

生徒・学生による地域を元気にするプロジェクト

瑞浪の街にないものを学生によって創造する

学生によるおしゃれなカフェの運営

BY TEAM PINKY(旧あだっチーム)

<発表内容>

1. 中間発表までの活動内容
2. 中間発表から今日までの活動内容
3. 今後の活動予定

1

中間発表(2016.10.3)までの活動内容

1. 活動を開始したときのチーム名

あだっチーム

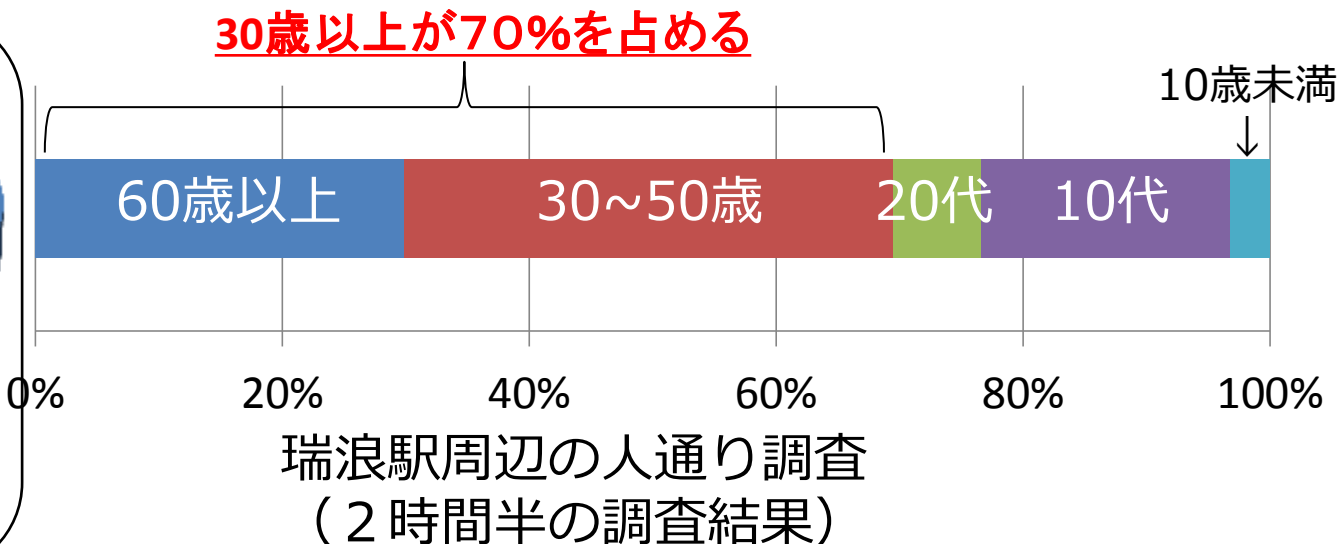
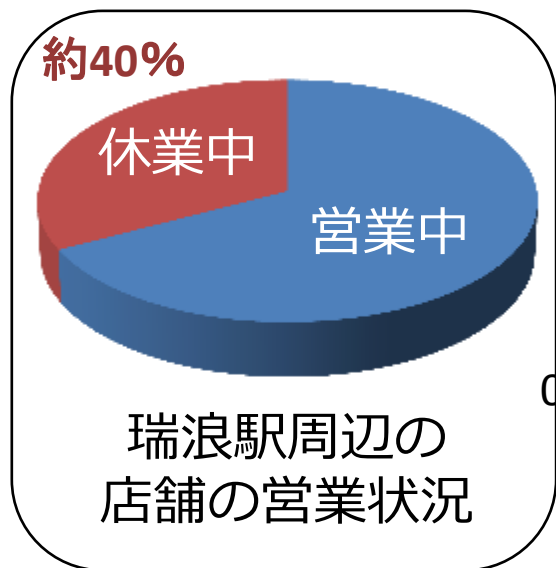
初期メンバー

