

父母金報

DOSHISHA UNIVERSITY

同志社大学経済学部

No.120 2020.1

1 ●	ごあいさつ	日比野明子
2 ●	社会の変革の担い手を育成する—経済学部 ALL DOSHISHA 教育推進プログラムのご紹介—	谷村 智輝
4 ●	秋の就職説明会 「混迷を極める現代の就活において大切にすべきものとは？」	
15 ●	講演 道産子からみた京都での学生生活と今	宝田 将志
18 ●	海外で、企業の現場を体験する 日本企業を通じ蘇州での社会人体験—日本コルマー株式会社— 充実した2週間—みずほ銀行デュッセルドルフ支店— 成長し続ける企業で—株式会社石田大成社— グローバルに活躍するために—株式会社鶴見製作所— 違いに新鮮味を感じ続けた2週間—ダイキン工業株式会社—	周 逸 跡見 昂平 橋本紗矢香 菅村 衣織 田野 智之
24 ●	役員だより 父母会を卒業するにあたって 子供に寄り添いながら過ごしてます 新しい出会い 今を知る、生の声	副会長 二宮 伴夫 副会長兼中部支部長 石突 泰子 副会長 寺西 佳代 監 事 福島 裕子
28 ●	行事のご案内	

大学生を送る上で、不安や疑問などがありましたら、どのような内容でも結構ですので、お問い合わせください。

(お問い合わせ先)

経済学部事務室

電話 (075) 251-3521 FAX (075) 251-3136

E-mail ji-keijm@mail.doshisha.ac.jp

経済学部父母会事務局

電話 (075) 251-3523 FAX (075) 251-3136

E-mail kei-fubo@mail.doshisha.ac.jp

HPアドレス <http://doshisha-keifubo.org/>

ごあいさつ

経済学部父母会 会長
日比野 明 子



厳寒の候、ご父母の皆様におかれましてはますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

日頃より父母会活動のご理解とご協力を賜り心より感謝しております。2019年度の父母会行事も2月22日（土）の教育講演会と翌日の京都観光、3月21日（土）の委員総会と残り僅かとなりました。

昨年の10月25日（土）には午前はキャンパスツアー、午後は秋の就職説明会と2部構成にて開催させていただきました。

キャンパスツアーでは同志社エンタープライズ様と学生の皆様のご協力により、通常は学生しか入る事のできない学内を含めてのツアー、最後には学食を召し上がっていただきました。ご子息、ご令嬢が学ぶ同志社大学経済学部での大学生活を身近に感じていただけたかと思います。

就職説明会では時代祭りの日程にかさなっておりましたが、200名以上のご父母の皆様にご参加いただきました。

講演1では㈱i-plug 取締役 CFO の田中信明様とフリーアナウンサーの田名部真理様から「VUCA時代に求められる人材と変わる就活」についてディスカッション形式でのご講演。

講演2では内定が決まっている経済学部4年次生3名の方々による就職活動体験についてのお話。

講演3では全日空輸機京都支店長の山口智啓様から「ANAのビジョンと人材戦略」についてのご講演。

この3つのご講演をとうして最近の就職活動についてのリアルな内容をお伝えさせていただきました。そして、岸ゼミ生による物販は大変好評で完売となり、大学生活を感じるお土産として楽しんでいただく事ができたのではないのでしょうか。

翌日の京都観光は比叡山山麓の美しい名庭巡り「詩仙堂」「圓光寺」、若狭街道ゆかりの「山端 平八茶屋」での昼食を開催させていただきました。お一人でご参加のご父母の方も多くいらっしゃいましたがご父母同士がお知り合いになるきっかけともなり、天候にも恵まれ心安らぐすばらしい京都の1日をすごしていただけたかと思います。

私は入学式に行われた新入生父母歓迎会で同志社大学経済学部には歴史ある父母会がある事を知りました。役員皆様のお話をお伺いする中で、私達親世代と今の大学生活は時代と共に大きく変化しているという事を感じ、娘が4年間お世話になる大学を少しでも知りたいという気持ちから委員登録をしました。父母会活動を通して多くのご父母の皆様や先生方とお会いする事ができ、大学生活に関する不安や心配が和らぎました。

また、同志社大学の3つの教育理念の「自由主義」「キリスト教主義」「国際主義」について父母会活動をとうして深く知りました。娘にとって、これらの教育理念の中ですごした大学生活は長い人生の中で非常に重要でかけがえのないものになったと思います。これからも同志社大学で学んだこと、先生方、友達との出会いを大切にしたいと願っております。

経済学部父母会はお子様の学生生活のサポートやご父母同士、そしてご父母と大学を繋ぐお手伝いを目的として活動をおこなっております。より多くのご父母の皆様へ委員登録をしていただいて今後の父母会も盛り上げていただきたいと思います。

最後に、今年度父母会行事を開催するにあたりご協力いただいております谷村学部長をはじめ多くの先生方、沼井事務局長様、事務室職員の皆様、そして父母会事務局の谷口様に心より感謝申し上げます。

社会の変革の担い手を育成する

—経済学部 ALL DOSHISHA 教育推進プログラムのご紹介—

経済学部長

谷村 智輝



父母会会員の皆様、平素より経済学部父母会の活動と経済学部の教育・研究に多大のご支援を賜り、厚く御礼を申し上げます。さて、経済学部では、昨年度から、「産官学連携を中核としたキャリア形成プログラムの策定」事業に取り組んでいます。ちなみに、この事業は、同志社大学ビジョン2025に関する「ALL DOSHISHA 教育推進プログラム」の一環として、大学から補助を受けて進められています。この場をお借りして、この事業の進捗状況をご報告してご父母の皆様にご理解をいただき、次年度以降、学生諸君のより一層積極的な参加の実現につながれば幸甚です。

まず、この事業の内容は、企業や自治体との緊密な連繋に基づいて「課題解決型」のインターンシッププログラムを実施するものです。主たるターゲットは大学院生ですが、高い意欲と志を持った学部学生をも含んでいます。

つぎに、この事業の狙いとするところを端的に言えば、「社会を変革していく人物」「新たな未来を開拓する人物」を養成することです。こうした人物が備えておくべき力は様々あるでしょうが、「社会的ニーズを的確に把握する力」、「既存の知識・技術を理解し上手に組み合わせる力」および「各自の専門性を活用する力」は必要不可欠です。また、これらの力はバランス良くかつ有機的に、結びつけられる必要があります。

とすれば、かかる人物の十全な育成は、教室の内部でのみ達成されるものではありません。幸いにも私たちは、卒業生・企業・行政といった豊富な資産に恵まれています。こうした資産を積極的に活用していこうという方向性が、本プログラムを支えています。前年度に引き続き、2019年度も多く企業にご協力をいただきました¹。

本年度は、京都府にご協力をいただき、府民が直面している社会的課題の解決に取り組むプログラムを実施しました。参加学生総数は20名（1年生～4年生）、1チーム5名のグループを形成して、京都府の地域的課題の発見とその解決のための提案書作成にあたります。「チームビルディング」（第1回）から始まって、行政による「社会的課題」の提供（第2回）、課題に関する「論点」の整理や「理想とする社会像」の共有化（第3回）、協力企業が所有している「ソリューションや資産」の理解（第4回）、「具体的な提案」の作成（第5回）まで、毎週、3～4時間のプログラムが実施されました。この間、第2回には、京都府の各部署によって具体的な地域的課題のインプットがなされました。また、第3回には、各グループの提案に対して経済学部の教員（4名）から学問的見地に立ったコメントと助言が与えられました。さらに、第4回には、企業の現場に赴いてヒアリングを実施するとともに、第5回には企業人の皆様がメンターとなって各グループにご指導くださいました。12月8日に開催された「最終報告会」では、学生諸君の最終提案に対して、企業と行政の皆様から、各々の提案の評価が伝えられるとともに、厳しくも暖かいコメントを頂戴しました。

毎回の活動を振り返ると、本年度の成果（あるいは「気づき」）として次の点を挙げるができます。第一に、地域が直面している实际的課題と学問的知識との関連が明確になると学生の学びが飛躍的に向上することです。第二に、学生のグループ活動の自由や自主性を尊重しつつも、外部から適度な助言や確認がなされることによって、学びが促進されることです。この点、「良きメンター」が重要であることを再確認できました。第三に、学生には追い込む力と表現力があ

るということです。最終報告会に先立つ数日間の集中力、プレゼンテーションにおけるキーワード化や印象的なキャッチフレーズの作成力には、目を見張るものがありました。第四に、最終報告を終えて評価を獲得した「その先」が極めて重要であり、学びの深化をはかる効果が大きいということです。一般に、こうした取り組みでは、学生の成果発表→優秀な提案の表彰→講評・総括によって終了、というかたちで進められます。しかし本年度は、講評と総括の後、改めてメンターからのコメントと助言が複数回繰り返されました。ご協力いただいた行政や企業の皆様の献身的なご指導に頭が下がります。

一方、課題もいくつか見いだされました。第一に、当初の目論見と比較して参加人数が少ないのが現実です。広報を強化するとともに、他の学部プログラムとの調整を図る必要があります。広報という点では、是非、ご父母の皆様のお力をお借りし、こうした取り組みにご理解とご協力をいただき、学生諸君が学びの機会を有効に活用するよう促していただければ幸甚です。第二に、課題の発見・分析には、関係データの収集を含めて経済学の専門知の活用が求められます。この取り組みの過程を振り返ると、データを用いつつ社会的課題を俯瞰してみたりする力、費用と便益をつねに意識するバランス感覚、経済行動を取り巻く競争状況に対する意識、これらをさらに強化する必要があると感じます。この点、学部教育改革の重要なヒントともいえます。これに関連して第三に、今後この取り組みを学部としてどう運営していくか、組織力をより一層強化していくとともに、学部の人的・物的資源を効率的かつ効果的に活用していくことが必要です。

ところで、このプログラムの最大の魅力は、企業や行政の皆様—学生が日常的に接することができない中核的な方々—と学生諸君との交流です。極めて多忙な業務の傍ら、毎回長時間にわたって学生と格闘してくださった多くの協力者の皆様に、改めて心からの敬意を表するとともにご尽力に厚く御礼を申し上げる次第です。付言すると、ご協力いただいた皆様から様々な提案やご助言をいただく中で、われわれがどのような人物の育成を社会的に期待されているかということについて多くの示唆を得ることができました。これは今後の学部教育の実践を考える際の大きなヒントになります。

さて、ご協力してくださった皆様の合い言葉は、「関西から、(それゆえ)同志社から、日本を元気にしよう」です。こうした期待にお応えできるか、身の引き締まる思いが致します。一方、経済学部の教学に共感し応援してくださっている皆様と接する過程で、経済学部の有している資産の豊かさと歴史の重みとに深く感謝する次第です。そうした資産を絶やすことなくより豊かにすることが、我々の使命であると存じます。社会情勢を見れば、大学教育にいわゆる「実務家」活用の圧力が強まっており、大学人として一定の危機感を感じています。そうした中、大学が社会との連繋によって自らの目指す人物を養成する際には、短期的・即物的な利害にとらわれず、我々の目指すところに対する深い理解と共感に基づいて共働していただく協力者が不可欠です。そうした人々の無償の情熱を礎に社会による学生の教育が実現されることを看過してはならないと強く思います。

