

第17回国際協力セミナー「ビジネスと国際協力」 議事録

セミナー概要

日時：2009年5月26日 18:20-20:00 （懇親会 20:10-21:20）

場所：東京大学大学院新領域創成科学研究科 柏キャンパス環境棟7階講義室

参加者数：56名

講師

山崎大祐氏 （株式会社マザーハウス 取締役副社長）

略歴：大学卒業後、ゴールドマン・サックス証券入社。エコノミストとして、日本及びアジア経済の分析・調査・研究や顧客への金融商品の提案を行う。2007年3月、バイクによるアジア横断旅行の準備のために同社を退社するも、マザーハウス立上げメンバーとして経営に参画することを決意し、同年7月マザーハウス取締役副社長に就任。代表山口絵理子とは、大学のゼミの先輩・後輩にあたる。

講演内容

1. マザーハウスについて
2. 山口絵理子さんのエピソード
3. 質疑応答①
4. 山崎さんご自身のエピソード
5. 質疑応答②

<議事>

1. マザーハウスについて

(1) 理念

企業理念：「途上国から世界に通用するブランドをつくる」

マザーハウスは理念から始まった会社であるため、どの資料でも、企業名ではなくこの理念をトップにのせている。企業理念は以下の3つのパートから成る。

- ①「途上国から」・・・途上国の人材や素材に光をあてる。
- ②「世界に通用する」・・・世界に行くこと、グローバル展開を忘れてはいけない。日本のマーケットは大きいからそれだけでも企業として活動してゆけるが、お客様は世界にいる。途上国と先進国の壁を壊す、ということが理念である。
- ③「ブランドをつくる」・・・ブランディングの際に「ストーリー」を忘れない。

企業を紹介する際、「途上国から世界に」を掲げている。通常、海外の経営者は現場へあまり行かない場合が多いが、山崎さんや山口さんは実際年間3分の1くらい現地に行っている。

バングラディッシュでバッグの自主製作してきた。企業理念は「バングラディッシュから」ではなく「途上国から」だから、ネパールなどにも他の国にも進出している。同様に、「世界に」という企業理念から、日本以外の市場へも進出している。

対象地として途上国を選んだ理由については、「現地にはほとんど国際機関の人たちがいないから、ビジネスで現地の「生活基盤」をつくっていく必要がある」という認識であった。

(2) マザーハウスの略歴

- ・ 2006年に起業。生産委託工場と契約してバックの生産を始める。
- ・ 生産側：最初の工場は工員4人だったが、バングラディッシュナンバーワンのパタンナーのいる工場と契約し、今は約45人。機械や布を持ち逃げされたり、工場を追い出されたり、山口さんたちは3回の裏切りを経験した。現在は自社工場を立ち上げ、今15~20人くらいが勤務している。自社工場では、「靴を脱いで上履きに履き替える」などの管理ができており、バングラディッシュ内でも一番と言っていいほど労働環境がよい。社員用ローンや雇用保険などの各種制度も最も整っている。
- ・ 販売側：最初は百貨店に出荷していたが、客とのコミュニケーションとれなかった。2007年8月に自社店舗販売を始め、現在では5店舗展開している。店舗はハンドメイドであり、1から社内で作ることを原則としている。

(3) ソーシャルビジネスについて

- ・ 社会性、ソーシャルビジネスというテーマで取り上げられることが多いが、「ソーシャルビジネス」というものは存在しないと考えている。そもそも社会性、社会的とは何か？ビジネスを継続することこそが社会的なのでは。
- ・ マザーハウスは「途上国」というキーワードがビジネスモデルの本質ではない。マザーハウスのビジネスモデルの本質は、生産から販売までを自社で行う内製化にある。分業の進行が進み、自分の服がどの国の誰によって作られ、どのようなルートを経ているかというストーリーを知らない日本の現状を変えなければならない。
- ・ ビジネスは戦争である。バングラディッシュでもバッグは作られているが、最後の手直しだけ日本でやってMade in Japanになっていることがある。私たち消費者はモノの流れがわかっていない。統計的には、日本人はバッグを平均一人10個持っており、機能面だけで捉えるとこれ以上新たなバッグは必要ないとも考えられる。しかし、**多様な価値観、多様性の確保のため**ならまだまだデザインする意味があると考えている。
- ・ (山口代表が) 情熱大陸などメディアに出るようになってから、バングラディッシュに行くメーカーや、類似品を販売するメーカーが増えた。しかし、そう簡単に売れるものでもないし、苦情なども言わず、今後も真似されるくらいよいものを製作していく方針である。

