

〒105-6106 東京都港区浜松町2-4-1
世界貿易センタービル6階 (社)日本貿易会内
特定非営利活動法人 国際社会貢献センター (ABIC)
Tel: 03-3435-5973 Fax: 03-3435-5979
e-mail: abic@jftc.or.jp http://www.jftc.or.jp/abictop.html

活動レポート目次

途上国支援での活躍事例	2
自治体に協力・中小企業の国際展開をサポート	3
教育:小・中・高校、大学、社会人、留学生へと広がり	6

関西デスクの開設 2002年12月よりスタート

関西でもすでに大学での講座、国際理解の授業、外国企業誘致、中小企業支援活動等に取り組んでいますが、より広く活動を展開するため、関西での拠点を設置したいと考えていましたところ、NPO活動支援のため設立されたpiaNPOに入居を承認され、昨年12月1日より「ABIC関西デスク」をスタートいたしました。

開設を機に、12月12日関西デスクお披露目とともに、関西地区のABICの活動に関係する諸機関、団体、大学等をお招きし、関西地区在住の会員と交流いただくためささやかながらオープニングパーティーを開催しました。

当日は、大阪市、大阪府、関経連、大阪商工会議所、NPO団体等そして日本貿易会会員会社から100名の参加者があり、会場も満杯となる盛況でした。宮原会長の挨拶に続き、五十嵐大阪市港湾局長から乾杯のご発声とご挨拶をいただきました。

piaNPOは大阪市港湾局が事務所移転に伴い6階建てのビルをNPO専用のビルとして改築し、昨年夏より主に海外関連の活動をしているNPOの入居を進めているものです。この地域は、周辺に海遊館や天保山ビレッジの開設、また地下鉄が海底トンネルでアジア太平洋トレードセンター地区にまで伸びるなど、新しい雰囲気のみなぎる地域となりつつあります。関西デスクのオフィススペースは13㎡とささやかではありますが、パソコン、電話を設置し、今後の連絡や打ち合わせの拠点にしたいと考えています。まずは、活動会員の四宮純一氏(元 伊藤忠商事)、山本俊子氏(元 伊藤忠商事)、藤原照明氏(元 丸紅)に輪番でデスク番を勤めてもらうことにいたしました。

住所: 〒552-0021 大阪市港区築港2丁目8番24号 pia NPO 413号室
TEL・FAX: 06-4395-1188 E-mail: kansai-desk@abic.or.jp
最寄駅: 大阪市営地下鉄中央線 大阪港駅(徒歩5分)



オープニング
パーティー
会場



宮原会長



五十嵐大阪市港湾局長



右から 関西デスクの
四宮氏、藤原氏、関
西地区における大学
講座開拓コーディネ
ーターの赤田氏、関西
デスクの山本氏



途上国支援での活躍事例

アルゼンチン中小企業事情



くぼた たかし
久保田 隆
(元 丸紅)

空路30時間、時差12時間、四季は正反対、アルゼンチンは日本から遠い国である。「中小企業支援体制に対する指導・提言」の目的で4月中旬から8月中旬までJICAの短期専門家として4ヵ月間滞在した。日本がワールドカップで湧き返っているころ、私は中小企業が多いラファエラ、コルドバ、ロザリオといった地方都市をプロペラ機と車を使い継いで地方巡業していた。

同国には、企業に対して技術指導をするINTIという機関がある。日本で言うところと工業試験所といったところであろうか。しかしINTIには、中小企業が求める経営相談、国際マーケティングについての知識・機能はない。資金がない大半の中小企業は、設備が老朽化しており、安全基準・衛生基準に適合しない。したがって今回のペソ切り下げに伴う経済混乱に陥る以前から、企業は輸出競争力がなく国内市場にほぼ全面依存していた。そして混乱である。頼りにしていた国内市場の購買力は激減し、失業率は20%とも30%とも言われる状態になった。中小企業の大半は、人間で言えば「手遅れの重症患者」と言える。もう2、3年前に企業がまだ体力を残しているときに、しかるべき指導を行っていたら救えた企業もあるのにと感じた。

