

Sangaku De Gohans

～持続可能な食事生活～

2022年度都市計画演習

サステナビリティ班最終報告書

林凜太郎（班長） 渡邊優樹（副班長）

宮下和士（渉外） 平根弘翔（渉外）

古谷莉菜（DB） 中嶋駿（DB）

担当教員：谷口守 TA：室岡太一

目次

- 1. 演習の目的
 - 1-1. 背景
 - 1-2. 目標
- 2. 作業のフレーム
- 3. 既存調査の収集と分析
- 4. 実態調査の実施とその分析
 - 4-1. アンケート調査
 - 4-2. ニーズ分析
 - 4-3. ヒアリング調査
 - 4-4-1. 弁当販売の実施
 - 4-4-2. 混雑の変化
 - 4-4-3. 食事場所の変化
 - 4-4-4. 新たな需要の調査
 - 4-4-5. 個別インタビュー
- 5. 施設計画等の提案
 - 5-1. 各主体からの働きかけ
 - 5-2. 学生
 - 5-3. 大学
 - 5-4. 事業者
- 6. 参考文献
- 7. 付録
 - 7-1. WEB アンケート質問文
 - 7-2. 購入者アンケート質問文

1. 演習の目的

1-1.背景

新型コロナウイルスは、筑波大学の学食に大きな影響を与えた。2020年の7月、第3エリアにおいてはコロナの影響によって3学食堂が閉店し、その他の店舗も休業した。2022年の10月から対面授業が再開し、それに伴い3A棟フードコートの需要は復活した。しかし学食の営業形態はコロナ以前の状態には戻っておらず、復活した学食の需要に対応できていないというのが現状である。

このような現状は学生にとって列に並んでいる時間や昼食機会の損失、学食にとっては混雑により利用を諦める学生がいることから本来得られたはずの利益の喪失がある。このような現状は、学食の需要がある一方で供給が十分ではなく、店舗がさらに縮小する恐れがある。すると学食の利益が減少するだけではなく、学生の昼食事情は現在よりも悪化すると考えられる。このように学生と学食の双方にとって損失がある状態は持続可能ではないと考えた。

1-2.目標

我々は学食を持続可能にするために以下の3つの目標を設定した。

1. 3A棟フードコートの混雑解消
2. 学食の収益増加
3. 行きたくなる3食に

1つ目の目標は、3A棟フードコート内の需要復活に伴い発生した混雑を解消することが目的である。混雑を理由に学食の利用を避けていた学生の姿が見られたため、この解消が2つ目の目標である学食の収益増加につながると考えた。また、3食に求められているニーズを把握し、それに沿った提案をすることが3つ目の目標である。

2. 作業のフレーム

本演習は上記の目標を達成するため、以下のような流れで演習を進めた。最初に、目標に関する予備調査(現地調査、アンケート調査)を実施し、その分析結果から3A棟でも弁当販売を実施することが有効であるという仮説を立てた。その後、仮説の検証のために本調査(ヒアリング、弁当販売実験)とその調査結果の分析を実施し、最終的に解決案を提示した。

