



<http://npo-asia.com/>



<http://breakthrough-asia.com/>

Fukuoka
Friendship
NETWORK

Breakthrough

九州の中小企業・留学生・日本人学生の
アジア突破プロジェクト



● 設立趣旨

今日、世界各国のボーダレス化が進み、アジア諸国が急速な経済的成長を遂げていく中、九州・福岡ではアジアの玄関口(ゲートウェイ)を掲げ、行政のみならず産業界・学術界でもアジアとの交流を促進しています。私たちは国内で最もアジアに近い立地を活かした、九州企業の海外市場進出による九州経済の活性化と、国際競争が進むアジアの中で活躍する若者の人材力を育成することを目的に、平成21年8月に任意団体として活動を開始いたしました。活動の中でも主軸となっているのが、九州の地場企業のアジア戦略をテーマとする、留学生と日本人学生が協同して取り組む課題解決型インターンシップ推進支援であり、国内外の課題の解決・グローバル化の促進に多くの賛同を得て、産学官の三者をあげて取り組む事業となっております。また、これらの活動を通して日本での生活で孤立する留学生の実態を目の当たりにし、安心・充実した学生生活の中で日本の若者と交流できるよう、平成24年9月より留学生への生活支援・ボランティア活動も行っております。今後、より一層活動の輪を広げ、九州のグローバル化の促進に関わるとい志を同じくする九州企業・留学生・日本人学生が集う「場」をつくり、九州から世界へ羽ばたく若者の育成に関する事業、留学生が日本を好きになってもらうために日常生活を支援する事業を行い、お互いの経験交流や学び合うこと、支え合うことなどのサポート機能を充実させていく所存です。併せて九州経済が活性化し、国際競争激化するアジアの中で活躍する若者の人材力を育成することに寄与することを目的に、公益を目的とした社会的信用のある法人格の取得が必要だと考え、ここに「特定非営利活動法人ASIA」を設立いたします。

● 役員一覧

特別顧問	石原 進	九州旅客鉄道株式会社 相談役	理事	羽田野 節夫	羽田野総合法律事務所 所長 弁護士
顧問	田中 優次	西部ガス株式会社 代表取締役会長	理事	縄田 修	ナワタ消化器外科医院 院長
代表理事	吉田 茂視	株式会社メモリード 代表取締役社長	理事	正田 英樹	株式会社ハウインターナショナル 社長
副代表理事	阿比留 正弘	福岡大学経済学部産業経済学科 教授	理事	庵 博文	株式会社SeaMans 代表取締役
理事	長谷川 裕一	株式会社はせがわ 相談役	理事	壇 健太郎	ever 代表
理事	山崎 正裕	株式会社REX'S 代表取締役	監事	篠原 俊	篠原公認会計士事務所 代表

● Breakthroughとは

NPO法人ASIAが運営するBreakthroughは、学生の社会人基礎力を育成するカリキュラムとして、企業の第二創業、新規事業の設立、社内問題の解決をテーマ課題に設定した、「問題(課題)解決型PBL」と「実践型長期インターンシップ」を取り入れた独自の教育プログラムです。福岡大学を中心に、福岡市内21大学・学部・学年を横断して編成された1～4年次生のチームが、企業から提供されたプロジェクトテーマに取り組む過程を通して、実社会で活用できる能力を育成し留学生、日本人学生の地元企業への就職支援、事業設立による雇用機会の創出を目的として取り組んでおります。



● Breakthrough実施背景

市場縮小の日本、市場拡大のアジア。生き残る道は海外進出と留学生活用

近年、国際競争が激化している世界経済において、日本の経済状況は大変な危機を迎えています。日本の少子化の影響は、日本の人口・市場の縮小に繋がり、①日本の人口は2048年には一億人を切ると予想されており、今後30年で約3000万人の人口が減少していくと推測されています。これは毎年100万人の市場(北九州市と同人口)が国内から消えていくことを意味しています。これに対して、中国、インド、インドネシア、を中心としたアジア諸国に於いては、②2030年までに新中間層(日本の高度経済成長期に増加した商品の購買力を持つ同等の消費・購買層)が23.6億人へ増加し、毎年2700万人の新しい市場が生まれると言われております。市場縮小の日本、市場拡大のアジアにおいて日本経済、日本企業が生き残っていく選択肢として海外(アジア)進出は避けて通れない道となっております。しかしながら、私達が生活する九州において、③海外進出している企業は964社(2011年度)で、九州の企業数23万社の中の0.4パーセントに過ぎません。この数字に比例するのが留学生の九州企業への就職数もとても低い数値となっております。海外進出において、語学や現地の文化習慣などが壁となるため、信頼すべきパートナーの存在が欠かせません。本気で海外進出を考える際に、日本の文化、習慣を学び日本人の考え方を理解した、信頼できる留学生の雇用価値が高くなります。ですが、④九州の留学生総数17488人(2011年)もいるにもかかわらず、419人(2.3%)しか雇用されていません。特に、福岡県は、日本で2番目に留学生が多い都市であるのにも関わらず、多くの企業は、この機会を生かしていない現状が有ります。このような状態を放置すると、市場の縮小により、企業は商品の買い手を失い、商品が売れなくなり、企業で働く人々の給料が上がらなければならず、リストラされ、日本の学生も留学生も就職先を見つけることも出来ないことになってしまいます。このような九州の現状、課題を打破するために私達はこの活動を行っております。

