

第 10 回 西日本インカレ（合同研究会）専用企画シート

必ず「企画シート作成上の注意」をご確認いただき、ご記入をお願いいたします。

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）
リュウコクダイガク	ケイエイガクブ	イワタ ヒロシ
龍谷大学	経営学部	岩田浩ゼミ

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）
エスプレッソズ	タカハシ テツヤ	5
エスプレッソ's	高橋哲哉	

研究テーマ（発表タイトル）

次世代カフェのビジネスモデル ～顧客が本当に求めるもの～

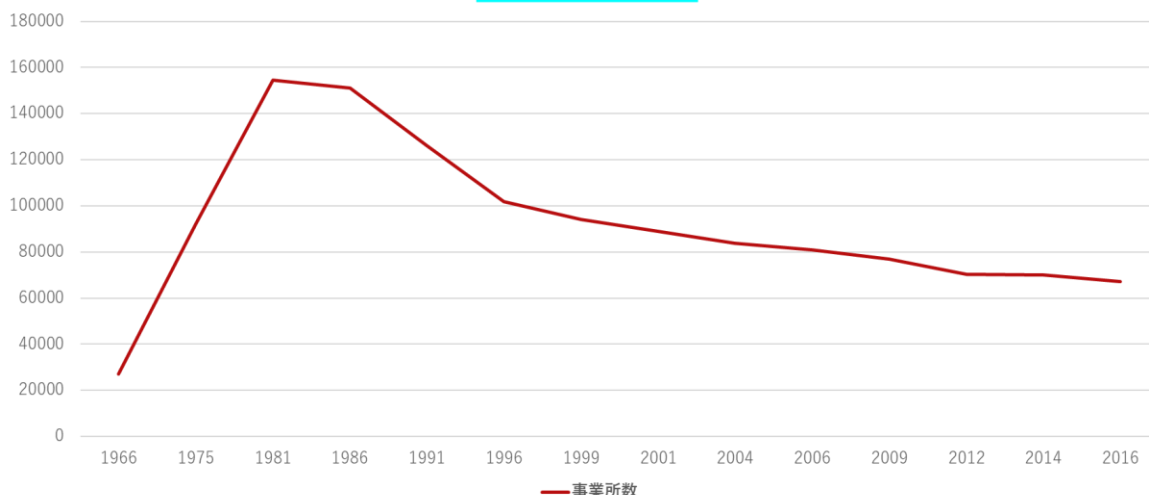
1. 研究概要（目的・狙いなど）

「カフェ」と分類される飲食店において、どうすればこの先のカフェ業界で生き残り、成功していけるかを考える。将来においてこの点を重視していれば確実にカフェとしての売り上げと人気を確保できるというポイントをまとめ、顧客から本当に求められている要素は何かを分析し、明確化する。

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）

現在のカフェ業界において、喫茶店の事業所数は減少しているのに対し、カフェチェーン店の売り上げは拡大傾向にある。定義としては同じものに分類されるこの 2 つがイメージや形態として差を生んでいるのは、伝統や技術など特化した商品展開と多方面に事業を広げていく経営方法、そしてそれに伴うイメージの変化にある。また、SNS の発展とともにそれを利用する企業としない企業とでは大きな差異が生じており、その宣伝効果を多大に受け取る側である若者世代が顧客として以前より更に無視できない存在となっていることも確かである。となると必然的に若者を狙った商品展開、広告を行っていくのが定石となり、流行へのアンテナを張り続けている企業が売り上げ上位に位置することとなっている。

喫茶店の事業所数



3. 研究テーマの課題

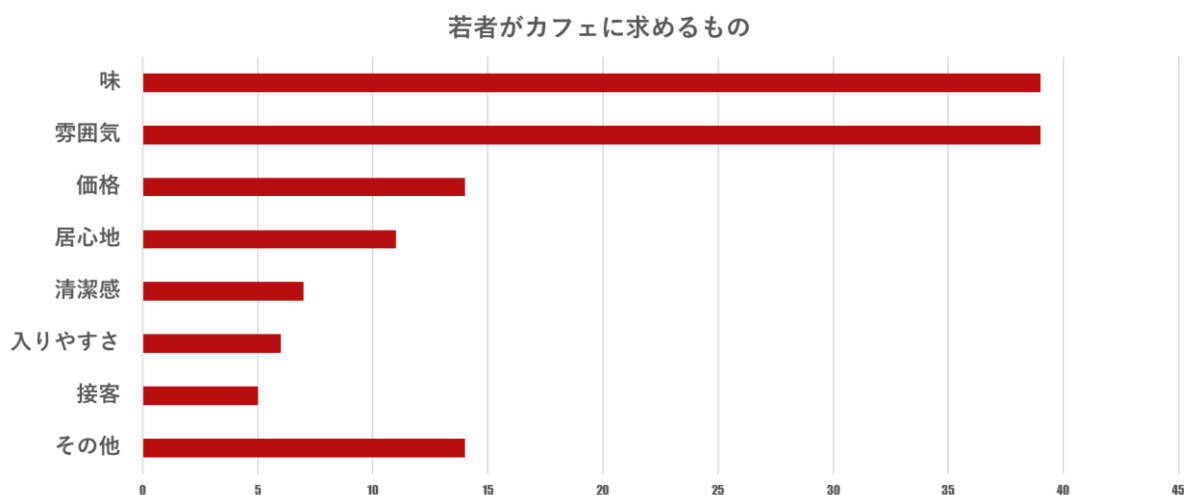
カフェチェーン店と喫茶店、既存の店舗と脱落した店舗の差を分析し、差異や共通点を明らかにさせる。加えて、カフェ業界の現状を分析し、人気に結びついている要因や若者の需要を抽出、次世代のカフェ経営において参考となる点を経営的に把握できるように整理する必要がある。

