



地域活性化プロジェクトとは、日向市の高校生である私たちが、生まれ育った日向市をこれまで以上に住みやすく、笑顔溢れる街にしたいという思いを、地域の方々や地元企業等の力をお借りしながら様々な形に変えていく活動です

日向市が抱える課題の1つとして、貧困問題が挙げられます。日本では実に7人に1人の子どもが貧困状態にあるとされています。日向市で生活困窮世帯を支援しているフードバンク日向でのボランティアを経験した際に、新型コロナウイルスの流行以降、日向市でも生活に困窮する世帯が急激に増えてきていることを知りました。令和元年度と比べて約8倍と急激に支援世帯が増加し、フードバンク日向としても供給する物資不足が深刻な問題になっています。

年度	世帯数	人数	配送重量
R1.9～	59世帯	245人	記録なし
R2年度	294世帯	1,116人	265kg
R3年度	312世帯	1,128人	3,141kg
R4年度	476世帯	1,793人	5,358kg

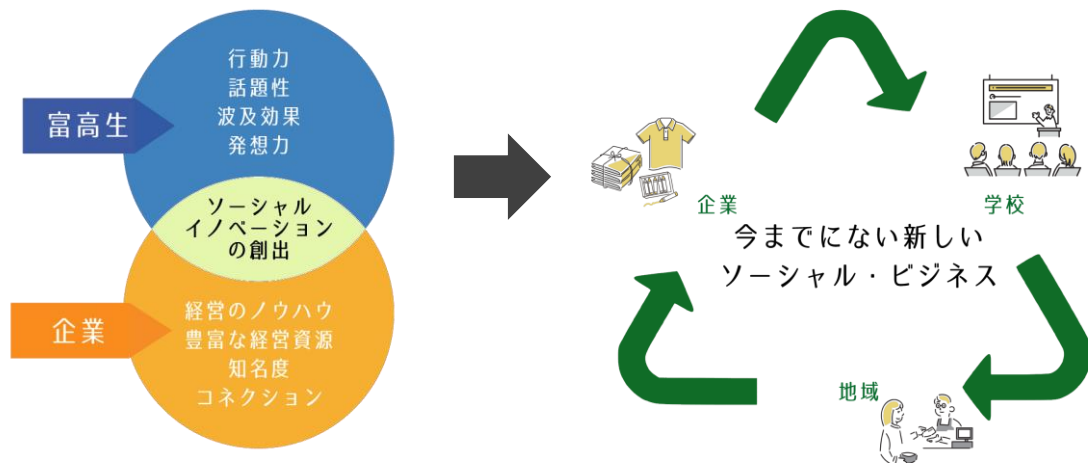
資料:フードバンク日向

私たちは、目に見えない貧困を少しでも緩和し、日向市で暮らす人々がもっと生活しやすくなるようにすることを目標に掲げ、継続的に取り組める活動を検討することにしました。

日向市の企業、行政、教育機関で構成される月次定例会「ひなたイノベーションセンター会議」において、マンガ倉庫日向店の甲斐悟さんとお会いしました。甲斐さんも地域のために何か高校生とチャレンジできないかと考えていらっしゃり、協力して地域の課題解決に向けて模索することになりました。その際、マンガ倉庫日向店では、売れ残りや買い取り後の商品を廃棄したり海外へ安価で輸出したりしている現状があり、これらの商品を活用できればとのお話がありました。



話し合いを重ねた結果、地域活性化を目指す富島高生と、経営のノウハウや豊富な経営資源を持つ企業がタッグを組んで、地域の抱える貧困問題の解決や地域活性化を目指す、新しい「ソーシャル・ビジネス」を構想しました。



一過性のイベントでは、貧困問題や地域活性化の根本的な解決になりません。また、昨年度の反省から、継続的な活動だからこそ生まれる成果もあると考え、マンガ倉庫さんが管理している店舗のスペースをお借りした、継続的な店舗運営を計画しました。研究テーマ・研究仮説及び、私たちが運営する店舗の経営目標を以下のように決めました。

