

このたび機会を得て、2007年5月27日から6月3日の8日間、アメリカ・ミネソタ州、ミネアポリスにおいて開催された、NAFSA2007年次大会に参加させていただいた。そもそもNAFSAに関する知識が乏しかったのであるが、アメリカに本拠を置く、国際交流・国際教育担当者のネットワークという位置づけの組織のようで、毎年、年次大会が開催されており、今回が第59回目の開催であった。アメリカに本拠を置く、とはいえ、年次大会への参加者は日本からを含め、全世界に及んでおり、7,000人規模といわれている。適当な表現ではないかもしれないが、「世界中に信者がいる宗教団体の集まり」、のような雰囲気を感じた。この年次大会においては、トピックごとにさまざまなワークショップやセッションが同時並行で開催されており、興味のある部会を選んで聴講した。メイン会場となったミネアポリス・コンベンションセンターであるが、ここだけでは会議室が不足し、周辺のホテルの会議室を充当するなどの措置がとられるほど多くのセッションが開かれていた。

【留学フェア】

この場では、年次大会と同時に開催された留学フェアに焦点をあてて報告する。留学フェアは、コンベンションセンター1階のExpoホールで行われた。各国別にエリアが区分されており、その中に大学がブースを出し接客・PRしている、という方式であった。日本は、「Study in JAPAN」というテーマを掲げ、JASSO(日本学生支援機構)がブース管理の統括をしていた。ブースの出し方は、「一区画固定型」と「ローテーション型」の2通りある。

「一区画固定型」は、留学フェアの期間(5/29～6/1、最終日は午前中のみ)中、ある区画を専有できる、すなわち長時間にわたり、自分の大学を売り込むことができることになる。この方式での所要額は約60万円であり、出展していたのは、早稲田大学・立命館アジア太平洋大学・関西外国語大学・桃山学院大学などであった。

一方、「ローテーション型」では、留学フェアの期間中3回、ブースを設けることができる。1回あたり1時間30分～1時間55分、合計で4時間20分が持ち時間となり、こちらの所要額は約30万円である。

各々の方式についてのメリット・デメリットを示す。

「一区画固定型」	
メリット	デメリット
<ul style="list-style-type: none"> ・ 長期間・長時間にわたりブースを専有することにより、より多くの大学に対しアピールする機会に恵まれる。飾り付けなども凝ることができ、集客効果が期待できる。 ・ 短時間での設営・撤収の手間がないので時間を気にしない、落ち着いた対応が可能である。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 常時設営するために、常に人員を配置する必要がある。＝予算(旅費)が必要。 ・ ブース維持のため、ワークショップ・セッションに参加できない。情報収集のため、参加させるには別に予算(旅費)が必要。 ・ 「ローテーション型」に比べ出展料が割高(約60万円)である。(時間単価でみればむしろ割安ではあるが)
「ローテーション型」	
メリット	デメリット
<ul style="list-style-type: none"> ・ 「一区画固定型」に比べ出展料が割安(約30万円)である。(時間単価でみればむしろ割高ではあるが) ・ 空き時間に興味のあるワークショップ・セッションに参加することが可能。時間を有効に使えるので、少ない予算で高い成果が期待できる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 短時間での設営・撤収を行わなければならない、慌ただしく落ち着いた対応が難しい。 ・ 人員そのものが少数であるため、ブースにおく資料も限られたものになる。

【出展した 名古屋工業大学 の例】

今回出展した各大学のブースに立ち寄り、出展までの事業計画・経過について聞き取り調査をしたが、そのうち、名古屋工業大学での例を紹介する。

名古屋工業大学は、今回が 2 度目の出展で、今回は「ローテーション型」の出展である。今年 2 月頃、JASSO から次年度の留学フェアの開催場所・時期・参加希望の通知・照会があり、その時点でアメリカでの参加を検討・決定した。その通知以前には特段の準備作業をしていたわけではなく、参加の検討・決定を受け、準備を始めた。留学フェア参加に関する学内の対応・運営組織は、国際交流センターと国際交流課の共同運営であった。学内での準備作業は、「何を持ち込むか(冊子・資料)、何を紹介するか(売り込むプログラム)」であった。学内で取りまとめた持ち込み資料は、名工大から JASSO へ送付、JASSO は現地へ各大学分をまとめて一括送付する方式で、荷物は現地で JASSO から受け取る方式であった。名工大の場合、今回は国際交流センター教員 1 名のみで参加(アメリカの場合、旅費が高いからという理由)であり、所要額は旅費が約 30 万円、出展料+荷物送料(アメリカへの転送運賃も含む)で約 33 万円、参加者のカンファレンス登録料 675 ドル(約 8 万 1 千円)、計約 71 万 1 千円であった。この予算は、国際交流センター経常経費(当初予算に計上)であった。

【留学フェアへの出展に向けて】

本学において、今後留学フェアに出展を検討するのであれば、まず、「何を売り込むか」を明確に絞り込む必要があると感じる。「TUFS に留学しませんか?」という勧誘ではあまりにも漠然としている。単に、「留学」というだけならその方法が様々あるからである。

大学間交流協定に基づく「交換留学」を売り込むか、それには基づかない留学(日本課程への学士入学・PCS をはじめとする大学院入学:これらは正規学生、それ以外にも私費研究生:非正規学生による留学もある)という方法もある。ひとくちに「留学」といってもどれにターゲットを絞るかが重要である。通常は「交換留学プログラム」を中心に売り込むことになると思うが、それ以外のプログラムをどう紹介するかは検討する必要がある。

また、ブースの出展方式についてはもちろん今後の課題ではあるが、本学の場合は、時間的有効利用・人的サポート・財源面から考えると、「ローテーション型」が相応しいのではないかという印象を受けた。運営主体も今後 OFIAS 事業の継続性も鑑み、どのように運営していくか検討が必要であろう。

余談であるが、世界の各大学のブースでは、ボールペンをはじめとするお土産やグッズなどの記念品を配布していた。日本の出展大学ではほとんどこのような配布物はなかったが、予算が許せばこのような記念品のほか、クッキー・キャンディなどの軽食の提供も検討していいのではないかと感じた。

以上、今回の留学フェアへの参加という、通常ない貴重な機会を得られたことに感謝しつつ、印象・感想をまとめたのでここに報告する。