

2014

2013.8-2014.3

インターンシップ事例紹介

# Breakthrough Activity 2013

インターンシップ事例紹介

# booklet

## BREAK 2013 THROUGH

九州産学官連携PBL  
実践型企業インターンシップ8ヶ月の軌跡

企画・運営

NPO法人ASIA

<http://breakthrough-asia.com>



## はじめに

BreakthroughのPBLプログラムは、大学生・留学生の社会人基礎力の向上と、地場企業への就職率の向上を目的に取り組んでおります。本プロジェクトは、NPO法人ASIAが主体となって福岡市内の大学生たちと共に運営しております。

2011年からスタートした本プロジェクトも今年で4年目を迎えることができました。プロジェクトの実施にあたり会員の皆様をはじめ、行政・教育関係者の皆様、そしてテーマ企業、多くの社会人の皆様のご支援、ご協力に支えられてきました。このことに感謝し、これからもプロジェクトの発展と向上を目指し精進していく所存です。

本書では2013年度に優秀な成績を修めた3つの活動事例をご紹介します。どうぞよろしくお願いいたします。

本プロジェクトにご興味、ご関心がある方は最終頁の法人お問い合わせ先までご連絡下さい。

# table of contents

1P	<b>Intoroduction</b> はじめに
2P	<b>Table of contents</b> 目次
3P	<b>About Breakthrough</b> ブレイクスルーについて
5P	<b>Case1 Ookuchi shuzo</b> 事例その1 大口酒造プロジェクト
8P	<b>Case2 Memolead</b> 事例その2 メモリードプロジェクト
11P	<b>Case3 Kubara honke</b> 事例その3 久原本家プロジェクト
13P	<b>Sponsor / Information</b> テーマ企業 その他情報



## What's Breakthrough

- ブレークスルーとは

NPO法人ASIAが運営するBreakthroughは、学生の社会人基礎力(※1)を育成するカリキュラムとして、企業の第二創業、新規事業の設立、社内問題の解決をテーマ課題に設定した、「問題(課題)解決型PBL(※2)」と「実践型長期インターンシップ」を取り入れた独自の教育プログラムです。

福岡都市圏を中心に、大学・学部・学年を横断して編成された1～4年次生(院生も参加可能)のチームが、企業から提供されたプロジェクトテーマのもと活動しております。このプログラムを通して、実社会で活用できる能力を育成し留学生、日本人学生の地元企業への就職支援、事業設立による雇用機会の創出を目的として取り組んでおります。

※1 「前に踏み出す力」、「考え抜く力」、「チームで働く力」の3つの能力(12の能力要素)から構成されており、「職場や地域社会で多様な人々と仕事をしていくために必要な基礎的な力」として、経済産業省が2006年から提唱している。  
〈出典: 経済産業省HP〉

※2 「PBL: Problem/Project Based Learning」学習者が問題を自発的に発見し、解決の見通しをつけて実行し、何らかの形で結論を学ぶ学習方法。

## From Coordinator

- コーディネーターより



福岡大学 経済学部教授  
阿比留 正弘

私は、1992年より、ベンチャー起業論という講義を立ち上げ、福岡大学において、起業家育成を行ってきました。年末のビジネスプランコンテストにおける発表を目標に、学生たちは地元企業でのインターンシップ活動を経験する中で、オリジナリティのあるビジネスプランを作成するというより、地元企業のビジネスプランを学生が正確に理解することを目的としたコンテストを実施してきました。私が次の課題としてきたことは、福岡大学で行ってきたことを、九州の大学に広げること、またアジアの留学生や企業と国際的視点を持った日本人学生たちが連携することです。Breakthroughの考えは、私が将来の課題と考えてきたことでもあります。このため架け橋になるのであればと思います、できるだけ協力をさせていただきたいと考えております。

## Start background

- ブレークスルー 実施背景



## 市場縮小の日本、市場拡大のアジア 生き残る道は海外進出と留学生活用

近年、国際競争が激化している世界経済において、日本の経済状況は大変な危機を迎えています。日本の少子化の影響は、日本の人口・市場の縮小に繋がり、①**日本の人口は2048年には1億人を切る**と予想されており、今後30年で約3000万人の人口が減少していくと推測されています。これは毎年、100万人の市場(北九州市と同人口)が国内から消えていくことを意味しています。

