

Café with

平成 25 年度成果報告書

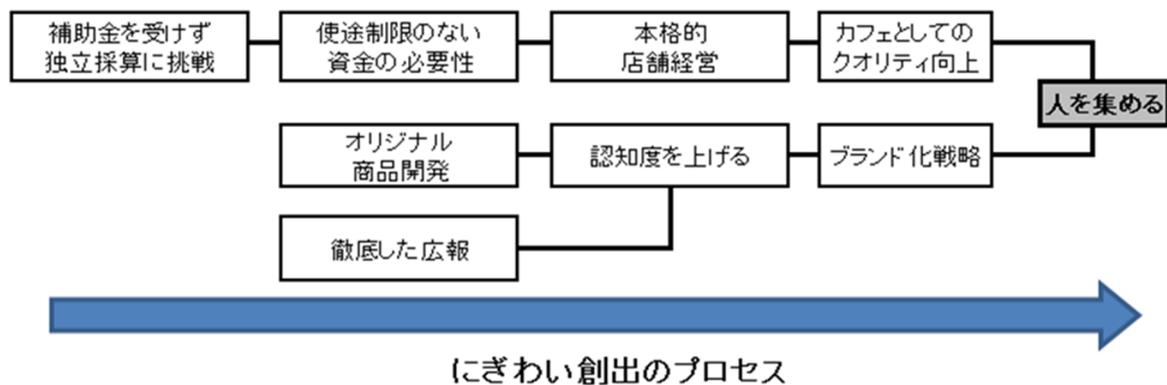
担当教員 足立基浩教授

編集 神谷藍子

1.概要

café with とは、和歌山市にあるぶらくり丁商店街を元気にしたい、また、実際の経営を行ってみたいという学生や NPO 団体が集まり、2005 年度より継続的にカフェ運営を実施している団体である。2005 年にまちづくりを学んでいる足立ゼミの学生が「実際に活動して街を元気にしたい」と言い出したのがこの café with のきっかけとなっている。初めは和歌山市中心市街地に位置する「京橋」でのオープンカフェを開催した。2009 年からは株式会社オカヘイの店舗を借り運営することができ、現在も家賃は無料で固定資産税のみ支払うという形態で店舗を借り運営している。当活動の目標は高齢化の進む商店街に若い活力をもたらし、にぎわいの創出を目指すことである。また地元食材を用いたメニュー開発による地産地消の推進しており、和歌山の特産物であるしらすを用いた「しらす丼」を主力商品としている。商店街の方々の協力や理解を得ながら、集客をはかるためあらゆる団体とコラボしたイベントを企画・運営もしており地元アーティストの公演や展示として場の提供を行うなど商工労働にも貢献している。

図1 café with にぎわい創出のプロセス



今年度は昨年の反省をもとに全体会議を行い上記の活動目的に加え、カフェ内部の基盤を整えることを目標とした。具体的には各部署（店舗管理・イベント・広報・統計、会計）に仕事を割り振り各部署内でミーティングを行うことで他学年間の意見交換を行いやすくすること、カフェとしてのクオリティを上げる（メニューや内装など）ことである。

今年も例年同様、3 年生による春のカフェ経営に加え、秋シーズンには 10 月から 12 月の週末営業、新ゼミ生によるクリスマスカフェを行った。その他みんなの学校とコラボしたハロウィンカフェや商店街の方々、約 50 社の協力を得て開催できた商店街での 3 組の結婚式、高校生によるものづくりカフェ、大学院生と中国人留学生による中国カフェ、フランス留学生によるフランス料理を提供することができた。また春カフェについては 3 年生によるチーム営業、秋カフェについては部署ごとにカフェの準備を行い当日の営業は多くの人々がカフェに参加しやすいようにシフト制をとった。

