

大手回転寿司チェーン初！SDGs学習に特化した出張授業 学研と共同開発した「お寿司で学ぶSDGs」 出張授業プロジェクト本格始動！ —4月1日(金)から、全国の小学校対象に募集開始—

回転寿司チェーン「くら寿司」を運営するくら寿司株式会社(代表取締役社長:田中邦彦、所在地:大阪府堺市)は、SDGsの目標12「つくる責任つかう責任」や目標14「海の豊かさを守ろう」、目標17「パートナーシップで目標を達成しよう」をテーマに、お寿司という身近な題材から、水産業や食をめぐる課題の解決方法を考える「お寿司で学ぶSDGs」の出張授業プロジェクトを4月1日(金)から本格始動します。なお、SDGs学習に特化した出張授業は、大手回転寿司チェーンでは初の試みとなります。



文部科学省によると、新型コロナウイルス感染症拡大等により、学びの在り方を含めた社会の在り方が大きく変わる中、かつてない未曾有の事態において、私たちが直面する課題を主体的に捉え、その課題の解決に向けて自分で考える力を育む教育が一層重要になるとされています。2020年度に改定された学習指導要領でも、「持続可能な開発のための教育(ESD)」の理念が組み込まれ、全ての学校でSDGs教育の導入が推進されています。

当社では、昨年4月より、株式会社学研プラスと「持続可能な開発のための教育(ESD)」のための教材を共同開発し、お寿司という身近な題材から、水産業や食をめぐる課題の解決方法を考える「お寿司で学ぶSDGs」の出張授業プロジェクトを発足。授業内容は「低利用魚の活用」や、ICT(情報通信技術)を活用した「製造管理システム」の導入による食品ロス削減など、実際に当社が行っているSDGsの取り組みを例にしており、魚やお寿司の模型を使ったお寿司屋さんゲームなどを通して楽しく学ぶことができます。これまで、都内1校、近畿4校の計5校の小学校で授業を実施し、「身近な回転寿司をきっかけに、SDGsや食品ロスを学べる良い機会だった。聞く、体験する、考えるのバランスが取れた授業だった」など、先生や保護者の方からも好評いただいています。4月1日(金)からは、本出張授業専用のWEBページを開設し、概要等をご確認いただくと共に、全国の小学校より募集を開始します。

今後も当社では、持続可能な社会の実現に向け、未来を担う子どもたちへ少しでもSDGsについて関心を持ってもらえるような取り組みを進めてまいります。

<「お寿司で学ぶ SDGs」概要>

■授業概要

- ・対象: 全国の小学4~6年生
※小学校以外からの申し込みは受付けておりません。
- ・実施時間: 平日のみ 90分程度
- ・実施費用: 無料(一式をくら寿司が負担します)
- ・専用WEBページ: <https://www.kurasushi.co.jp/mirai/school/>
- ・プロモート動画 URL: https://youtu.be/8YJveCCe_gA
- ※その他概要はHPをご確認ください。

出張授業

お寿司で学ぶSDGs

未来では、お寿司が食べられなくなるかもしれない。
みんなが大好きなお寿司で、楽しく学べる出張授業。

■授業内容

1.未来ではお寿司が食べられなくなる?!

海の魚や漁業の今を知ってもらうため、映像や魚の模型などを用いて分かりやすく説明します。

2.回転お寿司屋さん体験をしよう!

お寿司屋さんゲームを通して、食品ロスの課題について体感してもらいます。

3.解決案を考えよう!

当社の事例を参考に、課題の解決策をみんなで考えて発表してもらいます。

※詳細はHPをご覧ください。



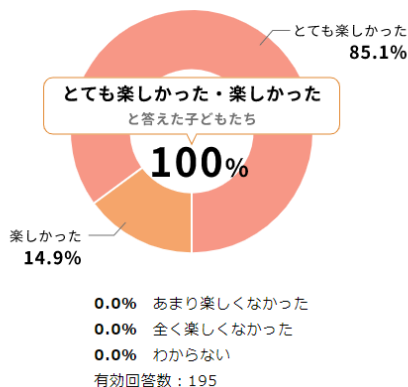
■申込フォーム

下記、URLからお申し込みいただけます。

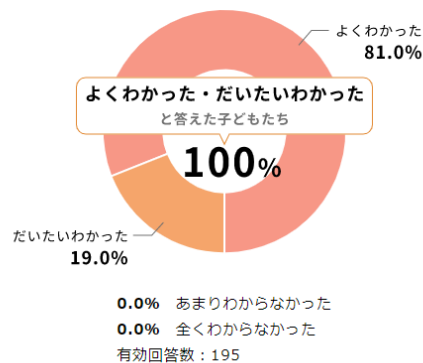
<https://xn--79qth430cgrf.com/kurasushi>

