

すもとオープンファクトリープラス（＋）
事業企画、コーディネート及び運営業務
実施報告書

令和 7 年 1 月 17 日

ミテモ株式会社

目次

1	事業概要.....	3
(ア)	趣旨.....	3
(イ)	事業の目的.....	3
(ウ)	業務内容.....	3
2	実施体制.....	4
(ア)	実施体制図.....	4
(イ)	主な担当者のプロフィール.....	4
3	実施スケジュール.....	5
4	実施内容.....	6
(ア)	参加事業者のフォローアップ.....	6
(イ)	チラシデザイン.....	9
(ウ)	ワークショップ型プログラム開催.....	9
(エ)	まちあるき型プログラム開催.....	16
5	業務の成果と課題.....	19
(ア)	アンケート結果.....	19
(イ)	分析と考察.....	24
(ウ)	来年度実施に向けて.....	25

1 事業概要

(ア) 趣旨

大学が存在しない洲本市では、進学などをきっかけとした若者の市外及び島外流失が続いており、労働人口の減少が深刻化している。そのためにも、若者の地域定着を図ることを目的とした地域に根ざした人材を育成する事業をはじめ、U・J・Iターン促進のための取組を強化する必要がある。

また、市内の高校生向けに合同就職説明会を開催しているが、十分に地元企業の魅力をアピールできておらず、年々高校生の参加者が減少し、それに伴い出展事業者も減少するという悪循環になっており、新たなアプローチが求められている。

そこで、就業意識が高まる前の段階である中高生を対象に、モノづくり産業に加えて、コト（サービス）づくり産業も加えた、すもとオープンファクトリープラス（+）事業及びそれに付随する事業を実施する。

実施形式については、会場内で複数の事業者のモノ・コトづくりが体験できる①ワークショップ形式と、事業所が所在するまちを実際に歩き、事業所の仕事現場を体感する②まち見学形式の2パターンを展開する。

(イ) 事業の目的

本事業を通して、若者の地域定着を目指しUターンを促すきっかけづくりとして、下記のテーマを達成することを目的として本事業を実施する。

テーマ1：「伝える」・・・洲本市のまちの魅力や産業の魅力を伝える。

テーマ2：「ファンづくり」・・・洲本市で働く人や事業所のファンをつくる。

テーマ3：「つなぐ」・・・まちで暮らす人や働く人、学ぶ人、訪れる人をつなぐ。

(ウ) 業務内容

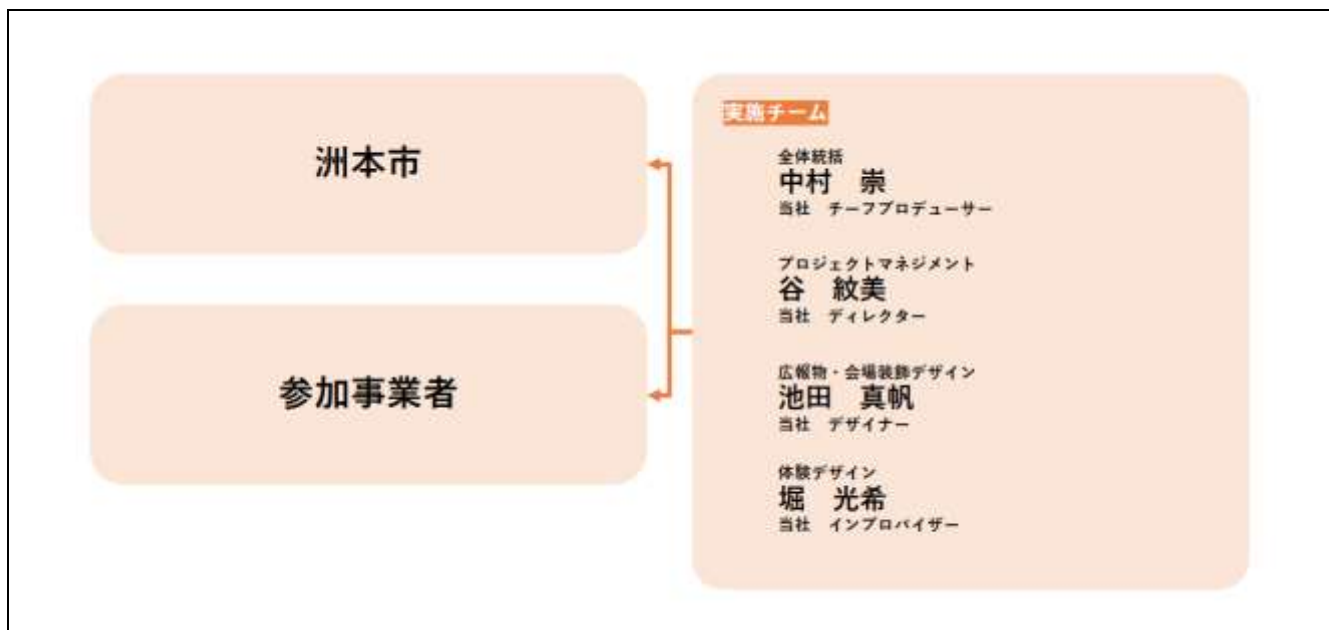
① 本事業の企画、コーディネート

- ・ 洲本市の産業の特徴に十分配慮して、そのメリットを生かした企画・コーディネートを行う。
- ・ 次年度以降も継続する仕組みづくりを踏まえて、本事業の企画・コーディネートを行う。
- ・ 委託期間内に確実に実施できる企画・コーディネートを行う。
- ・ 本事業に参加を希望する事業者（以下「参加事業者」という。）の選定に参加してアドバイス等を行い、参加事業者の把握に努める。
- ・ 参加事業者の行う事業の魅力が伝わるような企画・コーディネートを行う。

