

校外学習実践報告—酒田どんしゃん祭りにおける店舗販売—

吉田 勝紀*

Report on the Off-Campus Work - Sales Practice at Sakata Donshan Festival -

Katsunori Yoshida*

要旨： 国際経営科では、「チャレンジショップ」運営を平成16年度に開始して以来、14年間継続して実施してきた。当初は2週間の営業期間であったが、諸般の事情で「酒田どんしゃん祭り」の開催日2日間のみの営業に形を変えたが、実際の店舗運営を学生主導で行うという基本に従って、授業を展開している。「酒田どんしゃん祭り」における出店については、地域においても一定の評価を得ることができており、ここに本年度校外学習として実施した「チャレンジショップ」の内容と直近3か年の売上等の状況と学習成果を報告する。

キーワード： チャレンジショップ、酒田どんしゃん祭り、校外学習

1. はじめに

国際経営科では、平成16年度から企業戦略の策定や販売実務実践等、地域産業の発展に貢献できる人材の育成を目的として「ビジネス・インキュベーション」を導入し、その一環として「学生によるチャレンジショップ経営」を企画し実施してきた。平成21年度より「販売実務」の習得に加え、科目名を「販売技術実習」と改めるとともに、すべての過程において、可能な限り学生主導での運営を心がけ、経営・販売実務にかかる諸問題を体験させるように努めてきた。

平成26年からは、コース選択制のカリキュラムを導入し、従前のカリキュラムを変更した結果、「販売技術実習」教科を廃止し、新たに「地域交流実習」として、酒田市内の商店街を中心として実施される「酒田どんしゃん祭り」に参画することによって、地域が抱える諸問題や地域交流の必要性について、ファールドワークを通して学ぶこととした。なお、平成28年度より教科の名称を「地域社会論」としている。

今年度についても「地域社会論」の校外学習として、「酒田どんしゃん祭り」に出店した。地元商店街等の理解と協力のおかげで、毎年参加することができ、本校の出店が定着しつつある。過去3年間の販売品目は、「玉こんにゃく」のみを扱ったが、平成29年度のビジネスプランと過去3年間の経営成績の他、学生の感想等を報告する。

2. 酒田どんしゃん祭りについて

酒田市商店街（中町中和会・中通り商店街・大通り商店街）が中心となって10月の第3土日に、

市内中心商店街で行われるイベントである。平成29年度は、10月14日（土）～15日（日）に開催され、オープニングイベントをはじめ、各商店街のイベント、フリーマーケット、ミニSL乗車会、ふわふわ、国際屋台村、SAKATA MUSIC FESTIVALに加え、国際経営科による「玉こんにゃく販売・パネル展示」が行われた。さらに同時開催イベントとして、第6回酒田つや姫ハーフマラソン大会が行われ、定着しつつある。

人出は、酒田どんしゃん祭り実行委員会（齋藤仁志委員長）の公式発表によると、10月14日（土）は1.2万人（前年同）、10月15日（日）は、5.5万人（前年同）の合計6.7万人であった。

34年前に祭りの立ち上げに関わった菊地（2017）は、「どんしゃんの語源は『吞舟』（どんしゅう）に由来し、舟をも飲み込む大きな魚、転じてどんな問題も飲み込もうという意気込みをこの祭りのコンセプトに、壮大な新しい秋のeventに思いをはせました。」¹⁾と述べている。（図1参照）



図1 第34回酒田どんしゃん祭りポスター
(酒田どんしゃん祭り実行委員会発行ポスターの一部)

* 山形県立産業技術短期大学校庄内校
〒998-0102 山形県酒田市京田3丁目57-4
e-mail: yoshida@shonai-cit.ac.jp

* Shonai College of Industry & Technology
3-57-4 Kyoden, Sakata City, Yamagata, 998-0102, Japan
e-mail: yoshida@shonai-cit.ac.jp

さらに、「当時駅前にあった某大型店がスタートでパレードがあり、文字通り全市の商店街をあげてのイベントでした。」¹¹⁾と振り返り、「回数を重ねる中で大学が開学、学生の手によって music フェスティバルが生まれ育ちました。」¹¹⁾と現在の祭り内容に変わってきたことについて述べている。

