

指導教員名	辻 周吾
-------	------

活動区分	情報分析型	連携先	企業

～ 株式会社ラングロフとの課題解決プロジェクト ～

活動の様子



取り組む課題

課題は、「日本在住の外国人の若者に中古車を販売するには、どのようなマーケティングをするべきか？」である。また、アンケート調査の分析を基に、マーケティングの提案を行った。



企画・活動概要

神戸市に本社を構える株式会社ラングロフとの課題解決プロジェクト。同社と連携し、「日本在住の外国人の若者に中古車を販売するには、どのようなマーケティングをするべきか？」という課題について取り組んだ。辻周吾ゼミにおいて、アメリカ・インドネシア・中国・バングラデシュ・ベトナム・マレーシアなど、延べ6ヶ国の学生が参加した。



本学(学生)の役割

社会共創活動において、企業と共同で、会社が抱える異文化にかかわる課題について取り組み、異なる文化的な背景を持つ学生による解決策を提案する。



経緯・背景・目的

留学生は、将来、中古車販売の顧客になりうる。マーケティングの提案を行う前に、まず、留学生の中古車購入の意識を明らかにした。また、そのために、留学生を対象にアンケート調査を実施した。アンケート調査票は、英語・中国語・ベトナム語にも翻訳した。そして、調査のデータを基に、統計ソフト“SPSS”を利用し、平均値による分析を行った。



活動結果・成果・学生が成長した点・学生が身につけた能力

2026年1月15日に、最終報告会を実施した。そして、アンケート調査の結果から、「外国人の若者は、中古車販売の潜在顧客であると言えること」、「中古車購入では、車体や乗車定員、購入目的に実用性を求めていること」、「“Product”と“Price”に集中したマーケティングが効果的であること」などを提案した。学生にとっては、協働力・分析力・問題解決能力・異文化理解力などを身につける機会となった。



指導教員および関係者の紹介

<指導教員>



商学部
経営学科
准教授
辻 周吾(ツジ シュウゴ)
<専門・担当科目等>
異文化コミュニケーション、異文化経営

<関係者・企業等>

株式会社ラングロフ

辻周吾ゼミでは、異文化経営をテーマに学びます。例えば、日本企業での外国人社員のマネジメントや、海外での日本企業の経営などです。このようなテーマのもと、ゼミでは、さまざまな国の留学生が学んでいます。