

2008年度卒業研究ゼミ合宿の目的と効果

宮重 徹也*

Objectives and Effects of Miyashige Seminar Camp in 2008

Tetsuya Miyashige

目次

1. はじめに
2. 筆者の就職活動の経験
3. 2008年度卒業研究ゼミ合宿の概要
4. 卒業研究報告会の目的と効果
5. サントリー株式会社ワールドヘッドクォーターズ
への企業訪問の目的と効果
6. おわりに

Abstract

This paper is Camp Report of Miyashige Seminar in 2008. Students joining my seminar had a debrief session about their study and they visited to Suntory Inc.

1. はじめに

筆者は経営戦略や企業倫理（CSR）を専門分野とする研究者であるため、富山商船高等専門学校国際流通学科における筆者の卒業研究ゼミナールでは、学生たちは経営戦略や企業倫理（CSR）に関連するテーマの卒業研究に取り組むことになる。

経営戦略は競争力を持つ企業の特徴を明らかにしようとするものであるが、現在の主要な理論研究では、その競争力の源泉を企業内部に求める理論が主流である。例えば、ジェイ・バーニー（Jay B. Barney）は競争力の源泉を企業内部の希少かつ模倣困難な「リソース（resource）」や「ケイパビリティ（capability）」に求めるリソース・ベースド・ビュー（Resource Based View）を提唱しており⁽¹⁾、ゲイリー・ハメル（Gary Hamel）とプラハラド（C. K. Prahalad）は競争力の源泉を企業内部の「コア・コンピタンス（core competence）」に求めるコア・コンピタンス経営を提唱している⁽²⁾。また、野中郁次郎と竹内弘高は競争力の源泉を企業内部で新たな知識が創られる「知識創造」に求めており⁽³⁾、ピーター・ドラッカー（Peter F. Drucker）は知識という第一義的な資源を担う企業内部の「知識労働者」に求めている⁽⁴⁾。筆者自身もこのような理論研究に基づいて、医薬品企業の競争力の源泉を企業内部の「倫理的企業文化」に求めた実証研究

をまとめている⁽⁵⁾⁽⁶⁾。

筆者のゼミナール（宮重ゼミナール）では、このような理論研究に基づいて、現実に即した論理の明快な卒業論文の作成を目標としているが、学生たちは企業内部に直接触れる機会が少なく、企業内部の暗黙知を理解できない状況にある。

そこで、宮重ゼミナールでは、このような企業内部の暗黙知を修得することを目的として、2004年度から卒業研究報告会と企業訪問を含むゼミ合宿を実施することにした⁽⁷⁾⁽⁸⁾⁽⁹⁾⁽¹⁰⁾⁽¹¹⁾。

本稿では2008年度のゼミ合宿の目的と効果について報告を行う。2008年度における卒業研究報告会と企業訪問の目的は、それぞれ次の通りである。

卒業研究報告会の目的は、論理の明快な卒業論文を作成するために、提出期限までの時間に余裕のあるこの時期に、卒業研究の論理の明快でない箇所を見直すことにある。従って、この報告会では報告学生は自分の卒業研究を論理的に説明し、報告を受ける学生は論理の明快でない箇所や不完全な箇所を指摘することが求められる。これらの作業を通して、各自の卒業研究の論理が明快となるように見直していく。

企業訪問の目的は、次の2点である。第1に、企業を訪問して、企業内部の状況を肌で感じることによって、文献や講義からは得ることのできない暗黙知を修得することである。換言すれば、この企業訪問の経験

から、これまでの形式知を教授する文献や講義だけでは修得できなかった暗黙知を修得することを目的としている。第2に、学生は将来、企業などの組織へと就職することになるため、卒業研究という観点からのみではなく、働く場所という観点からも企業を理解することである。この目的は主に、第2節で示す、筆者の就職活動の経験から得られたものである。

本稿では、2008年度卒業研究ゼミ合宿の事例から、学生たちのレポートに基づいて、このような目的の効果が得られたことを検証していく。

2. 筆者の就職活動の経験

本章では、このような卒業研究ゼミ合宿、特に働く場所という観点から企業を理解するという取り組みの背景となった、筆者の就職活動の経験を示していく。

筆者は就職氷河期の就職活動を経験するなかで、自分に合った企業に就職したいと考えるようになり、100社を超える企業を訪問した。この就職活動を通じて、100社を超える企業の中から、自分に最も合った企業を見つけ、その企業に就職した。富山商船高等専門学校の教員になるまでの2年間、その企業に勤務したが、毎日が遊びと変わらず、サークル活動のように楽しい日々だった。それは、自分に合った企業で仕事をしてきたからである。

このような経験から、学生のみなさんにも、自分に合った企業を探してもらいたいと思い、高専の教員となった後、本当に自分に合った企業であるのか、その企業の本質を理解するための活動にも、取り組むことにしたのである⁽¹²⁾。

2. 1. 筆者の略歴と就職環境

筆者は1991年4月に広島商船高等専門学校（広島商船高専）流通情報工学科（理科系）に入学し、5年後の1996年3月に同学科を卒業した。その後、新しい分野の知識を修得するために、専攻分野を理科系から文科系へと大きく変更し、1996年4月に信州大学経済学部経済学科（文科系）第3年次へと編入学した。大学編入学後は、1998年4月入社を目指して、1997年に就職活動を行い、1998年3月に同学科を卒業して、同年4月に企業に就職している。

