

# CASE 2

## 三浦市の架け橋 「なごみま鮮果」

上:看板もロゴデザインも学生が制作  
中:オープンしてはじける笑顔  
下:「いらっしゃいませ」と学生が迎える



小田 景  
Kei Oda (商学部 3年)

2006年6月、神田駅近くに学生が運営する『なごみま鮮果』がオープンしました。空き店舗の状態から作り上げたこのお店は、「学生の店舗経営によってマーケティングの実践をすること」、「地域活性化を促すこと」を目的に活動しています。

『なごみま鮮果』では、講義では学べない経営や商売のノウハウを、肌で感じて学ぶことができます。

### 空き店舗を学生らしくアレンジ

『なごみま鮮果』は、神田駅東口側の商店街の一角にあります。ここに店舗を開くことで、地域を活性化するのが狙いでした。お店では神奈川県三浦市の物産を販売していますが、これは過疎化が進み、活性化を目指している三浦市側からのアプローチがあったからです。

オープンまでの準備も、学生が主体となっていました。店名である『なごみま鮮果』には、「都会の喧騒の中に和みの空間を生み出し、三浦市のゆっくり流れる時間を演出しながら、新鮮な野菜や魚を販売していこ

う」という気持ちが込められています。店舗ロゴもこの意図に沿って作り、店の看板やホームページなどに使っています。

また、アイディアを持ち寄って外装やインテリアも考え、机や棚・陳列台は学生がのこぎりやハンマーを使って一から作り上げました。

「開店準備をすべて自分たちの手で行ったことで、全員が『なごみま鮮果』を自分の店と思えるようになりました。そしてこのお店を通して、本気で三浦市を、神田をプロモーションする気持ちが芽生えました。」(参加した学生)

### 『なごみま鮮果』を核とした企画

また、学生たちの活動は、こうした店舗運営だけではなく、三浦市をさらに知ってもらうために2006年12月、千代田区に住む方々を対象にしたバスツアーを企画しました。三浦市の魅力を感じてもらえるよう、買物や三浦大根収穫体験などを盛り込んだプランを告知すると、実施1ヶ月前の募集にも関わらず約30名の方から応募があり、大成功を収めました。このツアーがきっかけとなり、三浦市を何度も訪れている方もあるようです。

このほかにも、店舗の隣にある廃校を利用したイベントなどを実施しています。今後は千代田区以外の商店街でも露天販売を行うなど、『なごみま鮮果』を核とした企画で、地域の活性化に繋げていきます。

### 店舗キャラクター、マグオくん

また、『なごみま鮮果』には、三浦市で獲れる南インドマグロをモデルに、若林幸男教授のもとで学生が考案した『マグオくん』というキャラクターがいて、さまざまなプロモーションで活躍しています。例えば、三浦市の海を舞台に、マグオくんが学生が登場するプロモーションビデオを作って放送したり、三浦市に関連



### VOICE OF STUDENTS

#### 誰にも負けない学生経験ができました。

このプロジェクトで得たものはたくさんあります。まず、スピーチ力。三浦市や学校での成果報告で、大人を前にプレゼンテーションをしました。新聞やラジオなどの取材を何回も受けたら、三浦市側との交渉や、イベントで大声を出すことで度胸もつきました。

そして、最高の仲間。『なごみま鮮果』という一つのことと一緒に夢中になりました。しかし、一番の宝物と言えば、いろいろな方と出会い、繋がりを持てたこと。その触れ合いからさまざまな考え方や知識、接し方が学べました。『なごみま鮮果』を通じて、誰にも負けない学生経験ができたと思います。

荒井健太(2009年 商学部卒業)

### 販売の責任はすべて自分たちにある

「飲食店などでのアルバイトと違い、仕入れから販売まで全てを自分たちで考えなければならぬところが、いちばん大変です。」(参加した学生)

販売する商品は、学生たちが三浦市を訪れて実際に食べて選びます。売れるかどうかの責任は全て自分たちにあるので、事前に仕入れ業者から商品知識を学んでおくことは欠かせません。こうした販売や接客は、授業の合間を縫って行っています。

運営はそれぞれ担当が決まっています。販売班のほかにはインテリア班・広報班・購買班・企画班が活動しています。扱う商品や値段設定の話し合いのとき、各班で意見が食い違うこともありますが、『海産物中心のアンテナショップ』という方向性を、今後もしっかりと意識しながら運営していきます。



## 千代田区と