

根津・千駄木下町まつり 利用実態調査報告書

平成 22 年 11 月

東洋大学国際地域学部国際観光学科

東海林ゼミ 3 年

目次

1 調査目的	2
2 アンケート調査の実施方法	2
(1) 日時	
(2) 場所及び被験者数	
(3) 実施体制	
(4) 調査項目	
(5) アンケート方法	
3 調査結果	3
(1) 被験者数	
(2) 各質問項目の集計結果（単純集計）	
(3) 各質問項目間のクロス集計結果	
(4) 調査結果のまとめ	
4 参考資料	22
(1) 調査票	
(2) ミニガイド	24
(3) 出店事業関係記事等	26
(4) 調査を終えて（各ゼミ生の感想）	27

1 調査目的

本調査は、文京区において実施・開催されている「根津・千駄木下町まつり」の利用実態を明らかにし、もって下町まつりのより一層の活性化方策の検討に貢献することを目的として、学生がOJTを兼ねたゼミの自主研究活動として実施したものである。

2 アンケート調査の実施方法

(1) 日時

平成22年10月16日（土）～17日（日）

(2) 場所及び被験者数

おまつりのメイン会場である根津神社において実施した。被験者数は116人である。

(3) 実施体制

東洋大学国際地域学部国際観光学科・東海林ゼミの3年生21人が、東海林克彦教授及び文京区役所汐見地域活動センターの田中正文所長の指導を受けながら実施した。

(4) 調査項目

調査目的及び作業量等を踏まえて、主な調査項目は次のとおりとした。

- ・ 被験者の属性（性別、年齢）
- ・ 発地、交通手段
- ・ 同伴者
- ・ 下町まつりのことを知った手段（広報媒体）
- ・ 来訪回数
- ・ サブ会場の利用実態
- ・ 下町まつりの魅力
- ・ 下町まつり全体の改善点
- ・ 消費金額
- ・ パンフレット等による情報の入手方法

＜調査項目設定のねらい＞

①有効な情報伝達手段を探る。

どこで、どのようなパンフレット等を見て下町まつりを知ったのか。

②参加行動の生起要因を探る。

どのような理由でおまつりに来たのか。

③おまつりの事業内容の長所や短所を探る。

何が魅力的であったか。また、何が不満や期待はずれだったのか。

④リピート利用の可能性を探る。

これまでに何回来たことがあるのか。

⑤他の場所への立ち寄りの有無（地域全体への波及効果など）を調べる。

他に訪ねたところはあるか、これから立ち寄る予定はあるか。

⑥消費金額を調べる。

何にいくらぐらい使ったのか。

(5) アンケート方法

おまつりのメイン会場である根津神社において、利用者に対する「直接聞き取り」方式により実施した。

3 調査結果

(1)被験者数

被験者数の総数は116人であった。また、回答者全体の平均年齢は33.8歳(去年は38.7歳)であった。

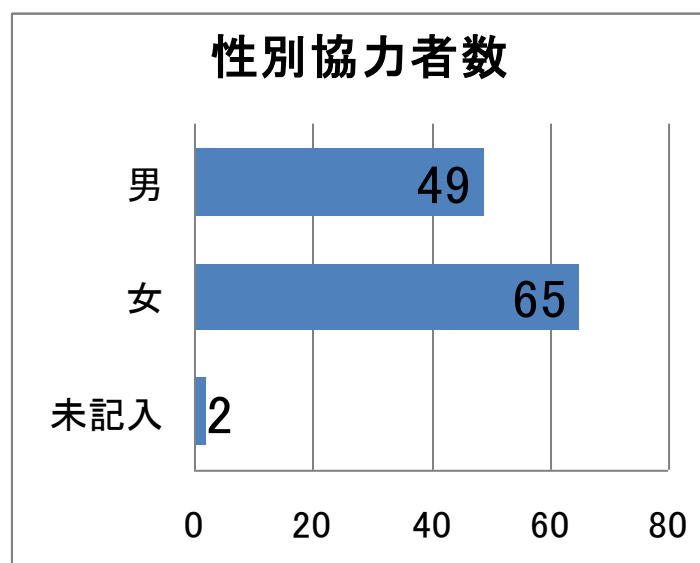
当初の被験者の目標数は昨年と同程度(去年は147人)であったが、実際は116人にとどまっている。これは、昨年とは異なり、今年はゼミ生全員でたい焼き・たこ焼きの出店事業を行ったため、利用調査をする時間が少なくなってしまったからである。

(2)各質問項目の集計結果（単純集計）

各質問項目の単純集計結果は、次のとおりである。なお、一部の質問については回答をもらえなかった被験者がいたことから、各質問項目には回答者数に若干の差が生じている。

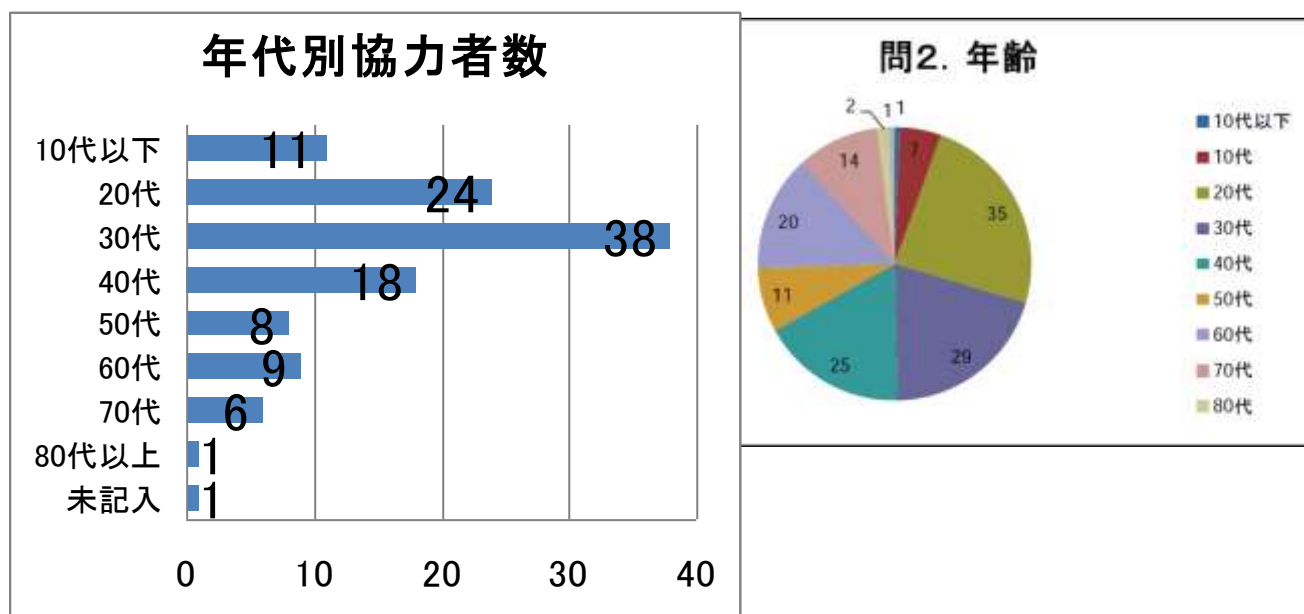
①来場者の属性

<性別>



男性 49 名、女性 65 名、未記入 2 名、計 116 名の方に協力をしていただいた。

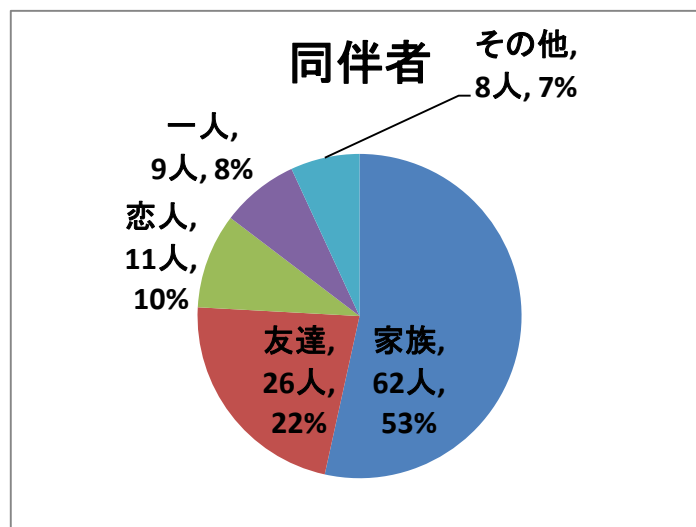
<年齢層> ※右上は昨年のデータ



10 代以下 11 名、20 代 24 名、30 代 38 名、40 代 18 名、50 代 8 名、60 代 9 名、70 代 6 名、80 代 1 名、未記入 1 名、計 116 名。最も多いのは 30 代の 38 名という結果になった。この結果から下町祭りが幅広い年齢層の利用者の人に利用されているのが分かる。

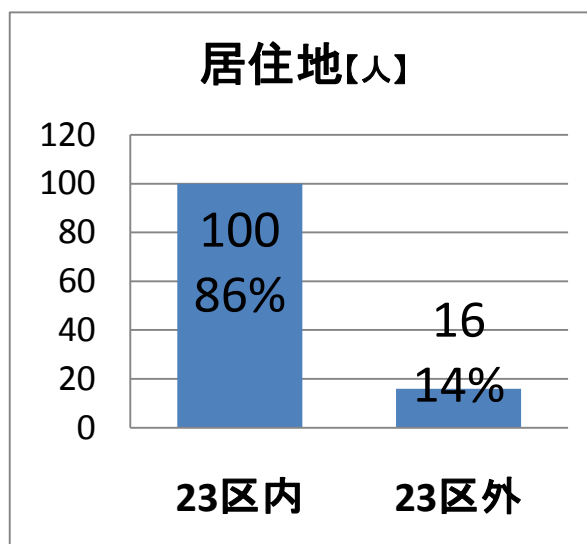
上の二つのグラフは、今年と去年のアンケートの年代別協力者数を表したグラフである。これら二つを比べてみると、去年も今年も、20 代・30 代・40 代の利用者の人が多く答えてくれていることが分かる。去年のゼミ生も今年のゼミ生も、30 代、40 代の家族をターゲットに調査協力をお願いしていたのではないかと考える。

< 同伴者 >

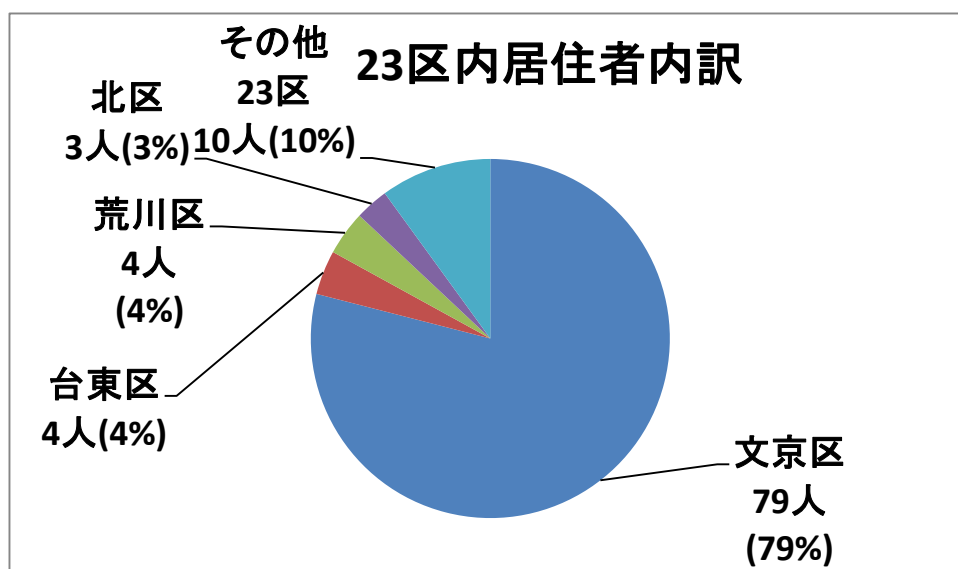


多い順にお祭りに家族と訪れている利用者の方が 53%、友達と訪れている利用者の方 22%、恋人と訪れている利用者の方 10%、一人で訪れている利用者の方 10%、その他 8% で、家族で訪れている利用者の方が最も多かった。会場を見ても、小さいお子さんを連れている利用者の方が目立った。この結果から、親しみやすく、子供でも楽しめる下町ならではの祭りであることが分かる。

