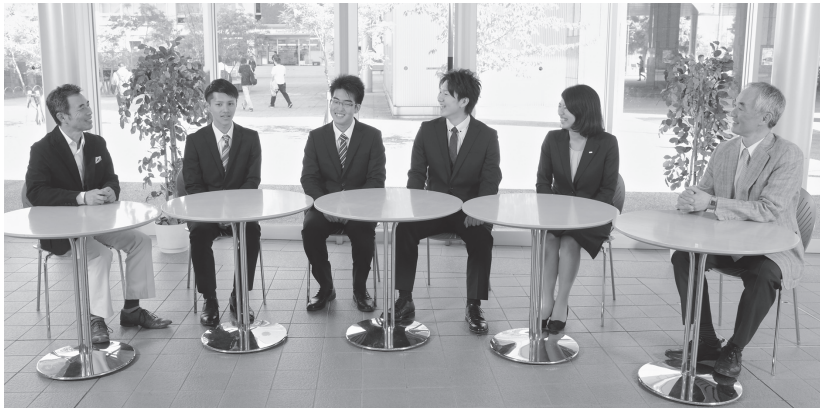
特別座談会　大商大学長×受賞学生×企業
「素朴な案をビジネスアイデアにするには」

高校生のフレッシュな視点で、商品やサービスなどを提案する「全国高等学校ビジネスアイディア甲子園」（大阪商業大学、毎日新聞社主催）の最終審査と表彰式が12月12日、東大阪市の同大学で開かれる。2002年に始まり、第14回大会の今年は全国の151校から7475件の作品が寄せられた。同大学では、学内向けに「大商大ビジネス・アイディアコンテスト」も行っている。高校、大学を通じ、素朴な問題意識を、いかにビジネスアイデアにレベルアップさせていけばいいのか。その楽しさや、今後身につけるべき力などについて、過去のコンテスト受賞者である学生ら4人と、コンテストに課題協力した企業カワキタの河北一朗社長、谷岡一郎学長に語り合ってもらった。



「不便」探し　日ごろから

谷岡：まず、それぞれの受賞作がどんなものだったのか、どのようにアイデアを練ったのかを教えてください。

林：「大阪のお土産」という課題に応募したのですが、まず食べ物をイメージしがちです。でも、私は訪れた土地の良さが形として伝わるものにしたい、と思いました。特にお土産を介して、家族がコミュニケーションをとれるものができないかと、カルタというアイデアが浮かびました。いわゆる観光名所だけでなく、自分だけの思い出の場所を追加できるように、工夫しました。

片岡：僕が考えたのは、広告パーキングというビジネスモデルです。僕自身、よく車で買い物に行くのですが、ショッピングモールの広い駐車場だと、どこに止めたのかわかりにくい。「何か目印があればいいのに」とひらめいて、それならば広告を載せて、収益が上がるようにすればいいのではないかと提案しました。

坂本：僕は河北社長から、親子がコミュニケーションをとるようなものをという課題をいただいていたので、親子が一緒に家事ができればと発想しました。大学付属の幼稚園でアンケートをとらせてもらい、どんな家事がいいのか、などを絞り込んでいきました。アンケートをとることで、僕の認識との違いがわかり、実際に使う人たちの声を聞くことの重要性を学びました。

伊集：僕はテレビを見ていた時に、大型車は車幅の関係で、一般的なカーナビが役に立たないということを知り、「これだ！」とひらめきました。1年生の時だったので、どのように企画書を書いたらいいか、など先生方にアドバイスをもらいながら、なんとか仕上げることができました。

河北：実社会に出ると、考えた通りいかなくて当たり前。僕自身、社長に就任して8年目ですが、毎日毎日葛藤しながらです。万人受けはしないけれど、ビジネスとしては成功するといったものもあります。壁にぶつかってから、いかに問題解決能力を発揮できるかがカギになります。挫折しかけても、意志を高く持っていると自然と仲間もできます。なにより問題



大阪商業大学
谷岡 一郎 学長

専門は犯罪学、ギャンブル社会学。
「科学研究とデータのからくり」（ＰＨＰ新書）「40歳からの知的生産術」（ちくま新書）など。



日本旅行勤務・2014年度卒業
（総合経営学部商学科）
林 亜祐美 さん

「いいとこいっぱい　いしきりんかるた」（第10回東大阪商工会議所会頭賞）



総合経営学部商学科４年
坂本 達也 さん

「家事っ子～皿洗い編～」（第12回東大阪地域活性化支援機構理事長賞）

を一つずつ解決していくことの楽しさ、喜びはかけがえのないものです。

谷岡：やはり「何かやりたい」「形にしたい」という思いが一番でしょうね。私は審査にあたり、高校生は荒唐無稽（むけい）でもそこに思いがあるかどうかをポイントにしています。一方、大学生のコンテストでは、プランとして多角的に練られているかも加味します。アイデアを考えるうえで、高校生の人たちへアドバイスはありますか。

林：私は現在、さまざまな旅行プランをお客様に提案しているのですが、事前評価は悪くないのに、実際には人が集まらないこともあります。旅行する人、受け入れ施設の人など、それぞれのニーズに応えながら、いかに良いものにしていくか。コンテストの時も、あきらめないことの大切さを感じましたが、社会に出て改めて実感しています。



株式会社カワキタ

河北 一朗 社長

会社は1946年創業で、文具やキャラクター雑貨の企画・製造・販売を手がける。地域の子どもたち向けのイベント「カワキタわくわく祭」を大商大の学生と一緒に取り組むなど、積極的に地域貢献に取り組んでいる。

片岡：僕がコンテストに応募したのは、正直、最初は副賞の海外研修狙いでした。でも、１年目に応募した時は全くダメで、来年こそと思って、専用のアイデア帳を持ち歩くようにしたんです。そのうち、アイデアを考えることが徐々に面白くなってきました。きっかけはどうであれ、絶対入賞するぞ、といった強い心は本当に大切だと思います。

坂本：僕はアイデアを思いついたら、まずそんな商品があるかないか、インターネットで検索するようにしています。似たような商品があっても、どうすればもっと良くなるか、深めることが大事です。また、同居の祖母や母らが、「こんなものがほしい」とヒントを与えてくれることもあります。アイデアって意外と会話から生まれることも多い。コミュニケーションは大事ですね。



経済学部経済学科４年

片岡 長祥 さん

「広告パーキング」
（第11回東大阪地域活性化支援機構理事長賞）



総合経営学部経営学科２年

伊集 大悟 さん

「大型車専用カーナビ」
（第12回副学長賞）

伊集：僕は高校時代、もともと理系に進学するつもりでした。でも、高校２年の時にアルバイトをしてみて、働くことの大変さを痛感しました。特にアルバイトだと文句も言えないし、「もし自分が経営者だったら」と考えるようになり、今の学部を選びました。

河北：「どうすればより良くなるか」を、日常で少しでも意識してるかどうかは大きいですね。特に高校までは、同じ学校の友達や先生、家族の輪の中で過ごしがちで、それ以外の人と接する機会は少ない。でも、近所の世代の違う人だったり、斜めの関係でさまざまな価値観に触れることも大切です。そういう意味でも、ビジネスアイディア甲子園でいろんな人に意見をもらえることは貴重な機会だと思います。

谷岡：ビジネスも、大学も、どんな付加価値をプラスアルファできるかだと思います。教育の本当の価値は、入学時の偏差値などではなく、在学中にどれだけ力を伸ばせられるか。何かやってみたいという気持ちを大事にしてほしいですね。

（2015 年 11 月 29 日 毎日新聞朝刊）