② 本事業の運営及び付随する事業の運営

2 実施体制

(ア) 実施体制図



(イ) 主な担当者のプロフィール

プロデューサー 中村崇

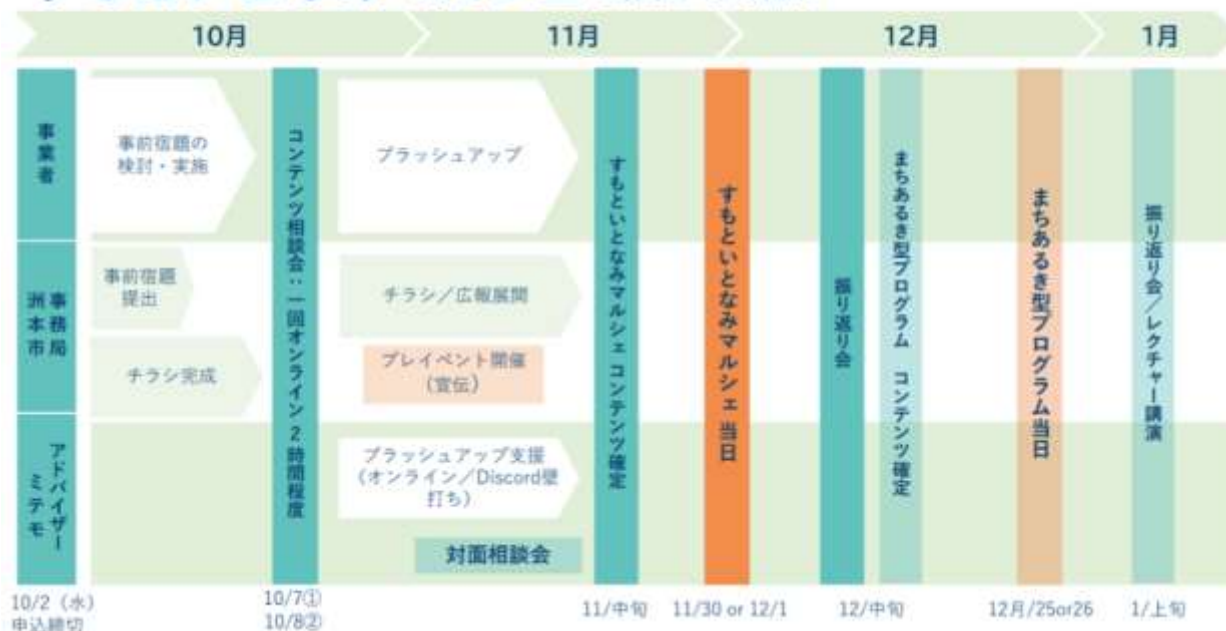
広告代理店の営業、Web マーケティング会社のプランナーを経て、2016 年 7 月より川崎市内の私立総合病院の事業企画担当としてコミュニケーション施策や健康啓発イベントの企画・立案に関わる。近隣商店街や地元大学生と連携して 15 年ぶりに復活した商店街主催七夕イベントを 2018 年・2019 年に病院共催という形で開催し、当日は約 5,000 人の来場があり地元の賑わい創出に寄与。2020 年 12 月から株式会社ソトコト・プラネットにて関係人口創出・拡大事業に携わる。環境省「SDGs ローカルツアー2021」、経済産業省「万博未来編集部ローカルツアー」、高知市の関係人口講座「高知・鏡川 RYOMA 流域学校」「エディット KAGAMIGAWA」の企画・運営と講座中のファシリテーションに携わる。やまがたアルカディア観光局「ライク・ア・バード okitama」、奈良県「奥大和で会いましょう。」など映像制作のディレクションも担当。2023 年 4 月より現職。

ディレクター 谷紋美

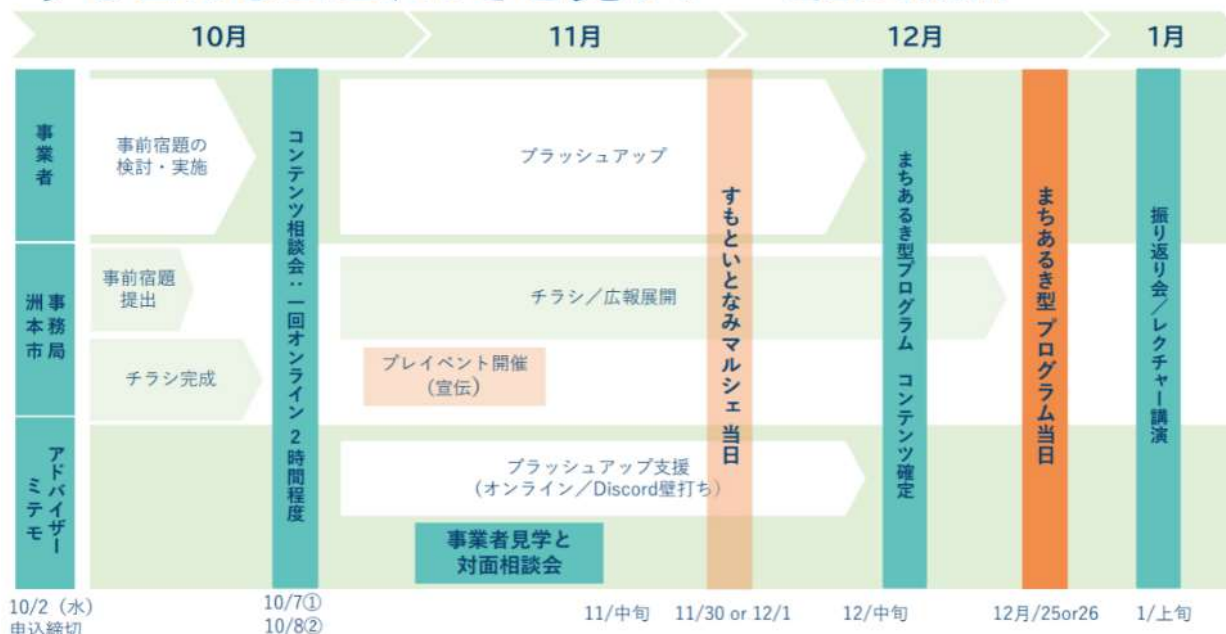
演劇専門学校で企画・制作を学び、ブライダル企業やデザイン広告会社などでのプロジェクトマネジメント経験を経て、2022 年にミテモ株式会社に参画。ミテモでの主なプロジェクトは、特許庁中小企業向けデザイン経営コンパスワークショップや和歌山県デザイン経営プログラム「VALUE」、中高生向け起業体験プログラムなどを担当。チーフディレクター／プロジェクトマネージャーとして、地域と企業の共創を推進しながら、新たな価値創造に取り組んでいる。京都在住。

3 実施スケジュール

すもといとなみマルシェ 当日までの流れ



すもとのしごと、のぞき見ツアー 当日までの流れ



4 実施内容

(ア) 参加事業者のフォローアップ

① 事業者説明会

令和6年9月25日（水）にワークショップ型、まちあるき型プログラムへの参加を検討している事業者に対して事前説明会を実施した。当日参加できなかった事業者の出展検討のためのフォローアップとして、後日アーカイブ動画とスライド資料を洲本市 WEB サイトに掲載、欠席事業者にメール送付を行った。