- ※① 国立社会保障・人口問題研究所 『日本の将来推計人口(平成24年1月推計)』より
- ※② 新中間層獲得戦略研究会『新中間層獲得戦略アジアを中心とした新興国とともに成長する日本』より
- ※③ 総務省統計局統計調査部経済基本構造統計課 『経済センサス基礎調査(2011年)』より
- ※④ 法務省『平成22年における留学生等の日本企業等への就職状況について』より



NPO法人ASIA 代表理事 吉田 茂視

ご挨拶 代表理事 吉田茂視より

「問題解決型」、「実践型長期インターンシップ」であるBreakthroughでは、留学生と日本人学生がグローバルな視点で切磋琢磨し、企業が出すテーマに取り組んできました。Breakthroughは今年度が5年目で、全8プロジェクトが活動しました。この活動によりグローバル人材が輩出され、企業へビジネスチャンスをもたらしております。Breakthroughの活動が福岡からアジアへ未来の架け橋となって九州経済が活性化するよう、行政、産業界、学術界が連携して対アジア協力体制を作っていきます。将来の日本とアジア諸国の要となるのは若者たちです。どうか皆様にもこれからの時代を担う留学生・学生の活動にご理解いただき、ご支援いただきますようお願いいたします。



NPO法人ASIA 副代表理事 阿比留正弘

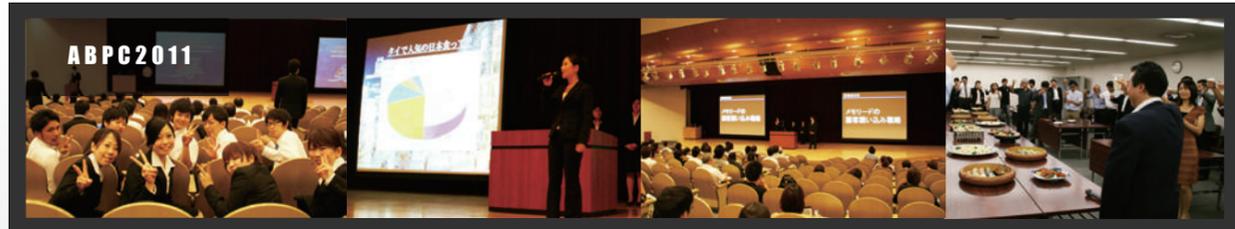
ご挨拶 コーディネーター 阿比留正弘より

「学生に何が出来るの?」「学生なんて当てに出来ない」などの言葉がよく投げかけられます。確かに学生は時間にルーズだったり、約束を守れなかったり、欠点はとてもたくさんあります。でも、誰でも昔は「学生」でした。今年は、「学生だからNO」から「学生なのに、よくここまで出来たね」と言われる様になることが目的です。

Breakthroughは日本人学生と留学生が協力して地元の企業研究を行い、留学生のネットワークで海外進出することを目的としています。昨年までは海外進出先として中国が主なテーマであり、Breakthroughの参加留学生も中国の方が中心でした。しかし、3,4年前より海外進出先として中国に代わりASEANがより大きな注目を集めています。そこで、今年度は福岡大学とASEAN諸国の大学間協定を活用し、現地の大学生と協力しながらプロジェクト活動を進めています。実際、今年度は銘傳大学(台湾)、珠海学院大学(香港)、王立ブノンペン大学(カンボジア)の3校の学生とMOUを構築しました。来年度はC P U大学(フィリピン)、Kasetsart大学(タイ)と提携する予定です。このような動きを加速させ、留学生や現地の大学生を通じて地元企業の海外進出の成功を目指しています。

