

SATURDAY

P T A



自由ヶンキユ

MUSAMURAPTA



検証

茶陵祭でまんじゅう

2000個売れるんじゃないか

説

例年 500個（去年は600個）のまんじゅうをPTA本部が文化祭で販売しています。

販売のポテンシャルはまだまだあるのでは？

そこで例年の4倍、2000個の販売を考えました。

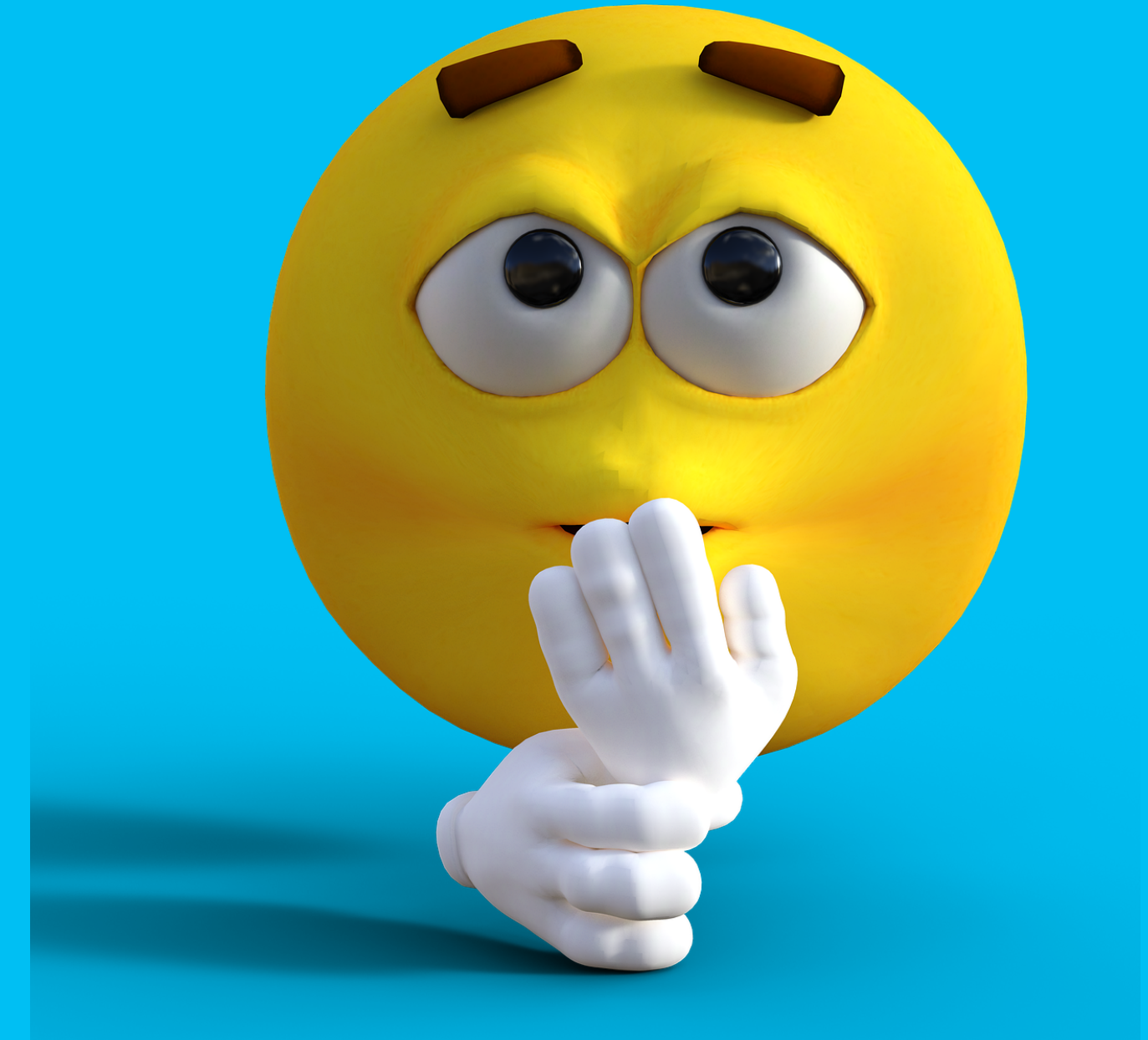


思いついた経緯

今まで通りに販売しても特に面白くなさそう。

大体どのような流れになるか想像がつく。

昨年、売り切れで買いそびれた経験…



1000個だったら欲しい人に届くかな？ 2000個だったらどうかな？

もしも、まんじゅう販売2000個にチャレンジしたら、
成功しようが失敗しようが、今後の人生において

飲み会で一生喋れる、面白ネタが生まれるのではなか？
と考えました。

メリットとデメリット

メリット

- ・笑える

デメリット

- ・余ったら気まずい
- ・準備や当日の販売が大変かもしれない



誰に頼まれたわけでもなく、大して利益も出ず、作業は増え、売れないかもしれない。困ったことにメリットよりもデメリットの方が大きそうなこの課題に、チャレンジする意味はあるのか？

結論

論理的に考えるとチャレンジする意味はない。



しかし、大人が「意味がないからやらない」などと言っていては子供に示しがつかないのではないかな？

だって、思いついちゃったんだもん。

収益とリスクの見積もり

想定されるリスク
これは「大量の売れ残り」だと考えられる。

逆から見ればリスクは限定的であり、下記の2項目をクリアすれば、
無謀なチャレンジではなくなると言える。

まんじゅう	価格/個	仕入合計	販売金額	利益
500個	80円	40,000円	50,000円	10,000円
1000個	80円	80,000円	100,000円	20,000円
2000個	80円	160,000円	200,000円	40,000円
3000個	80円	240,000円	300,000円	60,000円

- ・売れ残った場合の対処法
- ・それなりに売れる見込みを立てることが出来るか？

