

議事概要	
会議名	第3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 実施協議
日時	令和3年9月10日（金）14時00分から15時00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 齊藤様，長谷川様，夷子様，佐藤様，清野様， 上谷様，木村様，堀井様，三須様 盛岡市 玉山総合事務所 産業振興課 農政商工係 勝又，高橋
議題項目	1 EC販売開始に向けた方針について 2 レンピコンテスト実施に向けた方針について 3 澁澤先生の知人さまへのイチゴ商品の提供について 4 自由討論

テーマ	発言者（敬称略）	議事
1 EC販売 開始に向けた 方針について	勝又	<p>本日はよろしくお願ひいたします。</p> <p>8月上旬に皆さんには盛岡市にご来盛いただく予定となっておりましたが，やはり新型コロナウイルス感染症拡大の影響による4度目の緊急事態宣言の発令ということもあり，また，岩手県でも県独自の緊急事態宣言が発令されまして，皆さんの安全を確保した上でこちらに来ていただくということが困難になってしまったため，現地視察は見送りさせていただいたところでございます。今回のウェブ会議では，現地に来られない中ではありますが，少しでも事業を進めていくために皆様からお知恵を拝借したく，協議の場を設けさせていただいたところでございます。主な協議の論点としては大きく3つあります。</p> <p>1つ目は EC 販売に向けた今後の展開についてということで，現在菊地さんの SNS をフォロー頂いている方もいらっしゃると思いますが，そちらの SNS を通じて，産地直売所，菊地さんのイチゴ農園脇にある作業部屋で販売しております。今年が新規就農1年目となるのですが，2年目に向けて EC 販</p>

		<p>売の本格的な運用というものを検討されていらっしゃると思います。そちらについてご支援等々賜ればなというふうに考えております。EC 販売を7月より本格的に開始と考えている点についてですが、「すずあかね」の生産が本格的に始まるのが7月というところもありましたので、それに向けて少しずつ準備を進めていければというふうに考えております。</p> <p>それにあたって、ぜひ澁澤ゼミの皆様と連携させていただきたい事項としては、先日第2回の会議の際に各学生の皆様よりご提案いただいていたところではありましたが、具体的な EC プラットフォームの選定や販売戦略の作戦などで、来年度7月からの円滑な EC 販売に向けた準備というものを今年度かけて進めていければなというふうに考えておりますが澁澤先生そのあたりいかがでしたでしょうか。</p> <p>ご説明ありがとうございました。EC 販売に向けては前回も含め、ゼミの学生からオンライン販売をやった方が良くということで色々具体的な提案があったかと思います。補足しますとオンライン販売をする以前に SNS 等で情報の周知も重要だと思います。私も菊地さんの SNS を色々見えています。今日も見ましたが、情報の更新の頻度が多くあって、今イチゴがいい感じに採れているという情報が以前より遥かに伝わっています。</p> <p>「すずあかね」の収穫は長くても 11 月の中旬まででしょうか。</p> <p>そうなります。外気温で5度以下が1週間ほど続くとイチゴが冬眠状態になってしまって花を出さなくなってしまうんですね。なので、今のところ 11 月半ばから末まで採れるとは言ってますが、実際は外気温が5度下回る日が1週間続くまで採りつづけるといった感じです。例えば、暖冬とかですと12月まで採れることもありますし、いきなり寒くなってしまう場合にはもう少し早くなってしまう時もありますので、天候を見ながらですけど 11 月頭は確実に採れているの</p>
	澁澤	
	勝又	
	菊地	

