

課題解決型授業の実践報告

—独善性の排除と主体性の維持—[†]

木原 麻子・後藤 文彦

京都産業大学 キャリア教育研究開発センター

本稿は、成功裏に終わった課題解決型授業に関する実践報告である。課題解決型授業は学習者の主体性を重んじる学習スタイルであり、うまく運用されれば大きな成果をもたらすことが知られている。ところが、学習者の主体性は独善性に陥りやすく、授業の成否は教員のかかわり方にかかっているといわれている。しかし、そのかかわり方を定型化するには困難がとれない、それが、この学習スタイルの弱点の1つになっている。

定型化が難しい場合、成功事例を手本にすることがよくある。本稿は、成功事例を用いて、その事例における教員のかかわり方を整理して示している。

キーワード：課題解決型授業、PBL、主体性、独善性、教員のかかわり方

1. はじめに

課題解決学習(PBL:Project Based Learning)は、適切に展開されれば極めて高質な教育効果をもたらしてくれる。しかし、授業をどのように展開すればよいのかということを定型化するのは至難の業である。このような場合、成功事例があれば大いに参考になる。本報告は、京都産業大学で実施されている課題解決型授業の成功例の1つで、成功裏に授業を展開するためのよいモデルになるものと思われる。

課題解決型授業の特質は、体系化された教育内容を学習する系統型のものとは比べて、学生の主体性を重んじる点にある。しかし、学生の主体性は、ややもすれば主観ないしは独りよがりになりやすい。したがって、成功裏に授業を進めるにあたっては、クラス担当者は、この点にどうかかわるかということに細心の注意を払うことになる。

学習プロセスを考えれば、学生が主観に流れるポイントは2つある。1つは、課題の設定にある。大前提になる課題は企業側から提供される。しかし、その際、クラス担当者は、企業側に一方的に任せてしまうわけにはいかない。課題を、学生の手の届く範囲内に収めておく必要がある。

しかし、あまりにもブレークダウンしすぎると、学生の大切な自主性を摘み取ってしまうことになる。

あと1つは、課題解決のプロセスにある。与えられた課題を解決するために、学生は、それを何度もブレークダウンしていかなければならない。その際、学生の知識不足や経験不足などが原因になり、そこに、彼らの好みや独善性が入り込む可能性がある。しかし、クラス担当者が、そのブレークダウンに入り込み過ぎると、肝心の学生の自主性が損なわれてしまうことになる。

この事例は、上記の2点を明確にとらえているとともに、対象になっているクラスは社会的にも高い評価を受けることになった。京都市からは、京都の魅力向上に多大な貢献をしたとして表彰された。また、経済産業省主催の2011年度プレゼンテーション全国大会では、会場特別賞を受賞した。この全国大会は、99の大学が参加して行われた全国6地区での予選を勝ち抜いた8大学で争われたもので、このクラスは、近畿地区大会(19大学参加)で優秀賞を獲得しての全国大会であった。したがって、このクラスの事例は、モデルに値する成功事例にふさわしいものであるといつてよい。

2. 授業の概要

2.1. 授業形態と指導方法

授業は、チームワークで課題を解決するというスタイルで展開される。授業展開にあたっては、クラス担当者は学生の自主性を重んじることになる。

まず、課題は企業から与えられる。そして、企業の担当者は、授業が終了するまで何らかのかたちで学生にかかわることになる。

つぎに、課題解決型の授業にあつては、学生の自主性が大きなポイントになる。そこで、教育手法としては、コーチングやファシリテーションの手法が活用された。学生が自ら話し合いを進め、調査やヒアリングを企画・実施しながら課題解決に向かえるよう心がけ、クラス担当者や企業の担当者は、教えるということを極力避けた。

以上の指導方法に関するクラス担当者や企業の担当者の様子は、あとに続く3および5で具体的に述べる。

2.2. 授業期間

このクラスは平成22年度春学期に、2単位の正規の授業として実施され、月曜日の1時限目に組み込まれた。しかし、課題を解決するには、時間割にある正式の時間だけでは、当然、足りない。そこで、実質的には、あとで具体的に記すように、授業時間外の活動にかなり頼ることになった。

2.3. クラス構成

このクラスを受講学生は14名、内訳は以下のとおりである。

3年生1名、2年生13名

所属学部

・経済学部	1名	(男1名 女0名)
・経営学部	3名	(男2名 女1名)
・法学部	3名	(男3名 女0名)
・外国語学部	4名	(男0名 女4名)
・文化学部	3名	(男0名 女3名)

