

東吉野村におけるカフェ運営の実態調査

研究代表者：高城 優

共同研究者：足立 萌々香・岡本 真於・沖野 友香・河村 桃花
斎藤 樹凜・中川 勇太・福田 康人

目次

- 1章 カフェ運営に至る経緯と調査目的
- 2章 カフェ運営の活動内容
- 3章 活動の総括

1章 カフェ運営に至る経緯と活動目的

今回、村瀬ゼミでは東吉野村の「チャレンジショップ」にて学生カフェを実際に運営し、学生が運営する実態について調査したが、そもそもの目的としては「学内において学生同士で交流できる場所を作ろう」ということを課外活動のテーマとしていた。その中で身近にあるのが「学生カフェ」である。設備から料理などすべて学生によって運営されているカフェを開こうという結論に至った。しかし、前期は開業に向けた議論こそしていたものの膠着状態となってしまう、後述する場所や食材の問題から開業への道は遠ざかってしまう。そこで8月半ばに東吉野村にてゼミ合宿を実施したところ、村に「チャレンジショップ」と呼ばれる飲食店などを2～3か月を基準にお試しで開業できるような施設の存在を知る。そこで自分たちが開く前に運営していた方にお話しを伺う機会を頂き、話し合うだけであつたら実際にやってみてはどうかというお誘いを頂く。元々プロジェクト活動は前述したように学内で行う予定であつたが、そもそも開業できるような場所の確保も困難であり、何より食材の仕入れについても議論の進展がなく、初期投資の費用が掛かりすぎるために学内での開業は中止とし、東吉野村での開業をゼミ内で決定した。また、東吉野村には特産品こそあつたが、それを外食として食べられるような場所がなかったのである。つまり特産品を村内の人があまり知っていないということも発生していたのである。そこで学生が特産品を用いてメニューを作ることによって特産品を食べることができるよう場所を提供することとした。以上がカフェを実際に運営するに至った経緯である。

調査目的としては大きく二つを目的を設定した。

- ①学生が運営することによる学生と自治体双方に発生するメリット
 - ②カフェ運営はコミュニティ形成として有効な手段であるかどうか
- ①の調査目的について最近では他の大学でも学生が運営するカフェが話題に上がったりするが、それは学内であるものがほとんどである。そこで村瀬ゼミでは地域に根差したカフェを開くことによって学生側、自治体側双方にどのようなメリットが生じるかどうかを明らかにすることを第一の目的とした。②を定めた背景としてカフェと聞くとコーヒー片手にパソコンなどの作業をしている光景を目の当たりにすることはよくある。しかしコ

コミュニティ形成の場として捉えることはほとんどない。実際にカフェ等で行われている交流の例を取り上げると学内のカフェであれば学年こそ違えど学生のみによる交流がほとんどである。それに対して学外であれば学生だけでなく様々な年齢層の人がそこに集まり会話が生じれば、それはコミュニティ形成の場としてカフェは有効なのではという意見があった。そこで東吉野村におけるカフェを運営することによって異なる年齢層の人が集まり、コミュニティが形成されるかどうか、またカフェはコミュニティ形成の有効な手段かどうか明らかにすることを第二の目的とした。

2章 カフェ運営の活動内容

今回のプロジェクト活動における活動内容については特に学生で行うにあたって困難を極めた部分、活動目的に対して行った具体的内容を取り上げていくものとする。

まずは試食会での「味」の調整である。いくら調査のためにカフェを開店するとはいえ飲食店を運営することには変わりはない。つまり「お客様に満足していただけるような味」を出すことが最低条件となるのである。メニューとして確定していたのは6品であったが、何より苦心したのは「カレー」である。他にもポロネーゼや水まんじゅうといったメニューもあったが、カレーに比べて味の調節はそこまで苦勞することはなかった。なぜならばこれらは必要な材料の量が決まってさえいれば安定した味となり、誰が作っても同じような味が出せるために別段苦勞することはなかった。それに比べてカレーはルーさえ使えば安定した味を表現することは容易である。しかし学生が運営する段階で使用可能な予算は限られているためにルーを買ってはいは予算はすぐに底をついてしまう。そのために試食会の段階からカレー粉を使用して味の調節をしていたのである。もちろん食べるのは自分たちであるために感想については自分たちの主観が少なからず入ってしまう。それを可能な限り排し「老若男女問わずおいしくなる味」を目指すことが困難を極めた一つである

