

ABIC 国際社会貢献センター

Information Letter

No.39 2014年3月

外国企業支援	「第43回東京モーターショー」 メキシコ大使館商務部PROMÉXICO館アテンド……………	2
自治体・中小企業支援	横浜市助成金による 中小企業海外販路開拓アドバイザー業務について…………… 富山県高岡市商工会連合会展示商談会に ABICアドバイザーとして参加して……………	3 5
教育	山口県立大学での講義を終えて…………… 英語で授業をするための講習会…………… 環境問題の講義で感動体験—江東区立第五大島小学校での講義を終えて…………… 子どもたちに教えられた出前授業……………	6 7 8 9
エッセー	ABICでの活動を通して これからの自らに期待…………… 琥珀色に輝くバルトの国々を旅して……………	10 11
事務局だより	第4回「キャリア教育アワード」(経済産業省)で奨励賞を受賞…………… ABIC会員懇親会を開催…………… 会員の種類…………… 法人・個人正会員／賛助会員一覧、活動会員数…………… 賛助会員入会のお願い……………	4 4 12 12 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

<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

外国企業支援

「第43回東京モーターショー」 メキシコ大使館商務部PROMÉXICO館アテンド

ほり 堀 英一 (元 パイオニア)

2013年11月22日ー12月1日に東京ビッグサイトで開催されたモーターショーで、唯一国を代表するブースを出展したメキシコ大使館商務部PROMÉXICO館にて、ABICより竹山さん(元伊藤忠商事)、閑林さん(元トーマン)、鈴木さん(元日立ハイテクノロジーズ)と共に通訳としてアテンドを行った。いずれもスペイン語圏で活躍されている猛者の面々で非常に心強い限りであった。

PROMÉXICOはメキシコへの投資・企業進出に力を入れてきており、各種相談の他、東京・名古屋などでセミナーを開催するなどの活動を行っている。今回は参事官アロン・ベラ氏をはじめカレン・ゴンサレスさん、大野華子さんが交互にアテンドした。全員スペイン語・日本語の2カ国語が堪能で、来訪者への対応は非常に丁寧であった。

ショーは主催者発表によると12カ国、178社、426台の試作車、市販車、部品などが出品された。期間中の総来場者数は90万2,800人と前回の2011年より約6万人、7%アップ。メーカー・販売関係者をはじめ、小・中学生の団体、家族連れも多く、特に両土曜日は13万人台を記録し、大盛況だった。なお、同時期に米国、中国でも自動車ショーが開催されており、米国のいわゆるビッグ3は中国に出展し日本はスキップしている。

アテンドしたPROMÉXICOの狙いは、この数年日本の自動車メーカーが次々にNAFTA(米国・カナダ・メキシコ間の北米自由貿易協定)等を利用して北米・中南米市場を狙い、労働・物流等のコストの安いメキシコに進出して



メキシコ大使館商務部PROMÉXICOブース

いることから、これに関連しての相談・照会、またメキシコ国内から2州ーサカテカス州(2010年人口151万人)とアグアスカリエンテス州(同149万人)一の州政府、通関・流通・運送・パッケージング業者、工業団地の売り込みで、それぞれの代表者がアテンドした。メキシコは人口1.18億人、平均年齢が26歳と若く、比較的安定した成長を遂げており、現在から将来にわたり有望な市場となっている。

自動車・二輪メーカーのブースの中、メキシコが国として出展していることで、多くの人々がブースを見て「なぜメキシコが?」という顔で通り過ぎたり、聞きにきたりしていた。また、過去メキシコに住んだり旅行したりしたことのある人、これから行こうという人たち、メキシコに行った人を持つご家族、また日本に住むメキシコ人も親しげに数多く当小間を訪れた。

肝心のメキシコ進出関連については、来訪のほとんどの企業の方が進出を決めており、さらに詳細を詰めた、進出後に増産を見込んでさらに増設したいなどの内容であった。今回出展の部品メーカーのブースをメキシコ側関係者と問い合わせに回ったが、かなりの数の会社は既に進出しているとのことで、このところの進出ブームは一段落の様相である。

ABICのメンバーとしてPROMÉXICOの目的に沿った業務を遂行し、日墨両国の親善に微力ながら貢献できたのなら幸いとするとところである。



会場外観

横浜市助成金による中小企業 海外販路開拓アドバイザー業務について

てづか まさあき
手塚 正明 (元 ケンウッド)