Breakthroughの実施概要と過去の実績

ABPC2011 最終コンテスト優勝 メモリードプロジェクト



- 2011年6月 ●アジアビジネスプランコンベンション(Breakthroughの前名称2012年より改名)
 参加テーマ企業：株式会社メモリード、株式会社久原本家、大口酒造株式会社、株式会社リンガーハット、株式会社メロディアン、株式会社蒼美堂、Japan online株式会社、株式会社ニチボー
- 参加大学：福岡大学…38名、九州大学…28名、中村学園大学…14名、西南大学…5名、筑紫女学園大学…4名、福岡女子大学…2名、久留米大学…2名
- 留学生出身国：中国…17名、韓国…1名、アゼルバイジャン…1名、マレーシア…1名、フランス…1名
- 参加学生合計：92名「内訳 日本人学生…70名、留学生…22名」
- 2011年8月 ※4回の中間発表を経てアジアビジネスプランコンベンションコンテスト
 優勝：メモリードPJ 準優勝：リンガーハットPJ 3位：ニチボーPJ

Breakthrough2013 最終コンテスト優勝 大口酒造プロジェクト



- 2013年6月 (一社)飯塚友情ネットワーク、(株)エフフューチャー、大口酒造(株)、(株)久原本家、(株)ゴーゴラボ、(株)サニックス、(株)ニチボー環境エンジニアリング、(福)豊栄グループ、(株)メモリード (計9社)
 参加学生合計：125名「内訳 日本人学生…87名、留学生…38名」
- 2013年9月 ●企業調査審査会
 テーマ企業の理解・信頼関係の構築、現状調査の発表を行うコンテストを開催
- 2013年12月 ●海外マーケティングプランコンテスト
 海外調査プランを審査するマーケティングプランの審査会開催
- 2014年3月 ●Breakthrough—アジア突破プランコンテスト開催
 優勝：大口酒造PJ 準優勝：福岡友情ネットワークPJ 3位：メモリード たこ焼きPJ

Breakthrough2012 優勝 メモリードスイーツ、同率優勝 久原本家プロジェクト



- 2012年6月 ●Breakthrough—アジア突破—開始(「アジアビジネスプランコンベンション」から改名)
 参加テーマ企業：株式会社メモリード、株式会社久原本家、大口酒造株式会社、豊栄グループ、飯塚友情ネットワーク、株式会社ニチボー、株式会社
- 参加大学：福岡大学…62名、九州大学…16名、中村学園大学…2名、西南大学…11名、筑紫女学園大学…7名、福岡女子大学…4名、久留米大学…4名、九州外語学院…3名、九州工業大学…2名、九州産業大学…1名
- 留学生出身国：中国…32名、韓国…2名、アゼルバイジャン…1名、フランス…1名
- 参加学生合計：108名「内訳 日本人学生…72名、留学生…36名」
- 2012年9月 ●企業調査審査会
 テーマ企業の理解・信頼関係の構築、現状調査の発表を行うコンテストを開催
- 2012年12月 ●海外マーケティングプランコンテスト
 2月に行う海外調査プランを審査するマーケティングプランの審査会開催
- 2013年3月 ●Breakthrough—アジア突破プランコンテスト開催
 優勝：メモリードスイーツPJ 同率優勝：久原本家PJ 3位：大口酒造PJ

Breakthrough2014 最終コンテスト優勝 A-futureプロジェクト



- 2014年6月 (一社)飯塚友情ネットワーク、(株)A-future、大口酒造(株)、(株)紙資源、(株)久原本家、(株)ゴーゴラボ、シンゲンメディカル(株)、(株)サニックス、(福)豊栄グループ、(株)丸松セム、(株)メモリード(計11社)
 参加学生合計：101名「内訳 日本人学生…86名、留学生…15名」
 福岡大学…61名、九州大学…5名、中村学園大学…15名、西南大学…6名、福岡女子大学…1名、久留米大学…2名、近畿大学…2名、福岡歯科大学…1名、福岡外語学院…1名、九州情報大学…3名、九州産業大学…2名
- 2014年9月 テーマ企業の理解・信頼関係の構築、現状調査の発表を行うコンテストを開催
- 2014年12月 ●海外マーケティングプランコンテスト
 海外調査プランを審査するマーケティングプランの審査会開催
- 2015年3月 ●Breakthrough—アジア突破プランコンテスト開催
 優勝：A-future PJ 準優勝：久原本家PJ 3位：メモリードGOODSMILE PJ

