

令和4年度海外福岡県人会と連携した 国際人財育成事業報告書

令和4年8月21日（日）～8月27日（土）4泊7日



公益財団法人福岡県国際交流センター

海外福岡県人会と連携した国際人財育成事業（シドニー）
海外研修スケジュール
令和4年8月21日（日）～8月27日（土）4泊7日

日程		内容	宿泊
8/21 (日)	15:30 17:45-19:35 22:20	福岡空港（国内線）集合 福岡発－羽田着 羽田発	機内泊
8/22 (月)	08:55 12:00 13:30-15:00 15:30-17:30 18:30	シドニー着 昼食 日本貿易振興機構（JETRO）シドニー事務所 自治体国際化協会（クレア）シドニー事務所 県人会会長、事務局との夕食会	リッジス シドニー セントラル ホテル
8/23 (火)		(終日)グループ別活動・日本企業などで研修	リッジス シドニー セントラル ホテル
8/24 (水)		(終日)グループ別活動・日本企業などで研修 PCR 検査	リッジス シドニー セントラル ホテル
8/25 (木)	18:00-18:30 19:00	(終日)グループ別活動・日本企業などで研修 講義「海外での日本語と日本文化教育について」 県人会主催夕食会	リッジス シドニー セントラル ホテル
8/26 (金)	09:30 19:00 21:00	市内視察 シドニー空港チェックイン シドニー発	機内泊
8/27 (土)	05:40 08:30-10:20	羽田着 羽田発－福岡着	

令和4年度海外福岡県人会と連携した国際人財育成事業 報告書
「海外福岡県人会と連携した国際人材育成事業シドニー事業を通して得られたこと」

福岡女学院大学短期大学部

英語科 2年

K.M

私は今回観光グループに所属して、研修に参加させていただきました。国内の事前研修で様々な分野の方からお話を聞いたことはもちろんのこと、実際に海外へ赴き自分の目で確かめることが出来たのは自分の人生の大きな経験になりました。国内事前研修でグループ、個人で研修における目標を立てており、今後の自分のためにもこの目標を意識し、達成できるよう研修に取り組みました。観光グループでは「知りたい」という大きな目標を立て、その中で個人それぞれ興味にある分野に焦点を置き、観光産業について知識を深めていきました。私は観光産業の中でも以前から興味をもっていた環境やサービスの分野について知りたいと思い、これらの内容を研修先の方々に説明していただいたり、自分で質問をしたりしました。また、研修全体を通して自分が知識を深めていきたいものは何かを見つけたいという目標もあり、これらの目標に沿って活動できた一週間だったと感じています。

観光に関わっている環境やサービスの実態をそれぞれの組織であらゆる視点で学べたことは自分の考え方や視野を広げることが出来ました。事前レポートでオーストラリア人の環境に対する考えがどのようなものか日本と比較し、企業として行っていることや重要視されているものを知りたいという目標をたてていました。比較してみてわかったことは観光において環境について考える人たちが多くいるという事実です。59%の旅行者が環境に配慮するならば旅行費が高くていいという調査結果がありました。オーストラリアの方が旅行の時に大切にしているのは旅行先で得られる体験を大事にしており、旅館やホテルなどの施設が環境への配慮がされているものや地域に貢献できる観光も人気のように感じました。そんなオーストラリア人への日本旅行に企業側からの提案として、地域の環境、文化、経済を守り、育む「サステナブルツーリズム」が推進されていました。日本に住んでいるにも関わらず、サステナビリティの取り組みを含んだものが日本にも多くあることをこれまで知りませんでした。しかし、オーストラリアを訪れて日豪の観光における関係性を知り、日本の取り組みについて知れたことで日本の良さを改めて感じる事ができ、オーストラリアの方の環境への意識の高さを日本と比較してみて感じました。日本にくる外国人旅行者の方が日本のどのような部分に興味があって、何を楽しみにしているのかを知ったとき当たり前だと思っていたことが違っていて、自分の知らない日本の各地域の伝統や文化があり、日本に生まれ育った身としてもっと日本のことを知っておきたいと思いました。

また、多文化共生の成功国ともいえるオーストラリアの様々な制度に驚きました。オーストラリアでの生活について人種・文化の多様性を受け入れる土壌、移民国家であり人種差別を感じないと何人ものオーストラリアで働いている方がおっしゃっていました。実際に町を歩いていると様々な人種の方がおり、色々な言語が飛び交っていました。そんな移民国家であるからこそその行政のサービスがあることを知りました。行政の翻訳サービスが存在することや、英語が第二言語である人に対して無料で英語教育が提供されることなどです。このような制度のおかげかオーストラリアでは人口は増加し続けていて、人口の三割が移民でアジア系移民は増加傾向にあります。人が増える＝経済成長にたどり着きオーストラリアは成功しているようでした。しかし、コロナ禍による移民・ワーキングホリデーの減少などにより多くの職種で人手不足に悩まされ

ていました。多文化共生社会であるがゆえの問題であり、移民やワーキングホリデーに依存している面も感じました。ですが、これらのオーストラリアの政策はこれから日本が目指していくべき姿なのではと思っています。日本では少子高齢化が進み、コロナ禍以前から労働者不足が問題視され続けています。外国人の受け入れに対して積極的ではない日本ですが、経済成長のためにも少しずつ変化し、対応していくこと必要なことだとオーストラリアの現状を見て感じました。

観光グループでは研修のうち三日間、全日本空輸さんで研修をさせていただきました。

観光するときに欠かせない移動手段である飛行機に関わってお仕事されているたくさんの方に出会いました。自分の目で現場を見て、働く方とお話させていただいたことで飛行機を利用する際に直接会う事はなくても多くの支えがあって私たちが安心・安全、そしてスムーズに利用できていることを実感しました。この研修で出会った方々のお客様のことを大切に思う気持ちや業務にあたっている時の真剣な眼差し、人と会話している時の表情のなどの人柄にも魅了され、私自身も誰かを魅了できる人に成長していきたいと思った三日間でした。

そして海外での様々な企業の研修を通して自分の好きなことに改めて気付きました。それは人との関わりを感じることや異なる文化に触れることです。これまで好きでしたが他のことにも興味があり大学で探求していきたいものが中々わからずにいました。ですが、オーストラリアで働く方の姿を見たことや現地の方との交流で深めていきたいものを見つけ将来に繋いでいきたいと思うようになりました。これから国際交流などに関連する日本における異文化理解への教育や多文化共生社会を実現するための制度などについて研究していきたいと思うようになり、そのような分野を勉強して将来は日本と外国を繋ぐ架け橋となれるような人材になりたいと思っています。世界中の人とのコミュニケーションに欠かせない英語をこれからも勉強していくのはもちろんのこと、その他の言語習得や日本国内外で通用する力をこれから身に付けていきたいです。

この研修での経験に加えて、この事業で一緒になれた仲間と出会えたことが私にとって大きな財産になりました。事前研修や一週間の研修でたくさん刺激を9人の仲間から受けました。一緒に研修をしていく中で自分にはない考えや自分にはない力を持っている仲間への憧れや尊敬の気持ちを持ちました。それぞれの努力する姿や頑張っていることを聞いて自分もこれから頑張っていこうと強く思え、出会えてよかったと感じています。こうしてそれぞれが違う大学、異なる学部でこの事業がなければ会う事はなく、自分がこの事業に参加でき、一員として皆さんと研修できたことを嬉しく思います。この出会いや経験の場を設けてくださった皆様に心よりお礼申し上げます。

はじめに

私は今回の研修で海外でのワークライフバランスを見定め、自分が将来就職する際に指針にしたいということでプログラムに参加しました。今回の研修で留学は4度目になります。今まで自分が目で見て実感した文化や習慣だけでなく実際の職場を経験することのできる貴重な経験になると考えました。

I 事前研修を通して

事前研修が3回あり、まず私が感じたことは「個性豊かだな」ということでした。また、「自分の意見を明確に表現できる人の集まりだな」とも感じました。第1回事前研修では各グループの目標設定・各分野についてのレクチャーがあり、自分の意見を「いいね！その考え面白い！」など相手の意見を聞きつつ自分の意見も言いやすい環境で作業がしやすかったです。30分ほどの企業ミーティングでは非常に簡潔でわかりやすく今回のプログラム内容を説明してくださったので自分が残りの約1ヶ月で何をすれば良いかを明確に捉えることができました。第2回事前研修では自分のたてた目標について、私は「ワークライフバランスやオーストラリアの多民族国家ならではのダイバーシティ」だけでなく、企業でマネジメントについても学べるというプログラムだったので、「人を動かす統率力とは何か」ということを目標にしました。それらの目標について、短期間で統率力をどう学ぶのか、一言でダイバシティと言ってもさまざまな多様性があるなどの自分の目標だての甘さ、深めることができる部分は深めるというような明確化をすることができました。

