

博多女子高等学校×糸島
商品開発STORY
2017-2018



～あなたのこれからに～ 商品開発ストーリー 2017-2018

【発行】博多女子高等学校 【企画・制作】株式会社フライン・マーケット 【協力】糸島市役所企画振興課 糸島漁業協同組合 株式会社やますえ
糸島市商品産業クラスター協議会 株式会社ローソン 農林水産省 内閣府 福岡県産業・サイン協議会
〒812-0054 福岡市東区馬出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 授業



博多女子高等学校



私たちは変わった。

2年生での「商品開発」から3年生での「商業実践」。

「先輩たちからの引き継ぎ式」の時、

先輩たちのことを「凄い」と思いました。

私にできるのかな。不安もありました。

3年生になって、不安でも楽しくても必死だった1年間。

私たちから「後輩たちへの引き継ぎ式」。

後輩たちが私たちのことを「凄い」と感じたようです。

私たちが先輩たちに感じた1年前のように。

私たちは変わったんだと思います。



商品開発 STORY2017 から続く
彼女達の物語です。



「商品開発 STORY」サイト

Episode10 / 「ふともずくを取り扱ってください！」営業開始 !!



取り扱い店舗が次々に決定 !!

掛け率やロット数、必要な書類も自分たちで準備することで
取引というものを学びましたね !



「新しい時代の力に」

農林水産省 食料産業局
局長（※受賞時） 井上宏司さん

この度は、フード・アクション・ニッポンアワードの受賞、おめでとうございます。
審査会や授賞式で、若いながらも自分の言葉でしっかりと説明する姿に感動しました。

地域の方と一緒に課題解決に取り組んだ貴重な経験を、新しい時代の農林水産業に活かして下さるものと期待しています。

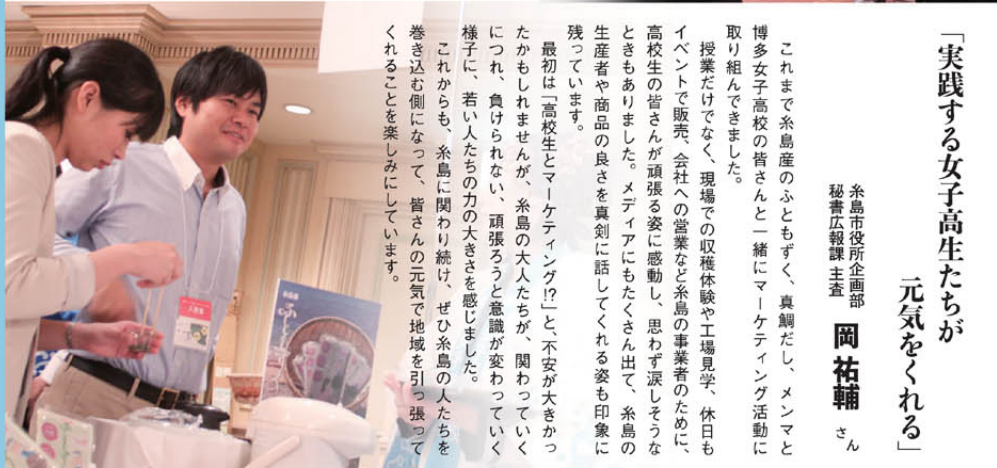


「産学官連携による」

商品開発プロジェクトの価値

福岡県産デザイン協議会
会長 唐池恒二さん

博多女子高等学校の生徒さん達が開発した「地域共創・出口から考えるマーケティング「糸島産ふとむす」」は、2017年福岡デザインアワードで入賞を果たしました。
消費者のことを考えたパッケージの工夫だけでなく、希少性を活かした販売方法や、商品選択から販売まで、熱意をもって取り組まれていた生徒さん達の姿に心打れました。
今回の商品開発・成功がきっかけで、水産業の世界が若い方にも身近に感じられることになったことでしょう。
最終的には雇用の創出など地域の活性化に繋がるような大変素晴らしい取り組みだと思います。
これからは地域と共に、社会で生きていくために必要な知識を学び、経験し、開発した、熱意ある商品を福岡デザインアワードでお待ちしております。



