

【香川・三豊／店長やりませんか？～詫間カキ 2021～ Vol.1 マルシェへの道のり！】









12月5日、三豊市詫間町の箱地区で「箱裏マルシェ」が開催されました。

このマルシェで地元・詫間のカキを販売していたのが、地域の未来を担う子どもたちです。冬晴れの空の下、総重量 50kg のカキは見事完売。次から次へとお客さんが訪れ、港ににぎやかな声がこだましました。

今回の販売会は、日本財団「海と日本 PROJECT」の一環として、NPO 法人イドバタが企画した「海のお仕事体験プログラム」の集大成です。10月にカキの種付け体験会、11月に出荷場見学会と商品企画のワークショップ、そして12月にカキの販売会を行いました。

マルシェを成功させるまでに、子どもたちがどんなことを学び、体験してきたのか？ 11月23日に行われたワークショップの様子から12月5日のマルシェの様子を全6回に分けてご紹介します。

#### ■11月23日の予定

##### 【カキ出荷場見学会・ワークショップ】

1. 見学会／詫間漁協カキ出荷場  
・カキ漁師さんに質問

- ・カキのフジツボ取りを体験
2. ワークショップ／マリンウェーブ
- ・カキの販売価格を検討
  - ・カキの販売量、パッケージ決定
  - ・パッケージデザイン作成

.....

【香川・三豊／店長やりませんか？～詫間カキ 2021～ Vol.2 カキの出荷場へ！】















朝から強い風が吹き付けていた、11月23日。この日は20人の子どもたちが参加し、漁師さんへの質問をふせんに書いてから、カキ出荷場の中へ入りました。

集まった質問に答えてくれたのは、カキ漁師歴20年の渡辺守さんと、出荷場が作られた当時からカキ漁を行ってきた檜崎トシミさんです。檜崎さんは74歳で、最近漁を引退したばかり。「子どもも、ここで大きくなったようなもんで！」と豪快に笑います。

「カキはいつが一番おいしいの?」「どうしておいしいの?」

「1回の漁で何kgとれるんですか?」「夏の間は、何をしてるんですか?」

質問の内容は、カキのことから漁師さん自身のことまで、多岐にわたりました。

「カキが一番おいしいのは2月。『海のミルク』と言われるくらい、ミネラルが豊富だからおいしい。今年は気候の影響で40~50kgしかとれていないけど、普通なら1回で100kgくらい。ほとんど全部の作業が大変なので、休みがとれる夏は朝から晩まで、布団から出ません!」

茶目っ気たっぷりの渡辺さんに、子どもたちも、お父さんお母さんも笑顔です。

質問コーナーの後は、出荷場の外にある作業小屋へ移動。海から引き揚げたばかりのカ

キには、フジツボがたくさん付着しているため、この小屋でフジツボを取り除いています。今回は実際の機械を使って、子どもたちもフジツボ取りを体験させてもらいました。

「結構、力いる！」「めっちゃ汚れる！」

研磨器をカキに当て、前へ前へ。渡辺さんと檜崎さんの指導を受けるうちに、少しずつ茶色いフジツボが削られてゆき、カキの白い殻が見えてきます。「昔はウロコ取りの道具で叩いとったんよ。今の機械の方がずっと楽や」と目を細める檜崎さん。

体験を終えた子どもは海をのぞき込んだり、地面に落ちたロープを不思議そうに見つめたり。詫間のカキは、ホタテの貝殻に種付けされた状態で広島から届くので、それをロープに固定し、海で成長したら機械を使ってロープから外して、フジツボ取りの作業に入ります。

機械の横に散らばったたくさんのカキを見て、一人の子が「中入っとん、これ？」と声を上げました。「入っとるよ」と言いながら座り込んだ渡辺さんは、カキとカキを次々とぶつけてみせます。「音が違うやろ？　こうやって見分けていくわけよ」。

渡辺さんがカキを持ち上げ、「これは？」と尋ねると、「入っとる！」と叫ぶ子どもたち。

「これは？」「入っとる！」「これは？」「入ってない！」

次第にギャラリーは増えていきましたが、そろそろ移動の時間です。出荷場の前で集合写真を撮影し、渡辺さん、檜崎さんとお別れしました。

.....

