

2016年10月11日7時間目に4年生を対象に、株式会社中島商店より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。

中島基晴さんからは、地域の特産品を活用してどのように地域経済を活性化させるかについて、中島さん取り組んでこられてきた事例を挙げて説明してくださいました。

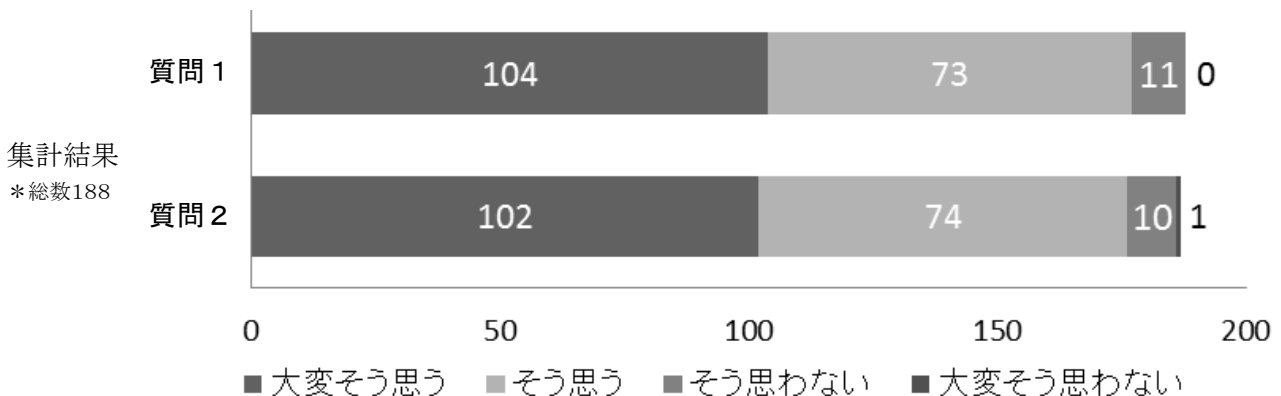
その具体的な事例から、地元で栽培されているもの、地元で製造されているものを掘り下げることで見えてくる付加価値を活かして商品開発をすすめ、地元の企業と協力して販路を拡大することで利益が地元に行きわたるといビジネスモデルを生徒に伝えてくださいました。そして、地域の活性化には産みだされた利益を携わった人たちだけでなく、その地域に住んでいる人たちにも還元していく社会貢献の仕組みを作ることの重要性も生徒に話してくださいました。



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。



自由記述 今回の講演から学んだこと、考えたことを具体的に記述してください。

- 特産品を売るには、色々な情報を調べ、全国にしっかりとアピールしていかないといけないとよくわかった。ただ「おいしい」「安全」などと謳うだけでなく、もっと強みを探さないといけないと分かった。他の自治体も見習うべきだと思う。だが、確かに何の特徴もない（「おいしい」以外）商品は多いと思う。そういう場合は、諦めるしかないのか、何か解決する方法があるなら知りたい。僕の住んでいる町では、もう何十年も前に廃れた草作りをまた特産品として利用しようとしている。しかし、全く意味を成していない。ですが、保命酒のように何か歴史的なアピールポイントを見つけていけば、何とかなるかも知れないので、調べてみようと思う。また、過去の遺構に頼るのではなく、新たなものを発見できればより良いと思う。
- 特産品は地元のアピールをするものなので、特産品と認めてもらえるだけの条件も厳しいものになっているということが分かりました。「特産品」といわれても頭に思い浮かぶものがあまりなかったので、あんずや海苔、しらすなど備後の特産品について知れてよかったです。また、付加価値をつけ、商品にして販売しているところが「6次産業」のようだと思いました。特産品の「保命酒」については、薬のように飲まれていたものを、料理酒として使おうという発想で、「保命酒」を原材料としてお菓子を発売したということを知り、驚きました。異なる方向・視点から見る大切さを感じました。そして、ペリーの子孫にも150年の時を超えて、保命酒を飲んでもらい、グローバルに発信したことで、ローカルなところでも保命酒が流行したということがグローバルだなぁと思いました。

