

梅の魅力を伝えたい！！

～地元で愛される「梅やきとり」を全国の人に～



和歌山県立神島高等学校
商品開発プロジェクト「神島屋」一同



1. 神島屋の取り組み

商品開発・レシピ開発・イベント販売

こんな感じでやっています

- ①平成24年度にスタート
(今年で14年目)
- ②商業学科の特性を活かした、地域連携
(イベントを中心に)
- ③**基本的には課外活動で**



現在の活動メンバーは？

- **約 1 3 0 名**
- **参加は自由**
- ゆるい繋がりで...
- 最近は1年生からの参加も多数！



具体的には

- ① 授業で企画し、課外活動として実践
(地元での**イベント販売**を中心に)
- ② 取り組む内容を**自分達で企画**
(各種のコンテストや発表大会も)
- ③ 商業の学科なので**イベントの
プロモーション (広告) や資金計画も重要**



A group of young women are seated at a wooden desk in a classroom. They are all wearing white face masks and waving their hands towards the camera. They are wearing black t-shirts with a red logo that says "Kashi". In the background, other students are also visible, some wearing masks and some not. The text "大事なことは 楽しいからやる" is overlaid in the center of the image.

大事なことは
楽しいからやる

地域にある唯一の 商業系学科として

- ・「梅」を使った商品開発
- ・イベントでの販売実習

◆課題研究「商品開発」のコンセプト

- ①特産品である「梅」の消費拡大
- ②高校生として地域（街づくり）に係る
- ③梅と地域（田辺市）をP Rする

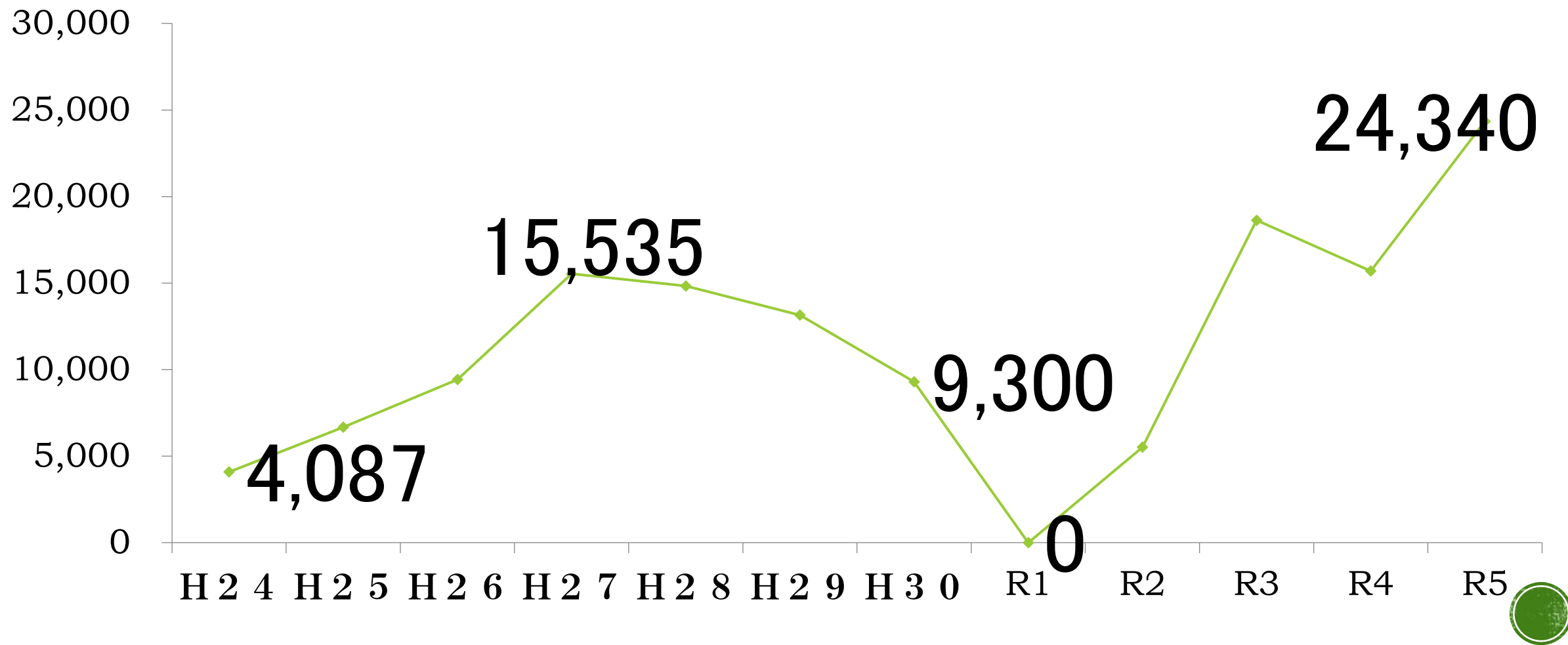


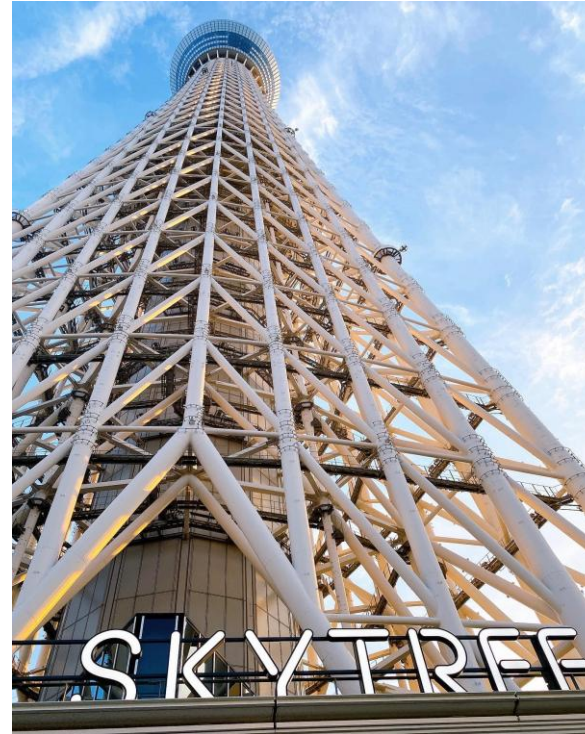
(1) 商品開発

- ・ 梅あられ (H 2 4)
- ・ 梅やきとりのたれ (H 2 6)
- ・ 観梅バスツアー (H 2 6)
- ・ かしまや弁当 (H 2 8)
- ・ 梅ぼし星 (R 5)



梅あられの販売数量（個）





よってって

- ・いなり
- ・イオンモール（和歌山市）
- ・てんしば（大阪市）

A-coop

- ・クックガーデン
- ・デリシャスイなり
- ・APIA（上富田町）
- ・あぜみち（白浜町富田）
- ・VASEO（串本町）
- ・紀菜柑（田辺市産直市場）

