

進路を考えている

中学3年生へ

博多女子高等学校×糸島
商品開発 STORY 2017



～あなたのこれからに～ 商品開発ストーリー 2017

【発行】博多女子高等学校 企画・制作 株式会社フジアン・マーケット 協力 糸島市役所企画部秘書広報課 糸島漁業協同組合青洲支所 糸島市食品産業クラスター協議会
〒812-0054 福岡市東区黒出1丁目14番18号 TEL.092-651-1465 (代表) FAX.092-651-8004 博多女子高等学校 校案



博多女子高等学校



これからを生きる
彼女たちに必要なもの。

社会が必要とする人物像は、
自分の頭で考え、未来を描くことができ、なおかつ
実行にうつすことができる力を持った人です。
しかし、それは単なる座学や研修だけで
培われるものではありません。

博多女子高等学校のトータルビジネス科では
地域と継続的に繋がる独自の授業も行なっています。

地域社会と共に行動することで
彼女たちは何が必要かを気づき、考え、行動する
成長した自分の姿に出会うことになります。

そして、地域の人たちも気づきます。
「こんな高校生がいるんだ」と。



経験で「人」は変わる。

「私は変わりたい」
春、そう言ったのは彼女たち自身でした。

この物語に登場する高校生たちは
糸島で育つ「ふともぐく」の商品開発の授業を
不安を抱えながら自ら選び、それぞれに成長をとげました。

それは

生産者、糸島市役所、民間企業の方々と

真剣に向き合うことで

仕事というもの

マーケットというもの

何より社会を生き抜く人たちの「熱意」を
肌で感じ、意思を持って行動を起こしたから。

だから

進学を考える、就職を考える

これからの社会で生きる彼女たちにとって

地域の人たちとの本気の活動は

彼女たちに大きな変化をもたらしました。

彼女たち自身でも気づけるほじにです。



Episode02 / ふともずくに合う料理を考えよう！



Episode01 / 商品開発の意義～マーケティングとは何か～



商品開発の題材はふともずくに決定しました



この意識の転換がとても大事なんだよ！



下ごしらえにひと手間加えることを教わり
その情報はパッケージに活かします。「漁師
めし」を味わい、何に合うかじっくり検討。

REPORT 01

漁師さんは売るのが苦手!?

実際にふともずくを生産してある
漁師さんのもとへ。
目的は糸島産ふともずくの生産量
や販売量、またそれをとりまく環境など
の現状を把握するため。そして自分
たちが売る際に疑問に思ったこと、
知りたいことを直接聞くためです。
漁師さんたちと直接接してみて、
わかったこと:
それは、漁師さんたちはあくまで
「生産」のプロであり、マーケティング
調査や販路拡大について動く時間が
ないということです。自分たちの役割
がどういったものかはつきりし、どこ
に向かうべきかが見えました。

Episode03 / いざ!! 糸島 漁師さんのもとへ





REPORT 02

「指示を出す・伝える」

「パッケージを作る」デザイナーに依頼する」という作業は、的確に指示を出し伝えることが重要です。パッケージで「誰に」一番伝えたいのか、双方の頭の中にあるイメージのズレが生じないように、対話を重ねていきます。

では、どのデザインにするかターゲットとベネフィットは何か。原点に立ち戻り「好み」ではなく「学習したこと」を基準に考え、最終的にはターゲットが一目でわかり、その人にとってどんなメリットがあるかがわかりやすいパッケージに決定。

Episode04 / マーケット・ターゲット・ベネフィットを意識しよう！



Episode05 / 新聞各社に取り上げられる!! 記者会見



2017年4月
商品完成です!
糸島市が
新聞各社に向けた
記者会見を
セッティングしました



ターゲットは?

次から次に
質問の嵐

家族の健康を
考える主婦です

ターゲットを
意識したうえで
決めました

なぜこのような
パッケージに?

記者からの質問に
社長が答えます

社長・副社長が
挨拶をします

ふともすく
おすすめの
食べ方は?

ターゲットは?

ターゲットを
意識したうえで
決めました

なぜこのような
パッケージに?

記者からの質問に
社長が答えます

社長・副社長が
挨拶をします

ふともすく
おすすめの
食べ方は?



市長さんたちも
真剣です

インターネット
での購入は?

