

アウトプットシート

札所、毎カード
札 毎
秩父 いちご・カード
ちちぶ ストロベリー カード

毎粒印
いちごしゅいん



アイデアのタイトル (1発で覚えてもらえるような魅力的・ユニークなネーミングで！)

ちちぶいちごカード CIC ちちぶ ストロベリーカード

アイデアの特徴

- 特典サービスを受けるとカードもらえる
- 農園・品種・味の特徴がわかる

誰向けの商品・サービス？

いちごマニア、いちご好き

どんな課題を解決する？ (商品・サービスを購入する顧客、または農業関係者や、地域の抱える課題)

消費者がわかりやすい

顧客への魅力的なメッセージ・ビジネスの強み

知識・思い出の収集記録
自分の女子力がわかる、農家への愛が深まる

提供方法 (○をつけてください)

商品販売 サービス提供 イベントキャンペーン その他

メンバー

ただかお農園、しろまい、ゆうあ、あんどう
みつみ、ほくと

目標 (販売数量) や今後の展望

秩父エリアのいちご農園さんがメンバー参加してもらう

3月イベント ——— 2月中旬
ex. 3農園くらい参加 データ完了

アウトプットシート



アイデアのタイトル (1発で覚えてもらえるような魅力的・ユニークなネーミングで！)

いちごほしぼり自販機 (牛乳とまぜる、ドロボロなので)

アイデアの特徴

- ・1人暮らしで果物を食べたかったけど食べ残しに困って、カンタンに手軽にとれる。
- ・東京のキヨが近いからこまでもフレッシュ感
- ・待ってる間にちちぶの映像を流して地域の魅力を発信

提供方法 (○をつけてください)

☒ 商品販売 ☐ サービス提供 ☐ イベントキャンペーン ☐ その他()

メンバー

誰向けの商品・サービス？

1人暮らしの都内の人、1人だと食べきれないから果物を買わない!!
そんな人を手軽に果物をとれる。

どんな課題を解決する？ (商品・サービスを購入する顧客、または農業関係者や、地域の抱える課題)

ちちぶ = いちごの認知を広げる、17時以外の出庫先確保、ふじもOK。
(注) フレッシュで身体に良い物を手軽に。

顧客への魅力的なメッセージ・ビジネスの強み

いちごが本当においしい状態がいつか知っていますか？
火曜でつまって○時間。東京から車で1h30分だからこそできる、とれたてイチゴの味が楽しめます。のちちぶ地域
また、イチゴは時季によって味がちがいます。ちがうことで各時季の味を知れる。
→ 牛乳とまぜることでおいしくない時は隠せる。

目標 (販売数量) や今後の展望 Area 898 円

都内で展開 → 各農家の前に設置し、限定感を出す。

ちちぶに来る理由になる。

アウトプットシート



アイデアのタイトル (1発で覚えてもらえるような魅力的・ユニークなネーミングで！)

ほづみいちご大福 体験

アイデアの特徴

- ・ LIVE感、その場でもぎとるぜいたく感、いちばんおいしい時に食べれる。甘い、おはりのちがいを楽しめる
- ・ 豊客ごとのカスタマイズ感
- ・ 仲間内の楽しみの共有で思い出になる

提供方法 (○をつけてください)

商品販売 ☒ サービス提供 ☐ イベントキャンペーン・その他()

メンバー

アライ(いちご)

誰向けの商品・サービス？

(ファミリー向け) 観光客、ちちぶに来る人、休日を楽しみたい人。

どんな課題を解決する？ (商品・サービスを購入する顧客、または農業関係者や、地域の抱える課題)

ちちぶ地域への新規集客、食以外の作る創作意欲を刺激。

顧客への魅力的なメッセージ・ビジネスの強み

- ・ 本来、自分ではできない、珍しい体験ができる。
- ・ 地域の木のつながりができる (西武とコラボ)
- ・ 食の興、興味心が高まる (自分だけのデザート)

目標 (販売数量) や今後の展望

24000 + 20 単位 = 1,200 単位。
6ヶ月で2,4万単位。 1,200 単位 ÷ 6ヶ月 = 200 単位。 200 ÷ 8日 = 25 単位/日

食費献 大人: 2300円
子供: 1150円

味: 500円 (税込)
1箱 2枚 (味)

味
・ アンコ (白)
・ 練乳 (黒)

カスタム
・ 塩
・ 練乳

・豚肉、しゃくし事な
... イチゴ本体と

Output Sheet

アウトプットシート



アイデアのタイトル (1発で覚えてもらえるような魅力的・ユニークなネーミングで!)

「52席の至福」×不揃いのイチゴに恋をして...

アイデアの特徴

- 52席
- 塩 (イチゴ塩) ^{つお}料理として、
(お酒)
 - 電車内で味わえる体験 (メ-フルケーキ+イチゴ)
(終点が終点) ・生チョコ+イチゴ塩
 - 酸味がある...料理に合う

提供方法 (○をつけてください)

商品販売 サービス提供 イベント キャンペーン その他 ()

品種ごとに時期が違う

メンバー

料理人・デザイナー・鉄道会社・生産者 (イチゴ)

誰向けの商品・サービス?

