

外国人留学生による学園祭模擬店運営  
～SNS を話し合いの場として利用する～  
Management of School Festival Booth  
— Utilizing SNS as a meeting space—

梶原綾乃

この論文では、2018 年度朝日祭で行った留学生による学園祭模擬店の運営過程を実践報告として発表する。学園祭の模擬店出店は、朝日大学留学生別科で過去に行ってきたインタビューやアンケートプロジェクト同様、Project Based Learning（以下 PBL）の活動である。だが学園祭模擬店は、衛生面による食材や作業の制限、外部の不特定多数の客との対応、さらに金銭管理が伴う活動であるため、学生にかかる負担や責任も大きい。ましてや日本語力が十分ではない外国人留学生に、何を予め教え、何を任せるべきか、あるいはその活動によって何が得られるのか。それらを明確に示した資料も乏しい。今回の活動を振り返ることでそれらの一部を明らかにしたい。

またその活動の連絡ツールとして Social Network Service（以下 SNS）の活用方法も紹介する。SNS を利用することで、学生間での話し合いや連絡、報告、相談を記録し、彼らの思考や行動の一部を可視化することができた。将来的には、学園祭模擬店出店を PBL の一つの教材として確立したいと考えている。

キーワード：学園祭模擬店 ベトナム人留学生 Facebook 話し合いの可視化 出資金

## 1. 学園祭模擬店出店に至る経緯、動機

「留学生が学園祭で模擬店を出す」と聞けば、それはとても素晴らしいことだろう。外国人が日本語で話し合い、計画を立てて行動する。日本人に説明したり交渉したりする。一つのイベント運営としても、日本語教育としても、無数の学ぶ機会が提供される。学園祭模擬店出店は、Project Based Learning（以下、PBL）として期待できる活動である。

だが実際は、そこに至るまでの道のりは長く険しい。前任校で何度か学園祭を担当したが、学ぶ機会は多けれどそれに伴う問題も多かった。出店までの準備期間でやらなければならないことの何があるかが見えず、学生の参加の積極度が違い、それによって労働負担の格差が生じ、時には母語で喧嘩が始まる。さらに出店の際には衛生面での配慮と共にお金が絡んでくる。出納管理はもちろんのこと、経費や売上目標なども具体的に出さないまま、内輪のノリで仲間に無料で振る舞うなどして、結果的に教員や学生の自腹を削って終わってしまったこともあった。

今回、学園祭模擬店を出店するにあたり、その経過を記録しながら外国人留学生を対象にした模擬店出店までの手順を示す教材を作り、より効果的な PBL の活動として今後も活用していきたい。それが今回の動機である。

## 2. 学園祭の模擬店を出店するにあたって

今回、学園祭模擬店に参加するにあたり、以下の条件を必須と考えた。

### ① 連絡手段は SNS を活用する。

当初、学生と個別に連絡を取っていたが、情報の時差や誤解が多く発生したため、Facebook（以下、FB）を利用することにした。FB を選んだ理由は、以下のとおりである。

#### ・既に学生間で使い慣れているツールであること

今回参加した留学生は、全員 FB のアカウントを持っていて馴染みがあった。実際、別科在籍時から梶原個人のアカウントを通して欠席などの連絡をとっていた。FB にあるメッセージ機能は、文字情報と音声情報の両方で使えるため、日本語の理解力が不十分な学生にとって文字情報は、辞書を引きながら理解することができる。また記録されるので何度も見直すことができる。もちろん緊急時は電話としても活用している。

#### ・ページ開設により情報共有が容易にできること

今回は FB で新たに「朝日祭留学生プロジェクトチーム（仮）」というページを開設し、複数の学生とのやりとりを可能にした。学部生は選択する授業がバラバラで、アルバイトのシフト時間も違う。ページを開設することで生活時間の時差を埋め、情報を共有することが可能になった。またページのトピックごとにコメントが入れられ、全員で話し合うことができる。写真やデータを添付することもできるので、イメージや詳細なデータも共有しやすい。さらに翻訳機能がついているので（翻訳精度は不十分ではあるが）ベトナム語でもだいたい何について話しているかがわかる。そしてページでは、トピックの閲覧数がカウントされるので連絡が誰に届いているかも確認できる。この閲覧情報から未読の学生には個別に連絡して、情報共有を徹底することもできる。

