

経済産業省 産学連携サービス経営人材育成事業

**めざせ！じょっぱり起業家  
青森の魅力を高める中核人材育成事業**

平成27年度

**事業成果報告書**

平成 28 年 2 月

**弘 前 大 学**



経済産業省 産学連携サービス経営人材育成事業

めさせ！じょっぱり起業家

青森の魅力を高める中核人材育成事業

平成 27 年度 事業成果報告書

平成 28 年 2 月

弘前大学



## 目 次

1. 事業概要 .....	1
2. キックオフフォーラム .....	5
「地域企業と連携した地方大学におけるサービス経営人材の育成」講演録	
3. めざせ！じょっぱり起業家。青森の魅力を高める中核人材育成事業 .....	13
平成27年度成果報告会 発表資料	
4. じょっぱり起業家育成検討委員会議事録 .....	40
5. 参考資料 中間報告会資料 .....	44
最終成果報告会資料 .....	
48	

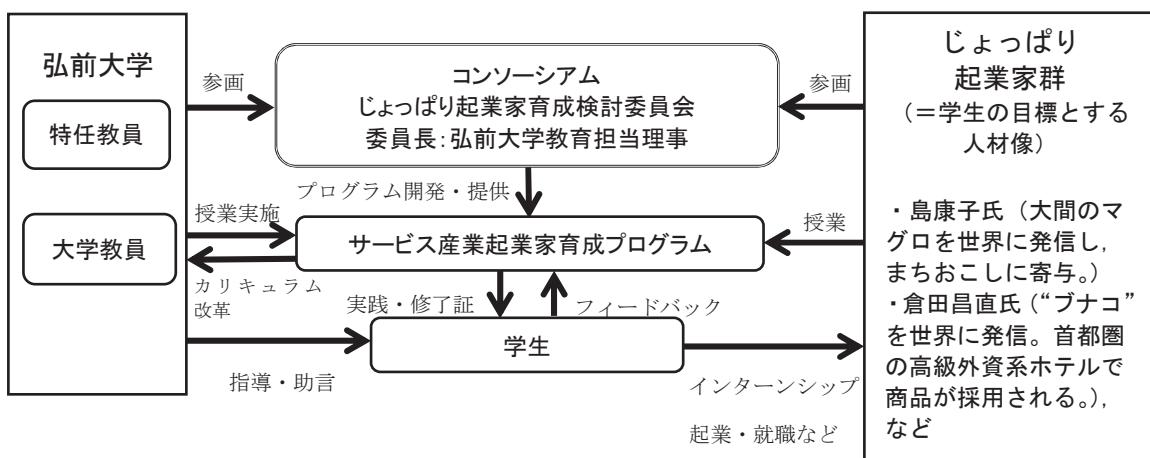


## 1. 事業概要

近年、青森県から大きな発信力を携えて活躍する若手起業家が増えている。彼らに共通する特徴は、地域の魅力を国内外の消費者に繋ぐサービス機能を事業化し収益に繋げている点である。地方創生にはこうした起業家人材が必要である。

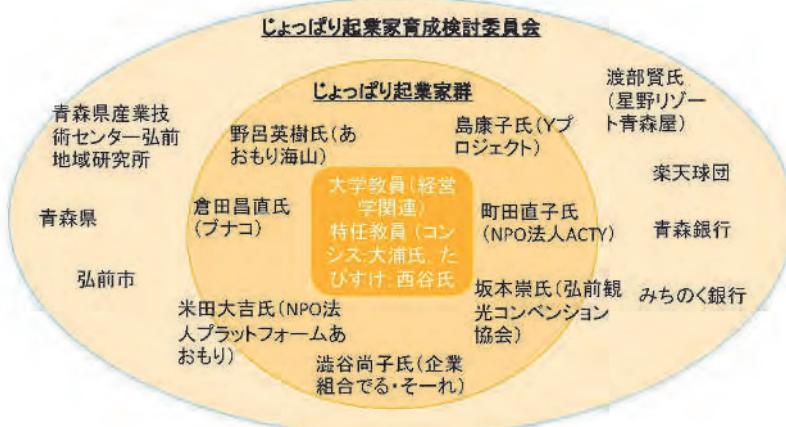
そこで本事業では、このような人材を「じょっぱり起業家」と捉え、これを目標とする人材像とした教育プログラム開発をおこない、青森の魅力を高めるサービス産業起業家人材の育成を目的に実施する。

### 実施体制図



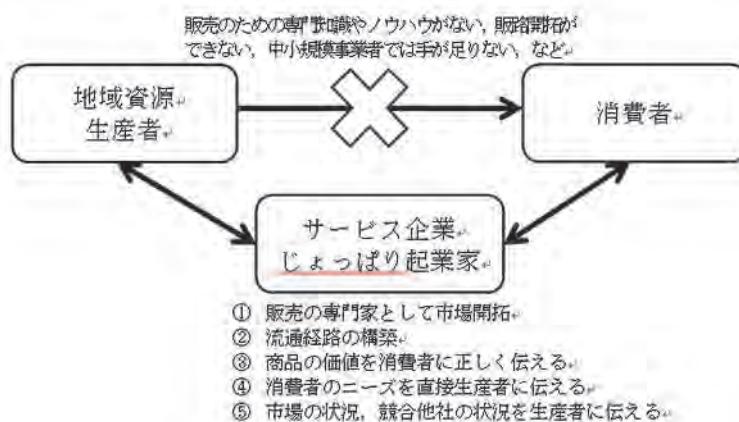
※ 「じょっぱり」とは津軽弁で強情っ張りという意味を持つ方言。「じょっぱり起業家」とは、青森県を愛し、青森県のモノに拘り、それを国内外に発信するサービス関連事業をおこなう起業家のことを指した造語である。

### じょっぱり起業家育成検討委員会 構成メンバーとイメージ図



## プログラム名称：サービス産業起業家育成プログラム

### 背景



### 開発するプログラムの目的

- ① 青森県を愛し、青森県のモノに拘り、それを国内外に発信するサービス関連事業をおこなう起業家である「ジョッパリ起業家」を「目標とする人材像」とした教育プログラムの開発。
- ② 青森の魅力を高めるサービス産業起業家人材の育成。
- ③ 学部改組による弘前大学人文社会科学部企業戦略コースに設置。
- ④ 若年雇用者の青森県内定着。青森県の雇用状況改善。将来青森県のために何かしたいと思っている高校生に夢を与える。
- ⑤ 青森県内の大学と成果を共有、県全体で「ジョッパリ起業家」を育成する体制構築を目指す。
- ⑥ 「共育型インターンシップ」(学生の成長だけではなく、企業にとってもメリットのあるインターンシップ)を構築。学生、地域企業、大学の間でのWIN-WINの関係作りへ。

### 習得すべき能力

- ① 夢を現実の目標に変換できる能力
- ② 青森県の特徴や歴史を理解し、地域の魅力を発掘できる能力
- ③ 青森県の課題を理解し、その解決方法を具体的な事業計画として提示できる能力
- ④ 立案した事業計画を実現する能力

## 参考資料

弘前大学人文社会科学部（青森県弘前市）	
プロジェクト名 「めざせ！じょっぱり起業家。青森の魅力を高める中核人材育成事業」 開発する具体的なプログラムの内容 青森の魅力を高める <u>サービス産業起業家人材</u> の育成を目的にプログラム開発を実施する。 プログラム構成イメージ ●サービス産業起業家育成プログラム 【1年次】サービス経営・起業の基礎学習：ベンチャービジネス論、経営戦略論、など 【2年次】サービス経営・起業の応用学習：事業計画演習、マーケティング論、経営管理論など 【3年次】サービス経営・起業の実践的学習：ビジネス戦略実習、地域イノベーション論、インターンシップ、スタディツアーノ	地域・アントレプレナー
連携する企業 ブナコ株式会社、Yプロジェクト株式会社、企業組合である・そーれ、NPO法人ACTY、株式会社あおもり海山、NPOプラットフォームあおもり、弘前觀光コンベンション協会、星野リゾート青森屋、株式会社楽天球団、青森銀行、みちのく銀行、株式会社コンシス、合同会社西谷など	
将来構想 平成28年度学部改組後の <u>新コース（企業戦略コース）</u> のカリキュラムに、開発したプログラムを反映させ、履修証明プログラムとして実施する。	
PR点 地域の生産者と国内外の消費者を繋ぐ機能をサービス機能と捉え、この機能を遂行する起業家を育成するプログラムを開発する。特に連携企業が本気で学生を指導するPBL型演習・実習科目を開発し、農林水産業の6次産業化や観光分野で地域おこしをおこなう中核人材を育成する。	1

出所：経済産業省キックオフミーティング(2015年8月19日開催)提出資料

## 平成 27 年度の活動

平成 27 年

8 月 19 日 経済産業省キックオフミーティング（於 経済産業省）

11 月 2 日 弘前大学キックオフフォーラム（於 ホテル ナクアシティ弘前）

11 月 2 日 第 1 回じょっぱり起業家育成検討委員会（於 同上）

12 月 18 日 経済産業省中間報告会（於 経済産業省）

12 月 18 日 第 2 回じょっぱり起業家育成検討委員会（於 弘前大学）

平成 28 年

2 月 8 日 平成 27 年度成果報告会（於 ホテル ナクアシティ弘前）

2 月 8 日 第 3 回じょっぱり起業家育成検討委員会（於 同上）

## 2. キックオффフォーラム

### 「地域企業と連携した地方大学におけるサービス経営人材の育成」講演録

日時：2015年11月2日 18:30-20:30

場所：ホテル ナクアシティ弘前 プレミアホール

#### （1）基調講演「大学と連携したサービス経営人材育成」

（株）フランチャイズアドバンテージ

代表取締役 田嶋雅美氏

本日の参加学生で、将来においてサービス業に就職したい、あるいは起業したいと明確に考えている人数がほとんどいない状況は、決して特異なことではない。（※来場学生のサービス企業就職希望者はゼロ）安倍政権が国の柱としてサービス産業の強化を明確にしたのは昨年のことで、サービス産業の振興政策は緒についたばかりというのが実情である。

一方で、少子高齢化社会になる日本が発展していくためには、インバウンド観光に注力することで外国人観光客の訪日に期待するほかないであるが、インバウンド観光に対応している地域は思いのほか少ない。しかも、人材面の政策では、一次・二次産業のほうが圧倒的に多く、三次産業であるサービス産業の政策は、弘前地域を含めて少ない。

このような事情で、地方においてグローカルに戦える人材育成が喫緊の課題とみなされるようになり、「产学連携サービス経営人材育成事業」として結実した。弘前大学の「じょっぱり起業家」プロジェクトも、このような取り組みのなかに位置づけられる。グローカルビジネスの一番のポイントは、地域の資源・技術がストーリー性を持って外国人観光客に受け入れられることである。具体的には、「人」である。例えば、あの旅館の女将に会いたいというものである。いま一つは、ストーリー性のある地域文化のような圧倒的に印象に残るコンテンツである。

弘前は、歴史と文化の町とされているが、裏を返せば歴史と文化しかないとも言えるため、ストーリー性を持たせて歴史と文化を発信しなければならない。青森の歴史と文化を勉強できる弘前大学人文学部が「じょっぱり起業家」プロジェクトの主管学部になっていることは意義のあることである。

