

# 教育機関に求められる外国人留学生 就職支援の在り方

一般社団法人留学生支援ネットワーク

久保田 学

[kubota@issn.or.jp](mailto:kubota@issn.or.jp)

# 一般社団法人留学生支援ネットワーク

## 【目標】

- ・ 優秀な留学生を招聘するための広報体制を確立し日本留学ブームを構築
- ・ 留学生が渡日から帰国まで安全・安心な日本留学を送るための支援体制の構築
- ・ 日本企業のグローバル人材採用・活用を活性化

## 【事業内容】

### 1. 就職支援事業

#### ①留学生就職支援ネットワーク

<http://www.ajinzai-sc.jp>



- ・ 求人情報提供
- ・ 就職活動対策e-learning
- ・ 全国の約120大学が加盟し、3,800人の留学生、企業約1,000社が利用
- ・ 内閣府が中心となり関係省庁・団体連携の下実施する、「外国人材活躍推進プログラム」にも選定

#### ②教育機関への就職支援ツール提供（無料）



留学生のための就職活動HANDBOOK  
サイズ：B5 64P  
言語：日本語（ルビつき）  
発行部数：1万部/年



留学生のためのビジネス日本語HANDBOOK  
サイズ：B5 72P  
言語：日本語（ルビつき）  
発行部数：1万部



留学生のための自己分析・企業研究WORKBOOK  
サイズ：A4 72P  
言語：日本語（ルビつき）  
発行部数：1万部

### 2. 企業・教育機関向けセミナー事業

各種セミナー開催・講師派遣（年間200件以上）

- ・ 企業向け採用・活用セミナー  
経済産業省、中小企業庁、東京都等各自自治体、関西経済連合会、日本貿易振興機構、日本経済新聞社等
- ・ 留学生向け就職支援セミナー  
東京工業大学、一橋大学、筑波大学、広島大学、早稲田大学、上智大学、立教大学、青山学院大学等
- ・ 教育機関向け留学生就職支援セミナー  
経済産業省、中小企業庁、文部科学省、東京都等

### 3. OB・OGネットワーク事業

- ・ 同窓会の開催

### 4. 日本留学魅力発信事業

- ・ 現在日本留学ポータルサイトを作成中

### 5. 留学生支援団体ネットワーク構築事業

## 【概要】

名称：一般社団法人留学生支援ネットワーク（International Students Support Network）  
設立日：2013年10月2日  
代表者：代表理事 モンテ・カセム（学校法人立命館 立命館大学・立命館アジア太平洋大学 名誉教授）  
所在地：〒101-0046 東京都千代田区神田多町2-2-22 千代田ビル2階  
URL：<http://www.issn.or.jp>

# 自己紹介

## 一般社団法人留学生支援ネットワーク 事務局長 久保田 学

### プロフィール

経済産業省・文部科学省の共催事業である「アジア人財資金構想」事業全体のマネジメントに携わり、事業終了後に事業を継承する目的で一般社団法人留学生支援ネットワークを設立。以後、政府の主要外国人留学生事業を行いながら、留学生の就職支援・企業における外国人材採用促進のための啓発活動を行う。また、これまでに蓄積した知見や経験をもとに、政府や自治体の政策立案のアドバイザーも務める。講演実績についても、政府、自治体、経済団体、教育機関等が開催するセミナーや講座を年間200件以上実施しており、この分野における日本一の講演実績を有する。

### 講演・執筆活動

企業向け講演：経済産業省、中小企業庁、東京都、JETRO、関西経済連合会、日本経済新聞等 150回以上

留学生向け講演：一橋大学、筑波大学、静岡大学、首都大学東京等 年間150回以上

教育機関向け講演：経済産業省、文部科学省、中小企業庁等 50回以上

執筆活動：「留学生のための就職活動HANDBOOK」、「留学生のためのビジネス日本語HANDBOOK」、  
「留学生のための自己分析・企業研究WORKBOOK」、日本能率協会マネジメントセンター「留学生のための就職内定ワークブック」、  
(独)日本学生支援機構「外国人留学生のための就活ガイド」、(独)日本学生支援機構「留学交流」、(財)入管協会「国際人流」等



### 主な公務

文部科学省「留学生就職促進プログラム委員会」専門委員 (2018年-2019年)

文部科学省「住環境・就職支援等受入れ環境充実事業委員会」委員 (2016年-現在)

JETRO「新輸出大国コンソーシアム」エキスパート (高度外国人材分野) (2016年-2019年)

文部科学省「専修学校グローバル化対応推進支援事業実施委員会」委員 (2017年-2019年)

内閣府「クールジャパン人材育成委員会」外部有識者 (2018年)

内閣官房「未来投資会議構造改革徹底推進会合企業関連制度・イノベーション会合(雇用・人材)」外部有識者 (2018年)

法務省「外国人材の受入れ・共生のための総合的対応策検討会」外部有識者 (2018年)

(独)日本学生支援機構 客員研究員 (2019年-現在)



