

産学連携がもたらす本質を突いた学び ～知財開発研究同好会での商品開発及び販売活動より～

○北野 萌那, (京都教育大学 技術料域専攻)
間下 玄基, (帝塚山大学 現代生活学科)
長谷川 悠都, (大阪府立農芸高等学校 ハイテク農芸科)

I. はじめに

私は先生の声掛けをきっかけに知財開発研究同好会という農芸高校の部活動に入部し、産学連携にて学びを深めてきた。その後、京都教育大学 技術領域専攻へと進学した。高校の際は産学連携での私たちの活動が SDGs や地産地消、地域活性化などの社会貢献へとつながっていることにとてもやりがいを感じていた。卒業し大学で教育についての知識を深める中で、産学連携がもたらす効果はそれだけではなく、教育的効果も兼ね備えていることに気がついた。そのため今回は、私たちの活動内容を紹介するとともに産学連携がもたらす教育効果について私の考察を発表する。

II. 知財開発研究同好会での活動

1.) きっかけと引き継いだ活動内容

先輩が大丸心斎橋店で農産物販売をしていた際に、株式会社キャニオンスパイスの堺さんから声をかけていただいたことをきっかけに産学連携での活動が始まった。私が引き継いだ取り組みは、農芸高校で生産されたジャガイモ、ニンジン、イチジク、資源動物化で飼育されたブランド豚の「のうげいポーク」を使用したレトルトカレーの販売活動である。引き継いだ時点では、第1弾としての農芸ポークカレー中辛の商品開発・販売活動はすでに終了しており、第2弾としての農芸ポークカレー中辛(第1弾にはなかった辛味スパイスとガラムマサラが付属された)と農芸ポークカレー甘口が誕生して間もなくの頃であった。

2.) 私たちの活動内容

引き継ぎ後、顧客のアイキャッチを意識した POP やのぼりを活用し、生徒向けとしてこれまで先輩方がしてきた毎月第2水曜日の数量限定販売及び、一般人向けとして校内イベントであるアグリフェスや泉北高島屋及び関西サイクルスポーツセンター、インテックス大阪などで販売活動を行った。

その中で新商品を求める消費者の声を聞いたことから、私たちは新商品の開発に乗り切った。計100人の方にアンケート調査を実施し、シチューが食べたいという声が一番多かったことから新商品の開発をキャニオンスパイスの堺さんに提案した。意見交換会にて3つのコンセプトを設定し、第3弾となる「農芸ポークシチュー」の開発を進めた。また同時にアイデアパッケージ株式会社の西尾さんにご協力していただき、四隅に開発者である私たちの似顔絵が描かれた印象的なパッケージ及び附属品としてのメッセージカードを作製した。商品開発は、企業の方が作っていただいた試作品に対しての要望を具体的に提案し、改善したその都度試作品を送っていただくキャッチボールを繰り返し、私たちが思い描く商品へと近づけていくといった。

開発した商品は、同様に校内イベントであるアグリフェスや泉北高島屋などで販売した。

ここからは私が卒業した後の活動について記述する。引き継ぎ直後に新型コロナウイルスが大流行し、全国でレトルトシチューやレトルトカレーの販売数は急拡大した。そんな中引き継いだ商品を校内販売ではゆるきゃらのモズやんに紹介させていただいたり、全国産業教育フェアにてネット販売を実施。また、第3弾と同様の販売活動を行ったところ、全て完売した。

そして、新商品を開発するには良い機会だと考えた後輩らは、さっそくカレーマップの作成を行い、商品開発へと踏み出した。カレーマップの作成や堺さんとの意見交換会にて第4段の商品は5つのコンセプトを設定し、第3弾と同様の開発手順で商品開発を進行させた。西尾さんとの意見交換では新商品のパッケージと同時に、農芸高校2食セットとしてのパッケージも開発した。第4弾として誕生した商品は「農芸カレーうどんの素」及び「農芸野菜カレー」である。現在、これまでと同様の販売経路をたどりながら販売活動を行っている。

3.) 活動からの学びと社会貢献

生産から商品開発、販売活動に至るまで自分たちが主体となって取り組んだことで、1つ1つの工程すべてがしっかりとブランド価値に反映しているのだと実感した。それに伴い、値段や

