

平成 30 年度 経営発達支援計画策定推進事業 需要動向調査業務

県立大学における事業プロジェクト検討支援業務

報告書

2019年2月

滝沢市商工会

目次

1章 業務の概要.....	3
1. 目的.....	3
2. 概要.....	3
3. 事業の流れ及び経過.....	4
4. プレゼン発表及び審査会.....	5
2章 アンケート調査結果.....	7
1. 特産品を対象としたアンケート調査.....	7
2. 事業プロジェクト選択希望アンケート調査.....	20
3章 事業プロジェクトの検討結果.....	21
1. パティスリー津志田.....	22
2. 東北巧芸舎.....	25
3. 関添食品工業.....	28

1章 業務の概要

1. 目的

本業務は、岩手県立大学総合政策学部 1 年生の後期授業「キャリア・デザインⅠ」において、滝沢市内の3事業者を事例に、事業プロジェクトの検討をしていただき、その結果を事業者にフィードバックすることで、個者支援に結びつけ、経営力の強化、持続的な経営の展開につなげていくことを目的とする。

2. 概要

(1) 対象事業者の選定

WEB商店街「ちゃぐ〜る」登録事業者から対象事業者3社を選定し、学生を各担当に分けてチームを編成し、事業プロジェクト検討に向けた体制を構築した。

(2) 3事業所による事業概要等の説明

選定した3事業者から、学生に対して事業概要等を説明し、事業プロジェクト検討の材料を提供するとともに質疑応答も含め、各事業所の現状、課題及び目標等の理解度を高めた。

(3) 事業プロジェクトの検討

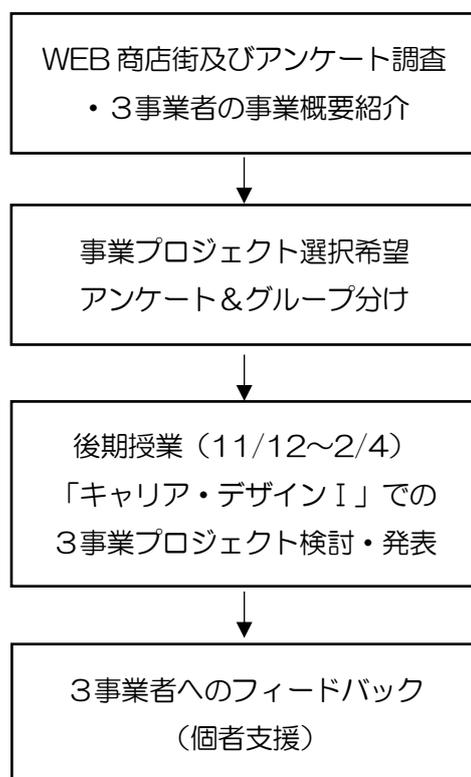
3事業所の商品について、それぞれの事業者が説明を行い、その結果も踏まえて、各チームによる事業プロジェクトが検討された。

(4) プレゼン発表・審査会の開催

各事業所担当の各チームによる事業プロジェクト検討結果のプレゼン発表会を開催し、発表内容を審査し最優秀事業プロジェクトを決定した。また、発表内容を、各事業所へフィードバックし、今後の事業計画策定等に役立てていただくものとした。

3. 事業の流れ及び経過

(1) 事業の流れ



(2) 経過

事業の経過

日程	内容
2018年11月5日	滝沢市の事業所アンケート
11月12日	3事業者による事業概要等説明
11月19日	プロジェクト検討
11月26日	プロジェクト検討
12月3日	プロジェクト検討
12/上旬~下旬	各チームによる検討
2019年1月7日	プレゼン発表・審査会 (リーグA: チーム1~9) パティスリー津志田
1月21日	プレゼン発表・審査会 (リーグB: チーム19~27) 東北巧芸舎
1月28日	プレゼン発表・審査会 (リーグC: チーム10~18) 関添食品工業
2月4日	全体のふりかえり

4. プレゼン発表及び審査会

(1) プレゼン発表及び審査会、各回の流れ

各チームにおける事業プロジェクトの検討結果について、プレゼン発表と審査を行った。

- ①各チームによるプレゼンテーション
 - ・発表：5分、質疑：2分
- ②審査員による審査
 - ・採点票記入し結果を集計
- ③審査結果の発表&最優秀チームに賞品授与
 - ・各事業者からの商品授与
- ④事業者からのコメント
 - ・今後の事業展開に向けて

(2) 審査員

各回の審査員

所属等	氏名	1月7日 リーグA	1月21日 リーグB	1月28日 リーグC
株式会社パティスリー津志田 代表	佐藤 一成	○		
東北巧芸舎 代表	佐藤 勲		○	
有限会社関添食品工業 代表	斉藤 宏			○
岩手県立大学総合政策学部 教授	高嶋 裕一	○	○	○
滝沢市商工会 事務局長	菊池 文孝	○	○	○
滝沢市商工課 課長	佐々木 馨	○		○
滝沢市企業振興課 課長	熊谷 和久		○	
岩手県商工会連合会 専門経営指導員	浅沼 丈志	○		
岩手県商工会連合会 専門経営指導員	菅原 宏一		○	○
合同会社地域計画 代表	熊谷 智義	○	○	○

(3) 採点基準

評価の視点・採点基準	
2018「キャリアデザインⅠ」	
評価項目	評価の視点・採点基準
1. 現状の把握・分析、課題の設定の妥当性	
分析の妥当性 5点*3=15点	現状の生産、加工、販売などの状況や強み・弱み等の把握、それらを踏まえた課題の設定は適切か。
	5点 現状を明確に把握しており、特徴や消費動向等を十分に踏まえた課題設定となっている。
	4点 現状を概ね把握しており、特徴や消費動向等を十分に踏まえた課題設定となっている。
	3点 現状を概ね把握しており、特徴や消費動向等を概ね踏まえた課題設定となっている。
	2点 現状把握に不十分な点はあるものの、特徴や消費動向等を概ね踏まえた課題設定となっている。
	1点 現状把握が不十分で、特徴や消費動向等の踏まえ方も不十分な課題設定となっている。
2. 課題解決に向けた方向性、着眼点の適切性	
方針・目標の適切性 5点*3=15点	設定した課題に対して、解決の方針と目標、具体的な取り組みの方向性を示しているか。
	5点 課題を明確に意識して、解決に向けた具体的な方針と取り組みが十分に検討されたものとなっている。
	4点 課題を概ね意識して、解決に向けた具体的な方針と取り組みが十分に検討されたものとなっている。
	3点 課題を概ね意識して、解決に向けた具体的な方針と取り組みが概ね検討されたものとなっている。
	2点 課題の捉え方が部分的だが、解決に向けた具体的な方針と取り組みが概ね検討されたものとなっている。
	1点 課題の捉え方が表面的で、解決に向けた方針と取り組みの検討が不十分なものとなっている。
3. プロジェクト（提案）内容の一貫性、完成度	
計画の有効性 （一貫性・完成度） 5点*5=25点	プロジェクト（提案）の内容に一貫性があり、取り組み提案としての完成度の高いものとなっているか。
	5点 提案内容に一貫性があり、目標と今後のプランは具体的に完成度の高いものとなっている。
	4点 提案内容に概ね一貫性があり、目標と今後のプランは具体的に完成度の高いものとなっている。
	3点 提案内容に概ね一貫性があり、完成度は高くはないが目標と今後のプランは具体的なものとなっている。
	2点 提案内容に一貫性が乏しいものの、目標と今後のプランは具体的なものとなっている。
	1点 提案内容に一貫性が乏しく、目標と今後のプランは具体的であるとはいえないものとなっている。
4. 事業計画としての実現可能性	
計画の有効性 （実現可能性） 5点*5=25点	事業計画として具体的に、実現可能性が高く目標達成に有効なものとなっているか。
	5点 計画として具体的に実現可能性は十分認められ、目標達成のために必要かつ有効なものと認められる。
	4点 計画として具体的に実現可能性は概ね認められ、目標達成のために必要かつ有効なものと認められる。
	3点 計画としての実現可能性は限定的なものの、目標達成のために概ね必要かつ有効なものと見込まれる。
	2点 計画としての実現可能性は限定的なものの、目標達成のために部分的に有効なものと見込まれる。
	1点 計画としての実現可能性に乏しく、目標達成のために必要かつ有効なものとは見込まれない。
5. 収支予算や収益性、経営改善効果	
事業の採算性 5点*2=10点	事業費や収益性が検討され、経営改善に効果が期待されるものとなっているか。
	5点 事業費（収支予算）や収益性の試算が明確であり、経営改善効果が十分見込まれると認められる。
	4点 事業費（収支予算）や収益性の試算が明確であり、経営改善効果が概ね見込まれる。
	3点 事業費（収支予算）や収益性の試算は不十分なものの、経営改善効果が概ね見込まれる。
	2点 事業費（収支予算）や収益性の試算は不十分なものの、経営改善効果が多少は見込まれる。
	1点 事業費（収支予算）や収益性の試算がなく、経営改善効果が見込まれない。
6. 提案全体の創意工夫、若者視点、ユニークさ	
全体評価 5点*6=30点	プロジェクト（提案）内容に創意工夫の特徴、若者の視点、従来に見られないユニークさなどがあるか。
	5点 創意工夫の特徴が明確に認められ、若者視点やユニークさが十分に感じられる内容となっている。
	4点 創意工夫の特徴が概ね認められ、若者視点やユニークさが概ね感じられる内容となっている。
	3点 創意工夫の特徴が限定的なものの、若者視点やユニークさが概ね感じられる内容となっている。
	2点 創意工夫の特徴が限定的なものの、若者視点やユニークさが部分的に感じられる内容となっている。
	1点 創意工夫の特徴が乏しく、若者視点やユニークさが感じられない内容となっている。
合計：	120

