

マレーシアのツィニング・プログラムと国際教育市場の今後

長岡技術科学大学留学生センターシンポジウム

- 今後の国際連携教育等について -

2004年3月19日 於:品川プリンスホテル

特定非営利活動法人 アジア科学教育経済発展機構 (Asia SEED)

東京事務所所長 浜野 正啓

ありがとうございます。Asia SEED の浜野です。マレーシアのツィニング・プログラムでは、大学の先生がたにいろいろお世話になっております。

今日は、マレーシアのツィニング・プログラムについて話せということですが、もうちょっと大きく、その背後にある国際教育市場も含めて、日ごろ私が考えていることをお話し申し上げたいと思います。

まず、最初に資料2ページの表をごらんください。これはオーストラリアのIDPが、2025年までの国際高等教育市場、留学生市場の予測を行っているわけです。

これは2000年、世界の留学生の数が約180万人ということですが、これを各国の人口の動向、あるいは所得水準、それから所得水準にかかわる大学進学率を勘案して、2025年までの予測を行っています。これによりますと、大体2025年には留学生数が世界全体で720万人ぐらいになるだろう。しかも、その内訳は、720万人のうち、かなりの部分の3分の2ぐらいが、アジアからの留学生になるだろうといわれております。

大体、この国際教育市場は1980年代の半ばぐらいから急に伸びてきているのです。今申し上げましたように、2025年には約4倍の720万人、うちアジアが3分の2となりますと、2000年時点のアジア市場での日本のシェアは、大体8%ぐらいではないかと推定するのですが、世界全体では3.6%ぐらいとなります。そうすると、もしこのシェアが今と同じであれば、2025年の日本の留学生数は約40万人、うち、アジアからの学生が36万人ぐらいになるのではないかと推定されます。

それは、ある意味では一種の大留学時代、あるいは大競争時代になると思うのです。そういう大量に移動する留学生が、次の時代の、政治的にも経済的にも中心的な勢力になるだろう。その中心的な勢力になる留学生の受け入れシェアが、その国の長期的な繁栄と非常に密接にかかわる問題ではないかと思われるわけです。

現在、日本のシェアは世界で3.6%、アジアでも8%でしかないということで、多分、世界全体の

留学生数は増えますから、人数的には日本はこれからも増えると思うのですが、むしろ重要なのはシェアではないかと思うわけです。と同時に、反対にシェアは伸びなくても、40万人ぐらいの留学生となった場合、今のようなシステムで本当に大丈夫なのか。これは私費留学生を中心に私は考えているのですが、とにかく日本語学校に有象無象、受け入れる。その中から日本の大学に行くのだということで、今いろいろ問題になっていますような留学生犯罪なども考えますと、本当にこのままでいいのだろうか。もっとオフショアで何かやることを、考えなければならないのではないかとこの問題意識を持っております。

これから起こってくるであろう留学生、あるいは国際教育の大競争時代ということです。実は、1980年代半ばから急に留学生が伸びたといいますが、世界全体に一様に伸びたわけではないのです。特にシンガポール、香港、マレーシアあたりが急速に伸びたところからスタートしているわけで、そういう流れがほかの国にも伝播している。そういう意味で、これから起こるであろう大競争の状況は、すでにシンガポール、マレーシア、香港あたりでは起こっています。

イギリス、オーストラリア、アメリカ、ドイツ、フランス、日本、あるいは中国、カナダ、ニュージーランド、この辺が主要な国で、すでに大競争が起こっています。そこでは、ただ単にやっているだけではなく、各国さまざまな戦略戦術を用いてやっているわけです。ツィニング・プログラムというのもその一つなのですが、そういった戦略戦術は、この三つの国から導入されています。そういう意味で、シンガポール、香港、マレーシアというのは、特に我々はマレーシアに関係しているので、そういう意味での先取り国として非常に重要ではないかと思っているわけです。そういった、もうすでに大競争時代が始まっているマレーシアで、我々は「マレーシア高等教育基金事業(HELP)」というものを始めたわけです。

我々は第1期マレーシア高等教育基金事業(HELP1)と呼んでいるのですが、大体1990年ぐらいから調査を開始しました。すでにこの時点で、ツィニング・プログラムを何とかしてほしいというマレーシア政府の要請はあったわけです。ただ、当時の日本の大学の状況では、そんなことは受け入れられない、とても無理だということで、我々もいろいろ聞いて回りましたが、そのときは、ツィニング・プログラムをあきらめたのです。

しかし、それでもまだそれほど盛んではなかったオフショアでの予備教育事業にチャレンジしてみようということで、1993年予備教育プログラム、プラス留学のための奨学金を円借款事業としてスタートしました。

