６０　半高生×波まくら＝∞

～地元の特産品で地域を盛り上げることはできるのか！？～

要旨

「みんなが幸せになるものって何だろう？」そう考えたとき、『食』は全世界共通でみんなを笑顔にし、人と人の繋がりをもたらすのではないでしょうか？
私たちは知多半島の地域活性化に向けて、南知多町の伝統菓子『波まくら』を製造する櫻米軒さんと、新商品共同開発に挑戦しました。

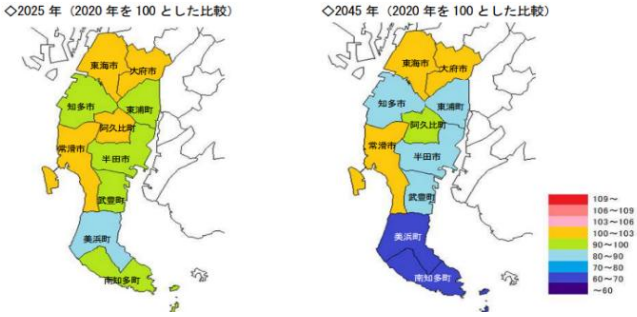
Abstract

”What makes everyone happy?” When you think about it, wouldn’t ”food” be common to the whole world and make everyone smile and bring a connection between people?
In order to revitalize the region of the Chita Peninsula, we challenged Oubeiken, which manufactures the traditional sweets ”Namimakura” from Minamichita Town, to jointly develop new products.

１　研究背景と研究目的・意義

1.1 研究背景

現在２０２５年は知多半島の５市５町のうち６つの市と町の人口が減少している。２０４５年には7つの市と町で人口が減少することが予想されている。南知多町、美浜町では２０２０年を１００とすると２０２５年には８０％ほどになり、２０４５年には６０％ほどになり知多半島の中で特に少子高齢化が進むと予想されている。



1.2　リサーチクエスチョンと先行研究・事例

<u>リサーチクエスチョン</u>
食で地元を盛り上げることはできるのか
<u>先行研究</u>
島根県隠岐郡の離島，海士町の家庭料理である、隠岐の海でとれるサザエを使ったカレーをレトルトカレーとして商品化をし、人気を集めた。

２ 研究方法

アンケートの実施で故郷の味とは何かについて調べる（半田高校生対象）
アンケートを基に分析し、新しい商品を作る
地元の企業などの協力によりイベントで新商品を販売する

1.3　研究の目的・意義

研究目的・意義

地元の魅力を伝えることで人口減少を抑え、地域活性化につなげる

伝統的な食文化を守り、次世代につなぐ

1.4　仮説とその根拠

仮説

地元の食材を使った商品を考案し伝えることで地元を盛り上げることができる

根拠

食にはどんな人でも笑顔にする力と人と人をつなげる力があるから。

2　研究方法

i　新しい波まくらの開発

研究の目的とリサーチクエスチョン・仮説との関係

少子高齢化が進み地元から出ていく人が多い中、愛知県南知多町の特産である和菓子の波まくらを通して、その土地の風土や歴史、特産品などの魅力を伝え地元の良さを広めることで、一度出ていってもまた戻りたいと思えるようにする。

研究方法の限界として、明確なデータや結果を出すことはできない。どうしても主観的な判断や範囲の限られた研究となってしまう。

研究と分析方法

①アンケートの実施

半田高校の先生と生徒を対象にアンケートを実施。項目は、「特産品を使った商品を考案するならスイーツ系か惣菜系のどちらがいいか」、「美浜・南知多と聞いて思い浮かぶ食材は？」の二つ。アンケート結果をもとに研究内容を具体的に方向づける