2章 アンケート調査結果

1. 特産品を対象としたアンケート調査

(1) 概要

地元滝沢市の事業所が提供する商品やサービスに関して、「キャリア・デザインⅠ」受講生約 100 人を対象に、消費動向を把握する調査を行った。

- ・11月5日授業の中で、滝沢市の特産品5品目を対象としたアンケート調査を、実施させていただいた。
- ・実施にあたっては、以下の項目の調査票を使い、趣旨説明の後、各問の内容を説明し、アンケートに回答いただいた。なお、URLについては、事前に教員を通じて、知らせていただいた。
- ・合同会社地域計画で調査票の集計・分析を行った。
- ・調査結果については、特産品の各事業者へ情報提供し、個別支援に活用していくこととした。

(2) アンケート調査の項目

学生を対象としたアンケート調査の質問項目は、以下のとおりである。

①回答者の属性

- ・居住地
- ・性別

②滝沢市の特産品を対象とした印象（評価）

- ・各商品について
- －デザイン等の印象
- －興味・関心
- －購買意欲
- －値ごろ感等

(3) 説明及びアンケートの実施

このプロジェクトの最初に、11月5日の授業の中で、下表のような流れで、事業説明とアンケート調査を行った。

はじめに、高嶋教授からご説明頂き、次に滝沢市商工会について事業概要等を紹介した後、アンケート調査を行った。調査の結果については、次頁以下に示したとおりである。

説明とアンケートの実施状況

時間	内容	備考
8:40~8:50 (10分)	準備	共通B棟最上階 「マルチメディアラボ」
8:50~8:55 (5分)	説明① 本日の内容・流れ等について	高嶋教授
8:55~9:05 (10分)	滝沢市商工会の紹介	滝沢市商工会/水穴指導員
9:05~9:30 (25分)	滝沢市の特産品5品目アンケート調査	合同会社地域計画/熊谷
9:30~9:40 (10分)	説明② 事業プロジェクト検討について	高嶋教授
9:40~10:10 (30分)	3事業者の紹介及び「事業プロジェクト選択希望事業者」アンケートの実施	合同会社地域計画/熊谷
10:10~10:20 (10分)	今後の日程等	高嶋教授

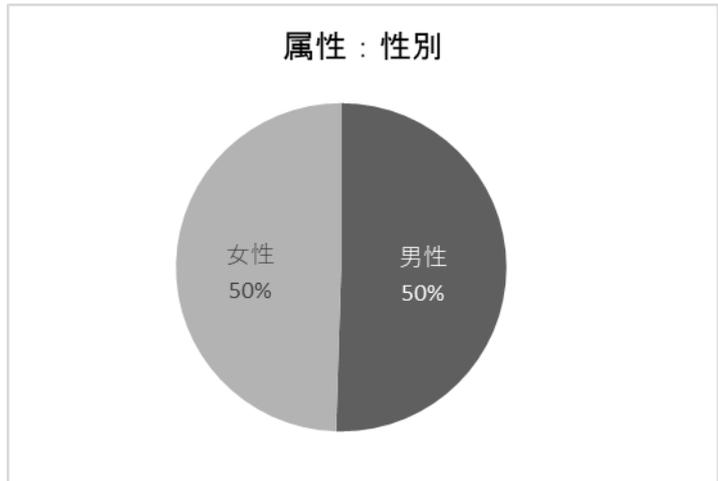
(4) アンケートの結果

Q. 回答者の居住地・性別について、○を付けて下さい。

1. 滝沢市	2. 盛岡市	3. 八幡平市	4. 雫石町	5. 紫波町	6. 花巻市	7. その他()
1. 男性	2. 女性					

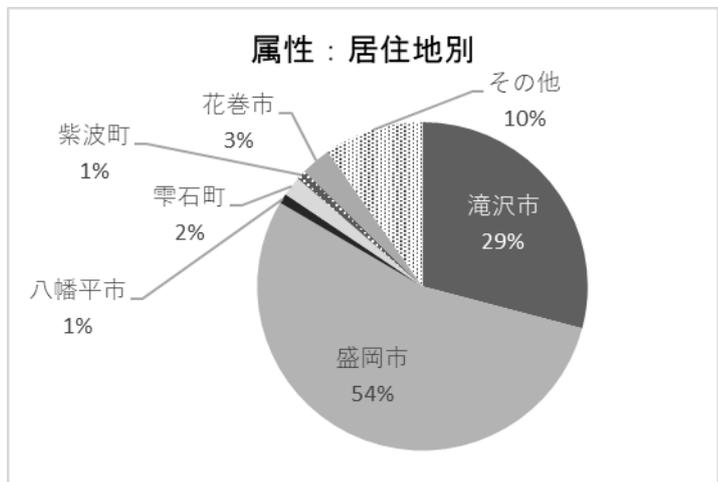
【性別】

	件数 (件)	割合 (%)
		n=103
男性	52	50.5
女性	51	49.5
計	103	100.0



【居住地別】

	件数 (件)	割合 (%)
		n=103
滝沢市	30	29.1
盛岡市	56	54.4
八幡平市	1	1.0
雫石町	2	1.9
紫波町	1	1.0
花巻市	3	2.9
その他	10	9.7
無回答	0	0.0
計	103	100.0



〔その他の回答〕
 ・北上市 (3件) ・矢巾町 (3件) ・奥州市 (2件) ・二戸市 (1件)

