

経営発達支援計画策定推進事業

需要動向調査及び
新たな需要の開拓に寄与する事業

報告書

2022年2月

滝沢市商工会

目次

I 事業の概要.....	1
1. 目的.....	1
2. 概要.....	1
3. 需要動向調査.....	1
(1) 対象事業者.....	1
(2) 大学生を対象としたニーズ調査.....	1
4. インターネット等販路開拓支援.....	1
(1) 岩手県立大学「キャリア・デザインⅠ」での検討.....	1
(2) 検討結果の発表.....	2
5. 報告書の作成.....	2
6. 検討結果の活用.....	3
7. 事業の経過.....	3
II 需要動向調査.....	4
1. アンケート調査.....	4
(1) 伊藤牧場.....	5
(2) 百花.....	9
(3) 株式会社ぼびん.....	16
2. グループインタビュー.....	25
(1) 伊藤牧場 グループインタビュー記録.....	27
(2) フラワーショップ百花 グループインタビュー記録.....	28
(3) 株式会社ぼびん グループインタビュー記録.....	30
III インターネット等販路開拓支援.....	32
1. 概要.....	32
(1) 支援内容.....	32
(2) プレゼン発表審査会当日の流れ.....	32
(3) 審査員.....	32
(4) 評価の視点・採点基準.....	33
2. 各グループプレゼンテーション.....	34
(1) 伊藤牧場.....	34
(2) 百花.....	36
(3) 株式会社ぼびん.....	38

I 事業の概要

1. 目的

本事業は、『経営発達支援計画』の「需要動向調査」及び「新たな需要の開拓に寄与する事業（県立大学と連携した支援）」の取り組みとして、大学生に対するニーズ調査及びインターネット等を活用した販路開拓支援を行うことを目的に実施した。

2. 概要

岩手県立大学総合政策学部高嶋教授のご協力の下、総合政策学部1年生対象の授業「キャリア・デザインⅠ」において、需要動向調査（大学生を対象としたニーズ調査）及びインターネット等販路開拓支援（岩手県立大学と連携した支援策の検討）を行った。

3. 需要動向調査

高嶋教授のご協力の下、総合政策学部1年生対象の授業「キャリア・デザインⅠ」において、大学生を対象に、アンケート調査を行い、学生ニーズを把握した。

（1）対象事業者

- ① 伊藤牧場
- ② 百花
- ③ 株式会社ぼびん

（2）大学生を対象としたニーズ調査

以下について、「キャリア・デザインⅠ」の授業で実施した。

- ・学生約100人を対象に、3事業者の商品に関するアンケート調査を行った。
- ・3事業者、それぞれについて、グループインタビュー（学生6名程度）を行った。

4. インターネット等販路開拓支援

総合政策学部1年生対象の授業「キャリア・デザインⅠ」において、上記の3事業者を紹介し、インターネット等を活用した販路開拓等、課題に対する提案を検討して頂いた。

（1）岩手県立大学「キャリア・デザインⅠ」での検討

① 第1回

- ・「キャリア・デザインⅠ」の第1回では、商工会と事業者との関わりを理解していただくために、滝沢市商工会が取り組む事業の内容を紹介した。また、商工会の業務概要についても説明した。
- ・上記3事業所から各10分程度のプレゼンテーションをして頂き、その内容を参考に、各学生が担当する1者を選択するアンケートを行い、3つのグループ分けを行った。

② 第2回・第3回・第4回

- ・第2回から第4回まで、3回にわたり、各事業所による商品等の紹介と学生ニーズを把握するグルー

- インタビューを実施し、事業主と学生の直接のやりとりの場を設定し、事業内容の理解を深めた。
- 各回の後半に、商品（2～3品）に関して、学生対象のアンケートを行い、ニーズ把握を行った。

総合政策学部「キャリア・デザインI」
事業企画希望事業所アンケート
 2021年10月25日

各事業所のプレゼンテーションを聞いて、企画を考えてみたいと思った事業者について、
第一希望から第三希望まで、選び、以下の表の該当欄に○印を記入して下さい。

事業所名	第一希望	第二希望	第三希望
伊藤牧場			
もっ 百花			
株式会社ポピン			

学籍番号	氏名

③ 第5回以降

- 3グループに分かれて、事業提案を検討いただいた。その際、①販促に向けた情報発信全般、②WEBの活用、③SNSの活用などの観点から、販路開拓のあり方を検討して頂いた。また、検討結果について、とりまとめとプレゼンテーションの準備をして頂いた。

(2) 検討結果の発表

- 検討結果について、終盤の3回にわたり、プレゼン審査会を行った。
- 審査員：高嶋教授、各事業主、事務局長、広域指導員、市役所課長、外部専門家

*場所：共通講義棟 201 教室（プレゼン審査会の会場は講堂）

*時間：（8：40 集合）8：50～10：10

5. 報告書の作成

- 上記、取り組みについて、報告書としてとりまとめを行った。

6. 検討結果の活用

- ・具体化に向けて、さらに支援が必要な内容については、経営指導員が継続的な支援を行う。また、必要に応じて、各事業所に対して専門家派遣等を活用して支援する。
- ・設備投資等の必要なもの等については、小規模事業者持続化補助金の活用を図るなど、各事業者の状況に応じた支援を進める。

7. 事業の経過

本事業の主な経過は、以下のとおりである。

主な事業の経過

月日	内容	備考
8月31日	事務局打合せ	岩手県立大学
10月21日	事務局打合せ	滝沢市商工会
10月25日	今年度の取組み概要について 滝沢市商工会について、ちゃぐーるの紹介 3事業者による事業概要説明（プレゼンテーション） 事業者選択アンケートとグループ分け	岩手県立大学
11月1日	グループインタビュー（事業者①） 2～3品目を対象としたアンケート	岩手県立大学
11月8日	グループインタビュー（事業者②） 2～3品目を対象としたアンケート	岩手県立大学
11月15日	グループインタビュー（事業者③） 2～3品目を対象としたアンケート	岩手県立大学
11月15日 ～12月下旬	企画案の検討（各グループによる検討）	岩手県立大学
1月13日	事務局打合せ	滝沢市商工会
1月17日	企画案審査会（事業者①）	岩手県立大学
1月24日	企画案審査会（事業者②）	岩手県立大学
1月31日	企画案審査会（事業者③）	岩手県立大学
2月9日	事務局打合せ	滝沢市商工会
2月14日	事務局打合せ	滝沢市商工会

II 需要動向調査

大学生を対象としたニーズ調査として、「キャリア・デザインI」において、約100人を対象に、3事業者の商品について、アンケート調査を行った。

また、3事業者の商品について、それぞれに関するグループインタビューを実施した。

1. アンケート調査

各事業者のグループインタビューに合わせ、商品に関するアンケート調査票を作成した。

調査項目について、事前に高嶋教授に「Google フォーム」での回答様式に設定して頂き、当日は、スマホにより回答を得た。

集計結果について、それぞれ出力されたものは、次頁以降のとおりである。



写真 伊藤牧場プレゼン風景



写真 フラワーショップ百花プレゼン風景



写真 株式会社ぼびんプレゼン風景

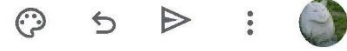


写真 授業風景

(1) 伊藤牧場

2021/11/12 12:20

伊藤牧場の商品についての大学生アンケート - Google フォーム



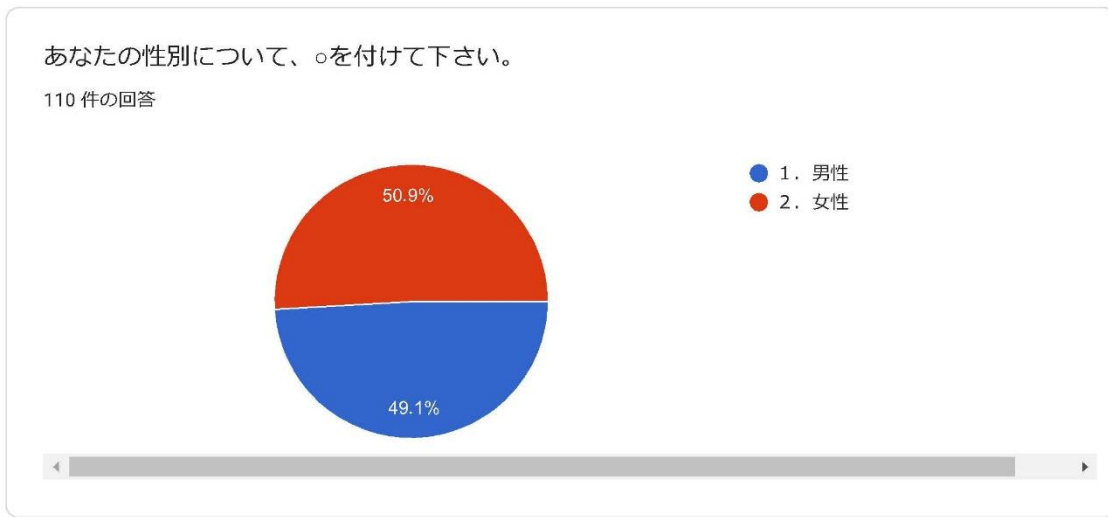
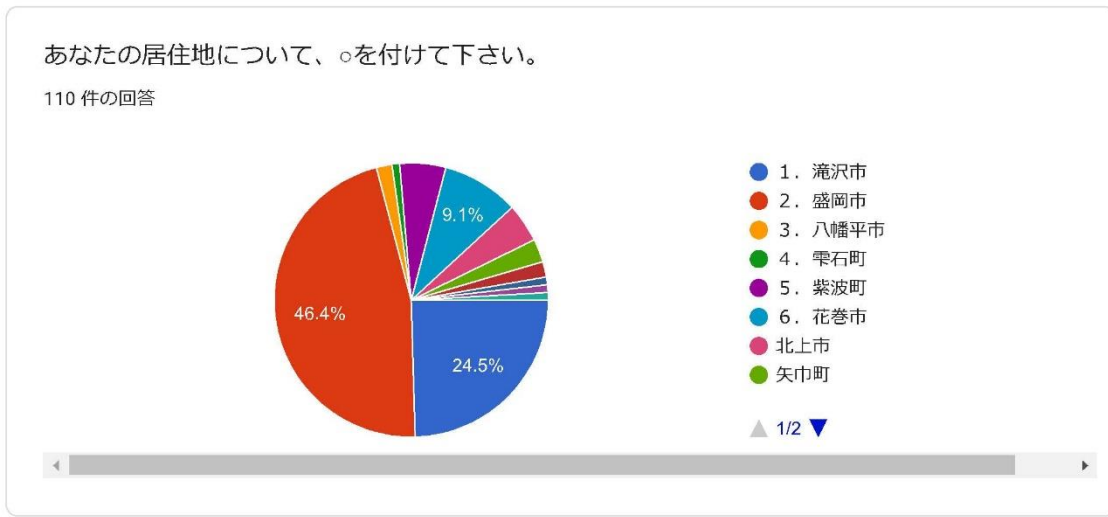
伊藤牧場の商品についての大学生アンケート