### ② 出店資金は、多くの出資者を募ってその出資金で運営する。

前任校の経験で、突然の支出が必要になって自腹を切る学生が複数存在した。数百円の金額なので学生本人も納得していたが、結果的に収支がわからなくなり、今後同様の活動

をする際に何が必要かといったノウハウが残らなかった。そのため今回は学生が自腹を切ることを禁止した。しかも今回の参加者は経営学部の学生である。経営の基本を体感してもらうためにも収支を徹底することにした。さらに出資者を募ることで、金銭に関する客観性に期待した。出資者の存在が責任を生み、無駄を減らし利益をより追求しようとする。もちろん出資者にも収益を意識させ、さらに友人を連れて来店させることも狙った。

### ③ 学生同士の話し合いで決め、仕事や役割に偏りがないようにする。

あくまでもベトナム人留学生の自主的な考えで運営することに徹底した。また今回は、あえて出店直前までリーダーを決めなかった。過去の経験で、一人の学生に仕事が集中してしまい、学園祭が終わってから「もう二度と学園祭には参加したくない」という「燃え尽き症候群」になったからである。もちろん実際に参加頻度の多寡が生まれるだろうが、出店直前までリーダーを決めないことで一人に仕事を集中することを防ぎ、それぞれが担うべき役割を責任もってこなすことで組織としての協働を体感させることも狙った。

教員は、出納管理、学園祭出店までの課題を随時提供し、話し合いのファシリテーターとして参加した。仕事量の偏りが生じそうな場合は、他のメンバーに声をかけ分担させるように指示した。さらに一人の日本人としてどう思うか、といったアドバイザーをも担った。そして学友会との連絡や雑務（検便回収、提出）なども行った。

## 3. 学園祭模擬店出店プロジェクトの概要

実施期間：2018年6月～2018年11月末

対象者：朝日大学経営学部ベトナム人留学生有志14名（男子4名 女子10名）

全員、留学生別科出身者（F、H、N以外は2017年別科で梶原が担任した学生）

- A 1年生女子 ベトナム南部（以下南部）出身 当時 JLPT N3 取得者（以下 N3）
- B 1年生女子 ベトナム北部（以下北部）出身 学園祭の参加経験あり。N3
- C 1年生女子 北部出身 N3
- D 1年生男子 北部出身 N3
- E 1年生女子 北部出身
- F 1年生女子 北部出身 Bと同じマンションに住んでいる
- G 1年生女子 南部出身 A、Lのルームメイト 料理が得意
- H 4年生女子 北部出身 E、F、J、Kと同じベトナム推薦機関 N2 取得者
- I 1年生女子 北部出身
- J 1年生男子 北部出身
- K 1年生男子 北部出身 N3
- L 1年生女子 南部出身 A、Gのルームメイト、料理が得意
- M 1年生男子 南部出身
- N 別科生女子 北部出身 Bの妹で同居している

### Facebook 開設までの流れ

6月半ばに経営学部1年の学生Aに声をかけ6月29日にメンバーで集まり（ミーティング）、学友会での決まりを説明し、学園祭の日程を確認し、何の店をしたいか話し合った。しかしその段階では料理が決まらなかった。いくつか候補はあがったが、保健所の許可が得られる工程なのかわからないものばかりだったため、結局各自学生が料理を作ってみて

レシピを用意することになった。しかしその後、試験期間を経て夏休みに入り、学生たちとの連絡が途絶えてしまった。

8月16日初期メンバーのBから学生同士で話し合った内容をメッセージで送ってきたが、当初話し合った内容と違っており、また数人のメンバーが抜け落ちていて全員の了承を得ていないことが判明した。夏休みで全員集まれる機会がないため、FBページを開設するに至った。以下は、FB開設後の流れである。

