

# ともしび

## ビジネスイノベーションプロジェクト

### メンバー

#### 営業部

経済学部経営学科経営専攻3年	金子 紀輝(部長)
経済学部経営学科経営専攻3年	荒井 秀祐
経済学部経営学科経営専攻3年	並木 巧真
経済学部経営学科経営専攻3年	片山 裕貴
経済学部経営学科経営専攻3年	畔蒜 達希
経済学部経営学科経営専攻3年	伊藤 嵩康
経済学部経営学科経営専攻3年	山室 大輝
経済学部経営学科経営専攻3年	安藤 卓真

#### デザイン広告部

経済学部経営学科AI・ビジネス専攻3年	谷口 航太郎(部長)
経済学部経営学科経営専攻3年	勝山 朋美
経済学部経営学科経営専攻3年	秋山 詩歩
経済学部経営学科経営専攻3年	谷 彩加
経済学部経営学科経営専攻3年	鈴木 美優
経済学部経営学科経営専攻3年	宮下 亜梨紗
経済学部経営学科AI・ビジネス専攻3年	野崎 来菜

#### 株式会社クレディセゾン

リテール営業部 東日本担当 課長	西脇裕訓
リテール営業部 東日本担当 係長	村井亮太
リテール営業部 東日本担当 篠原 直人	
リテール営業部 東日本担当 千葉 真結子	

担当教員 近藤 明人(経済学部)

## 1. 麗澤大学と株式会社クレディセゾンの教育連携協定

麗澤大学と株式会社クレディセゾン(東京都豊島区/代表取締(兼)社長執行役員 COO: 水野克己、以下:クレディセゾン)は、相互に連携・協力し产学連携の観点から、「大学」「企業」の双方でそれぞれの持つ人材や知識・情報等の資源を活用し、地域経済への貢献とこれに資する人材育成に関して一層の向上を図ることを目的に、2022年8月31日(水)に「教育連携協定」を締結。



学長徳永澄憲(左)と常務執行役員岡本龍成(右)

## 2. 今回の活動(SCDプロジェクト:SASION CARD Diditalプロジェクト)について

経済学部の授業にて「麗大生による麗大生 のためのデジタルカード」をテーマに企画し、今年度中の発行を目指す。学生が主体となって活動し、マーケティング、販売、宣伝などをクレディセゾン社員と推進する。以下3つがプロジェクトの実施項目の内容である。

1. 麗澤大学生に向けたセゾンカードデジタルの作成  
→マーケティング力、発想力、提案力を養う
2. 麗澤大学生が考える限定特典の募集  
→営業の経験
3. 作成したセゾンカードデジタルの訴求  
→広告方法の研究

これらの項目を通し、実際の企業のマーケティング活動、発想・提案、営業、広告宣伝という仕事を経験できる。

## 3. SASION CARD Didital(SCD)とは

国内初のナンバーレスカードであり、申し込み後、最短5分で公式スマホアプリ【セゾンPortal】にデジタルカードを発行ができる。サービス概要は以下の通りである。

1. 申し込みはスマホで完結・最短5分でカード番号を発番
2. 完全ナンバーレスのフィジカルカード
3. 利用通知や利用一時停止の安心機能を搭載
4. スマホ内は券面は気分に合わせて着せ替え可能

#### 4. プロセス

日程	内容
2022年9月12日	クレディセゾン社員へのインタビュー会 <ul style="list-style-type: none"><li>・クレディセゾンの会社概要</li><li>・ビジネスについて</li><li>・SCDについて</li></ul>
2022年9月29日～10月20日	SCDプロジェクト授業開始(初期) <ul style="list-style-type: none"><li>・マーケティング活動 特典内容の検討 学生向けアンケート実施</li></ul>
2022年10月21日～12月22日	SCDプロジェクト授業(中期) 営業部とデザイン広告部に分け活動 <ul style="list-style-type: none"><li>・営業部 優待加盟店舗の募集</li><li>・デザイン広告部 券面デザインのアンケート集計 販促用のポスター／チラシの作成 学生課への販促交渉</li></ul>
2023年1月5日～1月31日	SCDプロジェクト授業(後期) <ul style="list-style-type: none"><li>・営業部 優待加盟店舗の募集</li><li>・デザイン広告部 販促ツールの作成／印刷／設置 HP／SNSの用意</li><li>・全体 リリース向け学校各部で調整</li></ul>
2023年2月1日～4月30日	SCDプロジェクト授業後 <ul style="list-style-type: none"><li>・クレディセゾンから実施報告(週一回)</li></ul>

