

教員名 後藤こず恵

企画名  
神戸イノベーターズグランプリ(神戸プリン) 研究演習 I

商品開発型/地域活性化型  
イベント企画型/情報分析型  
企業



#### 企画・活動概要

<主なイベント>

9/28(土)開会式

10/16(水)本社・工場見学会

11/30(土)中間プレゼンテーション会

1/11(土)最終プレゼンテーション会

研究演習 I を受講している学生16名が参加し、3チームを編成して参加した。  
3チーム中、2チームが決勝に進出し、1チーム(上部写真)は特別賞を受賞した。

様々な課外活動と調整しながらゼミ活動の時間を確保したり、LINEやメールを活用して来れないメンバーがいた時にも情報共有ができるように工夫するなどして期間を通して全員が一定の関与を保ったまま活動することができた。

#### 経緯・背景・目的

ゼミ活動では商品企画のプロジェクトに参加し、マーケティングの考え方に触れながら消費者のニーズを理解して課題を探り当て、それに対する解決方法を企画立案し、プレゼンテーションや企画書などでわかりやすく提示することを目指す。特に研究演習 I では消費者ニーズを理解する能力を高めるためにマーケティングリサーチを精緻に行うようにし、企画書の根本となる問題意識の醸成に時間を多く費やして取り組んだ。

#### 取り組む課題

後藤ゼミBチーム・・・映画館に着目した新しいコラボ商品の提案<神戸プリンチュロス>  
プリンアラモード∞・・・親子のコミュニケーションに着目したギフト商品<神戸プリン〜結〜>  
後藤JAPAN・・・家飲み習慣に注目した新しいコラボ商品<神戸プリンチップス>

#### 本学(学生)の役割

(株)トーラクの抱える課題に対して学生ならではの観点から新たな解決方法を提案する。

#### 活動結果・成果・学生が成長した点・学生が身につけた能力

後藤ゼミBチーム・・・当該チームは教員の指示を待つことなく主体的に活動に取り組むことができた。特にリサーチについてはその方法をいち早く習得し、多くのデータを集めて提案内容の根拠を得ることができた。また、ターゲット顧客にアプローチする方法として映画館の広告(シネアド)に注目し、独特の視点から新たなブランド・コミュニケーションの方法を提案することができたと考える。

プリンアラモード∞・・・当該チームは授業時間以外にも多くの時間をゼミ活動に充てるなど、精力的に活動し、試作品の作成など冬休み期間中にもしっかりと取り組むことができた。また、プリンとは直接的には関係のないように思える中高生の親とのコミュニケーションについて調査し、そこで得られた知見とプリンの持つ属性を合わせて新しい商品を提案することができた。また、販売者であるコンビニエンスストアの店長のヒアリングを行って問題意識を醸成した点も評価できる。

後藤JAPAN・・・当該チームは中間プレゼンテーションで審査員の先生方から得られたコメントについて真摯に取り組む、大幅な改良を加えて最終的な提案内容を作り上げて言った。中間プレゼン以降の大幅な路線変更は多忙を極めたが、より良い提案内容にしたいという思いを強く持って取り組めたように思う。その結果、授業時間外にも多くの時間をゼミ活動に充て、統計資料を活用した市場規模の推定や本格的な試作品の作成を行うこともできた。

#### 指導教員および関係者の紹介

指導教員 後藤こず恵

参加学生 井戸下 優奈、岩瀬 太陽、福田 凌平、向 流星、山本 尊生、吉川 太都、井上 由理、大志万 詩菜、小梅 浩一朗、小河原 愛美、中井 玲緒、西海 愛、細谷 駿斗、水野 綾香、村田 智春、吉田 樹生  
協力企業 (株)トーラク