中小企業のほとんどが零細・家族経営で、週に2、3日しか工場を稼働せず、従業員を往時の半分以上に減らして細々と生き長らえている。地方企業には半農のところも多く都市部ほど大きな騒ぎは起こっていないが、この状態が続けば地方からの暴動も起こりかねず大きな社会問題になるであろう。一方ではこういった中小企業の中にも、商品スペックを若干改善し、しかるべき海外市場への絞った販売活動をすれば輸出できる商品を作っているところがあった。しかし彼らには海外市場へアプローチするノウハウは皆無であった。

かかる状況に鑑み、INTIの地方支部と地方政府、今回の具体例で言えば、INTI/ラファエラとラファエラ市の共同プロジェクトとして、中小企業支援センターを設置し、そこにカウンセラーを常駐させる。日本からは、この地方の産業に適した、酪農製品の国際市場・販売に通じた人、メタ・メカニカル商品の国際市場・販売に通じた人、中小企業に対する新規事業開発・経営相談に通じた人の3人を専門家として1年間派遣し、アルゼンチン人のカウンセラーに指導・訓練(OJT)し、将来的にはアルゼンチン人のカウンセラーが同国の中小企業に指導して、輸出貢献企業を育成し、経済復興につなげようという狙いである。幸いにもラファエラ市長はこの案に賛成してくださり、JICAに専門家派遣要請が提出された。同市長はコンサルティングを受けた企業にはある程度の助成金を出すので先が楽しみである。



途上国支援での活躍事例

ハノイ、ホーチミンでの「ベトナム人材育成セミナー」で講演



ゆあさ やすお
湯浅 康生
(元 三井物産)

現在、私は千葉県の外郭団体である(財)千葉県産業振興センターの国際化コーディネーターとして週3日間の嘱託勤務の傍ら、ABICおよびキャリア開発関連NPOの活動を行っている。

2002年10月にABICから、ハノイ、ホーチミン両市で開催されたベトナム人材育成セミナーの講師の話があり、貴重な体験をした。本セミナーは、日本経団連とベトナム商工会議所との日越合同経済委員会によるもので、日本経団連がベトナムに対する人材育成や裾野産業育成のた

めのプログラムとして提案し合意を得たものである。2002年2月に第1回目を実施し、今回は第2回目である。第1回は「日本経済の現状と展望、海外投資戦略について」というグローバルなテーマであったが、今回は「日本市場へのベトナム産品の輸出可能性について」という、より具体的なもので、ベトナム商工会議所の会員企業に対し、英語での講演および質疑応答を行うものであった。

ABICからの同セミナー講師募集に即決で応じたのは、年初に厚生労働省の外郭団体から委託された「能力開発支援アドバイザー養成講座」の2日間のコースで2回、約180名の受講生に対して講義を行い、人材育成につき理解を深めたばかりであったこと、さらにまたタイミングよ



く9月末に、千葉県産業振興センターが国際化プログラムの一環としてベトナム大使館と協力し、「ベトナム・ミッション企業との商談会」を開催することになっていたのが、これが活用できると思ったからである。同商談会は当初の予想を超える盛況で、ベトナムからの派遣企業19社に対し、地元千葉で商談を希望する企業が平均5社以上あり、結果としてこの熱気をベトナムに持ち込むことができた。英語の方も最近を使う機会が多く、かつての英国駐在時のレベルを少しでも取り戻すべく、このところ研鑽に努めていたところであった。講師には、私と西友ハノイ社長の荒川氏（三菱商事より出向）が選ばれた。

現地でのセミナーは、ベトナム商工会議所トップの熱烈な歓迎の辞とともに開始された。準備した教材では、特に雑貨およびアパレルに関し、統計資料を取り入れながら日本の輸入市場の特徴や流通チャンネル、日本市場進出の要点等を分かりやすく解説した。

セミナー参加者は両市とも120名を超える盛況で、質問も相次ぎ、特にハノイでは、段ボールいっぱいの自社製品（果物ビン詰め）持参の参加者もいた。荒川氏がこのサンプルのうちの2品目を同社の新規取り扱い商品として即決するなど、参加者にとって嬉しいアクションもあった。

