

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オンラインミーティング
日時	令和5年10月25日(水) 10時00分から11時15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年生増田様、森屋様、小笠原様、江川様、松尾様、大森様 澁澤ゼミ 2年生中村様、糠森様、有井様、名倉様、渡部様、上野様、大木様、村上様、市川様、黒田様、高田様、松山様、石橋様、山口様、藤波様、岡村様、日野様、大嶽様、岩瀬様、石口様 盛岡市 玉山総合事務所 産業振興課 農政商工係 新井
議題項目	1 3年チームからの発表 (1) 第三弾フリーペーパー (2) 成果集 2 2年チームからの発表 (1) ステッカー (2) 入浴剤 (3) イチゴジャム (4) 草木染めのハンカチ (5) カレンダー (6) オリジナルTシャツ

テーマ	発言者 (敬称略)	議事
1 令和5年度の活動提案	澁澤	それでは、時間になりましたので、盛岡会議を始めさせていただきますと思います。ちょうど3年目の一番成果を

		<p>出すときにあたります。また、この夏は特に暑くなり、菊地さんには大変ご苦勞があったかと思います。うちの学生の方は、この後どういった提案ができるのか、2月19日に盛岡市のほうで発表が仮で決まっているとご連絡をいただいているので、それに向けて、今までの成果の取りまとめ、改善と、さらに、この後何が提案できるのかということについて、これからまず3年生のチームのほうから、その後2年生のチームのほうから発表をさせていただきます。その上で、ご指摘をいただき、前回と同じですが質疑応答に入るという流れでお願いをしたいと思います。では、まず、3年生のほうから発表をさせていただきたいと思います。よろしくお願いたします。</p>
--	--	--

<p>(1) 第三弾フリーペーパー</p>	<p>森屋</p>	<p>本日はこのような機会を設けていただき誠にありがとうございます。では第三回もりおか会議、3年の発表をさせていただきます。発表は森屋、江川、増田が担当いたします。よろしくお願い致します。</p> <p>目次は以下の通りです。今回の発表では主に菊地様にヒアリングを行いたいため、発表を簡略化させていただき、10分ほど質問を含めたヒアリングをさせていただきます。ご了承ください。</p> <p>まず前提のお話をさせていただきます。先日、盛岡にて行われます最終報告会が2月19日に決定いたしました。ただいま行っております「第三回もりおか会議」から残り約4ヶ月しかございません。その中で私たち3年は現実的かつ、最終年という集大成としてのご提案をさせていただきます。</p> <p>一つ目のご提案が第三弾フリーペーパーです。</p> <p>まず初めに第一弾、第二弾フリーペーパーの振り返りをさせていただきます。第一弾では玉山うるおいイチゴ園様と澁澤ゼミナールとの活動を中心に掲載させていただきました。第二弾フリーペーパーでは玉山うるおいイチゴ園様やすずあかねの情報を中心に掲載させていただきました。第一弾・第二弾と継続的に発信したことで話題性の創出や販売促進など、一定の効果は得られたのではないのでしょうか。</p> <p>今回ご提案させていただくのが第三弾フリーペーパーです。第一回もりおか会議の際にもご提案させていただきましたが、より具体的に詳細を詰めて参りましたので、改めての提案とさせていただきます。</p> <p>まず第三弾フリーペーパーの概要説明に入ります。今回作成するにあたってテーマを持って作成いたしました。第三弾フリーペーパーのテーマは「愛・情熱」です。こちらは先日菊地様が東洋大学で特別公演をしてくださった際に、すずあかねや農業自体への愛や情熱を強く感じましたので、テーマとさせていただきました。フリーペーパーの内容としましては、玉山うるおいイチゴ園様と菊地様の紹介や説明、テーマに付随</p>
-----------------------	-----------	---

します菊地様の熱い想いを掲載、そしてこれまで取り組んでまいりました廃棄草花を利用した SDGs への取組、ドローン活動の詳細などを内容に入れさせていただきます。

第三弾フリーペーパーの目的は、継続的活動としての話題性の創出、情報発信によるさらなる知名度向上、そして玉山うるおいイチゴ園様や菊地様のもつ付加価値の発信による販売促進です。特に最後の付加価値の周知による販売促進に関しましては、近年では商品が美味しいか否かだけでなくその背景、SDGs や社会貢献に関与しているかなども購買意欲の要素の一つとしてあると感じています。そのため今までの社会貢献的な取り組みを全面に押し出すことによって販売促進につながると確信した目的となっております。

こちらがフリーペーパーの模式図です。蛇腹形態を採用し、表紙、裏表紙含め 6 面を想定しています。

こちらが表面です。こちらが裏面です。

表面の内容について説明させていただきます。まず、表紙は玉山うるおいイチゴ園様と東洋大学のつながりを意識したデザインになっています。また、こちらのフリーペーパーのタイトルは「潤い」を表現して「MOISTURE」にしました。表紙写真は、直売所販売中の写真を採用しています。手にとって頂きやすい表紙デザインとなっています。

こちらは、主に玉山うるおいイチゴ園様と菊地様の詳細ページです。菊地様の笑顔の写真を採用しています。内容としましては、玉山うるおいイチゴ園様と菊地様の詳細説明。そして今後菊地様にヒアリングしていきたいと考えております、すずあかねや農業に対する愛や情熱などの内容を組み込みたいと考えております。

こちらには、写真を複数掲載し、菊地様がどのような愛や情熱を持ってすずあかねを育てているか、そして販売しているかを掲載します。未定ではありますが写真の説明なども入れたいと考えています。

		<p>またデザインとして上部に『玉山うるおいストロベリーガーデン』と、下部に『とても美味しいすずあかね』とおしゃれに描いているのも特徴です。</p> <p>次に裏面の内容説明に入らせていただきます。裏面の2ページを用いて社会的貢献事業をまとめたページとしています。「社会的意義のあるイチゴ園」であることを伝えるために、廃棄草花利活用、商品化、そして、ドローン活動の記事を掲載します。</p> <p>裏表紙には、玉山うるおいイチゴ園様のこと、菊地様の思いとともに SNS や EC サイトの QR コード、そして、フリーペーパー第2弾と同様の澁澤ゼミナールのロゴを組み込みます。</p> <p>第三弾フリーペーパーを制作・発信することで、更なる知名度向上、菊地様の熱い想いの周知、社会的意義のあるイチゴ農園であることの周知による販売促進が可能であると考え、第三弾フリーペーパーの提案とさせていただきます。</p>
--	--	---

