

たなピク!におけるピクニックの意義

たなピク!イベントにおけるピクニックの意義について改めて言及すると、前提としては前に述べた基本的なピクニックの持つ意義と同様、時間・アクティビティ・食事における共有性、非日常性という点を重視している。

本イベントとしてはさらに発展して、スマホ等の電子機器となるべく離れることを推奨しており、その場でのリアルな体験やゆったりとおしゃべりする時間を楽しむことで、より記憶に残るような価値の高い体験を可能にしている。

またアクティビティ部分においては地域性を取り入れることによって、本イベントを通じて地域への愛着を図るきっかけの場となり得る。これに関しては、長期的かつ将来的に明らかとなり得る目標であり、現時点で成果を実証することが難しかったため、あくまでも予測としている。

このように、本事業の軸であるピクニックは、いつもと違う場所や空間で、家族や友人と共に食事をしたりアクティビティをしたり、おしゃべりをしながらその時間を共有することを基本となる定義とすることができ、弊社のたなピク!を構成する基本要素となった。

事業としての自社への効果

本イベントにおいては、弊社が目標としていた参加者定員 20 組 40 名は事前の申し込み時点で満員に達した。今回のイベントの参加費は 1 組あたり 1,000 円と設定しており、最終的には売り上げ目標 20,000 円に対し、当日 1 組が欠席したことにより 19,000 円の売り上げとなった。また必要経費を差し置いた利益は約 8,500 円となった。

ただし今回の授業としての取り組みに限っては営利目的ではなかったため、京田辺市の子どもたちへの支援を目的として（ふるさと京田辺応援寄付金）に寄付を行った。この取り組みは②の地域貢献という観点においても意義を持つものである。結果として、本事業は目標としていた参加者数、売り上げ目標及び利益目標を概ね達成したと評価する。

授業の取り組みとしての成果

たなピクは、授業の一環として地域貢献を目的とした仮想企業・事業の運営を行い、自分たち学生らによって、企業・プロジェクトチームとしての方針、事業内容などを決定して進める取り組みであった。

弊社の進めるたなピク事業は、京田辺ピクニック「たなピク」イベントの実現と運営を一つの目標として定めて、実現に向け様々な活動を行ってきた。事業内容や活動方針の制定、スケジュールの想定、聞き取り調査の実施、提携先の団体様や企業様との交流、企画書等書類の制作、企画構想、PR活動、当日の運営など一連の活動を通して我々にとって大きな成果としては、事業組織の運営や外部の方々との関わり、文書の書き方、PRの方法などビジネスの場で求められる能力やそれぞれの手法について実践的な形で学びが得られたことである。

授業を通して得たスキル

基本的なものでは、上司や社外の方とのメールのやり取りに関するマナーに関して、文章表現や書き方、送信のタイミングやお礼メールの徹底という点について、実際にやり取りを行う中で学びを得てスキルを身につけたと言える。また企画書などの書類作成に関しては、外部へ申請する書類や企業の方に提出する書類など、ビジネス文書としてふさわしいレベルのものを作ることを目標に、その基礎的な記載事項を調べたり、先生からご指導を受けて何度も修正を重ねたりする中で、己のスキルは未だ完璧とは言い難いものの当初と比べると着実にオフィシャルな文書を作成するというところへの理解が深まり、力が身についたと感じている。その他、こうした事業を運営していく上では、例えば、イベントを行うにおいてもイメージで動くのではなく、必ず他者を納得させられるようなデータやソースに基づいて実施することが必要不可欠であることを学んだ。特に当初のニーズの調査、市場の見極めは事業の成功の明暗を分けるほど重要な工程であり、時間をかけるべき段階であることを強く実感する機会となった。

ビジネス的観点での学び

さらに、イベントを運営していく上では常にビジネス的な観点で考える必要があり、イベントが実現したとしても後続的に繋げる必要があるということ、そのためにビジネスモデルとして確立している必要があるということ、そして後続できるよ