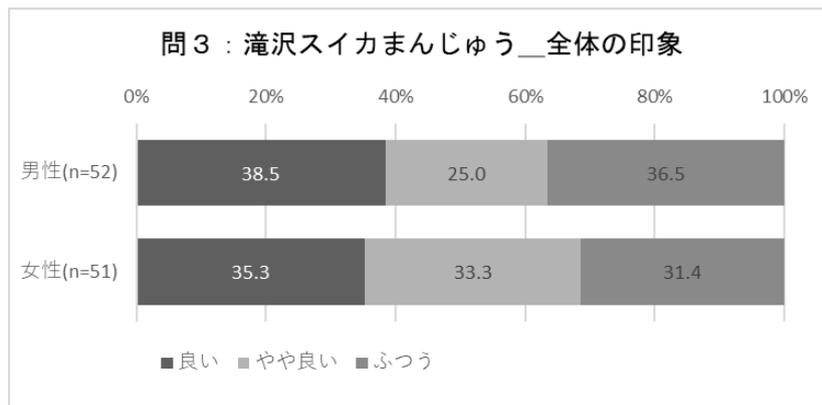
Q 以下の滝沢市の特産品について、あてはまるものを、選んで下さい。

1.滝沢スイカまんじゅう	価格：875円/8個(税込) 有限会社あさり菓子店
2.滝沢スイカゼリー	価格：1,300円/100g×5個(税込) 株式会社パティスリー津志田
3.田楽茶屋「お総菜セット」	価格：1,890円/セット(税込) 有限会社関添食品工業
4.岩手山ろく漢方和牛「煮込み丼」	価格：800円/杯(税込) 伊藤牧場
5.東北巧芸舎の漆器「小汁椀」	価格：3,800円/個(税込) 東北巧芸舎
設問(1~5共通)	選択肢
デザイン含む全体の印象	・良い ・やや良い ・ふつう ・やや悪い ・悪い
関心	・とても関心がある ・やや関心がある ・あまり関心がない ・関心がない
価格	・高い ・やや高い ・妥当な金額である ・やや安い ・安い

1.滝沢スイカまんじゅう

[全体の印象]

	男性(n=52)		女性(n=51)	
	件数(件)	割合(%)	件数(件)	割合(%)
良い	20	38.5	18	35.3
やや良い	13	25.0	17	33.3
ふつう	19	36.5	16	31.4
やや悪い	0	0.0	0	0.0
悪い	0	0.0	0	0.0
無回答	0	0.0	0	0.0
計	52	100.0	51	100.0

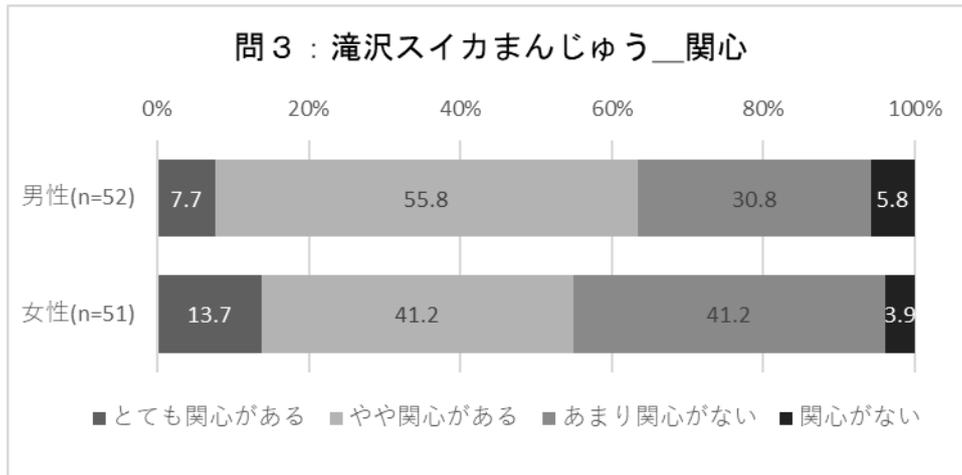


[コメントあり]

- ・実際の大きさがわかりにくいかも。

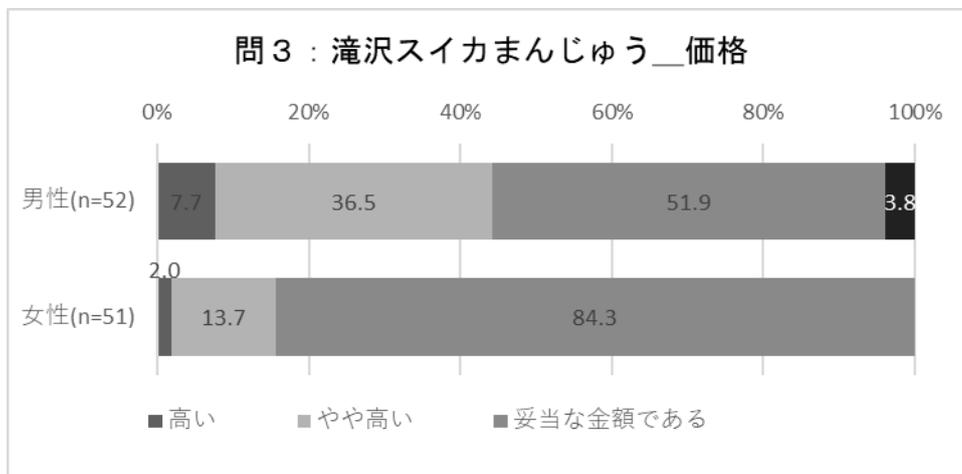
[関心]

	男性(n=52)		女性(n=51)	
	件数(件)	割合(%)	件数(件)	割合(%)
とても関心がある	4	7.7	7	13.7
やや関心がある	29	55.8	21	41.2
あまり関心がない	16	30.8	21	41.2
関心がない	3	5.8	2	3.9
無回答	0	0.0	0	0.0
計	52	100.0	51	100.0



[価格]

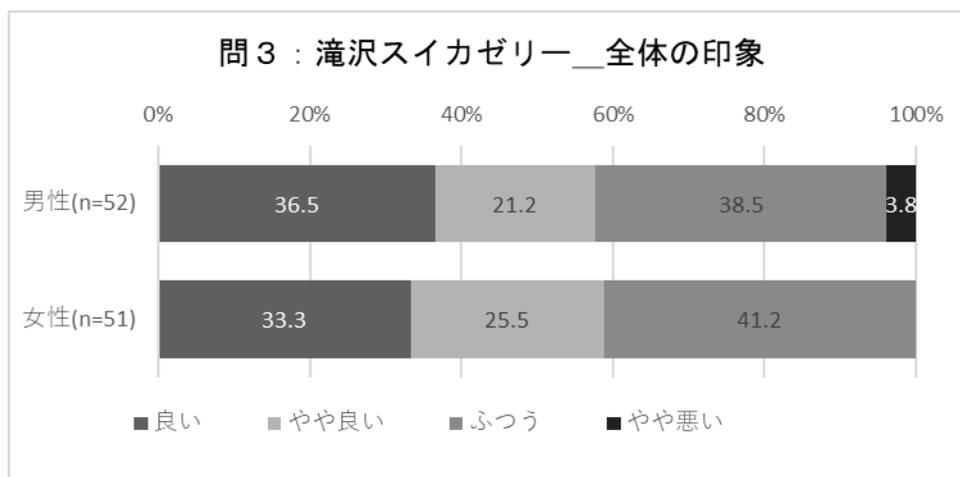
	男性(n=52)		女性(n=51)	
	件数(件)	割合(%)	件数(件)	割合(%)
高い	4	7.7	1	2.0
やや高い	19	36.5	7	13.7
妥当な金額である	27	51.9	43	84.3
やや安い	2	3.8	0	0.0
安い	0	0.0	0	0.0
無回答	0	0.0	0	0.0
計	52	100.0	51	100.0



