

# ABIC 国際社会貢献センター

# Information Letter

No. 57 2020年4月

<b>非政府機関への協力</b>	東ティモールコーヒーについて……………	2
<b>外国企業支援</b>	「スリランカ企業」との商談会にABICとして初めて協力……………	3
<b>自治体・中小企業支援</b>	鳥取県のロシアビジネス展開……………	4
	雪の冬をジッと耐え桜の春を待つ北陸の中小企業……………	5
<b>教育</b>	大津市立栗津中学校の「国際理解教育」を体験して……………	6
	外国籍中学生に対する高校受験支援……………	7
<b>留学生支援</b>	日本語を教えて……………	8
<b>日本語教育</b>	インドネシアからの技能実習生への日本語講座を担当して……………	9
<hr/>		
<b>新刊紹介</b>	『アヴィエーション・インダストリー ―航空機産業の経営戦略―』……………	10
	『営業マンのための貿易実務』……………	10
<hr/>		
<b>事務局だより</b>	ABIC創立20周年記念誌を刊行します……………	11
	ABIC関西地区会員懇親会を開催……………	11
	会員の種類……………	12
	法人・個人正会員／賛助会員一覧、活動会員数……………	12
	賛助会員入会のお祝い……………	12

特定非営利活動法人 国際社会貢献センター (ABIC)  
Action for a Better International Community

[www.abic.or.jp](http://www.abic.or.jp)

〒105-6123 東京都港区浜松町2-4-1  
世界貿易センタービル23階  
Tel : 03-3435-5973 Fax : 03-3435-5970  
e-mail : mail@abic.or.jp

(関西デスク) 〒541-0053 大阪市中央区本町4-4-24  
住友生命本町第2ビル9階  
Tel & Fax : 06-6226-7955  
e-mail : kansai-desk@abic.or.jp

## 非政府機関への協力

## 東ティモールコーヒーについて

たなか あきひこ  
田中 昭彦 (元 三井物産)

2019年9月都内ホテルで開催されたABIC会員懇親会の開会あいさつで岩城宏斗司理事長が、ABICは設立以来20年の節目を迎え登録活動会員数も3,000人に及び、国内世界各地で活発な活動を展開して社会的評価をますます高めているとの話をされた。その中で、当日会場に会員番号187番の設立時の活動会員が出席していると、私の名前が挙げられた。予期していなかったことなので驚いたが、20年前の東ティモールでの活動が懐かしく思い出された。

独立に向けての国造りの過程で、1998年の動乱で東ティモールの多くの人々が殺りくされ基礎的インフラ、大半の建物崩壊、避難キャンプ生活、子供たちの教育もままならぬ状況であった。復興のため、各国非政府組織（NGO）、国連難民高等弁務官事務所（UNHCR）等が政権安定復興支援を行っていた。そうした中、東ティモール支援に尽力していた非政府組織（NGO）ピースウィンズ・ジャパン（PWJ大西健丞代表）よりABICに対し、長引いた紛争で荒廃した東ティモールのコーヒー産業復活の可能性についての調査依頼が入った。

東ティモールコーヒー産業支援に関するABICとPWJとの提携について当時は画期的な出来事として大手新聞紙上でも取り上げられた。「商社とNGOというかつて仇敵」を接近させたABIC宮内雄史事務局長の働きは大きいと日本経済新聞は記載し、朝日新聞も夕刊「窓」で同様の記事が載せられた。

ABIC活動会員の中からコーヒー商内に長く携わってきた私を選ばれ、2000年10月に現地に派遣されることとなった。同行のPWJ本部員ならびに身の危険を顧みず現地活動を続ける現地スタッフの若者たちと寝食を共にしての現地調査活動は楽しい思い出である。

コーヒー農園、コーヒー豆精選設備、農園主、生産農家家族、農業大学学生たちとの討論会、既進出コーヒー業者、

国連監督指導下の暫定政府関連機関との打ち合わせ、港湾設備、輸出入船舶等々コーヒー栽培、生産管理、流通経路に至る実情をくまなく調査した。

調査活動を終えて帰国後、まず東ティモールコーヒーの知名度を高めるため、コーヒー生豆を日本向けに輸入し、焙煎加工した有機栽培コーヒー 200グラム真空パックがPWJのブランドで日本国内販売が開始された。その後、今日までPWJの絶え間ない努力が続けられている。

東ティモールコーヒー産業を持続可能なものにするべく、新しい農園の開発、種まき、苗木、有機栽培、生産収穫、精選加工等の指導、生産者組合設立支援、高級コーヒー果実の高値買い取り保証等々を実施。また世界市場に通用する品質向上のノウハウの研究、エキスパート育成のため、日本他コーヒー消費国に現地人材を派遣する等の努力によりPWJコーヒー事業の中心地エルメラ県レテフォホの良質な東ティモールコーヒーに対する国際的評価は高まっており、日本だけでなく米国、オーストラリア、シンガポール、欧州諸国でも飲まれるようになった。