日時：令和6年9月25日（水）15:00～16:00

会場：オンライン（zoom）

参加事業者：株式会社海空、淡路信用金庫、洲本市建設業協同組合、野口技建

プログラム：

- ・ すもとオープンファクトリー（+）事業説明
- ・ ワークショップ型プログラム説明
- ・ まちあるき型プログラム説明
- ・ 全体スケジュール
- ・ 参加することで期待される効果
- ・ 質疑応答

② コンテンツ相談会

参加事業者及び参加検討中の事業者を対象に、ワークショップ型、まちあるき型プログラムに向けてのコンテンツ磨き上げのための相談会を開催した。当日は、事前課題としてコンテンツ検討のためのワークシートに記入してもらった内容を元に、訴求したいメッセージがきちんと伝わる内容になっているかアドバイスを行った。その後も、参加事業者にはオンラインにて各事業者1～2回程度の個別相談を実施した。

日時：令和6年10月7日（月）13:00～15:00、10月8日（火）15:00～17:00

会場：オンライン（zoom）

参加事業者：株式会社農社、淡路信用金庫、野口技建、洲本市建設業協同組合

プログラム（両日とも同内容）：

- ・ ワークショップ型プログラム説明
- ・ ワークショップ事例紹介
- ・ 各事業者の現状コンテンツ案ヒアリング
- ・ 各事業者とのコンテンツ壁打ち
- ・ 質疑応答

事前課題ワークシート

すもといとなみマルシェ体験コンテンツ作りワークシート			
会社名:	提供コンテンツは主として具体的に誰に、②どんな体験をしてもらい、③どういう気持ちになってもらいたいのか、どう感じて欲しいか		
事業内容:	誰が具体的にどんなニーズ、どんな趣味?どんな個性?	どんな体験?	どんな気持ち?どんな感想を言う?どう感じる?
①		③	④
オープンファクトリーで見せたい/体験させたいコンテンツ案 言葉で説明が難しい場合は、写真やモノなどを使ってご説明ください			
②	⑤		
		⑥	
		なぜあなたは⑤を提供して⑥(誰)に、⑦(～な気持ち)になってもらいたいのですか?⑥(誰)が⑦(～な気持ち)になることで、あなたはなぜ嬉しい、幸せ、または貴社にとって有益なのですか?	
		⑦	

③ 個別相談会

コンテンツ相談会後からプログラム開催までの期間中、オンラインにてコンテンツ検討に関する参加事業者との個別相談会を実施した。

実施日程

- ・ 11月7日(木) 13:00～14:00 野口技建
- ・ 11月7日(木) 16:00～17:00 株式会社あわじ&幸、セルフ脱毛専門店セルフメイド洲本店、ねこむすめファミリーイラスト、ベビーマッサージ&スクール gyutte、HIRO
- ・ 11月12日(火) 13:30～14:00 淡路信用金庫
- ・ 11月12日(火) 14:00～15:00 日東コンピューターサービス株式会社
- ・ 11月15日(金) 15:00～16:30 洲本市建設業協同組合
- ・ 11月19日(火) 16:00～16:30 株式会社海空
- ・ 11月22日(金) 12:00～12:30 HIRO
- ・ 12月13日(金) 10:00～11:00 野口技建
- ・ 12月18日(水) 11:00～12:00 洲本市建設業協同組合
- ・ 12月20日(金) 15:30～16:00 淡路信用金庫

④ 事業者現地訪問

参加事業者及び参加検討中の事業者を令和6年10月30日、31日に訪問し、出展内容などのアドバイスを行った。あわせて会場レイアウトや体験コンテンツ検討のためにS BRICKを視察した。

日時：令和6年10月30日～31日

訪問先：株式会社農社、株式会社あわじ&幸、洲本市建設業協同組合、野口技建、淡路信用金庫

当日の様子

	
株式会社農社 ラジコン草刈り機	野口技建 会場になる有限会社正井木材の様子
	
洲本市建設業協同組合 コンテンツ相談	会場となる S BRICK

⑤ 振り返り会

ワークショップ型、まちあるき型の各プログラム終了後に、参加事業者を対象とした振り返り会をオンラインにて開催。各事業者に当初の参加目的を踏まえて成功した点、改善点を振り返り、他者のコンテンツのよい点を取り入れた上で今後の採用活動に活かせるようにワークショップを構成した。

日時：令和6年12月13日（金）15:00～16:00（ワークショップ型プログラム参加事業者向け）、
令和7年1月9日（木）15:00～16:00（まちあるき型プログラム参加事業者向け）

会場：オンライン（zoom）

参加事業者：

12月13日 セルフメイド洲本店、淡路信用金庫、日東コンピューターサービス、洲本市建設業協同組合、株式会社あわじ&幸

1月9日 洲本市建設業協同組合、野口技建、淡路信用金庫（オブザーブ参加）

プログラム（両日とも同内容）：

- ・ チェックイン
- ・ 振り返りワーク① 自社のワークショッププログラム振り返り
- ・ 振り返りワーク② 他社ワークショップからの学び

- ・ 振り返りワーク③ ネクストアクション検討
- ・ チェックアウト

(イ) チラシデザイン

ワークショップ型、まちあるき型プログラム参加者募集のためにイベント告知チラシをデザインしてデータにて納品した。

表面	裏面
	

(ウ) ワークショップ型プログラム開催

① 開催概要

イベント名：すもといとなみマルシェ

日時：令和6年11月30日（土）11:00～16:30

会場：S BRICK

参加事業者：株式会社海空、淡路信用金庫、洲本市建設業協同組合、株式会社農社、株式会社あわじ&幸、日東コンピューターサービス株式会社、セルフ脱毛専門店セルフメイド洲本店、ねこむすめファミリーイラスト、ベビーマッサージ&スクール gyutte、HIRO

参加者数：35人

② プログラム内容

- ・ 「イベント企画相談&竹灯籠ワークショップ」

事業者：株式会社海空

株式会社海空は、映像やイベントで人々を幸せにするエンタメ事業を展開しています。来年の

春には、市内の放置竹林を活用してライトアップを実施予定。その一部を体感出来たり、イベント企画のご相談もすることができます。

- ・ **「事業者支援で地域を活性化」**

事業者：淡路信用金庫

学生の皆様には、当金庫職員役として、カフェ創業に関する相談に乗って頂きます。事前情報・ヒアリング情報・日頃皆様が見ている洲本の情報を駆使して、創業がうまくいくようアドバイスしてください！

