



あるとない

ふぞろい野菜でつなぐ出会い

体験という価値でふぞろい野菜を都会に届ける！

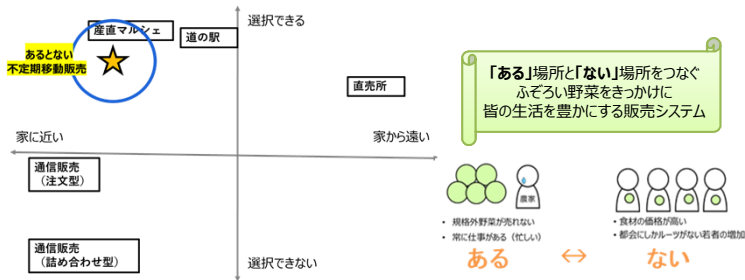


信州大学 農学部
森林・環境共生学コース 1年
清水 葉



消費者から販売者へ

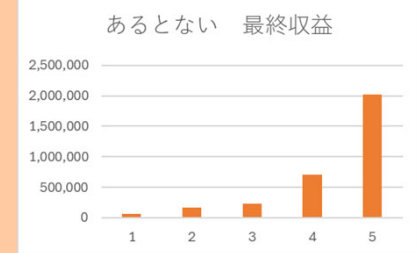
「あるとない」では、都会に住む人へ農業体験などを提供して農家との出会いを生み出す。参加者のうち興味を持った人には販売者となってもらい、農家と販売者はビジネスパートナーとなる。
販売者が農家の代わりに都会で野菜等の移動販売を行う。
「あるとない」は、野菜の輸送や場所の調整をサポートする。また、広告を一括して行ない、輸送料・仲介料を含めて売り上げの配分を行う。



5ヶ年計画

	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
登録農家	3	5	10	15	25
利用者(販売者)	3	10	20	30	60
開催回数(同日開催)	6	10	30	90(30)	125(60)

現在



1年目 松本からスタート
知名度・登録農家の獲得
・イベントの企画
・大学生メインで試行

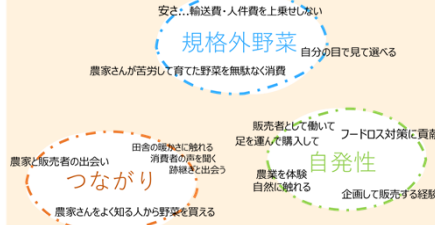
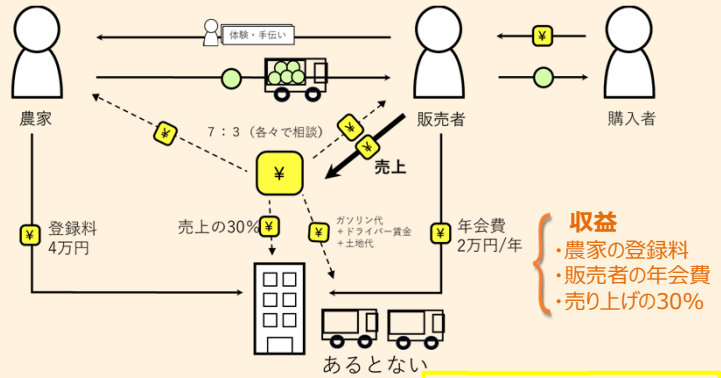
2年目 マッチング・販売のシステム化を実現

3年目 県内に広げる
東京(県外)進出準備
↓ 輸送費増加 購入者増加

4年目 東京進出
2カ所同時開催

5年目 東京
2カ所以上同時開催

ビジネスモデル



農家: 農業野菜の販売場所の提供、若い人手や将来の後継となり得る人物との出会いを生み出す。
販売者: 都会出身で農村とのつながりのない人、農業に興味を持つ人、フードロスへ問題意識を持つ人、販売に興味がある人がターゲット。第二のふるさと、自ら野菜を販売する機会を提供する。
購入者: 野菜にかけのお金を節約したい人、フードロスの問題にと行動を起こしたい人など。新鮮で美味しい野菜を安く入手できる機会を提供する。

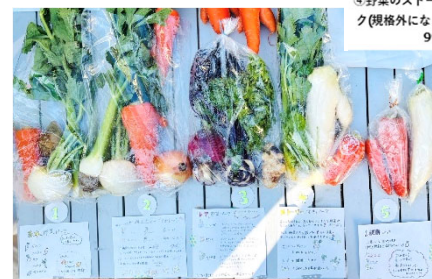
アンケート調査

対象：一人暮らし世帯の信州大生
11/28・12/2の二日間

260人

目的：販売方針と農業体験の需要を検証すること

→ 新鮮なレア野菜・基本野菜のレシピ付きで付加価値
→ 大学生は500円以内



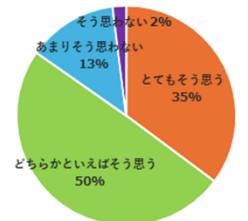
→ 農家の紹介
野菜の説明を充実

パッケージ

1. 紙袋 44%
2. クリアバック 42%
3. 新聞紙に包む 20%

→ コンセプト：地球に優しい

農業体験や農家との交流をしてみたいですか



ご支援・協力いただければ幸いです！

- ・駐車場等の販売場所の提供者
- ・野菜提供者(専業農家に限らず)
- ・販売者になる人への宣伝
- ・農業体験イベントの共催
- ・資金確保や円滑なお金の取引のための助言



公式
Instagram ↓



ふぞろい野菜を余りなく美味しく食べて

自然と優しさと出会ってほしい

Mail: 24a4014a@shinshu-u.ac.jp