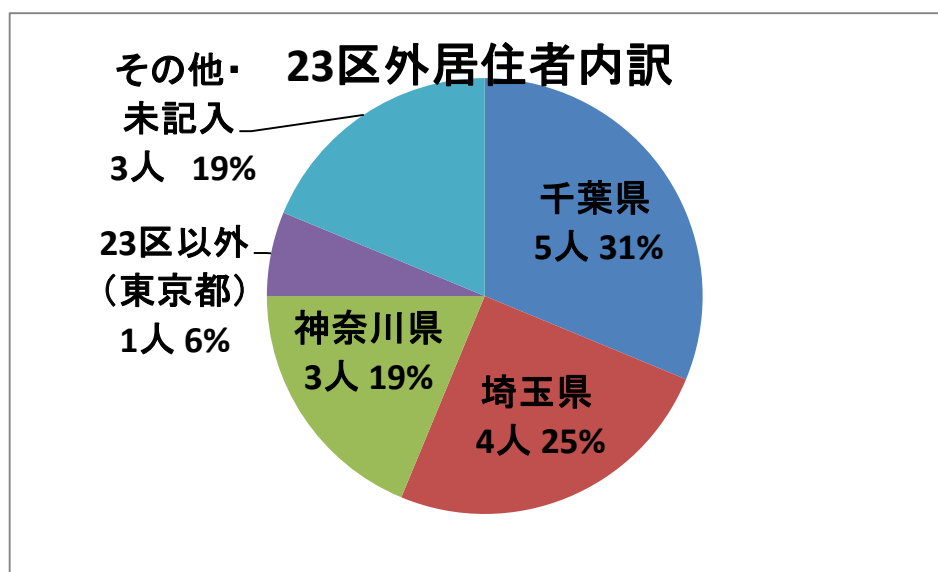
②居住地



まず、23 区内かどうかで見ると、23 区内の利用者が全体の 86%で圧倒的に多く、まさに、地元の方で盛り上げているまつりだと分かる。以下では、23 区内、23 区外それぞれの詳細データについて述べる。

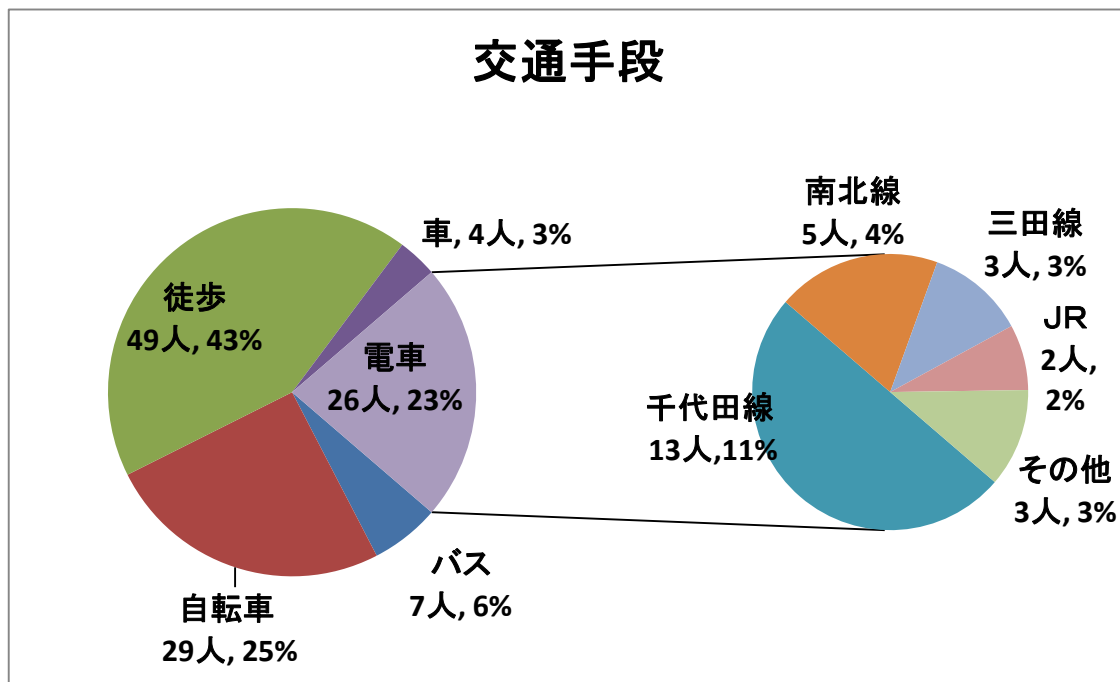


23 区内の利用者は、ご覧の通り文京区内からの利用者が 23 区内から来た利用者の 79% を占めている。また、これは全体の利用者の割合でいっても 68%であり、圧倒的に多くなっている。



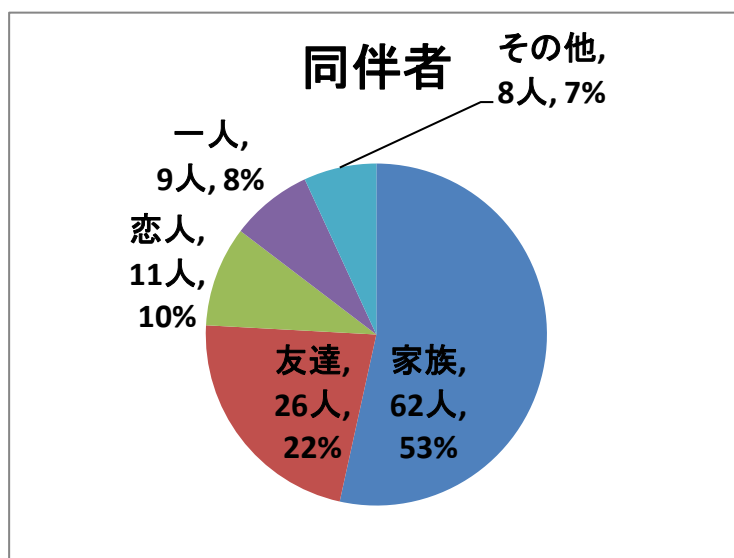
23 区外の利用者は近県からまんべんなく利用しているのが分かるが、23 区外の東京都(多摩地域)の利用者が一人だけ(6%)と意外と少なかった。これは、根津・千駄木地区に来るのに、千葉、埼玉、神奈川からは地下鉄の直通運転により 1 本で来られるのに対し、多摩地域からは 1 本では来られないという地理的要因があるからだろう。

③交通手段



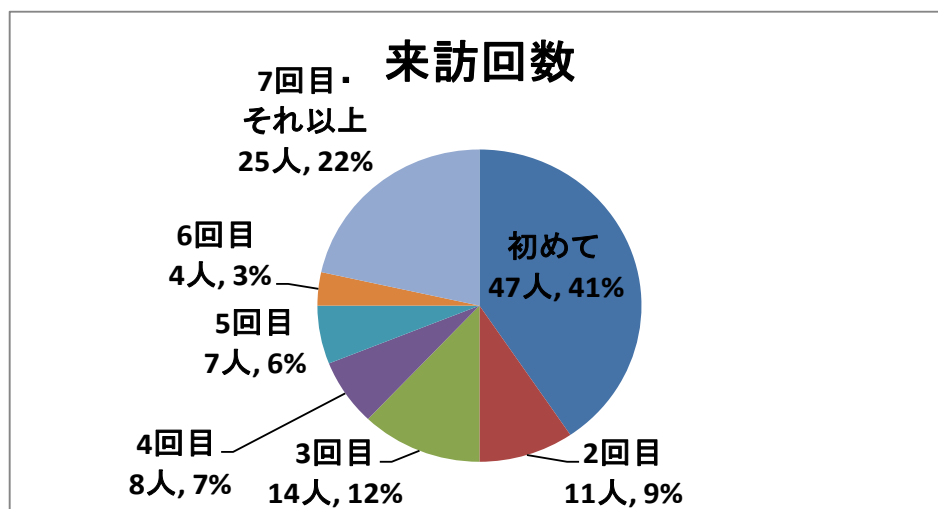
文京区内の利用者が 79 人と多いことから分かるように、徒歩や自転車で来た利用者の人が全体の 68% ともっとも多かった。また、電車で来た利用者の人は千代田線が電車で来た 26 人中 13 人（50%）であった。

④同伴者



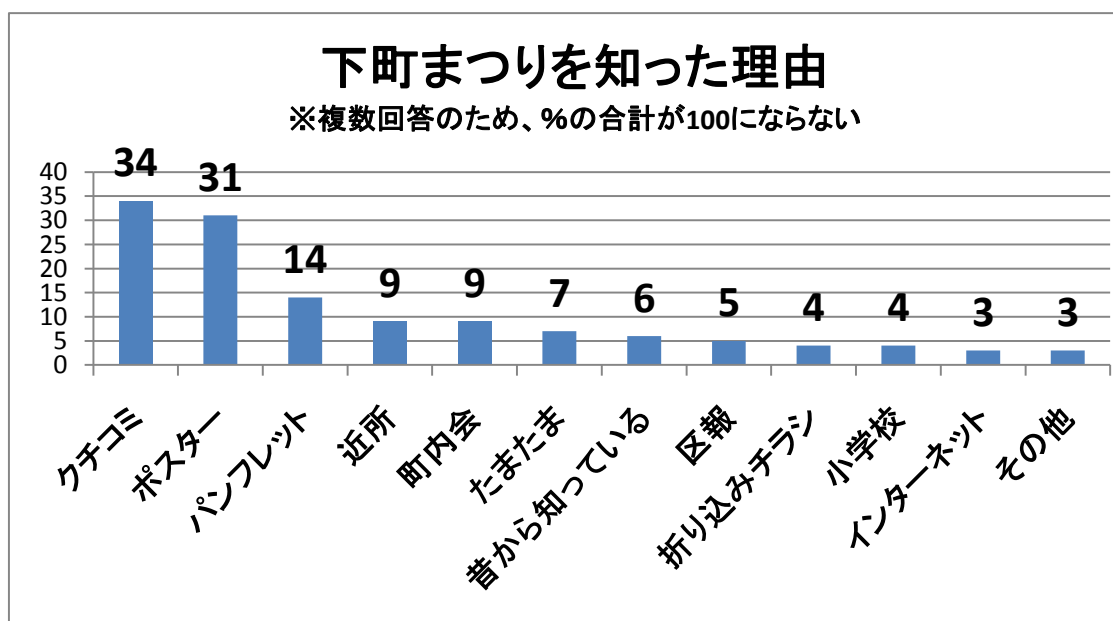
多い順からお祭りに家族と訪れている利用者の人 53%、友達と訪れている利用者の人 22%、恋人と訪れている利用者の人 10%、一人で訪れている利用者の人 8%、その他 7% となっている。家族で訪れている利用者の人が最も多かった。会場を見ても、小さいお子さんを連れている利用者の人が目立った。この結果から、親しみやすく、子供でも楽しめる下町ならではの祭りであることが分かる。

⑤来訪回数



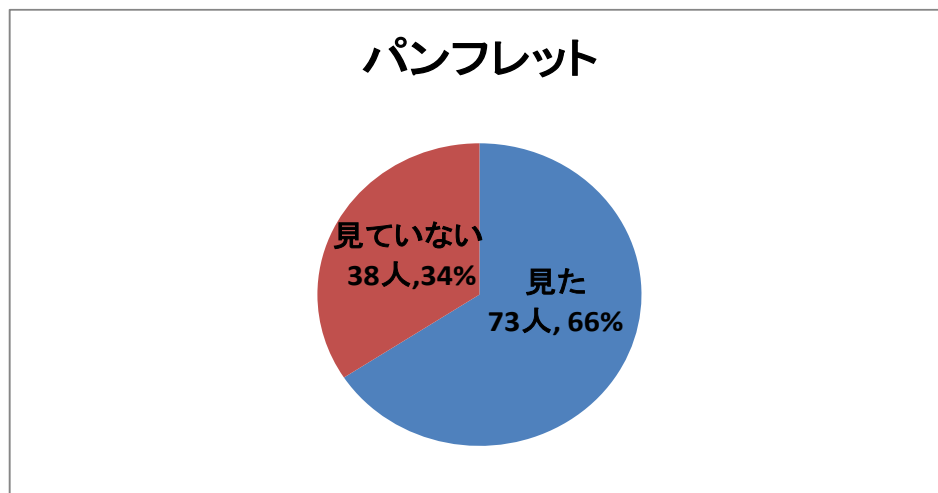
このグラフから、初めて来た人が全体の 41%と最も多く、その次に多いのが7回目・それ以上の人で、22%だった。アンケートを実施する中で、文京区から来る人がかなりの割合を占め、また、実際にお話を伺った人の中には、地元に住んでいて幼い頃から毎年来ている、という人が何人かいた。7回以上来ている人はこれからも毎年来てくれるのではと考える。一方で、初めてお祭りに参加した人は、次にまた来てくれるかどうかは分からない。だから、初めて来た人を、どのようにリピーターにしていくかが重要だと考える。そのためにお客様の声に耳を傾け、お客様の立場に立って考えることが、より良いお祭りへしていくのだと考える。

