

インナー大会プレゼン部門 2017 専用企画シート

※電話番号や住所などの個人情報に記載しないでください。

大学名 (フリガナ)	学部名 (フリガナ)	所属ゼミナール名 (フリガナ)
フリガナ) コクシカンダイガク	フリガナ) ケイエイガクブ	フリガナ) タナカフミトゼミ
国土館大学	経営学部	田中史人ゼミ

※大会申込書時に記入したチーム名から変更することはできません。

※パワーポイント内に動画を使用している場合は「有・無」を記入してください。

チーム名 (フリガナ)	代表者名 (フリガナ)	チーム人数 (代表者含む)	PPT 動画 (有・無)
フリガナ) エガオニナロウヨ	フリガナ) ノグチマサキ	5	無
笑顔になろうよ	野口雅貴		

※プレゼンツールを使用する場合は記入してください。記入がないプレゼンツールは大会当日使用できません。

使用するプレゼンツール (具体的に使用するツールを明記してください)
無

研究テーマ (発表タイトル)
笑顔で地域活性化

※必ず<企画シート作成上の注意>を確認してから、ご記入をお願いいたします。

1. 研究概要 (目的・狙いなど)

私たち国土館大学田中史人ゼミでは、地域活性化を目的として、私たちが通っている大学の周りを盛り上げたい、自分たちが住んでいる町の魅力に気付いてほしいと思い、三年前から大学の近くにある世田谷区にある若林商店街を拠点として、活動しています。結果的には、その活動を引き継ぐことになりましたが、今年は自分達らしさを表現するために、「笑顔」をコンセプトとした物産展「笑顔屋」や地域の行事に積極的に参加しています。

2. 研究テーマの現状分析 (歴史的背景、マーケット環境など)

私たちが盛り上げようと協力している拠点の若林中央商店街は、大学との距離が非常に近くに隣接しているにも関わらず学生の利用が少なく、さらに学生だけではなく若林駅を利用している人に関しても、商店街を利用している人は少ないのが現状です。それ以外にも若林に住んでいる人の多くが高齢者層で、活気がありません。また環状7号線ができたことによって、交通の利便性が広がり、大型ショッピングモールに通いやすくなったのも若林中央商店街を利用する人が減った理由です。そこで先輩方が物産展を行いました。現状の若林中央商店街の根本的な解決策には至りませんでした。

3. 研究テーマの課題

私たちの課題は二つあります。1つは地域の魅力を知って商店街に立ち寄ってもらうにはどうしたらいいか？2つ目は物産展をただ行うのではなく人と人をつなぐ効果がある笑顔を用いた地域づくりを目指すにはどうしたらいいかが課題です。

4. 課題解決策（新たなビジネスモデル・理論など）

1つ目の地域の魅力を知って商店街に立ち寄ってもらうにはどうすべきかについての課題を解決するために私たちが提案するのは自分達が行っている笑顔屋をすることです。笑顔屋では地域の魅力を知ってもらうための商品選定をしています。また駅のすぐ近くで笑顔屋を開催することによって、商店街に自然と降りてくる顧客が増えると思います。

2つ目の課題解決策としては笑顔屋の活動の中で地域の皆さんとのコミュニケーションを増やすことが大切だと考えました。そこでまずは笑顔屋で扱っている商品のポップやチラシなどに笑顔になれるような工夫を施していくことによって地域の方々とのつながりを強固にすることによって、笑顔を用いた地域づくりに発展することが可能だと思います。

