



東郷 可菜子

「商品開発」からみえた 高校生が持つ可能性 ～ 2年越しの日本一を取るまで～

茨城県立石岡商業高等学校 商業科教諭



相澤 樹

1. はじめに

本校は、昭和39年に県南地区唯一の商業高校として創立し、今年度で56年目を迎えます。全校生徒数は338名であり、1学年につき商業科2クラス、情報処理科1クラスで編成されています。小規模校ですが、地域に密着した教育活動を行っており、中学生を対象にした出前授業、地域企業と連携した商品開発やイベントでの販売実習、平成30年より開始した、一つのテーマについて未来志向で対話をしながら新しいアイデアや発想を生み出す「いしおかフューチャーセンター」への取り組みなど、様々な活動に力を入れています。

このような活動をとoshi、生徒たちの新たな可能性を引き出し、成長に繋げるとともに、地域から必要とされる学校としても在り続けるために、日々の教育活動に取り組んでいます。

2. 「えごまアイス」について

本校では3年生の「課題研究」の授業においてそれぞれ研究テーマを設定し、8コースに分かれ活動をしています。その中で、「商品開発」を選んだ生徒たちが企業と連携し、新商品開発に励んでいます。地元の特産物を調べ、消費者が必要としているものを調査分析したうえで生徒たちがアイデアを出し、試作品作りを行います。さらに、完成後はパッケージデザインや販売促進の方法を考え、店舗やイベント等での販売を行います。

平成24年度より開発したオリジナル商品は10品ほどになり、中には試作段階で終わってしまうものもありましたが、違った視点で何度も試行錯誤を重ね、一つでも多くの商品を開発しよう

と努力しています。

その中の一つである「えごまアイス」は、平成30年度に誕生した商品です。これは、石岡市八郷地区の遊休農地解消・地域特産品開発を目指し、実行している「八郷えごまの会」の会長様より、えごま油を搾った際に出るえごま粕の活用について提案されたことがきっかけでした。えごま油は食物繊維や α リノレン酸が豊富であり、搾り粕の中にも3分の1程の栄養素が残っています。そのような栄養価の高いえごまを無駄なく使い、廃棄されていたものを価値あるものに変え、えごまの魅力を多くの人たちに伝えていきたいという想いのもと開発がスタートしました。

開発するにあたり、一番の問題となったことは、「えごまは熱に弱い」ということです。そのため、市場にはえごまの加工品は少なく、参考となる商品がありませんでした。そこから、熱加工の時間が少なく、少しでも栄養素を残せる商品を考えてところ、アイスクリームに加工をするというアイデアが出ました。そこで、乳製品加工施設の小美玉ふるさと食品公社と石岡市役所に開発の相談をしました。小美玉ふるさと食品公社の方を講師に招いた計7回の授業の中で、生徒たちと共に消費者の背景や、それに合った商品の開発、デザインの考案、マーケティング戦略などを考え、継続的に販売できる商品の開発を行いました。

その結果、バニラ味をベースに、えごまの粕をペースト状にしたものを混ぜ、えごまの風味と食感を楽しめるアイスに仕上げました。さらに、成分分析を専門機関にお願いしたところ、アイス1個の中に α リノレン酸が0.6g、ご飯1杯分の食

物繊維が残っていることが分かりました。また、パッケージデザインは、6次産業ブランディングに定評のある文化メディアワークスに、生徒の原案を基にデザインをお願いしました。筑波山を背景にえごまの実を描き、爽やかなイメージがもてる緑や青を基調とした色合いのパッケージに仕上げました。そして、美容や健康を意識した30～40代の女性をターゲットとして、広報誌や新聞に商品の掲載をしていただき、販売が開始されました。

購入可能場所として、市内5店舗のファミリーマートや、観光客が訪れる茨城空港、ゆりの郷温泉などに置いていただきました。また、銀座にある茨城県のアンテナショップや地元の祭りなどにも積極的に出店することで、平成31年3月1日の発売開始から半年間で2,000個以上販売し、多くの人たちに「えごまアイス」を知っていただくことができました。



3. 商業高校フードグランプリ 2019 出場について

商業高校フードグランプリとは、伊藤忠食品株式会社が主催となり、「商業科目」を有する商業高校を対象に、高校生が地元の特産品を使って開発した製品を全国から募集し、No. 1を決定する大会です。令和元年8月30日～31日に、池袋サンシャインシティを会場として開催されました。本選出場までの流れは以下の通りです。