3. 校外学習内容

3.1 ねらい

本授業のねらいと要点は、以下①～④のとおりである。

①経営感覚の基礎力を涵養すること。

ビジネス経験が全く無い、あるいはほとんど無い学生に対して、学生自らが一定のリスクを負いながら「商売」を全く白紙の状態から立ち上げ、利益を獲得することの「厳しさ」や「楽しさ」を学ぶこと。また、経営感覚に対する理解と経営資源などの経営知識を涵養すること。

②事業計画立案能力を身につけること。

ターゲットとする顧客層の決定、商品・仕入先の選定、損益計画作成等から始まり、仕入、販売、決算という「商売」を一通り実際に経験することにより、「モノ」と「カネ」の流れ（「商売」の仕組）を体系的に理解させる。

③経営分析能力を身につけること。

決算を行い、自ら作成した財務諸表等を利用した財務分析、損益分岐点分析等の管理会計の手法や市場分析などマーケティングの手法を用いた分析などを通じて、「チャレンジショップ」の成功・失敗の要因を自ら追求する。

④プレゼンテーション能力を身につけること。

事業計画（ビジネスプラン）や資金計画、決算報告などをプレゼンテーションする機会を設定し、パソコンを利用したプレゼン技法の習得を目指す。

郊外型の大型店舗進出により、商店街の来店者数、売上げの減少、後継者育成などの様々な問題を抱える地域に対して、当校国際経営科が「チャレンジショップ」を開店し営業活動することで、中心市街地活性化の一助となること。中心市街地での店舗営業を体験することにより、地域社会が抱える問題を認識することができるなどの副次効果が期待される。

3.2 チャレンジショップ概要（平成 29 年度）

(1)事業名

さんぎたんチャレンジショップ事業

(2)会社概要

国際経営科 1 年生による個人商店

会社名 玉こんにゃく

営業期間 平成 29 年 10 月 14 日(土)～15 日(日)

代表者名 佐藤沙織 資本金 25,000 円

店舗営業時間 10:00～17:00 (予定)

店舗運営場所 さかた街中キャンパス^(注1)

(酒田市中町 1-8-5)

(3)事業計画

①社会的背景

山形県立産業技術短期大学校庄内校国際経営科授業「地域社会論」の一環で、酒田どんしゃん祭り（平成 29 年 10 月 14 (土)～10 月 15 日(日)）で展示と店頭販売を行い、祭りに参加する。

②事業開始の動機

平成 14 年から「さかた街中キャンパス」で国際経営科学生によるチャレンジショップを開催しており、酒田どんしゃん祭りで同時開催イベントとして行ってきており、今年もこれを断続する。

③事業コンセプト（提供する商品・サービス内容）

玉こんにゃく（一本 100 円）

④事業の特徴（ビジネスモデル及び事業の強み・弱み、差別化など）

山形県の名産品である玉こんにゃくは老若男女を問わず、多くの方が召し上がる健康食である。近隣に同品を販売する店舗がなく、低価格なこともあって相当の販売数が見込める。

