

議事概要	
会議名	第2回 東洋大学との文京区学生と創るアグリイノベーション事業オンラインミーティング
日時	令和4年11月22日(火) 13時30分から14時30分まで
場所・方法	ウェブ会議システムを用いたオンライン開催
出席者(順不同)	生産者 菊地 潤様 東洋大学 経済学部 総合政策学科 澁澤教授 澁澤ゼミ 3年生 佐々木様、山口様、一ノ宮様、生田目様、飯野様、河端様、木村様 澁澤ゼミ 2年生 増田様、森屋様、奥山様、大森様、松尾様、江川様、小笠原様 盛岡市 玉山総合事務所 産業振興課 農政商工係 高原、泉山、高橋
議題項目	1 3年チームからの発表 (1) POP 作成 (2) カレンダーの作成 (3) PV 作成 2 2年チームからの発表 (1) 写真集の作成 (2) フリーペーパーの作成 (3) 規格外イチゴの活用

テーマ	発言者(敬称略)	議事
1 3年チームからの発表	澁澤	東洋大学の澁澤です。本日は、参加している学生の方から再度オンラインミーティングの希望がありましたので、私の方でお願いをしたところでございます。大変お仕事お忙しい中、機会を作っていただき感謝申し上げます。 それでは、学生の発表の方へ移らせて頂きたいと思っております。よろしくお願いいたします。

(1) POP 作成	山口	<p>まずは、お時間をいただいたことに対しまして菊地様、盛岡市の皆様へ感謝申し上げます。誠にありがとうございます。今回3年生からは、成果報告会に向けての今後の進め方や疑問点などを解消していきたいと思っております。今回、2年生も会議に参加しており、2年生の方からも提案などがありますので本日は短い時間ではありますが、よろしく願いいたします。それでは発表の方を始めさせていただきます。</p>
	佐々木	<p>3年の佐々木真太郎です。本日はよろしくお願いいたします。3年チームの方から先に発表させていただきますと思います。</p> <p>今回は3つの提案を軸に進めさせていただきます。</p>
	生田目	<p>澁澤ゼミ3年の生田目です。新規提案の1つ目に販促用POPの作成を提案させていただきます。具体例として、実際の写真を用いてPOPについて紹介させていただきます。こちらは野菜の中ではマイナーな扱いのケールです。POPによって商品を目立たせ特徴を簡単に紹介しています。また、ケールの良さを伝えるだけでなく、消費者に購入後の想像をして頂けるように調理方法などの情報を記載することで、購買意欲を向上させています。</p> <p>このように、イチゴそのものにPOPを添えることで商品の宣伝効果に寄与します。商品だけでは伝えられない情報を入れることで、消費者により魅力的に映るような工夫をし、POPの情報によってイチゴを買う楽しみを膨らませたりする効果があります。</p> <p>今回は試作品を3点紹介させていただきます。ポイントとして、写真は菊地様が実際にイチゴを収穫している写真を使用することで、日常をイメージしています。また、キャッチコピ</p>