私は、会員の藤川一弘様のご紹介で2010年にABICの会員になった。同氏は日本香港協会監事でもあり、ABICの活動でも立命館アジア太平洋大学の講師をするなど活躍されている。ABIC会員の多くが商社出身なので、世界各地に駐在経験のあるメーカー出身の私に、ABICの活動に参加するよう勧められたのが始まりだった。

たまたま、2011年度に横浜市が横浜市内の中小企業を対象に、海外販路開拓のアドバイザーを募集する案件があり、ABIC事務局を通して応募し、運よく2011年12月よりW社（テーブルトップモニターシステム機のメーカー）の海外販路開拓アドバイザーの業務を開始した。また2012年度は、W社とJ社（医療関連光造形メーカー）の2社に加えて、2012年度11月より(株)キーストーンテクノロジー（植物工場の開発・製造）が加わり、一時期は3社の海外販路開拓アドバイザー業務を行った。2013年度（実質的に新予算が承認されてアドバイザー業務を開始したのは7月）はキーストーンテクノロジー社1社だけに絞り、現在この1社を集中的に販路開拓の支援を行っている。

海外販路開拓アドバイザー業務とは、どのような仕事を支援するのかをまずご説明したいと思う。これら3社に共通していえることは、まず社内に海外貿易に精通している人がいない、また海外からの引き合いがあっても英語で十分コミュニケーションがとれない、具体的な海外市場の販路開拓方法がわからない、また候補会社が出てきた場合の具体的な対応と英語による秘密保持契約や販売代理店契約を作成できない、海外向けの価格政策をどうしたらよいか、現地での販売後に起きるアフターセールスサービスをどのようにしたらよいか、など多くの面で、アドバイザーが具体的に指導する必要があった。



中南米20カ国からの使節団にLED菜園を説明、左端が筆者（通訳兼アドバイザーとして）



キーストーンテクノロジー社の事務所にて、LED野菜栽培装置をバックにしてアドバイザー業務

海外販路開拓が主目的なので、販路開拓の方法として、自社の製品分野の展示会に出展するか、または出展しなくても展示会を訪問して自社と同業界の出展社のブースを訪問することで、いろいろな国の業者と接触が可能である。そして、具体的な興味を示した業者との商談を進める。次にサンプルを送付する、その後テストまたは製品評価の結果、販売代理店になりたいとの意思表示がされると、販売代理店契約書の作成を行う。販売代理店契約の条文については、取引条件や契約期間中の販売目標金額または数量の設定についても双方が合意するまで何度もやり取りを行うので、その都度会社の意向も打診しながら妥協点に落とし込む指導を行っている。

現在アドバイザー業務を行っているキーストーンテクノロジー社は最近話題の植物工場（LED野菜栽培システム）のメーカーであり、この会社の社長がLED野菜栽培システムを開発したことから、海外からも多数の引き合いがある。海外の引き合い相手の会社との商談については、英語によるコレポンの添削とともに交渉内容・条件について指導をしている。

また、同社は展示会にも積極的に出展しているので、展示会での通訳と商談のアドバイスを行い、海外向けに会社・製品を説明するプレゼン資料の作成の指導と英文翻訳を行った。海外の引き合い相手の会社との秘密保持契約書、覚書、販売代理店契約書の作成も行っている。また、製品サンプルの送付やまとまった数量の出荷用に、コンテナ出荷の場合の見積もり作成についても指導を行っている。

同社の製品はハードのLED野菜栽培システムと装置だけでなく、この装置で栽培した野菜をレストラン、ホテル、スーパーにも卸売りしている。また横浜市内で「馬車道ハイカラ野菜」のブランドで路上販売もしているユニークな会社なので、日本および世界中の国々がこの会社の技術と製品に興味を示している。この若いベンチャービジネス企業の海外販路開拓をアドバイス・指導するのはとてもやりがいのある仕事だ。私が提供するアドバイス・支援により、この若い会社が順調に事業を拡大し、世界市場に事業展開できる企業に成長できれば、アドバイザーとしてこの上ない喜びである。

