YCU 第２クォータープログラム 派遣学生報告書

| | | | |
|---|---|---|---|
| **氏 名** | **H.T** | **学部・学科** | **国際商学部　国際商学科** |
| **学 年** | **3 年** | **派遣国** | **カナダ** |
| **派遣大学** | **ビクトリア大学** | | |
| **コース名** | **ISIBM B** | | |
| **期 間** | **2026 年　　8 月　　2 日～　2026 年　　8 月　　22 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）

授業や課題、演習の多くはグループワーク中心に進められた。英語で行われる講義を聞いて内容を理解し、他国から来た学生たちと英語でディスカッションをしながら課題を進め、最終的には英語でプレゼンテーション資料を作成し、英語で発表するという流れが基本であった。異なる文化的背景を持つメンバーと協働しながら一つの成果物を作り上げていく過程そのものが、大きな学びとなった。

中でも印象に残っているのは、「わらしべ長者」形式で交渉力を学ぶ演習である。まず３つの小さなクリップを渡され、それを元手に、初めて会う地元の人と交渉してより価値のあるものへと物々交換を重ねていくという課題であった。見ず知らずの相手に英語で話しかけ、自分の持ち物の価値を伝えながら相手のニーズを引き出し、双方が納得できる交換条件を提案する必要があり、単なる語学力以上に、初対面の相手との信頼関係の築き方や交渉の進め方を実践的に学ぶ機会となった。

また、効果的なプレゼンテーションの構成や伝え方を学ぶ授業も印象的であった。聴衆を引き込む導入の作り方や、要点を絞って説得力を持たせる話し方などを繰り返し練習し、グループ間で発表とフィードバックを重ねることで、良い発表とはどのようなものかを客観的に理解できるようになった。

さらに、新しいビジネスをどのような視点で見つけ、評価すればよいかを学ぶ授業もあり、身の回りの課題や市場のニーズをどう発見し、アイデアを検証してビジネスとして成立させるかという起業家的思考のプロセスを、グループでのケーススタディを通じて学んだ。

これらの授業を通じて、英語での実践的なコミュニケーション能力に加え、多様な視点から物事を捉える力や、初対面の相手とも臆せず関わる姿勢を身につけることができたと感じている。

（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)

今回の留学を通じて、まず英語での実践的なコミュニケーション能力が身についた。単に授業を聞き取るだけでなく、他国の学生と意見を交わしながら協働作業を進める中で、自分の考えを分かりやすく伝える力や、相手の意見を正確に理解する力が養われた。
プレゼンテーションの授業では、聴衆を引き込む構成の作り方や、要点を絞って説得力を持たせる伝え方など、実践的なスキルを学んだ。発表とフィードバックを繰り返す中で、良いプレゼンテーションには明確なストーリー性と聴き手への配慮が不可欠であることを理解できた。
「わらしべ長者」形式の交渉演習からは、初対面の相手とでも信頼関係を築きながら交渉を進めるための知識を得た。自分の持ち物の価値を的確に伝えると同時に、相手が何を求めているかを引き出すことが交換を成立させる鍵であり、win-win の関係を意識した交渉の考え方を体得できた。
新しいビジネスを見つける視点を学ぶ授業では、身の回りの課題や市場のニーズを発見し、それをビジネスアイデアとして検証・具体化していく思考プロセスについての知識を得た。
これらを通じて、語学力だけでなく、多様な文化背景を持つ人々と協働し、課題を発見・解決していくための実践的な知識と姿勢を身につけることができた。

（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)

授業を受ける前は、英語力に自信がなく、初対面の人と、ましてや異なる文化背景を持つ相手と一からコミュニケーションを取ることに不安を感じていた。特に見知らぬ地元の人と交渉を行う演習を控えていた際は、言葉がうまく通じなかったらどうしようという緊張感が強かった。
しかし実際に授業を受け、言葉だけに頼らずボディランゲージや表情、身振り手振りを交えながら意思疎通を図る経験を重ねる中で、伝えたいという気持ちさえあれば何とかコミュニケーションは成立するのだと実感するようになった。完璧な英語を話せなくても、相手も理解しようと努めてくれることに気づき、失敗を恐れる気持ちが徐々に薄れていった。
その結果、授業を受けた後は、うまくいくかわからないことでも、まずはやってみれば何とかなると前向きに考えられるようになった。未知の状況に対する不安よりも、挑戦してみることへの意欲が上回るようになり、物事に対する姿勢そのものが大きく変化したと感じている。

