

第12分科会

ビジネスと学部ゼミ活動

報告者

関 智宏 同志社大学 商学部 准教授

秋吉 史夫 関西学院大学 経済学部 准教授

岡村 秀夫 関西学院大学 商学部 教授

コーディネーター兼報告者

足立 光生 同志社大学 政策学部 教授

【参加者 28名】

わが国において、いわゆる文系の大学生は、卒業と同時に企業に就職するケースが多い。そのため、学部教育においても、ビジネスの概要に触れたり、社会人基礎力を養う機会を提供したりすることも必要であろう。これらを通常の講義科目で行うには限界があり、ゼミ(演習)の指導内容に関連するものを、ゼミを通じて行うことが適切と考える。

本分科会では実際のゼミ活動の取り組み事例を紹介しながら、その効果や可能性について考える。

ビジネスと学部ゼミ活動

同志社大学 政策学部 教授 足立 光生

1. 分科会の趣旨

第12分科会では、(卒業後の進路を意識した) 大学生の能力開発に、学部ゼミ活動がいかに関わっていくかをテーマとした。わが国においていわゆる文系の大学生は卒業と同時に(とりわけ民間企業に)就職する機会が多い。そのため、カリキュラムポリシーやディプロマポリシーを遵守しながら、学部教育においてもビジネスの概要に触れたり、社会人基礎力を養う機会を何らかの形で提供したりすることが必要であろう。また、このような取り組みについては、一般的に講義科目では受講者が多くなる傾向があるため、少人数のゼミ(演習)で行うことが適切と考える。

以上のような視点をふまえ、本分科会では4人の大学教員によるゼミ活動の取り組み事例を紹介し、その効果や可能性について考えていくことを趣旨とする。

2. 分科会の流れ

最初に、コーディネーターである足立光生(同志社大学政策学部)から当分科会の趣旨について説明があった。その後、10時10分より第1発表として、関智宏氏(同志社大学商学部)より「魅力ある日本の中小企業の発掘・発信」について報告があった。関氏はこれまでに構築してきた中小企業家・支援機関との豊かな人的ネットワークの一部をゼミ学生と共有し、学生の中小企業に対する正しい認識を推進している。さらに、ゼミ活動における海外フィールドワークの事例についても紹介があった。質疑応答後、11時5分より第2発表として、秋吉史夫氏(関西学院大学経済学部)より「ゼミにおける企業財務分析演習の取り組み」について報告があった。秋吉氏はゼミのテーマを「企業の財務分析とコーポレートファイナンス」としているが、テキストを学ぶだけでは不十分であることを認識し、マニュアルを用意する等の取り組みを行っている。そして、ゼミ生が実際に自分の手で企業分析を行うことを通じて、知識の定着、応用力の養成を図っている。発表後、他科目との関連等についての質疑応答が行われた。その後12時から13時30分までの昼休みをはさみ、13時30分から第3発表として、足立光生(同志社大学政策学部)から「ゼミ活動でビジネスを体感する」について報告があった。当ゼミではゼミの学習内容や研究目的を遵守しながら、ゼミ生がビジネスを主体的にとらえ、体感する機会を提供している。そのなかでも今回はビジネスプランコンテストへの取り組みについて紹介があり、その成果や今後の課題について報告があった。質疑応答後、14時10分から第4発表として岡村秀夫氏(関西学院大学商学部)より「ビジネスと学部ゼミ活動」について報告があった。最初に、初年次教育としてビジネスマインド醸成のために取り組んでいるビジネスゲームや投資プログラムの説明があった。また、3年次より始まるゼミでは、ビジネスを題材とした「研究」力と「コミュニケーション」力の向上を目指して、対抗ディベートや証券ゼミナール大会の活用に関する詳細な説明があった。



全ての報告が行われた後、15時5分から4人の報告者がフロアからの質問に答える形で総括討論が行われた。たとえば、ゼミ運営における工夫、ゼミ生同士の協力体制、ゼミ活動における大学からのサポート体制、ゼミ生の評価、教員とゼミ生との連絡方法等について質疑応答が行われ、15時30分過ぎに盛会のうちに閉会した。

3. 今後の展望

当分科会は、4人の教員の取り組み事例の詳細な紹介、ならびにフロアとの活発な質疑応答によって、多くの教職



員で情報を交換し、今後につながる会になったと考える。現時点においては有志の教員がそれぞれ独自の工夫で取り組んでいる場合も多いが、今後より多くの教員が適切なゼミ運営の方法を情報交換し、より良い方法を共有できることを期待したい。そして、ゼミ活動を通じて社会に自信を持って巣立ち、いきいきと活躍する卒業生が今後ますます増えることを望んでいる。