二点目は東吉野村までの「移動手段」である。東吉野村までは近鉄大阪線榛原駅から奈良交通バスで菟田野まで行き、そこから村営のコミュニティバスに乗りついで向かう必要がある。もちろん定期券がないために全て初乗り運賃での支払いとなってしまう。シフトは平均して一日当たり4人で運営していて、一人あたり約2000円の出費となる。さらに往復で4人分の交通費なので一日あたりの交通費の総費用は16000円となってしまう。これが二か月間も続き実際に運営活動を終えてから、収支の決算をした結果、支出の半分以上を交通費が占めてしまったのだ。補足しておくとしてマイカーを出した日もあったために前述した単純計算のような結果にはならなかったものの余分な出費となってしまったことには変わりはないのである。これが運営を厳しくした第2の要因である。

三点目は「日ごと、または週ごとの業務内容等の引継ぎ」である。当日の仕込みというのは本来前日の各メニューの出数に基づいて行うものであるが、その引継ぎが不十分であったことだ。食材の管理も自分たちが行わなければいけないために引継ぎ事項としてきちんと連絡しておかなければ次の日に入っている人が誤って買ってきてしまい余分に余ってしまうことも発生してしまった。実際に店舗運営するにあたって引継ぎ事項のまとめと各連絡手段を駆使した引継ぎは必須であることが分かった。

四点目は「宣伝活動の重要性」である。本来は開店前にチャレンジショップ近くに住ん

でいる人に対して紙媒体(広告等)による宣伝活動、外部については役場や県と連携していつからオープンするかなどの具体的な案内を出してもらったり、自分たちでできることならばSNSを活用して運営時の写真やメニューを写真にして取り上げたりということをするべきだったのだが、試食会に時間を費やしすぎた結果、宣伝活動がほとんどできなかったのである。そのためにお客様に対して行ったアンケートの結果、ほとんどが村外からきたお客様であったのだ。現在ではSNSが情報の主体となりつつあったという自分たちの意見とは正反対に紙媒体による宣伝活動がいかに重要であったか知る良い機会となった。

次に工夫した点である。学生だからこそできることを自分たちで模索し行ったことが以下の内容である。

一つ目は、「日ごとに改善していくこと」である。来店されたお客様にアンケートをとり、店舗のどのような点に魅力を感じたのか、具体的に回答してもらうことによって次に店を開くときにその点を重視して運営を行った。これは長期間店を開く場合、急な変化をすることは困難であるが、短期間かつ学生だからこそできた工夫であると感じた。

二つ目は、「東吉野の良さを前面に押し出したメニューを提供すること」である。自分たちは外部からきて店を開いているために村内では気付かないような魅力に気づくことも可能である。そこで開店する前に可能な限り東吉野村に赴き、そこで売られている特産品を調査したり、試食することによって特産品の組み合わせ、活用法を見出していったのである。前述したように村内の人たちは特産品を食べる機会が少ないということをお客様に話していた。つまり、そこが自分たちにとって売り込む点であることに気づいたのである。

営業形態については10月13日から11月25日までの期間で土・日に開店し、営業時間は11時から17時(16時半ラストオーダー)で営業していた。営業時間についても実際に村内の方からお話を伺い、一番集客が見込めそうな時間帯に設定した。

3章 活動の総括

活動の総括・考察については1章で取り上げていた2つの調査目的に対してゼミ合宿から店舗運営までの活動を活動目的ごとにまとめていくこととする。

まず、第一の調査目的としていた「学生が運営することによる学生と自治体双方に発生するメリット」についてである。今回調査対象としたのは東吉野村であるが、役場や街づくり協議会の方に実際にお話を伺ったところ、「学生が行う」ということがそもそも話題性としては高いということを行ったのだ。東吉野村という土地柄のために人口が少なければ、それに占める若者の割合も低いのである。そのような中山間地域の自治体に対して学生が飲食店を開くということは話題を呼び込むのには効果の高いことであるというのが今回の調査で明らかとなった。また、学生側ではその土地の特産品を実際に自分たちが味わうことができるというのは貴重な経験であると感じた。また、学生側としてはSNSという方法によってその自治体のPRをすることもできる。ただし、やみくもに掲載してしまえばかえって逆効果になってしまうこともある。そこは村の人たちとの綿密なコミュニケーションが必要であると感じた。それでも、最大限活用できれば拡散力があるために多くの人を呼び込むことも可能なのである。自治体側としては学生の社会進出のための機会を設けることができる。現代では主にボランティアが中心ではあるが学生の社会進出が話題に取り