2022年9月12日：クレディセゾン社員へのインタビュー会



2022年9月29日～10月20日：SCDプロジェクト授業開始（初期）



2022年10月21日～12月22日：SCDプロジェクト授業（中期）



営業部

デザイン広報部

## 5. 成果物

## ①澤生向けSCDのリリース

### 獲得した優待加盟店及び優待内容

優待加盟店	優待内容
カラオケマック柏店	麗澤カード提示で室料30%OFF (特定日に限り通常のセゾン優待20%OFF)
マルヤス酒場	麗澤カード提示でドリンク1杯無料
スンドウプ食堂 ポジヤンマチャ 柏店	麗澤カード提示でランチ・ディナーの お会計10%OFF
ガウディムニューヨーク 柏店	麗澤カード提示で 「NYチーズケーキ」サービス
まぐろさかばtunaya	お会計時、麗澤カード提示で ドリンク1杯サービス
南柏ゆらぎバル海月(NUIZAEMON柏本店)	麗澤カード提示でソフトドリンク1杯無料
大衆酒場りぶら南柏店	本日のおつまみ1品サービス
イタリアンCONA	麗澤カード提示で割引(確定していない)
bottega	ドリンク1杯無料
カラオケシティベア南柏店	麗澤カード掲示で10%割引
いたりあん酒場わワ和	麗澤カード提示で優待(店長とじゃんけん勝てば150円、負けたら100円引き)
もんじゃ三つ星 南柏店	麗澤カード掲示で10%引き
もんじゃ三つ星 柏本店	麗澤カード掲示で10%引き
魚問屋 魚一商店 南柏総本山	ランチ定食100円引きor夜10%引き
LASAGNA BAR	麗澤カード提示で優待 (ソフトドリンク1杯100円)
柏担々麺	麗澤カード提示で優待 (麺大盛りか味玉無料)
ベーカリーハレビノ柏中央店	麗澤カード提示で20%割引 (最大2000円まで)
ベーカリーハレビノ道の駅しょうなん店	麗澤カード提示で20%割引 (最大2000円まで)
ベーカリーハレビノポップアップストア	麗澤カード提示で20%割引 (最大2000円まで)
高級食パン専門店 ハピナツ	麗澤カード提示で20%割引 (最大2000円まで)
アジア居酒屋王虎	麗澤カード掲示で優待(宴会利用でポテト90分食べ放題)
食べ飲み放題 居酒屋まんたろー 柏店	麗澤カード提示で利用時間30分延長
やがちゃんキムチ	弁当50円引き、唐揚げ30円引き

### ナンバーレスカードの特徴を活かした券面のデザイン(5種)



## ②宣伝用チラシ・優待一覧など作成

**REITAKU  
SAISON CARD Digital**

営業日など店舗詳細内容は各店舗の HP 等をご確認ください。

**1 カラオケマック柏店**

**麗澤カード提示で室料 30%OFF**  
(特定日に限り通常のセゾン優待 20%OFF)

住所 : 〒277-0005 千葉県柏市柏 1-2-33 柏グランド東京ビル 2 階  
電話番号 : 04-7163-0070

**2 マルヤス酒場**

**麗澤カード提示でドリンク1杯無料**

住所 : 〒277-0852 千葉県柏市旭町 1-5-3 2 階 柏プラザホテル内  
電話番号 : 047-147-1112

**3 スンドゥブ食堂 ポジャンマチャ**

**麗澤カード提示でお会計 10%OFF**

住所 : 〒277-0005 千葉県柏市柏 2-11-6 シスマビル 1 階  
電話番号 : 04-7196-6370

**4 ガウディムニューヨーク 柏店**

**麗澤カード提示で  
「NY チーズケーキ」サービス**

住所 : 〒277-0005 千葉県柏市柏 1-7-1 1 階  
電話番号 : 04-7196-6321

**5 まぐろさかば tunaya**

**お会計時、麗澤カード提示で  
ドリンク 1 杯サービス**

住所 : 〒277-0005 千葉県柏市柏 3-6-3 丸栄ビル 1 階  
電話番号 : 050-8881-0026

**優待一覧  
柏駅周辺**



### ③HP作成 プロジェクトページ

<https://kou890.github.io/cardwebpage/>

## 入会ページ

<https://www>

#### ④Instagram運用

[https://www.instagram.com/reitaku\\_card\\_official/](https://www.instagram.com/reitaku_card_official/)

## 5. 感想・まとめ

今回の活動では、学生時代になかなか経験できない貴重な経験をさせていただきました。プロジェクトのターゲット・リリース日が決まっている中で、ますどのような優待内容にするべきなのか、ターゲットのニーズと実現可能性を考えながら、メンバーと話し合いをしてきました。実際に企業の方と活動することができたからこそ、消費者の視点だけでなく、企業側の視点を考えながら話し合いを進めていくことができました。

そして、優待を確定させた後は、営業部と広告デザイン部に分かれ、それぞれ活動を進めていました。

営業部の活動では、優待を獲得するために、大学周辺のお店にアポイントを取り、お話を伺うという経験をさせていただきました。電話の掛け方、商談の仕方など学ぶことが多くあり、緊張感を伴うことが多かったですが、とても貴重な経験でした。

広告デザインの活動では、周知の仕方やコンセプトにあったチラシ作成などを行いました。取り扱うものがクレジットカードということであり、チラシ作成時など、色やフォントに気を配らなければならないということもとても勉強になりました。目に留まるようなデザインのチラシというだけでなく、コンセプトにあったものを作成しなければならない難しさも感じました。また、学校側と連携を取りながら、新入生へのアプローチ方法も検討していました。ただ単に入会者を増やすということではなく、保護者様へのフォローアップも必要であり、入会者(ターゲット:大学生)・クレディセゾン様(企業)・大学・保護者様の幅広い角度から、広報活動をしなければならないことの大変さを感じましたが、貴重な経験となりました。

物事を進める上で、多くの角度からの視点を持つこと、外部・内部の方々との連携の取り方、私たちが社会に出た時に経験することを一足先に、様々な方のご協力のもと、経験させていただきました。この活動を通して、学んだことは確実に社会に出た時に、役立つと感じています。

また、成人年齢が引き下げられた今日、このクレジットカードが、大学生の金融へ意識を引き起こす1つの方法となることを願っています。クレジットカードの取り扱いなど、今後の人生で必要となるものを少しずつ、大学生時代から触れ、学んでもらえると嬉しく思います。

最後に、お忙しい中、私たちの活動をフォローアップしてくださった株式会社クレディセゾン様、近藤先生をはじめとする先生方がいらっしゃったからこそ、今回の活動が成功しました。このような環境で、主体的に行動し、学べたことに感謝の気持ちで一杯です。また、協力できるメンバーに恵まれたからこそ、ここまで活動することができました。様々な方に感謝の気持ちをもち、今後も主体的に行動し、挑戦し続けていこうと思います。