

## 商いを知る

- プログラム概要 : ロハスカフェARIAKEの協力のもと、お弁当の企画、販売、決算等を学生が中心となり、12日間のお弁当販売を通して商いのリアルを知る。
- 実習先 : ロハスカフェARIAKE
- 実習先情報 : ロハスカフェARIAKEは武蔵野大学有明キャンパスに併設されていて、学生から先生、一般のお客さんにも親しまれているカフェレストラン。
- 参加人数 : 11名
- 学部学科 : グローバルビジネス学科、グローバルコミュニケーション学科、政治学科、経営学科、日本文学文化学科、経済学科、人間科学科、データサイエンス学科
- 実習期間 : 令和6年6月18日～11月23日
- 本学担当教員 : 後藤新(政治学科)

### 〇はじめに

武蔵野大学にて行われた発展FS「商いを知る」が無事に終了しました。本プログラムは学生が主体となり、商品開発から販売戦略、広報活動までを一貫して行うことで、実践的な学びを得ることを目的としていました。本報告書では、プログラムの全体的な流れや成功したポイント、改善が必要だと感じた点、そして得られた学びについてまとめて報告します。

### 〇実習内容

今回の実習では、主に以下の内容を行いました。

- ・企画:限られた7回の授業で、商品コンセプト、メニュー、販売計画、告知計画を決定し、それらをもとに企画書を作成しました。
- ・試食会:夏休み中の2回の授業で実施した試食会から、商品の具体案を決定しました。
- ・広報活動:ポスターの掲示やチラシのポスティング、さらにInstagramを活用しました。
- ・販売および経理:黎明祭を含む12日間の販売では、毎回販売記録表を作成することで売上管理を行いました。また、係を決め、部材管理も徹底しました。
- ・決算業務:最終授業において収支報告を実施しました。



ロコモコ



試食会の様子



販売の様子

### 〇提案したこと、発信したこと

- ・多くの学生にお弁当販売の存在を知ってもらうためにロハスカフェARIAKE(以下「ロハス」という)の入り口に大きなサイズのポスターを掲示しました。
- ・お弁当の中身を事前に撮影してそれを掲示することで、販売場所を見やすくしただけでなく、お弁当を見本として使用しロスにするのを防ぎました。
- ・スパイスカレーを販売する際、温かい状態で提供するためにスープジャーを使用しました。また、残ったご飯とルーは通常750円のところを500円で販売し、ロスを減らしました。
- ・お弁当とサブメニューをセットで購入されるお客さんが多かったため、手提げ袋を無料でつけました。
- ・黎明祭ではチラシを配り、多くの学生やお客さん呼び込みました。



入り口のポスター

## ○経験したこと、学んだこと

お弁当の企画から販売戦略の検討、さらに収支管理まで、全ての工程を学生自身で考え、行動する中で、商いの大変さや、細かい配慮が必要であることを痛感しました。特に、売上が予想通りにいかない時や、予算の調整を行う際には、柔軟な対応とチームワークの必要性に加えて、数字で考えることの難しさを実感しました。12日間という短い販売期間で過去の数字や事実から問題点を分析し、改善策を考えることはとても困難であり、なかなか売上を伸ばすことができませんでした。しかし、ロハスの方のアドバイスからメニューなどを塾考し、最終的には当初の目標である、純利益12万円を達成しました。

## ○今後の展開、今後の学び

今回の授業を通じて、販売における経理管理や、目標達成のために柔軟に販売方針を調整する重要性を学びました。今後の展望は、宣伝の仕方を改善していく必要があると考えます。その一つとして、SNSの活用が挙げられます。今年度のInstagramの活用率は昨年と比べて低く、特に投稿の数があまり多くありませんでした。過去のデータを見ると、ストーリーよりも投稿の方が、フォロワー以外のInstagram利用者に閲覧してもらえる割合が高いことがわかりました。このことから、投稿の数を増やすことは、フォロワーの獲得と、より効果的な宣伝につながると考えられます。また、今回私たちは昨年度の記録を見返す機会があまり多くありませんでした。毎年人が入れ替わる本プログラムにおいて、前年度の記録や反省はとても重要な情報であるので、来年度は過去のデータをもっと活用して売上向上に繋げてほしいです。

## ○まとめ

今回の授業を通して売り上げを作りながら販売する難しさを学びました。初めは慣れないこともあり、目の前のお客様に商品を販売することに精一杯でした。しかし、販売を重ねる中で、徐々に売り込みを始めた、売れ行きに応じて販売個数を増やすなど、さまざまな工夫を行うことができました。大変なこともあった一方で他の授業では決して学べない貴重な体験ができました。指導して下さった先生、事務員の皆様、そしてロハスの皆様に感謝の気持ちでいっぱいです。ありがとうございました。

## ○担当教員コメント(法学部准教授 後藤新)

このプログラムは、今年度で3年目となりましたが、学生たちの頑張りはいうまでもなく、実習先の足立様や学外学修推進センター事務課の皆様ののおかげで、今年もなんとか無事に終わることができました。まずは何よりも、お弁当を買って下さった皆さまはじめ、本プログラムに関わってくださったすべての方たちにお礼を伝えたいと思います。本当にありがとうございました。今年度もスタートした段階では、学生たちの様子を見て、このままでお弁当の販売までいけるのだろうか心配していましたが、自ら志願してくれたリーダーの頑張りもあって、無事に目標の純利益額をクリアすることができました。このプログラムの趣旨として、すべて学生にまかせるとしているため、時には、何でもっと助けてくれないのかなど、私に対する不満もあったと思いますが、その分、このプログラムが学生たちにとってよい経験になることを願っています。

## ○実習先コメント(ロハスカフェARIAKE 足立恵介)

今年度の印象は昨年度までと比べ意識が数字に寄っていたかなと思います。初めこそ見た目や理想を優先していましたがすぐに理解し落胆するかと思いきや前向きな行動が感じ取れました。数字を作り上げると同様に難しい人員の関係性など例年に比べ組織図もしっかりできていたと思います。経理に関してもしっかりと問いに対する返答ができ、売上にしても土壇場での軌道修正等リーダーも良い働きをしていました。全体的に無難に終了した印象で、欲を言えば自分にも考えつかない若いアイデアが出てきて欲しいなと期待していたところもあります。