

第2学年普通科課題研究Ⅰ ドリームプラン班報告書

KOMEKO プロジェクト

2学年課題研究Ⅰ DP.農業班
浦田芽衣 岩本希美 大谷亜希子
小倉菜月音 可部成美 毛利さくら

1 プラン概要

筑豊地方の特産物をふんだんに使った米粉パンのサンドイッチやピザなどを作って販売し、地元の人はもちろんたくさんの人に食べてもらう。

2 プランを思いついたきっかけ

筑豊地方の特産物はたくさんあるのに知らない地元の人が多いので、このビジネスプランを通して知ってほしい。米粉を使うことによって、地元の米を手軽に味わってほしい。

(1) 商品・サービス

① 商品・サービスの内容

米粉パンを作る

米粉パンを利用した、サンドイッチ・ピザなどの商品を作り、販売。

春：イチゴをふんだんに使ったサンドイッチ

夏：夏バテ防止！夏野菜たっぷりドライカレーサンドイッチ

秋：季節のフルーツたっぷり♡フルーツピザ（いちじく、なし、びわ）

冬：心も身体もあつたまるオニオングラタンスープ 米粉パン付き

季節ごとにメニューを変えて年に4回 **Cooking** 教室を開く。

米粉パンのサンドイッチ or ピザとドリンク、サラダのワンコインランチの提供。

② 既存の商品・サービスとの違い、セールスポイント

- ・従来の米粉パンとは違い、100%米粉で作り、グルテンなども含めず小麦アレルギーの顧客にも安心して食べてもらうことができる。
- ・年4回の **Cooking** 教室を通して友好の輪を広げ、他県から来てくれた人に筑豊の魅力を知ってもらう。
- ・地元の食材を使用するので、新鮮で安全。

③ 同じような商品・サービス

- ・パン作り教室を行っている企業
- ・パン屋さんで米粉パンを販売しているお店
- ・オシャレなお店、商品で SNS で話題のお店

3 想定している顧客(ターゲット)

- ・米粉パン(サンドイッチやピザ)・・・小麦アレルギーの人や健康志向の人など

<小麦アレルギーについて>

日本人の約3割が何らかのアレルギーを持っており、そのうちの3割が小麦アレルギーである。

- ・Cooking 教室・・・地元のお母さんや料理に興味のある人など。

4 具体的な販売・広告方法

<販売方法>

- ・福智町の図書館(ふくちのち)で米粉パン(サンドイッチやピザ)を店頭販売。

<広告方法>

- ・SNS による広告(Twitter や Instagram)
- ・専用 web サイトの開設。
- ・大イベントへの出店(例：毎年5月～6月に川崎町で開かれるパン博)。
- ・チロルチョコ(松尾製菓)とのコラボ。

5 必要な経営資源(技術、人、物、ノウハウ)

- ・パン職人→福智町の図書館(としょぱん)に協力してもらう。
- ・パン工房→福智町の図書館(としょぱん)に協力してもらう。

6 実現に向けて考えられる課題(ハードルやリスク)と対処方法

- ・食中毒について

対処…持ち帰り禁止、提供時間を決める、異物混入に気を付ける、使用する器具を殺菌、消毒を徹底する。

7 収支計画(年間)

		1年後	5年後
売上高		1 5 6 万円	3 1 2 万円
売上原価(仕入高)		9 2 万円	1 2 3 万円
経費	人件費	4 5 万円	1 万円
	家賃	0 円	0 円
	宣 伝 広 告 費	1 万円	2 万円
	その他	0 円	0 万円
	合計	4 6 万円	1 2 万円
利益		1 8 万円	1 7 7 万円

8 プラン作成を通じて学んだことや気付いたこと

- ・この活動を通して、今まで知らなかった地元の特産物について知ることができた。私たちが普段気付かなかった様々な地元のことに気付くことができ、たくさんの発見があった。
- ・既存の商品と同じにならないように独自の新たな商品を考えることと、売り上げや諸経費などお金の計算が最も難しかった。
- ・また、具体的なビジネスプランを考えることでビジネスの難しさや商売の難しさを知ることができた。