「実践する女子高生たちが」

元気をくれる」

糸島市役所企画部
秘書広報課 主査 岡祐輔さん

これまで糸島産のふとむす、真鯛だし、メンマと博多女子高校の皆さんと一緒にマーケティング活動に取り組んできました。

授業だけでなく、現場での収穫体験や工場見学、休日イベントで販売、会社への営業など糸島の事業者のために高校生の皆さんが頑張る姿に感動し、思わず涙しそうなときもありました。メディアにもたくさん出て、糸島の生産者や商品の良さを真剣に話してくれる姿も印象に残っています。

最初は「高校生とマーケティング!?」と、不安が大きかったかもしれませんが、糸島の大人たちが、関わっていくにつれ、負けられない、頑張ろうと意識が変わっていく様子に、若い人たちの力の大きさを感じました。

これからも、糸島に関わり続け、ぜひ糸島の人たちを巻き込む側になって、皆さんの元気で地域を引っ張ってくれることを楽しみにしています。

Episode11 / 販路を拡大するために !! 各アワードに出展



まずは農林水産省主催のフード・アクション・ニッポンアワードです



2017年10月30日
たくさんのお客様にアピールするため各アワードに応募！



なんと
ローソン賞を受賞！



最終審査は東京にて直接試食を配ってプレゼンテーション

1000商品を超える応募数の中から100商品に選ばれ



JR九州会長や福岡県知事など普段接する機会のない方々ともお話できました



福岡デザインアワードのイベント・地域活動部門に出展

2017年11月7・8日



結果は入賞！

一般のお客様もいらつしゃって活動をアピールできる実りある機会に



高校生と行政がコラボしてやってみるの？

新食感！美味しいわね



REPORT 08

引き継ぎ、続ける事が大切

3年生と2年生が販売実習に行き、一緒に現場に立ちます。現場での対応力も実際に見て、体得していくためです。まだまだ不慣れな2年生たちにとっては、目の前をお客様が通ってもタイミングがつかめないこともしばしば。「今、声かけるとよ！」先輩が的確なアドバイスをしてくれます。また、お客様はさまざまな質問をされます。それにどう答えているのか、コミュニケーションの取り方も学んでいきます。一緒に販売現場に立つことで、商品知識、お客様への声の掛け方、試食の勧め方などを体験していくのです。私たち3年生が卒業しても、事業者さんたちの業務はこれからもずっと続いていくのです。商品をただ「開発した」で終わりではなく、「継続して売り続ける」ために、私たちは活動を通してしっかり引き継ぎを行います。続けていく事が私たちの役割でもあります。真に意義のあることだからです。

Episode12 / 販売実習&フェスタでコツコツと顧客づくり





内閣府の方が聞き取り調査にやってきた！

高校生の時期に地方創生につながる1つのプロジェクトを成果につなげた皆様に大変頼もしく、また、羨ましく思うとともに、この経験を活かし、社会で活躍されることを楽しみにしております。

地方創生を進めていく上で、アイデアを出すだけでなく、実現させることは簡単ではありません。更に成果までつなげることは社会人になってもなかなか経験できることではありません。

博多女子高等学校の皆様は、このマーケティングモデルを踏まえ、JF系島など様々な関係者の意見を聞きながら、「系島産ふともすく」の商品開発を主体的に進められ、最終的にはローソンとコラボレーションをするに至り、飛躍的な売上向上の成果を出す好事例となりました。

