

「携帯枕」「アロマ枕カバー」

中京大学 | 総合政策学部

中京大学総合政策学部で経営学を学ぶ学生が、地元の老舗枕メーカーと共同し、携帯枕とアロマ枕カバーを考案した。学生ならではの発想と、データの収集・分析に基づいて商品企画を提案。メーカーによって商品化され、若い世代や女性など新たな購買層の拡大につながっている。



知識の実践を重視した 産学連携プロジェクト

総合政策学部には、学生が主体的に問題解決にあたるゼミ形式の科目「プロジェクト研究」がある。宮川正裕教授のゼミでは2年次に経営学とマネジメントの基本理論を学び、3年次には理論学習で蓄えた知識を実践に移す産学連携プロジェクトに取り組む。

宮川教授は、社会人基礎力の育成にはOJTが効果的だと考えている。「社会で働くために必要な能力は、実際の仕事を通して試行錯誤することによって身に付く。組織の中でそれぞれが自らの役割を認識し、『誰が、いつまでに、何を』という責任感とマネジメント能力を培ってもらいたい」と説明する。

連携先は教授と学生がそれぞれ候補を挙げて検討し、「技術力がありインターンシップに積極的な地元企業」という観点から、2011年度は「枕のキタムラ」に依頼。宮川教授はプロジェクト全体のプロセスを設定したほかは権利契約などのサポートに徹し、学生が直接企業と打ち合わせを重ねた。

データ収集と分析で 潜在的なニーズをつかむ

このプロジェクトにおいては、マネジメントの手法として学んだPDSAサイクルの実践を重視している。デー

タ収集と分析を基に仮説を立て、実行に移す。その結果を評価し、改善するという流れだ。

学生は、まず枕に関連する商品企画について100以上のアイデアを出した。そのうち、企業側の反応の良かった携帯枕とアロマ枕カバーを採用し、それぞれの商品開発を行う2チームと広報担当の1チームに分かれた。携帯枕チームは、「どんな携帯枕にニーズがあるか」についてアンケート調査や既存商品の分析を行い、「若い世代がよく利用する高速バスなど、長時間の移動の際に安眠でき、かつ収納に優れた携帯枕」の製品化を提案した。

この提案が受け入れられ、素材や形状について社員と打ち合わせを重ねて試作品が完成。既存商品が空気を入れるものが主流なのに対し、低反発効果があり洗える素材を入れ、裏面には滑りにくい生地を採用。まずはイベント会場でテスト販売を行い、モニタリング調査を実施した。旅行だけでなくオフィスでの休憩にも利用できるよう、カバーの色などを再検討。プロジェクト開始から6か月後の10月に製品が



新商品の提案会議。提案内容について社員と話し合う。

完成し、百貨店やオンラインショップなどで販売が開始された。

もう一方のアロマ枕カバー開発チームも、同様にアンケート調査などを経て、女性向けの新製品を完成させた。

役割の認識により 積極的な行動へと変化

宮川ゼミでは、プロジェクト開始前と終了後に、学生に社会人基礎力の自己診断をさせている。主体性や実行力、傾聴力が上がったという回答が多いそうだ。

携帯枕チームのリーダーを務めた野坂優太さん(当時3年)は、プロジェクトが進むにつれメンバーに積極性が出てきたと振り返る。「スタート時は全員が強い意識を持って取り組んでいたわけではない。しかし、企業との打ち合わせで何度も課題に直面するうちに、各自が解決のための役割を認識し、積極的な行動や発言が増えていった。ほかの人の意見を尊重し、さらに深いアイデアを引き出すこともできるようになった」。

宮川教授は言う。「この取り組みを通して、学生は多様なマネジメントを経験する。提案が簡単に通らない苦労もあるだろうが、そこでおもしろさを感じられれば行動に主体性が出てくる。その過程が大事」。プロジェクト終了後、参加した学生の多くは自信を持って就職活動に臨んでいるそうだ。