（4）今後に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)

今回の留学で得た「まずはやってみれば何とかなる」という前向きな姿勢を、今後の学業にも活かしていきたい。これまでは失敗を恐れて発言をためらうこともあったが、今後は分からないことでも積極的に挑戦し、その中で学びを得る姿勢を大切にしたい。
具体的には、ゼミや授業でのディスカッションで積極的に発言し、他者との意見交換を通じて考えを深めていく。また、留学中に培った異なる価値観を持つ相手と協働する力を活かし、グループワークにも主体的に関わっていきたい。
さらに、プレゼンテーションで学んだ聴衆を意識した伝え方を、今後のゼミ発表や卒業論文発表でも実践し、説得力のある発表ができるよう磨いていきたい。挑戦を恐れず、主体的に

学業に取り組んでいく。

YCU 第２クォータープログラム 派遣学生報告書

| | | | |
|---|---|---|---|
| **氏 名** | **M.N** | **学部・学科** | **国際商学部** |
| **学 年** | **２年** | **派遣国** | **カナダ** |
| **派遣大学** | **ビクトリア大学** | | |
| **コース名** | **ISIBM2026** | | |
| **期 間** | **2026 年 8 月 2 日～2026 年 8 月 22 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）

授業は大きくビジネスコミュニケーションとビジネスマネジメントに分けられていた。
ビジネスコミュニケーションの授業では一人の先生がプログラムを通して担当してくださりビジネスにおいてどのようにコミュニケーションをとることが有効なのか、どのような影響を与えるのかについて深く学んだ。プロフラム期間の前半には世界各地のコマーシャルの分析を通して、その国の文化やコマーシャルを通して企業は何を伝えたいのか、それをどのように伝えているのか、それを受け手はどのように受け取るのかなどをグループで話し合った。中盤には、前半の分析の練習を生かして、グループでＣＭを見つけてきてその分析結果をクラス内でプレゼンした。後半は、最終プレゼンに向けて、母国にはあるがカナダにない物やサービスなどからブレインストーミングし、グループで新しいベンチャーを考えプレゼンするために、TED の動画などを視聴し、プレゼンの方法から学んだ。ビジネスコミュニケーションは、グループでの大きいプレゼンが二つあり、授業外での課題やグループワークが大変ではあったが自分の成長に大きく貢献したと考えている。
また、ビジネスマネジメントの授業は、ほとんど毎授業担当の先生が変わり、アントレプレナーシップやサービスマネジメントなど幅広く学んだ。毎回の授業でプレゼンやグループワークが課され、とても大変ではあったが、すごく学びにはなった。特に、初回授業では、先生からクリップが渡され、それを学校内にいる人に交渉して交換してもらい、よりいい製品に変えるという物々交換のようなアクティビティの課題は大変ではあったがカナダの大学ならではの人の優しさに救われとても印象に残っている。
どの授業も大変ではあったが、とても新鮮で楽しくて、大きな成長につながったと感じている。

（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)

授業を通して、ビジネスにおけるコミュニケーションの重要性だけでなく、異なる文化や価値観を理解した上で相手に伝えることの大切さを学んだ。特に、世界各国のコマーシャルを分析する授業では、同じ商品やサービスを扱っていても、国によって広告の表現や伝え方が異なることを知り、文化がビジネスコミュニケーションに大きな影響を与えることを実感した。また、プレゼンテーションを繰り返し行う中で、ただ自分の意見を伝えるだけではなく、聞き手を意識して内容を構成し、分かりやすく伝えることの重要性も学んだ。

ビジネスマネジメントの授業では、アントレプレナーシップやサービスマネジメントなど幅広い分野を学び、ビジネスを一つの視点からではなく、顧客、従業員、サービス、経営などさまざまな側面から考える力が身についた。さらに、グループワークを通して、自分とは異なる意見を持つ人と協力し、一つの考えをまとめる力も身につけることができた。英語で意見を伝えることへの苦手意識も以前より減り、完璧な英語で話すことよりも、自分の考えを積極的に伝えようとする姿勢が重要だと学んだ。

