

## 1.業務実施にあたって

### 1-1) KPI の設定

令和3～4年度にかけてKITEN、ZigZag、求菩提茶屋など、まちの動きの基盤となる「場」を整備してきました。本年度は、これらの場での賑わいが長く続くようそれぞれの拠点を育てていくことが大切と考え、以下のような3つの方針に基づいて業務を実施しました。

#### [1] 「場」を起点とし、エリアへの波及をカタチにする

各拠点において様々なプログラムを展開し、場の醸成と地域への波及を生む

#### [2] 応援団をつくり、広げていく

ハレノヒプロジェクトの動きの認知、効果を実感できる機会を積極的に作り、本事業の応援団を作る

#### [3] チーム(関わる関係者)の役割分担を明確にする

育ってきたチームワークを強化すべくそれぞれの強みを活かした役割分担を明確にする

この方針をもとに、本事業におけるKPIは「**わが町のために課題意識を持って考え、動く人がどれだけ増えたか**」と設定しました。豊前市民の新しいライフスタイルを創造し、今後5年のまちのあり方を描き実践のための一歩を踏み出す人が増えることが、活躍人口創出において重要となるためです。本年度の取り組みを通じて見つけた新しい人材と、それぞれの真剣なまちへの想いをカタチにする取り組みの数々を成果指標と考え、事業に取り組みました。

## 2.うみまちエリアの関係人口創出に向けた起業家発掘、育成事業

### 2-1) KIC の発足

#### ① 発足の経緯

『豊前市の産業と商店街活性化』というビジョンに対し、未来を担う若手の人材育成は、至上命題とも言える課題です。対して、人材育成の一環として、実際に行動を起こす力と勢いのある若手があつまり、KIC (Keichiku Innovators Crew) として活動を開始しています。まちを思い活動を起こす、持続していくための若手人材の発掘及び人材育成を目的として、ハレノヒ事業では KIC の継続的な活動のサポートと実践の場を提供しています。集まったメンバーは、豊前を中心に京築エリアで起業を考えている若手が主で、今年度の取り組みによって互いの理解を深めたことにより、より具体的な今後のビジョンも見えてきて、商店街ワークショップでは、彼らとの交流を通じて商店街をあげて若手を応援する機運も高まっています。メンバーそれぞれの強みを活かしながら、今後起業する際にもサポートしあう仕組みづくりを目指しています。今後もゆるやかな繋がりを持ち続け、京築エリアを中心に人材の共有を図りながら、チャレンジしやすい環境づくりに取り組みます。

## ② 取り組み

KIC セミナーの企画
後述の「2-2)IT 技術等の若年層向けの技術習得にかかるセミナー」について、KIC メンバーが主体となって企画運営を行いました。新たな人材発掘やスキルアップ、ゲスト講師の選定と調整などを通じて新しいつながりづくりなどを実践するものです。
JR 行橋駅長との交流会
京築エリアの日豊本線を担当エリアとされる JR 行橋駅長と交流会を実施しました。JR としても日豊本線を盛り上げたい思いがあり、JR として抱える悩みや状況を聞きながら、JR と地域がどう連携していけるのかを考える機会となりました。 駅に設置された巨大スクリーンの広告活用や、駅構内の未活用エリアの活用など、具体的なハードとソフトの提案など、活発な議論の時間となりました。地域課題と JR が抱える駅構内の活用課題を、相乗効果が生まれるような解決策や活用を検討しながら、今後試験運用と検証を繰り返していきます。
豊前市商店街空き家活用の検討
KIC として、豊前市商店街の空き家の活用方法を検討しました。 実態として、活用できる空き家、空き店舗はあっても、賃料やハードの老朽化、駐車場の確保などの問題があり、すぐに借りて活用するのは難しいことがわかっています。まずは実験的に KIC 発の事業、企画を動かし効果測定していくことを目的として、現在営業している店舗の空き時間を活用した企画を進めています。現在、商店街ワークショップにも参加していたバルバロッサ（飲食店）協力のもと、地域の若者と商店街の人々の日常的な交流の場所としてカフェ営業を企画、検討しています。

その他、豊前観光まちづくり協会の WEB サイトデザイン、豊前市や行橋市で開催するイベント等の集客や企画における連携など、それぞれ個人の強みを活かした協力関係を築きながら活動を続けていきます。

### 2-2) IT 技術等の若年層向け技術習得にかかるセミナー

3 回にわたって、若手人材向けの技術習得セミナーを実施しました。

ハレノヒ事業や商店街事業者との関わりを作っていくこと、様々な世代の人材が関わりを持ち、技術取得に意識的な若手人材を見つけていくことを目的としています。

#### < 第 1 回 >

- |   |
|---|
| 【場 所】 ZigZag 2 階 コワーキングスペース   |
| 【日 時】 令和 5 年 11 月 24 日（金） 17:30~19:00   |
| 【プログラム】 福岡市のスタートアップ事例の紹介<br>資金調達、M&A、上場って結局どういうこと？！<br>失敗したスタートアップの原因<br>質疑応答 |