<p>(2) カレンダーの作成</p>	<p>河端</p>	<p>一のような少ない言葉で商品情報を覚えやすいようにしています。そして3点とも手書きにしています。デジタルで作成することは出来ませんが、「すずあかね」は1年中販売するわけではないこと、イチゴの種類として「すずあかね」は知名度が低いことを踏まえ、あえて手書きにすることで特別感・こだわりを出しています。デジタルでは伝わらない、手書きならではの味によってお客様にこだわっているものだと感じてもらうことが出来ると思います。「すずあかね」のPOP導入によってイチゴを買う楽しみの幅を広げ、販売促進に繋げていけるようになっていきます。</p> <p>澁澤ゼミ3年の河端仁則です。オリジナルカレンダー作成について提案します。内容としては、日常生活においても実用性のある玉山うるおいイチゴ園オリジナルカレンダーを作成するというものです。</p> <p>主なメリットとして、1年を通して商品のPRができるという点、月ごとにイチゴの成長過程を感じることができる点、「すずあかね」をより身近に感じることができる点、カレンダーは実用性が高いので誰にでも使っていただけるという点が挙げられます。</p> <p>現状、インターネットで「農園 オリジナルカレンダー」、「カレンダー 農園」などと検索しても動物・キャラクターのものや作物の栽培・収穫時期について説明しているものなどは見られたものの、農園が栽培している作物や農園自体に焦点が当てられた実用的なカレンダーは見つかりませんでした。このことから、より独自性の高いプロモーションが期待できるのではないかと考えます。イチゴは見栄えがいいのでカレンダーとの相性はとてもいいと思います。現状はデザインイメージをPDFに落と</p>
---------------------	-----------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>(3) PV 作成</p>	<p>佐々木</p>	<p>し込んで作成しています。</p> <p>また、オリジナルの要素として、菊地様のお写真を使用させていただいております。菊地様から一言コメントなども付け加えていけば、より良いカレンダーに仕上がるのではないかと思います。QR コードから EC サイトにアクセスできるなどの要素も入れたり、絵本のデザインを取り入れるなど、今までの取り組みを全面に詰め込んだカレンダーを作成させていただきたいです。</p> <p>最後に、プロモーションビデオの作成に移りたいと思います。</p> <p>まず、こちらは盛岡市公式 YouTube アカウント「webmorioka」の動画掲載ページの画面となっております。私達は先日までオーディオブックのシーズン 1 からシーズン 5 までを作らせていただき、途中のシーズンでは菊地様にもご出演いただいた活動となりました。この場をお借りして感謝申し上げます。</p> <p>今まではオーディオブックをメインにしましたがこれを機にジャンルを変えて、新たなコンテンツを増やすことで情報発信の継続を実現し、新規顧客の獲得にも繋がるのではないかと考えております。映している画像は、県外の農園が作成した PV 動画となっております。見ていただくと分かる通り、正面には農園のロゴが映し出されておりまして、そこで栽培されているイチゴの画像が載っております。こうした、農園の独自性を押し出す動画を私達の方で作成させていただくことで農園のブランディング化に繋がるのではないかと考えております。</p> <p>私達が作成する動画によって、玉山うるおいイチゴ園＝菊地様といった印象をより強く押し出すことが出来れば良いと思っております。</p>
------------------	------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

		<p>この取り組みに先立ちまして、私達の方で試作品を作成しました。私達の方では、3学年にわたって菊地様の農園を訪問させていただいておりますので、現在動画の素材となる写真が300枚ほどございます。その中から数枚選び取って動画を作成させて頂きましたので、是非一度ご覧になって頂きたいと思っております。それでは、再生よろしくお願ひします。</p> <p>【動画再生中】</p> <p>今回は、『「すずあかね」が取れるまで(30秒 ver)』というタイトルで動画を作成させていただきました。私達は基本15秒～30秒程度の動画を幾つか作って、YouTubeのコンテンツとして更新させて頂くことが出来れば、情報発信の継続といったところで実現できるのではないかと考えております。</p> <p>3年チームのまとめです。上記の発表にあった通り、販促POPの作成、カレンダーの作成、そしてPVの作成といった、これら3つの提案を実現することでコンテンツを拡充し、販売促進・知名度向上に寄与するのではないかとこの風に考えております。以上で、3年チームの発表を終わります。ご清聴ありがとうございました。</p> <p>お疲れ様でした。この3つの提案の中で幾つか質問したいことがあるのですが、まず菊地さんの方から分からない点、あるいは何かご指摘等があればお願ひ出来ればと思います。いかがでしょうか。</p> <p>発表と提案ありがとうございました。PVなど色々作ってもらって、本当にありがたいと思っております。販売促進とか知名度の向上に</p>
	澁澤	
	菊地	

		<p>繋げるところで、例えば先程の PV とかで言えば仮に YouTube にあげるとしたら概要欄にリンクを載せたり、販売促進という意味合いも込めて「STORES」のリンク付け、先程のカレンダーの QR コードのような形で促進に繋げたりしていく様なイメージで良いでしょうか。</p> <p>そうなります。今回の PV の内容にはどういう農園であるのかといったことや、生田目君が動画内に出演していた様に、他にも自分達が行っている活動の様子等も入れることで情報発信にはなると思いますし、リンクなどの掲載をすることによって多岐にわたった情報の発信が出来るかなと思っています。</p> <p>僕も映像制作に携わっていたのでその時のことを思い出しながら拝見していたのですが、僕も instagram や Facebook を更新する時に映像制作時代の頃から気を付けていることがあって、お客様が動画や映像を見た時にどうやったらそれが頭に残るかって、それこそ音楽だったり、魅せ方だったり、もちろん色々あるのですが結構「あ、なるほど、へー」って思うと頭に残りやすいんですね、映像制作的に言うと。</p> <p>ただ、色々な農園さん、農業に限らず他の業界でもですけど、そうやって YouTube に動画をあげたりされているのですが、大多数が結構「内輪ウケ」みたいな自己満足の世界で終わっちゃう動画が多いので、それって視聴者が見るとどう思うかという、少し「内輪ウケ」で近付きにくいなというイメージが湧いてしまうものです。</p> <p>やはり僕も農園のアイコンとかを作って親しみやすさだとか、instagram の更新で気付きを与える。例えば薬剤散布の話といったあまり</p>
	佐々木	
	菊地	

