

若者

×

地域

×

企業

の 挑戦



尾鷲商工会議所

長期実践型インターンシップ・プログラム 2012-2013

企業課題をインターンシップ・プログラムを通して解決していく、

尾鷲商工会議所から始まる、新しい試み。

若者力が地域を救う鍵となる！

尾鷲  
商工会議所

長期実践型インターンシップに興味をお持ちの方は、お気軽にご相談下さい。

本事業に関する  
お問い合わせは→

尾鷲商工会議所

総務課 地域振興係 長期実践型インターンシップ・プログラム担当

〒519-3611 三重県尾鷲市朝日町14-45

tel. 0597-22-2611 [代表] / 070-5030-0401 [担当直通]

fax. 0597-22-2682

mail. [internship@owasecci.com](mailto:internship@owasecci.com)

web. <http://internship.owasecci.com/>

三重県「平成24年度社会的企業人材支援ビジネスモデル構築緊急雇用創出事業」

# 若者×地域× 企業の挑戦

尾鷲商工会議所から仕掛ける長期実践型インターンシップ事業の可能性とその背景

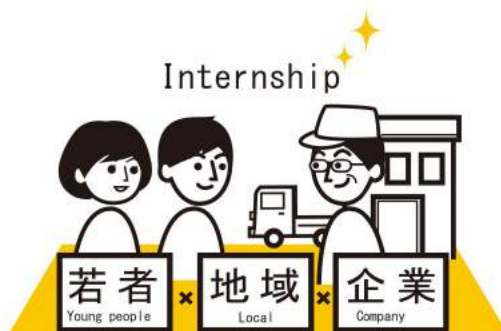
日本中には様々な社会問題がある中、その縮図としても注目を集めるのは「地方」。この地域においても少子高齢化・基盤産業の低迷・人口流出等の問題が山積する中で、こういった経営環境の中にありながらも勇気をもって立ち向かう中小企業の姿があります。また、「地方」において地域から挑戦する中小企業を支援する組織があります。商工会議所は地域の総合経済団体として、中小企業の支援を中心に活動している組織です。

尾鷲商工会議所長期実践型インターンシッププログラムとは、三重県尾鷲市に拠点を置き、都市部を中心とした大学生「若者」と地域の中小企業との密な関係性を持つ「商工会議所」が、地域の活力を取り戻すために取り組んだ数々の挑戦の物語です。

尾鷲市内の中小企業の経営支援を行っている尾鷲商工会議所では、平成24年4月より、新たに三重県より「社会的企業人材支援ビジネスモデル構築緊急雇用創出事業」に関する委託を受け、岐阜県の実践型インターンシップ事業を開始しました。長期実践型インターンシップ事業とは、都会に住む就業意欲旺盛な大学生とともに、中小企業が抱える課題とともに克服し、企業の魅力を高め、企業を支援するプログラムです。企業が本来、改善すべき問題をヒアリングにより抽出し、プロジェクトを組み立て、挑戦する学生

を募集する。それにチャレンジする学生は最低でも1カ月以上の期間（今回は最長4カ月）、企業が掲げたプロジェクトの推進に企業とともに邁進することとなります。当所はこの地域を中心に「中小企業×若者の挑戦」を事業として仕掛けました。

商工会議所では日本初の取組みであるこの事業は内外からの大きな注目を集めるとともに、地方での事業のあり方を探るテストマーケティングの意味合いをも含めたものとなりました。特に大都市圏での長期実践型インターンシップ事業との大きな違いは、近隣の大学の存在です。



地域の紹介

尾鷲市は、近隣に大学が存在しない地域であり、最短でも車で約2時間の距離があります。大学との接点がありません。これは大きな問題であり、長期実践型インターンシップ事業をこの地域で進めていくうえでは「大学生の地域住民み込み型」でなければならぬことを企業

側、学生側ともコミットする必要性と従来大都市圏での展開以上に密接な関係性を作り上げる必要性がありました。それは、学生や企業の挑戦のハードルをあげることであります。遠くとも挑戦する意味のある魅力的なプロジェクト作りが求められることであり、その作業はす

なわち、尾鷲商工会議所にとって地域の中小企業の現状に真摯に向き合うことを求められることもありました。

**経営支援のひとつの形として**

単なる労働力の確保ではなく、企業の経営理念や事業戦略、企業が果たすべき目的を、今の「若者」たちにぶつけ、評価される。挑戦したいと思える事業戦略、事業プロジェクトとは一体何か？ 若者の求めるモノと企業が求めるモノを探るプロセスを中小企業の方々と歩む姿は、本来商工会議所が持つ経営支援の形に非常に近いものでした。

尾鷲商工会議所は「最長の商工会議所づくり」を目指して事業を推進しておりますが、商工会議所としては日本初となるこの事業を通じて、地域の持つ資源・潜在能力と中小企業の課題・挑戦する若者とをマッチングすることで、企業に対してこれまでにないまったく新しい経営支援の形を実現します。

平成24年度に挑戦した企業は5つ。尾鷲市では、夢古道おわせ、尾鷲商工会議所、向小川耕太郎百合子社。紀北町ではホテル季の座、河村こうじ屋。その挑戦の物語を紹介します。

## 尾鷲市周辺地図



## 三重県東紀州地域

河村こうじ屋

ホテル季の座

尾鷲商工会議所

夢古道おわせ

(有)小川耕太郎百合子社

本事業に挑戦される企業の経営者や受入企業の責任者の方々はいずれも力強い未来のビジョンと経営戦略、実行力で、厳しい経営環境をもとめせず状況で打破しようとする方々です。学生にとって「師匠」となる方々が本気で状況を改善しようとする姿を目の当たりにし、師匠のうしろ姿を見ることで、これまで出会えなかった新しい価値観や情熱に触れる機会を得ることとなります。

一方で、企業側は、就業意識が高く、プロジェクトを達成するために努力を厭わない「弟子」を得ることとなり、掲げた経営理念について「弟子」に語りかけることはもちろん、改善すべき経営課題を克服する姿を師匠としての背中で見せつける毎日をおくりまします。

事業推進のためのプロセスそのものが企業としての経営改善プロセスにも成り得る本事業の可能性は大きく、「師匠」のその成果は大きく高くなります。



地域が抱える課題とインターンシップ

# 全国に広がる 挑戦の場所

## 長期実践型インターンシップとは？

東京のNPO法人ETICを中心に、北は北海道、南は沖縄まで日本中に挑戦の場所が生まれ、その広がりは着実に大きくなっていきます。企業と若者を繋ぐ「現場」は地域にあり、その「現場」でのプロジェクトをコーディネートする団体がそこにはあります。

全国各地には地域での挑戦機会のハブとなる全国のコーディネート団体がありま  
す。長期実践型インターンシップ事業の  
コーディネート機関として、地域での挑  
戦と若者をつないでいるのが、全国の  
チャレンジプロデューサー（CP）たち  
です。単に若者と経営者が出会うだけ  
ではなく、両者がWIN-WINの関係に  
なるようなプロジェクトを設計し、一歩  
踏み込んでつないでいく役割を担って  
います。そして全国のチャレンジプロ  
デューサーが互いに連携し合い、日本全国  
に「挑戦の生態系」を創っていくことを目  
指しています。

