

～ オリバーソース株式会社 ～

活動の様子



企画・活動概要

『どろソースの魅力で、世界を虜に!』という課題を実行するために、「国内市場開拓」と「世界市場開拓」というサブテーマが課された。



経緯・背景・目的

- ひまわりチームでは、「国内市場開拓」に向けて、以下のように進めていた。
 - ①どろソースを「神戸土産」として分かりやすく伝える。
 - ②若年層や関西圏外・外国人観光客への認知を広げる。
 - ③「万能調味料」という価値を具体的に理解してもらう。
- 虹チームでは、「海外市場開拓」に向けて、取り組む課題を導出することにした。
 - ①現在、TikTokの「どろソースチャンネル」について問題点を提起した。
 - ②日本料理に限定され、日本語のみの料理動画の発信に留まっている。
 - ③そのため、海外ユーザーにどろソースの味や使い方が伝わっていないことが課題となっている。



取り組む課題

1. ひまわりチーム
 - ①売場改善
 - ②SNS参加型プロモーション
 - ③レシピ集による価値の定着
2. 虹チーム
 - ①現地インフルエンサー起用：現地語での発信により親近感を醸成する。
 - ②パッケージの小型化：小分けサイズを展開し、試食・購入のハードルを下げる。
 - ③寄付要素の導入：売上の一部を寄付し、ブランド価値を高める。



本学(学生)の役割

留学生チームならではの強みを活かし、「ローカライズ」という視点を用いて企画を考えていた。留学生各自の国民食と融合させ、使い方を変えることでどろソースを広めるという発想は非常にクリエイティブであった。自分たちの郷土料理を活用することで、企画に説得力と独自性が生まれており、動画を制作していた点も、企画の具体性を高める工夫として高い評価を得られた。



活動結果・成果・学生が成長した点・学生が身につけた能力

約3ヵ月に及ぶ企画提案から発表準備まで非常に貴重な経験になった。現況から問題点を引き出す能力、説得力を高めるためにデータや根拠を用いること、それを活用して分析できる能力を育むことができたようになった。また、今回の経験は、今後の自己PRなどにも活用できるようになる。最終的に、虹チームが3等賞を受賞し、企画提案や課題解決において能力が評価された。



指導教員および関係者の紹介

<指導教員>



商学部
マーケティング学科
教授
白 貞王(ベック ジョンイム)
＜専門・担当科目等＞
流通システム・グローバル流通

白ゼミ2年生では、2チーム(ひまわりチームと虹チーム)に分かれて取り組んでいた。

<関係者・企業等>



オリバーソース株式会社
代表取締役社長
道満龍彦