

根津・千駄木下町まつり 出店事業の企画実施報告書

—「屋台」は観光学の宝庫—

平成 24 年 1 月

東洋大学国際地域学部国際観光学科

東海林ゼミ 5 期生

目次

はじめに

1. 活動経過	4
2. 配置及びレイアウト	7
(1)店舗の位置	
(2)店舗内レイアウト	
3. ディスプレイ・サイン類	10
(1)店舗関係	
(2)誘導サイン(キャンパスにおける実演会のみ)	
(3)ユニフォーム	
(4)ミニガイド	
4. 需要予測調査	24
(1)事前アンケート調査	
(2)事前アンケートの評価	
5. 販売計画及び結果	28
(1)キャンパスにおける実演会	
(2)根津・千駄木下町まつり	
6. 機材・材料類	45
(1)必要な機材・材料類	
(2)材料類の発注及び個数	
(3)機材の設置及び撤収作業	
7. レシピ類	53
(1)たい焼き	
(2)たこ焼き	
8. 人員配置	63

9. 収支・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・	6 6
(1)キャンパスにおける実演会	
(2)根津・千駄木下町まつり	
10. 実施スケジュール・・・・・・・・・・・・・・・・	7 5
(1)キャンパスにおける実演会	
(2)根津・千駄木下町まつり	
11. 各種のマニュアル類・・・・・・・・・・・・・・・・	7 8
(1)店舗マニュアル	
(2)予約が入った場合の対応マニュアル	
(3)たい焼きのマニュアル	
(4)たこ焼きのマニュアル	
(5)その他	
12. 出店事業に関する東洋大学のホームページ・・・・・・・・	8 5
13. 出店事業を終えて（ゼミ生のつぶやき集）・・・・・・・・	8 7

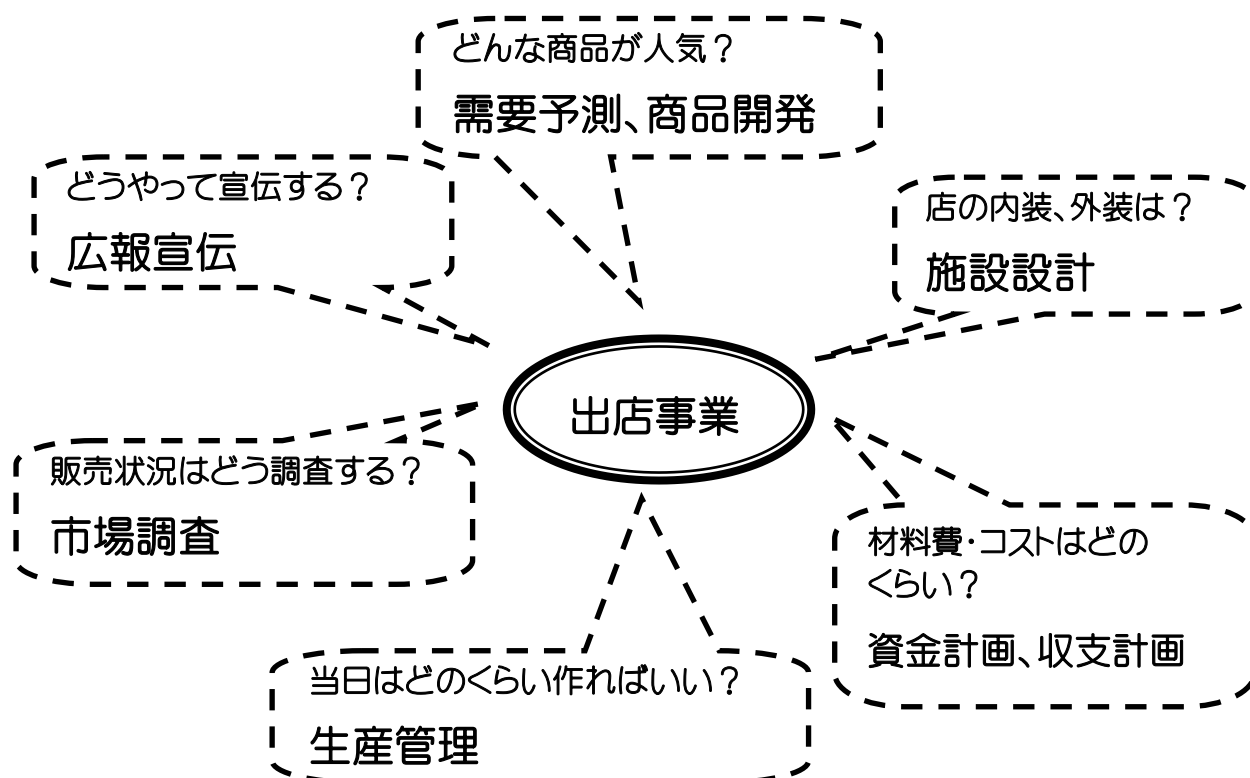
編集後記

はじめに

私たち東海林ゼミは、OJT による体験学習の一環として、出店事業・ガイドブックや HP の作成事業・利用実態調査事業を通じて実践的な観光学を学んでいる。おまつりに参加した理由は、これだけではない。東洋大学と地域との結びつきが今まであまりなかったため、私たちの出店事業などを通して地域と大学の「絆」をつくることに少しでも貢献できたらという思いも強かったものである。このような動きが、地域の方々とともに地域振興を目指していくことに繋がることを願っている。

出店事業をたかがたい焼きやたこ焼きなどとあなどってはいけない。出店事業を通じて学べる関連事項はたくさんある。例えば、商品を販売するにもどの商品が人気でどのくらい需要があるのかを調査する必要がある。そしてその商品にかかるコストはどのくらいで、利益を出すにはどうすればいいかなどの収支計画を立てる。また、商品を売るためには広報宣伝による周知もしなければならず、効率的・効率的に宣伝するにはどんな方法を取るべきかをじっくりと考える必要がある。広報宣伝の仕方次第では、売れ行きががらりと変わってしまうことがあるからである。その他にも店舗の外観も顧客獲得には重要な要素であり、店舗内の作業動線の確保も重要事項である。

このように様々な側面から出店事業を見てみると、大学の教室で学んできた観光学の理論との関連事項がたくさんあることに気付かされる。出店事業を行うことによって、私たちは様々な関連事項を本当の意味で学ぶことができたと言える。



3 図：出店事業の観光額の理論との関連事項

活動経過

4 月

- ・ ゼミ結成会
- ・ ガイド作業・出店事業・利用者調査の講義(19 日)
- ・ グループ分け（調査・会計・総務・広報宣伝）(19 日)
- ・ 根津・千駄木地区観光支援事業の企画検討作業(19 日～)
- ・ 地図等の課題説明、「編集・校正」の講義(26 日)
- ・ ゼミ合宿(根津・千駄木下町観光支援事業の企画案の発表)(28・29 日)

5 月

- ・ 出店事業の企画手順の説明(10 日)
- ・ 地図の講義(10 日)
- ・ ミニガイド&利用実態調査事業の具体化作業開始(広報・調査)
- ・ 工程・生産管理計画の講義(17 日)
- ・ たい焼きの実施、評価 1 回目(17 日)
- ・ 工程管理計画等の講義・配置計画の課題説明(24 日)
- ・ たこ焼きの実施、評価 1 回目(24 日)
- ・ 各種グループの進捗状況の発表(31 日)

6 月

- ・ おまつり実行委員会(初旬・下旬)
- ・ 配置計画の講義・店舗の仮設演習(7 日)
- ・ つなぎ作成開始(7 日～・広報)
- ・ 4 年生による実演会のデモ(7 日)
- ・ 各グループの進捗状況の発表(14 日)
- ・ 広報宣伝計画等の課題説明(21 日)
- ・ たい焼き&たこ焼きの実施、評価 2 回目(21 日・総務・会計)
- ・ 利用調査中間発表(28 日・調査)
- ・ 収支計画等の課題説明&講義(28 日)
- ・ たい焼き&たこ焼きの実施、評価 3 回目(28 日・総務・会計)
- ・ 実演会需要予測調査(調査)
- ・ 看板・サイン類の作成(広報)

7 月

- ・ 各グループの進捗状況の発表(5 日)

- ・ キャンパス実演会準備・各種プロジェクトの準備(5 日)
- ・ つなぎ染色開始(5 日～・広報)
- ・ 第 1 回実演会・前日の夕方からの材料等の仕込み作業 (12 日)
- ・ 評価アンケートの実施(5 日・調査)
- ・ 機材・材料の調達(5 日・総務・会計)
- ・ 看板・サイン類の設置(5 日・広報)
- ・ 実演会のレビュー・エクセルでの資材管理(19 日)
- ・ 各グループの諸準備(19 日・26 日)
- ・ ゼミ合宿 (26 日・27 日・八王子セミナーハウス)
- ・ 地域活動センターでのオリエンテーション
- ・ 根津・千駄木地域ロケハン

8 月

- ・ 各グループ作業
- ・ たい焼き、たこ焼き練習会
- ・ ゼミ合宿 (北海道阿寒湖畔)

9 月

- ・ おまつり実行委員会(下旬)
- ・ 各グループ作業
- ・ たい焼き、たこ焼き練習会
- ・ 実演会の準備(27 日・28 日)
- ・ ミニガイド完成・配布計画の開始(広報)
- ・ 看板・サイン類の作成(広報)

10 月

- ・ おまつり実行委員会(初旬)
- ・ 各グループ作業
- ・ 第 2 回実演会・前日の夕方からの材料等の仕込み作業 (5 日)
- ・ 評価アンケートの実施(調査)
- ・ 機材・材料類の準備(総務・会計)
- ・ 看板・サイン類の設置(広報)
- ・ おまつりの準備(11 日・12 日)
- ・ 根津・千駄木下町まつり・前日からの材料等の仕込み作業 (15 日・16 日)
- ・ 利用実態調査(調査)
- ・ 機材・材料類の準備(総務・会計)

- ・ ミニガイドの配布・サイン類の設置(広報)
- ・ おまつりのレビュー、レポートの課題説明、利用実態調査の集計・分析の講義(18 日)
- ・ 根津・千駄木下町まつり報告書作成開始(調査)

11 月

- ・ ゼミ説明会(広報)
- ・ 出店事業の企画実施報告書作成開始(広報)
- ・ 根津・千駄木下地区の観光支援事業の結果発表会(調査)

12 月

- ・ おまつり実行委員会

2 月

- ・ おまつり実行委員会

2. 配置及びレイアウト

店舗の位置に関して、店舗の規模と人の行き来が多く目に着きやすい場所を考慮した結果、B棟とC棟の間に設置することにした。この場所は、棟間を移動する学生が多いため、目に着きやすく、校内でも唯一スペースが確保できる場所だったからである。また、同じB棟とC棟の間に喫煙所があるため、西側に設置することになった。

(1) 店舗の位置

① 学内予行演習 1回目

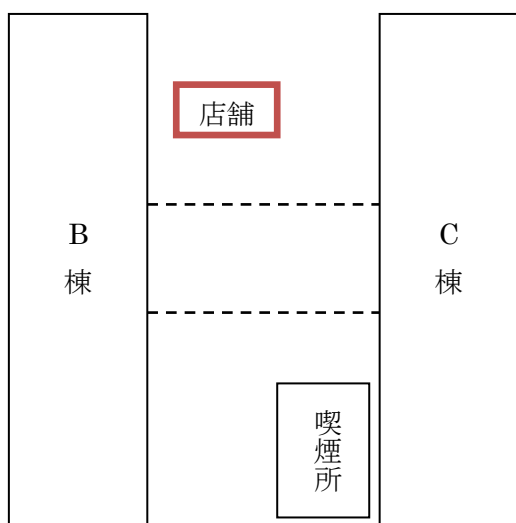
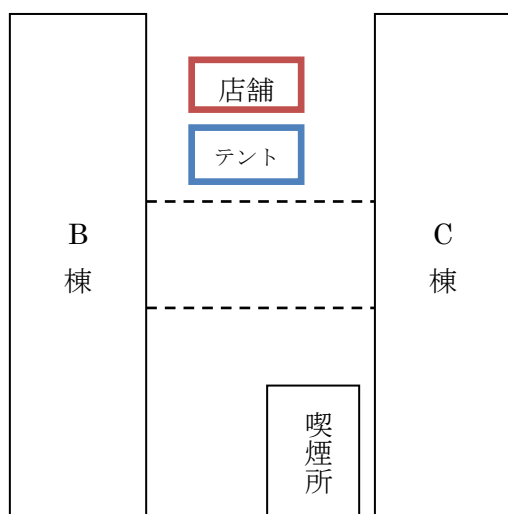


写真 1.2 : 7 月 12 日の様子

B棟とC棟をつなぐ、通路間に店舗を設置した。やや中庭寄りにすることで列をわかりやすくすることと、圧迫感をなくし利用しやすい雰囲気作りを図った。

② 学内予行演習 2回目

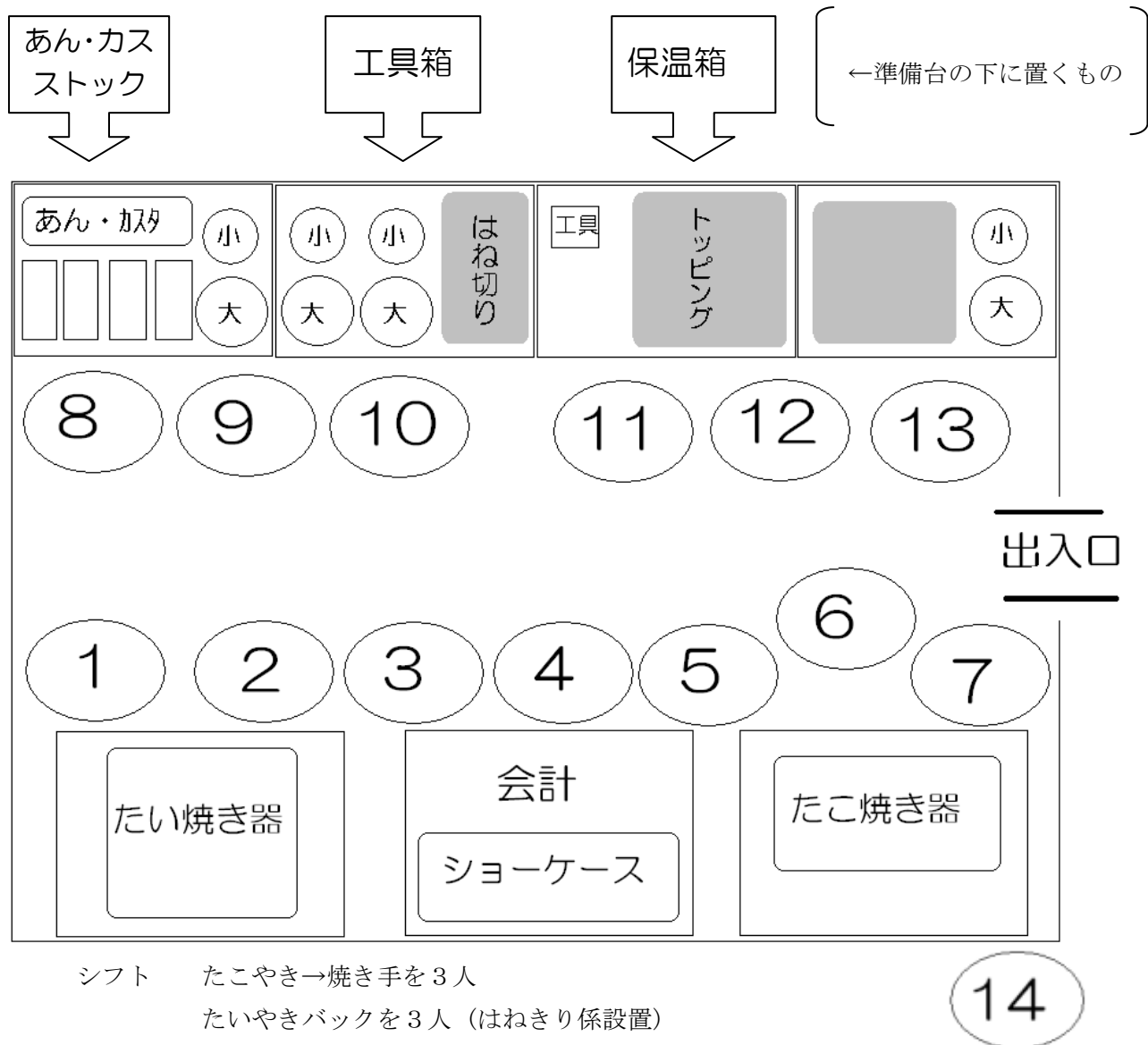


※1回目との変更点は、雨だったため雨よけのテントを設置した。しかし、店舗とテント間のわずかな隙間から、雨水が漏れてしまった。雨対策もしっかり行う必要がある。



写真 3 : 10 月 7 日の様子 テントで雨よけ対策

(2) 店舗レイアウト



シフト たこやき→焼き手を 3 人
 たいやきバックを 3 人 (はねきり係設置)
 たこやきバックを、トッピング 2 人と補助 1 人
 (保温箱での商品の管理等) に分担
 会計を 2 人へ (会計と商品受け渡し)
 誘導係設置

レイアウト あんこ・カスタードのストックはテーブルの下に配置。
 あんこカスタードのすぐ使えるのものを置くボックス配置
 工具箱⇒準備台の下に配置。
 保温箱⇒準備台の下に配置。
 たい焼きパッキングは主に会計が担当する
 (商品ストックは主にショーケース) ※

- ①② 焼き手…あんさしは自分でとる
- ③④ 会計…会計、商品用意ひとりずつ⇒兼生産状況管理・指示！
- ⑤⑥⑦ 焼き手
- ⑧⑨⑩ たい焼きバック…あん・カス準備、はね処理・たい焼き引きあげ..
- ⑪⑫⑬ たこ焼きバック…トッピング、補助(保温箱での商品管理等)…
- ⑭ 誘導係



写真4：ピーク時店内



写真5：注文後の商品待ちの学生



写真6：ピーク時行列



写真7：B棟へ続く行列と誘導係り
(誘導係りはピーク時店舗前にも必要)

3. ディスプレイ・サイン類

店舗にディスプレイやサイン類を設置することで、宣伝効果・商品イメージの向上をはかることができる。上下にサイン類を設置したのは、遠くからでも商品を選択できるようにするためである。また、キャッチフレーズにより注目を集め商品をより売れやすくする効果もある。

(1) 店舗関係

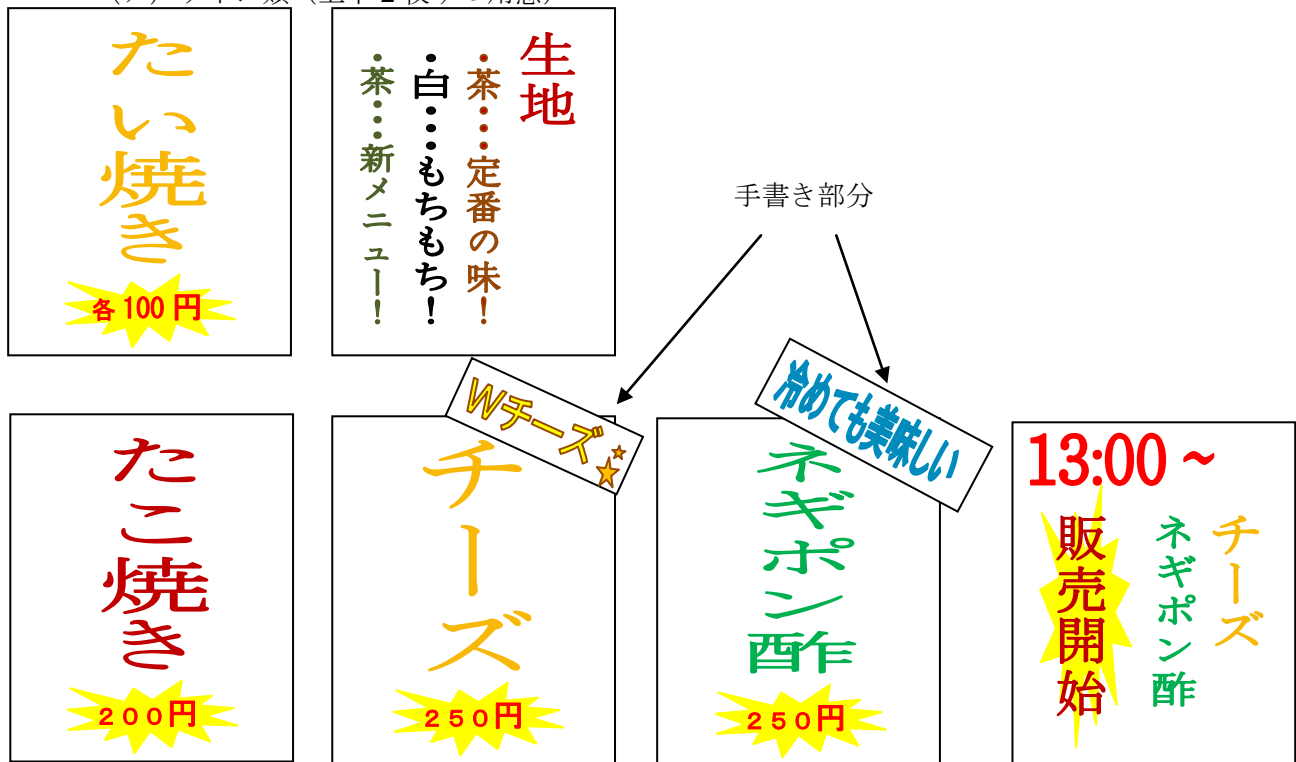
① キャンパスにおける実演会

ア、日時 第1回目 平成23年7月5日 10時～15時

第2回目 平成23年10月5日 10時～15時

イ、準備するもの

(ア) サイン類 (上下2枚ずつ用意)



