

2012年度カフェ WITH 報告書

・演習の内容

実際に飲食店を経営する。飲食店を経営することで、様々な人の多様化したニーズを把握する。

2.1 市場調査としての営業を秋開店までに数多くこなす。

場所は和歌山市ぶらくり丁商店街 空き店舗をお借りして実施。

5月～9月 と10月～12月では店舗が違う。8月、9月で新店舗工事を行った。

営業日を多くすることで、消費者ニーズを確実なものにする。

(5月27日) 提供メニュー：しらす丼

コーヒー（和歌山産コーヒー豆）

イギリス紅茶

カルピス

麦茶

ビール

つまみ

経費削減のために工夫した所

①料理、飲み物に使う水は買った物でなく、無料のミネラル飲料水を使った。

②無料の水を使った飲み物を出すことで、利益を多く得られるようにした。

<よかった点>

シャッター通り化した商店街とはいえ、意外に人は通っていて、立ち止まって店を見る人がいた。営業しただけでも宣伝効果はあったと思う。

お客様の反応がいいとやりがいを感じる事ができるし、それを原動力とできる。またお客様が色々とアドバイスをくれる。

無料の水が本当によかった。コストを抑えることができる。

<悪かった点>

事前の準備ができてなくて、当日バタバタしてしまった。

手の空いている人が立ったままだった。お客様とコミュニケーションが取れていなかった。

調理師の資格を持ったお客様からしらす井についてダメ出しがあった。もっと素材の活かせる調理をせよと。

(7月4日) 提供メニュー：しらす井

熊野ほうじ茶

オレンジジュース

カルピス

コーヒー

桃のカナッペ (チーズ、食パン、もも、はちみつを使った物)

以前と変えた所 ①しらすの種類を変えてみた。従来の柔らかいものでなく硬めのしらす

も入れて、新しい触感を加えてみた。

②米を和歌山産の「ひのひかり」を使った。これでしらす井だけで和歌山の物を使った商品ができ、ストーリー性が生まれる。

③しょうゆを和歌山湯浅しょうゆ「丸真しょうゆ」を使った。

と出すものを和歌山産の物をできるだけ使い、面白さを出してみた。

<良かった点>

しらすの触感がいいと褒められた。

米の説明をすると面白いというお声を頂いた。

しょうゆが本当にうまい。チラシをくださいという声を頂いた。

<反省点>

コースターを用意したほうがいい。机が露でぼとぼとになっていた。

箸置きがほしい。箸をどこに置くかお客様が手間取っていた。

コップをふく専用の布が欲しい。普通のタオルだと毛羽立ってしまって汚い。

(8月4日) 営業時間 11時～23時 和歌山城下町バルに出店

最初は有名店がともに出店のため、勝ち目がないとメンバーに断られたが、宣伝広告のためにと押し切って参加した。

メニュー：新生姜のしらす丼

熊野ほうじ茶

カルピス

オレンジ

コーヒー

ライムソーダ

ビール

(以前と変えた所) 旬の和歌山産「新生姜」をつかったごはんを炊いた。

<よかった点>

しらす丼のストーリー性が面白いといわれた。

<反省点>

しらす丼はおいしいが、食事の時間（お昼、晩）が外れてしまうと売れない事が分かった。

デザートが欲しいと言われた。重い料理しかないと言われた。

私自身の事だが、スケジュール管理ができていなかった。まとめられず、忘れることが多かった。対策として、携帯電話に記録したり、紙に書いて忘れないように玄関口に貼ったりした。

<バル以降夏休み中の活動>

和歌山城下町バル以降、私はぶらくり商店街で市場調査兼清掃・ボランティア活動を行った。

①毎日、アルバイト時間まで、京橋（和歌山市本町通りにある橋）やアーケード内での清掃活動。また、ボランティア活動。

②新店舗掃除、工事。

③商店街の方々とのやり取り。具体的に、事業者毎にこれからどんなイベント、催し物を行うかを聞いたりして、一緒に活動したりした。そうすることで商店街と一体感を生みだせるし、円満な関係を築くことができると思ったからである。また相手のノウハウを奪うこともできた。

