

和歌山大学経済学部柳ゼミ ハイファイブ3名が考案した
留学生の気持ちに寄り添う手帳「留学 DIARY」

新商品完成発表会のお知らせ
～2月21日（水）和歌山大学にて開催～
～使う事で心のお守りと宝物になる！～

和歌山大学経済学部柳ゼミに在籍するハイファイブ（担当：経済学部副学部長 柳 到亨 担当学生：3回生木村満 厘 池中唯人 天野優音）が考案した「留学 DIARY」の新商品完成発表会を2月21日（水）11時より和歌山大学西3号館コミュニケーションスクエアにて行います。商品化は手帳製造・OEMを手がけて70年の伊藤手帳株式会社（本社名古屋市：代表取締役社長 伊藤亮仁）が手がけました。

「留学 DIARY」は留学前のわくわくした気持ち、留学中の不安をかき消す気持ち、留学後の懐かしむ気持ちと、留学に関する3つの要素を含む留学生に特化した手帳です。「SNSで何でも済ましてしまう時代だからこそ、留学に対する一環した記録を手帳で残しておこう。」「使う事で心のお守りと宝物にして欲しい。」とこれから留学を控える大学生や高校生に向け、留学 DIARY が留学生活のサポーターとなることを期待しています。

新商品発表会では発案者の和歌山大学学生が商品開発にまつわる発表や留学 DIARY の活用方法についてプレゼンテーションを行います。





お守り



留学前・留学中

不安を解消
支えになってくれる存在

↓ 宝物

留学後

大切な思い出を
かたちとして
残しておける存在



「留学 DIARY」の企画案は実際に商品化を目指す大学ゼミ対抗のインターカレッジ S カレ冬カン（2023年12月9日開催）において伊藤手帳のエントリーテーマ「デジタル化時代に必要な手帳」で1位となりました。

その後、和歌山大学柳ゼミハイファイブと伊藤手帳の間で話し合いを進め、伊藤手帳が商品化し新商品完成発表会を行う運びとなりました。また、2月21日より伊藤手帳 EC サイトユメキロック本店で予約販売を開始します。販売価格は1,000円（税込み）。

・予約販売場所

伊藤手帳 EC サイトユメキロック本店：<https://www.yumekirock.com/SHOP/ryugaku.html>

▼留学生の気持ちに寄り添う手帳「留学 DIARY」新商品完成発表会概要

・日時：2月21(水)11時～12時

・場所：和歌山大学 西3号館コミュニケーションスクエア

・当日の流れ

- 1.和歌山大学経済学部副学部長 柳 到亨先生による挨拶並びに ハイファイブチーム紹介
- 2.留学 DIARY ハイファイブチーム（考案者）による新商品発表プレゼンテーション
- 3.新商品留学 DIARY 開封の儀 ※梱包された状態の留学 DIARY を学生が開封し、お披露目を行います
- 4.質問タイム：考案者・製造元への質疑応答（ご来場者どなたでも質問可能です）
- 5.伊藤手帳代表取締役社長：伊藤亮仁 産学連携における事業シナジーについて/商品化に対する想い
- 6.フォトセッション



留学 DIARY 表紙と考案者 ハイファイブチーム

【ハイファイブチーム留学 DIARY 発案のきっかけ】（ハイファイブチームの声）

伊藤手帳のテーマは「デジタル化時代に必要な手帳」でした。アナログツールである手帳で何ができるか？チームで話し合いを始めた際、チームメンバー内の留学経験者が留学前・中・後における不安や楽しさを記録しておらず後悔があるという話題になりました。

その過程で「内閣官房 教育未来創造会議 「未来を創造する若者の留学促進イニシアティブ <J-MIRAI>（第二次提言） 工程表（令和5年9月5日）【概要】によると2033年までの目標として海外留学生派遣数50万人と発表」を知ることになりました。調べるうちにハード面（金銭的支援に基づく留学プログラム）は充実しているがソフト面（個人の悩みや不安を解決するツール等）は足りていないと感じました。

