

課題研究「マーケティング探究ゼミ」が商品販売実習を実施しました。

商業科３学年で実施される課題研究で「マーケティング探究ゼミ」が11/3(水)文化の日に古河公方公園（古河総合公園）内ジェラテリアで商品販売実習を行いました。

本校では商業科の３学年において課題研究という科目を実施しています。その中の「マーケティング探究ゼミ」では、地元の菓子製造会社の商品を研究し、商品開発から広告、販売実習まで体験する機会を設けています。今年度は「マーケティング探究ゼミ」の生徒たちが商品開発したソフトクリームを販売しました。

地域とともにある古河一高として、株式会社雪華の運営する「ジェラテリア」の協力により、御家宝屋製菓の「御家寶」、ミヤト製菓株式会社のかりんとうを使用して、古河一高オリジナルソフトクリーム「ごかぼうやさんでー」を開発、販売しました。

当日は秋晴れの絶好の散歩日和の中、たくさんのお客さんに「ごかぼうやさんでー」を購入していただきました。当初は５０個の販売を予定していましたが、最終的には１７５個を販売することができました。株式会社雪華、御家宝屋製菓、ミヤト製菓株式会社そして購入していただいたお客様、大変お世話になりました。

この件が11月８日（月）付茨城新聞に掲載されました。ご覧ください。



生徒実習販売力磨く

古河一高

県立古河一高(柴崎規美子校長)の流通ビジネス科3年生6人が3日、古河市鴻巣の古河総合公園で販売実習を行った。地元の銘菓2品を使ったデザートを事前に考案。店頭での呼び込みや接客を通じ、マーケティングの仕組みや客との交流を学んで、将来のビジネス活動への実践力を磨いた。

販売したのは、御家實屋商店(同市横山町3丁目)が製造する「御家實」と、1992年創



商品開発したサンデーの引換券を販売する古河一高の生徒たち。古河市鴻巣

地元銘菓使いデザート

業のミヤト製菓(同市下片田)のかりんとうを使ったサンデー。同公園の売店を運営するまちづくり会社「雪華」が調理で協力し、生徒は引換券を販売する形を取った。

実習は同科の課題研究「マーケティング探求」の一環。生徒は4月から地域貢献を目標に、商品開発に挑戦。試行錯誤を経て、地域の銘菓を生かしたサンデー販売の企画やデザイン、価格設定などに取り組んだ。

販売PRのため、パンフレットを作成して市内中学校に配布。販売場所に自分のタイミングで自由に写真を撮れる「セルフ写真館」を設けて、若者の呼び込みにも努めた。

同日は朝から来店が相次ぎ、正午前には目標の50個以上を販売。最終的には約5時間で175個を売り上げた。買い求めた家族連れたちからは「おいしい」「バランスの取れた甘さ」などの感想が聞かれた。

同科の赤岩菜那さん(17)は「大きな声で注目を引き、笑顔で接客を心掛けた。やりがいがある」。竹村由依さん(17)は「コミュニケーションを磨いて、この経験を就職時に生かしたい」と、それぞれ話した。

(溝口正則)