

平成 30 年度 文部科学省 専修学校による地域産業中核的人材養成事業  
Society5.0 等対応カリキュラムの開発・実証

Society5.0 対応グローバルビジネス起業型人材育成プログラム開発事業

## 平成 30 年度事業 成果報告書

平成 31 年 3 月

一般財団法人 日本検定基盤財団

# 目次

1. 事業概要 .....	3
1.1. 事業の趣旨 .....	4
1.1.1. 事業の目的 .....	4
1.1.2. 学習ターゲット・目指すべき人材像 .....	4
1.2. 教育プログラムが必要な背景 .....	5
1.3. 事業の実施体制 .....	9
1.3.1. 事業の構成機関 .....	9
1.3.2. 実施体制のイメージ .....	9
1.4. 事業計画の全体像 .....	11
2. 調査 .....	13
2.1. 経営者ヒアリング調査 .....	14
2.1.1. 調査の概要 .....	14
2.1.2. 外国人起業家調査結果 .....	17
2.1.3. 日本人起業家調査結果 .....	55
2.1.4. 結果のまとめ .....	92
2.2. 商業実務分野等専門学校アンケート調査 .....	96
2.2.1. 調査概要 .....	96
2.2.2. アンケート調査結果 .....	99
2.2.3. 結果のまとめ .....	137
2.3. 教育事例・教材事例調査 .....	139
2.3.1. 調査概要 .....	139
2.3.2. 結果のまとめ .....	144
3. 開発 .....	145
3.1. カリキュラム骨子 .....	146
3.1.1. 教育プログラムの概要 .....	146
3.1.2. 構成科目と概要 .....	148
3.2. 応用ビジネス科目群教材開発情報収集 .....	150
3.2.1. 目的 .....	150
3.2.2. 情報収集項目 .....	150
3.3. 先端技術科目群教材開発情報収集 .....	151
3.3.1. 目的 .....	151
3.3.2. 情報収集対象 .....	151
3.4. ビジネス演習教材（ケーススタディ）試作 .....	153

3.4.1.	概要.....	153
3.4.2.	教材構成.....	153
4.	まとめ.....	154
4.1.	今年度事業の総括.....	155
4.2.	事業終了後の成果活用方針.....	156
5.	巻末付録.....	157

# 1. 事業概要

- 1.1. 事業の趣旨
- 1.2. 教育プログラムが必要な背景
- 1.3. 事業の実施体制
- 1.4. 事業計画の全体像

## 1.1. 事業の趣旨

---

### 1.1.1. 事業の目的

近い将来、Society5.0 が到来する日本では、様々な分野のビジネスにおいて AI や IoT、ロボット等の先端技術が導入・活用され、ビジネスの在り方も大きく変革する。この変化による日本経済のさらなる発展には、この社会的変化に対応し、先端技術を活用した新たなビジネスモデルを描くことができる起業型人材が求められる。

このような人材には、ビジネス全般の知識は当然のことながら、先端技術やそれを活用したビジネスに関する知識が必要である。さらに、革新的なイノベーションのきっかけを得るために、自身とは異なる価値観を知り、取込んでいかなければならない。

そこで本事業では、上記の要件を満たすグローバルビジネス起業型人材の養成を目的とする教育プログラムの開発に取り組む。そこでは、日本人と外国人とが合同で、先端技術や日本での起業に必要なビジネスに関わる知識、国内外でのビジネスに必要な語学、国内外の文化・社会に関わる教養の習得を目指す。さらに、自身とは異なる文化・価値観を持つ相手と共同で学ぶことで相互理解を深め、新たな価値観を醸成する。これを通して、Society5.0 に対応できる日本人起業家および外国人起業家の育成モデルを構築し、日本経済ならびに商業実務分野専門学校教育の振興に寄与する。

### 1.1.2. 学習ターゲット・目指すべき人材像

日本での起業を志す日本人学生・外国人留学生を対象とする。Society5.0 の到来とともに大きな変革を迎える中で、先端技術を活用したビジネスを日本市場から世界市場まで見据えて展開できるグローバルビジネス起業型人材の養成を目指す。

## 1.2. 教育プログラムが必要な背景

---

### (1) Society5.0 の到来とビジネスの在り方の変革

近い将来、第4次産業革命により Society5.0 が到来する日本では、様々な分野のビジネスにおいて、AI や IoT、ロボット等の先端技術が導入・活用され、ビジネスの在り方も大きく変革する。平成30年6月15日に公開された内閣府による「未来投資戦略2018」では、第4次産業革命技術により、自動化や遠隔・リアルタイム化による生活・産業の変化、AI・ロボット等による単純作業の肩代わり、ライフスタイルに応じた働き方の選択など、様々な変化が予想されている。これらの変化は、分野横断的なものもあれば、各分野特有のものもあるが、いずれにせよ、あらゆる分野のビジネスに大きな変化をもたらすことが示されている。この社会的変化により日本経済がさらなる発展をすることが望まれるが、それには技術を駆使し新たなビジネスモデルを作り上げることのできる起業型人材が必要であることは言うまでもない。

### (2) Society5.0 の技術革新に対応するビジネス起業型人材

上記のように、Society5.0 では AI や IoT、ロボットなどの先端技術が様々な分野のビジネスに導入・活用される。それには、大きく2つの類型が考えられる。既存のビジネスモデルに先端技術を導入して効率化・高度化したビジネスと、先端技術の活用を前提として新しい価値を創造するビジネスである。日本の発展のためにはこの2パターンとも積極的に取り組まれることが望ましいが、特に後者を実現するためには、経営者が先端技術に関する知識とビジネスに関する知識を併せ持ち、先端技術を活用した新たなビジネスモデルを描くことができることが必須要件となる。

これを踏まえると、様々な分野で起業を志す若手人材に対して、AI や IoT、ロボット等の先端技術に関わる分野横断的な知識を教授し、Society5.0 に対応した新たなビジネスモデルの着想を得るためのきっかけを与えることは、今後の日本経済の振興において極めて重要であると考えられる。

### (3) 新しい価値観を取込むことの重要性

新たなビジネスを創出する際に重要なのは、今後社会にどのような変化が訪れ、どの分野にどのような課題が生まれるのかを、様々な価値観・観点で分析し、課題解決の方策を見出し事業化することである。したがって Society5.0 を目指して新たな価値を創出するビジネスを生み出すためには、先端技術の知識や先端技術を活用したビジネスの事例学習に加え、

多様な価値観があることを知り、自身とは異なる価値観をも理解を深めることが必要である。

例えば国内市場では、日本では昭和から平成にかけて、女性の社会進出という社会の大きな変化を迎えた。かつての日本経済は、男性の収入・消費を中心とした市場となっていたが、女性の社会進出が日本全体で進んだことで女性の収入・消費が増え、女性を中心とする新たな市場が生まれた。この変化の中で生まれた女性向けビジネスは、女性の価値観を理解し、ビジネスにこれを取込んだ結果生まれた商品・サービスを提供するものである。

また海外市場に関わる例として、近年の日本企業の海外市場への展開・推進がある。日本企業では海外進出を行うために、外国人材を雇い入れる傾向があるのは周知の事実である。これは、文化・宗教・価値観・社会的背景等が、日本と海外とでは全く異なることから、海外という新たな市場でビジネスを行う際、外国人はどのような価値観を持ち、どのような商品・サービスにニーズがあるのかを的確に把握しなければならないからである。

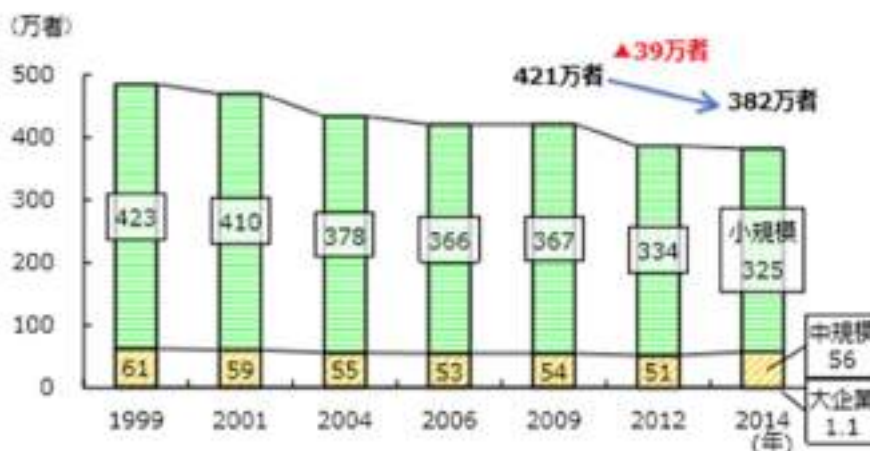
この 2 つの例からも判るように、新しいビジネスを生み出すためには、社会の変化を捉え、その変化によって生まれる新しい価値観を理解し、ニーズをとらえることが重要である。したがって、積極的に自身とは異なる価値観・文化に触れ、取り込んでいくことこそが、新たなビジネスの創出に直結する。

これを踏まえて第 4 次産業革命による社会の変化を考えると、様々な分野で新たなニーズが生まれると予想されているが、その中でも大きいものの一つは外国人のニーズである。Society5.0 では、自動翻訳等の技術により言語の違いによる障壁が低くなり、通信等の更なる発展により地理的・時間的な制約が克服されることで、世界中のビジネスが国内市場にとどまらず、世界市場へと大きく拡大していくと予想される。この変化により、日本市場には世界中の企業が参入し、日本企業も世界市場へと展開する動きを加速することになる。その際、日本企業が世界市場でグローバルなビジネスを展開するためには、外国人の価値観・文化を理解し、新たなニーズとして取り込むことが必要となる。すなわち Society5.0 に対応するビジネス起業型人材にとっては、新たな価値観を得るために、外国人と積極的に交流し外国人の価値観を取込んでいくことで、イノベーション創出のきっかけを掴むことができやすくなる。

#### (4) 日本人起業家の不足と外国人起業家の必要性

日本では現在、経営者の高齢化の進展等を原因に企業数が年々減少を続けている。次に示すグラフは、中小企業庁「2017 年版中小企業白書」から引用した国内企業数の推移である。1999 年以降、ほぼ変わることなく減少傾向が続いており、15 年間で小規模企業は約 100 万社減少し、中規模企業は約 5 万社減少している。これまで特に地方地域の経済を支えてきた中小企業および小規模企業が減少することで、地方地域の活力が失われ、ひいては日本経済の活力が衰退することが危惧される。

## 国内企業数の推移



※中小企業庁「2017年版中小企業白書 概要」より抜粋

この現状を打開するためには、起業を志す若手人材の育成・支援を展開し、企業数の増加を図ることが望まれることから、これまで様々な取組みが推進されてきた。しかしながら、総務省「就業構造基本調査」によれば、日本では起業希望者・起業家は特に2000年代に入って以降、急速に減少しており、2010年代以降は1980年代のおよそ半数程度に留まっている。そこで政府は、外国人起業家の受入れ拡大を目的に、外国人起業家がビザを取得する際の規制を緩和する等の取組みを開始している。外国人起業家が日本で起業しビジネスを展開すれば、日本の経済成長や雇用創出が期待でき、また、日本人とは異なる文化・価値観を有することから、イノベーションの創出や日本企業のグローバル化の促進も期待できる。しかし、外国人起業家は日本文化への理解、日本的な価値観を当然有していない場合が多い。これは、日本市場でビジネスを展開する際、大きなハンディキャップになると考えられる。したがって、外国人起業家の日本での活動を促進するためには、規制緩和等だけではなく、日本文化・日本的な価値観を含めた日本で必要となるビジネス教育を行うことが必要である。

### (5) 専門学校業界・商業実務分野の現状

専門学校への入学者は、高校卒業者だけでなく、大卒者・外国人留学生が徐々に増加してきている。文部科学省「専門学校への入学者の学歴」によれば、昼間部の入学者は、「高校卒」60.6%、「外国人留学生・就学生」11.9%、「高校既卒」10.1%、「大学卒」7.5%となっている。また、夜間部では「大学卒」29.7%と最多で、「高校卒」23.6%、「高校既卒」22.7%、「専門課程卒」12.0%となっている。このように近年、専門学校への入学者は多様化しており、高卒者だけでなく、大卒の社会人や留学生が増加していることで、彼らの教育を行うための高度な専門教育を展開する環境の整備が喫緊の課題である。

また、ビジネス教育が主となる商業実務分野では、外国人留学生が他の分野に比べて多い。



一般財団法人職業教育・キャリア教育財団「専門学校における留学生受入れ実態に関する調査報告書（平成 25 年度）」によれば、専門学校の留学生入学生数のうち、商業実務分野への進学者が 27.7%と最多である。したがって、商業実務分野では、外国人をも対象としたビジネス教育環境の整備が大きな課題となっている。

## (6) 本事業の実施意義

本事業では、以上の背景を踏まえ、先端技術を活用できるグローバルビジネス起業型人材を育成する教育プログラム開発に取り組む。そこでは、AI や IoT 等の先端技術に関わる知識と、日本で起業するために必要なビジネスに関わる知識、先端技術を活用したビジネスの事例等について、外国人留学生と日本人学生とが合同で学習する。さらに、外国人留学生には日本でのビジネスを行うためのビジネス日本語や日本文化社会、先端技術を活用するための IT 日本語に関する教育を実施する。また日本人学生には、外国人活用や海外展開等に必要ビジネス英語や海外文化・社会、先端技術を活用するための IT 英語に関する教育を実施する。この教育プログラムを開発することで、Society5.0 に対応する日本人起業家および外国人起業家の育成モデルを構築し、日本経済ならびに商業実務分野専門学校教育の振興に寄与する。

## 1.3. 事業の実施体制

---

### 1.3.1. 事業の構成機関

本事業では一般財団法人日本検定基盤財団（以下、当財団）が事業実施主体となり、以下の教育機関、企業・団体に協力を得て構成した。

#### (1) 教育機関

名称	都道府県名
専門学校日経ビジネス	沖縄県
学校法人宮崎総合学院宮崎情報ビジネス専門学校	宮崎県
学校法人清風明育社清風情報工科学院	大阪府
学校法人新井学園赤門会日本語学校	東京都

#### (2) 企業・団体

名称	都道府県名
株式会社デジタルアクト	京都府
ViZO 株式会社	神奈川県
株式会社ネクステージ	東京都
有限会社サイバーブレインズ	沖縄県
公益財団法人国際人財開発機構	東京都
特定非営利活動法人アジア中小企業協力機構	東京都
株式会社 VIT Japan	ベトナム

### 1.3.2. 実施体制のイメージ

本事業実施に際して、「実施委員会」「分科会」を設置した。

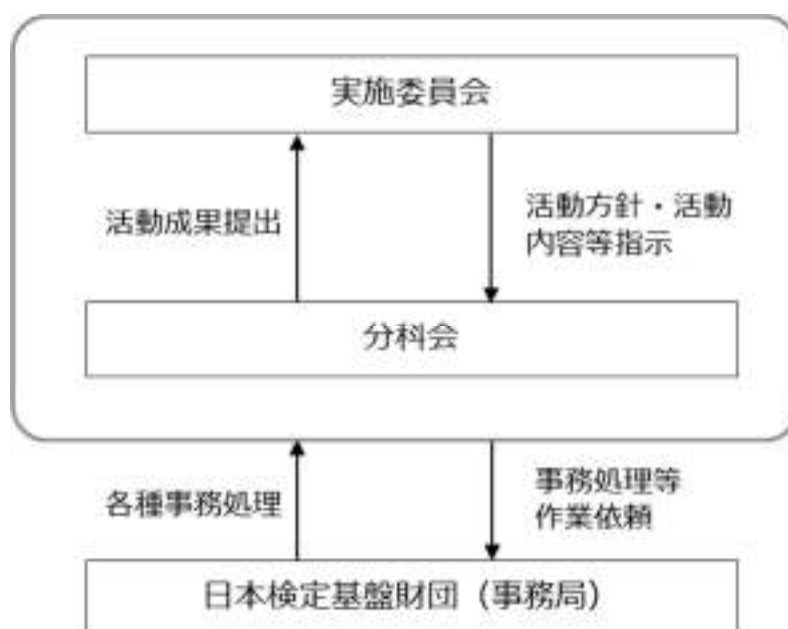
実施委員会は、ビジネス分野の専修学校・企業団体等で構成される本事業の推進主体であ

る。ここでは、事業全体の活動方針・計画、各事業活動の実施方針・実施内容、活動成果の評価等の重要事項に関する検討・意思決定や、分科会に対する具体的な活動方針の指示、進捗管理等を行う。

分科会は、実施委員会の構成機関から選抜すると共に、必要に応じて他の機関・有識者への参画要請を検討して構成する。分科会では、実施委員会の指示のもと、各事業活動の企画や具体的な仕様の検討、実作業の推進等を担当する。

当財団は、事業全体の進捗や事業経費のマネジメントを行うと共に、上記の実施委員会・分科会の構成機関への連絡・調整、資料準備等の事務作業を担当した。

なお、教育プログラムの具体的内容を検討する際には、とりまとめを当団体が担当し、監修を専門学校日経ビジネスおよび株式会社デジタルアクトに依頼して検討を行うこととした。この体制のもと、実施委員会・分科会にて教育プログラムの検討を行った。



## 1.4. 事業計画の全体像

本事業は平成 30 年度から平成 32 年度にかけて実施する計画で、今年度はその初年度である。各年度の事業活動項目を以下に記載する。

次章以降、本年度の各活動項目の概要と成果を報告する。

### (1) 平成 30 年度事業活動項目

活動種別	活動項目
調査	① 経営者ヒアリング調査 ② 商業実務分野専門学校等アンケート調査 ③ 教育事例・教材事例調査
開発	① カリキュラム骨子 ① 応用ビジネス科目群教材開発情報収集 ② 先端技術科目群教材開発情報収集 ③ ビジネス演習教材（ケーススタディ）試作
実証	なし
会議	① 実施委員会（2 回） ② 分科会（2 回）

### (2) 平成 31 年度事業活動項目

活動種別	活動項目
調査	なし
開発	① スキル標準開発 ② カリキュラム開発 ③ シラバス開発 ④ 応用ビジネス科目群教材開発 ⑤ 先端技術科目群教材開発 ⑥ ビジネス演習教材（ケーススタディ・PBL）開発 ⑦ ビジネス日本語／英語教材開発情報収集 ⑧ IT 日本語／英語教材開発情報収集 ⑨ 日本／海外文化社会教材開発情報収集
実証	① 第 1 回実証講座

会議	① 実施委員会（4回） ② 分科会（4回）
----	--------------------------

(3) 平成 32 年度事業活動項目

活動種別	活動項目
調査	なし
開発	① シラバス開発 ② ビジネス演習教材（PBL）開発 ③ ビジネス日本語／英語教材開発 ④ IT 日本語／英語教材開発 ⑤ 日本／海外文化社会教材開発
実証	① 第 2 回実証講座
会議	① 実施委員会（4回） ② 分科会（4回）

## 2. 調査

- 2.1. 経営者ヒアリング調査
- 2.2. 商業実務分野専門学校等アンケート調査
- 2.3. 教育事例・教材事例調査

## 2.1. 経営者ヒアリング調査

---

### 2.1.1. 調査の概要

#### (1) 調査目的

本事業では、母国とは異なる環境でビジネスを起業・経営している日本人または外国人に対し、ヒアリング調査を実施した。本調査では、母国とは異なる環境下での企業・ビジネス展開に市場・価値観・法制度等の違いにより生じる課題となったこと、苦勞したこと、発生したトラブルなどに関わる情報について調査を行った。これにより、グローバル起業型人材養成プログラムの検討に資する資料を収集することを目的とした。

#### (2) 調査対象

本調査では以下の2系統を調査対象とし、計18件のヒアリングを実施した。このうち“海外で起業・経営している日本人経営者”については、本事業では近年特に国家間の連携が密になりつつあるASEAN諸国で活動している方を対象とした。

- 日本で起業・経営している外国人経営者 10件
- 海外で起業・経営している日本人経営者 10件

#### (3) 調査手法

海外で活動する日本人経営者や、日本国内で活動する外国人経営者は、同じ属性を持つ人々からなるネットワークを有している場合が多い。そこで、その属性を持つ方の協力を得て、彼らの有するネットワークを活用して調査対象を選出し、ヒアリングを実施した。

#### (4) 質問項目

本調査では各調査対象に対し、以下の項目に関する質問を行った。本調査で使用した調査票は巻末付録に掲載する。

＜ヒアリング調査項目＞

- プロフィール
  - ・ 回答者情報（実務経験年数、主な活動国、在日・在外年数、勤務経験など）
  - ・ 企業情報（業種、事業内容、従業員構成、顧客企業属性、連携企業属性など）

<p>I. 起業準備について</p> <p>① 海外または日本に定住した経緯・動機</p> <p>② 起業に至ったきっかけ</p> <p>③ 起業のための準備</p> <p>④ 起業準備で特に苦労したこと</p> <p>II. 事業スタートアップについて</p> <p>① スタートアップ時の事業コンセプト・概要</p> <p>② スタートアップ時に助力を得た企業・個人・公的機関等</p> <p>③ スタートアップ時の事業の成否、現在に至るまでの事業変遷</p> <p>④ スタートアップ時の活動資金の調達方法</p> <p>⑤ スタートアップ時の顧客や人脈・連携企業の開拓方法</p> <p>⑥ 母国との違いによる苦労やトラブル</p> <p>⑦ 自身が外国人であることの強みを感じた内容</p> <p>III. 振り返りと今後について</p> <p>① 企業経営で役立った学生時代の学習内容・経験</p> <p>② 起業志望の学生が学ぶべき知識や経験すべきこと</p> <p>③ 現在の経営課題</p> <p>④ 今後の事業展開・事業活動に対する抱負等</p>
---

(5) 回答者一覧

以下に本調査でヒアリングを実施した調査対象の一覧を掲載する。

○日本で起業・経営している外国人経営者

No	出身国	企業名・回答者名
1	ベトナム	株式会社 NST ソフトウェア Nguyen Sy Thang 代表取締役社長
2	ベトナム	株式会社ビナセーコー レー・バン・タム 代表取締役社長
3	ベトナム	株式会社メトラン Tran Ngoc Phuc 代表取締役会長
4	ベトナム	株式会社 VTM Ho Huy Cuong 代表取締役社長
5	ベトナム	株式会社 NAL JAPAN



		Nguyen Tuan Anh 代表取締役社長
6	ベトナム	COPRONA 株式会社 Dao Duy An 代表取締役社長
7	インドネシア	株式会社インドネシア総合研究所 Albertus Prasetyo 代表取締役社長
8	マレーシア	有限会社メカノトランスフォーマ 徐 世傑 代表取締役社長
9	中国	株式会社ワンブレーション 王 平 代表取締役社長
10	ネパール	株式会社 J・A・S 武田 座奈久 代表取締役社長

○海外で起業・経営している日本人経営者

No	活動国	企業名・回答者名
1	ベトナム	DATA ASSIST SOLUTIONS VIET NAM Co., Ltd 倉本 俊彦 ベトナム法人 代表取締役社長
2	ベトナム	株式会社 Layer Box 月森 砂名 代表取締役
3	ベトナム	VINACOMPASS CO.,LTD 徳嶺 勝信 General Director
4	ベトナム	SAWAREHOUSE CO., LTD. 里吉 美仁 代表取締役
5	ベトナム	RESS.Co.,Ltd. 松本 亮一 代表取締役
6	ベトナム	株式会社 VIT Japan 猪谷 太栄 代表取締役
7	タイ	ASEAN JAPAN Consulting Co.,Ltd. 阿部 俊之 代表取締役
8	タイ	THAI H1 CO., LTD. 原戸 竜也 Managing Director
9	シンガポール	NIHON ASSIST SINGAPORE PTE LTD 関 泰二 Managing Director
10	シンガポール	ReginaaPte.Ltd. 大島 佑紀 代表取締役兼 CEO

次頁以降、各ヒアリング調査結果を掲載する。

## 2.1.2. 外国人起業家調査結果

### (1) 株式会社 NST ソフトウェア Nguyen Sy Thang 代表取締役社長

企業名	株式会社 NST ソフトウェア		
回答者名	Nguyen Sy Thang 代表取締役社長		
出身国	ベトナム ナムディン省 (北部)		
回答者プロフィール			
実務経験年数	社会人になってから 13 年 (うち、会社経営 6 年)		
渡航前学歴	高校卒業後、1998 年 4 月に来日。 千葉大学 卒業、同大学大学院修士課程 修了。		
勤務経験	大学院修了後、IT 企業に 7 年ほど勤務。 その後退職して自分の会社を設立 (2012 年 10 月)。		
来日時期	1998 年 4 月	在日年数	20 年
企業プロフィール			
業種	IT		
事業内容	IT のアウトソーシング IT プロジェクトの請負		
従業員数	計 7 名 (外国人 7 名 日本人名)		
事業所所在地	東京都練馬区		
顧客属性	IT 開発企業 (日本)		
連携企業属性	IT アウトソーシング企業 (ベトナム)		

#### I. 起業準備について

##### ① 海外または日本に定住した経緯・動機

- ・当初は留学生として来日。大学では情報技術を専攻し、大学院では人工知能について研究した。在学中、先輩に誘われて先輩の IT 会社でのアルバイトもしていた。
- ・卒業後、先輩の会社に幹部候補として就職し、7 年間務めたのち起業。
- ・奥さんもベトナム人留学生で、日本に住むことを希望したため、日本に住んでいる。

##### ② 起業に至ったきっかけ

- ・7 年間勤務して、業界のことも分かり、技術についても自信がついた。これまで勤務していた企業と同じような業態であればやっていけると思った。
- ・自分の事業をやってみたいという思いもあった。

### ③ 起業のための準備

- ・ 企業する際、これまで経験してきた業種と業態も同じく、難しく考えなかった。やはり7年間の間にいろいろと経験できたことや、いろいろな人達と交流できたことが、起業する時にちゃんと生きていた。
- ・ 会社設立する時の手続きは専門家（会計事務所）に依頼した。

### ④ 起業準備で特に苦労したこと

- ・ 起業する前に在留資格を技術ビザから永住ビザに変更できたことが大きい。それが無ければ、会社の経営ができなかったかもしれない。
- ・ IT企業を設立するので、先行投資が少なく済むため、これも運が良かったと思う。
- ・ 苦労したのは家族を説得することだった。起業してすぐに仕事があるということで納得してもらった。

## II. 事業スタートアップについて

### ① スタートアップ時の事業コンセプト・概要

- ・ 当初はアウトソーシングと請負の二本立てでの事業展開を構想。ベトナムと日本との人件費の差だけではなく、品質を追及し、お客様の様々なニーズに答えること。

### ② スタートアップ時に助力を得た企業・個人・公的機関等

- ・ 仕事は前の会社から一部譲り受けてやったのが大変助かった。やはり起業してすぐに収入を得られたのは大きかった。

### ③ スタートアップ時の事業の成否、現在に至るまでの事業変遷

- ・ 当初は請負（オンサイト）がメインで、他に依頼があればベトナムの協力会社に依頼して、アウトソーシングをしてもらい、その品質を管理していた。
- ・ 段々請負のニーズが膨らみ、人数も増えた。逆にアウトソーシングの仕事は時間がかかって効率が良くないため、自然に減少した。
- ・ これからは自社製品の研究開発も視野を入れて、展開して行きたい。

### ④ スタートアップ時の活動資金の調達方法

- ・ 会社の資本金は貯金を当てた。それ以外の資金はなし。

### ⑤ スタートアップ時の顧客や人脈・連携企業の開拓方法

#### □顧客

- ・ 最初のお客さんは前の会社から譲り受けた。
- ・ 他に自分が交流の深い業界の関係者に発信し、紹介してもらった。

□人脈

- ・前の会社いた時に知り合った人たちや、その紹介で人脈を広げている。

□連携企業

- ・ベトナムの会社に関しては紹介してもらい、その社長さんとの相性を見て決めている。

⑥ 母国との違いによる苦労やトラブル

- ・前職と同じ分野で、お客さんも同じであったりしたので、前職で得た経験、人脈や知見等がそのまま生かすことができたため、これといった苦労やトラブルがなかった。
- ・ただ、新規開拓をする際に、会社の規模で判断されたりすることがあった。
- ・また業態として、ベトナムから技術者を採用して、日本で仕事してもらおうのだが、このビザ申請等の手続きが厳しい。会社の業績も常に良くないと人を入れられないので、これも心労の一つである。

⑦ 自身が外国人であることの強みを感じた内容

- ・営業に行った時に、元留学生で技術者出身の人だから、一般の営業マンよりも信頼できるとお客さんから言われたことがある。
- ・また日本人 IT 技術者が不足している中、ベトナムの技術者とアクセスし、日本企業のニーズと結びつける仕事が出来ているのは自分がベトナム人だからだと思う。

III. 振り返りと今後について

① 企業経営で役立った学生時代の学習内容・経験

- ・自分が高校から数学やプログラミングが大好きで、大学で IT を専攻していたので、それがすべて今の仕事に活かしている。
- ・日本で仕事をしている以上、日本語での意思相通ができていることも役に立っている。留学したての頃に日本語を一所懸命勉強してよかった。

② 起業志望の学生が学ぶべき知識や経験すべきこと

- ・今自分が学びたいのは経営の勉強（MBA など）である。今会社をやっているが、会社経営に関する知識がなく、これから規模を大きくしたいけれど、どう発展させるのか、どう管理するのかといったことについて勉強したい。事前に学べるならなお良いと思うので、学生の内経営について勉強した方がいいのかもしれない。

③ 現在の経営課題

- ・規模が大きくなりにつれ、人材育成と人材管理が課題になっている。

④ 今後の事業展開・事業活動に対する抱負等

- ・ これから規模拡大しながら、自社製品の開発を取り組みたい。

(2) 株式会社ビナセーコー レー・バン・タム 代表取締役社長

企業名	株式会社 ビナセーコー		
回答者名	レー・バン・タム 代表取締役社長		
出身国	ベトナム		
回答者プロフィール			
実務経験年数	社会人になってから 45 年（うち、会社経営 33 年）		
渡航前後学歴	1961 年に高卒して奨学生として来日。日本学校 1 年の後に大学の留学学科に 1.5 年学んだ後、別の大学に編入入学。大学院に進学し、修士課程と博士号まで取得。		
勤務経験	1973 年に日本揮発油株式会社（現日揮）の研修生として 2 年間働いた。1975 年に東洋エンジニアリングに技術職として入社。10 年間勤務した後に 1985 年に独立。		
来日時期	1961 年	来日年数	57 年
企業プロフィール			
業種	モノづくり		
事業内容	革靴・革小物製造及び販売 その他の貿易業務		
従業員数	計約 23 名（外国人 3 名 日本人約 20 名）		
事業所所在地	千葉県松戸市		
顧客属性	デパート（銀座松坂屋、伊勢丹、阪急、そごうなど）、靴専門店など		
連携企業属性	靴の部品メーカー		

I. 起業準備について

① 海外または日本に定住した経緯・動機

- ・奨学生として来日した。その時ベトナムが内戦状態だった。学生時代はベトナム反戦運動をやっていた。1969 年に在京ベトナム南政府の大使館占領事件に参加したきっかけで、一時的に帰国できない状態。
- ・その後、日本人の奥さんと出会って結婚し、そのまま日本に居留めている。

② 起業に至ったきっかけ

- ・学生の時からベトナムのために何かをやりたいと考えていた。サラリーマン時代は充実した社会経験ができていながら、学生の時の思いはずっとあった。
- ・その思いを妻と共有できたことが大きなきっかけになった。そして勤務 10 年の時に独立することにした。

### ③ 起業のための準備

- ・勤務した時は大きい会社だったので、数百億円から数千億円の規模の仕事ばかりだった。一人ではとてもできないような仕事ばかりだった。
- ・独立した時はまず貿易の仕事をしようと、妻には手続きや貿易のノウハウなどの勉強を事前に準備してもらっていた。
- ・前の会社でも社員研修として貿易に関するセミナーをやっていたので、それにも参加していた。

### ④ 起業準備で特に苦勞したこと

- ・日本人の妻がいろいろとサポートしてくれたため、自分は苦勞を感じなかった。妻には苦勞をかけたかもしれない。

## II. 事業スタートアップについて

### ① スタートアップ時の事業コンセプト・概要

- ・当初は貿易でやった。ケミカル、機械設備などをベトナムに輸出する仕事だった。
- ・当時はベトナムがまだ配給制で、ものが不足していたし、生産設備も少なかった。冷戦の影響もあり、海外から物資を購入することも制限されていた。

### ② スタートアップ時に助力を得た企業・個人・公的機関等

- ・貿易には資金が必要だが、自分には大金を持っているわけではない。
- ・数万円の案件があった時に、前の会社に相談して子会社に紹介してもらい、利益を折半する条件でお金を出させて、案件を実施したことがある。

### ③ スタートアップ時の事業の成否、現在に至るまでの事業変遷

- ・今は高級の靴を作る仕事メインになっているが、最初からそうではなかった。
- ・貿易の仕事の中靴づくり用のミシンの案件があった。買った会社がもちろんベトナム国営の会社であった。その縁で当時の担当副大臣から「日本の会社を見学したい」という依頼が飛び込んだ。それをアレンジした縁で、日本の大きい靴会社と繋がった。
- ・この社長さんがその後一緒にベトナムを視察して、ベトナム人の器用さを評価して、当時中国で委託していた仕事をベトナムにも一部シフトすることを検討した。そして1992年に、その社長に打診され、一緒に靴の事業をベトナムで立ち上げた。
- ・その後日本にも生産工場を立ち上げ、ベトナム拠点と連携して事業を展開している。
- ・1999年に一番大きいお客さん（最初からのお客さん）が倒産し、会社も危機に直面した。その時、ベトナムから来た技能者の発案で技術革新に成功し、独自の製品開発ができたことで生き返った。

- ・お世話になった銀行マンの方に紹介された縁で、銀座の有名店にも自社の靴を扱ってもらえるようになってから流れがよい方向に向かった。

#### ④ スタートアップ時の活動資金の調達方法

- ・当初は前の会社の子会社に調達してもらったりした。
- ・大手銀行のミスでL/C開設があわやのところでダメになりそうなことがあって、その後何回か実績ができてから、その銀行との付き合いもできるようになった。

#### ⑤ スタートアップ時の顧客や人脈・連携企業の開拓方法

##### 顧客

- ・ベトナム側の人脈を頼りにニーズを把握し、日本で必要な品物のメーカーを調べて、コンタクトし、調整していた。

##### 人脈

- ・自分の学生時代や前の会社の人脈、あるいは妻の人脈。

##### 連携企業

- ・知人に紹介してもらったり、自分でコンタクトしたりした。

#### ⑥ 母国との違いによる苦労やトラブル

- ・仕事柄ベトナム出張が多い。但し、当時はベトナムへの直行便がなく、タイのバンコク経由しなければならない。ベトナム国籍のままだったので、そういう乗換の時にビザを申請しなければ市内に入れないので、長い時間空港に居なければならない。
- ・また冷戦がまだあった時なので、ビザを申請してもベトナム国籍だと取れないこともしばしばあった。
- ・ただ、日本社会の中では日本人の奥さんがいることもあり、あまり苦労はしなかったと思う。

