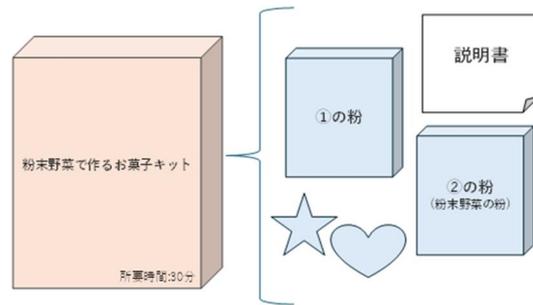


# 学生プランシート

団体名	野菜克服
所属学校 <small>※複数校にまたがる場合は 代表者の所属する学校</small>	金沢工業大学

## 1 提案プランのタイトル・概要

タイトル	手作りお菓子で野菜を克服
プランの概要	<p>「粉末野菜で作るお菓子作りキット」を提案する。このキットのメリットとしては、粉末にすることでぱっと見野菜の存在が分からなくなる。また野菜によってできるお菓子の色が変わるため見た目が可愛く、食欲がわくと考える。そして自分で混ぜたり、型抜きをしたり、型に流し込むことで、自分の作ったものに愛着がわき、自分で作ったから食べてみようという気持ちになれるのではないかと考える。</p> <p>難易度が低いお菓子から難易度が高いお菓子まで様々な種類のキットを販売することで、幅広い年の子供をターゲットにすることができるため競争相手に勝つことが出来ると思う。また、小さい頃からこのキットに触れてもらうことで、次作る際には難易度を少し上げてみようなどリピーターを獲得できるのではないかと考える。</p>



## 2 プランを思いついたきっかけ・背景

### 《記入のポイント》

- ・思いついたきっかけ、企業または金沢市としての課題、問題意識など

子供の嫌いな料理1位「漬物」、2位「野菜炒め」、3位「サラダ」と野菜関連が上位を独占していることが分かった。そのため、今回は子供の嫌いな食べ物を野菜とし、野菜を食べられるようになり栄養を摂取できるような商品のアイデアを考えた。

## 3 プランの目的・ねらい

### 《記入のポイント》

- ・このプランで実現したい想いや夢は

野菜が嫌い、普段の食事で野菜を避けてしまう子供に好き嫌いせず野菜の栄養を摂取してもらいたい。この商品で親子共にストレスなく食事時間を過ごせるのではないかと考える。

## 4 企業の特性の活用方法

子供の 88%が嫌いな野菜があり、83%の保護者がなんとか食べてもらおうと工夫しているものの、96%は野菜を食べさせることを諦めた経験があるという調査結果がある。この調査結果から、「粉末野菜で作るお菓子作りキット」は保護者の悩み解決の第一歩になるのではないかと考える。

## 5 プランの対象や顧客（＝商品・サービスを販売する場合のターゲット）

### 《顧客について記入のポイント》

- ・ターゲットはできる限り絞り込み、具体的なイメージ（年代、性別、地域など）が持てるように
- ・考えた商品・サービスの内容に合ったターゲットか

（可能であれば、想定するターゲットの市場規模も計算してみましょう。）

お子さんがいるご家族の方。野菜が嫌い、普段の食事で野菜を避けてしまう子供に好き嫌いせず野菜の栄養を摂取してもらいたいと考えているご家族の方がターゲットになると考える。

また、子供たちに手作り体験を提供する教育機関や幼稚園・保育園が対象になる。食育や創造性の育成の一環として利用される可能性がある。

## 6 プランの実現化に向けて

<p>必要な経営資源 (ヒト、モノ、 技術・ノウハ ウ)</p>	<p>《記入のポイント》</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・プランを実現化するためには、どのようなヒト、モノ、技術・ノウハウが必要か</li> <li>・具体的に企業からどのような協力が必要か</li> </ul> <p>野菜をお菓子の粉末にする技術とお菓子のような味にする技術 着色料を使わずに色味のあるお菓子を作る技術 お菓子里に興味がある人 お菓子作りのノウハウ</p>
<p>実現に向けて 考えられる課題 (ハードル(障 害)やリスク)と 対処方法</p>	<p>《記入のポイント》</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・実現するための課題(ハードル(障害)やリスク)はないか(それらに対処する方法は、自分たちの力を伸ばして解決する方法でも良いですし、他の人の力を利用する方法でもかまいません。)</li> </ul> <p>着色料を使わず栄養が損なわれず、自然で食欲が湧くような色が作れるのか。</p> <p>→野菜を加熱調理することで色が変わる。例えば、トマトを加熱すると鮮やかな赤色が出ますし、ブルーベリーを加熱すると濃い紫色になる。これらを使って、自然で食欲が湧くような色を作る。</p>
<p>情報発信の方法</p>	<p>《記入のポイント》</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・実現化するには、どのような広報活動を実施するか</li> </ul> <p>親子でお菓子作りする様子が SNS に上がり、その投稿を見た同じ悩みを持った保護者の方が、この商品を手にとってもらうことで、徐々に名前が広がり利益向上につながると考える。</p> <p>また、YouTube や料理系のブログを活用して、キットの使い方や異なるお菓子のレシピを紹介する。具体的な手順やコツ、成形のアイデアなどを丁寧に解説し、自分で作ってみたいくなるような情報を提供する。</p>
<p>スケジュール、 今後の発展性</p>	<p>《記入のポイント》</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・実現化するためのスケジュールやプラン実施後のビジョンはあるか(何月何日に何するなどもかまいません。)</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>・市場調査とニーズの分析(1ヶ月)</li> <li>・製品コンセプトの策定と設計(1ヶ月)</li> <li>・原料調達と製品プロセスの開発(2ヶ月)</li> <li>・製品テストと品質確認(1ヶ月)</li> <li>・パッケージングとブランディングの準備(1ヶ月)</li> <li>・販売準備とマーケティング戦略の立案(1ヶ月)</li> <li>・市場投入と販売開始(1ヶ月)</li> </ul>

## 7 調査、ヒアリング結果

<p>《記入のポイント》</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・実施した場合のみ記入</li> </ul>
--