

2018年6月19日7時間目に4年生を対象に、株式会社中島商店の中島基晴さんを講師として本校にお招きし、講演をしていただきました。

中島さんは、「特産品で地域を元気に!～Bingo Spirits!～」をテーマに、地域経済の活性化をめざし地域の特産品を活用した取り組みに関して、事例を挙げながら説明してくださいました。

講演の中では、少子高齢化による人口減少や人口流出によって人口構造が変化し、経済活動の減退や地域活力の低下へとつながっているといった背景があること、その対応策として備後圏域6市2町による広域連携を行うだけでなく、様々な機関とも連携を取りながら、地域の特産物を活用した取り組みを行っていることについて話していただきました。

その取り組みの一例として「第六次産業化」を田島海苔の事例に挙げて話をしてくださいました。お話の中で、海苔の養殖行程・収穫方法・加工までの全工程を動画で説明してくださいました。おかげで、「第六次産業」のしくみや理解をさらに深めることができました。また、鞆の浦の特産品である保命酒の事例では、「ペリー来航のときに飲まれていた」という伝承を確かなものにするため、その時代の歴史や背景を数年かけて調査した結果、根拠となる文献を見つけることができたということ、それによって保命酒にストーリー性が加わるだけでなく、その付加価値が上がり販路や生産量が拡大しているといった具体的なお話も伺うことができました。講演の最後で、生徒が「商品開発に関して、今後考えている商品などあれば、教えてください。」と質問したところ、その回答の中には「高校生などの若者をターゲットとした商品開発も行っている。日々、生活している中で、例えば野菜ひとつ例にとっても、それで何ができるのかを考えて生活してほしい。そして商品開発に関わって、もしもよいアイデアがあったらぜひ相談してほしい。」という言葉いただきました。このことから、地域貢献にける中島さんの熱意を感じ取ることができました。



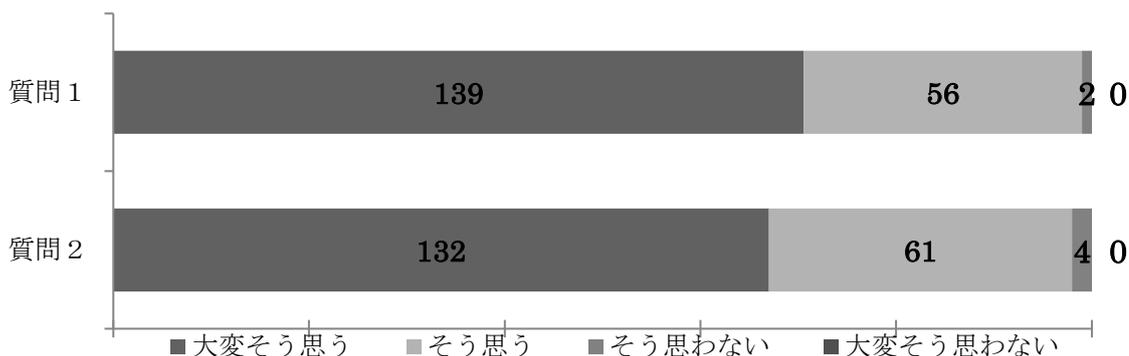
講演後の生徒のアンケートをまとめると以下のようになりました。

質問項目

1. 今日の講演は興味・関心をもって聞くことができましたか。
2. 今日の講演は新しい考え方や視点が学べるものでしたか。

集計結果

*総数197



〔生徒の感想〕

- 特産品を用いて、地域を活性化させるのは面白そうだなと思った。福山にも意外と特産品があって驚いた。誰も損しないウィンウィンになれる産業を築くのは、そう簡単じゃないと思うけど、素晴らしいことだなと思った。海苔の加工工程がとても面白かった。地域に貢献する物作りもやりがいがありそうだなと思った。
- 地方の特産品だけだと、知名度も上げにくく発展させるのも難しいことが多いと思うけど、そこから新たな加工品をつくって行っているのはよいと思う。いくつか見た具体例の中にも中々魅力的なものもあったので、これから、どう知名度を上げていくかが大事だと思う。

