②第12回 大商大ビジネス･アイディアコンテスト



「世に役立つ人物の養成」を建学の理念とする本学では、ビジネス社会における諸問題を発見･解決できる能力の育成を目指し、起業家精神あふれる人材を育成しようとする取組の一環として「ビジネス・アイディアコンテスト」を開催しています。

起業家精神の涵養と起業家的な資質・能力の育成を目標として、本学の学生・大学院生を対象として2003年度から毎年実施する新しい商品・サービスやビジネスモデルのアイディアを競うコンテストです。

第10回大会から自由部門と企業からの課題に取組む課題部門を設定し今年度で3年目となりました。課題提供企業は、東大阪ラグビーグッズ創生クラブ、旭電機化成株式会社、株式会社カワキタの3社に協力いただき、優秀作品の商品化によって地域振興へも貢献したいと考え、現在企業と連携し商品化に向け進めています。





またブラッシュアップ講座として、アイディアブラッシュアップミーティングを旭電機化成株式会社専務取締役原守男氏を講師として、平成26年8月6日（水）11:00～13:00に第1次審査通過者を対象に①アイディアについての考え方②アイディアの膨らませ方③アイディアのブラッシュアップ方法④アイディアの事例を交えてのグループワークを行いました。

引き続いて、第1回プレゼン道場を平成26年8月7日（木）11:00～13:00、第2回を平成26年8月8日(金)11:00～13:00に第1次審査通過者を対象に①プレゼンテーションとは②プレゼンテーションの流れ③基本スキルはこれだ（話し方、視線配置、ジェスチャー）④プレゼンテーションで大事なプラスα⑤これからのスケジュール⑥プレゼンテーション実技の内容で行いました。



本コンテストの副賞として、世界の動向を肌で感じられる機会となる海外ビジネス研修を実施しました。海外ビジネス研修では、国を越え現地の方と心を通わせることによって、いつまでもあせることのない思い出と人間関係を築き、その国の良さを知り、同時に日本の良さにも気づく海外ビジネス研修を実施しました。

たとえば、

- 現地の英会話語学学校で英会話のマンツーマン授業を受講し、英会話に興味を持つきっかけづくりと英会話力を高める機会とする。
- 現地で活躍する日系企業を視察、ビジネス講義を受講し、起業家精神にふれる機会とする。
- フィリピンセブ島で社会福祉の活動において、現地の方とふれあい、活動に携わることで異国の人と交流し思い出づくりの機会とする。
- 現地の英会話語学学校において、異国の地で人と交流し人間関係を構築する。
- 本学と旅行会社、フィリピンセブ島の英会話語学学校と連携を図り、英会話に興味を持つきっかけづくりと、起業家精神を養い、異国での社会福祉体験型の研修とする。

学生があらゆる場面でいろいろな経験・体験できるプログラムを構築し、そのことにより起業家精神あふれる人材を育成したいと考えています。

第12回大商大ビジネス・アイディアコンテストの運営は、以前に本コンテストに関わった学生が会場の設営、受賞者・審査員の誘導、司会、ステージマネジメント、賞状の授与のサポートなどを担当しました。



【大学生スタッフの紹介】
左側から

商学科4年	林 亜祐美
商学科4年	岡本 梨沙
経済学科3年	片岡 長祥
公共経営学科3年	中本 良輝
経営学科4年	岸畑 雅美

第12回 大商大ビジネス･アイディアコンテスト
受賞作品紹介

実学教育の一環として、全国高等学校ビジネスアイディア甲子園をレベルアップした形で本学の大学生・大学院生を対象に平成 26 年 10 月 25 日（土）に「大商大ビジネス・アイディアコンテスト」が開催されました。

