PREX NOW

No.112

March 2002

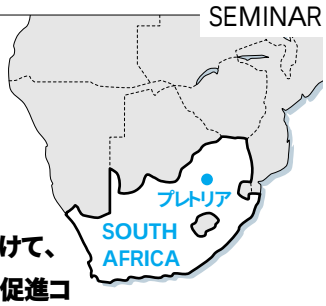
財団法人 太平洋人材交流センター
Pacific Resource Exchange Center

contents

page 1 ●セミナー
日本市場進出を探る南ア研修員!
page 2〜3 ●セミナー
「東欧中小企業振興コース」を実施
page 4〜5 ●レポート
PREX研修事業の実績
page 6 ●セミナー
ハバロフスクの若手3名に
マーケティングセミナー
page 7 ●特集【各国研修員からのメッセージ】
韓国 金 圭三さん
カナダ ダニエル・ホーンウェグさん
page 8 ●PREXだより
事務局ニュース
2、3月実施の主な研修
人の動き

セミナー SEMINAR

日本市場進出を探る南ア研修員!



PREXでは、国際協力事業団(JICA)の委託を受けて、11月19日から12月7日までの3週間、「南アフリカ貿易促進コース」を実施した。参加したのは、南アフリカの商工会議所や州政府職員10名の研修員。日本市場の現状、日本企業との取引方法など、対日輸出促進策を紹介した。

講師陣については、南アフリカ大使館の協力を得て、同国と取引のある企業の経営者を中心に依頼した。実務面から話を聞くことにより、同国が日本市場に参入するための問題点が具体的に明らかになった。また、昨年に引き続きJICAの「外国人講師招聘制度」を利用し、南アフリカと同じ多民族国家で、対日貿易に力をいれている点などの共通点も多いカナダのサスカチュワン大学のコーツ先生に来日いただいた。

商売熱心な研修員!?

南アフリカとの商売となると資源を媒体とした大手商社がその草分けというイメージがあるが、これからの貿易内容を考えて、大手企業が参入しづらいニッチ市場で、南アフリカに対して、あるいは日本に対して、元気に事業展開している中小企業を中心にアレンジした。また、大阪市のご好意により、南アフリカに興味のある企業・企業経営者との懇談の場を設けることができた。懇談では南アフリカのイメージや商売上の利点や問題点が取り上げられ、研修員にとって本当に知りたい情報を得ることができた。情報を得るのと同時に、研修員は常に「私の出身地域から商品を買いませんか。投資も今がチャンスですよ」と口々にハードバーゲン(売り込み)を行い、経営者をたじろがせていた。

日本人のマインドは?

南アフリカは、豊富な資源や人材と経験など、貿易に必要なものはすべて揃っていて、日本に対して輸出超の国であるのだが、南アフリカという国のイメージが日本ではまだ偏っていることに研修員は気付いたようだ。アフリカという言葉からくるサバンナや動物のイメージ、難民のいる最貧国というイメージ、旧体制時代下の南アフリカ、アパルトヘイト時代のイメージなどである。全世界を相手に商売を行う日本の企業経営者の元には正確な南アフリカの情報が入ってきているが、本研修がスタートして3年が経過しても日本人の一般消費者のマインドは変わらない。この点が一番の問題点と感じる研修員も多かった。彼らの課題は、いかに日本人のマインドを知り、南アフリカの既存イメージを変えさせることができるか。そして、南アフリカが日本人にとって身近な存在であること理解させることができるか。

南アフリカの日本に対するラブコールは続くであろう。人懐っこい彼らの笑顔、商売熱心だった彼らの真剣さから、南アフリカの商品が市場に出まわる日も近いのではないだろうか。 —国際交流1部 主任 三浦 佳子

南アフリカ大使館を訪問する研修員

ウェルカムパーティの様子

お世話になった企業・団体他 (訪問順・敬称略、本文中記載分は除く)
関西外国語大学ジョエル助教授、麗澤大学ラウ助教授、国際経営研究所、アジア経済研究所、南アフリカ共和国大使館、ジェーガーバー商会、ロビン、プロティア・ジャパン、JETRO,大阪商工会議所、イシカワ、大阪市、ダイキン工業