**【内 容】**

高校生から社会人まで、15名程度が参加し、これから起業を考えている人に向けたセミナーを実施しました。スタートアップ、スモールビジネスの違いを理解し、各々のビジョンづくりにおいて、どういった事業規模で実施するのかを明確にしながら、参加者は自分の事業アイデアを具体化しました。終了後には懇親会を実施し、京築エリアで起業を考えている人同士の交流や意見交換の場として、横のつながりを作る橋渡しの時間となりました。

<第2回>

**【場 所】** ZigZag 2階 コワーキングスペース

**【日 時】** 令和5年12月12日(火) 17:30~19:00

**【プログラム】** マーケティングとは

ツールの強みを活かした集客方法

成功させるために大事なこと

誰でも簡単にホームページを作る方法

質疑応答

**【内 容】**

お客様の購買に繋がるまでの心理的なステップについて、PayPayの事例等を用いながらわかりやすく解説しました。WEBサイトを作るだけでなく、その先の展開イメージを持って、コンセプト設計等をする重要性の理解を深め、参加者からも積極的に質問する様子が見られました。

<第3回>

**【場 所】** ZigZag 1階 ホール

**【日 時】** 令和6年1月26日(金) 17:30~19:00

**【プログラム】** 「映え」だけじゃない！Instagram集客術

SNSってなに？

Instagramってなに？

Instagramをビジネスに活用すべき理由

Instagramをビジネスに活かす方法

『ファン化』につなげるための7ステップ

質疑応答

**【内 容】**

SNSの活用によるマーケティング手法について学ぶ場となりました。フォロワー数より、実際に購買に繋がる数が重要で、ファンになってもらうことにつながる投稿や仕組みの構築方法に関するプレゼンテーションでした。参加者の多くが個人事業主であることも相まって、Instagramのアルゴリズムを理解すること、ページ滞在時間を延ばし、発見されやすくなることなど、明日から使える知識が紹介され、より実践的な内容でした。

## 2-3)九州移住ドラフト会議への参加

プロジェクトメンバーが関わる外部の企画、九州移住ドラフト会議に参加しました。

プロ野球のドラフト会議に見立て、移住者を受け入れたい地域

=“球団”、移住志望者=“選手”として、指名会議で球団が移住志望者を指名し、地域の人材交流を促す目的の企画です。

ハレノヒ事業からは「ZigZagX（ジグザグクロス）」という球団名で参加しました。

豊前市では若者のチャレンジが少なく、また若者のチャレンジを応援する機運がないことを KIC は課題と認識していました。そこで、若くチャレンジングな起業家人材をスカウトすること、商店街ワークショップなどで商店街の人々と交流を図ることを両軸で推し進めることで、若い人材がチャレンジしやすく、地域住民が応援しやすくなる土壌をつくることを目指し参加しました。

### 【九州移住ドラフト会議のその後】

獲得選手とは、九州移住ドラフト会議終了後、さっそく打合せを実施して具体的な取り組みへの展開を検討しています。九州移住ドラフト会議で MVP にも輝いた和田貫汰さんは、既に実際に豊前で活動を開始しています。宇島駅内に青豊高校の生徒、青豊高校に行きたい受験生に特化した塾を作るべく、観光まちづくり協会の協力のもと具体的な計画を進めています。すでに活用予定の宇島駅構内の観光案内所は KITEN に拠点を移し、塾のテナントとして改装や機能実装を進めている段階です。また、他の指名選手も実際に豊前市を訪れ、ハレノヒ事業、KIC と協力しながら事業や企画を検討しています。

KITEN や塾、青豊高校など周辺機能のシナジーにより、宇島駅周辺に若者があつまり、自分たちが暮らすまちのことを考える若者が増えていくことに期待しています。

## 2-4)商店街ワークショップ

3回にわたって、商店街に関わる事業者向けのワークショップを実施しました。

実際に自分ごととして今後商店街の将来を考える事業者とともに歩みを進めるために、ハレノヒ事業の動きの認知とその効果を実感できる機会を積極的に作ること。多様な関係者のチームワークを深め、若手企業人材をさらに発掘していくためものです。

(別添 | 商店街ミーティング参加者リスト)

<第1回>

【場 所】 ZigZag 1階 ホール

【日 時】 令和5年10月4日(水) 16:00~17:30

【プログラム】 ①趣旨説明／豊前観光まちづくり協会

②商店街再生の事例を知る！／株式会社ホーホウ

③商店街の“これから”を考える！

【内 容】

商店街に関わる事業者を対象に、ハレノヒ事業のこれまでの歩みを説明、関わる事業者と一緒に今後の方向性について議論しました。

事業再生の事例は参加者も興味を持って質問する様子が見られました。商店街のこれからについて少人数に分かれて議論し、あくまで参加者が主体となって自分たちのまちのことを考え、メモを取る様子が印象的でした。ハレノヒ事業に関する理解を得ながら、ともに商店街の未来を考え、参加者と目線合わせが進んだ時間となりました。

### <第2回>

【場 所】 ZigZag 1階 ホール

【日 時】 令和5年11月1日（水）17:00～18:30

【プログラム】 ①趣旨説明／豊前観光まちづくり協会  
②空き店舗の現地調査、設計提案

【内 容】

北九州市八幡西区黒崎の小さな商店街「寿通り商店街」の再生事例について解説を受け、商店街の空き店舗を参加者と見て回りました。

ハレノヒ事業と参加者の間で商店街の現状に共通認識を持ち、ともに考える時間となりました。

事例の中でも、「1店舗の小さな取り組みから町全体に取り組みが波及していく」という話は特に参加者の反響があり、ハレノヒ事業としても今後の商店街を考えるにあたって新たなヒントとなりました。