	<p>勝又</p>	<p>て参加できることになるので担保されることが1点目。2つ目は確実に商品化されるかどうかです。もちろんやってみなきゃわからないですけど、やったけど全部ダメで商品化できませんでしたってことになるのと全部ダメになっちゃいますので、難しいですけどこの辺の判断はよろしくお願ひしたいと思います。</p> <p>旅費および宿泊に関するケースですけれども、先ほど澁澤先生からお話あった通り協定に基づき、私どもで移動ないし宿泊にかかる経費負担についてはさせていただきたいと考えております。ただ、基本的には朝と夕ご飯は提供させていただきますが、その道中のお昼ご飯等については学生の方々へ一部ご負担いただくところはあります。基本的な新幹線代、宿泊代についてはこちらの方で経費負担させていただきたいと考えております。</p> <p>2点目、販売についてですが、今回お話をさせていただいているのが川村商店さんという洋菓子店さんになりまして、8月下旬ぐらいから実際に菊地さんの「すずあかね」を使って各種商品の製造をいただいている方でありまして、神子田朝市という盛岡市の中でも歴史ある朝市にて朝5時半ぐらいから販売しているのですが、それにも関わらず土曜日だと4時50分ぐらいから並び始めまして5時半に行った段階ではほぼ売り切れてしまうぐらい顧客が並んでいるような、それぐらい盛況な人気を誇っている洋菓子店さんになります。</p>
	<p>菊地</p>	<p>実際提供しているのは市場では規格外品となる「すずあかね」で、それを喜んで買い取ってもらって商品にしてもらってというところなんです。規格外とはいえ品質は変わらないので単純に美味しいですし、僕としても報われてよかったねと思うような商品だったので、ありがたいと感じているところでした。</p>
	<p>勝又</p>	<p>InstagramでのDMでしたり、Eメールでの受注生産というような形で販売されていらっしゃる方ですが、人的なリソー</p>

	澁澤	<p>スも枯渇してしまうほどに販売を盛況にされていらっしゃるということでお話を伺っているところでした。</p> <p>川村さんについては、先日ご相談申し上げましたところ、レシコンテストの参加にご快諾いただきましたので、ぜひ商品の実現可能性の側面を担保するためにも審査員として川村さんに入っていただければなど私どもとしても考えてるところでした。販売、商品化可能か売れるのかというところの側面については川村商店さんにご参加いただければその辺りの問題もクリアにできるかなという認識でした。</p> <p>ありがとうございました。よくわかりました。</p>
<p>3 澁澤先生の知人さまへのイチゴ商品の提供について</p>	勝又	<p>最後の3点目のところに進めさせていただきます。海外にいらっしゃいます澁澤先生の知人の方へのイチゴの提供についてということで、こちらについては、以前別のフルーツの際にもご相談させていただいた件があったかと思うのですが、その時と同様に生鮮食品として個人輸送するには中々ハードルが高いということが確認できました。合わせて日本郵政の方に確認しまして、どのような形で輸送することが可能かどうかというところで相談したところ、船便とEMSという個人輸送であれば対応が可能じゃないかというお話を頂戴したところです。</p> <p>ただ、本来であれば、「すずあかね」の特性を生かした状態でご提供できればと考えておりましたが、あまり甘味を加えない冷凍イチゴでの状態でご提供できれば1番良いのかなという見込みではいたのですが、船便やEMSでは冷凍での輸送が困難だということでお話をいたしました。次に課題と対応方針のところに移りますが、その現状を加味した上で基本的には暫定的ではありますが、加工品としてご提供させていただく術しかないのかなというのが正直なところでした。こちらはどのような加工方法が適切なのかというのも私たちはまだ判断がついていないところではありますが、加工品としてご提供させていただくことを念頭に検討を進めさせていただきたいというふうに思っております。それに先ん</p>

	<p>澁澤</p> <p>勝又</p>	<p>じて、まずは澁澤ゼミの皆様に「すずあかね」を召し上がっていただきたいというふうに考えておりましたので、私どものほうで購入してご提供させていただきます。協議終了後にも澁澤先生の方から送り先を頂戴できればそちらに発送させていただきたいと思っておりますので合わせてご検討いただければというふうに考えております。</p> <p>まずできることからというところで考えたらいいのかなと思います。単純にみんなが食べてブログなりなんなりで発信することはそんなに難しいことじゃないと思います。こんなふうにしてイチゴを食べてみましたとかね。それはできると思います。</p> <p>承知いたしました。ぜひ澁澤ゼミの皆さんと本件についても連携し続けていければと考えております。</p>
<p>4 自由討論</p>	<p>勝又</p> <p>斉藤</p> <p>菊地</p> <p>斉藤</p>	<p>こちら3点については以上となります。その他、澁澤ゼミの皆様から打ち合わせ事項等あれば、お伺いさせていただきたいと思っておりますがいかがでしょうか。</p> <p>ゼミ長の斉藤りんです。本日はお時間をいただきありがとうございます。SNSを拝見させていただいたところ、直売所の情報を発信していると思うのですが売れ行きはどうでしょうか？</p> <p>今は収穫量が落ちている時期なのでSNSでも少ないと発信しています。直売所に1人、2人いらっしゃるのですが、直接販売したり業務用で予約をいただいたりしたものを除いて昼頃には全て売り切れの状態となります。</p> <p>SNSを見ていると直売をやるという情報はわかるのですが、その後すぐに完売しましたといったアピールがあると次に買いたいと思ったり有名だと好印象を受けるので、次の販売日の前にそのような情報を入れることでこちら側にも売れ行きが分かっているいいと思いました。</p>

