

インターンシップ 9 か月の軌跡

Breakthrough 2014



<http://npo-asia.com/>



<http://breakthrough-asia.com/>

九州の中小企業
留学生・日本人学生の
アジア突破プロジェクト



特定非営利活動法人ASIA



設立趣旨

今日、世界各国のボーダレス化が進み、アジア諸国が急速な経済的成長を遂げていく中、九州・福岡ではアジアの玄関口(ゲートウェイ)を掲げ、行政のみならず産業界・学術界でもアジアとの交流を促進しています。私たちは国内で最もアジアに近い立地を活かした、九州企業の海外市場進出による九州経済の活性化と、国際競争が進むアジアの中で活躍する若者の人材力を育成することを目的に、平成21年8月に任意団体として活動を開始いたしました。活動の中でも主軸となっているのが、九州の地場企業のアジア戦略をテーマとする、留学生と日本人学生が協同して取り組む課題解決型インターンシップ推進支援であり、国内外の課題の解決・グローバル化の促進に多くの賛同を得て、産学官の三者をあげて取り組む事業となっております。また、これらの活動を通して日本での生活で孤立する留学生の実態を目の当たりにし、安心・充実した学生生活の中で日本の若者と交流できるよう、平成24年9月より留学生への生活支援・ボランティア活動も行っております。今後、より一層活動の輪を広げ、九州のグローバル化の促進に関わるとい志を同じくする九州企業・留学生・日本人学生が集う「場」をつくり、九州から世界へ羽ばたく若者の育成に関する事業、留学生が日本を好きになってもらうために日常生活を支援する事業を行い、お互いの経験交流や学び合うこと、支え合うことなどのサポート機能を充実させていく所存です。併せて九州経済が活性化し、国際競争激化するアジアの中で活躍する若者の人材力を育成することに寄与することを目的に、公益を目的とした社会的信用のある法人格の取得が必要だと考え、ここに「特定非営利活動法人ASIA」を設立いたします。

役員一覧

特別顧問	石原 進 (九州旅客鉄道株式会社 相談役)
顧問	田中 優次 (西部ガス株式会社 代表取締役会長)
代表理事	吉田 茂視 (株式会社メモリード 代表取締役社長)
副代表理事	阿比留 正弘 (福岡大学経済学部産業経済学科 教授)
理事	長谷川 裕一 (株式会社はせがわ 相談役)
理事	青木 麗子 (福岡県留学生サポートセンター センター長)
理事	羽田野 節夫 (羽田野総合法律事務所 所長 弁護士)
理事	縄田 修 (ナワタ消化器外科医院 院長)
理事	松田 美幸 (福岡地域戦略推進協議会 フェロー)
理事	正田 英樹 (株式会社ハウインターナショナル 会長)
理事	庵 博文 (株式会社 SeaMans 代表取締役)
理事	壇 健太郎 (ever 代表)
監事	篠原 俊 (篠原公認会計士事務所 代表)

ご挨拶

代表理事 吉田茂視より

NPO法人ASIA
代表理事 吉田 茂視

「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。Breakthroughは今年度が4年目で、全12プロジェクトが活動しました。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、学術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。

Breakthroughとは

インターンシップ9か月の軌跡

NPO法人ASIAが運営するBreakthroughは、学生の社会人基礎力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」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。福岡大学を中心に、福岡市内21大学・学部・学年を横断して編成された1～4年次生のチームが、企業から提供されたプロジェクトテーマに取り組む過程を通して、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。



Breakthrough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生活

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年には一億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、②2030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います。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います。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のが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います。海外進出において、語学や現地の文化習慣などが壁となるため、信頼すべき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が高くなります。ですが、④九州の留学生総数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すると、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も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を行っております。

※ 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

ご挨拶

コーディネーター 阿比留正弘より

NPO法人ASIA
副代表理事 阿比留正弘

私は、1999年より、ベンチャー起業論という起業家育成の講義を立ち上げ、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してきました。ビジネスプランといえば、オリジナリティや新規性、事業の収益性がテーマになりますが、私は敢えて、このような視点よりも、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。企業を理解し、企業との信頼関係を構築し、企業がかかえている問題解決を目的とするコンテストを実施して来ました。現在のミッションは福岡大学で行ってきたことを、他大学に広げることです。Breakthroughの活動を通して、留学生と日本人学生が協力して地元の企業研究を行い、留学生のネットワークで海外展開させることが目的として活動を行っています。

