



2022 SUSAP

カナダ ウィルフリッドローリエ大学

ビジネス英語プログラム

事前研修 6/29～7/27

オンライン研修 8/8～8/26

事後研修 9/20

目次

p.3 SUSAP プログラム概要

p.4 参加メンバー

p.5 カナダについて

p.6 ウィルフリッドローリエ大学について

p.7 ビジネス英語プログラム時間割

p.8~ 報告書

プログラム概要

1, 研修期間

事前研修 6月29日~7月27日、本研修 8月8日~8月26日、事後研修 9月20日

2, 事前研修について

事前研修では、特別講義として異文化コミュニケーションや日本史を学んだ。また、留学報告会に参加し、留学についての知見を深めた。メンバーが3グループに分かれてそれぞれカナダやウィルフレッドローリエ大学について調べ、発表をした。

3, 本研修について

本研修では、3週間に渡り zoom をつないで授業を受けた。内容はビジネスエチケットやクリティカルシンキング、キャリアについてなど多岐にわたった。また、3つのグループに分かれ、それぞれのビジネスアイデアをプレゼンするため、各グループで案を練り、発表に向けて準備をした。最終日には各グループがプレゼンを発表し、質疑応答なども行われた。授業と並行して、現地の学生と参加メンバーが各々オンライン通話の手段を用いて 30 分程度会話する、ピア・ラーニングも行われた。

4, 事後研修について

本研修の最終プレゼンをした3グループに分かれ、日本語でプレゼン内容を説明した。また、各個人が今回の研修を通して学んだことの発表をした。

参加メンバー

最終プレゼンのグループごとに書いています。

青木 美千(MICHI AOKI)教育学部 3年

土田 剛士朗(KOUSHIROU DOTA)理工学部 1年

小形 文乃(AYANO OGATA)芸術地域デザイン学部 2年

飯島 しのん(SHINON IIJIMA)経済学部 1年

安田 麗子(REIKO YASUDA)芸術地域デザイン学部 2年

黒岩 真由(MAYU KUROIWA)農学部 2年

高橋 百合矢(YURIYA TAKAHASHI)経済学部 1年

カナダについて

- 北アメリカ大陸に位置する世界第二位の大きさを誇る国
- 人口は約 3,600 万人
- 公用語は英語だが、フランス植民地だったケベック州ではフランス語もよく話される
- 独立記念日は 7 月 1 日 (カナダ・デー)
- メープルシロップが有名で、世界の生産量の 7 割を占める
- ドーナツがとても身近。人口一人当たりのドーナツショップ数は世界一で、“ドーナツ税”というものがある(6 個以上買うと軽減税率が適用される)
- 世界三大瀑布のナイアガラの滝がある



6個以上

0%



6個未満

課税

©HAPPYBANANA.INFO



- ▶ちなみに在日カナダ人は約 10,600 人(2020 年 6 月時点)
- ▶在カナダ日本人の人数は約 71,000 人(2020 年 10 月時点)

ウィルフリッドローリエ大学について

- カナダの南西部に位置するオンタリオ州のウォータールーにある大学
- スクールカラーは黄色と紫
- 学部は芸術学部や教育学部人文学部など計 10 学部
- 1911 年に福音ルーテル神学校として開校
- 1970 年代に今のウィルフリッドローリエ大学になる
- アクティブラーニングを取り入れた授業
- 生徒数は約 17,000 人



ビジネス英語プログラム時間割

LEAFプログラム：オンラインビジネス英語3週間研修のスケジュール案					
第1週					
	月曜日	火曜日	水曜日	木曜日	金曜日
午前 9:00～11:00 (日本時間) ライブ講義	プログラム紹介&ピアプログラムオリエンテーション	異文化コミュニケーション	ビジネスコミュニケーションスキル	ビジネス・エチケット	カナダのビジネスケーススタディ
午後	プログラムの資料とリソースのレビュー	自己評価とコースへの期待	英語の練習	メールの書き方	課題ケーススタディの振り返り
第2週					
午前 9:00～11:00 (日本時間) ライブ講義	ネットワーキングとセルフマーケティング	起業&イノベーション	ビジネスコミュニケーションスキル	批判的思考	カナダのビジネスケーススタディ
午後	ピア・ラーニング活動	課題ビジネス・キャンパス	英語の練習	批判的思考の基本	課題ケーススタディの振り返り
第3週					
午前 9:00～11:00 (日本時間) ライブ講義	キャリアに役立つスキル	リーダーシップ	ビジネスコミュニケーションスキル	プロジェクト実習	プロジェクト最終プレゼンテーション & プログラム終了パーティー
午後	クイズ&オンライングループディスカッション	ピア・ラーニング活動	英語の練習	プロジェクト最終制作	

