

平成18年度「専修学校を活用した若者・自立挑戦支援事業」成果報告書

事業名	健康食品及びバイオビジネス人材養成カリキュラムの開発と人材育成		
法人名	学校法人南星学園		
学校名	サイ・テク・カレッジ那覇		
代表者	理事長 遠山 英一	担当者 連絡先	仲尾次 嗣明 TEL 098-865-2800
<p>1. 事業の概要</p> <p>沖縄県の地場産業である健康食品産業界が求める人材を育成するため、即戦力として必要な専門知識、商品開発技術、ビジネスの企画開発・管理能力を養う教育カリキュラムを開発し実証講座を行った。教育カリキュラムは、ニーズ調査、実態調査、先進地調査に基づいて開発し、以下の3つの内容で構成した。</p> <p>(1)専門知識過程: 専門学校教育の特徴である資格取得教育とセットにして、効率よく専門知識を教育する。  (2)商品開発過程: 「ものづくり」から始まり、商品開発のための試行錯誤をとおして「ビジネス商品」開発へ意識の転換を図る。  (3)ビジネスプラン過程: 商品開発過程で開発した試作製品をもとに、ビジネスプランをたてる実習をとおしてビジネス企画・販売・経営管理能力を養う。  商品開発過程とビジネスプラン過程では、企業やコンサルタントの協力の得、学校及び付属機関内にバーチャルな企業を形成し、受講生を社員と見立てた実践的な取り組みで実習を行った。</p> <p>2. 事業の評価に関する項目</p> <p>①目的・重点事項の達成状況</p> <p>①9名受験中、8名が食生活アドバイザー検定試験合格。  ②企業における商品開発の実践的な技術を修得させ、就職活動を支援した。  ③起業に必要な市場調査、資金計画、販売、経営計画、決算資料の作成を学ばせ、自立に向けた訓練を行った。  ④パソコンの活用技術とプレゼンテーションの技法と実践を体験させ就職活動へのモチベーションを高めた。  ⑤IT関連資格(日本語ワープロ、文書デザイン、情報処理、ホームページ作成)に複数受験。いずれかに合格。</p> <p>②事業により得られた成果</p> <p>①商品開発や事業企画の知識・技術・実践の教育により受講生に自信と自立を植え付け、自活と就職への意欲を涵養した。  ②生活・仕事・キャリア設計は、甘い夢・期待・アイデア・願望ではなく、現実を知り、現実に即した緻密な計画、不断の努力と工夫によって実現するものであることをビジネスプランの作成を通して学ばせ、現実的で実践的な思考や行動の習慣化を啓発した。  ③市場調査、商品企画、商品試作、評価、販売企画、事業化まで一貫した体験学習によりビジネスプランの立案と実践の技術を習得した。  ④2月28日現在、10名中7名が就職。</p> <p>③今後の活用</p> <p>バーチャルオフィス内での教育を他の専門分野へ応用していく。(例えば、IT関連分野など)</p> <p>④次年度以降における課題・展開</p> <p>①企業との連携及び企業実習の導入。  ②起業を資金的に支援する行政との協力と連携。</p>			

### 3. 事業の実施に関する項目

#### ①ニーズ調査等

##### (1) 調査のねらい、

①受講生に商品開発実習で市場調査を実施するテーマをある程度限定するため、ニーズ調査、実態調査を実施する。

②商品開発のバイオ開発先端技術を本事業のカリキュラムに反映させるため、先進地調査を実施する。

##### (2) 対象

①ニーズ調査: 沖縄本島内の空港、お土産品店、道の駅、海の駅、岬の駅などで取り扱っている、お土産品全般。

②実態調査: 石垣島の生産農家の農場と農業従事者及び石垣島のお土産品。

③先進地調査:

- a. 富山市売薬資料館
- b. 富山県食品研究センター
- c. 富山県薬用植物指導センター
- d. 富山大学和漢医薬学総合研究所 民族薬物資料館
- e. カネボウ製薬株式会社 漢方研究所 食品開発研究所

##### (3) 方法

①ニーズ調査: 沖縄本島内の空港、お土産品店、道の駅、海の駅、岬の駅などに赴き、取り扱い状況、販売状況を調査する。

②実態調査: 直接石垣島に赴き、現地の生産農家関係者の意見を聴取する。また、石垣島でのお土産品の市場を調査する。

③先進地調査: 富山県の商品開発及びバイオ開発先端技術に関する施設、環境、背景、開発商品について、関係者を訪問し、説明を受ける。

##### (4) 調査項目

①ニーズ調査: 商品の種類、販売価格、販売方法、デザイン

②実態調査:

- a. 農場視察: 生産農家の現状、背景、問題点、解決案
- b. お土産品調査: 商品の種類、販売価格、販売方法、デザイン

③先進地調査:

- a. 富山売薬の歴史
- b. 富山県の食品開発の現状と課題、また今までの取り組みについて
- c. 富山県内での薬用植物の栽培状況、ならびに沖縄での栽培可能な品種や可能性について
- d. 栽培施設: 富山県薬用植物指導センター
- e. 漢方薬や健康食品の原料生薬についての有効性や安全性について
- f. 標本展示室: 富山大学和漢医薬学総合研究所 民族薬物資料館
- g. 漢方薬の評価・分析方法、新商品の開発などについて
- h. 研究所: カネボウ製薬株式会社 漢方研究所
- i. 工場: カネボウ製薬株式会社 工場