フェアを中心に両団体から支援をいた  
だき、また大阪JAEなど先進事例を参考  
に事業展開しています。  
日本を支えているのは地域であり、その  
地域こそ人が育ち、新たな挑戦が生まれ  
る場だといえます。地域には、郷土愛を  
深く持ち、派手ではないけれども地に根  
をはたて、伝統や歴史を大切にしながら  
新しい仕事づくりに取り組んでいる素敵  
な大人たちがいます。そんな大人たちが  
若者たちとつながることで、面白いプロ  
ジェクトが生まれ、地域が元気になる  
と同時に、次の時代を担う人たちが育つ  
ていきます。

地域にこそ人が育つ資源があり、挑戦す  
る理由があります。

# この地域特有の インターンの形



第二期インターン生のホームステイ先、松井勝嘉・まつみさんご夫妻のお宅。この日は息子さん夫婦と一緒に、お手製のさんま寿司から豪華なお刺身まで盛りだくさんの食事を聞いてくださいました。勝嘉さんは民俗学や郷土史に造詣が深く、熊野古道の語りもされており、まつみさんは夢古道おわせ名物『お母ちゃんのランチバイキング』チームのひとつ、NPO法人天満浦百人会の副理事長という、まさに尾鷲を代表するパワフルなカップル。インターン生たちも、「朝晩、ホストファミリーと喋るのが楽しみ！」とのこと。

一般的に日本のインターンシップは2週  
間程度の短期間が多く、しかも学校に通  
いながらのケースが多いのが現状です。  
企業視点において、これらの短期イン  
ターンシップを考えた時、これらの短期イ  
ンターンシップに求めるものはそう大き  
くはないはずですが、単に若い労働力を得る  
ためならば、企業はアルバイトや派遣社  
員を求めれば良い。それと同時に学生側  
の視点に立つても同じようなことが言え  
ます。

そもそも社会や企業を知りたいだけなら  
ばアルバイトをするという選択肢があ  
る。与えられた仕事をこなし、働いた分  
だけ給料をもらう。  
長期実践型インターンシップは違う。経  
営者や事業責任者に弟子入りをして、  
企業が設計したホンキの事業にともに挑  
戦することが約束されています。  
そこでは与えられる仕事だけではなく、  
生み出す仕事も求められます。  
1カ月を超えるようなチャレンジだから  
こそ、生まれる壁や困難を克服するから  
こそ、企業と学生がともに挑戦できる事  
業となるわけですね。

### 完全住込型インターンシップ

前項でも触れたように本事業の拠点とな  
っている尾鷲市内から最短距離にある大  
学とは、およそ100kmの距離。時間によ  
り車で約2時間。当然、大学に通いなが  
らのインターンシップ参加は不可能で  
す。

この地域に実家を持つ学生以外は、本地  
域でのチャレンジは地域に住み込み、街  
に深く入り、ここで生活することとな  
ります。



ります。企業がアルバイトを用意したり、  
社員寮の提供などが必要となります。第  
二期プログラムでは、新しい形として、  
ホームステイも実現しました。

### 1カ月以上の長期実践型

尾鷲商工会議所インターンシップ事業で  
は、1カ月以上の長期実践型を推奨して  
います。それは決してお仕事体験ではな  
く、学生は企業の経営者や事業責任者と  
ともに、企業が設計した経営課題の克服  
や新規事業、新製品・サービス開発に挑  
戦するといった本気のチャレンジを行  
います。その期間は少なくとも数カ月。長  
いケースで4カ月間のチャレンジをコミ  
ットすることとなりますが、学生は見ず  
知らずの土地に住み、この地域の「人」「風  
土」「文化」「歴史」に触れながら少し  
づつこの地域を知り、都市部ではない、日  
本の「地域」というものを知る。そして  
地域の人々と生活をともにし、この地域  
に思い入れを深くしていくことで、彼ら  
はここに存在する地域を支える中小企業  
の価値を知ることとなる。

勇気を持って飛び込んでくる学生たちを  
迎える、地域の人々もまたそれに答える  
懐の深さが必要とされます。地域を紹介  
する土地の人として、この地域の素晴ら  
しさを若者に伝えることが求められ、そ  
して地域ならではの密な距離感をもつ  
て、お互いの暮らしに寄り添うことで師  
匠と弟子の関係性は深まっていくことと  
なります。尾鷲商工会議所型インターン  
シップ事業は通学範囲内に大学が存在し  
ない、我々の地域だからこそ行うことが  
できるチャレンジのカチといえます。

地域が抱える課題とインターンシップ

インターンシップとは？

# 日本初！ 商工会議所モデル

地域総合経済団体としての役割の一部として、地域の中小企業の支援を行ってきた商工会議所として、本来持つ特徴である「顔の見える地域密着型支援」を活用し、会議所の多様な経営支援メニューに加え、経営課題のヒアリングからプロジェクトの設計、事業の推進までを見守る長期実践型インターンシップ事業は革新的であり、会議所としても挑戦的な実践プログラムです。

## ① 企業ヒアリング

長期実践型インターンシップ事業に興味を持つ企業様から経営理念や経営戦略をお聞きするとともに、現在持つ経営課題をヒアリングさせていただき、学生とともに取り組むべき魅力的なプロジェクトの設計を行います。



## ② インターンフェアでの告知

名古屋で開催されるGinet主催のインターンフェアや、東京で開催されるETIC主催の「地域ベンチャー留学」等のマッチングイベントにおいて、挑戦したいと考える学生を前にプロジェクトの説明を行います。



## ③ 学生との面談

Ginet、ETIC、及び当所のコーディネーターが、数回にわたるインターン希望学生との面談を行います。挑戦する地域が遠隔地であるため、スカイプや電話面談でも意思確認と目的の明確化を行い、マッチングを行います。



## ④ 受入企業での事業説明

経営者や受入責任者等だけで事業が推進されないこととなり、現場との乖離が起らないよう、長期実践型インターンシップ事業の導入目的や、目指す目標について、当所コーディネーターによる事前説明を行います。



# 商工会議所発 人づくりとは？

尾鷲商工会議所のビジョンである「最強の会議所作り」この第一段階の事業。それが「人づくり」です。この地域の良い人材を発掘することに加えて、外部からも良い人材を引っ張ってくる必要があります。それがこの長期インターン事業であるとの考えのもと事業を開始しました。

## 尾鷲型インターンシップ

三重県は南北に長く、北部は名古屋など都市経済圏に近く栄えています。南部は過疎化が進み、若い人がどんどん減っています。地元の高校卒業後、市内に残って就職を希望する人はわずか6%、市内の高校を卒業する240人中14、15人という現状の中で、希望者全員が市内

で働けるよう就職先の確保にも会議所が支援を行っています。

かつて林業と漁業で栄えた昭和35年には人口も3万4500人でした。しかしながら、今では2万人を切るころもまだ人口は減少しています。少子高齢化で今後も世帯数が急激に減ることが予想され、林業も漁業も将来の見通しが厳しさが、伊藤会長は、「尾鷲市のまちづくり