【香川・三豊／店長やりませんか？～詫間カキ 2021～ Vol.3 カキはいくらで売ればいい？】











次の会場は、マリンウェーブの会議室です。カキの出荷場からは車で 5 分ほどで到着しました。ここで行うのは、カキを「いくらで」「どうやって」販売するのか検討するワークショップ。まさに「店長会議」です。

自己紹介を終えて、初めに伝えられたのはマルシェで達成すべき 3 つのミッション。

- 1 詫間カキの魅力を多くの人に伝えること。
- 2 仲間との結束を深めること。
- 3 返礼用カキをゲットすること。

カキを売った利益は、お金ではなく、相当額のカキで受け取ることになります。

では、1kg あたりのカキをいくらで売ればよいか？ 子どもたちに質問が入りました。

「400 円！」「600 円！」「1000 円！」

それぞれ手を挙げて回答していきます。

しかし、価格を決定するためには、まず「原価」を考えることが大切です。1kg のカキを 800 円で仕入れて、200 円のパッケージに入れたとすると、1kg で 1000 円かかったことになります。これが原価です。原価よりも低い価格で販売してしまえば、利益は出ません。

「マルシェに参加した 25 人の店長全員が、利益として 0.5kg のカキ（400 円分）をゲットするためには、合計いくらの利益を目指せばよいでしょう？」

子どもたちは、机で算数の計算を始めます。大人たちも真剣な表情です。

クイズの正解は、 $25 \text{人} \times 400 \text{円} = 1 \text{万円}$ 。この目標利益を踏まえて、もう一度 1kg あたりのカキの価格を考えます。

「1 万円の利益を出すために、50kg のカキを販売すると、1kg あたりの利益は  $1 \text{万円} \div 50 \text{kg} = 200 \text{円}$ 。それじゃあ、1kg800 円のカキを 200 円のパッケージに入れて、200 円の利益を出すためには、いくらで売ればいい？」

「……1200 円！」

「そうです。1kg1200 円以上の価格で売る必要があります」

大人顔負けの会議は、まだまだ続きます。

※子供向けワークショップであることから事業計画策定における各種検討事項をだいぶ省略しております。プロフェッショナルな御指導・ご意見は DM にていただければ幸甚です。

.....

【香川・三豊／店長やりませんか？～詫間カキ 2021～ Vol.4 カキを売る量と、パッケージが決まった！】











次のミッションは、カキを売るパッケージについて。パッケージとは何か、パッケージにはどんな役割があるかを学びました。

- 1 量を同じにする（同じ量のカキをお客さんに売る）。
- 2 商品を守る（カキを運ぶ時に、お客さんの車が汚れないようにする）。
- 3 情報を伝える（お客さんに詫間カキの魅力を伝える）。

どの役割も、ポイントは「お客さん」が主体であるということです。

「それじゃあ、お客さんってどんな人？」

前後のテーブルでグループを作り、お客さんについて考えます。年齢はいくつか、どんな人と来て、何人分のカキを買うのか。どんな人に買ってもらいたいのか…。それぞれがふせんに答えを書き、ホワイトボードに貼りに行きました。

「ねんれいが50～60さい」「こうれいしゃ」「おじいちゃんやおばあちゃん」

参加者に三世代で同居している子どもが多かったためか、「おじいちゃんやおばあちゃんに買ってもらいたい」という意見が多く集まりました。家族6人で食べると想定して、販売する量は「0.5kg（約6個）ずつ」に決定です。

商品を守る、パッケージの形も考えなければなりません。

みかんを入れるようなネットか、アルミの箱か、あるいはアルミのバケツか…。テーブルに並べられたパッケージ例を手に取り、意見を出し合いました。

「ネットのまま車に入れたら、海水でびしょびしょになる」

「バケツだったら、カキを入れた後に砂場とかで使えそう」

「箱はバケツと違って、上に穴がないから漏れる心配がない！」

バケツ派と箱派が何度かぶつかったものの、最後はアルミの箱で決定しました。

小休憩を挟んで、最後はパッケージのデザイン作成です。色鉛筆やカラーペンを手に、自由な感性で白い紙を埋めていく子どもたち。詫間カキの魅力を伝えられるように、どういう人が詫間カキを作っているのか想像しながら筆を走らせます。

デザインを描き終わった子どもは、カキを宣伝するPOP作りにも挑戦。終了時間ぎりぎりまで粘って、個性あふれるパッケージデザインが出来上がりました。



「上手に描けたー!」「楽しかった!」

次回は2週間後、いよいよマルシェでの販売会です。

※子供向けワークショップであることから事業計画策定における各種検討事項をだいぶ省略しております。プロフェッショナルな御指導・ご意見はDMにていただければ幸甚です。

.....

【香川・三豊/店長やりませんか?~詫間カキ 2021~ Vol.5 マルシェでの販売に挑戦!】











12月5日、午前9時半からマルシェが始まりました。コロナ禍の影響を受けて延期が続いたため、一年ぶりとなる開催です。カキを売る店舗には、子どもたちで選んだアルミの箱と、子どもたちの絵が描かれたパッケージステッカーが用意されています。

カキの販売は、10時半から。最終的に決まった価格は、0.5kg1000円、1kg2000円です。多くの方に詫間カキを味わっていただきたいという思いから1人あたりの購入量の上限は1kgと設定しました。

