

**関西学院大学
ハンズオン・インターンシップ^o実習
2017夏**

プロジェクト募集要項



KWANSEI GAKUIN UNIVERSITY

【尼崎】

A-1: 栄水化学

A-2: AIR GROUND

A-3: 寶屋遊亀

A-4: YSフィルタージャパン

A-5: 天然温泉蓬萊湯

【能登】

1ターム

N-1: 七尾花正

N-2: 祥玉円一田尻虎蔵商店

N-3: 和倉温泉一ホテル海望

2ターム

N-4: 農家民宿こずえ

N-5: まいもん処一いしり亭

3ターム

N-6: CO-LABO

N-7: 御祓川大学

子どもの成長を応援する 「エコピカはかせのおそうじ塾」開設準備プロジェクト！

A-1

子ども向け教育

企画

「おそうじ塾」という新しい価値づくり



株式会社 栄水化学

栄水化学は、尼崎でお掃除ひとすじ60年以上の実績をもつプロフェッショナル集団。そのノウハウを活かして、お掃除×教育を通して子どもたちが明るいきいきと育ち、地域がHAPPYになれる「エコピカはかせのおそうじ塾」に取り組んできました。これまでは小学校への出前授業やイベント出展など「出張型」で行ってきましたが、今回は実際に拠点を構えた教室形式で実施し(小学校の教室を予定)、成長の効果検証をしていくためのプロジェクトメンバーを募集します！

プロジェクト概要

仕事要約	夏休み版「エコピカはかせおそうじ塾」授業の実践・効果検証を通して、子どもの成長をサポートする仕組みをつくる。
期待する成果	<input checked="" type="checkbox"/> 「エコピカはかせのおそうじ塾」カリキュラムの実践 <input checked="" type="checkbox"/> 実際に参加した子どもたちにどのような成長変化があったのか、効果検証 <input checked="" type="checkbox"/> 授業のプロモーション映像制作

具体的仕事内容

STEP.1	栄水化学の想い・事業内容をイベントへの参加を通して理解する ① 栄水化学の経営理念や業務内容を理解するため、イベント(サマーセミナー)に参加する ② ビジネスマナーを学び、社会人としての基礎能力を身につける ③ チャレンジしたい役割を決定する→映像制作担当、モニター調査担当、授業の課題発見担当
STEP.2	授業準備～開催までの一連の流れを経験する ① 授業の開催準備 ② 授業参加の子ども・保護者への質問内容と調査の流れを決定し書類作成等 ③ 映像化へ向けての必要事項の確認と映像カットなど、どのような映像が必要かを決定する ④ 週の後半、授業の開催→当日の役割ごとに準備し開催、映像化する
STEP.3	授業の経験を通して、映像制作やモニター調査などを実施(授業の振り返りのための材料を作る) ① 映像編集開始 ② 授業に参加してくれた子どもを調査し及びインタビューほか撮影 ③ モニター結果から課題を発見しレポートにまとめる
STEP.4	アンケートなどを元に行なったこと分析など振り返りを行い、ノウハウ資料をまとめます。 授業を検証し、より質の高い授業にするためのレポートを作る ① 映像完成披露 ② 振り返りとインターンシップ活動の発表会開催
こんな人に オススメ！	<input checked="" type="checkbox"/> 人材育成や子どもの教育に興味があり、関わりたい！と思う人 <input checked="" type="checkbox"/> 自分の企画力を試してみたい人 <input checked="" type="checkbox"/> まだ世の中に広まっていない新しい価値を創造することが好きな人 <input checked="" type="checkbox"/> 調査研究することが好きな人
プロジェクトの魅力・特徴！	栄水化学は、60年にわたるお掃除サービスの実績を積み重ねてきた中で、お掃除は、さまざまな付加価値や可能性を秘めたものであると考えています。そこで特に力を入れているのが、地域の子どもの将来を育むための「エコピカはかせのおそうじ塾」。自ら進んで物事に取り組む自発性が生まれる、人に喜ばれることが嬉しいと感じる心が生まれるなど、お掃除には、子どもの成長過程において大切な学びがたくさん詰まっています。そんな新しい価値づくりを一緒につくっていくことのできる絶好の機会です。
期間	2017年8月夏休み～学校が始まる9/8までの間の4～6週間。具体的には学生と個別に相談。
勤務頻度	基本的に週5日。(出勤日・出勤時間の相談は可能です。)
交通費・支援金	交通費支給(上限1,000円/日)

■ 経営者・企業紹介



株式会社栄水化学

代表者	代表取締役社長 松本 久晃
理念	心と身体がHAPPYになれる環境をつくる
事業	<ul style="list-style-type: none">・病院から院内感染を防ぐ清掃サービス・銀行を快適な環境にする清掃サービス・働くお母さんを応援する家事支援・子どものおそうじ教室・女性のキャリア支援サービス
従業員数	130名(パートさん含む)
勤務地	尼崎市築地2丁目6-25
最寄り駅	阪神本線・阪神なんば線「尼崎」駅から徒歩12分
営業時間	9:00～18:00

■ 担当コーディネーターよりメッセージ

「おそうじ塾」という、まだまだ世の中に広まっていない新しい価値をともにつくり、企画・実践・効果検証まで、ひとつのプロジェクトをやりきる経験ができる機会です。お掃除を通して、子どもたちと地域のHAPPYな未来をつくっていくプロジェクト。一緒に挑戦していきましょう！！(JAE小澤)

企業の「ワザ」にフォーカスしたサイト『ワザカタログ』を立ち上げよう！

A-2

動画

映像制作

WEBサイト

広報

地域活性化



AIR GROUND(エアグラウンド)

エアグラウンドは「身近な人を笑顔に！」をスローガンに、動画・映像制作、ホームページ制作、マーケティング戦略など、総合的な技術によって地域経済を担う中小企業に貢献する制作会社。モノづくりの街・尼崎にある中小企業もつ技術力を若者や学生に伝えたいと、企業の「ワザ」にフォーカスした新しい自社サイト『ワザカタログ』を立ち上げます。「いつもは家でゴロゴロしているお父さんがこんなワザをもっているなんて！すごい！」と身近な人があつと驚く感動を生み出すサイトを目指します。『ワザカタログ』が若者や学生・地域に愛されるサイトになるよう、一緒に産み育ててくれる仲間を募集します。

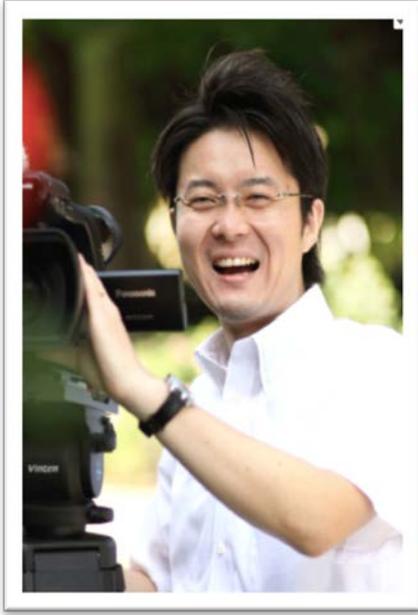
プロジェクト概要

仕事要約	新しい自社サイト『ワザカタログ』に関する、ニーズ調査・コンテンツ企画・サンプルページの制作など、サイト立ち上げに向けた一連の業務。
期待する成果	<input checked="" type="checkbox"/> 若者や学生世代の中小企業イメージの調査 <input checked="" type="checkbox"/> 調査結果を元にしたサイトのコンテンツ企画 <input checked="" type="checkbox"/> コンテンツのデモ制作

具体的仕事内容

STEP.1	会社や映像編集の業務内容について理解する ・会社の理念や事業内容、今後の方向性について理解する。 ・実際の映像撮影現場への同行しながら映像制作の一連の流れを理解する。
STEP.2	『ワザカタログ』立ち上げに際しての市場調査 ・若者や学生など若い世代の中小企業のイメージを調査する。 ・愛されるコンテンツの演出方法の調査・研究を行う。
STEP.3	『ワザカタログ』のコンテンツ内容企画 ・市場調査結果をもとにサイトが愛されるものになるようなコンテンツ案を企画する。
STEP.4	コンテンツのデモ制作、検証、まとめ ・コンテンツ取材を行い、社内の技術者とともに実際にサイト内の記事を制作する。 ・企画の内容をインターン後もスタッフが引き継げるように検証やまとめを行う。
こんな人に オススメ！	<input checked="" type="checkbox"/> ビデオ撮影技術に興味がある人 <input checked="" type="checkbox"/> 映像編集やCG制作のワークフローを見たい人 <input checked="" type="checkbox"/> Webコンテンツやサイト構築のディレクションを勉強したい人 <input checked="" type="checkbox"/> とにかくアイデアを出すのが得意な人 <input checked="" type="checkbox"/> 地方自治体の広報に興味がある人 <input checked="" type="checkbox"/> ボランティア活動が好きな人
プロジェクトの魅力・特徴！	『ワザカタログ』は今年の冬に公開予定。皆さんが調査して考えた企画は実際に社員の方が引き継ぎます。また、エアグラウンドは社内で一貫して映像制作をしているため制作全体のワークフローを体験することが出来るとともに、企業のワザに迫る現場に直接立ち会うチャンスが沢山。エアグラウンドが本気で挑む新サイト、本気で挑戦してください！
期間	2017年8月夏休み～学校が始まる9/8までの間の4～6週間。具体的には学生と個別に相談。
勤務頻度	基本的に週5日。(出勤日・出勤時間の相談は可能です。)
交通費・支援金	交通費支給(上限1,000円/日)

