

2021 年度関西大学ビジネスプラン・コンペティション KUBIC 投稿プラン  
『読む〜チェ』〜絵本の料理を作っちゃおう！もっと一緒に、もっと楽しく、もっと思い出に〜



関西大学商学部主催  
関西大学ビジネスプラン・コンペティション  
KUBIC2021「学生の力」応募用紙

※この欄には何も記入しないでください

①この応募用紙の外枠の書式・大きさを変更しないこと。②この応募用紙の欄外への記入や追記資料、2ページを超えるページは審査対象外とする。  
③「ビジネスのイメージ図」以外は手描き不可。④ビジネスプランの名称に略語等を使用する場合は、読みを付記すること。⑤審査員には白黒コピーが渡される。⑥その他、KUBICホームページのFAQも参考にすること。

応募	応募部門	本選会対象	企業賞対象	テーマ記号	協賛企業名
○	テーマ部門	○	○	HS3	ハウス食品
	自由応募部門	○	—	—	—

↑いずれかに○を記入すること

↑テーマ部門の場合、テーマ記号と企業名を記入すること

1. ビジネスプランの名称(フェースシートと同じプラン名称を記載してください。)

※テーマ部門のテーマをそのまま記入しないこと。あなたが考えた独自のプラン名称を記入してください。

『読む〜チェ』〜絵本の料理を作っちゃおう！もっと一緒に、もっと楽しく、もっと思い出に〜

2. ビジネスプランの概要

1) 概要: あなたが提案するビジネスはどのようなものですか。(400字程度)

子どもの頃、「絵本に登場するお菓子を作ってみたい！食べてみたい！」と思った経験はないだろうか。そして、その絵本にフルーチェが登場したならば、「フルーチェを作ってみたい！食べてみたい！」とフルーチェを作ることへのワクワク感が、強く湧いてくるのではないだろうか。

そこで、フルーチェをモチーフにしたキャラクターがメルヘンの世界で繰り広げる物語の「絵本」と、「フルーチェ」をセットにして販売する『読む〜チェ』という商品を提案する。この企画によって、絵本の読み聞かせという親子のコミュニケーションの機会を創出すると同時に、フルーチェを作って食べたいという子どもの気持ちを喚起し、親子で手作りフルーチェを楽しむ体験を提供する。

そうすることによって、フルーチェの「一緒に作って食べることで親子の会話が生まれる製品」というブランド価値を強化する。さらに、フルーチェに関する親子の記憶をより強固なものへと昇華させる。

2) 類似ビジネス: 類似するビジネスにはどのようなものがありますか。(200字程度)

お菓子里に絵本が付属される点で類似する江崎グリコの『別冊ぐりこえほん〈ちいさなぼうけんものがたり〉』は、既存の物語の絵本が付属されているが、『読む〜チェ』は、オリジナルの物語の絵本が付属されており、絵本に登場するお菓子を実際に作って食べる体験ができるという点で差別化されている。また、遊び心を刺激するおまけが付属される点で類似する『きのこの山vsたけのこの里 オセロゲーム』は、対象年齢が6歳以降であるが、『読む〜チェ』は、未就学児を対象とし、かつ、絵本の読み聞かせを通じて、未就学児の親が子どもに望む「他人への共感力」を培うことができるという点で差別化されている。

3. ビジネスのイメージ図: どのような顧客に対し、誰がどのように関わるビジネスですか。

※図のみ手描き可。必要に応じて補足説明文も記入してください。



#### 4. 市場の特徴

##### 1) 標的となる顧客:このビジネスのターゲットとなる顧客は誰ですか。(200字程度)

標的顧客は、3〜5歳の未就学児の親である。彼らにとって、日々の生活において、親子のコミュニケーションの場は大切である。特に、コロナ禍によって、外出することが困難になった親子には、自宅でコミュニケーションの機会が必要となった。『読む〜チェ』という新たなフルーチェの楽しみ方を提案する本企画において、標的顧客は、絵本の読み聞かせの後に、絵本に登場したお菓子を実際に手作りして食べる体験を通じて、親子のコミュニケーションの機会を獲得できる。

