

ABIC 国際社会貢献センター

Information Letter

No. 53 2018年12月

自治体・中小企業支援	IoT・AI活用支援事業促進中 一埼玉県の中小企業のために……………	2
	日本の環境技術のアジアでの普及を目指して……………	3
	第二の故郷「鳥取」……………	4
教育	大学講師という新しいチャレンジ……………	5
	外国籍児童生徒への日本語指導に携わって……………	6
	高校生国際交流の集い2018……………	7
留学生支援	東京国際交流館での活動……………	8
	兵庫国際交流会館での活動……………	9
新刊紹介	『総合商社の本質：「価値創造」時代のビジネスモデルを探る』……………	10
	『急変する世界下のエンプロイアビリティ —豊富な事例から導くキャリア形成のヒント—』……………	10
事務局だより	ABIC会員懇親会を開催……………	11
	会員登録内容を見直しませんか!?!……………	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
	賛助会員入会のお願ひ……………	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

〒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

自治体・中小企業支援

IoT・AI活用支援事業促進中
— 埼玉県の中小企業のために —やまわき たかし
山脇 隆司 (元 日本電気)

IoTという言葉が現れたのが2-3年前。今は、新聞も雑誌もAIという文字が常に掲載される毎日である。ひと頃のインターネットによるWebビジネスがもてはやされたことが、今では当たり前の空気みたいな存在となっている。この目まぐるしいIT活用の変化の中で私は、埼玉県の中小企業のために微力ながら奮闘している。

私は現在、(公財)埼玉県産業振興公社で「IoTコーディネーター」という肩書で働いている。埼玉県は先進的な事業に取り組む姿勢が強く、その意を受けて、先端事業を県内企業(中小企業中心)へ普及促進・支援活動をしていくのが埼玉県産業振興公社の役割である。そのため、職員と共に専門的なノウハウを有するコーディネーターを採用しているが、私の場合には、2年前(2016年)にIoT活用支援事業の推進役として、ABICの紹介を受けて応募し、採用された。

2年前のスタート時は、まだやっとIoTという言葉が認知され始めた頃。技術的には既にさまざまな分野で確立はしてはいたが、まだ「IoTって何?」という人が多い状況であった。コーディネーター採用も私一人だったので、古巣の日本電気(NEC)をはじめ、さまざまな情報取得の機会を使いながら実態を把握し、中小企業支援策としての事業の方向性を考えていくことが、最初の仕事であった。幸いにも、IoT事業への関心度も高く、世間でも認知度がどんどん向上したこともあって、翌2017年度は約9倍の予算が確保された。2017年度は、その予算をベースに多くの事業を実施することができたし、現在もその事業の仕組みが骨格事業となっている。



セミナー風景(講演者が筆者)



県内中小企業の現場で、IoT活用に関する相談展開を実施(左から2人目が筆者)

事業の目的は、中小企業に対してIoT(現在はAIも含めて)を活用して経営改善を行ってもらうことである。そのため「ヒト、モノ、カネ」が重要で、「ヒト」に関しては教育研修による人材育成、「モノ」に関してはセミナー等による知識習得や導入支援相談、「カネ」については、補助金事業を展開している。私の役割は、このような事業の企画と必要な機関との交渉、実施等であるが、実施量が増大したこともあって、現在は3人のコーディネーター体制(分担して対応)となっている。

大企業にいた時には、世の中の変化には敏感であり即時性をもって動くことが多かったが、中小企業は、人材不足だったり今の事業展開が精いっぱいだったりして、新しい事に取り組む姿勢がなかなか弱い。しかし、日本の企業活動が、無数にある中小企業に支えられている現状を見ると、中小企業に意識改革を起こしてもらい、日本企業全体の底上げを図っていくことは重要である。この仕事を続ける中で、私でも役に立てる局面が何かあるはずと考えており、それが今の仕事のやりがいになってきている。

2018年度から事業はAI関連にシフトし始めている。中小企業では、AIはまだ早過ぎるのではと考えていたが、地元企業でもAIをうまく使おうという機運は高まってきており、うかうかできない状況である。2019年度は、きっとAI活用が事業の中心にくるであろう。私は新しい時代の変化についていくべく、これからも自己研さんを続けていかなくてはと思う毎日である。