2.滝沢スイカゼリー

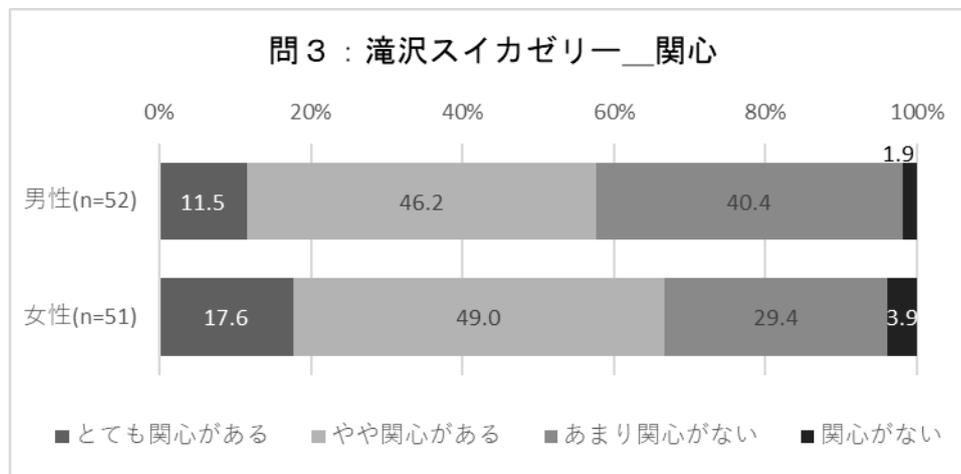
[全体の印象]

	男性 (n=52)		女性 (n=51)	
	件数 (件)	割合 (%)	件数 (件)	割合 (%)
良い	19	36.5	17	33.3
やや良い	11	21.2	13	25.5
ふつう	20	38.5	21	41.2
やや悪い	2	3.8	0	0.0
悪い	0	0.0	0	0.0
無回答	0	0.0	0	0.0
計	52	100.0	51	100.0



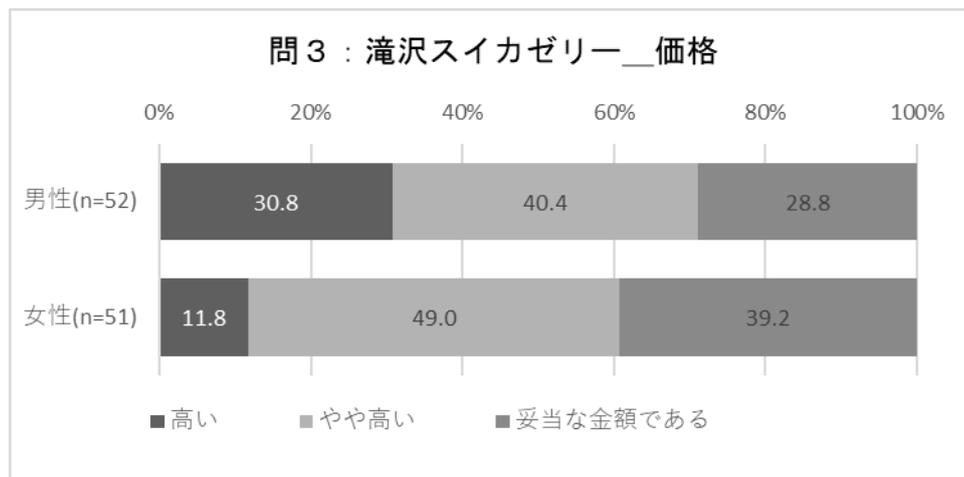
[関心]

	男性 (n=52)		女性 (n=51)	
	件数 (件)	割合 (%)	件数 (件)	割合 (%)
とても関心がある	6	11.5	9	17.6
やや関心がある	24	46.2	25	49.0
あまり関心がない	21	40.4	15	29.4
関心がない	1	1.9	2	3.9
無回答	0	0.0	0	0.0
計	52	100.0	51	100.0



[価格]

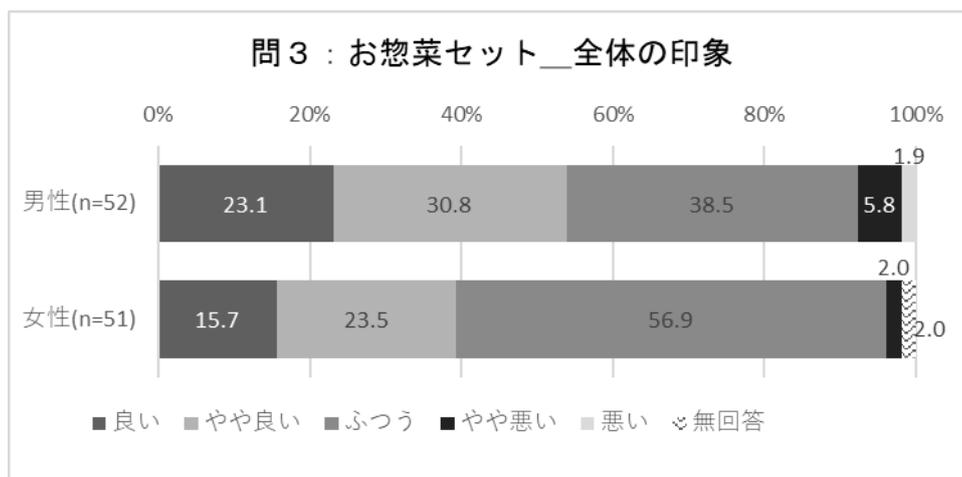
	男性 (n=52)		女性 (n=51)	
	件数 (件)	割合 (%)	件数 (件)	割合 (%)
高い	16	30.8	6	11.8
やや高い	21	40.4	25	49.0
妥当な金額である	15	28.8	20	39.2
やや安い	0	0.0	0	0.0
安い	0	0.0	0	0.0
無回答	0	0.0	0	0.0
計	52	100.0	51	100.0



3.田楽茶屋「お総菜セット」

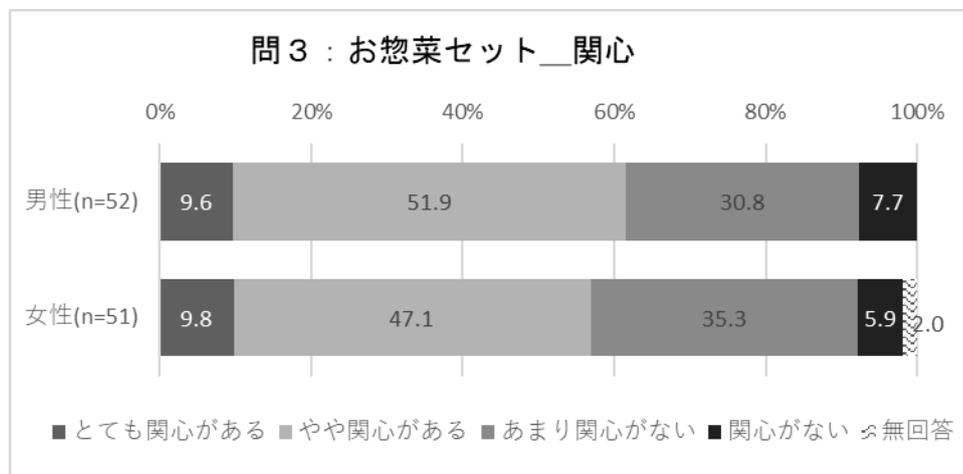
[全体の印象]

	男性 (n=52)		女性 (n=51)	
	件数 (件)	割合 (%)	件数 (件)	割合 (%)
良い	12	23.1	8	15.7
やや良い	16	30.8	12	23.5
ふつう	20	38.5	29	56.9
やや悪い	3	5.8	1	2.0
悪い	1	1.9	0	0.0
無回答	0	0.0	1	2.0
計	52	100.0	51	100.0