質問 回答 110 設定

110 件の回答

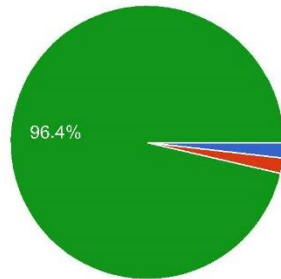
回答を受付中

概要 質問 個別



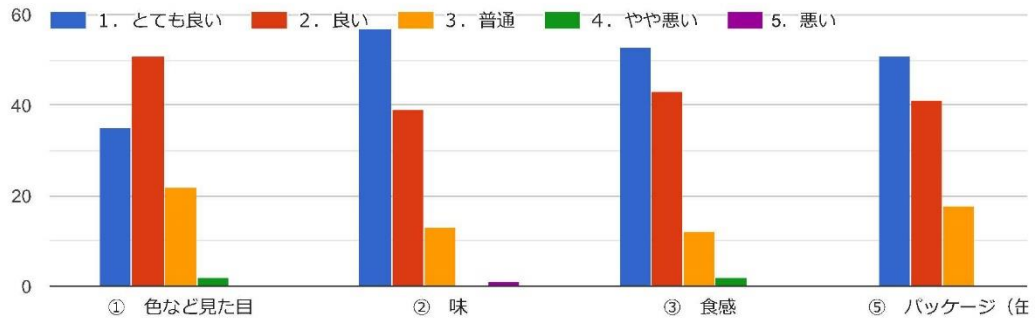
問1 「岩手山ろく漢方和牛」を、知っていましたか。

110 件の回答



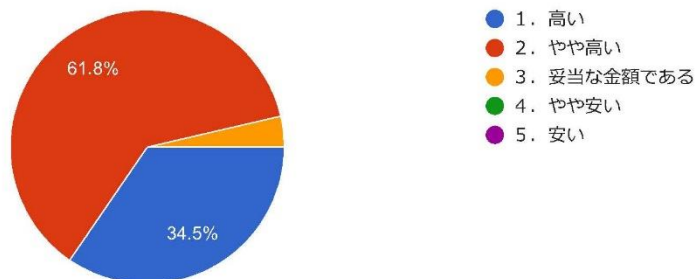
- 1. 知っていたし、食べたことがある
- 2. 知っていたが、食べたことはなかった
- 3. 何となく聞いたことはあった
- 4. 知らなかった

問2 「漢方和牛大和煮缶詰」について、以下の項目にそれぞれにご回答ください。



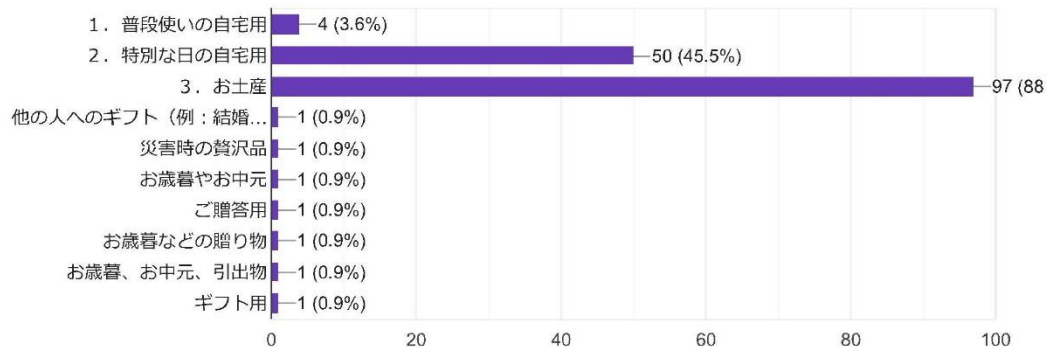
問 2 - 2 「漢方和牛大和煮缶詰」について、以下の項目にそれぞれにご回答ください。

110 件の回答



問 2 - 3 「漢方和牛大和煮缶詰」について、以下の項目にそれぞれにご回答ください。

110 件の回答



問3 「漢方和牛」について、話を聞いて印象深いことや感じたことなどご記入ください。

104 件の回答

匂いがよく後味をよくする

年配の方向けの販売を拡大したい、というのはターゲットが明確でプロジェクトを進めやすいのかなと思った。日常的に食べるよりは「特別な日」や「お土産」としての販路の拡大を目指すのが良いのではないかと思った。

漢方を飼料に使う際、数多くある中から厳選した点に、本気度が伝わってきました

SNSやホームページを多くの人々が利用するようになるには企業のある程度の知名度が必要だと思うので、多くの人に缶詰をどう広めていくのかが重要だと思った。

漢方和牛の缶詰の試食をしてみて、噛む度に味が広がり、喉にスッと入る食べやすさがとても印象的でした。えさも実際に匂いを嗅いでみて、お茶っ葉のような臭みのない匂いが、牛の旨味をひきだしているのだと思いました。

今まで自分は牛肉と聞くと、黒毛和牛という印象が強く聞いたことのない名前が出たので不思議に思っていた。しかし、説明を聞いてみて漢方を含めることで、脂身を減らすなどして、万人受けしやすいようになっているのは、今後必要になっていく要素だと感じた。

問4 伊藤牧場全体について、思ったことなどご記入ください。

94 件の回答

現代の若者や年寄りに考えが沿っていると思いました。

社長さんの、漢方和牛の良さをより多くの人に知ってもらいたいという気持ちが強く伝わってきた。私は他の企業の担当だが、どの企業の担当者さんも熱い思いを持っていると思うので、課題に真摯に向き合いたいと思う。

グループワークの意見を聞いて、どの世代でも食べやすいというのが強みだと思った。缶詰で味も甘めなので、子供でも楽しめると思った。

レスポンスシートにも書いたのですが、牛といえば、「=食」というイメージが強いのですが、その分野以外にも手をつけていることはありますか？(たとえば、牛の皮や角を使うなどの「衣」の分野)

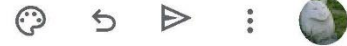
少数ながら、漢方の企業と提携するなど、周りとの協働営業に力があるため頼もしい面もある印象が強かった。

委託販売ということもあると思うが、エサの漢方に何が使っているのかを知らないということに少々驚いた。きっとあの臭みのなさは、エサも影響していると思う。エサを嗅いだ時に、お茶のようなハーブのような、クセのない井草のようなとてもさわやかで落ち着く香りがした。なぜ漢方をエサに使