Breakthroughの実施概要と過去の実績

ABPC2011

最終コンテスト優勝 メモリードプロジェクト



2011年6月

アジアビジネスプランコンベンション（Breakthroughの前名称2012年より改名）
 参加テーマ企業：
 株式会社メモリード、株式会社久原本家、大口酒造株式会社、株式会社リンガーハット、
 株式会社メロディアン、株式会社蒼美堂、Japan online株式会社、株式会社ニチボー
 参加大学：
 福岡大学 38名、九州大学 28名、中村学園大学 14名、西南大学 5名、
 筑紫学園大学 4名、福岡女子大学 2名、久留米大学 2名
 留学生出身国：
 中国 17名、韓国 1名、アゼルバイジャン 1名、マレーシア 1名、フランス 1名
 参加学生合計：92名「内訳 日本人学生70名 留学生22名」

2011年8月

※4回の中間発表を経てアジアビジネスプランコンベンションコンテスト
 優勝：メモリードPJ 準優勝：リンガーハットPJ 3位：ニチボーPJ

Breakthrough2012

優勝 メモリードスイーツ、同率優勝 久原本家プロジェクト



2012年6月

■Breakthrough—アジア突破—開始（「アジアビジネスプランコンベンション」から改名）
 参加テーマ企業：
 株式会社メモリード、株式会社久原本家、大口酒造株式会社、株式会社ウインズジャパン
 豊栄グループ、飯塚友情ネットワーク、株式会社ニチボー、株式会社サニックス
 参加大学：
 福岡大学 62名、九州大学 16名、中村学園大学 2名、西南大学 11名、
 筑紫学園大学 7名、福岡女子大学 4名、久留米大学 4名、
 九州外語学院 3名、九州工業大学 2名、九州産業大学 1名、
 留学生出身国：
 中国 32名、韓国 2名、アゼルバイジャン 1名、フランス 1名
 参加学生合計：108名（内訳 日本人学生 72名 留学生 36名）

2012年9月

■企業調査審査会
 テーマ企業の理解・信頼関係の構築、現状調査の発表を行うコンテストを開催

2012年12月

■海外マーケティングプランコンテスト
 2月に行う海外調査プランを審査するマーケティングプランの審査会開催

2013年3月

■Breakthrough—アジア突破プランコンテスト開催
 優勝：メモリードスイーツPJ 同率優勝：久原本家PJ 3位：大口酒造PJ

コンテストの様子



Breakthrough2013

最終コンテスト優勝 大口酒造プロジェクト



2013年6月

（一社）飯塚友情ネットワーク、（株）エフフューチャー、大口酒造（株）、（株）久原本家、（株）ゴーゴラボ、
 （株）サニックス、（株）ニチボー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）

2013年9月

■企業調査審査会
 テーマ企業の理解・信頼関係の構築、現状調査の発表を行うコンテストを開催

2013年12月

■海外マーケティングプランコンテスト
 海外調査プランを審査するマーケティングプランの審査会開催

2014年3月

■Breakthrough—アジア突破プランコンテスト開催
 優勝：大口酒造PJ 準優勝：福岡友情ネットワークPJ 3位：メモリードたこ焼きPJ

Breakthrough2014

最終コンテスト優勝 A-futureプロジェクト



2014年6月

（一社）飯塚友情ネットワーク、（株）A-future、大口酒造（株）、（株）紙資源、（株）久原本家、
 （株）ゴーゴラボ、シンゲンメディカル（株）、（株）サニックス、（福）豊栄グループ、（株）丸松セム、
 （株）メモリード（計11社）

学生参加101名（日本人86名、留学生15名）

福岡大学 61名、九州大学 5名、中村学園大学 15名、西南大学 6名、
 福岡女子大学 1名、久留米大学 2名、近畿大学 2名、福岡歯科大学 1名
 福岡外語学院 1名、九州情報大学 3名、九州産業大学 2名、

