

就職面接グループディスカッション模擬ビデオ

参加者：

グエン・ティ・アイン（女性）

青木和子（あおきかずこ・女性）

徐（じょ・女性）

会社：サクラ株式会社

業種：子供服

日本国内では有数の子供服メーカーである。

グループディスカッションの課題

それでは、これからグループディスカッションを始めていただきます。

3人でサクラ株式会社の今後の戦略について話し合ってください。役割は司会、書記、タイムキーパーの3つで、皆さんで決めてください。時間は40分です。時間になりましたら合図をいたしますので、そのあとお一人、発表をお願いいたします。

それでは始めて下さい。

【議論テーマの決定】（2分）

青木　じゃ、さっそく始めましょう。では、一人ずつ簡単に自己紹介をして司会、タイムキーパー、書記を決めていきましょうか。

青木／グエン　はい。

青木　はい、私は青木和子です。もしよろしければ、私、司会を担当しましょうか。

青木／グエン　はい、よろしくお願いします。

徐　徐です。では、私は書記を担当させてください。

グエン　グエンです。よろしくお願いします。私はタイムキーパーをやりますね。

青木／徐　はい、よろしくお願いします。

グエン　では、大体の時間配分ですが、全体が40分なので、最初定義が5分、意見交換20分、ポイントの整理が5分、そしてまとめが5分、最後、発表の練習は5分でいかがでしょうか。

青木／徐　はい。

青木　えーと、テーマは「サクラ株式会社の今後の戦略」ですね。

議論を始める前に、「今後の戦略」について定義しておきましょうか。

グエン　そうですね。サクラ株式会社の何に対する戦略についてなのか、まず話し合った方がいいですね。

青木　サクラは、日本国内ではかなり有名な会社ですよ。私の姉も子供服は全部サクラの、って決めてるくらいです。

徐　ってことは、サクラの広告戦略は十分って考えていいでしょうかね。そうだ、

グエンさんはベトナムの方ですよ。サクラってベトナムでは有名ですか？

グエン うーん、そうですね。私の姉がベトナムにいて子供を3人育てていますが、でも、サクラの服を着ているのは見たことがないですね。

徐 でも、サクラは、確かベトナムで展開しているはずですよ。

グエン ええ、でも、サクラの服はちょっと値段が高めで、扱っているお店も限られています。あまり知られていないかも知れないですね。

青木 あ〜そうなんですか。それなら、私たちの話し合いはベトナムでの広告に絞って「今後のベトナムにおける広告の戦略」とかにするのはどうですか。

徐 いいと思います。そうしましょう。

グエン あと、どんな人たちを対象にするかについても決めておいてほうがいいのではないのでしょうか。

青木 そうですね。それなら、グエンさんがいるし、グエンさんのお姉さんのような、一般的な人たちに届くような広告戦略について議論するのはどうですか。

徐 いいと思います。

【ベトナムの一般層に向けた JWU の広告戦略について】（7分）

青木 じゃあ、現状のサクラの海外に向けた広告戦略ですけど、それって具体的にどうなってるのかって皆さんご存知ですか。

グエン えっとそうですね、ベトナムでは具体的な販売広告戦略っていうのは特にないように思います。

徐 そしたら、じゃあベトナムの人にとっての知名度が低いというのも仕方がないんですね。

青木 あー、サクラは日本国内ではその、何というか、比較的手に取りやすいようなお店にありますよね。

グエン そうですね。ベトナムではお店がいくつかありますが、現在オンラインの方が強くなっていると思います。

徐 あーなるほど。

グエン 今、オンラインショップがあるというのがやっぱり大きいんじゃないかなというふうに思います。ネット戦略は重要ですね。

青木 あ、グエンさん。ベトナムで、おじいちゃん、おばあちゃんからのプレゼントみたいなものってどうなってますか。

グエン そうですね、おじいちゃんおばあちゃん世代はやっぱり孫のことが可愛いですから、沢山のものをプレゼントしますよ。

青木 それなら、子供のおじいちゃんおばあちゃんに向けてアピールをして、孫のために服を買ってもらうっていうのが、大きいんじゃないかなと思います。ちょっとだけ値が張る、でも質がすごくいいというのを親世代にも知ってもらうために、おじいちゃんおばあちゃんからのプレゼントみたいな形の服として知ってもらうのが、もしかしたらベトナムにはぴったり合うのかもしれないですね。

グエン あ、すみません、「値が張る」っていうのは高いということでしょうか。

青木 そうです。普通よりちょっと高いというイメージになりますね。

徐 じゃあ 例えば 服 1枚として売るんじゃなくて、上下のセットで売るとか、あるいは何かのテーマを持ってギフトセットを作るみたいなのが大事になるかもしれませんね。

青木 ええ、それは販売の形としては良さそうですね。
祖父母向けならオンラインよりかはテレビコマーシャルみたいな形で、うまく知ってもらえるようにするといいんじゃないかなと思います。

グエン あ、ちょっとよろしいでしょうか。
祖父母世代への広告戦略、まず大事だと思いますが、もう1つ大事なことがあると思います。祖父母世代向けの広告戦略。今私たちはそういうふうにお話していましたが、おじいちゃんおばあちゃんからのプレゼントって、お母さんが嬉しくない結局使われないんですよ。

徐 あー、確かに。そうすると、お母さんお父さん側へのアピールっていうのも大事になりますね。

グエン じゃ、そうすると、親世代がよく見る媒体って、スマホとかじゃないですか。なので、スマホでどのような形でやっていくかってことがかなり重要になる、と思います。例えば広告の戦略として、日本とベトナムのインフルエンサーがコラボするとかの方法ができるかもしれないですね。そこでネット情報とかアピールしていくのもいいと思います。
あ、えーと、そうですね、25分が経ちましたので、ポイントの整理に移りましょうか。

青木 そうですね。結論として、祖父母世代向けと、あと親世代向け、っていう2つの広告のパターンが必要になるってことでいいでしょうかね。

それから、発表は、誰がやりますか。

グエン/徐 …

青木 ご希望の方がいないようなので、私がやります。