

## 真正性を追求したビジネス日本語教育の実践

—学生起業家選手権参加を通じた学生の学び—

Practice of Business Japanese Language Education That Pursues Authenticity:  
Students' Learning through Participation in Student Entrepreneur Grand Prix

向山陽子（お茶の水女子大学）・村野節子（武蔵野大学）

MUKOYAMA Yoko (Ochanomizu University), MURANO Setsuko (Musashino University)

### 要 旨

大学院ビジネス日本語コースの2年次「総合」クラスで公募プロジェクトへの参加を課題とする実践を行った。真正性のある課題に取り組むことを通じて、就職に際して留学生に求められる能力を身に付けさせることを目指した。学生に対する調査結果から、このようなアントレプレナー教育には学習意欲を高め、問題発見解決能力、論理的思考力、プレゼンテーション能力などを養成できる可能性があることが示唆された。

Aiming to foster students' ability required for their future professions, we made second-year students, who took the "Comprehensive" course in a graduate business Japanese language program, participate in a publicly-offered practical project. We conducted a survey with the students as participants and investigated how they perceived the project. Results suggested that this type of entrepreneur education could enhance the students' motivation for learning, develop their capabilities for problem-solving and logical thinking, and improve their presentation skills.

**【キーワード】** アントレプレナー, 問題発見解決能力, 論理的思考能力, 真正性

### 1. はじめに

日本企業のグローバル化が進み、優秀な海外人材が必要とされている。そのような背景の中、日本国内ではビジネス日本語教育が盛んになりつつある。特にアジア人財資金構想（経済産業省・文部科学省 2007）以降、その傾向は顕著で、ビジネス日本語に関する研究も増加している。CiNii で「ビジネス日本語」をキーワードに検索すると、2006 年までに発表された論文は 29 本であるのに対し、2007 年から現時点までの論文は 69 本と大きく増えている（国立情報学研究所 2013）。

このようにビジネス日本語に注目が集まる現状において、ビジネス日本語教育を実施している各教育機関では様々な教育的試みが行われている（鈴木 2009；高江洲・中川 2009；深川・島・大田 2012 など）。留学生が高度海外人材、すなわちブリッジ人材として活躍するためにはビジネス場面でのコミュニケーション能力だけでなく社会人基礎力、とりわけ問題発見解決能力や論理的思考能力が必要であるため、多くの実践において様々な能力の養成が期待できるプロジェクト・ベーストの学習（PBL）が取り入れられている。筆者らが勤務する大学院においても、アジア人財資金構想で作成された PBL 教材（海外産業人材育成協会 2011）を用いて授業を行っている。しかし、このような PBL 教材は確かに効果的ではあるものの、教育の枠内にとどまるため真正性という点では不十分である。

そこで、教室での学習を実社会と繋ぐために、大学院2年生を対象に公募プロジェクト「学生起業家選手権」への応募という課題を設定した。この授業では1年次に培われた能力を現実のビジネスで使えるレベルまで向上させることを目標とし、アントレプレナー教育を通し、問題発見解決能力、論理的思考能力、コミュニケーション能力の養成を目指した。本研究では実践の詳細、及び真正性のある学習を通じた学生の学びについて報告する。

## 2. 実践のデザイン

### 2-1. ビジネス日本語教育における到達目標

実務経験のない留学生を対象としたビジネス日本語教育において、何を到達目標とすべきであろうか。

欧州共通言語参照枠 (Common European Framework of Reference for Languages : CEFR) はコミュニケーション言語活動・言語能力をA1からC2の6レベルに分けて Can-do statements という形で記述している。CEFRの枠組みで考えると、日本語でビジネスを行うためには「熟達した言語使用者」とされるC1、C2レベル (国際交流基金2013) であることが必要であろう。したがって、日本語能力の養成に関しては授業の到達目標をこのレベルに置くことになる。

しかし、日系企業への就職を希望する学生に対する教育は日本語能力の養成だけでは不十分である。堀井 (2007, 2008) は日本語能力以外に社会人基礎力、異文化調整能力を教育の焦点に入れる必要があると指摘している。

