

佐伯市の大入島中学校の全校生徒4人は、自ら栽培、収穫した市特産のツワブキをまつり会場で対面販売しました。

①「ツワブキ」とは、どのような商品でしょう。

②自分たちが同様のプロジェクトをするとなると、何を売り出しますか。地域の特産品を選ぼう。

③多くの人に買ってもらうためには、どのような工夫が必要でしょう。話し合ってみよう。



ツワブキを販売する大入島中学校の全校生徒4人。左から佐藤君、柴田君、下川さん、戸河君

して生産、販売をする起業家育成活動「つわぶきプロジェクト」の一環。会場に「いらっしゃいませ、ツワブキいかがですか」と元気な声を響かせた。

## 励みに

プロジェクトは2001年3月から開始。住民から分けてもらったツワブキの株を校内の畑で栽培している。最初の年は雨や台風の影響で育たず収穫できなかつたが、2年目は順調に生育。販売できるだけの収量を確保し、今年3月から毎週1回、市内の「道の駅 やよい」に出荷している。

生徒の会社名は「大入島中学校つわふきカンパニー」。社長の左藤宏亮君(3年)の他、栽培・整備部長の戸河光太君(同)、収穫部長の柴田康太郎君(2年)、販売PR部長の下川麗華さん(1年)の4人が切り盛りする。道の駅への商品運搬は教員が担当しているが、「購入者の声を直接聞くことで活動の励みになるのでは」(合宿校長)

と、生徒は対面販売に初挑戦した。

この日朝にツワブキを収穫し、大きさをそろえて袋詰め。「おおにゅうじま農場まつり」会場に100袋分の商品を持ち込んだ。1袋100円で販売し、調理方法をまとめたチラシを準備するなど工夫。最初は緊張張り気味だったが、声を出して売り込むと来場者が次々と購入し、生徒の顔にも笑みが広がった。社長の佐藤勝君(3年)は「過去の失敗を生かして今回はツワブキもうまく育つた。対面販売はめったにできない経験。買ってくれて本当にうれしい」と話していた。

(2013年5月14日朝刊14面)