起業家の育成には、企業における実践教育を避けては通れない。とくに中小企業ではインターンシップの受け入れを渋る傾向にある一方で、長期型の教育型インターンシップは、中小企業が中長期的に人材を確保して新しいビジネスを生み出すには必須である。ポイントは、新規事業の立ち上げを学生と一緒にやることである。そうすれば、経営者は社員と同様に本気で学生を育てようとする。企業の方々に対しては学生のためではなく自社のためにやってほしいと言いたい。

次に、産学一体のコンソーシアムを運営する際における「言語」・「言葉」に関して注意を促しておきたい。大学・製造業・政府の三社間には共通の言葉でコミュニケーションを取ることができる。ところが、サービス事業者を含めた途端に言葉がかみ合わないことが往々にしてある。

周知の通り、製造業では「マーケティングの4P」を共通言語として用いられているが、サービス業では、世界的権威であるハーバード大学のラブロック教授によると「8P」、もしくは日本の学識者も含めて大半は「7P」と、まだ基本的な定義すらまちまちで、よって、当然ながら解釈に違いがある。要するに、サービス事業者には共通する言葉や概念がないため、話がかみ合わないことが多いのである。結局は、個々のサービス事業者がピンと来るものを選び、それに合わせて自分たちの言語に変えていく必要があるようと思われる。

経営組織のヒエラルキーをみると、製造業の三角形に対してサービス業は文鎮型である。経営者と本部スタッフがいる他は、現場などでサービスを提供する方々がたくさんいるのであるが、この方々は世界的にみてもレベルが高いため、日本のサービス業は世界から高い評価を得ている。サービス業の経営者は、現場の方々を混乱させないように難しい言葉ではなく、あえて現場の方々にも分かりやすい言葉を選んで話してきた。そのため、サービスマーケティングなどの専門的な言葉を使おうとしても、あくまで本部での話であって現場は関係ないという話になりがちである。

優秀なサービス企業では、製造業と同様にマーケティングの4Pで戦略構築しているが、他方において、現場での対話を繰り返すことで構築していくサービス特有の3Pは、現場の方々が日々対処している問題として説明するとよく理解してくれる。例えば、現場の中で価値を共創していく、顧客とサービス提供者が一緒に価値をつくりあげるという考えからすると、日本の店舗が世界的に綺麗である理由には、もちろんサービス事業者の努力があるわけであるが、それだけでなく顧客の努力も無視できないことがあげられる。フードコートやファストフードでも、基本的には顧客が自分自身で片づける。しかも、ゴミの分別まで自分でおこなう。つまり、日本のサービス事業者は、顧客とともに価値をつくっているということになる。飲食店において顧客の苦手な食材を抜いて提供することも、一種の価値共創型のビジネスである。確かに、必ずしも現場の方々は「価値共創型」という言葉を正しく理解しているとは限らないが、実際には多くの方々が既に取り組んでいる。

京都大学の小林潔司教授は、独自のおもてなし科学論を提唱するが、自身の著書『日本型クリエイティブ・サービスの時代』の中で、おもてなしのく共創価値をつくるには4つの分類があると示した。(①明示型②見立て型③慮り型④すり合わせ型であるが、以下ではこのうち3点について、田嶋氏がサービス現場に当てはめて解説)。

①明示型：チェーン店のIT利用や、飲食店におけるカロリー表示など、全部こちらのほうで用意をして顧客に提示する方法。

②慮り型：高齢者のサポートや、飲食店では顧客の苦手な食材を聞いて取り除くという方法。

③すり合わせ型：従業員と顧客がコミュニケーションを通じてすり合わせながら切磋琢磨していく方法。

優秀なチェーン店は、概ね上記の3点を含めた4点を取り入れている。無印良品の事例では、暮らしの研究所で、20万件ぐらいの商品開発につなげている。戦略的におもてなしであるとかチェーンビジネスを考えるにあたり、今までなかったフレームワークとして、現場と本部がどういった機能でつながっているかが明瞭に理解できる。

では、そのことを実現するために必要なことは、まず大学教員がサービス事業をより深く知り、理解することにある。もう一つは投資家に対しても同様であるが、サービス事業者のなかには、必ずしもマーケティングの専門用語に明るくない人々もいることを理解してもらいたい。サービス事業者は、勉強を嫌う一方で人を楽しませるのが好きとか、良好な対人関係を築くことが好きというタイプが多いため、大学側の人と話しにくい傾向にある。

実際、本日出席の学生諸君のなかにサービス経営に関心をもつ人は皆無であることからも分かるように、総じて若者はサービス事業に興味をもたない。ただし、東京大学の学生によるカフェ経営などのニュービジネスが出現しつつあり、「たびすけ」など競争型の興味深いビジネスを展開している方々がいるのも事実である。大学には、こうしたサービス経営を起業できるような人材を育ててもらいたい。その際には、我々もが大学側とサービス事業者側のコミュニケーションを取り持つ役割を果たしたい。

今日も参加している「青森屋」の星野リゾートは、これまでの旅館では進まなかった「マルチ力」化を進めている点が競争力の高さに結びついている。具体的には、昨日ステージで踊って歌っていた人が、今日は雑煮を盛っている人が多くいるような状況である。

日本のチェーン店は、日本だけで勝負してきたために世界で苦戦しているようと思われる。アメリカのマクドナルド、ケンタッキーフライドチキンは、ともに米国政府の後押しを受けて海外進出を精力的に進めた。米国サービス産業は、中小企業でもフランチャイズ方式により海外進出を進め、国内だけでなく世界中で収益をあげることができている。その収益でIT投資や自動ロボットなどの設備投資を行うことができる。サービス事業は、その地域内に拠点を設けなくてはならず、グローバルスケールで取り組まないと収益の確保が難しいことから、こうした条件に対応できる人材を育成する必要がある。

最後に、インターンシップについて重要な点を指摘しておきたい。まず、特に中小企業においては仕組化することが重要である。具体的には何ヵ月間で何をするのか、学生をどう指導してステップアップさせていくのかといった仕組み（プログラム）をつくる必要がある。田嶋氏が受け入れてきたインターン学生は100名ほどで、インターン期間は最低6ヵ月、最長4年間であった。これまでの経験から到達成果を以下の通り、3分類して整理した。

### ① 学生が企業の発展に貢献した例【学生全体の 10%】

システム工学など、大学の専攻が事業分野に近いため企業成長につながったことがある。とりわけ欧米では、一定期間内に先生と学生が共同研究成果を出すという大学の積極的な関与のもと進められる教育プログラムがある。日本でもそうあるべきだと考えている。

### ② 学生の成長につながった例【学生全体の 50%】

成長する学生には総じて意欲が高いという共通点がある。また、素直な性格であることが多い、地道に作業を進める。あるいは、東京大学、東京工業大学、京都大学などから参加したもの全然使えないため指摘すると、そのときは概ね泣くのであるが、本当に能力の高い学生はその後に急成長して最終的に大企業に就職していく。

### ③ 脱落、もしくは挫折する例【学生全体の 40%】

大学を通じて参加した学生は、単位取得がかかっているため挫折は少ないのであるが、民間の紹介で参加した学生や自ら志願して参加した学生のなかには脱落、挫折する者がいる。概ね、脱落者は自信家タイプである。いま一つには、誠に気の毒ではあるが、能力の不足、根性の欠如による場合もある。

本日は、学生も企業の方も参加しているようであるが、インターンシップを成功させるためには双方が本気にならなければならない。仮に学生は、自分の成長だけ考えて参加するのであれば、そもそもインターンシップに取り組むこと自体が無駄である。あくまで、社会のため、企業のためになることを考えた学生だけが自分自身を成長させることができると考えている。

## (2) パネルディスカッション

### 「地方大学におけるサービス経営人材の育成について」

#### ○パネリスト

(株) フランチャイズアドバンテージ 企業組合である・そーれ	代表取締役 代表理事	田嶋雅美氏 瀧谷尚子氏
(株) コンシス 合同会社西谷	代表取締役 代表	大浦雅勝氏（兼 特任教員） 西谷雷佐氏（兼 特任教員）
司会進行：弘前大学人文学部	教授	森樹男氏

パネルディスカッションのタイトルは「地方大学におけるサービス経営人材の育成について」である。これまで協力を賜ってきた企業の方を交え、サービス経営人材育成について議論を深めること、とりわけ弘前大学の学生の気質なども踏まえつつ企業経営者としての意見・見解を頂戴することが目的である。司会の挨拶の後、パネラーの自己紹介と学生との活動紹介をいただいた。

瀧谷氏が代表理事を務めるコミュニティカフェ「でる・そーれ」は、7年前から津軽鉄道・津軽五所川原駅前に位置する津軽鉄道本社の1階で営業している。津軽鉄道の利用者をはじめとする顧客へ地元食材を生かして人と人をつなぐ場を作るべく、女性3人で出資して運営を始めた経緯をもつ。

平成22年度～24年度、26年度に弘前大学の学生を受け入れてきたのであるが、初年度では学生に自分たちの好きなことをやるよう指示を出したところ、名物商品の「石炭クッキー」販促のための紙袋の制作と、素敵な木箱にリンゴを5つ入れて都会の知人宛に送るサービスを行った。2年目は、弘前大学医学部の先生がシャケの鼻の軟骨から抽出する方法を発見したプロテオグリカンという成分を五所川原特産の「中まで赤いりんご」のジュースに入れた「ゆめひみこ」という商品を開発した。3年目は、「ゆめひみこ」の販売戦略を企画・実施してもらった。去年は国交省の半島連携事業の発展で「津軽でつながる半島のじかん」という事業に携わってもらった。

特任教員として人文学部の学生と一緒に取り組んできた大浦氏は、青森県では少ないウェブのコンサルタント会社を経営している。「嶽きみ」というトウモロコシのインターネットプランディングなど、地域の資源をインターネットで見えるようにする仕事に取り組んできた。地方こそITを使うべきとの思いからNPO法人あおもりIT活用サポートセンターの運営を通じて県民のIT利用の底上げを図っている。近年では、青森毛豆研究会という、ご当地の枝豆をプランディングするために生産から携わっている。

西谷氏が代表を務める「たびすけ」は、着地型観光とバリアフリー旅行に特化した、平

成24年に起業した会社である。例えば、冬に雪かき体験ツアー、夏のねぷた終了後にねぷたを解体体験するツアーを実施している。こうしたアイデアの根底には、地域課題を観光客が解決してくれたらいいな、という思いがある。昨年からは移住・定住促進事業や農家と連携したグリーン・ツーリズム事業、またコンサルティング事業なども展開している。

今年度で弘前大学の学生を受け入れて3年目になるが、昨年度は外国人観光客向けに何か考えるよう指示したところ、学生らは忍者の格好をして弘前の町を英語で案内した。今年度はサラリーマン向けの自転車ツアーを企画・運営するよう指示したところ、レンタサイクルを活用してカロリー消費量が見えるようなツアーを企画した。「じょっぱり起業家」を育成することにおいて、大学だけではなくて産学官・民間が加わることに意味があると考えている。

◎「サービス経営人材」とか「じょっぱり起業家」といった場合、青森でどのような人材を育成すべきか経験の中からお話をいただきたい。

瀧谷氏は、生産者が一生懸命つくると6次産業化に力を注げない状況を挙げて、魅力ある商品にいかに付加価値をつけて販売していくかが課題になることを指摘したうえで、一次産業の魅力的なものを商品として売り出せる人であると述べた。