Breakthrough2015 プロジェクト集合写真



Breakthrough2015 プロジェクト集合写真



Breakthrough2015

最終コンテスト優勝 ありがとうサービスプロジェクト



- 2015年6月** 一般社団法人 飯塚友情ネットワーク 様、株式会社 ありがとうサービス 様、株式会社 GUIDER 様、株式会社 久原本家 様、株式会社 博運社 様、株式会社 メモリード 様、社会福祉法人 豊栄グループ 様、Hopewill Group(Holding)Ltd. 様
 参加学生合計： 138名「日本人学生…121名、留学生…17名」
 福岡大学 69名、 福岡女子大学 20名、 西南学院大学 12名、 筑紫女子大学 6名、
 中村学園大学 5名、 九州大学 4名、 福岡工業大学 3名、 九州産業大学 1名、
 福岡教育大学 1名、 留学生 17名
- 2015年9月** ●企業調査審査会
 テーマ企業の理解・信頼関係の構築、現状調査の発表を行うコンテストを開催
- 2015年12月** ●海外マーケティングプランコンテスト
 海外調査プランを審査するマーケティングプランの審査会開催
- 2016年3月** ●Breakthrough—アジア突破プランコンテスト開催
 優勝：ありがとうサービス PJ 準優勝：福岡友情ネットワーク PJ 3位：久原本家 PJ

ありがとうサービスプロジェクト



Breakthrough2015 コンテスト写真



● プロジェクト達成目標

カンボジアへのリユース事業の進出

私たちのインターン先は愛媛県に本社を置くありがとうサービスという会社です。主に飲食とリユースの事業をフランチャイズで広く展開しています。そんな中私たちが携わるのが、リユース事業です。リユースではお客様から買い取った商品の全てを商材としています。私たちのテーマはカンボジアへのリユース事業の進出です。そんなテーマのもとにたてられた目標は二年計画で立てられており、一年目の今年はテスト販売の実施を目標にしています。活動では、日本人大学生とカンボジアの大学生とで協力しての市場調査、そしてテスト販売を行いました。やはり現地の大学生がいることで言語の面や、価値観の違いなどの面で助けられたとともに他ではできない貴重な経験ができました。



プロジェクト活動写真

テーマ背景

「もったいない」を海外に広めたい



(株)ありがとうサービス
取締役リユース事業最高責任者
二宮 芳雄 様

今の日本は生活が豊かになり、モノが溢れている時代になってきています。私たちが取り組んでいるリユースでも以前はほとんどの商品を買って頂いていましたがここ最近是我々店舗においても廃棄をしてしまう現状です。その中で、私たちが仕分けをする事でリサイクル出来るモノ、リユース出来るモノがわかりました。また、東南アジア、アフリカに目を向けるとUsed Japanの商品を喜んで使っている姿があり、日本では不要なモノでも必要としている人たちに使ってもらえる。「もったいない」を海外にもっと広める事が出来るのではないかとその思いで今回カンボジアに店舗を作りたいと考え学生のみなさんと活動を始めました。本当に今回関わって頂いたみなさんに感謝申し上げます。ありがとうございました。

Breakthroughプロジェクト紹介

● プロジェクト活動履歴～インターンシップ9ヶ月の軌跡～

2015.7 START



プロジェクト始動

2015.8



自社店舗訪問

2015.8



自社倉庫訪問

2015.9



担当者との会議

2015.10



競合店調査

2015.11



カンボジア人へのヒアリング

2015.12



アンケート

2016.3



テスト販売、販促活動

2016.3



最終コンテスト

私たちは日本人学生12名、カンボジアの大学生9名の計21名で活動を行ってきました。目標のアプローチの前に今回カンボジアに進出するにあたって必要な情報である、自社、他社、顧客それぞれについて調査をしました。自社調査では久山や久留米にある自社店舗であるハードオフ、オフハウス、ホビーオフ、ブックオフに行って、自社がどんな商品を揃えているのか、またその売上げを調査しました。また、担当者への聞き込みも含めて今のありがとうサービスのビジネスモデルの理解を行いました。ありがとうサービスではお客様から買い取った商品を店頭で販売し、さらにそこから売れ残った商品を海外に輸出しているという現状がわかりました。しかし、会社・店舗を設立した際にそれがどんな商品が、いくらで、誰にターゲットを合わせて販売するかということがわからないという問題点も同時に発見しました。次に競合店調査では数は少ないのですが、カンボジアに進出している日本のリユース企業をネットでまず、基本情報を集め、そこから実際に自分たちの足を使って現地調査にきました。現地に行った際にカンボジアの大学生と一緒に競合店を周り、たくさんのご意見を発見しました。競合店調査で発見した問題点として、日本のリユース店に比べ、店舗の清潔さや商品の価格帯・品揃えがバラバラということです。これは私たちが店舗をカンボジアに設立する際には日本と同じレベルを提供することで、他店との差別化を図れる上に、より多くのお客様に私たちのお店をみていただけるのではないかと考えました。次に顧客調査です。私たちの顧客となるカンボジアの人々は日本のリユース商品をどういったイメージを持っているのか、また実際にカンボジアの方が今欲しがっている商品とそれを欲しがる理由をカンボジアのプノンベン大学生と一緒にアンケート、ヒアリングを大学生、カンボジアの一般の方々、カンボジアの日本語学校の先生方に調査をおこないました。そして、私たちはこの3つの分野の情報を集め、テスト販売に臨みました。テスト販売ではプノンベン大学生と日本人学生で各引きやPOP、首都プノンベンで約9割以上の使用率を誇るFacebookでの宣伝を行い、その調査で今まで仮定していた層とは全く違う新中間層というある程度の買い物ができる層を発見しました。私たちはテスト販売による市場調査を無事成功し、今回獲得した、この新中間層のデータをもって来年の店舗設立に向けて、頑張っていきたいと思っています。今年の活動で他の国の大学生と組んでやることで新しい価値観に触れることができました。メンバーは大学生活で忙しい中ここまでついてきてくれて感謝していますし、いい経験だったと感じてくれたら良いと思います。また担当者の二宮さんも1カ月に1回ペースで会ってくださって、大変有意義なうちあわせができました。ほんとにいろんな人の助けがなかったらここまでことはできなかったと思います。ありがとうございます。