(2) 百花

2021/11/12 12:19

百花の商品についての大学生アンケート - Google フォーム



百花の商品についての大学生アンケート

質問 回答 90 設定

90 件の回答



回答を受付中

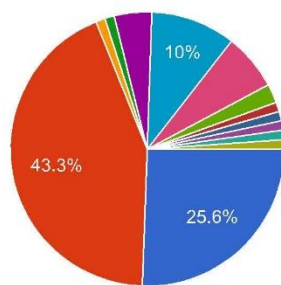
概要

質問

個別

あなたの居住地について、○を付けて下さい。

90 件の回答

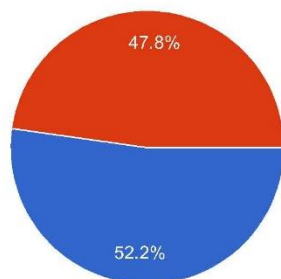


- 1. 滝沢市
- 2. 盛岡市
- 3. 八幡平市
- 4. 雫石町
- 5. 紫波町
- 6. 花巻市
- 北上市
- 矢巾町

▲ 1/2 ▼

あなたの性別について、○を付けて下さい。

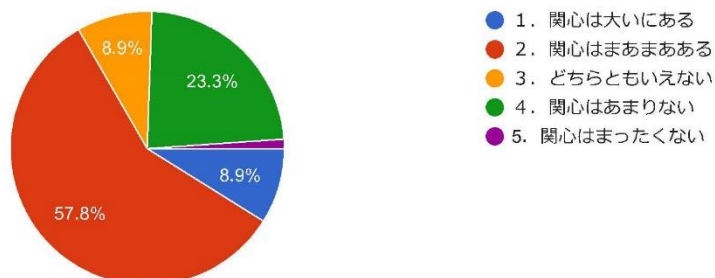
90 件の回答



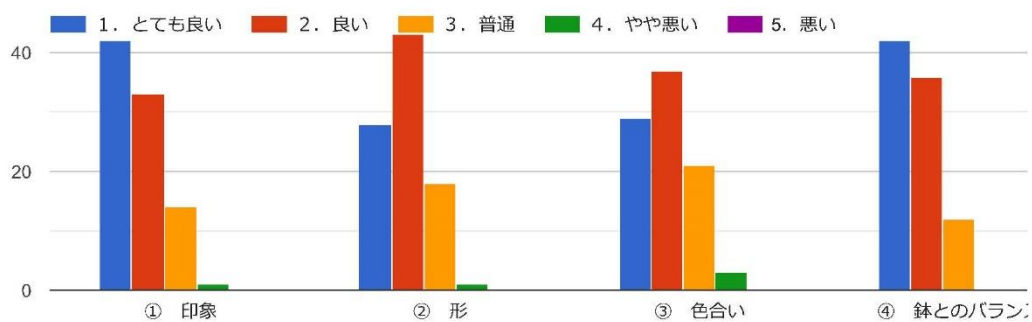
- 1. 男性
- 2. 女性

問1 花や観葉植物などの植物への関心はありますか。

90件の回答

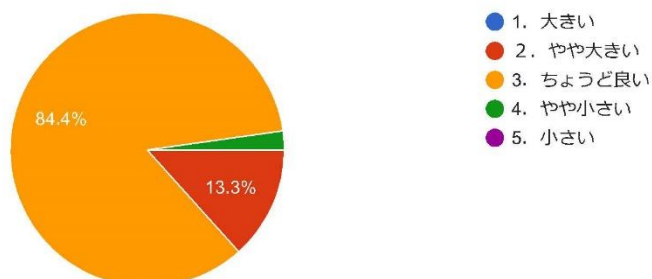


問2 「多肉植物」について、以下の項目にそれぞれにご回答ください。



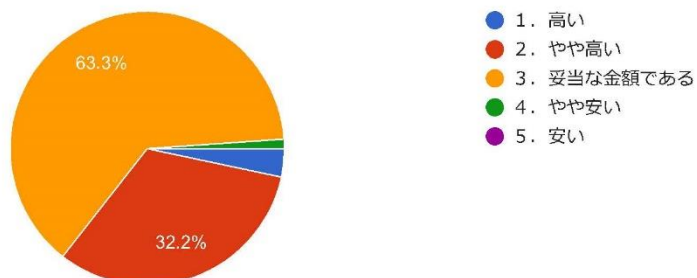
問2-2 「多肉植物」の大きさについて、ご回答ください。

90件の回答



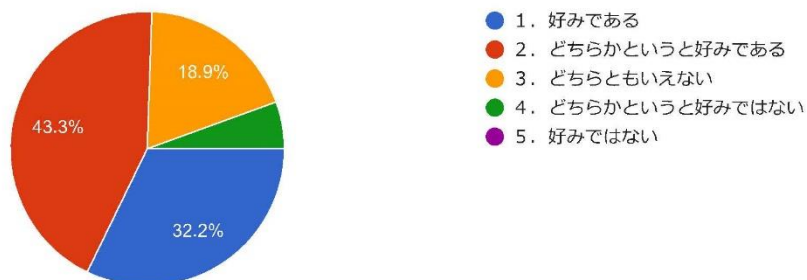
問 2 - 3 「多肉植物」の価格について、ご回答ください。

90 件の回答



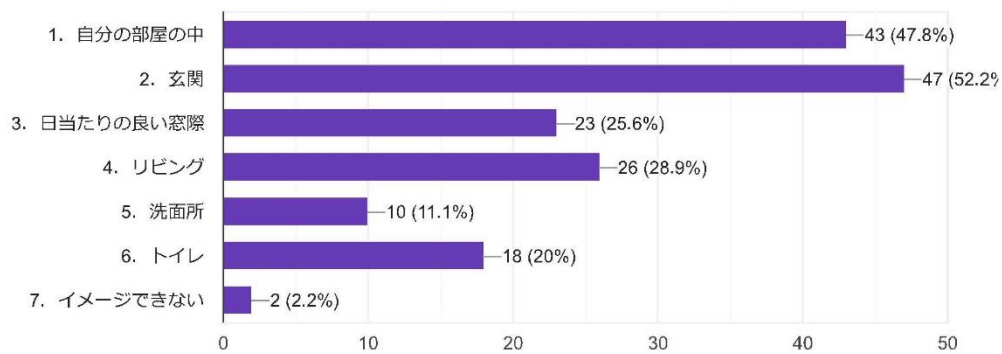
問 2 - 4 「多肉植物」について、好みかどうかご回答ください。

90 件の回答



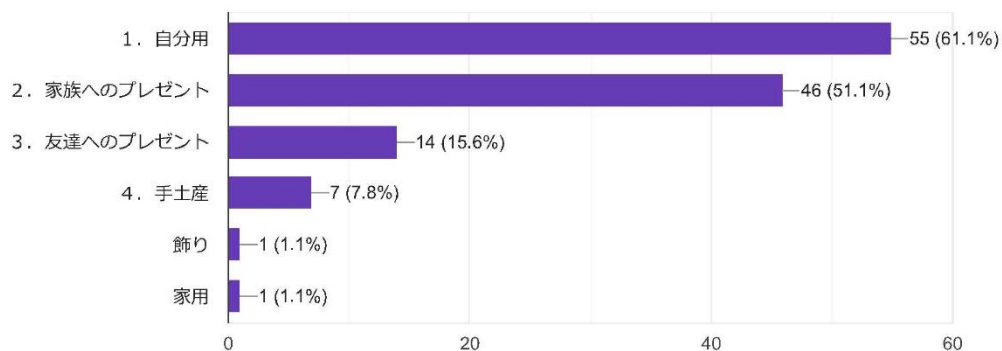
問 2 - 5 「多肉植物」について、飾る場所についてご回答ください。

90 件の回答



問 2 - 6 「多肉植物」について、購入シーンについてご回答ください。

90 件の回答



問 2 - 7 「多肉植物」について、話を聞いて印象深いことや感じたことなどご記入ください。

72 件の回答

水をあまりあげなくても育てられるという点を魅力的に感じた。花を育てるのが大変だという人は、多肉植物を育ててみるのも良いのではないかと思った。

サボテンが多肉植物だということが初めて知った。

植物の名前や育てる時期など、今まで知らなかった知識を得ることができたため、印象深かった。

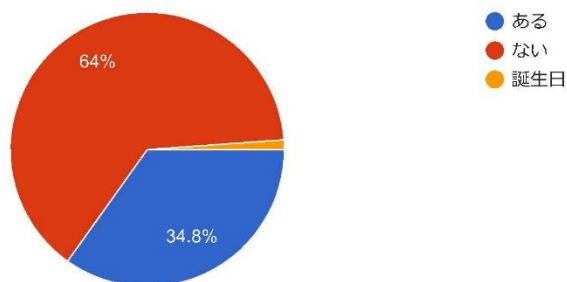
水やりの回数が少ない。

- ・ 私ならプレゼントとしてあげるなら多肉植物より切り花を選ぶ。色があるものがよいから。
- ・ 水やりが少なくて済むのは楽で良い。
- ・ 多肉植物はプリザーブドやドライにできないのか疑問。できるのであればそっちの方が売れそう。
- ・ ポット(鉢)にいれるとかなり印象が変わる。鉢にお絵描きできるというのはどうだろう。店内に鉢に書けるペンや絵の具を用意しておき、客が購入後鉢を自由にデザインする。自分用としてもプレゼント用としても需要があるのではないか。

花屋さんで育て方などを教えてくれるのだとわかった。花だけでなく、鉢まで考えていたとわかって細かい所まで気を使っているのだと思った。ハーバリウムやリースは虫が苦手な人にも良いと思っ

問 3 「母の日以外に」プレゼントとしてお花を贈るシーンはありますか。

89 件の回答



問3-1 ある場合、どんなシーンで、予算はいくらくらいですか？（自由記述）

33 件の回答

卒業式などのお別れの場面 2000円以内

誕生日に、3000円くらい。

誕生日 3000~5000

合唱コンサートや吹奏楽コンサートなどに出演する友達や退職・移動する高校の先生などに渡すことがあります。予算は1000円~1500円くらいです。

誕生日 3000円まで

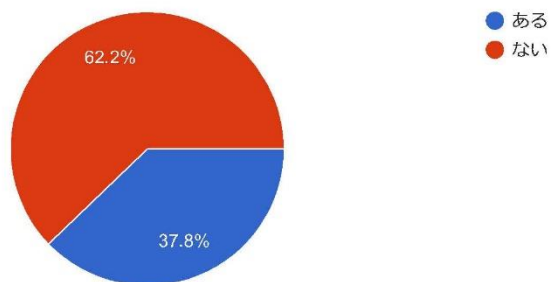
お世話になった先生や人にプレゼントをする。
1000円以上2000円未満

敬老の日 2000円程度

2000

問4 自宅用として、観葉植物や多肉植物などを飾る機会がありますか？

90 件の回答



問 4 - 1 ある場合、どんな植物を、どんなところでなど、ご家族も含めてご記入ください。
(自由記述)

34 件の回答

玄関などに飾ってみたい。

庭では育てているが、家の中で飾ることは少ない。

小さいサボテンを台所のシンクの所に置いている。昔は、小バエを食べてくれる食虫植物を置いていたこともある。100円ショップの造花なら家中に飾っている。

自分の部屋に飾っています。

リビングに、華やかなお花

多肉やモンステラなどをリビングに

多肉植物を自分の部屋で去年育てたけど日当たりが悪くなかったのか変な成長の仕方をした。

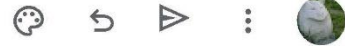
部屋に観賞用として置く

多肉植物をリビングに観賞用として置いています。

(3) 株式会社ほびん

2021/11/18 13:45

ほびんの商品についての大学生アンケート - Google フォーム



ほびんの商品についての大学生アンケート

質問 回答 81 設定

81 件の回答



回答を受付中

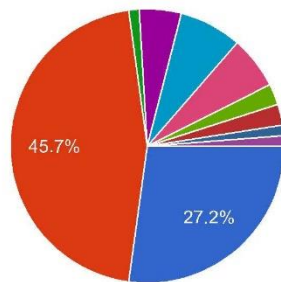
概要

質問

個別

あなたの居住地について、○を付けて下さい。

81 件の回答

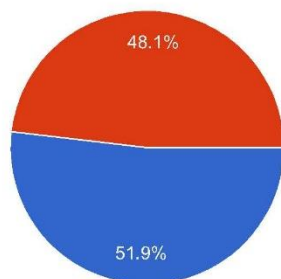


- 1. 滝沢市
- 2. 盛岡市
- 3. 八幡平市
- 4. 雫石町
- 5. 紫波町
- 6. 花巻市
- 北上市
- 二戸市

▲ 1/2 ▼

あなたの性別について、○を付けて下さい。

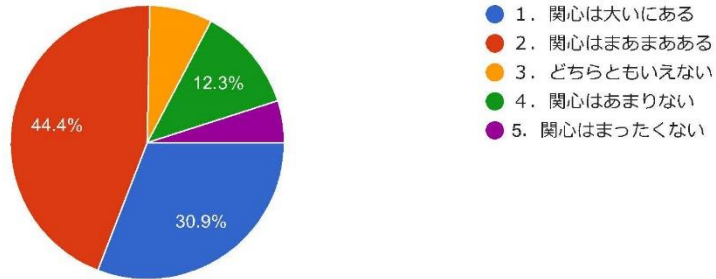
81 件の回答



- 1. 男性
- 2. 女性

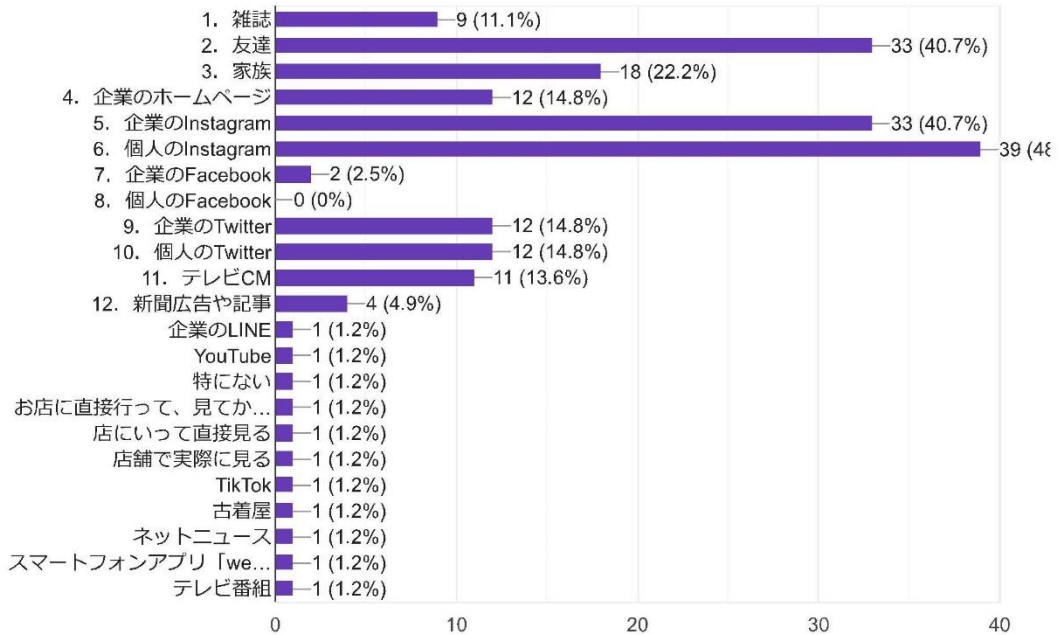
問1 おしゃれ（ファッションコーディネートなど）への関心はありますか。

81件の回答



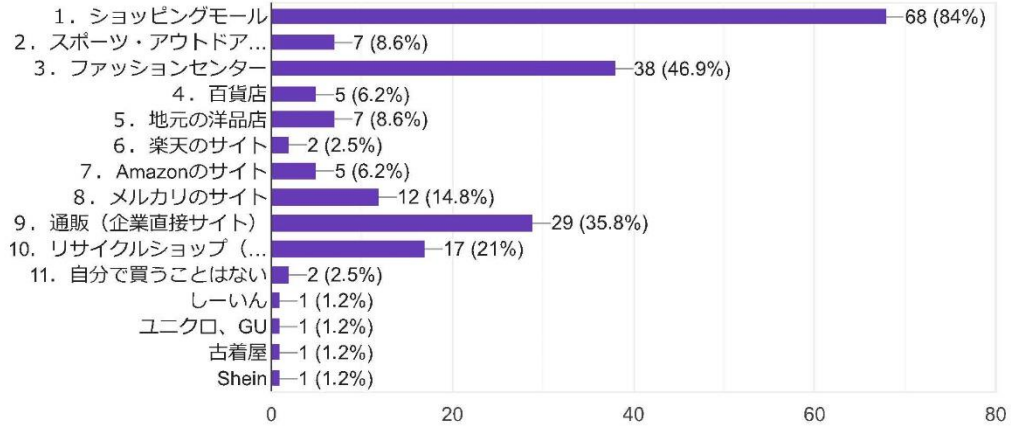
問2 洋服や、アクセサリーなど服飾雑貨を購入するとき、何を情報源としていますか。

