2025年7月11日

大阪成蹊大学の学生が発案! 台湾プロ野球「楽天モンキーズ」で 「香り付き広告看板」が商品化! 〜海外インターンシップでの成果が国際的なビジネス展開へ〜

大阪成蹊大学(大阪市東淀川区/学長 中村佳正)経営学部スポーツマネジメント学科の 椎名 快吏さん(4年生)が、昨年、中華職業棒球大聯盟(台湾プロ野球リーグ)所属の「楽天モンキーズ」での海外インターンシップに参加しました。その経験をもとに発案した「香り付き広告看板」が、このたび同球団の新たな広告メニューとして採用され、企業への販売が開始されました。販売額は、一式100万台湾ドル(約500万円)。これは、学生の斬新なアイデアと実現への熱意が国際的なビジネスの場で認められた画期的な事例となります。

## 【本件のポイント】

- **1.海外プロ野球球団との実践的なインターンシップの実現**: 多くの大学や企業でインターンシップが 実施される中、海外プロスポーツチームとの連携は稀有な機会であり、学生の国際的な視野と実践力を 養う上で大きな成果を上げました。
- **2.国際的なスポーツビジネス教育の推進:** 大阪成蹊大学経営学部スポーツマネジメント学科では、 日本だけでなく台湾や欧米のスポーツビジネスを積極的に学ぶ機会を提供しており、本件はその教育 方針の実践がもたらした成果です。
- 3.企業が「香り付き広告看板」を実採用: インターンシップに参加した学生が、若者向けの広告戦略として、台湾の就職事情、ターゲットと香りのマッチング、香りの拡散技術、設置場所などを多角的に分析し、「実現可能性」を高めた結果、広告商材として正式に採用されました。

#### 【海外インターンシップでの学生の取り組み】

この画期的な広告メニューを考案したのは、大阪成蹊大学経営学部スポーツマネジメント学科の 椎名さん(当時3年生)。椎名さんは2024年8月27日から6日間、楽天モンキーズの営業部でインターンシップに参加し、以下の活動に取り組みました。

- ●**顧客獲得に向けた方策の検討と実践:** 企業と協働し、 興行収入増加に繋がるプロセスを体験
- ●スポンサー協賛試合の運営学習: 実際の運営現場を 通じて、スポンサーシップの重要性を理解
- ●スポンサー獲得に向けた企画書作成と企業訪問同行: 営業の最前線で顧客ニーズの把握
- •地域イベントへの参加: 桃園市政府や農業組合など 地域との良好な関係構築の重要性を体感。
- •新たな広告商材の企画・提案: 球団営業部との綿密な打ち合わせを重ね、新たな広告商材のアイデアを具体化



▲広告展開イメージ図 (椎名さんがAIで作成)

# 【「香り付き広告看板」考案における工夫】

椎名さんが提案した「香り付き広告看板」は、以下の点に徹底的にこだわり、その実現可能性を高めました。

- **1.ターゲット層に合わせた香り選定**: 食品系であればコーヒーやファストフードの香り、美容系であれば 選手やチアガールが使用する香水の会社へのアプローチ、芳香剤であればその商品と同じ香りの放出な ど、企業のターゲット層や商品特性に合わせた香りを提案。
- 2.季節やキャンペーンに応じた香りのバリエーション: 季節感を演出するため、春はフローラル、夏はシトラス系、秋はシナモンなど、時期に応じた香りの変更を提案し、商品のイメージとのマッチングを図る。
- 3.香り拡散の技術、タイミング、設置場所の考慮: エアディフューザーを使用し、液体の香料を微細なミスト状にして空気中に拡散させる技術を採用。人通りの多い入場口付近、コンコース、そしてVIPルーム入り口での展開を想定し、効果的な露出を追求。

## 【楽天モンキーズ 球団職員のコメント】

椎名さんには、事前に「新しい広告商材のアイデアを出す」ことを課題にしていました。営業メンバーともたくさん意見交換をする等、考え抜こうとする姿勢が印象的でした。大変斬新なアイデアだったので採用し、現在クライアントに鋭意提案中なので、実現するのが楽しみです。

## 【今後の展望】

今回の「香り付き広告看板」の販売開始は、大阪成蹊大学の学生が海外のプロスポーツビジネスの現場で実践的な学びを得た証しであり、その成果が実際にビジネスとして展開された画期的な事例です。大阪成蹊大学は、今後も学生が国内外のフィールドで活躍できる機会を提供し、グローバルに活躍できる人材育成に注力していきます。



#### ▲企画会議

- (左) 椎名 快吏さん、
- (右) 楽天モンキーズ球団副代表 礒江厚綺氏



▲楽天桃園棒球場