

留学生支援企業協力推進協会主催／経済同友会後援
インターフェース支援プログラム 第11回フォーラム（東京）
「日本企業と留学生が出会う」

留 学生支援企業協力推進協会が主催し、経済同友会が後援する、「インターフェース支援プログラム第11回フォーラム（東京）『日本企業と留学生が出会う』」が10月27日、文京区内のホテルで開かれた。「インターフェース支援プログラム」は、留学生に日本の企業や産業に対する理解を深めてもらうため、企業情報の提供や企業と留学生の情報交換を行う場を設けていこうと、2004年から同協会が取り組んでいる事業である。今回のフォーラムは通算11回目で、留学生約100名と企業7社が参加した。

第1部「企業は語る、留学生OBは語る」では、初めに、慶應義塾大学留学生OBの蘇朔望氏が登壇し、「日本企業のグローバル化と留学生の役割」と題する講演を行った。蘇朔望氏は、「企業に就職した後も、あらゆることが勉強だ。その中で、日本のやり方にすべて合わせる事が求められるわけではない。自



今回のフォーラムに集まったのは、中国からの留学生を中心に、アジア各国から日本の大学に学びに来ている留学生が中心で、少数ではあるが大学院生もいた。

● **プログラム**

第1部 企業は語る、留学生OBは語る

① **講演**

「日本企業のグローバル化と留学生の役割」

蘇朔望氏（三井不動産勤務／元慶應義塾大学留学生）

「新・日本流経営の創造と留学生への期待」

桜井正光氏（経済同友会代表幹事／リコー取締役会長執行役員／留学生支援企業協力推進協会会長）

② **企業7社によるプレゼンテーション**

第2部 個別企業と留学生の情報交換

第3部 参加企業と留学生の交流会

分の感性と日本企業の考え方を融合させて、新しいものを提案していくことが大事だ」などと、実体験を踏まえた実践的アドバイスを送った。続いて桜井正光代表幹事が講演し、留学生からの質問にも答えた（講演の概要は右ページ参照）。

その後、参加企業7社がプレ

ゼンテーションを行い、事業内容等を詳しく説明した。第2部は、企業ごとに部屋に分かれ、留学生と企業の担当者が少人数で情報交換を行った。いくつも企業を回り、熱心に質問を続ける留学生の姿が目立った。プログラムの最後には交流会が開かれ、歓談の声が絶えなかった。

留学生支援企業協力推進協会とは

1985年に経済同友会・国土総合開発委員会が、留学生の受け入れを柱とする『21世紀ニッポンプログラム』を提唱したことを契機に、1987年から「社員寮への留学生受け入れプログラム」がスタートした。その後、同プログラムを経済界、大学、その他官民が協力して推進する体制が整備され、1989年に財団法人留学生支援企業協力推

進協会設立に至った。初代会長に石原俊経済同友会代表幹事（当時）が就任して以降、歴代の代表幹事が同協会の会長を務めている。現在は、「社員寮への留学生受け入れプログラム」のほかに、「インターフェース支援プログラム」を主な事業としている。昨年、社員寮提供および協会へ出捐を行った企業数は、211社に上る。

桜井正光代表幹事 講演

新・日本流経営の創造と 留学生への期待

日本企業の強みは、一般的に言って、現場力・CS（お客さま満足）重視・チームワークにあると考えている。現場力は、現場のさまざまな問題点を大切に考え、問題点を一番よく知る現場を担う人々がその改善にあたることで生まれる。日本は、現場発で競争力を生み出してきたのだ。1980年代、日本企業はトップレベルに立ち、先進国のモデルを追いかければよかった時代から、お客さまが欲しいものが何なのかを自ら懸命に探さなくてはならない時代が変わった。その答えがCSであり、CSが経営の軸になっていった。日本の消費者の目は厳しく、その中で日本の技術力や品質管理が磨かれたと言える。また、日本人は同じような価値観を共有していて、均質のチームワークを組みやすかったことも、これまでの成功のひとつの要因だろう。

しかし、これからの時代にこの3つの強みだけで日本企業は

やっていけるのだろうか。全く新しいものを作り出すためには、均質ではなく、多様な価値観を認め合うチームワークが必要だ。お客さま中心は大事なことだが、お客さまは一般的に短期志向であるのに対し、企業は中長期のビジョンも持っていないなければならない。さらに、現場力は積み上げ方式であり、結果を出すのに時間がかかる。イノベーションを起こしてジャンプすることも、時には求められる。

こうして、今、日本企業は足元の強みを見直しているところだ。そして、新たな発展のために、欧米流の経営手法との融合にも注力している。

留学生の皆さんは、仕事をするとはどういうことだと考えているだろうか。仕事をするというのは、“他人のためにお役立ちをすること”である。他人のために自分がアウトプットを出し、喜んでもらうということだ。そ



して、仕事である以上は、お役立ちをして報酬を得なければならない。その時に、報酬の量、すなわちお役立ちの価値は、お客さまが決めるというのが大原則だ。お金を頂戴するというこの意味を、真剣に考えてほしいと思う。

皆さんは、文化や価値観の違いに戸惑うことも多いと思う。その時に、「自分の国ではこうだった」と考える人は、身体だけ日本に来た人だ。ぜひ、心も身体も日本に来てもらって、「せっかく日本に来ているのだから」という心持ちで、日本でしかできないことに積極的に取り組んでいただきたい。

経済同友会最前線

第11回フォーラム参加企業

オリックス
住友信託銀行
双日
日本アイ・ビー・エム
富士ゼロックス
本田技研工業
丸紅



企業によるプレゼンテーション



第2部 個別企業と留学生の情報交換