

知育菓子の海外マーケティング

名古屋市立大学 経済学部 板倉ゼミ

石川凌輔 川合彩絵 田辺まりな 塚原知那 藤井理子 能田峰匡

DIY Candy 知っていますか？



DIY CANDYとは…

「お菓子を作る」という楽しい体験を通して、
豊かな想像力を育むお菓子のこと。

外国でも子供向けの類似製品がある。



Agenda

- 動機
- 知育菓子に関する意識調査
- 現状分析～SWOT分析～
- SWOT分析から考える方法と戦略
- ターゲティング～クラスター分析～
- アプローチ結果の予想
- 実践～eBay・Instagram～
- アプローチ結果と予想との比較
- まとめと考察
- 参考文献

動機

* 海外販売をしてみたいと思った！！！！

* 日本の商品を海外に広めたい！！！！



・海外の友達に知育菓子に興味を持ってもらえた経験から知育菓子に魅力を感じた。

・楽しく学べ、子供の創造力や思考力を育むことができる
→子供の教育に役立つ

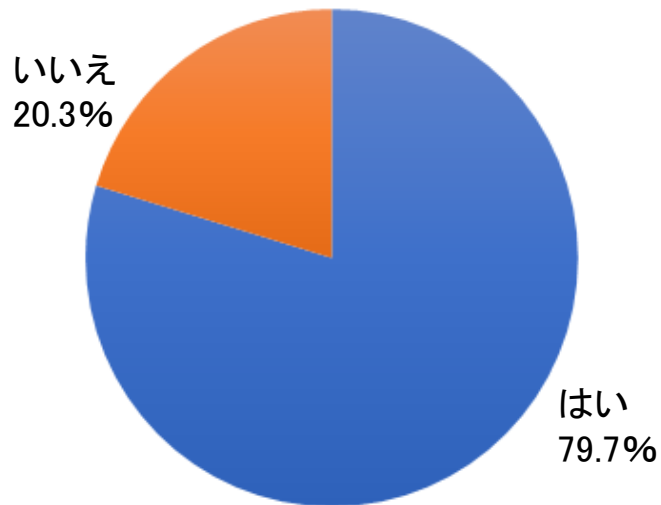
⇒海外に発信するのに良い商品だと気づく



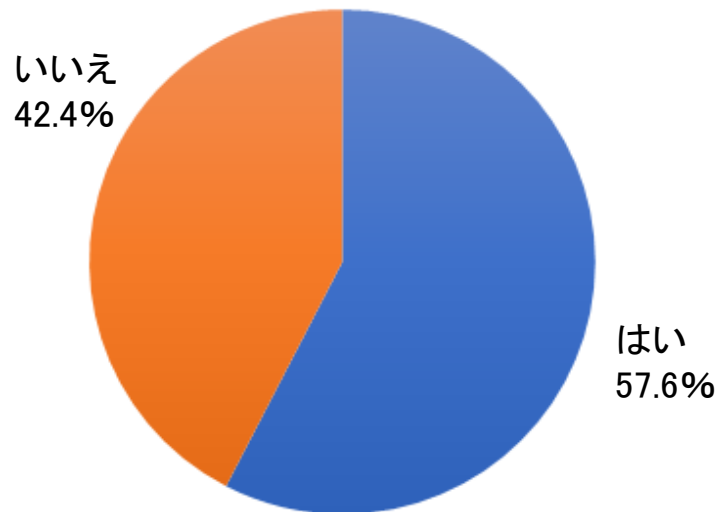
知育菓子に関する意識調査（日本人）

日本人271名に知育菓子に関するアンケートを実施した。

知育菓子を作ったことがありますか？



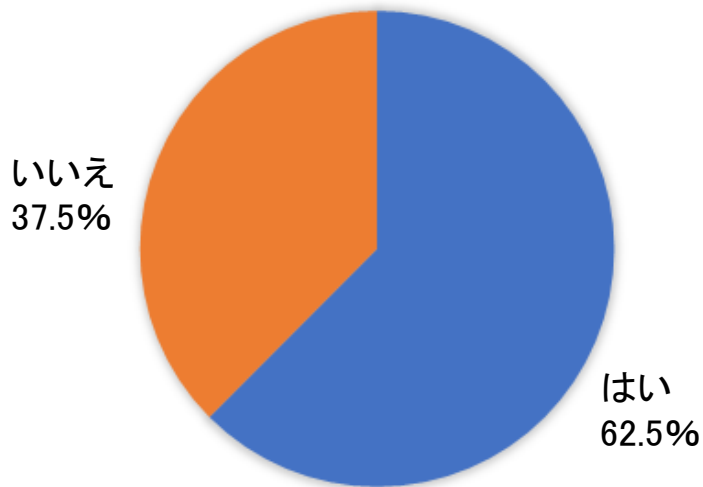
知育菓子に教育的意義があると思いますか？



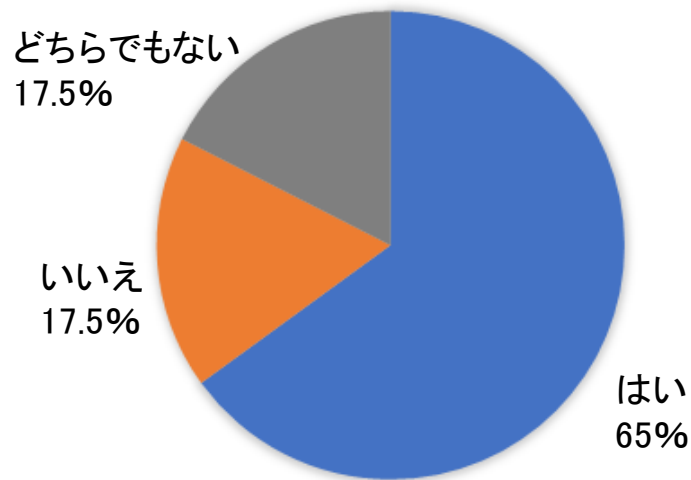
知育菓子に関する意識調査(外国人)