説明すると長くなりますが、プログラムとしては成功ということで、従来のマレーシアの学生の評判をある程度、改善することができたのではないかとということです。これは工学部留学プログラムだ

ったので、オフショアでの日本語教育、あるいは理数の教育です。そういうことをやり、オフショアでも日本の大学に行って十分についていける。あるいは理数の教育にもついていけるという意味では、成功したと思います。

しかし、やはりこの時点で、マレーシアは各国の競争が始まっておりましたから、コストの比較が非常に大きな問題だったのです。日本の留学はなぜこんなに高いのかということで、ぜひツィニング・プログラムに変えてほしいという要請がありました。それで、ようやく1996年ぐらいから、すでにHELP1の学生を受け入れていただいている大学を訪問して、ツィニング・プログラムのコンセプトからいろいろ説明して、提案していった次第です。

そういうことで、HELP1を引き続き行いながら、1997年7月に第1回検討会議ということで、今の私立13大学もそうですし、そのときから長岡技術科学大学には参加していただいていたと思うのですが、ずっとそういう検討会議を開きました。実現に至るまで約12回の検討会議をやり、ようやく1999年に大学コンソーシアムの協定を締結しました。2000年にはYPM、これはマラ教育財団という現地の高等教育機関ですが、それと日本のコンソーシアムとの間のツィニング契約を締結しました。

このときの日本のコンソーシアムは、私立が13大学。先ほど長川さんからのご説明にもありましたように、芝浦・拓殖が幹事校で、Asia SEEDが事務局として入っている。こういう13大学と1団体のコンソーシアムでした。

それから、文部省のいろいろなご支援、協力者会議等も得て、国立の19大学にアソシエート・メンバーとして入っていただくことで、現在32大学を、受け入れ大学として行っております。実際には、プログラムそのものは1999年からスタートして、現地教育2年間、日本の大学を3年間、2年次に編入と。これを「2+3システム」と呼んでおります。

そういうツィニング・プログラムは今、まだ途中ですが、どういった成果があったのか。細かく言うと切りはないのですが、大きく言って日本側の立場から考えると、日本留学にもツィニング・プログラムの導入は可能だということは、少なくとも立証できたのではないかと。それから、大学コンソーシアムによる運営が可能だということも立証できました。

ようやく、ツィニングの第1期生がこの春卒業する、あるいはもうしたのですが、成績的にはまずまずです。50名中、7名ぐらい留年がいるのですが、これも来年には卒業すると思うわけです。そういう意味では、決して悪くない成績だろうと思います。

ただ、やはり課題も残っており、このHELP2については円借款(ODA)の世界での導入に成功したにすぎない。しかし、今後も大きな課題である大留学時代、あるいは大競争時代のときの、日

本のビジネスモデルとしては、まだ足りない。いかにこのプログラムを自立させるかというところが、非常にポイントです。「HELP3」も考えているのですが、それをODAがなくなっても、自立するためのプログラムにするという意味でのサステナビリティが、HELP3の大きな課題です。

ここで話はまた変わるのですが、日本はそういうことで、ようやくツイニング・プログラムを実験的に成功させたというレベルだと思うのです。しかし、諸外国では、すでにどんどんいろいろな方策で競争戦略に出ている。その場合の主要国の戦略に、私は三本柱があると思っています。一つは、商社機能の充実。二つめは、ツイニング・プログラムはその代表的なものです。オフショア・プログラムの展開。三つめが、政府の産業政策としての後押しです。この三本柱で行っているのではないかと観察しております。

まず、商社機能の充実についてですが、先ほどの予測も出ましたが、オーストラリアなどではIDP、AEIといった団体が非常に有名です。それから、イギリスではブリティッシュ・カウンセル。アメリカでは、マレーシアにMACEEなどいろいろあるのです。ただ、アメリカはこのような商社機能の一本化や充実が遅れていまして、もともとアジア市場は40%くらいあったのですが、すでに今はオーストラリア、イギリス等に食われて、大分割り込んでいます。クリントン大統領のときにはこの辺を何とかするような政策が打ち出されたりしている状況です。

そういった商社機能を持っているIDP、ブリティッシュ・カウンセルのようなところは、やはり徹底した市場調査をやっているのです。こういう市場調査に関する文献だけでも、ネットで見ますと、毎月驚くほどの数が出ています。そういうものに基づいて、各大学が進出するコンサルティングをやっております。