内閣府主催の地方創生☆政策アイデアコンテスト2016で系島市役所の岡氏が「系島版マーケティングモデル」に関する提案を行い、地方創生担当大臣賞を受賞しました。

楠田真之さん

内閣府 房まち・ひと・しごと創生本部事務局
内閣府 地方創生推進室
ビッグデータチーム 参事官補佐（総括）

「地方創生のアイデアを実現、そして成果に」



Episode13 / 発表の場の集大成！商業オリンピック



いよいよクライマックスへ！！

活動報告を外部に発表という場面はこれで最後。
2年生も応援に来てくれて、3年生の姿を目に焼き付けていました。



ローソン賞受賞後、糸島産ふともずくとのコラボ商品開発へ



発売時には、実際の店舗で大きな声で積極的に店頭販売も行っていただき、大きな元気をもらいました。皆さんには様々な大きな可能性があります。今回のご経験を活かし、社会にはたかれる際には、明るく、元気に、楽しく頑張ってください！

ローソンは「マチの健康ステーション」を目指し「美味しく健康」な商品開発を行っています。フード・アクション・ニッポンアワードの最終審査会での生徒さんの明るく元気よくわかりやすい発表に、この糸島産ふともずくを使用した商品であれば、お客様に美味しさと健康を届けられると直感しました。

生産された漁師の皆様、プロデュースされた博多女子高等学校の生徒の皆様に感謝申し上げます。

2018年2月に、糸島産ふともずくを使用したサラダとスープを約1500のローソン店舗で発売し、お客様からも「美味しい」「健康に良さそう」など大変ご好評をいただきました。

株式会社ローソン
代表取締役社長 竹増 真信 さん

「生徒さんの明るく
わかりやすい発表に直感」

Episode14 / 糸島産ふともずくの商品がローソンに!!





栗場 石 颯

コミュニケーション力をつけたい
3年生になってからの活動する事が想像よりとても大変な仕事なのだと知ることができました。他の学校では経験する事ができない、この貴重な活動を高校生活の中でぜひ体験して、先輩方に負けず実績を残したいと思いました。



松本 佳音

緊張とワクワクするのを感じた
先輩方は1年間 行ってきた「ふともずく」の活動をすごく誇りに思っているとても感じました。2年生の時よりもやる事が増えて、大変なんだと分かりました。でも、その中でも楽しいことややりがいを見つけられるんだとも感じました。



平井 結美恵

人前でも堂々と話せるように
先輩方が話す時に思わず泣いていて、一生懸命に取り組まれてきたんだと感じました。私も3年生になったこの時期に、商品開発を続けて良かった、ためになったと思うように3年生になっても続けて、積極的に取り組みたいです。



それぞれに受け取った先輩たちの「想い」



江口 音羽

お客さんともっと話せるように
先輩たちは自分の感想をスラスラ話していて商品開発が自分の成長に一番近づける講座なんだなって思いました。3年生になっても続けて、知識を身につけて、もっと商品が売れるようにするにはどうすればいいかを考えていきたいです。



小松 みのり

先輩たちは「すごい！」
皆さん、大変だった分「やって良かった」とか、泣いたりとかして、すごく濃い1年だったんだなと思いました。私が思っているよりも大変そうで、自分にできるかなと不安もありますが、「やってみよう！」精神で頑張ろうと思います。



佐藤 葉月

1年後、後輩達に堂々と伝えたい
印象に残ったのは3年生の先輩方皆が言っていた「3年生でも続けたほうが良い」という言葉でした。1年後、今の1年生に引き継ぎを行う時、胸を張って自分が行ってきた事を伝えられるような活動をしていきたいです。

REPORT 09

引き継いだのは「想い」

いよいよ引き継ぎ式。3月で卒業してしまう3年生に代わって、商品の販売や活動の進め方についての引き継ぎを行います。

業務内容のことだけではなく、引き継いだのは3年生の先輩達の「想い」。スピッチの途中で涙を流しながら話す先輩達。その姿に、取り組みへの熱い気持ちや真剣さが伝わってきました。

考えてみれば、右も左も分からない状態から、大人に混じってプレゼンテーションや交渉、営業、販売を行わなければならないのです。思うようにいかないこともたくさんありました。悔しい経験もありました。でも、その経験のおかげでひと回りもふた回りも成長しました。

