

商談会通訳者へのアンケート結果から探る大学英語教育への示唆
Feedback from a Survey with the Interpreters at an International Trade Show in
Bangkok: On English Education at a Tertiary Level

柴田晶子

札幌大谷大学

Akiko SHIBATA

Sapporo Otani University

Abstract

Due to accelerated globalization in the economy, small and medium sized companies in Hokkaido are facing urgent needs for human resources with negotiating skills in English. To have clearer images of what is actually happening in the scene of international trade, and to find out where the difficulty of communication lies, we participated in an international trade show in Bangkok and conducted a questionnaire survey with the local interpreters. We also conducted another survey with the students who participated in a few international trade shows as volunteer interpreters to find where their difficulty lies and what kind of preparation is effective. The results allowed us a prospect that our educational program could successfully equip the students with the competence for the future needs when they work for the local companies in Hokkaido that may well be planning to go into international trade.

1. はじめに

経済のグローバル化が進む中で、高齢社会の到来や出生率の低迷が、日本国内の生産労働人口の不足だけでなく消費者市場そのものの収縮をもたらし、北海道内の中小企業にも海外での事業展開の機運が高まってきている。海外事業展開に欠かすことのできない「グローバル人材の育成」が急務であるとの認識は、明らかに大学における外国語、特に英語の教育成果への期待につながっている。

社会に直結する高等教育機関である大学における英語教育を考える上では、この産業界からの期待を無視することはできない。では、どの程度の英語力を身につけさせておくべきなのだろうか。小池他（2007・2008）は、国際ビジネスパーソンを対象にした大規模な全国調査の結果を報告している。質問項目の一つは、「国際交渉を第一線で行うのに必要な英語力」についてのものである。その指標となる基準として、調査対象者の60%がTOEIC850点以上、英検1級を挙げ、対象者の90%が認める基準にまで下げても、TOEIC750点以上、英検準1級が挙げられ、かなり高いレベルが要求されていることが示された。

この基準を満たす英語力を大学卒業時までにはほぼ全員の学生に習得させることは極めて困

難であろうというのが、日々の授業を通しての実感である。しかしながら、就職予備校ではないにしても、入学時点での基礎力の問題、学習への動機づけの問題などを十分勘案したうえで、学生が社会に巣立っていくための支援をしていくことは、大学教育全般に課せられた大きな課題である。当然ながら大学の英語教育においても、様々な観点から、出来得る方策を探る必要が迫られている。

本論文は、非英語専攻生に対する大学の英語教育に関して、ESP (English for Specific Purposes) の観点から可能性を探り続けてきた ESP 北海道の調査・研究の一部であり、企業の海外進出の入り口となるであろう海外商談会での通訳業務を切り口として、有効な教育プログラムの可能性について報告する。

2. 研究の背景-ESP 北海道の歩みから

ESP 北海道では、産業界からの要請に応えられる大学英語教育の在り方を探るために、これまで様々な調査・研究を試みてきた。まず 2005 年と 2006 年には、一般財団法人北海道開発協会から 2 年間の研究助成を得て、「北海道の産業における英語のニーズ (内藤他 2007)」に関する調査を実施した。この 2 年連続の助成獲得そのものが、英語教育に対する社会の関心の高さを物語っていたと言えよう。2005 年に道内在住の社会人対象を対象として実施した英語の必要性などに関するアンケート調査からは、実際に業務で英語を使用している企業は約 10%にとどまるものの、必要性を感じている企業は 30%、さらに 10 年前当時でも、今後の事業展開にとっての英語の重要性を意識している企業は 50%にもものぼることが分かった。また、翌 2006 年に実施した、業務で英語を使用している企業へのインタビュー調査では、前年のアンケート調査で得られた道内の英語使用の実態が裏付けられたと同時に、「英語の基礎力が大切である」との声を多く聞くこととなった。そして、北海道内の中小企業も海外展開に必要な人材の確保に苦慮している実態をうかがうことができた。

