

小浜市飲食店 の支援

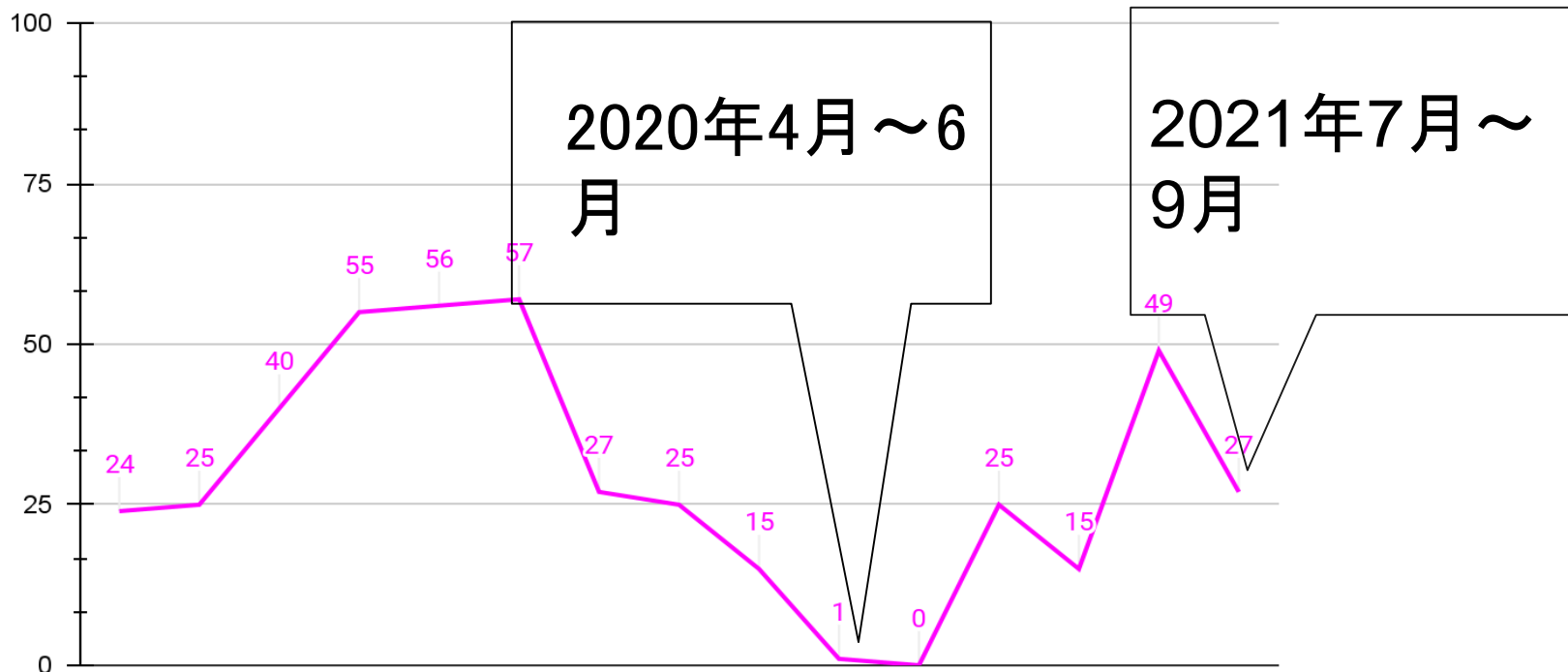
～高校生だからできる
支援の形を探す～

飲食店サポーターズ

現状

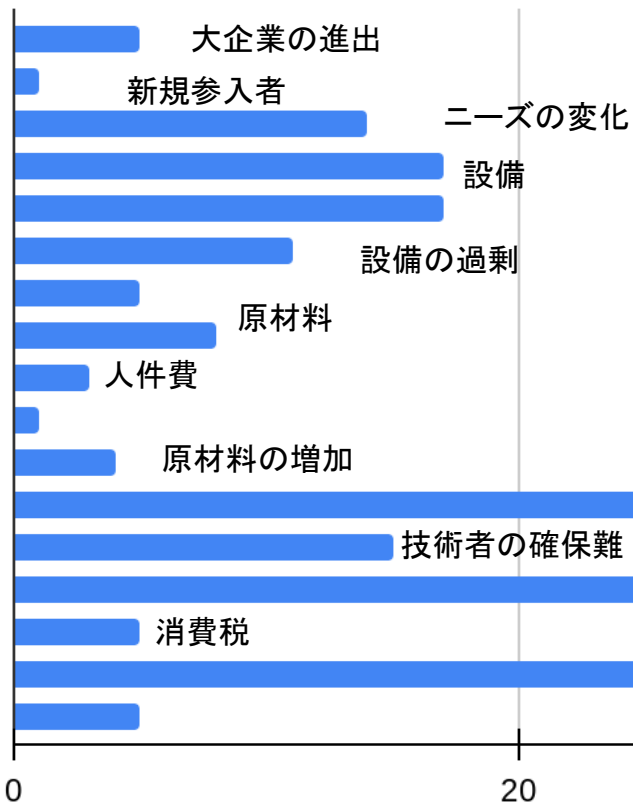
50を基準とする

小浜市中小企業景況調査報告書によると、飲食店の景気が悪くなっている



小浜市中小企業景況調査報告書(小浜市公式行政サイト)参照

現在直面している経営上の問題



従業員の確保難

需要の停滞

コロナウイルス
の影響による
売上高や利益
の減少

目的

- ・新型コロナウイルスの影響で飲食店が困っているのではない
か。



直接的な利益に貢献できるような活動をして、飲食店を支援する

なぜ直接的な利益にこだわるのか。

- ・若狭高校の先輩方の探究では広報がメイン

→効果は明確にはわからない

- ・直接的な利益が発生する

→効果がわかりやすい

次の活動に繋げやすい

仮説①

・いくつかの市内飲食店による**コラボ弁当**を販売したら、利益が生じ、支援になるのではないか？

(弁当販売のターゲット:小浜市の家族世帯)

〈メリット〉

- ・同時にいくつかの飲食店に利益が生じる
- ・宣伝効果に期待でき、今後につながる

先行事例

東京都 虎ノ門 春の幕の内弁当

(2021年4月)

come on!!虎ノ門委員会より

「こんな状況だからこそ地域のつながりを大切にしたい」と考案

地域の飲食店と協力して製作、販売



➡ 連絡を取ることに成功！

フィールドワーク

1. come on!!虎ノ門委員会の小野寺学さん、七葉さんに実施した当時のお話を伺った

～お二人のお話より～

- ・お二人の企画では**繋が**りを重視
- ・**高校生らしさ**を出した企画が良いのでは？

フィールドワーク