<p>(2) 成果集</p>	<p>江川</p>	<p>続いては、成果集に関するご提案です。</p> <p>成果集の目的としては、3年間の集大成として、玉山うるおいイチゴ園様と東洋大学の共同事業の成果を可視化することです。今回のアグリイノベーション事業において澁澤ゼミナールでは「新規就農の農業経営体から見る、多角化経営の分析と将来展望について」というテーマでこの3年間菊地様に様々ご提案をさせていただき実行してきました。事業も集大成という事で改めてこれまで行ってきたご提案の成果を具体的な数値、様々な意見から玉山うるおいイチゴ園様に対してどれほど貢献できたのかをわかりやすくまとめるのが今回の成果集の目的です。概要としましては、三年間で行ってきた事業ごとに学生、菊地様の感想や考えなどをまとめ、成果集として Kindle にて電子出版します。</p> <p>内容構成としては1、目次、2、共同事業内容、3、参加学生へのインタビューコーナー、4、菊地園長、澁澤教授へのインタビューコーナー、5、まとめの5つで制作予定です。表紙にはドローンで撮影させていただいた菊地様のお写真を選定させていただきました。鮮やかな赤がすすあかねを連想させるデザインとなっております。また今回のご提案の内容上、本日の発表の最後10分ほどで菊地様にヒアリングをさせていただきたいと考えておりますのでどうぞよろしくお願いいたします。</p>
	<p>増田</p>	<p>取り組みを振り返って、成果を確認したことがなかったように感じたことがあります。</p> <p>お答えいただける範囲で大丈夫ですので、菊地様が事業を通して感じたことなどを素直に教えていただければと思います。</p> <p>まず、事業ごとに質問させていただきたいです。1点目、EC販売についてです。</p> <p>EC販売は、ご提案させていただいた当初菊地様は導入にあまり前向きではないような印象を受けましたが、</p>

		<p>導入してみてイメージはどのように変わりましたでしょうか。</p> <p>菊地</p> <p>そうですね。思いのほか、導入が容易でした。必要事項を入力するだけで立ち上げられるというところで、もともと方法が全く分からない状態だったため、面倒なかなと思っていたのですが意外と簡単に導入ができました。周りの販路を広めたい方に、「結構導入簡単だから、STORESとかやってみたら？」という機会が増えました。意外と簡単かつ反響もあったので、非常に有効なツールなんだなと思いました。</p> <p>増田</p> <p>ありがとうございます。学生が提案させていただいたものを、周りに広めてくださっているんですね。ご提案させていただいたことが、大きな貢献につながったと気がして、すごく学生としてうれしいところです。</p> <p>今年は、気温の高さなどで中タイチゴが育ちにくかった、思うように収穫できなかったというのがあった中でも、EC販売の枠を継続して続けてくださっていたという点では、やはりEC販売による売り上げの増加、販路の拡大の点で菊地様にメリットを感じていただけたということでしょうか。</p> <p>菊地</p> <p>そうですね。今は、STORES だけではあるのですが、おっしゃる通り今年は結構取れなかった部分もあって売り切れ状態にしています。今後も例えばアマゾンのほうとかで、手数料が月額でかかってくる部分はありますが、自分の経営状況と照らし合わせながら、ECサイトを販路の一つとして今後も十分に拡大していけると思っています。拡大した分だけ、利益が生まれるものだと思うので、今後も拡大していきたいなと思っていますね。</p> <p>増田</p> <p>ありがとうございます。では、2点目、オーディオブックについてご質問させていただきます。情報発信という点でいろいろ提案させていただいた中で、オーディオ</p>
--	--	---

		<p>ブックというものもご一緒にやっていただきました。菊地様のモデルになった作品が作られたというのを聞いたときに、率直にどういう風に受け止められたのでしょうか。</p>
菊地		<p>率直に言うと、こっ恥ずかしかったです。自分がしゃべっているような感覚で、こんな知的な、自分で言うのもなんですが、紆余曲折を経てつながるんだなというのを客観的に見れたのは一つ面白い経験だったと思いますし。全部自分のことなんですけど、こういう物語性があるのも実際に生産者に話を聞かずとも、客観的に今までの歩みを見れるという部分で非常に有意義なものであったのではないかなと思いますね。</p>
増田		<p>ありがとうございます。私たちとしても、新しい取り組みではあったのですが、菊地様がすずあかねへを届けられる人を増やしていく、情報発信の幅を広げていくという点でよい取り組みができたのではないのかなと思います。最後に生協販売について、お伺いさせていただきます。まず、すずあかねの販売場所は玉山だけに限られていたのでしょうか。</p>
菊地		<p>そうですね。インスタのDMとかで、福島とか、あとは海外のほうとか、イチゴの問い合わせがあったときには出荷するというのはあったのですが、確かに直接販売っていう意味では、玉山だけでした。基本出荷がメインでした。</p>
増田		<p>そんな中で、東京の大学、東洋大学に販路を拡大したことは菊地様にとってどんな良かった点がありましたか。</p>
菊地		<p>そうですね。やっぱり、東洋大学の生協で販売されていることは自分としても誇らしかったですし、そこにいたるまでに澁澤先生だったり、澁澤ゼミの皆様だったり</p>