(1) エントリー

エントリーシートに基本情報や商品情報等を記載し、開発した商品とともに送付することで、エントリーが完了します。

(2) 一次審査

エントリーされた製品は、以下の①～⑥の審査項目に基づき、大会事務局、伊藤忠食品の営業担当者の方々により審査が行われます。

- ①商品の味、食べ方の創意工夫
- ②商品の獨創性、新規性
- ③商品のネーミング、パッケージデザイン
- ④価格の妥当性
- ⑤商品の流通性及び発展性
- ⑥商品開発による地域社会への波及効果及び貢献度

(3) 二次審査

品質保証部にてパッケージ・一括表示が正しく記載されているか確認し、一次審査・二次審査の結果を総合的に加味し、本選出場校が決定されます。

(4) 本選

以上の審査を突破し、全国47都道府県の各ブロック（北海道・東北ブロック、関東ブロック、東海・北陸ブロック、関西ブロック、中国・四国ブロック、九州・沖縄ブロック）の中から代表校1校が本選に出場できます。本選においては試食・販売を行い、来場者の方々より投票が行われます。また、一次審査の審査項目に加え、本選ではプレゼンテーション審査が行われます。そこでは、「地域の持続可能な食の在り方・商品の販売戦略」のテーマの基、5分間の中で発表を行います。そして、それらの結果を総合的に判断し、「優秀賞（本選出場校全校）」、「来場者賞（1校）」、「プレゼンテーション優秀賞（1校）」、「審査員特別賞（2校）」、「大賞（1校）」が受賞した高校に贈られます。

「えごまアイス」は、一次審査・二次審査において、味や地域貢献度という観点から高い評価を得ることができ、その結果、本選出場に至りました。今大会においては、全国約1,400校の商業科目を有する学校から、35校・56品の応募があり、予選を勝ち上がった各ブロックの代表7校が本選に出場しました。各ブロックの代表については、以下のとおりです。

北海道・東北ブロック

山形県立米沢商業高等学校
「りんごっちゃんドレッシング」

関東・甲信越ブロック

茨城県立石岡商業高等学校 「えごまアイス」

東海・北陸ブロック

三重県立水産高等学校 「かつおのスパイシー」

関西ブロック

岸和田市立産業高等学校 「みそこんぶもん」

中国・四国ブロック

高知県立城山高等学校
「土佐赤岡塩じゃこせんべい」

九州・沖縄ブロック

宮城県立都城商業高等学校 「宮崎辛飯」

特別出場

静岡県立磐田農業高等学校 「キラリ香」

大会1日目 8月30日(金)

大会1日目は、11時より試食・販売が開始されました。会場は広く、お客様が行き交うオープンスペースであったため、商品を求める人々で賑わっていました。お客様1人につきコイン3枚が渡され、各校ブースでの試食や装飾、生徒たちの接客方法などの様子を見て、気に入ったブースに投票することができます。最初は、周りに圧倒されて声が出ず、どのように宣伝をするべきか戸惑っている様子でした。しかし、お客様と接していくうえで「えごま」がどのような食品なのか、あまり知られていないということに気がきました。そのため、まずは「えごま」の説明から丁寧に言い、そのうえで「えごまアイス」の魅力を伝える接客方法に変えると、自然と笑顔で接客ができ、商品の売れ行きも良くなりました。



16時よりJ:COM「スタダ☆ゲート」の公開収録があり、BATTLE BOYSによる、食レポ対決が

行われました。そこでは、各校の代表者1名が出演し、商品の説明やPRを行い、魅力を伝えました。



その後、18時まで試食・販売を行い、初日は183個販売することができました。来場者の投票についても多くの票をいただくことができ、次の日の販売やプレゼンテーションに向けての活力となりました。

大会2日目 8月31日(土)

大会2日目は、10時より試食・販売が開始されました。初日の販売数が予定していた数よりも上回ったため、追加発注をしたうえで2日目の大会に臨みました。土曜日であったため、1日目よりも多くのお客様が来場し、会場はとても賑わっていました。そのため、接客にも力が入り、午前中の売れ行きは好調でした。

