

平成29年度学生による地域フィールドワーク研究助成事業

研究成果報告書

- ・機関及び学部、学科等名：富山大学 経済学部 経済学科
- ・所属ゼミ等：中村ゼミ
- ・指導教員：中村真由美
- ・代表学生：市田千華
- ・参加学生：市田千華 井上温子 岩田雅 遠藤陽夏 加藤歩
金武雄哉 川崎郁美 北原紳乃介 瀧口美佑

【研究題目】富山県の宿泊業における新幹線開業効果の維持に関する研究－近隣県との比較から－

1. 課題解決策の要約

本研究では、(1)北陸新幹線開業3年目で開業効果は本当に薄れてきたのか、(2)どのような経営努力をした宿泊業者が開業効果の恩恵をより享受しているのか、という2点を明らかにするために、北陸新幹線沿線の三県（富山、福井、石川）の宿泊業者に対して郵送質問紙調査を実施した（一県約333軒ずつ、合計1000軒に送付）。結果からは、全体的に客数や売上における開業効果が薄れつつあり、また地域差もあることが明らかになった。また、開業に際してより集客・売上増に効果があった経営努力としては、施設の改装・改築など、お金のかかる項目もあるが、「宿泊サイトへの登録」や「行政への経営相談」など、お金をあまりかけずに簡単に取り入れ可能で効果がある経営努力もあることがわかった。「宿泊サイト登録」や「行政への経営相談」をより多くの富山の宿泊業者が利用できるように支援し、また、その情報を広く周知していくことが重要である。

2. 調査研究の目的

本研究では、(1)北陸新幹線開業3年目で開業効果は本当に薄れてきたのか、(2)どのような経営努力をした業者が開業効果の恩恵をより享受しているのか、という2点を明らかにするために、北陸新幹線沿線の三県（富山、福井、石川）の宿泊業者に対して郵送質問紙調査を実施した。開業3年目で、開業効果の減少が危惧されるが、本当に効果が薄れたのかどうかは検証が必要である。さらに、宿泊業が行う様々な経営努力や施設の特性の違いによって、新幹線開業による集客増加・集客維持の程度には違いがあると考えられる。どのような集客努力や施設の特性がより集客や集客の維持に結びついているのだろうか。これらを明らかにするために、北陸新幹線沿線の3県の宿泊業者に対してアンケート調査を行う。さらに、どのような経営努力をした宿泊業者がより集客増加に成功したのかを明らかにし、開業3年目以降の集客維持・改善への施策を提言を行う。

3. 調査研究の内容

2017年9月に郵送質問紙調査を実施（富山県、石川県、福井県、約333軒ずつ、合計1000軒に送付）。自治体が所有する宿泊業者のリストから無作為抽出を行った。調査票では、経営形態、売上、集客、客層、集客努力などについて質問した。得られた個票データを用いて、クロス表分析や回帰分析によるデータ分析を行った（有効回答数342件）。客数と売上については、開業前の2014年度と比較して、2015年度、2016年度、2017年度（見込み）の変化について聞いた質問項目をパネルデータにして分析を行った。¹

¹ 変数の分布については、「『北陸3県の宿泊業における新幹線開業効果の調査』速報」(<http://www3.u-toyama.ac.jp/mnakamur/>)を参照されたい。

4. 調査研究の成果

本節では、(1)開業後3年間における開業効果の維持状況（客数と売上の変化）を北陸3県間で比較し、果たして開業効果は維持されているのかを検証する（クロス表分析と独立性の検定）、次に、(2)どのような努力をした宿泊業者が開業効果をより享受しているのかを重回帰分析により明らかにする。

