



K&S ルーム★

ほうせい茶プロモーション戦略立案

赤川碧花 鈴木翔也 山羽絢子 今村文音 川俣莉南





目次

- 01 課題確認
- 02 ターゲット
- 03 ターゲットの現状
ターゲットのニーズ
- 04 ロジックモデル
- 05 提供する価値
- 06 プロモーション
- 07 効果展望
- 08 予算

01 課題確認



check!!

販売当初（2017・2018年度）の実績である5万本を指す



points!!

- **自動販売機**の利用
- 学生（特に**新入生**）への認知度向上
- **普段の飲み物**としての地位を確立



02 ターゲット



新入生

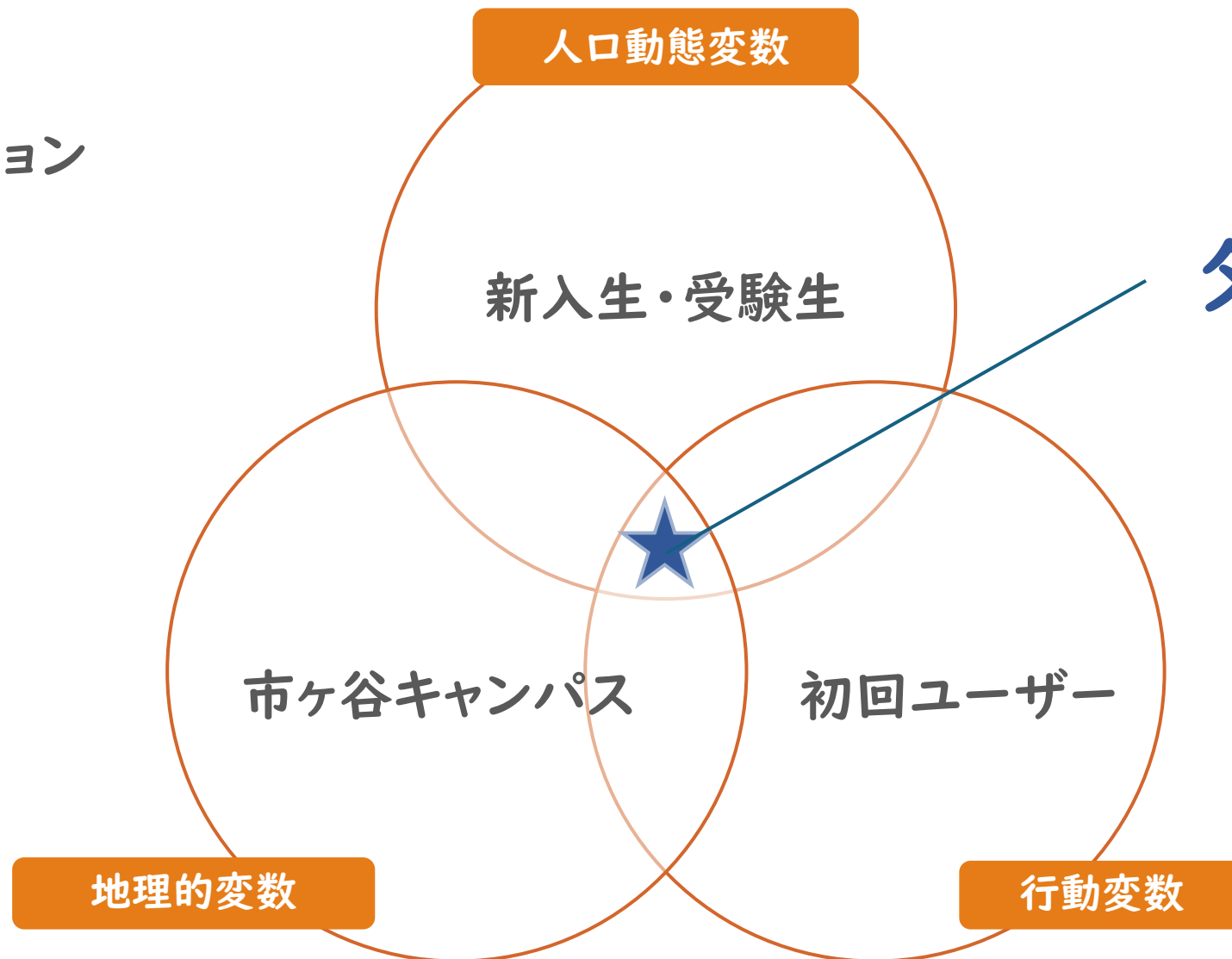


受験生

※一般受験のみ



セグメンテーション



ターゲット

03 ターゲットの現状

ターゲットのニーズ



ターゲットの現状

インタビューによる悩み (新入生バージョン)