2. NEST INN OBAMA の堀越さんにインタビュー

堀越一孝さん 塗箸の老舗「株式会社マツ勘」で商品で商品企画や広報を行いながら、デザイン事務所UMIHICOの代表をいらっしゃる。

NEST INN OBAMA → 小浜市の地域に関する記事をネットに掲載

・広報の仕方について

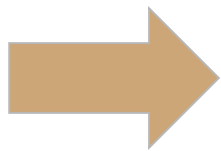
・小浜市の飲食店について

フィールドワーク

3. 小浜市役所食のまちづくり課の中田典子さん、渡辺章人さんらにこの企画についてアドバイスを頂いた

～頂いたアドバイス～

- ・高校生だからできることの方が良い
- ・衛生管理に不安



様々なリスクと責任が伴うため、再考案

仮説②

学校の購買を利用した支援で、飲食店の商品の販売場所を提供することにより、利益向上が見込めるのではないか？

(ターゲット：若狭高校の生徒)

〈メリット〉

- ・高校生の対象店舗に対する認知度向上
- ・店舗以外の販売場所の提供

購買を利用した 支援による利点

購買を利用した方法を確立する

→高校生が小浜の食に触れる
機会の増加→小浜の飲食店の
現在の状況が分かる

→飲食店だけでなく、郷土料理
などにも使うことで、地産地消や
高校生の食育促進にもつながる

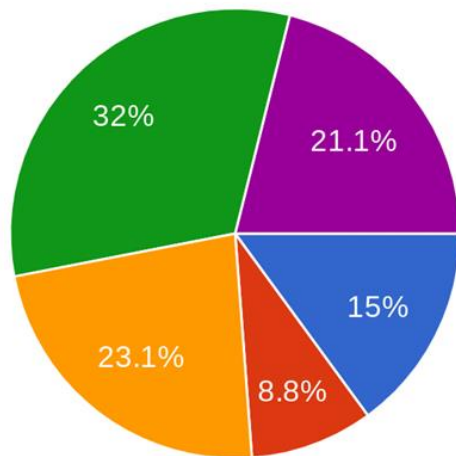
→汎用性が高い

調査①（若狭高校 1、2 年対象）

購買を利用する頻度はどのくらいですか。

147 件の回答

n=147



- 週に1, 2回程度
- 週に3~5回程度
- 月に1回程度
- ほとんど利用しない
- 利用したことがない

購買の利用者は、
回答者の**約4分の1**！

調査②（市内飲食店対象）

いくつかの飲食店に電話で現在の状況をインタビュー
(2021年11月時点)

