佐野常民と三重津海軍所跡の歴史館 様

実務WS① 企画提案書

チーム　ほこり（Aチーム）

目次

- チームメンバー紹介
- 与件の整理①（歴史館が抱える問題・課題）
- 与件の整理②（歴史館が目指すゴール・解決策定義）
- 歴史館の強み・魅力の分析を実施
- 強み・弱みの分析を元にコンセプト設計を実施
- ストロングポイントの設定（主な訴求ポイント・コンセプト）
- メインターゲットの設定と設定理由
- ご提案内容（クリエイティブ制作の大方針・フォーマット）
- ご提案内容の詳細（構成・ストーリー等）
- 今後に繋がる追加ご提案（メイン提案以外のアイデア）

与件の整理① 歴史館が抱える問題・課題

問題・課題	**【歴史館が抱えている問題・課題】** ・歴史に興味がある世代が中高年比率が高く、来館者の客層が偏っている ・歴史館がある事自体を知らない人が多い 　→佐賀の人でも知らない・来たことが無い人も多い ・佐賀市内の中学校からの見学が非常に少ない 　→地域学習や課外授業枠の対象になっていない（県外私立校のリピートあり） **【問題・課題の理由】** ・WEBサイトや佐賀市のサイト等で情報を出してはいるものの見てもらえていない 　→知られていない・興味がなければ見てもらえない ・SNSなどでも発信力・知名度が弱い **【問題・課題を放置すると？】** ・佐野常民や佐賀藩が「明治日本の産業革命」で成し遂げた業績やその意義・背景を知らない若い人達が増えてしまう （現代を生きる中でも充分参考になる内容なのに、この歴史を知らないまま生きていくのはもったいない） ・歴史館自体の存在意義がなくなってしまう、歴史を学ぶ価値や面白さを知らない人達が増えてしまう