（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)

授業を受ける前は、英語で自分の意見を伝えることに対して不安があり、特にグループワークやプレゼンテーションでは、間違った英語を使ってしまうことを気にして、発言をためらってしまうことがあった。また、海外の大学では授業についていくこと自体が大変なのではないかという不安もあった。

しかし、実際に授業を受ける中で、徐々に自分から発言することへの抵抗感がなくなっていった。特に、英語でのグループワークやプレゼンテーションを何度も経験することで、完璧な英語を話すことよりも、自分の考えを相手に伝えようとする姿勢が大切だと気づいた。また、自分とは異なる意見を持つ学生と話し合うことで、新しい考え方に触れることができ、自分の意見を持ちながら相手の意見を受け入れることの重要性も学んだ。

留学前と比べて、英語で話すことへの自信だけでなく、分からないことがあってもまず行動してみようという積極性も身についたと感じている。授業を通して、失敗を恐れて行動しないことよりも、実際に挑戦することが自分の成長につながるという考え方に変化した。

（4）今後に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)

今回の留学で身につけた、英語で積極的に意見を伝える力や、異なる価値観を持つ人と協力する力を、今後の大学での学習に生かしていきたい。特に、授業で学んだビジネスコミュニケーションやマネジメントの知識を、今後のゼミやグループワーク、プレゼンテーションなどで実践し、より深く学んでいきたい。また、留学を通して英語を使うことへの抵抗感が減ったため、今後も英語の授業や英語の資料を積極的に活用し、語彙力や表現力をさらに高めたい。さらに、今回身につけた「まず自分から行動してみる」という姿勢を大切にし、大学での学習や新しい活動にも積極的に挑戦していきたい。

YCU 第２クォータープログラム 派遣学生報告書

| | | | |
|---|---|---|---|
| **氏 名** | **K.N** | **学部・学科** | **国際商学部・国際商学科** |
| **学 年** | **２年生** | **派遣国** | **カナダ** |
| **派遣大学** | **ビクトリア大学** | | |
| **コース名** | **ISIBM プログラム** | | |
| **期 間** | **2026 年　　8 月　　2 日～　年　　8 月　　22 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）

このプログラムでは、9：00 - 12：00 で授業を行った後、13 時まで一時間の昼休憩をはさんで 13：00 - 16：00 で二コマ目の授業を行う、一日 2 クラス構成の授業スケジュールであった。授業の内容としては、Business Communications, Entrepreneurship, Service Management, International Business の四つがあり、それぞれの内容専門の教授から授業を受けた。授業の中では、動画を視聴する時間やそれに対する考察を行う時間が設けられており、さらにそれを発表する機会も多くあったため、長時間の授業に対して集中力を切らさず参加することができた。また話し合いや発言がしやすいクラスの雰囲気だったため、積極的に授業に参加することができた。そして Business Communication の最後の授業では、授業初日に分けられたグループで最終プレゼンテーションを行い、翌日のプログラム最終日には試験を行った。

授業の中で特に印象的だったのは、ほぼすべての授業でグループワークを実施し、プレゼンテーションを行ったということである。特に、8 月 13 日の International Business の授業で行った、各国のチェーン店を比較分析するという内容のものが印象に残っている。私のグループには台湾からの留学生もいたため、カナダと日本と台湾のスターバックスを対象に分析を行った。実際にプレゼンテーションを作り始める前の対象企業を決める段階でも、標準化を重視する企業や地域性を生かそうとする企業があるなど様々で、企業ごとに戦略の特徴があり、調査の中でたくさんの学びがあった。プレゼンテーション作成の中でも、日本のスターバックスでも知らなったサービスがあり、カナダや台湾オリジナルの商品やサービスを知ることもできて、興味深かった。

授業、発表、試験、グループでのコミュニケーションのすべてを英語で行ったため、内容をつかんだり意思疎通をしたりするのが困難な部分もあったが、このプログラム全体を通して、英語力だけでなく、コミュニケーション能力や効率的に分析や作業を行う能力が身についたと感じた。