watoto さん テイクアウトによって売上は**順調**

AKAO さん 改善はされつつあるが、売上はかなり**減少**

カフェメルカードさん 売上は減少したが、**回復傾向**

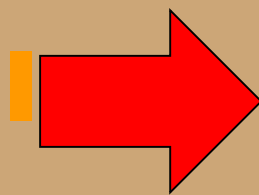
ながたカフェさん 売上約**2割減少**

⇒企画への協力を依頼したい

考察

アンケートと電話調査より

- ・購買の利用者を増やしたい
- ・AKAOさん、ながたカフェさんの売上が減少



学校から近く、交流もあるAKAOさんに

AKAOさん

小浜市で50年以上愛される「**カレー焼き**」

というホットスナックを販売している。

もともとは和菓子屋で昭和13年創業

味はチーズ、あんこ、チョコ、カレー

クリームの種類

地域の人から愛されている



活動内容①

購買の方に協力を依頼

～話し合いの結果～

- ▷ 購買の商品の売れ行きに影響が出ると懸念
- ▷ 1日限定販売 ▷ 実は購買は赤字...(利益を出したい)
- ▷ 商品は定価以下での仕入れ、定価以上での販売

若狭高校 2 年生にアンケート (n = 165)

購買の商品をいくらまでなら購入したいか

それ以上
3.0%

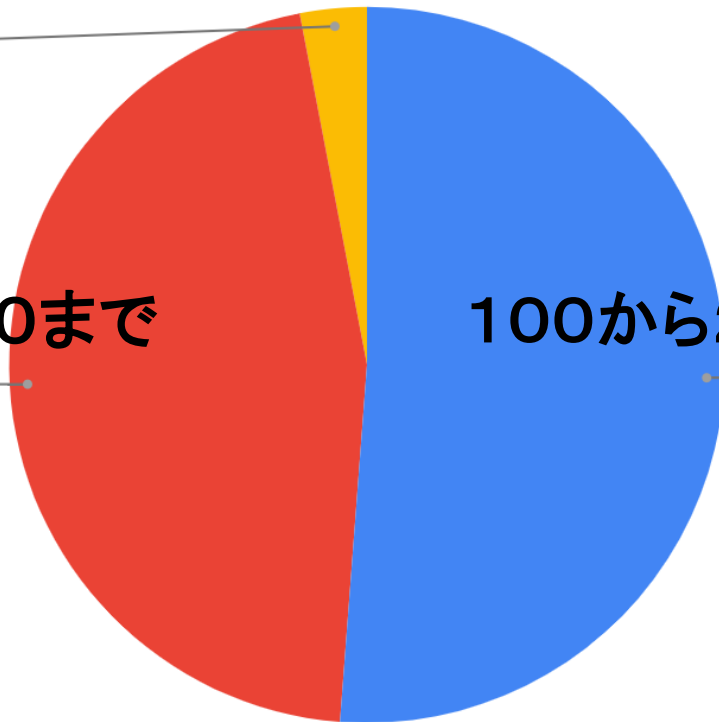
500円まで
45.8%

500まで

100から200

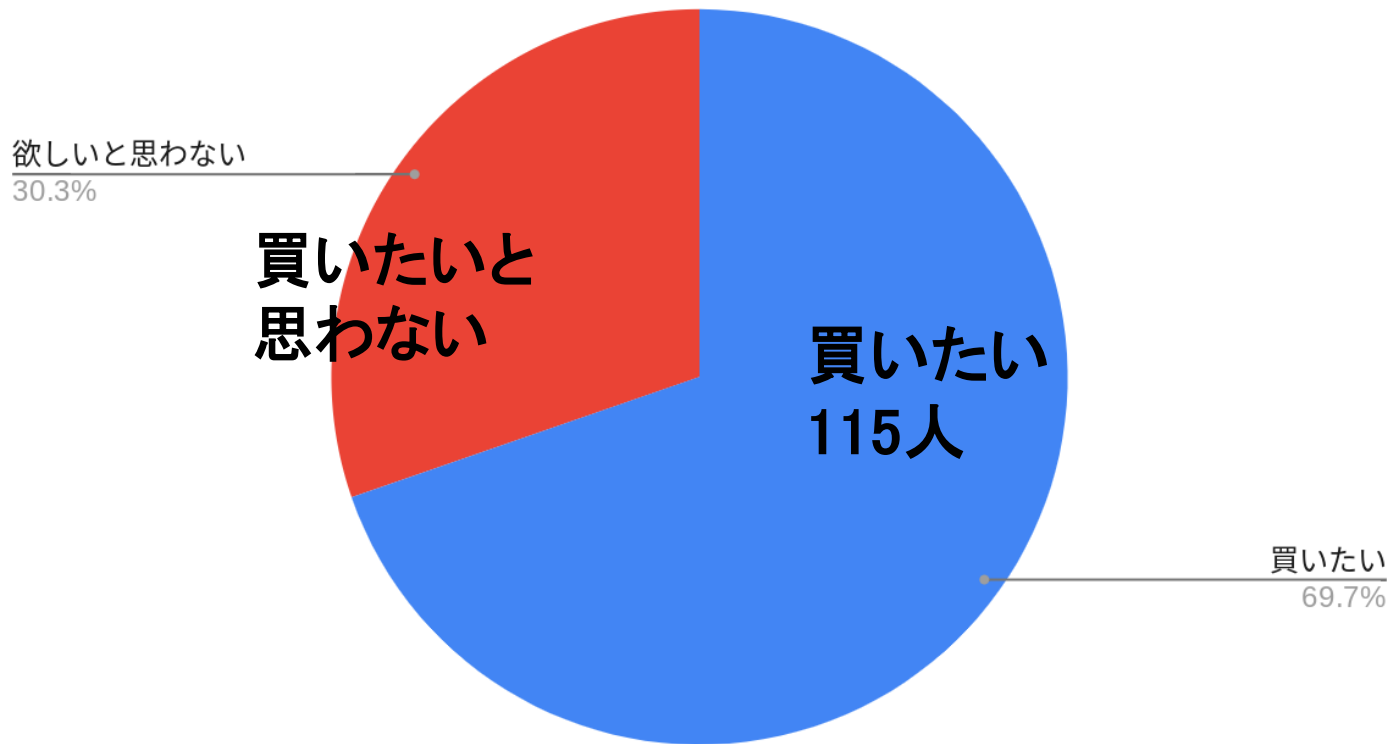
100~200円
51.2%

AKAOさんのカレー焼
きは140円



アンケート② (n = 165)

あかおさんの「カレー焼き」を販売した場合



活動内容②

AKAOさんに依頼

アンケート、購買の意見を参考に
提案書を作成

活動内容③