II 本研修を通して

実際に本研修を通して、驚きと発見だらけの日々でした。8月23日プレナスの事務所に行った際に驚いたことは、事務所が明確に決まってないということでした。日本では基本的に決められた部屋を借り、オフィスを構えるというのが基本的な形なので Wework という共同のオフィスで仕事をしているということが驚きでした。また、そこで3日間の研修内容を聞いた時に、「やっていけるのか」という不安の方が大きかったです。日本でも企業研修やインターンシップなどはしたことがなく、飲食でのバイト経験もなかったもので、やっていけるのかと思っていました。午後からはむすびや・一風堂の方のお話を聞くことができました。むすびやの夫婦の話は私にとって非常に夢があるなと感じたお話ばかりでした。元々日本で働いていたお二人が学生ビザで最初はオーストラリアに渡航してきたと伺った時は驚きました。おにぎりをオーストラリアで始めるというお二人のチャレンジ精神には終始驚いたと同時に、今の自分の経験は将来何かに必ず役に立つんだと思って自分のバイトや仕事をしようと思いました。私が「なぜ、おむすびという名前ではなく、むすびやにしたんですか？」と質問した時に「人と人・国と国を結ぶという意味が込められている」とおっしゃった時に私は、食べ物が一番身近な人を結ぶものなんだなと感じました。その後、一風堂に行きました。一風堂では「オーストラリアで働くことの難しさ」を感じました。私も海外で働きたいとは思いつつ、「働けたらいいな」というような漠然としたものでした。しかし、「時給・待遇の良いオーストラリアでは人生かけてやってくる移民がいる。その人たちと比べた時、一生

懸命働くのはどっちだと思う？」と聞かれたとき、人生かけてやってくる人だなとすぐに想像つきました。自分の目標のレベルの低さを実感し、どこでどのようになんのために働きたいのかを考えるきっかけになりました。8月24日・25日はプレナスでの1日研修でした。24日は午前中にホール体験、午後にマーケティング体験をしました。午前中のホール体験は1番不安視していた分野でした。11時ごろは人が少なく少し安心していると、昼のピークタイムはお客さんも多く満席になり、戸惑いながらも席への案内・水やお箸の受け渡しなどすることができました。私がミスしても「good job/ No problem」など、優しくフォローしてくれたのが嬉しかったです。午後のマーケティングでのアンケート調査では、自分の英語が通じるのか不安でしたが、基礎的な英語で話してもお客さんは聞こうとしてくれたためなんとかアンケートをとることができました。自分の拙い英語でも聞いてくれようとするオーストラリアの方の優しさに触れることができ良かったです。前回の留学よりも即興で自分の話したいこと・感じていることを伝えることができていると思います。25日には午前同様にホールの体験をしました。24日より動くことができていると思います。やはり25日も忙しく、YAYOIが人気なんだなということを再確認することができました。午後は24日行った現地調査結果をもとにミートフリーの商品を提案するというものでした。ここでまさかのサプライズが起き、CEOも同席していただきました。私の緊張はマックスを越え、自分でも何を話したのかわからないくらいに緊張し噛みまくりでしたが、なんとか乗り越えることができました。プレナスでの3日間の研修は非常に濃く、一貫したプログラムを受けることができたので良かったです。自分は動き回るような仕事の方が向いていると思っていましたが今回の企業研修を通して、マネジメントやお客さんの声を実際に聞いて評価・提案するようなお仕事が楽しいと感じました。自分で自分の将来を決めつけてしまっていたような気になり、自分の将来についてもう一度見つめ直そうと思います。またワークライフバランスは日本のいいところもオーストラリアのいいところも知ることができました。オーストラリアにおいてはやはり生産性の高さを実感しました。一人ひとりの動きが素早く、YAYOIでのお話のなかで出てきた「One way two job」の意識で周りを見ているからこそ生産性の高い仕事になるんだなと思いました。また色々な人のお話を聞く中で、日本人の丁寧さ・仕事の速さなどのお話がありました。1つの仕事を早めに終わらせるようなお客様ファーストの考えを持ち仕事をする日本の仕事形態も素晴らしいなと思いました。

企業研修とは別に今までの研修よりも、今回は自分の時間が非常に多かったです。自分で行きたいところを調べ、電車を使いオペラハウスやハーバーブリッジに行くことができました。最終日にはフェリーに乗ってタロンガ動物園まで行き、バスでウエストフィールドまで戻り、買い物をすることができました。バスの運転手の人や道ゆく人に「Could you tell me how to get to near the market?」など聞き、やりたいことを全て叶えることができ良かったです。また、どんな人に聞いても優しく答えてくれる国民性に感動しました。25日に福岡県人会の方々とバーベキューをさせていただきました。飲食関係の仕事の人ではない方からもお話を聞くことができ良かったです。「自分のやりたいと思ったことができるならやるに越したことはないよ」と言われ、自分の「やりたいこと」の再認識をすることができて良かったです。

Ⅲ全体を通して

今回は企業研修で私はやはり「海外で働きたい」と再認識することができました。しかし、明確に決まったわけではないので、自分の将来の指針とし、まずは大学生活の中で1年間ワーキングホリデーをしようかなと思います。また、様々な方との出会いの中で人はどのようにしたら育っていくのかがなんとなく見えた気がしま

す。自分の好きなことを一生懸命やれるか・自分のしていることに誇りをもっている人に人はつくんだなと思いました。今回の研修で学んだことを十分に活かし自分の将来の決定をしていきたいと思います。コロナ禍で不安もありましたが、今回このプログラムに参加できて良かったです。

プログラムに携わっていただいた皆様、感謝申し上げます。

私が本研修への参加を志望した理由は主に二つあった。一つは、私は将来的に海外で就職し、生活するというキャリアプランを立てているため、海外の仕事場での雰囲気を感じ、現地で働く人にとっての労働することへの考え方を聞いて、日本での就職を挟んで海外に就職するか、それとも卒業後そのまま海外企業へ就職するのかが決める判断材料にしたい、また、出会った日本から移住してきた人がどんな考えをもって移住を決めたのか知りたいと考えたからである。もう一つは、大学に入学して磨いた協調性・積極性を活かして成長した自分は本プログラムにどれだけ貢献できるか試してみたいという理由である。

本研修に参加するにあたって、私はこの経験を通して将来目指す人物像として、良い意味で固執しすぎない人間を目指したいということを強く意識した。これは 国際社会を生きていく上で必要な柔軟さを兼ね備えつつ、主張ははっきりと譲らない芯のある主体性を持った人間を意味している。海外に就職するというのはどういうことなのか、どのような能力が求められるのかという事を渡航前の国内研修で思案し、理想の人物像を達成するために研修を通した目標を立てた。私が国内研修で立てた目標は「とにかく質問をする」「違いを常に考える」「ネゴシエーション能力を肌で感じる」の三つである。まず一つ目の「とにかく質問をする」という目標は、企業の方に対して経営や事業についての質問をするだけでなく、現地の人にとっての仕事に対する考え方を質問するために立てたものである。オーストラリアでは家庭と仕事のうち特に家庭の方に重きが置かれており、世界的に見てもワークライフバランスが充実していることで知られているため、そこで働く人の声を是非今後の就職への参考にしたいと考えた。二つ目の目標は、「違いを常に考える」というもので、これはシドニー福岡県人会事務局の大庭さんが仰っていたことをもとに決めた目標である。今後海外で暮らす上で必要とされる、価値観・文化の違いへの理解・対応を深めるのに必要なスキルで、どんなに些細なことでも気づいたことは書き留めておくようにした。オーストラリアは多文化・多民族の社会という事から、研修を通して、特に文化の違いから生じるバイアスについて深く考えることを心掛けた。そして三つ目の目標は、海外のビジネスの場で最も重要な「ネゴシエーション能力を肌で感じる」というものである。私がネゴシエーション能力を鍛えるのではなく、肌で感じることを目標にした理由は、本研修においてネゴシエーションスキルを育てるほどに海外の人と交流し、実際に何かを交渉するという機会は少ないのではないかと考えたためである。実際にスキルを磨くことが難しいのであれば、現地の人々がどのように交渉を行っているのかを見て、聞いて、教科書にしたいと考えた。

海外研修を経て、現地の人に仕事観についての質問をし、自分の中で一つの仕事と生活への考え方を確立するという第一の目標は達成できたと考えている。企業訪問中は積極性を持って質問し、今までの私の考え方と今後ありたい自分とを照らし合わせて考えることに努めた。企業訪問 3 日目で訪れた Daikin Australia Pty. Ltd の工場で、現地の人々が労働者として実際に働いている光景を見学し、その後、マネージャー視点でのフレキシブルな労働環境を実現することの難しさを聞いて、日本と比べて労働者は仕事よりも生活を優先して働くことができるが、マネージャーからしてみれば抜けた人の穴埋めや労働者の仕事へのモチベーションを下げないための取り組みなどでより大変な状況に置かれることもあるため、必ずしもフレキシブ