(4) マザーハウスの特徴

- ・ 生産：自社工場の割合が多い。生産、流通、販売までを内製化するというビジネスモデルに基づく（前述）
- ・ 品質検品をしっかり行っている。
- ・ 店舗デザインは一から社員が行う（前述）。
- ・ ストーリーを持った接客、販売

現在の百貨店の販売員は、ほとんどがアルバイトや契約社員であるが、マザーハウスの販売員（「ストーリーテラー」と呼ばれている）は、バックこめられたストーリーを伝えたいからほとんどアルバイトを雇わない。そのため、接客の中で、バックに込められたストーリーが消費者に伝わり、また、消費者の声を、すぐに生産側に伝えられる。=製販一体化による強みが発揮される！！（通常のビジネスモデルでは、生産と販売の間に仲買が4~5つ入り、消費者の声、生産者の声が伝達されにくい。）

社会貢献事業 = 「ソーシャルアクション」

日本から途上国へ、途上国から日本へという circulation が援助では大事である。それを意識して社会貢献事業を行っている。

途上国では学校が盛んに作られているが、そこに通う子供たちは、みんな紙や鉛筆を手で持っていることに気づく。そこで、途上国の子供にスクールバックを提供する活動を行った。

活動を支えている仕組みとして、スクールバック提供活動を、お客様のポイントカードに紹介し、一定のポイントがたまると、お客様に 1500 円をキャッシュバックし、1000 円は社会貢献事業の資金にしている。

スクールバックのデザインにも、いろいろな思いを込めている。貧しい国、汚い道路、産業がない、といわれて育つと、国に誇りを持ってなくなってしまうのではないかと。自分の国に誇りを持ってもらいたいという思いから、スクールバックのデザインにはその国の伝統的なデザインを使用した。

また、スクールバックのデザイン開発の過程で子供たちにもデザインを考える機会を与えた。子供たちは、30分~1 時間もかけて目を輝かせながら夢を絵に描く姿に心を打たれ、Draw the Future としてそのデザインを日本にフィードバックした。

・ コラボレーション

やって意味のないコラボレーションはやらない、がモットー。

<コラボレーションの例>

①ソニーとのコラボレーションで、女性向けカメラバッグが今年 6 月末に発売予定

②HIS とのコラボレーションでバングラディッシュツアーを企画した。

大手旅行会社がバングラディッシュに行くのは画期的なことだった)

・ 目的：エコバッグを作る 途上国の職人から教わる

途上国を下に見る構造を壊していきたい

→「途上国から学ぶことの重要性」を知る

この企画は成功して、また 10or9 月に企画予定

・ 第二国への進出（ネパール）

バングラディッシュより貧しく、GDP も低い。観光業しかないがそのことに対する危機感がない。パシミナ（カシミヤより高級な生地）がおもしろいと感じ、工場をまわって聞き、サンプルをつくってもらったが…パシミナ 70%、シルク 30%と表記されていても、実際にはパシミナは 15%くらいだった。

このことについて苦情を言っても、日本は気にしすぎという一言で片付けられてしまう。実際にパシミナの割合の表示が間違っただけで売られている製品は百貨店などでも見られる場合がある。そこで、今ではパシミナ以外にも素材を見つけて事業を進めている。

・ 将来のマザーハウス

アジア 3 カ国、アフリカも 1 カ国で事業展開予定。

2. 山口絵理子さんのエピソード

著書「裸でも生きる」を出版、他に情熱大陸にも出演している。

慶應大学在学中、米州開発銀行にインターンをした際、自分を含め現場を知らない人間が多いことに気づき、卒業後バングラディッシュの BRAC University の大学院への留学を決める。バングラディッシュで、商社でインターンしながら夜間大学院に通う。政治汚職のひどさや国際援助が本当に必要な人に行き渡っていないという

現状を知り、ビジネスで国の経済を強化する必要があると感じる。インターンを通して現地でジュートに出会い、エコバッグのプロジェクトを考案するが、大企業での実現の難しさを実感する。卒業後の進路として就職も考えたが、迷った挙句にバングラディッシュで感じたことを大切に、「失敗しても命はとられない、やりたいことを始めよう」と決意。アルバイトで資金を貯めてバングラディッシュへ渡り、多くのジュートの工場をまわって、2006年に会社を設立した。