これまでの3社の海外販路開拓支援業務を通して感じることは、まず、ピカッと光るユニークな製品を持ちながら

社内に英語で商談ができる人がいない、または海外にどのように進出したらよいか分からないで困っている中小規模のメーカーがいかに多いか、またそのように困っている会社に対してABICが私のような海外事業での経験豊富な人間をアドバイザーとして送り込むことで、早く海外進出の取引先を見つけ、取引を開始して輸出売り上げを拡大し、輸出先（国）も増やして、会社全体の成長・発展に貢献できることである。

その意味であらためてABICの活動は本当に日本を元気にさせる原動力といえる。定年を過ぎてもまだまだ社会や困っている中小企業に貢献できること多し！でABIC事務局の白石コーディネーターをはじめ事務局の方々には日頃よりお世話になり、この誌面を借りてお礼を申し上げたい。

事務局だより

第4回「キャリア教育アワード」（経済産業省）で奨励賞を受賞

「キャリア教育アワード」は、経済産業省が2011年から行っている制度で、子供や若者たちに対して、仕事のやりがいや学校での学びと実社会とのつながりを伝える「キャリア教育」に取り組む企業等の活動を表彰するものです。

ABICは今回初めて応募して、応募総数60件の中、2点応募したうちの「豊富な国際ビジネス経験に基づいた大学・大学院講座」が奨励賞を受賞しました。詳しくは、下記の経済産業省ホームページをご覧ください。

<http://www.meti.go.jp/press/2013/01/20140110001/20140110001.html>



キャリア教育推進連携シンポジウムでの受賞風景



第4回キャリア教育アワード受賞者記念撮影
(後段中央が市村理事長)

ABIC会員懇親会を開催

2014年2月7日（金）18時—19時半、浜松町のメルパルク東京において会員懇親会を開催しました。正会員、活動会員並びに日本貿易会関係者など約160名の参加を得て、槍田会長の開会挨拶に続き、市村理事長の活動報告および乾杯発声の後、活発な交流、懇親が行われ、盛会のうちに終了しました。



槍田会長開会挨拶



市村理事長乾杯発声

富山県高岡市商工会連合会展示商談会に ABICアドバイザーとして参加して

みかみ ひろみ
三神 博美 (元キッコーマン)

2013年、年の瀬も押し詰まった12月18-19日、富山県高岡市テクノドームで富山県商工会連合会主催の『北陸新幹線開業カウントダウン・とやま元気企業創造展示商談会、「海・土・里・人、とやまで発掘！フード&インテリアショー』が開催され、ABICからアドバイザーとして参加した。

「北陸新幹線開業カウントダウン」とあるように、2015年春に予定されている、北陸新幹線の高岡市乗り入れに先立ち、県内食品とインテリア関連品の販促が目的であった。

会場の高岡テクノドームには県内152の食品・インテリアの中小企業ブースが設けられ、県外から招待されたバイヤー、地元富山県および県外のコンサルタントやアドバイザー 130人も参加した。

本展示商談会で筆者の担当企業数は、食品関連企業21社とインテリア関連企業5社。1社当たり持ち時間15分、最大30分以内で指導を行うよう要請された。指導分野は、販路開拓、販売戦略、パッケージデザイン、商品開発の4分野にわたるが、1社持ち時間で20分程度のため、以下の2点に絞ってアドバイスした。

1) 販路開拓：小・零細企業では大手小売店への販促費負担が難しい。傾向としてスーパー・デパート等での物産展参加が多いが出展経費等がかかる。販路として近県の自動車アフターセールス企業、カード会社・旅行社運営のお土産物産カタログへのアプローチを紹介した。

2) 販売戦略：各社は自社サイトを保有しているが、県

外からのサイトアクセスはほとんどなく、サーバー維持費や保守費用など、ホームページ開設の効果が少ないとのコメントが多かった。アクセスアップ方法として、大手無料ブログサイトのアメーバ、ヤフー、ライブドアなどからスマートフォンでのアクセスを前提に、有料で運営している自社サイトへの、リンク張りの有効性を指導した。簡単ではあるが記事の書き方、表示の仕方などを説明した。毎日あるいは一日に数回記事を掲載すると、サイト内を検索しているGoogleのクローラーと呼ばれる検索ロボットが解析しYahooなどの検索上位に上げることも可能。ただしリンク張りは数記事に1本が有効。各ブログには予約機能があり、日時を指定して記事を掲載できる。各社とも商品や製造場・畑の画像はたくさん持っているので、積極利用すべきと助言した。