売れるのか？

PTAだよりの校長あいさつによると、昨年の文化祭来校者数は1400名との事であった。また、全校生徒は795名、教職員数十名を加味すると、9/14に学校内に居る人数は**2500人弱**と推測される。

購入者は誰なのか？

購入をする人の優先順位は下記だと予測。

1. 保護者等1400人
2. 来賓等
3. 生徒
4. 教職員

メインターゲットは「保護者」となる。

保護者の購入数を推定する。

土曜日開催、高校生の保護者と考えたと、父母兄弟の3人での訪問が多いのではないかと。また、保護者と祖父母などの組み合わせも考えられる。平均で1団体3名だと仮定しよう。

すると、 $1400 \div 3 =$ **約500組**

この内の20%に買ってもらおうとして、**100組**を見込む。

そうだ、
10個入りパック（1000円）
で売ろう！

2000個の場合、200パックとして考えてみよう！

来校者	人数	組数	販売確率	パック数
保護者	1400	500	20%	100パック（1000個）
来賓	20	20	10%	誤差の範囲
生徒	800	800	30%	個別販売等（300個）
教職員	50	50	想定しない	一旦想定しない

1300個程度の販売は固い！
残り700個をどうする？

集客を増やす→後述

リスクについて

2000個－1300個＝700個（余るリスク）

10個入り70パック。

余った場合は下記の対策を想定する。

- ・ 日頃の感謝を込めて、職員室に寄贈(30パック)
- ・ 役員、委員のお土産(40パック)

※学年委員（駐車場警備）※文化厚生委員（当日の出店）※本部役員

なんだか、余った方が喜んでもらえそうな匂いがしてきました。

リスク（デビル）が橋本環奈なら可愛いものですね。

失敗したら許さないかな



集客に関して

- 音楽（アンプ、マイクなどで呼び込む）
- フォトスポット→インスタパネル制作
- 冷やしまんじゅうwithペンギン（暑いので）→冷凍庫持ち込み
- POPやパネル
- 希少性を演出（例年午前中には売り切れる、幻のまんじゅう！）
- ドリンクサービス（体育祭用にジャグポット追加で買いました！）