(イ) メニュー表

- ・ショーケースの上に立掛けのメニュー表を用意した。
- ・写真をつけることで商品イメージをしやすくする工夫をした。



(ウ) 前垂れ

・白布

(エ) 横断幕・のぼり

「たい焼き」「たこ焼き」

ウ、作成にあたっては、次の点に留意した

- ・上下にメニュー表をつけることで混雑時でも見えるようにする
- ・下町らしさ、和風を演出するためにフォントは勘亭流を使用
- ・価格表示を強調するため色は赤にし、下地に黄色を使用
- ・キャッチフレーズをつけることにより、印象を強くする
- ・ワードの文字と手書きの文字を組み合わせることで柔らかな印象にする

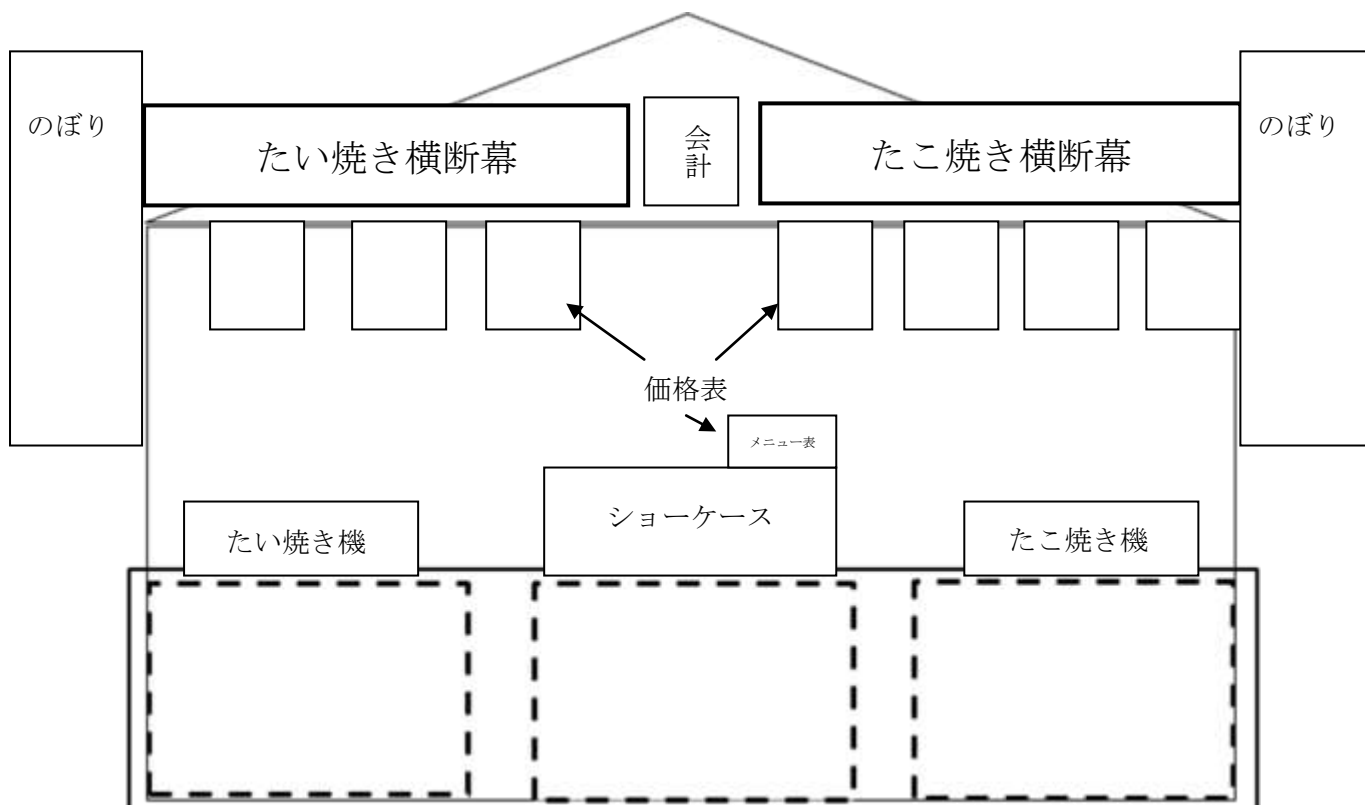




写真 8：サイン類の配置箇所



写真 9：遠くからでも見えるように



写真 10：雨の日は柱に掛けて配置



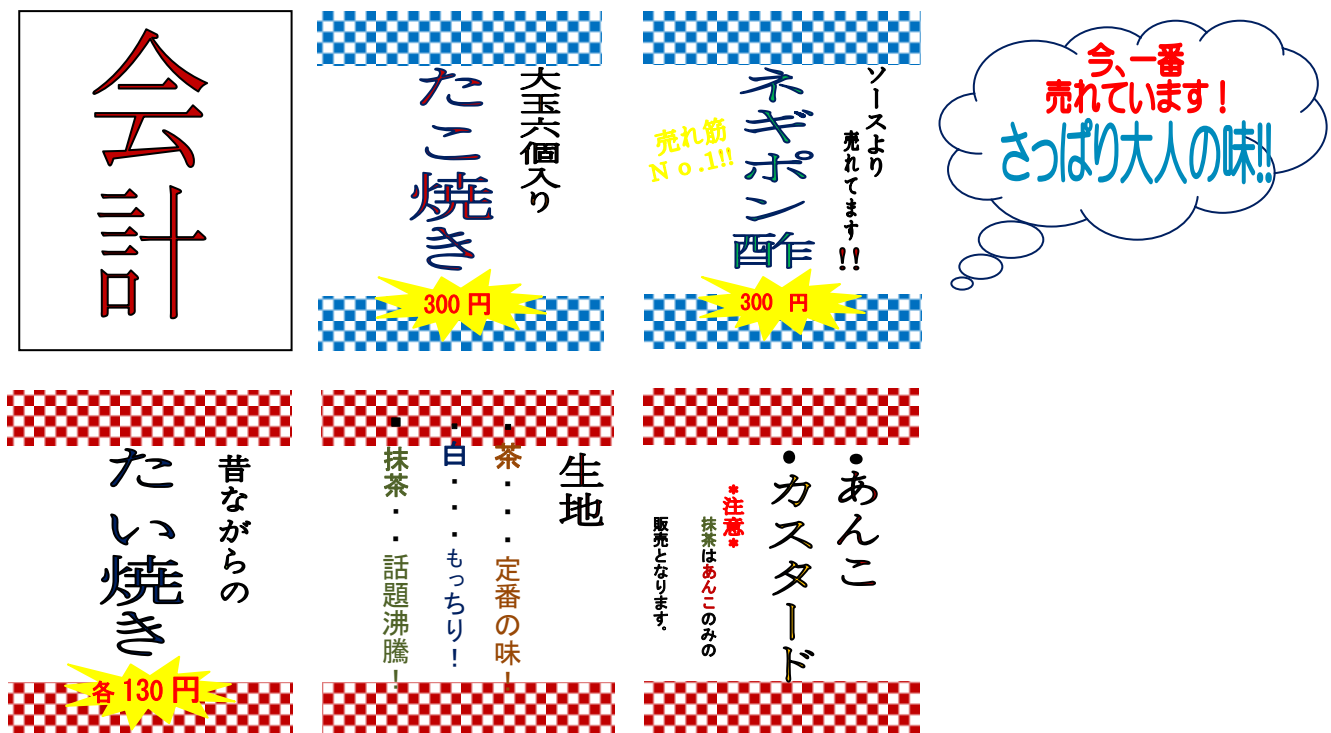
写真 11：見やすく、キャッチフレーズも忘れずに

②根津・千駄木下町まつり

ア、日時 平成23年10月15及び16日 10時～16時

イ、準備したもの

(ア)サイン類 (上下2枚ずつ用意)



(イ) メニュー表

実演会と同じものを使用

(ウ)前垂れ

・白布

(エ)横断幕・のぼり

「たい焼き」「たこ焼き」「東洋大学」

ウ、作成にあたっては、次の点に留意した

- ・お祭り(下町)の雰囲気に合うような、模様を取り入れること(一抔模様)
- ・新メニュー(抹茶たい焼き・ねぎポン酢たこ焼き)を買いやすくするために、キャッチフレーズをインパクトのあるものにした。(例: 人気 No1!!・今売れてます! TV で話題!)
- ・文字の大きさ・フォント(江戸勘亭流)・配置場所(遠くからも見えるように上下に同じサイン類)に気を付け、見やすいサイン類にした
- ・会計台にメニュー表の掲示
- ・写真を用いて、商品をイメージしやすくする。特に、抹茶たい焼き・ねぎポン酢たこ焼き等馴染みの薄い物は写真でイメージしやすくする必要がある。

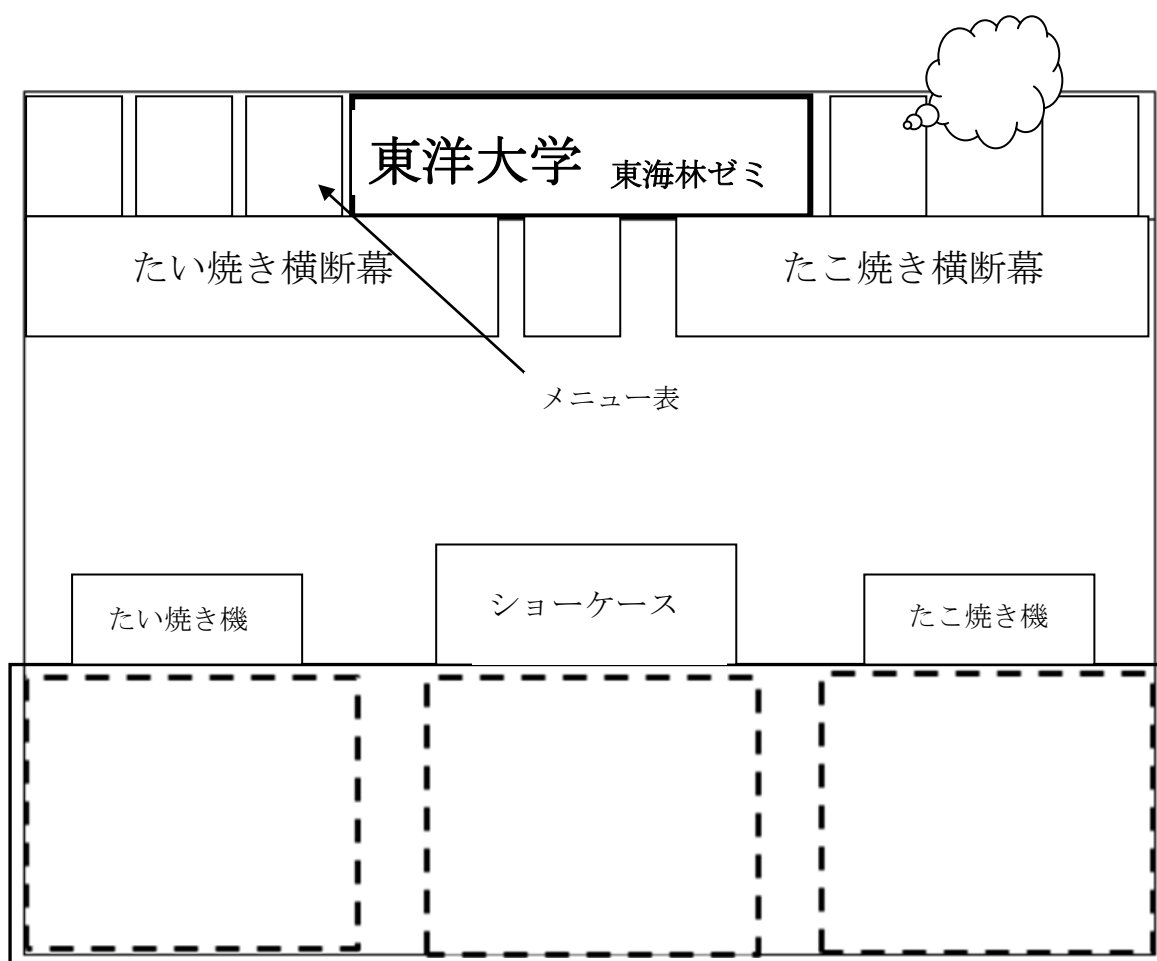




写真 12：本番、サイン類配置位置



写真 13：キャッチフレーズ



写真 14：他店舗の様子

(2) キャンパス内における誘導サイン

7月12日及び10月5日に実施した、たいやき・たこやき実演会において宣伝用の看板・ポスターを作成した。店舗の配置場所が校内に入らないとわからない場所にあるので、校門から店舗まで誘導するためである。

① 日程

第1回実演会(7月12日)

6月下旬……作成開始

7月7日……設置、カウントダウン開始

7月12日……カウントダウン

第2回実演会(10月5日)

10月3日……設置

(※始業日程の関係でカウントダウンは実施せず。)

② 設置場所

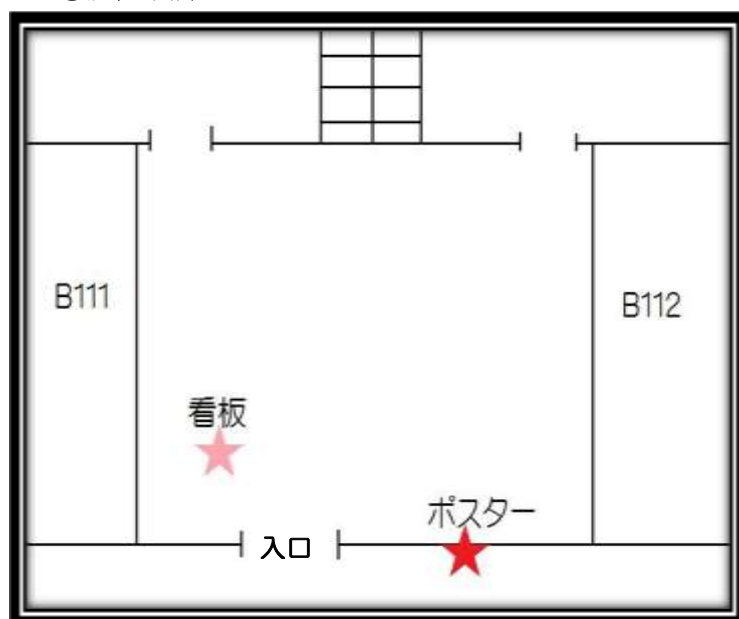


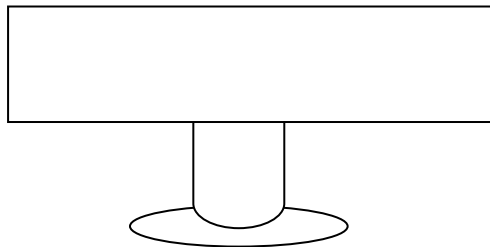
写真 15 : 案内看板の様子

ポスター 看板共にB棟に設置した。ポスターは入口手前に貼り付け、看板は入口を入ってすぐ左手に置いた。学生・職員を含め、第2キャンパスを利用する者であれば、ほとんどの人がB棟を通るため、看板が目に入ると考えた。

③作成したサイン類

(ア)標識パネル

表示面 910×450 高さ 60 A3 が横に 3 枚



(イ)デザイン

ポスターは当日の掲載だったため、日時、場所、商品、原価で提供することなどの基本情報を載せた。さらに実演会の目的を加えて、ゼミの活動であることを伝えた。(図 1)

看板はポスターに載せた基本情報は少なく、代わりに新商品である抹茶たいやき、ネギポン酢・チーズ(第 1 回実演会のみ)たこ焼きの宣伝を大きく記載した。(図 2)



図 1

(ウ) キャッチフレーズ

抹茶たい焼き：

「テレビ・雑誌で話題！ほどよい苦みと甘さ」

テレビ等の情報に敏感な学生がターゲットなので、抹茶たい焼き自体に浸透性がないため、「流行」の抹茶味ということを押し出し、興味を持ってもらうことを目的とした。

ネギポン酢・チーズたこ焼き：

「13：30 から各 30 個限定！」

購買者に必要な情報として、時間・個数を伝達。限定という言葉に弱いと考え、限定の文字を大きく表示した。

(エ) カウントダウン



写真 16：カウントダウンの様子



写真 17：看板の記載内容

実演会 5 日前から、カウントダウンを実施した。ねらいは購買者の興味を引き看板を見てもらうことと、実演会に向けてのわくわく感を上げるためである。

(オ) 表記方法

看板に文字を書く際に以下の手法を使った。

- ①ポスターカラー → 親しみやすさ
- ②パソコン印刷 → 見やすさ
- ③カッティングシート → 目立ちにくい、目に入るように

①はキャッチフレーズや実演会名など、購買対象者に伝えたいことに用いた。また手書きであるため、きっちりとしているパソコン文字に対して、あたたかみがあり、親しみやすさを演出することができた。②は商品名に、③は実演会開催の目的の記載に使用した。すべてをポスターカラーで表現するのではなく、表現方法を変えることで、見やすくメリハリをつけることができたと考えられる。

(3)ユニフォーム (つなぎ)

出店事業を行うにあたり、お店のユニフォームとしてつなぎを着用した。つなぎにより「東洋大学」「東海林ゼミ」の宣伝効果があると考えた。また、つなぎを着用することで、ゼミ生が店員の一人として責任感を持つことができる効果もあるからである。

下町のおまつりに馴染む色合いや、ステンシル・アイロンシートを用いて親しみやすいつなぎの作成を行った。

①つなぎ

インターネット「WWJ-NET」で購入

価格：1枚 1780円

サイズ：男子 3L 女子 M

手ぬぐい：100円ショップで購入

②コンセプト

「東洋大学・下町らしさ」

学外では「東洋大学」の学生として見られるので、大学を代表し地域のおまつりに参加している、ということを意識した。東海林ゼミの生徒として見られるのは学内と考えられるからである。

また、下町情緒あふれるおまつりなので、それに溶け込むようなデザイン・色等を考慮した。たこ焼き・たい焼きだけでなく、多くのお店が出店するので、自店舗だけの装飾やユニフォームではなく、おまつり全体との調和を意識した。

③デザイン

表
胸ポケット上部にムーミン
ムーミンの上に名前
左ポケット下に千社札
右足ポケット下「TOYO UNIV.」

太ももの部分が一番目立つと考え「TOYO UNIV.」をデザインし大学らしさをアピールした。

裏
右足ポケット下「TOYO UNIV.」
「SHOJI SEMI」
「5」
「TOYO UNIV.」
花札シール

背中には「SHOJI SEMI」をデザインし、後ろからは東洋大学の東海林ゼミをいうことをアピールした。また、千社札と花札のシールを貼り「下町らしさ」を出した。



写真 18 : つなぎ表面



写真 19 : つなぎ裏面



写真 20 : 裏面の拡大



写真 21 : ムーミンと名前



写真 22 : 千社札



写真 23 : 花札

④使用したソフト

- ・ Illustrator
- ・ Robomaster (カッティング用ソフト)

Illustrator はステンシルの型をデザインするためのソフトである。

Robomaster は Illustrator でデザインした型をカッティングするためのソフトである。

⑤作り方

「ステンシル」

材料
インク
筆
型紙
アイロン
ドライヤー
当て紙



写真 24 : ステンシルの様子

手順

- ① アイロン (スチーム) でしわを伸ばす
- ② 型紙を貼る→型紙上から再度アイロン (スチームなし)
- ③ ステンシル (筆を立ててトントンするように)
- ④ 時間短縮でドライヤー
- ⑤ すべて乾いたら型紙を取り、当て紙をして再度アイロン (スチームなし・押し当てるように)

「アイロンシート」

材料

材料
アイロンシート
当て紙
アイロン



写真 25 : アイロンシートのムーミン

手順

- ① アイロン (スチーム) でしわを伸ばす
- ② アイロンシートを置く
- ③ アイロンシート上に当て紙をし、アイロンをかける (スチームなし、圧力をかけるように)
- ④ ある程度くっついたら、透明なシートをはがし、最後に当て紙上からアイロン (スチームなし)

