

ABIC 国際社会貢献センター

Information Letter

No. 63 2022年4月

研修	アナログ人間の「オンライン講義」挑戦記……………	2
	韓国駐在員のための韓国語講座を終えて……………	3
自治体・中小企業支援	望遠鏡の精神で中国ビジネスに臨む……………	4
教育	「アントレプレナーシップの基礎」講座……………	5
	人生三毛作への挑戦……………	6
	Professorと呼ばれて……………	7
留学生支援	日本文化教室（書道）を担当して……………	8
	留学生支援バザー……………	9
日本語教育	野口直子先生と二十八の瞳 ―新たな国際社会貢献の扉を開く―……………	10
	在日外国人子弟の進学問題について ―教育現場からのアドバイス―……………	11
新刊紹介	『農林水産物・食品の輸出戦略とマーケティング』 ―マーケットインの輸出戦略―……………	9
	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

〒100-0013 東京都千代田区霞が関3-2-1
霞が関コモンゲート西館20階
Tel : 03-6268-8604 Fax : 03-6268-8652
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

研修

アナログ人間の「オンライン講義」挑戦記

こうだいら のぶお
公平 伸夫 (元 三菱商事)

私は、サラリーマン生活を終えた2011年から、ABICの紹介で専門学校や貿易関係団体で貿易実務講師の活動を行ってきた。私が実施してきた講義は全て教室型の対面方式であったが、コロナ感染の拡大により、この2年間ですっかり様相が変わってしまった。受講者を一堂に集めて行う対面方式の講義は「3密」のリスクが高いため、非対面のオンラインによるものに一挙に切り替わってしまったのだ。団塊の世代である私にとっては、授業は黒板に向い壇上に立つ先生から直接受けるものであり、教える立場としても最も効果が高いものであるとの強い認識があった。従って、この10年間も黒板に文字や図をたくさん書いて、受講生にノートを取らせることが私自身の指導のスタイルとして定着していた。それがある日突然のように、パソコンの画面を通して講義をすることが求められてしまったのである。パワーポイントの作り方も分からず、パソコン操作もあやふやなアナログ人間の私にとっては、いよいよ「年貢の納め時がきたか」とつくづく感じ、再就職支援講座としてとりわけ思い入れの強かった専門学校の講師については、潔く辞する決意をした。

そのような中、2021年春、ABICが長年にわたり受託している横浜貿易協会の貿易講座についても、案の定、先方からオンラインを前提としたパワーポイントによる講義への切り替えのリクエストが来てしまった。辞退すべきかどうか思い悩んでいたところ、旧知の貿易実務講師の方からITに詳しいTさんを紹介していただく幸運に恵まれた。九死に一生を得たような気持ちで、原稿作りに無我夢中で取り組んだ。私の殴り書きのような原稿を、Tさんはまるで魔法使いのように物の見事に、美しく分かりやすい画面に

仕上げてくれた。そして、私自身も本番では肩がガチガチになるような思いの中で不慣れなパソコン操作に臨み、結果として無事に初体験を終えることができた

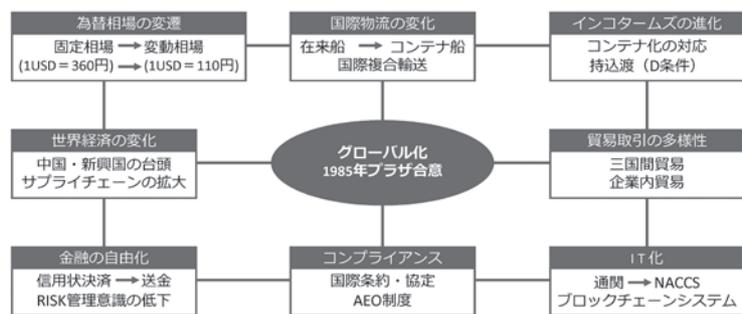
のである。子供のころ、初めて水の中で泳げた時のような、ワクワクしたうれしい気持ちになり、「何とかやれるぞ」との思いで次に向けての挑戦の期待が大きく膨らんだ。

秋口になってチャンスが訪れた。ABIC経由で、株式会社日本貿易保険（NEXI）の社内研修講師のお話を頂いたのだ。NEXIといえば、貿易業界では誰もが認知している日本政府100%出資の貿易保険会社であり、2017年に独立行政法人から株式会社に移行している。社員の方は、皆さん貿易に関してはそれこそプロであり、私にとっては緊張や躊躇も多少あったが、せっかくのチャンスでもあり思い切って取り組むことにした。事前打ち合わせで訪問した際、先方より、貿易実務の内容よりも商社における債権管理対策やトラブルの事例などを中心に話してほしいとの要請をいただいた。そこで、今回もTさんにご協力を願い、受講される方が興味と関心を持っていただけるように、いろいろ工夫し画面作りに取り組んだ。90分の持ち時間で



講義風景

序① 〈半世紀を振り返って〉



※ この50年の間に、貿易を取りまく状況は大きく変わりました。

講義資料 (抜粋)