人前で話すのが苦手だった、コミュニケーションがとれなかったという先輩たち；その影はもうどこにもありません！

私たちが先輩みたいになりたい！成長したい！想いと商品を引き継いで、私たち2年生がこの先は取り組みを続けます。



REPORT 02

常温の商品開発



先輩たちが活動した「糸島産ふともずく」の経験から、冷凍商品で売る店舗や買われる方を選んでしまつてことが分かりました。

だから私たちはその経験を活かし、冷凍商品であつた鯛たしスープを常温で商品開発しなすこととしました。

味を決めるのに13回の試作を繰り返し、最終的に2つの味が残りました。

やまずえさん、漁師さん、糸島市役所の方などと私たちが飲み比べ、「どちらの味を選ぶか?」「どいう売るか?」

「私たちは何を伝えたいか?」など多角的な意見を出し合いました。そして最終的に「鯛の香ばしさ」が際立つ味に決定!

味の特徴やストーリーが伝わるようデザインやキャラクターを考え、デザイナーさんに発注しました。

遂に、他にない商品の完成です!

Episode02 / 美味しさの秘訣は何？工場見学で商品を深く知ろう！





REPORT 03

糸島の皆さんを招き、試食会

2018年3月。
この日は、やますえさん、糸島市役所の方、糸島市食品産業クラスター協議会の会員企業さんを招いての試食会。
私たちは、お客様に鯛だしスープレシピの使い方を知ってもらったための「鯛だしレシピ」を考案していたので、実際に試食してもらい、感想をいただくことに。
これまでみんなで開発してきた鯛だしスープが様々な料理に使えることをみなさんと確認、共有しました。
「おいしい」「こんなにバリエーションがでるんだね」「もっと驚くような使い方があってもいいかも」といったアドバイスも、実際に料理を作り、食べることで、私たちも糸島のみならず「これなら伝えやすい！」という実感が湧いた試食会になりました。



Episode03 / どんな料理に使う？鯛だしを使ったレシピ開発





多くの人に届け！糸島市役所で記者発表



事業者とのマーケティングプロジェクトを通じて、若い皆さんが糸島市との関係を深めていただけることは、大変意義のあることです。

総務省は、観光する交流人口と移住する定住人口の中間に位置する「関係人口」を創出することが、地方創生の重要施策であるとしています。

まさにその意味で、このプロジェクトは先駆的で、皆さんが糸島の事業者や商品を支援したい、糸島で働きたい、住みたい場所として、糸島に格別の想いを持っていただけたらと嬉しく、糸島市としても皆さんが将来の目標を持つきっかけを与えることができたいです。

皆さんは、社会の現場でわかること、出会う人など、机上だけでは決して学べない、貴重な経験をされています。これから地域の人たちを支える立場になり、大活躍されることを楽しみにしています。

「糸島につながる若い力」

糸島市長 月形祐二さん

Episode04 / TV番組から取材が！地域活性の活動を発信！



放映後は問い合わせが殺到！！

鯛だしスープがどんなふうにご飯を彩るのか…
視聴者が「コト」をイメージできた事が購買意欲に繋がったんだね！

「糸島産ふともずく」の活動を通し「先駆け」となった私たちが今、思うこと



「商業実践を創り上げてきた先輩方と学校に感謝」

トータルビジネス科 平成30年卒業
ハカタガールズショップ元社長 田中麗菜さん
(警治療院就職)



私は元々経営マーケティングに興味があり、進学するときに有利という理由で商業実践に参加しました。商業実践では専門知識以外にも仲間と協力することの大切さを学べ、目的思考力や交渉能力を身に付けることが出来ました。

経営・マーケティングが好きだけど、それを仕事にしたいのか。自分の目的、方向性を考えるいいきっかけになったと思います。

商業実践で様々な方に出逢うにつれて、私は一度社会に出てみたいと思うようになりました。学校には何故になっても通うことが出来ず。憧れの仕事を本当に就きたいのか、実際に話を聞いてから学校に通いたい。そう思い、進学から急遽就職へ進路変更をしました。