		<p>皆が見られないような部分を見せて、「ああ、こんなことやっているんだあ」とか知ってもらうためにやっています。そういったところがPVとかカレンダーは相性が良いと思います。例えば、栽培とかイチゴが成るまでの過程を順々に見ていけるというか。そういうことが頭に残りやすいかなと思うので、PVとかでも何か気付きを与えられる様なことが出来たら印象に残りやすいのかなと見ていて思いました。僕も、何か良いアイデアがあれば協力は惜しまないので、素敵なアイデアがあればなという風に思いました。</p>
山口		<p>アドバイスや、丁寧なご意見ありがとうございます。ご参考にさせていただきます。</p>
澁澤		<p>他に盛岡市の皆さん方、もし何かございましたらご指摘とか、感想とか、これ出来ないんじゃないかとかありましたら是非お願いしたいと思いますが、いかがでしょうか。</p>
高橋		<p>主に感想ではありますが、私達も皆さんと同じ様に、カレンダーの取り組みも栽培とかのスケジュールとかあれば、例えばカレンダーを持っている人達にとっては「そろそろinstagramとかを見れば予約ができるとか、販売のスケジュールが見られるかな」といったようなイメージが膨らみやすくてとても良いのではないかなと思いました。PVの方も、また市のYouTubeを活用するということですが、例えば15秒位にまとめたものとかあればそれを玉山うるおいイチゴ園様のinstagramとかでも流してみるといった、他のSNSでもそういった展開が出来たりするのではないかなと思いました。</p>
澁澤		<p>ありがとうございました。僕の方からも質問</p>

		<p>させていただきます。カレンダーって当たり前ですけど通常アナログで、紙に印刷されたものをぶら下げるわけです。そのことで写真があったり絵が描いてあったりするから意味があって、さらにそのカレンダーって書き込む人とかが結構多いのですよね、特に年齢が高い方は。</p> <p>もし仮にそういうものを想定しているとすると、毎月めくることに意味があって、めくると「次はこれだよ」と思って、カレンダーはある意味楽しめるわけですよね。でも、印刷をしなければいけないから印刷する際のコストと、それからそれをどういう形で配布するのか。例えば、市役所に置いておいてフリーペーパーみたいな形で配布するという手もあるとは思いますが、そこから持って行く人ってどれだけいるのかなと。それから、カレンダーは購入する時期が決まっていますよね。始まってしまったらカレンダーはあまり意味がないから、年末前には配布し始めます。</p> <p>それから、仮にデジタルカレンダーであればコストはあまり掛からないですね。ただし、その場合、わざわざデジタルなものってぶら下げないから見ないですよね。スマートフォンを見ている、スマートフォンの中にはカレンダーがありますから、必要な時にしか見ないわけで、カレンダーを楽しむ構図ってあまり無いと思います。</p> <p>仮に、電子書籍でカレンダーの出版が出来たとしてもページ数が非常に少ないし、書き込めないなどの問題が出てくると思います。この辺りをどういう風に考えるのか、また紙で幾つか印刷しておくことによって、宣伝としてこういうのをやっていますって書いておく手もありますけど、それが販売促進にどれほど繋がるのか、この辺が問題なのかなと思います。</p> <p>それから、PV について、今は盛岡市役所の</p>
--	--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