あったが、80枚近い画像を作成しオンラインによる講義に臨んだ。Teamsという聞きなれないシステムではあったが、水道橋にある東京本社と大阪支店の50余人の方が、画面の向こうで聴講してくださいました。講義終了後には、音声を通しての質問もいただき、受講された方との一体感も得られ、満足した気持ちで終えることができた。一時は、コロナとともに隠居老人となることも覚悟していたが、強力な助っ人の出現の下ABICを通じ二つのオンライン講義を経験でき、新たな挑戦への世界が広がりの限りの限りである。

研 修

韓国駐在員のための韓国語講座を終えて

ふじた とおる
藤田 徹 (元 住友商事)

2021年8月にABICが長年協力している民間研修会社から、韓国に赴任する駐在員のために韓国語のレッスンをしてほしいとの依頼があり、ABICから講師の要請があった。受講者は、ソウル市近郊にある現地法人に、初めての日本人駐在員として赴任する予定の大手機械メーカーの社員で、出張等で数回訪韓しているので韓国に対するある程度の知識はあるが、韓国語の学習歴はないとのことであった。講座は9月、10月の毎週2回、受講者の業務終了後の各2時間合計30時間で、Zoom (Web会議システム) により、東京の自宅と千葉県にある受講者の職場をつなぎ、パソコンの画面を通して実施した。

筆者は入社翌年に「海外トレーニー」としてソウル支店に駐在した。70年代の韓国には日本語教育を受けた世代がまだ社会の中核にいたが、世代交代すれば韓国語による意思疎通がビジネスには必須であることを実感した。当時は日本語で書かれた韓国語の入門書がほとんどなかったため、自ら韓国語を学びながら、手書きで「駐在員のための韓国語入門」を作成し、90年代に韓国で初めて市販された韓国語 (兼日本語) ワードで筆者が入力した「韓国語入門」を今回の講座でもテキストとして使用した。

日本では2000年代初頭からの韓流ブームにより、現在は数多くの韓国語入門書が発行されているが、企業の駐在員等がすぐに使用できる例文や単語等が掲載されたものはほとんどないので、受講者からは、講座のテキストは現地に赴任してすぐに役立つ内容であると評価された。しかし、この「韓国語入門」は作成から時間が経過して、韓国社会だけでなく、韓国語自体も時代とともに大きく変化しているので、補足資料を作成し、受講者のビジネスに直接関係



自作の入門書を持つ筆者。表紙中央は「韓国語」のハングル文字を自らデザインしたもの。

のある場面を想定した単語や例文等を加えるなど工夫をした。

韓国語の語順や文法、熟語の意味等は日本語と類似しているため、日本人には入りやすい面もあるが、ハングル文字の習得はもちろん、韓国語の発音も日本人にとって非常に難しい部類に入る。例えば、日本語の母音は「あいうえお」の5音しかないが、韓国語には二重母音を含めて21も母音があり、これらを正確に区別する必要がある。今回はリモートによる一对一の授業のため、繰り返し発音の練習をするなど、対面授業と全く同じようにできた。

講座では、単に言葉を教えるだけでなく、日韓関係や韓国の歴史、地理、経済等の韓国全般に関する基本的な事項に言及するとともに、韓国の財閥や企業文化、日本企業との相違点、さらに現地生活上の知識や注意点など、韓国に駐在する際に必要なノウハウを伝授するように努めた。

筆者は現役時代に、アジア各国への駐在員に対する赴任前打ち合わせ業務も担当しており、韓国への赴任者には前述の入門書を利用して基礎的な韓国語も教えていたので、久しぶりに当時は思い出すこともできた。講師の機会を与えていただいたABICにも感謝したい。

<筆者韓国歴紹介>1973年入社、1974年ソウル支店トレーニー (実務研修生/業務と並行して韓国語を習得。延世大学韓国語学堂初の日本人ビジネスマン卒業生。高麗大学大学院法学科研究課程修了)、1989-1994年ソウル支店勤務、2000年代に韓国財閥系総合商社出向。退職後は韓国の大手鉄鋼メーカー日本法人の顧問として勤務。現代韓国朝鮮学会会員。

1. あいさつ

(1) 「お早ようございます」「こんにちは」「こんばんは」

안녕하십니까? (ㄴ) 안녕하세요? (ㄴ)
【アンニョン ハシム ニカ】 【アンニョン ハセヨ】

* 1日のあいさつはすべてこれを用い、語尾は下げる。
男性同志及び社外的には「안녕하십니까?」を用いた方がよい。

(2) 「ありがとうございます」

감사합니다 【カム サ ハム ニダ (カム サム ニダ)】

* 감사 (感謝) 합니다は、「感謝します」との意。
「どうもありがとうございます」と言う場合は

대단히 감사합니다 【テダニ カム サム 니다】と行う。

* これよりやや軽い意味で「ありがとう (ございます)」に当たる言葉に

고맙습니다 고마워요 がある。
【コマッサム ニダ】 【コマワヨ】

テキストの一部

自治体・中小企業支援

望遠鏡の精神で中国ビジネスに臨む

とう 唐 かつはる 勝春 (元 三菱商事)

