

議事概要	
会議名	第1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6月15日（水）10時30分から11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、大橋様 澁澤ゼミ 4年生 斎藤様、佐藤様 盛岡市 玉山総合事務所 産業振興課 農政商工係 及川農政商工係長、高原、高橋
議題項目	1 EC サイト販売のご提案 2 付加価値提供のご提案 (1) 第二回レシピコンテスト (2) 絵本・続編 (3) オリジナルパッケージ (4) フリーペーパー広告 (5) 農カードプロジェクト参加 3 自由討論

テーマ	発言者（敬称略）	議事
1 EC サイト販売のご提案	佐々木	澁澤ゼミナール3年ゼミ長の佐々木です。前年度の活動を4年生の先輩方から引継ぎまして、今年度も菊地様並びに玉山うるおいイチゴ園をご支援させていただきます。今回の第1回オンラインミーティングも有意義な時間になるよう最善を尽くしますのでよろしくお願い申し上げます。それではこれから発表に移ります。大まかな内容としては、EC サイト販売のプラットフォームご提案、イチゴ販売に伴う新たな付加価値提供のご提案についてです。発表者は EC 販売提案を木村が、付加価値提案を一ノ宮、大橋、河端、佐々木がそれ

	木村	<p>ぞれ担当いたします。では、EC 販売班の発表からよろしく お願いします。</p> <p>私たちはイチゴ販売の販路拡大を目指すべく、前回までの 会議から引き続き EC 販売を開始することを提案します。今 回の会議では、菊地様が実際に EC 販売を開始することを念 頭に私たちが比較検討した末、おすすめ出来るプラットフォ ーム、販売場所を紹介します。私たちがおすすめするプラッ トフォームは「STORES」です。プラットフォームとは、誰で も簡単に販売サイトを作ることが出来ます。このような特徴 を持つことから最初のハードルが低いといえます。</p> <p>こちらが「STORES」の特徴です。無料でサイトが作成でき ること以外にも、プログラミング言語を使うことなく豊富な デザインテンプレートを用いて自分好みのサイトデザインを 組み立てられます。また、初期費用がかからないことに加え、 月額固定費用なしの保管・梱包・発送業務代行サービス と提携しているため、業者依頼をする必要がないことも魅力 的です。他にも特徴は多くありますが、プラットフォームの 特徴にもなるのが、SEO 対策によりネット検索に引っかかる サイトを持てるという点です。次のスライドで実際にネット 検索に引っかかるのかを見ていきます。</p> <p>こちらは実際の「STORES」でのイチゴ販売事例です。今回 参考にさせていただくのは県外のイチゴ農家様のサイトで す。現在はシーズンから外れており販売はなされていません が、手の込んだサイトに仕上がっていることが見受けられま す。それでは実際ネット検索に引っかかるのでしょうか。販 売しているイチゴの品種名をいれて検索してみたところ、4 番目に発見することができました。やはり私たちも、ネット 上で「すずあかね」と検索されたときに上位表示されること を目指しているため、SEO 対策可能なサイトを持てる 「STORES」での EC 販売を強く推奨します。</p> <p>次に、数あるプラットフォームの中からはなぜ私たちが 「STORES」を選んだのかという理由について、同じくプラッ トフォームとして区別される「shopify」、「BASE」と比較</p>
--	----	---

