

目的意識を持って研修に臨めるように制作した  
ハンドブック

「東北のムラで働き隊！プロジェクト（以下、働き隊）」の座談会も三回目となります。前回まで「目標設定」と「マッチング」についてお話をさせていただきました。最終回となる今回は、研修生や受入先にとってより良い研修になるように創意工夫した点についてお伺いしたいと思います。

畠山：研修生や受入れ団体の声を聞きながら創意工夫した点は、大きく三つあります。研修生と受入先向けの「ハンドブック」を作成したこと、「研修生交流会」を実施したこと、そして「販売実習」を行ったことです。

「それではまず「研修生・受入先ハンドブック」について教えてくださいませんか。

吉田：ハンドブックは研修前に、研修生と受入先にそれぞれ配布しているものです。一年目を利用した皆さんの様子を見て、二年目から有効利用するつもりで作成しました。より良いハンドブックにするため、二年目以降も毎年改善を重ねています。

## 有意義な研修に向けた取り組み



▶平成24年度 東北のムラで働き隊！プロジェクト「研修生・受入先ハンドブック

受入先用と研修生用で二種類作成していますので、それぞれについて説明したいと思います。

田村：まず、受入先用のハンドブックは、受入れに際してごだけは押さえて欲しいという共通項目を盛り込んでいます。具体的には、「プロジェクトの概要、研修の全体像、過去の受入先の事例」を入れ

ています。よくある質問についても、Q&Aとして記載し、事前に読んでもらえば疑問点を確認できるように工夫しました。

吉田：作成にあたっては、インターンシップ向け指導マニュアル作成の実績がある依慎一氏（株式会社社食のまちおこし総合研究所・代表取締役）からもアドバイ

## 成果を生み出す創意工夫

～研修生・受入先のメリットを考えて～

東北のムラで働き隊！プロジェクトをテーマにした座談会の第三回目。今回は、事業全体を通して創意工夫をした点を振り返っていただきました。

スを頂きました。研修生の受入れ体制づくりのポイント、研修生・受入先双方にとってよりメリットのある研修にするための仕組み等を盛り込みました。

田村：研修生は関東圏からの参加者が多いため、研修生用のハンドブックは、田舎のライフスタイルや環境にいち早く慣れてもらうことを考慮して作成していま

す。また、何となく研修を受けているとあつという間に半年間が過ぎてしまったため、目的意識を持って活動してもらえよう、毎週行動指針などの目標を立て、週終わりに自己評価をし、受入先の人にもチェックしてもらおうようにしました。

これは、受入先と研修生のコミュニケーションにも一役買っていると思います。

また、過去の研修生の研修内容や研修後の進路等を事例として載せている他、全国各地を回って地域活性の支援をしている中島淳氏(株式会社カルチャーアットフォーシーズンズ・代表取締役)から、田舎で活躍している人々の事例を紹介して頂き、コラムとして掲載しました。

吉田…ハンドブックを活用してくださった研修生からは、「目標を持ちながら研修に臨むことでやる気が沸いた」、「残り期間の過ごし方が明確になり有意義な研修になった」という話を頂きました。

畠山…創意工夫をして作ったこのハンドブックには、たくさんのノウハウが詰まっています。今後の目標としては、これを本にすること…。販売できるくらいはクリアにしていきたいですね。

## 研修生同士、さらにそれを越えたネットワークを生み出した研修生交流会

―研修生交流会について教えてください。

畠山…研修生交流会は、二年目に参加した研修生から「他の地域の研修生がどういうことをやっているのか知りたい」という意見を多く頂いたことがきっかけで、三年目から企画・実施してきました。研修生だけでなく受入先の方々にも参加して頂き、お互いのネットワークを深めていけるように工夫しています。

吉田…一回目は一泊二日の行程で福島県喜多方市内で実施しました。喜多方市では以前からずっと研修を受入れて頂いており、研修生の定着率も非常に高かったため最適だと思っただけです。参加者全員が初顔合わせということもあり、コミュニケーションを円滑にするために工夫しました。研修生と受入先に分

かれて、それぞれテーマを分けてワークショップをしてもらったんです。

田村…研修生は関東から来た方が多かったのですが、土地勘をつけてもらうために、東北の白地図を渡して、県名と自分達が研修している場所、東北の祭りやイベントを書き出してもらいました。参加者同士ワークショップを通して、自然に打ち解けることができました。当然にも、冬に収入を増やす方法についてもアイデア出しを行い、発表してもらいました。

畠山…研修は一人で知らない土地に来て作業をすることもあり、ストレスも多いと思うので、他の研修生との交流を通して、お互いの苦労を知ること、良い方向に繋がるのではないかと思います。

