

佐渡初！高校生がカフェ OPEN ～豊かな島を創るアイデアをカタチに～

新潟県立佐渡中等教育学校 佐渡を豊かにする「中学生 PROJECT」

「カフェ#はっしゅたぐ」・「お菓子な S 宴祭」

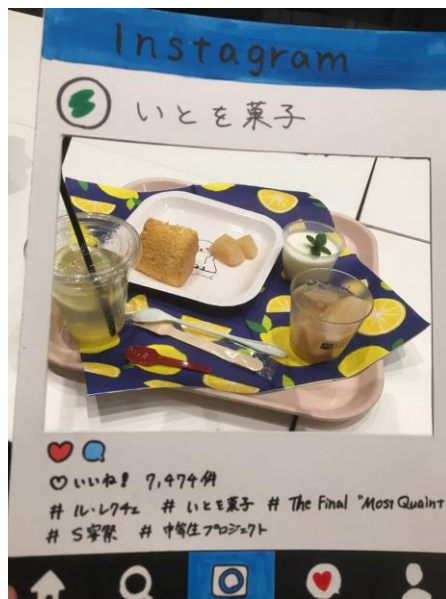
【6年生】 チーム名<#はっしゅたぐ>（「カフェ#はっしゅたぐ」）

甲斐綾香 齋藤優奈 桜庭絵莉衣 十文字美里 高橋雅子 平形凧紗

【5年生】 チーム名<いとを菓子>（「お菓子な S 宴祭」）

遠藤凜香 菊池和奏 齋藤更紗 白井良夢 鈴木葉月 中村美結

【指導者】 宮崎芳史 箕輪郁哉 （新潟県立佐渡中等教育学校）



目次 P1

第1章 STARTUP 研修 P2～P7

- ① はじめに ～佐渡を豊かにする「中等生 PROJECT」～
- ② 豊かさとは何か？
- ③ アイデア創出
- ④ PROJECT チーム紹介 「カフェ#はっしゅたぐ」・「お菓子な S 宴祭」
- ⑤ アイデアをカタチにする ビジョン・ゴール・コンセプト
- ⑥ ビジネスモデルをデザインする ターゲット・パートナー・収支計画・広告宣伝計画

第2章 プレゼンテーション P8～P10

「心を動かす ・ 共感を生む ・ 巻き込む」

第3章 実践・検証・改善 P11～P26

- ① 「カフェ#はっしゅたぐ」 実践Ⅰ・検証・改善・実践Ⅱ・リフレクション (P11～P20)
- ② 「お菓子な S 宴祭」 実践Ⅰ・検証・改善・実践Ⅱ・リフレクション (P21～P26)

第4章 成果と課題 P27～P29

- ① 成果 ービジョンにつなげられたことー
- ② 課題 ーさらなる豊かさを創るためにー

第5章 終章 P29

「ないものは創ればいい。豊かな島は自分で創る」

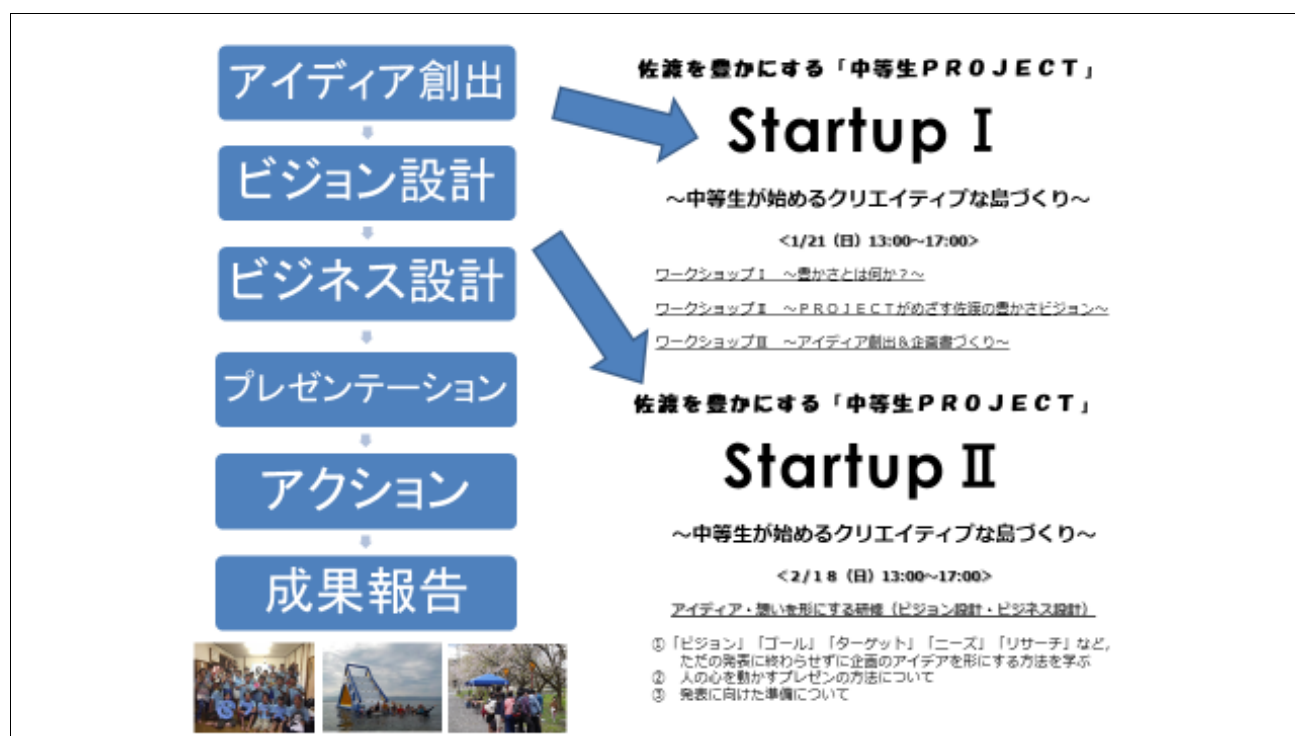
ご支援・ご協力いただいた皆様 P30

第1章 STARTUP 研修

佐渡を豊かにする
「中等生PROJECT」
佐渡の課題と豊かさを捉え、
地域の人と共に、
今までなかったものを創り出す！

① はじめに ～佐渡を豊かにする「中等生 PROJECT」～

私たちは、有志活動の“佐渡を豊かにする「中等生 PROJECT」”に参加したメンバーです。この「中等生 PROJECT」は、佐渡の課題と豊かさを捉え、地域の人と共に、今までなかったものを創り出す活動です。昨年度は、“佐渡初「水上アスレチック」で佐渡の海を盛り上げたい！ OCEAN EVOLUTION”が、田舎力甲子園で奨励賞を受賞しました。PROJECTには、アイデア創出、ビジョン設計、ビジネス設計、プレゼンテーション、アクション、成果報告のフェーズがあり、1年間かけて活動してきました。2018年の1月・2月に実施された STARTUP 研修で想いと目的を明確にして、ビジョンを固めていくことから私たちの PROJECT はスタートしました。

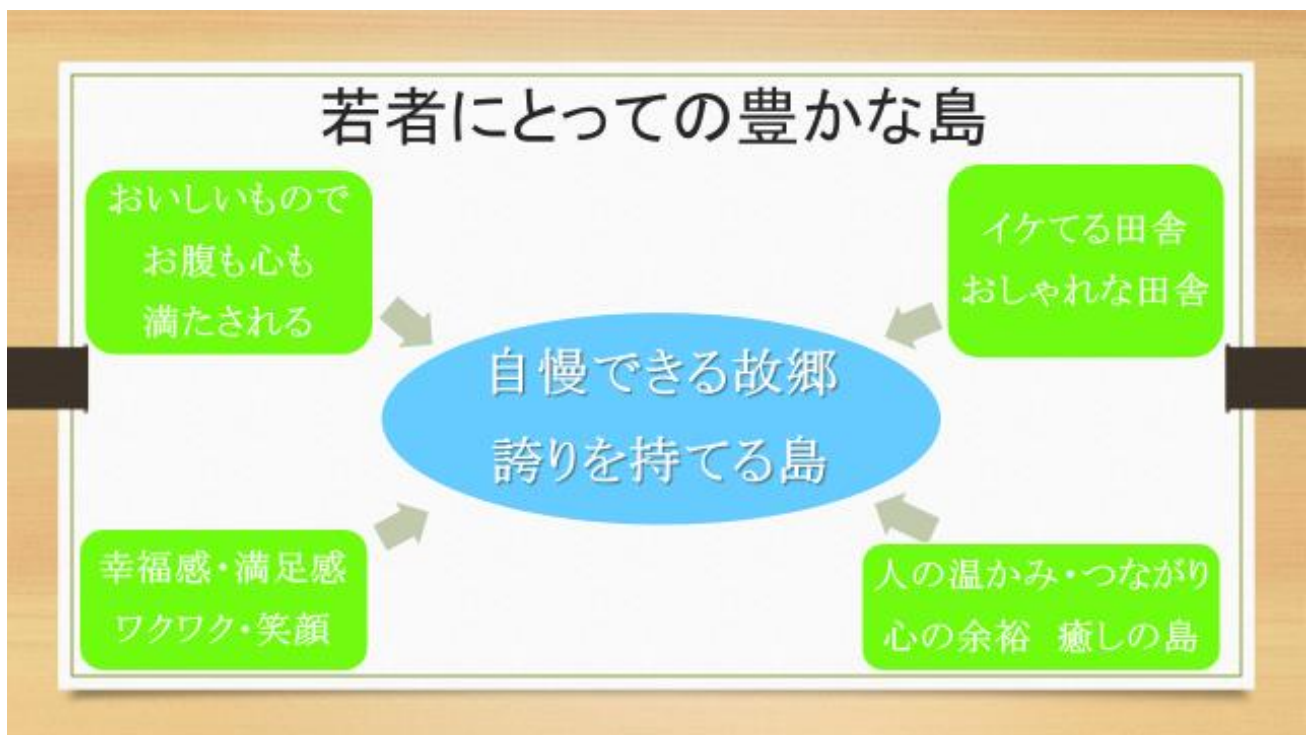


② 豊かさとは何か？

私たちは、アイデアを出す前に、『若者にとっての豊かな島』について、話し合いました。自然の豊かさ、食材の豊富さ、お裾分けの文化や集落の祭りで感じる人々とのつながりなど、私たちは佐渡の良さに魅力を感じています。一方で、都会への憧れも非常に強く、佐渡の若者の多くが「島には何もない、つまらない」と言います。おしゃれなもの・おいしいもの・ワクワク感など、私たち女子高校生が望む都会的なものもありながら、田舎だからこそ感じられる幸福感・笑顔・人とのつながり・余裕・癒しが感じられる島になれば、私たち若者にとっても、自慢できる豊かな島になるのではないかと考えました。