本プログラムは、2023年度まで継続する予定です²。そこで今後も、多くの方々のご支援が必要不可欠に存じます。父母会員の皆様におかれましては、以上を始めとする経済学部・経済学研究科の取り組みにご理解をいただき、なお一層のご支援を賜りますよう、どうぞ宜しくお願い致します。

注

- 1 本年度ご協力いただいた皆様：パナソニック株式会社、川崎重工業株式会社、ヤンマー株式会社、京セラ株式会社、株式会社リンクアンドモチベーション
- 2 次年度は、本年度の協力企業に加えて、味の素株式会社にも参画していただく予定です。



混迷を極める現代の就活において 大切にすべきものとは？

テクノロジーの発展によって生活の利便性が高まる一方、
就職活動や求められる人材像も変化し続けています。

本日は、今注目の就活サービスである
「OfferBox」の田中さんと「マイナビTV」の田名部さん、
学生からの人気も根強い全日本空輸株式会社の山口さん、
そして3名の内定学生にお集まりいただき、
今後の就職活動についてお話をお聞きました。

開催日：2019年10月26日（土）

開催場所：同志社大学良心館

VUCA 時代に求められる 人材と変わる就活



混迷を極める現代において、大切にすべきことは何なのか。

現代の就職活動の最前線にいらっしゃるお二人にご登壇いただき、スマートフォン等から匿名で質疑応答ができる「Sli.do (スライドウ)」を使って、会場全体で就職活動に関する意見交換を行いました。

株式会社 i-plugin 取締役 CFO
田中 伸明氏

フリーアナウンサー
田名部 真理氏



田名部：本日は Sli.do で皆様とリアルタイムにやりとりをしながら進めて参りたいと思います。では最初に自己紹介をお願いします。

田中：株式会社 i-plugin の田中です。大学卒業後は大手保険会社に就職し、その後グロービスに転職。グロービス経営大学院で MBA を取得し、そこで出会った仲間と2012年に当社を起業しました。

田名部：御社は OfferBox というサービスを提供されていますが、その仕組みを教えてください。

田中：OfferBox は現在、多くの大学生にご利用いただいている逆求人型就職サイトで、学生が自身のアピールポイントを写真や文章などで掲載すると、それらがマッチした企業から直接オファーがくるという仕組みのものです。

田名部：投稿されているお写真を見ると、旅先やサークルのものなど学生の本来の姿が垣間見えるものが多いですね。

田中：従来の就活サイトは学生が企業を探す仕組みでしたが、OfferBox は企業が学生を探す仕組みを採用しています。学生からは「自分の魅力に気付けた」、「自信がついた」といううれしいお声をいただいています。田名部さんが司会をされているマイナビ TV も急速に広がっていますね。

田名部：始まった当初はせっかく学生と双方向でやりとりができるのに、企業様によっては原稿をそのまま読み上げるような説明会になっていたところもありました。企業が自らのよさを語っても学生に伝わりにくいので、第三者が

入ることで学生に何が有効なのかを一緒に探っていった感じでした。

田中：「付加価値」と「つなぐ」は、これからの時代に必要となってくるキーワードでしょうね。最近、就職活動のために部活動を3年生で引退したり留学も3ヶ月で切り上げて帰ってくる学生が多いのですが、こんなことを企業は求めています。

田名部：エントリーシートに派手な経歴を書く必要はないのに、「私には何もない」と必要以上に消極的になっている学生もいます。

田中：ネットに象徴的な成功事例が並ぶと気圧されてしまいがちですが、実はそうでないのだとサービスを通じて伝えたいと思っています。

田名部：では改めて「VUCA」について確認しましょう。

田中：「VUCA」とは、Volatility(変動性)・Uncertainty(不確実性)・Complexity(複雑性)・Ambiguity(曖昧性)の頭文字をつないだ、これからの時代を象徴する言葉です。

田名部：まさに今の日本の就職活動を表していますね。

田中：個人のキャリアについても近いです。現在、テクノロジーの急速な進歩が我々の生活や企業活動を大きく変えていっています。AI スピーカーに代表される IoT の発展が最も身近ですが、お子様が就職するのはそういったテクノロジーの変化やそれによるグローバルな競争関係が激化したビジネス環境です。これまで企業は国内の同業他社を相手にビジネスをすればよかったのが、今後は世界の異

業界強者を相手に競い合わないといけなくなっていました。これはすべての業界で起きていて、ビジネスの内容や競争相手が変わると働き方や求められる人材も変わることがまずは知っておくことが、これからの時代を生き抜いていくためには大切です。

田名部：マイナビ TV も一度撮影した会社概要や先輩のコメントを流用せずに次年も生配信するのは、年々企業を取りまく環境が変わっていくからです。

田中：高い専門性を持つ人材を採用したいと、自動車メーカーが web エンジニアを、IT 系のベンチャー企業が IoT の世界に入るために機電系の学生を採用する動きも始めています。これまでは偏差値や学歴の高い「アカデミックスマート」な人材が好まれましたが、不確実性が増し正解がわかりにくい現代において、答えを見つけるスピードよりも粘り強く答えを探し続けることのできる「ストリートスマート」な人材を求める企業が増えています。（【図①参照】）

田名部：抵抗なく視野を広げていける人が求められているともいえそうですね。

田中：売り手市場とはいえ中小企業の求人倍率が8.62なのに対し、5,000名以上の大手企業は0.42しかありません。また大手企業でも採用重点層への訴求に課題があり、たとえば食品メーカーの場合、業界のイメージから生産管理やプラントエンジニアなどの職種には応募がない場合もあります。

田名部：そこに訴求できるのが OfferBox なのですね。

田中：企業の事業領域が変化する中、今まで採用していなかった人材に対して認知度を高める必要があります、その

ギャップをどう埋めるかが現在の日本企業の課題だといえます。

田名部：「ジョブ型採用」を検討する企業も増えていますね。

田中：はい。従来の日本は「メンバーシップ型採用」といって年功序列や終身雇用を前提にした職務や勤務地を限定しない雇用契約が一般的でしたが、「ジョブ型採用」はその人の持つ専門スキルや固有の能力を評価し、それを活かせる職務や勤務地に配属させる雇用契約を指します。これは求める人材像を明らかにして学生に見つけてもらいやすくなるための試行錯誤の一つであるとも思われます。

田名部：学生の個々のスキルを使ってどういった化学反応が起こせるかを考えているわけですね。

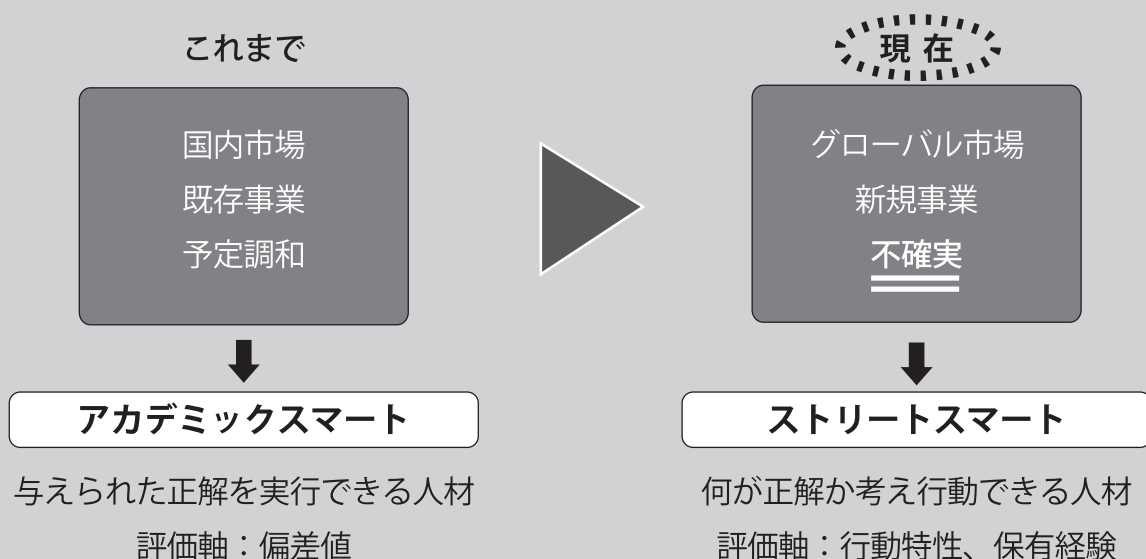
田中：「メンバーシップ型採用」で多いのは段階的に能力を開発し、その等級にあわせて賃金を支払う「職能資格制度」ですが、現在は職務に対して報酬を支払う「職務等級制度」に移行しようとする企業が出てきています。これには専門スキルを増やしていけば、さまざまな職務を経験することができるというメリットもあります。

田名部：労働者の不満は、自身に決定権が少ないことなのではないでしょうか。能動的に職務を選ぶことができれば、不満は解消されるように思います。

田中：まさに新卒採用においても「自分で選択したい」という学生が増えています。何を優先するかも多様化していますので、これからの日本企業に求められるのは採用する人材は一人ひとり異なる存在だと認識した上で向き合うことだと思います。

【図①】

求める人材の変化



田名部：ではここから「Sli.do（スライドウ）」に挙がってきた質問に対する質疑応答に切り替えましょう。

【質問1】

人事がすべての学生の希望を聞くのは大変では？

田中：どこまで個人に寄り添うかは今後すべての人事が悩むポイントとなってくるでしょうね。学生側もどれくらい自身に寄り添ってくれる企業なのかを理解した上で企業選びを行う必要があると思います。

田名部：OfferBox では企業側にも条件を設けているそうですね。

田中：インターネットでは膨大なメールを一斉送信することができますが、それはコミュニケーションの希薄化を生みしました。企業と学生が薄っぺらなやりとりで相互理解した気になり、入社後に「こんなはずじゃなかった」と離職する原因を作ってしまったのです。OfferBox では企業が一人ひとりのプロフィールを見てからしかオファーが送れない仕組みをとり、一度に送れるオファー数を制限。会える学生の数を抑えることでコミュニケーションの深化をめざしています。

田名部：採用に手間を惜しんではいけないことを再確認させてくれますね。採用手法も多様化しているようですが、いかがでしょうか。

田中：インターンシップが3年生の秋～冬に変化しつつあります。本選考が始まる時期も4年生の4～5月から3年生の2～3月に。つまり3年生の1月から準備していたのでは遅く、年内にある程度準備して年明けから本番に臨める状態にしておかなければなりません。とはいえ1年生から就職活動が始まるかということとそんな余裕は人事にはありません。経済合理性からいって、3年生の秋から春にかけてが多く企業が動く時期になると考えられます。

【質問2】

人事は学生のどこを見ていますか？

田中：やはり一番は「どういった経験をしてきたか」と「自身をどう捉えているか」です。エントリーシートでは学歴より経験に注目が集まっていて、OfferBox でも過去のエピソードを多く書いた学生の方がオファーを得られる確率も上がるという調査結果が出ています。情報が多いほど自社にあう人物かどうか判断がしやすくなるからです。