国内販路開拓で地域産品をプロモートする方法に、自治体の協力を得たシティプロモーションが効果的だ。高岡市には国宝瑞龍寺、万葉歌人大伴家持が1260年前に設けた国府の越中勝興寺跡、江戸時代から昭和初期までの歴史的な雰囲気体験できる市内吉久町に作られた加賀藩の米蔵、また南砺市には1995年12月ユネスコの世界遺産に登録された五箇山の合掌作り等、富山県内には観光資源が豊かだ。

北陸新幹線新高岡駅オープンは、富山県内特産品の活性化の大きな契機になると思われる。



受付風景



アドバイス風景 (左が筆者)

教育

山口県立大学での講義を終えて

いしだ しんいち
石田 新一 (住友商事 顧問)

2013年4月、スペインから日本への帰国が決まった直後に、ABICから山口県立大学における講義の依頼を受けた。同大学の取り組みが平成24年度の文部科学省グローバル人材育成推進事業に採択され、そのプログラムの1つとして、公開レクチャーとセミナー for ランチの形式でスペインの生活一般に関して話してほしいというもので、講義の日程は6月25日に設定された。

山口県立大学には日本の地域と世界の地域の懸け橋となる「インターローカル人材」の育成を目指す「国際文化学部」があり、米国人のシャルコフ・ロバート教授、樫部プロジェクトマネージャー、岩野教授が中心になってグローバル人材育成推進事業に取り組んでおられ、同学部生の大半を海外留学に送り出している。フランスコ・ザビエルが腰を落着けた布教活動を許された地であり、明治維新の時に限らず数多くの秀でたリーダーを輩出してきた山口県ならではの開放的で意欲的な取り組みである。

当日の講義は主要部分を2つに分けた。出席者の方々は興味を持って聴いていただけたように思う。

1つは魅力あふれるスペインについてのパートであり、スペインに関する基礎知識、幾重にも重なる歴史、日本との交流、最新生活情報、安全管理のポイント、スペイン人の特徴について網羅的に語った。

もう1つはグローバル人材育成についてのパートであり、学生諸君のmotivationを高めることを意識して次の3項目で構成した。

- 1) スペインにおける事業経営の体験談：自ら建設機械の販売代理店事業を立ち上げ、従業員と苦楽を共に



天正遣欧少年使節の肖像版画 (1586年アウグスブルグ)



教壇の筆者

しながら相互信頼を勝ち得ていったプロセス、そして従業員に対して常に留意していたこと。

- 2) 天正遣欧少年使節のエピソード：カトリック教会（イエズス会）の布教活動に運命的に巻き込まれ、16世紀に欧州に派遣されるに至った4人の幼い日本人少年がその礼儀正しく、知的で勇気あふれる言動によって、訪問した場所全てで多くの人々を感動させたことについて。
- 3) グローバル人材になるための7つの実践的アドバイス：

- ・ 日本人って素晴らしい (Identityを失うな)
- ・ 「言わない」は「考えていない」(積極的であれ)
- ・ 異文化は面白い (好奇心を持って)
- ・ 正直であれば友達ができる (言行一致が分かりやすい)
- ・ 相手の目を見て話そう (正々堂々と振る舞え)
- ・ 伝わってこそ意味がある (コミュニケーションを心掛け、語学力を磨け)
- ・ 特技は強みになる (趣味、技術、専門知識)

今回の講義の経験を通じて、企業と大学は特定の研究・開発においてコラボするだけではなく、人材育成においても持続的に連携することが望ましいと感じた。ABICには貴重なチャンスを頂いたことに感謝すると同時に、引き続きグローバル人材育成活動において積極的な役割を担っていただきたいと思います。

英語で授業をするための講習会

ばんの まさのり
坂野 正典 (大学講座担当コーディネーター、元 住友商事)

2013年11月21日と28日の2回にわたりABIC主催で「英語で授業をするための講習会」を開催した。講習会の話の前に、この講習会を開催するに至った背景を簡単に説明したい。近年、日本におけるグローバル人材の育成が急務といわれてから久しいが、政府は2020年を目途に海外からの留学生30万人を受け入れるとの計画を策定している。一方、教育現場の大学でも英語での授業開講が年々増加しており、ABICには多くの大学・大学院より英語での授業の要請が寄せられている。現在、ABIC会員による大学・大学院での授業の約20%は、英語での授業となっているが、グローバル人材育成プログラム等、国の後押しもあり英語での授業のニーズは、今後とも増加する傾向にある。また、2014年春には早期からのグローバル人材育成を目的とした「スーパーグローバル大学」30校が選定され、文科省が支援を行うことになっており、ABICへの講師派遣の要請がさらに増えることが予想される。ABICは、このような講師派遣要請の増加に備えるべく、英語で授業ができる会員の裾野拡大を目的として今回の講習会の開催となった。