日本の環境技術のアジアでの普及を目指して

ひらた やすふみ
平田 泰史 (元 伊藤忠テクスマック)

GECとの出会い

まもなく60歳にならんとする2013年の秋にABIC関西デスクから、大阪のある公益財団が国際業務に経験がある中間管理職を公募しているので受けてみてはと勧められた。聞けば、日本の環境技術を途上国に普及させる非営利の仕事だという。私は新米社員の時からもっぱら中国向けの繊維機械の輸出営業に携わり、現在の中国全土で引き起こされている深刻な環境破壊を残念に思っていたので、これはやらねばと勇んで応募した。

縁あって採用された団体は地球環境センター（略称：GEC）という大阪に拠点をおく公益財団法人で、1990年代初めに国連環境計画（UNEP）国際環境技術センター（IETC）という施設を大阪に誘致した際に、その活動を支援するために設立された団体である。大阪府・市の外郭団体として二十余年の活動実績があるが、大阪府、大阪市と続いた一連の外郭団体の整理で予算が削減され、2014年度には補助金支出や職員出向が完全に打ち切られた。存続の危機といわれていたその独立初年度の2014年度から私はGECの仕事に関わることになった。

環境ビジネスの海外展開支援という仕事

私がGECで主に担当したのは近畿経済産業局が主導する「関西・アジア 環境・省エネビジネス交流推進フォーラム（Team E-Kansai）」という企業フォーラム（会員数約170社）を軸とした環境・省エネ関連企業の国際展開を支援する事業で、日本の優れた環境・省エネ技術を途上国に普及させ、現地の環境課題の解決と関西エリアの経済活動の活性化の一举両得を図るのが目的である。

環境・省エネビジネスが他の産業機械のビジネスと大きく異なる点は、当局の環境規制やエネルギー政策と密接に関わっていることで、水、大気、廃棄物という基本テーマは同じでも末端でのニーズは国と地域と発展段階によってまちまちである。しかも複雑な利権や有形無形の障壁もあって外国企業の参入は容易ではない。自分たちの街や工場の最も汚いところをおいそ



ハノイのビール工場で技術セミナーに参加した日本企業の皆さん（前から2列目左端が筆者）

れと外国人に見せてくれない。

そのためTeam E-Kansaiでは、両国の政府機関で結ばれた協力の枠組みを活用し、その下で業界団体などとパートナーシップを形成して、その枠組みの中で企業間のB2B交流を推進するという遠回りな活動を展開している。

例えばベトナムでは産業別の団体との交流がうまくいきだして、2017年度はベトナム・ビールアルコール飲料協会（VBA）と共催でハノイとホーチミンでビール工場の技術者を集めて環境技術セミナーと商談会を開催した。2018年度は交流先を繊維・皮革工業にも広げて商談会を開催する予定で準備を進めている。また、タイではクーデターによる中断を経て、タイ工業連盟との民間交流を復活させてUNEP IETC主催の廃棄物管理技術セミナー開催を運営し、現地政府機関の参加も得て日本の廃棄物管理技術を紹介した。上からの交流で末端の現場まで辿り着くにはまだまだ深化が必要である。中国では現地企業が十分に育ちアジアで日本企業と競合する中で、Win-Winの関係を築くべく、広東省科学技術庁と協力して環境・省エネ領域での日中合作プロジェクトの創設に取り組んでいる。

終わりに

私たちの仕事はあくまで裏方で、商談会がうまくいったからといってすぐには成約とはならないし、なかなか成果も見通せない。それでも、参加企業の中には「あれ、商談続いてますよ」とか「やっと契約ができました」とか律儀に報告してくれる方もいて、それが大きな励みとなった。残念ながら私は2018年度が65歳定年で後任に後を託すことになるが、日本の真面目な環境技術がアジアに根付き、アジアの環境課題の解決に貢献できることを願ってやまない。



バンコクでの技術セミナーでB2Bセッションのファシリテーターをする筆者（左）

自治体・中小企業支援

第二の故郷「鳥取」

ひの 日野 たけひこ 武彦 (元 伊藤忠テクスマック)

