名前が多数挙がる。4位に圏外からランクインした宮崎県は高千穂峡のボートや神社の参拝が人気。他、8位の鹿児島県、10位の北海道が圏外からランクインした。

2019年度 順位		2018年度 順位	
全体平均	42.5	全体平均	42.0
1位 沖縄県	59.1	1位 沖縄県	57.9
2位 千葉県	55.3	2位 千葉県	55.4
3位 京都府	52.6	3位 奈良県	51.0
4位 宮崎県	50.1	4位 長崎県	49.4
5位 長崎県	49.2	5位 京都府	48.6
6位 奈良県	47.6	6位 三重県	47.7
7位 石川県	47.3	7位 和歌山県	47.2
8位 鹿児島県	46.7	8位 大分県	46.8
9位 和歌山県	46.6	9位 広島県	45.4
10位 北海道	46.1	10位 石川県	44.6

2020年のじゃらんの調査によると、「大人が楽しめるスポットや施設・体験が多かった」都道府県ランキングでは、前年度より大幅にランクアップして、4位でした。中でも、高千穂や神社の参拝が人気だったそうです。

次に、宮崎でのコロナウイルスの影響についてです。

コロナウイルスの影響で観光客は大幅に減少しています。今年度の調査では、観光者数は前年に比べ32.7%、大体150万人ほど減少しています。宿泊者数は45%、大体35万人ほど減少しています。また、11月の時点で、宮崎市が感染警戒区域に指定されたほか、大都市からの往来自粛を要請するなどの対策が行われました。

コロナウイルス対策※2020. 11.27現在

旅して応援！ 旅行商品造成等支援事業	<ul style="list-style-type: none"> • キャンペーン例 おとなり割 • 対象：隣県からの旅行者
宿泊事業者 誘客準備支援事業	<ul style="list-style-type: none"> • 宿泊施設への支援 • 問い合わせ増加
みやざき、のってん！ プロジェクト	<ul style="list-style-type: none"> • 公共交通機関の需要回復を図る • 公共交通機関をお得に利用

県の取り組みについて紹介します。

まず、コロナウイルス対策についてです。1つ目は、「旅して応援！旅行商品造成等支援事業」です。キャンペーン例としてはおとなり割を行っています。鹿児島県や大分県など、隣県からの旅行者対象で割引をし、消費喚起しているそうです。遠方からの旅行が難しいため、隣県と協力することで観光を盛り上げています。2つ目は、「宿泊事業者誘客準備支援事業」です。感染症終息後、イベントを行いたいという問い合わせが増加しているそうです。宿泊施設の感染症防止対策の支援として行われています。ホテル旅館組合連合に加入しているホテルや旅館への補助金として、50万～300万の補助を行い、11月の時点で30施設の申込があったそうです。また、県民対象の観光費用補助も行っています。3つ目は、「みやざき、のってん！プロジェクト」です。コロナウイルスの影響で利用者が減少した、公共交通機関の需要回復を図るものです。県と、交通事業者が連携し、公共交通機関をお得に利用できるようになっています。

次は、神話を広げる取り組みを紹介します。

神話を広める取り組み

記紀旅

- 「国文祭・芸文祭みやざき2020」開催2021.7.3～10.17にあわせて行われる参加型観光プログラム
- 目的
「山の幸 海の幸 いざ神話の源流へ」を身近に体験すること
- その他の活動
パンフレット配布・神楽公演・神話の情報発信

地域に伝承されている神話を知り、宮崎県各地を訪れてほしい

宮崎県では、2021年開催予定の「国国際・芸文祭2020」にあわせたプログラムを行っています。記紀旅というもので、「山の幸 海の幸 いざ神話の源流へ」を身近に体験することを目的とした、参加型観光プログラムです。この「記紀」というのは、古

事記を日本書紀の総称からとったものです。記紀に由来のある神社を巡り、御朱印を集めることで宮崎の神話に触れ、旅を楽しめるようになっています。その他の活動としては、日向神話旅というパンフレットを配布、神楽の公演、神話の情報発信を行っています。

県の担当者の方は、青島や高千穂だけでなく、西米良や日之影などといった地域に伝承されている神話を知ってもらい、各地を訪れて欲しいとおっしゃっていました。

みやざき犬について

活動内容

- 着ぐるみ派遣
県内外のイベントへの派遣や県政番組（みやざきゲンキTVなど）出演
- イラスト使用
グッズ、食品類、ラインスタンプなど
- 情報発信
Facebook、Instagram、YouTube

ゆるキャラダンス選手権では殿堂入り！

また、みなさんご存じのみやざき犬についてです。みやざき犬は、県内外に着ぐるみとして派遣されています。ほかにも、イラスト使用などで広く活用されています。

ゆるキャラダンス選手権では殿堂入りもしたそうです。

ユネスコエコパークについて

- ユネスコエコパークとは
大分県と宮崎県にまたがる祖母・傾・大崩山系とその周辺地域。2017年6月にユネスコエコパークに登録された。
- 活動 イベントでグッズやパンフレット配布をし、PR
ドライブ用パンフレット配布予定



提案

移住検討者向け観光ツアー

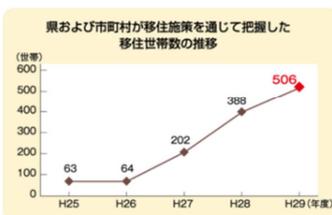
ツアーによるメリット

- | | |
|--------------------------|---------------------------------|
| 移住したい人 | 宮崎県の人 |
| ○自分たちの目でその土地を見られる
○特典 | ○多くの人に宮崎の良さをPRできる
○人口増加につながる |
| 両方 | |
| ○移住のミスマッチ減少 | |

県内の神話



移住の現状



そして、宮崎県には豊かな自然がありますが、大分県との県境にある祖母、傾、大崩山系とその周辺は、ユネスコエコパークとして認定されました。

コロナウイルスの影響で山登りが人気になり、ドライブでユネスコエコパークを訪れる人が増加したそうです。それを受けて現在ドライブ用のパンフレットを作成しているそうです。

私たちが提案するのは、移住者向け観光ツアーです。コロナウイルスでリモートワークが行われ、地方移住の人気が高まっています。

この移住検討者観光ツアーのメリットについて説明します。移住したい人のメリットは、○自分たちの目でその土地を見ることができます。さらに、移住をする・しないにかかわらず、○特典を受けられます。地元住民（宮崎県の人）は、○宮崎県についてPRし、多くの人に知ってもらえるため、○人口増加に繋がります。

さらに、どちらにとってもメリットとなるのが○移住のミスマッチを減少できるということです。ミスマッチを少なくすることは移住後のトラブル減少にもつながります。

宮崎県の神話は、県全体に点在しており、神話を巡る旅をすることで県内を回ることができます。移住を考えている人は、下見をすることでその土地についての理解が深まります。

このグラフは、宮崎県の移住施策で移住してきた世帯数のグラフです。御覧のように年々移住世帯数が増加しています。コロナウイルスでリモートワークも増加して、地方への関心が高まっています。

具体的なプランです。宮崎県に移住を考えている人がレンタカーで県内の神話巡りをします。



レンタカーで周ってもらうことで、移住希望者が自由に行動することができます。また、感染対策をしたうえで地元の人と交流したり、直接神話を教えてもらうことで移住体験を楽しんでもらえます。

選べる特典 

①移住費用のサポート
移住費用の一部を補助する

②宮崎県の特産品
例：季節の野菜
なんじゃこりゃ大福
ゴボチ キャロチ

実際に移住するかどうかにかかわらずプレゼント！



移住を検討し、県内の神話巡りをしてくれた方々への特典です。一つ目は移住費用のサポートです。既存の移住費用補助とは別に、補助するというものです。二つ目は、宮崎の特産品をもらえるというものです。季節の野菜やなんじゃこりゃ大福、ゴボチ、キャロチといった、宮崎ならではの品をプレゼントします。

今回の調査・研究で感じたこと

思っていたより観光客が減少
地方への関心が高まった
感染拡大の防止と観光業の維持を両立
積極的にPRしていく必要性

今回の調査・研究で感じたことは、〇コロナウイルスの影響で思っていたより観光客が減少していた〇コロナウイルスによって、地方への関心が高まったことは今後宮崎県の発展に繋がるのではないかと思った〇感染拡大の防止と観光業の維持を両立させることが難しい〇宮崎県の観光の現状を知り、もっと県内に人を呼び込

むために積極的にPRしていく必要性を感じた。

宮崎の若者として心掛けたいこと・取り組みたいこと

宮崎の観光スポットに行く
宮崎ならではのイベントや体験をする
地産地消
宮崎県の良さを発信する

宮崎県の若者として心掛けたいこと・取り組みたいことは、〇宮崎の観光スポットに行く〇宮崎ならではのイベントや体験をする〇積極的に地域の食べ物を選ぶようにし地産地消を心掛ける〇SNSなどで宮崎県の良さを発信していけるよう心がけようと思います。

研究テーマ：郷土宮崎のSDGs 行動目標 11 「住み続けられるま

ちづくり」を目指して～基幹的な産業である農業の将来を考える～

研究者 畝原七海 熊元明里 島地果歩 渡辺梨奈

私たちはSDGsの目標11「住み続けられるまちづくり」を実現させるため、宮崎の課題である農業の担い手不足、新規就農の点から考えました。

宮崎市の農業の現状

単位：人、歳、%

		男女計	男	女
実数	2010年	8,846	4,633	4,213
	2015年	7,304	3,915	3,389
増減数		△ 1,542	△ 718	△ 824
増減率		△ 17.4	△ 15.5	△ 19.6
構成比	2010年	100.0	52.4	47.6
	2015年	100.0	53.6	46.4

まずは、宮崎市の農業の現状です。宮崎市の農業人口は2010年から2015年にかけて男女ともに20%ほど減少していることが分かります。そして、宮崎市で農家をしている人の平均年齢はおよそ62歳でした。

宮崎市の新規就農者

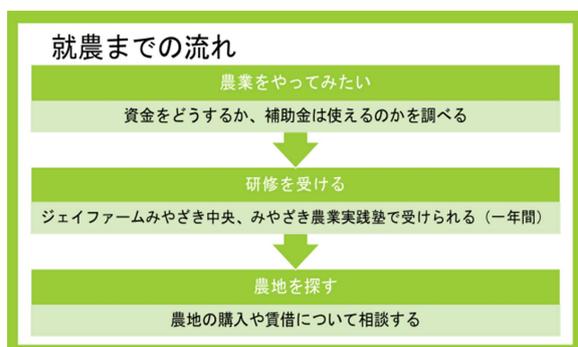
(1) 新規就農者数

【単位：人】

区分	H24	H25	H26	H27	H28	H29	H30	R1
新規就農者	26	42	56	101	98	108	109	120
新規参入者	13	14	17	20	12	11	21	21
農業後継者	13	26	9	9	40	42	27	28
法人就農者	0	2	30	72	46	55	61	71

次に、宮崎市の新規就農者の現状です。宮崎市で新規に農業を始めた人は、平成26年から27年にかけて大幅に増加し、年々新規就農者が増加していることが分かりました。そして、新規就農者の平均年齢はおよそ35歳です。

これまでのデータから、新規就農者は増加しているが農業人口は減少しており、全体的に農家の年齢層が高いことがわかりました。このことから、これからの宮崎市の農業を担っていく若い新規就農者を増やす必要があることが今後の課題だと私たちは考えました。



そこで、まずは就農の仕組みについて理解を深めるため詳しく調べてみました。新たに就農するためには、資金をどうするか、補助金は使えるかなど事前に調べることから始まり、JA フォームみやざき中央や農業実践塾で一年間研修を受けます。次に農業を行うために農地の購入や賃借について市役所などに相談をします。



その後、収納計画の作成を行い、市、県、JA が計画書を認定審議会で検討し、認定証書の発行がされることで初めて認定就農者になることができます。その後補助事業の活用など融資についての相談を行い準備が整ったら就農することができます。

農業をするうえで大切になる補助事業ですが、宮崎市役所に問い合わせたところ、以下の補助事業が設けられていることが分かりました。これはほかの市町村と比較してみると充実しているため、宮崎市は農業を始めやすい場所だと考えら

れます。補助事業の他に行政機関が行っている取り組みについてや、新規就農者の情報をもっと詳しく調べるため、宮崎市役所の農政部農政企画課に直接訪問し、インタビューを行いました。その結果、宮崎市役所の取り組みとして、年に3~5回程度、県外（主に都市部）で行われる就農相談会でブースを設置し料を用いて説明するなど、移住・就農をセットで提案している。宮崎市にて新規就農を希望する方、また後継者として親元就農を希望する方などの情報を広く集め、積極的に支援事業の説明を行う。JA等の関連機関と連携し、研修中から就農開始後まで営農継続の支援となるよう努めているなど、宮崎市の農業に対して手厚い補助や支援を行っていることが分かりました。次に、実際に農業をしている方の取り組みや思いを聴くため、農業者二名にインタビューを行いました。まずは、株式会社百姓

元気な若手農業者

株式会社 百姓隊 谷口勇氣さん（33歳） 宮崎出身



<プロフィール>
大学卒業後、両親の経営する直売所で仕事をしていた。農業実践塾で1年間研修を受ける。大学の同期と一緒に百姓隊を始めた。

<育てている作物>
・きゅうり ・露地トマト ・佐土原ナス



Iターンで就農移住した若者

いちご農家 板倉なおきさん（39歳） 千葉出身



<プロフィール>
一般企業で営業の仕事をしていた。ワークホリデーでオーストラリアのパナ農園で働く。旅行で宮崎を訪れる。宮崎を好きになる。趣味はサーフィン。

<育てている作物>
・いちご




隊の谷口勇氣さんです。谷口さんは、宮崎県出身で、農業実践塾で研修を受けた後に大学の同期と一緒に百姓隊を立ち上げた方です。育てている作物はキュウリや露地トマト、佐土原ナスなど伝統野菜を中心に育てています。

次にインタビューを行った方は、千葉県からIターンで就農移住した板倉なおきさんです。板倉さんは実際に木花の農地に訪問させていただきました。板倉さんは元々一般企業に勤めていましたが、旅行で宮崎を訪れた際に宮崎を好きになり、現在は木花でいちご農家を

している方です。板倉さんの趣味はサーフィンで、宮崎市には板倉さんのように趣味のサーフィンと農家を両立している方が多くいることも分かりました。

谷口さんと板倉さんのインタビューを行った結果、お二人に宮崎市の魅力についてお聞きしたところ、宮崎平野は広く、宮崎の中心市街地と近いため農業をするにはとても便利であると教えていただきました。また、農業をされていて良かったこともお聞きすると、農業は自営業のため、好きな時間に仕事ができることから休みを確保しやすいことと、農業は体を動かすので健康的であることが分かりました。次に、市役所の訪問からわかった補助事業についてお聞きしたところ、お二人とも農業を始める際に活用したとのことでした。また、今後期待する補助事業についてお聞きすると、谷口さんは、宮崎は陸の孤島で都市近郊と比べると物流の面で不自由なため、物流の補助行ってほしいとのことで、板倉さんは台風などの自然災害の被害を受けたときの補助だと答えていただきました。最後に、農業の担い手不足を解消するために私たち若者にできることはないか考えてお聞きしたところ、地産地消や食を通して農業に興味関心を持ってもらうこと、イベントなどで農家が販売している商品を買うなどして農家を応援することだと答えていただきました。