全員の自己紹介を行った後で、「営業」「計量」「会計」「行列整理」と、役割分担を記した業務マニュアルが配られました。

「営業」は、マルシェに訪れた人にカキのクイズを行い、お店へ案内する人。

「計量」は、お客さんの注文に合わせてカキの数量を量り、箱に詰める人。

「会計」は、お金を受け取って記録を付ける人。

「行列整理」は、お客さんに並んでもらうよう案内する人です。

「営業やりたい人！」「はいっ！」「計量やりたい人！」「はい！」

手挙げ方式で、どんどん役割が決まります。それぞれ持ち場についてレクチャーを受けている間にも、お店の前にはずらりと行列が。開店10分前でしたが、11時にいったん集



まって作戦会議を行うことにして、さっそく販売開始です。

お店を始めてみると、決められた役割以外にも仕事はたくさん。計量係は、グローブをつけてカキを袋に入れる人、カキの袋を箱に入れて量る人、最後にカキの食べ方を記したリーフレットと、カキを食べるためのメスを入れてふたを閉める人に分かれていきました。一方バックヤードでは、大急ぎで箱にステッカーを貼る作業が進みます。

「カキクイズやりませんかー！」

「あっちでカキ売ってるので、よろしくお願いします！」

営業係を勢いよく名乗り出た男の子たちは、お店から離れた場所で大奮闘。真面目にカキクイズを出題していたかと思えば、

「喉が死ぬー！」

「あんた、工作中になんてこと言うのっ！」

相性ぴったりな二人に、通りすがりの人から笑いがこぼれていました。

曇りがちだった空も、いつしか快晴に。カキは飛ぶように売れていきます。かわいらしい子どもたちの接客もさることながら、箱に貼られたパッケージステッカーも大好評。「車に貼れるし、冷蔵庫にも貼れるわ」とお客さんから喜ばれていました。

営業を率先してやり始めた男の子は、もう一人。

「詫間カキー！！ 詫間カキー！！」

「こらっ、お友達にクイズ渡してっ！」

白い紙で作ったメガホンと、カキのクイズが書かれたファイルを手には、元気な男の子がぐるぐる会場を回ります。その背中を、心配そうなお父さんが追いかけていました。

「声を出すのが楽しいみたいで。心配でずっと見ています」

笑顔に苦労をにじませていたお父さん。最後は営業係へ仲間入りしたのか、お子さんと一緒に並んでお客さんを案内していました。

.....

【香川・三豊／店長やりませんか？～詫間カキ 2021～ Vol.6 カキをゲットした！】













子どもたちがそれぞれの仕事に慣れてきた頃、お店には「孫娘の姿を見に来た」というおばあさんの姿が。11月のワークショップでは、「おじいさんやおばあさんにカキを食べてもらいたい」という声が多く上がっていました。カキを購入し、「ちょっと緊張してたわ」とほほ笑むおばあさん。夢をかなえた女の子は、どこか誇らしげでした。

午前11時を回ったところで、予定通り作戦会議に入ります。この時点で売れたカキは40kg。1時間足らずで、ほとんど売り切れてしまいました。役割分担を交代し、気付いた点を確認してから販売再開です。

新しく営業を任された子どもには頼もしい先輩がついてゆき、お客さんにクイズを出す際もつきっきりで見守っていました。

カキはすぐに売り切れるかと思いきや、お昼を前に会場全体で人が減少。新しくお店に立った子どもたちは、しばらくそのままお客さんを待っていましたが、やがて声をそろえて呼び込み作戦を開始しました。

「せーのっ」「いらっしやーい！！」「せーのっ」「いらっしやーい！！」

「0.5kg 1000円 1kg 2000円」とだけ書かれた価格表も見直しへ。「0.5kgは6〜7こくらい」「1kgは14こくらい」と、わかりやすくカキの個数を書き足していきます。

「もう売り切れますよー！」

「あと少ししかありません！！」

「いらっしやーい！！！」

子どもたち全員の努力が功を奏し、12時15分には完売。全員で拍手し、最後のカキを買ってくれた家族と記念写真を撮影しました。

この日の利益は約10万円。経費を差し引いても、無事に全員が当初設定した0.5kgずつカキをゲットできる金額です。午後の日差しを受けてキラキラと光るカキを、子どもたちがうれしそうに袋へ詰めてゆき、その様子をお父さんお母さんが温かいまなざしで見つめていました。

閉店後も、カキを求めてやって来るお客さんの姿がちらほら。完売したことを伝えると、「このカキはどこで買えますか？」と尋ねる人もいました。

今回のミッションは、詫間カキの魅力を多くの人に伝えること。仲間との結束を深める

こと。返礼用カキをゲットすること。ミッションは無事に遂行できたようです。

この日の体験が、いつまでも子どもたちの胸に残りますように——。NPO 法人イドバタでは、今後も豊かな海を未来へつなぐ、さまざまなプログラムを企画・開催していきます。

※魚市場や水産加工の工場や現場を「子どもたちに見せてもいいよ」という地域の事業者様を探しております。ご賛同・ご協力いただける方々のご連絡をお待ちしております。