「東欧中小企業振興コース」を実施

PREXは前年に引き続き国際協力事業団（JICA）大阪国際センターの委託を受け、11月22日から12月14日、「東欧中小企業振興コース」を実施した。リトアニア、ポーランド、チェコ、スロバキア、ハンガリー、ルーマニア、ブルガリア、ユーゴスラビアの各政府から計11名の若手中小企業振興担当官が来日し、日本における中小企業振興への取り組みと、日本文化を熱心に学んだ。

京都市工業試験場を見学

ハードロック工業を見学

鎌倉の大仏を視察

中小企業振興について、広く深く

研修員の国は8カ国。「東欧」と一口に言っても、上記の国々がまとめてそう呼ばれていたのは共産主義政権時代、鉄のカーテンの東側だった時代だけであり、1989年の東欧革命まで。それ以来すでに10年以上が経過している。各国が市場経済化をめざしてきたものの、スタートの時点ですでにそれぞれ経済状況も産業基盤も異なっていたうえ、その後の政策もさまざまで、現在はその結果が出ている段階。今抱えている問題、今やるべきことは皆違う。今回もPREX担当者を悩ませたのは、この多様な研修員全員が満足できるカリキュラムをいかにして組むか、ということであった。

しかし、各分野を代表する様々な機関や企業、専門家の方々の惜しみない協力により、大変充実した内容となり、3週間のコースであったが、研修員からは「6週間～2ヶ月分の内容が詰まっていた」という声が聞かれた。ご協力いただいた皆様に深く感謝したい。

個々の講義、訪問にあたっては、研修員も常に前向きの姿勢で臨み、活発な質疑応答がなされ、研修員は皆、今後のために多くのものを得たというたしかな手ごたえをつかんで帰国した。

EUと東欧諸国

さて、日本は明治維新にあたって「脱亜入欧」という掛け声が上がっていたが、現在の旧東欧諸国はいわば「脱露入欧」の道を歩んでいる。彼らの共通の大目標はEU加盟である。経済の安定もEU加盟の条件という視点で取り組まれている上、さらにEUへの適合のための法律や行政機関の整備などもすすめられている。

目標に到達した瞬間に、すべての問題は解決されるという幻想を人間はいだきやすい。その点ではEU加盟も、入学試験や就職、結婚などとも結局同じである。目標の達成により得られるものは肩書きと細々とした付随事項だけであり、自分自身はといえば以前と変わらぬ問題を抱えたままの自分なのである。本当の困難はEU加盟後に顕在化するであろう。加盟後、旧東欧諸国の国内産業はEU域内の競争圧力と市場にまともにさらされる。

日本での経験を糧に

現在、チェコやハンガリー、ポーランドなど先頭集団では製造業も回復し、次第に西欧諸国への輸出も増加しているが、それ以上に輸入も増大している。所得に余裕が生まれてくると、結局人々の購買意欲は欧米諸国から流入する洗練された食料や飲料、家電製品などへ向かってしまう。逆に、価格競争力のある農産物は、EUの既構成国の利害に対立する以上、EU加盟の妨げになりこそすれ、今後の力になるとは限らない。彼等の国に、魅力ある独特の製品を産み出す企業が育っていくことを、また、そのために今回の研修員が日本での経験を糧に、いきいきと活躍できることを願ってやまない。

―国際交流2部　課長代理　植田 真哉

お世話になった企業・団体他
（訪問順・敬称略、本文中記載分は除く）
京都大学溝端佐登史助教授、近畿経済産業局、キューピー株式会社、滋賀県庁、京都市工業試験場、中京大学寺岡寛教授、龍谷大学松岡賢司教授、キリンビール株式会社、中小企業庁、中小企業総合事業団、全国信用保証協会連合会、川崎信用金庫、東京中小企業投資育成株式会社、中小企業大学校東京校、三和銀行（当時）、堺商工会議所、月桂冠株式会社、中小企業診断士白井勳氏、花王株式会社、財団法人大阪科学技術センター、ハードロック工業株式会社、東大阪異業種交流グループプロダン21、大阪産業創造館

【 研修生の声 】

チェコ共和国　地域開発省政府技官

マリーさん

今回学んだ知識を、中小企業の情報化、経営者研修の振興に役立てていきたい。週末のツアーや課外行事で日本の歴史や茶道も大変興味深く学ぶことができた。できれば、より深く日本について理解するために、中小企業に関心のある日本人にも研修員として参加してもらいたかった。またコース名について、「中欧」の語を加えるか、変更してほしい。「東欧」という表現は、昔の東西対立の時代を連想するので、変えていったほうが良いと思う。（※コース名は来年度より「中東欧中小企業振興コース」に変更予定）

