

産業社会学実習報告書
2002年度（平成14年調査）

インターンシップ体験記

2003年3月

関西大学社会学部 産業社会学実習室

はじめに

関西大学社会学部では、学生を主体として運営される産業社会実習という授業を設け、学生が産業社会に多く接する機会を与えられるように心掛けている。毎年年度はじめに、年間のテーマの設定や、実際の行動プラン、調査対象などを全て学生とともに企画立案し、それを基に調査、分析を行い報告書の形でまとめている。また、この授業では、過去 10 年以上にわたって東大阪市の中小企業調査・分析に取り組んでいる。昭和 61 年『転換期の中小企業』、昭和 62 年『転換期の中小企業（その 2—東大阪の貸工場に見る）』などを出版してきた。平成 9 年には東大阪市の委託を受け、東大阪市の西地区の詳細な調査を実施し「東大阪中小企業再生の経営実態」としてまとめた。最終報告書は調査に参画していただいた多くの関係機関の方々の協力を得て『東大阪中小企業再生の処方箋～東大阪市製造業実態調査～』東大阪市として世に送り出した。

平成 10 年は前年の報告書で指摘した、中小企業のものづくりの支援のあり方を外部の機関と連携して調査し『東大阪中小企業ものづくり支援組織設立に関する予備調査～東大阪共栄会実態調査～』としてまとめた。平成 11 年は日本の基幹産業である自動車産業に焦点を当て、ダイハツ、エクセデイを事例として取り上げ、国内・海外の事業内容を比較分析し『日本の自動車産業』としてまとめた。平成 12 年度は日本で最大の製造業に関する中小企業集積地である東大阪市を学生たちはどのように評価しているのか、関西大学の学生を対象にして、調査を実施した。これと平行して、班別作業として、東大阪市の概況、東大阪市の産業と人、都市としての東大阪の利便性、東大阪の産業—現状と課題、マスコミが東大阪に持っているイメージを設け調査分析を試みた。

平成 13 年は、インターンシップを取り上げ、実際に学生が中小企業で働くことを

通して中小企業の実状を分析しようと試みた。この企画がなぜ実習で起こったかは、平成 12 年 11 月から平成 13 年 3 月にかけて兵庫県内の企業を神戸商工会議所の企画で、関西大学、関西学院大学、同志社大学、甲南大学が連携して 60 社以上の企業を実際に調査し、社長と面談を試み、肌で経営の状況を実感する内容であったからだ。当初、不安があったが学生の熱意と商工会議所の指導の下に立派な成果として、『兵庫県の次世代企業 60 社』を世に問うた。マスコミで大きく取り上げられ、さらに 200 名以上が参加したシンポジウムで参加者に多大の感銘を与えた。

この成果を受けて学生から何をすべきなのかいろいろな意見が出たが、もっと突っ込んだ内容が分からなかったとの反省から、自分たちが実際に中小企業で働いてみようという結論に達した。そこで、香寺ハーブ・ガーデン、第一熱研、山下ワークス、小西コピーサービス、高槻市役所にてインターンシップを実施し、報告書『インターンシップで変わるか？学生、起業、そして社会』をまとめた。

本年度は前年度に引き続いて、インターンシップを取り上げ、前年度までとは全く異なる農業関係業とサービス業(司法書士事務所)でインターンシップを行った。この報告書は指導教官らが手を入れた部分はあるものの、基本的にはインターンシップを体験した うの手によるものである。また、
昨年の産業社会学実習の受講生であり、現在インターンシップ関連の卒論に取り組んでいる の文章を付録として掲載した。彼/彼女らのがんばりを是非評価していただきたいと思う次第である。

最後に、インターンシップを受け入れて頂いた松岡合同司法書士事務所、東海物産株式会社の皆様方に厚く御礼申し上げます。

産業社会実習

担当者 大西 正曹
馬場 敏幸

【目次】

1. インターンシップにのぞむそれぞれの意気込み.....	1
1.1.	1
1.2.	2
1.3.	3
2. インターンシップ体験記.....	4
2.1. 〆の挑戦 ～まつおか合同事務所.....	4
2.1.1. 企業概要.....	4
2.1.2. 準備.....	6
2.1.3. 実施内容.....	8
2.1.4. インターンシップを終えるにあたって.....	18
2.2. 〆の挑戦 ～東海物産株式会社.....	25
2.2.1. 企業概要.....	25
2.2.2. 準備内容.....	27
(1)	27
(2)	28
2.2.3. 実施内容.....	31
(1)	31
(2)	41
2.2.4. インターンシップを終えるにあたって.....	48
(1)	48
(2)	50
3. インターンシップを終えて.....	54
3.1. インターンシップを通じて学んだことと制度に対する感想.....	54
3.1.1.	54
(1) よかったこと.....	55
(2) 不都合を感じたこと.....	56
3.1.2.	56
(1) よかったこと.....	57
(2) 不都合を感じたこと.....	57
3.1.3.	57
(1) よかったこと.....	59
(2) 不都合を感じたこと.....	59

3.2.	今後のインターンシップに対する学生からの提言	60
3.2.1.	60
3.2.2.	61
3.2.3.	62
4.	受け入れ先の感想.....	63
5.	付録1 大阪技研株式会社訪問記録	64
6.	付録2 卒業論文	66
7.	付録3 卒業論文.....	87

1. インターンシップにのぞむそれぞれの意気込み

1.1.

私がインターンシップに対して興味を持ったのが、2001年10月くらいに関西大学の図書館で行なわれたベンチャー企業の方々の講義に参加してからだ。その講義の中で、学生のときにインターンシップを行い、現在では社長になっている方がいた。私は当時、会社を興して社長になりたいという気持ちを持っていたので非常に参考になると考えていた。その方は、インターンシップが学生にとってどれだけ有益かを話してくださり、なるほどと思う部分がたくさんあった。今思えば、その講義は私にとって、大変意義深いものになっていると感じた。

それから私は、学生の中に必ずインターンシップで社会を経験しようという意志を持った。講義の中で、インターンシップは学生、企業、大学とそれぞれメリットがあるとおっしゃっていた。学生のメリットとして「職業適性やキャリアプランに対する意識が明確になる」「キャリアを獲得し実践的な経験を身に付けられる」「社会に出るまでに自分に何が必要か明確になる」といったことを挙げていた。だから私は、インターンシップを経験することにより、早い段階で自分に欠けているもの、今後の勉強内容、勉強の仕方を再認識し、視野を広げたかった。そして自分の興味のある業界で実際に働いている社会人との人脈を形成したいと思った。

そのころ、私はゼミを決める時期であった。そして、大西先生がゼミの説明会のときに、「大西ゼミは、夏休みにインターンシップを体験し、社会を学んでいくゼミである」とおっしゃられた。まさに私がやりたいことができると思い、このゼミを選ぶことにした。ただ、このゼミは私を入れて3人しかいなかったのが正直落ち込んだが、内容が濃いゼミだったので、今では入ってよかったと思っている。

インターンシップ先を決める際、私はこの当時、法律関係に興味があったのでぜひそのような職場で働きたいと思っていた。ちょうど先生の元ゼミ生の方で、現在

司法書士事務所で働いている方がおられたので、そこでインターンシップをさせてもらえるようお願いして、私は司法書士事務所で働くことが決定した。私は、司法書士事務所で、法律機関に描いていた理想とのギャップの違いや職場環境、仕事の実務など入社しなくては得ることのできない点を少しでも触れることができればいいなと思った。

1.2.

私がインターンシップという言葉をはじめて聞いたのは、学内で行われたベンチャー企業の講演会の時だった。大学に入り、あっという間に二年が経ち、これまでクラブやバイトに日々精をだしてきた私は、将来自分の役立つような勉強は、何一つやってこなかった。もうすぐ三回生という時に、そのことに気づいた私は、あわてて何か自分のためになる勉強というものを探し始めた。そんな時、図書館のチラシにその講演会のこと記載されていた。私はすぐに申し込みをし、興味と期待感を胸に講演会に参加した。参加者は30人ぐらいでほとんどが三回生、四回生で、二回生だったのは私ともう一人の友人ぐらいだった。講演者にはベンチャー企業の社長が来られ、まず社長になったあらすじや、会社の概要を説明し、それからベンチャー企業のおもしろさを語ってくれた。社長は、大学時代にインターンシップを経験され、ビジネスの面白さと難しさを痛感し、その時に養われた知識と人脈を元に、現在の会社を興したのだった。

そしてその講演の中で社長は「学生のうちにインターンシップを経験しておけば、就職に対する見方が大きく変わる」と言っていた。その言葉は私の頭に大きく焼きつき、インターンシップに対して非常に興味を持つようになった。

そしてもうすぐ三回生という時にゼミの選択が行われた。私は講演会以来ずっとインターンシップに行きたいと思っていたので、ゼミのテーマがインターンシップ

と中小企業である大西教授のゼミを選ぶことにした。それから何回かプレゼミが行われ、すでにインターンシップを行った先輩方の報告書や経験談から、自分の希望とする職種を考案してみた。その中で、将来自分の就きたい職種は、金融、証券、不動産で、お金を扱う仕事に就きたかった私は、インターンシップにはこの三つのどれかに行きたいということを教授に告げた。

1.3.

そもそもインターンシップに参加するという目的で、大西ゼミを選んだのでインターンシップに大いに期待していたというのは事実である。それに加えて浅はかな理由なのだが、就職に役に立つのではないかという安易な考えや、今までの大学生活を通じて、何か、力を入れたというものがなかったので、インターンシップを通じて、そうした、軌跡を残したいというのも、その意気込みの一部に入っていたのを正直に告白したい。

実際、これは多くの学生が考えていることだろう。しかし、特に志望している業界というものがなかったので、インターンシップを通じて仕事というものはどんなものであるのかということや、何かをつかみたいというのが、やはり意気込みの大きな部分であったと思うのだ。と言いつつも不安もあって、ただでさえ、新しいことを覚えることに不器用な自分には、インターンシップに参加することは、その訪問先にとっては、単なる邪魔者になるのではないかという思いもよぎることがあった。

実際、アルバイトで例えば、新しい仕事をすぐ覚えることがとても苦手なので、突然職場にお邪魔して、迷惑をかけないようにすることすら、自分にとっては、簡単なことではないと思ったからだ。そんなことを時々、暇なときに考えているとあっという間にインターンシップに行く日が近づき、悩んでいても仕方がないから、がむしゃらに進んでいこうという気持ちになってきた。

2. インターンシップ体験記

2.1. 挑戦 ～まつおか合同事務所

2.1.1. 企業概要

今回私は、9月12日(木)から9月19日(木)までの一週間、大阪市中央区釣鐘町に事務所を構える「まつおか合同事務所」にインターンシップ生としてお世話になった。まつおか合同事務所には松岡司法書士、芦田司法書士、吉田司法書士の3人の方が働いておられた。では、まつおか合同事務所でのおもな仕事内容について紹介していきたい。

<企業概要>

名称	まつおか合同事務所
所在地	大阪市中央区釣鐘町一丁目 6 番 6 号
開業	昭和 47 年 12 月
業務内容	司法書士業務
代表	松岡四郎 他司法書士 2 名 計 3 名

不動産手続	<p>不動産を売買したときや所有者が亡くなったときの「名義の書き換え」を法務局に登記の申請をする手続のことをいう。不動産は高額のため、取引はいきおい複雑になりがちだが、それが、安全に、しかもスムーズに行なわれるためのお手伝いをする。</p>
商業登記手続	<p>会社は、設立の登記を法務局へ申請することによって成立し、法務局にその記録が保存される。会社は商号、本店の所在地、資本金、代表取締役などが登記される。</p> <p>司法書士は、安全な取引が行なわれるためのお手伝いを行なう。「どういう手続が必要なのか」、「登記の見方」、などの相談から「登記の申請」までの仕事をしている。</p>
供託手続	<p>突然、来月からの家賃値上げに対し、「供託」という手続がある。「供託」すれば、家賃を支払ったのと同じ効果が生まれるが、決められたところ(供託所)にお金を納めなければならなかったり、そのために準備する書類などいろいろあり、手続が面倒である。そういった一連の手続を行なっている。</p>
裁判所へ提出する書類の作成	<p>訴訟手続の基本的な流れ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. どういう作戦で裁判にのぞんだらいいか、その方法を考えながら裁判に提出するための書類を作成する。 2. どの裁判所に、どうやって書類を出すのかを親切丁寧に教える。また司法書士が代わって裁判所に提出することもできる。 3. 決められた日に、裁判官の前でどういうことを、どんな順番で話せばいいのかわかりやすく教える。 <p>このように適切なアドバイスでバックアップし、問題のスムーズな解決を図る。</p>

2.1.2. 準備

今回社会を学ぶために、ゼミ研修の一環としてインターンシップを経験することになった。私は当時、法律関係の職業に興味を持っており、特に法律事務所で働きたいということを希望した。大西教授から、司法書士の事務所を紹介していただき、私が特に希望している職業ではなかったが、法律関係の仕事ができるので、そこでインターンシップ生として働くことを決意した。

まつおか合同事務所にインターンシップが決まり、実習に入る前に、大西教授と共に事務所を訪問した。ちょうど昼頃だったので、松岡先生、芦田さんと外食に出かけ、風情のある日本料亭で食事をご馳走になった。私はまだこの時点では、司法書士という職業は、法律に携わっている職業であることは知っていたが、具体的にどういった仕事内容なのかは全く理解していなかった。そういった理由や緊張のせいもあり、松岡先生と話を交わすことがほとんどできなかった。しかし、先生は私にいろいろと話しかけてくださった。その中でも特に覚えているのが、新聞を読むことの重要性を教えていただいたことだ。新聞は現代を映し出す鏡であり、社会を知る重要な手がかりなので、ぜひ今のうちから新聞を読んでおくように勧められた。特に企業について詳しく掲載されている日本経済新聞を読むのがいいと教えていただいた。

事務所訪問の後、このままこの事務所で働くことができるのかと少し不安になった。というのも、私は法に興味があるだけで法律知識が乏しかったからである。そこでまず、司法書士とは実際にどのような仕事内容かをインターネットで検索した。司法書士は、不動産の登記（土地・建物の売買・贈与・相続、抵当権の設定・抹消など）、供託の申請、裁判所・検察庁等に提出する書類の作成などをおこなうスペシャリストであることがわかった。ただ、専門的な言葉が多く、完璧には理解できなかったが、それは実際に働くことになってから質問していこうと考えた。また、私

は下宿先から事務所まで電車で通うことになるので、遅刻は絶対しないように、電車の発車時刻、到着時刻など通勤するときにかかる所要時間を詳しく調べた。また、寝坊などしないように毎晩 12 時までには寝て、8 時には起床するという規則正しい生活を行なうよう心掛けた。私は、社会では「挨拶に始まり、挨拶に終わる」というイメージを持っているので、挨拶や言葉遣いなどの基本的な礼儀やマナーについても考えた。ほかには、社会人らしい服装や、身だしなみのチェックなども行なった。

このように実際に働くまでにいろいろと準備をしたつもりであったが、本当にこれで大丈夫なのだろうかとまだまだ不安な気持ちはあった。

2.1.3. 実施内容

まつおか合同事務所でのスケジュール

9月12日(木)	9:50 10:00~ 10:30 12:00~13:00 15:00 16:00~ 17:00	まつおか合同事務所到着、芦田さんに挨拶 日本経済新聞を読む 松岡先生出社、自己紹介を兼ねた挨拶 昼食、休憩、 吉田さん外出から戻ってくる、挨拶 ホテル経営の井原さんが事務所に来る 帰宅
9月13日(金)	9:50 10:00~ 12:00~13:00 14:00~ 15:30~ 17:00	出社 日本経済新聞を読む 昼食、休憩 個室の整理 芦田さんと法務局に行く 帰宅
9月17日(火)	9:50 10:00~ 12:00~13:00 14:00~ 16:00~ 17:00	出社 日本経済新聞を読む 昼食、休憩 法務局へ登記の書類の提出、受領 法務局へ登記の書類の受領、司法書士・行政書士の資格を持つ松田さんが事務所に来る 帰宅
9月18日(水)	9:50 10:30~12:00 12:30~13:15 13:30~ 15:00~ 17:00	出社 芦田さんと中谷茂弁護士事務所訪問 昼食、休憩 日本経済新聞を読む 法務局へ登記の書類の提出、受領(印紙購入) 帰宅
9月19日(木)	9:50 10:00~ 12:00~13:00 13:30~ 15:00~ 17:00	出社 日本経済新聞を読む 昼食、休憩 内容証明郵便について吉田さんに教えてもらう 法務局へ登記の書類の受領、司法書士・社労士の資格をもつ西田さんが事務所に来る 挨拶、帰宅

【9月12日（木）】

私は松岡先生と以前お会いしたときに新聞の購読を勧められていたので、千里山駅で日本経済新聞を購入し、出社先である天満橋駅までの30分間、新聞を読んでいた。私は家では新聞をまったく読んでいなかったもので、政治面や経済面などの内容がまったく分からず、集中して新聞を読むことができずに苦痛でしかなかった。高校時代から新聞は読んでおくように親や先生に言われていたが、新聞の内容が理解できない現在、読んでいたらよかったと後悔した。

