# 複数要素のかけ算で馬ブランドの価値を強化

馬を応援する競馬ファン・引退馬ファンの獲得推進 × 生産農家のサーキュラーエコノミー実現(フードテック)

※愛知県では、「あいちサーキュラーエコノミー推進プラン」(2022 年 3 月策定) に基づき、2022 年度から 2031 年度までの 10 年間を計画期間として、サーキュラーエコノミーへの転換による循環ビジネスの進展を図っています。

「うまぷれ」は馬と生産農家のフードテックを意識した新しいサービスモデルです。

ファン(消費者)は「うまぷれ」の web サイトから、

応援したい馬へのプレゼント(リンゴやニンジン)を購入できます。

購入したプレゼント(リンゴやニンジン)は、JA あいち中央さんや指定農家さんから直接、馬の管理施設(厩舎・観光牧場・乗馬クラブへ届きます。

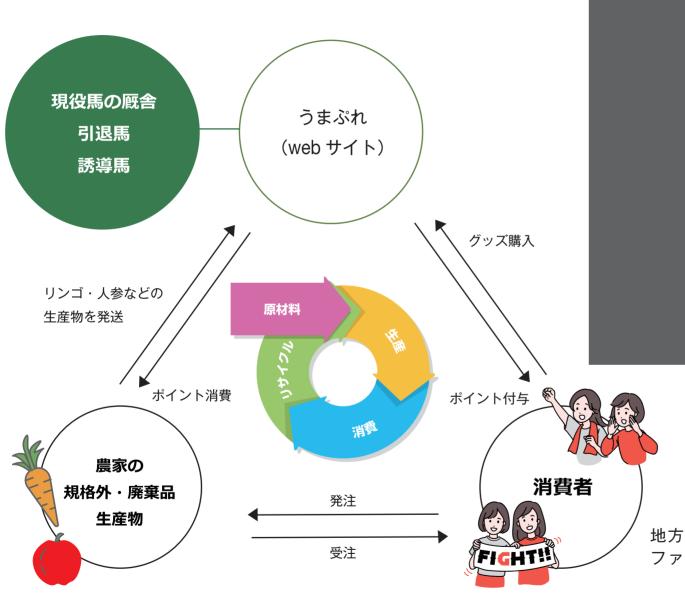
安心・安全を考慮しながら、ファンは好きな馬にプレゼントを贈ることができる素敵なサービスです。

また、馬をモデルにした「うま名刺」などのオリジナルグッズも「うまぷれ」web サイトより購入できます。

馬が好きなファンが集い、馬を応援していただきながら、競馬ファンの拡大や馬の第二の馬生(乗馬や観光)にも興味関心をもつ、

架け橋になることを祈って・・・・このプロジェクトを進めて参ります。

競走馬・引退馬の押し活(ファンのサポート)と生産農家のフードテックプロジェクトを同時に!



複数要素のかけ算で ブランド価値を強化

ブランドコンセプトを中心として、原料・ 製品・販売チャネル、メッセージと伝達方法 を掛け合わせ、画的に開発。

消費者はサステナブルや SDG s の等の理解度が限定的である傾向が高い。

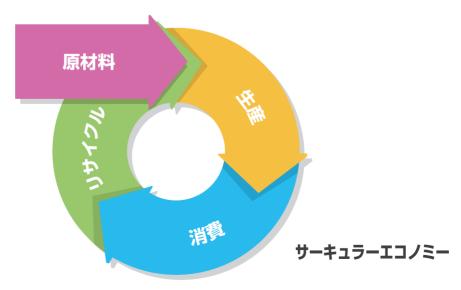
画的な消費者への啓蒙活動を同時進行で実施したい。

地方引退馬や現役馬への ファンサービス支援(押し活)

# 30 秒で解説

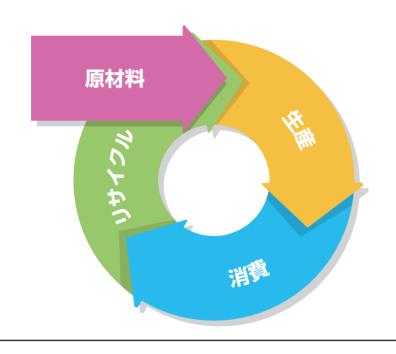
そもそも、サーキュラーエコノミーとは?