広島商船高専に入学した1991年は、バブル経済の絶頂期であり、筆者の入学した流通情報工学科の卒業生は、多くの学生が著名な大企業へと就職していた。しかし、筆者が第3年次に在学していた時にバブル経済が弾け、就職氷河期が訪れた。筆者の2学年上級生ま

では、クラスメートの大多数が誰でも知っているような著名な大企業に就職できていたが、1学年上級生からは40名クラスで2～3名しか著名な大企業には就職できず、筆者のクラスでも著名な大企業に就職できた学生は2～3名であった。著名な大企業どころか、地元の中堅企業に就職できる学生も少なく、中には非正規社員の仕事でしか就職できないクラスメートもいた。

このように、バブル経済崩壊を期に、誰でも著名な大企業に就職できる時代から、正規社員になれるのは一部の優秀な学生のみという時代へと、就職環境は大きく変化したのである。

2. 2. 理科系と文科系の就職活動の違い

理科系の就職活動は学校推薦や教授推薦が主流であるが、文科系の就職活動は自由公募が主流である。バブル経済崩壊後の就職氷河期には、学校推薦や教授推薦を主流とする理科系の就職活動も厳しかったが、自由公募を主流とする文科系の就職活動の方が、輪をかけて厳しかった。大学時代（文科系）の同級生の中で、自由公募の就職活動を通じて、高専時代（理科系）の友人が就職していたような著名な大企業へと就職できた学生は、ほとんどいなかった。

日本の大企業ではメーカーの割合が高く、これらの大手メーカーでは、新卒学生の8～9割を理科系学生の採用に割り当てているため、理科系の学生の方がこのような著名な大企業に就職しやすいのであろう。また、大手金融機関や大手商社など、これまで主に文科系学生を採用してきた企業も、理科系学生を積極的に採用するようになってきた。加えて、日本の大学生は、理科系学生よりも文科系学生の方が圧倒的に多い。そのため、企業の採用需要がある理科系は供給学生数が少なく、企業の採用需要の乏しい文科系は供給学生数が多くなり、その結果、著名な大企業では、経済状況が良い環境でさえ、文科系学生の入社は狭き門になるのである。

また、前述のように、就職活動の方法も理科系と文科系では大きく異なっている。理科系では学校等に求人票が来た企業への応募を通じた就職活動を行うことが一般的であり、通常は2～3社の少数の企業のみを受験することになる。それに対して、文科系の就職活動では学校に求人票が来ることもあるが、多くの場合は自由公募による就職活動を行うことが一般的であり、通常は10社以上の企業の会社説明会にエントリーすることになる。

このような就職活動の違いから、各企業の求人数に対する応募学生数も、理科系と文科系では大きく異な

っている。理科系では求人数の2～3倍の応募者数であるのに対し、文科系では求人数の10～100倍、著名な大企業であれば数千倍もの応募者数となる。そのため、内定へと至る入社試験の回数も大きく異なり、理科系では筆記試験1回、面接試験2回の合計3回程度であるのに対し、文科系では会社説明会に参加した後、筆記試験が1回行われ、多い会社では面接試験を5～6回も繰り返すことになるのである。

実際に、筆者も文科系の就職活動を経験し、特に著名な大企業では本当に狭き門であることを肌で感じた。著名な大企業では最終面接に至るまでに、5～6回もの面接試験が繰り返されることが当たり前であり、選考後半の面接試験で接する学生は、著名大学の、しかも非常に優秀だと感じる学生がほとんどであった。

しかし、理科系の就職活動では、主に学校に求人票の来る企業にしか出会えず、しかも直接出会うことのできる企業が、多くても数社に限られるのとは異なり、文科系の就職活動では非常に多くの企業の中から、筆者の場合は結果として100社を超える企業の中から、最も自分に合った企業を選択できるという利点があるのである。

2. 3. 就職活動の実録

前述のような就職氷河期といわれる厳しい就職環境の中で、筆者は大学3年次の1月から就職活動を開始して、地方の中堅企業・中小企業、全国の大企業と、様々な企業の会社説明会に参加していった。

高専時代（理科系）の友人は、学校推薦で誰でも知っている著名な大企業に就職している。高専をそれなりの成績で卒業した筆者も当然、このような著名な大企業の選考に残れるという自信があった。一方で、所詮、地方の高専で優秀でも、全国レベルで見れば、その程度の実力の人間は掃いて捨てる程いるだろうという不安もあった。そのため、このように地方の中小企業から著名な大企業まで、様々な企業規模の会社の説明会に参加することにしたのである。

就職活動を開始した3年次の1月の時点では、全国的な大企業、中堅企業、大学のある長野県の地元企業、出身地である広島県の地元企業と、少しでも興味のある企業の会社説明会に幅広く参加していった。バブル経済崩壊後の厳しい経済環境の中で生活をしていくためには、正規社員としての仕事を探す必要があったのである。一方では、自分の実力がどの程度なのかを客観的に知りたかったため、このように様々な企業の面接試験に参加していったのである。

このような就職活動の中で、地元の中堅企業などか

らは早々と内々定を頂き、多くの企業から最終面接へと案内されたこともあり、地方の中堅企業であれば十分通用すると判断し、その後は主に全国の著名な大企業へと目を向け始めた。