新しい環境への不安

- ・周りに馴染めるか
- ・仲良し集団に一人で入るのが怖い
- ・親友を見つけるのに時間がかかる

阻害要因



周りの仲良し集団、既に大学内で友達がいる人

ターゲットの現状

インタビューによる悩み (受験生バージョン)



模擬試験や受験に焦燥感がある

- ・確証された未来がない中、頑張ること
- ・ギャップを感じさせる存在を見て焦る

阻害要因

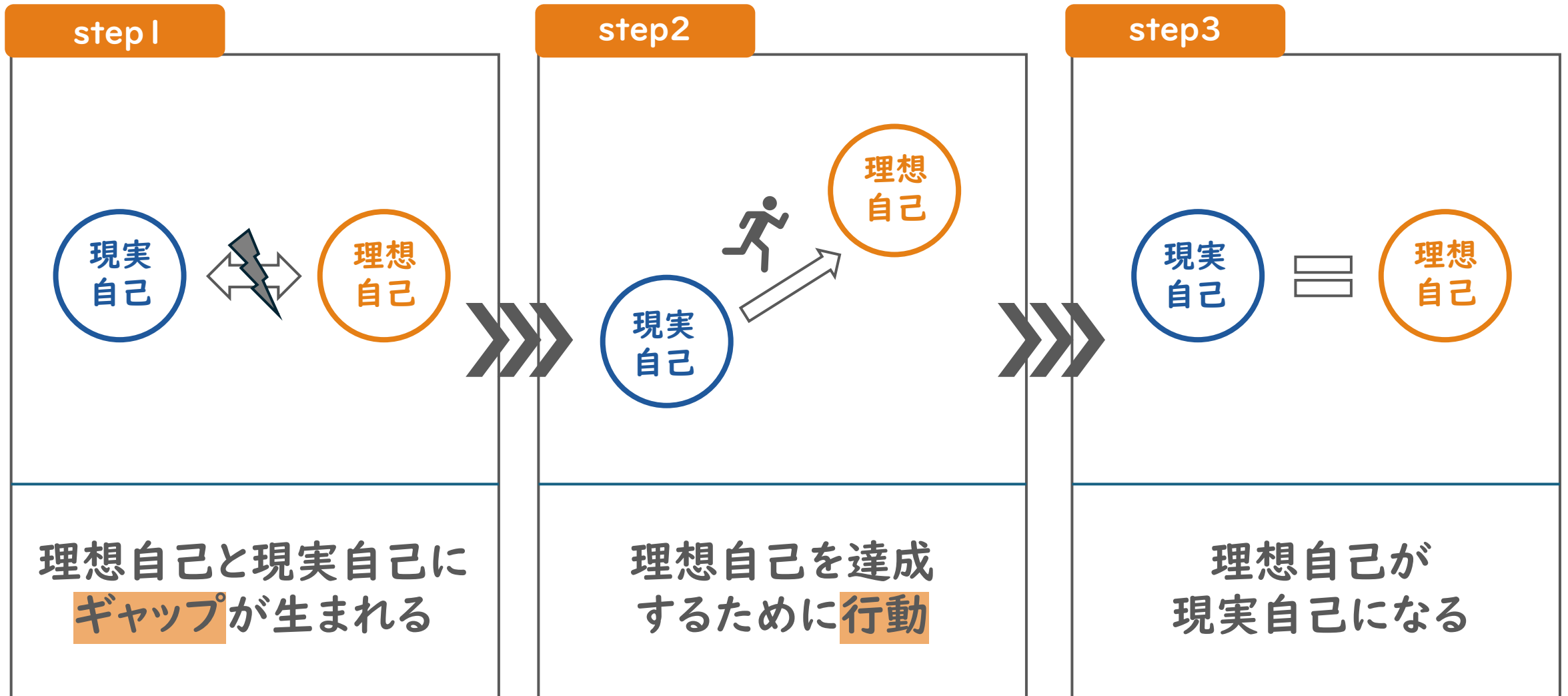


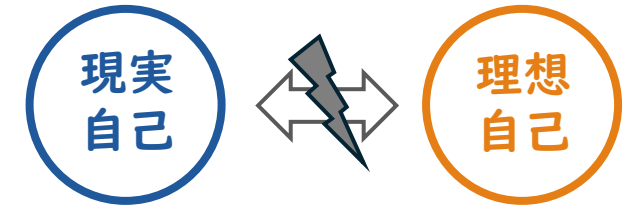
考えが合わない親、インスタグラムの勉強アカウント

理想自己を目指して、
現実自己とのギャップを埋めるために、
成長や変化をする。

04 ロジックモデル



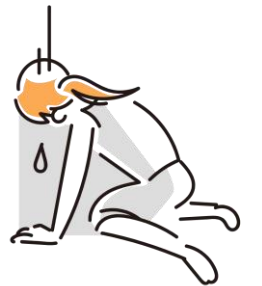




①ギャップが生まれる

現実自己
Actual Self

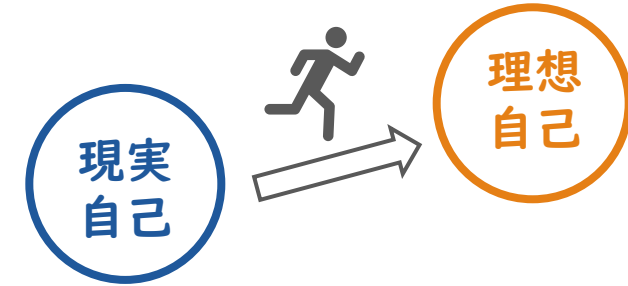
新しい環境に不安を抱えている



理想自己
Ideal Self

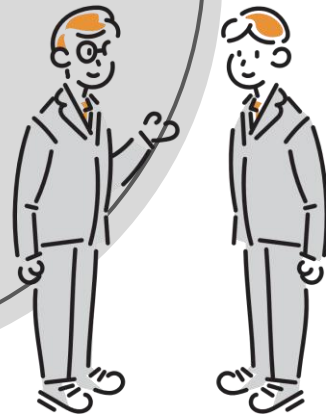
