

関東・首都圏

商品開発 起業教育

静岡県立
伊東商業高校

「第6回 創造力、無限大∞ 高校生ビジネスプラン・グランプリ」 商品開発 静岡県表彰式

平成30年12月27日、日本政策金融公庫(本店東京・千代田区)国民生活事業本部の名古屋創業支援センターが主催する「第6回 創造力、無限大∞ 高校生ビジネスプラン・グランプリ」の静岡県表彰式が開催された。ここでは、同大会の「高校生ビジネスプラン・ベスト100」に見事3グループが入賞した静岡県立伊東商業高等学校(静岡県伊東市)に密着した。

ダイヤの原石を磨き上げろ！ ジオの恵みやまももが甦る

肥田綾香さんが率いるグループは「やまももフルーツケーキ」を考案した。独特な酸味と甘さで知られる「やまもも」は、梅雨明けに実が落ちて道を汚してしまうものと敬遠されがちだが、調べていくうちに経済効果の高い地域資源であることに気づき、本格的な商品開発に取りかかった。

しかし、やまももの生産農家は市内に二つしかなく、収穫量が少ない上に収穫時期は短く、非常に傷みやすいからなのか、あまり市外には流通しておらず、認知度が低いという課題も抱えていた。全体的にネガティブなイメージの払拭が必要だと考えた肥田グループは、まず認知度の向上に向けて、伊豆半島ジオパーク(事務局静岡・伊豆市)と連携した企画「ジオツアー」を通して、やまももの魅力の発信に着手した。

商品開発では、「傷みやすい」という大きな課題をジャムやシロップ漬けにしたやまももを使うことで、果実自体の風味を損なうことなく表現。保存が利くパウンドケーキにすることで、全国配送にも対応できる商品を生み出した。

SNSを利用するために



見映えの良さを追究し、「やまもも」感が出る見た目にこだわったという。

肥田さんは「大変なところも楽しさにつながりますから、工夫してたくさんプランを練って欲しい」と、後輩にエールを送った。

未利用魚に新たな価値を！ 伊豆鯖まんの逆襲!!

「鯖まん」は、「未利用魚」と呼ばれる売り物にならず廃棄されてしまうサバに着目して、生み出されたものだ。榎田友美さんのグループが提案した。

未利用魚とは、魚種やサイズによって食用に適さず、市場価値が低いとされる魚を指す。これらの魚は、地元の養殖場などに養殖魚の餌として無料で引き取られるか、海に捨てられることが多いのが現状だ。

こうした「無価値とされる魚」を市場価値のある魚へと甦らせる商品を生み出した。ポイントは、饅頭にするので、気軽に食べることができ、一個単位の販売によって多くの消費者が手に取りやすいように仕上げたからだ。

販売計画には、冷凍による通信販売や中に入れる具材を変更することで、パリエーションの増加を図るプランも盛り込まれるなど、先々のビジネス展開が意識されている点が聴講者らを一様に驚かせた。課題として「アレルギー」にもふれ、材料名の明記によって対応する姿勢を見せた。

伊東商業高校では、これまでにも「鯖」を利用した商品開発に取り組んできた。その中の逸品、鯖のハンバーガー「SABAI BAR」は、小・中学校の献立にも採用された実績がある。

鯖まんの開発に携わった榎田さんも先輩たちの活動に間近に接して、「私も伊東市の活性化につながることをしたい」と、この課題授業に取り組んだのだという。先輩たちの「鯖」を用いた商品開発の歴史やエピソード

先生に聞く いままでは、「ビジネスプラン・グランプリ」に参加しても、その後が続かず単年度で終わってしまうことが少なくありませんでした。

ここ数年は、内容が濃いプ



ソードなどを手がかりに「未利用魚」に行き着いたという秘話も明かされた。「鯖まん」の商品開発は歴代の先輩から後輩へと、パトナがしっかりと引き継がれている絆を象徴するプランであると言えるだろう。

古き良き伝統の復活!! 伊東七福まごころずし

「まごころずし」の開発は、単身で暮らすある在校生の祖父がきっかけとなった。その在校生は、高熱のため病院に行くことすらできない祖父の看病をした時に、かつては日常的な光景だったという近所同士の交流やお裾分けなど、普段の生活の様子を聞いたのだという。同様の経験を持つ友人が複数いたことが分かり「単身高齢者を一人ぼっちにしない」ための企画立案を進めた。