商社で10年、貿易会社を設立して28年、合計38年貿易一筋に歩んできた。主に機械の中国向け輸出、中国製品の輸入、中国／米国の三国間貿易の3本柱でやってきた。しかし、最近日本製品を海外に広めたいという気持ちが強くなり始めたそんな折、ABICからの、鳥取県のアグリネット琴浦の海外展開支援の公募を目にし、「日本の食品を世界に」という気持ちに駆られ応募した。

幸運にも採用が決まったが、それまで鳥取といえば「砂丘」と「二十世紀梨」といった知識しかなく、今まで食品輸出の経験もなかったことで戸惑うことも多かった。しかし仕事を進めるにつれ、その戸惑いは杞憂に終わった。鳥取県は「とっとり国際ビジネスセンター」が中心となり県内中小企業の海外支援を積極的に行っており、資金面、情報面において協力を得る体制が整っていた。また県を挙げて「食のみやこ鳥取」をキーワードに鳥取の食資源を国内外にPR活動をしていたことが海外展開の追い風となっていた。

輸出を進めるに当たり三つの目標を立てた。

1. 商品を売り込むためのツール（英文パンフレットの作成、英文ホームページの開設、英語栄養成分表）の充実。商品は、二十世紀梨ジュース、ブルーベリージュース、ブルーベリーワイン、ブルーベリージャム、ブルーベリーハーブティ、自然薯そば、焼酎などいずれも鳥取県の食材を生かしたものである。



アグリネット琴浦の製品



アグリネット琴浦フレッシュベリーファームにて（中央が筆者）

2. 対象国の絞り込み。当面は台湾、香港、中国に絞った。
3. 商談会および展示会への積極参加。

上記商品がPRできる準備ができれば後は行動あるのみ。

日本国内で開催される商談会はもとより海外での商談会／展示会にも積極的に参加した。2017年12月香港食品商談会では、トライアルではあるが初めての受注にも成功し、その後追加受注も来た。2018年は6月Food Taipei、8月香港Food Expo 2018に参加。参加といってもブースで商品を展示するのではなく、取引の可能性がありそうなブースに片っ端から飛び込み営業をかけた。当初はけんもほろろに断られると思ったが、ほとんどの企業は親切に話を聞いてくれた。これも海外で日本食がブームとなっている証し。どの会社も日本の食品に興味を示していると感じとれた。

売り込みは「数を打つ」ことが大切であり、断られても、断られても、トライを繰り返すことが唯一成功への道である。アグリネット琴浦はアットホームな社風で、社長の穏やかなお人柄にも助けられ自分のペースで仕事に臨めたことは幸いであった。今後も継続的に商談会、展示会に参加してアグリネット琴浦の商品をPRし続けたい。

私の人生で鳥取県を訪問したのは過去に一度きりであった。しかし、この仕事を引き受けてから打ち合わせで鳥取を訪れる機会が大幅に増えた。大阪からスーパーはくとで約3時間、在来線に乗り継ぎ30分、決して近くはないが、地元のおいしい食材に触れ、雄大な大山と澄み切った日本海を堪能できる。今や鳥取は私の第二の故郷になりつつある。

大学講師という新しいチャレンジ

すずき よしこ
鈴木 祥子 (元レプロン)

2017年初頭にABICの会員登録をした。登録後ABICより最初にあったお話は大学講師の機会だった。私が大学を卒業したのはかなり昔の話だったので、非常に不安があった。しかし、定年を間近に控え、これまでと違った形で社会と関わりを持っていきたいと考えていたことや、ABICの大学講座担当コーディネーターから力強い励ましをもらい、新しいチャレンジを始めることにした。特に、これまで縁あって続けてこられた仕事の楽しさを次世代に伝えることは、やりがいがあると感じた。

私は過去25年以上にわたり米国企業の日本支社でマーケティングの仕事に携わってきたこともあり、日本語と英語によるマーケティング講座を担当することになった。どちらも複数の講師がオムニバス形式で異なる業界の講義を行うものだが、いずれもグローバルな視点の展開が期待されている講座である。私に与えられたテーマは「消費財マーケティング」。自分の経験をもとに、どんなストーリーにすれば今の学生が興味を持ってくれるのか念頭に置いて講義の組み立てを考えた。

