

～藤枝エコノミックガーデニング～ 第12回 藤枝メジャーデビュー・ラボ ～

■概要:自由に語り合える場をつくり、地元企業の販売促進や起業のヒント等を見つける。

■主催者:藤枝市 協力:NPO くらしまち継承機構

■目標:参加者の商品やサービスの販売促進を目指そう!

起業のためのビジネスプランを皆で磨き上げよう!

参加者(の会社)のことを知り、幸運の偶然の出会いの確率を高めていこう!

■日時:2014年5月27日(火)18:30～21:00

■場所:藤枝市生涯学習センター第三会議室(藤枝市茶町1-5-5)

■ファシリテーター:ことのは塾 山梨栄司氏

■参加者:以下7名(敬称略、順不同)

- ・飯塚久仁子(紅家)
- ・増田和彦(株)マスダグリーン)
- ・武部英明(株)T.K.B groupe)
- ・小沢友喜(ピュアフラワー静岡店)
- ・服部久仁子(アトリエ アレキキャッツ)
- ・村松弘志(八百屋本陣)
- ・佐野雄基(起業志望)



■話題1 紅家さんのお菓子についてみんなでアイデアを出してみよう！

○紅家さんの商品

- ・商品のコンセプトは、安くて美味しくて安心・安全なお菓子
- ・創業も江戸時代からと歴史も長く、地元にも根付いた和菓子
- ・手作りにこだわりあり。(例)どら焼きは、あえて手間のかかる手焼きで製法している。

○問題点と要望

- ・客層は、シニア女性が多い。他の客層にも展開していきたい。
- ・紅家さんの本店周辺は、半年に渡るアーケード撤去工事により客足の流れが変わった。
本店にお客さんが足を運んでくれるにはどうしたらよいか？

○紅家さんのお菓子の販売促進・新販路について、みんなで意見を集めてアイデアを出してみました。

【参加者意見より】

① の業種とコラボレーション

- ・花とセットで販売する。
- ・お茶屋さんで合うお菓子を扱ってもらう。
- ・レストランのデザート・スイーツとして

②新しい味で味覚を楽しんでもらう

- ・和菓子で従来にない味、食感 (例)すっぱい味

③場所

- ・サービスエリアの売店により特化
- ・寄席や落語
- ・和菓子でありながら、あえてコーヒーショップにて



④イベント

- ・着物のイベント
- ・敬老の日や成人の日に合わせてイベント

⑤歴史

- ・戦国ファンや歴女をターゲットに

⑥誰に？

- ・若い女性向け（若者が集まる施設に出店する）
- ・外国人向け
- ・男子限定の商品

⑦ネーミング

- ・商品のネーミングを変えてみる。

⑧オーダーメイド

- ・あんの種類を変えられ、自分で選ぶことができる。
- ・出産祝いの際に、パッケージに手書きで名前を入れてくれるサービス。



○紅家さんの本店にお客さんが足を運んでもらうには、どういう工夫したらよいか？

【参加者意見より】

- ・作っている工程を見せる作業場の見学
- ・お客さんにその場でオーダーメイドの商品を提供
- ・本店ならではの菓子のお出来立て感・作り立て感を伝える。
- ・本店限定の特別パッケージを採用
- ・1日限定〇〇個、季節・月暦で期間限定

■話題2 新しく起業するビジネスモデルについてみんなでアイデアを出してみよう！

○佐野さんの起業イメージ：野菜ソムリエのいる新鮮有機野菜を扱うおしゃれなお店

- ・店舗で取り扱う商品は、農家さんより直接仕入れの新鮮な有機野菜
- ・出店場所は既に確定済み 営業日・時間は未定
- ・調理器具等は、元々店舗に備わっている。
- ・佐野さん自身は野菜ソムリエの資格を持つという強みあり。

○野菜ソムリエとは？

- ・野菜・果物を愛し、その魅力を伝える専門家です。具体的には、野菜や果物の品種や特長、選び方や保存法、調理法などの情報を伝えることができます。

○佐野さんのビジネスモデルに、みんなで意見を集めてアイデアを出してみました。

【参加者意見より】

① 試食

- ・その場で食べられる生野菜スタンド

② 食べ方や料理

- ・野菜をその場でカットして、料理に合わせたカット野菜を販売
- ・スープや自家製パスタソースとして販売
- ・バーベキューの際に人数分の野菜を切って用意してくれる。

③ 野菜・お店の見せ方

- ・朝どりで新鮮さを伝えるために、あえて土つき野菜
- ・カービング技術を駆使した見せる野菜
- ・野菜の生産者の顔や思いが伝わるように POP や説明書きカードを用意

④ 野菜ソムリエの知識を活用

- ・家族構成・年齢を考慮して、一緒にメニューを考えてくれるサービス

- ・相性や食べ合わせを踏まえて、栄養素別の料理法を提案する。

⑤ 健康・美容

- ・新鮮・美味しいだけでなく、子供が安心して食べられる(離乳食など)

⑥ 営業時間

- ・他の店舗にはない、深夜夜間営業

■今日のふりかえり

- ・こんなにアイデアを出てきてビックリした。このアイデアの中から、お店で実践できることがあると思った。
- ・このメジャーデビュー・ラボの参加者との間で、お互いの商品やサービスを紹介し合い、コラボレーションができるとすばらしい。
- ・今回初めて参加したが、その場が温かい雰囲気楽しい時間を過ごすことができた。この場の重要性を感じた。
- ・同業者からの意見が聞けることがすばらしいと感じた。実際、長年同業をやっている方の意見が聞ける機会は、なかなか無いはず。

■お知らせ

・今回の2つの話題は、「EG 支援センター・エフドア」にて相談を受けている相談内容でしたが、みなさんのアイデアや意見を参考にさせてもらい、現実に可能なものに向けて展開していくつもりです。進捗状況については、改めてご報告させていただきます。今後も皆さんでアイデアや意見を出していきましょう！

■お知らせ

・新しくビジネスを始めたい人の身近な相談場所として、藤枝駅南図書館内に「EG 支援センター・エフドア」が開設しました。これまでメジャーデビュー・ラボの運営にも携わってきたスタッフ

が連携サポーターとして常駐して相談に応じ、課題解決に役立つ書籍やデータ、セミナーや制度等の情報提供、専門家のご紹介を行います。また、メジャーデビュー・ラボのファシリテーターを担当しております。このは塾 山梨氏が専門家として、毎週火曜日 EG 支援センター・エフドアにて個別相談会を実施しております。お気軽にお立ち寄り下さい。

「EG 支援センター・エフドア」

ご利用時間

■火～日(図書館休館日を除く)

■午前 9 時 30 分～午後 8 時 00 分(土・日・祝日は午後 5 時 30 分まで)

■次回メジャーデビュー・ラボ

6 月 13 日(金)18:30～21:00 会場は藤枝市生涯学習センター(茶町 1-5-5)第 3 会議室の予定

※ 日時・開催場所等お間違えのないようにお気を付け下さい。