ライブ活動	各自での作業
-------	--------

*スケジュール案は変更される場合があります。

オンライン研修の間の授業時間割は上記の通りで、日本時間の朝 9 時から 11 時まで、2 時間授業が行われた。各日で課題が出て、午後は課題を解いて次の授業までにメールで提出するという流れだった。授業に加え、最低週に 1 回、30 分程度ピア・ラーニングのパートナーと会話をして英会話力の向上に努めた。最終日は各グループで考えたビジネスアイデアをプレゼンする日で、それに向けて授業が組み立てられていったという所感である。

「SUSAP での学び」

教育学部 3年 青木美千

私は8月8日から8月26日まで、カナダのウィルフリッドローリエ大学にオンラインで留学しました。

本プログラムに参加した理由は大きく3つあり、1つ目は自身の英語力向上、2つ目は英語圏のビジネスを知ること、3つ目は留学のきっかけになれば、というものでした。

この3つを含め、研修を通じて感じた様々なことについて述べたいと思います。

「オンライン留学は意味があるのか」

コロナ禍において、よく耳にする話題でした。実際に、自分の体験をもとに考えてみると、積極的に行動できる人には意味がある、消極的な人には意味がない、という結論に至りました。自身に置き換えてみると、少しは意味があったと思います。この18日間のプログラムで英語力が見違えるほど向上することを期待していたわけではないのですが、少しは向上するだろうと思っていました。しかし、向上させるためには「積極性」が必要だったのです。日本のオンライン授業ではグループディスカッションや指名されて発言する機会などなかなかないのですが、今回のプログラムでは沢山ありました。最初のほうではなかなか自分からいくことができず、ただ受けるだけの授業となっていました。しかし、時間がたつにつれて学んだことが定着し、メールの書き方もわかり、積極的に先生方とやり取りすることができたと思います。また、ウィルフリッドローリエ大学に通う友達もでき、アウトプットする機会を得ることができました。このような機会は、このプログラムに参加していなければ得ることができないものだと思います。

英語の学習や、現地の大学生との交流は、パソコンまたはスマホが一台あれば簡単にすることができます。しかし、その場の空気感や違いを肌身で感じることはできません。留学してみたい、カナダに行ってみたい、そんな気持ちが強く芽生えたプログラム期間となりました。

また、今回はビジネス英語プログラムということだったので、ビジネスに関しても多くのことを学びました。特に、メールの書き方などはとても参考になりました。企業の分析の仕方や、外から見るだけでなく、内側から見ること（クリティカルシンキング）も大事だと学ぶことができました。批判的見方としては、今までは考えたこともなかったので、大きな実りになりました。

事前研修もとても充実していました。特に印象に残ったのが、日本のことについて知らない、海外に行って恥をかくということです。これは自分のことについても一緒です。自分の意見を持っていないと、恥をかいてしまいます。実際に、忍者や侍などについて知らないことが沢山ありました。研修を受ける前は、「知らなくてもいいやろ」などと楽観的にとらえていましたが、実際に現地の大学生と交流するときに、質問されました。たまたま事前指導を受けていたので答えることができましたが、もし、事前指導を受けていなかったらと考えると、とても恐ろしいです。自分の国に関する関心のなさ、興味のなさに焦燥感を覚えました。その点に関しても、とてもいい刺激をもらえたと思います。

今回のプログラムを受けて、躍進的な英語力の向上はなかったとしても、知識としての英語の在り方や姿勢としての英語の在り方など、多角的な視点から学びを得ることができました。今後、ここで学んだことを生かして、就職活動や人生を送っていかたいと思います。それほど刺激的な毎日でした。



