

ABIC 国際社会貢献センター

Information Letter

No. 56 2019年12月

研修	途上国の若手官僚の皆さんへの「商社機能論」セミナーを担当して……………	2
自治体・中小企業支援	日本海港湾「伏木富山港」の発展……………	3
	京都の土地柄の面白さ……………	4
	所感：地方創生と5年間の地方自治体勤務を終えて……………	5
	航空機産業分野の支援に従事して……………	6
教育	文化学園大学での講義体験……………	7
	高校生国際交流の集い2019……………	8
留学生支援	東京国際交流館での活動……………	9
	兵庫国際交流会館（HIH）での活動……………	10
新刊紹介	『最新航空事業論（第3版）』……………	11
事務局だより	ABIC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
	賛助会員入会のお願い……………	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

〒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

研 修

途上国の若手官僚の皆さんへの 「商社機能論」セミナーを担当して

やまね まなぶ
山根 学 (元 住友商事)

JICA招聘の途上国^{しょうへい}15カ国、16人の若手官僚の皆さんに「商社機能論」と題したセミナーを行う機会をABICからいただいた。JICAの委託で本ミッションの訪日中のスケジュールをコーディネートされた太平洋人材交流センター(PREX)からのご依頼でお受けした。

今回のミッションの主目的は、「自国への投資招聘の促進」ということで、与えられたテーマの商社機能論から展開させて、海外の投資家が魅力を感じる投資先とは、そして私の商社時代の投資経験を軸に話を進めた。とはいえ、今回の参加国はアフリカを中心に、アフガニスタン、ソマリア等々、私が現役時代一度も訪問したこともなく、またビジネス経験もない国々の人たちばかり。世界でもユニ

クなビジネス形態である商社の機能を説明してもどこまでご理解いただけるか、極めて不安であった。

案の定、講演の前半はやはり難しかったようだが、後半は自分の体験に基づいた投資の成功例と失敗例を説明し始めると、何人かの方がぐっと身を乗り出して聞き入ってくれた。当該国の市場規模からして、私の体験例がどこまで参考となり役に立ったかということより、人間として成功もすれば失敗もするという観点で捉えてくれたのかとも思う。久しぶりの英語での2時間の講演、ぐったりと疲れたが、充実感も得ることができた。このような機会を与えてくれたABICに感謝したい。



講義風景



受講生たちと (中央が筆者)

ABICでは、貿易実務研修・異文化研修・地域研修・海外赴任前研修等の研修を実施している。この度、JICAから委託された太平洋人材交流センター(PREX)の要請を受け、研修の一環として6月27日JICA東京にて『商社の役割とFDI意思決定要因』について研修(英語)を実施。

同センターからは、商社活動に視点を当てた研修の希望があり、準備期間が限定される中、講師選びも急を要したが、PREXの選考により山根会員に講師が決定した。同講師は、短期間にも関わらず、誰もが理解できるよう分かりやすく資料をまとめ上げ、当日の研修に臨んだ。全員よく話を聞いていて、終了前の質疑応答も活発であった。

参加国^(注)は開発途上国が多く、総合商社とはビジネス規模も異なるが、今回の研修が今後当該国の投資促進に向けて少しでも参考になればと期待している。

(注) アフガニスタン、アンゴラ、アルメニア、ボスニア・ヘルツェゴビナ、カンボジア、エチオピア、ガンビア、レソト、ナミビア、北マケドニア、ソロモン諸島、ソマリア、東ティモール、ザンビア、ジンバブエ、15カ国、16人の政府・公的機関研修員。

(外国企業支援グループ担当コーディネーター)

日本海港湾「伏木富山港」の発展

伏木富山港国際物流アドバイザー **はなおか てるとし** **花岡 輝年** (元 パナソニック)

パナソニックで約18年間海外にてグローバル・ロジスティクスを担当し、ドイツ駐在時代には欧州のユーロ導入に、また香港駐在時代には中国返還に遭遇して、歴史の節目に向けて、それぞれの地域の新しいロジスティック組織体制を方向付けた。その後、大阪港と神戸港の運用を統合する阪神国際港湾の設立に関わり、国の国際コンテナ戦略港湾政策を推進した。

