

～ 神戸物産×前川ゼミ 連携プロジェクト 業務スーパーで販売する新商品企画 ～

活動の様子



課題説明を受けるゼミ生①



課題説明を受けるゼミ生②



課題説明を受けるゼミ生③

企画・活動概要

神戸物産が展開する業務スーパーで販売する新商品を企画し、商品がお店に届くまでの物流費用なども加味しながら、適正な売価設定を行うことで、リアルな商品企画を経験する企画です。



中間発表をするゼミ生

経緯・背景・目的

神戸物産が展開する業務スーパーで販売する新商品を企画し、適切な売価設定を行うことを通して、前川ゼミの学生は新商品企画の面白さや難しさを知り、課題解決能力の向上を目指します。また、神戸物産は、学生に食品業界および流通業界への理解を深めてもらうことを目的とした連携プロジェクトです。



他のグループの中間発表を聞くゼミ生

取り組む課題

【課題】新商品と販売価格

課題①：業務スーパーで販売する新商品を考えよう

課題②：店舗で販売する価格を考えよう

条件：

■新商品は“業務スーパーらしい”商品を！

■倉庫・物流費用は1ケースあたり〇〇円(1ケースあたりの入数も考えよう)

■売価＝店舗原価×販売管理費(●%)＋店舗利益(●円)で計算

■その他は自由な発想で！



最終発表をするゼミ生①

本学(学生)の役割

今回の連携プロジェクトでは、学生が業務スーパーの顧客層や価格帯を考慮し、斬新な新商品を企画することを目標としていました。学生は、市場調査やコスト分析を行いながら、既存の商品とは一線を画すアイデアを提案する必要がありました。



最終発表をするゼミ生②

活動結果・成果・学生が成長した点・学生が身につけた能力

商品企画というと、自分たちのアイデアが商品になる楽しさばかりがクローズアップされますが、今回の企画でゼミ生は、業務スーパーらしい新商品について、コスト、販売ターゲット、製造方法など、さまざまな条件を考慮しながら考えを巡らせ、試行錯誤を繰り返した結果、新商品が生み出されるという難しさを経験できた点が大きな成長だと感じました。具体的には、市場調査能力やコスト意識、チームで協力して取り組む力が向上したように思います。



他のグループの最終発表を聞くゼミ生

指導教員および関係者の紹介

<指導教員>



人間社会学部
人間健康学科
准教授
前川 明(マエカワ アキラ)

<専門・担当科目等>
キャリア教育、キャリアデザイン、就職支援

<関係者・企業等>

株式会社 神戸物産
総務部 リクルート課
大対さま、小田垣さま(オオツイ、オダガキ)