

# 2年1組が出店する"SDGs・Diversity Conscious Shop"よいもの満天屋は持続可能な店舗となりうるか

## 岡山県立岡山東商業高等学校 2年 木山夏希 藤原渚

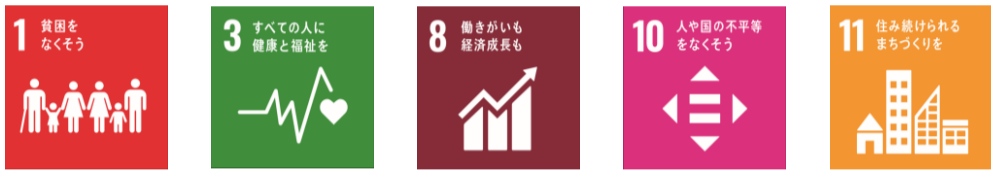
### 1.研究の背景・動機

近年、SDGsや地産地消が注目され学校でも学ぶ機会がたくさんあった。東商デパートでその知識を活かして商品を選定し、販売することで商品の売れ行きや、お客様の反応などを直に感じたかった。また、そのような商品を扱うことで東商デパートのイメージアップにも貢献できると考えた。

### 2.取扱商品の選定

商品がSDGsや地産地消の観点を満たすこと  
具体的には

- ・**フードロス**解消に貢献しているか
  - ・岡山県産の食材を使っているか(地産地消)
  - ・**フェアトレード**商品として認定されているか
  - ・ヴィーガンでも食べられるか
  - ・**フードダイバーシティ**を意識しているか
- 上記のようなものが満たされるかで選定したSDGsは次の観点にあてはめると考える



### 3.店舗の工夫・意識した点

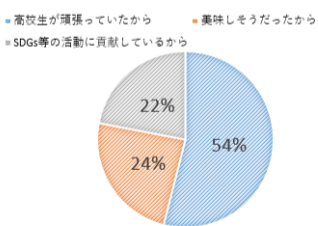
- ・商品一つ一つの特徴を書いた**POP**を作成
- ・**看板**のデザインをお店のイメージに近づける
- ・**CM**によりそれぞれの商品を紹介
- ・**SNS**により情報を発信
- ・お店の**装飾**をイメージにあうようにする
- ・SDGsなどの活動を紹介した**チラシ**の配布



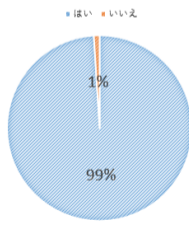
### 4.テーマ検証1【アンケート調査】

#### 購入者にアンケートした結果

##### 購入理由は何ですか



##### 今後もSDGs商品を販売した方が良いと思いますか

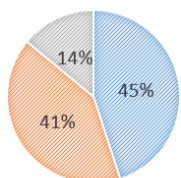


「高校生が頑張っているから」と大半の方が答えてくださった。そのため、持続可能な社会をこれから社会を担っていく私達を作っていく。そうすればそれに賛同してくれる方も増えていくと気づき大きな手応えを感じた。