持ち運べるサイズの冷凍庫と
ペンギンで涼しさを演出



村高のインスタ実物パネルを製作（フォトスポット）

女子高生ホイホイ

※自宅BBQで作ったら子供や親が群がっていました。



まあまあのサイズのギターアンプから音楽を流す（呼び込み君）

損益分岐点・評価方法

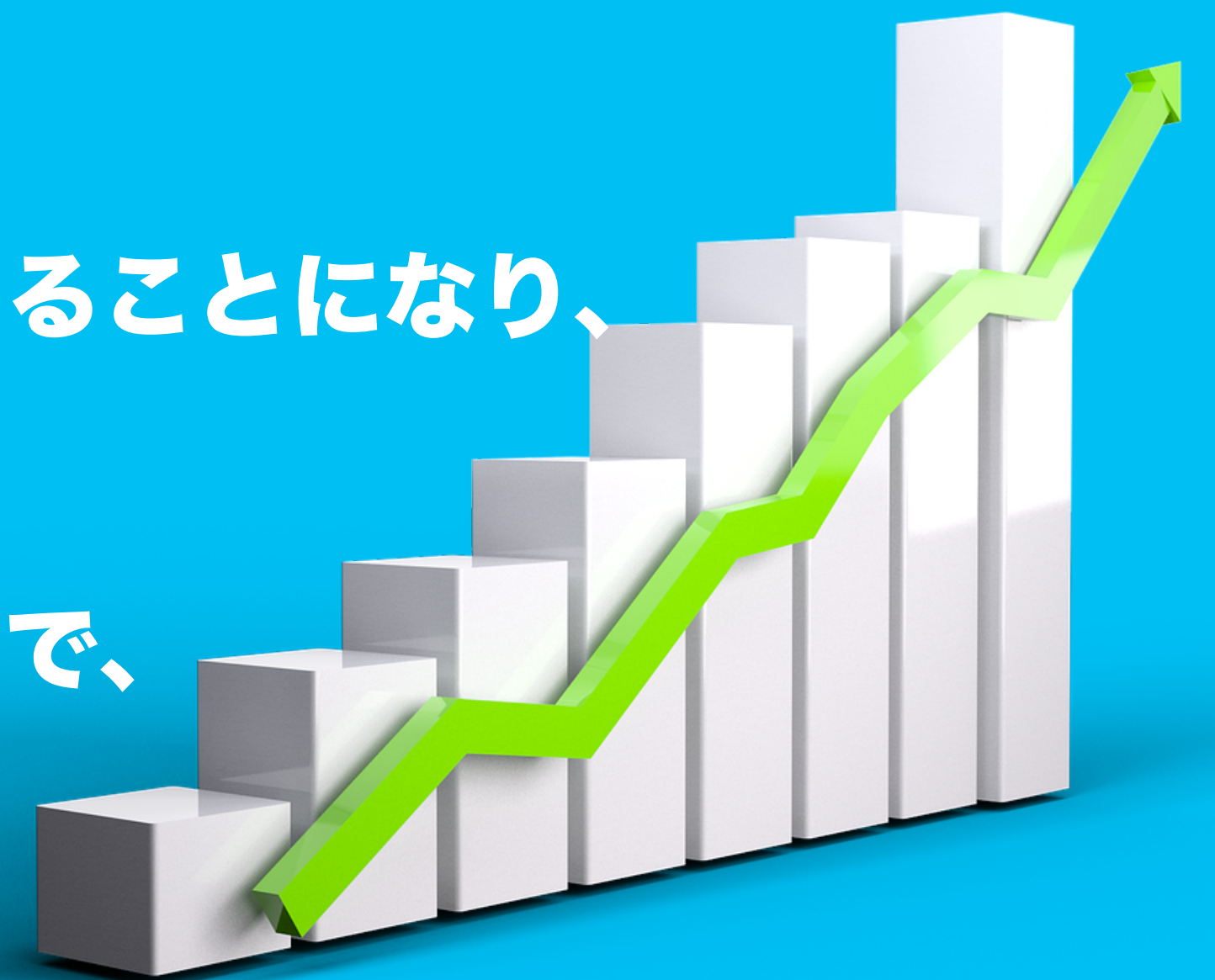
1601個以上（仕入れが16万円/2000個なので）

なお、厳密には容器代やラベル代、POP、人件費、電気代等がかかるが、学校イベントである事、本来利益を求めるものではない事、次年度以降も使える備品もある事を考慮し、それらは問題としない。

1601個ー1300個（販売見込）＝残り300個

仮に1300個どまりだった場合でも、130,000円は回収できることになり、
実質負担額は30,000円となる。

またその場合、先生、委員、役員に大量のまんじゅうを配るので、
皆の満足度は上昇し、PTAの存在意義は証明できる。



検証結果

どう転んでも満足度意外と
高いんじゃないか

準備段階で発生した課題

温泉まんじゅうサイズかと思っていたら、酒饅頭サイズだった。10個も買わない？

仕入価格の間違い→80円が86円（税込）だった。。。 （損益分岐1728個に変更）

饅頭屋情報によると、東海大学菅生高等学校の文化祭2日間で1500個の販売実績。
「売れるの？」という、ありがたいお言葉を頂く。

ガチでマーケティングしないとまずいかも・・・

A man and a woman standing side-by-side against a bright blue background. The man on the left is wearing a green V-neck sweater over a pink collared shirt