どこで購入
できるのですか?

沖繩のものと
どこが違うの?

ターゲットを
意識したうえで
決めました

なぜこのような
パッケージに?

記者からの質問に
社長が答えます

社長・副社長が
挨拶をします

ふともすく
おすすめの
食べ方は?

ターゲットは?

ターゲットを
意識したうえで
決めました

なぜこのような
パッケージに?

記者からの質問に
社長が答えます

社長・副社長が
挨拶をします



さあ
ここからが
正念場です!



ここから
わたしたちは
さまざまな活動を
していきます!

ターゲットを
意識したうえで
決めました

なぜこのような
パッケージに?

記者からの質問に
社長が答えます

社長・副社長が
挨拶をします

ふともすく
おすすめの
食べ方は?

ターゲットは?

ターゲットを
意識したうえで
決めました

なぜこのような
パッケージに?

記者からの質問に
社長が答えます

社長・副社長が
挨拶をします

ふともすく
おすすめの
食べ方は?

ターゲットは?

ターゲットを
意識したうえで
決めました

なぜこのような
パッケージに?

記者からの質問に
社長が答えます

社長・副社長が
挨拶をします



REPORT 03

糸島市との取組みが
日本一に!!



【審査基準】

1. 地域経済分析システム (RESAS) を十分に活用しているか
2. RESASに限らず分析・提案に必要なデータや情報を利用しているか
3. データに基づき、地域の現状や課題を十分に捉えているか
4. 政策アイデア企画の際に、独自の考えを盛り込んでいるか
5. 地域の将来の潜在的な可能性についての視点があるか
6. 実現に向けた、現実的で前向きな提案となっているか

この中で特に5と6は
現実にはなかなか
落とし込み難い難しさ
があるのです...

博多女子高等学校と糸島市の
取り組みが内閣府主催「地
方創生☆政策アイデアコンテ
スト2017」で約500組
の応募の中から頂点に選ばれ
ました!
地方創生のアイデアが地域
に役立つと認められました。

評価された点

マーケティングデータを使ったアイデアが実際に
市のマーケティングモデル推進事業として始動した



「人生の中で大きな糧に」

糸島市役所企画部
秘書広報課 主査 岡祐輔 さん

糸島産ふともずくを通して、皆さんと知り合えたことを嬉しく思います。

3年生の時に開催した、料亭・桜坂観山荘での試食会。皆さんの涙あふれる姿がとても印象的で、それだけ本気で取り組んでくれた証だと感じました。授業として参加するだけでなく、糸島プロジェクトの一員として参加することで、一人ひとりの意識が変わり、2年生の時と比べられないほどの成長を感じました。

家族や先生方以外の大人と話す機会が少ない高校時代に、社会と会話ができる貴重な授業を自ら選択したことは、人生の中で間違いなく大きな糧になると思います。糸島のみなさんと繋がれたことも皆さんの大きな財産です。これから社会で活躍され、糸島市と一緒に盛り上げてくださる姿を見守るのを楽しみにしています。



「一緒に行動して感じた力強さ」

糸島市マーケティングモデル推進事業の商品に
芥屋の「ふともずく」を選んで頂きありがとうございます。
芥屋支所 支所長 山崎利則 さん

糸島市マーケティングモデル推進事業の商品に芥屋の「ふともずく」を選んで頂きありがとうございます。まさか高校の授業でこのような取組みをされているとは思いませんでした。生徒さんにとっては社会勉強になり、とても良い授業の一環だと思います。

ふともずくの収穫体験では、船に乗ることも、網を揚げることも初めての体験だったと思います。熱心に作業に取り組む姿を見守りながら一緒に行動していくことに力強さを感じました。百貨店やKBC水と緑マルシェの催事などでも、お客様に分かりやすくふともずくの良さをアピールされ、試食・販売をされる姿に「ふともずく」がどんどん広がっていく予感を感じました。今後の皆様方のご活躍を祈っております。これからも宜しくお願い致します。



「皆、真面目で明るい」

糸島漁業協同組合
芥屋支所もずく部代表 丸田陽一 さん

博多女子高校の生徒さんとの活動はここまで一年間くらいだったかと思いますが、とても楽しかったです。

私の子供は三人とも皆、嫁にいつてしまい、若い人や高校生と話すことはほとんどありませんでした。生徒さんたちと話をし、皆真面目で明るい人ばかりであることを知りました。

一年間、私どもの「糸島産ふともずく」の消費拡大に取り組んで頂きありがとうございます。皆様方の今後の未来が益々明るく素晴らしいものであります様に祈っております。



REPORT 04

五感で感じる漁の大変さ!!