2018年春にABICから伏木富山港のポートセールス・アドバイザーの募集があり、これまでの経験を生かして貢献できると思い応募した。ABIC関西地区の活動会員の皆さんと交流があり、あらゆる分野の専門家である海外経験豊かな先輩会員諸氏にご指導をいただいた。

担当する日本海港湾の一つである伏木富山港は、江戸時代には北前船の拠点港でもあり海運の長い歴史を誇る港である。北陸三県の中でも富山県は産業集積が進んでおり、かつ中国・アセアン地域への拠点進出が早くから進んでいる。また、ロシア極東地域にも近接しており、日本海港湾では唯一航路を持つウラジオストク港にはわずか1日の航海である。輸入は鉱産品や林産品、石炭、アルミ等原材料が多く、輸出は化学工業品、金属機械工業品、中古車等が中心である。

伏木富山港の外航航路は韓国釜山港を経由するものが約50%を占め、約2,000万TEUの取り扱いコンテナを誇る東アジアのハブ港である釜山港との連携が不可欠である。また、ウラジオストク港を経由するシベリア・ランド・ブリッジは欧州までの輸送日数が約20日であり、EPAが締結された日本と欧州間の貿易の新しい輸送ルートとして定着に力を入れている。国交省においても日ロ経済協力案件の一つとして、利用拡大に向け積極的に取り組んでいる。国交省の出先機関である北陸地方整備局もこれからの日本海港

湾の重要性を認識して、伏木富山港の港湾施設の拡充・整備に力を入れている。また、国の港湾政策に日本海港湾の活用を盛り込むべく情報共有を密にして連携している。

富山県は立山連峰に代表される豊かな自然に恵まれ、勤勉で忍耐強く誠実な県民性が豊かな文化都市を築いている。所属する富山県商工労働部立地通商課はポートセールスのみならず、通商・企業誘致を担当しており、港湾施設整備を担当する土木部港湾課と連携して港勢発展に取り組んでいる。

私の勤務は、早朝に大阪郊外の自宅から北陸本線「サンダーバード」に乗り、琵琶湖を横目に見ながら北陸トンネルを越えると新幹線の敦賀延伸工事が目に入るが、季節とともに趣を変える立山連峰を見ながら約4時間で職場に到着する。毎週2泊3日の勤務で、時には東京経由で帰阪して船会社訪問や企業本社訪問もできるので理想的である。

県職員と連携し輸出入企業を訪問して、伏木富山港の課題を把握するとともに名古屋港等太平洋港湾に流出している富山県企業の貨物の伏木富山港利用を促進し、また、近隣内陸県企業の貨物を取り込むべく活動しているが、富山県や近隣県には、日本の製造業を支える基礎技術を持った中小企業が多いことに驚かされる。幸いにも前職の時代に築き上げた船会社幹部やフォワーダーとの人的ネットワークを生かして、新規航路の開設や新しい物流システムの構築を提言して、富山県企業の物流コスト合理化と貿易取引の円滑化に、民間の失敗を恐れないチャレンジ精神で取り組んでいる。

環日本海諸国との経済交流が活発になり、日本海が「東アジアの地中海」となって、日本海側の中央に位置する伏木富山港が対岸諸国へのゲートウェイとして、東アジア地域の発展に寄与する日が訪れることを期待している。



ウラジオストクでFESCO幹部との会議（中央奥左が筆者）



ロシア鉄道フォーラムで富山県幹部と（左から2人目が筆者）

自治体・中小企業支援

京都の土地柄の面白さ

おか かつみ
岡 克美 (元 伊藤忠商事)

2014年6月にABICから紹介を受けて、京都高度技術研究所という京都市の外郭団体の仕事をお手伝いすることになり、以来6年近く同所でお世話になっていることになる。同所は名前の通り「ICT研究開発の実施」といったテーマでも活動しているが、それ以外に「地域産業の活性化」、「産学公連携による産業の振興や創設」、「持続可能な未来社会の創造」といったテーマで活動している部署もあり、私は主に京都市の地域産業の活性化、成長を支援する部署で、海外市場の開拓に取り組む中小企業に対する支援を行っている。もともと商社やアパレル企業で海外市場開拓の仕事に長年携わってきたので、素材や業界は違うとはいえ、ある程度は経験の生かせる業務といえる。