#### ⑦ 自身が外国人であることの強みを感じた内容

- ・ベトナムとの貿易をやっていたので、ベトナム人であることが強みではあった。他には特になし。

### III. 振り返りと今後について

#### ① 企業経営で役立った学生時代の学習内容・経験

- ・大学で学んだことが基礎であり、全体的なイメージや認識には役に立った。自分の場合、貿易の仕事は機械設備関連が多かったので、理系だったこともあり、なんとなく物事を理解してお客さんと接することができた。



- ② 起業志望の学生が学ぶべき知識や経験すべきこと
- ・ 起業で成功するかどうかはその人にやる気があるかどうかによる。このやる気がさえあればなんとかなる。
  - ・ 他に、社会人としても常識、時間間隔、人間関係に関するスキルが必要になると思う。
- ③ 現在の経営課題
- ・ 後継者に引き継いで、会社を任せることだと考える。
- ④ 今後の事業展開・事業活動に対する抱負等
- ・ 貿易の仕事をしている内に、自分もいくつかの事業を立ち上げている。エンジニアリング会社、モノづくりなどの会社がベトナムにある。また、ベトナムの優秀な人材の育成を支援する NPO もやっている。自分が直接に関わることを減らしていきながら、そこに関わる人達の自立を支援し、また利益を NPO の方に回し、持続可能な人材育成の支援を続けたい。

(3) 株式会社メトラン Tran Ngoc Phuc 代表取締役会長

企業名	株式会社メトラン		
回答者名	Tran Ngoc Phuc (新田 一福) 代表取締役会長		
出身国	ベトナム		
回答者プロフィール			
実務経験年数	社会人になってから 45 年 (うち、会社経営 35 年)		
渡航前後学歴	1968 年に高卒して私費留学として来日。日本で大学を卒業。		
勤務経験	大学卒業して AOTS 研修生として医療メーカーで 3 年間研修生をやったのち、その会社にそのまま正社員としてさらに 7 年在籍したのち、今の会社を立ち上げた。		
来日時期	1968 年	来日年数	50 年
企業プロフィール			
業種	医療機器メーカー		
事業内容	医療機器、主に人工呼吸器・麻酔器・モニター・Auto CPAP・酸素濃縮器等の開発製造・販売及び輸出入業務、動物医療関連機器の製造及び販売、中古医療機器等古物の販売、医療機械器具の修理・保守サービス		
従業員数	計約 50 名 (外国人約 20 名 日本人約 30 名)		
事業所所在地	埼玉県川口市		
顧客属性	病院、医療センター、動物病院や動物医療センター		
連携企業属性	販売代理店、部品メーカー		

I. 起業準備について

① 海外または日本に定住した経緯・動機

- ・ 家族は仏教の信者で、あるお坊さんを通じて、日本との関係を持っていた。
- ・ 自分はアジア哲学が大好きで、たくさん本を読んでいたが、その中で日本の哲学精神が一番好きだった。
- ・ 当時の家族は経済的な余裕があった。そのため映画も見ていたが、一番好きなのは日本映画の「座頭市」だった。空手も習っていた。
- ・ そういった背景があったため、留学先に日本を選んだ。

② 起業に至ったきっかけ

- ・ 家族は両親が事業やっていたし、その影響で兄弟 (男 3 人女 5 人、計 8 人) も起業している人が多い (5 人)。

- ・ 自分も自分の事業をやりたいという思いがあったのでタイミングを計らって独立した。

### ③ 起業のための準備

- ・ 実は自分が独立しようと考えて準備を進めたという状況ではなかった。
- ・ 当初研修生として会社に入った時に、いろいろと学ばせてもらった。人工肺、人工腎臓の構造、あるいは点滴・輸血用のパイプの作り方なども学んだ。そういった基礎を学んだため、それから応用する研究開発を大好きで打ち込んでいた。
- ・ 当時呼吸器は外国のモノしかなく、リスクが高いため誰もがよろうとする人がいなかった。そういう難しい、あるいは人がやらないことをやりたかったけれど、社員の立場ではなかなかできなかった。
- ・ そのため会社に打診したのは、呼吸器をやりたいけれど、社員のままであれば会社の負担になるけれど、独立して開発し、その成果を会社の方で販売してもらいたいと。
- ・ その時、自分が会社のトップクラス技術者で、営業同行もして、お客さんからも大いに信頼してもらっていたので、急にいなくなったら前の会社も損する。結局、前の会社の技術コンサルタントもやるということで、承諾してもらった。

### ④ 起業準備で特に苦労したこと

- ・ 自分が得意は研究開発で、やりたいテーマができる、しかも前の会社のコンサルタントの報酬が以前の給料よりも良かったので、なんとか会社をやることができた。結果的にあまり苦労したという記憶がない。

## II. 事業スタートアップについて

### ① スタートアップ時の事業コンセプト・概要

- ・ 当初は呼吸器の研究開発及び製造が主な事業として立ち上げた。

### ② スタートアップ時に助力を得た企業・個人・公的機関等

- ・ 大昔のことなので、起業の支援メニューもあまりなかった。
- ・ 個人で立ち上げて、資金は貯金とコンサルタントの報酬でなんとか賅った。

### ③ スタートアップ時の事業の成否、現在に至るまでの事業変遷

- ・ 当初は生まれたばかりの子供（早産などで弱く、呼吸困難の場合）を対象に研究開発し、成功できた。その縁で動物（馬、牛など）の手術用の麻酔器の開発に広げて成功した。
- ・ これからは老人を対象にした呼吸器を開発する。
- ・ 全て一環として変わらないのは肺の機能を補助する機器を開発することである。

④ スタートアップ時の活動資金の調達方法

- ・ 研究開発には大きな資金が必要だったため、特許を売却して 3,000 万円を調達した。

⑤ スタートアップ時の顧客や人脈・連携企業の開拓方法

□顧客

- ・ 当初は前の会社に販売してもらっていた。
- ・ 他に、その会社にいた頃は技術者として営業同行して、確かな技術力で顧客から多大な信頼を預かっていたこともあり、そのお客さんからの紹介もあった。

□人脈

- ・ 前の会社にいた時から得られた人脈が多い。とにかく全国を飛び回ったので多くの先生方々との交流があった。

□連携企業

- ・ これも前の会社で得た人脈に辿って得た。

⑥ 母国との違いによる苦労やトラブル

- ・ とにかく研究開発に打ち込んでいた。自分がやりたいことをやっていたので、今思い出しても苦労の記憶があまりない。
- ・ 自分にとって、「違い=刺激」なので、違いに苦を感じたことがない。

⑦ 自身が外国人であることの強みを感じた内容

- ・ 同じ会社で同じ研究職の同僚が何人かいたが、皆さんがすごく真面目で、手順通りだった。
- ・ 自分だけいろんな「変な」発想やアイデアをしていた。これは外国人としての強みかどうか分からないが、個人の特性かもしれない。

III. 振り返りと今後について

① 企業経営で役立った学生時代の学習内容・経験

- ・ 研究開発については、学校で学んだのが基礎となるが、会社に入ってから学ぶことの方が多かった。
- ・ しかし、経営については学校で学んだことがあまりなかった。

② 起業志望の学生が学ぶべき知識や経験すべきこと

- ・ まず日本で生活し、事業をやりたいなら、日本の社会に馴染むこと。そのために日本人の考え方を学ぶこと。何か腑に落ちないことがあった場合は、すぐに否定するのではなく一歩を引いて考える。日本人はこれだけの社会を築いてきたので、それなりの

「選択」を日本人がしてきたと思う。その「選択」の根幹には日本人の考え方があるので、その考え方を理解して身に付けることをお勧めする。

③ 現在の経営課題

- ・ 事業承継が課題になっている。事業承継が単に経営者をバトンタッチするだけではなく、その人の哲学や思いも引き継いでもらう必要がある。

④ 今後の事業展開・事業活動に対する抱負等

- ・ 新しい ISO 規格の制定に力をいれている。これが完成できれば会社の技術力の優位性が増していく。
- ・ 会社をどんどん成長させて日本社会のみならずベトナムの社会にも貢献できるような会社にしていきたい。

(4) 株式会社 VTM Ho Huy Cuong 代表取締役社長

企業名	株式会社 VTM		
回答者名	Ho Huy Cuong 代表取締役社長		
出身国	ベトナム		
回答者プロフィール			
実務経験年数	社会人になってから 16 年（うち、会社経営 13 年）		
渡航前後学歴	ホーチミン工科大学 2 年生の時に中退し、日本留学。来日して日本語学校 2 年間通ってから電気通信大学に入学。卒業後、同大学大学院（修士課程）に進学、修了。。		
勤務経験	2002 年に古河電気工業株式会社に入社。2005 年に退職し、起業。		
来日時期	1994 年	来日年数	24 年
企業プロフィール			
業種	IT 業		
事業内容	業務システム開発・構築 モバイルアプリケーション・システム開発 モバイルゲーム・アプリサービス展開		
従業員数	計 14 名（外国人 12 名 日本人 2 名）		
事業所所在地	神奈川県川崎市		
顧客属性	IT 開発企業、サービスを提供している企業		
連携企業属性	グループ会社でベトナムの IT 会社（アウトソーシング、開発委託など）		

I. 起業準備について

① 海外または日本に定住した経緯・動機

- ・ 1992 年から日本国文部省がベトナムに対して国費奨学生制度を再開した。
- ・ ホーチミン工科大学はその選抜対策として、候補者を集めてチームを立ち上げた。その際に呼ばれた。そのメンバーでドンズー日本語学校にて日本語の特訓を行った。
- ・ 但し、結局選ばれたのは大学の役員の親戚であった。ただ、ドンズー日本語学校が独自の留学ルート（もちろん合法）を持っていたので、そのルートで私費として日本留学を実現。その後はある意味で自然な流れとして就職までいった。

② 起業に至ったきっかけ

- ・ 小さい頃から自分が何らかの形で事業をやると漠然ながらも考えていた。
- ・ お父さんがトラックの運転手（個人事業主）だった。お客さんの集金も手伝ったりし

た。自分が起業したいと考えたのも、多分そんな親を見て影響されたかと思われる。

- ・ 因みに、他の兄弟の中でも事業をやっている人も多い。
- ・ また、ベトナム大使館主催のベトナム IT 企業を紹介するイベントに参加して、自分たちもできると思った。

### ③ 起業のための準備

- ・ 学生時代、ロータリークラブの奨学金をもらっていたので、日本人の経営者たちとの交流を持つことが出来た。その中で、学生の時に世話人と一緒にベトナム市場調査とかもやっていた。そういう方々を接していたので、ある程度日本人が持っているビジネスの感覚に触れることが出来た。
- ・ また、会社設立の前に、市場調査してニーズがあると知っていた。
- ・ 自分で本を買って会社設立の手続きを行った。
- ・ ビジネスプランのオーディションに参加して、優勝した縁で川崎市のアジア起業家村に入居ができた。

### ④ 起業準備で特に苦勞したこと

- ・ 設立の手続きを自分でやったので大変だった。しかし、役所の対応が素晴らしく丁寧にアドバイスしてくれたことに感動した。
- ・ オフィスを探した時、外国人ということで何度も断られた。

## II. 事業スタートアップについて

### ① スタートアップ時の事業コンセプト・概要

- ・ 設立当時はサービス提供にするか、プログラミングにするかを考えたが、リスクのより低いプログラミングにした。

### ② スタートアップ時に助力を得た企業・個人・公的機関等

- ・ まずはロータリークラブの関係者にたくさん相談してアドバイスを頂いた。
- ・ また、川崎市のアジア起業家村というインキュベーション・センターに入居できて、家賃の補助や人脈紹介をしてもらえた。
- ・ 出資金についても、ロータリークラブの関係者に一部出資してもらった。

### ③ スタートアップ時の事業の成否、現在に至るまでの事業変遷

- ・ 最初はプログラミングで起業した。形はオンサイトや請負がメイン。2016年にベトナム法人も設立し、アウトソーシングもやっている。しかし、いずれ自社製品を作るとずっと思っているなので、そのチャレンジは度々トライしている。

④ スタートアップ時の活動資金の調達方法

- ・ 資本金は一緒に起業する友人と奨学金の関係者で出し合った。
- ・ 外国人がやるベンチャーということでなかなか銀行との付き合いはできなかった。

⑤ スタートアップ時の顧客や人脈・連携企業の開拓方法

□顧客

- ・ 業界のセミナーに参加して、名刺交換した人にコンタクトして営業する。アジア起業家村の関係者から紹介されることもある。他にお世話になっていた日本人の方々からの紹介。最初の仕事は投資ファンドの紹介でその投資案件のゲーム会社に紹介された。

□人脈

- ・ 自分たちでイベントに参加して名刺交換する。
- ・ 人の紹介。
- ・ 前の会社の部長が定年退職した時に顧問として入ってもらい、その人脈を活用した。

□連携企業

- ・ 当初は連携する企業がなかった。

⑥ 母国との違いによる苦労やトラブル

- ・ ベトナムで起業していないので比較はできない。ただ、日本の違いで苦労したことはあまり記憶にない。
- ・ それより、顧客の獲得には苦労した。会社設立して1か月くらいに初の仕事（小さい仕事）を獲得したのだが、次の3ヶ月くらいはまったく仕事がなかった。ストレスにもなったし、自信さえ失いかけていた。やっと紹介である大手の開発案件の温サイトの仕事が入り、なんとか繋ぐことができた。

⑦ 自身が外国人であることの強みを感じた内容

- ・ 当初はお客さんが日本人だし、ベトナムにアウトソーシングを出すわけでもないの  
で、正直あまり強みを感じられない。逆に弱みばかりだと感じた。
- ・ 今で思うのだが、IT業界だけかもしれないが、自分が外国人であることをPRするメリットがあまりないように思う。そのファクターだけではお客さんに対する貢献度も非常に限定的である。

III. 振り返りと今後について

① 企業経営で役立った学生時代の学習内容・経験

- ・ 専門知識以外はあまりない。
- ・ 起業してからアジア起業家村のサポートでマネジメントや財務諸表に関するセミナー



も参加したが、正直にいうとその時に頭の中ではどうすれば仕事を取れるのかしか考えていなかったのもので、覚えていない。直面している課題があれば、見方が切実になると思う。

② 起業志望の学生が学ぶべき知識や経験すべきこと

- ・ 学生の場合は直面している経営課題が無ければ身になるか分からないけれど、自分の場合は今でもマーケティングを学びたいと思う。
- ・ 結局、会社経営はどうすれば仕事を取るのかということが致命的な課題なので、マーケティングについて理論と実践を学んで備えた方がいいと思う。

③ 現在の経営課題

- ・ 今は「加工」を軸にやっており、人材確保、人材育成が課題になっている。

④ 今後の事業展開・事業活動に対する抱負等

- ・ 今後は自社製品開発に注力したい。

(5) 株式会社 NAL JAPAN Nguyen Tuan Anh 代表取締役社長

企業名	株式会社 NAL JAPAN		
回答者名	Nguyen Tuan Anh 代表取締役社長		
出身国	ベトナム		
回答者プロフィール			
実務経験年数	社会人になってから 10 年（うち、会社経営 4 年）		
渡航前後学歴	高卒で来日し、日本語学校を経て大学に入学。大学（IT 専攻）卒業後、就職。		
勤務経験	2010 年から IT 企業に 4 年就職し、別の会社に 1 年勤務した後、2015 年に今の会社を設立した。		
来日時期	2002 年	来日年数	16 年
企業プロフィール			
業種	IT		
事業内容	システムコンサルティング ベトナムオフショア開発 AI・Blockchain の開発		
従業員数	計 13 名（外国人 12 名 日本人 1 名）		
事業所所在地	東京都港区		
顧客属性	IT 開発企業からエンドユーザー（医療クリニック、スポーツジム等）まで幅広い		
連携企業属性	ベトナムでオフショア開発しているグループ会社		

I. 起業準備について

① 海外または日本に定住した経緯・動機

- ・ 2002 年日本留学のチャンスに恵まれ来日。アルバイトは新聞配達だった。裕福な家庭ではなかったが、留学が出来たのはアルバイトを許してくれる日本だと思っている。
- ・ 大学への進学、就職も順調できており、自然にそのまま日本にいる感じ。

② 起業に至ったきっかけ

- ・ 高校時代から親しい友人と一緒に留学できたことが大きい。このメンバー（4 人）で学生時代からいろいろと一緒に取り組んでいた。例えば日本留学しているベトナム人学生のための HP を立ち上げたり、その他のイベントもやっていた。
- ・ メンバーの中で IT 出身は 2 人がいて、IT ブームの中で自然に IT の会社をやるという話になっていった。

- ・そこで先に3人がベトナムに帰国し、ベトナムでのオフショア開発会社を設立したのが2013年だった。自分が日本に残り、勤務しながらタイミングを計っていた。

### ③ 起業のための準備

- ・日本で勤務しながら、準備作業を行っていた。
- ・設立の手続きについては最初自分で調べていたが最終的に業者に依頼した。
- ・日本社会の常識や風習については自分が住んでいるのである程度理解できている。

### ④ 起業準備で特に苦労したこと

- ・進めながら、課題にぶつかったらその課題を一つ一つクリアしていけばいいと考えていた。課題はいろいろ出たが、苦労したという覚えがあまりない。
- ・但し、市場のニーズがあると分かっているにもかかわらず、どのようにすれば具体的な仕事を獲得できるのかは分からず、不安はあった。

## II. 事業スタートアップについて

### ① スタートアップ時の事業コンセプト・概要

- ・当初はベトナムでのオフショア開発の会社の日本営業と日本での請負を主な事業内容として考えていた。

### ② スタートアップ時に助力を得た企業・個人・公的機関等

- ・特になし。ベトナムで拠点を持っているということで、最初は営業と実施中案件のフォローをやればよかったと考えていた。

### ③ スタートアップ時の事業の成否、現在に至るまでの事業変遷

- ・ベトナムでの実績、お客様からの紹介などで上手く軌道に乗せつつあるので、手を広げている。オフショア開発は将来的に不安定の要素なので、それへの依存度を減らすべく取り組んでいる。自社製品（マーケティングのアプリ等）の開発、お客様に対するコンサルティング業務、ソリューションの提案も行っており、会社の価値向上に努力している。

### ④ スタートアップ時の活動資金の調達方法

- ・あまり資本金を必要としない業種なので、自己資金で始めた。また、キャッシュフローも順調にできている。

### ⑤ スタートアップ時の顧客や人脈・連携企業の開拓方法

顧客

- ・ 知人の紹介
- ・ 営業のメール（あまり効果がない）
- ・ 営業代理店
- ・ HP

□人脈

- ・ 知人からの紹介
- ・ 業界のセミナー、展示会などに積極的に参加している。

□連携企業

- ・ 人材の確保には人材紹介会社にも依頼するが、ベトナムの大学のインターンシップをベトナムで受けて、いい人材にオファーを出すやり方をしている。

⑥ 母国との違いによる苦労やトラブル

- ・ 自分が会社を立ち上げた時に永住権を持っていたため、会社の事務所をシェアオフィスから借りた。そうすると銀行口座の開設と社員のビザ申請が大変だった。
- ・ 当初立ち上げた時に、日本での実績がまだなく、人材募集が大変だった。最初のメンバーはやはり即戦力である必要なので実績のない会社に入るといった人が少ない。

⑦ 自身が外国人であることの強みを感じた内容

- ・ 日本市場のニーズが人材不足とコストダウンだと、オフショア開発の拠点を持たないことには答えることができない。その背景で自分もベトナム人であること、技術を分かっていることも相まって、営業しやすいと感じた。

III. 振り返りと今後について

① 企業経営で役立った学生時代の学習内容・経験

- ・ やはり専門分野（IT）を真面目に勉強してよかったと思う。
- ・ 他に単位として経営も取ったが、当時は具体的な課題がなかったため、ふわっとした感じで終わっていた。後で、会社を作ってから具体的な課題が出た時に、自分で調べてたりして学習した。

② 起業志望の学生が学ぶべき知識や経験すべきこと

- ・ まずは自分の専攻科目をちゃんと学習すること。
- ・ 経営に関する勉強もいいけれど、それは重要ではない。
- ・ それより、人との繋がりを大切にする習慣を身に付けた方がいい。学生時代の人脈は意外と影響力が大きい。他に、コミュニケーション能力、プレゼン力も非常に大事。経営者は自分のチームを作らなければならないので、そういった能力がなければ難しいであろう。

③ 現在の経営課題

- ・ よりいいチームづくりが常に課題である。
- ・ 人選・育成だけでなく、その人がこのチームに対して所属意識を持ってもらい、同じ価値観を共有できるようにしなければ、強いチームになれない。
- ・ そのために、どのように魅力を発信し、どうチームをまとめるのが課題。
- ・ 各々のメンバーも成長するので、チームもそれに合わせて成長しなければならないし、経営者も同じく成長しなければならない。

④ 今後の事業展開・事業活動に対する抱負等

- ・ オフショア開発の依存度をさらに軽減し、新たな価値を生む会社になりたい。
- ・ そのために、新しい技術もどんどん吸収して、新しいソリューションを提案できるような体制を作っていく。
- ・ お客さんに対しては「人がいないから、安いから」といった理由で使ってもらうのではなく、「新しい技術ができるから、面白い提案ができるから」といった理由で付き合いてもらえるようになりたい。
- ・ 会社の事業はいろいろ変化することがあるけれど、基本的にそのコアには「IT 技術」があり、それが会社の価値と考える。

(6) COPRONA 株式会社 Dao Duy An 代表取締役社長

企業名	COPRONA 株式会社		
回答者名	Dao Duy An 代表取締役社長		
出身国	ベトナム		
回答者プロフィール			
実務経験年数	8年		
渡航前後学歴	渡航前：LE QUY DON 高等学校（ダナン、ベトナム） 渡航後：静岡日本語教育センター、東京大学工学部、東京大学大学院工学系研究科（修士課程）		
勤務経験	2006年4月～2011年3月：建築関係の民間企業に就職		
来日時期	1998年	在日年数	20年
企業プロフィール			
業種	コンサルティング業		
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・日本企業とベトナム企業との連携のコンサルティング</li> <li>・日本企業のベトナムビジネスのコンサルティング</li> <li>・人材育成の支援事業</li> </ul>		
従業員数	0名		
事業所所在地	日本、神奈川県、川崎市		
顧客属性	<ul style="list-style-type: none"> <li>・所在国：日本、ベトナム</li> <li>・業種：製造業やサービス業など</li> </ul>		
連携企業属性	<ul style="list-style-type: none"> <li>・国：日本、ベトナム</li> <li>・業種：製造業、サービス業、士業など</li> </ul>		

I. 起業準備について

① 海外または日本に定住した経緯・動機

- ・高卒した時に、日本留学のチャンスに恵まれて来日した。
- ・海外留学が夢だったため、その貴重なチャンスを生かしたいと思った。どこに行くのかというのはあまり深く意識しなかった。

② 起業に至ったきっかけ

- ・日本の大学で技術を学び、技術系の仕事にも就職した。
- ・しかし、頭の中で常に留学生である自分を意識して、日本で日本人になりきるのではなく、自分のベトナムの部分を活かせる仕事をしたいとずっと思っていた。
- ・そんな中で、日本とベトナムを繋げるコンサルティングの会社を作るという話が知人

から舞い込んで、それに乗った形で起業に至った。

③ 起業のための準備

- ・誘われた形でしたので、特別な事前準備ができなかった。
- ・強いて言えば、川崎市のNPO法人アジア起業家村推進機構が長年行っていた起業塾に参加して、少し勉強したこと。
- ・ただ、企業した時は既に日本在住12年程度になっていたため、日本人の価値観などについてある程度の理解はできていた。言葉も問題なく使えていたことが起業をスムーズにさせたかもしれない。

④ 起業準備で特に苦勞したこと

- ・会社を起こした時は手続きについて殆ど専門家に依頼していたため、特段難しいことはなかった。
- ・ただ、公的な機関の支援を得ようといろいろ奔走した。公的な機関の支援が後で会社の信用をアップさせたことは非常に助かった。

II. 事業スタートアップについて

① スタートアップ時の事業コンセプト・概要

- ・当時は大手企業の海外進出が進み、リーマンショックの影響もあり、日本国内の中小企業が大打撃を受けていた。それらの中小企業が持っている技術とノウハウを海外に活かせれば、海外とWin-Winな関係を築けるはずということで、「中小企業の海外進出」を大きなミッションとして会社を設立した。そしてベトナムと日本が文化、宗教観、民族性などの相関が大きく、長期的なパートナーになれることからベトナム中心とした事業を展開している。

② スタートアップ時に助力を得た企業・個人・公的機関等

- ・川崎市、NPOアジア起業家推進機構などの公的な機関：人脈づくりの補助など
- ・出資した企業の社長：人脈づくり、営業など
- ・私自身が日本でお世話になった日本人の方々：お客さん紹介、激励

③ スタートアップ時の事業の成否、現在に至るまでの事業変遷

- ・スタートの時点で中小企業をターゲットとしたが、仕事をする中で分かったことは中小企業からコンサルティングの費用をもらうことは難しいことに気づいた。それは商工会議所などの公的な機関の無料なサービスが多く、コンサルティングのサービスを受けたことのない中小企業がコンサルティングの費用を払う感覚がないように感じた。ベトナム進出について関心は高いものの、「資金がない、人がいない、仕事がない

い」という「ないづくし」の中で、中小企業が一步を踏み込むことがなかなかできない。このような事情で、最初の3年間は赤字を喫した。

- ・ 国のベトナム関連の調査案件を下請でやったり、資料翻訳・セミナー通訳をしたり、ベトナム視察ミッションを企画・実施したりすることで、まずしのぐ。日越の地方間の交流事業も仕掛けたりすることで実績と共に存在を知ってもらう。中小企業から中堅企業にターゲットを拡大する。このような形で方向転換を図った。

#### ④ スタートアップ時の活動資金の調達方法

- ・ 会社設立する時は既に15名くらいの出資者が集まり、合計1,500万円の資金が調達できた。これは初代社長の人柄で集まった資金である。

#### ⑤ スタートアップ時の顧客や人脈・連携企業の開拓方法

##### 顧客

- ・ これまで100%紹介である。

##### 人脈

- ・ 勉強会やセミナーなどに参加する
- ・ 旧知からの紹介
- ・ 公的な支援機関からの紹介

##### 連携企業

- ・ 人から紹介してもらい、一緒に仕事をしてみて、共に信頼を築く。

#### ⑥ 母国との違いによる苦労やトラブル

- ・ 高卒して来日したことから、逆にベトナムでの社会経験がないため市場環境や法制度の違いは分からず、それほど問題にはならなかった。
- ・ 言葉については、ビジネスで使う言葉を学習するのに少し時間かかったが、丁寧語でもしのげた。難しい言い回しについては周りの日本人に聞くなどして学習した。
- ・ ビジネスのマナー、あるいは時間の感覚についてきちんと勉強したかった。もらったメールを返信する時期、名刺交換した後の連絡する時期などについてまったく分からなかった。

#### ⑦ 自身が外国人であることの強みを感じた内容

- ・ 特にない。

### III. 振り返りと今後について

#### ① 企業経営で役立った学生時代の学習内容・経験

- ・ 大学で学んだ専門知識は私の場合ほとんど役に立たないが、教育環境から習得した物



事の組み立て方、イメージ力や忍耐力などは大変役に立った。

② 起業志望の学生が学ぶべき知識や経験すべきこと

- ・ 学生の間でやっておいた方がいいこと：いろんなところに出かけて、いろんな人と交流する。いろんなことにチャレンジして、失敗を経験する。アルバイトなども経験して、社会経験を積む。日本語のコミュニケーション力を身に付ける。

③ 現在の経営課題

- ・ 企業ブランドの価値を作ること。組織力を増やすこと。新事業のための資金調達。

④ 今後の事業展開・事業活動に対する抱負等

- ・ 今後は人材について注目したいと思う。人材課題こそが日本とベトナムが補完し合える状況にあるので、ニーズがこれからも拡大すると考える。
- ・ 日本語学習についても関心を持って事業研究している。

(7) 株式会社インドネシア総合研究所 Albertus Prasetyo 代表取締役社長

企業名	株式会社インドネシア総合研究所		
回答者名	Albertus Prasetyo 代表取締役社長		
出身国	インドネシア		
回答者プロフィール			
実務経験年数	8年（うち、会社経営8年）		
渡航前学歴	高卒（インドネシアの大学入学後、6か月して国費留学生として来日）		
勤務経験	フリーランス（通訳、翻訳、コーディネーター等）		
来日時期	2000年	在日年数	19年
企業プロフィール			
業種	サービス（コンサルティング業）		
事業内容	インドネシアの市場調査、会社設立支援、コンサルティング、プロモーション支援、通訳翻訳		
従業員数	計6名（外国人1名 日本人5名）		
事業所所在地	東京都渋谷区		
顧客属性	日本企業（9割）とインドネシア企業（1割）、うち不動産会社が多い（株主の建築設計事務所の繋がりで）		
連携企業属性	インドネシア企業（9割）と日本にいる企業・個人（通訳など）		

IV. 起業準備について

⑤ 海外または日本に定住した経緯・動機

- ・高校の時に国際物理オリンピックのインドネシア代表として参加。そして留学チャンスとしていくつかあったが、英語不要と他の人があまりやっていないところということで日本を選択。
- ・留学している間、奥さん（日本人）と結婚したことで、定住するようになった。

⑥ 起業に至ったきっかけ

- ・大学終了後、JICAなどの通訳の仕事や個人コーディネーターとして活動していた。（日本人の配偶者のビザであったため、これが可能になる）。
- ・リーマンショック後、受けていた仕事が激減した。個人としての活動の限界を感じた。
- ・調べて知ったインドネシア関連の会社（経営者が日本人の方）に打診し、その会社の協力要員として活動する代わりに、一部の売上を分けるという形で1年間以上続けた。その間にその会社の社長といろいろと会話して学んだ。以前は100人以上の会社

であったが、リーマンショックの大打撃を受けて2人の会社にまで縮小し、借金も抱えて細々とやっていた。いわゆる「失敗事例」を目の当たりにしたわけである。

- ・それを見て、失敗してこうなるということを知って、逆に失敗を恐れなくなり、起業を考えるようになった。

#### ⑦ 起業のための準備

- ・起業するにあたり、出資者に600万円を出資してもらい、自分は報酬の中から投資金を蓄積して株を買うというやり方にした。
- ・出資者はそれまでの付き合いの中で知り合いになった方々だった。
- ・出資者が日本人の方なので、その方々の支援で事業展開することができ、法制度や価値観などについて事前の学習をしなかった。(必要性を感じなかった)。

#### ⑧ 起業準備で特に苦勞したこと

- ・日本人の方に出資してもらって、支援してもらっていたこともあり、特に苦勞を感じていなかった。
- ・後で思い返して、やはり日本人のパートナーが周りにいてくれたことが大変ありがたいことで、いろいろと助かった。それがなければ多分すごく苦勞したと思う。

### V. 事業スタートアップについて

#### ⑧ スタートアップ時の事業コンセプト・概要

- ・当初のビジネス・モデルはインドネシアに関するレポートを作成し、顧客に定期的に情報を発信し、毎月の費用を頂くという単純なものであった。

#### ⑨ スタートアップ時に助力を得た企業・個人・公的機関等

- ・会社に出資してくれた個人
- ・会社が困った時にお金をいれてくれた友人
- ・初めて獲得できた大手企業のお客さん

#### ⑩ スタートアップ時の事業の成否、現在に至るまでの事業変遷

- ・当初は当時まだ珍しいインドネシアの情報発信で開業したが、レポートの価値についてお客さんからの評価がだんだん低下していった。
- ・そのため、有料セミナーを取り入れて、「話す」ことを中心に顧客開拓を励んだ。
- ・インドネシア語クラスや赴任前研修も行い、顧客開拓を試みた。その成果として大手企業との繋がりができて、実績づくりができた。
- ・その後、調査業務を取り入れて、メニューの充実を努めた。
- ・最初の顧客は日本企業でしたが、インドネシア企業からのオファーも多くなり、財閥

との繋がりもできた。今年にインドネシア企業からの売上を上げて日本企業からの売上を逆転にする計画。

⑪ スタートアップ時の活動資金の調達方法

- ・ 知人の日本人から出資してもらった。

⑫ スタートアップ時の顧客や人脈・連携企業の開拓方法

顧客

- ・ 出資者からのつながり、インドネシア語クラスの生徒、赴任前研修を実施した企業

人脈

- ・ 知人と知人の紹介
- ・ 一時は人脈づくりを意識していろいろな集会に出席したが、あまり効果がない。
- ・ 逆に、友達としてずっと付き合ってきた人がお客さんになったり、顧客を紹介してくれたりする。

連携企業

- ・ 出資者の紹介
- ・ インドネシアでの連携企業は自分の名前で設立し、副社長（日本人）が移住して管理している。

⑬ 母国との違いによる苦労やトラブル

- ・ 自分が何も分からないまま起業したことが幸いだと思っている。いろいろ気にしすぎると問題だらけとなり、起業できなくなると思う。
- ・ 問題にぶつかった時に回りの専門家に頼りにしながら解決していったし、学習もした。
- ・ 関係者とは価値観等の違いでぶつかることもあったが、ケンカを通じてお互いの考え方も理解できるようになり、連携がさらに深まってきたところがある。
- ・ しいて言えば、お客さんに良かれと思ってやったことが逆に有難迷惑になったことがあった（トラブルほどではない）。たとえば、現地での車の手配で最初に見積もった金額から少しプラスに出せばよりいい車で移動できて体への負担も軽減できるので、そのプラスの分を自腹で払ったが、領収書の金額が1万円を超えた。そうするとお客さんが1万円を切った領収書がよかったらしく（多分社内の規則だと思うが）、1万円を超えた領収書が有難迷惑だった。

⑭ 自身が外国人であることの強みを感じた内容

- ・ 強みというほどではないが、外国人だからということで得する場合がある。
- ・ 例えば、お客様と会った時の服装が少し派手でも、外国人だからということで、問題

にならなかつたりします。

- ・あるいは銀行での折衝の時も、外国人だということで、割と丁寧に対応してもらったこともあった。

## VI. 振り返りと今後について

### ⑤ 企業経営で役立った学生時代の学習内容・経験

- ・高校の時に簿記を勉強してよかったと思っている。数字の見方やお金の流れを見ることが出来るから。

### ⑥ 起業志望の学生が学ぶべき知識や経験すべきこと

- ・会社をやりだして暫くすると経産省の案件（5,000万円）を獲得することができた。しかし、経産省は基本的に後払いになることを知らずに取ったら、資金繰りが大変で、眠れない日々が続いた。周りの協力のお蔭で、それを何とか乗り越えたが、それを経験したことで「黒字倒産」の怖さを知って、キャッシュフローの重要性を身をもって実感している。
- ・このキャッシュフローは実は会社経営で、特に起業したての頃には大変重要である。そのため、学校ではキャッシュフローの重要性を実感できるような学習が望ましいであろう。
- ・後は起業=Value Creation（価値を創造する）だと思う。これを実感できる学習も是非やってほしい。
- ・具体的な製品などを使ってシミュレーションしてもいいと思う。

### ⑦ 現在の経営課題

- ・今はコンサルティングの事業をしており、単発的な案件が多く、長期的に見ると不安定要素がはらんでいる。
- ・売上を安定化させるために、モノの流れに伴う収入源を構築していきたい。