### <第3回>

【場 所】 ZigZag 1階 ホール

【日 時】 令和6年2月1日（水）17:00～18:30

【プログラム】 ①空き店舗の活用に向けた具体的提案  
②次年度に向けた展望

【内 容】

豊前を中心に京築の若者たちが集まるコミュニティ KIC メンバーより、空き店舗活用についてプレゼンテーションがありました。豊前の商店街、まちの未来について考える若手人材からの提案に、参加者からは「ぜひ協力したい!」「ぜひ出資したい!」など、あたたかい応援の声があがりました。次年度以降の方針も含め参加者に説明し、参加者からの考えや意見も飛び交う時間となりました。ハレノヒ事業の最終年度に向けて、参加者とハレノヒ事業の足並みを揃えることができました。

『駅舎を活用したシェアリング事業』の提案。若者の都市部への流出による若手人材の不足について考えた上で、「いつか自分の店をもちたい」という20代～30代に着目。チャレンジしやすい町を実現していくために、シェアキッチン等のシェアスペースを駅前に設置し、創業を支援していくような場であり、起業創業をしようとする若手の集まる場、繋がる場を提案するもの。JRとしても地方の無人化等、地域連携における課題を解決するものとして社内の新規事業に提案をするなど、所属する会社へのフィードバックも含めて検討をしており、具体的連携やネットワーク構築に繋がっていく可能性があります。

『まちのOSをアップデートする機会や場を作る』ことがチャレンジしやすいまちを作っていくために必要と考え、情報や知識を吸収する時間として使われている朝の時間に着目。駅前という立地を活かして、通勤通学の道すがらに、新しい情報や人との出会い、機会を得ていくことが新しい関係を構築し、新たな挑戦への一歩につながる場としての朝カフェの提案でした。

会場でも「参加したい」「協力できる」という反応も多く、実践と検証により精度をあげていくチャレンジに繋がると考えています。

『過疎化地域でやる学習塾』として、竹田で実践しているノウハウを豊前市宇島駅周辺の学生をターゲットに展開するというもの。実施にあたっては、オンライン授業なども取り入れて、他拠点との交流もしながら学べる場所という提案もあり、人と情報の交流という観点からも期待できます。

## 2-5) 商店街ワークショップを終えて(来年への展望)

本年度は3回のワークショップを開催しました。

成果を述べるとするならば、商店街の存在意義やあるべき姿が明確になったことです。

ワークショップを通して、まずは商店街のこれからの役割は？という根本的な課題について検討しました。

- ・昔の賑わいは戻らない
- ・物の売り買いだけではない、何か重きを置く
- ・外からの人材、文化を受け入れる寛容性
- ・それでもみんなが好きな“商店街”
- ・若者たちのチャレンジが始まる起点

など、実際にまちに暮らし事業を営む市民からたくさんの意見がでました。このことから、短期的には「動き」をつくり、中長期的な視点で「持続的」な展開ができる状態に整えていく、ことが重要だと現時点では結論づけています。

そして、それらを達成するための3つの目標が設定されました。

**目標1：いくつかの空き店舗を「まずは開く」こと**

**目標2：アイデア・取り組みを“お試し”で実践する（テストマーケティング）**

**目標3：今後持続的に取り組んでいける土台をつくる（まちづくり会社…のようなもの）**

ワークショップには商店街の店主の方々が参加され、厳しさを含めた実情と若い世代への期待についてお話いただきました。

それに応えるかたちで、3回目のワークショップでは**豊前市内外の若い世代で結成されたコミ**

ユニティ「KIC」も積極的に参加し、具体的な提案が生まれています。

- ①朝の時間を有効に！「朝カフェ企画」
- ②JR 宇島駅ドリームステーションプロジェクト「チャレンジが集まる駅に！」

商店街、意欲ある若者、観光まちづくり協会・行政等の参加者が積極的にワークショップに参加。本事業で用意したプログラムの中で、多様な人材が連携し、能動的な動きが生まれ、今後に向けた具体的なアイデアと、継続的な取り組みにつながっています。

世代・立場の違う人々が集い、想いを共有できたことによって、ワークショップ終盤ではワンチームとして活発な雰囲気を持ち、推進力が増し、持続力にもつながる可能性を見ることができています。