4.1. 開業効果維持の3県間比較—新幹線開業効果は維持されているのか？

a. 客数の変化

表1：客数と売上の変化（2014年と比較）²

			a. 客数の変化				b. 売上の変化			
			減った	どちらとも いえない	増えた	合計	減った	どちらとも いえない	増えた	合計
富山	2015	度数	7	44	47	98	9	42	47	98
		%	7.1%	44.9%	48.0%	100.0%	9.2%	42.9%	48.0%	100.0%
	2016	度数	12	45	41	98	18	39	41	98
		%	12.2%	45.9%	41.8%	100.0%	18.4%	39.8%	41.8%	100.0%
	2017	度数	21	50	28	99	28	43	28	99
		%	21.2%	50.5%	28.3%	100.0%	28.3%	43.4%	28.3%	100.0%
		度数	40	139	116	295	55	124	116	295
		%	13.6%	47.1%	39.3%	100.0%	18.6%	42.0%	39.3%	100.0%
石川	2015	度数	3	34	31	68	5	30	33	68
		%	4.4%	50.0%	45.6%	100.0%	7.4%	44.1%	48.5%	100.0%
	2016	度数	8	33	26	67	8	29	30	67
		%	11.9%	49.3%	38.8%	100.0%	11.9%	43.3%	44.8%	100.0%
	2017	度数	12	27	28	67	12	27	28	67
		%	17.9%	40.3%	41.8%	100.0%	17.9%	40.3%	41.8%	100.0%
		度数	23	94	85	202	25	86	91	202
		%	11.4%	46.5%	42.1%	100.0%	12.4%	42.6%	45.0%	100.0%
福井	2015	度数	4	51	15	70	5	50	15	70
		%	5.7%	72.9%	21.4%	100.0%	7.1%	71.4%	21.4%	100.0%
	2016	度数	9	47	14	70	11	47	12	70
		%	12.9%	67.1%	20.0%	100.0%	15.7%	67.1%	17.1%	100.0%
	2017	度数	10	46	14	70	14	42	14	70
		%	14.3%	65.7%	20.0%	100.0%	20.0%	60.0%	20.0%	100.0%
		度数	23	144	43	210	30	139	41	210
		%	11.0%	68.6%	20.5%	100.0%	14.3%	66.2%	19.5%	100.0%
合計	2015	度数	14	129	93	236	19	122	95	236
		%	5.9%	54.7%	39.4%	100.0%	8.1%	51.7%	40.3%	100.0%
	2016	度数	29	125	81	235	37	115	83	235
		%	12.3%	53.2%	34.5%	100.0%	15.7%	48.9%	35.3%	100.0%
	2017	度数	43	123	70	236	54	112	70	236
		%	18.2%	52.1%	29.7%	100.0%	22.9%	47.5%	29.7%	100.0%
		度数	86	377	244	707	110	349	248	707
		%	12.2%	53.3%	34.5%	100.0%	15.6%	49.4%	35.1%	100.0%

【客数の変化】富山： $\chi^2_{(4)}=12.835$ $p<.05$ ；石川： $\chi^2_{(4)}=6.641$ $p=n.s.$ ；福井： $\chi^2_{(4)}=3.034$ $p=n.s.$

【売上の変化】富山： $\chi^2_{(4)}=14.905$ $p<.01$ ；石川： $\chi^2_{(4)}=3.524$ $p=n.s.$ ；福井： $\chi^2_{(4)}=5.246$ $p=n.s.$

表1のaは、新幹線開業後の「客数の変化」を3県間で比較したクロス表分析の結果である。開業前の2014年と比較して、2015年、2016年、2017年（見込み）の客数の変化の状況を分析している。独立性の検定の結果、富山では、2015、2016、2017という開業後の3年間で客数が変化していることがわかる（統計的に有意）。一方、石川や福井では、この3年間における客数の増減は小さく、誤差の範囲である（統計的に有意ではない）。表中の行パーセンテージを見ても、2014年の開業前に比べて

² 「客数」も「売上」も共に、開業前の2014年と比べて「①5割以上減」「②3~4割減」「③1~2割減」「④どちらともいえない」「⑤1~2割増」「⑥2~3割増」「⑦5割以上増」という選択肢になっているが、クロス表分析では、1~3および5~7を合併して使用した。重回帰分析では、7値のまま、値が高い方が集客・売上増になるように逆向きリコードを行い、従属変数として使用した。

客数が「増えた」と答えている宿泊業者の比率が、富山では、48.0%(2015年)→41.8%(2016年)→28.3%(2017年)と減少し、特に開業三年目の減少が目につくのに比べ、石川では、45.6%(2015年)→38.8%(2016年)→41.8%(2017年)と横ばいであり、新幹線開業効果が持続していることがわかる。福井では元々新幹線開業効果が大きくないが2014年と比べると開業効果はあり、「客数が増えた」と答える宿泊業者は21.4%(2015年)→20.0%(2016年)→20.0%(2017年)と横ばいである。

