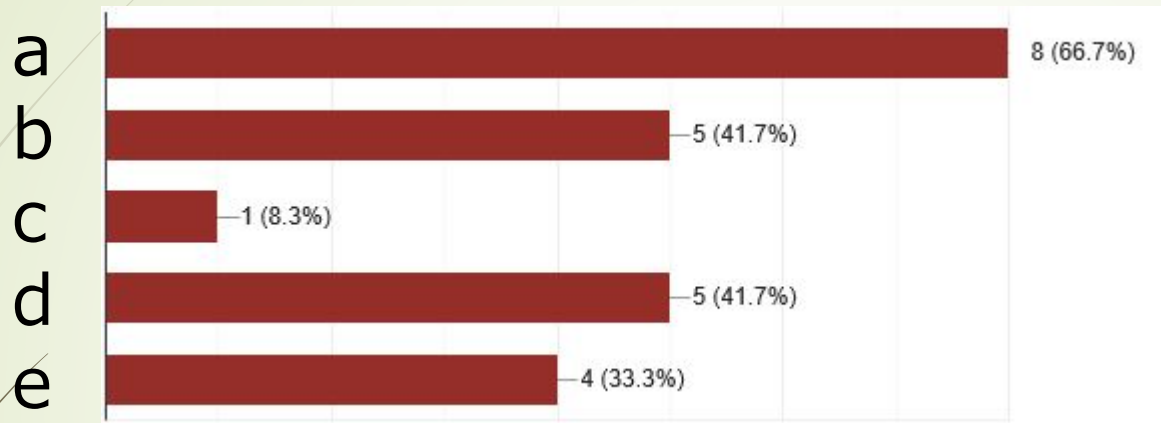


AP AIE2019 マレーシア大会 出展団体アンケート結果(抜粋)

1

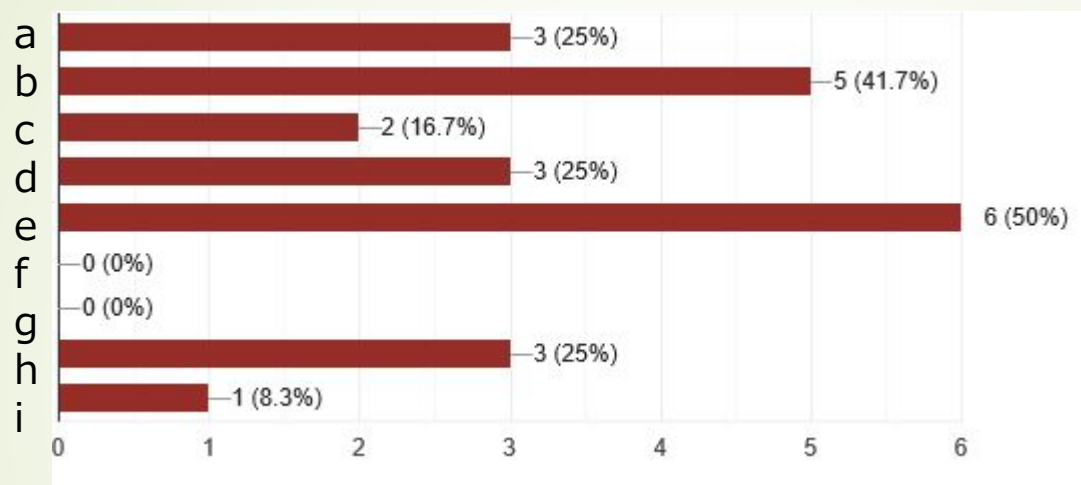
大会終了後(2019年4月)にWEBアンケートを実施。
現地に実際に出展参加された教職員の方に回答を依頼。

1. APAIE2019に出展した理由を教えてください。



- a. NAFSA, EAIE同様、年間の出展計画の中に組み込み重要視している
- b. アジア圏は協定・提携で力を入れている
- c. マレーシアには協定・提携校が多い
- d. APAIEは年々規模が大きくなり(参加人数、参加地域数、参加機関数が増えており)、より多くの交流ができる
- e. (NAFSA,EAIEに比べて)ブース費用が安く、出張費も押さえられる

