



PREX NOW

No. 169

November
2007

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

contents

page 1 ●ニュース&レポート 1
日本市場の理解と参入へのアプローチ

page 2 ●ニュース&レポート 2
標高3,600mでの研修実施～チベット、青海省

page 3 ●ニュース&レポート 3
関西における次世代グローバル人材の育成

page 4 ●ニュース&レポート 4
中央アジア(キルギス)からの
爽やかな風が吹きぬけた…

page 5 ●協力企業特集
(株)ヤマモト

(株)関西スーパーマーケット
(株)松下商會
(有)ワキ

page 6 ●PREXだより
事務局ニュース、コラム



われわれの使命は、
常に開発途上国にとって
有益な存在であり続けることです。



ニュース&レポート ①

News & Report

日本市場の理解と参入へのアプローチ [メキシコ海外研修]

研修のテーマは、「日本市場の理解と参入へのアプローチ」。2005年4月に締結された日墨経済連携協定(EPA)の影響もあり、55名の参加者は非常に熱心で、昨年度にも増して、既に日本市場への参入を具体的に考えている企業や、何度も日本に市場調査に来ている企業の経営者や経営幹部の方が含まれ、出される質問も非常に具体的で、真剣さが伝わってきた。講師は、JMコンサルティング 松永代表で国際マーケティングや日本の消費者の特徴・トレンドを中心にお話をいただいた。



参加者の熱心さに負けぬ熱弁をふるう松永講師

■革製品の有名な町 レオン市

レオンは皮革製品で有名な町で、革靴や財布・ベルトなどの革小物に定評がある。しかしながらグローバル化の影響は顕著で、マーケットを回ると、中国をはじめインド・ベトナム・インドネシア製のものが数多く売られていた。また野菜などの農産品加工分野、豚肉などの輸出にも関心が高く、参加者の所属業種は、皮革関連：食品関連：その他(サービスなど)=2:2:1の割合であった。

日本の消費者ニーズは非常に特徴があり、いったん日本市場に受け入れられるだけの商品ができれば、他のどんな国にも対応できると言われるほど、市場への参入が難しい。しかし講師からは、チャンスを待つのではなく、アンテナを張って最新の情報を集め、自ら動いてチャレンジしていく姿勢が大切であると、繰り返し説明があった。

■チャンスを掴み自らアクションをとる

講義では、革製品や食品、観光関連の新聞広告・ちらし・食品パッケージなどを示したため、参加者はイメージが掴みやすかったようだ。

また講師は、蒸し暑い日本に合う、通気性をよくした革靴を履いていき、その工夫を講義中に説明したところ、休み時間には参加者が押し寄せ、何度も靴を脱いで見せなければならぬほどであった。

「チャンスを掴み、自ら積極的にアクションをとる」という講師のアドバイスを体現するかのよう、ある靴製造会社からの参加者は、講師が帰国する際、自社の靴をプレゼントするのでぜひ講義で見た靴をもらいたい、と何度も依頼し、実際に空港まで来て、その靴を持ち帰ったほどの熱心さであった。(もちろん、コピー商品を作るのではなく、日本の消費者のトレンドを理解するためにのみ使うということである。)

講師から学べるものは、(靴も含め)何でも吸収しようとする参加者の意欲に脱帽するとともに、その意欲をさらに高め、参加者一人一人の中に大きなインパクトを与えてくださった松永講師、そして熱意溢れ完璧な手配してくれた現地カウンターパートに、改めて心から感謝申し上げます。

—国際交流部 コースリーダー 高山 真由子



ブロックリーの輸出戦略を練るグループ

メキシコ海外研修

- ◎実施期間 2007.8/28～8/30
- ◎研修参加者 レオン市、グアナファト州および近隣州の企業経営者・経営幹部(特に革靴、皮革製品、農産品関連の企業)55名
- ◎関係機関 海外技術者研修協会(AOTS)、グアナファト州貿易振興会(COFOCE)
- ◎テーマ 日本市場の理解と参入へのアプローチ