2.各部署の今年度報告と課題

広報（リーダー：星野愛加）

広報ではより多くの人に Café with のことを知ってもらい商店街に足を運んでもらうことを目標に活動している。

今年の広報活動では①メディアによる広報活動だけではなく、②地域に密接な広告活動によりカフェの宣伝を行った。

①メディアによる広報では従来の広報活動に加えて、発信媒体の追加と従来の体制を見直しより効率的な広報活動を行った。具体的には新たにラジオ番組を持ち、カフェについての宣伝やぶらくり丁の現状、さらには中心市街地活性化の事例紹介や手法を提案した。従来体制の見直しについて、カフェのホームページ更新頻度が低く、ページ内部も情報が錯乱しており情報発信を行うには非常に非効率であった。これは毎年管理者が変わることが原因と考えられる。そこでホームページを一新し、以後管理人が変わっても一貫性のあるホームページ運営ができるよう、習得が容易である html を主とした構成でスリム化を行った。本年は従来のメディアへの広報活動によって朝日新聞・毎日新聞・わかやま新報・ニュース和歌山等での掲載、NHK 総合（近畿圏域）・MBS（ちちんぷいぷい）・J:COM（おちやのこ SaiSai）にてカフェの放送がなされた。

これらにより情報が溢れていたホームページをスリム化することができた。またカフェに関する情報発信の手段と範囲を拡大することが可能となった。

参考

ホームページ <http://cafewith.web.fc2.com/>

Twitter https://twitter.com/cafe_with

Facebook <https://ja-jp.facebook.com/pages/Cafe-WITH/145969142210902>

ラジオ番組 <http://877.fm/> 「空飛ぶゼミナール」月曜 22:00～、水曜深夜 0:00～放送

②地域に密接な広報活動では具体的に、カフェ情報の載った広告を学内や商店街内で配布を行った活動の認知促進や、イベントに連動した広告配布を行った。イベントに連動した広告配布では、小学校とコラボイベントを行う際に小学生と一緒に広告の配布を行った。またぶらくり丁商店街内で行う結婚式のイベントでは協賛金のお願いと併せて認知活動を行うなど、従来には無い形での新たな広報活動に取り組んでいる。これにより地域の方と直接関わることで着実にイベントを浸透させることができた。

課題

- ①新設ホームページの浸透
- ②ラジオの参加率の偏り
- ③リアルタイムでの情報発信
- ④チームワークが挙げられる

①に関してはまだ新しく作り替えたばかりのホームページでありこれから情報をあげて

いくことでより一層の浸透を図りたい。②に関してラジオ出演に抵抗を感じるメンバーが存在したため参加者に偏りが生じた。アナウンサー志望の学生に登場してもらうなど対策を取ったが次年度も参加率に合わせた対応が必要であるとする。③に関してイベント実施時の様子や臨時休業のお知らせなどリアルタイムでの情報発信が遅れる傾向にあり、表現方法の好ましくないものがあった。SNS はだれも見ることのできる媒体であることを再確認し、よりよい広報活動をおこないたい。④に関して今年度は各部署間で仕事を行ったがチームワークを働かせることでピラ配りなどより多くの人に配ることができたとする。また店舗内には和歌山大学で活動する団体の情報誌や大学のパンフレットを置いており、大学と商店街相互の関心の深まりと両関係者への利益創出に期待する。

店舗管理（リーダー：奥野真衣子）

店内の内装に加えメニューの開発を担当している。具体的には今年からカフェで提供するメニューの質を向上させるため例年のように毎週異なったメニューを提供するのではなくメニューやレシピを統一した。またハローウィンなどには特別メニューを出すことでメニューにも季節感をだした。内装では新たなテーブルセットを購入し、より本格的なカフェを目指した。成果としては新たなメニューの追加や季節に沿ったメニューを提供したことでお客様にも満足してもらうことができた。またレシピは写真で盛り付け方法まで載せていたため、どのメンバーが調理してもきれいに盛り付けることができ、料理の写真を撮ってくださるお客様もいた。

図2 以前のテーブルセット



図3 新しいテーブルセット



図4 店舗前



課題

テーブルセットは購入できたものの予算の関係で内装はまだ改善の余地がある。また調理器具についても新たなものが必要になってきている。メニューに関して今年度は提供時間の短縮に重きを置いたが、次年度から提供時間の短縮に加え利益率についてもより徹底してメニュー開発に臨み内装や新たな調理器具の購入に繋げたい。