		<p>ご協力を頂いてオーディオブックを公式のYouTubeに載せてもらっていますが、直接販売に繋がるような内容だと思われるものを置くことって恐らく無理かと思います。また、菊地さんが先程お話をされたように社員同士のようない輪だけで作ってしまうと、外から見た場合にどう見えるのかをあまり考えないまま作ってしまうために、他の人が見た場合に何だかよく分からないということがよくあると思います。</p> <p>モノを売るということを考えない、狭い範囲の中でやるのは良いと思います。しかし、販売を考えた場合は、相当用意周到に考えないと、もし不快に思われたら逆効果ですよ。そこが大変難しいのではないかなと思っています。キレイな動画を作ることは色々考えたら出来ると思いますが、どの位見てくれるのか、販売促進に繋がるのかっていうのは考える必要があるのかなと思います。コメントになりましたけどカレンダーについて、具体的なことを聞いたので何か考えがありますか。デジタルかアナログかについて、考案した3年生どうですか。</p> <p>3年の飯野です。カレンダーの作成について、PDFで作成しているのですが実物化すると、やはりカレンダー単体で販売という様な形になるかと思っています。しかし、どうしても難易度が高い上に、費用的にもかなり掛かってしまうので、現状考えていることはイチゴと抱き合わせで販売、もしくはECサイトでセット、付属品のような形でカレンダーも一緒にというのはどうかなと思いますが、菊地さんにちょっとお伺いしてみたいと思います。</p> <p>夏イチゴなので夏場の販売時に翌年のカレンダーを入れるということですが、菊地さんど</p>
	飯野	
	澁澤	

	<p>菊地</p> <p>澁澤</p> <p>佐々木</p> <p>菊地</p>	<p>うですか。</p> <p>入れることは問題ないかと思います。後はサイズとかの話になってきますが、デスクとかに置く卓上カレンダーサイズであれば大丈夫だと思います。ただ、澁澤先生が仰ったように何かを書き込むことも考慮すると色々レイアウトを考える必要があります。書けるようなスペースかつ、イチゴのPRが出来るスペースとかも考えなければいけないのですけれども、重量が重くないという前提であれば入れることは可能です。</p> <p>ありがとうございます。今、菊地さんの方から卓上だったら出来るのではないかとお話があったので、作成に取り掛かれたらと思います。</p> <p>そうすると卓上カレンダーを買って置いておいてくれれば面白いですね。やはりカレンダーは書き込んだり、何か写真を見る要素があるからこそ意味がある。そのため、書き込むスペースの問題とかをこれから検討していけば良いのではないかと思います。ありがとうございます。特に他にご意見が無ければ、これから2年生の発表に移りますが何かございますか。何か、菊地さんにこれを機会に聞きたいこととかあれば是非。</p> <p>3年ゼミの佐々木です。幾つかご質問いたします。まず、EC販売のことについて、導入してみでの印象、導入前と比べて自身の中で変わったことがありましたら教えていただきたいと思います。</p> <p>EC販売は結果からすると、非常にやって良かったなと思っております。やはり販路拡大と</p>
--	------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

		<p>いうのもありますし、あとは元々知識が無かったというのもありますが、やり始めてみたら思ったより簡単だなと思ったのはあります。特に、紹介頂いた STORES は開設をするだけなら誰でも出来ると思うので、細かい所はこだわってとかも勿論ありますけど、販売の門扉を置いとくという部分においてはとても良かったのではないかなと思っています。</p> <p>同じ様にふるさと納税の方にも試験的に参加しました。そうすれば、盛岡の返礼品として玉山の夏イチゴが使われているというところでも結構なアピールになるのではないかなと思ひ、結果、そっちは2件ほど発注があり発送いたしました。おおよその対応は STORES と一緒なので総じて考えると「こんな感じで出来ちゃうんだなあ」というのが正直なところですよ。</p> <p>ただ、今年はかなり不作だったので数量は少ないのですが、来年はもうちょっと STORES を拡充することとか、それこそ今年話していた Amazon の方の運用もこの冬にでも準備していけたらと思っているので、こちらは引き続き取り組んでいきたいと思っております。</p> <p>ありがとうございます。では、現在 EC 販売に対する反響というのは今の所お客様からはあまり見受けられないといった形にはなるのでしょうか。</p> <p>そうですね。Amazon とか楽天市場みたいに口コミを投稿できないかなと思うので、リアクションはやっぱりもらえてないですね。でも、買えますよって紹介をしやすくなったのでそれは非常に良かったかなと思ひます。</p> <p>横から失礼いたします。STORES ですが、レビュー機能がございまして、恐らくですが最初</p>
	佐々木	
	菊地	
	山口	