標高3,600mでの研修実施～チベット、青海省

【AOTS中国海外研修「中小企業経営戦略」】

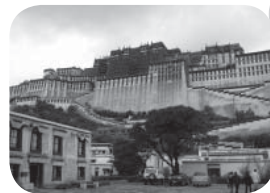
PREX中国同窓会会員である、チベット自治区生産力促進センターの郭副主任、青海省生産力促進センターの趙副主任の要請を受け、(財)海外技術者研修協会(AOTS)の補助金を得て、2007年9月、中国・チベット自治区ラサ市、青海省西寧市において、中小企業戦略をテーマに3日間ずつの研修を実施した。講師は、PREXが実施する様々な研修でご協力をいただいている、有限会社サミット・ラボの杉村代表取締役社長、日本貿易振興機構(JETRO)北京事務所の土屋知識産権顧問、酒井の3名で担当した。ラサ市では55名、西寧市では147名(修了書対象者は105名)の参加者を得た。

チベット自治区は平均標高約4,000m、青海省は平均標高3,000mの高原地帯であり、中国の西部地区の中でも、発展の遅れた地域とされている。チベット自治区ラサ市は人口260万人程度と、中国の都市の中では規模が小さく、研修参加予定人数の50名が集まるのかどうか、若干心配したが、それを上回る参加者を得ることができた。青海省では省府(県庁所在地)の西寧市で実施したが、800kmほど離れたガルム市など、遠隔周辺地域からわざわざ長距離列車に乗って参加した研修生も多く、関心の高さが伺われた。

内陸、遠隔地になるほど、外国人が講師



上) チベット自治区ラサ市の会場。55名が集まった。
下) チベットでの杉村講師の講義の様子。



ポタラ宮。
1642年、チベット政府の成立後、その本拠地としてチベットの中心地ラサのマルボリの丘の上に十数年をかけて建設された宮殿。標高3,700mに位置する。



青海省西寧市の会場。質問する研修参加者。会場には、現地の企業幹部や中小企業支援センター職員ら147名が集まった。

を務める研修が実施される機会が少なく、現地のカウンターパートや参加者から大変喜ばれ、研修生も非常に熱心。チベットでは最終日に研修生が全員で感謝のために起立・礼、大合唱をしてくださり、講師陣一同大感激した。

両地域とも、昨年世界で一番標高の高いところを走る鉄道である青藏鉄道の開通により、経済が急速に発展している。美しい自然や伝統、文化がいつまでも守られることを願う。 —国際交流部 主事 酒井 明子

AOTS中国海外研修「中小企業経営戦略」

- ◎実施期間 ラサ：2007.9/4～9/6
西寧：2007.9/10～9/12
- ◎研修参加者 中小企業幹部、中小企業支援センター職員等／ラサ55名、西寧105名
- ◎関係機関 (財)海外技術者研修協会(AOTS)、チベット自治区生産力促進センター、青海省生産力促進センター
- ◎内 容 中小企業経営戦略

お世話になった講師

有限会社サミット・ラボ 代表取締役 杉村光二氏、
日本貿易振興機構 北京事務所 知識産権顧問 土屋晶義氏

TOPIC

人生で一度はチベットへ…

チベットという、皆さんどんなイメージを思い浮かべられますか?標高が高い、宗教色豊か、少数民族、神秘的、美しい自然…。中国の友人から、チベットは特別な地域であり、人生で一度はチベットを訪れるべきだと力説されて以来、機会があればいつかチベットを訪れてみたいと思っていました。まさか、仕事でこんなに早くその機会が来るとは思いもよりませんでした。喜んだのも束の間、研修実施近くになってよく調べてみると、ラサは標高が3,600mもあり、酸素濃度が平地の50～60%しかなく、高山病にかかるひどい場合は生命にかかわる!富士山でも5合目までしか登ったことがないのです。経験がないというのは恐ろしいことで、周りにチベットにいったことのある人もなく、ひたすらインターネットで情報収集をしました。それが功をなしてか高山病にはならずにすみました。チベットに行く予定のある方、よろしければ注意事項などお伝えします…。

