

2019年度3年次ポジベーションゼミ(徐ゼミ)の第1回目のプレゼンテーション

2019.5.10(金)

加藤綺子ちゃんのプレゼン(「キッサニアのブランディング戦略」)から学んだもの

《横川裕也君》

加藤さんのプレゼン力、特に話術とプレゼンを円滑に進める力には脱帽しました。プレゼンが綺麗に進んでいるのはもちろんのこと、質疑応答の時の助け舟の出し方や、相手の意見への返答まで、全てが参考になりました。ただ1つ自分からアドバイスしたいのはパワポの文字の量とスライドの使い方です。1つのスライドに多くの事を入れると、文字の量が増えてぱっと見で入ってくる情報量が減ってしまいます。1つのことを説明するのに多くのスライドを使うと、スライドの流れと話の流れが一致していくという利点があるので加藤さんの話術がより光ると思います。

最初にキッサニアの論文を読んで最初に目がとまったのは「これはブルー・オーシャン戦略が成功している事例だ」という部分です。ブルー・オーシャン戦略において最初につまずくのは論文にもあった「スポンサーをどうするか」という点です。キッサニアがこの障害を乗り越えるのに選んだのは「スポンサーシップのリターンを工夫する」というものです。通常、スポンサーシップのリターンとして「自社の知名度の向上」や「自社製品の売り上げ増加」などがあげられますが、キッサニアは上記の二つに合わせて「キッサニアをスポンサーシップすることがCSRにつながりますよ」という利点を提示しました。日本の企業は一部を除いてCSRを果たすことに苦手意識を抱いている印象があります。そこでキッサニアは「エデュテイメント」を全面に押し出した戦略を取ることによって子供の将来に明るい光を照らしてあげるといふ分かりやすいCSRを掲げることによって「キッサニアをスポンサーシップする＝自社企業のイメージアップ」につなげていきました。

また、キッサニアは「スポンサー企業と支援先の適合性が高くなる」戦略を取っているため、キッサニアが企業活動を可視化させ消費者との好ましい接点を拡張させるツールになれるのも大きな利点になると思います。

《眞下 愛裕ちゃんの感想》

今日のキッサニアの話聞いて、事前に読んでいた資料を踏まえながら発表を聞くことで、内容がとても理解しやすく、討論スムーズに行えたのではないかなと思いました。

議題として、名古屋にできるキッサニアにはどのような東海地方の企業が進出できるか、というものと、働きたくないと思う大人についてキッサニアが何かできることがないのかという2つが挙げられていました。私は、前者の方で、名古屋で有名な、モーニングで有名なコマダ珈琲店が入ることで、名古屋の魅力としてあげられるモーニングがさらに広ま

って行き、キッズニアにも入っているから、体験をしたから、コメダ珈琲店に行きたい！
と思う方も増えるのではないかなと思いました。

上記までとは違う話に少しなってしまうのですが、私には小学3年生になる従兄弟がいて、実際にキッズニアの職業体験をしたという話を聞きました。遊びではなく、実際にお給料が出る仕事をするのが楽しいと感じるため、その子は何度も何度もキッズニアを訪れると話していました。そして、1回の体験が、職業にもよりますが、30分から1時間くらいかかるものもあるため、1日だけでは興味のあるお仕事全てを体験することが出来ず、この間できなかった職業をやってみたいという理由で、また行きたい！と話していました。討論の中では、親御さんが強制的に行こうと仕向けてしまうとダメなのではないかと言われていましたが、小さい子は新しいテーマパークの1つとして捉えており、苦痛に感じたりするのではなく、楽しく学べる場、少し背伸びをして大人の気分を味わえる場などのそこまで深く考えるわけではなく楽しみの1つと考えている部分もあるのではないかなと思いました。

キッズニアは、楽しみながら学べる場というブルー・オーシャン戦略を行いながら、顧客目線ではなく、メインターゲットとなっている小学生が会議を行い、新しい職業について議論するため、より顧客に寄り添える形で進化していていると感じました。このような、成功しているキッズニアが新しく名古屋にできるということで、通過点になりがちな名古屋が、目的地となり、インバウンド効果を受けられるようになるといいなと感じました。

