

## 駄菓子屋模擬店運営による地域貢献への試み（2）

八尋 茂樹\*

幼児教育学科

(2012年11月28日受理)

本報告は、2012年5月12日、13日の2日間に渡って開催された第14回鳴滝祭(大学祭)において企画した駄菓子屋模擬店の運営結果を地域貢献の視点から捉えたものである。これは昨年度(2011年度)からの継続的な取り組みである。

(キーワード)大学、地域貢献、駄菓子屋模擬店

### はじめに

松村(2012)は、18歳人口の半数近くが大学や短大に進学する現在、大学の存在自体が地域への貢献に強く結びついていると指摘する。例えば、新見市の15歳から24歳の女性の人口約1,800人に対し、新見公立大学・短期大学在籍の18歳から20歳の女性の数が常に300名以上であり、新見市の高齢化率が岡山県内27市町村中6位(2010年国勢調査)であることを考慮すれば、「数」の上での貢献をしているといえよう。さらに、大学の教職員と学生が真に地域に溶け込み、地域から愛され、大学の必要性が浸透することは、新見市にある大学としての存在意義、存在価値を地域的にも全国的にも高め、若者を中心としたより多くの人々の関心を集めることにつながると考える。

本稿で報告する駄菓子屋模擬店は、2011年度より地域住民と大学の接点をより深める試みのひとつとしておこなっている。2011年度は非常に多くの来店者から「またやってほしい」との意見をいただき、市民が自分の意志で大学へ足を運びたいと思う事業や企画のひとつに成長させる可能性をやや見出すことができた(八尋, 2011)。

2012年度は、前年の実践における課題として挙げた以下の2点に基づいた設定をおこない、模擬店を運営することとなった。

- (1) 経費の削減：できる限り赤字とならないように、岡山県内の駄菓子屋、駄菓子問屋と連携をとりながら、商品の仕入れをおこなう。
- (2) より多くの集客：前年度は前日配布の数十枚のちらしのみでの宣伝であったため、ほとんどの来店者が、大学祭当日に駄菓子屋模擬店の存在を知ったり、あるいは、知らずに帰ってしまったりした人も多かった。

### 1. 駄菓子屋模擬店の出店内容

2012年5月12日、13日、新見公立大学・短期大学では、第14回鳴滝祭(大学祭)が開催された。筆者は市民ボランティア及び筆者のゼミに所属する学生の協力を得て、2号館(学食)の後方、3分の1のスペースを使用して駄菓子屋模擬店を開いた(図1)。延べ2日間の来店者数は、児童173名(幼児を含む)、大人456名、合計629名であった。



図1 24年度の駄菓子屋模擬店の様子

### 2. 実践の結果

前節で挙げた課題(1)の実践として、岡山市のA商店およびB玩具店、C駄菓子店、D駄菓子店との接点を持つよう心がけ、頻繁に足を運ぶことで1年かけて関係を築いていった。学生に駄菓子屋での店主と子どもとのやりとりを観察させたり、店主に質問したりすることによって勉強させた(図2)。これによって、駄菓子屋からは

\*連絡先：八尋茂樹 新見公立短期大学 幼児教育学科 718-8585 新見市西方1263-2

安く商品を仕入れるルートを教えていただくことにより、安く商品を仕入れることができた。また、使わなくなったグッズ（模擬店での装飾に使用）の提供を受け、経費を前年度より大幅に削減できた。さらに、学生たちが駄菓子屋店員としての姿勢や売り方などを学ぶことができ、模擬店での効率的な動きにつなげることができた。



図2 岡山県内の駄菓子屋での勉強（A商店の店主と撮影）

課題（2）の実践として、大学祭の1週間前からちらしを200枚ほど配布し、宣伝に努めた。またちらしには筆者のゼミ所属学生運営による研究ブログのアドレス（URL）を記し、そのブログでは駄菓子屋模擬店開催について

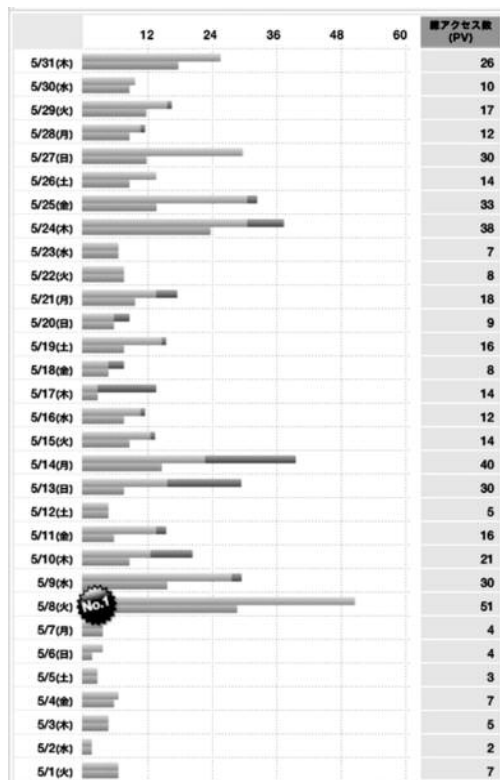


図3 アクセス解析にみる模擬店への注目度の推移

新見公立短期大学幼児教育学科八尋総研ブログ(<http://ameblo.jp/ya-ffy/>)