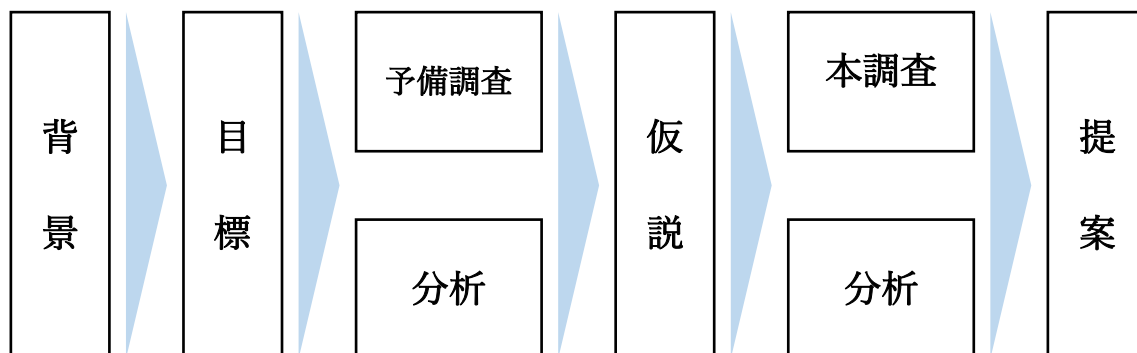


図 1 本演習の流れ

3. 既存調査の収集と分析

筑波大学内でも弁当販売を行っている事業者は既にいくつか存在しているが、既存の弁当販売が我々の目標を達成し得るものとなっているかについては疑問が残る。ここでは他大学における学食体系の事例として名古屋大学の学食を挙げ、掲げた 3 つの目標を達成するための弁当販売がどのようなものなのかを論じていく。筑波大学と同じ国立大学である同大学は、名古屋大学消費生活協同組合という学生の消費活動を全面的にバックアップする大学生協を設置しており、学生の利用する学食の管理サポートに大変注力している。名古屋大学の学食の特徴は主に以下の 3 つ、「昼食時の学食分散利用のための弁当販売実施」「事前予約制の購入方法」「決済手段として IC カードの推奨」である。弁当販売は学生の食事場所の分散を目的として行っており、一律 500 円で日替わりの弁当を平日の昼に販売している。また、販売時間を 1 時間に絞ることで温かい弁当の提供を実現させ、弁当を買うには当日朝までの事前予約が必要であるため売れ残りの心配もない。決済手段としては IC カードの利用を推進して素早い販売と感染防止対策をともに実現している。このように名古屋大学では筑波大学にはない弁当の提供体系が既に出来上がっており、学生と大学、事業者の 3 者がみな弁当販売により利益を享受している。筑波大学には名古屋大学のような大学生協は存在しないが、このような弁当販売の実施であれば事業者と学生生活課の連携によって実現可能ではないだろうか。

4. 実態調査の実施とその分析

我々は 3A 棟フードコートと学食の実態調査のため、以下の 3 つを実施した。

- ・ 三学を中心とした学生に対するアンケート調査
- ・ 筑波大学学生生活課、食堂事業者へのヒアリング調査
- ・ 試験的な弁当販売
- ・

4-1. アンケート調査

先述の 3 つの目標を考えるうえで、まず学生の学食に対するニーズを定量的につかむ必要があると考え、以下の概要のとおりアンケート調査を実施した。質問文の詳細は付録を参照いただきたい。

- 1) 調査方法：WEB アンケート
- 2) 調査対象：筑波大学の学類生・大学院生
- 3) 調査期間：2022 年 10 月 24 日～10 月 26 日
- 4) サンプル数：183
- 5) 主な調査項目：
 - ・ 基本属性（学類、学年、性別）
 - ・ 行動特性（移動手段、支払い手段、授業数）
 - ・ 対面授業の再開に伴う食事場所と重視項目の変化

このアンケートから、春学期に比べ秋学期は学生の対面授業の数が大きく増加したこと、それに伴い 3A 棟フードコートを含む学食の利用者が増加していることが確認され、学食の混雑がデータの上で改めて確かめられた(図 2)。

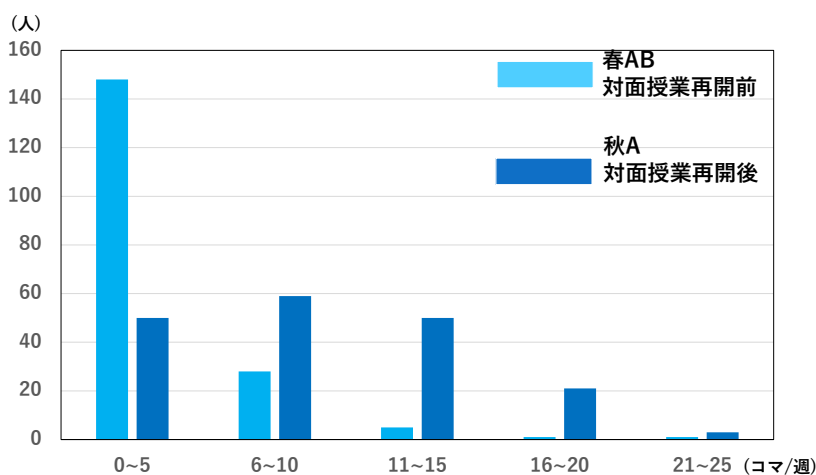


図 2 春学期と秋学期の週間対面コマ数の変化

4-2. ニーズ分析

また、昼食に対するニーズを調査し、得られたデータを基に主成分分析を行った(表 1)。

表 1 各変数と主成分の関係

軸名 重視項目	コスパ軸	いつでも軸	急ぎ軸	どこでも軸
安さ	0.45	0.37	0.32	-0.17
味	0.47	-0.28	-0.08	-0.10
早さ	-0.21	-0.38	0.56	0.17
座席の空き具合	-0.03	-0.47	0.22	-0.01
栄養	0.41	0.34	-0.06	0.48
品数	0.10	-0.36	-0.68	-0.16
時間の自由度	-0.40	0.39	-0.02	-0.58
場所の自由度	-0.44	0.17	-0.24	0.59
固有値	1.29	1.19	1.08	1.01
寄与率	25%	19%	14%	10%
累積寄与率	25%	44%	58%	68%