佐渡初！高校生がカフェ OPEN ～豊かな島を創るアイデアをカタチに～

佐渡の最大の課題は人口減少と少子高齢化です。毎年1000人以上の人口減少と40%を越える高齢化率から、佐渡は課題先進地域と言われています。佐渡島内には大学がなく、高校生は卒業すると、その多くが佐渡の魅力を十分に知らないまま島外に進学します。2015年7月に策定された“佐渡市まち・ひと・しごと創生総合戦略”でも「短期的な取組で自然減を含めた人口減少を完全に止めることは不可能であるが、若年層の流出を中心とする社会減への対策が、佐渡の人口減少対策として極めて重要である。」と述べられています。雇用・生活環境などが重要なことはもちろんですが、それだけでは若者の心をつかむには不十分だと思います。昨年のPROJECTで、SNS上で実施されたアンケートでは、「佐渡で過ごす休日つまらない、または飽きたと思うか」というアンケートに、90人以上の方が回答し、70パーセント以上の方が「はい。」と回答しました。『若者にとって豊かな島』を私たち若者自身が自分たちの手でつくるのが、若年層の流出を抑える第一歩になると考えました。



③ アイデア創出

ブレインストーミングで豊かな島を創るアイデアを出して、KJ法でまとめていきました。佐渡の食材・自然・文化などの魅力を活かした新しい商品開発・情報発信・魅力PRのアイデアや、ギネスに挑戦など、様々なジャンルの意見が出ました。私たちは、多くのアイデアの中から、チームでビジョン・ゴール・コンセプトを決める過程の中で、自分たちが思い描く豊かな佐渡を実現するため、佐渡初の高校生によるカフェを開くことにしました。6年生(当時5年生)は、佐渡島内に多くあるおしゃれでおいしいカフェを紹介するカフェを開き、5年生(当時4年生)は、島の食材を活かしたスイーツづくりをすることにしました。場所は、佐渡市教育委員会の協力によって、調理実習室と広い駐車場が利用できる、私たちの地元・佐渡市両津の「あいぽーと佐渡」に決まりました。

佐渡初！高校生がカフェ OPEN ～豊かな島を創るアイデアをカタチに～



④ PROJECT チーム紹介

- #はっしゅたぐ – 佐渡のカフェを紹介するイベント「カフェ#はっしゅたぐ」を開催
「# (はっしゅたぐ)」には、線が重なってつながる様子から人と人、人と佐渡の魅力を“つなげる”という意味と、インスタ映えする空間・商品を創り、“#”をつけて SNS で広める、という想いを込めました。
- いとを菓子 – 佐渡産食材で創ったスイーツを販売するイベント「お菓子な S 宴祭」を開催
S 宴祭の S には「Sado ・ Students ・ Special Sweets ・ Smile Service」の想いが込められています。佐渡の学生によるご褒美スイーツを笑顔で提供するイベントを目指しました。

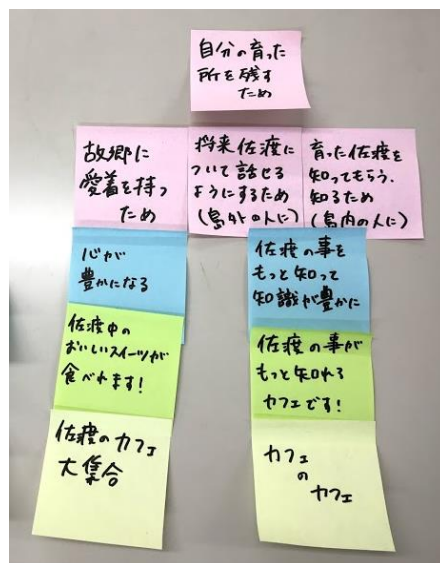
次の⑤ビジョン設計～⑥ビジネスモデルをデザインする はチームごとに進めていきました。

カフェ#はっしゅたぐ

⑤ アイディアをカタチにする ビジョン・ゴール・コンセプト

2018年2月、ビジョンデザイナーの増山和秀様をお招きし、「アイデアをカタチにする研修」を開いていただきました。ここまで考えてきたアイデアの想いと目的を明確にするために、PROJECT のビジョン・ゴール・コンセプトを考えました。

2-1.サービス構造例			
付箋の色	名称	意味	例
赤	ビジョン	目指す姿、実現させたい社会（豊かさ）	新しい産業を生まれやすい環境を作り、若者の為の豊富な働き先を生み出す。
青	ゴール	実現したい事（豊かさ）	手に職をもつ移住者を増やす。IT技術者がファンになる都会にはない住み心地と働き心地。
緑	コンセプト	提供する価値	海辺のヘルスケア・サテライトオフィス
黄色	ソリューション	提供方法	①喧騒から離れ、リラックスできる海辺の環境の宿泊施設 ②地産地消のヘルシーな職体験

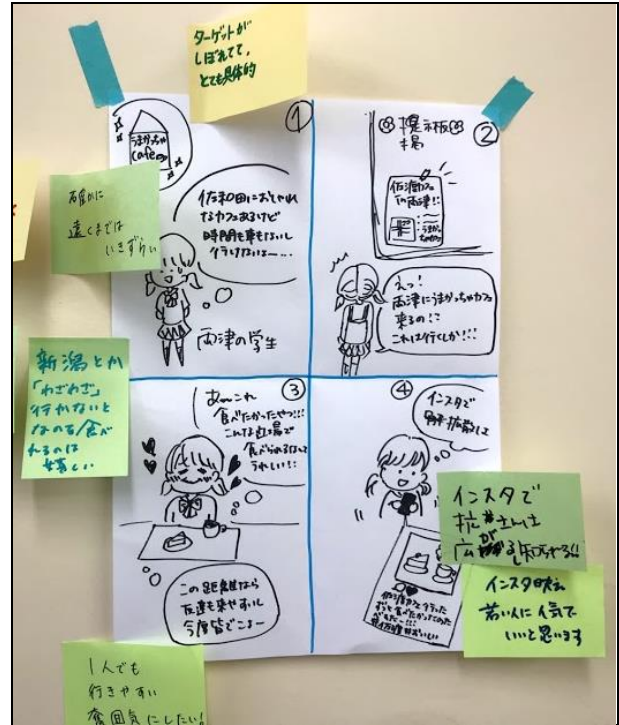


【研修資料：左のスライドに合わせて、右のように付箋でビジョン・ゴール・コンセプト・ソリューションをつないでいった】

3-2.皆さんのユーザーとその課題はなんでしょう？

ユーザー	ニーズ（課題）
東京で働く30代システムエンジニア	仕事と家の往復で、心身ともに疲れており、仕事がかどらない。

● 思いつくものを書いてみましょう。



【研修でターゲットユーザーのニーズを明確にする】

【イベントを知る・来る・来た後のシナリオを描く】

私たちは、「佐渡は自然が豊かなだけでなく、都会に負けないくらいにおしゃれでまったりできる素敵なカフェがたくさんあるのに、それを知らないのはもったいない！」と考えました。島民にアンケートを取ってみると、島内のカフェ23店舗のうち、10店舗以上知っている人は41%、10店舗以上行ったことがある人はなんと20%しかいませんでした。そこで、私たちは佐渡のカフェを知ってもらうことで、ワクワクと笑顔を届けようと考えました。それが、佐渡の魅力を感じて、佐渡を今より好きになってもらうことにつながり、若者にとっての豊かな島づくりになると考えたからです。

< ビジョン >

学生を中心とした若者にとっての豊かな島を創る。

⇒ 佐渡に魅力を感じて、佐渡を今より好きになってもらう。

< ゴール >

佐渡のカフェを知ってもらい、ワクワクと笑顔を届ける。

< コンセプト >

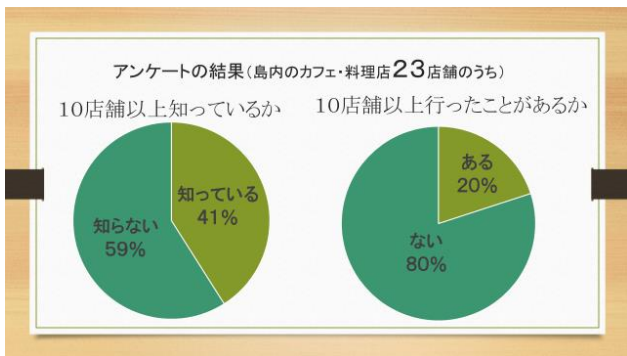
佐渡のカフェ大集合！

佐渡のおいしくておしゃれなカフェを知る・味わう機会の提供

< ソリューション >

佐渡のカフェを紹介するカフェイベント

佐渡初！高校生がカフェ OPEN ～豊かな島を創るアイデアをカタチに～

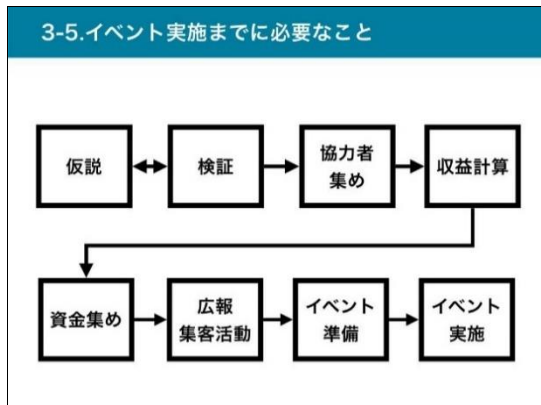
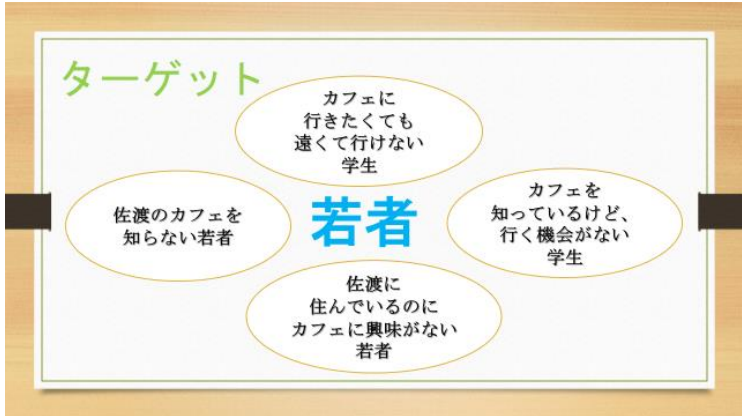