◎首都　プラハ
◎面積　7.9万km²（日本の1/5）
◎人口　1,028万人（99年）
◎政体　共和制
◎一人当りGNP　4,950ドル（00年）
◎日本の対チェコ貿易
【輸出】　2億5,230万ドル
自動車、電気機械、一般機械
【輸入】　1億5,654万ドル
機械機器、ホップ、ガラス製品

外務省ホームページより（2001年7月10日現在）

リトアニア共和国　リトアニア輸出入保険公社ビジネス融資課 課長

キャスティティスさん

研修では日本の文化、社会、経済について学ぶことができて満足している。日本については伝統文化と経済発展が混在している点が印象深い。特にためになったのは信用保証制度と投資育成についての講義であった。日本で学んだ手法・知識をリトアニアにぜひ適用していきたい。
（※帰国後2002年1月より、キャスティティスさんはリトアニアの信用保証機関INVEGAへ、新規設立にあわせ見事転出された）

◎首都　ヴィルニュス
◎面積　6.5万km²
◎人口　370万人
◎政体　共和制
◎一人当りGNP　3,000ドル（00年）
◎日本の対リトアニア貿易
【輸出】　9億円　家電製品、乗用車
【輸入】　16億円　食肉、乳製品

外務省ホームページより（2001年4月現在）

ポーランド共和国　経済省 貿易サービス部 専門官

ジョアナさん

今回は日本のさまざまな中小企業振興に関わる企業や信用金庫をはじめとする金融機関、企業を訪問でき、大変有益であった。PREXも通訳も最高の仕事をしてくれた。この研修プログラムはためになるので、中東欧諸国から一層多くの参加を望みたい。これからはインターネットを活用した中小企業振興策、中小企業による電子政府・電子商取引の利用についても研修も必要だろう。日本は非常に発展しているが、一方で問題にも直面している国だと感じた。

◎首都　ワルシャワ
◎面積　31.2万km²（日本の4/5）
◎人口　3,865万人（99年）
◎政体　立憲共和制
◎一人当りGNP　4,100ドル（00年）
◎日本の対ポーランド貿易
【輸出】　464億円
電化製品、機械、乗用車等
【輸入】　82億円
化学品、動物性原料等

外務省ホームページより（2001年12月現在）

ユーゴスラビア連邦共和国　工科大学講師

ロバートさん

ユーゴスラビアは中小企業政策策定以前の段階にあるため、研修から適用できる知識は非常に多い。まず中小企業関連法を採用し、政策実施機関を数多く作る必要がある。今回の研修では特に中小企業診断士制度の講義は興味深い。

◎首都　ベオグラード
◎面積　10.2万km²（日本の4/5）
◎人口　1,060 万人（99年）
◎政体　連邦共和制
◎一人当りGNP　1,424ドル（99年）
◎日本の対ユーゴースラヴィア貿易
【輸出】　48.3百万ドル　機械、食料品
【輸入】　2.5百万ドル　食料品、機械

外務省ホームページより（2001年7月現在）

ブルガリア共和国　中小企業庁 主任専門官

ガリーナさん

盛りだくさんのプログラムで、1カ月半から2カ月分の内容が詰まっていた。研修期間が短すぎると思った。文化プログラムも充実していて日本の文化、社会、政治のいろいろな場所に行くことができ多くの人に出会えたことに感謝している。残念なのは、現在ブルガリアでは、経済の現状が思わしくない中EU加盟に向けての取組みを行っているため、今回学んだことで、現時点で適用できることは多くないということ。今後の動き次第では適用していける手法があると思う。

◎首都　ソフィア
◎面積　11.1万km²
◎人口　819万人（99年）
◎政体　共和制
◎一人当りGNP　1,513ドル（99年）
◎日本の対ブルガリア貿易（99年）
【輸出】　17.9百万円
一般機械、乗用車、事務用機器等
【輸入】　33.5百万円
ワイン、原料品、魚介類等

外務省ホームページより（2001年4月現在）

PREX研修事業の実績

PREXはこの4月で設立13年目を迎えます。PREXの12年間の実績は以下のとおりです。

1. 研修受講者と対象地域・主要国別実績

◎1990年4月PREX設立以降、延べ175コースの研修を実施し2001年12月までの研修受講者累計は、65ヶ国・地域6,253名。（受入研修（訪日研修）1,815名、海外研修4,438名）(表1)