中国担当ですので、あちこち中国の省を訪れましたが、チベットは本当に他の省とは全く違います。なんといっても、宗教色がものすごく濃厚です。チベット族の方は本当に熱心なラマ教信者で、噂に聞いていた「五体投地」も、実際に見ると心を揺さぶられます。

昨年開通した青藏鉄道にも移動に乗車しました。24時間列車の旅でしたが、圧倒的な自然、ヤク、羊などが車窓から見学でき、飽きるということがありません。9月だというのに、標高の高いところでは(5,000mくらいのところまで走り

ます)雪やみぞれが降っていました。車内は清潔で、酸素吸入器やTVも備え付けられており、車掌さんの多くは女性で気持ちよく過ごすことができました。

また、日本のシニアパワーにも圧倒されました。私が高山病にあんなに怖れていたのがおかしくなるほど、チベットには日本のシニアが団体旅行で大勢こられていました。しかも、ホテルのロビーに貼りだされていた行程表をみて再びびっくり!「ラサからジープに分乗し、14日間かけてタクラマカン砂漠を走破、新疆ウイグル自治区ウルムチまで」…。私には絶対無理、日本のシニアパワーに脱帽です。



青藏鉄道(せいぞうてつどう)は中華人民共和国西部の青海省西寧とチベット自治区首府ラサ(拉薩)を結ぶ高原鉄道。総延長1,956km。西部大開発の代表的なプロジェクトとして当初は2007年完成予定としていたが、1年ほど前倒して2006年7月1日に全通した。鉄道に乗車し、検札を受ける筆者酒井。



関西における次世代グローバル人材の育成

【第5回アジア・ビジネススクール(ABS)】

アジア・ビジネススクール(ABS)は、2002年、関西経済界に設置された関西競争力会議において、その行動計画の一環として設置され、主要な経済団体から構成されるアジア・ビジネススクール運営協議会(会長:下妻博関西経済連合会会長、副会長兼スクール長:井上礼之ダイキン工業会長兼CEO)の主催により、2003年より、毎年開催されている。

その狙いは、グローバルな環境変化に的確に対応できる資質と能力を有する新時代のビジネスリーダーの育成である。過去4回のスクールにおいて、参加企業は42社、受講生は135名を数え、すでに多くのABS修了生が、様々な分野において、各企業の国際ビジネスの推進役として中心的な役割を果たしている。

PREXは、昨年度から、運営協議会からスクールの事務局の一部を受託しており、第5回を迎えた今年度においても、すべてのカリキュラムの運営に携わった。



基調講演「これからの中国ビジネス」 松下電工株式会社 田中顧問

■中国ビジネスに焦点をあてたプログラム

第5回アジア・ビジネススクールは、関西を中心とした各企業の若手幹部候補34名が参加し、前日程(2007年8月29日~9月1日)を神戸市垂水区の三洋電機研修センターで、後日程(2007年9月9日~9月15日)を中国の上海で開催した。

今年のテーマには「現場における実践的中国ビジネス」を掲げ、スクールの主任教授である慶應義塾大学大学院経営管理研究課磯辺剛彦教授の監修により、前日程では、松下電工株式会社顧問の田中弘司氏の基調講演など、中国ビジネスに精通した講師陣の講義、後日程では、実際に上海に進出している企業の訪問や上海での市場調査を踏まえたビジネスプランの事業計画発表(グループワー

ク)などを行った。受講生は、前期の講義で学んだ、中国ビジネスを勝ち抜くための戦略、ノウハウについて、後期の上海でのビジネス現場の訪問により、自ら検証して理解を深めていった。また、後期カリキュラムの中では、同世代の中国人起業家との交流会も開催し、それぞれのビジネスの立場から活発に意見を交わして親交を深めることができた。