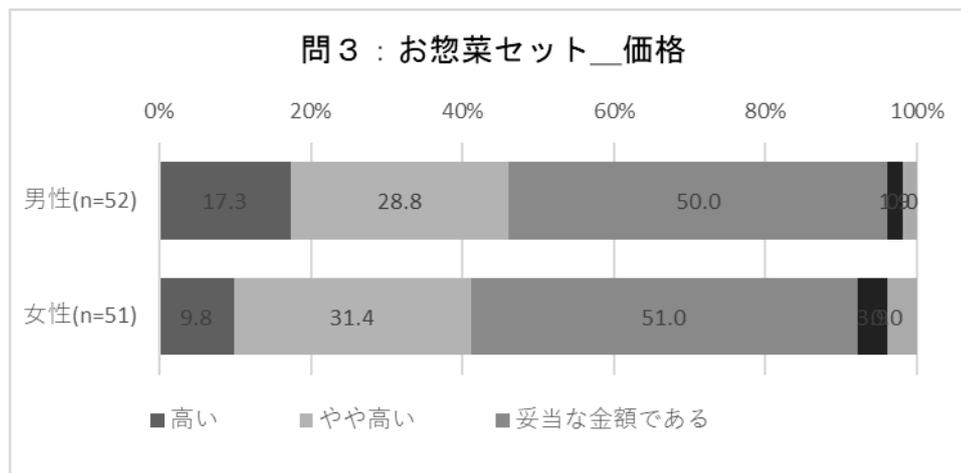
[関心]

	男性 (n=52)		女性 (n=51)	
	件数 (件)	割合 (%)	件数 (件)	割合 (%)
とても関心がある	5	9.6	5	9.8
やや関心がある	27	51.9	24	47.1
あまり関心がない	16	30.8	18	35.3
関心がない	4	7.7	3	5.9
無回答	0	0.0	1	2.0
計	52	100.0	51	100.0



[価格]

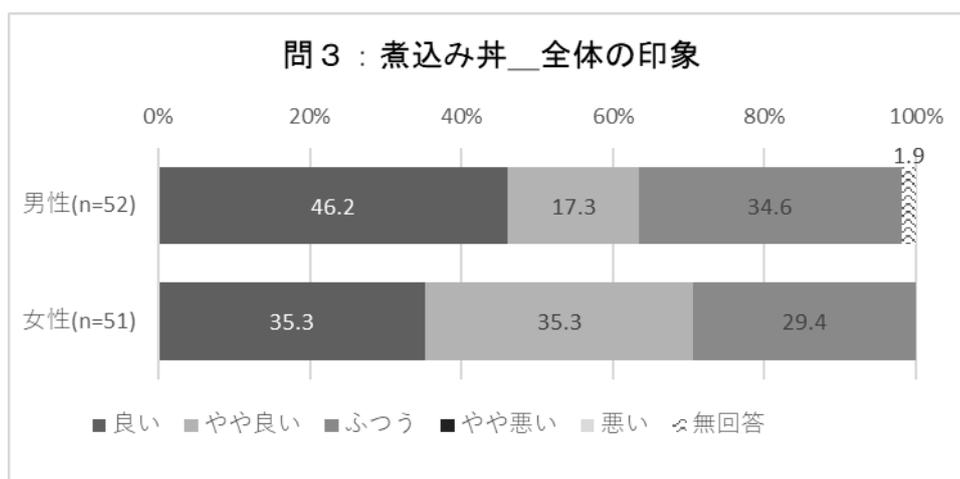
	男性 (n=52)		女性 (n=51)	
	件数 (件)	割合 (%)	件数 (件)	割合 (%)
高い	9	17.3	5	9.8
やや高い	15	28.8	16	31.4
妥当な金額である	26	50.0	26	51.0
やや安い	1	1.9	2	3.9
安い	0	0.0	0	0.0
無回答	1	1.9	2	3.9
計	52	100.0	51	100.0



4.岩手山ろく漢方和牛「煮込み丼」

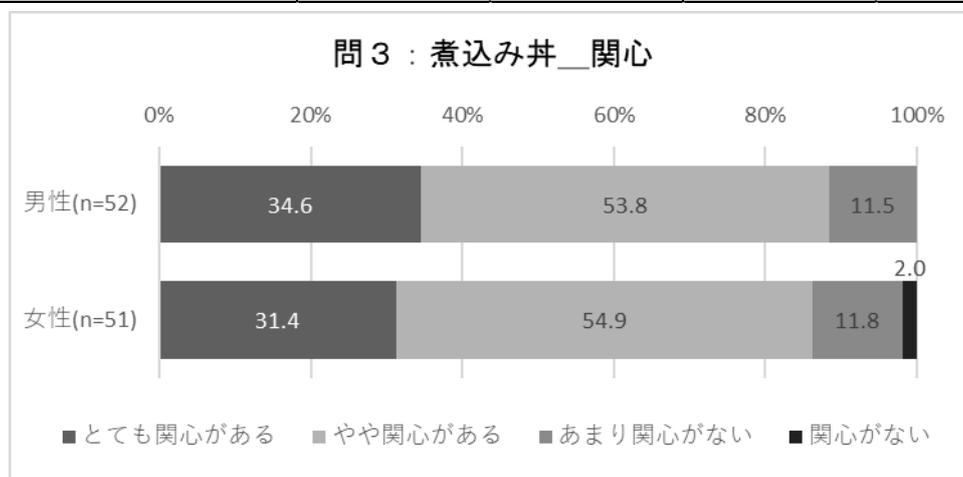
[全体の印象]

	男性 (n=52)		女性 (n=51)	
	件数 (件)	割合 (%)	件数 (件)	割合 (%)
良い	24	46.2	18	35.3
やや良い	9	17.3	18	35.3
ふつう	18	34.6	15	29.4
やや悪い	0	0.0	0	0.0
悪い	0	0.0	0	0.0
無回答	1	1.9	0	0.0
計	52	100.0	51	100.0



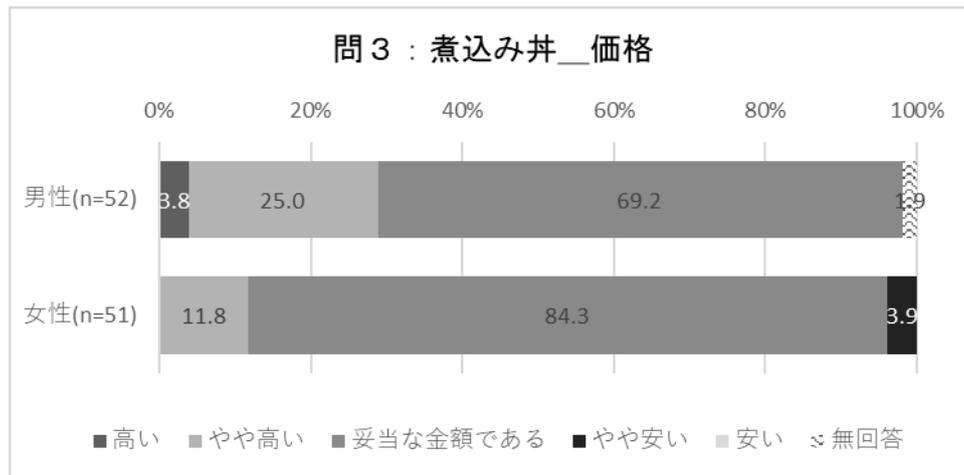
[関心]

	男性 (n=52)		女性 (n=51)	
	件数 (件)	割合 (%)	件数 (件)	割合 (%)
とても関心がある	18	34.6	16	31.4
やや関心がある	28	53.8	28	54.9
あまり関心がない	6	11.5	6	11.8
関心がない	0	0.0	1	2.0
無回答	0	0.0	0	0.0
計	52	100.0	51	100.0



[価格]

