

■商品流通方法の提案と今後の流れの説明＜3会場共通＞



キャンペーンサイトには全プラン掲載予定です。

販売しない、できない場合も人気投票でユーザーの反応を知ることができます！

販売しない・できない場合

- 季節が合わない（キャンペーンサイトは11月中旬～3月まで）
- 商品内容が検討不十分
- 実施のめどが立たない

などで11月中旬～3月のどの時期も販売できない商品の場合、プラン造成シートの□販売できない→人気投票ページのみに掲載されます
にチェックください。

※プラン造成シートの原稿反映項目の内容が掲載されますので、仮の販売予定価格などをめねなくご記入ください

キャンペーンサイト掲載情報について

プラン造成シートを元に原稿内容を作成し、メールにてご提出いたします（スケジュール後述）。原稿の修正は1回とさせていただきます。また、期限内にご返信がない場合は、そのままご入稿とさせていただきます。あらかじめご了承くださいませようお願いします。

※掲載順は掲載予定日順となります。 3 変わる掲載順、方になります。

11月中旬、キャンペーンサイトOPEN予定



造成プランをGT事業者として販売をする場合

キャンペーンサイトOPENまで

販売の方法は3種類。いずれもキャンペーンサイトからのリンクを設けます。

- (1) じゃらんnetでGT付き宿泊プランを販売。
GT事業者様が宿泊施設と組んで宿泊プランとして販売可能な場合です。

- (2) ATNDで体験チケット販売。
参加チケットとして（宿、交通を含まない旅行商品以外として）販売する場合です。

- (3) GT事業者様の運営サイトにて販売。
※キャンペーンサイトから運営サイトへリンクいたします。ただし宿泊施設のURL以外とさせていただきます。URLはプラン造成シートより転記いたします。

プランを販売する場合、（プランごとに）画像を下記の書式にてメールでお送りください。
※赤文字の部分の書き換え忘れにご注意ください。

メール件名: GT画像送付・GT事業者様名・プラン名
メール添付: 画像1ファイル（画像名: GT事業者様名・プラン名）
例: GT画像送付・じゃらんnet株式会社・村で食べる冬の味覚プラン
例: じゃらんnet株式会社・村で食べる冬の味覚プラン
※画像の保存形式はjpgもしくはpngでお願いします。
※なるべくプラン内容の魅力を伝える画像をお願いします（各プラン1画像）。
※画像がない場合は「(空白) 画像のここに貼り付け」を記入してください。
メール宛先: gt2013@r.recruit.co.jp

「GT事業者」とは？

研修を受講した事業者様を意味します。オプザブ参加の方は含みません。宿泊施設でGTプラン自体で販売しない場合は後述します。

大規模なPRを実施



じゃらんnetでGT付き宿泊プランを販売

キャンペーンサイトOPENまで

- ①近隣のじゃらんnet参画宿泊施設と商談
- ②宿泊施設様がじゃらんnetにGT付き宿泊プランを登録
→この際に「プランタイトル」の頭に

里旅★

と必ず付けてください。
「プラン内容」の部分で提供されるGTについて概要をご説明ください。

- ③宿泊施設様のじゃらんnet宿番号（3から始まる6ケタの数字）を開き、掲載に必要な事項を下記の書式にてメールでお知らせください。
※赤文字の部分の書き換え忘れにご注意ください。

メール件名: GTじゃらん情報・GT事業者様名

例: GTじゃらん情報・じゃらんnet株式会社

メール本文:

- (1) GT事業者様お名前
- (2) GT事業者様電話番号
- (3) GT事業者様メールアドレス
- (4) GT事業者様ご担当者名
- (5) 宿泊プランを販売される宿泊施設様名

「宿泊施設じゃらんnet宿番号: 3xxxxx (6桁)」

プランタイトル1: 里旅★○○○プラン

プランタイトル2: 里旅★○○○プラン

※宿泊施設やプランが複数の場合はすべて記入してください

メール宛先: gt2013@r.recruit.co.jp



※今般ご連絡いただいた宿泊プランについては予約数などをキャンペーン事務局でカウントさせていただきます。事業の報告書等に掲載させていただきますこととなりますので、宿泊施設様からあらかじめご案内ください。