◎地域別では、アジアが約80%と圧倒的に多く、次いで東欧、旧ソ連邦、中央アジアが18%強となっている。アフリカ、中南米、その他の地域は少なく、2%弱である。(表2)

◎主要国別に見れば、中国、インドネシア、ベトナム、タイ、マレーシア、フィリピンといったアジア諸国の研修生が多いが、ロシア、キルギス、ウクライナ、カザフスタン、ポーランドといった旧ソ連邦、東欧、中央アジア諸国の研修も実施してきている。

◎旧ソ連邦、東欧、中央アジア諸国の研修

PREXの対象とすべき主たる地域・国は、アジア・太平洋地域ではあるが、ソ連邦崩壊後、日本政府として、旧ソ連邦、東欧、中央アジア等社会主義諸国の経済、産業振興を支援するとの政策を受けて、これら諸国の研修の受託も積極的に行った。

◎各研修コースの受講対象者(表3)

設立当初は、民間人対象の研修コースが多かったが、近年、行政官対象コースが増加してきている。国際協力事業団（JICA）から受託する研修が多くなり、かつ、行政官中心の人材育成に重点を置くとのJICAの方針に起因している。

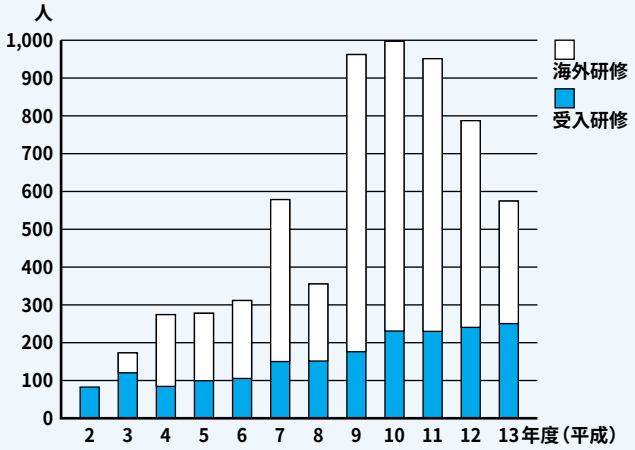


表1 年度別研修参加人員の推移

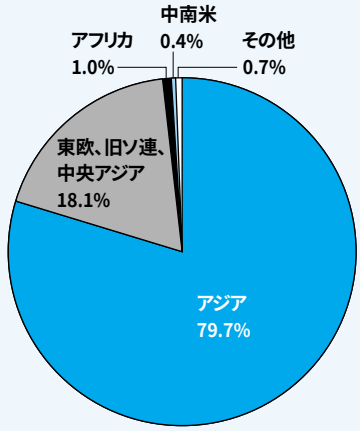


表2 地域別参加人員の割合

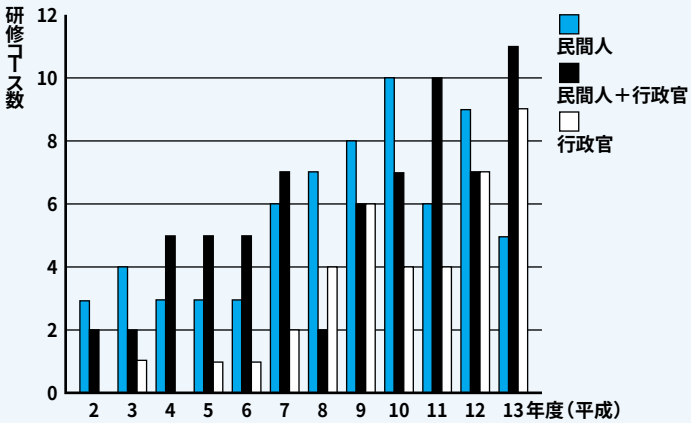


表3 受講対象者別研修コース数の推移

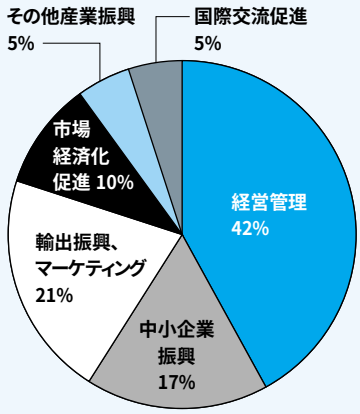


表4 研修テーマ別実施コースの割合

2. 受託している研修テーマ（表4）

◎途上国の経済、産業の発展を支える人材育成支援を行い、関西の国際化のための人的交流促進を行うとの設立趣旨に沿って、PREXが受託してきた主要研修テーマは、「経営管理」、「中小企業振興」、「輸出振興・マーケティング」、「市場経済化促進」、「国際交流の促進」である。