社会人基礎力というのは経済産業省が提唱した概念で、次のような3つの能力、12の構成要素からなる (経済産業省2006)。

- ①前に踏み出す力 (主体性・働きかけ力・実行力)
- ②考え抜く力 (課題発見力・計画力・創造力)
- ③チームで働く力 (発信力・傾聴力・柔軟性・状況把握力・規律性・ストレスコントロール力)

日経新聞 (2012) が行った企業の人事担当者に対するアンケート調査の結果によると、就職する大学生に最も求められているのは論理的思考力・課題発見力であった。したがって、社会人基礎力を構成する能力の中でも特に「②考え抜く力」が重視されていると言えよう。この社会人基礎力は日本人学生の教育の文脈で提案されたものであるが、企業への就職を目指す留学生にも当てはまるものである。

異文化調整能力とは異文化を十分に理解し、異文化接触場面で起こる複雑な状況下で課題を遂行する能力を指す。向山・村野・山辺 (2008) では「異文化接触場面におけるコンフリクト調整能力」と定義されている。日本の企業文化は留学生にとって異文化であることを考えると、異文化調整能力は将来ブリッジ人材となるために不可欠なものであると言える。

このようにグローバル企業で働くために必要とされる能力を養成するという視点からビジネス日本語教育をとらえた場合、教育の射程に日本語能力だけでなく、社会人基礎力、異文化調整能力の養成を含めることが必要であろう。本実践も基本的にはこれらの能力の養成を目指しているが、1つの授業においてすべての能力を同じ重みづけで扱うことは不可能である。本実践が焦点を当てたのは、ビジネスプランを作成するために特に重要な

る問題発見解決能力，論理的思考力の養成である。

## 2-2. 実践現場

実践現場は東京都内の大学院ビジネス日本語コースである。このコースの科目は大きく日本語関連科目，ビジネス関連科目，特定課題研究ゼミに分けられる。日本語演習科目としては，1年次に口頭表現，読解，文書作成，総合，2年次にはビジネス文書，総合がある。本研究は2年生の総合，2クラス38人を対象とした。

「総合」というのは文字通り様々な能力を総合して行うプロジェクト学習のクラスで，グループ活動の形態で行われている。1年次には企画作成のシミュレーションとして，前期はコンビニ新規出店企画，後期は団塊世代向け商品企画が課題とされた。2年次においてはさらに学習の真正性を高めるために，「学生起業家選手権」への応募という課題に取り組んだ。

## 2-3. 公募プロジェクト「学生起業家選手権」

上述したように企業は学生に論理的思考力や課題発見力を求めている。このような能力は，学生が企業に就職する場合にも，起業する場合にも，あるいは公的な仕事に従事する場合にも必要な能力である。アントレプレナー教育は起業家を育成するための教育であり，学習のプロセスにおいて論理的思考力や課題発見力を含む社会人として不可欠な能力が養成できる。この点においてこそ，アントレプレナー教育を授業に取り入れる意義があると考えられる。

「学生起業家選手権」は東京都と公益財団法人東京都中小企業振興公社が毎年主催しており，4回の審査を勝ち残った優秀賞受賞3組には50万円，奨励賞7組には10万円の賞金が授与される。また，優秀賞受賞者は実際の起業に向けて，実践的プログラムの中で個別育成プランに基づいた指導が受けられる。そして，一定の要件を満たした場合には100万円が起業資金として提供される。つまり，ビジネスとしての実現可能性が重視されるコンテストであり，単なる思い付きのアイデアでは企画として成立しない。

このようなコンテストで何段階もの審査を通過するためには，問題発見解決能力，企画力，プレゼンテーション能力などが必要である。これらの能力は筆者らが授業を通して養成したいと考えるものと一致している。

このコンテストの特徴は各段階で専門家による指導が受けられることである。希望すれば応募者全員がエントリーシートの添削を受けられるだけでなく，各段階の審査を通過した応募者には，事業計画書の書き方セミナー，事業計画書ワンポイントアドバイス，プレゼンテーションセミナーに参加する機会が与えられる。