ABICでは大学での英語授業の増加に先駆け、既に5回の講習会を行っているが、過去の講習会が日本人講師による講習会であったのに対し、今回は米国と日本で長年、英語教育に携わっておられるネイティブの講師（米国人）N. ローダー先生に講師をお願いした。初日の講習会当日に

ローダー先生が急病となり、講習会の延期を参加会員の皆さんに急きょお願いするというハプニングもあったが、1週間後に予定通り開催できた。ローダー先生の人柄と丁寧かつフランクな講義により、講習会は和やかな雰囲気の中で行われ、多くの参加会員より当初の期待以上の講習会であったとの高い評価を頂いた。

講習会の内容の詳細は省略するが、2日目の講習会では参加会員による「ミニ講義」が行われた。「ミニ講義」では英語での講義経験のある3人の会員に、実際の講義の一部を抜粋して講義をやっていただいた。それぞれの講義に対し、ローダー先生から評価、指導していただくとともに、講習会参加者からも意見をもらうなど、実践的かつ双方向の講習会となった。

参加者の評価が高かった講習会であったが、ローダー先生からも参加したABIC会員の熱心な受講態度、英語能力など高い評価を受けるとともに、もっと多くの大学でABIC会員を活用すべきとの意見を頂き、講師と参加者双方にとり大変有意義な講習会となった。ローダー先生には今後とも協力いただき、ABIC会員がさらに期待する講習会を継続し、多くの大学に英語で授業ができるABIC会員を派遣していきたいと思っている。末尾ながら、今回の講習会開催に当たり会場設営など多大なご協力を頂いた日本貿易会の山口社会貢献グループ部長に感謝したい。



講習会風景

教育

環境問題の講義で感動体験 —江東区立第五大島小学校での講義を終えて

うえさか おさむ
上坂 理 (元 三本勝己税務会計事務所)

「10月に都内小学校5年生の国際理解講座で環境問題に関して分かりやすく教えてほしい」との話を頂いたのは、私がABIC会員登録をした直後の5月のこと。身に余る光栄であったが、私は戸惑った。

私の知る限り、環境問題とは、ごみ問題や局地的な公害のように一部地域内で発生するものから、地球温暖化・オゾン層破壊・酸性雨のように地球規模のものまで多岐にわたり、因果関係や有効な対策が十分に把握されていないものが多い。また今回対象となる5年生は環境問題を理解する上でベースとなるカリキュラムを受けていない学年なので、なおさら難しい。

私は現在、東京都港区より環境学習事業の委託を受けるNPO法人の副代表を務めており、年間延べ数千人の区立保育園・児童館の子どもたちを東京都あきる野市の里山に受け入れて、間伐・植樹・炭焼きなどの森林体験や農業体験を実施している。私がこの仕事に関わったのは、それまで勤めていた環境系コンサルティング会社を辞めて、日本各地の地域資源と都市部の消費地をつなぐ「地域プロデューサー」として独立した3年前。以降、NPOの運営をしながら、農林業従事者の高齢化や産業の衰退により荒廃する森林や農地と、都心の消費地をつなげるべく活動している。

私は環境問題を体系的な学問として教えられるような学識はないが、普段子どもたちと自然の中で接している経験から、覚えさせるための講義ではなく環境問題に関心を持つ「キッカケ」が大切だと考えた。そのため、講義では2