## 本日の内容

①

外国人材採用市場の統計

②

コロナ禍での留学生採用市場

③

教育機関の留学生支援実施状況

④

留学生就職支援事例（支援体制の構築）

⑤

留学生就職支援事例（実践力向上の支援）



①

外国人材採用市場の統計

②

コロナ禍での留学生採用市場

③

教育機関の留学生支援実施状況

④

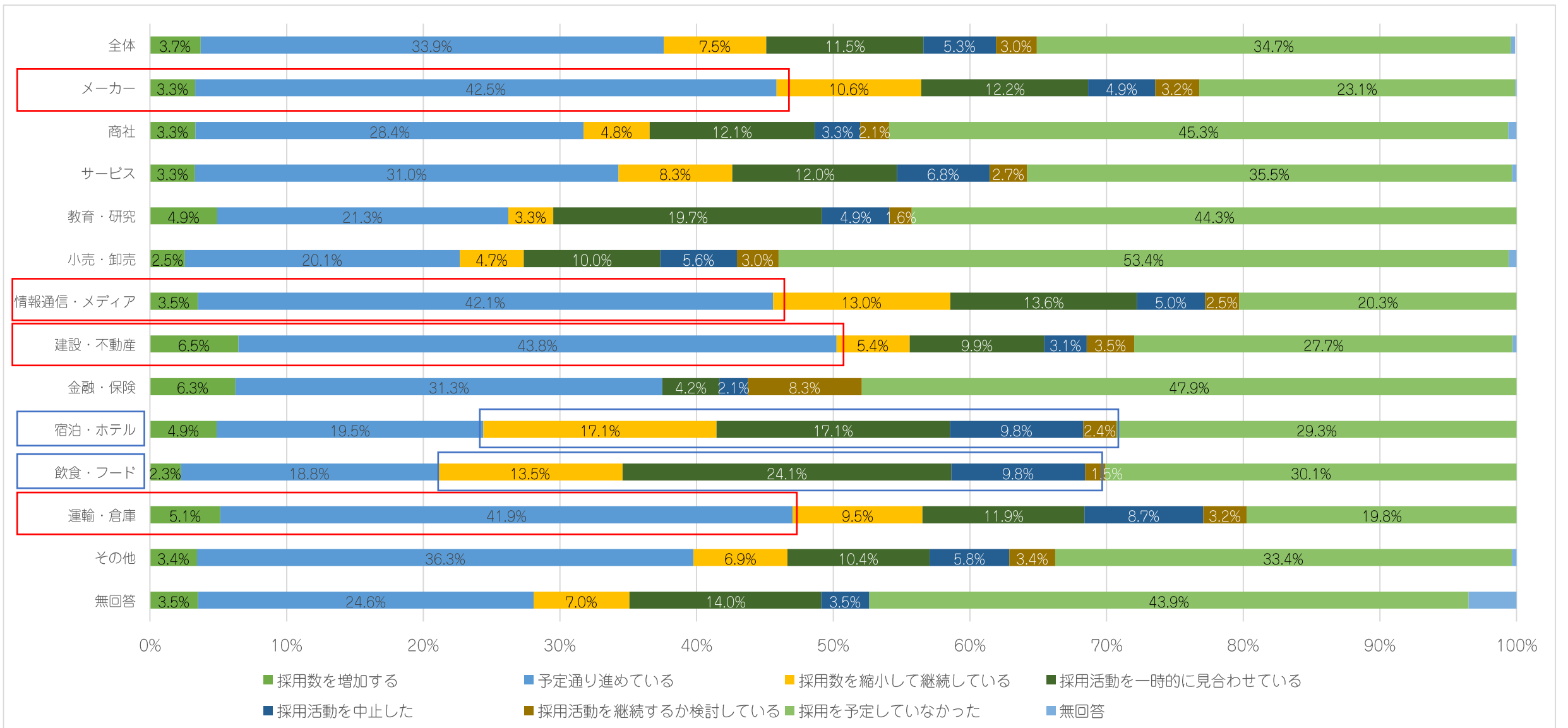
留学生就職支援事例（支援体制の構築）

⑤

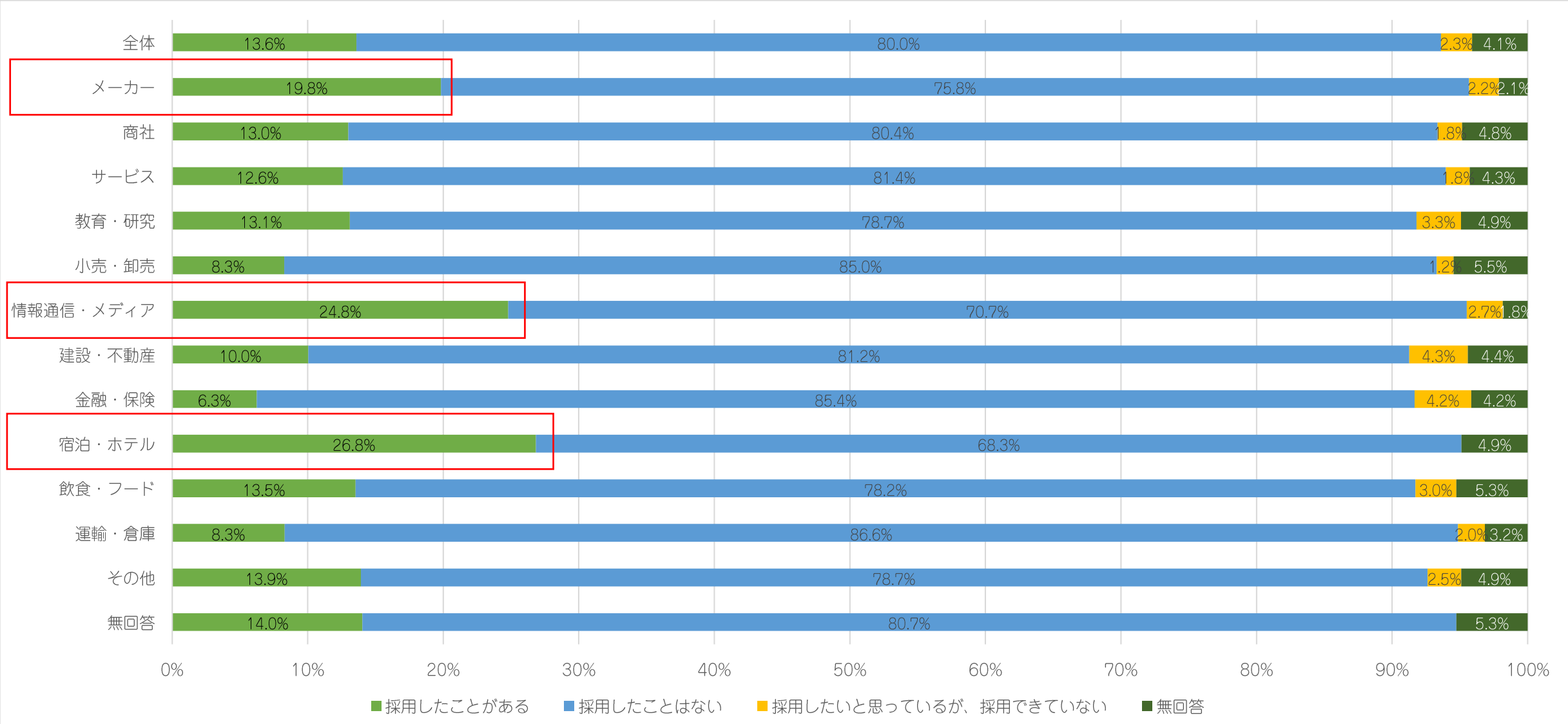
留学生就職支援事例（実践力向上の支援）



# 1-1. 新型コロナウイルス感染症による採用活動への影響



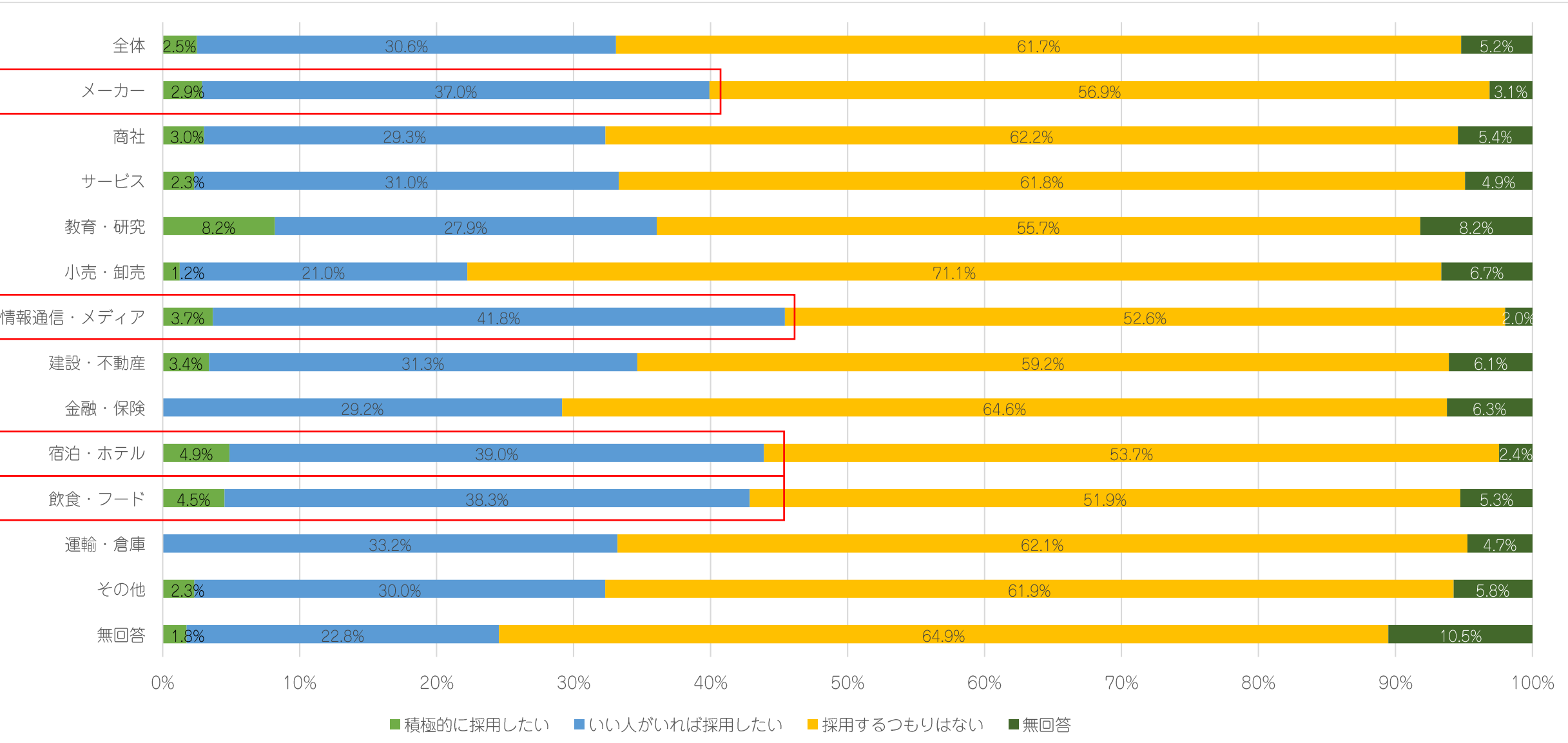
# 1-2. 高度外国人材の採用実績



関東経済産業局「企業の人事担当者向けアンケート」

調査期間：2020年9月12日～10月8日 n=7,456

# 1-3. 高度外国人材の採用意向





①

外国人材採用市場の統計

②

コロナ禍での留学生採用市場

③

教育機関の留学生支援実施状況

④

留学生就職支援事例（支援体制の構築）

⑤

留学生就職支援事例（実践力向上の支援）



## 2-1. コロナ禍での企業における採用活動

### ❗ コロナ禍での採用パターンは3つ

#### ① 経営状況の悪化により採用活動を停止

⇒経営状況の悪化により、現在のスタッフのリストラさえ考えなければいけないため、採用活動を全面的に停止した

