

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) ドッキョウダイガク	フリガナ) ケイザイガクブ	フリガナ) オカベゼミ
獨協大学	経済学部	岡部ゼミ

※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) ナムル	フリガナ) カタオカミエ	5 人	無	
nammr	片岡美絵			

※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)

主婦の手で飲食店を救え！～人材不足解消マッチングアプリ～

※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)

近年、日本では多岐にわたる要因により様々な業界で人手不足が騒がれている。私たちはその中でも飲食業界、特に個人経営の飲食店こそ人手不足に困っているのではないかと思います、そのような飲食店に対して主婦の空いている時間を活用してマッチングさせることで効率的な労働を提供し、手助けになれないかと考えた。

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)

現在、人手不足は深刻化してきており、株式会社帝国データバンクの調査結果によると、特に飲食業界で 82.9%もの企業が、「非正規雇用が不足している」と回答をしていた。その中でも自営業はチェーン店と比較して他店から人材を借りることが不可能なため、特に困っているのではないかと考え、今回は自営業に絞ることにした。私たちは、人手不足に陥ることで飲食店の機会損失の発生や顧客満足度の低下、既存の非正規雇用者のロイヤリティや満足度の低下が、人手が充実している時と比較して問題になりやすいと分析をした。これらは売上や回転率を重視する飲食店において致命的な問題であるが、十分な人材は年々確保できなくなっている。その原因として、もちろん深刻化する少子高齢化による働き手の母数の減少は考えられるが、その他

に店が人件費や広告費などの経費の削減を重視している、教育にお金や時間などのコストを十分につけられないため、優秀な人材が育つ前に辞めてしまうなどの原因が考えられ、これらは既存の非正規雇用者の労働環境の質を脅かし、それが原因で辞めてしまい、さらに人材不足に陥るといった負のスパイラルに陥っている。つまり、この状況では継続的な人材の確保は不可能であり、他に新しい雇用形態を利用することが改善策になるのではないかと考えた。そこで新しい雇用形態として採用したのが主婦を対象にした短時間非正規雇用だ。株式会社ビースタイルの調査によると、主婦の最も望ましいと思う働き方として 38.3%の人が短時間非正規雇用であることもわかっている。また、獨協大学周辺の主婦に街頭調査を行ったところ、働けない理由として空いている時間が不規則に現れるためシフトを提出することができない、子供の長期休みに働くことができないため所属できないなどもあげられた。

3. 研究テーマの課題

既存のアプリを見ると、利用されていない原因として働く側、雇う側双方の質や安全性の保障ができていない、チェーン店の掲載ばかりで利用者の不安を払拭できていないなどの理由で利用ハードルが高くなってしまっている、ターゲティングされていないためニーズがマッチしていないといったことがある。また、上記でも述べたとおり人材不足により発生する問題に対応するには現在の雇用形態ではなく、潜在的な働き手であった主婦の最も望む働き方に合わせた短時間非正規雇用を取り、継続的ではなく効率的に双方のニーズを満たすことが必要である。また、既存のアプリの問題点も解決し、ユーザーの利用しやすい理想的なアプリを目指す。

4. 課題解決策（新たなビジネスモデル・理論など）

そこで私たちが提案するのは飲食店と主婦のリアルタイムマッチングアプリ『主婦の手』である。

－仕組み－

【飲食店】人手が欲しいときに条件を提示したうえで SOS を出し、主婦の反応を待機。

【主婦】空いている時間にタイムラインから自分の条件とマッチする飲食店と取引。

－特徴－

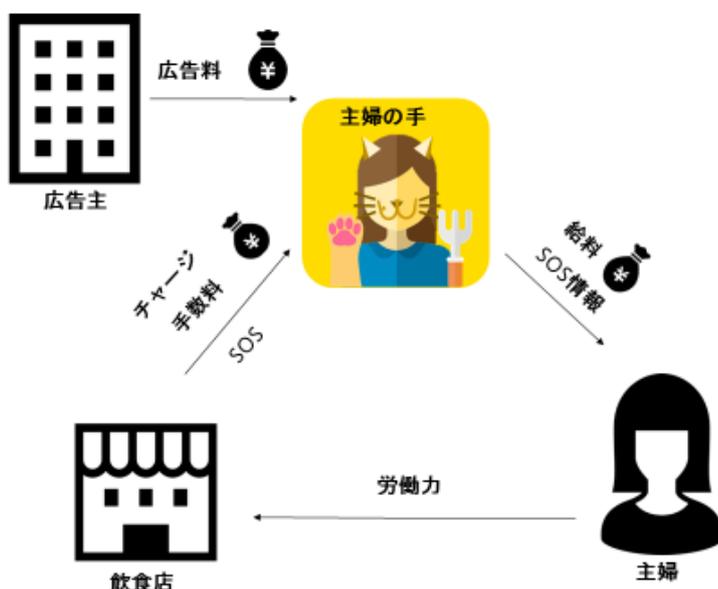
【タイムライン式】タイムラインに表示されるので、双方の手軽さやマッチングの際のタイムラグを極力減らすことができる。