		<p>しながらご説明いたします。</p> <p>まずは「shopify」です。「shopify」は月額費用がかかるため、シーズン限定で販売する「すずあかね」には向きません。商品を買っていない時期にサイトを維持するためだけの資金が必要となると、適しているとは言い難いものになります。またデザインに関しても、種類、構成難易度の面から見たとき「STORES」に利点があると感じます。これらのことから「shopify」と「STORES」では、「STORES」が菊地様の状況に適合したものといえるでしょう。</p> <p>では次に「BASE」との比較です。手数料の比較は右上の表になります 3,000 円以上となると「BASE」の手数料が安くなっていますが、現在の菊地様のイチゴパックの値段を考慮すると「STORES」の手数料が安くなります。また、デザイン数も「STORES」のほうが4倍以上ものテンプレートを持ち、工夫のしやすさという利便性の面で高い優位性を誇りました。これらのことから「BASE」と「STORES」でも、「STORES」が菊地様にとって扱いやすいプラットフォームかと思われます。</p> <p>まとめです。「STORES」は他の二つのプラットフォームと比べて月額費用が掛からず、手数料も安い、そして、デザインテンプレートも豊富にあることから最小限の手間で作成することができます。また、決済方法も無難なものが一通りそろっています。これらの理由から、私たちは「STORES」をおすすめします。</p>
2 付加価値提供のご提案	一ノ宮	<p>続きまして、「すずあかね」の付加価値提供の提案に移ります。まず、この発表における5つの付加価値提案について、それぞれに対応する現状と組み合わせて述べさせていただきます。</p> <p>1つ目、第一回目からの継続した活動で再び話題創出を図るため、第二回レシピコンテストのご提案です。</p> <p>2つ目、絵本第一弾作成の経験から、現段階ではネット掲載のみですが、それを、ローカルに向けてもするため絵本第二弾のご提案。</p>

<p>(1) 第二回レシピコンテスト</p>	<p>3つ目、現時点でのイチゴの販売において菊地様の「すずあかね」と押し出せる主張が弱いこと、他のイチゴと差別化を図るためオリジナルパッケージ作成のご提案。</p> <p>4つ目、SNS 活用の機会が増えたことで対外的アピールは強化されました。そこで、さらに SNS になじみがない地元の方々へのアピールを積極的に行うため、フリーペーパー広告のご提案。</p> <p>5つ目、EC 販売の開始に伴って全体的な知名度を向上させたい、付加価値をつけたいという点から農カードプロジェクト参加のご提案。ここからは以上の5つについて詳しく述べていきます。</p> <p>はじめに、レシピコンテスト第二弾についてです。昨年11月に、「すずあかね」をより多くの方に知っていただくため、レシピコンテストを開催いたしました。多数のレシピが提出され、現地での試食会も行い、最優秀賞を得た、「ミルクとイチゴ薫るロシアンティーゼリー」は川村商店様にて商品化され、数多くのお客様からご好評をいただきました。そして Amazon でのレシピ本出版にも繋げることでアウトプットも図りました。第二弾を行うねらいとしては、「継続した活動による定期的な話題創出」「情報発信を通じた市内、市外へのすずあかねの PR」です。私たちは、前回同様趣向を凝らしたレシピの提出に励みます。その中から優秀な作品を選出していただいたのち、二次審査実施による現地試食会への参加をさせていただきます。続けて、レシピコンテストから派生した活動も行います。Amazon での出版はもちろん、まだ検討段階ではありますがレシピを QR コード化し発展させた活動なども考えております。活動の性質上、発信先は盛岡市内外そして東洋大学内になるかと思えます。第二弾も前回に引き続き「すずあかね」の知名度向上に尽力いたします。</p>
<p>(2) 絵本・続編</p>	<p>2つ目は、絵本の第二弾作成です。既存の絵本があることから、作成ノウハウを十分に生かせるのではないかと思います。</p>

