

YCU 第2クォータープログラム 派遣学生報告書

氏名	Y.I	学部・学科	国際商学部・国際商学科
学年	2年	派遣国	カナダ
派遣大学	ビクトリア大学		
プログラム名	ISIBM		
期間	2023年 7月 4日～ 2023年 7月 29日		

(1) 授業や課題、演習はどのような内容であったか。(800字程度)

(可能な限り具体的に、印象に残った授業などの説明があるとよい)

授業は主に、Business Communications, Entrepreneurship, Service Management, International Business の4つに分かれており、それぞれの授業でその内容の専門の先生が授業をしてくれる。基本的には午前3時間、午後3時間という感じで授業が進められる。3時間の中には休憩時間もあり先生によって休み時間を柔軟に取ってくれるため30分休みなこともよくあり日本とは大きく違う点であると思う。授業内容としてはどの授業も学生参加型の授業であり、積極的な参加が求められる感じである。また、Business Communications は最終課題がグループごとのプレゼンであるためその話し合いの時間なども多い。その他の授業は、最後にまとめて試験があるが授業の内容はディスカッションや学校内の施設やアクティビティとして行く地域のマーケットと関連付け、学習を進めていく感じである。課題に関しては各授業でやる内容に関連した課題がいくつか出されるが量としてはそこまで多くない。Business Communication の課題では企業のコマーシャルを分析して2000語以内で書くレポートが出されたが2人1組になってやるので僕は台湾人の友達と行ったがそれぞれの国での価値観や考え方が異なりとても勉強になった。印象に残った授業としては、多くの授業が日本で学ぶのとは異なり学生が主体的に参加し発言などをしたりするためただ聞いているだけの授業よりも多くのことを学ぶことができるという印象が強い。その中でも特に International Business で行ったゲームの中の1つがとても印象に残っている。クラスを2つのチームに分けそれぞれのチームの部屋で独自の文化や言語、ゲームがあるという設定である。途中、3回ほどに分けてもう一方のチームの人が visitor として訪れてきたり、自分たちがもう一方のチームの部屋に行く。その後、全員で感想や意見を言い合うのだが、驚くことにほとんど全員がわずか30分ほどしかしていない自分のチームの文化のほうを好み居心地が良いと回答した。それだけ、他の文化に慣れることは難しいと知ることができた。このようなことは、知識としては知っていても実際に感覚的に理解することはできていなかったのが非常にいい経験となった。

(2) 授業を受けてどのような知識等が得られたか。(500字程度)

基本的にすべてビジネスに関する内容なので経営的な理論や考え方などを多く学ぶことができた。日本で学んだことがある内容もわずかにあったがほとんどは初めて知る内容が多く非常に経営に関する知識が深められた。(1)でも述べたが、学生が積極的に発言をしたりする環境なのでただ聞いているだけの授業よりも考える時間が増え学んだ内容が定着しやすいように感じた。Business Communicationsの授業では企業の広告を分析する手法やオーディエンスにどのようにしたら効果的にプレゼンテーションをして内容を伝えられるのかなどの知識を得られた。発言内容やスライドだけでなく照明や小道具などの使い方まで教わり、効果的なプレゼンテーションの仕方を学ぶことができたと思う。Entrepreneurshipの授業では、起業に関することはもちろんどのように価値を創造し高めていくのかということも学ぶことができた。Service Managementの授業では企業の戦略に関する理論や考え方についての知識を多く得ることができた。International Businessの授業ではIKEAなどの実際の企業を例に企業が世界進出することによって生まれる課題や新しい戦略などを学んだ。また、すべての授業を通して全授業が英語で行われるため英語に関する知識や他の国から来ている人の考え方であったり文化を知ることができたことが一番の学びであったと感じる。

(3) 授業を受ける前・受けた後でどのように(気持ちなどが)変化したか。(400字程度)

知識を得られたのはもちろん、多くの面で刺激のある経験となった。実際に他の国から来ている人と話し、ディスカッションする中で自分や同じ大学内で話す人と異なる意見や考えを持っていたり新たな視点からの物事の見方であったりと様々なことを感覚的に学ぶことができたので、世界は広く自分の視野や知識がまだまだ狭いということを感じた。そのため、新たなことを学んだりやったことがないことにもチャレンジする意欲が高まった。また、他の学生は化学や看護を専攻していたりして自分の専攻とは違う学問でも積極的に学んでいる姿が印象的であった。そのことから、自分も経営だけにとらわれず多くの分野のことを学び知識を広げていきたいと感じた。授業以外の生活面でも1ヶ月近く海外で生活することは初めてだったので日々の生活からも日本との違いやカナダの独自の雰囲気や文化を感じることができた。

(4) 今後どう生かしていくか。どのように学業を進めていくか。(300字程度)

この留学によって様々なことを学び、経験ができた。そして、世界には様々な考え方の人がいて同年代でも自分よりも視野が広く様々なことを経験してきている人たちが多くいることに気づいた。日本に帰ってからも向上心を持ち続け、英語の勉強や経営に関することだけではなく自分のまだ知らない分野も幅広く多くのことを学び、経験していきたいと思う。そういった意味では今回の留学は非常に貴重な経験であり、大学生で時間のある今しかできないことであると思う。今後の学生生活でもこの留学のように大学生の時間のある時にしかできないことを多く経験し視野を広げ、この先の人生で生かしていきたいと思う。