##### 2) 市場の魅力度:その市場の将来の規模や成長率はどうか。(200字程度)

コロナ禍によって、親子が自宅で過ごす時間が増えている。親を対象にしたアンケートにおいては、全体の6割以上の回答者が、「子どもとの『おうち時間』の過ごし方」に「困っている、悩んでいる」と回答した。具体的な悩みとして最も多く挙げられた回答は、「何をして過ごせばよいかわからない」であった。また、日本出版販売株式会社によると、外出自粛や休校の影響で、子どものために絵本・児童書を求める顧客が増加した。顧客の増加に伴い、2020年5月の絵本・児童書の書店店頭での売上は、前年比約130%まで伸び、その後も好調を維持している。このことから、『読む〜チェ』を買い求める未就学児の親は多く、市場の持続的な成長が期待できる。

##### 3) 競争状況:市場での競争相手にどうやって勝ちますか。(200字程度)

競争相手として、簡単に手作りできるお菓子キットが想定される。具体例として、日清製粉の「日清 お菓子百科」が挙げられる。「日清 お菓子百科」は、単に親子でお菓子を作るための商品であるが、『読む〜チェ』は、親子でお菓子を作るだけでなく、絵本の読み聞かせによってさらなる親子のコミュニケーションの機会を創出することと、絵本に登場したお菓子を実際に作って食べたいという気持ちを親子に強く喚起することが出来る。さらに、発売45周年を迎えたフルーチェは、親にとっては昔ながらのお菓子である。そのため、既に高い認知度や強いブランド力を持っていることも相まって、圧倒的優位性を獲得できると考える。

#### 5. 採算計画

##### 1) 事業を開始するために必要な費用を説明してください。(100字程度)

有名作家らに支払う印税や、絵本の製本を行う際にかかる絵本製作費、『読む〜チェ』専用のフルーチェ部分のパッケージ製作費がある。

##### 2) 事業開始後5年間の売上高、変動費、固定費および利益を予測し、それぞれの金額を以下の表に記載してください。

	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
売上高	50,193	271,044	682,629	682,629	321,237
変動費	▲1,442	▲7,788	▲19,614	▲19,614	▲9,230
固定費	▲20	0	0	0	0
利益	119	644	1,622	1,622	763

単位:万円

##### 3) 上記2)にもとづき、事業開始後5年間の利益推移の理由を簡潔に説明してください。(100字程度)

1年目は、本企画の標的顧客である3〜5歳の未就学児がいる世帯のうち、イノベーターへの普及期間である。2年目は、標的顧客のうちアーリーアダプターに、3年目はアーリーマジョリティに、4年目はレイトマジョリティに、5年目はラガードに普及させる。なお、利益については、フレーベル館ややなせスタジオ等の提携先に絵本の製作を依頼する都合上、各社の費用の比率に応じて総利益を分配した結果、ハウス食品が得られる利益を記載してある。

