



ひょうたん塾通信

第2号 2013年12月号

主催：ひよっこりひょうたん塾運営協議会
ひよっこりひょうたん塾プロジェクト実行委員会
大槌町・東京都 / 東京文化発信プロジェクト室（公益財団法人東京都歴史文化財団）

平成25年度復興支援の担い手の運営力強化実践事業 © 井上ひさし / 山元護久 / ひとみ座 / NEP21 / キャラクターデザイン 片岡昌

ひよっこりひょうたん塾の体制

ひよっこりひょうたん塾運営協議会



官民協働・共催

ひよっこりひょうたん塾について
ひよっこりひょうたん塾（以下、塾）は、ひよっこりひょうたん島のストーリーになぞられるように、「様々な困難を島民の知恵と行動で前に進んで行く姿」等を、これからの地域振興や産業振興を担う人材育成に重ねあわせ、まちづくりへの参画を町民に伝えていきます。

さらに、大槌町の重要なシンボルとしての「蓬莱島」や「ひよっこりひょうたん島」のストーリーを資源に大槌の文化的価値を最大化し、復興段階に活用していきける資源の価値や復興への機運を高めていくことを期待しています。

今年度の塾は、ひよっこりひょうたん島運営協議会として、大槌町、東京都及び東京文化発信プロジェクト室（東京都歴史文化財団）との協働により開催となりました。

ひょうたん島ストーリー

ひょうたん島ストーリーの始まり
ひょうたん島は、ある国の陸地と橋でつながった灯台のある島でした。ある日、サンデー先生と子ども達5人がピクニックにやってきます。その日、ひょうたん火山が爆発、橋が壊れ島は海をさまようことになりました。

漂流する島に、次々と住民がやってきます。パラシュートで降り立った、国際警察に護送中だったダンディー。百八の川を荒らしまくった海賊トラヒゲ。トラヒゲ持参のテレビから転げ落ちてきた大政治家のドラゴンガバチョ。彼らに乗せ、島はいろいろなところへ流れ付きます。その先には多くの大冒険や危険がまっています。ひょうたん島の住民たちは、「それら乗り越えようと力を合わせていくストーリーです。」



2013年10月27日(日)開催 第2回ひょうたん塾
正しい失敗のはじめ方 海賊トラヒゲ編
 「失敗しても乗り切る強さ」を大槌の3人の若者たちと学ぶ

第2回ひょうたん塾は10月27日、日シールドタウンマストにて開催されました。今回はひょうたん塾のキャラクター、トラヒゲの「失敗しても乗り切る強さ」「正しい失敗のはじめ方」というテーマで3人の若者がそれぞれ今活動していること、これからやってみたいことを実際にビジネスに活かすにはどのような考え方で実践していったらいいのか、ノブレスグループ代表で実業家の川井徳子さんの講演、アドバイスをいただき、塾生と一緒にチャレンジする方法を考えました。

リスク回避に必要なこと

第一部はひょうたん塾のストーリーにトラヒゲが登場したシーンを鑑賞しました。トラヒゲはひょうたん島でパートを経営する海賊で商魂逞しいのですが人情味があふれる憎めないキャラクター。失敗も繰り返しますが決してへこたれることはありません。その精神をどのような考え方で「ビジネス」に活かしていったらいいのか。鑑賞後、川井さんより、その具体的な方法を講演いただきました。今回の講演は、事業を起こすにあたって現実的な内容が盛りだくさんでした。



リスクを恐れないことはよく言われていることではありますが、川井さんご自身の経験に裏打ちされた「自分の実力をよく知っておく」「メンツにこだわってはいけません」「逃げることも必要」との言葉が非常に重みを持ち、トラヒゲ候補や会場の塾生たちも非常に興味深く聞いていました。また、リスクを回避し、チャンスをとりに行く時は「技術や知識という装備を整えておくこと」が重要であるということ、事業を展開しチームを率いて行く上で自分の知り、相手を知ることが大事で、「自分の内面的強さをつくるために不安と向き合うこと」「孤独であっても自分で決めて他の

人には責を問わない、様々な人に相談すること」がリーダーに求められるとのこと。これらのことを積み重ねていくことでトラブルや問題が発生したとき、逃げずに決めるチームワークが備わるとのお話でした。その後三人のトラヒゲ候補による現在の事業内容やこれから展開していく事業の発表が行われました。(左ページ参照)

大切なのは「お金の匂い」

第二部ではそれぞれの事業内容をグループに分かれて課題を出し合いました。事業を展開・実行するために必要な人、予算、モノを中心に模造紙に考えや思いなどを書き出しました。

そして企画アイデアの発表を行い、それぞれ川井さんより課題点を提示していただきました。

共通するのは「お金の匂い」がすること。事業を安定して継続させて行くには最も重要な部分となります。ここが「夢」で終わるか「事業として成り立って行くか」の分かれ目となる非常に現実的な部分です。

また、その事業に塾生が通貨「ガバス」を貼り付け投票しました。第二部の最後に事務局より事業を始めるにあたっての資金調達方法の一つとして様々な「クラウドファンディング」が紹介されました。