《大倉真千子ちゃん》

名古屋にキッズニアができるということで名古屋ならではの企業は？という議題でした。モーニングの文化を再認識し「コメダ」を！という意見はとても良いと思いました。東海地方ということで、「さわやか」はどうだろうというのも自分には思い浮かばなかったので面白いと思いました。しかも「さわやか」はお客様の前でハンバーグを切るといった特殊なサービスもあるので他のファミレスと比べると面白さがあると思いました。また、名古屋はモノづくりの街という言葉が出てきて感心しました。トヨタを代表する工業や、農業を前面に出していくことは強みになると思いました。その意見を聞いたうえで、有松・鳴海絞りや瀬戸焼きといった伝統工芸を職業として体験出来たら良いと思いました。後継者不足の問題にも向き合えるかもしれません。

私は今回、名古屋にキッズニアができることがどうしても納得できません。立地に関しては、レゴランドに近い位置にあります。レゴランドで失敗しているのになぜまたそこで！と思います。ですが名古屋港水族館があるので一概にそうとも言えませんね。私は刈谷ハイウェイオアシスにつくれば、すでにファミリー層が多く訪れている場所なので良いと思いました。愛知県には明治村やリトルワールドといったエデュテイメントのような施設があるけれど、うまく生かし切れていない面があります。名古屋のキッズニアがどうなって

ゆくのか楽しみです。そして、その先にある 2022 年開業予定のジブリパークがどうなってゆくのかをみんなで考える機会があったら良いディスカッションができるのでは！？と思いました。

《加藤綺子ちゃん》

本日のプレゼンテーションを終えて、多々反省点は挙げられますが、プレゼンテーションの最後に提示した議題についての話し合いで出されたゼミの皆さんのアイデアに驚きました。名古屋のキッザニアが話題性の高いものになるためにはどのような企業がスポンサーとなるべきなのかという議題に対して、たくさん名古屋から発信されている、人気商品のブラックサンダーなどの有名企業が出店するという意見から、現地の顧客を対象にした、名古屋では野菜の生産量が高いにも関わらず、地元の人たちは野菜を摂取しない傾向にあることから、名古屋の農業を取り入れたアクティビティで野菜に対するイメージをよくさせるなどの意見が上がりました。みなさんの意見を聞いて、私が出した議題に賛同してくれる意見もあれば、反対する意見や、違った視点からの意見をしてくださる方もいらっしゃって、キッザニアについて学んでプレゼンテーションに臨んだつもりでしたが、ゼミの皆さんのほうが豊富なアイデアが次々に出ていたので、勉強不足であったなと感じました。ですが、キッザニアの戦力に基づいた答えをしてくれる方が多かったことは、自分のプレゼンテーションの内容が伝わっているのだなと思います、とてもうれしかったです。

《根本岬君》

キッザニアは、ブルー・オーシャン戦略により今までになかった娯楽施設の考え方で差別化したことにより今日の成功があるのだと思います。東京のディズニーリゾートや大阪の USJ は世界的に有名なキャラクターや大規模なアトラクションの増改築といった、何回行っても楽しめる王道な娯楽テーマパーク、長崎のハウステンボスや三重の志摩スペイン村といった異文化を主体とした景観や体験などを楽しむテーマパーク、長嶋スパランドや富士急ハイランドといったメインアトラクションが売りのレジャー施設など日本には数多くの娯楽施設が存在します。多くのテーマパークでの体験や経験で得ることができた知識は、0 ではないですが限りなく娯楽に近いものだと考えられます。中にはディズニーランドで感動しキャストになりたいという私の友人のようなケースの人もいますが、多くの人は感動や思い出だけで終わってしまいます。

そんな中、キッザニアではただの娯楽だけではなく、仕事の中にある面白さや楽しさを体験できる娯楽と教育を掛け合わせたエデュテイメントをコンセプトにしたことにより、メインターゲットを、キャリア形成をさせたい・したい子供、未就学児から中学生まで定めた。そのコンセプトにした結果教育機関に理解を得ることに成功した。

