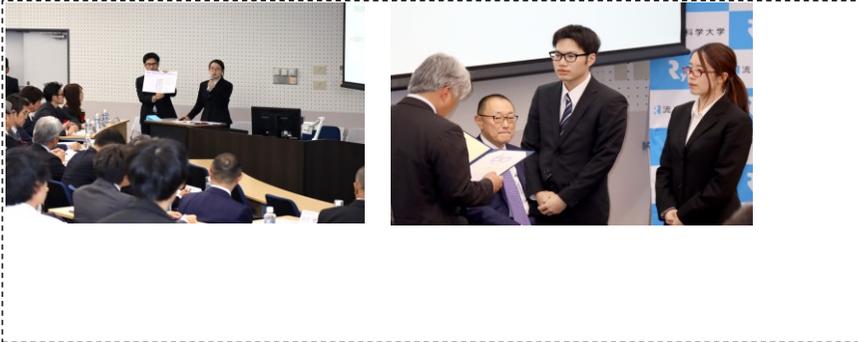


教員名

辻本乃理子

企画名 兵庫県印刷工業組合設立60周年記念事業産学連携プロジェクト

商業活性化型
イベント企画型
企業



企画・活動概要

兵庫県印刷工業組合設立60周年記念事業の一環として、「若者の感性による印刷業界の活性化」を目指し、兵庫県印刷工業組合が企画・主催、兵庫県印刷工業組合・(株)ファミリア・流通科学大学による産学連携プロジェクト。

発表までの取り組み	
6月～8月	9月～11月 12月
①テーマ・課題の実行 1. オリエンテーション (8月19日、8月20日、7月28日) 企業説明会(活動スケジュールの理解(招待委員会)) ファミリアの集客戦略・課題(テーマ)内容について (Part1) ファミリアの集客戦略・課題(テーマ)内容について (Part2) 質疑応答(集客戦略・集客戦略) 2. 質疑応答(集客戦略・集客戦略) ※発表までの間、その都度対応。(来店への訪問 度々)	※まとめ (発表準備) (発表発表) (10月4日) (11月20日) (12/11)
②印刷業界知識の理解 (7月17日、8月27日) 1. 印刷機が作り出す表現力とスマートフォンを活用したデジタル集客プロモーションについて知る 2. 印刷業界を知る(印刷産業の変化) 3. 横(ペーパー)を扱う印刷事業分野について	



経緯・背景・目的

本プロジェクトの開催を知った教員が、ゼミ生に呼びかけたところ、課題に興味を持った有志学生が自ら参加を決定した。参加の目的は、企業が提示する課題について、これまでの学びを生かす提案をするとともにさらなる学びと能力の向上のために参加した。

取り組む課題

取り組むテーマ2点のうち、テーマ1「若年層の消費者に対するアプローチ方法を考える」の課題2「マタニティセミナー参加後の購入に導く提案」に取り組んだ。

発表課題 (ファミリア種から出題)

- 【テーマ1】
若年層の消費者に対してのアプローチ方法を考える
《課題1》新商品のフレマ向けフレマの胎動感知器(産後)をまだファミリアを知らない若いフレマにどのように宣伝するか? (課題2) マタニティセミナー参加後の購入に導く提案
無料セミナーに参加した若いフレマに出産準備をファミリアですていだけにほらしたら良いか?
- 【テーマ2】
神戸本店の消費者に対してのアプローチ方法を考える
《課題1》「Color of Time」の利益増加に導く提案
本店へ買い物に来るお客様をどのようにレストランに誘導できるか
《課題2》「Color of Time」の認知度向上に導く提案
フレマのお客様にどのようにリラクゼーションの魅力を伝えるか

本学(学生)の役割

流通科学大学の参加チーム(参加者)が、印刷会社の営業の立場となり、得意先が抱える課題の解決及び顧客の確保のために、企画・提案する。

活動結果・成果・学生が成長した点・学生が身につけた能力

「印刷業界賞」受賞。2019年12月12日付神戸新聞に最終プレゼンテーション会の模様を掲載。学生が身につけた能力としては、これまでの集大成として依頼者のニーズにこたえる企画・提案を行うために必要な能力(現状分析、市場調査、企画提案の根拠資料の作成、試作品の作成など)を磨き、プレゼンテーションおよびコミュニケーション能力を向上させた。



指導教員および関係者の紹介

協力企業: 兵庫県印刷工業組合、株式会社ファミリア
指導教員: 人間社会学部人間社会学科准教授 辻本乃理子
参加学生: 卒業研究(4年生) 高田凌平、林依吹