2019年地域創生科目：中津川本町プログラム

世界共生学科2年：江尻彰太、奥田伶奈、岸田果苗、佐藤日向子、鈴木響貴、中村麻里、早尚輝

研修目的・学習目標

研修目的：

・中津川での宿泊研修と地域住民の皆さんとの交流を通して、中津川地域の実情と課題を知る。
・中津川地域の実情と課題について「大学での知」を通して考察する。
・考察したことを地域住民のみなさんと共有し、意見交換をする。
・中津川本町プログラムを通して、「地域で暮らす」「地域の魅力」「地域で働く」など「地域で〇〇」を少しでも実感する。

学習目標：

・日本国内や外国地域における多文化共生の実情と課題を知る。
・現地の実情と課題を正確に把握するために「社会調査法」の基礎を学ぶ。
・課題解決のためにどのようなアプローチが大切なのかを学ぶ。
・研修を通してグローバルな出来事とローカルな出来事の関係性について他者に説明できるようになる。

研修スケジュール

日付	活動内容
8月10日	▸Holidaypark　原夫妻のお話 ▸中山道こまちの会・会長　矢野さんのお話 ▸中津川市役所・市民協働課　林さんのお話
8月11日	▸動画作成：Youは何しに日本へ？ ▸定点観測@天満屋・wellcafe ▸タピオカドリンク　外大オリジナルフレーバー試作 ▸本町の皆さんとの交流会
8月12日	▸本町広場の清掃 ▸タピオカドリンク宣伝用データの作成 ▸定点観測 ▸ちこり村見学　支配人・宮川さんのお話 ▸おいでん祭への出店
8月13日	▸マッピング ▸中津川歴史資料館・安藤館長のお話
8月14日	▸マッピング ▸ギオンバインタビュー
8月15日	▸報告会準備
8月16日	▸報告会

研修地
中津川宿本町（岐阜県中津川市）

聞き取り調査：本町の現状と課題を知るため本町地区のキーパーソンと行政サイドから聞き取り
手法：インタビュー形式　自分の生活や本町の現状について自由に話していただいた

現地活動：聞き取り調査（本町への新規出店）

8月10日（土）

◆holiday park ROASTWORKS 原さん夫妻

(1)カフェ事業

原さん夫妻はもともと、東京でウェブデザインの仕事をしていた。
子供が産まれたことをきかっけに、旦那さんの故郷である中津川に奥さんの希望として、働く場所として必要な条件があった。
①カフェなどある程度ざわついたところで仕事ができる環境
②おいしいコーヒーと落ち着ける場所
　この2点が叶うものが中津川にはなかった。 そこで**「ないなら作ろう」**という言葉をモットーに、カフェ事業の開始へ
　＊なぜカフェを開く場所を本町にしたのか？
　　Facebookで「ヒガシミノ団地（まちおこし事業団体）」の「空き家ツアー」をみつける。
　カフェの2階にはコワーキングエリアを作ったため、都会からのリモートワーキングに期待→カフェ自体の客数増加も見込める

(2)“ODEKO” 親と子供のためのデジタル教育

　最近、プログラミングが小学校の必修科目になることが決まったが、中津川にはデジタル教育ができる人材がいない。
　そこで、プログラミングを子どもたちに体験してもらうことで、親にもプログラミングへの理解を深めてもらう

現地活動：聞き取り調査（行政の取り組み）

8月10日（土）

◆中津川市役所市民協働課　林さん

＊中津川市の「町おこし」に対する補助金、事業等について

・景観支援補助金

・地域づくり活動支援事業－地域資源の発見と発展を狙う

・頑張る地域補助金

・地域づくり型生涯学習事業－観光プロジェクトの発足

現地活動：聞き取り調査（女性中心の活動例）

8月10日（土）

◆中山道こまちの会　会長　矢野さん

　中山道が廃れていくのを阻止するために女性のみで動き始めた。参加者を募り、45名の参加者・初会合には25名が出席

(1)初期の活動：「花と水と人の触れ合う街」をテーマに、最初の活動では200鉢の花を置いた

　管理を楽にするために、一年草から多年草の設置に切り替えるなど、工夫が施された

　＊なぜ花なのか？

①女性でもできる、力を必要としない活動

②花が道にあって怒る人はいない

③水やりをする際に、街の人とコミュニケーションが図れる

(2)現在の活動

①鉢の管理　②六斎市など各種イベントでの協力

③他の宿場町との連携した取り組み

現地活動：聞き取り調査（中津川の歴史・文化）

8月13日（火）

◆歴史資料館館長　安藤館長

　中津川は歴史が深い街であり、木曽川、木曽街道を含む中山道が通る場所でもあり、古くからヒト・モノ・カネ・情報の集まる場所であった。

＊レクチャー後の安藤館長との意見交換

・「歴史がある・有名な人がいた」というだけでは観光資源にならない

・海外からの観光客は「細道・水路」に興味を持っている人が多い

聞き取り調査まとめ
・中山道がこのままでは廃れていくという危機感は街全体、市としても見受けられた
・本町に限らず、中津川に発展を狙うには　観光or 定住者の増加　に重点を置いたほうがいいのでは。
　→本町の方たちとの話し合いの場では、本当にその必要があるのか？と、議題にもなった。

