

A. 事業内容

【事業名】	健康地産地消弁当販売!!		
【事業分野】		【協働の形態】	その他
【行政担当課】	なし	【協働のパートナー】	学：愛知学泉大学家政学科 産：安城商工会議所 おかずの松美屋 手作り惣菜玉木屋

【事業概要】

愛知学泉大学家政学科の管理栄養士を目指す学生が、地産地消と栄養バランスをテーマに献立を発案。そのアイデアを活かして弁当作成を考え、安城商工会議所が駅前商店街の「おかずの松美屋」と「手作り惣菜玉木屋」へ、実際に商品として販売できるように学生たちへの協力を依頼。学生たちの奇抜なアイデアを最大限活かし、弁当として販売するためのもっとも大きなハードルである、具材の彩り、弁当用の惣菜としての加工手数、採算性などをアドバイスし、「大地の愛実（だいちのめぐみ）シリーズ」弁当として、数量・期間限定で店頭販売が実現した。

【背景・きっかけ】※なぜ協働を行ったか？

社会人基礎力育成事業（国）の一環で、安城商工会議所の提案で愛知学泉大学家政学科の学生が力を発揮できる事業として取り組む。学生たちの専攻分野は管理栄養で、また地元の活性化にもつながる視点から地産地消をコンセプトに献立を考え、学生たちの持つ強みを発揮。育成事業の一環とはいえアイデア発案だけで終わってしまっただけでは日頃の研究と変わりがないため、実際に「弁当」という形で商品化することに挑戦。しかし、商品として販売するためには多くの課題が考えられたため、そこを安城商工会議所が弁当販売のプロである「おかずの松美屋」と「手作り惣菜玉木屋」へ協力を要請。両店のそれぞれの強みである「家族経営」や「量産体制」などを活かし、各店の得意な分野での協力が受けられ、「食材でカルシウム強化弁当」と「鉄パワーで疲れしらず弁当」の二種が『大地の愛実（めぐみ）シリーズ』の第1弾として販売された。

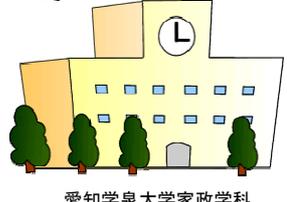
【プロセス・役割分担】※どのような協働を行ったか？ 実施するまでのプロセス

管理栄養を学ぶ学生の立場と、実践ある商店との間に弁当作成と販売方法の考え方に違いが生じた。学生たちは、地産地消のコンセプトと栄養価を中心とした食材の組み合わせで献立を発案したが、商店側からは、弁当として販売する場合の制限や商品化するための最低限の採算性、調理手数などの作業上のアドバイス、食材の旬の時期、色目に渡るまで商品として弁当販売を成功させるアドバイスを受けた。弁当販売までの計画・試作期間に半年かかってしまい、実際に販売に至った10月、2月では食材が乏しい時期と重なり、地産地消のコンセプトが障害になることあったが、そんな課題も専門店ならではの解決方法のアドバイスによりクリアすることができた。

また、二つの商店では、それぞれの営業内容が違い、アイデア弁当作成に協力できることとできないことが生じた。商品の製造方法でも、家族ぐるみで作業している店と工場生産している店では、食材のイメージの伝達方法に苦労した違いが生じた。

学生、商店とできることを活かし、得意な分野で力が発揮できるような関係づくりができた。

こんなお弁当考えてみたけど、
どうやったら製品にできるかなあ？
販売するにはたくさん作らないと…
ノウハウがないなあ…



愛知学泉大学家政学科

社会人基礎力育成事業(国)
として何かやってみませんか？

アイデア弁当が誕生!!



弁当製造から販売まで実績あります！
学生たちのアイデアを活かしてあげたい!!
駅前商店街の活性化につながるかも!?



おかずの松美屋と手作り惣菜玉木屋

育成事業に協力して大学生に
力を貸していただけませんか？

【効果・課題】※協働した結果どうなったか？

学生たちは、日頃の実習から学んだ知識を活かしながら、独創的な弁当献立を考え、商品化に結び付けられる体験をすることで、ビジネス経験や社会人としての基礎能力を養うことができた。駅前商店街で一風変わった話題性のあるアイデア弁当を販売することで、店への関心が集められたことは弁当を通じた効果であった。また、中心市街地活性化につながり、まちに来てもらえるきっかけも作れたことはこの事業の効果と考える。そして、新しいお客を呼ぶことにもつなげられた。

産学連携で学生に学びの場を提供できたことは、学生たちの将来に大きく貢献できた。学生たちは商店との話し合いの中で、栄養価のみならず、作る、販売する面でもいろいろ多く考えねばならないことをこの事業を通じ学ぶことができた。