#### 先生方にアンケートした結果

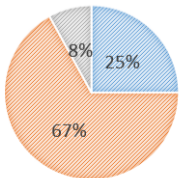
##### 2-1のお店を見ましたか

● 見た ● 見ていない ● 商品を購入した



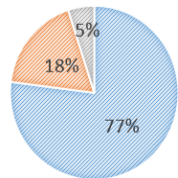
##### お店の印象はどうでしたか

● 良い ● どちらかといえば良い ● 普通



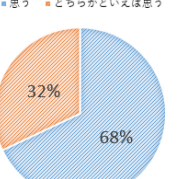
##### SDGsの商品を売ることに

● 非常に良いと思う ● 良いと思う ● どちらでもない



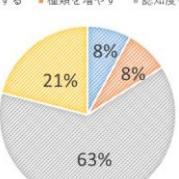
##### 2-1の店舗はデパートのイメージアップに貢献しているか

● 思う ● どちらかといえば思う



##### もっと売るにはどうすればいいですか

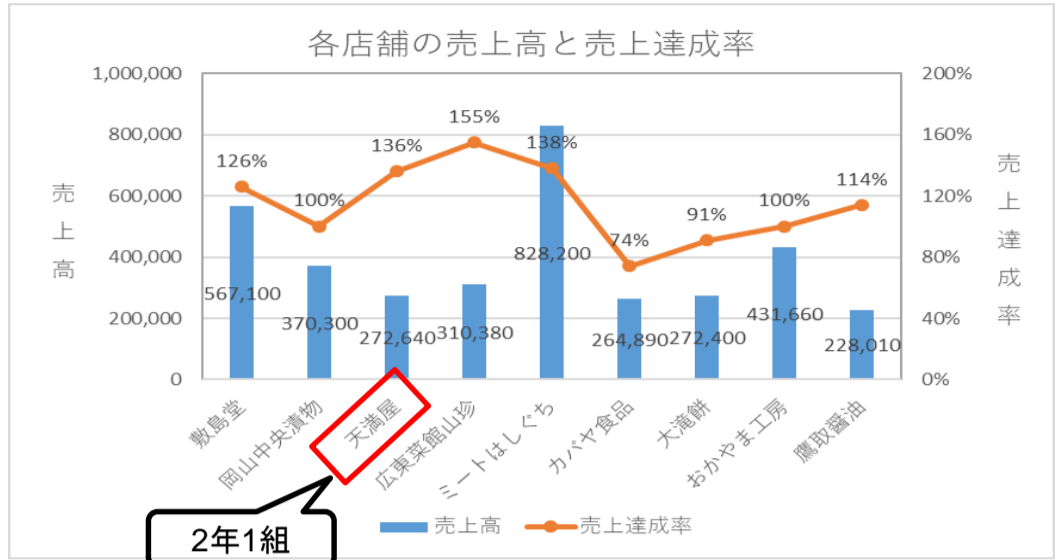
● 価格を安いものにする ● 種類を増やす ● 認知度を高める ● その他



SDGsの商品をこれからも販売していくためには、その商品がどう活動に貢献するのかという活動認知度や、お店のコンセプトを販売時に伝えられるともっと売れると思うという意見も多くあったため、SNSなどを使い伝えていきたいと感じた。

### 5.テーマ検証2【売上高】

売上より、2-1の『よいもの満天屋』は他の食品を売っていたところとあまり差はなく、売上達成率は良い。



#### 売れ筋が良かった商品の傾向

- ・子どもが好む味の商品

#### 売れ残った商品の傾向

- ・価格が高い

#### 来客の多かった時間

- ・オープンしてからの1時間

#### 年齢層

- ・20～50代(保護者の年代)

### 6.テーマ検証3【協力業者の評価】

今回協力してくださった天満屋岡山本店からの意見

- ・**ポップ**などの工夫が良かった
- ・**商品レイアウト**などの細かい工夫がたくさんあった
- ・売上が予想を超えていた
- ・**接客態度**など販売に対する姿勢が良かった

### 7.検証結果と評価

多くの方から好印象を持っていただき、商品を購入していただいた。売上目標も達成し、良い結果を残すことができたと感じる。こうしたことから、「2年1組が出店する"SDGs・Diversity Conscious Shop"よいもの満天屋は持続可能な店舗となりうる可能性を十分に持っている」という評価とする。

### 8.今回の探究の成果と課題

#### 【成果】

- ・お客様と接し、販売できたことで**売上を肌で感じられたこと**
- ・お客様、業者様、先生方の**言葉から大きな手応え**を感じたこと
- ・**サステナビリティの達成**には努力と粘り強さが必要だと気づけた
- ・反省も多くまだ学ぶべきことはたくさんあることに気づけた

#### 【課題】

- ・精度の高い**売上目標の設定**
- ・活動についてもっと紹介できる**広報**や、店頭での**接客**
- ・デパート自体の取り組みを一般の方に広め**認知度を向上**させる

### 9.今後の展望

価格が少し高めであったため多くの人にとって継続的に購入しにくい、つまり持続可能でなくなるというジレンマに直面した。しかし、そのような状況でもSDGsの推進、地産地消や持続可能な食品を追求するなどという世界的な流れは止められるものではない。今後も粘り強くよりよい形を模索していきたい。

### 10.謝辞

今回の取り組みにあたり、天満屋岡山本店の難波様には多大なご協力をいただきました。心より感謝申し上げます。