一方で、就職をして、企業で何をしたいのかということは、この時点では明確になっておらず、全国の大企業に目を向け始めた当初は、漠然と興味があった大手鉄道会社や大手旅行会社への就職を目指していた。本来であれば、十分な自己分析と企業分析を行って就職活動を始めるべきであったが、就職活動を開始した当初は、それができていなかったのである。

しかし、実際に様々な企業に会ってみると、世の中には色々な企業があるということが分かってきた。企業のビジョンが素敵だと思える企業もあれば、こんな上司のもとでは働きたくないと思う企業もあった。このような経験を踏まえながら、長い人生の中で、多くの企業と出会える就職活動は1回限りだから、様々な企業と出会ってみたいと思い始めた。多くの企業と直接出会い、その中から、人生と一緒に歩める企業を探したいと思ったのである。

何社かの企業と直接出会って、このようなことを思い始めた大学3年次の2月、自己分析と企業分析の本当の意味が初めて理解できた。また、様々な企業と直接出会い、話をするなかで、自分のことを徐々にではあるが理解し始め、自己分析ノートの作成を始めた。このような経験を通して、自分が企業に対して、仕事に対して、何を求めているのかが徐々にではあるが、分かり始めたのである。まず、最初に分かったことは、筆者は新しいことにチャレンジできる仕事がしたいと思っていたことである。

まず分かった、この基準に従って、大学3年次の3月から大学4年次の9月まで、およそ半年間、自分に合う企業を探し求める筆者の本格的な就職活動が始まった。しかし、新しいことにチャレンジできる仕事がしたいと思ったものの、それ以上はなかなかはっきりとしなかった。そこで、次々と、多くの企業と直接会ってみることにしたのである。多くの企業の面接試験を受けながら、利潤追求を企業の第1目的とする企業を好きにはなれないことに気付いた。換言すれば、利潤も大事だが、社会に貢献できる仕事がしたいのだということに気付き始めた。そして、そのような企業に出会うために、更に就職活動を進めていったのである。

新しいことにチャレンジでき、社会に貢献できる仕事がしたいということが分かった時には、就職先の企業が、大企業だろうが、中小企業だろうが、そんなことはもうどうでも良くなっていた。企業と自分の間で

目的を共有でき、一緒に人生を歩める企業であれば、大企業か中小企業かという外見にこだわる必要はなかった。一方で、筆者の基準に従って、全国の著名な大企業であっても、興味のある企業の選考を数多く受けたが、著名な大企業の志望者の多さには驚きを覚えた。また、選考が進んでいけば、著名大学の学生しか残っていないこと、彼らと議論をしながら、彼らが非常に優秀であることにも驚いた。

このように、途中段階で落とされたり、目的を共有できないと思った企業は辞退したりしながら、次々と様々な企業の面接試験を受験していったのである。そのような中で、4年次の5月には、就職活動開始前には全く予想しなかったが、会社説明会でとても共感を抱いた製薬企業から内定を得た。この製薬企業の目的にはとても共感でき、就職をしたいと思ったが、その企業よりも更に自分に合った企業があるのではないかとの思いから、その後も4年次の9月まで就職活動を続けた。結局、その製薬企業以上に、自分に合っていると思える企業には出会うことができなかった。

そのため、自分に最も合っていると就職活動を通して感じたこの製薬企業へと就職することを決意し、4年次の10月に内定式に参加した。その時、内定者の多くが著名大学の学生であることに驚いた。また、その就職先企業が、大学生の就職したい人気企業ランキング上位の企業であったことも初めて知った。筆者は自分に最も合った企業を探したが、たまたまその企業が、多くの大学生が就職したいと思う企業だったのである。

筆者の就職した製薬企業は米国系資本の製薬企業であり、製薬企業の中では最も米国流の経営スタイルであるといわれていることも、入社後に知った。日本人の学生の多くは外資系企業という言葉にあこがれるが、外資系企業、内資系企業という外見は重要ではない。外国資本の会社が外資系企業であるが、外資系企業にも様々な企業があり、同様に、内資系企業にも様々な企業があるのである。筆者は外資系製薬企業ではなく、この製薬企業と目的を共有できたから、この企業へと就職したのである。

このように目的を共有できる企業、換言すれば、自己分析と企業分析の一致した企業へと就職をした筆者は、会社での生活が遊びと変わらないほど楽しかった。この企業で、毎日、楽しく仕事をするのができた。社会へ貢献することを目指した企業活動が展開されており、積極的に新しいことにもチャレンジさせてくれた。会社の目的に従ったチャレンジであれば、失敗も全く許されていたのである⁽¹³⁾。

就職活動を通じて100社を超える企業と直接出会い、最も自分に合った企業へと就職したため、筆者はその企業にすることが日常生活の一部であり、ごく普通のことだったのである。就職活動では、結果として100社を超える企業と出会ったが、この就職活動は自分と考え方の合う企業を捜し求める活動だったのである。結局、筆者は、新しいことにチャレンジができ、また、社会の役に立つ仕事をしたかったのであり、およそ半年間に渡る就職活動を通して、そのような仕事ができる企業と出会えたのである。

