

# Reboot the BUYTEN

～学校売店にどう私たちが参画するのか～

熊本県立阿蘇中央高等学校  
総合ビジネス科プロジェクト班



## 探究のテーマと設定理由

4 質の高い教育を  
みんなに



把握  
Status

「売店再開計画」 道半ば、志半ば  
実際は ”開いていない”

↓  
解決  
Goal

いつでも ”開いている” 売店

↓  
分析  
Analyze

- ① 不利な地理条件（業者/配送/労働力）
- ② 人件費/諸経費の捻出（利益の獲得）

↓  
探究  
Inquiry

必要な利益/労働力を私たちが獲得すればいつでも開いている売店になる



## 探究のテーマと設定理由

4 質の高い教育を  
みんなに



探究  
Inquiry

### 利益/労働力をどう獲得するか

人件費 ¥2,559

(売店) (¥853×3h)

人件費 ¥2,559

(ドライバー) (¥853×3h)

光熱費等 ¥222

(本校調べ/日割)

燃料費 ¥1,600

(100km÷10km/ℓ×¥160)

計¥6,940/回 (本校調べ)

data1) 仕入120円 販売150円

233アイテム

data2) 仕入120円 販売140円

350アイテム

data3) 熊本市内 $\textcircled{L}$ 高校売店の平均  
売上 60,000円/日

利益¥12,000

400アイテム

そんなことが僕らにできるのか…



## 私たちの探究 導入

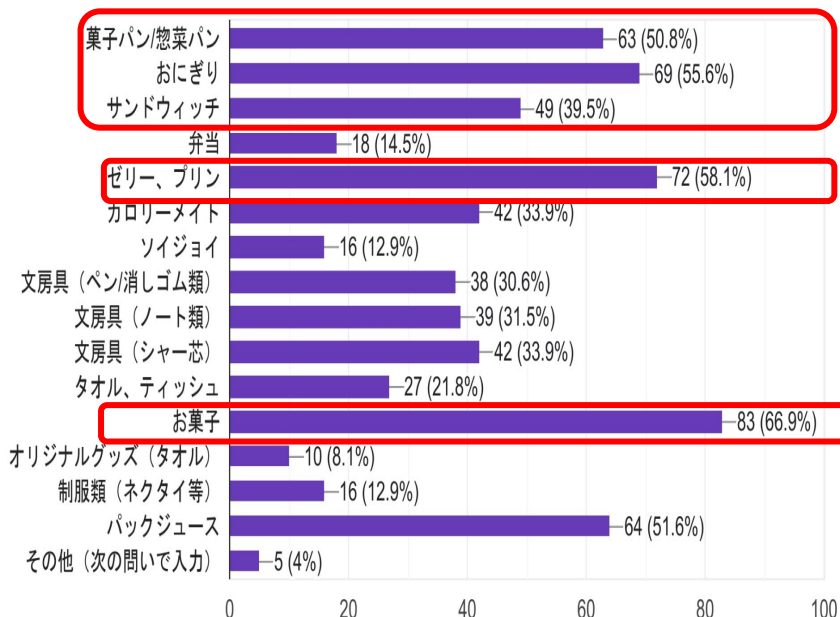
### 探究 Inquiry

## 利益/労働力をどう獲得するか

### 生徒アンケート n=124

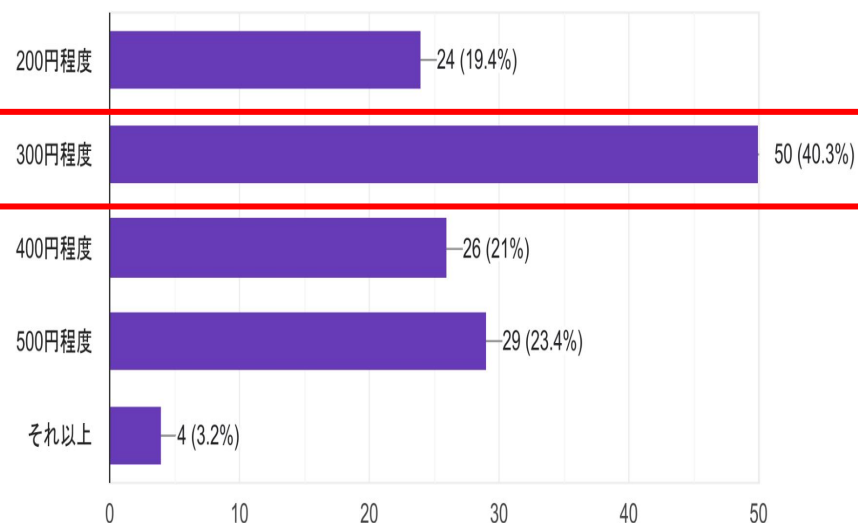
売店で扱ってほしい商品について（複数回答可）

124件の回答



1回の買い物でどれくらいの金額を想定していますか。

124件の回答



パンやお菓子 300円 2アイテム がニーズの中心