ルさばかりを求めて、海外企業を目指すべきではないと感じた。次に、「違いを常に考える」という第二の目標もまた達成できたと感じている。日本と異なることは非常に多いので、挙げればきりが無いが、個人的に印象的だったのが、女性労働者が日本に比べて多かったことである。現地の人に女性が多いことの原因を尋ねてもオーストラリアでは一般的なことだという回答を受けたので、日本とは認識から違うのだと感じた。また、多文化社会であるオーストラリアならではの職場環境として、アボリジニの方向けに採用枠を用意する動きがあることは日本にはない事情だったので、国際社会で活躍するためにはそれぞれ国や民族が抱える問題に目を向ける配慮が必要なのだろうと思った。そして、第三の目標である「ネゴシエーション能力を肌で感じる」という目標は海外のビジネスシーン特有の交渉を目の当たりにすることはできなかったため達成できるとは言い切れなかった。その中でも自治体国際化協会シドニー事務所を訪ねた時に聞いた、日本のタイトな社会を経験した人がオーストラリアのルーズな感覚を持った人に対して、取引先のオーストラリア人からのメールが返ってこないことや定時優先で家に帰ってしまうこと等の仕事場でのギャップを感じているという話が興味深いと思った。私たちのグループは主に貿易業を扱う企業に行き、お話を聞くことが多かったため、国境をまたいで活躍されているそれらの企業の方々も同様な話をされていた。彼らのルーズさを根本から改善しようとするのは、彼らの文化や価値観を否定してしまい、他者への尊重という重要な要素を欠いてしまう恐れがあるので、これに対する解決策としては、ルーズさの改善よりも、ルーズさには事前予測で対応していくことが大事と教わった。例えば、メールの返事が遅いことが過去の経験から予想できる場合は、事前に締め切りを早めに提示しておくような工夫をしているそうだ。この事前予測というスキルもまた、海外だけでなく日本で働くうえでも重要な要素だと感じた。

本研修を終えて、オーストラリアの企業や政党の意思決定の速さについて深く学びたいと感じた。例えば、新型コロナウイルス蔓延初期の時点で早期に入国・州規制をかけたり、各州でロックダウンをかけたり、労働者への補助金支給を決めたりと日本よりも早い対応が特徴的だと知った。歴史的背景や文化的相違を踏まえて、なぜ日本よりも早い決断ができるのか、国民の政治への関心が日本よりも高いのかについて調べたいと考えている。また、日本からオーストラリアに移住してきてそこで働いている方からの、若いうちは一つのことにとらわれすぎないで広く、様々な角度の視点から自分の将来について考えて欲しいというアドバイスが非常に印象的だった。それに加え、現代の社会では周りの人を巻き込んで、自ら考え新しいことに取り組める人が必要とされているという話を聞いて、私も今後は様々な視点から、物事を考え、チャレンジできることには臆さず、新しいことに取り組みたいと思う。

最後にまとめとして、本研修を経て、数多くの質問をしてグローバル社会での仕事への考え方の礎を築き、常に違いを考え続けることで、日本にはないその土地独自の事情やバイアスについて考える視点を再認識することができた。また、第三の目標であるネゴシエーション能力を実際に体験することはできなかったが、それでも企業の方が体験した話を聞かせていただけて理解を深めることができたことと実感している。また、オーストラリアでの研修で感じた意思決定の早さや政治への関心の高さの理由が個人的に興味深かったため、今後は政治や経営の方面にもより関心を持って学習の幅を広げていきたいと感じた。

私は、日本そして福岡をもっと世界にアピールし、沢山の観光客で賑わう都市にしたいという思いから、現在、観光業に絞って就職活動に取り組んでいます。その中で、新型コロナウイルスが観光業に与えた影響の大きさを痛感しています。新型コロナウイルスが流行する以前、オーストラリアは、海外からの観光客数は日本の3分の1以下であるのに対して、国際観光収入は世界でトップ10に入るほどの観光大国です。更に、海外観光客1人当たりの観光収入に関しては、世界でトップを争うほどで、オーストラリアを訪れる観光客1人あたりから約52万円の観光収入を得ている計算となります。これはオーストラリアが、観光を国の重要なビジネスと捉えて、質の高い観光体験を提供してきた結果だと考えます。私はそのオーストラリアの観光業界が培ってきたコンサルティングのノウハウや、効果的なマーケティング戦略に興味を持ち、「オーストラリア方式の客単価を高める観光事業について学ぶ」という目標を立て研修に臨みました。

私は現地での研修や生活を通して、多文化を受け入れる体制とサステナブルに関する意識が日本と大きく異なると感じました。まず、オーストラリアは様々な人種の人々が混在して生活している多文化社会です。私達もその中に自然に受け入れられている空気感に居心地の良さを感じました。私はこれまで6ヶ国を訪れたことがありますが、このような経験は初めてでとても感動しました。CLAIR シドニー事務所様のお話で、オーストラリアは無料の通訳サービスが発達していることを学びました。TISという誰でも24時間365日無料で使える電話通訳サービスがあり、移民が3割を占めるオーストラリアで、英語が分からない人をサポートする為に政府が運営しているそうです。また、ベジタリアンやハラールなど、信念や宗教の違いに対応しているお店が多いことに気づきました。スーパーにはヴィーガンコーナーがあり、フードコートではヴィーガンメニューがあり、肉の種類を選ぶことができました。次に、オーストラリアはエコ先進国であり、サステナブルな取り組みが盛んであることを学びました。オーストラリアはプラスチック削減に力を入れているため、植物性の素材で作られている商品が多く、コンポストとして自然に還すことができるそうです。飲食店で使用されるプラスチック製のストローや容器、スプーンやフォークなどの食器類は、紙製などエコ素材の物ばかりでした。また日本のホテルでは、人数分の歯ブラシが常備されているのが普通ですが、私たちが宿泊したホテルや、研修をさせていただいたPan Pacific Hotels Group様では歯ブラシが常備されていませんでした。無駄を減らすために、お客様からご要望があったときのみ歯ブラシを提供しているそうです。このように、多文化社会ならではの言語や食事に関する国のサポート力や、エコ先進国ならではの積極的なサステナブルな取り組みは、日本の観光業でも生かすべきポイントだと思います。

次に、日本の海外観光客1人当たりの観光収入を増やすためにできることについて考えました。JNTO様での研修で、日本はサステナブルツーリズムに特化している地域のPRに、更に力を入れるべきだと学びました。近年、世界中の政府や企業がSDGsに積極的に取り組んでおり、旅行業界でもサステナブルな取り組みをしている国や地域が注目されています。なんとオーストラリアの旅行者のうち59%の方々は、環境に優しい内容であれば旅行費用が高くなっても構わないと考えているのです。観光ビジネスの土俵に立つために、サステナブルツーリズムは欠かせないものとなってきています。日本のサステナブルツーリズムの例として、白

川郷があります。白川郷では文化や伝統や暮らしの継承を前提に観光との両立をしており、合掌造りの屋根に利用する茅刈りの作業などをツーリズムに組み込んでいます。また、そこでしかできない特別な体験を増やし、海外観光者向けに高い値段で売り出す必要があることを学びました。コロナ禍を経験し、世界中の人々に「質が良いものには高い値段を」という考え方が浸透しているそうです。日本でしか経験できない特別感海外観光客にとって、とても魅力的なものになります。日本ならではの特別感があり、高い値段で売り出している体験の例として、20万円の岐阜県の日本刀作り体験や、10万円の三重県のアコヤ真珠取り出し体験があります。SNSが盛んな現在、海外のインフルエンサーやセレブリティと協力して、量から質へと発想を転換したこれらのPR活動に取り組むことで、旅の目玉となる体験を大々的に宣伝し売り出すことができるため、客単価を効果的に高めることができます。

次に、今回の研修で学んだ、オーストラリアの観光業界が培ってきたコンサルティングのノウハウやマーケティング戦略を生かし、福岡の観光業を更に盛んにするためにすべきことを考えました。私はPan Pacific Hotels Group様で、メルボルンでのテニス全豪オープンや、シドニー花火大会など、大きなイベントの際にホテルの金額は普段に比べてどれほど高騰するか、という質問をさせていただいたところ、そのような大きなイベントがある際には4倍から5倍の金額でも部屋が埋まることを知りました。このことから、2023年に開催予定の「FINA 世界水泳選手権福岡大会」のような、世界から人が集まるイベントの際には、県や自治体と、航空業界やホテル業界や飲食業界や広告業界などが協力して、福岡の観光を盛り上げていくことが大切だと考えます。日本ではやはり、世界でも有数の大都市であり、日本食やショッピングや高層ビルなど全てが揃う東京や、着物を着て清水寺や金閣寺などの歴史的な建造物を観光でき、扇子のような色鮮やかな工芸品があり、日本らしさやおもてなしを強く感じられる京都が、海外からの観光客に人気です。そのような中、福岡への観光客を増やすには、1県ではなく九州が一丸となって観光客を誘致する必要があると近畿日本ツーリスト様での研修を通して改めて感じました。例えば、鹿児島県の屋久島、福岡県宗像の沖ノ島、長崎県と熊本県天草のキリシタン関連遺産、奄美大島と徳之島と沖縄島北部及び西表島などの、九州全域に点在している世界遺産を組み合わせ、モデルコースとしてPRし、九州周遊の促進を目指します。九州の知られていない魅力を発信することで、観光滞在期間の増加や九州全体での経済効果に繋がります。