3. 2008年度卒業研究ゼミ合宿の概要

本章ではゼミ合宿の概要をまとめておく。2008年度ゼミ合宿は8月26日から27日までの1泊2日で、5年生のゼミ生6名、4年生のゼミ生1名の合計7名の参加のもとに実施した。

夏休み期間中ということもあり、1日目は避暑地である妙高高原へと移動して、その妙高高原において、卒業研究報告会・企業調査報告会を実施した。2日目は朝に東京へと移動し、サントリー株式会社ワールドヘッドクォーターズを企業訪問させて頂いた(表3-1参照)。

表3-1 2008年度ゼミ合宿の日程表

○8月26日(火)

富山8:57 — JR北陸本線・特急はくたか5号—
10:05直江津10:12 — JR信越本線・普通妙高4号—
11:01妙高高原

卒業研究報告会・企業調査報告会

○8月27日(水)

妙高高原9:12 — JR信越本線・普通—9:52長野
10:08 — JR長野新幹線・あさま518号—11:31東京
— JR山手線—新橋—ゆりかもめ—お台場海浜公園

14:00~16:00 サントリー株式会社ワールド

ヘッドクォーターズ 訪問

お台場海浜公園駅で解散

4. 卒業研究報告会の目的と効果

本章では、学生たちから提出されたレポートに基づいて、卒業研究報告会の目的とする効果が得られたことを検証していく。

宮重ゼミナールでは、4年後期の流通ゼミナール(プ

レ卒業研究) から、卒業研究の論理性について学習を進めているが、5年生の夏休みの時点では、卒業研究の論理性が未だ不明確な学生が多数である。

そこで、卒業研究報告会の目的は、論理の明快な卒業論文を作成するために、提出期限までに時間的な余裕のあるこの時期に、卒業研究の論理の明快でない箇所や不完全な箇所を見直すことにある。従って、この報告会では、報告学生は自分の卒業研究を論理的に説明し、報告を受ける学生は論理的に明快でない箇所や論理の不完全な箇所を指摘することが求められる。こ

表 4-1 卒業研究報告会の報告内容

報告時間	報告者氏名	報告タイトル
11:40~12:30	本江亜衣	日本の後発医薬品企業における競争優位の源泉
13:10~14:05	澤田彩水	ワークモチベーションの発生要因
14:10~15:00	小松昇平	企業における競争優位の獲得—経営理念と企業倫理による人的資源獲得の実証研究—
15:00~15:50	釣 海郷	労働意欲の決定要因
15:50~16:30	晒谷伊紀子	経営理念と人的資源の獲得
16:35~17:30	伏見 拓	新卒における就職観と転職における就職観の差異
21:15~22:45	全 学 生	サントリー株式会社の企業調査内容



写真 4-1 卒業研究報告会の風景(1)



写真 4-2 卒業研究報告会の風景(2)

これらの作業を通して、論理の明確な卒業論文が作成できるように見直していく。6名の5年生の卒業研究報告会のタイトルは表4-1の通りである(写真4-1, 写真4-2参照)。

次に、学生たちから提出されたレポートに基づいて、卒業研究報告会の目的とする効果が得られたことを検証していく(表4-2参照)。

表 4-2 卒業研究報告会参加の感想

国際流通学科 5年 小松 昇平

今回のゼミ合宿は、新潟県の妙高高原にある赤倉温泉で行われた。ペンションを一つ貸し切り、心地よい風と木の葉が擦れる音の中、卒業研究ならびに二日目に訪問したサントリーについて議論を深めてきた。

卒業研究に関しては、はっきり言うと準備不足であった。論理構成を考えたが、色々不備があった。まず、研究の目的と背景をレジюмеに記載し忘れたのは大きな失敗だった。(教官の助け舟にも救われました。)さらに、南さんが指摘した、サントリーの競争優位とは何かがわからなかったこと、関連して、サントリーを実証対象とした理由を答えられなかったこともだめだった。そして、動機付けに関して、伏見君の指摘からは実体理論のみで、プロセス理論がないことが分かった。現時点では、実体理論とプロセス理論の違いがいまいち分からないし、プロセス理論の必要性も判断できないので、今後プラスするかどうかを検討していこうと思う。今のところ、体裁はよいかもしれないが、大部分が理解不足で細かいところで致命的なミスが出そうである。今後は夏休みの遅れを取り戻すべく集中していきたい。

