**7月１日　高知県安芸郡馬路村　村長　上治　堂司　氏**

**問１学んだこと、印象に残った言葉、講師へのメッセージ**

「商品が売れるだけでなく、そこから村自体に今日興味を持って訪れてもらえることが目的」や「人に訪れてもらえると自信につながってモチベーションも上がる」といったところに、企業とは違う魅力と戦略が存在するのだと感じました。物流のブランドは商品に満足してもらい、ブランド名が広まることが目的となりますが、「村」という組織体にとっては、土地柄を生かした商品を手がかりに、情報を外部に発信し、人々の目に留まるよう努力することによって最終的に「村」そのものを発展・維持するために人を呼び込むという目的があるのだと知り、とても人間味のある真摯なプロジェクトだと感じました。日本の良さを伝え、守れるような素敵な村だと分かりました。(経営学部・経営学科1年)

　今の世の中、地方では少子化などが進んで、どこの自治体もその対策をしようとしていると思いますが、テレビで見るものとかではかなりの数が観光をアピールしているなと思っていました。観光資源がある地域はよいのですが、そうでない場所はかなり行き詰っていると聞いたことがありましたが、今回、馬路村は村の自然という資源を活かした村の活性化に成功している事例として、すごいなと思いました。しかし、今回何よりすごいなと思ったのは、上治村長のアイディアが本当にすごいと思いました。特にゆずについては、皮、実、種まで余すところなく使うためにどんな製品ができるかということを試行錯誤しながら、追求している姿勢が村興しのためだけでなく、自然のためにもなっていて素晴らしいなと思いました。上治村長の言葉の中で印象に残ったのは、最初にやるということは他の真似ができないから、企画、戦略をしっかり練ってやっているから、上手くいかなくても失敗にはならない。必ず次につながるということです。初めてのことに踏み出すのはすごく怖いけれど、そのリスクに対して、リターンはその分大きいのだなと思いました。そう思ったら自分も様々なことにチャレンジしていきたいと思いました。最後にお話いただいた間伐材でできたお皿の話から特に感じたのですが、全ての商品に上治さんの思いをすごく感じました。村を思う気持ちやその商品を使う人の気持ちがよく考えられている商品だからこそ、多くの人をひきつけるのだなと思いました。（経済学部国際経済学科1年）

村に人を呼んだりするためにいいイメージを持ってもらえるように発信していくことや、村のブランド化の動きは大切だと思いました。村にある資源を利用して物を作っていくことで付加価値をつけ、商品として市場性を見出していくことは長期的なビジョンで行っていくことだと感じました。水源地の買い占めが進んでいるお話は私の地元でも問題となっていて、最近行政が動き始めたような状態です。問題が起こる前に未然に防ぎ、地方の大切さを知り、持続可能な社会を都会でも地方でも作っていく必要があると思います。便利さも維持しながら、自然とも共生していくことはとても大事だとお話をお聞きして思いました。また、共存していく方法を私たちが考えていく必要があると思いました。（理工学部建築都市環境系2年）

　私は東北出身ですが、地元は仙台市内ですし、長崎と岩手にある実家のあたりもスーパーやコンビニはあるんで、今回の馬路村のような、本当に施設のない「いわゆる田舎」という地方に行ったことはありません。なじみのない環境というのは、本当に想像することができなくて、まるでドラマや漫画の中の世界のように感じます。でもそういった小さな村一つ一つにも、東京やら横浜やらといった都市と同じく歴史があって、考察・調査がされていない分もしかしたら都市以上の価値を秘めている可能性がある。今話題のおしゃれな店だったり、最先端のIT技術だったり、そういう存在も魅力的です。でも馬路村をはじめとする「村」には、「そこに住む人々」たちしか生み出せない独自の魅力があって、私はすごくそれに惹かれるものがあります。ぜひそう言った「唯一無二の魅力」を守ってほしいなと思います。（教育人間科・人間文化　1年）