「学んだこと」

理工学部1年 土田 剛士朗

僕がこのプログラムを通して一番学んだことは、英語を使えるようになればとても世界が広がるということです。プログラムの期間中、カナダで行われているビジネスをたくさん紹介していただきました。一つ例を挙げると Chop Value 社が行っているビジネスです。この会社で行われているビジネスは、飲食店で処分されるはずだった割り箸を集め、それらから家具などの生活用品を作り販売するといったものです。このビジネスは製品を作る際、最初から新しい木材を使うのではなく、一度割り箸として役目を終えた木材をリサイクルして利用することができるのでとても地球にやさしいです。また材料は廃棄される割り箸なのでコストを低く抑えることができます。このようなビジネスが行われていることを日本語のみを使って知ることは可能だと思います。しかし、それらが日本に来た時はかなり時間がたっています。そこで英語を使えるようになることで、インターネットで情報を収集することや海外に行くことで他国のビジネスを素早く取り入れることができ、時代の波に乗ることができると思いました。

このプログラムを通して文化についての理解がより深まりました。僕はこのプログラムを経験する前は、国々の文化によって会話をする際や、年間行事などで違いが出るものだと思っていました。しかし文化によって、コミュニケーションスタイル、知識へのアプローチ方法、タスクへのアプローチ方法、対立へのアプローチ方法、意思決定、企業が行っている情報を開示することへの考え方といったことの60%を説明できるものだと教わりました。したがって文化によって人々の振る舞いや国々の行事だけでなく、考え方や物事の取り組み方の違いがあることを学びました。これからグローバル化によって他の国の方と接する機会が増えてくると思うので、コミュニケーションをとる際や一緒に活動をする際は今回学んだことを生かしていきます。

ビジネス面については倫理面、広告の説得テクニック、批判的思考、効果的なプレゼンテーションの方法、起業する際に大切なこと、メールマナー、といった幅広いことを学びました。その中で、倫理面、広告の説得テクニック、についてはより新しい発見があったと思いました。世の中で行われている事業の中には倫理的に良くないものがたくさんあることを学びました。具体的に言うと、他のコミュニティや環境などに与える影響を考慮せずに、財務的価値を高めることに重点を置いているといったものです。さらに、利益を上げることを最優先にして株主には焦点を当てていますが、利害関係者には焦点を当てていない企業もあることを知りました。このことから、いくら資本主義社会だといって環境に優しくなく、他人を不幸にするビジネスをするのはおかしいと思いました。僕は将来起業しようと思っていて、その際は環境に優しく他人を傷つけることなく、役に立てるビジネスを行いたいです。また、他人をより説得することのできる広告を作る際は、ロゴス（論理）、パトス（感情）、エトス（信頼性）の3つを取り入れることが重要だと学びました。ロゴスとは商品の機能を完全に理解するために必要な証拠と統計を提供するものだと知りました。身のまわりでいうと、オレンジジュースのパックに書かれている「一日に必要なビタミンCの75%が含まれています。」といったものがあります。次にパトスとは消費者の感情的な反応を呼び起こそうとするものだと分かりました。具体的なものとして、販売している商品を使っている人が幸せそうにしている動画を使うといった方法があります。反対に、良くないマットレスを購入した後に背中の問題を抱えている人など、痛みなどの否定的な感情を使用する方法があることも知りました。最後にエトスとは信頼性をアピールするものだと学びました。よくテレビのCMなどで、有名なスポーツ選手があるメーカーのスポーツ用品を利用しているところが流れています。このようなCMは有名な人に出いただくことによって消費者側に信頼性をアピールしているのです。これらのことを広告に取り入れることによって、より他人を説得することができることを学びました。

ピアラーニングでは、シリア出身の方と会話をしました。事前研修の際にカナダには移民が多いということを知っていたので、よりこのことを実感することができました。会話の中で日本のアニメや、漫画、食べ物について多く話しました。相手の方は、日本のアニメや漫画が大好きでした。しかし僕は、アニメや漫画を見ないのであまりわからなくて、相手には残念な思いをさせてしまいました。海外では日本のアニメや漫画が人気なので、あらかじめ主人公についてでも知っておくべきだったと思いました。このような僕に対して、相手の方は僕がアニメや漫画が分からないということに気づいてくださって、話の話題を日本の食べ物やカナダの観光スポットなどに変えてくださいました。今回のピアラーニングの相手の方のように話題を変えて話を広げられるように、幅広く知識をつけていきます。