次に、実務で必要とされる英語力の実態を明らかにしようと、「英語の基礎力」に注目する調査 (内藤他 2009) に乗り出した。その中で、業務で必要な英語の基礎力として考えられるレベルを尋ねたところ、英検 2 級という基準が浮かび上がった。つまり、仕事に就くまでに最低限このレベルに到達していれば、OJT (On-the-Job Training) を通じて業務で英語が使えるようになると考えられているということである。身につけている英語力が高ければ高いほど良いのは当然であるが、現実的に可能な到達度を視野に入れる必要がある。これらの調査結果を参考にしながら、ESP 北海道では中小企業の多い北海道で、地元就職を希望する学生が多い道内の大学において、「グローバル人材の育成」に寄与できる具体的な英語教育のモデルを模索することになった。

そこで、実際に業務で使われている英語を把握することに取り組むこととした。2009 年度には三ヶ年の科学研究費の助成を受けて「小規模事業所の海外取引に関わる実務英語の事例研究」に着手し、JETRO や商工会議所からの助言を得ながら、商談会に出向いて商取引の実態を観察するとともに、協力企業から海外との商取引で実際に使用した文書やメールの提供を

受けた。2010年度は、これらの提供資料の使用言語の分析を行うとともに、海外で事業を展開している企業の協力を得て、現地での参与観察も行った。2011年には、これらの資料の分析から、日本企業の海外事業所における英語の使用実態を明らかにした。またこの年から、新たに科学研究費から2か年の助成を受けて「海外事業所への参与観察による英会話分析」にも着手した。この研究では、在シンガポール企業の協力を得て、試験的に海外インターンシップとして3名の学生を派遣し、参加学生の職場体験の様態を録音することで英会話データを入手することができた。2年目の2011年には、新たに4名の学生の派遣を決め、受け入れ先企業の業種等を考慮した課題による事前指導を行うとともに、前年同様参加学生の会話データも収集した。

このように、ここ数年は、様々な機関や関係者の多大な支援のもとに、北海道の大学における英語教育のモデル構築を模索し続けてきた。その資料収集のため、札幌で開催された食品商談会や輸出促進セミナーに始まり、「日本産農林水産物現地商談会」をはじめとするシンガポールや香港といった海外で開催された各種の商談会でも参与観察を行うとともに、毎年海外インターンシップという形で学生通訳を派遣してきた。2014年には、香港で開催されたHKTDC Food Expoに参加企業の支援スタッフという形を取りながら、ESP北海道全員が参与観察を行った。これらの商談会での観察や学生の海外インターンシップの成果は、実社会での英語使用を意識できる英語教育プログラムモデルの構築の貴重な資料となっている。

さて、今回報告するタイ商談会におけるタイ人通訳者のアンケート調査は、上記の活動と並行して実施したものである。海外進出を計画する企業にとっては入り口ともいえるべき海外商談会での取引場面におけるミスコミュニケーションの原因を探るために、タイ人の目を通して日本人の英語使用状況を知らうと試みた。対象となったタイ人通訳は僅か19人ではあるが、今後「グローバル人材の育成」に寄与する英語教育プログラムを考える上で、貴重な視点が得られたと考えている。また、同様の海外商談会にボランティア通訳として派遣した学生とその受け入れ協力企業を対象に実施されたアンケート調査の結果との比較を通して、試行してきた英語教育プログラムの実行性も確認できた。

本論文では、このアンケート結果の中から英語教育に関わる項目を主に取り上げて、以下で論じることとする。

3. 調査の概要

この調査は、2015年2月6日にタイ・バンコクのホテルNovotel Bangkok Ploenchitで開催された「北海道食品商談会」において実施したものである。この商談会は、JETRO北海道、北海道・「海外展開促進地域人材育成事業委託業務」受託コンソーシアム[構成団体：一般社団法人北海道貿易物産振興会、札幌商工会議所、北海道国際ビジネスセンター、一般財団法人さっぽろ産業振興財団、一般社団法人札幌物産協会 ほか]、及び、アジアにおける札幌の物産と観光フェア実行委員会[構成団体：札幌市、一般社団法人札幌観光協会、一般財団法人さっぽろ産業振興財団、札幌市観光誘致事業実行委員会、札幌商工会議所、一般社団法人札幌