尾鷲商工会議所会頭 伊藤 整

の将来像を商工会議所が示していきたい」と語ります。厳しい経営環境に加え、少子高齢化とともに若者の定着率、雇用環境は極めて厳しくなっていますが、その一方で豊かな地域資源を活用し、挑戦を重ねる中小企業も少なくありません。この地域では就労意欲旺盛な若者とは接点がなく安定的な雇用につながらないミスマッチな状況が多く生まれています。本事業は、この地域の企業経営者と、大企業を中心とする若者をマッチングすることにより、地域が抱える様々な課題を解決に導くとともに、この地域の課題こそがビジネスチャンスだと捉え、企業改革や経営改善を望む経営者の支援を行います。支援対象事業者にとっては、地域の中小零細企業が不得手とする商品開発や販路拡大、ITを活用した販売促進、組織改革や社員研修などの経営上の様々な課題を解決することに若者の能力を活用することにより、従来の経営では生まれてこない柔軟な発想や企業内の従業員を正しく育成する企業風土を醸成させる機会を提供することができます。また、若者に対しては、就職活動等でしか得られない企業の情報や大企業等の仕事とは違い、地場を支える中小・零細企業の仕事の魅力や価値や長期インターンという実務経験を通じて感じられる機会を提供します。支援対象事業者である企業経営者にとっては、人づくりにおける最も重要な最も基本的な自らの企業の理念の再認識や社内における浸透が期待されます。商工会議所は、最強の会議所作りを旨とし、本事業を通じて当地域における人づくりを開始しています。



会議所メンバー

第1期  
事例1

# 日本全国へ、「ありがとう」を

100のありがとう風呂・全国30店舗展開プロジェクト

樹が売れない。日本の林業は衰退の途——そんな中で、山が荒れ始め、これまで起こらなかった土砂崩れや大きな水害が問題になっている。効果的な間伐推進事業がない中で、日本で初めて木を植えた歴史のある植林の里・尾鷲から間伐材利用のまったく新しい取組にチャレンジする。

## 全国一斉イベントを仕掛ける！

株式会社熊野古道おわせは、世界遺産・熊野古道が通る尾鷲市にあり、集客交流を目的とした尾鷲市の施設「夢古道おわせ（夢古道の湯）」を指定管理している会社です。地域活性の議論の中から、商工会議所が中心となり会合を重ね、会社を設立、地域の活性化を目的とした会社は利益を生み出すことを目的とし、株式会社です。

の3つの主婦のグループを連携わりで展開する「お母ちゃんランチバイキング」や海洋深層水のお風呂「夢古道の湯」を事業展開。官民一体となったまちづくりで、お客様のメディアにも取り上げられました。

平成21年、20万人/年間の集客を達成したところから、更なる情報発信、本当のまちづくりのために発案された企画が、「100のありがとう風呂」です。

また、30年生の尾鷲ヒノキの間伐材

インターン受け入れ概要  
**株式会社熊野古道おわせ**

- ・設立年：平成18年
- ・従業員数：14名
- ・資本金：2,865万円
- ・売上高：約1億円超
- ・住所：三重県尾鷲市向井12-4
- ・url：<http://yumekodo.jp/>



**竹ノ谷知香**（たけのや・ともか）

- 早稲田大学 政治経済学部 2年
- 埼玉県越谷市出身/在住
- 2012年8月5日～9月23日までインターンシップに挑戦

**山田薫**（やまだ・かおる）

- 愛知県立大学 情報科学部 3年
- 愛知県名古屋出身/在住
- 2012年8月10日～9月20日までインターンシップに挑戦



を活用し、メッセージ入浴水として、これを全国に販売していく方法は、夢古道1件でスタートし、わずか3年間でこれまで全国の温泉施設が導入。300店舗を超えるお店がこれまでに100万人に賛同しています。「自店に200万人の集客をするより日本全国に発信。1000万人に感動を！」をテーマに事業展開を行い、「BSジャパン」の番組「日本発元気プロジェクト」においてドキュメンタリーで取り上げられ、大きな反響を呼びました。

社会企業的な事業は大都市ではなく、大きな課題を持っている地域から生まれる！わずか2万人の街から仕掛ける、全国展開事業を担うインターンプログラム。利益のためだけでなく地域を良くする仕事をしてほしい、そんな想いの学生にはとっておきのプロジェクトとなりました。

### 竹ノ谷友香さんの場合

「地域を見たい。そして一つの地でインターンのことだけに力を注ぎたい」

セカンドインターンであった竹ノ谷さんが住込み型インターンにチャレンジすることを決意した理由の一つだそうです。

日々のルーティンワークとともに取り組んだ100のありがとう風呂全国展開300件達成に向けた取組みの中で彼女が特に取り組ん

だのが介護施設への展開でした。結果的には県内の介護施設で実施していたことができ、夢古道の新たな連携先として介護施設ネットワークを生み出したこと、そして元来、メディア露出の多い事業ではあったが、オルタナティブ比較的好い読者層の媒体へのリリースが成功したことなどが事業成果としてとても大きいものとなりました。

### 山田薫さんの場合

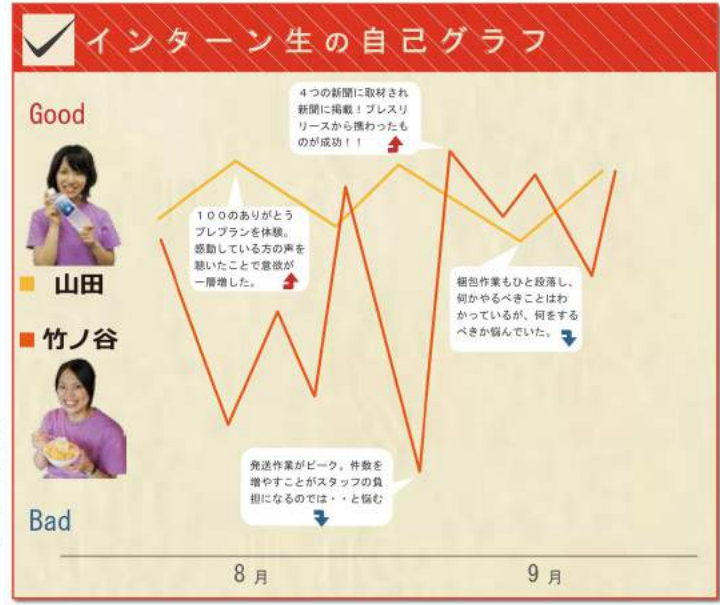
「頭では考えているが行動に移せない。何の変哲もない大学生生活に疑問を感じ、将来に不安を感じていた山田さんは、大学3年生の夏が集中的にインターンシップを行う最後のチャンスだと考え、1カ月半のチャレンジを行いました。」

100のありがとう風呂企画では主に温泉施設への導入をメインと進めていたところに、新たに旅館・ホテルへの導入機会を作ること重点的に行うこととなった。同じインターン生の竹ノ谷さんが介護施設への導入を成功させていく傍らで、結果の出ないことに落ち込む時期も。

しかしながら同じ地域でインターン

ンシップに取り組むホテルの皆さんの協力のもと、100のありがとう風呂付き宿泊プランを完成。楽天・一休・らくだ倶楽部のwebサイトに掲載され、実際の12件の予約が入るなど、通常の温泉施設とは違う視点での広がりを実現させた。