「SUSAP を終えて」

芸術地域デザイン学部 2年 小形文乃

私にとって今回この SUSAP のプログラムは非常に刺激的なものでした。私は高校生の時から大学生になったら留学したいと強く思っていました。しかし、まだ自分の英語力には自信がなかったため、このプログラムに参加するかどうかはとても悩みました。最終的には「やらない後悔よりやった後悔」だと思い参加を決めました。

そして実際に参加してみて案の定、自分の英語力の低さを痛感しました。何より自分の意見を発言するのはとても苦労しました。先生やパートナーとの会話の際に言われていることは分かるが、自分の言いたいことをうまく英語で言い表せられずもどかしさを感じることも多くありました。しかし、先生やパートナーは私が意見を上手く英語で言えずモゴモゴしてしまった時でも優しくサポートしてくれたり、発言することを勇気付けてくれたりして私が気持ちよく発言できる機会をたくさん与えてくれました。初めは私にとって発言することは正直苦痛だったのですが、だんだん慣れてくると自分の発言がよりスムーズに伝わるようになっていたり、発言に対して相手の良いリアクションをもらえたりして楽しさを感じる場面も出てくるようになりました。パートナーとの会話に関しては回数を重ねるにつれ全く緊張することなく楽しむようになりました。これらのことからもっと積極的に自分から英語で物事を考えたり発言したりする練習をしていくことがとても大事あると感じました。そしてその練習は今だけではなく継続していくことで上達につながるということも実感しました。そのため私はこの留学後も佐賀大学の留学生チューターに応募し、留学生との英会話する環境を自ら作るなどして楽しく英語を学べるように工夫しています。このプログラムに参加したおかげで、英語に対しての苦手意識が少し和らいただけでなく、中国や台湾に友達ができ、私の英語学習の大きなモチベーションにもなっています。

また、このプログラムで学んだことは英語学習だけではありません。ビジネスに関する、効果的な広告のテクニックや新しいプロジェクトを考えるためのポイント、説得力のあるプレゼン方法のコツなど非常に今後の為になる知識を身につけることもできました。特に私は芸術地域デザイン学部で広告を作る機会が何度かあったため広告に関する授業は非常に興味深く、「ロゴス、パトス、エトス」というテクニックは一番印象に残っています。最終課題ではこれらの学んだことを生かし新しいプロダクトやサービスを提案しプレゼンしました。ローリエ大学は様々な学部の中でも特に経済学部には力を入れており、非常に有意義で貴重な経験ができました。

しかし、まだ私は英語を話したり人前で発表したりすることに対してあくまで苦手意識が和らいただけで「得意になった」わけではありません。これからも英語は勉強し続け、発表する機会も自ら作っていき成長していく必要があります。私にとって今回の経験はそのための貴重な大きな一歩になりました。もう一度このような機会があれば積極的に参加したいと思っていますし、次はぜひ現地に行ってみたいです。

最後にこのプログラムを通して私はとても貴重な経験ができましたし、大きく成長することができました。ローリエ大学の先生方、パートナー、そして佐賀大学の先生方ありがとうございました。この経験をこれからしっかりと活かしていきたいと思います。