強み：品質に定評のある製造元からこんにゃくを直接仕入れる。

弱み：近隣の店舗で同食品を扱う場合、売上が減少する。

⑤規制等

道路使用許可（観光協会取りまとめで警察へ申請）

臨時飲食店許可（庄内保健所へ申請）

PL 保険（製造物責任保険）への加入

露天テント借り受け（実行委員会）

⑥ターゲット市場

酒田どんしゃん祭り見学者・参加者・観光客・学生友人知人

⑦販売戦略

1 本(3 玉櫛)100 円 野外テントでの店頭販売。

酒田どんしゃん祭り実行委員会でチラシに産業技術短大玉こんにゃく販売・パネル展示を掲載してもらおう。店頭での掛け声による売り込み。

⑧この事業にかかわる経験

学生はアルバイト等で3名が販売経験あり（他2名は初めて）

⑨資金計画

・出資 出資金額を1口=5,000円とし、学生は1口出資する。（学生自らが一定のリスクを負う体験をすること。）

・教育振興会からの資金援助 売上に関わらず出店することに伴う固定費用として15,000円を援助していただくこととした。

(4)損益分岐点分析

図1に示す通り、売上高の損益分岐点は305本(30,500円)である。

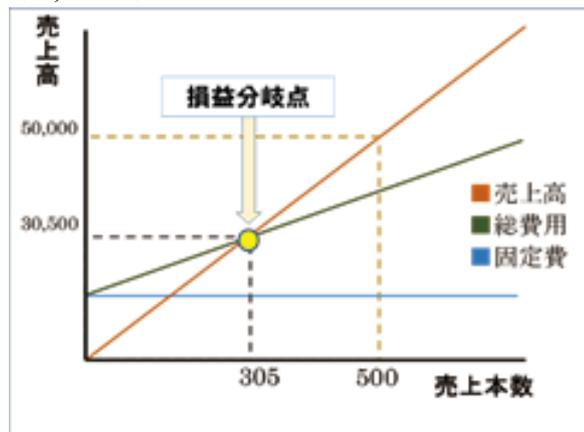


図1 損益分岐点^[2]

(5)利益計画と実績

利益計画（予定）と実際の収支については、損益計算書を表1に示す。

表1 実際損益計算書^[2]

損益計算書			
平成29年9月1日～平成29年10月31日			
	(単位:円)		
	予定	実際	差額
I 売上高	50,000	85,000	35,000
II 売上原価	20,801	34,174	13,373
売上総利益	29,199	50,826	21,627
III 販売費及び一般管理費			
1. 消耗品費	3,017	2,947	-70
2. 手続申請料			
保健所営業許可申請書	2,700	2,700	0
道路使用許可	2,200	2,200	0
3. 保険料	5,000	5,000	0
4. 水道光熱費	5,940	5,940	0
営業利益	10,342	32,039	21,697
IV 営業外収益			
1. 雑収入	15,000	15,000	0
当期純利益	25,342	47,039	21,697
純資産の部			
	予定	実際	差額
1. 資本金	25,000	25,000	0
2. 当期純利益	25,342	47,039	21,697
純資産合計	50,342	72,039	21,697

3.3 過去3年の営業成績比較

平成27年度から29年度における各経営指標を表2に示す。

表2 経営指標比較表

	H27		H28		H29	
	予定	実際	予定	実際	予定	実際
売上高(円)	32,000	46,800	40,000	75,000	50,000	85,000
売上原価(円)	19,102	24,015	18,987	30,945	20,801	34,174
売上総利益(円)	12,898	22,785	21,013	44,055	29,199	50,826
営業利益(円)	△3,639	6,553	4,325	23,817	10,342	32,039
当期純利益(円)	11,361	21,553	19,325	38,819	25,342	47,039
資本金(円)	25,000	25,000	35,000	35,000	25,000	25,000
売上高総利益率(%)	40.3	48.7	52.5	58.7	58.4	59.8
総資本利益率ROA(%) (営業利益÷資本金)	△14.6	26.2	12.4	68.0	41.4	128.2
売上高営業利益率(%)	△11.4	14.0	10.8	31.8	20.7	37.7

平成29年度については、売上高が過去最高に達している。祭りの人出が前年同であることから、その要因としては、天候と店頭で学生の売り込みと考えられる。ROAが非常に高いことが特徴である。

3.4 学生の感想

過去3年のチャレンジショップ振り返りにみられる主な感想(一部抜粋)は以下のとおりである。

ほとんどが肯定的意見であり、達成感、満足感を得ていると思われ、将来に役立つとの感想を持っている。

(1)「一から商売を進めていくという経験は今までしたことがなく初めてでした。予定の見積もりを立てた時、いろんな状況を想定したうえで『玉こん』を何串売るか、利益はどのくらいでるかなどをすべて自分たちで考えて進めていく大変さを知りました。販売では予定していた本数より大幅に売上げることができ、大成功でした。この活動を通して商売の大変さや楽しさを経験できてよかったです。」

(2)「私は会計係ということもあり、1日の最後にする売上・残額確認作業をしたが、とても難しく何度も確認しても心配だった。しかし、この実習で仕入れから販売までどのようにしていくのか、ビジネスプランなどを作るなど経験することが出来た。」

(3)「私は、このどんしゃん祭りで得たものがある。それは、売り切るという達成感やお金を受け取ること・在庫の管理・言葉づかいだ。私自身、ものをつくってそれを販売するという機会が全くなく、商売そのものがどんなものであるかと考えられずにいた。しかし、この販売実習を経験して実際に売るそしてお金を受け取る、その流れこそが商売の流れであると実感することができた。」