■授業を受けた子供たちの感想

Q 今日の授業を受けて、どう思いましたか？



Q SDGsについて、理解できましたか？



<「お寿司で学ぶ SDGs」で題材とする当社の取り組みについて>

■低利用魚の活用

くら寿司では、美味しさが世の中に認知されておらず、あまり市場に出回っていない低利用魚の活用を進めています。例えば、ハワイでは「マヒマヒ」と呼ばれ高級魚として扱われる「シイラ」や、泥臭いイメージが強いものの、綺麗な海で獲れるものは臭みが少なく、味はマダイやヒラメにも勝るとも言われる「ボラ」などです。当社の充実した加工体制や商品開発のノウハウを生かし、商品化できたことで、今まであまり値が付かなかった魚の付加価値が高まり、漁師さんに還元することができています。



■ICT を活用した「製造管理システム」の導入

厨房に設置されたパネルの画面に表示されている、「顧客係数」。これは、お客様の滞在時間を3段階で分け、時間の経過ごとに注文する皿数(食べる量)を予想し、係数化して表示しているものです。この予想数値、いわば「お腹の空き具合」を数値化したことにより、厨房におけるスタッフの次の行動が予測しやすくなり、様々なロスを省くことができる非常に画期的なシステムです。この数値をもとに、必要なお寿司の種類と量を予測し、厨房内のパネルから従業員に製造を指示。業務の効率化にもつながっています。従来は、店長の経験や感覚を頼りに、提供のお寿司の種類や量を決めていましたが、個人差があり、精度にばらつきがありました。当社ではこの予測精度を上げるシステムを 1998 年にいち早く開発し導入。現在は、他社も同様な予測システムを導入しています。これと、寿司カバーに付けた QR タグによって、レーン上の商品の時間を管理する「時間制限管理システム」とを組み合わせることで、情報の見える化が一気に進み、食品ロスの減少に貢献。原価率の低減と安定したコストダウンにつながり、「堅調な財務」を支えるものとして、証券業界からも高い評価をいただいています。



<当社の SDGs サステナビリティへの取り組みについて>



・天然魚プロジェクト(2010年～)と一船買い(2015年～)

子や孫の代まで日本の魚が食べられる未来を創造するため、漁業者様との共存共栄を目指す当プロジェクト。全国 110 か所^(※)の漁港・漁協様と直接取引し、新鮮な魚を仕入れています。また、その中で、定置網漁でとれた魚を丸ごと買い取る「一船買い」という取り組みも行っています。

(※)2022年3月現在

・さかな 100% プロジェクト(2018年～)

国産天然魚の食べられない部位を活用する取組み。寿司ネタに加工するだけでなく、すり身としてねり天やコロッケなどに活用。骨やアラは魚粉にし、くら寿司で販売する養殖魚のエサの一部として活用しています。

・天然魚魚育プロジェクト(2019年～)

限られた水産資源を守るために「一船買い」の定置網にかかった未成魚を寿司ネタにできるサイズまで育て、最終的には商品価値の高い成魚として出荷することを目指しています。

・「KURA おさかなファーム株式会社」設立(2021年11月)

漁業の持続可能な発展と魚の安定供給を図るため、くら寿司の子会社として設立。主な事業内容は、国際的基準を満たしたオーガニック水産物として日本初の認証を取得した「オーガニックはまち」の生産と卸売、そして、人手不足と労働環境改善を目指し、AI や IoT を活用した「スマート養殖」です。

スマート養殖では、外部の生産者の方々へ養殖を委託し、同社が全量買い取りすることで、生産者の方々の収入安定化を図ります。そして、生産から販売まで一気通貫の体制を構築し、安定した供給量確保とコスト管理を実現することで、お客様により高品質でリーズナブルなお寿司の提供を目指します。また、生産者の方々や漁協とも連携し、収益機会の提供と労働効率の改善を通じて、「若者の漁業就業」や「地方創生」にも取り組みます。



・My 箸割引

My お箸を持ってきて頂いたお客様にお1人様につき10円値引きをしております。

・漁業の担い手確保を支援

「循環フィッシュ」の売り上げの一部を一般社団法人全国漁業就業者確保育成センターへ寄付しました。

・障がい者の雇用促進

<https://www.kurasushi.co.jp/mirai/sdgs.html>