サントリーについての調査報告では、就職人気

<p>企業ランキングでのサントリーの特徴、サントリーのCSRビジョンなどが目立った。特に、サントリーの選社理由で「商品企画力がある」の項目が高いのは、サントリーのCSRビジョンである「やってみなはれ」という言葉が影響しているのではないかという伏見君の提言は興味深かった。そのほかにもサントリーの独自性や市場の状況などを学ぶことができた。</p>	<p>高まったことも、今回のゼミ合宿での収穫だと思う。</p> <p>去年のゼミ合宿では、先輩方の発表を聞いてもほとんど内容を理解できず、ただ聞いているといった感じであったが、今回のゼミ合宿の発表では他のゼミ生の発表の内容が理解でき、ディスカッションを楽しむことができた。</p> <p>ゼミ合宿で得たアドバイスを実践し、残りの約半年間で自分の卒研を満足のゆく形に仕上げたい。</p>
<p style="text-align: center;">国際流通学科5年 晒谷伊紀子</p> <p>ゼミ合宿に行く前は不安でいっぱいだったが、思ったよりも楽しいものであった。一人約一時間ずつ卒研について聞かれるということで、口頭試問のようなものなのかと非常に憂鬱な気持ちでいたが、実際は自分にとってプラスになる経験になったと思う。指摘というよりは良いアドバイスをもらえたという感じだった。</p> <p>まず自分がしなければいけないことは、富山県内の地元企業について調べ対象企業となりうる企業を絞ること、またもっとたくさんの先行研究について調べていくことである。自分は他のゼミ生に良い指摘ができたかはわからないが、実際自分にとっても他の学生の卒研内容について詳しく知り、それについて考えることができる良い機会となった。夕方はみんなで温泉に行ったり、夜は食事をしながら話したりして、ゼミの間で宮重教官や他のゼミ生との仲を深められたと思う。また、ペンションという場所の雰囲気がとても良く落ち着いた感じだったので、その雰囲気のなか卒研について討論できたのは良かったと思う。</p> <p>今回のゼミ合宿での経験を活かし、まずこれからの中間発表に向けて頑張りたい。</p>	<p style="text-align: center;">国際流通学科5年 釣 海郷</p> <p>夏休みは1ヶ月ちょっとと、時間は有ったが、なかなか卒研自体に向き合うことが出来ず、現状調査ばかりしていた。卒研テーマは「労働意欲の決定要因」と初期から変わらず進めていくとする。この合宿に参加して、正直最初は乗り気ではなかったのだが、1人1時間という普段そこまで時間をとって見てもらう事が出来ないで、深く、広く自分の卒研に目を向けることが出来た。また、自分以外の卒研に触れることにより、違う角度で卒研を見ることが出来たし、色々な考えに触れることが出来たので、良い経験になったし、今後に上手く活かしていきたい。長い夏休みを締めくくり、尚且つ普段ない、長時間にわたる卒研報告に身がしまった。9月からまた頑張ろうという気持ちになれた。</p> <p>本当にお疲れ様でした。</p>
<p style="text-align: center;">国際流通学科5年 澤田 彩水</p> <p>ディスカッションを行ったことで、自分では気づけなかった論文構成のミスが明らかになった。教官や、他のゼミ生からいただいたアドバイスは、自分の卒研に深みを出す為に絶対必要であり、そのアドバイスを実践することで自分の卒研がより良いものとなるのだと思った。</p> <p>また、他のゼミ生の発表を聞いて、「私も頑張らねば」という気持ちが生まれ、モチベーションが</p>	<p style="text-align: center;">国際流通学科5年 伏見 拓</p> <p>卒研報告会については、自分の気にかかっていた問題が解決したので良かったと思う。今回は3章の構成についての指摘があった。自分ではうまくまとめられなかったのでとても助かった。自分の質問が他のメンバーの卒研の役に立った事もあったので、やはりディスカッションは大きな効果がある。</p> <p style="text-align: center;">国際流通学科5年 本江 亜衣</p> <p>私は、このゼミ旅行に参加するのが今年で2度目になった。去年は先輩の卒業研究発表を聞き、それに対して質問をするだけだった。それもその</p>

質問の内容は用語の意味についてのものがほとんどであった。しかし、今年は自分が発表する側となり、後輩の質問に答える側になった。そこで、後輩の質問に答えられるようになった自分の姿を再認識し、この1年間で自分も少し成長したのかなと感じた。また後輩からの質問に答えていくことで、自分の卒業研究についてより理解を深めることができた。自分一人では気付かなかった論理構成のずれや、用語の定義など、ほかのゼミ生とのディスカッションの中で発見した点が多くあり、今後卒業研究を進めていくにあたって調査していかなければいけない部分をきちんと整理することができた。

国際流通学科4年 南 佳苗

私は昨年もゼミ合宿に参加させてもらったが、昨年に比べ今年は議論の内容を理解することが出来たように思う。先輩方の卒業研究のテーマを実際に知ることは、来年の自分の卒業研究のテーマを考えるいい機会になった。また、各卒業研究の内容や調べ方を知ることによって論理構成のたてかたをなんとなく感じ取ることが出来た。皆で話し合うことによって疑問点を明確にし、新たな解決の糸口を見つけることになるのだと感じた。更に、話し合うことは今まで自分になかった新たな発想やいい刺激を受ける機会になった。

訪問する企業の報告会では自分が調べたこと以外についても皆で話し合うため、その企業について深く知ることが出来た。この報告会をしたことで、サントリーへの理解度が深まったり、質問したいことが出来たりしたため、サントリーを訪問した時にとっても有意義な時間を過ごすことが出来たと思う。

この表4-2から、5年生のゼミ生6名各々が、各自の卒業研究の論理の明快でない箇所や不完全な箇所気付いたことが示され、卒業研究報告会の目的とする効果が得られたことが検証された。

5. サントリー株式会社ワールドヘッドクォーターズへの企業訪問の目的と効果

本章ではサントリー株式会社ワールドヘッドクォー

ターズへの企業訪問の概要と目的を述べた後、学生たちから提出されたレポートに基づいて、企業訪問の目的とする効果が得られたことを検証していく。

宮重ゼミナールでは、ゼミ合宿2日目の2008年8月27日(水)14時00分～16時00分までの2時間にわたって、サントリーワールドヘッドクォーターズを企業訪問させて頂いた(表5-1、写真5-1、写真5-2参照)。