これに対して、中国、インド、インドネシア、を中心としたアジア諸国に於いては、②**2030年までに新中間層**(日本の高度経済成長期に増加した商品の購買力を持つ同等の消費・購買層)が**23.6億人へ増加**し、毎年2700万人の新しい市場が生まれると言われております。市場縮小の日本、市場拡大のアジアにおいて日本経済、日本企業が生き残っていく選択肢として海外(アジア)進出は避けて通れない道となっております。

しかしながら、私達が生活する九州において、③**海外進出し**

※① 国立社会保障・人口問題研究所  
『日本の将来推計人口(平成24年1月推計)』より

※② 新中間層獲得戦略研究会『新中間層獲得戦略アジアを中心とした新興国とともに成長する日本』より

※③ 総務省統計局統計調査部経済基本構造統計課  
『経済センサス-基礎調査(2011年)』より

※④ 法務省「平成22年における留学生等の日本企業等への就職状況について」より

ている企業は**964社(2011年度)**で、九州の企業数23万社の中の0.4パーセントに過ぎません。

この数字に比例するように留学生の九州企業への就職数もとても低い数値となっております。海外進出には、語学や現地の文化習慣などが壁となるため、信頼できる進出先国のパートナーの存在が欠かせません。本気で海外進出を考える際に、日本の文化、習慣を学び、日本人の考え方を理解した、信頼できる留学生の雇用価値は高くなります。ですが、④**九州には留学生が17488人(2011年)もいるにもかかわらず、419人(2.3%)しか雇用されていません**。特に、福岡県は日本で2番目に留学生が多い都市であるのにも関わらず、多くの企業は、この機会を生かしていない現状が有ります。

このような状態を放置していると、市場の縮小により、企業は商品の買い手を失い、商品が売れなくなり、企業で働く人々の給料が上がらないばかりか、リストラされ、日本の学生も留学生も就職先を見つけることが、出来ないことになってしまいます。このような九州の現状、課題を打破するために私達はこの活動に取り組み始めました。

## Overview and Achievements

- ブレークスルー 実施概要と過去の実績

実施期間	7月～翌年3月末 ※9月(現状分析・プロジェクト設計)、12月(計画実行経過)、3月(年度実績結果報告)コンテスト有り	
実施場所	プロジェクト活動	テーマ企業事務所、業務に必要なエリア、当法人会議スペース、大学他
	コンテスト	福岡大学
参加企業・参加学生	平成22年	大口酒造(株)、(株)久原本家、(株)蒼美堂、(株)ニチボ-環境エンジニアリング、Japan online(株)、(株)メモリード、(株)メロディアン、(株)リンガーハット (計8社) 学生参加92名(日本人70名、留学生22名)
	平成23年	(一社)飯塚友情ネットワーク、(株)ウィンズジャパン、大口酒造(株)、(株)久原本家、(株)サニックス、(株)ニチボ-環境エンジニアリング、(福)豊栄グループ、(株)メモリード (計8社) 学生参加108名(日本人72名、留学生36名)
	平成24年	(一社)飯塚友情ネットワーク、(株)エフエフチャー、大口酒造(株)、(株)久原本家、(株)ゴーゴ-ラボ、(株)サニックス、(株)ニチボ-環境エンジニアリング、(福)豊栄グループ、(株)メモリード (計9社) 学生参加125名(日本人87名、留学生38名)

**Project name**  
プロジェクト名

**大口酒造プロジェクト**

**Company**  
テーマ企業

大口酒造株式会社



Concept

中国・台湾へ日本の芋文化を伝える



## Theme challenge

- プロジェクトテーマ課題



### 課題その1 黒伊佐錦の中国と台湾での販路拡大

「台湾嘉義市、中国瀋陽市・吉林市の現地人および飲食店への黒伊佐錦の販売」

### 課題その2 大口酒造の海外展開のサポート

「商品パンフレットの翻訳、中国語版のHP作成、その他資料の翻訳」

## Request background

- プロジェクトテーマの依頼背景



大口酒造株式会社  
代表取締役社長 向原英作

### 唐芋から生まれた芋焼酎、母なる中国へ日本の芋文化をお返し

大口酒造株式会社は2008年より、中国を中心に海外15カ国21都市で販売を行っています。しかし、海外での売り上げは会社全体の売り上げの1%も満たしておりません。大口酒造には海外事業部が無く、社長と常務の日本人二名のみが海外での業務を担当しているため、現地の日本料理店で少数の日本人にしか飲まれていない。この現状を打開するため、中国人留学生と協力して、中国人マーケットへの進出という課題が与えられました。この課題の背景には、向原社長の「中国より伝来した唐芋から誕生した芋焼酎を“日本の芋文化”として母なる中国へ広めていきたい」という熱い想いがあります。

