

地域資源を活用した過疎地域活性化を目指した地域連携授業 (白山麓地域の資源をマーケティング及び価値工学の実践)

指導教員 金沢工業大学 情報フロンティア学部 教授 石原正彦

参加学生 竹田 悠人・中村 智弥・垣地 陽希・高橋 克茂・福田 湧基

1. 活動の成果要約

本取組では、白山麓の自然資源を活用して地域活性化を目指す“地粋人・白山麓創生プロジェクト”と大学授業が連携して、白山麓のポテンシャルを掘り起こし、人々の健康的な生活を支援する商品・サービスの開発を目指した。

具体的には、授業『新製品・サービス開発』において学ぶ価値工学の知識及びスキルを活用し、地粋人・白山麓創生プロジェクトが計画する事業を、1) 健康に関心を持つ顧客の‘価値’の観点で評価して課題を見つけ、2) 既存企画よりも対象顧客へ提供する‘機能’の再定義および評価を実施して、具体的なビジネスプラン「ソロキャンプ事業」を作成した。さらに、3) そのビジネスプランをプロジェクト関係者に提案し、関係者と具体化への課題を議論し、洗練化に取り組んだ。

2. 活動の目的

本取組では、白山麓の自然資源を活用して地域活性化を目指す“地粋人・白山麓創生プロジェクト”と大学授業が連携して、白山麓のポテンシャルを掘り起こし、人々の健康的な生活を支援する商品・サービスの開発を目指した。

過疎化問題を抱える白山麓地域では地域経済活動の活性化が求められている。一方、授業『新製品・サービス開発』において、学生は価値工学を学ぶが、習得した知識・スキルを実践する場を求めている。本取組では、「白山麓の資源を活用して、人々の健康的な生活を支援する」ことをテーマに、学生たちは上記プロジェクトメンバーと協働しながら地域経済の活性化に貢献する仕組みづくりを目指し、価値創造への理解を深める場とする。具体的には、白山麓の施設”ミントレイノ”を舞台とすると共に、想定顧客に対する価値について仮説とマーケティング調査によって検証し、ビジネスの事業計画を提案することを目的とした。

3. 活動の内容

学生は、マーケティングについて復習すると共に価値工学を学び、白山麓創生プロジェクトのメンバーが案出する企画素案に対して、想定顧客（ペルソナ）に提案する製品・サービスの機能を1) 定義・整理して、2) 想定顧客が負担するコストを踏まえて価値を評価し、3) より高い価値を提供する製品・サービスを提案し、関係者よりフィードバックを受けた。この過程で、想定顧客は本当に存在するのか、その想定顧客にとっての価値は何か？などについてアンケート調査を通じてデータを収集・分析し、製品・サービスの価値を明確化し、改善案を提案する。特に、1) 顧客への価値の観点で企画の分析、2) 白山麓資源の観察のさらなる充実、3) 顧客価値向上度を定量化して提案させる指導をし、学生のアウトプットの質の向上を目指した。

参加学生が白山麓地域の関係者との議論や現場観察により白山麓地域の経済活動衰退の現状について及び白山麓地域の資源について理解を深めるとともに、白山麓創生プロジェクトのメンバーから提案された5つの事業テーマから学生グループは「ソロキャンプ事業」を選択し、具体化に取り組むことにした。

4. 活動の成果

4.1. 地域連携で築いたマーケティング及び価値工学の実践的学びの場

本取組では、本学経営情報学科の専門科目の授業『新製品・サービス開発』を地域連携して実施した。本授業は、企業と顧客を結びつけ顧客の価値を創造する“マーケティング”をベースにしながら、顧客に提供する“価値”の創造手法について深く掘り下げて学ぶ。マーケティングでは、顧客に対して4P (Product, Price, Place, Promotion)を如何にフィットさせるか、市場分析結果を踏まえて考える。これに加えて、顧客が享受する価値”Value”を製品・サービスの”機能(Function)”及び“コスト (Cost)”の要素で整理・分析し、価値を高める“価値工学 (Value Engineering)”について理解を深める。

本授業でまなぶ知識やスキルについて理解を深めるのには座学に加えて実践が必要である。現場の問題について直接触れながら、実践の経験を重ねて体得することが重要と考える。そこで、白山麓地域の過疎問題について取り組む白山麓創生プロジェクトのメンバーの皆さんのご協力を得て、白山麓地域の問題を共有すると共に、白山麓の地域資源を活用して地域経済活性化に貢献する新製品・サービスの開発の場を構築した。本取組の活動内容は表1に示し、主な活動成果については具体的に次節以降に述べる。