私は対象にした年齢はもう少し広くてもよいと考えます。なぜならば中学生ぐらいまでは、自分の将来の事考えたことが時代とともに変わることが多いと考えられ、人によって

は全く考えていないこともあると思うからです。若いうちはいくつになってもやりたいことが変わってくると私は考えます。また終身雇用の時代が終わり転職をする人も増え働き方が年々変わる世の中になり何が仕事になるのかわからない時代になりました。そんな中ターゲットが未就学児から中学生というのは少しもったいないと私は思いました。社会的にも教育的にも認められたキッズニアにはそういった人たち向けのプランがあっても面白いと考えました。

しかし、ある程度の年齢になると子供のような純真な心ではなく、仕事に対しての感動やテーマパークとして娯楽の部分では、少し薄れてしまうのではないかと思いましたが、経験や知識を高める場としてより教育の部分に特化した施設化すればよいのではないかと考えます。そうしたことにより、インターンシップのような体験や将来のビジョンを考えることができ、その際にある程度の向き不向きがわかると考えられます。

youtuber やプログラマーなど既存になかった職業が目立つようになってきました。それによりそういった自分のライスワークではなくライフワークになる仕事を目指したいと考える子供も多くなってきました。しかし、ライフワークで成功するのは至難の業で youtuber や SNS などを用いたものだと一歩間違えば大変なことになってしまうものがあり、知識のないものが飛び込んで周りの迷惑になったり最悪自分の人生を棒に振ってしまうことにもなりかねません。そういった人たちに知識をつけるものがあっても面白いと思います。また、ライフワークだけではなく、生活ができるようにライスワークの選べるようにできれば新たな働き方として、世の中が変わっていけるのではないかと思いました。

今後の世の中がどうなるかはわかりませんが、働き方改革が叫ばれている時代でキッズニアが多く世代に新たな道を気付かせるテーマパークになってほしいと思いました。そうすれば、仕事へのマイナスイメージを少しは軽減できることになり若者の働きなくないう気持ちをなくすことや、高齢者のまだできることを提供できると思いました。

《小島海璃ちゃん》

事前に記事を読まずに今回のプレゼンテーションを聞いたとしても理解が出来ると思うくらいとても分かりやすかったです。出来事をぽつぽつと出してくるのではなく、これはこうだからこう。こうだからこれになる。みたいな、矢印がちゃんとしていて、1つ1つに繋がりがあのような発表の仕方だったため頭に入りやすいと思いました。

今回のキッズニアについての記事を読む以前に、先生の授業からキッズニアの存在を聞いていて、難しい話は置いて、リアルおままごとのような楽しいイメージしかなかったため体験側としていつか行きたいと思っていました。記事を読み進めていくと、キッズニアはただひたすらに1人で要求された事をしていくのではなく、チームワークが大事になっていると書かれていました。私は小さい頃人見知りだったため、チームワーク重視のキッズニアに行ったとしても中々なじめずに楽しいという気持ちが芽生えなかったかもしれないです。ただ、少し成長した今現在は、人見知りだけれど周りとは合わせることが出来るよ

うになったためキッズニアを思う存分楽しめると思いました。なのに、体験ができるのは小さい子供たちだけのようで、大学生は楽しむことが出来ないとなっていて、とても悲しかったです。そのため大人でも利用が出来るような大人のキッズニアというのはとても夢のある利用したいと思うものでした。また、チームワーク重視以外の仕事内容のものもあっていいのではないかなと思いました。キッズニアを体験した後と前では仕事に対して否定的から肯定的な言葉に変わるそうですが、私のような人見知りな子などはチームワークというのが苦痛であると思います。大人になった今でも 1 人でこつこつ型が好きな人、チームワーク型が好きな人、たくさんの考え方の人がいると思います。それなのに小さい子にチームワークは絶対という押し付けはかわいそうかなと感じるし、チームワークはあまり得意でない子達もキッズニアを楽しめて、より一層たくさんの子達が仕事に対して肯定的な気持ちを持てるようにするためには、仕事内容で重視する部分がチームワーク以外の仕事を置いておいた方がより多くの子たちをしあわせにできるかなと思いました。