and an orange tie. The woman on the right is wearing a yellow V-neck cardigan over a green top and a pink skirt. Both have their arms crossed.

よし、
プロの力を借りよう！

ヤマダ電機グループのハウスメーカー

着工棟数全国トップクラス



株式会社ヤマダホームズ

営業戦略本部 廣瀬貴司 氏



私なら、全員参加型イベントにしちゃいます!!

「PTAの自由ケンキュまんじゅう2000個売れるんじゃないか説」

にご協力くださいって面白がって参加してもらう感じに仕掛けますかね～

画像をキャッチコピーがわりにしてXとかインスタとかで回して拡散してもらうとか？

海外駐在日本人向けオンライン医療相談サービスを展開

パリオリンピックフェンシング協会に協力



YOKUMIRU株式会社

CEO 原翔平 氏



全員参加型は面白そう（笑）

参加していない事が「悪」みたいな雰囲気を作ってしまうば？

「え、参加してないの？」 「普通参加するでしょ？」 みたいな。

【残り〇個です！】とか、随時告知したいですね。

ディズニーランドの誕生日シールみたいなのを貼っちゃうとか。

全員参加型 イベント

でもどうやって？

集客が大切

大きく2つに分けることができます。

1. その場で目立つ方法
2. 学校内に拡散する

2. 学校内に拡散する方法

仕掛け①

クラッシーでチラシを事前配信してもらう。
「買ってください」ではなく、「協力してください」と言い換えます。

仕掛け②

視覚的に「まんじゅう2000個売れるんじゃないか説 検証中」と書いてあるシールを胸元、肩に貼ってもらいます。
シールを貼られた人に検証参加の当事者意識を持ってもらう為です。

