



D5グループ プラン詳細レポート

萌え観光で地域産業を活性化 諏訪の力を生かしたナイスおみやげをプロデュースせよ



諏訪の地域産業と観光を活性化させるため、諏訪姫プロジェクトを株式会社ピーエムオフィスエーが提案した。このプロジェクトの1パートに、諏訪を訪れた人々がこの土地を訪れたことを思い起こすような独自のおみやげづくりがある。これが依頼事項であり、前述のほかに諏訪地域の工業技術を活かしたおみやげにして欲しいとのことである。

この依頼を受け、当社「HAPPY ランド」では、商品ターゲットを「だれにでもわかりやすく、愛着がわく商品」を掲げ、諏訪の有名なものを中心に、売り出すおみやげの検討をした。ストラップやTシャツ、寒天、お酒など、諏訪地域の工業技術を活かしたおみやげづくりという依頼であるため、その技術を大いに発揮できる時計とオルゴールに絞り込んだ。この2つの中で、オルゴールを選択し、おみやげが決定した。その理由として、昔は諏訪地域ではオルゴールの製造が盛んであったこと、一部で根強い人気があるからである。ただ単に音を奏でるだけでは普通のオルゴールと変わらないため、新規性のある付加価値として、諏訪の技術が直に見られるよう、ガラス細工とオルゴールを合わせることにより、オルゴールの中身が見えるようにした、「諏訪の技術が見えるオルゴール」を制作することに決定した。

め、1カ月の目標販売台数を10台だとすると、1カ月にかかるおみやげの予算は10台×15万円=150万円となる。この結果から、予算を1年間に換算すると、150万円×12カ月となり、1,800万円になる。ちなみに、利益は仮に想定している1つ売れた場合の利益の下限と上限の平均値、4万円にした場合、1カ月では10台×4万円=40万となり、1年に換算すると40万×12カ月から、480万となる。

今回私たちD5グループがこの総合演習をとうして学んだことはチームワークの大切さということです。チームワークがなければこの授業の成功はなかったのではないかと思います。機械システム、電子システム、経営情報の3つの学科の学生が協力してこのような1つのことを真剣に話す場、機会も中々ないので本当に貴重な経験だったと思います。最初の回の方はやはり初対面ということもあったのか、みんな遠慮して意見を出し合わないというところもありましたが、回を重ねていくにつれてお互いの意見を尊重しながらも自分達の意見を伝えていくということが出来てきました。これがより良い作品につながっていったのではないかと私たちは感じています。残念だった点は最終回で三代沢先生にも指摘されましたが自分達のうまくいった討論が最終発表のパーポイントにうまく反映されていなかったことです。ここをもう少し丁寧に詰めてやれば上位に選ばれてもおかしくなかったのではないかと思います。今後の課題は個人個人、今後就職活動などでグループディスカッションを行うことが多くなってくると思いますが、そこでいかに今回の総合演習で学んだことをいかすかということだと思います。チームのみんながこの総合演習があったから成長できたと思えばそれがこの授業を通しての1番の学びだったのではないかと私たちは思います。

諏訪の技術が見えるオルゴール 商品イメージ

～どんな曲でもオルゴールに自動変換・演奏～



次に、予算・利益・損益の決定ではまず顧客のターゲットを決めた。オルゴールの商品説明から見てとれるように、オルゴールの値段が高価になるため、一般観光客の人に買っていただくのが困難になってしまった。そのため、ターゲットをオルゴールが大好きな人やマニア、興味を持ってくれた人に限定した。

オルゴールの価格調査の結果、現在1番高いオルゴールの値段が約20万円であることが判明した。これを参考にし、おみやげのオルゴールに付加価値となりうる画像によるスライドショーを出力するタッチパネルや編曲を可能にしたオルゴールの内部構造などを考慮した結果、おみやげ1つ作るのにかかる値段を約15万円と仮定した。1つ売れた場合の利益を3~5万円にした場合、おみやげの売価は約18~20万円となる。売価が非常に高価なた