田名部：1年生は自身を語るエピソードを増やすのが先決ということですね。



田中：高校や中学でのエピソードを書いても構わないのですが、「それをふまえて大学では何をしていたの？」という点は非常に問われると思います。コミュニケーション能力が重視されていた時代もありましたが、今では社会人になってから鍛えられる領域を選考で見てもあまり意味がないと考える企業が増えていて、選考時は“変わりにくい部分”、つまりその学生の本質が判断材料になっています。

【質問3】

OfferBox では大学名で検索できるのですか？

田中：大学名での検索はできます。ただ、検索したら必ずオファーを送るかどうかはその企業によります。最終的にはプロフィール等で自社にあう人物かどうかを判断しているはずです。

【質問4】

企業の人事担当者が OfferBox を深く理解して使う必要がありますね。企業へは説明をされているのですか？

田中：各企業にはサポート担当がつき、使い方をしっかりアドバイスしています。テンプレートのオファー文をばらまくのは頑張って経験を積み重ねて自己PRした学生に対して失礼だからです。ワンクリックで大勢とコミュニケーションをとるのは意味がないことだと、少しでも多くの人事担当者に気付いてもらえるよう取り組んでいます。

【質問5】

では大学は何をすることなのでしょう？



田中：社会人になって感じたのが大学時代にもっと学んでおけばよかったということでした。当時それに気付かなかったのは実践が足りなかったからです。現在、大学では問題解決型の授業やアクティブラーニングの場が増えていますので、自身の足りない部分を見つけて必要な知識を得ていく場と捉えるといいのではないのでしょうか。

田名部：同志社大学経済学部は産学連携でさまざまな企業様とコラボレートされて、実践につながる取り組みをされていますね。

田中：「実践」と「気付き」がセットであることが重要で、それが大学時代に経験できるのは非常に価値があると思います。当社の調査ではインターンシップに参加した人、中でも長期にわたって参加した人は社会人基礎力が高いことがわかっています。これは留学でも同様で、要は大学時代に主体的な選択をしたかどうかで差が出てくるといえることです。

【質問6】

OfferBox では
成績を添付しますか？

田中：成績は添付しません。それをアピールしたい学生は添付しても構いませんが、必須ではありません。

【質問7】

就職活動で5年生(再修生)は
不利になりますか？

田中：一概にはいえません。例えば留学や何かの理由で就

職活動が思うようにいかず、もう一年大学に通うという選択をする場合があると思います。企業が知りたいのは、「なぜその選択をしたのか」、「その選択をした結果何を得了のか」ということなので、そういった問いに対してきちんと答えることができるかが重要です。

【質問8】

個人情報の管理は
きちんとされていますか？

田中：弁護士はじめ専門家と連携をし、学生／企業が安心して使用できる状態をめざして改善活動を行っています。

【質問9】

新卒でジョブ型採用
なんてできるのですか？

田中：新卒一括採用や総合職等での採用はなくならないと思いますが、大学院等で専門性を極めた人材を求める企業はジョブ型採用に切り替えつつあるといえるでしょう。

【質問10】

語学力や
取っておいた方がいい資格は？

田名部：持っているにこしたことはありません。ただ、それだけで採用されるというよりは、それらを取得したことがお子様の自信になることが重要で、そういった体験を増

やすという観点で取得を考えた方がいいのではないかと思います。

【質問11】

経済学部としての
強みは？

田中：経済学部の強みは、経済の原理原則や統計学のような社会に出てからも活かせる知識を得られることだと思います。ただ、インプットするだけですとその価値になかなか気づくことができませんので、前述した通り、実践経験を掛けあわされることで、社会でも通用する実践力を高めることができると思います。

田名部：アナウンサーを例に挙げると、いかに美しい標準語で話せるかはまた別の話で、今日のような講演会で司会を任された場合、登壇者からお客様が聞きたい情報をどれだけ引き出せるかが求められます。また、議題にあがった事柄に対して自身の言葉で話すことができるかが、コミュニケーション能力であるといえるのではないのでしょうか。

【質問12】

大学時代を
どう過ごせばいい？

田中：「解釈力」を鍛えるためには大学生活や就職活動は非常にいい機会です。解釈力は反復すれば鍛えられます。たとえば、日経新聞を毎日読むとして、「この会社のこの取り組みはおもしろいな」と感じるだけではなく、「これを自分の学びとあわせるとこんなことができるのでは？」と、得た情報を掛けあわせて考えてみるのがとても大切

です。授業を受けたり実践したりネットの情報に触れたりしながら、そういったことを積極的に行い、自身の考えの発信とアウトプットを繰り返すと、解釈力はどんどん伸びていきます。インプットしているだけではこの力は伸びません。

田名部：アウトプットすることで覚悟も生まれますしね。

【質問13】

就職活動中の子どもに
どう関わればいい？

田中：ご父母の皆様には、お子様に「今一番ワクワクすることは何？」と聞いてあげてほしいと思います。ワクワクすることであれば多少辛くても頑張れますし、それによって力がつき、その先にあるさらにワクワクするものが見えるようになっていきます。この連鎖によって学生は成長しますので、ときどき様子を聞いてみて、お子様が成果や苦勞を話したときにその成長を認め、励ましてあげてください。また、その次の成長につながるような問いかけをすることも大切で、そうすればさらに主体的にワクワクするものを見つけながら進むことができるはずです。「自己分析をなさい」や「インターンシップに行きなさい」といった声かけではなく、お子様が主体性を発揮して自分で選択できるように促してあげることが大切だと思います。

田名部：答えを与えるよりも問いを促すということですね。

田中：主体的に考えさせ、選択を促すことの方が関わりとして大切だと思います。

<OfferBox とは？>



企業が興味を持った学生に直接オファーを送ることのできる就活サイト。大手からベンチャー企業まで、登録企業数は5,520社以上にのぼっています。

<マイナビTVとは？>



自宅や学校にしながら、パソコンやスマートフォンで参加できるwebセミナーサービス。人気企業の説明会も並ばずに参加でき、採用担当者にチャットで直接質問もできます。



全日本空輸株式会社
京都支店支店長
山口 智啓氏

ANA のビジョンと人財戦略

毎年、就職先として人気の高い全日本空輸株式会社（ANA）。グローバルな競争がより一層強まる航空業界の中で、第一線で走り続けられる経営戦略はどういったものなのか。また、そこではどのような人財が求められているのか。面接官としての経験もお持ちの山口さんにお話を伺いました。

現在、世界の航空業界の市場規模は約86兆円で、年間の利用者は約31億人。民間航空会社が設立されたのが1918年で、100年しか経っていない業界であるにもかかわらず今や飛行機はインフラの一つとなっています。「オープンスカイ」という言葉が象徴するように、航空の自由化が進んでいるのが業界の大きな流れとしてあり、そこからアライアンス化競争へと突入。さらに、LCCの台頭もあり、今後は日本や韓国などがその競争にさらされるようになると考えられます。現在、弊社はスターアライアンスに加盟しており、国をまたいだスムーズな乗り継ぎが可能に。またユナイテッド航空、ルフトハンザ・ドイツ航空等とジョイントベンチャーも行っており、弊社からも各社に社員が派遣されています。

航空業界は全世界で見れば20年後には約1.5倍の市場になると予測されていますが、国内線の売上げは日本の人口減少もあり下がる一方ですので、国際線の充実を図っていく必要があります。弊社に入社すると、CA（客室乗務員）のみならず英語が必要となりますが、今は英語よりもほかの言語を勉強していた方が活躍の期待値が上がります。というのも、国際線のご利用者の約半数が外国のお客様になってきており、英語だけではサービスが行き届かなくなっているからです。

各グループ会社の専門性の結集が、快適な飛行機の運航につながっている。

当社の社風についていえば、景気が最も悪かった9.11以降に、日本で初めてアメリカにボーイング787とMRJを発注。最初に契約するとANA仕様に飛行機を設計してもらえたり、後々のトータルコストが安くなるという狙いがあったからです。当時アメリカも景気が落ち込んでおり、双方にメリットがあると踏んだ上での決断でした。一

歩間違えると倒産の危機につながりますが、それでも挑戦してみようとする気概のある会社であることが、このエピソードから読み取っていただけるかと思います。

学生からは華やかな企業と見られがちですが、実はその業務内容は各グループ会社に細分化されています。航空事業はフルサービスキャリアである全日本空輸株式会社、ANA ウイングス株式会社、株式会社エアー・ジャパン、LCCとしてはPeach Aviation社とバニラ・エア株式会社がありますが、たとえばケータリング業務は株式会社ANA ケータリングサービスが、旅行事業はANA セールス株式会社が担当しています。つまり、一つの機体の運航に関わる業務を専門性に特化したグループ会社との連携のもとに行っているということです。反対にグループ会社から当社への出向者も多く、その方々をマネジメントする立場として我々管理職がいるのだといえます。そのため、学生には「当社に入って何がしたいの?」とまずは聞きます。なぜならグループ社毎に担当が様々で、ANAの総合職はすべての業務を担当する可能性があり、自身の希望とは大きく違ってしまうこともあり出向も多くあります。

社員一人ひとりのちがいを尊重し、グループ全体で成長をめざす。

先に挙げたグループの全社員が持つべき心構えや取るべき行動の礎となるものを、弊社ではANAグループ行動指針（＝ANA's Way）としています。それらは「安全」、「お客様視点」、「社会への責任」、「チームスピリット」、「努力と挑戦」の5つであり、それらがANAグループの経営理念である「安心と信頼を基盤に、世界をつなぐ心の翼で、夢にあふれる未来に貢献します」やグループ経営ビジョンである「ANAグループは、お客様満足と価値創造で世界のリーディングエアライングループを目指します」を達成

させるという認識のもとで人財育成を行っています。

グループを支えるのが「人」であり、その中で大切にしているもののひとつが、「ダイバーシティ&インクルージョン」です。「ダイバーシティ」と聞くと男性／女性ととらえられがちですが、これは「会社」・「性別」・「国籍」・「価値観」など多くの違いを指しており、それらを「多様性」ととらえ、それこそが強いチームを生み出す源泉であると弊社では考えています。一日約16万人のお客様にご利用いただいておりますので、社員一人ひとりの多様性によっていかに新しい価値を生み出せるかが一つのキーワードになっているといえるでしょう。

全グループ社員が心掛けていることを挙げるならば、まずは安全。そしてお客様に選んでいただく価値を創造し続けること。飛行機はインフラでもあるので、社会的な責任を果たすことも問われるでしょう。専門分野が多岐に渡り、それぞれが各自の役割を果たすことが飛行機のスムーズな運航につながるため、チームスピリットも大切になります。そして努力と挑戦し続けること。これらをキーワードに、日々研鑽を積んでいます。

ブランドコンセプトとしては「インスピレーション・オブ・ジャパン」です。これは日本の航空会社であることに誇りを持ち、乗った瞬間から日本を感じていただける飛行機をめざしているということ。先に挙げたグループ行動指針（ANA's Way）を基盤に、「Sparkling（楽しさ・ワクワク感）」、「Caring（寄り添う心）」、「Japan Quality（日本が誇る基本品質）」といったANAブランドをお客様に提供することで経営理念の実現をめざしています。

2017年、弊社の売上は世界第3位。2018年には世界の航空会社ランキング「ワールド・エアライン・アワード」で表彰され、2015年には「女性が活躍する会社BEST100」で1位を受賞しました。「健康経営優良法人（ホワイト500）」にも選ばれておりますので、お子様が企業を選ぶ際には参考にしていきたいと思います。