## 私たちの探究 導入

4 質の高い教育を  
みんなに

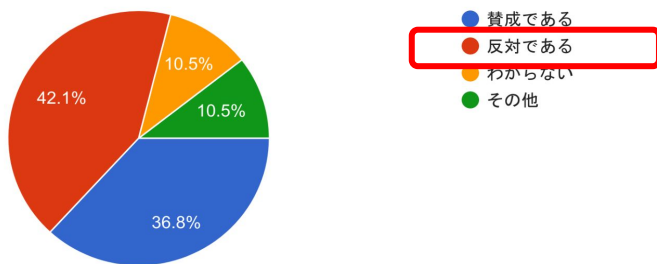


探究  
Inquiry

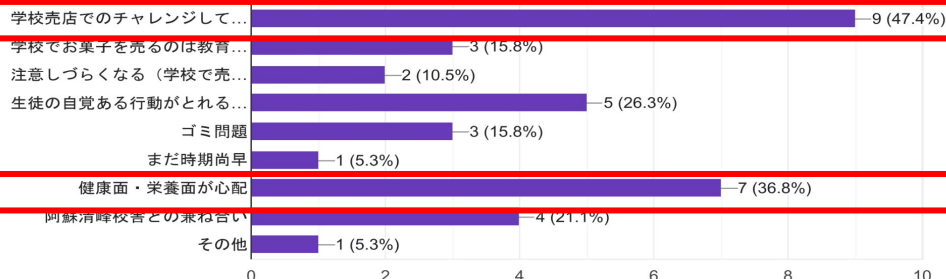
# 利益/労働力をどう獲得するか

## 職員アンケート n=19

私たちは、お菓子を取扱いたいと思っています。いずれかに回答をお願いします。  
19件の回答



上記回答の理由として当てはまるものを回答ください。  
19件の回答



## お菓子 見込 ¥3,000

# 断念 計画見直し

## 売上目標額 ¥15,000 利益獲得額 ¥ 3,000

# 課題が残ったまま 動き出す...



## 私たちの探究 導入

<5月下旬>

✓ 店名の決定

「売店 B A I T E N」…

どこか**売る**が強い感じ

買ってもらう 買いに行きたい  
**買うが真ん中**にしたい

候補① 「B A Y T E N」 I ⇒自分ではなく Y ⇒あなた

候補② **B U Y T E N** 売るではなく買う…BUY

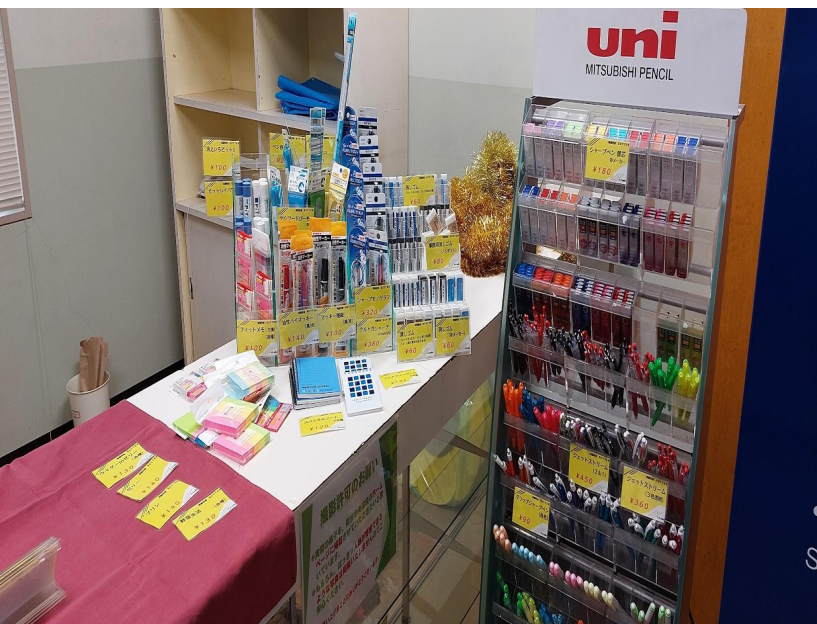
# 「BUYTEN」

買う人への **おもてなしの心** を持って  
(=働きがい)



## 私たちの探究 導入 < 5月下旬～6月上旬 >

- ✓ チラシ作成
- ✓ 商品納入(1500アイテム以上)
- ✓ 開店準備



12 つくる責任  
つかう責任



3 すべての人に  
健康と福祉を



4 質の高い教育を  
みんなに





阿蘇校舎  
BUYTEN

～買う人が真ん中に～

with s s saito

【売店の定番ラインナップ】	【BUYTENからお買い】
シャープペンシル(各種) ¥90	屋食はしっかり 食べましょう!
消しゴム(各種) ¥100	【BUYTENからお買い】
シャープペン芯(各種) ¥180	栄養バランス 健康への意識
ルースリーブ(各種) ¥150～	【BUYTENからお買い】