つのことを工夫した。

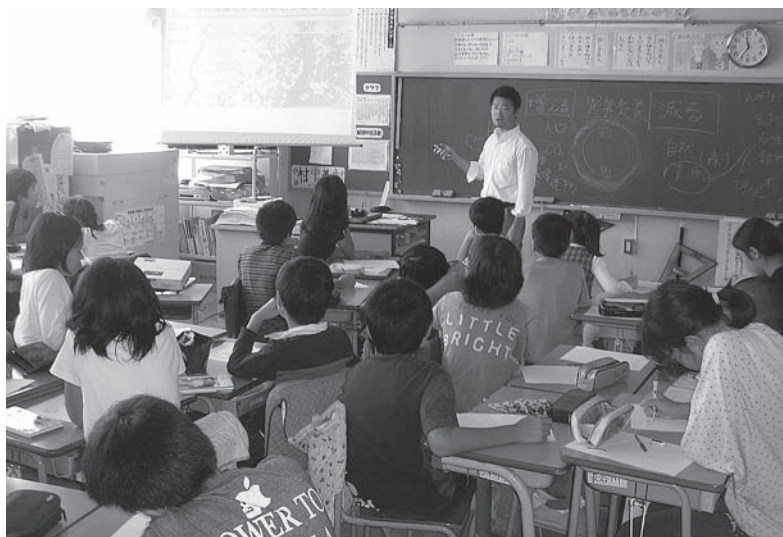
1つは、プロジェクターを使って視覚的な見せ方にこだわった。ありがたいことにウェブ上には教材として利用できるフリー素材がたくさんある。例えば『Flood Maps』というサイトでは、Googleマップと連動して海面が上昇するとどのように浸水するかをシミュレートできる。地球温暖化が進み、近い将来海面が上昇したら自分たちが住む墨東地区はどうか、一緒にシミュレートしてみると地球規模の問題が身近な生活に大きく影響するということが分かり、彼らの関心の度合いが違ってきた。

2つ目は、一方的な講義ではなく、自主的に考えて意見を言い合うインタラクティブなスタイルを心掛けた。1クラス30人ほどの子どもたちを5人ずつの班に分けて、一つ一つの問題をグループで話し合い発表させた。

結果的に、私が予想していた理解度をはるかに超え、彼らは皆、私の説明を熱心に聞き、積極的に挙手をして発言した。うれしい誤算であった。講義を終えた後、彼らは総出で私を校門まで見送ってくれた。その無邪気な笑顔が忘れられない。

現代の子どもたちがさまざまな情報手段から入手する情報量の膨大さと内容の多様さは私の世代とは格段に違っている。その情報を「生きた」ものにできるかは、経験者である大人の役割だ。これからも機会があればお役に立ちたいと思う。

最後に、この貴重な機会を与えてくださったABICに心からお礼を申し上げたい。



江東区立第五大島小学校での授業風景

教育

子どもたちに教えられた出前授業

しみず
清水 みゆき (元 公益社団法人セーブ・ザ・チルドレン・ジャパン)

「世界にはこんなにつらい思いをしている自分と同年の子どもがいると知り、涙が出そうになりました」。

2013年11月、「持続可能な発展のための教育 (ESD)」に熱心に取り組んでいる江東区立八名川小学校で出前授業の講師を務める機会をいただいた。対象は同校の6年生2クラスの子どもたちで、提示された授業のタイトルは「世界の平和と日本の役割」。経験が浅い自分には少々荷が重い大きなテーマであったが、子どもたちの意見を直接じっくり聞くことができる機会でもあり、少し緊張しながらも、喜んで教壇に立たせていただいた。

冒頭の言葉は、授業を受けた子どもたちの1人が感想に書いてくれたものである。世界の人権状況とそれに対する政府・市民社会などの取り組みを写真を用いながらクイズ形式で説明し、子どもたちに想像力を働かせてもらった。幸い、用意した外国の写真の数々にみんな興味を示し、思ったこと、感じたことを次々に発表してくれた。当てられまいと下を向いて恥ずかしそうにしている子でも、こちらが当てると驚くほどしっかりした意見を伝えてくれる。また、「もし自分がこのような状況になったら？」という問いに対して、子どもたちが述べてくれたさまざまな角度からの回答は、10代前半の感受性ならではの豊かな想像力と他者への思いやりに満ちたものばかりであった。

後日、感想文を読みながら授業を振り返ってみて、大人となり普段から悲慘なニュースや深刻な貧困など困難な状

況に日常的に接するようになった自分は、悪い意味でその状況に「慣れ」てしまっていたのではないかと、はっとさせられた。私たち「セーブ・ザ・チルドレン・ジャパン」は、全ての子どもたちの権利が実現されるよう国内外でさまざまな取り組みをしている。今回の授業の中で、子どもたちへは「人権」の説明を「全ての人が持っている、幸せにすることができる権利」と言い換えた。それを実現するためにまず必要なことは、シンプルだけれどもこうした活動の原点ともいえる「他者に対する想像力と思いやり」だということを、改めて子どもたちに教えられた。日々の業務に追われる中でも、常にこれを中心に据えていかなければならないという思いを新たにさせてくれる経験でもあった。