大浦氏は、弘前のおもてなしぎが足りていないとの認識のもと、弘前、青森といった、いわゆる地方に価値があると考えている都市部の人をターゲットにしたアクションを起こしてみたら結構おもしろいのではないかとのこと、また起業は意外と簡単であること、人文学部の学生諸君はビジネスシミュレーション実習などで事業計画を立てる訓練を積んでいるため起業・経営できる素養を身につけていることを指摘した。

これに対して森氏は、起業して失敗するというところが後に大事になること、ただ物を売るのではなく、いかに付加価値をつけるのかという部分を考えられる人材が必要になるとコメントした。

西谷氏によると、地域にある魅力に気づけるか、気づけないかが出発点になる。すなわち、ないものねだりではなく、あるものを生かせるようにならなければならない。そのうえで素材となる地域の糸（雪かきやねぷたや桜）を編み上げていく「地域の編集者」になることが大切であると述べた。

そういった点から、学生諸君に対して「シビックプライド」（「シビック（市民）のプライド（誇り）」）の言葉を引き合いに、自分自身は町の一部であるとの気概を持って地域ビジネスに取り組むことで、地域の魅力に気づけるようなアンテナを張ってほしいと指摘した。また、必ず自分でよく考えて意思を持つこと。「どうすればいいですか」などと誰かに丸投げすることのない人材が、スタートラインとしては求められるという。

◎「共育型インターンシップ」との関わりで、これまでの経験から学生と一緒にやってよ

かったこと，あるいは課題についてお話を頂戴し，最後に田嶋氏からもコメントを頂戴したい。

西谷氏は，学生の皆さんのが斬新な，届託のないストレートな発想や企画案というものにワクワクしてきたと述べ，原点にたち返るという意味でも，これまでの事業は自分にとって刺激にも，またプラスにもなったという。一方で課題については，スケジュール管理をしっかりとすることを前提に，学生の悩みや課題にどこまで答え（ないしヒント）を提示するかといったことについて，考える余地があるとのことであった。

大浦氏は，特任教員としてPBL（課題解決型学習）に取り組んできた経験から，学生の特徴・問題点などを指摘した。すなわち，固定電話で電話できないこと，悪い報告ほど遅くメールで連絡が来ること，しっかりしたスケジュールを立てることである。いずれも，相手がいることを前提に予定が変更になること，想定外の事態に直面することを考慮してほしいとのことであった。

あとは，学生の意識として“授業の一環”の色が濃いように思われるが，自分がその会社と交渉・営業するのであれば社長になったつもりで動くべきである。自分事であると意識づけることは，インターンシップに参加する際にも有効である。今回の事業でも似た課題は出てくると思われるが，学生には自分で考えてもらえるようサポートしていきたいと述べた。

司会進行からは，学生が自分で意識できるよう，今年度は「グループ」という名称から「カンパニー」と改めたこと，「代表」ではなく「社長」と呼ぶことでアリティを出す工夫をしてきたが効果はまだ薄いことが紹介された。

澁谷氏によると，企業としてはWIN・WINの関係であった。学生との活動を通じて多くの商品開発を行い，実際に売れ続けている商品が生まれていることから，受け入れてよかったですという思いはある。一方で課題としては，商品開発を手がけると期限内に間に合わない可能性があることから，1年単位で取り組むことの難しさを感じているとのことであった。前述の「ゆめひみこ」の開発では，1年で商品完成までしかできなかった。幸い，翌年度も学生を受け入れることができたため，「ゆめひみこ」の販促を担当してもらったのであるが，企業側で意図したことと1年間にできるかが不確実であることが課題である。

以上の内容を踏まえて田嶋氏のコメントの概要は以下の通りである。

まず，弘前大学の取り組みは，全国的にみても非常にレベルが高い。ただし，必ずしも企業側で仕組みになっているとは思えない。企業側の経営者もすぐれているし，恐らく取り組んできた学生数も少ないため高い能力を発揮できたと考えられる。今後，参加する学生数が増えることを想定して，「見える化」して仕組化する必要があると思われる。

他方で，インターンシップはうまくいくと実感した。大学側には，ベンチャービジネス論，ビジネス計画演習，マーケティング論，地域イノベーション論などの座学だけで終わ

らせることのないようにしてほしい。弘前にはサービス事業者が足りないから増やしていくにはどうすべきかを考えるようにしてほしい。そうでないと結局、地元の企業はすばらしい人材を確保しているけれども、視野を広げると青森や弘前は世界企業からどんどん遅れてくれましたということになりかねない。例えば、弘前市役所に学生特区をつくって、学生に好きなことをやっていいと任せてみるのも良いと思う。とにかく、スケールの大きい学生を育ててほしい。

また田嶋氏は、ITや交通といったインフラ面についても指摘された。ITテクノロジーが必ずしも足りていない印象である。もはや、ITはパソコンではなくスマホの時代になりつつあり、学生が主導していろいろなコンテンツを開発しているにも関わらず、弘前の立ち後れが懸念される。弘前大学理工学部などとのシナジー効果を狙いながらITについて力を入れてほしい。

最後に、交通が不便である。東京オリンピック・パラリンピックで多くの外国人観光客が訪日するなかで弘前・青森に来てもらう流れを作る必要がある。交通・自動車産業を含めて、例えば、学生たちが電動自動車や電動自転車といったビジネスを起こす動きがあつても良いと思う。



### 3. めざせ！じょっぱり起業家。青森の魅力を高める中核人材育成事業 平成27年度成果報告会 発表資料

日 時：平成28年2月8日 15時00分～18時00分  
会 場：ホテル ナクアシティ弘前 プレミアホール

#### プログラム

15:00 開会挨拶 弘前大学教育担当理事・副学長 伊藤 成治

15:05 学生による取組成果発表（発表時間10分）

連携企業：株式会社 アップルヒル（道の駅なみおか）

発表カンパニー名①アップルワン

②小関グループ

③NAMIO カンパニー

④ズンバズンバ

⑤大和カンパニー

15:55 講評・コメント

16:05 連携企業：企業組合 でる・そーれ（コミュニティカフェ）

発表カンパニー名①REPPLE

②ふあんでるさーる

③Pomme Rouge

16:35 講評・コメント

16:55 連携企業：株式会社 南部屋旅館（浅虫温泉 南部屋・海扇閣）

発表カンパニー名①ペみあっさ

②幸山コーポレーション

③後藤

④kaisen カンパニー

⑤カンパニーまやま

17:45 講評・コメント

17:55 閉会挨拶 人文学部長 今井 正浩



## 最終成果発表会における学生の発表資料

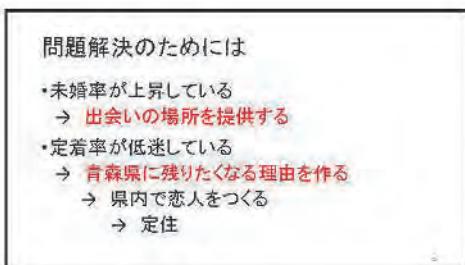
### 3-1 アップルワン

- 連携企業：株式会社アップルヒル・道の駅ひろさき
- テーマ：みちコンの開催



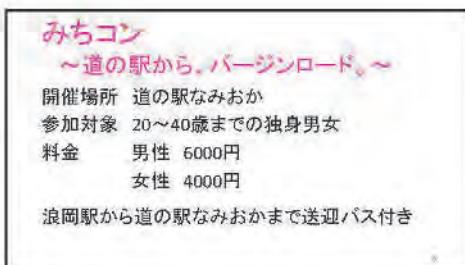
#### 青森県が抱える問題

- 人口減少 全国2位（2014年）
  - 定着率 全国ワースト3位 67.2%  
(1995年と2010年を比較)
- ＜理由＞
- 青森県の良さを知らない
  - 不便
  - 残る理由がない
  - 低所得



#### 道の駅なみおかの良いところ

- 景色が楽しめる
- 他市からのアクセスがいい
- 地元の食材を食べることができる
- 県内の特産品が集まっている



#### ターゲット設定の理由

・年齢設定 街コン参加者の年齢



街コン参加者は  
**20~40歳**まで  
が大半を占めている

20代~40代の男女で参加者の意識調査 | 株式会社リンクバルのプレスリリース  
<http://presslink.linkbar.net/0000012000010455.html> (2015/03/27)

### 冬～かまくらでロマンティックに～

時間 17:00～20:30  
参加人数 計30名  
内容 かまくらの中で鍋やお酒を  
楽しみながら合コンを開催

### 夏～バーベキューでヒートアップ～

時間 18:00～21:30  
参加人数 計100名  
内容 100人テーブルでバーベキューと  
ピアガーデンを開催

### 青森県初！みちコンの強み

- ・景色がきれい
- ・非日常的空間での共同作業
- ・お互いの距離が近づきやすい
- ・他市との交流が可能
- ・地元の食材を食べることができる

### 販売方法

- ・ホームページで参加申込み
- ・Twitter、Face bookで呼びかけ
- ・ポスターを居酒屋や駅に貼る



### 収支計画

1年で**340万円**の利益  
原価率は4割

売上	夏 50万円×9回=450万 冬 15万円×8回=120万
人件費	夏 10人×4000円/日×9回=36万 冬 5人×4000円/日×6回=16万
飲食代	夏 600円×100人×9回=54万円 冬 600円×30人×8回=14万4千円
バス代	夏 7万円×9回=63万円 冬 6万円×8回=48万円

### 実現に向けた課題

- ・みちコンの認知度UP
- ・20万人の目標を達成できるか
- ・アフターサービスを充実させる

### 3-2 小関グループ

- ・連携企業：株式会社アップルヒル・道の駅なみおか
- ・テーマ：キャンドルファンタジーフェスティバル



### APPLE HILLの強み ⑦

- ▶広い駐車場
- ▶トイレが綺麗
- ▶産直
- ▶立地・アクセスのよさ
- ホームページ
- りんご
- 大量の雪

### 他社との違い① ⑧

- ▶競合他社は県内の他の道の駅
- ▶県内最大のりんご生産量
- ▶冬場の営業
- ▶冬場の家族向けイベント

### 他社との違い② ⑨

- ▶県内の他の冬のイベント
- ▶自家用車でのアクセスの良さ
- ▶青森と弘前の中間地点に位置

### 販売(宣伝・広告)方法 ⑩

- ▶ポスターの掲示  
—小学校、病院、スーパー、駅、アップルヒル、児童館など
- ▶SNSの利用
- ▶アップルヒルのHPに掲載

### 収支計画 ⑪

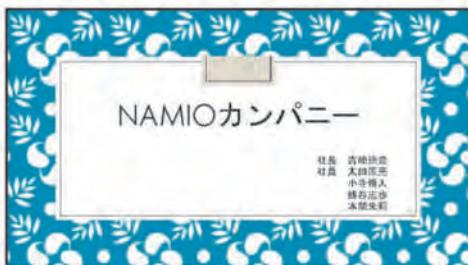
- ▶原価…キャンドル代 約20万円  
花火代 約10万円
- ▶人件費…アップルヒルと検討

### 実現に向けた課題 ⑫

- ▶イベントにかかる費用の具体的な計算および財源確保
- ▶イベント実施のための必要人員数の試算とその確保
- ▶イベントで使われるキャンドルの必要本数の確定

### 3-3 NAMIO カンパニー

- ・連携企業：株式会社アップルヒル・道の駅なみおか
- ・テーマ：冬のなみおかを遊びつくす（雪中宝さがし・もちつき大会等）



#### 課題

来客1割UPの施策  
(約20万人プラス)