第12分科会コーディネーター
足立光生（同志社大学政策学部教授）

魅力ある日本の中小企業の発掘・発信

同志社大学 商学部 准教授 関 智宏

日本における中小企業は、日本の全企業数の99.7%を占めており、日本の経済社会にとって重要な存在であることは認識されていますが、その実態は十分に理解されているとは言えません。日本における中小企業は全業種において存在しており、さまざまな規模や経営志向（安定経営orベンチャー）で、また都市圏と地方圏に、さらに日本の国内外にその事業活動はまたがっています。中小企業を正しく認識していくことは、さまざまな地域でのフィールドワークをつうじて、中小企業存立の多様性を理解することが重要です。

同志社大学商学部関ゼミ（中小企業論）では、日本の中小企業経営者と直接かかわることをつうじて、日本の中小企業の魅力を再認識するとともに、中小企業のさらなる発展可能性について考察を深めていくことを目的としています。その目的を達成するために、日本の中小企業の現場に直接外向き、長年にわたり存在し事業を発展させてきた企業の経営者、次世代を担う若手・青年経営者、国内外（特に海外）で活躍する日本人ビジネスパーソンなどといった方々との直接的な会話をつうじて、日本の中小企業の魅力をレポートとしてまとめ、外部に発信する活動をしています。

同志社大学商学部のゼミは必修ではなく、2年次秋学期から始まります。関ゼミでは、恒常的に京都・大阪をはじめとする関西の中小企業経営者との調査・交流活動や、休暇期間を活用した名古屋、広島、福岡などにおいて活動している成長意欲の高い起業家との調査交流活動を行っていますが、ゼミ活動の山場は3年次の夏季休暇中に行う中山間地域での夏合宿（3泊4日）と東・東南アジアでの海外研修（約1週間）です。

夏合宿では、地方圏、とくに中山間地域に存立する中小企業の魅力を学び知ることを目的に、兵庫県豊岡市にて小規模企業の経営改善・地域振興に貢献している豊岡市商工会と連携し、商工会会員企業を訪問しその魅力を把握する活動を行っています。2016年度には神鍋高原の民宿事業者の、2017年度には神鍋高原の小規模企業の調査活動を行いました。

また海外研修では、1つには現地にて事業展開する日本人経営による中小企業の調査、2つには現地にて活躍している日本のビジネスパーソンとの交流、3つには現地の大学生との交流、の3点を行い、中小企業の魅力発掘だけでなく、卒業後のさまざまな活動における海外志向性を高めることを目的としています。2017年度には、カンボジアのシェムリアップにてゲストハウスを運営している方々と連携し、シェムリアップにて事業展開しているゲストハウスや飲食店など日本の中小サービス企業の実態調査、現地で事業およびボランティアなどを実践している日本人との交流、また現地大学にて日本語専攻のカンボジア学生との交流といった諸活動を約20名の関ゼミ学生とともに行いました。

こうしたフィールドワークに基づく一連のゼミ活動を実践していくには、何よりも人的ネットワークが重要となります。私が研究活動で培ってきた人的ネットワークをゼミ活動に最大限に活用し、ゼミ学生たちのさまざまな方々との関係構築・継続・発展に寄与するよう心がけています。ゼミ学生のなかには、活動にかかるコストが比較的高くついたり、予定が合わなかったりすることから、ときに参加できない学生もいますが、コストを抑える方法や日程調整などを時間をかけて学生とともに行っていきますので、フィールドワークに基づくゼミ活動への参画が実現できているように感じています。

魅力ある日本の 中小企業の発掘・発信

2018年3月4日
大学コンソーシアム京都
第23回FDフォーラム
(於: 京都産業大学)
同志社大学商学部 関智宏
toseki@mail.doshisha.ac.jp



同志社大学商学部のゼミ(演習)

- 2年次秋学期からスタート(演習1)
- 3年次春・秋(演習2・3)、4年次(卒業研究演習)
- 必修でないが、在学生の90%程度は履修

商学部 関智宏ゼミ(中小企業論)

- 商学部の5つの学系
- そのうち企業経営学系の「中小企業論」ゼミ
- 「魅力ある日本の中小企業の発展」をテーマに
- 国内で長く存在する企業・海外で活躍する企業
- 青年経営者・女性経営者
- など中小企業家との直接的なかかわり

ゼミ・スケジュール(一部)

