



自分たちで収穫し、袋詰めした野菜を販売する秋田商高の生徒（左）＝先月10日、秋田市いとく川尻店



野菜の収穫に臨む秋田商高の生徒たち＝先月9日、秋田市四ツ小屋の農場「SENTE」（提供写真）

収穫、袋詰め、販売…秋田商高生が体験

秋田商業高校の生徒たちが、地元の農家を訪れて農業経営について学習している。農作物の収穫、袋詰め、販売といった一連の流れに触ることで、農業ビジネスのつながりや起業家精神を学びたい考えだ。秋商独自のキャリア教育「AKI SHOP（アキショップ）」の一環。

「秋田商業とコラボした取扱い物はどうですか？」
先月10日、秋田市（いとく川尻店）でそろいのエプロンを着けた2、3年生5人が買い物客に呼び掛けている。そこ並ぶのは、取れたての野菜は秋田市四ツ小屋の農

キャベツやナス、ズッキー」。

買い物に訪れた会社員の三浦真由美さん（58）は「パッケージを見て新鮮な印象を受けました」と話し、キャベツなどを購入していた。

澤田石さんは就農2年目。

コメやキャベツ、エダマメなど約30種の農産物を生産して

いる。畑には横手の白土や秋

田杉の間伐材で作った木酢液

など秋田の天然資源を活用。

他の農家との差別化を図ろう

と自家の農場に「センテ」の

地元農家に学び 経営センス磨く

場「SENTE（センテ）」を経営する沢田石武瑠さん（28）が育てたものだ。生徒たちはアキショップの中で、沢

田石さんから「ビジネスとしての農業」を学んでいる。

澤田石さんは就農2年目。生徒たちは先月9日、沢田石さんの農場で野菜の収穫を体験。翌10日にはいとく川尻店で販売するための野菜を収穫し、袋詰めした。

1袋に詰める野菜の数や大きさのバランスを考える。袋の中で商品が動かないようにする。澤田石さんが一つ一つ生徒にアドバイスする。キウリの袋には「カッパのこぶつ」と書かれたシールを貼った。生徒が考案したキャッ

チ「普段キュウリを買わない人にも買ってもらえるよう

手」を打つという意味も込め

たという。「一般的な生産をするだけの農業ではなく、消費者に自分の思いを届け、自らのブランドの価値を伝えることを重視している」と澤田石さん。

生徒たちは先月9日、沢田石さんの農場で野菜の収穫を体験。翌10日にはいとく川尻店で販売するための野菜を収穫し、袋詰めした。

アキショップは昨年度まで商農開発がメインで、生徒が農作物などの生産現場まで行くことはなかった。だが本年度は、アキショップで食材として扱うことの多い野菜に着目。アキショップに参加する2、3年生15人が生産現場に足を運びながら、野菜がどう売られるのかを学んでいた。

3年生の京谷悠輝さん（18）は「商品の見せ方がいかに大事かが分かった。実際に店頭に立って、お客様の反応を見られたこともよかったです」と話す。

澤田石さんは「農業は地域に即した産業だが、担い手が不足している。今回の取り組みをきっかけにビジネス的な目線で農業を見てもらいい、将来的に農業の新たな可能性が生まれることに期待したい」と語る。

秋田商業高は来年度もこの取り組みを続ける予定だ。

（二木佳奈）