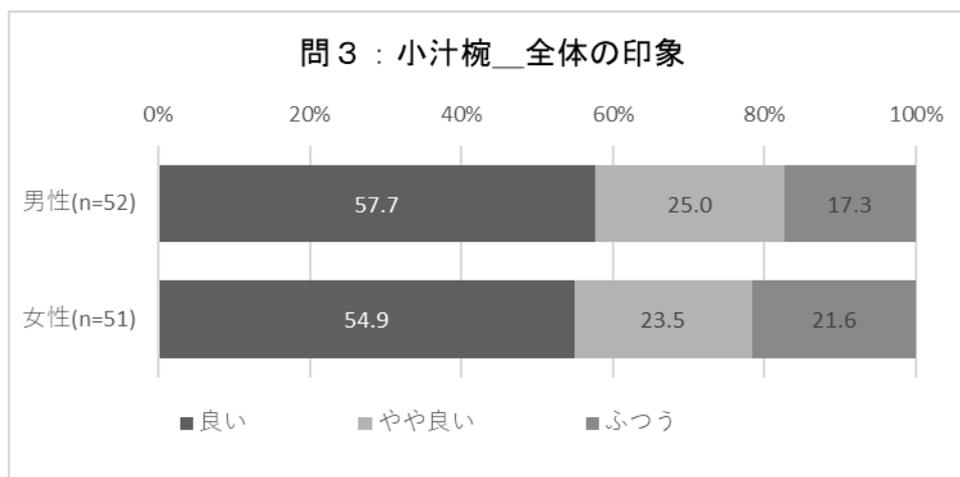
	男性 (n=52)		女性 (n=51)	
	件数 (件)	割合 (%)	件数 (件)	割合 (%)
高い	2	3.8	0	0.0
やや高い	13	25.0	6	11.8
妥当な金額である	36	69.2	43	84.3
やや安い	0	0.0	2	3.9
安い	0	0.0	0	0.0
無回答	1	1.9	0	0.0
計	52	100.0	51	100.0



5.東北巧芸舎の漆器「小汁椀」

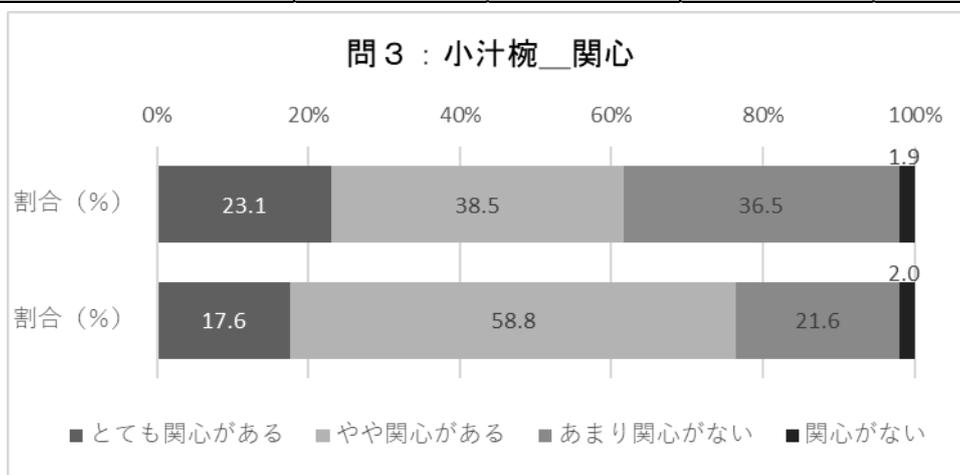
[全体の印象]

	男性 (n=52)		女性 (n=51)	
	件数 (件)	割合 (%)	件数 (件)	割合 (%)
良い	30	57.7	28	54.9
やや良い	13	25.0	12	23.5
ふつう	9	17.3	11	21.6
やや悪い	0	0.0	0	0.0
悪い	0	0.0	0	0.0
無回答	0	0.0	0	0.0
計	52	100.0	51	100.0



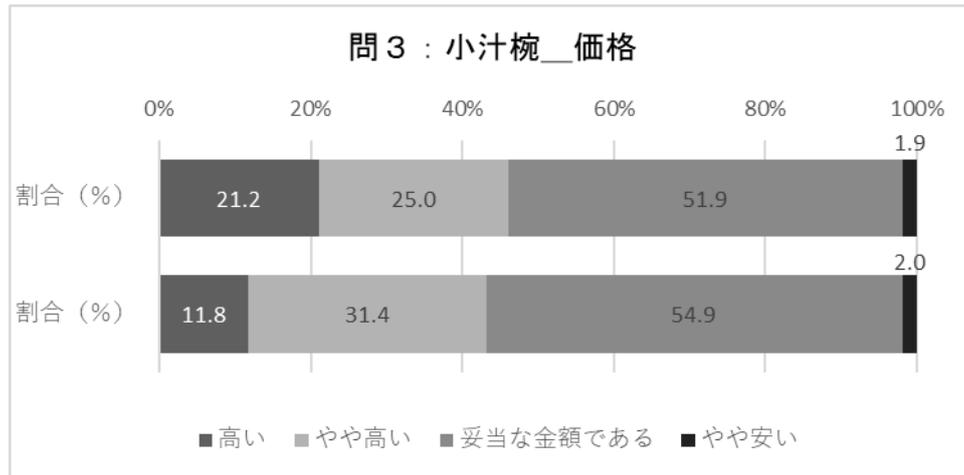
[関心]

	男性 (n=52)		女性 (n=51)	
	件数 (件)	割合 (%)	件数 (件)	割合 (%)
とても関心がある	12	23.1	9	17.6
やや関心がある	20	38.5	30	58.8
あまり関心がない	19	36.5	11	21.6
関心がない	1	1.9	1	2.0
無回答	0	0.0	0	0.0
計	52	100.0	51	100.0



[価格]

	男性 (n=52)		女性 (n=51)	
	件数 (件)	割合 (%)	件数 (件)	割合 (%)
高い	11	21.2	6	11.8
やや高い	13	25.0	16	31.4
妥当な金額である	27	51.9	28	54.9
やや安い	1	1.9	1	2.0
安い	0	0.0	0	0.0
無回答	0	0.0	0	0.0
計	52	100.0	51	100.0



2. 事業プロジェクト選択希望アンケート調査

(1) 概要

地元滝沢市の3事業所について、「キャリア・デザインI」受講生約100人を対象に、事業プロジェクト検討の希望をとるアンケートを行った。

- ・11月5日授業の中で、高嶋先生から、事業プロジェクト検討についてのご説明を頂き、滝沢市の3事業所を対象として希望をとるためのアンケート調査を行った。
- ・調査結果については、高嶋先生が集約し、チーム分けをして頂いた。

(2) アンケート調査の項目

学生を対象としたアンケート調査票の内容は、以下のとおりである。

Q. 以下の、3つの事業者について、第一希望～第三希望の○をつけて下さい。

事業者名	第一希望	第二希望	第三希望
記入例			
株式会社〇〇〇〇		○	
有限会社□□□□□			○
〇〇〇〇	○		
回答欄			
株式会社 パティスリー津志田			
有限会社 関添食品工業			
東北巧芸舎			

番号	氏名

3章 事業プロジェクトの検討結果

後期授業「キャリア・デザインⅠ」において、滝沢市内の3事業者を事例に、事業プロジェクトの検討をしていただき、その結果を事業者にフィードバックすることで、個者支援に結びつけ、経営力の強化、持続的な経営の展開につなげていくものとした。