- ・ **「世界一を目指そう！！マシュマロチャレンジ！&最新の建設 AR 体験」**

事業者：洲本市建設業協同組合

建設の知識を活かして、マシュマロ 1 個やパスタ 20 本など限られた材料で高さを競うマシュマロチャレンジの世界記録 99cm を目指しましょう！ブースでは、AR（拡張現実）での 3D 迷路や測量体験など建築業界の最新技術に触れることができます。

- ・ **「農業で、もっとわくわくしよう！」**

事業者：株式会社農社

株式会社農社は、自社農場である「農社スマートビレッジ」をベースとした研究開発とコンサルティング事業を展開しています。展示では、ロボットや AI、IoT 技術を活用した「スマート農業技術」の開発と普及について紹介します。

- ・ **「“お志事”相談『自分計画大作戦』**

事業者：株式会社あわじ&幸

お仕事＝“お志事”に対する不安や自信を失くすなど…気軽に相談できる窓口を設けます。具体的に未来の計画を作成できるように一緒に考えてみましょう！

- ・ **「IT の仕事・システムエンジニアの仕事」**

事業者：日東コンピューターサービス株式会社

身近に IT に関するものはたくさんあるけれど、IT にかかわる仕事ってどんなものだろう？システムエンジニアって聞いたことあるけど、どんな仕事をしているのだろう？IT クイズも交えながら IT のお仕事について紹介します。

- ・ **「お客様のチャレンジを後押しするカウンセリグ！脱毛サロンで縁ある方に輝く人生を提供しよう！」**

事業者：セルフ脱毛専門店セルフメイド洲本店

脱毛サロンって毛が生えないようにする所？いえ、それだけでは無いんです！お客様との関わりの中で本当の理想の姿を引き出し、一步チャレンジする後押しをし、そして実現するサポートを行います。脱毛やホワイトニングはほんのきっかけに過ぎません。お客様の人生を輝かせる関わりを是非体感してください。

- ・ **「あなたのなりたい自分をイラストにします」**

事業者：ねこむすめファミリーイラスト

自分の好きなこと、得意なことを会話を通してヒアリングしながら、その人のなりたい自分を似顔絵イラストにてお渡しします。自分の人生のゴールを明確にし、可視化することで現実創造していくための「ビジョンノート」のイラスト版のようなものです。

- ・ **「ベビーマッサージ講師がママに伝えられる親子のコミュニケーション方法を伝授」**

事業者：ベビーマッサージ教室&スクール gyutte

ベビーマッサージは、赤ちゃんを癒すだけでなく、親子のコミュニケーションを通じて愛を伝

え合えることができる方法をお伝えする仕事です。オイルを使って行う腕マッサージの心地よさも感じてもらえたらと思います。

- ・ 「自分だけの適職を知ろう」

事業者：HIRO

自分の特徴と適職を知ることによって自分はどのような仕事に向いているのかがわかります。サラリーマン、公務員に向いている起業、独立業に向いているなど自分の思考が働いているとわかってきます。まずは、働く前に自分の適職と思考、組織、団体生活、個人業、独立業での適正を数字で見えていきましょう！

③ イベントキービジュアル制作

プログラムの趣旨を踏まえてイベント名称を考案し、キービジュアルをデザインした。イベントキービジュアルはチラシの他、エントランスパネルなど会場装飾にて活用した。

イベント名称に込めたメッセージ

- ・ 「すもといとなみマルシェ」という名前は、洲本（すもと）と、営み（いとなみ）を組み合わせたものです。洲本のまちで繰り広げられる多様な仕事や暮らし、そしてそれらが織り成す日々の営みが込められています。
- ・ 「いとなみ」は、日々の仕事や生活の営みを表現しており、地域の事業者がワークショップを通じて、自社の業務や地元での働き方の魅力を参加者に伝え、新たなつながりを育む場となります。
- ・ 「マルシェ」は、フランス語で「市場」を意味し、地元の人々が集まり、交流しながら新しい発見や体験ができる場を指します。ワークショップやまちあるきを通して、参加者が地域の企業や人々と直接触れ合い、まるで市場のように活気ある空間を楽しむことができます。
- ・ 愛称「SUMO-NAMI」は、「すもといとなみマルシェ」の短縮形であり、洲本（SUMO）の美しい海とまちの穏やかな風景に由来しています。この波（NAMI）が広がり、人と人、地域と地域を繋ぐように、企業活動やコミュニティが広がっていくことを象徴しています。この愛称のもと、多くの人々に洲本の魅力を体験してもらうことを目指したイベントです。

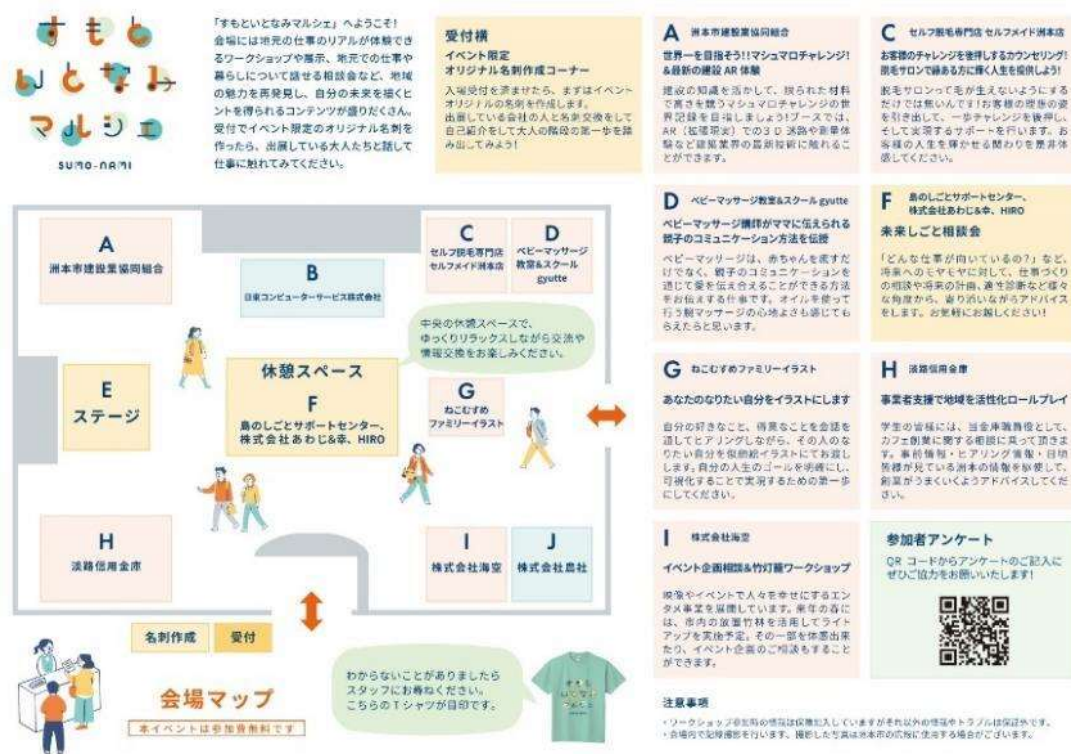
イベントキービジュアル



④ 会場マップ制作

来場者が会場を回遊できるように出展内容とタイムテーブルが記載された会場マップをデザインして 200 部を印刷し、会場にて配布した。

表面



裏面

すもといとなみマルシェ タイムテーブル

ブース	E	A	C	D	G	H	I
11:00	開会挨拶						
12:00		マッシュマロチャレンジ 20分					
13:00		AR体験 無料受付					
14:00		マッシュマロチャレンジ 20分					
15:00							
16:00		マッシュマロチャレンジ 20分					
16:30	閉会挨拶						