⑥ ビジネスモデルをデザインする ターゲット・パートナー・収支計画・広告宣伝計画

<ターゲット>

アンケートからは、佐渡島内の移動手段のほとんどは車であり、学生は免許を持っていないため、距離が遠くて行くことができないことや、近くにお店があっても、学生は休日も部活や学校行事があつて忙しく、行ったことがない人が多いことがわかりました。

そこで、私たちが考えた主なターゲットは、佐渡のカフェに興味がない・知らない若者、カフェを知っているけど行く機会がない・遠くて行けない学生です。



【研修資料: イベント実施までに必要なこと】

- <協力者集め> 若者が魅力的に感じるカフェへの協力依頼をする。
- <収益計算> **支出** 商品の仕入れ + 備品・装飾 + 広告宣伝費
収入 募金活動 + 出店料 + オリジナルグッズの販売 で収入を得る。
会場費は減免申請を依頼する。スタッフは学生ボランティアを中心にする。
- <広告宣伝> チラシの掲示・配布 + SNS
- <その他準備> 備品・装飾の準備 導線のレイアウト 会計のやり方 スタッフの配置 など



3万円以上の
の応援が
集まる!

【イベントでの募金・告知活動】

お菓子なS宴祭

⑤ アイディアをカタチにする ビジョン・ゴール・コンセプト

私たちは「若者が楽しめる場所を増やしたい」という想いと、魚・米のイメージだけが強い佐渡で「若者へ向けて佐渡の食の魅力を感じられるアプローチをしたい」という想いから、フルーツアイランドとも言われる佐渡のフルーツを活かして、若者の好きなスイーツをつくることにしました。

< ビジョン >

学生を中心とした若者にとっての豊かな島を創る

⇒佐渡に魅力を感じて、佐渡を今より好きになってもらう。

< ゴール >

佐渡の食材をつかったスイーツを通して佐渡の良さを知ってもらう。

< コンセプト >

フルーツなどの佐渡産食材をおいしく味わう機会を提供する。

若者の好きな“フルーツを使ったスイーツ”を中心としたメニュー

<ソリューション>

フルーツなどの佐渡産食材でスイーツを創り、販売するイベント

⑥ ビジネスモデルをデザインする ターゲット・パートナー・収支計画・広告宣伝計画

<ターゲット> 10代の若者(小中高高校生中心)

<協力者への依頼>

スタートアップ研修にゲストで参加してくださったレストランシェフの尾崎邦彰様を中心とする「UMAMI LABO」様と佐渡で唯一いちご狩り体験をしている齋藤農園様に協力を依頼した。

<収益計算>

商品は販売価格の3割程度を収入にすることで、売れ残りがあった場合も食材費・運営費・研修費を得られるように収支計画を立てた。

<広告宣伝> 島内のイベントでの告知活動 小学校・保育園でのチラシ掲示・配布

<その他準備> バルーンアーチなどの装飾

予算

スイーツ名	単価	人数	金額
イチゴタルト	¥220	100	¥22,000
植木鉢カップデザート	¥330	100	¥33,000
ポットク	¥100	100	¥10,000
フルーツサンドウィッチ	¥250	100	¥25,000
ストロベリーサイダー	¥150	100	¥15,000
合計	¥1,050		¥105,000

【販売額 105,000 円の収入を見込む】



【イベントでの告知活動】



【齋藤農園でのいちご狩り体験】

第2章 プレゼンテーション「心を動かす・共感を生む・巻き込む」

2018年3月21日、スタートアップ研修のまとめとして、アイデア実現に向けたプロジェクト発表会においてプレゼンテーションをおこないました。目的は、聴衆の共感を生み、資金面・スキル面・広告宣伝などを応援・協力して下さる方を増やすことです。この発表会が、実現へのスタートラインとなりました。発表会には、佐渡市長・佐渡市議会議員・佐渡市教育委員長をはじめ、地域の大人と発表者、総勢100名以上が参加しました。発表後には、来場者が各チームに直接アドバイスを求める対話の時間があり、最後には、発表者・来場者がともに「豊かさ」について考えました。



佐渡初！高校生がカフェ OPEN ～豊かな島を創るアイデアをカタチに～

発表会のコメントシートでは、自信と改善につながる以下のようなコメントをいただきました。

<はっしゅたぐ>

- 「カフェのカフェというアイデアが素晴らしいと思います。コンセプト・アイデアは明確なので、それをいかに具体化していくのかが問われるところ。考えを練り上げ、実現可能なところを進めていってほしいです。頑張ってください。 / ○カフェのカフェとは斬新であると感じた。
- カフェのカフェという着眼はいいと思う。ターゲットへの告知、誘導は？拡大の可能性は？
- チーム名の「はっしゅたぐ」、まず、ここがイイと思いました。
- とても面白い発想だと思った。まだまだ実現するにはきびしい道のりだと思うが、がんばってほしい。
また、佐渡の外へ出て本土のカフェはどんなものを出しているが、どんな内装がいいかを研究すると良いと思った。
- 『食べているときは幸せ』という言葉に共感しました。佐渡のカフェはあまり知られていないし、行っていないということがグラフでわかりやすかったし、佐渡の魅力あるカフェを知ってもらい、行ってもらい、楽しいときを過ごしてもらうための仕組みというアイデアは斬新だと想います。「助けてほしい」というメッセージを発信することは改めて大切だと想いました。頑張ってください！
- 明るさ・ポジティブさが全面に伝わってきて、「カフェ」の会場が楽しくなることが想像できました！自分たちでステキな空間をつくるためのリサーチなどしっかりとしていて良いなあと感じました。「助けてください」とのことでしたが、自分たちでできること・できないことをもう少し詳しく洗い出して、具体的に足りない・できない部分を出していくと、協力したり、できることがある人が集まってくると思いました！がんばってください！
- 2回目、3回目のこともプランにあります。まずは1回目のミニマムプラン・ぶれないコンセプトづくりをがんばってください。
- 佐渡のカフェで楽しい空気をつくってください。楽しい会話、楽しい音楽、ひとつひとつ丁寧にじっくりゆったり味わいたいですね。
ゆったりとリラックスできる空気の研究を深めてもらえたらうれしいです。
- 佐渡を変えたい！という意気込みが良い！ / ○若者が楽しめるカフェ期待しています！
- 佐渡に23もカフェがあることを初めて知りました。ぜひ、このイベントを通じて、佐渡のカフェを盛り上げつつ、成功してほしいと思います。
- 佐渡の観光・就業・経済を含め、対策はまったなしの状況です。あらゆる角度から、持てる方策を打ち出さなくてはなりません。検討・議論を重ねるよりも、実施が必要です。少しでも前進するようがんばってください。
- 車がないと移動できない若者はどうしますか？

同世代・同級生からのコメント ～「若者にとっての豊かな島」への手応え～

- カワイイ♡人の心をわしづかみにするような発表のしかたでとても聞いていて飽きなかった。
いろいろな思いが込められていて、「ああ、なるほどな」と思った。力を貸します！！
- カフェ大好きです！行きます！食べます！わくわくです！告知します！
- チーム名が工夫されていていいと想いました。私もカフェ大好きなので、ぜひ行きたいです(^)楽しみにしています！！
- カフェのカフェ、とてもおもしろい発想だと思いました。 / ○名前にセンスを感じました。 / ○オシャレで行ってみたいとおもった！！
- 手で#を表すはっしゅたぐポーズが良かった。 / 最初の「はっしゅたぐです」がかわいかった♡
- カフェのカフェというアイデアがよい。1回で終わりではなく、何回も継続して行うのもとてもよい。
みんなキラキラしていて素敵です。発表で終わりではなく、実行まで頑張ってください。
- あいぽーと佐渡でやるなら、当日、佐渡汽船で宣伝してみたら、ふらっと立ち寄ることもできると思うので、考えてみてください。夏は島外からも人が来やすいと想うので、大変かもしれないけど、島外に向けての宣伝も良いと想います。
- 自分たちがイベントを行うだけでなく、そのイベントに協力してくださった人たちのアピールもできていいなと想います。
- 23店舗もあつたのはしらなかった！何回もやるのがすごい！

佐渡初！高校生がカフェ OPEN ～豊かな島を創るアイデアをカタチに～

<いとを菓子>

- どのお菓子も見た目もよく、きつとおいしいだろうと思います。お客様も喜んでくれるお菓子だと思います。目的が「お客様に楽しんでもらうこと」なので、喜んでもらってかつ楽しんでもらうにはどうすればよいか工夫するとすばらしいイベントになると思います。
- スイーツにすべてイチゴを使っていることで、女性やお子さんにとても人気が出そうなイベントだと思います。インスタ映えする内容を友達やお姉さんなどにたくさんアドバイスをもらいながら、ガーリーな雰囲気頑張つてつくってください。スイーツ好きな男子もとこめるといいですね。
- オリジナル商品開発はOです。特に「ホットク」は独自性があります。
- 楽しい場になってください。そのためにサービスする側も楽しむこと。笑顔をどれだけ引き出せるか、引き出せた笑顔こそ一番の報酬です。
- 価格設定の考え方を知りたい。売り上げ目標は？なぜ各商品ともに100個にしたのか？
- 会計のところスイーツは5種類の各明細がありました。バルーンなどの装飾は計算していますか？どこからサポートがあるのでしょうか。
- スイーツ各100食×5種類ですが、両津地区保育園～高校までの集客告知で大丈夫ですか。告知方法をもっと多様にできると思います。
- それぞれの商品に込められたストーリーとか、お店に対する思いのようなものももっと感じられるといいな～と思いました。
- チームメンバーが多いと、話がまとまらないことも多いです。みんなが自己主張するのではなく、自分がこだわるところ、妥協できる場所がうまくできると、強力なチームができます。