「SUSAP の研修を終えて」

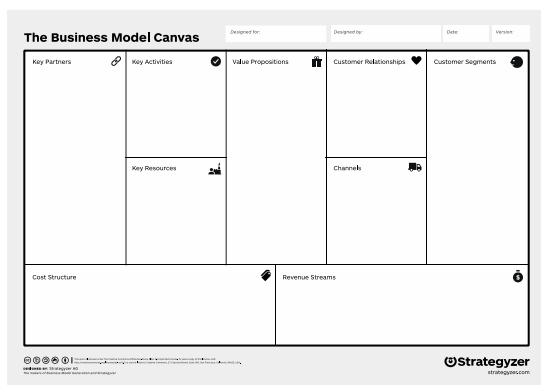
経済学部経営学科 1年飯島 しのん

今回の研修で初めはオンラインで学べることは、限られているだろうと思い参加したが、多くの学びを得ることができた。大学に入学して経済の授業を受けるようになったが、大人数での授業が多くなんとなく授業を受け終わった前期だった。カナダの授業は、アクティブラーニングが多く、常に自分に考えを持っていて伝えなければならなかった。初めは、ネイティブの人に自分に英語が通じないのではという心配しかなかったが、自分の英語が通じたことが自信につながり、1週間程度で英語を話すことへの抵抗がなくなった。1日に2時間という少ない時間だったが、英語に継続的に触れることで、英語力向上が実感できた。ビジネスの授業で一番印象的だったのは、ビジネスモデルキャンパスの授業だった。

ビジネスモデルキャンパスは、イヴ・ピニユール教授（スイス・ローザンヌ大学）らが作成したもので、9つの要素を明確にみることで、魅力的である。この9つの項目は、世界共通のため、共通言語で、議論することができることも、グローバル化が進む今、大いに役に立つと感じた。新しい製品、サービスを作る上で、これは具体的で明確なプランを作ることができるため、良いアイデアが浮かんだ際に活用したい。

ピアラーニングでは、カナダの特色である多様性を感じることができた。ピアラーニングの相手は、ベトナム人の3年生の方だったが、電話をかけてきた時に、さまざまな国の留学生の人と一緒に電話をしていて、日本の食文化について、興味を持ってくれた。カナダの伝統的な料理、よく行くお店、観光スポットなどカナダの魅力を教えてくれた。その中でもカナダの北部で見ることのできるオーロラの写真が雄大で最も印象に残っている。またメールでやり取りをしていて、tmrと返事が来たことがあった初めはなんのことかわからずネットで調べてみたところ tomorrow の意味だった。他にも絵文字のセレクトが日本人とは異なり、学校の英語の授業では、触れることのできないことに出会えて、良い経験になったと思う。

私は、幼い頃から海外に興味があったが、こうして海外の人と繋がりが持てたのは初めてだった。オンラインではあったが、日本では学べないことができないことに出会えて、留学への意欲が高まった。まだ自分の英語力が不足していると感じる場面も多くあったので今回感じた留学へモチベーションを胸に語学力向上に励みたい。



芸術地域デザイン学部2年 安田麗子

今回のビジネス英語プログラムで、私は様々なことを学び、貴重な経験をさせていただきました。その経験について書こうと思います。

まず、今回のビジネス英語プログラムはオンラインで行われ、日本時間の午前9時から午前11時までの2時間、カナダのウィルフリッド・ローリエ大学と zoom をつないで授業を受けました。その内容はビジネス以外にも多岐に渡り、文化についての授業や文法の授業などもありました。また、一言でビジネスの授業と言っても様々で、ビジネスにおけるエチケットやキャリアについて、ビジネスの場におけるものの考え方なども学びました。

盛りだくさんの内容の授業があった中で私が特にためになったと感じたのはビジネスエチケットの授業で学んだ、メールの書き方です。特に英語でのビジネスメールは、内容をいかに簡潔に相手に伝えるか、相手に失礼が無いかを重視します。日本のビジネスメールは文章が長ったらしくて内容が分かりづらくて読みづらいが、英語のビジネスメールは簡潔で分かりやすい、といったような、ある意味皮肉とも取れるようなコマーシャルを見たことがある人も多いのではないのでしょうか。これは文化の違いなので一概にどちらが正解でどちらが不正解といったことは無いのですが、英語の文章に慣れると日本語でのビジネスメールが煩わしく感じるかもしれません。

