

羽ばたけ! TUT2021 報告書概要

1 系 (B) 3 年 氏名 竹内温大

参加プログラム名	湖池屋ベトナム及び Univ. of Social Sci. and Humanities ”ベトナムスナック市場でカラムーチョをNo.1にする戦略を提案せよ！”
研修期間	2021年8月17日～2021年8月31日
研修先機関名・ 所在国	湖池屋ベトナム・ベトナム
研修の概要 (研修テーマや課題、目標・目的や主な研修活動内容、研修で達成したこと等を簡潔にまとめて書いてください。)	湖池屋ベトナム PBL 型オンライン海外インターンシップでは、「ベトナムスナック市場でカラムーチョをNo.1にする戦略を提案せよ」というテーマに沿って、ベトナムのオープン大学の学生の協力の下、約二週間活動を行った。より良い戦略の提案はもちろん、多国籍の人達との交流を通して、自分の考えの視野を広げ、英語での会話の能力の向上を目標・目的としてきた。主な研修活動内容としては、日本・ベトナム人学生 7 人のチームで戦略を提案した。研修期間は毎日ミーティングを行い、英語と日本語の両方で話し合いを進めた。本プログラムを通して、海外の文化や生活習慣によって、日本で当たり前の考え方が通用しないことや自分の英語力が乏しいことに気付いた。一方で、グループ活動であるため、周りの人の意見を引っ張り出すことはできた。
活動写真 1 枚 (修了証の写真でも可)	

羽ばたけ! TUT2021 報告書

研修内容

① 参加の目的や動機

私が海外研修に参加した目的は、数年前から海外に興味を持ち、将来は海外で働いてみたいという気持ちから参加の動機に至った。昨年度は留学しようと考えていた矢先に新型コロナウイルスの流行により海外に行くことができず、それまでに留学に行かなかったことをとても後悔していたため、二度と後悔しないためにも、オンラインの形式ではあったものの、参加することを決めた。また、海外に目を向けることで自らの考えの視野を広げ、様々な角度から物事を見ることができるようになりたい気持ちも参加の動機となった。

私は将来、自動車開発に携わることが夢であり、自動車開発は一人ではなく、グループでディスカッションを行う。しかし、グローバル社会が広がるこの世の中で、海外で仕事をするとすると、うまくコミュニケーションを取ることができないかもしれない。本研修は、日越合同チームの協力課題解決プログラムであり、英語での会話、ディスカッションを行うため、そのような力を身に付けられると思ったことも参加の動機である。そして、今まで、理系を専攻して学んできた自分にとって、マーケティングというのは全く知らない領域であり、新しいことにチャレンジすることの好奇心がった。マーケティング内容である、日本で売れているカラムーチョがベトナムで売れないのはなぜか、その土地の特性をつかみ考えることは、将来マーケティング以外の仕事をするうえでも必要になると思った。以上のことが、私が本研修の参加の目的・動機である。

② 研修内容

具体的な研修内容としては、まず、二週間の研修を行う前に、事前交流として、担当者と面談を行い、その後、グループに分かれ、日本・ベトナム人学生との交流を行った。また、事前課題として、ベトナムの「経済」「歴史」「文化」「日本との関係」と湖池屋の企業についての調査やマーケティングの基礎知識を学んだ。

Day1 では、事前課題で調査したベトナムの「経済」「歴史」「文化」「日本との関係」と湖池屋の企業について発表を行い、私は「日本との関係」について調査を行い、発表した。また、マーケティング講座を行い、マーケティングをしていくうえで意識しなければならない「3C4P」や「PDCA サイクル」などについて学んだ。その後、湖池屋ベトナムからの企業紹介や過去に実施したマーケティング事例の紹介を受けた。そして、グループに分かれ、PDCA サイクルの再確認やマーケティングの仮説、提案について話し合った。

Day2 までの1 週間は、毎日ミーティングを行い、マーケティングの提案やその提案に対してどのようなアンケート調査が必要かを話し合った。また、ベトナムにおけるカラムーチョの認知度調査やカラムーチョを食べたことがあるかなど、基本的な情報についてもアンケート調査を行った。アンケート調査はベトナム人学生が行い、日本人学生はインターネットでの調査や Day2 の中間発表に向けての発表資料の作成、ベトナム人学生に向けた発表原稿の作成を行った。

Day2 では、それぞれのグループで中間発表を行い、アンケート調査の内容やそれに基づくマーケティングの提案について具体的に発表を行った。発表後、湖池屋ベトナムからフィードバックをもらい、マーケティングの提案の改善点や、今後行うべきアンケート調査についてなどの意見をいただいた。その後、グループに分かれ、マーケティングの提案の改善や、より具体的に進めていくためにアンケート調査の見直しなどについてディスカッションした。

Day3までの1週間は、マーケティングの提案をより具体的に示すことができるように、具体的なマーケティングの提案やそれに基づくアンケート調査を行った。また、Day2までの1週間と同じように最終プレゼンに向けての発表資料の作成などを行った。

Day3では最終プレゼンを行い、それぞれのグループがマーケティングの提案について発表を行った。最終プレゼンでは、中間発表の際に受けた指摘を修正し、より具体的な提案を各グループが発表した。そして、提案について湖池屋ベトナムからのフィードバックや好評をいただいた。Day3の最後には最優秀賞や特別賞の発表が行われた。