法政大学の一員になること





②理想自己を達成するために行動

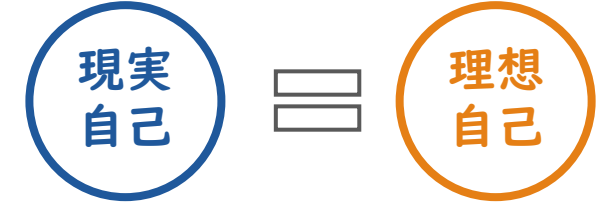
周囲の人に話しかける



空きコマを一緒に過ごしたり
ご飯や遊びに誘う

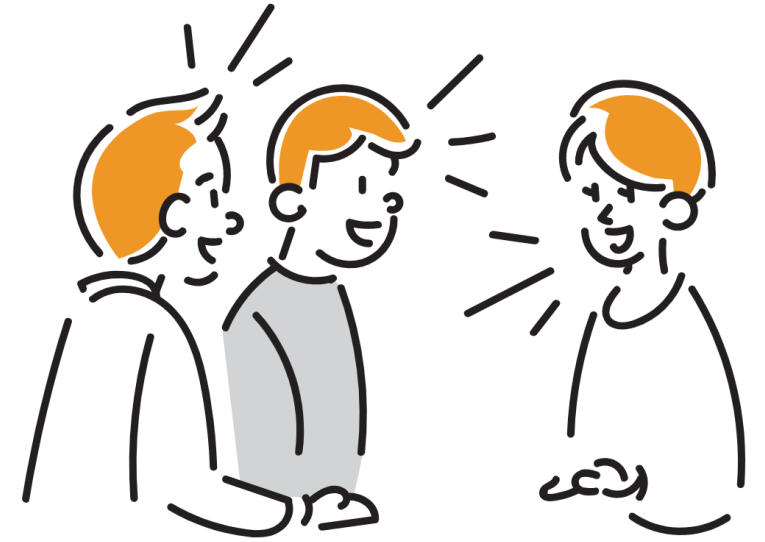


～新入生の場合～

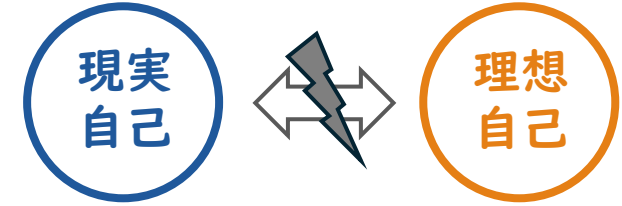


③理想自己が現実自己になる

法政大学の一員に
なることができる



理想自己を達成!



①ギャップが生まれる

現実自己
Actual Self

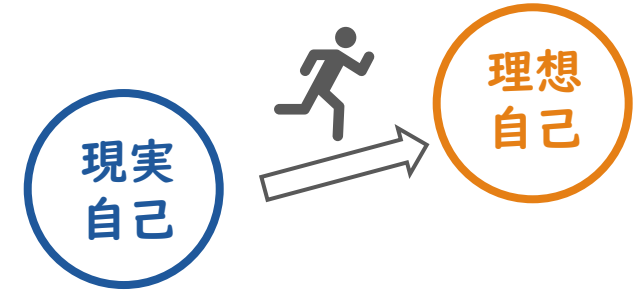
模擬試験や受験に焦燥感を
抱いている自分



理想自己
Ideal Self

前向きに勉強する自分





②理想自己を達成するために行動

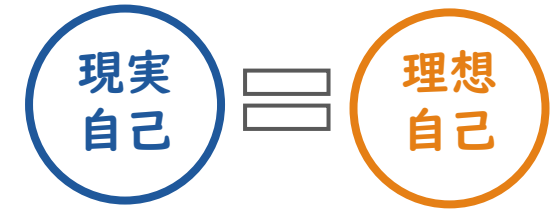
毎日勉強をする



オープンキャンパスに
参加する



～受験生の場合～



③理想自己が現実自己になる

前向きに勉強することが
できるようになる



理想自己を達成!



