

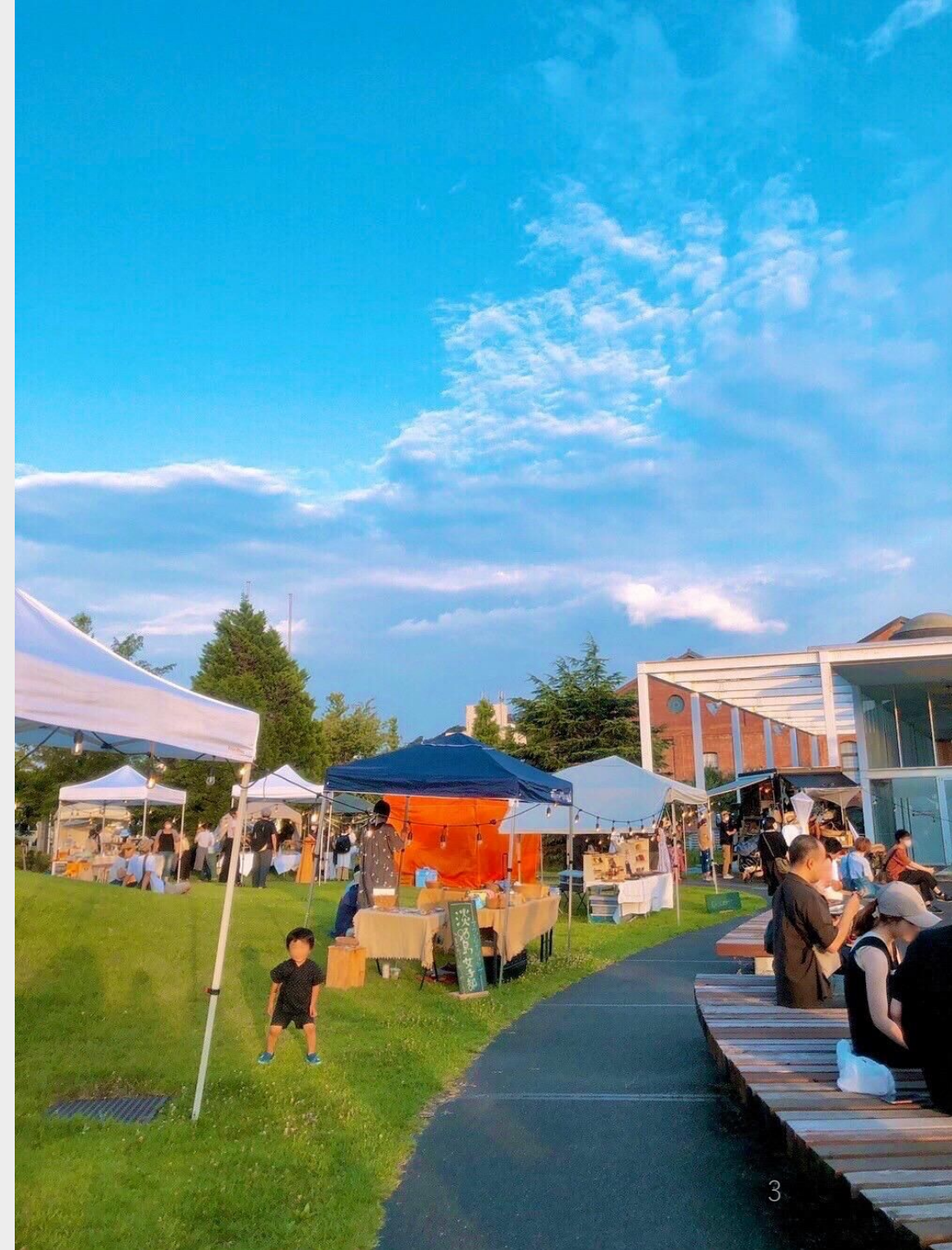


流通科学大学 商学部 経営学科 3年
マーケットボランティア《しずく》会長
樫野 百瀬



目次

1. 流通科学大学
2. 洲本市域学連携事業コンテスト
3. AwajishimaSodateteMarket
4. コンテストでの活動
5. サークル活動
6. 今後の課題
7. メッセージ



流通科学大学

所在地：神戸市西区

学部：商学部・経済学部・人間社会学部

企業による生産～国民の消費生活に至るまでのすべての過程を対象とし、各学部の特色を持たせた学科やコースで学ぶことが出来る。

コンビニエンスストアの学内実習店舗や企業人による特別講義などに代表される「実学」を重んじ、学生の成長・伸びしろを高める「体験プログラム」を充実させ、その結果、キャリア開発、高い就職実績につなげることを目標としている。