※掲載順は掲載予定日順となります。 7 変わる掲載順、方になります。

イベントATND（体験チケット販売サイト）



※掲載順は掲載予定日順となります。 8 変わる掲載順、方になります。

II. 事業実施結果

ATNDの販売手数料



- WEB予約&現地払い
→手数料0円
→ただしキャンセルチャージを取る方法がない
- WEB予約&WEB事前決済
→決済手数料8%
→チケットのコンビニ発券を可能にしたい場合、一回315円が別途
→決済手数料、コンビニ発券手数料をユーザー課金することも可能
- 同一チケットで現地払いとWEB払いでユーザーに選ばれることも可能

9

イベントATNDでGTプランの在庫管理も

非公開イベント機能を使って、在庫管理。



- たとえば、1日の定員10名のアクティビティの場合。
- 1. 「現地払い」で一回のチケットの在庫数10でチケット登録
- 2. 提携販売者（ホテル、観光協会など複数可）のみにURLを周知
- 3. 提携販売者は予約できるかどうかをこのURLからリアルタイムに在庫確認
- 4. 予約が入った場合は人数分のチケットを予約し在庫をバーチャルに引き落とし
- 5. 在庫以外の参加者情報や会計のやりとりは別途決めたルールで運用

→限られた在庫の商品を複数の販売者でオーバーブックしないように販売可能！

10

ATNDで体験チケット販売。

キャンペーンサイトOPENまで

登録・販売は3STEP

- ①リクルートIDの作成（持っていない場合）
- ②チケット内容・販売方法・精算方法などの登録
- ③ATNDに入力したチケットのURL等掲載に必要な事項を下記の書式にてメールでお知らせください。※赤字の部分の書き換え忘れにご注意ください。チケットのURLについては次ページ参照。

メール件名：GTチケット情報・GT事業者様名

※：GTチケット情報・じゃらんnet株式会社

メール本文：

- (1)GT事業者様お名前
- (2)GT事業者様電話番号
- (3)GT事業者様ご担当者名
- (4)GT事業者様メールアドレス
- (5)ATNDイベント名1
 - ATNDチケットURL1
 - ATNDイベント名2
 - ATNDチケットURL2...

※チケットが複数ある場合はすべてを記入
メール宛先：gt2013@r.recruit.co.jp

※今回ご連絡いただいたURLのチケットについては販売枚数をキャンペーン事務局でカウントさせていただきます。事業の報告書等に掲載させていただきますこととなりますので、あらかじめご了承ください。

11

イベントIDの確認方法①

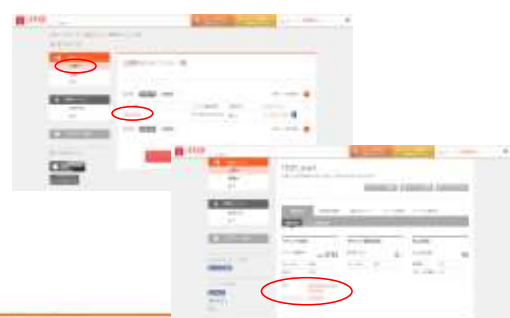
イベント公開完了後に表示される画面(以下キャプチャ)で表示されるURLを確認。
※「公開中」でないURLは生成されませんが、チケットの発売日を先の期日に指定することで実際に売り始めなくてもURLは見えます
※万が一、この画面を隠してしまった場合は、次頁を参照



12

イベントIDの確認方法②

管理画面より、「公開中」タブをクリックし、該当イベントの「イベント名」をクリック。



13

登録・操作などについては電話サポートが受けられます

HELP>疑問・お悩み・ご要望>お問い合わせ

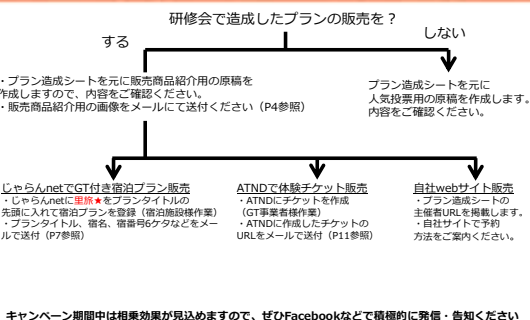


TEL: 0570-026-371
受付時間 10:00~19:00
(土日、祝祭日を除く)