西村	結衣	(高校・保育クラス3年)
安井	志織	(短大・保育科1年)
長瀬	きらら	(短大・保育科1年)
勝股	爽香	(高校・保育クラス3年)
山口	将司	(短大・保育科2年)



2. 瑞浪駅周辺のフィールドワークから見た課題

2016.8.12（平日）に瑞浪駅周辺のフィールドワークを実施しました。そこから見えてきた課題とは…。



- ➡若い世代、子供、ママ、高齢者にとって魅力のある店舗がほとんどなく、ちょっとした用事を済ますために中高年が利用するだけの街である
- ➡通学利用者のほとんどが16歳~22歳の若者であるにもかかわらず、若者のニーズを反映した店舗はほとんどない
- ➡少子高齢化という問題を抱えながらも高齢者や子供にやさしい街ではないため、街を元気にする若者、ちびっこ、子育てママといった若い世代と中高年や高齢者とのふれあいを創造することができない街である

3. 課題解決に向けてチャレンジしようとしたプラン

商店街の空き店舗を利用した

「学生によるカフェ」

の運営をしたいと考えました



しかも、ただのカフェではなく、私たちは保育を学んでいるので
その学びを活かすこともできるカフェにしたいと考え



ママと子供と若者にやさしいオープンなカフェ空間を
コンセプトにしたカフェのオープンにチャレンジしてみたいと考えました

4. Mama's caféでのインタビューからわかった課題

私たちが考えたプランを実行していくためには、どのような課題をクリアしなければいけないのか、どのような準備をすればいいのか、どのような方法でアプローチすればいいのか……。

実際に多治見で**Mama's café**を運営されているNPO法人の代表・山本博子さんにお話を伺いに行ってきました。(2016.8.23)

・そこから見えてきた課題とは…

- ➡ ママをターゲットにしたカフェを運営するなら、**カフェの営業時間を平日の11時～15時に設定しないとだめ**
- ➡ 土日はご主人が家にいる為、わざわざ親子でカフェに行こうとするニーズは少ない
- ➡ 若者とママの**両方のニーズに応えるようなカフェのコンセプトづくりには無理**がある
- ➡ はじめは、若者かママのどちらかにターゲットを絞って始めないとどっちつかずになってしまう

5. caféオープン時のコンセプト

そこでわたしたちは、カフェのオープン時のコンセプトとして

若者達が

気軽に立ち寄り

地域への関心も深めることのできるような
オープンで**おしゃれ**な**カフェ**



を考えました。

6. caféオープンまでのスケジュール

生徒・学生によるカフェ、オープンまでの進捗管理

更新日:2016/9/6

作業分類	項番	作業内容	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月
	01	コンセプトの決定	■								
	02	店舗の決定	■	■							
	03	店舗の内装・外装ノイメージの決定	■	■	■						
	04	保健所の事前相談				■					
	05	内装・設備見積もり			■	■					
	06	カフェのネーミング決定	■	■	■						
	07	営業時間・運営方法の決定	■	■							
	08	財務シミュレーション	■	■							
	09	資金調達	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	10	メニューの決定	■	■							
	11	仕入業者の決定						■			
	12	スタッフの募集・確保	■	■	■	■	■	■			
	13	スタッフの研修							■	■	
	14	食器・備品など、発注・搬入						■	■	■	
	15	家具の発注・搬入						■	■	■	
	16	食品衛生責任者講習の申込み					■				
	17	食品衛生責任者講習の受講						■			
	18	飲食店営業許可の申請							■		
	19	スタッフのローテーション決定							■	■	
	20	小物・雑貨の購入・搬入							■	■	
	21	模擬オープン 期間								■	
	22	オープニングセレモニー準備								■	
	23	オープニングセレモニー実施								■	
	24	宣伝広告					■	■	■	■	■
	25	会計方法の仕組み作り						■			