2014年9月

■企業調査審査会
 テーマ企業の理解・信頼関係の構築、現状調査の発表を行うコンテストを開催

2014年12月

■海外マーケティングプランコンテスト
 海外調査プランを審査するマーケティングプランの審査会開催

2015年3月

■Breakthrough—アジア突破プランコンテスト開催
 優勝：A-future PJ 準優勝：久原本家PJ 3位：メモリードGOODSMILE PJ

プロジェクトの集合写真

※優勝、準優勝、3位入賞のプロジェクトは5ページ目以降に掲載しております。



福岡友情ネットワークプロジェクト



丸松セムプロジェクト



サニックスプロジェクト



シンゲンメディカルプロジェクト



お土産プロジェクト



大口酒造プロジェクト



GoGoEVプロジェクト

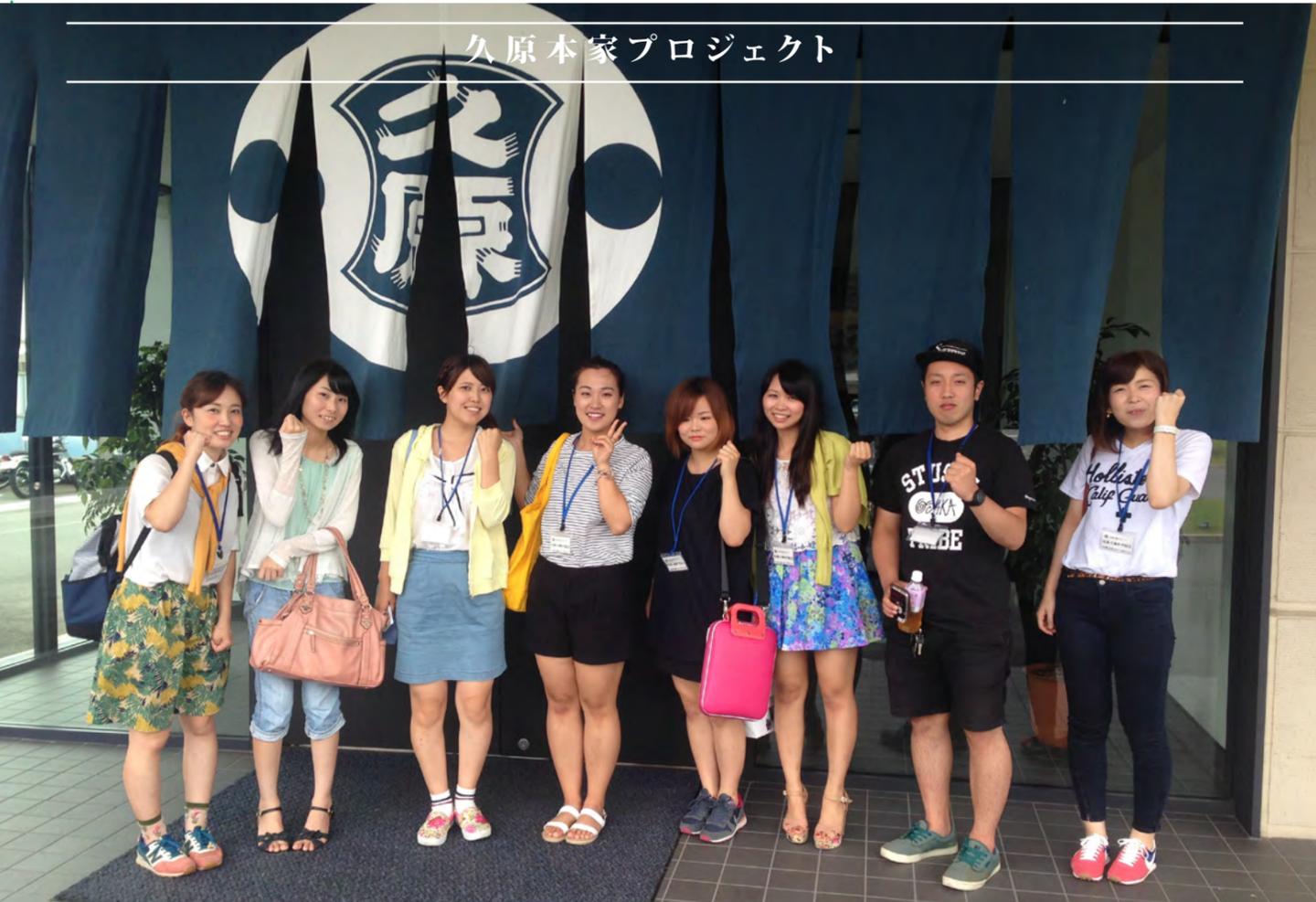


紙資源プロジェクト



豊栄グループプロジェクト

久原本家プロジェクト



プロジェクト達成目標

初年度600万円の売り上げを目指す



広東ジャパンブランドにて

私たち久原本家プロジェクトは、茅乃舎の商品である、だしとふりかけを、ネット通販で中国進出させることです。中国ではだしやふりかけの文化や、茅乃舎の知名度、実店舗がなく、また、広告費に使えるお金も限られています。そのなかで私たちの目標は、初年度600万円の売り上げをあげることです。私たちができるのは、中国への宣伝です。一つの方法ではなく、あらゆる方向から宣伝方法を見つけ、留学生と日本人学生が協力しながら、活動していきます。

