

言語教育サービスの商品化 —教育以外の業務を主要な事業とする会社が設置した 日本語学校で働く教師の経験から—

瀬尾 匡輝 *

(2022 年 11 月 8 日 受理)

Commodification of Language Education Services: From the Experience of Teachers Working at Japanese Language Schools Set up by Companies Whose Main Business are Not Education

Masaki SEO*

(Received November 8, 2022)

Abstract

Referring to previous literatures (Heller, 2003, Piller, et al., 2010), this study defines the commodification of language education services as an object or activity becoming associated with an economic act or social status and having value. In recent society, where the neoliberal principle of competition is spreading, language communication skills are also seen as skills that increase human capital, and educational institutions, publishers, and even test administration organizations sell language learning as a commodity, which learners enjoy (Holborow, 2015). In addition, language education institutions are currently working to commodify their language education services in order to attract learners as consumers (Kelly & Jones, 2003). This paper attempts to examine the commodification of language education services from the perspective of teachers, based on interviews with Japanese language teachers working in Vietnam.

【キーワード】ベトナム、言語教育サービスの商品化、教育以外の業務を主要な事業とする会社、新規参入、教師の視点

1. はじめに

本研究では、先行研究 (Heller, 2003; Piller, et al., 2010) を参考に、言語教育サービスの商品化をある物や活動が経済的行為や社会的地位と結びつき、価値を持つようになることと定義する。新

*茨城大学全学教育機構 (Institute for Liberal Arts Education, Ibaraki University)

自由主義的競争原理が広がる現代社会では、言語コミュニケーションスキルも人的資本を増大させるスキルとして捉えられ、教育機関や出版社、試験実施団体までもが言語学習を商品として売り出し、学習者はそれを享受している (Holborow, 2015)。そして、各語学教育機関は消費者である学習者を獲得するべく、言語教育サービスの商品化に努めている (Kelly & Jones, 2003)。本稿では、ベトナムで働く日本語教師へのインタビュー調査から、教師の視点から言語教育サービスの商品化を考察することを試みる。

2. 先行研究

先行研究では、言語教育サービスの商品化の過程 (Piller et al., 2010) やそれに対する学習者の意識 (Kubota, 2011) に焦点があてられる一方で、商品化に対する教師の意識や経験に関する研究は極めて少ない。だが、教師も値札のついた商品として見られ、市場原理のもとで競争にさらされている現状を考えれば (Holborow, 2015)、教師に着目した研究を行うことは必要不可欠であると考えられる。教師に着目した研究のなかで、瀬尾・山口・米本 (2015) は香港の語学学校で働く非常勤講師へのインタビュー調査から、池田さん (仮名) が自分の雇用を守るために、商品化を試みる教育機関の方針に従わざるを得ず、池田さん自身が目指したい教育実践・学習者が求めるもの・教育機関の方針の間で葛藤を抱えている姿を描き出した。瀬尾他 (2015) では、香港で働く日本語教師を対象としていたが、ベトナムで働く日本語教師は言語教育サービスの商品化をどのように経験しているのだろうか。

香港とベトナムの日本語教育には初等・中等・高等教育機関以外の教育機関で日本語を学ぶ学習者が多いという共通した特徴がある。香港においては、約6割強の日本語学習者が、民間日本語学校や大学付属の社会人教育機関で学んでいる (国際交流基金, 2020a)。ベトナムでも、約6割強が「学校教育以外の教育機関 (社会人を対象とした教育機関、従業員の企業内教育を行う企業等)」で日本語を学んでいる (国際交流基金, 2020b)。だが、生涯学習・社会人教育が盛んな両地域ではあるが、学習者が日本語を学ぶ目的は異なっている。香港では、仕事帰りや週末の余暇活動として日本語を学ぶ学習者が多い (瀬尾, 2011)。その一方で、ベトナムでは、日本での技能実習・研修の予備教育として、そして日系企業への求職や転職、職場での昇給のために日本語を学ぶ者が多く (国際交流基金, 2020b)、まさに新自由主義的競争原理に基づく日本語教育・日本語学習が広く展開されている。