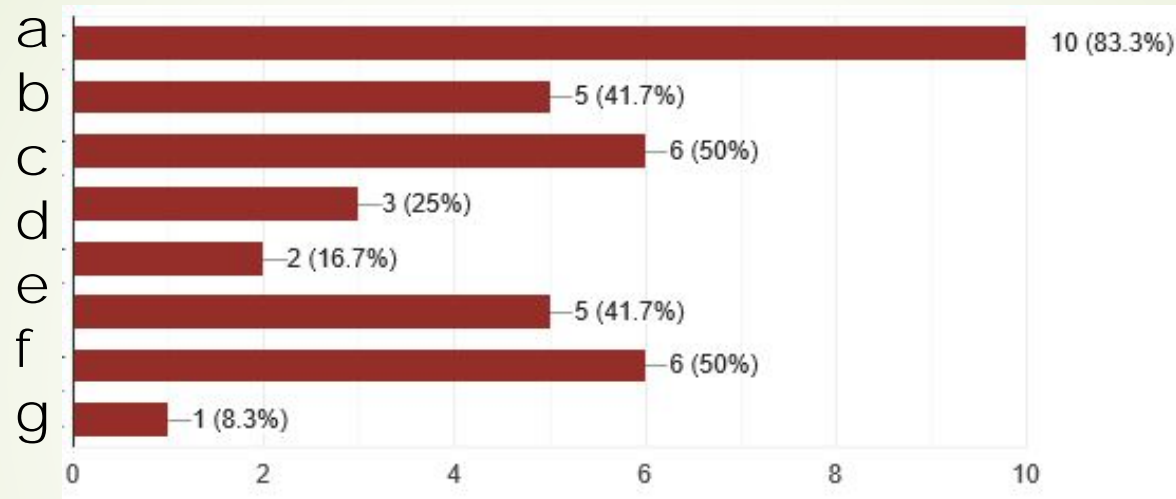
2. NAFSAやEAIEと比べて、APAIE出展での目標や活動内容に違いはありますか。



- a. 大会規模が(NAFSA,EAIEに比べて)小さいので、打合せのスケジュールをゆったり組んでいる
- b. 大会規模が(NAFSA,EAIEに比べて)小さいので、特定の人とじっくり時間をかけて打合せをしている
- c. あらかじめのアポイント以外の、新規飛び込みにも対応している(対応する余裕がある)
- d. 新規開拓に積極的な大学・機関が多いため、こちらからもアプローチがしやすい
- e. 大会規模(参加人数)的に、ネットワーキングがしやすい
- f. 大会規模や大会の参加者層に合わせて、新人研修の場として利用している
- g. NAFSAやEAIEを知らないので分からない
- h. 特に違いはない
- i. その他

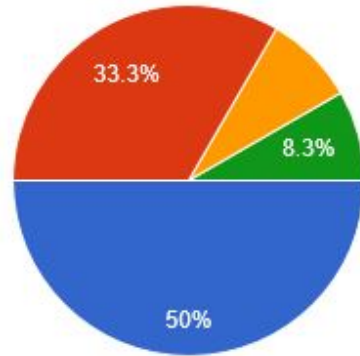
コメント：とりわけアジア圏の協定校との関係維持と新規開拓を目指している

3. 大学・団体単体での出展ではなく「日本合同ブース」での出展はどこにメリットを感じますか。



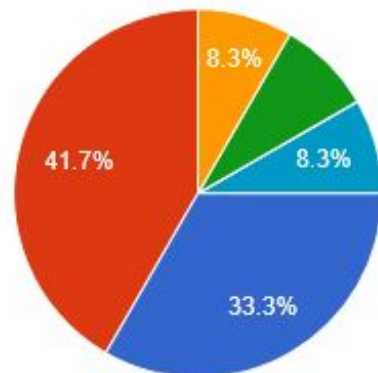
- a. まとまって出展することで、会場内で目立ち、存在感が増す
- b. 会場内での目立つ位置、人通りの良い場所にブースが構えられる
- c. 広く「日本」に関心がある人を引き寄せるので、新規開拓のチャンスがある
- d. 合同でのプログラム広告、レセプション開催、統一装飾など、押さえた費用で広報が効果的に行なえる
- e. シェアブースでの出展も可能なため、費用負担が押さえられる
- f. 国内大学同士でもネットワーキングができる
- g. 事務手続き、現地との交渉ごとは代行してもらえるので負担が軽い

4 (1).大会参加中の活動で、一番力点を置いていたもの、一番の目標にしていたものを選んでください。(一つのみ選択)



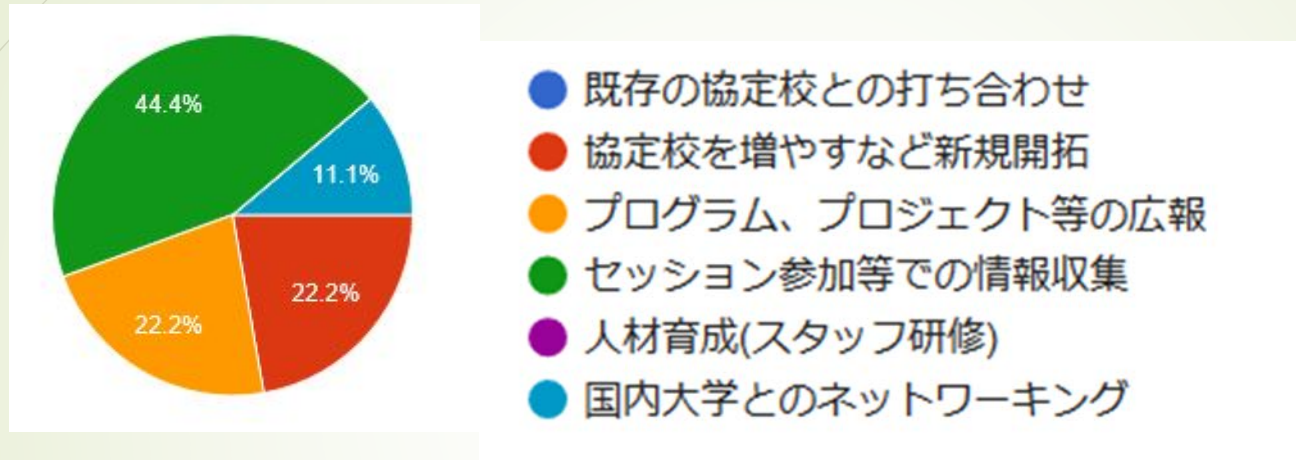
- 既存の協定校との打ち合わせ
- 協定校を増やすなど新規開拓
- プログラム、プロジェクト等の広報
- セッション参加等での情報収集
- 人材育成(スタッフ研修)
- 国内大学とのネットワーキング

