

最終報告書

第7期生 ニックネーム イチロー

1. 研修目的

私は将来、地元・鳥取の活性化をしたいと考えており、本を読むことも大事だが、現場を知ることも大事であると考えたからである。

また、素材広場を希望した理由は、説明会の前に震災があり、研修内容が復興支援に関することだと知り、タイミングや運命的なものを感じたからである。

そして、私のイメージだが、「活性化」は、今の状態からプラス α というイメージだが、「復興」であると、ゼロからやマイナスからのスタートで、“より原点、より濃く、より学べる”というイメージがあったため、大変興味を持ち、参加したいと思った。

2. 研修受け入れ先

地域復興・観光復興に関するイベント、事業所など

3. 課題

・自信に満ち溢れた自分になる（貝沼社長の目標設定時）

積極的に行動し、自身をつける。

・地域のリーダーの方を見ることで、自分のリーダー像を模索する

地域のリーダーの方を参考にさせてもらい、どのような行動をとられているのか？どのようなことを考えていらっしゃるのか？どのような接し方や距離感で対応されているのか？

・少しでもいいので、福島が復興している過程を感じとる

自分が関わる、人の気持ちの立ち直ることに直接関わること

イメージでは、私がプロジェクトに携わったり、私が特定の方と接し、絆を深め、何かお役に立つようなことができれば、避難所の方に「ありがとうございました」と言ってもらえるのではないかな？

・福島県の現状を知る

何も知らない・分からない → 「まず知ること」（現状を把握する）→ 「自分には何ができるのか？」（現状を把握することで、課題が見えてくることで、自分にできることが分かってくるのではないかな？）

4. 参加プロジェクト

炊き出し 5/26(木)

避難所の方々が、日頃お世話になっている自衛隊の方々に対して、何か恩返しをしたいという事と、横田さん自身も感謝しておられ、自分たちも何かできる事はないかという、両者の思いから、炊き出しを行うことになった。その炊き出しの担当の一人として、私になった。

<調理メニュー>

ざくざく煮、玉子焼き、浅漬け



↑ざくざく煮



↑調理風景

<主な業務内容>

料理の選定、料理手順の検索・把握、発注、調理に際しての自衛隊側の施設の確認、買い出し品のリストアップ、買い出し、当日のスケジュール作成、ミーティングなど

被災地への訪問 5/26(木)

炊き出し終了後、南相馬で農業を営んでいらした農家さんに、実際に津波の被害に遭った場所にご案内していただいた。



<左>

海から数十 m 離れたところにあるテトラポット。津波の威力に驚かされる。

<右>

海から数 km 離れたところにある漁船。畑に突如、漁船の

<考えたこと、気づいたこと>

実際に訪れてみると、正直悲惨な状況であった。民家があった集落は跡形もなく流され、海から数キロも離れた畑や田んぼでも磯の香りがした。訪れた際、ブルドーザーで作業されていたが、その様子を見ると、無機質で、人が住んでいた名残を感じられず、これからビルでも立てるのかといった工事現場のようであった。自然の恐ろしさをまざまざと感じさせられ、「これから復興できるのか?」と思ってしまうほどの威力であった。

ニュースでは何度となく、映像で見えていたが、非常に衝撃があった。実際に自分で見たり、感じたり、経験することが大事で、このことは何事にも通じることだと感じた。第三者として被災地を見ていたが、この震災が自分自身に降りかかった事として受け止めると、感じ方が違った。絶望感であったり、現実としてなかなか受け入れられないのではないかと感じた。

こちらの報告書を書いている今、「自分自身に降りかかった事として受け止める」ということから、横田さんがおっしゃった「当事者意識」を思い出した。何事にもこの意識を持てば、振り返ってみると、色々関わってきた研修の日々が違ったものになると感じた。

幸橋完成記念イベント

喜多方市役所近くに幸橋(さいわいばし)の完成記念イベントに、素材広場から物販ブースを出店するにあた

り、私が担当になった。

<主な業務内容>

説明会への参加(開催趣旨、スケジュール、出店場所の確認、注意点の把握など)、POP作成など

<考えたこと、気づいたこと>

ライブイベントでは、歌手の沢田知可子さんが来られ、たくさんの方が聴かれていた。素晴らしい演奏で、来場された方は、パワーをもらったり、癒されたことだと思う。音楽の力はすごいと感じた。

また、個人的な事としては、参加メンバーには、当日に会場への移動中に打ち合わせを行ってしまい、大変申し訳ないことをした。炊き出し担当で、準備の重要性を気づかされた後だったので、非常に反省した。担当者となったが、責任感が希薄であると感じた。これからは責任を持ち、役割を全うしていきたい。