国際交流基金 (2020c) による調査では、ベトナムの日本語学習者数、機関数、日本語教師数は2015年から2018年にかけて大幅に増加した (表1参照)。

表1 ベトナムの学習者数・機関数・日本語教師の変化

	2018年	2015年	増減率
学習者数	174,521人	64,863人	169.1%
機関	818機関	219機関	273.5%
教師	7,030人	1,795人	291.6%

特に教育機関と教師の増加は著しく、約4倍近くもその数は増えた。日本語教育機関が乱立するベトナムでは、これまで教育以外の業務を主要な事業としていた会社や人々が日本語教育機関を設置する傾向があるという。筆者は調査のために2018年夏にベトナムを訪れたが、その際にも、教

育とは関係のない会社がベトナムで日本語学校を設置しているという話を耳にした。では、そういった教育以外の業務を主要な事業とする会社が設置した日本語学校で働く日本語教師はどのように言語教育サービスの商品化を経験しているのだろうか。本稿では、そういった教育機関で働いた経験のある日本語母語話者教師2名にインタビュー調査を行った結果から報告する。

3. 調査の概要

調査では、2018年8月に、教育以外の業務を主要な事業とする会社が設置した日本語学校で働いた経験のある教師2名に対して半構造化インタビューを行った（Aさん—2018年8月25日にインタビューを実施、Bさん—2018年8月26日にインタビューを実施）。なお、調査協力者が特定されてしまう可能性があるため、性別や日本語教師歴などの詳細なプロフィールは本稿で言及することは控える。

本研究はケース・スタディ（メリアム、2004; イン、2011）であり、AさんとBさんが教育以外の業務を主要な事業とする会社が設置した日本語学校でどのように言語教育サービスの商品化を経験していたのかをケースとして提示する。本研究の調査の方法にケース・スタディを用いるのは、ケース・スタディが「どのように」や「なぜ」といった説明的な問いに対する調査を行うのに望ましいリサーチ戦略であるとされるため（イン、2011）、本研究のリサーチクエスションに答えるのに適切であると考えたからである。

分析では、まずすべてのインタビュー・データを書き起こしたものを質的データ分析ソフトであるMAXQDA 2018¹を用いて読みこんだ。そして、インタビュー・データが意味することを解釈しながら、調査協力者の言語教育の商品化に対する意識と行動についてカテゴリーを生成し、生成したカテゴリーを指示するバリエーションを抽出した。その後、生成したカテゴリー間の関係について分析を深め、分析した結果を調査協力者とも共有し、解釈が一致するかを確認した。

データから直接本文に引用した個所は「」、インタビュー・データの内容を補足するものは（）、インタビュー・データで説明のために別のことばに言い換えたものは【=】、質問と解釈できる上昇イントネーションは？、長音は一、筆者による強調は下線で示している。

4. 分析

4.1. Aさんのケース

Aさんは、技能実習生の送り出し機関で日本語を教えていた。送り出し機関とは、ベトナム国内で技能実習生になろうとする者を募集し、かれらに対して日本語教育を含む事前研修を行い、ビザなどの取得代行を行う機関である。Aさんの勤務していた技能実習生の送り出し機関では、学習者を「日本に送り出して、（送り出し先の日本の企業から）お金をもらうことしか考えてな」かったため、「教育の内容については全然目が向けられて（はい）な」かった。

A： 企業【=Aさんが勤めていた送り出し機関】は、学生を取って、学生を日本に送り出して、（送り出し先の日本の企業から）お金をもらうことしか考えてなくて。教育の内容については全然目が向けられてないっていう。

そして、機関としてどのような学習者を育てたいのかといったプログラムとしての目標を持ってはならず、送り出し先の日本の企業の要望を「ほいほいなんでも聞いて」いた。そのため、学習者の

