

パネルディスカッション

山本「自己紹介からさせていただきます。被服学科4回生の、本日司会を務めさせていただきます、山本麻央と申します。よろしくお願いいたします」

松田「心理学科3回生の松田光香と申します。今回、株式会社あまの様に実習に行かせていただきました」

西野「学芸学部食物栄養学科2回生の西野緑です。今回は泉南乳業株式会社の方に、商品開発に携わらせていただきました。よろしくお願いいたします」

谷口「学芸学部食物栄養学科2回生の谷口理恵です。私の実習先は、株式会社珈和様で、川上先生から少し紹介もあったんですけども、チーズケーキブランドフォルマから、2008年度のクリスマスケーキの提案という課題をいただいて、結果、このような、『ロゼ』という、クリスマスケーキが出来上がりました。よろしくお願いいたします」

三瀬「ベネッセコーポレーション三瀬といいます。このプロジェクトの外部評価の先生方は大勢いらっしゃるんですけども、今日はその中の代表で出させてもらいました。よろしくお願いいたします」

山本「それでは、今からパネルディスカッションの方、始めさせていただきます。今回の学生提案型インターンシップの特色といたしまして、文字通り企業への提案、プレゼンテーション、そして学生へのグループワークがキーワードとしてあげられますが、参加して気づいたことや、勉強できたことを少しずつ聞かせていただきます。

まず最初に、学生のグループワークについて、学年や学科が異なる初めて会う人と一緒に活動するのは、いかがでしたか？ 意見はまとまりましたでしょうか？ まず、松田さん、よろしくお願いいたします」

松田「私はこの学生提案型のインターンシップで、身についたことというのは、コミュニケーション能力がいたかなと思います。今回リーダーをやらせていただいて、まったく知らない人と、コミュニケーションをすることで、個人個人への役割や、企業様からいただいた課題の分担などを決めていくのが難しい半面、そういう事を通してだんだんと仲良くなれたり、目標に向かって一緒に動いていけるようになったことが、すごく楽しかった部分でもあります。以上です」

山本「松田さんはリーダーとして大活躍されたということですね。そうでしたら、西野さん、よろしくお願いいたします」

西野「私も今回はリーダーをさせてもらったんですけども、商品開発が始まった当初は、私なんかチームのリーダーをしていけるのかなとすごく戸惑ってました。けれども、長く一緒に付き合っ、みんなのことを知っていく間に、いろんな人のことを知ることができて、様々な発言をすることができました」

山本「具体的にはどのような発見があったのでしょうか」

西野「具体的には、商品開発では、自分の意見を言い合う機会というのがすごく多くて、グループワークを通しての発言と、普段何気なくしている会話とはまったく違ったもので、グループワークを通して、今まで知っていたメンバーでも、知らなかった一面が見えたり、初めて会ったメンバーに関しては、この子は、こういう性格で、こういう考え方をしてるんだなということを、理解することができました」

山本「さらに、チームの団結力がついたということですね。次に谷口さん、お願いいたします」

谷口「私は前の二人と違ってリーダーなんかしてなくて、ただのメンバーの一人であったんですけども、私
の場合は、日頃の講義では会う事のない、違う学科の人達と意見交流をすることによって、自分とは違
う様々な感性の人達とのふれあいと、あとは、自分とは違う視点からの意見もたくさん出たことがあっ
て、とても有意義な話し合いになったと思います。初めの方は、お互い遠慮している所があって、意見
がまとまる、まとまらないというよりも、出るか出ないかというような感じで、滞ってた時もあったん
ですけども、こういうインターンシップというのは特別な機会であると思うし、私自身はせっかくこ
ういう機会を持たせていただいたから、ということで、積極的に自分からメンバーのみんなに意見をぶ
つけるような形をとって、思った事を何でも話し合えるような、雰囲気を作れるようにというのを常に
心がけておりました」

山本「はい、ありがとうございます。私も今日は学科も学年も違うみなさんと色々とお話できて、色々刺
激を受けています。次にグループワークの成果を提案として企業にプレゼンテーションしたわけですけ
れども、自分たちの思いは十分に伝わりましたか？ 難しい点などありましたでしょうか、松田さん、
お願いします」

松田「私が大切だなと感じたのは、2つあるんですが、1つは、会議などでプレゼンテーションをしていて、
事前準備の必要性、それから2つ目は、自分の発言の責任感を持つことが非常に重要であるという事に
気付かされました」