2017年4月オープンを
予定していた時点での
スケジュールです！

7. 模索した空き店舗スペース

・地域交流センター「ときわ」の喫茶スペースの活用について

私たちは、カフェを運営する空き店舗を模索するうちに、空き店舗ではないが、瑞浪市の地域交流センター「ときわ」の1Fにある喫茶スペースに興味を持つようになりました。

その理由は、「ときわ」には「キッズスペース」や滑り台などがあり、将来、何らかの方法で

「Mama's café」のような運営をすることができる。地域交流センターの一角なので、若者も地域への関心を持つようになるし、若者の地域交流センター利用者を増やすこともできると考えたからです。



2016地域交流センター年代別利用者

年代	10代	20代	30代	40代	50代	60代	70代	80代	90代	空白	合計
人数	21	151	368	273	355	668	358	86	3	20	2303
構成比	0.9	6.6	16.0	11.9	15.4	29.0	15.5	3.7	0.1	0.9	100

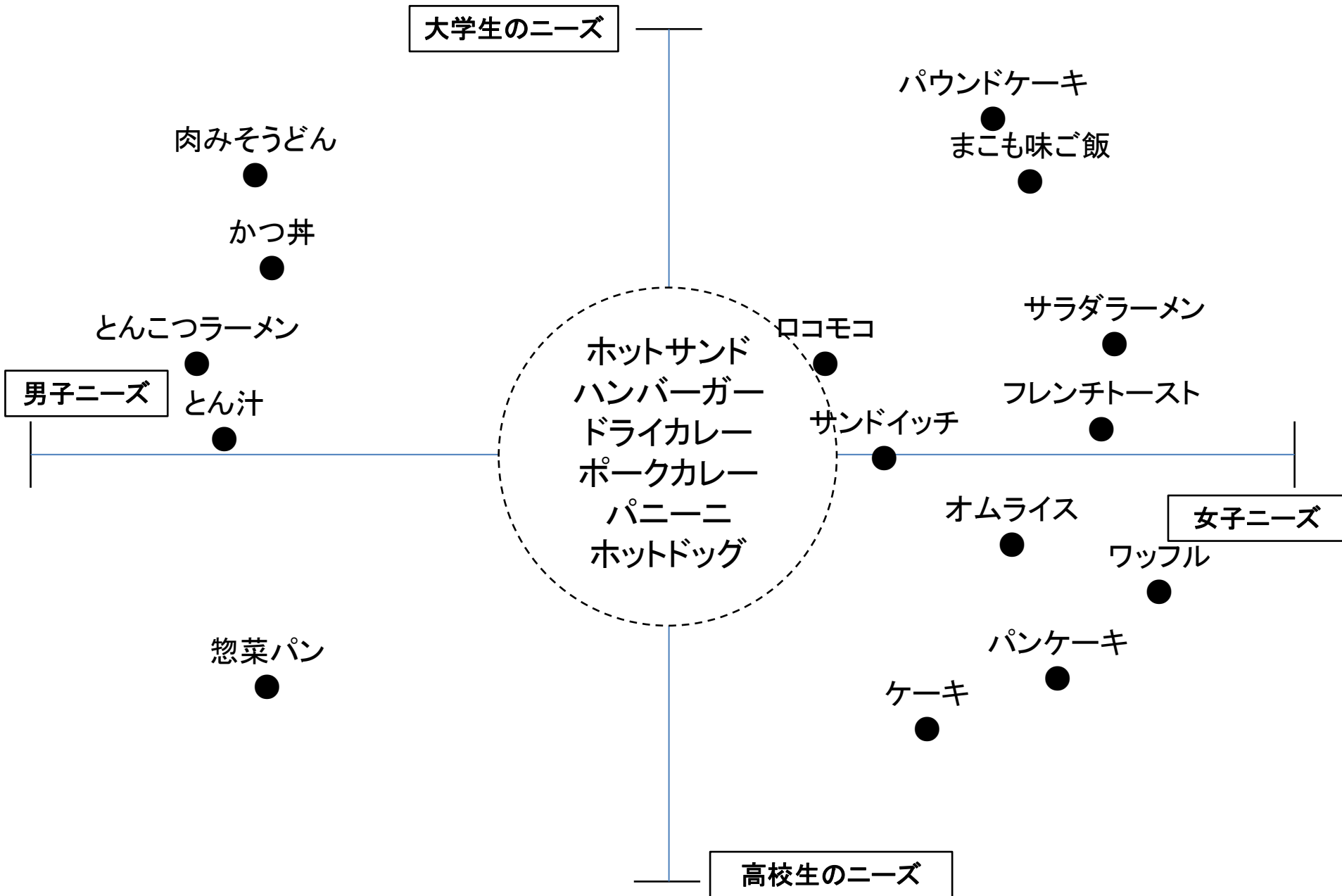
8. Caféスペースの空間イメージ

気軽に立ち寄れる「縁側」のあるカフェ！！

多くの方が気軽に入れるような建物の設計も重要だと思います。幸いにも、この喫茶スペースは**外から中がよく見えるガラス張り**になっており、敷居も低く、気軽に入りやすいスペースとしての条件を持っています。この、「中」と「外」の間の敷居をより低くすることで、より多くの人に利用してもらえようとする為、**外にオープンカフェのような空間を作り、昔の家屋にある「縁側」のような役割をもつ「場」を作ってみました**。中に入るのには抵抗があるけど、外で少しこしかけて、気軽に時間を費やせるような、そんなカフェにしたいと考えました。



9. グループワークから導き出したフードメニュー



9. グループワークから導き出したフードメニュー

課題		解決策
①男女高校生と男女大学生のニーズ	⇒	①ハンバーガーのようなもの
②品数	⇒	②1品～2品限定にする
③手間	⇒	③提供前に焼くだけの状態にする
④ロス	⇒	④1日数量限定にする
⑤地域性	⇒	⑤地元の食材を具材にする
⑥オリジナル性	⇒	⑥月替りで学生が具材を考える
⑦おしゃれさ	⇒	⑦イタリアン

9. グループワークから導き出したフードメニュー

オリジナル定番メニューを一品（1日数量限定）
地元の食材を使った1コインで食べられる
「学生オリジナルの月替りパニーニ」



をフードメニューにすることにしました。

10. 中間発表会の結果

・ 中間発表会の結果

去年の10月3日に行われた中間発表会での審査結果は、一番良い評価をいただき優秀賞となりました。会場でいただいたアンケート結果もおおむね好評価をいただきました。そして問題点や改善点もご指摘いただきました。いただいたアンケート結果をメンバー全員ですべてに目を通させていただき、その後の活動に役立てていくことにしました。



10. 中間発表会の結果

・ 中間発表会で頂いた意見やコメント (発表内容について)

分類	フィールドワークに裏付けされた分析は素晴らしい	コメント	現状をよく見ている