従来は現地の人々の生活支援として事業に携わってきた業者がほとんどだったが、今では営利目的でコーヒー事業を展開する大企業が参入してきている。さらにPWJは、持続可能な安定産業育成のために老朽コーヒー木の若返り策（カットバック、接ぎ木）を支援、東ティモール首都デシリでのコーヒーロースターズの設定運営も行っており、国内消費者、観光旅行者、海外出張者の土産向けに販売を伸ばしている。コーヒーバリスタ他、エキスパート育成も行い世界市場のスペシャリティコーヒーの地位を確立することを目標に頑張っている。

これらPWJの発展の中、ABICが初期段階で貢献できたことは幸いである。



日本側PWJスタッフと（右から2人目が筆者）



コーヒー園での収穫風景と子供たち

## 外国企業支援

## 「スリランカ企業」との商談会にABICとして初めて協力

にしやま かつあき  
西山 勝昭 (外国企業支援担当コーディネーター、元 住友商事)

国際連合工業開発機関（UNIDO東京事務所）には、以前ABICから常勤ベースで2会員をアドバイザーとして派遣していた時期があった。そのつながりで、共催するスリランカ大使館がABICを知るところとなった。2019年11月26日-27日、本国から10社が来日し、東京の商談会でスパイス、濃縮物、食用ココナッツ製品などを生産・販売する6社に対するの英語通訳者6人の派遣要請を受けた。（山根 学、宮越 勉、鈴木達彦、長坂保男、小松正和、高林美佐子の会員。敬称略）

スリランカは、広大な規模での生産、加工技術も優れている企業も多く、かつ熟練労働人材が豊富であるため、この分野では乾燥ココナッツとオイルの輸出は世界3位、セイロン・シナモンの生産量では世界市場の85%にも上っている。製品は食品・農業・化粧品業界で幅広く使用されているとのことである。

2会場を借りての商談会で、各企業別にテーブルを設置して、大使館が準備した商談スケジュールに沿って、ABIC会員には来訪する日本企業とのB to B Meetingを通訳アシストしていただいた。都合により両日別の会場と

なったが、大使館からは関係者はじめ、同大使館商務部公使も連日視察に来られていた。FOODEXのような対象商品が多岐にわたり、かつ国際的な大規模の展示会ではないので、実務優先の商談会であった。

アテンドいただいた前述6会員から、状況の報告も受けた。スリランカ企業の商談会に対する習熟度、輸出の経験度・規模、販売PRの企画等諸準備が各企業によってレベルの相違もあるようにも見受けられた。同様の商談会は、年2回程度企画されているようなので、今後についてもぜひABICで引き受けさせていただいた上で、可能であればABICとの事前打ち合わせ、準備する機会ができれば、より実効性のある商談会ができるのではないかと印象を持った。

末筆になりましたが、各会員におかれては企業担当者としてよく意思疎通を図って、来客対応・日本市場への展開のアドバイスや関連情報を提供し、2日間という短い間でしたが頑張って活動され、ABICの実力を遺憾なく発揮いただきありがとうございました。



B to B Meeting風景



スリランカ大使館Wijesekara商務担当公使（中央）・ABIC会員と（左端が筆者）

**e-mailアドレス・住所等の変更届けはお忘れなく！**

e-mail アドレス・住所などの変更がありましたらご連絡ください。  
転居先不明で返送される例が増えています。

e-mail : [mail@abic.or.jp](mailto:mail@abic.or.jp) FAX. 03-3435-5970

## 自治体・中小企業支援

## 鳥取県のロシアビジネス展開

鳥取県ロシア専門マネージャー **まつばら ひとし** 松原 斉 (元丸紅)

ABICの紹介を受け、2019年4月より、鳥取県庁をはじめ同県の企業のロシアビジネス推進のお手伝いをさせていただいている。鳥取県は、地域活性化の観点からも、海外（特に日本海を挟んだ対岸の諸国、ロシア、中国、韓国等）との観光・文化交流のみならず、経済関係の推進・拡大に長年にわたり注力してきている。10年前よりは、鳥取県の境港より韓国の東海を経由してロシア沿海地方のウラジオストクまでの定期貨客船フェリーが運航している。このフェリーは、三つの寄港地の頭文字をとり、DBSクルーズ・フェリーと呼ばれる。日本海沿岸の鳥取県境港から、日本の中国地方諸県のみならず、関西や首都圏からの貨物や旅客を「イースタンドリーム」号で輸送する重要な航路である。DBSクルーズ・フェリーは、日本海沿岸からロシアへの唯一の定期フェリーであり、鳥取県は、当初より運輸支援をしている。残念ながら、2019年末に運休となったが、2020年の3月より再開予定である。