田辺駅前 e n +

情報交流センターBIG-U

道の駅みなべ梅振興館

福梅本舗（白浜町）

魚政（白浜町）

東京スカイツリー

(2) レシピ開発

・ 梅やきとり



・ 親子バーガー



・ トルティーヤ



・ ボカディージョ



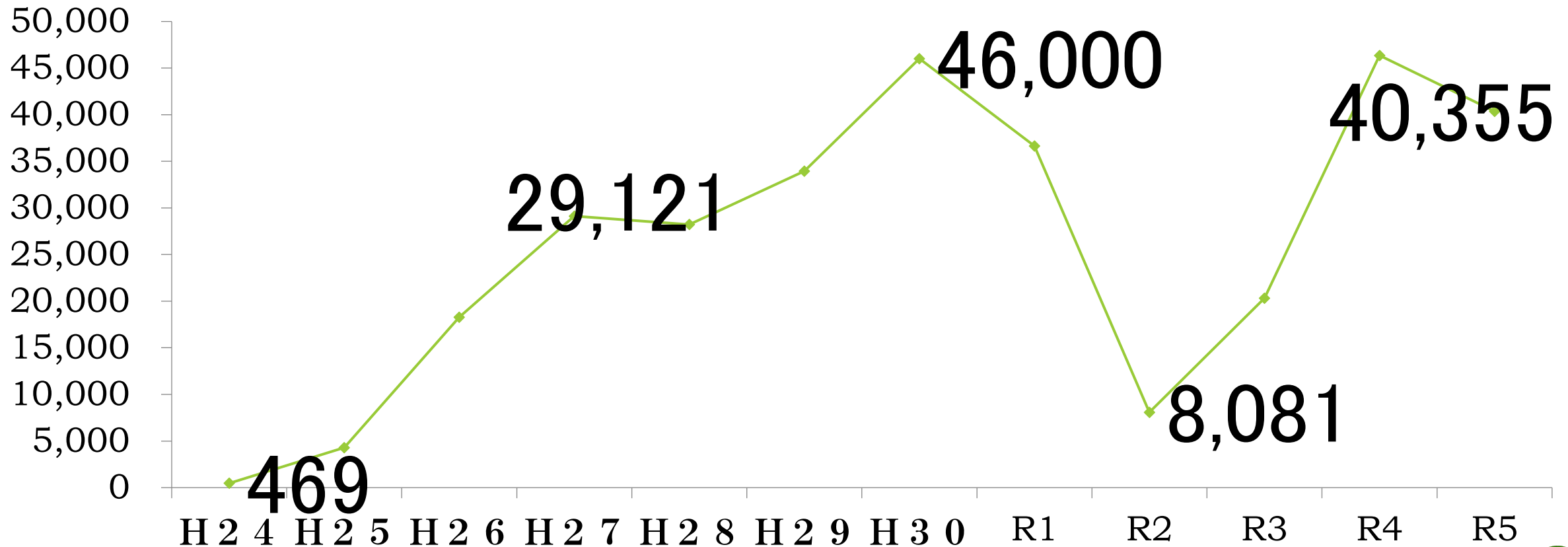
・ 揚げたい焼き



・ グラタン



梅やきとりの販売数量（本）



(3) イベント販売



(4) イベント企画



ウメェ梅弁当販売 2025

日時：7月5日（土）10時30分～13時

会場：JA紀南ファーマーズマーケット紀菜柑

人気の飲食店15店舗が提案するウメェ梅弁当を、合計で450食販売します！

販売メニュー（販売店）

- ・禁断の梅饅頭（太田饅頭店） ￥1000
- ・梅ご飯が美味しい特製のつけ弁当（松島園） ￥900
- ・たなべえサンド（膳） ￥500
- ・紀州梅だれ焼きしゃぶ重（焼き肉家） ￥1000
- ・宝箱弁当 DX（むしやしない） ￥1000
- ・うなうめちらし ￥1000
- ・梅タルタルの和牛てりやきバーガー（一つ屋根の下） ￥600
- ・若鶏のグリルと夏野菜、梅トマトソース（かみのマロ） ￥1000
- ・梅生姜焼き弁当 ￥700
- ・梅弁（to-market） ￥800
- ・梅チャーハンと幸福のチキン南蛮（福福） ￥850
- ・梅香るマグロかつと鯛飯弁当（はつやま） ￥850
- ・熊野牛＆熊野ボーク弁当（焼肉熊野） ￥1000
- ・梅～尽くし弁当（たか木） ￥1000
- ・現在準備中（きょう屋）