今回応募作品 881 件の中から第１、２、３次審査を突破した８名のファイナリストと２名の企業賞のアイディアをご紹介します。





☆学長賞☆

◉経済学科４年　田代 翔太さん

「ラグビーボール型 寄せ書き用ジグソーパズル」

【課題部門】課題提供企業／東大阪ラグビーグッズ創生クラブ



ラグビーボール型の立体的な３Ｄジグソーパズルです。ただ作って完成のパズルではなく、文字を書くことができ、寄せ書きをしてプレゼントすることができます。使用方法は、まず、プレゼントする人はパズルを完成させて、みんなで寄せ書きを書きます。そして、またばらして箱に戻し、プレゼントします。プレゼントを受け取った方は、そのジグソーパズルを組み立てながら、寄せ書きがどんどん見られるようになっていき、完成させると、すべての寄せ書きが見られるということです。ただ単に色紙に書いて渡すのでは面白みがないですが、この商品の利点は、プレゼントする人もしてもらう人も楽しめ、良い思い出作りができる点です。

☆副学長賞☆

◉経営学科１年　伊集 大悟さん

「大型車専用カーナビ」【自由部門】



現在市販されているカーナビは普通車、すなわち一般車両向けに作られています。そのため、大型車であるバスやトラックで使用するには危険性が伴います。具体的には、大型車は普通車と比べて車体が大きいので、狭い道や、高さ制限のある場所を大型車は通行することができません。ところが、現在のカーナビには大型車が通れる道を案内する機能がありません。一部のカーナビには自車のデータを入力できるものがありますが、結局は普通車と同じ道を案内してしまいます。

このようなことから考えた私のアイディアは、大型車専用のカーナビアプリを開発・販売するものです。

☆東大阪商工会議所 会頭賞☆

◉商学科３年　三井 紀子さん

「マジカル☆キャリップ ～口紅がおちない～」【自由部門】



私が今回提案したマジカルキャリップという商品は、「口紅がつかない・落ちない」付け替え式のペットボトルキャップです。口紅の使用者の約 95％が「塗った口紅が落ちるのが嫌」と感じているという点に着目し、ペットボトルを飲む際に口紅が落ちるのを防ぐことができないのだろうかと考え、今回のアイディアにいたりました。マジカルキャリップは、三日月形の飲み口で女性の口にすっぽり収まるサイズ感となっており、女性に優しい仕様となっています。販売先は、コンビニやスーパーのドリンクコーナーの近くで相乗効果 UP と認知度 UP を狙い、また女性の化粧品購入経路の７割を占めるドラッグストアを計画しています。

☆NPO 法人東大阪地域活性化支援機構 理事長賞☆

◉商学科３年　坂本 達也さん

「家事っ子 ～皿洗い編～」

【課題部門】課題提供企業／株式会社カワキタ



この商品は家事を通して親と子のコミュニケーションをとることができます。商品の内容は、子どもがすぐに家事ができる用品と食器がセットになっています。共働き世帯の増加など家庭内でのコミュニケーションが減っています。また、家事は１人で大変な作業だと思いますが、親子で一緒に家事をすれば家事と子どもの育児を済ますことができます。今回は皿洗い編である一つの家事に特化して商品を提供します。そこには、子どもがやる気を出すために家事の達成度がわかるチェックシートがあり、親子で確認しながら進めていきます。そして、家事っ子はシリーズ化して様々な家事に対応していき、コミュニケーションの機会を増やすことができます。

☆審査員特別賞☆（４名 学年順）

◉商学科１ 年 渡邉 葵さん

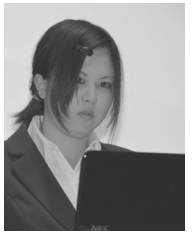
「らくらくコーディネートアプリ ～天気に合わせた自分だけの着回し術～」【自由部門】



私の考えたアイディアは、天気予報の情報を元に、気温に合わせて毎日の洋服をコーディネートしてくれるというアプリです。このアイディアの最大の特徴は、自分の手持ちの洋服でコーディネートしてくれる、というところです。よって、洋服選びに悩む必要がなくなり、忙しい朝にはとても嬉しいアプリです。また、このアプリを通して新たな着こなしを発見することができるかもしれません。ファッション雑誌のような感覚で使用でき、おしゃれになることができるアプリです。