05 提供する価値



情緒的に理想自己と現実自己の
ギャップを狭めるきっかけを作ること



プロモーションによってどのように解決するか



“**共通の話題**”により親交が深まるきっかけを作る



大学生活が楽しくなる
法政大学の一員になった気持ちになる



プロモーションによってどのように解決するか



ほうせい茶を作った先輩の姿を身近に感じる



大学合格後の明るい未来が見え、勉強のやる気が起きる



新入生に対して

独自のコミュニティを
作るきっかけ

という価値を提供

受験生に対して

将来ビジョンの明確化と
モチベーション向上

という価値を提供

06 プロモーション



プロモーション

新入生と受験生にそれぞれ
プロモーションを行う

プロモーション内容

新入生

- ①ほうせい茶で
マイ・えこぴよん
- ②プロジェクト広告用
自動販売機ポスター

受験生

オレンジバッグで
チラシ配布

ほうせい茶でマイ・えこぴよん for 新入生

場所

- ・新入生がたくさんいる場所
- ・ほうせい茶が販売されている場所
- ・広告が長時間目につき続ける場所
- ・友達や法政の学生と話せる場所



学生食堂



内容

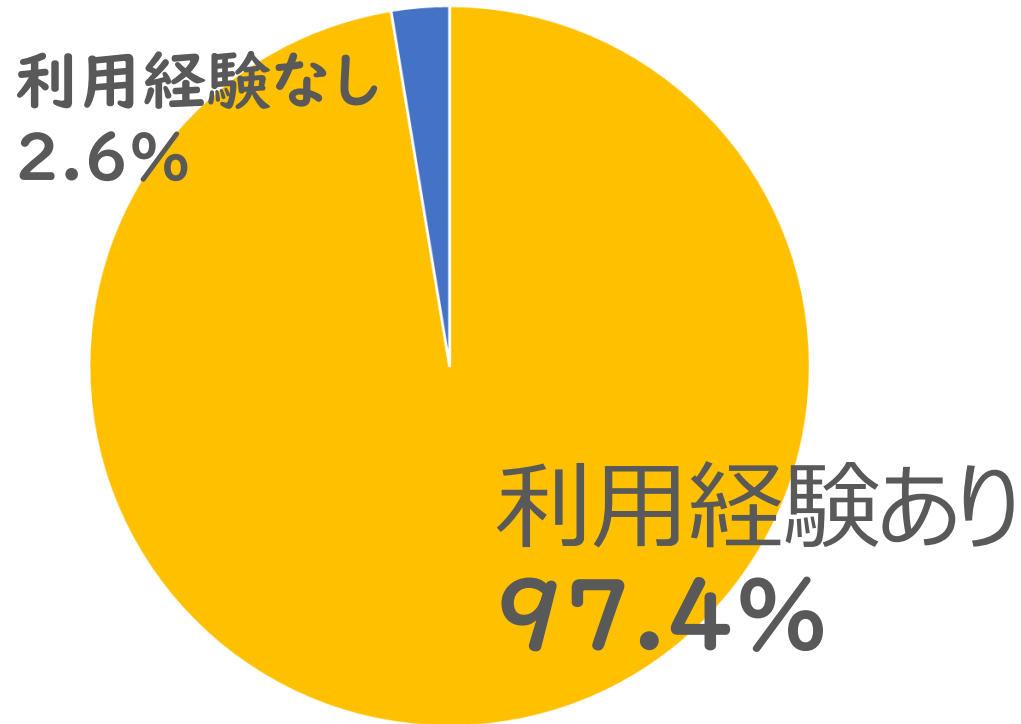
- ・会話を生み出すきっかけとなるもの
- ・法政ならではの会話ができるもの
- ・ほうせい茶の購入に直接繋がるもの