		<p>にすごい協力をしていただいていますね、生協さんとやり取りさせていただいて。ようやくこぎつけたっていうところで、自分というよりはみんなでつかみ取ったじゃないですけど、そういう一つの成果だと思いましたし、それはそれで、すごく誇らしかったです。他の人にも「うちのイチゴ東洋大学で売ってんだぜ」って感じで話すこともあったので。非常にうれしかったです。東京のほうでも、イチゴがちゃんと売れるっていう成果にもつながったので、非常に良かったと思っています。</p> <p>はい。ありがとうございます。生協で売るには少し価格設定が高かったかなと思うんですけども、そんな中でも3日で80パックも売り切れたのはやはりずあかねの魅力が東京の大学生に伝わったからなのではないかなと思っています。</p> <p>はい、ありがたいですね。</p> <p>もう少しヒアリングさせていただきたかったのですが、時間が来てしまいましたので最後に一つだけお伺いさせていただきます。この3年間で、情報発信、付加価値提供などのご提案をさせていただきましたが、3年間を通して、学生の貢献度と言いますか、学生が関わったことで菊地様にはどんな変化があったか教えていただきたいです。</p> <p>そうですね。もちろん、楽しかったのは言うまでもないというか、一緒にやらせていただいてめちゃめちゃ楽しかったです。最初はこれどうなのと思った企画も、一つ一つ形にできるのを目の当たりにして、とりあえずやってみる、動かしてみる、作ってみる、というのはまず一つ重要なことなんだなと非常に自分も勉強になりました。今後も同じような機会があれば、まずやってみる、そういったところに目を向けれるようになったのは非常</p>
	増田	
	菊地	
	増田	
	菊地	

(1)ステッカー		<p>に大きかったと思います。こちらもすごい刺激的というか、勉強になったと思いますね。</p>
	増田	<p>ありがとうございました。ヒアリングのほうは以上とさせていただきます。ご質問させていただいたことを基に、成果集のほう作成させていただければと思います。</p>
	菊地	<p>はい。楽しみにしております。</p>
	江川	<p>最後にまとめに入らせていただきます。三年の提案としましては付加価値提供の継続的発信と知名度向上を狙う第三弾フリーペーパー、3年目の集大成となる活動で様々な情報収集を狙う成果集、この二つとさせていただきます。最終報告会まで残り約4ヶ月と短い期間ではございますが、最終年としてこれまでの事業の全てを総括させていただき、たくさんの関わりに感謝をしながらまい進していく所存でございます。私たち三年からの発表は以上になります。</p> <p>ご静聴ありがとうございました。</p>
	有井	<p>今回は貴重なお時間を頂きありがとうございます。これより澁澤ゼミナール2年による提案をさせていただきます。よろしく願いいたします。発表は有井、高田、松山が担当いたします。</p> <p>提案内容につきましてはこのようになっております。</p> <p>初めに私有井よりステッカーの提案をさせていただきます。</p> <p>まず私たちがステッカーを製作いたしました理由について2点ご説明いたします。1つ目の理由は冷凍いちごのパッケージとして活用することができるという点です。現在冷凍いちごは単にジップロックに詰めて販売されています。そこでパッケージとして、冷凍いちごに貼</p>

	<p>り付けて使用できるという点でステッカーが良いと考えました。2つ目はステッカーを広い用途で使える点です。パッケージとして活用することはもちろん、加工した商品に張り付けてアイコン的に活用したりお客様に配布したりなど多くの使い方が考えられます。以上の理由から、ステッカーをご提案します。</p> <p>次に私たちが製作しました、ステッカーの詳細についてご説明します。ご提案させていただくのは丸形のステッカーと長方形のステッカー1種ずつです。初めに丸形のステッカーについてご説明いたします。こちらのステッカーは半径2cmで、玉山うるおいイチゴ園様のロゴマークを加工して製作いたしました。シール台紙はアマゾンで購入したものに、家庭用のプリンターで印刷したものとなっております。以前グループの1人が盛岡市に訪問させて頂いた際に菊地様と意見交換をいたしましたところ、ご好評だったため、こちらを改めて提案させていただきました。</p> <p>こちらの用途といたしましては、イチゴのパックやその他商品、アイコン的なステッカー、ご購入様への配布用として活用することを考えております。気に入っていただけましたら、ぜひ来年度以降のご活用もご検討いただきたいと思います。</p> <p>次に長方形のステッカーについてご説明いたします。こちらのステッカーは縦7cm横12cmの大きさで、こちらも家庭用プリンターで印刷したものになります。デザインの特徴としましては、シンプルさの中に情報を取り入れたものになります。まず大きく玉山うるおいイチゴ園様のロゴマーク、小さく盛岡市様と東洋大学のロゴマーク、玉山うるおいイチゴ園様の住所とInstagramのリンクのQRコードを取り入れております。こちらが使用イメージになります。</p> <p>こちらのステッカーの用途としましては、パック詰めいちごのパッケージとして活用する・ご購入者様へ配布する、冷凍いちごのパッケージとして活用すること考え</p>
--	--

<p>(2)入浴剤</p>	<p>高田</p>	<p>ております。特に冷凍いちごのパッケージとして活用するにあたって、冷凍用糊を使用した台紙を使用することで、冷凍環境下ではがれやすさを改善しております。冬季も冷凍いちごを在庫限りで販売されるということで、販売促進の一助になればと思います。こちらのステッカーのご使用に関しましてはご検討頂けましたら幸いです。</p> <p>最後に費用についてご説明いたします。主に必要なものはプリンター、インク、A4サイズのシール台紙となります。丸形のステッカーはアマゾンで購入可能なシール台紙を使用しております。1シート当たり141円で15枚のシールを印刷しますので、費用は一枚あたり9.5円となっております。今回は60枚の製作を考えております。長方形のステッカーは先ほども申した通り冷凍用糊を使用したシール台紙を使用いたします。こちらの台紙は、モノタロウにて1639円で20枚入りを購入可能です。1シートで4枚印刷できるので、ステッカー1枚当たり約20円で制作可能です。こちらは20枚郵送させていただきたいと考えております。インク代としましてはエプソンのプリンターではA4、1枚、カラー印刷では15.3円となっております。以上がステッカーの提案となります。</p> <p>続いて、高田から商品提案をさせていただきます。今回提案させていただくのはいちごの入浴剤です。こちらの入浴剤は今まで廃棄されていたすずあかねの草花を利用したもりびよん葉っぱと暑さで実が小さくなり、冷凍されているすずあかねを利用します。いちごは、保存期間が切れたもの、または古いものから利用していくことで廃棄が少なくなると考えられ、SDGsにもつながります。</p> <p>既に商品化されているもりびよん葉っぱをそのまま利用する為、あまり労力を増やさずにできることが利点で</p>
---------------	-----------	--