<p>(3) オリジナルパッケージ</p>	<p>河端</p>	<p>す。第一弾では、盛岡タイムスに取り上げていただき、市のホームページにも掲載がされたこともあり、イチゴの購入者からではなく「読者」という異なる視点から「すずあかね」、そして菊地様のことを知っていただけた機会ができたと思っています。今回も、新たに作成し話題創出に貢献いたします。以前の経験を活かし同じく電子上で作成していきます。電子媒体のメリットとして、アクセスや共有が容易な点、半永久的な閲覧が可能な点が挙げられます。その恩恵を預かり、第二弾としても引き続き作成に励みたいと考えております。私たちは前回同様、絵本の作成に携わります。現時点での想定として、イチゴが人間になって農園を守る物語や、キャラクターの「すずあかねちゃん」を起用し、彼女を中心とした物語などを想定しています。こうして作ったものを電子媒体で続編として作成いたします。</p> <p>3つ目、オリジナルパッケージ作成についてです。具体的な内容としては、直売及びオンライン販売、あらゆる形式の販売方法においても「すずあかね」を他のイチゴと差別化し売り出せる、オリジナルパッケージを作成するというものです。販売パッケージを作る一番の目的は、他のイチゴとの差別化を図ることでの売り上げ促進にあります。また、「学生が考えたパッケージ」という点においても新たな希少価値創出に寄与すると見込んでいます。現状、「すずあかね」は味であったり、第一回レシピコンクールであったりと、苺そのものの価値を売りにアピールをしておられますが、お客様の目に入った瞬間から魅力的な品種として認識されることで、更なる差別化へ踏みだせるのではないかと思います。本提案の実現により、差別化を狙ったパッケージでの売り上げ促進及びブランド力向上、そして学生考案の観点から新たな希少価値の創出に貢献いたします。</p> <p>本提案の流れとしては、はじめにデザイン案をゼミ生が中心となって考え、そのいずれかを菊地様の判断のもと実際のパッケージとして採用して頂きたいと考えています。パッケージ完成後に SNS で発信していただくことでフォロワー様へ</p>
-----------------------	-----------	--

<p>(4) フリーペーパー広告</p>	<p>佐々木</p>	<p>の周知にもなります。こちらのスライドは、パッケージデザインの仮案として私が実際に作成したものです。キャラクターのデザインは、現澁澤ゼミナール 4 年、三須さん考案の「すずあかねちゃん」を起用したいと考えております。先ほど絵本の内容で触れた「すずあかねちゃん」と同義です。以前、菊地様には「すずあかねちゃん」がデザインされたTシャツをお渡ししたと思います。Instagram にも掲載し、発信していただいたこと、一同感謝申し上げます。フォロワー様からも大変いい評判をいただいております。学生考案のオリジナルパッケージを活用した新たな付加価値とあわせて、お渡ししたTシャツを着用しての販売という形で菊地様にもご協力いただくことで、かわいらしい見た目からは想像がつかない、「すずあかね」が持つ酸味のごとく、画一的な枠にはまらない、個性あふれるイチゴ農家として菊地様自身も大いにアピールできると考えております。</p> <p>正面のデザインは、パック詰めされたイチゴが見える様に中心がくり貫かれてあります。左側面は農園のロゴと、澁澤ゼミナールが現在 Amazon で出版している『経済学部が作る本気の料理』から SHIBU'S キッチンのロゴマークを拝借させて頂きました。ロゴとロゴの間には赤と緑を使用して苺柄を表現したプラスマークを配置することで、玉山うるおいイチゴ園様と澁澤ゼミナールの共同制作であることを示しました。</p> <p>キャラクターの横には QR コードを配置しました。これを読み取ると、「すずあかねちゃん」のプロフィールを読み込むことができます。菊地様のお手元にスマートフォンがありましたら、実際に QR コードを読み込んでいただき、お客様と同じ視点からぜひ体験してほしいと思います。そしてこちらがパッケージ本体の写真と、イチゴを中に詰めたときの写真です。菊地様のご要望に寄り添った作品作りに尽力します。</p> <p>4つ目、フリーペーパー広告についてです。フリーペーパーは掲載企業からの掲載料で運用され、読者へ無料で届けら</p>
----------------------	------------	--