やりたいことや学習者にとって必要なことを重視してカリキュラムが作られるのではなく、送り出し先の日本の企業が求めることをもとにカリキュラムが作られていた。

A : 日本側の企業の力がとにかく強くて、あちらの側【＝日本側の企業】の要望に関しては、ほいほいなんでも聞いて。

【中略】

瀬尾：企業の声を聞くっていうのはわかるんです【＝日本側の企業の声をある程度聞くというのはわかるんです】けれども、学習者もお客様なので、学習者の声を聞くとか、そういうことは全然しないんですか。

A : まったくなかったです。一番（大事にするの）は、日本側の企業ですね。だから、学生の声なんて聞くことはないですね。

また、送り出し先の日本の企業の要望によってカリキュラムの内容が頻繁に変わることもあった。

A : ときどき企業さんがベトナムに來られて、学校内を見学したりするんですよ。で、これこれこういうことを教えてほしいという要望があると、カリキュラムがすぐ変わってしまいますね。【中略】要望がいろんなところからあるようでして、それをすると、もうコロコロ（カリキュラムが）変わってしまいますね。

Aさんが勤務していた送り出し機関を運営する会社はもともと教育以外の業務を主要な事業としていた。しかし、技能実習生を受け入れる「ブローカーに誘われて、（日本語教育の事業を）やり始めた」。教育事業には新規参入してため、技能実習生受入の「ノウハウ」を持つ日本国内の企業との連携はなく、「これから初めて技能実習生を受け入れます」というような企業との連携が多かった。そのため、「あんまりいい企業さんとは提携できてなかった」。

瀬尾：日本の企業っていうのは、どういう企業なんですか。

A : 建築系や農業系のところだとかが多かったですね。でも、新しくできたセンター【＝送り出し機関】だったので、企業さんも、初めてこういうの【＝技能実習生】を募集しますっていうようなところが多かったんです。で、結構、他の老舗の技能実習生センター【＝技能実習生の送り出し機関】に比べますと、ノウハウだとかもなかったの、あのー、あんまりいい企業さんとは提携できてなかったと思うんですね。

そういった背景があるため、下記のデータが示すような、Aさん自身も理解に苦しむ要望が日本側の企業からあっても、日本側の「企業からの要望」であるからと取りいれられていた。

A : 寮に学生たちは住んでいまして、で、（ある企業からの要望でアニメの）『サザエさん』（をオープニングから本編、エンディングまで）を就寝してから、（学生が）朝目覚めるまで、一日中流せと言われて。

瀬尾：えっと、え？ 夜、寝てからですか。え？

A : 寝てる間に、はい。流せという指示がありまして。

瀬尾：え？ 寝られないですよね？

A： 寝られないです。なので、「どうしてですか」っていうふうに聞いたら、「(学生が) 寝てる間に『サザエさん』(の音声) を聞くと、日本語が上手になるから」と本当に大真面目に言うわけですよ²。

また、技能実習生が日本で「うまくやって」いけるように「日本社会の厳しさのようなものを身をもって教えてやれ」と指示され、ペナルティを課すことによって学習者に言うことを聞かせることを要望されることもあった。

A： 私も相当言われたんですけども、日本語をただ教えるだけじゃなくて、日本社会の厳しさのようなものを身をもって教えてやれって指示があったんです。なので、学生がミスしたり遅刻したりすると、ペナルティのようなものをやれと言われました。【中略】ちょっとびっくりしましたが、罰金を学生から取ったりだとか、腕立て伏せをその場でさせたりだとか。

そして、送り出し機関の経営者が「学生たちを金儲けの道具ぐらいにしか思っていない」というような発言を「言葉の隅々から感じ」ることが多く、そのことにも Aさんは葛藤を抱くようになっていた。例えば、日本側の企業から送り出した技能実習生の生活態度に対して「クレーム」が入ると、問題行動を起こしたとされる学習者をその企業に送り出したことを「ごみを売っているような気分」と描写することもあった。

