

2022 年度 学生交流委員会 「WILL BE プロジェクト」

「ナガセケムテックス株式会社 Presents

ヴィクトリーナ姫路・大学コンソーシアムひょうご神戸 スポーツビジネスコンテスト」 報告書

一般社団法人大学コンソーシアムひょうご神戸

実施期間：2022 年 8 月 8 日（月）～12 月 17 日（土）

会場：ヴィクトリーナウイング体育館、姫路市文化コンベンションセンター

概要：大学の枠を超えた学生交流や取組テーマを設定して活動を促進する「WILL BE プロジェクト」の 1 つとして今回は地域の活性化に資する人材育成の為のプログラムとして、地域振興スポーツをテーマにしたビジネスコンテストを実施。バレーボール V リーグに所属する「ヴィクトリーナ姫路」が抱える事業課題について検討した。参加学生はゼミ単位・あるいは大学の垣根を超え構成した学生プロジェクト計 10 チームであり、課題解決につながる企画の立案、ヴィクトリーナ姫路へのプレゼンテーション、企画を学生が主体となって実施した。

対象：加盟校学生（ゼミ応募、個人応募）

参加者数：10 校 70 名

内容：オリエンテーション（8 月）において、ヴィクトリーナ姫路が事業課題を発表し、各チームはその課題を解決する企画を検討した。企画検討後、ヴィクトリーナ姫路へのプレゼンテーション（9 月）と企画実施準備（10～11 月）を経て、その企画を学生が主体となってホームゲームで実施（12 月）し、その効果を検証した。実践終了後、実践の結果を踏まえて振り返りを行い、その結果をプレゼンテーションした。新規性、効果性、継続性、プレゼンテーションの観点で審査された。また企画参加とは別に運営スタッフを募集し本事業のスタッフとして運営に携わった。

全体の活動日程は以下の通り。(全8回)

- ・2022年8月8日(月):オリエンテーション(ヴィクトリーナウイंक体育館)
- ・2022年8月9日・9月23日(金):企画実施準備(オンライン)
- ・2022年9月24日(土):企画プレゼン大会(ヴィクトリーナウイंक体育館)
- ・2022年10月1日(土):学生チームの企画に対して実践に向けての課題提案(オンライン)
- ・2022年10月～11月:企画実施準備(オンライン)
- ・2022年11月12日(土):現地視察(ヴィクトリーナウイंक体育館)
- ・2022年12月3、4日:イベント実践(ヴィクトリーナウイंक体育館)
- ・2022年12月17日(土):結果発表・表彰式(姫路市文化コンベンションセンター)

参加学生チーム一覧(プレゼン発表順)

No	所属・チーム名	課題	施策	入賞
1	関西福祉大学 FSS	集客	～忍者学校～	-
2	神戸親和女子大学 親和高松ゼミⅠ	集客	姫路っ子ジャンピング チャレンジ	-
3	大学コンソーシアムひょうご神戸 Venus	集客	ヴィッキンコレクション 2022	-
4	兵庫県立大学 GO-vic!	集客	答えは試合に!景品チ ャレンジクイズ!	-
5	神戸学院大学 ヴィクトリーナ神戸	グッズ	グッズ販売	優良賞
6	神戸学院大学 KPC2	グッズ	"2日間限定"選手からの メッセージ動画付き AR缶バッジ	ナガセケムテッ クス賞
7	大学コンソーシアムひょうご神戸 カシの木	ファンクラブ	目指せ!ヴィクトリー ナ姫路ファンLv.100!	-
8	神戸親和女子大学 親和高松ゼミⅡ	地域	姫路商店街×ヴィクト リーナ姫路連携 Project	最優秀賞
9	兵庫県立大学 パンケーキーナ	地域	バレーボールでツナゲ キズナ IN HIMEJI	優秀賞
10	関西学院大学 Nexus	スポンサー	スポンサーメリットに ついて	-

主催 一般社団法人大学コンソーシアムひょうご神戸

共催 株式会社姫路ヴィクトリーナ、株式会社立成社

協賛 ナガセケムテックス株式会社

参加者アンケート Q. 質問今回の自分自身の取り組みを振りかえって、以下3つのポイント(KPT)で、ふりかえりをしてください。①できたこと・今後も生かしたいこと(Keep)、②課題(Problem) ③今後、自分が挑戦したいこと(Try)