9時50分に事務所に到着した。私はいよいよ社会人として働くのだと思うと、急に緊張して不安になった。そこで私は不安を取り除くのも兼ねて元気な声で「おはようございます」と挨拶をした。事務所には芦田さんがおられて挨拶を返していた。少しホッとしたと同時にうれしかった。事務所にはすでに私の机を用意してくださっていた。私が席につくとコーヒーを出していただき松岡先生が出社するまで話し相手になってくださった。

10時30分ごろ、松岡先生が出社された。私は、「今日からよろしくお願いたしますと、元気よく挨拶をし、自己紹介をした。先生からプレゼントとして司法書士に関する本を二冊いただき、一度は読んでおくように勧められた。とりあえず新聞を読むようにいわれたので昼食頃まで読んでいた。芦田さんから新聞の読み方や政治面でのキーワード、経済面でのキーワードなどを教えていただき、新聞を読むのがかなり楽になった。芦田さんは毎朝、3、4部の新聞に目を通してしていると聞いた。これは、新聞によって意見が異なっていたり、受け止め方が異なっていたりと他社紙と比較することによってさらに理解が深まるという。とにかく継続して読んでいれば大丈夫だといわれたので、この日から新聞を欠かさず読むと心に誓った。

昼食の時間、あいにく吉田さんは外出されていたので、松岡先生、芦田さんと3人で食事を取った。1時間ほどの休憩時間があり、その間に松岡先生がいろいろと

話してくださった。先生の息子さんが大学に行かずに東京のほうで美容師になったこと、元関西大学陸上競技部の方が現在は弁護士になっていること（私が現在関西大学陸上競技部に在籍しているため話してくださった）、松岡先生が長生きするために睡眠時間に気を遣っていることなど、さまざまな話をしてくださった。特に話のやりとりで心に残っているのが、社会人で何が重要であるかを話してくださったことである。私が法律関係の職に就きたいのかを質問され、私は今現在法律関係に興味があるが、まだ本当に何をしたいかどの職業に就きたいかはっきり決めてないと答えた。先生は、特定の分野に固執しないでさまざまな自分の可能性を求めていくべきだとおっしゃられた。ただどの職業にしても書くことは重要であり、文章力を身につけるべきだとおっしゃられた。そこで先生が、今まで私が一番力を注いでやってきた陸上競技についてうれしかったこと、つらかったこと、またそこから何を学ぶことができたかなどを文章にまとめてみてはどうかとの提案を受けた。面接でも陸上をやってきたことが武器になるのでぜひまとめていこうと決めた。

休憩時間も終わり、先生と芦田さんはまた仕事を始められた。私はすることがなかったので先生からいただいた本を読んでいた。3 時頃吉田さんが仕事から戻ってきたので自己紹介を兼ねて挨拶した。吉田さんは今年からこの事務所で働いており見るからに仕事のできそうな方であった。実際、すごい方で芦田さんが「吉田さんがいるおかげで仕事がすごくはかどっている」とおしゃっていた。

4 時頃、ホテル「シャトテール大手前」の代表取締役社長、井原浩二さんが事務所いらした。松岡先生から紹介を受け井原さんから名刺をいただき、インターンシップ生であることを告げ、話に参加させていただいた。始めは世間話などで盛り上がっていたが、途中から仕事の依頼の話になっていた。やはりその時はお互いに真剣に話をしていて、これが社会人だと感じた。仕事と雑談のメリハリがついていることに驚いたと同時に勉強になった。

この日は 5 時頃事務所を後にし、帰路についた。初入社ということもあり緊張していたせい心身ともに疲労困憊であった。こういった職業は机に向かって作業するのがほとんどで、不慣れな私にとってはつらかった。この日松岡先生から聞いた話の中で、関大の陸上部で弁護士になられた方がまだ弁護士になるための勉強をしていたとき、疲れて集中力がきれたときよく一時間ほど外に出て走っていたとおっしゃっていた。また松岡先生もデスクワークばかりのときには気分転換に散歩にいくとおっしゃっていた。社会でも体を動かすことは大事であると認識した。

【9月13日（金）】

この日も、最寄の駅で日本経済新聞を購入し、朝の満員電車で揺られながら出社した。この日は芦田さんと吉田さんが、すでに事務所で仕事をされていて忙しそうだった。そして 10 時 30 分ごろ、松岡先生が出社され、個室に入りさっそく新聞を読み始めた。私もこの日買った新聞を昼過ぎまで読んでいた。先日、芦田さんに新

聞の読み方を教わったので、ポイントを押さえて読むことができ、昨日より速く読めた。少し理解できるようになっていたが、まだまだ読むのが苦痛だった。ただ私は、本を読むのが好きなほうなので、活字に慣れればすぐに理解できるようになり、さらに速く読めるようになるだろうと感じた。

昼食を食べ終わり、事務所にある書籍を読ませていただいていた。棚には法に関する書籍が何百冊とあるのには驚いたが、それをほぼ頭にインプットしている先生方に対して、さらに驚いた。司法書士になるには毎日10時間の勉強でも、平均で3年かかると聞き、凄い方々と働かせていただいていることを改めて実感した。

2時頃、松岡先生に個室にある荷物の整理を手伝うようにいわれた。「これから仕事は若い者に任せて、自分は法律の相談だけでなく特に人生相談をやっていこうと考えているから、個室をすっきりさせて相談部屋にしたい」とおっしゃって、さっそく机の解体から始めた。この仕事が事務所での初仕事で、結構な重労働であった。司法書士関連の仕事ではなかったが、仕事を与えていただいたことがうれしかった。30分ほどで作業を終え、少しの間休憩していると、芦田さんが法務局に行く用事があったのでご一緒させてもらった。法務局は事務所から歩いて5分くらいの場所にあり、たくさんの方が出入りしていた。芦田さんから法務局は登記、戸籍、国籍、供託、人権擁護、国の利害に関係のある訴訟活動などの仕事を行っていると教えていただいた。そしてこの事務所では、特に株式会社や協同組合などの商業・法人登記をすることが主であるということも教えていただいた。さらに登記の重要性、ここで司法書士の試験があること、供託金についてなど、さまざまなことを芦田さんから教えていただき、一回り法務局を案内してもらった。

この日は、初仕事をいただいたし、法務局にも訪れることができ、非常によい経験をさせてもらった。また法律の勉強になることをたくさん学ぶことができた。司法書士になろうとして、参考書を買ってやるよりも、事務所で働きながら勉強する

ほうが、理解度も深まりためになると実感した。ただある程度の法律知識がいるということも実感した。

【9月17日（火）】

土、日、祝日と休日をはさみ火曜日から再び事務所にお世話になった。先日夜更かししていたため、今日は欠伸の回数が多かった。日本経済新聞を読みながら、目蓋が閉じてしまうこともあった。気を遣わしコーヒーまでいただいた。私がインターンシップ生だから怒られなかったが、普通なら怒られて当然のことをしているので、反省すべきだと痛感した。会社では、やる気のない態度を見せる人間が一人でもいると全員に被害が及ぶので二度とこういったことがないように肝に銘じた。この日も午前中は新聞で興味がある分野をチェックしながら読んだ。芦田さんに産業経済新聞に私が専攻をしているゼミである大西先生（芦田さんも大西ゼミだったので、先生のことをよく知っている）が載っている記事を見せていただいた。先生は中小企業について述べておられた。さすがに私もこれには驚き、先生がいかに凄いかを実感した。

昼食が終わり書籍を読ませていただいていたが、芦田さんに法務局に行って書類を出してきてほしいといわれた。ある会社の代表取締役が変更になったため、新しく登記の申請書を提出するのと、以前に登記の申請を出していて、その登記が完了しているはずだから完了通知を受け取りに行く用事を頼まれた。どこに提出をしてどこで受領すればよいかを伺い法務局に向かった。完成している書類を提出・受領するだけなので子どもでもできるが、初めて任された仕事なので非常にうれしかった。法務局でまず登記の申請を提出したが、いろいろな箇所判を押し、一枚の紙をもらっただけだった。私はこれだけで本当に大丈夫か不安だった。次に完了通知をもらいに行くと、番号札をもらい 15 分ほど待ってその番号が呼ばれたので受け取り

にいった。用事が終わったので事務所に戻り紙を渡した。どうやら失敗はしておらずホッとした。私は、無事に仕事をこなせたことに達成感を得た。芦田さんからこの後、登記の見方を少し教えていただいた。

4時頃もう一度、別の登記の完了通知を受け取りに行く仕事を任された。簡単な作業であるが、私がこの仕事をミスするだけでまつおか合同事務所の信用の低下につながるので、どんな仕事内容でも責任を持つべきだと考え直した。この日は司法書士と行政書士の資格を持っている松田さんが事務所にいらして松岡先生といろいろ世間話をされていた。私も話しに混ぜていただき松田さんから社会に向けてのいろいろなアドバイスをいただいた。私は、こういった同業者の繋がりも社会では非常に重要であると感じた。また先週名刺をいただいたが、社会では新しい出会いで名前を覚えていただくことも非常に大切であると感じた。これから出会いを大事にしていきたいと思った。

【9月18日（水）】

毎週水曜日は、松岡先生は休むことに決めているので、芦田さんと吉田さんで仕事をするのだという。芦田さんは「仕事はたくさんあるのに先生は事務所にいらしてもほとんど手伝ってくれない」と半ば諦め気分に語ってくれた。芦田さんが以前先生にそのようなことを直接言っていたが、「仕事しすぎたら、はようちに死んでまうがな」と冗談交じりに答えていたのを思い出した。ここでは、毎日こういった冗談交じりの会話が行き交っている。私がここで働かせていただいて4日目になるが、職場の環境にもすっかり慣れた。このように職場の雰囲気には活気があり、伸び伸びと仕事をやっているみなさんを見て、ここで働かさせていただいていることは自分にとって大きなプラスになると実感した。

この日、芦田さんが朝から弁護士事務所に仕事の依頼を受けに行くので一緒にさせてもらうことにした。初めてこの事務所に来たときに松岡先生が話してくださいました私の陸上部OBの中谷茂弁護士の事務所である。芦田さんと一緒に大阪市北区西天満に事務所を構えている中谷茂弁護士事務所に伺った。応接室に招かれしばらく事務所の方と芦田さんが話していると、中谷先生がいらっしゃった。松岡先生が私のことを話して下さっていたらしく、私の中谷先生と同じ部活で同じ種目を行っていることをご存知だった。

中谷先生とは、現在の部の実力や先生が選手だった頃の部の話など、陸上の会話が弾んだ。また自分の目標に向かって最後まで頑張れる人間は、必ず自分の夢を実現できるだろうというアドバイスをいただいた。先生は実際、弁護士になろうと決

めてから毎日勉強に励み、妥協は一切しなかったという。また、弁護士になると新たに事務所を大きくするという目標を掲げ、現在に至るという。事務所には、法律に関する本が何千冊もあり、今でも法律の勉強をしているとおっしゃられた。私はこのような方がOBであることを誇らしく思う。また自分も高い目標設定、それを実現させる努力があれば、納得のいく人生を歩めるのだと確信した。中谷弁護士事務所での滞在時間は30分少々であったが、非常に有意義な時間を過ごせた。

昼過ぎにまつおか合同事務所に戻り、昼食をとってから新聞を読み始めた。3時頃、この日も法務局にいて登記の申請書の提出と登記の完了通知を受け取りに行く仕事をいただいた。ただ今回は登記の申請書を提出する前に、印紙売り場で収入印紙と登記印紙を買い、それを貼ってから提出するようにいわれた。収入印紙とは印紙税という税金で、課税文書と呼ばれるものに該当すれば払わなくてはならないという。また登記印紙とは登記事項証明書や登記簿謄抄本などの手数料を納めるためにあるのだという。印紙を貼り忘れてたり、貼り間違いなどをしたりしたら後で大変なことになるらしいので気をつけるようにいわれた。印紙の代金を受け取り、収入印紙を何円分購入し、登記印紙を何円分購入したらよいかを頭にたたきつけた。法務局で印紙売り場の方に「収入印紙を3000円分、登記印紙を2000円分ください」といったが、相手は「収入印紙が2000円分で登記印紙が3000円分やったなー」といわれ、危うくそのまま買ってしまいそうだった。なんとか間違えずに印紙を買うことができ、申請書に貼って提出することができたのでホッとした。

【9月19日(木)】

この日は、まつおか合同事務所でインターンシップ生として働かせていただく最後の日となった。いつものように最寄の駅で日本経済新聞を買い、10時前に事務所に到着し、そして昼頃まで新聞を読んでいた。新聞を読み始めてからちょうど1週間になった(休日の日も読んでいた)が、かなりポイントをつかめるようになって

いた。「継続は力なり」という言葉があるがまさにそのとおりであると実感した。

昼食が終わり、書籍を読まさせていただいていると吉田さんに「最後やし内容証明郵便でも書いてみるか」といわれた。内容証明郵便とは、文書の内容を郵便局が証明してくれる制度で、利点として非常に証拠力に優れている点と債務を履行してくれない相手に対し心理的重圧を与えることができる点があることを吉田さんから教えていただいた。また幾つかの事例や実際の文書などを見せていただき、詳しく説明してくださった。内容証明郵便の書き方に関する本や文書などをお借りし、自分なりの文章を必死に考えたが、いいのが思いつかず結局、書くことができなかった。それでも貴重な体験ができよかった。また内容証明郵便の存在を知ることができただけでも非常に勉強になった。

3 時頃、法務局に登記の完了通知を受け取りに行き事務所に戻ると松岡先生の知り合いの方がいらしていた。自己紹介をしてから名刺をいただき、話に参加させていただいた。司法書士・社労士の資格をもつ西谷知二さんで私にいろいろと話してくださった。生活費（家賃込み）や携帯代をまだ親に払ってもらっていると話すときとひどく驚いておられた。「20歳を過ぎたら大人なんやし親の脛をかじらず自立していくべきや」といわれた。私は部活をしているのでバイトがほとんどできないが、せめて家賃分は受け取るにしても携帯代と生活費は自分で払わなくてはならないと感じた。西谷さんからは親のありがたみや健康保険についてなど話していただき、社会にでる前の心構えなどを改めて考えることができた。まだまだ自分は親に甘えていることを実感した。

5 時になり松岡先生が芦田さん、吉田さんと呼んで、私にお別れの挨拶をしてくださった。インターンシップ生を受け入れたのは初めてで、しかも法律知識が乏しい私に何か得てもらおうと大変悩まれたと思う。しかし、まつおか合同事務所で働かせていただいた5日間という短い期間の中で、非常に多くの新しい経験をさせて

いただいた。また、さまざまな人と出会い、社会についていろいろなことを教えていただいたり、アドバイスをいただいたりした。非常に貴重な経験を得ることができたと思う。最後に皆さんにお礼を申し上げて帰路についた。松岡先生、芦田さん、吉田さん本当にありがとうございました。

2.1.4. インターンシップを終えるにあたって

私は、インターンシップを行なうにあたって、職場の雰囲気ですぐ馴染めるかという不安があった。しかし、まつおか合同事務所は職場の雰囲気が明るく活気もあって、私でもすぐ馴染むことができた。松岡先生の人柄もよく、いろいろと話してくださったりして、居心地がよくて、自然と頑張ろうと意欲が湧く職場であった。このような職場で働けたことは、私にとって非常にプラスになった。こういった雰

団気が明るく活気のある職場で働くことは、仕事が楽しく感じ、自分の能力を発揮しやすいと感じた。また私は就職する際、まずは職場の環境を重視しようと感じた。

また、各々が責任を持って仕事に取り組んでいた。司法書士は書類作成のスペシャリストだから書類の作成ではミスはできないという気迫が伝わってきた。ただ、仕事の内容の範囲が広いので、忘れてしまうこともあるそうだ。一度、吉田さんと芦田さんが書類作成で悩んでおられたときがあったが、さまざまな書籍を読み調べていた。そこから仕事に対する責任とプライドを感じる事ができた。

あと、私が気づいたことは、仕事のメリハリがきちんとしていた。お客が来たとき、初めのうちは雑談などもあって和やかな雰囲気であったが、いざ仕事の話になると顔つきが変わり、真剣になった。仕事ときは仕事、休憩のときは休憩、遊ぶときは遊ぶ、といったメリハリがきちんとしていることも仕事をする上で重要であると感じた。

今回のインターンシップを通じて、司法書士制度の改革について考える機会を得た。インターンシップ後に「身近で利用しやすい司法の実現のための取り組み」について考えてみた。以下に記したいと思う。

① 身近で利用しやすい司法の実現のための取り組み

21世紀を目前にしたわが国は、自由と民主主義のもとで、経済を市場の競争に委ねることによって、国民により多くの利益が還元される社会を目指して動き始めようとしている。新しい社会は、経済の活動を活性化させるが、一方で国民は、複雑化した取引や多様化した商品の消費者という立場に、いやおうなく立たされる。