81件の回答



問3 普段、洋服をどこで購入していますか。

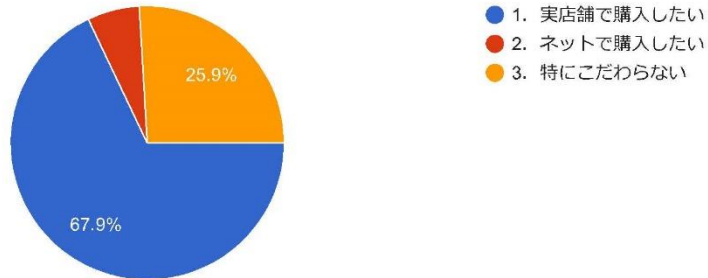
81 件の回答



無題のセクション

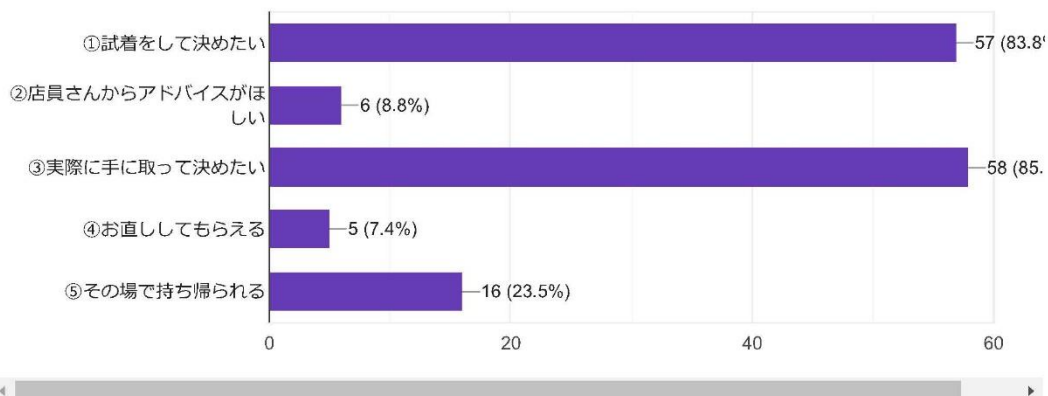
問4 洋服をどういう風に購入したいですか。

81 件の回答



問4-1 店舗で購入したい理由を教えてください。(複数回答)

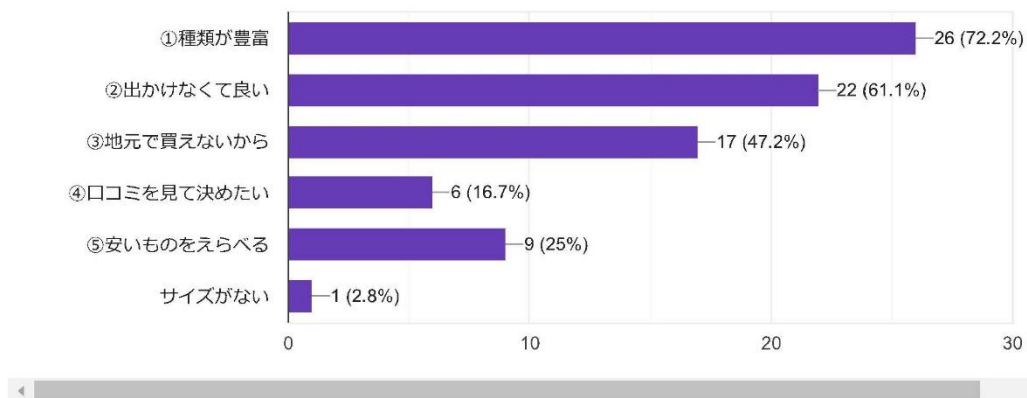
68 件の回答



無題のセクション

問4-2 ネットで購入したい理由を教えてください。(複数回答)

36 件の回答



無題のセクション

問4-3 特にこだわらない理由を教えてください。(自由記述)

16件の回答

どっちでも欲しいものを買うから

特になし

どちらでも変わらないと思うから

直接手に入れることができることよりも自分が欲しい服が購入できることが優先されるから。

ほしいものがあったら買う、それだけ。

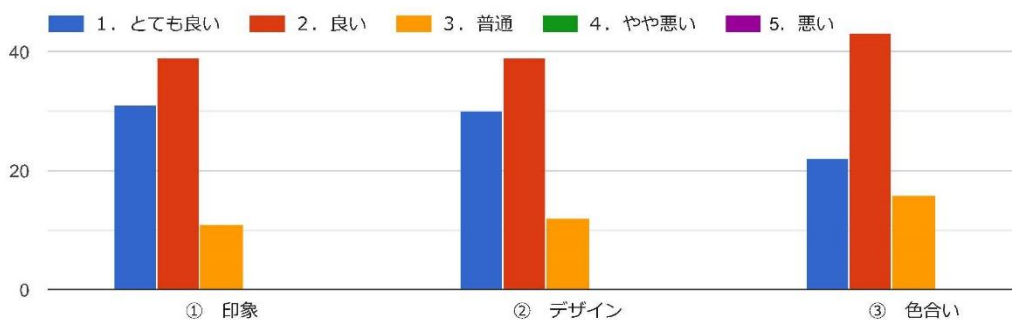
インスタやTwitterなどのSNSで目に止まった服は、ネットで探して買うことが多い。また、季節の変わり目などで服が欲しいなと思ったときは、ショッピングモールなどに行き、サイズなどを確認して買うことが多い。時と場合で使い分けているから。

気に入れば買うから

そもそも服にこだわりのないから

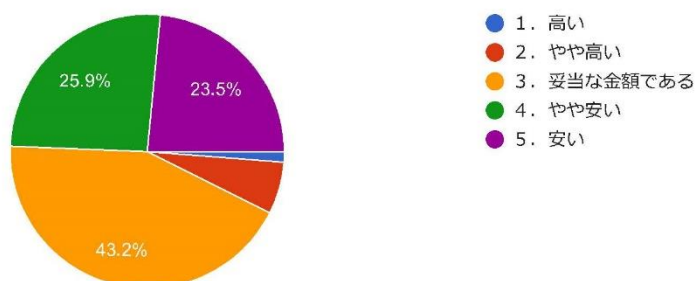
無題のセクション

問5 「Tシャツ」について、以下の項目①～③それぞれにご回答ください。(各1つ)



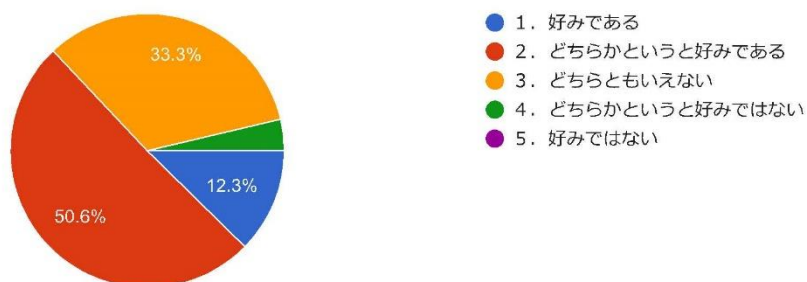
問5-1 「Tシャツ」について、④ 価格についてご回答ください。

81 件の回答



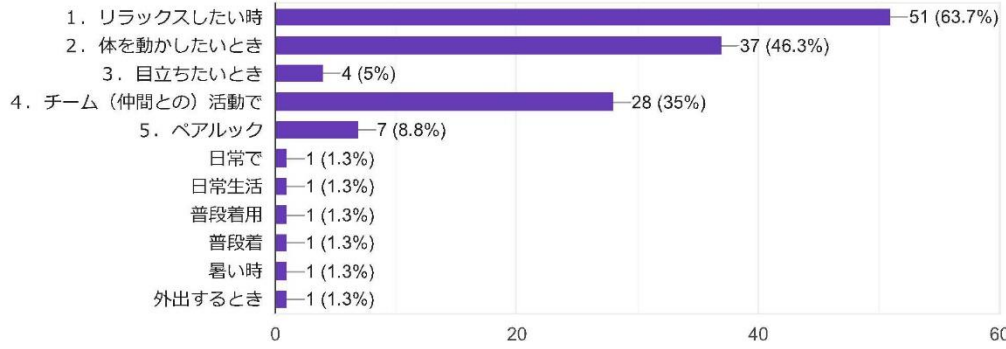
問5-2 「Tシャツ」について、⑤ 好みについてご回答ください。

81 件の回答

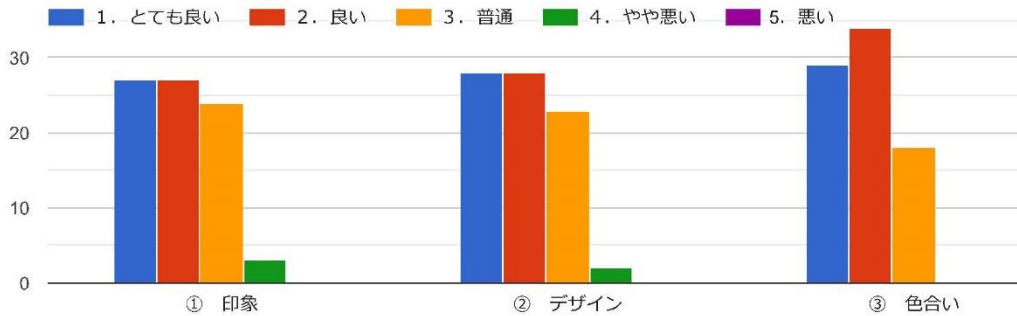


問5-3 「Tシャツ」について、⑥ 着用シーンについてご回答ください。

80 件の回答

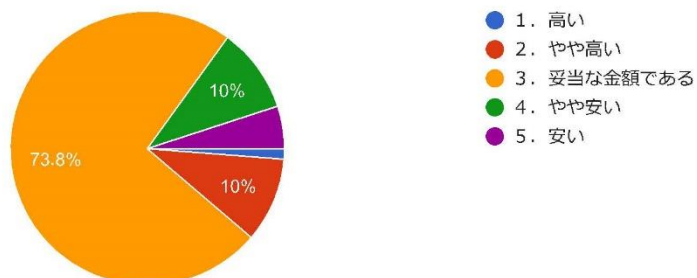


問6 「マスクストラップ」について、以下の項目①～⑤それぞれにご回答ください。
(各1つ)



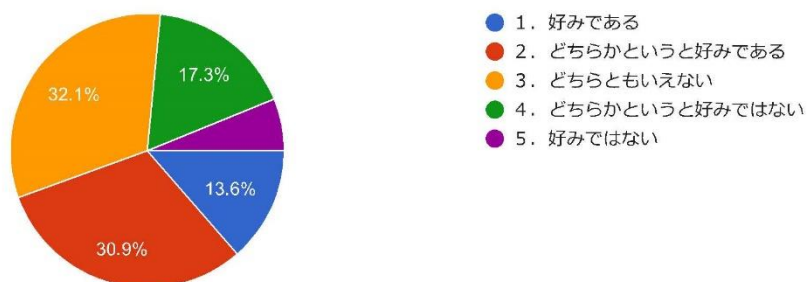
問6-1 「マスクストラップ」について、④ 価格についてご回答ください。

80 件の回答



問6-2 「マスクストラップ」について、⑤ 好みについてご回答ください。

81 件の回答



問7 全体を通して、ご感想やご意見があればご記入ください（自由記述）

28 件の回答

刺繍は高級な印象があったため、意外だった。この値段をどのようにして伝えていくかがこれからの課題の一つだと思う。

自分のオリジナルのデザインのTシャツを作れるのはいいなと思った。今度行ってみようと思った。

刺繍以外の商品も販売していることに驚いたし、想像以上に手に取りやすい価格だったため、周知することが出来れば売上アップに繋がると思った。

全体的にとっても華やかな印象を持ちました。これまで刺繍にはあまり興味を持っていませんでしたが、今回の講義を通し、少し興味が湧きました。

商品が安い。幅広い世代に対応している。流行りをうまく取り込んでいる。

想像以上に多様な種類の商品があり、驚きました。

商品バリエーションが多くてすごいと感じた

2. グループインタビュー

実施概要

実施日	事業者	人数	備考
11月1日	伊藤牧場	7	漢方和牛大和煮缶詰、漢方和牛（精肉） エサの特徴など
11月8日	フラワーショップ百花	6	多肉植物、シクラメン、クリスマスリース、ハーバリウム、クリスマスローズのプリザーブドフラワー
11月15日	ぼびん	6	刺繍Tシャツ（幼児用）、ワッペン、ピアスとイヤリング、マスクストラップ、帽子、ポケット、プリントTシャツ



