



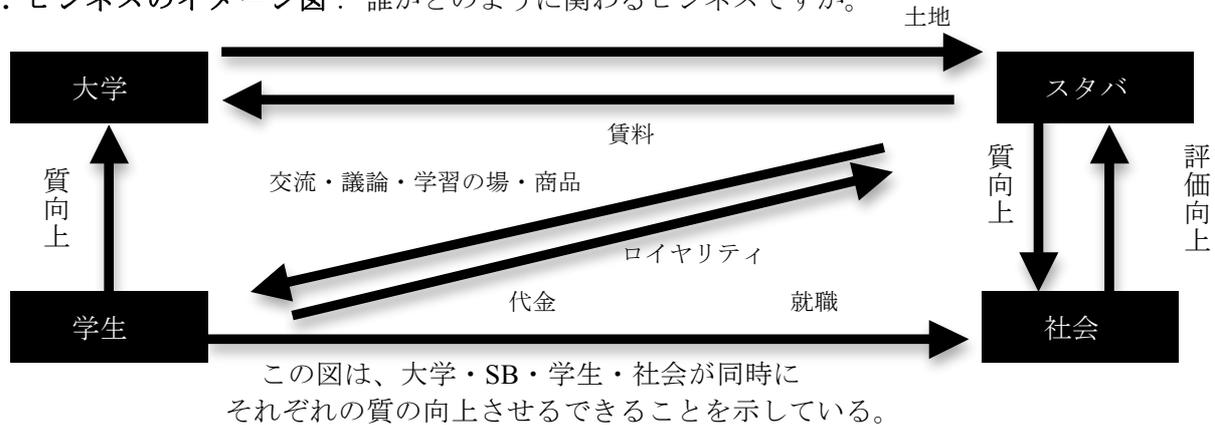
DP			
KI			

KUBIC 2012 「学生の力」 応募用紙

※所定の応募用紙 (A4 両面 1 枚) におさめること。書式の変更は認めません。

<p>応募部門</p> <p><input type="checkbox"/> 1. 自由応募部門</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> 2. テーマ部門 : テーマ番号 (S-3) ※テーマ部門の方のみ記入してください。</p>
<p>1. ビジネスプランの名称 (フェースシートと同じプラン名称を記載してください) ※テーマ部門のテーマをそのまま記入しないようにしてください。 議論を活性化する第三の学習空間 「スタバ・ラーニング・スタジオ」</p>
<p>2. ビジネスプランの概要 (400 字以内)</p> <p>本プランでは、スターバックス (以後 SB) が大学構内で学習空間としての機能を担う。従来の SB との違いは、ラーニングcommons(以後 LC)と呼ばれる学習空間設計を基礎においた設備である。店内には、グループワークによるプロジェクト学習が可能な円卓の可動式テーブルや議論を記録するためのガラスボード、セミナーやイベントを催すことの出来るスクリーンエリア、書籍の閲覧と PC 利用が同時に可能なハックスペースを設ける。また、壁一面に大きな本棚を設け、ブッククロッシングと呼ばれる仕組みを模倣して、学生や職員が自由にその本棚を共有し、推奨する書籍を手続きなしに貸し借りできるようにする。</p> <p>このプランは、大学生の SB へのロイヤルティ形成というビジネス上の利点だけでなく、若者の活字離れを食い止める一助となり、学生に主体的な議論の場を提供する事で批判的思考やコミュニケーション能力の育成を目指すという教育面での CSR を行うことができる。</p>
<p>3. ターゲット市場について</p> <p>1) 標的となる顧客: このビジネスのターゲットとなる顧客は誰ですか (200 字以内)</p> <p>学生主体の活動が奨励され、授業の一貫として、あるいは課外活動のなかで議論を交わす場面が増えている。体育会系の部活においては映像学習と戦略会議の場を、文化系サークルの場合は発表の場を、社会貢献活動をする団体はその活動の認知の場を希求している。さらに、社会的な要請も相まって、LC 環境を整えたいと考える大学が増える一方で、資金難から導入できていない大学が多い。つまり、このプランは大学からも歓迎されるのだ。</p> <p>2) 顧客の便益: このビジネスは、顧客にとってどんなメリットがありますか (200 字以内)。</p> <p>大学構内の SB は、欧米の大学図書館を想起させる総合的な知的創造施設になる。大学生にとって新たな学習空間であり、友人との交流の場であり、リラックスの場となる。また、学生主体のセミナー開催ができるこの LC 環境は、啓発や創造の場となる。大学図書館との何よりの違いは、情報収集や議論、発信のプロセスを活発にさせる環境が整っている点である。貸出し図書を汚すことのないよう、対策としてカップを置くスタンドを設置する。</p> <p>3) 市場の魅力度: その市場の将来の規模や成長率はどうですか (200 字以内)。</p> <p>現在の大学内出店は、筑波大学中央図書館店(36 席)と東京大学工学部店(12 席)の 2 店舗に留まっており、競合であるドトールも 3 店舗である。しかし、ドトールの敏腕フランチャイズオーナー倉知恒久氏が公式 HP のなかで「大学内への出店など、新しい立地へのチャレンジを」していると述べており、カフェの大学出店が旬なプロジェクトであると同時に、そのコンセプト設計に価格競争に陥らせないためのドトールとの差異化が求められる。</p> <p>4) 競争状況: 市場での競争相手は誰ですか。どうやって競争に勝ちますか (200 字以内)。</p> <p>学習空間に拘ったカフェの競合はいない。しかし、先述の通り競合カフェチェーンも大学内出店を示唆しており、何も手を打たないでいると緊迫する時がくるだろう。競争に勝つための施策は、何よりこの業界に先手を打つ事だ。SB は直営店方式を採用していることから、その強みを生かして市場となる大学を迅速に押さえることが可能であり、FC 方式の競合に先手を打たれないよう、LC を備えた SB を日本の大学中に浸透させることができる。</p>