仕掛け③

集客用のまんじゅうを生徒に持たせる。「それなに？どこで手に入れたの？」と気を引いてもらう事が目的です。

仕掛け④

インスタパネルでの写真映え。女子生徒を選定し、製作したインスタパネルを貸し出して、適当に歩き回り、写真を取ってもらいます。

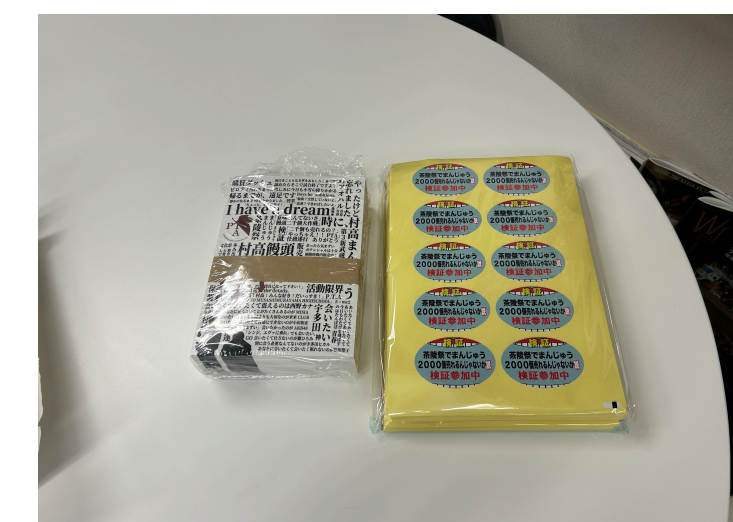
「なにそれ～」→「PTAで貸してもらったの～、一緒に写真撮ろう♪」といった拡散を期待します。

仕掛け⑤

マイクの設置。

「まんじゅう2000個売れるんじゃないか説 現在、1000個売れました。残り1000個です！皆さま引き続き検証にご協力をお願いいたします！」

「のこり、300個となりました。ラストスパートです。最後のひと箱は誰の手に！」



参考．事前配信チラシ

重要：協力のお願い

PTAの自由ケンキュ
「茶陵祭でまんじゅう2000個売れるんじゃないか説」
にご協力ください。



われわれ、武蔵村山高校 PTA は何を血迷ったのか、例年 500 個のまんじゅうを今年はなんと、2 0 0 0 個も用意してしまいました。みなさんが協力してくれないと、PTA 本部役員は次回の常任委員会で吊上げられてしまいます。

「茶陵祭でまんじゅう 2 0 0 0 個売れるんじゃないか説」をみんなの協力で達成しましょう！
赤ちゃんのほっぺの様なおいしいおまんじゅうを用意してお待ちしております。

注：例年午前中に売り切れます！

1 個 100 円 5 個入 500 円 10 個入 1000 円

玄関横で売っています！

無料ドリンクサービスもあります！

一階玄関に入ってすぐ。



会長からの手紙

いつもお世話になっております。PTA 本部の中原と申します。

6 月 PTA 会議の後に、ふと、「今年の茶陵祭ではおまんじゅう何個にしましょうか？」と副会長が発言しました。副会長は昨年からの留任なので、去年の事情を知っています。
「昨年は例年より少し増やして 6 0 0 個にしたのですが、割と早い時間に無くなりました。ただ、片付けなどを考えると、そのくらいが丁度いいかもねなんて言ったりしてて・・・」
「じゃあ、今年も 6 0 0 個にしましょうか」と私は何気なく返事をしました。

それから暫くして思い出したのです。そういえば、去年は帰りに買おうと思ったら売り切れていて買えなかったなと。もしも 1 0 0 0 個だったら欲しい人には届くのかな。2 0 0 0 個だったら余るかな。気になるなあ、2 0 0 0 個売れないものかな？などとお風呂の中で考えていました。

誰に頼まれたわけでもなく、利益はほとんど出ない。余るリスクを考えたら、余計な事はしない方がいい、論理的に考えたら数を増やす意味なんて何も無い。じゃあやめておこうか。

【意味が無いからやめておく】大人ならではの賢明な判断。これぞ分別のある大人。

しかし、本当に意味がないのでしょうか。人生はむしろ意味が無い事で出来上がっているのではないか。その意味の無いと思っていた事が、どこかで結びついて意味がある事になったなんて経験を、私はした事がある気がします。