講義をするに当たり、ABICが開催している「大学講師勉強会」と「英語で授業をするための講習会」の両方を受講した。これは、初めて講師という仕事をする私にとって非常に貴重な学びとなった。とりわけ、Active Learning^(注)という学習方法は新鮮だった。これは学生参加型の要素を講義の中に組み入れることによって自発性を養い、講義の理解度や満足度を高めるものである。私が学生の時にはなかった学習方法であるが、学生の数に関係なく取り入れられるもので、これこそがコンピューターを使ったオンライン講義ではできない対面式講義の強みだと思った。

実は、「大学講師勉強会」に参加した時の私は、日本語の1回目の講義を終えたばかりで、2回目の講義をどうしようかと悩んでいた。1回目の講義では、内容が盛りだくさんの一方的な講義になってしまったため、学生の反応がよく分からず、消化不良を起こしていたのだ。そこで2回目の講義の中に、教えていただいたActive Learningの要素を早速取り入れてみた。講義の途中で身近なトピックを選び、5-6人のグループで考えてもらった。人前で発表す

ると発言しにくいと思い、私が各グループの意見を聞いて回る形をとった。効果はてきめん。私と学生との距離が縮まったばかりか、学生の授業への参加意識が高まり、一体感のような不思議な感覚が生まれたとっていい。日本人の学生は授業中に声を出すのに慣れていないが、何とか声を出せる学習環境を提供すれば「楽しい」という感覚が「学び」に生まれるのだと実感した瞬間であった。

次に行った英語の講義でも、新たな展開があった。このクラスは、海外からの留学生や海外経験のある日本人学生の多い、いうなれば授業中の発言に慣れている学生たちのクラスである。グローバルとローカルの視点を理解するために行った「あなたの国で最も飲まれている飲み物は何ですか？」というシンプルな質問に、留学生たちが自分の国の紹介を始めたのだ。想定外の反応だったが急きょ台本を変更し、そのまま、国による文化や習慣の違いをビジネスとしてどう活用したらいいかという議論に進めていった。対面講義ならではの展開であるが、講師にとってはかなりの緊張感もあった。

このような大学講師という新しいチャレンジの機会を与えてくれたABICに心から感謝している。新しい自分に気付かせてくれた上に、新しいことにチャレンジする楽しさを教えていただいた。学びは一生であり、楽しいものだと実感した。また、学生からの感想に「面白かった」「楽しかった」というコメントが多かったことが大変うれしかった。これからも機会があれば、学ぶことの楽しさを伝えられるような講義をしていきたい。

(注) 学習者の能動的な学習への参加を取り入れた教授・学習法の総称



講義風景

教育

外国籍児童生徒への日本語指導に携わって

きむら しげる
木村 滋 (元 伊藤忠商事)

日本に在留する外国人が2018年6月末時点で約263万人を突破し過去最高となる中で、日本語指導を必要とする外国籍児童生徒も2016年5月時点で約3.4万人から近年増加傾向にあると見られている。

私が外国人に対する日本語指導に興味を持ち、ABICの「日本語教師養成講座」を受講したのは、2010年10月から2011年3月までの半年間で、本講座の講師は異色のキャリアを持たれた鈴木松子先生、受講者は60代から70代までの大手企業出身者10人（全員男性）であった。