2019年1月、ABICからの案内を受け、独立行政法人中小企業基盤整備機構の中小企業アドバイザーとなって以降、中国進出・貿易発展の相談案件はそれほど多くはないが、この3年間の出来事は多く、皆さまと共有させていただく。

厳しい時代に成長があり、望遠鏡の精神が必要

政府や総合商社の望遠鏡のような役割のおかげで、中小企業は長年、顕微鏡のように得意な分野に専念して成長してきた。ここ数年、米中対立、サプライチェーン再編、またコロナ情勢の影響を受け、休眠休業する企業がある一方、望遠鏡のような先見性を見だし、成長を遂げる中小企業も少なくない。

バリューチェーンの戦略的配置と国際情勢の見極め力は総合商社のノウハウ、またメーカーに対する存在価値である。ただし、IT・IOTの発展に伴い、総合商社自身の位置付けも再整理される中、中小企業は顕微鏡のような匠の精神だけでは生き残れなく、望遠鏡のような視野やマスコミを超える洞察力も必要になってきた。とりわけ中国市場を狙うには、中国本土、中国企業にこだわらなくてもよいとは、東南アジアで成長を遂げる某経営者の経験談。一方、環境やカーボンニュートラルへの米中共通点もあり、それは一つの良い切り口かもしれないと思う。

RCEP発効後、域内の企業進出と輸出増加を期待

2022年1月より、世界のGDP・人口のほぼ3割を占める経済圏RCEP（地域的な包括的経済連携）協定が発効する。日本最大貿易相手国の中国、3位の韓国と初めて経済連携が事実上確立され、域内の企業進出と輸出入は容易になる。日本から中国への完成車関税はMFN（最恵国待遇）15%を据え置くが、部品では65%からゼロになることで、完



上海市工商業聯合会を日立上海支店長に紹介（右から2人目が筆者）

成車メーカーのコストダウンが図られ、東南アジアの自動車サプライチェーンは大きく統合される。中国市場向けの拡声器、ビデオ、メモリーなどの電子製品は即時にゼロ関税となり、家庭用電動機器や電気生活用品はこれまでの関税20-30%から8%台に大幅引き下げ、中国市場での価格競争力が高められる。

中小企業にとっても関心の高い農林水産分野では、中国市場のシェアはさらに拡大される。清酒、ウィスキーや、ホタテ貝、パックご飯などの関税は段階的に引き下げられ、最終的にゼロとなる。これらの製品は全て日本の独占的な生産が特徴で、中国製の同業他社への被害も心配なく、日本料理屋、和風バーなど関連業種の繁栄、就職増、消費者への満足度アップも期待できる。

私としては今後、より多くの人々がRCEPの恩恵を実感できるように意見交換、助力助言をしたいと考えている。特に農林水産分野、また脱炭素化とRCEPの相乗効果によるビジネスモデルの新規創出に注力していきたい。

先行きの不透明な中、IT・IOT 技術を活用

ここ数年の販路支援で、Teams、ZoomなどのWeb会議がよく行われている。ただ、ビジネスマッチングができたとしても、中国企業の現地工場の見学、監査ができず、成約までは経営者の心配、危惧が随分多く見られる。その場合、相手企業のビデオ作成、またIT・IOT技術を活用するののも一方法だと思う。

1990年代から、日本からの発注業務で北京、上海、大連などは日系IT企業の集積地となっている。これからは日本より先行した中国でのDX（デジタルトランスフォーメーション）実践経験を日本の製造業改革、デジタル社会構築に活用し、さらにビジネス発生源としての役割を果たして行けるのではないかと中小企業、業界、また領事館に提言している。揚子江デルタ、珠江デルタは中国DX実践の最前線、また一番豊かな地域で、参考価値とビジネス機会は大変多くあり、IT・IOT技術の活用と普及は中小企業にとって良い出番になることは間違いないと確信している。



東京製靴協会の経営者たちを連れ、丹陽まで工場見学とビジネスマッチングを行う（手前が筆者）

教育

「アントレプレナーシップの基礎」講座

有限会社木下商会 代表取締役 **木下** ^{きのした} **美紀子** ^{みきこ} (元ノヴァ・スコシア銀行)

ABIC関西デスクからの紹介で、園田学園女子大学・園田学園女子大学短期大学部の2018年度公開講座の後期講座に引き続き、同大学の「凛としてしなやかに～地域とつながる女性応援～リカレントプログラム」の「アントレプレナーシップの基礎」2講座を担当。登録人数は女性19人。起業に向けてマーケティングや簿記など約3ヵ月をかけて勉強、2月5日の本講義最終日、新型コロナウイルス感染症拡大の影響下10人が集まった。欠席者用にオンデマンド動画も撮影。本大学のコミュニケーションツール「manaba」という、動画掲載、資料アップ、受講生とのやり取りもできるシステムを活用。コロナ禍のリモート対応もしっかりできていた。