太田饅頭店	松島園	膳	焼き肉家	むしやしない
だるま寿司	一つ屋根の下	かみのマロ	かえるの港	to market
福福	はつやま	焼肉熊野	たか木	

※一人につき、1店舗のお弁当は5食までとさせていただきます。
購入例）はつやま×4食、松島園×3食など、合計では何食でもお買い求めいただけます。力



(5) ビジネスプラン作成（神島塾）



神島屋

商品
開発

イベ
ント
企画

イベ
ント
販売

神島塾

地域課題
学習

ビジネス
プラン



神島塾の様子

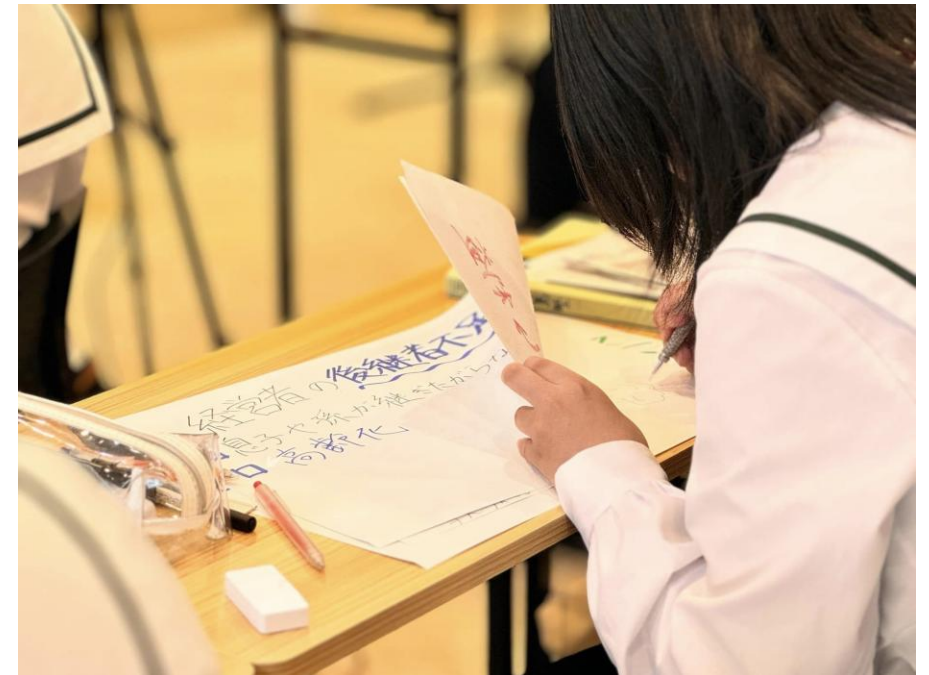
高校生

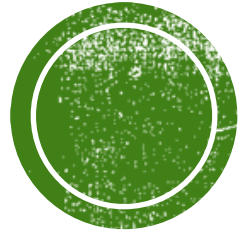
+

=

地域の
これから

地域の
方々





2. 地域の現状と 課題解決に向けて (仮説)

～消費拡大とそれにともなう
後継者増加を目指して～

これまでにないくらいの大ピンチ

- R5年（一昨年度）
→ 梅が売れない・・・（過去にないくらいの供給過剰）
- R6年（昨年度）
→ 梅がない・・・（過去に無いくらいの大不作）
- R7年（今年度）
→ ひょう被害・・・（過去に無いくらいの傷だらけ）

和歌山県の梅生産

全国の生産量の約6割（平均で6万トンを生産）

- ・R5年度**8万トン**（大幅な供給過剰）
- ・R6年度**2万8千トン**（平年の半分以下）
- ・R7年度**4万5千トン**（平年の6割程度・^{ひょう}雹被害）

地域産業が衰退？



農業の
不安定

後継者の
減少

地域経
済縮小



神島屋として取り組んでいる方向性

■ 梅の魅力を伝えたい

若い人たちに梅に慣れ親しんでもらうために、
商品開発やレシピ開発、イベント販売や
イベント企画も。



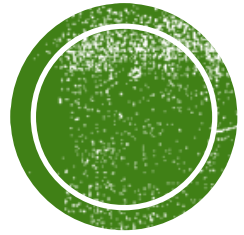
私たちが考えた取り組み

地元で愛される
「梅やきとり」を
全国のみなさんに



仮説

ひょう被害で傷ついた梅も加工すれば商品として活用できる。梅酢を使った「梅やきとり」を全国展開することで、梅の魅力や調味料としての梅の可能性を発信していくことができる。



3. 地元で愛される「梅やきとり」 を全国のおみなさんに（実践）

～原点に立ち戻って地元で愛される
梅やきとりを改めて全国に発信～

具体的な取り組み (地域の事業者と一緒に)