	<p>一ノ宮</p> <p>菊地</p> <p>澁澤</p>	<p>OFFの形になっていると思います。STORESの機能を追加するという部分を探してONにしていればレビューが出来るかと思います。やはりレビューがあると販売促進や意欲向上に繋がると思うので是非とも活用していただきたいと思っております。</p> <p>澁澤ゼミ3年の一ノ宮です。本日は、貴重なお時間ありがとうございます。私からはPOPの販売促進と併せて質問いたします。現状、POPについてですが、直売所に置いていただけたらと考えています。それに併せて、他にも「すずあかね」を販売しているのであれば、そちらにも置かせていただきたいとも考えています。そこで、現状の「すずあかね」の販売場所について教えていただきたいです。</p> <p>現状、販売しているのは先程のECサイトや直売所のみですね。今年は新たな施設に販売しようと考えてはいたのですが、不作で数量が確保出来なかったため、結果、見送りとしておりました。POPもそうなのですが、以前頂いたパッケージ用のシールとかも中々使えなかったため、使えるなら使いたいなとは思っているためバランスを見ながら対応したいと思います。今の所は大きく分けてECサイトと、直売所とその施設で少し手売りをするような感じの3つを考えています。</p> <p>ありがとうございました。それでは2年生の発表に移らせて頂きたいと思います。</p>
<p>2 2年チームからの発表</p>	<p>増田</p>	<p>2年ゼミ長の増田歩美と申します。2年チームの発表を始めさせていただきます。よろしくお願いいたします。まずは菊地さんと盛岡市の皆様、9月の盛岡訪問ありがとうございます。</p>

<p>(1) 写真集の作成</p>	<p>た。実際に足を運んでみて「すずあかね」や農園の様子を拝見できたのは、今後の活動を考えていくうえでとても貴重な経験になりました。この場をお借りして感謝申し上げます。また、菊地さんがお怪我されたことを instagram で拝見しました。お見舞い申し上げます。</p> <p>さて、2年からも3つ提案をさせていただきます。写真集に関しては増田が、フリーペーパーは森屋、規格外イチゴに関しては江川、小笠原が発表します。</p> <p>最初に写真集です。2つ目のフリーペーパーにも重なりますが、情報発信が目的となります。1点目に菊地様とゼミ生の活動の記録とその発信。2点目に「すずあかね」や農園の知名度向上。3つ目に売上アップへの貢献。4つ目に新規就農者の増加です。</p> <p>写真集の内容といたしましては盛岡訪問時の写真を用いた写真集となっております。二部構成で一部は先ほどカレンダーの時にも出たと思うのですが、培地から販売までの様子になっています。こちらは菊地さんの instagram を参考にしております。次に、農園の雰囲気やレシピコンテストなどのゼミ活動の様子を掲載しています。写真集の表紙のタイトルは明日への轍です。ポイントは写真だけでなくナレーション風のコメントを付けた点です。「すずあかね」や、玉山うるおいイチゴ園といったキーワードが目立つような工夫をしました。写真を見るだけでなく、コメントを読んで二度楽しめる写真集になるようにしております。</p> <p>こちらは就農一年目と二年目の様子になります。左から2番目の写真が第一回目のレシピコンテストの様子です。写真集の作成に関しては一旦完成しており、kindle にて出版いたしました。しかし、修正箇所があったので再出版</p>
-------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>(2) フリーペーパーの作成</p>	<p>森屋</p>	<p>に向けて修正しております。写真集に関しては以上になります。</p> <p>2つ目の提案として、「フリーペーパー第二弾」を提案いたします。</p> <p>内容に移りまして、前回のフリーペーパー第一弾では、「玉山うるおいイチゴ園と澁澤ゼミ」の関わりやその活動を中心に掲載されてきました。今回の第二弾では、菊地様や玉山うるおいイチゴ園の情報を中心に掲載するとともに、プラスで澁澤ゼミとの活動を写真とともに掲載できたらと考えています。内容は今までの議事録や成果、9月に2年生グループ3名で訪問した際のインタビューなどを掲載する予定です。</p> <p>また、フリーペーパーは直売所や市役所、娯楽施設（ユートランド姫神）などに配置したいと考えています。前回同様、盛岡市のホームページにも掲載することができれば、アナログとデジタルの両面からPRすることができます。</p> <p>デザインの説明に入ります。デザインとしては年齢問わず手に取りやすいデザインにしたいと考えています。また、前回では一枚完結型のチラシで作成しましたが、今回は、表紙・裏表紙合わせて6面、中4面の雑誌型の小冊子形態を用いて作成しようと考えています。載せているのが現在デザインされているものになります。まだまだ修正を加えなければならないところはありますが参考にさせていただければ幸いです。</p> <p>引き続きフリーペーパー第二弾を作成することで、前回と同様に付加価値提供や知名度向上につなげることができると思い、提案させていただきました。これでフリーペーパー第二弾の説明は以上です。</p>
-----------------------	-----------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

