

新しいコンビニ

～もっけを改造しよう～

C1240138 阿部大翔

私は初めに、もっけについてみんながどう思っているのか、同じ寮の3人の友達にインタビューしました。友達Aは「そもそも行ったことがない」と回答。友達Bは「全体的に品物の値段が高い」と回答。最後に友達Cは「品揃えが悪い、利用する機会がない」と回答しました。もっけを観察すると、まず場所がどこにあるのかと分からなくなる時があります。道路側からカフェテリアへ行く入口のところから出来ず、看板もよく読まないとなんか売っているのか分かりません。学生はお昼に売店を利用している人が多く、授業の間で利用する学生は少ないと感じました。実際に行ってみるとまず外からもあまり売店は見えませんでした。入口から入ると教科書などが売っている場所がありコピー機の横から売店に入りました。商品を見るとノートやお菓子、飲み物などありましたが、勉強に必要なノートの種類や、教材、飲み物も大きい種類モノやアイスなどが少ないと感じ学生にとっては少し高い値段だと感じた。しかし、商品の配置のバランスはよくて商品の場所も分かりやすかった。コンビニに近いように思った。

私は問題定義に入る前に、もっけについてあまり知らなかったので調べることにしました。2009年6月に東北公益文科大学に（売店もっけ）がオープンしました。「もっけ」とは山形庄内地方の言葉で「ありがとう」という意味があるそうです。この店舗では、パンやおにぎりなどの食料品はもちろん、生活用品や文具も充実しており、学生が買い物をするのに非常に便利です。また、講義で使用する教科書類も「もっけ」で購入できます。

顕在的ニーズと潜在的ニーズで考えた新しいもっけは、学生が求める商品の配置、値段を少し安くする、場所の拡大などがあげられます。

私のコンセプトは、「学生ともっけの気持ちで溢れる売店にしよう！」です。このコンセプトにした理由は、「もっけをもっと人から利用されて学生に無くてはならないような売店にしたい」という思いが込められています。近くのコンビニに行く人がもっけに行きたくなくなるようにしたいという願望もあります。

プロダクトとしては、初めに場所の拡大です。教科書が売っているところをもっけの一部にすることで場所の拡大をすることができます。商品を増やすことについては、学生にアンケートを取り必要なものだけ増やす形にしています。例えば二か月に一回アンケートをして多かった三つを増やすようにします。値段が高いのに関しては、何円以上でノートが一冊を無償でもらえる。商品を何個買くとポイントがもらえて、貯めたポイントで商品と交換するなど、ただ商品のバリエーションを増やすことや、値段を下げるのは簡単です。そこで学生たちが率

先して利用してもらい売店をみんなで作っていくのが大切だと思ったからです。

以上でレポートを終わります。