



関目の目

第九号

平成25年5月25日

2013年の母の日はもはや春とは思えないような暑い5月11日(日)。近くの大型スーパーではもうカブトムシの幼虫が特価で売り出され、飛ぶように売れていた。

ここ大阪府城東区にある関目商店街の「小さな花屋さん」と「坂田生花店」は母の日ということもあり、朝から大忙しだ。「小さな花屋さん」では配達サービスをこなしているため全国へ配送する花を店前に並べ、「坂田生花店」では店の横に机を出し、そこでお客様から見えるところで花のブーケを作っていた。この2店舗で今年、初の試みである『似顔



(萬田さん)

絵サプライズ！笑顔あふれるところの贈り物』という企画が関西大学生との共催で実施された。5000円以上商品を買ってくれたお

客さんにサービスとして似顔絵をつけることができ、それよりも価格の低い商品を購入された方には、プラス500円で似顔絵をつけることができるというもの。この企画を通じ、商品の良さや商店街の良さを知ってもらい、企画に協力してくださるお店の販売促進に繋げ、商店街の活性化につなげることを狙いとした。似顔絵は芸術大学に通う学生や、関西大学の美術部に依頼し、本格的なものに仕上がった。

◎小さな花屋さんのお話

『お客さんの川端さんに似顔絵を渡した時、「よう似てるわ!」って喜んでくれていたよ。似顔絵は、今回はかわいらしいものが多かったけれど、デッサンのような鉛筆書きのものでも良いと思う。いろんな種類がある方がおもしろいんじゃないかな?今回はポスターのサイズが小さかったけれど、もうちょっと大きくしたら分かりやすくなるんじゃないかな。父の日の発注は少ないけど、誕生日やクリスマスなら、またこの企画をできるかも。』
小さな花屋さんのオーナー、辻美奈子さんは、今回の企画に前述のアドバイスをくださった。今回の企画の感想を聞いてみると、『はつきりゆうてもええんか?』と笑い、厳しいお言葉と共に私達に「仕事として、きっちりこ

なす事とはどういうことかを教えてくださった。商売の難しさをこんなにも身近に感じられたのは初めてだった。
企画実施前に、『私は仕事としてならこれやる。あなた達も仕事としてやるんやで。』と何度も繰り返し返された辻美奈子さんの言葉は私達のこれから企画をやる上での教訓、モットーとなった。

◎坂田生花店のお話

企画を行ったあと、感想を聞きに行った。絵を取りに来てくれたお客さんたちはすごく絵を見て喜んでくださり、中には次の日にわざわざお礼にきてくださった方もいたぐらいである。好評だった理由を尋ねると、似顔絵だが実物より少し若い感じで書いてくれていたことが大変嬉しかったとのこと。坂田生花店のおばあちゃんのお似顔絵も特徴をうまく掴んでくれていて、「この絵を描いてくれた子はほんまに将来ビッグになる!今のうち



にサインもろといてや！」と冗談と思えないほどに笑顔で言った下さったのを見て、この企画をしてよかったと思った。

今回の反省としては募集期間が短く、あまり宣伝ができなかったことだのご指摘をいただいた。今回は母の日だけの企画で終わってしまったが、例えば結婚記念日や誕生日のかた限定で似顔絵を書いてもらえると、ように通年で行なっていければなお良いとの僕たちへの期待を込めた声もいただけたので、この企画をなんとか次につなげたいと思う。帰り際に、父の日にまたこの似顔絵企画を提案すると、即答で「父の日はあかん。そもそもお父さんのために花買ってあげる人がいないから父の日はうちのとも店閉める。そもそも父の日を世間の人が母の日に比べてそれほど認知してないんじゃないか？」とのこと。この話から父の日に企画をすることはやめようと思う。

しかし、世の中の女性たち。父の日を忘れないでほしい。日頃家庭のために汗水垂らして働いてくれる夫やお父さんに、父の日になにか贈り物、もしくはありがとうの感謝の一言でも送ってあげてほしい。言葉で伝えるのが恥ずかしい、苦手だという方はぜひ花を送って欲しい。言葉いでは伝わらない言葉以上のものがのではないだろうか。

◎お客さんの反応

この企画に参加していただいた佐々木さん家族に聞いた。

旦那さんから似顔絵をプレゼントされた奥さんは、嬉しそうに「ありがとう」を旦那さんに伝えていた。プレゼントした旦那さんにお話しを聞いたところ「毎年ケーキとお花をあげているので、似顔絵というのは新鮮さがあり、この似顔絵は世界にひとつしかないのだからだ!」と思った。」とニコニコしながらお話をしてくださった。また、旦那さんにお話を伺っている間、奥さんは「幸せです。」と言ったげな優しい目で旦那さんを見つめていた。



この企画に欠かせない、お母さんの似顔絵を描いていただいた関西大学の学生にも感想を聞いた。

「今まで趣味として気まぐれで描いていたのですが、誰かのために商売として絵を描くという貴重な経験をさせてもらいました。お客様の反応は実際に見ることはできませんでしたが、喜んでいただけていたら幸いです。」
(北野有希さん)

最後に、

今回、お客さんと関目商店街と地域とのつながりを強く感じる企画となりました。今後、関目の方々喜んで貰える企画を行なっていきますので関西大学深井ゼミ商売研究班をよろしく願います。

「関目の目は学生が事業を行う度に周辺家族などに数百枚配布しています。」

発行★関西大学政策創造学部

深井ゼミ商売研究班

(米留昇・新井里穂・法心沙也香・高橋理恵)

TEL 0800-4491-7190

add k590952@kansai-u.ac.jp