教員名

後藤こず恵

企画名

神戸イノベーターズグランプリ(神戸プリン) 研究演習Ⅱ

商品開発型/地域活性化型  
イベント企画型/情報分析型  
企業



#### 企画・活動概要

<主なイベント>

9/28(土)開会式

10/16(水)本社・工場見学会

11/30(土)中間プレゼンテーション会

1/11(土)最終プレゼンテーション会

研究演習Ⅰを受講している学生15名が参加し、3チームを編成して参加した。  
3チーム中、1チームが決勝に進出した。

それぞれのチームにおいて実体験を重視し、工場見学以外にもフィールド見学、試食会などを通して自分たちが自ら気づいたことに基づいて企画を立案することができた。

#### 経緯・背景・目的

ゼミ活動では商品企画のプロジェクトに参加し、マーケティングの考え方に触れながら消費者のニーズを理解して課題を探り当て、それに対する解決方法を企画立案し、プレゼンテーションや企画書などでわかりやすく提示することを目指す。特に研究演習Ⅱでは企画の実現可能性を検証することに力点を置き、チャネル構成員にインタビューを行ったり、ターゲット顧客の企画に対する反応を探った上で仕上げ作業に入った。このことにより、アイデアに新規性があるだけでなく、企画が実社会で受け入れられるものかどうかということについてその確認方法も含めて学ぶことができると考える。

#### 取り組む課題

後藤ゼミAチーム・・・持ち歩き可能なカスタマイズプリンのお店について<ポップアップストア トーラク>  
チーズロール・・・ママ友のランチ会に持っていきける華やかなプリン<神戸プリン～SAISON～>  
たっぷり卵サンド・・・駄菓子を買う大人に向けたプチプリン

#### 本学(学生)の役割

(株)トーラクの抱える課題に対して学生ならではの観点から新たな解決方法を提案する。

#### 活動結果・成果・学生が成長した点・学生が身につけた能力

後藤ゼミAチーム・・・当該チームは神戸プリンの課題に取り組む際に丁寧な試食を重ね、食材同士の相性に注目し、プリンの新しい食べ方の提案とそれをコミュニケーションできる顧客接点としてポップアップストアを提案した。企画段階では神戸マルイの営業担当者から出店に関する事項を教示してもらい、詳細な出店計画を提示することができた。このような活動を通して、定型的な仕事以外の提案を行う際の難しさとやりがいを感じ取ってもらえたと考える。

チーズロール・・・当該チームはターゲット顧客へのインタビューやアンケート調査を丁寧に分析し、そこで寄せられた声を元に自分たちのアイデアを修正し、食シーンに沿った商品属性を考案することができた。特に試作品の製作においては授業時間外にも相当な時間を作業に充て、プレゼンテーションでは分かりやすい説明資料として提示できた。このような活動を通じて自らの先入観を捨て、顧客の声に耳を傾けることの重要性を知ることができたと考える。

たっぷり卵サンド・・・当該チームは中間プレゼンテーションまでにはまとまったアイデアが得られにくかったが、中間プレゼンテーションでいただいた審査員の先生方のご意見を真摯に受け止め、提案内容の再構築を行った。その結果、ニッチな市場ではあるが神戸プリンの持つブランド価値を活用できる市場として駄菓子の市場に着目し、オリジナリティに溢れる提案をすることができた。このような活動を通じて、マーケティングプラン作成の難しさと興味深さを感じ取ってもらえたと考える。

#### 指導教員および関係者の紹介

指導教員 後藤こず恵

参加学生 柴原 未有、竹谷 裕介、牧戸 一真、三木 しょう平(しょうは外字)、山田 知輝、山本 純平、山本 真嵩、木下 界清、斉藤 康嘉、清水 晃司、土光 真帆、トラン ゲンダイナム、福知 龍太郎、藤崎 蒼士、川西 悠希

協力企業 (株)トーラク



教員名

辻本乃理子

企画名 第3回I-1グランプリ「神戸プリン」をもっと地元の人に愛される商品にするためには

商品開発型  
企業



神戸プリンをもっと  
地元の人に愛されるには

"How to love Kobe pudding more locally"  
"In this seminar, we share our ideas."