幌物産協会]の主催によるものである。参加企業は33社であった。

調査対象者は、この海外商談会のために現地で採用されたタイ人のプロの通訳者のうちの19名であり、多くが日本の名門大学への留学経験を持っていた。彼らは日本語に堪能な通訳として、この商談会において企業とバイヤーの間で交わされる、英語と日本語、あるいは、タイ語と日本語のやりとりに参加した。アンケートは商談会終了後に調査用紙(資料参照)に記入してもらう形式とした。

以下に、19名から得られた回答結果を単純集計したものを報告していく。

4. タイ人通訳者対象アンケート調査の集計結果

4.1 通訳業務の成否について

設問1と2は、回答者が従事した通訳業務の成否とその成否の判断理由を尋ねたものである。成否については「うまくいった」の5から「うまくいかない」の1までの5段階で選んでもらい、成否判断の理由は自由記述でお願いした。以下に集計結果を掲載する。

表1 通訳業務の成否とその理由

通訳者	成否	英語・タイ語から日本語への通訳	成否	日本語から英語・タイ語への通訳
		理由		理由
A	5	コミュニケーションの問題がぜんぜんなかったのです。	5	コミュニケーションの問題がぜんぜんなかったのです。
B	5	興味のある方はサンプルまで要求してくれるし、そうでない方はわかりやすく興味なさそうに表情を見せてくれました。	5	興味のある方はサンプルまで要求してくれるし、そうでない方はわかりやすく興味なさそうに表情を見せてくれました。
C	4	The customer understand what I was trying to explain.	4	The visitors understand what I explained and also happy that I can answer their questions.
D	4	そのタイ語の言葉は日本語何というか分からなかったこともありました。	4	そのタイ語の言葉は日本語何というか分からなかったこともありました。
E	5		5	
F	3	ほとんど来てくれるお客さんは日本人でした。(13件の中でタイ人は5件)	4	5件の中でうまくつうじられた。
G	5	Very good business meeting.	5	
H	5	準備してきました。(資料をよんできました。)	5	
I	NA		4	

J	4	Because the convention went smoothly.	4	Because the convention went smoothly.
K	4	Because I could pass all the message to customers and made customers interested in the products.	4	Because I could pass all the message to customers and made customers interested in the products.
L	4	昨日、事前に資料を見てきましたから。(予習)	4	昨日、事前に資料を見てきましたから。(予習)
M	4	AEON 会社の体制がわからなかったため、話ごとんだりすると、感ちがいた内容を通訳しました。最終的に良かったと思いますが、タイ語がわからなかった所があつて何か聞き返しました。	5	内容を 100%理解できたと思います。
N	5		5	
O	5	良く商談がスムーズに出来たからです。時間が多く掛かりませんでした。	5	良く商談がスムーズに出来たからです。時間が多く掛かりませんでした。
P	4	It is quite difficult to translate completely into Japanese. It is necessary to summarize before translation which takes sometime.	4	There was some background about the company that I didn't know.
Q	4	内容がだいたい伝えることができました。	5	うまく説明ができました。
R	1	問題なく、お互いのいしを通訳できたと思います。	1	問題なく、お互いのいしを通訳できたと思います。
S	4	事前に説明してくれたからだと思います。	NA	事前に説明してくれたからだと思います。それに、日本人の方がやさしくかんたんに話してくれたからとも思います。

回答については、選んだ数値と記述内容に明らかな齟齬があるもの（回答者R）や、片方の数値記述が漏れているもの（回答者IとS）がみられるが、上表にはそのまま掲載してある。また、通訳業務成否の判断理由については、記述中の字句の間違いを訂正せずにそのまま載せてある。