## 2-4. 実践の詳細

### 2-4-1. 2012年度前期

学生起業家選手権のエントリー開始が後期であるため，前期はその準備となる活動を行った。時事問題関連の基本的知識の習得，及び論理的思考力の養成を目的として発表やディベートなどの活動を実施した。前期終盤に学生起業家選手権の概要説明，過去の応募プラン例の提示によって学生の動機づけを高め，夏休み中に企画のアイデアを考えておく

よう指示した。

前期前半に行った時事問題に関する発表は、教師が30程度準備したテーマの中から各自が1テーマを選択した。時事問題のテーマの例をいくつか挙げると、インフレとデフレ、円高と円安、ギリシャ危機、Facebook、ゲーミフィケーションなどで、世界、及び日本の社会を反映している問題を取り上げた。学生は担当したテーマについて調べたことをA4 1枚のレジメにまとめた上で発表した。発表の制限時間は7分で質疑応答を含め10分程度とした。また、発表を基にレポートを作成することを期末課題とした。

ディベートは3～4人で1チームを編成し、チームごとに討論の準備を進めた。2クラスとも学生数が19名だったので各クラス6チームに分かれた。1つのテーマについて2チームが対戦して、いかに論理的に主張を展開するかを競い合った。テーマはコンビニの24時間営業、消費税増税、レジ袋の有料化、大学の秋入学など、教師が提示したいいくつかのテーマの中から学生が選択した。

## 2-4-2. 2012年度後期

後期は、グループ決定、アイデア創出、エントリーシート作成（一次審査）、事業計画書作成（二次審査）、プレゼンテーション準備（三次審査）という流れで授業を行った。その間、教師のフィードバックだけでなく、主催者提供のエントリーシート添削などを利用させた。また、ビジネス経験のある大学の学習アドバイザーに事業計画書に関する講義やアドバイスをしてもらった。授業のスケジュールの概要は表1に示す通りである。

表1 授業スケジュール

|    |       | 授業                       | 起業家選手権          | 指導内容   |
|----|-------|--------------------------|-----------------|--|
|    |       |                          | 8/20 エントリー募集開始  |  |
| 1  | 9/27  | オリエンテーション<br>企画発表・グループ分け |                 | エントリーシート作成指導<br>エントリーシート添削（2回）<br>*エントリーシート書き方セミナー                     |
| 2  | 10/4  | エントリーシート作成 ①             |                 |  |
| 3  | 10/11 | エントリーシート作成 ②             |                 |  |
| 4  | 10/18 | エントリーシート作成 ③             | 10/22 エントリー締め切り |  |
| 5  | 10/25 | 事業計画書作成 ①                |                 | 事業計画書についての講義・作成指導<br>事業計画書添削（2回）<br>*事業計画書書き方セミナー<br>*事業計画書ワンポイントアドバイス |
| 6  | 11/1  | 事業計画書作成 ②                | 10/28 一次審査結果発表  |  |
| 7  | 11/8  | 事業計画書作成 ③                |                 |  |
| 8  | 11/15 | 事業計画書作成 ④                | 11/19 事業計画書締め切り |  |
| 9  | 11/22 | プレゼンテーション準備 ①            | 11/22 二次審査結果発表  | スライド作成指導<br>スライド・フィードバック<br>プレゼンテーション・フィードバック                          |
| 10 | 11/29 | プレゼンテーション準備 ②            |                 |  |
| 11 | 12/6  | プレゼンテーション準備 ③            |                 |  |
| 12 | 12/13 | プレゼンテーション ①              |                 |  |
| 13 | 12/20 | プレゼンテーション ②              | 12/22 三次審査      |  |
| 14 | 1/10  | まとめ                      | 12/25 三次審査結果発表  | プレゼン原稿フィードバック  |
| 15 | 1/17  | レポート提出・振り返り              |                 |  |
|    |       |                          | 2/10（日）決勝大会     |  |