アンケート総括

学生ができたこととして「スポーツビジネス視点での学び」「学外向けプレゼンテーション」等のコメントが挙がった。授業で学んだことの実践、主体的な企業との連携により、社会人に求められるマーケティング思考の習得ができた。また課題では「ゴールの逆算がうまくいかなかった」「オンライン上でのチーム活動を上手く行えなかった」というコメントが挙がった。時間管理や非対面での難しさに直面し、プロジェクトマネジメントを意識するきっかけとなった。今後の挑戦については「ビジネスコンテストへの再挑戦」「スポーツに関わる仕事」といった意見や企画参加の学生から「イベントを支える仕事」、一方運営スタッフの学生から「企画実践する側で挑戦したい」というコメントもあり、新たな活動に取り組む動機づけをし、学生生活の充実に資する結果となった。

(以下、各チーム参加者より感想抜粋)

1.FSS(忍者学校)

- ①ホームゲームの集客の向上まではいかなかったが、忍者学校というイベントが子ども達を集め、楽しませることができ、力になる企画・実践することが出来た。また忍者学校を行うまでの計画性や実践力を養うことができ、これらのことを今後も生かしていきたい。
- ②課題としては、ビジネスコンテストという趣旨を常に考え、この企画をすることでどうなって欲しいのかというビジョンをより明確に強く持つ必要があるがあった。
- ③地域でのイベントや大学内でのイベントなど多くの場面でイベント企画などに挑戦したい。

2.親和高松ゼミⅠ(姫路っ子ジャンピングチャレンジ)

- ①みんなでひとつの目標・ゴールに向かって成し遂げようとする力が身についた。それぞれで意見を出し合い、それを精査した上で何がベストなのか見極める力も身についた。
- ②ゴールまでの逆算がうまくいかなかった。これを成し遂げたいからいつまでにあれを完成させて、そのためにはあの準備が必要で…というような逆算した段取りを細かく立てられずバタバタした。
- ③自分の目指すべきゴールは何なのかどこなのかを明確にさせ、すべきことは何なのかを見極め、効率よくゴールに向かっていきたい。また機会があればこのようなビジネスコンテストに挑戦したい。

3. Venus(ヴィッキンコレクション 2022)

- ①仲間と関係を築きながら、目標を達成するために協力することができた。そして、企画立案から実践までの間失敗したことも多かったが、失敗から学んだことは多く、成功するための糧にすることができた。
- ②企画実践日に、他のチームの企画に圧倒されて、自分達の企画に自信を持つことができなかったのも、最後まで成功を信じて尽力できるようになることが今後の課題である。
- ③発案したものを実践する機会を与えてくださったことで、ただやりたいことや好きなことだけでなく、その企画は求められているものか、効果のあるものか、実現可能なものかなど深く考え、試行錯誤を繰り返した。難しく、大変だと感じることもあったが、妥協しなかった分、良いものができたと感じ、実りある経験になった。発想したものをカタチとして表現し、人の心を豊かにできるような仕事に就きたい。

4. GO-vic!(答えは試合に！景品チャレンジクイズ！)

- ①自分にできることは何かを考え、それを行動に移すことができた。コンテストに参加する前は、積極的に行動することが苦手だったが、グループメンバーが頑張っている姿などを見て、自分もグループに貢献したいななどと考えるようになった。実際にグループに貢献できるよう行動し始めると、自分が苦手かどうかなどは気にせず、とりあえず一度行動し、難しい場合はグループメンバーに助けを求めることが大事だと気づいた。この気づきを今後生かしたい。
- ②課題は、計画を立てて早めに行動すること。今回のコンテストを通して、トラブルなどを想定して早め早めに行動することが非常に重要であると気づいた。今後自分が挑戦したいことは、今後も大学でグループワークなどを行うことがあると思うので、気づきを生かし、積極的に自分から行動することである。
- ③今回のコンテストでは、なかなか経験することのできない貴重な経験を行うことができた。賞を取ることはできなかったが、この4ヶ月間で多くの気づきや学びがあり、得られたことが非常に多かった。

5. ヴィクトリーナ神戸(グッズ販売)

- ①今回のビジネスコンテストでは、中間プレゼンテーションの前に出て発表するという経験ができた。またシールを製作するにあたり、業者の方とのやりとも上手くできたと思う。こういった部分は今後に活かしたい。
- ②グッズ販売で目標にしていた数を販売することができなかった。もっと事前の準備やリサーチをしていればと思うことがあった。就活も本格化してきているので、ここでの経験をしっかりと活かしていきたい。
- ③自分のやりたいと思えることに出会えたら、進んで挑戦していきたい。

6. KPC2("2 日間限定"選手からのメッセージ動画付き AR 缶バッジ)

- ①出来たことは、これまで学内の授業課題等でプレゼンテーションをしてきたことは何度もあったが、初めて外部の方向けにプレゼンテーション資料を作成し、プレゼンテーション練習も行い、しっかりと審査・評価していただくことが、今後の自分達にとってもすごく役立つ経験となった。
- ②課題面は、主に段取りである。ギリギリまで粘ることも大事だが、今回行ったグッズ製作などでは特に業者への発注などの面で段取りの悪さが目立つ形となってしまったので、今後はより段取りよくスケジュールに余裕を持たせたいと感じた。
- ③今後、自分が挑戦したいことは企画について挑戦してみたいと考えるようになった。苦勞したことはとても多かったが、今回グループで自分のアイデアを出し、それが採用されグッズという形となる楽しさを味わうことが出来たので企画について今後機会があれば今回の経験を活かしたいと思う。