#### ② 海外関係業務（インバウンド・海外進出）が完全に停止したため、外国人留学生採用から日本人学生の採用にシフトチェンジした

⇒海外関係業務の需要が一時停止しているため、あえて外国人採用を行う必要がない  
⇒これまで母集団形成ができなかった日本人学生のエントリーが多くなり採用が可能となった

#### ③ 将来の人材戦略上、採用ハードルを上げ、これまで採用できなかったワンランク上の学生を日本人学生、外国人留学生問わず採用活動を継続

⇒国内市場から海外展開への転換等、将来の戦略上必要な人材を採用レベルを上げて厳選採用  
⇒人気企業はより学生が集中するようになり、選考のハードルが上がった

**➡ 外国人留学生の内定獲得のハードルは高くなっている**

## 2-2. コロナ禍での就職支援の課題

### ❗ コロナ禍による留学生支援における課題

### ❗ 留学生の就職活動状況の動向把握がより困難に・・・

- ⇒対面式でのイベント開催ができなくなり支援部署の利用者の減少
- ⇒大学全体の学生通知が増加し、メールなどの情報認識が弱くなっている

### ❗ 留学生の就職活動へのモチベーション管理

- ⇒授業のオンライン化に伴う課題増加により学生の学業負担が増大
- ⇒学生への接点が少なくなることによる、「何となく就活をあきらめる」学生の増加

### ❗ より多くの活動量・高度な採用試験への対応

- ⇒外国人積極採用企業が少なくなる中、日本人と競争するための知識と活動量が求められる
- ⇒競争に勝ち残るための自分に合った企業探し、企業研究の質・量が求められる

