

「脳育工作キット販売促進と子どもたちへのアウトドア推進」

チーム「ゆるしてにゃん」

山内健輔（リーダー）

大里真由（デザイナー）

1. 「脳育工作キット」の調査

私たちのグループは、ビクトリノックス・ジャパン様の「脳育工作キットシリーズ」のプロモーション方法について研究を進めてきました。「脳育工作キット」とはナイフを使って作成する子ども向けの工作キットです。「脳育工作キット」にはナイフを使うことによる五感教育、そして親が子どもにナイフの使い方を教えることで親子の交流を図るといった狙いがあります。私たちは「脳育工作キット」の教育の面、親子交流の面、アウトドア活動としての面など様々な狙いを知り、興味を惹かれ、今回のプロジェクトで取り組む課題として「脳育工作キット」を選びました。

7月16日、商品決定後最初のミーティングを行いました。議題は「企業・商品のリサーチと今後の方向性」についてです。活動開始にあたり、企業・商品の理解を深めることを目的としたミーティングでした。

7月18日、日本デザイナー学院で全体ミーティングを行いました。この日は先生方の意見を聞きながら今後の方向性について話し合いを行いました。アウトドア商品なので夏以外の時期のプロモーションを強化したら良いのではないかと、子どもの教育に関わっている団体と体験教室を行うのはどうか、など先生方の意見を聞くことで様々な角度から商品を見ることができました。

8月2日、ビクトリノックス様に訪問させていただきました。小林潤也様から「脳育工作キット」のマーケティングや今後の事業展開などについてお伺いしました。



2. 方向性の決定

夏休みに入り、活動が本格的になってきました。9月5日に中間発表を行うことが決まりましたが、私たちは具体的な方向性もまだ決定しておらず焦りが出てきました。

8月12日、日本デザイナー学院の西尾先生とミーティングを行いました。議題は「具体的な方向性と今後の活動」についてです。私たちは、「脳育工作キット」は子ども向け商品なのに、子ども向けの店舗では販売していない点や、子どもたちの興味を引くようなパッケージにはなっていないのではないかと考え「子ども向けのプロモーションの強化」を方向性として決めました。今後の活動としては

- ①「脳育工作キット」の取り扱い店舗の拡大
- ②パッケージを子ども向けにすること

以上の2点を重点的に考えることにしました。私たちは他のグループに比べ、方向性が定まるのが遅く、もっと早く先生方にアドバイスを貰えば良かったと反省すると共に、ここから遅れを取り戻そうと今まで以上に努力しました。

8月20日、この日の議題は1つ目のテーマである「取り扱い店舗の拡大」についてです。私たちは新たな店舗として「ユザワヤ」様に目を付けました。ユザワヤ様は子供向けの工作キットコーナーがあり、子供たちが商品を手取る機会が多いので、「脳育工作キット」の販売に適していると考えました。ユザワヤ様に訪問し、「脳育工作キット」について説明をしたところ、とても興味を持って下さり、前向きな意見を頂きました。しかし、「現在のパッケージでは我が社のイメージには合わない」という意見を頂いたことから、私たちはパッケージデザイン変更のためにビクトリノックス様に訪問し、相談することになりました。

8月23日、ビクトリノックス様に訪問し、パッケージデザインについてお伺いし、ブランドイメージやコスト、直営店の雰囲気など様々な面から意見を頂きました。この時、私たちは、「脳育工作キット」の課題だけでなく、商品を多角的に検討するという商品開発においてとても大切なことを学ぶことができました。

3. 中間発表と今後の課題

2度目の訪問から9月5日の中間発表までは、パッケージデザインの変更とプレゼン資料作成を行いました。この2週間は時間との戦いでとても大変でした。

9月5日、日本デザイナー学院で中間発表を行いました。当日は朝から渋谷に集合し、プレゼン用にお揃いのポロシャツを購入した後、プレゼンの流れと資料作成を時間ギリギリまで行っていました。中間発表では5チーム中1位の評価を頂くことができました。今までたくさんミーティングを重ね、直前まで慌ただしかったです、苦勞した甲斐があったと思います。



中間発表後は先生方から今後のアドバイスをいただきました。アドバイスの内容は

- ①体験教室における講師の増加（育成）方法
- ②直営店でのプロモーションの提案

以上の2点でした。プレゼンでの成功を受けて、今後もビクトリノックス様への提案のために努力しようと思いました。

9月13日、中間発表後、最初のミーティングを行いました。この日は「体験教室の講師役の増加方法」について話し合いました。体験教室では、「脳育工作キット」を通してナイフの使い方を子どもたちに教えることが目的です。私たちはナイフを使う以上、安全面に注意しなければいけないと考え、すでにアウトドア活動に力を入れている団体に協力を依頼する方向で検討しました。そこで私たちが目を付けたのは「NPO法人 プロジェクト・マカドニア」です。プロジェクト・マカドニア様では折れたバットからお箸を作るなどの体験教室をしていて、自然の中で子どもの五感教育を育むことを目的とした活動を行っています。

プロジェクト・マカドニア様に電話でご相談したところ、「脳育工作キット」や我々の企画に興味を持って下さり、「本格的にプロモーションを進めるのであれば、ビクトリノックス様を通して再度打診して下さい」とのお返事を頂きました。

次に直営店でのプロモーションの提案についてです。現在、「脳育工作キット」は、直営店ではガラスケースの中に置かれていることが多いので、実際に手に取ってもらいたいと私たちは考えました。そこで手に取ってもらえる様な什器と季節に合わせたシールを貼

ることで販売促進をしようと考えました。

4. 活動を通して学んだこと

11月27日、ビクトリノックス様への提案を行いました。中間発表でプレゼンの基本形はできていたので前回ほど直前に慌ただしくはありませんでしたが、実際にビクトリノックス様に提案するので緊張感がありました。

プレゼンの際には、小林様から質問を受けながら発表を進め、さらに発表後にも小林様から厳しい意見を頂くことができ、とても実りある時間になりました。小林様からは「研究の方向性は良いし、問題点を的確に捉えている」など、褒めて頂いた点もあり、とても嬉しく、また勉強になりました。プレゼン後は充実感があり、一生懸命に研究をしてきて良かったと感じる事ができました。

12月12日、各グループが日本デザイナー学院に集まって最終報告会を行いました。中間発表では1位でしたが最終発表では2位という評価で少し残念でした。ですが、それ以上に達成感を感じる事ができたと思います。

今回の活動を通して私たちは多くの経験ができたと思います。特にビクトリノックス様の協力のおかげで実際の社会の仕事の一部を体験することができたことは、今後、大きな財産になると思います。お忙しい中協力していただいた小林様、熱心にアドバイスを下さった先生方にはとても感謝しています。今後はこの経験を生かしながら努力していきたいと思います。