英語では、まず件名にそのメールの一番の内容を書き（例えば「来週月曜日のミーティングについて」など）、軽い挨拶を入れます（「こんにちは、メアリー。良い日々を過ごしていることを祈っています。」など）。この際、相手に疑問文で近況を尋ねるよりも、前述の例のように完結した文で体調をうかがうことのほうが良いそうです。そして本文は内容を分かりやすく、数字などを交えつつ書きます（「来週月曜日のミーティングは13時からを予定していましたが、その時間は会議室が開いていなかったため14時からに変更します。筆記具と事前に配った資料を忘れずに持ってきてください。」など）。そして最後に結びの言葉と自分の名前を書きます（「よい週末を。あなたの同僚 レイコ」など）。当たり前なことだと思われるかもしれませんが、やはり正しいビジネスメールの書き方を学ぶことができたのは本当に良かったです。英語は母国語ではないですし、暗黙の了解などもまだわからないので、もしかしたら知らず知らずのうちに失礼なメールを書いていたかもしれないと思うとぞっとします。それと同時に、今回現地の先生にとっても丁寧に教えていただけて本当に良かったなと実感しています。

また、現地の学生と一対一で会話する、ピアラーニングもとてもいい経験になりました。これは、各個人でローリエ大学の学生と連絡を取り、各々使いやすいオンラインのビデオ通話ツールを用いて週に30分程度会話をする、というものです。授業では先生方が私たち向けに比較的易しい英語で教えてくれるので理解もしやすかったのですが、ピアラーニングは日常会話なのであらかじめ決められたトピックがありません。初日は自己紹介などで盛り上がりましたが、二日目以降の話題に結構困りました。週末に何をしたかなどを話してもすぐに会話が終わってしまうことがあり、自分の日常会話における英会話力の無さを痛感しました。最終日には映画の話で盛り上がり、日本でまだ公開されていない洋画がカナダで上映されていて、それを見てきたよ～という話には（当たり前のことですが）海外と日本の上映の時差を感じて感動しました。映画繋がりでジブリの話になり、ジブリ映画が海外でも上映されていることに嬉しさを感じ、また私のパートナーが、それらの作品を見るときに吹き替えなしで、さらに日本語字幕を付けて見ていると話したことに驚きました。彼女曰く、言語を学習したいときにはその方法が一番いいそうです。ナチュラルな英語を話せるように、私も彼女の真似をして、英語字幕を付けてたくさん洋画を見ようと思います。

今回の SUSAP を経験したおかげで、英語を話すときの抵抗がなくなりました。3週間の授業を終えて最後

のプレゼンを終えた後にも、先生方から「初日に比べてみんな英語がよくなった、よく発言してくれるようになった。」とお褒めの言葉をいただきました。私自身、「英語を話す」ということに対してのハードルがぐんと下がったことを実感しています。例えば、私のバイト先の居酒屋には外国人のお客様がよくいらっしゃるのですが、今までだったら日本語が伝わることに甘んじて日本語で話していたところ、SUSAP 経験後にいらっしゃるお客様に対して、英語でご案内ができるようになったのです。最初に言った言葉で伝わらなかったときは言い換えて伝えるなど、以前よりも円滑なコミュニケーションが取れるようになったように感じています。

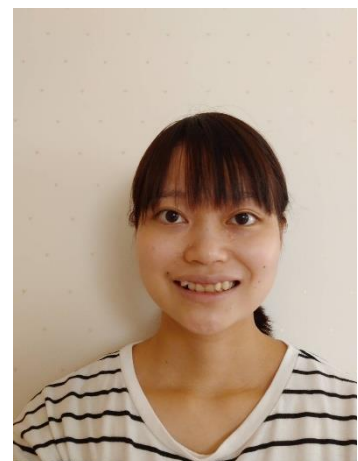
この経験を糧に、今後は短期・長期留学なども視野に入れつつ英語学習を頑張ろうと思います。