◉商学科３年　吉田 沙織さん

「左手よごれーぬ」【自由部門】



私が考えた「左手汚れーぬ」は文章を書くときに左手が汚れないようにするものです。左利きの人は文字を書く時に書いた文字に手が当たり汚れてしまうその不便を解消します。手袋のような形のものを装着し何度も繰り返し使用することができます。年代や性別を問わず左利きの人をターゲットにし、色々なカラーバリエーション、サイズを作り誰でも使用できるようにします。

◉公共経営学科３年　大谷 知也さん

「ランナー用チャリティー自販機」【自由部門】



近年は、大阪マラソンや東京マラソンなどの市民マラソンが増えてきておりマラソンブームとなっています。マラソン人口も増えており、私自身も週末にランニングをするのですが、困るのが水分補給です。ランニング中に水分補給をしようと思うと、カバン等にドリンクを入れて持っていくか、自動販売機で購入するかですが、前者はゆさゆさと揺れて邪魔になり、後者はお金をもって走るのでチャラチャラとなって邪魔です。そのため、私はＩＣチップの入ったリストバンドで自動販売機のドリンクを購入できるように考えました。このアイディアでランナーは何も持たず走ることができます。

◉経営学科４年　田中 伸我さん

「ラクラク洗濯バサミ止まる君」【自由部門】



私たちの生活の隣にある洗濯バサミは持ち難く、挟む力が強いなどの欠点があります。そこで、もっと簡単に少ない力で止められ、連続して使用できる洗濯バサミ専用の補助具を考えました。

この商品を使うことで洗濯物を干すことを効率化するアイディア商品です。

☆企業賞☆（２名 学年順）

◉経済学科１年　林 輝さん

「スクラム咲くらむ ～花園の花を咲かせよう～」

【課題部門】課題提供企業／東大阪ラグビーグッズ創生クラブ



「スクラム咲くらむ～花園の花を咲かせよう～」は、ラグビーボール型の植木鉢です。ラグビーボールから花が咲いているように見せかけることで、世間のラグビーに対する「いかつい、恐い」などの先入観を無くし、華やかな印象や興味を与えて、ラグビー人気低下を防ぐことが狙いです。花とラグビーで花園を連想させる効果は、お土産としても最適であり、栽培による長期間の使用量が、消費者とラグビーをより近い存在にさせ、消費者の花園ラグビー認知度低下を防ぐと同時に、いつまでも花園の思い出話にも花を咲かすことができる効果もあります。また、花園ラグビー場や東大阪の公共施設にこの商品を並べることで、全国高等学校ラグビー選手権大会などで花園を訪れた方々に「ラグビーのまち、東大阪」を強くアピールすることができます。

◉経営学科４年　田中 伸我さん

「子育てハンガー ～恥ずかしがりやな動物たちに服を！～」

【課題部門】課題提供企業／株式会社カワキタ



多くの主婦が子どもの衣服の整理整頓の幼い悩みを抱えています。本アイディアはそんな子供に幼い頃からハンガーに服をかけることを習慣付けると、成長したとき当たり前のように服をかけられるようになると考えました。そこで子供が思わずかけたくなるような、動物を可愛くデザインし、恥ずかしそうなポーズをしたハンガーのアイディアです。

第12回 大商大　ビジネス・アイディアコンテスト

４月

応募要項発表＆応募受付開始

6/2(月)
6/3(火)
6/5(木)
12:15～12:50

課題提供企業「課題説明会」

■平成 26 年 6 月 2 日（月）　12:15～12:50　株式会社カワキタ 取締役社長 河北一朗氏
「親のコミュニケーショングッズ×育児グッズ　－育児・コミュニケーションに関するアイディアグッズ－」

■平成 26 年 6 月 3 日（火）　12:15～12:50　旭電機化成株式会社 専務取締役 原守男氏
「お年寄りの方の暮らしが楽で安全になる商品のアイディア」

■平成 26 年 6 月 5 日（木）　12:15～12:50
東大阪ラグビーグッズ創生クラブ 東大阪商工会議所 企画調査部課長代理 石井康夫氏
「ラグビーグッズ　～ 東大阪発 お土産 No.1 を目指せ！～」