また、大会プログラムの絶叫大会では、参加者が自分の想いをぶつけたわけだが、震災を通じて感じた怒りややる気など、それぞれの熱い思いを聞くことができ、また私自身が参加し、貴重な経験となった。

新潟での物販

こちらで物販を行う目的としては、風評被害を受けておられる農家や加工業者の方々に対して、自分たちの

作ったものが買って頂けるということで、少しでも希望を持ってもらうことにある。

また、出店場所の背景として、こちらの地区の活性化である。販売場所であるところに、以前は百貨店の大和があり、交差点の斜め向かいには大きな本屋があったが、なくなったため、人通りが少なくなった。そのため、こちらに出店などをすることで、賑わいを取り戻そうと試みている。

<主な業務内容>

新潟・古町商店街での物販業務、開店・閉店業務、会計。準備として、POP作成、備品の準備、バスの時刻確認など。



↑ 陳列風景

↑ 山際シェフ考案の「かっぱラー」

↑ とても濃厚な「飲むヨーグルト」

<考えたこと、気づいたこと>

6/4(土)に、「買っていただける楽しさ」を覚えたことが収穫であった。それは、きちんと商品説明を言え、ご納得して買っていただいた時である。きちんと理解していただければ、お酢類や若桃の甘露煮など、高価格帯の商品も買っていただいた。先週の土曜日には、お客様に恵まれたこともあるが、「さるなし100%ジュース(1,550円)」を2本買っていただいた。

また、説明に自信がない商品はお薦めしなかったもので、買っていただく商品にバラつきが出た。

話が飛躍するかもしれないが、振り返ると、私は苦手なことに手を出すことには、億劫であると感じている。何事にも、苦手なことを克服し、バランスのとれた仕事をしていきたい。

前回の中間報告の課題として、「より商品知識を覚え、お客様が何に興味があるのかを見極め、より満足していただけるように努力し、売上を少しでも上げていきたい」と述べていたが、私の評価としては、70%といったところであろうか。

売上は前回より130%アップと目標はクリアし、商品知識は確実に増えてはいたが、直前に覚えていたので、スラスラと出てこなかったり、ど忘れして出てこないこともあった。そういったことで、購買機会を逃してしまったこともあった。

また、接客を通じて、福島に対するアピールや、お客様が今、福島のことをどう捉えているかなど、もっと

コミュニケーションをとることも課題であったが、ほとんど出来ていなかった。その時は、商品説明で余裕がなかったり、「売りたい」という自分の気持ちが先行しており、今振り返ると反省している。

大友農園の大友さん&キュウリ農家さん 6/13(月)

福島市の大友農園の大友さんと、きゅうり農家さんをお伺いし、お話を聞いた。

大友さんからは、震災直後のこと、震災後に行った対応、震災後の具体的なお客様の変化、政府・行政の対応、ご家族のこと、ご自身の家系のことなど、栽培されているサクランボやリンゴのことなど、たくさんのお話をいただいた。

印象に残ったお話としては、「危機感を持つ・色々なことを考えている・漠然とでもいいから何かに向かって頑張る・行動を起こす」ということである。

特に印象に残ったのは、「危機感を持つ」ということである。原発の問題などは農家にとって死活問題で、非常に危機感を持っていらっしゃった。市役所の方などを例にとり、同じ問題でも、真剣さが違うとおっしゃっていた。このことは自分自身のことと捉えて聞いており、もうすぐ30歳になるので、将来のことに対して、真剣に向き合わなければいけないと感じた。



↑これから大きく赤くつけるリンゴ



↑宝石のように輝いていたサクランボ

農家さんからは、震災後の変化、現在の栽培方法に切り替えられた経緯、野菜の生命力などのお話を伺いました。特にご苦労されているキュウリ作りのお話を具体的に聞け、日頃から試行錯誤しながら作られていることが分かった。

印象に残ったお話としては、「試行錯誤・チャレンジ・キュウリに対する愛情」ということである。特に印象に残ったお話は、「試行錯誤・チャレンジ」野部分で、15年もキュウリ一筋でされているようなので、自分のスタイルが確立されていると思っていた。しかし、今でも、試行錯誤の連続だと知り、大変驚いた。このことを聞き、私は何年たっても、「試行錯誤・チャレンジ」することが大事ではないかと感じた。