学生たちは、販売までの時間制限や、弁当になるまでの手順のかけ方など、学校では学べない生のビジネスの世界を学ぶこともできた。学生たちが卒業後に、社会人として活躍するためのよい経験になった。

どんなにいいアイデアだと思っても、カロリー、商品感、季節感など、いつも売れるヒット弁当や、ビジネスにつながるものが容易にできないことの難しさを体験できた。



中部経済新聞 三河・静岡版 平成 22年 2月 23日

中日新聞 西三河版 平成 22年 2月 24日



中部経済新聞 三河・静岡版 平成 22年 3月 10日

【大地の愛実シリーズⅠ】 H22. 2/25～3/25
 おいしい+からだにイイ！
 ミネラルのチカラ、お弁当で「健康野菜 Life」
 ・満菜強Ca弁当（まんさいきょうかべんとう）
 ・多彩菜弁当（たさいなべんとう）

【大地の愛実シリーズⅡ】 H22. 10/26～11/27
 安城+食事バランスを整えて
 目指せ健康!!「元気なバランス5飯」
 ・魚de良脂弁当（さかなでよしべんとう）
 ・ビシッと繊維弁当（びしっとせんいべんとう）

【大地の愛実シリーズⅢ】 H23. 2/27～3/23
 「満腹ベジタブル」
 ・丈山の四季菜弁当（じょうざんのしきさいべんとう）
 ・南吉の味便り弁当（なんきちのあじだよりべんとう）



ひきつづき、デンパークふるさと館での平成の箱寿司

「和と洋の融合」も販売。平成24年には、栄養バランスの解説普及含め朝食レシピを作成。

平成25年には、野菜ジュースを愛知学泉大学とJAあいちと安城市（農務課）との取り組みに拡大した。産学の取り組みが、産官学への取り組みに拡大した。

B. 団体プロフィール

平成25年11月データ

【団体名】	安城商工会議所				
【法人格の有無】	有	【設立時期】	昭和28年2月	【会員数】	2,420社
【活動地域】	市内	【ホームページなど】	http://anjo-cci.or.jp/		

【目的】

商工会議所は、特定の業種だけの発展や利益を求めるのではなく、公平な立場で商工業者全員の意思や要望をとりまとめ、国・県・市その他関係方面へ働きかける総合経済団体で、昭和28年8月に制定された「商工会議所法」という法律によって運営されている特別認可団体です。

【主な事業】

安城市内における商工業者の総合的な改善発達を図り、兼ねて社会一般の福祉の増進に資することを目的に各種事業を行っています。

C. 協働ココが大事

【協働のポイント】

この事業は産学の協働事例で、行政との協働事例にないビジネスモデルや商品販売による採算性なども注目された。学生たちに社会人経験が体験できる機会を与えつつ、学生からも商店街の振興に関連するアイデアの提供を受け、双方にとってメリットを生み出すことができた。

ビジネス展開においては、安城市内の多くの情報やつながりを持つ安城商工会議所が、それぞれの団

体を結び付け、事業内容についてもコーディネート役を果たしたことが、この事業の成功に大きく貢献している。

【団体からの一言】

学生から出てきた事業案はアイデア弁当の製作で、上手くいくか心配でしたが、地元の食材や文化を使って取り組んだ結果、地域の活性化にもつながり大成功でした。特に、学生は毎年違うメンバーに替わる中「シリーズ弁当」として継続でき、実際に一部商品として販売に至るなど、中心市街地への話題提供や集客効果もありました。学生は社会人経験やビジネス知識を習得でき、商店街は斬新なアイデアと宣伝効果があり、商工会議所も中心市街地の活性化につなげることができた。まさに『三方よし』の協働事業でした。

このような取り組みが、中心市街地だけでなく北部や南部地域にも広がり、ひいては安城市全域の活性化につながることを望みます。

【あんねっとからの一言】

大学生と商店の協働を、商工会議所がコーディネートしたとても面白い協働事業だと思います。学生の斬新なアイデア力と商店の持つ商品化への技術力。接点のない両者をうまく結びつける役を、両者をよく知る商工会議所ならではのコーディネート力がカギだったと思います。それぞれが得意とする力が、ちょうどそれぞれの足りない部分を打ち消していて、みごとに事業を成功させ「シリーズ弁当」にまでつながったのだと思います。

しかし、シリーズ弁当も一つ一つの製作には、何度も成功と失敗を繰り返された話も聞きました。学生と商店、それぞれ弁当に対する狙いの違う者が、「アイデア弁当の販売」という同じゴールを共有できたことが、度重なる失敗も力を合わせて乗り越えられた秘訣だと感じました。