注：\*は起業家選手権主催者による指導

三次審査までの課題の詳細と審査の経過について以下に述べる。

(1)一次審査：エントリーシート

一次審査はエントリーシートである。A4書式1枚の中に以下の内容を的確にまとめて書くことが求められた。

- ①事業プランの概要      ②このプランを通じて実現したい夢・解決したい課題
- ③ターゲット顧客層      ④商品・サービスおよび提供方法      ⑤顧客のメリット
- ⑥その他のアピールポイント

2クラスで14チームがエントリーし、そのうち11チームが一次審査を通過した。

(2)二次審査：事業計画書

二次審査は事業計画書である。以下の項目をA4書式10枚以内にまとめることが求められた。

- ①事業計画の全体像      ②マーケティング戦略      ③グローバル性の説明
- ④事業プランについてアピールしたいポイント      ⑤3年後のビジョン
- ⑥許認可・法的規制の有無      ⑦資金計画      ⑧損益計画      ⑨従業者数

エントリーシートは1枚だったのに対し、事業計画書は10枚とかなり分量が増えたこと、また、資金計画や損益計画など、シミュレーションのPBLでは考えてこなかった内容が含まれていたことから、事業計画書の作成は学生にとって非常に難しかった。一次審査を通過した11チームのうち、3チームが二次審査を通過し、三次審査（セミファイナル）に進んだ。

(3)三次審査：プレゼンテーション

三次審査は審査員の前でのプレゼンテーションである。制限時間は7分で、この中でビジネスプランの意義や新規性などをアピールすることが求められた。そのため、効果的なプレゼンテーションの構成を考えることが課題となった。一次審査を通過しなかった3チームを含め、どのチームも二次審査の結果が出る前からプレゼンテーションの準備を始めていたが、結果は上述の通り、三次審査に進むことができたのは3チームだけであった。都合により1チームが棄権し、2チームが審査に臨んだが、決勝10組には残れなかった。ちなみに、三次審査（セミファイナル）に残ったのは195エントリー中30組だった。

## 2-5. 企画の評価

東京都・公益財団法人東京都中小企業振興公社の「学生起業家選手権」のホームページの情報によれば、エントリーシート、事業計画書、プレゼンテーションなど、どの審査段階でも以下のような観点から評価される。

①新規性

- ・製品・サービスもしくは提供方法に新しさがあるか。
- ・競合先が容易に模倣できない独自の技術、ノウハウ、強みを持っているか。

②マーケット

- ・具体的な市場、顧客メリットが存在するか。
- ・事業継続の前提となる一定の市場規模が見込めるか。

- ・データ等の客観的事実に基づき市場性を明確にする試みが十分になされているか。
- ③グローバル
  - ・海外市場の開拓・進出，海外からの原材料の調達，海外企業等との連携などの国際的視点（グローバル）があるか。
- ④企業理念
  - ・社会的な役割，ビジネスを通じて実現したい目標が明確であるか。
  - ・社会全体や地域活性化に貢献する健全なビジネスであるか。
- ⑤実現可能性
  - ・必要な経営資源（ヒト，モノ，カネ，技術・ノウハウ，情報等）を確保できるか。
  - ・行政上の許認可及び規制をクリアできるか。
  - ・事業実施に係るリスクの認識と対処方法が計画に組み込まれているか。
- ⑥戦略性
  - ・「何を」「いくらで」「どこで」「どのようにして」売るといふ視点に基づいた経営戦略があるか。
- ⑦プレゼンテーション力
  - ・事業を端的にわかりやすく表現した資料であるか。
  - ・表現力，説得力，質疑対応などのコミュニケーション能力が十分にあるか。

授業においてもこれらと同様の観点から評価したが，さらに社会人基礎力「③チームで働く力」も評価対象として含めた。

### 3. 実践に対する学習者の意識

後期の最後に，今回の実践に関するアンケート調査を実施するとともに，「学生起業家選手権に参加して学んだこと」を1,200字程度にまとめて提出させた。以下はそれらをまとめた結果である。

