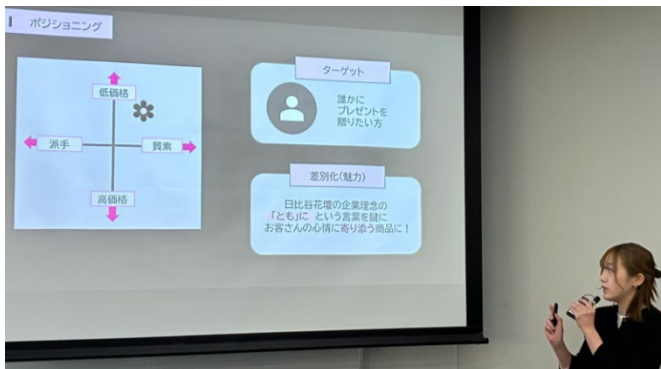


マーケティングを学ぶ経営学部 山岡ゼミ × 日比谷花壇 K I T T E 名古屋店
学生たちが企画した新商品 3 アイテムを
6月25日～7月5日まで限定販売

名城大学経営学部（名古屋市天白区）の山岡隆志教授（専門：マーケティング、消費者行動論）の専門ゼミナールを履修する2・3年が、株式会社日比谷花壇（本社：東京都港区、代表取締役社長：宮島浩彰）の協力の下、6月25日（木）～7月5日（日）まで、学生たちが考えた新たな商品3アイテムの限定販売を日比谷花壇 K I T T E 名古屋店でいきます。ぜひ、開発に携わった学生の生の声をご取材ください。



学生が企画し日比谷花壇が商品化した3アイテム



6チームに分かれ、学生が企画発表（4/30）



日比谷花壇から商品企画の説明（6/4）

<発信元> 名城大学渉外部 広報課

〒468-8502 名古屋市天白区塩釜口一丁目 501 番地

TEL:052-838-2006 FAX:052-833-9494 MAIL: koho@ccml.meijo-u.ac.jp

【1. ポイント】

- ・マーケティングを学ぶ学生たちが、現地調査などを通じて現状を分析し、ターゲットやポジショニングを設定したうえでマーケティングを実践し、新たな商品をゼロベースから考案している。
- ・多くのマーケティングプロセスを経て、実際に商品化と販売まで行い、その実績とフィードバックからも学ぶ。
- ・3チームがそれぞれ考案したバラエティーに富んだ新商品を、日比谷花壇 K I T T E 名古屋店で 6 月 25 日～7 月 5 日まで限定販売。

【2. 開発経緯】

山岡ゼミの 2・3 年生を対象とする専門ゼミナールでは、マーケティングに関する学術研究と実践的な活動を両輪として重視しています。日比谷花壇も新たな顧客やニーズの開拓を模索しており、3 年前から山岡ゼミと新商品の開発に取り組んでいます。

今年度は 4 月から検討を開始し、まずゼミ生 25 名全員が個人課題として商品企画に取り組みました。その中から選ばれた有力な企画をもとに 6 チームを編成し、各チームで検討を重ねて企画書を作成したうえで、4 月 30 日に日比谷花壇に提案しました。提案の中から上位 3 案が選ばれ、学生はそれらをさらに完成度の高い企画へと磨き上げ、細部の設計にまでこだわったうえで、5 月 14 日に日比谷花壇へ再提案しました。その後、日比谷花壇は学生の企画をもとに、商品化に向けた具体案を作成し、6 月 4 日に学生へ説明しました。その際、学生が思い描いていたイメージと異なる部分については、学生からさまざまな要望が出され、実際に素材の変更なども行われました。このように、学生と日比谷花壇が何度も意見を交わし検討と改善を重ねるプロセスを経て、学生の企画が実際の商品として形になっています。

【3. 新商品の概要】

① BLOSSOM BAG



花束をもっと気軽に、もっと美しく。バッグ型のミニサイズで、そのまま飾れる「BLOSSOM BAG」は、長く楽しめる新感覚のフラワーインテリア。ブーケを包み込む 2 色展開のオーガンジーカバー付きで、どんな部屋にもなじむデザイン。バッグ部分は繰り返し使えるため、ギフトにも自宅用にもぴったり。暮らしに華やかな彩りを添えます。