⑥このおまつりを知った理由



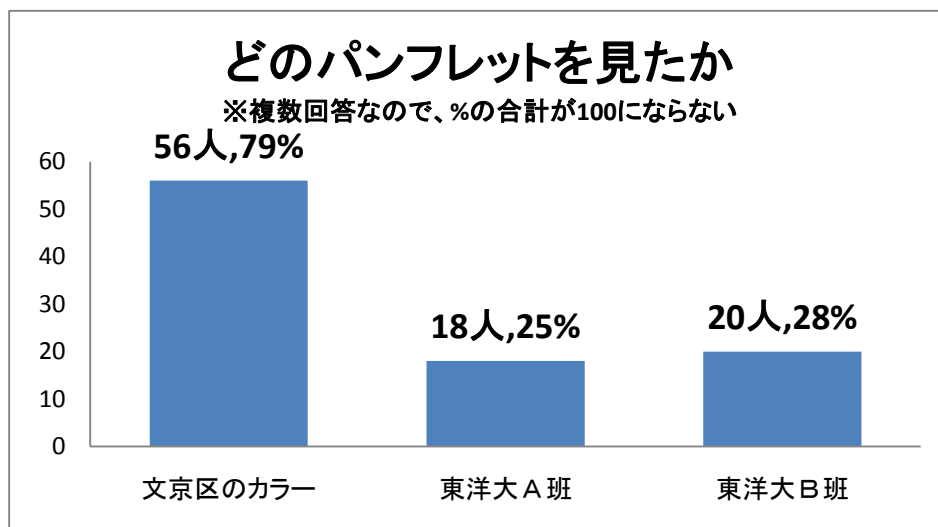
このデータは、「口コミ」が最も多く回答者全体の 29%で、次に多いのが「ポスター」で 27%であった。祭りの利用者は文京区からの来訪者が最も多いことから、地元の人々が口コミでこの祭りを知らない人にこの祭りを教えていると思う。またポスターを見たという来訪者は、商店街に貼られている文京区のポスターを見たと言っていた。28%の「その他」は、アンケート回収後に確認したところ口コミやポスター、広告のチラシであった。少数派の結果は、「パンフレット」が 11%、「町内会」や「近所」がそれぞれ 8%、「たまたま通りかかった」が 5%の順であった。今回、事前にパンフレットをゼミで作成して配布したが、あまり効果が無かったと言える。なおインターネットと回答した人はたったの 3 人で、効果的ではなかった。折り込みチラシと回答した人は、文京区から訪れている人のほとんどが折り込みチラシの事を知っていたので、効果的であったと言える。

⑦パンフレットについて



パンフレットを見た人は 66%で、見ていない人は 34%であった。パンフレットを見てから、あるいは見ながらお祭りに来ていた人が全体の 66%を占めていることが分かる。パンフレットを見ていないという人が 34%いるので、文京区以外の地域にも視野を広げ、この下町祭りのことを宣伝していくのが良いと考える。

⑧パンフレットの種類（複数回答可）



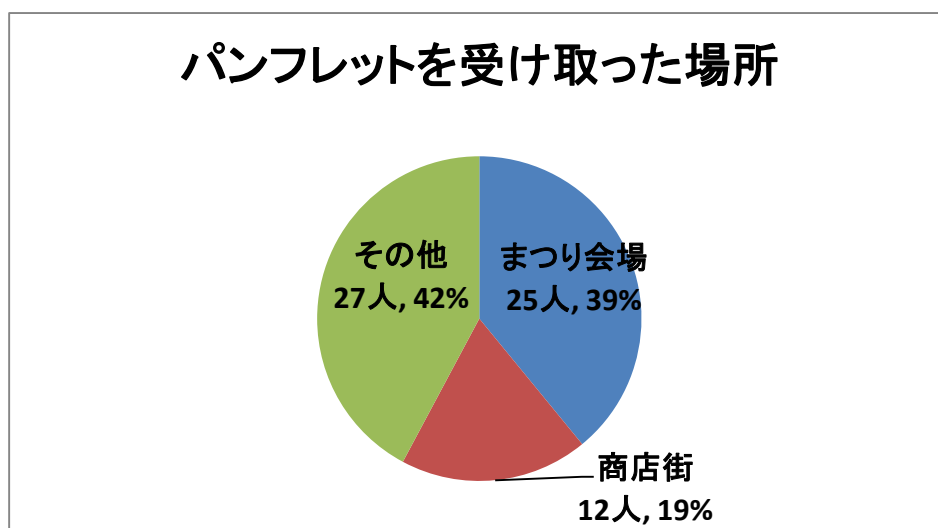
「パンフレットを見た」という人の 79%が文京区のパンフレットであった。

それに比べ、東洋大学のパンフレットはA班のものが 25%、B班のものが 27%と共に知名度が低く、集客力の増加という目的を果たせなかった。

しかし、「パンフレットを見てこの祭りに来場した」という人は 14 人と少なく、「まつりを知った理由」の全体の 11%にしか至っていない。そのため文京区のパンフレットも集客率の向上には繋がっていないのではないかと考える。

パンフレットを、「集客力の向上」を目的として作っているのならば、もっと明確にターゲットを定め、その人たちに向けたものに改良するべきである。

⑨パンフレットを受け取った場所

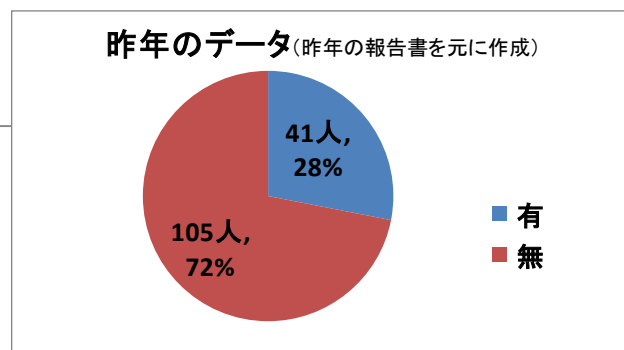
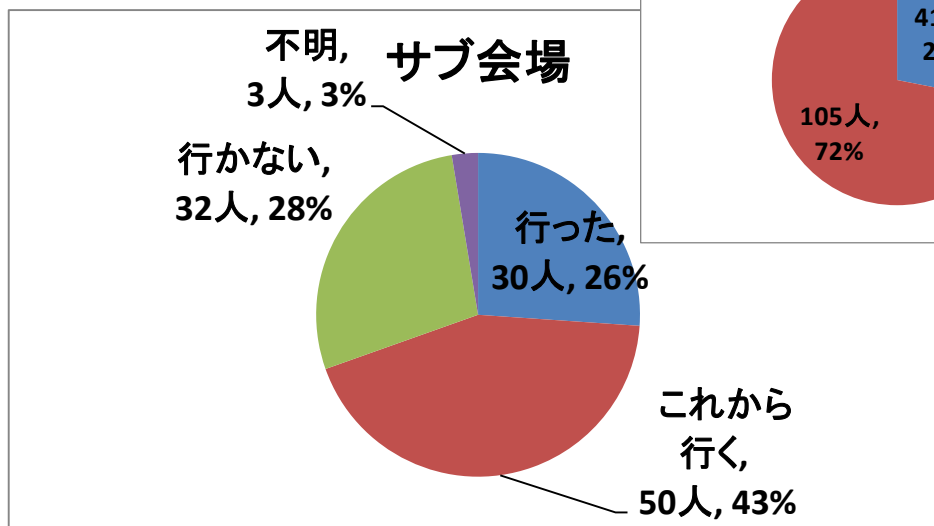


一番多い入手場所はお祭り会場入口付近で 39%であった。次に多かったのが根津・千駄木の商店街で 19%あった。しかし他にも東洋大学や白山駅など、学生の多い場所、根津・千駄木地域から少し離れた場所にもパンフレットを置いたが、これらの場所からパンフレットを入手した人は少なかった。

お祭り会場や商店街以外の配布場所からパンフレットを入手した人が少ないのは、パン

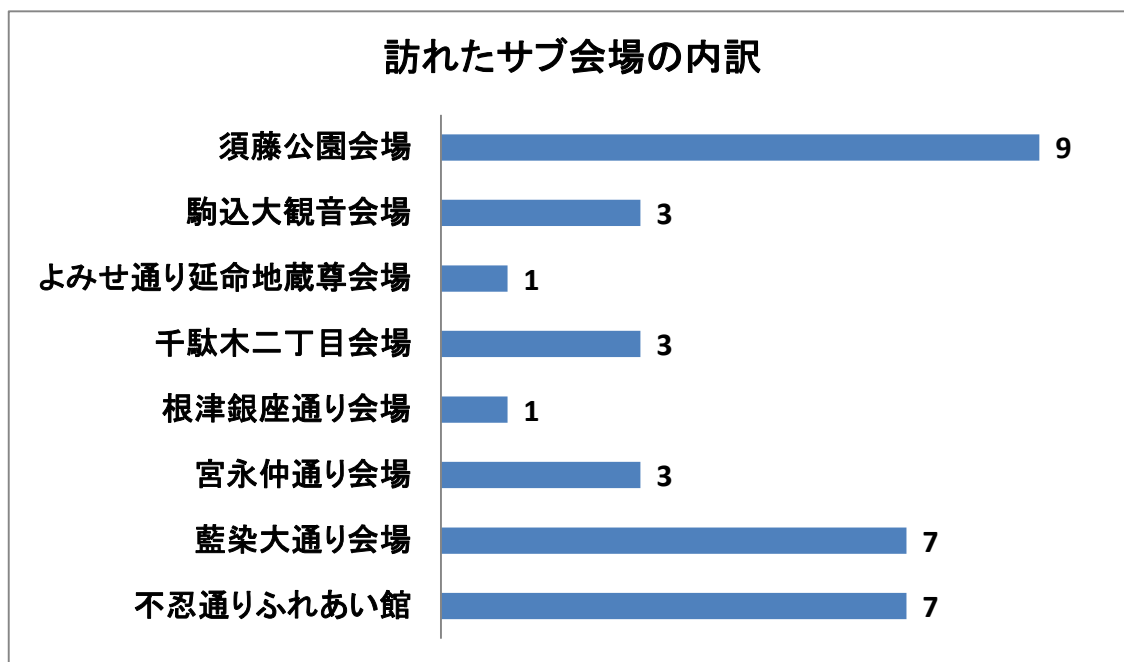
フレットの置いてある場所が分からないことや、置いてあること自体知らない人がいるからではないかと考えた。よって、パンフレットの置き場所やそこにあることを気付いてもらえるような工夫をする必要があるだろう。

⑩サブ会場について



サブ会場へ行った人は全体の 26%と少なく、行かなかった人の方が多い。サブ会場へ行ってないものの、これから行きたいという人は 43%を占めている。だが、アンケートを実施する中で多く聞こえてきたのは、サブ会場がどこにあるのか分からない、という声だった。少数ではあるが、サブ会場の存在を知らないという人もいた。サブ会場の方まで活気を広げたいのであれば、もっと認知度を高めた方が良いだろう。

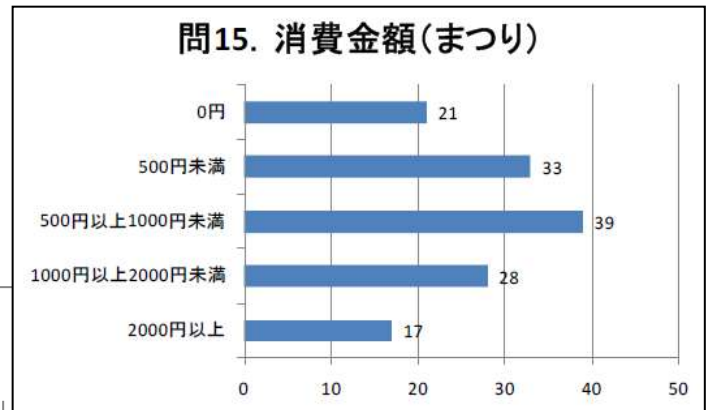
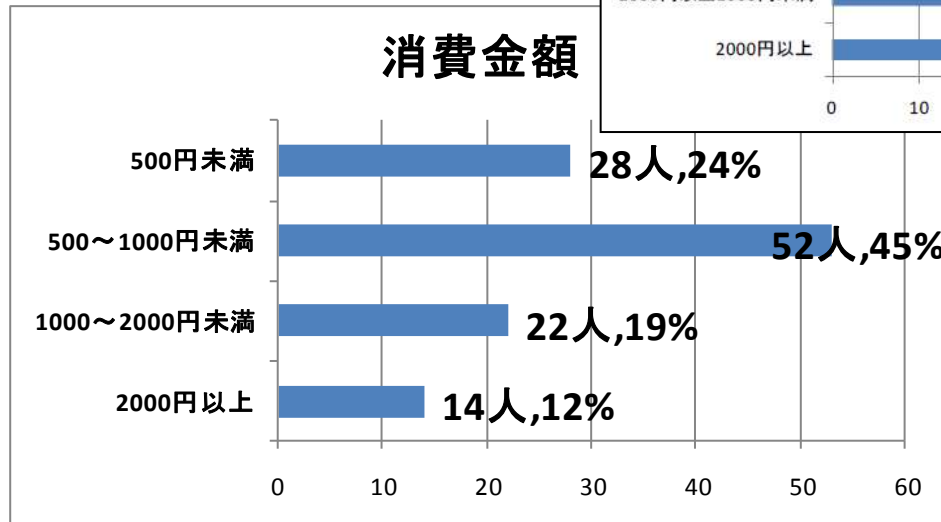
⑪訪れたサブ会場