表1のbは、新幹線開業後の「売上の変化」を3県間で比較したクロス表分析と独立性の検定の結果である。開業当初の2014年と比較して、2015年、2016年、2017年(見込み)の売上の変化を分析している。独立性の検定の結果、富山では、2015, 2016, 2017という開業後の3年間で売上が変化していることがわかる(統計的に有意)。一方、石川や福井では、この3年間における売上の増減は小さく、誤差の範囲である(統計的に有意ではない)。表中の行パーセンテージを見ると、2014年の開業前に比べて売上が「増えた」と答えている人の比率が、富山では、48.0%(2015年)→41.8%(2016年)→28.3%(2017年)と時間が減るにつれ減少しているのに比べ、石川では、48.5%(2015年)→44.8%(2016年)→41.8%(2017年)と横ばいであり、減少が少ないことがわかる。福井では元々開業効果は小さいが、21.4%(2015年)→17.1%(2016年)→20.0%(2017年)と横ばいである。

c. まとめ

「客数」と「売上」の開業後3年間の推移を北陸3県でクロス表分析と独立性の検定により比較した結果、富山では、客数も売上もこの三年間で減少しており、新幹線開業効果がやや薄れ始めている様子が窺えた。一方で、石川や福井では微減か横ばいであり、新幹線開業効果は維持されている。なお、この開業効果と地域差については、次項の重回帰分析においても再度検証する。

4.2. 開業効果の規定要因—どのような努力をした宿泊業者が開業効果をより享受しているのか？

では、どのような努力をした宿泊業者が開業効果をより享受しているのだろうか？本項では、客数と売上の変化の規定要因を重回帰分析により明らかにする。³

表2は開業前の2014年の状況と比較した「客数の変化」と「売上の変化」をそれぞれ従属変数にした重回帰分析の結果である。表中の項目のうち、*印や†印がついている項目が、「客数の変化」や「売上の変化」にそれぞれ影響を与えている項目である。

「客数の変化」についてプラスの効果があった項目は、「新聞・雑誌などの広告掲載」、「従業員を増やしたかどうか」、「宿泊予約サイトに登録」、「風情のある建物」、「近代的で快適な設備」であった。また、収容人数20人以下の小規模な施設と比べて、大型の施設(51~100人、および、101人以上)でより集客が増加していた。さらに、富山駅と比べて、黒部宇奈月駅や新高岡駅が最寄り駅である宿泊業者は集客が少ない。

「客数の変化」にマイナスの関連があった項目は、「TV・ラジオ・CM放送」、「その他」、「地域外の他業種の方(に経営相談)」、「その他(に経営相談)」、「源泉かけ流し」、「地元素材にこだわった食事」で低くなっていた。さらに、「バス送迎サービスがある」と答えた施設で集客が少なくなっていた。⁴

次に「売上の変化」についてプラスの効果があった項目は、「施設の改装・改築」、「従業員を増やしたかどうか」、「宿泊予約サイトに登録」、「行政(に経営相談)」、「風情のある建物」、「近

³ このタイプの従属変数にはカテゴリカル変数のために開発された手法の使用を勧める研究者と、重回帰分析(OLS)の有用性を主張する研究者がいるが(Agresti A. *Categorical data analysis*. 3rd ed. New York: Wiley; 2012; Treiman D. J. *Quantitative data analysis: doing social research to test ideas* (1 edition). San Francisco: Jossey-Bass; 2008)、本稿の分析では両者の結果に矛盾はなかったことから、モデルの安定性と解釈の容易さに優れたOLSの結果を掲載する。

⁴ 「TV・ラジオ・CM放送」「バス送迎サービス」「源泉かけながし」「地元素材にこだわった食事」は集客に役立ちそうな項目であるため、予想外の結果となった。ただ、解釈には注意が必要である。TV・ラジオ・CM放送については、それを行える施設の数に限られることから、一部の施設の結果がより強く影響してしまった可能性がある。また、バスサービスについては、そもそもアクセスの悪い地域であるということが影響したかもしれない。源泉かけながしや、地元素材にこだわった食事が提供可能なのは比較的小さい施設であると考えられることから、施設規模との関連でこのような結果が得られたのかもしれない。さらなる検証が必要

代的で快適な設備」に加え、「豪華な食事」も売上の増加につながっていた。施設の規模では、収容人数 20 人以下の小規模な施設と比べて、大型の施設（51～100 人、および、101 人以上）でより売上が増加していた。さらに、宿泊料金では、一番安い価格帯（5000 円未満）と比べると、その上の価格帯（5000～10000 円未満）と高級価格帯（15000 円以上）で売上が増加していた。⁵

