

倉敷市内のビジネスを学ぶ高校生が、販売活動と倉敷市の地域資源を活用した商品開発を学校の垣根を越えて共同で行なった 倉敷市内高校生企画 くすのきマルシェ

活動の目的

倉敷市の地域創生・地域活性化に寄与する生徒を育成するための活動を行う

- (1) 地域産業や文化を理解する学習会を行う
- (2) 地域資源を探究するフィールドワークを行う
- (3) くすのきマルシェオリジナルブランドの開発とブランド認定に取組む

活動の内容及び経過

1 販売活動

(1) 第1回

- ①日時：令和元年7月13日（土）10時～15時
- ②場所：天満屋倉敷店
- ③参加者：6校 生徒約30名
- ④販売商品等：第1回と第2回の販売商品
 - ・ドリップコーヒー他 ・ワークショップ
 - ・ナチュラルキャンディ ・下津井産のワカメを使用した商品
 - ・トートバッグ ・ポーチ
 - ・飲むジュレ ・藍のきび団子
 - ・いぐさ関連の焼き菓子他マフィン

(2) 第2回

- ①日時：令和元年11月16日（土）10時～15時
- ②場所：天満屋倉敷店
- ③参加者：6校 生徒約30名

2 商品開発に関する学習会（ビジネス塾）

(1) 第1回

- ①日時：令和元年8月5日（月）9時30分～15時30分
- ②場所：県立倉敷商業高校、地元小売店
- ③内容
 - ア くすのきマルシェの活動の経緯と今年度の目標について
 - イ 講演 「商品開発の視点」
講師 カモ井加工紙株式会社
代表取締役社長 鴨居 尚志 様
 - ウ 講演 「実践！マーチャンダイジング」
講師 株式会社ローソン
中四国商品部 チーフマーチャンダイザー
松岡 康雄 氏
 - エ 商品開発に関するグループワーク
 - オ 地元小売店見学 ニシナフードバスケット市役所北店

(2) 第2回

- ①日時：令和元年10月6日（日）13時45分～16時15分
- ②場所：県立倉敷商業高校
- ③内容
 - ア 選定された学校のプレゼンテーション
 - ・スイーツ部門4品
 - ・ベーカリー部門3品



イ 結果発表・講演

3 商品開発

株式会社ローソンと連携したコラボ商品を開発することとした。

開発商品は、「くすのきマルシェ」×「ローソン」のコラボ商品として、期間限定で中四国エリアのローソン加盟店にて販売する予定である。

商品開発までの経過は次のとおりである。

- (1) 9月2日までに9校がコンセプトシートを提出する。
- (2) 9月中に各校より提出されたコンセプトシートからローソンがベーカリー、スイーツについて3品ずつ絞り込む。
- (3) 第2回ビジネス塾で選定された3品ずつについてのプレゼンを行い審査を行う。
- (4) 最終的に選ばれた1品ずつについてローソンと各校でブラッシュアップする。
- (5) 商品完成
 - ベーカリー部門：ももパン（税込135円）
 - スイーツ部門：クレープ包み（税込190円）

活動の成果・効果

- 1 実際に自分たちが考えた企画が商品化されたこと。
- 2 くすのきマルシェの活動とローソンとのコラボ開発商品について報告するため倉敷市長への表敬訪問を行った。そのことにより、活動がPRできた。
- 3 中四国ローソン各店舗で、コラボ商品を一齐に販売した。また、ローソン倉敷美和二丁目店頭にて初売りイベントを行った。自分たちが開発した商品が実際に市場で販売されることにより、さらに達成感を得ることができた。

今後の課題と問題点

2回販売実習を実施したが、お客様は高校生が頑張って販売している姿を見て、好意を持って商品を購入してくれている。それとは知らず、生徒は販売する商品の知識が薄く、商品を売り切らないと行けないといった緊張感も薄いように思われる。授業で行っている知識が活用されていない。ビジネスを学ぶ生徒としてしっかりと販売スキルを身に付けた上で、販売実習を行えるようになってほしい。

- 代表者：村上洋之 ●所在地：倉敷市玉島
- TEL：086-526-0114 ●E-MAIL：ichitama@mx1.tamatele.ne.jp
- URL：http://www.kurashiki-oky.ed.jp/tamashima-h/
- 設立年：1948年 ●メンバー数：50名