私はシドニーで、「あなたたちは日本人だね。私たちは日本が大好きだよ。早く日本で旅行をしたい。」と、沢山のシドニー市民の方々が話しかけて下さったことがとても嬉しくて、心に残っています。早くコロナが収束して、以前のように観光客で溢れる日本を訪れることを願っています。今までは旅行の消費者側の立場でしたが、今回は旅行の提供者側の立場になって、新たな側面から旅行という商品に触れることで、市場の状況を把握する分析力を鍛えることに繋がり、私の将来のキャリアを積む上での強みになったと確信しています。まさに少しずつwithコロナの生活へと動き出そうとしている今、このプログラムでの経験や学びを必ず日本そして福岡の観光業の活性化に貢献するために生かしていきたいです。最後に、今回私たちに協力して下さったシドニーの企業の皆様、福岡県人会の皆様、そして福岡県国際交流センターの皆様、心から感謝を申し上げます。このような貴重な機会をいただき、本当にありがとうございました。

私はこの研修において飲食グループにてもう 1 人のメンバー K さんとさまざまな企業で話を聞いたり、YAYOI にて実際にホール体験、マーケティング体験をしました。

私は高校二年生の離任式にてとある化学の先生が話したことをぼんやりと覚えています。その先生は「なぜ勉強をするのか」という話をしました。先生は「世の中の出来事の善し悪し、正しい正しくないを自分で判断するために勉強をする。」と答えました。その話を聞いた高校二年生からこの大学三年生になるまで「あの先生は何を言っているのだ、積分が世の中の出来事を判断する材料になったか？ なったことは一度もない」と思い、その先生の話は間違っていると解釈し、日々記憶が薄れていきました。

しかしこの研修を通して知識、経験は世の中を見る判断基準に大きく関わると強く感じました。その世の中を見る基準が変わった研修中の出来事を日記形式で述べます。

8/21 (日)

22:20

自分は初めて日本の地を発ちオーストラリアに飛んだ。次の日からいきなり研修が始まるため機内で寝ないといけなかったが全く寝られなかった。理由は席が隣のお姉さんがずっと号泣しているからだった。話しかけて仲良くなると理由が聞けた。理由は日本に帰るめどなしで旅立つからだった。自分はオーストラリアで研修をするという真っ当な理由を持ち渡豪したが、人生賭けて挑戦している日本人もいると思うと少し胸が熱くなり全く寝られなかった。

8/22 (月)

9:00

オーストラリアに着いた。トイレが非常に綺麗でいい匂いがしたことが自分の中で衝撃的だったがそれ以上に人柄に感銘を受けた。自分はこの研修中 100 人の方と写真を撮ることを目標にしておりいろんな方に声をかけた。断られた人はいなかった。さすが移民の国、こんな変わった日本人を受け入れてくれたことが嬉しかった。「何人に見える？」と聞いて「Chinese」「Korean」と言われ「Japanese」と答えた人はいなかったことが興味深かったが、それ以上に初の海外にて自分の英語が現地の人に通じていることがたまらなく嬉しかった。

21:00

1 人でスマホなし、場所も知らない状態で通る人に聞きながらスタバに行きお土産を買うことができた。円安なのにクレジットカードで日本円で払ってしまった。しかし英語さえあれば世界中どこにでも行けると確信した瞬間でもあった。

8/23 (火)

10:00

Wework という共同オフィスにて研修を受け、YAYOI(やよい軒)にてお昼ご飯を食べた。非常に驚いたことは本当に料理の味が濃かったことだ。オーストラリア人向けに味を濃くしているらしい。スタッフの方は非常に優しい笑顔で明日 YAYOI で働く自分を迎え入れてくれた。

13:30

Musubiya、Ippudo にてお話を聞かせていただいた。Musubiya さんとの対談にて日本人の当たり前の感覚（仕事の丁寧さ、時間を守るなど）は非常に貴重であると聞いたことと対照的に Ippudo さんでは人生を賭けてきた移民の方のエネルギーは桁が違うとおっしゃった。非常に考えさせられた。

8/24(水)

11:30

実際に YAYOI でホール体験をした。具体的には料理を出したりお客様を席に案内したり実際のスタッフと同じ仕事をした。一番驚いたことは働いているスタッフがほとんど母国語、英語、日本語の 3 国語を流ちょうに話せることだった。それに比べ自分は今まで培ってきた自分の英語が全く通じなかった。そしてさまざまなアクセントが入り交じった英語が全く聞き取れなかった。

その後はマーケティング体験をした。ミートフリーの料理に対しての意識調査をタブレットを使ってアンケートに答えてもらうというものだ。マーケティングとは数学を使うものだと思っていたが地道に 1 人 1 人にアンケートに答えてもらう地道なものだった。コミュニケーション能力が高いと自負しうまいくと思っていた私はアンケートに断られる度悔しくなった。この際も自分の英語の能力の低さが妨げとなりうまいかなかった。

自分の英語が全く通じない、聞き取れない、その障害が自分の実力を発揮させなかったこと、ペアの K さんは問題なく仕事をこなしていたことは自分の人生で一番屈辱的な出来事だった。晩ご飯も喉を通らず、非常に元気だった私は夕食前後全く言葉を発していなかったらしい。この悔しさを忘れないため勉強机に YAYOI で撮った写真を飾っている。

20:00

夕食後の自由時間を使ってオペラハウスを見に行っった。教科書で何度も見た建物が目の前にある興奮が自分を震わせた。落ち込んでいることがバカらしくなり自然と笑みがこぼれた。冬のシドニーの冷たい海風の感覚とハーバーブリッジの美しさ、夜なのに星空以上に輝く摩天楼、真っ黒な空とは対照的に真っ白にシンボルとして凜々しくたたずまうオペラハウスの景色は一生忘れない。

8/25(木)

7:30

教会が美しいと引率の方に教えてもらったためセントメアリー大聖堂に行ってみた。行く最中、冬なのにタンクトップでランニングをしている人、教会の近くではプールで泳ぐ人がたくさんいた。この国の健康意識は日

本に比べはるかに高く、日本の環境は朝活に全く適応していないことが知れた。セントメアリー大聖堂の中は時間帯が悪かったのか三人しか人がいなかった。その状況はさらに教会の美しさを際立たせ、自分は息がでなかつた。息をのむほど美しいものを初めて見た。昨日落ち込んでいた暗い気持ちは教会を出た時には全くなかつた。

18:00

福岡県人会会長宅にて夕食会に参加させていただいた。この会ではこの研修に関わってくださった多く方も出席されていた。美味しい料理（自分はラザニア 8 杯食べた）とお酒を楽しみ全員が素の状態では話ができ本当に楽しかった。

その中で自分の価値観を大きく変えた方との会話が貴重であった。その方は YAYOI の研修の時非常にお世話になった M さんだ。M さんは自分と初めて会ったとき下の名前をちゃんと覚え呼んでくれた。メールを一週間ごとに返信しないオーストラリアの風習がある中すぐに返信してくれ資料を送ってくれた。自分はエリアマネージャーなのに YAYOI に寄った際は必ずバイト生がする料理を下げるなどの仕事をスーツの格好ながら手伝っていた。人が話をするときは必ず目を見てあいづちをしていた。少しでも誤解を生むリアクションを相手ですれば必ず「もし気分を悪くしたらごめんね、そんな気持ちじゃないよ。」と一言入れていた。リーダーとしての立ち振る舞いは役職が付いているだけで目の前の仕事に全力で取り組むという貴重な意見もいただいた。M さんからオーストラリアで活躍する方の秘訣が明確に学び取れた。

しかしなによりもこの事業に参加する前は赤の他人であった私を自宅に招き、あたたかく迎え、楽しく貴重なお話をしてくださったことが本当に嬉しかった。まるで息子のように愛をもって接してくれたことは一生忘れないうだろう。いつか自分もオーストラリアで活躍し福岡県人会の一員として若者を同じように迎え入れたい。恩を返したいと強く思った。（この気持ちを忘れないため机に集合写真を飾っている。）

これらの出来事で自分の価値観は大きく変わりました。移民の国であるオーストラリアは履歴書に顔写真をのせず人種によっての不公平さがないことや時間通りに電車は来ない、スーパーはすぐ閉まる、17:00 になると即退社、まさしくカルチャーショックでした。そして自分が知らないだけで異国の地で活躍する福岡の同志、年が 1 つ 2 つしか変わらないのに人生経験を積んで未来に羽ばたく過程を歩む同じ福岡県民がいること、出会えたこと、深く関わったことは自分の未来を大きく変えたでしょう。

私にこのような経験を積ませていただく機会をくださったこと、このプログラムが円滑に進むよう携わったすべての方々に最大の感謝を伝えたいです。本当にありがとうございました。

研修を通して達成したい目標と結果

目標

1 自分の未来の職業像の明確化

→研究職 or 会社を動かす職

2 自分の研究分野の決定

→マーケティングにおける数学

3 英語学習の楽しさの再確認

→意地でもラッシュ時の店を回す

なぜこの目標を立てたのかは事前学習にて丁寧に述べたので割愛

結果

1 自分の未来の職業像の明確化

未だ不透明→ワーキングホリデーで視野を広めたい。研修職が濃厚

2 自分の研究分野の決定

マーケティングは本当に泥臭い→数学よりも手数で勝負

3 英語学習の楽しさの再確認

全く通じず地獄を味わった→現地で磨く以外選択肢なし

今回の、シドニーでのビジネス現場体験プログラムを通して、現地で働く方々から様々なお話を伺い、今後の人生に役立つ様な学びをたくさん得ることができました。中でも、特に印象に残っているものは、「スポーツ観光を取り入れるメリット」、「広い視野を持つ重要性」、そして、「好きなものを仕事にすること」の3つです。