## 2-3. コロナ禍での就職支援の対策

### ❗ コロナ禍による留学生支援における対策

#### ❗ 留学生の進路希望の把握

⇒大学全体の課題として捉え、教員を含めた協力関係の構築

#### ❗ 留学生の就職活動へのモチベーション管理

⇒集合型のイベントから個の支援のつながりを工夫する

⇒いかに支援の仕組みを活用してもらうかを検討すべき時期

#### ❗ より多くの活動量・高度な採用試験への対応

⇒留学生向けの就職支援を基礎習得から実戦形式へ踏み込んだ支援

⇒活動量や準備段階の到達目標の情報修正

①

外国人材採用市場の統計

②

コロナ禍での留学生採用市場

③

教育機関の留学生支援実施状況

④

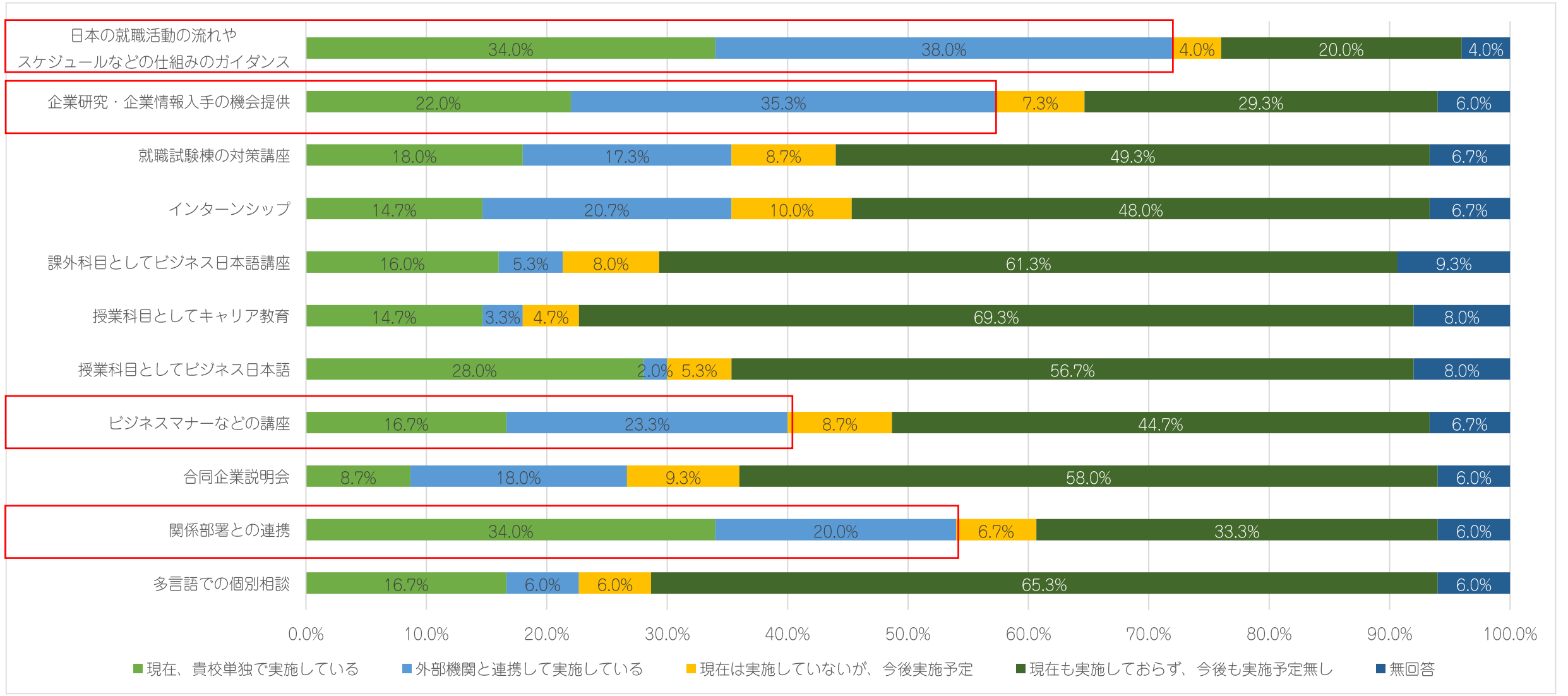
留学生就職支援事例（支援体制の構築）

⑤

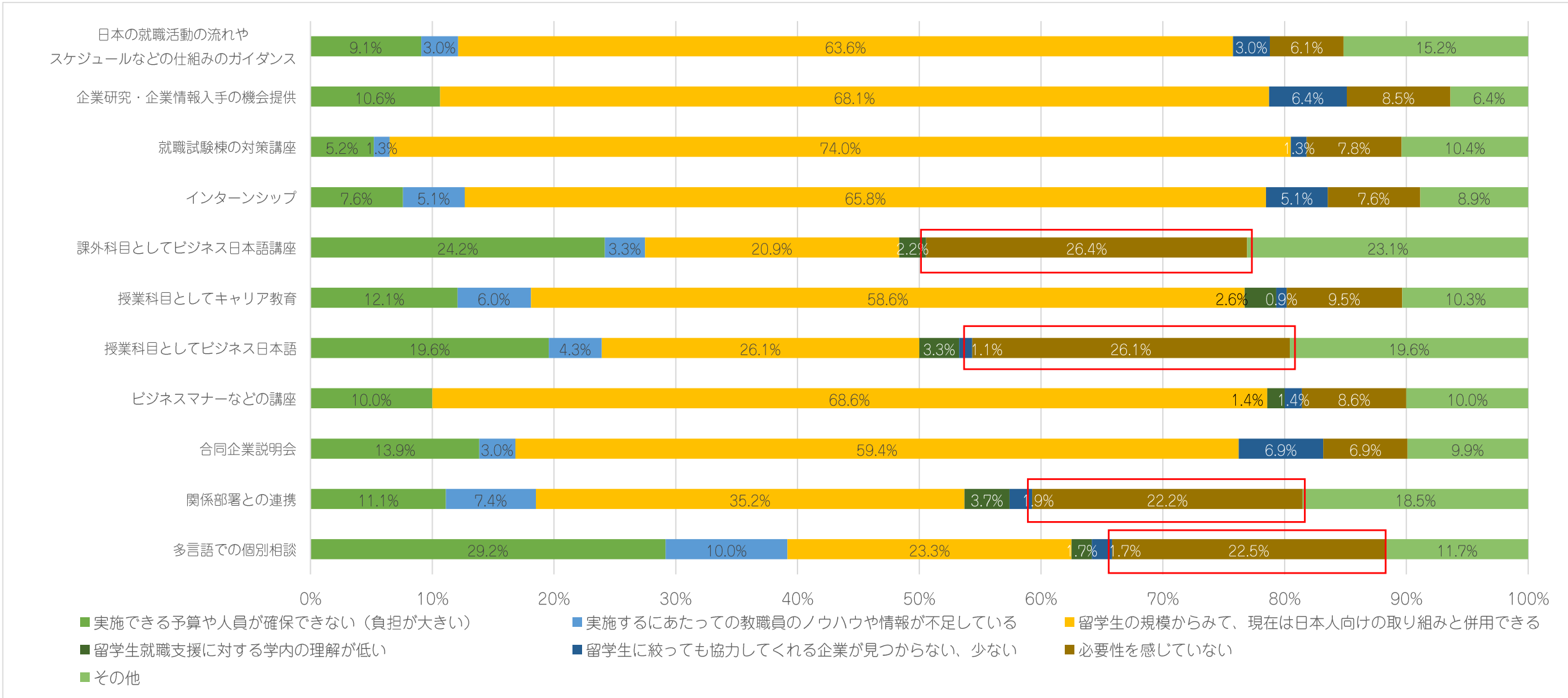
留学生就職支援事例（実践力向上の支援）