	<p>す。いちごを乾燥させるのも、食用では無いため難易度が下がります。</p> <p>また、これから冬になり、入浴剤の需要増加が期待できます。すずあかねは夏イチゴなので、</p> <p>夏はいちごをそのまま、冬は入浴剤として売り出せば、一年中すずあかねを楽しんでもらうことが出来ます。</p> <p>続いていちごの効果について説明していきます。</p> <p>まず、いちごに含まれるエラグ酸には透明肌の効果があります。</p> <p>葉についた炭酸ガスを利用した血流上昇により、身体の芯まで温まるという効果もあります。</p> <p>では、いちごの入浴剤の作り方を説明していきます。</p> <p>まず、冷凍いちごの乾燥です。暑さの影響で実が小さくなり、冷凍されているいちごを使う想定なので、冷凍いちごからの乾燥を実験してみました。できるだけ手間がかからず出来るように、3パターン用意しました。1つ目がレンジで解凍し、スライスしてから天日干ししたもの、2つ目がレンジで解凍し、天日干し、3つ目が冷凍のまま天日干しです。</p> <p>その結果、乾燥するまでにあまり差がつかず、3日間で乾燥しました。その為最も簡単である冷凍の状態から干すだけというものを採用しようと思います。</p> <p>そして、完成した乾燥イチゴともりびよん葉っぱをティーパックに入れ、紐で結びます。たったこれだけで入浴剤は完成です。</p> <p>次に、出来た入浴剤で実際に検証してみました。ティーパックにもりびよん葉っぱのみ入れたものといちごを入れたものの2回に分けて2時間入浴しました。</p> <p>結果はお湯の色は薄い黄緑色になり、いちごが入っている方がとてもいい香りがしました。</p> <p>また、あくまで個人の感覚ですが、身体の芯から温まり、肌の透明感というのも効果があるように感じました。</p>
--	--

私が1番いいなと思ったのはやはり香りです。自然なものをそのまま利用している為、他にないフレッシュな香りを楽しむことが出来、とてもリラックス出来ました。

そのいちごの香りが、入浴後約1日残り、とても気分が良かったです。実は、昨晚のお風呂にもこの入浴剤を使用し、とてもリラックスでき、今でもいちごの香りがしています！

もしかしたらゴミになってしまっていたかもしれないいちごの草花といちごを再利用し、これだけ素敵な時間を過ごせることを多くの人に伝えたいと考えております。

実際に私の家族に勧めて、利用してもらったところとてもリラックスできたとの事でした。また、この提案をするに当たり、同じゼミ内の生徒でも買いたいと伝えてくれる人もいて、需要が十分にあると判断しました。

続いて、価格設定ですが、利用するのがもりびよん葉っぱ、冷凍されているすずあかね、そしてティーパックのみです。

パッケージとしてはもりびよん葉っぱと同じ袋を使い、パッケージのデザインのみ変更する事を想定しています。冷凍されているすずあかねですが、店頭にて1kg2400円で販売しているとInstagramから拝見致しました。そのいちごを5~6粒使用し、1粒当たり10グラムであるとする1粒24円となります。

1袋で2回分の入浴剤を入れるので、使用するいちごの数は計最大12個であり、その時の金額が288円です。

よって、もりびよん葉っぱの金額と足して688円となるので、販売は700円としています。

次にパッケージデザインです。全体で見ていちご感が伝わる色合いを意識しました。

SDGsを意識した「お風呂でSDGsを考えよう」というキャッチコピーを入れました。

		<p>シールの大きさはもりびよん葉っぱと同じサイズです。そして、皆さんが気になるであろう商品名候補ですが、なつみです！これは私の名前で、漢字で書くと菜の花の菜に摘むという漢字です。この名前からは草や花の連想ができ、すずあかねの草花を利用していることにつながります。また、すずあかねは夏イチゴで、なつという単語が入っていることもキーワードです。私はこの商品を提案し、この商品名にする為に産まれてきたんだなと思うほどにぴったりな名前だと思いました。また、QRコード先には消費期限や農園の情報を記載します。</p> <p>QRコードを読み取るとこのような画面が出てくるようにします。</p> <p>本商品の説明のところで、香りを楽しむために製造日から30日以内でのご利用をお願いしますという文章を入れております。</p> <p>また、玉山うるおいイチゴ園のSDGsの取り組みに簡単に触れ、それを消費者に訴えかける文章も入れていきます。</p> <p>お風呂ですずあかねを堪能した後、さらに寝てる間にもすずあかねを感じられる、すずあかねまくらも現在製作中です。</p> <p>お風呂でSDGsを考えよう！に続いて、寝てる間もSDGsを考えよう！をスローガンにする予定です。</p> <p>すずあかねまくらに使う材料はいちごの入浴剤と全く同じで、容器をティーパックではなく、耐性の強い袋に変更します。そして、それを枕の下に入れると寝てる間もすずあかねの匂いでリラックスでき、すずあかねの夢を見れること間違いありません。</p> <p>まずは入浴剤を商品化し、追ってシリーズ化してすずあかねまらの商品化をしたら、セット販売も視野に入れていきます。</p> <p>商品化のご検討宜しくお願い致します。</p>
--	--	---