■スクール受講生への期待

成長を続ける中国市場において、新たなビジネスチャンスの獲得や更なる事業拡大を競う日本企業は数多い。また、それらの企業の多くは、現地において、文化交流、人材交流などにも幅広い取組みを行っている。今年のスクール受講生も、近い将来、各企業のビジネスリーダーとして、事業

を成功に導くとともに、地域社会と良好な関係を構築し、関西拠点の国際交流にも貢献してくれることを期待している。

—国際交流部 担当部長 福島 陵史

第5回アジア・ビジネススクール(ABS)

- ◎実施期間 前期(神戸市) 8/29~9/1
後期(上海市) 9/9~15
- ◎研修参加者 企業の業務経験10年程度の幹部候補社員等
- ◎目的 グローバルに活躍できる次世代ビジネスリーダーの育成
- ◎委託元機関 アジア・ビジネススクール運営協議会事務局

お世話になった方々、企業・団体他

(講義・訪問順・敬称略)

松下電工 田中弘司顧問、慶應義塾大学大学院 磯辺剛彦教授、甲南大学 杉田俊明教授、桃山学院大学 門脇轟二客員教授、ストラテジスト 太田謙二代表取締役、ダイキン工業、サントリー、上海紫竹科学園区、3WIN CLUB、南京市百 泰服务有限公司 経緯 総経理

上海での企業訪問/大金空調(上海)有限公司様



グループワークによる事業計画発表会/上海九龍賓館

TOPIC

グループワークを通じて築く人脈は大きな財産

アジア・ビジネススクール(ABS)のカリキュラムの中でも、特に重要な位置づけとなるのが、グループワークによる事業計画発表会である。受講生は5~6名のグループに分かれて、実際に中国ビジネスとして成功できるビジネスプランを練るのである。事業計画の策定にあたっては、単に机上の計画とならないよう、グループ毎に、上海の街を丸1日かけて市場調査のために走り回り、より実践的な内容となるよう、そのクオリティを高めていく。業種の垣根を越えたメンバーが協力して作成する計画は、今年も斬新なアイデアに富んでおり、上海ビジネスに精通したコメンテーターからも高い評価を受けていた。スクール期間中を通して築かれるグループメンバー同士の人脈は、将来のビジネスリーダーとして期待される受講生たちの大きな財産となる。これがABSの大きな魅力のひとつでもある。



スクールの主任教授 慶応大学磯辺先生の事業計画策定講義の様子



中央アジア(キルギス)からの爽やかな風が吹きぬけた…

[キルギス日本センタービジネス実務研修]

キルギスから女性実業家が出て来た。JICA日本センタービジネス実務コース成績優秀者から選抜されただけあって、問題意識の高さ、目的意識の明確さは秀逸であった。30歳前後の若さで既に国の産業を引っ張っていく若い力…そんな頑張り屋さんたちとの出会いは、筆者にとっても実に爽やかで印象的であった。

リーダー格のクセーニアさんは、現在はキルギス共和国にあるマナス国際空港のVIPラウンジ社長であるが、帰国後は「鶏肉加工販売の新規事業立上げ」という極めてチャレンジングな目標をもつ。研修で学んだことの第一として、食品事業における衛生管理の大切さを挙げていた。27歳とは思えないほど沉着冷静なアイグリさんは、現在は旅行会社の観光開発マネージャーであるが、帰国後は所有するホテル(シルクロードロッジ)の拡張に取り組む。いかにして関係者や顧客に自社ホテルをアピールするかなど、販促のノウハウを数多く学んだ。ラディアさんは、屋内装飾用の植物販売店を営んでおり、帰国後は、事業の多角化と拡大を図る。持ち前の感受性の豊かさを発揮して、どの訪問先でも活発



