

マーケティングを学ぶ経営学部 山岡ゼミ × 日比谷花壇 K I T T E 名古屋店
学生たちが企画した新商品 5 アイテムを
6月20日～7月3日まで限定販売

名城大学経営学部（名古屋市天白区）の山岡隆志教授（専門：マーケティング、消費者行動論）の専門ゼミナールを履修する2・3年が、株式会社日比谷花壇（本社：東京都港区、代表取締役社長：宮島浩彰）の協力の下、6月20日（木）～7月3日（水）まで、学生たちが考えた新たな商品5アイテムの限定販売を日比谷花壇 K I T T E 名古屋店で行います。

【ポイント】

- ・マーケティングを学ぶ学生たちが、現地調査やアンケート調査などマーケティング・リサーチを基に、これまで学習したマーケティングを実践してゼロベースで新商品を考案。日比谷花壇が商品化し、店頭で販売。店頭 POP は学生たちが制作。
- ・5チームがそれぞれ考案したバラエティーに富んだ新商品を、日比谷花壇 K I T T E 名古屋店で6月20日～7月3日まで限定販売。
- ・昨年実施した同企画の試験販売は初日から全5アイテム（今回は別アイテム）が売れ、2週間で47個を記録。今回の新商品は昨年以上の販売実績を目指す。



花手水

【新商品 5 アイテム】



上段左：Art Flower 上段中央：ミニカップフラワー
上段右：フレームドライフラワー
下 段：Chocolat Flower

<発信元> 名城大学渉外部 広報課

〒468-8502 名古屋市天白区塩釜口一丁目 501 番地

TEL:052-838-2006 FAX:052-833-9494 MAIL:koho@ccml.meijo-u.ac.jp

【経緯と企画の意図】

山岡ゼミは、2・3年生の専門ゼミナールとして26人在籍しており、マーケティングに関わる研究と実践的な活動を両輪として重視しています。日比谷花壇も新たな顧客やニーズの掘り起こしを模索しており、若者ならではの新しい発想に期待し、昨年初めて、山岡ゼミと新商品を開発。2週間の試験販売で5アイテム47個を記録しました。

今年度4月から検討を開始し、マーケティング・リサーチから商品企画を何度も繰り返し、具体的な新商品を考案し日比谷花壇へ提案。日比谷花壇が企画案に基づいて商品化し、店頭販売になりました。

【販売予定と取材要領】

販売期間	6月20日(木)～7月3日(水)
販売店	日比谷花壇 K I T T E 名古屋店 (10:00～20:00) 名古屋市中村区名駅一丁目1番1号 JPタワー名古屋 1F
販売店の電話番号	052-446-8783
取材要領	取材していただける場合は、取材希望日の2日前までに、 koho@ccml.meijo-u.ac.jp へメールでお知らせください。メールのタイトルは「山岡ゼミ日比谷花壇/社名」とし、本文には、①部署名 ②担当者名 ③電話番号 ④参加人数 をご明記ください。 *山岡教授や学生へのインタビューを希望される場合は <u>6月20日(木) 15:30</u> にお越しください。

【新商品の概要】

商品	特徴
 フレームドライフラワー	ドライフラワーを使用し、「手軽にインテリアを」コンセプトに、ズボラ女子でもお部屋をオシャレに演出。
 Chocolat Flower	花とチョコは「癒し」と「プレゼント」が共通点。小さく、可愛く、ブリザードフラワーに甘い香りも付けて、心にトキメキを。
 花手水 (はなちょうず)	花手水は、コロナ禍で神社の手水舎が使えず、そこに花を浮かべ話題に。梅雨で減入るこの季節に、癒しと清涼感をお届け。
 Art Flower	日々の生活に花とアート。シンプルな線画と色鮮やかな押し花で、彩のある空間へ。
 ミニカップフラワー	ミニカップにカラフルな花を入れ、おうち時間やデスクに癒しを。手入れいらずで、気分で選べる4色のカラーバリエーションで展開。

【株式会社日比谷花壇について】 <https://www.hibiya.co.jp/>

1872年創業、1950年に東京・日比谷公園本店の出店後、株式会社日比谷花壇を設立。現在、全国約190拠点で展開。ウエディング装花、店舗及びオンラインショップでの個人/法人向けフラワーギフト・カジュアルフラワーの販売、お葬式サービス、緑を通じた暮らしの景観プロデュース、フラワーグラフィックサービス、地域のまちづくり事業等を行っています。今後も花や緑の販売、装飾にとどまらず、暮らしの明日を彩り、豊かなものへと変えていく提案を続けていきます。