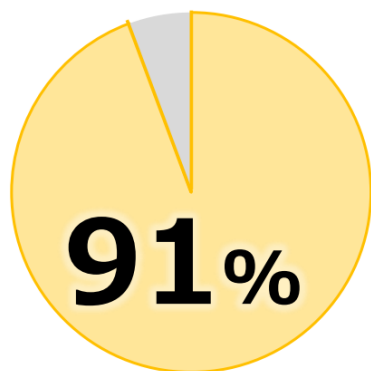
そのような背景を含め、私たちは「留学生の悩みや不安を解決し、留学生の気持ちに寄り添う手帳を作りたい！」
「留学生の心のお守りになる手帳になって欲しい」と方向性を決めました。

企画を進めるにあたり、以下の調査を行い、商品化後のニーズが高いのが伺えました。

- ・留学における手帳の競合調査を行いました。留学に特化した手帳の存在は確認できなかった。
- ・留学の不安を軽減し経験を形に残せる留学生に特化した手帳は魅力的ですか？というアンケートを行った。91%の人が「魅力的」と回答

（対象者：10代～20代 男女 人数：234人 実施期間：2023/8/19～11/27 対面・ZOOMでのインタビュー・Googleフォーム・SNS（Instagram）でのアンケート回答より集計）

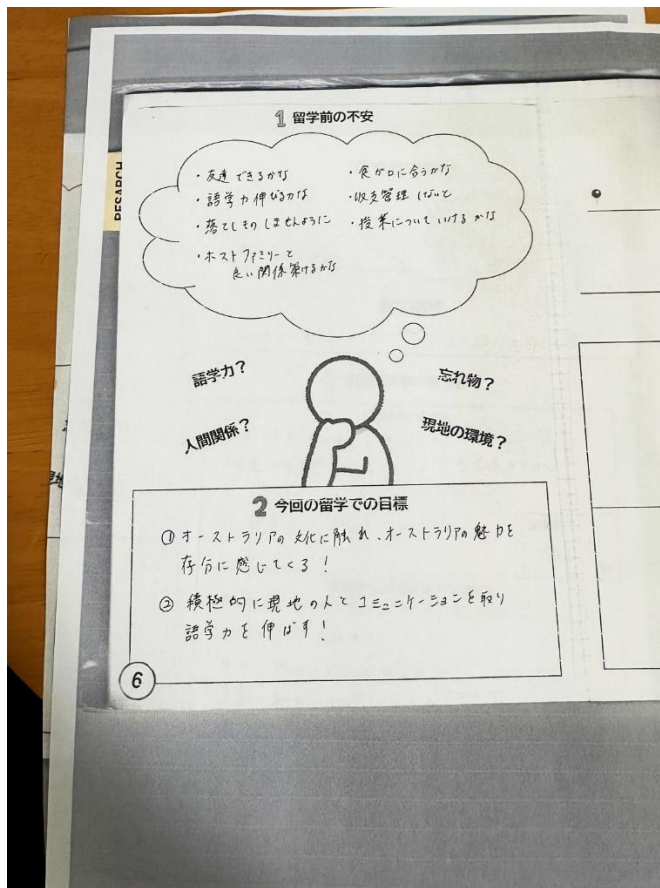
Q. 留学の不安を軽減し経験を形に残せる
留学生に特化した手帳は**魅力的**ですか？