翻って、利益を享受する消費者に、自己責任が必要であることは自明のことであるが、各種の規制によって今まで長い間保護されて来たわが国の国民が、今のままで経済活動の変化に対応できるかについては、疑問視せざるを得ないのが偽らざる

現実である。

競争原理の支配する社会は、事業者の間に激しい競争をもたらし、したがって他の事業者や消費者との間において、取引をめぐる紛争が多発することは、先行している欧米諸国の現状がそれを如実に物語っている。

紛争は、防止が最善であり、可能な限り予防策を講ずる必要がある。しかし、それでも発生するのであれば、個々の紛争を当事者、わけても国民が迅速・的確に処理できるシステムを確立することが不可欠であり、そのために、司法は自由経済社会のインフラであるとまでいわれる。

いま、国の新しいかたちを構築するために、わが国は、社会のあらゆる分野において、システムの改革が進められている。とりわけ司法の分野においては、現状における問題を正しく認識した上で、「透明なルール」と「自己責任」の理念を実現し得る新しい制度のありようが、求められているところである。

これから、身近で利用しやすい司法の実現のための取り組みについて紹介していきたい。

ア) 司法の人員と施設の整備と拡充

司法が利用者の身近なものになるためには、司法機構そのものの充実がまず必要である。現状は裁判官、検察官、裁判所書記官など司法機構を担う人員の絶対数が少ないために、裁判や各種の事務の停滞が慢性化していて、国民に「裁判には時間がかかる」との誤った常識すら与え、利用者の裁判離れの原因の一つになっている。

このような状態を解消するためには、司法の人的な容量の拡大、すなわち裁判官・裁判所書記官・検察官等を、大幅に増員する必要がある。

さらに、裁判所等、司法関係の多くの設備は、ともすると利用者になじめないというイメージを与えてしまい、国民の足を遠ざける遠因にもなっている。加えて、

社会の変化による、利用者の高齢化も不可避であり、司法関係の設備がその対応に無関心でいることはできない。裁判所等の庁舎のバリアフリー化も、可能な限り積極的に進める必要がある。

イ) 司法関係予算の増額

わが国の司法関係予算が先進諸国に比較して圧倒的に少ない。このことが、司法がその実効性を満たしたうえの効率化によるものであれば、納税者の大いに歓迎すべきところであるが、現状は設備等の大幅な拡充が必要であり、そのために予算を大幅に増額する必要がある。また司法機構は、裁判所だけで成り立つものではなく、検察庁・法務省の役割も重要であり、これらの予算の増額も合わせて必要である。

ウ) 法律扶助制度の充実

国民は誰でも、裁判を受ける権利を憲法によって保障されているが、一方において、裁判には費用を必要とすることも事実である。そこで、費用等を理由に裁判を受けることができない人のための救済手段として、法律扶助制度が設けられている。しかしながら、法律扶助制度は、国民にとっての利用の窓口が限定されていること、加えて、当事者本人が、司法書士の作成書類によって自分で弁論を行なう訴訟手続には適用されないなどが障害となって、機能を充分果しているとは言い難いのが現状である。

扶助を受けたい人の誰もが利用できるためには、制度自体の充実もさることながら、まず窓口へのアクセスの確保が不可欠であり、また、扶助を受けてする裁判の利用の仕方、すなわち、専門家に全てを依頼して行うか、一部を依頼して行うかを、利用者の選択に委ねることも可能とするべきであると考えらる。

司法の容量を拡充していくためにも、法律扶助は不可欠な制度として、その内容の抜本的な見直しとともに、容量の大幅な拡大が必要である。

エ) 法律専門職の大幅増員と、弁護士法72条の緩和

利用者の求めに司法が応えるためには、双方の間であって、実際に制度の運用を担う法律専門職が不可欠であり、司法へのアクセスの重要性としてしばしば議論がなされるところである。ところが、現行法において、わが国唯一の法律専門職である弁護士が、大都市に過度に集中していることは、今さら指摘するまでもなく、国の内外を問わず知られているところである。そして、大都市であっても、国民や中小事業者の抱える金額の小さい事件を、気軽に弁護士に依頼できる状況でもない。

大都市においてさえ国民の司法へのアクセスが阻害されているところ、利用者の法律事務のニーズは、社会、わけても経済の変化や変質に対応し、現在でも既に多種多様であり、しかも、今後の社会情勢の加速的変化に合わせて、その質・量がますます増大することが予想される。そして、現状では、新しい権利をめぐる訴訟から、交通事故による20万円の損害賠償をめぐる調停、商店の10万円の売掛金回収のための督促手続など、手続において、調査ないし資料収集から訴訟の進行に膨大な事務量と時間を要するものから、数点の書類による定型的事務までが、権利あるいは手続の法的側面の同質性ゆえに、法律事務の名の下に括られている。また、国民の法律専門職の利用も、手続に関して、その全てを委ねる形態から、一部のサポートを求める形態、さらにアドバイスだけ受けて自分が行なう形態と、多様化しているのが現状である。

このような利用者のニーズに応えるため、現在、法曹人口を大幅に増員するとして、司法試験合格者の増員が実施されている。確かに、法律専門職の供給を現行の弁護士制度を出発点として、量の拡大で応えることも、形式的には可能である。しかし、現在ですら需要を賄いきれない弁護士の量を、今のような形で増員しても、社会情勢に照らすと、増員された弁護士は増える一方の大きな事件や外国との法律関係の処理に吸収されてしまい、法律問題の処理に困惑している生活者や中小規模

事業者としての国民は、相変わらず置き去りにされることになりかねない。

わが国がこれから目指す社会における司法の重要性を鑑みれば、法曹とりわけ利用者との接点となるべき法律専門職の役割は、今まで以上に重要である。

司法制度を利用する国民のために置かれる法律専門職の資格を、単一に限定するか複数にするかは、国によって様々であるが、いずれの場合も、総量において国民の需要を賄うだけの人員を要している。

わが国の法的な専門職は、幾つかの形態に分かれて制度が発足したが、戦後弁護士法の改正がおこなわれた結果、すべての法律手続上の事務が弁護士に独占されることとなり、反射的に他の専門職は法律事務を扱うことができなくなった。

しかしながら、これからの社会における司法をより有効に機能させるためには、法律実務家制度を充実させることが不可欠の要素だと考える。そして国民の法的ニーズの多様性に応えるためには、弁護士の地域的過疎の解消も重要であるが、更に重要なのは、弁護士を待たずとも処理できる法律事務の受け皿を整備することであり、そのためには現行弁護士法72条の見直し、緊急の課題であると考えられる。

オ) 民事執行制度の充実

司法は、私的権利を実現するための制度でもあり、経済のインフラであるとも言われている。またわが国は、不動産に極めて高い資産価値を認め、多くがその上に成り立つ経済であるといっても過言ではない。そして、不動産の資産価値を、強制力によって金銭に転化する民事執行制度の円滑な運用は、経済の下支えともいえるべき重要な役割を担っている。しかし、現状の民事執行制度は、占有者の居座りに見られるような、様々な妨害行為によって運用が阻害され、本来の機能を果せてはいないといえる。この抜本的解消のために、権利関係調整の法制化と、執行官などの執行機関の人的な拡充などが、強く望まれる。

カ) 裁判外紛争処理機関の設置

現代の私的紛争は、経済取引から日常生活、あるいは家族関係の多様化によって、様々な姿で現れる。この中で、定型的ともいうべき交通事故による損害賠償事件が仲裁によって処理され、裁判所の負担軽減に繋がっていることは比較的知られている。そして紛争の中には、交通事故以外にも、裁判ではなく当事者の主張の違いを調整や仲裁によって解決できる事案が多く見うけられ、またその方が日本的だとの指摘さえなされている。とりわけ、国民の誰もが当事者となりうる相続や土地の境界をめぐる争いなどは、多分に情緒的であるために、裁判による一刀両断式処理が当事者間の真の解決に結び付かない例が多いため、実務では調停が多用されてもいる。国民の抱える紛争の実情に鑑みて、私的紛争の処理の枠組みを拡大し、対象を特定した仲裁センターの設置が強く望まれる。

キ) 司法教育の充実

国は紛争を抱えた国民のために裁判所などの処理機関を設け、実効性の確保に努めている。一方、利用者となるべき国民が、利用の仕方についての最低限の知識を備えていることは、司法制度が十全に機能するための前提の一つであるとさえ言えるだろうが、これについて、従来の義務教育は、関心が薄かったように感じられる。

義務教育は、自立した社会人として生活する上で、最低限必要な知識を身に付けるためのものであり、したがって、私的紛争が裁判所の裁判等によって解決しうるものであり、国民の誰もが利用できること、加えて利用のために専門家制度が置かれているなどの教育は、不可欠であると考えられる。しかし、そのためだけに教員を配置することは、教育現場に過度の負担を強いることにもなりかねず、実務家の司法教育への積極的な参加や、それを受け入れるための講座等の開設が望まれるところである。

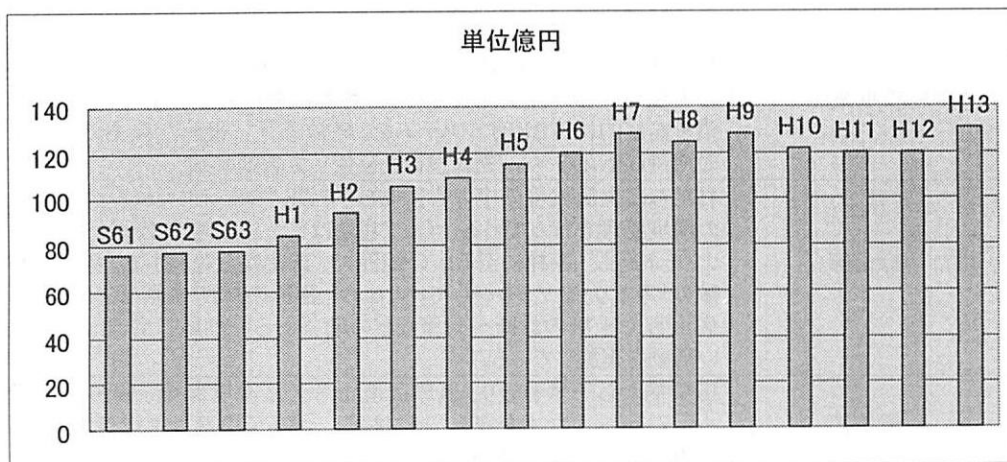
2.2. の挑戦 ～東海物産株式会社

2.2.1. 企業概要

【東海物産株式会社】

会社の概要
社名 東海物産株式会社
設立 昭和22年4月1日
資本金 7925万円
従業員 166名（男116名 女43名）
本社 三重県四日市市高角町2997番地

【年間売上推移】



東海物産株式会社の概要と年間売り上げ推移は上の図表のとおりである。私たちが参加させていただいた部門は第一営業部で、主に農薬関連に関する営業を扱っている。ちなみに今回もう一人インターンシップに参加した、大西晴子さんは、緑化部門に参加し、ゴルフ場の芝生に関するアドバイザーの仕事を担当した。

東海物産は、バブル崩壊後着実に売上高を伸ばしており、不況下で減収減益を示す業界が多い中、非常に安定した売上げを実現している。その内、農薬関連の売上げは、全体の約4割である。しかし、現実には、厳しく、高度経済成長期のように、

確実に売上げを伸ばせる社会状況はなく、日々の営業努力が、結果を生んでいる。企業規模としては、社員が、社内全員の顔を知るには、150名前後の社員数はぎりぎりの規模であるだろう。本社は、四日市駅から、車で15分ぐらいのところであり、丁度、四日市の市街地と田園風景が、重なる地点にあり、営業活動や、交通の便を考えると、非常によい場所にあると考えられる。三重、愛知、岐阜、静岡、石川の各県で、営業活動を展開している。

【各部署と仕事内容】

第一営業部●農業部門	近い将来に予測される地球規模での食糧問題や環境保全も念頭に置き、今までに培った技術をもとに、顧客が困っている諸問題解決のためのトータルコンサルティングセールスを行う。
第二営業部●農材部門	農業における省エネルギー、省労力を図り、将来にわたる農業経営の安定を目指す。専業農家と密着した技術サービス、情報サービスで「儲けた」といわれる営業展開を図る。
特販施設事業部	特販施設事業部は、魅力とやりがいのある農業を、高度な環境制御の実現化により可能にしてきた。消費者に喜ばれる安全で、良質な野菜を安定的に作り出すシステムを、経営感覚に優れた農業の担い手の期待に応えるべく、先進技術を駆使して活動する。
緑化部	私たちの生活環境の中で心に安らぎと潤いを与えてくれる、「みどり」の環境管理を行っている。ゴルフ場をはじめとし、町の公園から工場・リゾート施設・森林に至る広い範囲で、芝生から花・樹など様々な種類の「みどり」をフォローしていくため、各種の専門技術者を配置し、病虫害や土壌の診断～対策などの助言あるいは施行管理まで幅広い活動を実施している。
環境部	伝染病から子供を守り、地球環境を考えた環境保全、資源リサイクル、又、清らかな水を守ることに挑戦し、美しく快適な生活環境をつくり、潤い町づくりに貢献する。
国際部	現在の施設園芸は、日本より欧米のほうが、より理想的な状態にある。欧米では、自然環境を厳しく直視し、豊かな自然を後世に伝える事を優先的に考え、同時に生産性を高める思想を技術化し、農業に取り入れている。その思想ならびに、新しい技術を輸入する国際部及び全国へ紹介するための特販部を、92年4月に創設。
営業企画推進部	営業分野と連携を密にして、会社の基本理念、経営方針を実現するため、積極的に、行動的な企画を提案する。各種情報を収集、整理、分析し、それを顧客ごとに生きた情報とし、広報活動によって、各支店、各部の営業活動の支援を行う。
総務部	8支店、4営業所を結ぶネットワークを構築するにとどまらず、きめ細かな顧客管理の実現を図り、より多くの顧客に対し情報提供をできるシステム作りを行っている。又、CADシステムの導入によりハウス・水耕プラントの設計、ゴルフ場の農薬散布面積の積算等、迅速に顧客のご要望におこたえできるよう体制を整えている。

2.2.2. 準備内容

(1)

当初、私のインターンシップ先として、教授から藤田建設の紹介を受けていた。藤田建設には、教授の教え子が働いており、そのつながりから、インターンシップを受け入れてくれるようお願いした。予定では一週間、その方に同伴し、普段の仕事内容がどんなものなのか体験しようというものだった。私もほぼ藤田建設に行けるものだと思いきや、意気込んでいたところ、経営状態が思わしくないということで、この話は白紙になったと教授から聞かされた。たちまち私のインターンシップ先は暗雲の色がたち込み始め、私は一体どこの会社に行けるのかと非常に心配になっていた。

教授からは他にも東大阪の中小企業、先輩方が行かれた会社など、いろいろと紹介を受けたが、私はどの会社にも興味がなく、自分の興味のある会社以外は、行きたいと思わなかった。そんな中、教授は密かに東海物産と連絡を取り、私と鳥山君の二人がインターンシップに行けるよう手配していた。私達はほぼ強制的に東海物

産に行くことが決定した。何がなんだか分からないままに決定した東海物産という会社が何をしている会社なのか、私はとりあえず調べてみた。パンフレットによれば農業に関係している仕事をしているのだということがわかった。教授は「今非常に伸び盛りで元気のいい会社です」と言っていた。しかし私は当初、この会社に全く興味を持たず、違う会社に行きたいと思っていた。今現在、農業がいかに大変なのかということぐらい、私にも理解でき、わざわざ苦勞する仕事はしたくないという思いが非常に強かったからだ。

しかしそれからよく考えてみて、自分たちと全く無縁だった農業というものがどんな仕事をしていて、「今伸び盛りの会社」とはどんな会社なのか見るのも勉強だなと思い、全く違う分野で全く違う勉強を試みよう、私は東海物産株式会社で、インターンシップを行おうと決心した。

教授からは「主な仕事は畑を耕すこと」と聞いていたので、私もそれなりの覚悟と用意をし、できるだけ軽装の衣服を持っていくことにした。しかし実際は農薬卸売店である東海物産ではそういう畑仕事は全くなく、この覚悟と用意は全くむだに終わってしまった。

それからインターンシップといえども東海物産で働く以上、社員の方同様、常に服装や口調には気をつけて行動しようと思った。またわからない点があれば自分から積極的に質問し、ひとつでも多くのことを学んできてやろうと、気持ちにも気合が入っていた。

(2)

90年代に入ってバブルが崩壊し、暗黒の10年だったと言われる中、この激流の時代に、新しい企業のあり方を示しているような企業はないだろうか、また、現在、厳しいといわれている業界のなかで、きらりと光る企業はないだろうかという基準