テーマ背景



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進出したことがありました。しかし、戦後撤退を余儀なくされ、一時は中国から撤退。河邊哲司社長は祖父の中国進出という想いを継ぎ、今回、レストラン事業をはじめとし、物販・通販事業まで展開している茅乃舎の中国進出を目指しています。茅乃舎は、大きな茅葺屋根のレストラン「レストラン茅乃舎」がヒットして、日本で急成長しました。しかし、中国進出において、河邊社長が考えているのは、物販・通販事業です。茅乃舎の商品はすべてが無添加で出来ており、一切の化学調味料、保存料を使っていません。“安心・安全・無添加”をモットーに、だし・調味料といった、さまざまな商品を取り扱っております。茅乃舎を中国で広め、茅乃舎の商品を通じて、日本の“食”を中国に伝えたい。そんな社長の想いから、久原本家プロジェクトは始動しました。

プロジェクト活動履歴 インターンシップ9か月の軌跡

8月 企業担当者と打ち合わせ	9月 通販のプロ浜本さんからアドバイス	10月 中国人レシピ試食会	11月 深夜食堂ムービー撮影	11月 深夜食堂ムービー撮影
11月 深夜ムービー編集	11月 深夜ムービー完成	12月 中国人旅行者サンプル提供	12月 広東ジャパンブランド(中国の展示会)に参加	12月 展示会のお客様へお礼メール作成
2月 中国展示会で入手した見込み客ヘアアプローチ	2月 サンプル発送	2月 商品の発送	3月 広州婦人会にてアドバイス	3月 広州婦人会にて販売

活動のまとめ

私たち久原本家プロジェクトは、茅乃舎の商品である、だしとふりかけを、ネット通販で中国進出させることです。中国ではだしやふりかけの文化や、茅乃舎の知名度、実店舗がなく、また、広告費に使えるお金も限られています。今年度私たちは日本人学生10名留学生4名で活動を行ってきました。久原本家の代表取締役活動は3年前に始動し、1年目に中国で販売するために商品の発掘の企画、2年目にそのための通販サイトの構築、だしの研究、そして昨年度2014年度はその茅乃舎だしの宣伝方法、通販の開始に対しての活動を行ってきました。私たちができるのは、中国への宣伝です。一つの方法ではなく、あらゆる方向から宣伝方法を見つけ、留学生と日本人学生が協力しながら、活動していきます。そして、昨年度の活動テーマが販売拡大のための中国通販ステップの発見です。そこで私たちが掲げた目標というのが初年度600万円の売り上げをあげることです。そして、現状調査から①いかにして低コストで茅乃舎だしを中国に広め、②リピーターを獲得するという課題を発見しました。その宣伝活動に関して、日本国内では中国版twitterのweiboや中国版youtubeのyouku、試食会・料理パーティー、サンプル配布を行ってきました。また、同時に中国国内でも中国で開催された日本食の展示会に参加したり、その様子を現地メディアに取り上げてもらうことができました。その中でも上手いかなものやまいち効果の出ないことがありましたが、自分達試行錯誤してやってきました。さらに中国版twitterのweiboでは実際に企業アカウントを取得し、茅乃舎だしに対する投稿を行ったところたった1か月という短期間で閲覧数100万人、はじめ300人程度であったフォロワーも約3万人までのアップに成功しました。また、中国の広東で参加した展示会に関してはだしの知識や使用方法の全くわからない中国人にだしを使ったレシピを中国語で作成し配布したり、実際にその場で試食してもらいました。その対策が功を奏し実にはたった4時間で持ってきた茅乃舎だし500食分をすべて販売することに成功し、リピーター獲得のための中国人や在中華人の連絡先を100件獲得することができました。獲得した100件の連絡先から知り合った方々に再度販売することに成功し、さらにその買っていた方々にSNSなどで写真付きの中国語で紹介していただくことで人の輪、口コミで広がることで更なる中国人への販売にできるようになりました。また、通販の時に発生する中国への送料が高いという問題もまとめ買いをするという手法で解決し、さらに中国の方々が通販でだしを買いやすくなるような仕組みも作りました。この活動の結果、売り上げを上げることに成功しました。