同時に、そういう支店や事務所を世界各国に展開していますが、それを彼らはOne Stop Centerと呼んでいます。留学したいという学生の情報提供やカウンセリング、あるいは英語教育。それから入学手続きやビザの手続きなども全部、そこでやってもらいます。それから、入学金・授業料も、わざわざその国に外国送金したりする必要はなく、その国のOne Stop Centerで授業料も払える。あるいは、そこできちんとやっていけば、その国に着いたときの到着時の出迎え、アパートや宿舎の手配、行っている間のモニタリング、両親への定期的な報告などを、みんなやれるサービスができて上がっています。

先ほどの三本柱のもう一つはオフショア・プログラムの展開で、これが今日のツイニング・プログラムの大きなテーマだと思うのです。やはり戦略的には自分の国で待っているのではなく、積極的に外に出て行って、高等教育サービスを海外で提供することによって、ずいぶん変わっています。彼らは、いわゆる「留学」という簡単な呼び方ではなく、Transnational Educationと呼んで、Branch

Campus, Franchise Program, Twinning Program あるいは Credit Transfer Program、大学院などでよく使う Joint Degree Program, Distance Education, Online Learning、それから留学と。こういったものをすべてまとめて、一つのカテゴリーとして、Transnational Education ということをやっています。

オフショア・プログラムをやることによって、どんな効果があるのか。やはり、アクセスの改善が大きく違うのです。何も無いところから、いきなり海外に留学させるというのは無理で、やはりその国でやれる部分が必要なのです。それから、ツィニング・プログラムが一つ大きな例ですが、ある部分、現地でやることについてコストの負担がものすごく軽くなります。コストの負担だけでなく、海外留学に対する心理的負担もすごく小さくなっています。

もう一つ大事なものは、各国のオフショア・プログラムがそれぞれの国にあることは、プレゼンスが大きいということです。つまり、いろいろなときに学生たちの目につき、それによって、マーケットに近いところに拠点があるので、対応力が全然違い、結果的に優秀な学生を確保できていることになると思います。

現在、オーストラリアなどはいいい例ですが、留学生、あるいは自分たちの外国人学生と呼んでいる中の3分の1は、実はオフショア・プログラムの在籍生なのです。本国にいる学生数は大体10万人ぐらいで、日本とあまり変わらないのですが、全体としてオーストラリアの大学に在籍している外国人の数は、あと3分の1あるということです。

三本柱のもう一つは、政府の後押しです。これはもうすでに、いわゆるただ単なる文教ではなくて、輸出産業としてとらえているのです。From Aid to Trade(援助から貿易へ)というのは、各国のこの分野での合言葉になっています。輸出産業の振興策として政府が後押ししており、具体的には情報提供や行政指導もあります。それから、WTOなどを通じて、いろいろなレコグニション(recognition)の問題、そのほかバリアー、教育サービスの自由化の交渉もやっている。それから輸出産業ですから、やはりきっちりとした品質保証体制が必要だということで、国が後押ししている。それから、Government scholarship やODAも、産業振興の一つの呼び水として戦略的に活用しています。オーストラリアなどでは今、国際教育は観光業と肩を並べるぐらいのサービス輸出産業になっています。

これに比べて、日本の留学は、やはりアクセスが非常に悪く、One Stop Center は全くないです。日本に留学しようと思うと、まず、現地の日本語学校で半年ぐらい勉強して、それから日本の日本語学校に1年から1年半ぐらい来る。これは学部の話ですが、それからようやく大学受験ということで、ものすごく心理的にも負担が大きい、コストもかかるのです。日本の大学は、決して授業料は

高いわけではありません。しかし、そういう意味で、総コスト、期間、チャネルアクセス、プロモーション、いずれの競争条件も劣っています。ですから、留学生数の世界市場は増えますから、伸びていくとは思いますが、市場シェアが落ち込んでいくという恐れは、十分にあってはならないかと思っています。

しかし、決して悲観的ではなく、日本留学にニーズがないわけではないのです。当然、近隣のアジア諸国の需要は確実に伸びますし、競争条件の悪さにもかかわらず、もう10万人を達成しております。それから、東南アジアでよく行っている日本留学フェアは、いつも超満員の満員盛況です。

問題は、日本の留学に興味を持った学生がどこへ行けばいいかといったら、地元の日本語学校に行きなさい、それから日本の日本語学校に行きなさいと。昔なら、それでもうまくいったかもしれませんが、とてもでないけれども、ほかの国のツイニング・プログラムはある、すぐそこにランチ・キャンパスはあるという状況ですので、そこまで努力する気はなくなっていくわけです。そういう意味で、がっかりしてあきらめる、チャネルがないというのが現状だと思います。