マッピング：マッピングを通して本町の過去・現在について理解するとともに、未来、すなわち今後の課題を明確にする。
手法：一軒一軒を訪問し、過去・現在・未来について丁寧に話を伺う。

現地活動：マッピング

【目的】本町の過去、現在について本町の地図を使ってマッピングをすることで、未来、すなわち今後の課題を明確にする。

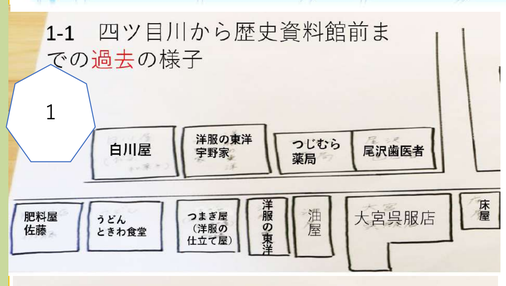
8月11日～15日本町を以下の三つの区域に分けてマッピングを実施

「現在」の地図の緑字は後継者などが不在で将来的に継続可能かどうか不明なもの、赤字は現在空き家または空き地となっているもの

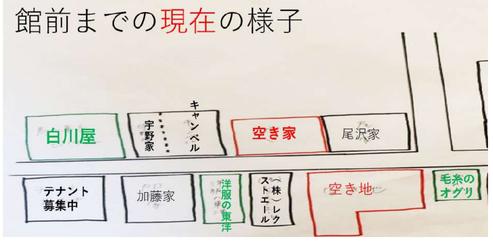
マッピングを通して

【過去】
- 店が多い
- 住居兼店舗が多かった
- 生活するうえで必要なものが貰えた
- 【現在】
- 住んでいる人がいなくなって空き家ができた
- 別の場所に移転した店もある
- ほとんどの店が後継ぎがいない状況
- 新規テナント出店が現れた

1-1　四ツ目川から歴史資料館前までの過去の様子



1-2　四ツ目川から歴史資料館前までの現在の様子



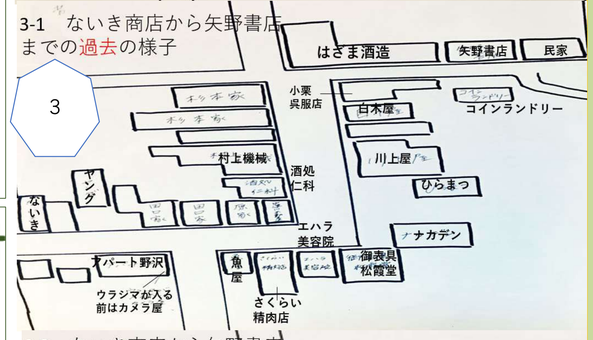
調査による統計

過去にお店を経営してた店舗数（会社含め）	40
現在お店を経営している店舗数（会社を含め）	27
現在後継ぎがいない店舗数（不明なもの含め）	18
今後店が長く維持できそうな店舗数	7
空き家の数（空き地を含む）	8

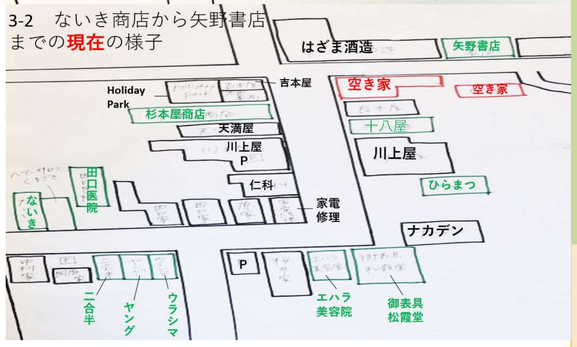
2-1　歴史資料館からないき商店までの過去の様子

2-2　歴史資料館からないき商店までの現在の様子

3-1　ないき商店から矢野書店までの過去の様子



3-2　ないき商店から矢野書店までの現在の様子



販売研修・定点観測・動画作成（Youは何しに中津川へ）

現地活動：販売研修

目的・祭りの中心地から外れた本町に来る人を増やし、人の流れを作るため出店をした。
活動内容・１２日においでん祭が本町で開かれた。その際、オリジナルのタピオカドリンクを販売した。事前に試作品を作り、SNSを通じ広報活動を行った。販売目標は50杯。