最も利用者が多いサブ会場は、須藤公園会場でサブ会場へ行った方のうち 30%であった。次に多かったのは、ふれあい館と藍染大通りの二つでそれぞれ 23%であった。須藤公園会場では、リサイクルショップと趣味の作品展、ふれあい館では伝統工芸展や人力車とお囃子、下町寄席、藍染館では、ブラスバンドライブやかっぱれと和太鼓の演奏が行われていた。これらを比べてみると、特に共通点はなく、展示会や演奏などのイベントは他のサブ会場でも開かれており上位 3 つの会場が目立った事はしていない。唯一下町寄席は、ふれあい館だけで開かれており、またメイン会場で PR 活動をしていたので利用者が多かったと思う。

私が思うに、各サブ会場の特色を持たせてやるべきだと思う。出展会場や楽器演奏を開くのであれば、いろんな会場でやるのではなく一つの会場で行い、特徴のあるサブ会場作りをするべきである。そうすることにより、見てみたいものに興味を持って訪れられると考えられる。

⑫消費金額（右上は昨年のデータ）



昨年とは異なり、500 円未満が回答者全体で昨年の 39%から 24%へ大幅に減少し、500～1000 円未満が昨年の 28%から 45%と増えている。そのため 1 人当たりの概算消費金額は、昨年の平均 885 円から 1026 円に大幅に増加している。増加した理由として考えられることは、景気が緩やかながら回復していたこと、消費意欲の高い家族連れや友達が昨年よりも多かったことなどがあげられる。(3000 円以上消費したのは全て家族連れや友達で来られた方であった)

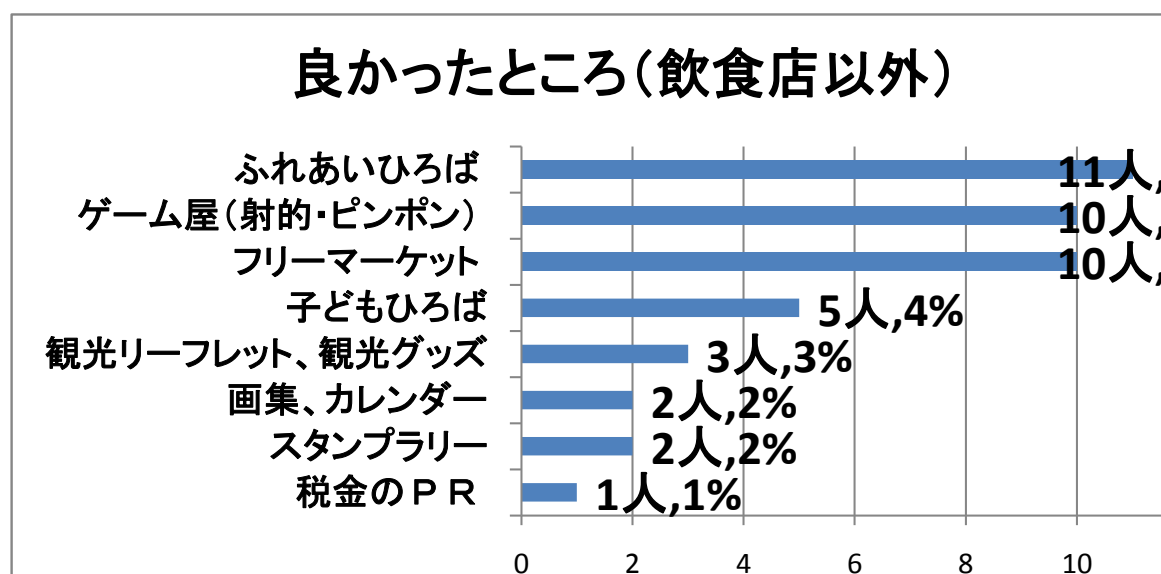
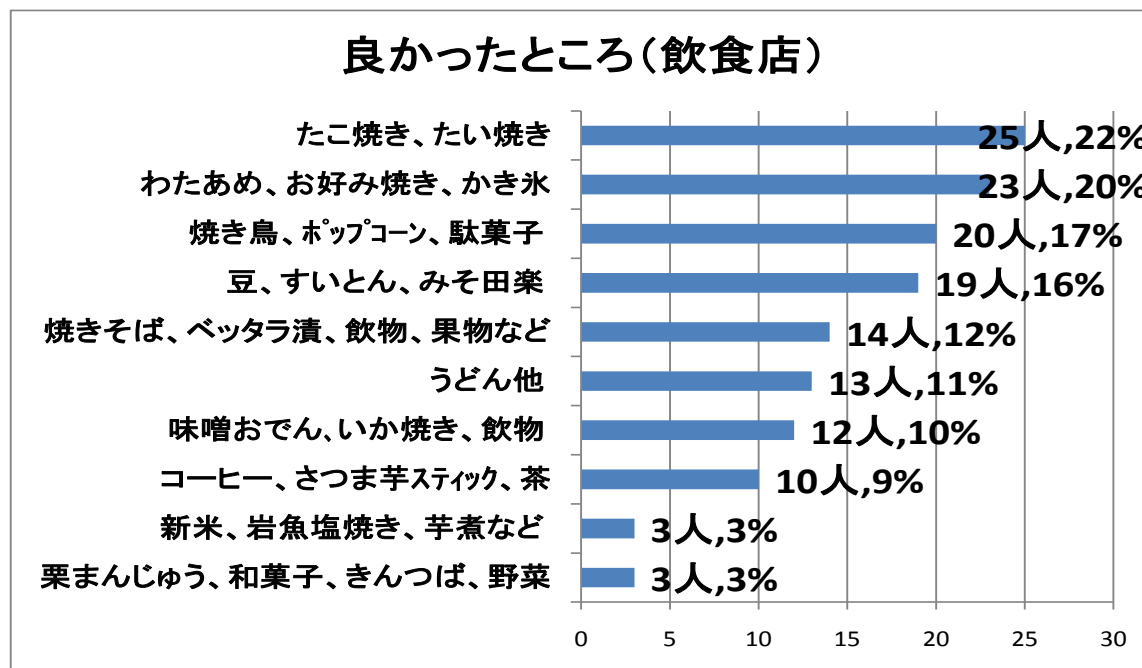
⑬満足度

～20点	2
～40点	2
～60点	3
～80点	29
～100点	59
平均点	85.69

結果を見ると 81 点～100 点と答えた人が回答者の 62%を占めていることから、下町祭りのすばらしさが分かる。さらに二番目に多いのは 61 点～80 点の 30%であり、平均点も 85.7 点と高い。

減点内容としては、トイレの位置がわかりづらいことや、休憩所不足や、祭りの閉会が早いという意見をいただいた。

⑬このまつりの魅力 ※複数回答なので、%の合計が 100 にならない

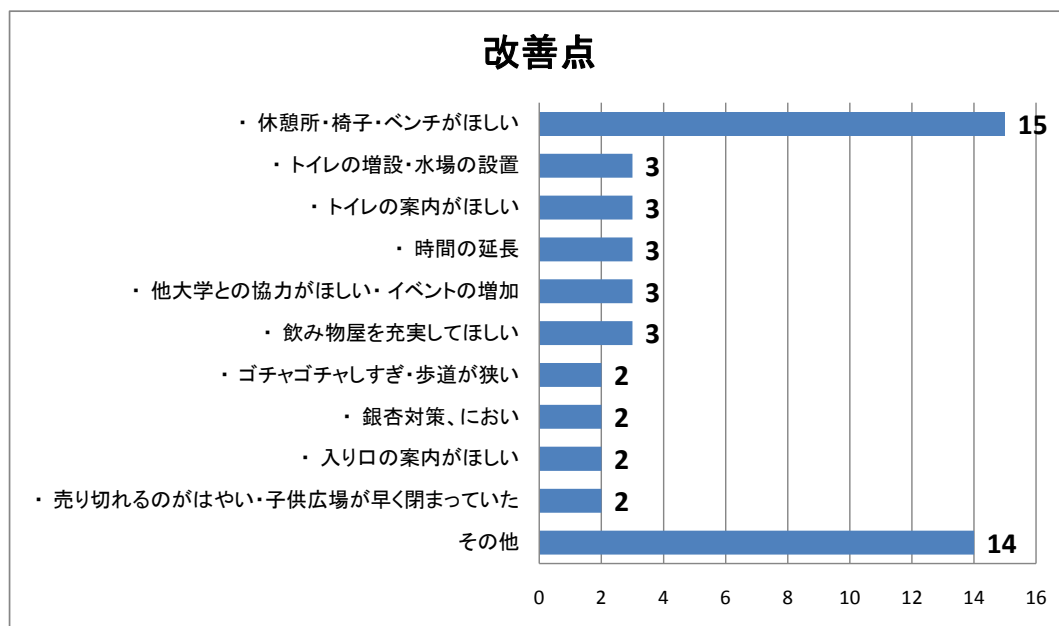


このアンケートでは、利用者が利用したでよかったところについて調べた。最も良かったところは、たこ焼きとたい焼きを販売していた東洋大学で全回答者のうち 22%であった。その次に多かったのは、お好み焼きやわたあめを販売していたしおみで 20%、焼き鳥やポップコーンを販売していた根津屋が 17%、すいとんやみそ田楽を販売していた根津弥生七ヶ町連合会が 16%、焼きそばやベッタラ漬を販売していたやきそば千駄木屋が 12%であった。上位 5 店を挙げてみたが、どの店も飲食店であった。逆に飲食店ではない店舗で評価が高かったのは、ふれあい広場 9%やゲーム屋、フリーマーケット 8%であった。その他のスタンプラリー、税金のPR、エコ商品の普及販売、似顔絵描き、ケナフ紙すき、切手の販売といった飲食以外の店舗を評価するという意見は上がらなかった。

⑭再来訪

アンケートを取った来訪者の中で、113 人中 111 人の人がまた来たいと言い、2 人が来たくないと回答していた。また、来たくないと言ったのは小学生の子供で、遊べる場所がなく、面白くなかったと子供からの視点の意見もあった。