<p>(3)いちご ジャム</p>	<p>松山</p>	<p>次に松山から発表させていただきます。私たちからは新規提案を4つさせていただきます。目次はこのようなとなっております。</p> <p>まず、いちごジャムの提案についてです。</p> <p>いちごジャムを作る目的として、今期の夏いちごが猛暑により十分に育ちにくく、多くの冷凍いちごの在庫がある現状を踏まえ、規格外品のイチゴを商品として活かし、SDGSのゴール12「つくる責任、つかう責任」に繋がるため、この提案をさせていただきます。こちらが完成図になります。パッケージについては後程説明させていただきます。私たちが試作した工程はこのようなとなっております。いちご330g、砂糖165gを使用し、250gのいちごジャムを作りました。</p> <p>次に、パッケージデザイン案についてです。中央にすずあかねの写真等を使用し、「甘酸っぱくて 美味しい夏いちごのジャム」とキャッチコピーを付け、すずあかねをアピールしました。左側には菊地様とQRコードを載せました。その中身が、こちらです。玉山うるおいイチゴ園様と菊地様の紹介、いちごジャムとそのレシピについて、玉山うるおいイチゴ園様のSNSを掲載いたしました。また海外を視野に入れたため、今までの紹介を英訳したものも掲載いたしました。</p> <p>原価についてはこのようになっており、合計で658円となっております。そして、他の夏いちごのジャムとの価格比較をしたところ、ふらっとファームでは150g1160円であり、しあわせjfarmでは155g864円で販売していました。これらを踏まえ、すずあかねのイチゴジャムは1200円での販売を考えています。いちごジャムの大量生産が難しい場合、数個でも販売していただければ廃棄されるはずだったいちごを有効活用したという、社会的意義のある活動をするSDGsなイチゴ園であると周知することができます。また、菊地様がInstagramにて食品衛生責任者の資格を取得しているのを拝見し</p>
-----------------------	-----------	--

<p>(4)草木染め ハンカチ</p>	<p>ましたので、ぜひ販売していただきたいと考えております。</p> <p>次に、草木染めハンカチの提案についてです。</p> <p>まず草木染めとは、果実や植物などの天然染料を使った染め方のことです。天然染料のみでは完全に染まりにくいいため、植物の色素が反応しやすい金属成分であるミョウバンや鉄を含んだ、液体に浸けることで、色を定着させる色止めという方法があり、身近にあるものとして塩や食酢も色止めが可能です。</p> <p>そこで試作した工程を説明いたします。ハンカチを塩水に30分ほど浸し色が入りやすいようにしてから、解凍させたイチゴをスプーンで潰し、液体状にします。ジップロックにいちごとハンカチを入れ、時々色が入るように揉みながら、一晩ほど置きます。最後に、水洗いをし、乾かして完成となります。ここで使用しているイチゴは、スーパーで購入いたしました「アメリカ13号」という品種です。その為、100%の再現はできていませんがご了承ください。次にできたものがこちらです。この三つは比較として載せています。右から、染めただけのもの、色止め効果のある食酢で色止めしたもの、洗剤に浸したものになります。このように仕上がりは様々で、ハンカチとして販売するならば、中央の色止めをしたものが最適だと考えます。しかし、色落ちを楽しみたい方は1番右のものが良いと考えます。また、試作した感想としては、染めたてはイチゴの香りが広がり、視覚だけでなく嗅覚でも楽しむことができました。</p> <p>完成図がこちらになります。ラッピングにあるパッケージデザイン案です。すずあかねの使用をアピールするため、写真と文字を入れ、右下にはQRコードを載せました。QRコードはいちごジャムと同じ形態で制作し、こちらのスライドには先ほどと異なる箇所のみ載せています。次に原価計算についてはこのようになっており、合計で428円となります。そして、同一商品との価格比較としては楽天市場より600～700円程度で販売されて</p>
-------------------------	--

<p>(5)カレンダー</p>	<p>いました。そのため、700円程での販売を考えています。次に販売想定としては、玉山うるおいイチゴ園様のSTORESにて販売していただきたいと考えております。菊地様に冷凍いちごの方を送っていただく形にはなりますが、私の方で制作しますのでオンラインにおいていただければと思います。</p> <p>そして、完成図を載せたように洗濯や、何度も使用することで色が落ちてしまいます。しかし、それも味であり、草木染めの楽しみ方の一つではないかと考えます。何より、廃棄されてしまういちごを無駄にしない、フードロスの観点で社会的意義があると考えます。そして、色が落ちないものはないかと考えたところ、ポケットティッシュケースにするのはどうかと思い、試作したものがこちらになります。</p> <p>まだ試作段階ということもあり、手縫いで行いました。こちらでしたら、頻繁に洗うことはなく普段使いもしやすいのではないかと思いますので、こちらも検討していただきたいです。</p> <p>次に、カレンダーの提案です。</p> <p>空撮した写真をメインに掲載した卓上カレンダーをオンライン販売していただきたいと考えています。左の写真は実際に制作したカレンダーです。大きさは横128mm、縦182mmのB6サイズです。用紙は厚紙であることに加え、光沢感のない質感なので文字を書くことが可能です。</p> <p>空撮写真を載せたカレンダーは玉山うるおいイチゴ園様やすずあかねについて知るきっかけになることに加え、ドローンを用いるため、ドローン受粉の周知が期待できます。</p> <p>こちらはラッピングした写真です。</p> <p>表紙はこのようにデザインしました。上部に大きく玉山うるおいイチゴ園様のロゴマークを入れ、ロゴの英語をいかしたシンプルなデザインにしました。下部にはド</p>
-----------------	---

<p>(6)オリジナル T シャツ</p>	<p>ローンのイラストを入れ、目を引くものとなっていると思います。</p> <p>こちらはカレンダーのデザインです。上部から中部にかけて、大きく空撮写真やすずあかねの写真を載せませす。中部にはすずあかねや写真の説明をいれました。</p> <p>夏イチゴであるすずあかねは栽培時期が一般的なイチゴと異なるため、その月に合ったすずあかねの写真を載せることで、すずあかねの成長過程をカレンダーで学ぶことができると考えました。1～3月、9～12月の場所に空撮した写真を載せようと考えています。</p> <p>裏表紙のデザインです。カレンダーの詳細、注意書き、QRコードを載せました。</p> <p>QRコードは先ほどのいちごジャムと同じ形態で制作し、こちらのスライドには先ほどと異なる箇所だけ載せています。</p> <p>1つあたりの原価です。10部作るとしたとき1つあたりの原価は412円です。</p> <p>価格や値段は適宜調整可能ですが、オンライン販売していただけたら幸いです。</p> <p>こちらは市場で販売されている卓上カレンダーとの比較です。</p> <p>私たちは盛岡でローンの活動をするためにドローンを購入し、私はドローン検定3級、岩瀬は2級、糠森は1級に合格しました。今後、玉山うるおいイチゴ園様で空撮させていただき、こちらで卓上カレンダーを作って輸送いたしますので、カレンダーのオンライン販売を検討していただきたいです。</p> <p>次にオリジナルTシャツの提案についてです。</p> <p>まず現状として、温暖化によりクロマルハナバチの個体数が減少しています。</p> <p>しかし、玉山うるおいイチゴ園様でドローンを使ったイチゴの受粉が可能となりました。そこで、ドローンでクロマルハナバチを守るSDGsないちご園として、何か</p>
---------------------------	--