鳥取県は、ロシアの沿海地方（ウラジオストク）、ハバロフスク地方、中国の河北省、吉林省、韓国の全羅南道、江原道、モンゴルの中央県などと姉妹都市協定を結んでおり、北東アジア地域の国々との姉妹都市交流も盛んである。県や県内の企業がそれら諸国との交流やビジネス展開する際の外国語サポートのため、中国やロシア、韓国、モンゴルから日本語のできる優秀な方々を県は職員として雇用し、対応している。ロシアからは、3人が県の海外関係の部署に勤務している。また、県庁の職員の海外人材育成にも長年来、注力している。ロシアについて言えば、若手職員を外務省のロシア関係課やウラジオストクの日本総領事館に毎年2年間程度派遣し、ロシアでの業務を通じて、ロ

シアの知見を積むと同時に、ロシアとの人脈形成を図っている。こうした経験を経た方が県に戻り、その知見を活用し、県の関係部署や幹部として活躍している。県庁で、ロシア語のできる職員の数も、10人を優に超えているであろう。

最近の鳥取県の対ロシア経済戦略は、従来のロシア極東中心から、西のロシアの欧州部へその重心を幾分移動させているといえよう。それは、県内の医療機器製造企業のロシアへの輸出の動きであり、鳥取大学医学部との連携で設立した創業企業のロシアへの展開、環境分野では、都市ごみ処理技術や設備の輸出、県内のIT企業のロシア企業との協力などである。これらの推進中の具体的な諸案件は、日露首脳間で、協力の合意がされている重要8項目に合致している。また、ロシアにおける対日ビジネスの最大の牽引者である「実業ロシア」のレピク会長（兼「露日ビジネスカウンスル」議長）と鳥取県の平井伸治知事との間で、双方の経済協力具体化に関する覚書が、2019年6月鳥取にて調印された。この覚書によっても諸案件の実現が加速化されている。2020年は、日ロ両国政府が、「日ロ・日ロ両国地域間交流年」と位置付けており、県内企業の推進中の諸案件の実現もあとひと踏ん張りのところまでできていると思っている。鳥取県の仕事をいただき、はじめて訪問した鳥取の地ではあったが、商社でのロシアとのビジネスの経験が鳥取の方々に少しはお役に立てているように思われ、うれしい限りである。諸案件の実現の暁には、鳥取の方々と、地元のみ「強力」で造られた美酒で盃を重ねたいと心待ちにしている。



モスクワにて、「実業ロシア」と  
県関係者との協議の様子（中央奥が筆者）



定期DBSクルーズ・フェリー  
「イースタンドリーム」号

## 雪の冬をジッと耐え桜の春を待つ北陸の中小企業

しみず かつひこ  
清水 克彦 (元 ニチレイ)

北陸の春は遅く、例年明け後は雪も多く、毎朝新聞配達人の足跡を消す雪かきから始めるのが日課。ところが今年（2020年）は温暖化の影響か！？天候が一転、2月中旬まで記録される積雪もなく、県内のスキー場は閑古鳥、人工雪で集客を試みるもサッパリ、休業から今季の閉鎖を決定する所も出だし、中には廃業に追い込まれた所もある。

私は冷力を基盤とする食品企業ニチレイに1978—2008年在籍、その間、同社の海外事業を主体に勤務、4回の海外駐在の機会を得て、最後の勤務地はブラジルのアマゾンとなった。帰国後、大学の先輩である小島孝夫氏（日本貿易会前理事、2019年退任）にABICを紹介された。「過去の貴殿の海外経験を、これからは国際社会貢献という形で社会に恩返ししては！」とのアドバイスをいただき、ニチレイ退社後の2016年2月にABICに入会した。

現在、私は生まれ故郷の福井県で過ごしているが、2018年にABICに推薦され、中小企業基盤整備機構 北陸本部の国際化支援アドバイザーとして勤務している。自宅の福井から職場のある金沢まで、片道約2時間、途中停車20駅の普通列車での通勤である。都会の通勤とは違い、毎日多くの社会人、生徒さんたちと「おはよう」「お疲れさま」と言葉を交わす、地方ならではの楽しい通勤だ。途中駅には芦原温泉、加賀温泉、粟津温泉があり、途中下車することも可能である。

中小機構は本部（東京）に加え、全国に9カ所の地域本部、9カ所の人材育成を目的とした中小企業大学校を設置し、全国358万の中小企業・小規模事業者の各種事業支援を展開している。北陸本部は富山県、石川県、福井県の中小企業を近距離で支援、また各県の他支援機関（県／商工会議所／商工会／中小企業団体中央会／金融機関／JETRO／