YCU 第2クォータープログラム 派遣学生報告書

氏名	Y.K	学部・学科	国際商学部
学年	2	派遣国	カナダ
派遣大学	ビクトリア大学		
プログラム名	ISIBM Canada Day Experience		
期間	2023年6月29日～2023年7月29日		

(1) 授業や課題、演習はどのような内容であったか。(800字程度)

(可能な限り具体的に、印象に残った授業などの説明があるとよい)

国際的な視野を持ったビジネスマンとしての総合スキル修得のため、Business Communication, Service Management, Entrepreneurship, International Business の各分野に分かれて受講した。Business Communication では、主に前半は、文化のごとのビジネスやコミュニケーション方法の特徴と、企業の広告を通じてそうした特性がどう体现されているのかを学習した。それを踏まえ、ペアとなり、Apple による中国の顧客に向けた新型 iPhone の commercial を分析し、背景にある中国の文化特性や中国の顧客・Apple 側の意図を推測し、日本と中国の各視点から論述した。後半では、各分野における学習の総合的な応用として、チームとなり一会社として、新商品の開発とそのプレゼンテーションを実施した。具体的には、'Hike tech'の一員として、24時間サポート体制のGPSを付属した、ハイテクノロジーのハイキング用バックパックを開発し、ターゲティング・マーケティング・ファイナンス等々、顧客にとっての商品の価値向上と顧客・取引相手をイメージした実現的かつインパクトのあるピッチの達成を試みた。Service Management では、サービス業における会社の在り方(3Rs, TOFU)について学んだ。Entrepreneurship では、連想によりアイデアを生み出したり、対外授業としてペーパークリップから始まるトレーディングを実施したりして、Creativeな発想はいかに生まれるのかと商品の価値向上のノウハウについて学習した。加えて、起業や新商品・サービスの開発に必要な Entrepreneurship の特性について学び、授業外に行われた night market 内で、起業の可能性を見つけ、それについて各自で短時間のピッチを実施した。International business においては、IKEYA や Walmart といった実在するビジネスモデルを例に、企業が globalization ないし Decentralization あるいは、Standardization もしくは Centralization の各定義とトレードオフ関係にあるそれらを企業がどう採用していくかについて知識を得、CAGE(cultural, Administrative, Geographic, Economic)といった重要な観点や、Porter's Diamond Model とともに発展内容についても学習した。

(2) 授業を受けてどのような知識等が得られたか。(500字程度)

Service Management では、ニュージーランドの Kiwi experience という人気のバスツアー会社のサービス形態をモデルに、他では得られない質の高い経験を顧客に提供すること、従業員の育成といった内部制度を充実させることなどが、サービス向上に繋がることを学習した。加えて、発生したトラブルに適切に対応してもらった顧客は、トラブルに見舞われなかった顧客よりも高い満足度を得るという The Service Recovery Paradox や、顧客満足度を高める 3Rs(Reliability, Responsiveness, Relationship)、トラブル対処における鍵である TOFU(オーナーシップをとり、フォローアップすること)を知識として得た。Entrepreneurship においては、企業は、多数の企業同士が激しく競争し合う Red Ocean 市場から顧客の新たな需要を発見し、未開拓である Blue Ocean 市場への移行を試みようとすることを学習した。また、Paradigm Shift は、基盤となっている観念を 1 から 0 へと変化することであり、企業家の Creative な発想の源泉となることも学んだ。International Business は主にグローバル化と基準化についてであった。両社はトレードオフの関係にあり、強みも弱みも持ち合わせているため、企業は状況に応じて各市場への適応と商品・サービスに関するそれらの程度を定める必要があると知った。

(3) 授業を受ける前・受けた後でどのように(気持ちなどが)変化したか。(400字程度)

本プログラムを通して、'自信'に対する考え方が大きく変わったと感じる。数回にわたるプレゼンテーションにおいて、ビジネスに関する専門的な内容を第二言語である英語で述べることに大きなプレッシャーを感じ、自分をうまく表現できなかった。しかしながら、普段の授業の中で、クラスメイトが堂々と自分の意見を述べ、互いにそれを尊重し合う姿を見聞きし、また、完璧な英語ではなくても自分の言葉で伝える経験を重ねることで、徐々に自信がついた。それと同時に、自信があるように振る舞うことが、プレゼンといったビジネスの場においても、日常生活のコミュニケーションにおいてもいかに重要かを体感できた。加えて、授業のみならず、海外での日常生活自体も自分の変化・成長を大きく促してくれた。クラスメイトには、英語を additional language として使っている方が多く、中国、台湾、ギリシャ、インド、メキシコ等々、各々のバックグラウンドが大きく異なるにも関わらず、英語という一つのツールを通してコミュニケーションが取れること、それにより新たな発見に繋がり、自分の視野を大きく広げられることを強く実感した。

(4) 今後どう生かしていくか。どのように学業を進めていくか。(300字程度)

将来、日本のみならず世界的な視野を持って新商品開発やマーケティングに携わりたいと考えている。その実現に向け、日本でも同様にマーケティングや起業家精神などの学習を続けていくが、今回の海外で様々な国の生徒と共に学んだ経験を忘れず、一つの考えにとらわれない、物事を様々な角度から観る意識を常に大切にしていきたい。さらに、各国のビジネスの現状や文化特性の違いを英語で学習し、自分の意見を述べた経験があることを自分の大きな強みとして、今後のビジネス英語の学習も大学卒業後のビジネスにも自信をもって取り組んでいきたいと思う。