住込み型インターンであったこと彼女にとっては、人の協力を得ながらミッションを達成する過程を知ることができ貴重な体験であったと修了報告書に綴られています。



# BBQで、売上目標一千万円！

## 地域素材を活かしたBBQレストラン開業プロジェクト

三重県紀北町のホテル季の座で、この夏新しくオープンするバーベキューレストランのプロジェクトリーダーの、右腕、募集です。地域素材の掘り起こしや仕入、オープンのリリース作成など、店舗オープンの全ての作業を行う。夏の2か月で売上1000万円を目指す社内ベンチャー立ち上げプロジェクトです。

### プロジェクトと背景

ホテル季の座は、東紀州紀北町、歴史ある「熊野古道」もほど近く、熊野湾に面した場所にあり、自然に囲まれたこの地はとも静かで優雅な時間が流れています。海の食材に恵まれた地でもあり、最高の漁港は水揚げされる魚種が日本最大級を誇ります。そんなホテル季の座に併設するコテージ宿泊施設内のバーベキューハウスの運営画業務全般が主な業務。プロジェクトはコテージサイトの単独運営

に向け、バーベキューハウスでの新しい商品開発を行い、夏季営業期間（8・9月）の2か月間で1000万円の目標金額の達成を行うものです。地域を感じて頂くための新しい「おもてなし」のスタイルを生み出すことが重要ポイント。珍しい深海魚やサメ、マンボウなど、この地域ならではの素材を目と舌で存分に楽しんで頂ける、新感覚のBBQレストランの開業担当者の右腕プロジェクトとして募集を行いました。

インターン受け入れ施設  
**千年の里 kodo ホテル季の座**

- ・コテージ客室数：20室
- ・バーベキューハウス収容人数：100名
- ・BBQハウス前年度売上：502万円
- ・住所：三重県北牟婁郡紀北町紀伊長島区東長島 3043-4
- ・url：http://www.1000kodo.com/

**嵯峨崎梨奈** (さがさき・りな)

- 名古屋大学 経済学部 3年
- 岐阜県羽島市出身/名古屋市在住
- 2012年8月4日～11月21日までインターンシップに挑戦

**瀧本伸哉** (たきもと・しんや)

- 早稲田大学 教育学部 2年
- 埼玉県川口市出身/在住
- 2012年8月6日～9月23日までインターンシップに挑戦



存従業員は日常業務の人員として配置がかかっており、新商品開発に時間的余裕がないため、既存ソフトに組み込まれない人員が必要と考えていたこと、そして既存従業員の再教育やモチベーションの向上等の目的がありました。宿泊施設として最も稼働の高い夏季シーズンに、2名のインターン生の受け入れを実施し、当初の目的とした新事業への取り組みや、新商品の開発を進めることができましたことは企業にとっても非常に意味のあるものだったと担当者の北田さん（当時）は語ります。

### 嵯峨崎梨奈さんの場合

長期実践型インターンシップに参加経験のあるゼミの先輩に誘われ軽い気持ちでフェアに参加したのがきっかけ。実際に長期実践型インターンシップを終えたOB・OGの方々のプレゼンを聞いて、一人一人の個性や主体性、自分の中の軸の強さを感じ、感動。同じ大学生として大きな壁を感じ、この壁の向こう側の人間になりたいと強く感じたそうです。バーベキューハウス1000万円に向けた取組みとして彼女が取り組んだのは、新商品開発。「大人のかさ水」新商品「フロンズンカクテル」を考案。バーベキューセットのインターネット販売の提案や夏季以降の鍋セットの販売、部屋食プランの販売提案など、様々な

### 瀧本伸哉さんの場合

企画提案を行った。これらの作業を通して、「教えてもらうことを期待するのではなく、自分から学びに行かなくてはいけない」と知りま。魚メインの料理プランしか販売していませんだったところに、熊野地鶏やキジ等の肉プランを導入する新しい取組みを季の座の中に生み出したことは大きな成果でもあった。嵯峨崎さんの修了報告書には、「大学のレポートは現実になることはないけれど、インターンを通して、提案をカタチに出来たことが一番嬉しかった」と書かれています。



うになります。苦しく厳しい前半戦を終え、中間モニタリングでは涙も、当事者意識と未熟な自分に気付き反省をする場面も。目標とした1000万円には届かなかったものの、情熱溢れるその取組みは周囲の大人を巻き込み企業にも影響を与えました。修了モニ

タリングでは「謙虚」であること「思いやりを持つこと」が自分には足りていなかったと認識、ここでも彼の涙は止まりませんでした。「このインターンがあったから、今の自分がある」そう言えるように、これから過ごしていきたいと彼は最後に語ってくれました。



第1期 事例3

# 築80年の旧家を再生・活用する

## 地域資源を活用したマチナカ活性プランの企画書作成

大学2年生時に、尾鷲市内の温浴・飲食・物販施設「夢古道おわせ」でインターンを経験。今夏は尾鷲商工会議所長期実践型インターンシップ・プログラム第一期生として、尾鷲商工会議所にてインターン。尾鷲市内の旧家・土井見世の邸宅を中心とした、尾鷲の地域資源を活用したマチナカ活活性プランの企画書作成に取り組み。

### これまで3度のインターン

僕は、インターンを3度経験しているんですけども、ひとつ目はNPO法人GINET、ふたつ目は夢古道おわせ、3つ目が尾鷲商工会議所。この3つの企業でインターンをしました。僕がはじめてインターンに取り組んだきっかけは、大学入学前に、大学に受かったら、サークルに入って、バイトして、合コンして、彼女を作って...と、妄想がふくらんでいたんです。その後、大学に入

学して、半年ほどして、全部やっってしまった。そうすると、なんだ、大学生活ってこんなものか。自分が考えていたよりも何だか普通だったな、なんだかつまらないな、と思っていたんです。そんな中で、会社経営者の方々と合わせていただく機会があって、例えばセミナーに参加してみたり、セミナー参加後にメールを送って、会いに行ってお話を聞かせていただこうすると、その日は良いお話を聞けたなあ、やっぱり面白い経営

者は違うなあ、なんて思っていたんですが、次の日の自分は何も変わっていないんです。次の日の自分は、聞いた話の70%は忘れてる。1ヶ月経って、「あれ？俺、何も変わってないじゃやいか」と思っていることがあって、これではダメだ、実際に面白いと思う経営者・大人の元で、面白いことがしてみたいと思って、インターンを始めてみました。気が付けば楽しくて、休学してました。

のきっかけは、まず、大学で林業を専攻していることもあって、大学卒業後も林業・木材に関わりたいと思っていました。しかし、どんでん市場のシェアが小さくなっていくなかで、柱と床と、合板と紙くらいしか、木材が関わっていない。今の既存の木材利用のままでは良いのか、ということは疑問に思っていたけれども、他に何も解決策を持てないというところで悶々としていた時に、伊東さんからお話をいただきました。夢古道の「100のありがとう風呂」の

入浴木は間伐材を使っているんですが、こういった新しい木材利用の形をもっともって模索していきたいという思いから、3ヶ月のインターンに取り組みました。インターン期間中は、「100のありがとう風呂」の事務局や、新商品の開発——間伐材で50×50センチのフロアマットを作ったり、間伐材で数珠を作ったりしました。あとは、名古屋の東急ハンズへの出店イベント運営を責任者として担当しました。