英国市場FS調査支援（左から2人目が筆者）

JICA等々）と事業者の連携支援活動も展開している。この3県の事業者の国際化支援が私の担当である。①海外でのビジネスは関心あるけど、何から始めれば良いかわからない！ ②あの国の最新事情や他の日本企業の展開現状を知りたい！ ③自社の状況に合う海外事業計画を作りたい！ ④人手不足なので外国人労働者採用方法を教えてほしい！等々、ご相談の内容はいろいろである。いわば「国際化のよろず相談」だ。北陸3県の中小企業の特徴は、「雪の冬をジッと耐え桜の春を待つ」という表現がピッタリで、何事にも「辛抱強く／粘り腰／伝統重視／品質一番」が事業理念の企業が多く、流行に振り回されない、流行を深追いしない姿勢といえる。この姿勢を海外の皆さまに理解・評価いただくのもわれわれ支援側の役目と捉えている。

「事業にも人生にもリスクは付き物」が私の人生訓である。海外展開にも多くのリスクがあるが、それをいかに避けるか！ 小さくするか！ が事業成功の鍵ではないだろうか。2020年1月にフィリピン、英国に企業の現地市場FS調査支援で同行した。フィリピンでは火山噴火により飛行場、道路等のインフラが麻痺、英国では新型コロナウイルス感染による現場での緊急事態発生、共に予期せぬリスクだが、全日程を消化し支援先企業の目的を達成することができ、今後の海外事業展開に意欲を持って帰国いただけたことは本当によかったと思う。支援先企業に「目を向けること」「耳を傾けること」を支援の基本と捉え、「主人公は支援先企業」にて、これからも「伴走支援活動」を展開していく所存である。この支援姿勢はABIC、中小機構に共通する理念と、私は誇らしく思っている。

会員各位の国際社会貢献に対するますますのご活躍を祈念申し上げます。



ホーチミン商工会議所にて（右端が筆者）

## 教育

## 大津市立栗津中学校の「国際理解教育」を体験して

いまい よしひと  
今井 義人 (元 東レ)

2019年10月にABIC関西デスクから、栗津中学校での「国際理解教育」講師の依頼をいただいた。同校は私の母校であったため、半世紀以上経て遅ればせながら、少しでも恩返しができるかと喜んで引き受けた。担当国は5年間の香港駐在中、毎週頻りに訪問した中国である。

ABICと栗津中学校とは2002年から18年間続く歴史があると聞き、同校の期待を裏切らず、ABICの名前に恥じない授業にすべく周到に準備した。まず、担当教諭との事前打ち合わせを持ち、配分される2校時分の使い方と、生徒が発表する項目を確認。学校が期待する国際理解教育について考えを聞き、予定する講義概要を説明し了解を得た。

授業の1校時は生徒が8班(4人/班)に分かれ、各班が選択した、中国の気候風土、歴史、食文化、環境問題、公害、世界遺産、観光名所、縁起物の8項目を大判の用紙を用いて発表した。その後、15分程度経験を織り交ぜながら発表内容についてコメントした。食文化を担当した班は、中国4大料理だけでなく、家庭料理と屋台、行事料理、食事のマナーと、各人がそれぞれ異なったアングルから説明した。料理の羅列ではなく、文化の側面から食を捉えており、あっぱれな後輩を見直すと同時に、チームワークのよさを称賛した。

2校時は私から、①現代中国の理解を深めるために、国の在り方を日本と比較、②中学生が悩む「学習」の意味、③社会経験を経て今伝えたいこと、の3点を話した。

栗津中学校は創立70周年を迎え、現代中国とくしくも同年齢になる。中国を身近に感じてもらえるよう「五星紅旗」を取り上げ、国旗が共産党の人民指導を象徴していることを説明すると、多くの生徒から新鮮な驚きの反応があった。日本国憲法前文の「国民主権」と、中華人民共和

国憲法序言の「共産党の指導」(邦訳)を比較し、国の理念が違うこと、共産党組織のヒエラルキー、一般人に普通選挙権がないことなど、国家体制の違いを説明した。メディア報道では分からない国の在り方の基本的な違いを知ることから、正しい国際理解が深まると考える。

「なぜ学習が必要か？」の一回答として、S. Jobsがスタンフォード大学卒業式で述べた“Connecting the dots”(英文)を紹介した。どこまで理解されたか不安があったが、終了後の感想文で「いつか役立つと信じて、これからも頑張ります」と、この引用が強く印象に残ったと書いてくれた生徒がいてうれしい思いがした。