一方で、「売上の変化」にマイナスの関連があった項目は、「TV・ラジオ・CM 放送」、「その他（の増客活動）」「地域外の他業種の方（に経営相談）」「源泉かけながし」であり、集客が少なくなっていた。創業年については、平成 12 年以降に創業した新しい業者と比べると、昭和 50 年～64 年に創業した業者で、売上が低くなっていた。この年代の建物はちょうど改装前のタイミングで施設が古くなってしまっているのかもしれない。また、新高岡駅周辺の施設では、富山駅周辺の施設に比べて、売上が低くなっていた。

年度ごとの変化については、客数についても売上についても共に 2015 年に比べると、2016 年、2017 年と時間が経つにつれて減っている。施設タイプについては、ラブホテルで民宿より新幹線効果による客数や売上の伸びが少ない。

最後に客数や売上の地域差であるが、前項で行った、クロス表分析と独立性の検定の結果では、富山県のみにおいて、開業から時間が経つにつれて集客や売上が落ちていた。しかし、重回帰分析の結果を見ると、経年変化による集客や売上ダウンについては、富山県と石川県では有意な差がなかった。つまり、クロス表分析と独立性の検定で見られた、富山県と石川県の違いは、実は他の要因の違い（たとえば、施設のタイプや設備投資等の違い）によって説明できるということである。一方で、富山県と福井県については、2017 年度において、客数と売上の変化の両方において、福井県が富山県より高くなっていた。他の要因（たとえば施設タイプや施設への投資状況等）を統制してもなお、2017 年においては、富山県に比べて福井県において客数や売上の落ち込みが少ない。

まとめ

重回帰分析の結果をまとめると、改装・改築や人件費に投資できるような施設（おそらく、それができる経済的資源のある施設）や大規模施設が有利になっていた。施設の規模が大きかったり、従業員を増員したり、お金をかけた建物（「風情のある建物」「近代的で快適な設備」）があったり、「豪華な食事」を提供したりするような施設において、売上増加につながっていた。ハイエンドなサービスを提供する施設や大型施設で客数や売上が伸びているという構図が窺える。

一方で、集客や売上増加には、お金をかけなくても、努力や工夫により補える方法もあった。「宿泊サイトへの登録」は客数にも売上にもプラス効果があることが明らかとなった。また、経営の相談相手についても工夫の余地がある。「地域外の他業種の人」に相談している場合、客数も売上も低くなっているが、「行政」に相談している宿泊業者は「売上」の向上につながっていた。

さらに、重回帰分析で他の要因を統制しても、全体的に開業から時間が経つにつれ、開業効果が薄れつつあるということや、開業効果やその維持には地域差があることが明らかとなった。富山駅周辺施設と比べると、黒部宇奈月駅や新高岡周辺施設では集客や売上が低くなっていた。3 県比較では、重回帰分析で他の要因を統制すると、石川県と富山県の集客や売上の変化の差は有意ではなかったが、福井県では富山県に比べると開業後の客数や売上の下がり方は緩やかであった。⁶

表 2 : 「客数の変化」と「売上の変化」の規定要因（重回帰分析結果）

である。なお、客層ごとに行った別の分析では、若い層では「源泉かけながし」はむしろ集客アップにつながっていた。

⁵ この中間になる価格帯（10000～15000 円）でも、有意ではないが、有意に近いレベルであった（ $p=.125$ ）。正の係数だったことから、参照カテゴリである、宿泊料が一番安い層（5000 円未満）の施設に比べると、より高い価格帯全般で売上増加している可能性がある。

⁶ そもそも福井県には新幹線が到達していないので、当初の新幹線開業効果も小さかったこと（重回帰分析では富山県と比べて有意な差ではないが）も関係しているかもしれない。