で、インターンシップを受け入れてくださるところを探してきた。実際、それまでにゼミで、東大阪にある町工場の経営者の方に来ていただいて、その基準とは、どんなものであるか、漠然としたものを構築しようとしていた。そして、東海物産がその候補に挙がった。なぜなら、この会社は、不況下でも売上高を維持又は向上の傾向にあること、さらに、一種の生産業である農業にその活路を見出している。業界全体を見てみると実際のところ農業業界は縮小の一途をたどっているのが現状である。この小さな市場のなか、逆に売上高を伸ばしている会社とは、どんな会社だろうか、この点が興味深いところではないだろうか。また、ゼミで学んだ工業製品に関する問題と同じように、農産物の輸入攻勢に晒される中、どうやって日本の農業を支えていくのだろうか、そういったビジョンを探るべく東海物産にお邪魔する事になった。また、自身が愛知県西部出身ということもあり、東海地方の農業について、いままで見聞きしたことと、実際の状況とどれ程違いがあるのだろうか、と考えて見たくなかったこともあった。しかし、最初から、すんなり準備が出来たわけではない。物産会社といっても、物を扱うところなのかなというぐらいの知識しかなかったので、最初に、何を準備したら良いかまったく分からなかった。しかも、農業の会社という事で、農業に企業、団体というと、農協しか、思い浮かべられなかったもので、仕事内容としては、農協をイメージした仕事内容を想像したり、体を使った農作業的な仕事を考えたりした。だから、体力があまりない自分にとっては、大丈夫なのだろうかと考えたりした。

こうしているのにあつという間にインターンシップの2週間前になってしまった。というわけで、とりあえず、東海物産のホームページを見ることにした。聞こえのいいように見えるかもしれないが実際のところは、会社の内容を知るには、ホームページを見るのが一番手っ取り早いからという気持ちから生じたものであった。ホームページを見たところ、どうやら、農業を売りにした会社である事がわかり、

自社で、新製品を開発しているらしいということもわかった。また、ホームページのデザインも活気がある会社だなと創造がつくものであったと思う。しかし、多くの学生と同じように企業というものが何をしているのか大体想像がつくにしても、それが現実と合っているのだろうか、全然確信できなかった。また、失業率の問題や、賃下げの問題で多くの企業が苦しんでいるだろうから、雰囲気も殺伐としているのではないかという不安がよぎった。いま考えてみれば企業内容を書いた案内を事前にもらえば、案内に書かれた事を質問しているような失敗を避ける事が出来たし、職場の雰囲気がどんなものか大まかな感じがつかめたと思う。しかもそうしたことを事前に調べておくことは、当たり前のことであることに恥ずかしさを感じた。

2.2.3. 実施内容

(1)

9月9日（月曜日）	8時50分 9時00分 11時00分 12時30分 13時00分 16時 17時	東海物産到着 社長及び社員の方に挨拶 支店長、三浦さんと共に営業廻り 昼食 各ブロックへ営業廻り（チラシの貼り付け、 新商品の宣伝等） 帰社 終了 四日市シティーホテル到着
9月10日（火曜日）	6時30分 8時10分 8時30分 10時 12時 13時 16時 16時10分 17時	起床 出社 早朝ミーティング 商品の納入及び、返品商品の回収（主に回収） 昼食 商品の納入及び、返品商品の回収（主に回収） 帰社 エクセルに東海物産各支店に配達する商品名 及び数量の打ち込み 終了
9月11日（水曜日）	8時00分 8時30分 9時30分 12時00分 13時00分 17時00分 18時	出社 早朝ミーティング 営業廻り（商品の納入及び新商品の説明等） 昼食 営業廻り（商品の納入及び新商品の説明等） 帰社、終了 夕食は焼肉をごちそうになる。（宴会？）
9月12日（木曜日）	8時00分 8時30分 9時00分 10時 12時 13時 15時30分 16時15分 17時15分	出社 早朝ミーティング 仮納品書の作成 各ブロックに納入及び在庫チェック等 昼食 各ブロックに納入及び在庫チェック等 農家の方が作った稲の発育調査 在庫表の作成 終了
9月13日（金曜日）	8時00分 8時30分 9時30分 12時 13時 16時 17時	出社 早朝ミーティング（社員の方々に挨拶） 各ブロック廻り（各センター長に東海物産で行 われる商品説明会のための出席願い） 昼食 午前同様残りのブロック廻り 帰社、支店長、三浦さんに挨拶 東海物産出発大阪到着、インターンシップ終了

私達は、9月9日～9月13日まで三重県四日市市にある東海物産株式会社で、一週間という短い間だがインターンシップを行った。主に農産物を卸販売する会社で、この不景気の中もずっと好業績を維持し続けている。そのためか会社の雰囲気も活気があり、社員の方々も伸び伸びと仕事をしていた。このような中小企業にインターンシップとして行けたことは、いい経験であると同時に、今まで持っていた就職に対する考え方というものを、大きく変わらされたように思う。

私はこのインターンシップに行きたいために、大西ゼミを受講し、半年間多くの企業について勉強してきた。そしてインターンシップを通して企業とはどんなものなのかというのを、少しでも肌で感じる事ができればと思っていた。しかし私のような学生が実際に企業で働くというのは、非常に不安で心配ではあったが、私はどうしても就職する前にひとつでも多くのことを体験し、学びたいという気持ちがあったので、インターンシップに行くことを決意した。

【9月9日（月曜）】

東海物産に9時に着く予定で私達は朝早くに新大阪を出発した。新幹線、近鉄と乗り継ぎ、四日市からはタクシーでちょうど9時前に出勤することができた。会社は四日市市駅からかなり遠く周りの風景も田畑が多く、その中に三階建ての東海物産株式会社が悠然と建っていた。会社の回りは民家と田畑ばかりで、会社を建てるような場所ではないが、何か気持ちが落ち着く場所だった。会社に着くとさっそく社長室に招かれ青木社長に挨拶をし、自らインターンシップに来て何を学び、何をしたいのかを述べ、そして社長から上司兼世話係として大石さん、三浦さん、高橋さんの紹介を受けた。私を指導してくださるのは入社11年目の三浦さんで、彼は頭の回転が速く、話すのが上手で、仕事の交渉のときもその話術で相手を納得させてしまう何か不思議な武器を持っていた。1週間同伴させてもらっただけだが、仕事のことはもちろん社会の常識というものを教え切れないほど教えられた。

挨拶が終わり、会社の一階にある事務所に通され、四日市支店の石川支店長に挨拶し、事務所の方々に軽く自己紹介をした。石川支店長はあと二年もすれば定年という年齢だが、体も私よりひとまわり大きく、威圧感があり、挨拶の時、私は支店長を見るなり怖気づいてしまったぐらいだ。

さっそく空いている席に座らされたが、1時間半はずっと社員の方々の仕事を見ているだけだった。月曜日ということもあり、事務所は常に電話がかかり、それに応対する社員の方々は本当に忙しそうだった。一人一人に得意先があるらしく、私の前に座っていた入社二年目の田中さんも、新しく開発した薬剤を、一件一件丁寧に説明していた。害虫の名前や薬剤の名前が何回もでてきたが、ほとんどが聞いた

こともないような名前ばかりで、私にとっては本当に無知の世界だった。11時頃になり、三浦さんに「営業に行くで一」と言われ三浦さんと支店長とに連れられ、四日市農協の本社に向かった。私達は経済課を訪れ、経済部長である堀内さん、課長である春日部さんと対談することになった。農協の方々も私を見るなり不思議そうな顔で「新入社員か？」と尋ねてきた。そこで私は自分が何者で、インターンシップとして東海物産に勉強しに来ていることを説明した。すると農協の方も私に興味を持ったらしく「普段は何を勉強しているのか？」とか「東海物産に就職するのか？」と質問してきて、初営業で緊張していた私もこの雑談で少し気持ちが和らいだ。ずっと冗談ばかり言っていた支店長がなにげなく仕事の話を持ち出した。すると三浦さんも、農協の部長も課長も急に顔つきが変わりその場は一転緊張した雰囲気になった。仕事の話は何もわからない私だがビジネスの話になると両者ともすごい駆け引きで、ここにきてやっと今自分がインターンシップに来て会社というところで働いているのだと改めて実感した。

後で支店長に教えられたが、取引の前はいつも雑談から始め、両者の気持ちが和らいだところでビジネスの話にもっていくのだという。交渉を成立させるためにはやはりそういう手腕も大事になってくるのだと勉強させられた。無事交渉も終わり、昼食をとった。午後からは、四日市農協の各ブロックを回り、ポスターの宣伝や、農業機械の売買の交渉など、営業に走り回った。各ブロックで本社の時と同じように自分のことを説明し、そのときに各センター長から名刺をいただいた。そのため帰るときには各ブロックのセンター長の名刺がほとんど集まり、なにかカード集めみたいな感じがしてうれしかった。ブロックのセンター長の中には私と同じ年の子供がいる方もおられ、インターンシップに非常に興味をもっていただいた。営業中というのにもかかわらず、大学の話や私が所属している陸上部の話で盛り上がった。支店での営業は本社のときよりは若干和やかな雰囲気で行われたが、会議の話や商

品の説明になると顔つきが険しくなるということは同じだった。ブロックからブロックまでの移動時間が約二十分あるのだが、その間はその地域の産物や、その作り方など、なにかとためになる話を聞いた。こうして一日目の仕事はあっという間に終わったが、一日中緊張していたせいか心身ともに疲れていた。宿舎は四日市市駅からすぐ近くの四日市シティホテルに泊まらせていただいた。会社から遠いということもあって毎日送り迎えしていただき本当に社員の方々には世話になったと思う。

【9月10日（火曜）】

起床は6時半で、普段ゆっくり起きているせいか、この時間に起きるのはつらかった。朝食をとり、それから7時50分にホテルを出発し8時10分には出社した。

東海物産の一日は8時半からの早朝ミーティングで始まる。ミーティングの司会は当番制で、司会者が昨日の報告と本日の予定を言い、全員で社是を読む。私達は改めて自己紹介し、「一週間実際に働かせてもらい企業というものを勉強したい」と社員の方々に伝えた。

三浦さんと二人で朝から四日市農協の各ブロックを回り、商品の納入、および返品商品の回収の仕事をした。主に商品の回収が多く、この日集まった商品だけでも数百万円の損失らしい。「商品の納入の時と回収の時では気持ちもぜんぜん違う」と三浦さんがおっしゃるように、甚大な損失のことを考えれば良い気分で商品の回収ができるわけがない。東海物産の社員は一人で年間1億から2億円もの取引を行うらしい。自分自身の責任がどれだけ会社に大きく影響するのかを考えれば決して手を抜いて仕事はできないと思う。

途中稲の脱穀場に寄った際、私は初めて米が稲から採れるところを生で見る事ができた。ちょうど稲刈りの時期だったので、多くの農家の方が袋いっぱい詰めた米を運んで来ている所だった。これらの米の良し悪しはすべて土で決まるらしく、純100%のコシヒカリは本当においしいらしい。

午後からもさらに支店回りを行った。この日は主に体力仕事だった。伝票を見ながら薬品を運ぶ仕事ばかりだったので、一日だけで薬品の名前をずいぶん覚えることができた。

商品の出し入れには非常に体力がいる。薬品の中には重さ 30 キロになるものもあり、しかもこれが 10 袋になると、車から在庫室までの出し入れをするだけで、体力が奪われてしまう。三浦さんはいつもこれを一人でこなしており、体力に自信のある私もこれには感服してしまった。それから初めてエクセルを使った仕事を任された。東海物産の各支店に配達する商品と、数量をエクセルに打ち込むというものであった。三浦さんは「落ち着いてゆっくりやってくれたらいいよ」とおっしゃり、私も遅くてもいいから間違えることだけはないように、打ち込もうと思って作業した。わからないところは三浦さんに聞き、やっと一枚、自分の力で完成させた。たった一枚の書類だが、私にとっては本当の意味での初仕事であり、書き上げた時は達成感というものが込み上げてきた。三浦さんもわざわざ学生である私にこのような仕事を与えたのは、この達成感というものを経験してほしいかと思う。

【9月11日（水曜）】

この日から送り迎えに社長の運転手である吉原さんが来てくれるようになった。吉原さんは 17 年間タクシーの運転手をしてきたが、青木社長の同級生ということもあって、「俺を社長の運転手にしてくれよ」と冗談で言ってみたところ「よっちゃんならぜひお願いするわ」と言われ、その時から社長の運転手として働いている。元タクシー運転手ということもあって車に乗っている間、運転のコツや、運転の怖さ、自分の子供の車のことなど特に車の話が多く、絶えずなにかおもしろい話を聞かせてくれた。そして前日同様 8 時過ぎには入社し、ミーティングまでの時間、自分の研修ノートに昨日の日記を書いていた。三日目になると社員の方々の名前もほ

とんど覚え、三浦さん以外の何人かの社員の方々とも話すようになり、会社の雰囲気だに慣れてきた。

そして8時半からのミーティングとともに一日の仕事が始まる。ミーティングの中で支店長が、「上半期の売り上げは目標に達していますので下半期もがんばっていきましょう」とおっしゃっていた。どこの会社も不景気に苦しんでいる中、東海物産のように堅実に業績を伸ばしていつている会社もあり、雰囲気がいいのもこの業績に関係しているのだと思う。

この日の仕事は四日市市から北側、名古屋方面に向かって納品及び回収、そして商品の説明といった営業活動を行った。一日中車に乗って仕事をするので車酔いが激しい私にとっては過酷な仕事である。初日同様支店長も同行し、古い付き合いである各農協のセンター長と雑談するために何件かの支店で足を止めた。私のような都会暮らしの者が、普段決して聞けないような農業業界の現状を聞くことができた。

どのセンター長も口にされていたことは「今も昔も農業関係の仕事は厳しい」ということだった。私は一人のセンター長に「現在中国が安いコストで作った製品を大量に日本に輸出していますがこれに脅威は感じませんか？」と質問したところ、「脅威なんてものはない。日本の野菜は日本でしか作れないのだから」ときっぱりと言い放った。野菜一つ作るのにしても土、水、肥料、育て方などが違い、その分味も変わってくる。そうして生まれた自分独自に自信を持っているらしく、先方からは弱気はまったく感じられなかった。むしろ農業に対する問題のほうが大きく、最近、ダイホルタンやプリクトランといった登録が失効した農薬(無登録農薬)を販売した業者が逮捕され大きな社会問題になっている。これには農家に限らず、東海物産のような農薬を扱う会社にも大きな打撃となっている。

そもそも農薬を国内で製造・輸入して販売するためには、農林水産省の登録を受けなければならない。登録申請には、農薬の薬効はもとより毒性や残留性に関する

試験成績の提出が義務づけられている。これらの試験成績に基づき、農林水産省が安全性を確認した上で登録されている（農薬取締法）。しかし無登録農薬は安全性が確認されているわけではないので、違法に販売されている無登録農薬を使用して、作物残留などの問題が発生した場合、その責任は無登録農薬を使用した本人が全て負うことになる。しかし無登録農薬の使用は、消費者に対し安全な農産物を供給できず、消費者の信頼を裏切ることになり、使用した個人だけでなく、産地の信用を失うという危険性もある。農協にも無登録農薬の使用は「産地を崩壊させる」と書かれたポスターが貼られていた。

普段消費者側である私達は、生産者のことなど全く何も考えずに食べ物を口にする。自分が働いてこそやっと理解できることが多く、都会暮らしの私達は本当に農業に対する知識が低い。これは恥ずべきことであり、私もこれを通じて常識上のことは知っておかなければならないと思った。

この日の夕食は、支店長並びに、大石次長、田中次長、三浦さん、高橋さん、らが私達三人を、焼肉に連れていってくれた。そして腹が裂けんばかりに食べさせてもらった後、スナックでカラオケ大会に盛り上がった。普段厳格な支店長も、この時は想像もつかないほど無邪気に歌っていた。少し遠慮していた私も支店長に「少しおとなしいのと違う？仕事するときは仕事する、遊ぶときは遊ぶ」と言われ、私も十分歌わせてもらった。社会に出てからは仕事のストレスをいかに解消するかというのも、仕事をしていく上で大事なことだと思った。

【9月12日（木曜）】

この日、三浦さんはさっそく私に仮納品書の作成を頼んできた。書類からただ写すだけの簡単な作業であったが、この納品書を見て、商品を納品するので、写し間違いのないよう作業を行った。そしてそれが終わると、いつもと同じように四日市農協を一回りし、商品の納入および薬品の在庫チェック等をし、午後からも残りの

ブロックを回った。会社に戻ると、農薬の効果を調べるために稲の発育調査を行った。稲の根が多いものもあるが、その半分というものもあり、ばらつきが多かったように思う。根の数で米の収穫量も変わってくるらしいので、これからまだまだ課題が多そうだった。

それからこの日チェックした薬品の在庫数の報告書を、エクセルに打ち込む仕事を任された。朝も早く特によく動き回った一日だったので、さすがに打ち込む際眠気に誘われた。しかし会社にとっては大事な資料であり、間違えることは決して許されないと自分に言い聞かせ、集中してやり遂げた。それでこの日の仕事は終了した。

【9月13日（金曜）】

最終日の早朝ミーティングでは、東海物産に来た感想と、会社の良い面、悪い面を言ってくれと支店長に頼まれていた。しかし良い面というのはすぐに思い浮かぶのだが、悪い面となるとなかなか思い浮かばないのだ。給与や福利厚生といった待

