

指導教員名	岡田 憲実
-------	-------

活動区分	商品開発型	連携先	企業

## ～ 若者視点からのヤクルト訪問販売向け商品提案 ～

### 活動の様子



キックオフでの集合写真



ヤクルト商事が販売している商品のパッケージを観察

### 企画・活動概要

ヤクルト商事株式会社と連携し、ヤクルトレディによる訪問販売でヤクルト製品と組み合わせて提案できる新たな食品・菓子等の商品アイデアを学生が提案するプロジェクトを実施した。学生は、リサーチやインタビュー、アンケート等を通じて顧客の解像度を上げつつ仮説を構築、最終的にシニア層を主な対象とした4つの商品提案を行った。

### 経緯・背景・目的

ヤクルトグループでは、乳酸菌飲料を中心にヤクルトレディによる訪問販売を通じて地域に商品を届けている。地域密着型の販売であることから、健康志向の高まりや顧客ニーズの多様化に対応し、菓子類や惣菜などの食品も取り扱っている。ヤクルト商事はこれまで社内検討のみで食品開発を行っていたが、新たな視点の必要性を感じ、若者ならではの視点を取り入れたいとの要望があり、本学学生が訪問販売の特性や顧客像を踏まえた商品提案に取り組むこととなった。



ヤクルト商事・宮岡様からの概要説明

### 取り組む課題

本活動では、店頭販売とは異なる訪問販売の特性を踏まえ、ヤクルトレディが日常の対面対話のなかで無理なく紹介でき、シニア層を中心とした顧客に喜ばれる「もう1品」を検討することを課題とした。特に、健康への配慮、食べやすさ、継続しやすさ、持ち運びやすさなどの観点を踏まえ、現場負荷や販売実態にも配慮した、実現可能性のある商品アイデアを提案することが求められた。

### 本学(学生)の役割

学生は、企業から提供された情報をもとに販売現場やヤクルト商品を買う顧客への理解を深めた。その後、インタビュー、アンケート、顧客ターゲットに関するリサーチ、競合比較等を実施した。情報収集結果を整理・分析し、具体的ターゲットの設定、ニーズの抽出、商品コンセプトの構築を行い、14の商品アイデアとして具体化した。最終段階では、4つの商品アイデアに絞り込み、ヤクルト商事に対してプレゼンテーションを行った。



最終提案プレゼンテーション

### 活動結果・成果・学生が成長した点・学生が身につけた能力

・約3か月の活動を通じて、学生は調査・分析を積み重ね、シニア層をターゲットとした4つの商品アイデアをヤクルト商事へ提案した。企業ニーズを踏まえつつ、若者の視点と調査データに基づく考察を組み合わせ、実現可能性を意識した提案を行えた点に成果がある。提案した商品アイデアについては、商品化に向けて具体的に検討いただけることとなった。  
 ・学生は、調査設計力、分析力、企画力、相手に伝わる形に整理する力、チームで協働して提案をまとめる力を実践的に高めた。これらを通じて、企業課題を把握し、根拠に基づき具体的な提案へとつなげる総合的な実践力を養った。



競合調査を行い、ヤクルト商事の商品群と比較する

### 指導教員および関係者の紹介

#### <指導教員>



商学部  
経営学科  
准教授  
岡田 憲実 (オカダ エミ)

<専門・担当科目等>  
起業・事業承継論、中小企業論、  
ビジネスプラン論、経営学入門 等

#### <関係者・企業等>

ヤクルト商事株式会社  
企画販売部 次長  
宮岡 素朗 (ミヤオカ モトアキ)

岡田憲実ゼミナール(通称・だえみゼミ)は、起業やプロジェクトを切り口に学生ひとりひとりが自分の人生を自分で作り、未来に向けて行動することを目指しています。自分自身の思いに基づいたマイプロジェクトや社会共創活動の実践を積極的に行っています。