ほうせい茶で
マイ・えこぴよん

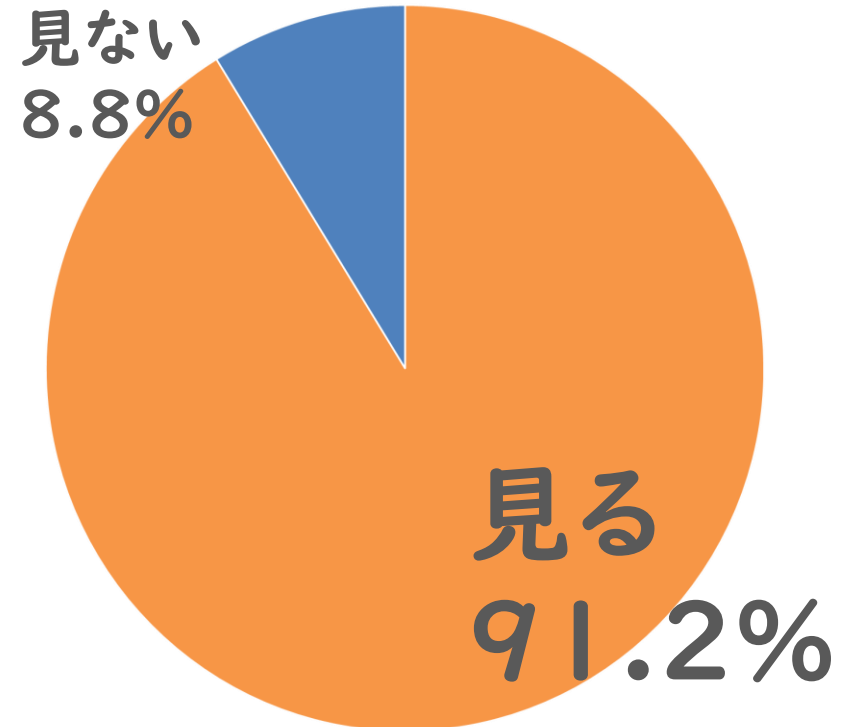


【学食の利用率】 調査対象：現役大学生690人



Kid'sルーム実施instagramアンケート調査より

【学食トレイの視聴率】



『株式会社イオレの運営、大学生広告ナビ』より

1回は新生生にアプローチでき
継続的な認知度向上を期待出来る

06 プロモーション

ほうせい茶でマイ・えこぴよん for 新入生

場所：法政大学市ヶ谷キャンパス学生食堂
【フォレストガーデン】

『カフェテリアつどひ』は…

- ・外部の運営により、依頼が難しい
- ・2つの学食で行うと莫大なシールコスト

理想自己
Ideal Self

法政大学の一員になること

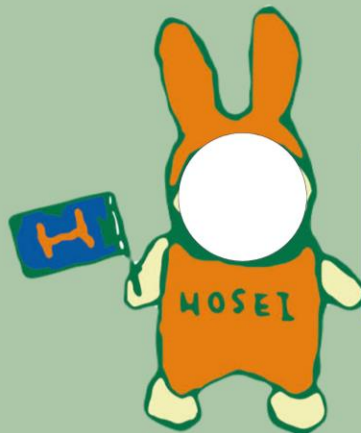


画像：食ベログユーザー『おにぎり1060』さん撮影

概要:

- ①運搬トレイ下部にシール加工した広告を張り付ける
【広告内容:ほうせい茶の写真と豆知識による**認知度向上**】
- ②顔部分をペットボトルの蓋サイズに切り抜いたえこぴよんのイラストをのせる
- ③ほうせい茶の蓋は真っ白であるという特徴を活かした遊びの提供
【ねらい:共通の話題の提供により、新入生の親交を深めるきっかけ作り】

横:297mm, 縦:118mm



ほうせい茶のキャップで
世界に一つのオリジナル
えこぴよんの顔をつくらう!

ほうせい茶
の
豆知識

ほうせい茶は大分県杵築市の茶葉を使っています★
実は杵築市は法政大学の創立者金丸鉄さんと伊藤修さんの
出身地! 緑茶特有の苦味が感じられるお茶です🍃
またほうせい茶は経営学部の木村ゼミが1から作成に関わ
っていて、製品ライフサイクルに合わせて今でも継続して
プロモーションを行なっています!!
法政大学内で販売されていて、学食にもあります★
是非探してみてください!



阻害要因



- **衛生面の問題**
⇒屋外用強粘着シール紙の光沢ラミネート防水加工によりトレイごと洗浄可能。
- **ペンや備品の盗難問題**
⇒ペンに法政大学ロゴシールやガムテープで「法政大学フォレストガーデン」と記載。
カトラリー横に設置する。
- **インク汚れキャップのリサイクル問題**
⇒リサイクル可能。「NGO法人キャップの貯金箱推進ネットワーク」より

