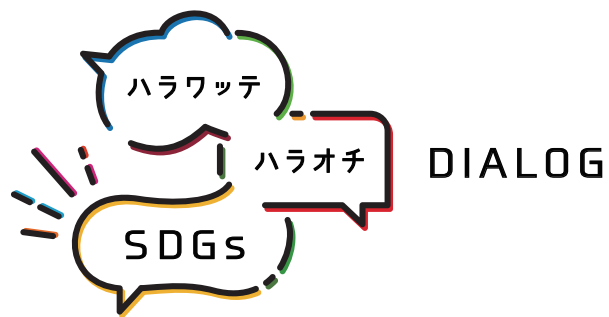




SEE THE SUN 篇

ハラオチDIALOG ① 葉山から未来を。



葉山のこの場所で、
未来のことを語りたい。

すごく開放的。
都会のコンクリートに
囲まれた場所だと、
なかなか出ない
アイデアや発想が浮かぶ！

ハラオチDIALOG ② 食の裏側を知ること。



食の裏側を知れば、
リッチになれる、楽しめる。
食の価値が倍になって
「高くて私、幸せ」と
感じられる。
そんな世界をつくりたい。

食の裏側を知ると、
楽しい。その延長線上に
SDGsや、社会の利益がある。

ハラオチDIALOG ③ 競合から仲間へ。



食の課題を、
いろんな仲間と解決したい。
食を軸にしたコミュニティー。
ビール会社なら
右手にサッポロ、
左手に麒麟！みたいな。

競合他社は売り上げを
競い合っていると思っていた。
お互い手を取り合っているのがいい！

ハラオチDIALOG ④ 「食」の社会課題解決が使命。



格差や分断、対立……。
せっかく生まれてきたのに、
みんなケンカして
死んでいくのは悲しい。
一人ひとりが食に関わって
「楽しい！」と思ってほしい。

ハラオチDIALOG ⑤ 消費者の意識を変えないと。



「安くておいしい」はうれいしから、
流通やスーパーは安くしたい。
「安くして」がループして、
みんなが安いモノを買い求める
デフレスパイラル。その結果、
地球に負担をかけている。

安売りは悪い？ 社会を変える
には、まずは消費者の意識を
変えなければ。サービスを提供
する側にも責任がある。

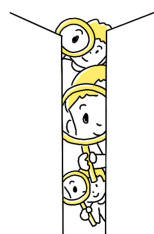
ハラオチDIALOG ⑥ 地方の特産品が高い理由。



地方の特産品を買うのが好き。
でも、値段が高い。
安くするのは難しい？

地方のものが高いというよりは、
大手の商品が相当な努力をして
スケールメリットでめっちゃめちゃ安い。
地方のものはパッケージして運んで……
だから高くなってしまう。
ぼたっくっているわけではないので、
気に入ったら一個でもいいから
買ってあげて！

ハラオチDIALOG ⑦ 社員が少ない理由。



SEE THE SUNは
社員さんの数が一桁。
どう成長させていきたい？

たくさん雇うとみんなに給料を
払うために売り上げ重視に
走りかねない。社員を増やすことを
メインと思わず、共創のコンセプトを
とがらせる。
外部のパートナーさんと組むほうが
合っているかな。

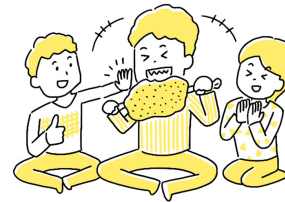
ハラオチDIALOG ⑧ 小さく、フレキシブルが理想。



森永製菓さんはロングセラー
商品が多い。だからこそ守りに
入りがち？という勝手なイメージ。

守りに入りたい人もいると思う。
だから、SEE THE SUNは
大きくしない。
小さく、フレキシブルに動ける
かたちを模索しています。

ハラオチDIALOG ⑨ 寛容な社会に向けて。



日本って、みんな
マジじゃないですか。
もうちょっと肩の力を抜いたら、
寛容な社会になるんじゃないかな？
いろんな人の好きなお菓子を聞くと
なんだか楽しくなるみたいに
考え方の違う人を
認め合えればいいな。

ハラオチDIALOG ⑩ みんな幸せは、難しい。



崖っぷちレストランの
アンサステイナブル(非持続可能)
な点は、無料ではないから魅力が
ないとか来てももらえないこと。
おいしくなかったら
客足も遠のいてしまう。

だけど、
「みんなが幸せになる」には
多面的に考える必要があるって
わかってもらえたらうれしいな。

ハラオチDIALOG ⑪ 伝えたかった作り手の熱意。



食品を作っている人の
熱意を伝えられて
「そうなんだ」と思ってもらえたのが、
すごくうれしかった。

企業が、消費者の声を
聞くようとしている姿勢が
すごく面白かった。