

学生プランシート

団体名	お弁当促進隊
所属学校 <small>※複数校にまたがる場合は 代表者の所属する学校</small>	金沢工業大学

1 提案プランのタイトル・概要

タイトル	自分で作るお弁当キット
プランの概要	<p>今回提案するビジネスは子供が自分でお弁当を詰めることができるお弁当キットです。中には栄養バランスの考えられた鮮やかな色合いの料理が一食分入っており、それを子どもが自分でお弁当箱に配置します。配置する際に好きなように入れることはもちろん、中に入っている指令カードをクリアしながらゲーム感覚で配置することもできます。自分で好きなように配置することで食べ物に興味を持ち食べてくれるのではないかと考えました。もちろん、入っている料理は子供が苦手なピーマンやグリーンピースなどをそのまま入れるのではなく細かくしたり食べやすい味付けにしたりするなど、子どもが食べやすい工夫がされています。またこの商品の利点は子供に食べ物を食べさせるだけでなく、保護者の負担を減少させることができます。お弁当を作る際保護者は栄養バランスや見た目などを考えて作っていますが、この商品であれば栄養バランスは最初から整えられており見た目も子供が自分でやっているのに気にする必要もありません。また料理を作る時間も短縮できるのでその分休憩の時間に回したり子どもとの時間に回したりすることができます。</p>

2 プランを思いついたきっかけ・背景

毎日大学に通い、昼ご飯を自分でなんとかするようになってからお弁当を作ることの大変さやだるさを理解することができるようになったことからお弁当を簡単に作れるサービスを作成してみたいと考えたから。

3 プランの目的・ねらい

弁当を作る余裕がない方や保育園、学校など教育機関に提供することで、弁当や昼食を作る多くの人の負担を軽減させる

4 企業の特徴の活用方法

子どもへの好き嫌いによる健康被害の心配や時間の有効活用、子供の食べ物への興味を引き出す食育としての役割と海外にあるランチャブルのように子供が楽しんで食事できること

5 プランの対象や顧客（＝商品・サービスを販売する場合のターゲット）

このビジネスのターゲットになる顧客は子どもの食べ物の好き嫌いに悩んでいる保護者はもちろん、お弁当を作るのが苦手な人、お弁当を作る時間がない人を考えています。また個人だけでなく保育園、幼稚園、学校などでも食育の一環として使用できるのではないかと考えています。

6 プランの実現化に向けて

必要な経営資源 (ヒト、モノ、 技術・ノウハ ウ)	食品衛生士
実現に向けて 考えられる課題 (ハードル(障 害)やリスク)と 対処方法	どのようにプロモーションを行うかその他競合にどのように勝つか
情報発信の方法	Twitter、Instagramなどの各種 SNS で広告、公式アカウントによる発信
スケジュール、 今後の発展性	日本国内のお弁当市場は年間約 10 兆円以上の規模であり、現在市場規模も伸びていることから売上高の成長率を 10%とし一年目で、売り上げ 550 万円、2 年目で、605 万円、3 年目で、665 万円、4 年目で、732 万円、5 年目で、805 万円とした。

7 調査、ヒアリング結果

--