写真 フラワーショップ百花グループインタビュー風景



写真 伊藤牧場グループインタビュー後（質問への回答）



写真 株式会社ポピン ポケT 商品見本

(1) 伊藤牧場 グループインタビュー記録

2021年11月1日/岩手県立大学総合政策学部 キャリア・デザインⅠ

氏名	A	B	C	D	E	F	G
質問事項							
自己紹介 (出身地・今は自宅か)	出身地：紫波町 〔自宅〕	出身地：花巻市 〔自宅〕	出身地：一関市 〔盛岡市のAP一人暮らし〕	出身地：盛岡市 〔自宅〕	出身地：福島県 〔滝沢市のAP一人暮らし〕	出身地：福島県 〔AP一人暮らし〕	出身地：軽米町 〔一人暮らし〕
Q1. テーマ選定理由 ※伊藤牧場を選んだ理由	伊藤社長の人柄。牧場に興味がある。どう接していくのか自分の目で見てみたいと思った。	元々食に興味があった特に肉が大好物。今まで漢方肉と聞いた事が無かった。もっと知りたいと思った。伊藤さんの人柄にも惹かれた。	実家が兼業農家で、肉牛を飼っている。肉牛をどのように商品化するかとか、どのように流通しているのか知りたい。兼業農家出身なので、知識や経験を活かして提案できたらと思った。	県内には短角牛などがあるが、漢方肉というものに興味を持った。商品開発を、少人数のグループで行うことに魅力を感じた。	漢方肉の大和煮の缶詰は、学生が考えたということを知った。この授業の中で、自分たちが商品を考えて、実際に商品になる可能性があるというのは夢があると思った。	食にすごく興味があること、漢方肉という事を初めて聞いて、とても面白いと思った。	私が暮らしていた集落でも、牛や鶏を飼っている農家さんがいたので、そういう方々の役に立つ知識を得られるかなと思った。
Q2. 牛肉について A. 牛肉のイメージ B. 好き/よく食べる C. 食べ方	比較的他の肉と比べて食べやすいイメージ。焼き肉とか。	牛肉だからどうこうということはない。肉が好きだから、焼き肉屋に行って食べたり…。牛肉はタンパク質が多いし、栄養の面でも優れているなと思っている。	普段、焼き肉とかで食べたことはあるが、缶詰とか加工した牛肉はあまり食べたことはない。	焼き肉とか外食で食べる機会が多い。缶詰とかの商品で食べたことはあまりないので、興味がある。	牛肉と聞いて、外食するときにはよく焼き肉とか食べるが、一人暮らしになってからは、牛肉は高いイメージがあってあまり買わない。	一人暮らしを初めて自炊するようになって、自分で買い物をするが、豚肉と鶏肉に比べると少し値段が張るので、あまり買わない。ただ、家族と外食するときにはよく食べる。	お肉はあまり好きではないので、普段は食べないが、唯一食べられるのが牛肉なので、食べやすいというイメージはある。
Q3. 「漢方肉大和煮」試食して A. パッケージ B. 香り C. 味(食感) D. 値頃感 *食べ方のイメージ	価格を聞いて、このくらいの値段になると、お肉が脂っこくておなかに来るというイメージがあったが、食べてみて、結構ヘルシーな感じがしたので、食べやすいイメージ。	牛肉独特の臭みとかが全くなくて、食べやすい。甘みが深くて、ご飯がすすむと思った。フォークで身がほぐれるほど、すごく柔らかかった。祖母が、固いお肉は食べられないと言うが、高齢者の方にも食べやすい商品だと思った。美味しかった。	缶詰で、加工されているので、普段食べるお肉に比べると、柔らかくて食べやすい印象があった。脂っこくない、さっぱりした印象。	美味しく、さっぱりした味付けで、年代を問わず楽しめるお肉だと思う。焼くとかの工程がなく、牛肉を楽しめるため、学生のお弁当の一品にもなるし、一人暮らししている方にも楽しめるものだった。	さっぱりしていて食べやすかった。食べてみると、結構しっかりと咀嚼しないと噛み切れないというか、食べ終えられない。普段の食生活では、ガーッと食べてしまうことが多いので、咀嚼数が多くなって、良い食習慣が生まれるのではないかなと思う。	すごく甘めの味付けで、万人受けする味だと思った。脂肪がさっぱりしていて、とても食べやすかった。噛むと、ホロホロしているので、お年寄りの方でも食べやすいと思った。	パサパサしていない。しっかりとっていたので、食べやすかった。割と味が濃いなと思ったが、食べているうちに、ちょうど良くなった。普通のお肉を食べているときよりも、食べやすかった。
<p>【伊藤牧場さんより】 漢方肉は「褐毛和種」という品種で、元々赤身の強い牛である。大雑把に言うと、黒毛和牛と短角牛の間である。短角よりも固くない、黒毛よりも脂っぽくないというのが一つの特徴となっている。漢方の餌は、一関の百年本舗という会社に委託をして作っている。我々のグループでは、出荷の8ヶ月前に牛に食べさせている。そうすると、特徴として肉がさっぱりする。臭みも少ない。牛肉自体も販売しているが、主に年配の女性の方々に、「今までは牛肉食べられなかったけれども、食べられるようになった」というお話を結構頂いている。私自身赤身のお肉に興味があったし、どちらかという今、中央あたりは赤身がブームということもあったので、何とか商品化して販売という形にしたいという気持ちもあった。3年前、皆さんの先輩方の中に、缶詰というアイデアもあったし、伊藤牧場としては、学生さんの考えた商品を、1つでも2つでも商品にしたいという気持ちもあった。漢方肉のグループ自体も、缶詰を作るという機会もあったので、商工会の協力も得ながら、パッケージデザインなど指導頂いて今に至っている。</p> <p>14種類の漢方は、漢方肉グループの代表が20年前試作をしながら作り上げたもの。「クワの葉、クマザサ、そばの実、ハブ茶、ステビア、米ぬか、クコ、サンザシ、ナツメ、ロッカク霊芝、エゴマ、エゴマの実」</p>							
Q4. 漢方肉について A. 説明を聞いて B. 合う料理は ロケーション 等々…	食べてもヘルシーな感じがあるので、ステーキが良いのかなと思う。ステーキは重いイメージがあるが、このお肉ならお年寄りでも女性でも食べやすいイメージがある。	谷地館さんの意見に共感している。販路拡大という面で、年配の女性にとって食べやすいというのはすごく魅力だと思う。買い物に行けず、生協などの訪問販売を利用している高齢者も多いので、訪問販売への販路拡大で、柔らかい缶詰や赤身のお肉を提供したら売れるのではないかな。	褐毛和種は、臭みもあまりなくさっぱりしていて、そのままでも食べやすい種類だと思うので、ステーキとか、あまり加工をしない状態でも大丈夫なのではないかと考えた。	漢方の香りがすごくすっきりしていたので、お肉を食べた後味も、すっきりしているのかなと思った。今、コロナ禍で外食も減っている中で、ちょっと豪華な焼き肉とかステーキを楽しめるのではないかなと思った。	パンフレットに「食べ応えのある漢方肉」と書いてある。一人暮らしでも、食べ応えがあって、簡単に食べられるハンバーグがいいと思った。一人暮らしで牛肉を食べる機会も少なくなっているから、ハンバーグだったら自分でも買えるし、いいと思う。	ステーキやハンバーグはすごく重いけど、漢方肉は、牛肉の中ではさっぱりしているから、重くならず食べられると思った。食べたいと思った。	そのままでも十分に美味しいと思うが、安さとか手軽さとか考えた時に、干し肉にして、おやつとして売ったら、もう少し手に取ってもらいやすくなるかなと思った。
<p>【伊藤牧場さんより】 私が目指しているもの、考えているものとピッタリ合う。「さっぱりしている」「食べやすい」「ヘルシー」ということは1つのPR材料になる。これらをキャッチフレーズにして、色々な形で販売させてもらっているが、なかなか特に県内において、「牛肉＝黒毛」というイメージが定着して赤身の知名度が低いのがために、売りが難しい。飲食店で、オーナーは使いたいけれども、商品にしてメニューの中で、お店に出した場合、受け入れられない部分もあるよという話はよく出る。今、盛岡に2~3店舗納めさせてもらっているところは、オーナー自ら、こういう肉を求めていたという話で取引をさせてもらっている。東京もそういったイメージで買って頂いている。これをいかにもっともっとPRをしなければいけないかという気持ちはあるが、元来自分は牛を飼うのが仕事。販売に関しては素人なものなので、どういうことから手がけて、どういう形でやるかというところは試行錯誤がだいぶあった。ホームページの作成もお願いして作った。中身については十二分に納得している。今、ホームページの解析も、業者に委託してやっている。ホームページを見に来る方々が、毎年増えている。その中で、もっとブログの発信とかすることへの指導は受けているが、出来かねているというのが現実だ。特に、解析の中で、年代の高い方々のアクセスが多い。年配の方など、脂っぽくない牛肉を求めている方々にもっとアピールしていかなければならないという気持ちはある。</p>							