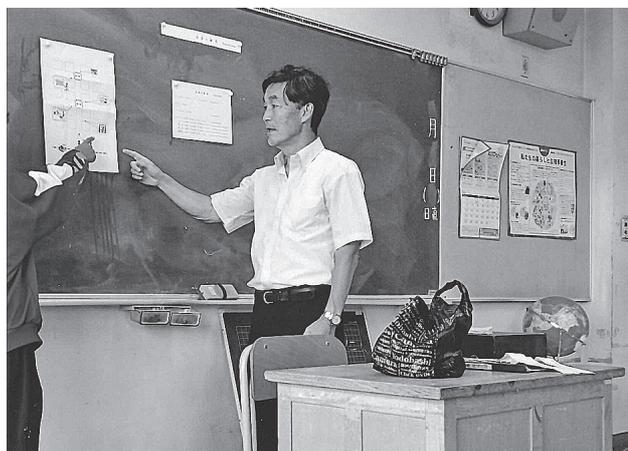
本講座の指導内容が初級者向け実践日本語ということでは、実技の際には、「早過ぎる。もっとゆっくりと」、二「説明が難し過ぎる。もっと平易な言葉で」、三「学習者にしゃべらせる。講じることに非ず」、と先生より私を含め受講者の多くに再三叱咤の声^{しつた}が飛んだ。しかし、その後実際に日本語指導に携わるに及んで、これらのことの大切さを実感した次第である。

2017年9月にABICより日本語指導のお話を頂いた。それは、父親の仕事の関係で家族と来日し、公立小学校6年に編入したブラジル人男子児童（日本語ゼロレベル）に対する日本語指導であった。それまで社会人や留学生に対する日本語指導しかしていなかったので、良い機会と捉えお引き受けした。

同君に対する日本語指導は、2017年10月から2018年3月までの小学6年および2018年5月から9月までの中学1年の期間、それぞれ週2回「取り出し指導」の方式で行った。本指導方式の呼び方はいかかと思うが、それは在籍学級の授業から児童生徒を別室に移して特別指導を行うものである。

小学校では、学校生活への適応を最優先させ、前半は日常生活に必要な最低限の生活言語の指導、後半は日本語

基礎（音声、語彙、文法など）の指導、また、中学校では、日本語基礎の指導に加え、在籍学級の教室で先生が使う言葉が少しでも理解することが



授業風景

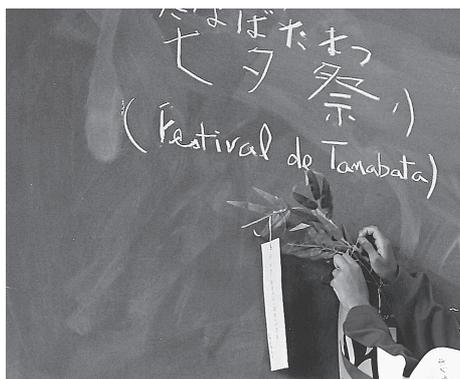
できるよう学習言語の指導にも取り掛かった。

小学校および中学校の指導時期を振り返ると、環境の変化に伴い以下のようなことがあった。

小学校へ編入した当時、言葉をはじめ文化・習慣が全く異なる日本に来て、恐らくストレスに起因するものと思われるが、教室で時々大きな声を出すということで、日本語指導ではストレスを和らげるために同君の母語であるポルトガル語でおしゃべりする時間をとったりした。また、中学校へ進学し日本語指導を再開して間もない頃、同君は指導室に入って来るなりしばらくの間「ナウン」（「ノー」の意味）という言葉をつぶやき続けたことがあった。同君が落ち着くのを待って理由を聞くと、新しい友だちに自分の言いたいことがうまく伝えられず、何をしても駄目と言われたので嫌になったとのことであった。また、中学校で始めたサッカーの部活動では言葉や文化の違いから友だちとぶつかることもあった。

中学校に進んでから日本語の語彙も増え先生や友だちとの簡単なやりとりは日本語で行えるようになったが、今後の課題としては、生活言語の指導継続に加え、教室での学習活動に参加できるようになるための学習言語の指導と主な教科の学習支援（予習・復習）が挙げられる。

外国人散在地域の学校現場には、外国籍児童生徒の指導経験のある先生や日本語指導教師が少ないところが多く、実際の受け入れに当たってはどこの学校も苦悩しているのが実情である。自治体および学校には、民間機関や地域団体等の外部リソースの積極的活用により、外国籍児童生徒の一人一人異なる個別性に配慮した柔軟な支援体制を整えていただきたいものである。



七夕祭りの紹介シーン

教育

高校生国際交流の集い2018

橘 弘志 (関西デスクコーディネーター、元三井物産)