課題に、のちに述べるように、「外国人向け」というキーワードが入っているためか、外国語学部や文化学部など海外とのつながりに関心の高い学部の学生が多く集まった。

3. 授業の展開と企業担当者のかかわり

この授業の展開にあたっては、企業担当者が大きな役割を果たした。業務に追われている企業担当者のあり方としては特筆に値するものと思われる。そこで、まず、授業展開の全体的な流れを、企業担当者のかかわりを織り込みながらみてみよう。そして、授業展開の流れを概観したうえで、クラス担当者の果たした役割を5で整理してみたい。

3.1. 課題および課題提供企業

課題は大日本印刷株式会社(以下、「DNP」)から提供され、企業側の担当者は同社情報コミュニケーション関西事業部のS氏であった。課題は次のようなものである。「ITを活用した外国人向け観光サービスの提案」そして、「京都の伝統、工芸、美術、文化財などを外国の方に理解いただくため、最新IT技術を活用した情報サービスを検討いただきたい。」という、課題の趣旨が添えられていた。さらに、次回までに、「あつたらいい、と思う外国人向けIT活用観光サービスを100個リストアップしてくる」という宿題も課された。

3.2. 授業の展開と企業担当者のかかわり

以下は、学生が記録し続けた細かい活動記録をもとに、クラス担当者が編集したものである。

4月19日(授業)

企業担当者から課題説明を受ける

4月24日-25日(合宿)

滋賀県マキノパークホテルにて2日間の合宿

IT関連サービスアイデア100個出し

*ITについての知識のなさを痛感

*発言しないメンバーが多い

4月26日(授業)

午後からのDNP社訪問見学に向け質問事項を抽出
夕刻DNP社訪問

*合宿で出したアイデアはほとんど既に関連開発されていた

5月10日(授業)

クラス内での情報共有の方法を検討
課題の理解

チーム分けの検討

*議論がすぐに脱線し何の話かわからなくなる

5月17日(授業)

SNSサイトmixiの利用開始

京都市「未来・京都観光振興計画」をもとに意見交換

- 昼休みミーティングの提案
*会議にアジェンダを導入したことにより、議事進行がスムーズに
- 5月20日(昼)
少人数のチームに分かれてアイデア出し
- 5月24日(授業)
チームごとにディスカッション
mixi 利用ルール決定
アンケート対象者について議論
*まだまだ話の軸がぶれる
- 5月27日(昼)
欠席連絡についてルール決定(ML で回すこと)
- 5月31日(授業)
チームごとに企画書を発表、撮影スポットとレストランの紹介サービスに絞り込み
企画書作成
*チームによって温度差が目立つ
- 6月7日(授業)(昼)
中間発表に向け発表用資料作成
月ごとのスケジュール決定
- 6月10日(昼)
引き続き発表用資料作成
企業担当者S氏への質問事項整理
- 6月14日(授業)
企業への中間報告会
撮影スポットとレストラン紹介の案についてプレゼン
*S氏から学生らしさや結論に至る根拠が見えないとの指摘
- 6月14日(昼)
中間報告反省会
*9月までのスケジュールを確認し時間がないことを痛感
- 6月15日(夜)
市内の町家で会議
S氏からスケジュールの立て方を教わる
- 6月21日(授業)
企画案練り直し
- 6月22日(夜)
市内の町家で会議
再度S氏に企画書提出
*学生の強みが活かされていない、サービスのターゲットが絞られていない、との指摘
- 6月25日(昼)
学生の強み、ターゲットの絞り込みについて議論

- SWOT 分析を活用
- 6月28日(授業)
身近な留学生に観光客が求めるサービスをヒアリング、地元の若者と交流を求めているとの声
- 7月1日(夜)
サービスを“交流”と“情報提供”に絞りこみ
- 7月3日(朝～夜)
サービスの検討
- 7月4日(朝～夜)
サービス決定
サービス① 観光客と友だちになるサービス
サービス② 観光客に Twitter と Facebook で京都情報を発信するサービス
- 7月5日(授業)(昼)
サービス名の決定
ロゴイメージの検討
Twitter アカウントの取得