うな実績・顧客のフィードバックが必要であることを学び、今回のたなピク!イベントにおいても、ビジネスモデルの図解化、アンケートの実施・分析・文書化を行った。

全体を通しては、やはりチームとして運営をしていくために報告・連絡・相談が重要となった。弊社は社員同士の情報共有、コミュニケーションが活発であり、会議や打ち合わせをコンスタントに行うほか、不備があれば指摘し合える関係性を築き合えたことで、密な連携が取れていた。また、こうした組織としての運営は、社員全員の高いモチベーション・積極的な姿勢によって維持されていたと評価する。こうした本事業における実践的かつ自発的な活動が学びの機会として非常に意義深いものとなったと言える。

3-2 今後に向けた課題の整理

今回のたなピク!イベントが当初の目標の達成度として大きな成果を持つものである一方、改善が見込める課題が大きく分けて次の四点である。

トレードフェアへの参加を経て-発表方法の工夫

弊社が参加したトレードフェアに向けての活動として、Youth Enterprise サイトにて定期的な活動報告、サイトプロフィールの更新等の運営や発表用動画の作成、掲示ポスターの制作を行った。そして、当日オンライン参加によって審査員の方々による面接を受けた。

この取り組みを通して、結果としてはトレードフェアの求める成果には及ばず、悔しい結果となり、また審査員の方々によるフィードバックを受けて弊社としても改善すべき点が見つかった。

発表用動画に関する改善点

・収録動画である利点を活かしていなかった

動画であることを活かせるように、という点は動画作成にあたっての弊社の指針であり、先生より事前にアドバイスをいただいていた点である。弊社の発表形式は最終的にスライドレジュメと音声による説明を主としたものであり、撮

影環境や制作機関の都合によってこのような形式となった。しかしながら、審査を終えての体感とフィードバックから、発表を通じて弊社の取り組みの内容や熱意が伝わるのが難しかったという所感であった。

このことから、発表形式は不適切であり、音声のみでなく話している人の顔が映るような工夫が最低限必要であったと考える。また、参考動画参照の結果、プレゼンにとどまることなくイメージ動画を作成したり、実際の動画によって活動を伝えたり、場合によってはアニメーションなどを用いるといった工夫が可能であることを学んだ。

当日の発表に関する改善点

・アピールが不十分であった

当日の特に一度目の審査において主体的に話を展開することができず、弊社の取り組みについてのアピールができなかった。審査員の方々に質問をしていただくにあたって、強調した箇所や興味を持っていただけた要素があればその点についての言及が見込めたかと思うが、アピールが上手くできなかったために話を深掘りしてもらうきっかけを作ることができなかった。

この点に関しては、5分以内で自社の取り組みを説明する中で、特に聞いていただきたい内容を強調する必要があったと考える。音声聞き取りづらいといった環境もあったが、話の中で熱意を伝えるために表情や声のトーン、語調などにおいてもオンラインであることの障害を感じさせないような工夫を自らで行うべきであった。

質問や面接という場においても、自らが伝えたい内容がある限り、受け身となるのではなく、主体的かつ熱意が伝わるような話し方で堂々と話すことが重要であった。

消費行動への結びつきの強化

今回実施したイベントにおいては、売り上げ目標としては概ね達成したと言える一方、内訳としては参加費のみであった。ビジネスとして継続的に事業を行っていく上では、提携先への還元や次への運営資金が必要となるため、採算が取れることが求められる。こういった視点では今回の取り組みでは営利目的の事業ではないと

はいえ、参加費のみの徴収では不十分であったと評価でき、イベント内で参加費と別でグッズを販売したり、特別体験メニューを設けたりなどして資金を得る仕組みを構築する余地があった。また京田辺市への経済効果、参加者の消費行動に直接的に繋がるような成果という点において不十分であった。例えば協力いただいたキララ商店街の特性を活かし、利用した施設の近隣の店舗等に協力をいただいた企画を組み込むことで、商店街の新規顧客の獲得、また商店街全体や複数店舗を絡めた企画によって活性化につながる機会ともなる可能性を見出すことができる。

