



AWAJIの魅力を探検し の未来を考えよう!!

AWAJI | 未来探検隊 ～「御食国番外編」報告～

1 概要

今回の御食国番外編は、平成27年度開催した「AWAJI | 未来探検隊～御食国編～」に参加したメンバーに声をかけ実施した。プロの料理人に昨年度考案した料理を、実際に売り出せる商品に仕上げてもらい、試食をしてその商品のPRを考え、販売するという活動をメインとした。

また、1回目に植え付けた玉ねぎの収穫を体験し、1年間に及んだ事業を締めくくった。

2 日時

平成28年5月21日（土）14:00～22日（日）15:00

3 場所

国立淡路青少年交流の家、絶景レストランうずの丘、淡路島濱田ファーム

4 出席者

参加者7名、ボランティア8名（大学生2名、高校生6名）合計15名

5 ゲスト

絶景レストランうずの丘 金山宏樹氏・藤見泰之氏
淡路島濱田ファーム 濱田哲司氏

6 プログラム

前年度事業の締めくくりの事業として位置づけ、**「完成料理のPOP作成」「販売体験」「収穫体験」**の3本柱で活動を行った。

また、保護者も自由に参加できる場面を設け、参加者の成長を見てもらうとともに、**一般公開でPOP作成ワークやプレゼンを行うことによりPR**を行った。

1日目

【アイスブレイク（交流の家）】

・「**淡路島をどのように見るようになったか？」「料理に関することで変化はあったか？」**という問いに答えながら事業後の変化を発表し合った。「**淡路島には誇れるところがある」「淡路島の食材の豊富さを知った」「料理に関しての目が肥えてきた」**など様々な意見が出されていた。

【POP作成に向けて（絶景レストランうずの丘）】

・金山氏から「**売るのではなく、買いたくなるようなPOPを作ること」「価格にはストーリーが必要」**など多くのヒントをいただいた後、店内をめぐりPOPの販売に与える効果を探検した。
・料理長から今回商品化した料理を発表してもらい、商品化するうえでの苦労した点などを話していただいた。撮影したり、一口目の印象などをメモしながら美味しく試食した。
・販売値段も子供達が考えたが、500円（原価）～1,500円の間で議論した結果、**1,129円（イニク）で販売**することになった。

【POP作成1（交流の家）】

・4班編成（小学生2班、高校生2班）で、まずは個人で考えた後、**売りにすべきキーワード**を全体で話し合い、その後班ごとに一つにまとめ上げた。
・夜には緩やかなミーティングの時間を設け、同窓会的な意味合いを持たせることにより、**参加者同士のつながり**を深めることができた。



今回商品化した料理（AWAJI | ぜいたくサイコロバーガー）



2日目

【POP作成2&販売（絶景レストランうずの丘）】

- 各班ともにPOP作成、発表用原稿など手分けして行い、POPを完成させた後、来客者に対し広く **一般公開する形でプレゼン** を行った。
- 実際に販売が始まると、最初は遠慮がちであったが **徐々に声が大きくなり、団結力も出てきた**。結果、完売となり達成感を得るとともに改めて思いを伝えることの難しさを体験した。



【玉ねぎ収穫体験（淡路島濱田ファーム）】

- 濱田氏より収穫時の注意点をしていただいた後、一人ずつ収穫を行った。保護者も参加したところが3家庭あった。
- 参加者は、**自分たちが定植し、大きくなった玉ねぎをお土産** に持って帰り、事業が終了した。



7 アンケートより

～参加者の声～

- お客さんが商品を買ってくれた時はとてもうれしかった。
- 初めてPOPを作ったので、**いろんなことを考えて書くのが大変だった**。
- 友達の輪が広がった。

～ボランティアの声～

- 小学生が考えた商品だといえ、**簡単に買ってもらえる思っていたが、現実には厳しかった**。それだけに**完売した時は本当にうれしかった**。
- 自分たちが植えた玉ねぎを収穫できたので**興奮が半端なかった**です。持ち帰った玉ねぎは家族もおいしそうに食べてくれたのでうれしかった。



8 所感

今回の事業は、当初計画にはなく、**まさに番外編**でした。淡路の食材を使ってオリジナル料理を考案し、実際に自分たちで作る。そこで事業を終了することは何か不足しているように感じ、番外編を企画しました。狙い通り、**不足している何かを参加者が教えてくれた**ように思います。**販売の難しさを感じながらも完売までこぎつけた達成感**。始まりの地である玉ねぎ畑で**自らの手で収穫まで行えた充実感**。いずれも、地域や講師の方々との協力なしには味わえなかったものです。関わって頂いた**すべての皆さんに感謝申し上げます**。ありがとうございました。



9 エピソード

大人にはわかる商品に対しての値段感覚。子どもたちはなかなかわからず、安易に安く設定しようとしていました。しかし、講師からは、「販売目的なら安くてもよいが、利益を上げること考えないと商売にならない・・・。」そのアドバイスをもちに1,129円となりました。参加者たちは小学生が考えた商品です！といえ、売れると思っていたようですが、実際はかなりの苦戦。焦りを感じ、恥ずかしく遠慮がちだった者も次第に声を出し本気モードになりました。



1つ売れるたびに大きな声で「ありがとうございます！」そしてどこからともなく拍手が・・・。お店からのアナウンスも後押しとなり、その場の雰囲気をも味方につけなんと完売！**思わずボランティアの目から大粒の涙がこぼれました**。まさに子どもたちが成長する瞬間に立ち会えた周りの大人たちもその光景に心動かされたに違いありません。

最後のボランティアミーティングでの一コマです。子どもたちと触れ合うことの楽しさと、今回のような楽しい事業が企画できるやりがいを感じたボランティアの一人が、「**将来ここの職員になりたい!**」と屈託のない満面の笑みで語ってくれました。改めてこの事業の与える影響の大きさを感じました。



主催 国立淡路青少年交流の家
〒656-0543 兵庫県南あわじ市阿万塩屋町 757-39
TEL 0799-55-2696

体験の風をおこそう