ふせん紙(各種) ¥100	SDGs プラごみ分別
蛍光ペン(各種) ¥90	

【BUYTENのお勧めラインナップ】

この水曜しか買えないんです

ランチパック(各種)

おにぎり(各種)

ゼリー(各種)

プリン(各種)

カロリーメイト(各種)

ソイジョイ(各種)

ウィダーinゼリー(各種)

パックジュース(各種)

※掲載画像は実際と異なる場合がございます。  
※数に限りがございます。お早めにお買い求めください。

みなさんの水曜日をスマイルに!! 楽しくなりますように!! 6月7日版 Ver.2

私たちの”SDGsメッセージ”を発信

## 私たちの探究 展開 < 6月7日（水）開店の様子 >

4 質の高い教育を  
みんなに



### テープカットセレモニー



### レイアウト



### 開店直後の様子



### 先生方もご来店





## 3 私たちの探究 展開 < 6月14日 (水) 新たな取り組み >



**阿蘇校舎** **阿蘇校舎 BUYTEN** **ポイントカード**

学籍番号(4桁)                      名前                      2023.06.07

さあ、スタート めざせファン				
				次回プレゼント ファン確定
さあ、Reスタート めざせマニア				
				次回プレゼント マニア確定

お買い上げ (BUY) アイテム数1つにつき1スタンプ。10 (TEN) 個でプレゼント進呈    いつでも開いている売店へ

**BUYTEN**  
 買うが10個で  
**BUY+TEN**  
 (ネーミングの仕掛けも発動)

## 農業食品科のパン



## お菓子販売の 5 rules

阿蘇中央高校阿蘇校舎 BUYTEN

**お菓子販売についての 5rules**  
 ファイブールズ

- ① 昼食はしっかり食べる!
- ② 授業中には食べない!
- ③ 食べかすなど散らかさない!
- ④ 机の上に置かない!
- ⑤ ゴミの分別!