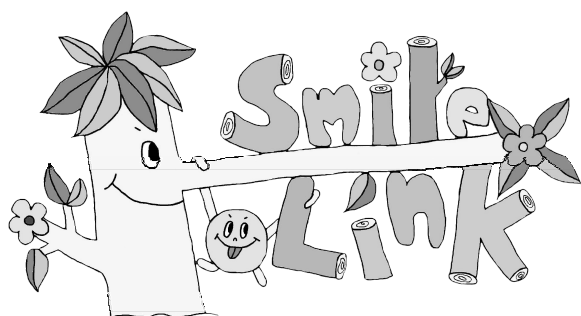
4. サービスの開始

以上のプロセスを経て、春学期の授業2回を残してようやく提案するサービスの骨格が見えてきた。S氏から指摘された“学生の強みは何か”について考え抜き、社会人とは異なりブライズレスな何かを提供できるということに行きついた学生は、京都を訪れる外国人観光客と“友だちになる”というサービスを生み出した。

友だちとして観光案内をしたり、日本文化の体験会を企画するという内容である。これに、“会って友だちになる”という意味を込めて、“Meetomo(ミートモ)”と名付けた。あわせて、Twitter や Facebook といった SNS を活用して、京都情報を世界に発信しながらネット上で友だちになる“Netomo(ネットモ)”サービスも実施することにした。これらのサービスを通じて笑顔をつないでいきたいという思いを込め、このサービス全体を“SmileLink(スマイルリンク)”として、活動を始めた。

残りの授業期間でデザインの得意な者がロゴマーク(図1)を作り、外国語学部のメンバーが英語のリーフレットを作成、コンピューターに長けた者がホームページを制作するなど、それぞれの得意分野を活かした役割を果たしていった。

図1. SmileLink ロゴマーク



8月に入ると京都市産業観光局を訪問し、リーフレットの設置場所について協力を依頼。市の国際交流会館や大学コンソーシアム京都などに設置場所を得た。このような準備を終えて、サービスを開始した。

8月8日、第1回のMeetomo(ミートモ)開催にこぎつけ、“流しそうめんとかき氷体験”を企画。ポーランドからの観光客をもてなした。

その後も観光案内や季節の行事を取り入れた文化体験を外国人観光客に提供しながら、その活動を少しずつ広げていった。

- 8月 流しそうめんとかき氷
- 8月 金閣寺、清水寺、南禅寺クイズ付き観光案内
- 10月 お月見
- 12月 年賀状づくり
- 1月 福笑いとお百人一首
- 2月 節分

これらの活動は各種媒体にも取り上げられた(表2)。

表2. 紹介された媒体

京都新聞	2010年8月6日
読売新聞	2010年10月30日・31日
月刊京都	2011年1月号
KBS 京都ラジオ『森谷威夫のお世話になります!!』出演	2011年1月13日
NHK 大阪テレビ『あほやねん! すきやねん!』出演	2011年1月25日
京都産業大学新聞	2011年2月3日
JR 車内ポスター	2011年2月~3月
KYOTO VISITOR'S GUIDE	2011年3月号

授業で始まった SmileLink(スマイリンク)活動であったが、授業終了後の2011年4月以降も半数ほどの有志が残り、大学コンソーシアム京都の登録団体として活動を続けている。活動を次代へ引き継ぐことを目標に、1年生10名、2年生2名も新たなメンバーに加えた。

5. クラス担当者の授業へかかわり

課題解決型授業では、どのような企業や課題、またクラスメイトやクラス担当者と出会うかによって、いかなる取り組み過程を経験し、チームを築いていくのかが全く異なってくる。一度として同じ答えにたどり着くことのない、まさに“一期一会”の趣である。必然的に授業運営を定型化してしまうことは困難である。

しかし、すでに述べたように、クラス担当者がかかわるポイントは2つである。すなわち、課題の設定と課題解決のプロセスである。ここでは、この2つのポイントに沿ってクラス担当者が心がけたことを整理してみよう。

5.1. 課題の設定に関連した事項

5.1.1 企業への参画依頼のポイント

この科目を開講するには、まず課題を提供してもらう企業探しから始まる。これまで本学が築いてきたインターンシップ受け入れ企業群の中から選定し、依頼する場合は、担当教員自ら開拓してくることもある。今回のDNP社は後者のケースであり、クラス担当者の前職の会社を通じて紹介してもらい、授業への参画を依頼した。