	菊地	<p>ありがとうございます。確かに今日は完売しましたという投稿をしないのはどうかなと思っていたので参考にしてその日や次の日でも売れ行きを告知していきたいと思います。</p>
	長谷川	<p>ゼミの長谷川です。本日はお時間をいただきありがとうございます。Instagram で今までイチゴの収穫をメインで上げていらしたと思うのですが、8月25日に川村商店さんでイチゴのロールケーキを作っていたという写真がより注目を集めたと感じたので、今度も商品化であしたり何か美味しいイチゴの活用方法があれば随時 SNS 等で上げていただければ、より注目を集めてオンライン販売前の下地になるのではないかと思います。質問なのですが、イチゴのロールケーキの写真の映りがかなり良かったのですがこの写真は菊地さんが撮られたものなのでしょうか。</p>
	菊地	<p>川村さんが撮ったものになります。それを美味しそうだなと思い起用したものになります。他の洋菓子店でも使用してもらっているのですが、実際に SNS で発信をしているのが川村商店さんだけで、また、写真を使いやすかったということです。このような写真があれば使っていきますし僕自身でも商品を手に入れたら構図を決めるのに悩むのですが、お菓子の写真と合わせてこのように加工していると情報を発信していきたいなと思っています。</p>
	夷子	<p>付け加えて質問させていただきます。本日はありがとうございました。私も Instagram を拝見させていただいたところ、8月21日に「すずあかね」を川村商店さんに買い取っていただいたという話を SNS のコメント欄でやりとりをしていてこの投稿が一番いいねが多かったものになっています。そこで収穫以外で裏の困っている面や農家でこそわかるものを簡単に発信していくことで少しずつ閲覧数が増えていくと思いました。</p>
	菊地	<p>Facebook と Instagram の二つを使っていて、Facebook を</p>

		<p>オフィシャルな告知, Instagram は日々のつぶやきや話し相手として使っているのですが, それこそ小粒が余るのはもったいないとなんとなく思い, つぶやいたものでしたのでとても反響をいただいて良かったと思いますし, 僕自身も農業を始めて知ったことがたくさんあるので, そういった部分を中心になかなか投稿できない場合もあるのですが, 知ってもらうための日々のつぶやきを Instagram で出来たらと思いました。今後は, 継続して後はもう少しいい感じの投稿をしていけたらと思います。</p>
佐藤		<p>佐藤と申します。よろしくお願ひします。私からは Instagram と Facebook で発信している情報を変えている意図をお聞きしたいと思ひます。</p>
菊地		<p>個人的な部分にもよるのですが, Facebook はオフィシャルなもの Instagram は日々のという形にしているのですが, Facebook では昔からの方たちからフォロワーが増えていってという中で日々の投稿をするのはタイムラインが流れてしまい嫌だなど思っている部分があります。Instagram だとこの部分はフランクだと思ひ, 過去のアグリフロンティアの時の SNS の授業の時に世界的にも Instagram のユーザー数が一番多いと話を聞いたのでそういった細かいところをお手軽に投稿できるのは Instagram の方なのかなと思ひて投稿をしています。</p>
佐藤		<p>個人的な意見ですが, Instagram の本文に貼っている URL が URL 化されない気がして, それかもどかしいと思ひのですが, 気になった方はプロフィールからとんでみるということをすると思ひるので記事の大事な部分だけでももう少しわかりやすく書くことでもっとリンクからとんで Facebook のオフィシャルな投稿も見ていただけると思ひました。</p>
菊地		<p>参考にさせていただきます。</p>