チームを率いる力とお客様視点、 挑戦意欲が採用の決め手に。

我々は常々、「お客様視点を忘れないこと」を重要視しています。私は面接官もしておりましたが、たとえば面接の際、エアラインスクールで習うようなお辞儀の角度といった形式的なことはあまり見てはいません。それよりも、「学生時代に仲間とどう過ごし、チーム内でどういった役割を果たしてきたか」を必ず聞くようにしてきました。この質問をすると10人中9人が「私は縁の下で力持

ちでした」と答えますが、深く尋ねると何をしていたかははっきりとしない場合が多くあります。つまり「上には立ちたくないけれども、下にもいたくない」という発想で、これではチームに溶け込むのは難しいと我々は考えます。なぜなら、弊社で働く場合は大勢の仲間に向けて発信し、連携する必要があるだけでなく、その先にお客様がいらっしゃるからです。

一方で、挑戦意欲のある学生は非常にウェルカムです。弊社には過去に経験した重大事故の教訓を次世代に伝えるための施設「ANA グループ安全教育センター ASEC」があり、グループ会社の全社員が一度はそこで研修を受けるのですが、それは若手社員の「話を聞くだけでは実感できない。そういったものを見る機会はないのですか？」という前向きな発言からできました。現在、弊社が提供している商品の中には若手社員が企画したものも多くありますので、そういった積極性も面接では重視しています。

最終的な判断は「人対人」。 「一緒に働きたい」気持ちで判断を。

私が入社したきっかけは、元パイロットの方に合宿で出会い、当社の受験を勧められたからです。ただ、受験したものの部活の遠征と面接日が重なり、コーチをしていた私は「先輩からの恩を返せるのは後輩だから」という辞退理由をお伝えしたところ、人柄に興味を持ってもらえ、日にちを変えて受験すると内定。もともと大学院への進学をめざしていたのですが、航空部への入部のきっかけを作ってくれた先輩もANAに進んでおりましたので、やはり就職は人の縁、「10年後に誰と一緒に仕事をしたいか」というのが最後の決め手だったように思います。学生はよく「選ばれない」といいますが、「自分で選ぶ」気持ちをもって就職活動に臨んでいただきたいですし、ご父母の皆様にはぜひともお子様の就職活動をあたたかく見守っていただきたいと思います。





サクセスストーリーより失敗から生まれる反省が、 よりその人らしさを伝えるものと心得て。

大岩 亮介 さん
経済学部 4 年次生
株式会社電通 内定

◆ご父母へひとこと

約20社受けて4社内定、10社不合格、残りは選考スケジュールが重なり途中で辞退。3ヶ月間で交通費を含めて約28万円かかりました。これをアルバイトだけで工面するのはなかなか大変ですので、このあたりのご支援をいただけるとありがたいと思います。

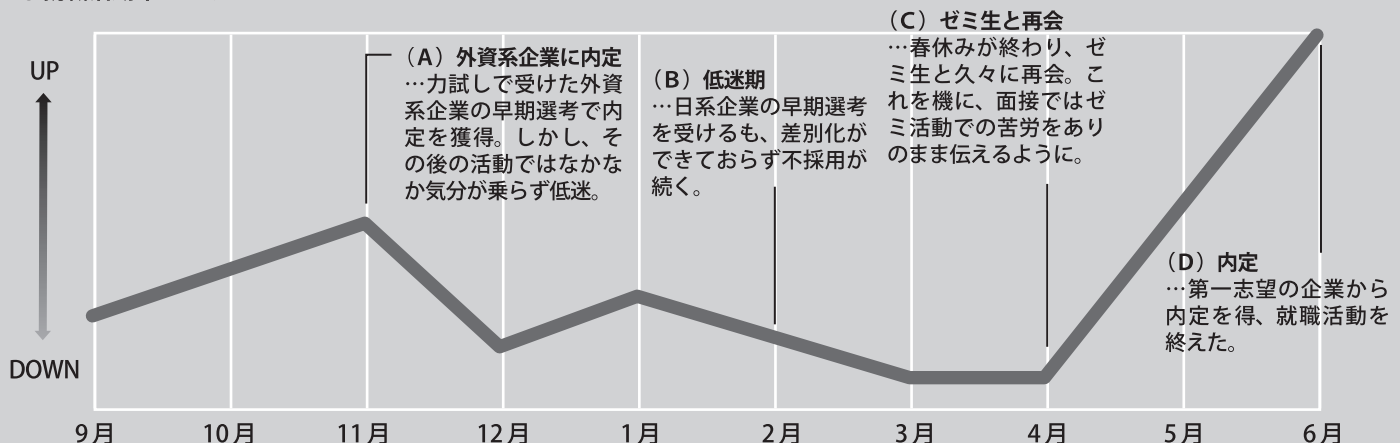
私が就職活動において重視したのは、大学時代に経験した失敗とそれに対する反省をしっかり伝えることでした。なぜなら面接での質問は「学生時代に頑張ったことは？」や「志望理由は？」と、聞かれる内容がほぼ決まっているため学生は入念に準備して、たとえば「サークルの合宿の参加人数が少なかったのを、私が改善して全員参加するようになりました」や「塾講師のアルバイトで受け持った生徒の成績を90点まで上げました」など、型にはまったサクセスストーリーばかりで、「こんなことをしていて何になるんだろう」という違和感を抱えていたからです。「面接官が求めている回答は何だろう」と突き詰めて考えたとき、結局はその学生のスキルや実績ではなく、どういうことにどんな考え方をするのか、つまりは一緒に働きたい人間かどうかという基本的な“人間らしさ”に帰着すると気づき、そういった部分をありのまま伝えるように切り替えました。

面接では主にゼミ活動について話していたのですが、私の所属していたゼミは担当教授のほかに3・4年生の先輩方からも発表内容に関してフィードバックしていただける環境でしたので、きちんとしたものを出すために一週間ずっとゼミの仲間と研究内容を練っているような生活を送っていました。これだけだと「ゼミを頑張っていました！すごいでしょ？」という話に聞こえるかもしれませんが、ゼミは多いときで十数人のチームで活動していたので、そ

れだけの人数が集まると自分とあわない人がいたりしてほんの些細なことで喧嘩をすることもありました。私はゼミの代表も務めていたので、人間同士が一つの目標に向かって本気で取り組むことがいかに大変かも痛感しました。こういった話を「ゼミの代表として最終的にいいチームを作ることができました！」ではなく、「ゼミ活動のこういうところは上手くできず…」という失敗や反省の部分をきちんと伝えることで、他の学生とは違った角度から自身を知ってもらえたのではないかと思います。失敗に対してどのように考え、どのようなアプローチから改善していきたいかという部分からその人の人間性が見えてくるのではないのでしょうか。そこから、学生の人間性と企業の求める人物像がマッチして、最終的に就職先が決まったのではないかと考えています。

ご父母の皆様には、お子様に実績やスキルがないから就職活動が難しいとは思わないでいただきたいです。私自身も普通の大学生で、これといって自慢できるようなものを持っていたわけではありません。ただ、そこから考え方や就職活動に臨む姿勢を変えたことで最終的に志望先への内定につながったわけで、お子様に「これをやらなきゃダメ」といった変なプレッシャーをかけることなく、何か一つでいいのでお子様が全力で取り組んでいるものがあればそれを後押ししていただきたいと思います。

●就職活動中のモチベーション



「就職」に目標を定めて最短距離を進むよりも、まわり道をしてもいいから納得できる道を探して。

佐藤 恵さん

経済学部4年次生
日本IBM株式会社 内定

◆ご父母へひとこと

留学を決めたのは、ただただ人生に迷っていたからです。面接ではそういったことも正直に話して、自身の考えや経験から得られた価値などをしっかり伝えました。両親は基本的に放任主義でしたが、私の選択を尊重し、応援してくれたので活動の支えになっていました。

2年生ではIT系のゼミを選び、WEBサイトの制作やチームでのアプリ開発などを行っていました。そこでは知らない世界に触れられて楽しかった反面、優秀なゼミ生たちに出会ったことで「自分のよさって何？」と自信喪失気味に。このままの状態では就職活動を始めていいのかわからない不安を感じていたところ、母から「そういえば留学したがつてたけど、いいの？」と聞かれ、それをきっかけに一度自分の人生についてゆっくり考えてみよう、と、3年次に1年間休学をしてフィリピンとカナダへ語学留学に行きました。留学前は「この先の道を選んだら正解か」をずっと考えていましたが、留学先で様々な人と出会い視野が広がったことで、「人生に正解はなく、それは働くことも一緒だ」と思うようになりました。自分らしく生きるために柔軟に対応できる企業をめざそうと、復学した3年生の夏休みにIBMのインターンに参加。社員の方々と実際の仕事に取り組んだことで働くイメージがわき、その年の10月に早期選考を受験し12月に内定しました。ここで活動を終えてもよかったのですが、他の業界や中小・ベンチャーも受けないまま決めていいのかという疑問が残り、後悔しないために活動を続けることに。4年生の6月に地元のITベンチャーからも内定を得、最終的にどちらを選ぶかでとても悩みました。

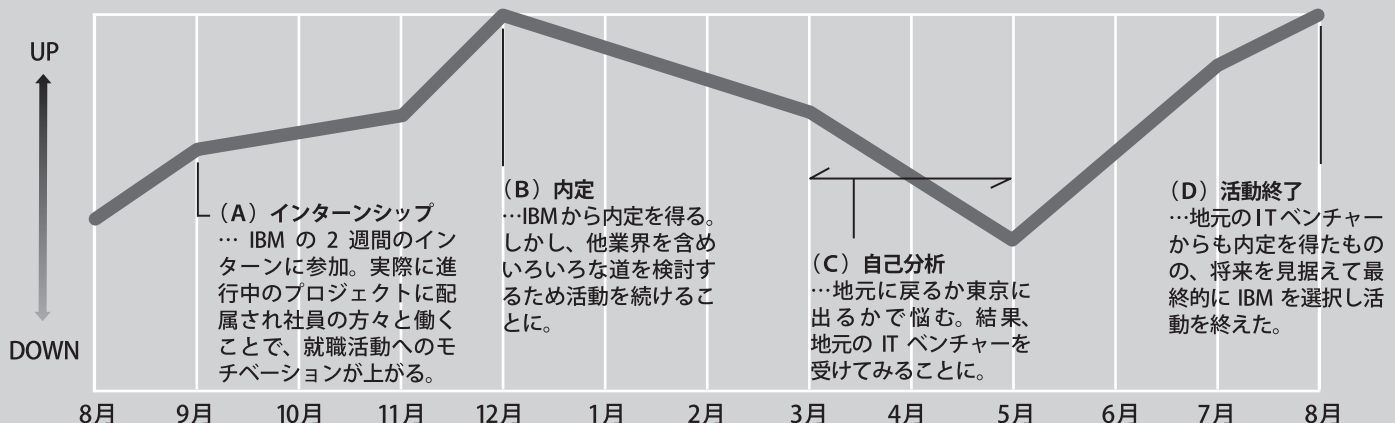
私が就職活動中に大事にしていたのは、“将来、自分がやりたいことから逆算すること”でした。私は宮崎県出身

