

3月24日文科省主催留学コーディネーター配置事業シンポジウム

インドコーディネーター吉野結論

1 インド人留学生は米国など英語圏に目が向いているので、待っていても来てくれません。背景は主に2つあります。

理由1. 日本語がわからないから日本に来ないのではありません。

幼稚園から英語を勉強して英語が出来るので、わざわざ日本に行く必要性を感じていないこと。日本留学に関する情報量も限られており、一般的に留学先日本が知られていないのです。

理由2. 留学先候補として認知して貰うためには、日本の大学は以下3点の対応が不可欠です。日本が評価されているか疑問です。

①教育と研究の中身の充実化・高度化、

②英語での授業が受けられて単位が取れる体制作り。

③志望者に3つの点について説明

- 大学院の場合: 研究計画書と受入教官の受入内諾の取得
- 願書準備・入学試験手続き関係
- 入学後のカリキュラム

特に、コンピューター科学工学分野はインドは高く評価されています。インド人は小学校1年からコンピューターの正規授業を受けており、技能と才能があり、脱カーストというモチベーションもあり、アメリカンドリームやスタートアップでの成功物語が広く知られています。中でも、IIT コンピューター科学科の学生は世界中から注目されており、IIT 卒業生獲得は大学でも企業でも現実的には至難の業です。

2. 従い、留学獲得作戦の基本は、日本を知って貰い日本が好きになって貰うことが最重要と認識し、日本政府は人的交流拡大を目指した政策を取っています。

その代表例が、大使館推薦国費枠の拡大、JST、JSPS、AIST による各種日印共同研究事業、そして JST さくらサイエンスプランや JENESYS プログラムによる日本招待です。その観点から、各大学においては3つの次元によるインドとの交流拡大が重要課題となっています。

- 先生による日印共同研究
- 学生による交流
- 職員による交流

基本的にインド人学生より求められる情報は、入口の奨学金や入学手続き、中でのインターンシップ、出口の就職の3種の情報。説明会参加の際はこれら

の情報提供を準備して下さい。

3. 輝けるインドで日本の成功事例はありますので、取り組みの仕方次第でインドでの成功の可能性はあります。成功の代表例を挙げると以下の3つでしょうか。

- 政府事業：デリーメトロ事業の大成功。

これが日本が新幹線を受注出来た背景にあります。

- 日本企業：日本の2輪4輪。中でも Suzuki 自動車。現在グジャラート州への第3工場建設と日本式物づくり教育の実践に取り組中。
教育産業分野では、STEM ロボット教育会社であるラーニングシステム社。

- 大学 大学としては2000年に設立したばかりの APU がインド人留学生獲得で研究室レベルでは静岡大学の早川研究室。

私立大学は付属の高校を持っているので高校生交流を是非検討されては如何でしょうか？

- 成功への道筋

大学と大学の関係は、部局間協定書と全学協定書の2種類あります。このどちらかの協定書の締結から関係はスタートします。

広いインドでまずは相手を決めて、協定を締結して日印の線を作ることから始めねばなりません。この線をベースに教師間交流と学生交流を行って相互理解に努める必要があります。協定書はあるが寝ているものもあるかと思いますので、実際に交流を始めることが最重要です。

さすれば線が面展開して、時間軸で3年くらい継続して交流を続ければ留学生一人くらいは獲得出来ると期待できます。ゼロを1にすることが当面の目標です。

最後に、PR 活動のポイントとして、インド人の生徒や先生や留学経験者や日本で研究経験者に、自らの日本体験を話して貰う事のほうが、日本人が宣伝するより説得力があることをアドバイス致します。

御清聴ありがとうございました。