流通科学大学×洲本市域学連携事業コンテスト

洲本市の住民・行政と大学が連携し地域の活性化を図る、課題解決プロジェクト。

2021年度はコンテスト形式で、

- ・『鮎屋（あいや）地区』の活性化提案
 - ・『AwajishimaSodateteMarket』全体のマーケティング・プロモーション・広報提案
- を題材に、5つのゼミと当時1年生の私たち個人参加者合同チームの全9チームが参加。

学内説明会やオンラインフィールドワーク、現地視察を通して、提案内容を深めていった。



Awajishima Sodatete Market

いろんな人と、いろんなコトを、いっしょに育てていく マーケット。



もの作りへの思いがわかる人が集まる、
とても温かい場所です。

作り手が持ち寄るのは、
食やクラフトや雑貨など。

出会って触れて
つながりを楽しむことができます。

1~5月/10月~12月:第4日曜日 デイマーケット
6月~9月:第4土曜日 イブニングマーケット
淡路島洲本市 洲本市民広場にて

中間発表 提案

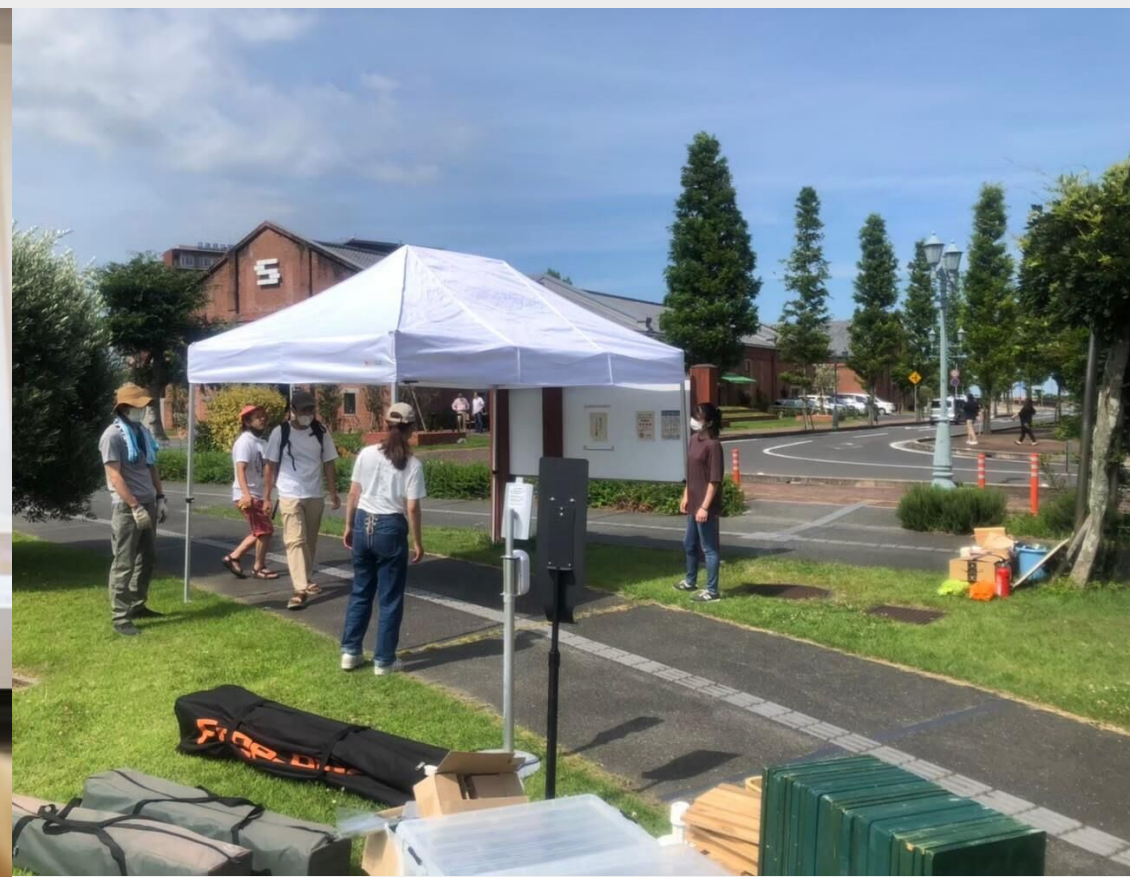
1. 広報・SNSに関する提案

- ・チラシの作成
- ・洲本市の広報誌に情報を掲載
- ・イベントのチラシをPDFのデータで作成
- ・公式HPに出店店舗一覧ページを作成、頻繁な更新
- ・SNSで拡散した方限定で割引などの特典を付与