<p>(5) 農カードプロジェクト参加</p>	<p>大橋</p>	<p>れる印刷物のことを指します。種類は、一枚のチラシ形態や小冊子形態のものなどいくつか種類があります。SNS での対外的アピールに伴って、農園やイチゴに関連したチラシ広告をフリーペーパーで作成することで、普段ネットワークに触れる機会が少ない地元の方々へ情報発信できると考えます。</p> <p>読者は一切お金がかからず入手できることももちろん魅力的であるのですが、フリーペーパー設置協力店舗の活用により、自らが配布活動をしなくても多くの人の目に留まることが大きなメリットだと感じました。</p> <p>加えて、私たちは活用方法の例としてスタンプラリーを提案いたします。川村商店様は玉山うるおいイチゴ園様の「すずあかね」を使用したケーキの販売実績があります。「すずあかね」を使用した商品をスタンプ対象商品にして、購入者にスタンプを付与。スタンプが溜まれば特典が得られるという内容にしてフリーペーパーを設置します。このような工夫をすることで、地域に住む子どもたちにも楽しく農園のこと、イチゴのことに興味を持ってもらえるでしょう。ただ、スタンプラリー形式は提携される店舗との合意も必要になるため、双方にとって負担の少ないものを実現することを念頭に活動したいと思います。</p> <p>具体的活動の流れですが、フリーペーパーの広告デザイン案の大まかな条件のすり合わせを菊地様と行い、それに沿ってゼミ生がフリーペーパーのデザイン案を提示します。また、コンテスト化して学生に公募をかけることもできます。採用された案は広告デザインとして起用していただきたいです。学生のかかわり方はスライドの通りです。以上がフリーペーパーのご提案になります。</p> <p>5つ目、農カードプロジェクトへの参加の提案です。「農カード」は、現在、全国 140 の農業関係者が参加し、生産者と消費者を近づけるもので、イメージとしてはプロ野球カードの農家版として盛り上がっています。顔写真、生産物、都道府県記載の名刺代わりになる代物で、消費者に安心して買ってもらうためのツールとして注目されています。主に</p>
-------------------------	-----------	--

EC 販売での農作物購入ごとに一枚同封しています。農カードプロジェクト参加を提案する意義として、今後オンライン販売実施に伴う全体的な知名度向上を図ることにあります。

ここでプロジェクトへの参加することで得られる利点について紹介します。まず、収穫の時期になったら SNS やホームページより宣伝をします。シェア機能等で農カードプロジェクトの公式アカウントにより農家様の情報を広めてもらえれば効果としても大きいと思います。そこから他の農家様とのコミュニティの広がりも見込めることでしょう。カードの特徴として裏面に QR コードがあり、その QR コードから農家様のホームページやサイトに繋がる事が出来るため、EC 販売の促進や情報周知にも十分役立つと考えています。また農カードを集めている方もいるため、新規顧客拡大への可能性も見込めます。具体的活動としてはこのプロジェクトへの参加です。広く全体の知名度向上をはかるので、多様な方面に向けて発信できます。画像にある通り、それぞれデザインを工夫しています。デザインは四種類まで作れます。

そこで学生の関わり方としては菊地様へのヒアリングに加えて、他のカードとの差別化、目を引くような表面デザインの提案、選定の面で尽力します。農カード新規募集メンバーのエントリー期間が先日公開され、2022 年 7 月 10 日から、7 月 16 日までとなっております。申請方法は公式ツイッターからご確認いただけます。ぜひ、本プロジェクトに参加してみたいかがでしょうか。以上で農カードの提案を終わります。

提案のまとめをします。まず、イチゴの販路拡大を目指すための「STORES」を活用した EC サイト販売、付加価値提供の継続を目指して、それぞれ、第二回レシピコンテスト、絵本第 2 弾、パッケージ制作、フリーペーパー広告、農カードプロジェクトへの参加。これらを私たちの提案とさせていただき、発表を終わります。ご清聴ありがとうございました。

