8/25 沖縄タイムス 9面

琉大生 ピアス商品化

JTAが来月機内販売

日本トランスオーシャン航空（JTA、那覇市・丸川潔社長）は24日、琉球大学観光産業科学部の学生による機内販売商品やウェブ制作の企画を公開した。3月に同学部と結んだ包括連携協定を受け、課題解決型のインターンシップとして企画。これに参加した学生らが若者の視点で魅力のあるサービスを提案した。

琉球大学は4月から経済産業省補助事業「産学連携サービス経営人材育成事業」の一環として、「JTA×琉球大学インターンシップ特別コース」を開講。学生らは、地元への貢献や若者へのアプローチなどJTAから出された課題を踏まえ、宮古島をテーマにマーケティング調査や商談などを自ら実践した。

機内販売商品を考える企画では天然貝で作られたピアス「ちゅらちゅらピアス」を考案。ウェブ制作企画では、20代の若者に魅力を発信する特集ページとして、インスタグラムなどで映える写真やグルメなどの情報を重視しながら構成した。それぞれ9、10月に販売、公開する。

機内販売企画を担当した二階堂美南さんは「商品の選定は難しかったが、ピアスであれば身に付けるたびに宮古島のことを思い浮かべてくれる

自ら考案した商品やウェブ制作の企画を披露した琉球大学の学生ら（中央の3人）＝那覇市・JTA

8/25 琉球新報 5面

琉大生×JTA「ちゅらちゅらピアス」発売

機内限定商品 若者に照準

琉球大学観光産業科学部と日本トランスオーシャン航空（JTA）は24日、人材育成事業で取り組んできた機内販売商品の企画を、那覇市のJTA本社で発表した。「若い世代は機内販売で商品を買わない」というJTAの課題解決のため、同大の学生5人が商品選定、販売手法、ネーミングを手掛けた。5人が売り込む天然貝の「ちゅらちゅらピアス」は機内やウェブサイトで9月1日から2カ月限定で販売される。

学生5人は機内販売企画、WEBチームに編成。機内販売企画チームは20代を念頭に、価格設定や輸送コストなどで候補を絞り込み、宮古島の「海工房」が作る天然貝のピアスに決定した。

WEBチームは商品紹介にツイッターやインスタグラムなどのSNSを利用することを検討。女性が好む「インスタ映え」を意識し、写真を大きめにするなど工夫を凝らした。

仲村渠裕斗さん（3年）は「女性の好みを形にするのが難しかった」と振り返り、大濵里穂さん（同）は「学びを形にしていく楽しさを学べた」と達成感をにじませた。二階堂美南さん（同）も「価値判断を消費者目線で考えられるようになった」と語った。

ちゅらちゅらピアスは2700円（税込み）。130個の販売を目標としている。

琉大生が企画し、JTAが機内販売する「ちゅらちゅらピアス」

企画した琉球大学の（手前左から）二階堂美南さん、大濵里穂さん、仲村渠裕斗さんと関係者ら＝24日、那覇市の日本トランスオーシャン航空