14

GT事業者様、今後の手順早見表

キャンペーンサイトOPENまで



キャンペーン期間中は相乗効果が見込めますので、ぜひFacebookなどで積極的に発信・告知ください

15

スケジュール

キャンペーンサイトOPENまで

	仙台	熊本	東京
販売化意思決定	10/7	10/10	10/16
初校のお届け(メール)	10/9 (15時)	10/15 (15時)	10/18 (15時)
初校ご確認(=責了)	10/15 (15時)	10/17 (15時)	10/23 (15時)
念校提出と 写真&リンク追加後送	10/18 (15時)	10/23 (15時)	10/28 (15時)

※プランの優先度を希望する場合は、P1/P2/P3の手順に従って、この日までメールをお送りください。ご連絡がない場合は、優先度ができないのでご注意ください

16

17 実在の地獄は、古くからある。 1977

8 月号の雑誌は、お急ぎの方へお送りします。18

Symptom	Percentage (%)
Headache	~85
Fatigue	~75
Loss of taste or smell	~65
Coughing	~55
Shortness of breath	~45
Fever	~35
Sore throat	~25
Nausea or vomiting	~15
Diarrhea	~10
Skin rash	~5
Joint pain	~5
Muscle aches	~5
Anxiety	~5
Depression	~5
Difficulty sleeping	~5

予約数などをキャンペーン事務局でカウントさせていただき、事業の報告書等に掲載させていただくことがありますので、宿泊施設様にあらかじめご了承ください。

※今回ご連絡いただいたURLのチケットについては販売枚数をキャンペーン事務局でカウントさせていただき、事業の報告書等に掲載させていただくことがありますので、あらかじめご了承ください。

里旅★

と必ず付けていたください。
「プラン内容」の部分を提供されるGT
について概要を説明させていただきます。

③宿泊施設名のじやらんnet番番号（3から始まる6ケタの数字）を開き、
掲載に必要な事項を下記の書式にてメールでお知らせください。
※キャンペーンサイト内で詳細なプランの告知はここがメインです。
※赤文字の部分の書き換え忘れに注意してください。

メール件名: GT追加・じゃらん情報・GT事業者様名

例: GT追加・じゃらん情報・じゃらんグリーン株式会社

メール本文:

- (1) GT事業者様お名前
- (2) GT事業者様電話番号
- (3) GT事業者様メールアドレス
- (4) GT事業者様ご担当者名
- (5) 宿泊プランを販売される宿泊施設様名
 宿泊施設段下りネットID番番号: 3xxxxxx (6桁)
 プランタイトル: 里旅★○○○プラン
 プランタイトルID: 里旅★○○○プラン
 ※今年ご登録いただいた宿泊プランについては
 予約数などはキャンペーン事務局の方針に基づいて
 変動しますが、事業の振替番号に反映されている
 だけになりますので、宿泊施設様にあらためて
 ご案内ください。

メール宛先: gt2013@r.recruit.co.jp

プランタイトル

※今回ご連絡いただいたURLの手ケットについては販売枚数を
キャンペーン事務局でカウントさせていただき、事業の報告書等に
掲載させていただくことがありますので、あらかじめご了承ください。

8월 10일(수) 00:20 24 **새로운 아침, 다시 시작합니다.** 09:00

II. 事業実施結果

手順6 キャンペーンサイト
OPEN後

ご修正の内容を下記の書式にてメールでお知らせください。
※赤字の部分の書き換え忘れにご注意ください。

メール件名：GT修正・宿泊施設情報・キャンペーンサイト記載プラン名

メール本文：

- (1) 宿泊施設様お名前
- (2) 宿泊施設様電話番号
- (3) 宿泊施設様メールアドレス
- (4) 宿泊施設様ご担当者名
- (5) 修正についてご指示ください。修正箇所と内容について明確にご指示をいただけますようお願いいたします。