サントリーへの企業訪問の目的は、次の2点である。第1に、企業を訪問して、企業内部の状況を肌で感じることによって、文献や講義からは得ることのできない暗黙知を修得することである。第2に、学生は将来、企業などの組織へと就職することになるため、卒業研究という観点からのみではなく、働く場所という観点からも企業を理解することである。

表5-1 サントリー株式会社ワールドヘッドクォーターズ訪問の内容

はじめにご挨拶・自己紹介—
(コンプライアンス推進部長富田真人様、同 課長近藤恵美様、同 南部有香様)
サントリーのCSR活動について
(同 近藤恵美様)
DVD上映—水と生きる—
質疑応答
(同 富田真人様、近藤恵美様、南部有香様)



写真5-1 サントリー株式会社ワールドヘッドクォーターズへの企業訪問風景(1)



写真5-2 サントリー株式会社ワールドヘッドクォーターズへの企業訪問風景(2)

次に、サントリーに企業訪問させて頂いた学生たちのレポートに基づいて、サントリーへの企業訪問の目的とする効果が得られたことを検証していく（表5-2参照）。

表5-2 サントリー株式会社ワールドヘッドクォーターズ訪問の感想

国際流通学科5年 小松 昇平

サントリー株式会社ワールドヘッドクォーターズに足を踏み入れてまず思ったことは、とてもきれいなということだ。そこはオフィスというよりも、きれいなレストランのようで、ロビーには水が流れる大きなオブジェがあった。きちっとスーツを着ている人は少なく、ラフな格好の方が結構見られたのが印象的であった。また、ロビーにはホテルのようにたくさんのテーブルがあり、多くの方々がせわしなくお話をされていた。

さて、今回の訪問では、コンプライアンス部の富田さん、近藤さん、南部さんにご対応いただき、サントリーグループのCSR活動についてお話を伺ってきた。

はじめに、サントリーの概要を説明されたあと、CSR自体に取り組む意義等を、最近起こった企業不祥事の例などを挙げて説明された。その後、サントリーのCSR活動に関して説明を受けた。特に印象に残ったのは、サントリーは他の企業も従うべき正しい企業行動（義務的CSR）のほかに、サントリーらしい企業行動（自発的CSR）を重視していることだった。自発的CSRでは、創業者である鳥井信治郎の「やってみなはれ」「利益三分主義」や、佐治敬三が掲げた「社是」を源流に、「水と生きる SUNTORY」というCSRビジョンを掲げて活動を進めている。また、それらの思いやビジョンが社員に浸透しているかどうかを確認するために、2年に一度社員にアンケート調査していることも印象的であった。

お話を伺って一番思ったのが、創業者の思いや経営理念が社員の方々にかなり浸透している、ということであった。社員の方々はラフな格好で仕事に望めるということや社業以外の別の活動（文化活動などの外に出る活動）を推進していること、女性の会社内における心構えを質問されたとき、女性ということをあまり意識しすぎず、社会に出

たら仕事やそれ以外の面でも積極的に取り組んでもらいたいとアドバイスされたことなどから、かなりの行動に一貫して「やってみなはれ」という精神が反映されていると感じた。

チャレンジ精神が豊富で、よい意味でアグレッシブな方々とお話することができてとてもよい体験となった。

国際流通学科5年 晒谷伊紀子

サントリー株式会社を訪れお話を聞かせていただいたことは、私にとって非常に良い体験となった。いろいろお話を聞かせていただいたが、特にサントリーで行われている自発的CSR活動についてや、CSR推進部が行う仕事について詳しく知ることができた。サントリーにとって正しい企業行動は義務的CSRであり、「人と自然と響きあう」をテーマにしたサントリーらしい企業行動こそが自発的CSRである。事前にサントリーのHPを調べ、「水と生きる SUNTORY」というコーポレートメッセージを掲げ、その自発的CSRのビジョンには「社会との共生」、「自然との共生」「社員とともに」の3つがあるということは知っていたので、それらについて詳しくお話を聞いたのはとても良かった。印象的だったのは、やってみなはれというチャレンジ精神のもと、新入社員のころから仕事を任せるということである。これは社員のモチベーションをあげることもつながるし、とても良いと思った。

また、私達がした質問にも丁寧に答えていただいた。私は公正で快適な職場づくりとはどういうものか質問したが、それは“いいことはいい、悪いことは悪いといえる風土のことであり、また社員同士の関係を築ける自由で健全な職場のこと”であると述べてくださった。このような風土があるということは、社員に経営理念が浸透しているとても素晴らしい企業であると思う。

今回の企業訪問を通して、サントリーという企業に非常に興味を持ち、またCSR活動というものにとっても魅力を感じた。私はまだ就職活動をしたことがないけれど、今後就職活動をする上では、経営理念はもちろんその企業内で行われているCSR活動にも目を向けていきたいと思う。企業訪問をさせていただき、本当にありがとうございました。