### ⑧ 今後の事業展開・事業活動に対する抱負等

- ・日本に来て、いろいろとお世話になって、感謝している。
- ・日本社会の問題を解決できるような、新しい価値を創造できる会社にしていきたい。

(8) 有限会社メカノトランスフォーマ 徐 世傑 代表取締役社長

企業名	有限会社メカノトランスフォーマ		
回答者名	徐 世傑 代表取締役社長		
出身国	マレーシア		
回答者プロフィール			
実務経験年数	社会人になってから 13 年（うち、会社経営 7 年）		
渡航前後学歴	高卒して、奨学生として日本の島根県の高専に入学。卒業後、東京大学に編入入学し、東京大学では修士課程修了まで在籍。		
勤務経験	大学院修了後、すぐに今の会社に入社。		
来日時期	1997 年 3 月	在日年数	約 22 年
企業プロフィール			
業種	機械部品メーカー、研究開発		
事業内容	<p>圧電アクチュエータ素子の発生する変位を機械的に拡大・縮小するメカトランス技術の設計・製造</p> <p>同上技術の量産メーカーへの技術供与、コンサルタント</p> <p>その他のアクチュエータ応用技術およびフィルタ新技術開発、設計、製造、および技術供与</p>		
従業員数	計 6 名（外国人 3 名 日本人 3 名）		
事業所所在地	東京都千代田区		
顧客属性	半導体、産業機器、農機等関連の企業		
連携企業属性	代理店（アメリカ、韓国、ドイツ）、マレーシア・オフィス（バックオフィス機能）		

I. 起業準備について

① 海外または日本に定住した経緯・動機

- ・ 高校卒業して、日本留学というマレーシア政府の奨学金を獲得して来日した。日本について新鮮というイメージを持っていたし、お金がなかったので、お金がかからずして日本での留学ができるというのが魅力であった。
- ・ 島根県の高専に 3 年間勉強し、2000 年に東京大学工学部 2 年生として編入した。入学した間もなく、先輩からの誘いで、教授の研究プロジェクトに参加した。そのプロジェクトで一緒だった方が 2002 年に会社を作った。その会社が今の会社の前身となった。当時の研究テーマが現在の自社のコア技術の一つになっている。
- ・ 学生身分でありながら、研究開発に取り組んでいた時に、この仕事をこのまましたいと思った。そのため、卒業して自然にそのまま同じ会社に入社した。その時会社の株

を一部（10%）取得した。

## ② 起業に至ったきっかけ

- ・マレーシアの実家は靴屋さん（販売の方）だった。自分は昔から何か自分で事業をしたいとずっと思っていた。
- ・大学で出会った研究開発のテーマが面白く、可能性も感じたため、アルバイトとして研究開発に関わっていた会社に入社したのは自然の流れ。自分の事業として考えていたため、入社する際に株の取得をした。その時の会社は、元々の出資者3名がいたが、みんな年金生活者で経済的な余裕があり、会社の経営に対して明確なミッションがなかった。自分が会社に入って、本気でやっていきたいことをメンバーに伝え、理解してもらって、株の取得も進められた。2012年に正式に代表取締役社長になった。

## ③ 起業のための準備

- ・まずは資金の準備（貯金）を意識していた。入社する際にその貯金で一部の株を取得した。自分の事業だと考えていたので、やはり株を取得しなければならない。
- ・その次は日本語でのコミュニケーション能力を高めることに集中した。やはり、自分の思いを正確に伝えて、かつ相手のことを正確に理解するためには、相手の言葉と文化を学習しなければならないと思ったから。
- ・市場については、あまり調べていなかった。新しい技術なので、それをお客さんに紹介し、応用の課題を頂き、研究開発をやるというスタンスであった。
- ・人脈については、一緒に会社をやっている日本人の方々がいるため、あまり心配しなかった。
- ・商売は人対人のことで、お客さんに対していかに誠実に接して、決して逃げないということに徹すると考えていたので、それ以外のことについてもあまり難しく考えなかった。心配しても始まらないから。

## ④ 起業準備で特に苦労したこと

- ・学生の時からずっと一緒に研究開発していた人達とやっていたし、そのままの延長線で社会人になった感じなので、スムーズに行ったし、苦労とも感じなかった。
- ・他の人から見て苦労があったかもしれないが、自分にはその感覚がない。

## II. 事業スタートアップについて

### ① スタートアップ時の事業コンセプト・概要

- ・自分が株を取得して入社した時は2005年で、会社が設立されて3年の時であった。
- ・会社は当初新しい技術を応用するための研究開発やコンサルティングを主な業務として事業を行っていた。

- ② スタートアップ時に助力を得た企業・個人・公的機関等
- ・ 2002年に会社が設立された時は日本人の方3名が出資していた。公的な機関からの支援はなかった。
  - ・ 2005年入社してから株を取得していき、2012年に正式に代表取締役社長になった。
- ③ スタートアップ時の事業の成否、現在に至るまでの事業変遷
- ・ 当初は研究開発やコンサルティングを軸にした事業だったが、やはり不安定な経営状態が続いた。
  - ・ そこで、自社開発の製品（機械の部品）を生産・販売したり、あるいは技術提供によるロイヤリティ・ビジネスにも力を入れたりして、経営の安定を目指して努力を続けている。
- ④ スタートアップ時の活動資金の調達方法
- ・ 当初は資本金のみでやっていたが、銀行からの融資も活用している
- ⑤ スタートアップ時の顧客や人脈・連携企業の開拓方法
- 顧客
- ・ 当初は展示会にたくさん出展していた。
  - ・ 他に自分のHPでの発信も努力していた。
- 人脈
- ・ 会社の他の日本人株主の繋がり
  - ・ 大学の先生からの紹介
  - ・ お客さんからの紹介
- 連携企業
- ・ 会社の他の日本人株主の繋がり
  - ・ 大学の先生からの紹介
  - ・ お客さんからの紹介
- ⑥ 母国との違いによる苦労やトラブル
- ・ 新しい分野と、周りに日本人のパートナーがたくさんいるため、苦労したという感覚がなく、大きなトラブルもなかった。
  - ・ たまに、お客さんから見下されることもあった。しかし、それは外国人だからという風に思っていないし、どこの国にもありそうなこと。
  - ・ 自分が社会に対してどれだけ貢献でき、どれだけ役に立つモノやサービスを提供できるかに集中して考えてやっている。



⑦ 自身が外国人であることの強みを感じた内容

- ・自分は特にないと感じる。起業家なら、戦うためになんでも武器にしなければならぬ、そういう能力を持たなければならないと思っている。

III. 振り返りと今後について

① 企業経営で役立った学生時代の学習内容・経験

- ・中学生の時に参加した仏教のサークル（学校内の活動として）に参加したのが今でもためになっている。週1回学校の先生が仏教について話してくれた。仏教を勉強してよかったのは物事を見る目を養うことができることと、自分自身を客観的に見ることが出来るという2点がある。

② 起業志望の学生が学ぶべき知識や経験すべきこと

- ・自分が一生懸命に取り組めることをなんでもいいので見つけて、それに取り組むこと。多く学べば、学ぶほど、深く理解できるようになる。これは悟りだと思う。
- ・また、自分自身を高めるためには「反省」という行為が必要。反省ができなければ、自分を変えることが出来ないから。
- ・「理解」と「反省」の習慣が身に付けられれば、いろんなことに対して対処できるので、起業家には必要だと思う。

③ 現在の経営課題

- ・まずは人材育成をもっと力を入れたい。会社の使命として取り組みたい。
- ・会社が持っている技術力をどのようにして社会の役に立たせるか、これを追及していきたい。

④ 今後の事業展開・事業活動に対する抱負等

- ・会社に関わっている人達にとって、「関わってよかった」と思ってもらえるような会社にしたい。
- ・エンジニアがあこがれる職業にしたい。

(9) 株式会社ワンブレーション 王 平 代表取締役社長

企業名	株式会社ワンブレーション		
回答者名	王 平 代表取締役社長		
出身国	中国 温州		
回答者プロフィール			
実務経験年数	社会人になってから 20 年（うち、会社経営 4 年）		
渡航前学歴	高校卒業後、親戚を頼りに来日。日本語学校に入学・卒業後、ファッションデザイン分野専門学校に入学し、卒業した。		
勤務経験	1998 年に専門学校を卒業して IT の会社に 7 年間就職（この間永住ビザ取得）。その後、友人がやっている貿易会社に転職（靴の輸出輸入）、4 年間勤務。その後、友人と共同出資して IT 企業（中国で生産した製品をネットで販売する＝アリババと同じコンセプト）を設立したが 4 年ほどで失敗。計画の甘さ、市場調査の甘さが原因だった。同時期に飲食の会社にも出資し、現在は自分のお店を田町で構えている。4 年前に、今の会社を設立。		
来日時期	1993 年	在日年数	28 年
企業プロフィール			
業種	IT 業界		
事業内容	IT の請負		
従業員数	計 22 名（外国人 22 名 日本人 0 名）		
事業所所在地	東京都港区		
顧客属性	IT デベロッパーまたはエンドユーザー		
連携企業属性	人材紹介会社など		

I. 起業準備について

① 海外または日本に定住した経緯・動機

- ・ 中国の温州出身で、温州の人は商売人として有名。海外に出て定住する人も多い。
- ・ 親戚を頼りに来日し、そのまま日本に定住した。

② 起業に至ったきっかけ

- ・ 温州出身であること、父親が事業主でいろんな商売を展開していたこと、すべてが背景となって、自分も事業をやるのが当たり前だと思っている。
- ・ 日本での同郷人の交流グループの中で毎回交流してアイデアを出し合ったことで IT 会社への出資、飲食店への出資、そして IT 会社の設立の話になっていった。

③ 起業のための準備

- ・ 最初から事業をやりたいと思っていたため、まずは資金の準備に集中した。
- ・ 同郷人のネットワークの中で仲間と情報を共有していた。
- ・ 以前 IT の会社に共同出資して運営していたことがあったので、IT 業界での人脈はある程度持っていた。その人脈に辿って事業展開している。
- ・ また、日本に長く住んでいるため、日本人の価値観や風習についてもある程度理解できている。

④ 起業準備で特に苦勞したこと

- ・ 手続き的なところは特に苦勞はしていない。
- ・ IT 業界（特に中国関連の）については以前の経験が生きていたので、再び参入するのはそう難しくなかった。

II. 事業スタートアップについて

① スタートアップ時の事業コンセプト・概要

- ・ 今日日本の IT 業界に不足しているエンジニアを中国のエンジニアで補充することを事業コンセプトとした。

② スタートアップ時に助力を得た企業・個人・公的機関等

- ・ スタートアップの時は特になし。
- ・ 後に東京都の補助金で従業員のキャリアアップを図ることができ、とてもよかった。

③ スタートアップ時の事業の成否、現在に至るまでの事業変遷

- ・ 設立 4 年目なので、当初の狙いが想定の範囲内にできている。
- ・ 今のところはこのまま規模拡大したい。

④ スタートアップ時の活動資金の調達方法

- ・ 会社の資本金はすべて自分と共同出資者で出した。その資金をもって運営している。

⑤ スタートアップ時の顧客や人脈・連携企業の開拓方法

顧客

- ・ 以前 IT 業界に居たので、その人脈に辿って紹介してもらった。
- ・ その他、知人の紹介など。

人脈

- ・ 以前の人脈がメイン。

- ・ 業界の集まりで新しい人脈を開拓。

#### □連携企業

- ・ 人材を獲得するために中国と日本で募集しなければならない。人材紹介企業とは業界のイベントにて知り合った。

#### ⑥ 母国との違いによる苦労やトラブル

- ・ 長い間日本に住んでおり馴染んでいるため、「違い」についてあまり意識していない。
- ・ また、起業するまでにサラリーマン、出資（失敗も成功とも味わった）などを経験したこともあり、さらにその違いへの意識が薄れていた。
- ・ 従って、トラブルや苦労があったにしても、その原因が「違い」にあると思わなかったし、今でもそう思っていない。

#### ⑦ 自身が外国人であることの強みを感じた内容

- ・ 長い間日本に住んでおり、「郷に入れば郷に従え」ということでやってきたため、「自分が外国人」である意識も薄くなっている。そのため、「外国人としての強み」についてもあまり意識していないせいか、感じない。

### III. 振り返りと今後について

#### ① 企業経営で役立った学生時代の学習内容・経験

- ・ 自分は学校で専攻した分野以外で就職、投資、会社設立をやってきているので、正直にいうと今持っている経験や知識が殆ど社会で勉強した。
- ・ そのため、学校で学んだことで会社を作った時に助かったという体験はない。

#### ② 起業志望の学生が学ぶべき知識や経験すべきこと

- ・ 学校にいる間にその専門分野について資格を取った方がいいのかもしれない。資格勉強で知識が増えるだけでなく、資格を持っていることで自信になり、会社への就職も容易になり、後に起業する時にもその資格が役に立つことが多い。

#### ③ 現在の経営課題

- ・ 売上のアップ。

#### ④ 今後の事業展開・事業活動に対する抱負等

- ・ どんどん成長して、業界のニーズに答えていきたい。

(10) 株式会社 J・A・S 武田 座奈久 代表取締役社長

企業名	株式会社 J・A・S		
回答者名	武田 座奈久 代表取締役社長 ※日本に帰化		
出身国	ネパール		
回答者プロフィール			
実務経験年数	社会人になってから 14 年 (うち、会社経営 13 年)		
渡航前後学歴	ネパールでは高卒。(ネパールでは高卒まで 10 年の制度になっている)。実は大学にも入っていた。3 年生まで経営を勉強していたが、中退して日本留学をした。ネパールにいた時、シェフの見習いもしたり、アルバイトをしたりして貯金もしていた。他に、日本語も習っていたため、来日する際は大分日本語での会話ができていた。日本では亜細亜大学に入学し、経営について勉強した。2005 年に卒業したらネパールに日本語学校を設立した。そして 2006 年には会社を設立してネパール料理のお店を展開した。		
勤務経験	特になし		
来日時期	1997 年	来日年数	21 年
企業プロフィール			
業種	サービス業 (飲食)		
事業内容	レストラン経営、不動産投資		
従業員数	計 2 名 (外国人 2 名 日本人 0 名)		
事業所所在地	東京都杉並区		
顧客属性	飲食業のため顧客がほとんど個人である。		
連携企業属性	食材の商社		

I. 起業準備について

① 海外または日本に定住した経緯・動機

- ・ネパールにいた時から日本のことが大好きだった。また、ネパールのことが大好きな日本人観光客との出会いがあった。そのため日本のことを調べたりして、日本に行きたい思いが募った。

② 起業に至ったきっかけ

- ・ネパールの大学での日本の大学でも専攻が経営学だったため、自然に自分が経営したい考えを持っていた。
- ・他に実家ではお母さんがお店をやっていたので、その影響を受けたかもしれない。

③ 起業のための準備

- ・ 一番心配したのは資金のことであった。
- ・ また、当時はネパール料理のお店があまりなく、日本人に受け入れてもらえるかどうかという不安がすごくあった。

④ 起業準備で特に苦勞したこと

- ・ 性格が明るく、あまり心配していないところがある。常に前向きに物事を捉えている。

II. 事業スタートアップについて

① スタートアップ時の事業コンセプト・概要

- ・ 当初からネパール料理のお店をやりたいと思った。
- ・ 当時、ネパールがどこにある国なのか、日本人の皆さんも知っている人が非常に少なかった。そんな状況なので、ネパールのことをもって知ってもらいたい思いで起業した。
- ・ 料理と文化の交流で世界平和に貢献したい。

② スタートアップ時に助力を得た企業・個人・公的機関等

- ・ 家族・親族からたくさん支援してもらった。

③ スタートアップ時の事業の成否、現在に至るまでの事業変遷

- ・ 当初からこれまでのコンセプトは変わっていない。お店の数が増えたり減ったりすることはあったが、自分が無理のない範囲内でできるように数を絞った。

④ スタートアップ時の活動資金の調達方法

- ・ 貯金と親族からの借り入れ

⑤ スタートアップ時の顧客や人脈・連携企業の開拓方法

顧客

- ・ 縁があって、アニメ「イナズマイレブン」の声優たちとはブレイク前から付き合いがあった。当時からそのファンクラブづくりを手伝っており、実はお店がファンクラブの聖地にもなっている。そこに声優たちとファンとの交流の場になったり、ゆかりのあるものの展示スペースがあったりする。
- ・ 他にやはり口コミで広がっている。

人脈

- ・人脈を作ろうと人と付き合っていない。むしろ、素の自分で付き合っ、馬の合う人が長く付き合ってもらっている感じ。

#### □連携企業

- ・以前は自分でネパールから食材を調達していたが、今はいろんな商社がやっているの、使ってみて信頼できるところを使っている感じ。

#### ⑥ 母国との違いによる苦労やトラブル

- ・起業当初はネパール料理のお店が少なく、意外に興味を持ってもらえた。
- ・日本にはない「ネパール料理」を売りにしているため、日本のしきたりや価値観には縛られることがあまり感じなかった。
- ・常に「感謝」の気持ちをもって取り組んでいる。

#### ⑦ 自身が外国人であることの強みを感じた内容

- ・日本にはない「ネパール料理」を売りにしているため、そういう意味でそれが強みになっているかもしれない。
- ・他には特に感じない。

### III. 振り返りと今後について

#### ① 企業経営で役立った学生時代の学習内容・経験

- ・自分の専攻が経営だったので、勉強したことをそのまま生かすことが出来た。
- ・他に接客の仕方も学んでよかったと思う。

#### ② 起業志望の学生が学ぶべき知識や経験すべきこと

- ・まずはその国の言葉をちゃんとできるようになること。
- ・何か得意の分野があればそれを活かした起業をすればいい。不得意なことをしない。
- ・自分にその仕事が合っているかどうかも見極める必要がある。長く続けられること、自分の目的に合っていることも重要な条件になる。

#### ③ 現在の経営課題

- ・人材不足が課題になっている。
- ・また新しいメニューの開発もあまり進まないの、なんとか進めたい。

#### ④ 今後の事業展開・事業活動に対する抱負等

- ・飲食以外の仕事も広げていきたい。例えば行政書士の先生と連携してビザの代行申請の仕事もしたい。通訳の仕事もやったりしている。

### 2.1.3. 日本人起業家調査結果

#### (1) DATA ASSIST SOLUTIONS VIET NAM Co., Ltd 倉本 俊彦 ベトナム法人 代表取締役社長

企業名	DATA ASSIST SOLUTIONS VIET NAM Co., Ltd		
回答者名	倉本 俊彦 ベトナム法人 代表取締役社長		
主な活動国	ベトナム		
回答者プロフィール			
実務経験年数	社会人になってから 30 年（うち、会社経営 17 年）		
渡航前後学歴	湘南工科大学		
勤務経験	時計メーカーにて設計業務。サイクルショップ店員。試作開発会社経営。		
渡航時期	2012 年 3 月末	在外年数	約 7 年
企業プロフィール			
業種	IT		
事業内容	CAD/CAM プログラム受託		
従業員数	計 7 名（外国人 6 名 日本人 1 名）		
事業所所在地	FA4-A Fuji Precision Park, Yen Phong Industrial Zone, Yen Phong District, Bac Ninh Province, Vietnam		
顧客属性	日本の機械加工業-(株)オーエイ、(株)リガルジョイント、松永商工(株)、藤精機(株)、(株)アドライズ ベトナムの機械加工業-1 社		
連携企業属性	日本、機械加工業、(株)オーエイ、(株)リガルジョイント、松永商工(株)		

#### I. 起業準備について

##### ① 海外または日本に定住した経緯・動機

- ・所属していた商工会議所の工業部会下部組織である青年工業経営研究会の知人からベトナム進出のプロジェクトの話を受け、挑戦してみたいと思い、渡航、定住となった。

##### ② 起業に至ったきっかけ

- ・中小製造業の多品種小ロット化と製品単価の圧縮、納期短縮が進む中、いかにして利益確保をしていくかという課題から、製造の要となる機械を動かすプログラムのアウトソーシングに着目し、中国ではなく、他の東南アジアで展開できないかということ



が始まりでした。そんな中、ベトナムでの市場調査等を進め、事業ができると判断。ベトナムでの進出に至った。

③ 起業のための準備

- ・ ベトナム進出セミナー等の参加。ベトナム現地視察（ハノイ、ホーチミン）。

④ 起業準備で特に苦労したこと

- ・ 当時は、ベトナム進出セミナー等が盛んに行われるようになってきた時だったため、特に苦労したことはなかったが、知りたい情報等については、当然ながらコンサル契約等、料金が発生するといったこと。

II. 事業スタートアップについて

① スタートアップ時の事業コンセプト・概要

- ・ CAD/CAM プログラム受託。大きな設備投資を必要とせず、インターネットにつながっている環境であれば、どこでも事業を開始できる事。お客様にとっては、あたかも隣の部屋に仕事を出しているような身近な環境をベトナムで作れる事を目標に始めた。

② スタートアップ時に助力を得た企業・個人・公的機関等

- ・ コンサルタント：会社、人のご紹介、会社設立援助
- ・ 補助金（共同海外進出補助金事業）：現地調査（インターネット回線スピード等、日本とのデータのやり取りがスムーズに行えるかどうかの実務テスト等を行いました。）の費用補助。

③ スタートアップ時の事業の成否、現在に至るまでの事業変遷

- ・ 当初、ホーチミンでの会社設立で動いていたが、プロジェクトグループの参加企業さんがハノイで工場を出すということで、急遽、ハノイでの会社設立に変更し、現在に至る。事業内容については、スタートアップ時と変わらず。

④ スタートアップ時の活動資金の調達方法

- ・ プロジェクトグループ内で出資し、まずは、日本での会社を設立。その後、他株主を募って出資いただいた。

⑤ スタートアップ時の顧客や人脈・連携企業の開拓方法

□顧客

- ・ プロジェクトグループ内（相模原青年工業経営研究会メンバー）。ベトナムでのご紹介（異業種交流会等の参加より）。ベトナムにある日系工業団地からのご紹介。

□人脈

- ・ ベトナムでのご紹介（異業種交流会等の参加より）。ベトナムにある日系工業団地からのご紹介。

□連携企業

- ・ 相模原青年工業経営研究会メンバー

⑥ 母国との違いによる苦労やトラブル

- ・ 労働許可証（ワークパーミット）取得時に日本で公証された際の印鑑がベトナムでは認められないと言われ、なかなか受理してもらえなかったという書類でのトラブルがあった。
- ・ ベトナム人スタッフの教育における苦労は自分の間違いをなかなか認めないことと、素直に謝れない。また、正しいことを伝えようとするときや、どうしてそうなったかの理由を聞こうとすると無言になってしまう事である。
- ・ 転職の可能性の高さ。
- ・ 数年かけて教育してきたスタッフが、ある日突然に辞表を出してきたことがあった。
- ・ 1ヶ月前だったので、かろうじて引き継ぎ等はできたが、弊社にとってはエース的存在だったので残念だった。

⑦ 自身が外国人であることの強みを感じた内容

- ・ 日本人諸先輩方々のおかげで、我々は、安心してベトナムで仕事も生活もできていると思う。これこそが海外での日本人の強みと感じている。

III. 振り返りと今後について

① 企業経営で役立った学生時代の学習内容・経験

- ・ 学校では、社会で役立つ基本的なことは勉強できたと思う。
- ・ 大学生時代は学生にとっては、社会人になる直前の学びの場なので、学校内よりも学校外のアルバイト等、社会と触れ合う時間の方が役に立つと思う。

② 起業志望の学生が学ぶべき知識や経験すべきこと

- ・ 外国人との交流。語学（英語）の習得。海外旅行。

③ 現在の経営課題

- ・ 人材教育。社内組織の確立。後継者探しと育成。

④ 今後の事業展開・事業活動に対する抱負等

- ・ CAD/CAM プログラム作成だけでなく、設計部門の新設、また優秀な技術者を創出するための環境づくり（大学との連携等）を視野に入れ、日本とベトナムが共に発展できるよう邁進したい。

(2) 株式会社 Layer Box 月森 砂名 代表取締役

企業名	株式会社 Layer Box		
回答者名	月森 砂名 代表取締役		
主な活動国	ベトナム		
回答者プロフィール			
実務経験年数	社会人になってから 38 年（うち、会社経営 4 年）		
渡航前後学歴			
勤務経験	(有)CARA 個人事業主。(株)ドラマ・ステーション Japan。NPO 法人 Layer Box。		
渡航時期	2014 年 10 月	在外年数	3 年
企業プロフィール			
業種	<p>①日本の伝統・地域産業の産品、酒類、工芸品、技術製品における販売及び輸出入代行、プロデュース、コンサルティング</p> <p>②飲食店業の経営、コンサルティング及び飲食店のフランチャイズ事業の経営</p> <p>③イベント・教室・講座・セミナー・シンポジウムの企画、プロデュース、制作業務、およびコンサルティング</p> <p>④写真撮影、映像製作、アート制作および販売、著述業、講師業派遣、販売促進物の制作</p> <p>⑤不動産の売買、仲介、賃貸、管理及びコンサルタント業</p> <p>⑥インバウンド、アウトバウンドビジネス業</p> <p>⑦旅行・観光に関する商品企画、販売、翻訳、通訳、旅行に関する情報収集ならびに情報提供サービス、観光ガイド業務</p> <p>⑧海外市場進出支援</p> <p>⑨前各号に附帯する一切の業務</p>		
事業内容	アンテナショップおよび飲食店経営。日本からの海外進出希望の企業（蔵元、商社他、日本酒関連企業）サポート		
従業員数	1 名（外国人 0 名、日本人 1 名）		
事業所所在地	東京都中央区銀座 6-13-16 銀座 Wall ビル UCF5 階		
顧客属性	日系、外資、ローカル企業の日本人駐在員（男性、女性問わず）		
連携企業属性	SIMBA TRADING CO.,LTD.（ベトナム企業） 日本酒および日本食材のインポーター&サプライヤー		

## I. 起業準備について

### ① 海外または日本に定住した経緯・動機

- ・ 中小企業庁の「平成 26 年度補正 創業・第二創業促進補助金行」に採択され、その事業を継続して行うため、渡航し、定住に至った。

### ② 起業に至ったきっかけ

- ・ NPO で、「日本文化、匠の技について、広く発信する」仕事を、関東や奈良の大学、専門学校、高校とともに、プロモーション映像を撮影し、インターネットで広めるとい手法で行っていたが、実際にビジネスとして取り組むことで、もっと広く普及したいと思ったのがきっかけ。
- ・ 「日本酒」を選んだのは、私自身、大の日本酒党で、それまでも蔵元を訪ね歩いたり、主催したイベント等で、奈良の蔵元や酒造組合には、無料で試飲会を開催していただいたという経緯があった。また、「(私の出身地である) 奈良は日本酒発祥の地」でもあった。
- ・ さまざまなご縁と、全国商工会の助成で「ベトナム」に視察に来る機会を得、奈良の蔵元 6 社、他 4 社の 10 社共同で渡越した。訪問時に見たベトナムでの日本酒の取り扱い、飲まれ方が、あまりにも雑で、商品は劣化していた。「これではいかん！」と、思ったのが、翌年、実際にベトナムで日本酒専門の店を開いた大きな理由である。
- ・ 中小企業庁の平成 26 年度補正 創業・第二創業促進補助金の「ベトナム、ホーチミン市にて、日本酒の販路開拓の拠点となる飲食店を開業する」という事業で、Standing BAR【日本酒で乾杯!】を立ち上げた。

### ③ 起業のための準備

- ・ 一年間にわたる現地視察を行った。JETRO 等の公的機関でのセミナー参加や海外市場の分析を行った。海外支援の現地企業から、「現地の市場調査」および開業にいたるまでの「現地の法制度」について、ヒアリングを行った。

### ④ 起業準備で特に苦労したこと

- ・ 「劣化している日本酒を運よく避けて、あるものから、いかに仕入れるか」が、いちばんの課題だった。劣化した商品、賞味期限の過ぎた古い商品をうっかり購入してしまい、やむなく自家消費したこともあった。
- ・ 日本人でもベトナム歴も長くなると、昨今の世界のトレンドに疎く、ローカルやその他の外国人ともなるとなおさらで、店のコンセプトを理解してもらうのがなかなか難しかった。
- ・ 物件探しがたいへんだった。内装の施工に考えられないようなミスがあったりで、オープン当日まで、かなりバタバタ状態だった。

## II. 事業スタートアップについて

### ① スタートアップ時の事業コンセプト・概要

- ・ 事業のテーマは、ベトナム、ホーチミン市にて、日本酒の販路開拓の拠点となる飲食店の開業。
- ・ 全国の地酒の広報と営業の拠点となる飲食店を開業。将来的に小売店を併設。販路開拓を行う。地域の生産者・販売者に対し、現地情報の提供、輸出代行を行うこと。

### ② スタートアップ時に助力を得た企業・個人・公的機関等

- ・ JETRO：データ提供、データ解析、人脈紹介
- ・ VIT Japan：渡航、起業全般の進出サポート
- ・ RESS 不動産：現地定住全般に関するサポート
- ・ 「牛めし屋」：開業における全面サポート

### ③ スタートアップ時の事業の成否、現在に至るまでの事業変遷

- ・ 2015年、4ヶ月半で、日本で(株)Layer Box を立ち上げ、ホーチミンで Standing BAR 【日本酒で乾杯！】をオープン。
- ・ 2016年、Standing BAR 【日本酒で乾杯！】の安定経営に務め、イベントやセミナーで、日本酒普及の可能性を探り、ベトナム人の雇用を模索する。日本酒の普及に関して、ベトナム人の雇用は時期尚早だった。
- ・ 2017年、Standing BAR 【日本酒で乾杯！】、前年度比 1.5 倍の売り上げで、経営が安定する。9月より、第二ステップ（小売店開業）への事業計画書の作成を始める。
- ・ 2018年、Standing BAR 【日本酒で乾杯！】前年度比 1.5 倍の売り上げで、さらに経営が安定する。日本人スタッフのサポートで、運営が楽になる。一方、「角打ちのある小売店」設立に向けて、事業計画書作成と、ビジネスパートナーおよび投資家を募る。
- ・ 2019年、「角打ちのある小売店」立ち上げに向け、日本側で投資家プロジェクトと、ベトナム側で立ち上げプロジェクトで進行中。

### ④ スタートアップ時の活動資金の調達方法

- ・ 自己資金。平成 26 年度補正 創業・第二創業促進補助金。

### ⑤ スタートアップ時の顧客や人脈・連携企業の開拓方法

#### □顧客

- ・ ベトナム駐在の日本人、欧米人、韓国人、および日系企業勤務のベトナム人に向けては、情報誌掲載、ホームページ、毎日投稿する SNS (Facebook、Twitter、Mixi)、Instabram、ローカルブログ、アメブロなどでの情報発信。また現地での口コミ、ご紹介

介。

- ・ 日本から進出希望の蔵元、商社、自治体および日本酒関連の企業・団体等。人からのご紹介、口コミ。

#### □人脈

- ・ 中小企業庁、JETRO。日本の蔵元、商社、自治体。
- ・ 各主催の商談会および試食・試飲会への参加。

#### □連携企業

- ・ SIMBA TRADING CO.,LTD. (ベトナム企業)
- ・ 進出サポート企業からのご紹介。

#### ⑥ 母国との違いによる苦労やトラブル

- ・ ベトナムは社会主義国の中では、自由経済だと言われているが、まだまだ市場の熟成といった点では、のびしろがあると思われる。
- ・ 確立されていない、揺らぐ法整備にも、振り回されることが多く、商習慣や、歴史的背景によるものの見方、考え方、価値観の違いに、とまどうことも多い。しかし、何にでも一長一短はあり、その中で、自分自身ブレない軸があれば、対応していけると考える。
- ・ 言語の壁は、乗り越えられるべきものであり、互いに第二外国語でやり取りすることで、フェアな関係を保とうとするのも一つの方法である。ビジネスシーンで、英語の重要性を感じる。契約書、大切な交渉事には、高額でも、専門分野に精通した通訳、私感や私情をはさまず正確に訳す通訳に依頼することで、トラブルを防げる。

#### ⑦ 自身が外国人であることの強みを感じた内容

- ・ 特になし。どこの国の国民であっても、それぞれに強みはあるだろうが、国民性や国のイメージを頼って仕事をするのではなく、一人一人の「人」として、どうであるかが、日本にいる時より、問われると感じます。

### III. 振り返りと今後について

#### ① 企業経営で役立った学生時代の学習内容・経験

- ・ 大学や専門学校での学習内容や経験の中で、特に直結したことはない。
- ・ 強いてあげるならば、「国文専攻」だったことで、自国の文化について少しは造形が深かったこと。海外に出ると、自国について誇りを持ち、自国の文化をきちんと紹介できない人は、軽んじられる。
- ・ 課外活動など通して、何にでも興味を持って試してみる好奇心を養うこと、多くの友人や仲間を作り、つながりを大切にする人間力を養うことは、大学時代で大いに体験できる、大切なことである。徒に安定性を求めて、小さくまとまってしまうこと

が、重要であると考える。

② 起業志望の学生が学ぶべき知識や経験すべきこと

- ・ 何はともあれ、海外に「観光」ではなく、「視察」や「活動」としての視点を持って、出かけることをおすすめする。同じ志を持った有志同士、グループでも良いし、バックパッカーで一人で周るのも良い。
- ・ 起業に関しては、日本でも海外でも、大差ない。社会人として、人としての基本的な事、心がけ、感謝の気持ちを持つことである。その上で、目先の利益に振り回されないうい、納得のいく仕事を丁寧に行い、焦らない、慌てない、諦めないの気持ちを持って取組めば、しっかり地に足を付けた「起業」ができる

③ 現在の経営課題

- ・ 日本酒（アルコール類）の販売（小売）をはじめ、ライセンス取得のハードルが高すぎる（特に外国人に対して）ことが課題。また、まだまだベトナムではアルコール市場が熟成していないため、「アルコール＝健康被害」の事例と意識が高すぎて、各種取締り、規制が、年々厳しくなっている。そんな中で、いかに「お酒＝人生をゆたかにする文化である」という考え方を、広く、持ってもらうかが、最大の課題である。

④ 今後の事業展開・事業活動に対する抱負等

- ・ 2015年当初の事業計画通り、現在、第2ステップとして「“角打ち”のある日本酒専門の“酒屋”（小売店）」計画を推進中である。今、日本側とベトナム側と役割分担して、プロジェクトチームを結成している。もっと広くベトナムの人たちに、日本酒の魅力、知識について知っていただき、ぜひ、自らも日本酒の普及を手掛けていってほしいと考えている。第3ステップは、日本酒の専門家（日本酒ソムリエ）の育成と、自らが日本酒専門の店を起業できる人材を育てること、そして、ベトナム初の、ベトナム人の「酒サムライ」を輩出すべく、邁進している。



(3) VINACOMPASS CO.,LTD 徳嶺 勝信 General Director

企業名	VINACOMPASS CO.,LTD 徳嶺 勝信		
回答者名	徳嶺 勝信 General Director		
主な活動国	ベトナム		
回答者プロフィール			
実務経験年数	社会人になってから30年（うち、会社経営15年）		
渡航前後学歴	久留米工業大学 交通機械工学科		
勤務経験	(株)アイチコーポレーション 営業部。Vijeco（ベトナム合弁会社）設立運営。SHINY VIETNAM、SHINY REAL（ベトナム合弁会社）設立運営。		
渡航時期	2004年4月	在外年数	14年
企業プロフィール			
業種	不動産事業・進出コンサル業		
事業内容	不動産売買、賃貸仲介・賃貸管理・内装工事・市場、企業調査・ライセンス許可事取得		
従業員数	計7名（外国人6名 日本人1名）		
事業所所在地	ベトナム社会主義共和国、ホーチミン市		
顧客属性	日本・ベトナム、不動産業、建築業、コンサル業、一般顧客		
連携企業属性	日本国：不動産業、コンサル会社 ベトナム：建築内装会社、コンサル会社、弁護士事務所		