ほうせい茶でマイ・えこぴよん広報用 自動販売機ポスター for新入生

ほうせい茶でマイ・えこぴよんの欠点

- ・プロジェクト自体を知ってもらう必要性
- ・ほうせい茶を販売する自動販売機は、学食外にも多くある



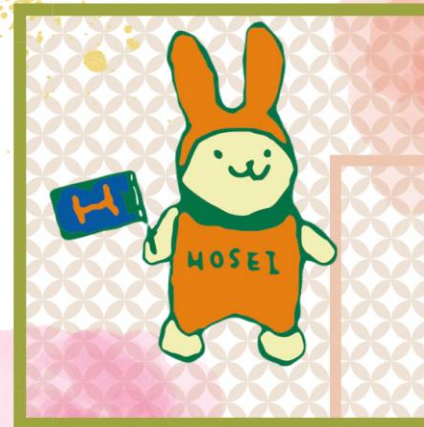
自動販売機ポスター設置

- 1、プロジェクトに関心を持ってもらう
- 2、学内の自動販売機にポスターを設置することで、学食外でも関心得る機会を作る

ほ

うせい茶×学食

うせい茶でマイ・えこぴよん



ほうせい茶のキャップを使って
オリジナルえこぴよんを作ろう
学食のトレイでできます
みんな今すぐ学食に行こう



広告画像：今村文音、山羽絢子作成

第一志望の大学に入学する自分

オレンジバックでチラシ配布 for 受験生 場所:法政大学市ヶ谷キャンパスオープンキャンパス

場所

- ・受験生が多い
- ・プロモーションがすぐに購買につながる
- ・一番効果的なキャンパス

市ヶ谷オープンキャンパス

内容

- ・大学に入るビジョンの創造
- ・受験期の悩みが自分だけでないという心の余裕からモチベーションを作る

オレンジバックでのチラシ配布

- 1、来場者が広報を見てオープンキャンパスで購入する可能性
- 2、来場者が法政大学の学生になり、新入生としてほうせい茶にポジティブなイメージを持ち購入する可能性

合格へ
そのきっかけに
ほうせい茶



ほうせい茶マップ

大内山校舎
・自動販売機

ボアソナードタワー
・自動販売機
・B1生協での販売

富士見コート
・自動販売機

Q.どこの茶葉を使ってるの？
A. 枳椇茶をブレンドしています！
Q.枳椇市って？
A. 法政大学創立者の金丸さんと伊藤さんの出身地です。
Q.誰が作ったの？
A. 経営学部のゼミが作りました！

学生インタビュー

(内容)

- 1、受験期の悩み
- 2、大学での活動

(目的)

- ・同じような悩み見て、モチベーションを得る
- ・大学でのビジョンが湧く

ほうせい茶豆知識

(内容)

- 1、ほうせい茶の詳細
- 2、学生が作ったこと

(目的)

- 大学生・法政大学の学生になるビジョンが湧く

広告画像：今村文音作成



経営学部 市場経営学科 今村文音

Q.受験期の時はどのように過ごしていましたか？

A.

Q.大学で力を入れて取り組んでいることは何ですか？

A.

Q.受験期の時はどのように過ごしていましたか？

A.

Q.大学で力を入れて取り組んでいることは何ですか？

A.

法政大学
学生インタビュー

Q.受験期の時はどのように過ごしていましたか？

A.

Q.大学で力を入れて取り組んでいることは何ですか？

A.

Q.受験期の時はどのように過ごしていましたか？

A.

Q.大学で力を入れて取り組んでいることは何ですか？

A.



07 效果展望



効果展望

～新入生～



- ・学食という新入生が多数利用する場で長時間目に入るため印象付けやすい
- ・自動販売機が近くにあるため、購入ハードルが下がる
- ・複数人で買うため、一度での購入本数が増える

ほうせい茶のキャップで世界に一つのオリジナルえこびよんの顔をつくろう！

ほうせい茶の豆知識

ほうせい茶は大分県杵築市の茶葉を使っています✨
 実は杵築市は法政大学の創立者金丸鉄さんと伊藤修さんの出身地！緑茶特有の苦味が感じられるお茶です🍃
 またほうせい茶は経営学部の木村ゼミが1から作成に関わっていて、製品ライフサイクルに合わせて今でも継続してプロモーションを行なっています!!
 法政大学内で販売されていて、学食にもあります✨
 是非探してみてください！