◎研修テーマ別の受託コースの推移は、ここ数年「中小企業振興」、「輸出振興・マーケティング」が増加傾向にある。主たる研修受託先であるJICA大阪国際センターが、地域の特性を生かし、「中小企業振興」を重点的に取り組むようになったことにもよる。（表5）

3. 研修事業の受託先

◎ODAなど国の資金を活用して、途上国の人材育成支援を行うというPREXの設立趣旨から、受託先は、国際協力事業団（JICA）、海外技術者研修協会（AOTS）、ロシア東欧貿易会、（旧ソ連邦諸国）支援委員会等、国の関係機関が中心となっている。国の関係機関以外では、（社）関西経済連合会からは設立以来、アセアン等の企業経営者対象の研修を継続して受託している。（表6）

◎最も受託コースが多いのはJICAである。受託研修コース数、受託金額ベースともに近年高まってきている。

4. 研修形態の実態（表7）

◎設立以来、PREXの受託している研修は、受入研修が多い。ハードではなくソフトテクノロジー習得のためには、直に企業経営などの実態を自分の眼で見、企業経営者などとフェイスツーフェイスで話をすることが重要であること、関西での国際的人的交流の促進につながるということから、受入研修に力を入れている。

◎講師が海外に出向いて行う海外研修は、研修生一人あたりのコストが低いとのメリットもあるため、テーマ、内容に応じて継続して実施している。

◎ここ数年テレビ会議システム等を活用し、大阪と海外の間を画像、音声を含めて双方向で結ぶ遠隔研修も実施している。

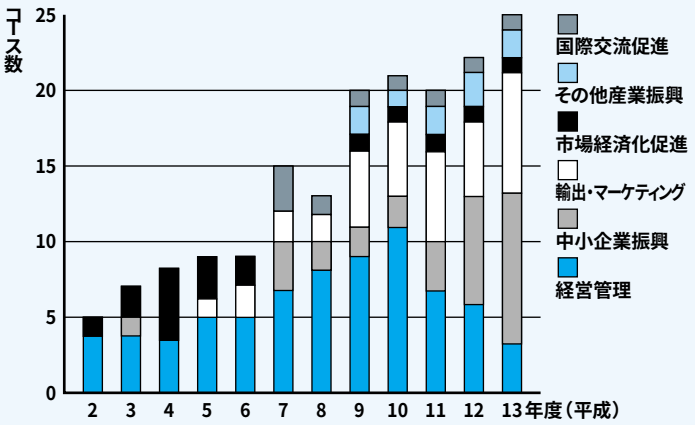


表5 研修テーマ別受託コース数の推移

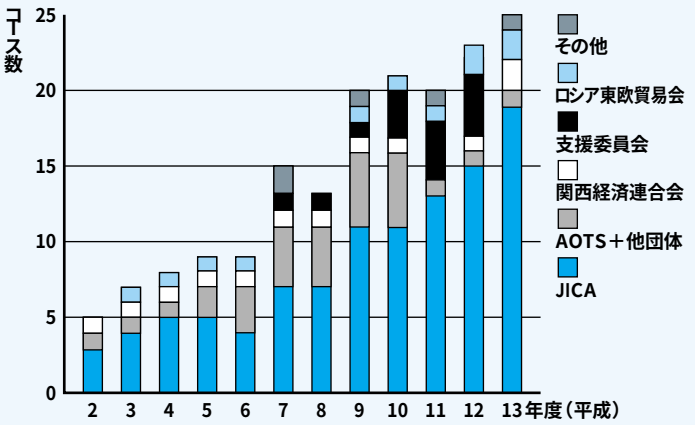


表6 受託先別研修コース数の推移

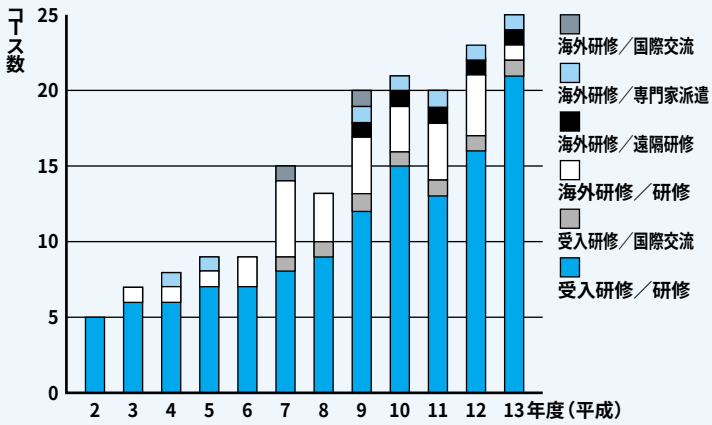


表7 研修区分別受託研修コース数の推移

ハバロフスクの若手3名に マーケティングセミナー

PREXは社団法人ロシア東欧貿易会と兵庫県からの委託を受け12月3日から12月14日までの2週間、「兵庫県–ハバロフスク地方マーケティング・セミナー」を実施した。対象はハバロフスク地方の企業でマーケティングに従事する企業幹部と同分野担当行政官で今回は3名の参加となった。

今回のテーマは「マーケティング」。2週間で「マーケティングを」と言われてもテーマが広すぎるうえに研修員3名は所属先の業種もばらばら。そこで研修員各自がマーケティングプランを作成することを目標として、極力多くの事例紹介と企業訪問を設定、様々な業種を色々な切り口から見てもらい自分なりに取捨選択して各自の問題解決に役立ててもらうこととした。

修了証書を手に

マーケティングの事例紹介より