■ 経営者・企業紹介



AIR GROUND(エアグラウンド)

代表者	畠中裕介
理念	クリエイティブな活動で、地域経済に貢献！
事業	・動画・映像コンテンツ制作事業 ・動画コンテンツ制作のコンサルティング ・ホームページ制作事業 ・システムプランニング ・Web媒体「尼崎経済新聞」運営
従業員数	5名
勤務地	兵庫県尼崎市南武庫之荘2丁目 2-7 新井ビル2F
最寄り駅	阪急武庫之荘駅より徒歩4分
営業時間	8:30～17:30

■ 担当コーディネーターよりメッセージ

エアグラウンドはお客様や家族・友人など身近な人を笑顔にすることをスローガンに、畠中代表はじめ社員さんたちがチームワーク良く働いている会社です。Web媒体「尼崎経済新聞」運営など、地域の企業や人に密着した活動もしています。普段は目に付きにくい企業のワザやワザを持った職人さんに迫るサイト『ワザカタログ』。今回のインターンシップでサイトの立ち上げに関わることで色々な大人の笑顔に出会えるはず！そして『ワザカタログ』構想を語る畠中代表の顔にはすでに笑顔が！色々な大人に出会うことで、自身の「こんな大人になりたいな！」が見つけれられるのではと思います。(JAE岡山)

マーケティング

ブランド戦略

企画

商品開発



有限会社 寶屋遊亀(たからやゆうき)

創業90年を迎え、地域に愛される老舗和菓子屋「寶屋遊亀」。質の高い和菓子が評価され、大手百貨店とも取引があります。現在は、杭瀬本店とあまがさきキューズモール内の阪神百貨店に店舗を構えています。そんな中、大手の和菓子屋では対応できない、お客様との顔の見える関係づくりやニーズに応える商品・サービスの開発を進めています。現在の課題は「マーケティング」。約2,000人の既存のお客様を分析し、お客様との関係を強化するための情報発信やイベント企画、最終的には新たな商品・サービス開発を進めていく予定です。

プロジェクト概要

仕事要約	既存顧客への調査・分析を踏まえ、新たな「寶屋遊亀」ブランドづくりのための情報発信、イベント企画を実践する
期待する成果	<input checked="" type="checkbox"/> 既存顧客のニーズ、寶屋遊亀に対する期待が明確になり今後の打ち手が決まっている <input checked="" type="checkbox"/> 特に情報発信、広報についての仮説検証ができています

具体的仕事内容

STEP.1	店舗での調査・分析 ・約2,000人の顧客データ分析や、店頭でのアンケート・インタビュー調査を行い、顧客ニーズを把握します。同時に、寶屋遊亀の商品へのこだわりや他社との差別化ポイントを学びます。
STEP.2	広報素材・情報発信方法の企画 ・調査を踏まえて、情報発信戦略を企画します。
STEP.3	既存顧客との意見交換会を運営 & 実際に広報を行う ・お店のあり方や情報発信に対する意見を聞く目的で「新商品モニター会議」を開催し、顧客からの様々な意見を収集する。店頭での情報発信も行い反応を確かめる。
STEP.4	ブランド戦略初版を作成 ・調査、仮説検証を踏まえて、今後の寶屋遊亀のブランド戦略初版を作成します。広報計画を中心に、場合によっては商品・サービスの開発の方向性を最終提案していただきます。
こんな人に オススメ！	<input checked="" type="checkbox"/> 伝統と革新の現場で新しい価値を生み出すことに興味がある人 <input checked="" type="checkbox"/> お菓子が好きでたまらない人 <input checked="" type="checkbox"/> マーケティングに関心がある人 <input checked="" type="checkbox"/> 人と関わることに興味がある人 or 分析が好きな人
プロジェクトの魅力・特徴！	質の高い和菓子づくりを手がけ、大手百貨店や郵便局とも取引がある寶屋遊亀は、味には絶対の自信があります。しかし、顧客の嗜好の変化や、競争環境の激化で、それでも商売は簡単ではありません。だからこそ、原点に戻り、新たなチャレンジを仕掛けていこうとしています。地域のお客様を対象に店舗で売る、リアルなマーケティングを実践することができます。
期間	2017年8月夏休み～学校が始まる9/8までの間の4～6週間。具体的には学生と個別に相談。
勤務頻度	基本的に週5日。(出勤日・出勤時間の相談は可能です。)
交通費・支援金	交通費支給(上限1,000円/日)

■ 経営者・企業紹介



有限会社 寶屋遊亀(たからやゆうぎ)

代表者	代表取締役社長 箕浦康之
理念	美味しいだけではなく、和菓子を通じて杭瀬浪漫を文化的に継承する事と、人々の真のやすらぎに貢献する事
事業	和菓子の製造販売
従業員数	12名
勤務地	①本店: 尼崎市杭瀬本町1-8-20 ②あまがさき阪神百貨店: 尼崎市潮江1-3-1
最寄り駅	①本店: 阪神「杭瀬」駅 徒歩5分 ②あまがさき阪神百貨店: JR「尼崎」駅 徒歩3分
営業時間	9:00～18:00

■ 担当コーディネーターよりメッセージ

伝統と革新という言葉があります。受け継いでいくものと時代に合わせてつくり変えていくもの。90年続けてきた伝統ある和菓子屋が、未来に向けて戦略を練り直す機会に皆さんの力を求めています！

オトナキッズニア！ ～広報活動 or 研究開発、選べる2つのプロジェクト～

ものづくり

社内密着

「人」「仕事」の魅力発信

研究開発



ワイエスフィルタージャパン株式会社

ワイエスフィルタージャパンは、半導体、医薬、食品、化学など、生活の中のありとあらゆる液体を「ろ過する技術」に優れたカートリッジフィルターの企画・製造・販売専門のものづくり企業。
※今回は、2つのプロジェクトの中から、あなたが特に興味のあるものどちらかを選び、実践していきます。

①【広報活動プロジェクトの場合】

培ってきた技術やノウハウを生かしたユーザー向けのお役に立てる情報や、社内で働く社員一人一人の仕事内容や想いなど、伝えたいことが沢山あります。今後本格リニューアル予定の自社HPに向けて、フィルター製品のユーザーや、「ものづくりの企業で働いてみたい」と考える学生をはじめ、ワイエスフィルタージャパンのことをまだ知らない人たち向けに、自社の全貌を発信することがミッションです。

プロジェクト概要

仕事要約	「期間限定の広報担当者」として、現場に密着したインタビューを通して、見る人がアクションを起こしなくなる情報発信にチャレンジ！
期待する成果	全社員へのインタビューを通して、お役立ちに生かせそうな情報や魅力ポイントを見つけて発信

具体的仕事内容

STEP.1	会社の仕事内容、現場、人を知り、広報のコンセプトをつくる まずは会社全体のことを知り、先輩社員と一緒に、今回の広報のコンセプトや方向性、具体的にインタビューしたい項目について作戦会議をして決めていきます。
STEP.2	社内の「人」にスポットを当てた全社員インタビューの実施 全社員ひとりひとりを対象にしたインタビューをおこない、社員の方々の具体的な仕事内容、1日のスケジュール、今後のビジョンなどを聞いていきます。 インタビュー記事を作成するとともに、あなた自身が日々の活動の中で感じたことをリアルタイムでブログ等の形式で発信していきます。
STEP.3	社員の方々が持っているお役立ち情報を特集して発信 社内インタビューをする中で見えてきた、社員の方々が持っているノウハウや知識・スキルの中から、特に伝えたい情報をピックアップし、特集としてコラム形式で発信していきます。 (例: フィルターを知らない人にも分かりやすい専門用語集、研究室でできること紹介)
STEP.4	社内向けインターンシップ成果報告会の企画・実施 今回のインターンシップを通して見えてきた会社の様子や魅力、強み等を最終的に社内にも共有し、今後の広報戦略に役立ててもらおうよう、社内向けのインターンシップ成果報告会を企画・実施します。
こんな人に オススメ！	<ul style="list-style-type: none"> ✓ <input type="checkbox"/> ひとつの企業にじっくり踏み込んで、理解し発信することにチャレンジしてみたい人 ✓ <input type="checkbox"/> ものづくりや研究開発に興味がある人 ✓ <input type="checkbox"/> 環境ビジネスに興味がある人 ✓ <input type="checkbox"/> 経営に興味がある人 (文系・理系ともに歓迎です。)