ハノイでは、セミナー翌日の「ラオドン（労働）」という新聞の1面に、日本経団連および私の記事が載り、また、3面にはベトナム語で講演をした荒川氏が写真入りで紹介された。参加企業の大多数は、自社商品の日本への売り込みに協力してほしいとの要望が主で、そのための信頼できる流通チャンネルの窓口情報に飢えていた。現地での「日本株式会社」の総合メニュー構築が急務であると痛感した次第である。



ハノイでのセミナー

帰国後、現地企業からのEメールが相次いでいるが、それに対処するため、現所属のウェブサイト内に専用コーナーを設置し、千葉県の地元企業にベトナム情報を発信することにした。現地で配布した英文の「Support System」には、ABICやJETRO千葉との連携についての説明もあり、地元中小企業支援の面で、今後の成果に期待している。

現地での「日本株式会社」の総合メニュー構築が急務であると痛感した次第である。帰国後、現地企業からのEメールが相次いでいるが、それに対処するため、現所属のウェブサイト内に専用コーナーを設置し、千葉県の地元企業にベトナム情報を発信することにした。現地で配布した英文の「Support System」には、ABICやJETRO千葉との連携についての説明もあり、地元中小企業支援の面で、今後の成果に期待している。

千葉県「中国広東省ビジネス視察ミッション」に同行



まつもと かつみ
松本 勝美
(元 丸紅)

国際社会貢献センターでは、(財)千葉県産業振興センターと業務委託契約を結び、千葉県中小企業の海外進出の支援活動をしている。その活動の一環として2002年10月14日から18日に派遣された千葉県「中国広東省ビジネス視察ミッション」にアドバイザー兼通訳として同行した。本ミッションは、千葉県産業振興センター、ジェットロ千葉貿易情報センター、千葉貿易協同組合、千葉市貿易振興会が県内中小企業の中国に対する関心が高いこと、また対外進出には情報が不可欠であることにより派遣されたもので、総勢29名。派遣地は秋季交易会がちょうど開催中であり、また中国内で対外開放が最も早く、最も進んでいる広東省とした。

10月15日、交易会会場を視察。「交易会」とは輸出見本市のことで、中国政府が輸出振興のため、非常に力を入れているイベントである。開幕日であったこともあり、会場は大勢の見学者で賑わった。展示品は大半が電気・工業製品であった。私は25年ほど前、数回参加したが、当時の交易会の規模は今の半分位、展示品は繊維製品、土畜産品が主で、機械はソ連規格の工作機械が並べられていた程度であった。今の交易会と比較すると、中国の時代の変化を痛切に感じた。

16日、広州ホンダと東莞市匯美実業を見学。ホンダではエンジン組立ラインおよび車体組立ラインに案内された。何れも清潔で整然とし、現地社員の動きはてきぱきとしていた。これがホンダ関係者が当初調査に来た時に蚊がわきネズミが走っていたラインとは想像もできない。

説明によるとホンダの部品の現地調達率は60%に達しており、そのうち日系現地工場からの調達が61%（全体の36.6%）、仮に海外調達を

自治体に協力・
中小企業の国際展開を
サポート





全部日本からとすると、約76%の部品が日本の技術によってサポートされている。これがホンダ製品の品質が良く、現地の需要家の信頼を得ている原因の一つではないかと思った。

匯美実業はプラスチック金型の設計、製作をメインとした会社で、金型の値段が日本同類の75%、納期が30日～35日であるとPRしていた。

17日、日本のテレビで報道され有名になった深圳テクノセンターを見学。深圳市はもともと委託加工の盛んな所で、2002年1月～9月の対外貿易に占める委託加工品は55.85%である。テク

ノセンターは委託加工団地で、現在41社が入居し、製品は100%輸出している。ミッションはそのうちプレス工場、電子部品工場、トレーニングセンターおよび生活関連施設（食堂、寮）を見学した。

