

# 体験的な学習と商店街の活性化を目的とした 空き店舗を利用した店舗経営の実践

鹿児島県立奄美高等学校教諭 迫 格了

## I. はじめに

本校の商業科・情報処理科の課題研究は、18種類の講座がある。上級資格取得に関する講座が多く、何か体験学習をさせる講座が必要だと常々考えていた。そのような折、地域の事業主の方から最近衰退してきた商店街にチャレンジショップとして、高校生の店を出してみてもどうかという提案が持ちかけられた。当初は、学校側としても生徒の不慣れさや、職員の経験不足の課題もあり出店に積極的では無かったが、一歩乗り出さないことには何も始まらないという意見から展開することになり、「店舗経営」を試みることにした。生きる力・勤労観・職業観の育成を念頭におき、地域社会との連携・学校間連携を行うことにより実社会を縮小した実務的な学習ができないかと知恵を出し合い職員の賛同を得た。

また、実社会で役立つような取り組みが出来るように心がけ、早期離職をさせないような工夫を凝らせるように進めていった。

さらに、地域との連携を密にして、商店街の活性化に取り組む人々との出会いを大事にし、本校を地域にもっと理解してもらうことを目標としていった。

## II. 地域・本校の概況

奄美大島は、鹿児島から南へ向かうこと約380kmの所にある。日本の島の中では沖縄本島、佐渡島について3番目に大きい島である。そこに約7万人の人々が住んでいる。亜熱帯性気候に属する暖かい島である。特産品として、大島紬・黒糖（黒砂糖）・焼酎・パパイヤ漬・薬草（ウコン等）等がある。

大正6年、名瀬村立名瀬実科高等女学校として開校し、昭和29年に大島女子高等学校、名瀬高等学校、大島農業高等学校の3校が統合し、笠利分校及

び与論分校をあわせて、鹿児島県立大島実業高等学校として発足した。昭和45年に鹿児島県立奄美高等学校として改称され、今年度で90周年を迎える伝統ある学校である。現在、商業科・情報処理科・家政科・衛生看護科の4学科からなり、「自主創造の精神」「友愛奉仕の態度」「不撓不屈の根性」を校訓として、専門教育を修得させ地域社会の期待と時代の要請にこたえる、民主的で文化的な社会の建設に奉仕できる有為な人間の育成に努力している。また、現在校舎を改築中で、平成21年度に全ての新校舎が完成予定である。昨年度に本棟が完成しており「教育改革に向けての意識改革が必要」をモットーに、日々教育活動に努めている。

## III. 空き店舗経営実践状況

### 1 実施要項

#### (1) 目的

本校商業教育のより一層の充実・発展を目指すとともに、地域に根ざした特色ある学校作りを推進するために行うものである。

ア 本校で学習した商業教育に関する知識・技能・態度等の集大成の場とする。

イ 心の教育として、生徒に学ぶことの楽しさ、苦しさ、働くことを通しての協調性や責任感、また、目的達成時の充実感等を体得させ、生きる力を育む体験学習の場とする。

ウ 接遇教育及び体験学習を通して、実社会へ出てからの職場生活の心構えを身につけさせる。

エ 地域社会と連携を図り、協力を得ながら地域に根ざした特色ある学校作りを目指す。

#### (2) 日時

ア 営業日

10月13日（金）開店（第1回営業）

20日（金）第2回営業

- 27日（金）第3回営業
- 11月10日（金）第4回営業
- 17日（金）第5回営業
- 24日（金）第6回営業
- 12月8日（金）第7回営業
- 15日（金）第8回営業
- 1月12日（金）第9回営業
- 19日（金）閉店（第10回営業）

イ 時間……毎週金曜日5時間目6時間目の授業時間を利用

（開店13:40～閉店15:30の2時間）

### （3）場 所

奄美市街地商店街内の空き店舗を活用

### （4）内容および取扱商品

#### ア 内容

- ・生徒による販売体験実習である。
- ・企画立案から仕入・販売・決算までの一連の作業を行う。
- ・実習終了後発表会を実施する。

#### イ 取扱商品

- ・市場調査・交通量調査の実施後、年齢層や性別などの顧客にあった商品について検討する。
- ・本校家政科の実習などで制作した物品・食物などの販売を検討する。
- ・地域の特産物等の販売を検討。
- ・県内の高等学校が生産・加工した製品の販売を検討する。
- ・受託による販売とする。

## 2 各関係機関への依頼・挨拶

この講座を開講するにあたり、地域の方々の協力をいただくことが不可欠であるということで、奄美市役所商工水産課・奄美大島商工会議所・中央通り商店街会の3カ所に挨拶にまわった。話しをしていく中で奄美市の商店街の現状を聞くことが出来た。とにかく、生徒も職員も初めての経験であったため試行錯誤しながらであったが、職員側はとにかく道を示すだけで経営のほとんどを生徒の手に任せた。