数値が記入されていた17名の回答の業務成否の平均値は、「日本語への通訳」が4.35、「日本語からの通訳」では4.53と若干の差は見られるものの、どちらも概ね通訳業務は成功したと判断していたと言えそうである。「日本語への通訳」の方がうまくいかなかったと感じた回答者が3人いるが、Fの場合などは、そもそも日本語への通訳の機会が少なかったことを、成否判断の根拠不足と捉えて低評価に至った可能性もあり、全体としてあまり大きな差はないとみるべきであろう。

成否の判断理由として、回答者Bは「サンプル」の存在に言及（著者：太字）しているが、

これは、業務で英語を使用しているビジネスパーソン対象のインタビュー調査(内藤他 2007)の際にも、類する回答を得た。曰く、「メールでは、不具合箇所の写真を添付することができるので、言葉だけでは難しい説明の必要がない」。商談という外国語によるコミュニケーションの場における、サンプルという「実物」の持つ意味は大きいことを再認識させられる。

また、回答者H、L、Sが、成功の理由として共通に挙げたのが事前の説明や資料の存在である。当然のことではあるが、どれだけ自分が説明すべき事物についての知識を持っているかは、事前の語学上の準備範囲だけでなく、背景知識に裏打ちされた咄嗟の対応可能範囲の拡大も可能にすることが考えられる。これは、回答者D、Mに見られる「対応する語彙知識の不足」や、回答者M・Pの「担当企業に関する背景知識の不足」への言及と、まさに表裏一体となっていると考えられる。

4.2 翻訳時に遭遇した難解語彙について

設問3は、商談中に遭遇した未知語の具体例を記入してもらったものであった。数は少ないが、回答者から挙げられた例は全て日本語であった。以下に回答者の記述のまま引用する。

表2 商談中に遭遇した未知の語彙

一般名詞	りにゅうしょく、かりんとう、製造
専門用語	えんしんぶんりき、過熱水蒸気、冷凍やけ、増粘多糖類
固有名詞	Top Value、ブルレーケーキ、うまおう (いちご名)、Sonie

これらの通訳業務の成功に対する阻害要因となりかねなかった語彙は、語彙そのものの難解さが原因と言うよりは、商品知識や企業に関する背景知識の不足に起因するものと考えられ、回避できるような事前準備をすることは十分可能であったろうと推測できる。ここでも前項で述べたように、事前準備としての担当企業や担当商品に対する知識の重要性が浮き彫りになった。

4.3 日本側参加者について

設問4では、この商談会に参加した日本の売り手側の話し方全般について、商談に立ち会った通訳者の立場で、①発音の明瞭さ、②要点の明確さ、③説明の論理性、④コミュニケーション力、⑤貿易知識、⑥タイの商法の知識、⑦タイのビジネス文化の理解度、⑧タイ市場の理解の計8項目に分けて、それぞれについて、「十分」5から「不足」1までの5段階で評価してもらった。集計結果は下表3の通りであった。

表3 日本側参加者についての評価

	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧
	発音	要点	論理性	コミュ力	貿易知識	商法知識	文化理解	市場理解
A	4	4	5	5	3	3	3	2
B	5	5	5	5	4	2	3	3
C	5	5	5	5	5	3	3	4
D	4	4	4	4	4	3	3	3
E	5	5	5	5	5	5	5	5
F	4	4	5	4	4	2	2	2
G	5	5	4	5	5	5	5	4
H	5	5	5	5	4	3	4	4
I	5	5	5	5	5	5	5	5
J	5	5	5	5	5	3	4	4
K	4	4	5	5	4	3	3	3
L	5	5	5	5	5	2	3	2
M	5	5	5	5	5	5	5	5
N	5	4	5	5	5	4	4	4
O	4	5	5	5	5	4	4	4
P	5	5	5	5	5	4	4	4
Q	5	5	5	5	5	4	4	4
R	4	5	5	5	4	3	4	4
S	5	4	5	5	5	4	4	4
平均	4.7	4.7	4.9	4.9	4.6	3.5	3.8	3.7