【研究テーマ】 HYUGA PRIDE～高校と企業が創る シン・ソーシャルビジネス～	
【研究仮説】	
<p>① 商業高校生が店舗運営を通して日向市の社会的な課題を解決することが地域活性化に繋がるのではないかと</p> <p>② 地域貢献という同じ志を持つ高校と企業が互いの強みを生かし連携することで、新たなビジネスのモデルケースになれるのではないかと</p>	
【経営目標】	
日向市をこれまで以上に住みやすく、安心して暮らせる街にするために、富島高校とマンガ倉庫日向店が協力して店舗運営を行い、地域貢献を軸とした新しい企業や学校の在り方を提案し、地域貢献活動のモデルケースになる。	

通常の店舗が商品売買で得る利益をあげることを目的とすることに対して、私たちが運営する店舗は、「**関わる全ての人**が**利益を得られるようにしたい**」と考え、『利益』の考え方を以下のように決めました。

【店舗運営による3つの利益】

学校	高校生が接客や販売促進活動を行うため、マンガ倉庫社員からOJTを受けることにより、 商業教育の実践的な学びを得られる 。また、生まれ育った地域に貢献することを経験として学び、 ビジネスを通じて、地域課題の解決を目指す社会起業家の育成 につながる
企業	マンガ倉庫での売れ残りや買い取り後の廃棄品など十分に使用可能な商品を、必要とするお客様により安い価格で提供し、 廃棄コストを減らすことや持続可能な社会を目指した企業としての役割を果たす ことができる。
地域	利益の追求を第一目標としない新しいビジネスモデルであるため、 格安な価格で商品を提供 することができ、生活に困窮し支援を必要とする市民への一助となる。また、店舗運営で得られた 利益を、地域のために利用 することで、 地域資源の循環、利用を図る ことができる。

店舗名は『3Rd』サードに決まりました。この店舗名には、捨てられるはずだった商品に3回目の使ってもらう機会を作り、その商品を必要としてくれる方へ届けることで地域の課題を解決し、地域に貢献していく私たちの思いが詰まっています。

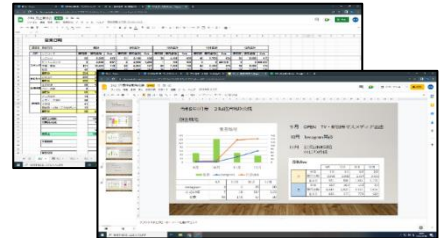
9月13日、リユースショップ 3Rd は盛大なスタートを切ることができました。実際に店舗を運営してみると、お客様がどのような商品に興味を示して、店内をどのように回るのかが見えてきました。また接客だけではなく、売上管理、レジ点検、日報作成など様々な業務をこなす中で見えてきた課題もあります。



そこで、課題を解決し、よりよい店舗運営をするための取り組みを考えました。大きく分けると以下の3つです。

- | | |
|--------------------|------------------------------|
| ①営業会議 | … 売り上げや店舗運営等の課題を共有し、解決を図る |
| ②販売促進に向けた取り組み | … 商品の魅力や価値をお客様に伝える手立てを考える |
| ③3Rdの店舗や取り組みの認知度上昇 | … より地域の皆さんに来ていただけるような手立てを考える |

まず、毎月1回、月初めの営業日に営業会議を実施することにしました。営業会議では、経営者の視点から甲斐さんが先月の売り上げの状況などを分析した情報を、私たちに共有していただきます。季節や時間、流行や人の心理まで、売り上げには様々な要因が影響し、それによって変動するため、状況に対応することが販売活動を継続するために必要だと学びました。



また、店内でお客様の様子を見てみると、一度も手に取ってもらえない商品や注目されない分類があることに気づきました。そこで、数多くある商品の中から、お客様によりよい商品を見つけていただくため、店内装飾や商品のPOP作り、SNSでの販売促進など、私たちの手で一つずつ取り組みました。

このようにいろいろと創意工夫を行ってきましたが、私たちができることには、限りがあります。そこで、3Rdを私たちがリユース品を販売する場としてだけでなく、地域の人々と地域のために活動している方々を繋ぐ場として運営することで、Well-beingなまちづくりのお手伝いができるのではないかと考えました。私たちは、日向市内の中学校の制服を無償でリユースしている「日向制服リユースサポート」、日向市内を中心に生活困窮世帯に食料品の無償支援を行っている「フードバンク日向」の2団体に協力をお願いし、店舗内に2団体のブースをそれぞれ設置し、制服の譲渡及び食料品の回収も行いました。



