



まちづくり事業は若者による若者のための地域社会とのかかわり創造事業です。私たちは富岡と高崎を中心に活動を行い、地域イベントでのブースの企画の運営に携わったり、子供たちとふれあいながら、おもちゃづくりや紙芝居などのイベントを行っています。イベント時には担当を決め、会議の運営から当日の運営までを企画するので、企画力・決断力・行動力が身につきます。実際に高崎まつりに参加した際には、子供おまつり部門の運営を行いました。高崎の文化に触れてもらおうということで、だるまの形をしたうちわを子どもたちに色塗りをしてもらったり、紙コップでおもちゃを作って遊びました。

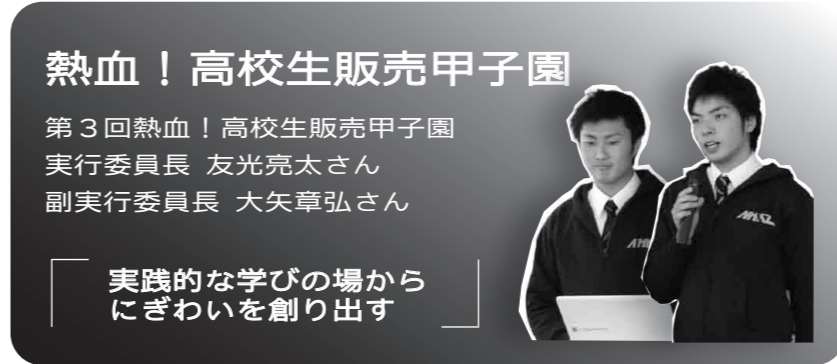
高崎経済大学、県立女子大学、前橋工科大学の3大学で構成され、学生によって運営されているラジオ番組がradi-com です。DNA では、若者による若者のための情報発信事業としてこれを捉え、運営しております。地域には NPO の活動や若者の活動、まちのイベントなど様々な情報がありますが、我々 radi-com ではコミュニティー放送を通してこういった情報を共有していきたいと考えています。その結果、リスナーの方のまちに対する意識を喚起させることができると思います。主な放送内容としては、DNA や若者の活動の広報や群馬県の旬の情報など、さまざまな情報を発信しています。例えば、キングオブパスタ特集や、上州日帰り旅行特集などをこれまでに放送しました。また、地域づくりの素晴らしさ、楽しさを伝えたいという思いから、「紹介させて

「radi-com」は18時～18時半の30分間、FMラジオ高崎76.2MHzにて放送中です！DNAの皆さんは、毎月第1・第3日曜日を担当しています。

また、高崎経済大学の学生の7割以上が県外出身者ということもあり、自分が生活する地域を自分たちで知ろうという思いから「高崎散策」という活動も行っています。そして知るだけでなく発信していこうということから、インターネットなどに記載されていない地域のお店の情報や、伝えたい歴史や文化などをテーマに高崎経済大学周辺の地域を散策し、学園祭の中でその成果を展示したり、集めた情報を冊子にして配布しました。さらに、高崎散策の中で出会った地元のお店から協力を得て、パンや珈琲を販売しました。来場者の方は、地域の方はもちろん高崎経済大学を志望する学生も多く、高崎経済大学とはどんな大学なのか、高崎経済大学の周辺にはどんなお店があるのかということも発信できました。これまで行ったイベントへの参加活動や高崎散策を通して、DNA は大学と地域を結ぶ役割を担ったと言えます。そして、そのことが若者による地域の活性化につながると私たちは考えています。今後は、学生がより社会力、キャリアデザイン力を築けるような組織にしていこうと話しています。



下さい!! 群馬の輝いている人!!」というコーナーで、群馬県で活躍する若者、大人に焦点を当て、その人の活動や生き方自体を発信しています。これまでも多くの方を紹介しました。こういった内容を通して、人や活動、まちに対して焦点を当てます。群馬県で活動をしているのか、隣の人がどのような活動をしているのか、知らない方もまだ多いと思います。radi-com がそういった情報の共有を行うことで、発信者には「活動の広報」「活動のフィードバックの場」「発信者同士のネットワークの形成」を、リスナーの方には「まちを知る機会」「活動を知る機会」「アクションのきっかけ」を与えることができると考えています。



熱血! 高校生販売甲子園は DNA 自体のプロジェク トではありませんが、DNA の学生が中心的な役割として活動しているプロジェクトです。1チーム4~9名の群馬県内の高校生に資金6万円を貸与し、それを元に仕入れから販売までの過程を行ってもらいます。各チームは売り上げ・接客・利益・アイディアの4つの項目で競って優勝を目指すという、熱き高校生の販売バトルです。ここでは①企業・地域・行政②大学③高校の3つがかかわり合っています。企業・地域・行政は資金と活動場所の提供や大会運営の支援、審査など主にサポートの役割を担います。また、大学はイベントの企画・運営や主役である高校生のサポート、広報活動を行います。そして高校生は、資金6万円を元に、仕入れ・販売価格・



大宮教授による講演と学生による発表の後、質疑応答の場が設けられ、活発な意見の交換がなされました。「今後どういった活動をやっていきたいか」という受講者の方からの質問には、友光さんから「これまで学生が一から立ち上げて、さまざまな状況にぶつかり、それでも自分なりの答えを見つけながら進めてきました。そうやって自分が得たことを、こういった発表などを通してもっと発信していきたいです。」といった回答がありました。自主的に考え、学び、実践する、そのことが何より学生の皆さんを成長させていると感じました。最後に大宮教授から「私もこの大学で、学生との信頼関係をつくる仕掛けを作っています。

戦略などを検討し、販売活動を行います。高校生はこの活動を通して、コミュニケーション能力・団結力・実践力などを培うことが出来ます。さらに、他の高校の活動を知り、視野が広がります。また、実際に商品を仕入れたり、イベントを自分たちで広報することにより、高校と地元が交流するきっかけにもなっています。大学にとっては実践的な学びの場となり、企画力・行動力・コミュニケーション能力などが培われますが、中でも「どんな思いでこのイベントを始めたか」「高校生にどのようなことを学んでもらいたいか」ということを伝える力、交渉能力がつくと思われま す。また、企業・地域・行政への影響として、地元の特産品を販売することによる各地域のにぎわいの創出(経済の活性化)が考えられます。さらに、高校が取り上げられることによって、地元や企業などの認知度も一緒に上がるのではないかと考えられます。今後は、この販売甲子園に関わる地域の方や行政の方、高校生、大学生など様々な方にとって刺激や影響を与えられる、そんな販売甲子園を作っていきたいです。

皆さんは、地域に根をおろして、地域の人たちの関係性をつくる活動をやっている方たちですので、職場・家庭・地域・学校、それぞれがちゃんとながらゆるような活動を皆さんにもぜひやっていただきたいと思っています。」とお話がありました。受講者の方からは「大学が地域の中での役割を良く理解し、活動していると感じた」「学生が社会に出てから、彼らが核となって地域づくりが盛り上がることを期待している」などの声が多くあげられ、皆さんそれぞれに大変有意義な時間を過ごすことが出来たようでした。

