

■ 戦略経営研究会 110th ミーティング議事録

日 時：2016年6月4日(土) 14:00-16:30

場 所：東京／浅草「魚眠荘／会議室」

テーマ：気仙沼の高校生と「食」でつながり支援をつづける

発表者：神田大樹さん (i.club 気仙沼担当ディレクター)

谷島良江さん (一般社団法人気仙沼仕事創出プロジェクト理事)

参加者：13人 (発表者を含まない)

(金融経済アナリスト、会社経営、個人事業主、会社員、税理士、大学生、  
NPO 法人理事長、行政書士、司法書士等)

発表1／神田大樹さん (i.club 気仙沼担当ディレクター)：

「高校生の変化、大人の変化、地域の変化を知ってもらいたい」

i.club は2012年にスタートしました。東京大学の i.school がベースとなっています。私は大阪の大学を卒業後、気仙沼の大島へ移住しました。大島に住んで3年になります。現在、気仙沼向洋高校にてイノベーションと商品開発の授業とともに、大島で学習支援をしています。

地域の事業者と地域資源を活用して、新しいものを作っていくことをイノベーションと定義しています。東北は日本の縮図です。地域資源を活かしきれていません。また、若者の地域離れが問題になっています。この原因としては、①地元の良さを理解する機会がない、②世代を超えたつながりの機会がない、③新たな価値を生み出す機会がないことが挙げられます。とすると、イノベーションを起こす必要があります。

アイデアを生み出すとは、0から1を生み出すことです。みなさん、得意ですか？ アイデアはセンスですか？ そうではありません。アイデアを生み出すためには、言語化と作法があります。そして、練習し、実践してみることです。

イノベーションは、技術革新を伴うばかりではありません。新しい習慣、行動を生み出すものを含みます。地域を元気にするアイデアも含まれます。イチローの言葉に「ぼくは天才ではありません。自分がどうしてヒットを打てるか説明できるからです。」といのがあります。アイデアも同様です。天才によるのではなく、アイデアの前提、作法、原則のインプットがあれば生み出すことができるのです。

i.club の商品開発サポート第1号である「なまり節ラー油」は、震災以降、非公式にて高校生が集まった課外活動から生まれました。水産高校でもある気仙沼向洋高校の生徒が多くいま

した。気仙沼向洋高校の産業経済科には、商品開発の授業カリキュラムがあります。ここに i.club の仕組みを取り上げてもらうことができました。商品開発といっても、机上だけではつまらないです。また、地域で生み出すという経験もできません。そこで、i.club にてサポートさせていただくことになりました。アイデアの創造編、実践編、応用編のプロセスで行っています。このプロセスから、菓子事業者へアイデアをプレゼンテーションしています。菓子事業者にて面白いと思ったものを試作してもらいます。これを地域のイベントで高校生がテスト販売します。さらに、アンケートを行ってPDCAサイクルを回しています。どういってお客さんが満足しているか。どうお客さんに満足してもらえるかがわかります。お客さんから好評をいただければ、商品化のためにブラッシュアップをします。40名いると、楽しんでいる子もいる一方、気の乗らない子もいます。しか、一所懸命に受講してくれています。今後も継続していきたいです。授業カリキュラムの緩急や設計の難しさに気付きました。担当の先生が替わっても引き継ぎができるようにしています。高校生たちに学びを届けたいです。それは、答えのないものに挑戦していくということです。

i.club の商品開発サポート第2号は「酒粕ミルクスイーツ」です。「酒粕ミルクジャム」をまず開発しました。地域資源を活用しています。気仙沼には2つの大きな酒蔵があります。酒蔵があるということは酒粕が出ます。酒粕が食材の保存に使われます。たとえば、粕漬けです。気仙沼で重宝に使われていました。しかし現在、気仙沼の子ども、そして、その親の世代は酒粕を知りません。気仙沼には酒粕を使った伝統食「あざら」がありますが、おばあちゃんの味になっています。酒粕に馴染みがありません。そこで、酒粕を盛り上げられないかと考えました。2014年からプロジェクトがスタートしました。当初、高校生は酒粕を知りませんでした。いろいろな食材と組み合わせて食べてみました。香りが苦手という高校生は多いです。しかし、甘いものや乳製品とであれば合うかも知れないと気付きました。そこで、「ミルクジャム」に行きつきました。ミルクジャムは、フランス発祥です。日本でも、北海道や軽井沢で商品化されています。こういうのを類似思考と言います。ほかの地域でどんなものが売れているか、流行っているかからアイデアを生み出します。ミルクジャムへ酒粕をクロスさせることで奥行きができます。資金調達やPRのためにクラウドファンディングも活用しました。さらに、長く愛される商品にするためにどうしたら良いかのアイデアも生み出しました。地域のいろいろなお店に置いてもらえるような状況がおもしろいのではないかとということです。2015年、酒粕ミルクジャムが完成しました。ブランディングとともに商品群の構成を行いました。気仙沼のお土産施設である「海の市」で試作品を販売し、商品化となりました。酒粕ミルクシフォンケーキや酒粕ミルクアルファフォーレスです。後者は南米の家庭のお菓子です。これを高校生が見付けてきました。

アイデアを生み出すのは楽しいと同時に難しいことです。これを感じて欲しいです。上記の商品開発のほかに、課題研究もあります。こちらは自分でテーマを決めて良いものです。みんな、がんばっています。気仙沼向洋高校は卒業生の半分が市内に就職します。産業経済科の場

合は食品メーカーへ就職することが多いです。試作品の販売体験などで、お客さんとお話できるようになった高校生もいます。高校生だけでなく、地域の大人にも変化が生じています。本吉町のお菓子屋さんが協力してくれていますが、新商品の開発が楽しい、やりがいがあるとってくれるようになりました。インターネットでも販売を準備中です。これを i.club でもサポートします。地域の大人も前向きになってきています。こういった機会を作り続けたいです。

発表2／谷島良江さん（一般社団法人気仙沼仕事創出プロジェクト理事）：

東京のローターアクター（経営者の親睦団体の青年部）として被災地支援を行いました。がれきの処理や泥で汚れた写真の洗浄などのボランティアをしました。もっと何かできないかと考えていたときに、気仙沼のローターアクターと出会いました。彼からは、気仙沼における就業のミスマッチと若者の流出という課題を教えてもらうことができました。そこで、気仙沼と東京のローターアクターが協働して、ミスマッチの解消と若者の流出を止めるために、気仙沼仕事創出プロジェクトを立ち上げました。

3つの事業を柱にしています。①気仙沼の高校生を対象とする気仙沼フードマイスター講座、②気仙沼の水産加工品の定期購入「買おう！Made in 気仙沼」、③東京圏におけるイベントサポートです。①は気仙沼の高校生にマーケティングの知識を学んでもらい、実践してもらう事業です。気仙沼の水産加工品の売上向上のためのアレンジレシピの作成を行っています。②は気仙沼の水産加工品を東京圏のお客さんに定期的に購入していただく事業です。気仙沼の水産加工会社は売上予測を立てることができます。この事業の余剰金を気仙沼フードマイスター講座の運営費に回しています。③は気仙沼の水産加工会社が東京圏にて販売、PRを行う際のサポートを行う事業です。気仙沼を食す会もこの一環となります。

現在、東京のメンバーが中心になっている事業を回しています。大消費地である東京圏にいるからこそ、気仙沼の高校生や水産加工会社のためにできることがあると考えています。今後も継続していきます。

以上