提案

サーフィンをしながら農業を仕事として宮崎に移住できるプランを紹介するイベントを開催する

場所：宮崎県外

対象：県外のサーフィン好きの人

概要：農業をしたことがない人でも安心して農業が始められるように、農業研修から農地の取得、住む場所までを一つのプランとして提案。

サーフィンのできる海の近くを提案

これまでの宮崎市の農業の現状や市役所と農家の方々のインタビューから、農業とサーフィンを組み合わせた何かできないかと考えました。そこで私たち農業班は「サーフィンをしながら農業を仕事として宮崎に移住できるプランを紹介するイベントを開催する」ことを提案します。このプランは、場所を宮崎県県外で開催し、対象は県外のサーフィン好きの人をターゲットに考えました。概要として、農業をしたことがない人でも安心して農業が始められるように安心して農業が始められるように、農業研修から農地の取得、住む場所までを一つのプランとして提案します。また、住む場所としてはサーフィンのできる海の近くである木花や青島などを提案したいと考えています。

今回の調査・研究で感じた事は、年々、農業人口は減少していますが、宮崎は農業をするのにとてもうってつけの場所であることを改めて知りました。今後農業人口を増やすためにも、もっと宮崎の

今回の調査・研究で感じたこと

- 年々、農業人口は減少しているが、宮崎は農業をするのにとてもうってつけの場所であることを改めて知った。農業人口を増やすためにも、もっと宮崎の魅力を知ってほしいと感じた。
- 農業に関わる市役所の方や農家の方にインタビューをすることで、地域の農業の更なる活性化に向けて私たち若者は、食を通して農業に興味関心を持つことが大事だとわかった。

魅力を多くの人に知ってほしいと感じました。そして、農業に関わる市役所の方や農家の方にインタビューをすることで、地域の農業のさらなる活性化に向けて私たち若者は、職を通して農業に興味関心を持つことが大事だと分かりました。

令和2年度 地域活性化への貢献 活動報告書

【活動の概要】

私たちは、今回新型コロナウイルスの影響のため加納 in フェスタが開催されず参加することができませんでした。そこで、ほかに自分たちに何ができるのかについて話し合うことから始めました。

地域の方たちのために何かしたいと考え、みんなで意見を出し合いました。この状況の中で楽しめない子供たちのために楽しいものをしてあげたいと考え、地元のイベントに目を向けました。そこで、清武軽トラ朝市に参加するという意見が出ました。新型コロナウイルスの状況も踏まえたうえで、私たちができる企画は何かないかと、KJ法を使って話し合った結果、「地域食材のカレー販売」「子供たち向けのミニゲーム」をすることになりました。

11月8日に視察に行ってお客さんの年齢層、どんな場所で出店するのかなどを重点的に見て回りました。その視察を踏まえたうえで、今後どうしていくのか、日にちごとの計画を立てました。しかし、清武軽トラ市も新型コロナウイルスの影響を受け、中止になってしまいました。

そこで、再びグループワークをして、意見を出し合いました。残りの授業が少なくなってきている中での中止だったので、残っている時間で何ができるのかみんなで話し合う時間も少なかったです。先生方の力もお借りし「ベトナム人の方々との交流」と「美容室の壁画デザイン(チョークアート)」をすることになりました。

前者の企画では、ベトナムの方が喜んでくれる企画を出し、質問コーナーやクイズ大会をすることになりました。後者の企画については、美容室では、どのような絵をかいたら喜んでくださるのかを考えたとデザインを考えました。こちらは12月18日に無事開催できましたが、ベトナムの方との交流は新型コロナウイルスの影響もあり中止になってしまいました。



【企画一覧】

1. 清武軽トラ市『地域食材のカレー販売』

担当メンバー：坂元・濱崎・松山・矢野

清武軽トラ市とは、清武町四季の夢で毎月第二日曜日に開催されているイベントです。そこで、「地域食材のカレー販売」を実施するということになりました。

地元の食材を使用したカレーを作りたいと話していたところ、矢田先生が協力してくださり、地元の農家の方々に掛け合ってくださいました。



次に、客層や適切な値段設定の把握をするために、軽トラ市の視察に行きました。まずは、2人ずつに分かれてイベントを見てまわりながら気づいたことなどを記録し、その後全員で意見を交換し合いました。そこで出た意見が以下のとおりです。



- ・値段は安めに設定されている
- ・匂いが強いものがたくさん売れやすい
- ・小学生はあまり来ていなかった
- ・試食などのサービスがあった
- ・食べ物を食べるスペースが外にしかない

この意見を踏まえ、値段の設定と売上目標を決定しました。

視察が終わり、当日の準備に入りました。班の中で、機材レンタルの交渉組とPOP作成組に分かれて作業を行いました。

この後も、当日に向けて順調に準備を進めていきましたが、新型コロナウイルスの影響で、軽トラ市が中止となり、カレー班としての活動は終了することになりました。

<企画1のまとめ・感想>

結果として、カレーを販売することは出来なかったことはとても悔しく思っていますが、イベント出店の企画から準備まで、皆と協力して取り組めたこと自体は私たちにとってとても貴重な経験となりました。交渉の電話や、運営の方々とのやり取りの上で、これまで授業で学んできたビジネスマナーを活かすことができ、自信に繋がりました。

2. 清武軽トラ市『子供たち向けのミニゲーム』

担当メンバー：福山・竹内・鵜飼・桐明

私達は、軽トラ市での行う、子ども向け企画を担当しました。実際はコロナウイルスの影響で実施できませんでしたが、ここでは、企画から準備までの流れを説明します。

はじめに、開催時期が12月だった為、実際に会場を下見したうえで、私たちがサンタクロースに扮して、来てくれた子どもたちにお菓子や手作りゲームをプレゼントする事を企画しました。手作りゲームでは、段ボールなどで制作した魚釣りゲーム、輪投げ、マジックテープ当てを企画し、それぞれ分担・製作し、準備しました。

魚釣り (鵜飼・桐明)	マジックテープ (福山・竹内)	輪投げ (既にあった物を修理し活用)
----------------	--------------------	-----------------------



3. 『ベトナム人の方々との交流会』

担当メンバー：竹内・濱崎・福山・桐明・松山・矢野

私たちは、ベトナム人の方々との交流会を担当しました。企画・準備について説明します。

新型コロナウイルスの影響で、清武軽トラ朝市が中止になってしまいました。そこで、宮崎で働く外国人労働者の方々に目を向け交流しようと考えました。新型コロナウイルスの影響で直接お会いすることはできないと考え、遠隔でもできることを考えました。

予定では、1月17日(日)の実施で時間は60～90分間を予定していました。私たちが考えた企画は、自己紹介、質問コーナー、ミニゲーム(ジェスチャーゲーム・クイズ大会)です。

私たちは、外国人労働者の方と親睦を深めるためにベトナム語の簡単な挨拶の勉強をしました。また、日本をさらに好きになって欲しかったので日本で売れている人気なお菓子を用意したり、ベトナムの方が故郷を思い出してリラックスできるようにベトナムで有名な音楽をかけようと考えました。

ですが、1月7日（木）に宮崎県の新型コロナウイルスの拡大で緊急事態宣言が出されたので、交流が中止になり実施できませんでした。



<企画2・3のまとめ>

この活動を通して、ターゲットを決めて考えて企画することは、とても難しいと感じました。準備をしてきたのに実際できずに悔しい思いをしましたが、イベントを考える立場になった経験は、とても貴重なことだと思います。早く新型コロナウイルスが終息して通常の日常に戻って欲しいです。

4. 『美容室 チョークアート』

担当メンバー：大迫・坂元・鶴飼・川野

私たちの班では、開業から4周年を迎えた美容院「ダ・ライク」でチョークアートを用いてお祝いをすることにしました。

はじめに、どのような絵を描くかをメンバーで話し合いました。美容室には、壁一面が黒板のようになっているため、そこを存分に使って構わないとのことでしたが、この企画を実施する前にどのようなイラストをそこで描くのかでかなり悩みました。

時期に合わせたデザインにするか、4周年を記念したデザインにするかで悩みましたが、考え話し合った結果、4周年を記念したデザインに決めました。

美容室の店長にどのようなデザインがいいかを聞いたところ「ハサミを入れてほしい」との要望があったのでそれを元にデザインを考えていきました。4周年の「4」の数字を店長の好きな色にし、その文字が目立つように周りをシンプルにすることにしました。最終的には花のイラストを周りに添えて、真ん中にハサミやドライヤーなど美容室で使用する道具を円を描くように並べて書くことにしました。このようなイラストにした理由としては、やはりお祝いということで書くとしたら花を入れた方がそれらしくなりという意見が出たからです。店長や従業員の方々の要望を取り入れながら自分たちで考えたデザインと組み合わせ、満足のいくチョークアートを描くことが出来ました。



<企画4のまとめ>

今回の活動の目的がダ・ライク開業4周年お祝いとしてチョークアートを描くことということで、ダ・ライクさんに喜んでもらえるか不安でしたが、書き終わった後に見せたところ気に入ってもらえたのでほっとしました。

来年は、新しくやってくる1年生を引っ張っていかなければならないため、彼らの良い模範となれるように心がけ、活動を楽しめるようにしたいです。

【今年度の活動のまとめ】

今年度の活動を通して、企画が実行できなかった際の切り替えの大切さを学びました。短い授業の中で、企画が何度も中止になり、できることがだんだん少なくなっていく中で企画・計画を考えるのは難しかったです。その中で、企画を考える際に相手の立場になって企画・計画を立てていくことが重要だと思いました。そして、コロナの状況の中で密にならないように、感染しないようにということを踏まえて計画して本番を楽しみにしていたのでほとんどの活動が中止になってしまい、とても残念です。また、少しでしたが、地域の方と触れ合うことでいろんなイベントの情報を知れたり、地域のことを知るいいきっかけになりました。

みやぎ起業家応援チーム報告書

グループメンバー：愛甲桃子 高平芽依

【ご協力いただいた起業家】

Calmness of Beauty 大脇 幸太 様

【活動内容】

企業研究／メール取材／現地取材／絵コンテ作成／動画作成

【活動報告】

私たちは宮崎で起業された方に取材をし、PR 動画を作成する取り組みを行いました。

はじめに、インターネットなどでお店に関する情報を集め、どのような取材をするか考えました。コロナウイルスの影響もあり、何度も現地に取材をさせていただくのは難しかったため、メールでいくつかの質問をさせていただきました。文面ならではの気遣いや、文章作成の練習にもなりとても勉強になりました。その後、現地でも取材をさせていただきました。時間に限りがあったため、取材と写真撮影で仕事を分担することで、効率よく動くことができました。実際にコーヒーを淹れるところも撮影させていただき、その様子を動画の主軸にすることに決めました。

絵コンテの段階で動画の流れを細かく決めてから動画編集に取り掛かりました。Power Director というソフトを使用し、落ち着いた雰囲気動画を目指しました。作成していく中で、動画のトリミング作業が特に大変で苦労しました。また、編集中にソフトが落ちてしまうこともあり、こまめな保存の大切さを学びました。実際に現地で感じたお店の雰囲気や、大脇さんの人柄を表現した満足のいく PR 動画を作成できました。



私たちが考えたキャッチコピー：

With a cup of coffee (一杯のコーヒーとともに)

このキャッチコピーにした理由：

コーヒースタンドは出かける際の最終目的地にはならないというのを聞いて、印象に残ったためそれを表現できるものにしたかった。

【感想】

昨年も同チームで動画作成を行っており、その経験も活かしつつさらにクオリティの高いPR動画を完成させることができました。コロナウイルスの影響下でも自分たちにできることはないかと試行錯誤し、メールでの事前取材など対応策を考えました。今回の活動を通して、先を見て行動することで不測の事態にも対応できると学びました。社会に出て、この学びを忘れずに活かしていきたいです。

みやざき起業家応援チーム報告書

グループメンバー：堀江彩夏 宗石清香

【ご協力いただいた起業家】

欧風パン リビエール様

【活動内容】

- 企業研究 インターネットを使い、リビエールさんの SNS や過去の取材の記事などを読み、どのような活動をされているのかを調べた。
- 企業取材 昨今の状況で1回目は zoom を利用したオンライン取材になった。そこで店主の押川さんがどのような方なのか、取り組んでいる活動についての取材をさせていただいた。取材で得たことからどのような動画を作成していきたいかを考えた。事前準備をしっかりとすることでスムーズに行うことができた。2回目は実際にお店を訪問し、お店の雰囲気から動画のイメージを固めた。動画で使用させていただいたパンの提供やインタビューなどもお力添えを頂いた。
- 動画作成 お店のイメージや雰囲気などから動画を形にしていく作業を行った。編集ソフトを使い作成したが、使用したことがなく苦戦したが、先生に指導いただきながら作業を行い、編集と利用する画像の加工など役割分担をする事で効率を上げた。



【感想】

私達のグループは、リビエールさんと協力して、PR動画を作成しました。慣れないことばかりで、作業に四苦八苦しましたが、リビエールさんにも動画を満足していただけたのでよかったです。

私たちが考えたキャッチコピー

・地元の食材で人を笑顔に ・「ニューキーパンソン」を召し上がれ

このキャッチコピーにした理由

みやざき起業家応援チーム報告書

グループメンバー：竹之内七海 永松真由子

【ご協力いただいた起業家】

かわさき屋 川崎勇樹様

【活動内容】

企業研究／企業取材／動画作成

【活動報告】

1. 企業研究

初めに担当の企業が決まり、私たちの担当の企業は、かわさき屋さんになったため、かわさき屋さんについての研究を始めました。質問事項や疑問に思ったこと、気になったことなどをすべてまとめ、取材に備えました。



2. 企業取材

企業研究を終え、11月の中旬に企業訪問を行いました。企業訪問では、質問事項としてまとめていたかわさき屋さん、そして宮崎の魅力、新型コロナウイルスの影響とその他の気になっていたことを伺いました。また、実際に作業しているところを見せていただきました。その際に、企業の方が、作業の内容などを説明しながら見学をさせていただきました。写真、動画を撮らせていただいたので、企業、起業家さんのことをいろいろしながら、とてもいい素材を集めることができました。

3. 動画作成

まず初めに、動画作成をうまく進めるために、絵コンテの作成をしました。その後、絵コンテの内容に沿って取材の際に、撮影させていただいた写真や動画を組み合わせて配置していきました。また、起業家さんが、私たちが質問した内容に答えてくださっている動画には、見る人が理解しやすいように字幕を付けたりして工夫しました。その他にも、その場面にあったBGMを付けたり、動画を見る人が、楽しみながら起業家さんや企業のことを知ることができ、興味を持ってくれるような動画を作り上げられるように、心がけながら作成していきました。

私たちが考えたキャッチコピー：

宮崎を全国へ～宮崎の食の魅力を全国へ伝えよう～

このキャッチコピーにした理由：

宮崎にはたくさん魅力のある食材などがあり、まだその魅力に気づいてない人が多いと思ったことと、起業家さんへの質問の回答の中に宮崎の食の魅力を伝えていければいいな
い、る田い、がた、ちみ、り、て、十

【感想】

この実践ビジネス演習の授業を通して、起業家さんは自分たちの想像と違い、宮崎の魅力を発信したり、商品の魅力を伝えるために努めていることが今回の実際に起業家さんに取材をしてみたり、動画を作成するなどの取り組みを通して感じることができました。

自分たちが一から企業についての研究、取材、動画の作成を行い、初めてのことで迷うこともあったり、失敗もしましたが、自分たちも納得のいく、起業家さん、宮崎の魅力をたくさん詰め込んだ動画を作成することができたので、凄く達成感を味わえることができました。