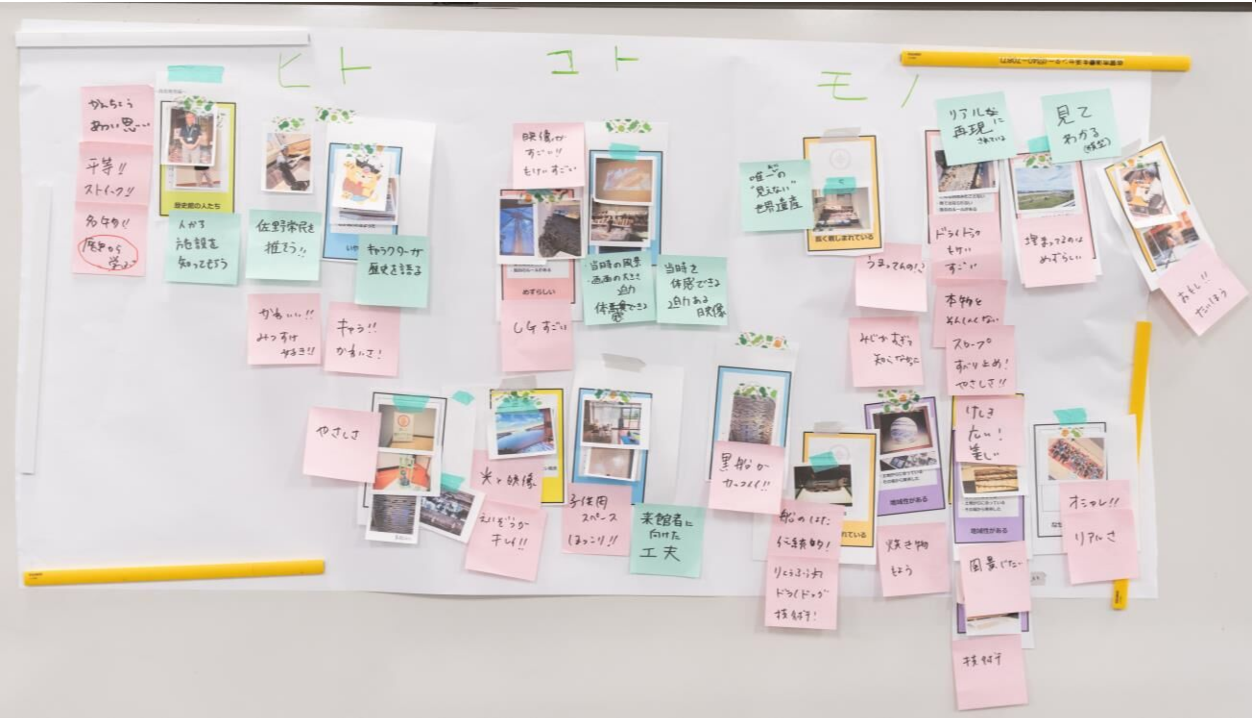
与件の整理② 歴史館が目指すゴール・解決策定義

目指したいゴール	・幅広い世代・地域の人に「行ってみたい」と思ってもらえるような歴史館になる ・未来を支える若い世代に、歴史の意味を理解し「自分たちの未来」を創る「志と場所」を提供する→**佐賀を誇りに思ってもらいたい！**
定性目標	・歴史館&佐賀に行ってみようと思ってもらう「何か（価値）」を考える ・若い世代に向けた施策も検討したい（若い世代のみにフォーカスした案でもOK）
定量目標	年間来場者数の歴史館としての目標：20,000人 （佐賀市文化課としての目標：30,000人） ※数値目標を本プロジェクトでは求めていない、結果として繋がればBEST

①若い世代を主ターゲットとし、歴史館の魅力的な「コト・モノ・ヒト」を定義する
②上記を踏まえ、効果的なPR方法（手法含む）を検討する

歴史館の強み・魅力の分析を実施

チームほこりは
ヒト・コト・モノを
軸に集約



強み・魅力の分析を元にコンセプト設計を実施

迫力のある映像

当時にタイムスリップ！
圧倒的な没入体験！

過去の出来事？

自分ごと化

自らの視点での学び

佐野常民というひとりのヒト

博愛精神　決断　試行錯誤

若者の人生のヒントに！

この魅力を**最大限に活かし**、若者にしっかりと**伝える**！

上記を元に次ページにてご提案させていただきます

ストロングポイントの設定（主な訴求ポイント）

歴史館のストロングポイントをひとことで言うと・・・

「ヒト」にフォーカスした歴史館

主な訴求ポイント

・佐野常民の生涯を「自分ごと」として考え、学びを体験できる
・常民の功績を通して、佐賀を誇りに思える
・自分自身の人生のヒントになりえる

キャッチコピーとターゲットの設定

キャッチコピー

体験することで「何か」が動く

何か⇒感情、人生、価値観、目標など

アメリカの心理学者
デイビット・コルブ

学習のプロセスとして重要なのは「具体的な経験」と提唱している

メインターゲット設定と設定理由

メインターゲット

佐賀県内の高校生

＝

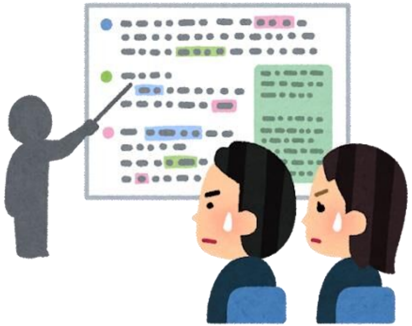
ターゲットに設定した理由

佐野常民の人生の追体験で
自分自身の選択肢のヒントになる

（特記）専門家が毎年佐賀工業高校の講座に招かれている実績があり、高校側との連携の土台が整っています。
そのため、本企画の授業パッケージ導入も実現性が高いと考えます。