【地域ごと】地域ごとに店と主婦を分けてマッチングを行う。地域内という点で行ったこと・見たことのある店を選択することができるという点で不安の軽減、利用のしやすさを高めることが可能である。また、飲食店側としても同じ主婦がマッチングする確率も上がるので業務をスムーズに進めやすい。

これらによって、地域内の問題を地域内で解決し、地域密着型としての強みを引き出すことができるとともに、社会的意義も見出すことができる。

5. 研究・活動内容（アンケート調査、商品開発など）

図



図のような相関関係で主婦の手を運営し、飲食店と主婦の仲介として活動をする。

私たちはアプリ内の秩序を保つために、相互評価制度を整えることや飲食店への調査を行う。また、お金の取引を請け負うことで、取引にトラブルが起こらないようにする。

・加盟飲食店の安全調査

最初は自分たちの足で実際に安全な店なのかを調査しに行くが、将来的に拡大していき、手が足りなくなったら業者にも委託する。

・お金の管理

事前決済式を採用するため、事前に飲食店にチャージしてもらい、主婦の手側にお金をプールしておく。取引が完了し次第主婦の手からユーザーへ支払いが行われる。

加盟店・主婦双方の登録に関して。

・飲食店へのアプローチ

商工会議所に人材不足に関する労働相談してきた飲食店に対してサービスを推奨してもらう。草加商工会議所に話を伺った結果、それに関する相談は飲食店だけで月に100件以上来ており、ほとんどが自営業であることがわかったため、地域に1つある商工会議所への依頼は適切であり、手数料を支払えば可能であるとの回答をもらった。

・主婦へのアプローチ

デバイス：「Shufoo!」という主婦向けの電子チラシサービスにバナー広告として掲載。

紙媒体：「ぼど」という主婦に最も読まれている地域情報誌に掲載。

・収益モデル

広告費：アプリ内に表示する。ターゲティングがされているので企業側にもメリットがある。

手数料：加盟店から取引成立したら提示されている自給の10%を手数料としてもらう。

6. 結果や今後の取り組み

今後の取り組みとして、アプリの見積もりや実現可能性を現実的にしていく。獨協大学付近の主婦や飲食店に調査したところ、双方から利用してみたい、加盟したいという声をもらった。今後さらに主婦や飲食店の登録可能性の高さを調査していくことを中心に活動を行っていく。そしてまずはベッタウンなどから検証実験を行い、主要都市へと展開していく。

7. 参考文献

・株式会社 PR TIMES 2018 年、働く主婦の家計はどうなる？(2018.1.19)

<https://prt-times.jp/main/html/rd/p/000000231.000003176.html>

・株式会社産経デジタル SankeiBiz 人手不足の企業が主婦のスキマ時間を活用(2018.3.28)

<https://www.sankeibiz.jp/business/news/180328/pr1803281033041-n1.htm>

・株式会社ビースタイル しゅふ JOB 総研 働く主婦が本当に望む働き方とは？(2018.3.14)

<https://www.bstylegroup.co.jp/news/shufu-job/news-13677/>

・株式会社帝国データバンク 人手不足に対する企業の動向調査 企業の 49.2%が正社員不足、4 月では過去最高(2018.4)

<https://www.tdb.co.jp/report/watching/press/pdf/p180505.pdf>

・株式会社パーソルキャリア an アルバイトニュース Plus 主婦はたらきやすいおすすめポイント

<https://weban.jp/contents/guide/report/68.html>

・株式会社パーソルキャリア an report データ/調査 バイトに費やす時間を調査(2016.4.18)

https://weban.jp/contents/an_report/repo_cont/trend/20160418.html

・株式会社東洋経済新報社 東洋経済 ONLINE 人手不足で疲弊、もう「外食・小売り」は限界だ(2017.1.16)

<https://toyokeizai.net/articles/-/153596?page=3>

・株式会社タイミー

<https://taimee.co.jp/taimeestaff/>

・株式会社おてつだいネットワークス

<https://otet.jp/info/#top>

・国立研究開発法人産業技術総合研究所 在宅時間(2007.3.30)

https://unit.aist.go.jp/riss/crm/exposurefactors/documents/factor/time_activities/indoor_time.pdf#search=%27%E4%B8%BB%E5%A9%A6+%E5%AE%B6%E6%BB%9E%E5%9C%A8%E6%99%82%E9%96%93%27

・株式会社ウーバーイーツ

<https://www.ubereats.com/ja-JP/>

・株式会社グローバルウェイ タイムチケット

<https://www.timeticket.jp/items>

・ハウントンプスト日本版 子どもを持つ女性の就業率は 52%正社員はたったの〇%【なぜ?】

https://www.huffingtonpost.jp/enjapan/story_b_7923820.html

<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、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。企画シートにてご記入が無い場合、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