A： クレームが日本側から来るんですよ。例えば、上司の話を聞いているときの姿勢だとか、普段の生活のことだとかについて。で、そうすると、私の社長が「私はごみを売ってるような気分です」って私たちを叱るんですよ。

Aさんは、学習者にペナルティを与えることに苦しみ、この送り出し機関で1年間の契約で働いたのちに、契約を更新することはなく、職を辞した。

4.2. Bさんのケース

Bさんも教育以外の業務を主要な事業とする会社が設置した日本語学校で働いていた。Bさんが最初に働いた会社はもともと輸入代行業を行っていたが、「ベトナムで日本語教育が熱いから、(日本語教育を) やれば儲かるんじゃないかな」と思って日本語教育部門を立ち上げたという。そのため、「日本語教育 (については)、全然詳しくはな」く、目先にある「とりあえずお金になるようなことだけを」していた。

B： 昔の会社【＝一番最初に働いた会社】は、日本語教育 (について)、全然詳しくなかったんですよ。なので、もうとりあえずお金になるようなことだけを (していました)。

例えば、次のようなことがあった。会社には日本食レストランのベトナム人店員に日本語を教えるという依頼があり、Bさんが派遣されることになった。しかし、その会社はどのような日本語の授

業を提供するか、教育の「中身は見て」はおらず、「ただ（その学習者たちが日本語の学習を）継続してくれるだけでいい」とBさんは伝えられた。

B： 例えば、(日本食) レストランに派遣されたときも、私が「こうしたほうがいいですか」みたいなことを言っても、もう無視。どうでもいいんです。ただ (学習者が日本語の学習を) 継続してくれるだけでいいと。中身は見ていないんです。

このようにBさんが最初に働いた会社では、教育の中身が重視されてはいなかった。しかし、会社は、日本語教育のサービスを学習者に提供し、「お金を儲け」なければならず、Bさんも「がんばって営業」することが求められた。だが、Bさん自身、それまで「営業をしたことがな」かったため、どうすればよいか経営者に尋ねた。すると、授業中にスマートフォンで写真を撮り、その撮った写真をFacebookにアップロードするよう言われた。

B： 「日本語の先生もがんばって営業しなさい」って(経営者に言われて)。でも私、営業をしたことがないんです。だから、どうしたらいいのかわかんなくて(経営者に)聞いたんです。そしたら、「Facebookで人を集めなさい」みたいなことを言われて。授業中にスマホ【＝スマートフォン】を持って、写真を撮るわけですよ。写真を授業中。それで、その写真を(Facebookに) アップロードして。だから、毎回ペンとスマートフォンを持って、今、写真を撮ろうかって(授業中にいいシーンを) 待ってるんですよ。【中略】だから、授業は1時間ですけど、もう (日本語を) 教えることよりも、写真を撮らなきゃいけないってことで頭がいっぱいなんですよ。いい写真じゃないと(経営者に) 怒られるんで。

Bさんは日本語を「教えることよりも (いい) 写真を撮らなきゃいけない」ことで「頭がいっぱい」になっていた。これは授業の質を低下させることにもつながりかねないが、経営者は新たな顧客である学習者を集めることに目が向いており、現在通っている学習者がある程度満足して、日本語学習を継続していれば、授業の質が下がることは特に問題視していなかった。だが、このような会社の方針であったがために、「日本語学校のお客さん、学生は全然増えず」、日本語教師として雇用されたはずのBさんは「暇」で仕事がなく、その会社が経営するお店の「店員」として働き、「在庫チェック」や商品の「配達」など、日本語教育とは関係ない仕事を任せられることのほうが「多くなっ」てしまった。日本語教師になるためにベトナムに来ていたBさんは、「何のためにベトナムに来た」と思い、2年間の契約が終えた時点で契約を更新することはなく、その会社を辞めた。