（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)

Business Communication の授業では、企業が打ち出している広告を分析することで、その企業が設定しているターゲット層やそのターゲットへのアプローチ方法を知ることができた。広告の内容だけでなく、背景にある景色やモデルの服装や表情などのビジュアルまで、細かく注目していくことで、すべての要素に効果を見つける作業が印象的であった。また TED で有名な動画を視聴することで、プレゼンテーションを行う上で大切な要素も学ぶことができた。その他の三つのクラスでは、企業戦略の分析方法や、経営者に必要な視点や能力、多国籍企業が持つ標準化と適応のバランスなどを細かく学ぶことができた。人事の面での戦略についての内容もあり、実際の企業の調査を通して国際的な経営知識を得ることができた。またプレゼンテーションを行う機会が多く設けられていたことで、決められた時間の中で意見をまとめ、分業して準備をし、発表を行うという効率的な流れを実践的に学ぶことができた。コミュニケーション能力や発言をする能力に関して自信をつけることもできたと感じている。

（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)

プログラム開始時は、知っている人がほとんどいない状態で、すべて英語で授業を受けグループワークを行うという環境に慣れず苦戦することが多くあった。しかし日を重ねるごとに他国の友人と英語で楽しく会話をしたり、授業内容について円滑に話し合いを行ったりすることができるようになった。クラスの雰囲気にも慣れたことで授業内での発言も増え、自然と自信がついたように感じた。またカナダの文化として、教授と生徒の距離が日本よりも近いという特徴があったため、それも発言のしやすさやコミュニケーション能力の向上を実感できた要因の一つだと感じた。ネイティブの先生から授業を受け、現地の人と会話をする中で英語の自然な表現に触れ、実際にカナダで生活をする中で人々の様子や食生活の違いを感じることができた。違いに適応するために理解しようとする気持ちや、積極的に文化を知ろうとする気持ちが自然と現れ、少し自分の世界を広げることができたように感じた。

（4）今後に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)

今回のプログラムを通して、経営に関する知識だけでなく、海外で生活する上で多くの学びを得ることができた。その中でも私は、外国語でのコミュニケーション能力とプレゼンテーション作成を通して得た力を生かしていきたいと考えている。積極的に留学生や海外の友人と交流を続けて、国際的な交友関係を広げていきたい。そのために語学能力の向上を目指して学習を続けたい。またゼミでの活動やインターンシップにおいて、発表や資料作成などの面で今回の留学で得た能力を活用していきたいと考えている。

YCU 第２クォータープログラム 派遣学生報告書

| | | | |
|---|---|---|---|
| **氏 名** | **H.H** | **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** | | |
| **コース名** | **International Summer Institute for Business Management** | | |
| **期 間** | **2026 年 8 月 2 日～　2026 年 8 月 22 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）

今回のプログラムでは、Business Communication、Entrepreneurship、Service Management、International Business を中心に、英語による授業が集中的に行われた。授業は講義を一方的に聞くだけではなく、グループディスカッションやケース分析、プレゼンテーションなどを組み合わせながら進められた。毎日の授業時間が長い上に、予習や課題、グループでの準備も必要であったため、授業外の時間も含めて非常に密度の高い学習環境だった。

特に印象に残ったのは、実際のビジネスを観察し、自分たちで考察する形式の課題である。現地の店舗を訪れ、日本で見られる同じ企業や類似するサービスと比較し、商品の陳列、顧客層、サービスの特徴などの違いを分析して発表する活動があった。このように、教室内で得た知識を実際の生活の中で確認できたことは、海外で学ぶ大きな特徴だと感じた。また、Entrepreneurship の授業では、物々交換を通して価値を高めていく活動や、ビジネスアイデアを考える演習が行われ、教科書だけでは得られない実践的な経験になった。