本事業のイベントにおいてもこうした多様なアプローチを実施することでさらなる消費行動への結びつきの強化を図ることが可能であると推察できる。

自治体との連携によるイベントの地域協働化

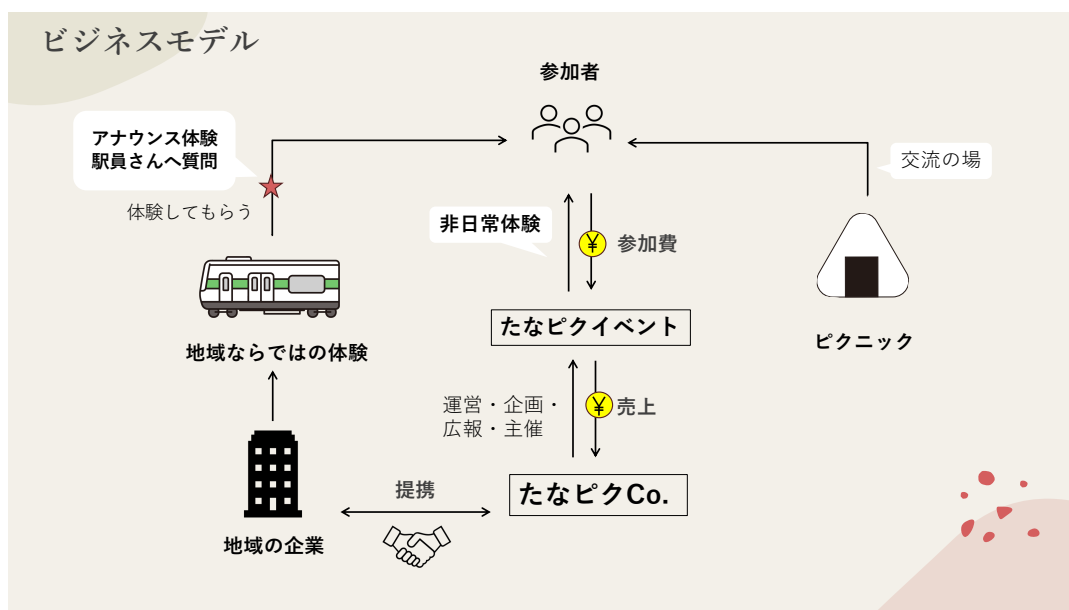
今回近鉄新田辺駅とキララ商店街との協働により実施したたなピク!イベントは、京田辺市民の方や京田辺市の施設、小学校など地域に寄り添った事業として行ったものであるが、イベントそのものの自治体との連携という点では接点を設けることができず、不十分であったと言える。イベントを自治体との連携を行った場合に考えられるメリットとしては、イベントが公的に承認されたものとして多くの人に周知することができるほか、自治体が関わっているという信頼によってより顧客層の拡大につながり、さらにより大きな規模でのイベント実施が可能であるという点が挙げられる。

次に述べる内容であるが、イベントの後続性を高め、いずれはフォーマットとしての全国展開を行うのであれば、やはり自治体との連携によってイベント規模拡大が求められると推察する。

3-3 ビジネスモデルとしての今後のビジョン

たなピクの拡大

地域体験×ピクニックを掛け合わせた本事業「たなピク!」は、子どもたちへの教育的機会の支援と地域の活性化を実現するビジネスモデルとして提示できる。今回行ったたなピクイベントを例として、基本的なビジョンのイメージは以下の通りである。



今回実施したイベントは営利目的ではなかったが、ビジネスとして運営する際にはイベントの参加費に加えてグッズや特別体験を設けるなどして利益率を高め、そこから得た利益は次のイベントの資金として、運用していくことを想定している。