ふともずくってどんなふうに養殖されているの? どうやって収穫するの? 考えてみれば何も知りません。販売トークに活かすため、リアルな現場を見に行きました。

磯の香りとさざ波の音が心地よい漁港に着いて、さっそく漁船に乗り込みます。暑い日差しが照りつける中、船が揺れて酔いしてしまつた生徒もいたり、素人にとってはなかなか過酷な収穫体験。しかし、一枚の網の大きさや重さ、網からもずくをこそぎ取るときの力の強さなどを体感し、ふだん漁師さんがどれだけの苦勞をされているかわかりました。また、採れたてのふともずくをいただき、その色と食感のみずみずしさにもふれることができ、本気度もあがつたようです。



採れたてのふともずくはとってもきれいな緑色になります。漁師さん達とも打ち解けてきました。



REPORT 05

当事者意識の向上

自分たちが考えたことと、実際に今まで販促活動をしてきた方々との真剣勝負。学生ならではの斬新なアイデアが上がってくると、市の職員の方々も漁師さんも、熱心に耳を傾け「ウー」と頭を悩ませ一緒に考えます。

生徒たちは、接客の仕方や導線、お金の管理など販売現場の現実を聞いて頭の中でシミュレーション、新たに出てきた質問や意見を交換し合い、自分たちがひとつの動力になっていることを実感し始めます。表情を見ると、市の職員さんも漁師さんも生徒も、同じように真剣で、生き生きとしています。

対等に意見交換することで当事者意識がさらに上がりました。



Episode06 / 販路検討！コラボ授業





REPORT 06

これが培われる人間力だ!!

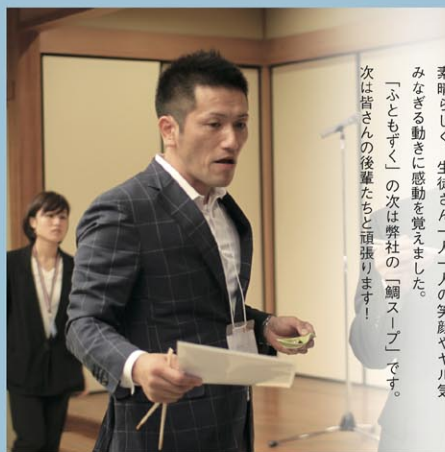
約100名の大人たちを前に「緊張するのは当たり前。しかしイベント中は常に笑顔で接しています。そして終わった瞬間、張り詰めていた糸が切れたかのように感情が溢れ出し、彼女たちは精神的に強くなったことでしょう。