この表に見られるとおり、調査結果は項目によって「ほぼ満足できる評価」と「少々不満が残る評価」に二分されたように思われる。回答の平均値を見ていくと、③説明の論理性と④コミュニケーション力については4.9、①発音の明瞭さと②要点の明確さについても4.7と高く評価されていることがわかる。また、⑤の貿易知識についても4.6となり、これもほぼ満足できる評価に思われる。しかしながら、これらの5項目の回答結果に比して、商談の相手国であるタイと関連が出てくる項目群では、タイの商法の知識、タイのビジネス文化への理解、そして、タイ市場の理解度のそれぞれについて、順に3.5、3.8、3.7と全て4.0を下回り、明らかな差があると感じたようだ。

上記の表を見ると、後半3項目には、前半の5項目には見られない3或いは2という低い評価を示す数字（筆者太字）が点在している。商談会という日頃の商取引のうちの特殊な一場面を切りとった状況下での印象評価であるとはいえ、通訳に従事した立場からの正直な感想は一考に値するであろう。

商談会に臨む際に、売り込み先に関する情報収集が不足している可能性が指摘された形になるが、これは確かに言語的側面とは直接的な関連はない。しかし、コミュニケーションという視点からすると問題が誘発されやすいところであることは想像に難しくなく、さらに、言語面での必要な事前準備にも大きな影響を与える可能性もありそうである。

5. 日本人学生ボランティア通訳と受け入れ協力企業対象調査の結果から

ここでは、海外商談会に学生ボランティア通訳を派遣して実際の海外取引の場を体験させることを通じて、通訳業務を根幹にして中小企業におけるグローバル人材育成のためのモデルを構築しようと試みた研究（内藤他 2015）（坂部他 2015）の資料の一部を著者の承諾を得て引用する。大学における英語教育への示唆を得ることを目的として、前章で述べたタイ人通訳のアンケート結果と関連する項目について比較してみたい。まず、「学生ボランティア通訳」の派遣プログラムについて説明した上で、アンケート調査の結果を報告する。

5.1 海外商談会と学生ボランティア通訳

この学生ボランティア通訳は、英語担当教員（ESP 北海道会員）の提案に応じて参加した学生である。自費で参加する意欲やアルバイト経験があること以外には、特に英語力による選考基準などは設けていない。事前準備として、これまでの参与観察で得られた知見などに基づいて選定した課題等に授業時間外に取り組んだ後、シンガポール、香港、サンフランシスコの各地で行われた商談会にボランティア通訳として参加した。全参加者9名のうち、3回すべてに参加した学生が4名、シンガポールのみ参加が3名、香港のみとサンフランシスコのみ参加がそれぞれ1名であった。これら9名のうち6名は、商談会参加に先立って、シンガポールでのESP 北海道が企画しサポートしたインターンシップも経験していた。

商談会参加前の事前準備段階では、具体的に、①貿易やビジネス英語に関する数冊の書籍の要約、②ビジネスや英語教員とのワークショップで課題図書要約の精緻化、③商談会で担当する会社の訪問、④教員や企業関係者等を売り手とした模擬商談会、④YouTube などを利用した様々な英語に触れる自学自習などの課題に取り組んだ。実際の商談会に際しては、数日前から現地に入り、ポスターの飾りつけ、商品確認や展示方法、サンプル提供や商品説明の確認などを含めて謂わば企業スタッフの一員のように担当企業の展示ブースの準備にも参加し、開催日当日は販売や通訳業務に従事した。

5.2 アンケート結果

シンガポール、香港、サンフランシスコと3回の海外商談会の後、参加学生と受け入れ協力企業を対象に、この学生ボランティア通訳の試みについてアンケート調査を行っているが、その中から注目すべきアンケート結果を引用する。

まずは学生対象のアンケート調査から通訳業務の成否に関する設問を取り上げる。商談会での通訳業務において、相手の英語の聞き取りと自分の英語の伝わり具合に関して、「十分聞