遇面はもちろん大企業の方が数段上で、通勤面でももっと便利だと思うが、社内の雰囲気、環境、派閥のなさ、これらの働きやすさを考慮すると、本当に素晴らしい会社だと思ったからだ。会社側としては両言われた方が、今後のために良いのだろうが、私は結局言うことが見つからなかった。

そして最終日の仕事は、一週間後に東海物産で行われる商品説明会に、各農協ブロックのセンター長に出席してもらうというもので、それぞれのセンター長にそのことを説明するといったものだった。しかしこれに賛成する方は少なく、どこのセンター長も東海物産に権限を握られるとは反対だということで、なかなかサインをもらうことができなかった。しかし支店長が頭を下げ、なんとか各ブロックごとに時間をかけてサインをもらった。このためこの日は一日中各ブロックを走り回った。

(2)

【9月9日 月曜】 9:00 9:15 11:00 18:00	東海物産着 社長との挨拶、職場紹介 周辺の肥料店、農家に営業活動 終了
【9月10日 火曜】 7:30 1:00 16:00 20:00	メーカーさんと、肥料店の加藤さんと合流 熊野着、営業回り。農家、農機具店を数件回る 熊野出発 終了
【9月11日 水曜】 10:00 12:00 15:00 18:00	農協に向かう 農協へ新規開拓のための営業に出かける 元田肥料店さんに訪れる 終了
【9月12日 木曜】 9:00 11:00 14:00 18:00	オフィスにて待機 1日目と同じように近郊の肥料店、薬店に営業回り 会社に戻り、農薬を使用の稲と、未使用の稲との対照実験の結果を考察 終了
【9月13日 金曜】 9:00 11:00 14:00 16:00	オフィスにて待機 メーカーさんである清水さんと伊賀農協に訪れる 肥料会社である、堀川商店さんを訪れる 終了

【9月9日 月曜】

9：00 東海物産着

9：15 社長との挨拶、職場紹介

11：00 周辺の肥料店、農家に営業活動

18：00 終了

もっとも緊張した一日だった。これが、この一日のすべてを表している。事前に訪れた事が無かった（事前に挨拶に行くことになっていたのだが、直前になって取りやめになってしまった）ので、東海物産が、どんな会社か見当もつかなかった。タクシーで、本社の場所が近づくにつれて、田園風景が広がってくると、いよいよという感じがしてきた。早速、本社を訪れ、青木社長の話しを伺った。社長がインターンシップを受け入れてくださった理由と、農業業界の全体的な話しをしてくださった。そしてこれから指導して下さる社員さん(大石さん、三浦さん、高橋さん)を紹介してくださった。大石さんは樹木医で、緑化部門の仕事である主にゴルフ場の農業販売と相談にあっている。三浦さんと高橋さんは、農業部門の仕事である農協と農家の農業販売を担当している。そして私は、高橋さんにお供させてもらった。早速、支店長の石川さんに挨拶をして、実際にオフィスに入る事になった。いきなり準備をなにもせずに現場に入る事になったので、ただただ最初は机に座って眺めているだけだった。一瞬、やはり、インターンシップは、うまく行かないのではないかという考えや、ただ社員さんの邪魔になっているだけではないかという考えが脳裏を掠めることになった。そして、忙しそうに仕事をしているときに仕事内容について質問することは、やっぱり失礼なことではないかというような気がしてきた。

1時間くらいそのようなことが続いた。そして、突然高橋さんが、机を離れ、外まわりに行くことになった。そして、お客さんの家を回ることになったのだが、そこで感じたことは、お客さんが望まれることがそれぞれまったく違うものであるし、

東海物産に対して感じられていることは、また、違うものであるということだった。

農薬の作用のことについて、聞く人もあるし、農機具のメンテナンスについて、聞く人もいるし、農薬業界と行政のことについて、話そうとする人もいた。

今日一日の感想として、青木社長の話が印象に残った。よくさまざまな案内や冊子、パンフレットで、その企業の代表者の話が紹介されているが、私は常日頃それを飛ばし読みしてしまっていた。今回、青木社長の話は、私にとって価値転換を迫られるものだった。社長の話には、実際に会社を取りしきっているという感じが肌に伝わってきた。この臨場感は、今まで味わった事のないものだった。どんな会社案内にも社長の挨拶が載っているのはこのためだとわかった。社長の話の内容も重要なのだが、もっと重要だと感じたのは、自分の生活を支えている会社の長がそこにいるという畏敬の念であると思う。社長という地位には、そのような働きが、あって当然だと思う。なぜなら、優れた会社程、社長のあり方が問われるからだと感じた。

【9月10日 火曜】

7:30 メーカーさんと、肥料店の加藤さんと合流
1:00 熊野着、営業回り。 農家、農機具店を数件回る
16:00 熊野出発
20:00 終了

2日目は、東海物産と取引をしている肥料店、加藤眞八社長と、メーカーさんであるバイエル社の人たちと、同社の農薬ダニエモンの効果を見に熊野市のみかん畑に行った。この2日目に感じとることが出来た事は、どんな仕事にも関わらず、コミュニケーションが大事な事と、仕事には、体力や、気力が充実していればいるほど仕事ははかどるのではという事だった。四日市から熊野までは5時間の行程である。ということは、往復合わせて半日ぐらいは車の中という事である。それでも昔は泊まりで出かけていたそうである。前日に明日は、熊野に行くということを聞いていたので、そこまでして、熊野に営業に行くという事は、いったいどんな意味があるのか、その営業を行う決定は、どうなされたのか勝手ながら、1日目の夜考えていた。ひょっとしたら、明日の訪問というのは、短いが、中身の濃いものとなりそうなので、それだけに社員の賭ける意気込みは、相当なものではないかと感じた。実際同行させていただく事で、その意味について、自分なりに考えてみようとした。早速みかん畑で有名な金山パイロットにお邪魔した。そこで、ダニエモンの効果を拝見させていただいた。そして感じたことは、やはり実際にその現場に行ってその場所の雰囲気を感じ取るという事がどんなに大事な事であるのか身にしみて分かった。加藤さんやバイエル社の人たちが、農業に関するいろいろな事を聴いていたのを覚えているのだが、それは、その現場に行ったから出来る内容である。例えば、周りを見渡して、農薬散布の機械の状態や、その場所の地形や、気候、糖度の説明をしていたが、それは、やはりその場所に行ってしか感じる事が出来ない事であると感じた。

【9月11日 水曜】

10:00 農協に向かう
12:00 農協へ新規開拓のための営業に出かける
15:00 元田肥料店さんに訪れる
18:00 終了

今度は次長である太田さんと、高橋さんとで新規開拓のために農協に行き、売り込みを行った。それから元田肥料店を訪れ、近郊の農業の話しと新製品の紹介を行った。この3日目で学んだ事は、新規開拓に対する営業の難しさと、顧客のニーズに対応する大切さである。農業業界というと、保守的な感じイメージが先行してしまうのだが、この業界を取り巻く慣行、慣習というものは、どんなものであるか、理解に努めた。実際に感じたことは、新規開拓に対する難しさである。肥料を購入している会社を変えるということは、単にコストの面のみを考えればよいというものではなく、信頼できる人間関係を構築するという意味で顧客にとっても販売会社にとっても大きな負担になるからである。また、農業を販売するルートには農協経由と、量販店経由に主に分かれており、お互いに方針がある中で、顧客に対してどうアプローチしていくか、説得していくかは、それぞれ他の会社も同じように当然考えている事もあり、差別化が要求される問題ではないかと感じた。どう差別化していくかという問題については、やはり原点であるその農業を使っている地域の農家の現状を聞くことではないかと、元田肥料店の話を聴く事で感じ取れた。農家の人が何を望んでおられるか、どうしたら農業や農機具を買ってもらえるか、そしてその地域で多く使っている農業はどんなもので、どうしてそれを買っているのか、理由を説明させていただいた。

その後、社員さんたちと焼肉屋とスナックに連れて行っていただいた。焼肉を外に食べに行くことは少なく、大抵、家で食べることが多いのだが、人それぞれに焼

肉の食べ方があることを知って、当たり前と知っていることでも、人の食べ方を真似てみたりすることで、その人と一体感が、味わえるという不思議な感覚を得ることができた。そして、仕事を終えた人の安心感とはこういったものなんだと感ずることができて、私もそういった気持ちが共感できるようになりたいと思った。そして、何か仕事で大変なことがあったとき、焼肉屋とスナックの話を思い出したいと思った。

【9月12日 木曜】

9：00 オフィスにて待機

11：00 1日目と同じように近郊の肥料店、薬店に営業回り

14：00 会社に戻り、農薬を使用の稲と、未使用の稲との対照実験の結果を考察

18：00 終了

午前中は1日目と同じように四日市近郊の農家を回り、営業を行った。それから午後は、農薬の効果を調べるために稲の育成状況を比較調査した。ここで学んだ事は、日々の営業回りの大切さである。農薬をその肥料店に販売していると、その肥料店から、農具が壊れた等の農薬の使用に付随する相談を受ける。こういったメンテナンス事業をおろそかにせずに対応していく事が、何度も営業回りをする事で出来るのではないか、つまり何度も顧客にサービスできる機会や時間をつくることではないか、そう感ずることができた。また、稲の育成状況を比較調査する仕事では（これは、唯一高橋さんに協力できたことなのだが）、営業という職種でもそれ以外の領域の仕事をする機会が多く、仕事を選択するときには、自分の志望している職種のみを考えてみるのではなく、その周辺とその職種の関係がどのようなものであるかを考えておく必要が、あるのではないかということを知った。

【9月13日 金曜】

- 9：00 オフィスにて待機
- 11：00 メーカーさんである清水さんと伊賀農協に訪れる
- 14：00 肥料会社である、堀川商店さんを訪れる
- 16：00 終了

メーカーである明治製菓と伊賀農協に訪れた。これは、伊賀農協が農家に薦める農薬の基準書に自社の農薬がなぜ記載されなかったのか、について確認するというものであった。こういったことを聞くのは大変難しい。なぜなら、それは相手に不快感を与えてしまう場合もあるからである。不快感を抱かせないためにはとにかく低姿勢で望むことがひとつの方法ではないか、と高橋さんと清水さんを見て感じる事ができた。それから、堀田商店に営業活動を行った。ここで私は、営業活動をうまく遂行させるためのコミュニケーションの仕方について学ぶことになった。明治製菓の清水さんは、自分の大学時代における話をしてくださったのだが、そこで、自分の経緯(大学時代の体育会の話)を述べ、それを相手に知ってもらおうとする姿勢が感じられて好印象を持った。やはり企業活動は、最終的には人にかかっていることが、この体験を通して強く感じられた。

2.2.4. インターンシップを終えるにあたって

(1)

今回のインターンシップを通じて農業について考える機会が多かった。インターンシップ中、東海物産の方や農協の方がよく話題に取り上げていたのが近年増加する中国産野菜であった。最近よくテレビでもそのことについて取り上げていたが、このインターンシップで農業業界に携わるまでは、それについて深く意識して考えたこともなかった。しかし農業業界に関わらず、中国野菜問題はわれわれ日本人にとって、もはや無視できない深刻な問題となっている。この背景には、農薬のズサンな管理と濫用・誤用による、環境と人体の汚染という非常に大きな問題が待ち受けていたのだ。こうした問題を含め、農業汚染、中国野菜などさまざまな農業問題について考えた。

① 農薬汚染

最近社会問題としてよくテレビや新聞で取り上げられている中国産農薬汚染問題は、われわれ日本人にとって、もはや無視できない深刻な問題となっている。この背景には、農薬のズサンな管理と濫用・誤用による、環境と人体の汚染という非常に大きな問題が待ち受けていたのだ。

② 激増する中国産野菜

ここ十年ほどの間に、日本人の食卓に起きた大きな変化のひとつが、輸入野菜、特に中国産野菜の激増である。輸入先のトップは中国で、年間輸入量は全体の半分を占める。特に生野菜は、10年前の16倍と激増ぶりが目立っている。ネギ、エンドウ、里イモ、シイタケ、ニンニク、冷凍ホウレンソウ、冷凍里イモ、冷凍ゴボウ、塩蔵ラッキョウなどは、実に輸入の99%が中国からである。中国産野菜はとにかく

安い。国産価格の3～5割という激安品が大量に入ってきたために、2000年から01年にかけて主要な野菜の価格が軒並み暴落し、ただでさえ生産者の高齢化や後継者不足に悩む野菜産地は壊滅前夜と言ってよい。

③ 農民団体の独自調査が明らかにした実態

しかしそんな中国産野菜にも大きな落とし穴が待っていた。それは安全性の問題だ。農民連が2000年10月から12月にかけて国内のスーパーなどで売られていた中国野菜を調べたところ、さまざまな残留農薬が検出されている。残留農薬はゴボウ、絹サヤ、スナップエンドウ、冷凍ホウレンソウなどで検出され、六種類もの残留農薬が発見されている。農民連のメンバーが2000年に山東半島にある冷凍野菜工場を視察した際、工場近くの畑で収穫間際のホウレンソウに農薬を散布している現場を目撃している。農民に尋ねると、「農薬ではない。殺菌剤だ」と答えたが、そのメンバーは「農薬に間違いなかったのに、あきれてモノが言えなかった」と話している。これについて、農薬連食品分析センターの石黒昌孝所長は、以下のように推測している。「農薬を3倍使って増産を！というスローガンを掲げているところもあると聞いています。日本向けの野菜は、自分達が食べるものではないし、日本の港で害虫がたくさん見つかりと薫蒸され、費用がかかります。それを防ぐためにも、使用禁止の農薬を含めて多量の農薬を使っているのではないのでしょうか」

④ 負の多重リスク

中国産に限らず、輸入野菜にはさまざまな負のリスクがつきまとう。第一は薫蒸のリスクだ。輸入野菜全体の三割が薫蒸を受け、病虫害の多い夏の時期には船積み野菜の100%近くが薫蒸されることも珍しくない。薫蒸によって野菜はされに汚染されるわけだが、病虫害の侵入を防ぐためにはやむを得ない。

第二は、ポストハーベスト農薬のリスクだ。中国から輸入される野菜は船便の場

合、収穫から店頭に並ぶまで、だいたい一週間はかかる。ましてや、アメリカや中南米からの品物は一ヶ月前後もかかるので、保存性を高めるための工夫が必要になる。そのひとつがポストハーベストで、収穫後に農薬散布して日持ちをよくするのである。

第三は、栽培過程における農薬汚染のリスクだ。中国産野菜の安全性に関する最大の疑惑はこの点にある。使用禁止農薬が検出されたり、何種類もの農薬が一度に検出されたりしているほか、野菜が腐らないための多くの工夫がされているのである。

そして、第四は鮮度の劣化と、それにとまなう栄養価の低下である。シイタケではコレステロール値を下げるエリタデニンの含有量が収穫後、次第に下がり、四日で薬効を失うことがわかっている。一週間後に店頭に並ぶ中国産シイタケからは、生活習慣病を予防する効果が失われているのだ。

全ての輸入野菜の品質が悪いとはいえないが、四つの負のリスクを背負っていることは間違いない。輸入野菜は確かに、激安だが、安さばかりに目を奪われていると、とんでもなく危ない代物を食べさせられるハメになりかねないことを忘れてはならない。

(2)

① 農薬業界を通して

農薬業界は、年間 3000 億から、4000 億くらいの市場である。その規模はだんだんと縮小しており、その環境は厳しいものがある。農薬業界を撤退する企業は多く、また、農薬を開発する会社の多くは製薬会社や、食品関連の企業が多い。例えば、明治製菓さんである。また、新規参入は地域ブロック別の特約店制となっており、新規参入が難しいのが現状である。また農家においても減反が迫られ、多くの業界

と同じように巨大化の道を歩むか、零細化して細々とやっていくかどちらかになっている。また自然を相手にしたものであるため、それぞれにあったきめ細かい営業活動というものが特に求められるのである。なぜなら、その年に発生する害虫や、天候によって農薬の売れ行きが変わるからである。東海物産においては 30 年前ならば、調子よく、業績はあがっていったのだが、現在では、増収減益の状態が、しばらく続いている。それに加えて、農薬業界においては市場の規模がどうという問題に加えて、筆者が感じたことは、農薬業界というのは、各地の気象条件や、土地条件に繁栄することに加え、非常に人間くさい業界であることがわかった。これをよく表したものとして新聞を騒がせた無登録農薬問題が挙げられるだろう。無登録農薬問題は、作物の種類や、用途別にそれぞれに使ってもよい、つまり登録された農薬があるのだが、それ以外の無登録の農薬を使った作物が流通しているという問題である。それならば、無登録農薬は廃止されるべきという方針になるのだが、単に無登録農薬が、いけないということでは済まされないのである。なぜなら、無登録農薬の被害というものは、たった 1 件の農家の使用が、発覚するとその地域の農協全体に被害が及ぶという深刻な問題であるのだ。このような恐ろしい事例が全国で実際に起こっているのだ。これは、地域の農家の農協にとっては大きな問題である。また、以前であるならば、無登録農薬の使用に行政は、目をつぶっていたこともあり、それ程問題は、浮上してこなかった。これは狂牛病問題にも当てはまる問題である。狂牛病が発生する可能性を知っておきながら、それを放置したままにして、問題が起こると突然方針を転換して、その業界にダメージを与えてしまうことである。また、この問題は、別の事情を示唆している。そもそも無登録農薬が使われるということは、それだけ、無登録農薬を使った方が作物に対して効果が現れるということであり、さらに、登録されている農薬の種類が少ないということが無登録農薬の問題をさらに深刻化させている。なぜなら、以前の無登録農薬を使えば、