また博多女子高等学校では「女性教育」「礼法研修」といって、お茶の出し方や礼の作法などを学ぶ授業があります。

相手に心地よく過ごしてもらうために「彼女たちの応対能力の高さ」が垣間見えた一日でもありました。

Episode07 / 商品を知ってもらう為に～試食会イベント～





「笑顔やヤル気みなぎる 姿に感動」

糸島市食品産業クラスター協議会会長
株式会社やますえ 代表取締役 **馬場 孝志** さん

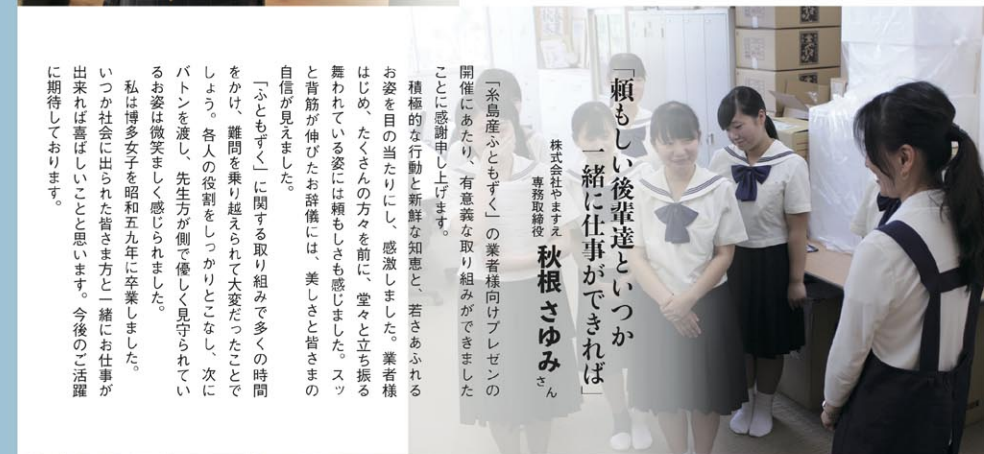
この度は糸島産ふともすくをテーマに活動を頂きお疲れさまでした、そして有難うございます。私達の糸島は食の宝庫です。海・山・大地が育ててくれた食材を掘り起こし、若い目線、柔らかない頭で商品開発して頂いたおかげで、いい商品が出来ました。

糸島の自然をバックに活動し漁業体験や製品作りなど、実体験を基に段々と顔に自信が付いていく姿を見て微笑ましいかぎりでした。

パッケージデザインをみんなで考えたこと。お客様に伝える大切なことをみんなで知恵を出しあったこと。

沢山の人の前で胸を張り発表できたこと。桜坂観山荘様でのプレゼンテーションはとても素晴らしい、生徒さん一人一人の笑顔やヤル気みなぎる動きに感動を覚えました。

「ふともすく」の次は弊社の「鯛スー」です。次は皆さんの後輩たちと頑張ります！



「頼もしい後輩達といつか一緒に仕事ができれば」

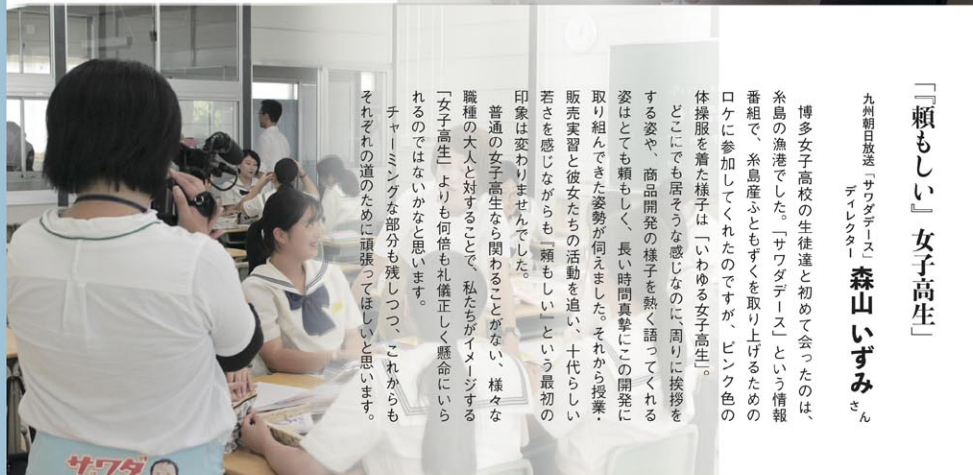
株式会社やますえ 専務取締役 **秋根 さゆみ** さん

「糸島産ふともすく」の業者様向けプレゼンの開催にあたり、有意義な取り組みができましたことに感謝申し上げます。

積極的な行動と新鮮な知恵と、若さあふれるお姿を目の当たりにし、感激しました。業者様はじめ、たくさんの方々に前に、堂々と立ち振る舞われている姿には頼もしくも感じました。スツと背筋が伸びたお辞儀には、美しさと皆さまの自信が見えました。

「ふともすく」に関する取り組みで多くの時間をかけ、難問を乗り越えられて大変だったことでしょう。各人の役割をしっかりとこなし、次にバトンを渡し、先生方が側で優しく見守られているお姿は微笑ましく感じられました。