ただ、もうけてなんぼの成果が問われる「結果」がすべてのビジネスの世界と違って、公の資金を使つての活動につきものの「広く遍く」という発想と文化にはいまだに違和感があるが。

また、純粋大阪人である私が京都という見知らぬ土地柄に慣れるのはなかなか面白い挑戦だったかもしれない。正直いまだに100%慣れたとはいえないし、民から公、大阪から京都というダブルでのカルチャーショックにぶつかることも多々あるといえる。それだけ刺激があつて退屈しない職場である。

皆さんご存じと思うが、任天堂、京セラ、堀場製作所など京都で生まれて大企業まで成長した多くの会社は、ほぼ例外なく本社を京都から東京には移さない。いつまでも京都を本拠地として事業を続けていくことは、京都の企業にとっては当たり前のことなのである。また京都の産業の幅

と奥行きには正直驚いた（それだけ私が無知だっただけともいえるが）。当たり前だが京都にはいまだに数多くの伝統産業系の事業が残っているし、そこから派生したものづくり系の企業が多く存在している。

例えば、繊維産業からは織物の精練、加工技術から派生したローラー加工の技術が金属や食品、自動車関連などの分野に転用されて生かされている。染色分野からは化学系の企業が生まれている。また京焼に代表される陶器産業からはセラミック材料や加工などの分野に新しい技術を生み出す企業が育っている。

京都に限ったことではなく全国各地でも同じような伝統産業からの派生は生まれていると思うが、何ととっても伝統産業の歴史が長く、幅広く多くの伝統産業を育んできた京都は他の地域を凌駕する数多くの派生企業を生んできたといえるのではないだろうか。

京都はまた学園都市という側面もあり、市内に33の大学と9の短期大学があり、大学発のベンチャー企業の多さも際立っていると思う。そこから生まれる先端技術と既存の産業が結びつくマッチングに、われわれのような公の機関と京都ローカルの金融機関が大きな役割を果たし、いわゆる産学公に金融を加えた産学公金という連携の図式が確立している。近年そこに加えて、海外留学生を主な対象とした高度外国人財を結び付けようとする動きも活発である。つまり産学公金に外国人財の取り込みもプラスしようとしている。

京都でアルバイトなどをして働く留学生は4,000人以上、彼らは卒業後日本企業への就職を希望するケースが多く、その受け皿が大企業にとどまらず、近年は中小企業にも広がっている。私が支援している企業でも、英語、中国語、日本語が完璧に話せる台湾の留学生を正社員採用し、海外向けのビジネスを大きく伸ばしている企業がある。

最近、世界的な需要の鈍化も影響して中小企業にも厳しい経営環境となっており、大企業の下請けに甘んじてきた企業にはますます厳しい未来が予想される。一方ニッチな分野でも独自の技術に立脚して、大企業と互角、あるいはそれ以上に先を目指すグローバルニッチトップ企業と呼ばれるにふさわしい中小企業が、今後もここ京都からどんどんと生まれると期待している。



京都市内で実施された外国人留学生と企業とのマッチングイベント

所感：地方創生と5年間の地方自治体勤務を終えて

いちかわ
市川 いていじ
梯二 (元 三菱商事)

本稿は2017年11月の50号に寄稿したものの続編である。彦根市の特別顧問職は想定以上に長期間に及び、結局丸5年となった。振り返ってみればあつという間の5年間、毎週新幹線で2泊3日の彦根勤務であったが一度もへこたれたことはない。私にとり地方自治体、中小企業経営者との付き合いは新鮮かつ刺激的であった。

市長から与えられた命題は大枠でいえば地方創生に向けての諸サポート、具体的には中小企業の活性化（含、グローバル化）と観光振興策の策定であったが、この枠に捉われることなく中小企業経営者の抱えている課題解決、彼らが保有する世界レベルの製品・技術の海外販路拡大へのサポート、第三セクター案件に対する経営アドバイス等を行った。常に心掛けていたことは予断を持たず、現場で悪戦苦闘している人間の生の声を聴くということ。このため、就業時間後の長時間の付き合いが頻繁にあり、彦根通いのおかげで（？）日本酒がめっぽう強くなり、かつ歌唱力も上がった。