※アイロンのあてすぎ、当て紙なしはアイロンシートが溶けるので注意すること

※洗濯等ではがれてきたら、当て紙+アイロンで再度つけることができる

(4)ミニガイド

ガイドを作成することにより、根津・千駄木下町まつりにおいて、おまつりをわかりやすく案内する効果がある。

①コンセプト

根津・千駄木地域には下町情緒あふれる風景が多く残っている。また、毎年サブ会場への集客が課題となっていることから、ガイドで地域の魅力を伝え、まち歩きを楽しみながらサブ会場へ足を運んでもらいたい、とう考えのもとに作成を行った。

そして「文豪の街」「出会いの街」「伝統の街」の3つのキーワードを決定した。

②作る過程

- ・ガイドの割り付け。何を伝えたいのかを明確にし、地図や地域の歴史、特徴など、ガイドに盛り込むべき内容を考える。
- ・ロケハン。実際に地域を歩き、肌でまちの雰囲気を感じ取る。ガイドを持って歩く人の立場に立つことで客観的な見方ができ、わかりやすいガイドの作成ができる。また、ガイドに盛り込む写真等もこの際撮る。写真を入れることで、下町のイメージの向上を図れる。
- ・仮ガイドの作成。盛り込むべき内容が確定したら、実際に形にしてみる。そこから、また訂正箇所等を発見し、改善していく。この作業を幾度か繰り返し、ガイドを完成させていく。
- ・印刷・配置計画。ガイドが完成したら、おまつり用に何部必要か、また、ガイドの配置場所をあらかじめ決定しておく。



・作成途中のミニガイド

余白、行間、全体のバランス等を検討しながら、作成を進めていく。

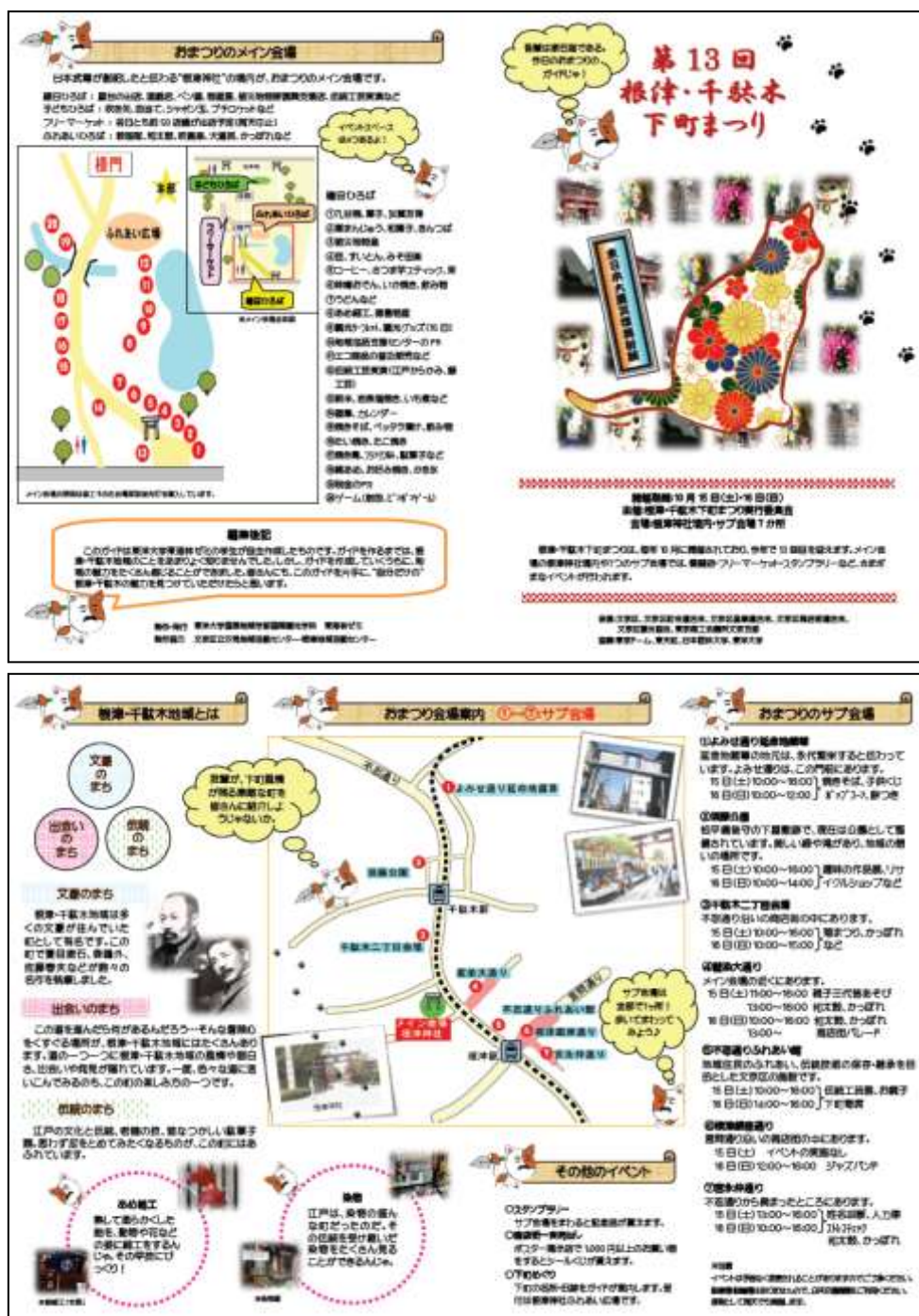
③配置場所・日時

自治体でもパンフレット・ポスターを作成しており、駅や商店街、その他公共施設などに掲示してあったため、おまつりの宣伝はそれでされているものと考えた。このため、このミニガイドはおまつり「当日用」として配置をした。

配置場所：根津神社（入り口3か所）

日時：平成23年 10月15日、16日

④完成したミニガイド（実際はA4サイズ）



4. 需要予測調査

出店事業を行うにあたり、どのような需要があるのか、販売商品の種類や個数の検討を行うため、需要予測調査を行った。今年は新メニューを出すことになったので、新商品に対する関心がどれだけ高いのか、確認する目的もある。

(1) 実演会事前アンケート

第2キャンパスの学生を対象とし事前調査を行った。事前アンケートは以下の通りである。

私たち東海林ゼミでは、ゼミ活動の一環として地域活性化の方策等を学び、地域に貢献するために10月に行われる根津千駄木下町祭りにおいて、①ミニガイドの出版 ②利用実態調査・報告書のとりまとめ、そして③“たい焼き・たこ焼き出店事業”を行います。その出店事業の実演会を大学敷地内で7月12日・10月5日に行います。そのため、事前調査にご協力をお願いいたします。

以下の質問において、当てはまるものに○を付けてください。

学年 < 1 2 3 4 年 ・ 教職員 >

性別 < 男 女 >

<たい焼き>

(1) あなたはたい焼きを買うつもりですか？

(参考：昨年は茶たい焼き1つを100円で販売)

はい いいえ

(2) (1) ではいと答えた方に質問です。

下記のものが販売されていたら、どの商品を買いますか？

茶たい焼き（あんこ入り）		抹茶の茶たい焼き（あんこ入り）	
茶たい焼き（カスタード入り）		抹茶の茶たい焼き（カスタード入り）	
白たい焼き（あんこ入り）		抹茶の白たい焼き（あんこ入り）	
白たい焼き（カスタード入り）		抹茶の白たい焼き（カスタード入り）	

注：たい焼きの種類によって価格が多少前後する可能性があります。

また、複数解答可能ですが、当日買うであろうもののみ印をつけてください

<たこ焼き>

(1) あなたはたこ焼きを買うつもりですか？

(参考：昨年は1パック6個入りを200円で販売)

はい いいえ

(2) (1) ではいと答えた方に質問です。

トッピングがあるとしたら、どれを選びますか？（その他の場合は記述）

ネギ	
チーズ	
トッピングなし	
その他	

注：トッピングした場合、価格が多少高くなる可能性があります。

また、複数解答可能ですが、当日買うであろうもののみ印をつけてください

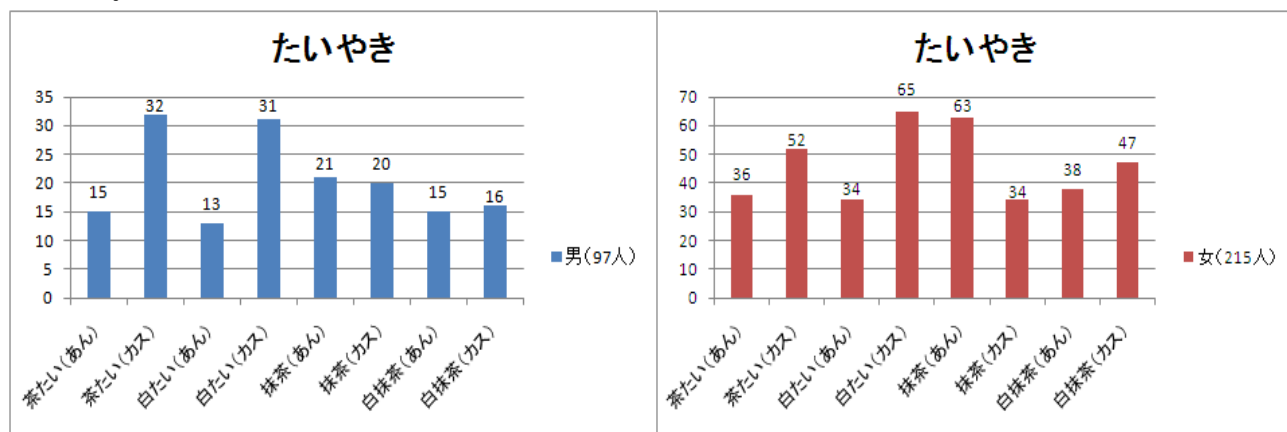
(2) 事前アンケートの評価

第2キャンパスの学生340人を対象に調査を行った。割合は男性が97人、女性が243人である。今年から新メニューの販売があるので、アンケートの結果をもとに、何を販売するのか検討した。以下のたい焼き・たこ焼きのグラフは、男女別でどの商品に関心があるのかを示したものである。

①アンケート結果

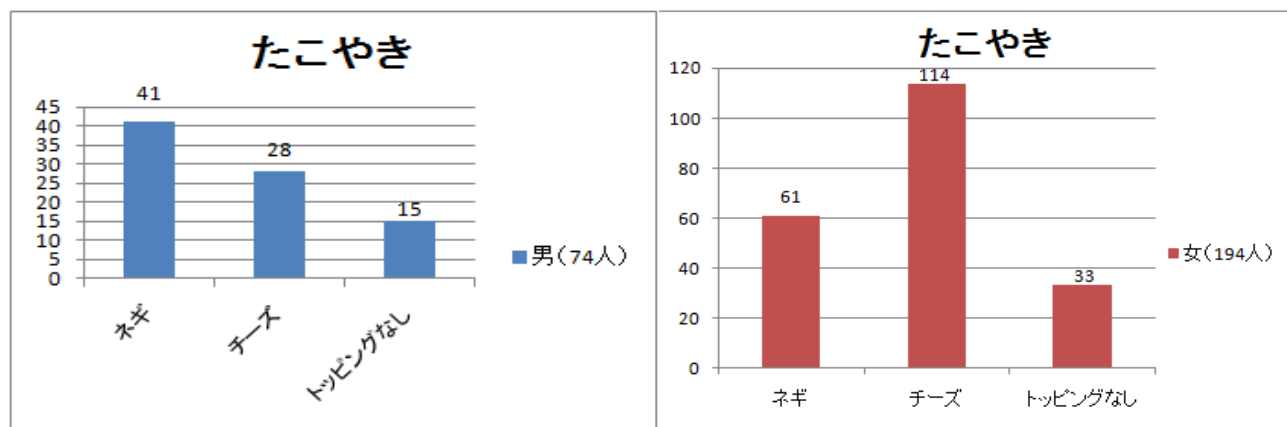
ア、たい焼き

たい焼きに関しては、以下のグラフのような結果になった。青のグラフは男性、赤のグラフは女性を示している。男女ともに茶たい(カス)、白たい(カス)の人気が高いことがわかる。次に女性の関心が高いのが抹茶たい焼き(あん)である。これは今年からの新商品で、白たいに次いで需要が高いことがわかる。この結果から抹茶たい焼き(あん)を販売することとした。



イ、たこ焼き

たこ焼きに関しては、以下のグラフのような結果になった。たい焼きと同じく青のグラフは男性、赤のグラフは女性を示している。ノーマルたこ焼きより、ネギ・チーズの関心が高いことがわかった。どちらも、今年からの新商品で、抹茶たい焼きと同じく、需要が高いと判断し、ネギ・チーズとも新しく販売することにした。



②コレスポンデンス分析

コレスポンデンス分析とは属性別の購入予定商品に対する分析のことである。コレスポンデンス分析を用いて、関係性の結びつきから需要を予測した。

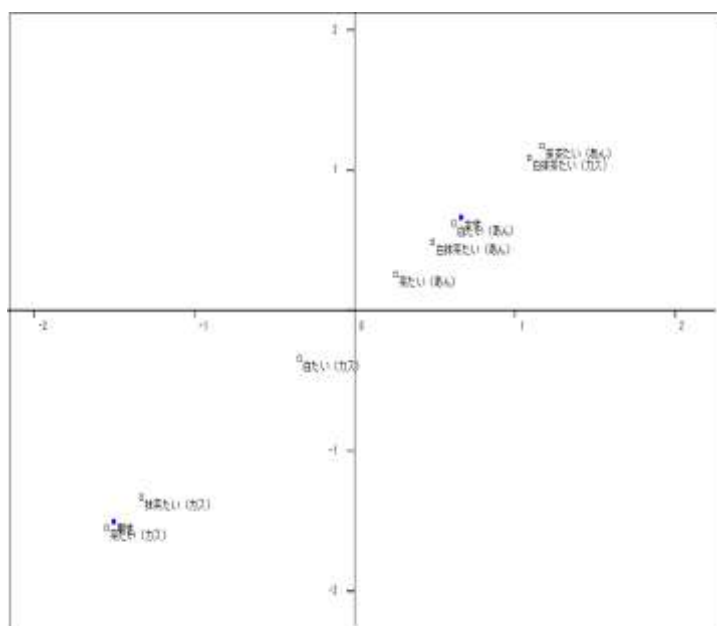
調査は第 2 キャンパスの学生 3 4 0 人を調査対象とした。割合は男性が 9 7 人、女性が 2 4 3 人である。

ア、たい焼き

以下の図表から読み取れることは、女性は“抹茶”に対する興味が男性に比べてかなり強く、新しいもの好きという女性ならではの思考のあらわれではないかと考える。女子の多い当キャンパスで行う上で抹茶の需要は高いと予測される。

男性は中身であるカスタードを好む傾向があり、比較的王道派が多いことがわかる。さらに、“茶たい(あん)”“白たい(カス)”の王道は男女共に需要が高いことがわかった。

	茶たい(あん)	茶たい(カス)	白たい(あん)	白たい(カス)	抹茶たい(あん)	抹茶たい(カス)	白抹茶たい(あん)	白抹茶たい(カス)
男性	15	32	13	31	21	20	15	16
女性	36	52	34	65	63	34	38	47

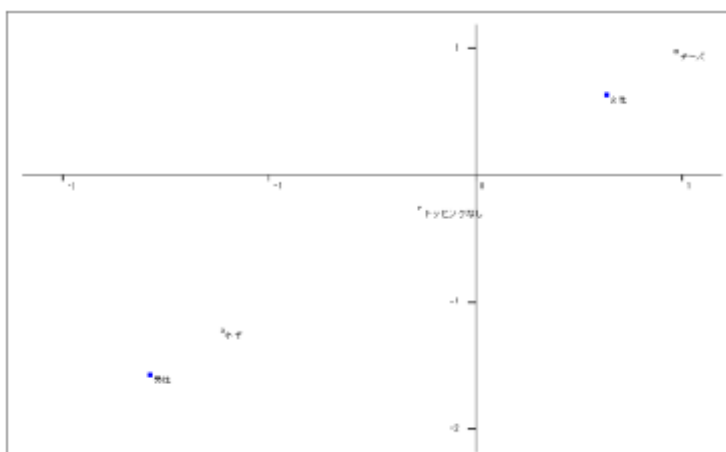


イ、たこ焼き

以下の図表から、女性はチーズ派、男性はネギ派が多いことがわかり、新商品への関心が高いことがわかった。

トッピング無は男女ともに支持しているものよりも半数ほどにはなるが、男女合わせ同等の需要が望めると考えられた。

	ネギ	チーズ	トッピングなし
男性	41	28	15
女性	61	114	33



5. 販売計画及び結果

(1) キャンパスにおける実演会

① 準備した商品の種類及び個数

ア、たい焼き

種類：たい焼き(あんこ・カスタード)・白たい焼き(あんこ・カスタード)・抹茶(あんこ)

	9:00~10:00	10:00~10:30	10:30~11:00	11:00~11:30	11:30~12:00	12:00~12:30	12:30~13:00	13:00~13:30	13:30~14:00	14:00~14:30	14:30~15:00	15:00~15:30
生産	20	20	30	60	60	60	55	25	30	60	40	0
販売目標		20	20	30	60	75	80	20	25	30	60	40
在庫	20	20	30	60	60	45	20	25	30	60	40	0

1 回目、2 回目とも同じ個数

イ、たこ焼き

種類：たこ焼き・ネギポン酢たこ焼き・チーズたこ焼き(1 回目のみ)

約10分で12パック

	9:30 10:00	10:00 10:30	10:30 11:00	11:00 11:30	11:30 12:00	12:00 12:30	12:30 13:00	13:00 13:30	13:30 14:00	14:00 14:30	14:30 15:00
販売目標個数		0	20	20	30	50	55	10	20	20	30
作成個数		12	24	36	36	36	36	12	24	24	24
在庫		12	16	32	38	24	5	7	11	15	9
30分以上経ったたこ焼き					2						

計
255
264

1 回目、2 回目とも同じ個数

② 販売した商品の種類及び個数

ア、たい焼き

1 回目(7 月)

	9:30~10:00	10:00~10:30	10:30~11:00	11:00~11:30	11:30~12:00	12:00~12:30	12:30~13:00	13:00~13:30	13:30~14:00	14:00~14:30	14:30~15:00	15:00~15:30	合計
茶(あん)	0	3	8	2	0	3	6	1	1	1	8	0	33
茶(カス)	0	2	6	0	2	4	8	4	4	5	11	0	46
白(あん)	0	2	6	0	2	4	8	4	4	5	11	0	46
白(カス)	0	12	7	0	6	18	36	9	14	11	12	0	125
抹茶	0	7	12	0	3	12	19	3	6	8	13	0	83
合計	0	26	39	2	13	41	77	21	29	30	55	0	333

2 回目(10 月)

	10:00~10:30	10:30~11:00	11:00~11:30	11:30~12:00	12:00~12:30	12:30~13:00	13:00~13:30	13:30~14:00	14:00~14:30	14:30~15:00	合計
茶(あん)	0	0	1	2	0	9	1	2	3	5	23
茶(カス)	0	1	1	4	2	5	3	2	9	1	28
白(あん)	3	2	2	6	4	7	1	4	10	2	41
白(カス)	11	6	4	21	14	23	9	20	18	16	142
抹茶	10	3	17	13	6	16	5	11	15	7	103
合計	24	12	25	46	26	60	19	39	55	31	337

イ、たこ焼き

1 回目(7 月)

	9:30~10:00	10:00~10:30	10:30~11:00	11:00~11:30	11:30~12:00	12:00~12:30	12:30~13:00	13:00~13:30	13:30~14:00	14:00~14:30	14:30~15:00	15:00~15:30	合計
ノーマル	0	8	13	2	10	22	27	25	0	12	24	0	143
ネギ	0	0	0	0	0	0	0	0	21	6	2	0	29
チーズ	0	0	0	0	0	0	0	0	16	5	23	0	44
合計	0	8	13	2	10	22	27	25	37	23	49	0	216

2 回目(10 月)

	10:00~10:30	10:30~11:00	11:00~11:30	11:30~12:00	12:00~12:30	12:30~13:00	13:00~13:30	13:30~14:00	14:00~14:30	14:30~15:00	合計
ノーマル	10	7	12	15	18	30	10	6	0	0	108
ねぎポン	7	15	5	18	12	19	6	6	0	0	88
合計	17	22	17	33	30	49	16	12	0	0	196

③販売した商品に対する評価結果

ア、アンケート調査の手法

第 2 キャンパスの学生・教職員の中で商品を購入した人を対象に調査を行った。この出店事業に関する評価アンケートは、商品の値段や味等の改善、新商品の見直しを行うための調査である。使用したアンケート票は以下のとおりである。

今回は東海林ゼミの出店事業実演会にご協力いただきまして、誠にありがとうございます。今後の活動の向上と改善のために、アンケートにご協力をお願いします。＊当てはまるものに○をつけてください。