交渉の結果...協力してくださることに！

日程 1月31日(月)

販売場所 購買横のスペース

販売価格 150円(税込み)

▷▷▷カレー焼きの定価140円分をAKAOさんに。差額を購買に

しかし
コロナの影響と、準備
不足により延期

今回の活動で予想された利益

実際の注文個数は約120個だった。

〈具体的な利益〉

全体 150円 × 120 約18000円

購買 10円 × 120 約1200円

AKAOさん 140円 × 120 約16800円

また、販売の際にチラシ等をつけることで**宣伝効果も◎**

原因と今後の 課題

今回の販売延期をうけて

1 関係者への配慮

伝達ミスをなくす

2 準備時間不足

スケジュール管理を徹底

3 コロナウイルスの流行

→状況の把握

→早期判断

今後の展望～小浜市への提案～

- ・今回の反省点を踏まえ、次の機会のために準備
 - ・他の店でも実施する
 - ・購買での販売方法の確立
- 購買にて市内飲食店、特産品とのコラボ
- 高校生への認知度向上、地産地消の推進
- 郷土料理を使えば高校生の食育も促進できる

参考文献

小浜市中小企業景況調査報告書(小浜市公式行政サイトより)

<https://www1.city.obama.fukui.jp/shigoto/shigoto-sangyo/syokogyo-kigyoshien/1095.html>

新橋経済新聞 2021.04.05

<https://shinbashi.keizai.biz/headline/2217/>

https://docs.google.com/document/d/1FUc0AzV-eOo_Jvo2n80POat-4iIyhiMYGGeSx65pwX8/edit

ご清聴ありがとうございました