氏名	A	B	C	D	E	F
質問事項						
自己紹介	出身地：遠野市 現住：盛岡 AP 一人暮らし	出身地：北上市 現住：自宅から電車通学	出身地：大槌町 現住：一人暮らし	出身地：北上市 現住：自宅から電車通学	出身地：盛岡市 現住：自宅	出身地：盛岡市 現住：自宅
Q1. テーマ選定理由 ※百花を選んだ理由	<ul style="list-style-type: none"> 今年の誕生日に、初めて友人から花を贈ってもらった。それがとてもうれしくて、花っていいなと思った。 もっと花について知りたいと思ったし、発信していきたいと思った。 	<ul style="list-style-type: none"> 理由は2つある。 1つは、今までの生活の中で、花と関わりがなかった。新しいことに挑戦したいと思った。 2つめは、花に対して知識があまりないので、マイナスを逆に捉え、元々花に興味や知識がない人が「あ、これおもしろいな」みたいな考えになれるような、別の視点から考えられるかなと思った。 	<ul style="list-style-type: none"> 今までほとんど花に興味を持ったことも、花屋で花を買ったこともなかった。 だからこそできる提案—どうやったら興味のない人が花を買うかなとか提案出来たらいいなと思った。 	<ul style="list-style-type: none"> 来月の母の誕生日にも花を贈ろうと思っている。 いつも私が選んでしまうとありきたりのものになってしまう。 クリスマスローズなどは、贈ったことはなかったの、興味を持った。 	<ul style="list-style-type: none"> 私の家では、誕生日や母の日や敬老の日などの祝い事に、花を贈り合う習慣があり、花と触れあえる機会が多い。 なので、学生だけでなく、母や祖母の意見を取り入れられそうだなと思い、みんなで取り組みそうな課題だと思った。 	<ul style="list-style-type: none"> プレゼンテーションの時に、花というのは、一つ一つ形も違う色も違う可愛さがあるという話をされていて、そういうことは、性別問わず誰にでも引かかるところ、何かフィットする部分があるのではないか。だからこそ、花というものは、多くの人に需要があるのではないか、ということも思った。
Q2. 花や観葉植物への関心など A. 好きな植物は？ B. 買うことはあるか C. もらうことはあるか	<ul style="list-style-type: none"> 実家の庭にいっぱい花があったり、飾っていたりしたが、自分自身ではお世話をしたことがなかった。 花の名前まではわからない。 もらったときに、大きくて目を引くような花が、魅力的だと思う。 	<ul style="list-style-type: none"> 花に知識がない。 散歩が好きで色んな所を歩いて回るが、道ばたに咲いている花に、興味関心が湧いて、キレイだなと思うが、名前がわからない。 親とか色んな人にプレゼントで花を贈るといいなという考えはたまに出るが、贈っていい花や育て方…渡した相手に育ててもらうとなると逆に迷惑がかかるかなとか懸念があって渡すづらい。 	<ul style="list-style-type: none"> (知っている花の名前) ⇒キク…。 お墓参りの時に添える花を持っていくことくらいしか、今まで花に関わっていない。 花は、育てるのも難しいし、枯れたあとごみに捨てていいのかという難しさもあるし、男だと花屋に入りづらい、恥ずかしさもある。 	<ul style="list-style-type: none"> 祖母と同居していて、祖母はお花が好き。家の庭には、いっぱいのお花がある。 花はきれいだなと思って、名前だったり、育て方だたりがわからないので、祖母と話をしても、相槌を打つだけで話が続かないので、興味が無いのかなと思う。 けれど、花を見ること自体はとても好きなので、どっちなのか自分でもわからない。 	<ul style="list-style-type: none"> プレゼントとして贈るときは、お花屋さんにて全て任せるような感じになるので、花の種類はよく分からない。きれいな花を選ぶようにしている。 家で観葉植物を育てているが、育て方が悪いのか、気候のせいなのかかわからないが、すぐ枯れてしまうことが多くて、育て方についても詳しく知りたい。 	<ul style="list-style-type: none"> 関心はあまりない。 母の日や敬老の日だとか、ちょっと花をプレゼントしたいなと思うことはあるが、なかなか花屋に行くのが恥ずかしいというか、花を求めていくというのは、一歩踏み出せない。 今年は、外を見ると紅葉がきれいだなと思う。同じ植物だが、花に関心があるようでないような感じがしている。
<p>【百花さんより】</p> <ul style="list-style-type: none"> 「店に入りづらい」というのが一番ショックだった。実際は、男性のお客さんも店には来る。入られたときはいろいろ店内を見て歩く。一応声はかける「プレゼント？」など。なので、気兼ねなく話してもらえれば、そのシチュエーションとか、誰にあげるかとかに合うようなものをお教えできる。 今回はいくつか持ってきた。 多肉植物…種類はたくさんある。水はそんなに必要ない。サボテンと同じ種類。乾燥に強いので比較的育てやすい。寒くなるにつれて水やりをする回数は減ってくる。今の季節で、だいたい一週間に一度。冬期だと二週間に一度くらいで育てられる。今、苗を鉢に投げ込んでいる(黒いポットのままよりも鉢に入っている方が見栄えがいいので)。ギフト用には、鉢に入れて見栄えを良くしてあげることによって、もらった人の印象が変わる。部屋に置く場合、そのまま置けるのでキレイに見える。これで1,200円の商品。 シクラメン…これからのシーズン。県内でも作られている。北上や水沢など、県内にも結構生産者はいる。シクラメンは冬の花。これから、クリスマスシーズンにかけて出回ってくる。これからはメインになってくる花は、比較的寒さに強い。これからのプレゼントに向く花だ。鉢花なので、お水と日当たりが多少良ければ、管理さえ良ければ、2~3月くらいまでは花を咲かせられると思う。これで2,000円の商品。 植物は季節毎に出回る商品が違うので、もらったあと、育てられる、その時期に一番旬な花を贈った方が良い。 クリスマスリース…「植物苦手なあ」という方々もいると思う。これからクリスマスに入る。これはもう造花になっているので、枯れることはまずない(もう枯れているので)。クリスマスが来るので玄関に飾ったりとか、部屋の中に飾ったりとか、クリスマスに関して雰囲気を出していくための商品。この一番小さいサイズで2,100円。これも、お店のオープンなどのお祝い、ご自宅用で買われていくお客様もいる。 ハーバリウム…植物の標本を作るために、昔、植物をドライにしてオイルに漬けていたということから、新しくなって、今はプリザーブドフラワーが中に入っているの、色がきれいなまま。こういうものもプレゼントで出回っている(誕生日やお祝い事)。価格は、1,750円。ハーバリウムを作る教室も行っている。 クリスマスローズのプリザーブドフラワー…百花では、クリスマスローズの花の咲く時期が2月くらいから。このクリスマスローズのプリザーブドフラワー加工を自分たちでやっている。これは色を一回抜いてから着色した。触った感覚は花と同じような触り心地。色がどうしても青とか黄色とかピンクなどの着色の色になってしまう。これを使って、ドライフラワーでアレンジを作ったり、ハーバリウムに入れりとかの新たな商品を作っていこうと思っている。 生の花からドライフラワーなどと、取り扱う層は幅が広い。実際、切り花の花束をアレンジする花は、生花を使う。その花の種類も季節毎に変わる。プレゼントで贈る時に、季節感を出すような花になっていく。 若い世代の需要については、先日大学生から、さんさ踊りの先輩達へ贈るということで1,000円くらいの花束を何本か注文があった。 						
Q3. 説明を聞いての感想 (値ごろ感も含めて)	<ul style="list-style-type: none"> 私は、かなり面倒くさがり屋で、水をあげるとか本当に出来ないの、多肉植物は、水を一週間や二週間に1回あげればいいというのは、魅力的だと思った。 切り花で贈り物を頂いたときはすぐ枯らしてしまう。誕生日は6月で、梅雨の時期で、もらった花束は一週間いかいかないかで枯れてしまった。 切り花と鉢物の枯れるまでの長さを知りたい。 	<ul style="list-style-type: none"> 先ほどのちょっとした時間で、花の知識が広がった。 ハーバリウムは、今思い出したが、家にある。名前が分からなかった。 母の誕生日が12月だが、12月に贈れる花にはどんなものがあるのか？ 	<ul style="list-style-type: none"> 多肉植物が一番魅力を感じる。 熱帯魚を飼っているが、その隣に置くだけで、緑が映えて、イメージしただけでいいなと思った。 多肉植物だと、自分でも買いやすいし、かわいいなと思った。 	<ul style="list-style-type: none"> ドライフラワーは日陰で保管するというのがあったが、家ではそれを知らず、去年母がドライフラワー教室で作ったものを、日なたの所に置いていたので、すぐに花が落ちてきてしまったり、色が汚くなってしまったりした。 普段はドライフラワーに触れない人たちにも、教えられる方法が何かあるかなと、あったらいいなと思った。 	<ul style="list-style-type: none"> 県大さんさ踊りの実行委員会に所属している。プレゼントに花束を贈るということは、初めて知った。魅力を感じた。 さんさ踊りの太鼓に花を付けて装飾するが、造花を飾っていることが多いので、生花を飾った方が魅力的だと思った。 ハーバリウムの教室を開いているということに、関心を持った。 クリスマスローズのオリジナルのローズを作る体験会とかはやっているのか？ 	<ul style="list-style-type: none"> ハーバリウムは、祖母がクリスマスプレゼントでもらったということも聞いたが、飾り方がわからないと言っていた。箱から開けていない状態で置いていた。 今日見たハーバリウムはサイズ感が良い。飾りやすいサイズ。 以前、退職される先生に贈りたいと思って花屋に行ったが、値段がわかりにくいと感じた。

【百花さんへのQ&A】

- ハーバリウムの飾り方⇒箱から出して、日陰においてもらおうと長持ちする。直射日光が当たると、ドライフラワーとかプリザーブドフラワーとかは色が抜ける性質がある。
- 花の価格について⇒百花では、切り花には1つずつ値段が付いているが、それを見て注文する人はあまりいない。百花では、お客さんに「どの花入れたいですか？」と聞いて、あとはその花で色合いを組み合わせしていく。男性用女性用とか、ラッピングの色とか、花の色の組合せでどうにでもなる。値段を見ながら、自分で一つずつ花を選んでいくのは大変だと思う。「1,000円の花をお願いします」の方が良いと思う。⇒予算と用途がはっきりしていればプロが選んでくれる。
- 店毎に、自分の店のカラーの花を入れている。仕入れはじめに花を入れることによって、そのお店のカラーがみんな違う。小花系が好きな花屋とか、大きい花が結構入っている花屋とか分かれる。その店毎に特色があるので、花屋めぐりをするのも面白いかもしれない。
- クリスマスローズの花が咲く時期が限られている。2月～6月の間でプリザーブドフラワーを作る。それを作り終わってからだと、それを使ったハーバリウムを作れる。7月以降であれば大丈夫。
- ドライフラワーを作るのであれば、これからの時期が、乾燥しやすいから一番良い。家の中でもストーブ焚く時期だから。一番ドライフラワーを作ってはいけないのが、湿度の高い梅雨の時期。その頃は色が全く出ない。今の時期だと、普通に花束、バラやかすみ草などをそのまま部屋の中にかけておけば、勝手にきれいな色のドライフラワーが出来る。最近の流行では、オーストラリアとか海外の花をはじめからドライフラワー向けの花があって、それで花束を作って干しておく、何年でも持つようなドライフラワーが作れる。ドライフラワー自体は、簡単に作れるので、切り花一本買って、ただ逆さまにして干しておくだけで大丈夫なので、これからの時期はオススメ。
- 多肉植物は、根が付いているので、何十年でも育つと思うが、この植物の性質上横に広がっていくので、伸びすぎたら、少し頭を切ってあげる。切ったものは、一週間くらい放置して、切ったところを土に刺してあげると、多分増える。増やしやすしいし、育てやすいというのは多肉植物の特徴。
- 12月の花は、鉢物だと、シクラメンやポインセチア。切り花系であれば、赤いバラとか12月はクリスマスで赤系の花が動く。赤いガーベラとか。そういった花を入れた花束とかがオススメ。あとは、リースとかでもちょっとおしゃれになると思う。
- 切り花というのは、農家さんが市場に出荷する。市場に出荷してから花屋に入ってくるまでで、2～3日経過している。真夏の暑い時期というのは、開花がすすんでしまうので、傷みが早くなってしまふ。単純に切り花と鉢花では鉢花の方が日持ちする。根が付いているので。切り花の方は、市場から入ってきたものを、各花屋さんで、仮眠状態のものを一回起こしてあげる。水あげしたり、湯あげしたり、ミョウバンに漬けたりとか、その植物に応じて方法が違う。それで少しでも長持ちさせるようにやっている。しかし、夏場は、切り花は持ちにくい。これから涼しくなってくると、切り花は比較的もつ(2週間くらい)。ただ、スーパーで売っている切り花だと、さらに日にちがたっていくのでまた違って来る。お仏壇とかの花も、花屋で買うのと、スーパーで買うのとではもちが違う。