経験談は時間切れに追い込まれ、はしょることになってしまった。時間管理の甘さを反省し、生徒に十分説明しきれなかったことを悔やんだ。内容は初めての海外駐在(シンガポール)時代、東南アジアにある赤字続きの海外事業を立て直した経験談。詳細は省略するが、「成功の鍵」はざりざりまで追い込まれた関係者が一致団結してONE TEAMとして難局に立ち向かったこと、無条件に任されたため、権限と同時に強い責任感を持ったこと。そして一番伝えなかったことは、学校のテストと違い、社会では誰も正解を持たない、自分で答えを見つけるしかない状況では、日頃から課題設定と解決するための経験を積むことが将来役立つ、ということである。

講義終了後、生徒代表からのお礼の言葉に感激し、規律正しく教育されている今どきの中学生を見直した。3年学年主任からは2020年もよろしくとあいさつをいただいた。

最後に、今回の学校教育でお世話になったABIC関係者の皆さまにお礼申し上げる。



講義風景



校長室にてABIC講師陣と(中央が川辺校長、左端が筆者)

## 教育

## 外国籍中学生に対する高校受験支援

ふじはら 藤原 かずとし 和敏 (元 TOTO)

2年前(2018年)の5月、ABICからの案内を受け、外国籍中学3年生の高校受験を支援することになった。対象者は新宿区に住むフィリピン籍の来日6年になる女子生徒で、数学・国語・理科の3教科の学習支援である。外国籍中学生とのコミュニケーションができるめったにない機会であり、面談後にさっそく支援活動に入った。

受験までの期間が8ヵ月しかないので、基礎学力を身に付けるための学習支援というよりも、合格するための受験学習に的を絞らねばならぬ。幸い都立高校の試験問題は毎年同じ分野から基礎的な問題が出題されるので、絞り込みが容易であった。

外国籍受験生にとり、最大の難関は教科ではなく、漢字の読解である。アルファベット26文字の英語圏から来た生徒にとって、ひらがな・カタカナ・漢字を織り交ぜた日本の試験問題は理解することがかなり苦しく、まずは試験問題が理解できるように頻出する言い回しの特訓から始めた。読解力が不足していても解ける分野を繰り返し学習し、長文の文章題は捨てる作戦を取った。

受験校は偏差値から数校に絞られたが、学科の選択にかなりの迷いが見受けられた。両親はいずれも日本の教育制度に疎くて相談相手にならず、学校の先生は忙し過ぎて個々の生徒の相談にはなかなか時間を割けない。勢い学習支援者の出番となるが、アドバイスに当たって将来の夢を尋ねてみた。第1希望は日比の懸け橋としてフィリピン航空のアテンダント、第2希望は英語・タガログ語・日本語の3ヵ国語通訳を生かせる国際電話のオペレーターであ

った。中学3年生にして将来の希望職が描けていることに感心し、支援責任を強く感じた。

学習面とは別途に経済的な負担も大きな課題と推測された。進学はあつと都立高校に限定されたが、年額12万円の授業料の捻出にご両親は相当に悩まれたようである。生徒



新宿区の支援者養成講座で体験談を披露

も家庭の経済事情はよく承知しており、受験料2,200円を振り込む際に郵便局の窓口で出したお金は千円札ではなく、貯金箱から取り出してきたと思われる10円玉と50円玉の山であった。親に経済的負担を掛けたくないとのけなげな一面を垣間見た時、合格必達を願わずにはいられなかった。

過去問レベルよりも少し易しい問題を解かせ、褒めまくって自信を持たせたことが最大の特效薬であったと思われる。日を追って取り組み意欲が高まり、不断の努力と相乗して希望する高校への入学がなかった時は大変<sup>あんど</sup>堵した。彼女もよほどうれしかったと思われ、折り紙で星のペレットを作ってプレゼントしてくれた。フィリピン航空のアテンダントになりたいとの夢が正夢となり、その時には彼女がアテンダントとして搭乗した機内での再会を約束し、支援活動を終えた。

「高校受験合格」の目標に向かい、一つ一つハードルを越えていく。その過程がはっきり見えるだけに受験支援は実に楽しい。そして合格のゴールのずっと先には夢の職が待っている。高校合格はその夢に近づく最初のステップであり、受験支援者はそのお手伝い役である。やりがいと達成感を体感できるこの支援活動を紹介していただいたABICや新宿区の関係の皆さまに厚く感謝申し上げる次第です。

最後に、2020年の支援対象者はネパールから来た男子中学生であり、自動車整備士になる夢を持っている。その夢をかなえるお手伝い役になることを楽しみに、叱咤<sup>しつた</sup>激励が続く今日この頃である。



高校受験合格御礼のプレゼント

## 留学生支援

## 日本語を教えて

にしだ あつし  
西田 厚 (元 三洋電機)