②【研究開発プロジェクトの場合】

開発担当者とともに、実際のソフトを使って、新製品の開発を進めていきます。これから世に出る製品の改善点を見つけ、より良い製品へとグレードアップすることがミッションです。

プロジェクト概要

仕事要約	「研究開発担当者の右腕」として、新製品の開発をサポート！
期待する成果	開発中製品の改善点を見つけ、グレードアップを図る！

具体的仕事内容

STEP.1	市場調査・分析 フィルターの特性データを計測します。
STEP.2	市場調査・分析 ソフト(3DCADや物理エンジン等)を使って、測定したフィルターをコンピューター上で再現します。
STEP.3	市場調査・分析 再現データをシュミレーションしながら、新製品の開発を進めていきます。
STEP.4	市場調査・分析 開発中の製品の課題点を見つけ、グレードアップしていきます。

こんな人に
オススメ！

- ・ひとつの企業にじっくり踏み込んで、理解し発信することにチャレンジしてみたい人
- ・ものづくりや研究開発に興味がある人
- ・環境ビジネスに興味がある人
- ・経営に興味がある人

(文系・理系ともに歓迎です。)

プロジェクトの魅力・特徴！

社員15名の現場で、会社の全体像や社員ひとりひとりのことなど、会社の隅々まで知ることで「企業で働くとは」を体感できます。
また、様々な社員の方々とコミュニケーションをとって、広報を企画し実施することで、「聞く力・形にする力・伝える力」を磨く絶好の機会です。

期間

2017年8月夏休み～学校が始まる9/8までの間の4～6週間。具体的には学生と個別に相談。

勤務頻度

基本的に週5日。(出勤日・出勤時間の相談は可能です。)

交通費・支援金

交通費支給(上限1,000円/日)

■ 経営者・企業紹介



■ 担当コーディネーターよりメッセージ

若手社員がそれぞれの夢や目標を持って「自分ブランド」をつくっていきけるような社内風土づくりを目指しています。会社のステージとしても、いわゆる第二創業期。これからどんどん変革していく企業の「今」を間近で見て、ともにプロジェクトを進めていく今回の機会は、インターン生自身の「働くとは？」を見つける絶好の機会にもなると思います！(JAE小澤)

ワイエスフィルタージャパン株式会社

代表者	代表取締役 社長 角田 祐介
理念	私たちはカートリッジフィルター、フィルターハウジングの最適な選定と使用方法の提案を通じて、モノづくりに携わる方々に発見・感動・満足という体験価値をお届けし、日本のモノづくりを支えています。
事業	産業用カートリッジフィルターの製造・企画・販売・コンサルティング
従業員数	15名
勤務地	尼崎市尾浜町2-21-33
最寄り駅	JR尼崎駅から徒歩20分 (「尾浜」バス停より徒歩3分)
営業時間	8:30～17:30

銭湯の新しい価値づくり ”ダイエット×銭湯”イベントを形にする！

伝統産業

付加価値づくり

アイデア

商売の原点



天然温泉 蓬萊湯(ほうらいゆ)

製造業の街・尼崎は、働いた後の疲れを癒し、まちの暮らしを支える”生活湯”として、かつては全国トップクラスの銭湯密集エリアでした。一方で近代化が進み、今や家庭にはお風呂があるのが当たり前になる中、このままでいくと銭湯業界は消滅産業。”新しい銭湯のあり方”を問われる転換期にきています。”生活湯”から、まちやそこに住む人たちのライフスタイルを包括し、「ここに来たら何かがある」と思えるような場所づくりへ、いよいよ転換期が来ています。今回取り組むのは、ボクシングジムとコラボした”燃焼系ダイエット×銭湯”イベント。企画・集客・実施を通して、これからの新しい銭湯をともにつくるメンバーを募集します！

プロジェクト概要

仕事要約	イベントを通して、まちの銭湯としての新しい価値をつくり、結果として成果(=売上)を上げる！
期待する成果	<input checked="" type="checkbox"/> 企画・広報段階から参加し、”ダイエット×銭湯”イベントを形にする <input checked="" type="checkbox"/> 日々の営業を通して、おもてなし&物販

具体的仕事内容

STEP.1	銭湯の現状を知る 銭湯業界の現状や女将の想い、実際の店舗営業の流れを現場を通して学ぶ(開店準備・番台での接客・お風呂場やボイラー室の整備等)
STEP.2	期間中に実施を予定しているイベントの運営サポート 既に予定している蓬萊湯でのイベントの広報・運営サポートを通して、蓬萊湯にきているお客様や現在取り組んでいるイベント内容を把握し、自分たちのつくるイベントの参考にしていきます。(落語会、アロマ、ご当地サイダーキャンペーン等)
STEP.3	”ダイエット×銭湯”イベント実施に向けた企画・広報 インターン生同士で企画ターゲット・コンセプトや集客方法を女将とともに毎日企画会議。企画をため、広報もしていきます。
STEP.4	イベント実施と振り返り 企画したイベントの実施と、集客数や売り上げ、アンケート等を踏まえて、今回のイベントの結果分析・振り返りを実施。
こんな人に オススメ！	<input checked="" type="checkbox"/> 伝統産業の新しい価値づくりや事業再生に関心がある人 <input checked="" type="checkbox"/> マーケティング、企画、人と関わるサービスに関心のある人 <input checked="" type="checkbox"/> アイディアのを見つけ方や発想力を身につけたい人 <input checked="" type="checkbox"/> 試行錯誤し、形にしていき、やり切る力をつけたい人 <input checked="" type="checkbox"/> 面白真面目な人
プロジェクトの魅力・特徴！	女将の稲さんは、安く売るのでなく企画アイデアを工夫することで、付加価値と顧客満足度を高め、つついお財布の紐を緩めてしまうような幸せをつくるのが「商売」だと考えています。また、お風呂屋さんには現金商売なので、実際にインターン生が取り組んだことの結果(売上)や貢献が分かりやすく、ダイレクトに達成感を味わうことができます。そんな商売の原点を体感できるインターンシップであることが最大の魅力です。
期間	2017年8月夏休み～学校が始まる9/8までの間の4～6週間。具体的には学生と個別に相談。
勤務頻度	基本的に週5日。(出勤日・出勤時間の相談は可能です。)
交通費・支援金	交通費支給(上限1,000円/日)

■ 経営者・企業紹介



天然温泉 蓬莱湯(ほうらいゆ)

代表者	女将 稲 里美
理念	お客様の美と健康に貢献するという理念のもと、日々凡事徹底
事業	・天然温泉「蓬莱湯」の運営 ・その他、温泉水をふんだんに使ったスキンケア商品の企画製造・販売
従業員数	4名(家族営業)
勤務地	尼崎市道意町2丁目21番2
最寄り駅	阪神「尼崎センタープール前」駅 徒歩3分
営業時間	15:00～20:00 ⇒イベントに向けた企画会議などで、午前中に出勤することも可能です。

■ 担当コーディネーターよりメッセージ

これからも変わらずに営業し続けるために、蓬莱湯は常に未来志向で、銭湯のイメージをくつがえすような、ワクワクするような取り組みをし続けていきます。経営者と二人三脚でともに考えチャレンジを企画・実行していきたい人には絶好の機会です。(JAE小澤)

30年後もまちのお花屋さんであり続けるために… 過疎地域の花屋を未来につなぐマーケッターになる！

マーケティング

販路開拓

企画

組織

仕組み化

まちのお花屋さんー七尾花正(ななお はなまさ)



地域一番店のお花屋さん

石川県七尾市内に5店舗を展開する「七尾花正」は、七尾で40年続くまちのお花屋さんです。季節にあわせて、各店舗でポップづくりや新しい商品企画に、スタッフが楽しく取り組んでいます。お祝いごとにお花を贈りたい、家でお花を飾りたい、お墓にお供えしたい、大切な人に気持ちを伝えたい…などなど、お花を使うシーンは様々。お客様のニーズに、迅速に対応していこうとスタッフ一同がんばっています。

