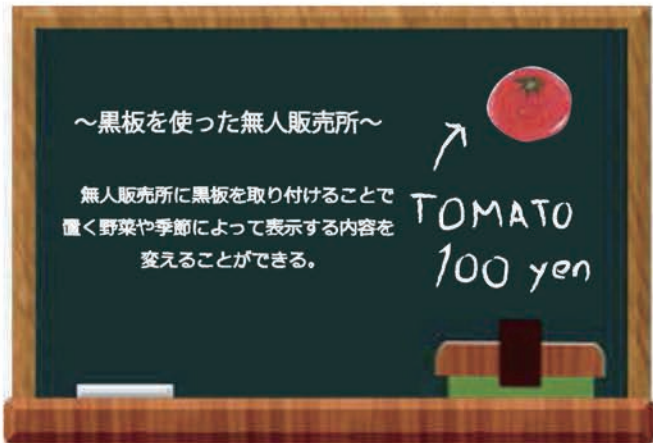


Noman-Shop PROJECT

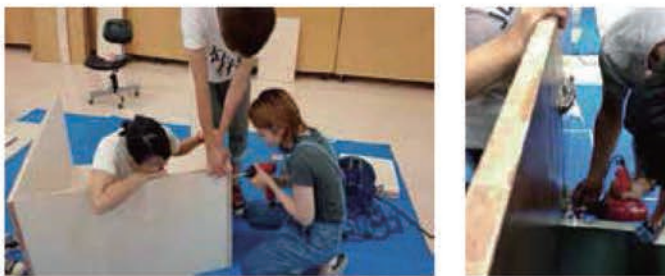
CONCEPT モダンで機能的な無人販売所

無人販売所のデザインを向上させ、より多くの消費者に関心をもってもらうことにより、集客率や高倍率の向上に寄与する事を目的としています。



取り組み概要

「無人販売所」とは、名前の通り野菜などを売る無人の販売所です。畑のそばに設置してあることがほとんどで、購入者は設置された箱などにお金を入れて野菜をもらっていきます。ですが、現在設置されている無人販売所のほとんどは、盗難、防犯対策が不足しています。また、木材やトタンなどで簡単に作られていて、雨風などを防ぐ対策や、購買の利便性、機能やデザインなどが考慮されていません。この現状はとてももったいないことです。そこで私たちが現在学んでいる設計・デザインの力を活かし、これらの問題を解決に導きます。



デザインされた無人販売所

雁ノ巣地域周辺に無人販売所がたくさんあって、そこへ視察に行き、販売する野菜を置く量や、設置面積などを自分たちで見込んでサイズを決めました。機能面ではお金の投入口を製品にもりこみ、野菜を置く棚の横には農具などを入れられる収納ボックスをつけました。仕上げ塗料及び部材は防腐、防虫で水に強いものを使用しています。

テストマーケティング

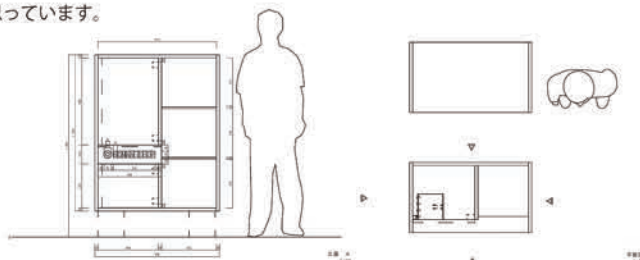
試作品を利用してテストマーケティングを検討しています。流れとしては、1ヶ月間試作品を無償で提供設置し、協力してくれる農家さんに実際に利用してもらいます。その後、貸出期間を終了したのち感想と評価を聞いて、気に入ってもらえれば農家さんに言い値で購入してもらいます。この値段をもとに、自分たちの製品価値の確認するとともに、今後の製品の価格設定などの参考にできたらなと思っています。



わたしたちが
つくりました!!



※写真はイメージです



Noman-Shop PROJECT は Facebook を開設しています。
いいね！をお願いします！



Noman-Shop PROJECT は、ビジネスチャレンジ事業
(大学ネットワークふくおか) として実施しています。

Noman-Shop PROJECT

九州産業大学 諫見研究室

概要

- ▶ Noman-Shop（無人販売所）
を企画・設計・製作し実際に農産地で出店



無人販売所の視察



中小企業診断士

河上さんからのアドバイス

- ▶ 情報の収集
 - ┌ 農家の人に話を聞く
 - └ 協力してくれる農家さがし
- ▶ キャッチコピーを決める
- ▶ 顧客の設定



キャッチコピー

オシャレな
Noman Shop



防犯強化にもつながる
客をひきつける話題性

顧客の定義（どのような人たちを
ターゲットにしているか、またそ
の理由）

- ▶ 若い人、30代～40代の農家の方
興味を持ってもらえそう！
面白いと言ってもらえそう！

Noman-Shop プレ1号店 模型



Noman-Shop プレ2号店 スケッチ



CORE' RA コアラ メンバー :

