

商業科の授業「商品開発」で実践的なマーケティングを学ぶ 高校生考案のボディミストを商品化

商業科の「商品開発」の授業では、
横浜・関内にある企画デザイン会社スタジオニブロールさんのご協力のもと、
生徒たちが商品開発の流れをゼロから経験し、実践的にマーケティングを学んでいます。

今回は、北海道旭川にある美容サロン・化粧品工場のMARVELOUSさんにも
ご協力いただき、10代を中心に美容に関心が高い人をターゲットとした
“ボディミスト”の商品化に挑戦しました。

市場調査からはじまり、コンセプト立案、商品デザイン、広報戦略、
校内および実店舗での販売までの一連の流れを、経験を通して学ぶことができました。

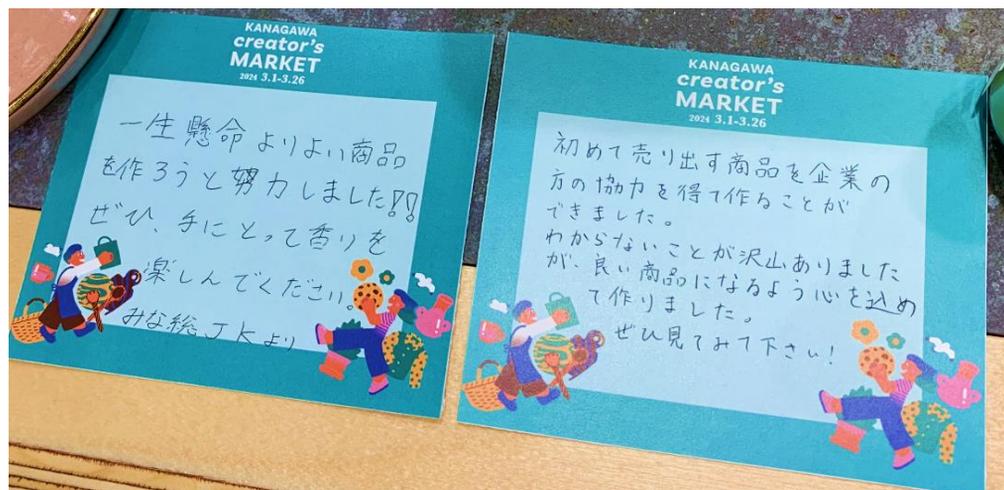
▶ **PLAY
MIST**

アがる、ひと吹き

聞くだけでテンションが
上がる音楽のように、
ワンプッシュで
テンションが上がる
ボディミスト



横浜市立みなと総合高校 × MARVELOUS
by studio nibroll



ワンプッシュでテンションが上がるボディミスト「PLAY MIST」を考案。1月は学校関係者向けに校内販売をして、
3月はNewoMan横浜にて開催された「KANAGAWA 2416 creator's MARKET」で実演販売もしました。

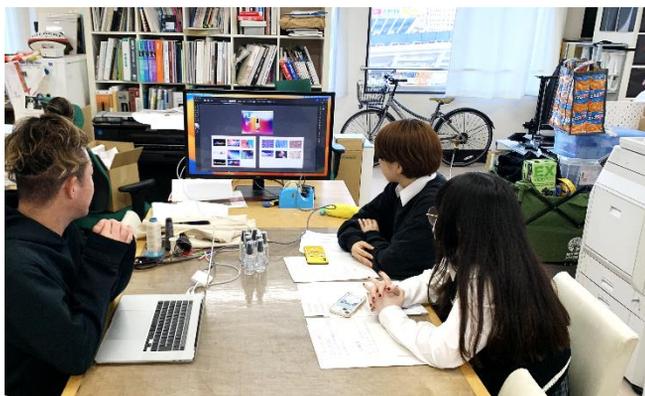
■ 調査・校内アンケート

Google Formを使って校内アンケートを実施しました。アンケート設計をする際は何をどう聞くかを話し合い、「ボディミストの認知度」「香りを変えたい場面」「好きな香り」の3項目を含めたアンケートを通して、消費者インサイトを可視化しました。



■ 商品企画・デザイン

調査結果をもとに、商品企画に着手しました。商品名、キャッチコピー、ラベルデザインなど、1つのボディミストを商品化するまでに必要な要素を打ち合わせを繰り返していく中で固めていきました。



頭の中のイメージに近い画像を探し出して、そこからヒントを得て商品をデザインしていきました。何パターンもアイデアを出し合い、打ち合わせを重ねて、最終デザイン（右画像）に決定しました。

「音楽のように一瞬で気分が上がるボディミストにしたい」という想いから、商品名は「PLAY MIST」に決定。ラベルデザイン決定後、商品名についても話し合いました。

製造

商品企画が固まったところで、次は製造に向けて具体的な話し合いに進みます。ボディミストの色は何色にするのか、どんな匂りがいいか、学校への納品方法やスケジュールなど細かく話し合いました。



広報

工場に発注しボディミストの製造工程に入ると、今後は販売に向けた話し合いです。100本あるボディミストを1月に校内、3月にNewoMan横浜で販売するにあたり、学校関係者に「PLAYMIST」について知ってもらって興味関心を惹きつけ購買につなげるにはどうすればいいかを考えました。校内での広報においては、一番訴求力があるポスターを掲示し、クラス担任の教員にも協力を仰ぎチラシも多数配布しました。

アがる、ひと吹き
聞くだけでテンションが上がる音楽のように、ワンブッシュでテンションが上がるボディミスト

横浜市立みなと総合高校 × MARVELOUS
by studio nibroll

みな総 JK が作った
世界に 100 本だけのボディミスト!

