**リアビズ 高校生模擬起業グランプリ　感想文**

2年9組　荻堂　芽衣

リアビズを通してやってきたこと、経験したことを振り返りながら、あなたが感じたこと・学んだことを２００字以上で書いてください。その際、箇条書きにならず、文章の形になるようにしてください。

|  |
| --- |
| リアビズを通して私は会社を作り上げて、それを自分たちで運営していくという大変さを身に染みて実感することが出来たと同時に、今までの体験したことのないことやたくさんの知識を身につけることができました。  私たちの会社Anelaは大量廃棄を出さない・環境に優しいをモットーに、売り上げの一部を寄付することや、お客さんが届いた商品を見て思わず笑みが溢れたらいいなと、メッセージカードを入れたりしてより良い会社にするために頑張ってきました。ほかの学校の会社とは違って、たくさんの種類を売ることでバリエーションを増やしメインの服や、ステッカー、スマホケース、LINEスタンプなども販売しました。服に関してはパーカー、スウェット、Tシャツの3種類を販売し、服のカラーバリエーションを豊富にしてデザインの種類も全部で６種類と充実させる事でお客さんが選ぶときに見て楽しい、欲しくなる気持ちになればいいと思いデザインを作りました。  私はAnelaのデザイン担当と服の仕入れ担当として約半年間頑張ってきました。１月から始まった販売期間もあっという間に終わって感じたことは、やはり仕事の大変さであり、この世の中で自分のデザイン力を武器として働いている人たちの凄さやそれを仕事にする難しさや大変さ、仕入れをする仕事の人のあらゆるプレッシャーや仕入れる時のえげつないほどの忙しさを知ることができました。  私たちが応募してから服を販売すると決まったのは１０月頃だったのですがその時点では具体的なデザインは決まっておらずどんなデザインだと沢山のお客さんが買ってくれるのかということでずっと悩んでいました。普段の自分が趣味で書く絵とは違って、自分が書いた絵を使った商品を身内や友達ではなく第三者に買ってもらうという、これまでの自分の人生では一度もなかった体験することになって最初は、うまくできるかという不安や焦り、やっていけるのかという気持ちが強く、正直自身はあまりありませんでした。Anelaは高校生向けとして販売する予定だったので、放課後や休みの日には街中を歩いている若い人の服のデザインを観察してみたり、お店に行く際には人気の商品を見たりしてインスピレーションを受け家に帰ったらすぐにノートに書いてみたりと、色々と工夫を凝らして様々なデザインを作ることができました。しかしそれらからのアイデアだけではなく、友達との過去の写真や、ポーズを取ってもらってその写真からも自分の絵風にオリジナル化したりと仲間からも沢山の助けを貰いました。また今の時代はスマホで調べられることも多く使えるものは使おうと思い、Instagramや Pinterestというアプリからおしゃれな人の写真を見たり、自分にも取り入れられそうな書き方などを参考にしてオリジナルのキャラクターを作ることが出来ました。今思えばすごく大変で苦労したけどこれからの自分の人生においてこの苦労が絶対に良い経験になると思いました。  仕入に関しては、最初県外から仕入れようと考えていたのですが、発注にお金がかかったり、届くまでに時間がかかるなどの問題もあってどうしようか迷っていましたが、私の知り合いに那覇市の国際通りでTシャツ屋さんをしている店長の方がいたのでその方に協力をしてもらってお店が決まりました。  もし、知り合いにこのようなお店がなかったらどうしていたのだろうとたまに考えるのですが、本当に人との繋がりは企業で働いている時にも大切なんだろうなと感じました。また、店長さんがとても優しい方で、どのように服を梱包すればいいのか、種類はどのくらいあったほうがいいのか、他に売るものはどのようなものが良いかなど、沢山の質問にも丁寧に答えてくださり、良いアドバイスを何個も教えてくれたこともありました。この経験から、これから仕事に限らず生きていく上で関わっていく人達はいつかまた繋がる時があると思いながら気持ちの良い交流関係を築けるように今のうちから努力していきたいと思います。  仕入れの仕事をしていて1番大変だったことは服の種類が多いので発注するときのサイズや色、どのデザインで印刷するかという細かい設定をしていたときです。その時には友達にも協力してもらって決めていたのですが、それを決める時には人気のある色を多く仕入れたかったので、Instagramのストーリーのアンケート機能を使ってどの色が人気が高いのかを調査をしたり、クラスの友達にもどの色が好きか聞いて設定していました。  マーケティングの授業でも習った市場調査のような、ニーズを理解する為の調査はやっていて良かったなと思います。しかし、予想と外れて意外とこの色が人気だった、ということもあったので驚いた部分もあったのですが実際の会社でもそういうことはあるのかな？という疑問や興味も生まれました。  私の仕入れ担当ではなかったステッカーやスマホケースは売れ行きが少し怪しいまま販売期間が終わってしまったのですが、結果的に挑戦することが大切で悪い結果でもそれを受け入れ、改善策やあの時にもう少し発注の量を減らせば良かった、もっと広報活動をしておけばよかったなど様々な改善点が見えてきました。少し失敗とも受け取れる出来事ですが、これを知っていればこれから良い後悔として残りもっと最高な販売の仕方が出来ると思いました。