<p>3 自由討論</p>	<p>澁澤</p>	<p>これで学生チームの発表を終わりにします。ありがとうございました。</p>
	<p>高橋</p>	<p>皆さんありがとうございました。素晴らしい発表資料でも見やすかったと思います。</p>
	<p>澁澤</p>	<p>かなり多岐にわたっている内容になるので質疑応答させていただければと思います。せっかく菊地様も同席していますのでぜひ忌憚のないご意見を頂戴して、今後の研究に繋げていきたいと思いますので、ぜひ遠慮なく意見を賜ればと思っております。まず質問などあればお願いします。</p>
	<p>高橋</p>	<p>私のほうからお伺いして、後ほど菊地さんのほうからお伺いしたいと思います。その前に、質疑というより報告事項を先にお話ししたいと思います。レシピコンテストのほうは先日やり取りさせていただき、最終選考の試食会の際に川村商店様に作成していただく予定です。開催日程の折り合いで、可能な日が7月25日、27日、28日というふうになっておりましたので最終審査でこちらにお越しいただく際に日程組むのであれば、川村商店様のご都合がいい日程で調整できればと思っていますのでよろしくお願いします。</p> <p>何点か質問ですけれども、オリジナルパッケージのところで発表資料を見ていたんですけれども、「すずあかねちゃん」のプロフィールのQRコードをちょっと読み取っていたのですが、アンドロイド端末のせいなのか読み取れなかったというところがありました。</p>
	<p>佐々木</p>	<p>アンドロイド端末の方でも読み取れるかと思うのですが、どの画面で滞ってしまったとか教えていただければこちらで指示ができます。</p>
	<p>高橋</p>	<p>結構最初のほうでPDFファイルを表示できませんと、無効みたいという形でページに飛べなかったです。</p>

佐々木		<p>かしこまりました。一度こちらで確認させていただいて、QR コードは後程送信させていただきます。</p>
高橋		<p>あと気になったところでいえばもう一つ、最後にお話ししていた農カードプロジェクト、こちらのほうだったんですけれども、表紙は皆さんの顔写真とかそういったものが載っていたりするんですけれども、裏面は農家様の住所とか品種とかそういったものも記載されるのでしょうか。</p>
佐々木		<p>はい。裏面なんですけれども、農家様のプロフィールにつながるようなリンクや QR コード、そういったものを配置したら広く情報を周知できるのかと考えております。例えばもし、農カードの表面のほうを、「すずあかねちゃん」をお使いいただけるのであれば裏面のほうに先ほどの QR コードを入れてみてもなかなか面白いんじゃないかと私たちのほうで考えております</p>
高橋		<p>ありがとうございます。私のほうから伺ってみたいなどいうのはそういったところでしたので、後は実現可能かというところも含めて菊地さんのほうからお話伺えればと思います。よろしくお願いします。</p>
菊地		<p>玉山うるおいイチゴ園の菊地です。発表ありがとうございました。農カードプロジェクト面白そうですね。今ネットで調べてみたんですけれども、なかなか面白そうで、僕だけじゃなくて周りにも一緒にやりたいと思う農家さんとかもいらっしゃるので、参加を促してみても、それこそ岩手県でも新進気鋭な方たちに向けても紹介して参加出来たら結構面白いのかと思います。</p>
佐々木		<p>新規顧客の獲得も見込めるのかと考えております。</p>
菊地		<p>そうですね。他のカードを見てもなかなか個性的な写真使われている方多くて遊びがいがあるのかなと、黒歴史になら</p>

		<p>ない程度に、使い方かなとは思いますが、でも凄い興味深いなと思います。</p> <p>何点か気になることをお聞きしたいと思います。まず最初に、EC サイトの「STORES」の件でなんですけれども先ほど「すずあかね」でも検索して引かかるようになっていうところだったんですけれども、「あまおう」や「紅ほっぺ」などのメジャークラスだと大体の方パッと思い浮かんだりすると思うんですけれども、夏イチゴ自体の知名度が低いっていうのももちろんあるんですけれども、品種をバシッと検索できる方ってなかなかなくて、例えば作ってる農園名だったりとか、もうざっくりイチゴとか検索すると思うんですけれどもそうなった場合品種以外でも、園名、今回でいうと玉山うるおいイチゴ園などの名前とかでも簡単に引かかるようになるのでしょうか。</p>
山口		<p>澁澤ゼミナール 3 年の山口がお答えします。スライドには割愛してましたが、農園名を検索した結果、このように 2 番目に出るようになってるので、例えば玉山うるおいイチゴ園と検索しても出る可能性が高いと思っています。SEO 対策画面から進んでいただき、右画像のタイトルの部分から自分の引かってほしい単語を入力すると、そのキーワードで検索されたときに出やすくなるものとなっています。</p>
菊地		<p>これは複数設定できるのでしょうか。</p>
山口		<p>複数設定は可能になっております。キーワードを入れすぎると難しいので、基本は 2 つ 3 つでしたら大丈夫です。</p>
菊地		<p>ありがとうございます。検索する場合に一発目に「すずあかね」ってバシッと打てる人って結構詳しい方だなって僕の個人的なイメージもあるし、まだまだ玉山うるおいイチゴ園っていう名前がそんなに広まっているとはおこがましくて前に出られないんですけれども、夏イチゴとかだったら引っか</p>

