

指導教員名	後藤こず恵
-------	-------

活動区分	商品開発型	連携先	企業
	高業活性化型		

～「New KOBE New Self～在神企業への課題解決プレゼン大会～」～

活動の様子

神戸居留地ブランド
新シリーズのご提案

流通科学大学 後藤ゼミ

猪俣 池田 石川 水間
小谷野 橋本(大) 溝口
橋本(総)



プレゼンタイトル



最終プレゼンの様子

企画・活動概要

神戸在住の学生を対象とした、神戸企業の課題解決プログラムで、企業に直接、訪問・ヒアリングを行うことで、それらの企業について知る機会を得たり、ビジネスをより深く学習したりする企画。後藤ゼミでは富永貿易の新しい飲料事業について企画提案を行った。4月キックオフ、7月中間発表、10月最終発表という流れであった。

経緯・背景・目的

神戸で育って、神戸に就職したいが、どんな企業にいけないかわからないという学生は多い。そのため、県外に流出してしまう若者が多くなっている。しかし、神戸の街が持続的に発展していくためには、県内で活躍する人材の確保が必要である。この事業の目的は、神戸で働くと言う魅力に気づいてもらうきっかけを提供することである。

ボトルデザイン

神戸居留地ロゴを大きく配置
レトロな魅力をアピールする！

きれいな果実の色を背景に

神戸の街並み

プレゼン資料

取り組む課題

富永貿易の飲料事業について、価格訴求が強い商品が多くなっているため、高付加価値の商品を提案する必要がある。

本学(学生)の役割

学生ならではの新鮮な切り口で飲料事業について再定義し、新しい商品とそのプロモーションについて提案する。



最終プレゼンの様子

活動結果・成果・学生が成長した点・学生が身につけた能力

中間プレゼンテーション(ZOOM)を経て最終プレゼンテーションへ進出し、対面での発表を行った。学生はアイデア出しの段階から積極的に資料を収集し、アンケートを行った。また、企画の仕上げ段階では、プロトタイプ作成、キービジュアルの制作、プロモーション案の策定など精力的に行った。このような企画作業のなかで、協調性や批判的思考、マーケティング思考が身についたと考える。残念ながら最優秀賞を獲得することは出来なかったが、対面で発表を行う貴重な機会となり、大勢のまえでプレゼンテーションをすることはコミュニケーション能力の向上に寄与したと考えられる。



最終プレゼンの様子

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
准教授
後藤こず恵(コトウコズエ)
<専門・担当科目等>
マーケティング論、ブランド戦略

<関係者・企業等>

富永貿易株式会社
神戸青年会議所

消費者の視点からニーズを探求し、企業のリソースとどのようにマッチングすることができるかを模索している。