いま私は商業実践に参加できて本当に良かったと思っています。今まで商業実践を創り上げてきた先輩方と学校に感謝しています。

この取り組みにはまだまだ未来があります。これから後輩たちがどんどん成長させていくでしょう。それが楽しみです。ちよっと悔しいです。後輩たちが商業実践を通し、かけがえのない経験をして、大きく成長できるよう応援しています。

「後輩たちが大きな世界に触れられるのが楽しみ」

トータルビジネス科 平成30年卒業
ハカタガールズショップ元広報部長 梅津智美さん
(大学進学)

高校卒業後は就職するつもりでしたが、ふともずくの取り組みを通して大学進学を決意しました。そう思ったのは学校のメンバーに限らず沢山のひとと関わり、試行錯誤を繰り返しながら行動することで、今まで知らなかった大きな世界を知ることができたから。「まだまだやり足りない」「もっと勉強したい」と思っていたからです。そして何よりも楽しかったから！

大学では卒業後を見据えて、他の大学生とは違う4年間を過ごすことが目標です。そのために今、大学に通いながら商品開発の授業に講師として来て下さっていた横アジアン・マーケットでインターンをしています。

博多女子高校と糸島の取り組みは先輩が積み上げたものを後輩たちがさらに積み上げて、どんどん大きく広がっています。糸島市と博多女子高校の繋がりがこれからも続き、これから先も多くの後輩たちがこの取り組みを通して大きな世界に触れられるのを楽しみにしています。



Episode05 / 商品完成！いよいよ営業・販売へ



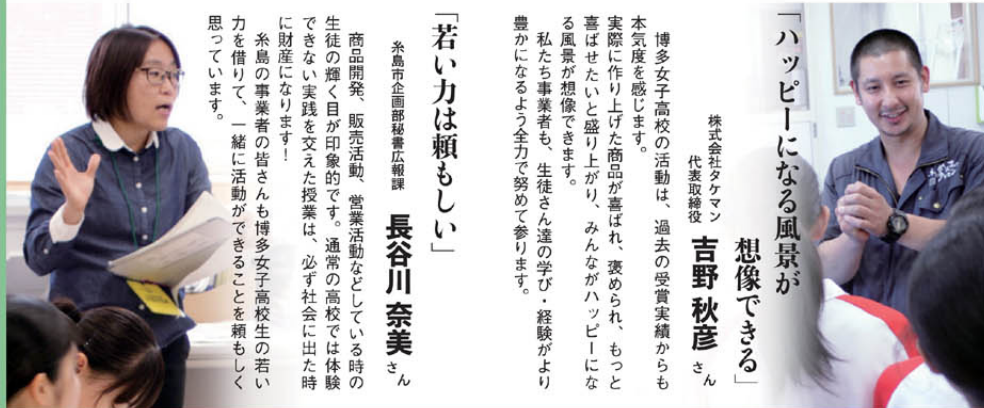
この活動をまた後輩に引き継ぎます

先輩から後輩へ…商品と活動内容と想いを今年も繋いでいきます。

博多女子高等学校 × 糸島 第3弾 2018年度スタート



糸島の可能性を引き出せ！メンマの工場視察



「若い力は頼もしい」

糸島市企画課 長谷川 奈美さん

商品開発、販売活動、営業活動などしている時の生徒の輝く目が印象的です。通常の高校では体験できない実践を交えた授業は、必ず社会に出た時に財産になります！
糸島の事業者の皆さんも博多女子高校生の若い力を借りて、一緒に活動ができることを頼もしく思っています。

「ハッピーになる風景が
想像できる」

株式会社タケマン
代表取締役 吉野 秋彦さん

博多女子高校の活動は、過去の受賞実績からも本気度を感じます。
実際に作り上げた商品が喜ばれ、褒められ、もっと喜ばせたいと盛り上がり、みんながハッピーになる風景が想像できます。
私たち事業者も、生徒さん達の学び・経験がより豊かになるよう全力で努めて参ります。



Episode01 / 国産のメンマ!! これって珍しいって知ってた?

