

サギタリウスチャレンジ結果報告

< 結果報告 >

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着くようになり、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・取り扱い強化を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・アクセサリーなど

年末に日頃から、これまで店に来てくれたお客様に向けて年賀状とセール情報を送る。年賀状効果で来店数と売り上げが向上する。

靴メーカーで働く作家さんの作品が新しくラインアップに加わる。

2月一杯でテナント契約期限が切れ閉店するため、お客様に閉店セールの手紙を送る。手紙の効果でお店を慕ってくれた人達が訪れてくれる。

3月1日店の商品備品をテナントから撤去し掃除を行う。約9ヶ月の店舗での活動を終える。

< 今後の予定 >

これまで、活動を先導してきた4回生から2回生に代表を引き継ぐ。新世代の活動として4月中に、京都烏丸御池にある商業施設「新風館」のWEBサイト内でのオンラインショップへの移行を完了する。オンラインショップを軸に関西を中心に外での活動も積極的にを行い、固定客の獲得を一定数超えるまで継続し、その後再度の出店計画を立てる予定である。

< 感想 >

最後に今回の活動の反省及び感想を4つの要素に分けて報告したいと思う。

組織面

・・・より良いチーム作り。他分野同士の学生の交流により可能性を広げる事が出来たか？

毎週の定例ミーティングでの意見交換や手紙でメンバー同士評価しあったり励ましあった

りすることで、信頼やチームワークを深めることができたと思う。

他大学、他学部それぞれいるんな立場の学生達で1つの取り組みをするなかで、互いの違い・良さを理解しあいながら1人の力だけではできない力の融合が行われたと思う。

作家がメンバー内に存在することで、作家の気持ちを理解できるようにメンバーが育ち、他の作家さんとの交流も信頼関係を持って行うことが出来た。

店作り

・・・顧客満足（消費者・作家）さんの満足を追求し形にできたか？

作家さんにとってもCNSとの関わりがプラスになるように、いかに作家さんの発表の場を作るか？という事を追求し、接客や陳列・包装において工夫を凝らした。

消費者にとってはCNSが作家さんとの「架け橋」であるという意識のもと作品ができるまでの工程や作家の思いなどを伝えられるよう勉強会なども行った。

またキャンペーンやセールなども積極的に行い、お客さんにとって飽きない・常に発見がある店作りを心がけた。

また、お客さんとの繋がりを1度で終わらせないように、顧客リストを作成し、DMなどを通じて交流を保つよう努めた。

ビジネス面

・・・顧客の満足だけでなく、この活動を継続発展させるために経済面でのマネジメントと両立できたか？

内装を充実させ、店内の商品作り、接客、などと一つ一つを作っていく事だけで精一杯な状況であった。そのため外部に対する広報が疎かになったこと。店舗での販売利益の不足分を補う補完事業としての「キャンペーン T シャツ」受注制作事業などに労力をかけるまでの余裕を作ることが出来なかった事を実感している。

活動意義

・・・この活動はメンバーそれぞれ、または世間に対しどのような意義があったのか？

本活動を通じて、「与えられた課題をこなす」ということでは無く「0から目標に向けて自分に何が出来るか」という意識で自発的に学生が取り組めた。また活動が店舗の経営という社会的にも責任を伴う取り組みだったので、お客様や商品を提供してくれる作家様、テナントのオーナーなどの人達が何を望んでいるかを常に考え、主観だけでなく客観性をもって考える力や、責任のある取り組みにやりがいを感じて活動できたという貴重な体験が出来た。

また、メンバー各自が社会に出る前の自己実現の第一歩としても良い機会となった。

このように、一つの大学、一つの学科にとどまらず多様な考え方価値観を持つ学生同士で一つのものを作っていくということで、自発性・客観性を養うことが出来たのではないか。また社会性のある取り組みを通じて卒業後の仕事に対する意識や考え方にとって大きなプラスをもたらす事が出来たと感じている。

写真資料①

2004年5月 CNSの店舗は、スタッフ達で壁を白く塗装し、陳列什器を自ら制作する所からスタートしました。

オープン当初はTシャツの専門店として写真に掲載しているような内装でのスタートでした。



<店内入り口看板>



<入り口>



<店内突き当たり1>



<店内突き当たり2>



<店内側面>



<店内陳列棚>

写真資料②

2004年9月18・19・20の3日間 CNSのショップも位置する三条通にて市民団体（楽々まちぶら会）が三条通を映像によってライトアップするイベント（三条あかり景色プロジェクト）を開催しました。

CNSではイベントのスタッフTシャツのデザイン・制作協力を行いました。（150枚）



<Tシャツの制作場1>



<Tシャツの制作場2・3>



<スタッフ着用時>



<イベント当日Tシャツを着て準備するスタッフ>



<三条あかりけしきプロジェクトの様子1~5>

写真資料③

2005年11月を境に、CNSはTシャツの専門店から若手作家の作品を集めたセレクトショップとして生まれ変わりました。

商品も、鞆やパンツ・アクセサリ・絵画など多岐にわたり店内をにぎわせました。

それに伴い、内装のリニューアルも行い、セレクトショップとしての雰囲気作りを心がけました。



<店入り口1>



<店入り口2>



<入り口3・店内手前>



<店内全体>



<店内左側面1>



<店内左側面2>



<店内右側面>

写真資料④

2005年11月以降の商品展開一部。



<BAG-A>



<BAG-B>



<BAG-C/D>



<BAG-E>



<ハカマパンツ>



<リメイクトレーナー>



<デザインシャツ1・2>