# 3-1. 大学における留学生向け就職支援実施状況



# 3-2. 留学生就職支援を実施しない理由



①

外国人材採用市場の統計

②

コロナ下での留学生採用市場

③

教育機関の留学生支援実施状況

④

留学生就職支援事例（支援体制の構築）

⑤

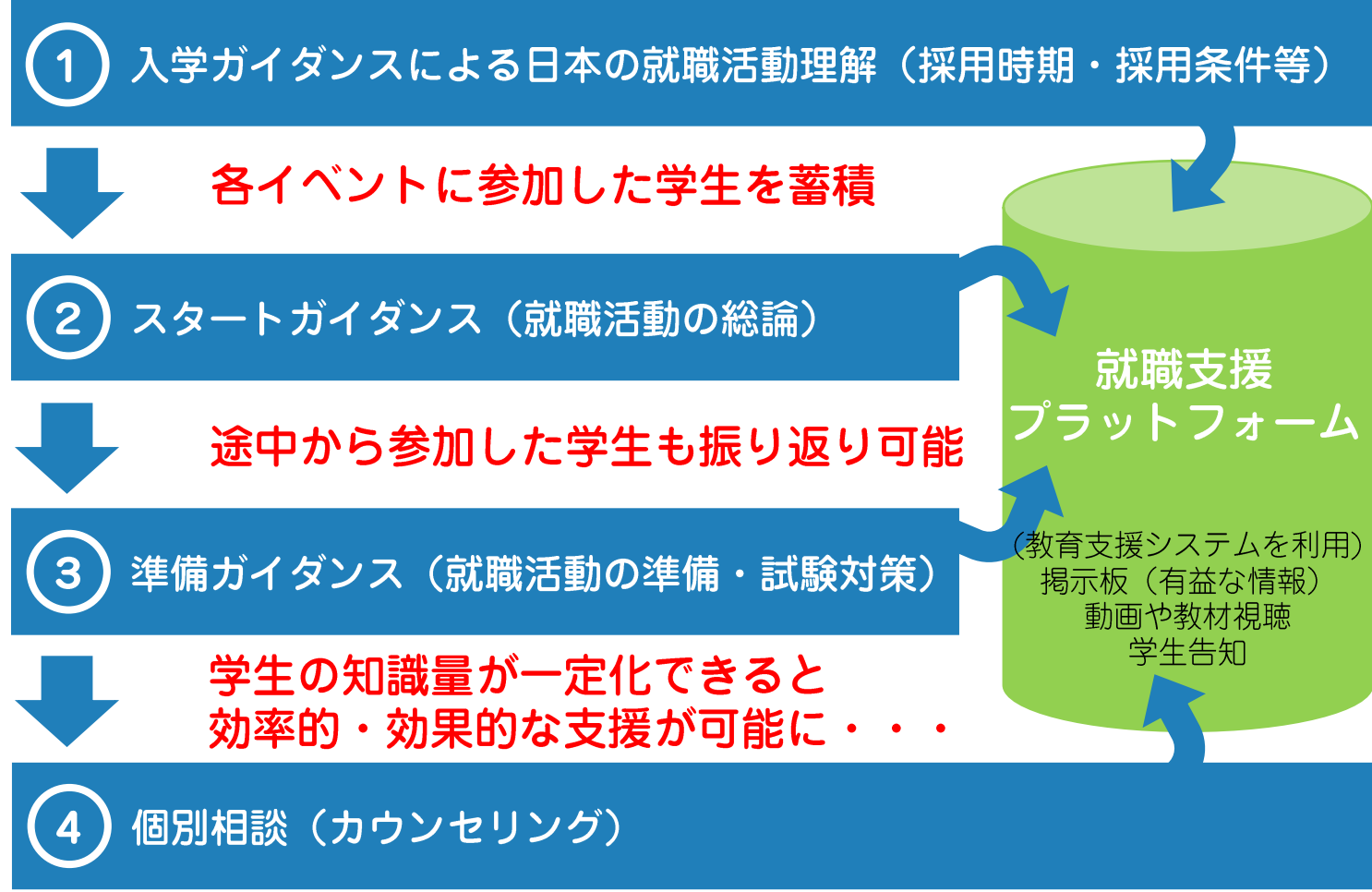
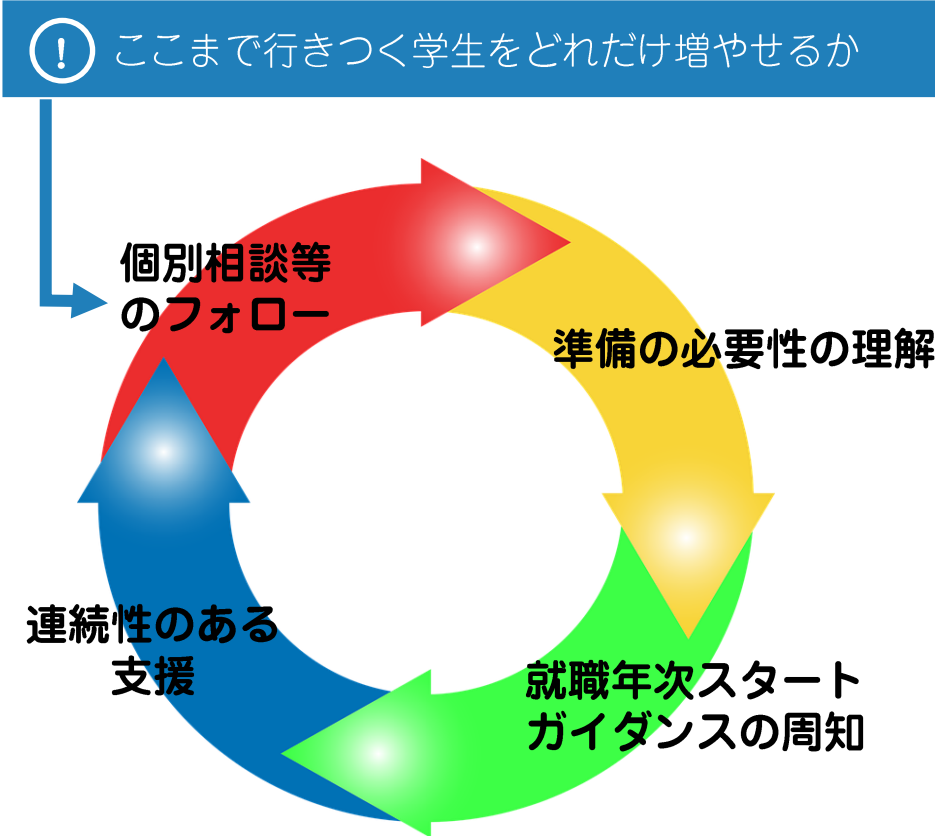
留学生就職支援事例（実践力向上の支援）





