

1. 目的

テーマ 環境教育促進製品の産学共同マーケティングにおけるリーダーシップ

環境に優しい家庭用LED野菜育成キットの基礎技術を(株)東芝の関連会社が開発した。だが同社は、この技術をいかに活用し食育用製品として販売するかアイデアが十分でない。このため法政大学の中谷ゼミに提案があり、学生と共同でマーケティングを行い、彼らの柔軟な思考とリーダーシップを発揮して、環境に配慮した製品化とその販売促進を目指す計画がある。この実社会的な活動を通して、自らマーケティングを計画・実行し地元社会に対して環境の意識を広め、学生主導の食育製品の産学共同事業を成功させることによりリーダーシップを発揮する。

2. 計画 リーダー育成プロジェクトの流れ

I 通常のゼミ活動

(1) 課題図書

理論の理解

知識の集積とクリティカル・シンキングのトレーニング

課題の理解と問題の発見



(2) 課題図書に関するプレゼンテーション



(3) ゲストスピーカーとの交流

講演 理論をいかに実践しているか

Q&A 発見した問題を検証

茶話会 リーダーシップの実践を尋ねる



(4) 図書と講演から学んだことをプレゼンテーション

ゲストスピーカー

- ・元インテル(株)会長・米国本社副社長 傳田信行氏
- ・財務省広報室長 瀧波宏文氏
- ・元ヨルダン全権委任大使 加藤重信氏
- ・元パルファン・クリスチャン・ディオール・ジャポン(株)CEO, 元ウオーターフォード・ウェッジウッド・ジャパン(株)CEO ハンスピーター・カプラー氏
- ・(株)資生堂国際事業企画部次長レ・サロン・デュパレ・ロワイヤル・シセイドーSA 社長 藤原邦一氏
- ・元シンドラエレベーター(株)CEO, オートフォーム(株)CEO マルコ・クレベリ氏
- ・(株)東芝執行役常務 牛尾文昭氏
- ・(株)良品計画 代表取締役会長 松井忠三氏
- ・コニカミノルタテクノロジーズ(株)代表取締役社長 山名昌衛氏
- ・CMO ワールドワイド(株) 代表取締役社長 加茂純氏

II マーケティングの学習と調査トレーニング及びプレゼンテーションの実施 ゼミ活動で学んだことを実践する

(1) 各自による質的調査：自ら計画しインタビュー調査のフィールドスタディを実施



(2) グループ調査：班でテーマやセグメントを決め量的な調査を実施



(3) 代表者による経済学部プレゼン大会参加
2名が参加し結果報告

(4) 各グループによる12月マーケティング大会参加

1次審査 10月18日(木) 応募書類及び企画書による選考

審査 東芝新照明システム事業部海外マーケティング戦略推進室

結果 8チームが2次選考に進出



2次審査 11月17日(土) プレゼンの要旨を10分程度録画したDVDを提出

審査 東芝新照明システム事業部海外マーケティング戦略推進室

結果 上位4チームが決勝大会に進出



決勝大会 12月15日(土) 14時-17時30分

会場 法政大学市ヶ谷キャンパス外濠校舎 S306 教室

形式 予備審査を勝ち抜いた上位4チームによるマーケティング戦略の発表
20分プレゼンテーション 10分Q&A

(5) マーケティング大会運営

- ・法政大学全学部に募集を行い、予選を勝ち抜いた上位4チーム参加のプレゼン大会を運営
- ・会場設営、司会・大会運営、聴衆募集、審査員・特別講演ゲスト対応を学生主体で実施
- ・決勝進出 竹口ゼミ、永岡ゼミ、平瀬ゼミ、中谷ゼミ

審査委員

- ・(株)東芝新照明システム事業部海外マーケティング戦略推進室新興国担当部長藤巻義博氏
- ・インテル(株)元会長・インテル本社元副社長 傳田信行氏
- ・LVMH クリスチャンディオール・パフューム KK 元 CEO,
ウォーターフォード・ウェッジウッド KK 元 CEO ハンスピーター・カプラー氏
- ・CMO ワールドワイド(株)代表取締役社長 加茂純氏