##### (5) 対調査結果及び分析の内容

①ニーズ調査:

a. 観光立県を目指す沖縄県に求められるものとして、お土産品がある。その中でお菓子はお土産品全体の約45%を占めている。

b. リピーターの時代を迎え、沖縄県ならではの魅力商品を開発する必要がある。(沖縄ブランド)

c. 開発環境の整っていない環境下でも、地場産業に係わる開発技術、ビジネスの企画開発・販売能力を養うのに適した商品として、お土産品にもなる沖縄産健康スイーツの開発可能性について調査した。

②実態調査:

a. 沖縄でのビジネスを展開するとき、地域植物資源を有効活用することが重要な課題である。ただ商品を開発するだけでなく、販売経路の問題、受け入れ企業の体制についても併せて検討する企画能力を養う必要がある。

b. お土産の構成として64.6%が食品関係、20%がお酒・飲料、15.4%が民芸雑貨となっており、食品の中ではお菓子が多く20.8%となっている。沖縄本島のお土産品と比較すると、マンゴー、パイナップル、かまぼこ、石垣の調味料、石垣牛、八重山黒糖など、石垣島ならではの特産品も数多くみられる。

③先進地調査:

a. 官民学一体となった医薬産業への取り組みや富山県産農水産畜産物の地場産業を活用した商品開発体勢など、今後、沖縄県でビジネス戦略を企画・提案する能力を養う教育に結びつけることができ有意義であった。

b. 沖縄県の方が先進的と思われる地域性を生かした研究である「ウコン」や「海洋深層水利用」について、今回の教育過程の中で、基礎知識や技術を取り入れる必要がある。

## ②カリキュラムの開発

### (1) テーマ:

若者の自立・挑戦支援に応え、専修学校の教育システムを活用した教育カリキュラムを開発する。

### (2) 開発経緯:

- ① 現在、若者は「学ぶ」ことの価値や動機付けを求めている。
- ② 経済社会のなかでの学校教育役割が明確ではない。
- ③ 社会で必要とされるビジネス能力を学校で充分伝えていない。

以上のことから、「学ぶ」ことの「価値や動機付け」の1つとして「経済社会との結びつけ」の視点で教育カリキュラムの開発に取り組んだ。

### (3) 対象:

若年者(今回は35歳未満)

### (4) 手法:

以下の3つの過程により教育を行う。

- ① 専修学校で行っている身近な「学び」の動機付けの1つである「資格取得」を有効に活用する。
- ② 「ものづくり」から始め、商品開発をとおして「ビジネス商品」としての意識へ誘導する。
- ③ 「作ったものをどのようにして売るか」という販売の問題から始め、ビジネスプランのあり方を考える。
- ④ ②と③を現実的な問題として取り組むため、企業またはコンサルタントの方のアドバイスを受けながら、現実的な産業界に必要とされる教育にする。

### (5) 開発内容:

- ① 専門知識過程:180時間
- ② 商品開発過程:240時間
- ③ ビジネスプラン過程:120時間

総時間数:540時間の教育カリキュラムと②と③を現実的な問題として取り組むため、企業またはコンサルタントの方のアドバイスを受けながら学ぶバーチャルオフィス教育システムを実践した。

## ③実証講座

(1) テーマ: 沖縄県の地場産業である健康食品産業界が求める人材に必要な専門知識、商品開発技術、ビジネスの企画開発・管理能力を養う。

### (2) 期間:

実証講座:平成18年10月2日～平成19年2月15日  
修了式及びビジネスプラン発表会:平成19年2月16日

(3) 受講者の属性:35歳未満(若年者)

(4) 受講者数:10名

### (5) 場所:

- ① 専門知識過程:サイ・テク・カレッジ
- ② 商品開発過程:(株)沖縄環境科学研究所
- ③ ビジネスプラン過程:サイ・テク・カレッジ

### (6) 受講者の反応:

- ① 食生活アドバイザー資格が取れ、就職に役立った。
- ② 食材と健康に関する現状を学び、商品開発には「健康への配慮」がキーポイントとなることを知った。
- ③ 沖縄産の食品やお土産品の特性や課題等について問題意識を持つようになった。
- ④ 試作品作りを経験し、売れる商品作りの難しさを知った。
- ⑤ 事業や商品の企画開発について学び仕事の自信がついた。
- ⑥ 企業の経理や事業計画書の作成について学べてよかった。
- ⑦ 受講する前は、マーケティングという言葉も知らなかったのにビジネスプランまで立てることができるまでに、就職活動に自信がついた。

## ④その他

バーチャルオフィスでの教育を実施するに当たり、企業、コンサルタントからの意見を伺い、職員自ら実践的に進めていく術を学ぶと同時に、受講生にも実線を通して学ぶことの大切さを伝え、意識の切り替えを促していくことができよう工夫した。