

# イベントにおけるサテライト店の出店により地域活性化と地域研究を行った 「東商デパート」サテライト店

## 活動の目的

「東商デパート」の知識と経験を活かし、表町エリアの空き店舗を活用した販売、イベント等で地域経済の活性化を図り、商店街に賑わいを取り戻す。これらの実学を通じて、実社会で必要とされる主体的に物事を考える能力を持った生徒を育成し、課題解決能力やコミュニケーション能力の育成を図る。

## 活動の内容及び経過

岡山市を中心とした県内地域イベントに「東商デパート」サテライト店（以下サテライト店とする）として出店し、販売活動と「東商デパート」の広報活動を行った。年間に活動した内容は次のとおりである。

5月 表町ゴールドフェスタ

6月 路面電車まつり、本校同窓会総会

9月 ボランティア・スピリット・アワード応募

11月 ブランチ学園祭、第26回東商デパート、  
備前岡山ええじゃないか2019大誓文払い

イベントへの出店による販売活動は計7回行った。このような活動に加え、各種団体が主催するコンテストに参加した。

## 活動の成果・効果

昨年度の取組内容を拡大・発展させるため、生徒の主体的なマーケティングリサーチによる科学的データを根拠に出店内容を検討した。出店場所、顧客層や取扱商品の選定を行い、店舗レイアウトを設計し、「お客様の記憶に残るサテライト店」を目指して工夫を行った。その成果として、サテライト店で購入されたお客様からの、「販売目標は?」「この商品の特徴は?」「この商品はどのようにして開発したの?」等の質問にも、即答で答える生徒の意識の高さを褒めていただき、高齢のお客様には「高校生が販売していると聞いてやってきた」や「買うつもりはなかったが、元気さにつられて買ってみたい」等の言葉をいただくなど高校生の販売活動が地域に活気をもたらしていることが伺えた。また、活動を行った生徒には、販売の機会が増すことで、落ち着いて心のこもった接客態度やお客様への気配り・心配りも自然にできるようになる等の変化が見られた。また、会話を通じて商品に関するお客様の好みや要望を聞き、東商デパートの品ぞろえの参考にすることもできた。

イベント先にサテライト店を出店することで、他校の生徒と交流する機会にも恵まれ、同じ高校生の取組に刺激を受け、新しい発想を生み出すきっかけにもなった。

今後は、活動を通じて出会った方々から得た地域のリア



ルな課題を整理して、サテライト店が地域に果たす役割は何か、また、岡山市や人通りの少ない商店街に人が集まり賑わうための方策等を追究し、新たな企画で行動していきたい。

## 今後の課題と問題点

学校周辺の地域の活性化を考え、表町商店街を中心とした外部関係者との連携を図り、商店街に人を呼び込むための具体的な方策を検討し実施する。地域が抱える課題発見のため、フィールドワークやヒアリングなど調査時間の確保と地域関係者への協力依頼が必要となる。課題解決に向けた取組を実現させるには、地域との連携を継続的に行うことが課題である。

- 代表者：岡田哲朗 ●所在地：岡山市中区東山
- TEL：086-272-1237 ●E-MAIL：higasho@pref.okayama.jp
- URL：http://www.higasho.okayama-c.ed.jp/
- 設立年：2016年 ●メンバー数：10名