※当日の状況により、時刻が変更されることがあります。開催要項を行う場合がございます。

12:30-13:00 ミニトークタイム①

暮らしと仕事を語る

ゲスト: 株式会社シマツトウズ マネージャー/ S BRICK 代表 定岡加藤

漢路信用金庫と漢路信用金庫の S BRICK 代表の定岡さん。地域づくりの仕事のやりがいや、生活の中でふと気づいた地域の魅力など、ずっと地元でいた定岡さん独自の視点からお話しします。

14:30-15:00 ミニトークタイム②

女性のまわりの働き方と暮らし

ゲスト: 株式会社あわじ&幸 代表取締役社長 岡田恵子

しあわせ働きはんだみなとの飲食店を経営する岡田さんをお招きして、経営者の仕事内容や出店・子育てと仕事の両立、U-タンのきっかけなど、女性起業家としての地元での仕事や暮らしについて話していただきます。

展示・随時参加受付

B 日本コンピュータサービス株式会社
ITの仕事・システムエンジニアの仕事展示

お近く IT に関するものは沢山あるけれど、IT に関わる仕事ってどんなものだろう? システムエンジニアって聞いたことあるけど、どんな仕事をしているの? タイムも交えてみる。IT の仕事について紹介します。

F 株式会社あわじ&幸
“お志事”相談「自分計画大作戦」

お仕事=“お志事”に対する不安や自信を失くすなど、気軽に相談できる窓口です。未来の計画を作成できるように一緒に考えてみましょう!

F HIRO
自分だけの価値を知ろう

自分の価値と価値を知ることで、どのような世界が待っているのかわかります。価値や個人業に合った働き方を考えましょう。

J 株式会社息社
農業で、もっとわくわくしよう!

自社農場である「青森スマートビレッジ」をベースとした研究開発とコンサルティング事業を展開しています。展示では、ロボットや AI、IoT 技術を活用した「スマート農業技術」の開発と普及について紹介いたします。

すもといのしごと、のぞき見ツアー

2024. 12.25 (水) 26 (木)

洲本市内 各事業所

※コースにより所要時間が異なります。イベント詳細をご覧ください。

「すもといのしごと、のぞき見ツアー」では、地元企業の舞台裏の姿を見ることが出来ます。普段は見られない仕事の現場をのぞき、企業の活動や未来の仕事の流れを直接体験します。

参加申込はこちら

⑤ 会場での体験設計

イベントでの参加者の体験をより豊かなものにするため、参加事業者によるコンテンツ以外のコンテンツを設計した。

・ オリジナル名刺作成コーナー

入場時にイベント限定の名刺フレームに名前やニックネームと公開している SNS アカウントなどを記載した名刺を記入して印刷できるコーナーを設けた。参加事業者と名刺交換をすることでコミュニケーションのきっかけにする、連絡先を交換することで今後お互いに連絡が取れるようになることを狙った。

・ 休憩スペース

会場中央部に 10m×4m程度の人工芝を敷き、ちゃぶ台を設置し、次のプログラムまでの待機など多目的に使える休憩スペースを造作した。ちゃぶ台にはボードゲームなどを用意し、参加者同士でコミュニケーションが取れるよう工夫した。



オリジナル名刺コーナー



名刺交換の様子



休憩スペース



ボードゲームで遊ぶ参加者

⑥ 会場装飾制作

当日の会場への誘導やイベント感を演出するために、会場装飾などを制作して納品した。

制作した会場装飾など

- ・ A1 サイズパネル 2 枚
- ・ のぼり 5 枚
- ・ 連続旗 8 本
- ・ スタッフ T シャツ 10 枚



会場入り口 パネル



スタッフ T シャツ



のぼり



連続旗

⑦ ミニトークショー

「すもといとなみマルシェ」内のプログラムとして、洲本市内の事業者を招いた 30 分間のトークイベントを開催。外からの視点も踏まえた洲本市の魅力や地元で働くモデルケースを示した。

・ トークテーマ：暮らしと仕事を語る

内容：淡路島生まれ淡路島育ちの S BRICK 館長の定岡さん。地域づくりの仕事のやりがいや、生活の中でふと気づいた地元の魅力など、ずっと地元 にいた定岡さん独自の視点からお話します。

ゲスト；株式会社シマトワークス マネージャー／ S BRICK 館長 定岡加祥氏

・ トークテーマ：女性のまわりの働き方と暮らし

内容：しあわせ島ごはんまどみなどの飲食店を経営する網城さんをお招きして、経営者の仕事内容や出産・子育てと仕事の両立、U ターンのきっかけなど、女性起業家としての地元での仕事や

暮らしについて話していただきます。

ゲスト：株式会社あわじ&幸 代表取締役社長 網城恵子氏



定岡加祥氏のミニトークショー



網城恵子氏のミニトークショー

⑧ 当日の様子



開会の挨拶



株式会社農社（スマート農業展示）



淡路信用金庫（1億円の重さ体験）



セルフ脱毛専門店セルフメイド洲本店
(セルフ脱毛)

 株式会社海空（竹灯籠ワークショップ）	 洲本市建設業協同組合（AR 迷路）
---	---

（エ）まちあるき型プログラム開催

① 開催概要

イベント名：すもとのしごと、のぞき見ツアー

日時：令和 6 年 12 月 25 日（水）10:00～13:00、13:30～16:30、12 月 26 日（木）10:00～16:30

参加事業者：淡路信用金庫、洲本市建設業協同組合、野口技建

② プログラム内容

・ 「淡信と商店街練り歩きツアー」

日時：令和 6 年 12 月 25 日（水）10:00～13:00

会場：淡路信用金庫 本町支店

事業者：淡路信用金庫

淡路信用金庫は、地域密着型の金融機関として、地元でビジネスを行う人を支え続けています。1953 年から同じ建物で営業している趣のある本町支店で、信用金庫はどのような金融機関であるかの説明を行います。その後、入庫 2 年目の若手職員と一緒に商店街を回って営業活動を体験し、昼食を食べながら、仕事のやりがいをお伝えします。