I. 起業準備について

① 海外または日本に定住した経緯・動機

- ・ 2004年、商談で訪れたベトナムホーチミンの活気と経済発展の可能性に魅了され、独立起業、単身にて渡越した。
- ・ 当初は日本を拠点にし、ベトナムと日本の貿易事業から手掛け、その後、取引先の製薬会社と合弁会社設立。日本を拠点にしていたのではベトナム人は真剣に対応してくれないことが多々発生し、ビジネスを軌道に乗せるためにこれを機にホーチミンに定住した。

② 起業に至ったきっかけ

- ・ 日本での社会人時代は転勤が多く、40歳前には独立開業を考えていた。丁度、その頃、沖縄営業所にて勤務しており、地元沖縄で独立する選択肢もあったが、事業の成長可能性の低さを考えて悩んでおり、その時期にベトナムホーチミンでの商談会に参

加。そこから海外での起業の選択肢を入れて考えるようになった。(元々、地元沖縄を離れて県外で職についていたので海外で働くことへのハードルは低かったが、海外志向は特に無かった)

### ③ 起業のための準備

- ・ ベトナムとの取り組みの最初は日本を拠点に貿易（両国間の輸出入）から始めたので、ベトナムでの人脈やベトナムの分析等特別な準備はしていない。その当時はベトナムの情報はまだ少なく、現地に滞在している日本人は過去にどんな経歴があるのかわからないような怪しい人が多く、とても彼らからアドバイスを受ける状況ではなく、独自で失敗も含めて体験し情報をアップデートして行かなければ対応できない国だった。
- ・ 今も怪しい人はいるが、昔と比べると現地情報がネットなどで以前より開示されてきている。また、現地で根付いている先駆者からアドバイスや意見、経験談や考えを聞く事は非常に大事な事だと思う。

### ④ 起業準備で特に苦労したこと

- ・ 先にも述べた通り、ベトナムは情報が少ない国である。これはベトナム人が情報も価値があるものと理解しているので、情報は簡単には開示してくれないからである。そのため起業前にわかっていたら遭遇しなかった問題やトラブルに巻き込まれて疲弊して行く事は数多く、実際、大半の起業家は3年を待たずベトナム市場のビジネスから敗れ去って行く。多くの日本人が去っていく姿を見ている。
- ・ 何とか生き残って来たが、常に明日どうなるかはわからないと意識し何が起きても対応出来るように準備はしている。海外では長く生き残りビジネスを続けていく事が大事。自分の世代だけではなく孫の世代まで考えて戦わないと現地の人には勝てない。

## II. 事業スタートアップについて

### ① スタートアップ時の事業コンセプト・概要

- ・ 2006年にベトナム国内で環境問題対策が大きくなった中で、日本の技術を生かし、合弁会社での環境事業から本格的にベトナム事業に取り組んだ。自分自身は環境事業に関しては全くの素人だったが、ベトナムの国全体が環境問題の改善に向いていたので、市場成長性が高いという事業ということで取組んだ。最初は全て手探りでホーチミン市の病院排水処理の入札業者の認定をうけ公共事業に参入した。

### ② スタートアップ時に助力を得た企業・個人・公的機関等

- ・ 合弁先製薬会社、現地ベトナム人パートナー（通訳、事業サポート）ホーチミン人民委員会、ホーチミン資源環境局、各種病院。

- ・ライセンス取得、事業設立、公共事業参入手引き、各種入札業務手引き等々、日本人では進めるのが難しい業務を円滑に進めてもらった。

### ③ スタートアップ時の事業の成否、現在に至るまでの事業変遷

- ・上記の人達の助けがあり事業を軌道に乗せることができた。2007年~2012年の間、合弁で事業を行ったが、その後合弁先に株式を転売し水処理事業など新たな事業を始め、その後不動産業や進出コンサルティング業へと展開している。
- ・スタートから現地にいる日本人とは組まずに、上記の人達の助けを借りて、ローカル向けの事業を行ったが、彼らの助けにより無事軌道に乗せることができた上、ベトナム人向けのローカル事業から参入したことが今となっては貴重な経験になり、以降のビジネスにも活かされている。ただ様々な失敗経験もしており、最初からローカル向け事業に取り組むことは大変厳しいのでお勧めは出来ない。

### ④ スタートアップ時の活動資金の調達方法

- ・自己資金（株取引・退職金）

### ⑤ スタートアップ時の顧客や人脈・連携企業の開拓方法

#### □顧客

- ・まず何を行うかを決めなければユーザー対象は絞られない。
- ・例えば、日本人（企業を）対象に事業を行うのであれば日本人になる。今、人材派遣業ベトナムからの送り出し機関若しくは日本の受け入れ機関のビジネスで起業される方が多い。ベトナム人をターゲットにするならベトナム人になる。安価な日本食レストランを開店なら明確なターゲットを絞らないと失敗する。
- ・上記のように顧客をきちんと決めるためには現地で進出しようとする業界について事前マーケティングが必須である。人任せでは正確な情報は得られない。
- ・自分自身の場合も、環境ビジネスを業務と定めた中で、行政や病院などへの人脈が欠かせない中、ベトナム人パートナーの人脈を活用しながら顧客開拓を行っていった。

#### □人脈

- ・これも上記と同じく、何を行うかで人脈作りも異なる。自身の場合はベトナムローカルが対象のビジネスだったので、人脈形成も顧客と同様にベトナム人パートナーの助けを借りながらローカルへの人脈開拓を行った。一般的には現地で長年生き抜いた信頼できる同郷人など日本人からアドバイス、経験談など聞く事が大事である。相談できる関係ができれば応援もしてくれるためお薦めできる。
- ・日本でのアドバイスは参考程度で良いと思う。特に現地経験がない人から話を聞いても意味がない。

#### □連携企業

- ・自ら現地に根付いて活動し、ローカルパートナーと一緒に自分たちのビジネスを進めるのに必要な連携企業を見つけ出していき、仕事を通じて信頼してもらえる企業だと理解してもらうことを行った。

#### ⑥ 母国との違いによる苦労やトラブル

- ・外国企業の鉄則はその国の法律を理解する事から始まる。特に外資は法律に基づき規制されたら何も出来ません。まずは法律を理解し、法律違反しない事が必須。
- ・日本とは全てが違うという事を理解すべき。よく言われる日本の常識は海外の非常識、その言葉は多くの事であてはまる。日本的な固定概念を少なくするのが大切。
- ・その国の歴史や文化、習慣を良く理解するという事も重要。例えば、ベトナムの場合は南北に長い国なので、北部、中部、南部の人たちを同じベトナム人だと考えて対応すると上手く行かないことが非常に多い。

#### ⑦ 自身が外国人であることの強みを感じた内容

- ・日本人の強みは状況を察する能力です。やりすぎも問題。

### III. 振り返りと今後について

#### ① 企業経営で役立った学生時代の学習内容・経験

- ・学習内容に関しては特にはないが、小学校から大学まで続けてきたクラブ活動での野球で何事においても諦めない粘りを身に着けたように感じる。これが特に海外では生きている。どんなに苦しい状況でも諦めずに粘っていると潮目が変わる。ただし、ただ粘るだけではなく切り替えも大事。

#### ② 起業志望の学生が学ぶべき知識や経験すべきこと

- ・頭でっかちになりすぎず、学生時代から新しい環境に飛び込む勇気をもって日々行動する事が大事。海外での起業は誰でも出来るものではない。向き不向きがある。海外で起業するには未開の大地を開拓するスピリットが必要。

#### ③ 現在の経営課題

- ・次世代への継承、この国で培ったノウハウを次の世代にどうつなげるかです。

#### ④ 今後の事業展開・事業活動に対する抱負等

- ・この20年はベトナムホーチミンに特化するつもり。まだまだ大きな可能性が秘めているからです。今、ベトナムで起業している事のアドバンテージを存分に生かそうと思う。

(4) SAWAREHOUSE CO., LTD. 里吉 美仁 代表取締役

企業名	SAWAREHOUSE CO., LTD.		
回答者名	里吉 美仁 代表取締役		
主な活動国	日本・ベトナム（半分ずつ）		
回答者プロフィール			
実務経験年数	社会人になってから16年（うち、会社経営6年）		
渡航前後学歴	日本大学文理学部（2002年卒業）		
勤務経験	アクセンチュア株式会社、株式会社インテリジェンス		
渡航時期	2011年9月	在外年数	7年
企業プロフィール			
業種	物流・倉庫業、システム受託開発、バー経営		
事業内容	物流・倉庫業（日本の化粧品や健康食品を輸入・保管） システム受託開発		
従業員数	計4名（外国人2名 日本人2名）		
事業所所在地	ベトナム、ホーチミン市		
顧客属性	日本の化粧品・健康食品メーカー（やずや、再春館製薬）		
連携企業属性	国際物流会社（日通、郵便局等）、フリーランスのベトナム人エンジニア		

I. 起業準備について

① 海外または日本に定住した経緯・動機

- ・29歳のアクセンチュア勤務時に、東南アジア各国を旅行していた。定期的に行くならば、東南アジアに住んでたまに日本に行く方が生活コストが安いと感じた中、同時期に私自身転職活動をしており、ちょうどインテリジェンス社がベトナム駐在員のポジションを募集していたため、こちらに応募しベトナムに住むことになった。

② 起業に至ったきっかけ

- ・インテリジェンス社で現地駐在員として6年間勤務。勤務前より現地向けのビジネスも行っていきたいと思っていた中、現地向けのビジネスはインテリジェンス社で行うのは難しく、自分のやりたいようにやってみたかったため。

③ 起業のための準備

- ・英語の学習。ネイティブ講師とのマンツーマン。それ以外の学習はしていない。ベトナムマーケットについては在住であったため生活を通じて学んでいる。

④ 起業準備で特に苦勞したこと

- ・特に苦勞はしていないが、ベトナムの友人家庭などに頻繁に訪問することで、現地の生活様式や価値観を学んだ。

II. 事業スタートアップについて

① スタートアップ時の事業コンセプト・概要

- ・現在3つの事業を行っている。1つは日本製のコスメなどを日本から輸入し、販売代行や物流管理を行う事業。2つ目は日本からのシステム開発の受託開発事業。3つ目はバー経営。
- ・販売代行や物流管理の事業はベトナムは豊かになった人が増えたが、まだ高品質のモノが少ない中で、日本のモノを安心してつかってもらいたいと思い取り組んでいる。
- ・システムの受託開発事業は日本時代含めて元々の経験を活かして、ベトナム生活の中で知り合ったフリーのエンジニアや現地IT企業に外注しながら行っている。
- ・バー経営は日本人が比較的多いエリアで夜バーの経営を行っており、人的交流のきっかけなどに活かしている。

② スタートアップ時に助力を得た企業・個人・公的機関等

- ・福岡市で起業し、創業融資などを活用した。また、ベトナムに関しては十分知っていたので、特に誰かに聞いたと言うことはない。

③ スタートアップ時の事業の成否、現在に至るまでの事業変遷

- ・全ての事業がまだ事業開始1年なので、大きな成果はでていないが、特に日本の商品の販売代行や物流管理のビジネスは今後伸びる領域なので、地道に継続すれば、成長していくと感じている。

④ スタートアップ時の活動資金の調達方法

- ・自己資金200万円と、政策金融公庫・地銀の融資1400万円。
- ・1年分の個人の生活費は、これまでのソフトウェア開発の支援費などで工面した。

⑤ スタートアップ時の顧客や人脈・連携企業の開拓方法

顧客

- ・日本では、メーカー向けには特に人脈があったわけではなく、ゼロから営業した。メーカーに進出を促すのだが、それは前職のソフトウェアの開発会社の営業に似ていたため早めに結果が出た。

人脈

- ・上記の営業の結果、海外担当役員や社長からまた別の企業をご紹介いただいたりし、紹介などにより広がっていった。

#### □連携企業

- ・システム受託開発：これまで付き合いのあったフリーランスやIT会社
- ・国内物流：ベトナム進出済みの日系物流会社

#### ⑥ 母国との違いによる苦労やトラブル

- ・ビジネスモデル上、日本でいったん買い取りし（全額ではない）、支払い後に現地で販売しベトナム人が購入後に現金を受け取るという形になるため、在庫などの関係上、資金繰りがきびしくなることがある。

#### ⑦ 自身が外国人であることの強みを感じた内容

- ・日本のメーカーやお客様と交渉ができること。こればかりは日本語がネイティブレベルのベトナム人でも難しい。一方ベトナム現地で日本人経営者であることの強みは少ない。

### III. 振り返りと今後について

#### ① 企業経営で役立った学生時代の学習内容・経験

- ・大学時代の経験で言うと、在籍していた学部が外国人留学生の多い学部であったので、外国人との交流にそれほどストレスなくすごしていること。

#### ② 起業志望の学生が学ぶべき知識や経験すべきこと

- ・毎日同じことをしないことです。別に海外でなくても、新しいコミュニティに飛び込むとか、違うバイトを掛け持ってみるとかで力がつく気がする。

#### ③ 現在の経営課題

- ・財務系を安心して任せられる人材の育成。

#### ④ 今後の事業展開・事業活動に対する抱負等

- ・東南アジア展開は、一部考えているが、アフリカのモロッコがベトナムの状況に近いので、ベトナムが軌道にのったらモロッコに行く。

(5) RESS.Co.,Ltd. 松本 亮一 代表取締役

企業名	RESS.Co.,Ltd.		
回答者名	松本 亮一 代表取締役		
主な活動国	ベトナム		
回答者プロフィール			
実務経験年数	社会人になってから17年（うち、会社経営12年）		
渡航前後学歴	大学中退		
勤務経験	広告代理店での営業		
渡航時期	2006年	在外年数	13年
企業プロフィール			
業種	不動産仲介業		
事業内容	日本人駐在員の方へアパート紹介、日系会社さまへ事務所の紹介		
従業員数	計5名（外国人3名 日本人2名）		
事業所所在地	ベトナム、ホーチミン市		
顧客属性	ホーチミンの日系企業（中小より大手）		
連携企業属性	ホーチミンの日系企業		

I. 起業準備について

① 海外または日本に定住した経緯・動機

- ・ 学生時代から海外ビジネスに関心があり、中国の次はどこかと考えた時にベトナムとインドが候補地に上がってきた。自分なりに考えたところベトナムのホーチミンが良いだろうと予測してホーチミンにやってきた。インドは人口が多すぎて、州によって法律が違ったり、ビジネスが難しい上に、英語が通じる国であったため日本人として活躍しにくいのではと考えた。

② 起業に至ったきっかけ

- ・ 高校時代よりビジネスに関心があり、日本でビジネスしていくより海外に居る方が自分の能力を發揮できるのではないかと思っていた。その思いがベトナムでの起業につながっていった。

③ 起業のための準備

- ・ 特になかったと思う。昔からの趣味での経済・商売系の本を大量に読んでいた事で様々な知識を得られてたのは役立ったとは思う。



④ 起業準備で特に苦勞したこと

- ・最初は留学生としてベトナム語を勉強している中で、少し事業をするというような形で個人事業主のような存在としてのスタートだったので、特段の起業コストもかかっておらず特になかったと思う。

II. 事業スタートアップについて

① スタートアップ時の事業コンセプト・概要

- ・駐在員の住居紹介・日系企業への事務所紹介。

② スタートアップ時に助力を得た企業・個人・公的機関等

- ・特になかった。

③ スタートアップ時の事業の成否、現在に至るまでの事業変遷

- ・今に至るまで不動産仲介業がずっと事業の柱として行っている。
- ・ただ、過去に少しリサイクルビジネス、サービスアパートの運営、化粧品の販売などを行ったが、大きく伸びそうには無かった中で撤退した。

④ スタートアップ時の活動資金の調達方法

- ・活動資金は自身の貯金。手持ちでベトナムに持ち込み、起業資金にした。

⑤ スタートアップ時の顧客や人脈・連携企業の開拓方法

□顧客

- ・お客さまへ満足してもらうようにサポートしていたところ、ホーチミンは狭い日系会社であるため、既存のお客さまからご紹介を頂く事が多かった。

□人脈

- ・始めは色々な日本人会に参加して自分を知ってもらった。その後はそれらの会で知り合った方からご紹介を受ける事が多かった。

□連携企業

- ・銀行やコンサル会社、会計会社などと提携しているが、ホーチミンでの活動を通じて、知り合っていた。

⑥ 母国との違いによる苦勞やトラブル

- ・立ち上げ時はベトナム語の言葉の壁が非常に大きく、スタッフや大家さんとのコミュニケーションで苦勞した。
- ・また自分の経営能力が低かったのが原因で、スタッフが辞めたりと苦勞はあった。

⑦ 自身が外国人であることの強みを感じた内容

- ・ 起業当時は今と比べホーチミン在住日本人が少なかったこともあり、日本人同士の付き合いはしやすく日本企業との取引もスムーズだったのが大きかった。

III. 振り返りと今後について

① 企業経営で役立った学生時代の学習内容・経験

- ・ 特にないかと思う。敢えて言うなら英語くらい。

② 起業志望の学生が学ぶべき知識や経験すべきこと

- ・ 海外ビジネスについての色々な本を事前に読んで頭の中で色々想定しておくことは大事かと思う。インターンシップや留学などもできれば行った方が良いし、自ら進んで海外に行くということを積極的にすべき。

③ 現在の経営課題

- ・ スタッフ中心にお客様への仲介業務が行えるようになること。

④ 今後の事業展開・事業活動に対する抱負等

- ・ ストレスのない住居環境の提供がお客様の仕事に対する意欲を高め結果的にはベトナムと日本の両国の発展に貢献するとの思いで今後も継続して不動産のサポート業務を行っていきたいと思っている。

(6) 株式会社 VIT Japan 猪谷 太栄 代表取締役

企業名	株式会社 VIT Japan		
回答者名	猪谷 太栄 代表取締役		
主な活動国	ベトナム		
回答者プロフィール			
実務経験年数	20 年		
渡航前後学歴	大阪市立大学法学部		
勤務経験	京阪電鉄、あきない総合研究所		
渡航時期	2010 年	在外年数	9 年
企業プロフィール			
業種	コンサルティング		
事業内容	日系企業のベトナムへの進出サポート		
従業員数	計 2 名 (外国人 2 名 日本人 0 名)		
事業所所在地	ベトナム、ホーチミン市		
顧客属性	日本よりベトナム進出を図る日本企業		
連携企業属性			

I. 起業準備について

① 海外または日本に定住した経緯・動機

- ・ 前職であるあきない総合研究所時代に海外ビジネスの担当として中国、ベトナムなどに何十回も訪れ、その中で今後の成長を考えた時にベトナムというのは非常に可能性が高いと感じていたため。

② 起業に至ったきっかけ

- ・ リーマンショック時に前職の会社として海外ビジネスは凍結ということになり、ベトナムには今後の成長可能性を感じていたので非常にもったいないと思った。
- ・ しかし前職では取締役の立場でもあり会社の状況は理解できる中、会社として取り組めないのは理解していた。そのため辞めて単身で渡るということであれば会社にも負担をかけず取り組めるだろうと考え、会社側と相談して退職受理してもらいベトナムに渡って起業した。

③ 起業のための準備

- ・ 前職時代含め、事前訪問でベトナム人の人脈づくりを行い、起業後スムーズに活動できるよう準備した。

① 起業準備で特に苦労したこと

- ・ 起業準備が日本国内で行えるわけではなく、渡航や引っ越し費用等、会社設立以前の準備に日本で起業する異常に費用がかかったこと。
- ・

II. 事業スタートアップについて

① スタートアップ時の事業コンセプト・概要

- ・ 渡航前はベトナム人向けウェブサービスの開発を企画していた。具体的には企業向けの商品 PR サイトなど。

② スタートアップ時に助力を得た企業・個人・公的機関等

- ・ ベトナム人の友人の中にシステム開発を得意とする人物がいたために彼に頼んだ。

③ スタートアップ時の事業の成否、現在に至るまでの事業変遷

- ・ ウェブサービスが開始する前より、日本時代の取引先や友人などからベトナムに行くのであればということで様々なお客様を紹介してもらった。それらのお客様から依頼される業務を解決していくうちに、進出支援コンサルティング業務のノウハウが身につき、ウェブサービスを結局ほぼ行わないままに、進出支援コンサルティングが事業のメインとなり、今に至る。

④ スタートアップ時の活動資金の調達方法

- ・ 大半を自己資金、一部を友人等から出資という形で準備した。

⑤ スタートアップ時の顧客や人脈・連携企業の開拓方法

顧客

- ・ 基本的には友人、知人、取引先などからの紹介です。これは現在も続いており、弊社の顧客はほぼ 100% 紹介からである。

人脈

- ・ 顧客と同様で基本的には友人、知人、取引先からの紹介。

連携企業

- ・ 顧客、人脈と同様。

⑥ 母国との違いによる苦労やトラブル

- ・ 日本時代に付き合いのあった上場企業と合弁会社を設立したものの、あまりにも合弁相手として規模感が違う中、ベトナム事業を行う中での考え方や、規模の違いによる

スピードの違い等々で合弁解消となった。

- ・ その後の合弁解消手続きなどの中で、ベトナムの市場環境や日本人コミュニティの違いなどが理解してもらえず、なかなか解消手続きが終了せず苦労した。

⑦ 海外と日本との違いによるメリットを感じたこと

- ・ 日本と違い、人件費等のコストが安い、立ち上げ時期の黒字化が早かったり、生活費なども安い、生活水準も切り下げることなく、現地で暮らすことができた。

III. 振り返りと今後について

① 企業経営で役立った学生時代の学習内容・経験

- ・ 法学部であったため、多少の法知識があった関係で、ベトナムなどで契約書のチェックなどをする際に要点を理解しやすく、ベトナム人スタッフともコミュニケーションが図りやすい状態だった。

② 起業志望の学生が学ぶべき知識や経験すべきこと

- ・ 海外ビジネスを行って行く中で、日本時代の人脈や経験は様々な場面で活かされることが多い中、渡航までにいかにたくさんの人脈や経験を積むかということは非常に大事であり、学生時代も重要な期間となる。
- ・ 英語は国によっては話せなくても大丈夫だが、話せれば確実にコミュニケーションがしやすくなるので、少しでもレベルアップしておくことをお勧めする。

③ 現在の経営課題

- ・ ベトナム市場向けビジネスの展開を準備しているものの、ノウハウや資本力の問題があるため、日本のパートナー探しを行っている。

④ 今後の事業展開・事業活動に対する抱負等

- ・ 当面はベトナム関連のビジネスを拡大していくことを予定している。
- ・ 日本での事業展開については、人材関連で良いパートナー企業が見つかった場合には一緒に取り組む可能性がある。

(7) ASEAN JAPAN Consulting Co.,Ltd. 阿部 俊之 代表取締役

企業名	ASEAN JAPAN Consulting Co.,Ltd.		
回答者名	阿部 俊之 代表取締役		
主な活動国	タイ王国		
回答者プロフィール			
実務経験年数	社会人になってか 16 年（うち、会社経営 12 年）		
渡航前後学歴	早稲田大学 商学部		
勤務経験	レックス・スクンビット社		
渡航時期	2003 年	在外年数	16 年
企業プロフィール			
業種	タイ進出コンサルティング		
事業内容	タイ進出を目指す日系企業のコンサルティング、現地市場情報等の調査		
従業員数	計 10 名（外国人 8 名 日本人 2 名）		
事業所所在地	タイ王国バンコク市		
顧客属性	タイ市場への進出を考える日系企業		
連携企業属性	大手旅行会社、メガバンクなど		

I. 起業準備について

① 海外または日本に定住した経緯・動機

- ・国際教養で知り合った留学生と親しくなり、就職活動終了後、彼らの故郷へ東南アジア旅行に行った。その際にバンコク訪問時に現地のレクサス販売会社が日本人社員を探していることを聞き、入社試験を受けたところ合格。家族の薦めもあり、そのままバンコクのレクサス社で働くことになった。

② 起業に至ったきっかけ

- ・当初は海外での経験を積んで、ある程度過ごして帰国するつもりだった。
- ・ただ、高級車ディーラーで購入する富裕層や経営者の人達との交流を通じて、彼らの姿に刺激を受け、ビジネスで活躍してお金持ちになるには起業した方が早いという結論になり、バンコクで起業した。

③ 起業のための準備

- ・レクサス社での業務を通じて、マーケティングに関する知識を習得した。
- ・顧客が日本はじめ一流企業の重役たちであったため、国際ビジネスについて多くの理解や経験を得ることができると共に、アジアの財閥やタイ企業の幹部からビジネスの

成功方法などを学んだ。

- ・ タイ語、英語、顧客に対するビジネスマナーや現地スタッフの人材管理について学んだ。

④ 起業準備で特に苦労したこと

- ・ 私が起業した時期はタイの会社設立に関してはまだグレーな部分が多かった。そんな中で、会社設立にまつわる法務などで誰に聞けば良いかという部分がたくさんあり、お金も大して持っていないので大手の法律事務所などに相談もできず試行錯誤した。
- ・ 考えていたビジネスのマーケットの規模感がどれくらいあるかが分からず、ビジネスがどこまで伸ばせるか見えない中で事業を拡大させるために懸命に動き回らないといけないのが苦しかった。

II. 事業スタートアップについて

① スタートアップ時の事業コンセプト・概要

- ・ タイ株投資サポート、会社設立・翻訳業務

② スタートアップ時に助力を得た企業・個人・公的機関等

- ・ 特にない。

③ スタートアップ時の事業の成否、現在に至るまでの事業変遷

- ・ 当初はタイ株投資のコンサルティング業が伸びることを期待していたが、思っていたほどタイ株投資ブームが起きなかった中で、お客様のニーズが会社設立やそれに派生する市場調査や海外視察などのサポート業務の方が多く、そちらに注力していくことになった。

④ スタートアップ時の活動資金の調達方法

- ・ 自己資金

⑤ スタートアップ時の顧客や人脈・連携企業の開拓方法

顧客

- ・ ウェブサイト、講演、日本での展示会。

人脈

- ・ 和僑会という海外で活躍する日本人の互助組織を通じた紹介。

連携企業

- ・ 旅行会社、金融機関。

⑥ 母国との違いによる苦労やトラブル

- ・日本は中小企業への融資制度がかなり整っているが、タイに関しては外国人に対しての融資制度は無いため創業初期の資金繰りに苦労した。

⑦ 自身が外国人であることの強みを感じた内容

- ・日本人ということで信頼感があり、まだ同業の大手コンサル会社などが進出していない中、先行者利得で、様々な現地企業や日系金融機関や旅行会社などとお付き合いしていくことができた。

III. 振り返りと今後について

① 企業経営で役立った学生時代の学習内容・経験

- ・学問ということでは商学部だったこともあり多少の会計知識などが役には立ったが、それ以上に留学生との交流を通じての人脈、大学の同窓会組織が人脈の形成につながった。

② 起業志望の学生が学ぶべき知識や経験すべきこと

- ・とにかく海外に出て人に会うことをしておいたほうがよい。そうすれば自分なりに海外で何ができるのか見えてくれる部分があると思う。
- ・授業で起業家の講演などがある場合にはそれは聞いておくのは良い。

③ 現在の経営課題

- ・事業拡大していくため資金調達とネームバリューを上げること。

④ 今後の事業展開・事業活動に対する抱負等

- ・タイ近隣諸国に市場調査会社を拡大させることを検討している。



(8) THAI H1 CO., LTD. 原戸 竜也 Managing Director

企業名	THAI H1 CO., LTD.		
回答者名	原戸 竜也 Managing Director		
主な活動国	タイ		
回答者プロフィール			
実務経験年数	社会人になってから 12 年程度（うち、会社経営 7 年）		
渡航前後学歴	関西学院大学 チュラロンコーン大学文学部付属インテンシブタイコース		
勤務経験	KEYENCE THAILAND CO., LTD. PRECISION TOOLING SERVICE CO., LTD.		
渡航時期	2007 年ごろ	在外年数	約 12 年
企業プロフィール			
業種	ウェブマーケティング		
事業内容	SEO、タイ進出支援（現在は紹介のみで対応）		
従業員数	計 8 名（外国人 6 名 日本人 2 名）		
事業所所在地	370/4 Soi Sukhumvit 50, Sukhumvit Rd., Phrakonong, Klongtoey Bangkok 10260 THAILAND		
顧客属性	在タイ日系企業、日本人にマーケティングしたいタイ企業。 業種は問わないが製造業、サービス業が多い。		
連携企業属性	ウェブ制作企業、広告代理店等		

I. 起業準備について

① 海外または日本に定住した経緯・動機

- ・ 大学時代はアメリカに興味があり、休学してカリフォルニア、ニューヨークに滞在。ニューヨークでは自分がアジア人であることを思い知らされ、アジアで活躍したいという思いから、その後、東南アジアのバックパック旅行に出発。その中でタイに興味を持ち、一度日本に帰国し大学卒業した後、再度来タイしてタイ語を学習。
- ・ タイの大学でタイ語を学んだ後に現地採用を経て起業することになり、事業も軌道に乗りタイ人女性とも結婚した中で、そのまま定住に至った。

② 起業に至ったきっかけ

- ・ 小さい頃から起業するものだと決めていた。「海外での」起業というものは考えたことがなく、企業の場所とタイミングがたまたまタイにいる時であった。

### ③ 起業のための準備

- ・人脈の開拓こそが成功の糧だと思い、ありとあらゆる会合に顔を出したが一切役に立たなかった。
- ・そういった会合に顔を出している人というのは、自分自身も何も成しておらず、タイ語の読み書きができて若い私は便利に映ったようで、年上の日本人に良いように利用されることばかりだった。
- ・大きなマスを取りたいというよりはそれなりに生きていけばよいという起業であるため、市場分析も行っていない。
- ・ただ、タイへの進出支援事業を行っていた時にクライアントから様々な質問を受けたこと、連携していたJETROや会計事務所の人たちのお付き合いは役立った。
- ・ビジネスでの連携先や通訳として入った先との提携でしたし、通訳準備を通じて勉強した内容などは非常に勉強になった。

### ④ 起業準備で特に苦労したこと

- ・タイの法律による規制、日本人（外国人）を一人雇用するために200万バーツの資本金が必要でかつ、日本人一人の雇用に対してタイ人4人の雇用が必要であるという点に苦労した。
- ・また、通常であればタイで法人設立の際には51%以上をタイ人株主に所有してもらう必要があるが、その点はタイ人配偶者が居たため問題なかった。

## II. 事業スタートアップについて

### ① スタートアップ時の事業コンセプト・概要

- ・当初は進出支援とウェブマーケティング事業を事業の柱にして会社をスタートした。タイで日系企業のみを相手にしているマーケティング会社ではなく、ローカルにも選ばれる企業にしたいと思っていた。
- ・タイ語の資料も準備し、タイ企業のクライアントを開拓していき、タイ企業顧客比率が9割となったのですが債権回収で問題が多く発生し、その回収で非常に苦労した。
- ・そのため日系企業のみを相手にするように舵を切っていき、今やほとんどが日系企業顧客となっている。

### ② スタートアップ時に助力を得た企業・個人・公的機関等

- ・起業後間もない頃、既に企業経営をしている方で変わった若い人間が好きな人が必ずおり、無償の情報提供、顧客の紹介などをしてくれていた。
- ・また駐在員の方でも本人は大企業に雇用されているそれなりの立場の方でも、「自分が成し得なかった起業」をバンコクで行っている若者という事で応援してくれる方がお

り、様々な情報を提供してくれた。

- ・役に立った公的機関はないが、情報提供等、力を貸してくださった公的機関の従業員個人はいる。

③ スタートアップ時の事業の成否、現在に至るまでの事業変遷

- ・当初は進出支援事業も行っていたが、ウェブマーケティング事業の方に注力するために止めた。スマホアクセサリーのEC販売事業などにも取り組みんだが完全に失敗した。他にも失敗した小さな事業がたくさんある。

④ スタートアップ時の活動資金の調達方法

- ・実は起業時はまだローカル企業の現地採用として働いていた。その給与を自分の事業に回す形でスタートさせた。当時貯金はなかった。資本金は実際には準備しないまま起業する方法があるため、実際には準備していない。会社設立、ビザ取得などは全て自分で行ったため実費しかかかっていない。

⑤ スタートアップ時の顧客や人脈・連携企業の開拓方法

顧客

- ・テレアポ（現地フリーペーパーなどの情報を元に）

人脈

- ・事業をスタートさせるために役立った人脈はない。起業間もない頃にお手伝いした通訳業務で知り合った方など起業後に手伝ってくれる人は少しずつ出てきた。

連携企業

- ・この企業とは一緒に仕事できそうだという企業に直接テレアポで連絡し、提携先を開拓した。

⑥ 母国との違いによる苦労やトラブル

- ・育てた営業がさっさと辞めるということが何度かあったが、営業担当はよく辞めるものであり、特にタイだからというものではないと思う。
- ・苦労したのはローカル企業の顧客に対する債権回収。

⑦ 自身が外国人であることの強みを感じた内容

- ・タイは日系企業が非常に多く、日系企業への営業において非常に優位性がある。
- ・また、タイローカル企業からも日本企業は「優秀」という印象を持たれており、営業時にアポイントが取りやすかったり、様々な面で強みを感じる。

### III. 振り返りと今後について

#### ① 企業経営で役立った学生時代の学習内容・経験

- ・「大学時代」という意味では様々な経験が役に立った。「大学内」での学習や経験であれば役に立ったものはほぼない。
- ・強いて言えば、法学部法律学科であったため、起業時の法律文書などの理解に役立った。
- ・また、起業後に営業をしている際に、実は同じ大学ということが分かるとよくしてくれる方はいた。

#### ② 起業志望の学生が学ぶべき知識や経験すべきこと

- ・「海外で起業したい」ということであれば旅行や短期の移住などしてみるとよい。

#### ③ 現在の経営課題

- ・自身が居なくても会社が続く形への事業転換に苦労している。また、受託ではない自社開発の事業を育てたい。

#### ④ 今後の事業展開・事業活動に対する抱負等

- ・自身の場合は海外での起業ではなく、当時居た場所での起業、そして居た場所がタイであったというだけ。基本的には地元根ざした経営をしていくつもり。日本、及び東南アジア周辺国への展開は一切考えていない。タイのバンコクで少しずつ頑張っていくつもり。

(9) NIHON ASSIST SINGAPORE PTE LTD 関 泰二 Managing Director

企業名	NIHON ASSIST SINGAPORE PTE LTD		
回答者名	関 泰二 Managing Director		
主な活動国	シンガポール		
回答者プロフィール			
実務経験年数	社会人になってから25年（うち、会社経営13年）		
渡航前後学歴	早稲田大学大学院アジア太平洋研究交際関係学修士課程		
勤務経験	INTERNATIONAL ENTERPRISE SINGAPORE（シンガポール国際企業庁）／シンガポール大使館商務部 その他多数。		
渡航時期	シンガポールは2011年	在外年数	シンガポールは約8年
企業プロフィール			
業種			
事業内容	レンタルオフィスの提供。販路拡大のための情報提供サービス。テストマーケティング飲食・小売店向けの集客支援 他		
従業員数	計4名（外国人2名 日本人2名） その他、契約社員、アルバイト、インターン多数		
事業所所在地	シンガポール		
顧客属性	シンガポールをはじめ ASEAN 諸国。および日本。		
連携企業属性	ASEAN 諸国へ支店・事務所を出している地銀を主とした金融機関		