○今までの講演は、様々な観点で一般的なことを学んできたが、今回はより現実的で具体的なことを学べた。もちろん今までも学んできたが、今回が一番身近なもので面白かった。授業で学べたことが実現されているのを見て、紙の上では分からない様々な苦労や努力があって面白かった。自分的には福山は、特産品はあるものの、パッとするものが少なく、インパクトに欠けると思う。なので、それらを組み合わせた新たなものが必要かもしれない。



○僕は岡山県民なのですが、岡山県の良い所を胸を張って言うことができません。岡山県のことをよく知らないからです。逆に他県の方が岡山のことをよく知っていたり、観光地を楽しんだりしています。僕は正直岡山県にはいい観光地や特産品はあまりないと思っていました。しかし、今日の講演を聴くと、「岡山県で観光地、特産品のことを真剣に考えている人たちに失礼だ」と思いました。また、岡山県には全国の中でも珍しい物がたくさんあるそうです。「食」に関して言うと、岡山県にしかない「青ウナギ」や岡山県の名物「ママカリ」などがあります。僕は岡山県民なので、もう少し岡山県のことを知るべきだなと思いました。

○地域経済の活性化の1つに特産品を生産することが挙げられるということが分かった。特産品は定量・定性の面から適切であるもののことを指しているため、より地元根づいたものになり、これが全国に広がっていくにつれて、経済効果が得られるということが分かった。特産品にはただそのものを売るだけでなく、加工したり、工夫したりして作りかえたりしているものも多く、特に他の地域でも誰でも馴染みやすいようなものが多くあるということが分かった。地域活性型モデルというものがあるって、1つの企業や組織で行うのではなく、1つのチームとして協働のものづくりをし、社会貢献につなげているということが分かった。自分も地元のことをもっと知り、地域経済の活性化につながるような取り組みに参加できればと思った。

○僕は学校まで行く道の途中は、特に考え事をすることもなく、歩いてきていましたけど、これからは気になったことを家に帰って調べるという習慣をつけたいなと思いました。あんぱんにのっている桜の花びらのように塩漬けにしたバラの葉をパン全体にちりばめてみてはいかがでしょうか。

○自分たちの地域の特産品は自分たちで知っていても全国へ知れ渡って、売れて、地元にお金が入らないといけないということをアピールされていたので、印象に残りました。また、ただ特産品をそのまま販売するのではなく、二次加工、三次加工をして、付加価値をつけて売ると一次産業に関わる人たちの収入も増え、地域も活性化するということがわかりました。私の祖父母もぶどう農家で、ただ売るだけでは「いつものお客さん」にしか来てもらえないので、しっかりとPRをすることが大切だということを実感します。どうすれば、より多くの人に知って、買ってもらえるのか、よく考えていけるように色々な考え方を身に付けていきたいです。

○単に「売れないから広告を出す」というのではなく、うまく戦略を立てて全国からうまく興味を引き出して、成功するのも納得できました。また地域とも連携し、互いに利益を得ることが出来るようにしたり、売買の循環を作り、安定的にしたりすることが可能なことに驚きました。

○地域の食を守るために、特許を取ったりするという事で、今までに学んできたことと深くつながっていることを感じました。また、その特産品にもある一定の基準が必要でそれを超えないと認定されないというのに驚きました。疑問に感じたのは、基準の一つにあった「シェア率」なのですが、ある程度全国にシェアされている場合はその地域の特産品だと胸を張って言うことが出来るかという事です。身近なものでいえば、もみじまんじゅうがありますが、これは多分東京などでも生産されて売られているのではないのでしょうか。京都の八つ橋も同じです。その地域でつくられて売られているものだけが「特産品」ではないのかと思いました。なので、今回の講演では新事実を知ることが出来ました。



○地場製造業者や畜産農家などと連携を取るビジネスモデルや売上金の一部を社会貢献に投じるといった地域社会との関わりを教えて頂いて勉強になりました。特産品を使った地域活性化の形には地域社会一体となった連携が必要だという事がわかりました。バラの花びらから酵母を取り出すというプロジェクトも商品化になったら、福山のパン屋から農家の連携といった一つのビジネスモデルができるのだと思います。