## Goals and objectives

- プロジェクト達成目標



### ・台湾嘉義市、中国瀋陽市、吉林市での販売 ・中国販売体制の整備、構築

2014年の3月までに留学生と協力し、台湾の嘉義市と留学生の故郷の中国の瀋陽市と吉林市の3つの地域で、現地の経営者と日本料理店以外の飲食店を訪問し、必ず1店舗以上の進出を行う。現地で営業を行う際に必要な商品パンフレットや焼酎に関する資料の翻訳を完了させる。

## Activity history

- プロジェクト活動履歴



### ● プロジェクトで取り組んだ活動履歴

- ・企業訪問(大口酒造、芋焼酎の魅力について研究)
- ・芋焼酎の魅力を伝える繁体字のプレゼンテーションの作成
- ・台湾出張1(嘉義市の経営者団体へ芋焼酎の魅力を伝えるプレゼンテーション)
- ・台湾出張2(嘉義市の経営者を個別訪問営業)
- ・中国出張1(瀋陽市、吉林市の飲食店7店舗訪問営業)
- ・商品パンフレットの簡体字、繁体字へ翻訳、HP翻訳
- ・上海の代理店へ卸価格の調査
- ・中国出張2(上海市にて商談会参加、飲食店4店舗で価格調査、瀋陽市と吉林市へ贈答用焼酎とパンフレット、試飲サンプル、健康への効用証明書を輸送)
- ・瀋陽の酒屋1店舗へ進出、瀋陽のIT関係の会社の副社長へ30ケース販売

### 活動のまとめ

2013年度の活動は、まず台湾の嘉義市からスタートしました。福岡大学と交流のある国立嘉義大学の翁教授が経営者団体の前でプロジェクト活動の発表を行える場を整えて下さったからです。私たちは、まず台湾進出を目標にして、経営者へ向けた芋焼酎の魅力を伝えるプレゼンテーションを作成する事に決め、大口酒造の所在地鹿児島県伊佐市にて芋焼酎の魅力を徹底研究しました。完成した発表資料を翻訳し台湾でプレゼンテーションを行うと、持って行った芋焼酎は完売、「中華圏でもしっかり魅力を伝える事が出来れば、進出が出来る」ことを実感しました。その後、私たちはここで知り合った経営者2名と留学生の故郷瀋陽市と吉林市の飲食店を訪問し、黒伊佐錦を店舗で販売してもらおうと考え、二度目の台湾出張と中国出張を行いました。ここで大きな問題にぶつかります。まず、一つ目が「中国語の商品パンフレットがないこと」です。日本語のパンフレットだけでは、商品の魅力を上手く伝えることができませんでした。そこで、帰国後、直ぐに翻訳に取りかかりました。二つ目が「仕入れ値と利益」です。大口酒造は流通販売に関してはすべて輸出業者代理店に任せているため、現地の経営者に仕入れ値と利益について説明する事が出来ませんでした。そこで、現地の代理店や上海で黒伊佐錦を取り扱っている店舗を訪問し、卸価格、業務店での取り扱い価格を明確にして利益を算出しました。そして最後が「焼酎の効用についての証明」です。焼酎には健康に良い効果がいっつかあり、これをプレゼンテーションで現地の経営者に発表しました。しかし、信憑性が無く、第三者の証明が必要であると言う事を指摘されました。第三者の証明をいただく為に、酒造組合や鹿児島県庁に交渉し、証明書を手に入れる事が出来ました。これら3つの問題をクリアして上海の商談会に参加すると現地の卸業者やマスコミが大口酒造のブースを取り囲み大盛況となりました。そして、上海の代理店において、瀋陽市と吉林市の経営者に焼酎と翻訳したパンフレットと健康の証明書を送った結果、瀋陽のIT関係の会社の副社長から、現地の代理店に30ケース(180本)の注文が入り、さらに留学生の父が知り合いに掛け合い、瀋陽の酒屋で店頭黒伊佐錦を置かせて頂く事が決まり、中国人マーケットへの進出に成功しました。