日付	活動	活動内容(太字は Facebook のトピック)
8月19日(日)	ページ開設	梶原のアカウントにページ開設(全体公開)
8月20日(月)	グループ開設、メンバー招待	ページの中で、グループページ(メンバー限定公開)開設 トピック立ち上げ、①開設の意図 ②学園祭までの今後の工程 メンバーを招待する、C、早速コメントを書き込む
8月23日(木)		Bの連絡により、書き込みができない学生がいることが発覚。 再設定して書き込めるようにする。A、D、E、F書き込む。 B、今までのまとめをアップする。
8月24日(金)	料理を決める	③料理の確認、話し合い ④料理についてアンケート
8月25日(土)		⑤話し合いの感想、経過
8月28日(火)		⑥E、アルバイト先の日本人4人にニーズのリサーチ、報告
8月29日(水)		⑦今までの話し合いの結果まとめ  (梶原、ミャンマー出張のため、しばらく連絡なし)
9月2日(日)		⑧梶原帰国報告、明日のベトナムの集いで集まる提案
9月3日(月)	ミーティング	「ベトナムの集い」の前に8名集まる。「フォーとバインセオに決定」
9月4日(火)	フォー原価	⑨過去の学園祭の写真アップ C 自宅でフォーを作り写真をアップ、レシピ、かかった費用報告
9月6日(木)		A、G、L 自宅でバインセオを作り写真をアップだがレシピ・費用未報告
9月18日(火)	スープ購入について	⑩コメントルールの再確認、アンケート フォーのスープについて ⑪C ベトナム語でスープをどうするか、議論
9月19日(水)	学友会会議	梶原、学友会会議参加 ⑫次回ミーティングの相談
9月21日(金)	ミーティング 料理店訪問	昼休みに8名集まる。営業許可、什器のレンタル等前日の会議の報告 18時 Cとスープを売ってくれる店に訪問、食事、相談交渉 G バインセオ レシピ報告、費用は未だ報告なし
9月22日(土)		⑬訪問した店の料理の感想 ⑭保健所の書類、許可をもらうために必要なこと
9月23日(日)		⑮フォーの原価 ⑯フォースープ販売の値段について ⑰備品について ⑱肉の調理方法について ⑲フライパン等について
9月24日(月)		⑳検便について(9月25日提出)
9月25日(火)		㉑C スープ購入について(ベトナム語)
9月28日(金)		B、E、Fの3名がベトナム料理店に行き食事するが交渉できず
9月29日(土)		㉒次回ミーティングの時間について

10月2日(火)		㉒C 話し合いの時間再確認
10月4日(木)	ミーティング 学友会会議	11名集まる。当日の担当役割を決める。出資依頼の方法確認。 ベトナム人用に出資依頼書の翻訳⇒C担当 学友会会議、梶原とBが参加
10月5日(金)		ベトナム料理店 A、Cと一緒に再訪問 スープの値段再交渉 ㉔前日話し合いのまとめ、㉕出資依頼の確認 ㉖今日の出資口数報告
10月8日(月)		0時頃 Cよりメッセージ 4年生のHの参加について Hの就職先がベトナム料理店と取引しているのでスープ値引き可能で あり、またHは車を持っているのでスープ運びが可能との連絡 ㉗C トピックでH参加の件を相談し全員の了解を求める ㉘Tシャツ購入とサイズの件確認
10月10日(水)	出資者集め	別科事務室の教職員に出資依頼をする ㉙今日の出資口数報告
10月11日(木)	出資者集め	㉚㉛今日の出資口数報告
10月12日(金)	備品準備	㉜別科にある備品写真
10月15日(月)	学友会活動 (ピラ配り)	㉝スケジュール担当者確認 ㉞料理の内の調理方法確認 ㉟備品の購入について㊱追加メンバーについて ㊲Tシャツ到着 Bと学友会で割り当てられたノルマ地区にピラ配りに行く
10月16日(火)	学友会活動	Gとバインセオ打ち合わせ、その後、学園祭準備手伝いC、G参加
10月17日(水)	買い出し	㊳出資口数報告 ㊴買い出しお礼
10月18日(木)	ミーティング	最終打ち合わせ 11名集合 Tシャツ渡す 経費を渡して買い出し
10月19日(金)	学園祭1日目	A,B,C,D,E,F,G,H,J,K,L,M,N(Iアルバイトのため不在)13名参加 午前中、梶原は別科の新生オリエンテーションに参加のため不在。 準備は学生と別科長、6号館食堂社長等の指示で行われる 売上目標は16時過ぎに達成。㊵売上報告
10月20日(土)	学園祭2日目	A,B,C,D,E,F,G,I,J,K,N(H,M,Nアルバイトのため不在)11名参加。 今まで参加できなかったI、バインセオで活躍する。16時前に完売。
10月21日(日)	学友会活動	学園祭後片付け A、B、J、K 4名参加
10月22日(火)	精算	㊶精算連絡
10月30日(火)	収支報告	㊷収支報告 ㊸出資金返還連絡 ㊹出資金返還連絡
10月31日(水)	出資金返還	㊺出資金返還連絡
11月1日(木)		㊻出資金返還連絡 ㊼両替依頼
11月5日(月)		㊽留学生出資者返還連絡
11月7日(水)		㊾留学生出資者返還連絡
11月15日(木)		㊿出資金返還終了報告
11月19日(月)		㊽メンバー報酬支払開始連絡