知育菓子を食べたことのない外国人40名にアンケートを実施した。

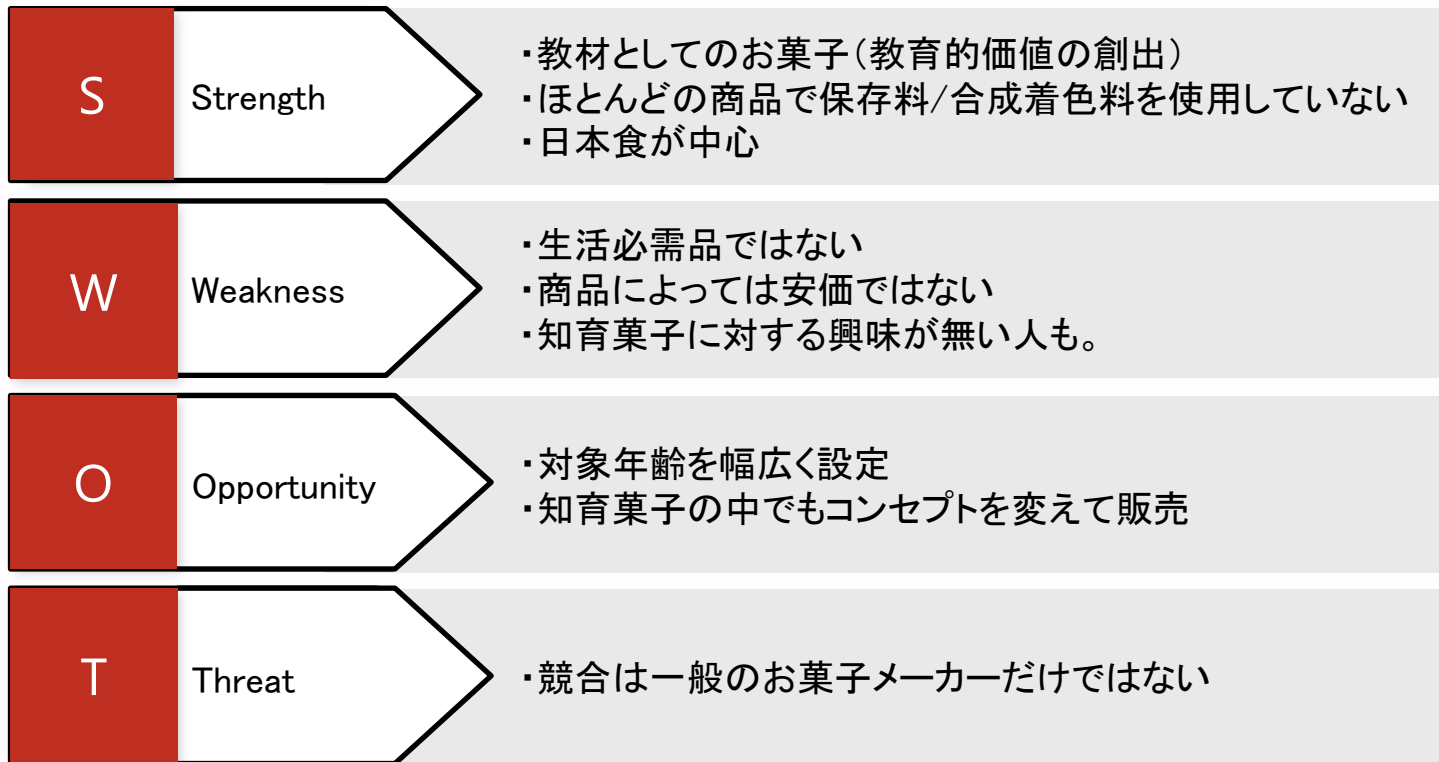
知育菓子を知っていますか？



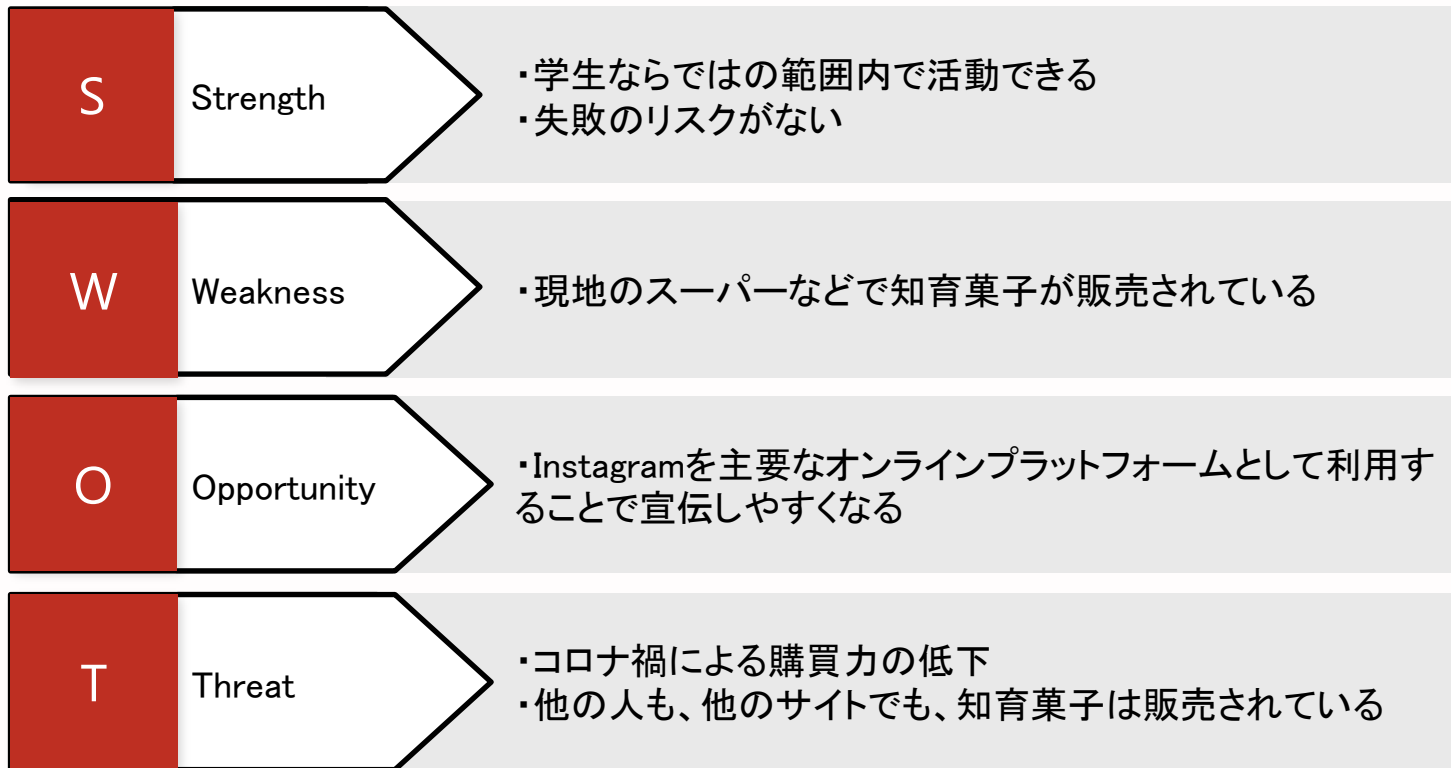
知育菓子を作ってみたいと思いますか？



知育菓子®のSWOT分析



我々の販売活動のSWOT分析



方法と戦略

<方法>

