

指導教員名	長坂泰之
-------	------

活動区分	商品開発型	連携先	大安亭市場
	地域活性化型		就労継続支援B型障害者施設「みらいのむいけい園」
	商業活性化型		リーススコヒーロースタース

～ カフェ等の飲食店等の出店体験による地域への貢献を通じた社会人基礎力養成 ～ ～大安亭市場～

活動の様子



賑やかな大安亭市場だが課題もある



大安亭市場の井上理事長とゼミ生の団結式



コラボした就労支援施設発の「リーススコヒー」

企画・活動概要

長坂ゼミは、2年生後期に神戸市内のシェアキッチン「KIKKAKE」での飲食店出店を通じて経営能力の基礎を習得し、併せて地域の賑わい創出に貢献した。その経験を踏まえ、今回は3年生後期に神戸市中央区の大安亭市場の空間を利用して複数の飲食店(2チーム)を経営した。市場へのヒアリングから、その課題や不足するメニューを検討し、試作、仕入れ、販売、振り返りまで主体的に行った。出店メニューは、ベヒーカステラ、焼き芋、たごせんなど、市場にはないものを提供した。併せて、神戸市内の就労支援施設が運営するコーヒー焙煎事業と連携し、施設利用者とともにコーヒーの販売を行った。



井上理事長より、同市場の歴史・現状・課題について説明を受けている様子

経緯・背景・目的

本企画は、大安亭市場の井上理事長が「大安亭市場の新たな魅力づくり」を模索していたことを知ったゼミ教員が、学生がその一助となるのではないかとという仮説に基づき、井上理事長と意見交換をしたことがきっかけとなりスタートした。市場側は賑わいの一助として若者の力に期待し、大学側も、市場での営業経験を通じて実践的な経営能力の更なる積み上げを目指した。就労支援施設との連携はゼミ生自らがその可能性を信じて行動した結果、連携が実現したものである。



大安亭市場を実際に歩き、出店メニューを模索

取り組む課題

大安亭市場では、市場の魅力伝えるためにイベントを開催し、特に若い世代の集客に力を入れている。ゼミ生は若い世代をターゲットに飲食店に挑戦した。ゼミ生にとっては、2年生後期に挑戦したカフェ空間での飲食店経営の反省を踏まえて、自らの課題をクリアすることが一つの大きな目的であり課題であった。具体的には、販売計画や価格設定、商品の提供時間、コミュニケーションの問題、運営体制などの課題があった。これらの課題を乗り越えることが、結果として市場の期待にもごたえ、かつ事業の成功にも繋がるという前提から、それぞれが課題に取り組んだ。



ベヒーカステラチームがいちごパフェで新たな価値を提供

本学(学生)の役割

1年半のゼミ活動を通じて、ゼミ生同士の関係性が向上していたこともあり、相互に意思疎通を図りながらスムーズに運営を実現。運営面で余裕があったこともあり、積極的な販売活動を行うことができた。また、市場との意思疎通を図りながら店舗運営を行うことができた。就労支援施設が運営するコーヒー焙煎事業の担当者からは「コラボができてよかった」ゼミ生のご縁で新たな販路が開拓できた」という声もいただいた。



ベヒーカステラチーム、イチゴパフェ、たごせん、焼き芋で新たな価値の提供を狙った

活動結果・成果・学生が成長した点・学生が身につけた能力

結果は目標を達成しなかった部門もあったが、本活動を通じて、学生は商店街・市場における実践的な経営の難しさと面白さを再び体感できた。自らが経営計画を策定してPDCAのマネジメントサイクルを2度も回した経験は唯一無二の経験である。将来社会で活躍するために、計数管理、接客を通じた顧客目録、情報発信や在庫管理の重要性を再認識した。さらに、チーム内の情報共有やリーダーシップの在り方についても課題と成長の両面を経験し、主体的に行動する力や協働する力の向上につながった。



就労支援施設発の「リーススコヒー」との共同販売にも挑戦

指導教員および関係者の紹介

<指導教員>



商学部
マーケティング学科
教授
長坂泰之(ナガサカ ヤスユキ)
＜専門・担当科目等＞
流通政策、教養特講Ⅰ(流通)、
中小企業経営論、
ベンチャービジネス論、研究演習 他

長坂ゼミは一言で言うと、「地域をつくり、ヒトとコトと場所を育てる実践型マネジメントゼミ」です。ソフトのまちづくり系のゼミです！！大安亭市場での社会共創活動に際しては、井上理事長に大変お世話になりました。また、リーススコヒー様も今回のコラボに関して快諾いただきました。学生の成長にとって何よりも現場での経験が重要です。この場をお借りしてお礼申し上げます。

<関係者・企業等>

大安亭市場協同組合
理事長
井上善照(イノウエ ヨシテル)

大安亭市場は、神戸市中央区に位置し、南北約250メートルにわたって鮮魚、精肉、青果などの専門店が軒を連ねています。かつて近くにあった浪花節の小屋「大安亭」に多くの客が訪れたことから店が集まり、市場が形成されたとされています。大安亭市場では、市場の魅力伝えるためにイベントを開催し、特に若い世代の集客に力を入れています。これにより、新規店舗の増加や市場の活性化に繋がっています。