今年度は、下表のように、3事業者について、同時進行で検討して頂いた。

検討結果について、各チームの発表テーマは、次頁のとおりである。

後期授業「キャリア・デザインⅠ」でのプロジェクト検討経過

日程	内容
2018年11月5日	滝沢市の事業所アンケート
11月12日	3事業者による事業概要等説明
11月19日	プロジェクト検討
11月26日	プロジェクト検討
12月3日	プロジェクト検討
12/上旬~下旬	各チームによる検討
2019年1月7日	プレゼン発表・審査会（リーグA：チーム1~9）パティスリー津志田
1月21日	プレゼン発表・審査会（リーグB：チーム19~27）東北巧芸舎
1月28日	プレゼン発表・審査会（リーグC：チーム10~18）関添食品工業
2月4日	全体のふりかえり

1. パティスリー津志田

(1) 検討結果

各チームの発表テーマは、以下のとおり。

事業者	チームと発表テーマ
株式会社パティスリー 津志田	チーム1：最小限のコストで売上向上 チーム2：#チーズケーキ好きと繋がりたい チーム3：岩手のお土産という印象を付ける チーム4：若者向け商品開発 チーム5：販路拡大に向けて チーム6：岩手の新しいお土産 チーム7：販売方法改革プロジェクト！ チーム8：#パティスリー津志田 チーム9：新商遺品の提案

(2) 審査結果

各審査員による審査結果は、以下のとおりである。

チーム	1	2	3	4	5	6	7	8	9
パティスリー津志田 佐藤 一成	70	70	83	78	90	83	72	84	84
高嶋 裕一	51	43	63	76	84	88	56	64	94
滝沢市商工観光課長 佐々木 馨	59	72	94	100	86	96	65	79	94
滝沢市商工会 菊池 文孝	77	81	77	91	72	96	83	79	91
岩手県商工会連合会 浅沼 丈志	85	83	97	99	99	95	82	83	94
合同会社地域計画 熊谷 智義	76	68	82	82	79	92	90	81	95
合 計	418	417	496	526	510	550	448	470	552
順 位	8	9	5	3	4	2	7	6	1

(3) 高嶋教授コメント

チーム1

- 良い点：出だしはロジカルな現実分析を踏まえた提案ができていた。
- 改善点：セット販売に特化し、セット販売のネーミングにこだわるともっと良かった（単体のネーミングは省く）。具体的なセット内容と価格、販売時期、売り方の工夫の提案があると良かった。

チーム2

- 良い点：タイトル「#チーズケーキ好きとつながりたい」が秀逸であった。
- 改善点：「#チーズケーキ好き」から発想を広げると良かった。その延長上にコラボ相手の選択があるべき。「#チーズケーキ好き」は消費者としてはどんな人たち？生産者（酪農家を含む）としてはどんな人たち？どんなつながり方を望む？どんなイメージを好む？⇒POP展開へ、などなど。

チーム3

- 良い点：ロゴ（新店名）と新商品の合わせ技
- 改善点：ロゴのストーリーがあると良いと感じた。わたし個人はこのロゴからEU本部（ベルギー）を連想した。これと新店名ラ・テールとのつながり。新商品ティラミスとのネーミングがあると良かった。

チーム4

- 良い点：メリット・デメリットを自分たちで検証し、補足説明している点
- 改善点：プレゼン資料の表題を商品提案に寄せて、インパクトのあるものにする。写真の出典は参考資料にまとめるのではなく、その都度出す。商品はキャンディ、アップルパイどちらかひとつを採用して、内容を詰めた方が良い。

チーム5

- 良い点：具体的な商品提案（地元さつまいも）と季節感から販売タイミングを具体的に提案している点。（佐藤さんも、授業後の談話のなかで製品化にチャレンジしたいとおっしゃっていた。）春・夏版も予告している点。
- 改善点：タイトルに商品提案を入れてインパクトを出すべきだった。さつまいも、より具体的に（クイックスイーツ、紅はるか）。

チーム6

- 良い点：ロシアケーキ⇒焼き菓子の提案であること。価格の提案があること。
- 改善点：ロシアケーキに至るストーリー展開。「ロシア」にこだわる必要はない。自分たちがその語感から受ける印象を言葉にただけでも良い。⇒岩手のお土産のイメージにつながるポイントを複数用意しておく。

チーム7

- 良い点：サブタイトル（「通いたいお菓子屋さん」）が秀逸。
- 改善点：ワゴンカーを強調しすぎると、「通いたい」と矛盾する。季節メニューの方で押していくと良かった。セット・メニューの具体的な展開と「通いたい」のつながり。セット・メニューが固定的だと「通いたい」と矛盾する。

チーム8

- 良い点：ヘルシーなケーキ。顧客の悩みにこたえようとしている。
- 改善点：ヘルシーなケーキを具体的に展開する。商品名など。また、ヘルシーなケーキと聞いて浮かぶ負のイメージ（代替品っぽい）を払拭するにはどうするか。

チーム9

- 良い点：具体的な商品で、価格の提案もあること。総合的に完成度が高い。
- 改善点：かなり手間がかかりそうだが、それを抑える工夫。イベント限定にするならば、運用方法の例示（バレンタインデーなど）があると良い。

2. 東北巧芸舎

(1) 検討結果

各チームの発表テーマは、以下のとおり。

事業者	チームと発表テーマ
東北巧芸舎	チーム 19：「とちの実」改造ビフォーアフター チーム 20：リピーター獲得と知名度向上 チーム 21：心に残る贈り物～後世に継ぐ漆の魅力～ チーム 22：若者むけマーケティング～情報拡散型プロジェクト～ チーム 23：CBCプロジェクト～多様な客層収集のための計画～ チーム 24：SNSを駆使した宣伝方法とサービス チーム 25：とちの実集客大作戦 チーム 26：東北巧芸舎共同企画草案 チーム 27：東北巧芸舎 27 班

(2) 審査結果

各審査員による審査結果は、以下のとおりである。

チーム	19	20	21	22	23	24	25	26	27
東北巧芸舎 佐藤 勲	84	86	91	88	86	86	75	67	91
高嶋 裕一	46	40	73	65	91	51	75	87	84
滝沢市企業振興課 熊谷 和久	61	72	69	75	96	53	70	75	65
滝沢市商工会 菊池 文孝	77	78	104	108	97	91	110	80	86
岩手県商工会連合会 菅原 宏一	54	48	66	54	65	50	51	76	60
合同会社地域計画 熊谷 智義	76	80	67	84	64	76	81	89	87
合 計	398	404	470	474	499	407	462	474	473
順 位	9	8	5	2	1	7	6	2	4

(3) 高嶋教授コメント

チーム19

- 良い点：ドリンクメニューを増やすことを重視した点。ハーブガーデンのように周囲の整備と合わせていったら良いのでは、と感じた。
- 改善点：アイデアが網羅的になってしまった。一つのアイデアに絞って、他のアイデアを思い切って捨てること、かわりに取り上げたアイデアの具体化をどんどんやること。何がピフォアで、何がアフターなのか明示すること。20人/日の根拠を示すこと。

チーム20

- 良い点：月替わりの限定メニュー。今は3つ程度のメニューなので、これがあると変化は大きい。
- 改善点：限定メニューを具体的にすること。月替わりならば、12品目すべて。

チーム21

- 良い点：お椀へのメッセージのアイデア。佐藤さんによれば、実現可能だそうです（名入れはもうやっている）。
- 改善点：メッセージ企画を具体化するアイデアを詰める。どれくらいの受注を見込むのか、納期、価格設定。キャンペーン方法。注文の方法、ターゲット層（どのような店舗？個人客？もしも店舗である場合は、食洗器が苦手という漆器の特性をどのようにクリアするか）。

チーム22

- 良い点：公式アカウントを自分たちで作る、という点。佐藤さんによれば、これまでは全部自分でやることを想定していたが、苦手な部分は若い人に任せてみよう、という気になった、とのこと。
- 改善点：逆にチーム22は、自分たちがプロのPRマンであるとして、どのような宣伝企画ならば、佐藤さんが任せる気になってもらえるかを考える。目標とするツイート、リツイート件数、ツイートするコンテンツの受け渡しの方法、繁忙期、閑散期の運用方法、年間スケジュール、契約は年単位？四半期単位？経営改善につながっていることをどのように測定するか？