プロジェクト活動履歴

インターンシップ9か月の軌跡

マーケティング会議



中国広州展示会へ参加



企業の方との交流



コンテストの様子



企業担当者より



株式会社久原家
水竹 浩 様

今年度で4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、3年目は通販サイトの構築とだしの研究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。そして、企業として本気で中国進出を考え、留学生メンバー1名社員として採用し、ホームページの製作も終わり、学生・留学生の活動により久原家グループが一步中国進出に前進することができました。4年目には、実際に通販を開始し、売上を上げるために学生・留学生と共に中国通販事業に取り組み、販路拡大を目的に活動しました。今後のBreakthroughの活動にも大変期待しています。

プロジェクトメンバー

- 2回生 谷崎 沙耶 福岡大学商学部
- 3回生 上瀧 史也 福岡大学経済学部
- 竹井 夏美 九州大学法学部
- 竹下 葵 福岡女学院大学人文学部
- 牟田 千紘 福岡女学院大学人文学部
- 西島 滯 西南学院大学経済学部

- 留学生 楊 思佳 九州情報大学
- 王 洪博 九州情報大学
- 張 妮 福岡大学別科
- 劉 菲 福岡大学商学部
- 李 忠 福岡大学
- 楊 未来 西南学院大学
- リーダー 黒木 帆南 西南学院大学経済学部 3回生



A-future プロジェクト



プロジェクト達成目標

中国のスーパーマーケットへ5つの商品を進出させる



上海にてニーズ調査

株式会社A-future、福岡市西区愛宕浜に本社を構えております。代表取締役を務める金英姫社長は、以前TRIAL中国子会社の董事長(CEO)をされていました。現在では、中国超市聯合購買協会をパートナーに持ち、これは株式会社A-futureの販売チャネルでもあります。株式会社A-futureでは、日本製の商品を中国のスーパーマーケットへ向けて輸出し、中国の人々の生活の質の向上及び、日本企業の新しいマーケットへの販路拡大をテーマとしています。そして、今年度の目標は中国のスーパーで展示会を行い5つの商品を継続的な取引に繋げることです。

テーマ背景

日本の商品を中国のスーパーへ



株式会社A-future
代表取締役社長 金英姫

Made in Japanはプラントとして、世界中の人々に愛用されています。残念ながら、中国市場へ進出されている商品はほとんど大手企業のもので、多くの中小企業が生産している商品の販売はまだ日本国内市場に止まっています。日本に留学し、日系企業に10年間お世話になった私は、商品を通じて日本と中国の架け橋になるのをずっと自分の夢にしてきました。A-futureのプロジェクトはこうした背景のなかで生まれたものです。日本の中小企業の商品を新しい市場へ持っていき、さまざまな困難を直面しながら頑張っている私たちプロジェクトメンバーを絶えず応援して下さるみなさんに、この場を借りて心より感謝申し上げます。

プロジェクト活動履歴

インターンシップ 9 か月の軌跡

<p>7月</p>  <p>中国展示即売会の契約書作成 田中雅敏弁護士を訪問</p>	<p>8月</p>  <p>営業資料も何度も作成 営業活動で走り回った</p>	<p>8月</p>  <p>中国展示即売会に参加希望の 日本企業を17社集めました</p>	<p>8月</p>  <p>いざ！中国展示即売会！</p>	
<p>9月</p>  <p>8月の第一回中国展示即売会 へご参加頂いた日本企業へ 結果報告回り</p>	<p>10月</p>  <p>第一回中国展示即売会の 反省点を出し合う</p>	<p>12月</p>  <p>大口取引に営業方法を変え ルミエール三角社長にご紹介 を頂きに御訪問</p>	<p>2月</p>  <p>金社長とも二人三脚で 営業活動開始</p>	
<p>3月</p>  <p>上海にてパネル調査</p>	<p>3月</p>  <p>中国現地バイヤーにニーズ調査</p>	<p>3月</p>  <p>上海のニーズ調査</p>	<p>3月</p>  <p>上海で欠品調査</p>	<p>3月</p>  <p>店舗でのニーズ調査</p>