ということもあり地方の活性化につながる仕事があったので、地元のITベンチャーの方が近道に思いましたが、それまでに必要な人脈や資金、スキルを身につけられる企業かどうかという観点から、最終的にIBMを選びました。

私がお伝えしたいのは、就職に向けて最短距離を選ぶのではなく、1・2年生のうちにはいろいろなことに挑戦してみて、自分がどういうことにワクワクするのか／嫌だと感じるのかを見つけてほしいということです。そして3・4年生では将来的にどのようなキャリアを築いていきたいかを考えてほしいです。就職はゴールではなく、自分が人生でやりたいことの通過点に過ぎません。変ないい方かもしれませんが、会社の制度やお給料を利用して本当に歩みたい人生が送れるかどうかぜひ考えてみてほしいと思います。

ご父母の皆様には、お子様に「こういうことをしなさい」と指示するよりも、ご本人が取り組まれていることに目を向け、それをモノにしていけるように促してあげていただくといいのではないかと思います。自身が取り組んできたことの動機や成果、それに至るまでの経緯をきちんと伝えることができれば、どんなことでもアピールポイントになり得るからです。就職活動に正解はなく、100人いれば100通りの答えがあります。考え抜いて行動して、人と話してアドバイスもらいながら、最終的に自分自身で決定すれば後悔のない就職活動になるのではないかと思います。

●就職活動中のモチベーション



自分では気づかない長所を教えてもらうこと、それが自己分析と自信につながる。

星山 千典 さん

経済学部 4 年次生
全日本空輸株式会社 内定

◆ご父母へひとこと

3 年の 6 月に活動を始め、4 年の 7 月に内定。決してスマートな就職活動ではありませんでしたが、人によって輝くときは異なりますので、自分のペースや軸を持てるよう「頑張れ」ではなく、「一緒に頑張ろう」というスタンスでいていただければ、安心につながると思います。

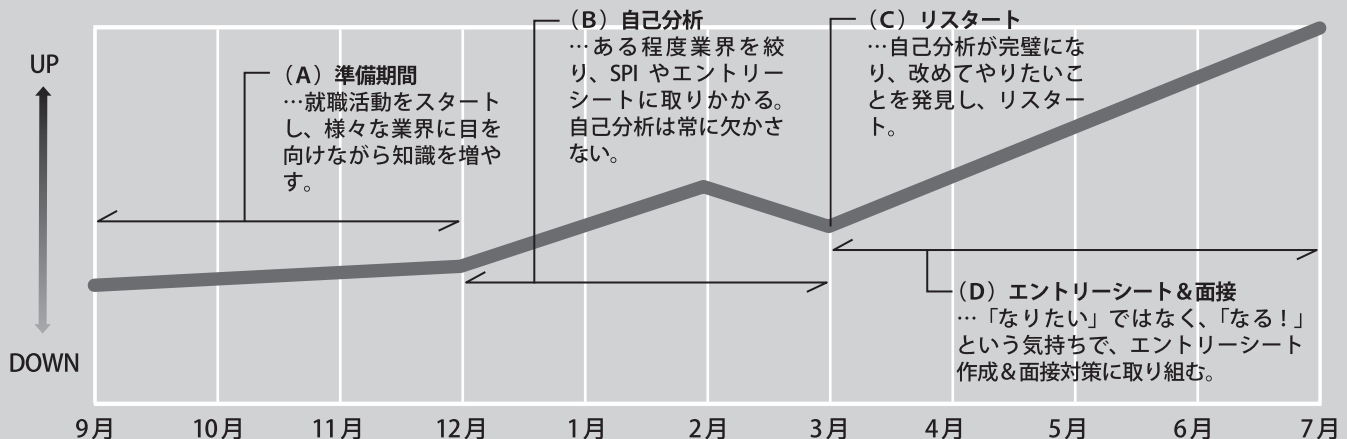
1～3 年生の間は挑戦することが大事だとよくいわれます。「でも、そもそも挑戦することが見つからないから挑戦できない」という声も耳にします。けれどたとえば「今のアルバイトで実績 1 位をとる」や「丁寧に接客して自分の顧客を作る」など、普段の生活の中で全力で取り組むことも挑戦だと思います。留学をしたり資格をとったりするような特別なことでなくても、自分で稼いだお金で旅行をしたり、ましてやご両親の力を借りずに一人暮らしをしているだけでも十分に立派なこと。部活動でも何でもそうですが、ただ経験しただけで終わるのではなく、その厚みや内容の濃さが重要になってきますので、ご父母の皆様にはお子様が今、力を入れていることをあたたかく見守ってあげてほしいと思います。それら一人ひとりの頑張りが自分を語るストーリーにつながって、就職活動では役立ってくると思うからです。

両親に感謝していることは数えきれませんが、“ほめること”は就職活動の時期は大事だと感じました。というのも、皆様の時代と今とでは就職活動の進め方がまったく異なります。お子様はそんな中で一生懸命に企業分析や自己分析をされていますので、「そんなことをしてるんやね。すごいね!」といって、「そうやねん、すごいやろ!」と少し自慢させてもらえれば気持ちが楽になるのではないかと思います。

内定はゴールではなく、大切なのはお子様がその結果に満足しているかどうかです。そこで重要となるのは、やはり“自分で考えること”。これは「子どもに干渉しないで」といっているわけではありません。私の場合、親からいいところをほめてもらえると、「私ってこういう人間で、こういうことが向いていたんだ!」と知らぬ間に教えられ導かれていることがあり、普段の何気ない会話から自分に返ってくるものが多くありました。親にしてもらってありがたいのは、自分自身の知らないところに気付かせてもらい、あとは自分で決めさせてもらうことです。また、「何があっても大丈夫。私はあなたの味方だから」といってもらえたことも安心感につながって活動の糧になっていました。

私がサービス業である CA (客室乗務員) をめざしたのは、アルバイト先で「いい接客をしてくれているから時給を上げよう」といわれ、自分では無意識にしていた行動が実は自分の長所だったと気付いたからです。そういった小さなことが今につながっていますので、お子様がされているアルバイトやサークル活動などで何か輝くところを見つけられたら、「そこがいいね!」と教えると、より視野が広がってきっかけを拾えるようになるのではないかと思います。就職活動は一人では絶対にできません。常に味方でいてあげることが、お子様が「頑張ってみよう!」と思う力になりますので、ご父母の皆様には心掛けていただきたいと思います。

●就職活動中のモチベーション





道産子からみた京都での学生生活と今

宝田 将志（経済学部・経済学研究科事務室職員）

宝田将志と申します。私は旭川市出身で、元日本ハムのダルビッシュ有投手や陸上のウサイン・ボルト選手も同い年の33歳です。旭川東高校から指定校制推薦で同志社大学経済学部に入學し、入學後は体育会の硬式野球部に所属しながら経済学部で勉強しました。

道産子の私から、京都で学生生活を送った感想や体験を「京都と北海道の違い」、「学生生活で困ったこと」、「京都で生活すること」、「就職について」という形でお話させていただこうと思っております。お子様方がどんな生活をしているのかというイメージづくりの参考になりましたら幸いです。

京都と北海道の違い

まず、なぜ同志社に來たかが気になると思います。それは、高校の野球部監督が同志社大学の卒業生で、進路に迷っている時に「東京も良いが、京都のキリスト教主義の同志社でのんびり学生生活を送るのもいいんじゃないか」とアドバイスをもらったのがきっかけで同志社大学を意識するようになりました。結果、経済学部を卒業し、そのまま同志社大学に入職しましたので何か縁があったのかもしれません。

その私が感じた「京都と北海道の違い」で一番印象的だったのは言葉です。とにかく速く、そしてきつめに聞こえました。私が体育会に所属していたため先輩から怒られたりする状況でそう感じたのかもしれませんが、関西で10年以上生活した今考えると、なぜ聞き取れなかったのかわかりませんが、おそらくイントネーションの違いが原因だったと思います。関西弁は次の言葉を発声しやすいようなイントネーションになっている印象が

あり、それに慣れていないと、つながりや切れ目がよくわからず、何回も聞き返して怒られたこともありました。それが私の中では一番です。次は気候です。気温もさることながら湿度が一番辛かったです。何もしていなくてもじっとり汗をかく感じや空気が体に纏わりつくような重たい感じはとても気持ちが悪かったです。気候でいうと、台風も驚きました。北海道で経験したことのないような強烈な雨風だと、傘を差して外に出てみたくなる。不謹慎ですけどそういうこともやりながら台風を体験しました。あとは建物が密集しているため家と家の間が非常に狭いことです。外を歩いていても空があまり見えないのは圧迫感というか閉塞感を感じ、それが原因で「寂しいな」と感じた記憶があります。他には、旭川に住んでいると電車に乗る経験がほとんどなかったので電車の乗り方がわからず戸惑いました。そもそも「汽車」という馬鹿にされたのも懐かしい思い出です。

保護者の方が一番心配なのはお子様が健康に過ごしているかだと思いますが、食べ物意外は大丈夫だと思います。北海道は濃い目の味付けですが関西はダシ文化です。見た目は薄そうですが味は結構濃いので、私の中では物足りないとか口に合わないという経験はありませんでしたので食べ物は困らずに生活できたと思います。

学生生活で困ったこと

「学生生活で困ったこと」はやはり全て自分でやらなくてはいけないということです。何時に起きて何時に寝ようが、誰としようが、遊んでいようが誰かに注意されることはないのです。その点は非常にのびのび生活できました。反面、炊事・洗濯

など家事全般はなかなか大変でした。特に、体調が悪くても誰も面倒をみてくれませんし、体が弱ってくると不安にもなるのでそういう時には実家生をうらやましく思いました。男の子だと、特段の用事がないと家に連絡することも少ないと思いますので「元気にしてる？」と小まめに聞いてあげると、それにあわせて瑣末なことでも何か困っていることをポロっと話してくるかもしれないですね。もちろん女子学生の保護者の方も、ぜひ小まめに連絡を取っていただきたいです。おそらく、男女問わず親のありがたみは学生さんみんなが感じているところかなと思います。

■ 京都で生活すること

「京都で生活すること」を実感するのは、国宝とか何々遺産というのが町中にあふれている点です。休みの日には見るものに飽きないのが面白かったです。文化に触れ、ジャパンを感じながら生活できるのも魅力ですね。古都にいながら横文字のジャパン？と思われるかもしれませんが、海外からの旅行者が多いので、その人たちのリアクションとか集まる場所を見て「海外からみた日本」を身近に感じたのは大きな経験だったと思いますし、改めて自分の国の魅力を意識した気がします。

他にも、京都には緑も多くありますし、キャンパスライフという点では、関東の大学はキャンパスといってもビルだったりしますが、同志社のキャンパスは緑豊かでのんびりとしていてゆっくり勉強に集中できたのは北海道出身の自分にとってはよかったかなと思います。あとは、関西の人は結構北海道が好きです。デパート等でよく「北海道展」をやっていますし、北海道出身という物珍しさから構ってもらったイメージがあります。基礎演習という1年生の科目や部活を有効活用して友人を作るのが良いと思いますし、「言葉がなまっている」とか「手袋をはく」「ゴミを投げる」など北海道弁もうまくネタにしながらかわいさうもらえるようにすれば、他のエリアから来ている人たちよりもアドバンテージがあると思いますので、お子さんが交友関係で困っているようなら参考に