性別(男 女)

学年(1 2 3 4 教職員)

<たこ焼き>

(1)何を買いましたか。

トッピングなし ねぎポン酢

(2)価格は適当でしたか。

安い 適当 高い

(3)味はどうでしたか。

おいしい ややおいしい 普通 ややまずい まずい

(4)接客態度はどうでしたか。

良い 普通 悪い

<たい焼き>

(1)何を買いましたか。

茶たい焼き(あんこ) 茶たい焼き(カスタード)

白たい焼き(あんこ) 白たい焼き(カスタード)

抹茶たい焼き(あんこ)

(2)価格は適当でしたか。

安い 適当 高い

(3)味はどうでしたか。

おいしい ややおいしい 普通 ややまずい まずい

(5)ご意見・ご要望がありましたら自由にお書き下さい

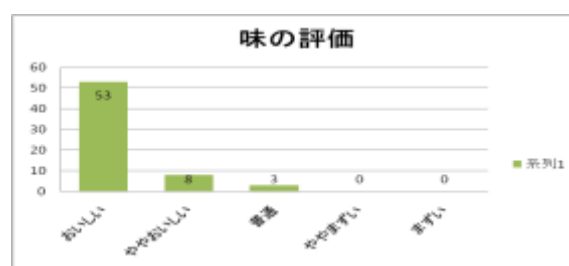
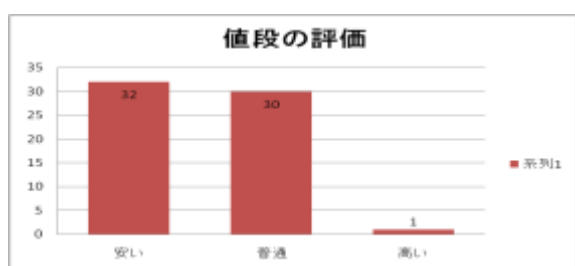
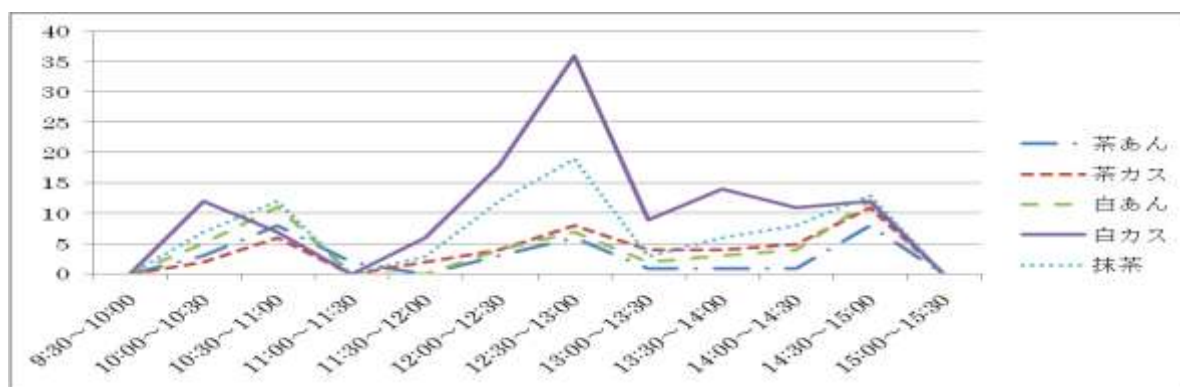
ご協力ありがとうございました

イ、アンケート調査結果

アンケートは1回目が学生・教職員 83 人分、2 回目が学生・教職員 68 人分である。実際の販売個数と質問項目から得られた回答から考察を行い、おまつり本番に向けての改善点を見出した。

(ア)たい焼き

一回目(7月)

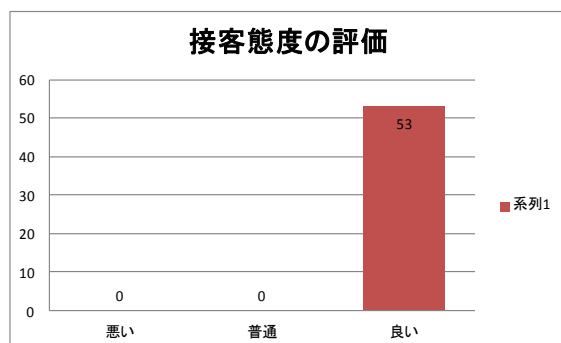
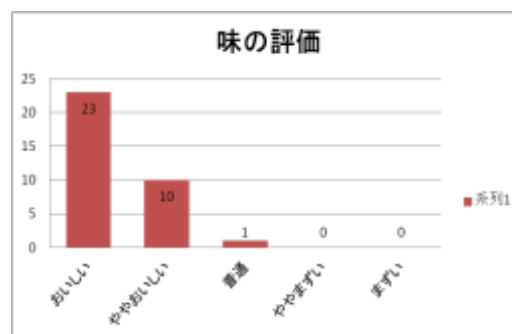
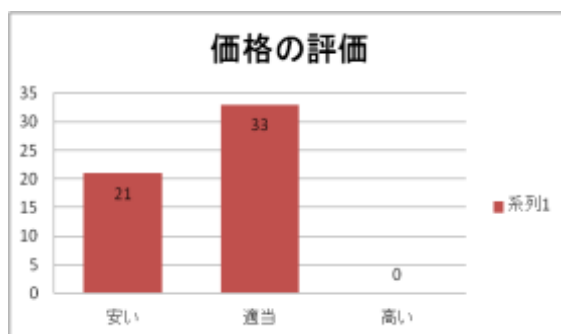
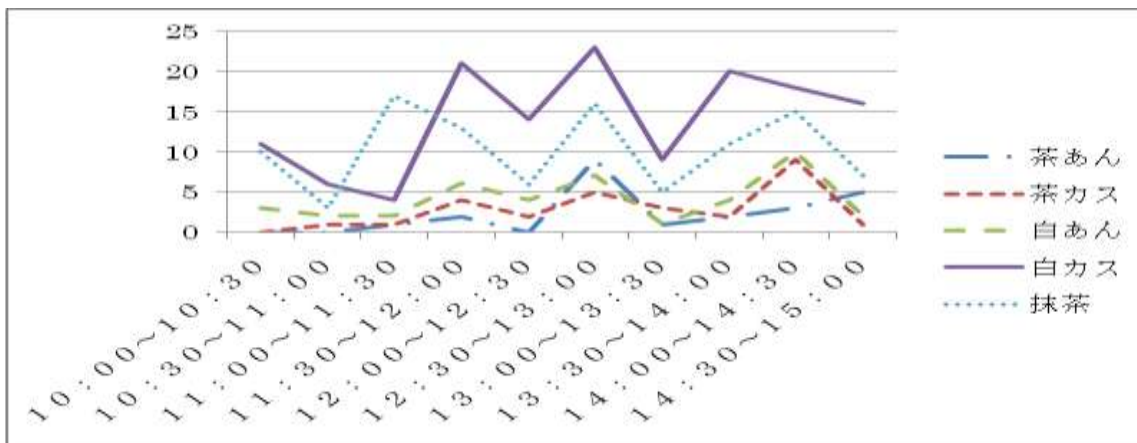


以上の結果から読み取れることは、販売記録からみてピーク時は白カス、抹茶が多いため、ピーク時前からのストックが必要である、ということである（あくまでも学校において）。中身だけを考えると、カスタードのほうが販売数が多い。ピーク時は茶あん、茶カス、白あんは 30 分ごとに 5 個前後の売れ行きのため、ペースとしては、30 分に 1 回程度焼くのがベストではないか、と考えられた。値段に関しては、白カスを買った 1 人だけが「高い」と答えただけで、値段は適当であると考えられる。味もこのままで適当である

多くの人が接客に対して好評価であるが、「普通」「悪い」と答えた人がいるということはまだ不十分である。おそらく、身だしなみや疲れていた時、ピーク時に接客態度が低下していたのではないかと、と思われる。

また、「生焼け」「焼け方にムラがある」等の記載があり、火加減を注意すること、抹茶たい焼きに関しては引き上げの前に「竹串」で生地を確認することにした。

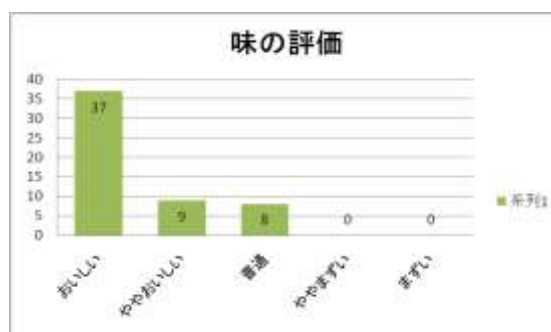
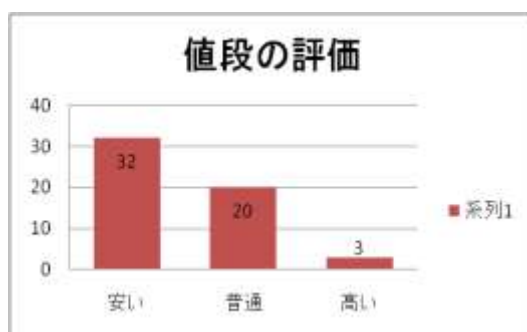
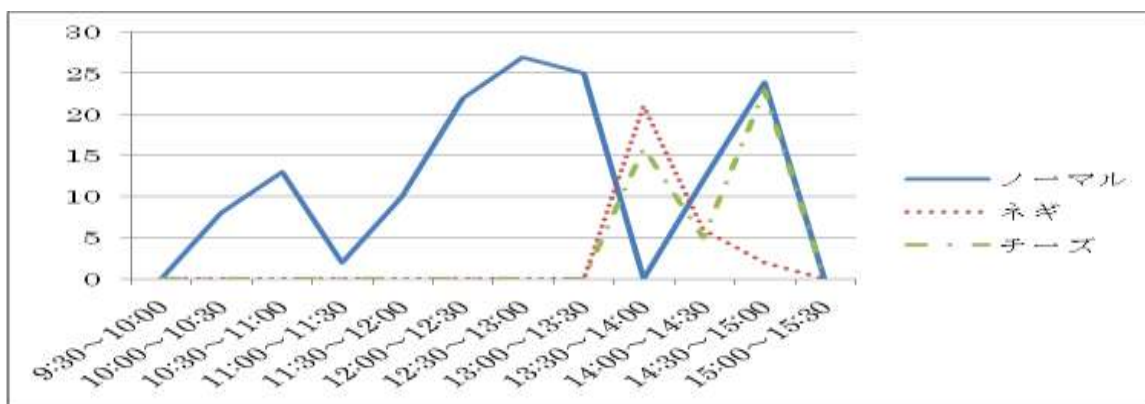
2回目(10月)



たこ焼き同様にピーク時の分散化がみられる。たこ焼きに比べるとたい焼きの方が分散の仕方が顕著である。また、白カスと抹茶の売上が全体的にのびており、他の味からこの二つに流れていっているようにとらえられる。最大ピーク時の販売個数は前回は76個であるのに対して、今回は60個と大幅に減少した。これは在庫管理や状況把握の低下によって効率が下がったことも影響しているのではないかと考えられる。

(イ)たこ焼き

1回目

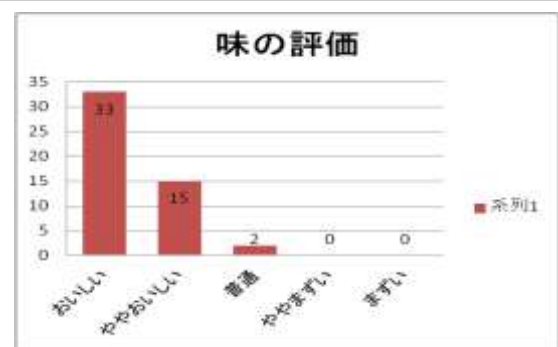
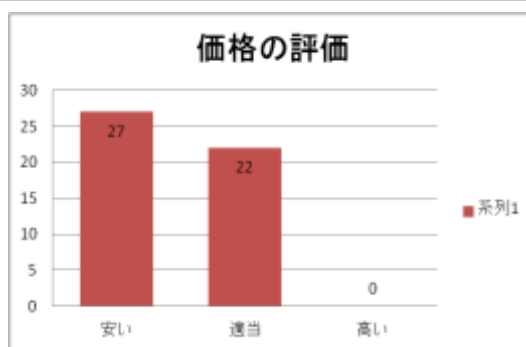
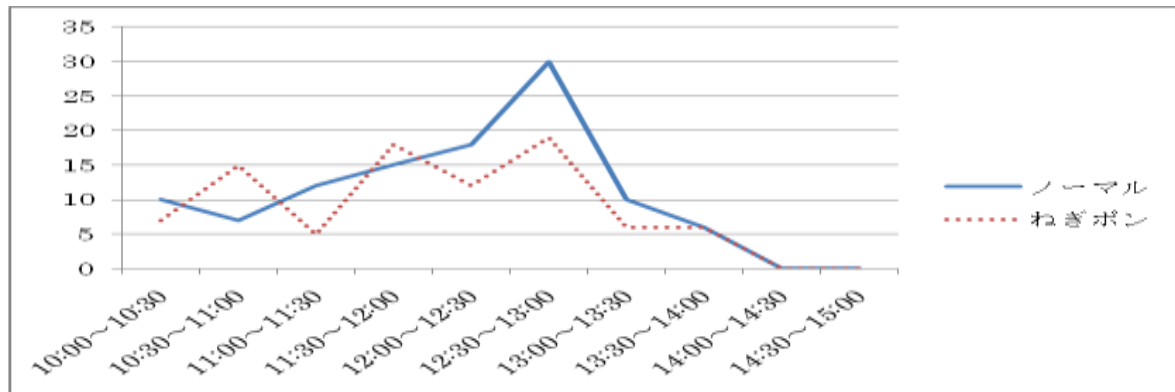


以上の結果から読み取れることは、閑散期対策はネギ・チーズによってできていた、と思われる。販売記録をみると、チーズのピークが2回きているが、これは、トッピングのものが欲しかったが、ネギが売れ切れてしまったため、チーズの需要が一気に増加したためである。もし、ネギの販売量が多ければ、変化がみられただろう。

価格に関しては、「高い」と答えた人は3人いたが、各種類3人ずつであった。しかし、これ以上価格を下げると利益に影響、更なる品質の低下につながるのではないだろうか。味に関して「まずい」「ややまずい」はいない。「普通」と答えた人も各味ほぼ同数であった。

(5)の自由記述の欄には「もっとカリカリに焼いてほしい」「チーズが固まって食べにくい」「ポン酢が少ない」等の記載があった。それらを改善するために、チーズは時間が経つと固まって食べにくくなってしまうため、2回目以降はチーズたこ焼きの廃止をすることにした。なお、ネギポン酢たこ焼きはポン酢の改良を行った。

2回目



前回と比べると、授業が早く終わったこともあってピークが分散されている。また、昼食として買う割合はノーマルの方が比較的多いこともわかる。前回・今回ともに最大ピーク時は12:30~13:00であり、前回の売上は27パックであったのに対し、今回は49パックとピーク時の対応力が少なからずはついているのではないかと考えられた。また、前回の閑散期対策として限定販売したネギ・チーズであるが、今回のデータをみても対策ができていたととれる。

ウ、改善点

コメントでは言葉使いや衛生面について指摘のコメントがいくつかあったので、今後改善すべき箇所であると考える。

- ・消毒の徹底
- ・女子で髪が長い人は納豆縛りにするべき。
- ・先にメニューを配ってもらえたのでスムーズに買えた。
- ・最後尾に立ってもらえるとわかりやすく、誘導もしてくれて助かった。

(混雑時には最後尾を示す看板や誘導係がいると、列の整備や注文の円滑化を図ることができた)

(2)根津・千駄木下町まつり

①準備した商品の種類及び個数

ア、たい焼き

種類：茶たい焼き(あんこ、カスタード)、白たい焼き(あんこ、カスタード)、抹茶たい焼き(あんこ)

個数/1日分	合計	カスタード	あんこ
茶たい	110個	40個	70個
白たい	250個	110個	140個
抹茶たい	140個		140個

レシピ/1日分		茶粉	白粉	抹茶	水	あんこ	カスタード
茶たい		3.7kg			5.3ℓ	3.5kg	1.6kg
白たい	一回目		6.5		6.5kg	7kg	4.4kg
	二回目		6kg		6ℓ		
抹茶たい		4.6kg		230g	6.9ℓ	7kg	

イ、たこ焼き

種類：たこ焼き、ねぎポン酢たこ焼き

1日目

372 パック				
(6個入り)				
品名	必要量	在庫量	不足量	新規購入量
粉 (kg)	18.60		18.60	
水 (ℓ)	33.48		33.48	
牛乳 (ℓ)	8.37		8.37	
白しょうゆ	465		465	
キャベツ	9.3		9.3	
卵	111.6		111.6	
天かす	2790		2790	
紅しょうが	2790		2790	
かつお節	837		837	
青のり	279		279	
マヨネーズ	2790		2790	
ソース	7440		7440	
サラダ油	4185		4185	
ポン酢	18.6		18.6	
きざみのり	139.5		139.5	
ネギ	74.4		74.4	
たこ	7440		7440	
紙パック	372		372	
はし	372		372	
輪ゴム	372		372	

2 日 目

312 パック				
(6個入り)				
品名	必要量	在庫量	不足量	新規購入量
粉 (kg)	15.60		15.60	
水 (ℓ)	28.08		28.08	
牛乳 (ℓ)	7.02		7.02	
白しょうゆ	390		390	
キャベツ	7.8		7.8	
卵	93.6		93.6	
天かす	2340		2340	
紅しょうが	2340		2340	
かつお節	702		702	
青のり	234		234	
マヨネーズ	2340		2340	
ソース	6240		6240	
サラダ油	3510		3510	
ポン酢	15.6		15.6	
きざみのり	117		117	
ネギ	62.4		62.4	
たこ	6240		6240	
紙パック	312		312	
はし	312		312	
輪ゴム	312		312	

②販売した商品の種類及び個数

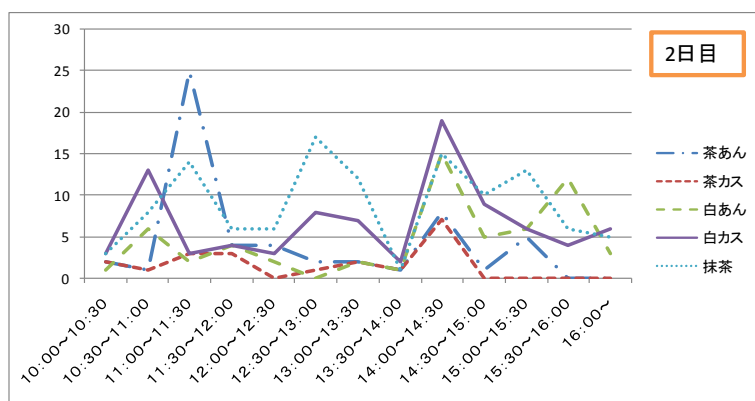
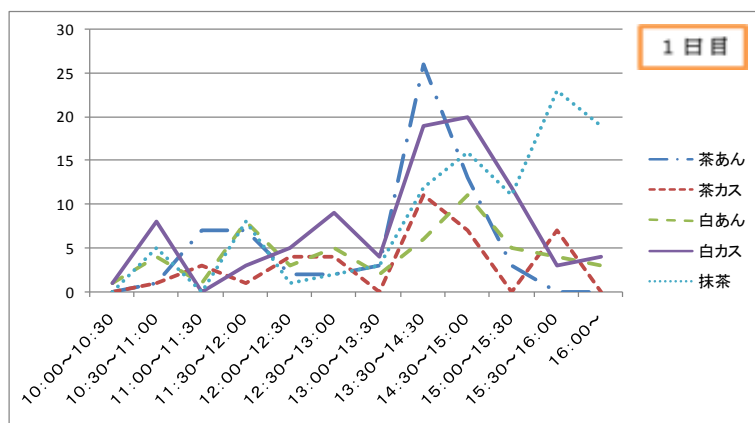
ア、たい焼き

1 日目

	10:00~10:30	10:30~11:00	11:00~11:30	11:30~12:00	12:00~12:30	12:30~13:00	13:00~13:30	13:30~14:00	14:00~14:30	14:30~15:00	15:00~15:30	15:30~16:00	16:00~	合計
茶あん	2	1	25	4	4	2	2	1	8	1	5	0	0	55
茶カス	2	1	3	3	0	1	2	1	7	0	0	0	0	20
白あん	1	6	2	4	2	0	2	1	15	5	6	12	3	59
白カス	3	13	3	4	3	8	7	2	19	9	6	4	6	87
抹茶	3	8	14	6	6	17	12	1	15	10	13	6	5	116
合計	11	29	47	17	15	28	25	6	64	25	30	22	14	333