#### 企画・活動概要

第3回I-1グランプリにおいて、協力企業であるトーラク株式会社の「神戸プリン」を題材に、神戸のまちへの愛着とまちづくりの視点から商品の新たな価値を考察し創造する取り組みを行なった。

#### 経緯・背景・目的

研究演習 I の講義としてI-1グランプリへの参加を課題としている。I-1グランプリの課題への取り組みは、通常の講義では得られないものであり、また学生自身の達成感と今後の課題が得られるものとして参加している。

#### 取り組む課題

3チームがエントリーした。サブテーマである「地元(神戸)の方に近隣への手土産や贈り物として利用していただくにはどのような取り組み、アプローチ方法があるか」「地元(神戸)の方に自分用のデザートとして購入していただくにはどのような取り組みアプローチ方法があるか」「女性に神戸土産として利用していただくにはどのような取り組みアプローチ方法があるか」について各1チームが課題に取り組んだ。

#### 本学(学生)の役割

企業の抱える課題に対する解決の方法を考察し、提案を行う。

#### 活動結果・成果・学生が成長した点・学生が身につけた能力

コンテストの結果としては、3チームとも予選通過を果たさなかった。コンテストに参加することにより、チーム労働の大変さ、ゼミ内だけでなく他の発表者のすばらしさを知ることができ、自身のチームの課題を見つけることができた。また、企業の方からの質問が自分たちが思っている以上に詳細で厳しいものだと理解した。学生が身につけた能力としては、プレゼンテーション能力、市場調査などの調査研究の方法、商品企画の方法、コミュニケーション能力、チーム労働などである。

#### 指導教員および関係者の紹介

協力企業:トーラク株式会社

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:研究演習 I (2年生) 今田優仁、古谷大地、田代嵐、藤原大樹、光枝裕人、横井暁登、木村晃樹、佐伯健太、武田斉、有田理邦、鈴木領悟、木寅尚、常田真志

教員名

村上友章

企画名

初年次クラス(K05)によるI-Iグランプリへの参加

商品開発型  
企業



プレゼン資料準備中の学生



中間プレゼンテーション大会

### 企画・活動概要

本企画は、神戸学生イノベーターズ・グランプリ(I-Iグランプリ)に、初年次教育クラス「自己発見とキャリア開発B」(K05)の学生(35名)が参加し、約3か月にわたって商品開発に挑戦したものである。

今回のI-Iグランプリは、本学学生をはじめ、他大学・高校の学生・生徒約200人が参加し、『神戸プリン』をもっと地元・神戸に愛される商品にするには?』というテーマで商品開発を競った。これに対して、K05クラスでは、指導教員がまず、35名を8チーム(1チーム、約4人)に分け、各チームのリーダーを中心に、大会にエントリーした。したがって、基本的には、I-Iグランプリ事務局との連絡は各チームリーダーが行うことになった。各チームは、他の出場チームと同じく、株式会社トーラク社員と本学審査員を前にして、2回にわたってプレゼンテーションに挑んだ。さらに、K05クラスは「自己発見とキャリア開発B」のカリキュラムの中で運営されるため、りゅうか祭の教室展示においては、商品開発の途中経過をまとめたポスター発表とプレゼンも行った。各チームとも、商品開発もプレゼンも初めての経験ばかりであり、加えて、指導教員もマーケティングの専門家ではないため、当初は手探り続き、悪戦苦闘した。それでも、どのチームもユニークなアイデアを絞り出せたと思う。

結果としては、K05クラスには決勝戦進出を果たしたチームはなかった。だが、全8チームは最終プレゼン大会まで脱落することなく、最後までグランプリに挑むことが出来た。そこで得られた経験は、今後の大学生活にとって貴重な財産となったと思われる。

### 経緯・背景・目的

初年次教育クラス「自己発見とキャリア開発A」(前期)では、本学が標榜する「夢の種プロジェクト」を具現化すべく、1年生から将来の目標を描いてもらうように、商業施設でのフィールドワークや社会人の講話など様々なプログラムを提供している。後期開講の「自己発見とキャリア開発B」もその延長線上にあるが、その内容は基本的には個々の担当教員に委ねられている。