2. マーケットのコンセプト・実施内容に関する提案

- ・子供も楽しめる縁日のようなブースの設置やスタンプラリーの設置
- ・月ごとにコンセプトを設定
- ・ステージを設置し、地域団体などに発表の場を提供

アドバイスと現地視察



最終発表会

2021年10月

洲本市役所五色浜庁舎内ホールにて

最優秀賞 受賞

[提案内容]

- ・ 問題点を解決するための提案
 - ・ $+\alpha$ の提案
- ・ $+\alpha$ の提案を実現するために





目次

1.問題点を解決するための提案

- ① HPについて
- ② チラシの作成
- ③ 広報誌、ふるさと納税、インスタライブ活用

2.+αの提案

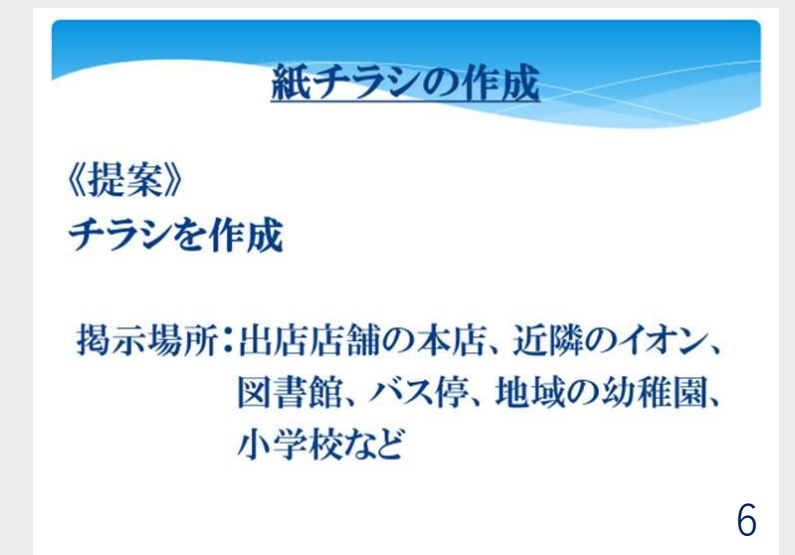
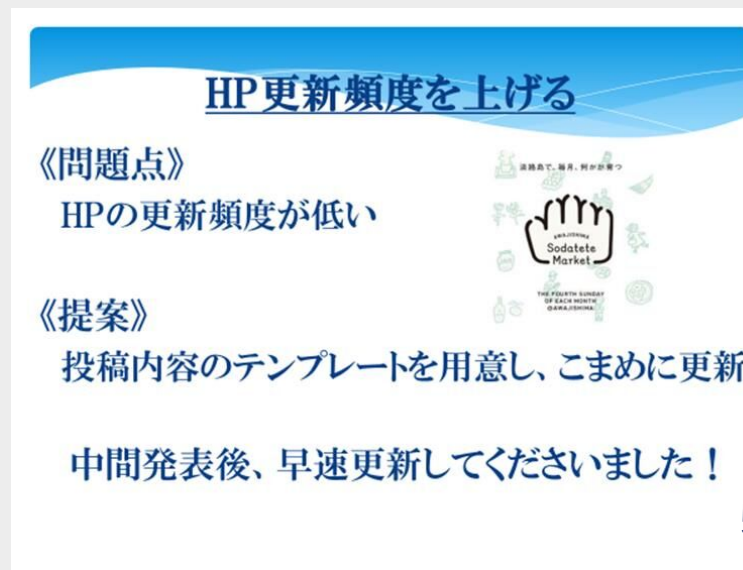
- ① ギフトセット販売
- ② コンセプトの設定
- ③ マーケット内ラジオ

3.+αの提案を実現するために

- ① 同好会結成



2



PDFチラシの作成

《提案》

詳細情報を掲載したチラシをPDFで作成
→データのQRコードを会場受付や近隣商業施設に設置

《メリット》

- ・紙の削減に繋がる
- ・あらかじめテンプレートを用意しておくことで毎月の更新の負担を軽減

7

広報誌掲載

- ・市が管轄する広場で開催している
- 掛け合えば広報誌に掲載してもらえるのでは？
- 市内での認知度向上に繋がる



8

ふるさと納税の返礼品

- ・マーケットで販売されている商品やオリジナルグッズをふるさと納税の返礼品にする
- 市外での認知度向上も見込める
(あわじしまマルシェ実行委員会提案)



9

インスタライブ活用

インスタライブを定期的に行い、
販売商品などの紹介やライブコマースを
してはどうでしょうか!!