私は2019年1月から、ABIC主催の兵庫国際交流会館での日本語広場で、外国の方に日本語を教えている。

部屋に入ると、「センセー、こんにちは」と元気のいい声が聞こえる。学習者には早くから部屋に来て準備をしている方、学習の時間が終わっても質問を熱心にされる方など、勉強家が多い。年齢も、出身国もさまざま、会館に居住されている留学生だけでなく、館外の方も勉強に来られている。このようにバックグラウンドが一人一人異なるので、それぞれの方の話す内容が多彩、興味深い話し合いとなることが多い。

教えるといっても、上級者クラスなので、日本語だけでなく、その背景となる日本の文化や風習なども重要なテーマとなり、彼我の文化の違いや共通点などに話が及ぶことが多く、私にとっても大変楽しいひとときである。

そもそも外国の方に日本語を教えようと思ったのは、少しでも日本で暮らす外国の方の手助けをしたい、という単純な理由からだった。しかし退職後、420時間の日本語教師養成講座を修了し、実際に教え始めてみると、いろいろな課題に直面する。学習者の日本での生活の問題、行政の政策の問題等々、日本語以外の事柄も多いが、最大の課題は、教える側（私自身）の問題である。日本語は何十年も使っているのに、他人に説明しようとするのが難しいことも多く、また知らないこともいっぱいある。言葉を教えようとしたら、文化も深く理解していなければならない。日々学習の連続である。

海外での日本語教育に興味を覚え、海外で教えることに挑戦したことがある。2018年3月までの約1年間、日本語パートナーズ<sup>(注)</sup>として、タイの学校で日本語を教えてきた。派遣されたのは、タイの東北地方の小さな町にある中高一貫校。

そこは本当に素朴な地方で、町にはホテルもレストランもなく、スーパーのある近隣の町まで、バスで2-3時間

もかかる所だった。家の周りには、放牧の水牛が草を食み、鶏が駆け回っている牧歌的な風景が広がっている。



兵庫国際交流会館での授業風景（右端が筆者）

このような地方の学校で日本語の授業をしているというのが感激だった。（学校の方針は、国際感覚を持った人間に育ててほしいので、いろいろな外国語に触れさせたいという趣旨のようだった）

高校3年生と中学3年生全員（約700人）が週1時間日本語を勉強する。日本語は受験科目でもなく、当地では日常生活で使うことが全くない言語なので、習得してもらうことは結構困難と思われた。従って、勉強はあいさつや簡単な会話を中心にし、できるだけ日本文化に触れてもらおうと、文化紹介に時間を割いた。

うれしいことに、あいさつは多くの学生がすぐ覚えてくれた。自転車で町の中を走っていると、あちこちから「センセー、こんにちは」という声が聞こえてきた。町では日本人は一人だけ、私の行動が皆に注目されているのでちょっと息苦しいところもあったが、外国の地方で日本語であいさつされるのは、大変うれしいものだった。

1年間という短い期間であったが、多くの生徒たちが、日本を好きになったり、日本語に興味を持ったりしてくれたことと思う。一方、私自身も貴重な体験をさせてもらったし、いろいろ勉強にもなった。特に、言葉の違う異国で暮らす大変さが身に染みた。

帰国して日本語を教えることを再開したが、当時の経験をベースに、より学習者のニーズに添った内容を心掛けるようになってきたと思う。

日本では今後ますます在留外国人が増えてくると思われる。これからも日本語を教えることで、彼らの生活支援を続けていきたいと考えている。また同時に、日本語を教えることを通じて、多くの外国の方と語り合い、異文化に触れることを楽しんでいきたい。

(注) 日本語パートナーズ：外務省管轄の国際交流基金が推進している事業で、アジアの学校に、日本人を教師のアシスタントとして派遣するもの。



タイの生徒たちと（左端が筆者）

## 日本語教育

## インドネシアからの技能実習生への 日本語講座を担当して

さかもと ひでき  
坂本 英樹 (元 日商岩井)

2019年10月に住友商事経由、宮城県気仙沼市から、インドネシアからの技能実習生20人（全員女性）の皆さんに日本語を教える講座への講師派遣の依頼がABICにあり、私はその機会をいただいた。宮城県気仙沼市の製氷冷凍業協同組合が、外国人技能実習生受け入れ機関として、実習生が来日してから、効率的な作業の進め方、交通安全・生活安全、消防・防災訓練などの教育を担当しており、その中の日本語講座の全期間13日のうちの1日（11月13日）を担当した。

私自身、ABICで日本語教師養成講座を受講し、その後、別のNPO法人でも日本語教師養成講座を受け、そのNPO法人で日本語教育に携わっているが、今回来日している技能実習生の日本語レベルがどのようなものなのか分からず、1日の講義用教案をどうするかいろいろ考えた。来日してからの日本語講座でどのようなことをやっているかを聞いて、日本語のレベルが初級なのか中級なのか確認するような教案を作成して授業に臨んだ。

