



起業プロジェクト通信

～妹背牛町PRに向けて～

妹背牛商業高等学校
Moseushi Commercial High School

- 第 2 1 号 -
平成 2 0 年 1 1 月 2 0 日発行



米生産課:野崎君より

販売実習では、たくさんの方々が来てくださって本当に嬉しかったです。米生産課では、白米と玄米の2種類の米を販売し、どちらとも約1時間というとても短い時間で完売することができました。また、パンフレットなどでお米について関心を持っていただけたと思います。生産にあたりご協力して下さった水本様をはじめとする多数の皆様方、そしてお米をご購入して頂いたお客様、本当にありがとうございました。

販売促進課・企画広報課・販売計画課の課長からの感想は、次回記載します。

「生産・開発商品即売会(10/13)」「ネット販売(11/7)」終了について、米生産・米粉課・ハーブ課の課長より感想を述べてもらいました。



米粉課:吾妻さんより

開発商品をお買い上げ頂き本当にありがとうございました。米粉を使用した商品を開発するというは大変難しいことでしたが、商品化、そして販売することができました。また、多くのお客様の笑顔を見ることで、充実感でいっぱいになりました。



ハーブ課:太田さんより

企業の方から多くの力を借りながら、大変な作業ではありましたが、無事に販売実習を終えることができました。キャンドルの販売目標は10個としていましたが、多数のお客様に購入頂き、本当に感謝しています。ありがとうございました。

レポート作成
しっかり
取り組もう！

発表会 12/22

各課の発表テーマについて

米 生 産 課	起業プロジェクトでは、妹背牛の特産物であるお米の販売が欠かせなかった。(手作業を中心に)エネルギー控えた生産を目指し、愛情を込めた米生産について発表。
米 粉 課	試作販売行い、改良を重ねた結果、最終的にどのような商品となったか。今後の商品の展望について発表。
ハー ブ 課	1番アイデアを多く出し、試作した。そして、商品数を絞り改良を重ねた。試作販売行い改良を重ねた結果、最終的にどのような商品となったか。
販 促 進 課	販売促進の効果について発表 販売コンセプトが適切であったか考える。玄米販売の提案、本校生産のお米を使ったクッキーの提案、ルバーブのチラシ・ポスター、その他の促進効果を考える。特に、お米のパンフレットと稲穂の同封について購入者にアンケートを実施し、参考になったか、追跡調査を行う。
販 計 画 課	労務費を考慮した原価計算結果を発表 損益分岐点を計算する 商品販売を継続した場合の利益計画について考える
企 画 報 告 課	これまでのホームページとの違い、工夫した点を発表。 ネット販売の検証をする。購入者にアンケートを実施し、ホームページの影響を考える。