

もっと現場を知る！職員短期派遣研修報告書

所属名	西部県民センター	氏名	河野 佑美
派遣先 団体名	森の公民館 夢の音村		
<p>① 研修の日時</p> <p>H24/6/1 総会第1回(19:00～21:00)</p> <p>H24/10/2 総会第2回(19:00～21:00)</p> <p>H24/10/13,14 森のマーケット(13日8:00～17:00、14日9:00～17:00)</p> <p>H24/11/29 PRイベントに向けた打合せ(19:00～20:00)</p> <p>H24/12/6 PRイベント@広島Live café Jive(18:30～22:00)</p> <p>② 研修の内容(できるだけ詳しく記載してください。)</p> <p>★森のマーケット@森の公民館 夢の音村(浜田市金城町)</p> <p>10月13日(土)</p> <p>8:00～10:30 会場設営</p> <p>10:30～11:00 受付準備</p> <p>11:00～16:00 パンフレットの配布 CD・食品販売サポート</p> <p>16:00～17:00 会場片づけ</p> <p>10月14日(日)</p> <p>9:00～9:30 会場設営</p> <p>9:30～10:00 受付準備</p> <p>10:00～15:00 パンフレットの配布 CD・食品販売サポート</p> <p>15:00～17:00 会場片づけ</p>			
			
<p>「森のマーケット」は、主に石見地域に店舗を構える雑貨店や飲食店が集まり、各自の商品を販売・提供するイベントである。20代～30代の女性や家族連れを中心に人気が高まっており今回は島根県内外から1400名を集めた。前回までは浜田市内の空校舎を会場にしていたが、今回初めて「森の公民館 夢の音村」を会場に開催することとなった。</p> <p>研修として、夢の音村の施設紹介パンフレットの配布や、来場者の誘導、CDの販売、地元の商品加工グループの商品販売を行った。</p>			

★PRイベント@Live café Jive(広島市中区)

18:00 開場

18:30 開演

18:30～18:45 夢の音村代表者あいさつ

18:45～19:45 夢の音村会員によるトークライブ

20:00～21:00 上綱克彦氏による応援ライブ

夢の音村がある島根県浜田市は高速道路で広島県広島市と結ばれており、車での移動距離は1時間ほどである。そのため、市内のレジャー施設や温泉は広島からの来客が多い。夢の音村はこの点に着目し、広島市内のLive café Jive(ライブカフェ・ジャイブ)と施設間交流協定を調印している。協定の内容は、「施設間交流、誘客協力、音楽的交流」であり、具体的にはお互いの施設の利用や情報掲示スペースを設けるなどPRの協力、アーティストの派遣等がある。

今回は、Live café Jiveを貸し切って夢の音村のPRイベントを行った。夢の音村会員それぞれが施設の利用方法や施設にかかる思いなどを語るメッセージライブのほか、Live café Jiveオーナーであり、元・「柳ジョージ&レイニーウッド」のリーダーでもある上綱克彦氏によるライブ演奏があった。

参加者は、夢の音村会員の広島在住の知人に声をかけたほか、一般の参加も受け付けた。全体で40人ほど集まり、和やかな雰囲気の中、会場が一体となって音楽を楽しんだ。



③ 研修の感想

★森のマーケットについて

夢の音村は浜田市の指定管理施設であるが、行政からの委託料は受け取っておらず、敷地内にあるバンガローの宿泊料収入が主な財源となっている。そのため、会員らが施設PRに取り組んでいるが、新たな顧客層の開拓が課題である。

今回、研修として「森のマーケット」の来場者に対してパンフレットを配布し、施設の説明を行った。すると、「浜田に住んでいるが、夢の音村の存在を知らなかった」という声や、「素敵な施設なのでぜひまた来たい」という声が多数聞かれた。集客力のあるイベントを誘致し、それに併

せて施設をPRすることは非常に効果的であると感じた。また、「森のマーケット」はイベントのイメージと夢の音村の雰囲気が一致していたほか、ターゲット層も一致していたため、より効果的だったように思う。

課題としては、夢の音村の場所を的確に伝えられなかったことがあげられる。夢の音村は主要道から脇道に入ったところにあるが、曲がり角に看板などの設置がなく、主要道から施設が見えないため迷った来場者が複数いた。気持ちよく来て、帰ってもらうことが今後の施設利用にもつながると感じた。

★PRイベントについて

PRイベントを通して、施設を運営していく難しさや面白さに触れることができた。商品開発についての講演会で「誰の頭にもパツと浮かぶぐらいのイメージがある物は売れる」(博多のラーメン、北海道のラベンダー畑など)という言葉聞いたが、レジャー施設にも同じことが言えるのだと思う。

施設を運営していくためには新規顧客の獲得が必要で、そのためにはイメージ作り=PRをしていかなければならない。PRの方法は、HPやチラシ、ポスター、CMなど様々なものがあるが、今回研修で行った“PRライブ”は一味違っていたように思う。

“PRライブ”では会員が夢の音村に対しての思いや利用方法を語るトークライブの時間が設けられていた。日頃お世話になっている方でも、どのような思いを持って活動されているのか知らなかったのも、いいきっかけになった。また活用方法についても、チラシで読むよりも直接顔を見て聞く方が記憶に残った。トークライブの後に、上綱克彦氏らによる応援ライブがあったが、会場が一体となって楽しめ、良いPRになったと感じた。

今回は知人を中心に声をかけたが、今後はまだ夢の音村を知らない方にもっと来てもらうよう努めなければいけないと感じた。

★全体を通して

サウンドファイブ夢の音会(夢の音村を運営しているグループ)の皆さんには研修全体を通してとても親切に対応していただいた。どのイベントでも会員の方が楽しんでおられるのが伝わることが印象的で、自分自身も活動を楽しみながら参加させてもらった。

活動の中でサウンドファイブ夢の音会のなりたちを聞いた。音楽好きの高校生5人がバンドを組んだことから始まって、練習やイベント出演を通してクラスメイト、町の人、と応援の輪が広がり国の補助事業により「夢の音村」という活動拠点が整備されて今に至るそうだ。サウンドファイブ夢の音会の中には若い人もおり、次の世代へも結成メンバーの思いが受け継がれていると感じた。

「森の公民館 夢の音村」は、浜田市からサウンドファイブ夢の音会に指定管理を委託している施設であるが、サウンドファイブ夢の音会は委託料をもらっておらず、会員のPRやボランティアにより自主運営されている。会員それぞれが自分の役目を持って運営に協力している様子が伺え、サウンドファイブ夢の音会の総会では、夢の音村をよりよくするための改修等について活発な意見交換がされていた。施設を運営していくことは、様々な困難を伴うことだと思うが、こうした会員の姿勢が長年にわたって施設が運営されている理由なのだと感じた。

今回の研修をご縁に、今後もプライベートでサウンドファイブ夢の音会の皆さんと交流を続けていきたいです。研修を受け入れてくださった夢の音会の皆様、研修機会をくださった人事課の皆さんに御礼を申し上げます。

④ その他特記事項

(※今後の研修実施に当たっての改善点、留意しておくべきことなどがあれば記入してください。)
なし

(注1) 研修日時・内容等がわかる資料があれば、添付してください。

(注2) 研修終了後、報告会を開催します。