2 日目

	10:00~10:30	10:30~11:00	11:00~11:30	11:30~12:00	12:00~12:30	12:30~13:00	13:00~13:30	13:30~14:00	14:00~14:30	14:30~15:00	15:00~15:30	15:30~16:00	16:00~	合計
茶あん	0	1	7	7	2	2	3	26	13	3	0	0	0	64
茶カス	0	1	3	1	4	4	0	11	7	0	0	7	0	38
白あん	1	4	1	8	3	5	2	6	11	5	5	4	3	53
白カス	1	8	0	3	5	9	4	19	20	12	3	4	4	88
抹茶	0	5	0	8	1	2	3	12	16	11	23	19	10	100
合計	2	19	11	27	15	22	12	74	67	31	37	26	343	



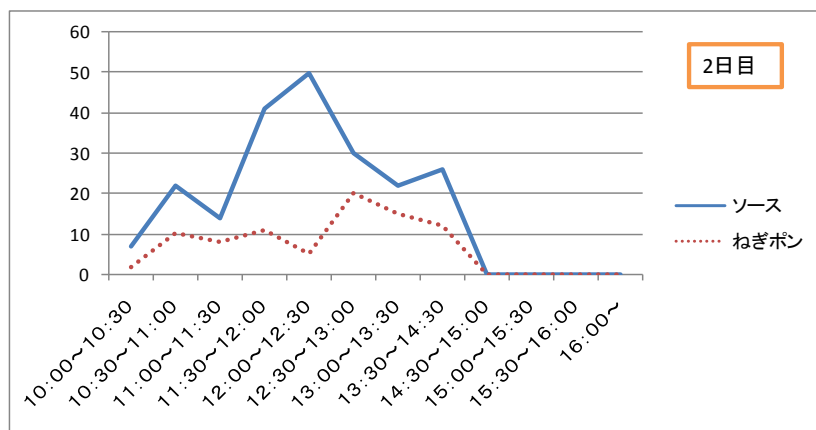
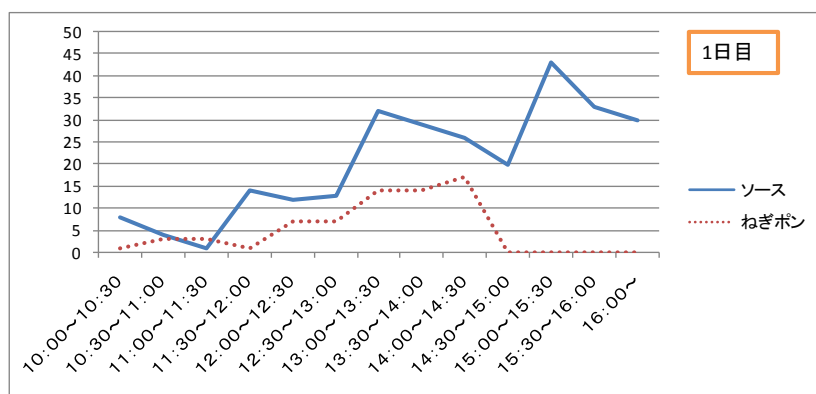
イ、たこ焼き

1 日目

	10:00~10:30	10:30~11:00	11:00~11:30	11:30~12:00	12:00~12:30	12:30~13:00	13:00~13:30	13:30~14:00	14:00~14:30	14:30~15:00	15:00~15:30	15:30~16:00	16:00~	合計
ソース	8	4	1	14	12	13	32	29	26	20	43	33	30	265
ねぎボン	1	3	3	1	7	7	14	14	17	0	0	0	0	67
合計	9	7	4	15	19	20	46	43	43	20	43	33	30	332

2 日目

	10:00~10:30	10:30~11:00	11:00~11:30	11:30~12:00	12:00~12:30	12:30~13:00	13:00~13:30	13:30~14:00	14:00~14:30	14:30~15:00	15:00~15:30	15:30~16:00	16:00~	合計
ソース	7	22	14	41	50	30	22	26	0	0	0	0	0	212
ねぎボン	2	10	8	11	5	20	15	12	0	0	0	0	0	83
合計	9	32	22	52	55	50	37	38	0	0	0	0	0	295



③販売した商品に対する評価結果

ア、アンケート調査の手法

根津神社に来た一般の人を対象に調査を行った。偏りが出ないように年代別にターゲットを分けた。アンケートは次ページのとおりである。

根津・千駄木下町まつりアンケート

東洋大学国際地域学部国際観光学科 東海林ゼミ

東海林ゼミではゼミ活動の一環として、根津・千駄木下町まつりに参加して今年で3回目となります。このアンケートでは、下町まつりの魅力を発見し、根津・千駄木地域の活性化へとつなげるために役立たせていただきます。

下記のアンケートにお答えください。該当するものには○、空欄には記入をお願いします。

1. 性別 【 男 ・ 女 】
2. 年齢 【 10代 20代 30代 40代 50代 60代 70歳以上 】
3. 祭りには誰と来ましたか。
① 家族 ② 友達 ③ 恋人 ④ 一人 ⑤ その他()
4. 祭りに来られた理由は何ですか。 例えば、「屋台があるから」「友人に会えるから」など
()
5. お住まいはどちらですか。
① 根津・千駄木地域 ② 根津・千駄木地域以外の文京区
③ その他(都・道・府・県 市・区)
6. 今まで何回祭りに来ましたか。
① 初めて ② 2回目 ③ 3回目 ④ 4回目 ⑤ 5回以上
7. 何時に来られましたか。また、滞在時間を教えてください。
(1) ()時
(2) 滞在時間 ()時間
8. 祭りは何で知りましたか。
① インターネット ② ポスター ③ 口コミ ④ たまたま通りかかったら
⑤ その他()
9. 東洋大学のパンフレットを知っていますか。
【 はい ・ いいえ 】
(1) “9” で「はい」と答えた方にお聞きます。東洋大学のパンフレットをどこで見ましたか。
()
10. サブ会場には行きましたか。
【 はい ・ いいえ 】
11. “10” で「はい」と答えた方にお聞きます。どこのサブ会場に行かれましたか。(複数

回答可)

- (1) ①不忍通りふれあい館 ②藍染大通り ③宮永通り ④千駄木二丁目会場
⑤よみせ通り延命地藏尊 ⑥須藤公園 ⑦根津銀座通り

(2) 1 番魅力的なサブ会場はどこでしたか。

会場() 出し物()

(3) サブ会場に来てよかったですか。

【 はい ・ いいえ 】 理由()

12. “10” で「いいえ」と答えた方にお聞きます。なぜサブ会場に行かれないのですか。
()

13. 下町祭りで魅力的なものは何ですか。(複数回答可)

模擬店() ふれあいひろば() 子どもひろば()
フリーマーケット() スタンプラリー() 下町めぐり()

14. 模擬店では何か買われましたか。

【 はい ・ いいえ 】

(1) “14” で「はい」と答えた方にお聞きます。何を買われましたか。

()

15. 下町まつり以外で根津・千駄木地域にて消費した、あるいは消費する予定の合計金額を教えてください。

- ①0 円 ②500 円未満 ③500 円以上 1000 円未満
④1000 円以上 2000 円未満 ⑤2000 円以上

(1) “17” で②～⑤と答えた方にお聞きます。主に何に使いましたか。

①買い物 ②食事 ③その他()

16. 下町まつり全体で改善してほしい点があれば教えてください。

()

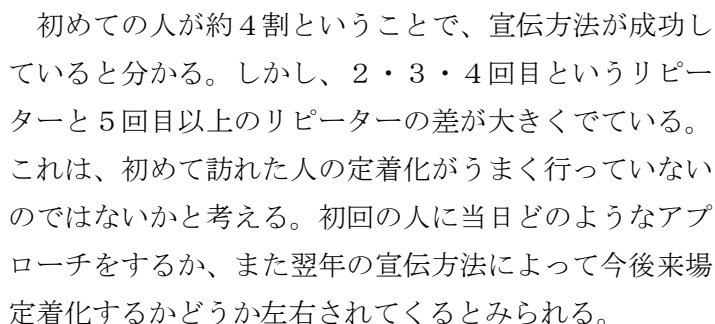
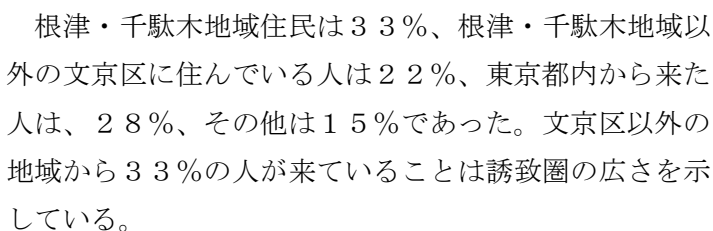
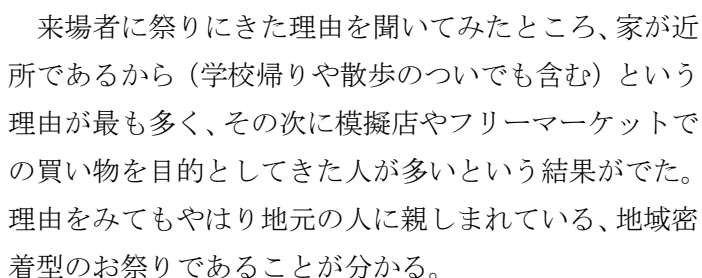
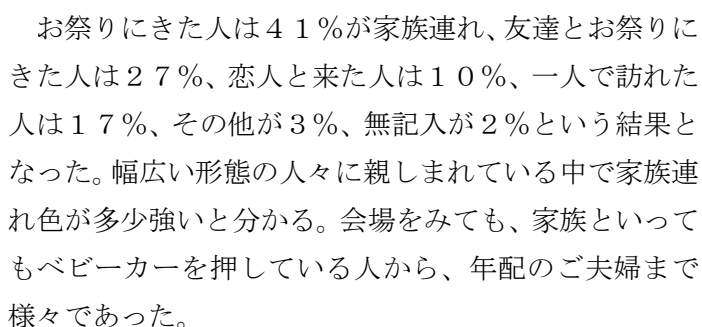
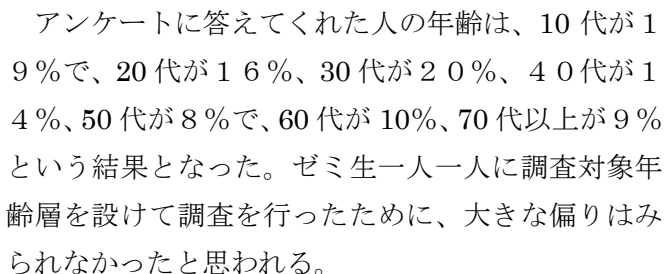
17. また下町まつりに来たいですか。

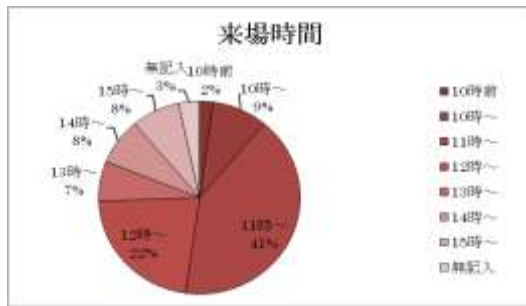
【 はい ・ いいえ 】

理由()

アンケートは以上です。ご協力ありがとうございました。

被験者数は 92 人であった。各項目の結果は以下のとおりである。

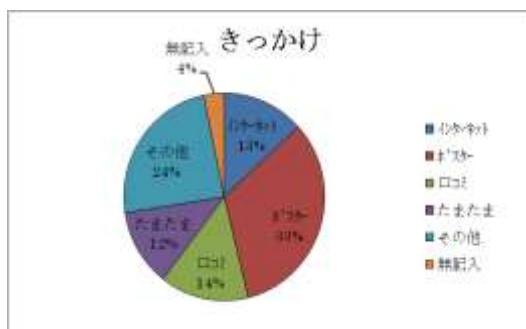




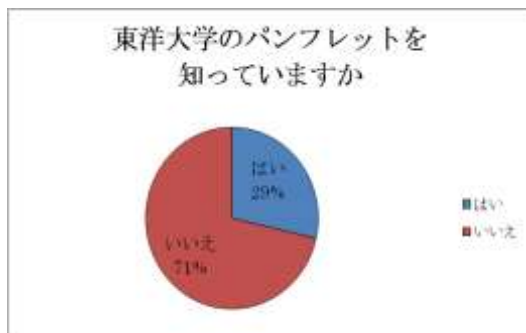
来場者にお祭りにきた時間をきくと、「11 時～12 時までにお祭りにきた」がもっとも多い 41%、「12 時～13 時までに来た」が 2 番目に多い 22%であった。



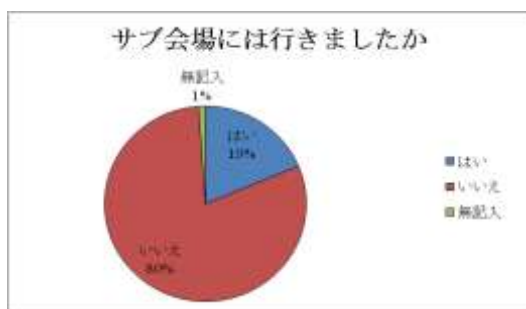
来場時間・滞在時間合わせてみたところ、1 1 時～1 3 時の昼の時間帯に根津神社内の人数の増加、また、来場者の入れ替わりの頻度の高さを読み取ることができる。



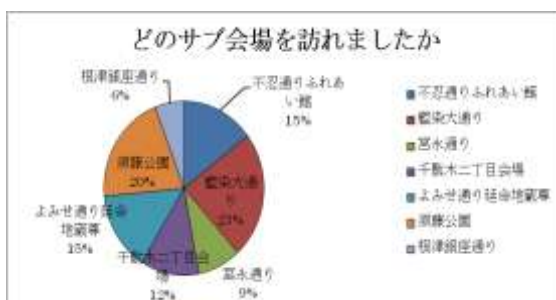
ポスターや口コミなど、地域に根付いているからこそこの結果もあるが、インターネットという宣伝方法が 1 3 %もある。この宣伝方法を今後も改良を加えていくことが出来れば、遠方からの来場者、新規の来場者、また若者の増加をいったことにつながる。インターネット宣伝は、お祭りを活性化させるためのカギとなる可能性があると言える。



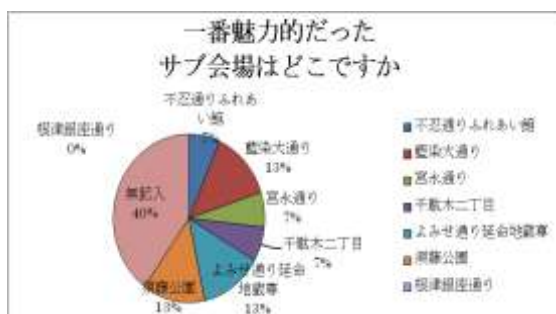
東海林ゼミで作成したパンフレットを知っているか聞いた結果では、「はい」が 2 9 %、「いいえ」が 7 1 %となった。



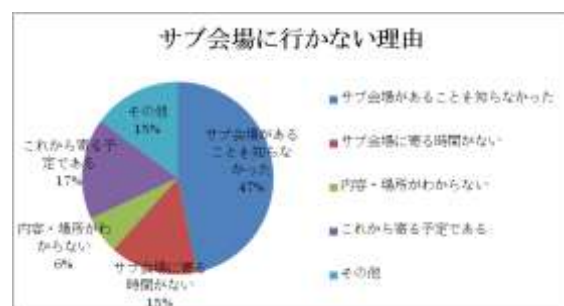
本調査ではメイン会場のみで行っていることからサブ会場のみで行っていることからサブ会場のみを利用者は把握できていないが、サブ会場に行く人が極めて少ないことがわかる。メイン会場とサブ会場のリンクの弱さがこの結果につながっているのではないかと考える。メイン会場とサブ会場は距離が離れていることもあるため、双方の会場で双方の宣伝をし、つながりと強めることで来場客数の増加にも直結すると考える。



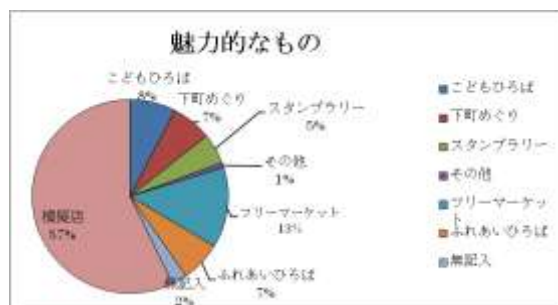
藍染大通りでは和太鼓の演奏、かつぼれが行われていて、このような催しが人気であることが推測される。



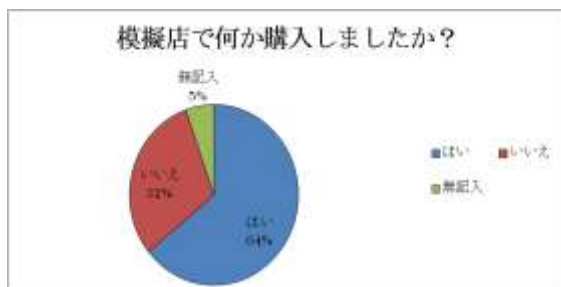
藍染大通りは上記の(1)と同様に和太鼓の演奏、かつぼれが行われている。よみせ通り延命地蔵尊は焼そば、子どもくじ、もちつき、須藤公園では趣味の作品展、リサイクルショップが行われており、このような催し物が利用者に好まれていることがわかる。



サブ会場にも活気を広げるためには、認知度を高める工夫が必要であると考えます。例えば、メイン会場にサブ会場の内容・場所を示した案内を掲示することでも認知度が高くなるのではない、と思われる。

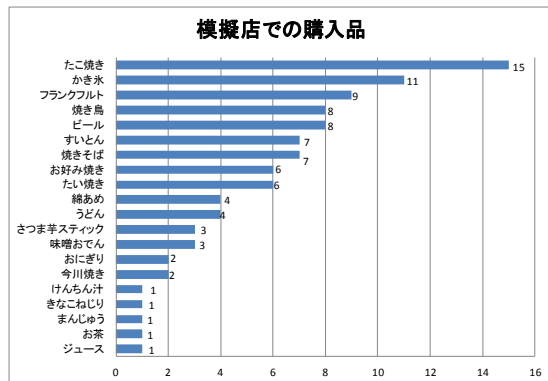


来場者のほとんどが模擬店を楽しみにしていることがわかる。模擬店は多くの種類の食べ物が販売されており、充実している。次に多かったのがフリーマーケット (13%)であり、服、雑貨、食器など販売しているため多くの人で賑わっていた。

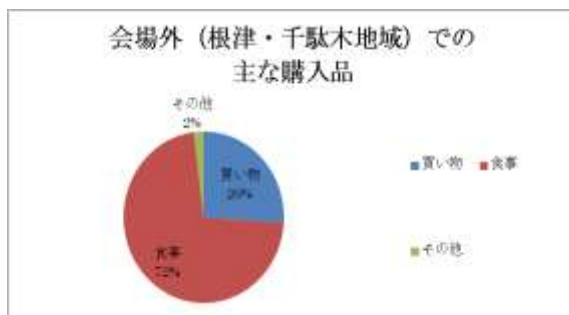


全体の半数以上が模擬店で購入したという結果となり、下町祭りでは模擬店が魅力的であるということが再度確認できるのではないかと、と思われる。

グラフからわかるように、突破した人気店があるわけではなく、模擬店では多くの種類の食べ物が販売されているため、利用者の多様なニーズを上手く受け入れ、お客様が分散していることが伺える。



下町祭り以外での消費金額では、0円(34%)と答えた人が最も多く、500円未満(15%)、500円以上1000円未満(14%)、1000円以上2000円未満(15%)、2000円以上(10%)という結果となり、割合に大差がないことがわかる。このことから、根津・千駄木地域への経済効果はあまり高くないことがわかる。



消費行動では、食事(72%)、買い物(26%)という結果となり、ほとんどの人が食事をするために、根津・千駄木地域へ向かうことがわかる。このことから、根津・千駄木地域には「食」の魅力があるのではないかと、と思われる。



今回、去年と異なり椅子の数を増やして頂いたが、まだ足りないようである。来場者のほとんどが模擬店に魅力を感じていることを考慮すると、空いているスペースに椅子を置くべきではないかと、と思われる。

以上のことから、次の3つをおまつりを改善していくための施策としてとりまとめた。

①集客力：お祭りの来場者の居住地では、根津・千駄木地域が最も多く(33%)、続いて東京都内、根津・千駄木地域以外の文京区という結果になった。根津・千駄木地域を含め文京区にすんでいる人のお祭りを知ったきっかけではポスターが最も多いのに対し、東京都以外の関東圏からの来場者はインターネットから情報を得ている、という結果になった。

このことから、文京区・地域住民のお祭りを知るきっかけとしてポスターが大きな役割を果たしている一方で、東京都以外からの来場者を呼び込むにはインターネット、口コミによる宣伝の強化が必要である。また、神社外からお祭りを行っていることが分かりにくいという意見もあり、当日の入り口や周辺地域付近にも誘導の案内を設置する必要がある。