(4)「当日、天気がよかったので温かい『玉こん』

を売り切れるか心配でしたが、仕入分を完全に売り切り、補充しても足りないというような嬉しい状況でした。全員で協力・連携し、声出しを頑張ったおかげだと思います。」

(5)「当初の予定を大幅に超えた利益を得ることができて達成感があります。『おいしかった』という感想をくださるお客様もいらっちゃって、嬉しかったです。よい体験ができました。」

(6)「私は仕入係を担当し、例年のルートとは別の仕入先を開拓しました。電話交渉や実際に工場に伺って交渉する経験はとても為になりました。」

(7)「店長を務めさせてもらったがわからないことが多くあり、的確な指示を出すことができなかつた。前日にも備品の不足などが目立ち早めの準備の大切さを学んだ。」

(8)「現金出納帳や損益計算書を作り、本当の意味で商売のようなことをしたのが難しく感じた。」

(9)「常に声を出し、注目させることが売り上げに功を奏したのだと思う。」

(10)「将来、販売業や接客業に就いた際は今回の経験を生かしていきたい。」

以上 学生作成振り返りパネル^(注2)より引用。

4. 今後の課題

どんしゃん祭りも34回を迎え、現状に対して新しいコンセプトやイベントを企画するということを検討し始めている。これまでような校外学習が継続できるのか心配なところである。特に開催日程については、2日間で行われてきており、「玉こんにゃく」の売上は一日で最高400本程度であり、一日開催の場合は当然売上が半減することを覚悟しなければならない。従って、売上高の更新を目標にすることはできないので、新たなコンセプトが必要となる。

今後、必要なこととしては、「商品開発」である。現状の「玉こんにゃく」に何らかの付加価値を与える学生発想による「オリジナル商品」の開発が望ましい。その為の新たな取り組みが必要となる。

5. おわりに

「酒田どんしゃん祭り」に学生が校外学習として参加することは以下の点で有意義である。

第一は、「主体的な学び」である。「なりたい自分」になるために主体的に学ぶ意思・態度・能力

を育むことができると確信している。学生達が自らビジネスプランを作成し、自ら店舗運営を行い、結果をまとめ、プレゼンテーションする一連の学びは、何よりの経験となっている。そのことが1学年後半から始まる就職活動に際して大きな自信となっている。就職試験の報告を聞く限り、「チャレンジショップのことが話題となりうまく説明できた。」「チャレンジショップで苦勞したことなど質問された」など学生時代の学びについて質問され、それが内定に結び付いている一面が見られる。

第二は、「地域の学び」である。山形県庄内地域にあって地域中心商店が抱える諸問題を学ぶため、別途、酒田市、鶴岡市、庄内町の中心市街地の視察を行った上で、「チャレンジショップ」に臨んでいる。商店街において日常的な人出と非日常である「祭り」の人出は明らかに違っており、その人出の中で、様々な人たちが祭りに参加していることなど地域の活力を肌で感じることができていると考えられる。地域出身者が地元で就職し、地域産業に貢献するといった当校の設立趣旨に鑑みると、この「地域の学び」が必要不可欠で重要である。

6. 謝辞

当校教育振興会会員企業の皆様、酒田商工会議所、酒田どんしゃん祭り実行委員の皆様に対し感謝申しあげます。また、非常勤講師の菊地亮哲氏には、地域の諸問題についての講義をはじめ、チャレンジショップ開設当初から並々ならぬご尽力とご指導を賜り、厚く御礼申しあげます。

注

- 1)「さかた街なかキャンパス」は、中通り商店街の「空き店舗」を活用し、東北公益文科大学・本学の学生および教職員の市民との交流を含めた自主的活動の拠点として、酒田商工会議所・酒田TMO事務局が設置した。
- 2)「振り返りパネル」は、チャレンジショップ終了後にビジネスプランや決算等について整理し、B1判のパネルにして、学校行事等で公開している。

引用文献等

- [1] 菊地亮哲:「2017.10.14. どんしゃん祭り物語」
FaceBook,(2017.10.14) <https://www.facebook.com/profile.php?id=100008753226791>
- [2] 小松佳司:「酒田どんしゃん祭りを振り返ってパネル」,
(2017.11.10)