山本「はい、ありがとうございます。次に西野さん、お願いします」

西野「私はプレゼンテーションを行った際に、私たちが考えるターゲット層に対しての考え方と、企業の方が
考えるターゲット層に対しての考え方の合間にズレがありまして、そのズレを埋める作業というのがと
ても難しく、コミュニケーション力の不足を感じました」

山本「はい、ありがとうございます。自分たちが作りたいものだけを作っているとは限らないんですよね。難
しいですね。次、谷口さん、お願いします」

谷口「私のチームの場合は、プレゼンテーションの中で6人全員が出したそれぞれの案を皆に発表しようとい
う事になったので、そうなる発表時間内で、完結に伝えたいものをまとめるというのは難しく、そ
れにとっても時間がかかりました。あとは、出来上がったプレゼンテーションもポイントがぼやけてる部
分も多々あって、人に伝えるのは難しいな、と思いました」

山本「実際にはどのような場面で、自分たちの意見が伝わりにくいなと思ったんですか？」

谷口「そうですね。企業向けのプレゼンテーションというのが、11月ここで行ったプレゼンテーションの前
にあったんですけども、その時点で別の関屋の方のチームの発表が先にあって、それを見て、実際私
たちがプレゼンテーションをやってみると、私たちがやったプレゼンテーションは、結論に至るまでの
説明がすごく長くて、説明しているうちに結局何がしたいのか、というのが、うまく伝えられないま
ま終了というような形になってしまったんです」

山本「はい、ありがとうございます。先日学内で行った発表を私も聞いたんですけども、やっぱり、いろんな発表の仕方があって、すごく刺激になりました。

次に、企業に与えられた商品企画という課題に対して、チームとして一番工夫したことや、苦労したことを教えていただきたいんですけども、松田さん、お願いします」

松田「チームとして、工夫したことや苦労したことなんですが、私たちはインテリア雑貨、先ほど2回生の人達が説明してくれたんですけども、あの商品を企画していく中で、私たちが最初欲しいと思ったイメージと、企業側からの目線でのイメージにギャップがあり、そこを企業との話し合いをしていきながら、自分たちの発想の転換をしていくところが苦労しました。しかし、話し合いをしていく中で、色々な考え方、見方があることに気がつくことができ、すごく良かったなと思います」

山本「はい、ありがとうございます。では、西野さん、お願いします」

西野「私たちのチームは、ここの樟蔭の皆様に完成した清涼飲料を試飲していただいて、アンケート調査を行ったんですけども、予想以上に厳しい意見が多くて、すごくショックを受けました。生産者と消費者の思いというか、こういうものが欲しいというのは、必ずしも一致しないということがアンケート調査でわかりまして、消費者の立場に立つことの大切さに気付きました。ですので、どのように改善していけば、消費者の方に好まれる商品になるのかというのを考える事が、一番苦労しました」

山本「はい、ありがとうございます。樟蔭生の目はかなり厳しいということですね。次、谷口さん、よろしくお願いします」

谷口「私も前の二人と、かぶるところはあるんですけど、クリスマスケーキの提案ということで、お客様の立場に立った時に、いったいどういうケーキが、お客様が買いたいと思うのか、そう思ってもらえるケーキというのはどういうものなのか、というのを考えて、その結果見た目と味にこだわることにしました。そこはとても工夫した事だったんですけども、実際にそれを企業様に提案してみると、商品として売り出すというのは、材料費だとか、人件費はかかるし、数を作らないといけないので、制作時間もかかってくるんです。そういうコストとか、制作時間との折り合い、お客様側の利点と、企業様からの利点を考えた時に、そのバランスを考えるのがとても難しかったです」

山本「はい、ありがとうございます。やっぱりそれぞれのコストや制作時間などの生産者側の目線と消費者の利点、両方の視点がなければ作れないということですね。次にベネッセコーポレーション様でもインターンシップを実施されておられますが、その点を踏まえて学生の発表についてコメントをいただけますでしょうか。三瀬様、お願いいたします」

三瀬「おっしゃっていた通りで、生産者とか消費者の視点というのは非常に大事で、うちもインターンシップ生が企画を作るんです。その時にはよくお客様を観察したり、意見を聞いたり、ヒアリングに足を運んだりしたチームの発表がやっぱりいいですね。もう一つは結論から物事を伝えるんだということがおっしゃられましたけれども、先ほどの先生の発表をみてましても、そうですね。結論だけではなくて、ポイントをちゃんと絞って。ああいう事は、やはり社会人になっていくなかで必要な力ですよ」