私たちが進めております Noman-Shop PROJECTが、試作品も出来上がり、ある程度の目処が付きましましたので、途中経過と個人の感想、今後の意気込み等を投稿させていただきます。長くなりますが、自身が一生懸命打ち込んできたプロジェクトで、もちろん現在も進行中です。最後まで読んで頂けると幸いです。

Noman-Shop PROJECTは私たちが4月から進めていたもので、今まで福岡市ビジネスチャレンジ事業のコンペに挑戦したり、外部の方との接触を試みたりと沢山失敗をし、成長してきたように感じています。

そして夏休み期間である8月は、本格的に試作品の製作を行い、9月下旬にやっと完成を迎えました。完成に至るまでも様々な困難を乗り越えてきたと思います。わたし自身大学に入ってから、自分たちだけである程度大きな規模のモノを、1から作り出すという取り組みは初めてでした。そのため正直最初は何から始めていいか、分かりませんでした。さあ作ろう！と、威勢のいいことを言ったものの実際行動に移すのが、とても困難でした。

そんな中、研究室の先輩方が他のプロジェクトでモノづくりをしており、下準備をしている真っ最中でした。先輩方はまず何をしていたかよく見ていると、完成に必要な部材の書き出しをしていました。図面を見ながら各部材の寸法も把握しながら





ら材料の調達をされていました。私たちがまず書き出しと、図面作成をすることから始めていきました。言われてみれば単純で簡単なことなのかもしれませんが、これもやってみないと分からなかったことだと私は感じました。

部材を発注した後もたくさんの問題点に悩まされました。実際に作ってみると、発注した棚の板が数ミリ単位で合わなかったり、扉が開かなかったり、全体の色が完成図と違った雰囲気になってしまったり…たくさんありました。

利便性、機能性を追求しており、実際に使ってもらうものだから、ただ完成すればいいや、という考えは許されません。蝶番や扉一つ付けるだけでも苦戦しました。どんな種類が良いかも迷いに迷って、付け方もよく分からず計画を変更することも多々あり、工務店に度々足を運びました。

計画は出来なかったから諦めて妥協するのではなく、出来なくてもその中でどれだけいいものを作るかを大事にしていきました。そんな試行錯誤を繰り返しながら、やっとの思いでNoman-Shop試作品1号店が完成したときは、本当に嬉しかったです。作品を見ると大変だったあれこれを思い出す反面、愛着もあるという不思議な気持ちです。インターンシップ期間中も、休みの合間を縫って活動に参加したりしていました。作業に打ち込みすぎて、どこにいても何をしていてもNoman-Shopのことを考えている自分がいるくらいでした。

Noman-Shop PROJECTにとってこの半年、特に夏休み期間の取り組みはこれからの



活動の、大事な基盤になっていくだろうと思いました。わたし1人ではここまでやり遂げることはできなかつたらうと感じています。共に頑張ってきた仲間はもちろん、試作品の段階ではあるものの、製品へのアドバイスをしてくれた先生や先輩方、ビジネス面でサポートと応援をして頂いた中小企業診断士の河上さんには感謝しています。

わたしは夏休み頑張ってきたメンバーとこれからの活動、まずは出店の契約とその準備、本製品づくりもやり遂げていくつ

もりです。研究室の3年生は全員で11人ですが、馴れ合いで頑張ろうという甘い考えは一切捨て、プロジェクトが1番上手く進む形で今後進めてこうと決心しています。今日までやってきたメンバーとならこれから先もやっていけると、わたしは信じています。後期も2年生とのワークショップなど困難は山積みだと確信していますが、精一杯最後まで取り組みたいと思います。

CORE' RA コアラ メンバー：

今までの活動を振り返りますと、無人販売所のデザインをメンバー11人でアイデアを出し合い試作品の製作を夏休みに入ると同時に始めました、夏休み期間メンバーそれぞれアルバイトやインターンシップなどで来られないメンバーが半数ほどいて残りのメンバーで試作品作製にあたりました、私は、インターンシップには行かなかったものの、アルバイト付けの毎日で空いた時間などでの作業でした。反対にアルバイトも削り時間を作って作業しているメンバーもいてその点とても申し訳ない気持ちでした。



作業の面で、私は幼い頃から図工が得意でしたので、ビスの打ちこみやノコギリを使った作業などを中心的にしました。Noman-Shopの作業をしている中で、プレゼンテーションの作り方やイラストレーターを使った画像の作成のしかたや大まかな部材の値段など今までの私には無かった知識が他のメンバーから習得することができました。

これからの作業では、いよいよ試作品を置かせてもらうために外部の方と交渉していかなくてはなりません。そのための準備を現在すすめています。前期の作業を考慮して11人を3つチームに分け、これから作業に移る訳ですが本作品を作っていくにあたり今まであまり作業に来られなかったメンバーも積極的に参加してそれぞれの良いところを吸収して試作品より、より良い作品を完成させ目標である3店舗販売を達成したいと思います。