#### 6. 調査方法・参考文献・参照資料を示し、プラン作成の際にどのような調査を行ったかを説明してください。

【『読む〜チェ』に関する親世代の消費者意識調査】  
 ・Googleフォームを用いて、子どもを持つ親33人に対し、独自のアンケート調査を実施した。  
 【『読む〜チェ』の販売場所に関する調査】  
 ・保健所への電話調査を通じて、『読む〜チェ』を書店で販売することに法律上の問題はなく、特別な許可や届出の必要もないことを確認した。  
 【市場の特徴に関する調査】  
 ・【採算計画を作成する際に行ったアンケート調査】  
 ・本ビジネスの標的顧客である3〜5歳の未就学児の親いる世帯数は、1,920,356である（e-Stat参照）。親に関する独自アンケート調査における、『読む〜チェ』を子どもに買ってあげたいと思うか、という質問に対して全体の69.7%が「非常にそう思う」あるいは「そう思う」と回答したことから、本ビジネスは、合計1,338,488世帯に『読む〜チェ』を普及させることにする。1,338,488世帯のうち、1年目はイノベーターとなる2.5%の親（2,919万人）に、2年目はアーリーアダプターとなる13.5%の親（18,703万人）に、3年目はアーリーマジョリティとなる34%の親（49,622万人）に、4年目はレイトマジョリティとなる34%の親（49,622万人）に、5年目はラガードとなる16%の親（23,352万人）に、『読む〜チェ』を普及させることと仮定した（イノベーター理論に基づく）。また、『読む〜チェ』の販売価格は、フルーチェの希望小売価格194円に、付属される絵本による付加価値を加味して、500円と仮定した。ここで、独自アンケート調査において、『読む〜チェ』の価格が500円である場合、妥当であると思うか、という質問に対して全体の70%が妥当であるという回答した。さらに、独自アンケート調査において、味の種類ごとに異なる絵本がついた『読む〜チェ』を子どもに何種類買ってあげたいと思うか、(①イチゴ②ミックスピーチ③甘熱パン④メロン⑤濃厚マンゴ⑥濃厚ブルーベリー⑦アボカドの濃厚イチゴゼリー)、という質問に対して得られた全体の回答を平均した結果、1人あたり平均3種類の『読む〜チェ』を購入すると仮定した。  
 ・変動費は、脚本を依頼した有名作家らに支払う印税と、絵本の製本を行う際にかかる絵本製作費、フルーチェの原価であると考える。印税は、売上の10%として計算した（日本出版販売HP参照）。絵本製作費は、ページ数24の絵本を3000部製本する場合の絵本製作費としての最安値が799,534円であることから、1冊あたり267円と仮定した（冊子製本ブックホン参照）。フルーチェの原価は、一般的な菓子の原価率が7%であることから、14円であると仮定した（ソレイシ株式会社『商品・サービスの製造原価・裏話集』参照）。  
 ・固定費は、『読む〜チェ』仕様のパッケージを刷新するにあたって必要となるパッケージデザイン費として、20万円と仮定した（アイミツ参照）。なお、本採算計画は、本企画によって獲得できると見込まれる顧客層をベースとした売上、および、現在フルーチェの生産にかかっている費用に加えて、本企画を開始することによって新たにかかる費用を算出したものである。したがって、パッケージデザイン費以外の固定費はかからないと考えた。『読む〜チェ』のビジネスにおいて、フルーチェ部分にかかる費用と、印税や絵本の制作にかかる費用の比率は1:29だと試算できたため、ハウス食品が得る利益は、総利益のうち30分の1であると仮定した。  
 【参考文献一覧（以下最終アクセス2021/6/8）】  
 ハウス食品 HP <https://housefoods.jp/index.html>、ウーマンクリエイターカレッジ絵本の学校、【絵本作家の収入は一般的にどのくらい?】 <https://woman.college.com/>、  
 ハウス食品、【ハウス食品グループ本社・2010「ハウス品質」宣言Book】 [https://housefoods-group.com/csr/report/report\\_back/pdf/csrannouncebook2010.pdf](https://housefoods-group.com/csr/report/report_back/pdf/csrannouncebook2010.pdf)、  
 PR TIMES、【コロナ第3波の影響下における子育て家庭の過ごし方調査「子どもと何をしておきたいかわからない」ことに悩む家庭が4割】 <https://prtimes.jp/main/html/rdp/000000082.000046400.html>、  
 日本出版販売株式会社HP [http://www.nippon.co.jp/news/kuutsushouhou\\_2021/](http://www.nippon.co.jp/news/kuutsushouhou_2021/) (Reagram)  
 ・「これでわかる!本の価格の決め方と仕込みとは?」 <https://kot-book.com/%E6%9C%AC%E3%81%AE%E4%BE%A1%E6%A0%BC%E3%81%AE%E6%B1%BA%E3%82%81%E6%9B%9C>、  
 JCAST、【ミニ絵本がついたキャラメル グロ】 <https://www.jcast.com/2006/07/1002073.html?app=all>、メガトイHP、 <https://www.megahouse.jp/megatoy/products/item/2186/>、  
 日清製粉グループHP <http://www.okashi-web.com/e-Stat> <https://www.e-stat.go.jp/dbview?sid=0003177940> Public Brain HP <http://www.publicbrain.net/picturebook/picturebookcost/>、  
 日本出版販売、【絵本の印刷費用、ネット印刷の目安を教えます】 <https://www.book-hon.com/column/2402/>、  
 冊子製本 ブックホン、【商品・サービスの製造原価・裏話集】 [http://soleile117.cocolog-nifty.com/blog/2010/09/post\\_7712.html](http://soleile117.cocolog-nifty.com/blog/2010/09/post_7712.html)、  
 アイミツ、【パッケージデザインの平均費用と料金相場【2021年完全版】】 [https://mitsu.jp/cost/design\\_office/article/package-tokyo](https://mitsu.jp/cost/design_office/article/package-tokyo)、