瀋陽に契約・集荷に成功した黒伊佐錦と中国語で製作した営業資料

学生・留学生の活躍で大盛況だった上海商談会

## General impression

- プロジェクトを終えて



福岡大学  
経済学部産業経済学科  
3回生 岩永 啓

2012年より大口酒造プロジェクトのリーダーを勤めさせていただき、今年で活動が二年目となりました。昨年に続き、沢山の壁にぶつかりました。まず、チームのメンバーの数が昨年度の倍以上の22名となり、一人一人のモチベーションを上げる事にとても苦労しました。ここは副リーダーはじめ、モチベーションの高いメンバーがチーム全体の士気を上げてくれました。そして、今年度はプロジェクト全体を通して、活動の内容が昨年度に増して利益や売り上げを求めようになり、活動の方向性にも悩みました。しかし、向原社長の「文化を伝える」という教えを守り、大口酒造の海外進出への体制を整える事、そして、中国の方を芋焼酎でいかに喜ばせるかを考えて活動した結果、中国人マーケットへの進出に成功する事が出来ました。



大口酒造株式会社  
代表取締役社長  
向原 英作

弊社では、アジアを中心に、芋焼酎の海外販売事業を進めています。このブレイクスルーの取り組みに3年前より参加させて頂き、学生、留学生と一緒に中国、台湾への営業活動を行ってまいりました。この取組みに参加する前までの現状は、焼酎を海外に卸しても、日本食レストランや、現地で生活する日本人のお客様への販売本数しか見込めず、焼酎文化を海外に浸透させることに、大きな壁を感じていました。しかし、留学生のネットワークと彼らの、地道な現地マーケティング調査活動（味、度数、香り、壺の形・カラー）、翻訳業務、営業活動によって、中国人の方々からも、反響を頂くことができ、中国国内の料理店にもご契約を頂くことができました。今後、弊社では本格的に海外事業部の設立し、グローバル意識の高い日本人学生と留学生と共に海外展開を成功させて行く所存です。

### PROJECT MEMBER

福岡大学  
四回生 成瀬 翔司  
三回生 岩永 啓  
三回生 遠山 早紀  
三回生 岩崎 未起  
二回生 笹栗 嵩己  
一回生 中村 凌  
一回生 森 千夏  
一回生 江藤 千夏

福岡大学  
一回生 大津 宏平  
一回生 大串和也  
一回生 中尾 亮介  
一回生 野澤 慶太  
一回生 山田 浩登  
留学生 馬 小航 (中国出身)  
留学生 趙 千羽 (中国出身)  
留学生 邵 信強 (中国出身)

福岡大学  
留学生 陶 シキン (中国出身)  
留学生 王 麗聰 (中国出身)  
留学生 張 夢嬌 (中国出身)  
留学生 王 岩 (中国出身)  
九州大学  
一回生 町田 圭  
九州工業大学  
三回生 田中 大智

Project name  
プロジェクト名

メモリードたこ焼きプロジェクト

Company  
テーマ企業

株式会社メモリード



Concept

留学生が活躍するたこ焼き屋さんを作ろう



## Theme challenge

- プロジェクトテーマ課題



課題その1

たこ焼きの商品開発

「学生らしさを活かし今までにないたこ焼きを作る」

課題その2

モデル店オープンに向けての準備

「パッケージ・ロゴ・コンセプト・運営の仕組みづくり」

## Goals and objectives

- プロジェクト達成目標



2014年3月、博多駅にモデル店のOPEN

メモリードの社員の方々と協力し、来年の3月までに博多駅の阪急に、たこ焼き店舗のモデル店を出店するために必要な準備を全て完了させること。また、たこ焼きの商品開発にも学生ならではの強み、研究を活かして、こだわりのあるたこ焼きを開発すること。

## Request background

- プロジェクトテーマの依頼背景



株式会社メモリード  
代表取締役社長 吉田 茂規

留学生のためになるアルバイト、母国での起業、海外展開を視野に

福岡県は留学生の数が全国で3番目という数を誇っているのに、留学生の現状として、アルバイトをしないと生活できないという大きな問題があります。せっかく日本に来たのにも関わらず学校が終わったら、すぐに裏方のアルバイトに行ってしまう日本人との交流の機会も少なくなってしまっています。

そんな現状を目の当たりにして、留学生が日本語を勉強しながらアルバイトをできるような環境をつくらうということになりました。たこ焼き店に決定した理由は、日本でトップの売上である銀だこが東南アジアでも売上が伸びていると知り吉田社長が、銀だこの次になるようなたこ焼き店を作ろうと仰られたことから私たちのプロジェクトが始まりました。