同世代・同級生からのコメント ～「若者にとっての豊かな島」への手応え～

- 写真からおいしそうなお感じ・かわいさが伝わってきた。この企画が実現したら行ってみたいと思うので、ぜひがんばってください！！
- おいそー！！食べに行かぬ！！／行きたいです！めっちゃおいそー！すべてがかわいい！／
すごく行きたくなるようなプレゼンでした！！／どれもおいそーなスイーツですね！当日ぜひ行きたいです(^)／
めっちゃめっちゃおいそー…！！イベントにとても参加したいと思える発表でした。スイーツがどれもおいそーですごく食べたくまりました！
- 案が若者むけでかわいらしくてとても良い♡ホットク初めて知った！
- ボランティア、絶対に行きたいです。／ボランティアにぜひ参加したいです！
- バルーンアーチ楽しみです。／スイーツも装飾もインスタ映えそう！！ ○佐渡の旬の食材を使用していると思います。
- 植木鉢のスイーツの上にミントとかイチゴのカットしたものを乗せたら、春っぽく可愛くなるかも！
- きつと食費やスイーツの作成だけでなく、バルーンアートなど、やりたいことがたくさんあるとお金もそれだけかかるから頑張つてね！
- インスタ映えをねらっていて、秋も考えているなら、インスタ・ツイッターでの告知、イベント当日の様子などもSNSで伝えた方が良さかも。
- もう少し男子が来やすい雰囲気があるといいかも！？

発表会でのアドバイスをもとに、PROJECT が前へ進んだだけでなく、発表会の聴衆がイベントでも来場者として来てくださったり、宣伝告知に協力してくださったり、応援の声を届けてくださることとなりました。

さらに、発表会後には、#はっしゅたぐが協力してほしい店舗を1件1件訪問して、このプレゼンテーションをして出店依頼をしていきました。すべてのお店が想いに共感し、出店を快諾してくださいました。中には、日程の都合で、1回目は参加が難しいお店もありましたが、2回目のイベントに出店していただくことができました。

アイデア・想いをカタチにするプロセスを明確にして伝えることで、心を動かし、共感を生み、パートナーとなるお店を巻き込むことができました！

第3章 アクション【実践・検証・改善・リフレクション】

①「カフェ#はっしゅたぐ」 実践Ⅰ・検証・改善・実践Ⅱ・リフレクション

私たちは、「カフェ#はっしゅたぐ」というイベントを2018年の5月と11月、合計2回開催しました。合計550名以上が来場、2回とも商品は完売、大盛況でした。

<実践Ⅰ>

当日の様子をご覧ください。1回目は2018年5月6日に実施しました。4店舗の商品を販売し、そのカフェの魅力を伝えました。若者に人気のあるパンやドーナツ、焼菓子などに加え、カフェ#はっしゅたぐのオリジナルラテアートやオリジナルグッズも販売しました。



ご協力いただいたお店

○おいしいドーナツタガス堂

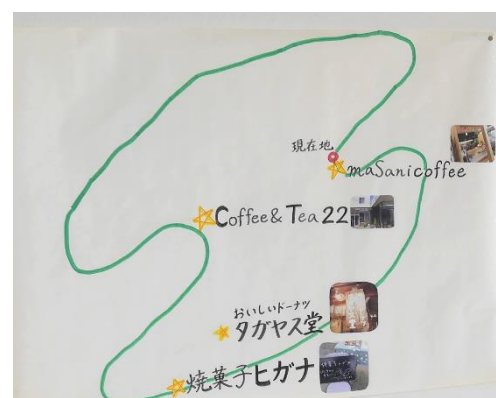
佐渡市羽茂大崎の山間にあるドーナツ屋さんです。
当日は開店から30分ほどで完売する人気ぶりでした。

○Coffee&Tea22

佐渡市佐和田の雑貨屋の隣にあるカフェで、若者を中心に根強い人気があります。当日はパウンドケーキなどに、イチゴジャムでデコレーションして販売しました。

○maSani coffee

佐渡汽船の中にあるカフェで、普段から観光客が行列をつくるほど人気なお店です。
イベントでは#はっしゅたぐオリジナルラテアートの監修もしていただきました。



佐渡初！高校生がカフェ OPEN ～豊かな島を創るアイデアをカタチに～

○焼菓子ヒガナ

佐渡市小木にある焼菓子を扱うおしゃれなお店です。

素材の美味しさを最大限に生かした焼菓子は、どれも絶品です。



【写真：出店4店舗のお店の様子】

豊かな島を創るアイデアを若者の感性でカタチにするポイント

○カフェを紹介するオリジナルパンフレット

出店店舗と会場の両津近辺のカフェを取材し、紹介しました。

カフェの情報をすることで実際に足を運んでもらえるように想いを込めてつくりました。

○SNS 映えする空間づくり カフェらしい雰囲気を心がけて会場をつくりました。

○パウンドケーキのデコレーション

Coffee & Tea22 のパウンドケーキは、プレートにイチゴジャムでデコレーションをして、お店の味やイメージを守りながら、商品をよりおいしくみせるようにしました。

○カフェ#はっしゅたぐ限定のオリジナルラテアートの販売

出店店舗のマサニコーヒーさんに監修をしていただき、試行錯誤の末に、カフェラテのうえにクリームを乗せ、その上にチョコソースやキャラメルソースで#(はっしゅたぐ)を描くラテアートが完成しました。

佐渡初！高校生がカフェ OPEN ～豊かな島を創るアイデアをカタチに～

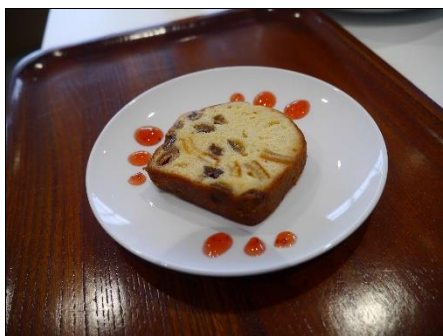
○オリジナルグッズの販売

消しゴムはんこをつくる研修会に参加し、つくり方を学んで、カフェ#オリジナルのコースターや商品を入れる紙袋をつくりました。

○宣伝 チラシを自分たちで1から作り、佐渡島内20ヶ所以上に掲示しました。

○接客 ボランティアのメンバーも皆、笑顔で明るく対応してくれました。

メンバーも、来場して下さったお客様も笑顔になって、素敵な空間を作れました。



<検証・改善>

来場者アンケートからはイベントの満足度が高かったことがわかりました。「今まで行ったことがなかったお店の商品を買うことができた」、「テイクアウトのパッケージがすごくかわいい」、「眺めのよいスペースがあってよかった」、「明るい雰囲気よかった」、「とても優しく笑顔で接しやすかったです」、「生き生きとした様子で頑張っている姿を見て嬉しく思いました」、「ぜひ、またやってください」、「最高。このまま突き進め」といった声をいただくことができました。しかし、一方で改善すべき課題も残りました。

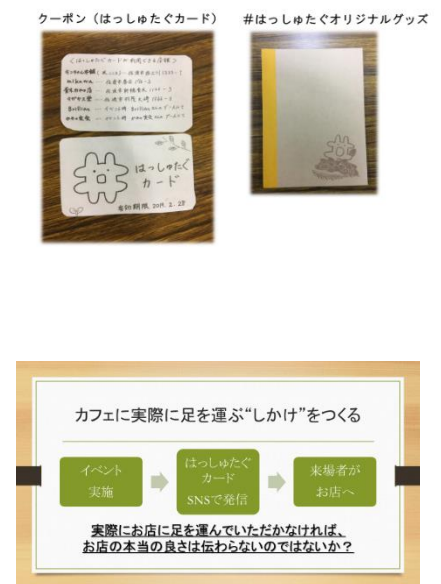
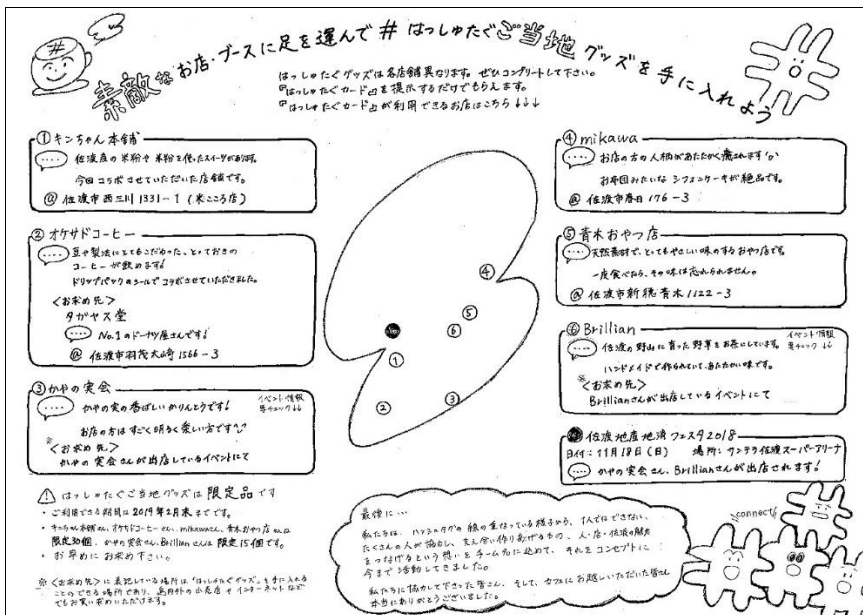
佐渡初！高校生がカフェ OPEN ～豊かな島を創るアイデアをカタチに～