キルギスの若手実業家
(左からアイグリさん、クセーニアさん、ラディアさん)

に議論をリードした。イベント用装飾事業への進出やインターネット販売を確実に視野に入れたようだ。

今回の研修で3人が共通に学び取ったこと。それは、仕事で最も大切なのは人、即ち「お客さま」であり、また「社員」である、ということであった。顧客満足・人材育成に対する各企業経営者の苦勞話は、若い経営者にとって大きな財産になったことであろう。



キルギス研修員の真剣な眼差し



3人は、暫くの間、無言で海の向こう側を見つめていた(台場にて)

ある訪問企業の社長のコメントを紹介する。「質問は、どれもがとても緻密で鋭く、仕事にかける情熱がひしひしと伝わってきました。その熱心さがあればキルギスでの成功につながります。」

キルギスに生まれ育った彼女らは海に憧れていた。研修初日に大阪港を見て、「これが太平洋につながる海なんだ。叶うのであれば、海の水に触れたい。入りたい!」、と感嘆していた。数日後、その願いがお台場で叶った…そのときの喜びようを、読者に伝える言葉を、筆者は持たない…。

—国際交流部 担当部長 村瀬 孝次

TOPIC

キルギス共和国の紹介

中央アジアの中心に位置するキルギスは、国土の面積が19万8,500km²(日本の2分の1ほどの大きさ)。国土の約9割が海拔1,500m以上の山岳国で、緑溢れる首都ビシュケクからは常に「天山山脈」を仰ぎ見ることができる。

最高峰が7,000m級の高さを誇る多くの山々とともに、「中央アジアの真珠」と称される「イシクル湖」も多くの観光客を魅了する地として知られる。

キルギスの6割以上はキルギス民族であるが、筆者は個人的には、世界中で最も日本人に近い民族がキルギス人だと思っている。体格や顔の造作、控えめでおとなしい性格などに接すると、キルギス人がよく言う「日本人とキルギス人は元来同じ民族だったが、我々は肉好きだったのでこの地に残った。魚好きで、東へ移動していったのが日本人。だから、我々は兄弟なのだ」という説も納得させられる。

2年ほど前、政変により独立以来のアカーエフ大統領が辞任したが、現在はバキーエフ新大統領のもと、新しい国づくりを推進している。日本からキルギスへのアクセスは、モスクワやトルコ、ウズベキスタン経由などが便利。

日本人は入国ビザがいらないので、気軽に訪れることも可能である。

—国際交流部 課長 森光 恵美子



キルギス日本センタービジネス実務研修

- ◎実施期間 2007.8/28~9/14
- ◎研修参加者 キルギス日本センタービジネスコース受講者からの選抜3名
- ◎研修元機関 独立行政法人 国際協力機構(JICA) 大阪国際センター
- ◎内 容 ビジネス実行プラン策定
日本の中小企業の特長と強み
特徴ある企業への訪問
(企業経営者との意見交換、それぞれの強みを生かした企業活動の現場見学)

お世話になった方々、企業・団体他

(講義・訪問順・敬称略)

マロニー、山脇ビジネスコンサルティング 山脇代表、クリエーション 内海代表、松下電器産業パナソニックセンター大阪、タキイ種苗、安久工機、ウェブトラベル、トヨタL&Fカンパニー、パークハイアット東京、ナベル、サラヤ、ヤマモト、関西スーパー、竹中庭園緑化

(株)ヤマモト

<http://www.yamamoto-corp.jp>

「キルギス日本センタービジネス実務研修」で訪問

「タネから食卓まで」をコンセプトに、種鶏の輸入から採卵、孵化、養鶏から加工、販売まで一貫した鶏ビジネスを手掛けている株式会社ヤマモトは創業73年の老舗である。本社は亀岡市にあり、最新鋭の技術と設備を導入し、徹底した衛生管理の下で、年間500万羽もの雛を生産している。「地鶏丹波黒どり」はヤマモトが丹波地方で育てた自慢の同社ブランドである。