受講生のステータスはさまざまで、子育て中のママ、起業後間もない人、非正規・正規で働く人などで、年齢も幅広い。それぞれが問題意識を持っており、現状に満足することなく未来に向けて今動く必要があると感じている女性たちで、本講義で、彼女たちに何を伝え、どのように彼女たちの人生のサポートができるだろうかと考えた。

第1講（12月4日）では、主に何のために起業するのか？を中心に、自分は何をしたいのか？ ありがたい姿とは？自分の強み弱み、外部環境の分析等から、経営デザインシートに「夢＝ビジョン」を成文化することを目的とした。まずは、漠然とした自分の「思い」の掘り起こしをやってもらった。成文化するという事は、「思い」をまとめる作業となり、本質を知る良い機会となった。

まずは1分間の自己紹介を全員にしてもらった。本プログラムを受講しようという意識の高い受講生なので、しっかり自分の思いをまとめて発表するだろうとは思っていたが、実のところその結果は驚きで、女性の表現能力の高さを再認識した。1分という時間感覚もさることながら、皆利他の精神で、これはもう「母性」としか言いようがない。その崇高な目的に向かって、どのような事業構想が出てくるのか楽しみになった。

自分の本質を知って、女性の特性を生かし、人生設計をする。起業は人生。経営者の思いは会社の思い。経営者は、自分の思い＝夢を実現する強い意志を持ち、状況分析し、実現可能な計画を立て、行動し、ぶれない信念＝理念を持って、経営を維持発展させる、といった「経営者の覚悟」を認識することが、起業家への第一歩である。次回の講義までの2ヵ月間を使って、ライフリスト、クロスSWOT分析、経営デザインシートの作成の宿題

を出した。宿題は簡単ではなく、じっくり自分と向き合い、自分の思いや夢を成文化、事業構想へとつなげていく作業である。

第2講（2月5日）では、前回の宿題のプレゼンテーションを各グループで行い、代表を決め皆の前で5分間プレゼンテーションを行った。グループセッションでは、既に仲間意識が芽生えているため、相互コミュニケーションもできており、意見や質問も活発に交換、和気あいあいと自然と意見が言える雰囲気が出てきている。

プレゼンテーションの内容は、経営デザインシートに落とし込んだ事業構想を発表。ライフリストから自分のやりたい事を抽出し、クロスSWOT分析で、強み弱みと市場の機会と脅威の掛け合わせで戦略を立案。それに基づいて、経営デザインシートに落とし込んでいく流れを作った。しかしながら、時間に限りがあり、配布資料から受講生が自ら理解し考えるに任せただけ、個人差が出てしまう結果となった。各自の起業への真剣度が出た感はあるが、事業構想は一日にしてできるわけもなく、起業への第一歩としては、起業家の卵ができつつあるように思う。受講生もそういう意識を持ってプレゼンに臨んでいたもので、本講義の目的は達成したのではないかと思う。その後は、経営者の覚悟や戦略の考え方などを復習し、実際に資金調達、会社設立手順、土業支援、人脈づくりの情報を提示。具体的な説明となったので、起業が身近に感じられたと思う。

経営デザインをしっかりと構想し、ワクワク楽しみながら、起業に向けて準備をしていってもらえればうれしく思う。受講生の明るい未来に向けて、初めの第一歩のお手伝いのできたことを光栄に思う。

ご紹介くださったABIC関西デスク橋コーディネーター、本機会を与えてくださった園田学園女子大学社会連携推進センターの皆さまにも重ねて感謝したい。



教育

人生三毛作への挑戦

ひらおか 平岡 とよふみ 豊文 (元 三井物産)

通算12年間の海外駐在（スペインなど）を含め三井物産で30年間勤務した後、関西外国語大学で特任教授として11年間「貿易実務研究」「ビジネス英語」などの講座を持ち教壇に立った。その間、米国ビジネス界におけるPlain English（Plain English）の現状をテーマとした研究を行い、国際ビジネスコミュニケーション学会で論文を2本発表した。大学退官後、その延長線上で引き続き大学で講義ができればと思いABIC活動会員登録をしたところ、ABIC関西デスクより2018年に京都外国語大学大学院の講座「国際ビジネス研究」の非常勤講師としての職をご紹介いただき現在に至っている。

2021年度春学期は、「国際ビジネスの発祥と歴史」「戦後に構築された新たな自由貿易による世界経済体制」「WTOの問題点と自由貿易協定（FTA、EPA、TPPなど）」のテーマで3回、秋学期は、「グローバルな観点からの市場と経済」「EUの状況と世界経済に及ぼす影響」のテーマで2回講義した。学生数は、大学院なので10人前後とごんまりしているが、日本人の学生以外に中国等からの留学生もおり違った視点から国際ビジネスを捉えた意見が聞けて興味深い。

従来少人数の教室で授業が行われ、和気あいあいとした雰囲気の中で学生とのコミュニケーションもスムーズに行われていた。しかし、コロナ禍で状況が一変する。2020年度はオンラインのみの授業。2021年度秋学期はコロナも落