まず1つ目は、「スポーツ観光を取り入れるメリット」についてです。本事業に取り組むにあたって、日本での事前研修の際に、それぞれ学びたいことを、テーマとして掲げました。観光グループに決定した私は、スポーツが好きなお話もあり、「スポーツ観光」について、シドニーで学びを深めることにしました。オーストラリアはラグビーなどのスポーツが盛んで、全豪オープンテニスといった世界的な大会も毎年開催されており、更には10年後の2032年のオリンピックのホスト国にも決定したことで、ポストコロナの世界が近づく中、これから益々スポーツが観光に与えるポジティブな影響が大きくなっていくと考えました。そして、実際に現地で様々な企業の方々のお話を伺い、分からないことを質問し、回答して頂くことを通して、観光業界の企業側にとってのメリットを発見することができました。それは、データやノウハウが蓄積される為、お金を投じやすいという点です。例えば、スポーツの大会を開催する際には、様々な面で、運営の為に費用がかかってきます。オリンピックといった規模の大会となると、その分必要となるお金も増えてくるので、無駄なコストは避けなければいけません。その点、スポーツの大会というのは、決められたスパンで開催される為、その度にデータやノウハウが蓄積されていき、費用を効率的に投じることが可能となるのです。更には、特にノウハウの部分は、経験しなければ分からないことも多くある為、結果として現場でのオペレーション能力を向上させることに繋がっていると、学びました。これらは、スポーツ観光における、「支えるスポーツ」に関する知識であり、日本での事前研修の際に、私の中で疑問に感じる事が最も多い分野だったので、明白な答えを見つけることができてよかったですと感じています。

次は、2つ目の「広い視野を持つ重要性」についてです。今回のシドニーでの研修を通して、様々な企業を訪問し、そこで働く方々のお話を伺ってきました。そんな中、私は、「この話は、以前聞いたことがある。」と感じることが度々ありました。これは、企業の方の、「この話は既に知っているとは思いますが・・・。」という前置きや、「これは日本での事前研修で、又は訪問済みの企業の方から習いました。」という他の学生の反応からも分かる様に、私だけでなく、このプログラムに参加した全員が、何度か必ず抱いた感情であると思います。では、なぜそのような事態が起きたのでしょうか？これらの話の内容というのは、主に、オーストラリアの人口や国土といった基本情報や、訪日オーストラリア人の数や旅行の特徴といった日本とオーストラリアの観光における繋がりなどです。オーストラリアでビジネスについて勉強するにあたり、必ず知っておかなければならない事前情報のようなものということもあり、各企業の方々がプレゼン資料を作成する際に、それぞれ丁寧に調べて頂いた結果、偶然同じ様な情報がいくつもの企業でかぶったという考え方も、当然できます。もちろんのこと、これは、知識やデータを頭の中に定着させ、日本とオーストラリアのビジネスでの関係性を考えていく際に、非常に有難いものであったということは、言うまでもありません。しかし、私は、シドニーで研修を重ねる

につれて、「この話は、以前聞いたことがある。」というこの感情から、全く別の学びを得ることができたのです。それが、2つ目のテーマである、「広い視野を持つ重要性」です。各企業で同じ内容の情報を繰り返し聞くことから、どの様にこの広い視野に関する学びに繋がっていったのか、疑問に感じるかもしれませんが、これは、無理矢理因果関係を作ったのではなく、現地での研修を通して、自然と出来上がってきた考え方で、どの様なものかと言うと、私達観光グループが訪問させて頂いた企業というのは、空港業務か支店業務か、又はチケットを販売しているのか旅行を販売しているのかなど、行なっている仕事の内容はそれぞれ異なります。しかし、大きな括りとしては、同じ観光業です。そして、オーストラリアの観光業界についての情報や日本との繋がりといった背景となる部分は、今回の企業訪問の学生向けに急に調べた訳ではなく、共通認識として、観光業界で働く方々全員が把握していることなのではないかと考えました。それを前提として、それぞれのフィールドでの異なる日々の業務にあたることにより、世界規模の大きな課題を解決する為に、今自分がやるべきことが明確になると思います。そんな広い視野を持てる人こそ、真のグローバル人材であると言えます。私は日本での事前研修の際、スポーツが好きだという理由で、スポーツ観光についての理解を深めることを目標としましたが、今考えると、もっと広い視野で、「観光業とは？」という疑問について解決に向け、取り組んでいく姿勢が必要だったと振り返ることができます。この考え方は、他のどの業界でも通用することだと思うので、非常に有意義な学びを得ることができたと感じています。

最後は、3つ目の「好きなものを仕事にすること」とついてです。今回、シドニーで様々な企業を訪問させて頂く中で、好きなことを仕事にしている方が多いという印象を受けました。例えば、シドニー空港で働くANAの方は、スマートフォンのロック画面が、ANAの飛行機の写真で、飛行機が本当に好きなんだと仰っていました。しかし、そうは言っても、毎日同じ仕事を何年もの間続けていると、多少飽きてくるのではないかと問いかけてみました。すると、返ってきた答えは、“No”でした。本当に好きなことを仕事にできているから、いつまでも飽きずに続けられるということなのだそう。こちらのANAの方を始め、シドニーでお会いした、好きなことを仕事にしている方々というのは、とても若々しく、輝いて見えました。それは、好きだという気持ちや、前向きな感情を生み、誇りを持って一生懸命に業務に取り組むきっかけとなっているからだと思います。では、実際に好きなことを仕事にするには、どうすればよいのでしょうか？私は、その為に必要な心構えというものを、シドニーでの研修でお世話になった、ホテルマンの方から教えて頂きました。それは、「自分で決断する」ということです。例えば就職活動の際、親や周りの人間の意見で、自分の進む道を決めてしまっているという話は、よく聞かれます。しかし、仮にその道に進んだとしても、どこかで必ず、「自分で選んだ仕事」という訳ではない。」という感情が、言葉には出さなくとも、湧き上がってくる瞬間が出てくると思います。そんなネガティブな思考に陥らない為にも、確かに周りの意見を柔軟に取り入れることも大切ですが、最後は自分自身で決断していくことが最も大切だと学びました。その結果、好きなことを仕事にするという目標に、より近づいていけるのだと思います。一般的に当たり前の考え方ではありますが、実際に夢を叶え、最前線で活躍している方々を間近で拝見し、頂いた教えなので、とても説得力があり、これから道に迷った際に、参考にしていきたいと感じました。

この様に、今回のシドニーでの、海外福岡県人会と連携した国際人財育成事業を通して、グローバル人材を目標とする自分自身の将来に役立つ貴重な学びをたくさん得ることができました。特に、「スポーツ観光を取り入れるメリット」や「広い視野を持つ重要性」、「好きなものを仕事にすること」といったものは、観

光業はもちろんのこと、他のどの業界でも通用する様な考え方も多分に含まれています。これからどんな道に進んでいくのかは、私自身も未知な部分がありますが、確かなことがあるとすれば、今回のシドニーでの1週間が、私の人生の中のターニングポイントのひとつになり得る程、充実したものであったと、自信を持って言えるということです。

1. はじめに

この度、選考と国内研修を経て令和4年8月21日から27日までオーストラリアのシドニーに、国際人材育成事業の一環として福岡県の代表として派遣されました。以下本事業と通じて感じたことや学んだことを報告いたします。

2. 志望動機と研修目標

私が本事業に応募した動機には3つの背景があります。1つ目は幼少期から身近にあった旅行から得た、ツーリズム産業への興味と憧れです。その結果、大学のプログラムで日本とシンガポールでのツーリズム産業研修に参加したり、2度の留学をしたりしてきました。2つ目はコロナ禍でオーストラリアでの留学、就労経験の予定がイギリスに変更になり、就労できなかったことです。今回の派遣先がシドニーであることや訪問先が観光系政府機関・企業であることは、今の私にとってとても魅力的なものでした。3つ目は、今年度参加を希望していた旅行会社の海外支社でのインターンシップと世界水泳の語学ボランティアが延期になってしまったことです。以上3点と実際に海外で活躍される福岡県人会、日本の皆様との交流や、企業訪問を通して世界で通用する人材になりたいと考え参加を決意しました。

志望動機にも挙げていたツーリズム産業への興味と3回の国内研修で多くの方々のアドバイスから、1つの大きな目標を設定しました。「ウイズコロナ時代の日豪インバウンド向け観光政策」と題し、日本とオーストラリアのこれからの観光政策をもとにこの産業がどのようにかつての賑わいを取り戻し、発展していくのかについて学び、日本で活かす方法を考えていく事としました。さらに実際に海外で働いている方々のキャリアや考え方についても伺いました。