き取れた・通じた」から「聞き取れなかった・通じなかった」までを、それぞれ5段階で評価してもらった。結果は以下の通りであった。

表4 商談会における英語でのコミュニケーション

	商談会/学生	A	B	C	D	E	F	G	H	平均
聞	シンガポール	2	3	4	5	3	4	×	×	3.5
	香港	×	3	3	5	×	2	4	×	3.4
く	サンフランシスコ	×	3	4	4	×	4	×	4	3.8
話	シンガポール	3	4	4	5	4	4	×	×	4.0
	香港	×	3	4	5	×	2	4	×	3.6
す	サンフランシスコ	×	3	4	4	×	5	×	4	4.0

「相手の言うことが聞き取れたか」についての平均値は、シンガポールが3.5、香港が3.4、サンフランシスコが3.8であった。想像に難くないが、3回の商談会では全く違った種類の英語への対応を迫られ、来訪者の聞き取りはその時々で別の困難を感じたようだ。香港の評価には広東語しか話せない一般客が多かったことも影響していると思われる。「自分の英語が通じたか」については、シンガポールが4.0、香港が3.6、サンフランシスコが4.0となった。

また、前章のタイ人通訳者について触れた事前準備についてであるが、3回全てに参加した学生たち4名は、回を追うごとに何を準備しておくべきかについて明確なイメージを持てるようになり、十分事前準備をして臨めたと考えていた。具体的に商品を説明する際には、事前準備段階で担当企業を訪問し商品の製造工程なども見学していたことで、英語に訳出して準備してあった原材料名だけにとどまらず、背景知識がある程度持てたところが影響したものと考えられる。このことが、上表3の数字(著者:太字)にも見られるように、学生A、B、C、E、Fで話すことに対する評価が高くなったことにも関連しているように思われる。

3回の海外商談会で協力をいただいた合計10社の企業側のアンケートでも「相手の質問を理解していたか」については5段階評価で4.2、「きちんと商品説明などができていたか」については4.4とさらに高い評価であった。また「企業の意図を理解して相手に伝えていたか」の評価についても4.1であったが、これもやはり会社訪問までした事前準備によるところが大きいのではないだろうか。「工場まで来て頂いて…当社の伝えたい商品特長や概要をよく理解していただいた。」「試食し…店舗でも購入し…ロールプレイまでして頂き感謝しています。」と、周到な事前準備に感謝する記述からも、そのことが伺える。

6. 考察

大学英語教育で、海外取引で使える英語の習得を目指すというのは決して容易なことではないのは確かである。担当教員には、ビジネス界での実務経験を持つ人は少なく、取引場面で実際にどのような英語が使われているのかに関して、知識が不足していることが考えられる

からである。目的地もはっきりしないまま、地図を持たずに広大な未知の土地を歩き廻っているのに等しい。

また、卒業後の社会で役立つ実践的な英語力を身につけさせようとして、過度に高い到達レベルを想定することは、教育にかけられる時間とその効果の面から、避けるべきであろう。必要になるかもしれない事柄をやみくもに詰め込むのではなく、実際のニーズに即した明快な切り口で目の前の学生に適した学習教材や学習活動を準備することで、学習負担を軽減しつつかなりの学習効果を期待できるのではないかと思われる。

今回のタイ人通訳のアンケート調査の集計結果から、海外商談会におけるコミュニケーションの成否には、通訳する際に使用する言語そのもの習熟だけでなく、事前情報とそれに基づく事前学習の重要性が明らかになった。このことから、道内の非英語専攻生の英語教育を考える上では、今後も海外進出を考える道内企業が増え続けることを視野に入れ、必要度が高いと思われる海外に自社製品を売り込むという場面を設定したシミュレーションを学習活動の柱とすることも効果的だと思われる。

また今回のアンケートからミスコミュニケーションの回避にも事前情報の提供が不可欠であることが確認された。このことから、シミュレーションの学習活動の中にも、現実感を高める上で、製品を説明するのに必要となる語彙や定型表現などの言語面の学習だけでなく、その製品の製造過程などについての調査など、背景知識まで含めた学習活動を「事前準備」として組み込む必要があるようである。