専務取締役の山本光夫氏は大の国際通で、味が良く飼育しやすい鶏を求めて世界を飛び回っている。(村瀬)



鶏の生産管理について熱く語る山本光夫専務(右端)。この日は、亀岡～日高～出石と移動し、同社の鶏肉生産の流れを全て案内して頂いた。新たに鶏肉事業に取り組むクセーニアさん(中央)にとって、最高の1日となった。

(株)関西スーパーマーケット

<http://www.kansaisuper.co.jp/>

「キルギス日本センタービジネス実務研修」で訪問

関西スーパーは、普段の生活に必要な食料品を、より新鮮に、より安く、より買いやすく提供しようとしているスーパーマーケットであり、現在、本社のある中央店(伊丹)を中心に52店を展開している。「鮮度のよいものを売り続ける」という明快な戦略の下に、インスタ加工へのこだわりと出店エリアの限定(物流センターから1時間半圏内)を徹底するとともに、消費者の期待に応えるべく、エブリデイ・ロープライス政策を推進する。筆者の家族も、その鮮度のよさに、同社商品のファンになった次第である。(村瀬)



北野昭裕常務(列の中央)には、同社の「マーケティング戦略」について明快に語っていただいた。店舗見学においては、ガラス越しに調理場が見えるアレンジが、「安心と鮮度が伝わってくる」と好評であった。

(株)松下商會

<http://www.matsushita-shokai.com/>

「中国中小企業振興コース」で訪問

株式会社松下商會は、高い技術力で国内外から高い評価を得ている中小企業が数多く集積している東大阪市に本社を置く、プラスチック精密加工製品の専門メーカーである。近年、急速に需要が拡大している液晶ディスプレイ用の導光板の製造分野においては、その独自の研磨技術で、国内では約8割、国外においても約2割の高いシェアを有する優良企業だ。中国からの研修団は、その実力に一様に驚いた様子で、非常に興味深い研修となった。(福島)



研修当日は、総務課の松下幸司課長(右から2人目)より、丁寧に事業内容の説明を頂いた。

(有)ワキ (文房具屋さん ワキ文具)

<http://www.rakuten.ne.jp/gold/bunguya/>

「ウズベキスタン・カザフスタン日本センタービジネスコース」実務研修で訪問

大阪・野田阪神駅前の商店街に店を構える普通の文房具店が、6年前インターネット上でショップを開業。苦難を乗り越えた現在、使いやすいサイトで特徴ある商品を提供するネットショップ「文房具屋さん ワキ文具」のファンも多い。若い経営者である岸井社長(26歳)が自らの苦勞と夢を語る姿に研修員も触発されたのか、ひっきりなしの質問だったが、岸井社長は最後まで丁寧に答えられた。研修員の中から「一度断念したウェブビジネスに再度挑戦してみたい。」という発言も飛び出した。(末利)



講義の後、研修員とともに記念撮影。右から4番目は、中央アジアのお土産を手にした岸井社長。

事務局
ニュース

日系ブラジル研修員 京都橋大学で「貿易実務講座」を聴講

日系研修「貿易実務」コース(8/21~11/28)に参加している日系ブラジルの島村あやさんが、10月5日から11月2日までの金曜日計4回、京都橋大学の「貿易実務講座」を聴講している。講義では、貿易実務の基礎を学生とともに学び、ブラジルのケースを通じたQ&Aにも参加する。11月2日には、ブラジル社会についてのプレゼンテーションを行い、学生との交流を深める。

シニア人材の協力を継続して要請

今年度も、PREX出向経験者など4名のシニア人材の方々にシニア・コースリーダーとして、研修の企画、運営に協力いただいている。

現在は、PREX出向経験者の西村愛氏(「南東欧特設中小企業振興セミナー」を担当)、末利鎌意(「カザフスタン・ウズベキスタン・ベトナム日本センター運営管理」)にご協力いただいている。

