

第2回会議(7/15) Aグループ「仙台・東北への愛着を背景とした、地域との関わりに関する若者の意識について」 議論内容

課題・現状

何もやることがない
住む場所【高】観光地【低】
観光：6 住居：8.5（大学生ほぼ）
地元44% 宮城12% 東北20% 他24%
光の当たってない場所を輝かせる（仙台市）
東北に広く人を呼びたい！東北を舞台に
巻き込める資源不足
観光資源のPR・回遊性 △
Uターン率・大進：3～40% ・就職：0～10%

大学生の母数△
UターンorIターン
“住む”スゴい！
就職の引力・・・
“仙台”だからというもの
仙台ならではの
2番手3番手のものが多い
花火祭り、空港、学都、牛タン

アプローチ

スーパー公務員的存在
出るタイミング①大学進学
出るタイミング②就職
アニメの聖地巡礼
転出前ファン化
今いる若者へのアプローチ
観光客に役割を持ってもらう（神山）
学生（高校生、大学生）
市役所に呑み屋
スキル関与
役割

地域の困り事解決
参加できる（ねぶた）
東京でユースカウシル
地域で地域の人と関わる
出身者コミュニティ
現地（住民）とつなぐ
“この人がいる”（居酒屋に行くと地元の人がいる）
スキルの関与の入口
参加型のイベント（青森）
参加→運営で複数回来訪
同窓会

ターゲット①現在、在仙する学生向け

「今：中」の学生をどうつながりを残すか
学生の方がアプローチ簡単
奨学金返さないOK
家族と近い
就活ロールモデル地元でいたらいいな
大学の関わりバイトも
愛着・役割
地域イベント
同窓会
“自分にしかできない”
学生時代の長期の所属→出れない
一人暮らし大学生
企業が少ない・大企業誘致

ビジョンの解像度が低い
OB・OG
関与
成人式
地域課題とのマッチング
仕込みを整える

人に対する興味
▽
物に対する興味
||
仙台が好き！！なのが仙台人
||
学生と社会人のマッチング
||
ロールモデル
||
大曲・ねぶたに負けてる

ターゲット②現在、市外にいる社会人向け

「今：外」の社会人どう中に呼ぶか
就職を機に外に出た人を含む（高卒も）
社会人の方が移動が簡単（金・時間）
ファン化
固有名詞の人
アイドル・楽天
観光人口爆上がり
佐賀：友達連れてくると
友達連れてくる割
仕事のマッチングサポート
出張、観光
就職フェス
旅行補助（交通、宿泊）

コーディネーター養成
仕事のマッチングをサポート
Uターン、Iターン補助
強めのコミットスキルを活かす
発信してくれる人
東北の商品売る
コンベンション補助From仙台市
経営者mtg
金が関係なさそう
飲みイベント
国分町に通いたいリピーター
安い・うまい！
でも高くても来るんじゃ？

第2回会議(7/15) Bグループ「町内会をはじめとする地域コミュニティのあり方について」議論内容

地域の活動を知ってもらうためには？

<課題>

- ・自分の町内会がどこか分らない
- ・窓口やTELじゃないと分らない
- ・活動内容が見えすぎるとデメリットもあるかも？
- ・発信する内容はプライバシーに関わる内容が多そう

<解決策>

- ・スーパーとか目につく所に情報発信
- ・オフラインでの発信(紙など)
- ・地元企業の掲示板、駅
- ・活動内容のリーフレット作成

若い世代に参加してもらうには？

<課題>

- ・町内会費は家賃とセットで回収しているところも→関係が希薄に
- ・同世代がいないと入りづらい
- ・町内会の活動は見えにくい
- ・見えない負担(時間、お金)
- ・どのくらい貢献しなきゃいけないの？
- ・入るハードルを下げるにはどうしたら？
- ・入るコストとメリットが釣り合う？

<解決策>

- ・具体的に！ タイミング！
- ・入口の強化、告知
- ・世代間交流が解決のカギ
- ・マッチングのシステム
- ・スポット参加の実績、プロボノ
- ・できることやってみる
- ・金銭的なメリット(特売、セール)
- ・他の団体との協業
 - 若い人が多そうなイメージ形成
- ・町内会離れる世代へアプローチする
- ・スポット参加
- ・プラットフォーム
- ・大学生→ガクチカ
- ・社会人→地域貢献

町内会活動

- ・道路補修などのニーズを拾う
- ・社協とか他の団体とコラボしてる

仙台市の施策について

- ・リアルな口コミ知りたい
- ・たくさん情報発信してる！知らなかった

視点

- ・どんな人をターゲットにするのか？
- ・個人情報発信するときどのように考えているのか？
- ・住んでいる地域にひもづいている必要性はあるか
- ・プライバシーへの配慮
- ・リテラシー教育もセット