5年間地方自治体の中に身を置き、地場の中小企業との付き合いを通じて感じたことを本稿で述べたい。自治体の職員はおおむね地元出身で良質な方が多く、人格円満で事務処理能力も高い。こういう個々人の能力が組織の中で十二分に発揮されているかといえば、そうともいえないのが現状。組織が硬直的・前例主義で、変化に対応する柔軟な発想・スピード感といったものが出てこないのが実情で、これは民間と異なる行政独特の人事・給与制度によるものと私は考えている。生産性向上、行政改革、文化財活用、国際交流など市政に著しく貢献があった場合には給与等待遇面で報いるようなシステムがあればインパクト大と思うのは私だけだろうか。

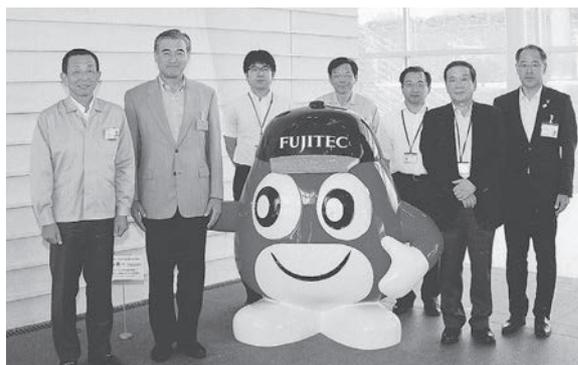
さらに難点を挙げると人事ローテーション、部課長の頻



彦根のバルブメーカーとドイツGIFA（国際鑄造技術展）視察
（左から2人目が筆者）

繁な交代、時に同時交代さえある点で、民間では全く考えられない。複数年度にまたがる企画提案とか改革を期待するのは至難である。私の5年勤務は必然であったのかと感じている。ひたすら少子高齢化・国内市場縮小⇒海外販路拡大の必要性、スピード感・危機感を持ち続けることが重要と伝え続けてきた。ダーウィンの「強者・賢者が必ずしも生き残れるわけではない、生き残れるのは変化に対応できた者」との名言も紹介しつつ。しかし現代はそれでは不十分、むしろ変化を創出することこそが重要ではないか、とも。しかし地方自治体がこれを持続的にやり切る策はある。財政状態を勘案し、常に万全な住民および議会対応が必須であるが、強力なリーダーシップによるトップダウンでの組織の活性化、人事評価システムの改善、情報発信力の強化、IoTや民間活力の活用等で、課題の克服は確実にできると信じて疑わない。

最後に、いずれの世界でも絶対必要条件は「人材」の確保・育成である。例えば地方自治体にとり補助金事業は重要な業務で、中小企業や観光事業体にとっても補助金は必要なツールであるが、これの審査・事後検証のプロセスにおいて民間のビジネス感覚、コストマインドは不可欠。公共事業の入札・調達についても同様。上述の人事制度もあり悩ましい問題だが、血税を有効活用するためにも民間の経験豊富な人材起用は有効である。その際海外販路開拓にしてもインバウンド誘致戦略にしても、市町村でバラバラで動かす要所に民間出身の人材を配置し、複数の市で広域連携することもポイントである。資金も人材も有限、地方都市は互いにしのぎを削っている場合ではない。この「人材」に関し、私はABICが地方自治体に対し一層積極的に人材提供のアプローチをしてはどうかと提案し、筆をおくこととしたい。



彦根市企業フジテック訪問
（左から2人目が大久保市長、右から2人目が筆者）

自治体・中小企業支援

航空機産業分野の支援に従事して

かんばやし こうへい
閑林 亨平 (元トーマン)

ABICからの案内を受けて、2016年8月に三菱商事の工作機械・産業機械の子会社である三菱商事テクノスにアドバイザーとして採用され、海外事業統括部に配属された。同社は三菱商事と三菱重工、三菱電機との合併で始まり、両社の工作機械・産業機械の主に国内販売からスタートした機械系専門商社として、すでに45年以上の歴史を持つが、現在は三菱商事の単独子会社である。

