



報道関係者各位

自由が丘ロール屋×石垣島・八重泉酒造×産業能率大学 経営学部「自由が丘スイーツプロモーション」履修生が企画 「泡盛のロール」2/23 自由が丘ロール屋にて販売開始

産能大生が企画 自由が丘ロール屋が商品化！

産業能率大学経営学部授業「自由が丘スイーツプロモーション」では、自由が丘ロール屋（東京都目黒区）、石垣島 八重泉酒造（沖縄県石垣市）とコラボレーションした新商品を2月23日より販売します。履修生が企画、石垣島の泡盛酒造メーカー八重泉酒造を協賛に迎え、自由が丘ロール屋によって商品化されました。

「沖縄県・八重山諸島で愛されているお酒をおいしいスイーツに閉じ込めてみました。新しい泡盛の楽しみ方。島のゆったりとしたひと時を、ともにお過ごしください」。泡盛を使用してスイーツの幅を広げると同時に、泡盛という伝統文化の存続・保善に繋げることをテーマとした新商品の企画、プロモーションを行っています。

「泡盛のロール」商品詳細

- ◆商品名：泡盛のロール
- ◆価格：18cm 税込 3300円
12cm 税込 2200円
カット 税込 600円
- ◆販売店：自由が丘ロール屋



※在庫がなくなり次第終了となります。

泡盛を使ったロールケーキを販売。泡盛を使い、カスタードクリームやマスカルポーネと合わせたクリーム、ガナッシュなどテクスチャーの異なる3層を濃厚なショコラの生地できると巻きました。

プロジェクトテーマ選定のきっかけ

本プロジェクトにて、学生たちがスイーツと泡盛を組み合わせた理由は、スイーツと泡盛を組み合わせ、スイーツの新しい楽しみ方を創出するとともに泡盛という伝統文化を守ることができると考えたためです。

泡盛は沖縄で生まれた国内最古の蒸留酒で、その製法は500年もの月日の間、絶えることなく現在まで引き継がれています。しかし、現在では酒の種類が増加や消費者のニーズの多様化により、泡盛を楽しむ習慣が減ってきています。

また、女性に人気のスイーツ市場においては、ワインとスイーツのペアリングが行われるなど、お酒とスイーツが組み合わせる機会が増加しており、新たな市場の可能性が広がります。この2点に着目して、沖縄の伝統的な泡盛文化をスイーツと組み合わせることで相乗効果を創出できると考え、本プロジェクトが誕生しました。

今回の協賛企業である沖縄県石垣島で酒造りを行う八重泉酒造は、沖縄県に古来より伝わる直窯式蒸留などの伝統的な製法と、業界に先駆けて行った洋酒樽での長期貯蔵などを組み合わせた、伝統と革新が融合された酒造りが特徴となっています。本プロジェクトを通して、「スイーツとお酒の新しい楽しみ方の創出や泡盛文化の存続と発展に寄与していきたい」という学生たちの想いが込められています。

「自由が丘スイーツプロモーション」授業

産業能率大学 経営学部の授業「自由が丘スイーツプロモーション」は、世界の洋菓子コンクールで数々の優勝の経験を持つスーパーパティシエで自由が丘ロール屋のオーナーシェフ辻口博啓氏を客員教授に迎え、「スイーツというコンテンツを使い自由が丘の街をブランディングする」をテーマとして商品企画やプロモーションに取り組んでいく授業です。大学で学んだ知識を実社会のプロフェッショナルとのコラボレーションを通じて、主体性や社会人基礎力、ビジネススキル等を高めること目的としています。



学生の声

芳賀夏輝（経営学部マーケティング学科3年）



「入学できたら、辻口シェフの授業で商品開発に携わりたい」。そんな高校生の頃からの思いを昇華させるためにこの授業を受講し、早くも9か月が経とうとしています。

いざその場に身を置いてみると簡単なことばかりではなく、紆余曲折。自分の不甲斐なさに悔しい思いを抱くこともありました。そんな時間を乗り越え、自分たちの提案を評価していただき、今回商品化の機会をいただけたことをとても嬉しく思います。

プロジェクトに関わってくださったすべての方々やチームメンバーへの感謝を忘れず、今回の学びを将来に活かしていきたいです。

長谷川香乃（経営学部マーケティング学科3年）



泡盛はクセが強く飲みにくいという印象を持つ方もいらっしゃると思います。しかし、沖縄県で長く愛され続ける伝統文化でもあります。だからこそ、次の世代にも支持してもらえるよう受け継いでいきたいと思い、企画を進めてきました。本当に泡盛でスイーツができるのかと心配になることもありましたが、実際に自分たちで泡盛を使ったスイーツづくりをし、可能なことを証明しました。この経験から、課題に対して考え続けるだけでなく、実践することの大切さを学びました。このスイーツを食べていただいた方にはぜひ、「泡盛って独特の味わいで奥深いな、今度食事に合わせてみよう」と、泡盛やその文化に想いを馳せていただけたら嬉しいです。

弘田真理（経営学部マーケティング学科3年）



私達は“泡盛とスイーツ”の掛け合わせに着目して、新しい市場の可能性を1年かけて追求してきました。チームで話し合いを重ねてより良い商品開発を目指しました。

プロジェクトを進める中で、特に大変だと感じたのは協力企業様への交渉です。スイーツの形態や販売時期などの不確実な状況下で提案したり交渉したりする力が試されました。連絡のやり取りが難航した時期には、講師の方から交渉内容に関して助言をいただいてプロモーション構想を考えるなど、足を止めずに行動できたことは自信にもつながりました。この経験から、計画性のある行動と関わる方々とのコミュニケーションが重要であることを学びました。

最後までチームで試行錯誤したからこそ、企画を実現できたと感慨もひとしおです。

【ご参考】

■産業能率大学 自由が丘スイーツプロモーション

https://www.sanno.ac.jp/undergraduate/learning/sannopbl/jiyugaoka_sweets_promotion.html

■自由が丘ロール屋

<http://www.jiyugaoka-rollya.jp/>

■石垣島の泡盛 八重泉酒造

<https://yaesen.com/>

■ASUN 自由が丘

<https://www.asun-jiyugaoka.com/>



◆本件に関するご取材・お問い合わせ◆

産業能率大学 企画課

〒158-8630 東京都世田谷区等々力6-39-15

Email : kikaku@hj.sanno.ac.jp TEL:03-3704-0731