最終的には、グループごとに新規事業を提案するプレゼンテーションを行った。アイデアを考えるだけでなく、ターゲット、競合、提携先、価格、コスト、収益性などを具体的に検討する必要があり、これまでに学んだ内容を総合的に活用することが求められた。英語で議論しながら意見をまとめ、一つの提案を完成させる過程は容易ではなかったが、短期間のプログラムの中で最も実践的で印象深い学びとなった。また、AI の活用方法について考える授業もあり、今後の学習やビジネスにおいて AI をどのように適切に活用するかについて考える機会にもなった。

（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)

今回の授業を通して、経営や国際ビジネスに関する知識を、実際の企業や事例と結びつけて理解することができた。Entrepreneurship では、既存市場で競争する考え方だけでなく、新しい価値を生み出すための Blue Ocean Strategy などを学んだ。また、Service Management では、顧客満足だけでなく、従業員の満足度やサービスの質が企業の成果にどのようにつながるかについて理解を深めた。International Business では、企業が海外に進出する際に、国による市場や文化の違いを考慮する重要性を学んだ。

さらに、これまで日本語で学んできた経営やビジネスの知識を英語で学んだことで、専門的な内容を異なる言語で理解する力も身についた。グループディスカッションでは、さまざまな背景を持つ学生の意見に触れ、自分とは異なる視点から物事を考える機会も多かった。また、知識を学ぶだけでなく、議論や発表を通して実際に使うことで、プレゼンテーションやコミュニケーションの能力を高めることができた。

（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)

授業を受ける前は、すべて英語で行われる授業を理解できるか、また、英語で自分の意見を十分に伝えられるかという不安が大きかった。しかし、実際に授業を受け、毎日英語で講義を聞き、グループで話し合いや発表を繰り返す中で、少しずつ環境に慣れることができた。最初は完璧な英語で話そうとして緊張することもあったが、重要なのは正確さだけではなく、自分の考えを相手に伝えようとする姿勢だと感じるようになった。

また、英語で専門的な内容を学び、グループで協力して課題を完成させることができた経験は、大きな自信につながった。授業前と比べて、分からないことがあっても挑戦してみようという気持ちや、自分の意見を積極的に伝えようとする意識が強くなった。

（4）今後に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)

今回の授業を通して、知識を学ぶだけでなく、それを実際の企業や課題に当てはめて考えることの重要性を学んだ。今後は、大学の授業においても受け身で講義を聞くだけではなく、学んだ内容について自分で調べ、具体的な事例と結びつけながら理解を深めていきたい。また、今回身につけたプレゼンテーションやグループでのコミュニケーションの経験を、今後の発表やゼミ活動に生かしたい。さらに、英語で専門的な内容を学んだ経験を基に、ビジネスに関する英語力を継続して高めていきたい。今後は、専門知識と英語力の両方を身につけ、より主体的に学業に取り組んでいきたい。

YCU 第２クォータープログラム 派遣学生報告書

| | | | |
|---|---|---|---|
| **氏 名** | **A.H** | **学部・学科** | **国際商学部・国際商学科** |
| **学 年** | **2** | **派遣国** | **カナダ** |
| **派遣大学** | **ビクトリア大学** | | |
| **コース名** | **ISIBM** | | |
| **期 間** | **2026 年　8 月　　2 日～　2026 年　　8 月　　22 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）

ISIBM では 1 日 6 時間の授業が 9 時から 15 時まであり、ほとんど毎日プレゼンを行う機会があった。授業は全て英語で行われていた。先生によって班が変わるため、ほぼすべてのプログラム参加者と関わることができた。授業によっては、1 日に 2 回プレゼンを行うものもあったが、AI の使用は基本的に許可されており、効果的に使用するための方法を教えてくれる授業もあった。AI に関する授業はあまり受けたことがなかったため、新鮮で楽しかった。また、フィールドワークも多かった。紙をまとめるクリップを使用して、物々交換を行うことで、商品やサービスを売るために付加価値を与えることの重要性を学んだり、昼休憩の時間だけでキャンパス内でビジネスアイデアを探し、午後の授業でいきなりプレゼンを行ったり、スピード感のある授業がほとんどで飽きることなく毎日新しい学びがあり、充実していた。予習課題やプレゼンの事前準備などがあるためルームメイトやプレゼンの班員とともに放課後も共に作業をしながら過ごしたのも思い出である。予習課題は 1 時間ほどで終わるものが多かった。授業で使用する資料を事前に読んだり、事前に問題に答えたりする課題がほとんどであった。教授の方々は全員優しく、私は発音に不安があったが、積極的にサポートをしてくださり、徐々にプレゼンや授業で自信をもって発言できるようになった。特に面白いと感じた授業は、Service Management の授業だ。この授業では、難しく感じられるビジネスでの工夫や構造をわかりやすいキーワードで説明することが多かったため、理解しやすかった。授業評価方法としては、Business Communication が最終プレゼンテーション、その他がテストでの評価であった。最終プレゼンテーションは、アイデアを出し合う段階から、班のメンバーと教授だけの時間をとってくれたため、最も説得力のあるプレゼンテーションができるアイデアを選ぶことができ、効果的なプレゼンテーションを立ち振る舞いやスライドの構成について班ごとに 1 時間ずつかけて指導してくれたのが印象に残っている。テストは、前日にスライドを見返せば、基本的には問題なく解くことができた。授業中にテストに出すポイントを教授が説明していることが多かった。

