

大学コンソーシアム京都
産学連携プログラム
プロジェクト実践企画コース
プロジェクト報告書

実習先：株式会社ワイングロッサリー

氏名：徳田雄也、清水友貴、五十嵐彩絵

2024年 11月14日

「学生のためのワインセミナー」報告書

1、「学生のためのワインセミナー」の目的

私たちの実習先である株式会社ワイングロッサリー様は、酒類および食品販売、酒類輸入販売を行うワイン専門店である。店頭販売だけでなく、ネット販売や根強いファンをもつ京都の飲食店にも多く卸している。まさにワインのプロフェッショナルだ。また、普段から上級者から初心者まで幅広い層に向けたセミナー教室を開催しており、本企画もそういったセミナー教室でのノウハウを活用したものとなった。

「学生のためのワインセミナー」を開催するに当たり、私たちはこの約 5 か月間の活動で、ワインのもつ魅力や奥深さが、人々に幸福をもたらすことができるということを感じた。

以下の設定した目的は、そうした前提があつてこそのものだと知って頂きたい。

目的の主題：「若者のアルコール人口の減少への施策」…将来的に若者のアルコール人口の減少が予測されている状況下で、セミナー教室を開き、ワインや酒類への理解を深めてもらいたいという思いから目的を設定した。

目的の副題：「ワインを通じて海外との接点をつくる」…ワインの文化的側面を知ってもらうことで、ワインの原産国といった海外に視野を向けてもらい、日々の日常から繋がりを感じてもらいたいという思いから目的を設定した。

以上の2点の目的をもとに、若者にワインを通じて海外の文化や歴史を知ってもらい、楽しいと思いつながりながらグローバルな感性を育む手助けができるようなセミナーを目指した。また、セミナーを受けた参加者が、その後の人生において、ワインが幸福につながると信じてプロジェクトを進行した。

2, 私たちメンバーの個人目標

私たちは、このプロジェクトに参加するにあたって以下の個人目標を立てた。このプロジェクトに参加した後、個人目標がどう変化したかも最後に記したい。

徳田雄也：みんなと協力して成功体験をつくる→自分に自信を持つ

清水友貴：一つのことを最後までやり切る

五十嵐彩絵：プレゼンスキルの向上とチームで0→1の経験

3, セミナー開催までの活動

ここでは、プロジェクトがどのように進化したかを記したい。

◎6月～7月までの活動

本プロジェクトの活動が始まったのは、6月22日である。始めに「若者のアルコール人口の減少への施策」を目的に設定した。

実習先との話し合いで、より効果的に目的を達成する手段として、学生を対象にしたセミナーを開催することを決めた。セミナー成功に向けて、「企画」と「集客」の2つにタスクを分け、計画を立てていった。まずは、セミナー開催日を決定し、逆算してそれまでに何を行うかを話し合った。結果、当面はセミナーの概要の作成と集客について力を入れていくことに決まった。

① セミナーの概要

日時：2024/10/19（土） 16:30～18:00

対象：20 歳以上の大学生

参加費：2000 円

会場：オフィス・ド・ワイングロッサリー 京都市中京区錦堀川町 6 4 9

定員：18 名

支払方法：事前に入金

② 集客

チラシの作成

インスタグラムの開設

◎8 月～9 月までの活動

「企画」では、実習先の協力のもと、6 月～7 月に決めたセミナーの大まかな概要を具体的な形にしていった。そのために行った 7 点を挙げる。

- ① セミナーのサイト作成：自分たちの活動への思いや当日の内容などを書くことで、安心感と親しみを持ってもらえるような構成にし、セミナーの窓口を作成した。
- ② 事前予約と入金方法の設定：当日の流れを考え、支払いは事前に行うことで、スムーズな進行になるようにした。
- ③ セミナー当日の試飲ワインの選定：ワインの味わいの違いを感じてもらうために、白ワインとオレンジワイン、赤ワインのミディアムボディとフルボディをそれぞれ飲んでもらうことになった。

- ④ お土産用のワインの選定：実習先の協力のもと、企業の協賛を得ることができ、無料でお土産用のワインを提供することが可能になった。
- ⑤ 当日使用するスライド資料の作成及び配布資料の作成：以前に使用していた初心者用のセミナースライドを編集した。それに伴って、スライドの印刷、割引券、試飲ワインに似たワイン情報など必要に応じて配布物を揃えた。
- ⑥ 実習先との当日の流れの打ち合わせ：講師を社長に行ってもらうことになった。
- ⑦ 当日に自分たちが発表するところの整理：始めと最後の挨拶、お土産用のワインの説明は私たちが行うことになった。

「集客」では、開催 2 ヶ月を切っても思うように集客人数が集まらず、焦りがつづいた。話し合いの結果「いかにして学生に注目してもらえるか」ということに焦点を絞り、活動を行うことになった。また、この活動を通してワインについての文化や歴史を知ったことで、海外とのつながりを感じ、「ワインを通じて海外との接点をつくる」ということも目的の副題として掲げられた。

結果、開催一か月前に目標であった 18 人の集客人数を達成することができた。また、キャンセル待ちも 5 人出た。会場の都合上、参加者にゆとりをもってワインを飲んでもらうこと、ワインを注ぐ際や席を移動する際にアクシデントが起こらないように、定員を超えての開催は行わなかった。しかし、目標の集客人数の達成度としては、120%の成果になったといえる。以下「集客」で行った 9 点の取り組みを挙げる。