”将来のお客様”へのアプローチの必然性

能登七尾において多くの顧客を有する七尾花正。その現在の顧客層は主に50~60代女性を中心です。しかしその一方で、能登地域の人口減少と高齢化が進んでいます。人口減少の時代にあって、このまま何もせずには顧客の減少と市場の縮小は避けられません。

つまり、七尾花正がこれからも「まちのお花屋さん」であり続けるためには、既存のお客様に加え、今の内から《将来のお客様》にアプローチしておくことが必要なのです。

前回インターンから見えた課題

七尾花正ではこの現状を受けて、過去これまでに数回インターン生の受入をしてきました。前回のインターンでは、これまで花を使う習慣のなかった人が花を買うきっかけを作るために、自分の誕生日にお世話になった人に花を贈る「ありがとう花束」や、花束と一緒にチェキ写真を贈る「チェキフラワー」などのキャンペーンを実施し、特にチェキフラワーでは多くの反響を呼ぶことが出来ました。しかしこれらのキャンペーンは、インターンが終わったあと継続することが出来ていません。

それには、キャンペーンに関わらず、社内での様々なノウハウや役割の引継ぎが効果的に行うことが出来ていないという問題があります。例えば、社内でのスキルアップ研修が挙げられます。社内でのノウハウをマニュアル化やテキスト化できておらず、新しいスタッフに対する研修では、口承伝達やマンツーマンでの指導となっており、そこに必要以上の人手と時間が割かれています。

七尾花正がインターンで挑戦する、2つの取り組みとは?

これまでの課題を受けて、七尾花正では2つの取り組みに挑戦します。

①新規顧客獲得のためのマーケティング「将来のお客様へのアプローチ」として、お花の価値を広く伝えていきます。-これからの七尾花正のお客様ってどんな人達だろう?-お花にまつわるどんな情報を発信すれば響くだろう?-どんな商品を求めているのだろうか? これらを明確にしていくために、情報発信を通してターゲティングなどを含むマーケティングに挑戦します!

②社内の引継ぎシステム改革将来を見据えて新規顧客獲得のための取り組みを始めても、その取り組みがインターン後も社内に引き継がれ続けなければ意味がありません。そしてこれらの取り組みに限らず、この先30年も七尾花正が続いていくためには、社内の引継ぎや継承システムを整える必要があるのです。

そこで、①と並行して、「社内ノウハウや役割が効果的&効率的に引き継がれる体制づくり・仕組みの改善」にも挑戦します!!



プロジェクト概要

仕事要約	①新規顧客獲得のためのマーケティング②社内の引継ぎシステム改革
期待する成果	・新規顧客増加 ・社内ノウハウのマニュアル化 ・将来のお客様のターゲット設定と情報発信 ・「将来のお客様へのアプローチ」が継続できる体制づくり ・1日の売上1万円UP
具体的な仕事内容	
STEP.1	【七尾花正を知る】 ・実際に店舗に立ち、会社内外をとりまく情報や現状を把握しましょう。
STEP.2	【将来の顧客へのアプローチ】※プロジェクト全体を通じて行います。 ・そもそも花を使う場面や機会が知られていない事に対してアプローチ！
STEP.3	【スキルアップの仕組みづくり】・社内研修システム/ノウハウ継承の効率化
STEP.4	【ノウハウの引継ぎと社内報告会】 取り組んできた成果や新しくインターン生が整備したシステムを社内で報告 & 共有します。
こんな人に オススメ！	・お花や植物が好きで、その価値を多くの人に伝えていきたい人 ・情報発信の習慣やスキルを身に付けたい人 ・過疎地域における中小企業のマーケティングに携わりたい人 ・経営者と共に次の時代を考えて、新しい取り組みにコミットしたい人 ・現場での実践から、生きた知識やスキル、実行力を身に付けたい人
プロジェクトの魅力・特徴！	■お花の扱い方や花束の作り方など、花を活かす技術 ■周りの状況から課題を見出して、それに向かって挑戦する経験 ■自分の役割を見つけ出し、自ら仕事を生み出す力 ■情報発信ツールを駆使してターゲットに情報を伝える力 ■過疎地域で事業をつないでいくことを、当事者の経営者と共に考える経験
期間	2017年8月夏休み～学校が始まる9/8までの間の4～6週間。具体的には学生と個別に相談。
勤務頻度	基本的に週5日。(出勤日・出勤時間の相談は可能です。)
交通費・支援金	宿泊施設から会社までの通勤交通費支給(能登往復の渡航費は自己負担になります。)
宿泊	※インターンハウス 月額1.5万円(水道光熱費、自炊用食費込の共同生活)

■ 経営者メッセージ

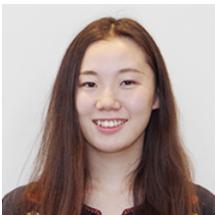
わくわくする毎日をお花とともに……



代表取締役 今井 徹

お花はそれだけでも「きれい、かわいい……」など十分に人を感動させるアイテムですが、そこにいろんなシチュエーションや仕掛けなどの付加価値を加えることでもっと感動を起こすアイテムとなると考えています。そんな付加価値を既成概念にとらわれない若い発想で私たちと実践していただける方お待ちしております。

■ 担当コーディネーターよりメッセージ



本当に心の温かまる素敵な街のお花屋さんです。
七尾でお花屋さんと言えば「七尾花正」と言えるくらい地域に根ざした企業です。
今、花正は挑戦の時です。「新しい顧客層の開拓」「社内体制の構築」未来づくりと今づくり共に重要でまったなしです。マーケットとそれを担う組織を俯瞰的に分析し、組織を大きく変える挑戦です。

株式会社御祓川 コーディネーター 圓山 晃歩

”お茶屋さん” 家業のWEBマーケティングプロジェクト

WEB

マーケティング

事業継承

新規事業

祥玉園一田尻虎蔵商店



先代から受け継がれる”お茶屋家業”の歴史

祥玉園一田尻虎蔵商店。少し印象的な名を持つお茶屋の歴史は、戦後に遡ります。まだ戦後の混沌とした中で、身寄りのなかった先代・田尻虎蔵に、当時の軍の上官が京都の茶商である祥玉園を紹介したことがキッカケでした。それから71年後の現在、月日は流れ、場面は石川県能登半島にある和倉温泉に移ります。みなさんは、しょっぱい、塩味のする温泉に入ったことはありますか？海から湧き出る独特なお湯を求めて多くの観光客がやってきます。その数、年間80万人以上。そんな和倉温泉の旅館では、田尻虎蔵商店で焙煎されたほうじ茶が昔から愛用されてきました。長い月日の間に、旅館が姿形を変えてきたように、それらと共に歩んできたお茶屋も時代の変化に合わせて新しい一歩を踏み出そうとしています。その動きが、今回のインターンプロジェクトにつながっていきます。

”お茶の卸”家業が挑戦する2つの脱却。

これまで田尻虎蔵商店では、お茶の卸を専門で取り扱ってきました。古くからの繋がりが活きている一方、経営体質が旧態依然という現状もあります。また、時代の流れに従って、お店を取り巻く環境も変化してきました。そして今、30代の後継者へと世代交代が迫るこのタイミングを機に、従業員数4名という小規模な「家業」の中では長年変えられなかったことを、変えていく決断をしました。

お茶の卸からの脱却—”B to B” から “B to C” への挑

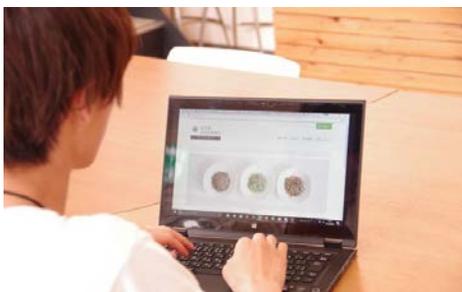
戦 ■WEBショップ商品コンテンツの充実化—「マイブレンドティー」のマーケティング検証—「マイブレンドティー」の実用化—パッケージシールの自社製作システム導入

旧態依然の経営体質からの脱却 ■業務改善—生産システムの改善と生産性の向上—新しい人材登用(インターン生含む)—WEBを活用したプロモーションの開始 など

一歩目：インターン生の登用。

これまで変わらなかったものは、変えづらかったものです。指摘されるのが嫌だった、分かっていたが対策が分からなかった、そもそも気づかなかった、、、様々な理由があるはず。ではどう改善点をあぶり出すか？
「大学生が持つ感覚と、行動力」を活かそうと考えています。

