

大阪で創業77周年 毎日7,000人が利用するベーカリー「クックハウス」
角川ドワンゴ学園N/S高の生徒に 実践的なマーケティングの場を
AIを駆使してパン画像を生成
オンラインだけでは完結できない経験を

今年創業77周年の株式会社ダイヤ（本社：大阪市生野区新今里 代表取締役社長：多田俊介 以下 ダイヤ）は、学校法人角川ドワンゴ学園N高等学校（以下、N高）S高等学校（同S高）のカリキュラムを請け負い、高校生たちにとって、身近なテーマである“パン”を題材にして、より実践的なマーケティングの学びの場を提供します。まだまだアナログな部分が多いパン業界において、AIを使ってパンのイメージ図を作るなどITリテラシーの高い生徒たちのアイデアは、現場にとってとても良い刺激となっています。

なお、生徒たちが考案した新商品は、2024年3月ごろにクックハウスの店舗で販売する予定です。



■ 学校から好評 約4カ月の短期間で立案～商品化までを可能 ダイヤオリジナル出前授業

ダイヤは、これまでも学校から依頼を受けて積極的に出前授業を行なってきました。出前授業一番の特徴は、生徒たちが出したアイデアを短期間で商品化までもっていけるという点です。一般的なメーカーの商品化では、半年～一年半かかると言われていて、限られた授業時間の中で商品化までたどり着くことが難しいことも多いそうです。その点、ダイヤでは、立案～商品化までをわずか4カ月間という、ほかと比べるとかなり短い期間で経験することが可能です。そこに魅力を感じてくださったN/S高の担当者の方からお声がかかり今回の授業が実現しました。

授業の中では、製造方法や原価を踏まえ、生徒たちにコンセプトシートを作成してもらい、ダイヤが通常行っている企画会議と同様のプロセスを経て商品化してもらいます。また、3月の商品発売に向け、どのように売り出していくのかというマーケティングの部分についても学びの場を提供する予定です。

■今後のスケジュール※取材可能です

日付	時間	内容
12/1		商品試作開始 ※11日・18日 ダイヤ社内で試作会議
12/19	3限	試作品確認(商品写真撮影)
1/16	3限	試食会
1/23	3限	ターゲット層に向けた販売促進の方法を考える
1/30	3限	制作 (POP作成 販促方法を検討)
2/6 or 2/13	3限	制作 (POP作成 販促方法を検討)
2/20	3限	制作 (POP作成 販促方法を検討)
2/27	3限	制作 (POP作成 販促方法を検討)
3/1		パン販売開始
3/5	3限	発表(講評)
3/12	3限	振り返り

※生徒たちのアイデアのうち、特に優秀な3商品についてクックハウスで販売する予定です。販売は、2024年3月ごろを予定しています。

■現場の力があるからこそ “ネット高校”で学べる 実践的なマーケティング (N/S高様コメント)



N高等学校・S高等学校は、インターネットと通信制高校の制度を活用した“ネットの高校”で、現在の生徒数は両校合わせて26,197名(2023年9月末時点)。

「IT×グローバル社会を生き抜く“総合力”を身につける多様なスキルと多様な体験」を掲げ、今のネット社会に合った新しい教育を目指しています。特に、高校生のうちに社会で役立つスキルや経験を身につけるため、今回のように企業や自治体に協力を得たりリアルでの職業体験やネットを通じた課外授業に力を入れています。

これまで、マーケティングに関する同様の授業は行なってきましたが、“パン”を題材にすることで、自分が買いたいと思う商品と他人が買いたいと思う商品の違いから、商品が売れるサービスや仕組みを作るといったことは何かを学ぶことで、マーケティングがより身近なものになると考えています。

特に、ダイヤ様は、77年間の長きに渡り、関西で商いを続けてこられたノウハウがあります。商品開発から材料の選定、さらには、経費の計算を含め、教科書には載っていない時代に合わせた経営など、数々の経験を積んでこられたはず。この授業を通じて、

現場の生の声を聞くことで、生徒たちにとってかけがえのない学びの場になることを願っております。

■パン×AI ITリテラシーの高い生徒たち 教える側も学びの多い授業に



株式会社ダイヤ
営業部長 多田尚弘

今回、N高等学校・S高等学校様と商品開発を取り組ませていただき、印象的なことが2点ありました。

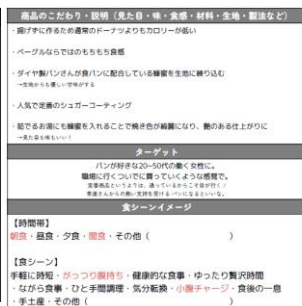
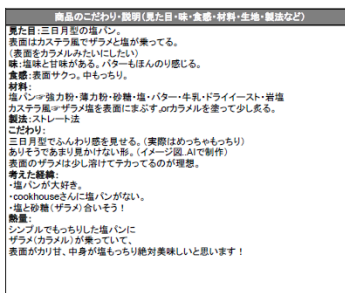
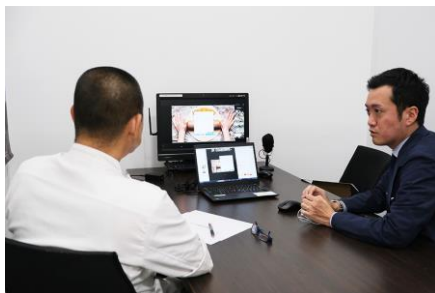
1点目は、N高等学校・S高等学校の生徒様のITリテラシーの高さです。資料作成能力、情報検索能力が他の高等学校の生徒と比較しても高く、さらに驚かされたのがAIを駆使して、イメージするパンの画像を生成していた点です。最新の技術を積極的に取り入れる姿勢に、私自身学ばせて頂きました。

2点目は、商品アイデアを通じて、昨今の中高生の食に対する意識の変化を感じられたことが印象的でした。商品アイデアでは、一つの商品で必要な栄養を賄える。高栄養素の食材をしようするという傾向が強くなっていました。一昔前は、食べる事＝楽しむことであり、時間とお金をかける事は当たり前と考えておりましたが、現在では食べる事＝栄養摂取であり、時間とお金をかけない傾向にある様に感じられました。

今回は、出張授業という形で我々が持っている知識をお伝えするという前提ではありましたが、彼らの使う技術や彼らの考え方を教えて頂き、勉強させて頂いたのは我々の方でした。

若い世代の台頭と追い上げを脅威と感じながらも、その脅威を良い刺激と出来るよう、我々も日々学習を続けてまいりたいと感じました。

授業の風景・生徒作成のコンセプトシート



■株式会社ダイヤ 会社概要

社名	株式会社ダイヤ
創業	1946年4月
会社設立	1952年10月13日
資本金	20,000千円
代表者	代表取締役社長 多田 俊介
社員数	正社員82名（2023年5月）
本社	〒544-0001 大阪市生野区新今里2-13-8

本件に関する画像素材ダウンロードはこちら ▶ <https://bit.ly/3uKuSN1>

本件に関する報道関係者からのお問い合わせ先

株式会社ダイヤ PR事務局
TEL：岡村（080-4287-5033）
MAIL：pr@hazoom.net