メール宛先：gt2013@r.recruit.co.jp

25

手順7 キャンペーンサイト
OPEN後

ご修正の内容を下記の書式にてメールでお知らせください。
※赤字の部分の書き換え忘れにご注意ください。

メール件名：GT修正・宿泊施設情報・宿泊施設様名

例：GT修正・宿泊施設情報・じゃらんグリーンホテル

メール本文：

- (1) 宿泊施設様お名前
- (2) 宿泊施設様電話番号
- (3) 宿泊施設様ご担当者名
- (4) 宿泊施設様メールアドレス
- (5) 宿泊施設様じゃらんnet宿番号：3xxxxx (6桁)
- (6) プランタイトル1：星旅★○○プラン
 プランタイトル1詳細画面URL (※1右参照)
 プランタイトル2：星旅★○○プラン
 プランタイトル2詳細画面URL (※1右参照)

※プランが複数の場合は変更の有無を問わずすべて記入

メール添付：宿泊施設様の画像1ファイル (画像名：宿泊施設様名)

※画像の保存形式はGIFもしくはJPEGでお願いします。
※画像がない場合は「星山・星海タイムトリップ」ロゴをお入れします。

(7) 上記以外の修正についてご指示ください。修正箇所と内容について明確にご指示をいただけますようお願いいたします。

メール宛先：gt2013@r.recruit.co.jp

26

手順8 キャンペーンサイト
OPEN後

①宿泊施設様にてじゃらんnetにGT付き宿泊プランを登録

→この際にも「プランタイトル」の頭に**星旅★**と必ず付けていただく。
「プラン内容」の部分で提供されるGTについて概要をご説明ください。

②掲載に必要な事項を下記の書式にてメールでお知らせください。
※赤字の部分の書き換え忘れにご注意ください。

メール件名：GT追加・宿泊施設情報・宿泊施設様名

例：GT追加・宿泊施設情報・じゃらんグリーンホテル

メール本文：

- (1) 宿泊施設様お名前
- (2) 宿泊施設様電話番号
- (3) 宿泊施設様ご担当者名
- (4) 宿泊施設様メールアドレス
- (5) 宿泊施設様じゃらんnet宿番号：3xxxxx (6桁)
- (6) プランタイトル1：星旅★○○プラン
 プランタイトル1詳細画面URL (※1右参照)
 プランタイトル2：星旅★○○プラン
 プランタイトル2詳細画面URL (※1右参照)

※プランが複数の場合はすべて記入

メール添付：宿泊施設様の画像1ファイル (画像名：宿泊施設様名)

※画像の保存形式はGIFもしくはJPEGでお願いします。
※画像がない場合は「星山・星海タイムトリップ」ロゴをお入れします。

メール宛先：gt2013@r.recruit.co.jp

27

商品造成ありがとうございました&おつかれさまでした。
引き続き、販売につながるようご登録作業などをよろしく願いたします。

リサーチデパート

28

2) 開催結果

事業者向け研修会に参加したG T事業者を対象として、研修会の評価等についての「研修会参加者アンケート」を行った。

なお、本アンケートでは、G T事業者における流通に対しての取り組み実態や課題認識なども合わせて尋ねている（後述：「事業者の流通取組実態調査」に記載）。

○調査方法

- ・事業者向け研修会において配布、その場で回収

○調査実施日・回収数

- ・仙台会場：2013年9月26日（木） 28件回収
 - ・熊本会場：2013年10月1日（火） 39件回収
 - ・東京会場：2013年10月4日（金） 38件回収
- 3会場で105件回収

図表 事業者アンケート

会場名		
-----	--	--

個人旅行者向けGT商品造成・流通に関する研修会

研修会参加者アンケート

本日は研修会にご参加いただき、ありがとうございました。参加者の皆さまに、今回の研修会の感想や、貴団体におけるグリーンツーリズム(以下GT)の現状や今後の意向などをお聞かせいただきたく、アンケートへのご協力をお願い致します。

事業者・団体名		ご氏名	
---------	--	-----	--

Q1 この研修会における以下のプログラムについて、
いかがでしたでしょうか(それぞれ1つに○)