森林率は変わっていない。これってヤバイよね、何とかしないとイケないよねと言っているけれど、どんどん減っていている一方。80年前の尾鷲は、林業と漁業で栄えた町だったわけですが、地域資源が全てに認められ、産業として成立している状態であった。従事者も一定数居たし、その資源を使って売っていた。しかし、土井見世の屋敷が建ってから80年経った現在、従事者はほとんど減って行く。旧家屋敷を拠点に地域資源の新たな価値を創り出す、人材育成拠点をつくる。人を育てていく組織・仕組みが必要だということを考えました。

東京でも大阪でも名古屋でもなくて、東紀州地域にしかないものは、僕はいっぱいあると思うって...でなきゃ2回も来ないと思うんです。東京だったらITベンチャーとかいっぱいあるし、大阪でもそう。名古屋や岐阜の地域だと製造業がすごく多い。その中で、何よ

りこの地域というのは、地域資源との関わり無くして取り組めない場所だと思っんです。例えば山や海や、それを通してできた文化を通して、この地域の魅力を伝えていけるんじゃないかなと思っています。

### マチナカの地域資源を利用した企画書の作成

今回、僕が尾鷲商工会議所で行ったのは、「マチナカの地域資源を利用した企画書の作成」です。マチナカにまずよく面白い文化や風土がたくさん残っています。その中で、見世土井家という、今人が住んでいないが、80年前に建てられたとても大きな屋敷を通して、何ができるかということを考えてみて考えました。まず、前提となる背景をご説明します。尾鷲は年間4000人ペースで人口が減少しています。特に、林業・漁業・農業といった一次産業従事者の減少が顕著です。例えば、林業で言うと、日本全体の話なんですけど、50年前に50万人いた林業従事者が50年経って5万人になりました。90%も減ってしまった。でも、森の

### 結果は「0点?!」インターンの成果と自身の変化

自分自身も絶対成果を出してやるぞ!と思いつながら取り組んだインターンだったのですが、結果はどうだったかというところ、0点です。企画書は出しませんでしたけど、それってまだ実行中では移っていない。もちろんその旧家の屋敷を立て直すには、たくさんのお金が必要で、時間も必要です。そういう意味では、まだ何もやっていないんです。こんな皆さんの前で、「僕、0点です」というのはとても悔しいというか、恥ずかしいのですが、僕のインターンはこんな感じでした。



インターン受け入れ機関  
**尾鷲商工会議所**  
 ・設立年：昭和26年  
 ・従業員数：常勤13名（2012年2月現在）  
 ・勤務地：三重県尾鷲市朝日町 14-45  
 ・url: <http://owasecci.com/>

チャレンジしたのよ

**羽田知弘** (はだ・とむひろ)

- 三重大学 生物資源学部 3年
- 愛知県津島市出身/在住
- 2012年8月16日～9月28日までインターンシップに挑戦



# 事業の成果と 企業への影響

## 住込み型インターンシップが地域企業に与える効果

本事業の第一期プロジェクトがほぼ修了を迎えた平成24年11月2日、三重県立熊野古道センターにて事業報告会を開催した。  
第一期生を代表して、当所インターンによる発表の後、当事業責任者伊東の司会により、夢古道おわせの坂本店長と、ホテル季の座の北田副支配人の両氏に、パネルディスカッション形式でお話を伺った。

### プロジェクトについて

伊東…本日時点で、季の座では残り1名が活動中ですが、夏休み期間のチャレンジ修了から約1カ月が経ちました。まずは振り返って、プロジェクトの概要をお話いただけますか。

北田…季の座では、夏季限定パーベキューハウス（以下BBQ）の企画・運営を任せ、7〜8月の2ヶ月間で1千万円の売上をつくることを目標にしたプロジェクトを提案させていただきました。

伊東…BBQ単体での過去の実績は？

北田…前年までの売上ですと、だいたいパーベキューハウス単体の7〜8月の売上は500万円前後でした。

伊東…では、例年500万円の売上を、約200%アップすることにチャレンジしたということですね。今度は夢古道さんにお聞きしたいんですけども、僕が店長をしていた去年までに過去4年間インターン生を入れて、今年坂本さんが店長になられてからは始めての受入だったわけですが、まずどういったプロジェクトだったのか、またなぜそのようなプロジェクトにしたのかをお話いただけますか。

伊東…では、夢古道さんはどうですか？その300という数字の目標設定について、達成できるかどうかについての手応え感というか、学生を使えばできると思っていたのか、もしくはそこに懸けるというような気持ちがあったんでしょうか。

坂本…実際のところ、ここではつきり言えず、僕は300件という数字は無理だと思っていました。主旨としては、熊野古道の森を守るために、間伐材を使うという目標にしたわけですね。でもやっぱり、300件というのはきつい目標ですね（笑）。

伊東…なるほど（笑）。とは言うものの、僕は東京でこのふたりのプロジェクトを持って学生のお話をさせていたんだんですね。地域ベンチャー留学というもののフェアーがありまして、その時に学生達の前に、このふたつのプロジェクトを掲げたわけですね。

一方は、この夏限定、リゾートホテルのパーベキューハウスで売上1千万円達成、というプロジェクト。もうひとつは、いわゆる世界遺産熊野古道の森を守るために、100のありがとう風呂という企画を全国の300件のお店で同時開催しようじゃないか、というプロジェクト。ふたつのプロジェクトを出させていたわけですが、それだけでも、本当にたくさんの応募者に来ていただきました。特にパーベキューハウスで1千万売上げの方は次から次へとお問い合わせをいただいていた、もうキリがないから止めた、というくらい人気のプロジェクトでした。

見ず知らずの、縁もゆかりも無い学生がいるわけですから、非常に興味をひかれるものでなければダメだという事ですね。そもそも尾鷲という地域そのものを知らないという子ばかりで、有名企業というわけでもないこのふたつのプロジェクトになぜ学生たちが殺到したのかということ、プロジェクトの背景にあるものが、

坂本…夢古道おわせの坂本です。宜しくお願ひします。今回は、夢古道おわせが企画・運営する、全国一斉「100のありがとう風呂」イベントがありまして、それを今回は敬老の日と全国300件の施設での開催を達成してもらったというプロジェクトに取り組んでいただきました。

伊東…直前の実績はどれくらいあったんでしょうか？

坂本…全国一斉では、母の日と敬老の日にやるんですが、今年の母の日で77件の敬老の日で99件でした。

伊東…夢古道のプロジェクトでは、300%、3倍を目指せというもので、季の座さんの方は2倍と、いずれもかなり高いハードルだったように思いますが、それを設定する際に、それが達成できるかどうかや、例えば学生を使わなかったとしてもやらなければいけない課題だったりするわけですよね。

北田…もともと、ホテル季の座は目の前が海水浴場というロケーションなものですから、夏場がトップシーズンです。昨年3、11以降、若干、宿泊業全体の業績が落ち込んでいて、特にこの地域は昨年の豪雨被害以降、かなり出足が落ち込んでおりました。夏場の集客についても非常に厳しいものがあつた。まあ、夏の集客、そして売上げを作っていく上でひとつのポイントとして、パーベキューというのは、どうしてもやっていたいかなければならない事ではあつた、ということですね。