みやざき起業家応援チーム報告書

グループメンバー：宮田真希・守山宥成

【ご協力いただいた起業家】

杉本 恭佑 様

【活動内容】

起業家研究／起業家取材（z o o m・現地）／動画作成

【活動報告】

1. 起業家研究

今回取材をするにあたり、ご本人の経歴はもちろん

Y o u T u b e にあった取材映像など様々なところから情報を集めました。

また、取材の際に先方にご迷惑をおかけしないように事前に質問事項をまとめたりしました。質問をまとめる際はインターネット上に質問に関係する記事や記述がないかどうかをチェックしたりもしました。

2. 起業家取材（z o o m・現地）

[z o o mによるリモート取材]

取材にあたり、事前にアポイントメントを取るためお電話をさせていただきましたがお忙しいらしくうまくタイミングが合いませんでした。その為、日時の打ち合わせ等も含めG m a i lなどのメッセージアプリを使用した連絡方法を取っていました。

取材当日は、事前に動作確認を行っていたため機械トラブル等もなく、無事終えることができました。ただ、取材の回答をメモする際追いつけない部分があり、事前にスマートフォンのボイスメモ等を活用すればよかったという反省もありました。

[現地取材]

主に動画に使用する写真やコメントムービーなどを撮らせていただきました。ただ、感染リスクを考慮して短時間の取材となってしまいました。

それでも、杉本さんの宮崎にかける思いや情熱を肌で、直に感じることができました。

3. 動画作成

起業家研究や取材で得た情報等を用いて、動画作成に取り組みました。本格的な編集ソフトを使用し、活動やその魅力を伝えられるように丁寧な動画づくりを意識しました。完成した動画は杉本さんにもご覧いただき、ありがたい言葉をもらいました。



私たちが考えたキャッチコピー

『 移り変わる時代 好きを仕事に 興味を武器に

それを形にできたなら あなたはきっと 笑ってる 』

このキャッチコピーにした理由

記事や取材の際に杉本さんが、「好き」や「興味」といった言葉を述べていました。そして、それを仕事にできたなら素敵だということを笑顔で仰っていました。

そこから、「この不安定な時代だからこそ」という思いを込め、口にしやすいようなリズムになるようにこのキャッチコピーを作りました。

【感想】

地元・日南で活躍する起業家さんを通して、新たな宮崎の魅力を知ることができました。今後はこの活動での学びや経験を進路選択に大いに生かしていきたいです。そしてこれからも地元のことに関心を持ち、積極的に発信していきたいです。

みやざき起業家応援チーム報告書

グループメンバー：郡山 愛梨・中野 未帆・速見 音有香

『ご協力いただいた起業家さん』

ペットサロン 「はちまめ」 峰崎 留美様

『活動内容』 1. 事業研究 2. 起業家産の取材 3. 動画作成

1. 事業研究

今回の実践ビジネス演習では、企業のPR動画を作りました。私たちは最初、取材させていただいた「はちまめ」さんをより知っていくためにインターネットやSNSを駆使して調べていきました。その中でペットサロンと老犬介護をどう両立させているのか、また峰崎さんの経営していくまで苦労を知りたいと思いました。このことを知りたいと思い、取材させていただきました。

2. 起業さんの取材

最初の取材は、あらかじめメールで質問内容を送り、電話で回答をしていただきました。主に活動内容のことや峰崎さんがなぜこの仕事に興味を持つようになったのかをお話ししていただきました。しかし、企業ごとに質問したことと内容を発表したとき、「起業家さんのもっと深いところが知りたい」という指摘を受け、再度質問を付け加え、次は直接取材をさせていただきました。追加内容は、「店名の由来」や「この職につこうと思ったエピソード」など峰崎さん自身の魅力を引き出せるような質問をしていきました。お忙し中、私たちの質問に親身になって答えていただきました。そのあとは、動画作成のために、写真やインタビュー動画を撮らせていただきました。



3. 動画作成

取材で撮影させていただいた動画と写真を使って、動画作成に取り掛かりました。最初はうまく作り方や操作の仕方が分からず苦戦した場面もありましたが、グループみんなで意見を出しあうことでなんとか作り終えることができました。工夫したところはインタビュー動画の字幕で分かりやすくしていることと、音声や音楽を入れて、ただのスライドだけの動画にしないようにしました。

『感想』

今回の取り組みで、起業家さんの独自の視点や意気込み、その起業家さん自身の魅力を動画で伝えることができたのではないかと思います。また、起業家さんの考えや思考は自分が考えつけないものだったので、取材していて、とても良い刺激になったのではないかと思います。

『私たちが考えたキャッチコピー』

ワンちゃんも長生きする時代～トリミングと介護サポートの共存～

『キャッチコピーの由来』

最初は勢いで思いついたこのキャッチコピーなのですが、自分たちも動物が好きで、峰崎さんの老犬を思う気持ちや優しさを込めてこのキャッチコピーを考えました。



みやざき起業家応援チーム報告書

グループメンバー：工藤咲耶 椎葉美海 橋本朋海

【ご協力いただいた起業家】

山口直人様

【活動内容】

企業研究／企業取材／動画作成

【活動報告】

1. 情報収集

まずはインターネットで情報収集を行いました。ホームページや Youtube を見て、どのような商品が販売されているのかを調べていき、それぞれノートに書いて取材内容を決めていきました。インターネットでは限られた情報しかなく、取材をする内容を決める際にすごく苦戦しました。



2. 企業取材

新型コロナウイルスの影響で、直接足を運んで取材を重ねることは厳しかったので、まずはオンラインでの取材を行いました。次に、やまぐちオリーブさんを訪問し、ZOOMでの取材の内容を踏まえて、より具体的に取材を行ったり、写真撮影を行いました。

3. 動画作成

動画作成に向けて、まずは絵コンテの作成から始めました。取材内容をもとに絵コンテを考えていきましたが、思うように案が出ず動画作成の難しさを痛感しました。起業家さんが伝えたいことをまとめるのが難しく、文字だけにならないようにイラストや動画を使って、見やすい動画になるように工夫をこなしました。

【感想】

今回の起業家さんへの取材は宮崎のことについて深く知る良い経験になりました。宮崎にはこれまで知らなかった企業がたくさんあり、地元宮崎の良さに気づくことができました。魅力的な宮崎についてもっとたくさんを知りたいと思いました。また、この良さを自分も発信できるようになりたいと思いました。

私たちが考えたキャッチコピー

新鮮なオリーブオイルで食卓のお手伝い

このキャッチコピーにした理由

山口さんが仕入れているオリーブオイルはいろいろなお料理に合うので、どんな食卓でもお手伝いができると思ったからです。

【感想】

去年に引き続き、今年も情報発信の取り組みをすることになった。去年の経験から、宮崎の企業の可能性に興味を湧いていたので、今年も引き継ぐことができ嬉しかった。去年と違うのは、相手が企業ではなく一人で活動されている起業家さんであることだ。私たちが作る動画も影響を与える大きな要因になりうるので、去年の経験を活かし、より良い動画を作っていきたい。

私たちの担当店はコーヒースタンドの Calmness of beauty さんになった。調べていく中で、店の雰囲気や店長の大脇さんの人柄から、コミカルな動画よりも落ち着いた雰囲気の動画を目指すことになった。大脇さんとの主な連絡手段がメールになることもあり、去年とは違ったメールでの事前取材を経験することができた。文面ならではの気遣いや、文章作成の練習にもなり、とても勉強になった。実際に取材に行く前に、他の班と質問事項を共有した。私たちでは思いつかなかった質問もあり、参考になった。また、取材は一時間しか時間が取れないとのことだったので、細かなタイムスケジュールを用意し、時間に気を付けて活動した。

実際の取材では、主に取材担当と写真・動画担当で分担して行動した。私は写真・動画担当だった。去年は大きな企業で写真を撮る場面も多く、時間がかかったのに対し、今年はコーヒースタンドという小さいながらも良い雰囲気のお店だったので、少ない写真のバリエーションでどう動画を構成するかがカギになると感じた。インタビュー動画も撮影させていただいた。しかし、道端で車と風の音が大きく音声に不安があった。そこで、動画撮影と同時にボイスレコーダーを活用し、音声だけを拾うことにした。今回の取材が成功した要因は、事前の準備と役割分担をしたことにあると思う。

取材後は、いよいよ動画作成に入る。今年は編集ソフトも本格的な Power Director を使用することになった。インタビューの動画を細かくカット編集することで、見やすくすることができた。車の音は完全には消すことができなかったが、それも利用しニュースのインタビューのような雰囲気を出すことにした。その甲斐あって、去年とは全く雰囲気の違う動画を作成することができた。

今回の活動を通して自分ができることを考える中で、自分で思っていたよりも、やろうと思えば何でもできることに気付いた。動画の編集もやってみればできたし、取材もできた。なにより、起業家さんと実際にお話しして、自分がやりたいと思ったことを仕事にされていることが素敵だと感じた。就活の際、好きなことを仕事にしている大脇さんを見て、私も「できそうな仕事」ではなく「やりたい仕事」を探すようになった。「やりたい仕事」を探して内定をいただくことができたので、働くことが一段と楽しみになった。今回の授業の経験を役立てて、職場でも様々なことに挑戦し、活躍していきたい。そして、自分の可能性を信じて、仕事でもプライベートでもやりたいことに積極的に取り組んでいこうと思う。

【感想】

どんな活動をしていくか決める際、宮崎県が抱える問題を調べたところ、自分たちが普段の生活で感じているものもありました。その中で注目したものが、観光についての問題でした。宮崎県は、観光資源の有効活用ができておらず、人を呼び込めていないということをインターネットで見て、「宮崎の観光地の良さをPRするために自分たちにできること」を考えることを決めました。統計などで観光の現状を調べていた際、今年はコロナウイルスの影響が強いと改めて感じました。

より詳しいことを知るために、市役所と県庁に取材に行きました。市役所の方では、聞きたいことは県庁が担当しているというものが多く、思ったような結果になりませんでした。様々な資料をいただいたので、とても参考になりました。県庁の取材では、事前に準備していた質問に丁寧に答えてくださり、パンフレットや資料もいただいたので、とても助かりました。

市役所や県庁の方々の協力もあり、自分たちの活動を進められたので、とてもありがたいと感じました。また、様々な人に協力を頼むことで、活動をよりよいものにできるので、協力することの大切さも改めて感じました。

また、ワールドカフェで他の班の活動状況を聞き、自分たちと共通する点や、活動に取り入れられそうなことを見つけたので、とても参考になりました。いろんな情報を知ること自分たちの活動が広がっていくと感じました。

ビジネスフォーラム本番では、班全員で発表することになりましたが、私はリハーサルに参加できなかったもので、本番前に自分たちでリハーサルをしました。そのおかげで、本番もスムーズに発表できたと思います。ZOOMなので、聞き取りやすい声の大きさとスピードで話すよう意識しました。対面ではないということもありますが、あまり緊張せずに発表できたので安心しました。

この活動は、宮崎の課題を知り、それを解決するために自分たちにできることを考えたので、地域貢献できるいい経験になったので、取り組んでよかったです。

【卒業後の抱負】

卒業後の就職先は、工場の事務職に決まっています。社会人になっても、この実践ビジネス演習で学校の外部の人たちとのやり取りを通して身に付いたマナーやコミュニケーション力を生かし、積極的な姿勢で仕事に取り組んでいきたいです。また、ビジネスフォーラムで発表をした経験も、会社で自分が何かプレゼンするときにも役に立つと思います。フォーラム本番はリモートということもあり、あまり緊張せずにできましたが、実際に自分が会社でプレゼンするときは、どういう状況かわからないので、どんな状況でも堂々と発表できるよう、当たり前のことですが、準備をしっかりとしたいと思います。この実践ビジネス演習や他の授業で学んだマナーを、社会人になっても実践していき、常に礼儀正しく人と接することができるよう心がけていきたいです。

【感想】

私は、住み続けられる街作りについて調べました。最初はSDGsのことをあまり知りませんでしたが、調べていくうちに、とても大切と分かりました。私は、人前が出るのが苦手な正直、取材や電話も嫌でしたが、班の力になりたいなと思い、企業の方に電話してみました。最初は、手く話せるかなと思って、不安でしかなかったけど、訪問先の方が、とても明るく優しく対応してくれたので、落ち着いて取材を申し込むことができました。電話も勉強になりました。取材に行くに当たり、下調べをしました。最初は、同じ情報しかなくて疲れましたが、みんなと調べてると、お互い持ってない情報交換などができて、楽しいに変わっていききました。逆に、色んな情報をもっと欲しくなりました。取材当日、とても緊張していましたが、タクシーに乗ると、なんだか楽しくなってきた、コミュニケーションはとても大事だなと思いました。イチゴ農園につくと、ハウスの中に入るととても暑くて驚きました。汗が止まらなかったです。結局、外に出ることになりました。みんなそれぞれ、準備していた質問などを質問できて、とても良かったです。また、準備せずに、とっさに出た質問などもでき、とてもいい社会勉強になりました。帰ってきてから、それをパワーポイントにまとめるのがとても難しかったです。今回の学修を通して、調べることや、実際の目で見る、質問することの大切さを学びました。学ぶだけじゃなくて、その後どう、まとめるかと言うことの難しさも知ることができました。

これから社会人になるので、色んなことに挑戦していこうと思いました。やりたいことリストを作ってそれを達成していきたいなと思います。農家の人が、これからの若者に期待することで、食べ物を食べてもらうことと言っていたので、私は、今、あまり食べ物が食べられません、頑張るって食べようと思いました。また、ただ食べるのではなく、作ってくださった農家さんのことを考えながら感謝し、味わって食べたいと思います。農家の仕事は、辛い、きつそうと言うイメージがありましたが、実際、目で見てみると、活き活きと楽しそうにお仕事をしていて、とても綺麗でした。イメージだけじゃ分からない部分もあるんだなと思いました。すごく楽しいとおっしゃっておられ、自分の仕事に誇りを持つてるってかっこいいなと思いました。私も、将来、自分の仕事に誇りを持つて人になりたいです。この学習を通して、様々な面からいろんなことを学べて、良かったです。

【卒業後の抱負】

卒業後は、時間より早く行動できる人になりたいです。私は、時間にルーズなところがあるので、時間より早く行動し、下準備ができる人になりたいです。また、色々な先輩の背中を見て、良いところを真似できる人になりたいです。まねをするだけでなく、どうしたらもっと良くなるか考えて、自分なりの表現ができれば良いなと思います。自分も他人も大切に、誰かから尊敬される憧れられる人になりたいです。その為に普段から、困っている人を助けたり、声をかけるなど、行動していこうと思います。人から頼って良かったと思われるように頑張ります。

【感想】

今回の実践ビジネスでは、まず自分たちでどのような企画をするかを決めるところから始まり、自分たちで企画を考えることは今までなかなか無かったのですごく新鮮でした。みんなアイデアを出し合い、中には実際には出来なさそうなことだったりすごく面白い発想だったり今までして見たかったことだったり、自分では思いつくことが出来なかったアイデアがたくさん出てきて、企画をみんなで考える時間も楽しかったです。

みんなで出し合ったアイデアの中で、いくつかに絞り実際に出来そうなものに決め、決まったものの企画書も自分たちで作りました。決めることもたくさんある中で他のことも同時に進めていかないといけなく、企画を自分たちで一からするのは大変なことだと分かりました。しかし、決まっていた企画も新型コロナウイルスの関係で急遽変更になり、美容室「da・Like」さんのお店の中にある壁にチョークアートを描かせていただくことになりました。