このままだと、ターゲット層は歴史館にこない。

理　由



歴史館に行く意味がわからない

展示や映像をどう観ればいいかわからない

知識を持っていないと、理解が遅れる

難しそう、楽しくなさそう

じゃあどうする？？

「学ぶ」の第一歩を提供できて
「楽しく」学べたら・・・

課題解決に必要な要素

気軽さ・楽しさ・分かりやすさが必要！

ご提案内容

ターゲット層を意識した
流行りの要素を取り入れる

▼

佐野常民の人生を追体験できる没入型ボードゲーム

1. ゲーム感覚で楽しくインプット
2. 展示の補足情報になって、解像度も上がる
3. 来館者自身の人生選択に役立つヒントを見出す機会を提供

ターゲットの高校生に向けての効果

1. ボードゲームで、自分ごととして歴史を学ぶ楽しさを体験してもらう
2. ゲームの運用や来館を授業に取り入れていただき、佐野常民や三重津海軍所や歴史館に興味を持ってもらい、理解や学びを深めてもらう
3. ゲームや来館の学びから、自分自身の人生選択に役立つヒントを得る

<u>若い世代の認知度向上をまずは目指す</u>

ご提案内容の詳細

佐野常民の誕生から、人生の最期まで　を追体験

佐野常民 人生ボードゲーム

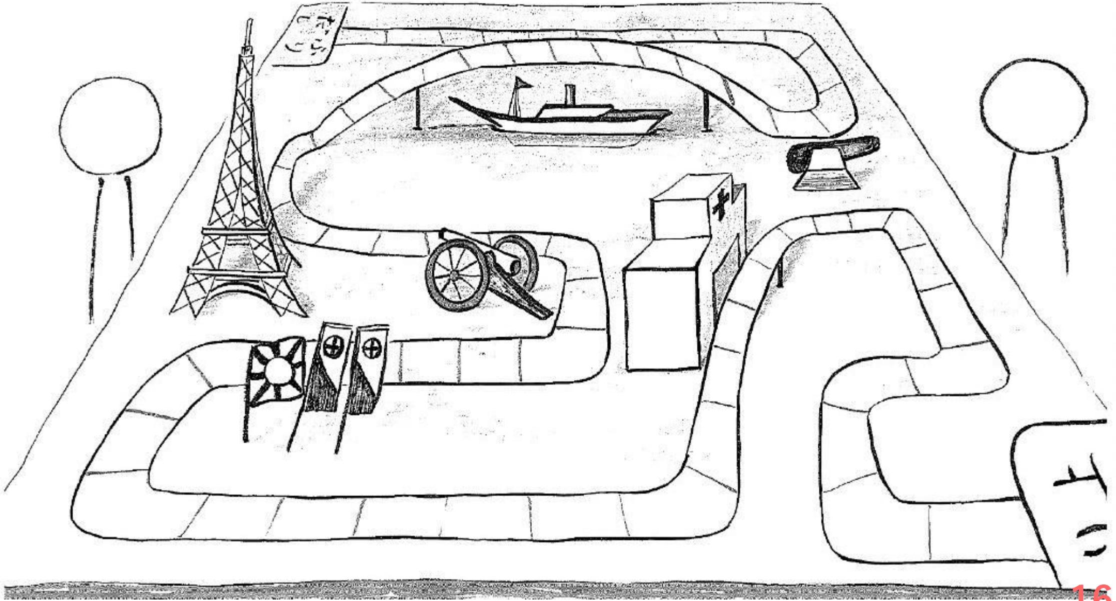
ターゲットが学び、遊べるために

● **館長と専門家による監修**

佐野常民の一生をテーマにしているため
詳しい知識を持っている方の力が必要

● **歴史館の1階に設置**

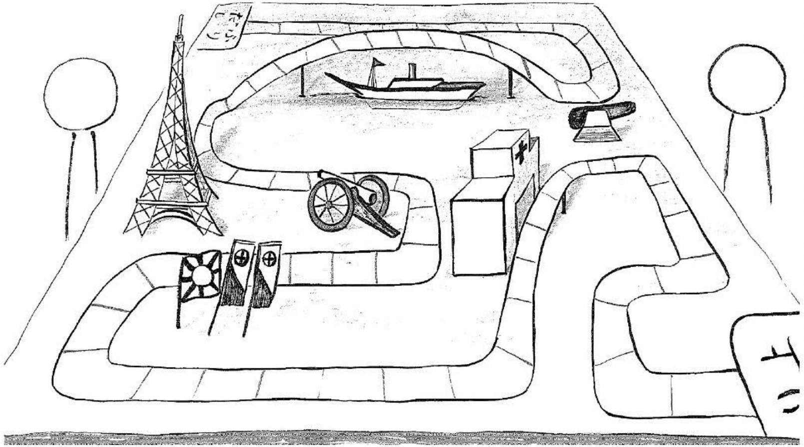
いつでもみんなが集える場所をつくる



ご提案内容の詳細

ゲーム要素を加え、より楽しめる仕掛けポイント３つ！

ポイント① みんなでつくるボードゲーム



学生の意見をゲームへ反映！

高校生にデモ版を試してもらい、

改善し、親しみやすいゲームに

誰でも楽しめるゲームへ！

ポイント② 人物カードの導入

ひとりではできないことも
みんなとならできる！

鍋島直正、伊東玄朴、アンリー･デュナン、大給恒 …

多くの出会いによって、試練を見事に乗り越えた。

ポイント③ 経験値ポイントの導入

成功も失敗もすべて経験！

失敗を恐れていたら前には進まない

経験することを楽しむ！