朝のラジオ体操の後、授業を始めたが、まず実習生の皆さんの「おはようございます」「よろしくお願いします」のあいさつの声の大きさに驚いた。インドネシアであいさつの重要性を教育されてきたのだと思った。まず、ディクテーションでひらがな、カタカナの書き方、カレンダー作りやイラストで数字の読み方、また動詞や形容詞の文型や変化などが言えるかを、例文を提示して初級クラスの日本語のレベルを確認してみたが、皆、インドネシアでの2ヵ月間の赴任前の研修で習ってきているようで、ほぼ理解していた。そこで、日本語を話すことを重点に講義を進める



技能実習生の皆さんと（後列左から5人目が筆者）

こととし、特に日本では重要な丁寧語の話し方、仕事の現場に必要な基本的なあいさつ、表現を教えた。また日本語を話す練習も兼ねて、楽しく学ぶためにジェスチャーや伝言ゲームなどを行った。伝言ゲームはチームをつくって競わせたので、盛り上がっていた。

最後に、皆の将来の夢を一人一人話してもらったときに、「両親を幸せにしたい」「シーフードレストランをやりたい」「日本の大学に入りたい」など、皆、真剣な顔をして話していたことが印象に残った。

技能実習生は2-3年で帰国するため、その間に、仕事と日本語を覚えようとする、一生懸命な気持ちが伝わってきて、応援を続けたいと思った。生徒から「授業が楽しかった」という言葉があったと後から聞いて、講座を1日担当してよかったと思った。



日本語講座風景

## 新刊紹介

### 『アヴィエーション・インダストリー —航空機産業の経営戦略—』

かんばやし こうへい  
閑林 亨平 (ABIC会員、元トーマン) 著

発行所：文真堂 定価：2,800円+税

発行日：2020年1月12日

航空機産業は社会の基盤となる産業にもかかわらず、自動車や電機などに比べて長く大量生産とはかけ離れた生産方式を取ってきた。筆者はこの産業に深く関わってきた経験を生かして、航空機産業の発展とその個別の企業、さらに国・地域ごとの育成産業政策に注目してきた。本書の中で世界各国の航空機産業企業およびその傘下企業群、さらにそこにおける技術革新の取り込まれ方を観察してきた。ここでは大きな特徴として、まず技術革新を取り込めなかった企業は厳しく選別され、取り残される。さらにそれに加えて産業の寡占状況の進度が挙げられる。常に独占との戦いで寡占状態が長く続くのもこの産業の特徴である。また最近では1社だけで開発と生産を行う企業はほぼ皆無で、プロジェクト（機種）ごとに「戦略的提携（Strategic Alliance）」を組むこともほぼ一般的になってきた。

三菱スペースジェットの開発までの苦闘やホンダジェットの思わぬ大成功も盛り込んで、世界の航空機産業を俯瞰している。



### 『営業マンのための貿易実務』

おおた みつお  
東中ビジコン 代表 太田 光雄 (ABIC会員、元住友商事) 著

出版：パブフル 販売：アマゾン（ジャパン）

定価：Kindle版（電子本～推定413頁～） 1,250円（税込）

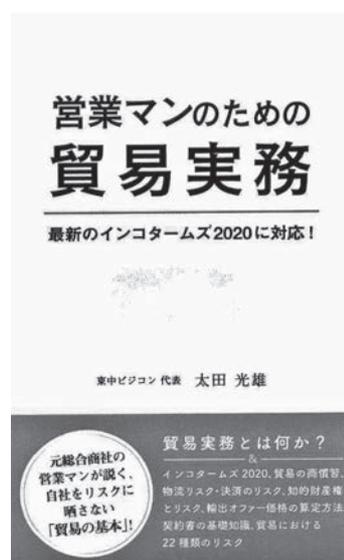
オンデマンド版（ペーパーバック～368頁～） 2,980円（税込）

**著書紹介：**本書は、元総合商社の営業マンが書き下ろした、「営業マンのための」貿易ビジネスブックである。百戦錬磨の貿易経験、延べ1,000件を超える中堅・中小企業・零細事業者等へのアドバイス経験で培われた、貿易の「知識と知恵」が、余すところなく披歴されていて、貿易戦線の第一線での仕事に役立つ書となっている。

貿易は、国内取引のように、取引相手が見つければできるものではない。貿易とは、貿易特有の専門知識を持って、取引に潜むさまざまなリスクを回避・ヘッジする方法を、習得して行うもの。そうすれば、取引相手が誰であっても、損失をかぶることはない。信頼できる相手かどうかは、取引してみなければ、分からない。昨日まで信頼できたのに、明日は違うかもしれない。それよりも、常に自社をリスクにさらさないで行うのが貿易であることを、この本は、実務に即して教えてくれる。