海外からの留学生と日本人高校生の交流行事「高校生国際交流の集い」は、ABICと関西学院大学との協同イベントとして回を重ね今年（2018年）で12回目の開催となった。このイベントは、大学側の一貫した方針と各方面への配慮、企画・準備からイベントを現場で推進する在学生スタッフの実行力、生徒を本行事に参加させる高等学校側の積極的な姿勢、加えて、海外からの留学生を支援する関係団体の本行事への理解と協力等が一体化したものと見える。高校生の参加希望者が年々増える傾向にあり、学校側が参加人数を絞ることに苦慮するケースも散見される。

「高校生国際交流の集い2018」は、関西学院大学西宮上ヶ原キャンパスを会場に「自身×発見～It's your turn!」というスローガンの下、7月26日、27日の2日間にわたり開催された。参加高校は、大阪府立千里高等学校、大阪府立豊中高等学校、兵庫県立宝塚西高等学校、兵庫県立国際高等学校、兵庫県立長田高等学校、兵庫県立兵庫高等学校、神戸市立^{ふきぎ}登合高等学校、啓明学院高等学校、関西学院高等部、関西学院千里国際高等部の計10校、56人。留学生は、米国、アルゼンチン、ボリビア、パラグアイ、フランス、ドイツ、デンマーク、スロバキア、ガーナ、豪州、ニュージーランド、中国、タイ、インドの計14カ国から35人の参加となった。その結果、参加者総数は過去最多の91人となり、運営を受け持つ関学学生スタッフは各学部から総勢39人が参画した。

2016年3月に関学内に組織されたKGIH (Kwansei Gakuin Global Inspiration with High school) が3年目の活動として本行事の企画、準備、遂行まで全ての作業を担

当するとともに、準備段階では参加高等学校と密接にコンタクトを重ね、イベントの円滑な運営を目指した。行事の初日は、関西学院大学研究推進社会連携機構社会連携センター長、野村教授の開会挨拶で始まり、続いて、学生スタッフによる丁寧なオリエンテーションが行われた。

当日は猛暑日であったが、昼食後、適度に温度管理された体育館で、留学生と高校生は協力しながらレクリエーションに興じ打ち解け合った。今年（2018年）は参加者が多く、10グループに分かれ、学生スタッフのリードによりグループごとに決められたサブテーマにつき高校生と留学生の間でディスカッションが始まった。夕食後は、関学の宿泊施設に移動し、交流を続けた。

2日目もグループディスカッションを続け、グループごとにまとめた結果を各グループが表現方法に工夫をしながらプレゼンテーションを行った。参加高校からの教諭、留学生を本行事に派遣いただいた機関からの来賓に、ABICも加わり審査の結果、優秀および準優秀グループを選定し、懇親会席上でABIC岩城理事長より表彰状を授与した。次いで野村教授より全参加高校生、留学生に修了証が授与された。最後に岩城理事長より閉会の挨拶が行われ、参加者全員での写真撮影を行い、成功裏にイベントが終了した。

過去、高校生として参加し、関学に入学後、今度は運営側の学生スタッフとして協力をするというサイクルが生まれて久しく、大学生にとっても教育的側面を有する行事となっている。これからも関係者の意見を取り入れつつ、高校生にとって、また彼らをリードする大学生にとって実りのある行事となるようにしてゆきたい。



優秀グループと（後列右端が岩城理事長）



参加者全員で

留学生支援

東京国際交流館での活動

国際交流フェスティバル

2018年国際交流フェスティバルは、祝日「山の日」の8月11日（土）に開催された。当日は4,602人の来場者を迎え、各国の自慢料理コーナー、N700ミニ新幹線の試乗、国際のだ自慢大会、縁日体験コーナー等、多くのプログラムが用意された。

ABICは月例の日本文化教室講師の方々とボランティア

の皆さまのご協力を得て、茶道、華道、書道および浴衣の着付け指導を行い、500人を超える人に日本の伝統文化に触れる機会を提供した。

夕暮れとともに始まったのは恒例の盆踊りで、近隣の皆さま、交流館館長、交流館在住者、ABIC会員が共に楽しい夏の宵を楽しんだ。



2018年秋の留学生支援バザー

恒例の留学生支援バザーが東京で10月6日（土）と7日（日）に、兵庫で10月28日（日）に各交流館においてそれぞれ開催された。このバザーはABICが行う留学生支援活動の一環として、日本学生支援機構の要請に基づきおのおの年2回実施している。