B： その会社はいろんな仕事をしていて、その一つが日本語学校だったんです。で、日本語学校のお客さん、学生は全然増えないんで、ちょっと暇なんです。なので、他の仕事もやってくれている話になってですね、で、そのうちに、そっちの仕事が多くなっちゃったんですよ。

瀬尾：あ、そうなんですか。他の仕事って何をやったんですか。

B： 言ってしまうと、(その会社は) 輸入業をしているんで、日本のいろんな商品を輸入してるんですよ、で、その商品を現地【＝ベトナム】で売んですけど、アンテナショップで。それ【＝そのアンテナショップ】の例えば、店員とか、在庫チェックとか、配達と

か、もうとにかく何でもしてました、そのときは。

瀬尾：うわ、そうなんですね。

B： で、私は何のためにベトナムに来たんだと思って。（その会社とは）2年契約だったので、絶対2年はやろうと思って。でも、2年経ったらもう（契約を）延長せずに、「すみません、もうできない」って（言って辞めました）。

その次に働いた会社も教育以外の業務を主要な事業とする会社が設置した日本語学校だった。最初に勤めた会社は「日本語教育（については）、全然詳しくはなかった」が、この会社では長年日本語教師をしてきたベトナム人が校長を務めており、日本語教育の面はある程度はしっかりしていた。しかし、プログラムの運営は現地に駐在する日本人社員が行っており、そこと衝突することがあった。例えば、この会社では、学習者数を確保するために、コースの開講途中でも学習者が応募するたびに学習者の入学を認めていた。そのため、コースがある程度進んでいるにも関わらず、ゼロから日本語を学ぶ学習者が入ってきて、何度も初めから日本語を教えなければならなかった。

瀬尾：今（の会社で）はどんな悩みがありますか。

B： 生徒をとりあえず入れなきゃいけないんですよ。だからスタート【＝日本語を勉強するタイミング】がみんな違うんですよ。例えば、今日10人入れました。で、ひらがなの「あ行」と「か行」を勉強します。で、次の日また10人入ります。そしたら、その（新しく入ってきた）子たちは、「あ行」、「か行」ができないわけです。そんな子がもうバラバラ、バラバラ入ってくるので、対応が大変なんですね。

会社は新規の事業を立ち上げたばかりであり、「学生数を確保」しなければならなかった。また、日本の「本社も（学習者の）人数しか見て」いなかったという。次のコースが開講されるまで学習者を「待たせ」てしまうと、その学習者は待っている間に「他のところ【＝他の教育機関】に行ってしまう」可能性があり、「すぐ入れるしかな」かったのである。

B： 今は（事業を立ち上げたばかりで）学生を確保したいから、（入学を希望する学生を）とりあえず入れる。でも、私が「20人でまとめてスタートしたいです」って伝えと、「（学生を）待たせたら、他の所に行ってしまうですよ」と言うわけですよ。だから、会社の方針なので、わかりましたって従わざるをえないんですよ。【中略】営業とか会社の本社も（学生の）人数しか見ていないんで。

また、学生数が増え、教師も増やさなければならなかったが、質の高い日本語教師を雇うことができず、教師間の軋轢も生じるようになっていた。

B： 小さな不満は、たくさんありますね。例えば、先生が足りないから取りあえずどんな先生でも入れるみたいなどころもありますしね、レベルが低くてもいいから。

瀬尾：レベルが低いってのは、そのベトナム人（教師）の日本語のレベルですか。

B： 日本語力ではなく、その前の段階で、社会人としてっていう。

瀬尾：それはどういうことなんですか。

B: 私は先輩で、「これできてないから」って注意するんですよ。そしたら怒るんですよ。で、上【＝上司】には相談したんですけど。【中略】だけど、【中略】(そんな先生も)いなくなったら困るんです。学生をたくさん入れて学生の質が下がってるとこなんですけど、先生の質もすごく下がってるんです。教える人がいないから、取りあえずは入れろ、入れろみたいな。