そこでK05クラスでは、前期で学んだコミュニケーション力等を実習し、さらには、よりリアルに「夢の種」を思い描くべく、I-Iグランプリへの出場を決めた。つまり、本企画の目的は、チーム・ビルディングが試され、なおかつ、企業人と直接、対峙するI-Iグランプリを通じて、初年次教育の教育成果を確かなものとするのであった。



自己発見とキャリア開発Aの様子

### 取り組む課題



神戸プリン  
(〔株〕トーラクHPより)

今年のI-Iグランプリの課題は、『神戸プリン』をもっと地元・神戸に愛される商品にするには?』というテーマの下、魅力ある商品開発を行うことであった。したがって、参加者にはマーケティングミックスや顧客目線が求められると同時に、個々の能力を最大限に引き出すチーム力が試された。そこでK05クラスでは、日向野幹也『高校生からのリーダーシップ入門』(筑摩書房)を参考にして、「目標設定」・「率先垂範」・「同僚支援」を意識したチーム・ビルディングを行うことを課題とした。

### 本学(学生)の役割

I-Iグランプリにおける学生の役割は、グランプリに出場し、企業から出された課題に対する答えをプレゼンすることにある。したがって、大会運営そのものは本学事務局を中心に進められるため、比較的、学生が参加しやすい形態の社会共創活動であると言えるだろう。とはいえ、大会テーマは、参加企業にとっては死活的な課題であるため、プレゼンに対する審査員の視線は厳しい。学生・生徒は、これに応え得る水準のプレゼンが求められる。なお、K05クラスは他の「自己キャリアB」クラスと足並みを揃える必要があるため、授業時間外の作業は、担当教員による指導は控えられ、各チームの自主性に任せられた。



学生に鋭い質問を浴びせる審査員  
(大学HPより)

### 活動結果・成果・学生が成長した点・学生が身につけた能力



りゅうか祭でプレゼンする学生

#### 【活動結果】

りゅうか祭における教室展示を行い、I-Iグランプリによる公式な中間プレゼン大会、最終プレゼン大会に出場した。惜しくも決勝戦進出は果たせなかった。

#### 【活動成果】

見える結果は出せなかったが、最後までグランプリを戦い抜くことができたことで、個々の学生が得られた教育的効果は少なくなかった様に思われる。それは、今後の大学での学びや就職活動に活かされるであろう。

#### 【学生が成長した点】

チーム内の学生同士のコミュニケーションの難しさ、他の出場チームとの比較、そして、審査委員から浴びせられる鋭いコメントにより、大学生としての自覚が深まったように思う。

#### 【学生が身につけた能力】

社会人を説得するために求められる能力ープレゼンテーション能力、論理的思考力等の必要性を痛感し、そのワンステップとなるような能力は身につけたように思う。



プレゼン資料準備中の学生

### 指導教員および関係者の紹介

【参加学生】「自己発見とキャリア開発B」(K05クラス)35名

【指導教員】村上友章(経済学部)

【協力企業・団体】株式会社トーラク  
流通科学大学



「自己発見とキャリア開発」K05クラス

教員名

辻本乃理子

企画名 第3回I-1グランプリ「神戸プリン」をもっと地元の人に愛される商品にするためには

商品開発型  
企業

第3回  
神戸学生イノベーターズ・グランプリ

チーム名：おひとりプリン

発表日：3月11日

#### 企画・活動概要

第3回I-1グランプリにおいて、協力企業であるトーラク株式会社の「神戸プリン」を題材に、神戸のまちへの愛着とまちづくりの視点から商品の新たな価値を考察し創造する取り組みを行なった。