		<p>けやすいのかなって思っているのですが、そういったところで複数キーワード設定できるのいいかなって思います。</p> <p>今僕のほうでも EC サイト等々で調べていて、有名どころでいうとヤフーショッピングとか Amazon などのモール型を使うことになるのかなと思っていましたんですけども、これだとやっぱり手数料やらロイヤリティなどの売り上げに応じた料金がかかってくると思うので利益的な部分でいうと「STORES」を使った方がいいのかなとは思っているんですけどもそういったところはその通りの認識なんでしょうか。</p> <p>そういう認識であっているとは思いますが。自分も何件かヤフーショッピングなどで検索した結果、ヤフーなどのキーワードと一緒に検索したら出てきます。例えば「すずあかね」と検索した時には、別のイチゴの品種やヤフーのプラットフォームの中でしか出てこないといったことになっておりますので、Google 検索の最初のキーワードを検索した時に、パッと自分のサイトが見える形のほうがいいと思っているのでこちらの提案をさせていただくという形です。</p> <p>去年に澁澤先生とお話させていただいたときに、世界では検索するときに Google か Amazon を使うっていうお話を伺っていたので、やっぱり Amazon で検索するってなった時に Amazon に出していたほうが引っかけやすいのかなと思っていて、そのあたりというのは、自分のストアを持ちながらもモール型も同時並行で利用した方が効果は高いんですね。</p> <p>そうです。そのような認識で大丈夫です。</p> <p>ありがとうございます。そちらも含めた展開もしていきたいし、お客さんにヒットしてもらいたいというのもあるのでそのあたりは検討していきたいなと思います。</p> <p>立て続けに申し訳ないのですが、オリジナルパッケージの件について、以前僕が独立する前にある観光農園のほうで働</p>
	山口	
	菊地	
	山口	
	菊地	

		<p>いておりました、その時は既製品のプラのパックに農園を示すシールを貼っていました。こちらのパッケージは実際の「すずあかね」を使ったものなんですか。</p> <p>こちらはすべてパワーポイントのデザインを使って作成しております。</p> <p>なるほど、実際に「すずあかね」のデザインを使ったら面白いのではないかと思います。こういう風の中を切り抜くのは面白いなと思って拝見しておりました。</p> <p>ただ、一個一個のパックに貼っていくのはなかなか手間がかかり、出荷量が増えていくとその分だけ事前に準備したりと、資材が無くなった場合に発注だのといったことがありまして、僕のほうでも売るとしたらパック販売は必須になるだろうなと思って去年から検討は進めておりました。農園で取れたイチゴ 16 粒入り、20 粒入りとか 24 粒入りとかをソフトパックに入れて選別してるが、そのソフトパックをそのままパックに入れられるような環濠型のパックがあります。そのパックを使ってやってみたいなどは考えています。そうすると今のスライドにも映っているように、イチゴをパックに別詰めするという作業も省けますし、夏場のイチゴはパック詰めにしてバラ詰めをしていると蒸れたりとかして、下のほうがかびてしまう。もともと日持ちする品種ではあるんですが、できればソフトパックをかませた状態でパッケージしたいというのもあってそちらのパックを使っていきたいなと思います。来た際に実物を見せられればと思います。</p> <p>その方が私たちのイメージが付きやすくなると思いますのでよろしくお願いします。</p> <p>あと、実際に貼る手間という部分でパッケージ業者さんとも相談していたのですが、印字することが可能で、そうすると貼る手間を省けるので選別したイチゴをそのまま入れるだけという風になります。白黒でもカラーでもできるって話だ</p>
佐々木		
菊地		
佐々木		
菊地		

