

市内高校生・事業者連携「経営課題支援策提案事業」 開催報告書

■内容：尼崎市内に事業所を置く企業が高校生に対し、実際に抱える課題をご説明いただき、高校生が企業へ課題に対する実践できる検討策を各自・グループで自主的・協力的に考え、提案を行う。

■参加者：尼崎市立尼崎双星高校・商業科3年生（12人～14人×3チーム）

■事例協力企業：①ヘアサロンホープ 代表 岡崎 真一 氏（理容業）
②山田茶園 当代代行 山田 智代 氏（緑茶卸・小売業）
③swing biz(株)（ひまわり結都）代表 砂原 陽子 氏（結婚相談所）

協力内容：下記をテーマに合計3回直接指導

9月 生徒へ企業概要・経営課題の定時
会社見学・実地指導

10月～11月 改善策の検討・評価

■開催期間：同行課外授業（課題研究）を活用して実施

※2学期 月曜日5限目、水曜日5.6限目

11月30日（水）課題発表会

■実施結果：

経営課題① ヘアサロンホープ

課題テーマ：若年層の来店数増加・プロモーション強化

取組内容：現在、同店は理容業界の中では珍しく若年層の顧客割合が多い。加えて、翌年に新たな若手従業員を雇用することを見据えて、更に若年層顧客を増加させるための店舗づくり及びプロモーション検討という課題提案があった。

まずヘアサロンを選ぶ際にどのような点を重要視するかを分析し、「お洒落な店舗であるか」や「施術の雰囲気」を理美容検索サイトやSNSで検索することを確認。その後、SNS投稿内容及び現店舗での内外装・備品類の統一感を図ることを目指す提案があった。



経営課題② 山田茶園

課題テーマ：急須で入れたお茶の販路開拓・販売戦略

取組内容：急須で淹れたお茶を飲まなくなった時代の中で、自社商品を販売していくための販売戦略及び販路開拓について課題提案があった。

まずペットボトルのお茶と急須で淹れたお茶を比べ、風味や良い点を説明。その後、その差異を知らない層へ向けたPRを敷居の低いSNSで発信することを提案。加えて、茶葉を使って淹れるお茶が環境に良いこと推し出す取り組みも提案された。



経営課題③ swing biz(株) (ひまわり結都)

課題テーマ：若年層の集客について

取組内容： 昨今では晩婚化など結婚に対する意識などが変わってきている。その中で若年層顧客を増加させるための施策検討という課題提案があった。

まず結婚相談所及び競合と考えられるマッチングアプリの事業把握及び活用するシチュエーションについて分析。

その後、結婚相談所は「堅いイメージ」があると判明したため、敷居を下げるイメージ戦略として Instagram 及び YouTube での発信情報などについて提案があった。



以上