		<p>であくまで目安です。</p> <p>ほかにも廃棄されてしまうイチゴの茎や葉っぱの部分を乾燥させ、小動物用のおやつとして販売することも考えています。</p> <p>イチゴを乾燥させ、ドライフルーツにすることで、「すずあかね」の酸味を生かした新たな味わいを引き出すことができ、菊地様の「すずあかね」の新たな魅力を発信できると考えます。また、長期保存することが可能なので非常食としての活用も期待できます。</p> <p>まとめとして付加価値提供・知名度向上を目的とした写真集、フリーペーパー第二弾の作成。サステナブルな農園を目指すことにも繋がる規格外イチゴの活用、以上が提案内容です。これで2年生からの提案を終わりにしたいと思います。</p> <p>それでは先ほどと同じように2年生の発表について菊地さんからご意見やコメントなどがあればと思いますので、よろしく願いしたいと思います。</p> <p>発表、ありがとうございました。イチゴを乾燥しての活用は面白そうですね。規格外の活用ということですが、川村商店様が規格外の物も定価で買っていただけるものとなっております。そのためパティシエさんなどのほうでも加工などすれば十分使えるものとなっております。乾燥させるなどの加工は考えていなかったため、今回の発表を聴いて、意外とできるものだなと思いました。一つ気になったのがSTORESなどで冷凍イチゴなどを販売するときに、冷凍加工の免許が必要なのですが、乾燥については免許がいらないとのことでしたので気になりました。こちらは実際に乾燥などをさせて、パッケージングすれば、免許は不要とい</p>
	澁澤	
	菊地	

	<p>小笠原</p> <p>菊地</p> <p>小笠原</p> <p>菊地</p> <p>澁澤</p> <p>奥山</p>	<p>う認識でよろしいでしょうか。</p> <p>2年の小笠原が答えさせていただきます。私たちが盛岡市保健所に問い合わせたところ、砂糖などを使わず、ただ乾燥させるだけなら免許は必要ないとのことでした。ジャムなどの場合は約23,000円の免許が必要です。</p> <p>それは販売するのにも、ちゃんとした表記さえあれば免許はいらないということですか。</p> <p>営業届があれば、販売も可能です。</p> <p>なるほど、わかりました。営業届さえ出していれば通販などでも販売可能ですか。それだと面白いなと思います。あと、ドライの時も冷凍の時もイチゴのヘタをとるのですが、その部分を乾燥させて、小動物用のエサなどに活用できるなら面白いと思いました。ヘタでも結構の数になるので。今回の発表で面白い気づきだったので、乾燥以外でも考えて行きたいです。ありがとうございました。</p> <p>それでは2年生のほうで、質問がありましたら貴重な機会ですので、質問をよろしくお願ひします。</p> <p>澁澤ゼミ2年の奥山です。先日は盛岡市に訪問させて頂き、菊地様、盛岡市の皆様、誠にありがとうございました。それでは質問させていただきます。先ほどのコメントにてヘタの活用などのご意見を頂きましたが、手入れや出荷時に出るヘタや葉っぱについては基本廃棄でしょうか。見学させていただいたときに増株しようと生えてくるランナーは廃棄していたこと、ヘタの部分は食べられる見たくをしているので、ど</p>
--	---------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>菊地</p> <p>奥山</p> <p>澁澤</p>	<p>うしているのかお聞きしたいです。</p> <p>そうですね。僕も食べられそうだと思うのですが、動物などが食べているのは見たことがないです。そもそも、イチゴというのはバラ科で、手入れを長時間すると手がちくちくしてくるので、動物などが食べると喉がイガイガしてくると思い、個人的には見向きされていないのかなと思います。あまり活用されているのは聞いたことがないです。</p> <p>ありがとうございます。ドライフルーツを作るにあたって、廃棄される茎や葉っぱの活用なども考えたのですが、同様の理由で前例があまり見つからなかったために、とても参考になりました。</p> <p>時間がだいぶ押してきているので、僕のほうで、今の発表についてコメントやまとめをさせて頂きます。</p> <p>まず規格外イチゴなどの活用については、僕の認識では、フードロスとかの非常に大きい社会問題に繋がると思っております。いらぬ部分をただ捨てるではなく、なんらかの形にして非常食として活用する。大学というのは、災害などが起きたときのために、非常食を保管しております。仮に菊地さんのところで出来たものを乾燥させて、非常食としておくことができれば、少量でも大学のホームページで掲載できます。そこでフードロスへの対応や、SDGs の持続可能性の社会、食べ物をどう扱うのかをテーマを書くことで、社会的意義からも付加価値はすごく高まります。さらに、これらの内容を英語にして出すこと。これらは日本よりも海外ではかなり進んでおります。なぜやっているかという、企業に投資活動する時に、そういう基</p>
--	-------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