してみてください。

■ 就職について

「就職について」は本日配付している資料にもありますが、経済学部は98.5%の就職率。今年は98.9%というように就職希望のみなさんは順調に就職しているというデータがあります。保護者の方からすると、就職率もさることながらどのような企業に就職しているのか。地元に戻ってくるのか、などが気になると思います。私自身は「卒業したら北海道に帰って就職しよう」と考えていました。しかし、両親から「同志社大学というネームバリューに見合う企業が北海道にはそう多くない。それであれば関西、関東に残って就職する方が選択肢は広がるのではないか」とアドバイスをされたことを鮮明に覚えています。ですが、改めて就職実績等をみると北海道信用金庫や北海道銀行、北洋銀行や北海道電力など北海道を拠点にした企業にも就職している実績がありますので、北海道でも不自由なく就職できるというのは同志社の強みかなと思います。デリケートな問題ではありますが、就職についても人生の先輩として、保護者の皆さんがアドバイスされるのも大切だと思います。

■ 同志社にいてよかったこと

とりとめのない私の体験ばかり話してしまいましたが、最後に、私が同志社にいてよかったと感じていることをお伝えしたいと思います。それは「大人になれたこと」だと思っています。勉強や部活だけではなく、生活すること全てを一人でやってみて、多くの苦労もしましたのが一つ一つ自分なりに解決してここまで来ましたので自信にもなっていますし、視野も広がったような感じがしています。同志社には、例えば沖縄出身の人や海外から来ている人もキャンパス内にいます。大学野球部の同期という40名程の小さなカテゴリーですら、ほぼ全員の出身都道府県が違いますので身近に全国を感じて生活をしていました。そうした他文化の人と関わるなかで、見聞きし感

じてきたことは自分の考え方にも影響したと思っています。北海道に残って勉強した高校の同級生と話すと、道外に出た経験によって視野が広がったと感じましたし、遠方の京都まで来たからこそそういう経験ができたと思っています。他にも、同志社大学には多くの校友がいます。大学を卒業して思うことは、初めてお会いした方でも「同じ大学を卒業した」というだけで可愛がってもらえますのでかなり大きなサポートになると思います。

北海道を離れたからこそ北海道のよさ、今までの環境のありがたさを知ることができましたし、そういう考え方ができるようになったということも含め、京都での大学生活は間違いなく自分の人生に大きな影響がありました。

最後に同志社の職員らしく、私の好きな新島襄の言葉をお送りして終わろうと思います。「わが校の門をくぐりたるものは、政治家になるもよし、宗教家になるもよし、実業家になるもよし、教育家になるもよし、文学家になるもよし。かつ少々角あるも可、気骨あるも可、ただかの優柔不断にして安逸をむさぼり、いやしくも姑息の計を為すがごとき軟骨漢には決してならぬこと、これ予の切に望み、ひとえに希うところである」と創立者

の新島襄が残しております。どういう道に進んでも良い。その過程で周りとは多少違っていても良い。ただし困難なことに直面した際、想いを持って立ち向かっていくような人物に育ってほしいというのが創立者の願いだと思います。同志社大学に縁があって入学してくださったみなさんも、こういう思いで学生生活を送り、卒業後も活躍していただけるとありがたいなと思っています。ご清聴いただきましてありがとうございます。

司会●ありがとうございました。もっとしゃべってもいいですよ。

宝田●では、話をするタイミングがなかったので伏せていましたが、日本ハムの宮西尚生投手は出身大学は違いますが、関西選抜に選ばれた際に同じチームでプレーしましたので仲良くしてもらっていました。あとは、巨人の小林誠司捕手は大学の後輩で、私が4年生の時に彼が1年生でした。彼は1年生からすぐにレギュラーになりましたのでバッテリーを組んで野球をやっていました。この二つは、一生自慢話としてもっていこうと思っています。



日本企業を通じ蘇州での社会人体験

—日本コルマー株式会社—

経済学部2年次生 周 逸

OVERSEAS INTERNSHIP



8月18日から31日までの2週間、中国にある科瑪化粧品（蘇州）有限公司のインターンシップに参加しました。日本コルマー株式会社は中国に二つの工場を置き、化粧品の受託製造を行っています。

私が今回の海外インターンシップに参加を希望した理由は二つあります。一つ目の理由は、日本と繋がりのある会社につきたいと思っているからです。もう一つの理由は、化粧品業界に興味があるからです。世界化粧品業界の年成長率は4%程度を保持しています。アジア市場の規模は世界の36.8%を占め、世界最大の化粧品消費市場となっています。その中、中国は年6%の成

長率を維持し、2020年に化粧品市場規模は7兆円になる見込みです。中国市場において、日本と韓国の化粧品ブランドは15~20%をシェアしています。そして、日韓のブランドの売り上げが年々上昇し続けるのに対し、欧米のブランドの売り上げが年々下落し続けています。これは近年日系化粧品が中国で大変ブームとなっている事実からもわかります。日本化粧品受託製造業界における日本コルマー株式会社は、ナンバーワンの市場シェアを占めていて、強い化粧品製造企業だと思い、この度の海外インターンシップへの参加を決意しました。

インターンシップのスケジュールについては志望動機に対応した充実したものであり、初日に、営業業務の説明とスケジュールの打ち合わせをして、私の要望に対しスケジュールを細かく調整していただきました。

インターンシップでは、主に営業業務内容と営業部を中心に、研究部、企画部、生産管理部と品質管理部の各部門との協力、役割分担を学びました。営業部については、まず情報収集から残金をもらい出荷するまでの営業フローの説明を受けた後、営業部員の同行で市場調査を行いました。市場調査は蘇州中心で行い、欧米ブランド品は未だに市場の大半を占めていることを知りました。また、来客の訪問対応と顧客訪問の同席の他、来客に同行し、生産ラインを回りました。顧客が商品生産途中に使用期限の印刷、容器の状態などの問題を重視しているとわかりました。営業部の現地スタッフをお得意先として自分が企画した商品売り出すという営業の疑似体験もできました。私は現地スタッフにUV乳液を紹介したあと、質問も受け、アドバイスも受けました。

今回のインターンシップの機会はとても貴重で、普通の生活で体験できない中国における社会人体験ができ、とても有意義な時間を過ごすことができたと思います。この後の大学生活で、依然中国と日本とつながりのある学識を中心に勉強していきます。そして、この海外インターンシップという経験を生かして、将来日本と繋がりのある会社につきたいと思っています。





OVERSEAS INTERNSHIP

充実した2週間

—みずほ銀行デュッセルドルフ支店—

経済学部3年次生 跡見 昂平



今回、私はみずほ銀行デュッセルドルフ支店でインターンシップをさせていただきました。海外に行くこと自体が初めてで始まるまでは不安でいっぱいでしたが、周りの社員さん方のサポートもあり、しっかりと自分の力を発揮して取り組むことができた2週間でした。

さて、私がこのインターンシップに応募した理由としては主に2つあります。まず、「将来は英語力を生かして働きたい」と考えていたことです。これからの時代、就職する時には国際的な視野を持つことが必要だと感じ、この考えを常に持っていました。次に、「銀行などの金融機関の業務内容を詳しく知りたい」といった興味があげられます。これは預金管理等だけではなく与信や営業の仕組みなども学んで、今後社会に出た際の自分のキャリア形成につなげていきたいと関心を持っていたからです。

実際にインターンシップが始まると、初日から多くの内容を教えていただき、それらに取り組みました。ここでは、そのうちの2つを取り上げます。

まずは、「銀行業務についての講義」です。支店内のほぼ全ての部署の方から、新規顧客への対応や取引先の信用度に応じた資金貸し出しの仕組み、監査等における管理のフローなどをはじめとした様々なことを学習しました。多くの銀行業務の内容を学習できとても有意義な時間を過ごすことができました。また、それに加えて最も印象に残ったことは、リスク管理の重大さです。普段は銀行利用者として預金や貸し出し、利子率などの既に決定された表面的な結果しか見ておらず、それに至るまでの流れを考える機会が全くありませんでした。しかし今回、銀行業務を全体的に学習し、あらゆる業務における共通点としてリスク管理の徹底があることを改めて感じました。今後はこの経験をもとに銀行業務はもちろん、さらに「利益とリスクのバランス」についても思考を深めていきたいです。

次に、最終プレゼンテーションです。「今後数年における欧州経済の予測」を行いました。これは事前課題としてテーマをいただいており、インターンシップ前に自分なりのストーリーを立てて準備をし、インターンシップ期間中にまとめあげて発表するという形でした。事前にかなり調べたつもりだったのですが、準備の際に数値化できない予測部分をどのように論理立てて表現するのかというところにとっても苦戦しました。しかし、社員さん方がとても親切で分からない所を丁寧に教えてくださったので、しっかりと完成させることができました。そして、プレゼンテーション本番では学んだことをすべて出し切ることができました。

この2週間を終えて、改めて受け入れてくださったみずほ銀行デュッセルドルフ支店の社員の方々や同経会の方々には感謝の気持ちでいっぱいです。このインターンシップでの講義やプレゼンテーションなどに対する知識や手法をはじめ、ドイツでの日常生活などの身近な部分までたくさんのことをとても優しく教えていただいたことは一生の宝物です。この経験をふまえて、自分の夢に向かってより一層努力していきたいと思います。





OVERSEAS INTERNSHIP

成長し続ける企業で

—株式会社石田大成社—

経済学部3年次生 橋本 紗矢香



今夏、石田大成社テキサス州ダラス支店 ITP strategic にて8月19日から30日まで、2週間のインターンシップに参加させていただきました。2017年、米国トヨタのダラス移転に伴い開設され、主に印刷・ローカライゼーション・マーケティング・教育を通じた自動車産業関連業務が行われています。石田大成社のインターンシップに参加した目的・理由は、「B to B」「世界で必要とされる人材」「自身の現能力」この三つを知り、学ぶことで、今後の成長につなげることができると考えたからです。

このインターンシップの内容は主に「会議への参加」「各事業・役職に関する講義」「個人課題」で構成され、一つ目の「会議への参加」というのは、毎朝行われる他支店とのテレビ会議に参加することでした。そこでは「自工程完結」を成すために、精密な情報共有やスケジュール管理などが行われ、会議が会社や社員にとってどれだけ重要であるのかということに気づきました。二つ目の内容では、人事・翻訳・会計など様々な役職についての説明を受けました。ダラス支店の社員の方々大半が複数の事業や役職を担当されており、グローバル企業で必要とされる人材のレベルが高いことを痛感しました。三つ目の個人課題では「百年に一度の変革期」を迎えている自動車産業への事業を展開する ITP strategic の課題・経営状態を分析・予測し、中期経営計画を立て、それを最終日に発表するというものでした。非常に難しい課題ではありましたが、講義や社員の方々の期待を超えるプレゼンテーションをしたい一心で、懸命に取り組むことができました。

このインターンシップを経て気づいたことや学んだことが沢山あります。まず、自分が学んできたこと・既存のことの範囲は本当に小さいということです。ビジネス上でのコミュニケーションを円滑にするには、基本的なものを超えた雑学や知識が必要だということを知りました。海外ではより一層の知識が必要とされます。今後は興味のあることを制限せず、様々なことに関心を持ち、学習していきたいと思います。