スケジュール(進め方)

カテゴリ 1 –ゲーム開発-

初年度

① デモ版作成
専門家監修のもと、ゲームの骨子を制作

② デモプレイ と フィードバック
感想・難易度・楽しさ・学びの実感・来館意欲を収集

③ 改訂（2～3スプリント）
高校生の声を反映し、ゲームをブラッシュアップ

次年度

④ ボードゲーム（第1版）リリース
「高校生と作った」ことを前面に押し出し、まずはボードゲーム版(紙媒体)として発表。館内への設置や授業パッケージでの活用を開始する

スケジュール(進め方)

カテゴリ 2 –プログラム展開-

次年度以降

①館内設置
1階に来館者が自由に遊べる環境を整備

②小学生向けワークショップ開催
立体模型作りなどを通じてターゲット層を拡大

③授業パッケージ公開
県内の中学・高校へ本格導入を働きかける

[単元モデル例]

- **1単元目（事前学習）**
  各学校の教室でボードゲームをプレイし、佐野常民の人生をゲーム感覚で楽しく学びます。

- **2単元目（探求学習）**：
  歴史館へ来館し、ゲームで得た知識と実際の展示を結びつけて理解を深めます。
  この「ゲーム体験」と「実物見学」のセット提供により、授業の一環として安定した来館者数を見込みます

スケジュール

初年度

①デモ版を作成（館長･専門家監修）
②高校生からの意見のもと、ゲームを改善･完成

2年度以降

④小学生向けのWSを開催
立体模型を作成してもらう

⑤中高生用の授業パッケージの運用

ゲーム完成 / プレスリリース

歴史館の認知度向上

来館者数の増加

初年度の目標

◯ 初年度(1年度目)の目標

・成果物：ボードゲームの**デモ版完成**と、それを用いた**高校生によるデモプレイの実施。**

・収集データ：デモプレイ後のアンケートを通じたフィードバック
（楽しさ、難易度、改善点、学びの実感、来館意欲など）の収集

・数値目標(KPI)：

デモプレイ参加高校生：280人程度

- 協力校：1校(佐賀工業高校1年生)
- アンケート回答率：95%
  → 授業後にアンケートを実施するため、高い回答率が得られると予想
- アンケート項目「歴史館への来館意欲が湧いた」と回答した割合：80%

ボードゲームから一歩
歴史館で佐賀を誇りに！

チーム「ほこり」より

ご清聴ありがとうございました！