山口さんも山崎さんも、たくさんの迷いを経験しながら始まりまで辿り着いている。山口さんはメディアで多くとりあげられているが、まだまだこれからだと思っているし、普通に悩む、普通の人である。

(参考) バングラディッシュの特徴

- ① 人口が非常に多く、北海道程度の面積に1億4000万人が住んでおり、人口密度は世界一。
- ② 雨季は洪水で国土の3分の1が水没し、人口密度はさらに上昇する。
- ③ 政権色が強い。お金もない。

3. 質疑応答①

(問) 現地の人が買える値段設定なのか？

(答) 現在の価格は、現地の人には買えない価格。

(問) この2~3年でどういう部分が変わったのか？

(答) 直接変えられたと思うのは、スクールバッグを提供できた子供たち。

また、一人でも安心安全な環境で働けるようにしたいと考えているが、そうできる人が増えたという点では変えられたと思う。企業は経済へインパクトを与えることが大事であり、そういう意味で大企業こそが力を持っているといえる。現時点でバングラディッシュに進出しているということ自体も大きなインパクトだと思っているが、まだまだマザーハウスは大きく事業展開していかなければならないと考えている。

(問) バングラディッシュの状況が変わってしまうことについてはどう考えているか？

(答) そこが、自分たちがやらなきゃいけないことであると考えている。手織りの生地をそのまま使うことはできない(強度などの点で)。しかし、伝統的なものに加工して、味付けすることで活かしていくことが自分たちの仕事である。会社が経済的に大きくなると、世界に経済的インパクトを与えられないから、まずは大きくなるといけない。

(問) マザーハウスの名前の由来は？

(答) 山口さんが尊敬するマザーテレサの「マザー」と、子供たちが安心安全でいられる場所という意味での「ハウス」を合わせて「マザーハウス」とした。

(問) ビジネスの世界は競争、決断が正しいかどうか判断できないときや、理念とあわなくてもやらなきゃいけないことがあるときはありますか？

(答) 競争であるからコピーされたりすることもあるが、常に新しいものを見続けなきゃいけない、追いつけなきゃいけない。この視点はビジネスだから。ビジネス上完璧な商品を作ればいいけれど、それは不可能。今販売しているバッグの問題点は自分たちが一番よくわかっているから、それを変えていかなきゃいけないと

いう苦しみがあって、実際絶えず苦しんでいる。そもそも、途上国の未来ってなんだろう？日本の未来も描いていないのになんでバングラディッシュ？と絶えず自問自答しつつ、でもやらなきゃいけない、行かなきゃ行けないと思うから行く。

その意味で、マザーハウスの裏理念は、「先進国の未来を描くこと」。自分たちはどういう未来を日本に描けばいいのだろうか？開発の経済的な部分は、企業がビジョンを描いていくべきだと思う。起きている時間のほとんどを費やしているこの仕事が、豊かな将来につながらなかつたらつらいと思うし、会社の仲間とも日本の企業の未来についてはよく話している。

(問) バッグ以外の商品は手がけているか？

(答) バッグだけではない。ブランドというといわゆるハイブランドから、音楽、人などまで広く含まれるが、大きなことを目標にするために、この理念にした。将来の目標は、途上国からデザイナーを発掘すること。その新しいブランドも、途上国との新たな出会い。HIS とのツアーの事業など、今までもこれからも有形無形問わず行っていく。

(問) バングラディッシュにこだわる必要はないのではないかな？

(答) こだわる必要はないと考えている。ネパールに進出したのもそのため。自分たちの仕事は、その国の可能性との出会いである。途上国も、行ってみれば遠くないと思うし、ものを通して垣根を壊していきたい。ネパールだけじゃなく、他の国でもどんどん動いている。