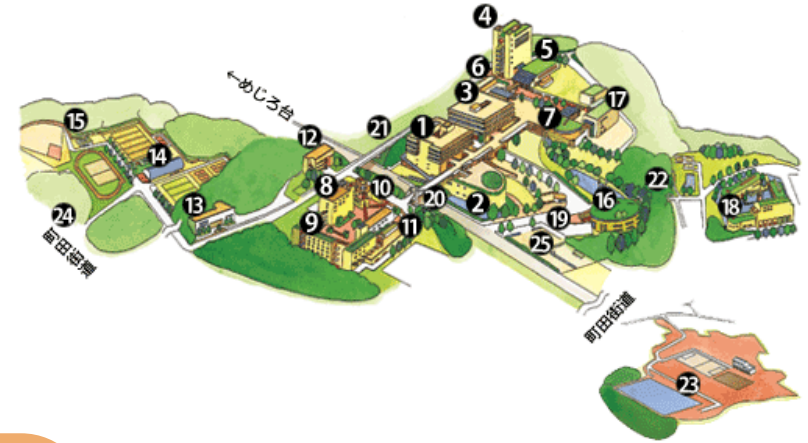
効果展望 ~新入生~



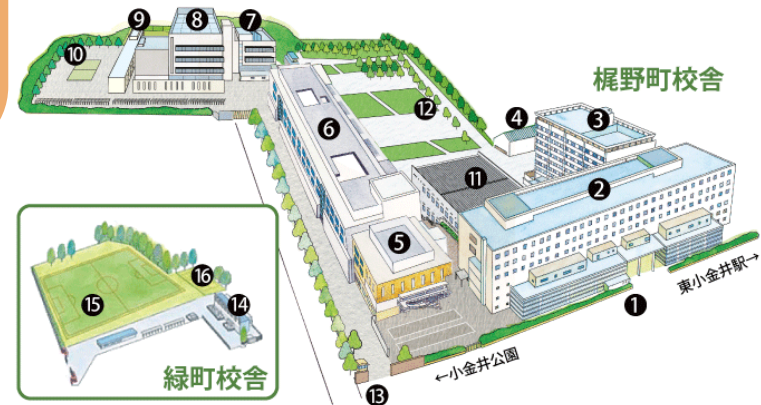
市ヶ谷：約4,000人



合わせて
8,000人



多摩：約2,500人



小金井：約1,000人

効果展望 ～受験生～



経営学部 市場経営学科 今村文音

Q.受験期の時はどのように過ごしていましたか？

A.

Q.大学で力を入れて取り組んでいることは何ですか？

A.

Q.受験期の時はどのように過ごしていましたか？

A.

Q.大学で力を入れて取り組んでいることは何ですか？

A.



法政大学 学生インタビュー



Q.受験期の時はどのように過ごしていましたか？

A.

Q.大学で力を入れて取り組んでいることは何ですか？

A.

Q.受験期の時はどのように過ごしていましたか？

A.

Q.大学で力を入れて取り組んでいることは何ですか？

A.



認知度向上と市場規模の拡大
が期待できる



効果展望 ～受験生～

合格へ
そのきっかけに
ほうせい茶



ほうせい茶マップ

大井山荘
・自動販売機

5Fアソナードタワー
・自動販売機
・1F産直の産売

学生見ガイド
・自動販売機

Q.どこで茶葉を使ってるの？
A. 枳殻茶をブレンドしています！
Q. 枳殻茶って？
A. 法政大学創立者の金丸さんと伊藤さんの出身地です。
Q. 誰が作ったの？
A. 経営学部のゼミが作りました！

経営学部 市場経営学科 今村文音

Q. 受験期の時はどのように過ごしていましたか？
A.
Q. 大学で力を入れて取り組んでいることは何ですか？
A.

Q. 受験期の時はどのように過ごしていましたか？
A.
Q. 大学で力を入れて取り組んでいることは何ですか？
A.

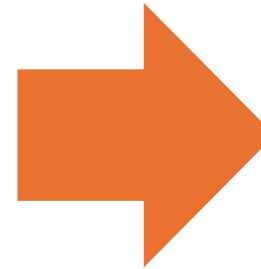
法政大学
学生インタビュー

Q. 受験期の時はどのように過ごしていましたか？
A.
Q. 大学で力を入れて取り組んでいることは何ですか？
A.

Q. 受験期の時はどのように過ごしていましたか？
A.
Q. 大学で力を入れて取り組んでいることは何ですか？
A.



SNS戦略



2024 入試対策

1 模擬試験の結果と合格の関係について

2 合格チャンスが広がる併願制度を活用しよう

3 過去問題を有効に利用しよう

一般選抜

受験
アドバイス

対策をCheck!

2024入試対策一般選抜の受験アドバイス

効果的な受験アドバイスをお届けします！

法政の魅力
受験生へのメッセージ

Introduction Movies of Waseda's English-based Degrees

学生生活応援
部屋紹介・学生保険他

教科書購入情報
法政大学生協

YouTube

各種デジタルパンフレット

入試要項

外国人留学生・帰国生の方へ

認知度向上

広告画像：今村文音、山羽絢子作成

HP活用

画像：法政大学入試情報サイトより

07

効果展望 ~エイチ・ユー様~

新入生



× 4,000本

市ヶ谷キャンパス新入生
約4,000人より

受験生



× 30,000本

オープンキャンパス来場者
30,000人より

これまでの年間売上平均と合計して、**50,000本達成!!**

08 予算



予算

価格算出時参照サイト：Amazon, ラクスル, アスクル

名称	目的	個数	価格
マッキー極細 8色セット	蓋に絵を描く貸し出し用	2セット	¥2112- (¥1056 × 2)
マッキー極細 黒	蓋に絵を描く貸し出し用	5本	¥396- (5本セット)
強粘着シール紙297mm×118mm 光沢ラミネート防水加工	トレイ広告 トレイに張り付ける用	100枚	¥32,879-
A3コート110kg 420mm×297mm	自動販売機でのPOP用	10枚	¥2,747-
A4コート90g 210mm×297mm	オレンジバッグでの配布用	3万枚	¥50,572-
計			¥88,706-