#### 経緯・背景・目的

研究演習Ⅰではゼミ課題として参加しているI-1グランプリであるが、研究演習Ⅱ、卒業研究ゼミにおいては参加意思の強い学生の申し出によりエントリーしている。

#### 取り組む課題

「地元(神戸)の方に自分用のデザートとして購入していただくにはどのような取り組みアプローチ方法があるか」をテーマに課題に取り組んだ。

#### 本学(学生)の役割

企業の抱える課題に対する解決の方法を考察し、提案を行う。

#### 活動結果・成果・学生が成長した点・学生が身につけた能力

コンテストの結果としては、予選通過を果たさなかった。

コンテストに参加することにより、これまでの学びの発揮する機会であった。

学生が身につけた能力としては、プレゼンテーション能力、市場調査などの調査研究の方法、商品企画の方法、他者との対話などである。

#### 指導教員および関係者の紹介

協力企業：トーラク株式会社

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)林依吹

教員名

前川 明

企画名

第3回 神戸学生イノベーターズ・グランプリ

商品開発型  
企業



#### 企画・活動概要

第3回 神戸学生イノベーターズ・グランプリ:『「神戸プリン」をもっと地元の人に愛される商品にするには?』にゼミで参加し、課題解決に取り組む。

#### 経緯・背景・目的

活動に取り組んだ結果、どのような成長(特に社会人基礎力が伸びるか)を得られるかを検証し、ゼミのテーマであるキャリア形成と能力開発の研究を深めるために本企画に参加する。

#### 取り組む課題

メインテーマ:『「神戸プリン」をもっと地元の人に愛される商品にするには?』

サブテーマ:

1. 地元(神戸)の方に近隣への手土産や贈り物として利用していただくにはどのような取り組みやアプローチ方法があるか?
2. 地元(神戸)の方に自分用のデザートとして購入していただくにはどのような取り組みやアプローチ方法があるか?
3. 女性に神戸土産として利用していただくにはどのような取り組みやアプローチ方法があるか?

以上の課題について、取り組んだ。

#### 活動結果・成果・学生が成長した点・学生が身につけた能力

活動成果:

- ①企業(社会人)に向けて提案するためには説得するための根拠(データ)が必要であると、昨年の社会共創プログラム(いいインターンプロジェクト)で学んだので、今回は根拠(データ)の用意は出来た点
- ②根拠になるデータは準備出来たが、それを活かして提案することが出来なかったため、どうすればデータを活用した提案が出来るのか反省点として、学生たちが意識出来ていた点
- ③自分たちのアイデアが必ずしも社会で活かせる内容でないということに気づき、謙虚な姿勢を持つことが出来た点(特に、しっかりと準備が必要である点に気づいたようである)
- ④研究演習Ⅱ(前川ゼミ)では卒業研究の研究計画書の作成と並行して、今回のI-1GPに参加したため、時間のやりくりや、優先順位の付け方、両方を最後までやり抜く力が身についたと担当教員から見て感じた。

特に、③は就職活動前に気づくことが出来たので、現在、謙虚な姿勢で早め早めの就職活動に取り組んでいる。今回の取り組みでは、入賞などの結果を得ることは出来なかったが、結果が出なかったからこそ、慢心せず、就職活動に取り組んでいる点は、結果論ではあるが、良い効果があったと考えている。

#### 指導教員および関係者の紹介

指導教員:前川 明(まえかわ あきら) 流通科学大学 人間社会学部 人間健康学科 専任講師

略歴:株式会社東急ハンズ 店舗スタッフ、株式会社アンリ・シャルパンティエ(現 シュゼット)採用担当者、フリーランスのキャリアコンサルタントを経て、2013年よりフリーランスのキャリアコンサルタントに加えて、流通科学大学人間社会学部キャリア教育担当講師に着任。これまで、関西を中心に、約80大学で、大学生を対象としたキャリア教育・就職活動関連の授業、講座を5000コマ以上実施してきた。大学の授業・講座のほか、面接・会社説明会代行業務や人材紹介会社で転職希望者への面接指導(セミナー、模擬面接)も担当してきた。