



中京大学 総合政策学部 坂田隆文研究室

所在地：昭和三事本町101-2
在籍学生数：2~4年生合計23名

ゼミ内容

「頑張るのは学生の責任、頑張り甲斐のある場を提供するのは教員の責任」、「結果の出ない努力で満足するな」などをゼミの基本理念に、様々な企業との連携による商品企画をゼミの活動に取り入れている。学生が企画・制作に携わった通販サイト「だらりん」(https://www.dararin.co.jp)で関連商品も取り扱う。

企業との連携に取り組むにあたって、企業が求める高い水準に少しでも近づこう、学生にはとにかく頑張らせませす。まずは1週間で1人あたり100のアイデアを出すことが前提。学生から「年に100回は泣かされる」と言われてしまうほどですが、それを踏ん張って乗り切る学生が揃っているのが私の自慢です。



◀かつめい茶 リラックスブレンド
中北薬品㈱と坂田ゼミのコラボ商品。3,149名へのアンケートをもとに、テイストを変え、親しみやすく柔らかな印象になるよう、パッケージデザインや商品名称の表記が工夫されている。

中京大学 総合政策学部 坂田隆文研究室

中京大学 総合政策学部 教授・副学部長
日本マーケティング学会 理事

さかた たかふみ
坂田 隆文さん



学生だからと
甘やかすな!

産学連携で相乗効果を得るために必要なのは？
お二人にお聞きしました！



第七弾

産学連携を成功に導くポイント！

「中小企業だから、B to Cは初めてだから、学生だから…」という言い訳はせずに、一緒に試行錯誤を繰り返したことで、Earth Gearが完成できたと思います。

坂田さん 企業側と大学側の「成功像」をきちんとすり合わせておくことが重要だと思います。私にとつての「成功」は学生の『学びと成長』です。企業にとつて学生と組むことは手間がかかるだけでなく、様々なリスクもあるかと思えます。収益を求めなければならぬ企業側のスタンスも含めて共有することで、プロジェクトの軸をしっかり持って進めることができます。

学生にできることは、「たくさんアイデアを出すこと」だけです。学生だからと妥協をせず、私たち教員は学生が手抜きをしないように指導する責任があります。企業にも学生のアイデアに向き合い、厳しいダメ出しもししていただくようお願いしています。今回は、小川社長や担当の方が、個々のアイデアに丁寧にコメントして返してくれ

な制約や特許などに関する知見は求めず、自由な発想で思いつく限り、アイデアを出してもらうことに留意しました。それに対して、なぜNGなのかを伝え、再度アイデアを練り直してもらい、またコメントをする…の繰り返しでした。学生からは、「アイデアを何度も跳ね返されて心が折れる寸前。夜な夜な電話をしてお互いを励まし合っていた」と当時のことを聞きました。

「中小企業だから、B to Cは初めてだから、学生だから…」という言い訳はせずに、一緒に試行錯誤を繰り返したことで、Earth Gearが完成できたと思います。

坂田さん 「若いアイデア」と言いつつも、なかなか社会に通用するものはありません。企業が当たり前に行っていることが学生には分かりません。それを学生自身が実感しつつ、企業に伴走してもらえることが学生のモチベーションに繋がっています。産学連携のプロジェクトに取り組むことで、学生は大きな達成感を得られています。

：産学連携の取り組みについて教えてください。

：産学連携事業に対して、社内や周囲の反応はいかがでしたか？

小川さん Earth Gearが公式ホームページやSNSから発信され、テレビや新聞など様々な媒体で取り上げられると、キャンペーン用品を取り扱う企業などから、新規に引き合いがあるなど、対応に忙しくなりました。さらに、B to Bの新規の見積依頼や技術相談・発注にも繋がっています。社員は「学生の皆さんがここまで頑張っているのだから」と以前にも増して、業務に一生懸命取り組むようになりました。

小川さん 主力製品の「ゼロ・クリア」は「水だけで汚れが落とせる無機塗料」として、家電製品や鉄道車両などにB to Bの取引で採用されてきましたが、当社は縁の下力持ち的な存在であり、製品を通して企業や技術の認知度を上げることができず、社員の雇用もままならない状況でした。そんな時、中小企業基盤整備機構の専門家から「B to C商品を企画・販売したらどうか」というアドバイスと併せて坂田先生をご紹介いただき、当社で初めてのB to C商品を一緒に作ることになりました。