《富永浩太君》

僕は今日のキッズニアについてのプレゼンテーションを聞いてキッズニアは今までに出した他の企業とは違ったブルー・オーシャン戦略をしているなと思いました。今までは既存にないことをしていることが多かったですが、キッズニアはテーマパークの中で子供の教育に重点を置いた方へ行きました。こういった部分的なブルー・オーシャン戦略もあるんだと感じたのとこういったブルー・オーシャンは意外と誰もが考えやすいかなと思えました。

そして、今日の議題で僕は下の働く気がない人にどうするかで仕事のように感じないものも仕事だよと教えてあげる事例例えば YouTuber とかの体験もいいのかなという意見を出しました。後名古屋のキッズニアで出すといいなと思うのは物作りもいいかなと思います。行政のような仕事も面白いかなと思います。これは全国でできると思いますが名古屋市長は特徴のある人ですし、東海地区は歴史的に有名な織田信長や豊臣秀吉、徳川家康などもあります。魅力のない県とも言われているのに観光に使える素材はあると思います。そこで子供たちに考えてもらい参考にするためにもそういった体験もあってもいいと思えました。子供教育のためにあるキッズニアですがどうにかレゴランドのような失敗をしないように名古屋の力になれるような活躍をしてほしいなと今日強く感じました。

《松山結ちゃん》

キッズニアについて印象に残ったのは、甲子園キッズニアには関西ならではのパビリオンがあるというのが印象に残りました。その場所ならではの特徴を取り入れるのがキッズニアは上手いなと思えました。プレゼンでも発表していた日本の子供たちはまず貯金して働くことを選択するという日本ならではの特徴を把握しているのも徹底している一つなのではないのかなと思います。最初に渡される 50 キッズが日本の子供にとっては一番ちょうど

いいお金の値段なのだと思います。キッザニアにある百貨店では 50 キッズ以上の値段からしか商品を扱ってないみたいなので、それも頑張ってると思う値段の工夫なのだと思います。国によって最初に渡すキッズの金額が変わってきたり、キッザニアで取り扱っている、子供たちが買うことが出来る商品の価値もまた違ってきたりすると思いました。リピーターがいる理由も様々な設定が適切だからなのだと私は思います。また、飽きさせないように季節ごとに成果物を変えたり、お仕事の内容、セリフなどを変えたりして工夫するのもなるほどと思いました。様々な工夫と、細かな所まで手を抜いていないのが凄いなと思いました。そのため宣伝の仕方など以前自分が思っていたよりもキッザニアから学ぶことがあるなど分かり、今回の論文、プレゼンが面白かったです。

綺子ちゃんのスライドはシンプルでありながらデザインもしっかりしていたので、読もう、見ようと思わせる良いスライドだったと思います。そういうスライドが作れるように本やネットなどで調べて参考にして良いスライドを自分も作れたらと思いました。

キッザニアは私が思っていたよりも色々工夫がされていてとても興味深かったです。愛知県のキッザニアでも愛知ならではのものを取り入れてヒットして欲しいと思いました。

《名知慎哉君》

今日の発表を聞いて思った事は、まず始めに、誰に聞いても、わかりやすく丁寧に発表されていて、大事なところには黄色くマークされていて、意味などもわかりやすく説明されて、自分が発表する時も真似したいなと思い、その姿を学びたいなと思いました。

私が、発表を聞いて思った事は、キッザニアについて話をされていて、子供が仕事体験ができ、礼儀も教えてもらえると言う素晴らしいメリットがあるなって思った一方質問の時に自分が話した事です、今の自分でも、お金は怖いと言う存在ですが、いくらキッザニアしか使えないと言う対価で ATM でも引き出したり、預けたりとお金を貯めることが出来るかもしれませんが、子供にお金の事を教えるのは早くても中学生からの方が良いのではないかと思います。なぜなら、例えば、A 君はお金をしっかり貯める子で B 君はすぐ使ってしまう子だとして、B 君はお金がなくなって、でも欲しい物があつたとして、物欲しさに A 君を脅して、お金を取ってしまったら危ないと思います。また、メリットもありますが、その反面危ない面もあるので個人的には無しかなと思いました。