WEBマーケティングといっても、リアルな活動も交えた地道な試行錯誤をたくさん積み重ねるしかありません。その取り組みだけに集中して動けるスタッフはこれまでにいませんでした。担当者として大学生インターンを投入することで、新しい気付きに出会えると考えています。小さな家業の中で大きな権限を持って、積極的に動ける大学生をお待ちしています。



プロジェクト概要

仕事要約	①WEBショッップ商品コンテンツの充実化②業務改善のための調査と発表
期待する成果	<ul style="list-style-type: none"> ▶“マイブレンドティー“コンテンツの検証と実用化 —ターゲット調査 —テストマーケティング ▶パッケージシールの社内導入 ▶日々の情報発信 ▶ノウハウの可視化と引き継ぎ —社内報告会の実施 —マニュアル等の作成

具体的仕事内容

STEP.1	【田尻虎蔵商店を知る】 最初は工場研修を通じて、お茶が作られる過程や田尻虎蔵商店の1日の仕事の流れを知りましょう。どんな人がどんな動きや仕事をしているのか？顧客は誰？など、まずは基本的な情報をインプットしていきます。
STEP.2	【マイブレンドティー商品化に向けたマーケティング】▶市場調査▶新HPで情報発信 →「お茶のある暮らし」「お茶の使い方」など。それらに対する反応などからターゲットやニーズをつかみます。
STEP.3	【“マイブレンドティー”実用化に向けて】▶コンテンツ化のための素材集め(写真など)▶パッケージシールのデザイン～貼るまでのシステム化
STEP.4	【業務改善】▶社内会議の開催→STEP2~3に取り組む中で見えてきた社内の課題を洗い出し、問題意識を共有。▶解決策を立てる→実施→フィードバック→改善のサイクルで、課題解決を図る。
こんな人にオススメ!	<ul style="list-style-type: none"> ・自身も家業を継ぐ可能性のある人 ・これからの家業が目指す姿を経営者と考えてみたい ・地域のブランド化に興味関心がある ・家業の新しい挑戦に携わってみたい ・沢山の情報を管理したり整理する力を身に付けたい ・人の気持ちに寄り添いながら物事を進めていく力をつけたい
プロジェクトの魅力・特徴!	<ul style="list-style-type: none"> ・複雑な情報を整理する力 ・短期間で課題発見から解決までのプロセスを経験できる ・聞く力(想いや必要な情報を引き出す)を養う ・家業ならではの課題や面白さを知る ・状況を冷静に捉えて、客観的に物事を判断する力
期間	2017年8月夏休み～学校が始まる9/8までの間の4～6週間。具体的には学生と個別に相談。
勤務頻度	基本的に週5日。(出勤日・出勤時間の相談は可能です。)
交通費・支援金	宿泊施設から会社までの通勤交通費支給(能登往復の渡航費は自己負担になります。)
宿泊	※インターンハウス 月額1.5万円(水道光熱費、自炊用食費込の共同生活)

■ 経営者メッセージ



3代目/田尻 大輔

新しい挑戦を見据えて

今までは、アナログな仕事の仕方が引き継がれてきてしまったため、1人に対しての仕事の負担が大きく、効率や生産性の悪い経営状況が続いてきました。この先、叔父からお茶屋を引き継いだ後は、さらに色々なことに取り組んでいきたいと考えています。そのため、そしてお茶屋を今後も守っていくためにも、これまで受け継がれてきた”大事なこと”を守りつつも、時代に合わせた変化が必要だと感じています。想いに共感し、田尻家にズバッと切り込んでくれる学生をお待ちしています!!

現状0%。”これから”インバウンドへ挑戦する 老舗旅館改革インターン！

組織改善

取材

経営革新

インバウンド

観光

和倉温泉一ホテル海望



平均年齢60歳。外国人受け入れは実現できるか！？

これから、インバウンド受け入れ体制を整えていく創業126年の老舗旅館。担当者が居ないこと、そして従業員の高齢化による外国人対応への不安も大きく、一筋縄ではいかないことが見えています。そこを大学生インターンが潜入取材を行い、社内マーケティングを進めていくプロジェクトです。

明治23年、海望館の時代から

ホテル海望の前身である「海望館」は、明治23年に創業しました。海を望むという名にふさわしい場所に建ち、多くの地元のお客様に愛され続けてきました。その後、昭和42年には和倉温泉全体の再開発に合わせ、現在の180度海が広がる最高の立地に「ホテル海望」を新たに開業。今もなお、石川・富山のお客様で6割のシェアを占めており、天候や、社会情勢に左右されることが少なく、安定した経営を続けてきました。

北陸新幹線のその後、2020年に目を向けたとき。

2015年の北陸新幹線開業により、客層はガラッと変化をしました。懇親や交流を目的とした地元客と、観光客の割合が入れ替わったのです。次にやってくると言われていたのが、金沢までは来ている外国人の方々。しかし、和倉温泉には(一部の旅館を除き)外国人観光客への対応がハード面もソフト面も整備されていません。年間80万人を超える宿泊者数のうち、外国人比率はわずか2%程度と言われています。それほど、遅れているのです。それはここホテル海望も。

0からインバウンド体制整備へ。

だが、その前に必要なのは”社内の意識育て”。

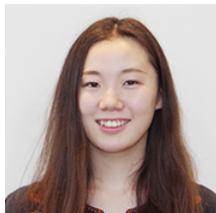
英語の案内表示を設置する、英語研修を実施する、英語マニュアルを整備する、料理メニューを改良する。。整備できることはたくさんありますが、どれも投資をすればできることとも言えます。最も難しいのは、実際に対応する従業員と、海望に泊まってくださった客層の意識を育てること。海望は普通の旅館ではありません。従業員の平均年齢は60歳を超えており、大きな変化に対応する力は高くありません。また、客層的に外国人が同じ宿に泊まっていることに慣れていない宿泊者も少なくありません。ここを変えていく必要があるのです。そのためにインターン生を導入し、”インバウンド”をテーマに社内マーケティングを進めていきます。

インターン生が、企業を変えていく2015年9月、長期のインターンシップを始めて導入しました。リニューアル(個室化)した御食事処を活動拠点として、実験的な”業務の見える化”を行いました。食事処の付加価値向上という目に見える成果と、社内への刺激という目に見えない成果も同時に生まれたのです。この経験を踏まえて、リブランディングに向けた一歩一歩を、よそ者(インターン生)と共に歩もうと決めています。

プロジェクト概要

仕事要約	①社内マーケティング ②各部署ごとにインバウンド受け入れに向けた改善策出し ③社内報告会 ④インバウンドプランの作成、営業 ※ここは流動的
期待する成果	・50名のスタッフにヒアリングを行い、インバウンドへの意識・想いなどを聞き出す ・社内の課題を洗い出し、体制整備の参考にする ・社内の意識改革
STEP.1	旅館を知る ・総務部長に同行し、各関係者と顔をつなぐ・宿泊体験・これまでの取り組みを振り返り・ヒアリングスケジュールと、取材内容立て
STEP.2	各部署へ潜入取材 50人(実施数は相談して確定)に対して取材して、どんな人か、どんな仕事をしているのか、どんな働き方か、課題は？などを見出す→オリジナル広報誌の刊行、日々のFacebookでの簡易広報なども検討中→ 目的は、社内にインバウンドという単語を認識させ、課題を洗い出すこと
STEP.3	各部署ごとの改善策出し&外国人向け宿泊プランの設計 ヒアリングを元に、各部署ごとの細かな改善策を提示。→ その一環で、外国人向けの宿泊プランを作成し、実際に販売スタート
STEP.4	社内報告会と引き継ぎ 改善策を社内に共有する。大事なものは、ハード面の変化だけでなく、各従業員がどういう想いで仕事をしているかなども共有すること。これはヒアリングの段階から注意しなければいけないポイントでもある。→プランの販売状況によって、少し内容の変化あり。引き継ぎも行う。
こんな人に おススメ!	✓取材力(インタビュー、撮影、編集等)を伸ばしたい方 ✓旅行業、観光業に関心のある方 ✓地域企業の経営革新の現場を見たい方 ✓地方の企業へ飛び込み、違った挑戦を試みたい方
プロジェクトの魅 力・特徴!	✓インターナル(社内向け)マーケティングに触れる ✓取材力(インタビュー、ライティング、撮影、編集) ✓旅館業および家業の課題、面白さなどの実態 ✓インバウンド観光の現場、プラン設計に関われる ✓課題を見つけ出し改善策を提案するというプロセスを体験できる
期間	2017年8月夏休み～学校が始まる9/8までの間の4～6週間。具体的には学生と個別に相談。
勤務頻度	基本的に週5日。(出勤日・出勤時間の相談は可能です。)
交通費・支援金	宿泊施設から会社までの通勤交通費支給(能登往復の渡航費は自己負担になります。)
宿泊	宿泊は会社の社員寮になります。