#### 4. 学園祭までの話し合い—Facebookにおいて主に議論されていたこと

実際に会って全体で会って話し合う機会(ミーティング)は、7月から10月半ばの学園

祭までに5回しかなかった。ほとんどはFBでのやりとりだった。以下は、学園祭出店までに議論で盛り上がった例をいくつか紹介する。

### 料理メニューについて

FB開設直後の8月24日に③料理の確認と④料理についてのアンケートを行った。梶原がインターネットで初心者でもわかる経営学のサイトから得た「親和性」「作りやすさ」「原価の安さ」「新奇性」の4つの視点から、何を選ぶか話し合った。たくさんの学生のコメントが続いたが決定打につながらなかった。しかし学生Eはアルバイト先の日本人4名に行ったアンケート結果を根拠に発言した⑥。Eの意見には説得力があり、この意見を以てメニューは「フォー」と「バインセオ」に決まった。(図1)



図1 メニューに関する議論と意見 (トピック④⑥の一部)



## スープ購入の是非

その後学生自身が実際に自宅で料理を作ってみることによって、フォーのスープはどうするかという議論に移った。最初、学生たちは牛骨からじっくり煮込んでスープを作るつもりだったが、実際に作った人は一人もおらず、学生たちが考えるスープの味になるのか、誰も保証できない状態だった。自宅で作った学生も実際は日本のスーパーで売られている粉末スープを利用していた。そこで市販の粉末スープを購入するか、ベトナム料理店のスープを購入するかで議論になった。

いち早くスープ購入を考えていた学生 B と C は、7月の段階で大学近郊にあるベトナム料理店 2 軒にスープを売ってくれるか打診していた。1 軒は断られたが、西岐阜にあるベトナム人が経営する店が「30 リットル 2 万円」で販売してくれるという情報をもらい、梶原と学生 C とでその店を訪問し味を確認した後、もう少し安くないか交渉した。ベトナム人経営者には学生 C が通訳と交渉を買って出てくれた。

残念ながらその時の値下げ交渉は失敗に終わったが、訪問後、梶原は日本人として味の感想を⑬報告し、想定している器の大きさから 1 杯のフォーのおおよその値段 420 円を計算し⑮⑯でメンバー全員に報告した。その後、学生 C が交渉の過程をベトナム語で⑰報告した。⑰のトピックのコメント欄で、学生たちはベトナム語と日本語交じりで、一杯のフォー 420 円が妥当かどうかを話し合っていた。当初学生たちは「フォー 300 円程度」で利益も出ると考えていたので、その値段では少し高い印象だったが、多くのお客様に「ベトナムの本当の味」を伝えるためには、プロの力を借りるほうがいいという結論になった。またその値段に納得できない学生たちは、他の食材の購入先の提案(どこが一番安いかな)やベトナム料理店を再度訪問し値下げ交渉できないかという話で落ち着いた。10 月 5 日に、梶原と学生 A、C でその店を再訪し、購入のための打ち合わせも兼ねて値下げの再交渉をしたが値下げには至らなかった。