# Activity history

- プロジェクト活動履歴



## プロジェクトで取り組んだ活動履歴

- 福岡県内のたこ焼き店舗調査 (有名、ぐるなびで順位が上位店舗)
- 留学生とのたこ焼きパーティー
- 様々な中身の試作品づくり
- (株)八ちゃん堂川邊社長のところへ訪問
- (株)プレスカンパニーへブランディングについて聞くために訪問
- ロゴマーク制作
- 南部鉄の調達
- 事業計画書、原価表作成作成
- JR九州エージェンシー(株)へ訪問
- 飲食店を営んでいる会社へ訪問
- 中村大学の教授からのアドバイスのもと試作品作り
- 大阪たこ焼きツアー
- 東福製粉(株)へ訪問
- アルバイト募集のため、日本語学校へ訪問
- 「居酒屋ごえん」での試作品提供
- おたふくソースでたこ焼きの焼き方講座とソースの試食会

## 活動のまとめ



他のチームはインターン先があるのに対して、私たちはメモリード内にたこ焼きの専門の方がいないので、最初は自分たちでたくさんのたこ焼き屋さんへ足を運んで店舗比較をしてきました。銀だこのたこ焼きは他店とは材料も焼き方も違ったので、その違いを研究したり、店舗の内装なども見ていきました。どんなたこ焼きを作るのか、商品開発もしていくことになっていたので、たこ焼きの試作品作りも業界調査をしていながら行いました。試作品作りは中村学園短期大学の食物栄養学科の学生たちが中心になって取り組んでくれました。粉やだしの分量をはかるときは3日連続でたこ焼きを食べることになったときもありましたが、文句も言わずに、数多くのたこ焼きを作ってくれました。他のメンバーも初期費用の算出や必要な道具をピックアップしてくれたり、たこ焼き屋店の調査を行ってくれました。

8ヶ月の活動の中でモデル店をオープンさせるには時間が足りない部分もありましたが、担当の尾崎さんを含め、たくさんの社会人の方々の協力のもと、2014年4月25日に博多駅の屋上にある「つばめの杜ひろば」でモデル店第一号店をオープンさせることができました。



出店したモデルで働く留学生たちの様子

8月に福岡市西区西新にOPENしたたこ焼きパラダイス(TV取材風景)

# General impression

- プロジェクトを終えて



福岡大学  
経済学部産業経済学科  
3年生 榎田 ほのか

8ヶ月間リーダーをやって本当に文章にはできないくらいたくさんの経験をさせてもらうことができました。辛かった事や、活動が止まってしまった事もあり、楽しい事だけではなかったですが、どんなときでも一緒に頑張ってくれたメンバーには本当に感謝しています。みんなそれぞれに、役割を与えて1つ1つのことに責任を持って活動してくれました。私のチームは仲の良さや周りへの巻き込み力をよく褒めていただきました。私もこの2つは自慢できます。「どうせやるなら楽しんでいこう!」と口癖のように言い、思いついたらどんどん動いていくとメンバーという時間が自然と増えていき、気付いたら仲良くなっていました。メンバーが楽しみながら活動してくれたことは私にとっても、とても励みになりました。そして、博多駅のモデル店オープンも学生だけでは絶対にできませんでした。尾崎さんやたくさんの社会人の方々に支えてもらえたからこそできたことだと、とても感謝しています。



株式会社メモリード  
総合企画室課長  
尾崎 健全

メモリードは、今年で4年目の参加となり学生たちのプロジェクト活動に一定の成果を見込めるようになりました。担当者として学生たちをどのようにサポートしていけば良いか初年度は悩んでいましたが、活動時の学生たちの悩みに耳を傾け、それを取り除いてあげることを行うように努めて来ました。大切なのは社長と学生たちとの橋渡しをスムーズに行い、学生たちが、焦らずに楽しみながら明確になった目標に集中して活動していけるようにサポートしていくことだと感じています。

また、活動において私たちではできないような開発方法などで、多くの商品を開発していただき、とても助かりました。さらに、弊社の社員たちもビックリするほどの働きぶりで、店舗開業に大きく貢献していただきました。たこ焼きパラダイスは学生たちの尽力なしでは絶対に立ち上がることができませんでした。これからも、学生、留学生たちと共に大きく飛躍させて行く所存です。

