

採用企画「作り手の喜びがお客さんの笑顔と=（イコール）でつながるお店を創りたい ～「経営」と「アート」を本気で学ぶ学生の心のコラボレーション～

（代表者 岡村 圭太郎）

企画概要

本当にお客様に喜ばれる商品作りを目的とした店舗の経営を通じて真の「顧客満足」「社員満足」という経営の本質を体得する。

活動状況

5月中旬に、Tシャツを中心としたラインナップで営業を開始。初期の無機質な内装・商品数の不足からあまり集客が見込めない。

日に日にスタッフ間の改善活動によりある程度雰囲気落ち着くようになる。少しずつファンの客もつくようになり、お客の細かいニーズにも答えた受注生産を請けるようになる。

8月に内装を明るい雰囲気に大幅に改装することで、客幅に変化が見られ集客が改善される。

9月の「三条あかり景色プロジェクト」のスタッフTシャツ150枚の受注生産を請ける。

10月少しずつアパレルのシーズンにも変化が見られTシャツの販売数が減少してくる。長袖Tシャツの販売数を増やす。

11月より、積極的に他のクリエイター作品も営業・取り扱いを強化し本格的にセレクトショップとしての取り組みを開始する。それに伴い内装の改装も行う。現在5人のクリエイター作品を展示販売しており、さらに増加予定（フライヤーなどによる営業活動）。
商品の種類：Tシャツ・ジャケット・ワンピース・バッグ・アクセサリなど

今後の予定

今後も、クリエイターの商品取り扱い数や販売力の向上に努めていく。現在、3月を境に世代交代を行う準備をしている。

感想

組織面：

店という1つの舞台を中心とし、スタッフ達の工夫やアイデアが自然と引き出され、日に日に「変化」をもたらせたように思う。ただし、それが良い変化なのか悪い変化なのかをメンバー全員が判断できる「基準」を設ける重要性を知る事になった。当初、基準がいまいちなために、なかなかメンバー間での改善活動が1つの方向性に定まらなかった事を覚えている。今回の取り組みを通じ、目指す方向（ビジョン）の共有と最終的に取り組みごとにそれをまとめるディレクターという役割の重要性を認識することができた。

また、プロジェクトや各取り組みがスムーズに進まなかったのだが、その理由として役

割分担の領域（責任者の設定）・目標設定が不明確だったという事がわかった。このように「担当者不在」の領域ができることによってその領域での作業が進まない、また目標設定があいまいなためにクオリティーの低い取り組みになってしまうという状況が起きてしまう。

これらの問題を、円滑に行うために我々は「見える化」という方法を考え出し実践することで、ある程度の効果を実感することができた。「見える化」とは、単に設定や評価するだけでなく、誰でもすぐに理解できるように、分かりやすく見える表現を心がけるという取り組みで、役割分担においても分かりやすい表の作成や単に分担だけでなく、それが進められているか確かめられる確認表の作成を行うなど、「見た目のわかりやすさ」を追求した。また個人が頑張った成果も積極的に褒める事でその人の努力が表面化する事を心がけた。その他にも様々な場面で「見える化」を実践し、メンバー間のモチベーションアップや活動内容のプレを減らし団結のある取り組みへ導いていく手法として「見える化」を活用している。

事業面：

当初の売り上げだけでは、とても人件費を捻出する余裕をつくりだせず、スタッフのボランティア的活動として店員業務をすることになってしまった。理想は人件費も含め事業として循環させる事だが、集客・回転数の伸び悩みにより、なかなか1線を越えるに至らない。

事業・物販の難しさを知る。また、集客を促進するためのメディア露出の重要性にも気づいた。

総合面：

事業収益と活動内容の両立という意味で、一線を越えられない限り、本当の意味での社会で自立した夢のある取り組みとは言えず、予算が尽き次第終了の継続性の無い取り組みに終わってしまう危険性を感じている。また、われわれの取り組みの性質上短期的では無く継続性を持って始めて、われわれが目指すものが人や町に根付き浸透していくと考えているため何とか現状よりも上の段階に行きたいと思っている。

組織的にはプロジェクトを推進していくために必要な要素は活動を通じ、沢発見することができたし、それは大きな収穫だったと思う。やっとチームワークができあがりつつあるので、これから3月までに精一杯事業としても成功と言えるように活動内容を洗練して行きたいと思う。