



文化祭を通して学んだこと

兵庫県・西宮市立西宮高等学校 1年 岩淵 麗

私は、「お店を運営する」ということを、今年の文化祭を通して体感できた。今まで私は、買う方の立場しか知らなかったが、今回クラスで取り組んだ模擬店を通して、売り手の立場も経験し、商売について深く考えることができたと思う。

私たちのクラスは、一年生ながら模擬店をすることになり、焼きそばとポップコーンとたこせんを売った。私はクラスの代表になり、皆が楽しくできるようにがんばろうと思った。最初はそれほど不安もなく、軽い気持ちで取り組んでいたが、予算を立て、クラスの皆からお金を集めた頃から、私は赤字の恐怖、皆にお金を返せなかったらどうしようという不安を感じるようになった。そう、遊びではないと気付いたのである。そして、お客様からお金をもらう以上、満足してもらえるものを売らないといけないと思った。

文化祭当日は、とても忙しかったが、皆文句も言わず一生懸命に働いていた。中には展示や発表を見に行けなかった人もいた。私がもう少しシフトをしっかり考えていたら、皆はもっと自由な時間を持てたと思う。代表という立場になったからには、色んな細かい部分までしっかりと考えなければならなかったと反省した。今回の失敗は、私が高校生だから許されるが、大人になり、もし経営者となった時に同じことをすれば、労働者からストライキが起こることは確実だ。

商売をする時に、一番大切なのはお客様だと思うが、そればかりに考えが集中すると、労働者の人権を損なってしまう。この学びを大人になってからも忘れないようにしたい。

また、模擬店にはたくさんのお客様が来店して下さり、2日間ともすべて完売することができた。そして、自分たちの作ったものをお客様がおいしいと言って下さるのが本当に嬉しく、かつてない充実感を得ることができた。

模擬店は無事に終了したが、文化祭はこれで終わりではない。決算をしなければならない。会計担当の人は、長い時間をかけて計算をしてくれた。そしてその





結果、皆に1,000円ずつ返却することができ、なおかつ3万円の黒字が出たと聞いた。私はようやく長い間感じ続けていた不安から解放された。その3万円を自治会に寄付し、私たちの文化祭は大成功を収めた。

私はこの2ヶ月間、模擬店を成功させることばかりを考えていた。商売なんて初めてだったし、お金があれほど貴重で怖いものだと知らなかった。値段の設定も、この値段にすると利益を出すためには何個売らなければならないのか、などと大変で、クラスで論争した。

結局、お客様の多くが高校生ということで、ある程度満足できる量をできる限り安価で売ることになり、材料の準備の時、限られた予算の中でやりくりしなければならず、とても苦労した。まずは材料をなるべく安く手に入れるために、クラスの人と手分けして色々なお店に行って価格を調べてまわった。

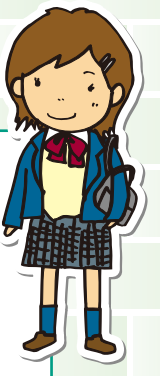
鉄板などの機材についても、ネットで調べて色々な所に電話して、良い所はないか一生懸命探してみた。しかし、予算内で希望のものをすべて手に入れるのはとても難しく、何かを妥協していかなければならなかった。悩んだあげく、直接お客様が食べる食材の品質は落とさないことを最優先に考え、その他を節約するようにした。この取捨選択の判断も商売をする時にはとても大事なことだと感じた。

実は私は、ポップコーンを販売すると決まった時から、ポップコーンマシンを使いたくてたまらなかった。なぜかと言うと、見た目も楽しく、お祭りの雰囲気も高まり、とてもいい匂いがしておいしそうにできるからだ。レンタルしようと色々努力はしてみたが、とても高くて予算を考えると断念せざるを得なかった。現実はそんなに甘くないとわかった。

仕方がないのでフライパンで作ることにした。最初は、調理が間に合わないのではないかと心配したが、何度か家で作ってみて、販売予定の量を時間内に作れるとわかり、安心した。味つけでは、手間はかかったが、放課後残って皆で色々な工夫をして作ってみた。試行錯誤しながらがんばったあの時間は、本当に楽しかった。その結果、ポップコーンマシンを超える味ができたと自信を持って言うことができる。

材料費のやりくりで、特に悩まされたのはキャベツだ。八百屋さんに、キャベツは天候によってかなり値段が変わるので、その時にならないと値段がわからない





と言われ、直前まで予算が立てられず、とても困った。普段、夜ごはんの買い物を母に任せきりで、野菜の値段に注目したことがなかった私は驚いた。農家の人は、作物で生計を立てているのに、天候に利益を左右されるのは大変だろうなと思った。

それから、焼きそばに必要な玉ねぎ。これは、クラスの人のお母さんの方が大量に、しかも無料で提供して下さった。野菜が予想以上の高値になりそうでギリギリだった予算も、そのお陰でオーバーせずにすんだ。本当にありがたくて、クラス一同心から感謝した。文化祭後、皆で感謝の気持ちを込めて、色紙に一人一言ずつ書いて送った。とても喜んで下さったと聞き、私たちも嬉しかった。

私はこの模擬店を通して、商売の大変さや楽しさがわかった気がする。そして、何が大切なのかも考えることができた。

今回、私たちは鉄板やガスの会社、八百屋さんにもお世話になった。たくさんの業者さんがあったが、私たちの事情をよく聞いてくれて、配達の手配や時間、価格など、できる限り融通をきかせてくれる所を選んでお願いした。私たちの要望をできる限り聞こうとしてくれる姿勢が本当にありがたかったし、とても助かった。またいつか、機会があればたのみたいと思った。商売には、こういった相手との信頼関係もとても大切であると身をもって感じた。

商売が上手くいくには、お客様の要求をよく知り、満足できるものを提供する。その上で利益が出せるように色々なアイデアを考えたり、様々な工夫や努力をすることがとても大切だなあと思った。どれだけお客様を大切にしながら利益をあげていくかが、商売の難しい所でもあり、おもしろい所であると感じた。