地域であつたり、中小企業であつたり、そこでのチャレンジであつたということが言えるんじゃないかと思つています。ですから今も次のプロジェクトを設計させていただいています。非常に重要視しているのは、分かりやすさとチャレンジするべき課題を表現できるか？ということですね。今回は、それぞれに2名の学生が来たわけですが、まずは季の座さんから、その学生たちを見て、どういった印象でしたでしょうか。

北田…季の座には、東京から早稲田の瀧本くんという男の子が。そしてもう一名は、今もまだインターンシップの期間が続いているんですが、名古屋から嵯峨崎さんという女の子の2名を受入れていただきました。

伊東…彼は2年生だったんで、まだまだ年齢的にも若いんですけど、僕は失敗したことないんです、というタイプの子だったので、まあ、面白かったですけど（笑）。彼の「躍きたいです。壁にぶち当たりたいです」という要望には100パーセントお答えできたかなと思つています（笑）。壁にぶつかって、崖から落ちます、その上から石を投げるといふ感じですね（笑）。

北田…そうですね。挨拶ですね。これはまあ、初っ端から伊東さんにえらく怒られたと聞いてるんですけど、その必要であつたり、コミュニケーションの大切さがわからないという感じだったんですね。



受入れ企業責任者レポート

受入れ機関責任者

## 坂本康之さん

夢古道おわせ・夢古道の湯 店長



伊東…季の座さんは、本当にたくさんエントリーを頂いて、ふるいにかけるような状態だったんですけども、嵯峨崎さんの場合は、一番最初に出会った子が来た、ということですね。そして、東京からもう一名、瀧本くんが来て、2名を受け入れたと。

北田…そうですね。プロジェクトとしては、この2名と、この写真に写っている季の座の既存の正社員スタッフで、1年前に新卒で入社した南田くんの3人のチームで取り組ませていただきました。

伊東…ありがとうございます。それは今度坂本さんの方から、夢古道のふたりをご紹介いただけますか。

坂本…早稲田大学2年の竹ノ谷さんと、



愛知県立大学3年の山田さんです。まず竹ノ谷さんは、自分で何でもやるタイプなんですよね。人には何も相談しないで自分でやってしまうというタイプなんですけれど、終わり頃になるとやっぱりみんなに相談して、打ち解けるようになってきたというところがすごい成長だったと思います。あと、竹ノ谷さんについては、洗濯物も、最初は洗濯機から出して丸まってるのをそのまま干してたんですよ(笑)。それも、最後はやんと干せるようになったのは、すごい成長だったと思います(笑)。

伊東…なるほど。まあ、瀬本くん同様、伊ノ谷さんも早稲田ですが、挫折を知らないうたあたりだったということですね。同じようなタイプだったかも知れませんが、それではいけないということも、ものすごく早い段階で分かって、そこから苦労が続くわけですけれども、やっぱりチームで動き、ひとつの事を成し遂げること、ふたりとしては大変な部分もあったのかな、と思います。

**企業の変化**

伊東…一方で、この4名を受け入れてみて、企業はどういった変化が見られたかというところをお話いただけますか。

対応していったらいいかだったり、どういことが準備として必要になってくるのかみたいなことの研修をまずやって欲しいというようなことを言われたんですけれども、まあ、ならでもかかと。我々だから、そういうたこともできるんじゃないかなと、思います。それは検討していきいたいとは思っています。

**プロジェクトの成果**

伊東…学生さんたちは優秀なんでしょうし、がんばるんでしょけれども、それぞれの掲げたミッションそのものが、その後どうなったのかということ。北田さんのところにはまだ嵯峨崎さんが研修中ですけれども、彼らのプロジェクトが実際はどういう結果だったのかということをお話いただけますか。

北田…結果は8月終わりの時点で600万の売上でした。1000万の目標に対して、600万ということで、まあ、目標には到達しなかったわけですが、対前年の売上から考えますと、20%の上昇。特に飲料部分の伸びが、50%くらい上がっている。これは、全体的に、この夏の創客日数というのが、これは伊勢志摩を含めてなんですけれども、海水浴場を持つての宿泊施設というのは、今の夏、惨憺たるものでございまして、この地域全体としては、下げた状況の中で、売上としてはきちんと上がっているという点では、学生とこのミッションは別として、受け入れた企業としては、成果は十分にあったという認識はしています。

北田…まず、このインターンを受け入れるということ自体が、すごくチャレンジと言いますか、冒頭の伊東さんの話にもあったように、やはり受け入れるという時点で少し会社が進むという風に感じはしました。同時にこういう地域・地方で、いわゆる有名大学の学生たちが入って来るとか。魅力のある会社ですらないでほしいなと思ってもらうためには会社に何がいるんだろというところに、本当に真つ正面からぶちあたるといって、改善すべき点と、会社が正面から向かい合うようなインターンだったと思います。

伊東…はい。坂本さんにも伺いたいんですけど、彼らを受け入れてみて、ご本人もそうだったと思いますけれども、組織そのものが、何らかの変化があったかどうか、お話をいただけますか。

坂本…やはり学生目線というのは全然違うんですけどね。僕は単純なことだと思ってるんですけど、すごい質問とかが返ってくるんですけど、それによってスタッフのモチベーションが上がるといって感じですね。あとは、これは僕の反省点なんですけど、やはり最初にスタッフにインターンとはこういうもので、こういう目的で来ているんですけど、ということも、もう少し知らせておけば良かったなと思います。これはスタッフにとっても、すごく成長に繋がると思うので。

伊東…ありがとうございます。おふたりには、インターンフェアの会場にも行っていたらいいので、2000人を前に自分が働

坂本…結果としては、今回の敬老の日で、35都道府県で147施設、去年より48件増えたんです。これまでは違つた目録で見てもらってた、ひとりり介護施設、ひとりり宿泊施設というところで、季節の座さんもお世話になりました。147件ということは、僕としては上出来だったと思うんですけどね。

伊東…お互いに、対前年比で大きく越えたというところは良かったということですかね。インターンシップ事業と、今回の結果というのを踏まえて、今回は商工会議所の事業です、数字で始まったプロジェクトです、比較的そういった数字の部分をもう少し掘り下げて考えてみたいと思うんですけども、対前年比120%という実績、それと、インターンシップ事業をからめたところに関する評価というものがありました。

北田…特に、アルバイトを800円で雇って接客してもらったよりも彼らの接客の方がストレートに伝わる。「ありがどうございました」という言葉の重さが多分違うんでしょね。自分たちが企画を立てて、自分の売上に対しての「ありがどう」という感謝の言葉の重みが違うのかもしれないんですけど、宿泊施設にはアンケート評価というものがあるんですけど、パーベキューハウスについて、とても気持ちよい接客がありましたというアンケート回答もたくさんありましたし、じゃらんとか楽天といった予約サイ

いている企業やプロジェクトについて語っていたらいいわけですが、その時の印象なんかもお話いただけますか。

北田…そうですね。みんな名前を知っているような有名企業じゃないですし、聞いたこともないような企業に、大学生の間の大事な1ヶ月・2ヶ月という時間を割いてもらうわけなんです、まず僕たちはこんなことをしているんだよ、こう思っているんだよ、という「思い」の部分ですね。気持ちの部分を感じるといっては、すごく気は使いました。