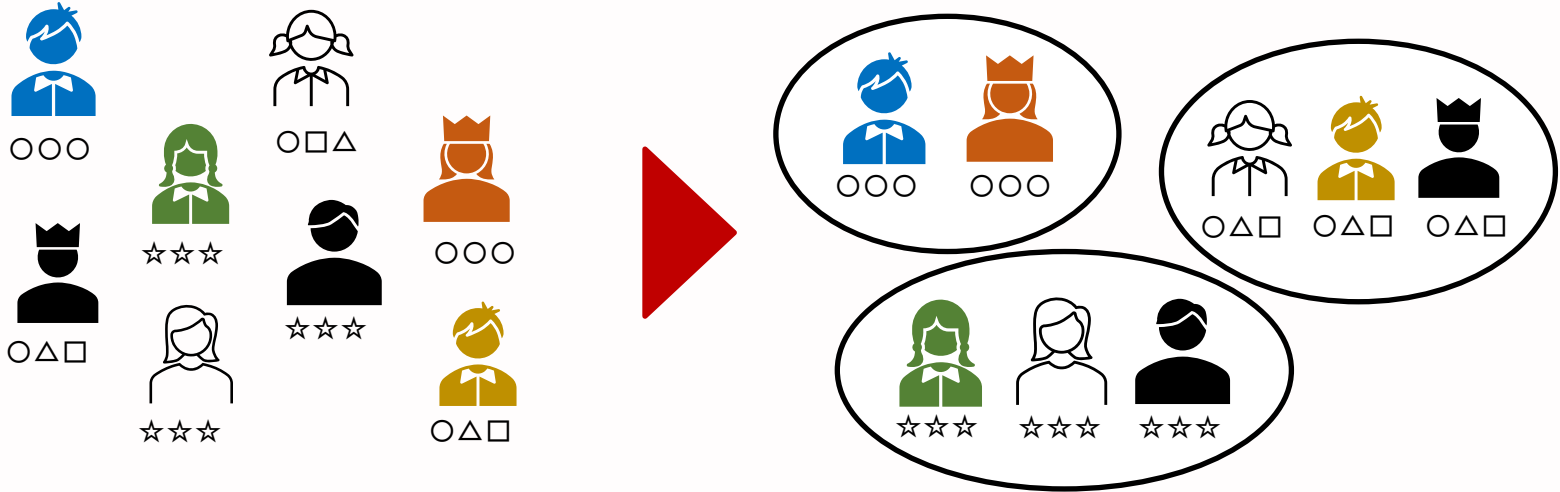
- ・商品: 知育菓子 + 付加価値
(日本紹介冊子)
- ・eBayで販売
- ・Instagramで広告
- ・ターゲティングで国を選別

<戦略>

- ・付加価値で差別化
- ・ECサイトの中でも海外利用率の高いeBayの利用
- ・予算ゼロ + 身近で使いやすいInstagramの利用
- ・Instagramで顧客にアプローチ

ターゲティング ～方法～

- ・クラスター分析とは
マーケティングの分野で顧客のターゲットを絞る際に用いる分析手法



➡ 私達は国の選定ということで「国」単位でクラスター分析

ターゲティング～用いるデータ～

〈クラスター分析の際に用いたデータ〉

- ・各国GDPに対する教育支出比率(1980-2019)
- ・各国の日本語学習者数(2018)
- ・在留邦人数(2018.10.01)
- ・訪日外国人数(2019)
- ・日本から各国への菓子輸出量(2019.12)