さらに、今回の集計結果からは、売り込み先である相手側に対する理解をどこまで深めるかが重要であることも伺えた。これについても、海外商談会のシミュレーションであれば、想定した売り込み先の商習慣や現地の慣習と自社製品との関わりなどの調査活動を組み込むことも考えられようである。海外取引の前提となる海外貿易に関する知識については、英語という言語の学習とは直接的な関係はないものの、シミュレーションの現実性担保の観点から、対象学生と授業時間数を考慮して、段階的に取捨選択することもできるとと思われる。

前章で引用した学生ボランティア通訳のアンケートから、展示企業の研究、その生産過程の観察、展示サンプルへの対応などの体験的な事前学習が、実際の英語使用場面で大いに効果を上げたことが伺える。まさに事前の実践的なシミュレーションにより体験的に背景知識も身につけて臨んだことで、海外商談会の場面での積極的な対応を可能にし、学生ボランティア通訳の成功につながったと言えようである。

6. 今後の課題

今回は、北海道の中小企業が香港で参加した商談会で活躍してくれたタイ人通訳のアンケート調査の結果から、今後の道内の大学における英語教育の一つの可能性を探ってみた。調査対象者も少なく、簡単に一般化することは避けるべきではあるが、学生ボランティア通訳のアンケート結果と比較することによって、「グローバル人材の育成」が求められている大学教育での英語教育に対する示唆は得られたものとする。

今後は、これまで ESP 北海道がこれまで実施してきた海外商談会などの参与観察や学生の海外インターンシップやボランティア通訳派遣で得られた知見をもとに、事前準備のために選定・作成した学習課題の有効性を検証していくことが重要だと考えている。それを基にしながら、例えば具体的な事物の効果的な説明の仕方などのプレゼンテーション力の育成などを視野に、実社会での英語使用場面との関連が強く意識できる学習活動としてより汎用性のあるシミュレーション活動を工夫していくことも求められるであろう。

このような学習プログラムを構築する上で、行政機関や企業からの協力が不可欠である。それぞれが持っている情報を可能な限り共有して、求められる人材の育成に資する英語教育プログラムの構築に役立てていけるよう、真の意味での産学官連携を深めていくことが望まれる。

参考文献

- JACET EBP 調査研究特別委員会、一般財団法人国際コミュニケーション協会 (2014). 『企業が求めるビジネスミーティング英語力調査報告書』
- 小池生夫 他 (2007). 『企業が求める英語力調査報告書 (前編)』平成 16 年度～19 年度科学研究費補助金研究報告書 (課題番号 16202010)
- 小池生夫 他 (2008). 『企業が求める英語力調査報告書』平成 16 年度～19 年度科学研究費補助金研究報告書 (課題番号 16202010)
- 内藤永、吉田翠、飯田深雪、三浦寛子、坂部俊行、柴田晶子、竹村雅史、山田恵 (2007). 『北海道の産業界における英語のニーズ』平成 17 年度～平成 18 年度 財団法人北海道開発協会助成研究 ESP 北海道
- 内藤永 他 (2009). 『職場における英語使用者が抱く英語基礎力象』第 48 回 JACET 全国大会シンポジウム発表資料 ESP 北海道
- 内藤永 他 (2015). 『中小企業の海外展開を担うグローバルビジネス人材の育成モデル構築』平成 26 年度札幌市大学提案型共同研究事業研究報告書
- 坂部俊行、三浦寛子 (2015). 『Issues Based on ESP Perspective of Volunteer Student Interpreters at International Trade Shows』SPELT Journal Volume 5.
<http://www.spelt.main.jp>
- 坂部俊行、三浦寛子、柴田晶子、竹村雅史 (2015). 『Volunteer Student Interpreters at International Trade Shows: From the Viewpoint of ESP Education』第 54 回 JACET 国際大会発表資料 ESP 北海道
- 柴田晶子 (2011). 『ビジネスパーソンが抱く英語の基礎力像 —アンケート調査の単純集計から—』pp1-13. ESP Hokkaido Journal Volume 1.