I. 起業準備について

① 海外または日本に定住した経緯・動機

- ・ 大学卒業後、会社員として仕事をしている中で、当時今後さらに伸びることが予想されていた中国や東南アジアについてきちんと学んでビジネスに活かしていきたいと思い、早稲田大学の大学院に入学したことが海外でのビジネスを進めていくきっかけになった。

② 起業に至ったきっかけ

- ・ 大学院での勉強を通じて中国の今後の発展可能性を具体的に理解できるようになり、入学前よりさらに魅力を感じ、日本と中国の橋渡しになりたい、現地でビジネスに取り組みたいと思うようになった。

③ 起業のための準備

- ・ 市場分析などは大学院の勉強で行っていたので特に問題なかった。

- ・全ての資金を自分で用意できるわけではない中でのスポンサー探しや、当時の中国ではまだ独資で行えることが限られていた中でパートナー探しなどの準備をした。

#### ④ 起業準備で特に苦勞したこと

- ・当時の中国では外資規制はじめビジネスを行っていく上で欠かせない法律上のルール等の正確な情報がなかなか手に入りにくい環境であったので情報収集には苦勞した。

## II. 事業スタートアップについて

### ① スタートアップ時の事業コンセプト・概要

- ・最初に起業した中国ではコンサルティング業務（進出支援、販路開拓など）、本や雑誌などの版權仲介の仕事を行った。

### ② スタートアップ時に助力を得た企業・個人・公的機関等

- ・社会人時代に働いていた組織の関係者を通じた中国現地の中国人の方があらゆる分野で事業の立上げをサポートしてくれた。

### ③ スタートアップ時の事業の成否、現在に至るまでの事業変遷

- ・中国ビジネスに関しては反日問題などの政治問題によりプロジェクトをストップさせられたりすることが何度も発生し、大学院時代にも今後中国からだんだん東南アジアにシフトしていくというのは勉強していた中で、黒字化は達成していたものの、いったん中国ビジネスは現地パートナーに譲った。
- ・中華系の人達とは引き続き仕事をしたいという思いと、東南アジアでのビジネス可能性ということで、シンガポールあたりで次のビジネスをと思っていた。その際に、シンガポール国際企業庁の仕事に就くことができ、シンガポール企業の日本投資などのサポートを行っていた中で、東日本大震災をきっかけに日本からシンガポールへの投資相談が急増し、今のポジションではその業務はこなせないということで、国際企業庁を退職した。
- ・そして、レンタルオフィス事業をシンガポールで立ち上げ、その後自らもシンガポールに進出する飲食事業などへ出資したりしている。

### ④ スタートアップ時の活動資金の調達方法

- ・中国事業に関しては大半が自己資金で一部が借り入れだった。
- ・シンガポールに関してはレンタルオフィス事業という設立時からある程度の資本（設備投資）が必要な業務であるため、自己資金プラス出資者からの支援で事業を立ち上げた。

⑤ スタートアップ時の顧客や人脈・連携企業の開拓方法

□顧客

- ・ ソーシャルメディア（Twitter など）を使った PR 活動、セミナー、金融機関などからの紹介。

□人脈

- ・ 中国では、現地パートナーからの紹介、会社員時代の会社の中国提携先からの紹介。
- ・ シンガポールでは、シンガポール政府関係者からの紹介。

□連携企業

- ・ 日本アシスト社、ソーシャルワイヤー社

⑥ 母国との違いによる苦労やトラブル

- ・ 自社を立ち上げていく中であまり良心的とは言えない現地ブローカーとの取引により、必要以上に立上げ資金を使ってしまったことがあった。
- ・ 中国の場合は反日運動などの政治問題、シンガポールの場合は為替相場の大きな変化になど、自分ではコントロールできない環境変化によって当初見込んでいたビジネスモデルからの修正をせざるを得ないことがあった。

⑦ 自身が外国人であることの強みを感じた内容

- ・ あまり日本人であることに対して強みを感じていないが、日系企業専門でサービスを立ち上げており、日本語でお客様対応するなどの部分で現地企業と比べてお客様には安心感を持って頂けたなどの強みはあった。

III. 振り返りと今後について

① 企業経営で役立った学生時代の学習内容・経験

- ・ 大学院時代の勉強がアジア・東南アジアがテーマだったため、マクロ経済分析、今後の各国の経済見通しなど、勉強していたことがそのままビジネスにつながっている。

② 起業志望の学生が学ぶべき知識や経験すべきこと

- ・ 学生時代には全く海外と縁が無かった。これだけ環境変化が早い時代にこれを学んでおいた方がとお薦めはしにくい。
- ・ ただ、自分自身が興味を持っているテーマなどを徹底的にやっておけば、そこから何か海外ビジネスにもつながることが出てきたり、人脈が繋がったりすることもあるので、好きなことを徹底的にすることをお薦めする。

③ 現在の経営課題

- ・ レンタルオフィス事業に関してはこの数年巨大資本の参入などが進んでおり、スパー

スを貸すということよりもいかに入居者の価値を上げる場にすることができるかというのがテーマ。

- ・また、別事業で東南アジアの業界マップなどの情報提供サービス事業を行っており、こちらをさらに伸ばしていくことが今後の課題である。

④ 今後の事業展開・事業活動に対する抱負等

- ・前述の東南アジアの情報提供サービス事業をさらに拡大していきたいと考えており、体制の拡充などに取り組んでいく予定。



(10) ReginaaPte.Ltd. 大島 佑紀 代表取締役兼 CEO

企業名	ReginaaPte.Ltd.		
回答者名	大島 佑紀 代表取締役兼 CEO		
主な活動国	シンガポール		
回答者プロフィール			
実務経験年数	社会人になってから 14 年（うち、会社経営 7 年）		
渡航前後学歴	筑波大学 体育専門学群卒		
勤務経験	株式会社インテリジェンス、外資系ベンチャー企業の日本での立ち上げ・運営、株式会社ガプスモバイル入社		
渡航時期	2011 年	在外年数	8 年
企業プロフィール			
業種	ウェブサービス		
事業内容	クーポンサイト『J PASSPORT』の運営		
従業員数	計 5 名（外国人 3 名 日本人 2 名）		
事業所所在地	シンガポール 10A Trengganu Street Singapore		
顧客属性	シンガポールはじめとした東南アジアの日系飲食店など		
連携企業属性	ベトナム：システム開発会社 タイ：J PASSPORT の顧客開拓営業会社		

I. 起業準備について

① 海外または日本に定住した経緯・動機

- ・日本で携帯電話の位置情報によってクーポンなどの情報を提供する会社で働いたが、2011 年 3 月に起こった東日本大震災の影響で日本の経済が一時的にストップ。地震直後は各社、広告なども自粛という流れで携帯へのお知らせは地震予測以外はすべてストップとなっていた。小さな会社だったので自粛モードだからといって会社の動きを止めているわけにはいかない中で、「海外進出しよう」と話になり、2011 年 4 月にシンガポールに視察に行くことになった。
- ・東南アジアにと考えていたが、サービスがマーケティング向けのサービスなので、東南アジアに展開する企業のマーケティング部門のヘッドオフィスはシンガポールというところが多いので、シンガポールに狙いを定めた。
- ・特に人脈もない中でネットワーク構築のために、2011 年 10 月にシンガポールのマリーナベイサンズで『アジア・モバイル・サミット』を開催。200 名以上のお客様で大盛況となり、周りからも次はシンガポールで何をするのかという雰囲気があった中

で、こちらに移り住んでビジネスしようと決意し、日本帰国後直ちに前職を辞めてシンガポールに移り住んで起業した。

## ② 起業に至ったきっかけ

- ・ 前述の 2011 年 10 月の『アジア・モバイル・サミット』を開催した際に、様々な人たちに助けられ、彼らがシンガポールで事業を行っていくのなら応援すると背中を押ししてくれた。
- ・ 世界は遊園地だと思って生きているので、シンガポールでここまでの実績を出したのに何もしないなんてもったいない、次の人生を楽しむための遊園地はシンガポールだと考え、日本を離れシンガポールで起業して活動しようということになった。

## ③ 起業のための準備

- ・ シンガポールでの『アジア・モバイル・サミット』を開催準備を通じて、フィリピン、ベトナム以外の大半の東南アジア諸国は訪問、現地事情の確認は行った。
- ・ 前述の通り、『アジア・モバイル・サミット』の開催を通じてたくさんの支援者の人脈を得ることができた。

## ④ 起業準備で特に苦労したこと

- ・ 特に苦労らしき苦労はしていないが、支援してくれるとは言っても、出資など資金面の支援を行ってくれるわけではないので、お金の準備などは自身で行った。

## II. 事業スタートアップについて

### ① スタートアップ時の事業コンセプト・概要

- ・ 最初の頃は周りの支援者が仕事を回してくれるような形でスタートした。
- ・ 元々日本時代に精通していたモバイル分野の仕事をとということで、シンガポールに進出している日系飲食店のモバイルサイトの制作やコンサルティング業務、日本で販売されている IT ソフトのシンガポールでの販売などを行っていた。

### ② スタートアップ時に助力を得た企業・個人・公的機関等

- ・ 公的機関からの支援というものは特になかった。
- ・ 企業や個人では現地や日本の先輩起業家たちが業務の発注含め様々なサポートをしてくださった。彼らの一部は今も事業の運営に関して相談に乗ってもらっている。

### ③ スタートアップ時の事業の成否、現在に至るまでの事業変遷

- ・ 最初の頃はシンガポールに店舗を持つ日本企業のモバイルサイトの制作が中心だったが、シンガポールに進出している日系企業の場合、ウェブサイトにかかる費用はそれ

ほど大きな額ではない。

- ・ それなら、それぞれのサイトをひとまとめにして提供したほうが便利だろうと考え、2013年12月に『J PASSPORT』というサイトを立ち上げ、日本食レストランなど約200店舗で使用できるクーポンを、約15万人の会員に向けて発行するサービスをスタートした。

#### ④ スタートアップ時の活動資金の調達方法

- ・ 自己資金。現地で現地金融機関からの借入れは難しいため。

#### ⑤ スタートアップ時の顧客や人脈・連携企業の開拓方法

##### □顧客

- ・ アジア・モバイル・サミットを開催したことで得られた人脈や日本時代の人脈からの紹介。

##### □人脈

- ・ アジア・モバイル・サミットの開催に際して、日本・シンガポールおよび東南アジアで様々な方が協力してくださり、その協力してくださった方々が企業の際の貴重な人脈となった。

##### □連携企業

- ・ 日本時代にお付き合いのあるシステム会社がソフトの販売権を与えてくれた。

#### ⑥ 母国との違いによる苦労やトラブル

- ・ 起業したばかりの頃は、価値観、考え方などのバックボーンが違う社員たちとどう向き合えば良いのか悩むことも多かったが、今は非常に良い関係になっている。
- ・ 良い関係性が築けるようになったのは、社員に支えられていることは大前提だが、もうひとつの側面として、社員ひとりひとりに執着しなくなったことが要因だと思う。

#### ⑦ 自身が外国人であることの強みを感じた内容

- ・ 強みというほどではないが、日本人ということだけで好意的に見てもらえるのは事実である。ただ、だからと言って日本人だからビジネス上、優位ということは特になく、現地経営者と比べ言葉や文化などで現地事情が分からないことだらけ、むしろハンデを背負っているような状態。

### III. 振り返りと今後について

#### ① 企業経営で役立った学生時代の学習内容・経験

- ・ 学校での授業ではないですが、幼少期より器械体操に取り組み（中学3年生時には、全日本選手権個人総合で1位）、厳しい練習も積んできた中で、当時経験してきた苦し

さなどと比べると、仕事での苦しさは大したことが無いですし、また、1位になったという実績が初対面の人など仕事に関わる人達の信頼へとつながって、仕事でプラスに働いたことも数多くある。

② 起業志望の学生が学ぶべき知識や経験すべきこと

- ・勉強も含めて自分の興味を持てることに思いっきり取り組んでおくと、様々な経験や人脈含め将来に役立つことがたくさん出てくる。

③ 現在の経営課題

- ・事業拡大を目指しており、日本人がやっていることで価値を出し、事業を拡大するためにはということで、シンガポール以外の東南アジアの国へも現在のサービスを横展開していくことに取り組んでいる。

④ 今後の事業展開・事業活動に対する抱負等

- ・現在運営している『J PASSPORT』はプラットフォーム事業であり、前述のようにシンガポール以外の東南アジアの国への横展開はもちろん、将来的にはこのプラットフォームを拡大させることを通じて得られるコミュニティや行動データ等々の情報を分析し、この情報を活用したいと思う日本企業向けの情報提供サービスも展開していきたいと思っている。

#### 2.1.4. 結果のまとめ

今回実施した経営者ヒアリングの調査結果について、調査項目を構成する大項目ごとにまとめを行う。

##### (1) 回答者属性

###### ○回答者プロフィール

今回ヒアリングを行った企業経営者のうち、日本で企業経営を行っている外国人経営者は、高校卒業後に日本の高等教育機関に留学する形で来日しており、そのまま日本に定着している。したがって、若い経営者でも比較的長く日本での在留経験がある。一方、海外で企業経営を行っている日本人経営者は、学生時代から海外にいた方はおらず、日本での前職等の経験から海外への関心を高め、渡航・定着している。そのため、在外年数は比較的短い。

勤務経験については、ほとんどの経営者に日本の一般企業での勤務経験があり、その際に獲得した経験や知識・技術、人脈、資金等を活用して起業している場合が多い。

###### ○企業プロフィール

今回のヒアリング回答者は、10名未満の比較的小規模な企業が多い。従業員構成については、日本で活動する外国人経営者の場合、外国人を比較的多数雇い入れている企業が多く、日本人従業員は少ない、または雇っていない。一方、海外で活動する日本人経営者の場合、すべての企業で外国人を雇用しており、構成比率も高い傾向にある。ただし、いずれの企業でも日本人従業員を比較的少数ながら1名以上雇用していた。

業種、事業内容については様々であるが、日本で活動する外国人経営者・海外で活動する日本人経営者のいずれの企業も、それぞれの出身国と在留国の橋渡しを主としている場合が多く、出身国の企業等の在留国への進出支援や、出身国の商品等の在留国での販売などの事業が見受けられた。顧客属性は日本で活動する外国人経営者の場合、出身国企業を主な顧客としている事例は少なく、日本企業を主としている事例が多い。一方、海外で活動する日本人経営者の事例では、在留国企業を主要顧客としている事例は少なく、日本企業を顧客としている事例が多い。

##### (2) 起業準備段階について

###### ○定着・起業の経緯

日本または海外での定着に至った経緯は様々であるが、“起業は当然と思っていた”、“起業したいと思っていた”と回答している方が多く、もともと起業に対する志向性が高かったことが伺える。その上で、何らかの外部からの働きかけや気づきなどにより、きっかけ得て起業している事例が多い。

### ○起業準備の内容

起業準備の内容については、言語や文化の理解、現地の視察、資金の準備、人脈形成などが挙げられた。特に言語や文化の理解については重要度が高いと考えられる。

外国人経営者は特に資金の準備を挙げている場合が多く、言語や文化については、もともと留学生であったことから在日年数が長く日本に慣れていたため、特段の準備をしていないという回答が多い。日本人経営者は現地視察を挙げた回答が多く見られた。これは海外現地の言語や文化の理解、市場分析の一環として行われたものと推察される。また、これを挙げない事例でも、前職中に当該国で仕事をした経験があったり、頻繁に訪問をしていたりするなど、現地の言語・文化・市場等に勘所があったことが伺える。

### ○起業準備で苦労したこと

起業準備で苦労したことについての質問には、特になしという回答が最も多かった。外国人経営者については、手続きなどを専門家に依頼していたこと、多くの事例で日本人の協力者がいたことが、この回答に繋がったことが伺える。日本人経営者については、現地の情報収集や、現地の独特の法制度に苦労したという回答があった。

### (3) 事業スタートアップについて

#### ○スタートアップ時の事業コンセプトとその後の変遷

スタートアップ時の事業コンセプトは様々であるが、上述の通り、それぞれの出身国と在留国の橋渡しを主としている場合が多い。ただし、それぞれ当初構想していた事業が思い通りにいかず、状況に応じて柔軟に対応して変化させている事例が多い。状況に応じた柔軟性や問題分析・解決力、対応力などの重要性が伺える。

また、現在経営している会社の前に、事業の失敗を経験している回答者もあり、事業計画の甘さや市場分析の甘さが原因とし、それらの重要性を指摘している。

#### ○スタートアップ時の活動資金の調達方法

自己資金で事業を開始している場合がほとんどであり、一部協力者から出資を得ている事例もある。前述の通り、今回のヒアリング回答者は、もともと起業に対する志向性が高かった方が多く、長らく起業に向けた貯蓄など計画的に行っていたことが推察される。

#### ○助力を得た企業・個人・公的機関等

助力を得た個人として、友人・知人を挙げている事例が多く、人間関係を密に構築するコミュニケーション能力や人柄などの基本的な人間力の重要性を示唆している。また、公的機関の情報提供や助成金・補助金などを活用している事例も多く、制度面での知識も重

要である。

#### ○顧客や人脈、連携企業の開拓

顧客、人脈、連携企業のいずれも、知人・友人、顧客等からの紹介や前職で構築した人脈を主としている事例がほとんどであり、起業にあたっての人脈形成の重要性が伺える。また、SNS、ホームページを活用した情報発信による開拓を行っている事例も見受けられ、こうしたツールを活用したマーケティングに関する知見も有用であると考えられる。

#### ○母国との違いによる苦労・トラブル

外国人経営者からは特にトラブル等がなかったという回答が多かったが、日本特有のビジネスマナーやビザに関連した苦労やトラブルが挙げられた。特にビザに関しては外国人が日本で就労または起業する上で問題になりやすい事項であり、ビザを含む法制度に関する知識は必要性が高いと考える。

日本人経営者からは、日本とは異なる海外独自の法制度・文化・商習慣や、仕事に対する考え方の違いなどによる苦労・トラブルが多く挙げられた。特に法制度や契約については日本と全く異なり、重大なトラブルに発展する可能性も高いことから重要性が指摘されており、学習の必要性が高いと考える。

#### ○外国人であることの強み

外交人経営者・日本人経営者の両者から、出身国の企業等の顧客から信頼を得やすい、仕事を取りやすいといった趣旨の回答があった。またこれと類似した回答として、国外では同国人のコミュニティが小さく、付き合いやすいという主旨の回答があった。

そのほか、母国とは異なる環境では、一人ひとりの人間力が母国にいるときよりも問われるという主旨の回答があった。

#### (4) 振り返りと今後について

##### ○企業経営で役立った学生時代の学習内容・経験

学生時代の専門性を活かせる仕事をしている方は、その専門知識が役立っているという回答があった。また、簿記や法律、経営、語学、自国の文化に関連する知識が役立ったという回答や、専門性を学ぶ中で身に着けた物の考え方が役立ったという回答があった。

学生時代の経験としては、外国人との交流経験や部活動、アルバイト等の社会との関わりを持つ機会が重要という回答があった。

##### ○起業志望の学生が学ぶべき知識・経験

会社経営、語学力に関する知識の学習を推奨する回答があった。また、自身の専門性に関わる知識を深めることや資格の取得などにより、自信や見識等を深めることの重要性が

指摘されている。また、アルバイトやコミュニティへの参加などでの社会経験を培うこと、海外旅行・海外留学などの経験などの回答があった。



## 2.2. 商業実務分野等専門学校アンケート調査

---

### 2.2.1. 調査概要

#### (1) 調査目的

本事業では、商業実務分野等の専門学校群に対し、アンケート調査を実施した。本調査では、専門課程におけるビジネス教育やそこで養成される人材の実態・課題等を調査するためのアンケート調査項目で構成される調査票を作成し、郵送アンケートを実施した。ここで得た、教育プログラムを検討する際の基礎資料を収集すると共に、事業活動の周知と事業活動への協力可能性を把握することを目的とした。

#### (2) 調査対象

本調査では、全国の商業実務分野等の専門学校 557 校を対象に調査を実施した。

#### (3) 調査手法

まず次項に掲載する調査項目に関して情報収集を行うための質問で構成される調査票を作成した。質問形式は多肢選択形式と自由記述形式の 2 系統である。

商業実務分野を中心に専門学校をリストアップし、この調査票を郵送した。回収方法は調査票の返送を主としたが、併せて回収率向上を目的に Web 上にアンケート回答フォームを設置した。

#### (4) 調査項目

本調査では以下の調査項目に関して調査を行った。本調査で使用した調査票については巻末付録に掲載する。

##### <アンケート調査項目>

##### ○プロフィール

- ・学校情報（学校名・分野・所在地域・設置学科）
- ・アンケート記入者情報（記入者名・役職・連絡先）
- ・在校生情報（全体学生数・留学生比率・大卒者比率）

## I. 留学生教育について

- ① 留学生の入学状況・入学要件
- ② 留学生の受入れを行っている学科・留学生比率
- ③ 日本人学生と留学生の性質的な違いの有無・内容
- ④ 日本人学生と留学生の共学による相乗効果の有無・内容
- ⑤ 留学生教育にあたって苦労していること
- ⑥ 留学生の日本での就労支援教育の実施状況・実施内容  
(業務日本語教育・日本文化社会教育・キャリア教育等)
- ⑦ 留学生の就職状況・主な就職先(業種・職種)

## II. 日本人学生へのグローバル教育について

- ① 日本人へのグローバル教育(英語・文化等)実施状況
- ② 英語に関わる教育内容(科目・時間数・目標等)
- ③ 海外文化社会に関わる教育内容(科目・時間数・目標等)
- ④ 海外留学の実施状況
- ⑤ 日本人学生卒業時の平均的な英語力の水準
- ⑥ 海外での就労を志す学生の有無・比率

## III. ビジネス教育について(※ビジネス系学科設置校のみ)

- ① ビジネス系設置学科の概要(目的・人材像・年限・学生数)
- ② 企業経営に関連する教育内容(科目・時間数・目標等)
- ③ 卒業時までに取り得を目指す資格等の有無・種別
- ④ 起業への志向性のある学生の有無・比率
- ⑤ 卒業生の主な就職先(業種・職種)
- ⑥ 先端技術(IoT、AI、ロボット等)教育への対応意向

## IV. 現状の課題について

- ① Society5.0 に向けての専門教育に関わる課題
- ② 日本人学生の募集、教育、就職に関わる課題
- ③ 留学生の募集、教育、就職に関わる課題
- ④ 産業界との連携に関する課題

## V. 本事業への関心について

- ① 本事業の事業活動・成果物に対する興味関心
- ② 本事業で実施する実証講座への協力意向

③ 本事業の活動や教育プログラムに対する意見・感想

(5) 回収率

557 件中 74 回収率：13.2%

次頁以降、本アンケート調査結果を掲載する。

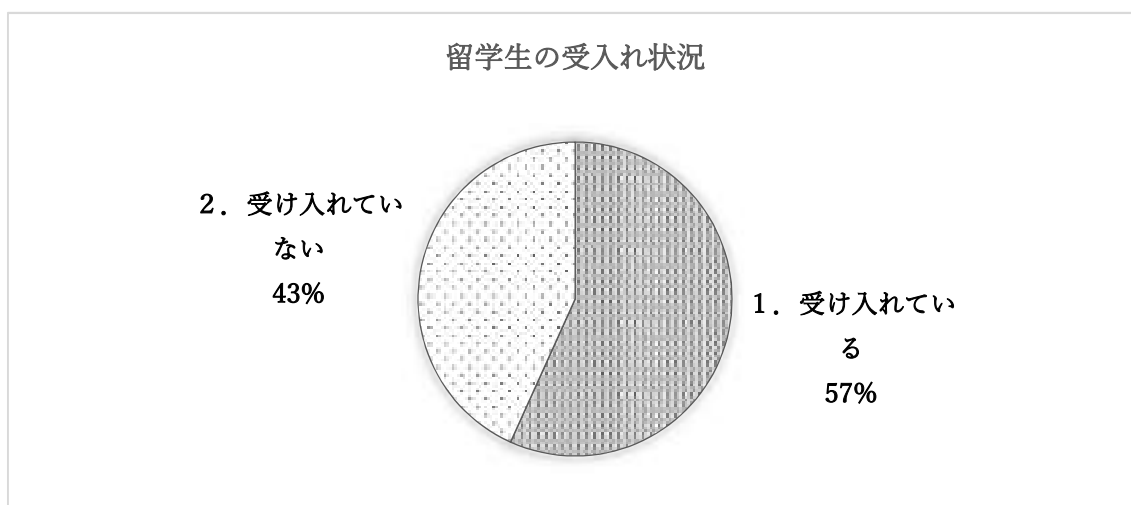
## 2.2.2. アンケート調査結果

以下にアンケート調査の集計結果を掲載する。

### I. 留学生教育について

- (1) 御校では留学生の受け入れを行っていますか。当てはまる選択肢を1つ選んで○を付けてください。

	件数
1. 受け入れている	42
2. 受け入れていない	32
	74



※(1)で「1. 受け入れている」を選択した方のみ、次の質問に回答。

※(1)で「2. 受け入れていない」を選択した方は、「II. グローバル教育（日本人学生対象）について」に進む。

(2) 御校で留学生受入れを行っている学科名と、当該学科のおおよその留学生比率をご記入ください。

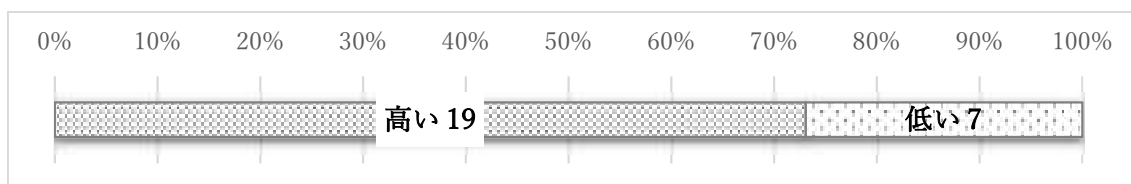
(学科名および留学生比率：記述回答)

アジア語文ビジネス	10割
ビジネススペシャリスト	10割
国際観光ビジネス学科	10割
国際ビジネス	10割
日本ビジネス科	10割
情報ビジネス学科	10割
起業実践	9割
ファッション	5割
国際ホテル・ブライダル	3割
国際ビジネス	2割
健康スポーツ	1割
専攻科	1割

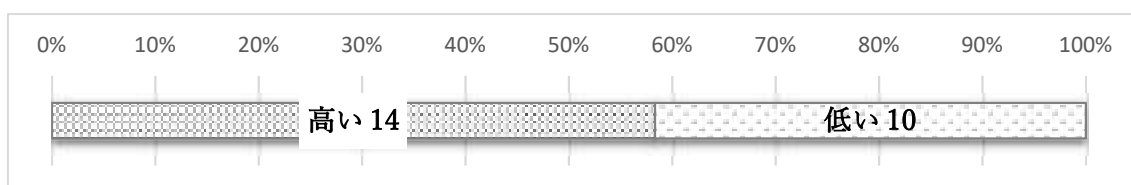
情報ビジネス	1割
システムエンジニア	0.5割
ゲームクリエイター	0.15割
医療事務	
メディアコンテンツ	
スポーツトレーナー	
情報通信	
医療秘書	

(3) 御校で留学生教育を行う中で、日本人学生と比較して、留学生全般にどのような特性があると感じますか。当てはまる選択肢をすべて選んで○を付けてください。

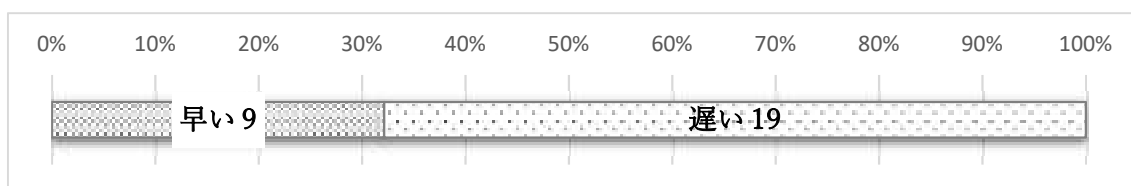
1. 学習へのモチベーションが（高い・低い）



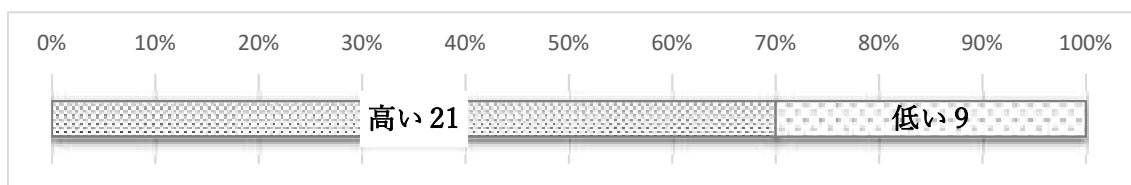
2. 基礎学力が（高い・低い）



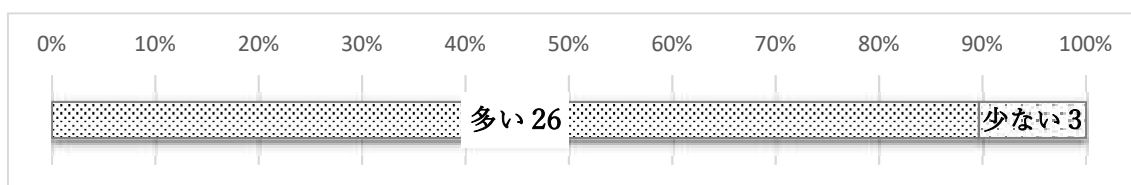
3. 専門知識・技術の習得が（早い・遅い）



4. 自身のキャリアに対する意識が（高い・低い）



5. 就職に苦労する学生が（多い・少ない）



6. その他

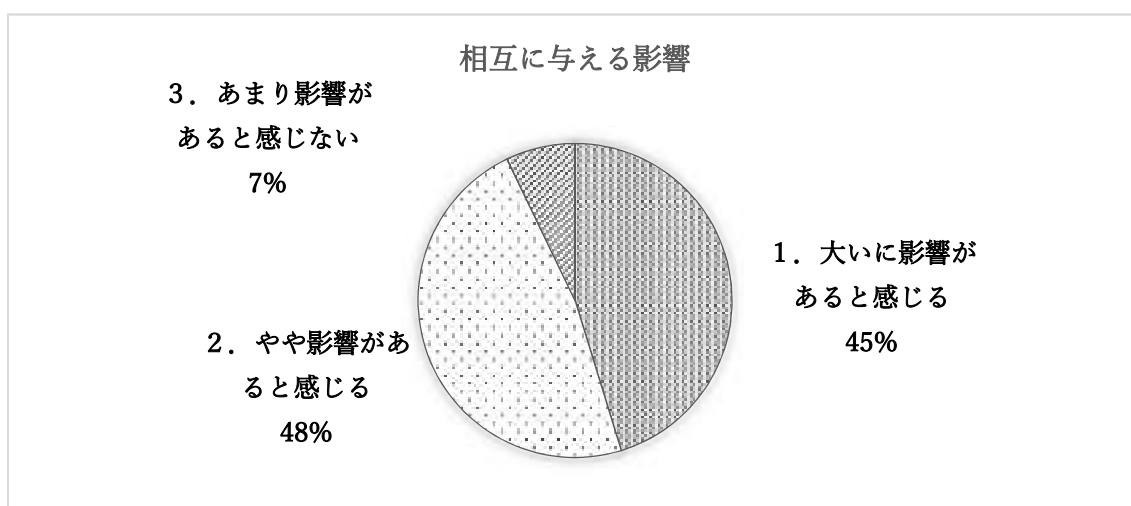
- ・ 日本での長期キャリアはあまり考えていない・自己主張が強い
- ・ 日本語能力が低い
- ・ 在籍者がいない。
- ・ 1 から 4、学生による差が大きい
- ・ 日常会話が難しいと学習面で難しくなる学生が多い。

- ・今年より受入のためまだ分からない
- ・会話力は就学年数に比して高いが、漢学園学生は漢字の習得が難題
- ・国籍によって特性が大きく変わるので、留学生をひとまとめにして日本人学生と比較することは難しい。
- ・アルバイトをしながら学費や生活費をまかなっており、勉学に集中できない環境がある。

7. 日本人学生と比較して特筆する特性はない (7件)

(4) 日本人学生と留学生とが同じ環境の中で学習することによって、相互に影響を与えることはあると感じますか。当てはまる選択肢を1つ選んで○を付けてください。

	件数
1. 大いに影響があると感じる	19
2. やや影響があると感じる	20
3. あまり影響があると感じない	3
4. まったく影響があると感じない	0
	42





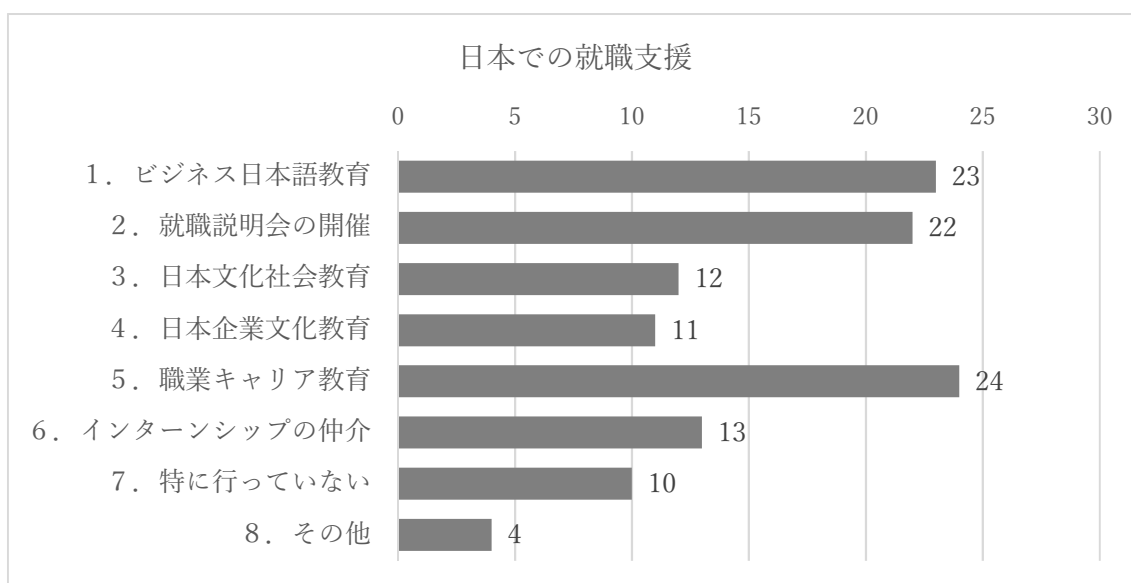
(5) 御校で留学生教育を行う中で、どのような点に困難を感じていますか。可能な範囲で具体的にご記入ください。現在困難を感じていない場合には、「特になし」とご記入ください。