⑮改善点



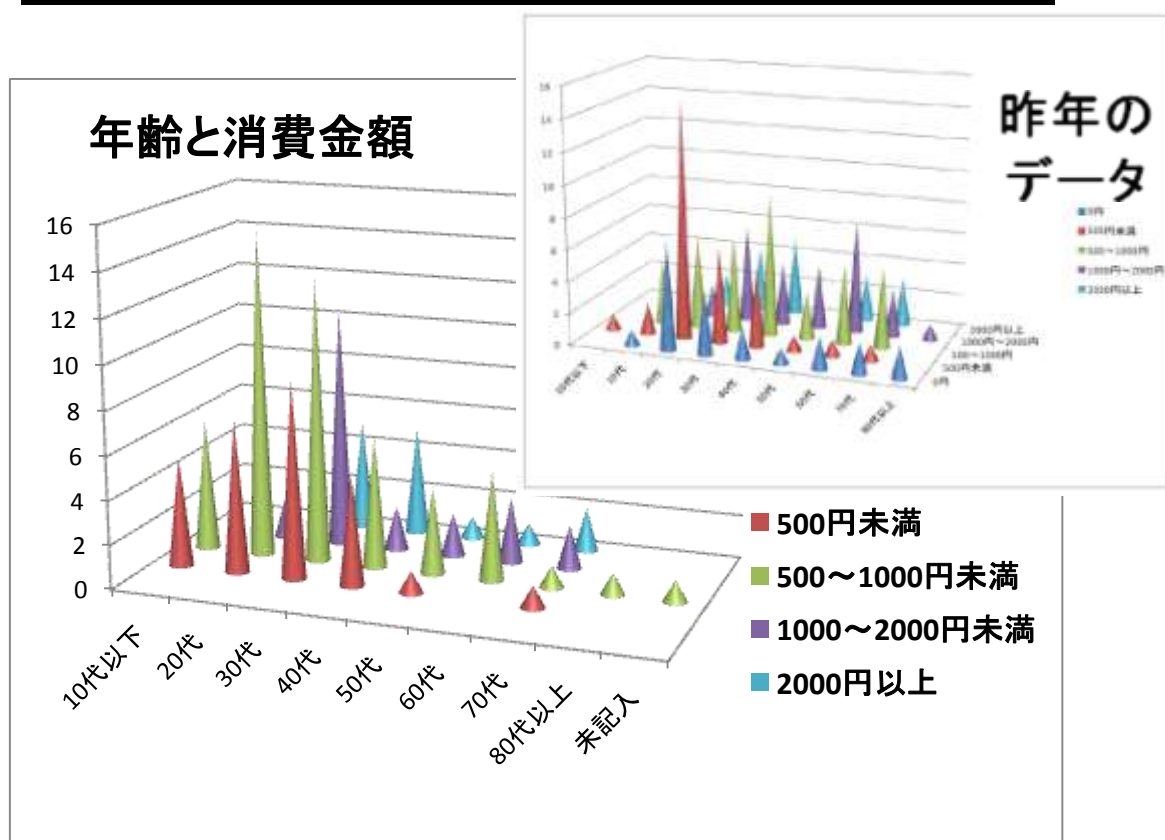
このデータは、利用者に改善してほしい点を伺い、まとめたものである。最も多いのは、「休憩やいす・ベンチの設置希望」で意見を出してくれた方のうち 27%であった。祭りを通してみても、ほとんどの来訪者が池の周りの石に腰かけたり、歩きながら食事をしており、ゆっくり座って食事をしている人がいなかった。元々のスペースがそれほど広くなく、祭り会場自体ゴチャゴチャしてしまっているのに、休憩所の確保はとても難しいと思うが、スペースを設けるべきだと思う。また、「トイレの案内が欲しい」や「入口の案内が欲しい」という人が 9%いた。会場内にあるトイレは 2 か所だけなのに大きな案内が無く、トイレの標識も小さく分かりづらいという意見があった。だから、もっと分かりやすく大きめの看板や標識が必要である。会場が、「ゴチャゴチャしすぎて歩道が狭い」という人が 4%いたのだが、確かに人の行き来が困難な状況になっていた。「トイレの増設・水場の設置」という意見もあり、手を洗ったりするための水場がトイレにしかないため、簡単な水場の設置も必要だと思う。「他大学・芸大等との連携が欲しい」という意見も 5%あった。これは、谷中の祭りで、バンド演奏等をしている芸大生を目当てに祭りに参加している利用者に言われたのだが、「もっと来て楽しむことのできるイベントが欲しい」と言っていた。だから、我が東洋大学のように文京区の大学に祭りに参加してもらい、若者の力を入れるべきである。文京区にはたくさんの大学がある。もしかしたら、大学生に祭りに参加してもらえれば、その友人たちが遊びに来て、若者の利用者が増加するかもしれない。そういった効果も期待できると考えられる。

その他には、「会場全体の案内マップが欲しい」、「おみこし、金魚釣り、夏祭りである大人もできる射的が欲しい、ベビーカステラが欲しい」といった声や、「フリーマーケットが乱雑、つつじ園の解放」といった声があった。

(3)各質問項目間のクロス集計結果

①年齢と消費金額（空欄は0）

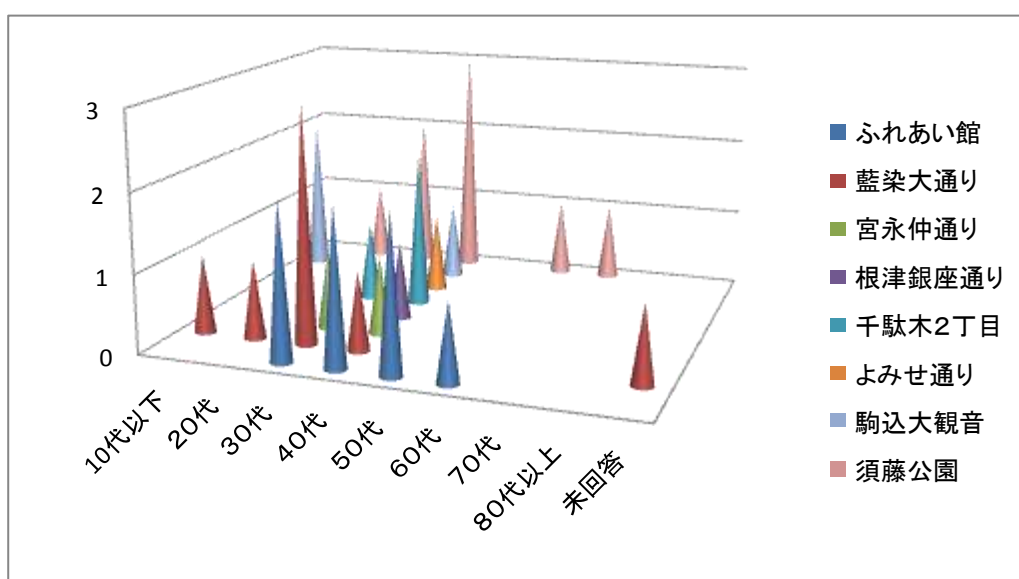
年齢	500円未満	500～1000円未満	1000～2000円未満	2000円以上	総計
10代以下	5	6			11
20代	7	15	2		24
30代	9	13	11	5	38
40代	5	6	2	5	18
50代	1	4	2	1	8
60代		5	3	1	9
70代	1	1	2	2	6
80代以上		1			1
未記入		1			1
総計	28	52	22	14	116



まず、20代の方の消費金額は昨年に関しては赤色（500円未満）が69%で最も多かったが、今年は黄緑色（500～1000円未満）が63%で最も多く、消費購買力が上がっている。一方で、50～60代の方の消費金額は昨年に関しては紫色（1000～2000円未満）が41%で一番多かったが、今年は黄緑色（500～1000円未満）が53%で最も多く、消費購買力は下がっている。

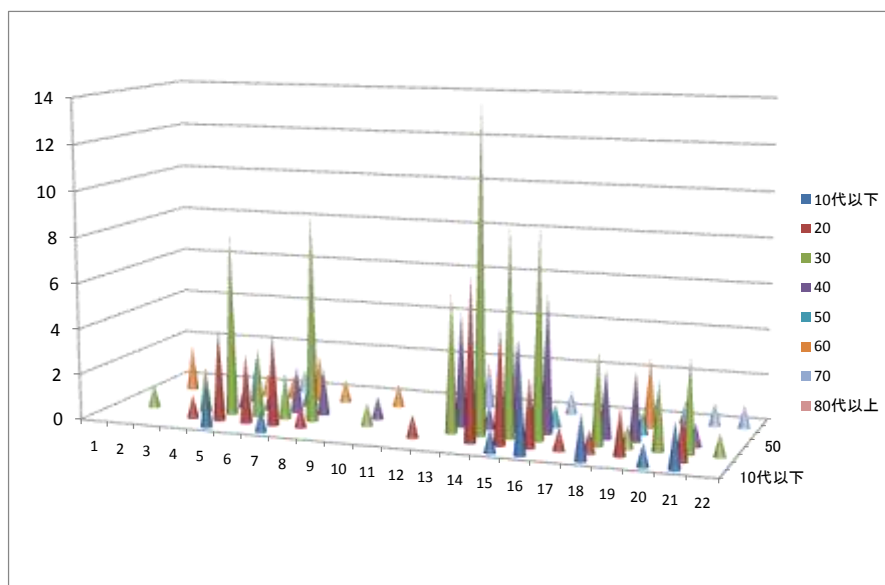
②年齢とサブ会場

	ふれあい館	藍染大通り	宮永仲通り	根津銀座通り	千駄木2丁目	よみせ通り	駒込大観	須藤公園
10代以下		1					2	
20代		1						1
30代	2	3	1		1			2
40代	2	1	1	1	2	1	1	3
50代	2							
60代	1							1
70代								1
80代以上								
未回答		1						



このグラフを見てみると、40代の人たちが万弁なくサブ会場へ足を運んでいるのが分かる。各年代で万弁なく行ってもらうようにしたり、もっと集客するためには、やはりサブ会場の認知度を高めるべきであろう。

③年齢と魅力

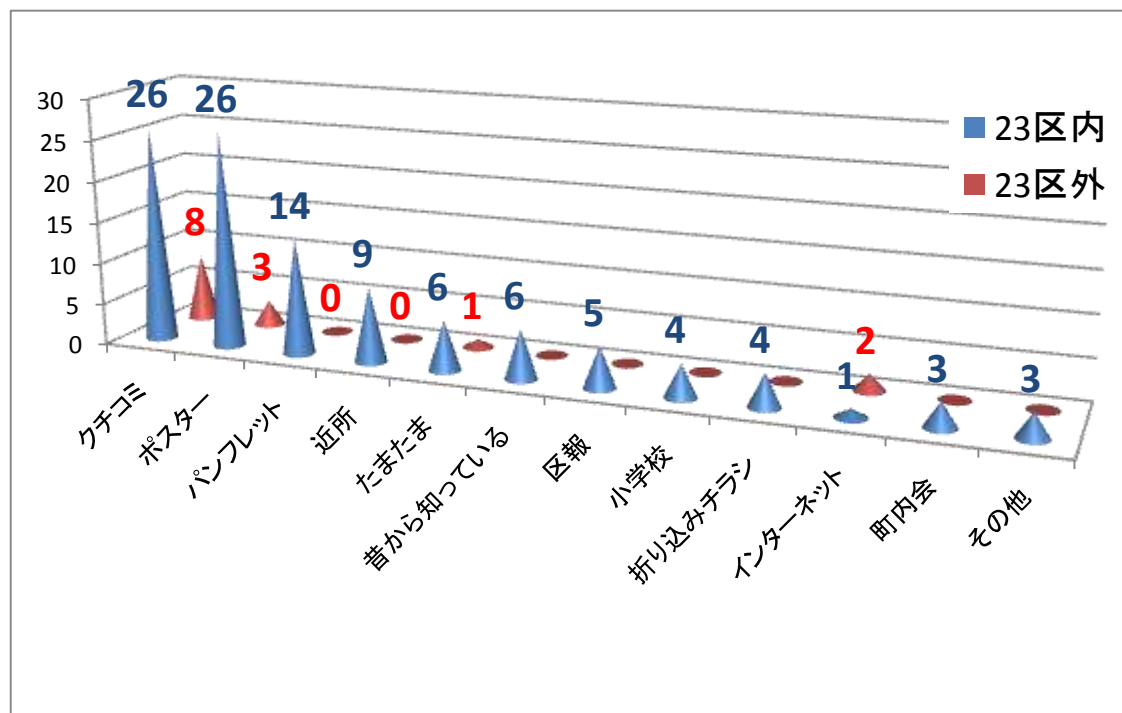


	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
10代以下					2		1								1	3		2		1	2	
20代				1	4	3	4	1				1		7	5	3	1	1	2		2	
30代		1		2	8	3	2	9		1			6	14	9	9		4	1	3	4	1
40代					1	1	2	2		1			5	1	4	6		3	3		1	
50代					2		1									1			1			
60代		2			1	1	2	1		1		1	1		1				3			
70代						1							2	3		1			1	1	1	1
80代以上																						

1 久谷焼、菓子、加賀カレー	12 画集、カレンダー
2 栗まんじゅう、和菓子、きんつば、野菜	13 焼きそば、ベッタラ漬、飲物、果物など
3 切手の販売等(17日のみ)	14 たこ焼き、たい焼き
4 新米、岩魚塩焼き、芋煮など	15 焼き鳥、ポップコーン、駄菓子
5 豆、すいとん、みそ田楽	16 わたあめ、お好み焼き、かき氷
6 コーヒー、さつま芋スティック、茶	17 税金のPR
7 味噌おでん、いか焼き、飲物	18 ゲーム屋(射的・ピンポン)
8 うどん他	19 ふれあいひろば
9 似顔絵描き、ケナフ紙すき	20 子どもひろば
10 観光リーフレット、観光グッズ(16日のみ)	21 フリーマーケット
11 エコ商品の普及販売等	22 スタンプラリー

飲食店の利用者が集中している。税金のPRに参加していた1人は、20代の人で、若者の利用があった。スタンプラリーの参加者は、30代が1人と、60代が2人で、10代以下の小学生の利用者はなく、高齢者の利用があった。60代が最も訪れていたのは、ふれあい広場であった。おそらくこれは、孫を連れていっていたからだと思う。すいとんの店、みそおでんの店、お好み焼きの店、ふれあい広場の4つが、6世代の人に利用されていた。幅広い年齢層から利用されていたことから、誰からも利用しやすい店だったといえる。