インバウンド (フードロスと連携)

どんな課題を解決する? (商品・サービスを購入する顧客、または農業関係者や、地域の抱える課題)

フードロスを減らす・観光

顧客への魅力的なメッセージ・ビジネスの強み

- ・シール (QRで生産者)
 - ・お酒・チーズなど 秩父の名産とのコラボ
 - ・ICHIGO's SALT
 - ・サウナメシとしての活用...サウナラインとのコラボ
- ・お一人様参加用シート (いちごいちえ)

目標 (販売数量) や今後の展望

ラビュー ~ 飛行機 (イチゴジェット)

- ・塩...ヒンギヤの塩を使用。(その他塩も想定)
- ・イチゴ...フリーズドライできる場所を探す
- ・当日出る食材の選定...事前に食べ比べてテストする
- ・ICHIGO's SALT OKか (コース名) イチゴとモルトを押し出すことで
- ・塩と肉の食材とのコラボ (しゃくじカツ・ホルモン) クリアス

- ① 資金 → ハウスが解決すれば可能は大, Crowdfunding
② メインスタッフ 学生. Yokolab.

~~集~~ ~~募~~

募金. クラファン. 実物でサポート. エキスパートサポート.

Output Sheet

アウトプットシート



アイデアのタイトル (1発で覚えてもらえるような魅力的・ユニークなネーミングで!)

いちごラボ ～マニアックにこう～

アイデアの特徴 作って、試して、売ってみるラボ

- ・ 地元の人による 地元のラボ
空きハウスを借りて、いちごを一緒に作る。
- ・ 1年間の立ち上げをSNSでup. 自分のいちごをつくらう! 2年目は 外の人にも
- ・ 敷を貸して「自給自足毎時」を体験。
ここでは 粉末、デザートスイーツ、染めもの等も創作

提供方法 (○をつけてください)

商品販売・サービス提供・イベントキャンペーン・その他(実験、開発)

メンバー

チーム全員.

誰向けの商品・サービス?

農業体験希望者、観光客、農家さんとの交流の場 (商品開発)

どんな課題を解決する? (商品・サービスを購入する顧客、または農業関係者や、地域の抱える課題)

商品の開発、農業を知ってもらう、地域の文化を活性化、外の人に秋を知ってもらう

顧客への魅力的なメッセージ・ビジネスの強み

秋を知って下さい! 毎年の体験ATOZ、ラボは Deep 秋の体験の場。
あなただけのラボが商品に。あなただけのラボで 毎時、農家さんとの
交流、地元盛り上げ隊とのおこし参加。おいしい秋、あなただけの秋
を参加して知ってもらおう!!

目標 (販売数量) や今後の展望

自分農園 & ラボを作りたいという思いの募集、イベントの開催など1年の活動開始 (有志)

アウトプットシート



アイデアのタイトル (1発で覚えてもらえるような魅力的・ユニークなネーミングで!)

スローなイチゴ狩り

アイデアの特徴

- ・イチゴ1粒も大事に食べる
- ・イチゴ1粒の価値の最大化
- ・農家の価値の最大化

提供方法 (○をつけてください)

商品販売・サービス提供 ☒ イベント・キャンペーン・その他()

メンバー

イチゴ農家
地元の人々シェフ

- ・ツアーを企画
- ・52席の個室
- ・イベント作り

誰向けの商品・サービス?

イチゴを大事に食べたい人

どんな課題を解決する? (商品・サービスを購入する顧客、または農業関係者や、地域の抱える課題)

食べ放題ビジネスからの脱却

顧客への魅力的なメッセージ・ビジネスの強み

「農家の1年が詰まった1粒」
小規模農園でも収穫の最大化。
高付加価値で利益UP

目標 (販売数量) や今後の展望

1人2000円 50人/日 100人/月

・ NFTで販売

100

「あ、はいのすけ、もともと木に人をどう関わるか? (フランクが、カード?)」
→ オンラインコミュニティをつくる?
お父さんに、埼玉らしいをどう加えるか? 韓国ごとの味の差を生かさないか? どっちがマニアックな味に
お父さんのいちごの栽培には、住民が知っている(直接買う、スーパーで買わない) 木をどう生かす、育てるか?

Output Sheet

アウトプットシート

フランク向けのマニアックお父さんいちごソールを開発



アイデアのタイトル (1発で覚えてもらえるような魅力的・ユニークなネーミングで!)

あ、はいちご"愛"

アイデアの特徴

- 酸味の強いいちごが好きな人を可視化し、あ、はいちごの価値を上げる
- 酸味が好きな人を含め、好きな味のいちごを選べるようにする
- 酸度・糖度を測るイベントや酸度測定器を売る

誰向けの商品・サービス?

酸味があるいちごが好きな人 → たいてい女性...?

どんな課題を解決する? (商品・サービスを購入する顧客、または農業関係者や、地域の抱える課題)

好みのいちごを採らせようになる → お父さんのいちごの味に合うようにする

顧客への魅力的なメッセージ・ビジネスの強み

「甘い」=「おいしい」からの脱却、酸味が強いことの強みは
体験できる

提供方法 (○をつけてください)

商品販売・サービス提供・イベント・キャンペーン・その他()

メンバー

目標 (販売数量) や今後の展望

4~5月の酸味が強くなったいちごに 대해서