活動のまとめ

私はA-futureプロジェクトのリーダーを1年と3ヶ月間勤めさせて頂きました福岡大学経済学部産業経済学科の山本紗弥華と申します。プロジェクトのメンバー構成は日本人6名、中国人留学生7名でした。日本人より留学生の方が多いチームで、とにかく頭で考え会議ばかりするのではなく、足を使って行動してきました。私達メンバーへの今年のテーマは、5つの商品の継続的な販売を成功させることです。インターン先は設立まもなく私達は日本での立ち上げ業務を行いました。1年目の活動でたどり着いた解決策、需要がある商品を知っているのは中国バイヤーでなく消費者だ！という点から、2年目今年度は8月末に上海スーパーマーケットにて展示即売会を実施し、中国の市場調査、及びどのような日本製品が中国の消費者に需要があるのかを調査して参りました。しかし「欲しいが値段が高い」とほとんどの商品が売れ残ってしまいました。この展示即売会の大きな問題点は、紹介頂いた日本企業へ営業活動を行っていたので、結果的に私達が持っていきたい商品を持っていき相手の欲しいものという点を理解していなかった、という点です。この反省点から「それならば中国の人達が実際に欲しいと思っているものはいったい何なのかを調査しに中国へ行こう！」となり3月のコンテスト直前実際にメンバー6名でバイヤーへのヒヤリング、実際の消費者への需要パネル調査、実店舗での欠品調査、上海三井物産でのプレゼンテーションを行って参りました。そこではっきりとした消費者需要が出てきたのです。これからこの調査結果をもとに営業活動を行って参ります。私達は、この活動で単位がでるわけでも、お給料がでるわけでもありません。アルバイトで稼ぎ、今年度も事業の立ち上げを行って参りました。それでも、寝る時間もアルバイトの時間もプライベートの楽しみもおしみてきてくれるメンバーでした。私達は福岡大学のいち学生ですが、事業の立ち上げに関わり多くの経験をさせて頂きました。中でもこのプロジェクトの醍醐味であると感じていたことで、もともと営業先だった方々が、どんどん私達の支援者となってくださり、今ではメンターと御呼びさせて頂ける程、私達を応援して下さい、助けて下さっている方が本当にたくさんいらっしゃる事です。若者を応援して下さい、多くの社会人の方に出逢え、そして自らをもBreakthroughすることが出来たこの活動に出会えたことをメンバー一同本当に感謝しております。応援し支えてくださった皆様本当に有難う御座いました。

中国上海にて市場調査



中国煙台にて第一回テスト販売



テスト販売営業



コンテストの様子



プロジェクトリーダーより

私達は福岡大学の生徒ではありますが、企業の立ち上げに関わり多くの経験をさせて頂いております。中でもこのプロジェクトの醍醐味であると感じていることが、もともと営業先だった方々が、どんどん私達の支援者となって下さっております。今ではメンターと御呼びさせて頂ける程、私達を応援して下さい、助けて下さる方が本当にたくさんいらっしゃいます。また社長1人、設立間もない株式会社A-futureの立ち上げにおいて私達学生なしでは成り立つことが出来ません。営業活動はもちろんのこと、ビジネスモデルや企業の方向性も私達の成果によって改善されていきます。しかし、ひとつの大きなビジネスに関わらせて頂いているため、学生だけでは一筋縄ではいかないことばかり・多くの方の支援を頂き現在まで活動してきました。若者を応援して下さい、多くの社会人の方に出逢えるこの活動に出会えたことにメンバー一同本当に感謝し、活動させて頂いております。私たちのチームの自慢はイノシシのような勢いと、どこにも負けない行動力です。

プロジェクトメンバー

- リーダー 山本紗弥華 (経済学部産業経済学科4年)
- 副リーダー 竹田佳史 (法学部経営法学科2年)
- 卒業確定 岩永啓 (経済学部産業経済学科4年)
- 巖美治 (商学部経営学科1年)
- 梶原真 (商学部経営学科1年)
- 清水真奈 (経済学部経済学科1年)

- 留学生メンバー 沈恒 (福大修士1年)
- 姜宇坤 (福大修士1年)
- 李若泉 (福大修士2年)
- 顧静文 (福岡大学別科)
- 劉雨絲 (九産大4年)
- 楊茜 (日本語学校)
- 臧晨瑛 (九国大4年)



メモリードグッドスマイルプロジェクト



プロジェクト達成目標

中国への低コスト販路の発見と構築



最終コンテストにて

私たちは、株式会社メモリードの関連会社であるGOOD SMILEがテーマ企業です。今回、GOOD SMILEの主要商品である「レパオ」という医薬部外品のシャンプーを「中国への低コスト販路の発見と構築」というテーマのもと活動しています。目標は年間販売3000万円の達成です。では、中国で日本製のこのシャンプーが売れるのか？それが、売れているんです！現在、日本在住の中国人が仲介人としてこの「レパオ」をまとめて購入し、中国に販売をしています。これは、しっかり販路を構築してあげれば、もっと「レパオ」の販売数が増えるのではないか？という考えからこのテーマになりました。現在、留学生も一緒に巻き込みこのシャンプーをもっと販売するために、中国の卸売販売を学び、仲介人探しを行いつつ企画書の作成、また仲介人に対してどのようにシャンプーを販売すればいいのか、という説明会も行う予定です。このように私たちのプロジェクトは精力的に活動を行っています。