	客数の変化		売上の変化	
	B	標準誤差	B	標準誤差
(定数)	4.664 ***	.235	4.200 ***	.252
増客のための活動①				
他の旅館との提携	-2.351E-05	.163	-.085	.175
TV・ラジオ・CM放送	-.336 †	.181	-.671 **	.194
新聞・雑誌などの広告掲載	.457 **	.132	.123	.142
接客サービスの向上	.165	.106	.116	.114
常連客への挨拶状送付	.082	.138	-.002	.147
施設の改装・改築	.047	.098	.270 *	.105
営業マンを雇っての営業活動	.188	.234	-.323	.251
旅行代理店やJRなどのパック旅行企画	-.023	.132	.065	.142
どれもやっていない	-.054	.100	-.004	.108
その他	-.406 **	.146	-.270 †	.156
増客のための活動②				
従業員を増やしたかどうか	.378 *	.159	.414 *	.170
外部講師を呼んだかどうか	.009	.131	.145	.140
SNS利用	.063	.087	-.081	.093
宿泊予約サイトに登録	.156 †	.091	.203 *	.098
増客に向けた経営改善の相談相手				
地域内の宿泊業の方	-.134	.097	.019	.104
地域内の他業種の方	-.065	.109	-.022	.117
地域外の宿泊業の方	.110	.132	.132	.142
地域外の他業種の方	-.329 **	.125	-.256 †	.134
経営コンサルタント	-.055	.115	-.041	.123
行政	.160	.114	.340 **	.123
その他	-.256 *	.113	-.029	.121
貴館のセールスポイント				
温泉・鉱泉	.069	.113	-.098	.121
露天風呂	-.264	.166	.057	.178
源泉かけ流し	-.426 **	.154	-.279 †	.165
露天風呂つき客室	.307	.245	.241	.263
お客様へのきめ細かい対応	-.016	.082	.008	.088
風情のある建物	.622 ***	.113	.649 ***	.121
近代的で快適な設備	.479 **	.142	.555 ***	.153
充実した土産売り場・娯楽施設	-.485	.609	-.073	.653
地元素材にこだわった食事	-.199 *	.095	-.166	.102
豪華な食事	.146	.133	.300 *	.143
立地のよさ	-.028	.089	.133	.096
特になし	.090	.120	.103	.129
その他	.117	.109	.034	.117
年度 (参照: 2015年)				
2016年	-.194 †	.117	-.245 †	.125
2017年	-.466 ***	.116	-.563 ***	.125
施設タイプ (参照: 民宿)				
温泉旅館	-.178	.136	.177	.146
ビジネスホテル	-.020	.137	.204	.147
シティホテル・観光ホテル	-.342 †	.199	-.143	.214
ラブホテル	-.766 ***	.214	-.618 **	.230
その他	-.257 *	.122	-.024	.130
グループ経営かどうか	-.141	.109	-.112	.117
創業年 (参照: 平成12年以降)				
創業年が平成2~11年の間	-.064	.134	-.140	.144
創業年が昭和50~64年の間	-.170	.115	-.358 **	.123
創業年が昭和25~49年の間	.163	.117	-.049	.126
創業年が昭和19年以前	.100	.142	-.150	.152
収容人数 (参照: 20人以下)				
収容人数21~50人	.094	.090	.001	.096
収容人数51~100人	.561 ***	.127	.382 **	.137
収容人数101人以上	.516 **	.154	.366 *	.165
バス送迎サービスがあるかどうか	-.227 *	.096	-.161	.103
1泊あたりの宿泊料 (参照: 5000円未満)				
宿泊料5000~10000円未満	-.007	.107	.243 *	.115
宿泊料10000~15000円未満	.085	.142	.234	.152
宿泊料15000円以上	.168	.166	.393 *	.179
最寄駅 (参照: 富山)				
糸魚川	-.023	.536	-.173	.575
黒部宇奈月	-.344 *	.140	-.197	.150
新高岡	-.480 ***	.130	-.400 **	.140
金沢	-.208	.163	-.199	.175
最寄駅からの距離	-.001	.002	-.001	.002
都道府県 (参照: 富山県)				
福井かどうか	-.196	.265	-.114	.284
石川かどうか	.105	.153	.204	.164
石川*2016年交差項	-.042	.183	.022	.196
石川*2017年交差項	.151	.183	.221	.196
福井*2016年交差項	.037	.181	.088	.194
福井*2017年交差項	.309 †	.180	.363 †	.194
調整済R2乗	0.263		0.307	
F値	4.945		5.896	
有意確率	0.000		.000	
N	706		706	

*** $p < .001$; ** $p < .01$; * $p < .05$; ** $p < .01$; † $p < .10$

5. 調査研究に基づく提言

施設や人件費への投資など、お金のかかる経営努力をした宿泊業者や、ハイエンドなサービスを提供する業者、規模の大きい宿泊業者などが集客や売上の増加をより享受していたが、たとえ経済力や規模がなくても、集客や売上の増加をはかれる方法があることがわかった。一番手軽でかつ効果的な方法としては、「宿泊サイトへの登録」があげられる。宿泊サイトへの登録にはコストもほとんどかけずに、集客・売上増加効果を期待することができる。もし、行政等の支援により、より多くの宿泊業者がこの事実を知り、国内外の宿泊サイトに登録することができるようになれば、新幹線開業効果を維持し、集客・売上共に改善することができるのではないかと。

