

第 55 回インナー大会・プレゼンテーション部門
企画シート

| | | |
|----------------|--|-------------|
| 所属 | _____ 獨協 _____ 大学 _____ 岡部 _____ ゼミナール _____ | |
| チーム名 | どうぶつえん。 | |
| テーマ | KajiAi プロジェクト～家事が変える優しい社会～ | |
| 連絡先① (代表者) | 代表者名 | 播磨由利 |
| | 電話 自宅 : | _____ |
| | 携帯 : | _____ |
| | アドレス 携帯 : | _____ |
| | P C : | _____ |
| 連絡先② (副代表者) | 副代表者名 | 河野政人 |
| | 電話 自宅 : | _____ |
| | 携帯 : | _____ |
| | アドレス 携帯 : | _____ |
| | P C : | _____ |
| 参加者氏名 | 二口玲菜 小林阿礼 岡安亮 両角辰哉 物井崇紘 | |
| | | (合計人数) 7 名 |
| 使用機材 | 主催者常備機材 | 参加者持込 (有・無) |
| | <ul style="list-style-type: none"> ・ PC(PowerPoint 2013) ・ プロジェクター | |

【テーマ設定の動機】

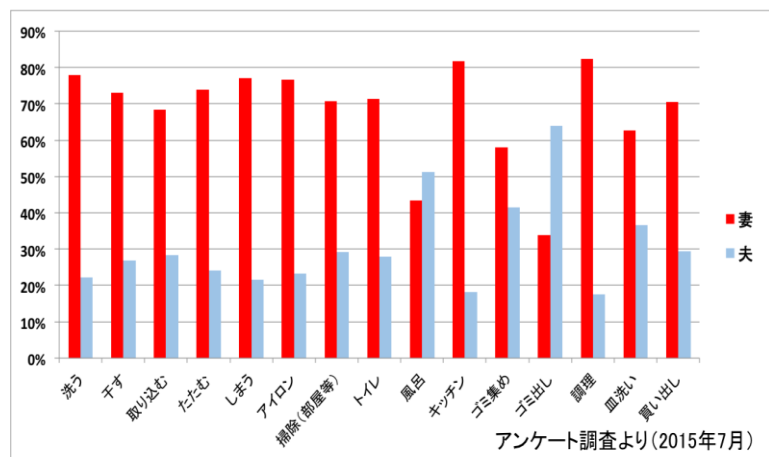
チーム内の女子の間で、「結婚したら家庭の事に集中しなければならなくなり、自分の思うように働けなくなるのではないか。」といった不安の声が上がった。その不安は、女性は家で家事をやり、男性は外で働いて稼ぐという、日本古来の性別役割分業の名残から来るものであると分かった。このことから、当チームでは、家事に着目し、テーマに設定した。

【現状分析】

私たちは、共働き夫婦の家事の現状を調べるために、共働き世帯の男女 343 人に家事分担に関するアンケート調査を行った。(家事 15 項目) その結果、共働き夫婦の家事分担率は 7 : 3 (妻 : 夫) という結果となり、妻の家事負担が大きい現状が明らかになった。(図表 1 より)

図表 1 : 共働き夫婦の家事分担率

また、家事負担が多いと感じる女性は約 6 割 (株式会社ノーリツ調査結果より 2014 年)、夫は約 6 割が妻の家事を協力したい (LION 共働き家庭の家事の実態調査より 2013 年) ということが明らかになった。妻は家事負担が多い、夫は妻の家事を協力したいと思っ



おり、両者の意見は一致しているが、現状は妻の家事負担が多いままである。そこで私たちは家事に関するコミュニケーション不足がこのような現状を引き起こす原因となっているのではないかと考え、上野公園にて共働き男女 143 人にアンケート・ヒアリング調査を行った。「家事について話し合いができていますか?」という質問に対し、「できていない」「どちらかというとできていない」と答えた人は 76 人おり、半数以上の人が家事に関するコミュニケーション不足だということが明らかになった。また、ヒアリング調査から、妻からは「家事をやっても感謝されない」「いつ家事をしてくれのかわからない」という意見が多く、夫からは「どう手伝っていいかわからない」「やっても文句を言われた」などといった意見が多くあがった。

【提案内容】

私達は、共働き夫婦をターゲットとした家事におけるコミュニケーションを円滑に進めるサポートを目的としたアプリ、「KajiAi」を提案する。主な機能は 4 つある。

〈アプリ内容〉

①家事に関するコミュニケーションを目的としたトーク機能

チャット機能を基礎として、それにパートナーが現在どのような家事を行っているのか、また一日の家事に関するやるべき事をリストとしてまとめた機能。この機能の目的は、夫婦間の家事に対する意識の差を埋め、パートナーの家庭における貢献を可視化し、ほめる・感謝機能により、パートナーへの愛情を高めることである。

②カレンダー機能

夫婦双方で共有可能なカレンダー機能。記念日や仕事の予定を把握することで、夫婦間のすれ違いを防ぎ、パートナーとの適切な家事の予定を立てさせやすくすることを目的としている。

③ポイント貯蓄によるギフト機能

お互いでパートナーの、家事を通じた家庭への貢献度をポイントに変換し、一定のポイントの蓄積により、パートナーへのギフトを奨励する機能。これにより、お互いがギフトを送り合うきっかけを生み出す。ポイントの蓄積は、トーク画面において、パートナーへの感謝を表すスタンプの回数に応じて行われる。

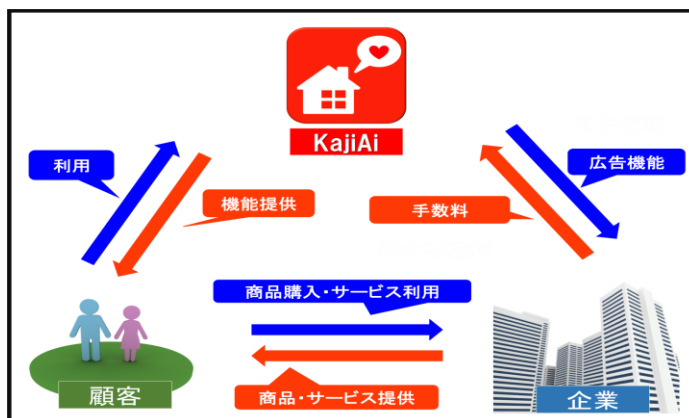
④クーポン配布機能

この機能では、クーポンを配布する事で、普段外出・外食の機会のない家庭などにも気軽に外出・外食の機会の提供が自然にできるのではないかと考えている。

〈ビジネスモデル〉

ビジネスモデルは、図表2のようになっている。顧客がアプリを通じて、ギフトの購入、クーポンの使用に至った場合は、手数料として、ギフトの場合は購入価格の5-10%、クーポンの場合は食事代の5-10%をいただく形になっている。

図表2：ビジネスモデル



【進捗状況】

① アプリの需要調査

現在、20代-40代男女への調査を行い、約65%の人が、「このアプリを使ってみよう」と答えており、アプリの需要は十分にあると思われる。

② 企業へのアプローチ

企業との提携を拡大させるべく、約30社へのアプローチを行い、現在2社から協賛を得ており、現在も交渉中である。