## PROJECT MEMBER

福岡大学	三回生 榎田 ほのか	中村学園短期大学	一回生 小林 恵	九州大学	三回生 平田 千佳
	三回生 通山 枝里子		一回生 西見 夏美		一回生 古野 貴大
	二回生 堤 淳史		一回生 川元 絵梨香	九州工業大学	三年生 野田 暁彦
	一回生 半田 彩夏		一回生 岩下 智佳	九州情報大学	三回生 光富 大輔
	一回生 戸波 陽子		一回生 酒瀬川 麻理	純真学園大学	一回生 多々羅 昇太郎
	一回生 平田 将史		一回生 園田 夏那		
	一回生 馬場 健太		一回生 田中 沙季		
	一回生 浅尾 玲那				

**Project name**  
プロジェクト名

**久原本家プロジェクト**

**Company**  
テーマ企業

株式会社久原本家



## Theme challenge

- プロジェクトテーマ課題



課題その1

### 茅乃舎の中国進出モデルの提案

「茅乃舎の中国進出する上で必要な調査、進出案の提案」

課題その2

### 中国通販の事業化の準備・構築

「中国での通信販売に必要な体制と、運営の仕組みづくり」

## Request background

- プロジェクトテーマの依頼背景



株式会社久原本家  
代表取締役社長 河邊 哲司

### 祖父の思いを継ぎ、企業と学生たちが挑戦する中国進出の事業化

株式会社久原本家では、河邊哲司社長の祖父にあたる、2代目河邊鉄太郎社長が以前中国に進出した事がありました。しかし、戦後撤退を余儀なくされ、一時は中国から撤退。河邊社長は、祖父の中国進出の想いを継ぎ、もう一度中国へ久原本家が誇る茅乃舎の商品を届けたいという大きな夢を持たれていました。しかし、中国市場、進出方法に関して、十分な調査を出来る時間、人材がいません。そこで、Breakthroughの日本人学生・留学生を活用し、中国進出の基盤作りを行うべく、本プロジェクト発足しました。

