

CASE
02高校生の活躍を軸に
学校・企業・農業生産者・町役場が連携
進化する地域丸ごと活性化モデル

町に一つしかない高校を基軸に、
協働して何かを生み出す機運が町にあふれており、
良い「感染」が他地域にも広がりつつある。



実施主体・組織

- 株式会社相可フードネット(せんばいの店)
- 相可高校生産経済科
- NPO法人植える美ing
- 万協製菓株式会社
- 生産者(茶業者、JA多気郡)
- 多気町
- 三重大学

プロジェクト概要

三重県多気町では、地元の高校と企業、農業生産者、JA、町役場、NPO、大学、ボランティアなどが連携し、農産物特産品を活用したハンドジェルの製品開発および販売を実施している。

平成14年から始まった地元における連携協力ネットワークによる取り組みは現在まで継続され、新たなビジネスを生み出した。その成果は、若者の雇用創出や地域経済の活性化ばかりでなく、住民が主体的に自らの町について考える土壌の形成や、地域資源を活用した協働での商品開発など、機運の盛り上がりにつながっている。



高校生の能力をひきだし、地域全体で生み出した新商品

三重県多気町に、今話題を呼んでいる「まごころteaハンドジェル(通称:まごジェル)」がある。地元の三重県立相可(おうか)高校生産経済科の生徒が、商品開発コンセプト、ネーミング、パッケージデザイン、成分配合を提案し、地元企業の万協製菓(株)が生徒の想いを引き出しながら製品化した。そして、同校食物調理科卒業生が中心となって運営する総菜とお弁当の店(株)相可フードネット「せんばいの店」が発売元となりこの企画の全面バックアップをしている。また、高校生自らが製品への想いを説明しながら営業活動を行っている。利益の大半は相可高校に還元され、営業活動の経費や、地域での園芸福祉活動に取り組む生徒が中心となっているNPO法人植える美ingの活動に役立てられている。こうした高校生の活躍を中心に、町全体が丸となった地域活性化の取り組みが拡大している。

ニーズ発想で生まれた新たな商品

この町に、高校生の活躍を地域全体で応援する土壌ができたそもそもの

きっかけをつくったのは、当時の多気町農林商工課主幹、岸川政之さんと相可高校食物調理科教諭、村林新吾先生だった。岸川さんは、多気町の農業の活性化を図りたい、また若年層が活躍する場をつくりたいという想いで、町内で生産している作物を活用する方策の一つとして、試食会のイベントを相可高校に依頼した。相可高校には調理師を専門に養成する食物調理科があり、そこで熱血指導をする村林先生が岸川さんの依頼に応えたのだった。

このイベントを通じて、生徒の能力と可能性を感じた岸川さんは、村林先生とともに、様々な取組を開始することになった。その一つとして、調理の技術だけでなく、経営についても学ばせたいという想いから、町内にある自然休養村「多気町五桂池ふるさと村」で営業する高校生によるレストラン「まごの店」が誕生した。この名前は、ふるさと村「おばあちゃんの店(農産物直売施設)」の前にあり、おばあちゃんから見たら孫のような高校生が運営することから名付けられている。

相可高校と「まごの店」で修業を積んだ卒業生は都会の有名店などからも引っ張りだこだが、料理の世界の厳しさにぶつかり地元に戻ってくるケースが多かった。また、独立してお店を持ちた

CASE 02 高校生の活躍を軸に 学校・企業・農業生産者・町役場が連携 進化する地域丸ごと活性化モデル



まごの店で働く高校生たち。地元でも評判の店だ

と思う卒業生もいた。岸川さんたちは、そんな彼らの受け皿として地元で働ける場所を作っていく。そして誕生したのが大手スーパーの店舗内で総菜とお弁当を販売する株式会社相可フードネット「せんばいの店」であった。「まごの店」と「せんばいの店」は評判を呼び、多気町を訪れる観光客は増加。事業は徐々に拡大しており、お惣菜などの食品だけでなく、地元の特徴ある商品を土産物として、地元素材を使用したハンドジェルの開発を行うことにつながっていった。

様々な課題を乗り越えて

高校生がレストランを運営し、また卒業生の雇用創出のために店を運営す

るという取り組みは、全国に例のない挑戦であり、多くの困難を抱えていた。「責任は取るが給料はない。経営はすべて現場に任せる」という条件での相可フードネットの代表者を探すことは容易ではなかった。さらに、「せんばいの店」の出店にあたっては、若年層が働くことへの配慮が必要であり、週1日の休業日と営業時間の制限を設けることを大手スーパーマーケットに受け入れてもらうことも必要だった。

課題は山積だったが、住民主導による町づくりの気運が徐々に高まり、関係者の理解も得られるようになった。多気町では、平成19年に住民がまちづくりを考える仕組み「まちづくり仕掛人塾」が立ち上がり、地域の人々の連携が始まっていた。こうした取り組みの成果は、



開発したハンドジェルを片手に

ハンドジェルの開発に活かされ、開発費用の調達の問題等困難な状況の中でも関係者との対話と協力によって製品化にこぎつけることができた。小ロット生産であり高コストとなりがちである中で、高校生の考える商品品質と販売価格をいかにして実現していくか等、課題は数多くあるが、これまでの経緯の中で培った地域関係者とのネットワークの力により、ひとつずつ課題を解決していこうとしている。

取り組みがもたらした 成果と可能性

高校生の新しい発想力、万協製菓や川原製茶などの一流企業の協力、それらをつなぐ相可フードネット「せんばいの店」などといった学校や企業、農業関係者などが協働することで、新しいビジネスが生み出された。

ハンドジェルという具体的な商品が生まれたことは、地域資源を活かした特産品作りへの機運を盛り上げることにもつながっている。同時に地域とともに歩む「せんばいの店」にとっても、食

課題

- ・地域における若年層を中心とした雇用機会の不足
- ・農業を基盤とした地域の暮らしと経済の活性化

効果

- ・地域における若年層の能力を生かす場と雇用機会の創出
- ・地元の農業生産物の活用促進
- ・住民が主体的に地域について考えられる土壌の形成

POINT

- ① 高校生や卒業生を主役に、その他の主体が協力しあう仕組みを構築
- ② 行政の予算頼みの活動にせず、ビジネス手法を導入
- ③ コンサルタントに丸投げせず、地域で考え、地域にあるものを活用

品以外の製品の登場は、事業を大きく前進させることにつながった。何よりも高校生が企画力、交渉力、ビジネスマナーなど含めて大きく成長したことこそ、多気町全体を巻き込んだソーシャルビジネスの展開にとって心強い成果といえる。

今後は地域内の連携のみならず、地域間における連携にも積極的に取り組んでいく計画だ。他地域における高校生レストランの展開に向けたノウハウ提供等である。現在、北海道や青森県

をはじめ全国各地で、多気町への視察から発展して交流が生まれることや提携につながる地域が増えてきている。

地域にないものを探すのではなく、あるものを活用すること。自分たちの町をよりよくすることを自ら考え、実行すること、行政からの補助金に頼るのではなく、ビジネス手法を導入すること。地域が一丸となって連携した多気町の取り組みからは、様々な教訓を学ぶことができる。町に一つの県立高校を地域の人々が純粹に応援する。その気持ちを

感じた高校生が地域の期待に応えようと努力し、その輝きが地域の元気に変わる。そんな心地良く、持続的な循環が多気町には確かに生まれている。

ビジネスモデル

