

タイトル	BOPビジネスの研究と実践活動～ソーシャル・イノベーションを目指して～
実践者／団体名	宮崎県立富島高等学校 生徒商業研究班
実施日・期間	2012年4月～
主な実施場所	富島高等学校
参加者及び人数	24人
目標・ねらい	世界の医療問題・教育問題・食糧問題などの諸問題をビジネスの手法を用いて解決できないか。
具体的な 取り組み内容及び 工夫・配慮した点等	<p>2012年の研究テーマ、Together in business and for the future。世界とつながるビジネスへの挑戦。この研究を進める中で「BOP層」の過酷すぎる現実を目の当たりにしました。私たちは「貧困」の背景にある社会的問題を把握し、その解決のために商業で学んだ知識や技術を生かせないか考え、「BOPビジネス」にたどり着きました。</p> <p>third step で出会ったNPO法人ネイチャリング財団様は、実際にアフリカでBOPビジネスを展開しています。ネイチャリング財団様との対談を重ね、私たちはこのようなBOPビジネス案を企画しました。</p> <p>アフリカの学校に通う子どもたちに、デジタルカメラで撮影する技術を学んでもらい撮影を行います。撮影された画像を私たちが受け取りポストカードに編集。完成したポストカードは、日頃学んでいる商業の知識と技術を生かして販売活動を実施します。販売活動によって得られた益金は、撮影してくれたアフリカの子どもたちが通う学校へ送金し、学校運営に役立てて頂きます。</p> <p>この内容でパートナーとなってくれる学校を探しましたが、距離の問題、言葉の壁、市場調査不足など、多くの困難に直面し、この企画は実現可能なのか、見直しを図り次のような2つの仮説を設定しました。</p>
教材・資料	※資料を添付いたしましたので、そちらをご覧ください。
成果	<p>1つ目の仮説については、BOPビジネスを学び、その実践活動を行う中でアフリカの現状に目を向けることができ、そして、その国が抱えている諸問題に対して真剣に考えることができました。</p> <p>「貧困」を解決していくためには、こちらから「寄附をする」「物資を送る」など「何かをしてあげる」という発想では、根本的な解決にならないことが分かりました。今回のようにBOPビジネスの取り組みを一緒に行うことで、アフリカの生徒の勉強にもなり、私</p>

たち生徒商業研究班の勉強にもなるというWIN-WINの関係が築けたのではないかと考えます。ポストカードの販売においてもイベント販売や委託販売で売り上げを出し、アフリカの生徒と協力してビジネスを展開し益金を生み出すことができました。12月には益金の総額をキングオブキングスクールに送金し、学校運営に使っていただくことが決定していることから、仮説はほぼ立証できたのではないかと考えます。

2つ目の仮説については、現在、facebook やホームページの取り組みが実践中のため、正式な成果が出たとは言えませんが、少なからず作成ページを見て私たちの活動に共感した人がいたことは確かな事実と言えます。特に、facebook では本校同窓会である東京富友会様とつながることができ、商品購入の問い合わせがくるようになりました。また、7月24日に宮崎日日新聞に私たちの取り組みが掲載されました。記事を読んでいただいた方々の心に、国際理解や国際協力の言葉が刻まれることを願います。さらに、ある県内の商業高校の生徒総会において、私たちの取り組みが紹介されました。現在、その学校のボランティア部が中心となって私たちの取り組みを参考にし、同じような活動を始めようとしているとの報告がありました。私たちの取り組みがきっかけで、周囲の方々から課題解決のための行動を起こす原動力が生まれたと言えるのではないのでしょうか。

発展

今後は、アフリカから送られた画像を継続して商品化し、その流通に努め、イベント企画班と流通マネジメント班の活動をさらに充実させ全国発信を目指します。そして、私たちの最終ミッションである、キングオブキングスクールへ益金を送金し、スクールに通う生徒たちの学ぶ環境を整え、将来のビジネス活動の基盤をつくる、よりよい教育を受けて欲しいと思います。さらに、未来の商業人となる私たちが今できることは、5年後、10年後の未来において、日本を支え、世界を支えることができるビジネスリーダーになるために、これからも懸命に商業を学び続けていくことだと強く思います。

1. 仮説

- ① BOPビジネスの研究・実践は、高校生でも社会貢献とビジネスを融合させ、課題解決の一助を担うことができるのではないか。
- ② 私たちの活動を通じて、国際理解や国際協力についての意識が高まり、課題解決のために行動を起こそうとする原動力が生まれるのではないか。

2. 現地視察



研究対象国については、現在の社会背景からアフリカに対する注目度が高いため、昨年度に引き続き「アフリカ」と決め、具体的にはNPO法人ネイチャリング財団様（鹿児島県に事務所を持つNPO法人団体）とのつながりを考え「ウガンダ」に決定しました。

まず始めに、アフリカに対する市場調査のやり直しから始めました。調査方法は、ネイチャリング財団様の勧めもありアフリカ現地視察を行うことに決めました。しかし、私たちがアフリカへ行くことは容易なことではなかったため、担当している先生に現地視察をして頂き、報告会という形で市場調査を行いました。