そして、12時30分より最後の審査となるプレゼンテーション審査が行われました。「地域の持続可能な食の在り方・商品の販売戦略」のテーマに基づき、商品開発の経緯や魅力、販売戦略等についての発表を行いました。練習以上の成果を出し切ることができ、生徒たちにとっては、とても満足のいく発表となりました。

その後、15時より表彰式が行われました。結果は以下のとおりです。

大賞

茨城県立石岡商業高等学校 「えごまアイス」

審査委員特別賞

岸和田市立産業高等学校 「みそこんぶもん」

宮城県立都城商業高等学校 「宮崎辛飯」

プレゼンテーション優秀賞

三重県立水産高等学校 「かつおのスパイシー」

来場者賞

茨城県立石岡商業高等学校 「えごまアイス」

(総得票数 4,853 票のうち 1,575 票獲得)

本校の商品は、「大賞」と「来場者賞」のW受賞を果たすことができました。これらは、捨ててしまっていた搾り粕を使用した「エシカル消費」という観点から地域貢献度が高い商品であることや、来場者の方々からたくさんの票をいただき、商品を完売させるといった販売力に優れているという点が評価され受賞することができました。2日間で計330個販売し、多くの方々に「えごまアイス」をPRするきっかけとなりました。



4. 大会を終えて

今までは、地元の方々が気軽に購入できる商品として販売をしていたものがフードグランプリとおし、地元以外のお客様にも広く知っていただけるきっかけとなりました。また、他校の生徒たちとの交流から他県の取り組み状況を知り、それらが生徒たちにとっての刺激となりました。

大会終了後は、石岡市長や県教育長へ報告を行い、さらに、メディアにも取り上げていただきました。そして、ホテルのコース料理の一部としても提供をしていただくことで、多くの反響があり、「えごまアイス」は完売状態が続きました。生徒たちが大会に出場したことで、「えごま」の認知度が高まり、石岡市を更に盛り上げることができた実感しています。その後、フードグランプリで受賞した各校の商品を集め、大手の小売店にて期間限定販売が行われました。開発当初に掲げた「日本をえごまで元気にしたい」というキャッチフレーズが、少しでも実現できたのではないかと感じました。

そして、大会に出場した生徒たちは、大きく成長することができました。当初は、先輩たちが開発した商品をどのようにPRをしていくのか、頭を抱えていました。しかし、フードグランプリとおし、商品を褒めていただいたり、ときには改善点についてアドバイスをいただいたりすること

で、商品に対する愛着が強くなり、自分たちが開発した商品のように取り扱えるようになりました。そして、商品を売るためには、商品の価値を高めるだけではなく、販売する側の戦略や魅力を伝えようとする気持ちによっても大きく左右されるのだと、身をもって感じることができました。そのようなことが分かり、自分たちの行動や発言に対し責任や自信がもて、大会後の取材や発表の場面では、堂々と意見を述べる姿が見られました。それは、私たち教員が想像していた以上の成長であり、机上では学べない大きなことを得られたのだと実感しました。

5. おわりに

生徒たちや教員にとっても、フードグランプリに出場し、商品が認められたことは大きな自信へと繋がり、今後の商品開発をするうえでの励みとなりました。大会の中で、お客様や審査員の方々から、バニラ味以外のフレーバーがあると選ぶ楽しみがあるというお話をいただきました。そういった意見を参考にし、新フレーバーを考え、さらに「えごまアイス」の可能性を伸ばしていこうと、試行錯誤をしています。

大会の結果を受け、高校生の若い発想力が多くの人に認められ、新規で共同開発を行いたいというお話をいただくことができました。石岡市はお酒が有名であるため、そこから出る「酒粕」を使った開発の依頼です。今は、次の世代の生徒たちが受け継ぐ形となりましたが、今回のフードグランプリでの経験を最大限に生かし、新商品開発に励んでいきたいです。

平成25年度より「商品開発」が教育課程において追加されて以来、今では多くの学校が様々な趣向を凝らしながら、開発に取り組んでいることだと思います。本校でもその改訂を受け、商品開発に力を入れ取り組んでいます。未だに多くの課題が残っています。しかし、今回のフードグランプリでの経験を新たな出発点と考え、今後の商業教育の発展を目指し、生徒とともに日々の教育活動に取り組んでいきたいです。