- ①神島屋×上南部中学校(梅おにぎり)
- ②神島屋×福梅本舗
- ③神島屋×生徒会(卒業式)(入学式)
- ④神島屋×地域のイベント
- ⑤神島屋×生徒ホール
- ⑥神島屋×アドベンチャーワールド
- ⑦神島屋×日本アクセス (冷凍おにぎり)
- ⑧神島屋×有田食品(株)×(株)モリカワ
- ⑨神島屋×うまいもん甲子園

①神島屋×上南部中学校(梅おにぎり)

- ・梅の産地みなべ町にある上南部中学校の2年生とコラボして、新しい梅おにぎりを開発した。
- ・中学生から出されたアイデアが「梅やきとりおにぎり」です。



②神島屋×福梅本舗

- ・観光客に人気の梅干し屋さん福梅本舗さんとのコラボで、神島屋の生徒たちが考案した「**梅やきとり丼**」を2日間で120食、販売し、好評だったことから**定番メニューとして継続販売。**



③神島屋×生徒会(卒業式)(入学式)

・神島屋の生徒が生徒会長と副会長を務めていたことから実現した、

「神島屋×生徒会で取り組んだサプライズ」

入学式と卒業式で生徒と保護者に梅やきとりをプレゼントしました。♪



④神島屋×地域のイベント

- 神島屋の活動の
主戦場は地元での
イベント販売。
- 神島屋としての
ブランディングを
大事にしながら、
さまざまな活動に
チャレンジ。



⑤神島屋×生徒ホール

- ・神島屋の活動をもっとたくさんの神島高校生に知ってもらうために、生徒ホールでも「梅やきとり丼」を販売させていただきました。
4日間で約150食の販売となりました。



⑥神島屋×アドベンチャーワールド

- ・南紀白浜を代表する観光地である、「アドベンチャーワールド」でもイベント販売を実施。
- ・テーマパーク内限定で「梅やきとり」をアレンジした「梅やきとりドッグ」をメニュー化しています。



⑦神島屋×日本アクセス

- 地元で大人気となっている「梅やきとり」を冷凍おにぎりとして商品化。
- 期間限定ではありますが、1月までの全国販売を実施。
→よろしくお願ひ
します。



⑧神島屋×有田食品(株)×(株)モリカワ

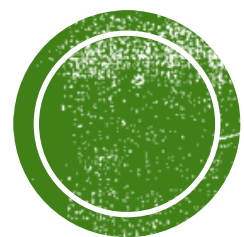
- 地元で大人気となっている「梅やきとり」をローリングストックできる防災食としてレトルト化。
- 万が一、被災したときにも慣れ親しんだ味を常温でそのまま食べられる。



⑨神島屋×うまいもん甲子園

- ・全国的な料理コンテストにエントリーするメニューとして、アレンジした「**梅やきとり**」を
- ・商品名は「**姉妹道ボカディージョ**（スペイン風のサンドウィッチ）」





4. 継続した取り組みと するために（検証）

～高校生として地域とつながる～

取り組みを振り返って（検証）

- これまで梅やきとりを食べたことのなかった方々にも知っていただけるきっかけとできた。
- 若い人だけでなく、お年寄りや外国人の方々にも梅やきとりは好評だったので、今後の発展を楽しみにしている。
- 現在、発売中の冷凍おにぎりや調整中のレトルト梅やきとりを通して全国のみなさんに梅の魅力を伝えていける。

取り組みを振り返って（感想）

- ・本校の取り組みは地域での実践を重視しています。年間に30回程度実施するイベント販売は、準備や後片付けも含めて簡単ではありませんが、**地域みなさんに喜んでいただけの事がやりがい**に繋がっています。
- ・代々の先輩達がイベント販売を続けながら磨いてきた**梅の魅力を、梅やきとりを通して全国みなさんに伝えていきたい**と思います。

今回の各取り組みを通して、これまで梅に興味が無かった人についても、少なからず**梅の魅力を感じていただくことが出来た**ように思います。

仮説は一定の有効性がある

SNSで発信

- X (Twitter)
- Instagram
- Facebook
- YouTube



ご清聴ありがとうございました。