- ・ 「困難」と言えるかどうかはわかりませんが、「在留管理」には苦勞しています。
- ・ 基礎的な日本語の習得ができておらず、専門科目の受講が困難。深夜帯のアルバイトをしているため、欠席が多くなる。
- ・ 言葉の問題。日本語能力がないと、専門用語等の理解が難しい。就職活動における、日本のスタイルがよく理解出来ていない。アルバイト等の関係で疲れている学生が、授業になかなか集中出来ない。基礎学力がないと、専門的なことの理解が遅い。
- ・ 日本語力が弱く授業が一律に進められないことがある ・ 自己都合を優先し、周りの学生に協調しない。何事も交渉次第だと思っている。
- ・ アルバイトと学業の両立を行う留学生に対する生活指導。就職活動を行う際の企業側の留学生受入れ体制不足。
- ・ 日本語能力が低い学生の授業理解や就職活動
- ・ 留学にて日本滞在する段階で日本語力(読み書き)はどれ程あるかを把握できるかどうか。
- ・ 簡単に転居する。(悪い留学生の影響) アルバイトの負担が大きい。(居眠りが多くなる) 漢字はるびが必要。
- ・ 就労ビザの申請・および交付率
- ・ アルバイトと勉強の両立
- ・ 就職活動時に日本の就活への知識がないこと
- ・ 日本の就職活動の流れや自己PR、志望動機作成の際の考え方など、背景となる知識が不足しているため、サポートを行うにも相当な時間を要することになる。
- ・ 漢字の読み書き、就職活動と就労ビザ取得
- ・ 留学生の就職活動
- ・ カタカナ用語を覚えることや実習などで困難を感じます。
- ・ 日本語能力
- ・ 国民性の違い
- ・ 日本文化への理解(就職スケジュール等) 非漢字圏学生への指導
- ・ 日本語能力 就職先開拓
- ・ まだわからない
- ・ 入学選考時の日本語能力がやや低いので、遊学後の選択講座で補修を実施
- ・ 生活面での指導も伴うので、日本の文化・習慣についても良く理解させる必要があり、難しいと感じることがある。
- ・ 日本文化・生活習慣の理解

- ・ 漢字語圏（中国や台湾）以外の留学生の語学習得意欲と能力に於いて差が明確であること。
- ・ 日本語学校に15か月以上在籍していても、日本語が読めないどころかまともに話すこともできない学生が受験しに来ました。全員不合格となり、今は、留学生の在校生はいません。専門学校での授業は、専門学科が中心となるので、日本語はしっかりと学習してから入学を希望してほしいです。
- ・ 日本語能力の差が個人により大きく、特に専門科目の授業についていけないケースがある。
- ・ 日本のマナー、及び日本語能力の中でも「読み」「書き」の能力が低い。（非漢字圏からの留学生が大半）
- ・ 欠席・遅刻時の学校への連絡 授業の復習 検定の取得 授業料の期日納入
- ・ 一部学生が経済的に厳しい状況で入学してくる。アルバイト優先の生活にならざるをえないため、学習意欲が低い。入学前のアルバイト時間超過によるビザ不交付になるケースがある。
- ・ 特になし（10件）

(6) 留学生の日本での就職支援として、御校ではどのような取り組みを行っていますか。  
 当てはまる選択肢をすべて選んで○を付けてください。

	件数
1. ビジネス日本語教育	23
2. 就職説明会の開催	22
3. 日本文化社会教育	12
4. 日本企業文化教育	11
5. 職業キャリア教育	24
6. インターンシップの仲介	13
7. 特に行っていない	10
8. その他	4
	119

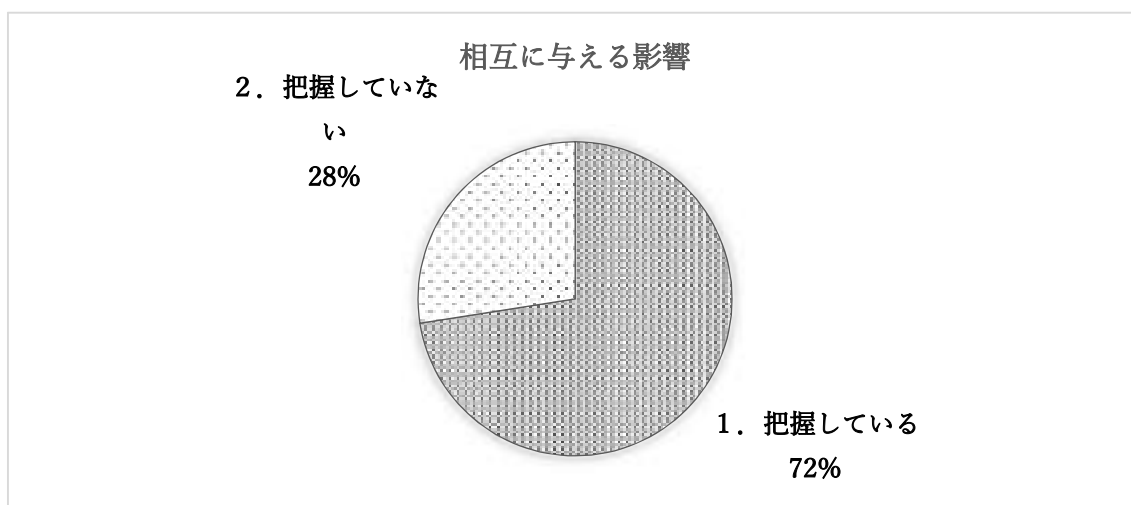


(その他：記述回答)

- ・日本人と同等な教育・サービスを行っている
- ・留学生向け職業ガイダンス準備と引率、企業見学
- ・ビジネスマナー教育
- ・日本語習得以外は他学生と同じ扱いとしている。

(7) 御校の留学生の日本国内就職率について調査し把握しておられますか。把握されている場合は、就職率をご記入ください。

	件数
1. 把握している	29
2. 把握していない	11
	40

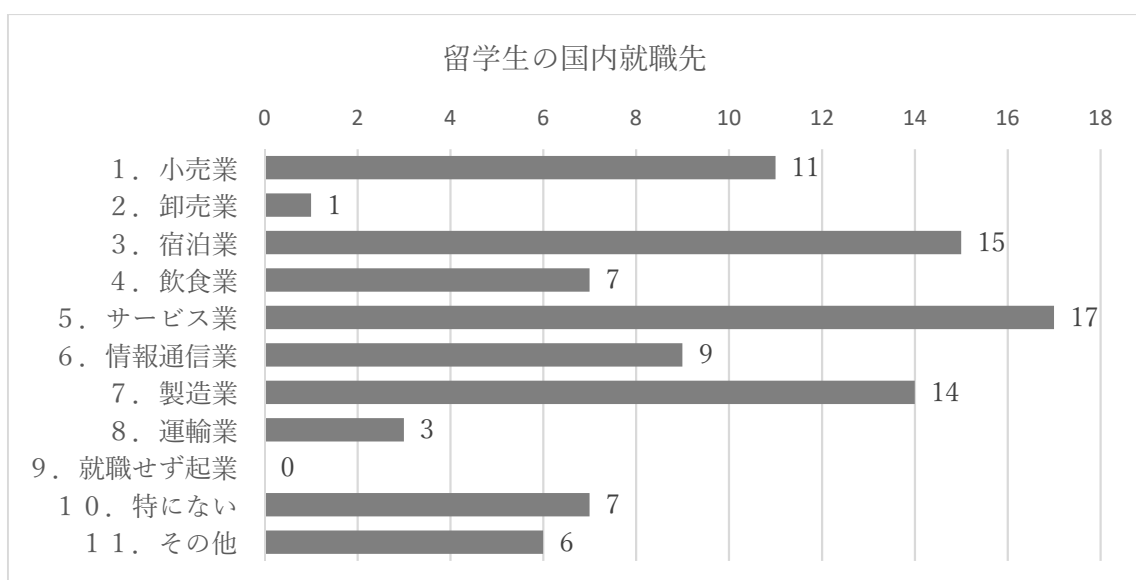


(就職率：記述回答) 28 件

- ・ 2%
- ・ 16%
- ・ 20% (2)
- ・ 30%
- ・ 40%
- ・ 60% (3)
- ・ 67%
- ・ 69%
- ・ 70% (3)
- ・ 73%
- ・ 80%
- ・ 90%
- ・ 95%
- ・ 97%
- ・ 100% (8)

(8) 御校の留学生の国内就職先として、どのような業種多いですか。当てはまる選択肢を3つまで選んで○を付けてください。

	件数		件数
1. 小売業	11	7. 製造業	14
2. 卸売業	1	8. 運輸業	3
3. 宿泊業	15	9. 就職せず起業	0
4. 飲食業	7	10. 特にない	7
5. サービス業	17	11. その他	6
6. 情報通信業	9		
			90



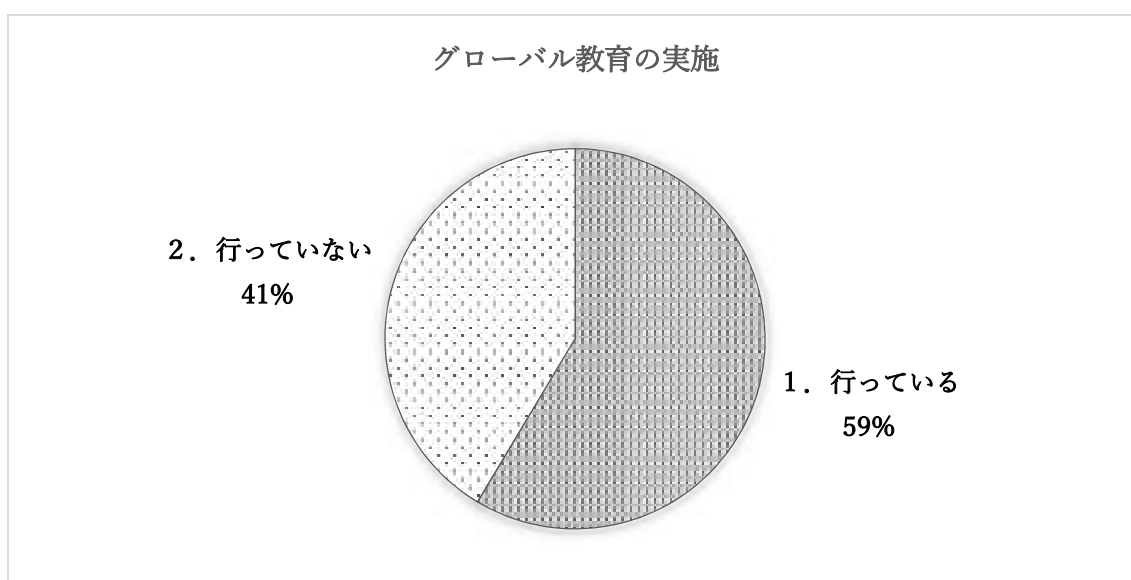
(その他：記述回答)

- ・ 国際流通関連や旅行関連（上記3と5を含む）
- ・ 実例がない
- ・ 進学
- ・ ゲーム業界
- ・ 会計事務所
- ・ 強い傾向はみられない

## II. グローバル教育（日本人学生対象）について

- (1) 御校の日本人学生（語学系学科を除く）に対して、グローバル教育（英語等の外国語、海外社会・企業文化など）を行っていますか。当てはまる選択肢を1つ選んで○を付けてください。

	件数
1. 行っている	41
2. 行っていない	29
	70

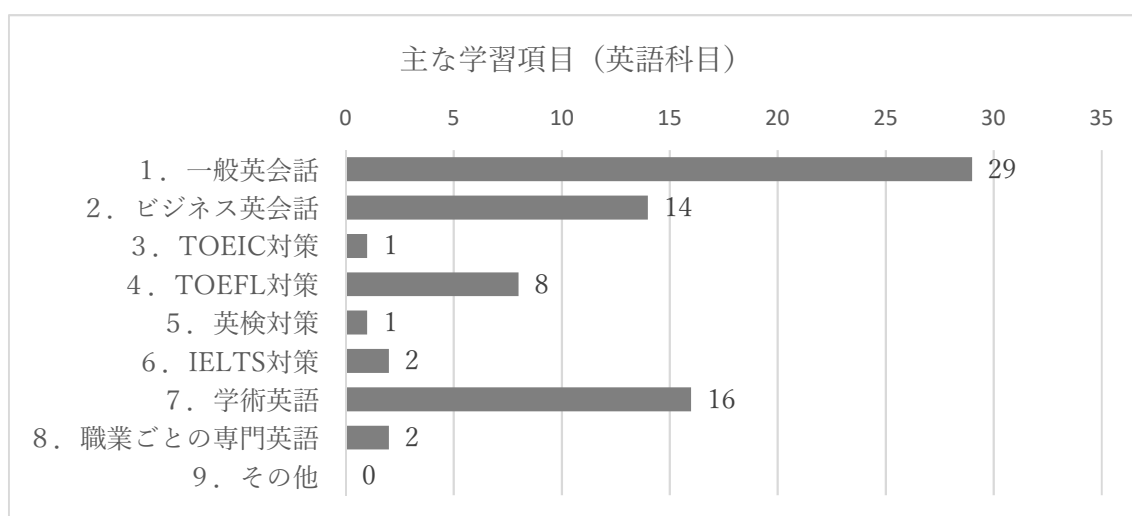


※II (1) で「1. 行っている」を選択された方のみ、次からの質問に回答。

※II (1) で「2. 行っていない」を選択された方は、質問項目II (4)に進む。

(2) 御校が日本人学生に対して行っている英語科目で取り扱っている主な学習項目として、次の選択肢の中から該当するものをすべて選んで○を付けてください。

	件数
1. 一般英会話	29
2. ビジネス英会話	14
3. TOEIC 対策	1
4. TOEFL 対策	8
5. 英検対策	1
6. IELTS 対策	2
7. 学術英語	16
8. 職業ごとの専門英語	2
9. その他	0
	73

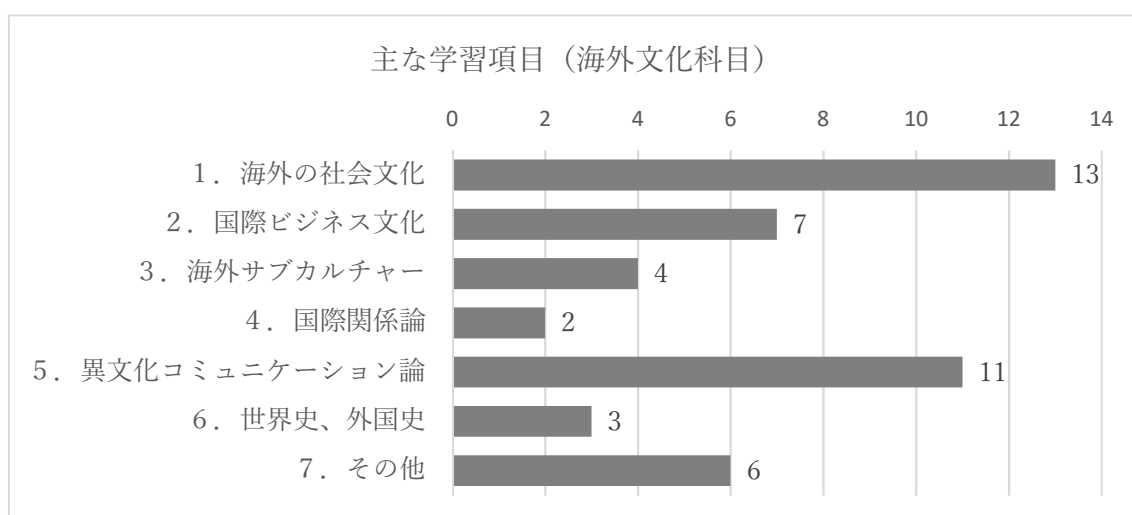


(その他：記述回答)

- ・ 必須科目では Writing、Listening & Speaking、Presentation、選択科目では音読など
- ・ 麻生塾全体で取り組んでいる GCB（グローバル・シティズン・ベーシック）の講義を実施

(3) 御校が日本人学生に対して行っている海外文化科目で取り扱っている主な学習項目として、次の選択肢の中から該当するものをすべて選んで○を付けてください。

	件数
1. 海外の社会文化	13
2. 国際ビジネス文化	7
3. 海外サブカルチャー	4
4. 国際関係論	2
5. 異文化コミュニケーション論	11
6. 世界史、外国史	3
7. その他	6
	46



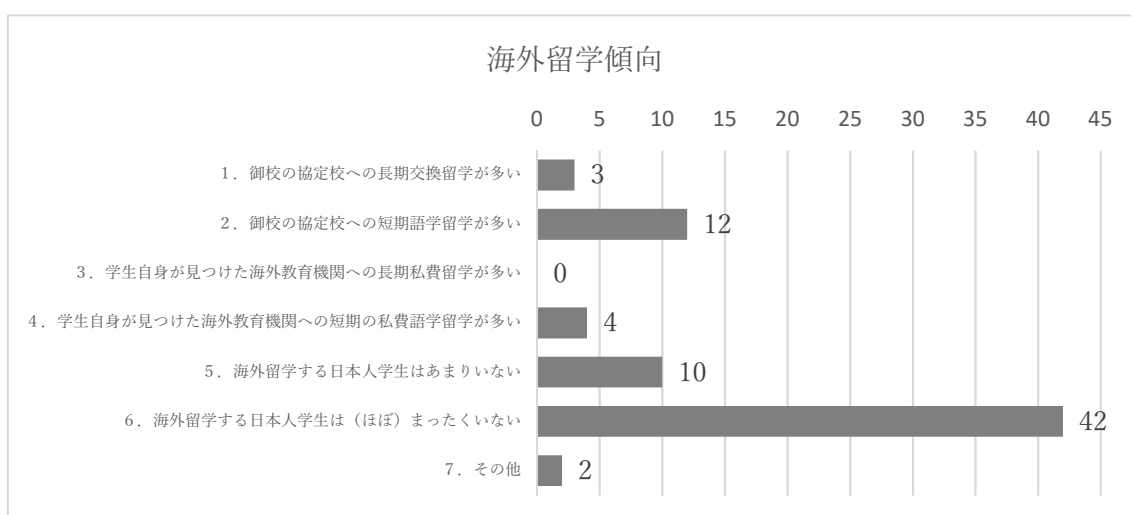
(その他：記述回答)

- ・ 1週間の海外研修旅行を授業として行っている。
- ・ 学習成果報告会（異文化交流）
- ・ 中国語、日常会話



(4) 御校の日本人学生の海外留学傾向について、次の選択肢の中から該当するものをすべて選んで○を付けてください。

	件数
1. 御校の協定校への長期交換留学が多い	3
2. 御校の協定校への短期語学留学が多い	12
3. 学生自身が見つけた海外教育機関への長期私費留学が多い	0
4. 学生自身が見つけた海外教育機関への短期の私費語学留学が多い	4
5. 海外留学する日本人学生はあまりいない	10
6. 海外留学する日本人学生は（ほぼ）まったくいない	42
7. その他	2
	73

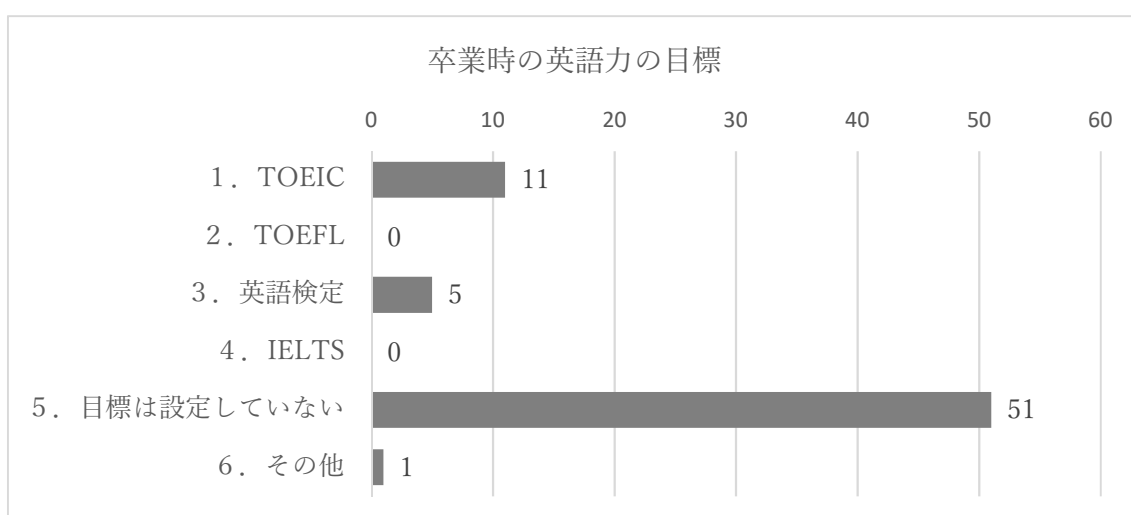


(記述回答)

1. 御校の協定校への長期交換留学が多い
  - ・ 主要な国・地域（米国、カナダ、英国、オーストラリア、フィリピン、韓国）
2. 御校の協定校への短期語学留学が多い
  - ・ 主要な国・地域（フィリピン、オーストラリア/メルボルン、フィリピン/セブ、台湾/台中他、ベトナム、イギリス、カナダ、シンガポール、フィランド）
7. その他
  - ・ 以前はアメリカの工業系大学と提携し、積極的に短期留学を推進していたが、テロ事件以降控えている。
  - ・ 日本人学生が在籍していません。（募集停止中）

- (5) 御校の日本人学生の卒業時の英語力の目標について、次の選択肢の中から該当するものをすべて選んで○を付けてください。また、実際に目標まで到達している学生の割合もご記入ください。

	件数
1. TOEIC	11
2. TOEFL	0
3. 英語検定	5
4. IELTS	0
5. 目標は設定していない	51
6. その他	1
	68



### 1. TOEIC

- ・ 目標：800点／到達割合：10%、目標：450点／到達割合：0%
- ・ 目標：470点／到達割合：0%、目標：500点／到達割合：36%
- ・ 目標：700点／到達割合：80%、目標：800点／到達割合：60%
- ・ 目標：450点／到達割合：40%、目標：600点／到達割合：90%
- ・ 目標：600点／到達割合：50%、目標：500点／到達割合：100%
- ・

### 3. 英語検定

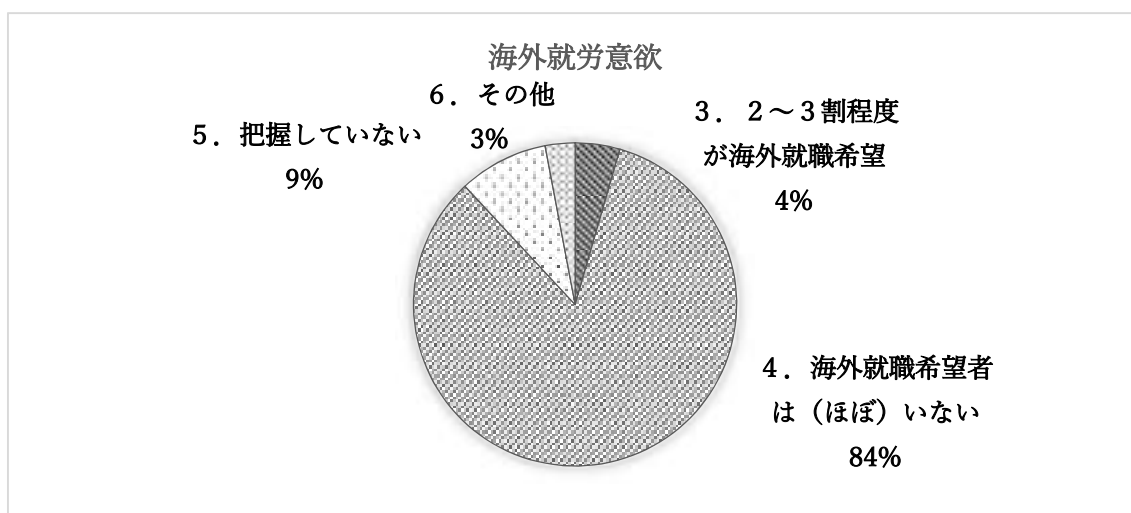
- ・ 目標：準1級／到達割合：10%、目標：2級／到達割合：95%
- ・ 目標：2級／到達割合：20%、目標：2級／到達割合：50%

(その他：記述回答)

- ・ TOEIC 目標については、複数ある学科のうち語学集中科及びエアライン科で定めている目標。点数目標ではなく、100~200 点アップという目標設定。ただし、エアライン業界に就職する場合の最低基準が 500 点以上であることが多いことから上にはその数値を記入。(目標設定のある 2 科 (コース) の 1 年生人数を分母とした数値)

(6) 御校の日本人学生の海外就労意欲について、次の選択肢の中から該当するものを1つ選んで○を付けてください。

	件数
1. 多くが海外就職希望	0
2. 半数程度が海外就職希望	0
3. 2～3割程度が海外就職希望	3
4. 海外就職希望者は（ほぼ）いない	56
5. 把握していない	6
6. その他	2
	67



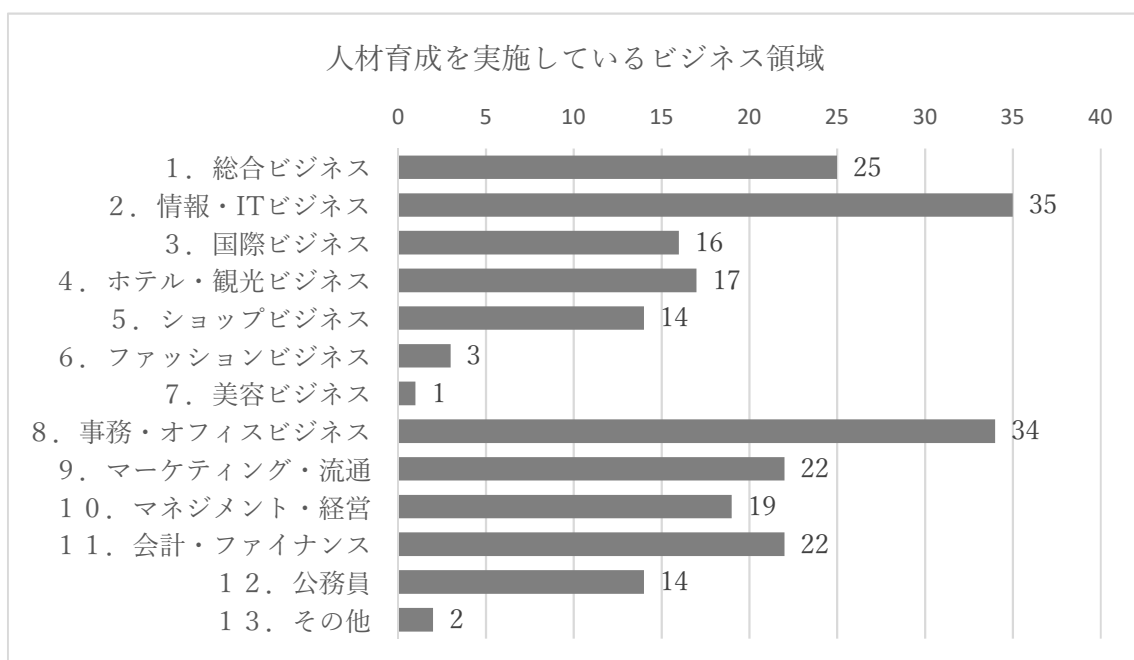
(その他：記述回答)

- ・ 年度によりバラつきがありますが多いときは2割程度です。

### Ⅲ. ビジネス教育について

(1) 御校で人材育成を実施しているビジネス領域として、次の選択肢の中から該当するものをすべて選んで○を付けてください。

	件数		件数
1. 総合ビジネス	25	8. 事務・オフィスビジネス	34
2. 情報・ITビジネス	35	9. マーケティング・流通	22
3. 国際ビジネス	16	10. マネジメント・経営	19
4. ホテル・観光ビジネス	17	11. 会計・ファイナンス	22
5. ショップビジネス	14	12. 公務員	14
6. ファッションビジネス	3	13. その他	2
7. 美容ビジネス	1		
			224

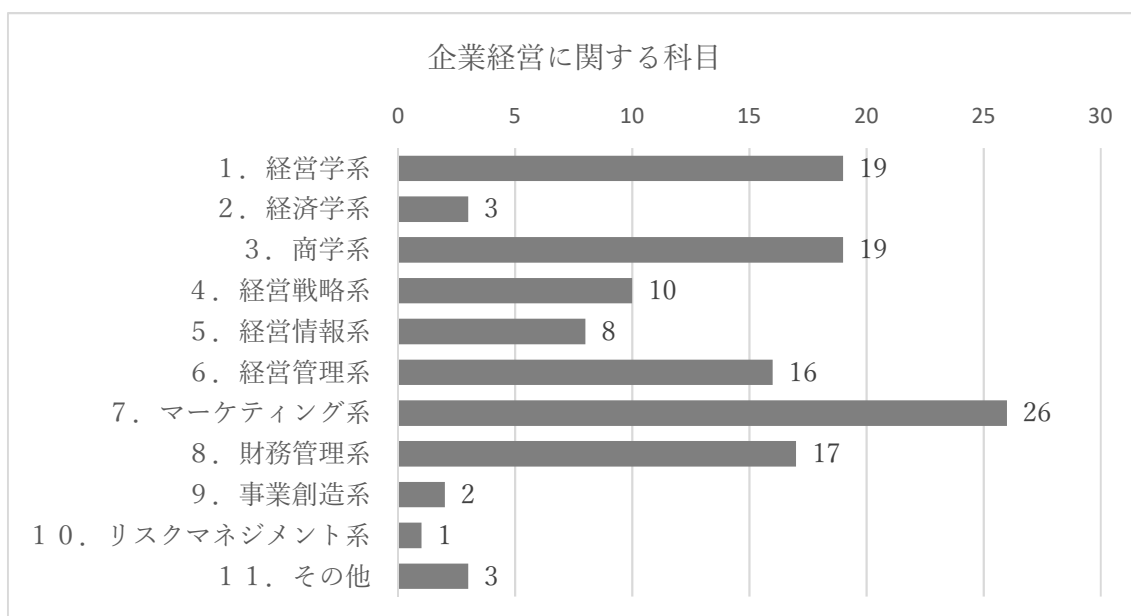


(その他：記述回答)

- ・ 医療事務、調剤事務
- ・ 法律系事務職，飲食店

(2) 御校のカリキュラム上で行われている企業経営に関する科目について、次の選択肢の中から該当するものをすべて選んで○を付けてください。

	件数		件数
1. 経営学系	19	7. マーケティング系	26
2. 経済学系	3	8. 財務管理系	17
3. 商学系	19	9. 事業創造系	2
4. 経営戦略系	10	10. リスクマネジメント系	1
5. 経営情報系	8	11. その他	3
6. 経営管理系	16		
			124

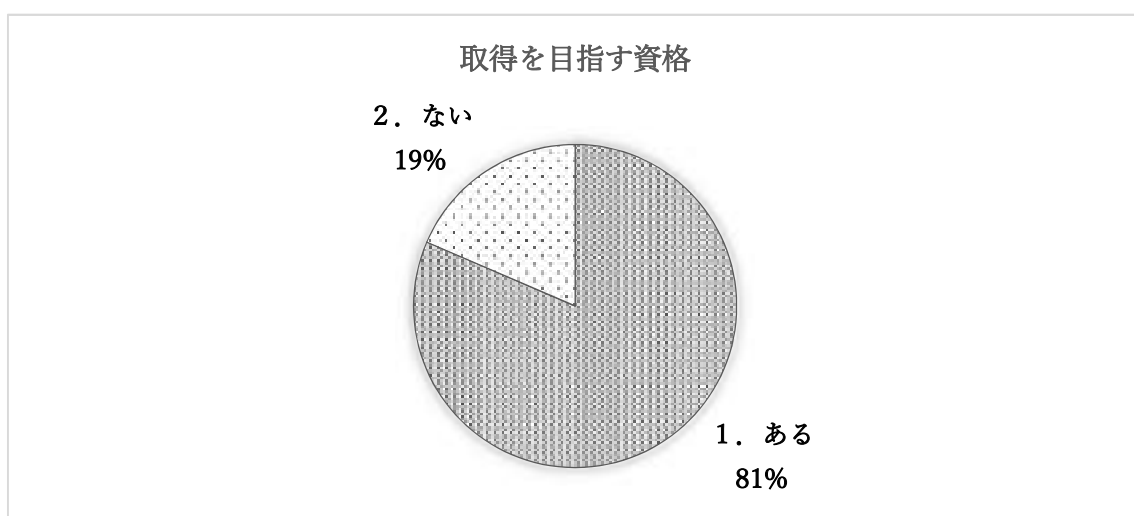


(その他：記述回答)

- ・ 簿記、会計
- ・ 公務員試験全般に関する講義

(3) 御校のビジネス系学科の学生がカリキュラム上卒業までに取得を目指す資格はありますか。次の選択肢の中から該当するものを1つ選んで○を付けてください。「1. ある」を選択する場合には、主要な資格の具体的な名称を3つまでご記入ください。

	件数
1. ある	44
2. ない	10
	54

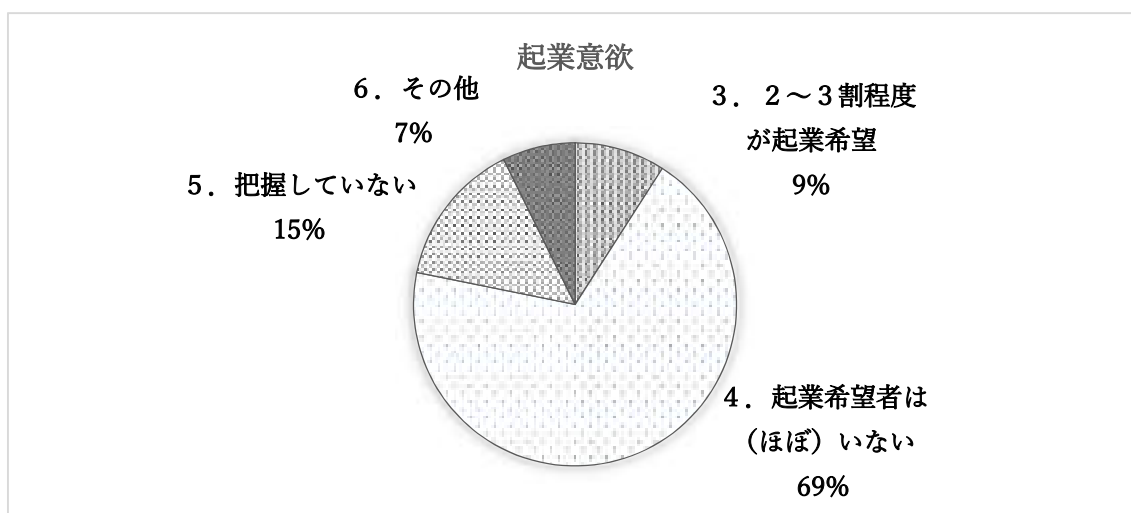


(主要な資格の具体的な名称：記述回答)

