

ちよ子の活動マニュアル



にぎわい

YACHIYOMACHI.COM

創出



自分用（制作中）

私の活動は、自分で考えながら動くことが大切だと思うのですが、マニュアルに沿って動く方が楽ちんだと思ったりするタイプです。

それなら、担当する「にぎわい創出プロジェクト」の自分用の活動マニュアルを作ってみようかな…とか思って、作ってみることにしました。

理解に時間がかかるタイプなので、自分自身で読み返しながら理解しつつ、私の活動を説明する時に、皆様にもお見せするつもりです。

学校のテストでは、私のノートを見て勉強したみんなの方が私よりも良い点数だったように、もしかしたら、誰かの役に立つかも知れません？

ただ、任期の3年を使ってまとめる予定ですので、書いてあることがガラッと変わるかも知れませんが、そこはご容赦ください m(_ _)m

2022年 12月18日

八千代町 地域おこし協力隊

にぎわい創出プロジェクト担当 草柳 ちよ子

contents

01

心がけていくこと
(4 ページ)

02

地域おこし協力隊
(7 ページ)

03

にぎわい創出プロジェクト
(11 ページ)

01

心がけて
いくこと

01

心がけていくこと

結果としての世のため人のため

まずは自分が好きなこと・やりたいことを考えて、それが結果として世のため人のため（任期中は八千代町のため）になるようにアレンジして、伝承していきます。

バズらずに細く長く

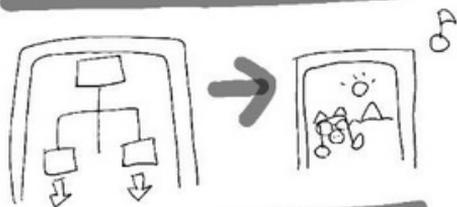
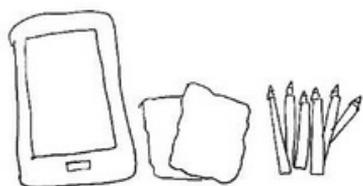
大きな話題になって注目されることは非常に有り難いものの、一過性のブームになってしまったり、私の処理能力を超えて対応が雑になる恐れがあります。

無料ではなくプライスレス

例えばワークショップでお金を取らないのも、無料(0円)ではなくて、私は「お金に換算できないような体験」を提供していきたいと考えているからです。

ギブ・アンド・テイク

例えばワークショップで1枚を回収しているのも、ギブ(私がワークショップを提供して)・アンド・テイク(私の活動に作品を提供してもらう)と言うイメージです。



02

地 域 お こ し
協 力 隊

02

地域おこし協力隊

お会いしてきた皆様を参考に考えた場合、例えば、以下のような分類ができます。

■ 委託業者さんタイプ

自らの計画を元にミッションを遂行する皆様

■ 職員さんタイプ

自治体の計画を元にミッションを遂行する皆様

例えば「道の駅」の場合は…

■ 委託業者さんタイプ

- 道の駅の運営そのものを受託する
- 道の駅で売るための自分の商品を開発する
- 道の駅を拠点にした自分の活動をする

■ 職員さんタイプ

- 道の駅の店員さんとして切り盛りする
- 道の駅の商品の販促活動をする
- 道の駅のイベントを実施していく

例えば「PR」の場合は…

■ 委託業者さんタイプ

自らが計画を立てて個人SNSやオウンドメディアを運営されることが多いです。

■ 職員さんタイプ

自治体や配属先団体の一員として、公式メディアを通じて配信されることが多いです。



補足

地域おこし協力隊の契約種別が、業務委託(個人事業主)の場合には委託業者さんタイプ、会計年度任用職員の場合には職員さんタイプが多いと思います。



私の場合は？

- ① 業務委託契約なので、どちらかと言えば委託業者さんタイプに近いと感じましたが、「●●のビジネスをやりたい」という具体的なものは無かったです。
- ② 純粋にミッションの八千代町の「にぎわい創出」に寄与することが目標なので、目標的には職員さんタイプに近いと考えています。
- ③ そのため、目標達成に向けて、私が今までやってきたことから選んだ活動を色々と組み合わせ、効果的な活動を継続しようと思います。

ビジネス的な視点では、私の事業（任期満了後の収入源）が見えてこないと思いますが、これを任期中に考えていこうと思います。

甲信越でのワークショップを通じて色々なアートのワークショップが誕生したように、八千代町でも良いビジネスが誕生すると思っています。

03

にぎわい創出
プロジェクト

03

にぎわい創出プロジェクト

他の地域の事例を参考に考えた場合、例えば、以下のような分類ができます。

■ 直接型(個性的な皆さんが多い)

自分主体で、にぎわい創出を目指す方法

(例)

- マルシェなどの大きな地域イベントの開催
- 空き家や空き店舗を活用した拠点づくりなど

■ メディア型(インフルエンサーさんが多い)

拡散主体で、にぎわい創出を目指す方法

(例)

- ブログやSNSでの魅力の発信
- 東京などの都市部でのプロモーションなど

■ おてつだい型(会計年度任用職員さんに多い)

公務主体で、にぎわい創出を目指す方法

(例)

- 町のイベントの運営や管理
- 空き家バンク、移住推進、観光支援など

😊 私の場合は？

- ① 八千代町では、どちらかと言えば私の場合はフリーミッション(自分でいろいろ考えて計画)に近いと感じ、「何型」を目指すべきか、模索してきました。
- ② 非常に興味深いことに、すでに地域で活動されている皆様が多く、一方で役場内でも、所属部や他部署で、魅力的な様々な動きがあります。
- ③ 募集の真意(にぎわい創出)を考えると、それぞれとぶつからないような活動や、アシストできるような活動が良いと感じました。

以上より、よったかりカフェの活動をベースに、魅力ある皆様に応援していこうと思います。



■ 応援型(はじまり商店街さんがお手本)

皆様の魅力的な活動を応援し、にぎわい創出を目指す方法

(例)

- ・やちおん2022のPR活動
- ・町内の店舗を活用した身近なイベントづくり
- ・アート活動を利用した他地域との交流など

また、これを私個人で終わらせることなく、未来に継承するためには、デジタル技術を駆使したグループ創りが必要だと考えています。

そのため、よったかりカフェの活動で「やちよ部」を募集していく予定です。



補足

やちよ部は、まずは八千代町や県西・県南(つくば)エリアを中心に、地元や出身者の皆様やファンの皆様を増やしていく予定です。

ただ、数ではなく「質」を維持していくため、大々的な勧誘活動は行わず、口コミを通じた草の根的な広がりを目指しています。