坂田さん 私の専門はマーケティングや商品企画で、もともと企業との繋がりがあったことや、経済諸団体の活動を通じて知り合った人たちの勉強会をきっかけに、産学連携で商品などの企画・開発に取り組むようになりました。学生にとつて、マーケティングや商品企画を教科書などで学ぶだけでは面白くありません。実際の商品の企画に携わることは、やりがいもあり、面白く学ぶことができます。年間3~4つのプロジェクトに携わっていて、企業側から「一緒にやりませんか？」とお声がけいただくことや、共通の知り合い経由で話が始まることもあります。

：産学連携にあたって工夫した点や留意すべき点は？

小川さん 学生の皆さんには、技術的

株式会社 五合

所在地：春日井市大手町4-8-10
設立：2000年



業務内容

2000年創業のベンチャー企業で、安全無機塗料の製造・販売・加工のほか、天井クレーンコントローラ安全システムの製造・販売を行なっている。初めてのB to C商品として、2020年4月より坂田ゼミの学生と企画・開発に取り組んだ「水だけで汚れが落ちるアウトドア用食器」「Earth Gear」をクラウドファンディングで販売。目標金額の1,300%を達成した。

中京大学 坂田ゼミの学生の皆さんとの合言葉は「とにかく頑張る、もっと頑張る、できるまで頑張る」。私をはじめ、社員みんなが学生の熱い思いに大変刺激を受けました。「Earth Gear」のネーミングも当社と学生から1,200以上の案を出し、プレゼンと投票を経て決定に至りました。



役立ちたい思いが
アツと驚く
アイデアを創出

株式会社 五合

代表取締役

おがわ こうじ
小川 宏二さん

Earth Gear ▶
初のB to C商品として坂田ゼミと企画・開発した、自社の特殊加工技術と新潟県燕市のステンレスを使用したこだわりの「水だけで汚れが落ちる食器」。



：産学連携の取り組みについて教えてください。

：産学連携に取り組むメリットについて教えてください。

坂田さん 企業との連携は、学生の「学びと成長」の場になります。学生のアイデアは企業の皆さんのプロの目からするとまだまだなものばかりですが、アイデア提示と評価を繰り返すことで、企業で求められるレベルを学生は肌で感じられます。企業が学生と真剣に向き合ってくれることで、社会の厳しさを実感し、苦しい思いをしつつも商品が出来上がっていくワクワクを感じながら学ぶことができます。

小川さん 当社の特殊加工技術を活用した商品というテーマに対し、13名の学生から最終的に3、139ものアイデアが出てきたときには本当に驚きました。その必死さに、私自身、「何が何でも商品化にこぎつけよう」「やるからには絶対に成功させよう」という思いを掻き立てられ、社内の機運も一気に盛り上がりました。

学生の若々しく澄んだ発想や失敗を恐れない自由な発想で、これまでにないアイデアが挙がりました。産学連携を通じて、発想と情熱次第で商機を生み出すことができ、学生とのやり取りはゴールにたどり着くための大きな原動力になると感じました。

：産学連携にあたって工夫した点や留意すべき点は？

小川さん 学生の皆さんには、技術的

：産学連携事業に対して、社内や周囲の反応はいかがでしたか？

小川さん Earth Gearが公式ホームページやSNSから発信され、テレビや新聞など様々な媒体で取り上げられると、キャンペーン用品を取り扱う企業などから、新規に引き合いがあるなど、対応に忙しくなりました。さらに、B to Bの新規の見積依頼や技術相談・発注にも繋がっています。社員は「学生の皆さんがここまで頑張っているのだから」と以前にも増して、業務に一生懸命取り組むようになりました。

：学生の反応はいかがでしたか？

坂田さん 「若いアイデア」と言いつつも、なかなか社会に通用するものはありません。企業が当たり前に行っていることが学生には分かりません。それを学生自身が実感しつつ、企業に伴走してもらえることが学生のモチベーションに繋がっています。産学連携のプロジェクトに取り組むことで、学生は大きな達成感を得られています。