表1 本取組の主な活動			
	活動日	参加人数	活動内容
#1	2020年10月2日	7人	白山麓創生プロジェクトより現場の問題点・取り組みたいビジネスについて紹介
#2	2020年10月16日	7人	ミントレイノにて現場観察 (内3名は現地、4名はZOOMにて参加)
#3	2020年10月30日	6人	対象ビジネスの機能系統図作成、市場調査の計画
#4	2020年11月13日	6人	対象ビジネスの市場調査結果の情報共有
#5	2020年11月27日	5人	対象ビジネスの機能分野の評価検討
#6	2020年12月4日	5人	仮説検証方法 (市場調査法) の検討
#7	2020年12月11日	5人	アンケート調査の実施、回答データの分析、仮説の検証
#8	2020年12月18日	5人	事業企画のまとめ、資料作成
#9	2021年1月8日	4人	事業企画の最終発表及び議論 経営者の立場に立って自らの企画の弱点を振り返る
#10	2021年1月20日	4人	ステークホルダーを交えての議論：企画の弱点克服のための追加調査及び分析
#11	2021年2月5日	4人	ステークホルダーを交えての議論：追加分析 (市場規模分析、競合サービスとの比較) と最終プレゼン資料の作成

4.2. 白山麓地域の問題の整理及び地域資源の発掘

石川県において過疎化が問題視される白山麓地域について、地域の抱える問題や地域資源の魅力を、大学教室での講義や白山の施設“ハーブの里・響きの森 ミントレイノ”を訪問し、調査を実施した。具体的には、白山市議会議員である中野進様からは白山麓地域の問題について情報を収集するとともに、ミントレイノ理事らより白山市の施設“ミントレイノ”を拠点にした活動について紹介を受けて、白山麓地域の地域資源の魅力について情報を直接収集した。その結果、白山麓地域は高度経済成長期より大きく人口流出により過疎化が進行していること、その要因は白山麓地域の経済活動を継続して支える事業が少ないことがあることを知る。一方、白山麓は豊かな自然に囲まれ、都市部に暮らす人々にとってはリラックスできる、魅力的な資源が多くあることを見出した。特に、ミントレイノにはフレッシュハーブやオルゴールなどがあるが、利用者は多くはなく、より活発な活用すれば地域経済活性化に貢献できる可能性を知る。



図1 講義や現場観察によって白山麓の問題や魅力について情報収集する

4.3. 地域資源を活用したサービス「ソロキャンプ事業」の機能分析

上記の白山麓にある地域資源を活用した新たなビジネス案を白山麓創生プロジェクトのメンバーより提案いただき、それをマーケティング及び価値工学の視点で見直し、顧客へより高い価値を提供できるよう企画の改善に取り組んだ。学生たちは、いくつかある提案の中からミントレイノ理事の高松様より提案いただいた森林空間の総合利用「ソロキャンプ事業」に着目した。想定顧客“20代の県内の女性”が“キャンプに関心を持つがきっかけが無くていけず、一人で休日に森林の中でゆっくり過ごすと言う価値を求めている”と仮説を設定して、彼女たちに一人でキャンプができる空間を提供するビジネスである。このビジネス素案の提供する機能について考える際、まず学生自身がキャンプ道具を使用する経験が少なかったことから、ミントレイノで道具を実際に使用する機会をつくった(図2)。体験した学生は実際にキャンプ道具を使用してテントを建てたり、火を起こしたり、またミントレイノのハーブ園で栽培されたフレッシュハーブを楽しむ経験をして、自然豊かな場でキャンプをする魅力を感じると共に、想定顧客が一人でキャンプをする際に遭遇するであろう問題点を見出して整理した。



図2 キャンプ道具の使用感を体験し、サービスの機能について議論する

4.4. ビジネス素案「ソロキャンプ事業」が提供する機能の整理

次に、ソロキャンプ事業で提供するサービスを具体的に考えて、価値工学の手法を用いてその機能ごとに整理した(図3)。その結果、ビジネス素案には主に5つの機能からなり、それらはさらに細かい機能から構成されていることがわかった。しかし、提供する機能は多岐にわたり、どの機能が想定顧客にとって大事なのかを明確にする必要があることがわかった。そこで、そもそも想定顧客は存在するのか？その想定顧客は本当はどの機能を重要視し、どれは不要と考えるのかを明らかにする必要があり、アンケート調査を実施して検証することにした。

