



【ブラッシュアップMTG開催レポート】

LFPパートナーの皆様

こんにちは！静岡LFP事務局です。

昨日9月14日に開催されました「ブラッシュアップMTG」の様子をお届けさせていただきます！今回は、オンライン開催ということもあり、当日の雰囲気や伝わるように、詳細まで記載させていただきます。少し長くなってしまっております(全4P)。申し訳ございません！

ブラッシュアップMTG参加LFPパートナー

酪農王国株式会社

竹部／自然塾

ホシザキ湘南株式会社

株式会社JTB

株式会社 タカラ・エムシー

株式会社 産地のミカタ

藤枝地域活性化推進協議会

株式会社イワサキ経営

公益社団法人 静岡県観光協会

デザイナー:岡本様

今回のブラッシュアップMTGでは、先般8月24日に開催された研修会・戦略会議での意見をビジネスアイデアにどう付け加えて検討していただいているかを令和5年度のビジネスアイデア提案者の2者(酪農王国様、竹部様)にプレゼンいただき、各パートナーから質問やこうしたらもっと良いのではないかと意見交換が行われました。

↓

続きます。

酪農王国様プレゼン

丹那牛乳と箱根西麓三島野菜のコラボレーションによってミルクポタージュを作り、その商品を中心に農業と観光で結びつけ、経済効果を出していきたいとアイデアをお話いただき、地域を教育のフィールドとして考え、「コト」消費と結びつけていきたいと熱意を伝えていただきました。



各参加者から～

- ・旅行商品としての「ストーリー」を考えたときに、ターゲットとする対象が変わることで打ち出す内容は大きく変わっていく
- ・旅行の中身を決めるのは「女性」のケースが多い
- ・最終目的は地域経済が回ること。お金を動かすこと(経済的メリット)も同時に意識しながらPJを動かしていきたい。
- ・作るまでの工程や、LFPを通したストーリーも伝えられるのではないか。具体的には、生産者や丹那牛乳の工場見学、スープが開発されていく過程のストーリーを通じ、ビジネスの難しさを感じていただくようなプログラムもどうだろうか。
- ・「売れる！」というよりも食育や酪農の姿を見せていながら、売るというのも同時進行していけたら
- ・販路から逆算して生産するのが一番良い。道の駅なのか、スーパーなのか、売り場からの逆算は重要だと思う。他の道の駅知り合いがいるため声掛けの協力はできそう。

↓
続きます。

竹部／自然塾様プレゼン

竹部様からは、「研修会・戦略会議を踏まえ、ビジネスアイデアがだいぶ変わった」というところから始まった進捗共有でした。地域資源や地域課題について捉え直し、「子供への体験教育」とキャンプ旅行体験、レトルトメンマを中心にしたビジネスアイデアをお話いただきました。



各参加者から～

・一連の体験としてコスト消費として持っていけば、教育、観光素材として魅力があると感じた。一方でメンマとジビエのレトルト食品をメインにしたときに、それを目的に観光客が来るかは検討したほうが良いのではないかと。竹をメインにしたほうが可能性がありそう。結び付けられるようなストーリーづくりなど、ブラッシュアップしていくのが必要だと感じた。

・高級スーパーでは、面白く単価が高い商品を扱っているのでも、そういった店舗なら相性良さそう。静岡のものを神奈川や東京でも取り上げられることが多くなっている

・対象エリアと考えている藤枝はオーガニック都市宣言を通して提言しているので、その絡みの中で地域消費の話は持っていけるのではないかと。

・レトルトを作る機械は従来は量産目的で大型だった。昨今は小型のものも多く開発されていることから、「竹の収穫→子どもたちが小型の機械で作成して持ち帰る」という体験も提供できるかもしれない。民宿などでレトルト食品を小型機械で作っている事例もある。

・キャンプ体験の価格設定が高価格な印象。どんな価値(リターン)を参加者に返すことができるのか、というのを考えなければいけない。可能性が見えれば魅力的な事業になると思う。期待したい。

・ビジネスへの想いが強いのが一番大事！それを感じれたので、今後に期待していきたい。

事務局から～

提供価値、ストーリー、販路、ターゲットとビジネス全体に対して様々な角度から各業界の専門的な質問や意見交換が行われました。今後の協業のきっかけなども見つかったのではないのでしょうか。

↓

続きます。

ビジネスアイデアブラッシュアップMTGの総評として、
農水省様、中央総合プロデューサー千葉様、中央LFP地域コーディネーター八木橋様からそれぞれコメントをいただきました。抜粋して掲載致します。

八木橋地域コーディネーター：

- ・プロダクトを作ることが目的ではない、新しい仲間づくりが目的。「商品売る」というのは目指す先の一つだが、「LFPというチームとしてのアイデア」というところも成果の一つとして捉えていただきたい。
- ・静岡県にわざわざ来る、という視点は必ず入れたほうが良い。自然環境を楽しみましょうというツアーは首都圏ではよくやっている。その中でも「静岡県を選んでもらう」には、というところを考えていく必要がある。そのためには、ストーリーを全面にだしていきたい。

千葉総合プロデューサー：

- ・様々な角度から意見が出ていて、良いメンバーが揃っているなと感じた
- ・経済性と地域課題の両立という視点では、商品開発だけではいき詰まってきたという現実もある。
- ・ポタージュ、おもしろいと思った。ボストンのクラムチャウダーの事例があり、フェスや漁師めしとして売出し、地元がスープに対し誇りを持って、レシピが100年変わってないそうすると、地域の文化になっていく。そのためにもストーリーの確立は重要。
- ・竹部について、「生きる力」というテーマを感じた。誰を相手にするか(ターゲットにするか)で変わってくる。ストーリーとして商品との接続はもう少し丁寧に行っていく必要があると感じた。
- ・地域の事業者同士が集まるだけでなく、遠方のマーケットとも関わりがもてるのがLFPの魅力。
- ・総じて良い議論ができていた。ひとつひとつ組み合わせればより良いものが生まれると思う。

農林水産省 様：

- ・ビジネスは継続していかないと、儲けていかないと続かない。と同時にトライアンドエラーでもある。
- ・だめなときは軌道修正をする、そういった事例の情報共有は重要。
- ・ぜひLFP参画パートナー同士、相談しながら進めていっていただきたい。

ビジネスアイデア提案者の2名様は、今後、10月3日にビジネスアイデア審査会を経て、実際にビジネス開始に向けて動き出すフェーズに移ります。実現をしていく中でパートナーの皆様にもお力をお借りする場面があるかと思えます。引き続きよろしく願いいたします。

また、令和6年度に向け、地域資源やビジネスアイデアを考える場を10月下旬に予定しております。こちらはまた別途ご案内させていただきます。ぜひ、ご参加いただけますと幸いです。また、皆様の周りでLFPへご興味をお持ちいただけそうな方がいらっしゃいましたらぜひお声掛けくださいませ。事務局からご説明に伺うこともできますのでお気軽にご連絡ください。

それでは皆様、引き続きよろしく願いいたします！

(事務局:鈴木)