特別講演 資生堂国際事業企画部次長セルジュ・ルタンス社社長 藤原邦一氏
「資生堂の国際マーケティング戦略」

結果 優勝 中谷ゼミ 準優勝 平瀬ゼミ

(6) 全員による報告書作成

3. 成果と今後の展望

2012 年度リーディング・ユニバーシティ募金による「21 世紀社会のリーダー育成」の助成を受け、より実践的なプロジェクトに取り組むことができた。(株) 東芝の関連会社が開発した環境に優しい家庭用 LED 野菜育成キットの効用を考え、どのようにビジネスモデルを構築するかというテーマを設定した。

まず経済・経営の理論を学ぶため多くの課題図書を読み、クリティカル・シンキングを行い問題・課題の発見トレーニングを積んだ。自ら知識を学び批判的な考えを行うことで、積極的な学術思考の基礎ができた。

これを基に、理論がどのように実践されているのか第一線で活躍されているゲストを招き、講演を聞き質問をすることで検証していった。一連の活動を毎回レポートにまとめゼミでプレゼンテーションすることにより、リーダーに必須の問題解決能力、発表能力を身に付けた。

夏期からは並行して、自分たちで調査活動を行い、多くの人にインタビューを行い、結果を分析し、実践力を身に付けていった。環境に配慮した製品の販売促進という実社会的な活動を通して、自らマーケティングを計画・実行し、地元社会に対して環境の意識を広め、学生主導の食育製品の産学共同事業を立案することにより、それぞれがリーダーシップを発揮することができた。

さらに外部の方を招き、大規模な全学的マーケティング大会を自ら主催し運営した。このことで、いかに多くの方の協力を得るか、大きな企画イベントをスムーズに実現するか等様々なことを学んだ。

成果の検証として経済学部のパレゼン大会で2名の代表者が発表を行った。参加学生による評価による上位入賞はならなかったが、審査した教員からは高い評価を受けた。

最終的なマーケティング大会では、一流の企業人の審査員の前でプレゼンテーションを行い、中谷ゼミの代表が優勝した。特に評価が高かったのは、十分な市場調査と的確な分析、アイデアの新規性や明確な目標設定など完成度の高さである。これらは、今回の一年間にわたるリーダー育成プロジェクトの地道な努力とその成果が高く評価された結果である。

今後は、このテーマを通して身に付けた学生自ら柔軟な思考とリーダーシップを発揮し、活躍していくと思われる。

実際の成果として、現在(株)東芝の藤巻氏、インテル(株)元会長の傳田氏を中心に今回のプレゼンに基づいた企業化のプロジェクトが開始された。今後は、単なる企画ではなく実際のビジネスを通じて、自ら考え行動を起し、チャレンジし責任を果たしていくことを通じて望ましいリーダーに近づけると考える。

・目的

今回のプロジェクトやマーケティング大会に参加するにあたって、理論的な枠組みを学び、いかにリーダーとして独創性、実際にビジネスにした際の実現性を実現していくかが重視された。マーケティング大会に参加する目的としては、実際にLED植物栽培キットという商品を企画しビジネスにするまでのプロセスを体験することによって、ビジネスの場での手法・技術力・考察力・中谷ゼミのテーマであるリーダーシップ力を養うことである。また法政大学の多数のゼミに参加してもらい、より幅広いアイデアや知識の交換も狙いである。

・手法

手法に関しては独創性を重視して各チームがチームの独自のアイデアを出し合った。まずLED植物野菜栽培キットをどの年代の客層にターゲットを絞って販売するか考察し、決定した年代の客層の人々に質的・量的アンケートを行った。この商品は世間で認知度が低いため、どのように認知度を上げるかという問題も話し合われ、本屋の雑誌コーナーに商品のサンプルを置くという案が出た。

次にこの商品はインターネット販売のみという決定事項があったので、どのようにインターネットで販売をするか考えた。この議題では現在スマートフォンの普及率が増加していることから、SNSの利用やWEB開設について話し合われ、実際にかかるコスト等の実用的な事も考慮された。

また他社で販売されているLED植物野菜栽培キットを調べることで、私たちが販売を企画する商品のメリット、デメリットを把握した。最後にプレゼンを仕上げる段階で、プレゼンは分かりやすくシンプルでなければいけないということをポイントにして各チームがプレゼン作りを行った。