上げられることが多い。そこを活用できれば学生にとっては、飲食店の経営のためのノウハウを知ることでもできれば、それを自分たちの経験として今後に生かすことも可能である。つまり、「学」・「官」が協力を深めることは双方に社会的に大きなメリットをもたらすことが今回の調査によって明らかとなった。

次に第二の調査目的であった「カフェ運営はコミュニティ形成の手段として有効なのかどうか」についてである。これは自分たちを仲介して顔を知らないお客様同士がコミュニケーションをとることによってカフェからコミュニケーションの輪ができるかどうかを調査したが、これについてはあまり有効であるという結論に至ることはできなかった。そもそも宣伝活動が十分に行えなかったことで十分な集客ができなかったために一組のお客様が帰ってからもう一組のお客様が来るといった現象が起こってしまったのだ。こうなってしまっただけではいくら調査を行おうとしても本末転倒となってしまう。なのでお客様同士のコミュニケーションについては満足な結果を得ることはできなかったが、学生であるという特徴を生かすことはできたように感じた。それは自分たちとお客様との間にコミュニケーションの輪を構築することは自分たちが想像していたよりもできたのである。お客様が重なって来店することがほとんどなかったためにその一組のお客様に対して様々なお話を伺うことができたのである。そのために学生とお客様との間でコミュニティを作り出すに関しては有効であるという結論に達した。

また、今回の村瀬ゼミにおける一連の課外活動から自分たちの至った一つの結論が「やろうと思えば誰でも飲食店運営はできる」ということである。チャレンジショップの利用費が一日¥500で利用できるために余った予算は他に利用することができる。ここでも自分たちの反省点を述べると予算の枠組みが実はほとんどできていなかったのである。どの食材にどれだけのお金を費やすか、各施設の利用費も算出できていなかったために思わぬ出費を強いられたということもあったのである。食材についても買い入れ先が変わったためにそれによって自分たちの支出が変化してしまったということもあったのである。つまり、この予算算出がまだ大枠でもよいからできてさえいれば、自分たちの支出がおさえられた可能性は高い。このことから予算の枠組みを作り、仕入れ先をしっかりと確保できれば飲食店を運営することはそこまで困難なことではないのである。

最後に課外活動全体の総括をすると当初の目的は学内で学生同士が交流できるような場を自分たちが設けようという話から始まり、学内ではそのような場所が確保できないために大学付近で行おうという話になったが奈良市内では運営できるような場所がなく、あっても初期投資が非常にかかってしまい、運営がままならないという結論に至ってしまう。そのタイミングで東吉野村でのゼミ合宿が実施されてチャレンジショップの存在を知るに至った。前運営者のお話を伺ったうえで自分たちの現状も説明し、学生向けに利用しやすいようにいづらか協力もしていただいて「水かふえ 吉茶ん」の開店に至った。この調査は一旦は実現可能性が0に近い状態にまでなってしまったのである。学生の交流できる場を設ける、しかし学内では実施できるような場所がないために奈良県立大学だけでなく、奈良女子大学、奈良教育大学の3大学の学生が交流できるような場所を奈良市内に設けようとしたものの場所の初期投資がかかりすぎるために活動は頓挫。藁にもすがりたいタイミングで東吉野の存在があったためにこの調査を万全の状態で行えたことが自分たちに

とって一番の収穫である。これからの調査としては今後東吉野村のチャレンジショップで学生が飲食店経営をする場合、自分たちが行った時よりもより効率的にかつ円滑に行えるようにするには具体的にどのような工夫が必要になってくるのか、学生という視点を最大限に生かして調べていくことが今回の調査からの継続で行う調査の目的となる。