②サブ会場：サブ会場には行きましたか、という質問では「いいえ」が最も多かった。(80%)理由として「サブ会場があることを知らなかった」という意見が最も多かった。このことから、サブ会場の宣伝方法の改善によつては集客増加が期待できるといえる。また、サブ会場を訪れた人の意見では、自然がたくさんあり、子供と歩くのにちょうどよかった、歩くことで周辺地域の下町情緒をより感じる事ができた等、サブ会場を複数回り、根津・千駄木地域を歩くことで、お祭りだけでなく周辺地域の新たな魅力発見や誘致へ結びつき、周辺地域の活性化へつながるといえる。今後、メイン会場とサブ会場とのリンク性を高める必要があると考える。

③お祭りの魅力(リピーターを増やすには)：来場者にお祭りの魅力は何かを聞いてみると、5回以上お祭りに訪れたことがある人の答えでは「毎回来ている」「近所に住んでいるから」などの答えであるのに対し、初めてお祭りに訪れた人の答えでは「子供に地域につながりを持って欲しいから」「土地に愛着があるから」「模擬店で色々なものを食べたいから」など、回答に多様性が見られた。このことから、お祭りの魅力は初めて訪れた人にも十分に伝えることができているといえる。初めて訪れた人と5回以上訪れた人がそれぞれ全体の3分の1を占めているのに対し、2回目、3回目、4回目と答えた来場者は少なかった。また、5回以上と答えた人は周辺地域住民が多いのに対し、初めて訪れた人は東京都内からの来場者が最も多い結果となった。今後、お祭りを楽しんだ初来場者の人をリピーターにつなげるため、前年との違いなどをHP等で取り上げたり、思い出の刺激をはかり、また来たいと思わせる演出が必要だと考えられる。

6. 機材・材料類

たい焼き・たこ焼きでそれぞれ必要な機材があるが、共有できるものは共有して使うのだが、バケツ、柄杓はたい焼き・たこ焼きで別のものを使用することとした。なお、材料は賞味・消費期限に気をつけ、不足分がないように配慮した。

(1)必要な機材・材料類

①たい焼き

ア、焼き台

- ・ テーブル
- ・ 段ボール
- ・ 鉄板
- ・ ガス（パイプ・ホース・ボンベ）
- ・ 種落としセット×3
- ・ スパチュラセット×3
- ・ ブラシセット
- ・ ラード×2
- ・ アルミホイル
- ・ 防風板（実演会、おまつり時のみ使用）

イ、準備台

- ・ あんさし×2
- ・ カスタードさし×2
- ・ ヘラ×4（あん2 カスタード2）
- ・ 区切り機
- ・ お盆×2（はね切り用）
- ・ はさみ
- ・ バケツ×3（茶たい焼き・白たい焼き・抹茶たい焼き）
- ・ 柄杓×2（茶たい焼き・白たい焼き）
- ・ 容器各種
- ・ ふるい
- ・ たい焼きスタンド
- ・ 包装紙
- ・ ラミパック

ウ、材料

- ・タネ（茶たい焼き粉・白たい焼き粉・抹茶粉）
- ・あんこ
- ・カスタード
- ・水

②たこ焼き

ア、焼き台

- ・ テーブル
- ・ 段ボール
- ・ 鉄板
- ・ ガス(パイプ・ホース・ボンベ)
- ・ 粉次
- ・ ピック
- ・ 油引きセット
- ・ 焦げとり
- ・ タコ入れ(白醤油+タコ)
- ・ 防風板(実演会、おまつり時のみ使用)

イ、準備台

- ・ 生地入れ用バケツ
 - ・ 柄杓(柄をつける)
 - ・ サラダ油
 - ・ 紙パック
 - ・ トッピング類
 - ・ フードプロセッサー
 - ・ 卵割り用ボール
- 材料準備時のみ使用

ウ、材料

(ア)生地

- ・ 水
- ・ 牛乳
- ・ たこ焼き粉
- ・ 天かす
- ・ 紅しょうが
- ・ キャベツ
- ・ 卵
- ・ たこ
- ・ 白しょうゆ
- ・ サラダ油

(イ)トッピング

- ・ かつお節
- ・ 青のり
- ・ マヨネーズ
- ・ ソース
- ・ ポン酢
- ・ ネギ
- ・ クエン酸

③たい焼き・たこ焼き 準備台での共用物

- ・白シート
- ・ブルーシート
- ・タオル
- ・雑巾
- ・エプロン（練習会時のみ使用）
- ・工具箱
- ・ごみ袋
- ・キッチンペーパー（BOXタイプ）
- ・ドリル箱
- ・電動用ビーター
- ・はかり
- ・計量カップ
- ・アルコール
- ・保温箱
- ・保冷箱

④会計台

- ・レジ袋
- ・お箸
- ・輪ゴム
- ・注文票
- ・電卓
- ・会計箱（レジ）
- ・ショーケース
- ・メニュー表

① その他店舗レイアウトに必要なもの

- ・前垂れ（400 c m×70 c m）
 - ・前垂れを止めるクリップ
 - ・価格表（たい焼き・たこ焼き）
 - ・価格表をとめる安全ピン
 - ・のぼり
 - ・横断幕
- （たい焼き・たこ焼き）
- ・大学旗（おまつり時のみ使用）
 - ・旗竿×4（おまつり時では1本のみ）

(2) 材料類の発注及び価格

主に発注はインターネットを利用した。送料がかかるので発注回数には気をつける必要がある。そして輸送に時間がかかる場合や、在庫がない場合もあるので注意する必要がある。その他足りないものは白山駅周辺のスーパー等を利用すると便利であった。

	買い付け先	品目	規格	数量	単位	単価
たい焼き	司城商店 http://www.shijoh.com/	茶粉		20	kg	¥5,904
		白粉		20	kg	¥7,221
	コープ東京	コーンスターチ		200	g	¥118
	ホールセールC&Cフジミ http://www.rakuten.co.jp/fujimi-cc/	つぶあん		1	kg	¥345
	プロフーズ http://www.rakuten.ne.jp/gold/profoods/	カスタード		1	kg	¥690
	お茶茶道具十菱 http://www.rakuten.co.jp/jubishi/	抹茶粉	すいせん	100	g	¥693
たこ焼き	おこデパ http://www.rakuten.co.jp/okodepa/	たこ焼き粉		1.2	kg	¥606
		カット岩だこ	2-3g	1	kg	¥1,280
		天かす		1	kg	¥715
		紅しょうが		1	kg	¥653
		青のり		80	g	¥1,250
		かつおぶし		500	g	¥1,969
		ソース		2.1	kg	¥713
	西友ネットスーパー http://www.the-seiyu.com/ ※時価注意	マヨネーズ		500	g	¥229
		味ぼん		360	ml	¥198
		味ぼん		600	ml	¥278
		キャベツ		1	玉	¥177
		長ネギ		2	本	¥147
		きざみのり		10	g	¥158
		卵	M	10	個	¥198
	コープ東京	白しょうゆ		500	ml	¥298
		キッチンペーパー		1	個	¥228
その他	セミプロDIY店 ファースト http://www.rakuten.co.jp/first23/index.html	白シート	3.6×5.4	1	枚	¥819
	100円ローソン	ブルーシート		1	枚	¥105
	ペーパーミツヤマ http://www.rakuten.co.jp/paper-m/index.html	たこ焼き容器	GFP-17	50	個	¥764
		たい焼き紙袋	マスターバック白2号	100	枚	¥284
		たい焼き容器	フードバックH1-A	100	個	¥360
		レジ袋	SK-40	100	枚	¥205
		わりばし	袋付	100	膳	¥236
		プロパンガス				

(3) 機材の設置及び撤収作業

設置作業は、当日の朝素早く作業できるように準備を前日から執り行った。また、前日からレンタカーを1台借り、必要な機材類を大きいものから積んでおき、レンタカーは当日の朝すぐに出発できる状態にしておくことが重要である。また、食材はモジュール毎に仕分けしてかごに入れておくと便利であった。

撤収作業は、販売メドが立ったグループから何人か先に学校へ戻り、洗浄作業へと移った。1日目で店舗に残していけるものはそのまま残しておき、鉄板は洗浄できないためカスや油をふき取っておくと便利であった。

①根津・千駄木下町まつり 1日目設置手順

ア、白シート、準備台、焼き台、会計台

イ、サイン類、横断幕

ウ、各種機材

エ、材料類

以下1日目設置・運搬の詳細

1、白シート3枚（下に敷くもの・会計台・準備台）

ブルーシート1枚（運搬時に使用した車に敷く）

会計台、焼き台（たい焼き・たこ焼き）、焼き台に下げるフック類、鉄板、焼き台パイプ、防風板

段ボール2枚

2、前垂れ、前垂れを止めるクリップ類

サイン類

東洋旗、旗支柱

3、ガスホース、種落とし入れ3個

ショーケース、保温箱（支柱も）、保冷箱、メニュー表

工具箱、アルミホイル

バケツ8個

電動ビーター（ドリル・充電器）、手動ビーター

ふるい、計量カップ

各種BOX

たい焼きスタンド、はね切りトレイ

*アルコールでの除菌を必ずすること

4、たい焼き材料、たこ焼き材料

調味料類、トッピング類、ラード、消毒液

パック類（たい焼き→白い紙・ラミパック たこ焼き→紙パック）

手さげビニール袋、小ビニール袋、輪ゴム、お箸、ゴミ袋

タオル、注文票

電卓、会計箱、壁掛け時計

②根津・千駄木下町まつり 1 日目撤収作業

ア、洗う必要があるもの

イ、余った食材

以下 1 日目撤収作業の詳細

1、バケツ、種落としなど、焼く作業に必要なくなったものから撤収

→ 3 人ほど先に学校へ戻り、洗っていく

2 日目に必要なものの確認作業

2、余った食材の撤収

→ 2 日目に使うかどうかの確認作業

* 2 日目に使うもの、洗う必要のない機材（鉄板など）、サイン類は店舗に置いていく

③根津千駄木下町まつり 2 日目設置手順

- ア、たい焼きの材料、たこ焼きの材料
- イ、各種機材
- ウ、補充パック類、補充ビニール類、補充注文票類

＊ 1 日目同様に設置していく

④根津・千駄木下町まつり 2 日目撤収作業

- ア、洗う必要があるもの
- イ、鉄板のカス取り
- ウ、ゴミ収集
- エ、各種機材
- オ、サイン類、横断幕、前垂れ
- カ、白シート、準備台、焼き台、会計台

以下 2 日目撤収作業の詳細

- | |
|--|
| <ol style="list-style-type: none">1、1 日目同様、焼く作業に必要なくなったものから撤収、学校で洗う2、鉄板が冷めてきたら簡単にカス取りをする
→その後学校にて本格的に削る3、ゴミは運営側が収集してくれるため、まとめておく4、レンタカーに積む大きな機材以外は手分けして学校へ
→ショーケース、保温箱は解体、各種機材は所定の位置へ戻す5、横断幕は臭いがあるため軽く洗濯、乾いたあと所定の位置へ戻す
サイン類、前垂れは汚れていたため廃棄6、白シート・段ボールは廃棄、テーブルは除菌して解体 |
|--|

7. レシピ類

レシピは冷めても美味しくなるように工夫し、今年度から新商品として「抹茶たい焼き」、「ネギポン酢たこ焼き」を開発・販売した。それぞれに開発期間は1か月以上かけ、試食会をすることによりレシピを決定した。

(1) たい焼き

① レシピ

『茶たい焼き：60個/白たい焼き：50個』の場合

ア、材料

- ・茶たい焼き粉 2kg
- ・白たい焼き粉 2.5kg
- ・あんこ
- ・カスタード
- ・水 茶たい焼き 2.8ℓ
白たい焼き 2.5ℓ

イ、準備

・タネ

- ① バケツに水を入れる（⇒茶たい焼き：2.8ℓ/白たい焼き：2.5ℓ）
- ② バケツに粉を入れる（⇒茶たい焼き：2kg/白たい焼き：2.5kg）
- ③ 電動泡だて器でよく混ぜ合わせる
- ④ タネ落としに入れる

・あん

- ① 袋を半分に切る（1kgを500gに分ける⇒「あ」と「ん」の間くらいで切る）
- ② あんさしに入れる
- ③ ヘラで伸ばす
- ④ 区切り器で10等分に印をつける

・カスタード

- ① 袋の口を切る
- ② カスタードさしに入れる（40g×5）

ウ、焼き方の手順（※はポイント）

① 焼き台の周りに危険なものがないか確認し、ガス栓を開き点火する

※この際必ず一連ずつ開き点火する。全部の栓を開いてから点火するとガスが出ているので危険

② 鉄板に油を塗る

③ 鉄板の温度が 100℃になったら、右側にタネを入れる。（少なめ）

※焼きの最中に、温度を変えると、生地が生焼けやムラが出来るので、温度管理には十分注意する

④ 板を軽く持ち上げて、生地を尾びれの辺りまで流し、スパチュラで伸ばす。

※生地がたい焼きの型からはみ出るくらい

こうすると、中身の具が飛び出さない



写真：26 スパチュラで伸ばす

⑤ ある程度タネが固まったら、あんこ（カスタード）を入れる。（あんさしに対してへらを直角に入れ、奥から入れる。）

※あんは型に沿って気持ち斜めに置く。尻尾の部分で少し折ると、型にはまる。



写真：27 あんこを入れる

⑥ 左側にタネを入れる。（多め）

⑦ 傾けて素早く合わせて左側に倒す。

※両方の取手を握り、左側に差した方の板を持ち上げ、生地が流れて尻尾にたどり着くかつかない状態の時に反対の板と中央部分で合わせ、左側に倒しておく。

⑧ 押し焼き、開く。

※生地が縁が開いてしまいそうな場合は強く押し、十分であればあまり押さない。

※下側になった方がキツネ色になったら焼きあがり



写真：28 押し焼き

⑨ 軍手でたい焼き用にスタンドに移し、余熱が取れたくらいでパックに移す。

※羽切りで余分な生地を切り、形を整える

※コンスターチを最初の混ぜの段階で入れておくと、しばらくふっくら感が持続する

エ、製作上のコツと注意事項

① 火入れ

・温度は、最初は低めで 100 度くらいが良い感じ

なお、左側は遅く点火する又は火力を弱くしておかないと焦げ付く

・風によって火が消えてしまうこともあるので、随時点火の確認をする

② あんこ

・大量に入っていたほうが美味しい。とくに腹部の部分は別途に足すか、平たく伸ばすような工夫も必要

③ 生地の流し込み

・左側は、右側に比べて、具の流し込みの量は少なめが良い

・また、左側を重ねたときに、左側の皮が右側の鉄板にくっつく場合がある。これを避けるためには、右側の具をスパチュラで型の外側に少しはみ出て耳ができるくらいに伸ばしてやるとよいかもしれない。

④ 鉄板

・火はずっとつけたままなので、鉄板の温度が高くなることもある。なので、たい焼きを焼かない時は左右の鉄板を中央で合わせて、火から遠ざけておく。※いつでも焼けるように、常に鉄板の温度は 100 度になっているようにすること

②抹茶たい焼きのレシピの検討

ア、考案理由

昨年とは違う、新しいものを開発しようという試みから抹茶たい焼きの検討を行ったものである。近年、若者の間でも雑誌等で取り上げられたことで人気が広まり、年配層にも親しみやすい味として“抹茶”があがり、幅広い年齢層からの需要が望め、またコスト面にも負担がかからないとして抹茶たい焼きが考案された。

イ、開発方法

試作会を開き、たい焼き粉に混ぜる抹茶の割合を出した。方法は以下の順である。

- ①インターネット上のレシピを参考に、
・たい焼き粉 100 g ・水 140 g ・抹茶粉 5 g ・抹茶溶かす水 10 g
という評価の基準となる軸を作る。
- ②上記の抹茶粉の量を変えたもの、3 g ・ 4 g ・ 5 g ・ 6 g ・ 7 g ・ 8 g ・ と用意をし、
全て焼いておく。(ただし抹茶を溶かす水に関しては、抹茶粉の重さの倍の量を各グラムで用意をする)。
- ③抹茶たい焼き評価表を用いながら、ゼミ生が一人一人味の審査をしていく。
- ④評価表をもとに再度会議を開き、最終的に軸としていた割合が最良だと判断。

ウ、作り方

茶たい焼きの生地を上記で決まった割合で抹茶粉末と水を入れ、茶たい焼きと同じ手順で焼く。

※注意事項

抹茶たい焼きの生地は、抹茶の入っていないものより中まで火が通るのに時間がかかるため焼き台に生地を入れてから、5分は置くこと。

中に火が通ったことを確かめるために、串を刺し生地がついてこなくなるまでしっかり火を通すこと。

(2) たこ焼き

① レシピ

ア、材料 約 48 パック分(1 パック = 6 個入り)

・生地

水 4.3ℓ

牛乳 1ℓ

粉 2.4kg

天かす 360g

紅しょうが 360g

キャベツ 1 玉

(⇒フードプロセッサにかけておく)

卵 14 個

(⇒ボールに割っておく)

バケツに入れ電動ビーターで
よく混ぜ合わせておく

かつお節 110g

青のり 35g

マヨネーズ 360g

ソース 960g

サラダ油 540ml

たこ 960g

白しょうゆ 60ml

(⇒たことあわせておく)

暫定量

紙パック 48 枚

はし 48 膳

輪ゴム 48 個

イ、準備

・生地

①バケツに水を入れる

②タネの材料を入れていく

＊天かすを一番最後に入れること。先に入れると天かすがゆるくなる。

③電動泡だて器でよく混ぜ合わせる

④粉次に生地を入れる

・たこ

①電子レンジにて解凍

＊自然解凍させておくと素早く解凍できる

②解凍したたこに白しょうゆを混ぜる

ウ、製作の手順（※はポイント）

① バケツから粉次に生地を入れておく。

② 焼き台の周りに危険なものがないか確認し、ガス栓を開き点火する
（この際必ず一連ずつ開き点火する）。

③ 130～140℃(白い煙が揚がり始めるくらい)になったら鉄板に油をたっぷり塗り生地を入れ焼き始める。

※「穴」だけでなく、鉄板全体に広がるくらいに具を流し込むこと

これが耳のもととなり、また、大玉を丸く作るためのポイントとなる

④くぼみにたこを入れる。



写真：29 たこ入れ

⑤各ふちの生地をピックで切り、くぼみをひっかくようにしてひっくり返していく。

※この時全部ひっくり返さず、半分ひっくり返す



写真：30 生地切り

⑥はみ出た耳を押し込めるように、さらに半分返す

⑦程よく転がして形成する。



写真：31 転がして丸くする

⑧ふちに再度油を塗る。

※油は焼く前、焼いている途中の2段階でたっぷりと入れることがコツ

※火加減は強火の一段下～中火がベスト。火を途中で止めたり、強火にしすぎると鉄板にたこ焼きがくっついて、リカバリーがものすごく大変になるので注意すること

⑩ 焼きあがったらパックに入れる。

⑪ ソース、マヨネーズ、かつお節、青のりをかける(適量)。



写真：32 転がして丸くする

エ、製作上のコツと注意事項

コツ：油を鉄板になじませる ※焦げ付かせないためには、これが肝心

① 油を穴にいっぱい入れる。

できるだけラードを使用 ※サラダ油はカスが出やすく、焦げの原因となる

② 弱火で、1時間ほどたく

強火で焼くと、油が焦げるので、必ず弱火にする。油をしみこませることが目的なので、油が蒸発したら、都度補充。終わったら余分な油は捨てる。

③ ならし焼きをする

練習を兼ねたならし焼きをする。油を多めに引き、鉄板は十分に熱した状態で、粉を入れる。（鉄板の温度が低いとくっつく）柔らかい粉（特に、山芋を混ぜたもの）は、くっつきやすいので、ならし焼きの当初は小麦粉を硬めにといたものにし、出来たものは捨てる。十分に板がなれてから、順次、本来の硬さに合わせていく。

④ 本番の開始

ラードは匂いが強いのでサラダ油を使う。ただし、サラダ油は焦げが出やすいので、定期的に穴を掃除する。

※途中でくっついてしまったら

一度焦げ付かせると同じところが何度でも焦げ付く。まず焦げを完全に取り除いてから、上記の手順を 1 からやり直す。表面的に焦げが取れたように見えても、焦げが残っていることが多いので、熱湯に 1 時間ほどつけるなどして、硬めのスポンジなどで完全に取り除くことが必要

⑤ タイムラグを設ける

焼き面は3つあるため、各面で焼くタイミングをずらすと良い。全ての面で同じタイミングで焼いてしまうと焼きあがりと一緒に、引き上げ作業が円滑に進まなくなってしまう。



写真：33 焼きのタイムラグ

②ネギポン酢たこ焼きのレシピの検討

ア、考案理由

去年とは違う、新しい試みをしようという目的でネギポン酢たこ焼きが考案された。考案の主な理由は、最近、テレビや雑誌等でも多く取り上げられるようになり、それに伴いポン酢の商品が増え人気が高まっていることや、普通のたこ焼きとは違いさっぱりとした味が特徴で、幅広い年齢から需要が望めると考えたことである。

