

指導教員名	清水信年
-------	------

活動区分	高品開発型	連携先	企業
			自治体・国

～ 尼崎市内企業魅力発信事業 ～

活動の様子



企画・活動概要

尼崎市役所から紹介いただいたものづくり企業の技術力を生かし、大学生が新商品やマーケティング活動の企画提案を行う事業である。昨年10月からスタートした今回の取り組みは、工業用靴下編み機の輸入販売や関連サービスを展開するユニオン工業株式会社にご協力をいただき、清水ゼミ2年生の3チームが最終プレゼンまでの活動を行った。2020年1月に中間報告を行なったが、今年度は最終報告会に向けて企画内容の仕上げを行なう活動に取り組んだ。コロナ禍で報告会の開催が危ぶまれたが、2021年5月20日にユニオン工業本社で経営陣を前にプレゼンテーションが実施できた。

経緯・背景・目的

当事業に清水ゼミは2015年から参画しており、毎年度異なる市内企業にご協力をいただいている。当事業に取り組むことには、尼崎市や当該企業においては高い技術力を有することや新事業に挑戦する姿勢があることを示して市内企業をアピールするという狙いがある。大学側においては、実際に当該企業に商品化や事業化を検討していただけるレベルの企画を提案するという、実学教育の機会を得て学生の学びの深化や成長につなげることができるというメリットがある。尼崎市役所や市内企業にも、この点をご理解いただきご協力をいただいている。

取り組む課題

「自動リンク技術の認知度向上を実現するマーケティング」をテーマに設定した。ユニオン工業の課題は、同社の主力商品で用いられている「自動リンク技術」を用いて生産される靴下製品の品質の良さが、最終消費者に十分理解されていないということである。それを実現するために、消費者へのアピール力が高い新商品やプロモーション活動をどのように展開すればよいかを検討することが課題である。同社の持つ技術力や経営資源を利用して実現可能な商品やマーケティング活動であること、また成果が見込めるのであれば、同業以外の他社とのコラボも可能、ということが条件として設定された。



本学(学生)の役割

清水ゼミの学生は3チームに分かれ、それぞれ「自動リンク技術」の特性を生かした消費者向け新商品(靴下以外のものでも可)を企画・提案、または、この技術のことを広く社会にアピールすることにつながるマーケティング施策(SNSの利用など)の提案に取り組んだ。最終報告会までに、企画内容をまとめた資料作成と可能であれば試作品の制作も行ない、ユニオン工業の経営陣ならびに尼崎市役所の担当者へプレゼンテーションを行なうことが求められた。日ごろ学んでいるマーケティングや経営学の知識を実践して活かすことが期待されている。

活動結果・成果・学生が成長した点・学生が身につけた能力

2021年5月20日に行われた最終報告会では、3チームそれぞれのプレゼンテーションが行われ、ユニオン工業の経営陣や尼崎市役所の担当者からも多くの質問やコメントが発せられた。その結果、提案された内容のうち何点かは、実際に同社において実現を検討いただけることになるなど、一定の評価をしていただくことができた。今回の活動対象がBtoB商品であったため、当初は学生にとって取り組みづらい状況もあったが、自分たちなりに技術の勉強もし、また学生の視点からの新たな提案をマーケティングの枠組みにもとづき実施できたことで、非常に実りあるPBLとなった。



指導教員および関係者の紹介

<指導教員>

商学部
マーケティング学科
教授
清水信年(シズノブシ)

<専門・担当科目等>
マーケティング論・製品開発論

<関係者・企業等>

尼崎市経済環境局経済部しごと支援課、
ユニオン工業株式会社