- 2年次秋
- 事前研修、関係づくり、
- 企業家のイベントへの参加、春合宿
- 3年次
- ゼミ選考、企業家とのかかわり
- 夏合宿、海外研修、地域研修
- 4年次
- 卒論執筆、卒業研修

ゼミ運営上の特色

- これまで構築してきた中小企業家・支援機関との豊かな人的ネットワーク(関係の構築・維持・発展)の一部をゼミ学生と共有
- 個別でなく、あくまで集団としてのゼミ活動
- つねに3人以上のグループワーク
- 中小企業を正しく認識、その「異質多元性」の理解
- 「中小企業へ就職を」ということではない

ゼミ運営上の課題

- 中小企業家との関係が一見になりがち
- 関係の構築は仮にできたとしても維持できない
- 時間的・金銭的なコストとの兼ね合い
- ゼミ内での合議制を重視するも・・・
- とくに中小企業家とゼミ学生とが個別にやりとりしだし、管理しきれない

ゼミにおける企業財務分析演習の取り組み

関西学院大学 経済学部 准教授 秋吉 史夫

1. ゼミの紹介

私のゼミでは、企業の財務分析ならびにコーポレート・ファイナンスのテーマに取り組んでいます。企業の財務分析はビジネスに直結するスキルであり、企業の投資や資金調達を分析するコーポレート・ファイナンスも、金融論の中では比較的ビジネスに近い学問領域といえます。したがってゼミで学ぶ内容は、学生が卒業後ビジネスに携わる際に役立つものだと考えています。しかし財務分析、コーポレート・ファイナンスの知識をテキストで学ぶだけでは、実際のビジネスに使えるような力を身につけるには不十分だと感じています。そこで私のゼミでは、財務分析、コーポレート・ファイナンスの知識の定着、応用力の養成を図るために、ゼミ生に実際に自分の手で企業分析を行ってもらう演習に取り組んでいます。

2. 演習の内容、スケジュール

ゼミでは、「日本の上場企業を1社選び、その企業の財務分析・理論株価の算定を行うこと」を卒業論文の共通テーマとしています。ゼミ生は、卒業論文執筆に向けて企業分析演習に取り組めます。

演習のスケジュールは次のようになっています。ゼミは2年生の秋学期から始まりますが、まず企業分析の準備段階として、企業の財務諸表の読み方、コーポレート・ファイナンスの基礎的事項を、テキストを用いて学習します。3年生の春学期は、財務分析、コーポレート・ファイナンスの学習を続ける一方、ゼミ生は卒業論文執筆の準備を始めます。卒業論文で取り上げる企業を選び、財務データなどのデータ収集を行います。そして3年生の秋学期では、各自が選んだ企業の財務分析を行い、その成果を中間発表としてゼミ内で報告します。4年生では、1年かけて卒業論文執筆に取り組めます。企業の理論株価の分析結果をゼミ内で発表し、これまでの分析結果を卒業論文の形にまとめます。

3. 演習での工夫

ゼミ生がスムーズに企業分析に取り組めるように、いくつか工夫を行っています。一点目は、企業の財務分析、理論株価算定についてマニュアルを用意し、解説を行っていることです。ゼミ生がマニュアルを参照することによって、テキストの知識と実際の企業分析で必要となる知識とのギャップを埋めることを目指しています。二点目は、財務指標や理論株価の計算を自動化したエクセル・ファイルを用意し、分析に利用させていることです。これによってゼミ生は、計算に多くの時間を割くことなく、企業分析に集中できるようになります。三点目は、卒業論文の執筆を基本的にグループで取り組ませていることです。ゼミ生同士がお互いに教え合う議論し合うことで、財務分析、コーポレート・ファイナンスの理解を深めることができると考えています。

4. 演習の効果

演習に取り組む中で、ゼミ生は、分析企業に関するさまざまな資料（有価証券報告書、アニュアルレポート、シンクタンクの業界レポート）を読み込み、財務数値や将来業績について自分なりの考えをまとめていきます。その結果多くのゼミ生が、企業の財務諸表に慣れ親しむことができるようです。多くの4年生のゼミ生が、「最初は難しいと思っていた有価証券報告書を読めるようになった」と答えてくれています。また演習を通じて企業財務に興味を持ち、就職活動でも企業財務に関わる仕事を志望する学生も出てきています。

5. 演習の課題

日本企業の事業活動がグローバル化している中で、海外企業との比較分析の手法も身につける必要性があると感じています。限られたゼミの学習時間の中で、英文会計の知識を学ぶ時間をどのように確保するかが、今後の課題だと考えています。