の情報を掲載した。ブログのアクセス解析から、ちらし配布前に1日平均4アクセスであったブログが、配布直後は51アクセス、最低でも16アクセス、大学祭前の3日間で120アクセスを記録したことがわかった。また、大学祭後も多くのアクセスを記録するようになった（図3）。

今回の宣伝の試行の結果、前述の通り、来店者数が昨年度の298人に対し、今年度はほぼ2倍の629人に増え、特に初日は駄菓子が午前中で完売するほど盛況であった。

### 3. 来年度の実践に向けた課題

今年度の来店者（市民）からは以下のような意見、感想、要望等をいただいた。

- （1）「地域のお祭りでも出店してほしい」、「大学祭以外でもやってほしい」、「来年もあるのか?」、「市の協力を得て駄菓子屋を出してはどうか」という要望や提案
- （2）（初日に午前中で売り切れてしまったので）「明日もやるか」という確認、「今年もやると聞いていたので、楽しみにしてきた」、「昨年、近所で駄菓子模擬店のことが話題になった」、「開店1時間半前から待っていた親子から」「子どもが早起きして、行くのを楽しみにしていた」という感想
- （3）「若い人にこのような体験をさせるのは良い」という意見
- （4）「昔の駄菓子屋、子どもの頃の駄菓子」についての体験談
- （5）「学生が日頃からよく挨拶してくれるのがうれしい」という大学に対する印象

また、模擬店を運営した学生、来店した学生からは以下のような意見、感想が出た。

- （1）「幼い頃に通っていた駄菓子屋が懐かしくなった」、「忘れていた遊び心を思い出した」という懐古的な感想
- （2）「来店する人たちがみんな笑顔だったのがうれしかった」、「お客さんから『ありがとう』と言っていて、運営に携わって良かったと思った」、「子どもからお年寄りまで幅広い年齢層のお客さんに来ていただき、意義のある場を提供できていると実感できた」、「市民の方たちと親しく話をすることができてとても良かった」という来客者との接点からの感想
- （3）「自分が保育者になったり、子どもが生まれたら、駄菓子屋のような場所に必ず連れていきたいと思った」、「テレビゲームなどとは違った、安っぽいけど楽しめる玩具に、いまどきの子どもたちが夢中になっている姿をみて、大変良いことだと思った」、「母親を中心として、家族が子どもたちに買い物を通してしつけなどを行っている光景を見ることができ、とても勉強に

なった」などの保育学生の視点からの感想

- (4)「この駄菓子屋模擬店を毎年恒例行事にすることによって、市民の方々が笑顔になれる場を１回でも提供し続けられれば良いと思う」、「今後は内容をさらに充実させ、新見市を中心に、各地でも話題になるほどの模擬店にしていけたら良いと思う」といった展望的な意見

来年度は、この模擬店を継続させることで恒例的なイベント化を目指し、将来的に市民の間で定着させることを第一とする。加えて、今年度の実践によって経費に目処が立ち始め、さらなる工夫をすれば、模擬店を年に最低２回は開催できそうな展望になりつつある。よって、要望が多かった「大学祭以外における運営」について、来年度以降、取り組んでいくことを新たな課題としたい。同時に、さらなる内容の充実を図り、来客者に「また来たい」、「この大学、短大には親しみを感じる」と一層強く思ってもらえるように努力をしていきたい。また、市民ボランティアを増やすことによって、来店者からの詳しい聞きとりをおこない、より市民目線に立った運営がおこなえるようにもしていきたい。さらには学生にとって

貴重な学びの場ともなっていることも重視し、運営の意義や方法について、毎年先輩の学生が後輩に自主的に引き継いでいけるようにも指導し、運営側の姿勢も育てていきたい。

ところで、今年度は、人気芸能人のライブステージ会場へ向かう来店者が、その道筋の食堂で開催していた駄菓子屋模擬店に気付き、客数が一気に増えたとも考えられる。つまり、宣伝のみの効果で集客の増加につながったとは断言できない。次回は、より効果的な宣伝方法を考え、純粋に駄菓子屋模擬店を目当てに大学祭へ足を運ぶ人の数も増やしたいと考える。

## 文献

松村豊大：大学の地域貢献についての一考察-地域に受け入れられる地域貢献活動とは、徳島文理大学研究紀要，83，91-98，2012.

八尋茂樹：駄菓子屋模擬店運営による地域貢献への試み、新見公立大学紀要，32，195-197，2011.