表 2 各対面コマ数別の主成分得点平均値

対面コマ数(秋)	コスパ軸	いつでも軸	急ぎ軸	どこでも軸
0~5	-0.13	0.00	-0.10	-0.20
6~10	0.26	0.07	-0.03	-0.03
11~15	-0.34	0.04	0.03	0.13
16~20	0.21	-0.22	0.20	0.26
21~25	1.33	-0.48	0.40	0.00

表のオレンジの横棒は相関が強いことを示し、青い横棒は逆に相関が弱いことを示している。固有値 1 以上の軸をもとに得られた各主成分には変数の特徴からそれぞれ名称を設定した。そして、それらの主成分と対面コマ数との関係を示したものが表 2 である。この表から対面コマ数の増加に伴って「コスパ軸」「急ぎ軸」「どこでも軸」の 3 つは正の相関が強くなっていることがわかる。これは、学食の利用頻度の増加に伴って味や安さのような全ての食に対して求められる項目の重要性が増すのはもちろんのこと、対面授業の数が多い人は昼食の時間が限られているために早く食べたかったり、あるいは次の授業のある場所で食べるため場所の自由度が高い食事を求めたりするからだと考えられる。先述の通り対面コマ数は春学期から秋学期にかけて大きく増加しており今後もその傾向が続くことが予想されることから、今後の学食においては

- ① 安くて味がよく、栄養価が高いもの
- ② すぐに提供できてどこでも食べられるもの

が求められるといえる。①はどのような食事でも求められることであり、その重要度が改めて確認できた。②は、食事場所の分散化という点において混雑の解消にも重要であり、これは弁当の持つ長所でもある。このことから、弁当販売は「3A 棟フードコートの混雑解消」に有効であり、また利用者のニーズに応えることによる「行きたくなる 3 食」との両立が可能である。利用者の増加による「学食の収益増加」にもつながるため、3 つの目標を達成する上で 3 学での弁当販売は有用であると考えられる。

4-3.ヒアリング調査

実際の弁当販売の実現可能性確認と、学食運営の実態を調査するために大学(学生生活課)と事業者(2食キッチン)にヒアリング調査を実施した。具体的な質問とそれに対する回答は以下の通りである。

① 大学 (学生生活課)

Q1. 座席数制限は緩和されるか。

A1. 学食の混雑とその対策の必要性は認識しているが、感染対策のため制限緩和の目途は立っていない。

Q2. 3学で弁当を販売することは可能か。

A2. 人手不足と競合他社との調整が必要な点から難しいと考えるが、事業者の意向に依る。

② 事業者 (2食キッチン)

Q1. 現状における経営状況について。

A1. コロナによる利用者減に加え物価上昇が重なり非常に不安定な経営状況となっている。

Q2. 3学で弁当を販売することは可能か。

A2. 短期間のみ、かつ販売員を自前で用意する場合で大学からの許可が出るなら可能。

以上のヒアリングより、感染対策の制限緩和は今後も続くことやコロナ禍での利用者減や物価上昇による経営不況が続いていることが確認できた。また、大学と事業者がそれぞれお互いの許可が出れば弁当販売が可能という状況となり、合意形成がなされたことで3学での弁当販売が実現することとなった。

4-4-1.弁当販売の実施

以下の要件で、弁当の販売を実施した。

- ・ 日時：12月8日(木),9日(金) 11:00~14:00
- ・ 販売場所：3学食堂のカウンター
- ・ 販売予定数：2日とも50食

表3は当日利用したタイムシフト表の一部である。

表 3 弁当販売のタイムシフト表(一部抜粋)

12月8日（木）	10:30~	10:45~	11:00~	11:15~	11:30~	11:45~	12:00~	12:15~
マネジメント	中嶋							
設営・撤収	古谷							
運搬	林				平根			
販売			室岡					
金銭管理			古谷					
占有率調査				中嶋				
呼び込み写真					宮下			
アンケート			渡邊					

加えて、当日は弁当販売と同時に以下について調査を行った。

- ・ 混雑の変化
- ・ 食事場所の変化
- ・ 新たな需要の調査
- ・ 個別インタビュー
- ・

4-4-2.混雑の変化

弁当販売の実施によって、混雑状況がどのように変化したかを調査した。具体的な指標として、「席の占有率」と「店舗の待ち時間」を利用した。

席の占有率は、「占有率=（使用席数/座席数）×100」で求められる数値で、使用されている座席の割合を示したものである。旧三学食堂で弁当販売実施前と弁当販売実施中に占有率調査をした結果(図 3)、実施中の方が全体的に占有率が上昇しており、この調査からでは弁当販売が混雑の解消に直接的につながっている事が確認できなかった。しかしながらあまり利用されていない時間帯でも占有率が上昇しており、三学食堂自体の魅力が上昇していることがわかる。

