梅田スカイビル（空中庭園・飲食店街他）魅力アップ提案

春・秋連結学期 | 京田辺校地開講科目

1. 目的・概要

the purpose and an outline

梅田スカイビルとは、大阪駅から徒歩8分にある40階建ての連結超高層ビルです。地下1階にはレトロ感溢れる飲食店街“滝見小路”、40階と屋上には、カップルの聖地“空中庭園”という、2つの全く様相の異なるエリアが存在します。私達は1年間、2つのエリアそれぞれの魅力アップを考え、企画し、成功に向けて進めてきました。

春学期は、空中庭園と滝見小路に実際に赴き、魅力を高めるためのヒントを探しました。また、運営の積水ハウス株式会社、積水ハウス梅田オペレーション株式会社（以下SUO）の皆様や、梅田スカイビル商店会会長へのヒアリングを実施し、現場の声を伺いました。数重なるブレーンストーミングや視察・打診を通し、それぞれの魅力とは・魅力を高める為に私達ができることを見つけました。

まず、滝見小路での魅力アップとは、魅力を「知ってもらう」こと。滝見小路は、美味しい料理に舌鼓を打てるだけでなく、店舗の皆様の温かさも感じられる空間です。滝見小路の魅力を、もっと同世代にも知ってもらうことを目的として、10月5日の「梅田スカイバル」へ「協力」という形で参加し、1月1日に主催バルイベント「レトロバルin滝見小路」を開催しました。

そして空中庭園での魅力アップは、魅力を「創造する」こと。私達はカフェ「cafe SKY 40」、円形スペース「173」に焦点を当て、2度のプレゼンでカフェメニューやカフェイメージ、173改造について提案しました。その中で継続審議するというお返事をいただいた「誕生石カクテル」「スカイビルパフェ」を商品化に向けて進めました。また、同世代に空中庭園の魅力を体感してもらうことを目的とし、スカイビルが2013年で20周年を迎えることと、新成人の20歳をかけた「空中庭園シンデレラナイト」を1月12日に実施しました。

annual schedule

2012年	4月	空中庭園・滝見小路を視察
	5月	積水ハウス株式会社 経理財務部不動産担当多田納部長、SUO経理部長 枚田部長にヒアリング
	6月	SUO管理事業部長 袴田部長、梅田スカイビル商店会 渡辺会長にヒアリング
	7月	魅力アップのアイデア出し、ブレーンストーミング
		大阪にて1泊2日の合宿
	8月	空中庭園第1回プレゼンテーション
	9月	梅田スカイバルに向けて看板作成、イベント「対決広場」準備
	10月 5日	梅田スカイバルへ協力参加
	25日	空中庭園第2回プレゼンテーション
	11月	滝見小路でのバルイベント、空中庭園イベント・メニュー企画3つのプロジェクトが出揃う
	12月 14日	12月誕生石カクテル「シンデレラの魔法」発売開始
2013年	1月 4日	1月誕生石カクテル「秘密のサンセット」発売開始
	11日	レトロバルin滝見小路
	12日	空中庭園シンデレラナイト

2. 成果達成度

the achievement degree

1. レトロバルin滝見小路

協力として参加した10月5日の「梅田スカイバル」では、全22店舗の看板作り、ミニゲームの手作りイベント、お客様にアンケートを行いました。その経験を糧に、1月開催という時間がない目標をかかげて企画書を作成し、2013年1月11日に本プロジェクト主催イベント「レトロバルin滝見小路」を開催しました。当日は目標人数150を超える、172名の方にお越しいただけました。

「レトロバルin滝見小路」は“協力”の前回と違い、“主催”。その言葉の重みに、日々奮闘してきました。企画の立ち上げから、各店舗への参加依頼、運営方法、イベントの招致、各店舗の看板作り、宣伝のためのビラ作り・案内地図作り、集客のためのネット・SNS・ビラ等を使った活動、当日の運営としての活動など、挙げ切れないほどの仕事を全員でこなしました。このイベントを通して、普通の大学生が経験できないことを経験出来たことは、私達にとって大きな成果となりました。そして、滝見小路でたくさんの方にお世話になり、指導や助言を頂いたこと、一緒にバルイベントを開催させていただいたことで、社会の中で何かを行うことの難しさ・楽しさを知ることが出来ました。

2. カフェメニュー

空中庭園展望台の魅力アップを目的に、展望台内カフェ「cafe SKY 40」のメニューを提案し、「誕生石カクテル」と「スカイビルパフェ」を商品化に向けて進めていただきました。「誕生石カクテル」は誕生石12種類をモチーフにしたカクテルで、お客様が夜景と一緒に誕生日や記念日のカクテルを楽しみ、特別感を味わってもらうことが目的です。「スカイビルパフェ」はスカイビルをモチーフにしたパフェで、新名物として定着させることが目的です。企画からキャッチコピー作り・材料やグラスの選定・試作・写真撮影・看板作り・広報活動まで関わらせていただきました。