④住所と知った理由



ほとんどの人が 23 区内の人で、ポスターや口コミ、パンフレットがほとんどであった。また口コミが 23 区外で最も多く(8 人)、祭りのことが少しずつ周辺地域外へ伝達されている。

インターネットを見た人の 3 人中 2 人が 23 区外からの人で、わずかではあるが、インターネットが県外の人に影響を与えた。また、1 人ではあるが 23 区外の人があたまたま訪れているという結果も面白いと感じた。「近所」、「昔から知っている」、「区報」、「町内会」といった地元住民ならではの回答が 29 人(23%)で地域住民に浸透していることが分かる。

(4)調査結果のまとめ

全体を通しての調査結果の概要は、次のとおりである。

- ・利用者の平均年齢は、38.35 歳。10 代～80 代と幅広い年齢層に利用されていた。
 - ・文京区をはじめとする近隣の利用者が 8 割を超えていた。
 - ・家族での来訪が最も多く、全体の半数以上を占めていた。
 - ・初めての利用者は 41%であった。この新規利用者がリピーターとしてもう一度来訪してくれるような工夫ができれば、おまつりの総利用数のより一層の増加が期待できると考えられる。
 - ・開催情報は、クチコミやポスターから得ている人がそれぞれ 3 割近くを占めている。23 区外からの利用者でも一番多かったのはクチコミであり、このことからクチコミの重要性が分かる。一方で、インターネットからの情報が少なかったのは意外だった。
 - ・下町まつりの魅力として、飲食物を挙げた方が多かった。また、フリーマーケットや出し物やゲームにも 36 人(29%)の利用があることが分かった。
 - ・サブ会場に来訪した人は、メイン会場の利用者全体の 26%と低調であった。サブ会場の利用率を上げるための工夫が課題であると考えられる。
- 例えば、サブ会場ひとつひとつに特徴を持たせて、興味をもってもらえる会場づくりをする。どこに行っても同じような会場にするのではなく、そこにしかないからいってみようと思ってもらえる会場にすれば遠くても目当ての会場まで足を伸ばしてくれると考えられる。
- ・上のグラフから分かるように、一番人気のお店でも 2 割の利用者からの支持という結果になった。このことから、突出した人気店があるわけでもなく、幅広いバリエーションの店を用意されていることにより利用者の多様なニーズをうまく受け入れ、お客様が分散化しているのが伺える。
 - ・下町まつり全体の改善点としては、「休憩所が少ない」という意見が 27%と最多であった。模擬店に魅力を感じている利用者の割合が多いことから、座って飲食できるスペースを増やすことが課題であると考えられる。また、今年は開催が 1 週間早かったため、イチョウの銀杏のにおいが気になる方もいた。
 - ・1 人当たりの概算消費金額（平均）は 1026 円であった。これは、昨年よりも 100 円以上上がっている。また、今年は天候に恵まれ、昨年よりも来場者が多くなったということも考えると、おまつりでの経済効果は昨年以上に大きかったであろう。
 - ・根津神社の敷地はそれ程広いものではなく、休憩所を設けたり、新たに出店したりするにはスペース的に難しい。また、会場の混雑を考えて導線を引くと利用者の自由を奪ってしまう可能性が出てきてしまう。そのためには、会場施設や店舗の見直しが必要といえる。例えば、ふれあい広場の前に置いてある実行委員会のテントをもう少し会場の奥に設置できたら、ふれあい広場にスペースが生まれ、椅子等がおけると考える。
 - ・改善点で挙げられていた「時間の延長」に関してだが、2 日間のうち初日の土曜日のみであれば、夜間までの延長ができると思う。時間の延長ができないのは、片付けの関係で早い時間帯で切り上げなくてはならない。しかし特に片付けに時間のかからない初日であれば、時間の延長が可能だと考えられる。そうすれば、店舗の売り上げ向上やイベントの増加が行えると予測される。
 - ・今後若者を誘致するには、他大学との連携をとり、若者に参加してもらえば良いと考えられた。文京区は大学の数が 23 区の中で最も多い地域なので教育と文化のメッカと言われている。祭りのある 10 月は、文化祭や学際シーズンなので時期として難しいかもしれないが、若者の参加は祭りの活性化に必ずつながるはずと思われる。

4 参考資料

(1) アンケート票

時刻 10月16日(土) 時 分	
根津・千駄木下町まつりアンケート	
東洋大学 国際観光学科国際観光学科 東海林ゼミ	
あいさつ: すみません。私たちは、この祭りの会場で屋台を出している東洋大学の生徒です。	
少しお時間よろしいですか?	
【以下各自判断】	
・性別 <u>男・女</u>	
・年齢 <u>10代以下・20代・30代・40代・50代・60代・70代・80代以上</u>	
・だれと一緒に来たか?	
<u>家族・友達・恋人・1人・その他</u>	
1)	交通手段 <u>電車(線)・バス・自転車・徒歩・車</u>
2)	ちなみに、どちらから来られましたか? <u>23区内(区)・23区外(区)・埼玉県・神奈川県・その他()</u>
3)	この祭りに来たのは、今回で何回目ですか? <u>初めて・2回目・3回目・4回目・5回目・6回目・7回以上</u>
4)	この祭りで、出店等にいくらぐらい遣われましたか? <u>3000円以上・3000～2000円・2000～1000円・1000～500円・500～0円</u>
5)	何でこの祭りを知りました? <u>パンフレット・ポスター・インターネット・家族や友人に聞いた・</u> <u>たまたま通りかかった・その他()</u> ※パンフレットの場合、㉔、㉕、は省略
6)	この祭りに関するパンフレットを、どこかで見ましたか? <u>はい・いいえ</u>
7)	(持っているとき)それは、どのパンフレットですか? <u>・文京区のカラーパンフ・文京区のモノクロパンフ・東洋大生のパンフ(A班・B班)</u>
8)	それは、どこでいつ入手しましたか? <u>入り口付近・会場内・ゼミ生から手渡された・その他()</u>
9)	サブ会場には行かれましたか? <u>はい・いいえ</u>
10)	(はいと答えた方)それは、どのサブ会場ですか? <u>()</u>
11)	(いいえと答えた方)では、これから行く予定はありますか? <u>はい・いいえ</u>
12)	下町祭り全体を通して改善してほしい点があれば教えてください! <u>()</u>
13)	今回の祭り、満足できましたか? <u>満足できた・どちらともいえない・満足できなかった(点/100点)</u>
14)	今回の祭りを通して、また来たいと思いましたか?理由もふまえて教えてください! <u>(はい・いいえ 感想)</u>
アンケートご協力ありがとうございました。	

15) この会場の中で行われている出店や催し物の中で、良かったところを教えてください。



№	取扱品目	店名	№	取扱品目	店名
①	久谷焼、菓子、加賀カレー	石川県観光物産展	⑩	観光リーフレット、観光グッズ(16日のみ)	文京区観光協会
②	栗まんじゅう、和菓子、きんつば、野菜	会津美里町物産振興協会	⑪	エコ商品の普及販売等	NPO消費者の会
③	切手の販売等(17日のみ)	本郷郵便局	⑫	画集、カレンダー	スギヤマ
④	新米、岩魚塩焼き、芋煮など	山形県小国町観光協会	⑬	焼きそば、ベッタラ漬、飲物、果物など	焼きそば千駄木屋
⑤	豆、すいとん、みそ田楽	根津弥生七ヶ町連合	⑭	たこ焼き、たい焼き	東洋大学東海林ゼミ
⑥	コーヒー、さつま芋スティック、茶	川越屋	⑮	焼き鳥、お好み焼き、駄菓子	根津屋
⑦	味噌おでん、いか焼き、飲物	せんだぎ屋	⑯	わたあめ、お好み焼き、かき氷	しおみ
⑧	うどん他	東林亭	⑰	税金のPR	本郷税務連絡協議会
⑨	似顔絵描き、ケナフ紙すき	東京駒込ライオンズクラブ	⑱	ゲーム屋(射的・ピンポン)	ゲーム屋

ふれあいひろば	16日【土】オープニングセレモニー、鼓笛隊、和太鼓、吹奏楽
子どもひろば	17日【日】大道芸、和太鼓、かっぱれ、二十五弦等
フリーマーケット	吹矢、シャボン玉、的当て(裏口駐車場付近)
スタンプラリー	各日50店舗出店予定(雨天中止)(様門から西門にかけて)
	根津神社など計8か所実施

<A 班作成>



神日'メーン'拡大地図

町まつり紹介

恒例・千駄木下町まつりは、毎年10月に恒例・千駄木地域で開催されています。このおまつりは今年で12回を過ぎ、地域の発展や活性化に広く貢献しています。メイン会場ではお祭り、お祭りから大人までが楽しめる各種出し物、地元の中学生などによる模擬店、フリーマーケットで毎年関わっています。



番号	出店名/出店内容
①	九段、獅子、お祭り
②	お祭り、お祭り、お祭り
③	お祭り、お祭り、お祭り
④	お祭り、お祭り、お祭り
⑤	お祭り、お祭り、お祭り
⑥	お祭り、お祭り、お祭り
⑦	お祭り、お祭り、お祭り
⑧	お祭り、お祭り、お祭り
⑨	お祭り、お祭り、お祭り
⑩	お祭り、お祭り、お祭り
⑪	お祭り、お祭り、お祭り
⑫	お祭り、お祭り、お祭り
⑬	お祭り、お祭り、お祭り
⑭	お祭り、お祭り、お祭り

番号	出店名/出店内容
①	お祭り、お祭り、お祭り
②	お祭り、お祭り、お祭り
③	お祭り、お祭り、お祭り
④	お祭り、お祭り、お祭り
⑤	お祭り、お祭り、お祭り
⑥	お祭り、お祭り、お祭り
⑦	お祭り、お祭り、お祭り
⑧	お祭り、お祭り、お祭り
⑨	お祭り、お祭り、お祭り
⑩	お祭り、お祭り、お祭り
⑪	お祭り、お祭り、お祭り
⑫	お祭り、お祭り、お祭り
⑬	お祭り、お祭り、お祭り
⑭	お祭り、お祭り、お祭り

番号	出店名/出店内容
①	お祭り、お祭り、お祭り
②	お祭り、お祭り、お祭り
③	お祭り、お祭り、お祭り
④	お祭り、お祭り、お祭り
⑤	お祭り、お祭り、お祭り
⑥	お祭り、お祭り、お祭り
⑦	お祭り、お祭り、お祭り
⑧	お祭り、お祭り、お祭り
⑨	お祭り、お祭り、お祭り
⑩	お祭り、お祭り、お祭り
⑪	お祭り、お祭り、お祭り
⑫	お祭り、お祭り、お祭り
⑬	お祭り、お祭り、お祭り
⑭	お祭り、お祭り、お祭り

「おまつり会場の場所(■)」と「松津・千駄木の主な見どころ(①-⑧)」

①よみせ通りの歴史性遺産(ササ倉庫)
この建物の歴史は、各代襲するといわれています。
よみせ通りは、この門前にあります。

②松平屋敷(ササ倉庫)
松平屋敷の下の歴史遺産です。道は
道をめぐるの道のある歴史遺産です。
海や山などもあります。

③松平屋敷(ササ倉庫)
高松のメーラの色の十一番歴史遺産が記して
あります。現在の社殿は、戦災で消失した後に再建され
たものです。

④松津神社(メイン会場)
おまつりのメイン会場です。日本武尊が創祀したといわ
れる神社です。

⑤おまつりふれあい道(ササ倉庫)
おまつりふれあい道は、おまつり会場の保存・継承を目的と
する文化施設の施設です。

⑥松津神社(ササ倉庫)
松津神社は、おまつり会場の保存・継承を目的と
する文化施設の施設です。

⑦松津神社(ササ倉庫)
松津神社は、おまつり会場の保存・継承を目的と
する文化施設の施設です。

⑧松津神社(ササ倉庫)
松津神社は、おまつり会場の保存・継承を目的と
する文化施設の施設です。

(3)出店事業関係記事等



↑ 東洋大学のホームページより



↑ 「おきかん」ホームページ（地域情報サイト）より

(4)調査を終えて（各ゼミ生の感想）

○勝又 優希

良かったところは、たこ焼きの味の評判が本番でも良好だったことだ。また、お会計のディスプレイを作ってお客さんに会計の場所を分かりやすくするなど、2回の実演会でのさまざまな反省点を活かした。ゼミのメンバーの雰囲気も良かった。

反省点は、たこ焼きの保存方法やパックの性質により、パックがつぶれやすくなったり、溶けたりするといったトラブルが起きて、最初はあたふたしてしまったことである。また、パンフレットの配布場所と部数に関してももっと力を入れて考えれば良かったと思う。