ちょうど昼飯時であったので食堂を見学した。おかずは4、5種類、そのうち1種類を選ぶ。ハヤシライスのように小さい洗面器のような器にご飯を入れその上におかずをのせる。量が多く日本の街中の食堂のハヤシライスの倍位の量がある。女子寮は8m×3m位の部屋に2段ベッド8台を入れ16人が生活している。ベッドには布団以外に着替え、本など色々な生活用品が並べられており、まさに個人の城という感じである。彼女たちは内陸部農村から来ており、2、3年働いて金を貯め、嫁入り道具を買うと聞いた。

ミッションは無事帰国した。主催者側のアンケートによると、「手応えを掴んだ」と「積極的に可能性を探りたい」が合わせて約60%に達した。時間はかかると思うが、参加企業は貴重な一歩を踏み出したと思われる。

自治体に協力・
中小企業の国際展開を
サポート

長野県中小企業振興公社に勤務して



くろいわ こういち
黒岩 浩一
(元 住友商事)

平成14年4月から長野県中小企業振興公社の新設ポストである海外取引アドバイザーとして週3日程度勤務している。半年限りの予定であったが1年になりそうだ。

海外、特に「世界の工場」化している中国へ日本の大企業が続々進出したので、部品製造の下請け中小企業が多い長野県産業界は大打撃を受けた。追隨して工場進出した下請け企業の中で非常に苦戦しているところも少なくない。成功しても本社工場空洞化の問題がある。中小企業では一発の失敗で即倒産ということになりかねないので、まだ迷いに迷っている企業もあるし、覚悟を決めて日本にとどまり、国内であらゆる工夫をしながら安い中国製部品と正面から競争しようと開き直っている企業もある。中にはすでに倒産した企業もある。

そんな状況の中に徒手空拳で飛び込むことになり、「前例もガイドランスも一切ありませんから好きな様にやって下さい」と一任されて、初めの週はちょっと戸惑った。しかし、考えてみれば、何も判らぬ20代半ばで開発途上国に一人で

放り出され、やみくもに動き回り、それで何かつかんだ時と同じである。40年若返って同じスタイルでやってみることに決め、セールスマン、御用聞きよろしく県内各地を自分の車で走り回る日々である。足腰の達者さとなんとかなるさという楽天主義だけが商社営業たたき上げのわずかな取り柄だが、それがこんなところで役に立つとは思わなかった。四季折々きれいな信州路の独りドライブと、5人に1人ぐらゐの割合で実に個性的で見識の高い中小企業経営者と出くわすのが楽しみでもある。また、大手の商社、メーカー、銀行等の出身者で豊かな自然に引かれて信州に転入し、中小企業で働いている人や家の事情などでUターンした人（小生もそうだが）にも何人かお会いした。極めてハッピーにやっている人もいるし、以前勤めた大組織とワンマン社長の中小企業組織でのやり方の落差に戸惑いが続いている人もいた。

似た分野で活動するJETRO長野貿易情報センターは、国内外の組織網を使って資料整備・提供、相談サービスやセミナー・シンポジウム・商品展示会の組み上げ等マクロの仕事に追われて、ミクロの個別企業相談については十分手が回っていない。こちらは逆にミクロからのアプ

ローチに徹することにしたので、JETROとの相互補完・協力関係が自然にできあがった。資料入手や情報交換など随分JETROのお世話になっている。

実際に動き回ってみると、当方は営業出身の感覚を生かして商売的な駆け引きを含めた助言もできるし（これはやりすぎると公社の立場では多少問題が出てくるのだが）、口幅ったいが結構小生の存在感も出てきた。残念ながら具体的な成果にはまだ乏しいが、①日本残留・国内営業力強化を図る企業にABICの協力を得て商社OB営業要員を紹介できたとか、②悲壮な覚悟で中国進出の検討を始めた下請け企業にこちらも真剣に実務の相談に乗っていたら、同情した親会社が内地での部品発注を一定期間保証してくれるという思わぬ効果が出たとか、③本筋外だが、中国の医用食材大量持ち込みにつきやや怪しげな相談を受けて、違法輸入を未然に防ぐ(?)、等々の成果もあった。