企業への課題提供依頼にあたっては、まず何よりも課題解決型授業というものの趣旨をよく理解してもらうことが肝要である。企業にとってこの授業は必ずしも直接的な事業収益をもたらすものではない。また、例えばその企業が若者向けの商品開発をする際に、学生ならではの視点を取り込めるとか、新しい気づきが得られるといった「若者目線」や「柔軟な発想力」に対する期待も甘い幻想である。学生が考え付きそうなことは、たいてい企業でははるか以前に検討し尽くされていることが多い。

したがって、参画企業に対しては短期的なメリットを提示するのではなく、これがあくまで教育であるということ、産学が一体となって行う人材育成であるということを明確に示し、企業にも若者の教育に力を貸してほしいと愚直に訴え、理解を得ることが重要であると考え。ちなみに今回の課題提供者S氏の言によれば、「学生と膝詰めで議論したり、彼らのモチベーションを上げようと試行錯誤した経験は、社内で部下を育成する際にいいヒントになっ

た。」とのことであった。このような副次的なものであったとしても、企業側にも何かメリットがあるような接点を探り当てることが、この授業を成功裏に展開するための必須条件になるように思われる。

5.1.2. 課題の設定に関するかかわり

次に、課題をどのように設定するかである。この段階での十分な意見交換が必要である。

今回、クラス担当者から企業に対しては、単にアンケート調査やヒアリングをして結果をまとめたり、提案するだけにとどまるようなものではなく、“何か形あるもの”を生み出せるようなものにしてほしいというリクエストをした。それまでの経験から、提案だけでは思いつきや空想の域を出ず、学生も達成感を味わえずに終わることを知っていたからである。何か具体的に自分たちで動いて生み出す過程で小さくとも形にすることの難しさと喜びを知ってほしかったからである。

これに対し、企業担当者のS氏からは、“形あるもの”に賛同を示した上で、「何を生み出すかは一切示さず、それ自体を学生たちに考えさせましょう。」という答えが返ってきた。こうして“IT”や“外国人”といったキーワード以外はやめて示さず、何から取り組むべきかから頭を悩ませるような課題を設定することになった。

考えがまとまらず投げ出しそうになった経験や、それを乗り越えて1から自分たちの価値を生み出した喜びは、具体的すぎない課題を設定した果実であったともいえる。今回の授業を終えてみて、課題の具体性の程度の大切さを知ることになった。

5.2. 課題解決プロセスに関連した事項

5.2.1. 課題解決プロセスにおける企業担当者とのコミュニケーション

企業と密に連携を取って進めていくこの授業では、その窓口となる企業側の担当者との良好なコミュニケーションが必須となる。以下のように、つねに、企業担当者の学生に対するアドバイスや指導内容がクラス担当者のそれと齟齬を来さないよう事前調整することに心がけた。

- ・課題提供依頼時の趣旨説明
- ・開講前に、進め方やスケジュールについて共有
- ・毎回の授業後には、クラス担当者からメールで進捗状況や学生の様子を報告
- ・中間報告や夏休みの集中会議の前後には、企業担当者と面談して指導の方向性を確認・共有などである。

5.2.2. 課題提供企業以外の機関とのかかわり

授業の運営にあたっては、企業担当者以外にもクラス担当者の個人的ネットワークを通じて、多くの企業や団体に協力を仰いだ。課題解決のプロセスをファシリテートする方法の1つとして、このように、学外の人たちを巻き込んでいくことをあげることができる。

例を挙げれば、京都市産業観光局産業振興室、京都リサーチパーク株式会社、KRP 町家スタジオ、そのほか京都関連書籍を扱う出版社や IT 系ベンチャー企業など、学生の活動が活発化するに当たってその数は増えていった。

京都市には学生も度々訪れ、市の観光振興計画の概要をレクチャーしてもらったり、実際に SmileLink (スマイリンク) サービスが始まってからは、リーフレットの設置に協力してもらった。また、後述する京都リサーチパーク町家スタジオには、学外での学生の活動拠点を提供してもらい、深夜にまで及んだ学生の活動が可能になった。そのほか多くの人々が社会人の先輩として、学生にアドバイスや叱咤激励を与えてくれた。

5.2.3. 授業外ミーティング

クラス担当者としては、授業外で行うミーティングを重視した。そして、極力、そのミーティングに参加するよう努めた。このことが、学生の主体性をキープしながら、彼らの独善性を排除することに大いに貢献したと思われる。