イ、開発方法

第1回目の実演会では市販のポン酢を使用。しかし、たこ焼きにかけるとポン酢の味をあまり感じられないと指摘があり、時間が経つと酸味が抜けてしまうため、ポン酢の味に深みを出すよう改善を行った。

改善案としては、市販のポン酢には酸味とコクが不足していると推測されたことから、クエン酸と白だしを加え味の調整を行った。その量については、10名で試食・評価を行い、それぞれ最も適当な量を決定した。

詳細については下記のとおりである。

1、酸味の確定

第一回試食会：ポン酢 100ml に対し、クエン酸 2、3、4、5、6 g を市販のポン酢に加え、味見。

→2g の段階で酸味が強すぎ失敗。

第二回試食会：ポン酢 100ml に対し、クエン酸 0.5g、0.75g、1g をポン酢に加え味見。

→0.5g が最も適量であった。

2、コクの確定

ポン酢 100ml に対し、白だし 3、6、9 ml を加え味見。

→3ml が最も適量であった。

【結果】

ポン酢 100ml に対し、クエン酸 0.5g、白だし 3ml

この量を元にオリジナルのポン酢を作ることにした。

※検討のために使用した評価表

ポン酢	クエン酸	白だし	評価	コメント
100	0.5	3	例) 5	酸味がききすぎず、食べやすい。
100	0.5	6		
100	0.5	9		
100	0.75	3		
100	0.75	6		
100	0.75	9		
100	1	3		
100	1	6		
100	1	9		

補足

ねぎの量は 20～25g

→適量だと思われるねぎの量を計量。

きざみのりを使用

→風味をあたえ、見栄えを良くする。

8. 人員配置

大きく役割を焼き手、バック、会計の 3 種類に分け、ポジションごとに配置人数を確定させてから、誰をどのポジションに配置するかを決めた。人員配置では、適材適所の見極めが重要となる。

①キャンパス実演会の人員配置

ア、人員配置における判断方法

練習会を重ねることにより、適材適所の見極めを行った。

イ、配置個所・役割

①焼き手
②バック たい焼き：はね切り、引き上げ、在庫管理、あんことカスタードの準備 生地作り たこ焼き：トッピング、在庫管理、パックの受け渡し、生地・油の補充 生地作り
③会計
④誘導

ウ、人員配置の詳細

たい焼き	9:30～10:20	10:20～11:10	11:10～12:10	12:10～13:30	13:30～14:20	14:20～15:30
焼き	江原 胡桃沢	緑川 矢島	目野 鈴木	益子 仲川	吉田 須藤	宮崎 森本
バック	目野 緑川 吉田	益子 宮崎 森本	江原 吉田 仲川	江原 矢島 鈴木	胡桃沢 矢島 森本	益子 胡桃沢 須藤
会計	鈴木	須藤	宮崎	目野	緑川	仲川
誘導				森本		

たこ焼き	10:00～11:00	11:00～12:00	12:00～13:00	13:00～14:00	14:00～15:00
焼き	野本 川上 曾根川	小原 佐藤 中原	川上 石田 渋谷	野本 岡田 加藤	佐藤 曾根川 中原
バック	小原 岡田 加藤	野本 石田 曾根川	小原 岡田 加藤 中原	川上 曾根川 中原	小原 野本 渋谷
会計	渋谷	加藤	佐藤	石田	岡田

エ、改善の必要がある点

- 1、バックの役割分担ができていないので、明確な役割分担が必要
- 2、1人で行える作業は1で行うこと、分担しない
1人で行える作業を2人以上でやってしまったがために混乱を招くことがある
- 3、たい焼きとたこ焼きでシフトの割り当て時間を統一すること
交代時間が違うため、会計での引き継ぎに手間がかかってしまう

②根津・千駄木下町まつり

キャンパス実演会での改善点を踏まえ、バックは各個人に明確な役割を設定し、会計は完全個別対応制をとることにした。1人が1人のお客様を最後まで対応するというシステムである。さらには適材適所の見直しにより、さらなる作業の円滑化を図った。

ア、人員配置詳細

たい焼き1日目	10:00～12:00	12:00～14:00	14:00～16:00	たい焼き2日目	9:30～11:30	11:30～13:30	13:30～15:30
焼き	森本 吉田	益子 矢島	宮崎 胡桃沢	焼き	森本 吉田	益子 矢島	宮崎 胡桃沢
ハネ・液補充	胡桃沢	吉田	鈴木	ハネ・液補充	胡桃沢	吉田	鈴木
あんカス	宮崎	仲川	益子	あんカス	宮崎	仲川	益子
管理	江原	目野	須藤	管理	江原	緑川	須藤
粉混ぜ・スケツト	仲川	鈴木 森本	矢島	粉混ぜ・スケツト	仲川 鈴木	鈴木 目野	矢島
会計	目野 須藤	江原	緑川	会計	目野 須藤	江原	緑川
調査			仲川 吉田 目野 江原	調査			仲川 吉田 目野 江原

たこ焼き1日目	10:00～12:00	12:00～14:00	14:00～16:00	たこ焼き2日目	9:30～11:30	11:30～13:30	13:30～15:30
焼き	中原 渋谷 野本	岡田 石田 佐藤	川上 渋谷 加藤	焼き	渋谷 菅根川 野本	小原 石田 渋谷	川上 佐藤 中原
ネギ	佐藤	小原	石田	ネギ	加藤	岡田	石田
ソース	岡田	加藤	菅根川	ソース	佐藤	菅根川	加藤
サポート	加藤	菅根川	中原	サポート	岡田	中原	菅根川
粉混ぜ	石田 菅根川	中原	野本 岡田	粉混ぜ	中原	加藤	野本 岡田
会計		川上	小原	会計		川上	小原
待機	小原 川上	野本 渋谷	佐藤	待機	石田 小原 川上	野本 佐藤	渋谷

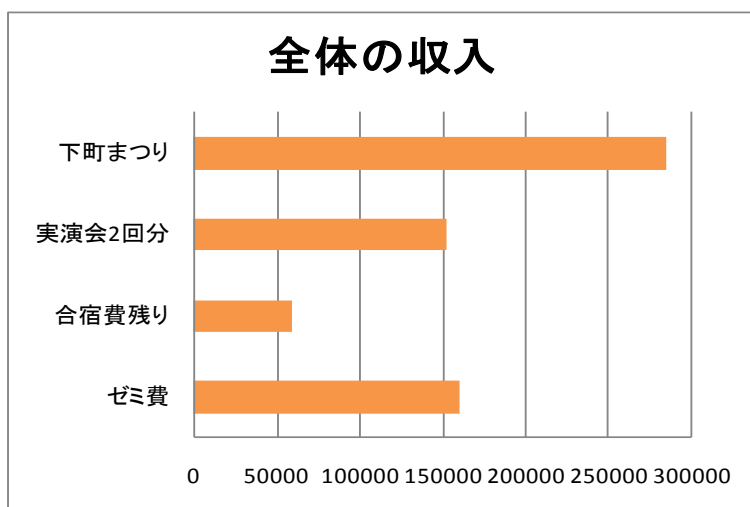
*会計を担当する人を2日間通して同一にしたことにより、作業の円滑化を図った。

9. 収支

(1) 概要

ア、収入

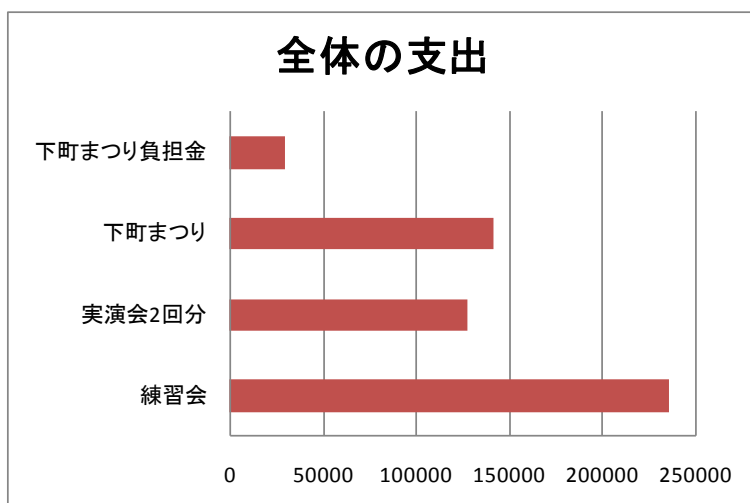
平成23年4月から10月まで、毎月1,000円を23人からゼミ費として徴収した。161,000円と4年ゼミ生からの寄付金30,000円を収入として繰り入れた。その他にもゼミ合宿でゼミ費が60,000円残ったので、出店事業の経費とした。そして実演会2回分の売り上げが153,250円、下町まつり2日間での売り上げが285,330円であった。全体の収入の合計は659,580円となった。



ゼミ費	161000
合宿費残り	60000
実演会2回分	153250
下町まつり	285330
計	659580

イ、支出

平成23年5月から9月まで練習会を全6回実施し、236,447円の支出となった。7月、10月に行った実演会2回分の支出は合わせて128,233円であった。下町まつりは、負担金を合わせて2日間通して172,201円となった。合計で全体の支出は509,580円であった。



練習会	236447
実演会2回分	128233
下町まつり	142201
下町まつり負担金	30000
計	506881

ウ、収支

収支は「152,699 円」の黒字となったが、ゼミ生が負担した分（計 221,000 円）を差し引くと「68,301 円」の赤字という結果であった。なお、焼き台などの減価償却費を考えると、赤字額はさらに数万円増加することになる。

(2) 各収入の内訳・詳細

ア、第1回キャンパス実演会

(ア) 収入

第1回キャンパス実演会でのたい焼きの売り上げが33,500円で、たこ焼きの売り上げが46,850円となった。総売上は80,350円であった。たい焼きは白カスタードが、たこ焼きはノーマルがそれぞれ販売トップを誇った。

以下は売り上げの詳細である。

収入の部

品目		単価	数量	金額
たい焼き	茶あん	¥100	33	¥3,300
	茶カス	¥100	46	¥4,600
	白あん	¥100	48	¥4,800
	白カス	¥100	125	¥12,500
	抹茶	¥100	83	¥8,300
たこ焼き	ノーマル	¥200	143	¥28,600
	チーズ	¥250	44	¥11,000
	ねぎボン酢	¥250	29	¥7,250

総売上(A)

¥80,350

(イ) 支出

たこ焼きに使用したソースを多く発注してしまい、支出が増えてしまった。

総支出は 68,725 円となった。以下は支出の内訳・詳細である。

支出の部

品目	規格	単位	単価	数量	金額
茶粉	20 kg		¥5,904	0.46	¥2,716
白粉	20 kg		¥7,221	0.32	¥2,311
コーンスターチ	200 g		¥118	6.13	¥723
つぶあん	1 kg		¥345	11.5	¥3,968
カスタード	1 kg		¥690	9.2	¥6,348
抹茶粉	100 g		¥693	3.15	¥2,183
たこ焼き粉	1.2 kg		¥541	10.5	¥5,681
カット岩だこ	1 kg		¥1,280	5.1	¥6,528
天かす	1 kg		¥715	1.91	¥1,366
紅しょうが	1 kg		¥653	1.91	¥1,247
青のり	80 g		¥1,250	2.37	¥2,963
かつおぶし	500 g		¥1,969	1.15	¥2,264
ソース	2.1 kg		¥713	24.3	¥17,326
マヨネーズ	500 g		¥229	4	¥916
味ぽん	360 ml		¥198	1	¥198
味ぽん	600 ml		¥278	0	¥0
キャベツ	1 玉		¥177	6.38	¥1,128
長ネギ	2 本		¥147	3	¥441
きざみのり	10 g		¥158	1.5	¥237
卵 Mサイズ	10 個		¥198	7.65	¥1,515
白しょうゆ	500 ml		¥298	0.63	¥188
キッチンペーパー	1 個		¥228	5	¥1,140
白シート	1 枚		¥819	1	¥819
ブルーシート	1 枚		¥105	1	¥105
たこ焼き容器	50 個		¥236	6	¥1,416
割り箸	100 膳		¥236	0	¥0
たい焼き紙袋	100 枚		¥271	0	¥0
たい焼き容器	100 個		¥764	0	¥0
レジ袋	100 枚		¥205	0	¥0
プロパンガス			¥5,000	1	¥5,000

総支出(B)

¥68,725

(ウ) 利益

総売上から総支出を引くと、利益は 11,625 円となった。

利益率は 14%という結果となった（焼き台等の減価償却費を除く）。

イ、第2回キャンパス実演会

(ア)、収入

第2回キャンパス実演会では、たい焼きの総売り上げが33,700円で、たこ焼きの総売り上げが39,200円となった。第1回キャンパス実演会より総売り上げは7,450円減ってしまった。

総売上は72,900円となった。以下は売り上げの詳細である。

収入の部

品目		単価	数量	金額
たい焼き	茶あん	¥100	23	¥2,300
	茶カス	¥100	28	¥2,800
	白あん	¥100	41	¥4,100
	白カス	¥100	142	¥14,200
	抹茶	¥100	103	¥10,300
たこ焼き	ノーマル	¥200	108	¥21,600
	ねぎポン酢	¥200	88	¥17,600

総売上(A)

¥72,900

(イ) 支出

第1回キャンパス実演会や練習会での材料の残りも使用したため、前回より支出が抑えられた。総支出は 59,508 円であった。

支出の部

品目	規格	単位	単価	数量	金額
茶粉	20 kg		¥5,904	0.6	¥3,542
白粉	20 kg		¥7,221	0.63	¥4,513
コーンスターチ	200 g		¥118	7	¥826
つぶあん	1 kg		¥345	20	¥6,900
カスタード	1 kg		¥690	12	¥8,280
抹茶粉	100 g		¥693	2.5	¥1,733
たこ焼き粉	1.2 kg		¥541	10	¥5,410
カット岩だこ	1 kg		¥1,280	4.8	¥6,144
天かす	1 kg		¥715	1.8	¥1,287
紅しょうが	1 kg		¥653	1.8	¥1,175
青のり	80 g		¥1,250	1.12	¥1,400
かつおぶし	500 g		¥1,969	0.54	¥1,063
ソース	2.1 kg		¥713	1.15	¥820
マヨネーズ	500 g		¥229	1.8	¥412
味ぽん	360 ml		¥198	0	¥0
味ぽん	600 ml		¥278	1	¥278
キャベツ	1 玉		¥177	6	¥1,062
長ネギ	2 本		¥147	12	¥1,764
卵 Mサイズ	10 個		¥198	0	¥0
白しょうゆ	500 ml		¥298	7.2	¥2,146
キッチンペーパー	1 個		¥228	0.6	¥137
白シート	1 枚		¥819	5	¥4,095
ブルーシート	1 枚		¥105	1	¥105
たこ焼き容器	50 個		¥236	1	¥236
割り箸	100 膳		¥236	5	¥1,180
たい焼き紙袋	100 枚		¥271	0	¥0
たい焼き容器	100 個		¥764	0	¥0
レジ袋	100 枚		¥205	0	¥0
プロパンガス			¥5,000	1	¥5,000

総支出(B)

¥59,508

(ウ) 利益

支出が前回より抑えられたため利益率は上昇し 18%となり、純利益が 13,392 円だった(焼き台等の減価償却費を除く)。

ウ、根津・千駄木下町まつり

(ア) 収入

キャンパス実演会とは価格設定を変え、たい焼きは各 130 円、たこ焼きは各 300 円とした。売り上げトップはダントツでノーマルたこ焼きとなり、たい焼きでは抹茶たい焼きが売れた。

たい焼きの総売上は 88,400 円、たこ焼きの総売上は 188,100 円となった。総売上は 2 日間で 285,330 円だった。以下は売り上げの詳細である。

収入の部

品目		単価	数量	金額
たい焼き	茶あん	¥130	119	¥15,470
	茶カス	¥130	58	¥7,540
	白あん	¥130	112	¥14,560
	白カス	¥130	175	¥22,750
	抹茶	¥130	216	¥28,080
たこ焼き	ノーマル	¥300	477	¥143,100
	ねぎポン酢	¥300	150	¥45,000

総売上

¥285,330

(イ) 支出

2日間合わせて総支出は172,201円となった。以下は支出の内訳・詳細である。

支出の部

品目	規格	単位	単価	数量	金額
茶粉	20 kg		¥5,904	1.03	¥6,081
白粉	20 kg		¥7,221	1.25	¥9,026
コーンスターチ	200 g		¥118	10	¥1,180
つぶあん	1 kg		¥345	35	¥12,075
カスタード	1 kg		¥690	12	¥8,280
抹茶粉	100 g		¥693	3.25	¥2,252
たこ焼き粉	1.2 kg		¥541	29.2	¥15,779
カット岩だこ	1 kg		¥1,280	14	¥17,920
天かす	1 kg		¥715	5.25	¥3,754
紅しょうが	1 kg		¥653	5.25	¥3,428
青のり	80 g		¥1,250	6.56	¥8,203
かつおぶし	500 g		¥1,969	3.15	¥6,202
ソース	2.1 kg		¥713	6.67	¥4,753
マヨネーズ	500 g		¥229	6	¥1,374
味ぽん	360 ml		¥198	1	¥198
味ぽん	600 ml		¥278	5	¥1,390
キャベツ	1 玉		¥177	18	¥3,186
長ネギ	2 本		¥147	35	¥5,145
きざみのり	10 g		¥158	12	¥1,896
卵 Mサイズ	10 個		¥198	8	¥1,584
卵 Mサイズ	10 個		¥188	6	¥1,128
白しょうゆ	500 ml		¥298	2	¥596
キッチンペーパー	1 個		¥200	5	¥1,000
白シート	1 枚		¥819	1	¥819
ブルーシート	1 枚		¥105	1	¥105
たこ焼き容器	50 個		¥236	14	¥3,304
割り箸	100 膳		¥236	7	¥1,652
たい焼き紙袋	100 枚		¥271	10	¥2,710
たい焼き容器	100 個		¥764	2	¥1,528
レジ袋	100 枚		¥205	7	¥1,435
プロパンガス	20 kg		¥7,400	1	¥7,400

送料	三菱	¥500	1	¥500
	西友	¥525	1	¥525
	ヨーカ堂	¥525	1	¥525
	ファースト	¥735	1	¥735
	ペーパーミツヤマ	¥560	2	¥1,120
	司城商店	¥1,050	1	¥1,050
	フジミ	¥525	1	¥525
手数料	三菱	¥210	1	¥210
	おこデパ	¥262	1	¥262
	//	¥420	1	¥420
	ペーパーミツヤマ	¥262	1	¥262
	//	¥210	1	¥210
	フジミ	¥262	1	¥262
	//	¥210	1	¥210
おまつり参加費		¥30,000	1	¥30,000
1日目夕食代	おにぎり	¥3,200	1	¥3,200
	おにぎり	¥2,960	1	¥2,960
	やきそば	¥1,500	1	¥1,500
タクシー代		¥710	7	¥4,970
		¥890	1	¥890
		¥800	3	¥2,400
ゴミ袋		¥278	1	¥278
		¥248	4	¥992
		¥298	1	¥298
手袋		¥105	1	¥105
クリップ		¥105	1	¥105
ブルーシート		¥980	1	¥980
2日目夕食代	お酒その他	¥8,462	1	¥8,462
	やきとり	¥80	46	¥3,680
	フランクフルト	¥100	12	¥1,200
	やきそば	¥250	12	¥3,000
	おにぎり	¥120	46	¥5,520
	クラッカー	¥168	2	¥336
レンタカー代		¥16,275	1	¥16,275
ガソリン代		¥800	1	¥800

(ウ) 利益

純利益は 113,129 円、利益率は 40%となった（焼き台等の減価償却費を除く）。

10. 実施スケジュール

前日から準備し、販売目標やモジュールの決定、人員配置、販売マニュアル、当日のスケジュールの確認作業も行った。

工程は終わってから逆算して組んでいくことがポイントとなる。

(1) キャンパス実演会

ア、前日までにすること

- (ア) 販売目標、生産モジュール、販売マニュアルの決定
- (イ) 材料の発注・確認
- (ウ) 人員配置の決定
- (エ) 店舗サイン類・看板の作成
- (オ) 前日準備のスケジュール確認

- ・ 第1回キャンパス実演会での生産モジュールの決定には約1か月かかり、当初の工程から大幅に遅れてしまった。
- ・ 店舗サイン類、看板も当初の工程より遅れ、何度も作成し直して完成させた。

イ、前日

授業が終わり次第、観光資料室にて準備開始。

- (ア) 材料のしこみ作業
- (イ) 生産モジュール毎に材料を振り分け
- (ウ) 店舗サイン類・看板の確認
- (エ) 販売マニュアルの確認
- (オ) 最終ミーティング