## 新規メンバーの追加承認

ところが数日後、学生 C から梶原のメッセージにうれしい情報が二つ届けられた。学生 C は学生 H (経営学部 4 年生、別科修了生) からフォーの鶏肉を安く購入する予定で相談していた。学生 H はベトナム食材と食肉を扱う会社から就職の内定をもらっており、既にアルバイトとして働いていたからである。そこで学生 H はそのベトナム料理店も就職先の取引先であるため、値下げ交渉は可能であると教えてくれた。また 30 リットルのスープを大学まで運ぶために車も出してくれるとのことだった。学園祭のメンバーとして学生 C はトピック⑱をベトナム語で立ち上げ、主要メンバーの同意を得、学生 H は新たなメンバーとして承認された。その後スープは「30 リットル 18000 円」に値引きされた。

## 出資依頼の活動

フォーの値段も決まり、具体的に必要経費が見えてきたので 10 月 4 日にミーティングを行い、今回の出店の代表者(リーダー)を学生間で決めた後、梶原から出資について説明をした。この段階でリーダーを決めた理由は、資金を集めるために留学生の代表者が必要となったからである。

出資金額は 1 口 1000 円で目標金額は 3 万円とした。学生たちが不安になるだろうと考え、出資に必要な書類「出資依頼状」と「預かり証」を見せ、日本人にどのように説明し、どのようにサインとお金を受け取るかを示した。特に注意したのは「これはあくまでも出

資なので、売上によっては出資した金額がマイナスになるかもしれない」ということを「必ず」出資者に伝えなければならないことである。ここで学生たちは、出資を得ることで売上に責任が生じることをようやく理解したようだった。

この段階では学生の反応は悪かったが、翌週にリーダーとなった学生 A をはじめ参加できる数人が別科の事務室に集まり、慣れ親しんだ別科教職員相手に出資の説明を行った。教職員から何口かの資金を集めたことで自信をつけ、学生たちは出資に必要な書類を複数枚持ち帰っていった。それから FB では「今日の出資依頼状況 (㉔㉕㉖㉗㉘)」というトピックを毎日立ち上げ、その日に誰が、誰から何口出資をいただいたかを報告し、目標金額まであといくらかを書き添えた。(図 2)

学生たちはこの報告に刺激を受けたようで、アルバイト先の店長や同僚、学内の職員や経営学部の先生等に次々と声をかけ資金を集め始めた。またベトナム人留学生にも出資協力を求めるために依頼状をベトナム語に翻訳し(学生 C が自ら担当を希望した)、留学生の友人や後輩からも資金を集め始めた。このように毎日 FB で出資状況を報告したおかげで、1 週間であつという間に目標金額の 30,000 円に達することができた。学園祭の 3 日前である。

### 出資者の存在と価格設定

学生 H のおかげでスープが 18,000 円になり、また原価計算が遅れていたバインセオも値段が 250 円と決まったので、フォーは当初の値段 420 円から値下げすることが可能となった。問題は 400 円にするか 350 円にするかであった。学園祭前日のミーティングで話し合われたが「350 円にして、たくさんの人に食べてもらおう」という意見が多く学生から出る中、学生 E は頑なに 400 円を主張していた。いつしか議論が白熱しベトナム語で行われるようになっていたが、その結果フォーの値段は、学生 E が主張した「400 円」になった。結果の経緯を聞くと、学生 E の発言は出資者の出資配当金に焦点が当てられていた。実際、学生 E はメンバーで一番多くの出資者を集めており、出資者に何とかして配当金をつけたいと考えていたのである。もし今回学生たちの自腹で模擬店を出店していれば、メンバーの善意で料理は原価ギリギリで販売され、下手すると赤字で終わることになっていた。出資者が存在することで、学生たちは原価だけを考えるアマチュア的な経営を避けられたことになる。それは学園祭当日も同じであった。学生たちは材料を無駄にするまいと、均等に最初に決められた量を守り販売していた。自分たちが食事をする際は、自分でお金を払っていた。出資者という第三者が存在することで「どんぶり勘定」を避け、最終的に出資配当金が出せるまでになったのである。