今回の現地視察の情報で分かったことは下記の通りです。

- ・カメラは1台よりも2台から3台あった方がよい
- ・撮影をする対象者は小学生より高校生の方がよい
- ・ネット環境が非常に悪い（よくパワーダウンが起こる）
- ・企画書の作成が必要である
- ・カメラが壊れた場合はどう対応するのか
- ・どれくらいの頻度で撮影をするべきか
- ・デジタルカメラやパソコンを操作できる学生は少ない
(使い方を知らない)
- ・英語を話せないことは非常に不利である
- ・どのような写真を撮影するのか
(植物・人・動物・建物など何でもよいのか)
- ・農作物を使った企画も面白いのではないか

3. 企画書の作成



これらを考慮し、企画書を作成しNPO法人の方に見ていただきました。お忙しい中、Skype を通じて何時間も話を聞いていただき、何度も何度もアドバイスをいただきました。そして、厳しい意見もいただきながら、試行錯誤して企画書の完成までたどり着きました。この企画書はウガンダの訪問した学校へ英語版にして見ていただくと同時に、日本で実際に販売活動を行う際の営業活動に使用していきます。

に販売活動を行う際の営業活動に使用していきます。

価格の設定については、下記のとおり行いました。

<2,500 枚作成>

販売価格 100 円/1 枚

ポストカード 印刷費用 21.84 円	カード入れ 袋費用 2.04 円	カメラ 購入費用 13.4396 円	利益 62.6804 円
---------------------------	------------------------	--------------------------	-----------------

4. ポストカード作製



8種類のポストカードを作製することを決めた私たちは、日頃、授業で学んでいるwebデザインの知識と技術を活かしながら、独学でデザインについても学び、製作を開始しました。

初回の画像については、担当の先生が現地視察の際にアフリカで出会った子どもたちが撮影したものと、担当の先生が視察途中で撮影した画像を用いることにしました。カードの印刷については、毎年お世話になっている地元企業の有限会社是澤印刷（宮崎県日向市）に依頼しました。是澤印刷では、印刷だけではなく、レイアウトや色使いなどもアドバイスをいただくなど、多大なる協力をして下さいました。是澤社長のアドバイスを基に、色やレイアウトにも工夫を凝らし、3度の校正を経て8種類のポストカードが完成しました。

<完成した8種類のポストカード>



この作品に至るまで、3度の校正を行い、色遣い・フォントの大きさ・レイアウトなど地元印刷業者のアドバイスを頂きながらようやく完成しました。



こうして出来上がったポストカードは、地元の商工会議所が企画する「ぷらっとひゅうが駅市」をはじめ、全部で6回のイベントに参加し販売活動を行いました。

5. イベント販売活動



6回の販売活動の中で一番売れたポストカードはこちらです。お客様より意見を頂くと、「色遣いが明るく元気が出る」「アフリカの子どもたちの笑顔がいい」といった理由で売れ行きが非常によかったです。イベントを行うたびに、売り方や商品のレイアウト方法、POPの作り方など、出てきた反省点は次のイベントまでに改善し、お客様に対して常に最高のお

もてなしができるよう心掛けました。

6. 委託販売



しかしながら、イベント販売の欠点が目立ち始めました。季節による顧客数の変動、イベントの種類による雑貨の売り上げ低下など、イベント販売だけで活動を行っていくことに限界を感じてきました。

そこで私たちは販売に関する企画会議を行い、「委託販売」の方法にたどり着きました。

委託販売方式で、各事業所へ営業に回り、企画書を添えて交渉していくことに決定しました。委託販売手数料については、インターネットや書籍で情報を集めましたが、楽器などで約20%前後、雑貨などでは20%~30%前後のようでしたので、私たちは売価や利益率なども

考慮して、委託販売手数料を 10%と設定しました。

7. 販売活動総括

イベント販売において計 393 枚、委託販売において計 284 枚、全体として総計 677 枚の売り上げを達成しました。総括として、ポストカード単体では多額の売り上げは難しいことが分かりました。従って、ポストカードに続く第2弾の新商品開発が必要であると考えました。商品の方向性について企画会議を重ね、第2弾の商品については、ポストカードよりも実用性のある、しおりとメモ帳に決定しました。

8. 新たな企画と実践活動

初めに、自分たちの役割をより明確にするために、流通マネジメント班とイベント企画班の2つの班編成を行い、新規委託先の開拓を行いました。現在、12の企業と委託販売が進行中です。また、担当の先生がアフリカ視察をした際に訪問したキングオブキングスクールに2回目の訪問を行い、企画書、デジタルカメラ2台、撮影マニュアルDVDを持参し、正式にパートナー契約を結びました。現在、アフリカより送られた画像を用いて、第2弾商品の試作品が完成しています。

【流通マネジメント班】



商品の流通拡大のために facebook ページの開設と、Word Press を使い、ホームページを作成しました。Facebook につきましては2013年8月9日現在、160いいね獲得、あるページではリーチ数が1,145人でした。沢山の皆さまがこの取り組みに共感して頂いていることを嬉しく思います。ホームページでは、商品購入について委託販売先を紹介し、そこでの購入を勧めることにしました。委託先の広告も兼ねている為、私たちにとっても委託先にとってもWIN-WINの関係が築けていると確信しています。

【イベント企画班】



7月6日、7日に延岡市で行われたイベントに参加しました。今回は、ポストカードのほかに、第2弾商品のプレ販売を行いました。ハンドメイドということで注目も集まり、初日でほぼ完売となるほど売れ行きは良く、正式な商品化に向けて企画書を作成することにしました。さらに、相乗効果もあり、ポストカードは2日間で202枚の売り上げを達成できました。

今後も様々なイベントに参加し、この活動を続けていく予定です。