価格：2,750 円（税込）

※生花を使用した商品です

②ミニブルームブーケ



「Bloom（咲く）」と「Room（部屋）」を掛け合わせた、暮らしに彩りを添える小さく可憐なブーケ。壁に掛けるだけで空間を華やかに演出し、立てて飾ることも可能。繰り返し使えるため、インテリアとしてはもちろん、大切な人へのギフトにもおすすめ。日常にさりげない彩りと癒やしを届けます。

価格：2,420円（税込）

※生花を使用した商品です

③シュシュブーケ



花をもっと身近に楽しんでもらうため、花束「シュシュフルール」に日常使いできるシュシュを組み合わせた新商品。花を楽しんだ後もシュシュとして使い続けられるため、花の価値を長く感じられるのが特長。仕事帰りの女性を意識したカラー展開や、一目でコンセプトが伝わるシンプルなデザインを採用し、「花を日常へ」をテーマに新たな花の楽しみ方を提案します。

価格：3,850円（税込）

※生花を使用した商品です

【4. 担当教員の山岡隆志教授のコメント】

本取り組みの最大の価値は、学生ならではのアイデアを感覚的に提案する活動ではなく、企業が実践するマーケティングと同様に、リサーチからターゲティング、ポジショニング分析を経てマーケティング戦略を立案し、新たな商品を導き出した点にあります。単に「若い世代の意見を聞くことができよかった」という評価で終わる活動では、学生にとって何の学びにもつながらないと考えています。学生が大学で学んだマーケティングの知識を実践に生かし、企業側もマーケティングの専門家が対応することで、企業の課題解決に本格的に取り組める点が、本取り組みの大きな意義です。この経験を通じて、学生たちのマーケティング実践力は大きく磨かれたと確信しています。

【5. 日比谷花壇 担当者 コメント】

名城大学山岡ゼミの皆さんとの産学連携プロジェクトは、今年で4回目を迎えます。毎年、学生の方々の高い熱意とともに本企画を継続し、共に歩みを進めてきたことを非常に誇りに思っております。回を重ねるごとに、歴代の先輩方が考案した商品のノウハウが受け継がれ、さらにブラッシュアップされた斬新なデザインが生まれており、今年の学生の皆さんのアイデアにも大変強い刺激を受けました。今年も学生ならではの新鮮な視点に、日比谷花壇が培ってきた確かな技術と品質を掛け合わせることで、今までにない魅力的な商品が完成しました。若い感性と花とみどりの魅力が詰まったこの商品を、多くのお客様へお届けしてまいります。

【6. 販売予定と取材要領】

販売期間	6月25日(木)～7月5日(日)
販売店	日比谷花壇 K I T T E 名古屋店 (10:00～20:00) 名古屋市中村区名駅一丁目1番1号 J P タワー名古屋 1F 店舗 HP : https://shop.hibiyakadan.com/detail/64530/
販売店の電話番号	052-446-8783
取材要領	取材していただける場合は、取材希望日の2日前までに、 koho@ccml.meijo-u.ac.jp へメールでお知らせください。メールのタイトルは「山岡ゼミ日比谷花壇/社名」とし、本文には、①部署名 ②担当者名 ③電話番号 ④参加人数 をご明記ください。 *山岡ゼミ学生へのインタビューを希望される場合は <u>6月25日(木) 15:00</u> にお越しくください。

【7. 株式会社日比谷花壇について】 <https://hibiya.co.jp/>

1872年創業、1950年に東京・日比谷公園本店の出店後、株式会社日比谷花壇を設立。現在、全国約190拠点で展開。ウエディング装花、店舗及びオンラインショップでの個人/法人向けフラワーギフト・カジュアルフラワーの販売、お葬式サービス、緑を通じた暮らしの景観プロデュース、フラワーグラフィックサービス、地域のまちづくり事業等を行っています。今後も花や緑の販売、装飾にとどまらず、暮らしの明日を彩り、豊かなものへと変えていく提案を続けていきます。