チョークアートを描くにあたって、「da・Like」さんが4周年だと聞いたのでどのような絵を描くかをメンバーと話し合い、シンプルかつ4周年というのが目立つようなデザインにしよう決めました。そこで、電話で店長さんの要望を聞いたところ、美容室なのでハサミを入れて欲しいとのことだったので、自分たちのアイデアと組み合わせ、ハサミだけではなく美容室に関わる道具も入れることにしました。メンバーの中で誰がどの絵を描くか役割分担を決め当日に慌てないよう細かい部分まで決めました。

当日、考えてきたデザイン通りに描くことができ、役割分担もしていたのですらすらと描けました。あまり絵には自信が無く、期待に答えられるか不安でしたが書き終わったあと「da・Like」の方々や見に来てくださった先生方が褒めてくださりすごく安心しました。また、このコロナ禍でイベントが中止になったり出掛けることにさえ気を遣わなければならなかったりと、大変な時期だからこそ少しでも地域の方々に元気を与えたいという思いでこの授業を受講していたので、今回このような機会をいただくことができ、とても嬉しかったです。

そして、たくさんの人に協力してもらい完成することができたチョークアートだと思うのでその気持ちを忘れずにこれからもいろんなことに挑戦し感謝の気持ちを忘れないようにしたいです。

【卒業後の抱負】

卒業後は、短大で学んだ自他の人間性を尊重する「礼節」と心身を労して勤めに励む「勤労」を活かしていきたいです。社会人としての自覚を持ち、他の人に迷惑をかけず自分でできることを精一杯頑張りたいと思います。今まで以上に苦勞することが多いとは思いますが、挫けずに乗り越えたいと思います。そして、やりたいことをやらせてくれる親に感謝をし、恩返しをしていきたいです。

【感想】

「実践ビジネス演習Ⅱ」の担当先生が、1学年の頃と変わり、最初は少し緊張してしまいましたが、徐々に慣れていきました。宮崎を発展させる目標を目指すために役割分担として、Kさん、Yさんとわたしは「企業見学」のチームに決まりました。宮崎、大分で移住している男性、女性の一日に紹介された「UIJターン宮崎移住センター、日向WOMAN、大分移住手帖」を短大のパソコンで探しました。宮崎とはどんなところなのかをパソコンやスマホで配信させ、九州の魅力をお客様に伝える計画を皆で課題を発表しました。そもそもなぜ人は、地元へ暮らし事を嫌がるのか、その理由は、新しい町で生活したいと考えている方は宮崎から都会へ移住する顧客の方も多いらしいです。又過去に問題を起こした人が、県内の地元に居るから引っ越ししたいという事情を持っている方もいらっしゃるそうです。

【卒業後の抱負】

私はビジネスフォーラムの講義でZoomに入りましたが、発表者として名乗る事はできませんでした。しかし、未来の子ども達のために「地元に残る」ことを自覚する「誇り」を持つ事も肝心です。特に重要な事は、顧客に合いそうな環境不動産を見つけ「ここに住みたい」と考えている方のために「快適な暮らし」ができる宮崎県を創る事です。私が考案する宮崎県の環境不動産は高齢者、家族、海外の方、障碍持ちの方、子育ての方、お子様方のために応対可能な県内を実現したいです。

【感想】

今回の活動の一つ目はイベントの企画・運営で、各グループが外部講師講演会、パネルディスカッション、企業見学・視察研修担当になり行う予定でした。まず始めに県内で活躍する方を個人で調べ、それぞれが気になった人を数人選んだ後、選んだ人についてプレゼンし、全体として話を聞いてみたい方々を選びました。それぞれが気になった人が一緒だったり、全然違ったりしたので面白かったです。県内には活躍している人が多くいると改めて分かりました。企業見学・視察研修についても、人それぞれやってみたいことや興味のあるものが違ったので周りの人との意見交換がとても大切だなと感じました。

二つ目の活動はビジネスの案を出すもので、観光について行いました。

最初は宮崎の観光について調べ、話し合いを行いました。宮崎県に住んでいても、有名な観光地にすら行ったことがなかったり、調べる中で地元について学んだりすることもありました。

次に、もっと深く調べるため、宮崎市役所を取材させていただきました。しかし、下調べが不十分な点や、宮崎県庁の担当事項があったため宮崎県庁にも取材に行きました。同じ宮崎県内でも担当が細かく分かれていることが分かったことと、取材前の下調べにもっと時間をかけるべきだということ学びました。そのおかげで県庁への取材では、より充実した時間にすることが出来ました。

最後はフォーラムでの発表でした。取材後にグループで観光を盛り上げるための案を考えましたが、なかなか思いつかずとても大変でした。観光はコロナウイルスの影響を特に受けた産業の一つで県内外の人がお互いに気持ちよく過ごせるような観光振興案を目指しました。また、リモート授業によって対面での相談が難しく SNS を活用するしグループ活動を行いました。直前に行ったグループでのリハーサルは、それぞれの発表を聞いて気を付けるべき点を見つけることができました。グループで協力することで無事に発表を終えることが出来たと思います。他のグループの発表もとても勉強になりました。

今年の活動は予定通りにいかないことも多くあり、大変でしたが、グループで協力し臨機応変に行動できたので良かったです。

【卒業後の抱負】

この短期大学での学びを活かしつつ、これからも自分のやりたいことに真剣に取り組んでいきます。具体的には、日々の小さな目標をたて達成することで自信とやる気を維持し、楽しくしたいと思います。また、急な状況の変化には、今回の活動を思い出し、大変さや難しさを乗り越えていこうと思います。さらに、自分の能力や技術を他の人に役立て、他の人からも様々なことを学び、より良い活動を行っていきたいと思います。

今後はこの2年間よりもずっと難しいことや苦勞することが多くあると思うので、自分の力でプラスになるように調整して抱え込んだり、悩み続けたりしないよう自己管理を徹底していきたいと思います。

【感想】

私はこの授業でSDGsの目標11の「住み続けられるまちづくり」を実現させるため、農業班として宮崎市の農業について活動してきました。

まずは、宮崎の農業がどのような現状なのか調べる活動から始めました。宮崎の農業についてインターネットで調べていくと、農業者数は増加していることが分かったけれど、新規の就農者が少ないという現状を知りました。そこで実際に市役所の農政企画課にアポイントを取り、市役所に訪問してインタビューをさせていただきました。ここでは、市役所の方がどのような業務や支援を行っているのか、宮崎市の農家の現状、新規就農者数など宮崎市の農業の現状についてのデータも教えてくださいました。このインタビューを通して、市役所は宮崎市の農業のために手厚い補助支援を行っていることや、インターネットだけでは分からなかった新規就農者の数や年齢層など詳しいデータなどを知ることができました。また、コロナ禍であるにも関わらず、メールを通して質問事項の回答やグラフなどをまとめてくださり、市役所の方が親切にしてくださったことで、私たちも宮崎市の農業の現状について詳しくまとめることができました。

次に、実際に宮崎市で農家をしている方のお話を聞くため、株式会社百姓隊の谷口さんと木花でいちご農家を行っている板倉さんにインタビューを行いました。インタビューを通して、農家の方々の生の声をお聞きすることで農業に対する思いや今後の宮崎市の農業についてなど自分たちとは違う視点の意見を知ることができたのでとても勉強になりました。農家の方にとっての宮崎市の魅力についても私たちにとっても新しい発見になってよかったです。そして、板倉さんには実際にいちごを育てている農地を見学させていただけてとても貴重な体験ができたので良かったです。

この授業を通して宮崎市役所の方々と農家の方にインタビューや訪問を行ってきましたが、宮崎市の農業の現状やこれからの未来について学ぶことができたと同時に、宮崎市にはたくさんの農作物や伝統野菜があり、その農作物を育てている農家の方々、その農家の方々を支援している市役所の方などたくさんの人の支えから成り立っていることが分かりました。これからも宮崎の農業を活性化していくためにも、今回の提案に限らず私たち学生も農家の応援を行うなど様々な視点から支援を行うことが大切だと感じました。

【卒業後の抱負】

卒業後は、社会人として礼節を心がけていきたいと思います。この二年間の学生生活を通して、礼節の授業やビジネスマナーを学ぶことができました。その他にもこの授業でも行った企業の方とのやり取りやビジネスメールなど目上の方とコミュニケーションを取る経験もしてきたので、その経験を活かしていきたいと思います。そして周りの人とのコミュニケーションを大切にできる社会人になりたいです。また、社会人になると学生の頃とは違い自分で考えて行動しなければならないので、受け身にならず色々なことに挑戦できる社会人を目指していきたいです。

【感想】

今回、私は「Calmness of Beauty」というお店のPR動画を作成させていただいた。店主の大脇さんが一人で経営されているテイクアウト専門のコーヒースタンドである。

まず、インターネットを使ってお店に関する情報を集めることにした。お店のホームページからコーヒー豆の通販も行っていることが分かった。他にも主にInstagramなどでお店についての宣伝などを行っていることを知った。コロナウイルスの関係でお店に何度も取材に行かせていただくというのは難しかったため、最初にメールでいくつか質問をさせていただいた。どの質問にも丁寧に答えてくださり、とてもありがたかった。感謝の気持ちを忘れずにこれからも活動していこうという気持ちが高まった。

次に実際にお店に取材に行かせていただいた。取材中にも近所の方が大脇さんに声を掛けていているところを見かけ、地域の方との交流も大切にされているのが分かった。コーヒースタンドを始めたのは「趣味をこじらせたのが理由だ」とお聞きし、とても驚いた。取材の中からもコーヒーに対する情熱が伝わってきたため、それがしっかりと伝わるようなPR動画を作成しようと決めた。動画編集に入る前に絵コンテ作成に取り掛かった。取材の際、実際にコーヒーを淹れている所の動画も撮らせていただき、淹れ方がとても綺麗だと感じたので、その様子を流しつつ、インタビュー内容を伝えるという動画にしようと考えた。

動画編集に入ってから、初めて使う動画編集ソフトに苦戦しながらもチームで仕事を分担し、どうすれば効率よく作業が進められるかを常に考えて取り組んだ。店名である「Calmness of Beauty」は「美の静けさ」という意味だと大脇さんに教えていただいたので、動画の雰囲気もそれを壊さないよう、効果音は控えめにして作成することにした。字幕を付ける際には、話している内容を全部打ち込むと長くなって見づらいことが分かったため、ある程度省略しながら字幕だけでも内容が伝わるように工夫した。取材の際に飲ませていただいて感じたコーヒーの美味しさやこだわりを伝えるためにも、自分の感想も動画に入れこんだ。出かける際の最終目的地にならないのがコーヒースタンドだとお聞きしたので、最後にキャッチコピーとして「With a cup of coffee」(一杯のコーヒーとともに)という言葉をつけた。

この実践ビジネス演習の取材で、起業家さんのお話から仕事に対する情熱がとても伝わってきた。より多くの方が私たちの作成した動画を見て、そのお店と起業家さん自身に興味を持ってもらえることを期待したい。

【卒業後の抱負】

私は卒業後、情熱をもって仕事に取り組みたいと考えている。今回、宮崎の起業家さんのお話を聞き、どの方も情熱をもって仕事をしているのだと分かった。私もただ与えられた仕事に取り組むだけではなく、常に向上心を持ち続けたいと思う。そして、自分の仕事を好きになりたい。そのためにも、まずは任された仕事をしっかりとこなせるようになり、自分の成長を喜びながら仕事の中にたくさんのやりがいを見つけ出していきたい。

【感想】

新型コロナウイルスの影響で、毎年行っていた「加納 in フェスタ」の開催が中止となり、地域の人を元気づけるために何をするか、というところからの話し合いになりました。イベント参加を楽しみにしていたので少し残念ではありましたが、1から自分たちで考え、意見を交わす時間はとても充実していました。KJ法を用いた企画会議では、全員でやりたいことを話し合いました。「ユーチューバーになる」や「世界一美味しいカレーをスパイスから作る」など、面白い案がたくさん出て盛り上がったのをよく覚えています。会議を通じて、1、2年の仲も深まったように感じ、とても良い時間でした。

結果、全員がイベントの実施をしたいと思っていたことが分かり、「軽トラ市」という清武市で毎月行われているイベントに、カレーの販売と子供向けのコーナー運営として参加することに決定しました。私はカレー班に振り分けられたため、班員とカレーの材料について話していたところ、矢田先生が協力してくださり、宮崎で育った食材を使用した「ミヤタンカレー」を作るという案にまとまりました。次に、イベントの視察に行きました。販売されている商品の価格帯や、スペース、客層などをペアで見回り、そのあと全員で意見交換をしました。そこから価格や販売方法などを詳しく決定していき、あとは当日に向けて準備をするだけとなりました。

ここまで順調に進んでいたのですが、調理のための備品をレンタルする際、ガスのレンタルができないという事態があり、カレー販売が難しくなりました。そこで再度全員で考え、ワッフルとポップコーンを販売することにしました。ワッフルの試作を行い、当日に向けて新たに準備を進めましたが、県内のコロナ感染者が増えたためにイベントが中止となってしまい、結局企画していたことは何もできないまま終わってしまいました。

最終的に、武村先生から美容室の黒板アートのお話をいただき、絵を描かせていただきました。絵を描くことについては初心者なので不安でしたが、完成した黒板アートをお店の方やいらっしゃったお客様に褒めていただき、満たされた気持ちになりました。コロナの影響で、気分が落ち込んでいる人を元気にしたいという思いでこれまで活動してきたので、黒板アートを見た誰かが明るい気持ちになってくれたら嬉しいです。

全体を通じて、中途半端な結果となってしまい残念な気持ちではありますが、視察や試作などを通じて班のみんなと沢山話す機会があり、とても楽しく活動できたことは良い思い出になりました。また、私は備品のレンタルをする際、電話を担当していたので、電話やメールでのやり取りを通じて正しい言葉遣いやマナーなど、これまでの授業の中で学んできたことが生かして良かったです。貴重な経験ができました。来年は、1年生がイベントに参加できることを願っています。応援しています！

【卒業後の抱負】

4月からは全く新しい環境での生活になるので、周りをよく見て、自分がすべきことをこなしていきたいと思っています。また、この授業で自分は創造力があるということが分かったので、自分の意見をしっかりと持ち、表現していけるようになりたいです。

【感想】

今回、実践ビジネス演習の授業を通して、とても有意義な活動ができ、様々なことを学びました。私の班で取り組んだ活動は、SDGsの11の目標「住み続けられるまちづくり」を達成するために、宮崎の主な産業である農業に目を向け、宮崎の農業従事者の減少を改善するための提案をしました。まず、農業従事者減少の背景に農業従事者の高齢化が関係していることが分かったため、農業者を増やすために新規就農者を多く取り入れるという案を考えました。新規就農者に関する情報を得るためにインターネットでの情報収集に取り組みましたが、有効な情報が得られなかったため、実際に宮崎市役所の農政企画課にインタビューをしました。インタビューの事前準備としてインタビュー内容を考える際、どのような質問をすれば良い情報が得られるかを考えるのがとても大変だと感じました。実際にインタビューをしてみて、事前に考えていた内容とは別に、インタビューをされていて気になったことを質問することでより良い情報が得られること学びました。また、他にも情報を得るために、実際に宮崎市に新規就農した農家の方へのインタビューも行いました。その際、先方との連絡がうまくいっておらず、農地への訪問で少しお手間をかけてしまった部分がありました。ビジネスの現場では、このような意思疎通の不足があってはいけないため、このような場合には先方との連絡をしっかりとしておくことが大事だということ学びました。インタビューを終え、調べたことからプレゼンテーションの発表内容を考える際には、どのような提案をするかを考えるのに苦戦しました。インタビューで得た情報として、宮崎市には、サーフィンを楽しみながら農業を行っている人が多いということを知り、新規就農者と宮崎のレジャースポーツであるサーフィンには深い関係があるのではないかと考えました。そこで私たちが考えた提案は、「サーフィンを楽しみながら農業を仕事として宮崎に移住できるプランを紹介するイベントを行う」というものでした。目標を達成するために自分たちで課題を見つけ、調査し、提案を考えるといった活動を通して、その大変さや面白さなど多くのことを学びました。今回取り組んだ活動をビジネスの現場でも大切な活動であるため、今回学んだことを忘れず社会人として働いた際に役立てたいと思いました。このビジネス実践演習の授業を受講してとても良かったと感じています。