<この3つを行って分かった事>

①平日の昼間は社会人の方々がお昼休みになれば、食事をするため商店街に出てくる。その時間が過ぎてしまえば、一気に商店街から人はいなくなる。

②この商店街は年配の方々が多く利用している。

③朝8時～9時 夕方3時～5時の間は学生の通勤コースになっている。

④この商店街はただの通り道になっている。買い物目当てに来てる人が少ない。

⑤自主的に掃除・ボランティアをしていけば、声をよくかけられて、顔を覚えてもらえやすくなり、宣伝もできる。こういう慈善活動は自主的に行うことがいと強く感じた。

9月23日 出店時間 10時～17時 ぶらくり商店街協同組合事務所主催 ぶらくり SWING 出店

提供メニュー：しらす丼セット（ドリンク付き）

パウンドケーキセット（ドリンク付き）

ドリンク（コーヒー、オレンジ、お茶）
ビールセット

（以前と変えた所）重い食べ物だけでなく、軽い物（パウンドケーキを用意した。）

<良かった点>

広告宣伝ができ、商店街の方々のコミュニケーションが多く取れた。

<分かった事>

しらす丼は食事時間以外では売れにくい。軽い物がよく出た。

匂いのいい食べ物は集客力がある。当日は多くの飲食ブースが並んでいたが、その中でもクレープ屋さんは長蛇の列だった。クレープは小腹が空いた時でも食べられるし、甘いシロップの匂いが辺りを漂っていた。

ドリンクはどんな時でも出やすい。時間帯に左右されない。

2.2 10月14日（日）～12月22日（土）の毎週土日 本格的な運営開始。これまでの調査結果を基に営業活動。

10月14日 オープン記念日 地元出身音楽アーティストさんを招いた音楽イベント、マジックイベントを入れて集客を図った。

提供メニュー：しらす丼

たちよ丼

ドリンク（オレンジ、カルピス、コーヒー、紅茶）

パンケーキフルーツ添え

「たちよ丼」

新たに「ほねく」という太刀魚をすりつぶして油で揚げた物をご飯にのせた料理である。

<分かった事>

音楽イベントは集客力のあるものとして、認識していたが若干の飽和状態を感じた。集客が思っていたより良くなかった。

10月20・21日 イギリスカフェ イギリスの紅茶や食べ物を出した。

イギリス留学の経験を生かしたカフェとした。

<よかった所>

利益が出るように、原価を抑えたため、利益が多く出た。

紅茶を好む人が以外にも多く、ウケが良かった。

<分かった事>

やはり、ドリンクはいつでもよく出る。

10月27・28日 みんなの学校主催 ハロウィンイベント参加

提供メニュー：ライムソーダ

バナナシェイク

しらす丼

たっちょ丼

パンケーキ（ハロウィン仕様 フルーツ添え）

この週の企画はみんなの学校毎年恒例のハロウィン企画に出店した日。
来客数もかなり多く、子供からのその保護者まで幅広い年齢層がいた。

<分かった事>

子供向けのイベントはその保護者も一緒に来るので、来客数も多くなる。

イベント来客数が多いからといって、カフェに立ち寄ってくれるとは限らない。それだけ競争相手も多い事を考えて、しっかりとした市場調査をしないとニーズにはまらず、売れない。（当たり前のことですが。）

11月2・3日 昔懐かし、昭和レトロカフェ

提供メニュー：給食セット（コッペパン、フルーツポンチ、シチュー）

しらす丼

ドリンク（オレンジ、コーヒー、カルピス、コーラ）

日頃から高齢の人が多き商店街という所に注目して、昭和レトロカフェを行った。カフェ店舗内を昔懐かしい雰囲気を作りあげた。また目玉は給食セットだが、器も当時使っていた食器をお借りした。