3. 各機関・企業についてとウイズコロナのトレンドや政策

今回私は観光グループに選ばれ、観光系政府機関・企業を訪問してまいりました。各社がもつ共通のオーストラリア人の特徴として消費額が高く、滞在日数が長く、北半球が閑散期である冬から春にかけて訪日人数がピークになる優良顧客であることが挙げられました。主な訪問先は、スキー場のある北海道や長野に、ゴールデンルートと呼ばれる東京・京都・大阪で、近年では東北・中国・九州地方など地方分散している傾向にもあります。彼らは旅行に歴史や文化などの体験や経験を求め、旅行会社を通さずに口コミなどを頼りにして個人で手配する傾向にあります。さらに2015年には日本が海外渡航先ランキングで初のトップ10入りを果たし、2019年にはその数が50万人を超えました。このような特徴を踏まえて、コロナ禍におけるインバウンド事業の現状やこれからのトレンド、政策を伺ったのでまとめていきます。

a. 日本政府観光局（JNTO）シドニー事務所

JNTO は世界 24 都市に海外事務所を持ち、日本へのインバウンド・ツーリズムのプロモーションやマーケティングを行っています。シドニー事務所の主な業務内容としては、海外現地メディアを通じた広報活動、スノー関係プロモーションや MICE 事業などで、日本の地方自治体へのアドバイスも行っています。

2022 年度の方針はコロナによる水際対策やニーズに合わせた機動的なプロモーション、高付加価値旅行、近年流行しているサステナブルツーリズム・アドベンチャートラベルの 3 点としています。どの国もサステナビリティ、アドベンチャー、ラグジュアリーを推しているため、日本でしかできない体験で付加価値を付けることが重要だと考えています。経験を求めるオーストラリア人には日本人でも知らないような場所やモノに惹かれるので、情報発信に力をいれ知名度を上げることがインバウンド拡大につながると感じました。

b. 近畿日本ツーリスト（近鉄インターナショナルエクスプレス）

近鉄日本ツーリストのオーストラリア現地法人である近鉄インターナショナルエクスプレスは、オセアニア 5 都市に支店を構えており日本のインバウンド、アウトバンド双方に関わっている企業です。

まず、コロナやほかの理由で観光地が賑わいを失った場合、旅館やホテルが打撃を受けるだけでなく、そこに关わる卸業者や公共料金にも影響が出る事を教えていただき、観光といえどもインフラやほかの業界も深く関わっているのだと改めて気づきました。これは、言い換えると人が沢山くることは地方創生にも繋がるということです。社長も仰っていたようにゴールデンルートだけでなく九州、福岡に来てもらうことはとても大事なのだと感じました。その為には屋台の店員が英語を喋れたり、案内看板を充実させたりするなどの対応も必要となります。来年には延期された世界水泳が開催されるので、この機会に福岡の知名度を上げる政策が必要であると考えます。会社としては、コロナ禍でより顕著となったオンライントラベルエージェント（OTA）の発展に対抗するために、OTA にはないものやより高いものを提供していくことを今後の戦略としています。

c. 全日本空輸株式会社シドニー支店

今年創立 70 周年を迎え世界を代表する航空会社の一つである全日本空輸株式会社（ANA）のシドニー支店です。1987 年 11 月に豪州路線を運航開始し、1999 年に一度撤退するも 2015 年に運航を再開しました。コロナ禍で他の航空会社が日本便を運航停止する中、唯一日豪を結び公共交通機関としての役割を果たしていました。現在は、夜シドニーを出発し、翌日早朝に羽田に到着するダイヤを毎日運航しています。

今後の動きとしては、まず 2020 年夏に計画していた新ダイヤを実現させることです。新ダイヤでは、ダブルデイリーという 1 日 2 便の運航をすることで制限緩和後のニーズに対応し、駐機代を抑えたりすることが可能です。次に NEO カンガルールート の提案です。カンガルールートとは、地理的な問題でオーストラリアから欧米に行くためにアジアなどを経由することを意味します。今までは、シンガポール航空やオーストラリアのカンタス航空が主流で、近年ではカタール航空、エミレーツ航

空を使用する人が増えています。コロナ禍でオーストラリア人に ANA を利用してもらうことが難しくなったため、数時間のプラスで安く、良質なサービスとともに日本で乗り継ぎをもらうルートを提案しています。

これからの課題としては、訪問先の地方分散として国内乗り継ぎへの利便性を高めたり、5 月から 8 月の閑散期に訪日客を増やしたりすることなどが挙げられるほか、往復便が基本のため日本からのアウトバンド促進を図ることが挙げられています。

4. まとめ

以上のように、どの機関・企業もコロナ前からオーストラリア人の特徴と高まる日本への関心を伸ばす政策をとっていました。水際対策や厳しいロックダウンを行ったオーストラリアは、昨年末から急速に国境を開いたにもかかわらず、日本側は需要に対し受け入れ体制が整っていません。日本政府が入国制限を撤廃しない限りインバウンド・ツーリズムは以前のような賑わいを戻せませんが、日本人としてもニーズに合ったプロモーションや準備を整えていく必要があるとも感じました。特に、福岡はアジアからの日本の玄関口になっているからか、中国・韓国人旅行客に対する意識や体制は整っていますが、オーストラリアへのアピールは不十分であると感じます。まず、彼らの嗜好を知らないという理由もありますが、福岡には歴史、文化、伝統を味わえる観光資源が多くあるので、これらを活かした観光政策を行う価値はあると思います。世界の情勢が不安定な中、オーストラリアからのインバウンドは新たな市場となるのではないのでしょうか。

5. さいごに

まず、本事業に関わってくださった皆様に感謝を申し上げるとともに、貴重な経験ができたことを非常に嬉しく思います。事前研修を通して目標を立てることで、シドニーでの研修がより充実したものとなり、自身の海外や観光への興味、海外でご活躍されている福岡や日本の皆さんの凄さを再認識致しました。研修で得た経験や知識だけでなく、同世代の学生や社会人の方々との繋がりは私の人生において大事なものとなりました。キャリアについても話を聞いたり相談したりできたので、これからも地元福岡に何か還元できるような世界で通用する人材になれるよう努力してまいりたいと思います。

1. はじめに

2022年6月、私たちは書類審査と面接の二回の選考を受け、多くの応募者の中から選抜された9人の仲間とともに、2022年8月21日から27日までの4泊7日で、令和4年度海外福岡県人会と連携した国際人財育成事業の一員として、オーストラリア、シドニーへ飛んだ。3日間の事前研修と5日間の本研修は、普段なかなか経験することのない貴重な体験が詰まったものとなった。ここでは、この経験を通して学んだことを、出来事と照らし合わせながら報告していく。

2. 応募理由

私がこの研修に応募を決めた一番の理由は、自分の将来像として、国際的に活躍できる人材になることを目標としていることである。もともと英語に興味があったことから英語を使った仕事がしたいと考えてはいたものの、特定の職種があるわけでもなかったため悩んでおり、大学3年生になると周りもインターンに行きだしたり、就活の雰囲気全体が増えて、焦燥感を感じたりすることもあった。海外に出て働くことを考えたこともあったが、自分にはレベルが高すぎるのではないかと感じ、なかなか行動を起こすことができないまま時間が過ぎていた。そのような中で、シドニーの福岡県人会と連携した国際人財育成事業の募集を見つけ、シドニーにある日本企業で実際に働いている方々を訪問し、直接話を聞くことができる貴重な機会があることを知った。海外で働いている方々と話をする機会を得ることはなかなかできることではないが、この事業ではいくつかの企業を訪問することができるということで、自分の将来を考えるにあたって、必ず役に立つと思い、応募を決めた次第である。

3. 事前研修で掲げた目標

本研修に臨む前に事前研修が計3回行われた。しかしながら、私は初回の事前研修には体調不良により参加できなかったため、第2回の事前研修からのスタートとなった。事前研修では、グループごとに目標と個人の目標をたてた。貿易、不動産グループとして、熱意、向上心、好奇心を絶やさず、海外の顧客に対するビジネスの在り方を学ぶことを目標とした。個人では、海外に進出している日本の企業がどのように海外で活躍しているのかを、直接働いている方々から話を伺い、実際にその場で学ぶことで、現地の企業に負けない日本企業の強みをしっかりと理解し、国際的に活躍するという自分自身の将来の目標に繋げること、また、日本企業が海外に拠点を置く戦略とアドバンテージを学んで視野を広げることを目標として設定した。

第2回の事前研修では、オーストラリアにいる方々とオンラインで繋ぎながら、個人でたてた目標をスライドを使って発表し、アドバイスをいただいて目標をより鋭いものにしていき、第3回の事前研修での発表に繋げていった。

4. オーストラリアでの本研修

いよいよ始まった 8 月 21 日からの本研修。21 日の 17 時ごろに福岡空港を出発し、22 日の 9 時頃にシドニー空港に到着し、そのまま研修が始まるという少々ハードな 1 日となっていたが、飛行機を降りた瞬間、日本とは真逆の冬を感じ、ついにオーストラリアに着いたことを実感した。到着後は移動、昼食を済ませ、日本貿易振興機構と自治体国際化協会を訪問した。1 時間半、2 時間という短い時間で資料をもとに丁寧にご説明していただき、1 日目の訪問を無事に終えることができた。その後の夜は、福岡県人会の会長や事務局の方と夕食を一緒に食べた。県人会の方々と実際にお会いしたのは初めてだったが、一緒に食事をとることであたたかい雰囲気のなかたくさんお話を聞くことができ、とても有意義な時間となり、1 日目を終えた。