サーキュラーエコノミー(循環経済)とは、大量生産・大量消費・大量廃棄が一方向に進む リニアエコノミー(線形経済)に代わって、提唱されている新しい経済のしくみです。単な る環境規制ではなく、経済の仕組みを変える政策として各国が推進しており、ビジネス界も サーキュラーエコノミーを意識した活動に変化しています。廃棄物を減らすリデュース、リ ユース、リサイクルの「3R」の取り組みを新たに「サーキュラーエコノミー」は、そもそも の資源の投入量や消費量から抑えることや、新しい産業や雇用の創出までを含む経済システ ムを意味します。



## ③馬を管理する施設様と一緒に取り組みたいサーキュラーエコノミー型ビジネスモデルとは?

乗馬クラブ・預託施設・観光施設への新たな競馬/引退馬ファン層への拡大推進として、 新しいビジネスモデルにサーキュラーエコノミーを導入する仕組み作りを開発します。



規格外のりんご・人参を利活用した サーキュラーエコノミー実装化



例)愛知県碧南市の規格外品(へきなん美人) ※JAあいち中央碧南にんじん部会様のご協力です

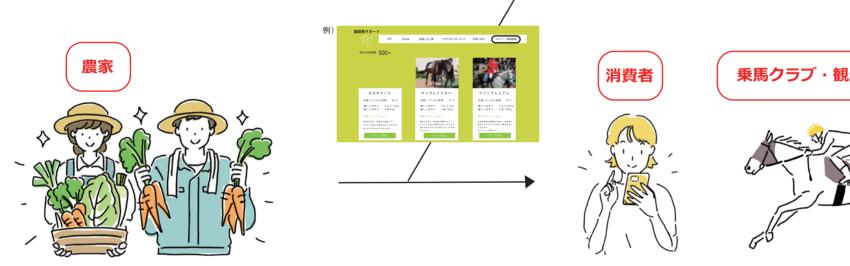


例)りんご規格外品(調整中)

# 事業コンセプト・ビジョン

現役馬の厩舎・引退馬・誘導馬の応援と生産農家のフードテックプロジェクトで

# 『社会貢献を自分ごと化』



乗馬クラブ・観光 / 預託施設・競馬場



ファン(消費者)に社会課題(馬への興味関心・地域生産農家)をご理解いただくことに始まり購入というアクションに。更にそれがリピートにつながることを目指しています。そのために、様々なコミニュケーション施策を検討、実施をしていきます。ファン(消費者)が一緒に事業に参加する体験ができるのも支援を後押ししていきます。

# サービスの仕組み

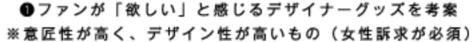
# FIGHT

# 『応援グッズ購入できる特設サイトうまぷれ』「FIGHT!



## ⑥うまぷれはお野菜のプレゼント&馬グッズが購入できます







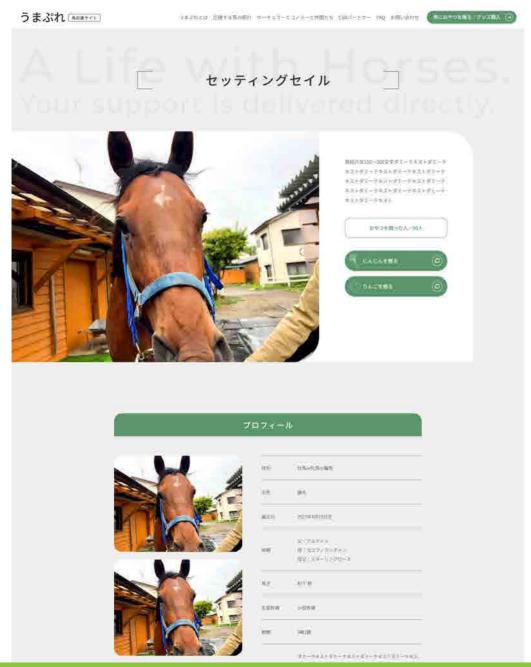






- ❷ 動を購入すると溜まるポイントで規格外品の人参やリンゴに還元 or
- ❷応援している馬がレースに勝った時やお誕生などに馬に贈ることができる規格外品の人参やリンゴ「大入り」

# ⑦うまぷれは馬や管理施設のご紹介もさせていただきます



- ①管理されている施設のご紹介ページ
- ●写真掲載
- ●施設名称
- ●代表管理者
- ●施設概要(所在地やHPリンク)
- ●施設のメッセージ
- ②管理されている馬のご紹介ページ
- ●馬名称
- ●性別
- ●毛色
- ●生年月日
- ●血統(両親)
- ●馬主/管理者
- ●生産牧場
- ●戦績※分かる範囲で
- ●馬の特徴お話(エピソード)

## ⑧チャネルの位置づけの例

各チャネルが持つ、質的・量的コミニュケーションの要素を戦略的に組み合わせてアプローチ。

特に、機能性ではなく、「サステナビリティ」や「押し活」を押し出したブランドであることからファン'(消費者)とのコミニュケーションの必要性があります。