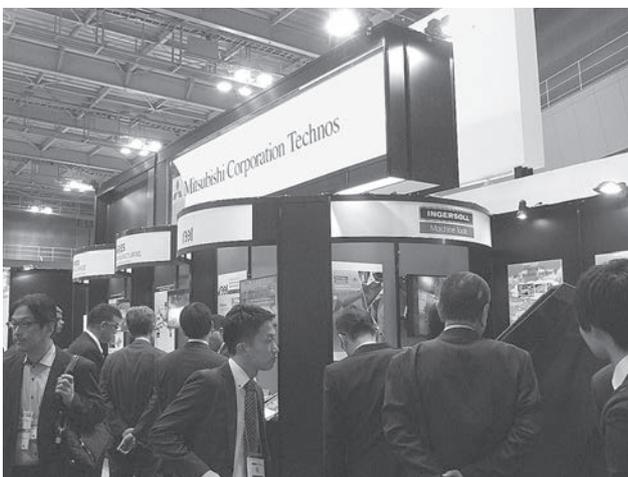
2年間インドやメキシコ、インドネシアをはじめとする海外事業の支援を手掛けた後、3年目からは産業機械事業部付となり、主に航空機産業関係の支援に従事している。元々同社は三菱重工の航空機部門を中心に航空機製造部門に強い関係を持ち、航空機製造独特の輸入機械の強みを生かしてきた。私は旧トーマン時代の経験を生かして、航空機産業すなわち航空機製造部門だけではなく、航空機を活用して事業展開を行う航空会社、特に整備事業への展開を中心に支援している。同社にとっても航空会社、整備事業との業務は未踏の分野でもあり、試行錯誤しながらすでに2年を経過している。

具体的な業務としては各種展示会で知り合った特殊メーカーの代理店となり、それらを航空機メンテナンス企業に紹介している。最近エアバスの躍進で欧州にこれら特別な技術を持った企業が成長しており、新しい発見が多い。エアバスを大きな頂としたいわゆるクラスターがEU全土に広がっている印象で、各県・地方ごとに急増してきた日本の航空機クラスターとスケールの違いはある。一方、スケールでいうと中国企業（というか資本）のビジネスに対する貪欲さはすさまじく、少し目立った技術を持つ欧州企

業は即座に中国資本が買収する勢いで、これら中国勢との競争を実感している。昨年まで欧州企業とってきた企業が、気が付けば中国資本となっている場合がある。反対に欧州企業からはアジアのマーケットを見た場合、まず最大の関心は中国で、日本はその次となってしまった。人口・経済力で無理もないが、自ら新しいものを作り育てるよりもできたものを買収してしまうという中国企業の風土の違いに欧米・日本との差異を感じた。面白いのはインド企業で、「製造」という概念で見ると欧米・日本に明らかに後れを取っている感はあるが、何しろIoT系理科系人材のボリュームは大きく、一緒に事業を進めていくには日本と欧州にない強みを感じた。またこれから経済発展を目指す国としての活力はすさまじく、目を離せない存在となっている。

今はフィンランドのメーカー（こちら最近、中国ではないがベルギーが資本参加）とフランスのメーカーの代理店として、日本の航空機関連製造・整備関連大手企業に紹介を続けている。日本の三菱航空機の「スペースジェット（旧名：MRJ）」量産化が始まると、欧州のエアバスのような大きな傘となる企業群を育てることを目指すべきと念じながら、日々のやり取りに追われている。また最近のエアバス、ロールスロイスやGEの大手航空機関連メーカーは、製造一辺倒からその後のいわゆるアフタービジネスといわれる整備などの分野に積極的に進出しようとしており、三菱商事テクノスでの私の支援方向は間違っていないと確信している。

今後もあと数年は同社のために活動したいと思っている。



「国際航空宇宙展2018東京」会場にて



海外事業統括部のメンバーと（前列左端が筆者）

文化学園大学での講義体験

おがさわら あきお
小笠原 明生 (元日本アイ・ピー・エム)

ABICの大学支援活動の一環として2018年から文化学園大学服装学部ファッション社会学科でグローバルマネジメントの英語講座を担当している。

文化学園大学は「新しい美と文化の創造」を建学の精神とし、服装学・生活造形学のパイオニアとして独自の教育理念を培っている。さらにグローバル教育を目指し、アジアやヨーロッパからの留学生を受け入れ、国際社会に貢献できる人材の教育にも注力している。

IBMの研究開発部門出身の私は、留学と駐在を含めて米国に合計9年滞在し、異文化交流を体験した。さらに欧州、豪州、そして中国や東南アジアなど20カ国に出張し海外の研究機関や開発部門と英語で交渉に臨んだ。また、地球規模で顧客を訪問し、私が開発した商品の使い勝手や新機能への要望を聞き、次期製品計画に役立てた。その国際ビジネス経験で得た知見をテキストとして独自に作成し、授業の主教材とした。