「SUSAP を終えて」

農学部 2年 黒岩真由

今回の研修で私が学んだことは、自分の考えていることを人に伝えることの大切さです。このプログラムに参加する前の私は、自分の意見や考えを人に伝えて通してもらうより集団の決まりや規則に従った方がいいと思っていました。また、普通に生活していて自分の意見を求められることはあまりないので、自分で何かを考えたりすることはあまりありませんでした。そんな私が今回このプログラムに参加した理由は、今年留学した友達から留学の話聞いたときこのプログラムを勧められたからです。勧められるまま実際に参加してみると、自分の意見を求められることがとても多かったです。単に人数が少ないから聞かれる機会が多いのかなとも思っていたのですが、講義の中で必ず1日1回は聞かれていたような気がします。最初はパッとあてられて、「どう思う？」と聞かれてもすぐに答えられなくてすごく間を空けてしまっていました。それは聞かれる直前まできちんと日本語でも自分の考えがまとまっていなくて聞かれた瞬間に考えているのと完璧な英訳をしないといけないというのが原因でした。しかし、平日毎日やるうちにこの場では自分の考えをもってそれを表現することが求められているのだと思うようになりました。最初はあてられることも自分の意見を求められるのもなんか嫌だなとちょっと思っていたのですが、場慣れしたこともあって、途中からはそう思わなくなっていました。また、プログラムの内容の一つであるピア・ラーニング活動という留学先の学生と交流する活動では実際にオンラインで話をしました。最初はお互い何を言っているかわからない感じでしたが、話を続けているうちにだんだんわかってきて英文法とかが完璧でなくても伝わりました。講義の中でも言われましたが、完璧でなくても自分の言葉で言えば伝えることがわかりました。一緒に授業を受けていた人たちも自分の言いたいことを一生懸命に伝えていたので英訳を完璧にすることが大事というわけではないと学びました。また、それはプログラムの最後にあった最終プレゼンでも同じことがいえると思います。最終プレゼンは講義で学んだマーケティングやビジネスの知識を生かして自分たちでビジネスプランを作りそれを提案するというものでした。ビジネスなので正解不正解というより成功するかしないかというのはありますが、一から自分たちで作るので自分の考えに近いと思います。それをプレゼンという形で人に伝えることになるのでより自分で考える必要性を感じました。これまで述べてきたように、参加前は自分の考えもない人任せでしたが、参加してから自分できちんと考えて自分なりの言葉で伝えることができるようになったと思います。英語力に関しては飛躍的に向上したとは言い切れませんが、翻訳アプリに頼らなければいけない状態からは脱しました。せっかく英語を勉強する機会があったのでこれからももっと自発的に勉強を続けていきたいと思っています。今回参加したプログラムで学んだことや講義の内容を自分の成長につなげられるように活かしていきます。一から自分でビジネスプランを立ててプレゼンをしたことも正直結構大変でしたが楽しかったしとてもやりがいがありました。本当に参加して良かったです。



私が参加したプログラムはビジネスがテーマで、全15回の授業で経営や自己プロデュース、仕事のメールの書き方などを学び、最後に各グループで考えたサービスや商品をプレゼン方式で先生に向けて売り込む（今で言う「令和の虎」のような）という流れでした。今回、このオンライン留学に参加してたくさんの学びを得ましたが、その中で特に印象に残っているのが「経営のポイント」、「アクティブラーニング」の2つです。今回はこの項目について私が学んだことを紹介したいと思います。

まず「経営のポイント」についてです。以下に今回学んだ経営のポイントを具体的に書き出します。

- ・企業は利益だけを追求しない。

利益だけを追求するあまり、環境破壊や過剰労働をすることで経営が成り立たなくなる

- ・顧客のフィードバックを大切にする

顧客の意見を取り入れ商品やサービスを改善する。

- ・様々な側面から経営計画を立てる

右のビジネス・モデル・キャンバスを参考にいろいろな視点から考える（顧客・ビジネスパートナー・収入・資金など）

- ・目を引く広告を意識する

顧客が他社ではなく自社を選んでもらうために広告を工夫する。

ビジネス・モデル・キャンバス

パートナーとの関係 (Key Partners)	主な活動 (Key Activities)	顧客にもたらす価値 (Value Proposition)	顧客との関係 (Customer Relationships)	顧客セグメント (Customer Segments)
	主なリソース (Key Resources)		チャネル (Channels)	
コスト (Costs)			収入の流れ (Revenues)	