ゼミ活動でビジネスを体感する

同志社大学 政策学部 教授 足立 光生

ゼミ活動で ビジネスを体感する

同志社大学政策学部
足立光生

学部ゼミの役割

- ゼミ（演習）におけるテーマならびに研究上の目的（例：政策学部／足立ゼミの研究テーマ「企業、投資、市場」）
- ゼミでの学習や研究上の目的を遵守しながら、社会人基礎力を養うには？
 - 専門分野に関する基礎知識
 - 分析能力
 - +
 - 卒業後の仕事（特にビジネス）を主体的にとらえ、体感する機会

目標

- 2回生後期からのゼミ活動～
「外」から学ぶもの（企業・施設訪問、インタビュー等）
- +
- 「内」から身につけるもの（社会人として必要な力）
 - チームで課題に取り組む
 - ライバルを意識する
 - 目標を設定して的確な戦略をとる

本日は一例として、
ビジネスプランコン
テストへの取り組み
を簡単に紹介します

前段階（関連のある取り組み）

- (2回生12月) 来年度のヒット商品予測
 - 5グループに分け、コンペ形式でプレゼン
 - 「世の中に受け入れられる商品やサービスとは？」意識を持つ
- (3回生5月) 対校ディベート（関西学院大学・岡村ゼミ）
 - チームワーク
 - 相手を意識した戦略
- (3回生9月) インキュベーションを訪問
 - ベンチャー企業の現場を視察
 - 起業家精神に触れる

次の岡村先生のご報告で

ビジネスプランコンテスト

- (3回生10月)
- 各チームごとにビジネスプランを作成
 - 新規事業を構想する醍醐味
- プラン作成において
 - 新規性
 - 実現可能性
 - 事業採算性
 - 投資家の視点
- ビジネスプランコンテストにプランを提出→審査へ
- これまでの受賞結果

取り組みの効果と課題

- 効果
 - ビジネスに対する新たな視点
 - 企業に対する意識の変化
 - チームワークの進化
 - 取り組んだことへの自信
 - (+)
 - 説明する技術、人を納得させる技術（関西学院大学・秋吉ゼミとの合同ゼミ等）
- 今後の課題

ビジネスと学部ゼミ活動

関西学院大学 商学部 教授 岡村 秀夫

1. ビジネスマインドの醸成：初年次教育（1年生ゼミ）

【グループワーク】

* ビジネスゲーム（1チーム2-3名）：知識の活用と意志決定

- 販売価格、原材料費、広告宣伝費などの設定

⇒会計知識、ビジネスモデルの理解、戦略立案、他社動向の把握と自社戦略の修正

* デイバート（1チーム3-5名）：テーマに関する深掘りと多面的な考察

- ビジネスに関連するテーマ：夏休み前に基本図書を指定
- 夏休み明けにレポート：レポートをきっかけとしたブレインストーミング

【個別学習・発表】

* 「日経未来投資プログラム」（バーチャル投資）：業界・企業分析→業種・企業の選択

- 春学期（5-6月頃）に各自エントリー
- 12月に個別発表・レポート作成（春の時点ではあえて深く問わない）

→業種、企業の選択理由、自らの投資行動

→どのように説明するか、そのフレームワークは何か

2. ビジネスを題材とした「研究」力と「コミュニケーション」力の向上（3年生ゼミ）

【3年生は原則としてすべてグループワーク】

「課題」

- ゼミ開始時期が遅い：就活時期の早期化への対応
- グループワーク：人間関係構築に時間がかかる

「対応策」

- 内定後（2年生10月末）から実質的にゼミを開始
- 2年生12月にイベントを設定（デイバート、プレゼンなど）、3年生進級前に春合宿実施

* 対校デイバート（同志社大学・足立ゼミ）

- 自らの考え・立場が優れていることの説明力+納得してもらうための技術
- ライバル心：デイバートでもビジネスでもライバルが重要

* 証券ゼミナール大会（主催：全日本証券研究学生連盟、後援：日本証券業協会）

- 5月頃：6-7程度の金融・証券関係のテーマ提示→5名前後のチームでエントリー
- 10月末：論文提出
- 12月：ブロック毎（5-10チーム程度）に講師（大学教員・実務家等）がつき、2日間にわたりプレゼンテーション+ディスカッションを実施
- テーマの理解、論点整理、現状把握、課題発見、解決策提案

⇒「書いて、伝えて、分かってもらう」