

報告会、本当に感激しました。  
素晴らしかったです。  
この一年間で聴いたプレゼンの中で  
最も素晴らしいものでした。

みなさん、この一年で取り組んだことを糧に、  
来年以降の学業に、来るべき就職活動に、  
この一年と同じ情熱と真摯さをもって臨んでください。  
必ずやよい結果がついてくると思います。

ささやかではありますが、  
みなさんから提案いただいた各案へのコメントをお送りします。  
1月13日の提出時のご一助にしていただけましたら幸いです。

ぱったり堂・店主 内浦有美

=====  
高橋梨夏さん：地域食シェアハウス

「新食感シェアハウス@新宿」の事例を持ってきた点が面白いと思いました。都会・地域の事例かかわらず、「(全国の面白い事例を) 豊橋や松山を舞台にやってみたらどんなものになるだろう？」という発想を、もっと大胆に広げていってみてください。

小笠原侑美さん：まつやま異世代コミュニケーション

ぜひやってみたいですね。単純に「地域の大人」と「若者」とせずに、「自治会」としたところに新しさと知恵を感じました。また、まじめすぎず、お酒やジャズなどの等身大の楽しさが親しさや面白さを感じさせます。吉見さんのコメントがその説得力を増させていますね。

角田紗貴さん：ぱったり堂で働こう！

BTD システム、今回の発表のなかで一番驚きました。ネーミング含め、とても嬉しかったです（就職の面接時やゼミの発表でも「プレゼン対象となる相手を喜ばせる」ことは最も重要なスキルの一つです）。もう少し熟考・精査したら、立派な社会起業のビジネスモデル化となると思います。楽しみです。

山影 駿さん：松山ふれあいスポーツバー

今回の発表の中で、現段階で最もビジネスとして可能性がある提案だと感じました。それ

でいて、地域の人を主役に考えられていて、地域のニーズも感じられる。全国の社会起業・ビジネスモデルの視点からしても、新規性が高く、斬新なアイデアではないかと思います。ぜひったり堂としてもやってみたいです。

岩田太呂さん：まちやに泊まろう 「ホテル」とコラボした学びの「まちや」宿泊  
視点がすばらしい！アイデア段階ではピカイチだと思います。豊橋の文化・歴史・生活・観光を担う様々な企業や組織とのコラボレーションの可能性・広がりを感じさせる提案でした。実際に実現できるまでには様々な企業や組織との協働実現のハードルがあるので、そこまで踏み込んで提案できれば、社会に出て通用する考え方だと思います。

今井雄太さん：豊橋朝市&学生フリーマーケット

朝市に実際に調べに行ったところが何より素晴らしいですね！実際に現場に足を運び、自分の目で見、耳で聴き、身体で感じ、人と話をすることのなかに、大切なことのほとんどが詰まっています。今後のゼミや就職活動でも、その行動力・好奇心を大切にしてくださいね。それが必ず、あなたを一回りも二回りも大きくしてくれます。

待場祐貴さん：豊橋まちなかづくり～豊橋レトロ街食べ歩き運動～

いくら素敵なお店がたくさんあっても、それが個別の「点」でしかなければ、お客さんにとって、地域住民にとって、魅力ある「まち」にはなりません。「点」と「点」を“線”で結ぶことができ初めて、人は「まち歩き」をはじめ、その線が重複し立体的な「面」となって、ようやく「まち」となっていきます。そうした視点からの今回の提案でもあると思います。その思いが素晴らしく、とても共感しました。

田島千裕さん：とよはし駄菓子の全国ブランド化

すぐにでも実現したいですね。大学や大学生とのコラボレーションも、学生ならではの提案で、新鮮味を持って社会に受けとめてもらえると思います。駄菓子の生産工場・卸業者のさらなる丁寧な調べ込みや、統一的もしくはオリジナルのパッケージデザイン等にも言及するとさらに深みと広がりのある提案になると思います。聴いていてとても楽しかったです。

竹内裕太さん：豊橋妖怪ストリート

面白い！とくに国道259号線を「地獄線」と見立て、豊橋の新名所・妖怪ストリートにしてしまおうという点は、ユーモアと発想が抜群です。地域活性成功事例の多くは「マイナスを逆手にとってプラスに」という発想から生まれています。ぜひ一緒に実現したいです。

松葉大智さん：松山小学校生を対象としたこどもたちの将来デザイン

吉見さんのおっしゃっていた「回覧板の力」を取り入れたモデルの着眼点が素晴らしかったです。地域の人々の生の声をきちんと提案に反映させる、プレゼンのとても重要なポイントだと思います。さらなる提案としては「習字」「そろばん」などの基礎的な習い事の他に、「松山オリジナル」「ぼったり堂オリジナル」の独創的な習い事メニューもそろえてみてはいかがでしょうか。

佐藤修平さん：フリーペーパー「豊橋小鉢」

あなたの経験に基づいた、発想と情熱が素晴らしいですね。実際に動き出したら、乗ってくる企業さんや店舗も多いのではないかと思います。次のステップとして、実際に自分がいくつか店舗に入ってメニューを頼んで食してみて、気づいたことやおススメのモノを実際にラインナップすると提案に立体感がでるのではないのでしょうか。ぜひ作ってほしいです。

野田観嗣さん：参加型 豊橋文化・市電ラッピングプロジェクト

ぜひ一緒したいです。実際に広告掲載料やラッピング料を調べ、その資料をもとに提案を組み立てたことで、提案の説得力がぐんと高まったように感じます。更なる提案としては、ではどんな業界・企業と広告提携してもらおうと面白いのか、どんな内容がよいか、市民のみなさんはどのような反応をするか、対象となる相手の顔を具体的に思い浮かべながら提案を深めてみると面白いのではと思います。