

独自の日本語学習システムで「日本文化」を世界に

日本語を教えることを生業に

(有)アイシーアイは昭和62年に創業した。日本語研修、英会話教室、通訳・翻訳、留学支援業務を軸に、最近、新規事業で独自の日本語学習システムを開発した。

創業の経緯を伺うと、「日本語の勉強法を学ぶためにアメリカの大学に留学しました。そこで学んだ日本語の分析法は非常に刺激的なものでした。言葉とは何か、言語とはどういうことなのか、それをどう見るかの視点がとても興味深いものでした。」

それから、山内所長は日本に帰り、日本語教室を開いた。学習者からの要望もあり、山内所長は自らテキストを執筆し始める。言葉を理解するには、その言葉を使用している場面を踏まえることが重要だということ。そのため、対話ごとにイラストをつけることを考えた。何よりも、まだ世に馴染まない「Eラーニング」というシステムの構築が至難の業だった。よいものを作りたいという熱意から、妥協は許さなかった。多くの失敗と労力と時間と費用が必要だった。なんと、すべてが完成するまでに、およそ10年もの月日がかかってしまったのだ。しかしそのお蔭で、ほかにはない非常に完成度の高いシステムを作ることができた。

山内所長は当初、「よい製品なのだから売れるだろう」と考えていた。しかし、現実はその甘くはなかつ

た。「作るのは得意だし、いいものができた。だけど、売るのは得意ではなかった。作るのに必死で売ることができなかった。」と述懐する。

先輩との再会が転機に

そんな時(4年前)、大学時代の先輩であり、現在ビジネスナビゲータを務めているA氏と再会した。それがキッカケとなり、公社のニューマーケット開拓支援事業に取り上げられ、支援企業となった。山内所長は「不得意の“売る”ことを補完してくれる、当社にとって真に有り難い事業だと思った。」と言う。

支援を開始した当時は教科書だけの販売だったが、その後1年ほどして、営々と進めていたEラーニングがやっと完成。これもそう簡単には売れなかったが、大手商社関係者やビジネスナビゲータからも強く支援があったことにも後押しされ、徐々にEラーニングも注目を浴びるようになった。幸運なことに、当時としては珍しいASP(業務用のアプリケーションソフトを、インターネットを通してレンタルするサービス)の開発ができる企業と取引をしていたため、インターネットによるEラーニングのサービスビジネスへと移行することができた。



アットホームな雰囲気



使いやすいインターフェース

企業概要

(有)アイシーアイ

東京都千代田区麹町 6-2 麹町サイトビル 4F

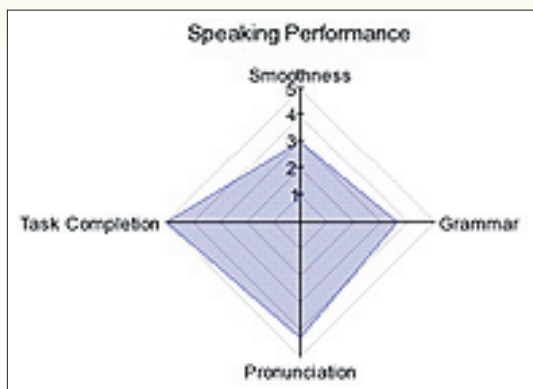
URL: <http://www.icijapan.com/>

所 長 山内 繁 勝

資 本 金 2,100 万円

業 種 教育分野における情報サービス業

主要製品 外国人のためのインターネットによる日本語
学習教材サービス「eSUN」



日本人教師からのフィードバック機能

販路開拓から契約書類のチェックまで

支援開始から1年ほどして、Eラーニングの仕組みが構築された。しばらくして大手商社に導入が決まり、その結果が良好だったことからその後は話がしやすくなった。そしてこのサービスを気に入った別の大手商社からも開発費用の補助を受けてサービス内容を拡充していった。

一方、ニューマーケット開拓支援事業としても、担当のビジネスナビゲータが月に2回の同社の戦略会議

に出席している。内容は、単なる販路開拓だけでなく、製品をPRするためのセミナー開催、知的所有権の保護、中国市場進出に関する助言、関係契約書類の吟味など、経営に関わることは何でも議論に参加している。支援開始からおよそ3年が経ち、ビジネスナビゲータが寄与した成約金額は、およそ4,500万円となった。

企業にとってニューマーケット開拓支援事業を活用するメリットとは何かという問いかけに対し、山内所長は、「ビジネスナビゲータとは、当社にとって無償の社外取締役兼顧問です。時にはきつい言葉ももらいながら、月2回の定期的なビジネス戦略会議を行っています。これは、かれこれ2年ほど続いています。ビジネスの厳しい難問にぶつかる都度、ビジネスナビゲータには、厳しく、且つ的確なアドバイスをいただいています。加えて、営業活動に際してナビゲータの存在は精神的に楽にしてくれます。訪問先へ同行してくれるので、先方も妙な構えがなく、紳士的に対応してくれます。難しくなると考えていた大手電機メーカーH社との商談も非常にスムーズに行きましたが、これもひとえにビジネスナビゲータのおかげだと思っています。」と答えてくれた。

ナビゲータの声

所長は米国の大学で言語学を習得し、日本語の規則性を発見しました。それを基に外国人にとって難解な日本語を、自主度の高い学習ができるようなシステムを開発しました。また、教える力が高く、これが単なる語学学習販売をしている企業との差別化となっています。私達は教育システムの中のツールとしての「eSUN」を位置づけるべきと提案しています。(SUNチュータ制度)

誠実なファミリーで経営しています。ビジネスの厳しい難問にぶつかる都度、ビジネスナビゲータとしての経験から時には厳しい解決策やアドバイスをしています。

経営の安定のためには利益率の高い「eSUN」ビジネスを伸ばすことが必要です。今年度は売上高対総利益率50%を目標に、今後も引き続き応援していきたいと考えています。

日本語、日本文化の普及に情熱を注ぐファミリーに心から、声援を送りたいと思います。

企業の声

有用な外国人労働者を増やす手助けをしたいと考えています。日本の労働力人口の減少および超高齢化社会を支えるためには有能な外国人の力が必須です。現在外国人労働者の割合はおよそ1%にすぎません。その大きな阻害要因は日本語であると考えます。当社はこのような状況を打破する一助を担いたいと思っています。

言語は単なる意思伝達だけのツールではありません。特に日本語で真のコミュニケーションを図るには日本文化や日本人の考え方をよく理解する必要があります。日本語を学ぶことは日本語を知ることでもあるのです。当社は日本文化の理解者、愛好者を世界中に増やすことに微力を尽くしたいとも思っています。