■ 担当コーディネーターからメッセージ



旅館という未知なる世界で、孤高の次期経営者と共に“人”の課題に取り組みます！
旅行や観光の要である宿泊業—その舞台裏は決して華やかな一面だけではありませんが、魅力や課題、問題点の両方から観光や旅行業を知る&見つめるチャンスです。
挑戦し甲斐は最高レベル！

最先端は集落にある！ 夏限定の地域おこし協力隊体験！

地域活性

農村

民泊

観光

集落

農家民宿一こずえ



集落スローツーリズムを加速させる！

能登半島の中央に位置する羽咋郡志賀町(はくいぐんしかまち)は、この3年間で少しずつ変わってきました。停滞していた集落に明かりが灯り、バラバラだった人々が繋がりはじめたのです。立役者は、ある農家民宿の女将さんと11人のよそのインターン生でした。

当初、立ち上がったばかりの農家民宿の女将1人から始まったこの活動は今や、自分たちでまちを良くしていこうという、まちの人も加わった組織の活動へと成長しました。それが《志賀町まち・いえ・ひとづくり協議会》です。集落が持続していく支援を行うNPOとして、法人申請を検討しています。女将さんだけでは、しがらみが邪魔をしてまちは変わらなかったでしょう。大学生だけでは、住民意識を変えるほどの影響を与えられなかったはず。インターン生と受入担当者がチームを組み、様々な人を巻き込んでいったからこそ、目に見える変化が生まれたのです。もちろん、過疎化・少子高齢化一気に解決されたわけではありません。しかし、町民の意識は確実に変化しています。

この夏、インターン生がこの地域で担う役割とは？

過去5期までのインターンプロジェクトでは、集落の資源の掘り起こしや集落内でのイベント実施、体験プログラムづくりなど、この地域のまちづくりが動き出していくためのキッカケや仕掛け作りに取り組んできました。そして今後のステップとして見据えているのは、3年の活動でやってきたことを”カタチ”にしておくことです。これまでの活動で見えた「スローツーリズム」という集落の可能性を引き出す事業テーマを掲げ、この集落での農泊事業推進に向けた取り組みに挑戦します！

直近の目標は2つ！

■志賀町まち・いえ・ひとづくり協議会のNPO法人化 ■来年度の農泊事業申請

そのために今回のプロジェクトでは、スローツーリズムを里山の仕事として確立できるよう、マーケティングを取り入れつつ、親子向けモニターツアーの実施や集落での民泊受入体制調査、プロモーションに挑戦します！

<ココがポイント！！>

今回の'17夏プロジェクトでは、リレー方式で2回の受入を予定しています。

①先発チーム：6月中～8月末の約2.5か月間

※先発チームは津田塾大学生の受入が既に決定※

②後発チーム：8月初～9月末の約1.5か月間 ➡これが関学生対象！！

受入時期は異なりますが、同じ第6期の取り組みです。津田塾チームの取り組み内容や成果を後発チームが引継ぎ、さらにプロジェクトを進めます。

こちらのインターンシップは、生活環境等を考慮したときに、共にながらぶ仲間がいた方が不安も少なく、より効果的なプロジェクト推進ができるという結論に至りました。興味あるけど1人では不安かも… という人も安心してご応募ください。

プロジェクト概要

仕事要約	集落スローツーリズムに向けたリサーチャー！！
期待する成果	<ul style="list-style-type: none"> ■親子向けモニターツアーの実施 ■集落における民泊受入体制の実態把握 ■民泊のプロモーション ■集落内報告会4回(津田塾チーム3回/後発チーム2回 ※内1回は合同)

具体的仕事内容

STEP.1	【集落を知る】活動と暮らしの拠点となる熊野地区(町居・日下田・草木)を周り、位置関係や住民の分布等それぞれの地域の特性を掴みます。また、挨拶回りも欠かせません。相手のコトを知るだけでなく、自分のコトも知ってもらい、この集落の一員として関係性を築く最初のステップです。
STEP.2	【集落の”民泊受入体制”調査】▶集落の住民のお宅に泊まりに行き、民泊受入がどの程度可能か調査します。-お部屋の設備や備品は揃っているか-食事が可能かどうか-民泊が可能かどうか など
STEP.3	【集落体験や民泊をプロモーション】▶集落体験プログラムや民泊の面白さ/魅力を発信-WEBメディアを使って、地域外に情報発信-反応からニーズやターゲットを掴む
STEP.4	【集落モニターツアーの企画～実施】▶7月から10月にかけて、月に1回のモニターツアー実施を予定しています。
STEP.5	【集落向け報告会の実施】▶インターン中、3回の報告会を実施予定。
	<p>《後発チーム》 ※後発チームは、津田塾チームの成果や進捗を引き継ぎますが、参加学生の希望や関心も踏まえながらステップを組み立てます。</p> <p>◇STEP1◇【集落を知る】津田塾チームと共に集落を回り、地域のことや関係者についてインプットします。</p> <p>◇STEP2◇以降は、引継ぎの進捗/内容に応じて調整。 =必ず取り組むこと= ■2回の報告会を実施 ■月1回のモニターツアーの実施 ■NPO法人化に向け、申請に必要な情報の言語化 ■第7期への引継ぎ資料の作成</p>
こんな人に オススメ!	<ul style="list-style-type: none"> ✓将来、地域に入り込んだ仕事や活動をしていきたい ✓これまでの形式に囚われない働き方や暮らし方を実践していきたい ✓地域コーディネーターという職業に関心がある ✓今、ここでしか出来ない体験をしたい ✓将来は、里山に仕事を作りたい ✓まちづくりや地域活性に携わりたいけれど、具体的に何をしたいかが明確でない
プロジェクトの魅 力・特徴!	<ul style="list-style-type: none"> ✓集落コーディネーターのプチ体験 ✓集落体験プログラムの運営 ✓農泊体験(集落民のお家にお泊り) ✓集落での生活経験(=自分たちで暮らしをつくる体験) ✓多くの情報を整理し、多様な人に伝える力 ✓里山ビジネスにおけるマーケティングノウハウ
期間	2017年8月夏休み～学校が始まる9/8までの間の4～6週間。具体的には学生と個別に相談。
勤務頻度	基本的に週5日。(出勤日・出勤時間の相談は可能です。)
交通費・支援金	宿泊施設から会社までの通勤交通費支給(能登往復の渡航費は自己負担になります。)
宿泊	志賀町インターンハウス ※月額1.5万円(水道光熱費、自炊用食費込の共同生活)

能登の魚醤“いしり”を伝える食事処 いしり亭を黒字化せよ！

経営革新

伝統文化

観光

経営改善

仕組み化

まいもん処 いしり亭



経営者はアナタ！

経営立て直しを図るプレイングマネジャー募集！

能登に伝わる伝統的な調味料“いしり”の名を持つお食事処—いしり亭。働いているスタッフは、料理は得意！でも、経営は苦手な65歳以上のおばちゃんたち。いしりの文化を未来に伝えていくために！目指せ黒字化プロジェクト！！

“いしり”という能登の伝統調味料

石川県能登半島に、古くは江戸時代から伝わると言われる調味料「いしり」をご存知ですか？秋田県で言えば、しょつつる。ベトナムで言えば、ナンプラーと同じ伝統的な魚醤油です。（日本三大魚醤の1つ）最近ではテレビでも紹介され、ちょっとしたブームにもなっていますね。“いしり”と一口には言っても、能登半島のさらに各地域ごとに特徴があり、それぞれ漁獲量の多い魚介類を原材料にしています。真イカやサバ、イワシなど、少しずつ風味が変わります。海に囲まれた能登半島ならではの調味料と言えます。

いしり亭の想いと背景

今回のインターンシップは、そのいしりを使った食事処が挑戦の舞台です。いしり亭の始まりは、能登のまちづくり会社が「いしりを伝えていきたい」という想いで立ち上げたところから。10数年経営していましたが、いしり製造工場を設立したことをきっかけに今年4月に分社化しました。ギャラリーも併設しており、能登島で作られたガラス細工、珠洲焼、能登の赤ナマコ石鹸など、一曲ある特産品を販売しています。

能登で捕れたメギスを使い、製造から販売、そして食事としても提供するという体制ができあがりました。トータルでお届けすることで、伝統を丁寧に伝えていきたいと考えています。