## Goals and objectives

- プロジェクト達成目標



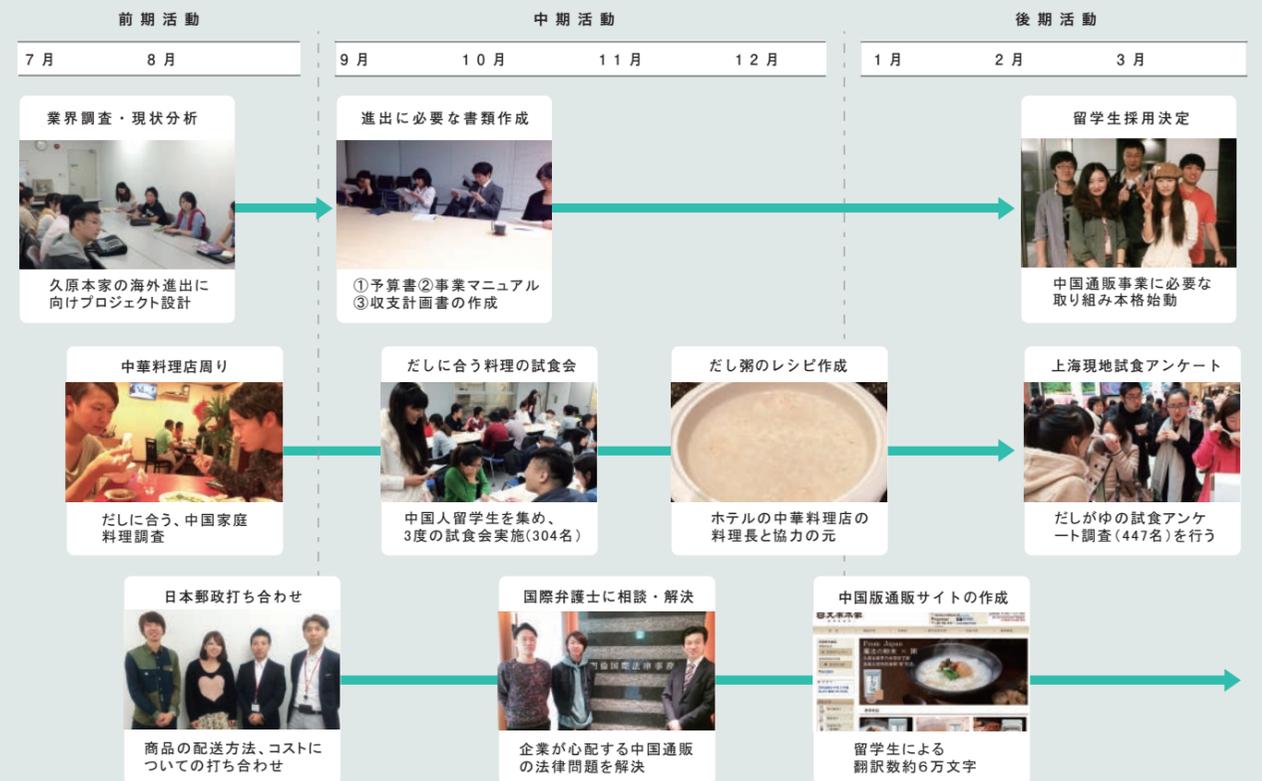
### 中国通販体制の構築完了

### 初年度売上600万円達成方法の提案

2014年の3月までに、株式会社久原本家の社員の方々と協力し、中国で通信販売を開始するための、通信販売Webサイト作成、業務マニュアル、予算書、法律面の問題解決、収支計画書を完成させること。また、開始初年度に600万円の売上を達成するための具体的な提案を行うこと。

## Activity history

- プロジェクト活動履歴



### プロジェクトで取り組んだ活動履歴

- 中国通販事業の現状分析
- 新規事業に必要な書類の作成  
(予算書、業務マニュアル、収支計画書)
- 商品の配送方法に関して、日本郵政の方と打ち合わせ
- 国際弁護士の方と打ち合わせ
- 留学生メンバーによる中国通販サイトの作成  
(翻訳数約6万文字)
- 茅乃舎だしの中国での販売促進方法の提案
- 中華料理店訪問
- 日本語学校にて、中国の家庭料理のアンケート調査実施
- 留学生対象の茅乃舎だし試食会の開催
- ホテルの料理長と協力し、だしがゆのレシピ作成
- 中国現地にて、だしがゆの試食アンケート調査実施
- 留学生メンバー1名の社員採用決定

### 活動のまとめ

3年目を向かえる久原本家プロジェクト、2年目に、日本人学生・留学生による「茅乃舎の中国通販事業」の提案を受け、これを実現する為に3年目がスタートしました。日本人学生8名・留学生8名でまず、社内の中国通販事業部立ち上げの為の準備を行ってきました。実際に中国通販を行うメンバーの方の協力を仰ぎ、中国通販にかかる予算書の作成、収支計画書の作成を行いました。また、中国通販を行った事がある留学生をスカウトし、実際に久原本家として中国通販を行う際に必要になる業務、起こりうるリスクとその対応をまとめ、業務マニュアルの作成を行いました。この際に、問題となったのが、法律、物流の問題でした。法律に関しては、国際弁護士の方に構築するスキームに問題がないか、何度も確認し、久原本家の不安要素を着実に取り除いていきました。さらに、物流に関しては、国際郵便EMSを利用し、Alipayという国際決済会社を利用する事で、問題なく中国通販が出来ることも調査し、この内容を久原本家に提出しました。

次に私達が取り組んでいったのが、茅乃舎の商品の中からメイン商品を決め、中国での販売促進の方法を調査することでした。ここで、久原本家から提案を受けたのが、茅乃舎の主力商品である「茅乃舎だし」をメインコンテンツに据えるということでした。しかし、問題として上がってきたのが、中国人は日本のだしを知らないということでした。留学生と共に導き出した解決案は、だしを中国の家庭料理に使う調味料として、レシピと一緒にアプローチをかければいいのかという案でした。この考えの元、留学生対象の試食会、アンケート調査、中華料理店訪問などを何度も行い、茅乃舎だしを合わせるのに最も良い中国の家庭料理としてたどり着いたのが、「おかゆ」でした。中国人は、毎朝、朝食としておかゆを食べる習慣があり、中国現地には、おかゆの専門店が沢山あります。中華料理店の方にご協力頂き、だしがゆのレシピ作成に取り組み、また、中国現地ですべて試食会を行いました。このだしがゆが中国人に非常に好評である事もわかり、メインコンテンツとして、このだしがゆを久原本家に提案しました。さらに、この活動の結果、本プロジェクトから1名久原本家に社員として採用され、茅乃舎のインターネット通販での中国進出が決まりました。