校内販売会

みんなの日常に溶け込む音楽のような存在になることを考えて作りました。

1月18日 ⑤
12:45-13:20
食堂入口

3237 望月 瑞奈
3508 犬飼 莉子

商品名	プレイミスト
香り	ポップینگバブルの香り
内容量	50ml
価格	1,000円(税込)

ボディミストとは香り付き化粧水のこと。お肌に潤いを与え、香水よりも香りの持続性が短いため人目を気にせずに香りを楽しめます。ひと吹きでテンションがあがる、さわやかに弾けるバブルのような香りのボディミストです。

商品開発授業で生まれた商品

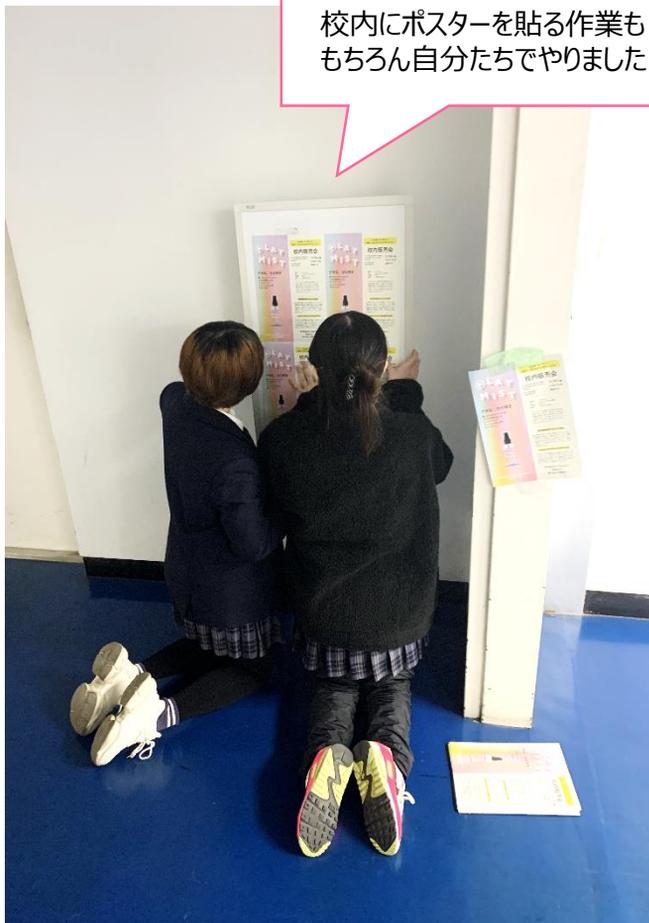
商品の開発から販売にいたるまでの実践的なマーケティングを学ぶ商品開発授業。後期からは、企業の方に協力していただき、実習授業を行いました。高校生がつくる、高校生のためのボディミスト。市場調査のために校内アンケート実施し、使用するシーンを想定した商品のコンセプト決めからネーミング、ラベルデザイン、香りや色の決定を行いました。

studio nibroll & MARVELOUS

スタジオニブロールは横浜市内にある企画デザイン会社です。デザイナーがアトリエワークで培ったデザイン思考(デザインシンキング)で、様々なクリエイターと連動して、新しい価値を生み出しています。今回は北海道旭川市のコスメメーカー MARVELOUS を紹介していただき、このボディミストの製造をしていただきました。

校内販売はこの日だけ!
現金のみ!
売り切れ次第終了!

校内にポスターを貼る作業ももちろん自分たちでやりました!



販売

いよいよ販売です。まずは1月の校内販売からはじまりました。商品開発に携わった生徒たちも、「PLAY MIST」の完成形を手にするのはこの日がはじめて。1年間の授業の中で話し合いを重ねて細部まで自身でプロデュースした商品を学校関係者へ自ら販売します。教職員やクラスメイトなど多くの方が、自分用やプレゼント用に「PLAY MIST」を購入してくれました。



3月はNewoMan横浜で開催された「KANAGAWA 2416 creator's MARKET」で販売しました。一般のお客様にも商品の魅力やどんな想いで商品化したかなど生徒自ら接客し説明をしていました。



■「商品開発」を受けた生徒の感想

【生徒R.I】

一番難しかった、大変だったことが、自分の中にあるイメージを言葉にして書き出していくことでした。それを他の案や言葉と並べて、「これは少しイメージと違う。」「これは同じ感じだね。」などとすり合わせていって、商品のイメージを固めていくのが、すごく勉強になった。イメージや感覚で物事を捉えていることは日常で沢山あると思うけど、そこをどうしてそう感じるのか、そう思うのはなぜなのかなど深く突き詰めて、本質を掴むということは、これから色々な場面が必要になってくることだと思います。また、自分は意見を出すときに頭の中で色々考えてしまうことがあるので、自分たちが作るものに対してそういう迷いなくとりあえず意見を出してみることが大事だと学ぶことができました。

【生徒R.M】

思ったよりも一つ一つ過程を踏んで自分が作りたいように商品をつくるのは大変でした。一つ意見を優先すると、一つ問題が生まれてしまうことがしょっちゅうありました。また、一つの商品はたくさんの人が関わり作られているということを実感しました。何か自分のオリジナルなものを作るにはとても思考力と体力が必要だなと実感しました。いろんな視点からたくさん考えて作ったのでこうして売れる状態になっていることがうれしいです。一生懸命、ラベルや、商品名、キャッチコピーなどを一つ一つ考えて作ったのは初めてでこうして手にしているのは不思議な感じです。一人ではなかなか販売までもっていけないので貴重な体験ができて嬉しかったです。