7/8(火)　18:00

応募締切

7/14(月)～7/29(火)

１次審査　　881 件の応募から書類選考

8/1(金)

１次審査通過者発表　　39 件が通過

8/6(水)　11:00～13:00

ブラッシュアップ講座（アイディア・ブラッシュアップミーティング）

講師：旭電機化成株式会社 専務取締役 原守男氏

8/7(木).8(金)
11:00～13:00

ブラッシュアップ講座（プレゼン道場）

講師：キャリアアップセミナー講師 勝谷信一郎氏

8/7(木) 11:00～13:00【内容】①プレゼンテーションとは･･･の講義　②伝えるため･･･のグループワーク

8/8(金) 11:00～13:00【内容】２分間のプレゼンテーションとフィードバック

9/12(金)

第２次審査　　８名の最終（第３次）審査進出者と２名の企業賞が決定

10 月 25 日(土)
大学祭２日目

最終（第３次）審査と表彰式



海外ビジネス研修　フィリピン　セブ島

2 月 10 日～2 月 14 日

英会話語学学校と連携を図り、英会話に興味を持つきっかけづくりと、日系企業の視察・講演の受講においての起業家精神を養い、異国での社会福祉体験型の研修

（学長賞、副学長賞、東大阪商工会議所会頭賞、NPO 法人東大阪地域活性化支援機構理事長賞の受賞者４名）

課題提供企業紹介

A. 課題提供企業名：東大阪ラグビーグッズ創生クラブ
提供課題：**「ラグビーグッズ　～東大阪発お土産 NO.1 を目指せ！～」**
HP アドレス：
http://www.hocci.or.jp/shoumei_etc/rugby_goods/index.html



東大阪ラグビーグッズ創生クラブ代表幹事　中西英二氏

B. 課題提供企業名：旭電機化成株式会社
提供課題：**「お年寄りの方の暮らしが楽で安全になる商品のアイディア」**
HP アドレス：http://www.smile-asahi.co.jp/



旭電機化成株式会社専務取締役　原守男氏

C. 課題提供企業名：株式会社カワキタ
提供課題：
「親のコミュニケーショングッズ×育児グッズ
ー育児・コミュニケーションに関するアイディアグッズー」
HP アドレス：
http://www.k-kawakita.com/



株式会社カワキタ代表取締役社長　河北一朗氏

海外ビジネス研修

（2015. 2. 10～2. 14 フィリピン　セブ島）

コンテストの副賞として、世界の動向を肌で感じられる海外ビジネス研修を実施しています。この海外ビジネス研修では、国を越え現地の方と心を通わせることによって、いつまでも色あせることのない思い出と人間関係を構築し、その国の良さを知り、同時に日本の良さにも気づく内容を目的としています。
また、今年度は、本学と旅行会社、フィリピン セブ島の英会話語学学校（IDEA Language SVCS. Inc）が連携を図り、英会話に興味を持つきっかけづくりと、起業家精神を養い、異国での社会福祉体験型のプログラムを実施しました。

1日目 2/10(火)
関西国際空港 10:00 発／セブマクタン空港 19:50 着（香港国際空港経由）
IDEA 校 21:00 着

2日目 2/11(水) 語学レッスン
8:30-12:00　オリエンテーション／Speaking テスト
13:00-18:00　授業
20:00-22:00　義務自習時間（授業の宿題等）



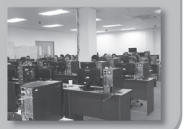
英会話のマンツーマン授業

3日目 2/12(木) 語学レッスン・Business Mission
7:00　単語テスト
8:10-12:00　授業
13:00-18:00　授業

企業訪問
19:00
Asian Global Creation Phils.,Inc
（コールセンター）訪問



ビジネス講義
企業視察
日系企業代表取締役三名によるビジネス講義受講
・Asian Global Creation Phils.,Inc　堀松 暁氏
・Global Standard Communications　津留 貴大氏
・IDEA LANGUAGE SVCS.,Inc　平田 利行氏