二つ目に気づいたことは、英語はコミュニケーション手段に過ぎないということです。当プログラムに参加するまでは、英語を流暢に使えるようになった後、海外で勤務したいと考えていました。しかし、現在ではご存知のように公用語が英語であり、母国語のように利用できる方々が沢山います。ITP strategic の社員の方々を見て、英語が使えるのは勿論のこと、それに加えて何か専門的な知識を身に付ける必要があると感じました。これらに気づくことができたことは私にとって非常に大きなことだと思っています。

この2週間は本当に貴重な体験ばかりの日々で、多くの方々から教えていただいたことや様々な経験を通して、自身の今後の課題に気づくことができました。どの時代でも必要とされ続け、また発展し続ける株式会社石田大成社のように、自身も変化すること、挑戦することを恐れず、成長し続けたいと思います。





グローバルに活躍するために

—株式会社鶴見製作所—

経済学部3年次生 菅材 衣織

OVERSEAS INTERNSHIP



9月2日から9月12日の間、TURUMI PUMP TAIWAN CO., LTD. でインターンシップに参加させていただきました。

株式会社鶴見製作所は水中ポンプを主として水に関わる機器を生産し、その技術と品質の高さが世界でも認められている会社です。普段私たちがポンプの存在を意識することはほとんどないと思いますが、それはいい換えれば、私たちが気づかないほど自然に生活を支えているということに他なりません。ツルミポンプはテーマパークの噴水、瀬戸大橋や主要空港の建設にも使用されており、様々な場面で活躍しています。

海外インターンシップへ参加した目的は二つあります。一つ目は、海外で活躍する日系企業で生産過程と経営全般について学び、日本と海外の関わり方を知るためです。二つ目は、将来のキャリアについて考える上で、実際に海外で働くことを通じてグローバルに活躍するために何が学べるか学ぶためです。

現地では、主に営業に同行させていただきました。営業先では、お客様との会話を通じて製品と異文化への理解を深め、コミュニケーションの重要性を実感しました。文化や習慣の違いは購買意欲に直接関わってくるため、会話からまずは現地の方の考え方を理解しようと試みました。そして、営業において、潜在化しているニーズの読み取り、次の商談に繋がるような信頼関係の構築、要望にすぐ応えるための準備と引き継ぎ等、情報共有が大切であると学びました。今回、営業同行に加え、実際に念願の生産現場を余すところなく拝見させていただき、職種の異なる方からお話を伺う機会もいただきました。そのため、本社から求められる品質基準を満たす要となる生産ラインの仕組みや管理システムを始めとする、製品の質と工場全体の効率の両方を向上させるような工夫に富んだ経営について、多角的に知ることができました。また、現地の方々のキャリアについて伺い、いただいたアドバイスを基に自身のキャリアについて考えることができました。

海外インターンシップを通して、日本と海外の関わり方を学ぶとともに、日本にいる時には気づかなかった特徴や良さを再認識し、自国についてもっと学ばなければならないという思いに駆られました。そして、グローバルに活躍する人材になるには、柔軟に異文化を受容し素早く対応する能力、自国に対する深い知識、情報を分析する能力、主張力、そして、自分一人の言動を通して日本という国を見られているという自覚と責任を持つことが不可欠であると学びました。今回の経験から得た学びや現地の皆さんがくださったアドバイスは私にとってかけがえのない財産です。これらを糧に、将来グローバルに活躍できる人材になるべくこれからも精進いたします。

この場をお借りして、多大なご尽力を賜りました全ての皆様に厚く御礼申し上げます。貴重な経験をさせていただき、本当にありがとうございました。





違いに新鮮味を感じ続けた2週間

—ダイキン工業株式会社—

経済学部3年次生 田野 智之

OVERSEAS INTERNSHIP



1. はじめに

当インターンシッププログラムに参加できたこと、本当に嬉しく感じます。ビジネスの場には、留学等で経験する海外のアカデミックな場とは違った厳しさと新鮮さがあり、良いものが得られたと感じております。

2. 参加した目的

当海外インターンシップに志願した理由は、海外で働く経験をすることで将来海外赴任をしたいという自分の志向をより明確にすることができると考えたからです。また5社ある中で以下の3つの理由から特にダイキン工業株式会社を志願しました。ベトナムでのインターンシップに参加できること、ヒトの健康や衛生に関わる業界で活躍されていること、現地法人で働く方はほとんどが現地の方であることです。

現在、多くの日本企業が生産拠点を構えマーケットに進出している東南アジア・ベトナム内部のマーケットについて知ることは、私の研究・就職活動・キャリア形成に非常に有益であると考えました。私自身、グローバル資本主義をテーマとするゼミに所属しており、グローバル化における日本企業について学習・研究をしています。日本の企業活動において東南アジアは切り離すことのできない関係にあり、ゼミ学習においてもしばしば登場してきました。中でもベトナムは東南アジアの一国であるだけでなく、生産拠点としても国内マーケットとしても魅力的で、多くの日本企業が進出しているため、日本経済にとって最も身近な国の一つだと考えております。そのマーケットで働くことは今後の研究活動で東南アジア市場について考える上で価値ある経験であると考えました。また将来、東南アジア諸国への赴任も十分想定されるため、海外赴任をしたいという志向を裏付ける経験であるとも考えました。

また、ダイキン工業株式会社の主力、空調分野は健康や衛生に関わり、経済的に豊かになるほど需要が見込まれ、特にベトナムのような途上国では成長市場であると考えました。そうした成長分野ではより挑戦的な経験ができると考え、魅力的でした。また、より安心・安全が求められる分野であり、日本企業が優位性を発揮して規模の大きい仕事に取り組むことができると考えたのも一因です。

さらに、日本人が多くない環境で働く経験をしかったことも挙げられます。私は比較的環境に甘えてしまう傾向にあったため、日本人の社員の方が多く働く環境では日本人に頼ってしまい、当海外インターンシップを有効に活用できないと考えました。また、それまでアカデミックイングリッシュばかり学習してきた自分の英語力が、ビジネスの場面でどの程度使えるのか試したい思いもありました。



3. 2週間で経験した事柄と今後に向けて

DAIKIN AIR CONDITIONING (VIETNAM) JOINT STOCK COMPANYでの2週間は以下の通りでした。概ね、第1週は学習、第2週は受け入れ先企業から与えられた課題に取り組む、というものでした。第1週は、製品やベトナム市場について学んだ後、2日間現地の家電量販店を回りディスプレイや販売方法についてお話を伺ったり見学をしたりしました。第2週は、retail support 部門と marketing 部門から各2つの課題が与えられ、第1週で収集した知識や考えを基にその課題に取り組みました。それらは主に家庭用エアコンと空気清浄機のマーケティングに関する課題でした。最終的に、プレゼンテーションの機会は得られませんでした。課題のために作成した資料を提出して終了しました。自分の案が採用されるのかはまだ分かりませんが、「よくやった」とお褒めいただきました。

この2週間で私は非常に多くの事柄を学びました。中でも実際にマーケットの中に入ってみないと分からなかった日本との違いは印象的でした。

例えば、ベトナム人は made in Vietnam/China を敬遠するといった国民性のような事柄や、量販店におけるディスプレイ・人員配置・製品配置の方法、ベトナム人の生活など、広範に違いがあり、そうした違いを理解しより良い戦略を策定するために海外駐在員が必要である、と実感しました。このことは、今後自分が海外赴任を真に希望するのか、またその理由を深く掘り下げる契機になったと考えます。

4. 今後参加する後輩へのアドバイス

ダイキン工業株式会社は当インターンシップに対して非常に真摯に取り組んでくださり、派遣先では考えられたスケジュールの下、非常に豊かな経験が経験をすることができます。派遣先の選定から、世界各地のブランチオフィスの中から派遣学生が本当に有意義な経験ができるように、近年では東南アジアを中心に毎年異なるオフィスに対して調整を働きかけてくださいます。ベトナムは英語を母国語としない国であり、ベトナム人英語の理解に戸惑い、生活では英語が通じないといった、言語上の障壁を感じることはありますが、就職活動をするうえで、成長市場に飛び込む経験は企業の成長を実感し、成長を思い描くことができるという点で汎用性の高い経験だと考えます。また、個人的には「失われた20年」で生まれ育ってきたため感じたことのなった街全体の成長、流動的な社会を実感できたことにはワクワクしました。10年、20年後に再び訪れ違いを実感したいと感じさせるほどです。課題に追われ苦しいこともあるかもしれませんが、あっという間の2週間で過ごすことになると思いますので、特に海外経験が多くない学生ほど、頑張って行ってもらいたいと思います。



父母会を卒業するにあたって

役員だより



◇ 副会長
二宮 伴夫

寒さが一段と身に染みる今日この頃、皆様いかがお過ごしでしょうか？
元号が令和に改まり様々な行事が行われ、少しかれながら過ごしておりましたが、気が付けば、もう卒業式を迎える時期となりました。

私は今年度を以て、父母会を卒業となります。まだ父母会の活動に接していない方々、また今後も引き続き維持発展していただける事となっている方々の為、同志社大学経済学部父母会のご紹介をしたいと思います。

さて、父母会参加のきっかけは、娘の入学が決まり4月1日に京田辺キャンパスで入学式に参加し父母会主催の説明会（新入生父母歓迎会）に参加した事でした。

当初は少しでも子供の成長を見ようと、なんとなくという気持ちでの参加でした。ところが、入学式に参加し父母会主催の説明会を聞くにつれもう少しこの学校の事を知りたいという気持ちとなりました。それはこの学校での教育への想いが特別で非常に熱心だと感じたからでした。大学というものは学生の自主性が重んじられ自己責任のもと各々が行うものと思っておりました。もちろんそれはその通りなのですがこの学校には創立時からの新島襄の教育方針が貫かれ、先生、事務局のみならず父母会に至るまで行きわたっているという事でした。そこで、父母会について少し詳しく説明していきたいと思います。

経済学部父母会は60年以上も運営されている歴史があります。その構成は大学の教職員の方々から構成される参与会、父母の中から選出された会長、副会長、監事、支部長などの役員、経済学部ご父母の方々などです。行事は4月の新入生父母歓迎会に始まり春の就職説明会、全国開催の地方父母会、秋の就職説明会、教育講演会、3月の委員総会と続きます。就職は学生の最終目標である為、キャリアセンターという専門セクションでのサポートがなされておりますが、父母会でも様々なイベントを実施しており、会の主要な活動となっております。

春・秋に開催される就職説明会や地方父母会では、就職に関わる講演や先生の面談等があり、就職に向けた最新情報と先生のアドバイスが行われます。学生が実際に就職を目指す企業側の方々のお話し、卒業生で就職されたOB・OGの方々のお話しなどが聞く事ができ、在校生にとってまたとない貴重な情報源となります。また、所属ゼミの先生からは、学生の学業の状況や様々なアドバイスを直接聞く事もできます。就職説明会などの翌日には京都観光が企画され、キャンパスのある京都の歴史と文化に触れあう機会があります。遠方より来られたご父母の方々にとってはご子息との触れ合いのきっかけになり、父母自身もキャンパスで学んでいるかのような気持ちとなります。

私事ですが、最近の父母会京都観光で一番印象に残っているのは、「時代祭」です。テレビでは見る事はあっても観覧の機会はなく、一度は見てみたいと思っていた祭りを観る事ができました。本当に良い体験をさせてもらったと思っています。