*試験的・挑戦的導入  
 守れなかったら次回はなし*

**BUYTENでの「お菓子販売」は、健康や生徒の行動、  
 ゴミなど慎重な意見もいただいています。今後、BUYTENでお菓子販売を続けるためには、皆さんのルールを守る行動  
 にかかっています。**

S.S saito



## 私たちの探究 成果と課題

- <数値的検証>
- ☒利益率は上下動あり  
(15%⇒27%⇒18%)
  - 接客評価が向上 (50%⇒88%⇒**94%**)

第1回6/7売上  
¥18,530  
(利益¥2,863)

第2回6/14売上  
¥12,490  
(利益¥3,369↑)

第3回6/21売上  
¥18,650  
(利益¥3,409↑)

売上達成率 110%

利益達成率 107%

## 私たちの探究 成果と課題

4 質の高い教育を  
みんなに



### <成果>

✓ ヒューマンスキルの向上

協働力/向上心/交渉力  
コミュニケーション力

✓ 働きがい（達成感/自己肯定感） 初めての感覚？

### <課題>

✓ 利益獲得と持続性

お菓子問題 持続可能な参画かどうか

✓ 飽きさせない「しかけ」

イベントなどで、いつもワクワク感を提供

✓ 課題や制約に果敢にトライできていない

すぐあきらめてしまう



## 私たちの誓い

### <学び>

- ✓ 大人の支援は、私たちの大きなチカラになる
- ✓ はじめから”成功”はない。失敗の積み重ねOK

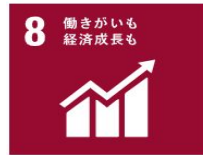
### <誓い>

- ✓ 諦めないその先にしか、成長はない
- ✓ 後輩の憧れになるような活動を持続/継続



必要な**利益/労働力**を僕らが**獲得**し  
いつでも**開いている売店**にする！！

身近な**ニーズ**に、果敢に**トライ**して、みんなを**スマイル**に





## 私たちの現在

### 10月より活動再開

- ✓ ラインナップ/価格を工夫
- ✓ 宣伝活動の深化(Webチラシ)



10 OCTOBER  
2023 | 令和5年



# BUYTEN OPEN

10月11日(水) 12:40~  
いつもの約束の場所で



 今回の推し おぞチキ 200 ササチー 200 からあげ 200 コロケ 100 	 じゃがりこ サラダ チーズ コアラのマーチ みかんゼリー コ入梅おし こんにやくゼリー 	 おにぎり 明太子 昆布 鮭 マンハッタン 焼ドーナツ (サツマイモ) ウイダー-inゼリー 	 定番 カロリーメイト ソイジョイ ランチパック ツナマヨ ビーナッツ 
--	--	--	---

9

日	月	火	水	木	金	土
				1	2	
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

11

日	月	火	水	木	金	土
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

日	月	火	水	木	金	土
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

ハロウィンイベント

- ✓ おかず(惣菜系)
- ✓ SDGs(ペーパーレス化)



## 私たちの現在

<数値的検証> ☒ 1学期より集客ダウン、利益ダウン傾向  
⇒ 持続的な運営・参画へ正念場！！

第1回10/11売上  
¥15,080  
(利益¥221)

第2回10/18売上  
¥13,860  
(利益¥925↑)

第3回10/25売上  
¥13,530  
(損失¥993↓)

第4回10/27売上  
¥15,250  
(利益¥1,156↑)

## 私たちの現在 ハロウィンイベントの様子



- ✓ イベントに特化
- ✓ ワクワク感！！

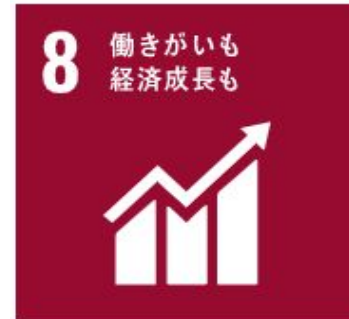


- ✓ 利益額 ¥ 3, 0 1 9 後輩の運営資金

- ✓ 利益はできるだけ還元し残りは、地域貢献

# Reboot the BUYTEN

～学校売店にどう私たちが参画するか～



熊本県立阿蘇中央高等学校  
総合ビジネス科プロジェクト班



Go to the next stage