○ターゲット層である若者の参加率を高めること ⇒中高生の来場者を増やすテーマ設定

2回目のイベントでは、最も豊かさを感じてほしいターゲットの中高生の割合を増やすため、自分たち学生が何を求めているのか話し合い、リサーチした結果、都会のようなキラキラした楽しいものだけでなく、落ち着けて安らげる、日々の疲れを癒してくれるものも欲していることが分かりました。そこで前回のカフェを紹介するという内容に加え、「自然とカフェと安らぎ」をテーマにすることにしました。癒しを求める若者向けのキャンドル販売・ワークショップも行うことにしました。

○実際にお店に足を運んでいただくしかけ ⇒「#はっしゅたぐカード」

2回目のイベントでは、出店している店舗に行けば、はっしゅたぐオリジナルグッズがもらえる「はっしゅたぐカード」を来場者に配布し、実際にお店に足を運んでいただく“しかけ”をつくることができました。イベントだけで終わらず、お客さんにカフェに直接行ってもらいたい、という想いを叶えるのがこの「はっしゅたぐカード」でした。何度も話し合いを重ねて、割引クーポンではなく、消しゴムはんこを使用してつくったオリジナルノートやお店とコラボレーションしたオリジナル商品をお渡しすることにしました。最終的には可愛いカードになり、店舗を紹介する内容も充実したものとなりました。



○SNSでの発信 ←上記の2つの課題ともつながる

1回目より宣伝に力を入れ、「#はっしゅたぐ」の公式 SNS を作成し、イベントの情報、告知、店舗の情報を発信しました。集客につながるよう、情報を正確に・漏れなく・魅力的に伝え、見ている人に楽しく、面白く思ってもらえるように工夫しました。SNS ではイベントそのものの発信だけではなく、お店の魅力を紹介する投稿を中心にする事で、SNS を通じて、佐渡のカフェに興味を持っていただくことができました。2回目のイベントのアンケートでは、SNS で知って来てくださった方の割合が最も多く、チラシ・口コミを越える結果となりました。

【Instagram アカウント】 @_hashtagproject (アカウント名 #はっしゅたぐ PROJECT)

【Twitter アカウント】 @_hashtagproject (アカウント名 #はっしゅたぐ PROJECT)

【facebook ページ】 #はっしゅたぐ

佐渡初！高校生がカフェ OPEN ～豊かな島を創るアイデアをカタチに～

○お客様満足度のさらなる向上 ⇒アンケートの声を改善に活かす。

アンケートで寄せられた以下の声を改善につなげることができた。

「はっしゅたぐラテアートが出てくるのが遅かった」 ⇒飲み物を出せるお店を増やした。

「メニューが少ない。(食品, 飲み物)」 ⇒店舗数・商品数を増やした。

「道順やどこになががあるのか分かりにくかった」 ⇒導線をわかりやすく改善した。

「チラシの場所が分かりにくい、内容が薄い」

⇒チラシに必要な情報を載せられるように早めに内容を詰めた。掲示する場所を増やした。

「セルフサービスでお水と紙コップが置いてあると良いと思います」

⇒地元の名水である湧き水「箱根清水」を用意した。

「席が少なかった」

⇒同じ施設の多目的ホールを借りて、客席に使用した。

<実践Ⅱ>

2回目のイベントは2018年11月11日に実施しました。「自然とカフェと安らぎ」をテーマに、佐渡の自然・風景のスライドショー、ライトキャンドル、波の音のBGMなど、佐渡らしい落ち着いた空間作りにこだわりました。6店舗の商品を販売、2つのお店とは私たちが企画したコラボレーション商品を販売し、イベント後も商品化されました。アロマキャンドルの販売・ジェルキャンドルのワークショップを行いました。320名以上のかたに御来場いただき、前回より多めに用意していた商品もすべて完売、大盛況でした。



スイートポテトはると

「うまいもふんばりに使ってるから、さっまいもふんばりが感じたりするよ！」
濃度がさっまいのペーストに
何回も入れたさっまいを混ぜました。
タルト生地は佐渡産茶葉使用

スイーツとタルトという
新しい組み合わせ、どう?

リンゴコンポートはると

リンゴのコンポートがおいしいと評判です！
リンゴの「食感」がたまらない！
タルト生地は佐渡産茶葉使用
リンゴの下にははちまがはちみつカード

リンゴキャラメルはると

リンゴをキャラメルに煮るとおいしいと評判です！
リンゴとキャラメルが相性抜群です！
タルト生地は佐渡産茶葉使用
リンゴの下にははちまがはちみつカード



ご協力いただいたお店

○キンちゃん本舗

佐渡産の米粉を使用したふわふわなスイーツを販売しているお店です。イベントでは私たちのアイデアをもとにコラボ商品としてスイートポテトタルト、りんごコンポートタルト、りんごキャラメルタルト、野草クッキーの4種類を販売していただきました。イベント終了後も、商品化して販売してくださっています。

○新穂青木おやつ店

佐渡市新穂にある、地産地消にこだわった優しい味のおいしいおやつのお店です。当日はキャラットケーキ、シナモンロール、クッキーなどを販売していただきました。

○佐渡赤泊かやの実会

佐渡市赤泊の名産品である「かやの実」からつくられた、歯ごたえがあって香ばしくおいしいかりんとうを販売しているお店です。

○Brilliant（佐渡のめぐみ茶）

佐渡の野草を使用した、オーガニックで体に優しい野草茶を販売しているお店です。キンちゃん本舗さんとのコラボ商品の野草クッキーでは Brilliant さんの野草パウダーを使用しました。

○オケサドコーヒー

山間にある大滝楽舎に焙煎所を構えるコーヒー専門店です。オリジナル商品として、ドリップバッグのデザインではっしゅたぐとコラボさせていただきました。

○mikawa

私たちの地元・佐渡市両津にある島民に大人気のカフェです。ニューヨークでパティシエをしていたこともあるオーナーの三川さんが作るスイーツは、当日約15分で完売したほどの人気です。私たちが初めて全員で行ったカフェで、カフェ#はっしゅたぐの原点となったお店です。

佐渡初！高校生がカフェ OPEN ～豊かな島を創るアイデアをカタチに～



【写真：出店6店舗のお店の様子・ロゴ】

豊かな島を創るアイデアを若者の感性でカタチにするポイント
○「自然とカフェと安らぎ」というテーマにあった空間作り

○見ているだけで癒されるジェルキャンドルのワークショップ

佐渡の自然を身近に感じてもらえるように、佐渡の貝殻を使ったジェルキャンドルづくりを体験してもらいました。小さい子たちも多数参加してくれました。安全面に気を付けながら楽しんでいただけるように進行了ました。

佐渡初！高校生がカフェ OPEN ～豊かな島を創るアイデアをカタチに～

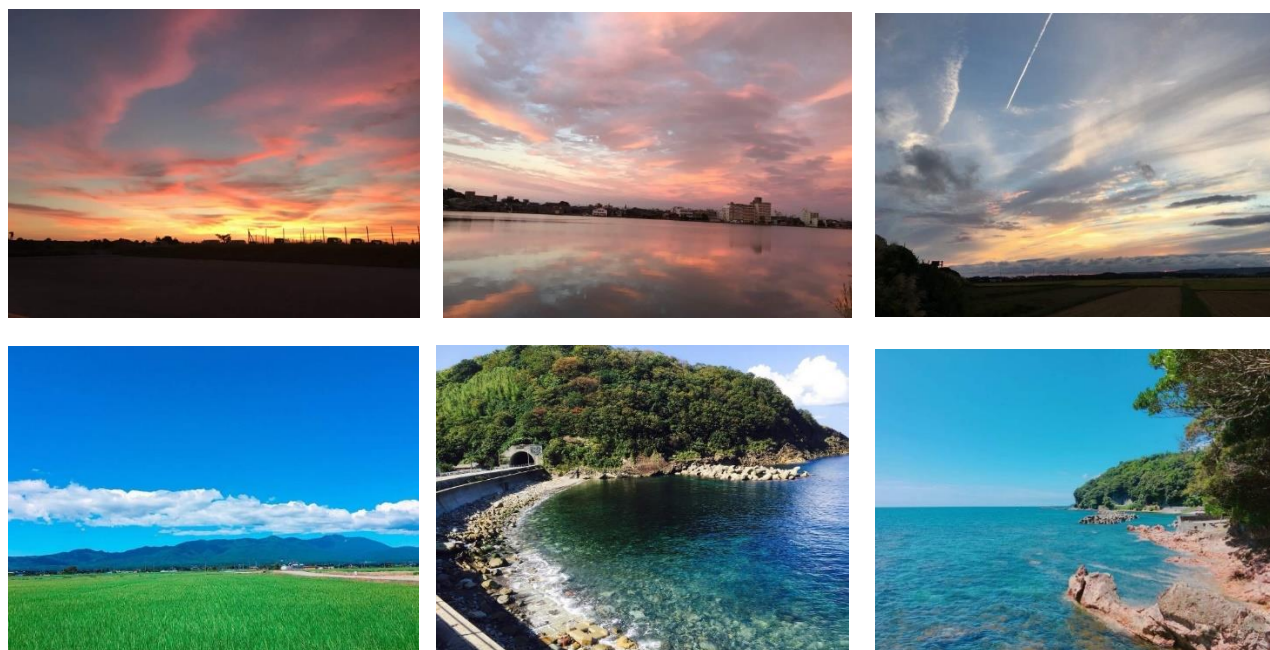
○香りで安らぐオリジナルアロマキャンドルの販売

家庭科の先生にも協力してもらい、試作を重ねて50個のキャンドルを販売しました。



○佐渡の自然の風景のスライドショー

使用する写真は、SNS で募集し、予想以上に多くの方々が提供してくださいました。



○学生ボランティアの協力 接客対応もよく、楽しみながら笑顔で協力してくれました。

<リフレクション>

ビジョン・ゴールの実現に必要なことやスキルはたくさんあり、とても学生だけでは実現できないものばかりでした。ターゲットである学生を中心とした若者にどのように情報を届けるのか、お店にはどのように依頼するのか、提供したい商品・情報をどのように得て、どのように魅せるのか、お金はどのように集めるのか、収支計画はどのように立てるのか、装飾・備品はどうするのか、どのような空間にするのか、どのようなスケジュールで準備を進めるのか、食品を扱う上での安全面をどう担保するのかなど、どれも考えたことのないことばかりで、多くの壁を一つ一つ乗り越えていくことで、イベントを実現することができました。