今後どのような形になるのかはおぼろげですが、継続的に取り組みたいという意識が確実にあります。どのように描いていくかは今後のアプローチ次第だと考えています。

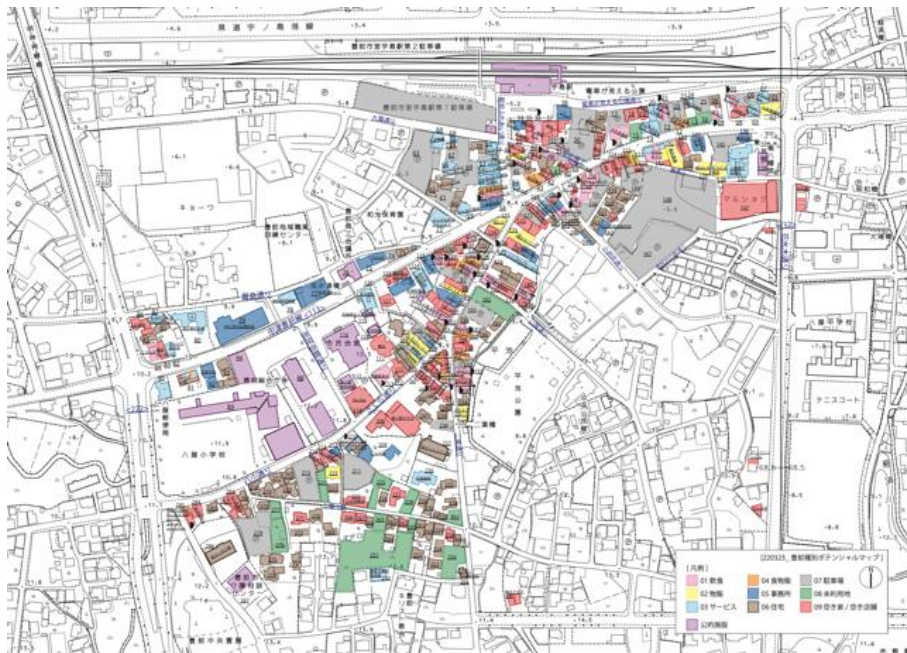
## 2-6)令和3年度の空き家調査の更新

令和3年度に実施した、うみまちエリアの空き家調査を更新しました。

令和3年度と状況が変わっている空き家は少なく、当時は稼働していたもしくは人が住んでいた場所が新たに空き家となった事例が見られました。また、空き土地だった場所に新築の住宅が建設されている場所も多くあり、住民や店舗の世代交代と、まだまだまちを動かしていく住民がいることを示唆しています。

土地や建物を所有している者も、新たな移住者や子ども連れの家庭に土地を売却したり、新たなテナントに貸し出したりしている様子が見られます。

(空き家調査ポテンシャルマップ)



また令和4年度は活用の可能性をヒアリング調査によって明らかにしました。経過の中で空き家活用が実現したものが現在のKITEN、ZigZagです。調査の中で、建物の老朽化の状況、所有者情報の有無、



立地条件などを鑑みて、活用可能性のある店舗として 12 の空き店舗を本年度の調査対象としました。

今年度の調査によって、空き家活用を進めていくうえで超えるべきハードルが明確になりました。現状活用が難しい状況にある空き店舗/空き家が多数です。オーナーがわからない状況では、やはりまちの不動産取扱店としても活用における協力がしづらく、使うことが確定しないと持ち主の特定や登記簿の取得、活用の交渉にこぎつけるのは難しいのが現状です。また、調査としても持ち主がわからない以上、商店街の人やまちに長く暮らす人が持っている情報を整理してまとめることにとどめざるを得ませんでした。

そして、老朽化が激しい物件が多数あり、改築等も同時に検討が必要で、時間を要することがわかっています。

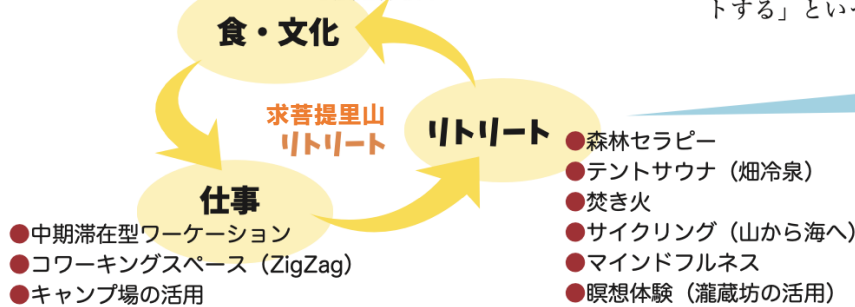
見方を変えると、調査によってすぐ使えない空き店舗が明確になったことにより、具体的に活用の検討に段階を進められる物件も明確になっています。これにより、事業アイデアから活用を考えるのではなく、既にある物件や条件から事業アイデアを検討することができるようになりました。

### 3. さとやまエリアの活躍人口創出に向けたネイチャーフィールド活用のための

#### 環境ブラッシュアップ事業

##### 3-1) 新しいブランディングの検討/社会実験の開催

- お神楽
- 修験道の文化・歴史
- 地域に継承されている催し
- 求菩提茶屋（そばの提供）
- セラピー弁当（地元食材）
- 里山カフェ（山帰来、風知草）
- 農泊体験など



**リトリート** 語源はリトリートメント（retreatment）。本来は避難所や隠れ家の意味ですが、近年は「日常生活から離れてリフレッシュし、心身ともにリセットする」といった意味で使われています。

#### 結局何が魅力？

- 「地元じゃ気づかない」こそ大切な価値
- 「ただ〇〇するだけ」こそ貴重な体験
- 「ホンモノがある」こそ足を運びきっかけ

里山の新たなブランディングの方針として、里山単体での魅力発信やプログラム開発だけでなく、駅周辺との連携、SNS等WEBの活用や、具体的なターゲットに合わせたプログラム開発など『**どうやってその魅力に触れてもらうか（たどり着いてもらうか）**』に視点を置いて、検討を進めました。