		<p>形にできないかと考え、オリジナル T シャツを提案させて頂きます。</p> <p>T シャツのデザイン案としては、このようになっております。まず英語表記で「protect the kuromaruhanabachi」と大きくアピールしたいことを載せ、その下にはドローンとクロマルハナバチのイラスト、受粉している様子のイラストを載せました。このようにイラストと色を付けることで、分かりやすくかわいらしい雰囲気になるよう考えたデザインになっています。</p> <p>次に完成したものがこちらになります。この着用サイズは S サイズですが、この他にも M・L サイズもございます。また、プリント印刷についてはキンコーズジャパンにて印刷を行いました。</p> <p>こちらがラッピングしたものになります。</p> <p>次に、原価についてはこのようになっており、合計で約 1771 円です。</p> <p>そして販売想定としては、玉山うるおいイチゴ園様の STORES にて販売していただきたいと考えております。また価格は 2500 円ほどで、SML 合わせて 10 着ほどを考えております。</p> <p>最後に価格比較としてはこのようになっております。</p> <p>以上で私たち 2 年生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>澁澤</p>	<p>発表お疲れさまでした。アドバイスはしてますけど、基本的には学生が提案してということでやってるので、実践できないことであるとか、あるいは、他にも色々問題があるのかなと思います。今の点で、僕のほうから指摘をすると、例えば加工品もそうですけれども、取り扱いが非常に難しいんですよ。委託をすると結構お金がかかったりと、ご自分でやると時間的な負担が増えます。化粧品については、提案としては面白いと思うんですけど、化粧品扱いになるんですね。どうしても、肌がきれいになるとかになると、薬機法に関わるので、肌がきれいになるとかを一文入れて効果を表すと、すごく届け出が大変です。化粧品扱いになりますから。だけど、雑貨扱いにしてもですね、これは薬機法の扱いにはならないけれども、申請が必要になってきます。役所のほうにですね。だから、簡単に作って売るわけには中々いかない問題があります。日本は非常に規制が多いので、特に化粧品扱いにした場合にはできないのかなと。なので、項目を変える必要がある。他のものについては、カレンダーとかは、雑貨扱いになるので、さほど問題はないのかなと。食品はもっと難しいですよ。ということが少しありました。3年生のほうは、総括的にまとめて、それを出版という形で出そうということなので、これも彼らで作って、インタビューもいろいろ作ったりして、提案をさせていただいてます。僕のほうからは以上なので、菊地さんのほうから、特に後半はいろんな提案をしますので、そのことについて、ご指摘、ご意見をいただければ助かります。よろしくお願いします。</p>
	<p>菊地</p>	<p>はい、よろしく申し上げます。発表お疲れさまでした。ありがとうございました。いっぱい聞かさせていただいて、面白いものがたくさんだなというのが率直な意見なんですけれども。順番にというか、まず、ステッカーの話なんですけれども、ステッカーは必要だなと思っていたので、提案してくれてありがたいです。い</p>

		<p>いですね。かなりいいかなと思います。ちょっと気になったんですけども、長方形のステッカーのほうが冷凍に対応しているとのことだったんですが、丸シールのほうは冷凍対応ではないということなんですかね。</p>
	有井	<p>そうですね。この丸形のほうは、冷凍いちごに貼ることを想定して作ってありません。</p>
	菊地	<p>なるほど。ちょっと興味があるのですが、結構冷凍イチゴとか、あとは、冷たいものとか、冷凍庫から出した時に表面が濡れることがあるんですけども。貼ったまま冷凍保存はできるけど、冷凍庫から取り出した後の湿気に関してはどういう感じなんですかね。はがれちゃったりするんですかね。濡れちゃったりとか。</p>
	有井	<p>そこまで時間がなかったので、何日も冷やしてそれを取り出した後っていう検証はできなかったのですが、1日2日冷やして取り出したものは、はがれることはなかったです。</p> <p>ただ、すごく張りいているわけではなくて、爪などではげるものです。</p>
	菊地	<p>なるほど。シールは僕のほうでも検討していたんですが、湿気の部分が懸念点でした。そこを克服できれば非常に有用なのかなと思いました。さっき食品衛生責任者の話が出たのですが、取得しました。来年ごろから、キッチンカーのようなもので削りイチゴを売ればと思ってたんですね。冷凍イチゴの代用として。そうなったときに、かき氷のようにパックに入れてそこ</p>

		<p>にシールを貼りたいと思っていたのでステッカーを検討していたんです。その際にも、表面が濡れてシールがはがれるともったいなと思っていたので、そこらへんを克服できたらなと思っています。</p>
	有井	<p>こちらでも調べて報告させていただきます。</p>
	菊地	<p>お願いします。</p>
	菊地	<p>次、入浴剤ですね。今まで考えたこともなかったの で、非常に面白そうだなと思いました。先ほど先生がおっしゃられた通り、申請が必要だとかの部分はあ ると思いますが、自分で使う分にはいいなと思いま した。家でやってみたいなと思っています。肌の透明感、 気になりますね。どうだったんですかね。</p>
	高田	<p>見てわかる通りきれいになってます。</p>
	菊地	<p>においもふわっと香るということで、非常に面白いで す。冷凍イチゴが使われたということだったんです が、くずかを乾燥して入れれたらいいのかなと思いま す。冷凍イチゴだと、ドロップが出て、ブロックみた いに固まることがあるので、それをいったん解凍して 干すと手間だと思うので。生イチゴの乾燥は実験され ましたか。</p>
	高田	<p>生イチゴは食用だと考えて、廃棄、期限切れ等余った ものや冷凍イチゴを使った商品開発に焦点を当てたた め生イチゴを使った商品開発は行っていません。</p>