#### 問題点

- ・子どもが楽しめるイベントがあまりない
- ・宣伝が足りない
- ・冬にイベントが少ない

#### 顧客ターゲット

- ・県内（主に浪岡）に住んでいる親子（小学生以下の子）
  - ・子どもは一人で来ることができない
  - ・子供が対象のイベントがない
  - ・親子で参加できるイベントがない
- 5～9歳までの人口  
青森：11,300　弘前：6,000　浪岡：727（人）

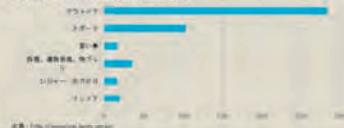
#### 具体案

- テーマ：冬のなみおかを遊びつくそう！！
- ↓
- イベント：雪中宝さがし  
氷(りんご)-1グランプリ  
氷のグラスで乾杯  
もちつき大会  
炊き出し



#### ニーズの裏付け

子どもと一緒に体験したいと思っていること(遊び)はなんですか？  
最大5つまでお答えください。



### 貴社の強み

- ・雪が多い
- ・来るために車が必要
- ・使えるスペースが広い
- ・顧客に地域の人が多い
- ・青森市と弘前市の中間に立地する

### 他社との比較

- ・競合他社  
ショッピングセンター・公園
- ・類似したイベント  
弘前 ウインターフェスティバル  
黒石 雪のふるさと

### 宣伝方法

- ・幼稚園、小学校に宣伝
- ・ポスター、チラシ配布  
(駅、バスなど)



### 收支計画

#### 集客数UPを最優先

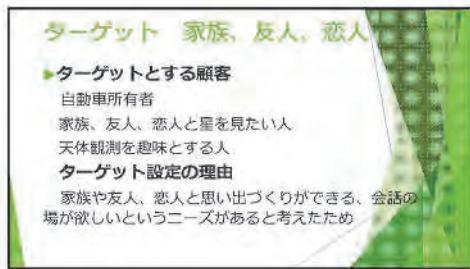
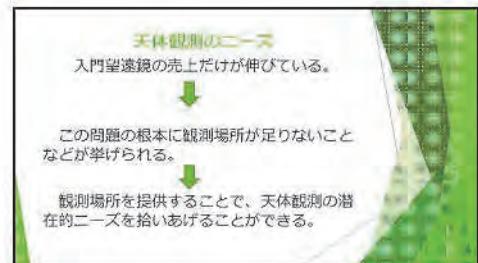
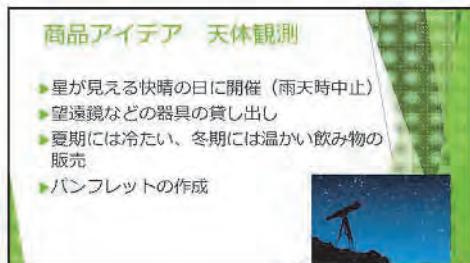
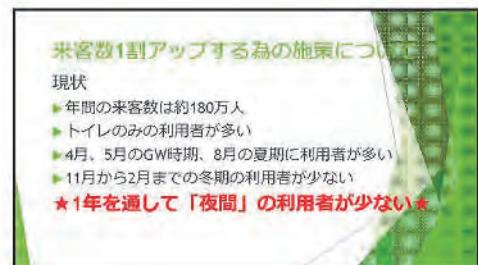
アップルヒルに来ることで、そこでの買い物に期待  
—アップルヒルの収益アップ

### 実現に向けた課題

- ・イベント自体で収益を見込めない  
→その分を買い物などの売り上げでカバーできるか
- ・弘前・青森・浪岡の親子が2人で来たとしても5万人しか見込  
めない  
→どれだけ他の人を呼び込めるか
- ・宣伝に力を入れる(ポスターやCMなど)

### 3-4 ズンバズンバ

- ・連携企業：株式会社アップルヒル・道の駅なみおか
- ・テーマ：道の駅なみおかでの天体観測



**他社との違い**

- ▶複合施設の存在  
別の目的で訪れた人もイベント参加へ促すことができる
- ▶気軽に訪れることができる  
身近な天文施設と差別化  
(例・ロマントビアそうま)

**宣伝・販売方法**

- ▶パンフレットやポスターで認知度拡大
  - ・道の駅での宣伝
  - ・公共施設などへのパンフレット配布
  - ・小学校にパンフレットを配布  
→夏季休業の自由研究の題材にしてもらうため

**イメージ図**



**收支計画**

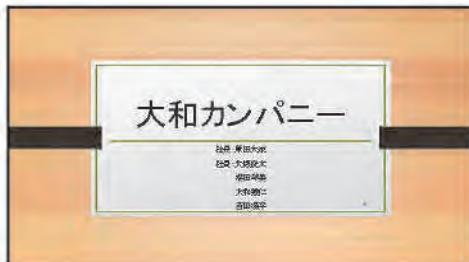
- ▶原価・費用
  - 望遠鏡 1万円×3本 双眼鏡 2000円×10個  
人件費 2時間(2人程度)
- ▶売上
  - ・参加費 200円
  - ・貸出料 望遠鏡500円 双眼鏡200円
  - ・売店 飲み物、食べ物 各200円程度

**実現に向けた課題**

- ▶長期的な視野を持つ
  - ・多くの人に認知されるまでに時間がかかる
  - ・初期段階で利益がでない可能性
  - ・根気強く続けていくことが必要

### 3-5 大和カンパニー

- 連携企業：株式会社アップルヒル・道の駅なみおか
- テーマ：冬の大運動会 in なみおか



1. 課題(道の駅なみおか)

来客数1割UP  
冬の利用者の少なさの改善  
(情報)  
来客数約180万人(年間)→およそ20万人(1割)  
冬(2か月)の来客数<夏の来客数

2. イベントアイデア

冬の大運動会inなみおか  
競技→リンゴアタック・雪玉入れ・リンゴ探し  
※午前午後二部制  
年1~2回  
参加費500円  
約40組(一部)

ビーチフラッグの  
音上バージョン

2. イベントアイデア

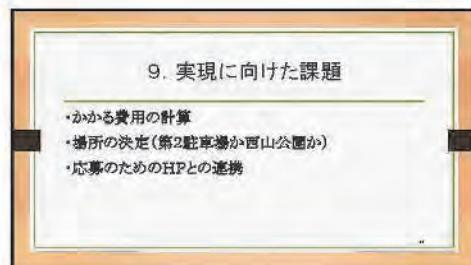
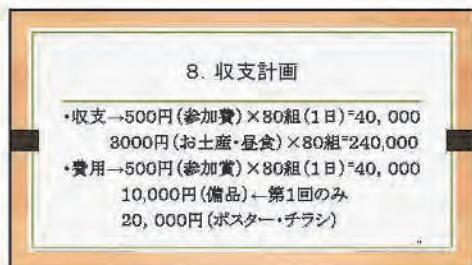
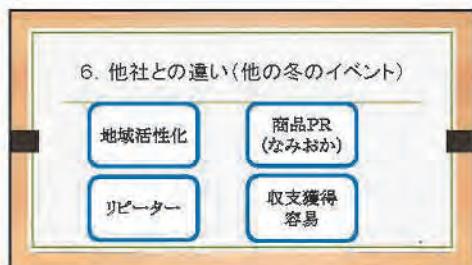
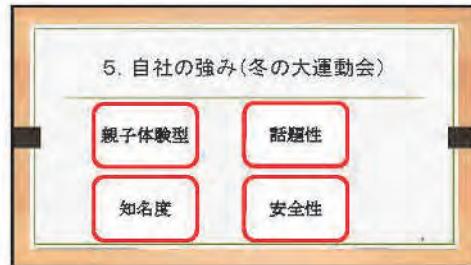
しかし、このイベントで20万人の集客は困難...  
大運動会=課題解決のきっかけ  
→競技に使ったもの・ソリなど

3. 仮説(ノンデラテ)

(いろいろ人の子供いる親の  
(こんなニーズに)冬のイベント・出かける場所が欲しい  
(こんなニーズで)道の駅の広い土地で  
(このような解決策を)親子体験型イベントを  
(このような場所で)小学校や市営の運動公園、駅で  
→話題性・PR・地域活性化が見込まる

4. 顧客ターゲット

・小学校低学年の子どもがいる  
・3人家族  
・車有り  
・両親が普段仕事が忙しい→普段子どもと遊べない  
・冬に遊び場所が欲しい  
・運動不足(子ども、親共に)



### 3-6 REPPLE

- ・連携企業：企業組合 でる・それ
- ・テーマ：高級感のあるお土産をコンセプトとしたパッケージ・デザイン



**顧客ターゲット**



62歳女性 専業主婦  
夫・子供(2人)  
出身地・居住地が東北県外  
趣味は旅行・ご当地物集め

旅行土産は  
いろいろな人に  
朝食のいぐもの  
が嬉しい

**でる・それの強み**

- ・赤いリンゴ農家との連携
- ・食命人取得の従業員
- ・津軽鉄道とのつながり

**他社との違い**

- ・体にいい成分が豊富に含まれている
- ・ジャムの色が鮮やか
- ・全過程手作り



**販売方法**

- ・販売場所  
基本的にはでる・それと津軽鉄道  
内で限定的に販売
- ・広告方法  
津軽鉄道駅構内でポスター掲示を  
お願いする

**収支計画**

現在の包装費は <b>50円</b> (諸費用込)
------------------------------

外装1個当たりのコスト  
包装用紙+タグ+造花=約**26円**  
※人件費等は含めず

外装1個当たりの内訳  
包装用紙:約8円(約80個/972円)  
タグ:約8円(1000枚/8000円)  
造花:約10円(100個/1000円)  
※購入手数料等は含まず

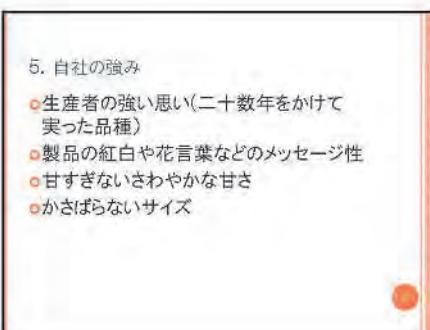
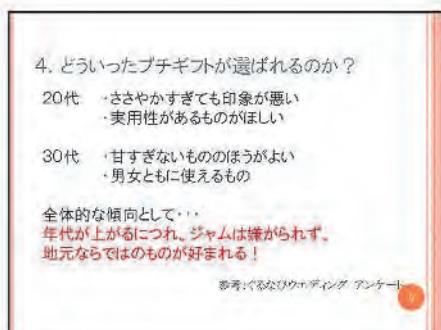
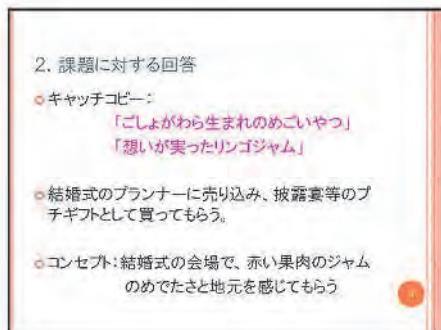
※(はなごんやアンシェヌヌ)株式会社  
〒039-0012 東京都足立区足立2-1-1