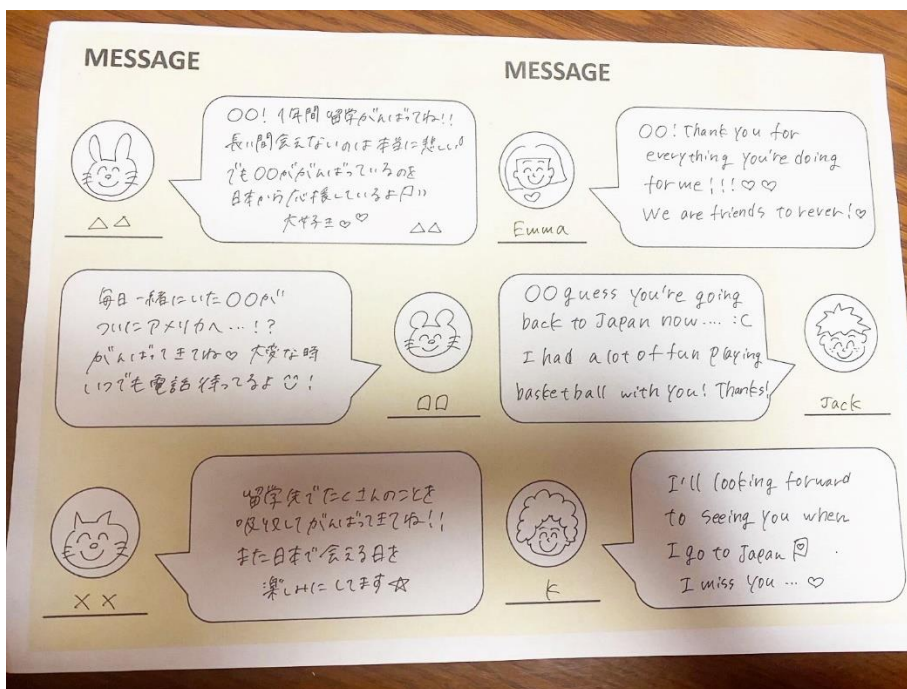
留学Diary は
評価が高い！

アンケート調査（対象者：10代～20代 男女 人数：234人 実施期間：2023/8/19～11/27）

▼商品化前の留学 DIARY (プロトタイプはハイファイブチームが作成。記入)



留学前の不安な気持ちや目標を記入するページ



友人や家族にメッセージを記入してもらったページ。留学中のホームシック対策。

※新商品完成発表会では学生のアイデアを更に取り入れた正式な商品をお披露目します。

【商品化を目指すSカレでテーマ1位・プラン優勝・学生賞を受賞した留学DIARY】

留学DIARYは2023年12月9日(土)近畿大学で開催されたSカレの冬カン(Winter Conference)で以下の賞を受賞しました。

・テーマ1位

「デジタル化時代に必要な手帳」をテーマに17大学19ゼミ64名が商品化の獲得権を目指して企画を競う。

・プラン優勝(参加9企業のテーマ1位のチームが競う総合優勝戦)

評価基準は「顧客や企業とのコミュニケーション」「企画の独自性」「企画の実現可能性」「企画・プレゼンの完成度」という4項目で評価。

審査員は冬カン参加企業・参加大学教員・来賓。

・学生賞

参加学生の投票。得票数が一番多いチームに賞を付与。



Sカレプラン優勝時の写真

参照) 商品化を目指すSカレとは

Sカレは、実際に商品化を目指す大学ゼミ対抗のインターカレッジです。2006年に発足し17年を迎えます。今年度のSカレ2023には全国32大学38ゼミ169チーム552名が参加しました。

Sカレの目指すところは、未来のマーケターの育成にあります。大学は違えども志を同じくする若い仲間が、仲間同士で協力しあい、互いに切磋琢磨しながら、商品企画プロセスとそのマネジメントを実際に体験します。その企画はウェブ上で提案され、皆さんの前で発表します。さらには現実の市場において問います。ここに、Sカレの他にない特徴があります。

学生が、実際のユーザーと対話しながら、商品企画を進めるという実践的なマーケティングを学ぶ機会、世界広しといえども、Sカレしかありません。また、企画の渦中において、ライバルチームの成果を見ながらリアルタイムに競争するという場も、他に例を見ません。参加する学生にとっては、マーケティング実践を学ぶ絶好の機会であり場であると考えています。

▼Sカレ公式サイト <https://s-colle.ws.hosei.ac.jp/>

● **伊藤手帳がSカレに参加した理由と商品化の決め手となった理由**

2021年総務省が行った「ウィズコロナにおけるデジタル活用の実態と利用者意識の変化に関する調査研究」によるとデジタル利用の端末はスマートフォンが89.4%で全体の9割近くという結果が出ています。また同調査では普段利用しているインターネットサービスについて質問していますが「予定管理・カレンダー」と回答した人が全体の34.1%となり、デジタルを使った予定管理が進んでいる事が伺え、手帳製造メーカーとして手帳の良さを若い世代に伝え、手帳を使用した予定管理の方法を普及する必要があると考えていました。

