

能登留学で地域を変える！

能登留学メディア掲載数
(2010年度)



北國新聞社 北陸中日新聞
北陸朝日新聞 テレビ金沢 など

能登留学を応援してくれる
大学関係者の数



金沢大学地域創造学類 金沢大学地域連携センター
名古屋市立大学人文学部 法政大学社会課題解決教育
など

能登留学と共に
地域でチャレンジした企業



山成商事株式会社 高澤商店
能登スタイルストア めのや仏壇店

地域で心に火をつけた
若者の数



地域で動き出した
若者の数



チャレンジに踏み出した
若者の数



能登留学に協力する団体

行政機関、自治体

経済産業省 石川県産業創出支援機構ISICO
国土交通相 七尾市
石川県 中能登町
など

その他の団体

七尾商工会議所 七尾街づくりセンター
鹿北商工会 チャレンジコミュニティ
中能登町商工会

2011年度能登留学はもう始まっている！！

の と りゅう がく
能登留学

●能登留学と共にチャレンジしたい方は

<http://notoryugaku.net/>

能登留学公式 twitter | notoryugaku

七尾留学推進協議会 事務局／株式会社 御蔵川(みそぎがわ)
TEL: 0767-54-8866 FAX: 0767-53-4811 E-mail: info@misogigawa.com URL: www.misogigawa.com

長期実践型インターンで起業家精神を養う

の と りゅう がく
能登留学



能登留学とは？

能登の企業をフィールドとした長期実践型インターン。
能登の地域で活躍し続ける経営者やプロジェクトリーダーの下で、
社会経験のない学生がチャレンジすること。師弟関係のような
絆をもって挑戦することで、関わる人すべてが元気になる。
企業と学生と地域が共に成長する長期実践型のインターンシップ。
それが能登留学。

能登留学で何を得る？

- 技術を得る！** プロジェクト、企業ごとに様々な技術を駆使しながら業務を行っています。もちろん企業の一員として研修を行うので、しかるべきスキルも身につけることができます！
- 人脈を得る！** 取引先やお客様、同業種の方々など社会人としての人脈だけでなく、能登のやさしい人達との繋がりも築くことができます！
- 経験を得る！** そして何よりも「長期間、企業と一緒に業務をやり遂げる」という経験が、能登留学後のあなたの進むべき道を明確なものにしてくれるはず！

地元スーパー地産地消推進プロジェクト

目指すのはスーパーの デイズニーランド化!

「どんたくのあるまちに住めるこの喜びを感じて欲しい」という想いをもって、地域に根差した食品スーパーを経営してきた山口社長。一方、1年間の休学中で、「想いのある会社でインターンしたい!」と能登にやってきた甲斐君。山口社長の想いに心を打たれ、彼のどんたくでのインターンは始まりました。



Internship Data

甲斐 一生 かい いっせい

立命館アジア太平洋大学

インターン先
スーパーどんたく
担当:尾戸大介

インターンシップ期間
2010年4月2日~2010年9月1日

活動内容と学生の成長

まず、「スーパーのデイズニーランド化」と目標を定め、接客や商品陳列など基本業務を経験。6つの企画提案を行いました。中でも、レジ近くに、店員がボードに「つぶやき」を掲げる「レジさんのつぶやき」は、買い物客の関心やメディアの注目の的。つぶやきがお客様とレジさんのコミュニケーションの潤滑油となったのです。しかし、担当の尾戸さんからは、「企画にバートがこもっていない」と厳しい指摘。また、負担に感じるレジさんもいたり、仕事をすることで、相手の立場に立って考える必要性を痛く感じる機会となりました。

学生の声

「つぶやき」企画を通じて、レジさんに感謝してもらったことが、何よりも嬉しかったです。レジさんとお客様がコミュニケーションを楽しむ「スーパーのデイズニーランド化」に一歩近づいた実感があります。

企業の声

若くて、経験がないからこそ、しからみなく、発想豊かに物事を考えてくれました。仕事に追われている既存社員には、出すことができない企画を出してもらおうことができたと思っています。



和ろうそくのある暮らし提案プロジェクト

モノではなくココロを売る、 老舗商店の挑戦。

七尾の誇る伝統産業の一つ和ろうそく。和ろうそくを商品として売り出すのではなく感謝や祈りの「こころ」として売れることを心情とする高澤商店でのプロジェクト。ここでのインターンに挑戦した別川さんは金沢大学の経済学部所属、マーケティングの知識はあるけれど「こころを売る」その感覚が掴めずいました。