イベント（リーダー：石川智大・三木茄子）

カフェに話題性を持たせ、集客を図るためイベントの企画・運営をしている。具体的にはイベントの考案、イベントに参加して下さるアーティストや団体の手配、占有許可の申請である。今年度は「みんなの学校」と提携したハローウィンイベントやつなひきイベントに加え、3組の結婚式を開催した。結婚式に関しては商店街全体でなにかイベントはできないかと考え、商店街の理解と約50社の企業の協力を得て3組の結婚式を開催することができた。結婚式ではドレスやウエディングケーキも提供して戴くことができた。また多くの観客を呼ぶため当日にはガラガラ抽選会を実施した。商店街をまきこんでの結婚式のイベントは成功し多くの新聞やテレビで取り上げられた。大きなイベントを行ったことでカフェと外部の関わりを作ることができ、内側だけでなく外からカフェを見ることが出来た。

図5 ハローウィンイベント



図6 クリスマスカフェ



図7 結婚式イベント



課題（今後の方向性）

外部の人（社会人の方）と多く接点をもつ部署なので言動には皆が徹底した注意を払いたい。また大きなイベントは成功したものの通常営業ではイベントを開催することができなかった。1回限りのイベント開催ではなく外部とのつながりを大切にしながら継続的なイベント企画を行いたい。またイベント部署が単独で仕事をこなしていた部分もあったのでカフェ全体での部署の立ち位置を再確認する必要があると感じた。今回途中でリーダーを交代することになったが次年度はリーダー決定時にリーダーの役割を皆で再確認することでより円滑にグループワークをこなしたい。

統計（リーダー：竹内美貴）

アンケート調査からお客様の意見を読み取りカフェに反映することでよりよい経営を目指す。仕事内容としてはアンケートの作成・配布・回収、アンケート調査や伝票などの売り上げデータをもとにした分析をおこなう。これにより商店街に足を運ぶ人の年齢層などがわかった。またお客様からの意見を聴くことができるので今後の改善につながる活動ができた。

課題

長期にわたるカフェ経営の中でアンケートの回収や、分析が遅くなってしまった。次年度からは回収の日や分析の日を定期的に決めるなどして改善に努めたい。

会計（リーダー：砂子光）

カフェ全体の金銭の管理を行う。具体的には金庫・通帳の管理、収入と収支の計算である。月ごとに会計計算を行ったため金銭の動きが分かり易くなった。

平成 25 年度 10 月の会計抜粋

日時	用途	費用	売上	現金
	前月繰越			56,569
10月9日	消耗品	646		
	試食会	3,226		
	駐車料	600		
10月11日	内装	10,473		
	材料	2,127		
10月12日	消耗品	496		
	材料	769		
		雑損	258	
営業			10,750	48,724
10月18日	材料	6,281		
10月19日	材料	5,376		
	駐車料	2,200		
	消耗品	458		
営業			21,750	
10月20日	材料	3,607		
	駐車料	1,750		
営業			22,910	56,159
10月22日	消耗品	105		
	大学祭	840		
10月24日	材料	1,030		

今年度の会計収支は以下の通りである。

費用 140,705

売上 314,100

利益 173,395 ※水道光熱費除く

このように今年度も黒字経営で次年度に引き継ぐことができた。

まとめ

今年度、春カフェについては3年生によるチーム営業、秋カフェについては仕事を割り振り意見の反映をねらい部署ごとに別れカフェの準備を行い部署のリーダーである幹部の会議をおこなうことで全体をまとめてきた。また当日の営業は多くの人がカフェに参加しやすいようにシフト制を採用した。それにより上記の通り例年に比べ部署ごとに新たな試みに挑戦することができた。しかしながら幹部内での共通認識が薄く、全体での会議が少なかったため部署の立ち位置がつかみにくくメンバー全員での情報共有も上手くなされなかった。特に幹部に3回生が入っていなかったことで3回生からはカフェ全体の動きがわかりにくかったという声が寄せられた。またどの会議にも企画書の提出を義務付けなかったため企画の進行状況がつかみにくく、記録としてもあまり残らないという結果になってしまった。次年度からはこのような事態をまねかぬよう全体での会議や、企画書の重要性を再確認したい。またよりよいカフェを築き上げていくためにはカフェの目的・利益の使い道をあらかじめ明確にしたうえでその目標からずれないような活動をしていく必要があると考える。またチーム全体での活動であるため一人ひとりの意識や配慮も必要になってくると感じた。