



1. D1チームの概要

D1チームでは、諏訪地域活性化を最大の目標として、お土産づくりなどの付加価値をつけ、更なる諏訪の活性化をテーマとして活動を行ってきた。

チームの会社名を「株式会社スターインダストリーズ」（以下、弊社）とし、経営理念を「諏訪地域活力創出」、基本方針として、若者が率先して、地元諏訪地域の活性化を図るためにあらゆる思考能力と手法を駆使した実践力を活かすこと、次に何が必要とされているのか、ニーズを第一に考え、それらに応えられる新たな発想と創意工夫を凝らした企画立案と実行することである。

大学生だからこそ考えられる発想の転換、そして若者だからできる行動力が今回の活動の大きな要素であった。全員が新たな発想を持つことの大切さ、他の仲間と協力をするとの意義、自分たちの未来を見据えた発想力を大いに役立たせることができたのではないかと推察する。

2. 企画の概要

「未来型の地域通貨を目指して」

弊社では、地域通貨を提唱したい。地域通貨とは、その地域でしか使えないお金のことである。この地域通貨を諏訪に定着させ、観光客の誘致とともに地元産業と経済発展へとつながるようなものにするために活性化のねらいとして、

- 一、 諏訪地域特有オリジナルティーの“SUWAN”通貨システム、課金装置、ポイントカードシステム
- 一、 新未来型地域通貨の定着と展開
地域通貨の新たな発想と多様なニーズへの対応による地域通貨の発展
- 一、 諏訪地域観光活性化、産業発展と活力基盤の構築
SUWANによる観光及び地域活性化、オリジナル商品開発による産業発展

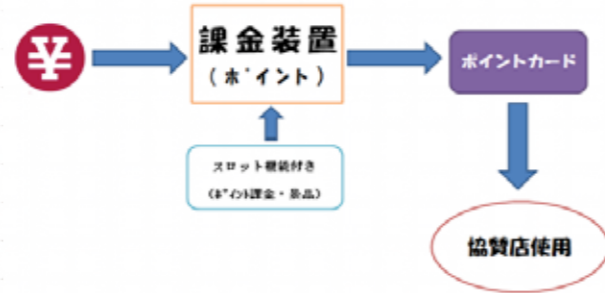
を上げる。

3. 企画名

“SUWAN” Project
 正式名称
 Suwa Money (諏訪マネー)

4. 企画の詳細（各事業部の説明）

- (1) 全体システム構想（システム事業部）
 <全体構成図>



<メリット>

- ・ 例えば1000円課金したら+300円分ポイントが得られる
- ・ ポイントカードのみでしか購入できないもの（オリジナルグッズなど）を、各協賛店で設定するなどポイントカードの需要度を高める
- ・ SUWAN課金装置には、スロット機能が付き、当たりの場合はポイントアップや景品やオリジナルグッズとの交換が指定店でできる
- ・ 利用のターゲット層は観光客をメインとする

<経済効果予想>

ポイントや景品交換のシステムを構築することで、協賛店に外向くようにし、収益のアップにつながる。
 観光客が諏訪で多く買い物するようになるつまり、経済発展。

- (2) 機能及びデザイン（デザイン事業部）

<目的と概要>

第一の目的として、諏訪の、ひいては地域の活性化を目指すことを決めた。コンセプトは「おみやげ造り」だったので、それを大本に、おみやげ造りと地域活性化のハイブリッドな提供をするべく、今回のSUWANプロジェクトに携わるに至った。

まず、我々のデザイン事業部だが、これは主にシステム部が決めたコンセプトに沿ったデザインを構築する事業部である。故に、システム部との提携を重視し、新規アイデアを搭載する際は同席にて会議を行った。また、今回のSUWANプロジェクトに於いて肝となる、「地域密着型ニュースフィード付き自販機風カード販売及びポイント蓄積システム+それに伴うポイントカード」のデザインを創出した。有志を集い、その中でデザイン案を募集したのだが、各々が素晴らしいデザインを考えだしてくれたので、非常に助かった。

<開発コンセプト>

まず、今回のSUWANプロジェクトにおいて、自販機風の形を取ることによる利点として以下の点が挙げられる。

- 一、 地域密着型として、誰しもが見たことがあり、使ったことのある馴染みあるデザインであるということ。これにより、1からイメージを創出するよりも、とっつきやすさが向上するのではないかと。
- 二、 地域活性化を謳っているのは、是非科学技術、精密機器産業の大本である諏訪の技術力を活かしたい。その技術力を結集するにあたって、より注ぎ込みやすく、表現しやすい形が自販機型であった。