↑プール一面分もあるキュウリ農園



↑トゲが痛い青々としたキュウリ

5. 課題達成度

< 自信に満ち溢れた自分になる・・・30% >

物販では、「買っていただける楽しさ」を覚えたこともあり、買っていただける機会が多くなり、相当自信がつい

た。

しかし、肝心である自身の担当となったイベントや炊き出しでは、きちんと責任を果たせていなかった。小さな成功が大きな成功へとつながっていくと思うので、少しずつ積み上げていきたい。

<地域のリーダーの方を見ることで、自分のリーダー像を模索する・・・5%>

地域の研修を受ける前には考えていたことだが、研修中はそれなりに一生懸命に頑張っていたとは思いますが、流れの中で研修を行っており、正直全然考えられていなかった。自分の行動レベルでは出来ていなかったが、横田さんの仕事ぶりなどを拝見し、知ることができたので、数字に加味したい。

<少しでもいいので、福島が復興している過程を感じとる・・・20%>

こちらの課題は自分が積極的に行動し、何か復興に関することに接する事であったが、ほとんど関わられていなかった。しかし、加工業者や農家の方々、山際シェフに接すると、積極的に動いていることを知ることができ、過程を感じることができた。

<福島県の現状を知る・・・60%>

研修中には、被災地を訪れたり、たくさんの方を訪れ、色々な方にお会いさせていただいたり、充分過ぎるくらいしてもらい感謝している。しかし、自分から提案して、積極的に取材に行かせていただくといった行動をとってなかった。

また、避難所の方にお話を伺うといった機会がなかったので、この数字にしている。

6. 今後のキャリアにどう活かすか？

研修を終え、今後について複数の進路を考えてみた。

1つ目は、研修前から考えていたことだが、まちづくりの会社に就職したいと考えている。具体的には地域戦略のマーケティングに携わっているところや、行政から委託を受けて、活性化の立案を行なっているところである。

2つ目は、物販を通じて、販売の仕事に興味を持った。飲食業の経験があるので、人と接することは好きである。しかし、販売はしたことがなかったが、実際に行なってみると、非常に楽しいものだと感じた。さらに力をつけるとなれば、数値的なこと、よりお客様に満足していただくために、接客の技術、仕入れ、新たな仕掛けなど、さらに考えていかなければならないと感じた。

3つ目に、同じく物販を通じて、商品開発にも興味を持った。福島県産の特産品を売る物販を通じて、地域にはあまり知られていない「素材」が数多く存在していることが分かった。福島県でこれだけあるということは私の地元・鳥取でも数多くの「素材」があるということである。現在販売されているもので私が知らないものも多々あると思うが、まだ誰にも知られていない、「眠れる素材」もあると思う。そういったものを掘り起こし、商品開発に携われたらという考えも持った。こちらの商品開発は、2つ目の販売と同じ会社の中で出来るのかもしれない。

難しいと感じるのは、どうやって県内外の方に周知してもらい、継続的に買っていただけるかということではないかと思う。

今後のキャリアとは少しそれてしまうが、今後行いたいことを何点か挙げたいと思う。

- ・一消費者として、特に食品に関しては、多少高くても食品そのものを見て、安だけの判断で決めないようにしたいと思う。そう思ったのは、物販で地元のものを使ったり、添加物不使用などの商品にこだわっている事を知ったり、キュウリ農家さんの品質に対するこだわりをお伺いしたからである。
- ・ボランティアや社会貢献に参加する前より興味をもった。何か関わっていききたい。
- ・震災に少しでも携わったものとして、今後の政府の対応、被災者の方々の今後に注目していきたい。

7. 最後に

こちらの最終報告書を書きながら、研修前はずっと色々なことにチャレンジしようと考えていたことを思い出した。

私はセミナーに参加し、成長のために行っているが、学んだ中で「意図＝結果」という言葉がある。自分が手にしたいと思った分だけ、結果が伴ってくるということである。私の場合、「手にしたい！」という思いが弱かったため、満足の行く結果は手に入れられなかった。苦い経験となったが、自分の体験として、この言葉の意味を感じている。

研修中の課題として、「リーダー像を模索したり、福島が復興している過程を感じとる」と述べたが、色々連れて行っていただいたり、たくさんの方にお会いする機会を与えてくださったが、最大限に活かせていなかったと痛感している。全て与えてもらったものをこなしており、自分から提案したり、深く考えたり、行動に結びついていかなかった。「もっとやれた。もっと出来た。」と後悔している。

研修後は、この経験を活かし、日々自分に課題を与え、解決するために、積極的に行動していきたい。