（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）

最も印象に残っている Service Management の授業では、商品やサービスを売るために、実は従業員のケアが重要であることを学んだ。International Business の授業では、IKEA や Walmart など様々な実例を用いて、自社の商品やサービスについて世界各国で統一をする Globalization と、その国ごとに合わせた商品やサービスを提供する Localization について学んだ。また、その 2 つのバランスをとることが大事だと学んだ。また、最終プレゼンテーションのテーマがカナダに提供する新しいベンチャービジネスについてだったため、この授業を通して同企業でも日本とカナダで生活スタイルや国民性に合わせてアプローチを変えていることを知った。そこで、日本では当たり前に普及しているビジネスでも、カナダでは新たな価値を創造できるのではないかという視点を得ることができ、最終プレゼンテーションに生かすことができた。

（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）

私は、このプログラムを通して英語力やコミュニケーションスキルだけではなく、様々な貴重なスキルや経験を得ることができた。授業を受ける前は、どちらかというと英語力がないこと自体に悩んでいた。しかし、多種多様な人々とうまくコミュニケーションを取るために１番大切なことは英語力ではなく、相手の文化や価値観を尊重しながら理解しあおうとする姿勢であると気付いた。最終プレゼンテーションの準備の段階で他の班員が全員日本人の中唯一のトルコ人の班員との間に若干距離が感じられていた。しかし、教授からチームワークの大切さについて指摘され、それぞれの第一言語の違いに苦労しながらも最終的には全員が積極的に参加して、プレゼンテーションを完成させることができた。英語力の優劣に関係なく、対等に関わる意識をもつことを大切にしていきたい。

（４）今後に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）

このプログラムでたくさんのプレゼンテーションの経験を積んだことをきっかけに、プレゼンテーションに対する抵抗感が減り、楽しさを感じるようになってきたため、ビジネスコンテストに挑戦していきたい。また、英語はリスニングやリーディングへの不安は減少しているため、TOEIC などの資格試験での高得点取得を目指して、単語や定期的な学習を継続していきたい。好きなことを学ぶ楽しさを知り、毎日の大学生活の時間をより大切にしなければならないと感じた。

YCU 第２クォータープログラム 派遣学生報告書

| | | | |
|---|---|---|---|
| **氏 名** | **C.M** | **学部・学科** | **国際商学部国際商学科** |
| **学 年** | **2** | **派遣国** | **カナダ** |
| **派遣大学** | **ビクトリア大学** | | |
| **コース名** | **ISIBM B** | | |
| **期 間** | **2026 年　8 月　2 日～　2026 年　8 月　22 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）