	清野	<p>清野です。本日はありがとうございます。質問ですが、菊地さんは地元の人たちに食べていただきたいという思いが強かったと思うのですが、インターネット販売をするにあたって場が広がると思うのですがどういう方に食べてもらいたいですか。例えば、東北の人に食べてほしいのか、それとも全国の人に食べてほしいのか、若い人に食べてほしいのか、家族に食べてほしいのか、そのようなところが気になるのでもしあれば教えていただきたいです。</p>
	菊地	<p>誰に届けたいのかというのは非常に重要な部分だと思います。</p> <p>個人的にイチゴは通年必要になってくるものと思っています。例えばイチゴのショートケーキなどは通年必要なものです。このミーティング期間でも誕生日を迎えて誕生日パーティーをしよう、イチゴのショートケーキを買おうとなった場合にイチゴがないからイチゴのショートケーキがない、でも子供はイチゴのショートケーキが欲しいとなった時にこのタイミングはその人にとって喉から手が出るくらいほしいイチゴというので、今イチゴを必要としている人に美味しいイチゴを届けたいというのがあります。</p> <p>なので年代や客層は関係なく、「すずあかね」を欲しい人に届けば生産者冥利に尽きると思いますし、強いて言えばそのような人たちに届ければと思います。</p>
	上谷	<p>3年の上谷です。本日はありがとうございます。Instagramでも拝見させていただいております。ハッシュタグですが投稿を見るとタグが3つしかなかったと思うのですが拡散力、人の目につく機会を増やすためにももう少しタグを増やしてもいいと思います。Instagramでは最大30個のタグがつけられるので盛岡やイチゴでもイチゴ栽培など無理のない範囲でタグを増やしていければと思っています。加えて品種名を入れてもいいと思いました。</p>
	菊地	<p>Instagramを触り始めてタグの機能が充実しているので使</p>

		<p>っているのですが自分で思いついたのが3つしかなく、他の方を見ているとたくさんのタグが流れていると1個1個見なくなり流してしまいます。検索に引っかかるので並べるのもいいと思うのですが、投稿をちゃんと見てもらうには長いのはという感じでした。しかしタグはもう少し増やしてもいいのかなと思っていたので参考にさせていただきます。</p> <p>木村です。Instagram の使用を見ていて思ったのですが、メッセージでやりとりするのがいいなと思いました。Facebook に載せている動画などを Instagram にも載せることによって動いているものが入ってくるので投稿として面白いものになるのではないかなと感じました。先ほどのハッシュタグでもお話ししていたのですが、ハッシュタグの他にもスイーツを作っている方のアカウント名を貼ることもできるので、そちらからスイーツを作っている方の Instagram にもとぶことができると思うのでアカウント名を貼りつけることもいいのかなとご意見の方をさせていただきます。</p> <p>菊地</p> <p>川村商店さんの投稿でも Facebook の方ではアカウント名を貼らせていただいたのですが、Instagram の方では貼っていない部分もあったので先ほどの質問にもあったように Instagram に一言二言のつけた方がというところにアカウント情報をのつけられたらと思いますし、動画は元々映像制作をやっていたこともあって静止画よりは動画の方が訴えかける力は大いにあるのでそういった動画は作業しながら自分で撮るといっても精神的なハードルもあるのでですけどそこは頑張ったのつけられたらと思います。ありがとうございます。</p> <p>堀井</p> <p>3年の堀井です。意見になるのですが、Twitter を見ると例えば玉山うるおいイチゴ園や川村商店さんの公式アカウントが見当たらずに Twitter も使用してもいいのではと思いました。例えば、トレンド入りでしたり Instagram 同様にハッシュタグを使って拡散することもできるので、リツイート機能のような面を含めて Twitter の使用を検討してみたい</p>
--	--	---

	菊地	<p>かがでしょう。</p> <p>Facebook, Instagram, Twitter の3つをやるのは少し忙しいかなと感じていました。その中でどれに主軸を置くのかとなったところ Facebook は告知, Instagram は日々のつぶやきとなると Twitter の方はあくまで転載用になってしまうのであまり使わないのかなと思っています。</p>
	堀井	<p>情報の発信はどの年齢層に向かってしているのでしょうか。</p>
	菊地	<p>SNS を使うにあたってどの年齢層にターゲットを置くのは重要なことだとは思いますが、どの年齢層に向けてというのは意識していません。情報発信というだけだったのでそこは不勉強な部分もあるのですが年齢層は決めていなかったです。見る人や気になってみる人に届けばいいなと思い発信をしている形です。</p>
	勝又	<p>一意見として捉えていただければと思うのですが、客層を絞らずにマーケティングしていくのはかなり難しいと思っています。若い人向けだったら価格をおさえなければいけなかったり、年齢が高くなると高級思考でも売れるのかもしれないとそういうので違ってくるものが出てくるので、映えを狙っていくのだとしたら Instagram を多く使い、映えるイチゴをたくさん撮ってこういうのがありますと若い人に広めていくのでいいと思います。高級思考で売るのであれば、夏イチゴということで付加価値をつけられるので値段を高くすることができると思います。そのようにアプローチすることで差をつけていくこともいいのかなと思いました。</p>
	菊地	<p>独立する前に勤めていた会社では、年齢層に向けた商品、アプローチ、SNS の投稿の仕方など見てきた部分はあるので重要だと思うのですが、なかなかノウハウがないことと上手くできないなと思っていたので重要なことだと思いました。</p>