このように、たなピク!はこうした資金の運用によって、今回のイベントの開催に留まらず、京田辺市において後続的に、そしていずれは地域を変えての実施が検討できる。

後続的な実施について

具体的にはたなピクを京田辺市のイベントフォーマットとして、ピクニックのアクティビティとなる部分を変えて行うことを想定している。今回実施したイベントを第一回とするとき、第二回以降は京田辺市の更なる魅力を発信して子どもたちに体験してもらうため、京田辺市に関わる他の企業・団体・施設に協賛していただく、または今回開催した企画とは別の企画を用意してイベントを実施する。

アクティビティの例を挙げると、今回京田辺市の地域性を活かし、子どもたちが京田辺市の歴史的建造物に向向いて気軽に楽しく学べる企画、そして食事を通して親しむような機会を設けたり、もしくは京田辺市に位置する本学の自然豊かで快適なキャンパスにて、快適な学びの環境を子どもたちに体感してもらったりというアクティビティが考えられる。また、今回のイベントを経てのアンケートをもとに、商店街の複数店舗または全体を用いた企画や商店街の飲食物をみんなで堪能するといったイベントも想定できる。

地域を変えての実施について

たなピクは京田辺市にとどまらず他の地域においても地域性を活かしたそれぞれの形で実施することが可能である。

例としての温泉ピクニック

例として地域の銭湯・温泉施設を用いた「温泉ピクニック」を挙げる。温泉のある地域ではみんなで足湯や温泉に浸かったり、温泉から上がった後はみんなで同じラグやシートの上で座って牛乳を飲んだり、温泉饅頭や温泉たまごを堪能したりなどといった楽しみをアクティビティの一つとしてピクニックとして構成することが可能である。

特にこのイベントにおいては重視する点は家族や友人と同じ場所で食事や体験をし、そして時間を共有することである。参加者である子どもたち、またその保護者と共に地域の温泉をただ体験するのではなく、軽く食事をしながらその感想を言い合ったり、さらにたなピクによる独自の切り口として、温泉の水質や効能を楽しく知ることができるクイズやキーワードを組み込むような企画を行なったりと、地域イベントとしての価値の高い体験を提供することができる。

このように本事業の今後のビジョンとしては後続的かつ拡大的にたなピクを開催していくことが考えられる。一方で、現状から考えると弊社で受け継いでいくことは難しいため、京田辺市の他の団体や機関に受け継ぐ必要がある。しかしながら、継続してくための他者への伝搬や実施形態についての引き継ぎなど具体的なアクションに関しては達成することができず、弊社の課題とする。

3-4 事業全体の総括

本事業全体を通して、地域に貢献するとはどういうことか、またその方法について自らによって一から考え、また手探りでありながらも先生や地域の協力してくださる方々のご意見を得ながら進めていくという大変貴重な経験と他にない実践的な学びの機会となった。

そして実際に、弊社では子どもたちの地元への愛着を図ることによる将来的な地域への還元を目的に、京田辺ピクニック「たなピク」を考案し、京田辺市の地域体験とピクニックを掛け合わせたイベントの企画・運営を行うこととなった。本イベントの成果としては、目標としていた参加者数、売り上げ目標を概ね達成し、単なる収益性や娯楽性のみを求めるイベントとしてではなく、子どもたちや地域に多方面での効果をもたらす新たなピクニックの形を実証することができた。

また参加費を通じて利益を得ることによって、次のイベント開催のための資金として運用することができ、ビジネスモデルとして循環的にイベントを開催することができると考える。同市にて後続的な開催、また他の地域においても拡大的にイベントの開催が見込めるのではないかと考える。

よって本事業はピクニックを通じた子どもたちへの働きかけによって、将来的な地域への効果が期待でき、またこの先の展開によって広く長く将来性が見込める事業であると推察する。子どもたち、地域、企業・団体が循環的に関わり合い、京田辺市のより良い未来を作るきっかけとして本事業が位置づけられることを期待する。