参加者数：定員 5 人に満たなかったため未実施

・ 「建設のプロ目線で洲本城築城技術のすごさを再発見！」

日時：令和 6 年 12 月 25 日（水）13:30～16:30

会場：洲本商工会議所、洲本城跡

事業者：洲本市建設業協同組合

洲本市建設業協同組合は、建設業の働き方改革のための IT 技術導入や、小学校の運動場や排水溝の整備など、地元のインフラを支える団体です。当日は洲本城跡にて、組合員事業所が行う石垣修復事業を通じて見えてきた当時の技術の高さを、現場を実際に見ながら建設のプロの目線でご案内します。

参加者数：7 人

・ 「古民家再生に欠かせない職人技でやぐらと一緒に建ててみよう」

日時：令和 6 年 12 月 26 日（木）10:00～16:30

会場：大野陽だまり館、有限会社正井木材

事業者：野口技建

伝統的な技法で家の新築・リフォームを手掛け、空き家活用に力を入れている野口技建。木材を組み合わせるためのホゾ作りを体験した後、木組みでやぐらを組み立てます。古民家再生に欠かせない、釘を使わない大工の職人技を体感してみましょう。古民家だけではなく、年々増加している空き家についても 利活用を推進する取組もしています。空き家の活用や地域の活性化に興味がある方はこれを機につながってみてください！

参加者数：10 人

③ 進行台本、当日の資料作成

事業者訪問前後のワークショップなどのプログラムの全体設計を行い、タイムテーブルと司会進行台本、当日進行用のスライド資料、ワークシートを作成して納品した。

④ 当日の様子（25 日 洲本市建設業協同組合 写真撮影：毛利優花）



事前ワークの様子



配られた冊子に目を通す参加者



洲本城と修復現場



参加者が話を聞いている様子



参加者が話を聞いている様子



石垣修復の説明

当日の様子 (26日 野口技建)



事前ワークの様子



作業の説明及び注意



基礎作業



上棟



完成



もちまき

5 業務の成果と課題

(ア) アンケート結果

【すもといとなみマルシェ事業者アンケート】（8名回答）

■すもといとなみマルシェには、どのような目的でご出展されましたか？

- ・就活世代の親子に美容、健康に、携わる企業の代表として、お客様のチャレンジと人生の質を向上させる意義をお伝えする
 - ・地元の学生に淡路信用金庫を知ってもらうため
 - ・広報活動
 - ・建設業を周知するため
 - ・"中高生向けに、島内でもエンタメ事業に関わることの可能性を感じてほしい
- また、今後イベントなどの展開をしていく上で一緒になって盛り上げてくれる方と出会えれば、と思い出展させていただきました。"
- ・"私達の活動を知って頂き何らかのチカラになればと思い参加させて頂きました。"
- ・農業の魅力を中高生に伝えたい。
 - ・学生が大人の話聞くことで、将来お仕事の選択肢として、役立てるように出展しました。

■出展前の期待と不安があれば、それぞれご記載ください。

- ・いとなみマルシェへの出店は初めてでしたのでイメージはついていない部分はありませんでしたが不安は無かったです。
 - ・来場者が集まるか
 - ・期待：会社名を少しでも多くの方に知ってもらいたい。不安：人が来るのかどうか。
 - ・集客できるのかどうか
 - ・非農家の中高生にとって、農業はかなり遠く離れた存在でイメージしづらい部分も大きいため、しっかりと伝わるか不安があった。
- ただ、「スマート農業」をはじめとした技術的要素に興味を持ってもらうことで、何かしらのきっかけにならないかと期待していた。
- ・出展前の期待：学生がたくさん来ると思っていました。

質問	満足度平均
出展してみたの満足度を教えてください	2.75／5.00

■上記の満足度の理由を教えてください。

- ・ご来場いただいた方々がセルフメイドに興味を持って下さり嬉しかったです。また、将来目指している事に対して私自身の経験から、意義付けできる声掛けができたかと思います。"
- ・ターゲット層の来場がほぼなかった。
- ・学生ではないが、弊社のことを知っていただいた。
- ・集客ができていなかった。チラシも開催2週間前で遅い
- ・全体的な集客が少なく感じた為まだまだ改革し甲斐があるイベントなので！
- ・洲本市の他の事業者様とお会いするいいきっかけとなり、いい出会いもあった。ただ、本来の目的である中高生とのコミュニケーションは、あまりできなかったため、残念だった。
- ・学生や、転職を考えている方に向けてとても良い取り組みだと感じました！

・集客できなかったのは、開催時期を改善、学生の先生にもこのイベントの必要性を学生に伝えてもらえるようにしたら、取り組みの良さが伝わり、もっとたくさんの学生にきてもらえるようになると思います。開催時期の提案は、夏休みが良いのではないかと思います。

■「すもといとなみマルシェ」イベント全体の感想、またS BRICKでの開催について教えてください。

- ・学校などに企画の周知を徹底できればよかったと思っています。
- ・当日にふらっとやるような企画ではないので、場所はSBRICKで良かったと思います。ふらっと寄ってもらう形にするのであればショッピングモールの中など、人が集まる場所が良かったかと思います。
- ・来てもらうのはハードルが高いように感じました。開催場所は学校の体育館にして、こちらから出向くほうがいいのではないのでしょうか。
- ・体験型のブースでないとなかなか印象に残らないと感じた。
- ・会場としては十分な広さだったが、人がたくさん通る場所ではないので集客方法を改善する必要がある。
- ・次年度あるならば、高校に行って開催する方がよい
- ・コンセプト、場所はいいと思いました。まだまだ改革の余地がたくさんです☆楽しみにしています。
- ・中高生に限らず、市民も周知対象としてもいいのではと感じた。また、中高生をターゲットにするのであれば、学校と連携し、授業の一環で取り組むなどしてもいいのではと感じた。
- ・事前のzoomでの打ち合わせや、LINEでの案内もわかりやすかったです。各店舗へのポップへの配慮頂き良かったです。チラシもわかりやすかったです。