毎回このバザーはABIC支援企業ならびに個人会員の方々からの商品の提供や東西国際交流館の協力と両交流館在住学生の参画により実現しており、ご支援いただいた皆さまには厚く御礼申し上げたい。

初日は開始1時間前の10時ごろから会場を取り囲む列ができたので、この間にABICの「日本語広場」の講師6人による講座内容の説明を行い、10人を超える申し込みを得た。

バザーの出展品として人気があったのは、食器、鍋（IH対応）、ポット、炊飯器であった。入場者数は181人、売上高は約12万円であり、売上代金は留学生支援金として寄贈させていただいた。

（留学生支援担当コーディネーター）



留学生支援

兵庫国際交流会館での活動

日本語・日本文化教室

ABIC日本語教室は2015年度の受講者が759人だったが、2017年度1,923人、2018年度は2,100人を見通している。ABEイニシアティブによるアフリカの留学生、ミャンマー、カンボジア、ラオス等からの留学生に加え、2018年度はシリアの若者を対象とする人材育成プログラム（JISR）^(注)により多くのシリア人大学院生が日本語初級クラスを熱心に受講している。日本語クラスで学んだアフリカの留学生数人は10月より日本で就職、ABIC講師にとって、熱心な指導に報われた感がある。

一方、日本文化教室も順調に推移し、とりわけ空手はアフリカの男子学生には人気があるが、最近ミャンマーから

の女子学生も参加している。講師は他の道場でも教えておりの確かな指導には定評がある。華道も根強い人気があり、この度中国人留学生が2年で72単位を取得し、準教授の資格を得た。華道が急速に広まりつつある中国で生け花を教えたい意向。書道教室は、参加者の確保に苦勞してきたが、マダガスカル留学生はコンスタントに出席しており、行書も書いて上達が著しい。

(注)「シリア平和への架け橋・人材育成プログラム」(Japanese Initiative for the future of Syrian Refugees: JISR(ジスル)) JICAは2021年度までに100人のシリア国外の留学生を受け入れる。ジスルはアラビア語で架け橋の意味



2018年秋の留学生支援バザー

10月28日(日)に第9回となる留学生支援バザーが開催された。秋の新入生60人はじめ既入館者と一部外部からの来場者に加え約180人がバザーに参加した。今回もABIC会員および支援企業とその社員、ならびに日本貿易会の役員等の方々から96箱もの広範な品物をご寄贈いただき、約6万5千円の売り上げを得ることができた。この売上代金は、同館の留学生支援活動資金として提供させていただいた。ご支援くださった皆さまには厚く感謝申し上げます。

今回、従来のアフリカ諸国からの留学生に加え、ミャンマー、ラオス、ベトナム、など東南アジア、難民としてシリア国外からの留学生にとり、これから厳しい冬を迎えるに当たり、皆さまから提供された衣類や生活必需品は大変好評であった。関係者からは次回もぜひ開催してほしいとの要望があった。バザーには、関西デスクに加え、今回大口寄贈いただいた愛知ロータリー Eクラブの会長もバザーの様子を視察された。ABIC関西デスクでは、関係者の協

力を得てバザー以外でも、前述の日本語・日本文化教室を展開しており、さらに広範な学生支援活動を目指し、関西在住の会員の皆さま、お知り合いの方にはこの方面のご支援、ご協力をお願いしたい。

(関西デスクコーディネーター)



新刊紹介

『総合商社の本質： 「価値創造」時代のビジネスモデルを探る』

たおもと かずお
 塚本 一雄 (ABIC会員、元三井物産) 著

発行所：白桃書房 定価3,700円＋税

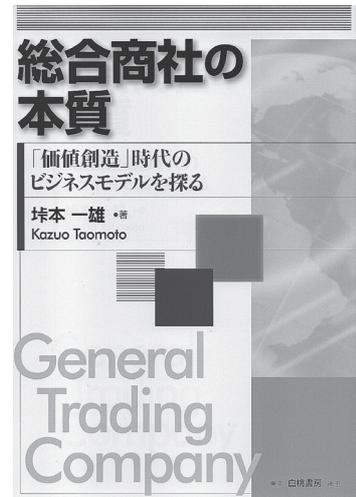
私は1980年代「商社冬の時代」に、三井物産に勤務した経験を持っている。その頃の実感としてあるいは現在においても、総合商社の機能の本質は明確な形では社会において理解されていないのではないかと考えてきた。

