

和歌山県

1. 商品名等

| 商品名 | 神島屋「梅あられ」 | | |
|---|-----------|---|--|
| 商品写真(イメージ等) | | 商品説明(コンセプト等) | |
|  | | <p>地域にある唯一の商業学科として、地域の特産品である「梅」の消費拡大に少しでも協力できればという思いから、この地域の特産品である「梅」を用いた商品を開発することを決めた。</p> <p>地元企業と連携して、改めて「梅」の魅力を地域の方々へ伝えることを目標に展開している。</p> <p>商品開発の取り組みを通して生徒たちが地域の産業や仕事の流れを学び、自分たちの進路実現に役立てるだけでなく、この地域を支えていける人材が育ってくれることを期待している。</p> <p>2013年1月現在 3,500袋が活用されている。</p> | |

2. 学校紹介

| | | | |
|--|---|------|--------------|
| 学校名 | 和歌山県立神島高等学校 | 電話 | 0739-22-2550 |
| 住所 | 和歌山県田辺市文里二丁目 | FAX | 0739-22-2558 |
| 担当者 | 那須 正樹 | 栗山 直 | |
| URL | http://www.tanabe-ch.wakayama-c.ed.jp/ | | |
| E-mail | nasu-m004@wakayama-c.ed.jp | | |
| <p>本校は、普通科並びに経営科学科を有する総合制高校である。その教育内容は普通科教育および専門教育の分野にわたるが、真に目指すものは全人的な人間の育成である。よって教育方針を次のように定める。</p> <ul style="list-style-type: none">(1) 合理的な思考力と判断力(2) 個人の尊厳を重んじる人間の育成(3) 協力する精神の涵養と個性の伸長(4) 健全な心身の陶冶とキャリア教育の推進 | | | |

3. 実施科目等

| | | | |
|------|------------|-------|-----|
| 科目名 | 課題研究(商品開発) | 単位数 | 2単位 |
| 対象生徒 | 3年生(13名) | 担当教員数 | 2名 |

4. 予算関係(費用)

当初個人支出 ￥100,000 売上より全額返済

5. 開発経緯等

[年間指導計画]

1 学期 商品開発のテーマ・商品コンセプトを決定

<テーマについて>

商品開発のテーマを決める段階で、生徒たちとの話し合いの中で、地域にある唯一の商業学科として、地域の特産品である「梅」の消費拡大に少しでも協力できればという思いから、この地域の特産品である「梅」を用いた商品を開発することになった。

地域にある梅関連商品の調査
 開発商品の決定・協力先企業訪問
 校内・工場での試作&アンケート
 パッケージの選択とラベルデザイン
 販売・調査実習

2 学期 販売実習 委託販売先の開拓（営業） 広告戦略の立案 販売戦略の立案

3 学期 活動報告書の作成 次年度に向けての提案

< 地域情報誌に広告 >



< 販売用 P O P >



6. 販売形態・期間

有・無

各種のイベント販売の他、以下の3店舗で継続的に販売中（委託販売）
 ・田辺情報交流センターBIG-U内売店（和歌山県田辺市新庄町 3353-9）
 ・田辺駅前B1ラジみせ店（和歌山県田辺市湊 995）
 ・あゆみ販売所（和歌山県田辺市文里二丁目 1309-2）

7. 協力者等

有・無

海鮮せんべい南紀（田口食品株式会社）
 646-0011 和歌山県田辺市新庄町北内之浦 3076-1
 TEL：0739-33-7613 FAX：0739-33-7623

8. 商標登録の有無

有・無

現在検討中。

9. 今後の課題・展望等

初年度の事業展開としては一定の手応えは得られた。委託販売先ではリピーターも増えつつあり、安定的な売上を示しているが、本来の開発目的でもあるお土産として地域外の人にも買ってもらうための、PRや流通経路の確保、そのための大量生産体制の確立ができなかった。次年度は、これらの点を踏まえて新商品を開発したい。