今回のミッションは！

いしり亭には現在、4名のスタッフがいます。みな、65歳以上の元気なおばちゃんたちです。彼女たちの味付けと人柄、柔らかな接客はいしり亭の貴重な価値ですが、経営面では弱さもあります。主体的に売り上げUP施策を打ったり、改善を図るといったことはさすがに難しく、加えて、現場で経営管理が出来るスタッフがないこともあって、毎月10～15万円ほどの赤字を出してしまっているという現状があります。また、財務面管理も十分には出来ていません。しかしながら、若返りを図るつもりはありません。今後も、おばちゃんが継続して働ける場をつくることを目指しています。つまり、地方の高齢のおばちゃんたちでも、自分たちだけで売り上げを管理出来るという新しい仕組みが求められているのです。

そこで！今回のインターンでは、この赤字続きの現状から脱し仕組みを整備するべく、一日の売り上げを1万円増やすこと、つまり、ひと月の売り上げ20～25万円アップを目指します！また、地域で輝くおばちゃんたちの働き方を支えるしくみ作りにも挑戦！若い力でスタッフの高齢化問題に立ち向かいます。ただの飲食店改革ではありません。リアルな数字で経営を学びながら、まちづくりに貢献できるプロジェクトです。

さあ、果たして学生の力で経営の立て直しは出来るのでしょうか？！



プロジェクト概要

仕事要約	経営者の右腕としてお店を黒字化する仕組みを作る！
期待する成果	1日の売り上げ1万円アップ！！ ＝ひと月の売り上げ20～25万円アップ
具体的な仕事内容	
STEP.1	【“いしり亭”を知る】まずはインターンのフィールドとなる能登の地域性やいしり亭の1日の業務の流れなどを、実際にお店のスタッフとして働きながら吸収しましょう。
STEP.2	【現状を知る/分析する】STEP1から見えた現状から、何が問題/課題なのかを、自分で感じたことや実際の数字を手がかりに洗い出して分析していきます。
STEP.3	【改善点(ソフト面)の仮説設定】それぞれの問題点/課題に対する改善策を仮説設定しましょう。基本的には運営のしくみや商品の見せ方など、ソフト面での改善を図ります。例)メニュー改善/ポップの設置/イベントの実施/商品の配置を変える/事業計画の練り直し…など
STEP.4	【企画立て】改善策(案)をもとに、実際の運用に向けて企画に落とし込みましょう。いしり亭の運営/スタッフ全体に関わることなので、運用が実現出来るレベルにまで練っていきます。
STEP.5	【運用/調整】企画が社内で承認されたら、実際に運用しましょう。また、運用の結果を再度振り返って分析し、調整を繰り返しながら達成目標であるひと月20～25万円アップを目指します。
こんな人に オススメ！	✓将来経営者になりたいと思っている人 ✓事業の立て直しに関心がある人 ✓将来自分で事業を起こしたいと考えている人 ✓伝統文化に関心がある人 ✓地域の中で生きる経験をしてみたい人
プロジェクトの魅 力・特徴！	✓経営に必要なノウハウ ✓現状を変えるための企画力 ✓販売分析 ✓フレームワークの考え方 ✓イベント企画/実施
期間	2017年8月夏休み～学校が始まる9/8までの間の4～6週間。具体的には学生と個別に相談。
勤務頻度	基本的に週5日。(出勤日・出勤時間の相談は可能です。)
交通費・支援金	宿泊施設から会社までの通勤交通費支給(能登往復の渡航費は自己負担になります。)
宿泊	※インターンハウス 月額1.5万円(水道光熱費、自炊用食費込の共同生活)

■ 経営者メッセージ



代表 森山 明能

お届けするのは、素朴ながらも質の高い能登の暮らしです。

石川県七尾市のいしり料理店『まいもん処 いしり亭』では、能登半島で育まれてきた食文化、郷土料理を通して、能登の生活文化をお伝えしています。地産地消を大切に、「姫鱈いしり(魚醤油)」「能登産のお米」「七尾湾・富山湾で水揚げされた魚」を使い、能登半島の四季折々の食材、伝統的加工方法を活かして調理しています。日本中でも能登半島・七尾市は、特に魚が美味しい処です。健康は、心の癒しと安全な食べ物が大切だと思っています。『まいもん処 いしり亭』で、能登の素朴ながらも質の高い生活文化をお楽しみ下さい。

地域活性

事業企画

立ち上げ

コミュニティ

企画

CO-LABO



”何も無い”と言われた過疎の町に、”地域に挑戦を生み出す場所”が誕生。

能登半島の入り口にある羽咋市(はくいし)は、海に面した人口2万人ちよつとの小さな町です。地元住民にさえ「何も無い」と言われ、若者の流出による地域の担い手不足に窮するこの町に、地域密着型のコワーキングスペース<CO-LABO>がオープンしたのは2017年4月のこと。オープンしたその日から、まちの中心道路に面したガラス張りのCO-LABOの建物は、ただ唯一、昼も夜も煌々とまちを照らしています。

それから1ヵ月CO-LABOにはいつしかこんな人たちが出入りするようになりました。・この町のために何か自分に出来ることをしたい！・この町を活性化させたい！・この町で誰か面白い人と繋がりたい！・諦めかけていたこの町を変えたい！・自宅以外の自分の居場所にしたい！

何も無い…そう思われてきたこの町で、想いを持った大人たちが集まり始めたのです。オープンから1ヵ月、CO-LABOには「地域の挑戦を生み出す場所」という期待が、それとなく少しずつ寄せられるようになってきました。

地域の資源を再生し、まちに新しい価値をつくる。



CO-LABOの生みの親は、1人の建築士と1人のWEBデザイナーです。それぞれ個人事業主かつ業種の異なる2人が出会ったことをきっかけに、2人の事務所、兼コワーキングスペースとして作られました。2人の共同出資で、それまで入れ替わりの激しい空き店舗だった古い建物を建築士のオーナーが設計&リノベーションし、地域に新しい価値を生む場所として蘇らせたのです。しかし、最初から「地域のための場所にしたい」という想いがあったわけではありません。当初は、事務所の家賃を稼ぐためのコンテンツとして、コワーキングスペースを始めました。

しかしいざ始めてみると、訪れる人達によってこの場所にどんどん価値が加わっていく。。。そんな事態を日々目の当たりにしてゆく中で、2人もまた”CO-LABOの価値”に気づき始めたのです。これからはこの場所が、建物としてだけでなく、”何も無い”と言われてきたこの地域に人を呼び寄せ、より多くの新しい価値を生む場所になっていくでしょう。

CO-LABOの今と、この先に向かうところとは・・・？

現在コワーキングスペースとしてCO-LABOを運営していますが、過疎の田舎町では、コワーキング利用の潜在ニーズはそれほどありません。また、そもそもコワーキングスペースの認知が低く、場所としての周知も十分とは言えません。しかし、この場所に魅力を感じて「日頃から気軽に来たい」と言ってくれる人達がいます。そして、もっとこんな人に来てほしいという既存利用者からのニーズもあります。また、能登の入り口という、金沢と能登を繋ぐ地点にあるという地理的な利点もあります。つまり、もっともこの場所で、人と人をつなげられる可能性があるのです。

そこから見てきた課題は3つ。

■地域の人に、どんな場所なのかを知ってもらうこと。■この地域にどんな潜在ニーズがあるのかを掘り起こすこと。=コワーキング利用に限らないCO-LABOの可能性を発掘すること。■利用者や地域のニーズとCO-LABOをつなぐキッカケを作ること。

そして、CO-LABOの新たな挑戦が…

インターン生と一緒に、これらの課題解決に挑戦すること！！

(羽咋市”初”のインターン受入！)立ち上がったばかりのこの場所で、地域に挑戦する”大人たち”と共に挑戦しませんか！



プロジェクト概要

仕事要約	経営者の地域初のコワーキングスペース事業のスタートアップに挑戦。
期待する成果	<ul style="list-style-type: none"> ■ 地域へのプロモーション ■ 既存利用者のコミュニティ化 ■ 御祓川大学 羽咋キャンパス開校 ＝能登の市民大学〈御祓川大学〉の講座機能をCO-LABOに整備する ■ 日々のメディア更新 ■ ノウハウの可視化と引継ぎ