5. 考察

2人のケースをふりかえると、AさんとBさんは教育以外の業務を主要な事業とする会社が設置した日本語学校で働けなかに悩みを抱いていた。Aさんは、日本の企業からの要望が優先され、学習者が「金儲けの道具」のように扱われていたことに苦しみ、自身が学習者にペナルティを与えなければならなかったことに悩んでいた。そして、Bさんは、最初に勤めた会社で、教育の質が問われることはなく、学習者がどんな授業であってもとりあえずは日本語学習を継続するだけでいいと言われていたこと、そして授業の質がたとえ下がったとしても新たな学習者を集めるためにSNSに写真を投稿しなければならなかったことに悩んでいた。また、Bさんは、次に勤めた会社で、学習者の数を集めることが重視され、授業にバラバラに入ってくる学習者に対応しなければならないこと、そして、学習者数が増えそれに対応するべく新たに雇用された教師の質が下がっていることに苦しんでいた。つまり、かれらは顧客である学習者がいないがしろにされる状況に苦しんでいたといえるだろう。では、かれらが勤めていた会社ではなぜ顧客であるはずの学習者がいないがしろにされるようになっていたのだろうか。「お客様は神様です」という立場に立つならば、顧客である学習者を大切にすることはできないだろうか。

まず、Aさんが勤めていた送り出し機関では、経営者が「ごみを売っているような気分です」と述べていたことから明らかなように、学習者を顧客と捉えるのではなく、学習者を日本の企業に売りだす「商品」と捉えていたのではないだろうか。そして、送り出した先の日本の企業を、その「商品」を購入する顧客として見ていたのだろう。そのため、日本の企業の要望を過度に取り入れ、かれらの要望に合致した日本語教育のプログラムを提供しようとしていたのである。

次に、Bさんが最初に勤めた会社では、目先にある「とりあえずお金になるようなこと【＝業務】だけを」していたことから明らかなように、この会社は、どうすれば自分たちの言語教育サービスが売れるようになるのかを考え、自分たちが先陣を切って新たな顧客を開拓しようとしていたわけではなく、顧客が来るのを待つスタンスをとっていた。そのため、教育の質を高めることはなく、新規に入ってくる客を集めるためにSNSを用いた宣伝活動に力を入れていた。だが、顧客である学習者の要望にあった日本語教育を提供することはなかったため、十分な学習者を集めることができず、Bさんに日本語教師ではない業務を与えるに至っていた。

最後に、Bさんが次に勤めた会社では、顧客である学習者ではなく、会社の運営母体である日本の本社に目が向いており、そこに報告をするため、コースを受講する学習者の数ばかりを気にしていた。そのため、たとえ現場の教師がバラバラに入ってくる学習者の対応に困難を抱いたり、働く教師の質が悪くなったりしていたとしても、学習者を確保することが最優先されていたのである。

このように、学習者がいないがしろにされていく過程は三者三様であった。だが、学習者がいないがしろにされるのはいけないからと言って、学習者のみを重視することも会社を経営していくうえでは難しいだろう。例えば、Aさんの送り出し機関の経営的な立場を考えると、送り出し先の日本の企業を重視しなければ、会社としての十分な収益を生み出すことができず、会社の経営を続けるこ

とが難しくなってしまうだろう。また、Bさんの2つ目の会社についても、会社を運営する日本の本社の理解を得ることができなければ、ベトナムでの事業を継続させることはできなくなってしまうだろう。だが、Aさんの送り出し機関が日本側の理不尽な要求にこたえ、学習者が夜寝ている間に『サザエさん』を流し続け学習者の睡眠を妨害したり、罰金や腕立て伏せ等のペナルティを与えたりすることが果たしてよいのか疑問に感じるのも事実である。また、Bさんの2つ目の会社のように、教育の質を下げても学習者の数を増やすのもよくないことだろう。このように考えていくと、この問題は二項対立的に議論をすることは難しく、学習者、教師、学校経営者の立場から双方に歩み寄る必要があるのではないだろうか。AさんとBさんのケースでは、言語教育サービスを受ける学習者と言語教育サービスを提供する教師の存在が軽視され、それらをマネジメントする経営側が強い影響力を持っていた。だが、この三者がバランスを取り合わなければ、三者が満足する方法を生み出すことはできないのではないだろうか。