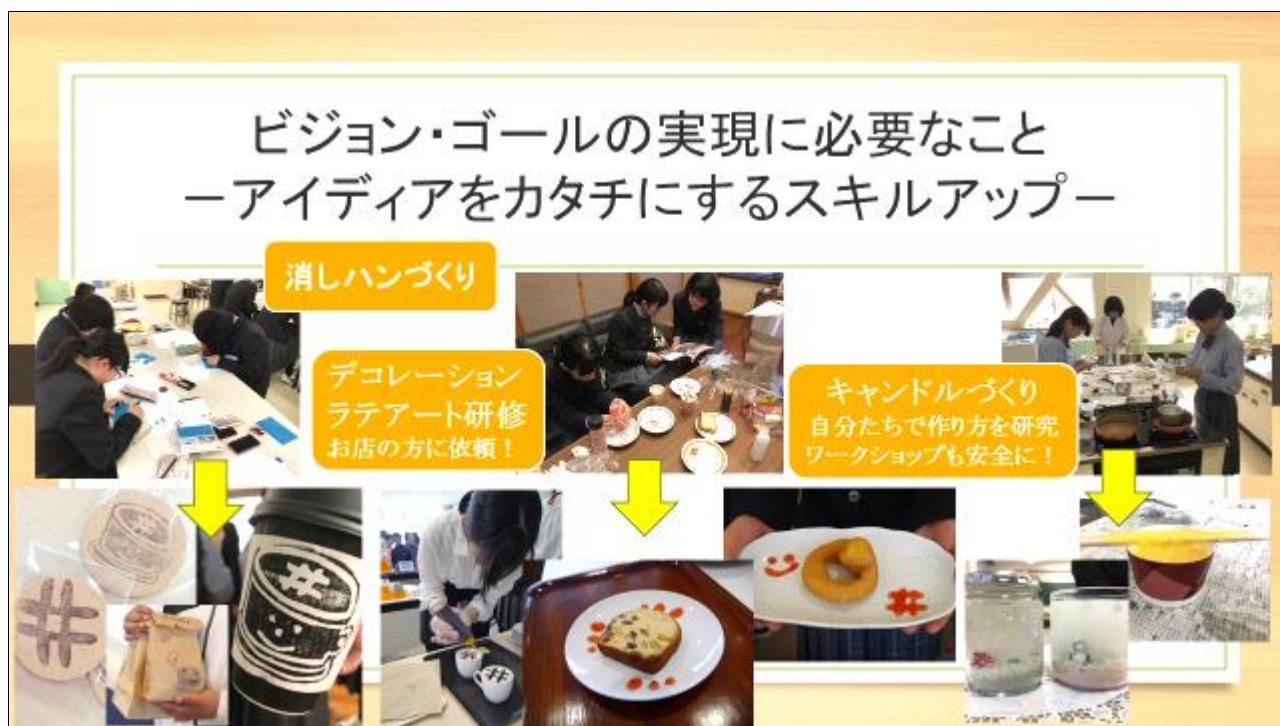
キーパートナーとなるお店への依頼・打ち合わせは慣れない中でもご迷惑をかけずに気持ちよく協力していただけるように、特に力を入れました。中でも苦労したのは、お店の方とのコラボ商品の打ち合わせでした。お店の方につくっていただいた試作品を食べながら、よりよい商品になるよう、話し合いを重ねました。いかに私たちのこだわりを伝えるかが難しかったですが、満足のいく商品をつくることができました。

また、アイデアをカタチにする過程で、私たち自身のスキルアップが必要になることもありました。ワークショップに参加したり、プロから研修をしていただいたり、家庭科の先生に相談したりしながら、私たちはオリジナルの「消しゴムハンコ」をつくる、パウンドケーキのデコレーション、ラテアートづくり、キャンドルづくりなどを自分自身の手で、できるようになっていきました。

ビジョン・ゴールの実現に必要なことやスキルを学び、壁を乗り越え、ようやくアイデアとカタチにすることができたのは、地域・学校の多くの方々の協力とご指導のおかげです。



【コラボ商品は、私が考えたアイデアを元に、何度も打合せと試作を重ねて実現した。】



【指導していただける協力者のもと、スキルアップ！自分たち自身が成長することでカタチにできた。】

②「お菓子なS宴祭」 実践Ⅰ・検証・改善・実践Ⅱ・リフレクション

レストランシェフの尾崎邦彰様の監修のもと、佐渡のフルーツを使ったスイーツを創り、販売するイベントを実施しました。イベントは2018年の4月と12月に行い、1回目のイベント名は『お菓子なS宴祭～Very Berry Strawberry～』、2回目は『お菓子なS宴祭～Most Quaint～』です。集客人数は1回目のイベントでは320名以上、2回目のイベントでは180名以上、合計で500名以上のたくさんの方々がイベントに足を運んでくださいました。

<実践Ⅰ>

1回目のイベント『お菓子なS宴祭～Very Berry Strawberry～』について紹介します。1回目のイベントでは、香りが良く、優しい酸味を持ち、島内外で人気を誇る齋藤農園さんのイチゴ・越後姫を使用してスイーツを創り、販売しました。齋藤農園さんでは試作品づくりの際にイチゴ狩りをさせていただき、当日も全てのイチゴを提供していただきました。

スイーツメニュー

- 苺のタルト** さくさくの生地と優しい甘さのカスタード、甘酸っぱいイチゴがマッチしていました。
- フルーツサンドイッチ** キウイ・バナナ・イチゴがサンドされた色鮮やかな一品です。
- ホットク** 韓国のおやきで、もちもちの生地とあふれだすイチゴのソースがとろけます。イベントでは焼き立てほやほやを提供しました。
- 植木鉢スイーツ** イチゴのババロアにクリームとココアパウダーをかけて植木鉢のような見た目にし、写真映え間違いなしのスイーツにしました。
- ストロベリーサイダー** 凍らせたイチゴを砕き、サイダーと混ぜた爽やかな一品です。





<検証・改善>

○味だけじゃない！満足度を高めることが大切である。

1回目のイベントでは、320名以上が来場しました。予想以上に多くのお客様が来て、驚きました。満足してくれた方もいたが、お待たせする時間が長かったことやすぐに品切れになるメニューがあったことで不満を持たせてしまい、食材の魅力や豊かさを感じていただくことができなかつた方もいらっしゃいました。2回目では次の点を改善しました。

－紙の注文表は会計方法や受取方法が分からないお客様がたくさんいた。

⇒即売レジのアプリと会計の表を使い、相互に確認しながらスムーズに会計ができた。

⇒ラミネートされた引換券をつくり、受け取りを分かりやすくした。

－回転効率が悪かった。商品の準備が追いつかず待たせてしまった。

⇒前日準備でほぼ完成させ、販売開始までには全ての商品を作り上げることができた。

－スイーツをつくるのに精一杯で、調理室の外が良く見れていなかった。

⇒メンバーがフロアに立ち、調理室の外も確認しながら、イベントを進めることができた。

－完売が早く、商品を提供できなかったお客様が多かった。

⇒試作品づくりでシミュレーションを重ね、作る個数を増やすことができた。

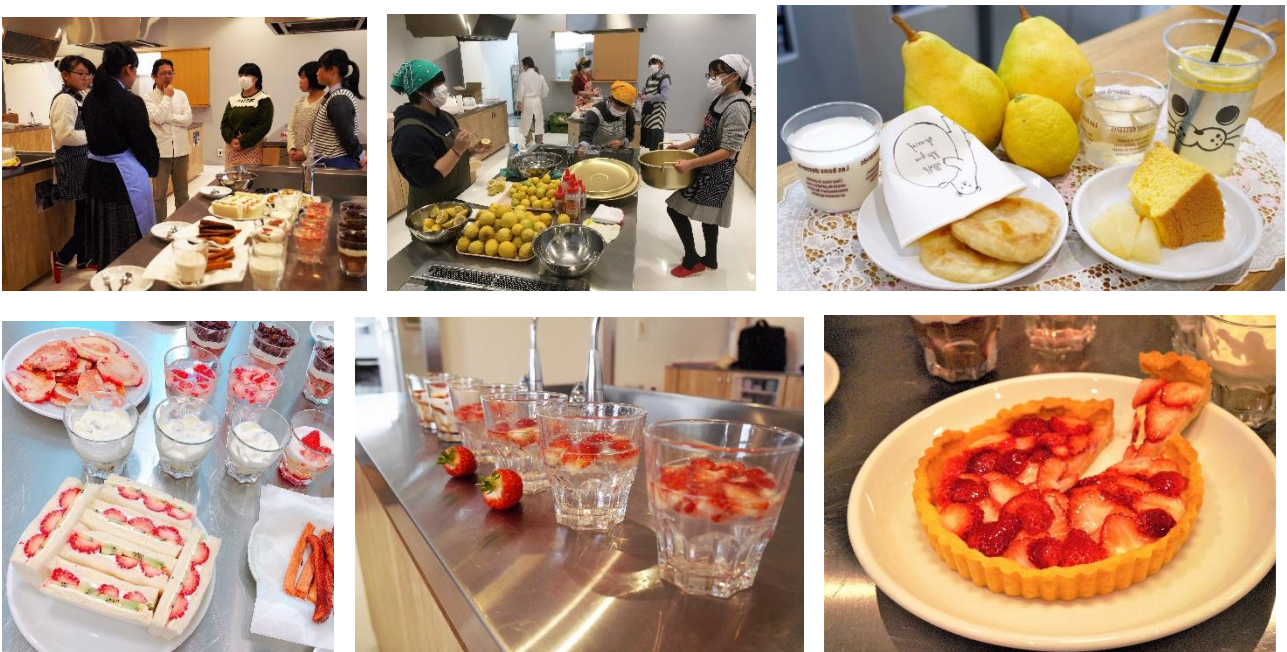
－飲食スペースが狭かった。

⇒飲食スペースを広げたので、お客さんがくつろぐことができた。

佐渡初！高校生がカフェ OPEN ～豊かな島を創るアイデアをカタチに～

○料理のスキルアップ –質と量の両立を求めて–

毎月、尾崎シェフのもとで研修を行い、技術を磨きました。試作を重ねることで、お客様に喜ばれるおいしいスイーツをお待たせすることなくつくることができました。アンケートを見ると「おいしかった」という声が圧倒的に多かったです。喜んでいただけた様子を見ることができました。特に、2回目は来てくれたほとんどの方が佐渡のフルーツの魅力を感じ、満足していただきました。中には、「一口食べただけで、かんばったんだなということが分かった！」とおっしゃってくれたお客さんもいました。このように、佐渡の果物の魅力を感じてくれたお客様がたくさんいらっしゃって、頑張っただけで良かったな、と感じました。