※シニア・コースリーダー制は、研修に対する豊富な経験・ノウハウと、国際協力に対して熱意を持ったシニア人材に、ボランティアベースで、期間を限定し、研修の企画、運営に協力いただくための制度。

10/24 公認会計士中間決算監査 終了
10/25 主務官庁(外務省・経済産業省)定期立入検査 終了
11月実施の主な研修
■ マレーシア中間管理職指導力研修

- ◎期 間：10/30~11/16
- ◎対象者：マレーシア中間管理職 15名
- ◎委託元機関：独立行政法人 国際協力機構(JICA)

■ ベトナム日本センター講師研修

- ◎期 間：11/1~15
- ◎対象者：ベトナム日本センターの講師 4名
- ◎委託元機関：独立行政法人 国際協力機構(JICA)

■ インドネシア災害医療マネジメント研修

- ◎期 間：11/4~23
- ◎対象者：インドネシアの災害医療関係者10名
- ◎委託元機関：独立行政法人 国際協力機構(JICA)

■ 関経連アセアン研修

- ◎期 間：11/5~9
- ◎対象者：アセアン各国の企業経営者 16名
- ◎委託元機関：関西経済連合会

■ 南東欧特設・中小企業振興セミナー

- ◎期 間：11/12~12/7
- ◎対象者：中東欧各国の中小企業振興の政策実施に従事している行政官など 6名
- ◎委託元機関：独立行政法人 国際協力機構(JICA)

C O L U M N

出会いが創り出す、新たな一歩

京都橋大学 文学部 英語コミュニケーション学科 3年生 高橋 菜月

PREXは、2007年9月3日~14日まで、京都橋大学高橋さんをインターンシップ生として受入れ、途上国の人材育成支援について具体的な活動を体験してもらいました。

はじめに、インターンシップを実習することを決めたきっかけは、出会いを求めるためであった。それ以前まで自分が今後職に就くということに実感を持ってず、また社会に関する知識も乏しいと感じたため、インターンシップという就業体験を通じて双方を養えればと考えたからである。

インターンシップ期間中、日系ブラジル人の方とキルギスの方への講義・研修に同行する機会をいただいた。今まで耳にしたことのない企業名や、学んだことのない分野への取り組みが多く、新しいものとの出会いがたくさんあった。

大学で英語を専攻しているにもかかわらず、うまく研修生の方とコミュニケーションを図ることができずに悔しい思いもした。しかし研修を重ねるうちに、軽い挨拶から互いの国のさまざまな違いを話すなど、研修生の方と親しい間柄を築くことができた。研修終了日には、研修生一人一人が今後の目標を明確にすることができ、研修に対して『満足である』と晴れやかな表情を浮かべられているのを見て、非常に喜ばしく思った。PREXの職員の方々からも激励の言葉をいただき、研修を通じて常に向上心とプライドを持って働くことのすばらしさを教えていただいた。

それまで、英語というツールを使って仕事をしたいという考えはなかったが、改めて英語を学びなおして将来に役立てたいと強く感じた。2週間という短い期間だったが、毎日本当にさまざまな体験をさせていただき、今後への大きな刺激になった。PREXで得た有意義な経験を継続し、活かしていきたい。本当にありがとうございました。



休日に、キルギスやブラジルからの研修参加者に京都を案内する高橋さん。(左から3番目)

**PREXの
研修実績**

 2007年
9月末現在

PREXは、1990年4月設立以降、開発途上国の人材育成事業と、その活動を通しての国際的人材交流促進に努めています。

●研修累計(1990~)
353コース
●受講者累計(1990~)
112カ国・地域 10,954名
【受入(訪日)研修 3,263名 / 海外研修 7,691名】
●企画提案型事業への取組の推移
平成16年度：33件中11件 33.3%
平成17年度：35件中16件 45.7%
平成18年度：43件中20件 46.5%