6. おわりに

本稿では、教育以外の業務を主要な事業とする会社が設置した日本語学校で働く日本語教師の経験を描き出した。本稿で述べたように、かれらは苦しみながら日本語を教えている現状がある。2019年の出入国管理法改正を受け、今後ますます就労を目指す外国人労働者数の増加が予想され、ベトナムにおいても日本語学習者、日本語教育機関、日本語教師の数がさらに増える可能性がある。そのなかで、単に数を増やし、利益のみを優先させるだけでは、学習者も教師も苦しみ続けることになってしまうだろう。苦しむ学習者や教師をなくすためには、学習者、教師、学校経営者が共に歩み寄りながら、教育プログラムの質そのものを向上させるような形での言語教育サービスの商品化を模索していく必要があるのではないだろうか。本研究では、2名のインタビューをもとに議論をしている関係から、一部の声に偏っている可能性もある。今後は、より包括的な議論を進めるため、アンケートによる量的な調査も進めていくことで、学習者、教師、学校経営者が共に満足ができるベトナムの日本語教育サービスの商品化について考察を進めていきたいと考える。

謝辞

本研究はJSPS 科研費 JP20K13129 の助成を受けたものです。

注

1. MAXQDA ホームページ <https://www.maxqda.com/japan> (2022年10月13日閲覧)
2. N5レベルの学習者を対象に行われたという。『サザエさん』の登場人物である伊佐坂先生が話す「こんにちは」を学習者が聞きとり、「こんにちはです」と言い合うのがその後しばらくは学習者の間で流行った。それを考えると、日本語学習にはある程度の効果があったとも考えられるが、学習者は寝ることができず、そのフレーズを聞きとったとも言えるだろう。

引用文献

- イン, ロバート K (2011) 『新装版 ケース・スタディの方法【第2版】』 近藤公彦 (訳), 千倉書房
- 国際交流基金 (2020a) 「香港 (2020年度)」 <https://www.jpf.go.jp/j/project/japanese/survey/area/country/2020/hongkong.html> (2022年10月13日閲覧)
- 国際交流基金 (2020b) 「ベトナム (2020年度)」 <https://www.jpf.go.jp/j/project/japanese/survey/area/country/2020/vietnam.html> (2022年10月13日閲覧)
- 国際交流基金 (2020c) 『海外の日本語教育の現状—2018年度日本語教育機関調査より』 <https://www.jpf.go.jp/j/project/japanese/survey/result/dl/survey2018/all.pdf> (2022年10月13日閲覧)

- 瀬尾匡輝 (2011) 「香港の日本語生涯学習者の動機づけの変化」『日本学刊』14, 16-39.
- 瀬尾匡輝・瀬尾悠希子・米本和弘 (2015) 「日本語教師はどのように教育の商品化を経験しているのか」『言語文化教育研究』13, 83-96.
- メリアム, S. B. (2004) 『質的調査法入門—教育における調査法とケース・スタディ』堀薫夫他 (訳), ミネルヴァ書房
- Heller, M. (2003). Globalization, the new economy, and the commodification of language and identity. *Journal of Sociolinguistics*, 7(4), 473-492.
- Holborow, M. (2015). *Language and Neoliberalism*. New York; Routledge.
- Kelly, M., & Jones, D. (2003). *A new landscape for languages*. London; Nuffield Foundation.
- Kubota, R. (2011). Learning a foreign language as leisure and consumption. *International Journal of Bilingual Education and Bilingualism*, 14, 473-488.
- Piller, I., Takahashi, K., & Watanabe, Y. (2010). The dark side of TESOL. *Cross-Cultural Studies*, 20, 183-201.