	とても よかつた	まあ よかつた	どちらと もいえ ない	あまりよ くなかつた	よくな かつた
①セミナー「旅のついでに気軽に参加できるGTエントリーモデル開発事業」	5	4	3	2	1
②セミナー「成功事例に学ぶ、宿泊事業者とGT事業者の連携」	5	4	3	2	1
③「GTエントリーモデル造成・改良」ワークショップ	5	4	3	2	1
④流通方法のご提案	5	4	3	2	1

Q2 この研修会に参加して、以下のそれぞれについてどの程度
プラスになったと思いますか(それぞれ1つに○)

	とても プラスに なった	やや プラスに なった	どちらか とえいば プラスに なった	プラスに ならな かつた
①「体験商品」に対するご自身の意識の高まりや意欲向上の面で	3	2	1	0
②今後、個人旅行者向けGT商品を造成・改良していく上で	3	2	1	0
③GT事業者と宿泊事業者間など連携を推進する上で	3	2	1	0
④GT商品の販売促進を行っていく上で	3	2	1	0

Q3 本日のセミナーとワークショップについて、特に良かった点やもの足りなかった点をご記入ください。(自由記入)

--

Q4 現在、貴団体に販売しているGT商品は、どなたに対して販売していますか。(あてはまるものすべてに○)

1. 個人観光客(日帰り)	2. 個人観光客(宿泊)	3. 団体観光客(会社・団体)
4. 団体観光客(小中学校)	5. 団体観光客(その他)	6. 地元・近隣の個人客
7. 地元・近隣の団体客	8. 海外の個人観光客	9. 海外の団体観光客
10. その他()	11. 現在は販売していない(これから取り組む)	

Q5 現在、貴団体に販売しているGT商品は、どのような方法で販売していますか。(あてはまるものすべてに○)

1. 自社ホームページで	2. FACEBOOKなどの自社SNSで	3. 旅行会社の店頭で
4. 旅行会社のWEBサイトで	5. 旅行会社の個人向けバックで	6. 旅行会社の団体向けバックで
7. 体験専門予約サイトで	8. 宿泊予約サイトで	9. 観光協会などの公的な場所で
10. 観光協会などの公的なWEBサイトで	11. 近隣の宿泊施設で	12. 近隣の商業施設やお店で
13. 新聞・雑誌・チラシなど	14. その他()	
15. 特に何もしていない		

Q6 これまで、貴団体にGT商品を造成・販売してきた中で、どのような課題がありましたか。また、今後、貴団体のGT商品の造成・販売促進に向けて、どのようなことに取り組んでいこうとお考えですか。(自由記入)