○食材・農家・レシピの紹介 ⇒イベントを“佐渡を好きになってもらう”ことにつなげる！

1回目のイベントでは、調理で精一杯で農家の魅力や食材の紹介をすることができませんでした。そこで、2回目のイベントでは、農家さんへ訪問して食材について取材をし、農家さんを紹介するPOPを作成しました。また、スイーツのレシピの紙を作って配布することもできました。アンケートでは「レシピ付きなのがよかった。家で作ってみます」という方もいらっしゃいました。

レシピ例① –ホットク–

- ①材料を量り入れます。＜白玉粉は粉末状に！！＞
強力粉 130g、白玉粉 80g、砂糖小さじ2、ドライトースト小さじ1、塩小さじ1/2、
具材 お好みで！ テーズ・チョコ・ジャム（イチゴ・ルレクチェ）など
- ②材料（①）の中心をくぼませて、そこに水 170g を入れて、ひとまとまりにします。
＜水は少しずつ加えてください！！＞
- ③材料（②）にラップをして、あたたかいところで30分～60分発酵させます。
- ④生地をつくりたい個数に分けます。＜手にサラダ油をつけるとうつつきません＞
- ⑤生地を手で伸ばし、具材をつつまます。
- ⑥フライパンに油をひいて焼きます。片面焼けたら裏返し、フライ返しで
ギュッと押しつぶします。
- ⑦両面焼けたら完成です！！

レシピ例② –お米のムース–

- ①ミキサーにご飯 70g と牛乳 300cc を入れ、攪拌する。
- ②鍋に①の牛乳液と砂糖 40g を入れ、弱火にかける。＜沸騰させちゃダメ！！＞
- ③そこに粉ゼラチン小さじ2をいれて、余熱で溶かし、よく混ぜ、冷ましておく。
- ④ボウルに生クリーム 100cc を入れ、7分立てにする。
＜生クリームは泡立て器ですくい上げると、
かるく跡が残ってもゆっくり消えるくらいの固さになります！！＞
- ⑤上の④でつった生クリームを③の鍋に入れ、よく混ぜ合わせる。
- ⑥鍋底を氷水で、冷やしながらかき混ぜ、トロミがついたら、型に入れて冷蔵庫で
冷やし固める。
- ⑦固まったら… 完成です！！

<実践Ⅱ>

2回目のイベントの『お菓子なS宴祭～Most Quaint～』について紹介します。“Most Quaint”はいとをかしの意味です。事前に農家さんを調べ、訪問そして見学をさせていただきました。当日はル・レクチェガーデン高野さんの甘みがとても強くとろけるような味わいが楽しめるル・レクチェと上野さんの無農薬レモン、佐渡乳業さんの製品を使わせていただきました。

- スイーツメニュー** 全体の食べ合わせを考えながらメニューを考えました。
- シフォンケーキ フワフワの生地と卵の優しい味がくせになる一品です。
- ホットク 前回のイベントで大人気だった韓国風のおやきです。
佐渡乳業さんのモッツアレチーズとル・レクチェのソースを中に入れました。
- 梨ゼリー ル・レクチェのコンポートと生の2種類を入れました。
コンポートと生のル・レクチェを使うことで2種類の違う食感を楽しめます。
- お米のムース 学校給食で大人気のデザートです。その味を佐渡産のお米を使って再現しました。アンケートでも、「おいしかった」とご好評をいただきました。
- レモネード 佐渡産のレモンをふんだんに使って後味さわやかな飲み物にしました。





<リフレクション>

活動を振り返って、私たちが特に力を入れて取り組むことができたのは、以下の点でした。多くの困難がありましたが、試行錯誤を繰り返しながら、若者にとっての豊かな島を創るイベントができたと感じています。

○試作のプロセス ～どうすれば素材の味を生かしたおいしいスイーツになるのか～

私たちは、まず、佐渡産のフルーツで何を使うか、そのフルーツが旬なタイミングでイベントを開催できるのはいつなのかをメンバーと話し合いました。フルーツアイランドである佐渡の食材を使うことで、若者が豊かさを実感できるイベントを目指しました。イチゴ(新潟の特産品である越後姫)と洋なし(新潟の特産品であるルレクチェ)にメインの食材が決まり、春は2回・秋は5回の試作品づくりを実施しました。試作では、それぞれが持ち寄ったレシピで作った後、シェフに作り方やレシピのアレンジをしてもらいました。特に、同年代のニーズに合うスイーツにすることと、佐渡の食材の特徴を引き出せるスイーツは何かをよく考えました。工夫した点は、次の通りです。

実践Ⅰ

- 素材を生かせるようにするため、イチゴタルトでは甘さを控えたカスタードクリームを作った。
- フルーツの存在感を残せるようにカップを透明にした。
- SNS 映えする写真がとれるように、フルーツサンドはイチゴをできるだけ大きく切って、いちごの形がそのままわかるようにした。
- Instagram で流行していた植木鉢スイーツを取り入れた。
- 若者に流行している韓国のお菓子ホットクを取り入れた。
ホットクは揚げ焼きのようになってしまわないように、油を少なめにした。

実践Ⅱ

- 梨ゼリーではコンポートと生の2種類を使って、食感を楽しめるようにした。
- 果物の味もそのまま楽しんでいただけるように、洋なしのコンポートを添えて、シフォンケーキを提供した。
- フルーツ以外でも佐渡の食材を使った。生クリーム・牛乳は佐渡で人気の佐渡乳業にお願いし、佐渡産米をつかったお米のムースも用意した。
- ドリンクもレモネードを用意し、佐渡のフルーツを楽しめるようにした。レモンは佐渡の無農薬栽培農家を取材し、食材を提供していただいた。無農薬なので、レモネードに加えた輪切りレモンはそのまま食べることもできた。

佐渡初！高校生がカフェ OPEN ～豊かな島を創るアイデアをカタチに～

- 全種類食べられるように、重い軽い・さっぱりこっぴりりの食べ合わせを考えた。
特に、粉ものが多くなって重い食べ物ばかりにならないようにバランスをよくした。

○スイーツによって佐渡産フルーツ・佐渡の食材の魅力をもっと多くの方に広げるために！

佐渡の食材をつかったスイーツを通して佐渡の良さを知ってもらうためには、おいしいスイーツをつくるだけではなく、より多くの方に知ってもらう、食べてもらう、感じてもらう、楽しんでもらうための工夫が必要でした。

- おいしさはもちろん、スイーツは SNS 映えするおしゃれな見栄えも大事！

おいしいだけでなく、SNS 映えする商品・会場をつくることができ、かわいくて癒されたという声もあった。会場のバルーンアーチは、スイーツの色に合わせたパステルカラーの風船でつくった。春は春らしいピンクをベースにしてイチゴの風船もつけた。秋は洋なしの色に合わせて、イエローを中心にした。

- SNS で発信してもらう“しかけ”も重要！

SNS で発信してもらえるように、インスタボードを作成した。1回目は人が写る大きなものを用意したが、人よりスイーツを撮りたいという理由からあまり多くの方に使用していただけなかった。2回目は小さいものを各テーブルに用意し、商品を置いて撮ってもらえるようにした。多くの方が撮影してくださり、大変好評だった。

- 宣伝・広告による集客も大切！

1回目のイベントでは、佐渡市両津のイベントでチラシを配って宣伝をしたり、小学校と保育園を回ってチラシを配布したりしました。UMAMI LABO 様からも発信していただいたことで多くのお客様に来ていただくことができました。準備万端で迎えた秋のイベントは、他の大きなイベントと重なっていたことや、1回目のイベントで想定以上に人が集まりすぎたために宣伝を抑えてしまったことで、春のイベントの320名以上に対して、180名程しか来場いただけませんでした。チラシを早めに作成し、多くの場所に掲示・配布、SNS でも積極的に発信することで、より多くの方に佐渡のフルーツを味わってもらうことができるとよかったです。

【Twitter】

@ito_okashi04
(いとを菓子)

【facebook】

いとを菓子



第4章 成果と課題

おしゃれなもの・おいしいもの・ワクワク感など、私たち女子高校生が望む都会的なものもありながら、田舎だからこそ感じられる幸福感・笑顔・人のつながり・余裕・癒しが感じられる島になれば、私たち若者にとっても、佐渡は自慢できる豊かな島になる、というのが私たちの仮説でした。私たちは、このような豊かな島を創り、佐渡に魅力を感じて、佐渡を今より好きになってもらうというビジョンを目指して活動してきました。

<ビジョン> 学生を中心とした若者にとっての豊かな島を創る。

⇒ 佐渡に魅力を感じて、佐渡を今より好きになってもらう。

<①成果 –ビジョンにつながられたこと–>

○来場者総合計 1,000 人以上！ ⇒来場者に島の豊かさを感じる機会をつくることができました！

多くのお客様に私たち学生が創る豊かさを感じもらうことができました。アンケートからは以下のような声が寄せられました。若者を中心として来場者に佐渡の豊かさを感じていただくことができました。