4日目 2/13(金) 語学レッスン・Social Activity
8:10-12:00　授業
14:00-15:00　DAREDEMO HERO（国際協力ボランティア団体）訪問
15:00-16:00　タランバン公立小学校訪問・模擬授業実施
16:00-16:30　家庭訪問
16:30-17:30　子供たちと交流



タランバン公立小学校にて

5日目 2/14(土)
セブマクタン空港　12:20 発
関西国際空港　21:00 着　（香港国際空港　経由）

海外ビジネス研修事前学習

海外ビジネス研修（2015.2.10～2.14 フィリピン セブ島）の事前学習として、フィリピンの基礎知識を学ぶために、公益財団法人大阪府国際交流財団　国際交流員　タン アルビン タピア氏による講義を受講し、また、異文化コミュニケーションを理解するためのワークショップを実施しました。

ビジネス研修説明会

第１回　平成 26 年 11 月 4 日（火）12:15～12:55
●海外ビジネス研修について（概要・期間・内容・渡航手続き等）

第２回　平成 26 年 12 月 16 日（火）12:15～12:55
●語学学校、企業視察、ビジネスミッションについての概要説明

第３回　平成 27 年 1 月 20 日（火）12:15～12:55
●海外ビジネス研修での行程説明と役割分担●海外ビジネス研修後について

ビジネス研修事前学習

第１回　平成 26 年 11 月 21 日（金）　9:00～10:30
「フィリピンについて学ぶ」
・公益財団法人大阪府国際交流財団　国際交流員　タン アルビン タピアによる講義




第２回　平成 26 年 11 月 28 日（金）　9:00～10:30
「自己分析で自分を知る」
・イントロダクション「研修の目的の確認」
（主体的行動の原則とチームという認識）
・自分ってどんな人（自分について深く考える）



第３回　平成 26 年 12 月 5 日（金）　9:00～10:30
「異文化コミュニケーションを理解する」
・異文化理解とは？
・世界で生きるってどういうこと？



第11回 大商大ビジネス・アイディアコンテスト
取組報告

「第 11 回大商大ビジネス・アイディアコンテスト」を開催して以降、1 年間通しての取組として、「海外ビジネス研修」「学生アイディアの商品化」「企業との連携事業」を報告します。

海外ビジネス研修

ベトナムホーチミンで国を越え現地の方と心を通わせることによって、いつまでもあせることのない思い出と人間関係を構築し、その国の良さを知り、同時に日本の良さにも気づく研修となりました。

●現地で活躍する企業を視察　●現地の語学学校で日本語を学ぶ学生と一緒に授業を受け、日本語教育の簡単なサポート、スポーツ交流や学外散策を実施　●ホームビジットを行い、その国の生活を学び、人との交流を図り、異国での人間関係を構築　●国際協力機構(JICA)と連携し、現地での日本の支援・サポートの現状を視察、現地での活躍の内容や体験談の講演


ホームビジット体験



日系企業視察・講演


現地語学学校学生との交流


JICA ビンフン下水処理施設視察

学生アイディア商品化

課題提供企業の旭電機化成株式会社協力のもと、商品名「マグネット反射ワッペン」として商品化され販売されています。

アイディア名『オシャレ蛍光ワッペン』で東大阪商工会議所会頭賞を受賞した経済学部経済学科 4 年　田代翔太さんが旭電機化成株式会社と連携し、商品化にむけ打合せ、アンケート調査の実施と報告、商品承認会議でのプレゼンテーションを経て、商品名「マグネット反射ワッペン」として、楽天市場や Amazon で販売されています。
『マグネット反射ワッペン』とは、車のライトなどの光が当たることで、自分の存在を知らせることができる高輝度反射ワッペンです。歩行者の服やカバン、帽子など自分の思いのところに取り付けることができる、オシャレな交通安全対策商品です。