## 5. 学園祭の様子

### 学園祭第 1 日目

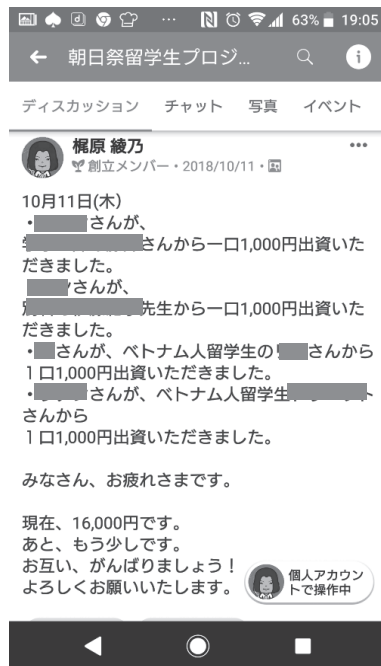


図 2 出資状況報告 (トピック㉗)



10月19日(金)この日の午前中、梶原は別科の新入生オリエンテーションに担任として出席するため、準備に参加できなかった。そのため前日に、学生たちそれぞれの役割を決めて、出店開始までの準備工程を確認していた。11時前に現場についたとき、学生たちはすっかり販売の準備ができていた。しかしその後、梶原の代わりに店をのぞいてくれた別科長や6号館食堂の辻原氏の話によると指導が大変だったことを知った。作業効率を考えて店の中の配置を変え、お金の受け渡しと記録、客への挨拶などを一通り指導して下さったのである。その甲斐あって、販売開始時にはしっかりと板についていた。

今まであまりFBに書き込んでいなかった学生たちも本領を発揮していた。学生Jは看板を持って大きい声で客引きをしていた。同様に学生Kも重い鍋を運んだり洗ったりと黙々と手伝っていた。学生DとFは主にお金の受け取りを担当し売れるたびに何杯売れたか記録していった。ベトナム南部出身の学生G、Lは学生Aと共に南部名物のバインセオを一枚一枚焼き続けた。学生Nはベトナムの民族衣装アオザイを着て、店の案内をしていた。学生Mは当日たくさんの友人を連れてきた。学生Hは朝から車を出してスープを運び、先輩らしくみんなに指示しながら雑務をこなしていた。学生Bは店の奥で、フォーの器に具材を均等に並べ、スープをかければいつでも食べられる用意をしていた。また学生Bは、この日のためにアオザイを来た女性の絵とベトナム語で書かれた看板を作成していた。学生CとEはフォーのスープを温め、客が来るたびに決められた量のスープを入れていた。

やがて学内関係者だけでなく、別科修了生が他校の留学生を連れてきたり、出資者でもあったアルバイト先の店長が休憩時間を縫って買いに来てくれたりと、学生の知り合いが多く集まってきた。店の前は非常ににぎやかになり、それが呼び水になって他の客も引き寄せる形になった。16時前にはその日の売上目標に達していた。客足が少し落ちたことを考え、この日は16時に「完売御礼」の札を貼り、店を閉めることにした。

一部の学生は急いで着替えて17時からのアルバイトに走っていった。残りの学生で片づけて、梶原は事務室で精算をした。第1日目の売上49,500円。当初の売上目標40,000円を上回っていた。早速、FBに㊦売上報告のトピックをあげ、みんなの労をねぎらい明日の売上目標を確認した。

## 学園祭第2日目

前日の指導もあって、学生たちはそれぞれやるべきことをこなしていた。ただ心配だったことは、前日バインセオを焼いてくれた学生Lは朝から、学生Gも午後からアルバイトでバインセオを焼く人が足りないということだった。そこに今回初めて学生Iが顔を見せた。彼女も料理が得意でFBでは食材について積極的に提案してくれていたが、ミーティングには一度も来ていなかった。その学生Iが、バインセオを焼けることがわかり、前日同様の勢いでバインセオの売上を伸ばしていった。この日も前日買いそびれた大学の教職員や学生、出資者が店に来てくれた。そのおかげで、15時頃になると一部の食材が底をつき始め、途中から量を減らして「ミニフォー」として半額の200円で販売することにした。一時は雨が降って客足が落ちたが、16時過ぎに全ての食材が尽き、学園祭模擬店を閉めることにした。片付けの最中、後からやってきた客も何人かいたが「すみません、『来年』また来てください」と学生たちは謝っていた。10月20日(土)の売上53,150円。2日間の売上、合計102,650円。当初の売上目標8万円を大きく上回っていた。