【卒業後の抱負】

私は、元々人前で話すことやコミュニケーションに自信がありませんでしたが、就職活動や実践ビジネス演習などの活動を通して克服することができ、以前と比べてとても成長できたと感じます。しかし、まだ完璧には克服できていないため、卒業後はコミュニケーション力をより身に付けるために、もっと積極性と持って仕事に取り組みたいと思いました。社会人になるのには少し不安もありますが、できなかったことは一つずつゆっくり克服し、仲間から頼られる立派な社会人になりたいと思います。

【感想】

今年は、新型コロナウイルスの影響もあり、思うように物事が進まなかったのでとても苦労しました。

初めは、昨年通り「加納 in フェスタ」に参加しようと思っていたのですが中止になり、残念でした。そのため、みんなで話し合った結果、「軽トラ市」に出店することになりました。私たちがする内容は、カレー販売と小・中学生向けのミニゲーム、遊んでくれた子たちにお菓子を配るというものでした。このような状況の中なので、地元の方々を元気にしたいという思いからカレーは野菜を宮崎県産のものを使ったもの、ミニゲームは子どもが楽しめるものを企画していました。わたしはミニゲームの担当で、そこで私は初めて買い出しをしました。授業が3・4限目だったので、3限目の時間で買い出し、次の時間から作成に入りたいと考えていました。しかし、買い出しに行く前に必要なものはしっかりと決めていたのですが、個数や量などはだいたい決めていなかったので実際お店に行くと迷い、そこで時間がかかってしまい、3・4限目をつかってしまいました。思ったよりも時間がないうえに、数量を考えながらの買い出しだったのでとても焦りました。次の時間から作成にはいりました。そこで気をつけたことは、子どもが安全に楽しめることです。コロナウイルス感染を防ぐため、消毒の用意や、投げ輪はあまり同じものを触らないようにたくさんものを持っていくことにしました。ですが、準備を頑張っているときに、「軽トラ市」も中止になってしまいました。残りの授業が少なくなっている中での中止だったので、これから何をすればいいのかと、とても不安になりました。しかし、先生の協力もありベトナム人の方々との交流をすることになりました。その内容を早急に決めました。ズームを通しての交流の予定だったので、ズーム越しでできるもの考えるのは、いままでの出店するときを考える企画よりも難しかったです。また、相手の方は簡単な日本語であれば多少は通じるとのことだったのですが、言葉の壁をどう乗り越えるのかがとても不安要素でした。最終的には、このベトナム人の方々との交流も中止になってしまい、実際に交流できなかったのですがこの遠隔のなかでの企画をすることがとても新鮮で楽しかったです。

この授業を通して、どんな状況になってもすぐに切り替えることも大切だということ、時と場合に合わせた柔軟な発想力が求められるということが大切になってくると感じました。特に、柔軟な発想力については、去年も感じたことでした。ほかの人とは違って、どこにもないような斬新なアイデアが企画をやるうえで重要になってくるんだと思いました。そのためにも、普段から周りを観察して、斬新なアイデアのヒントを見つけていこうと考えました。

【卒業後の抱負】

卒業後は、地元を元気づけられるようなことをしていきたいと考えます。私は、地元宮崎に就職が決まったので、すこしでも貢献できればいいなと思います。この授業を通して気づけた柔軟な発想力が大事ということをお忘れず、宮崎を活気づけられるようなアイデアを出していきたいです。まずは、一生懸命働いて、いいアイデアを生み出せるように頑張りたいです。

【感想】

まず初めに、授業の目的である「SDGsに関連した宮崎県の課題解決のための提案」について、私たちの班は観光事業に着目し、「宮崎の観光を盛り上げるための提案」を目的としました。すでに県がいくつも政策を行っているため、データを収集し現在の課題を自分たちで考える必要がありましたが、新しいアイデアを思いつくことに苦労しました。宮崎県で一番人気の観光スポット、観光者はどこから来ているのか、年単位の観光者数の増減などREASASというサイトでデータを集め、宮崎県のホームページで観光の政策について調べました。そして疑問に思った点、もっと深く知りたい点を、実際に県の観光に携わる機関に直接尋ねることにしました。

実際に市役所に訪問すると、あらかじめ電話でお伝えしていた内容に関する資料を揃えていただいております、インタビューもスムーズに進みました。コロナウイルスへの対策、現在考えている政策などはインターネットでも知ることができなかったので、貴重な情報をいただくことができました。

また、県庁での訪問は宮崎の観光に関わっている4つの課の方にさまざまな角度からの質問に答えていただきました。調べるだけでは分からない、実際に観光に取り組んでいる方々の想いを知ることで、考えの幅が広がったように感じます。いただいた資料に目を通すと、以前から知っていた神話の地が宮崎だということに気付くことができ、これはぜひ生かしたい、多くの人に知ってもらいたいと思いました。

インタビューでの「コロナの影響でドライブをする人が増えている」という実態が印象に残っていたため、車を使った提案を考えることになりました。ターゲットを「移住を考えている人」に絞り、神話の地を巡るとともにその土地を自らの運転で感じてもらう、「移住検討者向け観光ツアー」を提案することになりました。神話の地を巡ることや、特産物の特典をつけることで県のPRにも繋がると考えました。

今回この授業で感じたことは、私たちが思うより宮崎県の観光者は減少しているということ、まだまだ知らない観光地があるということです。観光は県外の方だけでなく、県内にいる人々こそ魅力を知る良い機会になります。この授業でそのことに気付くことができました。これから宮崎県に対しての関心を高め、県民として出来ることを見つけていきたいと思えます。

【卒業後の抱負】

この授業で、市役所や県庁で働く方と関わることができたのはとても良い経験になりました。電話やインタビューの際の迅速で丁寧な対応、宮崎県に対する想いを肌で感じる事ができ、とてもかっこいいと思いました。私も地元就職なので、お会いした方々のように社会人として、また宮崎県民としての自覚を持ち、また、今回の授業で得た「課題解決に対してチームで考える力」を今後も生かしていきたいです。

【感想】

今年の実践ビジネス演習はとても波乱万丈な出来事ばかりだった。まず初めに、例年参加していた、加納 in フェスタが新型コロナウイルスの影響で今年は開催しないことになった。去年も僕は参加してとても多くの事を学び経験することができたので今年も参加したかったのですがとても残念だった。そこでこれから何ができるか考えた時に地元の軽トラ市が開催されていることを知ったのでそれに参加することになった。これに参加することになるまでもみんなでたくさん意見を出し合った。コロナのせいでスタートからつまずいて一から始めるのは少々戸惑った。しかし、みんなで話し合った結果いい企画を遂行できることになったと思う。

それから私たちはカレー班と子供の遊び班の二つのグループに分かれてから活動を始めた僕はカレー班のリーダーをすることになった。活動を始めるまではみんなで活動ができることにとってもワクワクしていたが実際に活動していくうちにうまくいだろうか、リーダーとしてみんなを引っ張っていけるだろうかという重圧で不安で仕方なくなった。その時に気分が上がらなくてみんなに迷惑をかけてしまったと思う。その時に柳田先生と話せたおかげでとても気が楽になって企画に前向きに取り組めるようになったと思う。

軽トラ市に参加するうえで実際の空気を知っておきたいということもあり視察にも行った。そこでは、値段の相場やお客さんの年齢層、集客具合など実際に見てみなければわからなかったことを知ることができたのでこれから作業を進めていく上でいい機会になったと思う。いい感じで準備が進んでいたが、ガス会社に電話したところ規定が変わったらしくカレーを中止せざるを得なくなった。しっかりと計画を立ててもすべてが計画通りにいくわけではないのだと企画することの大変さを改めて痛感することになった。

そしてできるだけのことをやろうと次はワッフル販売に向けて試作なども行ったが結局コロナの影響で軽トラ市も中止になった。せっかくみんなで企画から計画まで考えたのにコロナの影響ですべて中止になってしまったのはとても悔しいものがあった。それでも僕たちは何かをしたかったので、外国人労働者の方々との交流をすることになった。しかしそれも結果的に県から緊急事態宣言が出たこともあり万が一のことを考え中止になった。

今年の実践ビジネス演習は結果を見ればどの企画も実施することこそできなかったが自分的には去年以上のものを得れたと思う。今年自分たちが二年ということもあり先頭に立って作業ができたと思う。企画ができなかったことは、悔いが残るがこのメンバーで企画成功のために頑張った時間はより良いものになったと思う。来年こそはぜひとも成功させてほしいとおもう。このメンバーで活動できてよかったと心から思う。先生もお疲れさまでした。

【卒業後の抱負】

今回の実践ビジネス演習ではたくさんの方が経験できたので社会に出てからも活かしていきたいと思う。二年生としてみんなを引っ張って行ったり、企画から計画まで一から自分たちで考えたり、アポイントや電話なども自分たちで行ったのでこのような経験はいつか役に立つと思う。とても良い経験ができたと思う。

【感想】

私は、昨年この授業でかのう in フェスタのイベントを通し老若男女問わず多くの人と関わり、心に残る授業となりました。さらに昨年度の反省点や経験を生かしたいという思いや地域活性化に取り組む方々との連携活動を通して達成感を味わいたいと考えこのコースを希望しました。

今年は、新型コロナウイルスの影響で学内のイベントがすべて中止になり、かのう in フェスタも中止になりました。私たちは、一から企画を考える決意をしました。まず、最初に用いた方法がクリエイティブ・シンキングです。「考えることを楽しみ、細やかな論理は気にしない」ということです。私たちは、多くの斬新なアイデアを考え絞り出しました。考えるだけでワクワクしてきて夢が膨らみ楽しかったです。次に、多く出たアイデアを絞っていくためにシックスハットをしました。否定的な立場、最悪な場合をイメージしました。すると半分以上削れて行き、徐々に意見がまとまりやすくなり先が見えるようになりました。様々な意見から最終的に決定した活動内容は、清武で開催される軽トラ市に出店することに決まりました。みんなで軽トラ市に視察に行きました。何を売っているのか、来ている年齢層はどのくらいが多いのか、値段は何円程度かなどを考えて行きました。視察を見た中で、出店が決まりました。二つあり、一つ目は、宮崎県の食材を使用したカレーと二つ目は、子供を対象としたミニゲームです。二つのチームに分かれそれぞれ作業を進めていきました。私は、ミニゲームの担当でした。中学生までの子供を対象として、どうすれば子供が楽しむのか、何が好きなのか、私の小学校時代を思い出して考えました。輪投げやまと当て、魚釣りに決まりました。また、お菓子があると喜んでくれるだろうと考えお菓子も用意し、サンタさんも用意しました。準備は着々と進んでいき完成が見えるようになりました。ですが、新型コロナウイルスの拡大で軽トラ市が中止になりました。もしかしたら、中止になるかもしれないと予想はしていたものの実際に言われると悲しかったです。

気を新たに、残りの時間でできることを考えました。次に考えた案は、外国人労働者との交流会と美容室に壁画をすることに決まりました。私は、外国人労働者のチームでした。コロナウイルスの影響で、交流方法は遠隔での交流を考え、遠隔でもできることを考えました。お互いに質問を用意し合つての質問コーナーやジェスチャーゲーム、クイズ大会を考えました。外国人労働者の方々は、ベトナム人だったのでベトナム語の簡単な挨拶やベトナムで流行している音楽など探して、少しでも距離が縮まるように考えました。ですが、この外国人労働者との交流も中止になりました。

何も達成して終わることができなかつたので悔しいですが、企画する立場の大変さ、企画をしても予想外のことが起こること、思い通りにできることは幸せなことだと痛感できたのも、この授業でないと学ぶことはできなかつたと思います。

【卒業後の抱負】

行動を起こす際には、コンセプト、目的、ターゲットを考える癖をつけて行き、臨機応変に対応できる責任感のある社会人になりたいです。

【感想】

今回、実践ビジネス演習の授業で、私たちは「欧風パン リビエール」さんのご協力のもと、PR動画を製作しました。動画を作成すること自体、滅多にないことで、わからないことは人に聞きながらも自分なりに精一杯取り組みました。

去年取り組んだ内容とは全く違うもので、常に新しい発見や課題が生まれていました。もちろん、動画編集ソフトの扱い方、今までに使用したことのある画像編集ソフトの扱い方など、新しく知ること、今までの技術を生かしていく場も多かったです。そのなかでも特に、実際に動画作成ペアの宗石さんとリビエールさんへZoomでのリモート取材、実際に訪問し取材を行ったことは、実際に働くプロの方の熱い思いを感じることができる貴重な体験でした。実際に訪問した際にお店の雰囲気、店主の押川さんのおもしろい取り組み、そして仕事への熱意を直で感じました。今回、リビエールさんの取材をさせていただいた中で、印象に残ったことはたくさんありましたが、その中でも新作の“じもつとぼん”であったり、地域の子供たちと一緒に考えるパンであったり、とても地域と密着している、というところが特に印象に残りました。その取り組みから、普通はなかなか考えられないようなパンも生まれて、お店のその特色がそこからさらに生まれていることが面白く感じました。動画も「お店の優しい雰囲気、新しいものを発想するリビエールさんの強み」をどう取り入れることができるか常に頭を悩ませながら作成しました。

ですが、新しいことを学びながらも、反省すべき点も多く感じました。その1つに「効率」があります。実際に作業を進めていく中で、ペアと協力して作成していききました。その中でなかなかテンポよく作業が進まずギリギリの完成になってしまったこと、また、実際に訪問取材をさせていただいた際に手際よく取材が行えなかったことが強く反省すべき点だと感じています。特に後者は、お忙しい中の貴重なお時間を頂いての取材の時間を手際よく行えなかったことは、もっとしっかりペアとの認識や情報の共有を行っていただければうまくできていたと思います。ここ感じた反省点を今後を生かしていきたいです。

【卒業後の抱負】

このように、さまざまなご協力のもと学んだ実践ビジネス演習で学んだ情報の共有することの大切さや取材や作成をしていくなか反省したことは、今後卒業し、社会人として生きていく中で常に重要です。特に接客業はお客様の時間を無駄にしない、手際よくすることが求められるのではないかと思います。ですが、淡々とこなしていくだけでは機械と同じになってしまいます。人間が届けることのできる「温かさ」で私もリビエールさんのパンのようにさまざまなお客様を笑顔にしていけたら良いなと強く感じます。