東海林ゼミのみんながゼミ長、副ゼミ長を中心に一致団結して取り組めたことが、おまつり本番での成功につながったと感じた。一人一人自分の役割をこなせていたと思うし、なによりこの大学生活でこんなに協力しあって何かを成し遂げる機会があまりなかったので、貴重な経験ができて良かった。まだ利用調査が残っているので引き続き協力して、最後まで成し遂げたいと思う。今回みんなで挙げた反省点を、来年の下町まつりにも活かしてもらい、より良い祭りをつくりあげてもらいたい。

○江藤 大樹

私は今回出店事業を通して様々なことを学びました。まずは事前準備の重要性です。出店本番の約半年前から準備や練習を行い、様々な試行錯誤を実施した結果円滑に本番を迎えることが出来ました。次にチームワークの重要性です。出店準備、出店、後片付け、これらは一人では出来ないことでありそれぞれゼミ生が役割をこなし協力することで1つの出店事業が成功するのです。時には夏休みに何度も学校に行ったり、日が落ちて暗い中でも出店の後片付けをしました。しかしそれでも誰かがやらなくてはならないし、その結果として出店が成功したと思います。そして最後に1つの事業を行うことの大変さです。私は祭りのミニガイドを担当しました、しかしただ作って印刷という訳ではなく、先生の指導を何度も受け、その後汐見地域活動センターの田中所長の指導も受け、修正に修正を重ねようやく作り上げることが出来ました。そして作ったミニガイドを置いてもらう為に関係各所の協力を得てもらい、初めてミニガイドが完成しました。これらの経験は社会人になったとき必ず役立つものであり、私自身貴重な経験が出来たと思います。

○熊耳 史恵

私は、出店事業ではたい焼きの模擬店を担当しました。初めはグループ活動が楽しそう、たい焼きをたくさん食べられる、など安易な考えでいました。しかし、思っていた以上にたい焼きを焼くのは困難で、準備や後片付けも大変で体力が必要でした。いざ出店をしてみて感じたことは、何よりもグループのチームワークが重要だということです。また、自分が作ったたい焼きを買ってもらう喜びもさることながら、それを美味しいと言ってもらえた時の感動は、他で体験したことのないものでした。決して遊びではなく、ものを売るプロとしての気持ちをもって臨むことが出来たと思います。

それから広報事業としてガイドブックの作成を担当しました。これも想像以上に大変な作業でしたが、その分貴重で価値のある経験でした。ガイドブックを作成するにあたって、どうすればより見やすく、理解しやすいのか、といった利用者の視点の追求には限りがなく、考えることがとても多くありました。自分の考えの浅さに歯がゆくなったりもしました。おまつり当日は完成したガイドブックが多くの人の手にわたり、単純に嬉しかったです。普段何気なく目にするガイドブックやチラシ、ポスターなどの広告物は考えつくされてあるのだと気づきました。

○新井 陽香

わたしはタコ焼き班でした。たこ焼きを焼くのは初めてで、最初はどうもうまくいかず苦戦していました。ほとんどの人がわたしと同じように初心者で、一回目に作ったたこ焼きの出来栄えは最悪でした。しかし、わたしたちはお金をもらって商品を販売する以上、見栄えや味の悪いものを提供するわけにはいかないので、一所懸命に練習しました。焼く人によって、出来栄えに差があってはいけないので、全員が同じレベルにまで達するまでは、時間がかかりました。

お店の外観である、看板や標識類にも力を入れました。2回の校内実演会で学んだことや、実施したアンケート結果などをもとに、ゼミ生みんなで話し合い、改善していきました。看板の字を大きく見やすいように変えたり、売り切れ札を作成したり、行列ができたときの対応策を考えたりしました。

そのほかにも、たこ焼きの生地を作る際のコンテナのモジュールを考える時も、いかに効率よく、無駄がないようにできるかを考えました。

お祭りに屋台を出店するだけで、こんなにも考えることがたくさんあることに驚きました。全部がはじめての経験で、難しくて大変なこともありました。これだけ考えても当日に、割り箸やマヨネーズが足りなくなるなどハプニングがあったことは、反省しています。

地域の方もとても優しくて温かかったです。地域に密着しているお祭りに、参加できてとてもいい経験になりました。すごく楽しかったです。

○野口 恵里

10月16・17日に根津・千駄木地区で行われた下町のお祭りで、たこやきとたいやきを出店し、今回私はたいやき班として事業に携わった。ゼミが始まってから今日までずっと、お祭りの計画や焼きの練習、実演会などを繰り返して本番に臨んだが、まだまだ反省・改善すべき点が多々あった。

- ・材料の発注が多すぎた

これは、実演会の分の粉の余りを把握しきれていなかったこと、どのくらいの商品を作るかを班全員で話合えなかったことが原因である。話し合いの時間を割り、皆で意見を出し確認しあうべきだった。

- ・シフトごとの目標作成個数がバック任せになってしまった

売れ行き次第で作るものの需要が左右されるということもあるが、全体的に情報の共有ができていなかったことが原因である。前日・2日間当日の朝に皆がそろった時点できちんとミーティングをすべきであった。

- ・紅白たいやきの包装紙が破ける

ある程度冷ましてからのパッキングという流れでやっていたが、冷めすぎないように度を保つためにも、温かさが残るうちに封をしてしまったため、水蒸気で破けてしまった。また、保温バックに入れられないということも問題点である。パックのフタだけに熨斗をつけるなどの改善が必要だ。

- ・焼き、売れた商品の個数 CHECK が怠っていた

時間に余裕があれば、CHECK をつけることを忘れないが、混雑してくると急かされるためにその作業を怠ってしまった。その為、実際の販売個数よりも少ない結果が出たが、事実、結果表よりも多くの商品が売れている。作業の徹底を図るべきであった。

以上のことを改善し、来年はよりよいものにしてほしい。

今回の事業を通し、こんなにも頭を使うものだと思っていなかったのが商売の厳しさを身にしみて感じた。しかし、大変だった分、達成感は大きくとても楽しくお祭りに参加できたことはうれしく思う。就職活動にもこの経験を活かしていきたい。

○植竹 真紀

根津・千駄木まつりに参加してみて様々なことがわかりました。売上目標、天気の前測、販売戦略の仕方など、全てが初めてで予測のできないものばかりで戸惑いました。発注をする際に本番の販売目標を決めなければならなかったもので2・3日前までの雨予想には焦りました。当日は晴れでよかったのですが、少し材料を減らしたため13:30にはたこやきが売切れになったのが残念でした。

自身の反省点としては行列整備がきちんとできなかった、パックを焼き台の下に置いておいたために汚れてしまった、保温箱の保温が強すぎて何個か廃棄になってしまった、マヨネーズ・割り箸が無くなり買いに行ったなどです。全て改善できると思うので来年はこのようなことがないようにしてほしいです。

私は根津・千駄木まつりに行くのも参加するのも初めてでしたが、このおまつりのアットホームな雰囲気が大好きです。お客さんや販売側の私たちも笑顔が溢れていて、アンケートに優しく答えてくれるお客さんや、仕込みで隣のお店の人に会って「東洋の学生さんがんばってね」と声をかけてくれたり、たくさんの人たちが私たちのたこやき・たいやきを「おいしい」と言ってくれました。今までの努力が報われた気がして本当に参加できてよかったと思っています。貴重な体験をありがとうございました。

○井上 剛宏

今回、根津・千駄木下町まつりに参加して、まず、私が最も積極的に関わった利用調査では、多くの方々にアンケートにご協力いただき、ありがたかった。また、見ず知らずの人に聞くことは、これからの就職活動において貴重な経験になった。一方で、アンケート票の作成が前日までかかってしまったことや、アンケートの調査数が特に日曜日にとっても少なかったことは、反省しなければならない点である。

次に、下町まつりのパンフレット作成では、メイン会場（根津神社）の全体地図（パンフレットの裏表紙にある小さい地図）の作成を担当した。当初作成した地図とは、かなり異なった感じになってしまったが、実際に完成したパンフレットを見て、自分が担当したところを見た時には感動した。

出店事業では、主にたい焼きの裏方を担当した。私は、この仕事をしながら、この仕事に向いていないなあと思うようになったが、このような貴重な経験をしたことは、将来の自分にとって大きいことだと思った。

最後に、このまつりは地元で住んでいる方が多く来場していて、まさに地元一丸となって盛り上げているまつりであり、これを通じて地域活性化につなげてほしいと思った。

○大木 亜沙美

根津・千駄木下町まつりは子供から大人までみんなが楽しめる地域住民の手作りのお祭りだということを聞いていたが、実際に参加してみて本当にその通りだと感じた。たくさんの人が訪れ、みんなが楽しそうな顔をしていたのが印象的だった。最近是人と人の触れ合いが希薄な世の中といわれているがこのお祭りではそんなことは全く感じさせず、温かみのあるとても良いイベントだと感じた。実際私も普段はあまり関わることがない子供や大人の方とたくさん触れ合えてとても楽しかった。これからも下町まつりや他のイベントを通して、私たち東洋大生や他の学生など若者も含めて地域住民が協力してより良い町を作っていってほしいと思う。また出店者としての感想は、仲間と協力して一つのことを成し遂げるのは気持ちのいいことだと改めて思った。この経験で学んだことや今後の自分への課題となることをしっかり頭に入れてこれからの学生生活や普段の生活に活かしていきたいと思う。

○宇田 夏穂

今回、根津・千駄木下町祭りに参加して私が感じたことは、人のあたたかさである。私たちのゼミではこのお祭りに向けてずいぶん前から準備や練習をしてきた。たこ焼き・たい焼きの需要予測や材料の分量を計算したり、人間の動く動線を考えたり、ディスプレイを考えたり、徹底的な準備を行うことがどれほど大切か理解できた。たこ焼きもたい焼きも「お客様に提供する」という意味で、“売り物”を作れるようになるまでに時間がかかった。入念な準備をした上でお祭りに参加し、そこで得られたものは売り上げや単なる経験値だけではなく、私は、お店を出していた地元の方たちやお祭りに来てくれた方たちのあたたかさを感じた。お祭りでは呼び込みが盛んに行われていたり、世間話をしてくださったり、初めて参加する私たちをあたたかく迎え入れてくださったり、おまけをしてくれたり、皆さんあたたかかった。お祭りに来てくれた方たちも、「美味しかったよ!」「頑張っってね」など気さくに声を掛けてくれたり、アンケートをしていて快く引き受けてくれたり、下町祭りの昔と今について教えてくださった地元の方もいた。色んな人がいるように、色んな人との出会いがあって、それぞれにドラマがあった。売り上げも大切だけれどもそれ以上に、みんなが楽しめればという思いでやっているのが感じられたお祭りだった。

○谷 皓介

今回の出店事業や利用調査、パンフレット作りなどすべての事業で実際に行動していくことで問題点や課題が出てきたりして 1 つのことを深くまで掘り下げてやると多くのことが必要となることがわかりました。特に実際に活動したときに、頭の中で考えていることと実際にやってみることで見えてくるものが全然違うことに驚きを感じました。また行動してみることで問題点や課題が見えてきてそれをまた考えて解決していくことで感じるものの出来た達成感や充実感はとても新鮮で嬉しいものでした。ただ反省点も多く、特に自分の中ではそれぞれの事業に積極的に関わろうとする姿勢が足りなかったこと、活動していく中でもっと準備すべきことや考えるべきことが出てきたのですがそこを深く考えることができなかったことも反省点としてありました。それを今後の課題にしていきたいと思います。今回の活動で貴重な経験をさせていただいたことに感謝したいと思います。

○堀 優也

私は、今回この根津・千駄木祭りに参加出来て本当に良かったと思う。4月の上旬からゼミ生でそれぞれ役割を決めた。タコ焼きと鯛焼きの調理班を決め、祭りで配るガイドブックの製作や、祭り利用者の声を聞くアンケート調査の実施準備をしてきた。私は、タコ焼き作りと、アンケート調査班のリーダーとして頑張りました。タコ焼き作りは生まれて初めての経験で、ひっくり返すピックの使い方や火加減、上手に丸く作る方法など課題がたくさんありました。また、私は行列整理の担当になっていてこれが一番大変でした。事前準備の時から問題点があり、列に綺麗に並んでもらい他の通行者の迷惑にならないようにし、かつ並んでいるお客様にストレスを感じさせないように待っていただく事を考えながらやりました。本番では列が長くなったので二列で並んでいたが、お客様に支払い口が二つあると勘違いさせてしまい、メンバーに迷惑をかけてしまった。この失敗は、支払いが真ん中に一つだけだと声掛けで並んでいるお客様に呼び掛けをすることによって解消することができました。お客様に厳しく指示を出せば、ストレスを感じさせてしまうし、逆に緩和してしまうと我々に支障が出てしまうので、その加減が難しかったです。