長野県には小粒だが高水準の技術を持ったまじめな会社がたくさんある。数百人以上の比較的大手や、それほどなくても独自の技術や最終製品を持っている企業は産業環境の変化に対して苦しみながらも何とか適応している。しかし十数人から百数十人規模で従来親会社の言うがままに部品の小型化・精度向上・コスト切り下げだけに励んできた企業は概して自前の情勢判断力と営業力を持っておらず、親会社の工場が外国に出してしまうと途方に暮れるところが多い。この辺りを多少なりとも補っていきたい。

また過去の長野県政においては利権・談合絡みで土木建設業界が実勢以上に幅を利かせていた様だが、製造業の比重をもっと高める必要がある。農業や観光業との接点についても工夫が必要だ。この意味で、先の知事選挙で田中県政の継続が決まったのは良いチャンスだと考えている。

あいち投資サポートオフィス 外国企業誘致アドバイザーに就いて



うみの きよし
海野 清
(元 三菱商事)

愛知県は県内へ外国企業の進出を促す目的で、2002年6月、県産業貿易振興会内に当該企業に対する情報提供・相談の一元的窓口「あいち投資サポートオフィス」を開設した。活力ある企業の誘致に取り組み、地域の更なる国際化と県内企業へのインパクト、新しい技術・経営の導入が役割である。そこで海外勤務・貿易実務経験のある民間人が外国企業誘致アドバイザーとして配置されることとなった。ABICからの推薦もあり、縁あって小職がその任を担って約半年経過したのを機に活動状況等をご紹介させていただくこととする。

低迷が続く景況、加速する海外生産シフトなど環境は厳しいが、海外には日本市場はやはりビジネスチャンスを多々秘めた先と映っているはずである。まずは本窓口を幅広く活用してもらうことが肝心であり、内外各方面へのPRからスタートした。

それが奏効してか、開所早々から千客万来で、拡販のためのDistributor探し、テーマパーク建設、IT関連（教育センター、技術者派遣）、医療関連（含バイオ）でのパートナー探し、浄水器

の日本での製販F/Sのための情報提供、市場調査での来日対応など、さらに県所有地の売り込み、海外ミッションの受け入れ、セミナーへの出席、既存外国企業への県内進出勧誘活動等々。またアフリカ方面より来る胡散臭い秘密資金の山分け話、外国企業日本進出をテーマとする卒論作成のための学生への情報提供など、種々雑多である。舞い込む話は直球、変化球、ワイルドピッチありで、それは商社で培ったはったりと図々しさで適宜交通整理し対処している。

県所有地に工場建設を図り、雇用機会を広げるのが究極の目標である。その意味では、上述の通り、その前段階の話が殆どの現状で、成果が上がっているとは言い難いが、お役所仕事の感を抱かせず、即返を信条に質の高いサービスを提供し、段階的に着実なフォローをし、信頼のおける窓口と認知してもらうことが、口コミを創出、ひいては将来的な直接投資に繋がるものと考えことにしている。そのためには、庁内はもとより他関係各機関との横展開をいかに図れるかに懸かっているとと言える。

一方、客観的に見て当県は、恵まれた自然環境、産業の集積地、日本の中央に位置し全国への好アクセス等の強みはあるが、各自治体共地域経済の浮沈を賭け誘致を競い合う中、優遇策もさして差異が無いとせば、地域の魅力に加え地元の熱意が成功の鍵となるであろう。無料の

自治体に協力・
中小企業の国際展開を
サポート

公的サービス機関にアクセスしてくるのは主に中小企業で、頼りにされるのは願ってもないのだが、時におんぶに抱っここのケースもあり、サービスの範囲をどこで線引きすべきか迷うことがあるものの、従来の殻を破り一味違う、一歩突っ込んだ誠意あるサービスの提供に努めている。

他方、三大都市圏を形成しているにもかかわらず、当県は知る人ぞ知るで、遍く知名度が行き届いていない面があり、これをいかにに高め

ていくかは今後の課題である。首尾よく2005年に中部国際空港開港、愛知万博開催という二大プロジェクトを契機に大きく羽ばたく絶好の機会であり、せめて助走路整備の役目を果たし、少しでも通算して最も長く住んだことになる当地のお役に立てればと願うものである。現役を退いてからも技術の進歩は目まぐるしいが、お陰でITイリタラシーにもならず、それなりに充実した多忙な日々を送っている。