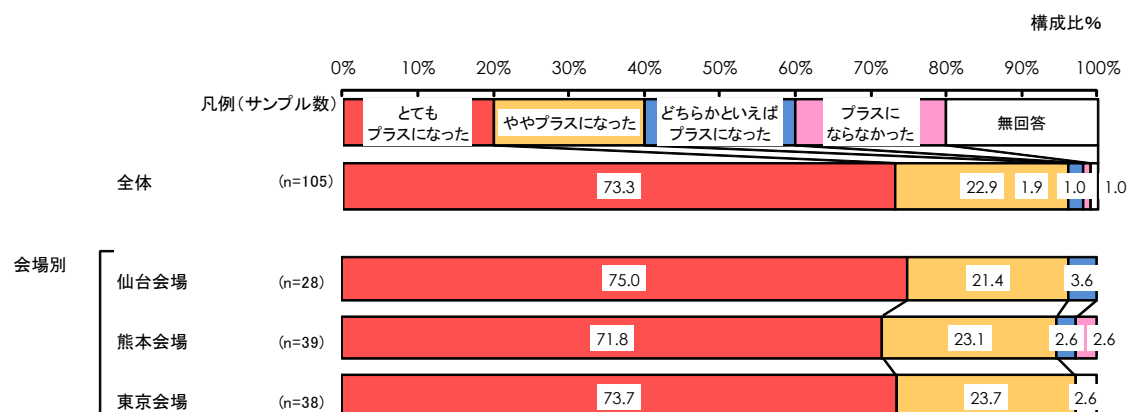
--

お帰りの際にスタッフにお渡しください。

○調査結果

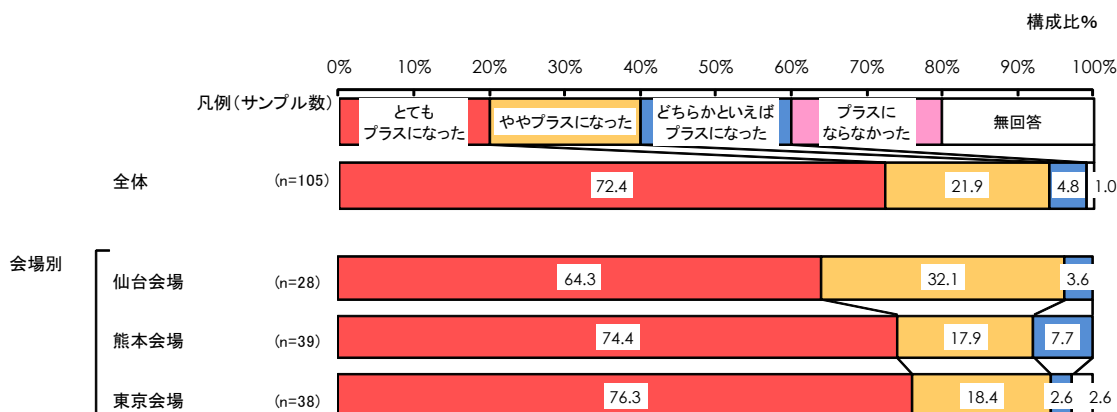
＜研修会に参加してプラスになったこと：「体験商品」に対する意識・意欲向上の面で＞

図表 研修会に参加してプラスになったこと：「体験商品」に対する意識・意欲向上の面で（全体/単一回答）



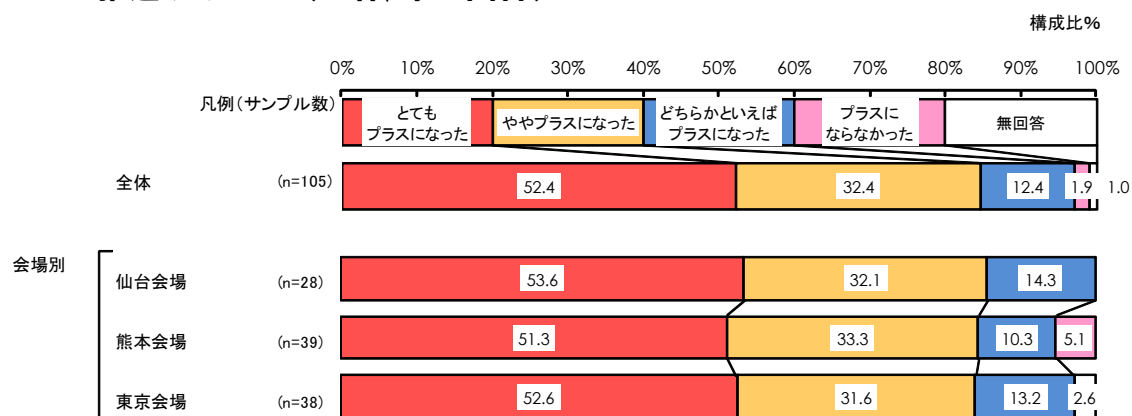
＜研修会に参加してプラスになったこと：今後、個人旅行者向けGT商品を造成・改良していく上で＞