本書は、2020年1月1日から有効となった、最新の「インコタームズ2020」に対応している。次のような方々に、本書をお勧めしたい。

1. 貿易の第一線に立ち、自社をリスクにさらさずに、取引したい人。
2. 先輩から教え継がれたまま、古い貿易知識で取引している人（最新の貿易知識にアップデートできる）。
3. 貿易のバックヤードの仕事に従事している人（貿易営業の仕事に精通することで、営業に寄り添った仕事が可能となる）。
4. 海外展開を支援する支援組織や認定支援機関で、中小企業の海外展開を支援している人。



## 事務局だより

### ABIC創立20周年記念誌を刊行します

ABICは2020年4月に創立20周年を迎えます。これを機会に20周年記念誌（和文、52ページ）を刊行いたします。

本誌では、主に「10年史」（2010年刊行）以降の10年間の活動と今後の展望、創立からこれまでの20年間の歴史をまとめました。また、会員の皆さんの各分野での活動やエピソードをご紹介します。

本誌はABICウェブサイトにも掲載していますので、ぜひご覧ください。

[www.abic.or.jp/abic20th/](http://www.abic.or.jp/abic20th/)



### ABIC関西地区会員懇親会を開催

2020年2月17日（月）18時より、ホテルグランヴィア大阪「鶴寿の間」において関西地区会員懇親会を開催しました。関西地区を中心とする54人の参加を得て、中村会長のあいさつ、岩城理事長の活動報告および乾杯発声の後、会員同士の活発な交流、懇親が行われ、盛会のうちに終了しました。



中村会長あいさつ



岩城理事長活動報告および乾杯発声



## 会員登録内容を見直しませんか!?

ABICでは会員の皆さまにさまざまな案件をメールなどでご案内しています。ご案内の対象となる会員は、登録いただいた内容をもとにリストアップしますので、登録内容が古かったり、間違っていたりすると適切な情報をお届けできません。

- 求人案件メールが来ない
- 活動希望分野、得意な業務、得意な分野等が変わった
- 引っ越しをした、メールアドレスを変更した



**登録内容を更新しましょう!**

そのような場合は

①新たに登録票を記入し、全面的にアップデートする。

会員登録票は下記 URL よりダウンロードできます。

[www.abic.or.jp/register/index.html](http://www.abic.or.jp/register/index.html)

②変更箇所のみアップデートする。

最新の情報を事務局 [mail@abic.or.jp](mailto:mail@abic.or.jp) へお知らせください。

## 会員の種類

種類	内容	年会費
正会員	センターの趣旨に賛同し、活動を推進し、会費を納める個人、法人および団体。(理事会の承認を得て入会)	法人および団体 1口 50,000円
		個人 1口 10,000円
賛助会員	センターの趣旨に賛同し、会費を納める活動会員、ならびに個人、法人および団体。	法人および団体 1口 10,000円
		個人 1口 5,000円
活動会員	センターの趣旨に賛同し、事業に参加しようとする個人。	不要 — —

(2020年2月末現在)

### 正会員

#### 法人・団体 (16社、1団体) <社名五十音順>

<10口> 伊藤忠商事(株) 住友商事(株) 双日(株) 豊田通商(株) 丸紅(株) 三井物産(株) 三菱商事(株) (一社)日本貿易会  
 <4口> (株)日立ハイテク <2口> 稲畑産業(株) 岩谷産業(株) 長瀬産業(株) 阪和興業(株)  
 <1口> 兼松(株) 興和(株) JFE商事(株) 蝶理(株)

#### 個人 (13名) <敬称略・氏名五十音順>

<3口> 檜田松瑩 勝俣宣夫 中村邦晴  
 <1口> 池上久雄 市村泰男 岡 素之 小島順彦 小林栄三 齊藤秀久 佐々木幹夫  
 寺島実郎 宮原賢次 吉田靖男

### 賛助会員

#### 法人・団体 (2社、1団体) <社名五十音順>

<3口> (特非)賛否両論 <1口> (有)イーコマース研究所 (株)エックス・エヌ

#### 個人 (262名) <敬称略・氏名五十音順>

下記は2019年11月以降にお申し込みいただいた方です。ご協力に深謝申し上げます。  
 <1口> 稲田 寛 太田光雄 渡邊冬樹

活動会員 2,956名

## 賛助会員入会のお願い

ABICの活動にご賛同いただき、資金的な援助をしていただける活動会員およびその他の個人の方、ならびに法人および団体の皆さまのご入会をお願い申し上げます。

#### 会員入会のお問い合わせ・連絡先

#### 特定非営利活動法人 国際社会貢献センター (ABIC)

〒105-6123 東京都港区浜松町2-4-1 世界貿易センタービル23F

TEL : 03-3435-5973 FAX : 03-3435-5970 E-mail : mail@abic.or.jp