1 種類で済んでいたものを登録農薬では、数種類を使わなければ、ならなくなってしまうような事情がでてきている。これは農薬を使う側からしたらコスト、使用法などの点から言えば、大きな負担になってしまう。また、おかしなことに食料用に認められている農薬が、園芸用では認められていないなどの現状も浮上し、実際に営業活動を通じても無登録農薬の無使用に神経を使う肥料店、薬局、種苗店の姿が浮かび上がってきた。

② 農薬の流通問題を通して

農薬をめぐる流通は複雑なものがある。農薬が農家に渡るには、主に農協、肥料店、ディスカウントショップから、などの経路がある。そのうち東海物産のおもな経路としては、農協からの流通に多くは同行させてもらった。農協では、自分の県の基準価格を決め、農薬をこの値段で、買うことが決定され、この条件にあう卸を選択していくのである。また、農協が農家に散布する農薬の基準書を毎年作成しており(これを暦という)、その基準書の農薬を記載してもらうために営業活動をメーカーさんと一体になって行っている。(この活動を5日目にさせていただいた。) 逆にディスカウントショップでは、本社の所在しているの県の動向で肥料等の販売基準が決められることが多く、例えば、カーマだったら愛知県、コメリーだったら奈良県が基準にされるのである。ということは、当該地の農協が販売している農薬とコストパフォーマンスの違う農薬が存在するということである。特に、最近問題になっているのが、ディスカウントショップからの肥料が非常に安い価格で売られており、一部の農家が、そこから農薬を買っているという現状に農協が頭を痛めているというものである。そもそもそこに農薬が売られるには、その卸が存在するということであり、その卸に対して、農協は圧力をかけてくるのである。だから、多くの卸は、農協に売りこみをかける際に農協から、ディスカウントショップの販売経

路等に関する情報提供を求められるのである。ということは、営業活動をする上で、販売先に応じた営業活動というものが求められるのである。例えば他県の動きや、ホームセンターでどんな農薬が売られているのかということである。

③ 情報を通して

これからの社会で情報が重要だとされるということはよく強調されるのだが、実際社員間の情報は携帯を通じて常時行っている。また、肥料の使用における相談もお客さんから車中においてかかってくる。それに、メーカーさんや肥料店の情報は実際にその人にあって得ることが多く営業活動の中身の大半はそれに費やされることが多かった。実際筆者が同行させていただいたのだが、その多くは、ソファのある応接間に通されて、無登録農薬に関する情報や、農薬に関する農家の反応の話しや、その地域で使われている農薬の話しなどを聞いた。例えば、農薬の使い勝手が悪いので、あまり農家の人たちがこの農薬を使いたがらないとか、この地域で最近発生している、害虫はどんなものであるとか。逆に東海物産の方から、最近こういった新製品が出ているので、説明させてほしいとかなどが多くを占めていた。こうした情報を時には、メモにして、今後役に立てるのである。また昔、熊野に営業に行ったときは、集会場に映画を持参して農薬の説明会をはじめたという話を聞いた。

④ 消費者が感じる農薬のイメージを通して

近年、有機栽培を謳った農作物がよく出回り消費者が、好んで買う傾向がよくみられる。さらに、無登録農薬の問題からか、農薬というものが悪役というレッテルが貼られてしまっている。これには、多くの農薬関係に携わる人にとっては問題である。それを代表するものとして、松本サリン事件が挙げられるかもしれない。被疑者にされた河野さんは農薬を持っていたという情報が全国を流れてしまったとい

う事実は、農薬とは、毒性があってあぶないものというイメージが消費者の中にあることが間違いないということを表していないだろうか。このように農薬には悪いイメージがついていることが多い。しかし、実際、店頭に並べられている商品に形がそろって虫のいないようなもの、つまり農薬が十分に散布された農作物を消費者が求めるのである。ここに大きな矛盾点があり、今回肥料店や農協を通してそれが話題となった。このためメーカーでは、微生物を利用した農薬の開発を進めたりしている。

⑤ 社内の雰囲気を通して

会社に派閥がないことである。能力社会だ機会均等だと叫んでいても、そのなかで派閥がそれぞれの勢力拡大のために奔走しているとすれば、それは有言実行にならないだろう。この点において東海物産の会社では、明確な派閥というのは存在しないそうである。実際に職場内の環境はとても快適で、離職率も他の企業と比べて低いそうである。これは、現在大卒新卒者の3割が自分と仕事のしていることのギャップを感じて離職するというなかでは、注目するところである。

3. インターンシップを終えて

3.1. インターンシップを通じて学んだことと制度に対する感想

3.1.1.

まつおか合同事務所で、インターンシップ生として働いたのが5日間という短い期間であったが、非常に多くのことを学ぶことができた。普段の大学生活では学ぶことができないような貴重な体験ができたと思う。

私は、仕事というのは信頼関係で成り立っていることを学んだ。信頼関係を築いていくことによって、仕事を任されるようになる。そして、信頼関係を築いていく

には、基本的な礼儀やマナーがしっかりできていて、約束が守れることが重要であると感じた。また、4日目にお会いした中谷先生の話で、目標を設定し、それを達成すればさらに高い目標を設定するように、常に上を目指している向上心の重要性について学ぶことができた。そして、目標を達成するための努力が何よりも大切であることを学んだ。

他に、新聞を読んだりして社会を知ることの必要性や、分からないことがあれば、他人に聞くのではなく自分で調べ理解する、といった自己責任の大切さを学んだ。それと同時に、仕事は独りでは決してできないこと、つまり協調性も重要であることを学んだ。最後に、出会いは非常に大事であることを理解した。

(1) よかったこと

学校の授業やテレビなどで、社会というもののイメージはある程度できていたが、実際に職場で働いたことにより、イメージしていたものと違うところがたくさんあった。私は、社会を体で感じることができたのが一番よかった。まつおか合同事務所でさまざまな方と出会い、話し合いの場で、現在の社会についての話やその方の業界についての話などをうかがうことができた。非常に勉強になることがあったのでよかった。社会を知るには、実際に社会で働くことが一番の近道であるということがわかった。

私は、インターンシップを経験したことにより、自分には何ができるか、自分が何をやりたいかという目的意識が湧いてきた。そして、就職に向けて自分を改めて捉えなおすことにつながった。今まで自分がまったく興味を持っていなかった職業なども、視野に入れることにした。そして、今まで気付かなかった新しい自分を発見し、就職に向けて自分が本当にやりたい職業を探していくべきだと感じた。このように、就職するということを真剣に考えるようになった。

(2) 不都合を感じたこと

今回のインターンシップでは、法律関係の職場ということもあって、法の知識が非常に重要で、法の知識が乏しい私は、難しい仕事を任せてもらえなかった。そのため、何もすることがなくて、じっとしている時間があったのが残念である。インターンシップは自分から進んで質問しなくてはならないと感じた。また、私は下宿先から出勤していたので、電車通勤にかかる費用が少しきつかった。しかし、それ以上に価値のある体験をさせていただいたのでよかった。最後に私は体育会の部活をやっているのですが、練習をする時間があまりなかったことが、残念であった。

3.1.2.

大学でどんなに企業のことを学ぼうとも、それは頭の中だけのことであり、実際に働くこととは全く別のことである。まさに百聞は一見に如かずで、実際自分自身で働いてこそ企業の実体は見てくるものであり、インターンシップに行くのと行かないのでは大違いである。そして企業側もグローバル競争が厳しさを増す中で、大学のブランドに偏った採用をしていたのでは、本当に必要な人材を確保できないということに気づき始めている。これまでは、何回かの面接などを経て内定を出すのが一般的だったが、それだけでは学生の資質を見極めるのは不十分ということで、一、二週間かけ、しかも実際の職場での働き具合を見ることのできる、インターンシップ制度を多くの企業が取り入れ始めている。これには我々学生もそして企業側にもいい刺激になり、より双方が近づける場として、本当にありがたい制度だと思う。しかし所詮我々は学生であり、企業側としては、学生に仕事は任せることはできないとして、結局何も仕事をさせてくれなかったという問題も起きているようだ。これからますます課題の多い制度であるが、この制度をより充実させることによ

て、学生はより企業というものを理解でき、企業選択がしやすくなると思う。

(1) よかったこと

- ・ 派閥がなく、社内の雰囲気よかった。
- ・ 上司と部下のコミュニケーションがよくとれていた。
- ・ 仕事をするときは仕事をし、息抜きするときは息抜きする、そのメリハリが上手だった。
- ・ 一人一人が自分の仕事に責任と自信を持って仕事をしていた。
- ・ 会社の規模が小さい分、社員一人一人に情報が円滑に行き渡っていた。(早朝ミーティングなどで情報交換等)

(2) 不都合を感じたこと

- ・ 交通の便が悪かった。
- ・ 学生ということもあり、与えられる仕事が少なかった。

3.1.3.

インターンシップを終えて、これからの企業には知識経営が必要とか、情報が大事だということが、身にしみて感じる事ができたことが大きな収穫だった。以前は知識として理解していたが実感はなかった。今回、インターンシップを通じて実感する事ができた。それは顧客のニーズに応じて、良好な関係を常に結んでいこうと努力していかなければならないということである。例えば、農薬の営業に出かけるとき、それに付随して、農薬散布に役立つような手袋を持っていったり、自分の領域外の農薬に関する質問について、調べてきたりしてくるそういったことが重要

だと思うのだ。また実際にその場に行かなければ得るものは少ないということだ。なぜ2日目にわざわざメールの連絡すれば済みそうなことを直接会いに行かなければならないか？それは、やはり、顧客満足を得るには、やはり暗黙知による体験が必要になってくるのではと感じたからだ。メールを使うならば他愛のない雑談はメールの機能上できないし、時間や空間が制約されないのでお客さんの雰囲気を感じ取ることができない。それを共有するためにそのようなことを行っているのではと思ったのだ。実際、営業活動において、仕事の話に加えて、世間話をされている場面に多くであることがあった。ただ売るというのではなく、その後の対応を見越したやり方が、これから企業に求められると感ずることができた。また、顧客が直面している問題に対して真剣に相談にのることで、たとえホームセンターに売っている農薬のほうが安いとしても肥料店や農協から買うこともあるのだということが考えられるのではと感じることができた。そして、顧客のニーズに応じるためにも会社がどうやって、社員を配置し、また、社員間で情報や、意見交換等を通じて、関係を深めていくことができるか、そういったことが、会社の職場環境にも大きく影響していくし、厳しい業界のなかで、差別化できるものではないかと感じた。特に農薬業界の営業というのは、想像するまでもなく東海物産産の社長が述べられたように農作物を生み出すという第一次産業から、製品を作るという第二次産業、ものを売るという第三次の内容すべてがかかわっているものだから、なおいっそう、そういったことが重視されるのではと感じた。さらに農薬業界というのは特殊な産業だと感じた。農薬業界においては、まだまだ流通機構においてもメーカーから直接農家に販売するというシステムをとっている事例が少ないようだ。ではどうしてそういった流れがあまり聞かれないのだろうか。農薬という用途のきまった物、またメンテナンスを必要とするような特殊なものは、ただ単位、物となって売られていることが主ではなく、それを使わなければならない背景が、また、その背景(つまり

天候とか)すら確定されないという外部要因の多い業界だと思うのだ。なぜなら普通、消費者は、それを使うことを最終目的とするが、最終消費者であるはずの農家がそれを使って農作物を生産しなければならないという、生産者の立場にもたたされているという特殊性があるからだと思う。こういった意味でこれから、農業業界がどう変貌していくのか、非常に興味深いものがある。

(1) よかったこと

時期的にちょうど、よいところで、インターンシップが行えることである。三回生になって、本格的に自分の将来について、考え出そうとするのだが、いまいち具体的に考えられずに、ついついそういったことをあと伸ばしにしていた三回生の夏休みの前にインターンシップ制度が設けられているので、なにか、将来やりたいことについて考えようとするとき、インターンシップの体験をよりどころとすることができ、さらに、十分考える時間をもてる制度だと思った。また、インターンシップに行くときは仕事の内容を考えると、この業界ならこの仕事という考え方をしていたのだが、同じ事業所内でも、また、同じ、業務内でも人それぞれによって、仕事の仕方に違いがあることを通じて、仕事内容というものを人それぞれの適性という観点から、考える視点が必要だったと感ずることができた。

(2) 不都合を感じたこと

インターンシップに対する先入観や、抵抗感あることによって、インターンシップに参加したい人がいても、まだまだそれを躊躇する傾向が見られると思われる。実際に昨年、大西ゼミでは、ゼミ生を募集する際にインターンシップを売りにしたのだが、それは、見事に失敗した。なぜなら、インターンシップに参加するというこ

とは、今までいた、学校という場を離れることから、不安感により、当然、インターンシップの対するイメージや、うわさは、実際の姿とは、離れたものになってしまうことが考えられる。それを払拭するためにも、インターンシップに関する宣伝、広報にいっそう力を入れなければならぬと感じた。また、インターンシップに関しての事前学習の機会を設ける必要性があったのではないかと感じている。学習する前にインターンシップに出かけてしまうと東海物産が農業業界の姿だと認識することにより、東海物産の会社としての特徴をつかむことがつかむことができなくなってしまうことがあるからである。

3.2. 今後のインターンシップに対する学生からの提言

3.2.1.

最近になってインターンシップが、多くささやかれるようになった。しかし、現状はインターンシップ制度があるということを知っている学生は少ないように感じる。産学官の連携で、もっとインターンシップ制度を普及するべきであると感じた。

大学を卒業し就職するということは、会社でいきなり働くという状態にある。いくら会社のことを事前に調べたとは言え、「外面と現実とは違った」「人間関係がひどかった」「自分のしたい仕事ではなかった」「いまさらやめることが出来ない」といったようなミスマッチがどこかで出てくる。しかしインターンシップを活用する事で、実際の現場を知り、自分が納得して就職できる事に繋がると思う。だから私は、できるだけ早い段階で社会を知るために1回生の段階からインターンシップに参加できれば、もっと就職についての考えの幅が広がるのではないかと感じた。そして、数々の業界を体験し、興味のある業界もたくさん経験する事が出来、思ってもみなかった業界に行く事になるかもしれない。「こんないい仕事もあるのか」といった感じで視野も広がると思う。まさに若い学生のうちの転職で、企業からしても

納得できる採用になるだろう。

またインターンシップに参加する時、事前に実習生と企業間で実習内容、スケジュール等について密に相談を行い、実習に対する意識の統一を図れば、より充実した実習になると感じた。そして、自分が勉強させて頂いていると多少の理不尽さの中から何かプラスになるものを学び取るくらいの勢いで臨んだ方がいいと感じた。

今後もさまざまなことを学ぶことができるインターンシップが、受け入れる側(企業)と受け入れられる側(学生)の双方のニーズに合致したものとなり、広くこの制度が利用されるべきである。最後に、インターンシップ制度をもっと多くの会社、企業が導入するべきであると感じた。

3.2.2.

我々学生はこのインターンシップ制度をもっと利用するべきである。前述でも述べたが実際に働くこともせず、頭で学んだことだけでは、社会に出てからそれが大きなギャップとなり、新入社員を悩ます大きな壁となるだろう。それから大学側ももっとインターンシップを学生に推進させ、一部の学生にしか知られていないこの制度をもっと広げることで、学業と実習活動を行った、より優秀な人材が社会に多く輩出することが可能となるだろう。そして企業側に言えることは、インターンシップでもっと多くの学生を募集し、より多くの学生を見ることで、会社にとってどんな学生が必要なのが見え、より良い会社というものが出来上がっていくだろう。優秀な人材を確保でき、将来その人がもたらす貢献度を考えれば、インターンシップに使う経費や時間などは安いものであるに違いない。

3.2.3.