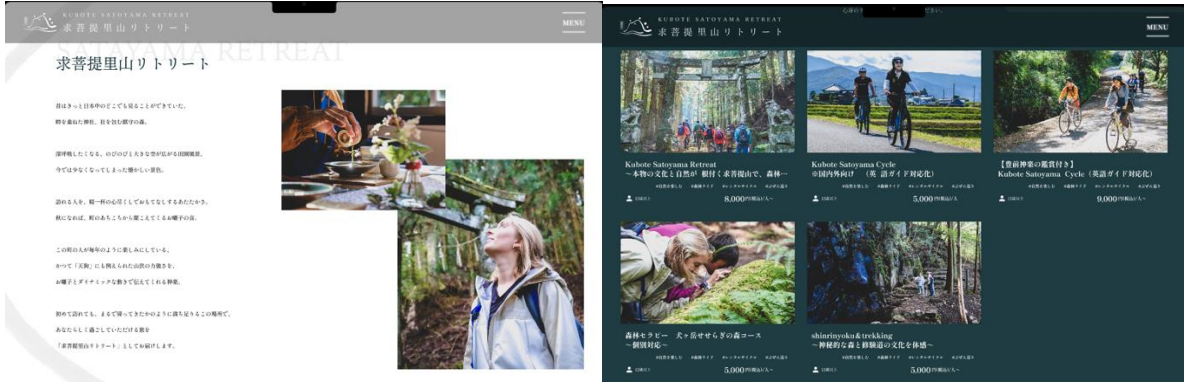
### 求菩提里山リトリート(Kubote Satoyama Retreat)

「日常生活から離れてリフレッシュし、心身ともにリセットする」ということで、本事業の特色でもある、まちなかと里山をつなぐしかけを検討しています。また、水のアクティビティとアウトドアの集客を結ぶ機能として、求菩提山を観光案内するサービスを検討しています。自然体験や神楽鑑賞や修験



道遺跡めぐりなどの文化体験を通して、市外、県外、国外からの観光誘致を見込みます。将来的には、英語ガイドや歴史ガイドをとおして、普段まちなかで得るものとは別の体験を作り出し、求菩提茶屋を中心にうみまちエリアの経済効果を生むフィールドとしても機能させていくことを目指しています。

### 【実施内容1】ホームページの整備



「求菩提里山リトリート」のホームページの構築を進めました。求菩提山を中心とした里山エリアで見られる風景や体験を魅力的に発信し、「すぐそばに里山がある場所での暮らしやしごと」をイメージしてもらうものです。これらを KITEN や ZigZag を活用して発信し、さらに周辺の様々なアクティビティへと案内する仕組みを作っていきます。

### 【実施内容2】モニターツアーの実施

HP に掲載する素材収集および、プログラムの検討のため、モニターツアーを実施しました。

豊前市森林セラピー体験にご参加ありがとうございます！  
行程を下記のとおり、ご連絡いたします。  
当日は豊前の森で癒しとハレの一日をお過ごしください♪  
森の案内人一同、皆様にお会いできるのを楽しみにしております！

**2023年10月17日（火）** [次部坊天狗橋コース] 約3km  
**Kubote Satoyama Retreat ～修験道の聖地 求菩提山 森林浴と瞑想・写経体験～**  
※予定時間は前後することがございます。

予定時間	内容
8:40	JR宇島駅「KITEN」前 集合・受付 (ソニック3号 博多7:00-小倉8:00-宇島着8:34)
～9:10	移動 JR宇島駅～求菩提茶屋(豊前市菩提)
9:15～	ご挨拶～《講話「修験道と森」》求菩提資料館 相良副館長 @求菩提茶屋にて
9:40～	求菩提公共駐車場～次部坊天狗橋へ移動(車にて)
9:50～12:40	《森林浴・森林セラピー・トレッキング体験》 次部坊天狗橋～茶屋跡～獅子の口～大鳥居・山門～ 求菩提山 中宮「国玉神社」参拝 ～ 鬼の石段 語り部 など 登山口～求菩提公共駐車場へ移動(車にて)
12:50～	《昼食》森林セラピー弁当 @求菩提茶屋にて
13:30～50	《安息タイム》岩田川川い ハンモック等
13:50～14:50	《瞑想・写経体験》～《絵手紙》
15:10	ふりかえりタイム～終了

※1 集合場所：JR宇島駅前「KITEN」 改札前でスタッフがご案内します  
※2 万が一キャンセルされる場合は、必ず事務局へご連絡をお願いします。  
※3 トイレは「求菩提茶屋」と「求菩提公共駐車場」、山の中では「求菩提山 中宮(旧式トイレ)」にあります。  
※4 セラピー弁当を提供します。食品アレルギーなどある方は、事前にご連絡ください。  
※5 モニター体験としてご参加いただくため、プログラム終了後にアンケートとヒアリングを予定しています。ご協力をお願いします。

**【服装等】** \*参考にしてください

- ・トレッキングシューズ(底が厚くすべりにくい運動靴)
- ・ジャケット・ウィンドブレーカー  
(当日の気温などにより、脱ぎ着のできる防寒着など)
- ・長袖 ・長ズボン ・帽子
- ・両手が空くリュック等 ※斜め掛けバッグは×
- ・水筒(飲み物) ・タオル ・雨具(ポンチョ等)