参考文献

- ・大学生広告ナビ、「【学食トレイ広告とは】視認率9割越え？数字から見る大学食堂内広告の効果と特徴」、
<https://daigaku-koukoku.com/contents/report/00033.html> (2024/1/08)
- ・法政大学、「学部学生数」、
<https://www.hosei.ac.jp/hosei/disclosure/acquire/gakubu/?auth=9abbb458a78210eb174f4bdd385bcf54> (2024/1/10)
- ・市ヶ谷オープンキャンパス来場者数、知人オープンキャンパススタッフより情報提供
- ・パプリ by ASKUL、「はんこ作成と印刷物はネット印刷の」、
https://spc.askul.co.jp/?sc_e=po_l_as_ya_se_c_top_po_kw_%E3%83%91%E3%83%97%E3%83%AAExact-podbrand_pod&utm_source=yahoo&utm_medium=cpc&utm_campaign=%E3%83%91%E3%83%97%E3%83%A%E6%8C%87%E5%90%8D&yclid=YSS.1001119942.EAIaIQobChMImbiLrKnTgwMV59QWBR09mAtbEAAYA SAAEgIAfPD_BwE (2024/1/10)
- ・ASKUL、「【アスクル】オフィス用品/現場用品/医療・介護用品の通販-当日または翌日お届け!」、
https://www.askul.co.jp/?sc_e=cp_l_as_bi_se_c_t_00_kw_%E3%82%A2%E3%82%B9%E3%82%AF%E3%83%ABExact-brand_club_upp&&msclid=3ce8caf7086e191f99a8af69dafa795e&utm_source=bing&utm_medium=cpc&utm_campaign=%E3%82%A2%E3%82%B9%E3%82%AF%E3%83%AB%E6%8C%87%E5%90%8D&utm_term=%E3%82%A2%E3%82%B9%E3%82%AF%E3%83%AB&utm_content=%E6%8C%87%E5%90%8DKW&gclid=3ce8caf7086e191f99a8af69dafa795e&gclsrc=3p.ds (2024/1/10)
- ・Amazon、「本、ファッション、家電から食品まで」、
<https://www.amazon.co.jp/> (2024/1/7)
- ・キャップの貯金箱推進ネットワーク、「よくある質問」、
<http://www.capnochokinbako.jp/cap/qa.html#q1-3> (2024/1/10)

小堺様へのインタビュー結果

Q.自動販売機の設置場所、売り上げはいくらですか？

A.市ヶ谷81台、多摩46台、小金井25台。売り上げも台数に比例している。

Q.2022年度のイベントでの配布本数と販売先を教えてください。

A.8月のオープンキャンパスで2160本を生協に卸した（受験生向け）
2月の入試で5040本を生協に卸した（教職員向け）

Q.他社製品も販売している自動販売機にPOPを入れることは可能ですか？

A.可能。ほうせい茶が販売されていない自動販売機であっても、広告面はエイチ・ユーの管轄内。

Q.100人に1本売りたいのか、1人に100本売りたいのか、認知度とロイヤリティどちらを重視していますか。

A.認知度重視。法政に携わっている人に広く認知してもらいたい。ロイヤリティは求めている。

Q.受験日に自動販売機は稼働していますか。

A.入試日に稼働はしているが、受験生の行動可能エリア外。

Q.店舗での販売と自動販売機での販売どちらを重視していますか。

A.自動販売機での売り上げを上げたい。

Q.2023年度の夏のオープンキャンパスではほうせい茶を配布しますか。

A.法政水を配布します。

小堺様へのインタビュー結果

Q.エイチ・ユー様の活動目的を教えてください。

A.学生、特に新生の認知度の向上と普段の飲み物としての地位を確立すること。
販売当初の実績である5万本越えを目指している。

Q.プロモーションにかかる費用（シール、油性ペン）は負担していただけますか。

A.可能。具体的に必要なものの詳細や商品名を教えていただければ弊社で購入します。

Q.オープンキャンパスでの手売りの人員を貴社から出していただくことは可能ですか。

A.人員につきましては難しいです。

Q.オープンキャンパスにおいて私達で手売りをする場合、手売り可能な場所はどこになりますか。

A.配布ではなく手売りとなると、無料で配布している法政水がある中で売ることは難しい。大学に相談が必要。

☆ご清聴ありがとうございました☆

K&SIL-L☆