山本「ありがとうございます。ここで、わたくし事にはなりますが、私は明日、卒業式を迎えることになりまして、この4月よりアパレルメーカーの株式会社サンエー・インターナショナルの方で就職が決まっております。4月からは、東京の方で働くことになるんですけども、私は学生の大学4年間、アパレルメーカー、就職先とは違いますが、アルバイトを4年間しております、学校の方でも3回生の時に就業型のインターンシップの方にも参加いたしました。4回生の時には、学生提案型インターンシップ、みなさんと同じインターンシップの方で、アパレルメーカーの企画をやらせていただきました。様々なアパレルメーカーの企画や販売などに携わりまして、さらにアパレルメーカーで働いていきたいという気持ちが大きくなりまして、今後アパレルメーカーで、頑張っていこうと決めました。将来はですね、企画の仕事、MD（マーチャダイザー）の仕事なんかをやっていけたらなと思っています。みなさんはインターンシップに参加して、社会で働くということで、仕事が面白い、魅力的と感じられましたでしょうか。松田さん、お願いいたします」

松田「今回のインターンシップで、働いている人の姿を色々みて、モノ作りに対する情熱とかを見て、その人達が楽しそうに働いている姿だとか、あと、商品を企画する段階は難しいと思うんですけども、その時の充実、達成感を見て、すごく憧れるなと思いました」

山本「はい、ありがとうございました。松田さんは今、就職活動中、という事で、その辺の話はまたあとでもう少しお聞きしたいと思います。次、西野さん、お願いいたします」

西野「私は商品開発に携わって、自分たちの意見がまとまって一つの商品、形になるということに達成感がありまして、商品開発というのはすごく興味深くて、奥が深い仕事だなという風に感じました。今まではコンビニに行っても、なんとも全く思っていなかった商品も、これも思えば私たちが経験したような苦労とかそういうのあるんだなと思うようになって、ひとつひとつの商品が努力の結晶なのかな？と思うようになりました」

山本「はい、ありがとうございます。そうですね。コンビニに行ったら、いろいろなお弁当やおにぎりなどが売られているので、このお弁当が作られるまでにどれだけのコストがかかったか、とか、人がかかわっていると、色々考えることもやっぱりありますよね。ただそのお弁当がすごく愛おしい人もいないでしょうか。次、谷口さん、お願いいたします」

谷口「はい。私の場合はインターンシップの中では企業に行っても社長さんと部長さんと工場長さんとの話し合いが主だったんです。で、わたしは企画提案後に個人的にですけども、フォルマの工場アルバイトをさせていただいたんです。その時に、自分たちが提案したケーキを一生懸命形にしてくれてる工場の人達の姿を見て、本当に感動したし、そういう人の力があって、提案だけで終わらずに形にしないと商品にならないので、商品になるまでに色んな人がかかわっているんだなと人のつながりに感動しました。今回、その中に自分も一人として加わられたことに喜びを感じて、仕事のやりがいというのはここにありんだなって思いました」

山本「はい、ありがとうございます。たくさんの方の熱意が集まっているので、作りが良かったのではないかなと思います。次は今、就職活動中の松田さんにスポットをあてて質問をしてみたいと思うんですけども、松田さんはこの学生提案型インターンシップと並行して、夏休み期間2週間就業体験型インターンシップにも参加したと聞いていますが、どのような違いを経験できましたでしょうか」

松田「私が就業体験型のインターンシップに行かせていただいたのは、奈良にある紳士用スーツの専門店です。そこでは、学生提案型インターンシップに比べて期間が短いことやグループではなく、個人で動くことが大半でした。期間が短かったので、一つ一つ考えて動くという時間的余裕がなく、それよりは体で動く、身体に叩き込んでいくという点がすごくありました。社会人としてのマナーなどは、体で覚えるといった感じでした。とにかく、一日一日がすごく早くて、学生提案型の時のように腰をすえて考えるという時間もない中、時間に追われながらも、すごい勉強になりました。学生提案型のインターンシップとは、また全然違う事が学べたと思います」

山本「はい、ありがとうございます。続けて松田さんにですね、お聴きしたいんですけども、3回生の松田さんは、インターンシップで頑張った成果を就職活動に実際に活かせていますでしょうか？」

松田「そうですね。実際どうかはちょっとわからないんですけど、人と話す上での発言の重みだとか責任感だとかを働いている人から感じる事ができたので、自分の中で就職活動の軸がインターンシップに行っただけ出来たのではないかな、と思います」

山本「はい、ありがとうございます。実際に体で体験すると、発言するときにも、すごく真実味がわかりますよね。では次に具体的に、どのような仕事をしたいと考えていらっしゃるのでしょうか？」