これをどう打開したらいいかということで、やはり先ほどの三本柱の日本的なものを何か考えなくてはならないのではないかと。アジアの主要な都市に、現地の教育機関とのパートナーシップで、日本留学に直結したオフショア・プログラムを立ち上げる。日本語学校程度はあるのですが、日本留学に直結したプログラムはほとんどありません。そこで、Foundation Program、Franchise Program、Twinning Program、Joint Degree Programをどんどんやっていく必要があるのではないかと。それらを一種の拠点として使い、One Stop Center 的なサービスを提供してマーケットへの対応力を改善する。そして、そういった大学の自主的な活動を、政府、産業界が後押しすることが必要なのではないかとということです。

アジアの主要都市には大体、日本の何らかの拠点がおり、そこを通じて日本に留学できるような形を作る必要があるのではないかと考えています。そのような海外拠点が整備されると、そこを多角的に活用することができるのではないかと。その場合、いちばん大きいのは、そういうところを拠点として日本人学生を送るということです。

実は、マレーシアのツイニング・プログラムには、長岡技大の学生が毎年7~8人、5か月ぐらい行ってくれているのですが、彼らの働きは素晴らしいです。それだけではなく、彼ら自身も、すごく勉強になっていると思います。そのように長い学生だけではなく、コンソーシアムの各大学から2週間とか、あるいは3~4週間という形で、TAとして学生たちが行って、マレーシアの学生と同じ寮に住んで生活したりしているのです。これもマレーシアの学生にとっていいだけでなく、その学

生の教育という意味ですごくいい成績を収めており、マレーシアのプログラムの予期せざる成功ではないかと思っています。

また、海外拠点を通じて、普通の学術交流的なもののサービス拠点にもなるし、あるいはそれぞれの国に帰っている、日本に留学した学生の同窓会の維持管理も非常に重要な問題だと思うのですが、そういうことも今よりずっとよくできるのではないかと。先ほど少し申し上げましたが、留学生犯罪の問題なども、そのようなオフショアで一段階置いてから来ることにすれば、そこで一定の能力を示した学生だけを送る。あるいは、背景もチェックできるということで、日本留学、あるいは留学生の日本の社会にとっての安全性も、すごく高めることができるのではないかと思うわけです。

ただ、オフショア・プログラムをODAだけでなくやろうとすると、やはり次のような成功の条件が必要ではないかと思うわけです。

一つは、やはり競争の中で、日本の留学プログラム、オフショア・プログラムの魅力がないとだめだということです。当然、日本語の壁があり、それはどうしても克服しなければならない問題ですが、そういうものを克服して余りある魅力が、日本プログラムの強みである。これは、それぞれのプログラムで考えるしかないのですが、そういうことを考えなくてはだめだと思います。

それから、常々、私が問題だと思っているのは、欧米のオフショア・プログラムは、そこで終わった学生のほとんどに、ディグリー、あるいはディプロマなどを出せるのです。でも、日本の大学は、日本に来ない学生に、短大卒や学部卒というのを出したことがないのですが、これがないと、フランチャイズ・プログラムは成り立たないので、何らかの方法を考えなければならないのではないかとと思っています。

それから、重要なのは、事業としての採算をどう取るか。採算が取れなければ成功しない。ちなみに、マレーシアのツイニング・プログラムは、アメリカやオーストラリアなどいろいろありますが、授業料の相場は年約1万リングギット(約30万円)ぐらいです。現地で外国大学の学位が取れるというプログラムは、これより少し高く、ブランチ・キャンパスになりますと、例えばオーストラリアのモナシュ大学やカーティン大学などは、本国で取っている授業料と同じものを取ります。これでどうやって採算を取るかということが今後の課題です。

そういった場合に、どこと組むか。現地パートナー教育機関の選択は非常に重要です。それと同時に、これは反対に、今の欧米プログラムのマイナス面です。実は、彼らはある程度もう商売に流れてしまっていて、どうもおろそかになっています。パートナー任せではやはりだめで、外国大学がいかにかコミットメントするか。お任せでない運営をするかということは、マレーシアの我々のYPMとの経験でも非常に重要な点だと思います。でなければ、教育プログラムの質を維持できな

いのです。

そういうことをしようと思うと、何が必要か。ちょっとだけ注意点を挙げさせていただきました。

やはり、漫然とこういうプログラムをスタートすると、必ず失敗します。市場調査をきちんとやる。それからマーケティングです。国際教育サービスというのは、一種のブランドを売るサービスですので、どうやってその国で、大学ないしコンソーシアムのブランドを構築するか。そのような戦略がないとだめです。それと同時に、採算を取るという点でいちばん大きなことは、現地パートナー教育機関との契約交渉です。どこまで日本側がやるのか。どこを現地がやるのか。授業料収入なり、ほかの収入をどう配分するのか。これがフランチャイズ・プログラムなら、ロイヤリティーの率をどうするかというのが非常に大きなポイントです。