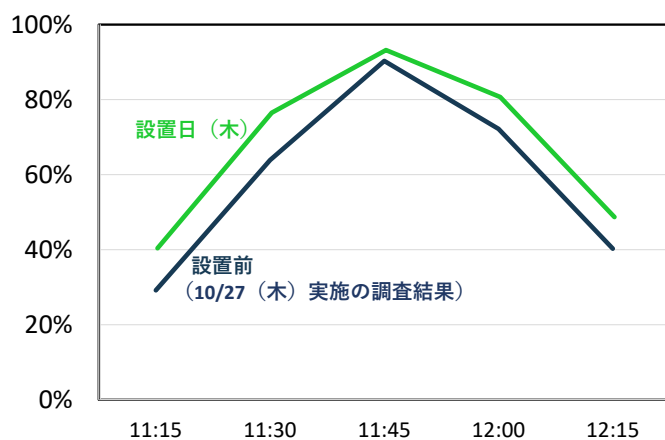


図 3 3 限開始までの旧三学食堂の席の占有率の変化

店舗の待ち時間調査は、当日の 11:30~12:00 に弁当を受け取るまでにかかる待ち時間を計測し、3A 棟フードコート内の他店舗での食事の提供待ち時間との比較を行った(図 4)。結果を確認すると、弁当販売は注文から弁当を受け取るまでの時間がなく、他の店舗と比較して料理を受け取るまでの時間が 1~3 分程度短いことがわかった。このことから、弁当が昼食における早さのニーズを満たし得ることや、回転率の増加に大きく寄与するだろうことが判明した。

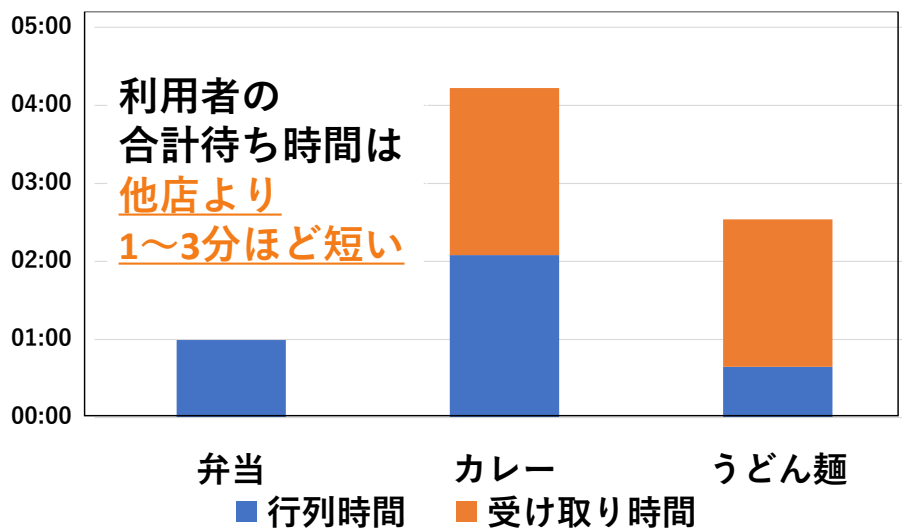


図 4 店舗別の待ち時間

4-4-3.食事場所の変化

弁当を購入した方を対象にアンケート調査を実施することで利用者自身に関する調査も行った。ここでは普段の食事場所と当日弁当を食べる場所の 2 点を尋ねたことで得られた弁当による食事場所の変化について述べる。

図 4 は縦軸が普段の食事場所を、横軸が当日弁当を食べた場所を指しており、各軸の交差する部分の数値が食事場所の変化した人数を表す OD 表である。この表において特に注目したいところは赤と黄色の枠に囲われた部分である。まず、赤枠に囲われている部分から普段は 3A 棟フードコートで昼食を取り、当日は学内の教室や学外で弁当を食べたと回答した人が一定数存在することがわかる。ここから弁当販売が人々の食事場所の分散に寄与することがわかる。また、黄色の枠で囲われている部分からは普段自宅で食事をとっており当日は 3A 棟フードコートで弁当を食べたと回答した人が多く確認できる。このことから、普段は学食を利用しない学生も学食の利用意思を持っているという潜在需要の存在と弁当が学食利用者の増加に十分寄与し得ることが確認できた。