4月から9月の間に、学生は自主的に授業外のミーティングを少なくとも55回は開いている。時には昼休みに、時には夜間や休日といった具合に30分程度から丸2日間ぶっとおしという回まであり、頻繁に集まっていた。

まず、このミーティングの開催に大きく寄与したのが京都リサーチパーク町家スタジオの存在である。クラス担当者の前職の会社が運営する会議・イベントスペースで、学生やベンチャー企業の交流拠点にもなっている。西陣に立地し大正時代の風情ある町家で、学生達は夏場の庭の草引きや町家スタジオ主催のイベントの手伝いをする代わりに部屋を会議室として使わせてもらっていた。ホワイトボードや無線 LAN なども完備された立派な会議スペースであるが、何と言っても和室の畳の上で交わす議論は参加者を緊張から解き放ち、集中力を高める効果がある。幸運にもこの会議スペースを確保できたことは学生達の活動を大いに後押しすることとなった。前述した外国人をもてなす Meetomo (ミートモ) というイベントもこの町家で開催した。

また、授業外でのミーティングのうち、活動の企画を練

る段階、実行段階、終了後の振り返りなど節目となる時には、クラス担当者や企業担当者も参加してひざ詰めで議論を交わした。おそらくこの学外の空間で学生が学んだことは大きかったと思われる。第 1 に時間をたっぷりかけて議論できること、第 2 に、企業担当者の S 氏やクラス担当者の社会人としてのものの見方や考え方、プロジェクトの進め方を直に知ることができることである。

例えば議論を始める前にはリーダーは必ずアジェンダを準備し、当日の議論項目と到達点を明確にしてから取りかかることや、タイムキーパーを設置し議論の時間管理をすること、スケジュールを立てる際は最終日から逆算して日程と役割分担を埋めていくことなど日頃の業務経験をそのまま学生達に伝授していった。またメンバーのプロジェクトへの思いを一人ずつゆっくりと語る時間を作ったのもこの授業外のミーティングの場であった。キャンパスとは違う空間で時には飲食を伴いながら社会人と語り合う経験は彼らの主体性をキープしながら独善性を排除するのに大いに役立ったものと思われる。

5.3.2.SNS の活用

また、学生やクラス担当者、企業担当者が情報共有や意見交換をさらに活発にするために、民間の SNS サイト mixi を活用した。全てのミーティングの議事録を 24 時間以内に投稿する、誰かの投稿に対しては「読んだ」だけでもいいので必ずコメントを返すなどのルールを決めて運用し、企業担当者との意見交換の場や社会人基礎力育成グランプリで登壇するものへの激励、また、生み出した SmileLink (スマイリンク) を今後どう育てたいか夢を語る場ともなった。活動終了までの 10 カ月間に実に 1300 件以上のコメントが書き込まれ、時にチームの潤滑油となり時にカンフル剤となって活動を支えた。

6. まとめ

以上、独善的に陥らないように、学生の主体性をキープしながら成功裏に終了した課題解決型授業のケースをみてきた。このような授業は学生にどのような影響を与えているのであろうか。

本授業を受講した学生の今の声を紹介してみよう。約 1 年が経過した授業を振り返って、今思うことを座談会形式で率直に語ってもらった。出席者は 4 名で、それぞれに積極的な大学生活を送っていた。座談会に参加した学生の所属と課題解決型授業終了後、自らチャレンジしてい

ることを表 3 にまとめている。

表 3. 出席者と授業後のチャレンジ

出席者	所属	O/OCF-PBL 後のチャレンジ
A さん (女子)	外国語・3 年 (受講時 2 年)	・京都賞 ¹⁾ 運営ボランティア ・ゼミリーダー ・SmileLink 活動の継続
B さん (女子)	外国語・3 年 (受講時 2 年)	・オーストラリアでのインターンシップ (1.5 カ月) ・SmileLink 活動の継続
C さん (女子)	外国語・3 年 (受講時 2 年)	・カナダ留学 (6 か月)
D さん (男子)	経営・3 年 (受当時 2 年)	・アメリカ留学 (4 か月)

A さん

以前は勉強で一生懸命になったこともなかったし自分がここまでがんばれる性格ではないと思っていたが、SmileLink 活動でものを作っていく作業やプレゼンテーションを作り上げる中で自分にも必死にできることがあるんだと思えた。

今年、京都賞のボランティアスタッフをやって燃焼しつくすことができた。ここには京都中からがんばりたい学生が集まってくる。今はこういうポテンシャルの高い人たちと話すのがすごく楽しい。