結果、「誕生石カクテル」は、実際に商品化していただきました。2012年12月14日から1種類の販売を開始し、クリスマス期間には完売になるほどの実績をあげました。私達の企画した商品で、お客様に空中庭園での素敵な時間を提供できたことは大きな成果です。「スカイビルパフェ」は授業期間内に納得できる商品を完成できず、撤退を決めましたが、私達の提案に興味を持っていただき、現場に動いていただけたことは十分な成果としたいです。

商品開発の道のりは、決して安易なものではありませんでした。メンバーで毎日のように話し合い、現場のカフェの方とは何度も打診・打ち合わせを重ねました。300人以上の学生にネット調査を行ったり、売れるメニューを分析したり、メンバーの家で試作もしました。理想と現実とのギャップに悩んだりもしました。その試行錯誤の中で「成功」と「失敗」の2つの結果を得たことは、私達にとって大きな経験となりました。商品を通して人々に価値を提供することの難しさを学び、それが実現できたときのやりがい・喜びを感じることができました。

3. 空中庭園シンデレラナイト

2013年1月12日に『空中庭園シンデレラナイト』を積水ハウス梅田オペレーション株式会社主催、本プロジェクト共催のもと開催しました。当日は、誕生石カクテル12種類をイベントに参加した新成人に1杯無料で提供し、お披露目しました。また3人の新成人をプロのメイクアップアーティストがプロデュースし、夜景の似合う大人の女性に大変身させるショーを行いました。当日は163名（うち新成人57名）の方に誕生石カクテルを提供することができました。私達のイベントをきっかけに、大学生に空中庭園の魅力をより多く知ってもらうことで魅力アップを達成できました。

イベント開催を決定させるために、プレゼンや社員の方々との度重なる会議・打診を行いました。集客のためにビラを作成して大学構内や空中庭園内で配り、作成したfacebook、twitterページに毎日メンバーで記事を書き、友人にもたくさん声かけをしました。限られた予算の中で私達にできるベストを常に考え取り組みました。一人一人が役割をきちんと果たし、様々な場面に置いてみんなが主役となり、お互いを支え合い仲間として駆け抜けたことが空中庭園シンデレラナイトの成功につながりました。

3. プロジェクトを通じて through a project

【実現するプロセスの中で喜びや苦労を経験し、そこから学ぶ。】

このプロセスで、私達が学んだ事を3つお話します。それは、1年で「19人がチームになっていく実感」と、「本物のプロジェクトに携わる」経験、それらを通して身に付いた「新しい自信」です。

空中庭園では、私達の考案を実現するまでの難しさを体感しました。滝見小路では、イベントを通して商店街の店長さん一人一人と信頼を築くことの大切さを学びました。最後には、どちらも実現できた喜びと達成感を味わうことができました。勿論全てが思い通りにはならず、3つの案は実現までたどり着きませんでした。本気で推した案だったので、心から悔しさを感じたと同時に、自分達の力の及ばなさを痛感しました。「撤退」について話し合いは何日も行いました。今思うと、こんなに「悔しい思い」ができる程、プロジェクトが自分達のものになっていたのだと感じます。授業外に行った会議は数知れず。情報共有のメールは常に飛び交っていました。「チームになっていく実感」を最初に感じたのは、7月に合宿で互いの役割について夜通し語った頃でしょうか。最初は数人で一生懸命引っ張っていたプロジェクトが、「あの子があんなに頑張っているし、私も頑張ろう!」と刺激し合うチームになっていきました。「どうすか（同志社×スカイビル）」という愛称が生まれた程、結束が強まり、プロジェクトへの愛も深まりました。初期には想像もつかなかった推進力が生まれたことを、全員が実感できたと思います。

プロジェクトを通じて得たもの…ここには到底書ききれません。チームの中で新たな役割に気付いた者もいれば、店長さんや社員の方と連絡を取り合う度胸がついた者もいます。一同それぞれ、「新しい自信」を持つことが出来ました。失敗も成功も全てひっくるめて、スカイビルは私達にとって素敵な学びの場でした。

P.S.プロジェクトを通して、全員が梅田スカイビルを大好きになった事は言うまでもありません。

[編集後記]

1年間、SUOの皆様と、滝見小路の皆様、同志社大学教務事務センターの皆様の多大なご協力をいただき、ここまで来ることができました。心より御礼申し上げます。

プロジェクトを通し、19人の大切な仲間に出逢えたことを誇りに思います。

[プロジェクトメンバー]

西川 智央（文2） 福井 碧（文2） 濱田 茜（法2） 伊藤 佑樹（法2） 岩下 夏輝（法2） 岩本 夏林（経済2） 乾 智博（商2）
宮本 真実（商2） 宮崎 芽衣（商2） 宮崎 瑶子（商2） 中川 翔子（商2） 西大路 香（商2） 蘇鉄本 惇（商2） 武田 慎（商2）
渡辺 真季（社会3） 橋本 夏海（生命医科3） 森 薫葉（生命医科3） 杉山 沙希（生命医科3） 石川 愛海（心理3） 田端 佑介（TA）