テーマ背景

中国への低コスト販路の発見と構築



株式会社メモリード
代表取締役社長 吉田 茂規

今回のテーマは中国への低コスト販路の発見と構築です。現在、海外では薄毛で困っている方は約5割でさらに中国では薄毛で困っている人が7割います。また、市販の薬用シャンプーは髪にダメージを与える界面活性剤が含まれているなどの問題がありますが、今回私たちのプロジェクトで取り扱う「レパオ」という商品は刺激が少ない、弱酸性で、頭皮に負担にならない、泡立ちがいい、保湿性が高く、使用感・洗い上がりが良いというメリットを持っています。しかし、海外に販売する際に、他洗浄成分より高価ということがあります。最近ではニュースでもあるように中国の方々は日本製の商品日本在住の中国人を介して大量に購入しています。仲介人などの面で留学生と協力して、販路を構築することで販売数を増やしていく目的で、私たちのプロジェクトは始まりました。

プロジェクト活動履歴

インターンシップ 9 か月の軌跡

<p>7月</p> <p>担当者(重橋さん)初顔合わせ テーマ、目標決定</p>	<p>7月</p> <p>自社、競合、業界に基づき 現状分析シート作成</p>	<p>8月</p> <p>ドロップシッピングに注目 販売方法の方向性を決める</p>	<p>8月</p> <p>留学生の高森が淘宝にて 店舗作成、販売開始</p>	<p>9月</p> <p>貿易実務勉強会に参加 中国通販勉強会へ参加</p>
<p>9月</p> <p>日本商品を取り扱っている 淘宝店主50人にメール営業</p>	<p>10月</p> <p>日本商品を海外へ販売している 中国人新メンバースカウト</p>	<p>11月</p> <p>東急ハンズで市場調査</p>	<p>11月</p> <p>九十九島にて吉田社長と会議</p>	<p>12月</p> <p>留学生ネットワーク 説明会開催</p>
<p>1月</p> <p>中国人旅行者向け ドラッグストアの見学</p>	<p>1月</p> <p>説明会参加の留学生に 詳しい詳細を説明</p>	<p>2月</p> <p>留学生販売の法律を解決する 雇用形態を考える</p>	<p>2月</p> <p>海南省 海南島へのレパオ出品の 話を頂く、サンプルを送る</p>	<p>3月</p> <p>企業担当者と海南島出品の 打ち合わせ、出品決定</p>

活動のまとめ

メモリードのグループ会社である株式会社グッドスマイルをインターン先にしています。(株)グッドスマイルはレパオという薬用シャンプーをメイン商品に販売している会社です。私たちのプロジェクトはテーマである「中国への低コスト販路の発見と構築」に沿って日本人学生、中国人留学生とが協力し、活動をしてきました。7月に初めて担当者とお会いし、なにもわからなかったのが、現状調査から行っていました。自社や競合他社についてももちろん調査を行いましたが、特に「販売方法」「販路」について重点的に調べていきました。まずは「低コスト」というテーマよりよりコストのかからず現実的な「淘宝(タオバオ)」というBtoC販売サイトに注目し、ここで販売することに挑戦しました。留学生が店主として淘宝、支付宝という決済サイトに登録してくれて、実際に商品をサイトに載せ販売を開始しました。しかし、なかなかうまくいかず、今度は既に日本商品の販売力を持った店主に卸すことはできないかと思い、淘宝店主へ留学生が中国語で直接アプローチをかけていきました。しかし、やはりうまくいかず、商品が無数にあるモールで販売することのむずかしさを実感しました。次にどうしようかと考える中で、留学生へのヒアリングやアンケートを行う中で、多くの在日中国人がSNSを使って日本商品を販売しているという事実がわかりました。中国版LINEである「微信」や中国版Twitterである「微博」でたくさんの日本商品が販売されていたのです。その販路を利用するために知り合いの中国人にレパオを販売してもらったり、留学生、在日中国人を集めて説明会を行い、レパオの販売促進、PRを行ってもらいました。また、もう1つ取り組んだのがネット外での販売です。しかし、中国で販売するには、何種類もの書類と多額のお金が必要だということ、実際に商品を取り扱ってもらうためにはコネクションが必要であったり、多くの時間がかかるということがわかりました。そこで半ばあきらめていたのが、元九州大留学生より海南島へレパオを出品しないかという話をいただきました。海南島とは中国南部にあるリゾート地で特別免税区にされています。特別免税区とは貿易促進のため、規制の緩い地域で中国に数か所あります。そこへ実際に出品するため商品サンプルを送ったり、グッドスマイル企業責任者にもきていただき、商談を行い、実際に販売をできることになりました。このようにネットであるSNSでのPR、販売と店舗販売である海南島での販売という二つの販路構築をしました。これによりネットで見た人が店舗で商品を見つけ、信頼できる商品だと思って買う、店舗で商品を見た人がネットでその商品を探して買うという2つが相互していければと思います。