#### 3-1. 学習者の学び

起業家選手権参加に関する質問項目への回答は表2の通りである。5（強くそう思う）～1（全くそう思わない）の5件法である。

肯定的項目「1. 参加したことで多くのことを学んだ」「3. 現実の企画の方がやる気が出る」「4. 現実の企画作成の方が得るものが多い」で平均値が高かった。また，反転項目「7. 授業で現実の企画作成を行っても意味がない」「8. 私には現実の企画を作成するための知識がない」の平均値が低かったことから，起業家選手権に参加するという課題設定は適切なものだったと言えるだろう。そして，質問項目10～13の回答からは，メンバーの能力に合わせて役割分担をした上で作業を進めていたことが窺え，社会人基礎力の要素でもあるチームワーク力も発揮できていたと考えられる。

また，学生の学びに関する自由記述には，学生のような気づきが記されていた。以下に代表的なものを挙げる。①現実のプロジェクトへの応募は動機づけも高まり，学ぶことも多い。②事業計画書について事前にもっと学習する必要がある。③制限時間内に説得力のあるプレゼンをすることが重要である。④企画を成功させるためにはチームワークが重要

である。⑤社会の様々な情報に注意を向けておく必要がある。⑥良い企画作成のためには情報収集、調査などが必要である。

これらのことから判断すると、学生は真正性のある活動から様々な学びを得ていたと言えるだろう。

**表2 学生起業家選手権参加に関する意識**

| 質問項目                                       | 平均   | 標準偏差 |
|--|------|------|
| 1. 学生起業家選手権に参加したことで、多くのことを学んだ。             | 4.11 | 0.69 |
| 2. 学生起業家選手権に参加したことは、将来のキャリアに役に立つ。          | 3.82 | 0.77 |
| 3. 模擬的なシミュレーションでの企画作成より、現実の企画作成の方がやる気が出る。  | 4.00 | 0.88 |
| 4. 模擬的なシミュレーションでの企画作成より、現実の企画作成の方が得るものが多い。 | 3.97 | 0.85 |
| 5. 模擬的なシミュレーションでの企画作成と、現実の企画作成は全く違うものだ。    | 3.26 | 0.98 |
| 6. 授業で現実の企画作成を行うのは難しすぎる。                   | 3.26 | 1.08 |
| 7. 授業で現実の企画作成を行っても意味がない。                   | 1.87 | 0.88 |
| 8. 私には現実の企画を作成するための知識がない。                  | 2.86 | 1.11 |
| 9. 企画作成はもっと時間をかけて行うべきだ。                    | 3.73 | 1.12 |
| 10. チーム内で人によって作業量が異なっていた。                  | 3.65 | 1.14 |
| 11. チームで作業する場合、人によって作業量が違うのは不公平だ。          | 2.53 | 1.22 |
| 12. チームで作業する場合、その人に合った役割をすることが大切だ。         | 4.38 | 0.68 |
| 13. 私は企画作成において、十分に自分の能力が発揮できるよう努力した。       | 3.76 | 0.79 |

### 3-2. 実践の難しさ

表3は企画作成の困難点を問う質問に対する回答である。5（とても難しい）～1（全く難しくない）の5件法である。

**表3 企画作成における困難点**

| 質問項目                    | 平均   | 標準偏差 |
|-------------------------|------|------|
| 1. 企画のアイデア出し            | 3.84 | 1.13 |
| 2. 事業計画書の作成             | 3.68 | 0.70 |
| 3. マーケティング戦略の策定         | 3.68 | 0.94 |
| 4. 売上明細書の作成             | 4.08 | 0.85 |
| 5. 損益計算書の作成             | 4.16 | 0.97 |
| 6. プレゼンテーションのスライド・原稿の作成 | 2.65 | 0.98 |
| 7. スケジュール通りの作業遂行        | 2.84 | 1.08 |
| 8. チーム内の連携・協調           | 2.95 | 1.20 |

