

インナー大会プレゼン部門 2018 専用企画シート

※電話番号や住所などの個人情報は記載しないでください。

大学名 (フリガナ)	学部名 (フリガナ)	所属ゼミナール名 (フリガナ)
フリガナ) タクシヨクダイガク	フリガナ) ショウガクブ	フリガナ) サトウマサヒロ
拓殖大学	商学部	佐藤正弘ゼミナール

※大会申込書時に記入したチーム名から変更することはできません。

※パワーポイント内に動画を使用している場合は「有・無」を記入し、「有」の場合は使用するスライド番号も記載してください。

チーム名 (フリガナ)	代表者名 (フリガナ)	チーム人数 (代表者含む)	PPT 内動画 (有・無)	動画使用 スライドページ
フリガナ)	フリガナ) カワダユウジ	8人	無	
ピンクまさひろチーム	川田悠司			

※当日使用する PC、マイク、レーザーポインター機能付きワイヤレスプレゼンターは会場に準備しております。

これらは個別にご用意いただいても大学施設・設備の関係上ご利用いただけませんのであらかじめご了承ください。

発表時に使用する成果物 (例: 商品化した●●、店舗で配布したパンフレット、調査時に使用したアンケート)

※成果物の配布は、『禁止』とさせていただきます。あらかじめご了承ください。

研究テーマ (発表タイトル)

1 からの移動販売 産学連携～プラススパイス～

※必ず<企画シート作成上の注意>を確認してから、ご記入をお願いいたします。

1. 研究概要 (目的・狙いなど)

本研究は産学連携をさせていただく中で、自ら商品の立案から販売を行い、商品企画について理解を深め、マーケティング力を高めるのが目的である。

2. 研究テーマの現状分析 (歴史的背景、マーケット環境など)

移動販売の手法は江戸時代以前より存在していた。江戸などの屋台や、村々を回った行商人を含め歴史は長い。リアカーから屋台、車が普及したのちにまた移動販売車と変化していった。

現在、「中食」が非常に注目されている。「内食」、「外食」と市場規模が減少傾向にある中、この「中食」だけが市場規模が増加しており、2017年には10兆555億円と大台を突破した。また、移動販売はこの中食に分類されているため、非常にこの先伸びる事業だと言われている。

3. 研究テーマの課題

産学連携させていただくプラススパイス様の前提条件の下で、今回のターゲットである青山ファーマーズマーケットの女性に対して、どのように分析して、売れる新商品を開発していくか。

4. 課題解決策（新たなビジネスモデル・理論など）

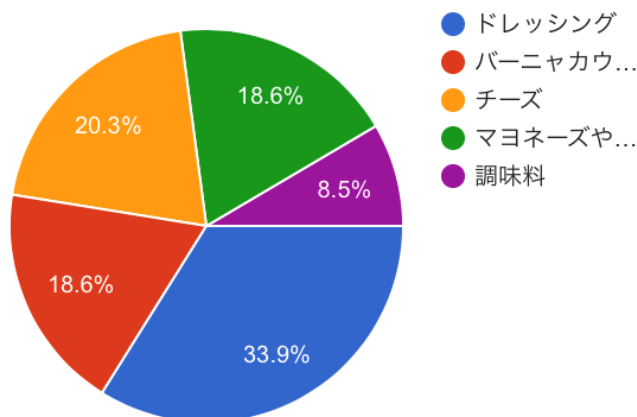
販売する新商品を決めていくために、STP 分析、4P 戦略の順に使い、課題を解決していくことにした。(S)であるセグメンテーションは、市場細分化のことであり、青山ファーマーズマーケットに出店している商品を種類別に分類し、どの種類が多く、少ないのかを明確にした。(T)であるターゲティングは事前に青山ファーマーズマーケットの女性をターゲットにすると決まっている。(P)ポジショニングは、市場細分化した中で一番競争率の低いポジショニングを取り、その中でターゲットに需要のある商品を見つけ、開発することにした。青山ファーマーズマーケットは主食を販売している店が多いうえ、カレーを中心に販売しているプラススパイス様の移動販売者車の一部を借りて販売するため、副菜系を販売することに決めた。