具体的仕事内容

STEP.1	【「CO-LABOを知る→知らせる」】-日々の業務内容やどんなお客さんがいるのかなど、1日や1週間の流れを掴む。-CO-LABOの日々の出来事や直近のイベント、利用者情報などを発信。※インターンシップ中、日々の情報発信/更新は継続。
STEP.2	【「インターン生がゆく！地域に眠る潜在ニーズを探す旅」】-”どんな場所なのか”知ってもらう/チラシを置いてもらう＝新規利用者数UPを目指す！-地域に飛び出して、地域のニーズ調査/ヒアリング例)「こんな事に挑戦したい」「こんな人に出会いたい」「こんなことを学びたい」等
STEP.3	【「CO-LABOに”学ぶ”の機能を整備する」】CO-LABOのコンセプトである「働く・学ぶ・集まる・語らう」の内、“学ぶ”の機能を整備。⇒七尾市にある市民大学〈御祓川大学〉の一部機能をCO-LABOにも整備します。-御祓川大学の講座をCO-LABOでオンライン受講(中継)出来る仕組みづくり、-学生登録システムの整備 など
STEP.4	【「企画を定期化し、利用者のコミュニティ化を図る」】STEP2.でのニーズ調査&既に見えている利用者のニーズを元に、CO-LABOの定期企画を作ります。ポイントは、インターン終了後も続いてゆく企画として仕組み化すること。
STEP.5	【「ノウハウの可視化と引継ぎ」】-引継ぎ資料の作成-インターン最終報告会 インターンでの取り組んできたことを発表します。お世話になった地域の人達にも来てもらえるような場に出ると◎

こんな人にオススメ！	<ul style="list-style-type: none"> ・地域の人と一緒にプロジェクトを動かす経験をしたい ・将来は地域コーディネーターとして働きたい ・「場」の活用&価値の再創造に関心がある人 ・地域で働く/暮らす/生きることに多角的な面から向き合いたい ・人の想いに寄り添って、それをカタチにして一緒に実現する仕事をしたい
------------	---

プロジェクトの魅力・特徴！	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 地域の新しい挑戦の最前線に飛び込んで主体として動く経験 ✓ 地域におけるコミュニティデザイン/場づくり ✓ 地域の資源や人の想いをカタチにできるノウハウ ✓ 地域コーディネーターのスキル ✓ コミュニティスペースの運営スキル
---------------	--

期間	2017年8月夏休み～学校が始まる9/8までの間の4～6週間。具体的には学生と個別に相談。
----	---

勤務頻度	基本的に週5日。(出勤日・出勤時間の相談は可能です。)
------	-----------------------------

交通費・支援金	宿泊施設から会社までの通勤交通費支給(能登往復の渡航費は自己負担になります。)
---------	---

宿泊	※インターンハウス 月額1.5万円(水道光熱費、自炊用食費込の共同生活)
----	--------------------------------------

まちづくり会社社長の右腕募集 市民大学でひと育て！

社長の右腕

まちづくり

プロデュース

コミュニティ

地方創生

御祓川大学



地域の資源・想いを形にする コミュニティマネージャーを募集！

地域の中に、学びと交流の場を作りたい—そんな想いから作られたまちの大学。この場所をもっと地域に定着させるには？まちを想い学びに捧げる半年間！市民大学「御祓川大学」のコミュニティマネージャーを募集！

創業18年の民間まちづくり会社が、満を持して着手した新プロジェクトは、大学の無い能登地域に市民の大学を作ることでした。それが【御祓川大学】プロジェクト。旧銀行跡を大学生や地元民と共にリノベーションして、まちづくりの新拠点が生まれたのが2015年の11月のこと。この場所から新しいプロジェクトがたくさん生まれています。まちづくり会社社長の右腕を募集します。地方創生のその先に関わるインターン生を募集します。民間まちづくり会社「株式会社御祓川」が受入先。その社長の右腕として挑戦するインターンです。

御祓川大学プロジェクト

2015年11月にオープンした、市民大学のコミュニティマネージャーを募集します。拠点となる建物「banco」は、商店街の入り口に長く電器店として活用されたのち、空き店舗になって7年が経過していた建物でした。

この建物をまちの学びの場にしよう！そんな想いから持ち上がった計画は、「空き店舗を、市民大学として生まれ変わらせる」という壮大なもの。大学の無い能登で、誰もが自由に学び、考え、そして培われた知識とスキルと想いが地域に還元されていく。誰もが伸び伸びと挑戦できる場所になりますように。人を育て、まちが育つ。それがこの建物の、bancoの新しい使命となったのです。

自分たちで計画を練り、自分たちの手で建物のリノベーションをし、大学としての仕組みを作り上げてきたのは、過去5期9名のインターン生たち。繋がれた次の世代を担うのはアナタかもしれません。

そして次なるステップは、市民大学を安定的に「運営」していくこと。立ち上がったばかりの市民大学には課題がたくさん！歴代インターン生の想いを引き継ぎながら、課題にチャレンジ出来る学生をお待ちしています。

石川県内学生の挑戦を応援します！

能登留学では、県内/金沢学生の挑戦を積極的に応援します。

金沢の学生が能登留学に参加する場合、休学せずに、学期中も大学に通いながら参加することが可能です。授業やサークルのスケジュールを鑑みた上で、インターンのスケジュールを調整します。また、こちらの長期のインターンでは、金沢—七尾間の交通費も支援金として支給しています。能登にいる間の生活も、インターンハウスを利用出来ます。

とは言っても、「本当に半年間もやりきれんのだろうか」と不安があるかもしれません。でも大丈夫。能登留学には、今まで何人も県内学生が挑戦し成長して育って来ました。不安な時やうまくいかない時、コーディネーターだけでなく、頼もしいOBOG達や同期たち、地域の大人たちが支えてくれます。楽しい時や嬉しい時にも一緒に分かち合える、全国から集まった素敵な仲間がいます。だから、アナタも大丈夫。きっと成長する。



プロジェクト概要

仕事要約	想いを形にできる、そんなまちを作っていく！
期待する成果	<p><日常業務></p> <ul style="list-style-type: none"> ・春学期の講座企画・運営 ・bancoの日常管理、改善(PDCAを回す) <p><広報・集客の改革></p> <ul style="list-style-type: none"> ・各講座の充足率 80%に向けた、新広報活動の企画立案

具体的仕事内容

STEP.1	【bancoを運営する】御祓川大学のメインキャンパスであり、コワーキングスペースでもあるbancoの運営/管理業務を一通り把握します。bancoはオープンして1年と間もないため、改善すべきところがたくさん。建物の中のコト、運営の仕組みのコト。もっと快適&使いやすい&居心地のいいbancoを目指して、気づいたところから改善策を打っていきましょう！！
STEP.2	【御祓川大学を運営する】STEP1と並行して、御祓川大学の運営/管理業務を把握していきます。講座の運営やインターン生通信の発刊、その他情報発信が主な業務になります。また秋学期に向けて、講座の企画・仕込みも行います！
STEP.3	【広報を強化する】各講座の充足率を80%まで引き上げるための新広報活動を企画し、仮説立てと検証を繰り返します。
STEP.4	【御祓川大学2年目のプラン計画/実行】前回の5期インターンでは、創立1周年にあたり、「歴代インターン生会議」や「御祓川大学1周年記念シンポジウム」を開催し、今まで御祓川大学に関わってくれた方々と共に2年目に向けたビジョンについて考えてきました。6期は、そのビジョンをカタチにしていきます！そのために！経営者と共にプランを立て、いざ実践！
こんな人に オススメ！	<ul style="list-style-type: none"> ・将来は地域や地元でまちづくりに携わりたい ・市民大学の仕組みやノウハウを学びたい ・コミュニティデザインに興味がある ・自分の長所や得意なことを見つけたい/伸ばしたい ・チームで物事を進めていくスキルを身に付けたい ・就職先を公務員or民間企業で迷っている
プロジェクトの魅力・特徴！	<ul style="list-style-type: none"> ・地域におけるコミュニティ育成 ・まちづくりでお金を生み出すノウハウ ・場の運営管理のスキルやノウハウ ・地域の資源や人の想いを形にする経験 ・社会人レベルのアウトプット ・公務員と民間企業の働き方/得意分野の違いを知る
期間	2017年8月夏休み～学校が始まる9/8までの間の4～6週間。具体的には学生と個別に相談。
勤務頻度	基本的に週5日。(出勤日・出勤時間の相談は可能です。)
交通費・支援金	宿泊施設から会社までの通勤交通費支給(能登往復の渡航費は自己負担になります。)
宿泊	※インターンハウス 月額1.5万円(水道光熱費、自炊用食費込の共同生活)



代表取締役/森山 奈美

生きた「まちづくり学校」を動かそう

今回のプロジェクトを進めるにあたって、私自身とてもワクワクしています。何も経験がなくて、ただがむしゃらにやっていた15年前と違って、今だからこそ生み出せる空間があると思います。同時に、このワクワクするプロジェクトを、いまの社員だけで進めることは「もったい◆れい」と思いました。この生きた教材を使って、ぜひ「まちづくり」を肌で学んで欲しいと思います。これから全国のまちづくりで活躍するであろう、コーディネーターの卵と一緒に、悩みながら、楽しみながら、プロジェクトを進めたいと思います。