	<p>佐々木</p> <p>菊地</p> <p>澁澤</p>	<p>ったので、もちろんシールよりも単価は高くなってしまいうんですけれどもそういった効率化の部分を含めると検討の余地はあるのかなと思います。そのあたりも含めて考えていければなと思っております。</p> <p>私たちのほうとしましては、なるべく一緒に関わって商品づくりをしたいと考えていて、自分たちの力でできるだけ介入ができるところはしていきたいなというふうに考えています。</p> <p>そういうことであれば、写真の通り作ってくれたものは一枚のフィルムのように思っていますので上から貼る分には全然問題ないと思いますので、そういった展開も全然ありかなとは思っています。EC サイトを展開するにあたって1パック 300グラムで販売するのは必須になってくるのでそこも今後詰めていけたらなと思います。</p> <p>あとはフリーペーパーの件なんですけれども、これも非常に面白いとは思って、僕のイチゴを使ってくれている川村商店さんもなんですけれどもジェラート屋さんだったり、あとは市内のステーキ屋さんといった様々な店舗に出していますからそういったところも含めて協力店さんとの合意も取りやすいのかなと思います。一緒にみんなを巻き込んでいけたらなと思っています。非常に面白いと思います。以上になります。</p> <p>どうもありがとうございました。少し内容について付け加えますが、オリジナルパッケージは実際に作ってみようということで学生が頑張って知恵を出して作ってくれたんですけれども、全部これをやろうとするとコストがものすごくかかってしまいますから、例えば限定的に店頭販売でもできますので50、100だけ作ってみてそれでお客さんから見たときにこのパッケージとそうではないもので、どちらを手取るのかみたいなことを含めて購買の行動を分析できます。また「すずあかねちゃん」の隣に付いている QR コードには彼女</p>
--	--------------------------------	--

		<p>の血液型等が書かれています。お客様はこの QR コードに関心を持つと思いますので、そうすると他のイチゴとは扱い方がだいぶ変わってくると思います。</p> <p>全部をやるのはコスト的に難しいと思うので最初は限定的に行って、そういう形に関われれば面白いのかなと思います。仮に作ったパッケージをお客様が手に取らなかったら、もしくは QR コードを見なかったとしたらそれはうまくいっていないということになるので、検証の結果として得られると思います。オンライン販売と店頭販売でどちらも限定的に行うことで後の検証ができるということで考えています。</p> <p>そういうことであれば、限定的な販売はウェルカムですし、今年からも直売できる販売先を増やそうと考えているので、そういったところも含めマーケティングに使うのもまた一つの手かなと思うので問題ないかと思います。</p> <p>人にプレゼントするときもこっちのほうが面白いと思います。若い人を対象にしないといけないと思います。アイデアがあってやっているの、自作パッケージの値段が高くなってしまふのはだめですけど、同じであればこっちを間違いなく手に取ると思います。</p> <p>それともう一点オンライン販売のほうです。私自身がもうずっとやっています、Google と Amazon がメイン検索ツールになります。そこで「すずあかね」と入力する人はおっしゃる通りなかなかいないですが、おいしいイチゴと入力する人はいると思います。ちょっと細かくなると夏イチゴとかもありますね。入力したときに直接出てくるのかということに尽きるので、まずは Google からオンライン販売は「STORES」で実施し、もう一つ Amazon で出てくるような仕掛けを作らなければなりません。前にも話をしましたが、Amazon で本を出した一つの理由がそれです。そうすると検索というものには広がっていく仕組みがありますので実際には Google にも同じ仕組みがあります。Amazon も実は Google と紐づいています。ほとんどの人は Google を使うと思いま</p>
菊地		
	澁澤	