中国通信販売Webサイト、運営体制立ち上げ準備業務と試食アンケート

中国上海桜祭りでの試食アンケート(447名) 実施の様子

## General impression

- プロジェクトを終えて



福岡大学  
経済学部経済学科  
2回生 寺原 駿平

福岡大学経済学部3回生の寺原駿平です。昨年度まで、久原本家プロジェクトのリーダーとして活動させていただきました。このプロジェクトを通して、一番やりがいを感じたのが、テーマ先企業の方と二人三脚で新たな事業に向け活動していく事でした。普通だったら、就職してキャリアを積み取り組むような課題に対して、学生の私達が、企業の方と同じ机を囲み会議を行い、課題に取り組みさせていただきました。時には叱られ、自分自身の甘さを痛感する事もありながら、プロジェクトが一丸となってベストなものを作り上げる為にどうしていけばいいのかを常に考え、実行に移していきました。このような経験を通して、自身が社会に出た時に必要なもの、プロジェクトのリーダーとして必要なものを学ぶ事が出来ました。



株式会社久原本家  
通信販売部部长  
水竹 浩

今年度で3年目の参加となるBreakthrough。1年目は、学生から中国通販の提案を受け、2年目は実際に中国通販事業の立ち上げを行っていただきました。最初は、学生のインターンシップ活動のボランティアと思い参加していましたが、学生・留学生のエネルギー溢れる活動により、茅乃舎の中国での可能性を感じることができました。三年目になる今年は企業として本気で中国進出を考え、昨年度のプロジェクから留学生メンバーを1名社員として採用し、ホームページの製作も終わり、すぐにでも販売できる状況です。結果的に、学生・留学生の活動により、久原本家グループが一歩中国進出に前進することができました。今後は実際に売り上げを上げるため学生・留学生と共に中国通販事業に取り組んでいきたいと思っています。今後のBreakthroughの活動にも大変期待しています。

## PROJECT MEMBER

福岡大学	四回生 井手上 拓磨	福岡大学	一回生 浦田 圭菜	西南学院大学	二年生 黒木 帆南
	三回生 寺原 駿平		留学生 王 林 (中国出身)	福岡女学院大学	二回生 竹下 葵
	三回生 佐藤 美妃		留学生 王 碩 (中国出身)	九州外語専門学校	留学生 田 芳原 (中国出身)
	二回生 上瀧 史也	九州大学	留学生 王 路 (中国出身)	九州英数学館	留学生 項 崎 (中国出身)
	一回生 谷崎 沙耶		留学生 開 顔 (中国出身)		留学生 羅 智友 (中国出身)

## Sponsor company 2014

- 2014年度テーマ企業一覧

■ 2014年度テーマ企業にご協賛いただいた企業様です。

※掲載順は法人種別を除いたあいうえお順

 一般社団法人 飯塚友情ネットワーク 様	 株式会社エーフェューチャー 様	 大口酒造株式会社 様
 株式会社紙資源 様	 株式会社久原本家 様	 株式会社ゴーゴラボ 様
 シンゲンメディカル株式会社 様	 株式会社サニックス 様	 社会福祉法人豊栄グループ 様
 セムグループ 様	 株式会社メモリード 様	

## From representative director

- 代表理事より



NPO法人ASIA  
代表理事 吉田 茂視

Breakthroughの活動は4年目を迎えております。「問題解決型」、「実践型長期インターンシップ」であるBreakthroughでは、留学生と日本人学生がグローバルな視点で切磋琢磨し、企業が出すテーマに取り組んできました。この活動によりグローバル人材が輩出され、企業へビジネスチャンスをもたらしております。Breakthroughの活動が福岡からアジアへ未来の架け橋となって九州経済が活性化するよう、行政、産業界、学术界が連携して対アジア協力体制を作っていきます。将来の日本とアジア諸国の要となるのは若者たちです。どうか皆様にもこれからの時代を担う留学生・学生の活動にご理解いただき、ご支援いただきますようお願いいたします。

## CONTACT

### ■ NPO 法人 ASIA



〒810-0004  
福岡市中央区渡辺通 5 丁目 15-6 縄田ビル 203  
Tel: 092-724-3071 Fax: 092-724-3609  
E-mail: info@npo-asia.com HP: http://npo-asia.com/