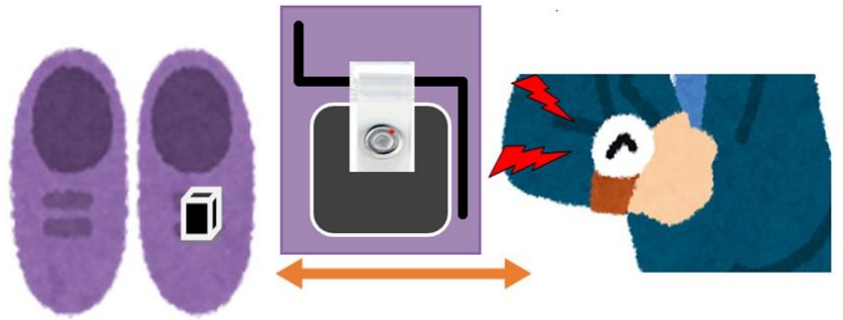


指導教員名	清水信年
-------	------

活動区分	商品開発型	連携先	企業
	イベント企画型		

# ～ 神戸学生イノベーターズ・グランプリ (1-1グランプリ) ～

## 活動の様子



## 取り組む課題

「シューズ市場における新たな価値創出 スポーツデータ分析システム『ASICS TUNEGRID』の新たな活用方法を考えよう！」というメインテーマが設定され、より具体的な内容を示すサブテーマとして、TUNEGRID によって解決できる社会課題・消費者ニーズを発掘する、TUNEGRID を用いた商品・サービスを企画する、異業種(他企業や自治体など)と協業したTUNEGRID のビジネスモデルを考案する、TUNEGRID を介した新規顧客獲得・ロイヤル顧客育成戦略を提案する、といったものが提示された。

**2. ターゲット**  
運動習慣のない体育好き

- 身近な体育好きはインドア派ばかりだ
- ポードゲームを興味している人には身体を動かす運動習慣がない

**注目**

- 休日には楽荘に行く程度の外出はある
- 40年の経験フォームで調整もしている体育好きは増えているはず

## 本学(学生)の役割

1-1グランプリに参加する学生は、企業を訪問してのフィールドワークや独自調査などで情報収集を行ったうえで、11月に中間発表、12月に最終発表を行った。学生の目線から提案される内容に対し、中間発表においてアシックス商事の社員ならびに本学教員からのコメントや指摘が提供され、それをふまえた上での企画を最終発表でプレゼンテーションした。当科目受講者による4チームも、10月に行われたフィールドワークに参加(一部チームは参加できず)したうえで、独自のニーズ調査などもふまえた企画提案を行った。

## 企画・活動概要

流通科学大学が2009年より主催し、学園都市周辺の大学・高校が出場する社会共創活動のイベントで、毎年度、地元企業などにご協力いただき運営されている。今年度の協力企業は、スポーツシューズブランド・アシックスの販売関連企業であるアシックス商事株式会社で、同社の持つTuneGridの技術を用いた新たな企画を提案するというテーマが設定された。当イベントは、流通科学大学の学内外から様々な学びをする学生・生徒が挑戦するため、マーケティング論や経営学、経済学、芸術系や観光系の領域からも取り組みやすいサブテーマが設けられた。

## 活動結果・成果・学生が成長した点・学生が身につけた能力

最終発表を経ての審査結果では、参加した4チームいずれも入賞を逃す結果となった。しかし、最終プレゼン後に提出された受講生の振り返りレポートでは、実際の企業課題に取り組んだことやチームでの調査活動・プレゼン準備などを経験したことによって、自分自身の成長を実感できるなど得るものが多くあったということが示された。

**3-②実現までの流れ**

1. 指導教員が行っている責任と役割、アプリでは主に開発側の役割を担う。正社員で開発を続ける
2. 最終にTUNE-GRIDで集めたデータをクーポンに引き換えるシステムの構築
3. 利用者に課金したTUNE-GRIDを最終で購入してもらい
4. 利用者の歩数データや位置データをもとに店舗でクーポンを配布する

## 経緯・背景・目的

清水が担当する実習科目「商品開発特別研究II」では、この1-1グランプリに毎年参加している。当科目は、商品企画(もしくは広くマーケティング関連の企画)に実際に取り組むことを通じて商学部の各科目で学んだ知識を実践的に活かせる能力に昇華させることを目標としている。以前は、特定の企業や自治体にご協力をいただき商品企画の提案をしていた年度もあったが、ゼミのようにもともとそうした活動に関心が高い学生のみが履修するわけではない当科目では、1-1グランプリのように他チームとの競い合いを通じて切磋琢磨できる場を用意することが学生のモチベーションにつながると考えている。

## 指導教員および関係者の紹介

<p>&lt;指導教員&gt;</p> <p>商学部 マーケティング学科 教授 清水信年(シミスプロトシ)</p> <p>&lt;専門・担当科目等&gt; マーケティング論</p>	<p>&lt;関係者・企業等&gt;</p> <p>アシックス商事株式会社</p>
--	---