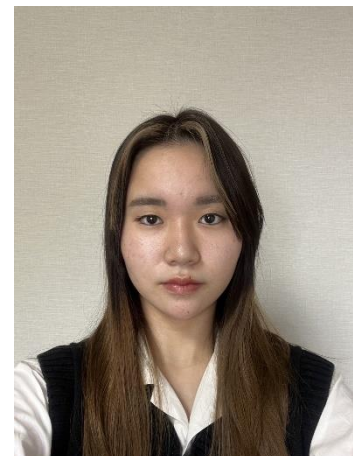
以上を踏まえて、私は経営で一番意識する点は「会社を長く続けること」だと思いました。その時々々の利益を上げることも大切だけど、そればかり追求してはいけないし、偏った視点から経営計画を立てても失敗してしまう。また、顧客からの意見やフィードバックに耳を傾け常にサービス・商品の質を向上させることが大事。このような話を聞いて、経営のポイントや考え方は「会社を長く続ける」ためにはどうすべきかがベースになっていると思うし、それを常に意識し、経営戦略を立てれば大きな失敗を避けられるのではないかと思います。

2つ目は「アクティブラーニング」についてです。

今回の授業は生徒同士の話し合いと先生の説明が5:5の割合であったように感じました。日本の授業と比べると生徒の発言回数が圧倒的に多かったです。問題に対して自分なりの答えを出し、ほかの人と意見を交換しながら答えを見つけるというプロセスは、先生の説明を聞くよりも理解が深く、何より楽しかったです。今回は授業内の質問にグループで話し合い、全員にグループの意見を共有するという形が多く、毎回ランダムでグループが振り分けられるのですが、初めは話し合いに入るのが遅かったり、質問が少なかったです。しかし、回を重ねるにつれてわからない点を聞いたり、反対意見について考えたりと、話し合いが充実していった印象があります。日本人はあまり発言しない・発言が苦手なタイプ（私も含め）なのでアクティブラーニングを導入しない・導入してもうまくいかず、普及が遅れている感じがします。しかし今回、先生はこちら側が発言に苦手意識を持っていても当ててくるし、時間内で話し合っただけで答えを出すように言うので、苦手だとしても必死に答えて、意見を出すようになります。このようにアクティブラーニングは「慣れ」が大事で、慣れれば発言もどんどん出てくるし話し合いも楽しく充実したものになると思うので日本でもどんどん導入したらいいなと感じました。また、少し話が変わりますが、アクティブラーニングはすごくコミュニケーション力が鍛えられます。話すことが得意な人・苦手な人、同意見の人・反対意見の人、

などいろんな人とグループになるので毎回自分の立ち位置を考えて話し合いに参加するし、話し合いの時間配分も意識します。こういう力はやってみないと身につかないと思うので今回実際にやれてよかったです。

最後に、今回の留学ではたくさんの学びがありました。カナダのオンライン上で授業をしてくださった先生やまとめくれた先生、特別講師の方、ピアラーニング（英会話）をしてくれたカナダの学生さん、一緒に参加した佐賀大の皆など、関わってくれたすべての方に感謝しています。また、これを読んでくださっている方はすこしでも留学に興味があると思うので、トライすることをお勧めします。英語に自信がなく迷っている方は留学志望書を出すための試験勉強を3週間～1か月集中してやってみてください。私は英検3級しか持ってないし、TOEICも未受験でしたが提出日ギリギリにCASECを受けて（ボーダーは575で私のスコアは585くらい）提出しました。おそらく参加者の中で最低ラインでしたが、結果として参加できているので大丈夫です。また留学前・留学中に、留学をやめたくある時があるかもしれません（私は何回もあった）。でもその時は参加すること・最後までやり抜くことを考えるといいかなと思います。ほんとは参加するだけでえらいし、何もこの留学ですごいことをしなきゃいけないという訳ではないのでぜひ最後まで参加することをベースにしてみてください。気持ちが楽になります。そしてこれは私の意見なのでスルーしてもらってかまいませんが、参加しているときは全力で取り組んでみてください。出された課題や質問、模擬プレゼン、最終プレゼンの練習など自分ができることは全部やって、参加者の誰よりもやっているという体制で参加する。それが自信になるし、授業にもビビらなくなります。参加しているだけでいいと言っておきながら全力でやった方がいい等、意見に一貫性がなくて申し訳ないですが（もちろん大前提は参加するだけえらいというマインドです！）少しでも参考になれば嬉しいです。





FIN.