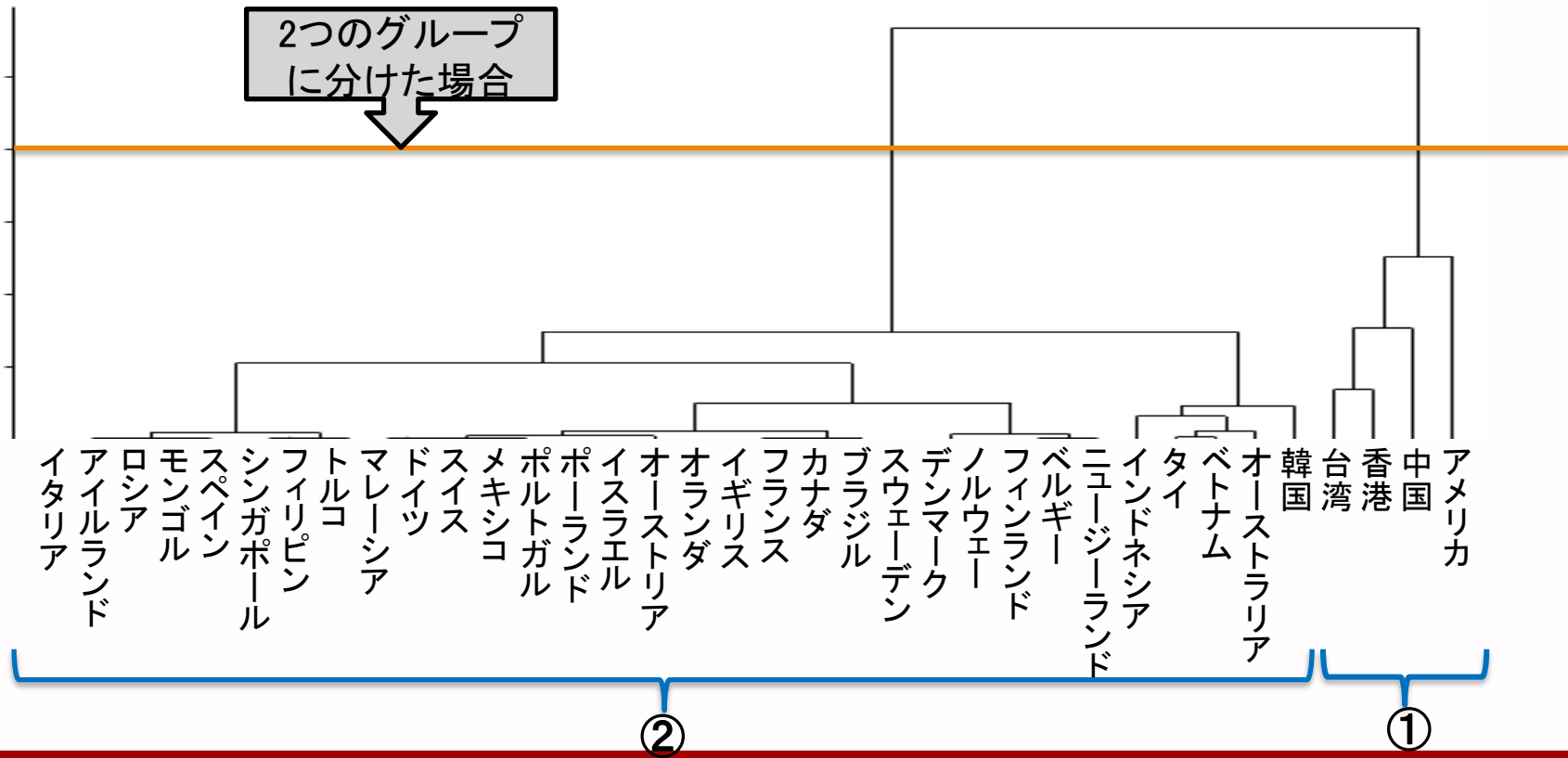
教育に関するデータ

日本との繋がりを示すデータ

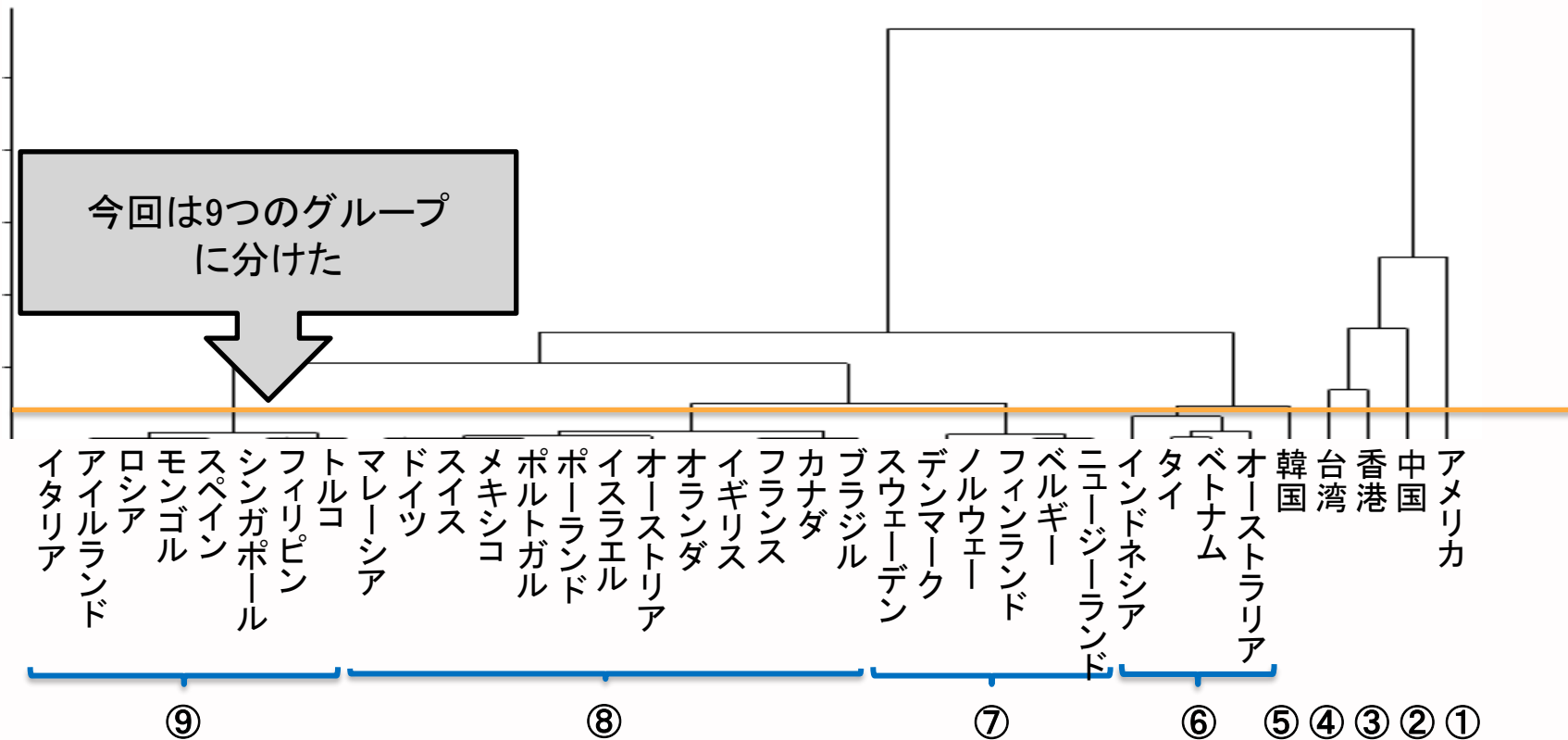
菓子に関するデータ

* カッコ内の年数はデータの取得年数

ターゲティング～分析の結果～



ターゲティング～分析の結果～



ターゲティング～国の選定～

・9つのグループに分類

① アメリカ	② 中国	③ 香港
④ 台湾	⑤ 韓国	⑥ インドネシア、ベトナム、 タイ、オーストラリア
⑦ スウェーデン、デンマーク、 ノルウェー、フィンランド、 ベルギー、ニュージーランド	⑧ マレーシア 、ドイツ、スイス、 メキシコ、ポルトガル、ポーラ ンド、イスラエル、オーストリ ア、オランダ、イギリス、フラン ス、カナダ、ブラジル	⑨ インド 、イタリア、アイルラ ンド、ロシア、 モンゴル 、ス 페인、 シンガポール 、 フィリピン 、トルコ



中国：日本への関心度が圧倒的に高い、食の安全性への関心度が高い

韓国：中国に次ぎ日本への関心度が高い

ベトナム：板倉ゼミとベトナムとの繋がりが強い、教育支出が高い

マレーシア：グループ内に1か国だけ

フィリピン：公用語が英語、クラシエが進出していない、「ソーシャルな国」

クラスター分析に用いたデータに関するデータまとめ

	中国	韓国	ベトナム	マレーシア	フィリピン
教育GDP比率 (%)	1.9	4.6	4.2	4.5	2.7
日本語学習者数 (人)	1,004,625	531,511	174,521	39,247	51,530