4. 山崎さんご自身のエピソード

- ・ なぜ投資銀行を辞めて参画したのか

ベルリンの壁がきっかけで、記者になりたいとの夢もあったから、慶應の SFC を受けた。19 歳でベトナムへ行き、途上国は貧しいものと下に見ていた自分に気付いた。実際ストリート・チルドレンと過ごし、目を輝かせて夢を話す姿を見たら、自分の見方は間違っていたのかもしれないと思うようになった。豊かさとは何だ？と思い、計量経済学に興味を持った。当時、アジア金融危機などが研究課題として流行っていたが、援助・開発が金融で流されてしまっていると感じて金融資本主義に疑問を抱いた。金融の現状を見てみようと思い、ゴールドマン・サックスを受けた。エコノミストの学部卒採用はなかったが面接、採用してくれた。ただ、実際現場で何が起きているかは、自分の足で回らなきゃわからないから、金融機関で 4 年働いたあと、アジアをバイクで旅すると決めていたため、当時から 4 年で辞めるかもしれないと会社に言っていた。将来は日本人ではなくアジア人として仕事をしたいと考えていた。

- ・ 会社をやめるきっかけ

人生にとって大事なこと、「バイクでアジアを横断する」を思い出した。また、エコノミストが好きではないのではないかと感じた（向いているけど、楽しくないと思った）。さらに、ある経営者と出会い、自分はエコノミスト一方向にベクトル伸ばしていたけど、社会のベクトルは多方面に伸びていると感じた。これは経営者には絶対に必要な概念であり、だから新しい価値が生まれる、新しいビジネスが生まれるのだと思った。

- ・ 山口さんの存在

マザーハウスが 2006 年 3 月に設立してから山崎さんがゴールドマン・サックスを退社する 2007 年 3 月

までの1年間、山崎さんの家がオフィスとなっていた。

経営者としてあらゆる所が成長していく山口さんを見ながら、自分はゴールドマン・サックスで働いている場合ではないと思った。どうして辞めるのかと周りからは反対されたが、自分では納得していた。そして、アジアをバイクで横断するから、と言って退社した。

・ 退社後

マザーハウスにフルコミットメントし、以下のことを感じた。

- すごく忙しかった。バイクの旅は、いつか会社のコンテンツで行いたいと考えている。
- 旅に出るより断然楽しい。旅人は逃げられるから現実を直視しなくてもいいが、ビジネスでは実際に雇用者を食べさせていくという責任があるため、真剣に取り組める。

会社では山口さんはバックのデザインを主に担当していて、ストーリークリエイターと呼ばれており、山崎さんは工場など管理の立場である。

5. 質疑応答②

(問) ゴールドマン・サックスで見たこと、感じたことは何か？

(答) エコノミストとして仕事してよかったことはたくさんある。証券会社はいろいろなことをやっていて、エコノミストはその全部に、すべての部署と関わっている。金融の役割は大きく、お金は絶対必要である。お金は人類経済史上最大の発明だと証券会社で働いて感じた。お金が悪いのではなく、使う人が悪いと思う。資金調達によって乗り越えられたことはたくさんあった。最後は、また金融に戻りたいと思っている。日本のベンチャーキャピタルは、リアルなビジネスを全然わかっていない。アメリカ等では製造業等の経営者がベンチャーキャピタルを作っているが、日本ではそういうやり方もまだされていない。こういうことも、証券会社で金融の価値を感じられたからこそ、今考えられている。

(問) 現地での雇用の基準は何か？

(答) 人間的にきちんとしているか。現地で採用面接を行っても、8割は面接に来ないし、時間通りにはまず来ない。1週間程度工場でも働いてもらって、人間性を見るようにしている。労働環境のよさを社内で自覚しているから、知り合いを連れてきてくれる場合もあるが、友達ばかりにならないようになどのバランスも大事である。スキルだけではなく、まずは人間性を重視している。

(問) 給料の違いが、途上国内での格差を拡大させてしまうなどの影響はないのか？

(答) 自社工場は他の2~3倍の給料だが、格差が広がるフェーズには現在ないと思っている。というのも、みんな家族のために生きており、生活できない家族の分まで面倒みたりして、なかなか生活は良くならない。しかしあるサンプルマスターが、HISのツアー参加者の前で「この工場ですべて、給料が毎月同じ日に払われるようになった。」と言っていた。毎月確実に同じ日に給料が払われることで、不安がなくなる、家族をダッカに呼べる、家族を養える、家族が増えるという良い循環がある。

(問) ビジネスでできること、ビジネスの限界は何か？

(答) バッグはこれ以上世の中に必要でないから、ビジネスがやるべきである。一方で、ビジネスではフェアトレードなどのようにボトムアップはできない。また、教育などのようにタームの長いビジネスは成立しない。