講師が塩を3つ並べて説明する。「一般的なこの塩は1kgで100円。こちらの塩はちょっとこだわりの塩で500gで400円。ブランド名をつけてお土産用に売り出しているこの塩は小瓶に入って100gで400円。単純に計算すると小瓶入りの塩は一般の塩の40倍の値段です」そう聞くと驚くが実際の商品を見て「でもこの小瓶入りで400円だと買おうかという気にもなる」とコメントがでる。「そうでしょう。そういう心理を良くつかんでいる。これがマーケティングです。消費者が出せる金額が価格になります」他にも飲料水、発明グッズなどを前に解説が続く。「今まで原材料や他社の価格しか頭になかったのに」と感心する研修員。

企業訪問で得た教訓

（有）中島食品を訪問した時のこと、「従業員が一丸となってお客様に満足してもらう豆腐作りをしなければと考えています。」社長の説明に首をかしげる研修員が質問、「従業員が夫々の仕事をきちんとしていれば結果として良い豆腐ができるはずである。トップの考えや情熱への共感が何故必要なのですか?」「そうではないのです。連帯感や仲間意識,、お客さんに喜んでもらっているという満足感などがないと仕事にも手抜かりが出るし長続きもしないのです。」実際には国民性の違いもあるかもしれないが、研修員は「同じ経営者として疑うことなく効率化や利益を追求してきたつもりだったが、ふと考える一コマになった」と訪問を振り返る。このほか様々な企業訪問を通じて彼らが「目新しい」また「ハバロフスクではまだまだ根づいていない」と感じたものは「プロ意識」「お客様第一の考え」「高齢化・環境への配慮」等だそうだ。

何でも見たい! 知りたい! 欲しい!

2週間の短い滞在期間ではあったが、研修員は「研修の内容以外でも色々と得るものがあった」という。各訪問先での温かい歓迎ぶり、滞在先ホテルでの行き届いたサービス、一般の人の親切さ、街中の清掃が行き届いていること、日本ではどこでも感動の連続だったそうだ。研修終了後もホテルでゆっくり休むことなく、毎晩のように忙しくあちこち出歩く彼らのバイタリティには感心したが、こちらが用意した研修プログラムに留まらず、この機会をとばかりに貪欲に多くを得ようとする姿勢は昔のロシア人の印象とは異なって見えた。また、移動の車中でも、時間を惜しんでマーケティングの本を読んだり、講義について議論したり、目があっただけで「日本人としてはどうか」と質問されたこともあったが、各所で見られたこうした彼らの好奇心や積極性には各々会社を担うトップとしての真剣さと頼もしさが感じられた。

今回はハバロフスク側の諸事情により結果として参加者が3人となってしまったが、少人数ならではのメリットとして、講師と各研修員が膝を突き合わせ個々の問題を共有するスタイルの研修に仕上がり、結果として来日した3名はラッキーであったと思う。まだ30代前半の若い彼らが引き続き活躍し、今後のハバロフスクをひっぱっていくものと信じたい。