← Chúng tôi là du học sinh tại asahi.  
訳：「私たちは朝日大学の学生です。」

図3 学園祭の様子

### 5. 学園祭のその後

こうして学園祭は無事に終わり、売上目標を達成させることができた。しかし、学園祭はそれで終わりではなかった。学友会から出店団体全体に出店の条件として、いくつかのノルマが課せられていたからである。学園祭前には、近隣の地域に騒音に対する理解を求めるチラシの配布と会場設営の手伝いが2回あり、学園祭が終わった後の10月21日(日)午前中は会場撤収の手伝いを必ずしなければならなかった。予め決めた学生A、B、J、Kは、日本人学生と一緒にレンタルした什器やテーブル、テントなどを片付けた。

その後、お金を立て替えている学生に④呼びかけ、収支を計算した。収支はある程度計算できたが、儲けをどうするかが問題になった。出資配当金とメンバーの報酬である。今回は配当金の割合なども決めていなかったため、会計を担当していた梶原が独断で配当金と報酬を決定した。その結果を10月30日に④報告し(表1)、出資者への返還金の準備ができたものから、随時連絡④～⑥をFBに挙げた。学生たちの役割は、担当した出資者の預かり証を持って訪問し、配当金を返還し受領書にサインをもらって帰ってくることであった。配当金は1口1,000円に対して184円であった。返還途中で細かいお金が足りなくなり、何度かFBで④両替を呼びかけた。幸い学生Jが小銭を集めていたようで、足り

なくなつては10円、1円と両替してもらつた。

そして11月19日(月)出資金も出資者全員に返し終え、メンバーの報酬4,000円が支払えることになった。学生から、そのお金で打ち上げをしようという話も出ていたが、14名全員集まることはできなかった。打ち上げは11月22日に各務原市の焼き肉店で行われたが参加者は5名のみだった。この集まり方を考えても、学園祭で集まった人数は、アルバイトの合間を縫って来てくれた貴重な時間だったのだということを改めて気づかされた。

収入		
項目	金額	備考
出資	¥42,000	1,000円×42口
10月19日売上	¥49,500	
10月20日売上	¥53,150	
雑収入	¥1,120	フォースタッフ買取分
<b>計</b>	<b>¥145,770</b>	
支出		
項目	金額	備考
材料費	¥32,045	調味料、油含む
日用品	¥1,829	洗剤、スポンジ等
消耗品	¥4,078	割箸、器、紙皿等
燃料費	¥267	ボンベ
調理道具	¥1,161	レードル、フライパン
その他	¥648	両替手数料、封筒
人件費	¥56,000	会員14名×4000円
<b>計</b>	<b>¥96,028</b>	
差引収支		
差引収支	¥49,742	
出資配当金(1口)		
出資配当金(1口)	¥1,184	差引収支/42口

表1 収支報告書

## 6. 学園祭をふりかえって—反省点、問題点

### イメージの共有がなかなかできなかった

別科で模擬店参加は2年ぶりなので、実際に学園祭の雰囲気を知っている学生が1人しかいないことに途中で気づいた。料理を決めるときも、自分たちが食べたいものを示すだけで、実際に誰がどんなところで作って、誰に食べさせるのか、そのイメージすら曖昧だったのである。また出資者を募るということを理解しておらず、10月に入るまで自腹で営業するつもりの方が多かった。(自分たちで何とかしようと思っていた)そのため売り上げ目標の設定や原価計算、備品買い出しが遅れた点は否めない。