教育：小・中・高校、
大学、社会人、留学生
へと広がり

小・中学校、高校向け国際理解教育の講師派遣 同時に10教室10人の講師が授業他



「世界の国について知ろう」
八木が谷中学校での授業

- ▲右から(敬称略)
伊藤 久(元 三井物産) インドネシア
南 正紀(元 三菱商事) ブラジル
日比野圭三(元 日商岩井) イギリス
横井時久(元 丸紅) アメリカ
壇上 昭(元 伊藤忠商事) サウジアラビア
深澤 満穂(元 東レ) シンガポール
大塚 武(元 トーメン) オランダ
田邊正明(元 川鉄商事) 中国
中島正夫(元 伊藤忠商事) ネパール
藤村 登 コーディネーター(元 三井物産)

橋本信秋
(元 住友商事)
エクアドル



サウジアラビア



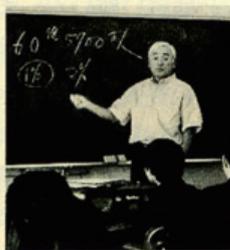
アメリカ



ネパール



イギリス



堀江中学校
エジプト・モロヘイヤ料理の実習
川本恒彦(元 三菱商事) =左=

2001年から始めた本活動も2年目になりました。2002年度はある程度的を絞って、先生たちの研修機関へのPRに努めました。その努力が徐々に実ってか、全校生徒を集めての「講演」は減り、文部科学省の定める「総合的な学習」の国際理解の授業としての講師、それも一校で複数の講師が「同時並行」または「逐次的」に授業を行う講師派遣が増えました。

千葉県船橋市立八木が谷中学校では一度に10ヵ国(米国、英国、オランダ、インドネシア、シンガポール、ネパール、中国、サウジアラビア、ブラジル、エクアドル)の講義を、それぞれの国情を熟知した担当講師が同時に10教室で行いました。大勢で大変でしたが、講師の皆さんはそれぞれ研究した意欲的な授業を行い、同時に、子供たちへ言葉で一国の外国事情を伝えることがいかに難しいか実感されたようです。

また千葉県柏市立旭小学校には「お米主食の国を3ヵ国(タイ、中国、韓国)」というテーマで、3人の講師(吉川和夫<元 トーメン>、白土茂雄<元 三井物産>、前田勝男<元 丸紅>)を時期を違えて派遣しました。千葉県浦安市立堀江中学校では食文化を通じての国際理解で「エジプトのモロヘイヤ料理の実習と試食」を行い、エジプト数学も学習してもらいました。この時の生徒や先生の生き生きした顔は最高でした。滋賀県立国際情報高校ではフランス、ベネズエラ、インドネシア等の駐在生活について講義し、好評でした(秋山謙二<元 丸紅>)。

小・中・高校生が私たちの話に大変興味を持ち、知らなかった国への知識を深め、「将来外国に行ってみてみたい、他の国のことも知りたい、言葉も勉強したい」というアンケートをもらい、この活動が国際理解教育に役立つとの確かな手応えを感じ始めています。

(藤村コーディネーター)

信州大学社会人大学院での講義を担当して



大学・オープンカレッジ講座
コーディネーター
ふせ かつひこ
布施 克彦
(元 三菱商事)

長野県内企業のビジネスマン等を対象とする信州大学大学院 経済・社会政策科学研究課修士課程の講座を、今般、ABICが引き受け、私は講師の一人として第1回の講義を担当いたしました。今回の講座は「商社の事業インキュベーション機能」と題し、新規事業や会社設立において商社の果たす諸機能を、各講師が実際の経験に基づく具体例に沿って解説、検証していくものです。私はその中で、鉄鋼事業における商社機能に関する講義4コマを担当し、10月2日に前半の2コマの講義を行いました。

講義は、長野県庁に程近い長野県経営者協会セミナールームで午後6時から9時まで行われました。講座への受講登録者は12名。仕事の関係などで欠席者が数名ありましたが、受講者のほぼ全員が講義開始前に集合し、講義は時間通りに始まりました。