授業は平日の毎日 9 時～16 時まであり、30 人ほどの生徒を収容して数席余る程度の広さの教室で行われた。英語を学習する授業はなかったため、留学で英語を身に着けることや語学力の向上を目的としている人はこのプログラムには不向きだと考える。また、座学という感じではなく、知識を増やしつつそれをどのように実現するか、その知識に基づいたアイデアを思考することがメインであった。授業のスタイルとしては、講師によるが、ひたすら講師の話を聞き続ける授業は無く、グループワークやフィールドワークが多かった。また、ミニゲームを挟んで生徒が楽しめるような授業をしてくれる授業もあった。講師は、3 週間を通してずっと指導してくれる講師が 1 名と、他は 4 コマごとに講師が変わった。ほぼすべての授業はグループワークであり、グループは毎回変更され、様々な大学の人と活動するようにされていた。グループワークではほぼすべての授業においてプレゼンを課された。プレゼンは授業時間内に準備するものがほとんどだったが、授業開始前までに事前準備をする必要があるものもあった。授業内で準備をする場合、準備に充てられる時間が非常に短かったように思う。定められた時間のなかで、アイデア出し・役割決め・スクリプト作り・紙に図表や資料の書き込みをすることが求められた。プレゼンの内容は、講師が事前に共有する記事に基づいてマーケティング戦略を考えるものや、事業を考案するもの、またフィールドワークを行いその結果をまとめるものなどがあった。フィールドワークについては、キャンパス内にいる人々と物々交換を行い、3 つのクリップが最終的に何になるかわらしべ長者のような活動があり、それが特に印象に残っている。全体を通して、授業で生徒が楽しめることを大切にしてくれる先生が多かったことと、グループワークなどで自分の意見を求められることが多かった。

（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)

学習内容は大きく分けて、アントレプレナーシップ、サービスマネジメント、インターナショナルビジネスの 3 項目があり、6 名の講師が講義をしてくれた。アントレプレナーシップでは、先述したわらしべ長者のフィールドワークを行い、3 つのクリップをどのようにして交換してもらうかを考えた。そのために、相手または自分にとって情報（知識）・信用・価値が不足している状態をどう解決するかのアプローチ方法を考えた。別の講師の授業では、自らが現在体験している留学生活からビジネスをつくるという内容であり、アイデアは身近なところにあるということがわかった。
次にサービスマネジメントの授業では、ゲーム形式で重要な言葉を覚えられるような授業が行われ、3Rs（Responsiveness, Reliability, Relationships）と TOFU（Take Ownership and Followv Up）が重要だとわかった。また、「ブループリント」がビジネスの構造を示す用語だということを知った。
最後に、インターナショナルビジネスのセクションでは、Levendary Cafe の事例をもとに、ビジネスをグローバル化するときにどこまでを地域に適応させ、どこまで自社のコンセプトを守るかの裁量が難しく、また重要かを学んだ。

（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)

私は自分の英語に自信がなく、周りの人が英語が達者で話の内容が理解できなかったり、言葉を聞いてもらえなかったりするかもしれないと不安に思っていた。実際、授業が始まるとプログラムに参加している生徒は皆英語のスキルがとても高かった。わからない単語もあったし、流暢すぎて聞き返すときも多々あったが、私が英語がそこまでできるわけではないということを理由に授業やグループワークから排除されることは全くなかった。むしろ気にかけて説明しなおしてくれたりなど、英語力の差を不安がらなくてよくなり、むしろこんな英語でも日本人相手だけでなく、中国人やトルコ人と意思疎通ができるのだと感動した。

（4）今後に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)

今回の留学では、 4 コマの授業で 1 日または 2 日のしか関わりを持たない講師がほとんどだった。だが、彼ら全員に共通していたのが、どんなに短い時間しか関わりがなくとも、とても熱心に生徒の発言を聞いてくれたことだと私は感じた。特に、プレゼンを聞くときの目も非常に真剣だった。私はそれに気づいたとき、たった 4 コマの授業でしか関わらないのに、ここまで授業の準備から生徒の発表へのコメントまでを一生懸命にしてくれるのだととても嬉しかった。私も、どれだけ短い期間・一瞬の関わりになろうと、相手を尊重した真剣な対応ができる人間でありたいと思った。

YCU 第２クォータープログラム 派遣学生報告書

| | | | |
|---|---|---|---|
| **氏 名** | **S.Y** | **学部・学科** | **国際商学部** |
| **学 年** | **2 年** | **派遣国** | **カナダ** |
| **派遣大学** | **ビクトリア大学** | | |
| **コース名** | **ISIBM　B　2026** | | |
| **期 間** | **2026 年　　8 月　3 日～2026 年　8 月　２０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）