私は博多女子を昭和五九年に卒業しました。いつか社会に出られた皆さま方と一緒に仕事が出来れば喜ばしいことと思います。今後のご活躍に期待しております。



「頼もしい」女子高生

九州朝日放送「サワダデイス デイレクター」 **森山 いずみ** さん

博多女子高校の生徒達と初めて会ったのは、糸島の漁港でした。「サワダデイス」という情報番組で、糸島産ふともすくを取り上げるためのロケに参加してくれたのですが、ピンク色の体操服を着た様子は「いわゆる女子高生」。

どこにでも居そうな感じなのに「周りに挨拶をする姿や、商品開発の様子を熱く語ってくれる姿は」とも頼もしく、長い時間真摯にこの開発に取り組んできた姿勢が伺えました。それから授業・販売実習と彼女たちの活動を追い、十代らしい若さを感じながらも「頼もしい」という最初の印象は変わりませんでした。

普通の女子高生なら関わることがない、様々な職種の人々に対することで、私たちがイメージする「女子高生」よりも何倍も礼儀正しく懸命にいられるのではないかなと思います。

チャイニングな部分も残しつつ、これからもそれぞれの道のために頑張ってほしいと思います。

Episode08 / 商品を売り込め！プレゼンテーション



2017年6月

販路拡大のため
糸島市食品産業クラスター協議会に
所属する会社へ
プレゼンテーション

後輩も交えて
入念に準備します



もずくといえば
三杯酢のイメージなので
ほかの料理にも
使えるという手軽さも
アピールしています

この商品は
糸島産という
非常に貴重な
もずくです！



今までと違い
厳しい視線が！

それものはず、
実際に利益を追求する
というこの厳しさを
知っている人々だからです



みなさんにアンケートを
お願いしました

手厳しいご意見も
ありましたが
それをもとに
さらにステップアップです！

勉強を机の上で終わらせず
実践できるのが博多女子「将来につながるってなあって
ホントに思う」トータルビジネス科 平成27年卒業
ハカガールズショップ元社長 中山日向子さん
(大学進学)

ある時、母に言われました。
「あなたは商品開発の授業で自信がついたもんねえ。
変わったもんねえ」
「キャバが大きくなったよね」って。そうなんです。
私はキャバが小さくてもあったたてたんです。
ですが、母に言われた時は私も気づいていました。
「自信がついたな」「ぶちやぶったな」って笑。
今、将来私がやりたいことに向けて、学校の活動
と社会をつなぎ、活動を進めて実現していることが
あります。その活動では、大学外の市の方などと、
そして大学では先生方と私自身が調整や段取りを
して、宣伝、集客もします。
実際に様々な人と、働いている大人の社会と、
物事を決めるための機会があります。もちろん、
プレゼンをする機会も資料をつくる機会もあります。
まわりの友達からは「どうしてそんなことができる
の？」って言われました。

「準備や考えることに
早すぎることはない」トータルビジネス科 平成29年卒業
ハカガールズショップ元社長 山崎千聡さん
(税理士事務所就職)

商品開発の授業を選択していなかったら、今の会社
には入っていなかったと思います。人と話すのが
苦手だったので、もっと対面しなくてもいい事務職
とかになっていたかもです。
「頭でっかちで実践できないみたいな人間」になっ
てたんじゃないかと思っています。

それは、高校生の時にやってきたからです。高校
生の時に実際に働いている大人の世界の人たちと
一緒に行動する機会があったからです。そして、今
大学で活動をしていて、商品開発の時のスイッチが
入るんです。
高校生の時にやったことが、確かに大学で役に
立っています。今、社会人の方たちとのコミュニ
ケーションのとり方、マナーなども高校生の時に
やってきました。資料ひとつ作るのにもゼミや研究
室で役に立ちます。
そんな商品開発の授業は先生たちとの距離が近く
て、すぐに頼れました。失敗も許されながら活動で
きました。当時は「去年よりも先輩たちよりも、もっ
と良くしよう」って思うようになっていました。
今、大学生になって「商品開発の授業を選んで
よかったな」って感じているのは高校生の時に
自信がついたからです。
「大変だったけど楽しかったし、またやりたい！」っ
て思っています。