**実現に向けた課題**

- ・包装にかかるコストが曖昧なため、  
実際に取り扱い業者と話し合う必要  
がある
- ・広告宣伝用のポスター作成と  
津軽鉄道への協力のお願い

### 3-7 ふあんでるさーる

- ・連携企業：企業組合 でる・それ
- ・テーマ：結婚式のギフトとしての販売



#### 6. 他社との違い

##### 旅ーいリンクジャム

- 製品への強いこだわり
- メッセージ性が強い
- 青森県と関連が深い
- 買える場が限られる
- 650円(箱付き700円)

##### 一般的なブチギフト

- デザイン性重視
- メッセージ性が弱い
- ネット販売中心
- 100~500円が市場

#### 7. 顧客ターゲット

- 29歳生まれも育ちも五所川原市の女性
- 近々結婚を控えている。
- 県外の大学に進学していたため、県内外から友人が来る。
- 地元への愛着や良さを知ってもらいたい

##### 理由

- 青森の平均初婚年齢は28.6歳
- ブチギフトを選ぶのは女性
- 県外の人にも知ってもらえる。

#### 8. 販売方法

ブライダルプランナーへの売り込み

市場規模は

五所川原市は毎年平均**200**組が結婚×  
披露宴・パーティーに平均**100**人を招待  
=最大**20000**個売ることが出来る！

出典:あおもりバテンシャルビニー  
ゼクシイ結婚トレンド調査2015

#### 9. 実現に向けた課題

- プランナーへの売り込み方法

### 3-8 Pomme Rouge

- ・連携企業：企業組合 でる・それ
- ・テーマ：食卓の紅一点（万能調味料）

**「中まで赤～いりんごジャム」  
商品企画案**



千葉 大志, 北村 純季子,  
工藤 浩海, 富澤 遼香, 松村 駿

**INDEX**

① 提示された課題	⑤ 他社との違い
② 商品コンセプト	⑥ 宣伝方法
③ 顧客ターゲット	⑦ 収支計画
④ 自社の強み	⑧ 実現に向けて

**1 提示された課題**

新商品「中まで赤～いりんごジャム」の  
商品コンセプト・キャッチコピーの考案

御所川原  
五所川原のみで栽培  
見た目はきれいだが  
酸味が強く生で食べる  
のは少ししつどい

**2 商品コンセプト**



ジャム×パンに塗るモノ  
=万能調味料

**2 キャッチコピー～食卓の紅一点～**

表



裏



**3 TARGET**

顧客ターゲット

1960年生まれ 55歳  
職業: 医療・福祉系  
子供が二人いるが、すでに家を離れていく。  
1958年生まれ 57歳  
職業: 建設業

**3 顧客ターゲット～根拠～**

「ほぼ毎日料理する」と答えた割合	
20~29歳	59%
30~39歳	59%
40~49歳	65%
<b>50~59歳</b>	<b>71%</b>

調査対象：20~59歳の女性1,245名

五所川原市の年代別人口（女性）	
60~69歳	4852人
<b>50~59歳</b>	<b>4419人</b>
40~49歳	3925人
30~39歳	1
0~9歳	1913人

五所川原市（2015年）

**4 自社の強み**

甘すぎない 低めの糖度	鮮やかな色合い
砂糖以外 無添加	高い 栄養価

(ポリフェノール、カリシウム  
アントシアニン、ベクチン)

**5 他社との違い**

中まで赤～いりんごジャム

糖度およそ35度

調味料として使っても味を邪魔しない  
甘くなりすぎない

市販のジャム	
糖度	分類
65%～	高糖度
55%～65%	中糖度
40%～55%	低糖度

保存性を高めるため  
糖度を40度以上に設定

**6 あげたいの店「みわや」**

営業時間  
9:30～18:00

おすすめメニュー  
あんこ、カレー、バーガー

高い 顧客層	高い 知名度
一定の 固定客	美味しい 味・店

**7 収支計画**

固定費		変動費	
労務費： ※1 (時給1,260円)×40時間×4人 =160,000円	※2 原材物料費・包装資材費： 700円÷3年×3ヶ月×4 =2,333円	※3 原材料費×包装費用×3=商品価格 700円×3年×3ヶ月×4 =2,520,000円 -5,760円 支払高額：月30,000円×12ヶ月 =360,000円	700円×3年×3ヶ月×4 =10,000,000円 変動费率：変動費/売上高=0.34 損益分岐点売上高：固定費/(1-変動费率)=579,760円/(1-0.34)=878,424円 販売数量：878,424円÷700円/個=1,254個

※1 年間2,000個製造、生産にかかる時間は40時間と仮定。  
※2 加工品づくりにおける収支と原価管理の考え方について  
(ja-naraken.sakura.ne.jp/mahanobu/pdf/mahanoba\_121109\_01.pdf)を参考

**8 実現に向けて**

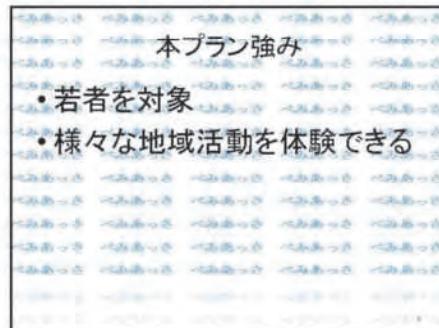
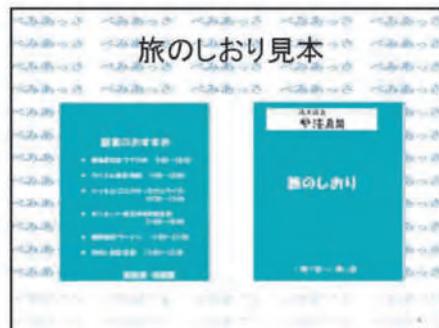
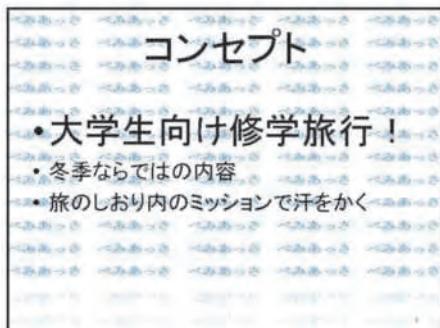
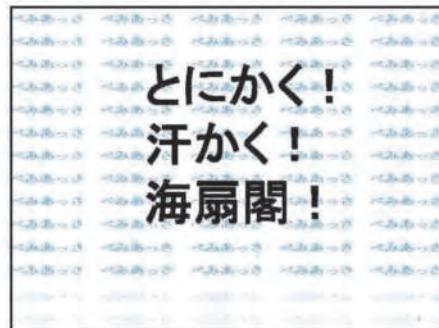
あげたいとのコラボは幻に…？

レシピのレパートリーを増やす

ご清聴ありがとうございました

### 3-9 ペミあっさ

- ・連携企業：株式会社南部屋旅館・海扇閣
- ・テーマ：大学生向け修学旅行



他社との違い				
・行動の選択肢が豊富				
・地域にある観光スポット を自社から宣伝				
旅のしおりで				

収支				
・一年目:				
25人	売り上げ	原価	初期投資	= 利益
	55000	27500	25000	2500
二年目:				
25人	売り上げ	原価	= 利益	
	55000	27500	27500	

実現に向けた課題				
・移動手段を整える				
・現段階はミッションの内容 が未熟				

### 3-10 幸山コーポレーション

- ・連携企業：株式会社南部屋旅館・海扇閣
- ・テーマ：Bye Bye ストレスプラン（お忍びひとり旅）

#### Bye Bye ストレスプラン ～お忍びひとり旅編～

幸山コーポレーション  
幸山大輔 白戸優衣 村上瑞依  
太田真衣 布施智基

#### 企業から提示された課題

- ・冬の観光商品企画と販売用パンフレットの作成  
連携企業：海扇閣

#### 商品と商品コンセプト

- ・商品：Bye Bye ストレスプラン  
～お忍びひとり旅編～
- ・商品コンセプト：日々の暮らしに疲れたあなたに、非日常をお届けします

#### 商品の詳細

- ・一泊二日二食付き
- ・女性限定プラン
- ・雪を投げながら大声を出してストレス発散
- ・久慈良餅や温泉卵を作る
- ・海扇閣で田酒や温泉でリラックス

#### 顧客ターゲット

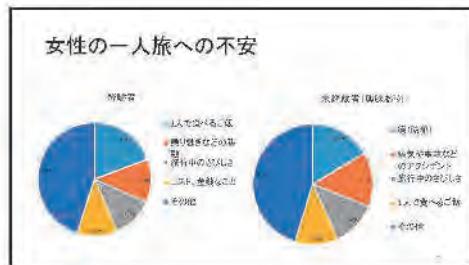
- ・33歳女性 未婚 一人暮らし
- ・現住所：東京 地方から出てきたため  
交友関係は会社のみ
- ・趣味：晩酌、一人旅、海外ドラマ
- ・性格：不満などを表に  
出したりしない
- ・ストレス：上司との関係や結婚への焦り  
不安によるもの
- ・信条：人間関係で立派立たない



#### ターゲットの設定理由

- ・女性の単身旅行者は年々増加
  - ・特に20-34歳の女性の増加が著しい
  - ・アンケートの結果、女性の38.5%が一人旅を経験したと回答
  - ・一人旅未経験者の52.9%が一人旅に興味があると回答
- 以上のことからターゲットを設定した。

資料：資料執筆者「女性の一人旅への興味と不満」



**自社の強みと他社との違い**

**プランの強み**

- ・雪を投げることでストレス発散

**他社との違い**

- ・旅行客同士の交流

**販売方法**

- ・函館駅、新青森駅、東京駅など北海道新幹線主要駅にチラシを掲示することによる宣伝効果
- ・働く女性向けに東京などの駅、バスに掲示する。

**プラン価格設定の詳細**

海扇閣の12,000円のプランを基本として温泉卵と久慈良餅の材料費と入会費、雪投げの際の入会費などを含めた追加的原価598円  
広告宣伝費等を含み  
原価率74.28%を想定して980円  
よって12,980円をプランの料金とする

**収支計画**

期間	1月	2月	3月	4月
収支別	収益額(万円)	収益額(万円)	収益額(万円)	収益額(万円)
売上高	58,800	78,400	117,600	156,800
売上原価	112,324	112,924	114,124	115,324
売上総利益	<b>53,524</b>	<b>34,524</b>	3,476	41,476

・プラン1人当たりの価格: 12,980円  
・原価率は74.28%  
・定員20人

**実現に向けた課題**

- ・県外からどれだけ集客することができるか
- ・スケジュールの調整
- ・女性の一人旅への不安の除去

## 4. じょっぱり起業家育成検討委員会委員議事録

### 4-1. 第1回 じょっぱり起業家育成検討委員会

日 時：平成27年11月 2日（月） 17：00～18：00

場 所：ホテルナクアシティ弘前 3階 ガーネット・トペーズ

#### 1. 開会

事務局（弘前大学 森）より開会する旨発言があり、伊藤成治（弘前大学理事）から開会にあたっての挨拶が行われた。

#### 2. 出席者紹介

事務局（弘前大学 森）より出席されている委員の簡単な紹介が行われた。

#### 3. 産学連携サービス経営人材育成事業について

事務局（弘前大学 森）より、配布資料に基づき、「産学連携サービス経営人材育成事業」と本学の取組についての説明が行われた。

#### 4. 議事

議事に先立ち、事務局（弘前大学 森）より本委員会の委員長が決まるまで、引き続き進行する旨の発言があり、審議が行われた。

##### （1）じょっぱり起業家育成検討委員会設置要綱（案）について

司会者（弘前大学 森）より、配布資料に基づき、「じょっぱり起業家育成検討委員会設置要綱（案）」の説明が行われ、審議の結果、案のとおり承認された。

##### （2）じょっぱり起業家育成検討委員会委員長について

司会者（弘前大学 森）より先にご承認いただいた「じょっぱり起業家育成検討委員会要綱」に基づき、委員長を伊藤成治（弘前大学理事）にお願いしたい旨発言があり、伊藤委員が委員長として委員会を進行した。