した。
<p style="text-align: center;">国際流通学科5年 澤田 彩水</p> <p>サントリーは、安全、安心、環境に対する正しい行動という、企業の義務としての義務的CSRの上に、サントリーらしい行動として自発的CSRがあり、その上に企業理念があるということがわかった。また、義務的CSRから企業理念まで、共通して柱になっているものが「水と生きる」という考えなのだとわかった。</p> <p>今回、サントリーを訪問させていただいて、強く感じられたのが「やってみなはれ」の精神である。サントリーには、自分の枠にとらわれず、様々な仕事を任せてもらえたり、新入社員であっても、「やってみよう」の気持ちがあれば機会をもらえるなど、「やってみなはれ」の精神が浸透していた。望めば必ず叶い、頑張れば、頑張っただけ成果が出る環境は従業員のモチベーションを維持させる為にとても向いているのだと感じられた。</p>
<p style="text-align: center;">国際流通学科5年 釣 海郷</p> <p>社内に入った瞬間、素敵なお水のオブジェに迎えられ、サントリーの掲げる「水と生きる」の意味がわかった気がした。そして、事前に調査した時にキーワードになっていた「CSR活動」について色々伺えた。サントリーはステークホルダーを大切に、トリプルボトムラインを軸に経営されている事が理解できた。</p> <p>これまで、サントリーは社会の流れ、傾向にいち早く敏感に反応し、対処して来たことで、いつの時代にも受け入れられる企業であったのだと思う。たとえば、1921年に老人ホーム建設に携わり、社会貢献を果たしたり、1976年にいち早くお客様室を設置したりとその時代において常に最先端の位置にいたことが見受けられる。また、義務的CSRだけでなく、「サントリーらしい」自発的CSRをプラスしていることが素晴らしいと感じた。会社だけでなく、社会活動にも大いに参加されている会社。それが、今求められている企業のあり方なのだろう。</p> <p>ほかにも「やってみなはれ」精神の下、社員一人ひとりが自発的に、何より意欲的に仕事に取り</p>

<p>組める体制が学生の間で高評価なため、良い人材の獲得に繋がっているのではないだろうか。近年、女性労働問題が社会的に注目され、法的にも様々な対処がなされているが、「特に女だと意識せずに、個性だと考え働いている」とおっしゃった言葉に深く感銘をうけた。私は来年から社会に出るので、不安も多々あったがその言葉を聴き、自分らしさを持って、自信をもって挑もうと思えた。このように社員の意識が高いことは自分にとっても、会社にとっても、社会にとっても本当に良いことだと感じた。お忙しい中、訪問させていただき誠にありがとうございました。</p>
<p style="text-align: center;">国際流通学科5年 伏見 拓</p> <p>今回の企業訪問では、「自発的」という言葉がキーワードであった。サントリーのCSR活動についての説明を受けたのだが、サントリーでは、正しい企業活動は義務的なCSR活動であると考え、その先にある自発的なCSR活動をととても大切にしている。そのために、顧客の相談センターの設立や、持ちやすく、分別のしやすいユニバーサルデザインの設計、適正飲酒の奨励などの活動を行っている。普段意識してお酒のCMを見ることはなかったのだが、話によれば、飲酒のイメージにふさわしくない番組の中では放送しないなどの規制があるとのことだった。また実際にサントリーのお茶のペットボトルを見てユニバーサルデザインの一つである指すっぽりポイントも体験した。調べてみれば分かることなのかもしれないが、顧客のため、社会のために小さなことまで率先してCSR活動を行っていることが理解できた。これらはサントリーらしい企業行動であり、その企業行動を形作るのには「人と自然と響きあう」という企業理念である。</p> <p>また、今回の訪問ではコンプライアンス推進部の3人の方にお話を伺ったのだが、このお話の中でも「自発的」というキーワードが浮き出てきたといえる。サントリーは上場企業ではなく、株主の意思が反映されず、社長の言葉が最高意思決定である。そして社員は社長の「なんでもやってみること」という言葉の下で、本当に自発的になんでもやらせてくれるとおっしゃっていた。それは社員のモチベーションを高くするし、さらに責任</p>

ある行動も心がけるという効果ももたらすようである。3人の方のお話から「やってみなはれ」精神が本当に社員に浸透していることを感じる事が出来た。

サントリーは、CSR活動も、それを行っている社員も「自発的」であるということが感じられた。そしてそれらは、企業理念に基づくものであり、経営者の意思に基づくものであった。

今回の企業訪問では、良い質問の仕方ができず、自分の頭の悪さが浮き彫りになった。質問の仕方で、聞きだせる回答が変わってくるので、もっと頭を良くしたいと思った。

国際流通学科5年 本江 亜衣

サントリーを訪問して、一番初めに目に入ったのはとても印象的な水のモニュメントだった。これを見て私はサントリーという企業が本当に「水と生きる」企業なのだと実感した。また、地球上の水のうち人間が使用している水の量が全体の0.02%しかなく、サントリーはその水を途中で預かって、水の恵みである製品をお客様に提供しているのだというお話も印象的であった。テレビCMでもよく「水と生きる」というメッセージを目にしているが、水と生きるサントリーとは具体的にどのような企業なのか、理解を深めることができた。