祭りに参加し、この半年間で様々な経験をする事が出来ました。私は、公務員を目指しており、今回の経験を仕事で活かせるように今度も頑張りたいです。

○高瀬 恵美子

私は根津・千駄木下町まつりでたい焼き班だった。たい焼きは7月の実演会でよく売れ、15時頃には売り切れになっていたので、2回目の実演会では100匹増やし、お祭りでは約150匹分増やした。しかし、2回目の実演会から目標数を売ることが出来なかった。お祭りは実演会とは売れる物も売れる時間帯も違っていた。実演会ではカスタード、特に白のカスタードが人気だったが、お祭りでは白・茶色共にあんこが人気だった。これは去年の結果と同じだったので、若い人にはカスタードが人気でお年寄りにはあんこが人気ということが分かった。

売れる時間帯は実演会のときは12時～13時までのお昼休みや、休み時間がピークだったが、お祭りでは15時くらいの閉店前の時間帯がピークだった。たい焼きはお昼よりおやつに食べたくなるし、他の店が閉店していたことが理由だと思う。来年からは閉店前にもう少し在庫を増やしても良いと思う。

実演会から改善した点も多くあり、焼き方や裏方の仕事は良くなった。焼き方は4月のころは口が開いていたり生焼けだったりして不安だったが、売れる商品になったので良かった。裏方の仕事も役割を決めて行い、在庫管理の代表者も決めたので実演会よりスムーズに行えたと思う。ただ、材料を発注するときに多く見積もりすぎて粉が大量に余ってしまったので、すべて売り切れる量にするべきだと思った。朝の時間帯から焼きすぎてさめてしまったのでピークの前にたくさん焼いたり、保温方法を改善する必要があると思った。

全体をとおして目標数を売ることができなくて粉が大量に余ってしまったが、出店することの大変さや面白さがわかってよかったと思う。学校に通っているだけではできない地域の人とのふれあいもあり、下町の良さを感じることができた。ゼミ生ともよいチームワークができたのでよかった。この経験を今後に生かしていきたいと思う。

○日向 彩

16日・17日と実際に一般のお客さん相手にたいやき、たこ焼きを作って売ってみて、思ったより忙しかったし、すごく疲れました。

たい焼きは予想より売れず粉が余ってしまい、反対にたこ焼きは予想よりも売れて、1時過ぎには売り切れで、もっと粉を多く発注しておけばもっと売れて利益も出せたはずでした。学校での実演会の売れ行きや、去年の先輩たちの売上、当日の天候も考えて実際に何パック作るかを決めたのに、予想通りいかなかったのが、どれだけ売れるのかの予測はすごく難しいことを知りました。

また、事前準備の点では、学校で2回の実演会で、当日テントの準備をしている時に、ガムテープどこ？とか、前を隠す布がないとか。たこ焼きの粉を混ぜているときに、牛乳がまだ冷蔵庫だったり、たこの解凍がまだだったり、研究室に行ったり来たりが無駄な時間が多くあり、事前の準備が一番大切なことを知りました。

それでも、お祭り当日にも、マヨネーズがなくなったり、割り箸がなくなったりとハラハラすることもありました。東海林先生が車に荷物を積み込む前の荷物確認には時間をかけていいからっていう意味がわかりました。

去年の先輩たちと全く同じは嫌だと思っていただけ、お会計の紙を作ったり、たこ焼きのパックを変えたり、紅白たい焼きを作って販売したりと、先輩たちと少し違ったことができたかな？って思っています。

学校の実演会もすごく勉強になったけど、やっぱりお祭り当日に一般のお客さんに販売・接客は学校と違い、緊張しました。またバイトより、お金をもらって品物を売っている責任みたいなものが感じれました。

大変なこともあったけど、すごく勉強になったし、何より楽しかったです。

○池澤 仁美

根津・千駄木下町祭りは、自分が想像していたものよりも規模が大きく、多くの人でにぎわっていて、このお祭りに参加できて良かったと感じました。

この実演会までにたこ焼き・たい焼きの技術的な練習だけでなく、需要予測や店内のレイアウトなど事前から用意をし、学校内での実演会をしてきましたが、実際にやってみると考えていなかった問題や、思っていなかった問題が起きました。しかしそのたびにみんなで考えて、次の実演会にと失敗を活かさせていたので、本番も大きな問題はなく、今までで一番いいものになったと思います。

根津・千駄木下町祭りに参加し、お店以外でもアンケート調査などで話しかけたり、逆に話しかけてくださる方が多く、多くの人と触れ合うことができて良かったです。これからこのお祭りの結果をまとめ、次の後輩にデータとして残し、年々よくなっていけばいいなと感じました。

○塩谷 菜々子

2日間のまつりを終えて、1番に学んだことは『意識の違い』ということである。私たちは、この根津・千駄木下町まつりに参加するにあたって、事前に大学内で実演会を2回開き、お客様にアンケートを行った。そこでは、味や見た目、接客態度、パッケージ、値段を表記したポップなどの評価をしてもらい、改良を積み重ねて、より良い商品を提供できるように励んだ。今まで製造から販売までの経験を学園祭でしかしたことがなかった私は、遊びではなく真剣なビジネスなのだと思った。販売個数のモジュール、材料の発注、時間帯によってどのくらい作るか、お店の見た目や、材料・機材の配置、在庫の保管方法などを試行錯誤しながら考えることは、初めての経験であった。材料の発注や、たい焼きを焼くのに失敗もしたけれど、お客様の「おいしかったよ」という一言や、笑顔を見ることができて、本当に嬉しかったし、やりがいも感じることができた。

まつりを通して、学園祭のように楽しんで行うのではなく、プロとしてお客さんに喜んでもらえるにはどうするかという、消費者ではなく生産者の立場の『意識の違い』を改めて考えさせられた貴重な経験ができた。

○内田 紗耶香

祭り当日は天気など心配な事もありましたが、全体としてはなかなかの売れ行きで無事終えることができ、良かったと思います。

しかし、タイ焼き班についてはかなりの量の粉が残ってしまったのが心残りでした。原因としては、実際よりも多く売れると予測して発注した事と、作り手の腕が上がり羽が減った事などが考えられます。このデータは来年に活かしてもらいたいと思います。

実演会2回を終えて、事前では思いつかなかった改善点が多く見つかり、当日の時点ではおおかた改善することが出来たと考えていましたが、実演会と祭りで需要が大きく異なったために、予想に反した部分が多く、まだまだ改善点があるように感じました。

この短期間でタイ焼きの種類ごとの需要を考えながら、4種類のタイ焼きと紅白タイ焼きを作るのはかなり厳しいと感じました。

祭りの日、のみで考えるなら粉を茶のみにする、もしくは中身をつぶあんのみにし、2種類にしてもいいのではないかと感じました。2種類にすることで、種類別のストックが難しい点や、祭りでは種類の違いを理解していない顧客が実演会に比べて多いので会計の際に時間がかかりすぎる点を改善できると思います。

多くの改善点が祭りの事後に残ってしまったのが少し悔しいですが、普通ではなかなかできない体験ができたので良かったと思います。

○山本 菜々恵

私は今回の出店事業を通して、大学の授業だけでは学べない貴重な体験をすることができました。

実際に現場に出て行動すると、計画していたことがうまく進まず、多くの課題が見つかります。それを改善するために努力し、考えたりすることは座学ではできなかったことだと思います。おまつりに参加することで多くのことを学ぶことができました。

私がこの出店事業で印象に残っているのはパンフレットの配布です。商店街にも置いてもらおうと考え、大量のパンフレットを持ち、置いてもらえそうなお店一軒一軒に交渉に行こうと考えていました。しかし、実際に行ってみると、どのお店に行けば良いのかよくわからず、途方に暮れてしまいました。そのような時に、店先にパンフレット類を置いているお店を見つけ入ってみると、そこは商店街の会長さんのお店でした。偶然にもその日に商店街の集まりがあるらしく、余っていたパンフレットを全部配ってくれることになりました。

今回は本当に運が良く、あの日にあのお店に出会っていなかったら、もっと大変な目にあっていたと思います。一軒一軒回ることはもっと簡単なことだと考えていましたが、意外と難しいということを現場に行ってみることができました。

このような経験から、ちょっとした行動の中にも学べることはたくさんあると知りました。これからは、普段の生活の中でももっといろんなことを考えて行動していこうと思います。

○久保野谷 健太

今回、根津・千駄木地域でのお祭りに参加し、諸準備の段階からみんなで苦労して進めてきた甲斐あって、大げさな表現かもしれませんが、苦労した分、終わったときの感動は言葉では言い表せないものでした。

私は、ゼミ会計係、たこ焼き班として出店事業に参加し、お祭り当日は配車担当を務め、会場への荷物の搬入・片付けを主に行いました。配車に関して言えば、「地味で大変」。交通量が多く、会場である根津神社周辺の道は一方通行ばかり。もちろん歩行者の数も多く、運転中の緊張感と、責任感は大きいです。それが疲労に繋がらないと言えば嘘になりますし、お祭り二日目終了後はさすがにダウンしてしまいました。頑張れた原動力はきっとみんな同じで、お祭り成功への意欲に満ち溢れていたからだと思います。

期待と不安の渦中で「東海林ゼミ」というチームが動き、個々の仕事をこなし、全体で機能して、メンバー一人も欠けることなく、「成功」という素晴らしいかたちでお祭りを終えることができた達成感、経験値としてゼミ生の糧に、感動として深く胸の奥に刻まれました。

まだまだ社会での人生経験が足りない学生である私たちにとって、実際に頭を使い、足を動かし、結果として地域社会に貢献できるようなプロジェクトから学んだことは大きな財産となりました。

○青陰 香

おまつり当日は心配していた雨も降らず、適度な気温でおまつり日和でした。

ただ、早朝神社班の道に迷っての時間遅れがあり、スタートは少し慌ただしかったように思います。

ゼミ生全員での神社見学が最後までできなかったため、一度も神社に来た事がない人やきちんと道がわかる人がいなかったことが問題でした。出店をする限り、その土地を理解しておく事前準備が必要だったと思います。

これは私が担当したガイドでも言える事で、おまつり当日に見た会場のチラシを置くテーブルは白いクロスが敷かれていて、ガイドをより目立たせるためには紙に色をつけた方が良かったのではないかと。という反省点も出ました。次の代のゼミ生がおまつりの雰囲気理解しておくには、おまつりを経験した私達がその情報をできる限り多く伝える事が重要だと感じました。

おまつり全体としては様々な年代の人が訪れていて、お店間でも「東洋大学さん、また買いに来るわね。」などと言ってくれる地元の人の温かさを感じる下町ならではのおまつりだと感じました。

○宮田 優香

根津・千駄木祭りを通して出店事業の難しさと、この祭りの魅力を感じることができた。二度の学校での実演会を開き、そのたびに課題が見つかり、試行錯誤しながら臨んだ祭り本番。やはり本番ということで、お客さんが来るのか、上手くタイ焼きが焼けるのか、とても不安だった。しかし、周りの出店者の方々の温かさを感じ、楽しくタイ焼きを焼くことができた。祭りに足を運んでくれたお客さんも、皆温かく、声をかけてくれた。祭りを通し、普段あまりかかわる機会のない年代の方ともお話できていい経験になった。アンケート調査にまわった時も、快く答えてくれた。設問が多かったにも関わらず、一つ一つの質問に真剣に答えてくれた。アンケートを通し、新たな改善点が見つかり、さらに活性化した祭りになると思う。また来年、今度は客としてぜひ遊びに行きたい。主催者と出店者とお客さん、みんなこの祭りを楽しんでいた。本当にこの祭りは下町の人に愛されているんだなぁと感じた。私は、この祭りを通じて、改めて地域に貢献できる喜びを感じることができたと思う。

○伊藤 舞

1. お祭りまでの道のり

今回ゼミ活動の一環として、たこ焼き・たい焼きの出店事業に取り組んでいた私たちは、10月16・17日に根津・千駄木祭りに参加しました。このお祭りのために授業中に練習をし、6月と10月に校内実演会を2回やりました。ここで出店するための力をつけようと頑張りました。しかし、第1回目の校内実演会では完璧な準備不足でばたばたしてアンケートで厳しい意見を多数もらいました。そこからみんなで話し合い改善し第2回目の校内実演会に挑みました。そこでは前回よりもスムーズに進み、お祭りに向けてよい準備ができました。

2. お祭り

実際に参加してみてもの感想は、下町の温かい雰囲気に触れることができとても感動しました。新入りの私たちをやさしく迎え入れてくれただけでなく、若い人がいるとお祭りが活気づいていいと言ってくださり、このお祭りに参加してほんとによかったと感じました。たこ焼き・たい焼きの販売経験や、どうすれば売れるのか、効率良くいくのか考えることができただけでなく、大学のある地域の方々と交流できたことはとても貴重なことだと思いました。