コンテストプレゼン


アンケート調査


旭電機化成㈱との会議


商品パッケージ

企業との連携事業

株式会社カワキタと学生との連携事業「第 4 回カワキタわくわく祭」企画・運営

東大阪のモノづくり企業で大商大ビジネス・アイディアコンテストの課題提供企業である株式会社カワキタ（代表取締役社長　河北一朗氏）と協働で第4回カワキタわくわく祭を開催しました。

この取組は子どもたちにモノづくりの楽しさや地元の会社を知ってもらう、親子のコミュニケーション形成、将来の仕事感を養ってもらう、夢を持ってもらうなどの目的で開催されています。今回河北社長から本学にこの取組の協力依頼のお話をいただき、また企画運営されている方が営業開発部を担当する本学卒業生の壁屋昇平氏でした。先輩と在学生が協力しながら開催に向けての打合せから当日の運営まで携わることができました。






第11回 大商大ビジネス・アイディアコンテスト
アイディアの商品化の取組報告

第 11 回大商大ビジネス・アイディアコンテストにおいて、経済学部経済学科 4 年田代翔太さんは、アイディア名『オシャレ蛍光ワッペン』で東大阪商工会議所会頭賞を受賞しました。

課題提供企業である旭電機化成株式会社（代表：代表取締役 原直宏 〒 537-0003 大阪府大阪市東成区神路 4 丁目 3 番 1 8号 ＴＥＬ 06-6976-1371）の協力のもと、アイディア名『オシャレ蛍光ワッペン』の商品化に取り組み、商品名『マグネット反射ワッペン』として 2014 年 7 月から販売されました。

『マグネット反射ワッペン』とは車のライトなどの光が当たることで、自分の存在を知らせることができる高輝度反射ワッペンです。歩行者の服やカバン、帽子などに磁石で簡単に自由に自分の思いのところに取り付けることができる、オシャレな交通安全対策商品です。





旭電機化成株式会社

創業以来 50 年、プラスチックの成型を中心に最近ではプラスチックを有効に利用したオリジナル商品を開発し、自社ブランド「SMILE KIDS」のキャラクターを付け、楽しくする便利雑貨、子どもからお年寄りまでみんなにやさしい商品、なくてはならない防犯・防災グッズ・電材アクセサリーを製造販売されています。また自社製品開発に企画提案制度を導入され、自社はもちろんのこと、一般の方からのアイディアも商品化されている企業です。

【取組経過】

平成 25 年 10 月 26 日	第 11 回大商大ビジネス・アイディアコンテスト 東大阪商工会議所会頭賞を受賞
平成 25 年 11 月 27 日	旭電機化成㈱と第 1 回打合せ
平成 26 年 5 月 9 日	旭電機化成㈱の商品承認会議で商品化の取組プレゼンテーション
平成 26 年 5 月 17 日	最終試作品完成、パッケージデザイン完成
平成 26 年 6 月 14 日	大阪商業大学校友会理事会で商品化経過報告と商品紹介
平成 26 年 6 月 21 日	NHK 総合 10:50 ～ 12:00「あほやねん！すきやねん！ブラボー～キャンパス」でマグネット反射ワッペンを紹介
平成 26 年 7 月 3 日（木）	学長へ取組報告
平成 26 年 7 月中旬	商品が楽天市場、Amazon で販売開始

◇情報誌掲載◇



・大阪商業大学 校友会 会報誌 2014 NO. 1 5
・大阪商業大学 大学案内 2015
・大学フェア C － Style 企業・地域×大学の共同企画
・東大阪商工月報 2014 年 8 月 No.752
・高石市広報 1 月号
・関西ニュービジネス協議会 1 月号

◇テレビ・ラジオ◇



・平成 26 年 6 月 21 日
NHK 総合「あほやねん！すきやねん！ブラボー～キャンパス」
・平成 26 年 10 月 6 日
ラジオ大阪「NEWS NIGHT いいおとな」
・平成 26 年 11 月 28 日
ジェイコムウエスト「おちゃのこ SaiSai」おちゃのわコーナー取組の紹介