そして、1クラスにつき45分授業を2回、合計180分間話し続けたり子どもたちと対話したりすることは、実際体力がなければ務まらないことを今更ながら実感したことも大きな学びだった。自分が小学生だった時、いつも熱心に子どもたちの気持ちを受け止めながら授業をしてくださった恩師や、普段接している被災地の先生方をはじめ、日々膨大な業務に忙殺されながらも、子どもたちのために一生懸命な全ての先生のご努力とご苦労に改めて感動するとともに、私たち一人一人が、学校と先生、そして子どもたちをサポートしていくことの大切さを改めて認識した出前授業であった。



江東区立八名川小学校での授業風景

エッセー

ABICでの活動を通して これからの自らに期待

やまうち ふみひろ
山内 文裕 (元 岡谷鋼機)

私は世間でいわゆる働き盛りといわれる時期に、通算17年の米国および中国駐在を終え、2007年から4年間、日本貿易振興機構（JETRO）名古屋貿易情報センターで、機械・電機関連の中小企業を対象に輸出支援を担当した。JETROでは赴任早々から、機械関連中小企業向けに輸出拡大のための講演、セミナー、貿易相談等の講師を務める機会に恵まれ、講師という資格などない自分であったがぜひやってみたい仕事の1つであったので、ちゅうちょすることなく登壇させていただいた。

当日の参加者の様子を見て、話の反応を見ながら臨機応変に話をしたいという自分勝手な理想とは異なり、仕事ではなじみのないパワーポイントで事前の資料を作る。その講演資料が参加者に配られるということもあり毒舌持論の意見とはいかず、演壇の上に立つことよりもその準備作業に苦労した。事前の資料作りの難しさは、きっと私だけではないと感じつつ作成したものだった。セミナーが終わっても、それでさようならというわけにはいかず、次回の講演に生かせるよう、参加者のアンケート調査に目を通す。このアンケートの意見、そしてその反省こそが、開始したばかりのABICでの活動の自らの方向性に実に大きく影響を与えている。

講演の満足度についてはどの講演も6割ぐらいいは、「ほぼ満足」というもの。この数字は、日常開催されているいろいろな講演でもほぼ同じであろう。そ

して2割ぐらいいは「非常に満足」。これらの企業の方々はきっと日頃貿易関連の勉強や実務の機会が少ない企業であろうと推察する。さらに残りの2割は「不満もしくは非常に不満」というものであった。機会を見つけその理由を教えてもらったが、「もっと具体的な輸出戦略の話を知りたい」また、私の「中国駐在中の生の経験談を知りたい」というものであった。彼らの要求は理解できるが、各企業それぞれ製品・輸出国・将来展望等さまざまであり、参加者全体のニーズに合わせることの難しさを感じ、不満を述べたこの2割の意見が私の脳裏を離れることはないのである。

JETRO名古屋での仕事が終了して、このような貴重な経験を生かせる場を求めていたところ、ABICから最初の活動の機会を頂いた。日本から見ればまだまだ古い体質の中国企業と手を組み、最新のカーファッション製品で販路拡大しようとする企業の支援である。私は、前述した講演後のアンケートで、効率的に少しでも早く成功したいと願い、不満を述べた企業のことを思うと、私自身の発想を変え、中国や中国人の日々変化する思考を捉えて、伝統的な発想を超えた新しい手法を模索しながら、確実に成功へと導く支援を行わねばならないと強く思うのである。そしてABICの一員として、社会貢献を目指すABICとの連携を持って一歩一歩活動を拡大させ成果を挙げていきたいと思っている。



トラスティ海外営業部の方々とは筆者（右から3人目）

エッセー

琥珀色に輝くバルトの国々を旅して

ごとう れいこ
後藤 礼子 (元 サンリオ)

旅行好きの母と初めてリトアニア・ラトビア・エストニアを訪れた。バルト海沿岸に位置する小さな国々であるが、たどった歴史は深い。旧ソ連に併合され、激動の時代を経て、再び三国はわずか20余年前に独立した。大国ソ連崩壊のきっかけとなったといわれている。西欧に置き去りにされてしまったその歴史により、それぞれの首都の旧市街には、古き良き時代の趣が残っていて、世界遺産に指定されている。