# 4-1.プラットフォームを利用した支援体制構築

## 【集客がうまくいくための循環】



# 4-2. 就職支援プラットフォーム

大学の学習管理システム（LMS）を利用（例：Moodle、Blackboard、manaba）



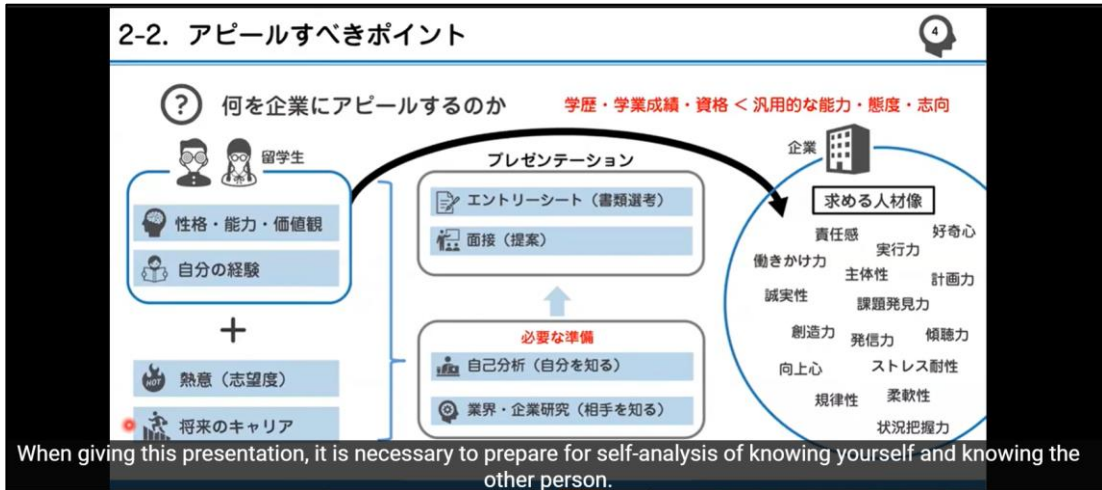
## 1. 就職活動への意識が高い学生の母集団を形成

- イベントのメールを送信しても学生が集まらない
- 就職希望者の把握ができない
- ⇒ 授業で使用するツールは確認する学生が多い傾向
- ⇒ 就職意欲のある学生を蓄積することにより安定した集客が可能

## 2. 就活の基礎をアーカイブ化することで知識レベルを均一化

- 自己分析・企業研究の方法をカウンセリングで説明することが多い
- 一人に対して何度もESの添削を行うことが多い
- オンラインガイダンスが増えたため、ガイダンス内ですべて理解することが難しい（復習をしたい）

- ⇒ 集団で行う支援と個別で行う支援の棲み分けが可能（支援の効率化）
- ⇒ より高いスキルや知識を得るための個別支援が可能
- ⇒ 学生が必要としている時期に様々な支援が可能