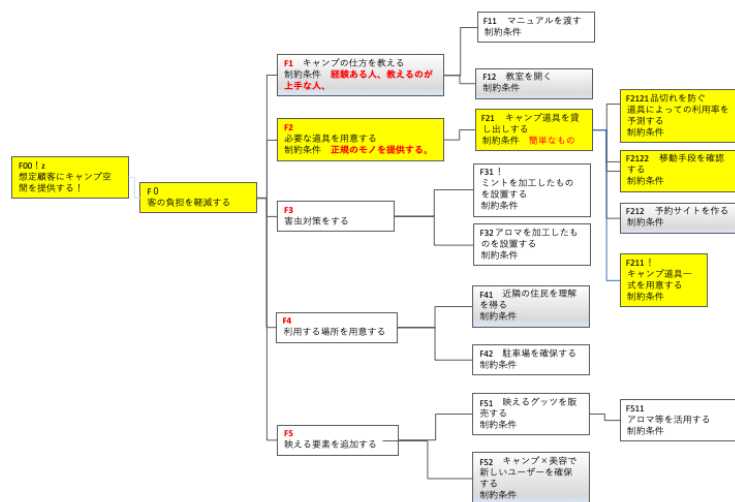


図3 ソロキャン空間を提供するサービスの機能系統図

4.5. アンケート調査からソロキャンプ事業の機能の優先順位の絞り込み

ウェブサイト GoogleForms のアンケート機能を用いて、対象顧客にアンケート調査を実施した。回答者は主に学生が中心になってしまったが、90件近くの回答を収集した。集計した結果、“キャンプに関心を持つが、キャンプを始められない”でいる20代女性が実際に存在しかつ多いこと、少人数でキャンプをする場やキャンプ道具を気軽に貸してくれるサービスを求めていること、防虫対策に関心が

あること、しかし、教室などレクチャーを提供するところに高い価値を感じていないことなどを知ることができ、提案するソロキャンプ事業は“非日常を提供してくれるキャンプを気軽に経験できる場を提供する”機能が求められていることを掴んだ。また、価格感度分析を行った結果、対象顧客はこうしたサービスに対して 7,500 円のコストなら受容できることを見出した。さらには、オートキャンプ白書等の統計データを踏まえて計算すると、想定顧客は金沢市におよそ 12,000 人程度存在し、金沢市だけで 9,000 万円ほどの市場規模があることと試算した。以上のことを踏まえて、ミントレイノで実施する「ソロキャンプ事業」の具体的な企画を提案した（図 4）。まだ荒削りな構想であるが、下記のとおり関係者にも概ね好評で、また携わった学生も実際に事業をしてみたとの感想が多く、本人たちも手応えを感じた様子であった。



図 4 学生が提案した「ソロキャンプ事業」の想定顧客と提供する価値（ポンチ絵）

5. 次年度の計画

本取組では、白山麓の地域課題の解決を目指して取り組み、学生にとって価値工学及びマーケティングについて学びを深める良い機会となった。特に、企業活動と顧客を結びつける“マーケティング”や“価値工学”は活用する場がないと理解が深まらず、こうした地域課題解決といった具体的目標を持って取り組むことは期待されていると言う、当事者と真剣に議論することは学生には良い刺激になる。また、当事者にとっても、学生の新鮮な視点に触れたり、価値工学のフレームワークで新たに現場の問題を見直し深く考える機会になり、双方にとって意義ある取り組みであると考えられる。

今後、本取組で提案された事業企画「ソロキャンプ事業」をより実現できないかについて、関係者及び学生と共に事業の可能性と問題点について協議した上でフィジビリティスタディを実施し、実行可能性を確認するとともに、事業実行可能性の問題点を明らかにして対策を考える。加えて、他の資源を活用した地域経済活性化へ貢献できる事業企画に継続して取り組むことを計画する。

6. 活動に対する地域からの評価

<白山麓創生プロジェクト事務局（ミントレイノ理事） 高松秀夫 様>

約半年間、これからの白山麓活性化について検討、議論を重ねてきた。現状を把握し問題を発掘する。問題解決のための課題を探りどのように（解決）展開するかを計画してきました。今回、白山麓創生プロジェクトが目指す里山（森林）空間利用の一つであり取り組みの足掛かりとなるキャンプ空間の提案ということで、小規模事業者などではなかなか手が回りにくい市場調査やデータ分析の分野で学生に尽力頂き、非常に有意義なデータ、調査が出来たことに満足しています。このデータ等を有効活用し、同事業展開するかは事業所の力になりますが、学生たちの事業提案書を引き続き精査し、又今後も引き続き学生の力を頂きながら来年度から事業の運用を行っていきます。初めの内は、経験したことのない新規事業の立案ということで戸惑いもあった学生も、議論が進むにつれ自主的にかつ積極的に行動してくれるようになり、白山麓に関する興味、活性化に向けた取り組みを理解してくれたことは本当にうれしく思いました。