②協力先の検討

美浜町・南知多町にある伝統的な企に協力をお願いする。

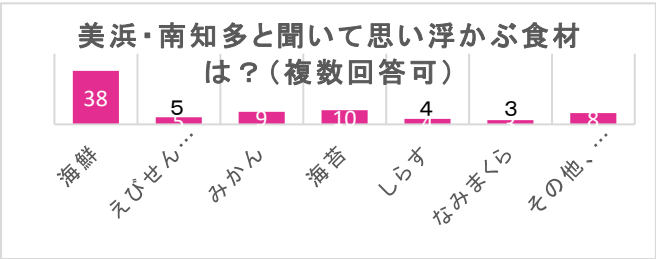
③商品化に向けて

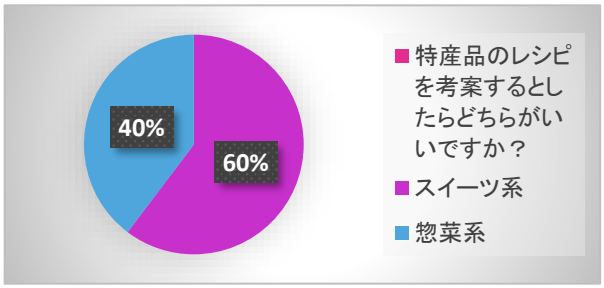
実際に様々な食材を使用し、味やどの食材の組み合わせがベストであるか研究する。

使用する食材は、アンケート結果より選択する。

結果

① アンケートは６７人からの回答を得た。一つ目のアンケートではスイーツ系６０％、惣菜系４０％という結果を得ることができ、二つ目のアンケートでは海鮮（魚介）が最も多く回答され、海苔やみかん、えびせんべい、しらす、波まくらの回答があった。この結果をもとに、スイーツ系で研究を進める。





② 初めに、美浜町の伝統的なお菓子である大砲巻を作り、販売している大砲巻総本舗　飴文老舗（あめぶんしにせ）さんに協力をお願いしたが、小学生とコラボ中で協力は難しいと返事を頂いた。そのため大砲巻ではなく、アンケートの結果にもあった波まくらで研究を進めることにし、波まくら本舗　櫻米軒（おうべいけん）さんに協力を依頼した。
櫻米軒さんとの交渉の結果、協力をお願いすることができた。よって、櫻米軒さんとコラボし新しい波まくらの商品化を目指す。

③ 波まくらは愛知県南知多町の特産である和菓子で、生せんべいでつぶあんを包んだもの。ただし、通常の生せんべいより柔らかく羽二重餅に近い。
羽二重餅と、アンケートで回答された食材を使用し組み合わせていく。
組み合わせは以下の通り

（１）みかん＆あんこ（みかん果汁をあんこに混ぜる）
（２）トマト＆しらす＆あんこ（トマトを切り、あんことしらすと共に餅で包む）
（３）えびせんべい＆あんこ（えびせんべいを細かく砕き、あんこにのせる）
（４）しらす＆あんこ（しらすをあんこにのせる）
（５）焼き餅＆焼き醤油しらす＆のり＆あんこ（しらすを醤油で炒め、あんこにのせ餅と海苔で包む）

（１）味は良いが、みかんとあんこはありきたりな組み合わせで斬新性がない。
（２）トマトから水分が出てきたため、しらすとあんことは合わなかった。
（３）せんべいのアクセントがよく、せんべいの塩味とあんこの甘さがよくあっていたが、せんべいが口の中で先になくなってしまった。
（４）しらすの生臭さが残り、味はあまりよくない。
（５）海苔としらすの塩味があんこの甘さと合っておいしい。

ii　商品化に向けて試作品の食べ比べ&アンケート

《試作品の食べ比べ》
打ち合わせの結果をもとに、味付けの異なる試作品を９種類用意して頂き、どのアレンジが良いのか食べ比べてみた。自分がおいしく感じるかどうかはもちろん、万人受けするかどうか、コスト的に実現可能なのか、についても考える必要がある。また、作られた当日と、翌日にも食べ、時間の経過による味の変化も確認しておく。

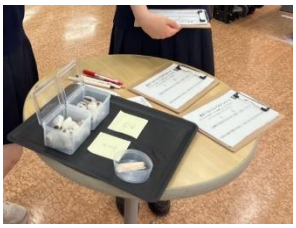
＜試作品の種類（しらすの味付け）＞
師崎の醤油でしらすに香り付けをしたもの（醤油の量を少しずつ変える）、ごまを入れたもの、山椒を入れたもの、ありがとうダレ（知多半島の味噌、醤油、みりんを使用して作られたタレ）で味付けしたもの etc

・結果
・山椒は、味がさっぱりしていてアクセントがありおいしかった。翌日でも味に変化は見られなかった。
　ただし、山椒は好みが別れるため万人受けするかという観点に欠けてしまう。
・ごまは、優しい味でほんのりと香ばしさも感じられ、しらす感もしっかりと残っていた。
・ありがとうダレは、一口目はおいしく感じられたが味が濃く、少しくどいように感じてしまった。