だけど、私は買ってくれる人がいた事にとても感謝の気持ちでいっぱいで嬉しかったです。  たくさんの方に知ってもらうには宣伝が重要と考えた私たちはまずは那覇商業の生徒に知ってもらいそこからAnelaというブランドを広げて貰うために校内でファッションショーを開きました。  企画が提案された最初の時はファッションショーを開く日付が決定しなかったり、モデルとして出てくれる人を探せなかったり、生徒は沢山来てくれるかなどのたくさんの不安がありました。  前日にはリハーサルを行ったのですが、その時に的確な指示を出すことが出来る人や多くの人をまとめられる力がある人は勇気があって凄いと思いました。自分は沢山の人の前では恥ずかしがってリーダーのような存在になるのは苦手なので周りをまとめてくれた人には本当に感謝の気持ちでいっぱいで尊敬の気持ちも生まれました。  そして顧問であり担任の先生もみんなの前に立ってまとめられるのが当たり前の事だけど改めて凄いんだなと感じました。  冬休み明けすぐのファッションショーだったのですが最終日にはたくさんの1年生が来ており、自分達の知らない年下の子が集まってくれた時は本当に嬉しく、安心の気持ちでいっぱいでした。  人を集める事はそう簡単ではなくいろんな人の協力があるからこそ生徒が沢山来てくれたんだと思うとショーに出てモデルをしてくれた子やダンスを踊ってくれた人達には感謝を忘れてはいけないと思いました。  広報活動にはファッションショー以外にもInstagramにアップする写真にインフルエンサーの方やテレビでCMに出たりしている方にも広報担当の友達がお願いをして行動力こそが1番大切で、企業のこれからを作るのと強い繋がりがあると思いました。  そして、テレビや新聞も偉大な力を持っていると、鳥肌を立てながら感じた事もありました。新聞2社とテレビ局一社に取り上げてもらいました。ラジオという思わぬところでもアナウンサーの方が私たちのことを知ってくれていて宣伝をしてくれたりと嬉しかったです。  私が1番驚いたことは、テレビの取材が結構長く続いたことと、少しの間だけと思っていた放送時間が結構長かったことです。それ以上に鳥肌を立て驚いたことはテレビの放送が終わってからInstagramのフォロワーが約200人以上秒単位で増えていったことです。その場にいたみんなで驚きながら見ていたのですが本当に楽しかったです。  他の学校の会社には負けないくらいの宣伝活動をしたことは私達の誇りで、自分たちの全く知らない人や県外の方、那覇商業高校の卒業生の方など幅広い方からInstagramのDMでテレビ見たよ！新聞載ってたね！などと言ってくれる人が沢山いて知ってもらう喜びを知りました。  BASEの販売では設定などをしてくれたチームの友達に感謝でいっぱいでした。私は画面上の細かい設定が苦手なので最初から最後まで頑張ってくれていて凄いと思いました。また、リアビズ側が開催してくれたBASEについてのセミナーでは運営について具体的な事を教えてくれたり、機能や使い方も説明があって他で学べない事を知る機会を作ってくれた事にありがたいと思いました。  販売が始まって梱包作業をしている時には放課後に学校に残って作業していたのですが、その時に残って最後までやる人とやらない人が出てきたり自分や周りの友達とも意見の違いでぶつかったりする事も増えてきて、ストレスが生まれたりしていた時期でした。この時に思い出したのは、ファーストペンギン1話のファクトリアル金田社長の言葉で、「人のせいにしない」「自分で感じて自分で意味を見つけて、頭で考えてできる事をやる」です。あまり作業をやらない人は他で大変な事をしていて忙しい、意見がぶつかるのはこの相手にならはっきり言っても大丈夫と思われているから、ちゃんと自分の意見を伝えたいからなのかなと考えればそこに気を取られずに自分の仕事をこなすことが出来ました。こういうところで役に立つとは思ってなかったけど、動画を見てよかったと思いました。  販売という一通りの作業が終わって最初の時には考えた事もなかった忙しさと大変さをリアビズのおかげで、学ぶことが出来ました。  今ではあの時もっと丁寧に細かくやっていればよかったという後悔に気づける余裕も出来たし、周りの人にも自分が合わせながら心のズレが出来ないように気をつける事も考えて行動できたし、仲間と協力することの大事さと、尊敬できる人が友達の中で増えていったことが嬉しかったし、そういう事に気づく自分がいるんだ、と新しい発見をすることも出来ました。自分の目標の優勝してみんなで旅行に行くことはまだ結果がわからないから達成できていないけど、最初から最後まで助け合って頑張ってきた10人なのでまだまだ目標達成に向けて頑張っていきたいと思います。  実際にお金を使って企業を作り販売するまでの体験は、簡単には説明出来ない難しさと経験したからこそわかる楽しさがあって、これからの自分に大きく影響するんじゃないかなと思いました。私の将来の夢は保育士ですが、リアビズを通してやってみたいことが増えたので、 さまざまなことに挑戦していけるような人になりたいです。そしてこの体験で学んだことを活かせるように、これまでの努力や後悔の気持ちを忘れずに頑張っていきたいです。  リアビズの模擬企業グランプリに参加して、本当に素晴らしい経験を数えられないくらい出来たし良い学びになったと思いました。 そして楽しい思い出もたくさんできたことに感謝します。 ありがとうございました。 |