さらに、「経営の相談相手」についても改善が可能である。「地域外の他業種の人」に相談している宿泊業者では客数も売上も低くなっているが、「行政」に相談している業者では「売上」が多くなっていた。「地域外の手業種の人」に相談している宿泊業者というのは、コネクションや知識がなく、適切な相談相手に相談できていないのだと考えられる。もし行政等がより積極的に介入して相談に乗ることができれば、売上を向上させることが可能になるかもしれない。そもそも宿泊業者によっては、宿泊サイトへの登録のシステムや、行政からアドバイスを受けられるということ自体を知らない可能性があるため、それを周知できれば経営改善できる可能性がある。

また、今回の調査の結果、新幹線開業効果やその維持には地域差があり、富山駅周辺に比べて、黒部宇奈月駅や新高岡駅周辺の宿泊業者では新幹線開業効果が低いという地域課題があることが明らかとなった。具体的な施策としては、新幹線停車駅のスケジュール改定や周辺交通手段の改善等が考えられるが、まずはこの地域課題についての情報を共有することが重要である。

6. 課題解決策の自己評価

北陸新幹線の開業効果については、莫大な投資がされているにも関わらず、その効果についての学術的な検証はほとんどなされていない。今回の試みは宿泊業に限定されるものの、北陸新幹線の開業効果に焦点を当てて検証した、画期的な取り組みである。

分析の結果、新幹線開業効果維持のための、安価に手軽に利用可能な施策を提言することができた。宿泊業における新幹線開業効果の維持のための方法については、設備投資や従業員の増員など、経済的なコストの大きいものも多かったが、一方で、「宿泊サイトへの登録」や「行政への経営相談」のような、経済的なコストも低く、効果が期待できる方法があることを明らかにし、その利用を推進するための施策を提言できた。富山の宿泊業者にとっての新幹線開業効果の維持・拡大に資することができる。

また、新幹線開業効果には地域差があるということを示し、課題解決のための問題提起をすることができた。これまで新高岡駅の乗降客数が少ない等ということは知られていても、それが周辺の宿泊業者にどのようなインパクトを与えるのかは検証されてこなかった。本研究の結果を示すことで、これらの地域が抱えている課題を明らかにし、課題解決をしていくための施策を策定する上で必要な情報を提供することができた。

なお、課題解決策で足りなかった点としては、資金が限られたため、全体で1000件しか調査票を送付できず、回収票が少なくなってしまうことである。また、自治体の名簿が古く、廃業した業者も多く含まれていたことも有効票を減らす原因となった。さらに回答者によっては答えていない項目もあるため、重回帰分析を行うと、分析に使用可能なケースが少なくなってしまう。可能であれば、今後より大きい助成を得て、さらに大規模な調査を行いたい。また、宿泊業以外の業種についても、新幹線開業効果とその維持を検証する機会があれば実施したい。

今後は、当該データの分析を進め、たとえば、客層ごとの集客状況の分析や、有名観光地からの距離などの影響等についても検証し、さらなる課題解決策を提言していきたい。

○ 成果発表会当日(2/27)の状況を把握したいのでお伺いします。

1. 参加者について

研 究 題 目	富山の宿泊業における稼働率向上効果の維持に関する研究 - 近隣県との比較から -		
所属教育機関名 (学部、学科)	富山大学 経済学部 経済学科		
ゼミ等名称	中村ゼミナル		
指 導 教 員	中村 真由美		
(ふりがな) 発 表 者	中村 真由美 井上 温子 岩田 雅	加藤 陽夏 滝口 美作 加藤 陽夏	中村 真由美 宝武 雄哉 北原 種久
本活動に携わった学生(担当学生)			
学 年	氏 名	学 年	氏 名
3	中村 真由美	3	宝武 雄哉
3	井上 温子	3	北原 種久
3	岩田 雅		
3	滝口 美作		
3	加藤 陽夏		
3	遠藤 陽夏		
3	川崎 真由美		
上記学生のうち、発表会当日の参加予定者数			9人

2. パソコン等の使用する機器について (使用するものに○を記入ください。)

パソコン プロジェクター スクリーン

その他

なお、パソコンを使用される場合は、当日ご持参願います。
また、ケータブルの種類については、大学コンソーシアム富山事務局に
お問い合わせください。 (TEL 076-441-2455)

※ (研究成果報告書を提出される際に併せて提出願います。)

(「別紙」様式につきましては、大学コンソーシアム富山のホームページに掲載しております。)

URL <http://www.consortium-toyama.jp/student.html#iiki>