【感想】

私は、この授業で「みやぎ起業家応援チーム」となりました。この授業が始まった時に、全体でオリエンテーションがあり、どこのチームで取り組むのか発表され、このチームになりました。チームごとに分かれ、「何をするのか」を聞きました。「宮崎の起業家さんの応援動画をつくる」とのことでした。初めて聞いたときは、「昨年も他の学生が取り組んでいたことだけど、初めてやることで上手いできるのかな。」という不安がとても大きかったです。昨年に制作した動画を視聴し、不安は大きくなるばかりでした。今回ご協力いただく企業について、全員で調べました。次の週は、2、3人のチームに分かれ、どの起業家を担当するのか、発表されました。私は、堀江さんと一緒にパン屋「リビエール」さんを担当することになりました。そこで、担当になった「リビエール」さんについて深く調べ、そこから気になったことや、疑問に思ったことを質問できるように、紙に書きだしました。「リビエール」さんに連絡し、次の週に、Zoomで顔合わせを行えるように、電話で打ち合わせを行いました。その次の週に、Zoomで顔合わせを行いました。顔合わせを行う前に、メールで事前に質問の内容を送っていたので、スムーズに質問の回答を頂くことができました。インタビューを行った後は、そのインタビューをWordに入力しました。顔合わせを行ってから、動画を作成するために絵コンテを作成しました。絵コンテでは、どういう動画にするのか、そのためにはどのような素材が必要かを洗い出しました。また、その動画に必要な素材を集めるために、「リビエール」さんに訪問のアポをとりました。アポをとってから、訪問の日まで少し日にちがあったので、絵コンテを持っていくことや、訪問でどのような写真を集めるかといった細かい打ち合わせを行いました。訪問日は、自分たちが動画で使いたい素材をたくさん集めることができました。インタビューも行わせていただき、押川さんが「リビエール」を運営していくうえで、大切にしていることを教えていただくことができました。その素材を用いて、本格的に動画制作ソフトを使い、動画作成に取り組み始めました。写真や動画を並べていくうちに、「絵コンテと少し違うように並べた方が上手くなるのではないか」という意見になったり、写真にあうテロップや、字幕を入れたりすると、自分たちが思うよりも制作に時間がかかりました。制作後には、「もう少し計画たてて取り組めばよかったね」と反省しましたが、今回の取り組みは、いい経験になりました。

【卒業後の抱負】

私は、就職したら企業で他の従業員のひとと笑顔で働いていきたいと考えています。そのためにも、自分自身が笑顔で明るく、積極的にコミュニケーションをとっていきます。また、接客業なので他の従業員のひとと協力してお客様に対応し、仕事に取り組んでいきたいです。この授業で、取り組んだことも生かしていきたいです。

【感想】

私は「実践ビジネス演習」を受けて感じたことは、多くあります。まず、「実践ビジネス演習」は、ビジネスコースの1年生と2年生の合同授業です。3班に分かれるのですが、私はその中で、矢田先生の班になりました。矢田先生の班では、宮崎の課題を見つけて、インタビューなどを通して、私たちの班が解決策を考えてプレゼンすることをしました。そしてそれぞれグループを作って、宮崎の課題などを考えました。

私の班では、「U I J ターン」について考えることになりました。手分けして宮崎県のU I J ターンについて調べて、宮崎県の移住センターにアポイントメントを取って、インタビューに行くことになりました。インタビューまでに聞きたいことをグループで考えました。インタビューでは、「宮崎県の魅力」や「U I J ターンしてきた人たちの人数」などを聞きました。宮崎県の魅力では、温かいことや空港が近いなど、多くの宮崎県の魅力が出てきました。また宮崎にU I J ターンしてくる人たちの、多くの理由としてサーフィンや都会の暮らしが辛かったなどが挙げられました。インタビューで聞いたことを、各グループでシェアして、プレゼン原稿を作りました。

プレゼン作成することになりましたが、宮崎県にコロナ感染者数が増えてしまい、大学は休校になってしまい、遠隔授業になったので、プレゼンを作ることが困難になってしまいました。そこでLINEでグループを作って、それぞれ分担してプレゼンを作りました。しかし発表当日までに、プレゼンが完成できなかったもので、発表はしませんでした。しかし、グループで分担して作業ができたので、達成感を感じることができました。また発表は、ZOOMで行って、他の企業の方も来ていて、画面越しでも緊張しました。どの班も素晴らしいプレゼンで、課題に沿った作品でした。

【卒業後の抱負】

私の卒業後の抱負は、新社会人として頑張ることです。J Aに内定が決まり、3月下旬から、仕事が始まるので、頑張りたいです。J Aは農業に関することが多いので、入組式までに農業について詳しくなりたいです。また、いまだにコミュニケーションをとることが苦手なので、人と話せるようになりたいです。そしてパソコンの技術も今よりも上げたいです。まだどのようなところに、派遣されるか分かりませんが、どこに派遣されても、上手くやっていきたいです。

【感想】

実践ビジネス演習の授業で、SDGsの目標11である住み続けられるまちづくりを実現させるために3つの班に分かれて、その中でも私は、農業の担い手不足と新規就農者の視点から班で考えていきました。

まずは、パソコンでデータを集めました。以前学んだ現代ビジネス論でのリサーチを用いてデータ収集をし、宮崎市の農業に関する現状や課題点、取り組みなどを調べていきました。調べ活動を進めていくと、宮崎市の新規就農者についての情報が少なく、もっと知りたいと思い、市役所に直接訪問し農政部農政企画課の方にインタビューをしました。しかし、ほとんどの質問は後日改めて回答していただくことになりました。質問は、自分たちが思ったよりも調べて確かめておく必要のある内容が多く、事前に質問内容を渡しておくべきだったと思いました。インタビューでは、宮崎市の補助事業や新規就農について詳しく知ること以外にも、いろんな農家の方の話や仕事内容など初めて知ることも多く貴重な機会になりました。

次に、宮崎市で農業をしている方の取り組みや思いを聴くために、若手農業者を探しました。そこで、若者も活躍し、宮崎の伝統野菜を守り、農業生産から加工・直売を行なっている、株式会社百姓隊を知り、谷口さんにインタビューをしました。話の中で、2・3年先に売れる野菜や果物を予測して、作物を育てたいことを知り、谷口さんは普段から先のことを考えており、農業に対する強い思いがある方だと感じました。

さらに、宮崎に就農移住をした板倉さんにもインタビューをしました。宮崎に移住した理由が、農業をするための市内の平野が広く、中心市街地が近く利便性があり、さらにサーフィンがしやすいためであることが分かり、宮崎は農業をするのに良い環境で農業者にとって魅力的な場所であることを改めて知りました。

授業の中で、各班の調査報告を発表し合う機会もありました。班の最終的な提案は、なかなか具体的に決まりませんでした。他の班の取り組みを聞いて、班同士共通する内容や課題を発見できたり、関連した案を考えたりすることができました。

【卒業後の抱負】

私は、社会に貢献できるような社会人になりたいです。今回の授業の中で、改めて地元の魅力や良さを知り、地元で貢献したいという思いが強くなりました。卒業後は、短大で学んだたくさんの知識を活かしつつ、就職する上で学ぶ姿勢や努力を惜しまず、成長し続けることを大切にしたいです。

【感想】

学んだこと・・・

私は、実践ビジネス演習を通して、周りの人とコミュニケーションを取る大切さや、企画をして実践する大切さを学びました。私は、周りの人とコミュニケーションを取ることが苦手です。しかし、この実践ビジネス演習を通して先輩や先生と話すなかで、少し克服できた気がします。コミュニケーションを取ることは就職してからも大事なことになるので、これからも、たくさんの人と話して克服していきたいと思います。就職したら、職場にはたくさんの方がいます。みんな、性格もそれぞれ違います。その人にあった話し方ができるようにしていきたいと思います。

この授業では、たくさんの方の企画を考えました。最初は、軽トラ市でしたが、新型コロナウイルスの影響で中止になってしまいました。その時「いっぱい話し合いして、たくさん考えたのに」と思い、残念でした。その後、「何かできることはないか」と考えました。そして、美容室での絵描きと、外国人との交流という案ができました。私は、絵描きをしました。絵描きをする前に、「絵描きを実施するかしないか」で悩みました。悩みましたが、実施することにしました。それから、「どんな感じで描くか」など話し合いをしました。実際に描くのは大変だったけれど、美容室のみなさんもお客様も喜んでくださいました。そして、成功できて良かったです。達成感を得ることができました。そして、地元で貢献することができて良かったです。

私は、今まで企画を立てたことはありませんでした。今回、企画を初めて立てて、立てることの難しさや実行することの難しさに気づくことができました。「一度企画を立ててみる」「話し合いをする」「うまくいかなかった所を訂正する」は、一番大事なことだと実感しました。企画を立てることは、就職してからも必要になってくると思います。だから、実践ビジネス演習で学んだことを、いざという時に生かしていきたいと思います。

実践ビジネス演習で話し合いなどする時に、先輩方がいつもリードして下さっていました。そんな先輩方を尊敬しています。私も、二年生になったら、話し合いの時などにリードできる先輩になりたいと思います

この実践ビジネス演習で学んだことは、社会に出てからも就職してからも役に立つと思います。周りの人とコミュニケーションを取る大切さや企画をして実践する大切さなどです。就職してからも生かせるように頑張りたいと思います。

二年生になったら、このグループに参加して、実施できなかった企画をやりたいと思います。今回のグループで、とても良かったです。

【地元就職について】

思うこと・・・

私は、地元就職は良いと思います。なぜなら、地元で貢献できると思うからです。地元で貢献できたら、周りの方も自分も嬉しいと思います。また、宮崎の色々な方と協力して仕事ができるからです。そして、今までよりも地元を知ることができると思うからです。地元で貢献できるのは、良いことだと感じます。

このことにより、地元就職は良いと思います。

【感想】

活動を通して・・・

今回私が所属した班では、美容室「ダ・ライク」にある壁にチョークアートを描く活動を行う事になりました。

本来は12月に開催される予定だった軽トラ市でポップコーンなどを販売する屋台を出店する予定でした。出店のための準備として借りる機材やテントの手配に、売る商品を吟味したり、売り出す予定のワッフルの試作などを先輩たちと協力して行いました。ところが、借りる予定だった機材がレンタル不可能になってしまったり、新型コロナウイルス感染拡大の脅威が宮崎県にも出始めるなど、予想外の事態が発生したため、活動内容を大幅に変更せざるを得なくなりました。

本当にあと少しで始める、というときに路線変更を余儀なくされてしまったため、先輩たちと今後どうするかについて話し合いましたが、なかなか決まりませんでした。

そこで、何かできることはないかと改めて班員で話し合った結果、このダ・ライクさんでのチョークアートを描くことになりました。方針を固めたのはいいものの、まず何の絵を描くか決めるためにかなり悩みました。せっかく職場で絵を描く機会をいただけたので、どうせ描くなら相手方にも喜んでもらえるようなもの描こうと考えていたところ、丁度その美容室では開業してか4周年であったため、そのお祝いの形で書かせてもらうことにしました。

そうしてどんな絵を描くか、チョークはどれほど用意するのか計画を練っていく中、私の中では一つだけ不安な点がありました。実をいうと、私はあまり絵が得意ではないため喜んでもらえる絵を描くことができるのか分からず、当日もかなり緊張しました。

そうした不安を抱えたまま本番当日を迎えましたが、「うだうだしてても何にもならない！」と気持ちを切り替えて取り組みました。

現地では前もって考えてきたアートに修正を加え、絵を描くところを分担して協力しながら描いていき、最後にダ・ライクの店長の好きな色で「4th Anniversary」と真ん中に大きく描いてみました。

ダ・ライクさんの店長に見せたところ、とても喜んでもらえたため大きな達成感を得ることができました。

喜んでもらったのも大きいですが、なにより無事に絵を描き終えることができたことに一番ほっとしました。

【地元就職について】

地方での就職について・・・

私は、卒業したら現在は地元で働こうと考えています。そう決めた理由としては、住み慣れていて居心地がいい点と、身近に親など気軽に相談できる人がいて安心できるからです。

【感想】

様々な企画を考える中で・・・

私は10月から1月にかけて様々なことを学び、経験しました。その中で感じたことは次の3つです。

1つ目は、企画を0から考える楽しさです。私たちは、新型コロナウイルスの影響で毎年、先輩方が参加していた『加納 in フェスタ』が中止になり、白紙の状態からのスタートでした。正直不安もありましたが、例年にないことができるという、ワクワク感もありました。そんな中、KJ法などを使い、考えた企画は『軽トラ市』への出店でした。地元でそういったイベントが行われていたことを今回初めて知りました。

私たちは軽トラ市で行う企画を2つに絞り、カレー班と子ども向けイベント班に分かれて準備をしました。私は子ども向けイベント班でした。魚釣りゲーム、マジックテープ当て、輪投げの3つの案を実行すべく、それぞれ準備しました。その中でも私は、魚釣りゲームの準備をしました。魚釣り用の魚を段ボールなどで作ったり、釣竿を割りばしや磁石を使って作ったりしました。また事前に実際の会場の下見に行ったり、自分たちで調べたりしました。準備期間中はとても忙しく、また楽しくもありました。

2つ目は、企画を実行することに対する難しさです。準備や下見を行っていた『軽トラ市』は、新型コロナウイルスの感染拡大の影響で、あと数日というところで中止となりました。それにより、準備していた出し物や企画など、すべてが無に帰してしまいました。

しかしながらその中で、企画して準備したことを実際に行えることの難しさや厳しさを感じることができました。

3つ目は、何度も企画を考える中でのチームワークの大切さです。はじめは、右も左もわからない状態でのスタートでしたが、先輩方がリードして下さったので楽しく取り組むことができました。活動については、結局行えた企画は1つだけでしたが、企画を考えては白紙、考えては白紙の中、「これならできるのではないか?」「これはどうだろうか?」などチームみんなで団結し、粘り強く取り組むことができました。コロナに振り回されながらも最後まで様々な企画を練って努力した経験を無駄にしないようにしたいです。

この3つのこと、それぞれを社会人になっても活かしていきたいと思います。

【地元就職について】

宮崎に貢献できる人材に・・・

私は正確な進路はまだ決まっていませんが、“地元の方々の何か役に立ちたい”“地域の方と直接的にかかわり、役に立ちたい”という思いがあります。そういった思いを今後の就職活動に活かしていきたいと思います。

【感想】

今回の企業・起業家さんの紹介動画作成で、宮崎や宮崎で働く人の魅力を発見することができました。

私たちのグループは、やまぐち^{おりぶ}橄欖店を経営者している山口さんの紹介動画を作成しました。

まずは、見やすく、わかりやすく、すぐに飽きられないような動画にするために、動画の研究を行いました。普段は、楽しむためのものとして見ていたので、今回は、動画のさまざまな工夫に気づくことができました。

次に、取材を行いました。新型コロナウイルスの関係で、直接取材を行えたのが一度だけで、それ以外は、ZOOMを使っでの取材でした。はじめに、山口さんとお店についてインターネットで調べてから、山口さんの魅力を引き出せる質問を考え、ZOOMで取材を行いました。その後、直接お店に伺い、質問と動画に必要な写真の撮影を行いました。ZOOMでも直接でも、質問の返答に相槌を打つことしかできず、話を深掘りできていなかったのも、コミュニケーションを積極的に取れていなかったことが反省点です。

