



# 郡高カフェ ～地域に郡高の活動を知ってもらう～

食品流通科3年 流通専攻カフェ班

## 目的

### ①郡上市の課題：少子高齢化

郡上市の人口は昭和25年をピークに減少し続けている。しかし、少子高齢化の原因は純粋な人口減少だけではないと考える。理由の1つとして挙げられるのは、郡上市の魅力の減少である。特に若者が卒業時に「都会にでたい」と考えるのは、都会での生活への憧れだけでなく、魅力を感じなくなっているのではないかと考えた。また、一度郡上市から出たとしても、Uターンで帰ってくるにはそれだけの魅力が必要である。

### ②郡上高校の課題：新規販売施設の設定

現在、郡上高校には生産物を販売する専用の販売所がないが、再来年度には新しい販売所ができる。しかし、今年度の生産物の販売回数は年間41回と少なく、現状だと有効活用できないと懸念される。より多く販売所を活用するためには、販売回数の増加、生産数の増加を検討する必要があるが、郡上高校の農場規模から生産数の増加は難しいと考えた。

以上の課題を解決するために、今まで取り組んできた「高校生カフェ」でアプローチしたいと考えた。また、目的を以下のように設定した。

## ◎地域の人々に食品流通科の取り組みを知ってもらう

## ◎新しくできる販売所の基盤をつくる

### 活動①：地域行事への参加



写真1 イベント参加の様子

既往の研究では、市内の店舗を借りてカフェを運営していたが、あらたな取り組みとして地域行事へ参加をすることでより多くの人に活動を知ってもらえると考えた。

### 【アンケート①】どこから来ましたか？

#### 《成果》

・アンケート①の図より、大和や八幡が多いが、幅広い市内の人に来てもらい活動を知ってもらうことができた。

また、市外・県外の人にも知ってもらうことができた。

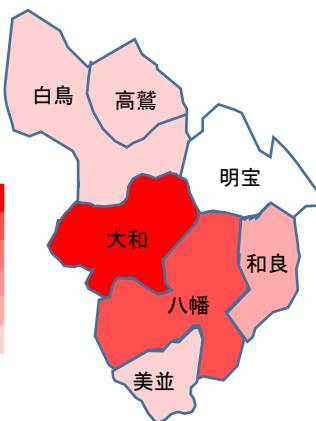


図1 アンケート①結果

・お客様と積極的に会話して魅力を伝えることができた。

#### 《課題》

- ・商品を待たせてしまう場面があった。
- ・よりよい宣伝方法を考える必要がある(カード等)。

### 活動②：市内カフェとの交流

八幡町内にある糸カフェの上村様より提案していただき、市内で自家焙煎しているお店やコーヒーショップの豆の試飲会・販売会を行った。コンセプトを「高校生が選んだコーヒー」として行った。



写真2 糸カフェさんとの打ち合わせ



写真3 販売会当日

#### 《成果》

- ・郡上市の5つの企業・店舗の方々と交流することで多くのことを学ぶことができた。
- ・当日はお客様から活動についての質問が多くあり、知ってもらうきっかけになった。

#### 《課題》

- ・準備期間が短く、宣伝が遅くなってしまった。

### 活動③：プレ販売

現在の購買でのカフェ実施ができれば、新規販売所でも実施できると考え、保健所への訪問、プレ販売を実施した。



写真4 保健所訪問



写真5 プレ販売の様子

#### 《成果》

- ・普段の販売活動では経験できない接客やコミュニケーションをとることができた。

#### 《課題》

- ・お客様を待たせてしまった。
- ・イスやテーブルなどがあるとよかった。

## 結果・考察

### ◎地域の人々に食品流通科の取り組みを知ってもらう

…活動①より、市内の地域の方々に幅広く知ってもらうことができたが、その都度の申請や費用の点なども考えながら実施する必要がある。また、活動②より、今後も一緒に活動をしていくことで、より知ってもらう機会を増やしていくことができると考えられる。

### ◎新しくできる販売所の基盤をつくる

…活動③より、購買や新しい販売所でのカフェの実施が可能であることがわかった。また、活動②より、専門の方に教えてもらうことでより質の高いサービスや技術の習得もしていく必要がある。

## 今後の課題

来年度は販売所設置の前年度となるため、基盤づくりや準備を徹底して活動をすすめてほしい。