この問題意識から、2017年3月に完成した博士論文に一部加筆修正して、2018年3月に本書を出版した。

内容は、近年研究が進む価値共創マーケティングの理論に基づく枠組みで総合商社の働きを見ると、その機能の本質は、「ビジネスを創造することである」と規定できる、とするものである。実はすでに総合商社自身によっても、あるいは研究者の見解としても、このことはコンセプトとして語られてきたのだが、それを理論的な枠組みによって、事実を基に全体構造として整理した研究はなかった。

本書にて総合商社が何をしているのかを、現実的にそして明快に説明する方法を提供できたのではないかと考えている。結論については、各総合商社からも参加いただいている、専修大学・田中先生主催の「商社研究会」の場で、説明し議論していただいた。

今後は、皆さまと共に研さんさせていただいで、内容をさらに掘り下げ、海外に対しても合理的に説明できるようにしていくための、基礎的研究を深めていきたいと考えている。「このようなビジネス創造の事例があるが、深く研究してみてもどうか」などと、ご提案をいただけるなら幸いである。



『急変する世界下のエンプロイアビリティ —豊富な事例から導くキャリア形成のヒント—』

いのうえ やすひ こ
 井上 泰日子 (ABIC会員、元日本航空) 著、発行所：丸善プラネット
 2018年4月10日 発行 定価3,300円＋税

「星」は空だけでなく、「地上にも星がある」とうたった天才シンガーソングライターがいるが、約10年間大学教員として学生たちに接し、プロスポーツや、エンターテインメントの世界だけではなく、普通の若者の中にもスーパースターがいると感ずることがある。本書において、さまざまなキャリア理論、キャリア形成と親和性の高いビジネス理論、筆者が接してきたキャリア形成の達人たちの極上の技、さらに1,000人を超える学生との面談をベースにキャリア形成や雇用される能力の分析を試みた。「人生100年時代」が到来している。長い人生において、若い頃は神童として注目されていたが、後に花を枯らせてしまった人もいれば、若い時代には平凡に見えても、後に幸せの大輪を咲かせた人もいる。この違いは何がもたらすのであろうか。

世界は、「グローバル化の進展」、「テクノロジーの進歩」、「長寿社会の到来」の三つの潮流によって大きく変化している。このような時代においては、企業も個人も競争優位でないと社会から退場を強いられることになる。仕事が突然ロボットにとって代わられるリスクもある。本書は現役の学生たちのファーストキャリアのみならず、全ての世代のセカンドキャリア、サードキャリア形成のための「人生100年時代の雇用される能力」を考察したものである。

急変する世界下の
 エンプロイアビリティ
 豊富な事例から導くキャリア形成のヒント

井上 泰日子 著

人生100年時代の
 雇用される能力

丸善プラネット

事務局だより

ABIC会員懇親会を開催

2018年9月11日（火）18時より、ホテル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、賛助会員、活動会員ならびに日本貿易会関係者など115人の参加を得て、中村会長の開会挨拶に続き、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。



多くの会員に参加いただきました



中村会長開会挨拶



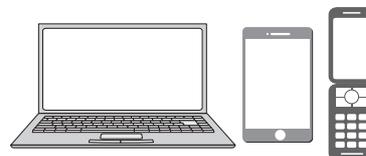
岩城理事長活動報告

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

そのような場合は



登録内容を更新しましょう!

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

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 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	—

(2018年10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) 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 (311名) 〈敬称略・氏名五十音順〉

下記は2018年6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。

〈2口〉 川島一郎
 〈1口〉 青木克彦 赤津光一 河崎隆夫 櫻井明彦 埜本一雄 早川俊一郎 船見義克 吉澤正浩

活動会員 2,887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