チーム23

- 良い点：統一したカラーでプレゼンをまとめたこと。プレゼンの完成度は高かった。体験教室の顧客ベースを広げるという点を追及したこと。
- 改善点：今の体験教室との比較で提案内容をカレンダー形式で具体化していくと良い。また、競合する体験教室（よく市の広報にある）との差別化など。

チーム24

- 良い点：店内写真を使ってくれた点。
- 改善点：フォロワーなどに向けたサービスの内容を具体的に提案すること。

チーム25

- 良い点：実際に Instagram でのアカウントで実験してくれた点。審査員の間でもこの点は評価が高かった。
- 改善点：「具体策の結果」を中心にプレゼンを組み立てなおす。実験をプロトタイピングであるとして、この実験で判明した事実は何かを明示する。さらにコンテンツ内容を変えた実験を複数回繰り返すことにより、より具体的な提案内容（必要な投稿頻度や好まれる内容など）にまでもっていく。

チーム26

- 良い点：現実的な課題分析ができている点。ターゲット層をライダーに特化している点。
- 改善点：ソフトクリームは実はハードルが高い（設備投資）。ジェラートならば可能。新しい道の駅構想と組み合わせると、もしかしたら具体化できるかも。

チーム27

- 良い点：時計の日。佐藤さんによれば、盛岡セイコーにお勤めになられていたお知り合いの協力が得られれば、時計修理のイベントと組み合わせ実現できそうとのこと。また、内装を変えるというアイデアは応用が利きそうとのこと。
- 改善点：時の記念日に合わせて、時間の流れを感じられるイベントにしてみる。どんな人たちが来るだろうか？5月の連休も過ぎ、これから夏に向かっていく時期、登山客も徐々に増える頃、どんな宣伝が良いか？アイデアが広がっていくと思うので、さらにはじけたアイデアを盛り込んでほしい。

3. 関添食品工業

(1) 検討結果

各チームの発表テーマは、以下のとおり。

事業者	チームと発表テーマ
有限会社関添食品工業	チーム 10：顧客拡大プロジェクトー売場で目立つポップ作りー チーム 11：罪悪感なし ヘルシーバイキング！ チーム 12：とうふデザートメニューをSNSで発信！ チーム 13：若者にうけるパッケージデザインと広告方法 チーム 14：若者を取り込むための宣伝方法 チーム 15：若者向けのパッケージデザインとスイーツの開発 チーム 16：拡散力アップ～ワンコインフードで認知度アップ～ チーム 17：豆腐試食会 チーム 18：若者向け商品開発

(2) 審査結果

各審査員による審査結果は、以下のとおりである。

チーム	10	11	12	13	14	15	16	17	18
関添食品工業 齊藤 宏	68	94	85	80	65	81	77	62	65
高嶋 裕一	41	86	78	71	56	99	65	72	43
滝沢市商工課 佐々木 馨	75	91	83	83	86	91	96	75	88
滝沢市商工会 菊池 文孝	96	81	76	104	77	112	88	61	62
岩手県商工会連合会 菅原 宏一	77	88	86	84	91	102	89	82	84
合同会社地域計画 熊谷 智義	72	71	76	73	73	89	83	86	84
合 計	429	511	484	495	448	574	498	438	426
順 位	8	2	5	4	7	1	3	6	9

(3) 高嶋教授コメント

チーム 10

■良い点：POPに特化したこと

■改善点：以下が銀河プラザの内装

<http://www.iwate-ginpla.net/about/index.html>

フロアガイドの写真をみると、この中で目立つのはPOPとしても相当の工夫が必要となる。そのアイディアはあるか。色、サイズなど。また、内容についても、何をウリとするか。豆腐一般の情報では、押しが弱い。

チーム 11

■良い点：学生コメントも評価が高かったし、私もその評価に同意。イベント限定としている点も良い(会場で他の食べ物系イベントと被らないように注意が必要)。メリット、デメリットを出している点も良い。

■改善点：チラシ、ポスターを具体的にデザインしてみると良い。そのチラシの出来具合が企画の完成度を物語る。当然、メニューも入れる。

チーム 12

■良い点：デザートに特化した点。チョコがチョコだけだったら、チーズがチーズだけだったら、スイーツ食材としてこれほど世界中に出回ったか?それと同じように、豆腐で世界のスイーツ界に殴り込みをかける!ぐらいの夢が描けそう。

■改善点：ハードルの高さを乗り越える独自の工夫が弱かった。それ以前に、この企画を実現するハードルがどのくらい高いという自覚があったか。斎藤社長が「プリン以外はできない(やったことない)」とつぶやいたのは、このハードルの高さゆえ。

チーム 13

■良い点：関連食品工業の魅力を受け止めている点。広告費を具体的に調査している点。

■改善点：広告の具体的なデザインがなかった。せっかく抽出した魅力点を、一画面にいかにか落とし込むか、そこの発信力が問われた。パッケージ、新商品開発が、広告企画と連動していない。連動させていたらもっと良くなった。連動できなかったならば落とすべきだった。

チーム 14

■良い点：大学祭での売り出しという機会を活用しようとしたこと。むしろそれに特化すべき。

■改善点：豆腐作り体験を大学祭の訪問客をターゲットとして、具体的に考える。食堂での販売はハードル高い。メディアセンター前のスペースならばあり。学生に買ってもらう食材を特定すること。販売スタッフをどのように確保するのか。SNS発信も学内販売企画に連動させること。連動できないアイディアは、勇気をもって捨てること。

チーム 15

- 良い点：コンセプト・カラーを提示してくれた点。他のチームが字だけで「カラフルに」としているものくらべてダントツに分かりやすい。フォントを提示してくれた点。おからドーナツを試作してくれた点。いずれも前に出る提案力があつた。
- 改善点：全体的に完成度が高いが、齋藤社長は今使っているフォントにも愛着があるようで、なかなか「うん」とは言ってもらえなさそう。今のフォントと比較して、若者受けするのはどちらだ、と説得力を増やす。ドーナツは以前にやったことがある、とのこと。復刻版として出来るか。

チーム 16

- 良い点：ターゲット、販売チャネル、商品、販促・・・とマーケティングの王道には沿っている。チーム 14 企画と同じ方向で間違っていない。
- 改善点：齋藤社長が印鑑風シールのところに反応されていたが、ここに期待があつたのだろう。その効果を説得的に説明できれば良かった。実際に今の商品パッケージと対比してその効果を説明できれば良かった。(あるいは同様のアイデアでの成功事例が探し出せば・・・)。また印鑑風シールに盛り込める情報量の少なさも不安。これらがクリアできていたら、むしろこのアイデアを中心に企画を組みなおすことも出来た。

チーム 17

- 良い点：原点回帰した点。これはこれでありだ。
- 改善点：今の消費者の「豆腐離れ」現象をさらに考察し、自分たちなりの仮説を組み立ててみる（これがないので試食会の目的がぼやけている）。これを検証し、ブレイクスルーの方向性を見いだすための試食会企画とする。そのときに歩留まりを考える。試行的なものであればこそ、失敗に終わる可能性もある。まったくのゼロで終わらせず、少なくとも何等かの成果があるという保証が欲しい。

チーム 18

- 良い点：ソフトクリームの調査をしている点。
- 改善点：齋藤社長がおっしゃっていたのは、ソフトクリームの機械とそれを毎日洗浄する手間がかかる点。そこを生協と連携してクリアする、というアイデアであろうが、生協はただでは協力してくれない(一般的な商店以上に厳しい)。本当に、チーム 18 の諸君が大学生協との仲介をしてくれる切り札を持っているのかどうか。