質問	満足度平均
次の開催がある場合どのくらい参加したいですか	4.25／5.00

■今後の若者流出対策にむけた事業を実施する場合、どのような企画やテーマがあれば参加したいと思いますか？

- ・小学生、中学生向けに、キッズニアのような体験型イベントを実施する
- ・淡路島での生活について、楽しんでる大人の姿をみせられれば淡路島に戻ってくる自分の将来を創造しやすいと思う。都会じゃなくても楽しい、という他、仕事もあるし、家計状況も悪くないこととか。多分、淡路から出て行ったことのない周りの大人からは淡路はダメだという刷り込みが強い。
- ・高校や中学校の教員も参加して企画されたイベントであれば学生の集客が見込めるため参加したい。
- ・高校(洲本実業など)に行って、開催する方がよい
- ・体験型のイベント
- ・Uターン移住希望者とのマッチング。高校卒業後、進学等で島外に出るのは仕方なく、止めるべきではないと思うが、戻ってくるきっかけがあってもいいのかなと思う。
- ・さらに体験型を増やすと、身近に感じてもらえるようにできると、もっと確信が沸くと思いました。例えば、キッズニアのような体験があると小学生にもきてもらえるな。と思います。

■出展を勧めたい事業者がいれば、会社名をご記載ください（複数記載いただいて結構です）

- ・フォトグラファーフリーランス atelier HARE ドローン

■今回要した経費や負担について教えてください

- ・スタッフ派遣代、ジェル代、ホワイトニングペースト代

- ・特段、新たに購入したものはない。準備期間と当日の人件費くらい。
- ・経費は印刷物程度。負担については休日出勤になったくらいで特に大きな負担ではなかった。
- ・6万ほど
- ・人件費、備品調達費用
- ・資料作りのコピー代。
- ・人件費、交通費、荷作り運賃
- ・ベビーマッサージオイル¥500

■イベントについての問題・課題があれば、改善点のアイデアも含めて教えてください。

- ・事前周知と定期開催でイベントと意図の認知を深める
- ・来てもらうのはハードルが高いように感じました。開催場所は学校の体育館にして、こちらから出向くほうがいいのではないのでしょうか。
- ・集客方法として、学生を確実に集めるためには学校の教員に参加してもらい集客をお願いする方法が良いと思う。また、教育委員会にも相談すればキャリア教育等の部署が参加してくれるのではないかな。
- ・事業者が向け、学生向けとも周知が遅い。もっと早く周知が必要
- ・洲本市本町在住の両親もこのイベントを知らなかったため、もう少し色々な方法で周知されてもいいのではと思う。
- ・出展者にも SNS や、チラシの配布の協力をしてもらおうと集客に繋がると思います。
- ・私も出展が、初めてでどんな風に出展するのか明確にイメージできていなかったもので、次回参加させて頂けるのであれば、集客はぜひ協力させて頂きます。

質問	満足度平均
出展コンテンツ検討や聞き取りの時間をミテモ支援で行いました。コンテンツを考えるのにどの程度役立ちましたか？	3.88／5.00

■出展コンテンツ検討や聞き取りの時間についての評価の理由や感想があればご記載ください。

- ・急な出展となったためあまり時間をかけることができなかったため。
- ・コンテンツ検討に際し、展示でと無理なお願いをしましたでしたが、柔軟にご対応いただき大変助かりました。また、事業内容にも興味を持ってもらい、当日のイメージもつきやすかった。
- ・あと、コミュニケーションツールで Discord を使われており、対応に手間取ってしまいました。できれば、Slack や TEAMS、Chatwork 等でお願いできれば対応しやすかったです。"
- ・適切時間だったと思います。わかりやすくファシリテーションしてくださいました。ありがとうございました。

■その他、ご感想やご意見、洲本市さんへのエールなどがあれば、お願いします。

- ・洲本市の若者離れは私達のコミュニティとしても問題視しております。セルフメイド洲本店としても、しまとものとしてもご協力させて頂きたいと思っておりますので今後とも何卒宜しくお願い致します。"
- ・何回もやりましょう！

- ・若者が島外へ行ってしまふことは洲本市だけの問題ではなく島内すべての市が関係しているので巻き込んで大きなイベントにしてもよいのではないかと思います。進学するにしても島に帰ってきてこんな就職先があるということを知ってもらふようなイベントでもよい。
- ・微力ですがお力になりたいとおもってます。
- ・農業分野は、特に人材不足が深刻なため、このような機会があれば積極的に参加していきたい。
- ・併せて自由な働き方の提案も洲本市様と一緒に取り組んでいきたい。
- ・とても良い経験をさせてました。淡路島の学生のためにとってもいい取り組みだと思いました！・私自身や淡路島活性化のためにしまともの、色んな活動経験を、学生のためにまたお話しさせて頂きたいと思います。
- ・今後ともご協力させて頂く機会がありましたらよろしくお願い致します。

【すもとのしごと、のぞき見ツアー参加者アンケート】（12名回答）

質問	満足度平均
事業者訪問の際の体験プログラムはいかがでしたか？	4.46／5.00
事業者訪問の前後に行った、参加者同士のワークについて内容はいかがでしたか？	4.31／5.00
事業者訪問の前後に行った、参加者同士のワークの進行の仕方はどうでしたか？	4.23／5.00
ワークショップ参加前後で地元企業についてどの程度理解が深まりましたか？	4.23／5.00
ワークショップ参加を通じて将来的に地元で働くイメージが湧きましたか？	3.69／5.00
すもとのしごと、のぞき見ツアーがまたあれば参加したいと思いますか？	4.38／5.00
今年 11 月 30 日に SBRICK で様々な企業が出展し、仕事を体験したり見ることが出来るワークショップイベント「すもといとなみマルシェ」を開催しました。 今後、このようなイベントがあれば参加したいと思いますか？	92%が参加したい

■すもとのしごと、のぞき見ツアーに対するご意見やご要望があれば教えてください。

- ・とても良い試み〇♡
 - ・いい気付きができました。ありがとうございました。
 - ・実際、職人のお話しがいろいろと聞けて、参考になり、楽しかったんです！
- 実際に働いている人の話を聴いて、実体験をさせてもらうことの意味を改めて感じました。このようなきっかけが子どもたちの将来をつくっていくんだろうと思います。私自身も家を建てる体験は初めてだったので、非常に勉強になりました。ありがとうございました。
- ・今まではあまり参加するタイミングが無かったですが、これからは色々と参加してみたいです。宜しくお願いします。

【すもとのしごと、のぞき見ツアー事業者アンケート】（3名回答）

■「すもとのしごと、のぞき見ツアー」には、どのような目的でご参加されましたか？

- ・建設業という職業の認知度を上げて、将来の職業選択肢に入れてもらえるようにしていきたい。
- ・就職先の選択肢に淡路信用金庫が入るように
- ・未来の子どもたちに少しでも我々のような働き方(職人・フリーランス)とゆうものを伝えたかったので