・考察

今回のプロジェクトやマーケティング大会に参加することによって、企画からビジネスにすることの難しさを参加者全員が感じたと思う。また何度も話し合いを行ったことで、コミュニケーション力や話し合いを仕切るリーダーシップ力が身についた。また各チームに分かれて行ったことは、チームの中で出なかった新たなアイデアの発見、気づきになった。また実際にビジネスをされている方々から多くを学び、最終的にプロの前でプレゼンを行えたことはとても良い経験であり、実現性に関して質問された時は自分たちの調べ不足を痛感した。このマーケティング大会を通して学んだことは社会に出ても使えるものであり、今後のゼミや社会人に向けた活動に活かすことが重要だ。

今回のプロジェクトで以下の点を特に学んだ。

- ・実際にインタビューやアンケート調査を行っての発見、難しさ
- ・顧客のニーズがどのようなものなのか、どのような人が必要としているのか、また顧客のニーズにどのように答えていくのかの重要性
- ・他者の意見を聞いて自分たちが気づけなかったことの発見

- ・チーム全員で協力し、分かち合えたこと

このLEDキットに顧客はどのような必要性を感じているのか、より大規模にこの計画を認知してもらい展開していくのか、どのようにして販売していくのかを調査するためにアンケートやインタビューを行っていく上で一番私が強く思ったのが、「人々は私たちの調査に協力してくれない」ことだ。確かにもし自分が街中で突然インタビューをされても断るだろう。そういった中でいかに人に不信感を与えず、短時間で聞いていく、断られても諦めない重要さを学んだ。

顧客のニーズにどのように答えていくのか、それはまず私たち自身がこのLEDキットを欲しいと思う商品、商品展開をしていかなければならないと元ディオール社長カプラー氏が教えてくれた。そのためには私たち自身がこの商品、商品の良さを理解していき、それを理解した上でどのように販売していくのかを考えていかなければならないと学んだ。

このLEDキットを病院に置く案が出て、実際に病院においてもらうために下北沢にある病院にこれを置くことになった。そこでは私たちが良いと思っていたこと、悪いと思っていたことが実際には間違いであったこと、また全然気づかなかったことをその病院の田口氏に聞くことでまた新たに学ぶことができた。例えば、私たちはこのLEDキットを病院に置くことで患者さんにも生野菜を提供できると思っていたのが、実際には菌、ウィルスなどの問題もあったことだ。

このマーケティング大会の準備をしていく中で一番得たものが友情だと私は思う。上記のような困難をチーム全員で味わい、悩み、解決していくことでこの大会を優勝というところまでたどり着けたと思う。これらの貴重な体験は、今後自分が未来を切り開く上で重要なものとなる。いかに自分から学び、考え、質問し目標を設定し、協力を得てあきらめずに取り組むことは今後の活動に大いに役立つと思う。

法政大学経済学部 2年 谷島 なつみ

今回、リーダーシップを学んだ成果を報告書にまとめるにあたりとても苦勞した。この中谷ゼミは今年度から活動を開始した新しいゼミであり、私たちには先輩がいない。そのため、何から手をつければよいのか、何をどのように学び実践していけばよいのか、最初は全く形が見えなかった。また、何事も一人でできないためゼミ生と連絡を取るのが難しく、その点でも苦勞した。しかし、目標を決めた後は皆、積極的に担当してくれスムーズに決めることができた。

私の考えるリーダーシップとはリーダーとして先導する人が周りにビジョンを与え、周りを巻き込むことである。だが、今回それを私ができたかと自分に問えば、思うようにはできなかった。中谷ゼミに入って1年間リーダーシップというものを様々な職業の方、役職の方からお話を伺い、勉強をし、頭ではリーダーシップとはどういうものか理解してきてはいると思っていた。しかし、自分がリーダーの立場になり、実践ともなると、思うようにはいかず、リーダーというのは難しいものであると改めて感じた。今回、報告書作成の編集長に任命され、最初は形さえ見えなかったものが、こうして完成させることができ形になり、とても感慨深いものがある。わたしは、自分の思っていることを人に伝えることの難しさや、形が見えない中で試行錯誤し完成させる困難さ、楽しさ、達成感、また協力してくれる人のいることの有難さというものを、この報告書作成を通して学んだ。これらの貴重な体験を忘れず、これからもリーダーシップというものを様々な角度、視点から学んでいきたい。