—国際交流2部　中村 真紀子

お世話になった企業・団体他
（訪問順・敬称略、本文中記載分は除く）
在大阪ロシア連邦総領事館、リェイション内海代表取締役、モロゾフ、ウェルネスパーク五色・高田屋嘉兵衛公園、野島断層保存館、雪印乳業、新神戸オリエンタルホテル、田崎真珠、兵庫県工業技術センター機械金属工業指導所、全三木金物卸商協同組合、東光機材、伊藤忠建材、ロイヤルホームセンター

（有）中島食品を訪問して

マーケティングプランを発表する研修員

訪問先では日本・ロシア民謡の演奏で温かい歓迎も

韓国
金 圭三さん

サムヨン テクノロジー株式会社 代表

1996年度「APEC中小企業民間指導者セミナー」に参加

人材育成とは

天然資源というものは量に限りがあり、いまや殆ど底をついてきている状態です。これからはできるだけ天然資源の消費を抑えなければなりません。そして資源といえば人的資源が問われる時代となるでしょう。この人的資源の育成は世界規模で行われなければならないものです。私はいずれ私たち人類も地球圏外の宇宙とも向き合うべき時代が来ると思っています。このような時代にむけて国際的な協力体制を整えることは大前提となるでしょう。

私の成功例

私の参加した1996年度「APEC中小企業民間指導者セミナー」はとても価値あるものでした。内容もさることながら異なる国・地域からの様々な人と出会えたことがその後の発展へとつながる貴重な経験となり、私のキャリアにとってターニングポイントとなりました。私の会社での最初の主要な製品は、セミナーで得られたインスピレーションを元に開発した「サージキラー」でしたが、その製品は本当にヒットしました。「サージキラー」はビル、工場など施設のサージ対策（アース）として使用され、落雷等による被害から情報ラインやコンピュータ設備、情報機器を守るもので、最近では携帯電話送受信基地局などでも活躍しています。

日本でセミナーを受けて、私が成功したことをPREXの同窓生の皆さんに知っていただけると嬉しいです。そしてPREXが今後ますます発展し、あらゆる種類の「資源」を追求する人々の先頭を走っていくことを願っています。

カナダ
ダニエル・ホーンウェグさん

世界銀行 環境エンジニア

1996年度「国際交流フォーラム」に参加

国際協力について

今日、国際協力とは実に大切なものです。テロリズム、不平等、政情不安定、といった我々が理解しがたいもの、恐ろしい状況を減らしていくのには最も効果的なものだと思っています。国際協力によって我々は他の国で起こっていることについての理解を深められ、それぞれ自分達がすべきことを見つけられるのだと思います。

私の国カナダでは国際協力関連の機関としてCIDA（カナダ国際開発庁）があり、その他たくさんの興味深いNGO団体もあります。しかし真の国際協力という意味で最も影響力をもっているのは海外で活躍しているカナダ企業や、カナダでビジネスをしている国際的な企業ではないかと思っています。

「PREX NOW」では、各国研修参加者の人材育成・国際協力についての意見を特集しています。
読者の皆さんもPREXについて、国際交流について日頃お感じになっていることをご寄稿下さい。
◎宛先／電子メールアドレス：prex@prex-hrd.or.jp FAX：06-6441-2640 総務経理部 部長まで

事務局ニュース

◎井上会長、国際交流シンポジウムにパネリストとして参加

2001年12月16日、大阪国際交流センターで開催された、国際交流情報誌「インターピープル」創刊100号記念シンポジウム「21世紀の日本の国際交流を考える」－求められる多セクター間の連携と人材育成―にPREX井上義國会長がパネリストと参加した。

シンポジウムでは、「21世紀はグローバリゼーションが貧困、南北格差などの問題をますます複雑にしていく。こうした問題に立ち向かうため、日本には戦略的な国際交流が求められ、企業、行政、NPO、市民が個々の特性を生かした協働作業を行う必要がある」など議論された。井上会長は、NPOと企業の連携の実例として、民間の人材育成支援団体PREXの活動を紹介し、「人材育成面での国際貢献は日本、相手国双方にとって役立つことで、PREXの活動を発展させることは、関西、大阪の国際交流を深めていくことになる」とした。

