

～伊勢ぶちたび～

EVモビリティを活用市内周遊促進事業

伊勢市の魅力を自分たちで発見!

伊勢ぶちたびでは商品開発について、1から学ぶことが出来ます。スタートアップやマーケティング、バリューイノベーションなどを中心に実際に会社を設立した方からさまざまなことを学ぶことが出来ます。さまざまな人と協力しながら商品開発を進めることで専門的な知識だけでなく社会人基礎力も養うことが出来ます。

TEAM DATA

メンバー数：9名
活動場所：伊勢市
実施主体：公益社団法人伊勢市観光協会
担当教員：板井 正斉（文学部）
活動年度：R04

👉 こんな人におすすめ!

- ・バリューイノベーションに興味のある人
- ・楽しく活動したい人
- ・観光等に興味のある人

月別活動

(10月)

12日 顔合わせ、活動内容の確認
26日 伊勢ぶちたびの体験

(11月)

2日 伊勢ぶちたびの体験(前回とは違うコース)
18日 前回の体験を踏まえもう一度前回と同様のコースを体験



(12月)

16日 マーケティング、スタートアップについての講義



1年の活動まとめ・考察 (成果と課題)

本活動は今年度の秋学期から活動がスタートし、比較的新しい事業となっています。活動は月に1から2回ほど行い、商品開発を進めます。成果としては、活動自体への理解をメンバーが深めるとともに、株式会社たびぞうや観光協会の方と親睦を深めるといった活動内におけるコミュニケーションの拡充、また、活動を進める上で必要な知識、具体的にはマーケティングやスタートアップといった知識を養うことが出来た。そして、実際に伊勢ぶちたびを体験してみてその内容を理解し、各々課題や改善点、良かった点など伊勢ぶちたびに関してさまざまな意見を出し、より良い伊勢ぶちたびを追求することが出来た。課題としては、やはりまだ活動自体が最近のものであるため、自身の意見等を述べる際に遠慮してしまうことが多々ある。これは活動を重ねていくことで改善されていくと思うが、その中でもよりコミュニケーションを充実させ、自身の意見をより確立させる必要があると感じた。また、メンバーのほとんどがCLL活動をした経験がなく、皆初めての経験なので活動する上でスムーズに進行しなかったり、何をすれば良いかわからない、言われたことしか出ていないなどまだまだ未完成な部分が多く見られる。これも活動を重ねていくことで改善されることもあるが、言われたことしか出ていないことについては、経験値以外の要素で改善することも可能であると感じた。以上から成果としては各々が活動に対して理解を深めることが出来た、課題としてはより内容の濃い活動をする必要がある、と結論付ける。

活動を通して学んだこと

活動を通して学んだことは、コミュニケーションと行動力の重要性である。コミュニケーションは何をする時にでも重要視されているが本活動を通してその重要性を身をもって体感した。コミュニケーションが不足しているとスムーズに活動出来るだけでなく、活動の質自体も低下してしまう。コミュニケーションを取ることは外面的要素と内的要素どちらにおいても必要なことであると感じた。行動力は活動の質を向上させるために必要な要素であると感じた。言われたことだけでなく自ら考え、行動することは現代社会において重要なものであり、養わなければならない能力であると感じた。

実施主体からのコメント

公益社団法人伊勢市観光協会
事務局 上紺屋道明様

新型コロナウイルス感染拡大の最中で活動制限があるなか、EVモビリティを活用した市内周遊事業「伊勢ぶちたび」の企画運営を進めて頂きました。特にコースの設定、写真撮影「映えスポット」の選定を若者視点で考えて頂き、逆に我々が学ばせてもらうこともありました。今回学んで頂いた「商品企画」～「商品造成」～「商品販売」の流れは全ての業種においても必要となります。学生の皆様が社会に出たとき活用して各方面で活躍してくれることを期待します。



担当教員より

文学部 板井 正斉

10月からのスタートでしたが、実施主体様の熱心なご指導と、参加学生の積極的な取り組みによって、EVモビリティ×観光という新しい切り口を体験的に学ぶことができました。今後の展開に期待しています。

成果物 / 制作物