		<p>す。マッピングとかも全部使えますので Google で検索したものについては、場所が非常にわかりやすかったり、特定のサイトが出てきたり、そのような仕掛けが山ほどあります。サイトをたくさん運営すると費用負担がかかってしまうので、うちのチームではお金がかからないものに焦点を置いて商品を売るという形にして議論した結果、「STORES」に行きついたということです。</p>
	菊地	<p>ありがとうございます。Google で検索してもらうための一つの手段という形でオンライン展開をしていくといった感じですね。腑に落ちました。</p>
	澁澤	<p>レシピコンテストは川村商店様のほうで日程を決めてもらって、こちらは問題なくお伺いします。レシピコンテストはこれからですけれども、最終的に考えているのは商品化もそうですけれども、イチゴをそのまま使うことは難しいとわかったのでレシピをお店で使ってもらうことにします。レシピの輸出ということで海外のレストランには話を持ち込もうと考えています。そうすると日本から来たレシピでイチゴを使った料理を出しましたということになれば大きなインパクトにはなると思うので、アメリカであれば品種は違ってもイチゴは手に入るので、レシピコンテストのレシピを輸出したということでメディアなどに向けても大きな題材にはなるのかなと思います。</p> <p>実際に輸入するとなるとなかなか難しいではありますが、アメリカから輸入したいという希望が出るだけでも話題になると思います。レシピコンテストを開催して、レシピを出して、日本の「すずあかね」が欲しいという声上がる。これが事実になることで広告としてまた広げていくことができると思います。</p>
	菊地	<p>ありがとうございます。去年もシンガポールのお店とやり取りしてもらったんですけれども、海外から見た日本のフルーツはすごい評価が高くて、先の展開を考えると、話題にな</p>

		<p>って効果は高まると思います。非常に面白そうなので、進めていければなと思います。</p>
	澁澤	<p>中身について他にありますか。</p>
	高橋	<p>絵本のほうで、今回は PDF の形式という認識でしょうか。</p>
	佐々木	<p>お答えいたします。こちらに関してはオーディオブックと PDF の平行作業を行っていきます。オーディオブックは実際に脚本をもう作っていて、第一弾、第二弾、第三弾という風に継続して出していくつもりなんですけれど、こちらと、PDF を盛岡市のHPに載せていただきたいと思います。</p>
	澁澤	<p>オーディオブックはもう監修が済んでいまして、収録するところまで来ています。もちろん公開する前に一回聞いていただきます。菊地様にも出ていただきたいと思いますし、私も出たりして面白くしようと学生が考えています。アメリカではオーディオブックは普通に聞いているものですから時代を先取りするという意味でもオーディオブックを作成しています。出来ましたら一度データをお送りするので聞いていただきます。菊地様ご本人の声も入れて完成させます。その後で公式 You tube に出していけたらと思います。レシピコンテストの試食会は7月の後半かなと思います。</p>
	高橋	<p>できればこの曜日にかぶせたほうがいいのかはありますか。</p>
	澁澤	<p>できれば木曜日のほうがいいです。</p>
	高橋	<p>木曜日ということでしたら7月28日を最終審査会という形で、宿泊との兼ね合いも合わせてまた調整します。菊地様のほうでイチゴのご用意は今のところ大丈夫でしょうか。</p>

	菊地	<p>今の生育予測でいくと7月の半ばから末ごろに取れ始めるというところなのですが、食べられるだけご用意できるかドキドキしながらイチゴを見ているので、できればこの前のようにイチゴ狩りという形で、タイミングが合えばかなりの量ありますのでおなかいっぱい食べられるよう栽培を続けます。</p>
	澁澤	<p>ありがとうございます。楽しみにしています。</p>
	佐々木	<p>旅費負担の件感謝申し上げます。ありがとうございます。農園の雰囲気を感じさせていただいて今後のご支援につなげたいと思います。最後に、「すずあかねちゃん」のプロフィールなんですけれども、QRコードを実際に読みこんだ後の画面がどうなっているかというのを共有のほうで直接お見せしたいなと考えております。こちらの画像が、QRコードを読み込んでいただいた後表示されます。イチゴの色をモチーフにしたプロフィールを作ってみました。</p>
	菊地	<p>かわいらしいですね。ありがとうございます。</p>
	澁澤	<p>それでは本日はありがとうございました。</p>
	菊地	<p>ありがとうございました。</p>
	高橋	<p>ありがとうございました。</p>