伊藤委員長より、要綱に従い、委員長に事故があった場合の職務代理者を大浦雅勝委員へお願いしたい旨、発言があり了承された。

##### （3）意見交換

伊藤委員長より、先ほど事務局（森）からも紹介がされたが、ご出席の委員の方々から事業についての期待感等について一言ずつ頂戴したい旨発言があり、各委員から

発言があった。

伊藤委員長より、次回の委員会までにはプログラムの原案をご検討頂きたいので、よろしくお願ひしたい旨発言があった。

#### 4-2. 第2回 じょっぱり起業家育成検討委員会

日 時：平成27年12月18日（金） 13：00～14：05

場 所：弘前大学総合教育棟2階 大会議室

##### 1. 開会

事務局（弘前大学 森）より開会する旨発言があり、伊藤成治（弘前大学理事）から開会にあたっての挨拶が行われた。

##### 2. 出席者紹介

事務局（弘前大学 森）より、今回初めて出席される委員の簡単な紹介が行われた。また、人事異動により株式会社楽天野球団の江副委員が白坂智志市に交代した旨の報告があった。

##### 3. 議事

###### （1） 産学連携サービス人材育成事業の中間報告会（経済産業省）について

事務局から資料に基づき説明がなされた後、「じょっぱり起業家」のイメージについて意見交換がなされた。

委員からは、以下のような考えが示された。

- ・「あきらめない」「簡単にはすてない」ということ。「なにくそ」でなくとも良いので、「諦めず」に頑張ってもらいたい。
- ・良くも悪くも津軽人を象徴する言葉で良い意味では「負けず嫌いで、簡単には投げ出さない」悪い意味では「自分に非があるにもかかわらず、それを認めない」これが混在する言葉なのかなと思っている。もちろん、私たちは良い意味で使っていていますし、悪い意味で使う際にも、愛情を込めて使っている。
- ・「じょっぱり」＝「諦めない」と出てきたが、換言すると「信念」だと思う。「職人気質・頑固」とありますが、そこには確固たる「信念と覚悟」が裏にあるとイメージしている。
- ・学生との話の中で、人生の選択に起業というものは言葉としてはあってもリアルに自分事だとは思っていない。就職に注力していると感じをうける。じょっぱりにして言うと「郷土愛」みたいなものがあると思う。
- ・「頑固・曲げない」というのはあると思うが、その奥に潜んでいるものは絶対的な「郷

土への誇り」でそれが強くあるから強いもの（意識）を保てると思っている。「じょっぱり精神=強い郷土への誇り」だから発信していける人材を「じょっぱり起業家」とイメージしている。だから県外に出る人であっても、「じょっぱり精神」を養うと培った精神を活かす事もできるであろうと考えている。

## （2）履修証明プログラムについて

事務局から資料について説明がなされた後、意見交換が行われた。

委員からは、次のような意見が出された。

- ・事業でめざしている具体的な業種について確認があり、ITをからめた6次産業化、観光産業に絞ってカリキュラムの開発を進めるとの確認がなされた。
- ・対象についての確認があり、当面は学部学生に焦点を絞って開発し、その後社会人を対象としたプログラムを開発するとの説明がなされた。
- ・IT6次産業化というのもサービスだが、結局青森県の農林水産業のことだとすれば、流通業も入れた方が県全体としては考えやすいのでは。
- ・いくら机上で話をしても、ワークショップで話を聞いても、実際にやるに勝る者はない。制度的に困難かもしれないが、実際に会社を興してやって行くのが究極だと考えている。できないとしてもシミュレーションして、机上の学習を実践できる連携起業や「失敗のどきどき」に近い感覚を味わえるような実習ができるとよいのではないか。
- ・プログラム修了にあたって何が出来たのか、何が身についたのかというものを何かで計れないといけないと思う。何をもって計るのかというものをしっかりとしないといけないと思うので、検討してほしい。

## （3）次年度授業の試行計画案について（実習、インターンシップ等）

事務局から資料に基づき説明がなされた。事務局からは、次年度、「失敗の経験」を踏まえての future skills project(=FSP)の取組を導入すること、インターンシップについては、海外のインターンシップ（台湾）を考えており、青森県の観光ガイドブックの作成を学生が企画し、生産（本の出版）を行うというプログラムを考えている、ことなどが紹介された。終了時間となったことから、意見等があれば事務局に連絡することとなった。

### 4-3. 第3回 じょっぱり起業家育成検討委員会

日 時：平成28年2月8日（月） 13：00～14：30

場 所：ホテルナクアシティ弘前 3階 ガーネット・トペーズ

## 1. 開会

事務局（弘前大学 森）より開会する旨発言があり、伊藤成治（弘前大学理事）から開会にあたっての挨拶が行われた。

## 2. 議事

(1) 本年度の取組について

(2) 履修証明プログラムについて

(3) 次年度事業計画（申請）について

(4) その他

※議事録の詳細については、次年度の報告書に掲載予定である。

## 5. 参考資料（経済産業省提出書類）

### 中間報告会資料

大学名等	弘前大学
記入日	平成 27 年 11 月 17 日
～11 月の取組状況 (会議や出張等の写真も適宜入れてください。また、項目は適宜追加 or 削除してください。)	<p>■第 1 回じょっぱり起業家育成検討委員会 日時：平成 27 年 11 月 2 日(月)17 時～18 時 場所：ホテルナクアシティ弘前 出席者：14 名 (委員 16 名中))</p> <p>会議概要：</p> <p>本事業の説明を行い、じょっぱり起業家のイメージを共有した。また各委員から本事業に対する期待や意気込みなどが述べられた。</p>  <p>委員会の様子</p> <p>■キックオフフォーラム 日時：平成 27 年 11 月 2 日(月)18 時 30 分～20 時 30 分 場所：ホテルナクアシティ弘前 出席者：114 名 (企業・一般 28、大学関係者 11、学生 75) テーマ： 「地域企業と連携した地方大学におけるサービス経営人材の育成」 1. 主催者挨拶 弘前大学教育担当理事・副学長 伊藤 成治 2. 来賓挨拶 経済産業省サービス政策課長 佐々木 啓介 氏 3. 弘前大学の取り組み説明 弘前大学人文学部 森 樹男 4. 基調講演 (株) フランチャイズアドバンテージ 代表取締役 田嶋雅美 氏 5. パネルディスカッション テーマ：地方大学におけるサービス経営人材の育成について パネリスト：(株)フランチャイズアドバンテージ 田嶋雅美 氏 企業組合 でる・それ 代表理事 濵谷 尚子 氏 (株)コンシス 代表取締役 大浦 雅勝 氏 合同会社西谷 代表 西谷 雷佐 氏 コーディネータ：弘前大学人文学部 森 樹男</p>

基調講演者の田島氏から①津軽地域のサービス産業が遅れており、改善の余地が多く残されていること、②この事業を弘前大学人文学部が行うことにより、文化や歴史的な要素を取り込むことができ、魅力的なプログラムができる可能性があること、③学生を受け入れることは、企業にとってもプラスの面が多いこと、などの話があった。

その後のパネルディスカッションでは、パネリストから活動内容についての発表に加え、①青森におけるサービス経営人材に必要なこと、②学生と一緒に活動したなかでよかったことや課題、などについて発言をもらい、青森におけるサービス経営人材育成の方向性についてディスカッションを行った。



(左) フォーラムチラシ、(右) 陸奥新報 2015年11月5日付朝刊



(左) 基調講演の様子、(右) パネルディスカッションの様子

### ■先進事例調査

#### (1) 和歌山大学観光学部

日時：平成27年8月27日

	<p>応対者：観光学部教授 出口竜也氏、教授 佐々木壯太郎氏</p> <p>概要：</p> <p>観光系の授業を行う場合のカリキュラムや実習のあり方について情報収集。この調査を通じ①地域と連携したインターンシップの運営方法、②地域との連携の方法、③観光系コースのカリキュラムや必要な授業科目、について学ぶことができた。</p> <p>(2) 千葉商科大学サービス創造学部</p> <p>日時：平成 27 年 10 月 20 日</p> <p>応対者：サービス創造学部学部長 吉田優治氏、准教授 今井重男氏、学務担当職員 石川浩人氏</p> <p>概要：</p> <p>サービス創造学部の教育や、「インキャンパス・リアルビジネスラーニング」事業についての説明を受けた後、意見交換。この中で①キャンパスを有効に使ったサービス人材育成プログラムの構築方法、②いかに企業を巻き込み、产学で Win-Win のプログラムを構築するのか、③リアルビジネスプログラムの構築方法と学生の巻き込み方等の情報を得ることができ、本学におけるサービス人材育成プログラム構築に参考となる情報を得ることができた。</p> <p>■ じょっぱり起業家育成プログラム構築のための試行プログラム実施～ビジネスシミュレーション実習（2年）の開始</p> <p>平成 27 年度後期授業としてビジネスシミュレーション実習を 10 月に開講し、じょっぱり起業家育成プログラム構築のための試行を開始。</p> <p>&lt;実習の連携企業と課題&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>① 南部屋海扇閣(青森市)：冬の観光プランの構築</li> <li>② 道の駅なみおか(青森市)：来客数 1 割アップ達成のための施策</li> <li>③ でる・それ（五所川原市）：赤～いりんごジャムの宣伝・販売にむけた製品コンセプトの開発</li> </ul> <p>実習では、それぞれの企業を舞台に課題解決型学習を行う。これによりサービス人材育成のために有効な実習方法を探るとともに、サービス人材として必要な能力について実践的に探る予定である。そのため、実習開始時点で PROG テスト(社会人基礎力に相当する能力測定テスト)を実施。これにより、実習開始時点での弘前大学生の能力を把握し、じょっぱり起業家の育成にあたり高めるべき能</p>
--	---

	<p>力を検証する予定である。また、実習を通し、どのような能力を高めることができたのか、今後検証する予定。</p>  <p>写真：連携企業（海扇閣）見学の様子</p>
直近の予定 (来月の会議等)	<p>■第2回じょっぱり起業家育成検討委員会開催 日時：平成27年12月18日、場所：弘前大学</p> <p>■第3回じょっぱり起業家育成検討委員会開催 日時：平成28年2月8日、場所：ホテルナクアシティ弘前</p> <p>■ビジネスシミュレーション実習成果報告会 日時：平成28年2月8日、場所：ホテルナクアシティ弘前</p>
気づき事項 (成果として見えてきたこと、課題として取り組む必要があること等)	<p>&lt;成果&gt;</p> <p>① 効果的・魅力的なプログラム構築のための具体的なイメージ →津軽の風土が培ったDNA「なにくそ精神」を持ち、サービス分野で起業し、地域を盛り上げていく人材を育成する。そのために、プログラムには失敗体験も盛り込んだものとする。</p> <p>② じょっぱり起業家を育成するためのインターンシップ・プログラムの方向性 →リアルに起業するプログラム開発、現実のプロジェクトへの参画を通して模擬的な起業体験プログラム開発</p> <p>&lt;課題&gt;</p> <p>① 事業の対象業界を絞り込むことの必要性 →青森県の目指す方向性と特任教員の強みを活かし、観光産業と6次産業に絞り込んで行く予定</p> <p>② プログラムを効果的、持続的に実施するために、構築したプログラムのシステム化を図ることの必要性 →実習の実施方法、運営に関するマニュアルの整備を検討する。</p>
所感	○事業期間が今年度は短いことから、今後活動のペースを速めて少しでも成果を出せるようにしていきたいと考えている。