高齢化の進む地方では、幾ら技術力を集めたハイエンドな製品を作っても、その地域では触り使いこなせる人間は少ない。しかし、昨今流行りに流行っているタッチパネル式ならば、直感的な操作感と簡単な手順を踏むだけで完了できるシステムが搭載されているので、老若男女問わず使いこなせるはずだ。実際、らくらくホンシリーズとして名高い簡単操作の携帯電話も、近状を見れば、スマートフォンの流れに乗ってタッチパネルを搭載するに至っている。勿論他のスマートフォンに比べてやることは少ないのだろうが、それはこの自販機にとってみても同じことである。少ない手順でスピーディーに動作を完了でき、なおかつ簡単である。単純に自販機ならば、商品価値以外の要素として、これに勝る集客力は無い。よって、技術力と容易さを兼ね揃えたデザインとして、自販機システムを取ることに至った。

次にカードデザインだが、これはデザイン創出の際に有志を集って様々なデザインを募った。上述した通りだが、皆が皆素晴らしいデザインだったので、いくつかここに掲載しておく。



こういったデザインのカードを幾つか用意し、他にも諏訪の景観や、御柱、諏訪大社、花火等の地元感溢れるデザインを毎月新規デザイン、若しくは四季折々に合わせて提供する。また、カードデザインの肝であった諏訪姫だが、これは毎月新規デザインを用意し、ランダム方式で購入できる形を取る。幾つかのデザインのうち、通常デザイン五種+限定1枚など、コレクター魂を擽るようなサービスを提供する。

<反省及び考察>

予想外の展開ばかりで、正直どうなるかと不安だった。中間発表までは、まるで陳腐な内容であり、使い古されたようなアイデアしか出て来なかった。しかし、一定期を過ぎた辺りで各人が団結しあうようになり、最終的にはイノベーションチックにこのアイデアに行き着いた。「これはだめなんじゃないか」「どうせ出来やしない」などと思うが易し、実行に移せば案外通ってしまったりもする。その逆もあり、疑いをもって掛かることで、一見通った筋も実は的はずれだったこともある。その点、奇抜な発想を出すことすら儘ならない我々は苦戦を強いられた。しかし、俗物を混ぜ合わせるという真に奇抜な案を大まじめに考えた結果、上手く軌道に乗せることができた。デザイン案もそこから派生し、なんとここまで漕ぎ着けることができたのだ。前途多難だった事業も、集団として機能したからこそ案をまとめることができたのだ。協力しあうことが事業を成功させる要因であり、必要不可欠な要素である。

- (3) 機能及びデザイン（デザイン事業部）

<目的と概要>

各々欲しいものを考えて、それを地域活性化に繋げようということからスタートを切った。しかしこのスタートラインは難しく、最初はアイデアが出にくかったという点が問題であったといえる。

ピック、鈴、箱、オルゴール、模型などアイデアが様々出てきた所からは、この班の活動姿勢や団結姿勢は高かったとは言えるが、中間発表では、本当にアイデアすべてに着手するのか?または出来るのかという質問を頂いた。

<経過報告>

中間発表のアイデアを一度リセットし、全体で話し合った。そこで新たなアイデアである諏訪通貨というアイデアに辿りつく。諏訪通貨システムを考えるにあたり3事業部に分かれた。デザイン事業部について以下に簡潔に記していく。



デザインが決まったものとしては上記画像のSUWANカードに使われているデザインのぬいぐるみとビーナちゃんをデフォルメしたデスクグッズである。また御柱型の水鉄砲もある。ピックは最終的に上記画像のデザインを使用する事になった。

<考察及びまとめ>

やはり時間がなかったことが一番に挙げられる。全体的に考察不足であった。具体的には全体で集まりデザイン案を考える時間が少なく、全体としてのまとまりがほしかった。

6. 総まとめ

今回は、中間発表後に大きく会社の方針を展開したことにより、時間的な余裕が十分ではなかったことが、具体的な実行へと移せなかった要因と考える。

しかし、全員が大切なことを学ばすきっかけを作ることができた。それは、「夢」と「希望」を持つことである。世界中、偉大な事業を展開しているどの企業もはじめは夢であった。まずどんなことをやりたいのか、どんな風にしたいのか、どのようになりたいのか、大きな夢を持つことである。そしてその夢を実現できるように努力する、実現できるように希望というものははじめて持つのである。これがなければどんな事業も成功へという道は開けないであろう。必ずしもすべてうまくいくとは限らない。しかし、この夢と希望を持つことにより、発想力と行動力が生まれるのではないかと思う。

全体のまとまりが取れなかったが、相手に自分たちがやってきたこと、何をしたいのか夢や希望を大いにぶつけることができたので、最大の目標を達成することができた。様々なことを学ぶことができたと同時に「意義あるもの」として今後の人生に活かせるものはたくさんあったと感じた。