

山崎氏フィードバック

神山真衣

「皆さんはどんなクッキーが食べたいか？

おいしいクッキー、かわいいクッキーなど、いろいろあると思います。大切にしないといけないのは、そのプロダクトの本質です。そのクッキーそのものに魅力（おいしい、かわいい、など）がないと売れない。

障がい者施設で作られていると理由だけで人は購入するという行動は起こさないのです。では、どうすればいいか。プロダクトの本質を極めているトップの人と組めばいい。そして、そのトップの人を引っ張ってこられるかどうかには、社会的な意義が必要となります。」

水島秀輝

「とても可能性があるモデル案だと考えます。

私のゼミ生にも介護関係のビジネスをしている方がいますが、介護の現場は本当に人がいないし、60歳の方が80歳の人を介護するような時代になってきています。

今回のモデル案のような、サービスパッケージを作ってあげれば自然と広がっていくと思います。

解決すべき問題だと感じますし、ぜひやっていただきたいです。

現場からニーズが見つかることが多くあります。

普段自分が当たり前と思っていることでも、ほかにも困っている人がいて、役に立てるのは？ と常にアンテナを張って、現場の小さな声に耳を傾けてあげてもらいたいです。」