田村…受入先のワークショップでは、研修生を受け入れた際の良かった点や課

題等を話してもらいました。受入先から生の声を聞くことができ、事業を進めること自体の参考にもさせてもらいました。

また、前述の俵氏をお招きし、意見交換をする場を設けました。俵氏は日本最大級のまちおこしイベント「B-1グランプリ」の仕掛け人でもあり、食のアドバイザーでもあります。受入先はまちづくりに関わっている方、ご当地グルメやまちおこしに関心の高い方が多かったため、今後の事業展開や地域づくりの新しい切り口を見つけられたのではないかと思います。

吉田…二回目は、仙台を会場に日帰りで実施しました。研修生の他に、別事業(農商工連携プロデューサー育成塾)の方々にもお声をかけ、幅広い人が集まる交流会を目指しました。

## 目標を立てた上で消費者の声を聞く販売実習

―販売実習については、どのようなものだったのでしょうか。

# 事業の枠を超えて 取組みを発展させていきたい

畠山…研修先での実習に加えて、生産したものの売り方や消費者を知ることが大切だということ、仙台で行われているマルシェ・ジャポンセンダイ(以下仙台マルシェ)に参加してもらいました。

吉田…販売実習を行うにあたり、仙台マルシェの事務局に話をしたところ、良い反応を頂きました。そこで月に一回ずつ、連続して二日間参加する形になりました。

販売実習では、最初は私たちも積極的に販売のお手伝いをしていましたが、そうすると逆に研修生のモチベーションを下げってしまうことがわかりました。そこで、改めて研修生に販売実習への参加目的を聞き、それに対してレポートでできるような方向性に変えました。例えば、販売目標に対してどれだけ達成できたかが分かるようなレポートを作成して頂くようにしました。

田村…実習期間だけで、利益を出せるくらいまで売るのは難しいので、目標を立てて実行することや、販売の場に触れることを重要視しています。実際に消費者に触れることで、そこで聞いた生の声も商品開発に活かされますしね。

—今年も当社でも仙台マルシェに出店しましたね。

田村…はい。今までお世話になった受入先の方々の商品を仕入れて、仙台マルシェで代理販売するブースを出しました。受入先は風評被害で苦しい状況のところもあり、このように声をかけてもらってとても嬉しかったと言われました。

吉田…実際に出店してみて、私たち自身が売ることの大変さを痛感しました。はじめて受入先の人と同じ目線に立てたと思います。

延…二日間参加しましたが、試行錯誤の連続でした。時間帯ごとに重点的に販売する商品を変えたり、値段を下げるタイミングを慎重に決めたり、戦略を立ててやることで、三日間で売り上げを少しずつ伸ばしていきました。

畠山…去年は販売実習や当社自身での仙台マルシェ出店で、仙台マルシェの事務局とも信頼関係が築けたと思います。先方から、こういうことはできませんかとご相談を頂くようになり、今年度の働き隊のチラシも快く置いていただけました。

## プラスアルファの価値をつけることの意義

—これらの取組みを通して感じたことは何ですか。また、最後に、今後の展望も聞かせてください。

田村…働き隊は、「交流会」や「販売実習」といった創意工夫がなければ、通常の人材派遣と変わりがありません。プラスアルファの価値を付けることができたのは大きな意義がありましたね。

畠山…そうですね。さらに今後は、これらの取組みを他の取組みとも絡めていきたいと思っています。例えば今、大学生からサークルで被災地の商品を販売する場を持ちたいので、学祭に出店してほしいというオファーが来ています。学生にPRすることで将来の研修生も確保できるかもしれません。

吉田…当社で行っている他の事業とのノウハウの共有も行いたいですね。社員のスキルアップにもつながりますし、事業の枠を超えてノウハウの共有を行いながら、働き隊でもさらに付加価値向上を図れたらと思います。

## 本プロジェクト【アドバイザー】のご紹介&コメント



榎食のまちおこし総合研究所  
代表取締役 俵 慎一 氏

東北のムラで働き隊！プロジェクトは、一次産業に限らず田舎で働き生活したいという都市部の人と、地方で人材を求める企業や農家・農業法人などの受け入れ先とのマッチングプログラムです。受け入れ側はどのような人が来るのか不安であり、応募側は就職難や興味本位から本気で田舎暮らしを考えている方まで様々でした。事務局の方々の血の通った取り組みで、履歴書や受入申込書などの書類だけではわからない人と人のつながりを作り、それぞれが成長できる場を増やしていったことは大きな成果だと思います。さらなる創意工夫で成果を感じられる人を数多く輩出できるプロジェクトとして、今後さらに、盛り上がっていくことを期待しています。

### 【編集後記】

▼常に研修生や受入先がよりよくなるにはどうすればいいのか、を考へて事業に臨んでいる姿勢が非常に参考になりました。(三神)

▼常に創意工夫を盛り込みながら、改善を加えてきたことが伝わってきます。ただ研修生と受入先をコーディネートするだけでなく、どうしたら研修をより良いものにできるかという点が大事なんです。(堀籠)