対象は経営学部の学生ではなく服装学部の学生なので、授業の目標は達成可能性を考慮し、次の三つとした。

1. グローバル経営の多様な課題の解決策を考えられるようになる。
2. 課題や解決策をわかりやすく英語で説明できるようになる。
3. 異文化の違いを理解し、コミュニケーションできるようになる。

また、アクティブラーニングにより学生に発言を促す機会を増やすよう心掛けた。

授業の進め方として、製品開発で不可欠だったPDCA手法を取り入れ、授業の品質向上と学生の理解度定着を目指した。具体的には、全授業のシラバスをあらかじめ丁寧に説明し(Plan)、毎回の講義を傾聴させ、自分の考えを

発表させ(Do)、翌週の小テストにより理解到達度を確認し(Check)、理解度が不足している内容に関しては講義で補足(Action)した。

私が担当した6回の授業のシラバスは次の通りで、全て私

が在職時に実務で経験した内容だ。

Unit-1: Global Management Overview (グローバルマネジメント概説)

Unit-2: Global Business Strategy (グローバル事業戦略)

Unit-3: Market Research and Technology Research (市場調査と技術研究)

Unit-4: Product Development and Project Management (商品開発とプロジェクト管理)

Unit-5: Manufacturing and Logistics (生産と物流)

Unit-6: Marketing and Sales (マーケティングと販売)

学生は10人弱の少人数であり、日本人の他にも中国や韓国からの留学生が含まれている。多様性に対応するために、自己紹介してもらった時に全員に英語のニックネームをつけてもらい、授業中はその名前で呼び合った。教師からも、クラスメートからもニックネームで呼ばれると親近感が生まれ、「共同体」意識が芽生える。これは教師にとって大変有益であり、大教室での授業との大きな違いだ。

教師として一番困ったことは欠席者への対応だった。この授業は4年生が対象であり、授業と就活の時期が重なった日もあった。欠席しても学生たちの学習意欲は高く、インターネットを介してテキストや小テスト問題を送り、自宅学習を促し、小テスト解答用紙を送り返してもらった。このような方法をとることで、欠席しても翌週までに授業内容の継続性が担保できた。

6回の授業終了後に学生に満足度調査をしたら「大変満足」という評価を頂き、講師冥利に尽きた。また講座担当の教授からも「内容も教え方も余人をもって代えがたし」と最大級の賛辞を頂戴した。

最後に、このような機会をつくってくださったABIC大学講座担当の増井コーディネーターはじめ関係者の皆さまに謝意を表したい。



米国の自宅にて部門間異文化交流 (前列右端が筆者)

高校生国際交流の集い2019

たちばな ひろし
橋 弘志 (関西デスクコーディネーター、元 三井物産)

今回で13回目となる日本人高校生と海外からの留学生との交流行事「高校生国際交流の集い2019」が7月25日と26日の2日にわたり、関西学院大学西宮上ヶ原キャンパスで開催された。このイベントは、関西学院大学研究推進社会連携機構のスタッフと同大学の学生組織KGIH (Kwansei Gakuin Global Inspiration with High school) が年初から企画を開始し、4月の新学期からは、さらに新入生の参画を得て、留学生受け入れ団体、参加する高等学校と緊密な連携を取りつつ、進行の精度を上げてゆくものである。年を追うごとに高校生の参加希望者が増える傾向にあり、今回も各校との参加希望者数の調整に追われた。

日本人高校生の参加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、神戸市立葺合高等学校、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10校と、新たに参加となった三田学園高等学校と帝塚山学院高等学校を加えた12校、計63人となった。一方、留学生は米国、カナダ、コスタリカ、パナマ、コロンビア、ブラジル、ボリビア、パラグアイ、フランス、ドイツ、デンマーク、ポーランド、ガーナ、タイ、インドネシア、マレーシア、モンゴル、豪州の計18カ国から24人の参加となり、参加者総数は計87人となった。

「未来へはばたけ！ -Brand New Myself」というスローガンの下、イベントは関西学院大学の長峯副学長の開会スピーチで始まり、次いで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。昼食後、程よく温度管理された体育館で、高校生と留学生は協力しながらゲームとレク