菊地

確かに、バックで買ったものを乾燥してお風呂に入れちゃうともったいないですね。

僕のほうでくずかを乾燥させて、もりびよん葉っぱのやつとかと合わせてお風呂に入れてみたいと思います。非常に提案として面白そうだなと。あとは、枕も面白そうですね。寝るとイチゴの香りがするんですね。そちらも面白い展開だなと思うので、申請が必要だとか、化粧品だとかいろんなハードルあるかもしれないですがいい方向に行けばいいなと思っております。名前もね、付けるために生まれてきたぐらいの話でしたし、これも進めていければなと思っております。

次はジャムですね、ジャムは非常にいいなと思っていました。もともと、いつかは作りたいな、常温で販売できるものを作りたいなっていうのはあって。価格の比較もまとめていただいて非常に助かっております。ただ、自分で作るとなった場合に、衛生的に工房が必要になったりだとか、施設面だったり資金面だったりのハードルが高くなってくるので、免許があればプロの方にお問い合わせするという風にはなってくると思います。それはそれでお金がかかってくると思いますが。ただ、自分の周りにも、加工してくれる人がいるので、地域でやっていければ地域貢献になるのかなともぼんやりとは考えていました。こういった形で、提案してくれたことは非常に参考にはなるので、こちらも前向きに進められたらなと思ってます。ただこれも、ステッカーなどいろいろ詰めるところはあると思うんですけども、非常にいいのかなとは思っております。個人的にイチゴがゴロゴロ入っているジャムが好きで、この作ったジャムはいかがでしたか。食べてみましたか。

	糠森	<p>提案者の一人の糠森が答えさせていただきます。こちらに実物があるのですが、菊地さんがおっしゃられていた通り、ゴロゴロイチゴが入っております。実際に試食しましたが粒が残っていました。</p>
	菊地	<p>それは良かったです。ジャムとかピクルス、ドレッシングなどは6次産業化しているものとしてありふれているものだとは思っているので、ゴロっと入っているだとか、うちのイチゴを使った特別感を出せばいいなと思います。こちらも前向きに検討していければと思っています。</p> <p>あとは、シャツですね。毎年澁澤ゼミのほうからシャツが出てきているんですけども、毎回かっこいいとか、かわいいとか色んなデザインがあって素敵ですね。毎回作っていただいてほんとにありがたいなと思っています。ドローンも資格取得者が1級2級3級といっぱいいて、おめでとうございますといったところなんですけども、こういった部分で考えてもらって非常に助かっております。STORESでの販売とのことなので、こういったやり取りをするかにはなってくると思うのですが、一つ一つクリアしながら前向きに販売を進めていければなと思っています。引き続きよろしく願いいたします。大体は以上でございます。</p>
	澁澤	<p>菊地さんありがとうございました。僕のほうの提案なんですけど、イチゴのジャムですね、一つは価格が問題で、ずずあかね自体が高いのでかなり高くはなってしまうんです。いつも言っているんですが、アメリカですと、あれぐらいの規模のジャムで日本円で大体3千円から4千円を出てるわけです。もちろん物価が違っ</p>

		<p>てしまっているのです。なので2,500円ぐらいと高くても、アメリカの場合は州によって違いがありますがそれほど高いという感覚がありません。なので、宣伝の意味を考えれば、アメリカなんかで売ってジャムも面白いのかなと思います。日本の苺は海外で人気なので、そういうところも販路として宣伝にはなるのかなと思います。高くても売れると思います。日本だと難しいですね。例えば2千円になったらどうなるのって。2千円のジャムを付加価値どうつけるのかが問題になります。学生が一生懸命って言うても2千円だとまず手に取らないですよ。ここにでているのは、2千円もしないですが、この金額でいけるのかなって気もします。実際に販売するとしたら、委託しなきゃいけないじゃないですか。委託費がかかるので、絶対に2千円ぐらいになると思うんです。2千円だと、ちょっと厳しいんじゃないかなと。</p>
	菊地	<p>そうですね。よっぽどじゃないとって感じはありますね。あまおうとか全国的にメジャーで、高級っていうイメージがある品種じゃない限りは、なんとなくっていうのはありますね。</p>
	澁澤	<p>イチゴだとライバルが張りますから。特に他の物のほうが知られちゃっているのです。今もイチゴのジャムはたくさん出てますから。</p>
	菊地	<p>ありふれたものにはなってますね。そこでどう差別化っていうところではあるんですけど。</p>
	澁澤	<p>この夏で夏イチゴ自体が少なくなっているじゃないですか。廃業しているところもあるって聞いているの</p>

		<p>で。なので、夏イチゴを売り出して付加価値として売る、例えば、このままだとなくなっちゃうことをアピールするとか。そういうことを考えないと商品として対等でやるのは難しいのかなと思っています。</p>
	菊地	<p>色んな業者さんと話すんですが夏に、生イチゴがあるから購入している人が増えるってことで、冷凍イチゴやジャムだと既製品でいいじゃんっていうことなんです。あくまでぼくのところの、夏イチゴである必要はないよねって認識なので。なので夏イチゴの補助的な収入源、販路にしかなりえないところでもあります。その前提でどういう値段付けにしていくか、どういう販売手法にしていくかは非常に重要な部分だとは思っているので、そこは考えないといけないと思いますね。</p>
	澁澤	<p>そうですね。生食の夏イチゴは夏しかないけれど、ジャムは通年であるから、夏だけではないじゃないですか。</p>
	菊地	<p>そうです。冬イチゴ農家さんが、夏にイチゴを出せないから夏場に売れるようにジャムとかピューレとか作っているようなものなので。中々そこに勝つってというのはね。</p>
	澁澤	<p>今一番売れているのは、例えば朝鮮ニンジンも国産でやっているのが長野であるんですね。500g ぐらいをワンカップですぐ売れちゃいます。それを道の駅のようなところで売って。例えばこのジャムに朝鮮ニンジンを入れちゃうとかね。それをいったら、イチゴのジャムじゃなくなっちゃうよねって言われたんですけど</p>