これは就職にも繋がる部分があると思うんですけど、うちにきたらこんなことが出来るようになるかもしれない、その先を相手に話してあげるといって、うちにきてこのプロジェクトに取り組んだら、こんなことができるようになるかもしれない、君たちの先に、こう役に立つかもしれないということ伝えるようにしました。

受入れ機関責任者  
**北田真規さん**  
ホテル季の座 副支配人(当時)



伊東…なるほど。坂本さんも始めての体験だったと思うんですけども、坂本…いやあ、あの時はアガってしまつて、何も言えなかったんですけど、やっぱり学生の目、すごく意欲のある目、それに圧倒されましたよ。本当にやる気だ来てるという感じがすごかったです。

伊東…下手したら負けるという感じですよ。試されるというか、逆指名じゃないですけど、そういうことを経験するといふのも、やっぱり一つの大きな変化かなと思ったりします。あそこに行く前にも、準備をしないといけないですからね。実はこのプログラムが終わってから、北田さんからは、学生の成長をサポートするような研修とかはいないんですけど、それじゃなくて、受入れ企業になる前に研修をしてくれと、まずは受入れ企業としての志みたいなのがあったり、どういう風に

トでも当然彼らの接客を受けるお客様がというのがいらっしやいまして、その口コミ評価の中でも、面白いパーベキューで、とても良かったですという評価をいただきましたので、企業としてのメリットというのは本当に大きかったと思います。

伊東…ありがとうございます。坂本さんの方はどうでしょうか。

坂本…今回は、介護施設への展開という新しい試みがあったんですが、介護してもらっているお年寄りというのは、介護してくるスタッフや周りの人に対して感謝している立場なわけじゃないですか。介護される側は、普段はあまり「ありがどう」と言われる機会はないわけですよ。「ありがどう風呂」の思いが、これまでの温泉施設とはまた違ったところに広がっていたというところは、すごく、メリットになっていっていると思います。

伊東…なるほど、ありがとうございます。

**2ヶ月を振り返って**

伊東…ここまでお二方いろいろなお話をお聞きしてきて、メリットはいろいろあったというお話でしたがこれはちょっと大変だったぞ、というエピソードなどあれば、いくつかお話をいただけますか。

北田…全部大変でした。いきなりふたりの大学生を受け入れるわけにして、洗濯の仕方もある、ごはんも作れないという

初めて一人暮らししました、という子たちなので、生活面も含めて、やはり時間は莫大に使いますよ。夏の間、7月から8月の終わりまで、多分僕の休みは一日も無かったと思うんですけど、休みが無かったというか、休みの日でも彼らと必要な場所の下見に行ったりとか、一緒に調べる者したりとかがあって、いこうと、やはり時間的な負担はありました。夜中に普通に部屋に入ってきた寝てるのを起こされますからね(笑)。

伊東…ありがとうございます。それでは坂本さん、改めてこの2ヶ月間、どんな2ヶ月だったでしょうか。

坂本…基本的には、このふたりの世話は、スタッフの一宮くんやつてもらってたんですけど、仕事が終わってからは、彼らは夜ごはんに連れて行ったりしててくれたり、たかなくと。あとは、今回は住まいは関係者宅の下宿をお願いできたので安心だったんですけども、これまでは住まいを探すときに、女の子ですと周りの環境とかも考えないといけないので、そういうところがやはり大変だと思います。

伊東…ありがとうございます。いくつかの課題を持ちながらも、他の事業所のみなさんにも検討してもらいたいと思うんですけども、今後とも色々経験していただいた中で我々が得るものも多いと思いますので、ぜひまた意見交換させていただきなから、宜しくお話ししたいと思います。どうもありがとうございます。



全国一斉イベントのその先へ―夢古道の新たな企画  
地域の埋もれた資源を日本中にお届け！

おわせ売店を日本中へ

これまで、日本全国350軒を超える施設が導入・参画した『全国一斉!! 100のありがとう風呂』や、大きな社会現象を巻き起こした『おっばいりレー』等、数々の全国規模でのイベントを成功させてきたが、この地域の可能性を更に拡大していくために、全国に広がったネットワークを活用した「おわせ売店」の全国展開プロジェクトが準備されていた。全国展開事業のその先へ。まずは尾鷲ヒノキ間伐材を使用した身長計『記念樹』を全国に設置する銭湯家族プロジェクトの推進と、社内情報の共有の確立やスタッフモチベーションの向上が必要とされていた。

### ■ インターンシップに挑戦した背景

夢古道おわせは、これまで日本全国350件を超える施設が導入・参画した『全国一斉!! 100のありがとう風呂』や、大きな社会現象を巻き起こした『おっばいりレー』等、数々の全国規模でのイベントを成功させてきたが、この地域の可能性を更に拡大していくために、全国に広がったネットワークを活用した「おわせ売店」の全国展開プロジェクトが準備されていた。全国展開事業のその先へ。まずは尾鷲ヒノキ間伐材を使用した身長計『記念樹』を全国に設置する銭湯家族プロジェクトの推進と、社内情報の共有の確立やスタッフモチベーションの向上が必要とされていた。

#### 夢古道おわせのプロジェクト目標

- 1 尾鷲ヒノキ間伐材の身長計『記念樹』を全国100軒の温浴施設に設置
- 2 尾鷲の特産品を取扱う『おわせ売店』の全国展開新規20店舗達成

#### ■ 挑戦する若者！

佐宗希恵（さそう・きえ）  
愛知淑徳大学 交流文化学部 2年・愛知県新城市出身  
インターン期間：2013年2月1日～3月29日（57日間）

石和田茜（いしわた・あかね）  
拓殖大学 商学部 2年・静岡県伊東市出身  
インターン期間：2013年2月4日～3月23日（48日間）

笠井清那（かさい・せいな）  
愛知淑徳大学 交流文化学部 2年・三重県四日市市出身  
インターン期間：2013年2月10日～3月17日（36日間）



左から佐宗さん、笠井さん、石和田さん

#### インターン生のプロジェクト目標

- 1 自然と人が共存していく環境づくりを学ぶ（佐宗）
- 2 地域での可能性を学ぶ（石和田）
- 3 「人に伝える力」を伸ばすことが目標（笠井）

#### 株式会社熊野古道おわせ

【事業内容】集客交流施設管理運営  
【設立】平成18年4月3日  
【代表者】代表取締役 土井八郎兵衛 【従業員数】14名 【資本金】2,865万円 【売上高】約1億円超  
【WEB】<http://yumekodo.jp/> 【Facebookページ】<http://www.facebook.com/yumekodo.owase>

夢古道おわせ？尾鷲市向井町？

## 地域から仕掛ける全国展開プロジェクト！



製材業倒産からの再起と飛躍！マイナスイラスからの出発。  
そして再び森へ。100%自然素材商品で勝負！

国産木材の需要促進

製材業を継ぐために尾鷲に戻り、製材業に従事するも、金融危機、そして倒産。自分たちだけではなく、周りの製材業も廃業・倒産していく中で、山は荒れ、その影響は川や海にも。山に放置され、大雨や台風が起きるたびに洪水災害の引き金にもなるといわれる材木を適正価格で販売する。そのためにも考えをえぬき、繰り出した起死回生！魂の商品とは？ 自然を守り子孫に、はぐくみ、将来の子供たちに豊かな自然を残すことを目指す会社で新たな企画の挑戦者となる！