ち着きを見せ、オンライン学生と対面学生がそれぞれ7対3の比率の混合授業となる。画面には講師がパワーポイントを映し出し説明するので、オンライン学生全員の顔が見えず、気が付いたら眼前にいる対面学生に向かってばかり話し掛け、オンライン学生がおろそかになっているという現実を幾度も経験した。オンライン学生とのコミュニケーションは、対面学生のようにスムーズにいかないのが、なるべく「パワーポイントの画面はちゃんと出ていますか」「ちゃんと聞こえていますか」「何か質問はありますか」とプリミティブな方法であるが、途中で何度も確認しながら進行するように努めている。

授業は、次の点に留意して進めている。

- (1) 世の中の変化のスピードが速いので、古い情報は学生をミスリードする。なるべくアップデートな数字を挙げて説明する。
- (2) 理論だけでなく、商社勤務時代のビジネス実体験、特に債権回収などの苦労話にもできるだけ触れる。
- (3) ビジネスの動きの背景にある国際情勢について解説する（米国のCNN、英国のBBC、フランス国营放送のFRANCE 2などのインターネット配信を視聴し生の情報を伝える）。
- (4) 学生から質問がない場合は、こちらから逆質問する。学生から「わかりません」という回答は許さない。
- (5) 100分間と授業時間が長いので途中で雑談もいれて

息抜きする（関西外国語大学当時の授業で話した雑談をまとめて2018年に「雑談力で差がつく英会話」（文芸社）を出版）。

2021年に古希を迎えたが、振り返れば三井物産での商社マンとしての第一の仕事、関西外国語大学教授という第二の仕事の後、京都外国語大学大学院非常勤講師という第三の仕事に巡り会えた。第三の機会をご紹介いただいたABICに感謝しつつ、現在人生三毛作にチャレンジ中である。キャンパスでdigital nativeと呼ばれる若い学生の皆さんと触れ合いながら刺激を受け、オンライン授業に弱音を吐くことなく、第4次産業革命と位置付けられるAI、IoTなどの流れに振り落とされないように今後とも日々精進してゆく所存である。



授業風景

教育

Professorと呼ばれて

かわさき たかお
河崎 隆夫 (元 日本板硝子)

大学卒業後素材メーカーに就職して以来、輸出に始まり海外での合併事業の立ち上げや運営管理、2度の米国駐在、身の丈2倍の英国の同業メーカーの買収と、キャリアの全てを海外関連業務部門で過ごした。この経験を次世代の大学生たちに伝えることができたら、彼らが将来の進む道を考える際になにがしかの参考になるのではないかと、思い始めたのがサラリーマンキャリア退職間近のころだった。全くの偶然で、東京工業大学大学院修士課程で日本人と留学生の混成クラスで国際共存という講義を英語で教える講師を探しておられることを知り、手を挙げたところ採用となり初めて教壇に立つことになったのが、退職翌年の2009年4月であった。

最初の戸惑いと試行錯誤を経てそれなりに講義のコツをつかんでくると、どこか他の大学でも可能性があるのではと思い始めたが、どうやって大学講師の機会を得ることができるか皆目見当が付かない状況であった。そんな時、現職時代仕事を通じて懇意になった住友商事OBの方からABICのことを紹介され早速登録をした。それが多分2010年春ごろだったと記憶する。東工大での英語での講義経験が効いたのか、時を待たずして2011年に創価大学、2012年に一橋大学と相次いで留学生対象の英語による講義講師の機会を与えていただけたのは本当に幸運であった。創価大学は、講師メンバーは大きく変わったが今でも継続中であり、一橋大学は、2021年度後期で終了となるまで10年間継続させていただけた。その他期間はそれぞれ数年と短かったが、関西大学、東洋大学でも機会を与えていただき、スポット的な仕事では中央大学や福井大学でも教える機会をいただけた。自分の勝手なPost-retirementの夢を実現させていただけたという意味で、ABICには本当にお世話になった。

この10年余りの間教室で経験した、主として海外からの留学生との交流はどれも忘れ難い思い出である。思わぬ質問をされて詰まることもあったが、おおむねこの大学でも学期終了後の学生からの評価は高いものを得ることが

できたのは、講義の内容に自分の経験をできるだけたくさん、それも失敗談を含めて話すことを心掛けたからではないかと自負している。クラスに参加している日本人学生も内容的にはなかなか頑張ってくれたが、

英語力の力量差はアジアの国々からの学生と比較しても歴然としており、ここは早急に何とかしなければならいところかと痛感した。留学生の何人かとはクラスの後に就職相談を受けたり、学期終了後もメールでのつながりが続いており、こんな仕事に就いたとかの話を聞くとうれしくなってしまう。こういった若い世代の、しかもいろいろな国の学生たちと教室で交流できたことは、自分への気付きを含め学ぶことは多々あった。

ご多分に漏れず新型コロナウイルス騒ぎでこの2年間、ほとんどのクラスはZoomを利用したオンライン授業となってしまう、教室で複数の国籍の学生が一堂に集まるといった独特の雰囲気はなくなってしまったことは寂しい。ただこの年齢になってZoomという新しいツールの使い方をマスターできたことは、大学の講師ということをしていなければかなわぬことであった副産物であったと、ポジティブに捉えるようにしている。特に欧州の学生が現地時間早朝5時からという時間にもかかわらず、熱心に参加してくれたことは本当にうれしかった。