Internship Data

別川 美帆 べつかわ みほ

金沢大学経済学部 4年

インターン先
高澤商店
担当:高澤久

インターンシップ期間
2010年6月18日~2010年10月28日

活動内容と学生の成長

インターンシップが始まってまず行ったのは、同じ商店街の方にお話を聞くこと、人間関係を築くことでした。そこから学んだのは、「企業と地域(人)の深いつながり」「地域が企業を育てる」といったことです。人の営みがなくては企業は存在できません。その当たり前のように見落とされがちなのに気付くことが出来たインターンシップでした。

学生の声

「日本の誇る伝統工芸の一つである和ろうそくの魅力を、国内外に向けて広く発信する!」というのが私のチャレンジでした。これからは能登の人達から学んだ「人へのやさしさ」「自然への感謝」を胸に、人生を拓いてゆきたいと思っています。

企業の声

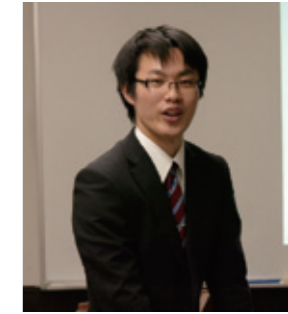
売上に直接貢献ということは明確ではないですが、お客様に対して「ろうそくをあかりとして売る、生活の一片として売る」という意識や表現の仕方が社員の中でも芽生えました。気付けなかったことに気付かされたというのが一番大きな貢献だと思います。



能登の地域商社プロモーションプロジェクト

未だ見ぬ誰かに、 能登を伝えるために。

能登の風土が生み出した魅力ある商品の数々を、ウェブサイトを通じて販売する能登スタイルストア。文学部所属の林くんには任されたのは、旬の商品販促企画でした。



Internship Data

林 公太郎 はやし こうたろう

金沢大学文学部文学科

インターン先
能登スタイルストア
担当:田中勝良

インターンシップ期間
2010年8月12日~2010年11月30日

活動内容と学生の成長

ウェブサイトの編集も商品の販促もやったことが無い彼を待っていたのは、販促企画案100本ノックでした。マーケティング論の基礎とKJ法を身につけて100本の企画案を担当者の田中さんに提出しました。

学生の声

私が能登留学で挑戦したことは、能登の地域産材を扱うECサイトの販売促進です。企画を考え計画し実行するのが主な業務でしたが、一つ一つの仕事に意味があり、学び・気付きがありました。能登留学で出会った尊敬できる大人達を目指して仕事をしたいつもりです。

企業の声

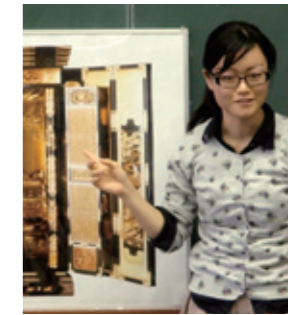
何も情報がない中で売りたい商品を見つけ、販売促進を組み立ててもらいました。関わってきたものとはまた違った視点で商品の良さ、生産者との交流をはかりメルマガなどの情報発信で売上、知名度を上げることができたと思っています。



七尾仏壇新商品開発プロジェクト

仏壇製造職人の 伝統の技を新しい「形」に!

ぬのや仏壇店は、伝統工芸品である七尾仏壇の製作・販売を行ってきた老舗。受入企業の布さんには、七尾仏壇の職人が夢を持って作ることができる新商品を開発し、新しい方向を切り拓きたいという想いがありました。一方で、小栗さんは卒業で今後の仏壇の在り方をテーマにしたいと考えていました。そんな「相思相愛の出会い」からインターンがスタートしました。



Internship Data

小栗 由佳 おぐり ゆか

名古屋大学文学部
人文学科地理学専攻4年

インターン先
ぬのや仏壇店
担当:布孝明

インターンシップ期間
2010年8月12日~2011年4月30日

活動内容と学生の成長

名古屋大学に通う小栗さんは、夏休みを利用して現地で職人技術・七尾仏壇の現状調査、学期中は名古屋でのマーケティング調査、春休みに再度七尾に入り職人さんと交渉しながらの試作品作りを取組み、最終的にはそれらの内容を新商品開発の企画書にまとめるというインターンを実施しました。当初は「報・連・相」を徹底することや、地域でぬのや仏壇店の一員として活動する責任感を持つことなどについて厳しい指摘も。課題をクリアしていく中で、布さんと小栗さんの間に信頼関係も生まれ、最終的には試作品を地域のイベントで紹介する企画にまで発展しました。

学生の声

インターン中に、七尾で出会う様々な人や、(私にとって)珍しいものに触れることによって多くのことを学びました。特に人に自分の想いを伝えることの難しさや客観的なものの見方の大切さなどについて深く考えました。

企業の声

小栗さんを通じて新商品開発の大切さを改めて感じました。インターンがきっかけとなりその第一歩を踏み出すことができたのは、ぬのや仏壇店だけでなく仏壇組合にとっても大きな一歩となったのではないかと思います。