4. ビジネスのイメージ図：誰がどのように関わるビジネスですか。



5. 採算計画：

①事業開始3年後の売上と利益を予測してください（図表で提示するのが望ましい）。

項目		単価×数量	1年目	2年目	3年目
収入	売上*1	560円×人数×9	4321.8万円	5556.6万円	6791.4万円
支出	原価*2	売上×0.264	1141.0万円	1466.9万円	1792.9万円
	人件費*3	社員2バイト3	1935.5万円	1935.5万円	1935.5万円
	水道光熱費*4	月18万円	216.0万円	216.0万円	216.0万円
	賃料*5	80万円/月	960.0万円	960.0万円	960.0万円
	改装費・設備費の減価償却*6	計4000万円	600.0万円	600.0万円	600.0万円
	設備管理費*7	285万円	285.0万円	285.0万円	285.0万円
総支出			4447.5万円	5463.4万円	5789.4万円
利益			▲815.7万円	93.2万円	1002.0万円
累計利益			▲815.7万円	▲722.5万円	279.5万円

*1) 日本経済新聞より、客単価は500円代後半。朝食を食べる可能性を加味し営業時間を8時から21時と設定する。(計13時間)客が大学の授業コマ(90分)ごとに回転すると仮定すると、一日9回転だ。常に満席という筑波大学中央図書館店を参考に、35席以上の場合を想定する。また、講演のために50人以上収容可能な広さが望ましい。初年は常に、35席埋まり、3年目には東京都内の店舗における平均売上(東京都内の総売上27743(百万円)÷255(店舗数)÷365(日)=302221円)である30万円を達成する(90分毎に58杯の売上)と考え、営業日数245(平日のみ)をかける。*2) Sharesより、原価率は26.4% 3)客席50人規模の店舗には従業員が5人必要であり、30歳の平均年収である490万円を契約社員2人の給料、アルバイトの従業員の時給を1000円とした。*4)光熱費が通常月15万円に、当店舗はプロジェクターや電源スペースなどを用意するので3万円を上乗せする。*5)50席収容可能な敷地面積を150平方メートルと仮定する。(他店舗の席数と面積の相関より計算) 出店先大学を東京都内とすると、有価証券報告書より都内店舗の賃料が1店舗あたり年間約952万円(2400(百万円)÷252(都内店舗数))。この数字はat home webからも妥当な数字だ。*6)2011年度有価証券報告書より、新店舗創設にかかる投資額は1店舗あたり4000万円であるので、この半分を水道や内装等の工事費として10年の減価償却、残りの2000万円を設備費として5年間の減価償却とすると、一年あたり600万円の負担となる。*7)2011年度有価証券報告書より(748(百万円)÷252(都内店舗数))。項目名は「工具、器具および備品」。

②売上と利益の根拠を簡単に説明してください(100字以内)。

授業、図書館に次ぐ第三の学習環境として、グループワークや情報収集、会合を行いたい学生が集まる。滞在時間に90分の制限を加えることで回転率を確保するが、それでもなお設備に価値を感じて顧客がつくと推測する。

6. 成功の鍵 (KFS: Key Factors for Success)：事業を成功させる鍵は何ですか(200字以内)。

勉強に慣れていない学生を多く抱え、現状を打開したいと考えている大学と協働することが成功の鍵を握る。LC環境を備えたSBを利用するうちに、学生が勉強することへの親和性を高め、無意識のうちに「コーヒーを飲みながら勉強することはかっこいい」と考えるように意識改革を行うことで、LC利用が習慣化する。また、この取り組みは社会的に支持されるものであるべきであり、内外に教育改革に取り組むSBの姿勢をPRすることも重要だ。

7. 調査方法・参考文献：プラン作成のために行った調査や参考資料・文献を必ず挙げてください。

『学びの空間が大学を変える ラーニングスタジオ ラーニングコモンズ コミュニケーションスペースの展開』(山内祐平他 2010、ボイックス(株)) / 『本のある生活 本活のすすめ』(財津正人 2011、コスモの本) / 『ジャパニーズ・マーケット・レポート NO.67 外食産業』2004 経済分析部日本経済情報課 / ドトールFCオーナー倉知氏 <http://www.doutor.co.jp/business/fc/owner.html> / スターバックス <http://www.starbucks.co.jp/> / 銘柄分析サイト Shares by GMO <http://www.shares.ne.jp/companies/2712/finance/> / 不動産情報 at home web <http://www.athome.co.jp/bklist> 日本経済新聞電子版 <http://www.nikkei.com/markets/kigyo/editors.aspx?g=DGXNMSGD2202SN22122011000000&df=2>