		<p>準を満たしているかというのは投資家にとって1つの判断材料になるのです。しかし、日本ではこの辺が遅れているため、例えば東洋大学で地方創生活動において、規格外イチゴをフードロスの観点から、非常食にして置いたということがあれば、両方の観点から、社会的意義のものすごく果たしているということになるので、他の農園さんと比べて時に、差別化することができます。再度ですが、英語で書いているところはほとんどないので、やっていく意義はものすごく大きいです。あるいは盛岡市役所でも、非常食として、フードロスの観点からおいてあるということがあればとても良いと思います。そのため、販売以外でも意義のあることであり、日本の中でもさきがけな存在になります。環境破壊など世間の目が厳しくなってきた、景気が悪くなってきたても日本はフードロスへの配慮が足りていません。</p> <p>売れる、売れないではありません。売ることに焦点をあてると、コストや売れた量などの問題になるかと思います。そうすると大変難しいために、少量でもフードロスなどの観点からやる意味はあるかと思います。また僕が調べた範囲では、できなくはないと思います。</p>
	菊地	これってドライとかにすれば、前回も話した海外に持っていくなどは可能ですか。
	澁澤	ドライにしたら可能です。
	菊地	可能でしたら展開も期待できますね。
	澁澤	そうですね。もし規格外のものを海外に持っていくことができればすごいじゃないですか。そのエネルギーってすごいと思います。学生の若いアイデアをいれることは大切です。例え

	高橋	<p>ば、アメリカなどに持っていくのことができ写真などで情報発信すれば、宣伝としても大きいですし、社会的意義としても大変意味があります。また何かあった時に、本当に使えるというのは菊地さんがやっていることが伝わると思います。大企業ではできないけど、菊地さんのところではやっている。これは通じると思います。</p> <p>フリーペーパーは前回もやったのでできると思います。写真集も、修正しているので、修正が終わり次第、公開する流れで考えております。やはり規格外イチゴの活用ですよ。冬季に是非とも考えて頂いて、具体的な成果を出せるようにすれば、僕たちも発表の時にこういう発表したいので、今回はいい発表だったと僕自身は思っております。</p> <p>大体コメントは以上です。今日の話は菊地さんと今後相談しながら、学生達もブラッシュアップしていきますので、また色々なやり取りをさせて頂いて現実的に見える形にできればと思います。</p> <p>それでは時間的にピッタリですので、これで今回の意見交換は終わりたいと思います。貴重なお時間を頂き、ありがとうございました。今回参加した学生達も、今回の意見交換で、自分たちの案ができる、できないがわかったと思いますので、この後、さらに研究などを進めて、販売促進につなげ、またいい形で発表できるように頑張りたいと思います。高橋さん、まとめさせて頂きましたが、よろしいでしょうか。</p> <p>はい、最後に規格外イチゴの活用について、チャットのほうでイチゴの葉っぱを使ったお茶の事例がありましたので共有させていただきます。</p>
--	----	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	澁澤	ありがとうございます。もし良かったら盛岡市のほうでも使って頂きたいですね。
	高橋	そうですね。長期保存可能であれば、こちらも避難所とかで災害時に活用できると思います。お子さんのおやつなどにいいかと思いました。どの程度保存できるかなどをこれから検討しながら進めていただきたいと思います。
	菊地	僕のほうも、とても関心があるので進めていきたいですね。
	澁澤	それでは今回はありがとうございました。
	学生達	ありがとうございました！