2018年7月
博多女子高等学校×糸島の
新2年生による商品開発 第3弾選定会



なにか
地域社会の皆様
貢献できるのです

まず校長先生が
この活動の
主旨について
説明

この活動は
彼女達が社会に出た時に
非常に役に立つ経験だと
思っています

今回はなんと
スーパーや飲食店などの
バイヤーさんも見学に
いらっしやいました



少ずつ社会からの
注目度が上がってきている
ことを実感します

今回の候補は
鋼茶漬のたれや
カキのオリーブオイル漬
醤油など

オリブ
オイル漬けて
アヒジロの
こと?

実は国内に
流通している
99%は中国産の
メンマなんだよ

うちの醤油は
色々な味を
楽しめるんです

先達の
だしスリブツ銅
で字なんだよ
こんなに味の
違いがあるんだ!

選定会とはいえ
初めて知ることや
勉強になることは
たくさんある

メンマって
何からでき
ているんですか?

毎度のことながら
どれも魅力的な商品で
迷ってしまいます

たった1%という希少性と
味わいの良さ、違いが
決め手になりました

市場性・新規性・連携度や
実現性を見極めるため
質問をくり返します

中国産の
メンマとは
何が違いますか?

まず材料である
竹の種類が
違います

第3弾は
メンマに
決定です!

「続けることが大事」を念頭に置いて早3年目。
これからは地域の皆様とともに歩み続けるのです。

第3弾がはじまりました!

地域と共に。先輩たちから私たち、そして後輩たちへ。



※平成30年度第17回九州地区高等学校生徒商業研究発表大会「発表原稿より抜粋・編集」

今年度、私たちは6年連続日本一の漁獲量を誇る糸島産天然真鯛を使った「だしスーパッうどん!!」で日本一売れる鯛だし商品への道筋を目指しました。この「地域と共に継続する活動」を、次は私たちから後輩たちへ引き継いでいき、地域の活性化に貢献し続けていきたいと思います。

先輩たちが前年活動した「糸島産ふともずく」は売上を6倍に増やし、新たな人材の雇用を生み出すなど、様々な功績を残しました。そして私たちは先輩たちから商品と地域への思いを受け継ぎ、新たなスタートラインに立っています。

私たちの目的は商品が売れることにより、糸島を活性化させることです。地域の活性化は1年という短い時間の中で実現できるものではありません。だから、自分たちの活動だけではなく先輩たちから受け継ぎ、積み重ね、後輩たちに引き継いでいかなければなりません。



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)



博多女子高等学校
公式サイト

■糸島市マーケティングモデル推進事業に関するお問合せ
糸島市企画部秘書広報課 TEL 092-332-2079

■「だしスーパッうどん!!」に関するお問合せ
株式会社やますえ TEL 092-321-0123

【博多女子高等学校×糸島 商品開発 STORY2017-2018】

Thanks to
糸島市企画部秘書広報課 糸島市食品産業クラスター協議会
株式会社やますえ 糸島漁業協同組合 株式会社アジア・マーケット

株式会社ローソン 農水省 内閣府 福岡県産業デザイン協議会



「商品開発 STORY」
サイト

関係者インタビュー

INTERVIEW

博多女子高等学校 × 糸島
第2弾 2017-2018年度

「糸島を盛り上げ鯛!!」この一心でやり通した一年間



2年連続最優秀賞!
福岡県代表として九州大会へ



「私の言葉を
自分の言葉としてくれた娘たち」

株式会社やますえ 代表取締役社長 馬場孝志さん

出会った頃は幼さが残る高校2年生、「一緒にやり通せるだろうか?」と不安も残りつつ日々彼女たちの成長を見てきました。授業の一環で工場見学・企業への営業・催事販売などを重ねていくたびに自信あふれる顔となっていました。

私の言葉を自分の言葉として商談している姿、メディアや発表会での物怖じしない気持ちの強さ、今まで秘めていたものすごい能力を見せてくれた娘たち。

彼女たちの限らない可能性を感じた時間でした。

先生方から教えて頂いたこと、そして経験させて頂いたことを活かし、時代の流れとともに成長していくことでしょう。