		<p>す。ついつい目をそらしてしまう部分ではあるので、その重要性を十分に理解したうえで徐々に手をつけられたらいいなと思います。</p> <p>直売所での主な購入者は Instagram を見た方が中心だと思うのですが、これまで直売所に来た方の中で年齢層のボリュームゾーンはどのあたりになりますか。また、購入されている方は市内の方が多いでしょうか。</p> <p>幅広いですね。若い方もいらっしゃいますしお年を召した方、同い年ぐらいの方、幅広くいらっしゃいます。人伝いに聞いた方もいます。そのため、どの年齢層が来るという感じではなかったです。</p> <p>直売所で買われる方は一般の方が多いですね。業務用となると全国でお菓子屋さんだったりするので、直売所でしたら市内の方が多い印象です。</p> <p>直売所に来てくれた方はたくさんいらっしゃると思うのでそういった面で口コミが増えていければなと思います。Google Map や Instagram でコメントをいただいた方に1人1人真摯に返信されているのを見て心温まるなと思ったのでそういったところも含めて認識を広げられたらなと思いました。</p> <p>SNS を寂しい時や疲れたなという時によく見るので、返信やレビュー、コメントをもらうととても励みになるので一件一件むしろ返したくなってしまっています。実際に投稿してくれた方も、直売に来てくれた知り合いの方がこういう風にご書いていただいておりますという感じでコメントさせていただいたのでそういったアプローチは重要ななと思うので参考にさせていただきたいなと思います。</p> <p>ここで取りまとめいたします。最後に斎藤さんからも話が出たように Google でまず個人は「すずあかね」を知らなく</p>
	勝又	
	菊地	
	斉藤	
	菊地	
	澁澤	

ともイチゴの美味しい食べ方等みんなが検索をかけます。その際に、上位部門に何が出てくるのか、これは Google だけでなくアマゾンでも同じだと思います。一番検索サイトとして見るのは Google です。商品の販売から考えると最近アマゾンで検索が増加しています。最初にホームページを Google にしている人が多いですけど実はアマゾンにしている人も今の統計では結構います。なので、例えばそこに「すずあかね」を入れたり、何かしたときにどこまでそういうのが出てくるのかなということが一つの基準じゃないかなと思っています。Google にイチゴと入れたときに、そこから関連するものが出てくるのが戦略的にできるのが一番いいかなと思います。

地域の人が口コミだけでは販売数が限られてしまうので一定のところまでいくと伸びなくなってしまいます。結果的にオンライン販売が決め手となってくるので SNS を効果的に使って EC 販売に結びつけるということが大事になってきます。特に検索で最初のページにどれくらいポジティブな内容が出てくるかということに尽きると思います。なので、YouTube も同じです。YouTube でイチゴ、「すずあかね」でいれると全然出てきません。それは動画があまりないからだと思います。それが盛岡市さんのホームページででてくる、東洋大学でてくる、これはまさに協定を結んでいる強みです。それだけでもかなり見る人は多いですよ。

3年間お時間をいただいているのでアマゾン、SNS 全般にやりながら最終的には Google で検索した時に上にポジティブな情報が出てくる。返事をするのは大変だと思うのですが、工夫してやっていくことで必ず EC 販売につながると直感的にも思っているので取り組みを頑張っていきたいです。できるだけ学生の意見にも耳も傾けていただいて今後の成果に期待をさせていただきたいと思います。ありがとうございます。

勝又

ここで第3回の打ち合わせは以上とさせていただきます。ありがとうございました。

