

# 加藤ゼミナール 中間報告

## 2回生テーマ「小阪商店街を通して地域の活性化」

- 連携先 小阪わいわい協議会（子供たちが商店で楽しい思い出をつかって欲しいという「キッズファースト商店街」をスローガンに活動）
- 活動の出発点
  - 商店街の現状分析（まち歩き・商業者へのインタビュー）  
空き店舗が多い、人通りが少ない、子供がいない
  - わいわい協議会へメンバーとの交流  
ともかく、サンサンまつり(9月9日)に参加し、地域の盛り上げ
- サンサンまつりの参加に当たって、考えたこと
  - ステージ企画（「箱の中身は、な〜に」？）  
キッズファーストにちなんで地域の子供たちが喜ぶ商店街の商品を景品にして、商店のPRも行う
  - 商店街スタンプラリー **商店街の方の協力と信頼を得た**  
マップを作って商店街を宣伝  
商店の特徴やこだわりをクイズにして、理解してもらう  
商店街の商品を景品にして、商店のPRも行う(一石二鳥)
- 今後の活動
  - 一過性のにぎわい→長期で人が集まる商店街に
  - 空き店舗を活用した地域活性化(和歌山市ぶらくり丁商店街を見学)



## 3回生テーマ「東部卸売市場の活性化」

- 連携先 大阪市東部卸売市場水産物協同組合（魚類などのセリ、加工販売）
- 活動の出発点
  - 最近の若者の魚離れに対して、東部中央卸売市場の方たちともっと魚のことを知ってもらうための活動。
  - 東部中央卸売市場の方と和歌山のサンマ加工場を視察、大学祭「御厨祭」にて東部中央卸売市場の方と連携して、学祭にシシャモフライといかの串焼きを販売した。
- 新商品の開発
  - 自分たちでどういった商品がいいかを考え、サーモンや白身魚をパンで挟んだ商品を開発し、それを東部中央卸売市場の方に向けて発表した。
- 和歌山の視察
  - 9月13日、飛鳥食品の方と灰干しさんなどを加工する「さんまや(有)中井水産」に視察に行き、加工場の人と話をし、どういった工夫をして販売をしているのかを聞いた。
- 御厨祭
  - 10月28, 29日の2日間にわたって参加し、東部中央卸売市場の方に協力を得て、いかの串焼きとシシャモフライを販売、台風の中であったが、黒字の利益を出すことができた。
- 今後の活動
  - 東部中央卸売市場の新しいホームページを皆に知ってもらう。  
ートを元に、どのように動いていくか。