- ・ 材料の仕込みは、たい焼き、たこ焼きのグループに関係なくできることから真っ先に始めることが重要である。特にキャベツに時間がかかるため、優先して作業に取り掛かることがポイントである。
- ・ 生産モジュール毎に袋に材料を入れ、ケースに仕分けする。分量に気をつけることが必要である。
- ・ 店舗サイン類は何をどこにするかを決めておくこと。
- ・ 各自シフトを最終確認しておくこと。

ウ、当日

7 : 45 全員、観光資料室 集合
 研究室や観光資料室を利用して、つなぎに着替え
 (貴重品は研究室に保管)

8 : 15 店舗づくり (テント設営、機材準備、材料準備)

9 : 10 観光資料室に集合、ミーティング

9 : 20 種づくり開始

9 : 45 火入れ、焼き始め

10 : 00 開店
 (販売、販売記録、アンケートの実施)

15 : 30 閉店・片づけ開始

17 : 30 ミーティング

その後、打ち上げ♡

(2)根津・千駄木下町まつり

ア、1日目

- ☆7:00 研究室 〈森本(ドライバー)、先生〉
・冷蔵庫に入っている準備済みのたこの材料を車に乗せて、出発。
- ☆7:15 1回目学校出発
- ☆7:30 研究室 〈目野、益子、江原〉
・2回目に運ぶもの(つめこみリスト参照)を中庭に運び、
すぐ乗せられるように準備する。
- ★7:30 会場 〈野本、石田、中原、鈴木、佐藤、川上、吉田〉
・運ばれてきた1回目の荷物を下ろし、設営を開始する。
・設営出来次第、1回目のモジュールで粉を混ぜはじめる。
- ☆8:00 中庭 (レンタカー1回目の荷物運び終え、到着)
・中庭に運ばれた2回目に運ぶものを車に乗せる。
- ☆8:15 2回目学校出発
※〈目野、江原〉はタクシーを利用し会場へ向かう
- ★8:40 会場 〈渋谷、須藤、曾根川、矢島、宮崎、小原、仲川、胡桃澤、加藤〉
・運ばれてきた2回目の荷物を下ろし、設営・準備する。
- ★9:30 焼き入れ開始め(目安)

イ、2日目

- ☆8:00 研究室 〈森本、仲川、中原、先生〉
・2日目の材料を車に乗せて、出発。
- ★8:40 会場 〈全員〉
・設営、準備開始
- ★9:30 焼き入れ開始め(目安)
- ※・各自の荷物は、店の裏に置く。(雨天の場合、100均のブルーシートをかける。)
・2日間ともお昼を各自で持ってくる。
・会場には、出店する場所につなぎを着ている状態で集合。

※ ☆…学校、研究室 ★…会場

1 1. その他マニュアル類

商品を販売する際には必要最低限のマニュアルが必要となる。作業効率の円滑化のために、全員が把握しておく必要がある。マニュアルの他にも、お客様に聞かれるであろうことを想定し、答えられるようにしておくことが重要である。

(1) 店舗マニュアル (たい焼き・たこ焼き販売、会計マニュアル)

①担当者 2人

- ・勘定も商品受け渡しも 1 人のお客様に対して 1 人が対応する。

⇒ 1 人目のお客様を会計 A が担当して、2 人目のお客様を会計 B が担当する。

それ以降は対応が完了した方から次のお客様の対応をする。

②ポイント

- ・色んな場面を想定しておくこと。注文変更や、返金、何が入っているか(材料)など…
- ・ちなみに、白たい焼きのもちもち感は馬鈴薯(ジャガイモ)でんぷん、卵白によるもの。

③商品受け渡しまでの流れ

ア、注文を伺い、復唱で確認する

- ・たい焼き 3 個以上の場合は、個装かラミパックにまとめてかも伺う。

⇒「たいやきはパックにお入れ致しますか？」

※箸については、特にお客様から言われなくても、たこ焼き 1 パック 1 膳お渡しする。

- ・販売統計用の紙に個数を記入し袋に入れる。

イ、後ろの商品管理に伝える

- ・たこ焼きの注文を先に伝え、たい焼きの注文については伝えながら受け取る。

(種類が多いことに加え、会計 2 人からの注文に対応するための混乱を防ぐため。)

例：会計「注文はいりました！ソース 1 !!! 白あん 1、茶あん 1」管理「はい！」

会計「たい、まとめて！(or 個装で！)」 管理「はい！」

※後ろに伝える商品の呼び名を(基本的には)統一

⇒「ソース」、「ねぎ」

「茶あん」、「茶カス」、「白あん」、「白カス」、「抹茶」

*「～お願い！」「ありがとう！」のやりとりはなるべく省く。

ウ、勘定する

- ・「会計早見表」は利用せず、計算機で計算して行う。

エ、用意された商品を渡す

- ・たい焼き、たこ焼きいずれもパックされているので触ってOK。

※用意に時間がかかる「焼き待ち」場合は、右か左にずれて待っていただき、商品が用意されたら受け渡す。

（自分が会計の右側だったら右側に、左側だったら左側にずれてもらう。）

(2) 予約が入った場合の対応マニュアル

会計担当の人以外の人も、全体が内容を把握すること。

①流れ

お客様「～時に〇たい焼き〇〇個、△たこ焼き□□個が欲しいんですけど…」

⇒御名前、時間、個数を伺いメモし(紙は販売統計用紙の裏を使う)、後ろ側の壁に分かりやすく貼っておく。

※数が大量などの理由で予約分用意ができるかあいまいな場合等は臨機応変に対応すること。ちなみに前例では大量注文はない。

- ・ 予約時間をみて適時商品管理が焼き手に指示し、その時間に合わせて用意できるように焼くこと。
- ・ 予約準備中は基本的に焼き台1台(左側)を予約準備専用にし、お店用の商品が十分揃っている等の場合でもう一台(右側)を利用するかどうかは臨機応変に判断すること。

⇒たい焼きは予約の15～20分前に焼き始める。

(焼き、はね切り、パッキング、失敗した場合を考えて)

2種類以上や、各種5個以上の場合はその分15～20分前倒しと考える。

例：白カス6個、茶あん6個、抹茶6個⇒白カス2回+茶あん2回+抹茶2回

⇒1時間半前に焼き始めなければいけないことになってしまう。

⇒端数の1個ずつは店用のたい焼きで対応したり、隣の台に協力してもらうなどして、臨機応変に対応する。

※同じくらいの時間に2つ以上の予約が入ってしまった場合

⇒端数分は同時進行できるが、基本的にはその分前倒しの時間から準備(予約用の焼き)を始める。

②予約の問題点

前倒しの分商品が冷めてしまうことや、たい焼きの場合に、粉が足りるかどうかの見計らいがむずかしいことが問題点としてあげられる。

(3) たい焼きのマニュアル

①商品管理

ア、担当者 1人

- ・会計からはいった注文の商品をパックして会計に渡す。
- ・商品の生産状況を見て、焼き手に指示する。
- ・予約の時間を見て焼き手に指示する。
- ・会計から注文が入ったら、返事をして商品を準備する。
- ・商品がない場合は「焼き待ち」と伝える。
- ・商品の在庫状況、売れ行き加減を見て焼き手に指示する。

イ、商品の受け渡しまでの流れ

(ア) はね切りの人ははねを切る

(イ) たい焼きスタンドにたい焼きを入れる

(ウ) 商品がなにかわかるようにトレーに商品名プレートをつける (クリップ式)

※廃棄ボードでの時間の管理は不要

(エ) 商品管理の人は注文を受けたとおり、スタンドに用意されたたい焼きをパッキングする。

※パッキングの際の注意点

「まとめて」の場合、ラミパックに入れ輪ゴムをする。

「個別」の場合、中身別の紙パックに入れて声をかけて会計に渡す。

⇒声かけ「白たい1、茶たい1です！」

※取り込み中の場合は声をかけて会計の前に置くこと。

(注文の入った会計側のはじに置く)

ウ、商品管理の方法

従来の廃棄管理ボードをやめて、商品管理の人が商品に触った感覚でお客様に出せるものかを判断して管理する。

②たい焼きのはね切り

ア、担当者1人

- ・焼き台からたい焼きを引きあげて、はねを切る
- ・たい焼きスタンドにたい焼きをいれ、商品名プレートをトレーにつける

③たい焼き あんこ・カスタード、たね管理

ア、担当者1人

- ・あんことカスタードが焼き手にすぐ渡せるように準備する
- ・焼き手に言われた通り、あんこかカスタードを渡す
- ・使い終えたあんこ、カスタードを受け取る
- ・たねの様子を見て少なくなってきたら補充する

④粉混ぜ、バック補助（たい焼き・たこ焼き協働）

ア、担当者各1人

- ・バケツのたねの量をみはからって、混ぜ補助担当者と適宜新しいたねを作成する

※たこ・たい、この仕事は協働で行う。

バック全体をみて、臨機応変に必要であれば補助を行う。

※各モジュールを確認しておく。

⑤混ぜ補助

ア、担当者1人 or 2人(各時間帯による)

- ・〈粉混ぜ〉と一緒にたねの作成をする

※各モジュールを確認しておく。

(4) たこ焼きのマニュアル

①商品管理

ア、担当者 1人

- ・サポートの人が担当する
- ・焼きあがったものを保温箱に入れる
- ・左側から順に入れ、古いものを右側にすること
- ・冷めてきたと思ったらねぎポン酢に使用する

イ、受け渡しまでの流れ

- | |
|--|
| <p>(ア) 会計からオーダーを聞いたらサポート担当が商品を保温箱から取り出す
(必ず右側から取り出すこと)</p> <p>(イ) トッピング担当がトッピングをする</p> <p>(ウ) サポート担当が会計に渡す</p> |
|--|

②たこ焼きのトッピング

ア、担当者 2人（ノーマル、ねぎポン酢で各1人ずつ）

(ア) ノーマル

- ・サポートからたこ焼きをもらう
- ・ソース、マヨネーズ、鰹節、青のり の順番でトッピング

(イ) ねぎポン酢

- ・サポートからたこ焼きをもらう
- ・ねぎ、ポン酢、のり の順番でトッピング

※状況に応じてサポートしあう

③焼きのサポート

ア、担当者 1人

- ・商品管理も兼ねること
- ・粉つぎ、油・たこ補充、パックの受け渡しをする

④粉混ぜ

ア、担当者 1人 or 2人（シフトによる）

- ・小さいバケツの生地が減ったら、大きいバケツから生地を移していく
- ・大きいバケツが空になった時点で新しい生地を作り始める

(5) その他

なにより、声かけと、全体を見るように心がけること、各自臨機応変に状況を判断して行動することが大切である。

そして可愛い笑顔を忘れずに(^-^)☆

12. 出店事業における大学のホームページ

出店事業における活動内容が大学広報課によってホームページに掲載されました。



東洋大学
TOYO UNIVERSITY

| [ENGLISH](#) | [サイトマップ](#) | [テキストサイズ](#)

[東洋大学で学びたい方へ](#) | [在校生・保護者の方へ](#) | [卒業生の方へ](#) | [企業・研究者の方へ](#) | [社会人・地域の方へ](#)

[大学紹介](#) | [学部・大学院](#) | [学生生活・キャリア形成支援](#) | [研究・社会連携](#)

[HOME](#) > [News & Information 一覧](#) > [News & Information 詳細ページ](#)

国際観光学科・東海林克彦ゼミが「第13回根津・千駄木下町まつり」に協力

2011-10-20

2011年10月15日（土）、16日（日）に「第13回根津・千駄木下町まつり」が根津神社境内をメイン会場として開催され、大勢の来場者で賑わいました。このお祭りに、国際地域学部国際観光学科 東海林克彦教授のゼミに所属する3年生22名が参加・協力しました。



ゼミ生たちは、根津・千駄木下町まつり実行委員会と連携をとりながら、根津・千駄木地区の主な見どころや伝統、そしておまつりを紹介したガイドマップを作成・発行。このガイドマップは会場およびその周辺に置かれました。当日はガイドマップを手に会場でおまつりを楽しむ来場者の姿が多数見受けられました。

また、当日はプロ顔まけの「たこ焼き」「たい焼き」の出店事業を展開し、下町まつりを盛り上げる一端を担いました。さらに、会場の来場者にアンケート調査を行い、取りまとめた結果を今後、まつりを盛り上げるために文京区に提言する予定です。



ゼミに所属する川上ゆりさんは「下町まつり当日に向けてゼミの学生全員が協力して準備を進めてきました。お店をひとつの会社に見立て、『会計』『広報宣伝』『調査』『総務』の4つの役割をそれぞれ分担し自分の業務に責任を持って準備をしてきましたが、いざ当日を迎えると予想外の問題なども発生しました。特に、おまつり前日から当日の朝にかけて降った大雨には本当に困りました。店舗の設営にはとても苦労しましたが、ゼミのみんなの団結、そして地域の方々の協力で無事に開店することができました」と語っていました。

また、「私たちで東海林ゼミの下町まつりへの参加は3回目になりますが、ゼミの先輩方の築き上げてきたものを受け継ぐことの責任の大きさを実感しています。今度は私たちが後輩たちへこの活動を受け渡すためにしっかりと実績を残せるよう頑張りたいです」と意気込みを語っていました。

「教室で学ぶ知識も大切ですが、実際に体を動かして経験から得る知識もとても大切です。今年のゼミ生たちは、先輩たちが築いてきた土台の上に新しい試みを織り交ぜ活動に取り組んでいます。この活動を通して得た知識や経験を、文京区との連携をさらに強いものにできるよう活かしてほしい」と東海林克彦教授が学生たちの今後に期待しています。



来場された皆様、ありがとうございました。

国際地域学部ホームページ : http://www.toyo.ac.jp/rds/index_j.html

13. 出店事業を終えて

実施してきた一連の体験学習についてのゼミ生のつぶやき集です。

石田大祐

出店事業最高でした！成功したし仲間とのいい思い出ができました！

江原菜津美

出店事業を通して実際に体験することで多くのことが学べ、自分たちで考える力が身につきました。この学んだことを今後も多くの場面で活かしていきたいと思います。

岡田陽菜子

実際にやってみて感じる事が多く、現場で体験する大切さを学びました。出店事業に協力していただいた全ての皆さんありがとうございました。

加藤めぐみ

出店事業での時間と学びは私にとって大変貴重なものです。出店事業に携われたことを誇りに思います。地域の方々並びに先生、ゼミの仲間に感謝をこめて、ありがとうございました。

川上ゆり

約半年間、出店事業をやらせて頂いて学んだことは私の中で貴重な財産となりました。今後この経験を後輩たちへ引き継ぎ、地域の皆様との絆を切らさないよう努力していきたいと思っています。

胡桃澤紗希

たくさん大変なところもあったけど、でもお祭りに参加していろんなことを学ばせていただけて本当によかったと思います。

佐藤千明

出店事業という初めてのことで、戸惑いや壁にぶちあたることがたくさんありましたが最後には達成感が得られました。この事業でチームワークの重要さがわかりました。

渋谷仁香

お祭り当日のゼミ生の雰囲気も良く、すごく楽しんで出来たと思います。事前にやるべきことがたくさんあり、大変でしたが、頑張ったかいがあったと思います。いい経験ができました。

鈴木成美

下町まつりでの出店を通して一番嬉しかったことは、私たちの作ったたこ焼き・たい焼きを食べていただき、地域の人々が笑顔になってくれたことでした。たくさんの練習と準備を重ねて大変だったこともありましたが、少しでも地域の活性化に貢献できたのならとても嬉しく思います。

須藤弘美

大切だと感じたことは、工程管理・効率の追求・実践です。当たり前のことかもしれませんが、工程を立てた上で今いつまでに何をすべきかを把握しなければ限られた時間ですべてを完了させることは難しいということを改めて実感しました。また、アイデアを熟考していつの間にか複雑化してしまうことが多く、効率化というのは逆にいかにシンプルでスマートな方法を見つけるかということを学びました。そしていくら頭で考えていてもいざ実践してみると思ったようにならないことも多く、まず色々方法を試してみることが成功への近道だと感じました。

曾根川あずさ

「考え、実行し、反省する」シンプルだけど、簡単ではない、とても大切なことを学ぶことが出来たと思います。学生であるうちにこのような経験をする事が出来て良かったです。ありがとうございました。

仲川舞

出店事業を通じた OJT で、ひとつの事柄を突き詰めてやり抜くことの難しさを改めて学び、これから社会で活かすことのできる貴重な経験になりました。

中原達彦

出店事業を通じて、ヒト・モノ・カネの使い方を OJT の中で学べたのは今後社会に出ていくに向けて良い経験を積むことができました。何をやるにおいても事前の打ち合わせ・徹底した準備が大切であることを学びました。天候に恵まれない等、不運な面もありましたが、大勢のお客様に商品を買っていただき良かったと思います。

野本翔平

私は、出店事業でたこ焼き、たい焼きの販売を行うと聞いて楽しそうだと思っていました。しかし、実際に活動を始めると動線を考えた機材の設置する場所や味の開発など忙しい日々でしたが、とても充実していて今後役立つ貴重な体験が出来ました。

益子志央里

座学という概念を取っ払っての学習は、何もかもが新鮮で、現場でしか得られない「感覚」を学びました。こういった感覚は教科書やノートには記すことができません。問題意識を常に持ち、自ら考え、行動していく力を身につけることができました。出店事業を通して、現場感覚を身につけましたが、大学を卒業してからの生活でも、様々な感覚や価値観を知ることができると思います。

緑川夏香

私はたい焼きグループでゼミが始まってからずっとお祭りを楽しみにしていました。お祭りで感じたことは当たり前のことかもしれませんが、キャンパス内の実演販売とは全く異なるものでした。実演会は「キャンパス内」という甘えが私自身あったと思います。お祭りは一般の方に商品として提供し、お金を払う価値のあるものにしなければなりません。すべての商品が一定のクオリティーで均一の商品にしなければならなためタイマー管理や在庫管理などに気をつけました。キャンパス内で売れるものとお祭りで売れるものは異なり、また売れる時もバラバラなので会計係とコミュニケーションと、とてつもなく忙しいので自己判断も必要になります。今回のお祭りの出店事業では商品に対するプロ意識を学び、お客様とのコミュニケーションはもちろんのこと、お祭りに参加している地元の方々とのコミュニケーションなどいろんな所での人とのふれあいがありました。普通ではできない貴重な体験をさせてもらいました。

宮崎ゆかり

本番の根津・千駄木下町まつりに向け、わたしたちは東海林ゼミに入ってから今までさまざまな段階を踏んで準備を積んできたので、終えた時にはみんなで長期的に、それもとでも深く取り組んできたものをやり遂げることができた達成感が得られました。活動を通してゼミの仲間を改めて尊敬することが多くあり、また、ミニガイド作成時には地域活動センターの所長さんにアドバイスをいただいたり、当日は地域の方々にあたたかい言葉をかけていただいたりと、周りの人々の協力があったからこそ自分は頑張れるのだということを実感できる良い機会となりました。わたし自身が出店事業に取り組む中で痛感したのは、普段から東海林先生がおっしゃっていることですが、自分の目線とは異なる目線から物事を考えることの大切さです。これは今後も大切にしていこうと思います。今回おまつりに参加し、得られたことを自分の今後に生かしていきたいと思います。

森本健太

もっと出店事業を通して地元の人と交流出来ればいいかなと思いました。また、全体で収益を上げるにはどうすればいいか考えてみたいと思います。

矢島美里

全てに意味があり、それらについて自ら考え行動していかななくてはならないことを出店事業の活動から学びました。この経験を社会に活かしていきたいです。

吉田早紀

ミニガイド、看板類では載せる情報、また掲載位置やキャッチコピーによって伝わる対象や、情報量が全然変わってしまうことを実感しました。

目野奈央美

出店事業を行ったことで、どんな小さな仕事でも徹底を怠ると全体に迷惑がかかること、そしてほんとのチームワークとは相手の仕事までも理解していないと成り立たないことに気づき、学びました。たかが出店されど出店でした。どんな事でも突き詰め本気で取り組むことで、全てが学びの場になるとも感じました。この活動は私にとって最高の成長の糧になりました。

小原菜那子

お祭りを通じて、町の人々の熱さと優しさを知ることができました！
ありがとうございました！

編集後記

4月にゼミが発足してからの約半年間は、出店事業を通しての活動をしてきました。それらを総括した当報告書には2011年11月中旬に取り掛かりました。初めての報告書作成だったので、文章の構成や各項の番号の振り方等、東海林先生に一から教えてもらいながらの作成でした。短期間の作成の中で就職活動と並行して行っていたため、なかなか思うように進みませんでした。しかし、ゼミ生から集めたデータを整理していくと、私たちが取り組んだ内容が1冊の本として、出来上がっていく様子を目の当たりにし、改めて、私たちの活動を振り返ることができました。

後輩たちが出店事業を行う際、教科書代わりになるような報告書になっていれば嬉しいです。



写真：34 第1回キャンパス実演会