図表 研修会に参加してプラスになったこと：今後、個人旅行者向けGT商品を造成・改良していく上で（全体/単一回答）



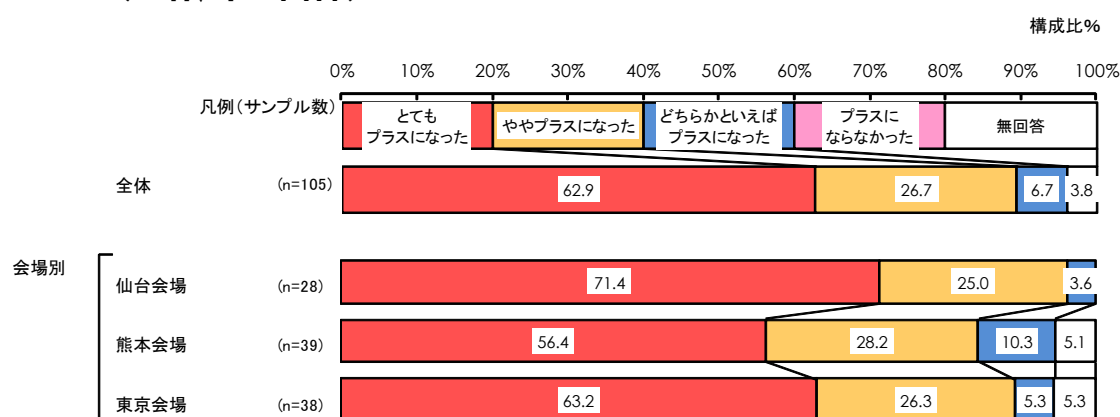
＜研修会に参加してプラスになったこと: 宿泊事業者など連携を推進する上で＞

図表 研修会に参加してプラスになったこと：G T事業者と宿泊事業者間など連携を推進する上で（全体/単一回答）



＜研修会に参加してプラスになったこと: GT 商品の販売促進を行っていく上で＞

図表 研修会に参加してプラスになったこと：G T商品の販売促進を行っていく上で（全体/単一回答）



図表 研修会で特に良かった点やもの足りなかった点（自由記入）

＜仙台会場＞

記述内容
<ul style="list-style-type: none"> ・ワークショップの時間がもっと欲しかった。（他にも色々なプランを知りたかった） ・テーブル内で色々なプラン、特色のあるプランがあっっておもしろかった。
<p>近郊の方々と情報交換が出来たのは良かったけれど、プログラム造成のワークショップの主旨や目的が分かりずらく、（事前の情報と当日の情報把握に喰い違いがあったため）じっくりこない部分もあった。</p> <p>又、旅行会社の方と情報交換や売り出しをしたかったがWS2部目、どこにどの業種がいるのか分からなかったのが残念でした。</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・取り組み方、方法を教えていただいて参考になりました。 ・商品造成の仕方を知ることが出来て良かった。
<p>内容的にはとても良かったのですが、時間が足りなかったです。できれば（朝からでも）1泊2日ぐらいにして、もっと交流が深められたら良い商品造成が出来たのでは。</p>
<p>とても良いセミナーでしたが、会場がきつきつで、もう少し余裕があったら、良かったと思う。</p>
<p>他の班の方と交流が少なく、直接その方のGTへの考えや行っている内容が聞けなかったのが残念。もう少し少人数で開催してほしい。</p>
<p>ワークショップでは、いろいろな県の方のセールスが聞けて良かった</p>
<p>事前に指示を頂いていた事と進行内容がうまく伝わっていなかったこと。</p>
<p>他地域の方々と意見交換ができ良かったです。成功事例をもっとくわしく聞きたかったです。時間が短いと思う。このボリュームは半日ではもったいないです。</p>
<p>実践者同士の意見交換ができ良かったです</p>
<p>新人なので、GT開発事業の話が聞けたのはとてもいい勉強になりました。</p>
<p>様々な職種の方々のお話を聞くことができて良かったです</p>
<p>やる気がわいてきました。春にむけてがんばります</p>
<p>時間が足りなかった</p>
<p>GT商品の成功例を多く紹介できたらよかった</p>
<p>時間が短く、あわただしかった</p>
<p>商品造成検討方法</p>
<p>個別にブラッシュアップするべく細かく助言いただけたらと思ってたので時間がありませんでした</p>
<p>GT商品と宿泊施設の連携が必要と強くわかったので、宿泊施設関係者と参加すればよかったと思う。</p>