一方、弊社が行った独自調査ではスケジュール管理やタスク管理はデジタルとアナログの併用というユーザーが6割を超えるという結果が出ています。このような背景からデジタル化時代に求められる手帳の仕様についてデジタルネイティブの学生より企画提案をもらい、商品化を進めるべく「デジタル化時代に必要な手帳」というテーマでSカレへエントリーしました。

スマホネイティブの世代がどのような提案をしてくれるのか楽しみであり不安もありましたが、どのチームも調査に基づいたマーケティングプラン・販売プランを熟慮してくれ選考に悩みました。

また、本試みから手帳について改めて向き合う気持ちが生まれた・手帳の役割について深く考えるきっかけになったと参加した学生さんより感想を頂きました。

手帳について知る・考えるきっかけの場となったと伊藤手帳では捉えています。

【伊藤手帳代表取締役社長 伊藤亮仁より】

留学 DIARY は留学前から友人や家族とコミュニケーションを取り、留学中のホームシック対策に活用するアイデアが今までにない発想だ。また、留学経験を手帳に残すことで、感謝の気持ちや成長を振り返る仕組みになっている。留学に対して不安を抱えるのは学生だけでなく、送り出すご両親や学校の先生も同じではないだろうか。国の施策により留学が促される時代になるが伊藤手帳では留学 DIARY を通して、留学生のソフト面を支えるツールとしてこの手帳を世に出し、広めていきたいと考えている。

【留学 DIARY この後の流れ】

2月21日（水）伊藤手帳 EC サイトユメキロック本店にて予約販売開始

3月19日（火）伊藤手帳 EC サイトユメキロック本店、楽天市場店、Amazon 店、Yahoo ショッピング店にて先行販売開始

4月16日（火）学生による店頭販売デモンストレーション

場所：和歌山大学生協 12時～13時 （詳細場所について調整中）

【和歌山大学経済学部について】

国立大学の経済学部の中でも屈指の規模と伝統を誇ります。経済学、経営学、情報学、法律学など各分野の専門家である教員を揃え、充実した教育支援体制により、専門知識と幅広い教養を有する人材を養成します
2023年10月には経済学部設立100周年行事が開催されました。

【伊藤手帳株式会社について】

昭和12年現代表の祖父が個人経営として創業。平成20年伊藤手帳株式会社へ組織変更とともに伊藤亮仁が3代目代表取締役へ就任。事業承継時100坪であった本社兼工場（名古屋市東区）から工場部門を愛知県小牧市へ移転。

2022年4月に小牧第2工場（2nd Base）も稼働。総計1800坪の敷地で年間1,000万冊の手帳を製造します。事業成長率9.20%（4年間）。

2021年よりSDGs宣言に基づく地域貢献の1つとして愛知大学・一宮商業高校、聖徳学園中学校（東京武蔵野市）と産学連携プログラムによる手帳開発・販売を手掛け手帳需要の裾野を拡げる活動も行っています。

2023年は愛知大学キャリア支援センター、愛知県立一宮商業高等学校聖徳学園中学校（東京武蔵野市）、Sカレ（Student Innovation Collegeの略。実際に商品化を目指す大学ゼミ対抗のインターカレッジ）と手帳の新商品開発に取り組みました。

2023年12月までに合計60の手帳に関する企画案が提案され、そのうち4案を商品化しました。2024年4月迄、さらに3案が商品化されます。

商号：伊藤手帳株式会社

代表者：代表取締役 伊藤 亮仁

所在地：〒461-0034 本社：愛知県名古屋市東区豊前町3-42 TEL:052-936-2363

事業内容：各種手帳の製造、販売、一般書籍の製造、ビニール製品の製造

資本金：10,000,000円

URL：伊藤手帳オフィシャルサイト <https://ito-techo.jp/>

<プレスリリース・記事掲載・取材に関するお問い合わせ>

和歌山大学経済学部 副学部長 柳（りゅう） 073-457-7692 ryu@wakayama-u.ac.jp

伊藤手帳株式会社 広報 神谷 090-3710-0118 kamiya@ito-techo.co.jp