表 4 4 利用者の食事場所変化

普段 当日	3Aフー ドコー	教室	屋外	自宅	その他 学内	その他 学外
3Aフード コート内	29	5	4	3	6	0
教室	1	3	2	0	0	0
屋外	1	0	5	0	0	0
自宅	19	2	1	0	1	0
その他学内	22	11	7	2	26	0
その他学外	4	0	0	1	2	0

4-4-4.新たな需要の調査

弁当の購入者アンケートでは、その他にもアプリの導入によるモバイルオーダーと QR 決済の利用意思について尋ねた。その設問回答と弁当の希望利用頻度をクロス集計したのが図 5、図 6 である。

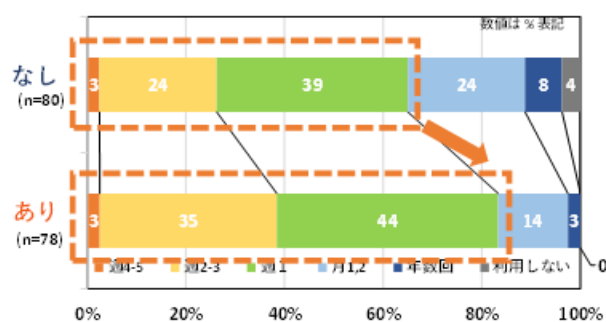


図 5 モバイルオーダーの利用意思と弁当の利用意向の関係(n=158)

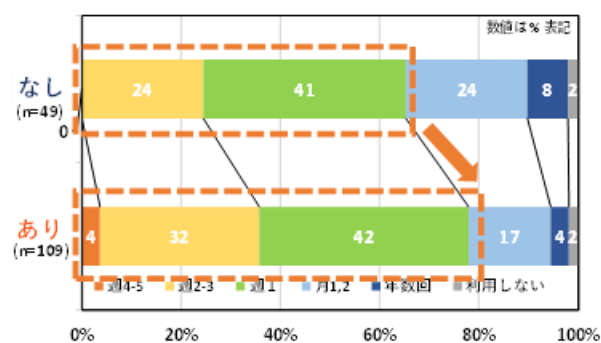


図 6 QR 決済の利用意志と弁当の利用意向の関係(n=158)

これらを見ると、弁当の利用意思が高い人の割合は、モバイルオーダーと QR 決済のどちらにおいても導入希望者のほうが非希望者よりも 15%以上高いことがわかる。このことからモバイルオーダー・QR 決済の導入によってさらなる需要の創出が期待されると分析できた。

4-4-5.個別インタビュー

弁当販売を実施した際に利用者に対して個別インタビューを行った。

その結果、

- ・ 新しいメニューが欲しい。
- ・ 英語の対応が欲しい。
- ・ 肉や魚を使わない、ハラルメニューやベジタリアンメニューが欲しい。

という意見を得ることができた。英語対応やハラルメニュー・ベジタリアンメニューに関しては国際化の進む筑波大学にとっても重要な意見であると考えられるだろう。

5. 施設計画等の提案

5-1.各主体からの働きかけ

我々は、持続的な 3 食の実現には事業者が撤退しないこと・学生などが継続的に学食を利用することが不可欠だと考え、3A 棟フードコート収益増加や混雑解消、行きたくなる 3 食にするという目標を達成する必要があるという結論に至った。

これらの目標を達成する方法として、学生・大学・事業者の相互の働きかけをしていくことを提案した。以下ではそれぞれの主体の具体的な働きかけの内容について述べていく。

5-2.学生

学生からの働きかけとしては「意見の提示」「学内での昼食購入」の二点である。

・意見の提示

大学へのヒアリングにて、学生が学食に対してどのようなニーズを持っているのかを知りたいということを伺った。そこで学生が大学に対して意見の提示を行うことで、理想的な学食の像が共有されるのではないかと考える。

・学内での昼食購入

事業者へのヒアリングにより、コロナによって学食の利用者が減少しているということが分かった。また、学生は学食内が混雑していた場合、学外で食事をするという行動をとることがアンケートから分かったため、できる限り学内で昼食を購入するという行動を促進することで事業者の収益が増加し、現在の経営規模でなくコロナ禍前の経営規模にまで拡大することができ、持続的な経営がなされるのではないかと考える。