◎大阪経済記者クラブとの懇談会を開催

1月29日12:00～13:30、PREX会議室においてPREX井上義國会長と大阪経済記者クラブ記者との定例懇談会を開催。10社12名の記者が参加した。

懇談会では、PREXの事業実績や、最近の研修について報告。また井上会長は「PREXはこれまでの10年、がむしゃらにやってきて成果も上げてきたが、これからの10年は、PREXがどうありたいか明確なビジョンを立て、それに向けて活動していきたい」と話した。

◎立命館大学からインターンシップ生を受入れ

2月12日～3月29日までPREXは、立命館大学国際関係学部4回生の大西志麻里さんをインターンシップ生として受入れ、途上国人材育成支援の具体的活動をPREXの実習を通して体験してもらう。

◎PREX第15回常任幹事会を開催

2月12日13:30～15:00、中之島センタービル内会議室においてPREX常任幹事会を開催した。冒頭、座長津田和明サントリー株式会社副社長からの挨拶、事務局による事業報告に続き、常任幹事の皆様からPREXの事業に対する貴重なご意見とご助言を頂いた。なお、幹事会は関西の産官学の各界から約48名（うち常任幹事15名）で組織されPREXの活動にご支援を頂いている。

◎出席頂いた常任幹事と代理の方は以下のとおり。（順不同・敬称略）

津田 和明　サントリー株式会社　副社長
伊藤 重光　東洋紡績株式会社　取締役人事労政部長
宗田 奎二　株式会社竹中工務店　取締役
酒井 芳隆　大阪ガス株式会社　秘書部経営調査室部長
（山田 廣則　専務取締役の代理）
武田 壽夫　関西電力株式会社　支配人
（青木 勲　常務取締役の代理）
西野 敏克　株式会社大林組　常務取締役
（大林 剛郎　副会長の代理）
福田 康司　伊藤忠商事株式会社　関西業務室室長
（岩本 純治　理事の代理）
宮本 秀一　松下電器産業株式会社　企画渉外部部長
（松下 正幸　副会長の代理）

2、3月実施の研修

■中央アジア市場経済理解のためのマーケティングセミナーを実施
◎日　時　1/21～2/15
◎参加者　中央アジアの政府機関職員、企業経営者　14名
◎内　容　マーケティング

■メキシコ中小企業振興政策コースを実施
◎日　時　2/12～3/1
◎参加者　州政府中小企業振興担当幹部、経済省各州支局幹部　9名
◎内　容　中小企業振興政策

■ミャンマー日本市場参入セミナーを実施
◎日　時　2/18～2/22
◎参加者　ミャンマー商工会議所会員企業の貿易担当者　6名
◎内　容　日本市場参入のための課題と方策

■仏語圏アフリカ中小企業政策セミナーを実施
◎日　時　2/18～3/8
◎参加者　中小企業振興担当行政官、民間企業・職業団体幹部　16名
◎内　容　中小企業振興政策

■関経連アセアン経営研修を実施
◎日　時　3/4～3/8
◎参加者　アセアン企業経営者　18名
◎内　容　日本企業の経営理念や経営戦略の紹介

■マレーシア経営幹部セミナーを実施
◎日　時　3/25～4/10
◎参加者　マレーシア行政機関に属する中間管理者　40名
◎内　容　日本のマルチメディアと人材育成

人の動き

国際交流1部　部長　森本 亮造（もりもと りょうぞう）
住友電気工業（株）に帰任（2002年1月15日付）

■ネバー　セイ　グッバイ■　とうとう出向元に帰任せざるを得なくなりました。人生には、まっすぐな道、はたまた曲がりくねった道や険しい道などいろいろな道があると言います。PREX4年間は、私にとって企業人生では決して味わえない“ 実り多い廻り道 ”だったと感じています。帰任にあたって「さよなら」を言いたくはありません。また“ この道 ”に出会える事を期待しているからです。PREX在職中にお世話になった皆様、研修生たち、PREXを支えていただいている皆様、そしてPREXの同僚達、本当にお世話になり、ありがとうございました。これからもPREXへのご支援をよろしくお願いいたします。

◎編集・発行
財団法人 太平洋人材交流センター
専務理事　三田 昌孝
大阪市北区中之島6-2-27　中之島センタービル24階
〒530-6691（中之島センタービル内郵便局私書箱60号）
TEL 06-6441-2650
FAX 06-6441-2640
ホームページ：http://www.prex-hrd.or.jp
電子メールアドレス：prex@prex-hrd.or.jp