4. 課題解決策（新たなビジネスモデル・理論など）

次世代のカフェ業界で生き残ることができるモデルとして、顧客が重視している部分を強調した戦略を実行し、それに則って経営形態を決定していくスタイルを取る。過去の実績と照らし合わせて参考となる点は同じように、差別化すべき点は別の方法を試行していけば、合理的に成功へと近付いていくことが可能となる。

5. 研究・活動内容（アンケート調査、商品開発など）

カフェ業界における売り上げのランキングを参考に、Google ホームを利用して客層となる若者を中心にカフェの利用状況に関するアンケートを実施。その結果起こった疑問や回答の偏りから見てきた業界の現状についてインターネットを使って分析し、質問を改訂した上で再度アンケート調査を行うという事を繰り返していった。加えて、現状分析の一環として実際にカフェチェーン店を利用し、顧客目線での分析も行った。また、過去の実績や経営戦略、実際に起こったイノベーションと呼べる事例を調べ上げ、現在のカフェ業界に通用する部分やノウハウを抽出した。



6. 結果や今後の取り組み

数回行ったアンケート調査により、顧客は値段にはあまり目を向けておらず、その店舗そのものを目的としてカフェを利用しているというデータが読み取れる。このことから、雰囲気や商品の見た目に強みを置いたカフェであれば次世代でも生き残り、成功している店を経営することができると判明した。過去の事例としてコスト戦略以外に力を入れて成功を収めた店舗も存在している。今後はこの結果を参照し、さらに事細かな視点でカフェ業界を分析し、データを詳細なものにしていく必要がある。

7. 参考文献

Starbucks Coffee Japan スターバックス コーヒー ジャパン <https://www.starbucks.co.jp/>（参照 2019.7.4）

カフェチェーンの店舗数ランキング【2019 年版】 カフェレポ！ 2019.1.5

<https://cafe-tatsujin.com/matome/cafe-tenposuu-ranking/>（参照：2019.7.4）

長澤まき「売れないクリームソーダ、盛り付け変更で注文 500%増！話題の『うのまち珈琲店』にこだわりを聞く」IROIRO 2019.9.14 <https://irorio.jp/nagasawamaki/20190914/543648/>（参照：2019.9.26）

カフェ業界の現状と動向（2017-2018 年）業界動向 SEARCH.COM <https://gyokai-search.com/3-cafe.html>（参照：2019.10.3）

統計資料 全日本コーヒー協会 <http://coffee.ajca.or.jp/data>（参照：2019.10.3）

オープン前に知っておきたいカフェの経営スタイル・戦略 TIPSNOTE 2019.10.7

<https://tips->

note.com/%E3%82%AB%E3%83%95%E3%82%A7%E3%81%AE%E7%B5%8C%E5%96%B6%E3%82%B9%E3%82%BF%E3%82%A4%E3%83%AB%E3%83%BB%E6%88%A6%E7%95%A5/

(参照 : 2019.10.17)

高いのに人気！伝統と革新で成長、業界唯一無二の喫茶店：カンブリア宮殿 テレ東プラス 2019.10.10

<https://www.tv-tokyo.co.jp/plus/business/entry/2019/020338.html> (参照 : 2019.10.17)

佐藤昌司「ドトールの 2 倍高い『星乃珈琲店』に客殺到の秘密…スタバやコメダにない極上のくつろぎ」ビジネスジャーナル /Business Journal 2017.12.9 https://biz-journal.jp/2017/12/post_21644.html (参照 : 2019.10.17)

●パワーポイント内に動画を使用されている場合、動画を使用しているスライドのページをご記入ください。

●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、調査に使用したアンケート)

調査に使用した Google アンケート (プリントアウトして配布)

【企画シート作成上の注意】 ※「第 10 回 西日本インカレ (合同研究会) 大会参加要項」も合わせてご確認のうえ、企画シートの作成を行ってください。

- ・本企画シートは審査の対象となり、予選会・本選の前に、審査を行っていただく大学教員・企業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、翌年 3 月に公開予定の「日経ビジネス電子版」にリンクされた特設サイトに掲載されます。
- ・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、作成上の注意を含め、4 ページ以内に収めてください。事務局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、西日本インカレ事務局にご連絡ください。事務局より手続きについてご連絡をさせていただきます。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。
- ・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。日経 BP 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。
- ・発表時に使用する成果物がありましたらご記入ください。記入がない成果物は大会当日使用することができません。また記入いただいた内容について、事務局から代表者の方に確認をさせていただく場合がございます。
- ・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。

↑ ここまでを 4 ページ以内に収めて、提出してください ↑