今後のインターンシップに対する提言としては、もっと多くの人がインターンシップに参加できるように整備していくことではないかということである。新卒者の離職者が3割近くに上っている企業があることを耳にして、仕事に対するミスマッチが広がっているのではないかと感じた。事前に仕事について、考えることのできるインターンシップが広まれば、そのような現象は起こらなかったかもしれない。また、企業にとっても離職者の欠員補充に対する再雇用に要するコストよりもインターンシップの要するコストを見極めて、積極的にインターンシップを受け入れていくことが必要とされているかもしれない。そして、それを多くの学生や、企業が連携して行うことによって、仕事に対する先入観や、イメージが払拭され、ミスマッチが減っていくことになるのではないかと感じた。そして、これが、重要だと思うのだが、インターンシップと学校の学習を連結させて、考える場の提供を進める必要性が、あると思った。なぜなら、インターンシップと学校の学習を別物として考えてしまうと、果たして、学校の学習は、役に立ったと聞かれたとき、多くの人が、役に立たないと答えてしまうことになる。せつかく、産業社会学を学んで、インターンシップの参加させていただいたのだから、その関連性は必ずあるのだから、その比較、対象をすることで、机上の概念を実際の現場が乖離しないような自分の仕事に対する価値観を確立する準備要素を構築することができるのではないかと思う。

4. 受け入れ先の感想

松岡合同司法書士事務所

代表 松岡 四郎

具体的な職業内容を知らないまま就職活動を行っている学生さんも多いことかと思えます。そういった意味でインターンシップは、職場の生の雰囲気を感じることができ、勤労観、職業観を養ういい機会だと感じます。私ども企業側にとっても、学生さんを指導することにより、日常業務の見直し再発見を図ることができました。学生時代は様々な経験ができ、人間の幅を広げることのできる人生において大切な時期です。“就職活動”に振り回されることなく自分の目で見、肌で感じ、独自の職業観を養っていただきたいと思います。今後インターンシップを行う企業が増えていくことを願っております。

東海物産株式会社

取締役社長 青木 邦夫

インターンシップに参加された学生さんに接し、非常に目的意識のはっきりした、優秀な方々だと感じました。学生さんを受け入れることで、職場に活気と緊張感が生まれ社員にとってもいい刺激になったと思います。また、斬新な考えに触れ新たな事業展開への案も浮かびました。この経験を生かし今後インターンシップに参加される方の視野を広げることのできるカリキュラム作りに取り組んでいきたいと思えます。学生さんにとって、我が社での経験が自らの“就職”“人生”を考える機会となり、卒業までの学生生活の向上につながることを期待しています。

5. 付録1 大阪技研株式会社訪問記録

大阪技研株式会社

仕事内容—主に機械・技術指導・生産管理・品質管理を外国に指導

ホンダ、スズキなど国内の大手自動車メーカー3社と提携

海外との提携—韓国1社(現代自動車)、台湾の企業とも提携

設計者3人、技術指導3人→チームを組んで活動する

大阪技研株式会社は国際的に活躍している会社ということもあり、会談の内容も主に東アジアでの働きを中心に進められた。日本はすでに市場が成熟してしまい、国内での需要が冷えきっている。しかしアジア、特に中国ではこれからまだまだ市場が発展していく可能性があり、日本の企業は一斉に海外に進出していった。大阪技研株式会社もその一つとして、国外に進出した。

今回私達は、八尾の大阪技研株式会社を訪れ、朝日新聞の記者と先方取締役である大出氏との対談の一部始終を見学させていただいた。本当に内容の濃い話が聞け、普通の学生では決して聞けないような業界の真相を聞くことができ、大変勉強になった。取材の聞き方、答え方なども勉強でき、1時間の取材の中で本当に多くのものを得られたと思う。

【対談記録】

記者：御社が会社として大きくなれたのはなぜ？

大出氏：古くからやっているので、昔からの客(町工場の人達)が助言してくれる。

あと身軽で柔軟に行動できることが当社の強み。大手にはマネできない。

記者：大阪技研の技術はこれからどうなるか？

大出氏：コンピューターでプログラムをデジタル化し、どういうふうに来上が

るかを分析し、技術向上を目指す。人間ができないことをコンピューターでできるようにしたい。

記者：最終目標は？

大出氏：それは社長がいないのでわからない。

記者：なぜ韓国と台湾と提携しているのですか？中国とはなぜ提携していないのですか？

大出氏：当社は現在ビジネス力のある台湾で製造し、ニーズのある韓国で販売するというアンテナ的存在である。台湾人は、一緒に食事やお茶を飲みながら話すことで情報をとることが上手く、ビジネスチャンスを作ることが非常に上手い。その点、中国人はそれが下手で、我慢することがあまりできない。今中国経済は発展段階にあるが、台湾人がいなければ中国経済は発展していないだろう。中国での自動車部品製造のキーマンは台湾人で、中国人だけではまだまだ技術力はない。中国人は井の中の蛙である。

記者：これからの日本の役割は？

大出氏：役割がわからない企業がつぶれていく。

この取材では私が非常に興味のあるアジア経済、特に中国、台湾、韓国との関係のことが大きく取り上げられ、あらためてこれからは国際社会だということを実感した。現在日本の多くの企業がより安く物を製造しようと中国に進出し、日本も深刻な空洞化問題に直面している。そのなかでいかに日本の企業が生き残り、世界にその地位を確立できるかは私達新世代のがんばりが必要だと思う。

6. 付録2

卒業論文

「大学という異世界の落とし穴」

概要

日本の大学生は人生の中で特殊な期間を生きている。アメリカ人学生が社会に出ていく準備期間であると同時に、社会の一部に孕まれているのに対して、日本人学生は社会と関わりあいの少ない別世界にて、大変な社会に出る前の束の間のパラダイスを謳歌する。そして社会に出たときのギャップがさらに大きくなってしまおうという皮肉な結果に至る。

その原因のひとつが、入学時の定員制とそれに伴う受験戦争、大学の制度とカリキュラム、さらには日本の就職活動のシステム、つまりは大学生を取り巻く全ての環境であり、そしてもうひとつがその環境に甘んじている大学生にある。

また、卒業することが簡単であるがために、学生は自由な時間を多く持つ。それが吉と出るかは本人次第という状態になり、時間の使い方を一歩間違えば、社会と関わる手段であるアルバイトは逆に学生の勉学を邪魔するものにもなり得る。

次の世代を担う大学生の世界、大学の現状を見つめ、これからの可能性を考える。

目次

1、はじめに	3
2、大学生という身分 ～大学の中で、外で～	3
(1) 大学という場所	3
(2) 大学生	4
(3) 日本の大学とアメリカの大学	5
(4) 学生の身分	9
I) アメリカ人の場合	9
II) 日本人の場合	9
3、大学に入るまで、大学を出るとき	11
(5) 大学受験	11
(6) 就職活動	12
(7) 就職活動 ～アメリカ編～	13
4、社会との関わり	13
(1) インターンシップ制度とは	14
(2) 具体的なインターンシップの内容	15
I) 日本でのインターンシップ	15
II) アメリカでのインターンシップ	16
(3) インターンシップにおける日本とアメリカの決定的な違い	16
5、これからの大学の可能性	17
6、おわりに	18

1、はじめに

「大学生は社会の鏡」とよく言われるが、その日本の「鏡」に対する評判は様々である。勉強せずに遊んでいるだけ、あるいはバイトばかりしている、等という散々な批判と同時に、今が一番楽しいときであるのだから楽しむように、というような、羨望に近いアドバイスの声も聞く。

この評判が正しいか否かは、学部、学校によって、あるいは人によっても違ってくる。しかし、それほど専門性のない文型学部に在籍している多くの学生は特に、その4年間が人生のなかで特別のパラダイス期間と位置付けられているようだ。これは、「学生期間は地獄で、社会に出てからの方がずっと楽」と言われるアメリカ人の大学生と対照的である。だが、そこで注目したいのは、社会に出てからの厳しさは日本人、アメリカ人でさほど変わらないはずである、という点である。

日本人大学生の社会に対する失望感、あるいは社会人の、大学生あるいは大学生時代に対するユートピアを思うかのような羨望とのギャップは、大学生期間特有の過ごし方に関係しているのではないか。そして、その原因は、学生だけにあるとはいいがたい。

学生時代に日本、アメリカ両方の文化に触れ、さらには両国でインターンシップの経験をすることができた幸運を活かして、「日本の鏡」の現状、そしてこれからの可能性について、アメリカの大学と比較しつつ考えてみたい。

2、大学生という身分 ～大学の中で、外で～

(1) 大学という場所

人によって、大学という場所に対する思いは違っているが、ここでは、関西大学社会学部の校舎を例に挙げる。大小様々の、講義を受ける教室の他に、小さな売店と学食があり、その他にも自習室、学習室、女子控え室などがある。授業の合間に女子控え室に行けば、いくつかのグループは雑談で盛り上がり、他のいくつかのグループ、あるいは個人においては、学習している姿が目に入る。他にも読書をしている学生や横の長椅子で昼寝をしている学生など、過ごし方は様々である。少し集中する自分だけの場所が欲しいのなら、自習室は静寂の中で、それぞれが壁でしきられた机に向かっている。暖かい季節であれば、裏庭で昼食をとっている学生の姿もある。個人差はあるにしろ、それぞれが違った時間の使い方をしており、それぞれにふさわしい場所が揃っていると言える。しかも、「全く勉強していない」という世間の評判に反して、学習している学生の姿をあたりまえの風景のごとく見かける。ただし、大学の授業に関わる学習というよりは、自分の興味のある英語なり、資格を取得するための勉強をしている学生の方が多い。授業の勉強とは言えば、授業中にあてられる可能性のある英語の予習と、試験前、あるいは

は課題があるとき以外はほとんど皆無であると言えよう。この課題というものが日本の学生とアメリカの学生とその大きな違いを作っている大きな原因のひとつであるが、それは後で取り上げることにする。

(2) 大学生

次に挙げるのは芝浦工科大学武田教授のホームページの一部である。

『次のレポートは日本の大学生にインターネットを使用してアメリカの大学生生活を調べ、自分の生活と比較してレポートを出す課題を出した時の傑作である。

「彼らの一日の生活は早朝のシャワーではじまる。横の仕切りしかない共同バスルームでぼーっとした頭をすっきりさせる。バイキング形式のカフェテリアで、好みの食事をとる。急いで食べ終え、リュックをかついで朝8時から始まる授業に向かう。キャンパスが広いので、授業によっては構内を10分も歩かなければ教室まで到着しない。一日5時間ほどの授業に参加し、残りの時間はほとんど図書館やコンピューターセンターで過ごす。

空いた時間に昼寝をする者、夕食まで休息を取る者もいる。午後5時にまたカフェテリアが開く。アメリカ人の友人や世界中からの留学生たちとテーブルを囲む。夏時間を採用しているアメリカは夕食後も9時ごろまで明るい。外で frisbee やバスケットをする者もいる。暗くなるころには、また図書館やコンピュータールームに戻り、閉館時である12時まで勉強する。そして、それぞれの寮にもどり、ルームメイトを起こさないようにと、気を使いながら床につく。これが彼らの典型的なウィークデーの一日である。

彼らの授業は、予習、小テスト、プロジェクト提出、中間・期末試験など、つぎつぎと課題が課せられる。これをこなしていかなければ、容赦なく落第してゆくのがアメリカ式授業である。これらの課題をこなして優秀な成績を修めなければならない。そのため、彼らはかなりの時間を勉強に費やすことになる。

以上がインターネットで検索した結果である。この大学は、アメリカ中西部のアセンズ市にあるオハイオ大学である。アメリカの大学では、メリハリのある勉強をしていると思った。以下に私の感じたアメリカの大学と日本の大学の違いを比べてみようと思う。

アメリカの大学：朝8時に授業に向かい、一日5時間の授業、残りの時間は図書館やコンピューターセンターで過ごす。

日本の大学：午後0：55分からの授業で90分の授業、残りの時間は、大井競馬場や浦和競馬場で過ごす。

アメリカの大学：暗くなるころには、また図書館やコンピュータールームに戻り、閉館時である12時まで勉強する。

日本の大学：12時まで勉強することはめったにないが、実験レポート提出前日には徹夜でもする。が、実験内容を理解したかどうかはさだかではない。 —以下省略』^①

アクセス日 2002/10/22

http://www.sic.shibaura-it.ac.jp/~takedak/campus/student/US_JP/US_JP.html

イメージをつかみやすいため取り上げてみたが、この日本人のケースは極端な例であろう。そしてアメリカの大学生もこれだけではない。さらにバイト等も加わるため、朝までかかっても課題が終わらなかつたりする。毎日のように徹夜が続き、体、あるいは精神面を壊して学校をやめていく学生もいるようだ。勉強量の比較だけで良し悪しを決めてしまうのは安直過ぎるということがわかる。仮にこの例のような日本人学生が大半であるとしても、どうしてそれを悪いと言えよう。

『アメリカと日本の社会システムを比較し、日本のシステムを批判しているのではない。人間は生物であるから、ほかの全ての生物と同様に「働く必要のないときには働かない」、「楽ができるなら楽をする」という原理が働くし、それ自体は悪いことではない。』^②

アクセス日 2002/10/22

<http://www.sic.shibaura-it.ac.jp/~takedak/study/education/worlduniversity/wu.10.html>

4年間という何をしてもいい期間を与えられたのだ、楽しまない手はない。日本人大学生のメリットは、4年間、何をするのも自由ということである。遊ぶ時間、学ぶ時間、旅行にバイト、自分次第で何でもでき、そして何をしないこともできる。

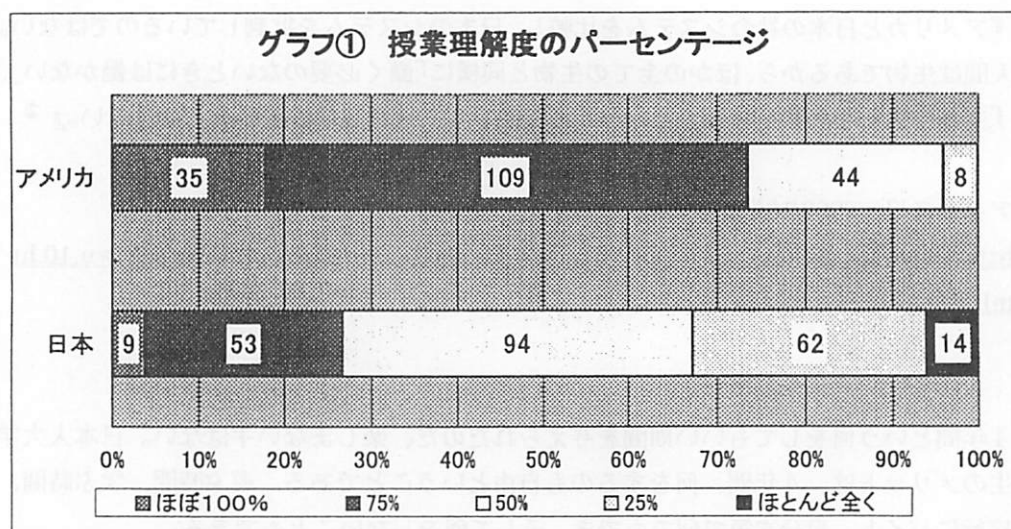
(3) 日本の大学とアメリカの大学

日本の大学とアメリカの大学では、まず卒業に至るまでの過程において大きな違いが

ある。日本の大学生は必ず4年間在学しなければならない、1年間に支払わなければならない授業料が学校によって決まっている。たとえ2年、3年間のうちに卒業に必要な単位を修得し終えても、同じ授業料を払い在籍し続けなければならない。しかしアメリカでは、1単位ごとに授業料を払い、卒業に必要な単位を修得し終えた時点で卒業の資格を得ることができる。5年ほどで卒業する学生が多いようである。

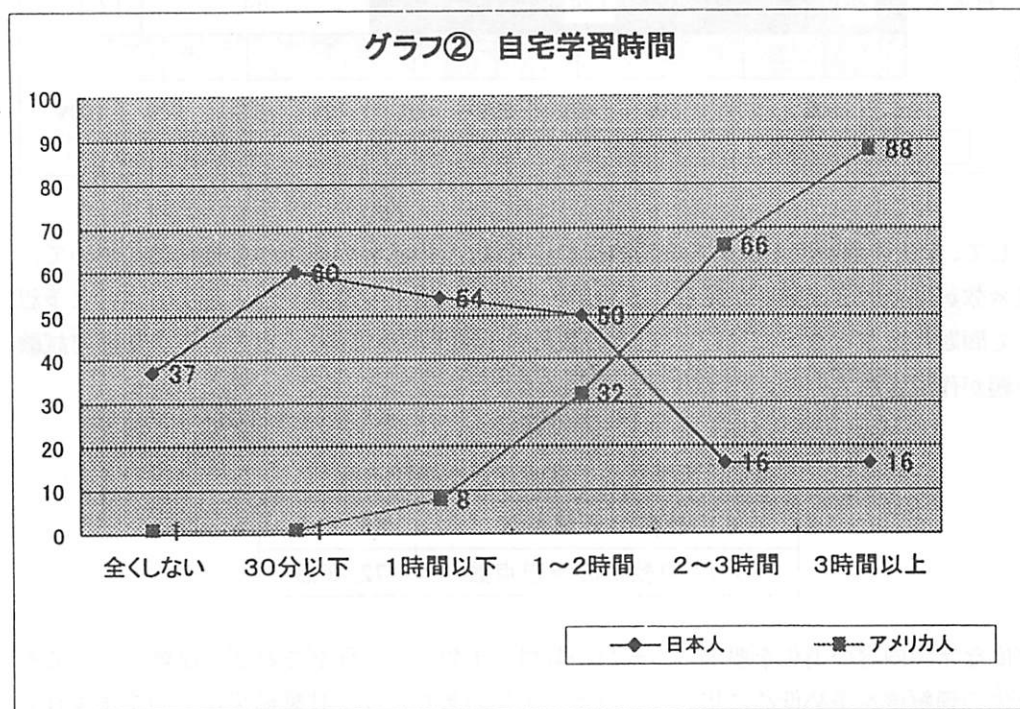
次に日米の履修方法の違いである。日本の授業は1クラス1時間30分、1つの授業につき一週間に1クラスだけ、というのが通常である。前期だけ、後期だけの授業と、あるいは通年の授業があり、2単位から4単位修得できる。