・まとめ
「山椒」と「ごま」の２種類の組み合わせがおいしく、作った当日・翌日ともに変わらぬ味で提供できそうなものであった。

《実際にお客様を対象としたアンケートを実施》
お客様に「山椒」と「ごま」を食べ比べてもらい、どちらが好みかを調査するアンケートを実施するために、櫻米軒さんが出店するアピタ東海市荒尾店のイベントに同行させて頂いた。

・調査方法
足を運んで下さったお客様に積極的に声を掛け、課題研究での取り組みについて簡単に説明した上で、２種類の試作品を食べ比べてもらい、アンケートのご協力をお願いする。
＜アンケート内容＞
・「山椒」と「ごま」のどちらが好みか？
・選んだ理由や、改善点
・知多半島の特産品と聞いて思い浮かぶものは何か？



・アンケート結果
＜どちらが好みか＞
アンケートの結果、「山椒」が３８人、「ごま」が５５人、どっちでもいい人１人、わからない人２人、どっちでもない人１人で大差がなかったが、ゴマ味で進めていくことにした。
＜改善点･プラス点＞
<u>山椒の改善点</u>
　多く挙げられたのは「しらすの塩味が強い」という意見で、他には「山椒が少ない」「粉っぽい」「ツーンとする」などの意見があった。
<u>山椒のプラス点</u>
　「上品な味」「食べ応えがある」といった意見が得られ、特に「塩味が良い」という回答が多かったことから、塩加減に関しては好みが分かれると分かった。
<u>ゴマの改善点</u>
　「ごまをもっと入れてほしい」という意見が多かった。
<u>ゴマのプラス点</u>
　「好み」との回答がいちばん多く、「なめらか」「こうばしい」といった意見があった。また「昔ながらの味」「落ち着く味」との意見もあり、親しみやすさが強みだと感じた。
＜知多半島の特産品と聞いて思い浮かぶもの＞
　「しらす」がいちばん多く、「フキ」「タコ」「酢」「波まくら」「えびせんべい」「トマト」「ぶどう」などの食材があった。

様々な年齢、性別の人にアンケートに答えていただき、今までよりも多様な視点から評価をもらえたことで新しい意見をたくさん知ることができた。さらに、「頑張ってね」などと応援の声をかけてくださる方も多く、地元のあたたかさを実感できた。

ⅲ　販売準備

① 宣伝カード・宣伝ポスターの作成
② アンケートの作成
③ 販売個数や包装紙・押印デザインの決定
④ ⅱで得られたアンケート結果をもとにした、櫻米軒さんによる試作品の改良
⑤ 商品名の考案＆決定
　➡『福波しらす』に決定！！
　〈名前の由来〉”福波”は、海を感じられる縁起のいい言葉であり、お客さんにもお店にも福を呼び込みたいという願いが込められている。

⑥ 校内販売の段取り確認

iv　校内販売

８月４日の出校日に行われた生徒探求発表会で、半田高校・附属中学校の生徒と先生を対象として、新商品「福波しらす」を販売し、アンケート調査を行った。商品内容は、味の比較ができるよう、ノーマルタイプの波まくら１つ、福波しらす２つの計３つとし、３５０円で販売した。

アンケート結果

・年齢

10 代 51%　40 代 19%　50 代 12%

・性別

男性 62%　女性 36%

・味の５段階評価

５,42%　４,31%　３,17%　２,4%　１,4%

・斬新性の５段階評価

５,55%　４,29%　３,10%　２,4%　１,0%

v　ひいらぎ祭での販売

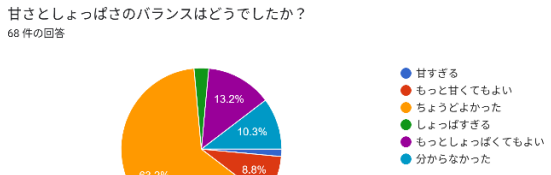
９月１３日の一般公開日に「福波しらす」を販売し、アンケート調査を行った。商品内容は校内販売時のアンケート結果から、変更は加えなかった。アンケートには、櫻米軒さんの今後の活動に役立てていただくため以下の質問を加えた。