ひょうたん島サミットについて

第三部は来年二月に行われる「ひょうたん島サミット」をどう運営するか提案がなされました。ハウライオーのステージ、人形劇、コンサート、島を巡るスタンプリリーでは「八丈島に行けるきっかけになるのは？」との意見も。また、サミット発祥の地にして来たら島から出かける島へ、というユニークな案も出されました。

塾を重ねるごとにアイデアやビジネス構想が生まれそれに対する具体的な課題も提示され、今まで育んで来たものが動き出す気配が着々と見られます。今後の塾の展開が面白いことになっていくと実感します。



3人のトラヒゲたちの野望



内金崎大助さん

内金崎自転車商会 店主

仮設住宅に住む方々の買い物など、不便と思われることを便利にしたい。わざわざ商店街のチラシを作成しお買い物お届けサービスを実施している。

アイデアを事業企画に！！

お買い物助け隊の活用推進

事業内容 広報の見直し

- ・説明会を仮設集会所でのお茶っこだで行う 等
- ・チラシの見直しをする
- ・効果測定（各店舗でデータ管理、月1の集会で報告）

課題 持続性（配達一件につきいくら、などお金を生むシステムの構築）



土橋綾菜さん

大槌町社会福祉協議会勤務

若い女性をターゲットにしたお土産品を開発し（大槌弁が配置された手ぬぐいなど）売り上げでおおちゃんの着るみを復活させたい。

アイデアを事業企画に！！

事業内容 手ぬぐいを作って販売する

- ・大槌弁の手ぬぐいを作り、大槌に来た若い人にお土産品として買ってもらう

目指す姿 外の人とのコミュニケーションツールにする。雇用を作る。方言を残す。

スタート時期 来春販売スタート

事業規模 500枚 (@500円) / 1年を売る (4~5種類)

課題 デザイン、色、値段



小川淳也さん

おらが大槌夢広場 スタッフ

大槌にはお土産物がないので、減災に繋がるチク光を利用した、きちんと手にとってもらえる光るキーホルダーを作成し若者が次の若者を育てるカタチを作りたい。

アイデアを事業企画に！！

事業内容 ひょうたんキーホルダーとはがき、洋服などコラボ商品の制作

- ・チク光キーホルダーをお土産で買った人に話を伝えるツールにしてもらい、減災・防災に繋げたい。

目指す姿 2年後の大槌の新しいイメージに！

スタート時期 今年度中に始動予定

予算規模 12,000人に1個500円で販売

課題 町内、旅行会社とのコラボ、なぜチク光かストーリーを入れる。体験パッケージング。

【コラム】

私たちの自慢、大槌の自慢

大槌は、星が綺麗に見えます。本当に。驚くほど。ただただ、感動して、見上げてしまうことがあります。町内で本当に綺麗に、そして近くに感じられる場所があります。新山高原。

新山高原といえば、新山つつじ、ウインドファームなど挙げられるもの多数あります。でも、それらと同じくらい新山高原から見る星空は、見どころの一つといえるかもしれません。

なかなか、夜に訪れる場所ではありませんが、ぜひ行ってみたいですね。静かに、何も考えず、ただただ星空を見上げる贅沢な時間。私たちの自慢。大槌の自慢。

一兜 育恵



塾生募集

大槌の未来を担う専門人材を目指す

町を元気にしたいそのあなた！島で夢を語り、オラ達で「まち・しま育て」ができるんです！

下記のリーダー目指し、企画・本番まで夢や想いをカタチにすることを一緒に体験しませんか？

どなたでも参加無料です。

「大槌の広告代理人」

イベントプランナー・プロモーター
(イベント企画・運営を行う専門家)

「冷静と情熱の仲介者」

ファシリテーター
(会議やワークショップ等の進行の専門家)

「見た目と伝え方請負人」

広報担当
「縁の下の力持ち」 事務局担当

申込み・問い合わせ

ひよっこりひょうたん塾事務局

(下記参照)

【事務局日記】

大槌の特産「南部鼻曲がり鮭」が、今年も生まれ故郷の川に戻ってきました。この時期になると漁港が活気づき、魚屋の軒下には新巻鮭がぶら下がる風景がみられます。風になびく立派な新巻鮭は、大槌が発祥の地なのです。江戸時代の大槌城主・大槌孫八郎は、鮭を加工し商品価値を高め流通させたのです。

また、全国との結びつきを持っていたのが「吉里吉里(前川)善兵衛」。善兵衛は、廻船問屋、網元、酒・味噌醸造と商売を広げ、盛岡藩の御用商人として栄えていました。

彼らは、今回のゲストである川井徳子さんや海賊トラびげのように、失敗を繰り返しながらのチャレンジ精神と大槌の資源や魅力の特産品として市場に出す新たな視点を持っていたのでしよう。このような先代の本能的な感覚は、きっと今も引き継がれていると感じます。

今回の参加者も含め、町の人たちのチャレンジは、町が活気づき、いづれは鮭のように沢山の人が訪れる町としての魅力を引き出してくれることになるでしょう。

一尾持幸子



【ひよっこりひょうたん塾 事務局】

Eメール: hyotanjyuku@gmail.com

電話: 090-6229-4621

HP: <http://hyotanjyuku.jimbo.com/>

FB: <https://www.facebook.com/hyoutanjyuku>

詳しいレポートやスケジュールなど、随時更新中!!