在留邦人数 (人)	93,805	39,403	22,125	26,555	16,894
訪日外国人数 (人)	9,594,394	5,584,597	495,051	501,592	613,114
菓子の輸出量 (千円)	458,952	42,294	43,156	13,454	52,453

各国のInstagram, eBayの使用率に関するデータ

Instagram (2020)

	中国	韓国	ベトナム	マレーシア	フィリピン
利用者数 (人)	2,870,000	10,000,000	5,400,000	12,000,000	11,000,000
利用率(%)	0.2	22.3	5.1	32.8	8.9

eBay

	中国	韓国	ベトナム	マレーシア	フィリピン
月間訪問者 数(人)	十数年前に 撤退。	20,000,000以 上 (2019.12)	国内50位以 下のためデー タなし	719,200 [国内7位] (2020.第二四 半期)	767,400 [国内4位] (2020.第二四 半期)

データのまとめ(5カ国を比較して)

	中国	韓国	マレーシア	ベトナム	フィリピン
教育に関するデータ	低い	高い	高い	高い	普通
日本との繋がりを示すデータ	非常に高い	高い	普通	普通	普通
菓子に関するデータ	非常に高い	普通	低い	普通	普通
Instagram,e-Bayに関するデータ	非常に低い	非常に高い	高い	低い	高い
その他の強み・弱み	インターネットの規制が厳しい	E-Bayの利用率がとても高い	Instagramの利用率が高い	E-Bayの他に広く利用されているECサイトが10社以上ある	クラシエがまだ進出していない、公用語が英語

