

利用者のニーズに応える新しいコンビニ（もっけ）を提案する。

私は、もっけを利用する学生を、昼と16時台の2回にわけて観察した。利用者がもっけで購入しているものは、観察を行った2回とも、食品を購入する人がほとんどだった。今回の観察から、もっけを利用する人は食品の購入が目的だという人が多いことがわかったため、対象のユーザーを「もっけで食品を購入したい人」に絞った。

また、もっけを利用する複数の友人に、「現時点でもっけにどのような課題点があるのか」というインタビューをした。インタビューの結果は、「もっけは文房具が充実しているが、食品の種類と商品数が少ない。」「商品数が少なく、自分の好きなものが売っていない。」「品数が少ないため、選ぶことができない。」というものだった。このインタビューから、ほぼ全ての人が、もっけで販売している食品とその数に課題点があると考えていた。

インタビューの結果から、食品購入が目的でもっけを利用する人の顕在的ニーズは「食品の品数が少ないため、増やしてほしい」だと考えた。しかし、品数は少ないが豊富な種類のおにぎりや菓子パン、カップラーメンなどが既に販売されている状態であるとする。そのため、「今ある商品以外の様々なものを販売してほしい」「商品の幅を広げてほしい」というのが潜在的ニーズなのではないかと考えた。

このニーズに応えるためには、現在販売している食品以外の商品をもっけに置く必要がある。「商品の幅を広げるためには、どのような商品を、どのように増やせばいいのか」が課題であると考えた。

私は解決方法のコンセプトとして、「複数の地域の飲食店が、交互にもっけに出店する」ということを考えた。

地域の飲食店とは、チェーン店以外の、酒田市に店舗がある飲食店のことである。飲食店の例として、お惣菜を提供している食堂やレストラン、パン屋さん、製菓店などがある。それらの複数の飲食店に、曜日ごとや週ごとなど出店日を決めてもらい、もっけに出店してもらう。販売する食品の種類は、現在もっけで販売されているものとあまり被らないようにする。現在のもっけは、おにぎりや菓子パン、カップラーメンなど主食系が充実しているように感じられる。しかし学生の中には主食以外のお惣菜なども食べたい人もいると考えられる。学食では主食もおかずも

食べることができるが、学食を利用する人数が多いため、もっけにそのような商品があったら気軽に惣菜を購入することができる。また、もっけにはスイーツ系の甘いものが少ないため、パン屋さんや製菓店のスイーツ系の商品をもっけで販売できれば、商品の幅を増やすことが可能である。

これらの解決方法で期待される効果として、もっけの商品の幅が広くなることがある。主食系の食べ物だけでなく、惣菜やスイーツ等も販売できれば、商品の数を増やすことも出来るうえに、利用者側の商品を選ぶ選択肢が増える。また、出店しているお店をきっかけに、もっけへの出入りが多くなりもっけの利用者が増えることも考えられる。今まで以上にもっけが活発な施設になることが期待できる。