### （1）奄美市役所商工水産課

ア 商店街店舗数380店舗あり、そのうち48店舗が空き店舗である。

イ 商店街の経営者の平均年齢は約50歳である。

ウ 商店街の交通量は昨年比－27.2%と大幅に

減少している。

エ アーケード周辺に大型店舗が増えたため商店街を利用する人が減少している。

オ 経営者の高齢化に伴い、客のニーズに対応できず、商店街の質が落ちている。

カ 駐車スペースが少ないため、客足が遠のいてしまっている。

### （2）奄美大島商工会議所

ア 商店街の活性化のために商店街内に大型店舗を誘致したが、小規模店舗が店じまいするケースが出てきた。

イ 商店街から離れた場所に大型店舗が進出してきたため、商店街に買い物に来なくなった。（ドーナツ化現象）

ウ 現在、県や市の協力で商店街のリニューアルを実施している。

エ これから5年間で人口量がどれだけ増えていくかを調査しなければならない。

### （3）中央通り商店街会

ア 商店街には飲食関係の店が少ない。

イ 駐車場が少ない。

ウ 郊外の大型店舗の影響で、通行量が大幅減少している。

エ 商店街に人を呼ぶ方策として、土曜市を開催（第二・第四土曜日）している。

### （地域の方々の要望）

（1）高校生らしい斬新なアイデアで商店街に刺激を与えて欲しい。

（2）商店街のマイナス面ばかりを考えていないで前向きに考えて欲しい。

（3）消費者の目線で商品の品揃えや販売に取り組んで欲しい。

（4）奄美らしさを伝えられる店作りをして欲しい。

（5）オリジナル商品などを作って付加価値を付けて欲しい。

以上のことなどをふまえて、地域の方々が私たちのチャレンジショップに期待することなどを分析した。これらのことを真摯に受け止めて、自分達のチャレンジショップ作りを始めていくことになった。

## 3 実際の運営状況

（販売実習に入るまでの流れ）

4～5月 年間計画・役割分担・各関係機関への  
挨拶回り

6～7月 取扱商品選定・備品や消耗品等の洗い  
出し・店舗探し・資金調達の検討をし、  
かき氷販売の準備

8～9月 店舗設計準備・店舗作業・広報活動・  
販売実習開始

私たちのチャレンジショップの名前は「ていだぬ  
くわ（太陽の子）」とし、課題研究の中で1つの講  
座として平成18年度から新規事業としてスタート  
した。学校からの予算などもなく、資本金0円から  
の立ち上げとなった。空き店舗を借りるにしても、  
敷金・礼金・月々の家賃などを考えると、3、4カ  
月の借り入れをすると相当な費用がかかる。まず安  
く借りられる空き店舗を探すことが一番の課題であ  
った。奄美活性化協議会のご紹介を受けて、宅建協  
会の会合でプレゼンする機会を与えていただいた。  
そこで今回の内容を説明し、ご理解をいただいた。

そして、その中の1つの不動産から物件を紹介し  
ていただいた。店舗が決定し、実際の開業に向けて  
動き出すこととなった。

また、店舗を開店するにしても家賃の他にも様々  
な費用（新聞への折り込み広告費・店舗の装飾費・  
消耗品の購入費など）がかかる。そこでどうしたら  
良いかを生徒達に話し合わせた結果、クラスマッチ  
時にかき氷を生徒や職員に学校内で販売し、少しで  
も営業資金を調達しようと考えた。

しかし、学校行事で行うクラスマッチでの販売に  
対して、反対意見も多く平成18年度のみ限定とい  
うことで実施させていただいた。その結果4万円弱  
の資金を調達でき、上記の経費をまかない開店準備  
を進めた。

商品を仕入れる業者の選定については、奄美市内  
で特産物品の販売を行っている「ゆていもれ」のご  
協力もあり、野菜を中心に島唄CD・黒糖各種・菓  
草茶・ジュース・菓子類・漬け物・チマキ・塩・キ  
ビ酢・青さ海苔・泥染め商品・藍染め商品・有精卵  
などの商品を9カ所の業者から委託販売で商品を仕  
入れることができた。

第1回の営業はオープニングセレモニーを実施し、  
本校郷土芸能部の協力で島の三味線とちぢん（太  
鼓）、島唄で盛り上げてもらった。また、テーブルカ  
ットでは学校長・PTA会長にも出席していただい  
た。さらに、地域のメディアも注目していただき、