また、バングラディッシュ水害被災時にポットを送ったこともあり、援助でしか助けられないこともたくさんあると思っている。

開発をやっている人は、学校作るとか、教育に反応する。学校はたくさん作られているが、卒業しても就職先がない、ビジネスがない、マーケットがないなどが現状では大きな問題となっている。知識をつけて、これから国を作っていく人たちが働く場がなく、ポトムで働くか、海外に出るかしかない。国内に適正に評価される場所がないと、海外に行ってしまうし、みんな出て行ったら国を作っていけない。だから、力がある人たちが働ける場所をビジネスで作っていくことは非常に大事だと思う。

参加者の感想

<マザーハウスについて>

- ・ ありがとうございます。私は修士論文で、途上国の人々だからこそ、気候変動の影響に対する回復性 (resilience) があるのではないかという点をテーマとしています。なので、マザーハウスの理念に共感できる点が多々ありました。お忙しい中ありがとうございました。
- ・ 裏の理念（日本はこれからどこへ進むべきなのか）は、参考になった。とても、考えさせられる話だった。
- ・ マザーハウスの裏理念、日本の未来を描くこと、これが今私も真剣に考えていることです。社会を変えていくのは私たち若者である！とい山崎さんの強い言葉に胸が弾みました。VISION の無い日本、戦略の無い日本、世界的観点から日本を見つめた時に危機感を覚えることもしばしばですが、だからこそ私たちはチャンスの時代に生きているのだと思います。バングラディッシュの子どもたちに母国を愛してもらうことが重要なように、私たちも日本をもっともっと生かしていきたいですね。私はまだまだ未熟でやっとなシューズを履いたくらいですが、でっかい夢を持って前進していきたいと思いました。またどこかでお会いできることを楽しみにしています。ありがとうございました。
- ・ 経験と価値観の入り混じった素晴らしいお話でした。
「途上国のあるべき姿」
「お金というものは本当に必要なのかどうか」
という答えの無い問いについていつも考えているのですが、新しい視点を得ることができて有意義でした。私は日系のコンサルティングファームに就職する予定なのですが、「日本が目指す豊かさ」を追求しつつ、「途上国のあるべき姿」について深く考えていきたいと思いました。
- ・ マザーハウスは日本のことについてはどう考えているのだろうか、と思っていました。本日の話しを伺って、表立って日本のことを語らなくとも、裏ではしっかり考えていることがよく伝わり、安心しました。先日、シンクタンクに務める方に「ビジョンを描くにはどうすればよいか」と尋ねたところ、「現場を見ること」というお答えを頂きました。山崎さんや山口さんが現地で悪戦苦闘されているお話を伺って、マザーハウスは日本をリードして行ける会社になると思いました。これからも頑張ってください。

<ビジネスについて>

- ・ 「ブランドをつくる」ということが、とても印象に残って、ブラックの様な NGO とは違うビジネスの強みだと思った。非常に面白かったので、次回も楽しみです。
- ・ “メディアから伝わる” だけではないマザーハウスのことを知ることができて良い機会になりました。日本にもさらにビジネスの目を養った人々が増えてもらいたいな、と感じました。どうもありがとうございます

ました。

- ・ マザーハウスの事業モデルについてのお話がとても興味深かったです。経済的インパクトを大きなものとする意味でも、会社の規模を大きくする目標も掲げていらっしゃいましたが、現在の事業モデルをどのように発展させていくのか、そのまま持つていくのか疑問に思いました。山崎さん自身がマザーハウスに入られたエピソード、GS 時代のお話、将来の展望など全てが新鮮で、とてもいい刺激を受けることができました。
- ・ ビジネスの厳しさと、可能性について勉強になりました。人生は迷いながら進むものだというお言葉に共感しました。
- ・ 「社会性を除いても、ビジネスモデルとして成り立つ」という強み、という言葉がとても印象に残っています。途上国の方が、自国に誇りを持てるビジネスを、私自身も考えてみたいです。“援助”にかかわる人からは聞けない、貴重なお話、ありがとうございました。