■参加前の期待と不安があれば、それぞれご記載ください。

- ・集客ができるのどうか
- ・参加者がいるかどうか
- ・最初から最後まで周知に不安がありました。

質問	満足度平均
出展してみても満足度を教えてください	4.00／5.00

■上記の満足度の理由を教えてください。

- ・集客方法
- ・いい機会になったが、参加者が少なかった。
- ・自分の気持ちを形に出来たのかなと思います。

■「すもとのしごと、のぞき見ツアー」イベント全体の感想について教えてください。

- ・事業としてはよかった
- ・いい取組だと思うので、何回も開催して大きなイベントにしていきたい
- ・企画としてはとても素晴らしいものだと思います。訪問とゆうスタイルも含めて。ただ、周知がうまくいかなかった点が一番の印象になりました。

■事業者訪問前後に行った参加者コミュニケーション用ワークについての感想やご意見をお願いします。

- ・参加だけで終わるのでなく、事前事後のワークがある方が良かった。
- ・他社の考えを聞けてよかった。
- ・こういった場を設けることも、とても良い試みだと思います。非常に参考になりました。

質問	満足度平均
次回の開催がある場合どのくらい参加したいですか	5.00／5.00

■今後の若者流出対策にむけた事業を実施する場合、どのような企画やテーマがあれば参加したいと思いますか？

- ・学校に行って、実施をしたい
- ・若者流出対策に向けた事業ならどんなテーマでも参加したい。
- ・最後に前川さんからあったように、実際に行って行うワークショップが理想だと思います。

■出展を勧めたい事業者がいれば、会社名をご記載ください（複数記載いただいて結構です）

- ・直接は伏せますが、農業や漁業の方々も居たら面白いのかなと思います。

■今回要した経費や負担について教えてください

- ・50,000 円以内（パンフレット作成費ほか）
- ・0 円
- ・片手くらいです。

■イベントについての問題・課題があれば、改善点のアイデアも含めて教えてください。

・集客方法

・周知の一点だと思います。前川さんからもありましたが、学生の方々にやってもらうのは非常に有効だと思います。

質問	満足度平均
参加用コンテンツ検討や聞き取りの時間をミテモ支援で行いました。コンテンツを考えるのにどの程度役立ちましたか？	4.00／5.00

■参加用コンテンツ検討や聞き取りの時間についての評価の理由や感想があればご記載ください。

・基本的には良かったと思います。ただ、我々からすると、企画課さんとミテモさんどちらがどれだけ受けているのかが見えなかったのも、動き等(段取り)自分含めよくわからない状況になったのかなという印象です。

■その他、ご感想やご意見、洲本市さんへのエールなどがあれば、お願いします。

・回数を重ねて、より良いものにしていければと思います。
・次回も参加します！よろしくお願いします。
・私共ができる事であれば、地域の為、また、未来の子どもたちの為に力添えさせていただきたい所存です。このような取り組み含め新しい企画は、これからもどんどん参加させていただけますと幸いです。仲間と共に精一杯やらせていただきたいと思いますと思っています。"

(イ) 分析と考察

① 事前告知と集客

チラシ納品データを洲本市から、市内3高校への個別配布依頼、イオンスタイル洲本内のデジタルサイネージ掲出、市の広報誌、公式LINEアカウント、イベント告知アプリでの呼び掛けなどを行ったが、参加が芳しくなく、告知方向以前に開催形式の見直しなど抜本的な見直しの検討が必要と考えられる。

② 参加事業者のフォローアップ

参加事業者へのアンケート結果を見ると、コンテンツ相談会などのフォローアップは概ね高評価であった。参加を迷っている事業者が現地訪問や個別相談を経て参加につながったケースがあり、また今回参加した中で広報やPRが不得手な事業者が多く、今後もコンテンツ検討の際は外部から専門家を招聘するなどして伴走支援を通じてコンテンツの磨き上げを行うことが望ましい。

③ ワークショップ型プログラム

参加者からのアンケートは回収できなかったが、会場での反応や参加事業者からの意見からすると参加者の満足度は高く、地元企業への印象に影響があったのではないかと考えられる。一部、参加申し込みが遅れるなどで展示のみに留まった事業者があったが、そのような事業者に比べて体験型のコンテンツを準備できていた事業者の方がブースに呼び込めていた。

会場での体験設計では、自分の名刺を持つこと自体や名刺交換が初めての体験ということで大変好評であり、イベントの趣旨を象徴するコンテンツでもあるため、今後も継続して実施していきたい。休憩スペースも、来場者が自由にくつろいでいたため、行政主催のイベントという堅苦しい雰囲気を取り除くことに寄与したと考えられる。

ミニトークショーは、ゲストそれぞれの視点から仕事の価値観や地元への思いなどを聞き出すことができ、多様なキャリア観を形成するのに有用なコンテンツとなった。

また、株式会社農社、洲本市建設業協同組合、日東コンピューターサービス株式会社など、若い世代から人気が高い IT 系の事業者と今回接点を持てたことは好材料であり、今後の訴求方法次第で有力な求職先となることが期待できる。

④ まちあるき型プログラム

当初、高校生の参加を想定していたため、事業者訪問前後で事業者への質問を考え、振り返りとして自身のキャリアを考えるワークショップを設計していたが、実際の参加者が小中学生と大人であったため、適切なワークショップとはならなかった。

プログラム自体は現地訪問ならではのリアルな仕事を体験できるものであったと同時に、地元の歴史や文化を知ることができる内容が盛り込まれており、シビックプライドの醸成など多角的にも有意義なコンテンツに仕上がっていた。

(ウ) 来年度実施に向けて

今回の主なターゲットである高校生に今後もアプローチするのであれば、会場に呼び込むのではなく、学校と連携して出張授業形式で事業者側から出向く、友人同士のクチコミを狙ったり、より高校生の実態やニーズに沿った企画を検討したりするために高校生を企画運営側に巻き込んでいくなどすることで参加率の向上が見込めると考えられる。

また、参加事業者が受け身になってしまっていたため、主体性を引き出すためにも実行委員会形式での実施が望ましいのではないかと考える。事業者が主体的に動くことで今後の継続性につながり、企画運営側に事業者と高校生などの若者が関わることで、イベント当日だけでなく、企画運営というプロセスを通じてより深いコミュニケーションが生まれ、若者の地元事業者の理解が深まり本事業の目的達成の可能性が高まると考えられる。

以上