会社では「受付」「総務」「経理」と、幅広く仕事
をさせて頂いています。
まだ教える頂く事だらけなんですけど、「仕事をし
ながら実践で勉強できる環境だ」って思っています。
今、感じているのは「受付実習をやったよかった
な」です。ほとんどの人たちは社会人になって
から教えるみたいですよね？でも、私たちはすでに
高校でやってきたんです。
「商品開発」「女性教育」「礼法研修」をやってきて、
「実践したいと身につかない！」って分かりました。
早すぎることはありません。
私は就職しましたけど、進学するにしても、いつか
仕事をするわけじゃないですか。特に「秘書の実践
教育」は誰にでも役立つ実践だと思います。
「商業実践」では社長をやらせて頂きました。
そこでは「やりたい事と社会が求める事の違い」
「できるモノと売れるモノの違い」などに気づかせ
てもらいました。メンバー間での意見の調整、外部
との調整などすべてが大変でした。
ですが、そんな実践を通して私自身はまわりの
意見が見えるようになったし、尊重できるようにな
りました。人の意見をなかなか聞けない人間だった
んですよ。
また、人ちゃんと話せるようになりました。
それは女子校だったからというのも大きいです。同性
だけですので、飾らなくてのびのびでいいから！
そもそも女子高を選んだ理由は母から勧められた
からなんです。
「女子高いいよ」って、そして「楽しかった！」
です。笑。

Episode09 / ターゲットへ直接伝える！

2017年7月
実際に
店頭販売開始です。
まずは百貨店じっくりと
聴き入って
くださいますショッピングモールは
家族連れで人も多く
次から次にお客様が
いらっしゃいます2017年8月
KBC水と緑のキャンペーン客層もさまざま
大混雑！



「社会で活かすスキルを学べる」

トータルビジネス科3年
ハカタガールズショップ社長 田中麗奈さん
(進学希望)

商業実践を選択したのは、オープンキャンパスで先輩方に商業実践の活動内容を説明していただき、社会に出た時に活かすことが出来るスキルを学べると思ったからです。

店頭にお客様に商品を販売することで、コミュニケーション能力を身に付けることが出来ました。初めの頃は戸惑うこともありましたが、今では皆と協力し責任感を持って仕事をすることができるようになりました。

この経験を社会人になっても活かしていきたいと考えています。



「将来『やってよかった』と 思えるように、今頑張る」

トータルビジネス科3年
ハカタガールズショップ副社長 松井玲羅さん
(就職希望)

私は、自分に自信をつけたいと思い、商業実践を選択しました。今の気弱な自分のまじや社会に出てもやっていける自信がなく、自分自身を変えたいと思ったのがきっかけです。

商業実践は、商品のプレゼンや販売活動を校外のたくさんの方に何度も行うので、繰り返しうちに自分の自信に繋がっていききました。

どの活動内容も勝手に分かれず、戸惑ったり緊張してやりたくないと思うことが何度もありました。ですが、その気持ちを乗り越えて行動を起こすことが、自分の力になっていると実感し、今後の就職活動にも活かしていこうと思いました。

将来の自分が「やってよかった」と思えるように、今、頑張っています。

先輩たちもそうであるように、多くのみんなが抱えている不安。
あなたの将来のために、あなたがストーリーの主人公になれる場所です。

■学校活動・入学試験・資料請求等に関するお問合せ■

博多女子高等学校 福岡市東区馬出1丁目14番18号 TEL 092-651-1465 (代表)



糸島産ふともずく

■マーケティングモデル推進事業（糸島産ふともずく）に関するお問合せ
糸島市企画部秘書広報課 TEL 092-332-2079

■糸島産ふともずく販売場所 ※2017年8月31日時点
伊都美彩、志摩の四季、(株)やます直売所、ファームパーク伊都国

【博多女子高等学校 × 糸島 商品開発 STORY 2017】

Thanks to

糸島市企画部秘書広報課 糸島漁業協同組合芥屋支所もすく部会

糸島市食品産業クラスター協議会 桜坂観山荘 アジアン・マーケット

糸島市農林水産課 糸島市観光課 糸島市農業振興課 福岡県福岡の食販売促進課
福岡県園芸振興課 福岡県果実情報広報課 福岡県水産海洋技術センター 福岡県中小企業振興センター



REPORT 07

最優秀賞 授賞!!
福岡県代表として九州大会へ



私たちと糸島の活動はまだ続きます。ここでしか手に入らないコトを身に付けて、卒業していききたいと思います。