<p>Q6. 最後に一言感想など</p>	<ul style="list-style-type: none"> •色々な種類の花があるんだなと思った。 •面倒くさがりな人だったり、場所がなかったりしても、水やりが少なく済むものや、狭いスペースにも置けるものもあるので、知る機会は大切だと思った。 •SNSが課題とおっしゃっていたので、こういうことが、携帯から知ることが出来れば、若い世代にも拡がるだろうなと思った。 	<ul style="list-style-type: none"> •今日でだいぶ自分の知識のなさがわかった。 •これから、地元の北上市などの花屋に行って、花屋ってどういうものかということを知りたいと思った。 •花屋に入りづらいということから、ネット販売だと、ポチッとボタンを押せば買えるので、店に入りづらい男性客には有効かなと考えた。 	<ul style="list-style-type: none"> •今日で少しだが花や植物の知識が付いた。 •これから自分でも調べて、「自分はこうだったら花屋にはいりたいかな」とか、「入りやすいかな」とか、「どんな花だったら買いやすいかな」とか考えていきたいと思った。 	<ul style="list-style-type: none"> •今までは、お花屋さんで切り花しか買ったことがなかった。 •鉢に入っているお花の知識が全くなかった。 •今回、自分の知識を増やせて良かった。 •祖母が鉢のお花が好きなので、誕生日などに贈りたいと思った。 	<ul style="list-style-type: none"> •色々なお花があり、多肉植物だったり、ハーバリウムに使うお花だったり幅があることを知る機会になった。 •若者向けにという視点でも、教室とか、体験型の機会があるとより、お花に触れる機会が増えるかなと思った。 	<ul style="list-style-type: none"> •お聞きしたいことがある。プレゼンの時の配付資料に、「需要の少ない20代～50代をターゲットにしたアプローチが必要」と課題として捉えているが、特にこの年代というお考えがあればお聞きしたい。少し幅があり、考えにくいので。
----------------------	---	--	--	--	---	---

【百花さんより】

- 特に今の20代ということで考えてもらいたい。店に入りにくいと聞いたので、今日出てきたことなどを加味して頂いて、新しい提案をして頂ければ。

氏名	A	B	C	D	E	F
質問事項						
自己紹介	出身地：盛岡市 現住：〔自宅〕	出身地：紫波町 現住：〔自宅〕	出身地：盛岡市 現住：〔自宅〕	出身地：盛岡市 現住：〔自宅〕	出身地：金ケ崎町 現住：〔自宅〕	出身地：一関市 現住：〔大学の寮〕
Q1. テーマ選定理由 ※(株)ほびんを選んだ理由	中学生の時に生活科学部に所属し、手芸をやっている、興味があった。 生活科学部ではクロスステッチや刺し子などをやっていた。	最初のプレゼンテーションの時に、「購入までの過程を分析してほしい」と話されていた。分析することに興味があるので、やってみようと思った。 ミシンや刺繍の知識があまりないので、この機会に色んなことを知ってほしいと思った。	いつも通学時に店舗を見かけていて、少し興味をもっていった。 若い世代、特に大学生は服に興味を持ち始める頃なので、そういう意味では、力になれるのではと思った。	高校の時に工芸部に所属していた。工芸という観点で一緒だなと思った。その観点から意見が出せたらいいなと思った。 工芸部では陶器を作っていた。	大学に入ってから、私服を着る機会が多くなって、(ファッションに)少し興味を持つようになった。 (先のプレゼンで)「有効な発信情報課題」と言われていたので、若者の視点から、SNSの有効な利用方法などを考えていきたいと思った。	普段からネットなどで服を見るのが好きなので、その知識を活かすことが出来ればと思った。
Q2. ファッションへの関心について A. 情報源は？ B. 好きなブランドはあるか C. どんなときに購入するか D. 予算(月にどれくらい)	普段、SNSはあまり見ない。実際に店舗に行ってから、買いたい服を考える。 安いお店に行くので、そこで8千円位の予算で購入する。ブランドのこだわりはない。	テレビやインターネットで、情報収集する。大学に入ってから私服が増えたので、大学内の人(のファッション)を見て、流行はチェックしている。 身長が低いので、実際に着てみると、似合うかどうかかわらなかつたり、ワンピースなども引きずってしまうことがあったりするので、実際にお店に行き行って試着してから買うことが多い。	SNSは、主にInstagramしか見ない。Instagramで興味のある服があったら、そこからサイトに飛んで服を買うことが多い。 季節の変わり目は一気に買う。予算は特に決めていない。	あまり情報源は、利用しない。店に行き、良いなと思ったら買うようにしている。 買う時期は、季節の変わり目とかに買いに行く。ブランドはよくわからないが、古着をよく買う。 購入予算は大体1万円くらい。	服は、ほしいなと思ったときに買う。InstagramなどのSNSを見て、「あ、これ良いな」と思ったら、調べて買う。よく利用するのは、ZOZOTOWNなどのインターネットでの購入。店舗で買うとしたら、ユニクロかGUで、無難なところで買う。	普段、InstagramとかSNSから服の情報を得ている。 服のオンラインショップのアプリなどを、暇な時間に、ちらっと見たりしている。 季節の変わり目などに服がほしくなるので、その時期に多くアプリを利用する。 よく見るアプリはZOZOTOWN。 中古品のサイトはあまり見ない。
<p>【ほびんさんより商品説明】</p> <p>元々、刺繍やプリントをやっている会社なので、お客さんから受注を受けてから、作業してお渡しするということが仕事になる。</p> <p>刺繍Tシャツ(幼児用)…床屋さんからの注文、雫石の絵を描く人からの注文、ヒップホップのダンスチームからの注文。刺繍代は、一点あたり1,000円くらい。</p> <p>ワッペン…店舗で販売している。多くのブランドの無地商品を取り扱っているため、ワンポイントでその場で選んで付けてあげるといことで、色々な種類のワッペンは置いている。そのほか、お客さんから頼まれれば、デザインから起こして、それをワッペンにして、付けるサービスもしている。価格は、大きさ、形、色数など色々あるが、一点、500円～販売している。</p> <p>ピアスとイヤリング…当社の店長が手作りしている商品で、店舗で販売している。価格は500円、600円、700円など。</p> <p>マスクストラップ…最近SNSなどで、商品として出てきている。女性に限らず、結構男性でも付けている人は多い。価格は800円。</p> <p>帽子…服だけではなく、キャップ等にも刺繍は施せる。モコモコした素材から、固いベースボールキャップまでできる。凹凸のあるモッコとした刺繍も可能だ。刺繍代が500円～。キャップ自体も販売している。</p> <p>ポケT…無地のTシャツにポケットを付けるサービスも行っている。すでに何年か前から流行っている。色々な種類の生地があるので、「この生地で」と指定して付けることも出来るし、無地のままでも販売はしている。ポケTは1500円(無地でもポケット付でも)。</p> <p>プリントTシャツ…プリントを施したもの。こういう、プリント加工が出来る。今日持参したものは、写真をプリントしているが、最近の流行なのか、Tシャツ全面に大きくドーンとプリントするTシャツが出ている。こういうものを、デザインから素材も含めてお客さんから聞いて、デザインを起こしてプリントを施す。プリント方法も色々あって、写真に使われる「転写プリント」、よくあるのが「シルクプリント」、「インクジェットプリント」。枚数に応じて提案する。部活やサークルなどチームでそろえるとなると、価格帯も安いのでシルクプリントが多い。このような相談は、随時受けている。シルクプリントの場合は安価で、10枚以上になれば、Tシャツ1枚(Tシャツ代含めて)1,500円程度で収まる。</p> <p>刺繍に関してもそうだが、刺繍は高いというイメージがある。実際はそんなことはなく、気軽に楽しめる加工の1つだと思う。だいたい何をやっても500円くらいから。ネットを見ていると、「型代がいくら」とか表示されているので、1枚だと数万円になるのではと思うかもしれないが、当社では、よほど複雑なデザインでなければ、型代は真っていない。今年、県立大学の学生さんが頼みに来たが、刺繍を前と後ろに施しても1着3,000円くらいでやっている。気軽に来てほしい。そのほか、色々取り扱いブランドもある。店には商品を並べているので、学生さん来てくれないかな…と思っている。</p>						
Q3. 商品について A. 見ての印象 B. コーディネート C. 値ごろ感	刺繍は思っていたよりも、かなり安くて、気軽に楽しめるものだとわかった。 プリント加工のTシャツで、自分が撮った写真を、思い出に服にプリントして残しておくことをやってみてほしいと思った。	刺繍が入っている洋服が、かわいいなと思った。赤ちゃんのサイズだと思うが、記念日(1歳の誕生日など)に作るなどでもできるのかなと思った。 イヤリング・ピアスは、ピアスをなかなか付けられない人もいるので、イヤリングがあるとみんながおしゃれを楽しめると思った。	一番に思ったことは安いということと、オーダーメイドで作れることは魅力的だと思った。特に、ワッペンを作るのは良いなと思った。学生はイベントや部活などで、思い出として、形に残したいという思いがあると思う。ワッペンの形で残せば、良い思い出になるのでは。そういうところを発信していければ良いなと思った。	お客さんの好みのデザインに、Tシャツとかプリント出来るということに興味を持った。実際に、私も作ってみたいと思った。それが、どれくらい自由度がきくのか、きいてみたい。	安いなと思った。ワッペンを作るのは、1から作るの、高くつくイメージがあったが、お手軽で、買ってみてほしいなという気持ちになった。そういうことを発信できれば、買ってくれる人が増えるのかなと思った。	説明を聞いて「値段が安いな」と思った。意外と高いのかなというイメージを抱いていたので、1,000円や1,500円くらいで購入できるのは、学生にとってもすごく良いなと思った。デザインも豊富で、年齢や性別問わず、色々な人に興味を持ってもらえる商品が多いと思った。

Q4. ほびんさんへの質問		<p>取り扱っているブランドについて →ブランドというのは服のメーカー。無地のメーカーだけで、5社くらいのブランドを取り寄せできる。イオンなどに入っている服屋のメーカーはほとんど取り扱っている。</p>	<p>受注してからどれくらいの期間でできるのか？ →大体注文を受けてから3日以内にはデザインは起こす。構成がOKですとなってから10日くらい。なので、最初の注文から納品までは2週間くらい。</p>			
<p>【ほびんさんより追加説明】 デザインについて…デザイナーを一人雇っている。手書きでも何でも良いので、絵とか文字とかを書いてもらったら、それをイラストレーターというソフトでデザインを起こす。構成データを起こして、それを確認してもらう。そのほか、プリントまたは刺繍の色を選んでもらって、イメージ画像を、TシャツならTシャツに当ててみてもらう。それから作業を行う。複雑なデザインでも、たとえば、犬の写真から犬のイラストを起こして加工することも出来る。トラックの写真を、そのままだとプリントになるが、漫画チックに絵にして施すことも、全部当社でやっている。</p>						
Q6. 最後に一言感想など	<p>ピアスや、マスクストラップなどの小物がかawaiiと思った。 オリジナル性が高く、誰かへのプレゼントに使えるのではないかと思った。 SNSで、刺繍は実際安いということを発信していけば、もっと良くなるのではと思った。</p>	<p>思っていたよりも、多くの服や雑貨があった。そういうものを発信すれば、魅力が深まるのではないかなと思った。 刺繍(のデザイン)は、自分の写真から出来るので、おじいちゃんおばあちゃんへのプレゼントにもなるし、「お気に入りの服がないから自分で作っちゃおう」など、選択肢を増やすことが出来るのではないかなと思った。</p>	<p>話を聞いて、魅力的な商品が多いなと思った。特に、個人のニーズに合わせて作ってくれるということを含めて、SNS等を活用できれば、もっと多くの人に拡がるのではと思った。</p>	<p>前回のプレゼンではわからなかった細かいところまで、知ることが出来て良かった。 服や刺繍しかやっていないのかなと思っていたが、小物とかもあるので、そういう面もSNSとかで発信できれば、もっと多くの人に発信できるのかなと思った。</p>	<p>高いというイメージを無くす一世代間に、安いというイメージをもたせることが大事だと思った。 刺繍は高いというイメージは(今日のグルイン参加者)共通にあるので、そういうイメージを無くすためにもSNSを利用していくのが大事なのかなと思った。</p>	<p>SNSを活用すれば、人気が出るものばかりだと思った。 値段も手頃だし、デザインも自由に出来ると聞いて、世界に一つだけのもの—自分だけの特別なものが出来るのは良いなと思った。</p>
<p>【ほびんさんより一言】 みなさんSNSでおっしゃっていますが、実際に、Instagram、Facebook、LINE等々では、既に発信している。店長のブログみたいな感じで、ピアスを載せたりしている。SNSについては疎いのでよくわからないが、学生さん達が、それをどう風に見るのかな?と思う。今こうして来ているから、みなさんは知ったわけで、こういう機会をもう少し増やした方が良いのか? また、実店舗も巣子にある。近くに住んでいる学生さんとかもいると思うが、どうやったら学生さん達が入りやすい店に出来るのかな?ということを引きたいと思う。</p>						