松田「今、私が考えているのは、商品の企画や提案にかかわらせていただいたっていうのがあるんですが、私は今、心理学科という、「対 ひと」というのを考えているのもあって、人とかがかわれる仕事がしたいとか、お客様の笑顔を見たいとか、ありがとう、と直接言ってもらえるような仕事がしたいなと思っているので、人材ビジネスに関わる仕事や、コンサルタントとかそういう形で探しています」

山本「はい、ありがとうございます。志望動機を聞いてしまったような感じですね。今、就職活動厳しいと思いますが、私は就職活動をしていた時は、売り手市場という言葉をよくガイダンスとかで聞いていたんですけども、今就職活動をしていて、手ごたえはどうでしょうか？」

松田「その辺は、皆様のご想像にお任せします」

山本「では、手ごたえはあるという事で。次にですね、2回生のお二人にお聞きしたいんですけども、今回のインターンシップを経験して、成長出来たこと、考えた方が変わったことなど、教えてもらえますでしょうか。西野さん、よろしくお願いします」

西野「私は商品開発の中で、一度にたくさんのアイデアを出さなければいけないという機会がたくさんあったんですけども、自分の中では限りがあって似たようなアイデアしか、浮かびませんでした。私のグループは6人だったんですけど、その他の5人は、私とは全く違ったアイデアをいっぱい出してきて、そのアイデアの違いというのは、今まで育ってきた環境の違いだとか、興味を持ったものの違いだと思ったんです。ですので、これからは、今まで自分が興味を持ってきたものも大切にして、さらに、異なった環境に溶け込んで、いろんな事に興味をもったり、視野を広げていきたいなと思うようになりました」

山本「はい。大学生活はまだもう少しありますので、いろんな事に興味を持って、チャレンジしてもらえたらなと思います。次、谷口さんお願いします」

谷口「私は今回のインターンシップを経験して、チームを組んで協力して案を出すことの素晴らしさを知りました。というか、実感しました。一人でいくら考えていいと思って出した案でも、複数の人の意見や違った感性とか、違った視点とかからの意見を取り入れることによって、いくらでも柔軟性を持つし、より多くの人に受け入れられるようなアイデアへと発展させていける事を知りました。私自身も、今回のインターンシップで色々な人とかかわりをもてて、視野が広がったように思います」

山本「ありがとうございます。それでは、最後に三瀬様より、総括していただけますでしょうか」

三瀬「はい。今、お聴きしながら感じたことが2つあります。まず一つ目は、体験の中で感じたり、気づいたり動いたりされてましたよね、みなさん。ちょうど川上先生の発表の中で、力を育てる4つの機会というのがあって、「正課授業」と「キャリア科目」と「インターンシップ」と「地域貢献」をサイクルだという話があったと思うんですけども、やっぱりその時に、みなさんが動いていて、自信がグラフで伸びてましたよね。あの事なのかなと思いながら、聞いてました。やっぱり、西野さんがおっしゃったように、環境変化に強くなっていく、いろんな所に飛び込んでいく、それが今多くの学生さん苦手になってきているので、こういう機会を是非ね、後輩の方にも一回生、二回生、伝えていってもらえればと思います。もう一つは、弊社も受け入れ企業といいますか、インターンシップをやってまして、そういう企業の立場からすれば、インターンシップ面倒くさいな、という感じになっている方多いと思うんですが、もうそういう時代は終わったんだと私は思ってまして、企業は世の中にどんな価値を提供していくのか、ということのを常に考えていながら、そうすると、たとえば先ほどの泉南乳業さんですか。あまのさんもプレゼンテーションの商品を見ていて、私、買いたいな、と思ったんです。ああいったものを学生さんが成長とともに提案してくれる。それで会社の中でそれが新しい価値として、根付いていくならもっとやはり企業はこういうものに参画してそれが企業の強化軸の一つになるような事を大学と連携しながら、社会に貢献できるような事をやっていく、とそういう風におもいました。みなさんがちゃんとこういう道を作ってください、本当に私も今後期待しています」

山本「はい、どうもありがとうございます。そろそろ終了の時間となりました。松田さんは、厳しいと思いますが、是非就職活動頑張ってください。厳しい就職環境では、その会社に入りたいという熱意が一番大切なのではないかなと思います。2回生の西野さん、谷口さん。あと2年の大学生活をさらに充実させていってもらえたらなと思います。私も4月から社会人になりますので、頑張っていきたいと思います。本日はどうも、ありがとうございました」