最後に正直に言うと、ABICから紹介された大学の講師をやってみて何よりの自分へのご褒美は、学生たちから「Professor Kawasaki」と呼ばれる時の何ともいえない気持ち良さであろうか。



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 FAX. 03-6268-8652

留学生支援

日本文化教室（書道）を担当して

留学生支援グループコーディネーター **たけはら まさかず** **竹原 正和**（元 伊藤忠商事）

日本文化教室との出会い

「日本文化教室って何だろう？」

2021年秋、留学生支援グループのコーディネーター（CN）の役割を伝えられ、前任者から引き継ぎながら思ったことである。何せ日本語教師養成講座を経て日本語広場での講師を2013年ごろから引き受け8年目。日本語を教える以外、東京国際交流館（TIEC）での他活動は耳にするけれど、ほぼ未経験の私である。

CN就任で日本語広場に加え、日本文化教室6分野のうち私の担当は書道、空手と伝えられた。その他に春、秋のバザーそして育児健康相談など。そのうち今回は書道教室について触れてみたい。

書道教室とは具体的に何？

もともと書道は小学校時代授業で習わされたものの、これ以来ほぼ経験せず、また達人なわけでもない。CNとして何をやるのか、興味津々で最初のクラスに臨んだ。

まずは開催日の案内。一体誰に出すのだろう。TIECには約800人の留学生とその家族が居住可能と聞いている。前任者のアドバイスで、まずは前回の案内先に従うこととした。コロナで長期間中断していたと聞いているが、何人の参加者になるのか。英語、日本語版で案内を作成。

結局、参加は私が日本語授業で伝えた生徒と、RA

（Resident Assistant）といって館内に居住し留学生の生活を裏からサポートする日本人学生が声掛けした人たちの計6人で再開したが、その



書道教室の様子

後10人となり現在のところほぼ安定している。書道の先生によると以前より多いらしい。タイ、ラオス、ベトナム、中国、台湾、パキスタン、スリランカ、イラク、チュニジア等からの皆さんで多彩である。歴史、文化、言語、料理、全て異なる国々の人たちが一堂に会する。それも「書道」という名の元に集う。そんな中にCNとして自分がいる。こんな出会いの機会に恵まれることはまずあまりないのである。そんなチャンスをABICが与えてくれたわけだ。

Social Distanceで各テーブルには2人ずつ、硯、筆など道具一式がそろったポータブル書道セットを各位に用意。手本用に半紙に書かれた漢字を見ながら、見よう見まねで生徒たちが書いていく。多くは易しい字体で2-4文字。そして小筆で自分の国名、名前を書き添える。それらを用意した古新聞で練習。指導の先生が一人一人指導して回る。先生は英語、仏語など語学が堪能で優しく親切で指導力抜群。古新聞練習で格好がつくようになると用意した正式の半紙に生徒たちは清書して出来上がり。驚くほどの出来栄え！

自身の抱負について、寄り添うを基本に

「講ずるのではなく寄り添うべし」これは日本語教師養成講座での私が尊敬する指導先生の言葉。経験上「寄り添う」にはやはり来日後、日にちがたない初級クラスが最適と私の勝手な考え方から、この8年間は日本語広場の初級クラスをずっとお願いし担当してきた。

この「寄り添う」は日本語広場だけでなく、書道教室にても実は同様な考え方が通用することに気付いてきた。生徒と先生の交流の仲立ち、驚くなかれ生徒同士をCNが紹介するケースも出てくる。CN自身が生徒たちの仲間づくりの一助、絆づくりの一助となる。そして自分自身も仲間に入れてもらう。そんな自分の役割に気付いてきた。

「帰国したら母国（トルコ）で書道を正式に教えてみたい。その手初めに書道教室に参加してみたい」そんなメールを最近とある生徒から頂いた。今後も寄り添ってサポートしていきたいと思っている次第。そんなことがあると心が豊かになる。

日本語広場であれ、日本文化教室であれ、バザーであれ、育児健康相談であれ、この「寄り添う」を基本にしていきたい。われわれABIC会員は思えばほとんどシニアばかり。そして生徒から毎回大きなエネルギーを頂く。本当に若い未来の力はエネルギーのシャワーで素晴らしい。そしてこの機会を与えてくれたABICに感謝したい。

留学生支援

留学生支援バザー

2021年11月13-14日の両日、コロナ禍で長らく中断されていた掲題バザーが東京国際交流館（TIEC）で2年ぶりに開催された。例年の10月ではなく、緊急事態宣言が解除された11月中旬の開催となった。

あいにく兵庫国際交流会館は大型補修工事のため東京だけの開催となったが、直前の案内にもかかわらず予想以上の14万6500円の売り上げとなった。これはTIEC居住者の活動資金として提供される有意義なものである。