私が参加した留学プログラムで行われた授業は、企業の経営を円滑に行うために、どのようにアプローチするかということにフォーカスした内容と、ブルーオーシャンを活用した新規事業を提案するという内容だった。普段大学で受けている学部授業とは異なり、グループワークを非常に活発に行う教員が多かった。能動的に授業に参加することによって、授業内容をより深く理解できたと思う。

私がビクトリア大学で受けた授業の中で最も印象的だったのは、Transaction challenge という、わらしべ長者のようなグループワークだ。3 名のグループを組み、一人一個ペーパークリップを渡される。それにうまく価値を付加して、次の日の授業までにより価値あるものと交換するというのがこのグループワークの内容だった。この授業を行ったブロック先生は、グループワークを通して企業が商品や企業そのものに対する信頼性をどう得ているか、確実に商品を売り込める場所などの情報をどう入手しているかなど、スタートアップがさまざまな不足と向き合いながら経営を行っていることを教えてくれた。私が所属したグループでは最初にペーパークリップとルーズリーフを交換したが、その後ルーズリーフと物を交換するところでかなり苦戦した。交換を行えない原因がルーズリーフの価値不足にあると考えた私たちは、折り鶴を作ることでルーズリーフに文化的特色という付加価値を持たせ、結果的にポーチと交換することに成功した。普段英語を使わない私たちにとって、このグループワークは日常会話のレベルを少し超えた英語力が必要だったが、教室の外に出て実践的に学ぶことができた貴重な体験だった。

プログラム全体を通して、企業が成長するために必要な様々な視点を実践的に学ぶことができた。今後私の日常を取り巻く製品やサービスについても、このプログラムで学んだことを基に探究したいと思う。

（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)

プログラムの前半部分では、テレビ CM やポスターなどの広告を例に挙げながら、より顧客を引き付ける広告とは何かという分析を授業内で行った。やはり広告とはありのまま商品の事実を伝えるというよりも、わかりやすい印象を与えるという働きが強く、限られた時間、スペースの中で最大限に商品の印象を顧客に与えることがいかに難しいかを学んだ。また人を引き付けるという観点から授業内容は良いプレゼンとそうでないプレゼンの違いへとつながっていった。これまでにプレゼンを行ったことは何度かあったが、プレゼンそのものの精度やテクニックに対する抗議を受けたことはなかったため、感覚的に行っていたことが言語化、理論化されていてとても新鮮だった。そのほかにも、業績が伸び悩む食料品店の事業改善案をグループワークとしておこなうなど、事業をより良く行うためには優れた課題解決能力が必要であると学んだ。売り手側としての視点と買い手側としての視点を多角的に持つことで、商品やサービスが抱える問題、改善点をより的確に分析できるということも分かった。

（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)

カナダへ行く前は、海外へ行って自分の主言語ではない英語で授業を受けることにかなり不安を感じていた。特にスピーキングについては、日本にいるうちに十分な準備をすることが難しく、現地でコミュニケーションを取れないのではないかと思っていた。授業が始まると最初の内はやはり耳が慣れておらず、聞き取りも難しいと感じる場面があったが、日が進むにつれ聞き取り能力と質問に対する反応ができるようになり、、英語に適応することができた。また、授業時間外でスーパーや庭園など様々な場所を訪れたが、その際に、英語を話す際は必ずしも完璧でなくとも相手には伝わるものだという経験を得ることができた。英語を話すことに対して苦手意識を持っていたが、今回の留学を通してそれを克服することができた。

（4）今後に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)

今回のプログラムで、留学する前に自分が抱いていた英語に対する苦手意識や、外国人と話すときに緊張してしまうという点を克服できた。気候や料理など、地理的な違いも実際に体験することができた。0 また、文化的な違いからくるビジネスに対する考え方の違いを、グループワークなどを通してより実践的に学ぶことができた。今後は日本国内で生活する際にも、英語を使用する場面を避けるのではなく、積極的に参加しようと考えている。また、授業で学んだことをより深く身に付けられるよう、後期の授業内容との共通点、相違点に関心を置きながら受講したいと思う。