《後藤拓己君》

キッザニアについての論文をひとつお読みして、キッザニア・スポンサー・顧客のどの視点からみても利点ばかりだなあということをもっと強く感じました。企業がキッザニアのスポンサーになれば、キッザニアはもちろん出せるパビリオンが増えるので嬉しい、顧客は選択肢、楽しめる要素が増えて嬉しい、そして企業は CSR に積極的に取り組んでいると言える、会社の福利厚生として利用できる、なにより各業種につき出せるパビリオンは 1 社だけなので認知度・好感度で競合他社と差をつけられるなどです。その三者には留まら

ず、キッザニアのスポンサーについている保険会社が病気を抱えた子供たちをスポンサーデーを利用して招待したりなど、さまざまところに波及していて、すごくいい循環だなと思います。1年次のゼミでやったことを忘れていたのですが、今日のゼミで徐先生が「三方良しの精神」だと言っていて、まさにその通りだと思いました。

あと、「経済誌に記事が掲載され、KCJはこの雑誌を大量に購入し、スポンサー企業に配布した」とサラッと書かれています、「記事に載った！やった！」と手放しで喜ぶのではなく、それを更なるビジネスチャンスに繋げていることに驚愕しました。実際それでスポンサーについてもらえる企業が急激に増えたと書かれていて、一瞬のチャンスを見逃さない眼と頭が経営には必要不可欠なんだなぁと感じました。将来経営者になるにしてもならないにしても絶対損はしないと思うので、日頃から出来事をそのまま受け止めるのではなく、その先に何かがあるのか、どう利用できるのかを考えられる脳を育てていきたいです。

《平尾友教君》

キッザニア内専用の通貨であるキップは独自の通貨にもかかわらず高クオリティーで、自分で働いて稼いだキップで買い物や銀行に預けたり、引き出したりできるなどリアルマネーと変わらない使い方で工夫されているなと思いました。メキシコが発祥ということには驚きました。また大人料金より子供料金のほうが高いことに注目しました。子供をターゲットにしているためであるが、少し高い気もしました。それでもリピーターがいるということは飽きさせず、また行きたいと思わせる工夫がされていることがわかりました。キッザニア内に入っている企業から提供された衣装などがリアリティを迫っていて興味をそそります。やはり大事になってくるのはユーザーの声であり、それを取り入れていくべきである。こども会議というシステムがあると知り、そこではたくさんアイデアになる意見が出されるのだろう。すごく大事なことだと思いました。日本では保護者はわが子への教育に関心が高いということで、習い事、教育の一環として通わせていることも多いと知りました。テーマパークが習い事になるのは斬新でした。楽しんで仕事を学べるというのは保護者も安心して、子供も体験後に思うことがあると思います。素晴らしい施設だと感じました。期間限定でしか体験できない企業を取り入れるイベントがあると特別感が出ていいかと思いました。

《三輪景虎君》

名古屋のキッザニアが成功するためには既存する2つのキッザニアがないことをすることだと思います。例えば各務原にある航空自衛隊に協力してもらって飛行機の部品を修理する実習を作ったり、毎年行われている航空ショーをシュミレーションできるブースを作れば他のキッザニアと差別化ができると思います。東海地方は戦国時代に織田信長や徳川家康といった将軍が多くいたので、昔ながらの生活ができるブースがあってもいいと思い

ました。また現代風にゲームをプログラミング、開発をできるブースがあってもいいと思
ったし、期間限定で有名な youtuber を読んで YouTube 講座があれば差別化もでき話題に
もなると思いました。他に都会ではできない体験をできるブースがあればいいと思いま
した。働くことだけに囚われずに今の地球環境についても考えるブースがあってもいいと思
いました。実際木を伐採して見たり、農業をして見たりすることでその方向にも子供の関
心が広まって将来的にはいいと思いました。働いていない人を働かせるには働いていない
人にも好きなことがあると思うのでそれをどう活かしていくかという講義を開いてそこで
みんなで考えて見たり小さなことから始めることで変わっていくと思いました。