4 (2).大会参加中の活動で、2番目に力点を置いていたもの、2番目の目標にしていたものを選んでください。(一つのみ選択)



- 既存の協定校との打ち合わせ
- 協定校を増やすなど新規開拓
- プログラム、プロジェクト等の広報
- セッション参加等での情報収集
- 人材育成(スタッフ研修)
- 国内大学とのネットワーキング

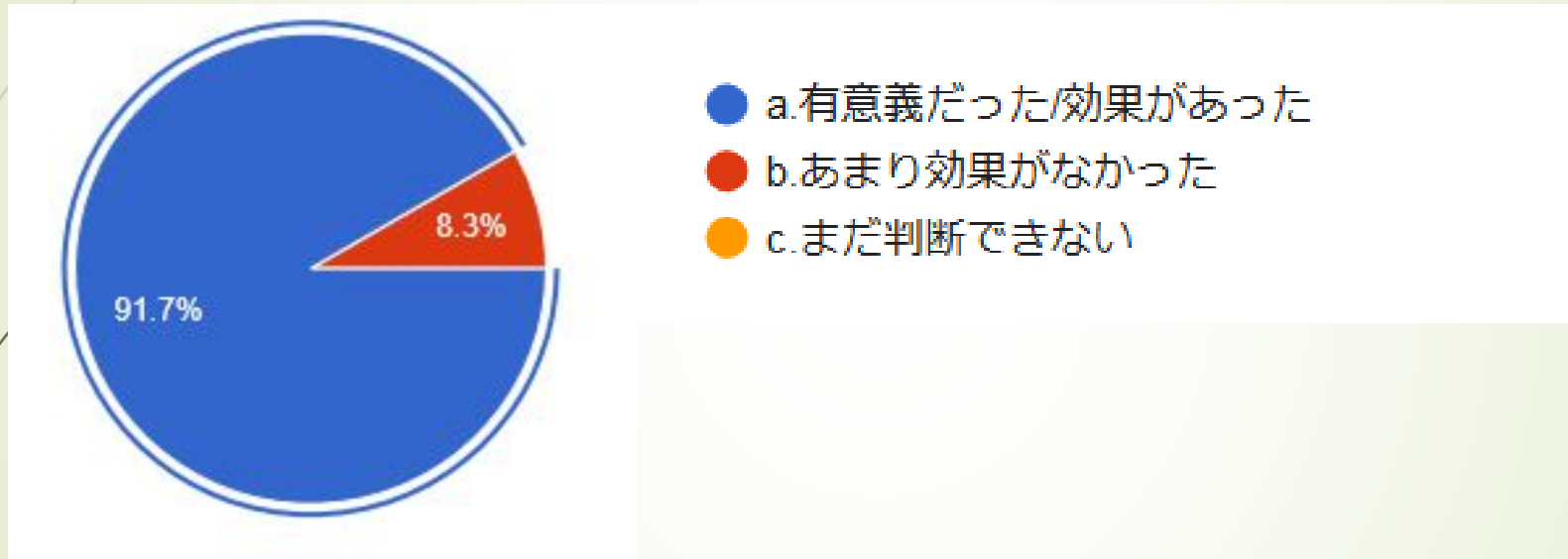
4 (3).大会参加中の活動で、3番目に力点を置いていたもの、3番目の目標にしていたものを選んでください。(一つのみ選択)



4 (4). 上記以外で、貴学で力点を置いていたもの、目標にしていたものがあれば教えてください。

- 最新の教育に関わる事業の事情(Edu-Techなど) や、イベント運営方法の検証
- 語学講座を提供している大学の情報収集と交渉

5 (1). APAIE2019でのブース出展を（出展団体として） どう評価されていますか。



5 (2). 出展参加したことで得られたもの(成果)があれば、ぜひ具体的に教えて下さい。

- 日本国内、国外とも多くの学校機関と現在の課題などについて話をすることが出来ました。
- メール等では交信が長い間途絶えていた相手と実際に顔を合わせることで、交渉が復活し、前に進めることが出来た。