● プロジェクト活動履歴～インターンシップ9ヶ月の軌跡～



店舗見学

現地視察



プロジェクト会議



最終コンテスト



企業担当者より



(株)ありがとうサービス
取締役リユース事業最高責任者
二宮 芳雄 様

私たちありがとうサービスはリユース事業とフード事業を展開しております。そのリユース事業を展開する上で、海外＝東南アジアに進出をしたいと考えていました。そしていろいろ模索をしていく中で、ブレイクスルーをいう活動を知り、今まで私たちが考えてきた凝り固まった考え方ではなく、自由な発想と行動力を備えている学生さん達とタッグを組むことで新しい事が出来るのではないかと期待し参加させて頂きました。9ヶ月間の活動の中、学生さんたちと毎月定期的にディスカッションをしていく中で、カンボジアに店舗を出店しようと決意しました。またカンボジアの現状分析を行う中で、現地の状況を知らなくてはならないと思いプノンベン大学の学生さんたちとディスカッションをし、現地の人、300人にアンケートをしてもらいました。その素晴らしいアンケートを基に現地で現地が求めている商品をテスト販売をする事が出来、素晴らしい結果も生む事が出来本当に満足しております。これもひとえにリーダーの相良君副リーダーの古賀君の真面目に取り組んで頂いたお陰だと思っています。これからももっとみんなと取り組んで素晴らしい店舗を作りたいと思います。ありがとうございました。

プロジェクトメンバー

■福岡大学

3年生 相良 燦太 (経済学部)
古賀 悠介 (経済学部)
園田 一生 (経済学部)
2年生 甲斐 美月 (経済学部)
三竿 徳明 (経済学部)
吉原 正樹 (経済学部)
三笠 玄斐 (経済学部)
小柳 裕樹 (経済学部)

■福岡学院大学

2年生 後藤 秀美 (国際キャリア学部)
蛭川 由佳 (国際キャリア学部)
堤 詩穂 (国際キャリア学部)

■福岡女子大学

2年生 柏 可奈子 (国際文理学部)

■王立プノンベン大学

Breng Darey
Chanmolika Muth
David Pich
Hun Sreymom
Kvanthai Ing
Lalin Vanny
Ouk Keonuprath
Phen Lot
Samreth Sopheap



久原本家プロジェクト



● プロジェクト達成目標

台湾進出の可能性を発見

久原本家プロジェクトは11月に輸入規制のため中国から台湾に進出先を変更し、台湾に茅乃舎のだしの市場があるかないかを調査することになりました。私たちは、日本での現状分析を行い、問題を見つけ、仮説を立てて台湾現地での検証を行いました。その結果、台湾ではスーパーに日本の商品や調味料が多く並んでおり、日本の調味料のCMが流れていることから、日本のものがとても人気があることがわかりました。また、台湾現地で茅乃舎のだしの試食を行ったところかなり好評で、だしを使う文化があることまでわかりました。このことから、台湾に市場があると考え、今後も調査を進めていくことになりました。