最終コンテストの様子

企業と学生・留学生のアジア突破プロジェクト



企業担当者より



株式会社メモリード
重橋様

今回、メモリード・グッドスマイル側で担当をさせていただいた重橋(じゅうばし)です。ブレイクスルーの学生・留学生たちと共に活動した約10ヶ月は、実際のビジネスを通して学生たちに学んでもらうという趣旨以上に、弊社にとっても大いに学ばせてもらいました。弊社のヘアケア商品「レパオシリーズ」の海外販路開拓という大きなテーマを提案したものの、新規事業として立ち上げたばかりの部門で、すべてが手探りの状況。実際の取り組みでも、学生や留学生の皆さんにリードしてもらったことも多々ありました。今回の一番の成果である海南島(中国)にある保税区内で商品を取り扱うという話も、学生達の熱意とそれを間近で見ていたメンターの皆様のご協力があったからこそだと思います。10ヶ月間という短い期間でしたが、取り組んでいただいたこと、出した成果や作られた人脈は実際のビジネスとして考えるならば、かなり高く評価できるでしょう。最後に、勉強で多忙の中で取り組みに参加してくれた学生と留学生の皆さん、多大なご支援をいただいた関係者の皆様に心より御礼申し上げますと共に、この経験を実社会で発揮して活躍することを祈念しております。ありがとうございました。

プロジェクトメンバー

- リーダー 堤 淳史 福岡大学経済学部
- 1回生 岡部 美里 福岡大学経済学部
- 3回生 畑部 緑 中村学園大学流通学部
- 留学生 高ライ 福岡大学研究生
- 前田 有佳 中村学園大学流通学部
- 張イクリュウ 福岡大学研究生
- 2回生 酒瀬川 麻理 中村学園大学食物栄養科学部
- ヨウヨウ 福岡大学研究生



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

「ふくおか共助社会づくり表彰」で"共助社会づくり奨励賞"を受賞

特定非営利活動法人 A S I A は2014年11月29日(土)、福岡市で開催された「ふくおか共助社会づくり表彰」表彰式典で「共助社会づくり奨励賞」を受賞しました。「ふくおか共助社会づくり表彰」はNPOと企業や行政、その他団体との協働による優れた取組を表彰する式であり、先進的で、将来性や波及効果が大きいと期待される取り組みであると評価されました。



<受賞概要>

- 表彰名：「平成26年度 ふくおか共助社会づくり表彰」
- 主催：福岡県
- 受賞内容：“共助社会づくり奨励賞”
地場企業との連携による留学生等のインターンシップ

NPO法人ASIA正会員募集

正会員募集のご案内

平成21年9月より任意団体として活動を始めた当団体は、法人格の取得を目指して設立準備を進めておりましたが、皆様の暖かいご支援・ご協力のお陰もあり「特定非営利活動法人ASIA」として本格的にスタートします。グローバル化が押し寄せる現代において企業は変化を求められておりますが、この活動を通して日本の将来の担い手となる若者達を育てることで、延いては九州経済の活性化に繋がることをご理解いただき、当法人の活動にご賛同いただけたら幸いです。

正会員	
資格・概要	総会での議決権を持ち、法人運営活動に参画していただける方。
会費	入会金：10,000円 年会費：個人 30,000円 年会費：法人 60,000円

※活動に関わる案内や、セミナー・シンポジウム等に関するご案内を電子的方法にて定期的にお送りさせていただきます。
※総会をはじめとする法人運営に関わる会合等のご案内をお送りします。



正会員申し込みに関するお問い合わせ先

特定非営利活動法人 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@npa-asia.com