質はもちろん見栄えや私たちの接客態度でさえも商品を買うに至るまでの判断基準にしている消費者にとっては、これらのサービスの質こそがその商品における絶対的な価値と診断されるため1つ欠けてしまうだけでサービスの低下につながり、ブランドとしての価値もすぐに落ちてしまうというということに気が付き、商品に対する責任の重さというものを痛感した。

また、この活動で農芸高校産の農作物と大阪産という地域ブランドに登録した「のうげいパーク」を使用している商品を校内、泉北高島屋並びにインテックス大阪などで販売していることから、6次産業化や地産地消、地域活性化、SDGsにつながっており、自分自身が社会貢献に関わっていることを実感することができた。

Ⅲ. 教育効果についての考察

以下述べる考察は上記のⅡ. 知財開発研究同好会での活動と対応する。

1.) 生徒の自発性や主体性を引き出す効果

学びを提供する上で重要なのは、生徒自ら主体的に行動できる環境で学びへと向かう姿勢を育むことだ。今回の産学連携での活動が始まったきっかけが企業からのアプローチであったこと、私が入部したきっかけが先生からの声掛けと先輩の実績がある安心感によるものであったことから、一見行動を起こすにはハードルが高いと思われることであっても、そのハードルを企業や教師からのアプローチ、充実したサポートあるいは先輩の実績がある安心感などにより下げることができると考えられる。そのため、産学連携にて企業と先生が協力することによって、生徒の自発性や主体性を引き出す効果があると考えられる。

2.) 生徒のやってみたいという意欲を実現可能なものとして捉えさせる効果

第3弾の商品開発でキーポイントとなるのは、商品開発を始めるきっかけが企業からの声ではなく消費者からの声になったことだ。これは生徒自身が自主的行動から主体的行動がとれるようになったことを意味する。その要因として、1, 農芸高校の生徒が実際に産学連携にて商品を開発した事実があったこと、2, 商品開発後も企業とのつながりが保たれ、産学連携が見えない支持役として機能していたことが挙げられる。こうした環境が我々生徒の自信へとつながり新商品の開発へと踏み出せたと仮定すると、産学連携は生徒のやってみたいという意欲を実現可能なものとして捉えさせる効果があると考えられる。

3.) 私たちを更なるステップへと繋げる架け橋として機能する効果

一貫した産学連携での活動を通して見て、発言力、団結力、応用力など様々な力を充実した環境で身につけることができた実感しており、人材育成としての効果を十分に発揮していると考えられる。また、商品開発では株式会社キャニオンスパイスとアイデアパッケージ株式会社と連携を図ったこと、販売活動では多くの消費者とコミュニケーションを取りながら進めてきたこと、社会貢献としての機能も果たしていることから、産学連携は学校に外部との関り、消費者との関りをもたせることで学校という枠を超えた「主体的で対話的な深い学び」へと導いてるとともに、その学びで様々な力を身につけた私たちを更なるステップへと繋げる架け橋として機能する効果があると考えられる。

Ⅳ. 最後に

知識や技術というものは実際に活用しないと身につけることはできない。私たちは知財開発研究同好会という部活動に出会えたからこそ、学校の授業で蓄えた知識を技能として活用でき、多くのことを「学ぶ」ことができた。この活動について考察を通し、私は学校では提供しきれない学びというものを産学連携なら可能に変えることができると確信した。また、産学連携は「自分持っている知識をどのように活用するか考えること、状況に応じて考え行動すること、行動したことを通して発見し考えること」という本質の突いた学びを提供できる画期的な学習方法であることにも気づくことができた。

これらを通して、今度は私が産学連携を通した深い学びを提供する側になりたい考えるようになった。産学連携をもっと推進したい、多くの企業と学校がよりよい未来を築き上げる。そんな社会をめざして、私はこれからも日々精進していきたいと思う。

Ⅴ. 謝辞

本活動にご協力いただいた株式会社キャニオンスパイス堺氏、アイデアパッケージ株式会社西尾氏、山口大学の陳内氏、大阪府立農芸高校の烏谷氏並びに他先生方に深く感謝いたします。