この売上高を分析すると、やはりダンボール174箱にもわたり、多数寄贈いただいたABIC関係各位のご支援ならびにご協力の賜物である。ブランド物の衣服や高級感のある生活用品も多く含まれており、購買意欲が一層高まったと思われる。改めて御礼申し上げる次第。次にバザー運営の主体者であるRAの値付けを含む企画力のうまさが見られる。500円以上、300円、200円、500円がやはり初日にドンデンはけて行き、その後200円に集中していた。RAはその他、フリーの焼き芋

を提供するなど、来場者へのサービス精神も旺盛でさすがであった。

この新規留学生が集まる機会を捉え、ABICの日本語広場、日本文化教室の宣伝をコーディネーターとボランティア日本語講師数人で行い、何人かの参加者を得られたのは収穫であった。

コロナ禍が落ち着けば、5-6月の春バザー開催の気運が出てくるものと思われる。その節には従来通り東京、兵庫の開催となるので、ABIC関係各位の一層のご支援ならびにご協力を、ぜひよろしくお願いいたします。

（留学生支援担当コーディネーター）



バザーの様子



RA企画の焼き芋

新刊紹介 『農林水産物・食品の輸出戦略とマーケティング』 —マーケットインの輸出戦略—

猪狩 眞弓 共著（ABIC賛助会員、元三井物産）

編著者：下渡 敏治（日本大学名誉教授）

発行所：筑波書房 ISBN：978-4-8119-0614-0

2022年2月14日発行 A5版 323頁

定価：3,500円＋税

政府は2030年までに農林水産物・食品の輸出額を5兆円に引き上げるという新たな輸出目標とマーケットインの考え方による輸出拡大策を打ち出した。目標を達成するには、多くの産地と食品事業者の輸出事業への新規参入を促し、輸出のボリュームアップを図る必要がある。本書は、各分野の実務家など総勢20人の執筆によるものであり、現場での実体験を基に、それぞれの課題にアプローチしている。筆者は大学・社会人講座コーディネーターとして2020年までABICに勤務する傍ら、農林水産省輸出促進事業の外部審査員を担当し、その間に得た知見と人的つながりによって、本書の分担執筆（第3章「日本の食文化と農林水産物・食品の輸出戦略」）の機会を得た。

第1部は、今後の輸出戦略の在り方を俯瞰した第1章に始まって、第2章から第10章までさまざまな角度から今後の輸出の在り方を論じている。第2部は、重点品目のうち、15の輸出品目に焦点をあてて、輸出の現状、輸出上の問題点、商品開発と輸出マーケティング、輸出目標を達成するために必要な条件等を考察している。本書が、ABICで中小企業や地方自治体等の輸出支援事業に携わる会員の方々にも参考になれば幸いである。



日本語教育

野口直子先生と二十八の瞳 —新たな国際社会貢献の扉を開く—

たがた ひろとし
田形 博敏 (元 三井物産)

新型コロナウイルス感染症 (COVID-19) 禍を乗り越えて

ウィズコロナで2020年度ABIC日本語教師養成講座は中止となった。

2021年4月に入り、私たち受講生総勢14人が異例の体験をすることになった第30期講座がついに開講された。足かけ2年、再開を目指して異次元のABICバズーカを打ち続けて下さった宮崎事務局長ならびに関係各位の不屈の精神とご尽力に対し私たちは敬意を表し、また、新型コロナウイルス感染が拡大し、誰もが逃げ腰となる中、新たに戦時の講師を引き受けてくださった野口先生の不動の勇氣に対し感謝の誠を捧げたい。

終盤主流となったオンライン講義の^{かんげき}間隙を縫いながら、あくまでも対面にこだわり、限られたチャンスを追求め続けたひとりの女性教師と二十八の瞳。講座の平均年齢は65歳と若くはないが、さすがに鍛え抜かれた企業戦士ぞろいであり、一人の^{ろうご}落伍者もなく、皆が6カ月の講座を皆勤した。時に厚いアクリル板で互いに隔離され、時にオンラインでの遠距離^{きんたん}交信に苦心^{きんたん}惨憺したが、異例の環境下において私たちの連帯意識は純度を高め、平時より強固になった。

未知の外国語学習：私の原体験

1981年、私はブエノスアイレスで人生初のスペイン語を習得した。

未知の言語を習得するすべは赤ちゃんがお手本となる。生後1年余りただ聞いているだけでも、ある日蓄積された水がダムからあふれ出すように単語を発し始め、たちまち語句や文章を成し、ほとぼしるのように自分の意思を表現できるステージにジャンプアップする。私のスペイン語習得も同じ道をたどった。

私は大学教員を務めていた時分に日本語で多くの外国人



対面授業の様子

留学生に経営学を講じたが、N1 / N2の資格をすでに取得していた彼ら／彼女らと、インバウンド来日外国人観光客・ビジネスマンなど（2018年過去最多の3000万人超え）や在留外国人とその家族（2019年過去最多のほぼ300万人）とではセグメントが全く異なる。後者は日本語を未知の言語とするがゆえに、異なる指導メソッドを必要とする。私はブエノスアイレスでの原体験を、初級者向け日本語指導の「原点」にしたい。