		<p>ど。なんか、そういうものがないかなと、いろいろ考えてます。</p>
	菊地	<p>玉山の周りでも加工とかでブランド化して有名などともあるので、そういったところとコラボでやってくとか、なにかしら追加の付加価値をつける必要があると最近思っています。</p>
	澁澤	<p>先ほど入浴剤を化粧品扱いって言いましたけど、雑貨にすれば売れると思うんです。バスソルトにすると薬機法が厄介なので。肌がきれいとかにしなければ、販売はできるのかなと。その後、この話をメールで生協に店長ともしてみたんですが、面白いよねって言いました。ただ、同じことをいってて、雑貨扱いだったらいけるけど化粧品扱いだったら無理だと言っていました。効果の証明ができないと。</p>
	菊地	<p>効能を謳っちゃうってことですよ。</p>
	澁澤	<p>そうじゃないって言う人がでてくるとおかしくなってしまうので。そこなのかなっていう風に話していました。内容についてご意見頂戴したので、学生のほうから質問・意見があればお答えしていただいてもよろしいですか。</p>
	菊地	<p>はい、大丈夫です。</p>
	糠森	<p>澁澤ゼミ2年糠森です。先ほど提案させていただいたカレンダーなんですが、デザインに関してこだわり、</p>

		<p>付け加えたい部分ありましたら教えていただきたいです。</p>
	菊地	<p>デザインに関してはシンプルでいいのかなと思います。おしゃれでいいですね。緑の葉の部分は、僕のロゴマークからとってきたと思うんですが、もともと上向きの物を下向きにした意味はありますか。</p>
	糠森	<p>全体的なバランスを考えて下向きのほうが整っているように感じたので下向きにさせていただきました。</p>
	菊地	<p>そういったことなら問題ないです。</p>
	糠森	<p>ありがとうございます。</p>
	森屋	<p>菊地さんよろしいでしょうか。森屋です。純粋な質問なのですが、今からオフシーズンに入りまして、冷凍イチゴだったり、それこそ今後考えていかないといけない加工品だだりとの需要が出てくると思うのですが、そもそも今年の完全な廃棄イチゴは全体の何パーセントぐらいございますか。</p>
	菊地	<p>そこまで多くはないです。結局残った部分を全部冷凍イチゴにして、本当に廃棄しているのは腐ってしまったものとか、かびてしまったものがメインなので。</p> <p>昨日時点で総収穫量が910キロなんですが、その内廃棄になったものが68.9キロです。</p>

		<p>なので、製品率が 92.4%なので 8%弱ぐらいがロスになっているってところです。</p>
	森屋	<p>なるほど。この 68 キロの廃棄を加工品に用いることは可能という解釈でよろしいでしょうか。</p>
	菊地	<p>全部ではなく一部が可能です。というのも、冷凍イチゴにもできないぐらい可食部が少なかったり、冷凍イチゴにした際にへたをとるんですけどもそのへたを合わせて 68 キロなので。あとはかびていたりなので。さっきの入浴剤の話では、可食部が少ないものを乾燥してみようっていう意味合いでしたので、68 キロの一部は使えるのかなと。</p>
		<p>ただ、食べられない部分がほとんどです、ほとんどへたみたいなものです。ジャムとかにはできないとは思いますが、乾燥させて使う分には使えると思います。</p>
	森屋	<p>かしこまりました。量の部分も検討しながら提案を改めて考えさせていただきます。ありがとうございます。</p>
	大嶽	<p>2 年の大嶽です。先ほど提案の中でイチゴジャムが上がって、前回自分も提案させていただいたんですけど、先生もおっしゃる通り価格の点で問題点が多いです。そこで自分なりに考えた結果、イチゴジャムではなくイチゴバターを売るのはどうでしょうか。価格が今の段階ですと、原価がイチゴジャムの半分ぐらいです。単価がイチゴジャムだと 150g あたりで大体の商品が 1000 円を超えています。ですが、イチゴバターだと 200g で 500 円。これが平均の価格です。扱いはジャムと同</p>

		<p>じなので、密封製品の扱いで製造ができるというところ ころです。</p>
	菊地	<p>加工場とかはいらなくなりますか。</p>
	大嶽	<p>ジャムですと加工時間が大幅にかかるんですが、自分 でも作ってみて大体 200g あたりで 20 分ぐらいでし た。後ほどレシピも送らせていただきます。ただ、海 外でどれぐらい使われているかの市場調査ができてい なくて、ジャムのように海外展開ができるのかは疑問 です。</p>
	菊地	<p>そうですね。私的な部分で申し訳ないんですけど、同 じ岩手県内の西側で夏イチゴを制作している人がいら っしゃって、結構年も近いので好意にさせていただい てるんですね。その方が、イチゴバターを作っていまし て、商品化して、いろんなところに売り出しているん です。というのあって、もろかぶりになってしまうので、 関係性を維持するためにもやりたくないなってい うのが正直な感想です。申し訳ないです。</p>
	大嶽	<p>承知しました。ありがとうございます。</p>
	澁澤	<p>長時間にわたってありがとうございました。今日の盛 岡会議のほうは様々な意見交換ができたと思いますの で、今の菊地さんの話を頂戴して、またゼミのほうで ですね、いろいろ検討して、また僕のほうからご報告 させていただきたいと思います。新井さん何か学生に 伝えることはありますか。</p>

	新井	先日、年明けの報告会について日程のほうご連絡させていただいたんですけども、その時から確定してる情報動きがないので、決まりましたら改めて、澁澤先生のほうにご連絡させていただきます。
	澁澤	別件で年内盛岡のほうに行かなきゃいけないこともありますので、それをご報告させていただきます。今日は長時間にわたってありがとうございました。また、学生がそちらにお邪魔したりと、いろんな形で活動を続けていきたいと思っておりますので今後ともよろしく願いいたします。
	菊地	こちらこそよろしく願いいたします。
	澁澤	ありがとうございました。これにて会議のほうは終了させていただきます。
	菊地	ありがとうございました。
	新井	ありがとうございました。