販売風景

販売したのは外大オリジナルフレーバーのハニーレモン。
販売に備え事前に試作品をいくつか作り
美味しくなるバランスを試した。
宣伝はInstagramを利用したものと、
看板を作り祭りの中心街を歩くものの2つ行った。

試作風景

利益の計算についても学んだ。
今回の出店では、レモン果汁、蜂蜜、タピオカをそれぞれ72杯分用意し、
経費は合計9857円だった。つまり原価は約137円である。
これを1つ450円で売ると一つ当たり313円の儲けとなる。
私たちは販売目標個数を50個に設定した。

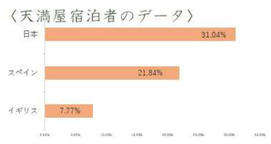
成果・祭りの日18時から22時の4時間で49個のドリンクを売り上げた。
　売上　450円×49個=22050円
　純利益　22050円-9857円=12193円

現地活動：定点観測

目的・天満屋での定点観測を通して本町に来る人の流れを知ること。
活動内容・私たちの宿泊先である天満屋が経営しているwell cafeに
　一日中カメラを設置しお客様に聞き取り調査を行うことで、
　どのような人がどのような目的で訪れたのかを調査する。

カフェの片隅にカメラを設置していた。5秒に一枚自動で撮る設定にして、一日置いておく。
数日間カメラを置いていたが、扱いに不慣れだったため時間の計測がうまくできず、お客様への聞き取りもあまり出来なかった。
しかし数日の観測で、本町には若い世代が多く来ていると分かった。

〈天満屋宿泊者のデータ〉



天満屋利用客は、日本人が最も多いのはもちろんだが、次に多いのはスペイン人である。その理由は、「Japonism」というサイトに中津川が紹介されたことだ。
また天満屋の宿泊者は2か月で延べ151泊であるのに対し、利用人数は130人ほどであり長期滞在する人が少ないことが分かる。

分かったこと
本町には若い世代を集客する力がある。
天満屋の利用者は、7割が外国の方だった。しかし滞在するのは一日程度で他の観光地への通過点と考えられている。

天満屋のチキンカレー

現地活動：動画作成（Youは何しに中津川へ）

【目的】
1．中津川に訪れた外国人にインタビューし出身地や目的やどのようにして中津川を知ったのかを調査する。
2．また密着取材を通して外国人から見た新しい視点で中津川についてどう感じたかもあわせて考察する。

今回密着取材を受け入れてくれたのは、カナダ出身の夫婦・ベン＆メリー。彼らは妻籠・馬籠Hikeのため、中津川を訪れた。

動画作成取材からのまとめ
・スペイン人が多い
・平均滞在日数1日
・外国人観光客にとってこの観光は、中津川観光ではなく“妻籠・馬籠観光”である。
・中津川は妻籠・馬籠までの通過点と捉えられている。
・本町についてはあまり知られていない

動画作成取材からの課題
・妻籠・馬籠への外国人観光客をどのように本町に呼び込むか
・長期滞在を増やすために何をすべきか

【マッピング結果から見られる今後の課題】これらの結果から、このままでは空き家がどんどん増えていってしまうことが考えられる。現在、私たちの宿泊した天満屋や、原夫妻の経営しているカフェholiday parkのように、新たにお店ができ始めている。これらによって観光客は増加しており、また、学生などの若い年代の割合も多くなっている。ひとつの改善方法としてテナント化していくことが挙げられる。しかし、なかなか場所を貸してもらえないという問題があるため、テナント化、そして居住に対しても何かしらのサポートが必要であると考える。

【地域住民の方々との意見交換】意見交換によって、住民たちの意見を聞くことができた。一つは窓口の設置についてである。中津川の本町には若い人が少ないという問題を抱えている。しかし、実際に若い人達が来ても何から始めればいいのか分からないこともあるため、このような地域づくりの相談、サポートできる場所として、窓口の設置は重要になってくると考えた。次に、定住、観光への重点の置き方についてです。私たちははじめ、どちらかに重点を置いた方がいいのではないかと考えていたが、地域の方々はどちらかに重点を置くのではなく、出来ることをやっていけばいいのではないかという意見を持っていた。このように、実際に話をしたことで町の人々の本当の声を聞くことができた。

振り返りと次回参加メンバーのみなさんへ

　この研修を通して、身近な地域でも知らないことがあることに気づくことができました。町の現状や変化を受け止め、活性化のために試行錯誤し地域の人々が自ら活動することの大切さを学びました。次回の参加メンバーの皆さんには特に地域の方々との意見交流の場をできるだけ多くしてほしいと思います。外部の私たちにしか見えない、気付けないことを地域の方々に伝えることで、町おこしに私たちの活動が少しでも還元できると思います。さらに、地域の方々は若い世代の意見をとても大切に受け入れてくださるので、意見交換をして私たちも新たな発見や気づきが生まれます。