まずは伊東市役所の高齢者福祉課を訪ねて、単身高齢者の現状を調査することから着手。試行錯誤を続け

ランであっても、企画立案した3年生が卒業してしまうと途絶えてしまっていました。そこを何とか継続できるようにと、思案を重ねてきました。その意味では、今回入賞した三つのプランは来年度以降も継続できる内容だと思います。ご協力いただいた多くの企業のみなさまに感謝いたします。

ビジネスプラン・グランプリは、学校としてもやりがいのある企画ですから、生徒には、この経験を活かして、地域のために貢献したいという意識を持ち続けることを期待しています。

中、地域の祭りで振る舞われる「まつり寿司」が、お裾分けの代表的なものだった事実を突き止め、まつり寿司のイメージと伝統の復活を決意した。

まごころずしのコンセプトは、①まつり寿司をなつかしく思ってもらうための味、具材の使用②見た目をきれいな色合いにすることで子どもから高齢者まで幅広い年代に好まれるものにする③孫の世代の自分たちが高齢者に思いを寄せながら作ったという気持ちが伝わるような商品名とする——というもの。特に商品名は、「孫の心の寿司」という意味を込めて、小さい子どもでも読めるように「まごころずし」とひらがな表記にこだわった。

昨秋の9月17日、敬老の日に、まごころずしのお披露目会を開催。単身で暮らす高齢者の方々に振舞ったところ、「子どもの頃によく食べていた寿司を食べられて良かった」と、涙を流す人もいたという。

地元ホテルと コラボレーション

「やまももフルーツケーキ」



伊東商業高校と川奈ホテル(所在地静岡・伊東市)がコラボレーションして、平成30年9月15日から「川奈ホテルやまももフルーツケーキ」が販売されている。同校の生徒と同ホテルのシェフが試行錯誤を重ね、やまももの魅力を引き出すフルーツケーキに仕上がった。

進路課 課長

米山 圭一郎 教諭



各グループが進めてきたことを、緊張しながらもきちんと発表できたのはとても素晴らしいと思います。4月以降を振り返ると紆余曲折がありましたが、生徒がイキイキとしている姿に接すると、企業側との関わりの中で自主性を高め、自ら発信できるようになるなど、その成長ぶりには毎年驚かされます。

来年度も20人近い生徒が課題研究「生活に役立つ経済学」の受講を希望しています。先輩たちの活躍を見て、下級生自身が新時代を切り拓くビジネスプランを生み出してくれることを期待しています。

リーダーの橋田みつきさんは「入賞したことをとても嬉しく思いますが、できることならファイナリスト*まで行きたかった」と、悔しさをにじませた。しかし同時に、今回の取り組みをステップに、さらなる地域貢献に向けて、より一層の意欲を燃やした。

*「高校生ビジネスプラン・グランプリ」の最終審査10校のこと

起業家精神 「高校生だから起業する」 N高等学校

N高等学校の「起業部」に注目が集まっている。平成30年2月に創部された起業部は、経営資源である「ヒト」「モノ」「カネ」を三位一体として提供することで、本物の起業家教育の実現を目指している。

起業部発足の契機となったのは、同校の通学コースで取り組んでいる「プロジェクトN」だ。これは、実社会を題材に生徒自らが課題を考え、解決策を導き出すというもので、個人やチ

ームで長期的なプロジェクトを作り、積極的に取り組んでいる。この活動の中でビジネスや起業をテーマに、社会への挑戦を目指す生徒の期待に応えるべく設けられた。

起業部自体は2月に選考会が行われ、入部希望者はその場で自らが考案したビジネスプランをプレゼンテーションする。入部後は、コンサルタントとのメンタリングを通してマイプランの実働に向けて取り組むの



はもちろん、ベンチャー企業の経営トップによる講演などが行われる。

同部顧問の鈴木健氏は「起業家マインドを養うことで、進学と就職に加えて、新たに起業という選択肢があることに気づかせたい。視野を広げた中から、自分に合った選択をして欲しい」と、今後の活動に期待を込めた。