- ① インスタグラムへの継続した投稿：クオリティを追求しすぎたため、継続的な投稿はで

きなかった。しかし、内容的には充実したものになったといえる。

- ② 作成したチラシを大学コンソーシアム京都のフロントで展示してもらう。
- ③ 大学コンソーシアム京都の各実習生にセミナー情報のメールを送る。
- ④ KYODENT アプリへのセミナー情報の掲載。
- ⑤ 各新聞社に向けてプレスリリースの提出。
- ⑥ 京都市の各大学に所属する新聞部へのアプローチ。
- ⑦ 京都市の各大学に所属するサークル・部活動へのアプローチ。
- ⑧ 実習先の店舗にてチラシの展示。
- ⑨ 実習先の取引先に、業務のなかで宣伝してもらう。

このような集客対策の結果として、SNS からの参加者が 2 名、コンソーシアムからの紹介が 2 名、チラシからの応募者が 1 名、実習先からの紹介が 3 名、実習先の取引先からの紹介が 3 名、私たちメンバーからの紹介が 3 名、各それぞれの友達の付き添いが 4 名（うち 1 名は当日欠席）の計 18 名となった。キャンセル待ちの 5 名はメンバーの友達であったが、予想以上の予約人数の急上昇により、参加できなかった。

◎10 月の活動

集客人数が達成できたことで、「企画」への取り組みを集中させていくことになった。また、当日約 2 週間前に、お客様からのご要望で、セミナー後に懇親会を開催することになった。当初は計画していなかったことであったが、私たちも同世代の人とワインについて語りたいという思いから新たに企画を立てた。懇親会では以下のことを、事前のメールで周知し、

セミナー当日にも参加の是非を聞いた。

参加費：2000 円

開催場所：セミナールーム横のマンションの一室

時刻：18:45～20:00（途中退出可）

簡単な軽食とワインを用意

懇親会への対応のほか、セミナー当日に向けて印刷物の用意や当日の流れの打ち合わせなども並行して行った。

4, セミナー当日について

当日は、1名欠席となり、17名で開催された。内容としては、ワインについての基礎知識を説明し、その後試飲ワインをもとに、具体的な産地や品種などを解説する構成になった。

私たちは、始めの挨拶と最後の挨拶、お土産用のワインの説明を行った。また、セミナー終了後には、アンケートを行い、活動の目的の達成を問うた。アンケートの後には、割引券との引き換えで、お土産用のワインを店頭にて交換した。その後、懇親会を行った。当初の予想を遥かに上回る13名の参加者となり、大変有意義な時間を過ごすことができた。

5, アンケート結果

前述にある通り、活動の達成度を計ることを目的に、アンケートをセミナー終了後、

Google フォームを活用して行った。

まず、主題である「若者のアルコール人口の減少への施策」は、「セミナーを受けてワインを好きになったか」といった質問で計った。結果は、結構好きになったと回答した人が9名、少し好きになったと回答した人が6名、参加前と変わらないと回答した人が2名となった。事前に設定していた目標指数の80%を上回る約88%の成果となった。

次に、副題の「ワインを通じて若者と海外の接点をつくる」は、「ワインと海外との接点を感じる事ができたか」といった質問で計った。結果は、結構感じたと回答した人が14名、少し感じたと回答した人が3名となった。目標指数の80%を上回る100%の成果となった。

以上のことから、活動としての目的は達成されたといえる。

6. 個人目標の達成度

・主観的な振り返り

私たち自身が活動を終えて、当初の個人目標をどのように評価したかを記したい。

徳田雄也：《みんなと協力して成功体験をつくる→自信をもつ》

→企画の成功！企画を通して、自信だけでなく、計画性や実行力が身に付いた。

清水友貴：《一つことを最後までやり切る》

→セミナーの成功により最後までやり切れたといえる。自主性や自信がついた！

五十嵐彩絵 《プレゼンスキルの向上》

→お土産ワインの説明を行いプレゼンスキル向上！

・客観的な振り返り

次に、主観的な評価だけでなく、客観的な評価を記すことで、より自分たちの成長を評価していきたい。(以下、株式会社ウィングロッサリーの社長からの評価)

徳田雄也 《みんなと協力して成功体験をつくる→自信をもつ》

セミナーの企画・運営で、柔軟に対応し、全てを成功へ導いた。プロジェクト以外の勉強会などにも積極的に参加。課題達成以上の成果を得られたのではないか。

清水友貴 《一つことを最後までやり切る》

準備から実施に至るまで、最後までやり遂げた。仕事を楽しむことを体得し、緻密な準備が成功に繋がることを実感したことで、今後の遂行力に活きるのではないか。

五十嵐彩絵 《プレゼンスキルの向上》

プレゼン力の向上を、セミナーを通して実感した。何事からも学びを見つける姿勢は必ず今後より成長するのにプラスになると感じた。当初よりもパワーアップした印象を受けた。

7. 反省点

反省点としては以下のようなものが挙げられる。

- ・スライドに誤字があった。
- ・お土産用のワインの提供の際に、不手際があった。
- ・インスタの継続的な投稿ができなかった。

8, まとめ

当初、ワインについて全く知識のない私たちを快く受け入れてくださった株式会社ワイングロッサリー様には、心から感謝を申し上げたい。私たちはこの約5か月間で、社会人として大切なことを多く学ぶことができた。特に利己ではなく利他の精神で、物事に取り組むことの大切さを感じた。

また、急なお願いにも真摯に対応して下さり、私たちの実習を支えてくださった事務局の皆様にも心からの感謝を述べたい。

この活動を通して、私たちは大いに成長したといえる。プロジェクトの成功は、一つの大きな目的であり、その成功は大変喜ばしいことだ。しかし、このプロジェクトを通して培った知識や経験は、プロジェクトの成功以上に人生における大きな財産となった。