①

外国人材採用市場の統計

②

コロナ禍での留学生採用市場

③

教育機関の留学生支援実施状況

④

留学生就職支援事例（支援体制の構築）

⑤

留学生就職支援事例（実践力向上の支援）



# 5-1. オンキャンパスインターンシップ

## [開発の背景]

- ・企業がインターンシップの受入を行う目的は、早期選考(母集団形成)がCSRの観点から実施
- ・中小企業はスペースの問題、管理するスタッフの問題から受入が困難
- ・インターンシップにおける教育的な効果を期待できるプログラム構築が企業で出来ているか
- ・外国人留学生の受入は日本人学生の受入よりハードルが高い（企業開拓が困難）
- ・就職を見据えたインターンシップが主流となり、受入企業と学生の希望が乖離（マッチングできない）

企業研究～企業説明会体験

×

企業の課題解決

×

ジェネリックスキルの育成

企業研究のための方法論を学習後（知識提供と実践）に企業説明会、OB・OG訪問を体験することにより就職活動の初期活動の予行演習を行うことで自律的に企業研究を行うためのノウハウを身につける。また、グループワーク、課題解決の教育を実施した上で、企業から与えられた経営課題についてグループ毎の発表まで行う。

# 5-2. 企業の課題と学生の提案資料

課題：売上を2倍にするためにマーケッターとしてなにをする？（広告）

課題：現在のコロナ下において、大学における教育の効果や効率（学生の満足度）を上げるためにITを利用した仕組みを提案せよ（IT企業）

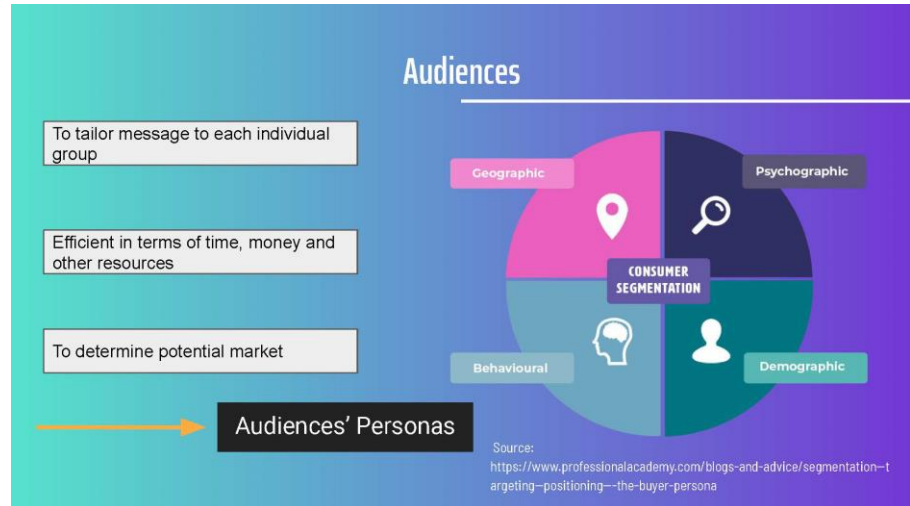
### 前提条件

- ▶ 会社：業務系アプリケーションを企画販売する企業
- ▶ ポジション：マーケティング部のスタッフ
- ▶ 「売上(22,410,000円)」 = 「契約数(150件)」 x 「年間料金(49800円)」 x 「継続期間(3年)」
- ▶ 売上が2倍になると、44,820,000円となる
- ▶ サイトに訪れるユーザー数600,000名
- ▶ うちWEB広告のユーザー数420,000名
- ▶ 問合せの申込数600件→問合せ後の相談実施数300件→相談後の契約数150件

### サイトの情報や使い安さの見直し

#### --成約率アップ

- ▶ 現状：サイトに訪れるユーザー数 600,000名  
 契約数 150名  
 問い合わせの申込数 600名  
 成約率= 25%
- ▶ 成約率を改善するには、「信頼・信憑性」と「サイトの使いやすさ」の2つが大事である。
- ▶ ①信頼・信憑性の改善策：  
 サイトにはお客様の使用感想や評価の追加  
 サイトの情報の充実さや質を改善し、ユーザーに安心感をもたらす  
 競合サイトと自社のサイトを比較して、自社製品の強みを明らかにする
- ▶ ②サイトの使いやすさの改善策：  
 ユーザー目線で、サイトが使いやすいかを確認する  
 サイトが使いづらい場合は、業者に頼んで改善する



## 5-3. 参加学生の声

### 参加学生の声

- ・ **企業に対して視野を広げることができ、とても学びになりました。ありがとうございます。**
- ・ 実際の企業説明会に参加できてよかったと思います。ワークショップを通じて実際と似ているグループワークも体験しました。 **自分の能力をもう一度見直します。ありがとうございました。**
- ・ 今回のオンキャンパスインターンシップを通じて、企業の研究についてよりよく理解できるようになりました。我々の発表に関してもフィードバックをしてくださったことで **就職へのモチベーションがさらにアップしました。企業の研究がその後幸せに仕事をする上で1番大事だなと強く感じました。**
- ・ 就職活動の中で、中小企業の場合は、目に止まらないことや情報が少ないことがあると思います。そのため、 **今回のように集中して1つの企業を知ることができたのは良かったです。**
- ・ 企業そのものに対する認識を変えるにも良い機会だと思いますが、何より **自分自身を知ることが一番重要だと思いました。** 就職のために何をすればいいのか漠然としてばかりいましたが、何をすればいいのか少しは分かってきました。