竹×カフェ

2016年2月29日(月)
佛教大学プロジェクト演習
的場信樹クラス

井口知奈美　岸本優希　櫻木千晶
椎野真実　中嶋莉貴　平井要

目次

1) プロジェクトの概要
2) なぜ竹×カフェなのか
3) 放置竹林の現状
4) カフェ市場の動向
5) ターゲットの探索
6) 分析1(主成分・相関)
7) 分析2(クロス分析)
8) カフェの設計コンセプト
9)竹カフェの外装
10)竹カフェの内装
11)竹カフェのメニュー
12)竹カフェの展開
13)全体の売上・利益
14)広告
15)企業評価と学生の学び

1.プロジェクトの概要

＜プロジェクト演習Sd　的場クラス＞
○プロジェクト演習は、企業から課題を頂いて、学生が取り組む授業
○今回、頂いた課題は…

★「環境問題」と「学生の興味」を組み合わせて 事業を提案せよ

株式会社HAMADAに新規事業を提案するつもりでやってみて！

で、できるかな・・・

2.なぜ竹×カフェなのか

竹

竹の建築物がかっこよかった！
⇒自分の地域にも竹林がある
⇒竹について調べて「放置竹林」を知る
⇒放置竹林問題を大学生にも伝えたい

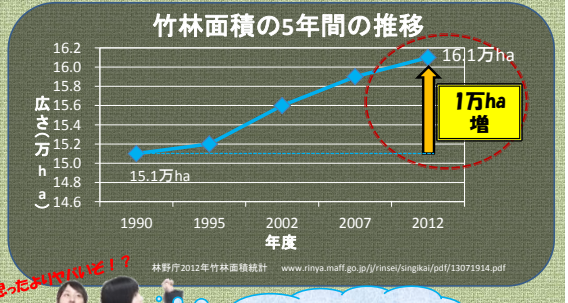
カフェ

大学の傍に、お気に入りのカフェがある！
⇒「旅」をテーマにしたカフェ
（居心地の良さ+メッセージ性）
⇒大学生が対象の「コンセプト・カフェ」がしたい！

やる前、出てきたぞ！

もう少し、深く、調べなきゃ・・・

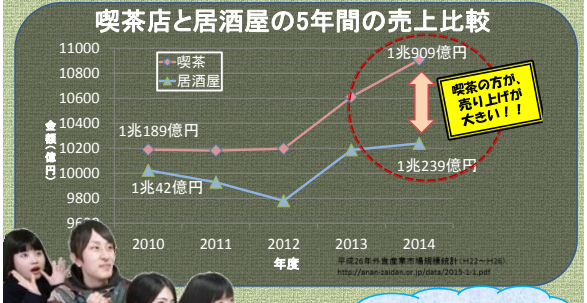
3.放置竹林の現状



思ったよりやばいぞ！？

放置竹林は深刻な問題だ・・・

4.カフェ市場の動向



もしかして、儲かるんちゃうの！？

竹カフェは将来性ありそう！

5.ターゲット層の探索

調査の概要

・的場先生の経済学の受講者126名にカフェ利用のアンケートを実施

★設問　　：カフェ利用に関する項目（２７項目）
　　竹カフェに関する項目（２項目）など

★分析手法：カテゴリカル主成分分析
　　相関分析・クロス分析

分析結果

①カフェ利用に興味のある「カフェこだわり層」

・カフェ層は、カフェの利用回数が多く、客単価も高い
・カフェ層は女性比率が高い

カフェにこだわりがあるのは女性！？

②環境問題に関心がある「環境こだわり層」！？

・女性は、竹カフェに、興味を持つ比率が低い
・男性は、竹カフェに、興味を持つ比率が高い

特に男性が環境問題に興味あり！？

6.「カフェこだわり層」の析出

「カフェ利用」に関する設問のカテゴリカル主成分分析1

変数	第1主成分（カフェこだわり要素）
「2人で過ごしやすいカフェ」	0.803
立地に左右されない	0.794
「3人で過ごしやすいカフェ」	0.776
友人・恋人	0.759
スイーツ	0.758
飲み物	0.739
静か	0.737
休息	0.721
「1人で過ごしやすいカフェ」	0.705
固有率	10.227
寄与率	37.9

注1）値は主成分負荷量。絶対値0.7以上の値

「カフェ利用」に関する設問のカテゴリカル主成分分析2

変数	第2主成分（カフェ追従要素）
SNS	0.608
直接聞く	0.482
マスメディア	0.451
食べログ	0.393
質の高さ	0.337
勉強	−0.336
読書	−0.407
Wi-fi	−0.421
PC・携帯電源	−0.423
固有率	2.020
寄与率	7.5

注2）値は主成分負荷量。絶対値0.3以上の値

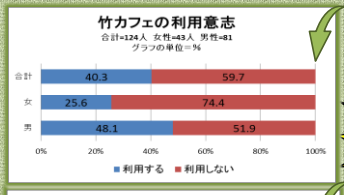
「カフェ利用」に関する設問の相関分析

	カフェ層
個人経営	0.363 **
利用金額	0.533 **
竹カフェを利用したい	0.287 **

注）有意確率0.05≧*　有意確率0.01≧**

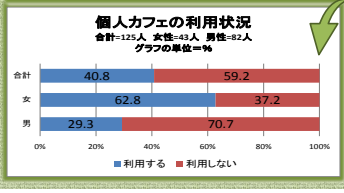
★調査から大学生を**2つの「要素」**で説明できることが判明！
「カフェこだわり要素」が強い学生
・個人経営のカフェをよく使う
・利用金額が高い
⇒私たちの、ターゲット！