Ⅲ インターネット等販路開拓支援

1. 概要

総合政策学部1年生対象の授業「キャリア・デザインⅠ」において、上記の3事業所を紹介し、インターネット等を活用した販路開拓等、課題に対する提案を検討して頂いた。

(1) 支援内容

授業の中での特産品等の需要開拓等検討に際して、学生のアイデア出しのための事業所理解を補助するとともに、学生の企画提案に向けて、主に以下の支援を行った。

- ・授業の中で、商工会について説明し、役割等についての理解を促進した。
- ・3事業所と大学側との連絡調整を行い、授業がスムーズに進行するよう支援した。
- ・グループインタビューを進行したほか、その後の学生と事業者との意見交換の場づくりを支援した。
- ・学生対象のアンケート調査を実施した。

(2) プレゼン発表審査会当日の流れ

- ①各チームによるプレゼンテーション
- ②審査員による審査（採点票記入～集計）
- ③審査結果の発表
- ④最優秀チームほか上位3チームへの賞品授与
- ⑤事業者からのコメント

(3) 審査員

プレゼン発表及び審査会の審査員は、以下の通りである。

所属等	氏名	備考
伊藤牧場	伊藤 忠	1月17日
百花	高橋 和重	1月24日（欠席）代理：齋藤
株式会社ぼびん	平野 雄司	1月31日
岩手県立大学総合政策学部	高嶋 裕一	
滝沢市商工会 事務局長	民部田 健一	
滝沢市経済産業部 企業振興課長	佐々木 敬志	
岩手県商工会連合会 嘱託専門指導員	熊谷 誠	1月17日
岩手県商工会連合会 嘱託専門指導員	佐藤 史朗	1月24日
岩手県商工会連合会 広域経営支援員	三浦 睦	1月31日
合同会社地域計画 代表	熊谷 智義	

(4) 評価の視点・採点基準

評価の視点と採点基準	
「キャリアデザインⅠ」2021／滝沢市商工会・合同会社地域計画	
評価項目	評価の視点と採点基準
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で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で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で、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 計画として具体的で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認められる。
	4点 計画として具体的で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. 各グループプレゼンテーション

(1) 伊藤牧場

グループ	タイトル	各賞
1	ふるさと発展コラボ	
2	食材マッチングアカウントの運用による販路開拓 ～Instagram を添えて～	滝沢市長賞
3	「食べてその場で購入！」オンラインカタログ	
4	黒毛和牛を超えよう!!	
5	「漢方和牛」をメルカリで 全国へ!	
6	夢一杯肉汁福袋!	第1位
7	魅惑のクリームシチュー ～漢方和牛を添えて～	
8	スタグルで漢方和牛のJ1昇格!? ～伊藤牧場 さらなる高みへ～	商工会長賞
9	漢方和牛 ファースト ミート プロジェクト	
10	レッツ発信! 漢方和牛!	

グループ6：夢一杯肉汁福袋！（概要）

【伊藤牧場の現状】

- ・知名度が低い
- ・情報発信ができない

【私たちが設定した目標】

- ・岩手県内での知名度を上げる
- ・学生が協働して SNS 等での情報発信を充実させる

【提案】

- ・夢一杯肉汁福袋とは、肉汁のように夢が溢れる福袋のこと!

【ターゲット】特に 30 代女性 ①SNS 世代 ②健康志向

【価格】①加工品のみ (5,000 円) ②加工品+生鮮品 (10,000 円)

【主な福袋の中身】

- ・大和煮缶詰・ハンバーグ・生鮮品（精肉）
- ・+α チラシを入れる →HPにアクセスできるQRコードを付ける →アクセス数の変化を把握

【販売イメージ】

- ・多くの集客が見込める年末(12/30、12/31)に盛岡駅やイオン(ショッピングモール)にて販売。

【販売】

- ・私たち学生が販売の代行を行います!

【福袋のデザインと宣伝方法】

- ・盛岡駅→SNS、折り込みチラシ
- ・イオン→チラシ

【学生ができること】

- ①SNS での情報発信→漢方和牛の魅力や福袋の販売情報を発信
- ②福袋の売り子 →毎日牛の世話で忙しい従業員をサポート

【展望】

- ①3年後 →HP のアクセス数が増加
- ②10 年後 →盛岡市を始めとした岩手県内各地での知名度上昇

【福袋の魅力】

- ①中が見えないことにより、買い手にワクワク感を与えられること
- ②沢山の方に漢方和牛の美味しさと魅力、「伊藤牧場」というブランドを発信できること





写真 発表風景



写真 審査風景



写真 表彰風景

(2) 百花

グループ	タイトル	各賞
11	そうだ、花に親しもう。	第1位
12	別視点から見た SNS 発信を増加させる方法	滝沢市長賞
13	New デートスポット!! 百花 ~消費者が広める百花の魅力~	
14	フラワーショップ百花 ロッカー店	
15	花のサブスクリプション ~日常に美しいスパイスを~	
16	それゆけ! フラワー大作戦	
17	ザイオンス効果で花を身近に	
18	#(ハッシュタグ)で つながる百花の道	
19	白花フォトコンテスト	
20	FLOWER ONLINE	商工会長賞

グループ11：そうだ、花に親しもう。(概要)

【目的】

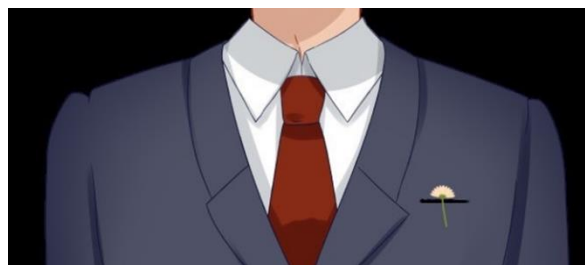
- ・花に親しむハードルを下げ、身近に感じてもらう
- ・SDGsの観点から、花屋で生じている「フラワーロス」に 目を向ける
- ・「知識がない」、「花屋に入りづらい」という購買行動をする際の障壁を取り除く
→気軽に人の手に花が届く機会を創出

【花屋さんとSDGs】

- ・「フラワーロス」は「食品ロス」と同様に「廃棄物」として社会的な問題と認識されているか?
- ・現状 切り花：病気がない、虫がついていない場合→ドライフラワー加工販売(処分率：1割未満)
- ★切り花の売り上げ構成比は全体の約30%、処分予定の花を他の方法で、利活用できないだろうか?

【ポケット切り花】

- ・特徴 スーツ、制服、作業服などのアクセント
- ・価格 120円程度 別途ケース(水を入れる)
- ・販売 契約、特にSDGsを推奨している企業
- ・廃棄物となるロスフラワーを減らし、「つくる責任、つかう責任」を促す
- ・企業に切り花を販売し、着用していただくことを繰り返す →循環型



【押し花しおりの販売方法】

- ・販売価格 200円～ ・販売場所 書店(レジの近く)、百花の2つの店舗
- ・ターゲット 本を読む人、花が好きな人

【押し花しおりのデザイン】

- ・しおりの台紙にムエット紙を使用 →香水などで自分の好きな香りに
- ・裏面に押し花の花言葉 + ひとつこと多いメッセージ

【ねらい・目的・目標の達成状態】

- ・花の廃棄ゼロを目指していく
- ・花という生活に身近なものから、資源の利活用、「丁寧な暮らし」を考えてもらえるようにする。
- ・企業間で資源循環の仕組みを作り、共に資源を大切にしよう取り組みを行いたい。
- ・ヒントとなるのは、アメリカで行われている「炭素クレジット」の仕組み



写真 発表風景



写真 発表風景



写真 発表風景

(3) 株式会社ぼびん

グループ	タイトル	各賞
21	#bobbin craft	商工会長賞
22	販売車で完売じゃ	
23	イージーデザイン	
24	あなたの青春に刺繍しませんか？	
25	ぼびんからミシンへ ～若者にアピールで知名度アップ～	
26	ぼびん体験	
27	目指せ 顧客比率5:5プロジェクト	
28	ぼびん×県大×学生カメラマン×学生モデル	滝沢市長賞
29	1人1人がデザイナーに！	
30	学生コラボブランド『BoXB』(ボックス)	第1位

グループ30：学生コラボブランド『BoXB』(ボックス) (概要)

【企画のねらい・目的・目標】

- ・若者が服を購入する際に何を判断材料としているかを明らかにし、若者向けの企画を考察し、客層をより幅広いものとする。
- ・通販販売サイトの改善を課題とし、学生とコラボした商品をオンラインショップで販売する。
→通販販売サイトの開設、ボビンの技術と学生の発想力を掛け合わせた目玉商品の開発
→学校などの団体の顧客+個人の顧客増、学生と民間のコラボによる商品開発の先駆け

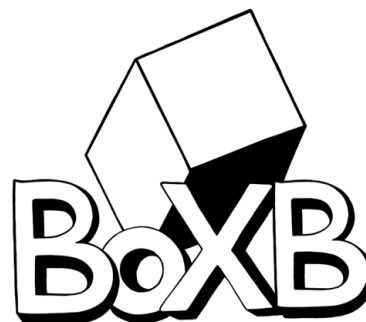
【企画内容】

①オンラインショップの改善：重点化、不具合改善、商品販売、学生と開発した製品ブランド商品の販売

②ボビンと協働した新たな製品ブランド『BoXB』

- ・店を訪れる(オンラインショップを見る)きっかけを作る
- ・学生とのコラボを行い知名度・注目度を集める
- ・ボビンの技術力×大学生(若者)の発想力
(学生のアイデアを実現させるコラボブランド)
- ・ボビンをローマ字で書くと「Bobbin」となる。この頭文字の「Bo」とコラボを意味する「X」最後にボビンの「B」の部分を持ってきた

※最後の「b」は読まない、右図は試作デザイン



③宣伝方法の拡大

- ・岩手にゆかりのあるインフルエンサーに『BoXB』の服を提供し、着てもらって宣伝

【学生たちが協働できること】

- ・アイデア提供 ・製品製作の手伝い ・SNSによる拡散
- ・学祭等への出店の協力 ・学校のパンフレットへの掲載

【2～3年後の「ねらい・目的・目標」の達成状態】

- ・団体での利用だけでなく、個人の顧客の数が増えリピーターの確保ができています
- ・今回の企画から影響を受けた様々な大学や専門学校等に通う学生たちのアイデアを今回の企画のように実現していき、客層を占める若者の割合が現在よりも増加している



写真 発表風景



写真 発表風景



写真 表彰風景