## 平成 27 年度最終報告会用資料

**弘前大学（人文学部） H28年度より（人文社会科学部）**

**概要・総論**

めざせ！じょっぱり起業家。青森の魅力を高める中核人材育成事業  
▶ 青森の魅力を国内外に発信し成功している若手起業家を「学生が目標とすべき人材＝じょっぱり起業家」と定義し、青森県の潜在的な魅力である観光産業や食産業をサービス分野で支えるじょっぱり起業家人材の育成を目的とする。

**I. 今年度の取組状況**

○「弘前市まち・ひと・しごと・創生総合戦略」（平成27年9月）によれば「市内大学生の県内就職率」は36.7%（H26）であり県外就職者が半数以上になっている。一方で、弘前市への「新規企業誘致、新增設件数」は0件（H26）と雇用の受け皿が弱い状況にある。この対策の一環として起業に関心が高まっているが弘前市の「起業・創業者数」は23件（H26）に留まっている。

○この状況を打破するために、青森県の潜在的な魅力である「観光産業」と「食産業」をサービス分野で支えるじょっぱり起業家の育成が重要となっているが、このような人材育成を行う高等教育機関が青森県はない。

○本事業は「観光産業」と「食産業」において体系的な教育プログラムを構築し、大学として、地域で活躍するじょっぱり起業家を育成することを目的に実施していく。

○本年度は、特に観光産業にかかるカリキュラム開発を進めている。具体的には、基礎科目として「ベンチャービジネス論」「観光基礎概論」、応用科目として「青森の観光と地域振興」、実践科目として「ビジネスシミュレーション実習」を開講取り組んだ。

**II. 今年度の成果**

○「ベンチャービジネス論」受講生において、起業家を目指す学生数の割合が約5.4%増加した（開講時43/219人→終了時48人/187人）。

○青森観光概論の授業で観光関連の基礎知識不足が明らかにならうことから「観光基礎概論」を開講することとした。

○実践科目的試行により、サービス企業の経営に関する基礎知識の不足が明らかになったことから「サービス経営論」を開講することとした。

**III. PR点**

○じょっぱり起業家育成検討委員会（産業界）においてじょっぱり起業家は、「郷土愛」を持ち「諦めない」人材であることが確認され、「失敗」や「挫折」も経験できるプログラムの構築を進めている。

○青森県が重視する「アグリ分野」「ツーリズム」「地域産業振興」を合わせ、弘前大学研究・イノベーション推進機構や弘前大学食料科学研究所と連携し、そのような活動をサービス分野で支えるじょっぱり起業家の育成を行うプログラムの構築を進めている。

**弘前大学（人文学部） H28年度より（人文社会科学部）**

**詳細**

**①実施の状況**

**①- 1. 全体の中の進捗状況**

平成27年度計画(学部プログラム) ①平成28年度向けサービス起業家育成プログラムの開発(観光産業系プログラム) ②実践系プログラムの試行 ③海外インターンシッププログラム調査	概ね4割完了
平成28年度計画(学部プログラム) ①平成29年度向けサービス起業家育成プログラムの開発(食産業系プログラム、社会人向け教材開発) ②食産業系実践プログラムの開発 ③観光産業にかかる国内外でのインターンシッププログラム開発	4割
平成29年度計画(社会人向けプログラム) ①履修証明プログラム用コンテンツ開発および実施体制の確立 ②開発したプログラムの実施・検証・改善および自走のための体制確立	2割

**①- 2. カリキュラム開発を加速させる取組とその結果**

○地域企業の経営者（=じょっぱり起業家）を講師とした授業を実施することにより、実社会が求める人材像の明確化、それに対応出来る学生の教育を効率的にかつ効果的に施すことが出来た。その結果、起業を目指す学生の割合が講義当初から5.4%増加し、全体の約25%の学生が起業に興味を持つようになった。

○特任教員（じょっぱり起業家）が実習指導に加わることにより、地域企業への企画提案プロセスに実務的な指導が行われ、学生らしい企画（=突飛な企画）ではなく、より現実的な企画提案を学生が考えることができるようになった。その結果、学生の企画を即座に企業が採用し、実行したケースもみられた。

○一方で、「青森観光概論」（JR東日本寄附講義）や「ビジネスシミュレーション実習」の試行により、学生のサービス企業経営や観光に関する基礎知識、地域に対する理解、等が低いことが明らかになったことから、実務家教員を中心にカリキュラムの検討が行われ、平成28年度に「観光基礎概論」（特任教員担当）、「サービス経営論」など基礎科目の新設が決まった。

○じょっぱり起業家育成検討委員会において、起業家人材育成のために、学生が考えた事業計画に対し、地域の金融機関（じょっぱり起業家育成検討委員会メンバー企業）が融資を前提に事業評価を行つ授業を実施し、起業に必要な能力を身につかせるじょっぱり起業家の提案がなされ、次年度の実施に向け検討をすすめることとなった。

○キックオフフォーラムにおいて弘前大学人文学部は、経済学部と比較して、歴史や文化など多様な視点を取り入れることができるという強みがあることが指摘され、学生に提示する履修モデルにおいて地域志向科目の受講を強く促すことになった。

## 弘前大学（人文学部）H28年度より（人文社会科学部）

詳細

ビジネスシミュレーション実習（新学部では「ビジネス戦略実習」）の実施内容と成果

- 地域企業3社と連携した課題解決型学習を実施し、サービス産業におけるじょつひ起業家の育成を目的に実施。
- 学生グループは、カンパニーと呼び、企画会社の経営を行うという想定で実施した。の中では、地域企業はクライアントとなり学生起業に企画の依頼（=課題）を行い、ポスター等のデザインが必要な場合は、デザイン会社（=教育学部デザイン研究室）に発注するという形を取り、単なる実習ではなく、擬似的な企業経営を行うことを意識させながら、実施した。
- 各カンパニーが取り組んだ課題
  - 道の駅みなおか「アップルヒル」：10%集客を増やす方策を考える
  - （株）南部屋海扇閣：冬の観光客を増やす方策を考える
  - コミュニティカフェであるそれ：地域特産品の販売コンセプトを考える
- 本年度実績：13カンパニー設立（受講生64名）
- 学生の成果として、各カンパニーからそれぞれの企画が出された（写真は、企画の一部）
- カリキュラム開発の面からは、「地域の現状を分析する力」や、「顧客にとっての付加価値（本質）は何かを考える」ことが強いつぶつが明らかになったため、分析力や、物事の本質を考える指導を強化することになった。その一環として、一般社団法人Future Skills Project 研究会の授業導入することとした。



2

## 弘前大学（人文学部）H28年度より（人文社会科学部）

詳細

### ②開発体制・ニーズの反映

#### ②-1. 産業界ニーズの分析結果及びカリキュラム開発に当たっての産業界の参画状況

- 産業界から得られた主なニーズ

- 授業に対するニーズ：「失敗の経験を味わえるような授業」「履修科目を並べるのではなく何が身についたかを示すことが大事」「流通業も視野に入れて考えて欲しい」「青森県の魅力である1次産業を視野に入れたプログラムを考えて欲しいなど

#### 【反映方法】

- ①一般社団法人Future Skills Project 研究会の授業を導入し、失敗の経験も味わえる授業を実施する(次ページ参照)。
- ②食産業に関わる科目を開発する。（平成28年度に「フードビジネス論」と「6次産業化論」を開発予定）
- ③履修モデルの中に、学生に地域のことを学ぶ授業(弘前大学では地域志向科目と呼ぶ)を組み込み、受講を強く推奨する。
- コンソーシアム参画企業等の主な役割・貢献
  - 合同会社西谷、株式会社コンシス：事業計画の立て方、企画立案に対する助言、プレゼン方法、など実践的指導
  - 企業組合である・それ：実習において学生を受け入れ、学生を直接指導。授業ではなくビジネスの観点から実践的に指導。
  - Yプロジェクト株式会社・弘前観光コンベンション協会：「青森観光概論」講師、グループワーク指導、及テレワーカーイニケーターなど
  - 株式会社楽天野球団：サービスマネジメントの実務を経験し、地域の魅力伝達能力を高めるインターンシッププログラムの実施。

#### ②-2. 学生や社会人のニーズ

- 地元で就職をしたいという学生が多いものの市内大学生の県内就職率は36.7%（H26）に留まっている。一方で「新規企業説教、新增説教」は0件（H26）と雇用の受け皿が弱い状況である。こうした状況を改善するためには、地域での仕事づくり、雇用の創出を目指す起業家育成プログラムが必要である。
- 「観光ビジネススクールはやて」（H16～H22）という公開講座を開講した際、社会人を中心に毎年30名ほどの受講生が集まつたことから、観光について専門的に学びたいという社会人のニーズがある。このため、来年度「観光基礎概論」を開講し、社会人にも開放する授業を作った。平成29年度には基礎、応用、実習を含めた履修証明プログラムに発展させる予定である。
- 時間にとらわれることなく受講したいという社会人のニーズがあることから、講義を撮影、編集した教材づくりを行い、e-learning等の方法を活用し、社会人がいつでも自由に学べる体制づくりを進める。