5-3.大学

大学からの働きかけとしては「食事場所の提示」「モバイルオーダーの一括導入」という二点である。

・食事場所の提示

学生に対するアンケートから、対面授業が増加していることから学食の利用数も増加しているということが分かった。1 学食堂においては座席数の制限緩和はなされているが、3A 棟フードコートにおいてはコロナ前の半分の座席しか解放されていない。したがって、3A 棟フードコートにおいても座席数の制限緩和を行うか、使用していない教室などの食事をとることのできるスペースを提供するということが学食内の混雑解消には効果的であると考ええる。

- ・モバイルオーダーの一括導入

学生へのアンケートにより、学生はモバイルオーダー・QR 決済に対して高い導入希望を持っているということが分かった。しかし、事業者それらの導入に関してヒアリングしたところ、導入コストや手数料などの負担が厳しいという回答をいただいた。大学は事業者が撤退することが最大の損失であるという認識をしているということが分かっているため、これらの収益増加の可能性のあるものに関しては大学が出資をし、導入をしていくことが重要だと考えた。しかし、これらの導入の効果は計測が難しく、本当に大学が支援すべき施策なのかという部分には議論の余地がある。

5-4.事業者

事業者からの働きかけとしては「各事業者による弁当販売の実施」「規制緩和の要求」の二点である。

- ・各事業者による弁当販売

弁当販売実験により、弁当販売は利用数増加・回転率向上に寄与し、収益増加の可能性を持つということが分かった。したがって、弁当販売が行われることが目標達成に対しては効果的であるが、特定の業者により独占的にこの販売がなされた場合、弁当販売を行わない事業者の収益が減少し、大学が考える最大の損失である事業者の撤退という可能性が考えられる。また、各事業者には現行の体制での増産の限界がある。したがって、各事業者によって弁当の販売がなされることで、弁当販売を比較的大規模に行うことができる上に、事業者全体の収益増加が見込めると考えた。

- ・規制緩和の要求

事業者へのヒアリングにより、コロナ禍において座席数や宴会などの営業が制限されているということを伺った。今すぐにそれらの営業規制を緩和することはコロナの状況も鑑みると厳しいと思うが、要求を行い続けることで規制が不要になった状況において早急に規制緩和が実現されると考えた。

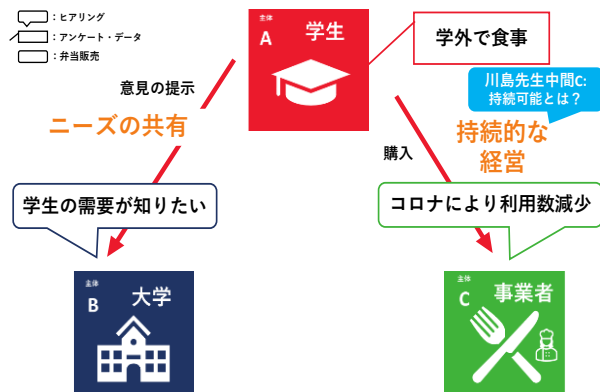


図 7 学生からの働きかけ

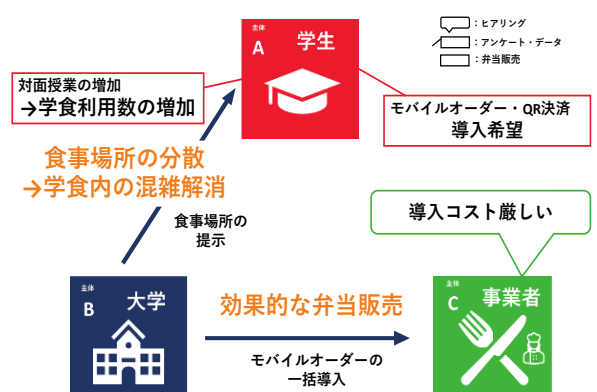


図 8 大学からの働きかけ

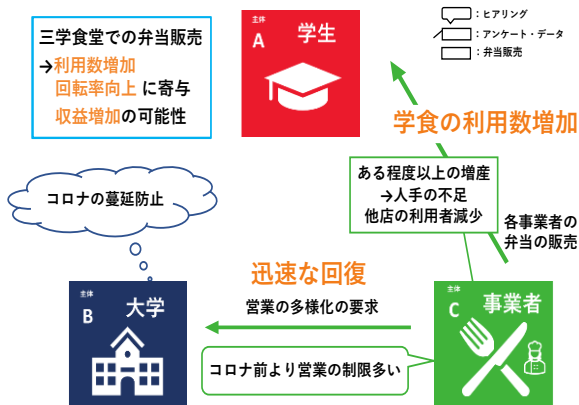


図 7 事業者からの働きかけ

6. 参考文献

- [1]弁当販売は儲かる？飲食店で弁当販売するメリットや注意点とは | 店舗経営レシピブック (ubiregi.jp)
<https://recipe-book.ubiregi.jp/articles/bentou-hanbai/>
- [2]SDGs のポスター・ロゴ・アイコンおよびガイドライン | 国連広報センター (unic.or.jp)
https://www.unic.or.jp/activities/economic_social_development/sustainable_development/2030agenda/sdgs_logo/
- [3]名古屋大学「まんぷくランチ BOX」
https://www.nucoop.jp/service/service_521.html