それから、現地でいろいろなビジネス、ないし教育事業を行うとすれば、現地の法規あるいは税制などが分かっていないと、本当の意味での財務計画が立たないことになります。

そういう意味で、先ほど三本柱と申し上げましたが、いちばん初めの商社機能が非常に重要な意味を持ってくると思います。実際にそれをやっていく場合、どんな方法があるか。これはもう個別の問題で工夫するしかないのですが、その中でも一般的に言えることという意味では、単なる現地のオフショア・プログラムだけで採算を取ろうとするのではなく、いろいろなことを考えて総合的に、あるいは長期的な観点から採算を取ることが必要です。一大学だけで投資するのは、やはりけっこう危険ですから、多くの大学でコンソーシアム方式で、リスク分散することが大事になってきます。

また、専門でない業務はアウトソーシングすることも必要だと思います。

それから、やはり重要になってくるのは、政府の支援です。ODAとか国費の奨学金を、大きな観点から戦略的に活用することです。

また、進出企業、企業団体も、利益を最終的に得るわけですから、何とか取り込む。あるいは、日本のプログラムの強みとして生かすためにも、取り込むことが必要かもしれません。

そういった意味で、個別大学での取り組みも大事ですが、それを含んだオールジャパン的な取り組みも検討の価値があるのではないか。これは私の提案にすぎませんが、私立・国立を問わずに、そういう国際教育に積極的な大学が、共同で出資するようなオープンな民間非営利事業体はできないものだろうか。そういった組織が、先ほどの商社的な機能を担う。あるいは、場合によっては直接オフショア・プログラムの事業体となる。そういう事業体が、同時に企業や国、あるいは一般市民からのファンド・レイジング機能も果たすことはできないだろうかと考えます。

これは一つの提案にしかすぎませんが、ただ、こういう組織は、競争の中での国際教育ビジネス

ですので効率的な専門家を集めた集団であり、公的機関でもしこれをやろうと思うと、私は決していい結果が出ないと思っています。ちなみに、こういった分野の世界で最も成功しているIDPは、オーストラリアは39大学しかないらしいのですが、そのうちの38大学が出資した民間非営利事業体です。

では、なぜオールジャパンで取り組む理由があるのかについて、最後に触れておきたいと思います。

こういった国際教育の問題の重要性の背後には、やはり東アジアが今、FTAなどを基礎にして、地域経済統合という方向に力強く向かっていることがあります。同時に、私はマレーシアなどに長年駐在していましたが、ひしひしと感じるのは、各国の人々はほとんど似てきたということです。東アジア、特に大都市の中産階級を、一般的に Neo Middle Class と呼んでいますが、こういう人々がもう出てきて、よく似てきたと。その人々は、高等教育を受けてバイリンガルあるいはトリリンガルで、プロフェッショナルの職業に就いており、ほとんどは留学していますし、今後はもっと多くが留学を経験します。

そういった、いわゆる Neo Middle Class に、東アジアという地域で新しいアイデンティティが出ています。アジアというのは、もうバラバラで全然根っこがないといいますが、今はすでに変わってきています。非常に似た価値観を持ち、センスも流行もよく似ており、日本文化にも親近感を持っています。

今後の日本の行く末を考えると、この新しい中産階級といわれる人々が、東アジアの中心勢力になっていくし、アイデンティティの主体です。日本が長期的に生き残るうえで、国も企業も国民も、そういう人たちとうまくやっていけるか。信頼され尊敬される友人になれるかということが、国家的な大きな戦略的意義を持つのではないかと思います。

アジアの留学生市場はすごく大きくなりますが、そのシェアを確保できるかどうか。あるいは、そこに反対に日本人の学生を、アジアに送り出すシステムを作ることが、日本が長期的に繁栄するための条件の一つではないかと思います。そういう意味で、日本の政府、あるいは産業界も支援していく理由があるのではないかと。それと同時に、我々 Asia SEED も含めて、国際教育に携わる者の責務ではないかと思っています。

Asia SEED は、1984 年から「日本インドネシア科学技術フォーラム」としてやり始めましたが、我々はアジアの人材育成ニーズと日本の高等教育資源をつなぐ、ある種の架け橋になることを使命としてやっております。これまでもいろいろとお世話になりましたが、今後とも、我々も頑張ってまいりますので、よろしくお願いします。