

～ 尼崎市内企業魅力発信事業 ～

活動の様子



最終報告会の会場の様子

取り組む課題

「食品サンプルを通じた新しい消費体験の提案」をテーマに設定した。同社の課題は、食品サンプル技術を用いたビジネスの可能性を広げたいというものである。街の飲食店で食品サンプルが陳列されることが減り、このままでは技術の継承も難しい状況になるという問題意識が背景にあり、新たな顧客層や用途の開拓が求められている。なお、単なる新商品提案ではなく消費者が食品サンプルづくり体験をすること、作ったものを自分の生活で使い続けるような消費シーンまで提案すること、食品サンプルづくり体験の現在の主要顧客である「女兒」以外の層を開拓すること、が条件として設定された。



試作品の例

本学(学生)の役割

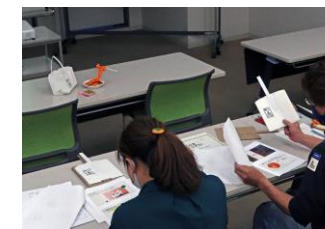
清水ゼミの学生は4チームに分かれ、それぞれ食品サンプル技術の特性を生かした消費者向け新商品やイベントなどを企画・提案し、それを広く社会にアピールすることにつながるマーケティング施策(SNSの利用など)の提案に取り組んできた。2022年5月に行なった最終報告会において、企画内容をまとめた資料作成と試作品の制作について同社ならびに尼崎市役所の担当者へプレゼンテーションを行なうことが求められた。学生には、日ごろ学んでいるマーケティングや経営学の知識を実践して活かすことが期待されている。

企画・活動概要

尼崎市役所から紹介いただくものづくり企業の技術力を生かし、マーケティングを学ぶ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。新たに2021年10月より、食品サンプルの製造販売や関連サービスを展開しているニナクル.terra(尼崎市築地4-1-3-101)にご協力いただけることになり、清水ゼミ2年生の4チームが挑戦することとなった。最終報告会を行なう2022年5月までの約半年に及ぶ取り組みだが、今回の社会共創活動助成の申請はその後半期間にあたる2022年4月1日～5月の最終報告会までのものである。

活動結果・成果・学生が成長した点・学生が身につけた能力

2022年5月26日に行われた最終報告会は、新型コロナウイルス感染症の状況が落ち着きを見せていたことからリアル会場を設けて開催した。4チームのプレゼンテーションが行われ、同社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。1月の中間報告会では粗さも目立つ内容のものが多かったが、かなり完成度を上げてこの日に臨んだことに対する評価をいただくことができた。中間報告会で実務家へのプレゼンテーション経験を持った学生たちは、プレゼンテーション自体も練度が上がっていることが感じられた。



実務家による審査の様子

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など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。

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(シミスノブシ)

<専門・担当科目等>
マーケティング論

<関係者・企業等>

尼崎市経済環境局経済部しごと支援課、
ニナクル.terra