2 日目以降はグループごとに分かれての活動であった。2 日目、貿易、不動産グループは、GIM Capital Professional Pty Ltd を訪問した。GIM 社は投資用不動産を主に取り扱っており、午前中はスライドを使った説明を受け、午後は実際にシドニーの物件を見学しに行った。シドニーは物価が年々上がっており、不動産の価値も以前と比較してもかなり上昇していることを知った。物件を実際に見ることで、どのような物件が投資用としてあるのか具体的にイメージがしやすく、それらがいくらで売られているのかも教えていただき、シドニーの物価の高さを身をもって感じる事ができた。

3 日目は Kintetsu World Express (Australia) Pty Ltd、Mitsui Matsushima Australia Pty Ltd、Tokio Marine management (Australia) Pty Ltd の 3 社を訪問した。近鉄では、物流の業務やシステムについて学び、実際に荷物を置いておく倉庫を見せていただいた。自分自身、物流について興味があり、この研修以前にほかの物流の企業でインターンシップを経験していたことから、それと比較して、物流業界の中での近鉄の強みや、業務内容を学ぶことができた。午後の三井松島では、オーストラリアで炭鉱を掘りだし、日本や世界に運ぶ業務について学んだ。今まで炭鉱についての知識はあまり持っておらず、今回の研修にあたっての下調べで学んだのだが、訪問時には M さんが分かりやすく説明してくださり、オーストラリアで採れる炭鉱と日本の関係を深く理解することができた。その後訪問した東京海上日動では、私たちの生活に強く結びついている保険に関して、会社の説明とともに教えていただき、なぜ日本に留まらず海外にまで展開してビジネスを行っているのか、またその進出方法について貴重なお話をいただいた。

4 日目は、Daikin Australia Pty Ltd と Satake Australia Pty Ltd を訪問した。ダイキンではスライドを使った説明に加え、エアコンを生産している工場を見学した。原料は日本から輸入し、オーストラリアで加工するという方法で生産しているということで、実際に工場を見ると、想像していた以上に手作業が多いことが分かった。また、いろんな人種の方が働いており、移民の国であることを実感した。様々な文化を持つ人々が一つの場所で働くことでのトラブルもあるそうだが、日本のようにすべて一律にするのではなく、彼らの文化を尊重し工場を回していることが感じ取れた見学となった。午後に訪問した Satake では、農家の方を対象とした製品を生産しており、Satake が世界中で農業に貢献していることを学んだ。アーモンドの不良品を取り除く機械の開発動画を見せていただき、技術の精度の高さには驚き、興味を持った。

この日ですべての企業訪問が終わり、夜は福岡県人会の会長のお宅でご飯を頂きながら、県人会

の方々と交流する機会に恵まれた。そこには、ほかのグループが訪問した企業の方々もいらっしゃったので、飲食関係のお話や、オーストラリアの仕事の考え方、ワークライフバランスのことなど、多くの方から様々なお話を聞くことができた。また海外で仕事をするにあたっての自分で常に思っていた疑問点などについても話していただき、この研修のメインの4日間を終えた。

最終日は、クレアの方にシドニーの街を案内していただき、ガバメントハウスにも入ることができた。ガバメントハウスでは2階で政府の方が実際に働いているとのこと、そこでも日本との違いを感じた。そして、本研修を終えた私たちは、21時にシドニーを発ち、翌27日午前10時ごろ福岡に無事に帰国した。

5. 研修を終えて

3回の事前研修と4泊7日の本研修を通して、3人のグループメンバーとお互い励ましあいながら、目標の熱意、向上心、好奇心を絶やすことなく、活動することができた。個人でたてた目標に関しては、自分の眼ですべてを見て、肌で感じることによって、訪問した企業の戦略や強みに対する理解を深めることができ、また、実際に海外で働いている方々と話すことで、国際的に活躍するということはどういうことなのかについて、視野を広げることができた。自分の将来像を固める大きな一歩になったと思える研修となった。この研修に関わっていただいたすべての方に感謝申し上げ、令和4年度海外福岡県人会と連携した国際人財育成事業の報告書とする。

1. はじめに

私は令和4年度海外福岡県人会と連携した国際人材育成事業に参加し、オーストラリアで2022年8月21日～8月27日まで研修を行いました。

2. 目的

今回このオーストラリア研修で学びたいことは主に2つありました。それは、海外と日本の働き方の違い、実際に使われるビジネス英語です。将来私は英語を使って日本で働くか、海外で働きたいという漠然とした夢がありました。そのため、今回のこのオーストラリア研修プログラムを通して日本の働き方の違い、実際に使われるビジネス英語を主に学ぶことが目的でした。

3. 研修を通して

私は貿易・不動産グループの一員としてオーストラリアでの研修を行いました。1日目は、グループ関係なく、日本貿易振興機構 JETRO シドニー事務所に訪れました。JETRO では、オーストラリアの特色を生かしたオーストラリアならではの貿易や主なオーストラリアの輸出品、輸入品など貿易に基礎から発展したところまで、また、JETRO の会社の説明などをお話しをしていただきました。午後からは自治体国際化協会クリアシドニー事務所に訪れました。クリアでは、この研修の事前研修からお世話になっていた N さんの仕事場で、オーストラリアの歴史などオーストラリアのことについて詳しく学ぶことができました。私が今回のこの研修の目的としていた海外と日本の働き方の違いについて、オーストラリアは定時になったらすぐ帰ることや、金曜の15時くらいになると、お酒を飲んで仕事をおこなっていないなど、フレキシブルな働き方をしていることが分かりました。1日目の最後には、豪州シドニー福岡県人会の会長様、会長の奥さんとお食事会という貴重な機会をいただき、その際にはどういった経路でオーストラリアに来たのかなど人生経験豊富な先輩からお話を聞くことができ、将来について考えるいい機会となりました。

2日目は、グループ別活動で1日 GIM Capital Professional Pty Ltd という不動産の会社に訪れさせていただきました。GIM 様では、午前中に座学を行い、昼からは実際に物件に訪問させていただきました。午前中の座学では、不動産に関するだけでなく、新時代に必要なセンスは正確であるかどうか、臨場感、透明性が大事になってくるということも学ぶことができました。GIM の会社を作り上げた T さんは、女性でオーストラリアで働く女性として記事にされるなど、働く女性としても有名な方でした。社会的に男性の方が働くべきであるという意見が消えないこの世の中、私は女性で将来的には忙しく働きたいと思っており、T さんのように世界進出を果たした女性で尊敬の意を感じるとともに、私も T さんのような女性になりたいと思いました。午後からは、実際に物件を拝見させていただいて、オーストラリアは異素材の組み合わせが流行っており、流行りを取り入れた床と壁の素材、廊下の床やロビーまで繊細にこだわられており、手の込んだ物件に驚嘆しました。また、オーストラリアの物件の値段の高さに驚きました。基本的にオーストラリアは物価

が高く、日本と比べると市場のやりとりが激しく思いました。

3日目は、Kintetsu World Express (Australia) Pty Ltd に最初にお邪魔させていただきました。近鉄グループは、運輸事業、不動産事業、流通事業、ホテル・レジャー事業、その他の事業がありますが、今回は運輸事業の中の物流事業に訪ねさせていただきました。オーストラリアでの多い輸出は主に、鉄鉱石、石炭、天然ガスであり、日本はオーストラリアにそれらのエネルギーを頼りきっており、日本が一番の輸出国であることを学びました。私たちは普段消費者として海外から物を通販で買うことも多いと思いますが、貿易の仕組みについて学び、どれだけの手間がかかっているかを再認識することができ、もっと感謝しようと思いました。

3日目の午後からは、Mitsui Matsushima Australia Pty Ltd に訪問しました。三井松島さんは、石炭を掘る会社で、石炭はオーストラリアの大事な輸出品です。環境問題について石炭などはあまりよくないと言われているけれども、石炭を掘った後に土を戻して種をまいて草をつくっているという工夫をおこなって前の状態まで戻すようにしているということでした。石炭の基本情報について主にお話ししていただき、環境にたいする配慮も行っていることを知り、私たちが高校時代にならった、石炭は環境によくないので、風力発電を増やしたり、バイオ燃料にしたりするほうがいいなどの情報を見直す機会にもなりました。

その後は、Tokyo Marine Management (Australia) Pty Ltd にお邪魔させていただきました。東京海上日動様からお話ししていただいた中で、1番興味深かったのが、「なぜ日本だけに会社を置くのではなく海外進出するのか」という問いだったのですが、それに対し、1つ目は日系企業の海外事業展開への対応、2つ目がグローバルな成長機会への追及、3つ目がグローバルに分散の効いた事業ポートフォリオ構築、また、長期的に築く事業でした。グローバル化が進む現在、企業側の戦略としても海外進出を行うことは会社にとっていいグローバルを発展させる機会になるのではないかと思います。

4日目は、Daikin Australia Pty. Ltd に訪問しました。実際に工場の中を見せていただいたのですが、私の勝手な予想として日本のように精密には作られてないのではないかと思っていたのですが、何度もお客様のニーズに合うように自国が必要とする開発検査を行って精密に行われていました。この工場は、オーストラリア出身の人だけではなく、アジア系の方々もいてオーストラリアが言われている多文化社会を身をもって感じることができました。そこで、その中に英語をしゃべることができない人はいないのかどうか質問させていただいたところ、やはり英語をしゃべることができない人がいるらしく、どのように対応するのか尋ねると、その英語が喋れない人と同じ言語の人に通訳してもらおうということでした。多文化社会のオーストラリアで働くことにそのような問題もあるが、解決策をどうにか見つけて働く場所を提供するという企業側のやさしさも感じることができました。