◇新聞掲載◇

・平成 26 年 11 月 12 日 大阪日日新聞 大阪人模様 21 面

◇その他◇

・大阪商業大学ホームページ
・大商大ビジネス・アイディアコンテスト対談 企業×大商大生
・大商大 Story

「大商大ビジネス・アイディアコンテスト」対談　企業×大商大生



夜道での事故を防ぐ安全グッズ
マグネット反射ワッペンが誕生！

「商品開発とは、人間形成の場である」

旭電機化成株式会社 専務取締役　原 守男
大阪商業大学 経済学部４年生　田代 翔太

「第 11 回大商大ビジネス・アイディアコンテスト」課題部門東大阪商工会議所会頭賞を受賞後、自ら商品開発に携わることとなったのが、経済学部経済学科４年生の田代翔太さんです。今回は、この度商品化が実現した「マグネット反射ワッペン」の商品化に至るまでの過程について、課題提供企業である旭電機化成株式会社の専務取締役原守男氏とともにその苦労や感想などを語っていただきました。



NO. 1 “お年寄りを守りたい”からすべては始まった



田代：今回のワッペンについては、夜道で高齢者の事故が多発しているという話をお聞きし、「誰でも簡単に取り付けできる反射グッズがあればいいな」と考えたのがもともとの発想です。最初の段階から、いろいろな柄で展開したいというアイディアはありました。好きなデザインで身を守る。そんなことをコンセプトに考えました。

原専務：今回のコンテストでは、学生から 600 件以上の応募があったんです。でも、そのなかで商品化できそうな魅力的な案は、田代君のアイディアだけでした。“これや！”とピンときましたね。最初は、このワッペンの柄を直接服につけた形のウィンドブレーカーのような商品を考えました。しかし、それではコスト的に高いから無理だと。光る柄の部分だけを取り出したら商品化しやすいと考え、もう一度形状を考えてくれへんかと、田代君に投げかけてみたのです。最近は、小型で強力なマグネットがあるので、それを使って考えてほしいとお願いしました。

NO. 2　商品はひとつ一つの関門をクリアすることで生まれる

田代：安全ピンで服につけるとなると、高齢者には危険だと言う認識もあったので、専務の意見を聞いて形状を再考しました。ただ、この頃考えていたのは、表裏が最初から分離したバラバラのもの。デザインも表裏で違ったものを考えていました。



原専務：片方だけにマグネットがついていると、何個もつけた場合には、違う場所でくっつき合うので服がぐしゃぐしゃによれてしまうんです。そこで、クリップ型に折り曲げて両側から服をしっかり挟み込む形状を考えました。この形だと、折り曲げて襟に使える。あるいは、服の真ん中につけたい場合は切り離して服の表裏からくっつけることが可能です。つまり、切り離せるというオプションをつくったわけです。また、柄も「肉球」と「四葉」、「招き猫」に決まりました。それから、絵柄を黒いラインで描いた方が、くっきり柄の形がわかって可愛いと。色も黄色で決定しました。こうした商品の最終決定までに、私たちは通常のプロセスとしてさまざまなアンケート調査を行うのですが、今回は、それを田代君にすべてお任せしました。



田代：高齢者福祉施設などで、商品の色、形状、柄、値段、ネーミングまでを含めて、それぞれの項目ごとに細かくヒアリングしました。各施設には何度か通って聞き取り調査を行いつつ、アンケート調査（１回目 45 名、２回目 105 名）で意見を取りまとめました。１回目のときは、マグネットが片側だけだとすぐに落ちてしまうんじゃないかという意見が圧倒的だったので、２つをくっつけてクリップ型にしました。絵柄もいろいろと提示しましたが３案が残り、商品のネーミングも