このメンバーとは何百時間という時間を一緒に過ごした。すごく忙しかったけど、この時間を全く後悔していない。

B さん

今でもちょっとした壁に当たって、どうやってモチベーションを保つかを考えた時に思い出すのはこの 1 年間のこと。あの時成長したという実感があるから、まだまだ上に行ける、と自分を信じられる。

自分が主体となって周りを巻き込んでいくことはまだ自分の課題だと思っているし、自分が違うと思うことははっきりと言えるようになりたい。

C さん

学生生活で何かひとつやり遂げたことで自分に自信を持ったのは確か。以前は自分と人とを比べてしまうくせがあった。周囲にがんばっている人がいると、自分はここに居ていいのか、役に立ってるのかと常に思っていたが、この授業で出会ったメンバーはその自分の弱いところを認

めてくれた。弱いなりに他の人がサポートし合えばいいと知った時、誰かのマネをする必要はないと思えるようになった。

自分の考えを話した時に相手も真剣に返してくれるこのメンバーに出会えたことが奇跡的だと思う。

自分の事はよくわからなかった、みんなの成長がすごくわかる 1 年だった。ということは自分も変わってきたのだらうと思える。メンバーから自分の良さを言ってもらうことで、素直さが自分の強みだと気づくこともできた。

Dさん

SmileLink 活動ではひとつのサービスを作り上げた、という自信とともに社会人基礎力育成グランプリの発表ではまだまだやれたのではないかと、中途半端だったのではないかと悔いが残った。その悔しさがあつたから、今年留学に行った時には、イベントやプロジェクトのリーダーを自分からやりリベンジすることができた。自分がリーダーをする時に描いたリーダー像もこの授業でリーダーを務めていた 1 年上の H さんのメンバーを温かく包む姿だった。

人前での発表が苦手だった自分が大きな声で堂々と発表できるようになっていったことも大きな変化だった。

すでに、授業を終了してから約 1 年が経過している。今の学生がこの授業の影響だけを受けているとはいえないものの、学生の声からは、自分の力で自主的に考え、行動している様子がみられる。この授業の影響を否定することはできないであろう。それこそが、学生の自主性をキープしながら、彼らを独善性から守る努力を続け、課題を成功裏に解決した成果だといえるだろう。

謝辞

本報告書を仕上げるにあたって有意義なご指摘を下さった査読者に深く感謝いたします。

また、本稿で取り上げた授業のクラス運営にあたって多大なご協力をいただいた大日本印刷株式会社はじめ企業関係者の皆様に深謝いたします。

注

1)

科学や文明の発展、また人類の精神的深化・高揚に著しく貢献した方々の功績を讃える国際賞で、学生のボランティアスタッフが授賞式の運営に携わっている。

参考文献

- 後藤文彦, 中川正明, 西澤正行, 小野純三, 林誠次, 中尾憲司, 木原麻子, 吉中三智子 (2010) 経済産業省 体系的な社会人基礎力育成・評価システム開発・実証事業 京都産業大学 成果報告書. 京都産業大学キャリア教育研究開発センター, 京都
- 経済産業省 (2008) 今日から始める社会人基礎力の育成と評価. 角川学芸出版, 東京
- 中川正明 (2011) 日本型コーオペ教育を目指して—京都産業大学の事例—. IDE 現代の高等教育 No.530:pp.39-44
- 中川正明 (2011) 就業力育成に向けたコーオペ教育の戦略的全学展開—京都産業大学のケース—. 私学経営 No.441: pp.34-42

SUMMARY

This paper is the report about the activities of a successful project based learning class. Project based learning is known as an efficient learning type. And student's independence and objectivity is important to successful project based learning. But, students tend to be self-righteous. In order to avoid this situation, teacher's commitment is important. But, a commitment method is difficult to formulate.

In such a case, a successful case is useful for consultation. This paper shows such a successful case and offers many kinds of a crucial insight for teachers.

KEYWORDS: Project Based Learning, PBL, Independence, Self-righteousness, Teacher's commitment

2011 年 12 月 05 日受理

†Asako KIHARA, Fumihiko GOTO: Practical Report on a Project Based Learning Class –Elimination of Self-righteousness and Retention of Independence–
Center of Research & Development for Cooperative Education, Kyoto Sangyo University Kamigamo Motoyama, Kitaku, Kyoto city, Kyoto, 603-8555 Japan