前節で述べたように学生は多くのことを学んでいたが、その一方で「9. 企画作成はもっと時間をかけて行うべきだ」は3.73と今回の授業スケジュールは時間不足と捉えられていた。また、1年次のシミュレーションとしてのPBLで企画を立てる経験は積んでいるものの、実現性のある企画を立てることは難しいこと、売上明細書や損益計算書についての知識はあっても実際にどのように作成すればいいかは分からないことなど、起業家選手権参加を巡る困難点が明らかになった。

今後の参考のために決勝大会を見学したが、決勝に残った10組は、なぜそのビジネスを企画したのか問題意識が明確であり、プランの説明も分かりやすかった。6分という短い制限時間の中にアピールすべきことが凝縮されていると感じた。本実践の対象者へのアンケート調査では学生はプレゼンテーションにそれほど困難を感じていないという結果であった。しかし、彼らのプレゼンテーションは一定のレベルには達していたが、必ずしも完成度が高いと評価できるものばかりではなく、学生の自己評価とずれがあった。今後は学生に対して良いプレゼンテーションの要件をより具体的、かつ詳細に示して指導する必要があると考えている。

#### 4. 参加者との対話・議論の内容

実践フォーラムでの発表に対し、多くの参加者から質問やコメントがあったのは次の2点である。

- ①審査途中で脱落していった学生のモチベーションをどのように保つのか。
- ②事業計画書作成などの指導は日本語教師には難しいのではないか。

以下でそれぞれについて述べる。

##### 4-1. 学生のモチベーションの維持

現実の公募企画への応募は学生のモチベーションが非常に高くなる半面、審査が通らなかった時点で一気に低下するのは否定できない事実である。今回の実践では3グループが一次審査の段階で脱落した。これらのグループは順調に進んでいるグループとの間に学習意欲の差が見られた。特に1つのグループは代表者がエントリーの段階で最終稿ではないものを送付してしまったという致命的なミスがあったため、メンバー間の関係にも少なからず影響があった。また、他の2つのグループは「東京で起業」という暗黙の前提条件が満たされていなかったことが通過しなかった原因だと思われる。これらの点は教師が十分に注意深く指導すれば改善の余地があると考えられる。

スケジュール的には第一次審査を通過すれば、少なくとも10回目の授業までは学生のモチベーションを維持できる。そこまで進めば、たとえ二次審査を通らなかったとしても、最後まで学生の意欲を維持させることはそれほど困難なことではない。実際、今回の実践でもそれが示された。

したがって、まずはエントリーシート完成までの指導を充実させることが重要であろう。今年度は全チームが一次審査を通過することを喫緊の指導目標としている。そのため、前期から、ビジネスに関わる様々な情報を収集する、企業分析をする、ビジネスプラン作成のための基礎知識を学習するなど、事前準備に時間をかけている。それとともに、エントリーシート作成に充てる授業回数も増やした。また、後期の授業では教師の指導以外に、



主催者が提供しているビジネスプラン作成に関する「出張セミナー」を利用することを計画している。

#### 4-2. 日本語教師の指導範囲

2番目の指摘—事業計画書作成などの指導は日本語教師には難しいのではないかは、ビジネス日本語教育で何を教えるべきか、日本語教師はどこまで関わるべきなのかといった問題と関連している。しかし、ビジネス日本語教育とは何かという議論はまだ十分に行われておらず、一致した見解が存在するわけではない。ビジネス日本語教育の範囲、あるいは日本語教師が行う指導の範囲は、指導対象となる学習者の能力や指導環境によって異なると思われる。

筆者らが所属する教育機関では「2-2. 実践現場」で述べたようなコースシラバスに基づいて教育が行われている。そのような学習環境の中で2年次の総合クラスにおいて本稿で報告したような実践を行った。つまり、この実践を計画した時点で、筆者らは日本語教師にとっては難しい課題に取り組む覚悟をある程度持っていたのだが、やはり実際問題として事業計画書、特に資金計画、損益計画といった知識を学生に与えるのは難しかった。そのため、ビジネス経験のある学習アドバイザーに講義をお願いすることにした。