<分かった事>

高齢者に注目した事がよかった。興味を抱いてくれたお客様が多かった。

お客様の反応が良く、懐かしいと言ってくれた。

回転が悪かった。長くいるお客様がいて、売上が思うようになかった。

11月10・11日 七五三カフェ

子供を対象にしたカフェ。和歌山市のともりんごさん・はなめるさんが似顔絵を書くブースを設けたり、バルーンアートも楽しめるイベントを企画した。

提供メニュー：しらす丼

たっちょ丼

ジンジャージュース（和歌山産新生姜）

パンケーキ

ドリンク（オレンジ、カルピス、コーラ）

<分かった事>

子供対象のイベントは保護者も来られるので、非常に集客には良い。

ドリンクはいつでもでる。

和歌山の方々が活躍する事が、そのゲストの方々の宣伝につながる。

11月17・18日 和大カフェ

和歌山大学の紹介やグッズをメインにカフェを営業。

提供メニュー：しらす明太子パスタ

しらす丼

パウンドケーキ

ドリンク（コーヒー、紅茶、カルピス、オレンジ、ビール、カシオレ）

<分かった事>

ここに来て、気付いた事だが土曜と日曜では人通りが違う。土曜の方が多い。

11月23・24日 和風カフェ

商店街の中のお茶屋さん（番茶屋・諏訪園さん）の抹茶を元茶道部のメンバーに淹れさせ、提供した。

提供メニュー：抹茶（チョコレート付）

しらす丼

ドリンク（紅茶、コーヒー、カルピス、オレンジ）

パウンドケーキ

<分かった事>

11月後半になり、気温が急激に低下してきた。気温が下がってくると人も家から出なくなるのだろうか人通りが10月よりもかなり減った。

12月1日～12月16日 メンバーの急な家庭環境変化などで大きなイベントが出来ず、通常営業を行った。イベントは特になし。

提供メニュー：しらす丼

パンケーキ

ドリンク（紅茶、コーヒー、カルピス）

12月22日 クリスマスイベント

市内のケーキ店からホールケーキを協賛して頂き、無料配布する。

他に、抽選大会などを行った。

<分かった事>

12月に入り、ますます客足は減る。商店街の通行人もかなり減った。もしかしたら、冬場は営業するのは適していないと感じた。

広告をもっと工夫していかないといけない。フェイスブックやツイッターだけでなく他の媒体も使わないといけない。今までで分かった事だが、ニュース和歌山の記事を見て来てくれた人が多い。

<今後の課題>

手間のかかる料理はできるだけ避けた方がいいと感じた。夏場は特に衛星面を気をつけないといけない時期なので、簡単な料理がいいと思う。料理よりも「飲み物」を重視した方がコストもかからないし、手間も省ける。

イベントを企画する場合は、新たに考えるのも新鮮味があっていいが、ゼロからのスタートになるので、実施まで時間がかかったりする。そうでなくて、前に行ったイベントをアレンジした方が簡単で、おもしろい。

とにかく事前の準備が重要。場当たりのやってしまうと良いカフェにならないし、失敗がおおくなる。

もっと商店街の人など外部の人と交流しないといけない。色んな話が聞けて、参考になる事が多くある。またコミュニケーションを取る事で、円滑な関係を築ける。

<まとめ>

私はとにかく、スケジュール管理ができなくて夏までは大変苦勞した。しかし、色んな人からアドバイスを頂く事で、改善でき、ミスがなくなった。苦しいことがあっても、みんなのためにとすると逆に頑張れた。この経験で人の動き、消費者行動が把握できたし、地元に戻っても生きる力が身に付いたと感じている。

また、人の進んでしない事（そうじ、工事、慈善活動など）がとても大事だと思った。おかげで交友関係が広がり、自分を認めてくれるキッカケになった。無駄な事は何もない。勝手にこれは無駄だなどと決めつけてはいけない。与えられた事をしっかりとこなし、自分で仕事を探す姿勢が大事であると思った。社会に出ても、色んな事に挑戦していきたい。

<イベント部署>

- イベントをする時に行き詰ったら。

1. みんなの学校 川島さんに助けを求めよう。例えば、音楽イベントをする時。必要な機材はみんなさんが多く保有しているし、昨年度も急に必要になった物でも貸してくれた。

2. 新しいイベントばかり考えない。

真新しい事は最初から作らないといけないし、イベントの効果も予想しにくい。なので過去に行ってきた先輩方のイベントをアレンジするなどした方が効率よく運営出来る。

3. イベントの決定は遅くても1ヶ月前。

決定してからとにかく準備に時間がかかる。外部組織との打ち合わせ、イベント実施における器具の準備など。思いがけない事が起きて、スムーズに往かなくなる事もしばしば。

<店舗管理>

今年度は和歌山市役所商工まちおこし課の提案事業に応募した。
メニュー開発費7万円を獲得し、新たなメニューが誕生した。

いちじくのコンポート

イチジクを砂糖（適量）を入れて炊く。沸騰したらレモン汁を入れる。

スイートポテート

さつまいも・かぼちゃをチンする。（串がさされば〇）

皮を剥き、裏ごしをする（裏ごしは熱いうちにしておく）。裏ごしした生地にバター・生クリーム・砂糖を入れて混ぜる。*グラム表示していないのは個人で好みがあると思うから。作る際に味見をしながら判断する事。ちなみに外食産業界では濃いめの味付けが鉄則。

和歌山ゆず筋カレー

牛筋カレーを1時間水から入れて炊きこむ。炊いている最中に出てくるアク・油を取る。炊きあがった筋を取り出し、再度湯をわかし、味付けをしていく。味付けはたまり醤油、砂糖。味付けが終われば最後にゆずをいれる。炊きあがった筋をカレーに混ぜる。

クッキー

かぼちゃやさつまいもの皮はクッキーに入れるので、捨てずに置いておく事。

小麦粉に砂糖と卵・皮をいれて混ぜる。

オーブンで15分間焼く。クッキーはコストもかからないのでおススメ！

その他

お客様の口に直接入るものなので衛生はきっちりする事。夏場は特に気をつける。

ドリンクメニューを充実させる方が収益や労力がかからない。