父母会役員としては、大学イベントの企画参加への楽しさはもとより、新島襄の教育精神である「良心」と「自由」を各種イベントを通じ体现する事ができ、全国の父母の方々、先生、事務局、OB・OGの方々にふれあい、お世話になり、誠にありがたい時間を共有いたしました。ご関係者に対し心よりお礼申し上げます。

今後もこういった会を、残られる父母の方々、まだ会に接していない父母の方々に接していただき、父母会を発展させ、数年後、ふと、京都に立ち寄った時、「昔ここでお世話になったなあ」、「卒業生は頑張っているなあ」と思いながら、我が子を見つめながら想いに更けたいと思います。

子供に寄り添いながら過ごしています

中部支部長、副会長を務めています石突泰子と申します。

早いもので4月から娘は4年次生となります。希望いっぱい迎えた京田辺キャンパスでの入学式がつい昨日のことに思えます。

娘はこれまでは親の庇護のもとで生活していました。京都での一人住まいが始まり食事、身の回りのこと、人間関係を含め全て自分で考え、判断し、行動し、悩みながら日々を過ごしたと思います。嬉しい楽しいことばかりではなかったと思います。こんな親の心配をよそに帰省した娘は一年又一年と強く、たくましく成長しています。

方や私は経済学部父母会との出会いの中で学部長をはじめ諸先生のお話、講演を聞き先生方の人となりを知り、懇談会ではより人間臭さを知り何故か安心を覚え、そして此の同志社大学に入学できたこと、娘が学べることに感謝しています。日々過ごす中で親の方が取り残されているように感じていましたが、父母会主催の就職説明会、教育講演会、京都観光に参加することで先輩父母の方と知り合いになり話をしたり相談したりで、自分の悩みは皆様共通の悩みと知り大きな安心をもらいました。

娘の現状は夏休み前後あたりから就職活動に向けて動いています。こちらから近況を尋ねることはありません。だって、解らないことばかりです。時々受ける報告から、インターンシップにいろいろとチャレンジしていく中で、思っていた仕事や職場ではなかったり、職場の雰囲気がとても良くて「ここで働きたい」と思ったり、一緒に出向いた友人、またはその場で知り合いになった同志の就職を勝ち取り、ここで働きたいと思う強い信念に圧倒したり、反対に自分の弱さに気づいたり、これまでとは違った緊張感の中で日々過ごしているようです。

ここで親として伝えるのは「今のままの貴女でいいよ」とエールを送ることぐらいで何もできません。無力を感じますが就職説明会で先輩学生さんの体験談を聞き肝に命じた

- ① 子供を信じる。
- ② 相談相手になれる親でありたい。
- ③ 金銭的援助は惜しまない

を、大切に就職活動に励む娘と接していきたいと思います。

最後になりますが父母会主催の就職説明会に参加しますと私たちの時代とは大きく変わっている今の就職事情を知り驚きます。回を重ね参加しますとその変化に驚きます。そして、その変化の早さに驚きます。一年前はそんな話ではなかった、と思うことがたくさんありました。子供たちは目まぐるしい変化の中で一喜一憂しながら過ごしています。親として口を挟むところがありません。でも、そんな子供たちに寄り添うことはできます。そのことを此の父母会で先輩の学生さんの体験談を聞き、企業の人事部代表の方などの講演を通して教えてもらいました。

同志社大学経済学部父母会主催の講演会の良さを伝えきれていませんが遠く離れた地で学生生活を送っている子供たちにエールを送りながら応援したいと思います。

これからも子供たちの今を知るため父母会主催の講演会に一人でも多くの方に参加いただきたく思います。



◇ 副会長兼中部支部長
石突 泰子

新しい出会い

京田辺キャンパスでの入学式が、ついこの間のことのように思い出されます。入学式後の新入生父母歓迎会で初めて、大学に父母会というものがあることを知り、驚いたことを覚えています。大学生になってまで、父母会なんて・・・その後、すっかりその存在を、忘れているほどでした。

秋になり、娘の高校の先輩のお母様にお声をかけていただき、委員登録をしました。そして2月の教育講演会、京都観光に初めて参加させていただきました。

教育講演会では、吉本出身のお二人が、人とのコミュニケーションをアップさせる術を笑いを交えて楽しく話されていました。酒蔵を継がれた卒業生の女性の方のお話や大手航空会社に勤務されている方のお話など、興味深いお話ばかりで盛りだくさんでした。

京都観光では、知っている方も少なく、初めは不安でしたが、みなさんが優しくお声をかけてくださいました。伏見の御香宮神社、利き酒を楽しみながらの月桂冠大倉記念館の見学、坂本龍馬ゆかりの旅籠寺田屋など、らくたびさんのわかりやすい解説を聞きながら、楽しく散策することができました。昼食は、有名な料亭の魚三樓で、楽しくお話ししながら、おいしくいただきました。

今年4月からは、父母会の副会長として、お手伝いさせていただくこととなりました。

春と秋の就職説明会や2月の教育講演会では、就職活動で参考になるお話を聞くことができ、就職活動をすすめるなかで、親としてサポートできることや心構えを伺うことができました。また、先輩学生の就職活動、大学生生活の貴重な体験談を聞くことができ、娘もいつかこのような素敵な学生になってくれるのだろうかと思いながら、興味深くお話を伺うことができました。

京都父母会や地方父母会では、先生方に成績表を見ていただきながら直接、懇談もしていただけました。こんなに父母に寄り添って、安心感を与えてくれる父母会は、他にはないと思います。

娘は今、二年生で、ゼミ、サークル活動に忙しくも充実した毎日を送っています。娘の大学でのお友達のお母様も、父母会行事に参加していただき、知り合いになって、一緒に京都観光に参加したり、イブ祭を見に行ったりして、私も楽しんでいます。

私の父母会活動もこの春で、二年目を迎えます。ご縁があり、父母会に関わらせていただくこととなり、この歳になっても新しい出会いを与えていただき、貴重なお話を聞ける機会をいただいたことに大変感謝しています。

同志社大学経済学部父母会の活動が、学生、父母ともに有意義なものとなるように今後もお手伝いをさせていただきたいと思っています。



◇副会長

寺西
佳代

今を知る、 生の声

早春の候、父母会会員の皆様には、日頃ご協力をいただきありがとうございます。

今年度、監事を務めさせていただいております。本役を引き受けるにあたり、歴史もあり、活発な活動をしている経済学部父母会の役員が務まるかとても不安でしたが、先輩の役員の方々に導かれ、委員の方や経済学部事務局のご協力をいただき、1年間なんとかやってきました。この場を借りて、心より御礼申し上げます。

私は娘を36歳の時に産みましたので、私の大学時代と36年も違います。10年一昔といえますので、かなり違うことに今更ながら感じます。36年前はインターネットはもちろんなく、一般の人が携帯電話やパソコンを持っていないのが普通な学生時代でした。今は、インターネット、スマホがインフラとなり、パソコンは大学でも必須のようで、就職活動ではなくてはものになりました。我が家も、1人1台パソコンを持っています。

今娘は2年次生で、大阪の自宅から通学しております。親の心配事は色々ありますが、無事入学したと思ったら次は就職が心配です。メディアから最近の就職状況が報じられても、一般的なことしか分からず、本当はどうか？同志社大学の就職状況はどうか？と思っておりました。そこで、入学して2年間、今出川キャンパスに1時間足らずで行けることから、父母会開催の就職説明会や教育講演会に可能な限り出席いたしました。

会社側からのお話や、ご一緒した御父母の方々から自分の子供の体験談、学部の先生からは親としての心構えや要望などの話もあり、子供からは入ってこない情報をたくさん聞くことができました。また、内定をいただいた学生の方々から、大変な就職活動を淡々とこなしてはいますが、陰で努力していることも感じとれる具体的な話を聞き、自分の時代とのギャップを実感したように思います。

会社が求める人材として、脱学歴社会になった反面、学生の個性や、やる気、熱意、考え方、今までの実績などを重視し、また、それをいかにアピールできるかを就活に必要な要素としているようです。就職試験の方法として、自宅のパソコンでWeb試験を実施している会社も多くなり、自己PRを動画で撮影し、会社へ送信して提出するなど、ソフトウェアスキルも問われるようになりました。社会のインフラが進化することで、採用試験方法が、ここまで進化するものかと、驚くばかりです。

就職説明会や教育講演会が終わったときにいつも、“来てよかったな”、と思います。身近な話題、学部の先生からの現状、学生の貴重な体験談、気持ち、思いなど聞く機会はなかなかないものです。一度、今出川キャンパスへ生の声を聴きにお出かけいただければと存じます。

そして帰りは、美味しいものをあれこれと求め、京都の街を歩くのも楽しみの一つにしています。



◇ 監事

福島 裕子

2020.2.22(土) 13:00~16:30

●13:00～ 基調講演

「物語が生まれる瞬間」

倉崎 憲氏 (NHK ディレクター)

学生本人のご参加も
お待ちしております。

●14:10～ 講演

「我が子に伝える 就職活動に役立つ日本経済新聞活用法」

下島 直人氏 (日本経済新聞社販売局マーケット開発部次長 日経読み方マスター)

●講演会ご参加2大特典●

①日本経済新聞社厳選「ES作成&面接に即効対策『最新重要キーワード集20』」(非売品)を進呈!

②業界・企業研究に必須の「日本経済新聞・日経産業新聞・日経MJ」3紙セットでテキストとして進呈!

●15:20～ 講演

① 京都府 (講演者: 商工労働観光部 人材確保推進室 人材確保・定着支援担当課長 森川 浩行氏)

② 小川珈琲株式会社 (講演者: 総合支援部 部長代理 佐古井 宏氏)

③ 大和電設工業株式会社 (講演者: 執行役員総務部長 渡辺 卓也氏)

申込締切 2月15日(土)

詳しくは、経済学部父母会 TEL: 075-251-3523 または 右記 QR コード まで



《同志社大学 経済学部 父母会》 特別散策企画 ～ご子息・ご令嬢が学ぶ、知られざる「京都」を知ろう!～

千年の都『京都』を歩く == 戦国時代 ==

■ 日程 2020年2月23日(日) (雨天決行)

同志社大学 今出川キャンパス 良心館1階ロビー 10時集合 ～ 地下鉄今出川駅 15時30分散散予定

■ 見学・案内のポイント

① 同志社大学《神学館チャペル》《クラークチャペル》特別見学

② 大河ドラマ主人公《明智光秀》ゆかりの社寺めぐりへ

③ 中国風精進料理《普茶料理 閑臥庵》

～京都の歴史や社寺史跡に精通した、京都の旅「らくたび」京都学講師: 若村亮が散策のご案内をいたします。～

■ 参加費 おひとり 10,000円(税込)

■ お申し込み

らくたび: 075-257-7321

※ 2月3日(月)午前10時から受付を開始します。(受付時間: 平日 月～金 10:00～18:00 ※土日祝は休み)

※ 募集定員は80名です。定員に達し次第、受付を終了します。

■ 主催 同志社大学 経済学部 父母会

■ 運営 株式会社 らくたび



同志社大学経済学部父母会
編集発行人 父母会会長 日比野 明 子
京都市上京区今出川通烏丸東入