リトアニアの首都ビリニュス(人口約54万人)は、14世紀から16世紀に繁栄を極め18世紀以降も北欧とロシアを結ぶ交易の中継地として栄えた。鋭い塔の代わりにカトリック特有の柔らかな外観を持つバロック建築の教会がとても多い。

ラトビアの首都リガ(人口約70万人)は、ハンザ同盟の一員として、海運の中継を担う商人の町である。13-15世紀に商人組合ギルドが実権を握ったため商人組合の建物が多く残されている。

エストニアの首都タリン(人口約42万人)は、13世紀にデンマーク人によって建設されたのちハンザ同盟に加わり貿易都市として栄えた歴史のある街である。

バルト三国は、2004年5月に三国そろってEUに加盟し、すでにエストニアは2011年1月1日に国内流通通貨をユーロへ移行。ラトビアも2014年1月1日にユーロへ移行し、リトアニアは2015年の移行を目標に現在準備されている。訪れた際は三国の通貨が異なったため、買い物に少し不便を感じたが、今後は解消されることだろう。

2008年3月より、バルト三国もシェンゲン協定実施国となった。これによって、協定実施国内の移動については、国境での入国審査が廃止され、容易に

移動することができた。

バルト三国は隣国でありながら、各国それぞれ独自の言語が話されている。それぞれ100万台前半の母語人口しかいない少数派の言語だ。その国の人々が言葉を大切にしていることは、私が一言、その国の言葉で「ありがとう」というだけで喜んでもらったことからわかる。

リトアニア人のガイドによれば、バルト三国は産業が少ないため失業率が高く、リトアニア、ラトビアは11%、エストニアは8%くらいだという。若い人はさらに高く20%近いそうだ。大卒初任給は1ヵ月、リトアニアでは日本円で8万円、ラトビアでは10万円、エストニアで13万円くらいらしい。現にエストニアの旧市街を歩いていると、旅行者だとわかっていったのか、「お腹が空いている。金をくれ!」と若い男性が近づいてきた。一端にすぎないが少し現状が理解できた。物価はここ数年かなり高くなってきているらしいが、北欧諸国に比べ、まだまだ安い買い物ができるので、わざわざ食料品や日用品を北欧から船で買いに来るそうだ。

バルト三国で見てきた光景は中世の街並みが多かったが、一方でここ最近、インフラの工事が盛んに行われている新市街地も多数みられた。数年の間に、新しい道路などが敷かれ、街並みも変わっていくことだろう。

2020年の五輪とパラリンピックの開催が決まり、これから競技施設の整備などが行われる東京や日本が、6年後どうなっていくのだろうかという思いが、バルトの国々に重なってみえた。お互いの国々が期待の持てる、明るい未来へとつながってほしいと心から願ってやまない。



ビリニュスの鐘楼と大聖堂



ゲディミナス塔の展望台前にて



シャウレイの十字架の丘

会員の種類

種類	内容	年会費	
正会員	センターの活動を推進する個人、法人及び団体。 (理事会の承認を得て入会)	法人及び団体	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、並びに個人、法人及び団体。	法人及び団体	1口 10,000円
		個人	1口 5,000円
活動会員	センターに登録し、センターの事業に参加しようとする個人。	不要	— —

正会員

団体・法人（18社）〈社名五十音順〉

〈10口〉 (一社)日本貿易会 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)
 〈4口〉 (株)日立ハイテクノロジーズ 〈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) 協同木材貿易(株) 興和(株) JFE商事(株) 蝶理(株)

個人（9名）〈入会順・敬称略〉

池上 久雄 寺島 實郎 小島 順彦 宮原 賢次 吉田 靖男
 岡 素之 佐々木 幹夫 勝俣 宣夫〈3口〉 小林 栄三

賛助会員

法人（3社）〈社名五十音順〉

(有)イーコマース研究所 (株)エックス・エヌ (社)国際行政書士機構

個人（397名）

下記は2013年11月以降にお申し込み頂いた方です。ご協力に深謝申し上げます。(敬称略・氏名五十音順)

〈1口〉 指宿 順 齋藤 幸博 信田 光久 鈴木 明 似鳥 進
 根岸 徹 宮内 正敬

活動会員 2,432名

(2014年2月末現在)

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及びその他の個人の方、並びに法人及び団体の皆様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