**【お問い合わせ先】**  
「豊前市森の案内人の会」事務局  
(一社) 豊前観光まちづくり協会 東(ひがし)  
電話 0979-53-6660/当日連絡先 090-6425-8553  
E-mail mori@buzen-kk.jp

**【タイトル】**「Kubote Satoyama Retreat～修験道の聖地 求菩提山 森林浴と瞑想・写経体験～」  
**【日程】** 2023年10月17日(火)  
**【工程】** 9:30 JR宇島駅 集合～求菩提山～森林浴・トレッキング～昼食～瞑想・写経体験  
 ※求菩提茶屋を出発点として活用

9

## 【内 容】

連携したプログラムにより、参加者の体験環境をよりよく整えることができました。また、今後の展開としては、プログラムから派生して、ツアー終了後に駅周辺で買い物をするしかけ、または、駅周辺でセラピー弁当が買えるといった商品開発など、ビジネスの芽となる材料も多く見つかるものとなりました。

### 【実施内容3】誘導サインに関する検討

求菩提山入り口の看板が老朽化して使用されていない状況について、地域住民からも復旧の声が上がっている状況でした。そこで、看板の設置検討について、専門家に現地確認してもらい、検討を行いました。本年度は、現地視察と検討のみで完了しています。

今後の方針として、サインを設置する場合、「うみ」「まち」「さと」「やま」が、つながり、それぞれの特色やブランディングが見えてくるようにサイン(情報)は設計するべき、というアドバイスのもと、人の流れや、エリアの接点、連携を意識した全体的なサインを検討していく必要があります。

### 3-2)四季堂の代替施設の提案及び充実化、活動できる人材の発掘、運営の提案

- ・ 里山の交流拠点として、キャンプ場や求菩提資料館に隣接しており、連携がしやすい。
- ・ 昭和40年代から地域の人に愛された施設であり、地域の人にとっても愛着のある場所である。
- ・ 広い駐車場が近くにある。

という理由から、四季堂の代替施設として、「求菩提茶屋」の活用が適切であると考え、長らく無人となっていた求菩提茶屋を、観光協会と地元有志の力を借りて、カフェとしてオープンしました。

カフェメニューを提供しているほか、観光案内所や森林セラピー、ワークショップの拠点として、さとやまエリアとうみまちエリアをつなぐ役割を担っています。

カフェの運営は、もともと地域おこし協力隊として移住してきた人材が中心となり、現在も運営しています。今後もさとやまエリアとうみまちエリアのシナジーを高める鍵になる拠点として、協力しながら機能を充実させていきます。



今後の運営を検討する上では、カフェ運営のみならず、さとやまエリアの観光拠点としての機能を強化することが重要となりそうです。特にインバウンドを意識した際には、茶屋での演出は大きな魅力になることが見込まれます。

## 4.活躍人口創出に向けたうみまち・さとやまエリアの各拠点における体験活動促進事業

### 4-1)各拠点におけるプログラムの開発、提案

#### ① KITEN

##### 【カフェ】

毎日ではなく、週に数日といった形の運営となりました。ホール利用者とのコラボ出店や、利用者の利用の仕方に寄り添った運営によって、ホール利用の満足度を高めることに寄与しています。また、常連客の存在もあり、KITEN に集まる人の層を更に厚くする存在となっています。



##### 【駅前古着屋 REVELOP】

KITEN で古着屋を開店しました。開店にあたって、地域おこし協力隊とアパレルショップ SPINNS の協力により得られた古着屋運営のノウハウを使って運営。KITEN 当初の目的である、人々の交流を目的としたレンタルスペース運営も相まって、古着がきっかけで開かれるイベントやスペース利用も見受けられます。イベント参加者やスペース利用者同士で、KITEN で活動中の内容を共有しあうことで、人々の交流につながっています。

結果的に古着屋という機能が交流のためのツールとして役立っており、KITEN の目的である交流をさらに活性化することにつながっています。



古着屋とのコラボ出店や、カフェとのコラボイベントなど、『サブカルチャー』をキーワードに、若年層が集まる場となっています。ZigZag とはまた異なる層の人々があつまり、放課後の中高生があつまる活気に満ちたエリアの中心になっています。

加えて、新たなプログラム開発、人材発掘、そして KITEN 活用の PR のため、青豊高校と連携したワークショップを実施しています。本ワークショップは令和 6 年度も継続的な連携事業として想定しています。

##### 【青豊高校とコラボワークショップ(全 2 回)】

<第 1 回>

【場 所】 福岡県立青豊高等学校

【日 時】 令和 5 年 8 月 24 日 (木)

【プログラム】 地域づくりって何なんだ？まちづくりって誰のもの？

【内 容】

青豊高校の生徒にむけ、油津商店街の事例や現在ハレノヒ事業で取り組んでいることを軸に自分たちのまちを自分ごとと捉えること、KITEN の活用のための事業を実施しました。

高校生のアイデアをまとめた提案書の作成、プレゼンの発表をゴールに、導入授業と位置づけています。



いまある地域資源に対し、持っている目線を変えてみることに、実際に赴いてみて、高校生自身の感覚や考えを更に深めてもらうことを宿題とし、次回授業に向けた準備の授業となりました。