写真1（左）開店折込チラシ

写真2（右）事業所話し合い

新聞社・TV局・ケーブルテレビなど多くの報道陣  
も詰めかけ大盛況のうちに終了した。

しかし、その後の営業は生徒も職員も分からない  
ことばかりでアクシデントも多発した。

- （1）当初レジスターの使い方が分からず、お客  
様をお待たせしてしまった。
- （2）販売員の声が出ない。
- （3）商品陳列の不完全や商品知識のなさから接  
客が上手くいかない。
- （4）営業後の在庫チェックで数量が合わない。
- （5）駐輪場が無く、付近の店舗や住民から苦情  
が数件出た。等々。

このような状態が最初の頃は見受けられたが、営業  
を重ねるごとに改善されていった。

月別の売上状況としては図1の通り、最初の1カ  
月は開店セール・折り込みチラシや目新しさもあり、  
2時間だけの営業にしては驚異的な数字が出た。毎  
回目玉商品などを告知するための手配りのチラシを  
配布したり、呼び込みや店舗内の装飾や音楽を流す  
などの取り組みも行ってきたが、2、3ヶ月目には  
固定客がほとんどのような状態になり、売上は少な  
くなった。店舗を経営するということは大変難しい  
ということを生徒も職員も痛感した。

しかし、最後の1月の営業では、全商品10%

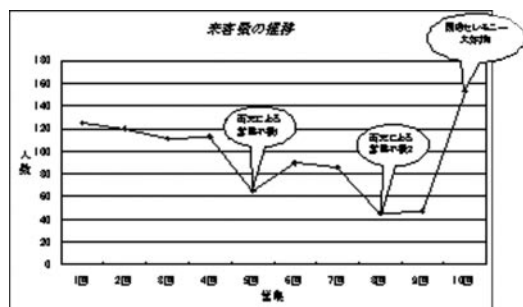


図1 来客数の推移

|      |          |
|------|----------|
| 10 月 | ¥303,970 |
| 11 月 | ¥228,975 |
| 12 月 | ¥112,440 |
| 1 月  | ¥171,048 |
| 売上合計 | ¥816,433 |

図2 月別売上金額

OFF のセールを行ったこともあり、金額的には大幅でないが、来客数の推移を見ると10回の営業の中で飛躍的に伸びている。

#### IV. 今後の課題・まとめ

販売活動に携わった生徒たちを含め、関係職員もこれまで地場産の商品を目にすることはあっても、まったく売った経験が無かった。ましてや結果的に多くのお客様から好評を得ることなど、予想出来なかった。

半年間の営業後、店の立ち上げに携わった「空き店舗活用講座生徒」、「関係教諭」、「関係業者」で反省会を開き、活動状況を振り返ってさまざまな反省点・改善点が挙げられた。

「お客様方から商品の味や産地、調理の仕方などを質問されてもなかなか答えられず、地場産商品の知識不足を実感した。」、「商品に変化がなく、販売活動がマンネリ化すると客足が鈍り、天候に左右されることなどからも経営の厳しさを思い知った。」など、机上でイメージした経営活動では予測し得ない問題点が実際の活動の中には随所に見受けられた。

これを受け、生徒たちからは「実際に生産者を訪ね、栽培方法や作り方・育て方、生産に携わる方々の気持ちなどを知らなかった。」、「この店・この営業時間でしか買えない商品を売りたいかった。」などの感想も聞かれた。

今後の具体策としては、「生産現場の見学」・「ていだぬくわ独自の商品を開発する」・「取扱商品にレシピをつけて販売する」・「営業時間だけではなく定期的に路上パフォーマンスを開催する」など、より地域との連携を深め、積極的に交流していくことが挙げられた。

また、「本校の他学科、地域の農業高校・工業高校など他校とも連携し、それぞれの特色を生かした



写真 営業風景

商品を販売できないか」など、地域を引き込んだ活性化策も提案された。

#### V. 終わりに

今回の取り組みにより地域の方々に本校商業科について少しは理解していただけたのではないかと思います。また、今後も微力ながら地域の活性化のお役に立てるように取り組んで行きたい。現在、昨年度の反省を活かし、新3年生でチャレンジショップの立ち上げに向け、日々頑張っている。

##### \*お世話になった方々

奄美市役所商工水産課・奄美大島商工会議所  
奄美活性化協議会・末広通り商店街  
不動産組合（家主さん）・中央通り商店街会長  
各取引業者（11社）・南海日日新聞社  
大島新聞社・奄美ケーブルテレビ・  
奄美看護福祉専門学校

##### \*平成18年度 研究構成メンバー

校長 迫 田 孝 司  
教頭 増 利 裕 之  
商業科職員 徳 丸 浩 文  
竹之内 武  
藤 田 康 之  
菊 浦 隆 明  
課題研究生徒 24名