受講者の顔ぶれは多様です。県内の企業に勤務の方、会社を経営されている方、農業自営の方、すでに定年退職されている方、台湾からの留学生など多彩で、年齢も20歳代から60歳代までと、広範囲にわたっています。

私の講義は、レジュメとOHP、黒板を使って行いましたが、私からの一方的な話ではなく、受講生からの活発な意見、質問などが出され、これに答えました。講義のテーマを中心にしながらも、話題は広範囲に及び、打ち解けた雰囲気の中にも、商社の機能に対する受講者たちの強い関心を肌で感じることができました。

受講者の皆さんは、年齢層、職種などさまざまですが、教室外でもお互い仲良く交流しているように見受けられました。楽しみながらも貪欲に、自分の住む世界とは違ったところにある情報や知識を学び取ろうといった積極的な姿勢を感じた次第です。

今回の講義では、講師、受講生が双方向で交流しあい、教室が一体化する感覚を持つことができました。今までとは違った講義経験ができ、私も大いに楽しませていただきました。



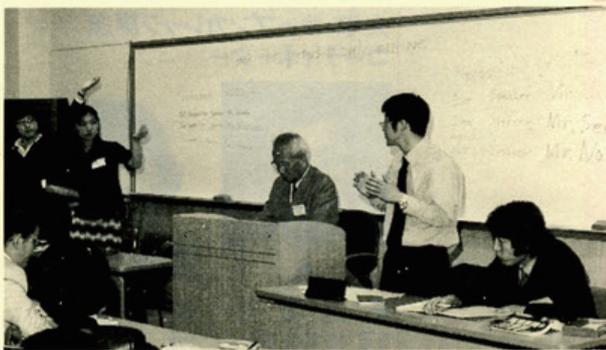
2002年日本英語交流連盟大学対抗ディベート大会に参加

10月13、14日、国立オリンピック記念青少年総合センターで開催された日本英語交流連盟大学対抗ディベート大会の予選会（13日）にchairpersonボランティア・スタッフとして8名のABIC会員が参加し、高い評価を得ました。

参加された方々は以下の各氏です。

(敬称略・五十音順)

- 漆崎 隆司 (元 ニチメン)
- 佐伯 敬之 (元 日商岩井)
- 長嶋 昭美 (元 住友生事)
- 新田 充成 (元 三井物産)
- 原 芳道 (元 伊藤忠商事)
- 堀江 博 (元 住友商事)
- 前田 耿史 (元 三菱商事)
- 村井 靖武 (元 ニチメン)



留学生支援バザー開催



東京・お台場の国際研究交流大学村において、東京国際交流館に入居している留学生とその家族を対象とした生活支援バザーを12月4日～6日の3日間にわたり開催しました。活動会員の方々に、この度は日用雑貨を中心とした品目の提供をお願いしたところ多数寄贈いただき、また開催期間中は販売を通じて留学生との交流に参加していただきました。秋季の新人館者にとっては初めての日本の冬を控えて冬物の衣類、寝具、台所用品などが好評でした。ご協力、ご参加いただいた会員の皆さんに深謝申し上げます。

活動会員向けにIT研修（パソコン教室）を開催

IT技術を使って活動会員の活動分野を広げる支援活動として、パソコン教室を7月から10月にかけて15回、東京および大阪にて開催しました。参加者120人、延べ262人。今年度は、昨年度の基礎的な操作から前進して具体的にIT技術を使

って大学やセミナーの講義録の作成やプレゼンテーション用技術としてパワーポイントやエクセルの実践的講座を実施しました。各教室とも受講者は非常に熱心で、積極的に質問が飛び交っていました。

東京



大阪



新たに就任したコーディネーター、事務局スタッフ紹介

大学・オープンカレッジ講座
コーディネーター



布施 克彦 (元 三菱商事) 猪狩 真弓 (元 三井物産)

小・中学校、高校国際理解教育
コーディネーター



高 廣 次 郎 (元 三菱商事)

関西デスク・関西地区における
大学講座開拓



藤 原 照 明 (元 丸紅)

関西地区における
大学講座開拓



赤 田 堅 (元 丸紅)

事務局スタッフ



道 家 千 波