《福元将汰郎君》

私は、キッザニアのブランディング戦略について、キッザニアは単なる子供が遊ぶだけ
の施設ではなく娯楽と学びを両立するというエデュメントを重視して取り入れる所が凄く
感激しました。子供たちが単に楽しむだけではなく仕事をして給料をもらうという社会に
出るための勉強という点でもキッザニアは子供たちにとってとても役に立ち良い施設だと
思いました。私は、キッザニアはリピーター率が 7 割と凄く高い所に関心しました。理由
の一つに企業の人実際に働いているユニホームとほぼデザインが同じ物を着ることがで
きるの自分自信のモチベーションも上がり良いと思いました。キッザニアはユニホーム
やお金の使い方など細かいところまでこだわって取り組んでいるので飽きないでリピータ
ーが多い理由だと思いました。

私は、キッザニアのディスカッションで子供だけではなく大人の人も参加することがで
きる大人のキッザニアがあればいいという意見にとっても感心を持ちました。子供たちだけ
のためだけではなく大人も楽しみ学ぶことができるので今の若い就職をしない人などに
何か良い影響になるのではないかと思います。

ディスカッションを通じて私はキッザニアの良い所と少し問題のある所など自分だけで
は考えないであろう関心のある点もあったので凄く良かったと思いました。

《森田一輝君》

今日のゼミも自分がディスカッションしているかどうかと言われるとどちらかという
意見を言うだけみたいな感じで自分でもダメだなあと思いました。あの名古屋でキッザ
ニアは成功するか失敗するかなどの意見を言っているときに混ざっていたらよかったな
あとと思います。なので、自分があの時言えなかった意見を自分なりにまとめてみました。

名古屋キッザニアは失敗する可能性の方が高い気がします。近くにあるレゴランドを見
ると「アクセスが悪い」「値段が高い」などの問題があります。そしてキッザニアもララポ
ートにできるなら、「アクセスが悪い」といった問題が確実に上がってくると思います。そ
して発表者も言っていました「値段も高い」と言う人もいます。近くには長島スパーラ
ンドがあり長島スパーランドは小学生の入場料が乗り物乗り放題で4000ちょいだったと思

いますがキッザニアは入場料が 3900 円とほとんど変わりません。自分が子供を連れていくとしたら家族みんなで楽しめそうな長島スパークランドに行きます。他県から来る人もそのくらいなら長島スパークランドに行く人も多いと思います。そしてララポートの周りには水族館もあるので厳しいかなと思いました。そして 2020 年に仮にできたとして県外からのお客さんが取れていたとしても 2022 年には長久手の方にジブリパークができます。ジブリは子供だけではなく大人にもファンが多いので子供、大人も楽しめる場所になると思います。そこに県内、県外のお客さんは自分は確実に取られると思います。この時に何かジブリパークに勝てるイベントがあるといいですが無いとキッザニアもきつくなってしまうような気がします。これらを踏まえて見ると前半は成功しそうですが後半はきついかないかなと思いました。

あとこちらは提案みたいな形になってしまうのですが自分の家は自営業という事は分かりますが父親がなんの仕事をしているのかさっぱりわかりません。自分みたいに父親の仕事を知らない子供も多いと思います。なので、父親、母親と一緒にキッザニアで父親、母親の仕事が体験できてもいいんじゃないかなと思いました。1 番身近な社会人は父親、母親だと思います。その父親、母親の仕事がわかっている子はキッザニアでその仕事を体験して改めてすごいなあと思うかも知れませんが、知らない子は知っている子よりもその感情が薄いと思います。たしかに子供だけでやる！という所は大きいと思いますが、この父親、母親と、一緒にやる事でその仕事の話のリアルの状況など、家族みんなでやっている事で家族の信頼関係も気付けていけて、いいかなと思いました。