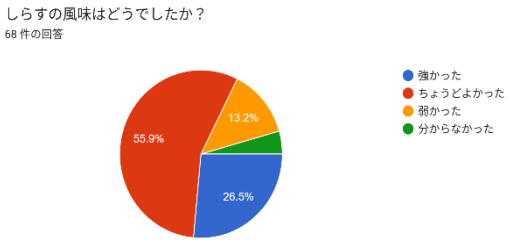
・あんことしらすの組み合わせについてどう思ったか。（５段階評価）
・甘さとしょっぱさのバランスはどうだったか。
・しらすの風味はどうだったか。
・もう一度福波しらすを買いたいと思うか。
・店頭で福波しらすを見かけたら購入するか。
・和菓子を食べる頻度はどれぐらいか。

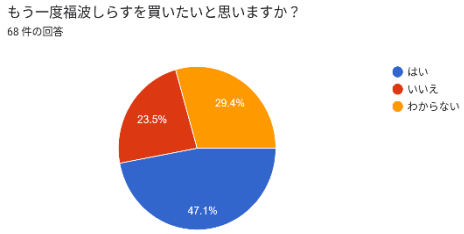
vi　アンケート結果

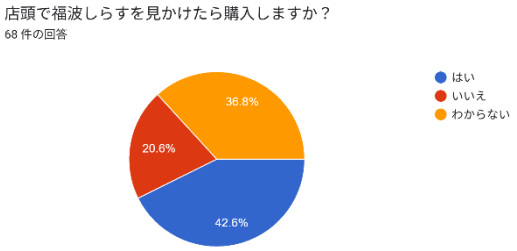
<u>・あんことしらすの組み合わせ</u>

５，31%　４，24%　３，25%　２，18%　１，3.0%

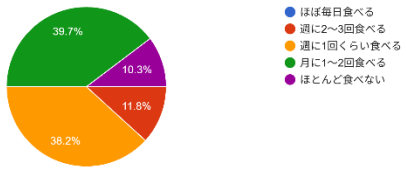








和菓子を食べる頻度はどれぐらいですか？
68 件の回答



3　結論と今後の展望

3.1　結論

　様々な意見や感想をもらい何回も改良を重ね作り上げた福波しらすが販売まで至り、予想以上にたくさんの反響をいただくことができた。柊祭では販売予定であった 500 個の福波しらすを完売することができた。

➡データとして明確な地域活性化の成果を得ることはできないが、少なくとも私たち高校生は地元の企業や伝統、さまざまな世代の方々とつながることができ、私たちなりに地元の魅力を理解し、新商品という形で外部に発信することはできた。

3.2　今後の展望

【私たちの今後の活動】

10 月の下旬に開催される、東海テレビ祭りの『高校生マーケティング』出店に向けて、東海テレビから依頼された、マスコットキャラクター『イッチー』とのコラボ宣伝カードの作成や、ひいらぎ祭で行ったアンケート結果を集約し、櫻米軒さんに提供することで、今後のお店の発展に繋げる。

【探究活動終了後】

今回共同開発したものの本格的な商品化については、櫻米軒さんに、経営方針や利益、販売効率など、さまざまな観点を考慮した上で検討していただき、決定する。

➡〈商品化しなかった場合〉櫻米軒さんとの交渉の結果、今後も半田高校探究活動へのご協力を快く引き受けて下さったため、私たちの探究活動を引き継いでくれる後輩の、更なる挑戦に託そうと思う。

4　謝辞

今回の探究活動をするにあたって、知多半島の銘菓『波まくら』を製造する、南知多の櫻米軒さんにご協力して頂きました。ビジネスという点において高校生と活動することは、コスト面など、様々なリスクがあることを承知の上で、私たちの交渉を快く引き受けて下さり、積極的に商品開発に向けて共に取り組んで下さりました。高校生でまだまだ未熟な私たちは、たくさん迷惑や負担をおかけしたと思いますが、櫻米軒さんの温かく手厚いサポートにより、無事「ひいらぎ祭での販売」という大きな目標を達成することができました。これまでの活動や経験の全てが、私たちにとって大切な青春の 1 ページとなっていること、深くお礼申し上げます。引き続き東海テレビ祭り出店に向けて、ご支援のほどよろしくお願いします。最後に、櫻米軒さんの益々のご活躍を、半田高校一同お祈り申し上げます。

5　引用文献・参考文献

https://www.pref.aichi.jp/soshiki/chita-nourin/
https://www.ajinomoto.co.jp
https://s.resemom.jp/article/2012/11/16/10877.html
https://www.shinseiaichi.com
https://www.agris.or.jp
https://kumamoto-tsukigi.com/media/cases-food/
https://amebun.com
https://www.namimakura.co.jp