プロジェクト活動写真

担当者より



(株)久原本家グループ本社
柴田 芳孝 様

我々にとってもまさに「Breakthrough」となりました。

特に今年の久原本家チームは大変だったと思います。昨年からの中国通販事業から一転、そのターゲットを「台湾」にいきなりシフト。プロジェクト半ばで、いきなりの目標変更ですから…。その時の学生の皆さんの戸惑う表情も目の当たりにしましたが、残り3か月足らずで我々が驚く程の成果を残してくれました。授業やアルバイトで忙しいのは承知の上、たまに褒めたり励ましたりしましたが、当社からの容赦ない厳しいリクエストの数々に精一杯応えてくれました。そんなギリギリの彼らの姿に、いつしか我々も火を付けられていました。当初はいかに学生を指導しようかと手ぐすねひいていましたが、学生と一緒に悩み高い壁を乗り越えた経験は、我々にとってもまさに「Breakthrough」となりました。

● プロジェクト活動履歴～インターンシップ9ヶ月の軌跡～

企業研究



台湾現地調査



会議風景



試食会



活動のまとめ

私たち久原本家プロジェクトは昨年の11月までは茅乃舎のだしの中国進出をテーマとして掲げていましたが、輸入規制により中国進出を諦めなければなりません。その後、新しいテーマが茅乃舎のだしの台湾進出となりました。台湾は企業もまだ進出したことのない国で、学生と留学生と企業が対等な立場で進出に向けて動き始めました。企業からいただいた課題は「台湾の市場調査」でした。市場調査は①茅乃舎のだしが使われる機会があるかと②茅乃舎のだしの需要があるかを調査しました。①については、初めに台湾は外食率がとても高く、家庭で料理をあまりしないため茅乃舎のだしを使ってもらえないのではと思いました。しかし、台湾の留学生を集めて試食会も兼ねてアンケートを取ってみたいところ週に内食をする回数を聞いてみたところ、夕食だけは週4回以上内食をする人が全体の45%もいることがわかりました。ここから台湾では「夕食は内食率が高い」という仮説を立てることができました。さらに、台湾への日本の調味料の輸出量が近年増え続けているということが分かり、「日本の調味料は普及している」という仮説を立てることができました。②については、仮店舗で試食を出しながらテスト販売を行うことでその反応を参考に需要があるか検証することにしました。私たちはこれらの仮説を検証すべく台湾に行きました。台湾では、アンケート、家庭訪問、スーパー視察、仮店舗でのテスト販売を行いました。アンケートは101枚取ることができここから、やはり夕食は内食率が高いということがわかりました。次に、4軒の家庭訪問を行ったところ、家庭内に日本の調味料が多く存在し、その使い方まで理解して使っていたことから、浸透していることがわかりました。さらに、スーパー視察では、台湾でどれくらい普及しているか1つの指標になると思い、日本の調味料がどれくらいスーパーにあるのかを調べたところ、全体の30～40%が日本の商品で、日本の調味料だけ見ると300～650種類あることがわかりました。日本のスーパーでも調味料を数えたところ、約600種類でした。ここから、「日本の調味料が普及している」という仮説が検証されました。並んで仮店舗でのテスト販売を全体を通じて行っておりましたが、商品の販売構成比を見てみると、だしが6割を超えており、台湾で需要があることがわかりました。台湾での調査を経て、茅乃舎のだしの台湾での市場はあると判明しました。今後の市場調査としては、日本の調味料が使われていることとだしの需要があることが十分にわかったため、茅乃舎のだしをどのように提案していくか日本で台湾人向けに試食会を開いたり、現地でだしをどのように使っているのかヒアリングを重ねていきます。

プロジェクトメンバー

- 福岡大学 4年生 寺原駿平 (経済学部)
- 西南学院大学 4年生 黒木帆南 (経済学部)
- 留学生(中国) 2年生 徐鶴峰 (経済学部)
- 3年生 森大地 (経済学部)
- 3年生 國本文香 (国際文化学部)
- 2年生 大内智 (法学部)
- 2年生 佐々木遼也 (経済学部)

福岡友情ネットワークプロジェクト



● プロジェクト達成目標

『留学生支援企業・団体計 10 以上と繋がる』

私たちは留学生のサポートをしています。ですが私たち学生は1年間の任期です。メンバーが変われば、毎年サポートの質も変わるというのは留学生の真のサポートになっていないのではないかとこの所から、サポートの仕組みを私たち福岡友情ネットワークメンバー主体ではなく、福岡市内に既にある留学生支援企業、団体主体でサポートのネットワークを作れば私たち学生が変わっても、永久的に留学生はサポートネットワークを使うことができるのではないかと考え、この目標に設定し活動してきました。