オープンして5ヵ月が経ち、これまでの活動の状況を振り返ると様々な課題が出てきました。

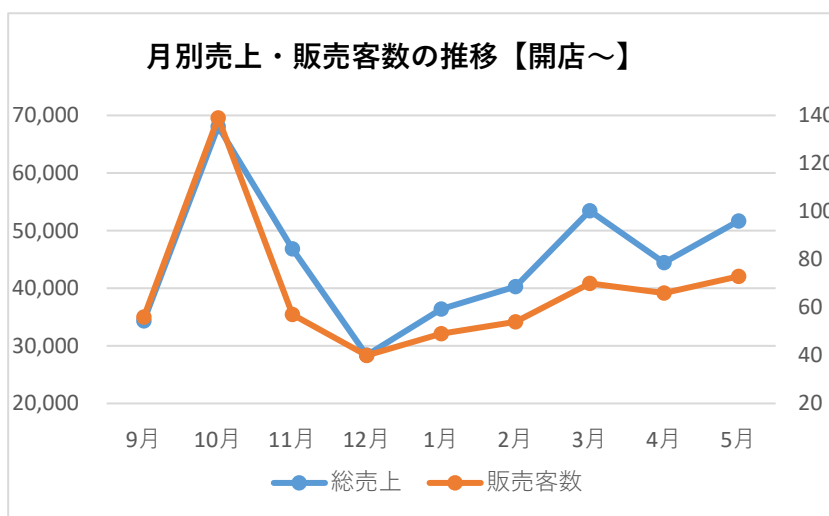
課題	解決策	
集客力	イベントの企画	「ぞろ目」イベントを実施する。
	魅力ある商品	魅力的な福袋を作成する。
	セール	ラベルセールを実施する
認知度	近隣へのチラシの配布	保育園・幼稚園・小学校・中学校へ配布
黒字化	商品価格の見直し	価格の基準を設けて値付けをする。
	セット商品の販売	単品での販売からセット販売に変える。(雑貨)

私たちは課題を分析し話し合い、安定した利益を地域に還元できる店舗運営にするための改善を図りました。

認知度を上げるための解決策を考えていくなかで、3Rd は子供服や児童書、マンガ等の商品を主力として取り扱っているため、近隣の保育園や小学校、中学校にチラシを配布したいとの意見が多く出ました。チラシを作成し、配布先の候補を決め、児童数や生徒数を調べ必要な枚数を印刷しました。約2000枚のチラシを手分けして、保育園や学校に持ち込んだところ、どこも丁寧に対応していただいて、配布をお願いしている私たちが嬉しい気持ちになりました。



この成果として配布後の月の売り上げが徐々に増加しており、一定の範囲内の市民の方に3Rd というリユースショップを認知していただけたと思います。



その後も新聞やテレビの取材が入り、地域の方の目に触れる機会をたくさんいただきました。その結果、3Rdに関するお問い合わせが学校に來たり、記事やテレビ番組を見て訪れるお客様がいらっしゃったりと、

ますますの客数や売り上げの増加が、今後期待できると思われま

す。課題の解決を図る過程のなかで、いろいろなことを話し合い、アイデアを具体化してきました。チャレンジすることの楽しさや成果として良い結果が得られないときの悔しさは、この活動に取り組む私たちにしか得られない最大の利益となりました。



最後に、今回の取り組みの一番大きな成果は、3Rd を盛り上げるために、自分たちで考えたイベントや企画に実際に取り組む、多くの地域の方の協力を得られたことです。実際に店舗を経営することで、黒字にするためにはどうしたらよいか真剣に考え、様々なアイデアをみんなで出し合い、決まった企画を責任持って実行することができました。日頃学んだ商業に関する知識や技術を、企業の方や地域の方からご意見をいただきながら発揮し、地域活性化のために微力ながら活動できたことを誇りに思います。

