

1. はじめに

私は「多摩地域における移動販売事業の構想」をテーマとし、アクティブスチューデント応援奨学金を応募いたしました。スキルアップや地域活性化を目的に商学部の友人と 2 人で移動販売事業の設立、運営を行ってきました。

設立に至った背景や目的、設立時、運営、今後の活動の報告をします。

2. 移動販売事業の設立目的

最初に私が移動販売事業設立に至った目的を説明します。目的は 3 点あります。1 点目はファイナンススキルを身に着けることです。アルバイトのような経験だけでなく経営という経験からマネタイズや経済スキルの向上を図ることです。具体的には個人事業主として税金の仕組みや申請方法や帳簿などの会計スキルです。2 点目は経営戦略的思考能力の向上です。大学生がキッチンカーを行う中で需要のある場所や価格設定、提供時間の適切性や効率化といった部分から利益を最大になる方法を見つけることを目的としました。3 点目は人間性のスキルアップです。その中でも主に 2 つ挙げられます。1 つ目は行動力、チャレンジ精神を養うことです。夢を実現させるためにと

にかくやってみるという意識が新しい価値を生み出すということに気づき、それが自己成長につながるためです。2つ目は責任感と決断力です。食品を取り扱いお客様に提供する以上、万が一のための責任を強く持たなければならないためです。さらに、短期間で良い判断、悪い判断を見極める決断力も問われることになると思います。

3. 移動販売事業の設立

次に移動販売事業の設立についての詳細を説明いたします。移動販売事業の設立には、食品を扱うのであれば食品衛生責任者資格の取得、移動販売用車両、保健所の許可が必要であります。私はこの奨学金を特に移動販売用車両の購入と改造費に使わせていただきました。車両の改造は保健所が定めた規定の基、自身で行いました。

4. 移動販売事業の運営内容

ここでは運営内容をいくつか紹介いたします。私たちは商材をクレープとし、店舗やイベントで出店いたしました。また、地域を八王子、町田に設定し、多摩地区、キッチンカー業界の盛り上げを担いました。

4-1. 店舗出店とイベント出店

出店方法は主に店舗出店とイベント出店の2つです。店舗出店は八王子市内の園芸店で約4カ月間、週に1回出店しまし



た。店舗出店ではドリンクも提供することで売り上げの向上を目指すとともに、園芸店にあった雰囲気づくりを目指すことで、園芸店との調和をとり相互的な広告効果を求めました。

また、イベント出店では地域の祭りに招待していただいたり、キッチンカーイベントを自ら開催したりしました。地域の祭りで主に小中学生をターゲットにメニューをチョコバナナやキャラメルなどスイーツ系を主に取り入れた。その結果、店舗販売より2~3倍の売り上げを達成することに成功した。

4-2. イベント開催

次に私たちが主催したキッチンカーイベントについてご説明します。

キッチンカーイベントは2回、町田市の駅近くの公園で行いました。キッチンカーの

招集は主にSNSを用いて行いました。専用のアカウントで他キッチンカーを運営している方にアポイントを取ることで、イベントに興味を持ってもらい出店していただきました。また、イベントの周知を近隣住民宅に広告チラシを配ること、SNSの



リール機能を用いることで行いました。その結果、広告を見たと言って来店していただくことができました。

4-3. まとめ

以上から店舗出店とイベント出店の違いは、客層・ターゲットの違い、それによるメニューの変更、価格設定が挙げられます。店舗出店では近くに椅子を置くことで買い物時間の休息を目的とし、イベント出店ではそのイベント自体を楽しんでいただき、イベントを盛り上げることを目的としました。店舗出店のメリットは様々な年代の方に商品を楽しんでいただき、お話をすることでお客様の生活の一部に溶け込み、笑顔をお届けされることだと考えます。それに対して、イベント出店のメリットは子供たちに商品をお届けすることでイベントの楽しさを知ってもらうこと、短い時間で高い売り上げを見込むことが出来ることだと考えます。以上から、出店時に目的にあった出店方法を選択することで学業との両立を図るだけでなく、売り上げの向上を図ることに成功しました。

5. マネタイズについて

マネタイズ報告について、価格設定は利益の最大化を目指して行いました。クレープの原価率は値上げなどもありましたが約 30%を目安に 1 つ¥300~¥550 と設定いたしました。また、初期費用の回収をし、利益を出すために 1 回の出店につき¥30,000 の売り上げ目標を設定しました。しかし、天候などの条件により毎回目標達成することは難しく、その際には次回より多くの売り上げを目指して宣伝を増やすといった工夫を行った。

その結果、総売り上げが¥700,00 を達成し、初期費用の回収、利益を生み出すことが出来た。

6. 今後の活動内容について

今後は不定期とはなるがイベント出店を主に活動をお行いたいと考えています。場所は八王子・町田エリアを起点に、より多くの人にクレープの楽しさや移動販売についての興味を持っていただけるような活動を行いたいです。さらに、移動販売に興味がある学生に向けてのアドバイスなども行っていきたいと考えます。

7. おわりに

興味から始まった計画でしたが、初期の準備段階から運営までを行い、利益の創出までを行うことができ、チャレンジ精神や行動力、経営戦略的な思考を養うことが出来ました。経営の難しさや責任という厳しさを学ぶとともに、今後もチャレンジすることを忘れず、自己成長に向けて邁進していきたいと考えます。

最後になりましたが、移動販売事業というアクティブスチューデント奨学金において前例のない計画にご理解いただき、国際経営学部の教授方や職員の皆様をはじめ、保護者、関係者の方々に心より感謝申し上げます。