### ■ インターンシップに挑戦した背景

小川耕太郎∞百合子社は、尾鷲市街地から車で30分ほど離れた小さな集落、賀田町にあります。代表者夫妻を中心とした従業員数7名の決して大きくはない会社ですが、看板商品の「未晒し蜜ロウワックス」や国産杉と天然木材保護材仕上げのウッドデッキ用材など、小川社ならではの自然素材商品が全国に届けられています。しかしそんな小川社も社員の殆どが40～50代となり、会社の10年後を考え、次世代を育てる必要性を切実に感じておられました。そこで、社内の情報共有や人材育成。経営理念の浸透など社内改革を挑戦の背景に置いたプロジェクトを設定し取り組みを行いました。

#### 小川耕太郎∞百合子社のプロジェクト目標

- 1 天然保護塗料を塗布した、国産杉ウッドデッキ用材の一般客向けPR
- 2 国産・地域材の需要を伸ばし、販売促進に貢献する
- 3 新入社員育成プログラムのテスト

#### ■ 挑戦する若者！

毛受 惇（めんじょう・あつし）  
愛知大学 経営学部 1年・愛知県名古屋市出身  
インターン期間：2013年2月1日～3月31日（59日間）



#### インターン生のプロジェクト目標

- 1 「木もちe-デッキ」の一般客向けPR
- 2 雑誌「チルチンびと」の6月発行号用「木もちe-デッキ」の広告作り
- 3 6畳のウッドデッキを自分でつくってみる

#### 有限会社小川耕太郎∞百合子社

【事業内容】自然産物、自然を生かした産物の商品開発及び卸、小売り。生活雑貨の卸し、小売り。住宅用木材の販売  
【設立】1998年12月 個人事業としてスタート/2001年7月 法人化  
【代表者】小川耕太郎 【従業員数】7名 【資本金】300万円 【売上高】約1.8億円  
【WEB】<http://www.mitsuruowax.com/> 【Facebookページ】<http://www.facebook.com/mitsuruowax>

有限会社小川耕太郎∞百合子社？尾鷲市賀田町？

## 日本の山を再生する！

# 笑顔あふれる食卓に貢献したい！

職人の手によって生み出される『本物の味』  
— 麺文化の伝道師、ゆきのぶ社長の右腕大募集!!



麺の可能性を追求

三重県南部・東紀州地域、紀北町にて1946年創業。現当主・河村幸信で三代目となる「河村こうじ屋」は、単なる味噌メーカーではない。地域の主婦層や県外にもファンが多く、地域で味噌作り教室をほはじめ、靴の文化を復興させるため、様々な挑戦を続けている。  
昨年よりブームの「塩こうじ」をはじめ、新たに「ストレート冷やし甘酒」、「手作りみそセト」など新商品も続々開発。  
営業・商品開発部門において社長の右腕となるインターン生を大募集!!

## ■ インターンシップに挑戦した背景

昨年の塩こうじブームにより、塩こうじは魚や肉、野菜にも使える万能調味料として消費者におおいに受けた。その人気は、スーパーやネット通販でも欠品が相次ぐほどであった。河村こうじ屋でもその対応に追われ売上増加となった。多忙な毎日をおくる一方で、日本人の和食離れが顕著となり、味噌の販売は厳しい状況が続いていた。こうじが一時的なブームで終わらないように企業としては顧客の囲い込みや、本来の味噌作りワークショップなどに取組むことで、こうじ以外の商品の提案等に繋げていくことが急務とされていた。

### 河村こうじ屋のプロジェクト目標

- 1 新規顧客 300 名
- 2 前年同期売上 600 万円達成
- 3 新入社員育成プログラムのテスト

## ■ 挑戦する若者！

吉野梨奈（よしの・りな）  
愛知淑徳大学 ビジネス学部 2年・三重県四日市市出身  
インターン期間：2013年2月12日～3月24日（41日間）

阿部紗弓（あべ・さゆみ）  
南山大学 法学部 1年・静岡県静岡市出身  
インターン期間：2013年2月15日～3月22日（36日間）



### インターン生のプロジェクト目標

- 1 みそづくり
- 2 インターンを通して実行力をつける（吉野）
- 3 人前で話すことが苦手な性格を克服したい（阿部）

### 受入企業概要

河村こうじ屋  
【事業内容】味噌・靴・甘酒・金山寺みその製造・販売  
【設立】昭和21年創業  
【代表者】河村幸信 【従業員数】6名 【売上高】約3,700万円（2012年）  
【WEB】http://www.kouji-ya.net/ 【Facebookページ】http://www.facebook.com/kawamurakoujiya

## おわりに

かつては日本一雨の多いまちとして全国に知られたのが三重県の尾鷲市。教科書でその名前を見たことがある方もいるでしょう。  
東京の3倍以上、今でも屋久島か尾鷲かというくらい雨が多く、台風中継など天気予報ではおなじみ。  
ただ、この雨は地域に大きな恵みをもたらす。山のヒノキ、豊かな漁場を育んでいます。魚種が豊富に水揚げされるので都市部に送られずにこの地方だけで消費される地魚も多い。  
温暖で暮らしやすさのんびりとした町から出る道の峠を越えるため、まるで一つの島のように。  
入り組んだ浦々には集落が点在し、その土地土地で方言が残ります。  
そんな尾鷲市は過疎高齢化が進み、若い人が減っています。高校卒業後、市内に残って就職を希望する人はわずか6%。かつて林業と漁業で栄えた町は人口3万4500人を見事に減らしました。

近隣の大学は100km離れている、そんな若者が残らない土地に住み込みでチャレンジしたい！という大学生がいる。にわかに信じがたいことですが、実際に彼らはここにきました。  
たとえば、地域の資源を有効活用し活性化を目指すまちづくり会社「熊野古道おわせ」・夢古道おわせには学生が次々とやってきてチャレンジする。学生だけではなく、プロジェクトを推進する大人も変わりました。  
三重県の事業として始まり、Ginetの秋元さんに誘われていたとき、このプログラムを開始した時には僕は夢古道おわせに出向して受入企業の店長としてこの事業に携わりました。  
大きな手ごたえを感じたものの、4年の三重県の事業が終わり、同時に僕のまちづくり会社への出向も終わるタイミングで商工会議所という組織に長期インターンシップ事業を活用した経営支援という概念を創り出したと思うようになりました。

商工会議所ならではのインターンシップ事業とは？  
地域での挑戦とは？に挑んだ24年度であったように思います。  
この挑戦はまだ始まったばかりですが、内外に大きなインパクトを与え、地域に新たな可能性を生んだ事業であったと考えておられます。

我々の挑戦が、この地域にとって、三重県にとって、そして日本にとっても、大きな意義を持つものであったと振り返り、この挑戦が続き繋がっていき、このように切に願っています。  
このようなチャンスを得たこと、ご支援いただいた皆様には心より感謝申し上げます。  
今後皆様のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。



## 尾鷲商工会議所

HP: <http://internship.owasecci.com/>

住所：三重県尾鷲市朝日町14-45

TEL：070-5030-0401

FAX：0597-22-2682（代表）

E-MAIL: [internship@owasecci.com](mailto:internship@owasecci.com)

尾鷲商工会議所  
事業担当 伊東将志