- ・ 簿記、税務会計、コンピュータ、アプリケーション
- ・ 通関士、国内旅行取扱、秘書検定(準1級)、MOS 検定
- ・ 医療事務、調剤事務、秘書技能
- ・ 基本情報技術者試験
- ・ 簿記、FP、秘書
- ・ 日商簿記3級、ワード3級、エクセル3級
- ・ 日商簿記、サービス接遇、ホテル実務技能認定
- ・ 日本語ワープロ試験、日商PC検定、基本情報技術者
- ・ フィットネスクラブマネジメント検定3級
- ・ 社会人常識マナー検定(2級以上)、Microsoft Office Specialist (Word/Excel/Powerpoint)
- ・ IPA IT パスポート試験、JLPT 日本語能力試験、P 検
- ・ TOEIC、エフパスポート試験、コンピュータ会計、能力検定
- ・ サービス接遇、スポーツイベント検定、ビジネス能力検定

(4) 御校のビジネス系学科の学生の起業意欲について、次の選択肢の中から該当するものを1つ選んで○を付けてください。

	件数
1. 多くが起業希望	0
2. 半数程度が起業希望	0
3. 2～3割程度が起業希望	5
4. 起業希望者は（ほぼ）いない	38
5. 把握していない	8
6. その他	4
	55



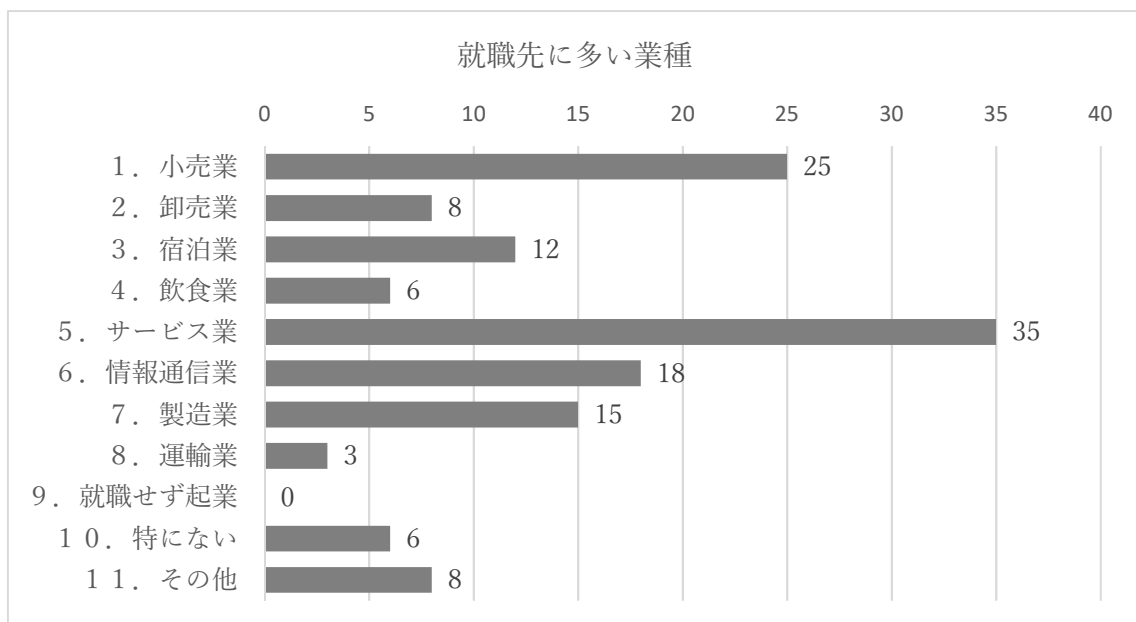
(その他：記述回答)

- ・ 留学生には母国での起業希望者が多く、日本人学生にはほぼいない
- ・ 外国人留学生で、母国に帰国後、起業を希望している学生の割合が2～3割程度
- ・ 1割弱が希望
- ・ 稼業継承の学生がいる



(5) 御校のビジネス系学科の学生の就職先として、どのような業種多いですか。当てはまる選択肢を3つまで選んで○を付けてください。

	件数		件数
1. 小売業	25	7. 製造業	15
2. 卸売業	8	8. 運輸業	3
3. 宿泊業	12	9. 就職せず起業	0
4. 飲食業	6	10. 特にない	6
5. サービス業	35	11. その他	8
6. 情報通信業	18		
			136

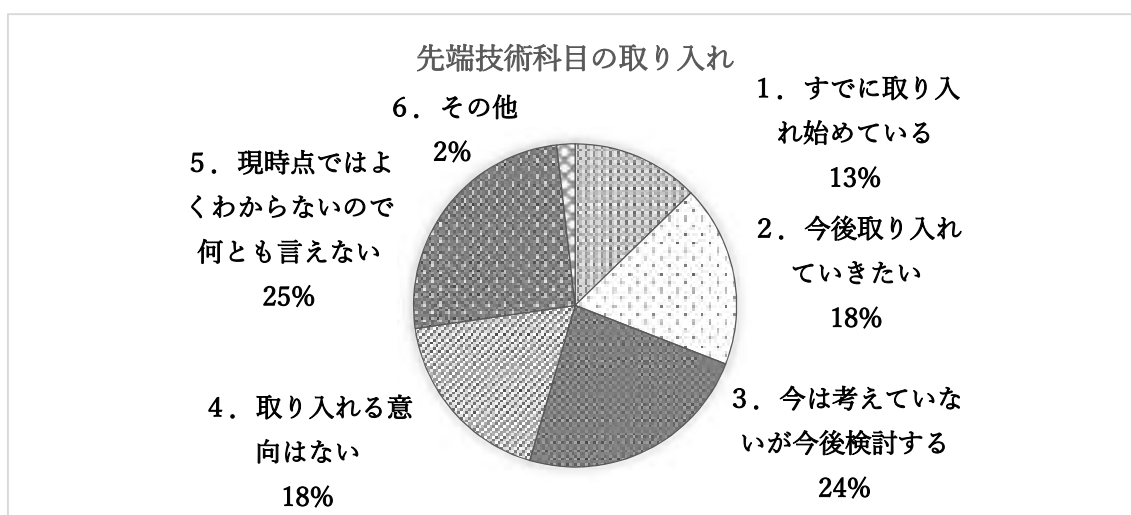


(その他：記述回答)

- ・ 医療事務、調剤事務
- ・ 公務員
- ・ 医療系
- ・ 農業
- ・ 会計事務所
- ・ 病院、ホテル

(6) 先端技術（IoT、AI、ロボットなど）に関する科目について、御校のビジネス分野の学科カリキュラムに取り入れていくご意向はありますか。次の選択肢の中から該当するものを1つ選んで○を付けてください。

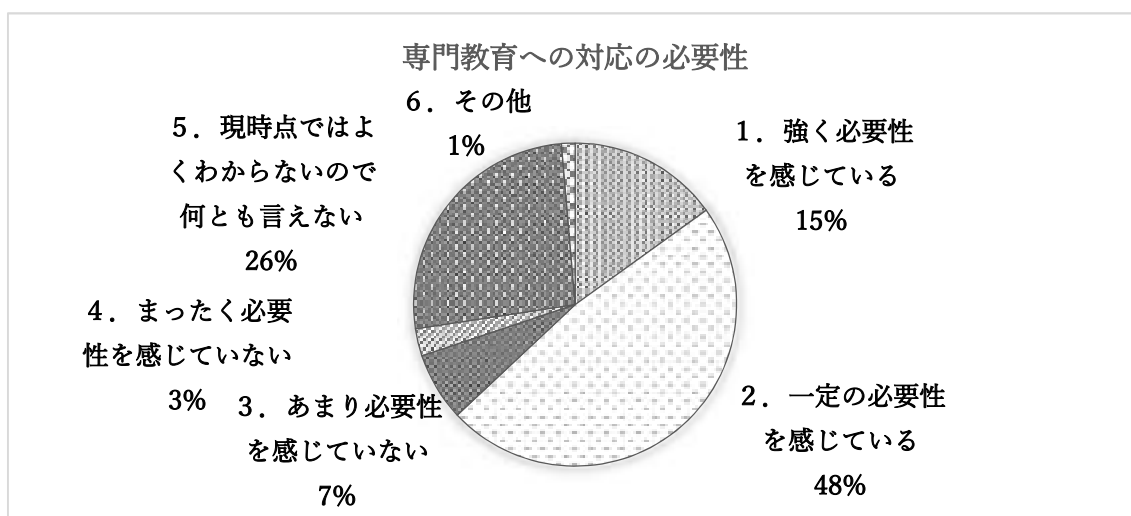
	件数
1. すでに取り入れ始めている	7
2. 今後取り入れていきたい	10
3. 今は考えていないが今後検討する	13
4. 取り入れる意向はない	10
5. 現時点ではよくわからないので何とも言えない	14
6. その他	1
	55



#### IV. 現状の課題等について

- (1) 平成 30 年 6 月 15 日に公開された内閣府による「未来投資戦略 2018」では、第 4 次産業革命技術により、自動化や遠隔・リアルタイム化による産業の変化、AI・ロボット等による単純作業の肩代わり、ライフスタイルに応じた働き方の選択など、ビジネスの在り方に関して大きな変革が起きることが予想されています。御校ではこのような社会変革を受けて、専門教育への対応の必要性を感じておられますか。

	件数
1. 強く必要性を感じている	11
2. 一定の必要性を感じている	35
3. あまり必要性を感じていない	5
4. まったく必要性を感じていない	2
5. 現時点ではよくわからないので何とも言えない	19
6. その他	1
	73

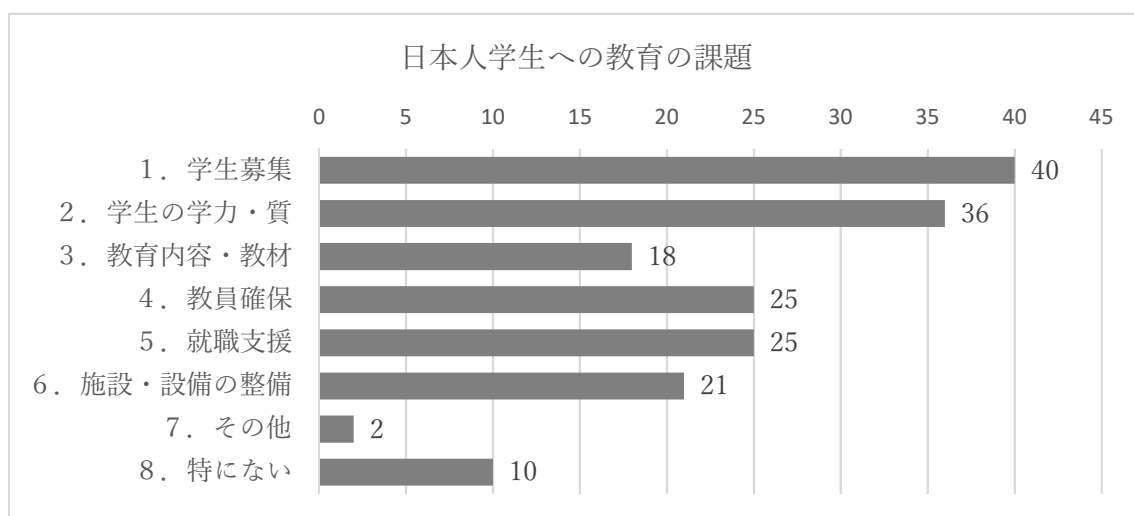


(その他：記述回答)

- ・ それらを作り出す側の教育をしています。

(2) 御校の日本人学生への教育について、課題と感じていることはありますか。次の選択肢の中から該当するものをすべて選んで○を付け、可能な範囲で具体的に課題を記入してください。

	件数
1. 学生募集	40
2. 学生の学力・質	36
3. 教育内容・教材	18
4. 教員確保	25
5. 就職支援	25
6. 施設・設備の整備	21
7. その他	2
8. 特にない	10
	177



(具体的な課題：記述回答)

1. 学生募集

- ・ 学生数の確保
- ・ 大卒や社会人という「学び直し」希望者への訴求方法。
- ・ 集まらない。
- ・ 定員を満たしていない
- ・ 18歳人口の減少により苦戦している
- ・ 高校生は減少傾向にある中で、社会人の学び直しに対応できていない。
- ・ 高等教育の無償化の動きを受け大学との競合の激化

- ・ 募集範囲（オホーツク圏外）
- ・ 18才人口減少
- ・ 高校教員の専門学校に対する理解不足
- ・ 18才人口の減少の見込まれるため
- ・ ファッションやデザイン業界の景況感悪く、入学企業者の確保に困難を感じている
- ・ ビジネス系学科を希望する高校生が減少している（高卒でも就職ができる環境）
- ・ 18歳人口の減少、IT分野への就労よりも大卒志向、経済的事情による進学への断念
- ・ 少子化
- ・ 定員の充足
- ・ 学科によっては厳しい
- ・ 大学との競争
- ・ 学生募集のための諸経費の増加
- ・ 18才年齢以外の市場開拓
- ・ コース理解
- ・ 県外への私大進学者の増加に伴い学生募集が厳しい。景気が良いと親元を離れた進学者が多い。

## 2. 学生の学力・質

- ・ 自分で考えることができない学生が増えている点。
- ・ 基礎学力不足
- ・ 基礎学力が不足している
- ・ 基礎学力の低下が著しい。自分で考え判断することを避ける傾向が強い
- ・ 年齢が増えれば進学できる義務教育のシステムの弊害か、高校生でも小学生レベルの問題が解けないなど学力が低い生徒が見うけられる。専門技術を2年で習得する学校では基礎学力を学び直させる時間が無いため、入学をお断りするか、入学させたとしても本人が学習についていけず退学する場合がある。
- ・ 学生間の学力差。
- ・ 全体的な学力（入学・卒業時問わず）の向上。線引き
- ・ 大学全入時代での専門学校入学者の学力低下
- ・ 文章読解、既述の能力が低い
- ・ 志願者の減少→質の低下
- ・ 国家試験合格率の低下
- ・ 学力、意欲の低下
- ・ 小中高で通学に困難をきたしていた履歴のある学生が増えている。発達障害が疑われるケースも増加している。
- ・ 基礎学力の低下
- ・ 優秀な学生の確保、基礎学力のある学生

- ・ 勉学に対する意欲をどのように引き出すかで苦勞している。
  - ・ メンタル面で学校生活・カリキュラムに適應できない学生の増加傾向への対応
  - ・ 語学力と専門教育との高いレベルでの両立
  - ・ 基礎学力の低下の対応
  - ・ 学力がバラバラで基礎学力が低下している。
3. 教育内容・教材
- ・ 資格取得・就職をより身近に感じる事の出来る教材
  - ・ IT 教育の人材不足
  - ・ 教材費の高騰
  - ・ 英語運用能力、コミュニケーション能力の向上
  - ・ カリキュラム内容を時代に合ったものに反映
  - ・ ニーズに対応した教育の提供
  - ・ 本校は国家資格を取得させるために、合格させるための教育内容・教材が要求される。
  - ・ ICT 教育の導入に伴う、新しい教材開発・授業方法の採用
  - ・ ICT 化（デジタル教材の導入）
  - ・ IT を活用した教材開発
4. 教員確保
- ・ 専門教育だけでなく HR など担任業務のできる人材確保
  - ・ 専門分野の教員
  - ・ 教員の人材不足
  - ・ 専門分野の教員の要件、育成が明確になっていない。キャリアパスが確立していない。
  - ・ 即採用となる教員候補が少ない（いない）
  - ・ 若干教育の不足
  - ・ 質の低下
  - ・ デザイン、プログラミング経験者を確保することが難しい
  - ・ 適任がない
  - ・ 教師になりたいという人材が不足している
  - ・ 若い人材の確保が困難である。雇用条件によると思うが。
  - ・ IT 関連分野など異業種スキルを持つ教員が必要不可欠
5. 就職支援
- ・ 人員不足
  - ・ 就職することに前向きでない。
  - ・ 辞めない人材育成
  - ・ オホーツク圏内での企業様とのつながりは増えてきたが、圏外企業との繋がりが少な

い。

- ・ 1 学生の希望と求人 mismatches
- ・ 就職試験、面接指導
- ・ 志望業界のインターンシップの機会の提供
- ・ 就職について公務員・民間の両方とも良い。
- ・ 待遇等の認識の相互 mismatches
- ・ 専門学校の評価は専門業界への就職率
- ・ 学生の能力に合わせた指導を細かくするため時間がかかる。

#### 6. 施設・設備の整備

- ・ 本館はとくに経年劣化がすすんでいます。
- ・ 施設の老朽化
- ・ PC の保守・運用
- ・ 学生に十分な指導を行うため、また社会で対応できるよう、IT 化の流れに乗った機器の導入、アップデートが欠かせない。
- ・ Adobe などのソフトウェアライセンス料が高額
- ・ 老朽化による修理、コスト高
- ・ 情報機器の対応
- ・ OA 機器の充実
- ・ 問題が生じれば、その都度対処している。
- ・ 学内 LAN をはじめ ICT せつびの整備を計画的に実施中
- ・ 施設の老朽化への対応が遅れている

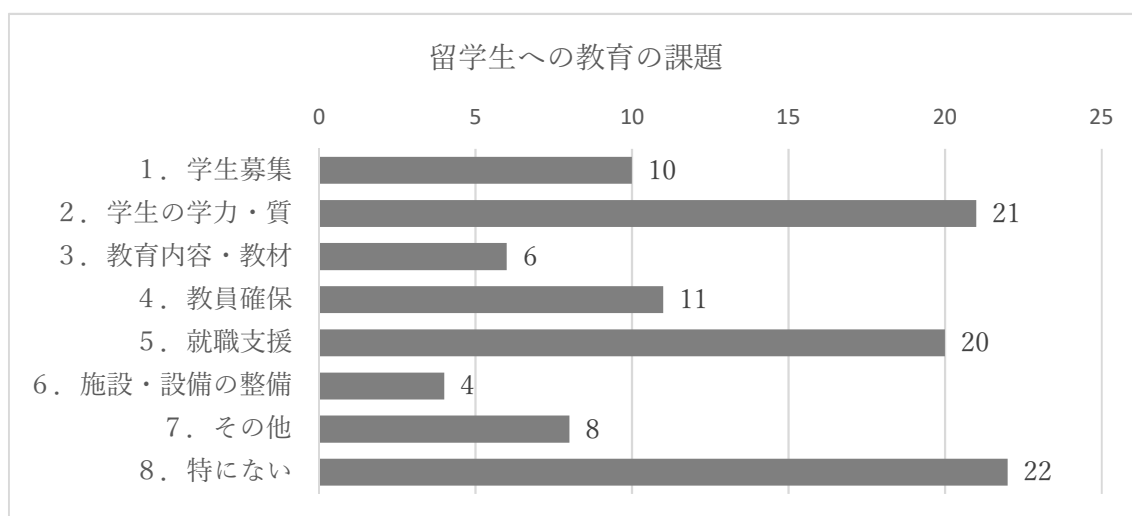
#### PC の保守・運用

#### 7. その他

- ・ 家庭内に問題を抱える学生・保護者の対応、LGBT 対応
- ・ 経済的困窮者の入学

(3) 御校の留学生への教育について、課題と感じていることはありますか。次の選択肢の中から該当するものをすべて選んで○を付け、可能な範囲で具体的に課題を記入してください。

	件数
1. 学生募集	10
2. 学生の学力・質	21
3. 教育内容・教材	6
4. 教員確保	11
5. 就職支援	20
6. 施設・設備の整備	4
7. その他	8
8. 特にない	22
	102



(具体的な課題：記述回答)

#### 1. 学生募集

- ・日本語レベルが低いにも関わらず、募集定員を集めないといけないこと
- ・東南アジア国の偏り
- ・日本語学校学生数の減少懸念（新在留資格等の影響）
- ・日本語の問題がある。
- ・日本語学校への広報活動が専属化が難しい（H31年度より募集予定）

#### 2. 学生の学力・質

- ・基礎学力、特に日本語能力不足。

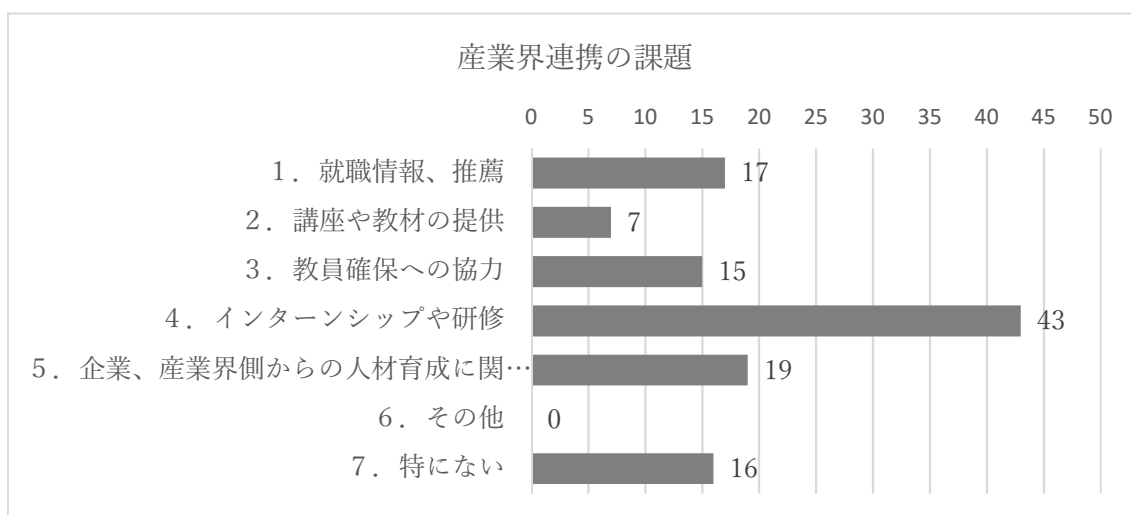


- ・日本語力が弱く専門教科の理解が進まない
  - ・日本語能力
  - ・日本語力が5年前と比較して低下
  - ・日本語能力の低下
  - ・日本語能力、アルバイト
  - ・入学時の学力レベルの確認
  - ・日本語学科卒業時の日本語力が専門教育では不可欠なため本校入学後に補習
  - ・日本語による教育だけでは限界
  - ・アルバイトで時間を取られ学力が伸びない
  - ・日本語力の向上
  - ・日本語が話せる学生は、書くこと読むことをしなくなるので資格取得が難しい。
3. 教育内容・教材
- ・テキストは専門用語等が難しく書いてある。留学生教育に理解があって、教育の方法にバリエーションがある教員を確保するのは少々困難である
  - ・日本語運用能力、コミュニケーション能力の向上
  - ・専門教育のための日本語教材
4. 教員確保
- ・専門分野の教員
  - ・教員の人材不足
  - ・日本語講師の確保が難しい
  - ・留学生教育に理解があって、教育の方法にバリエーションがある教員を確保するのは少々困難である
  - ・日本語教員
  - ・日本語教育者の育成
5. 就職支援
- ・人員不足
  - ・なかなか前向きに取り組もうとしない。
  - ・インターンシップ先を開拓する必要がある。就労ビザ取得のノウハウがあまりない
  - ・就労ビザ取得の対応ができていない。
  - ・就労ビザの拡大
  - ・志望業界のインターンシップの機会の提供
  - ・就労ビザ習得支援
  - ・年々就職実績が向上している
  - ・本人の希望が現状とマッチしないケースが多い。
  - ・日本語力不足で就職に不利
  - ・留学生支援に関する施策

- ・留学生も同様、就労ピザ評価率
  - ・履歴書やエントリーシートなどの作成、面接など時間をかけておこなう必要がある。
6. 施設・設備の整備
- ・本館はとくに経年劣化がすすんでいます。
  - ・施設の老朽化
7. その他
- ・学費等の入金滞る
  - ・教員側にも異文化理解が必要。日本人学生との相互理解の場を設ける必要もある 食事を提供する際には、食材にも注意を払う必要がある。
  - ・生活指導
  - ・本当に本校で学びたいのか、日本に滞在するための手段なのか見極めが難しく、たとえ後者だとしても試験を受けて合格すれば入学させざるを得ない。
  - ・生活支援
  - ・留学生への生活指導などの対応
  - ・学内規則等の整備
  - ・現在は留学生が在学していない

- (4) 企業、産業界との連携について、御校が現在課題と感じていることはありますか。次の選択肢の中から該当するものをすべて選んで○を付け、可能な範囲で具体的に課題を記入してください。

	件数
1. 就職情報、推薦	17
2. 講座や教材の提供	7
3. 教員確保への協力	15
4. インターンシップや研修	43
5. 企業、産業界側からの人材育成に関する要望	19
6. その他	0
7. 特にない	16
	117



(具体的な課題：記述回答)

1. 就職情報、推薦
  - ・筆記試験等の免除ないし、簡易化。
  - ・企業側に新卒採用者を育成する余力がない。欠員募集のような求人の場合、情報の出る時期が遅く、2年次後期の卒業制作と重なると学生の動きも悪くなりがちである。
  - ・産学連携を推進中
2. 講座や教材の提供
  - ・ルビのふってある、分かりやすい教材が欲しい。
3. 教員確保への協力
  - ・現役の専門家を教員として派遣してもらいたい。

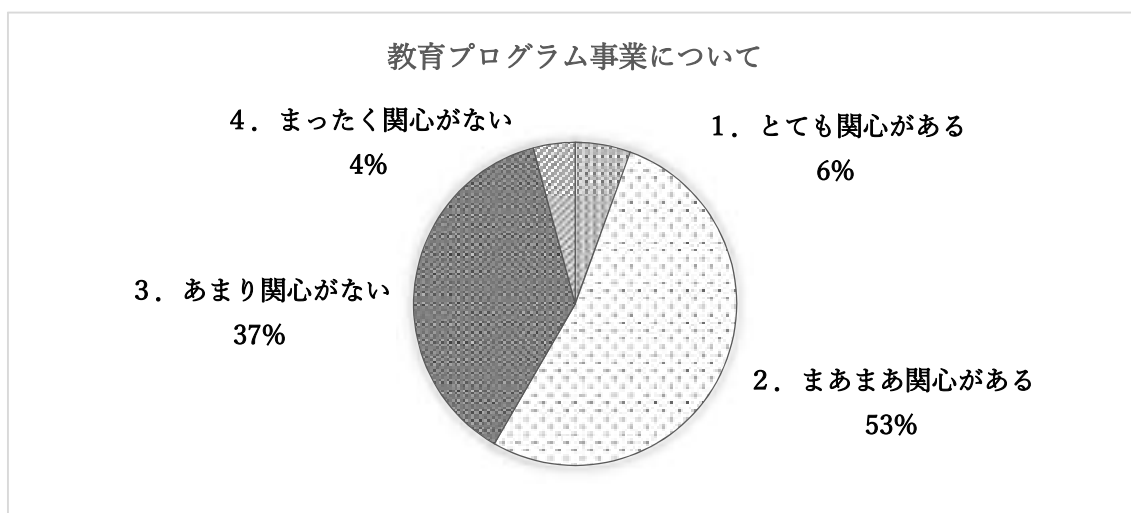
- ・ OB/OG ではなく企業で現役として働く方の授業を増やす
  - ・ 行っている。
  - ・ 産学連携で他業職からも講師派遣を依頼
  - ・ システム等 IT 分野の業界との産学連携が必須。その協力体制の構築
  - ・ 企業側講師は通常業務があるため日程変更や講師変更などの予定変更などがある
4. インターンシップや研修
- ・ 提携先はなかなか見つかりません。
  - ・ 官公庁のインターンシップや研修が少ないため、機会を得ることができない
  - ・ 受け入れ先の確保
  - ・ 企業と学校を頻繁に行き来できるインターンシップ制度が欲しい。
  - ・ 常に教員が企業と連携し最新動向を学ぶ機会創出
  - ・ 入社前研修と言う名の安価なアルバイト扱い
  - ・ 多様な業界、業種との連携
  - ・ 志望業界におけるインターンシップ先の確保
  - ・ インターンシップ受入れに積極的な業界を進路とする専攻と、そうではない専攻とでは大きな開きがある。
  - ・ 教職員の研修受け入れ
  - ・ IT 業界での受け入れは困難
  - ・ IT 系のインターンシップ先確保が難しい。
  - ・ 職業実践専門課程での連携
  - ・ 研修日数、日程の調整
  - ・ 質の高いインターンシップの実現
  - ・ ホテル、観光、エアライン以外のメーカーや商社といった BtoB 企業へのインターンの開拓。大学重視による幅の確保の難しさ。
  - ・ 研修先の確保
  - ・ 学生は問題ないが、教員のインターンシップは希望企業や時期などが計画通りにはできていない
  - ・ 実習先の確保
5. 企業、産業界側からの人材育成に関する要望
- ・ あいさつ、躰、返事、積極性、コミュニケーション力など学校での専門教育以外の部分での要望が強く、指導内容に頭を悩ましている
  - ・ 教育のボーダーラインが分からない。
  - ・ 産学交流の場が少ない
  - ・ 継続的な取り組みに対する協力を得ることが困難
  - ・ 企業委託性を受け入れている。
  - ・ 産学連携の職業教育推進中

- ・ 観光系人材に関しては在学性が少ないため企業要望には対応できていない
6. その他
  7. 特になし

## V. 本事業について

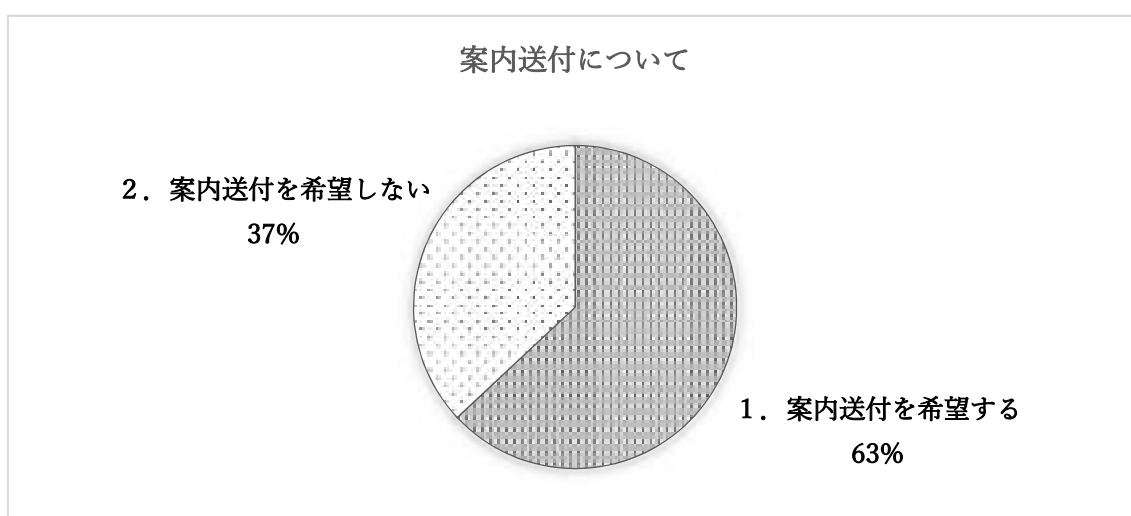
- (1) 現在、専門学校や企業及び業界団体等との連携のもと、先端技術を活用した新たなビジネスモデルを描くことができる“グローバルビジネス起業型人材”の養成を目的とする教育プログラム事業を推進しています。本プログラムにご関心はございますか。次の選択肢の中から該当するものを1つ選び、○をつけてください。

	件数
1. とても関心がある	4
2. まあまあ関心がある	38
3. あまり関心がない	27
4. まったく関心がない	3
	72



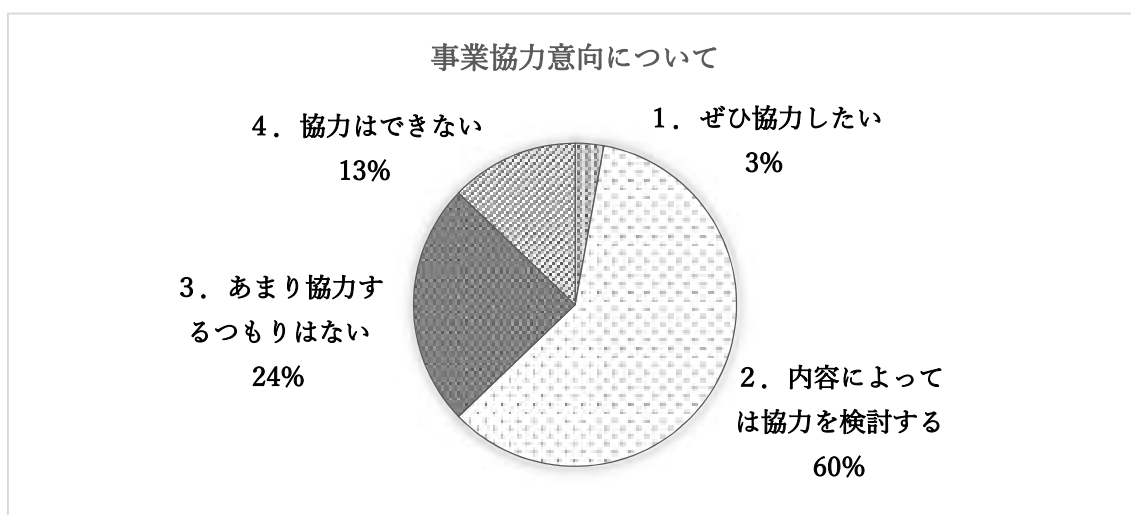
(2) 今後、ビジネス分野専門学校様に向けて、上記の教育プログラムのご紹介や、事業活動成果報告会のご案内、業界企業のご紹介などの情報提供活動を行っていきたいと考えております。御校にもこのような活動のご案内をお送りしてもよろしいでしょうか。次の選択肢の中から該当するものを1つ選び、○をつけてください。

	件数
1. 案内送付を希望する	46
2. 案内送付を希望しない	27
	73



(3) 上記の教育プログラムを活用して、次年度以降に講座を企画・実施します。その際には、ビジネス分野専門学校の皆様に実施協力を依頼する予定です。御校の協力のご意向について、次の選択肢の中から該当するものを1つ選び、○をつけてください。

	件数
1. ぜひ協力したい	2
2. 内容によっては協力を検討する	42
3. あまり協力するつもりはない	17
4. 協力はできない	9
	70





- (4) “グローバルビジネス起業型人材”育成の取組みや教育プログラムに関して、ご意見・ご要望があれば、ご記入ください。

(記述回答)

- ・ 不勉強のため具体的なイメージが湧きません。
- ・ 留学生を取り入れてまだ2年めですので、分からないところが多いです。本校におけるグローバルな教育に関しましては、これからだと考えております。
- ・ 具体的に何をやる人材なのか、誰を対象にしているのかが不明なので答えようがない状況です。
- ・ どのようなプログラム・先端技術があるか、日本人学生・海外留学生のどちらが対象なのか等とまずは詳細な情報が欲しい。
- ・ 学園全体でカリキュラムが定められている関係上、学校単位で一部のカリキュラムを変更することは出来かねます。申し訳ございません。
- ・ 現状の日本の教育では、基礎が全くできていないので、起業など程遠いというのが現状と思っています。
- ・ 当校は半日学び半日働ける昼1・2部開校制の産学連携デュアルシステムを開発し産学連携の職業教育に推進中です。昼1部は日本人学生と外国人留学生の共学、昼2部は留学生だけの習熟度別クラス編成。学内のスピーチコンテストやプログラミングコンテストなど、学園祭や課外活動で日本人学生と外国人留学生の交流を画り、国際の養成を目指しているところです。
- ・ 沖縄県は地域的に大企業が少ないだけに「起業」意識を持った人材育成が必要と感じている。行政サポートが充実している情報産業や観光産業向けのビジネスを考える環境が整っている地域だと思う。

