

# 特集 学生の研究活動報告—国内学会大会・国際会議参加記 27

## ASEAN グローバルプログラム を通して

高野 雄志

Kazushi TAKANO

環境ソリューション工学科 2年

### 1. はじめに

2017年8月29日から9月7日にかけてベトナム・シンガポールにて企業見学、ハノイ工業大学の学生とのPBL・ビジネスパーソンとのトークセッション・講演会や自由行動（観光）を含む、ASEANグローバルプログラムに参加した。このプログラムの具体的な日程は表に示す。

表 プログラム日程

8/29 (火)	ベトナム入国, オリエンテーション
8/30 (水)	企業見学
8/31 (木)	PBL
9/1 (金)	PBL
9/2 (土)	観光, 自由時間
9/3 (日)	シンガポール入国, オリエンテーション
9/4 (月)	南洋理工大学キャンパス交流
9/5 (火)	自由行動, ビジネスパーソン交流, 講演会
9/6 (水)	自由時間
9/7 (木)	帰国

このプログラム全体の目的は元気に日本に帰ること、成長して日本に帰ることの2つだった。

本稿では参加した動機、研修内容とそこで学んだこと、日本とベトナム・シンガポールの違い、プログラム全体を通して得たものについて記す。

### 2. 動機

私の参加動機は、時間に余裕があるうちに海外に行って英語を使って外国の人とコミュニケーションをとる経験をしたと思ったからである。また、言葉以外についても、日本ではできない経験や視野を

広げたいと思ったことも動機の一つである。

### 3. 目的

10日間という短い期間で、「いろいろな人とのコミュニケーションを積極的にとること」と「やろうと思ったことはやってみること」の2つを自分の目的とした。

コミュニケーションは主に外国人との英会話だが、外国人だけでなくこのプログラムに参加する理工学部の他の学生との交流も大切にしたい。

### 4. 企業訪問

訪問する企業は Takagi Vietnam, Rikkei soft, NTQ の3社。日本だけでなくベトナムでも活躍している Takagi Vietnam の工場に行き、工場見学、会社説明を受けた。Rikkei soft, NTQ では会社説明を受けた後、社員さんとの交流会があった。

### 5. 南洋理工大学キャンパスプログラム

「Heat Transfer」についての授業を受け、3つの研究室を見学して、さらに学生との交流ができた。学生交流は、もう少し長い時間交流したいと思うほど、あっという間だった。

### 6. ベトナム PBL

PBL の内容は、ユニクロの自分たちで決めた商品をベトナムの若者に売れるように、4P の1つの Promotion（販売促進）をベトナム学生と話し合っ、それを検証するアンケートを作り、ハノイ工業大学内とホアンキエム湖周辺で調査し、その結果をまとめて発表することであった。私たちの班は Yenさんと Hougさんという女子学生2人と一緒に活動した。

ベトナムに行く前から PBL の準備は始めていて、班で話し合っどどの商品を売ると決めていた。私たちの班はエアリズムという商品をターゲットに決めた。ベトナム人学生にうまくエアリズムのことを伝えられるように言葉だけでなく、画像をプリント

したり、実物を持っていき、実際触れてもらうことで伝えようと工夫した。実際、現地で説明したところ、英語では思うように伝わらず、動画などでなんとか伝えることができた。英語で伝えられなかったことが残念だった。2回分のアンケート調査の集計作業は日本人だけで夜にホテルの部屋に集まって手分けしてした。150枚くらいあったが5人で協力したので1時間程度で終わることができた。

ベトナム人学生は私たちよりも、自主的に活動に取り組んでいた。私たちが業務をお願いする前からアンケートを依頼していたし、200枚あるアンケートを一人ひとりに配っているのは時間内に配り切れないと考え、授業を行っているクラスに入ってアンケートを依頼してくれた。

プレゼンテーション（発表）の資料はエアリズムの機能に関する質問の結果を円グラフにして数値を視覚的に捉えられるように工夫した。ベトナム学生と別れた後日本人だけのプレゼンがあり、そこでは日本語が使えるのでベトナム学生と一緒に英語でプレゼンしたときに十分伝えられなかったことを伝えられてよかった。

2日間、アンケート調査や1日目のアンケート調査を終えて2日目のアンケートの質問項目の修正などの話し合いを英語で積極的にできた。プレゼンで



写真 最優秀班に選ばれたときの写真

は最優秀班に選ばれて、本当にうれしかった。楽しみながら一生懸命活動してそれが評価されて頑張ったよかったと思った。

## 7. ビジネスパーソンの方々との 交流加藤氏の講演

ここでは、ビジネスパーソンとの交流は4名の社会人の方がローテーションしてグループで交流した。今シンガポールで働いている経緯やシンガポールでの生活、日本との違いなど貴重な話を聞いた。交流は気軽な雰囲気だったので話しやすかった。

加藤順彦氏の講演は、主に加藤氏の著書である（若者よ アジアのウミガメとなれ）の内容に沿った話だった。主な内容は加藤さんの大学生時代にされていたビジネスのお話やこれからのアジア、日本のビジネスの話だった。日本はこれから高齢化がさらに進みブランドスイッチが起りにくくなり、今売れている商品が売れ続け各業界の企業は現在1位の企業しか将来残れず、下位の企業は日本で市場がなくなるといってお話に大きな刺激を受けた。日本で働こうと考えていたが、日本では働くところがなくなると知って就職は海外も視野にいたほうが良いと思った。加藤さんがこれからの時代はインプットではなくアウトプットできる人になれと言っておられたのが一番印象的だった。自分をアピールする力、人に伝える力が求められていることを身をもって理解した。

## 8. プログラムを通して

チームで1つの目標に向かって協力する楽しさ、英語のスピーキング能力の低さに気づくことができた。この文なら伝わるはずだと思って話しても、伝わらないことが悔しかった。スピーキングの能力を上げて、もっといろんな国でいろんな経験をして視野を広げたいと思った。