



流通科学大学



マーケットボランティア



《しずく》



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。

「なりたい自分」を発見できる大学。



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。

4月に実施された学内説明会や
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

中間発表 講評

マーケットを運営する『あわじしまマルシェ実行委員会』からアドバイスをもらう。



洲本に訪れたことのない
完全なるヨソモノ目線且つ
他イベントとの差別化を薄めてしまう
提案になっていた。



- ・ 提案内容の具体性のなさ
- ・ なぜ今までこのような提案内容を実施してこなかったか
について理解できていない
というご指摘を頂戴した。

中間発表後

実際に、

- ・ 現地視察を行っていない
 - ・ 現状把握が出来ていない
 - ・ 運営側のターゲット層を汲み取れていない
- という問題点が浮上した。

これ以降、

チームメンバーでのミーティングに、
実行委員会のみなさまが入ってくださり、
課題の解像度向上と実現性の有無の確認を
何度も続けた。



現地視察

マーケット準備や受付を中心にお手伝い。

学内説明会やネット上の情報だけでは
知り得なかった
現地の盛り上がりとあたたかさを体感。



実行委員会のみなさま・出店店舗・来場者への
ヒアリングを実施。



現場の声との温度感の違いを整理。



提案を修正・ブラッシュアップ。



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



最終発表会 提案資料①



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

Awajishima Sodatete Market のコンセプト

もの作りへの思いがわかる人が集まる場所

参加してみて...

すごく楽しかった!!



3

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
つながりを楽しむマーケット



4

HP更新頻度を上げる

《問題点》

HPの更新頻度が低い



《提案》

投稿内容のテンプレートを用意し、こまめに更新

中間発表後、早速更新していただきました！

5

紙チラシの作成

《提案》

チラシを作成

掲示場所：出店店舗の本店、近隣のイオン、
図書館、バス停、地域の幼稚園、
小学校など

6

最終発表会 提案資料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

最終発表会 提案資料③



《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

マーケットボランティア《しずく》設立

最終発表会での提案通り、学内で同好会を設立。

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、現在はサークルへ昇格。



マーケットでのボランティア活動

- ・ 搬入搬出
- ・ マーケット本部手伝い
- ・ インスタライブ配信補助
- ・ 委託販売
- ・ 本部受付
(手指消毒と検温の呼び掛け・護海袋の啓蒙活動)
- ・ たまねぎランタンワークショップ出店
- ・ 木製ボールペンワークショップ補助



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。



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。



委託販売やゴミ拾い活動の様子



出店店舗紹介インスタライブ

インタビュー形式でお店の魅力を紹介するインスタライブ。

コロナ禍による学外での活動制限や
冬季マーケットの開催中止を受け

2022年にはリモートで
2023年には実店舗にて実施。

企画・事前ヒアリングから、
配信内容の構成・導線確認・カメラも
学生が担当。

結果、総視聴者数100人超の配信に。

協力店舗の方の計らいで、
WS体験をさせていただく一コマも。



活動の継続と継承

毎月10人以上のボランティア派遣を安定的に継続。
“楽しみながらもやりがいを感じられる”を大切に活動をしている。
来春には、クラブ昇格を控えている。



活動のキーとなったのは“人”

- ・ ハブとなる人
⇒人と人をつなぐ人
- ・ 『思いつき』を一蹴せず、面白がって聞いてくださる人
⇒斬新な案が生まれるきっかけを潰さず、拾い上げてくださる人



違う背景を持つ人々が集うからこそ、
全く違う視点が生まれる。

多様な視点からの『思いつき』を受け入れ、
ディスカッションによってブラッシュアップするからこそ
“面白い” “楽しい” が生まれ続けるのでは？

洲本市域学連携事業の関連団体へ わたしたちの課題とみなさまへ聞きたいこと①

活動の継続・継承について

学生主体の団体として、
安定した活動の継続と
立ち上げメンバーからの活動にかける想いの継承が
難しいと感じている。

温度感の差をなくす方がよいのか、
あえてそのままの方がよいのか、も含め
良い方法や前例があればご教授ください。

洲本市域学連携事業の関連団体へ わたしたちの課題とみなさまへ聞きたいこと②

“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。

正解はないかもしれないが、
関わるひとがみな楽しみながらも、
適度な学生への期待や安定的な活動の継続、
そして洲本愛の醸成に繋がるような
モデルケースとなる責任の比重を見付けたい。

洲本市域学連携事業の関連団体へ わたしたちの課題とみなさまへ聞きたいこと③

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？

洲本を第二・三の地元のように感じている方も多いのでは？

例) 提案が形になった・子や孫のように気にかけてもらった 等

そのきっかけを紐解く中で、

“観光客以上地元民未満”の“洲本の常連的ポジション”

のような輪も広がっていった欲しい。

あたたかいひとと
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？