販売結果の予想

中国

- SNSに関する規制が厳しい
- 他のECサイトが中国内で強く根付いている

売れない

韓国

- 日本への関心、教育への関心が強い
- Instagram, e-Bayが普及している

売れる

マレーシア

- Instagram利用率が高い
- クラスタ分析において特出したデータがない

売れない

ベトナム

- 中国を除く他国と比べてInstagramの利用者数が少ない
- 他のECサイトがベトナム内で強く根付いている

売れない

フィリピン

- 英語を用いたアプローチが可能
- Instagram, e-Bay共に一定数の利用者がいる

売れる

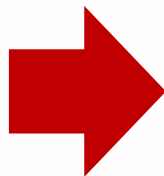
実践: Instagram～手法～

・ DRM (ダイレクト・リスポンス・マーケティング)とは

広告やウェブサイトなどから発信された情報に反応する形で、返答があった相手に対して直接的に商品やサービスを販売するマーケティング手法

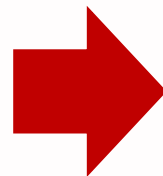
集客

【フォロワー・投稿】



教育

【DM(ダイレクトメッセージ)】



販売

【eBay】

実践: Instagram ~ 投稿 ~



〈投稿について〉

- ①知育菓子の画像の投稿
- ②知育菓子を作る動画の投稿
- ③サムネイル(一枚目)に画像、二枚目に動画

→ ②のリーチ数(この投稿を見た人の数)が
①・③の2倍に。

→ 動画での投稿が有効だとわかり、動画投稿を増やした。

実践：Instagram～DM（ダイレクトメッセージ）～

自己紹介と
相手の国を聞く



知育菓子を
知っているか



知育菓子の紹介



私達の販売サ
イトへ誘導

Hello!
 I'm sorry to contact you suddenly!
 We are a seminar group at a
 Japanese university.
 We are selling one of the
 wonderful Japanese products, DIY
 candy!!

 we would like to know where you
 live.
 Are you from Korea?

yes korea~

Thank you for your reply!

안녕하세요~
Do you know DIY CANDY?

Sorry~i don't know

It's fine

It's popular and best seller snack
in Japan.
 You can make it by yourself and
 it's crazy fun!!! You can make
 many kinds of JAPANESE FOODS
 like sushi or Takoyaki with this
 snack.
 We'll send you a video.
 CHECK IT OUT!!!!

<https://www.instagram.com/p/CD5ui7sgAzl/?igshid=drhei1yk0oic>

It's so cute^^

I thank you 😊

We're selling DIY CANDY very
cheaply at this website.
Please check it out!!

<https://www.ebay.com/usr/ncudiycandy>

ncudiycandy on eBay
ncudiycandy has been an eBay member
since Sep-09-20 and has 0% positive
feedback. Check out ncudiycandy's full...

Ok~

How do you think??

It's really cheap in our website!

Please buy one and have a try!

実践：eBay

The screenshot shows the eBay profile for 'ncudlycandy'. The profile picture is a red and white Daruma doll. The bio reads: "We re university students in Japan!! We wanna spread Japanese food culture to the world! It s good deal so CHECK IT OUT!!!!". The profile has 0 followers, 0 reviews, and was created on 10 Sep, 2020. There are three items for sale listed below:

Item Title	Price (AU)	Time Left
Kracle, PopinCoo...	\$38.50	9d left
Kracle, PopinCoo...	\$40.56	9d left
Kracle, PopinCoo...	\$36.44	25d left

価格設定：競合サイトより安価で販売・利益率1%

商品設定：4つずつのセット商品にして販売・日本固有の料理を含む(寿司・たこ焼き)

→ 3セット出品して、トータルで”296views”(10/1~販売)

アプローチ結果と予想との比較

	フォローバック	①返信あり(国判断)	②返信あり(知育菓子を知っているか)	③返信あり(ebay)	販売数
中国(人)	27	6	2	2	0
韓国(人)	<u>82</u>	<u>28</u>	<u>13</u>	<u>13</u>	0
ベトナム(人)	17	0	0	0	0
マレーシア(人)	30	5	1	1	0
フィリピン(人)	35	<u>14</u>	<u>8</u>	<u>8</u>	0