ライブコマース

- ☞ライブ配信の動画を活用してユーザーに購入を促す新しいオンライン販売の形。
インタラクティブな接客を提供できる。

10

ギフトセットの販売

《提案》

マーケットで販売されている商品やオリジナルグッズの詰め合わせセットを販売する
→ターゲット層ごとに詰め合わせ内容や価格設定を変える

《メリット》

- ・何を買うか決められない...という来場者の商品購入のきっかけになる
- ・各層の人が求める実用的なものが手の届きやすい価格設定で手に入る

11

コンセプトを設定する

《提案》

地元の日常を彩るようなテーマを設定したマーケットを年に数回開催する

《メリット》

- ・リピート客を飽きさせない
- ・幅広い世代の来場者が楽しめる
- ・出店者、主催者ともに楽しんで参加出来る

12



《テーマ例》

- ・新しい生活
- ・淡路の花
- ・シャボン玉
- ・しずく
- ・和
- ・音色

《実施内容例》

- ・福袋販売
- ・贈り物セット販売
- ・自由研究向けワークショップ
- ・ランタンにお絵描き



13

マーケット内ラジオの放送

《提案》
時間を決め、出店者へインタビュー形式で店舗や商品の紹介をしてもらい、マーケット内で放送する

《メリット》

- ・各出店者のもの作りへの思いを来場者に伝えられる
- ・来場者の商品購入のきっかけを作る

ステージの設置

《提案》
マーケットのコンセプトを理解してくださる地域団体や近隣学校の方々にお声掛けをし、発表の場を提供する

14

これらの提案を実現するためには…

《現状》
マーケットを継続して手伝えるボランティアが少ない

《提案》
流通科学大学内に新たに同好会を設立

15

活動内容

- ・毎月のマーケットへ参加
→テント設営など
- ・委託販売
→本店業務が忙しく、出店したくてもできない方の代わりにマーケットに出店
- ・主催者運営ブースのお手伝い
→ワークショップやオリジナルグッズ、ギフトセットなどの販売
- ・出張マーケット
→百貨店でマーケットを開催する際のボランティア

16

同好会設立のメリット

- ・フィールドワークを実施
→マーケットのコンセプトを1人1人がきちんと理解したうえでのボランティア参加が可能
- ・一定数のボランティア派遣が可能
→委託販売や百貨店出店を実現
- ・学びのあるボランティア活動が可能
→今後も話し合いを重ねながら主体的に動いていく

17

提案内容まとめ

1.問題点を解決するための提案

- ① HPについて
- ② チラシの作成
- ③ 広報誌、ふるさと納税、インスタライブ活用

2.+αの提案

- ① ギフトセット販売
- ② コンセプトの設定
- ③ マーケット内ラジオ

3.+αの提案を実現するために

- ① 同好会結成



18

同好会設立

マーケットボランティア《しずく》を立ち上げる。

コロナ禍で活動が制限される中、

リモートでマーケット出店店舗紹介をするインスタライブを企画・実施。

活動が認められ、サークルへ昇格。



マーケットボランティア

- ・ 搬入搬出
- ・ 本部受付
(手指消毒と検温の呼び掛け・護海袋の啓蒙活動)
- ・ インスタライブ配信補助
- ・ 委託販売 など



マーケット初のオリジナルプロダクト 『淡路島たまねぎランタン』が誕生

『主催者運営ブースにて、マーケットオリジナルグッズを販売する』

という最終発表会での提案を受け、制作していただいた。

現在は、私たちサークルで、『たまねぎランタンワークショップ』としてマーケットに出店。



洲本市内での活動の幅が広がり始める

1年の時を経て、
マーケット出店店舗紹介
インスタライブを
実店舗にて実施。

事前ヒアリングから、
店舗での導線確認・配信内容の
構成・カメラも学生が担当。

協力店舗の方の計らいで、
ワークショップを体験させて
いただくーコマも。



木製ボールペン ワークショップ

淡路島の木を
旋盤という機械を使って削る
自分だけのボールペン作り
マーケットでのボランティアを
きっかけにお声掛け頂き
スタート。

毎月のマーケット出店などで
お手伝いさせてもらっている。



新入生が入部

毎月10人以上のボランティア派遣を安定的に継続。
来春には、クラブ昇格を控えている。



洲本市域学連携事業の関連団体へ 課題とみなさまへ聞きたいこと

- 活動の継続・継承について
学生主体の団体として、立ち上げメンバーからの想いの継承が難しいと感じている。良い方法があればご教授ください。
- “責任の比重”について
大学(企業)・学生・洲本市・洲本の受け入れてくださるみなさん
どの割合で進めると、活動の継続や発展に繋がりやすいか。
- 域学連携事業での洲本市との接点をきっかけに、
プライベートでも洲本を訪れるようになったという人は
どの程度いるか？ そのきっかけは？

あたたかいヒトと
あたたかい場所があるから、
また行きたくなる。

“第二の故郷” みたいな
あたたかい場所になる。

人との縁から生まれる
新しい縁・コト・モノがある。

現代だからこそ、
あたたかい場所と学びの提供が
出来るのでは？