20種類ぐらい自分で考えました。最終的に、分かりやすいという意見が多かったので、「マグネット反射ワッペン」という名称に決定しました。

NO. 3　道無き道をつくりだしていくのが商品化の醍醐味

原専務：ネーミングによっても商品の売れ行きが左右されますからね。そのほか、商品自体だけでなく、陳列棚に商品をおいていただきやすい大きさのパッケージを考える、あるいは、協力していただく会社名などの名前をクレジットとして入れるかどうか。そういった、ひとつ一つの関門を地道にクリアして初めて、商品化に至ります。今回は、弊社で行っている商品開発の手法を、実際に田代君にやってもらったわけです。アンケート結果も実によくまとまっていて、うちの会社のメンバーよりずっときっちりしてましたね（笑）。この難しい作業を、本当に根気よくやり遂げてくれました。





田代：実際に自分のアイディアの商品化に携わって感じたのは、商品化にまでこぎ着けるのは、本当に難しいということです。自分一人だけでは絶対完成していません。専務をはじめ、意見をお聞きしたあらゆる方々の協力があってできたものだと思います。

今は、感謝の気持ちで一杯です。



原専務：田代君も、本当に最後まで頑張ったと思いますよ。彼にとっては、道のないところをひたすら走り続けている感覚だったと思います。でも、商品化をする過程では、道無き道を走っているうちに何となく道筋ができてくるもの。そんな、商品開発の面白さも感じてもらえたのではないでしょうか。私たちも、田代君の熱意に触発されて、“休んでたらあかん。よし、頑張ろう！”という気持ちになれましたしね。こちらが引っ張っているつもりで、いつのまにか、田代君に引っ張られていたという感じですわ（笑）。

NO. 4　社会を生き抜くためには自らが変わること

田代：実は、私の幼い頃からの夢は消防士。今回の経験は、将来の目標とは直接関係ないかもしれません。でも、一番感じたことは、人と人とがつながることの大切さです。いろいろな方々の意見に耳を傾けて、その交流のなかで自分も成長していく。そんな気持ちになれたおかげで、今までとは180度生活が変わりました。今までの自分では考えもしなかった、学外での地域交流にも積極的に参加するようになりました。将来、あこがれの職業に就くことができたら、この気持ちを大切にして頑張りたいと思います。

原専務：去年の7月から商品化の行程が始まって1年になりますが、最初は、こんなに自分の意見を言える子じゃなかったんですよ（笑）。そばで見ていて、彼が目に見えて変わった、成長したと感じます。社会に出れば、自ら考えて行動しなくては誰も相手にしてくれません。考え方、生き方を変えないと新しい商品はつくれない。そんな風に、田代君が身をもって感じてくれたのだと思います。今回の田代君のように、若い人の成長の手助けになるような機会をいただくのは私たちとしてもうれしい限り。また一緒に、大商大の学生さんと商品開発を楽しみたいですね。



田代君が目に見えて変わった、成長したと感じました！

旭電機化成株式会社　専務取締役　原 守男

1957 年 大阪市生まれ

1993 年頃より 20 年間で生活に密着した自社商品を 800 アイテムほど開発販売。下請け加工業との二刀流（半分脱下請け）を目指し企業経営をしている。

人と人がつながることの大切さを改めて感じました！

大阪商業大学　経済学部 4 年生　田代 翔太

大阪府立高石高等学校　出身

第 11 回大商大ビジネス・アイディアコンテスト課題部門において、東大阪商工会議所会頭賞を受賞。

旭電機化成株式会社



自社のオリジナル商品は 60％を占め、「しっぷ貼りひとりでペッタンコ」「電池アダプター」など数々の商品を生産。「アイディアを暮らしに！」をキャッチフレーズに開発された商品は約 600 点。

［会社概要］

称号　旭電機化成株式会社	資本金　75,000,000 円
創業　昭和 8 年 2 月 1 日	年商　20 億円（2007 年度）
設立　昭和 25 年 11 月 25 日	従業員数　150 名

商品紹介



『マグネット反射ワッペン』は、車のライトなどの光が当たることで、自分の存在を知らせることができる高輝度反射ワッペンです。

歩行者の服やカバン、帽子などに磁石で簡単に、自由に、自分の思いどおりに取り付けることができる可愛い交通安全対策商品です。デザインは「招き猫」「クローバー」「肉球」の 3 タイプで展開中です。