良かった点	<p>（審査員）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・フィールドワークに裏付けされた分析は素晴らしい（審査員） <p>取り組みの目標とその後の発展までが考えてあり実現性が高い</p> <ul style="list-style-type: none"> ・活動プランは...度が高く実現性が高いと感じた（審査員） ・取り組みの目標とその後の発展までが考えてあり実現性が高い（審査員） ・保育を通じたカフェの運営は素晴らしい ・視点が豊富で良好 	<p>いところまで調べられていた</p> <ul style="list-style-type: none"> ・カフェの運営には希望があってよい ・マmazカフェのアイデアは最高に良い。山本さんの話を聞いてきたことも良い ・夕方限定のカフェのアイデアは良いのは良い ・良かった。素晴らしいプレゼン <p>計画がしっかりと組み立てられていて自分もこのプロジェクトに内容が具体的に良い</p> <ul style="list-style-type: none"> ・素晴らしい！実現してください！活気のある原点に慣れるカフェだと思う！ ・夢物語で終わらない具体性があった 	<ul style="list-style-type: none"> ・現状をよく見ている ・計画表もしっかりできていて実現性がある ・カフェオープンに向けての課題、計画、財務シュミレーションを詳しく詳細に調べている ・福祉サロンに発展するのいいと思いました ・実現可能な提案で完成度の高いものでした ・よくまとまっていた ・まるでNHKの特番を見ているようで安心して聞けた <p>夢物語で終わらない具体性があった</p>
アドバイス	<p>「ぽちゃらいーず」とのコラボを検討すると面白い</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「ぽちゃらいーず」とのコラボを検討すると面白い ・地域交流センターの館長に相談してみたらどうか ・「地域の関心」を提供する場にするならカフェの運営本体がしっかりしてないといけない 	<ul style="list-style-type: none"> ・ただの寄合の場にならないように ・瑞浪でんもいい ・経営のと思う ・「ときわはいいので ・生徒 <p>中高生がカフェへ入店してもOK? 高校生が喫茶店で飲食をするのは当たり前時代の時代か（考えが古すぎるか）？</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・本格的なコーヒー店との繋がりをつくって本格的な
悪かった点	<ul style="list-style-type: none"> ・課題が多すぎて大変だと思う。法律に触れる部分もあるんでしょね 	<ul style="list-style-type: none"> ・バニーニ500円はセット価格（ドリンク+もう一品）ではないと高いように感じた 	<ul style="list-style-type: none"> ・中高生がカフェへ入店してもOK? 高校生が喫茶店で飲食をするのは当たり前時代の時代か（考えが古すぎるか）？

