

井上 賢生

所属大学：佐賀大学 理工学部 都市工学科

県内インターンシップ先：㈱オプティム

留学先：デリー（インド）

留学期間：2016/9/11～2017/1/10（3年次）

受入機関名：MISAO India Private Limited,
NRM International



活動概要と成果

<MISAO India Private Limited>

・活動概要：

- ①語学学校での英語授業
- ②英語プレゼンテーション
- ③インド人との異文化交流

・成果：

- ①英語の授業のクラスを卒業までに3クラス分上げる
- ②毎週英語プレゼンテーションの制作、発表
- ③異文化交流を促す食イベント（インド人20人の集客）

<NRM International>

・活動概要：

- ①広報
- ②プロジェクト企画
- ③新規事業チーム

・成果：

- ①会社 Facebook ページのフォロワー数増加、ブログ記事掲載、フリーペーパー掲載
- ②全クライアントに向けてのクーポン配送による会社のリマインドと営業
- ③会社の不動産サイト作成、社長に向けての日本で新規事業の調査・企画書・プレゼンテーション

日本発信プロジェクト活動概要と成果

○巻き寿司を振舞ってインド人を日本発信文化に巻き込もうプロジェクト

ー実行したこと

語学学校にいるインド人学生と勤め先にいるインド人同僚に対して手巻き寿司を振舞う。インド人に実際に日本の酢飯とノリを用いて、オリジナルの手巻き寿司を作ってもらった。またインド人からも異文化交流ということで、様々なカレーを作ってもらった。日本とインドの食文化の交流を行った。

ー成果・気づいたこと

異文化交流イベントに誘っていたインド人の友達の友達とこのイベントで仲良くなり、日本、日本人に興味を持ってくれた。そこからインドにある日本語学校に通い始め、今年の夏に日本に来る計画を立てているとのことでした。インド人も様々なことに興味を持っている、しかし、自分から働きかけることはめんどくさいと考えている。そこに自分達から交流の場を作ることによって、インド人は参加してくれる。そこから実際に日本に来てくれるまでの興味に発展する可能性もある。本当に些細なきっかけから、相互の文化の理解に繋げることはできるのだと感じた。

留学中及び帰国後の活動を通じて最も成長した経験とそこから学んだこと

○経験：

帰国後に行なっている学生向けアントレプレナーを養うイベント「Saga Ventures Door」の運営スタッフ

○学び

- ・参加者と運営スタッフ側の意識がここまで違うのかと知った
- ・1つのイベントを実施することにどれだけの気持ちと企画内容、段取り、時間が必要かを知った

- ・しかしイベントやプロジェクトを運営する側になり、作ることができる人間になれば、周りの環境・現状に不平不満を言うのではなく、問題・課題を解決するための行動を行なっていけば良い、と考えることができるようになった

○まとめ

主体的に行動する人達と行動を起こすうちに、力をつけていけば、自分から動いていける自分になれる。なので何事も参加者ではなく、主体的に動く経験をこれから取るべきである。

あなたにとっての留学の価値

「将来に対する幻想を打ち破ってくれ、そして現実と向き合う気持ちを与えてくれる。その上で夢・やりたいことを無限に広げてくれる。」

留学に行く前は、将来に対する計画を立てずに「あれやりたい、これやりたい」と言っているだけだった。しかし、留学後は「やりたい」と思ったものに対して「どうして自分はこれをやりたいと思っているのか」を考えるのを大切にして、そこで自分が納得するとすぐに実際に行動することが重要だと考えるようになった。言うだけでは無く、真剣に考えた上で行動を繰り返すことによって、現実を知り、出来ること・出来ないことを見極めた上でやりたいことが多く出来るようになったことが自分にとって最も価値あることだと思う。