リエーションに興じ打ち解け合った。今回も10グループに分かれ、グループごとに決められたSDGs達成への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。例年通り、大学生スタッフは主に英語を介し高校生、留学生と積極的にコミュニケーションを取り、ディスカッションの進行を支援していった。夕食後は、関西学院大学の宿泊施設に移動し、交流を続けた。

2日目も各グループはプレゼンテーションに向けたディスカッションを続けた。プレゼンテーションではグループごとにパワーポイントを使ったり、寸劇等の手法を駆使したり、互いに協力する姿が見られた。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、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。次いで社会連携センター長、野村教授より参加高校生、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あいさつが行われ、参加者全員での写真撮影を経てイベントは終了した。

過去に高校生としてこのイベントに参加し、関西学院大学に入学後は運営側で協力をするという好サイクルも維持されている。また、今回は、流ちょうな英語でディスカッションをする日本人高校生が散見されたが、海外生活経験のある高校生と思われ、この行事を取り巻く環境にも変化が見られた。高校生、留学生を取り巻く環境が変わってゆく中でも、普遍的な価値観をお互いに見いだせるような行事として続けてゆきたい。



岩城理事長による表彰状授与



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

本格的な夏の到来とともに東京国際交流館の年間最大行事である「国際交流フェスティバル」が8月10日（土）にお台場で開催された。ABICは今回も茶道、華道、書道の体験教室を開き、日本の伝統文化に触れる機会を提供した。

各教室の参加者は茶道258人、華道77人、書道125人で合計460人の国際色豊かで幅広い年代の人たちが日本の伝統文化と触れ合うひとときを過ごした。

この体験教室には、月例の各教室の講師や各流派本部等からの応援とABICのボランティア合わせて26人の方々の

支援により実現された。ご支援いただいた皆さまには心から感謝申し上げます。

今回のフェスティバルも、世界各国の自慢料理の店、民族衣装体験、阿波おどりや仮面ライダーショー、福島県産品販売など楽しい出し物や価値ある産品にあふれ、締めくくりは、やはり盆踊りであった。浴衣を着て夕風に吹かれながらやぐらを回る楽しさもまた、忘れがたい日本の夏の思い出になったと思われる。



2019年秋の留学生支援バザー・新入館者歓迎会

10月19日（土）および20日（日）両日に恒例の留学生支援バザーがお台場の国際交流館で行われた。今回も開始時間の11時前より開場を待つ人が集まり始めたが、気温が低い日であったため開始時間を早めて実施した。バザーの商品として寄贈いただいた数は133箱、2日間の来場者数は134人、売上高は5万4千円であった。売上金は従来通り同館の留学生支援活動に提供させていただいた。

このバザーには社会貢献・ABIC委員会加盟企業とその社員、家族、個人会員、日本貿易会の役職員の方々から寄贈いただき、皆さまには厚く感謝申し上げます。

また今回も会場に「ABICコーナー」を設け、日本語広場講師とコーディネーターが待機し、ABICの活動や各種講座の説明、勧誘を行い18人の講座申し込みを受けた。

休日にもかかわらずご協力をいただいた講師の方々にお礼を申し上げます。

10月24日（木）には国際交流館体育室で秋の新入館者歓迎会が開かれた。広い体育室も参加者225人の前にはかなり手狭に感じられる。歓迎会は米川館長のあいさつ、来賓紹介ならびに来賓代表のABIC常務理事のあいさつ、新入館者および既入館者のあいさつの後、ビュッフェスタイルの会食が行われた。並べられた料理には、食品名が英語で書かれており、食事制限のある人にも親切な表示であった。これから始まる日本での生活や学習、研究に情熱を持ち取り組もうとする態度に、会場が熱気に包まれたひとときであった。

（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（HIH）での活動

日本語広場・日本文化教室

ABIC日本語広場は、初年度である2015年の受講者延べ数が759人だったが、2018年度は2,126人で過去最高を記録した。これはシリアからの学生・配偶者の7人が熱心に受講したためであるが、2019年度はシリアからの学生が2人のみとなったこともあり、見通しは1,900人ほどと思われる。ABEイニシアティブ^(注)によるアフリカからの学生はABIC日本語広場で学び、2018年に引き続き2019年も日本での就職が決まった者が数人おり、講師にとっては喜びもひとしおである。