5. 研究・活動内容（アンケート調査、商品開発など）

笑顔屋では、商品、ポップ、チラシなどで買って笑顔、見て笑顔ができるようにしています。商品では、班の出身地の商品やゼミ活動を通じて出会った企業の商品など自分達の思い入れのある商品や世田谷にゆかりのある商品を販売しています。思い入れのある商品を提供することによって、物産展に来てくださるお客さんに、より身近に自分たちの思いや、なんでこの商品を買っているのかという、明確な理由になるからです。世田谷にゆかりのある商品では、主に世田谷区で認定されている世田谷土産 100 選の中から選んで発注しています。世田谷土産の商品を使って地域に住んでいる人や世田谷ってなにがあるのだろう？と興味を思っている人に提供していきます。ポップではただ商品を説明するだけでなく、読んで面白いポップ作りを心がけています。また地域の魅力を知ってもらえるように努力しています。チラシでは班のメンバーの笑顔写真を掲載したりチラシに割引券を付けたりしながら、自分たちがどんなことをしているのか、学生が主体となって活動していることをアピールしています。また、笑顔屋を活動することによって、人との交流が広がり、世田谷土産の商品を取り扱っているお店の方と新商品の開発に取り組んでいます。物産展を活動するだけでなく、若林のイベントにも積極的に参加して、イベントに来てくれた方々が笑顔で参加できるように、頑張っています。

6. 結果や今後の取り組み

自分達がやってきた取り組みの結果としては、地域活性化という観点からみると、徐々に私たちの取り組みが若林に住んでいる人に認知され始めており、自分達の活動が若林の魅力の一つになるのも近いと思います。実際に、自分たちの取り組みを広めることにより世田谷土産を取り扱っている方とつながることができました。新商品の開発を行うまでになりました。ですが、まだまだ地域の根本的な活性化には至っていないと思うので、しっかりと顧客が定着するまで継続的な笑顔屋の活動、イベントに参加し、認知度を広めるための取り組みが重要だと思います。今後の取り組みとしては継続的な笑顔屋の出店、認知度を広め顧客層を拡大するための若林以外での宣伝、学生にも興味を持ってもらうために自分たちの学校の文化祭で世田谷土産の販売をするなどして、地域の魅力ある商品に少しでも触れることによって、学生が少しでも商店街に来てもらえるような活動をしていきたいと思っています。

7. 参考文献

<企画シート作成上の注意>

- ※本企画シートは審査の対象となり、予選会・本選の前に、実行委員会から審査員(ビジネスパーソン・大学教員)の方々に事前にお渡しいたします。
- ※本企画シートは、「日本語」で書かれたものとし、1チーム・1点提出してください。また、インナー大会・東京経済大学大会終了後、プレゼン部門にご協力いただいている日経BPマーケティング社様に作製していただく大会結果HPに本企画シートは掲載されます。
- ※本企画シートの項目に沿って、ご記入をお願いいたします。各項目に文字数制限はありませんが、1〜7以外の項目を追加することは「不可」とさせていただきます。
- ※本企画シートは、インナー大会プレゼン部門実行委員会への連絡事項と企画シート作成上の注意を含め、4ページ以内に収めてください。実行委員会から審査員に渡す際は、A4サイズでプリントし、4ページ目までをお渡しします。
- ※大会参加申込み時点から、チーム編成の変更(チームの人数・交代など)は、「不可」とさせていただきます。ただし、チームメンバーの留学等やむを得ない事情でチーム編成に変更が生じる場合は、実行委員会(プレゼン局)にご連絡ください。実行委員会側で協議のうえ、ご返答いたします。なお、参加申込書提出時からのチーム名変更は「不可」とさせていただきます。
- ※企画内容は、未発表の(過去に他誌・HPなどに発表されていない)ものに限り、ただし、学校内での発表作品は未発表扱いとなります。
- ※商品写真、人物写真、音楽などを掲載・利用する場合、必ず著作権、版権の使用許諾を得てください。日本学生経済ゼミナール関東部会・日経BP社・日経BPマーケティング社は一切の責任を負いません。
- ※書籍や新聞等の文献から引用した場合は、出典先(使用した文献のタイトル・著者名・発行所名・発行年月など)を明記してください。統計・図表・文書等を引用した場合も同様に明記してください。また、Webサイト上の資料を利用した場合は、URLとアクセスした日付を明記してください。
- ※電話番号や住所などの個人情報は記載しないでください。
- ※パワーポイント内で動画を使用する場合は、必ず「有」とご記入ください。動画を使用する際の注意事項は参加要項に記載しております。
- ※プレゼンツールを使用する場合は、必ず企画シートにご記入ください。企画シートにてご記入が無い場合、発表当日のご使用を「不可」とさせていただきます。あらかじめご了承ください。

↑ ここまでを4ページ以内におさめて、提出してください