学生プランシート

団体名	
所属学校 ※複数校にまたがる場合は 代表者の所属する学校	金沢工業大学

1 提案プランのタイトル・概要

タイトル	L.B.café(ローカル.バイツ.カフェ)
プランの概要	地産地消を解決するために海外などの輸入品を一切使わず、その地域で取れたもののみを使うカフェを展開する。プラン名の通り、地元産の食材を使うという意味でローカル、手軽に楽しめる料理や軽食を意味するバイツというコンセプトにする。また、カフェを楽しんでもらうだけではなく農産物を素材そのまま売ったり、宅配できるようにする。さらに、農業や料理の体験もできるようにしてより農業の楽しさなどを知ってもらう機会になるようにする。観光客や地域住民が農作業や収穫体験を通じて農業の魅力や農産物の価値を学べることで過疎化地域の活性化にもなるし、近年すごい速さで進んでいる農家不足の解消にもつながる。地域に関心のなかった人にとっては地域を含め様々な人とのコミュニティーの場にもなるため需要が高いビジネスであると言える。

3	プランの目的・ねらい
	≪記入のポイント≫
	・このプランで実現したい想いや夢は SDGsの目標の貧困をなくそうなどに関係あるフードロスや過疎地域の活性化を目指す。
ļ	
4	企業の特性の活用方法
	≪記入のポイント≫ ・企業の特徴や、長所を考え、この企業だからこそできること、又は、この企業が抱える課題を解決する方法 地域密着型のため立ち入りやすく、関わりやすいのが特徴である。また、地域の特産物を主に使うので地産地消やコミュニティの活性化が見込め、過疎を解消する。
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)
	≪顧客について記入のポイント≫・ターゲットはできる限り絞り込み、具体的なイメージ(年代、性別、地域など)が持てるように
	・考えた商品・サービスの内容に合ったターゲットか (可能であれば、想定するターゲットの市場規模も計算してみましょう。)
	健康志向や環境に配慮した消費者や地元の農産物や有機食材を使用した料理を求め、地元の食文化や持続可能な食生活に関心がある人、観光客や地域のコミュニティーメンバーが主な顧客になる。特に、違う土地や国から来た観光客にとってはこのカフェの商品はどれも魅力的に感じ面白いと興味を持ってもらえると思う。また、その地域に住んでいる若者にとっては新たなデートなどのスポットにもなりデートのマンネリ化を解消する場所になると考える。

地産地消やフードロスといった日本を含めた世界の問題に地域ぐるみで解決しようと思ったのがきっか

け。それによって地域活性化やコミュニティの活性化が図られ都市集中と悪循環が減少されると考えた。

2 プランを思いついたきっかけ・背景

・思いついたきっかけ、企業または金沢市としての課題、問題意識など

≪記入のポイント≫

6 プランの実現化に向けて

フランの美現化	
必要な経営資源 (ヒト、モノ、 技術・ノウハ ウ)	《記入のポイント》 ・プランを実現化するためには、どのようなヒト、モノ、技術・ノウハウが必要か ・具体的に企業からどのような協力が必要か 料理人・調理スタッフ、農業体験や料理教室を担当するスタッフ、接客スタッフ 調理設備、店舗設備 地元産食材の調達ネットワーク、農業体験や料理教室の企画・運営、料理開発
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	《記入のポイント》 ・実現するための課題(ハードル(障害)やリスク)はないか(それらに対処する方法は、自分たちの力を伸ばして解決する方法でも良いですし、他の人の力を利用する方法でもかまいません。) 同様のコンセプトを持つ他の飲食店との競争が激化する可能性がある 独自の価値提案: 地域の文化や伝統を反映したメニューやサービスを提供し、差別化を図る。 顧客満足度の向上: 高品質なサービスと食材の提供を維持し、顧客のロイヤルティを確保する。
情報発信の方法	《記入のポイント》 ・実現化する場合には、どのような広報活動を実施するかインスタグラムのアカウントで主に SNS での広告で広げる
スケジュール、 今後の発展性	 ≪記入のポイント≫ ・実現化するためのスケジュールやプラン実施後のビジョンはあるか(何月何日に何するなどでもかまいません。) 夏休みの長期休暇の際お盆などの込み合う時期を狙ってまずは足を運んでもらうようにする。並行して、一目でインパクトを出すようなインスタグラムを自分たちで作る。

7 調査、ヒアリング結果

≪記入のポイント≫ ・実施した場合のみ記入			