<予想との比較>

中国: 予想通りインターネットの規制が強く、SNSへの反応が薄い。

韓国: 期待通りSNSへの反応が大きい。しかし購買まで繋げることができなかった。

ベトナム: 予想通り他国と比べて、SNSの反応が薄い。

マレーシア: SNSの普及率が高く、中国・ベトナムより反応が得られると予想したが、差はあまり無かった。

フィリピン: 期待より少ないが、韓国に次いで比較的反応が大きい。しかし購買まで繋げることができなかった。

まとめと考察

〈予想と結果のまとめ〉

* 一定数売れると期待→売れなかった

理由: 広告不足、競合との差別化不足、コロナ禍、

アジアでのeBay利用率が低い、ECで食品系を買う人が少ない

* データから、Instagramでの高い返答率を期待→返答率が低い

理由: ビジネス感が強かった(信頼性が薄い)



* 短期間でアプローチするのではなく、長期間で国を絞って行っていく

(今回の結果より、韓国・フィリピンに絞る。クラスター分析の結果よりアメリカ・オーストラリアにもチャンスがあり)

* 国ごとに合わせたECサイトの利用(韓国: Gmarket、Auction、G9)

(フィリピン: shoppe, LAZADA)

* 複数のSNSでアプローチする(FaceBookなど)

参考文献

- ・クラシエ ねるね研究室 <https://www.kracie.co.jp/foods/okashi/nerune/about/>
- ・クラシエ | 夢中になれる明日 <https://www.kracie.co.jp/index.html>
- ・クラスター分析とは | 市場調査ならインテージ <https://www.intage.co.jp/glossary/045/>
- ・ R言語で学ぶマーケティング分析 総合ポジショニング戦略 <https://www.slideshare.net/yokkuns/r-22276096>
- ・ KTS&C ホームページ <http://ktsc.cafe.coocan.jp/index.html>
- ・訪日外客数・出国日本人数データ | 統計・データ | 日本政府観光局 (JNTO)
https://www.jnto.go.jp/jpn/statistics/visitor_trends/index.html
- ・国際交流基金-2018年度 海外日本語教育機関調査
<https://www.jpf.go.jp/j/project/japanese/survey/result/survey18.html>
- ・ Government expenditure on education, total (% of government expenditure)|Data
<https://data.worldbank.org/indicator/SE.XPD.TOTL.GB.ZS>
- ・海外在留邦人数調査統計 | データベース | 統計データを探す | 政府統計の総合窓口
https://www.e-stat.go.jp/stat-search/database?page=1&layout=datalist&toukei=00300100&bunya_l=02&tstat=000001055779&cycle=7&tclass1val=0
- ・農林水産物輸出入統計 貿易統計(輸出) | ファイル | 統計データを探す | 政府統計の総合窓口 https://www.e-stat.go.jp/stat-search/files?page=1&layout=datalist&toukei=00500100&tstat=000001018079&cycle=1&tclass1=000001018081&cycle_facet=tclass1%3Acycle
- ・eBayでビジネスを始めるには | イーベイ・公式ジャパン <https://www.ebay.co.jp/start/>
- ・Electronics,Cars,Fashion,Collections&More|eBay <https://www.ebay.com/>
- ・Instagram <https://www.instagram.com/>

参考文献

- ・Ang Map ng E-Commerce Philippines- iPrice Philippines <https://iprice.ph/insights/mapofecommerce/>
- ・The Map of E-Commerce in Vietnam - iPrice.vn <https://iprice.vn/insights/mapofecommerce/en/>
- ・The Map of E-commerce in Malaysia - iPrice Malaysia <https://iprice.my/insights/mapofecommerce/en/>
- ・嵐も始めた！アジア各国のInstagram最新状況！ <https://pacer.jp/blog/1559>
- ・exciteニュース <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000045.000015238.html>
- ・webretailer <https://www.webretailer.com/b/online-marketplaces/#China>
- ・JETRO 日本貿易機構 フィリピン国における越境EC市場(B to C)の最新動向と今後の可能性について
https://www.jetro.go.jp/ext_images/ Reports/02/2019/d3d309d83e75314f/20191216.pdf
- ・Year-End Report on Southeast Asia's Map of E-commerce 2019
<https://marketinginasia.com/wp-content/uploads/2020/03/2019-Year-End-Report-of-Map-of-E-commerce-iPrice-Group.pdf>
- ・E-commerce & ICT Development in South Korea: Prospects & Challenge
https://www.jef.or.jp/journal/pdf/223rd_Cover_Story_04.pdf
- ・JETRO 日本貿易振興機構 マレーシアにおける食品のオンライン販売(EC)に関する調査ー越境ECの可能
https://www.jetro.go.jp/ext_images/ Reports/02/2020/69507f04559f7e20/my202003rp.pdf
- ・ダイレクトレスポンスマーケティング(DRM)3つの最重要ポイント
<https://kotanigawakenji.com/marketing-strategy/3-key-components-of-direct-response-marketing>