7. 付録

7-1.WEB アンケート質問文

学食の利用実態と意識調査

こんにちは。

私たちは社会工学類の都市計画演習という授業にて、今後の学食の在り方についての提案を行っています。

このアンケートは3A棟フードコート（現在第三エリアにある小食堂（うどん・そば・中華・カレー・ハラル）、粉とクリーム、旧三学食堂のスペースのことを指します）に関する問題点を調査し、3A棟フードコートを改善するために実施しています。

所要時間は3分程度です。

以下の説明をお読みいただき、ご協力をお願いいたします。

- ・調査にご協力いただくかは皆様の自由であり、協力しないことによる不利益は一切生じません。
- ・回答はすべて統計的に処理し、個人が特定される形で公表・発表されることはありません。
- ・回答を途中でやめたくなった場合には、その時点でやめていただいてもかまいません。
- ・回答の中止や回答の内容によってあなたが不利益を被ることはありません。
- ・回答の処理からデータ保管と処分まで、回答は厳重に保護されます。

本調査の内容に関してご意見ご質問などがございましたら、お気軽に調査担当者にお尋ねください。

《調査担当者》

社会工学類都市計画主専攻2年

林凌太郎 s2110250@s.tsukuba.ac.jp

《都市計画演習 5班担当教員》

谷口守

1. あなたは現在、平日の昼食で何を食えることが最も多いですか？ *

- ☐ 3A棟フードコート内の料理
- ☐ 第2エリアの食堂内の料理
- ☐ 第2エリアの食堂の弁当
- ☐ その他大学内の食事
- ☐ 大学外の飲食店やコンビニの料理
- ☐ 自作の弁当
- ☐ 購入せず自宅で作
- ☐ 購入せず家族と食事

2. 1.で回答したものについて、現在重視していることはなんですか？（複数選択 * 可）

- ☐ 安さ
- ☐ 味
- ☐ 栄養価
- ☐ 品数
- ☐ 料理の提供の速さ
- ☐ 店の座席の空き具合
- ☐ 場所の自由度
- ☐ 時間の自由度
- ☐ 感染対策

3. 2022年度 春AB学期（4月13日~7月5日）に、平日の昼食で何を食えることが * 最も多かったですか？

- ☐ 3A棟フードコート内の料理
- ☐ 第2エリアの食堂内の料理
- ☐ 第2エリアの食堂の弁当
- ☐ その他大学内の食事
- ☐ 大学外の飲食店やコンビニの料理
- ☐ 自作の弁当
- ☐ 購入せず自宅で作
- ☐ 購入せず家族と食事

4. 3.で回答したものについて、当時重視していたことは何でしたか？（複数選択 * 可）

- ☐ 安さ
- ☐ 味
- ☐ 栄養価
- ☐ 品数
- ☐ 料理の提供の速さ
- ☐ 店の座席の空き具合
- ☐ 場所の自由度
- ☐ 時間の自由度
- ☐ 感染対策

5. 現在、あなたは3A棟フードコートをどの頻度で利用していますか？ *

- ☐ 週4~5回
- ☐ 週2~3回
- ☐ 週1回
- ☐ 月1~2回
- ☐ 年に数回
- ☐ 今まで利用したことがない

6. 2022年度 春AB学期中（4月13日~7月5日）にあなたは3A棟フードコートをどの頻度で利用していましたか？ *

- ☐ 週4~5回
- ☐ 週2~3回
- ☐ 週1回
- ☐ 月1~2回
- ☐ 年に数回
- ☐ 利用していなかった

7. 第二エリアの食堂で販売されているテイクアウトのお弁当を購入したことがどのくらいありますか？ *

- ☐ 週4~5回
- ☐ 週2~3回
- ☐ 週1回
- ☐ 月1~2回
- ☐ 年に数回
- ☐ 今まで利用したことがない

8. あなたが7.でそのように回答した理由を教えてください。（複数選択可） *

- ☐ どこでも食べられるから
- ☐ いつでも食べられるから
- ☐ 学食内の混雑を避けられるから
- ☐ 提供が早いから
- ☐ 味が好みだから
- ☐ お弁当の値段が安いから
- ☐ 第二エリアの食堂が近いから
- ☐ 栄養バランスが良さそうだから/栄養価が高そうだから
- ☐ 品数が多いから
- ☐ 第二エリアの食堂が遠いから
- ☐ 味が好みではないから / おいしくなさそうだから
- ☐ お弁当の値段が高いから
- ☐ 買っても食べる場所に困るから
- ☐ 栄養バランスが悪そうだから/栄養価が低そうだから
- ☐ 品数が少ないから
- ☐ 弁当の存在を知らなかったから