事前交流の際の写真

③ 研修の成果、研修で獲得したもの、当初設定した行動目標の達成度、問題点

私は本研修を通して、自分の英語での会話能力のなさ、海外では自分が考えたことが通用しないことがあることに気付いた。私は、本研修を行うにあたって、二つの目標を設定していた。一つ目は、本研修を通して、自らの考えの視野を広げることである。これからグローバル社会になるといわれ、日本の考えだけでなく、グローバルな考え方を持つことが必要だと感じ、自らの考えの幅を広げようと思い、この目標を設定した。二つ目は、コミュニケーションを取ることを怠らないことである。英語での会話をあまりしたことがないため、上手く英語をしゃべることができなくても、コミュニケーションを怠らず、自分の考えを相手に伝えることができるまで会話をしようと思った。

本研修では、様々なことを獲得することができたと感じている。一つ目は、自分の英会話能力のなさを実感したことである。ベトナム人学生は日本語を話すこともでき、伝えたいことは日本語でも伝わっていたため、伝えることができた。しかし、難しい日本語や日本語で理解できない場合などの時は英語で会話をするが、私は、英語で相手の説明を聞き取ることはできるものの、自分が説明しようと英語で話そうとするが、上手く話せないことが多かった。また、ベトナム人学生

が日本語で話すことができるため、それに甘え、日本語で伝える場面が多くなってしまった。本研修での目標の1つであった英語でのコミュニケーションを怠らないことに関しては、達成することができなかつたと感じた。

二つ目は、自分の考えの視野を広げることができたと感じている。私が提案したマーケティング案で、日本人学生で話し合ったときは好印象だったが、ベトナム人学生に話したところ、日本とベトナムの文化の違いから、受け入れてもらうことができなかった。このように、宗教や大まかな生活習慣などはインターネットで調べることができ、対応することができるが、日本での日常から考えたことが通用しないことがあり、グローバルな考えを持つことは単に、文化や生活習慣の違いだけでなく、より具体的に、目を向けていくことが必要であることを学んだ。また、マーケティング案を出し合う際に、それぞれが自分たちで意見を出し合っていたが、案を出していない人もいたため、そういう人には自分から声をかけ、一つでも多くの意見を取り入れるように努めた。その結果、自分が考えつかないような意見も出し合うことができ、自分の考えの視野を広げることができた。

3つ目は、マーケティングは面白かったことである。私は、今までマーケティングについて学んだことは全くなく、知識も0であった。しかし、本研修の内容に好奇心を抱き、いざ挑戦してみるととても面白かったと感じた。私は、今まで物事に好奇心を抱いても、挑戦せずに終わることが多かった。しかし、本研修のように挑戦することで感じる面白さや、幅広い知識の習得など、得ることが多いものとなった。何事にも挑戦することで新たに得ることは大きいものだと感じた。

④ 今後の目標、課題、当初設定した「研修後に実践する行動目標」の見直し

今後の目標としては、普段から英語に触れることである。本研修を通して、自分の英語力のなさを感じたため、普段から英語に触れ、英語力を高めていこうと感じた。具体的には、単にTOEIC等の勉強をするのではなく、映画を吹き替えなし又日本語字幕なしで視聴し、出演者のセリフなどを自分で訳すなど、日本語の手助けなく、英語に触れていこうと感じた。また、本研修で考えの視野を広げることができたものの、まだまだと感じているので、他の国、地域では日本とのより具体的な違いによって生じる考えの違いなどに気付くことができるように、ほかの研修への参加や留学生との会話を通して学んでいきたい。そして、今回はマーケティングという今まで自分が踏み込まなかつた領域に挑戦し、マーケティングをするうえで大切なことを学んだ。ほとんどの業種がより多くの人に使用してもらいたいという考えはあるため、本研修で学んだことを活かして、理系とマーケティングをつなげて物事を考えていきたいと感じた。

今後の課題としては、先ほど述べたように、英語力を身に着けることや、ほかの意見を聞き入れすぎないことがある。他のいろいろな意見を聞いた際に、その意見のみを聞いてしまい、意見の幅を広げることができなかつた。様々な意見を聞くことはできたが、そこから幅を広げるなど、意見を聞くばかりで、自分の知識との融合や、ほかの意見は本当にダメなのかを確認することができず、ほかの意見に聞き流されることがよくあった。

私は当初設定した研修後の行動で、「トップの人たちはどう考えるのかを聞き意識する」と設定したが、この目標は見直す必要があると感じた。この目標に関しては、トップの人たちが必ずしも正しい意見ではないことである。トップの人たちの意見も大切だが、自分たちの意見を発展させ、その考えを正解にしていくことが大切だと感じた。マーケティングを行う上で、最初から完

壁な答えはなく、考えをフィードバックし、段階を踏んでより良い意見にしていくことが大事であると学んだ。なので、トップの意見をすべて聞き入れるのではなく、自分たちの意見を、フィードバックを踏まえながらより良いものにしていくことを目標にする必要があると感じた。

⑤ その他感想など

本研修を通して様々なことを得ることができた。私は興味のあることに挑戦せずに終わっていたことが今まで多くあり、本研修を挑戦し、とても面白く、色々なことを得ることができたため、様々なことにチャレンジすることが大切だと感じた。また、自身の英語力のなさに気付くことができ、将来はグローバルな人材が求められることが多くなるため、現時点で英語力のなさに気づき、英語力を高めることが今後の学生生活の目標となった。ベトナム人学生と交流することで、今までの自分では気づかなかった文化の違いや、日々の生活の違いなど、本研修を通さないと気づかないことが多くあった。

今後の学生生活で、このような機会があれば、もう一度チャレンジをし、次の研修では英語での会話を多くこなせるように頑張っていきたいと感じた。

Suggestions

Vị cay bùng cháy - Chiến game hăng say

Bring spiciness to snack, bring heat to game

Collaborate with the Game Company



私たちが提案したマーケティング案