もうひとつ印象的だったのが、働いていく上で女性であるということは個性の一つだというお話だった。また、サントリーでは女性であっても、新入社員であってもいろいろな仕事に携わることができるとおっしゃっていた。これらの言葉から、サントリーの「やってみなはれ」の精神は男女や年齢の区別なく、全社員に共通して浸透している考えなのだと感じた。また、サントリーのメセナ活動についての考えをお聞きした際に「この企業で働けて誇りに思う」とおっしゃっていたことも、サントリーという企業で働くということの充実感をあらわしているのだと感じた。このような社員の方の生の声は、なかなか聞く機会がないし、とても貴重な体験だったと思う。

国際流通学科4年 南 佳苗

サントリーを訪問して感じたことは、「男性・女性」の差にとらわれることなく個人としての能力を重視しており、行動は個人の自主性や自立性に委ねられているということだ。このサントリーの自由闊達な社風が、社員のモチベーションを上げているのだろうと感じた。

また、サントリーはCSRがしっかりした企業であり義務的CSR（法令順守）だけでなく企業自らがCSRに取り組んでいるという印象を受けた。地球上の水は0.02%のみしか自由に使えないという話を聞いてサントリーの行動の重要性を感じたが、サントリーは水に関わる活動を「サントリーらしさ」と考え、経済活動は自由だからといって利益追求ばかりをするだけでなく、水を通して社会に貢献する活動を行っているを知りとても素晴らしいと感じた。

サントリーのコンプライアンス推進部は5人で、大企業の部署としては小さいと感じたが、実際は、コンプライアンス推進部はCSRに関わる一部の部署であり、その他にもCSR部、環境部などさまざまな部署があり社内ネットワークの一部であることを知った。

最後にサントリーの社員の方々の「人間的に成長出来る」という一言がとても印象に残っている。サントリーは大企業ということもあり、たくさんの人とも関わる仕事をたくさんされていると思う。その出会いのなかで人間的に成長するのだと思う。しかし、私は企業自体がよい活動をしていなければ良い出会いは生まれないのだと思う。社員が成長出来るということは、よい風土や活動を生み出しているサントリーにこそ良さがあるのだと思った。

この表5-2から、サントリーワールドヘッドクォーターズへの企業訪問において、社員の方々や会社の様子などに直接触れることによって、文献や講義からは得ることのできない暗黙知を修得できたことが示された。また、企業を働く場所という観点からも十分に理解できたことが示された。

従って、学生たちから提出されたレポートに基づいて、サントリーワールドヘッドクォーターズへの企業訪問の目的とする効果は十分に得られたことが検証された。

6. おわりに

本稿では、2008年度卒業研究ゼミ合宿の事例から、学生たちから提出されたレポートに基づいて、ゼミ合宿の目的とする効果が得られたことを検証してきた。その結果、学生たちから提出されたレポートに基づいて、卒業研究報告会の目的とする効果も、サントリーワールドヘッドクォーターズへの企業訪問の目的とす

る効果も、いずれも十分に得られたことが検証された。

謝辞

今回の企業訪問にあたり格別のお取り計らいを頂きました経営倫理実践研究センターの山口謙吉先生、サントリー株式会社CSR・コミュニケーション本部コンプライアンス推進部長富田真人様、同課長近藤恵美様、同南部有香様に厚く御礼申し上げます。

注

- (1) Jay B. Barney, *Gaining And Sustaining Competitive Advantage*, Prentice Hall, 1997. (岡田正大訳『企業戦略論【上】』, ダイヤモンド社, 2003, pp.250-271.)
- (2) Gary Hamel and C.K. Prahalad, *Competing for Future*, Harvard Business School Press, 1994. (一条和生訳『コア・コンピタンス経営』, 日本経済新聞社, 1995, p.260.)
- (3) Ikujiro Nonaka and Hirotaka Takeuchi, *The Knowledge-Creating Company*, Oxford University Press, Inc., 1995. (梅本勝博訳『知識創造企業』, 東洋経済新報社, 1996, pp.352-355.)
- (4) Peter F. Drucker, *Managing in the Next Society*, Griffin, 2002. (上田惇生訳『ネクスト・ソサエティ』, ダイヤモンド社, 2002, pp.178-184.)
- (5) 宮重徹也『医薬品企業の経営戦略－企業倫理による企業成長と大型合併による企業成長－』, 慧文社, 2005, pp.86-121.
- (6) 宮重徹也『図解雑学・医薬品業界のしくみ』, ナツメ社, 2009.
- (7) 宮重徹也「2004年度卒業研究ゼミ合宿の目的と効果」『富山商船高等専門学校研究集録』第39号, 2006, pp.47-54.
- (8) 宮重徹也「研究室紹介記事－富山商船高等専門学校国際流通学科助手－宮重徹也(経営戦略)研究室」『高等専門学校の教育と研究』第11巻第4号, 2006, pp.33-43.
- (9) 宮重徹也「2005年度卒業研究ゼミ合宿の目的と効果」『富山商船高等専門学校研究集録』第40号, 2007, pp.41-48.
- (10) 宮重徹也「高専3・4年生におけるキャリア教育」『高等専門学校の教育と研究』第13巻第1号, 2008, pp.35-40.
- (11) 宮重徹也「2007年度卒業研究ゼミ合宿の目的と効果」『富山商船高等専門学校研究集録』第42号, 2008, pp.57-67.
- (12) 北日本新聞朝刊, 2006年11月20日付, p.9.
- (13) 宮重徹也「企業倫理の実践による企業成長」『富山商船高等専門学校研究集録』第36号, 2003, pp.39-53.