このような真正性のある活動を授業に取り入れるに当たっては、すべてを日本語教師が担当する必要はないのではないだろうか。むしろ、利用できるリソースを有効活用し、効果的な教育が行えるように学習をデザインすることの方が日本語教師の重要な役割だと考える。しかし、日本語教育の範囲ではないから日本語教師が全く知識を持たなくていいかと言えば、そうではないだろう。事業計画に必要な知識も含め、ビジネスに関する基礎知識、社会問題全般など、学生をプロジェクトに参加させるために必要な事柄を日本語教師もある程度は学ぶ必要があるのではないか。教師はより良い教育を実践するために常に成長し続ける、あるいは成長しようと努力することが重要だと考える。

#### 5. まとめと今後の課題

今回の実践結果から、アントレプレナー教育には学生の学習意欲を高め、問題発見解決能力、論理的思考力、プレゼンテーション能力などを養成できる可能性があることが示された。今年度の学生企業家選手権の評価には新たに「多様性」が追加された。この観点は従来から含まれている「グローバル性」同様、留学生自身と深く関わるものである。留学生が実際に起業することは難しいかもしれない。しかし、起業するか否かではなく、実現可能なプランを考えるという過程自体に学びがある。したがって、ビジネス日本語教育において学生をこのような現実のプロジェクトに参加させることには大きな教育的意義があるだろう。

今回の実践には指導が不十分な点もあった。ビジネスで必要とされる能力を養成するためにはどのような指導がより効果的なのかを様々な観点から再検討し、学習デザインを修正した上で、より良い実践を行っていきたい。

#### 参考文献

- (1) 海外産業人材育成協会 (2011)『留学生のためのビジネス日本語シリーズ—人財—』「仕

事を知る～企業活動シュミレーション～」@2011 The Association for Overseas Technical Scholarship(AOTS)

- (2) 経済産業省 (2006) 「社会人基礎力に関する研究会－中間取りまとめ」  
<<http://www.meti.go.jp/press/20060208001/shakaijinkisoryoku-honbun-set.pdf>>  
(2013年5月2日)
- (3) 経済産業省・文部科学省 (2007) アジア人財資金構想
- (4) 国立情報学研究所 <<http://ci.nii.ac.jp/>> (2013年5月2日)
- (5) 鈴木伸子 (2009) 「インタビューを活用したビジネス日本語教育の試み：日本企業のOJT研修に備えた Project Based Learning として」『立教大学観光学部紀要』11, 140-147.
- (6) 高江洲由美子・中川麻美 (2009) 「アジア人財資金構想ビジネス日本語 第1期第1フェーズ ビジネス会話クラス授業担当者報告書」『留学生教育：琉球大学留学生センター紀要』6, 25-31.
- (7) 東京都・公益財団法人東京都中小企業振興公社「評価基準」  
<<http://tgks.net/2013/report/>> (2013年5月2日)
- (8) 日経新聞 (2012/7/16) 「「解」なき「答え」探す人材に需要」  
<<http://www.ajinzai-sc.jp/index.html>> (2013年5月2日)
- (9) 深川美帆・島弘子・太田亨 (2012) 「金沢大学におけるビジネス日本語教育の実践報告：アジア人財プロジェクト自立化後のパイロットケース」『金沢大学留学生センター紀要』15, 77-90.
- (10) 堀井恵子 (2007) 「留学生の就職支援のためのビジネス日本語教育に求められるものは何か」『第6回OPI国際シンポジウム:プロフィシエンシーと第2言語教育』121-126.
- (11) 堀井恵子 (2008) 「留学生の就職支援のためのビジネス日本語教育に求められるものは何か」『武蔵野大学文学部紀要』132-140.
- (12) 向山陽子・村野節子・山辺真理子 (2008) 「留学生に対するビジネス日本語教育－ブリッジ人材育成の視点を取り入れたロールプレイ教材の開発と実践－」WEB版『日本語教育実践研究フォーラム報告』