10. 中間発表会の結果

・中間発表会で頂いた意見やコメント

(発表技術について)

はじめにテーマで何をやりたいか明確にしているところが、その後の話を分かりやすくしている

分類			
良かった点	<ul style="list-style-type: none">・はじめにテーマで何をやりたいか明確にしているところが、その後の話を分かりやすくしている(審査員)・図表がわかりやすく良好	<ul style="list-style-type: none">・データの切り口は良い・話すスピードがゆっくりで良い・話術に好感が持てた	<ul style="list-style-type: none">・資料もわかりやすく説得力十分であった
アドバイス	<ul style="list-style-type: none">・しゃべる内容と書く内容の差をつけ要点だけまとめると良い(審査員)	<ul style="list-style-type: none">・協働作業で発表したほうが良い(審査員)・役割分担して発表すると良い(審査員)	<ul style="list-style-type: none">・シンプルに要点をまとめ、見せ方を工夫すると良い
悪かった点	<ul style="list-style-type: none">・文字が小さい(審査員)・文字量が多い(審査員)	<ul style="list-style-type: none">・	<ul style="list-style-type: none">・情報を詰め込みすぎ

協働作業で発表
したほうが良い

文字が小さい
文字量が多い

11. いただいた意見を基にSWOT分析しました

機会 Opportunity	脅威 Threat	機会 Opportunity	脅威 Threat
<p>フィールドワークで 課題を発見 ↓ 保育カフェを やりたいと考えた ↓ たまたま「ときわ」の 喫茶スペースが 空いていた</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ママズカフェのようなものがすでに瑞浪に ・今後もさらにできるかも知れない 	<p>強み</p> <p><u>強みを活かして機会を勝ち取るには</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・計画を日程どおり着実に実行 ・カフェをつかって他チームの課題解決にも貢献する 	<p><u>強みを活かして脅威をチャンスに変えるには</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・学生らしさ、若さで勝負する
<ul style="list-style-type: none"> ・発表内容・提案内容の評価が高い ・計画がしっかりしている ・実現性が高い 	<ul style="list-style-type: none"> ・全員が集まれるミーティングの日を設けることが難しかった ・メンバーの人数が足りない ・プレゼンテーション技術の工夫が弱かった 	<p>弱み</p> <p><u>弱みを補ってチャンスをつかむには</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・メンバーを増やす ・定例のミーティング日をつくる (毎週火曜日17:00) 	<p><u>弱みから最悪のシナリオを避けるには</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・自分たちの背丈にあったやり方で運営する ・無理のない営業日・時間を設定する ・シフト・ローテーションを綿密につくる ・チームワーク強化する
<p>強み Strength</p>	<p>弱み Weakness</p>		