次に、動画の作成を行いました。まず、絵コンテの作成から取りかかりました。直接取材に伺う前はイメージしにくかったのですが、伺った後は、イメージしやすくなりました。実際に取材に伺ったことで、山口さんやお店の雰囲気を知ることができ、とても役立ちました。ZOOMだけの取材だと、わからなかった部分だと思います。その後、動画作成に取りかかりました。グループで役割を決めて行い、動画編集の際にグループ全員で最終確認を行いました。昨年、作成した動画を見て、良い部分を取り入れながら作成しました。BGMを入れることで、動画の雰囲気が明るくなり、とても見やすくなったと思います。また、前期で学習したプレゼンテーションが役立ちました。

私が動画作成で一番気をつけたことは、起業家さんやお店の魅力を伝えられる動画にすることです。取材を行うなかで、山口さんの良いオリーブオイルを知ってもらいたいという気持ちが伝わり、その部分が山口さんの魅力だと感じました。そのことを動画を視聴する人にも知ってほしいという気持ちで作成しました。

今回の取り組みで、自分がまだ気づいていなかった新しい宮崎や、宮崎で働く人の魅力に気づくことができました。そして、自分が感じている宮崎の魅力を、県内、県外の人にも知ってもらい、宮崎が活性化して欲しいです。

【卒業後の豊富】

先生が「自分にできることを考えて」とおっしゃっていて、今回の活動で見つけることができたので、卒業後も自分にできることはないかを常に考えて、宮崎に貢献できる人材になれるよう努力したいです。そして、将来は自分が宮崎の魅力を発信していけるようにしたいです。

【感想】

最初に行ったことは、前の先輩方が制作した動画を拝見して、その企業ごとに各自で調べ、そのあとにみんなで意見を交換し合いました。

次に行ったことは、最初に行った企業調べを元に各企業、グループに分かれました。私は、都城のペットサロン「はちまめ」について、みんなの意見と再度細かく調べていき、インタビューする内容をグループで考えていきました。

ペットサロン「はちまめ」の峰崎さんへインタビュー内容をグループで考えて決まり、企業へいつインタビューが可能であるかのアポを電話でさせていただいた後に、インタビュー内容をメールで送らせていただき、また後日電話でのインタビュー回答をしていただきました。オーナーの峰崎さんはとてもやさしく親身になって答えてくださいました。質問した内容をまとめて、一旦、各担当企業に分かれ、インタビューしたことの内容と回答をみんなで発表していきました。私たちの発表に対しては、「もっと起業家さん個人の魅力を伝えるようなインタビュー内容を考えること」や「具体的な仕事内容を伝えてほしい」との意見が出ました。

その意見をもとに再度インタビュー内容を加えて、質問をメールで再度送らせていただき、お店のほうに直接インタビューさせていただきました。アポインとはとったものの、インタビューといういきなりの訪問だったのにも関わらずやさしく接してくださり、緊張せず楽しくインタビューをすることができました。それと同時に、峰崎さんの人柄や魅力を伝えたいという思いがより一層強くなりました。そのあとは、動画作成にあたっての準備に入りました。インタビュー内容のまとめをし、動画構成のための絵コンテを作成したり、動画のコンセプトを考えたりと作業を分散して効率よく行っていました。グループで意見が分かれたり、まとまらなかったりすることもありましたが、話し合いコツコツと進んでいきました。準備が終わり、いよいよ動画作成に入ります。動画を作ることが初めてであったため、最初から行き詰まり、思うように進まなくて戸惑うことばかりでしたが、グループみんなで手分けしてパワーポイントでスライドを作成し、効果音を付けたりと徐々に進めていきました。

そして無事に完成予定日だった12月18日に動画を完成させることができました。この時の達成感はとてもすごかったです。学校のロゴも入れ、起業家さんにもしっかりと確認をしていただき、無事に終わることができました。完成した動画を見たときは長い時間をかけて作ったかいた感じがあったなと感じました。この活動を通じてグループで協力して一つのことを成し遂げるというコミュニケーションスキル、起業家さんの魅力やお仕事をいかにわかりやすく伝え、理解してもらえるか、というプレゼンスキルを養うことができたと思います。

【卒業後の抱負】

自分がしたかった仕事にやりがいを感じたいです。今の自分はやりたいことがふわふわとしているため、具体的にどうなっているというのはわかりませんが、自分が本当にしたいと思うことの軸を見つけ、そこに向かって頑張っていけるよう、基礎をしっかりと学んでいきたいです。

【感想】

今回起業家さん取材して起業家さんから学んだことがありました。それは、好きなこと、興味を持ったことをとことん追求するということです。私が取材した起業家さんは山口オリーブというオリーブオイル専門店をしていました。私は専門店のお店に行ったことがなかったのでも興味を持ちました。いろんな食材、調味料がある中でなぜオリーブオイルを選んだのだろうと疑問に思いました。しかし、取材をしていく中で起業家さんは本当にオリーブオイルが好きだからオリーブオイル専門店にしたのだということが分かりました。起業家さんにオリーブオイルのことを質問するとこれのどういうところがよい、と詳しく教えてくださいました。そして、答えの中にいつも、美味しい、という単語が入っていて、この起業家さんは本当にオリーブオイルが好きで自信をもってオリーブオイルを販売しているのだなと思いました。そして、そのオリーブオイルをお客様に提供するために店を開く際にはオリーブオイルソムリエの資格を取ったそうです。本来は資格がなくてもお店は開けるのですがお客様に信頼されるようになるために取ったそうです。今回取材した起業家の山口さんが仕事をする上でのモットーはお客様に選んでもらえるようなオリーブオイルを選ぶということだそうです。そのために、良いオリーブオイルを求めて毎年オーストラリアまで買い付けに行くそうです。このことを聞いて私はたくさんの人に美味しいオリーブオイルを知ってもらうために沢山動いて素晴らしいなと思いました。私もここまで人のために動ける人になりたいなと思いました。起業家さん取材している中でグループ内ではそれぞれ自分ができることをすることにしていきました。しかし、アイデアを出すときにはみんなで一緒に考え、それぞれのアイデアを出し合いより良いものにしていきました。アイデアで、オリーブオイルの色は緑だから動画の中の色も緑で統一しようというのはもっともよいアイデアだったと思います。そうすることで作業効率が良かったように感じます。私は、調べることが得意なので、疑問点や分からないことが出てきたときは率先して調べるようにしました。また、オリーブオイル専門店のことを取材するという活動だったのでオリーブオイルの種類や特徴などオリーブオイルのことについても詳しく調べました。そのことでグループのみんなに喜んでもらえたり、先生からすごいと言ってもらえたりしたことがとてもうれしかったです。

【卒業後の抱負】

卒業後の抱負は今回の起業家さんみたいに人のために動くということです。例えば今回の活動の時みたいに相手が疑問に思っていることを一緒に調べてみたり、相手が求めていることを読み取って動いたり、人をサポートすることがしたいです。また、いろんな年齢層とコミュニケーションをとれるようになりたいです。今まで、学校生活で同じ年齢層としか会話をしてこなかったのでもんな年齢層の人と会話をして知識の幅を広げていき、人見知りを克服していきたいです。

【感想】

私は「かわさき屋」さんについて調べました。

最初はまず起業家さんについて考え、その後、かわさき屋さんを実際に訪問し、代表取締役の川崎勇樹社長に実際にお話を聞き、質問をしたり、写真を撮影させていただきました。

そこでは、普段見ることのできない、千切り大根の仕分け作業や出荷作業などを実際に見せていただきました。

次に、動画作成です。動画を作成するにあたって、絵コンテ、キャッチコピーが必要になってきます。しかし、絵コンテを決める前に動画作成に入ってしまう、動画を作っている途中で一個前にあの画像を入れればよかった、もう少しインタビュー動画を長くすればよかったなど改善点が出てきて、絵コンテの大切さに気づきました。なので、いったん作った動画を消し、絵コンテを作って動画作成に入りました。そこが、動画作成を進める中で一番の反省点です。

絵コンテを決めて、動画作成に入るとスムーズに動画を作ることができていきました。

動画作成の途中で抜けている部分があることに気づき、途中でかわさき屋さんにもう一度質問をメールの方で送り、答えをいただきました。

実際に訪問した際にしっかり聞いておけばこのようなことにはなっていなかったのもっと質問することを確認しておけばよかったと思いました。

このような反省点もある中で、動画を作成し終えることができました。

動画での工夫点は、かわさき屋さんの魅力を見ていただけるかた全員に伝わるような動画にしたこと、インタビューの声に文字を入れ、見やすくしたこと、キャッチコピーを覚えやすいものにしたことです。

この活動を通して、チームで役割分担を決めて活動する能力、見ていただける方の気持ちを考える力を得られることができたと思います。

【卒業後の抱負】

今はまだ就きたい仕事や職種は明確ではありませんが、働きたい意思はあるので、そのために社会で通用するための能力やビジネススキル、マナーを身に付けたいと思います。

【感想】

わたしは、トリミングサロン&ペットホテル「はちまめ」さんの紹介動画を制作しました。制作初日に昨年の先輩方が制作された動画を視聴しました。先輩方の動画は、内容がまとまっていて、見やすくわかりやすく構成されていました。私はその動画に近づけるよう意識しました。

最初は、企業についてインターネットを使って調べました。企業のサイトや Instagram、Facebook、ネットの記事を見比べ、出来るだけ間違った情報を入れないよう注意しました。そこから、インタビューの質問内容を構成していきました。ある程度調べ終わったら、電話でインタビューのアポイントメントを取りました。電話をあまり使い慣れていないので、電話での話し方、言いたいことを簡潔に分かりやすく話すことを注意しながら話しました。電話でのインタビューはちょっとしたトラブルがあり、落ち着いて話すことができず、企業の方に迷惑をかけてしまいました。

電話でのインタビューが終わると、チーム内で、インタビューを行って分かったことを発表し、私たちのグループにもっと詳しく調べたほうが良い内容の意見をもらいました。この話し合いで出してもらった意見は、次のインタビュー（対面）の質問の参考にしました。

対面でのインタビューでは、電話でのインタビューよりも起業家さんについて、魅力を引き出せるような質問を構成しました。起業家さんに直接会うと、思っていたイメージと違い、とても気さくで明るく、質問以外のお話を聞かせていただくことができました。この明るく、楽しいイメージを動画内で表現したいと思いました。

インタビューを終え、動画作成に取り掛かりました。動画作成をするにあたって、インタビューの答えをまとめる人・動画の構成（絵コンテ）を作成する人に分かれて活動し、わたしは、動画の構成を考えました。まず、絵コンテの制作の仕方が分からなかったので、絵コンテ制作のやり方を調べ、YouTube に上がっている企業の動画を見て参考になるような材料を探しました。グループの人の意見や昨年の先輩方の動画を参考にして、絵コンテを完成させ、それをもとに動画作成に取り掛かりました。最初はアプリケーションの使い方が分からず大変でしたが、アプリケーションを操作する人と、使い方をインターネットで調べる人で役割を分担し、字幕を入れる作業では、結構集中力が必要だったので、一人の人に負担が傾かないようにメンバーで回して作業を進めました。メンバーで役割を分担、協力して動画を完成させることができました。

【卒業後の抱負】

この経験を生かして、卒業後は、何事も周囲の人と協力し、助け合えるような仕事スキル、コミュニケーション力、視野の広さを育てていきたいです。また、物事を進めるための計画を立てることの重要性、他の人に何かを伝える際のターゲットの限定・客観的にみることの大切さを学んだので、企業に就職したときはこのことを注意しながら取り組んでいきたいと思えます。

【感想】

この授業に入って初めに、去年先輩方が作成した動画を見ました。そして、すべての起業家さんについても初めにみんなで調べました。その後に、先生から担当の企業が発表されました。私は、かわさき屋さんを担当させていただくことになりました。

担当の企業が決まると、さっそく自分が担当することになった企業についてまずは自分で調べていきました。インターネットなどの情報でわかるところはどんどん紙に書いていき、実際にインタビューしてみないと分からない部分は質問の内容として、まとめていきました。その後、起業家さんとメールで打ち合わせをして、1回目のインタビューを行いました。1回目のインタビューでは、ZOOMで行いました。用意していた質問にすべて答えていただきましたが、インタビュー後にもう少し深く知りたい所があった為、質問の内容をグループで見直しました。

2回目のインタビューは、直接企業に伺わせていただきました。また、動画に使う素材も欲しかった為、何枚か写真を撮らせていただきました。

起業家さんへのインタビューは、動画の撮影をさせていただきながら行いました。企業、起業家さんの魅力など、たくさんの良い回答が聞けました。

そして、素材が集まったので、さっそく動画の作成に移ることにしました。まずは、動画をスムーズに作成できるように絵コンテを作成しました。構成などが難しく悩む部分もありました。数日後、ようやく絵コンテが完成し、実際に動画を作成していきました。パソコンを使った動画の作成は初めてだった為、操作を覚えながらの作業でした。完成した動画が全部消えてしまうというトラブルもありましたが、締め切りのぎりぎりに完成させることができました。ぎりぎりでしたが、自分たちの中では、宮崎、企業や起業家さんの魅力をたくさんつめこんだ動画ができてとても満足しています。

【卒業後の抱負】

卒業後の抱負としては、普段では、企業や起業家さんに直接話を聞いたりする機会は全然ありません。この授業を受ける前は、働いている人がどんな思いを持っているなどは、想像もつきませんでした。でも、実際に、この授業を進めていくうちに、どんな考えを持っているなどが知ることができたり、宮崎の魅力を知ってもらおうと働いている姿を見て、自分も卒業後に地域の良さを知ってもらえるような働き方をしたいと思いました。

【感想】

私は、起業家さんと企業の紹介動画制作をしました。これまでに本格的なソフトを使って動画を作成したことがなかったので、一般公開としてアップロードできるほどの動画を作成できるのかすごく不安でしたが、一緒に動画を作成した工藤さん、椎葉さんと協力して取り組み、動画を作り上げることができました。

私たちの班は、やまぐちオリーブ店の山口直人さん取材させていただきました。まず、やまぐちオリーブ店と山口直人さんについて知るためにインターネットで調べました。公式サイトや通販を見て情報収集を行い、取材に向けて準備を進めていきました。今年、新型コロナウイルスの影響で、ZOOMを使った取材と実際に足を運んで取材をすることは1回しかできませんでした。一度で沢山の情報を得るために、山口さんがアップロードされている動画を見て研究したり、過去に山口さんが取材を受けられていたサイトなど、たくさんサイトをみて情報収集を行うことに集中しました。

取材を終えて、動画作成の準備を進めていきました。

私たちは直接訪問して取材を行ったのが遅かったので、取材準備と並行して絵コンテ作成を進めていました。しかし、一度ZOOMで取材をしていただけでネットで収集した情報と、限られた情報しかなく、どのようなコンセプトで動画を作るのか、何を取り上げたいのかを考えつげず、思うように進めることができませんでした。

直接訪問した取材を終えてから、どの情報を使えばやまぐちオリーブ店の魅力が伝わるのか、写真をどのように入れれば動画を見ている人が気になってくれるのか、グループ全員で話し合い、苦戦しながらでしたが、ある程度の形を作ることができ、ソフトを使って動画作成を始めました

絵コンテに添ってスライドを作っていく中で、自分の思うように動画を作り進められなかったりした時もあり、くじけそうになりましたが工藤さんが沢山アドバイスしてくれて、アイデアを思い浮かべながらスライドを作り進めることができました。

みんなで役割を分担し、わからない所は助け合いながら取り組み、授業の空きコマや放課後などの空いた時間を活用して、無事動画を作り上げることができました。

これまでに動画制作を行って、起業家さんと企業を私たちから発信することで地元宮崎の良さを感じることができる、すごく良い機会となりました。私たちが取材させて頂いた山口さんだけでなく、他にも宮崎には素敵な企業家さんがいることを知ることができました。