<キャリアについて>

- ・ 今日は熱いお話をありがとうございました。ストーリーをつくることの重要性を感じました。私は実家を継がなければならないのですが、具体的に何も行動をしていませんでした。しかし、まずはリスクを承知して、動き出そうと思いました。今日は本当にありがとうございました。
- ・ 今日はとても面白いお話、どうもありがとうございます。とても元気をいただきました。私も将来国際協力にかかわる仕事がしたいと思っていて、でもやっぱり弁護士という夢をあきらめることができず、弁護士として何年間か働いてから国際協力の仕事をしようと考えています。山崎さんのご経験が聞けて、少し自分のキャリアプランに対する不安が取り除かれました。仕事を始めるまでにしっかり自分を開発して、山崎さんの様な判断力、人間性のある人間になりたいと思います。
- ・ エネルギッシュで論理的なお話ありがとうございました。特に「私たちも悩みながら仕事をしています。」という言葉が印象的でした。私も就職先が決まり、将来は国際協力にかかわっていくつもりです。具体的には、途上国のインフラ整備にかかわっていく予定です。一方で、「本当にこの道に進んでいいのか。」と毎日悩んでいます。マザーハウスの方々も悩みながら仕事をされているとのことなので、まず、第一歩を踏み出し、働きながら国際協力を考え続けていきたいと思っています。
- ・ 大変熱いお話、ありがとうございました。丁度就職活動の時期で、迷いながら自分の道を進むということ、再認識しました。夢をもらった気がします。ありがとうございました。

<その他>

- ・ マザーハウスのストーリーは素晴らしいと思います。先生のような企業家はえらいです。
- ・ 後半の山崎さんのお話はすごい共感できて良かったです。ありがとうございました。
- ・ 普段聞けないような話を聞けてとても刺激を受けました。ありがとうございました。
- ・ 山崎さんや山口さんがものすごく優秀であつたり、特快なほどに強い意志を持っていらっしゃったからできたこと、という感じではなく（真実は大いにそうであっても）、ご自身の迷いや葛藤に言及しながら、学生に近い目線でお話ししてくださったことで、とてもおもしろく、飽きずにお話を聞かせていただきました。発想の creative さ、フットワークの軽さ、アウトプットの巧みさ、は SFC 生から見習うべきところが大いにあります。ありがとうございました。

- ・ 現場でのリアルなご経験、ご苦労やご自身の生き方等、大変貴重なお話を伺えて光栄でした。ありがとうございました。
- ・ 私が今まで知らなかった世界の話を知ることができて、興味深かったです。
- ・ 国際社会・経済のことについて全く知識の無いものでしたが、大変興味深く、また、たくさんの新しいことを学ぶことができました。お会いできて良かったです。有り難うございました。
- ・ バングラディッシュをはじめとする途上国が今後どのように変わっていくべきなのか考えさせられました。材料（原料）を使用すること、雇用をつくること、人材を発掘することによって、一つの会社が与えることができることは、バングラディッシュという人口の多い国に対して、とても小さいというのが現状だと思います。会社のビジネスを通して、日本や、その他の国からの関心を進めることが、1番大きな影響なのかもしれないと思いました。
- ・ 企業化社会的な貢献を中心にして行う事業の具体例としてとてもおもしろい話でした。有り難うございました。
- ・ 企業の話は興味があったので本当におもしろかったです。私も SFC なので、学生時代のお話ももっと伺いたいです。ありがとうございました。
- ・ 新しい世界の話でとても面白かったです。お話全てが新鮮で、全部メモして、見直したいと思いました。ビジネス頑張ってください。
- ・ 設立までの悩みながらの経緯の話は非常に勇気づけられた。今後の自分を考える上でとても有意義なものだった。また、現在でも葛藤しているというのは意外だった。
- ・ やっぱり「若いうちに実体験を持つことは本当に大事だと思いました。」また、“ビジネス”の知識人の場所をつくるという話は、自分も共感するところですが、どんな居場所をつくるのかについて、個人的にちょっと考えてみたいと思います。
- ・ 面白かったです。私の旧友も SFC から環境 NGO で働いていて、いつも頑張っているのを思い出しました。経営者のセンスと研究者のセンスにはいろいろ共通するものがあると思いました。これからも固定観念を持たず、柔軟な思想を持って仕事をしたいと思います。今日はお話してくださりありがとうございました。頑張ってください。
- ・ 形だけの援助だけではダメで、実際の現場で体験することがいかに大切かよくわかり勉強になりました。

総括コーディネーター：真鍋希代嗣（湊研M2）

議事録担当：板倉雅也（國島研 M1）

鵜籠絢子（池本研 M1）

感想とりまとめ担当：堀佐知子（佐藤研M1）

懇親会担当：丸岡聡（佐藤研 M1）