この STP 分析を元に、4P 戦略の Product(製品)、Price(価格)、Place(流通)、Promotion(販売促進)の4つに着目してそれぞれに当てはめていった。

5. 研究・活動内容（アンケート調査、商品開発など）

青山ファーマーズマーケットの売りでもある野菜に合い女性のニーズにもマッチするものを探るためにインターネットでの検索や SNS で呼びかけを行ったアンケートなどで商品を決めていくことにした。

59 件の回答



食材調達は班の中で分担し当日持って行き仕込みをし、自分たちでお店に立ち会計と調理を行った。ラクレットチーズは限定 30 食で販売を行った。

6. 結果や今後の取り組み

販売成果

	500 円		400 円	
	人数	人数	人数	人数
10 代		1 人		1 人
20 代			2 人	1 人
30 代	2 人		5 人	3 人
40 代	1 人	2 人	3 人	2 人
50 代		1 人		
60 代		3 人	1 人	
合計	3 人	7 人	11 人	7 人

値段別		
合計	10 人	18 人
総合計	28 人	

反省点から改善点を見出すことができたので、また販売を行う機会がある場合にそのことを活かし繋げることが出来ると考えている。

7. 参考文献

プラススパイス- <http://www.plusspice.net/>

青山ファーマーズマーケット- <http://farmersmarkets.jp/>

Foodist 食の世界をつなぐ web マガジン-<https://www.inshokuten.com/foodist/article/4851/>

<企画シート作成上の注意>

※本企画シートは審査の対象となり、予選会・本選の前に、実行委員会から審査員(ビジネスパーソン・大学教員)の方々に事前にお渡しいたします。

※本企画シートは、「日本語」で書かれたものとし、1 チーム・1 点提出してください。また、インナー大会終了後、プレゼン部門にご協力いただいている日経ビジネス様（株式会社日経 BP マーケティング）に大会結果ページを作成いただいております。大会結果ページにはチーム名やご提出いただいた本企画シートが掲載されます。

※本企画シートの項目に沿って、ご記入をお願いいたします。各項目に文字数制限はありませんが、1~7 以外の項目を追加することは「不可」とさせていただきます。

※本企画シートは、インナー大会プレゼン部門実行委員会への連絡事項と企画シート作成上の注意を含め、4 ページ以内に収めてください。実行委員会から審査員に渡す際は、A4 サイズでプリントし、4 ページ目までをお渡しします。

※大会参加申込み時点から、チーム編成の変更(チームの人数・交代など)は、「不可」とさせていただきます。ただし、チームメンバーの留学等やむを得ない事情でチーム編成に変更が生じる場合は、実行委員会(プレゼン局)にご連絡ください。実行委員会側で協議のうえ、ご返答いたします。なお、参加申込書提出時からのチーム名変更は「不可」とさせていただきます。

※企画内容は、未発表の（過去に他誌・HP などに発表されていない）ものに限りです。ただし、学校内での発表作品は未発表扱いとなります。

※商品写真、人物写真、音楽などを掲載・利用する場合、必ず著作権、版権の使用許諾を得てください。日本学生経済ゼミナール関東部会・日経 BP 社・株式会社日経 BP マーケティングは一切の責任を負いません。

※書籍や新聞等の文献から引用した場合は、出典先（使用した文献のタイトル・著者名・発行所名・発行年月など）を明記してください。統計・図表・文書等を引用した場合も同様に明記してください。また、Web サイト上の資料を利用した場合は、URL とアクセスした日付を明記してください。

※電話番号や住所などの個人情報は記載しないでください。

※パワーポイント内で動画を使用する場合は、必ず「有」とご記入ください。「有」の場合は使用するスライド番号も明記してください。動画を使用する際の注意事項は参加要項に記載しております。

※成果物を使用する場合は、必ず企画シートにご記入ください。企画シートにご記入が無い場合、発表当日のご使用を「不可」とさせていただきます。あらかじめご了承ください。

↑ ここまでを 4 ページ以内におさめて、ご提出ください