7. カシの木(目指せ！ヴィクトリーナ姫路ファン Lv.100！)

- ① 率先してリーダーのサポートをしたり、制作をしたり等、いつもとは異なり自分から積極的に様々な行動をとることが出来た。また、採用はしてもらえなかったが、チーム内で最も多くのアイデアを提示する事ができ、意見を言うことに抵抗のあった自分を少し変えられたと思う。
- ②チームメンバーの居住地、大学、学年が本当にバラバラだったため、オンラインで進める事が非常に困難だった。なかなか全員の予定が合わず、誰かの負担が大きくなることも多々あり、オンライン上でのチーム活動を上手く行えなかった点が課題である。

③今後は自分と考え方や挑戦したい事が似ている方とチームを組み、もっと多くの方々と関わった提案をしてみたいです。今回は行えなかったような、地元企業様とのコラボ等も実践できるくらい思い切った実践をしていければと思う。

8. 親和高松ゼミⅡ(姫路商店街×ヴィクトリーナ姫路連携 Project)

- ①出来たことは、何度も姫路に訪れて現状調査やお店の人たちと顔見知りになったことである。
- ②課題としては、商店街の方からも言われたように自分たち視点で考えた時に、試合会場から商店街に行く目的を作ることである。例えば、商店街でスタンプラリーを行い何個集めれば、好きな選手のステッカーや一緒に写真撮影会が出来るチケットを渡すなどの目的があれば、よりファンの方が商店街に足を運ぶきっかけになるのではないかと言われたことである。
- ③上記のことから挑戦したいことは、今回あまり納得いく結果が得られていないため、商店街とヴィクトリーナ姫路を繋ぐ活動が今回の反省を活かして、再チャレンジしたい。

9. パンケーキーナ(バレーボールでツナゲキズナ IN HIMEJI)

- ①チームのメンバーと役割分担を明確にして、短期間で企画を成功させたこと。期間が限られる中、メンバー一人一人が役割を受け持ち間に合わせることができた。
- ②リーダーに頼りすぎていた部分があった。もう少しみんなが積極的に動いていれば、リーダーの負担を軽くできたかもしれないと思った。フォロワーシップは良かったと思う。
- ③はじめてこのような企画に参加させていただき、他のお店や企業との打ち合わせややりとりをして、社会人として交渉する術を、簡単ではありますが事前に体験することができた。このような機会を増やしたいと感じ、他にもビジネスコンテストのような他のお店、企業と連携できるような企画に挑戦していきたいと思う。

10.nexus(スポンサーメリットについて)

- ①今回の取り組みを振り返り、チームや企業を第三者の視点から見て、求められているものや喜んでいただけるものと考え実践してみるということが新たに得られた力だと考える。さらに実践していく上で分析し、修正するということも力として身についたと感じている。
- ②課題としては、企画実践していく上での基本となる計画をしっかりと練るということだと思う。
- ③今回ビジネスコンテストに参加して、ゼロから1にするための難しさや面白さを感じたので、なにかをつくりだすような挑戦をしたいと考える。

11.運営チーム

- ①タイムキーパーとしてイベントの運営がスムーズに進むように細かい時間計測と報告業務を行った。
- ②イベント実施日に至るまでの準備に携わる事があまり出来なかった。
- ③タイムキーパーとして経験は他のイベントでも生かしていきたい。また、他のイベントで運営として参加することがあれば、受け身の姿勢ではなく積極的に自分から仕事を探していきたい。

以上

<活動写真>

(2022年12月3、4日：イベント実践)



選手への応援コメント



缶バッジ販売



忍者学校



プレゼント企画



ジャンピングチャレンジ



フェイスシール販売



会員登録

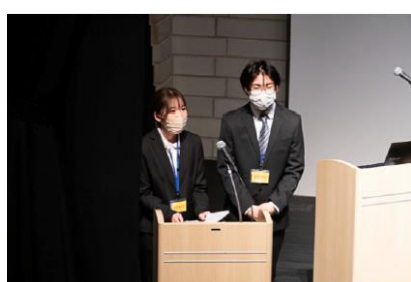


運営準備



1日目の振り返り

(2022年12月17日(土)：結果発表・表彰式)



司会・運営



発表中



プレゼン発表



表彰式



表彰状授与



集合写真