### グループメンバーの温度差、労働格差

当初から危惧していたのが、メンバーの労働格差である。アルバイトになじんでいる学生にとって、これらの活動は無報酬に近い。「何のために模擬店を出店するのか」「店を経営する」とはどういうことか」という動機づけが十分ではなかった。初期メンバーの学生A、B、Cとは初めの段階で企画の意図を説明する機会があり、ある程度共有できていたが、それ以外の学生とはそのような機会がなかったように記憶する。また梶原自身も、今回初めての試みが多く、どこまで指示すればいいのかが見えず、学生たちには必要最小限の情報しか流すことができなかった。

学園祭終了後、4000円の報酬を支払うとき、何人かが「これ、みんな同じ金額ですか」と聞いてきた。その質問は、「アルバイトの報酬」として考えているからである。質問してきた学生は概してFBにあまり書き込みしていない学生たちだった。この報酬が他の人と

比べて妥当なのか悩んでいる様子ですらあった。他方、FBの常連組は、その報酬4000円に対して何も言わなかった。むしろ、出資配当金が出た上に自分たちに報酬があることを喜んでいて。アルバイト生の視点というよりも経営者の視点で考えているようであった。

結果的にFBの常連メンバー、特に学生Cを中心に動いていた感は否めない。メッセージでの個々の連絡記録を見ても9月末からほとんど毎日学生Cは梶原とやりとりをしていた。学生Cには非常に感謝しているが、梶原自身も学生Cに仕事を集中させないよう気を使い、時にはC本人に「仕事を抱えすぎるな」と注意することもあった。だがこの活動によって、C本人が持つ「多くの人を巻き込む」力は、ベトナム料理店との通訳や交渉、先輩学生Hの加入、学部の先生への出資依頼等の活動を通して、今回の学園祭で大きく発揮されていたように思う。この能力は、社会人基礎力の「働きかける力」として挙げられる能力であり、今回の経験は将来にも役立つものになるであろうと考える。そして何よりの救いは、活動最後の打ち上げで学生Cは来年もまたやりたいたいと言ってくれたことである。危惧していた「燃え尽き症候群」は避けられたようである。

## 7. まとめ—今後の課題

今回の学園祭出店において、Facebookの存在抜きでは考えられなかった。情報を共有し話し合う場としての役割であったと同時に、議事録としての役割もあった。集まって顔を突き合わせて話し合うと、ともすれば冗談や質問で脱線しがちな議論も、FBでは他者の意見がゆっくり読めると同時に以前の意見にも遡って読むこともできる。また書き込むことで自分の意見を客観視すると同時に発言の責任も伴う。誰が、いつ、何を話したか、話し合いの可視化ができ、さらに議論を深めることができた。その点でも今回、FBを使って話し合うことは効果的であった。

この出店活動を一通り終えて、学園祭出店までに何が必要で、何を指導するべきかが見えてきた。今後は、企画書からスケジュール、担当役割などを教材として明確に提示して、参加する学生たちにわかりやすく伝えたいと考えている。また出資依頼状や預かり証、収支報告とお礼状、出資配当金受領書といった書類についても、今回は梶原が準備したが、今後は日本語のビジネス文書の勉強を兼ねて指導できればと思っている。さらにTシャツのデザインやポスターも学生たちに任せたい。

そしてこの活動を今年の思い出として終わらせるのではなく、新たな後輩メンバーを受け入れ、毎年の活動に定着させたいと考えている。できれば他の国の留学生の店も出店し、留学生が日本人に母国の文化を紹介しながら経営体験ができる機会を設けたい。今回のメンバーは経営学部の1年生ばかりだったが、今後彼らは大学で経営学を本格的に学ぶようになる。次回も参加してくれるのであれば、ゆくゆくは会計も彼らに任せ、原価から経費、売上目標までを計算できる学生に育ててほしいと願っている。そして、その知識と経験を、朝日大学の留学生の間で脈々と受け継いでくれることを願ってやまない。

## 謝辞

今回の模擬店出店に際し、朝日大学6号館1階食堂の株式会社ユニバーダイニング社長の辻原均氏の食堂運営に係る助言や出店に際しての調理協力、衛生指導なしでは、今回のプロジェクトは完遂できませんでした。この場をお借りして心より感謝申し上げます。

(朝日大学留学生別科 専任講師)