7.「環境こだわり層」の析出



「竹カフェを利用したい」という利用意志は男性が女性の約2倍

環境問題に興味あるのは**男性**



個人カフェの利用状況は女性が男性の約2倍以上

個人カフェをよく利用するのは「女性」

8.竹カフェの設計コンセプト

カフェ層

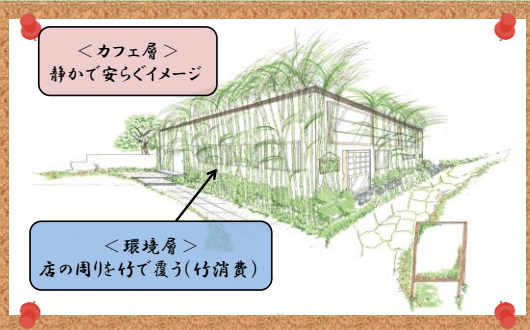
・静か、休息
・1人で過ごしやすい
・2・3人で過ごしやすい
・友人や恋人と過ごしやすい
・スイーツを食べる

環境層

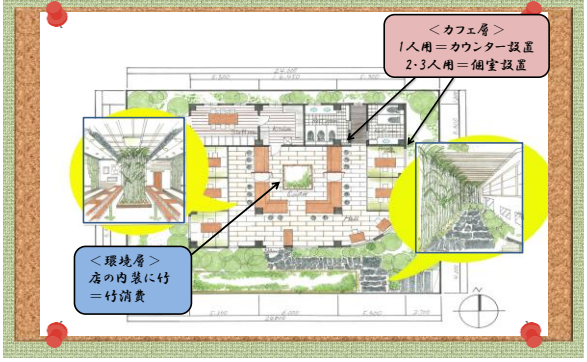
放置竹林消費

	カフェ層	環境層
外装	落ち着けるイメージ	放置竹林の問題提起
内装	1人用＝カウンター設置 2・3人用＝個室設置	店の内装に竹
Menu	2・3人でシェアしやすいスイーツ	竹をモチーフ

9.竹カフェの外装



10.竹カフェの内装



11、竹カフェのメニューコンセプト

カフェ層：2･3人がシェアできるスイーツ

・パンケーキ
・バームクーヘン

スコッププリン

環境層：環境問題を意識したメニュー

・オーガニック
・地元の食材

竹ロールケーキ

食器は全て竹製 ➡ 竹消費

12、竹カフェの展開

さらなる竹消費・利益獲得のために

竹消費

- ワークショップ
  ・竹を使った工作
- 竹雑貨の手土産
  ・竹雑貨プレゼント
- 竹雑貨の販売
  ・ハンドメイド商品展示・販売

利益獲得

- レンタルスペース
  (例) 1h2000円・平日学生割り

13、全体の売上・利益

売上総利益

通常営業：700円→(1日)63000円→(年間)2299万5000円＋
レンタルスペース：2000円→(1日)12000円→(年間)438万円
＝2737万5000円

営業利益

売上総利益－原価(58%)－経費(13%)＝355万8750円

3～5年後には･･･

大学入学者数は増加し、2015年は58万3533人(全体の54.6%)
顧客は増え続けると共に、売上も上がると予想

カフェの一日売上の計算 http://contentskobo.com/cafe/sales100/
中小企業庁(H26年度)売上および営業費用一覧(e-statから引用)http://www.e-stat.go.jp/SG1/estat/List.do?lid=000001135631
文部科学省平成27年度学校基本調査より http://www.mext.go.jp/b_menu/toukei/chousa01/kihon/kekka/k_detail/1365622.htm

14、広告

【顧客参加型広告】･･･顧客と一緒にカフェを作り上げる広告

対象	メディア	内容(参加型)
カフェ層	SNS	・カフェ空間設計 ・メニュー考案
環境層	SNS	・エコ活動無料キャンペーン

【情報伝達型広告】･･･カフェが主体となり情報を発信する広告

対象	メディア	内容(伝達型)
カフェ層	ポスター	・カフェ空間設計
環境層	環境イベントへの参加	・カフェ情報告知

15、企業評価と学生の学び

＜企業評価＞

●個人のレベル
・説得力のあるデータが欲しい
・大学2回生としてはいい結果
・ビジネスとしては思いつきレベル

●グループのレベル
・班の意思疎通が不十分

●地域のレベル
・放置竹林問題の現状に学生も企業も気付かされた

◎ぜひ継続して進めてほしい

＜学生の学び＞

●個人のレベル
・情報の収集・理解・処理の力が付いた
・企画立案が容易ではない

●グループのレベル
・役割分担の重要性を感じた
・コミュニケーションが必要不可欠

●地域のレベル
・事業を継続的に続け、竹を消費することが必要