○地域の人口減少による経済活動の衰えへの対策として、特産品を用いて地域にお金が入るような商品開発・販売を行っていた。地域の特色を生かして、様々な世代の目線からPRしていた。私たちも、備後の魅力を発信していける部分を探して、取り組んで行くべきだと思った。

○備後地域にこんなにも多くの特産品があるとは、住んでいるのに知らなかった。人口減少が進んでいる今、新しいことばかりを追い求めるだけでなく、原点に帰って自分たちが住んでいる地域に根ざしている物を利用して新しいものを創り出す、ということが想像以上に地域に利益をもたらすのだと思った。特に、「地域活性化モデル」で、ラベルを障害者支援施設の方々などに貼ってもらっているという話があったが、この特産物を利用した経済活動は、地域の経済発展だけでなく、地域の人々の拠り所にもなっていると感じた。

○現代社会の授業で学んだ6次産業の話があり、より理解を深めることができた。中島商店さんの事業だけでなく、加工品が作られるまでの過程を一から見せてくださり、とてもわかりやすく面白かったです。一つの企業が全ての仕事をするのではなく、生産者や製造業者など、それぞれの部門が得意な面で協力し合うという姿勢が素晴らしいと思いました。また、地域の活性化のために食を通して地域貢献ができるのはとても良いことだなとも思います。協力することで、新たな可能性が広がったり、(保命酒のように)食の歴史が売り上げにつながったりするというのも、とても興味深かったです。



○くわいポタージュはとても考えつかないので、想像力に驚かされました。特産物を味やパッケージだけで売り出すのではなく、保命酒とペリーとの関わりなど、歴史的背景を取り入れることで、様々な形からアプローチできるのだとわかりました。製造の段階において、地域の企業や障害を持った人、スポーツをする子どもたち誰にとっても得をするWin-Winの活動の形はすごくいいなと思いました。

○特産品の中には自分が知らなかったものもたくさんあり、福山にはいかせるものが豊富にあるのだなと思った。「協働のものづくり」を通じて、様々な立場の人が関わって恩恵を受けており、地域の活性化も行うというのは素晴らしいアイデアであるし、それが実際に行われていることに驚きました。

○常に新しいものを作り、時代のニーズに合わせるというのが商売をヒットさせるコツだと思っていたけども、中島商店さんが取り組んでいるのは昔からある地元の名産を使った伝統を意識した商売になっていた。その発想はなかった。また、地元の特産物を使うことによって地元の企業と協力し、地元へ活力を与えつつ、特産物を広めることを同時進行しているのがとても素晴らしいと思いました。ある一つのものを使ってたくさんの種類のものを作るのは大変ですが、そのことにより地域の人に利益の恥部を還元するというのが長年続くコツなのか、と感じた。

○保命酒を売り出すため、ストーリーという付加価値を、文献資料から見出すことで、より利益を生み出すことができるのだと感じた。海苔の売り方は、6次産業化の好例だと思った。これから福山を活性化するためには、他県の人に特産物をPRすることが大事だと感じた。

○地域経済を発展させていくには、地域資源を生かした商品などを開発販売するというで、それに関わる全ての人WinWinの関係になることが地域発展の理想の形だと思った。日本全体で人口減少が進む中で、この備後地区から発信していけるものはたくさんあり、考え次第だと感じた。また、これから6次産業化が進み、良い循環が生まれていくことを期待したい。

○例えば、保命酒を売るためには、歴史的史実を証明したり、官庁との関わりで薬として販売できなかったり、「保命玉」の商標を消費者庁からとったりと一つの特産品をつくる、売るためにはたくさんの時間や労力、さまざまな人との関わりがあるということが改めて分かった。地域活性化型モデルの話聞いて、各々の役割が大切でそのサイクルがうまくできている、と思った。そして、そのサイクルで出来たお金で地元をさらに活性化するという社会貢献がすごいと思った。