### 2.2.3. 結果のまとめ

商業実務分野等専門学校アンケート調査結果について、調査項目の大項目ごとにまとめを行う。

#### (1) 留学生教育について

今回のアンケート調査に協力した専門学校は約 6 割が留学生を受け入れていた。日本人学生と比較したときの留学生の特性について質問したところ、「就職に苦勞する学生が多い」という回答が最も多かったが、一方で「学習のモチベーションが高い」「自身のキャリアに対する意識が高い」という回答も比較的多かった。ビジネス分野の留学生については、意欲・意識は高いが日本国内での就職が難しいという留学生の現状が見て取れた。また、日本人学生と留学生が同じ環境で学習することによって相互に影響を与えることはあると感じるか質問したところ、「大いに影響があると感じる」「やや影響があると感じる」という回答が 9 割を超えていた。この結果から、日本人学生と留学生が相互に良い影響を与えることができれば相乗的に教育効果の向上が期待できると考えられ、そのための方策を検討して教育プログラムに組み込んでいきたい。

#### (2) 日本人学生へのグローバル教育について

今回のアンケート調査に協力した専門学校は約 6 割が日本人学生に対するグローバル教育を実施していた。実施している英語教育としては「一般英会話」が最も多く、それに次いで「ビジネス英会話」「学術英語」が実施されていた。本事業の教育プログラムに組み込む予定の「職業ごとの専門英語」については実施している学校はごくわずかであった。また実施している海外文化・社会教育については、「海外の社会文化」「異文化コミュニケーション論」が比較的多いが、そもそも回答数の母数が少なく、実施している学校が英語教育に比べて少ないことが判った。また、グローバル教育を実施している専門学校でも、多くの学校が「海外留学する日本人学生は（ほぼ）いない」「海外就職希望者は（ほぼ）いない」と回答しており、海外進出への志向性が高い学生が少ないことが伺える。

#### (3) ビジネス教育について

人材育成を実施しているビジネス領域に関する質問では、「情報・IT ビジネス」「事務・オフィスビジネス」を挙げた学校が比較的多かった。企業経営に関する科目としては「マーケティング」が最も多く「経営学系」「商学系」が次いで多かった。取得を目指す資格としては日商簿記や秘書検定を挙げた学校が多く、事務系人材の育成を中心とした学校が多いことが伺える。起業意欲については「起業希望者は（ほぼ）いない」という回答が約 7 割を占めているが、留学生については起業希望者が比較的多いというコメントが寄せられている。また先端技術に関する科目については、「すでに取り入れ始めている」「今後取り入れて

いきたい」という回答が 3 割程度となっており、現状積極的な姿勢を見せている学校は少ない。

#### (4) 現状の課題について

先端技術教育への対応の必要性は 6 割程度が感じていると回答しており、必要性を感じていないという回答は 10%程度に留まっていた。日本人学生教育における課題としては、少子化による学生数の減少や基礎学力の不足が多く挙げられた。留学生教育における課題としては、日本語力の不足や就職ビザ取得の支援が多く挙げられた。産学連携については多くの学校がインターンシップや研修が課題としており、インターン先の確保が共通性の高い課題となっていることが見て取れる。

#### (5) 本事業への関心について

本事業への関心についての質問には過半数が関心があると回答しており、協力意向については約 6 割が「ぜひ協力したい」「内容によっては検討する」と回答した。この結果を踏まえ、次年度以降の事業活動への協力要請を検討していく。」

## 2.3. 教育事例・教材事例調査

---

### 2.3.1. 調査概要

#### (1) 調査目的

本事業の教育プログラムで実施する「ビジネス」、「先端技術」「言語・文化・社会」の3領域の教育について、先行する教育事例・教材事例等を調査することで、教育プログラムを検討する際の基礎資料を収集することを目的とした。

#### (2) 調査対象

本調査では、次に示す3領域計12項目を調査対象とした。

##### 1. ビジネス領域

- 1.1. 専門学校等の起業家育成やマネジメント人材育成を目的とするカリキュラム・シラバス、および使用教材等
- 1.2. 民間企業等主催の起業家育成を目的とするセミナー等および使用教材等
- 1.3. ビジネス教育を主な目的とするケーススタディ教材等

##### 2. 先端技術領域

- 2.1. 専門学校の先端技術（AI・ロボット・IoT等）を題材としたカリキュラム・シラバス、および使用教材等
- 2.2. 民間企業等主催の先端技術（AI・ロボット・IoT等）に関する学び直し等を目的とするセミナー等、および使用教材
- 2.3. 企業等における先端技術の導入・活用事例集

##### 3. 言語・文化・社会領域（計50事例程度を想定）

- 3.1. 外国人を対象とするビジネス日本語教育教材・書籍
- 3.2. 日本人を対象とするビジネス英語教育教材・書籍
- 3.3. 外国人を対象とするIT分野に特化した日本語教育教材・書籍
- 3.4. 日本人を対象とするIT分野に特化した英語教育教材・書籍
- 3.5. 外国人を対象とする日本文化・社会に関する教育教材・書籍
- 3.6. 日本人を対象とする海外文化・社会に関する教育教材・書籍

### (3) 調査手法

主にインターネット調査により上記調査対象項目それぞれの情報を収集した。

### (4) 事例一覧

本調査で収集した3系統総計116件の事例の一覧を以下に掲載する。個別の事例情報については巻末付録に掲載する。

#### <事例一覧>

##### 1. ビジネス領域

##### 1.1. 専門学校等の起業家育成・マネジメント人材育成カリキュラム・シラバス等

- ① 専門学校東京スクール・オブ・ビジネス 経営学科
- ② 日本工学院専門学校 スポーツ健康学科
- ③ 新潟ビジネス専門学校 事業創造学科
- ④ 専門学校名古屋スクール・オブ・ビジネス 総合ビジネス学科
- ⑤ 東京商科・法科学院専門学校 経営・事務ビジネス学科
- ⑥ 専門学校岡山情報ビジネス学院 経営アシスト学科
- ⑦ 早稲田文理専門学校 クリエイティブビジネス経営学科
- ⑧ ヨークグローバルビジネスアカデミー専門学校 起業実践学科
- ⑨ 専門学校長野ビジネス外語カレッジ グローバルビジネス学科
- ⑩ 大阪ビジネスカレッジ専門学校 総合ビジネス学科
- ⑪ 20歳のときに知っておきたかったこと スタンフォード大学集中講義

##### 1.2. 民間企業等主催の起業家育成を目的とするセミナー等

- ① DREAM GATE 起業セミナー
- ② パッションリーダーズ事務局 学びのプログラム
- ③ 創業手帳株式会社 創業手帳・起業セミナー
- ④ 10・20代限定 起業・開業・独立 支援セミナー
- ⑤ SDGs時代の新規事業&起業力養成講座
- ⑥ アイデア発想→新規事業開発→具体的な行動に移せる7つの戦略マップの作り方
- ⑦ 社会起業塾イニシアティブ プログラム
- ⑧ プレジデントアカデミー
- ⑨ 「起業力」養成講座
- ⑩ WILLFU STARTUP ACADEMY
- ⑪ 起業の科学 スタートアップサイエンス

- ⑫ ダンゼン得する知りたいことがパッとわかる会社設立のしかたががよくわかる本
- ⑬ 起業を考えたらず読む本
- ⑭ 一日も早く起業したい人が「やっておくべきこと・知っておくべきこと
- ⑮ 仮説思考 BCG 流 問題発見・解決の発想法

### 1.3. ビジネス教育を主な目的とするケーススタディ教材・PBL 教材等

- ① キャリア甲子園
- ② キャリアインカレ
- ③ QUEST CUP
- ④ 夢ナビゲーション
- ⑤ 森の社長さん
- ⑥ ケース・スタディ日本企業事例集世界のビジネス・スクールで採用されている
- ⑦ ケーススタディで学ぶ起業と第二創業
- ⑧ 一橋 MBA 戦略ケースブック
- ⑨ MBA のためのケース分析
- ⑩ 全員経営 ハイパフォーマンスを生む現場 13 のケーススタディ

## 2. 先端技術領域

### 2.1. 専門学校の先端技術（AI・ロボット・IoT 等）を題材としたカリキュラム・シラバス、および使用教材等

- ① 情報科学専門学校 先端 IT システム科 実践 AI コース/実践 IoT コース
- ② 日本電子専門学校 AI システム科
- ③ 横浜システム工学院専門学校 ロボット・IoT ソフト科
- ④ 日本工学院専門学校 IT スペシャリスト科
- ⑤ 早稲田文理専門学校 IoT 組込みソフトウェア学科
- ⑥ 名古屋工学院専門学校 AI システム科
- ⑦ 駿台電子情報&ビジネス専門学校 SE プログラマ科 AI コース

### 2.2. 民間企業等主催の先端技術（AI・ロボット・IoT 等）に関する学び直し等を目的とするセミナー等、および使用教材

- ① Aidemy
- ② Schoo
- ③ Udemy
- ④ IoT/AI/Lumada
- ⑤ isaax IoT エンジニア養成キット（6 ヶ月コース）
- ⑥ IoT ビジネス実践講座
- ⑦ AI ジョブカレ
- ⑧ TECH::CAMP AI(人工知能)入門、AI アプリ開発（応用）

### 2.3. 企業等における先端技術の導入・活用事例

- ① スマート IoT 推進フォーラム IoT 導入事例紹介
- ② (公社) 関西経済連合会 ICT・IoT・AI 当活用事例集
- ③ 北米における IoT、AI の活用事例
- ④ Ai・人工知能事例集
- ⑤ 産業用ロボット事例紹介、サービスロボット事例紹介
- ⑥ SilentLog Analytics
- ⑦ GMS のオートローンサービス
- ⑧ Aufity
- ⑨ Keycafe
- ⑩ ガンバ大阪 価格変動制「ダイナミックプライシング」チケット販売
- ⑪ DFree
- ⑫ テクノロジア魔法学校
- ⑬ J.Score
- ⑭ EGENT
- ⑮ フジタ 建機ディーラーニング

### 3. 言語・文化・社会領域

#### 3.1. 外国人を対象とするビジネス日本語教育教材・書籍

- ① ロールプレイで学ぶビジネス日本語グローバル企業でのキャリア構築をめざして
- ② タスクで学ぶ日本語ビジネスメール・ビジネス文書
- ③ 中級から伸ばす ビジネスケースで学ぶ日本語
- ④ にほんごで働く!ビジネス日本語 30 時間
- ⑤ しごとの日本語 FOR BEGINNERS 会話編
- ⑥ 1日10分のシャドーイング! 就活・仕事のにほんご会話
- ⑦ 新装版 実用ビジネス日本語
- ⑧ 改訂新版 ビジネス日本語用例辞典
- ⑨ わかるビジネス日本語 新装版—BJT ビジネス日本語能力テスト入門

#### 3.2. 日本人を対象とするビジネス英語教育教材・書籍

- ① 英文ビジネス E メール 実例・表現 1200
- ② 英会話ペラペラビジネス 100
- ③ NHK CD BOOK 実践ビジネス英語 ニューヨークシリーズベストセレクション
- ④ MP3 CD-ROM 付き ビジネス英語フレーズブック (アスカカルチャー)
- ⑤ 世界基準のビジネス英会話
- ⑥ ビジネスで1番よく使う英会話
- ⑦ ビジネス英語表現大辞典 6000+

- ⑧ 即戦力がつくビジネス英会話

### 3.3. 外国人を対象とする IT 分野に特化した日本語教育教材・書籍

- ① 留学生のための日本語で学ぶパソコンリテラシー
- ② 留学生のためのかんたん Excel 入門
- ③ 留学生のためのかんたん Word 入門
- ④ 留学生のための PowerPoint2016 ワークブックーステップ 30
- ⑤ 留学生のための IT リテラシー
- ⑥ 留学生のためのパソコン入門
- ⑦ 日本語でできる！外国人のためのパソコンのきほん
- ⑧ 留学生のための Python[基礎編]ワークブックーステップ 30

### 3.4. 日本人を対象とする IT 分野に特化した英語教育教材・書籍

- ① IT エンジニアのための場面別英会話&キーフレーズ
- ② IT プロジェクトの英語
- ③ BeNative! IT の英語～IT 業界最先端のビジネスを英語で読み解く！
- ④ 速く・正確に読む IT エンジニアの英語
- ⑤ IT エンジニアのゼロから始める英語勉強法
- ⑥ 英語嫌いのエンジニアのための技術英語
- ⑦ IT エンジニアが覚えておきたい英語動詞 30
- ⑧ 現場で困らない！IT エンジニアのための英語リーディング

### 3.5. 外国人を対象とする日本文化・社会に関する教育教材・書籍

- ① 初級からの日本語スピーチ—国・文化・社会についてまとまった話をするために
- ② ポップカルチャー NEW&OLD —ポップカルチャーで学ぶ初中級日本語
- ③ 留学生のための 時代を読み解く上級日本語 第3版
- ④ 留学生のための日本事情入門—1冊でわかる最新日本の総合的紹介
- ⑤ クローズアップ日本事情 15 — 日本語で学ぶ社会と文化
- ⑥ The Great Japanese 30 の物語 中上級 —人物で学ぶ日本語
- ⑦ 英語で語る 日本事情 2020
- ⑧ 日本文化を読む—上級学習者向け日本語教材
- ⑨ 話そう考えよう初級日本事情

### 3.6. 日本人を対象とする海外文化・社会に関する教育教材・書籍

- ① 異文化理解力—相手と自分の真意がわかる ビジネスパーソン必須の教養
- ② 多文化世界 -- 違いを学び未来への道を探る 原書第3版
- ③ 異文化ギャップ きれいごとではすまされない？
- ④ 海外で恥をかかない世界の新常識
- ⑤ 国際自由人 人生の主役に立ち戻るための新しい生き方



- ⑥ 異文化コミュニケーションを考える—50 歳英語教師の米国留学体験から
- ⑦ 私たちの異文化体験—留学生の見た素顔のアメリカ
- ⑧ 技術屋の異文化体験記

### 2.3.2. 結果のまとめ

事例調査の結果について、領域ごとにまとめを行う。

#### (1) ビジネス領域

ビジネス領域の教育事例としては、起業家育成を目的とするビジネス分野専門学校専門課程をわずかではあるが発見することができた。また比較的マネジメント人材を目的とする専門学校は多く事例を発見できた。多くのビジネス分野の専門学校が、経理や公務員など事務系人材の育成を目的としている中で、このような事例は貴重なサンプルである。

民間企業が実施している起業家育成セミナーは調査過程で散見されたが、10 時間前後の比較的短い事例が多く、長時間のカリキュラムで人材育成を行う事例はわずかであった。

起業志望者をターゲットとした書籍・教材については、アントレプレナーシップを取り扱ったものや事業アイデアの考え方を取り扱ったもの、起業手続きや起業に関連する法律を取り扱ったもの、起業に関連する事例学習教材などを発見することができた。

#### (2) 先端技術領域

先端技術領域の教育事例では、IT 分野の専門学校において実施されている AI やロボット、IoTなどを主題とした専門課程を発見できた。しかし発見できた事例はいずれも技術者育成を主としており、本事業の主旨である先端技術教育とビジネス教育を組み合わせた教育事例については先行事例を発見できなかった。

また、企業における先端技術の導入・活用事例については想定以上に様々な分野で進められていることが判り、このような事例をとりまとめた事例集も複数発見することができた。これらについては教材開発を行う際に積極的に活用していきたい。

#### (3) 言語・文化・社会領域

言語・文化・社会領域では、ビジネス日本語やビジネス英語に関して多数の教材があることが判った。また IT 英語は IT 分野実務者向けの教材を発見することができ、本事業で活用できる可能性が高い。一方 IT 日本語についてはごく基本的なレベルのものが多く、実務者向けの教材を検討していく必要性が認められた。海外文化・社会や日本文化・社会に関連する教材は学生を対象とした教材が発見できており、これについても積極的に活用していきたい。

## 3. 開発

- 3.1. カリキュラム骨子
- 3.2. 応用ビジネス科目群教材開発情報収集
- 3.3. 先端技術科目群教材開発情報収集
- 3.4. ビジネス演習教材（ケーススタディ）試作

## 3.1. カリキュラム骨子

### 3.1.1. 教育プログラムの概要

本事業で開発する教育プログラムは、Society5.0において先端技術を活用できるグローバルビジネス起業型人材の育成を目的とする。

AI や IoT、ロボット等の先端技術を前提とするビジネスを世界に展開する起業型人材となるために、先端技術や日本での起業に必要なビジネスに関わる知識を学び、また、国内外の市場でビジネスを展開するために必要な語学、国内外の文化・社会に関わる教養の習得を目指す。さらに日本人と外国人とが合同で学びを進めることで相互理解を深め、多様な価値観を持つ人材を育成する。

下表に本プログラムの概要を記載する。

名称	Society5.0における先端技術を活用できるグローバルビジネス起業型人材育成プログラム
ポリシー	Society5.0の到来とともに大きな変革を迎える中で、先端技術を活用したビジネスを日本市場から世界市場まで見据えて展開できるグローバルビジネス起業型人材を養成し、日本経済の発展に寄与する。
時間数	商業実務分野専門学校 グローバルビジネス学科 2年制 総学習時間 1700時間以上（152単位以上）
入学要件	以下のいずれかの要件を満たす者を入学対象者とする。 <ul style="list-style-type: none"><li>・専修学校ビジネス系学科専門課程修了者（外国人留学生を含む）</li><li>・外国人実務者のうち、日本での起業を志す者</li><li>・日本の4年制大学既卒者</li><li>・国内で就業中または就業経験のある日本人実務者</li><li>・その他、特段の資質があると認められる者</li></ul>
学習成果	以下の要件を満たす人材の養成を目標とする。 <ul style="list-style-type: none"><li>・日本で起業するためのビジネスに関わる能力を有している</li><li>・先端技術とそれを活用したビジネスに関わる能力を有している</li><li>・国内外の市場・文化・社会に精通し、国内外でビジネスを展開するために必要な語学力を有している</li></ul>
科目構成	<必修科目> 応用ビジネス科目群、先端技術科目群、ビジネス演習科目群

	<選択科目> 外国人：ビジネス日本語、IT 日本語、日本文化・社会 日本人：ビジネス英語、IT 英語、海外文化・社会 <選択科目（自己学習）> 基礎ビジネス（※カリキュラム時間外）
--	--

上記の内容を踏まえ、本教育プログラムの概念図を以下に掲載する。



### 3.1.2. 構成科目と概要

前述の教育プログラムを構成する各科目の概要・時間数の想定を下表に示す。

本教育プログラムは、「ビジネス」「先端技術」「語学・文化・社会」の3つの領域で構成される教育を展開する。

「ビジネス」領域は、基礎と応用に別れる。基礎は日本での一般的なビジネスに関わる基礎知識を取扱う科目で、基本的に入学時点で習得済みと想定し、カリキュラム時間外とする。必要に応じて学習者がeラーニング等を活用して学習することを想定している。応用については、日本で起業するために必要な実践的な事業戦略、財務、マーケティング等のビジネスに関わる知識を学習する。

「先端技術」領域では、今後様々な分野に導入される人工知能やIoT、ロボット技術などについて概観を知ると共に、現時点での活用事例等を学習する。また、ビジネス・先端技術に関わる知識を発展させるために、ビジネス演習として、先端技術を活用したビジネスの事例研究を行うケーススタディと、実際にチームワークで先端技術を活用したビジネスのプランニングを行うPBL（Project Based Learning）を実施する。

さらに、「語学・文化・社会」領域として、外国人はビジネス日本語、IT日本語、日本文化・社会を、また日本人はビジネス英語、IT英語、海外文化・社会を学習する。

科目名		科目概要	時間数
応用ビジネス科目群		日本で起業するために必要となる事業企画・計画の考え方やマーケティングの手法・実践、日本の起業関連の法手続き、資金調達手法などビジネスに関する実践的な知識を学習する。	540 時間 48 単位
構成科目		事業戦略、財務、税務、マーケティング、リスクマネジメント、人事戦略、事業企画演習 等	
先端技術科目群		Society5.0 において様々な分野のビジネスで活用されうる人工知能、IoT、ロボットをはじめとする新技術について、それぞれの種別・概要・仕組み・現時点での活用事例等を学習する。	315 時間 28 単位
構成科目		先端技術オーバービュー、人工知能（AI）、IoT、ロボット技術、自動化技術、通信技術 等	
ビジネス演習	ケーススタディ	医療、農業、製造業、生活など大きな変革が予想されている分野における先端技術を活用したビジネスの事例を対象に、社会的背景・課題、導入技術、収益構造、成果等を分析・研究する。	135 時間 12 単位

	PBL (Project Based Learning)	社会的背景・課題を解決するための先端技術を活用したビジネスプランの検討・提案をプロジェクトテーマとして設定し、チームワークで実際の起業まで想定した実践的な演習を行う。	225 時間 20 単位
ビジネス日本語/ ビジネス英語		日本または世界でビジネスを展開するために必要となるビジネス日本語（外国人対象）およびビジネス英語（日本人対象）を学習する。	180 時間 16 単位
IT 日本語/ IT 英語		先端技術を活用したビジネスでは、特に専門的な IT 技術を題材とするコミュニケーションが必要となることから、IT 分野に特化した日本語（外国人対象）および英語（日本人対象）を学習する。	180 時間 16 単位
日本文化・社会/ 海外文化・社会		ビジネスを成立させるためには、前提として各国の市場ニーズや価値観を把握する必要があるため、日本文化・社会（外国人対象）および海外文化・社会（日本人対象）に関する知識を学習する。	135 時間 12 単位
基礎ビジネス (※カリキュラム時間外)		日本の企業種別や仕組み、企業の役割、日本的企業の特徴など、日本でビジネスを行うための前提知識となる一般的なビジネス分野の知識を、任意で e ラーニングを使って自己学習する。	15 時間 自己学習
総学習時間 1710 時間 (+ 自己学習 15 時間)			

## 3.2. 応用ビジネス科目群教材開発情報収集

---

### 3.2.1. 目的

「2.3. 教育事例・教材事例調査」において、本事業で想定するビジネス領域教育に適合性の高いカリキュラム・教材に関する簡易情報を入手することができた。そこで教材開発方針検討のための情報収集を目的に、特に活用可能性の高い既存教材に関する詳細情報を収集・整理するための調査を実施し、各カリキュラム・教材の教育プログラムへの活用方針を具体化することを目的とした。

### 3.2.2. 情報収集項目

応用ビジネス科目群の教育内容検討および次年度以降の教材開発に向けて、以下の 2 系統に関して情報収集を実施した。情報収集結果の詳細は巻末付録に掲載する。

#### (1) ビジネス分野カリキュラム・教材等事例の詳細情報収集

「2.3. 教育事例・教材事例調査」において収集したビジネス分野カリキュラム・教材等事例のうち、起業家育成を目的とした専門学校専門課程や学生をターゲットとした起業家育成セミナーの事例 5 件の詳細情報の収集を実施した。また、教育機関等で使用されている起業に関連した書籍・教材 5 件について詳細情報を入手すると共に、それらの教材全体の内容の要約を実施した。

#### (2) ASEAN の教育機関等におけるビジネス教育事例の収集

ASEAN の学生は日本人学生に比べて起業・経営への志向性が強いことから、ASEAN 諸国においては特徴的な起業家育成の取組みが実施されている可能性が高い。そこで、本事業の教育プログラム検討の際の参考資料として、ASEAN における起業家育成カリキュラムに関する情報収集を行った。ASEAN（特にベトナム・マレーシア）の教育機関における MBA（Master of Business Administration）や起業家セミナー等の事例 10 件を収集し、翻訳・情報整理を行った。

## 3.3. 先端技術科目群教材開発情報収集

---

### 3.3.1. 目的

「2.3. 教育事例・教材事例調査」において、ロボット、AI、IoTなどの先端技術の導入が様々な業種の企業で進められていることがわかった。これらの事例は、本事業で先端技術を活用したビジネスを展開できる人材の養成する教育プログラム・教材の検討を行う上で極めて重要である。そこで、各種業界の先端技術の導入事例について、導入背景や導入効果、運用上の課題、成功のポイントなどに関する情報を収集・分析し、先端技術導入事例集を作成した。これにより本事業で構築する教育プログラム（特に先端技術科目群教材）の検討の際の資料として活用することを目的とした。

### 3.3.2. 情報収集対象

今回の先端技術導入事例に関する情報収集では、特に先端技術の導入・活用が期待されている製造業分野、医療分野、農業分野について、各5件計15件を対象とした。以下に情報収集対象とした事例の一覧を掲載する。各事例の情報収集結果は巻末付録に掲載する。

#### <先端技術導入事例一覧>

##### 1. 製造業分野 先端技術導入事例

- 1.1. 自走型ロボットとの組み合わせで倉庫管理の効率化を行う「凸版印刷 物流支援ロボットを活用したIoT業務効率化ソリューション」
- 1.2. 建築現場の省人化・労働環境の改善を実現する「シミズスマートサイト」の開発
- 1.3. 各種センサーからのデータ収集～機械学習/AIでのデータ活用までをワンストップで実現するユニアデックスの「IoTビジネスプラットフォーム」
- 1.4. 製造工場群の製造プロセス一括モニタリングをセキュアに実現する「IoT Platform Factory パッケージ」
- 1.5. 新たな生産方式の開発とIoTによる工程の監視で飛躍的な生産性向上を実現 — 「コーセル」の取り組み

##### 2. 農業分野 先端技術導入事例

- 2.1. 漁場をリアルタイムに監視し漁師を支援する海洋環境可視化システム「ウミミル」
- 2.2. 牛の効率的な繁殖を実現するサービス「牛歩 SaaS」



- 2.3. 水耕栽培を楽しく！スマート菜園「foop」B2B企業のユーザビジネスへの挑戦
- 2.4. IoT/AIを活用した「大規模沖合養殖システム」の開発
- 2.5. パイプハウスで低コスト・高収益を実現するスマート農業システム「ゼロアグリ」
- 3.医療分野 先端技術導入事例
  - 3.1. Honda 歩行アシスト
  - 3.2. クラウド型胎児心拍計・子宮収縮計で胎児と妊婦を見守る－周産期遠隔医療プラットフォーム「Melody i」
  - 3.3. 入居者の体調変化や危険が見える化し、介護施設での見守りを支援する「ライフリズムナビ+Dr.」
  - 3.4. 楽しみながら子供の歯磨きを習慣化するIoTデバイスおよびアプリ「シャカシャカぶらしキット」
  - 3.5. ペット向けヘルスケアプラットフォーム

## 3.4. ビジネス演習教材（ケーススタディ）試作

---

### 3.4.1. 概要

本事業で開発する教育プログラムでは、ビジネス演習科目として、ケーススタディ学習を取り入れる予定である。当該科目では、医療、農業、製造業、生活など大きな変革が予想されている分野における先端技術を活用したビジネスの事例を対象に、社会的背景・課題、技術導入による効果、収益構造、今後の展望等を分析・研究する形で学習を行う想定である。

今年度はこの科目で使用するケーススタディ教材を試作し、次年度以降の教材開発方針を具体化することを目的とした。

### 3.4.2. 教材構成

今年度は医療分野、農業分野、製造業分野における実際の先端技術導入事例を題材とした6点のケーススタディ教材を開発した。これらのケーススタディ教材は、ケース説明、検討課題、ワークシート等を掲載した講義資料と、検討課題に対する指導時のポイント等を掲載した指導ガイドによって構成される。各ケースには、導入企業の業務内容、先端技術の導入背景、導入を試みた技術概要、技術導入のプロセスなどの情報が記載されており、学習者はこの情報をもとに、社会的背景・課題、技術導入による効果、収益構造、今後の展望等を検討する課題に取り組む。

今年度試作したケーススタディ教材のテーマは以下の通りである。教材本体は巻末付録に掲載する。

#### <ケーススタディ教材（試作版）テーマ一覧>

- ケース1 ICTを活用した養殖漁業
- ケース2 高齢者の健康管理・見守り支援
- ケース3 妊婦と医師を結ぶ遠隔健診
- ケース4 灌水・施肥の自動制御
- ケース5 建設作業の改善
- ケース6 灌水・施肥作業の自動化

## 4. まとめ

4.1. 30年度事業の総括

4.2. 事業終了後の成果活用方針

## 4.1. 今年度事業の総括

---

今年度の事業活動は、次年度以降に教育プログラムを具体化して開発していくために必要な情報の調査が主たるものであった。

特に今年度注力したのは経営者ヒアリングである。母国とは異なる環境で起業・経営している経営者 20 名にヒアリングした結果として、簿記や法律、経営などに関わる知識の重要性が確認された。また、知識だけでなく、人脈形成の重要性が色濃く結果に表れており、そのために必要なコミュニケーション能力などの対人関係スキルの重要性を確認することができた。この結果に基づいて、次年度以降、教育プログラムの検討を行っていく。

また多数の商業実務分野に協力を得ることができた専門学校アンケート調査の結果では、本事業の企画段階で予想されていた日本人学生の起業に対する志向性の低さが改めて確認された一方で、外国人留学生は比較的起業志向性が高いことを確認することができた。留学生の受入れを行っている専門学校のほとんどが、日本人学生と外国人学生が同じ環境で学習することによって相互に影響すると回答しており、相互に良い影響を与えることができれば、日本人学生の意識改革に繋がっていくことも期待できる。本事業で開発する教育プログラムの主旨を鑑みれば、この点についても検討を行っていく必要がある。

また、教育事例・教材事例調査や教材開発情報収集では、本事業で開発する教育プログラムと整合性の高い先行事例を発見することができた。これについては積極的にカリキュラムに取り入れながら、次年度の新規教材の開発方針を検討していきたい。

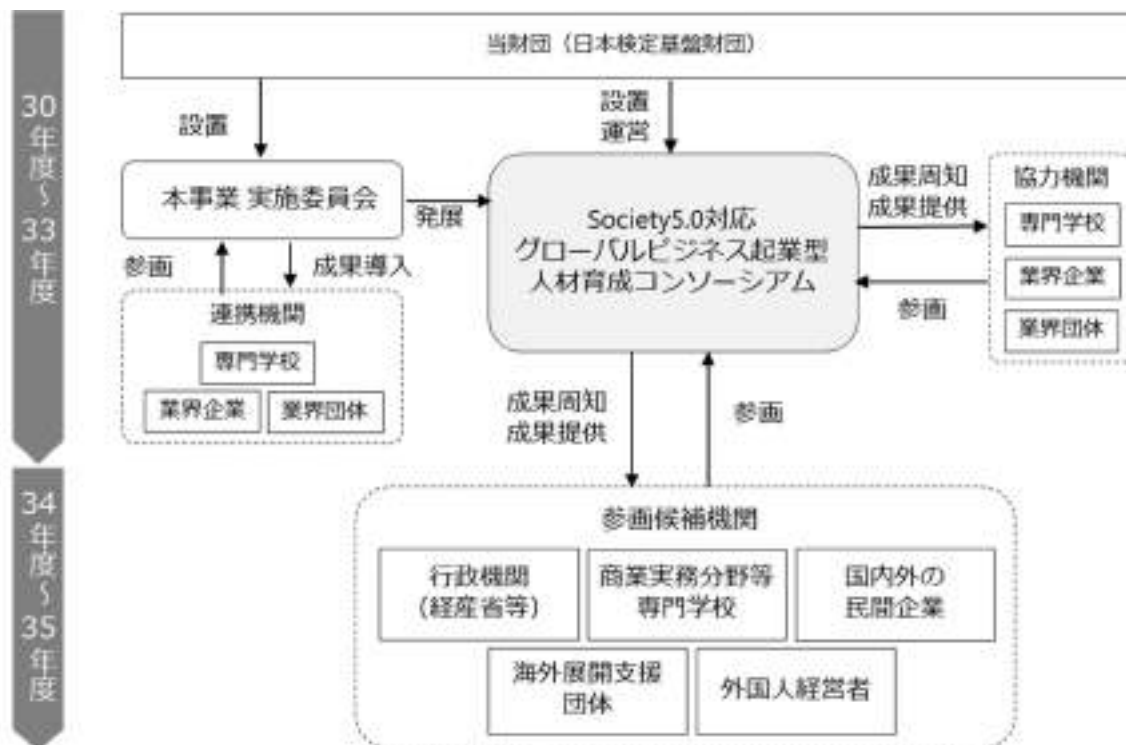
## 4.2. 事業終了後の成果活用方針

現段階での本事業終了後の成果の活用方針のイメージ図を以下に示す。

本事業期間内から事業終了後の33年度の間では、まず当財団が事業推進主体として設置する実施委員会に参画する機関に対し、成果の導入を行う。これと並行して、教材開発・改良や成果普及等の事業活動を継続・拡大するために、実施委員会をもとにした発展的な組織である「Society5.0 対応グローバルビジネス起業型人材育成コンソーシアム」を設立する。さらに当該コンソーシアムの活動を通して、本事業の事業活動に協力した外部の専門学校・業界企業・業界団体等に成果の周知・提供を進めると共に、コンソーシアムへの参画を呼び掛け、組織の拡大を図る。

34年度から35年度にかけては、連携機関・協力機関の協力を得て規模を拡大したコンソーシアムを足場に、全国的な成果の普及を図る。経済産業省等の行政機関や全国の商業実務分野専門学校、海外展開を検討している日本企業、日本に参入している海外企業、海外展開を支援する業界団体、外国人経営者等に成果の周知・提供を行うと共に、コンソーシアムへの参画を呼び掛ける。

以上の活動を通じて事業終了後も継続的に成果の発展・周知・普及活動を推進する。



## 5. 巻末付録

- (1) 外国人起業家ヒアリング調査票
- (2) 日本人起業家ヒアリング調査票
- (3) 商業実務分野等専門学校アンケート調査票
- (4) 教育事例・教材事例調査結果
- (5) ビジネス関連書籍要約
  - ① 起業の科学 スタートアップサイエンス
  - ② 20歳のときに知っておきたかったこと スタンフォード大学 集中講義
  - ③ ダンゼン得する 知りたいことがパッとわかる 会社設立のしかたがわかる本
  - ④ ケーススタディで学ぶ起業と第二創業
  - ⑤ 世界のビジネス・スクールで採用されているケース・スタディ日本企業事例集
- (6) 海外における起業家育成カリキュラム等情報収集結果
- (7) 先端技術導入事例情報収集結果
- (8) ケーススタディ教材試作版

平成30年度 文部科学省委託事業 専修学校による地域産業中核的人材養成事業  
Society5.0等対応カリキュラムの開発・実証

**Society5.0対応グローバルビジネス起業型人材育成プログラム開発事業  
平成30年度事業 成果報告書**

平成31年3月発行

発行者 一般財団法人 日本検定基盤財団  
〒145-0071 東京都大田区田園調布1-8-21  
TEL : 03-3722-1788 FAX : 03-3583-1855  
<http://www.waken.or.jp/>

本報告書は、文部科学省の生涯学習振興事業委託費による委託事業として、一般財団法人日本検定基盤財団が実施した平成30年度「専修学校による地域産業中核的人材養成事業」の成果をとりまとめたものです。

※禁無断転載