プロジェクト活動写真

担当者より

多くの留学生が沢山の不安を抱えています

国際交流・企業の海外進出が進むなか留学生、元留学生の存在は非常に重要です。にもかかわらず留学生への日本国の対策は十分とは言えません。多くの留学生が言葉・生活環境の違い、病気など沢山の不安をかかえています。『福岡友情ネットワーク』のテーマは、留学生のサポート及び交流の促進です。福岡は大学も多く、沢山の留学生が勉学しています。少数で慣れないスタッフで『福岡友情ネットワーク』のテーマを効率よく確実に実行していくための対策を検討してきました。その結果、留学生サポートセンターなど福岡市・その周辺の留学生支援グループの調査、交流、協力態勢を始めました。一方でネットを通じ、医療、宿泊施設、ボランティアグループ紹介、バイト、就職、交流会などの紹介を進めてきています。さらに友情ネットワーク独自で留学生、日本学生とのパーティーや催しを定期的に実行してきました。私たちの活動は、まだまだ中途ですが確実に着々と広がってまいります。



飯塚友情ネットワーク
縄田 修 様

● プロジェクト活動履歴～インターンシップ9ヶ月の軌跡～

留学生集客



コンテスト



国際交流イベント



会議風景



活動のまとめ

私たち福岡友情ネットワークプロジェクトは今年度テーマ：『留学生の生活インフラの整備と就職・就活のサポート』目標：『留学生支援企業、団体計 10 以上と繋がる』を掲げ、活動してきました。具体的には福岡市内に既に存在している留学生支援団体や企業と繋がり、各支援団体や企業のサポート内容を7つのカテゴリー(就職・就活、住居、医療、アルバイト、日本語、食、法律)に分けさせて頂きHPに掲載し、困っている留学生が私たちのHPを見れば、問題が解決できるようなプラットフォームを目指し活動を行ってきました。2015年度は私たち学生の手だけで留学生を救い、手伝える限りのことをしてきました。また同時進行で福岡市内に存在している留学生支援団体や企業をネットで調べた限りでは約70もの支援企業、団体が存在し、それらの情報整理を行い、様々な支援企業、団体に足を使いヒアリングや集客の手伝い等を行いながら今年度は15団体と繋がることになり、目標を達成しました。また繋がった所に実際に留学生を初回繋がった所に実際に留学生を紹介し、私たちが作り上げているネットワークを活用してもらった段階まで2015年度行くことができました。

プロジェクトメンバー

■福岡大学

4年生 赤木公宣(経済学部)
3年生 田中京介(経済学部)
2年生 宇治郷愛子(法学部)
糸山翔子(商学部)
市瀬佑美(経済学部)
南美紗稀(経済学部)
松本かれん(経済学部)

■福岡女学院大学

2年生 井上侑希(国際キャリア学部)
篠崎菜々子(国際キャリア学部)
川頭明日香(国際キャリア学部)

■留学生(中国)

董緒緯(福岡大学)
沈澤恒(福岡大学)
梁智棟(福岡大学)
李香珍(福岡女学院大学)

■九州大学

4年生 青柳優介(理学部)





Breakthrough2016
学生代表 田中京介

コミュニケーション能力、対人力が磨かれた

昨年度、Breakthrough2015 学生副代表、そして福岡友情ネットワークのリーダーをしていました福岡大学の田中京介です。昨年度で学んだ事としては、やはり、人の前に立って話す機会が多かった分、色々な意味で度胸は付きました。また、この活動に参加する学生の多くが単位は出ないし、給料も出ないし、ということではいかにか人を巻き込んで行くのか、そして様々な社会人との出会いの中で、コミュニケーション能力、対人力はかなり磨かれたと思っています。この経験を活かし、今年度は学生代表として今年よりも更にBreakthroughが良い方向に行くように取り組んでいきます。(Breakthrough2016 学生代表 田中京介)



Breakthrough2016
運営責任者 吉田竜汰

問題を深く捉えモノの見方や考え方が変わった

私は今年でBreakthroughに所属して3年目になります。昨年までの活動では、豊栄グループにインターンシップを行い、2年間リーダーを務めさせて頂きました。その2年間の中で私が大きく変化した点はいくつかあります。その1つが対人関係力です。1年目の私と、現在の私を比較して見た時に、苦手意識を持っていた1年次に比べ、現在では以前と比べ積極的になっており、更に自らの意見や発言も増えていると感じます。また、モノの見方や考え方が変化しました。私達の活動では現状分析に力を入れて行動します。1年次と比べ、今起きている現状は何が問題で何が原因なのか、そういったことを以前に比べ深く捉えられるようになりました。今年度はBreakthroughの運営責任者として活動をさせていただけるので、私自身だけではなく、参加してくれる学生が、より一層能力を高められるように精一杯努力していきます。(Breakthrough2016 運営責任者 吉田竜汰)