因数分解なんて意味がない、古文なんて意味がない、ヘミングウェイが誰かなんて知る意味はない。社会に出てから使う事がない勉強なんてする意味があるの？なんて言ってみたりして。

でも、そんな事を言い出したら、陸上部が 1 0 0 m を走る意味なんてない。知らないかもしれないけれど、大人になってから 1 0 0 m を本気で走る事なんて、三角関数を使うよりも少ない。というかない。

意味なんて考えてがんじがらめにならないで、思いついたらやってみて、意味の無い事を、どんどんそこら中に詰め込んでみたら、少し人生が豊かになるかもしれない。

「そうか今日が最後だったんだ」

最終回は何も言わずに終わってゆく。もしかしたら文化祭は今回が最後だったかもしれない。二度と戻れない時間が、そうとは言わずに過ぎてゆくと思うと、この大変な日々にとしさと切なさを感じる。あと少し、ほんの少しだけ、神様、もう少しだけ。少しだけ、本気でやってみてもいいかもしれない。

何もしなければ失敗はしない。でもやってみなければ成功する事も無い。傷は負うかもしれない、その傷は治らないかもしれない。でもやってみます。そんな姿を生徒たちに見せようと思います。

それでは歌います。聞いて下さい。曲は LUNA SEA で「I for You」・・・・・・ではなくて・・・

生徒の皆さん、保護者の皆さん、先生方、PTA 本部が【大人の本気】で取組んでいる【意味のない事】「茶陵祭でまんじゅう 2 0 0 0 個売れるんじゃないか説」に清き一票・・・の代わりに、何個かまんじゅうを買ってやってください。

会長、エアコンの効いた部屋でまんじゅうを食しながらここに記す

1. ブースを目立たせる

装飾①

無償ドリンクサービスコーナーを設置します。

無償で飲み物を飲んだ人には「返報性の法則」というものが働きます。

これは、何かしてもらうとお返しをしないと気持ちが悪いという心理学の法則です。

装飾②

マーケティングの定石である、希少性、緊急性を煽ります。少しオーバートークになりますが、

「毎年午前中には売り切れます！後でと言わず、今買った方がいい！」というポップを準備します。

装飾③

インスタパネル。女子生徒に渡す以外にも、それを使用して写真を取れるように

「ご自由にお使いください」といったポップと共に手に取りやすい工夫をします。

装飾④

「検証中」と「PTAの自由ケンキュ」のポスターを大量にブースに貼る、ぶら下げます。異様なくらいやりましょう。

装飾⑤

目立つ掛け紙。



Tシャツの制作

- 色はあえて揃えず、各々好きな色にて制作しました。今後パジャマ以外で絶対に着用できない恥ずかしいデザインに仕上がりました



立 郷 郎 音 音

視覚の次は聴覚をハッキングします。音楽を流します。

音楽だけでは物足りないので、マイクパフォーマンスを入れる予定でした。

なお、当日はマイク及びスピーカー、ボイスチェンジャーを持ち込みました。

「まんじゅう2000個売れるんじゃないか説 検証中です。

皆さまご協力をお願いいたしま〜す」と叫び続ける予定でしたが・・・。

検証結果



検証結果

90分で売り切れた

まとめ

- ・ パック販売（5個）入りが功を奏しまとめ買いを誘発した
- ・ 事前のチラシ配布（クラッシー）によって周知された
- ・ 参加型イベントとして認識されていた
- ・ 「今買って、後で取りに来る」 制度を導入
- ・ 音楽が集客に役立った
- ・ 場所が良かった
- ・ ドリンクサービスも好評であった（コップ1200個消費）
- ・ 思いの外、学生の購入が多く半数程度は生徒であった
(まとめて買ってクラスで配る等をしていたとの事)
- ・ 冷やしまんじゅうは不味かった

検証結果

最終個数 2000 個達成

(有償販売1755個 委員等無償配布 約200個 職員室贈答 38個)

損益分岐点 1728 個突破

茶陵祭でまんじゅう

2000 個売れる