カフェ#はっしゅたぐ

- ・最高！！たのしかったです！
- ・おいしかったです！
- ・改めて、佐渡の美味しいものたちに触れることができました。人が多くて売り場は大変そうだったが、休憩スペースはゆっくりくつろげて、とても癒されました。スライドショー素敵！室内にいながら佐渡の自然を感じられた。
- ・佐渡の行ったことがないお店に出会えてよかった。
- ・いままで知らなかった佐渡のスイーツとお茶、お店の人ともお話ができてよかったです。
- ・とてもすてきなカフェでした。来てみて良かったと思います。アロマキャンドルかわいくてすてき！
- ・よくここまで準備したなーと感心しました。スライドショーで新しい佐渡の魅力を発見できました。
- ・販売だけでなく、体験、カフェコーナーがあったところが、ゆっくり過ごせてよかったと思います。
- ・盛況でびっくりしました。学生が沢山盛り上げて佐渡をよくしようとしているのが伝わりました。
- ・「佐渡の豊かさ」というものが今までよくわからなかったが、今回のカフェ#はっしゅたぐでその「佐渡の豊かさ」がわかった。

お菓子なS宴祭

- ・イキイキとして、かわいかったですよー！
- ・若い人たちがすごくいっぱいいてびっくりしました。
- ・とにかく女子力が高くてかわいかったです。
- ・バルーンアーチがとってもかわいかった！
- ・地元の食材をおしゃれに調理して提供してくれることは地元人にとって、とても嬉しいことです。
- ・どれも全部おいしくて、また食べたいくなりました！レシピを配ってくれたおかげでお家でも再現できそうです！
- みんなが頑張っている様子が動画でもわかってとても良かったです。
- ・ホットクはもちもちして、見た目以上に新感覚な味にびっくりしました。
- ・激うまでした！
- ・イチゴが甘くておいしかったです！
- ・梨がたっぷり使われていて美味しかったです！

佐渡初！高校生がカフェ OPEN ～豊かな島を創るアイデアをカタチに～

- ・笑顔で丁寧にきちんとした接客態度に好感が持てた。
- ・あまりレクチュエの食べ方を知らなかったなので、こんなにおいしいと思わなかったです。
- ・孫と一緒に楽しい時間を過ごせました。佐渡はあまりこのような企画がないので、良かったです。



○売り上げ 596,940 円 ⇒豊かさを創るお店 ・ 農家への経済効果！

カフェ#はっしゅたぐの1回目の売り上げは、147,790 円、2回目は 194,050 円でした。合計は 341,840 円でした。お菓子なS宴祭の1回目の売り上げは 138,200 円、2回目は 116,900 円で、合計は 255,100 円でした。若者が豊かさを感じるカフェや、フルーツを生産する農家の売り上げとPRに貢献できました。

○SNS 上での総いいね数 2,800 以上 ⇒佐渡の豊かさをSNS上でも感じてもらうことができた！

数百人が見た投稿も多く、1万人以上が見た投稿もありました。いいね数は以下の通りです。
#はっしゅたぐ 2,300 以上 それに加えて、各出店店舗の SNS でも発信していただきました。
いとを菓子 500 以上 UMAMI Labo 様の facebook などでも発信していただきました。

○同世代・後輩への影響 ⇒私たち自身もインフルエンサーになることができた！

来場者としてだけでなく、ボランティアとしても同世代が多く参加してくれ、「楽しかった」と言ってくれました。私たちのイベントに協力してくれたことや「頑張っ！」と声をかけてくれたことは、ターゲットにしていた年代が興味をもってくれた証の1つです。佐渡がくれる満足感や幸せに気付いてもらうきっかけをつくることができました。

ボランティア・お客様として来場した後輩たちの中には、「中等生 PROJECT」に興味を持って、次の活動へとつなげてもらうことができました。佐渡を若者にとって豊かな島にするには、学生が佐渡のことを考えていくこと、プロジェクトを受け継いでいくことが必要です。それを促すためには、先輩たちのように、そして、私たちのように、立ち上がる人が必要です。

＜②課題 —さらなる豊かさを創るために—＞

より多くの学生と佐渡の魅力であるカフェやフルーツなどの食材をつなげるために、イベントを日常につなげ、佐渡の魅力と人々をさらにつなげていくことが課題です。それぞれのチームがさらなるしかけ・しくみについて考えていきたいと思ひます。

○カフェ#はっしゅたぐ

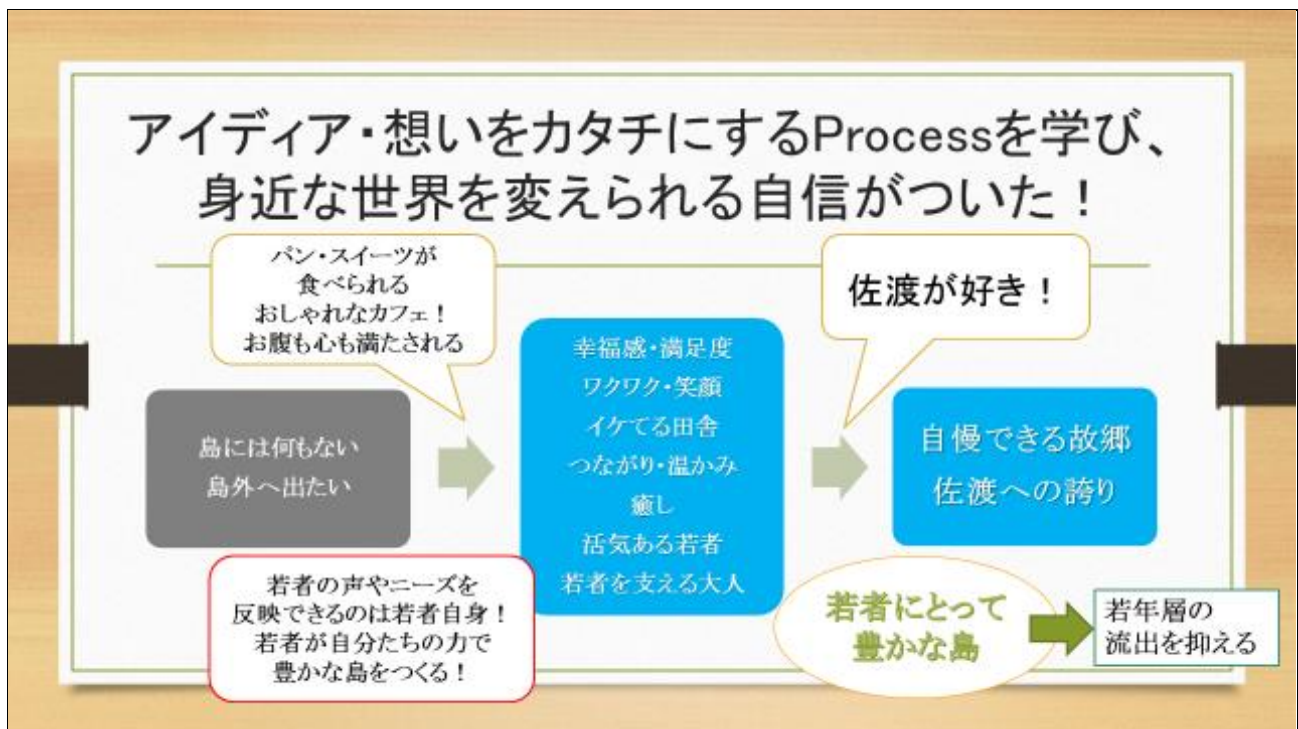
18歳限定の WEB クーポンなど更なる同年代・若者がお店に足を運ぶしかけを考えること

○お菓子な S 宴祭

直売所を併設して、農家さんがつくった魅力ある食材をその場で販売するなど、フルーツをつくる生産者と来場者を直接つなぐしかけを考えること

第5章 終章 「ないものは創ればいい。豊かな島は自分で創る」

私たちはアイデア・想いをカタチにすることで、ターゲットである島内の若者の心に変化を与えて、「佐渡が好き」「佐渡は豊かだ」と感じられる島に近づけたと自信をもつことができるようになりました。今回、私たちが学んだことは、2つあります。1つ目は、「自分が島の豊かさに気付いていないだけだった」ということです。「何もない・つまらない」と感じるのは、「私たち自身が佐渡を知らないから、知るための行動をしないからだ！」と気付くことができました。2つ目は、「自分の力で島は変えられる」ということです。「佐渡には何もない、つまらない」と思っていた私たちですが、「ないものは創ればいい」、「自分たち自身の力で楽しい島を創ることができるのだ」ということに気付くことができました。これからは、地域・社会・組織に当事者意識を持って、人任せにして変化を待つのではなく、自らが動いて、周りに変化を与えられる人であり続けたいと思ひます。



— ご支援・ご協力いただいた皆様 —

<PROJECTアドバイザー>

増山和秀 様 (ビジネスデザイナー)

<PROJECTメンター>

渋谷春菜 様 (地域おこし協力隊・佐渡てらこや)

川上一貴 様 (佐渡市役所・佐渡てらこや)

尾崎邦彰 様 (レストランシェフ・UMAMI Labo)

山内三信 様 (ゲストハウスオーナー・いごねり屋早助・UMAMI Labo)

<PROJECTサポート>

佐渡てらこや UMAMI Labo 佐渡キャリア教育ネットワーク

出店店舗・協力農家の皆様

おいしいドーナツタガヤス堂 様 焼菓子ヒガナ 様

Coffee&Tea22 (佐渡ホンダ販売株式会社) 様

maSani coffee 様 キンちゃん本舗 様

新穂青木おやつ店 様 Brillian(佐渡のめぐみっ茶) 様

オケサドコーヒー 様 佐渡赤泊かやの実会 様 mikawa 様

齋藤農園 様 ルレクチェガーデン TAKANO 様 上野初男 様

ボランティアスタッフの皆様 アドバイスをいただいた皆様

募金活動にご協力いただいた皆様 広告にご協力いただいた皆様