9. 普段、平日の昼食時に外食する場合、支払う金額はどれくらいですか。普段外食をしない方は、外食をすると仮定した場合の金額を教えてください。（単位：円） *

- ☐ ~299
- ☐ 300~399
- ☐ 400~499
- ☐ 500~599
- ☐ 600~699
- ☐ 700~799
- ☐ 800~

10. 現在3A棟フードコートでは弁当の販売をしていますが、もし第三エリアで弁当（味や種類、量、食べるスペースが保証されていると仮定）の販売を開始した場合、どれくらいの価格までなら購入しても良いと考えますか。（単位：円） *

- ☐ ~299
- ☐ 300~399
- ☐ 400~499
- ☐ 500~599
- ☐ 600~699
- ☐ 700~799
- ☐ 800~

11. もし第三エリアで上記のような弁当の販売を開始した場合、平均してどれくらい利用しますか。 *

- ☐ 週4~5回
- ☐ 週2~3回
- ☐ 週1回
- ☐ 月に1~2回
- ☐ 年に数回
- ☐ 利用しない

最後にあなた自身に関する質問です。

12. 通学に使用する主な交通手段を教えてください。 *

- ☐ 徒歩
- ☐ 自転車
- ☐ バイク・原付
- ☐ 自動車
- ☐ バス
- ☐ 電車

13. 使用している主な支払い手段を教えてください。 *

- ☐ 現金
- ☐ 電子決済
- ☐ QR決済
- ☐ クレジットカード

14-1 春AB学期の一週間にあった対面授業のコマ数を教えてください。 *

- ☐ 0~5
- ☐ 6~10
- ☐ 11~15
- ☐ 16~20
- ☐ 21~25
- ☐ 26~

14-2 秋A学期の一週間にあった対面授業のコマ数を教えてください。 *

- ☐ 0~5
- ☐ 6~10
- ☐ 11~15
- ☐ 16~20
- ☐ 21~25
- ☐ 26~

15. あなたの学類を教えてください。 *

- ☐ 国際総合学類
- ☐ 工学システム学類
- ☐ 応用理工学類
- ☐ 社会工学類
- ☐ 情報科学類
- ☐ 第三エリアの大学院生
- ☐ その他の学類生
- ☐ その他の大学院生

16. あなたの学年を教えてください。 *

- ☐ 1年生
- ☐ 2年生
- ☐ 3年生
- ☐ 4年生
- ☐ 5年生
- ☐ 6年生
- ☐ 大学院（修士課程）
- ☐ 大学院（博士課程）

17. あなたの性別を教えてください。 *

- ☐ 男性
- ☐ 女性
- ☐ どちらでもない、答えたくない

7-2. 購入者アンケート質問文

Q1. 秋 AB 学期の平日において、どこで昼食をとることが多かったですか。

1. 3A 棟フードコート内
2. 第 2 エリアの食堂
3. その他学内の食堂
4. 自宅
5. 教室
6. 屋外（学内のベンチ、丘など）
7. 学外の飲食店
8. その他

Q2. 本日はなぜこの弁当を購入しましたか。

1. 学食内が混んでいてここでは食べられないと感じたから。
2. 待ち時間が少なくて楽だと思ったから。
3. 弁当の値段が魅力的だったから。
4. 弁当がおいしそうだったから。
5. 弁当販売自体珍しいと思ったから。
6. 弁当販売が行われることを他の人から聞いていたから。
7. その他

Q3. 本日はどこでこの弁当を食べる予定ですか。

1. 3A 棟フードコート内
2. 教室
3. 屋外（学内のベンチ・丘など）
4. その他

Q4. 今後、3A 棟フードコート内で継続的に弁当販売が行われることになったら、あなたはどれくらい利用しますか。

1. 週 4~5 回
2. 週 2~3 回
3. 週 1 回
4. 月 1~2 回
5. 年に数回程度
6. 利用するつもりはない

Q5. 4 の設問にて、もし弁当をモバイルオーダーにより事前予約ができるようになればあな

たの弁当利用頻度は増えると思いますか。

1. とても増える
2. 少し増える
3. あまり増えない
4. 変わらない