私が生まれ育った宮崎により自信を持ちこれからも宮崎の良さをたくさん知っていきたいです。

【卒業後の抱負】

短大卒業後は、宮崎市内での就職を考えています。今回実践ビジネス演習で学んだことをこれからの就職活動、社会人として働き始めるときに活かせるよう、自分の知識として見つけていきたいです。

【感想】

10月9日金曜日3限目4限目の第8教室で2年生先輩たちのCMを最初に全員で見てもう一つの班で別れました。『老犬介護はちまめ』について、CM作りのため河野先生のチームではちまめについて詳しく調べました。第1パソコン室の第5教室でCM作りを始めました。

次の16日の実習では最初、パソコン室でどこの店になったのかわからずに先生に聞いたり、他の班の二年生の先輩から担当する店を聞いたりして、はちまめの班をさがしました。班員は郡山愛梨さん、中野未帆さん、速見音有香の三人でペットサロンの『はちまめ』のPCのムービー作成を郡山さんにはちまめの老犬介護に取材許可の連絡をして、12日にはちまめの研修に聞きに行きました。期日までの間に河野先生がパソコン室で班との今後の役割の話し合い中に、峰崎留美さんについて『はちまめ』を営む峰崎さんがイベントに参加していたこともあったために、はちまめの日常の様子を撮影しにいきました。

そこで一人で老犬の介護をしている峰崎さんはとても明るく優しい人で、研修後の帰りの車を出してもらい駅まで送り届けてもらいました。一番近い西都城駅から町から少し離れたところで経営していた峰崎さんはなぜ離れた場所で国家資格を習得して老犬介護をしているのかと聞くと、元々動物好きの峰崎さんは介護士として仕事をしたいとそこで元々あったお店の持ち主から別の場所に移るからあげると言って、譲ってもらったそうです。

九州の動物介護自体人手が足りていなかったことで、電話で受けることも多いらしく家に直接行くこともあると言っていました。

11月20日(金曜日)第1パソコン室PCのハードからCM制作の手順を学び、パソコン内のBGMの素材をそれぞれの班で選んでいた。

11月27日(金曜日)友達にソフトについて教えてもらって、電話でインタビューしたはちまめについて質問したことを班の人同士(郡山さん、中野さん、速見の三人)で紙を刷って共有し合った。

12月04日(金曜日)動物介護師の資格習得に必要な資格が国家資格を習得する条件があると調べて分かったこと、郡山さんがCMの主に編集していた。

12月11日(金曜日)パソコンで、はちまめの老犬動物介護の資料を刷って渡した。動画で使うPower pointのページごとの内容について話し合った。

12月18日(金曜日)守山君と宮田さんの班から無料音声ソフトのことを教えてもらい、最後の日も第8教室に班でなにをしたか調べたことの日誌を書いて提出した。

【卒業後の抱負】

卒業後は、峰崎さんのような人の役に立つ仕事に就きたいと考えています。それが現実になるよう、あと1年間がんばりたいと思います。

【感想】

実践ビジネス演習の授業を一年生で初めて受講しました。授業をするにあたって、ビジネスコースの一・二年生合同で行い、その中で三つの班に分かれて活動を行いました。

その中で私は、「郷土宮崎の良さを再発見し、より良い地域づくりを提案する」という班になりました。この班では、約5年間清武町加納で実施されている「加納 in フェスタ」に参加していたそうです。なので、今回も実施しようと思っていましたが、新型コロナウイルスの影響から中止という連絡を受け、今年は残念ながら参加することが出来ませんでした。

コロナ禍により、今回は「コロナ禍で私たちにできる地域貢献」をキーワードに1から先輩と担当の先生と企画を考えることにしました。

企画を考える前に、担当の先生より、アイデアを効率よく導く方法について説明を受けました。その中で、アイデアを出すためには、「アイデアを出すことを楽しむ」「前提や脈略を意識しないこと」が大切だということ学ぶことが出来、勉強になりました。これから、アイデアを考える際には、学んだことを生かしたいと思いました。

先生に教わったことを生かして、最初に先輩方と一緒にグループワークを行うことにしました。意見を出す前に、その意見が出来る、出来ないは置いて、考えることにしました。その後、「コロナ禍でも実現する」ことが可能な企画を絞り出しましたが、私たちは少しでも直接何かを行いたいという思いが強く、地域に貢献できることをしよう！という意見になりました。そのため、イベントが開催されていないかを探していると、清武で行われている「軽トラ市」が開催されるということが分かり、担当者と相談し参加の許可を得ることが出来ました。案として残しておいた「子供向けイベント」「地元食材を使用したカレー」この二つの企画です。しかし、軽トラ市に参加したことがない私たちは何も分からなかったため、視察に行き、客層、雰囲気、出店されているお店について調査しました。視察を行うことによって、よりよい企画を生み出せるということが分かり、視察をすることが大切だと実感することが出来ました。私は、地元食材を使用したカレーの担当になり、野菜は何を入れるかを考え、農業を専門とする学科長の矢田先生に仕入れ方法も相談し、準備は整っていましたが、ガスのレンタルが規制により借りることが出来なくなり、急遽発電機で作ることのできる、ワッフルとポップコーンに変更をしました。ワッフルは地域の方に売るということで、試作を行いました。人に売る際には実際に試作をしないと一発では成功しないということを経験しました。しかし、またもや新型コロナウイルスの影響で中止の連絡が来てしまいました。ですが、私達は諦めるという選択肢がなく、再度何が出来るのかを検討した結果、「オンラインで外国人労働者との交流会」「美容室の壁画デザイン」という案に決定しましたが、残念ながら実際に出来たのは美容室の壁画デザインのみでした。

私は初めての経験ばかりで、企画を立てては全て白紙になりましたが、運営されている方、企画を考えている方が、どのような苦勞をし、計画しているのかを身に沁みて学ぶ良い機会にもなり、人と人が繋がっていることで成り立っているということも分かりました。

【地元就職について】

私は実際に地元である宮崎で就職を行いたいと思っています。また、困っている方々がいたら手助けをし、一人でも多くの方を助け、地元貢献したいです。

【感想】

今回、授業の一環として宮崎県にいらっしゃる起業家さんを応援する活動をしました。私たちが担当させていただいたのは日南にある油津応援団に所属していらっしゃる杉本恭介さんです。私やペアの守山君は日南出身だったので杉本さんがおつくりになった「ほん、と」も身近でした。そんな方を担当させていただくとあって、気合が入りました。

紹介動画を制作させていただくにあたり取材させていただくことになりました。コロナ禍の影響によりリモートでの取材となりましたが、取材のためにアポイントメントを取ろうと杉本さんにお電話させていただいたのですが、タイミングがなかなか合わず電話でのアポイントメント取りができませんでした。そのため、ラインでのやり取りを先生に勧められて何とかその日のうちに二週間後のリモート取材の簡単な打ち合わせを行うことができました。この時、なかなか連絡が取れずアワアワすることしかできなかったことから、様々な事態に対応できるように臨機応変に、物事を柔軟に様々なやり方を考える力が私には足りていないと感じました。

リモート取材の時は、事前にお聞きしたいことなど前もって調べたことをもとに二人で出しあって相談して決めたことをしっかりとメモにとり覚悟を決めて取材に挑んだのですがいざ、始めてみると緊張してしまっていて気が付いた時には取材は終了してしまし、何をお話ししたのか覚えていませんでした。メモなども取っておらず、用意していたメモ用紙は活躍しませんでした。守山君がメモを取ってくれたので本当に助かりました。先生や守山君にはうまくできていたといわれていました。私は実際お話しするとなると何とかできるようなではありますが、慣れないことだと慌てて混乱したり記憶が飛んだりするようなのでどんな時でも常に冷静に、とまではいかずともある程度の落ち着いた行動がとれるようにならなくてはいけないと感じました。

実際にお会いして取材させていただいた時には写真撮影をしていました。取材などが終わった後、いざ、動画を制作するとなったとき、守山君と役割分担を行い私は動画の流れや人力ボイスを使用するにあたりしゃべってもらう内容を考えたり人力ボイスを作ったりしていました。動画自体の制作は守山君に任せきりだったのでできる限りのサポートをしていたつもりです。シナリオ作成などは結構得意なのかもしれないと感じました。

私は苦手なことやまだまだ足りていないことが本当にたくさんあるのだと確信しました、冷静さや落ち着きなどが特に足りていません。しかし、それらはこれから必要となっていくと思います。そういったことはとにかく慣れが必要だと思っています。だからこそ、これから先、様々なことに対面したとき「面倒」「無理だろう」と思うより、「どうすればできるのだろうか」と前向きに考え、取り組んでいきたいです。

【感想】

私は今回、宮崎の企業研究として、日南市を拠点に活動する起業家の「杉本恭佑さん」について調べました。

昨年10月から、取材先の決定、取材、動画作成などを行い、約3か月間に渡って取り組んでいきました。

最初は杉本さんの経歴や活動内容について情報収集を行い、質問事項の整理など取材に向けた準備に取り組みました。

また、1回目の取材はコロナの影響も鑑みて、zoomでの取材となったためzoomの基本操作や配信環境についても入念な準備を重ねました。

その結果、円滑に行えた上、貴重なお話もたくさん伺うことができ、とても有意義な時間となりました。

その後、取材報告にて、先生から頂いたアドバイスを基に2度目の取材に向けて質問事項等のブラッシュアップを重ねました。

そして、2度目の取材は日南・油津に赴き、杉本さんに現地取材を行いました。実際に目の前でお話を伺ったり、その地の雰囲気を感じ取ることで杉本さんの活動だけでなく人となりなどを感じ取ることができました。

それから、この取材内容や自分たちの情報収集を基にして動画編集を行いました。初めて本格的な編集ソフトを使用して、絵コンテの段階から協力しながら取り組んでいきました。

チームワークを大切にしながら確実に丁寧に取り組んでいきましたが、途中、編集の苦勞に直面し締切り直前で頓挫しそうになったこともありました。

しかし、そんなときにチームパートナーや先生方の協力やお力添えを頂いたおかげでひとつずつクリアしていき、形にすることができました。この時に、周りの人に力を求めたりすることが自分から声をかけていくことができるようになっていったように思いました。起業家さんの取材を通して地域社会について考えを深めることができたのは勿論ですが、前述のような自分自身の成長にもつながるとても有意義な経験となりました。

私は以前から、卒業後は職種を問わず宮崎県内での就職を考えていました。

【卒業後の抱負】

今回はわたしの地元である日南市で活躍する杉本恭佑さんを長期間にわたる取材や研究活動を行ったことで、「地元で働くということ」や「地元に貢献する」ことについて今まで以上に考えるきっかけとなり、地元での就職への思いがより強くなりました。これから、自分らしく地元・宮崎を支えていけるような人になるべく、たくさんの視点を手に入れて、大切にしていきたいと思います。

【感想】

私は、実践ビジネス演習の授業を通して様々なことを学びました。授業ではまず、効率的にアイデアを出すための方法として、クリエイティブ・シンキングについての説明を受けました。その中でも、個人でアイデアを想像する方法としてSCAMPER法やランダムインプット、グループでアイデアを想像するための方法として、ブレインストーミングやKJ法について学びました。アイデアを出す方法だけでも多数あり、今まで聞いたことのない言葉ばかりだったので、とても勉強になりました。

次に、先輩方と一緒にグループワークを行い、企画を考えました。私たち一年生は初めての参加で最初の頃は緊張し、なかなか自分の意見を伝えることは出来ませんでした。先輩方が優しく教えてくださり、どんどん話を進めることが出来ました。

企画としては、今までの先輩方が参加していた加納 in フェスタに私たちも参加予定でしたが、コロナウイルスの影響で参加できなくなり、1から企画を考え直すことになりました。最初はどのような事をしたいか自分で考え、グループに分かれて先輩方と一緒に意見交換をしました。今までは自分で企画を考えるということがなかったので、企画を考えるという大変さも実感しました。

その後に清武町で軽トラ市が開催されることを知り、参加の許可をいただきました。まずは、現地視察として11月に軽トラ市に行きました。私は初めて参加したのでどういった雰囲気なのか見るのがとても楽しみでした。お店ごとに工夫している点の違い、自分たちの出店のための参考になりました。中には、試食を提供してくださる方もいてそれぞれのお店での工夫が見られました。それから、私たちは軽トラ市で何をするか意見交換をしました。結果、子ども向けのイベント企画と地元食材を使ったカレーを作ることになりました。子供用と大人用を提供することや入れる材料等も決まってきたところで、ガスのレンタルが出来ないことが分かり、カレーの提供が困難になりました。そこでカレー提供の代わりにワッフルを作ることになりました。一度試作を行い、どうしたらうまく巻けるかや何をかけたら美味しいかを話し合っているのはとても楽しかったです。

しかし11月後半になると軽トラ市も中止という連絡がきてしまい、参加することができなくなりました。その後外国人労働者との交流会も計画しましたが緊急事態宣言により、実施できなくなりました。

私は1月のフォーラムで発表しました。ZOOMという形での発表でしたが、人前で発表することで人前に出るのが苦手だった私も自信にも繋がりました。初めての実践ビジネス演習での授業は、新型コロナウイルスの影響で実施出来ないことばかりでしたが、この時期だからこそ学べたこともあり、とても貴重な経験になりました。来年度は今年の経験を活かして、地域貢献していきたいです。

【地元就職について】

初めは県外に行くつもりでしたが、宮崎には自然や人柄などたくさんの魅力があるので自分が住み慣れた場所で働き、今まで学んだことを活かし地域の活性化や社会、地元の方のために貢献したいと思います。

編集後記

昨年度、一昨年度に引き続き、宮崎市地元とつながる人材育成支援事業の3年連続の採択を受け、『「住み続けられるまちづくり」を担う宮崎の若者育成プロジェクト』に取り組みました。今年度は、『地域社会、地元企業、地域産業界と連携した「宮崎の将来を担う若者育成プログラムⅢ」』と題し、SDGs 開発目標 11「住み続けられるまちづくり」を担うことのできる宮崎の若者づくりの視点を加え、①地域の課題をビジネスで解決する人材の育成、②地域の課題を地域の方々と解決できる若者の育成を目的としました。

実際の活動においては、新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け、企業見学やイベント企画など、実施が困難になったものもありました。しかしながら、コロナ禍にあるにもかかわらず、宮崎市や企業の方々、地域の方々の手厚い支援を受け、最後まで活動を行うことができました。また、活動の集大成として実施したビジネスフォーラムにおいては、初めてのWebを活用した遠隔での開催となりましたが、企業の方々からの貴重なコメントも頂戴することができ、実り多きものとなりました。

この活動が、学生の成長に繋がるだけでなく、県内外の若者の目に止まり、宮崎の産業を担う人材として活躍してくれることを心より願っています。

最後に、プロジェクトの実施ならびに報告書の作成に当たり、宮崎市をはじめ、ご協力ご支援を頂いた皆様に厚く御礼申し上げます。今後の皆様の御健勝とご活躍をお祈りいたします。

令和2年度 宮崎市地方とつながる人材育成支援事業
宮崎の将来を担う若者づくりプロジェクト報告書

令和3年2月26日 発行

編集 宮崎学園短期大学 現代ビジネス科

編集者：矢田 憲太郎 河野 美香子 柳田 健太

発行 宮崎学園短期大学 現代ビジネス科

印刷 株式会社 宮崎新生社印刷