「新たな国際社会貢献」の勧め：ABICの役割期待

2021年9月15日付の日本経済新聞朝刊は、「来日外国人の子供たちに日本語を指導する教員が慢性的に不足しており、2018年度には“指導者がいない”との理由で2万人以上の外国人児童生徒が日本語の授業を受けることができなかった」と報じた。外国人との共生の担い手となる幼い子供たちが十分な教育を受けられないとすれば、この日本で成長する外国出身者が高等教育の機会を得ることはできないということになる。これでは、わが国が目指す高度人材確保によるグローバル化の推進も画餅に帰すだろう。

ポストコロナ時代に急激に増加することが予想される在留外国人とその家族との多文化共生の切り札は、日本語指導を通じて日本、日本人への理解を深めてもらうことだと考える。ポストコロナの扉が開かれる日はすぐそこに迫っており、この時宜を得て、ABIC第30期日本語教師養成講座を修了した私たちの二十八の瞳には、新たに広がる国際社会貢献の世界へとつながる一本道が見える。

私は、日本貿易会の「日本初の業界NPO（国際社会貢献センター＝ABIC）を設立する準備委員会」の座長を務めた。企業倫理は、社会の要請に従い、フィランソロピーからCSR（企業の社会的責任）へと深化した時代であった。あれから20年、ABICはさまざまな分野で活動が拡大しているが、この分野での文部科学省や地方自治体・教育委員会などの求人を探掘りし、会員の活躍の舞台を発展的に拡張していただくよう期待する。最後に、ABIC、日本貿易会の関係各位に対し改めて感謝申し上げる。

在日外国人子弟の進学問題について —教育現場からのアドバイス—

日本語学校講師 **まきの 厚** (元 愛知県立高等学校教諭)

高校の英語教員を40年以上続ける傍ら、日本語教育に関心を持ち独学で資格を得て実習生や留学生の日本語指導も始めた。日本語指導歴は約10年になる。2017年ごろにABICに所属する大学時代の友人から誘われて会員に登録。

今回(2022年1月22日)は私の経歴から愛知県豊田市に住む子弟を持つ在日外国人、主にブラジル人に向けて講演を依頼された。主催者である豊田市の意向も踏まえて、内容は進学することにより日本の社会に適応する意義とその現状、方法についての提言を行った。

英語を教えていた関係で海外への派遣団に加わったり、AFSなどの留学生の世話をすることもあった。その際、日本語を少し教える場面もあり、系統立てて日本語を教える力が必要だと痛感し、日本語教育能力検定試験に挑んだ。合格はしたものの現場での経験がないことから自治体が後援する日本語指導教室のボランティアに参加し、少し自信がついたところで地元の企業や農業法人の実習生への指導を始め、日本語学校での講師も務めることとなった。

コロナ禍直前の2019年末には、在留外国人が過去最多の290万人を超え、永住資格を持つ人は80万人以上になっていた。ちなみに在留外国人の中で外国人技能実習生が約40万人、留学生・語学留学生が約35万人であった。アニ

メや日本の伝統文化も理由に挙げられるが、習得が難しい日本語であるにもかかわらず、なぜ日本を目指すのか。その一つには、日本の企業の雇用形式があるとみられる。新卒一括形式が今でも多く、実力主義で資格・経験が必要とされる海外と比べると、在日の若者もゼロからスタートできるのは利点ではなかろうか。日本の採用システムも悪くなく、彼らにとっては魅力的なのだろう。

だが、日本で夢を実現するためには、日本の高校・大学を卒業する方が有利である。在日ブラジル人社会を例にとると、ブラジル人学校もあるが、日本の習慣、マナー、人間関係の築き方を学ぶには日本の学校の方が適している。公立高校には外国人を対象にした入試形式もある。授業料免除の制度もあるし、経済的に余裕がない生徒には定時制、通信制も用意されている。目先の出費、収入にとらわれると生涯賃金では大きな差がつくのである。



講演の様子

在日家庭では母語を大切に、学校、社会では日本語をしっかり学んでほしい。母語、英語、日本語のトライリンガルは企業でも武器になるはずだ。避けたいのは両方とも中途半端になり帰属する文化を失うことだ。日本の文化も身に付け、ラテン系特有の明るい社交性も発揮できればまさに学校、地域、職場でも輝くことができるだろう。

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 — —

(2022年2月末現在)

正会員

法人・団体 (17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) 日鉄物産(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 岩城宏斗司 岡 素之 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 (3社) <社名五十音順>

<1口> (有)イーコマース研究所 (株)エックス・エヌ 三谷ビジネスパートナーズ(株)

個人 (219名) <敬称略・氏名五十音順>

下記は2021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> 竹原正和 宮子 和子 山田 隆

活動会員 2,992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)

〒100-0013 東京都千代田区霞が関3-2-1 霞が関コモンゲート西館20階

TEL : 03-6268-8604 FAX : 03-6268-8652 E-mail : mail@abic.or.jp