

宇治山田商業高校課題研究(商品開発)の軌跡

各班で1年間行ったことをポスターにまとめ、評価

1

イベントで行った一般の方に向けての試食会のプレゼン発表を行ってもらい、評価

11

伊勢の特産品を使った商品開発と試食会

10

伊勢についてのプレゼン発表をしてもらい、評価

6

伊勢について調べる(歴史、特産物など)、先輩の商品開発の経過について

5

2017

◆今年度の活動を振り返って(成果と課題)

5月から始まった活動は、宇治山田商業高校を1年前に卒業した生徒の商品開発を完成させることから始まりました。5月の時点で商品のパッケージを選択する段階まで進んでいました。そのため、パッケージの作成だけを行い、すぐに、現3年生を中心とした新しい伊勢の特産品を使った商品開発が始まりました。商品開発のためのプレゼンを生徒に行ってもらい学生が可能な範囲でアドバイスをを行いました。初めの頃のプレゼンでは写真だけを使い、文字のないプレゼンでしたが、回数を重ねるにつれ、クイズ形式を取り入れるなど生徒の発表は聞いている人を楽しませるプレゼンに成長していきました。商品開発の試食会も行うことができ、試食会には本学の学生のみではなく、テレビやJAの方も参加し商品開発が進みました。商品開発をする中で、伊勢のネギを中心に試作品を作りました。伊勢のネギは年間700t収穫がある中、50tは廃棄されるため、それを利用した商品開発を目指しました。

成果として、製品の商品化の目途がつかしました。

課題としては、月に1度程度しか、本学の学生が参加することができず、当日になってから現在の進行状況を知ることが多く、学生ができることは多くありませんでした。また、本学の学生と生徒が関わる時間と回数が少なかったため、学生と生徒の距離は縮まりにくく、お互いの持ち味がうまく発揮されませんでした。私たち大学生全体として感想や意見を述べる機会はあったが、作業中の生徒に対しては観察している時間が多く、自らコミュニケーションを取ることが困難でした。商品開発の現在状況は、ネギペーストを商品化する方向でぎゅーとらさんと話が進んでいます。



特にアピールしたいポイント

- * 一年間で伊勢のネギを使った商品開発が商品化をする方向で話が進んでいること。
- * 学生が常に積極的に行動し、商品開発活動に携わり広く深い知識取得していたこと。



実施主体様の声

年齢が近い頼りになる兄貴的な存在として、本校生徒たちの良きアドバイザーとしてご活躍いただきました。高校生は、商品開発に思いつきに頼る部分がありますが、大学生は社会経験もあり、経験に基づく確かな意見を言って頂き、生徒たちは、良い商品開発をすることができました。生徒と教員の間を埋めていただける存在だったと思っています。(藤本 英彦先生より)



活動実施主体:三重県立宇治山田商業高等学校
担当教員:筒井 琢磨(現代日本社会学部)