一方、文化教室は順調に推移している。人気の高い空手には、マレーシア、南アフリカそれにウガンダの女子学生

は男子に交じり参加していて、特にトーゴからの学生はインターンシップで退館した後も熱心に参加していて上達が著しい。華道は2018年に72単位を取得し、准教授の資格を得た中国の学生に続く学生も出てきている。書道については、就職で退館したベトナムの女性が毎回参加しており講師からの評価は非常に高い。また、最近フィリピンからの学生が参加し、全く初体験であるが理解度が早い。

(注) 2013年アフリカ開発会議にて安倍首相が提唱した「アフリカの若者のための産業人材育成イニシアティブ」(African Business Education Initiative for Youth)。5年間で1,000人を受け入れ、教育と企業でのインターンシップの機会を提供するもの。



2019年秋の留学生支援バザー

10月19日(土)に11回目となる留学生支援バザーが開催された。新入館者約40人をはじめ既入館者を加え約130人が参加した。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職員等の方々から68箱の品物をご寄贈いただき、売り上げは5万1千円超となった。この売上金は、同館の留学生支援活動に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。

HIH内にある大学コンソーシアムひょうご神戸が主催する丹波篠山の黒豆加工会社訪問などの行事と重なり、学生の一部はバザーに参加できなかったとも聞いている。それでも、電話連絡で友人の依頼の品を購入する学生も見られ、中には台車に積めないほどの数を購入する人もいた。ま

た、不要になった自分の衣類を寄贈する在館者もいた。今回新たに入館した学生は、多くはアフリカからの学生だが、ABEイニシアティブに基づきICT関係の神戸情報大学院大学KIC (Kobe Institute of Computing) が積極的に受け入れているためである。HIHはアフリカ54カ国のうちすでに34カ国からの学生を受け入れている。暑さの厳しい気候の国々からの学生にとり、厳しい寒さに備え安価で提供された冬用衣料は好評だった。このバザーはRAが主体的に運営しているが、ABIC関西デスクも側面から積極的に支援し来場者との交流を図った。

(関西デスクコーディネーター)



新刊紹介

『最新航空事業論（第3版）』

井上 泰日子いのうえ やすひ こ（獨協大学特任教授、早稲田大学、青山学院大学非常勤講師、著述家、旅行家、ABIC賛助会員、元日本航空）著

発行所：日本評論社 2019年10月20日発行

定価2,600円＋税

出版社告知：

航空の「輸送」と「製造」、2つの領域を1冊でカバーした画期的な「航空事業の教科書」。世界55カ国を旅した航空の研究者が、航空の未来、歴史の真実、航空のビジネスの詳細、LCC、レベニュー・マネジメント—最強の経営理論、アライアンスからジョイントベンチャー、規制緩和とオープンスカイ政策、航空機製造産業、航空安全、空港、国際航空法、米国チャプター11、航空管制、さらに「就活成功のヒント」まで全てを網羅。36のKeywordと43の事例研究を読めば航空業界のイロハが分かる。

主な特徴：

- (1) 「航空の未来」の章では、ドローン、空飛ぶクルマ、超音速旅客機などもカバー。同時に中国の航空分野での大きな成長、また、デジタルトランスフォーメーション時代におけるボーイング737MAXの事故を取り上げた。
- (2) 同じ敗戦国で両国ともに航空禁止令が課せられたにもかかわらず、ドイツは、エアバスの中核で航空機を製造し続けており、既にボーイングを脅かす存在になっているが、日本はなぜそれができないのかを分析。
- (3) JAL破綻の原因はさまざまあるが、1985年の御巣鷹山の事故が最大の原因ではないかとの視点で記述した。
- (4) 最後の章に（主に学生のために）就活成功のヒントを加えた。



事務局だより

ABIC会員懇親会を開催

2019年9月25日（水）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106人の参加を得て、中村会長の開会あいさつに続き、岩城理事長の近況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



中村会長開会あいさつ



岩城理事長活動報告

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	—

(2019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 (275名) <敬称略・氏名五十音順>

下記は2019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> 岩城宏斗司 <1口> 江川典一 武田勝年 長谷川大幾

活動会員 2,914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