登壇者の説明やプレゼンテーションに対して質問も積極的に飛び交い、高校生の持つ意欲を感じられる時間となりました。

<第2回>

【場 所】福岡県立青豊高等学校

【日 時】令和5年10月26日（木）

【プログラム】未来は自分たちで描ける？社会を元気にするってどういうこと？

自分たちのまちに興味を持とう！

【内 容】

第2回目の授業として、前回の振り返りにはじまり、高校生の調査経過の発表、KITENの案内／ガイドづくりにとりかかる授業となりました。

お店に足を運びたくなるガイドづくりについてレクチャーし、実際に観光マップの案を作成しています。高校生のアイデアに登壇者がアドバイスしながら、一緒に形にしていくことで、まちに関わることや、高校生自身のまちに対するイメージや意識が変わっていく様が見られました。今後も青豊高校との関係性を深めていながら、若年層の人材発掘と、若い世代の意識付けに取り組んでいきます。

② ZigZag

【ZigZag Welcome Party For Public】

【場 所】ZigZag 1階 ホール

【日 時】令和5年8月26日（土）

【主 催】一般社団法人 豊前観光まちづくり協会

【参 加 者】150名

【出 演 者】清高りとるばんぷきんず（太鼓）/ぶぜんピープルズ（ダンス）

BRC BAND（バンド）

【出 店 者】農産物イベント（831ダービー）/ワークショップ（ランプシェード）

古着販売/駄菓子販売・縁日/カフェ（ZigZag café bpk）/DJ ブース

【内 容】

個人や小規模でも簡単に老若男女が多様な方法で利用できる場所だということを認識してもらうため、ステージイベントと合わせて出店を実施するイベントを開催しました。ZigZagに関わる人々が一同に介し、ZigZagというそれぞれの共通項をとおして、もともと関わりのない人々が交流する様子がみられました。

【NiHA Marche「MiChi iRO BiYORi」】

【場 所】ZigZag 1階 ホール

【日 時】令和5年9月24日（日）

【主 催】一般社団法人 豊前観光まちづくり協会

【参加者】300人

【出店者】茶房 山帰来/にこぱん/Bulan～月の台所～

シキノネ/浦野醤油醸造元/petite cloche/ごんのおやつ/ジルエイト/革小物 cuore/caudex swanp/mishmash ハンドメイド/天然石アクセサリー-Rabi&lulu/kokoro 3

【内 容】

「地域密着」をテーマに気軽に人が集いコミュニケーションを育んでもらうこと。ZigZagのPRを含め地域住民が施設に足を踏み入れる機会をつくり、新たなパートナーの発掘を目的として、マルシェイベントを開催しました。参加者はもちろん、出店者同士のコミュニケーションが活発にみられ、地域の小規模事業者同士の繋がりが強まる機運がみられました。また、主催者と出店者の関係性の深化にもつながる有意義な時間となりました。

【街カフェマルシェ in 豊前】

【場 所】ZigZag 1階 ホール

【日 時】令和5年10月22日（日）

【主 催】街カフェ

【協 力】一般社団法人 豊前観光まちづくり協会

【参加者】300人

【入 場 料】500円（ワンドリンク付き）

【出店者】

◎占い | 白艶 Tuya/易占/友美(ともみ)/aroma&Clay 猫の月/みくじ屋焰華/言霊屋/星よみスト☆ナッチョ/アトリエクララ HIRO/リーディングアート メルト/ミドルマヤンレメディスト KAORI

◎飲食 | シナモンくるみ/deco boco/c.est du nanan/+felice/地球屋/ごんのおやつ/風知草/Cheers Japan/街カフェ

◎ボディケア | 明元/mom room aroma/Luna☆Luce SATOMI

◎美容 | nail atelier una

◎ハンドメイド | Heliotrope/panie oruko/cercle nao/Lily of the valley/SAKURA\*/新井真之

【内 容】

豊前市内で活躍する小規模事業者を中心に、各カテゴリから過去最大の出店数を集めるイベントを開催しました。飲食のみならず、占いやボディケアなど体験型の出店も多数みられ、ZigZag周辺にはない雰囲気をつくることができました。出店レイアウトにも工夫を凝らし、ZigZagホールの新たな使い方として参加者や出店者へのアピールの機会にもなりました。

※イベント売上金の一部を、夢授業を開催するキャリア教育研究会へ寄付しました。

【NiHA Marche 「MiChi iRO BiYORi」】

【場 所】ZigZag 1階 ホール

【日 時】令和5年2月11日（日）

【主 催】一般社団法人 豊前観光まちづくり協会

【参加者】300人

【出店者】茶房 山帰来/にこぱん/Bulan～月の台所～/ごんのおやつ/シキノネ/浦野醤油醸造元/津田くん農園/豊前厨房 Barba Rossa/SUMAHANS/革小物 cuore/caudex swanp/mishmash ハンドメイド/天然石アクセサリーRabi&lulu/こころ組/ぶぜん食と農の革新会議/MiChi iRO café ワークショップ（缶バッチ）

【内容】

2 度目となる同イベント、前回に引き続き出店した事業者に加え、新たに今回始めて出店する事業者も多く見られました。前回出店者から紹介されたという出店者もみられ、事業者同士の口コミや繋がりの強さを改めて感じる機会となりました。外部のイベント出店が主な事業者と普段店舗型の事業を展開している事業者の雰囲気の違いや、出店環境への慣れ、不慣れなどもみられ、次回開催に向けて様々な情報が得られた開催回となりました。