<熊本会場>

記述内容
専門の方のお話は、とても面白かった。狭い中で対応してきた者として、広がり求めていけたらと思います。
中間発表時のアドバイスや話し合いで面白い意見がいくつも出たので、この時間がもう少し長ければもっと良かった。
他町村地域の観光への取り組みや工夫など聞くことが出来て良かった。
色々な方と話が出来て良かった。アドバイザーのアドバイスも良かった。
ちょっとした体験プランをいくつも作って良いこと。プラン作りのヒント、ポイントをたくさん頂きました
他の方の意見やプランを聞くことができ、大変勉強になりました。もう少し時間があれば良かった。
他の事例が分かり参考になった。
資料案内が雑に感じました。出席者名簿など、講話資料など
事前告知について、本セミナーのチラシだけでは、主旨が正しく伝わらないと思うので、もう少し研修の内容をかみくだいて表現すべきであると感じました。
多くの業種の人々と交流を持てた。
サイト作成時期（期間）を早目に教えて欲しかった。
良かった点：具体的なプランを作成していく点とターゲット等売りをはっきりさせている点 足りなかった点：時間が少し長い所
現在いろいろな体験をやっている観光協会の方や施設の方の貴重なお話を聞けとても良かった。
短時間での商品造成が出来た。意見を聞いて、プランが変わりました。
他の事業者のかたとの情報交換
時間とベース。具体化
多角的視点の重要性を痛感した
P Rの時間が短かった。ディスカッションの時間も必要ではないか。
商品販売について特に良かった。
他のG Tが向いている方向性が参考になった
今までよりも軽い体験をすることで、自分たちにも協力している農家の方々にも負担が減るプログラムを作ることができた。
農業体験の商品開発の考え方が新鮮で、発想転換出来ました。
各アドバイザーにより差があったように思う。
他の事業者の方々の困っていること、強み、またアイデアを聞くことができてよかった。
他のいろいろな意見がきけてよかったです
G Tの可能性か今後のチャンス等の内容がもう少し欲しかった
普段会議ででてこない意見や視点があり、とても刺激的だった。
商品のつくり方がよくわかった
アドバイスがとてもためになりました。（専門的なことまでつつこんで話してくださった）
実際に商品造成というものは初めて行ったので勉強になった。様々な地域からの同業者の方の話をきく機会は少ないため参考になった。

＜東京会場＞

記述内容
ワークショップで他の団体のプラン等が参考になった。考え方等いろいろで面白かった。
いろいろな人の意見を聞くことが出来た
時間が足りなかった。
もう少し時間が欲しかった。事前のメールももっと早く。
地域ごとと同じような課題が解決というか刺激が少ない
他のチームの話が聞けなかった
商品造成が具体的にブラッシュアップできた
もう少し交流できるともっと良い
同じテーマで語り、ワークショップでプランをブラッシュアップすることは、地元地域ではムズカシイので大変参考になった。
他の人方から、グループの皆さんの視点や実体験の話が、自分のプランを検討する上で参考になった
商品造成の進め方がとても分かりやすかった。他の方との意見交換でき、グループワークのダイナミズムが感じられた
活発な意見交換ができよかったです
旅行者との動向を知ることが出来ました
各地の様々な事例をもっと知りたかった。
もう少し時間が欲しかった
伊豆稲取温泉の取り組み初めて知りました
いろいろな方の意見がきけてとてもよかった
もう少し掘り下げた方が良い
グリーンツーリズムの定義から考えると今回の商品造成は体験の観光商品の位置づけだと思う。じゃらんのプロモーションズ商品販売できるのは特に良い
商品造成のコンセプトが限定されていてむずかしい
勉強になりました！ありがとうございます！
G Tをもっともっと広めていくために、ぜひ御社からのG Tへのバックアップがあるとうれしいです！またの開催をたのしみにしております！
他の所の取り組みなど聞けたので良かったかと思います
ワークショップは具体的な手順で、企画が分かりやすかった。G Tの成功事例、失敗事例、もっと具体的に知りたかった。
他事業者（他市町村）の視点から貴重な意見が聞けてよかった。
どこもオリジナルの素材があり、面白そうだった。
グループ内で他地域の様子が分かり、とても参考になった
内容が濃すぎて少々時間が足りなかった
エントリーの先をやってほしい
ワークショップで沢山の意見が聞けた事

