

商学部における特色ある学部教育の補助
「学部授業への授業特別協力者(ゲストスピーカー)依頼」 報告書

テーマ : 企画・価値を届けるための文脈のデザイン

科目名 : 演習 II

担当教員 : 菅野 洋介

実施日 : 2025年11月17日(月) 時限 : 4 時限目 実施教室 : 5306 教室

実施趣旨 (目的)

本演習では、市場で成功する商品の開発マネジメントにおける論理やメカニズムを学ぶことを目的としている。今回の講義では、Soup Stock Tokyoや100本のスプーンをはじめとする事業を展開する株式会社スマイルズの蓑毛氏にお越しいただき、当該企業におけるマーケティング、ブランディング、新規事業開発等において、商品開発においても最も重要なプロセスである課題設定がいかに行われているかについて、詳しいお話をいただき、実際の企業における商品やサービスの開発がいかに行われるのかを理解することです。

実施結果

講義では、「企画・価値を届けるための文脈のデザイン」と題して、第1に、スマイルズならではの「N-1 (自分起点)」という考え方についてお話しいただいた。ここでは、定量的な分析を行うマーケティングや顧客像をイメージするペルソナなどの、一般的なマーケティング手法ではなく、まずは自分事として商品やサービスをとらえてみるというスマイルズ流の考え方をご説明いただいた。そして、自分の関心事を他の誰かや社会の関心事といかに接続するかが重要であり、そのためには文脈をつくることが大切にされていることを教えていただいた。第2に、スマイルズにおいて重視されている「課題設定」についてお話しいただいた。ここでは、スマイルズでは、問題→課題→解決策というプロセスでビジネスを考えることが重視されているということで、その基本的な考え方と、スマイルズでの実際の事例を挙げていただきながら、課題設定がいかに行われるのかをご説明いただいた。最後に、以上を踏まえて、スマイルズにおけるビジネスの進め方を体感するワークショップを実施していただいた。

以上の講義を通じて、N=1で考えてみるという一般的なマーケティングとは異なるアプローチや、課題設定によって解決策がまったく変わってくる、という商品開発マネジメントにも非常に通じる重要な考え方を深く理解することができた。