3

## 弘前大学（人文学部）H28年度より（人文社会科学部）

詳細

### 一般社団法人Future Skills Project 研究会のカリキュラム

コマ	企業参加	内容	備考
最高 最初から終 るまで、ま たは終 す。		・アイントセント、議題のルール説明 ・講義やプレゼンテーションの方法の説明	（顧問コメント）受講生はつい最近まで高校生だったのに、この講座でこんなことを「教えてもらえるのか」ということへの懐疑感が結構多く見られました。そこで、「この授業は、何かを与えてもらう場ではなく、自分で何かを得る場である。この機会多生かすかどかは自分の取り組み次第だと思います」と伝えました。
	★	・企業からの課題出し ・役割決定やゴールの決定	（企業担当者コメント）企業では、一人のスタートレーナーが全てを解決するのではなく、複数の部門の人々がディスカッションする中で、解決法を見付けていきます。今回、1年生の修業で実社会の一員になったような体験をすることが非常に意味がありました。
	●	・グループ活動（議論・情報収集）	（学生コメント）意見の高いメンバーが集まっていたので、意見をぶつけました。自分のやがいにとか明確化からこそ、あつかうのだと思いました。
	●	・中間発表	（学生コメント）良い方向に向かっていな時に、中間発表で机上の修正が出来ました。
	●	・グループ活動（議論・情報収集）	（学生コメント）最終発表だけでは、「まだ時間が足ら」と思っていました。途中で止らなければ、中間発表があるから、本当に進めるけれども、中間発表で止まるとか形になりましたが、問題を克服すべき手筋を示されました。最後にプレゼンテーションまでやり直しましたが、そこでまた欣んじ始めました。
	●	・フレゼンテーションと講評 振り返り（内容と他者評価）	（企業担当者コメント）最初の思い付きは大切ですが、それが本当に実現するかは、その後の努力と磨き込みの精度にあります。そこで、中間発表で相当気く詰めていました。すると、最終プレゼンテーションに向けて、学生がものすごく熱心で力を始めたのです。想像以上の学生の変化に驚かされました。
	●	・前半の振り返り ・想を整理し深めるためのスキル紹介 ・チーム再編成	（学生コメント）良い方向に向かっていな時に、中間発表で机上の修正が出来ました。
	●	・企業からの課題出し ・役割決定やゴールの決定	（学生コメント）最終発表だけでは、「まだ時間が足ら」と思っていました。途中で止らなければ、中間発表があるから、本当に進めるけれども、中間発表で止まるとか形になりましたが、問題を克服すべき手筋を示されました。最後にプレゼンテーションまでやり直しましたが、そこでまた欣んじ始めました。
	●	・グループ活動（議論・情報収集）	（学生コメント）良い方向に向かっていな時に、中間発表で机上の修正が出来ました。
	●	・中間発表	（企業担当者コメント）最初の思い付きは大切ですが、それが本当に実現するかは、その後の努力と磨き込みの精度にあります。そこで、中間発表で相当気く詰めていました。すると、最終プレゼンテーションに向けて、学生がものすごく熱心で力を始めたのです。想像以上の学生の変化に驚かされました。
	●	・グループ活動（議論・情報収集）	（学生コメント）良い方向に向かっていな時に、中間発表で机上の修正が出来ました。
	●	・フレゼンテーションと講評 振り返り（内容と他者評価）	（学生コメント）最終発表だけでは、「まだ時間が足ら」と思っていました。途中で止らなければ、中間発表があるから、本当に進めるけれども、中間発表で止まるとか形になりましたが、問題を克服すべき手筋を示されました。最後にプレゼンテーションまでやり直しましたが、そこでまた欣んじ始めました。
	●	・全体の振り返り ・今後の目標	（企業担当者コメント）最初の思い付きは大切ですが、それが本当に実現するかは、その後の努力と磨き込みの精度にあります。そこで、中間発表で相当気く詰めていました。すると、最終プレゼンテーションに向けて、学生がものすごく熱心で力を始めたのです。想像以上の学生の変化に驚かされました。

出所：一般社団法人Future Skills Project 研究会ホームページから抜粋

4

## 弘前大学（人文学部）H28年度より（人文社会科学部）

詳細

### ③カリキュラムの内容

#### ③-1. 現時点における具体的な開発状況

- ベンチャービジネス論：じょっぱり起業家10人による講演、講演内容を踏まえたグループワークの実施により起業家マインドの向上を図る授業を開発した。結果、起業を目指す学生の割合が講義当初から5.4%程度増加した。
- 青森観光概論：JR東日本取締役、青森県観光国際戦略局長、青森県内の地域おこし実践者による講義やグループワーク、函館市でのフィールドワークなど、津軽海峡交流圏形成を視野に入れた専門的・実践的な授業を開発した。授業は学生にとってはやや専門的であったため、次年度「観光基礎概論」などの基礎科目を新設し、本講義を応用科目として位置づけた。
- ビジネスシミュレーション実習：地域企業と連携した実習を展開しプログラムの実施内容については開発はできたが、教育方法などについては、不十分などもあるため、実施方法などをについて平成28年度に改善することとした(2ページ参照)。
- 上記を踏まえ、次年度実施する観光産業に関する履修モデルを開発するに至った（次ページにカリキュラム案を提示）

#### ③-2. カリキュラムの専門性・実践性・先駆性

- 多くの観光関係の実務者を講師として配置し、基礎科目（「観光基礎概論」など）、応用科目（「青森の観光と地域振興」など）、実践科目（ビジネス戦略実習など）などを受講することにより、段階的に専門性を高めるプログラムとなっている。
- 演習、実習を通して作られる学生のツアー企画などは、実際にモニターツアなどを実施し、自ら企画の実現可能性を検証し、最終的には地域の旅行会社で販売できるレベルをめざすものとなっている。
- 学生の成長だけでなく、地域企業の成長も視野に入れたプログラムである点で先駆的である。すなわち、学生のアイデアは地域企業に異なった視点を取り入れる機会となり、これまでの固定概念を払拭し、新しい成長のチャンスに結びついている。
- 縮小する青森県経済の活性化を目的に「起業×観光産業×食産業」という多元的な視点から解決策を見いだすものである。

#### ③-3. カリキュラムの普及、波及効果

- 大学の授業に留まらず、一般向けに開放できるプログラムとして履修証明プログラムの構築を行い、地域における普及をめざす。
- 弘前大学研究推進・イノベーション機構が進める起業家育成事業と共同でプログラムを構築し、大学として起業家育成に取り組む体制を作るとともに、弘前大学食料科学研究所と連携し、カリキュラムの普及を図る。
- 弘前大学が設置した「むつサテライトキャンパス（むつ市）」でプログラムを実施することにより、全県的な波及効果をめざす。

5

## 弘前大学（人文学部）H28年度より（人文社会科学部）

[詳細](#)

### 平成27年度に開発したじょぱり起業家育成プログラム(履修モデル)

- ・観光分野に焦点を当てたプログラムの開発を行った。
- ・本事業で関わるカリキュラム開発は赤字部分である。このうち事業計画演習やビジネス戦略実習については、平成28年度において引き続き開発を行う予定である。

	1年生	2年生	3年生	備考
観光系起業家人材育成に関わる専門科目	ベンチャービジネス論(80時間) ※赤字	サービス運営論(80時間) 観光基礎概論(80時間) 雪森の観光と地域活性化(JE・東日本寄附講義)(30時間) ※赤字		1年生科目は必修 2年生科目は3科目中2科目選択 計 90時間
観光系起業家人材育成に関わる実践科目	地域学ゼミナール(教養科目)	事業計画演習Ⅰ・Ⅱ(60時間) ※赤字	ビジネス戦略実習Ⅰ・Ⅱ(60時間) インターナシップAB ※赤字	実習科目もしくはインターナシップを選択 計 80~60時間
関連科目（学部専門科目）	経営戦略論 簿記システムⅠ	マーケティング論Ⅰ・Ⅱ 地域データ分析Ⅰ・Ⅱ 簿記システムⅡ 原価計算 管理会計	グローバル経営Ⅱ (サービス産業のグローバル化)	

6

## 弘前大学（人文学部）H28年度より（人文社会科学部）

[詳細](#)

### 学生の成長と地域企業の成長を目指すプログラム(プログラムの効果)

- ・ビジネス戦略実習は、学生の成長だけを目指すものではなく、企業の成長もめざしたものである。
- ・学生が地域企業に関わることで、学生が育つだけでなく、地域企業も変わっていく。
- ・地域企業が変わることにより、地方のサービス産業の底上げにつながっていく。

学生を受け入れる前

商品開発のマンネリ化  
ひとりぼっちの商品開発

原因:商品開発が社長や少数の担当者(1~2名)のみで実施のため

↑  
学生の受入

学生を受け入れ後

商品開発の活性化

- ・孤独な商品開発からの脱却
- ・大人数でのブレーンストーミング  
(地域中小企業ではできない体験)
- 多様な視点からの検討が可能  
学生のアイデアそのものを採用できないかもしれないが、企業にとって刺激。
- ・学生の受入は負担ではなく、企業活性化の起爆剤。

7

## 弘前大学（人文学部）H28年度より（人文社会科学部）

詳細

### ④今後の方向性

平成27年度計画（学部プログラム）
①平成28年度向けサービス起業家育成プログラムの開発（観光産業系プログラム）
②実践系プログラムの試行
③海外インターンシッププログラム調査

平成28年度計画（学部プログラム）
①平成29年度向けサービス起業家育成プログラムの開発（食産業系プログラム、社会人向け教材開発）
②食産業系実践プログラムの開発
③観光産業にかかるインターンシッププログラム開発

平成29年度計画（社会人向けプログラム）
①履修証明プログラム用コンテンツ開発および実施体制の確立
②開発したプログラムの実施・検証・改善および自走のための体制確立

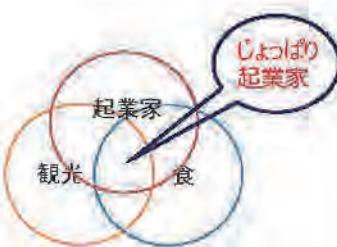
○カリキュラムの方向性を検討した結果、「観光産業」「食産業」「起業家」という分野で統合していくこととした（右図）。

○今年度は、観光に関わるカリキュラムを作成することができ、平成28年度から実施する。今後、これに食産業のカリキュラムをどのように組み合わせていくかを検討する予定である。

○「じよぱり起業家」の精神を青森県の全県的に広めるため、次年度は下北地方の中核都市「むつ市」も含めた活動に取り組む予定である。「むつ市」を加えることにより、本学のある津軽地方のみならず、直南地方を含めた広域青函圏での起業家育成を目指す。本年度より本学では「むつサテライトキャンパス」を設置し、むつ市役所を含めた下北地方との連携強化に努めている。また、北海道新幹線も開通することから、津軽海峡交流圏形成を視野に入れ、「食」「観光」分野で活躍する「じよぱり起業家」の育成に取り組んでいく。

○学部学生の育成だけでなく、「食」「観光」分野で起業をめざす社会人を対象とした履修証明プログラムの設置を目指す。また社会人が受講しやすい環境作りの一環として社会人向け教材づくり、e-learning実施体制の検討などを進める。

○観光に関する知識を学ぶカリキュラムの充実は図られたが、実践力を高めるプログラムは開発途中である。今後は、特に、インバウンドに対応できる人材育成のための海外インターンプログラムの検討を行う。



8

## 弘前大学（人文学部）H28年度より（人文社会科学部）

詳細

### ⑤自由記載（任意）

○キックオフフォーラムによる地域におけるサービス産業生産性向上にむけた取組を訴える

日時：平成27年11月2日(月)

テーマ：「地域企業と連携した地方大学におけるサービス経営人材の育成」

基調講演者の田嶋雅美氏（（株）フランチャイズアドバイセージ 代表取締役）から①津軽地域のサービス産業が遅れており、改善の余地が多く残されていること、②この事業を弘前大学人文学部が行うことにより、文化や歴史的な要素を取り込むことができ、魅力的なプログラムができる可能性があること、③学生を受け入れることは、企業にとってもプラスの面が多いこと、などの話があった。

その後のパネルディスカッションでは、パネリストから活動内容についての発表に加え、①青森におけるサービス経営人材に必要なこと、②学生と一緒に活動したなかでよかったことや課題、などについて発言をもらい、青森におけるサービス経営人材育成の方針についてディスカッションを行った。



9

経済産業省 産学連携サービス経営人材育成事業  
めざせ！じょっぱり起業家  
青森の魅力を高める中核人材育成事業  
平成 27 年度 事業成果報告書

平成 28 年 2 月

発行  
弘前大学人文学部（グローバル経営研究室）

〒036-8560 弘前市文京町 1 番地  
電話・ファックス 0172-39-3295（グローバル経営研究室直通）  
メール : sjinzai@hirosaki-u.ac.jp