午後から、Satake Australia Pty Ltd に訪問させていただきました。サタケさんでは、サタケさんができた歴史のお話をさせていただきました。最後に質問する時間がたくさんあったのでそこで、海外戦略と日本戦略の違いについて質問させていただきました。日本やオーストラリア、国ごとに特有の市場商品があり、オーストラリアは人件費が高いが、日本からオーストラリアに商品を送ろうとすると輸送するのにコストがかかるのでオーストラリア現地で行った方がコスト的には抑えることができるということでした。日本企業として日本製品の質やサービスに満足していただけるという日本企業の強みがあるということでした。

夜には会長の御宅に御呼ばれし、「海外での日本語と日本文化教育について」の講義と夕食会がありまし

た。講義で、印象に残っているのは「自国のことを知り、自国を愛し、日本人であることを誇りに思うことが大事」ということでした。私は日本のことは好きですが、日本の歴史などについてあまり知らないので、日本のことについてもっと知ろうと決意しました。

最終日は市内視察で、government house に行ったり、コアラやカンガルーを見たりして、オーストラリアを存分に楽しむことができました。

4. まとめ

この研修の目的は、日本と海外の働き方の違い、実際に使われるビジネス英語を主に学ぶことでしたが、日本と海外の働き方の違いは海外の方が自由で仕事<私生活であることを学ぶことができました。実際使われるビジネス英語は、日本企業に訪れ、座学が基本であったため、英語を話す、聞くという機会がありませんでした。しかし、これ以上に学んだことは多く、将来の夢がまだ定まっていない私にとってこの研修は非常に濃い 1 週間であり、強い刺激になりました。この研修をサポートしてくれた皆様、手厚いサポートを最初から非常に感謝しております。ありがとうございました。

はじめに

この度海外福岡県人会と連携した国際人材育成事業に参加してシドニーにて、主に不動産・貿易の分野から様々なことを吸収してきた。このレポートでは、事前に掲げた本事業における自身の学びポイントに着目した形で研修を通して感じた変化や発見、成果について述べていく。レポートの本題に入る前に、事前に考えていた自身の2つの目標を提示する。1つ目は、「海外の企業戦略を知る」ことで、2つ目が「日本では味わえない幅広い知見を堪能する」ことである。前者の目標については、さらに豪州市場ならではの特有の経営サービス・日本製品を豪州で売り出す際の売り方や製造の違い・日本企業の豪州での通用力の3つにトピックを分け、訪問企業で学んだ興味深い点をまとめ、考察する。

1. 海外の企業戦略を知る～豪州市場ならではの特有の経営サービス～

このトピックでは、豪州の特徴を生かした日本人経営の豪州企業である GIM(Global Intelligence Management) Capital Professional Pty Ltd の経営戦略について考察する。この企業は、豪州の不動産投資を主のビジネスとする女性の日本人社長が経営する企業である。この企業では、豪州の特徴に合わせた戦略で不動産投資の売り上げを確実に伸ばし続けている。豪州の特徴として例えば①人口増加、②都市への人口集中、③不動産の空室率の低さがあげられる。人口が増えることによって都市にその人々が集中し、最終的に不動産の空きが少なくなり空室率が低い状況になる。この現状により高まる不動産需要を活かし、GIM Capital Management は価格が高騰すると事前に予測した不動産に投資してもらい、後程高騰した際に投資家（顧客）が利益を得るという戦略を軸にしているのだ。また、前述した豪州不動産の実態の中では、1軒目で理想の不動産を買うことは困難である場合が多い。そこで、「リターン」という、購入後に入ってくる利益（家賃や売却費が例）が高めの資産を最初に購入し、価格高騰期に貸し売りを繰り返して資金を貯めることで、徐々に高価でも、理想の不動産を購入できるようになるのだ。要するに、1軒目の成功がリピーターを生むのである。不動産の投資や購入は高額にわたるものが主であるため、企業は不動産の見極めに失敗は許されないし、5年以内に目に見える成果を出すことが大切であると GIM Capital の社長は話す。さらに、不動産の特徴と豪州の暮らしの特徴を生かした戦略も存在していた。不動産投資には主に2つの収入源がある。1つが保有している不動産を売却することで得られる利益である「キャピタルゲイン」、もう1つが不動産の家賃収入など、継続的に受け取ることのできる利益である「インカムゲイン」だ。前者のキャピタルゲインに関しては、家の造りが関係している。日本は木造建築が多く、比較的老朽化しやすいため、キャピタルゲインが年月を経ると低下しがちだが、一方で豪州はレンガ造りであるため、大きなキャピタルゲインをキープしやすいのである。後者のインカムゲインに関しては、日本の家賃支払いは通常1回/月であるのに対し、豪州は1回/週であるため、より短いスパンで確実に得られる収入があるのだ。このように、働かなくとも一定の利益を得られる不労収入源であるかつ、利益の大きさも十分に見込める豪州の不動産投資は、日本からの投資も多い。「accuracy(正確さ)」と「ethics(倫理)」の2

つの軸を大切に、真摯に顧客と向き合うことで GIM Capital 企業は豪州で輝く企業となったようだ。

2. 海外の企業戦略を知る～日本製品を豪州で売り出す際の売り方や製造の違い～

このトピックでは、日本発端の企業が豪州に拠点を置く際の企業戦略について、Daikin Australia Pty. Limited の話をもとに言及する。この企業は、空調機やダクト機、業務用のスカイエア―やヒートポンプなどを豪州に工場を建てて現地で生産している。ここでまず知っておいて欲しいのが、豪州物価は現在日本に比べ高価で、最低賃金も時給が約 20 ドルと非常に高い。それ故、豪州では人件費が非常に高くなってしまつたため、自動車産業の工場が豪州からほぼ撤退したほど豪州に工場をおく企業は少ないのだが、その状況下においてもこの企業は工場を豪州に置いている。その理由は何なのか。それは、日本製だと得られない、経営において大切なある称号を得る為だった。Daikin によると、豪州には「Australian Made」という、豪州で最も信頼され、認められ、広く使用される原産国シンボルで、ロゴがついた製品が「本物のオーストラリア製品」として認定されることを保障する称号がある。豪州の人々の強い国民意識を考え、あえて豪州に工場をおいて豪州で生産することで売り上げを伸ばしているのだ。Daikin では海外売上が 7 割以上を占めるそうだが、その要因は日本製品の品質への信頼に、現地生産によって獲得できる信頼で相乗効果を促した点にあるようだ。

3. 海外の企業戦略を知る～日本企業の豪州での通用力～

海外企業が異国の地でビジネスを展開するには、その土地での企業の通用力が如何にあるかが勝負となってくる。このトピックでは、豪州進出における日本企業の通用力について、Tokio Marine Management (Australia) Pty. Ltd の話をもとに考えていく。この企業は、火災保険や自動車保険などの損害保険を主に販売している。海外進出を目指した理由としては、保険のような形のないサービスを売る際、企業側は火事や災害のリスクを販売後も常に背負っておく必要がある。日本のみで事業を展開した場合、日本全体で大災害が起こった場合、全リスクが企業に一度に集中して経営危機に陥ってしまう危険があるため、他国にも進出してリスクを分散する必要があったことだった。ただ、海外で長年にわたる目に見えないサービスを購入してもらうには、それなりの現地市場での通用力と信頼が必要だ。そこで Tokio Marine Management は、進出時に現地企業との M&A（現地企業の買収）や JV（共同出資）を目指した。強いビジネスモデルをもつが、資金が足りていない現地の企業に金銭面から手を貸すことで、現地に通用できる企業力を培ったのである。現地での信頼を得ることが海外進出の第一歩になることは間違いないさそうだ。

4. 日本では味わえない幅広い知見を堪能する

この目標達成のために事前学習を自分なりに深めて研修に挑んだが、豪州に行ってみて特有の知見として得られたことは様々だったのだが、その中でも印象に残った 2 点を挙げる。1 つはワークライフバランスについてだ。夜に街を歩いても日本に比べほとんどの店が閉まっている光景を自分の目で見たときは、日本との労働環境の違いを目の当たりにした気がしたし、日本では味わえない光景だと感じた。もう 1 つは、Mitsui Matsushita International Pty. Limited で、鉱山の掘削についてアボリジニの人々との土地への想

いをめぐった対立についての話を聞いた際だ。原住民の歴史を重んじる意識は国として理解しようとするものであり、ビジネスのなかでも大切にされるべき考えであることを実感した。

おわりに

このレポートでは、自分が研修時の目標として立てた 2 つの観点について振り返り、自分が発見した興味深いことについて考察してきた。この研修を通して、海外の企業は国の土地や文化に合った経営を模索することで、現地での信頼を得ることが大切であることを学んだ。将来海外でもし自分が働くことがあれば、今回感じたことや学んだことを胸に臨みたい。

2022.08.21-2021.08.27

【日本政府関連機関訪問】



グループごと研修・活動

【観光関連グループ】



【貿易・不動産関連グループ】



【飲食関連グループ】



【シドニー福岡県人会との交流】



【市内視察】