今回の講義は、この授業の中で自分が最も楽しみにしていたもので、その通りの内容であった。「地域振興」という自分の目標でもあるタイトルの中で成功を治めている馬路村の村長である上治さんのお話を聞けてとても感動した。「地域振興」という非常に難しいビジネスを行い、見事成功を治めることができた理由は、もちろん今回の講義の内容によるものだけではないと思うが、その一部だけでも聞けたのはすごく光栄だった。

今回の講義で学ぶことができたのは、一つはブランディングの大切さだ。その場所にあるオリジナルなものを用いて特産品と呼ばれるものを作ること。そこでいかに企画力を駆使し、商品化することができるかが大切になってくるのだと思った。また自分が馬路村の取り組みでとても感心したのはその観光の仕方だ。よく聞くところの観光のやり方としては企業を招き、人を集めることで見せかけの地域振興となることが多く、地域に根付いた産業を破壊する、という話を聞くが、馬路村では自然との共生、自らの力で立つということが徹底されていると感じた。非常に興味深い講演だった。（経営学部　国際経営学科1年）

今回の講義で、過疎化の危機を乗り越えるには、先人が守り育ててきた地域の資源を活かした産業復興が大切だと学びました。今まで私は過疎対策には企業誘致をして雇用の場を設けることが一番だと思っていたため、地域の資源を活かした産業復興をすることで雇用の場を設け、その結果観光客が増え、結果的に村全体の復興になると学んだのでとても衝撃を受けました。また、その成果もあって村外に転出する人が村に転入する人を下回っているのはすごいと思いました。人口は1000人以下ではあるものの、転入する人のほうが多いということは、産業復興の証であると思いました。また、特別村民の中には外国人もいることには驚きました。今後は世界にも目を向けて活動していくことを期待しています。(経営学部経営システム科学科１年)

**問２今後のアクションに繋げていきたいこと**

村という田舎の良さを実感した。私の実家（三重）周辺は馬路村ほどではないけど自然にかこまれ、田んぼがあって・・・。私はそういう環境があまり好きじゃなくて横浜という都会にやってきました。横浜に住んで３か月経ち、今になって田んぼに囲まれた自然豊かな実家が恋しくなっているところです。たぶん私はそのままこの地で就職することになりそうだけど、田舎というか地方振興に何かしらの形で関わっていきたいなと思います。特別村民制度もそうだし、今話題のふるさと納税とか都会に住んでてもできることがいっぱいあるので、貢献できることをやっていきたいなと思いました。（経営学部国際経営学科　１年）

　商品を売り上げること＝利益を上げることはあくまで村の発展のための手段であり、目的を見失わないことは、私たちの自己実現にも当てはめて考えられることだと思います。良い成績をとること、試験に合格することなどは、将来の目的を達成するための選択肢を広げるために努力しているにすぎず、良い評価を受けること自体には価値がないと考えています。私も、きちんと目的を見定めて、自分自身のブランドを確立するために努めていきたいです。 (経営学部・経営学科1年)

これから自分が何か企画したり、お客さんを集めようと思ったときに、何か弱みの部分が多かったりしてもあえてその部分に目を向けるのではなく、強みを前面に押し出して最大限に生かす方法を考えるというような思考法を持つことが必要だと思った。今や村がビジネスに参入する時代となった状況を踏まえ、客や相手を呼び込むためにどのようにしたら来てもらえるかを考える想像力を働かせることが大切だと思い、今後より多く実践していきたいと思った。（経営学部会計・情報学科1年）

授業スタッフの感想

　今回上治さんのお話を伺って、経営者の方とは一味違った経営戦略の方法、理念を聞くことができて新たな考えを吸収できてよかったです。自分自身まだまだ知らないことがたくさんあるのだと実感しました。今私たちには行動力が必要であるとおっしゃっていたので行動に移す速さを付けていきたいです。