Breakthrough2015
学生代表 石松裕平

メンバーをいかに活動に巻き込むかの難しさを知った

こんにちは!福岡大学4年生の石松と申します。私は大学1年生からBreakthroughを続けています。1年生、2年生時では太陽光発電のプロジェクトのリーダーをさせて頂き、プロジェクトを成功させるために計画を立て表現していく楽しさ、メンバーをいかに活動に巻き込んでいくのかという人を率いる難しさを知りました。3年時はBreakthrough2015の学生代表として、100人を超える団体の代表となりました。沢山失敗もしましたが、ここで得た学びや仲間は私にとってかけがえのないものです。現在4年生で就活の真っ只中です。(2016年4月現在)Breakthroughの活動で得た経験(度胸、行動力、会社を数字ベースや働いている人ベースで見る力(現状分析)等)が自分の会社選びや企業との面接のときに大いに役立っていることを実感しています。(Breakthrough2015 学生代表 石松裕平)



九州大学 林裕太

人との出会いに感謝するようになった

昨年度Hopewillプロジェクト副リーダーをしていました九州大学工学部の林裕太です。昨年度はbreakthroughを通じて、たくさんの社会人、留学生と出会うことで、物事の取り組み方であったり色々なものの考え方を学び、人との出会いに感謝するようになりました。そして何より福岡県内のたくさんの大学に最高の仲間ができたことが最も嬉しかったです。昨年に引き続き今年度も人との出会いに感謝し、日々成長していきたいと思っています。(九州大学 林裕太)

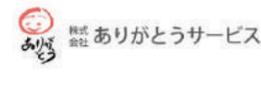


福岡大学 徐鶴峰

コミュニケーション力や人の前で話す力が伸びた

昨年度久原プロジェクトでコアメンバーとして活動した留学生の徐鶴峰です。私は一年間の活動を通じて、中国語から日本語、日本語から中国語の翻訳力を高めることができました。また、会社と一緒に台湾に行き、茅乃舎商品の素晴らしさを商品を知らない人たちに伝えたり、コンテストで発表したりと、人とのコミュニケーション力や人の前で話す力も伸ばすことが出来ました。去年一年間で多く学び、breakthroughのおかげでいろんな面で成長することが出来ました。今年度もいろんなことに積極的に取り組み、精進していきたいです。(福岡大学 徐鶴峰)

2015年度テーマ企業にご協賛いただいた企業様です。※掲載順は法人種別を除いたあいうえお順



株式会社ありがとうサービス 様



一般社団法人 飯塚友情ネットワーク 様



株式会社ガイダー 様



株式会社久原本家 様



株式会社博運社 様



社会福祉法人豊栄グループ 様



Hopewill Group Japan 株式会社 様



株式会社メモリード 様

「ふくおか共助社会づくり表彰」で"共助社会づくり奨励賞"を受賞

特定非営利活動法人 A S I Aは2014年11月29日(土)、福岡市で開催された「ふくおか共助社会づくり表彰」表彰式典で"共助社会づくり奨励賞"を受賞しました。「ふくおか共助社会づくり表彰」はNPOと企業や行政、その他団体との協働による優れた取組を表彰する式であり、先進的で、将来性や波及効果が大きいと期待される取り組みであると評価されました。



<受賞概要>

- 表彰名:「平成26年度 ふくおか共助社会づくり表彰」
- 主催:福岡県
- 受賞内容:“共助社会づくり奨励賞”
地場企業との連携による留学生等のインターンシップ

NPO法人ASIA正会員募集

正会員募集のご案内

平成21年9月より任意団体として活動を始めた当団体は、法人格の取得を目指して設立準備を進めておりましたが、皆様の暖かいご支援・ご協力のお陰もあり「特定非営利活動法人ASIA」として本格的にスタートします。グローバル化が押し寄せる現代において企業は変化を求められておりますが、この活動を通して日本の将来の担い手となる若者達を育てることで、延いては九州経済の活性化に繋がることをご理解いただき、当法人の活動にご賛同いただけたら幸いです。

資格・概要	総会での議決権を持ち、法人運営活動に参画していただける方。	
会費	入会金:10,000円	年会費: 個人30,000円 年会費: 法人60,000円

※活動に関わる案内や、セミナー・シンポジウム等に関するご案内を電子

的方法にて定期的にお送りさせていただきます。

※総会をはじめとする法人運営に関わる会合等のご案内をお送りします。

正会員申し込みに関するお問い合わせ先

特定非営利活動法人ASIA
〒810-0004
福岡市中央区渡辺通5丁目15-6 縄田ビル203
Tel: 092-724-3071 Fax: 092-724-3609
E-mail: info@npo-asia.com