また、サテライトオフィスの入居促進、コワーキングスペースの利用促進により、以下のような実績となっています。

(参考)3カ年で設定した数値の KPI

整備したサテライトオフィスを利用する企業・団体数 | 3 社

整備下サテライトオフィス利用者のうち、福岡県外の利用者数の割合 | 50%

整備したサテライトオフィスの利用に起因する移住者 | 3 人

【サテライトの入居状況】

事業年度2年目に誘致した2つの企業（日々とデザイン株式会社/株式会社スチームシップ）と、加えてさらに1社、誘致することができています。

◎2階 サテライトオフィスの入居状況

企業名	事業内容	入居年月日	本社
日々とデザイン株式会社	デザインプロデュース	令和5年4月～入居中	宮崎県
株式会社スチームシップ	ふるさと納税中間支援機関	令和5年4月～入居中	長崎県
株式会社エアーール	建設業、スポーツ実業団(野球)	令和5年8月～入居中	大分県

プロジェクトメンバーのつながりと、入居企業の事業進捗、新規事業の事業規模、タイミングがマッチして入居しています。各社ともに、今後は現在入居しているサテライトオフィスではない豊前市のどこかにオフィスを構える展望があり、ZigZagのサテライトオフィスが事業を豊前市で始めるひとつのきっかけであり足がかりになっていること、豊前市や観光協会との関係づくりや協業のきっかけになっていることがわかります。

協業によって豊前の事業者を増やし、豊前市から市外、県外に向けた商品開発や事業アピールが進んでいくよう引き続き取り組みます。

【コワーキングスペース利用状況】

◎コワーキングスペース利用実績（令和5年度）

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	計

コワーキング (2h) 利用者数 (人)	4	14	23	7	6	7	17	24	3	4	4		113
1日利用者数 (人)	19	9	1	4	4	5	1	4	2	5	8		62
1ヶ月契約利用者数 (人)	0	2	4	1	1	2	2	3	0	2	0		17
月契約の利用者数 (人)	0	4	24	15	4	10	5	9	3	4	0		78
年間契約利用者数 (人)	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0		2
年間契約の利用者数 (人)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1		2
合計 (人)	23	29	52	27	15	24	25	41	8	17	13	0	274

◎コワーキング年間契約企業

企業名	事業内容	入居年月日	本社
(一社)日本国際交流協会	外国人支援	令和5年11月～入居中	東京都

【貸し会議室利用実績】

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	計
利用時間(時間)	0	1	3	4	5	1	0	1	0	8	1	0	24

リニューアルオープンによる繁忙を終え、季節による波はありますが利用者数は安定してきています。オープン初年度にも関わらず、コワーキングの年間利用契約数は1社、1ヶ月の定期利用も契約がある状況です。豊前市外からの視察や、後述する県外からのサテライトオフィスの入居も相まって、市外、県外からのコワーキング利用も多数見受けられます。また、コワーキングの利用と主催事業をきっかけに豊前市内での起業を検討している利用者もいる状況です。来年度も利用者数の増加を目指し、発信や視察の受け入れ、年間契約の誘致を続けていきます。

貸し会議室については、会議室のみ利用できることの周知がまだまだ進んでいない印象です。今後も積極的に発信し、周知が進めば更に利用者は増加すると考えています。SNSやコワーキングを既に利用している起業家のつながりを利用して、積極的な周知に努めていきます。

【ホールの利用実績】(別添 | ZigZag ホール利用実績)

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	延べ計
利用件数	2	9	9	14	12	6	5	17	9	10	13		139

※合計件数は毎週木曜利用の33回分を含む

かつて実施されていたライブのほか、現在は会議やワークショップ、マルシェでの利用が増加しています。主催事業により、ホールの利用方法、目線が付与されていったことによって、ホールの使い方の幅がひろがり、広く市民に周知されたと感じています。

また逆に、使い方に制限のない貸し切り利用によって、ホールやスペースの使い方、レイアウトの幅が広がり、利用者自身の宣伝によって「ZigZagって何？」を解消していくことにつながっています。

4-2)繁忙期外の集客プログラム

③ 求菩提茶屋
【テントサウナの実施】



**【場 所】** 求菩提茶屋下

**【日 時】** 令和5年12月3日(水) 11:00~15:00

**【主 催】** 一般社団法人 豊前観光まちづくり協会

**【参加者】** 37名

**【プログラム】**

自然の中で、テントサウナと天然の水風呂、焚き火など

求菩提茶屋で温かいお味噌汁や特産品の販売、マッサージのサービスも。

**【内 容】**

テントサウナと求菩提茶屋を中心とした、体験イベントを実施しました。過去にテントサウナのイベントを実施したことがありましたが、今回は求菩提茶屋と一緒に開催することでお金が落ちる仕組みを構築できました。特産品やランチがきちんと販売でき、地域の消費拡大につながりました。

また、これまで豊前で推進してきた森林セラピーなど里山のアクティビティは夏の実施が主でしたが、テントサウナは冬も満足度の高いものと検証できました。今後はテントサウナだけではなく、BBQ との組み合わせプラン等も展開していく予定です。