CORE' RA コアラ メンバー :

今まで先輩たちの活動の手伝いをさせてもらうことはありましたが、自分たち中心の活動としては「Noman_Shop-PROJECT」が初めてでした。

まず試作品のデザインについてメンバー11人で案を出し合い設計を行いました。夏休みに入って主に試作品の制作に取り組みました。作業を進めていくうえでサイズや色など思ったとおりにいかずなかなか先に進めないなどの問題が多々ありました。そのこともあり予定より大分遅くはなりましたがなんとかメンバーで協力して試作品を完成させることができました。

個人として前期は発表スライドや、デザイン案の模型など他人任せな部分があり積極的に参加できませんでした。夏休みは工業高校出身で木工の経験があったので施工の面で貢献できたと思います。諫見研究室3年生としては夏休み中心になって作業をしたメンバーで団結力がうまれてきていると思います。その一方で、アルバ

イトやインターンシップなどなかなか集まるができなかったメンバーがいて11人の集団での活動としては課題が残りました。これまでを通して意見の食い違いやそれぞれの予定の問題などで時間が合わないなど、集団で活動していく難しさを感じました。これからは本製品の作成に入って今まで以上に忙しくなっていくと思うので11人で団結できるようにがんばっていきたいです。



CORE' RA コアラ メンバー：

まず、無人販売所をつくと一口に言っても私は無人販売所のことをよくわかっておらず、初めにデザイン案を考えていた時も自分の想像だけで進めていました。自宅の近くに設置してあるということを知ってからは実際にいくつか見に行き、おおよその大きさや周辺環境などを知ることができました。

これらの事をメンバーと共有し、より現実的に案を考えるスタート地点に立てたと思います。外部の方との連絡は主に私が担当していましたが、Noman-Shop PROJECTのアドバイザーである中小企業診断士の河上さんとの初めての打ち合わせの際にきちんと伝えきれなかったことがあり、諫見先生からご指摘いただいたことがあります。「お客さんから依頼を受けお金をいただいて製品を売る、ということは、私たちはNoman-Shop PROJECTというひとつの会社であるといえるのではないか。」こういった意識でこのプロジェクトに取り組んでいく必要があるのだと気づき、同時に自分の対応の甘さを強く感じました。



また、プロジェクトを進めていく上で外部の方と関わりを持つ機会がありました。しかしそれをうまく活動につなげることが出来なくなってしまい、組織と組織が手を組むことの難しさを身をもって知りました。残念ながら実現に至りませんでした。が、行動を起こしたからこそわかったことだと思うので私はプラスに受け止めています。ですので、これからも積極的に学外の方と関わりを持ち活動できるようにしていきたいです。

今後は製品の宣伝活動やビジネスとしてのお客さんである農家の方と話し合いをしていきます。それと並行して12月からは2年生と一緒にノーマンショップの製品をつくっていきます。周りを巻き込むからにはしっかりと対応できるようにしなければならぬので、これから先、スケジュール的にもより厳しくなると思いますがメンバーで協力して取り組んでいきたいと思えます。

CORE' RA コアラ メンバー：

研究室に配属されて初めての研究室メンバーでの活動。無人販売所を作るだけで終わらず、売ることを目標に前期及び夏休みにかけて今まで取り組んできました。私はこれまで1年生の時から先輩方の活動に関わってきましたが、自分たち主体の取り組みは初めてであり、さらにビジネスが絡むのも初の試みで、かなりとまどい苦戦しました。しかしビジネスという観点から人とのつながりや物流の動きなどを身近に感じることができました。試作品の段階から様々な方々と依頼や、交渉をしたり、時には失礼な対応をしてしまったりとこの半年間で自分の未熟さ無力さを知るとともに物を作って世の中にだすということの大変さを学びました。



また、私はリーダーとしてメンバーの統率をはかってきました。今までリーダーという立場をあまり経験してこなかったのですが、メンバーが動きやすいようにスケジュールの管理や資料の準備、活動の伝達など自分なりにできることを考えて動いてきました。一時は「自分はリーダーには向いてないのでは」と落ち込むこともありましたが、周りの先輩や友人の支えもあり、自分の自信につなげていくことができました。

作業面では図面を書いて作ったにもかかわらず、なかなか思った通りに作れず、現場合合わせで作っていった部分がたくさんあり、そのため工期スケジュールも大幅に延びてしまいました。後期の本製品製作では試作品の反省を踏まえ準備段階でもっとしっかり考えを固めてから前に進めていくことを心がけて行っていこうと思います。Noman-Shop PROJECTは後期も活動を続けていきます。「無人販売所を売る」という目標を実現するべく仲間と共に日々もがいていこうと思います。