これに対してアメリカは、セメスター（4ヶ月）ごと、あるいはクォーター（3ヶ月）ごとに授業を履修していく。1つの科目について週に3～4時間授業を受け、そのセメスターで単位（一教科につき3単位程度）を修得できなければその次のセメスターにまたそのクラスを取るか取らないか、あるいは取らなければならないか（卒業必修クラス）という考えになる。このセメスター制においては、近頃日本の大学でも導入しているところが見られる。この例外はさておき、1つずつの科目につき、1週間に日本の倍以上の授業時間がある、ということは、やはり集中して学び身に付ける、という点では有利ではないか。逆に、一度に数多くのクラスを取らなければならないからだろうか、授業理解度を比較したとき、日本人学生は教師が思っているほど授業を理解していないという現状がある。（グラフ①）^④



グラフ①から、日本における大学生の授業理解度がアメリカ人のそれに比べ低くなっていることがわかる。この要因として、授業内容だけではなく、学習不足を挙げることができる。そしてここで注目したいのが、先ほども触れた、課題についてである。どち

らの学生も出された課題はするだろう。ただ、日本人学生はたまに課題を出されるの
 比、アメリカ人学生は授業の度にたっぷりの課題を出される。毎日、全ての授業にお
 いてたくさんの課題を出されることを考えてみると、提出に追いつくために、毎日必死
 に課題に取り組まなければならないことは容易に想像できる。そしてこれはそのまま学
 習時間として表れている（グラフ②）。つまり、アメリカ人は自主的に勉強しているの
 はなく、課された課題をこなそうとしているのだ。

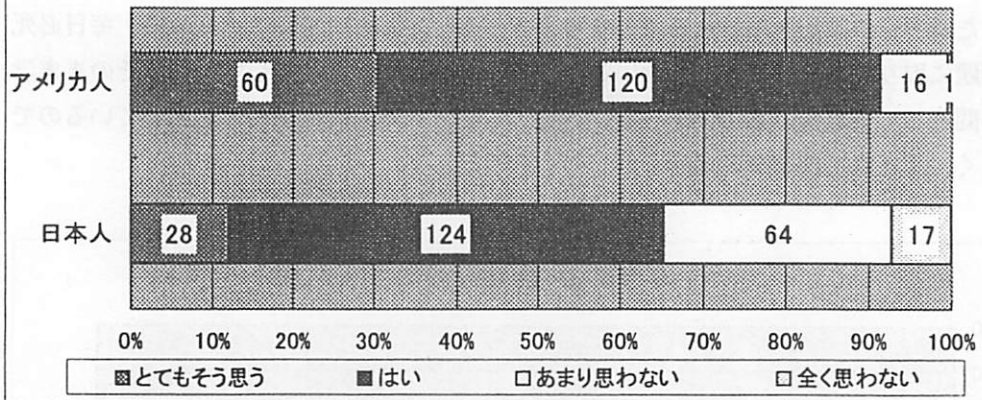


グラフ②によって、アメリカ人では一日3時間以上学習している学生が一番多いの
 に対して、日本人学生は2時間以上になると一気に少なくなる。

しかも理系や専門性の強いものを学んでいる少数の学生を除いて、学校の授業は将来性
 という面では有効的と考えられないために、ダブルスクールなり独学なりで、学校の勉
 強とは別な学習に時間を費やし、学校の勉強はさらに少ない。

そこで、カリキュラムに対する学生の意識の違いを見てみたい。当然のことであるが、
 自分にとって、必要、あるいは有効であると感じる授業に対しては、その取り組み方、
 そもそのやる気自体が違ってくる。それでは、両国の学生は大学の授業に対してど
 のように思っているのか。グラフ③は、大学のカリキュラムが将来有用であると思うか、
 という質問に対する回答である。日米の間にそこまで大きな差は見られないが、日本
 においてはカリキュラム有用性を否定している学生が3割以上いることがわかる。

グラフ③ カリキュラムの有用性



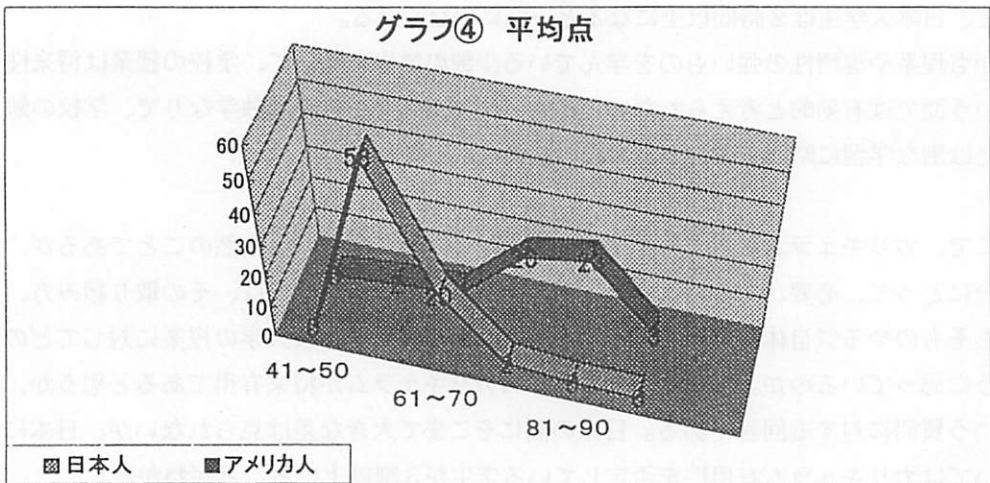
そして、学生の理解度を検証する試験においては、その試験の得点への期待度において、日米教員間で大きな違いが見られる。アメリカでは学生の獲得予想点を70点台と予想して問題作成を行うのに対して、日本の教員の予測平均点は60点台という予想値で試験問題が作成されている。^④

表① 大学教員の試験作成時予想点数

日本の教員の予想点数	65, 7点
アメリカの教員の予想点数	72, 8点

高度な学習内容の消化を要求し、それが教員の予想以上に理解されず、試験においても学生の理解度を予め低めに想定する日本の大学のあり方は、試験結果にそのまま表れている。

グラフ④ 平均点



(4) 学生の身分

I) アメリカ人の場合

『18歳になるとアメリカ人は独立する。仮にその人が重度の身体障害者であったとしても、18歳の誕生日を迎えたその日から親の保護を受けることはできない。もし重度の身体障害者の親が子供の世話をしたいなら、裁判所がそれを認めない限り世話も見ることができないのだ。一人前の社会人が自分で生活できなければ、親ではなく社会福祉で対応する。それが原則である。(省略) アメリカでは巣立つ18歳は自分で住居を求め、生活費を稼ぎ、そして大学に行かなければならない。18歳になったら一番心配なのは生活費とそして大学に通う若者は「学費」なのである。独立した18歳の若者に親からの仕送りは無い。生活費を稼ぎながら学費を出していくのだ。と言っても収入が少ないので奨学金を得るのは容易である。もちろん後で奨学金は自分で返すのが普通だが、当面は生活しながら大学に行ける。自分で必死につとめながらの大学である。』^④

アクセス日 2002/10/25

<http://www.sic.shibaura-it.ac.jp~takedak/study/education/worlduniversity/wu10.htm>

↓

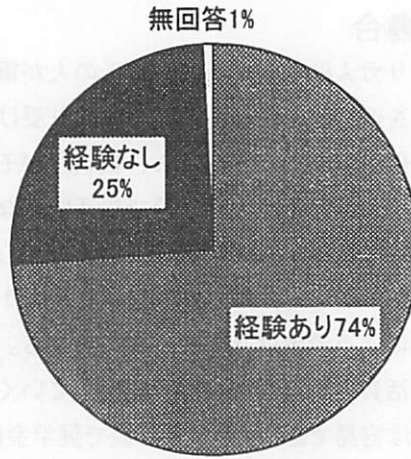
つまり、アメリカ人は18歳になると同時に、実質的に一人で生きていかなければならない、という考えがあるのだ。もちろん、例外はある。ニューヨークのような生活費が高い大都市では親元から通う学生も多いようだし、仕送りを受けている学生もいる。

そして、日本と違い、ファイナンシャルエイド、つまりは州の補助や奨学金が充実していることに、多くの学生は助けられている。しかしながら、できる限り自分の力で生きていかなければならない、親に頼るといのはあたりまえのことではない、という意識があるという事実が変わりはない。大部分の学生が、程度に差はあれ、学費をある程度、あるいは全額自分で払う。学校の課題に追われながら自分のことは自分です、学費も稼がなければならぬ、となれば、社会人になってからの方が時間がある、というのも頷ける。学生である間に、生きていくことの厳しさを実感するのだ。

II) 日本人の場合

多くの日本人が社会と関わる一つの機会であるアルバイトを経験したことがあるようだ(グラフ⑤)。しかし、表②からわかるように、その資金を授業料にあてている学生は多くはない。つまり、時間だけではなく、金銭面でさえも、日本の学生は自分の思うように使うことができるのだ。世間から「いい身分」と言われるのもこのようなことが含まれているのだろう。

グラフ⑤ アルバイト経験



表② 一ヶ月の生活費実態平均（単位：円）

費目	自宅(48.0%)	自宅外(48.7%)	学寮	平均
仕送り	223,000	99,810	52,290	61,230
奨学金	6,960	14,370	29,530	11,300
アルバイト	33,190	22,470	23,670	27,640
定職	1,050	1,150	1,810	1,120
その他	1,010	940	770	970
収入合計	64,520	138,730	108,070	102,250
食費	11,260	27,760	26,310	19,840
住居費	490	56,330	18,780	28,540
交通費	10,670	3,430	4,390	6,920
教養娯楽費	8,150	10,170	9,860	9,200
書籍費	2,340	2,890	4,050	2,660
勉学費	1,660	2,180	2,870	1,960
日常費	7,850	9,760	9,190	8,830
電話代	6,780	8,890	8,180	7,860
その他	2,620	3,040	4,140	2,870
貯金・繰越	8,830	9,720	14,460	9,440
支出合計	60,640	134,180	102,230	98,110

3、 大学に入るまで、大学をでるとき

ここまでで、日本の大学生は「大学の授業」という面、あるいは生活面ではそれほど大変な思いをしていない、ということがわかった。

それでは、大学に入るとき、そして社会に出ていくとき、はどうであろう。「受験戦争」、「就職戦争」という言葉から、大学時代とはかなり違うということがわかる。パラダイスを求めて戦争を超えなければならず、そのパラダイス期間が終わるとまた戦争が待っているのだ。

(1) 大学受験

日本の高校、特に進学校では、入学したその日から戦闘開始である。高校で「何を学びたいか？」ということは誰も聞きはしない。「ドコ（の大学）に入りたいか？」と聞くのだ。そしてそのための勉強をする。そこまでしなければ自分の望む大学に進学することはできない。それは、日本の大学に定員があるためである。逆に、アメリカの大学受験はそれほど大変なものではない。しかし卒業するのが難しいため、自分の能力にふさわしいと思う学校を選ぶ。

『アメリカには大学の定員がない。日本の大学の厳密な定員管理からみるととても信じられない。アメリカの大学の人と話をすると、どうしても「何人、学生を収容収できますか？」と聞きたくなるが、返事はない。「特に意識していませんよ」という具合である。学生が少ないとキャンパスががらがらになるのでリクルートしなければならないし、学生が満杯になると教育に支障が出るし、学生も文句を言うのでそれも制限がある。ある程度になるのは決まっているじゃないか、ということである。ある大学が学生の人数を増やそうと思えば、資金を投じ学生を集め、大学を大きくすればよいが、どの大学も学生基調にあるということはある得ない。定員は不要なのである。仮に定員制を実施すると落第させることが難しくなり、試験はやさしくなって誰でも大学に入れば卒業できるようになる。』^⑥

つまり、日本では、定員制のために、大学に入ってしまうばたいてい卒業できてしまうのだ。できるだけ「イイガッコウ」に入ろうとする心理はごく自然のものであろう。そして高校は受験の準備をする場所となり、「何か」を学ぶことが目的ではなく、受験という目的のための「手段」を学ぶ場所となる。

『高等学校の教育は大学の入学試験や教育に強く影響される。入学試験が選択制になれば高等学校で基礎的なことを教える必要があっても、大学受験に関係ない科目を教える

ことは実質的に困難になる。たとえば、1996年度の全国の高等学校での理科の授業では、受験で点数の取りにくい物理の履修者は僅か14%にしかすぎない。1996年度の履修者が98%（必修）であったことを考えると、工学の基礎になる物理を履修しない国民の数が増えることは望ましいことではない。しかし大学受験における物理の問題が化学や生物に比較して難しいことを高校生は良く知っており、それにもともと難しい力学や電気を学ぶことを嫌がる心理は良く理解できる。

大学受験が高等学校の教育を歪めているのは単に受験科目だけではない。日本の大学は日本社会の伝統や大学の定員との関係からどんなに勉強しない学生も4年で卒業させる必要がある。大学に入った学生はその実力を問われることはない。そうなるとアメリカのように高等学校での成績のトップ20%というような基準をおいても、高等学校側ではその水増しをすれば良い。つまり実力がなくても大学に入れさえすればおおよそ卒業したも同然だからである。もし、大学が集まった学生の下20%を不可とすることができれば、高等学校の成績を粉飾しても大学を卒業することができないので、高等学校本来の教育と評価を失うようになるだろう。』^①

こうして、「受験を終えたばかりである入学時が一番賢い」という大学生が誕生するのである。

（2）就職活動

日本の大学では、1、2回生で学ぶことは一般教養がほとんどである。入学する時点で自分の専門科目が決まっているにも関わらず。（アメリカの総合大学では、入学してから自分の専門を選ぶことができる。様々な授業を受ける中で、自分が興味を持った分野を自分の専攻とするのだ。）3回生になって専門科目を勉強しだし、3回生の秋ころにはもう就職活動のことを考えねばならない。社会に出てすぐに役立つような技術を身に付けるには、あまりにも学ぶ期間が短すぎる。そこで、多くの場合社会に入るにあたって売り込むのは、能力ではなく、可能性となるのだ。

『これと同じ関係が、今度は大学と企業との間に存在する。日本の企業が真にビジネスの能力を評価して流動的な人事を行えば、大学卒業者には大学卒業者としての具体的能力を求めることになる。（省略）しかし日本の企業は学生の「能力を買う」のではなく「人材を買う」。企業が自ら人材を見分けることが難しい場合、もっとも手っ取り早いのは高等学校の「偏差値」である。全国統一的に行われ、かつ理科系と文科系程度にしか分類されていない偏差値はその学生の本来の素質を判断する絶好の尺度である。（省略）そうなると、学生は大学での目的意識を失う。偏差値の高い大学に進むことだけが目的であり、その中で勉強することの意味を感じることはできないのである。大学で勉強するのは「目的意識」という点では錯覚なのである。大学は授業料をもらい、お金で大学卒業

という免状を売る。(省略)これは競争社会ではなく、人の輪を大切にし、終身雇用制をもつ日本の必然的結果である。』^④

このように、大学受験と就職活動とは、かけ離れたものではなく、全てが関連しあっているのだ。

(3) 就職活動 ～アメリカ編～

就職活動と言っても日本のように4月に一斉に新卒採用という制度はない。在学中に就職活動を終えすぐに働く人、卒業後の夏休みに入ってから就職活動をし、9月ころから働き始める人、インターンシップ先にそのまま就職する人。日本と決定的に違う点は、卒業することが厳しいために、卒業単位を揃えることが最優先され、会社訪問でキャンパスを空けるということがまずないことだ。6月に卒業するまで必死に学び、9月までの3ヶ月間必死に就職活動、というパターンが多いようである。

そして特筆したいのは、アメリカの履歴書についてである。履歴書と言っても、日本のように定型フォームというものが無い。ワープロで白紙に自由に作成し、できたものをレジメペーパーという少しきれいな紙にコピーするだけである。性別、生年月日、出生地など書く必要はなく、写真など添付しない。これらは差別につながるのだと言う。日本のように「35歳以下」などという年齢制限ももちろんない。実際に面接をするまで、男女の性差も年長者か若いのか、黒人か白人かも、全くわからないのだ。書くのは出身校や大学名、在学期間、専攻分野、資格、ボランティア経験、就職に関する特技、アルバイトやインターンシップなどの職歴。決定的に違うのは、企業名は明記し、職務内容や、何を学んだのかを具体的に細かく書く、という点である。働くうえで何を自分ができるのかのみをアピールし、それに関係ないことは書く必要がない。つまりは企業も即戦力を求めており、学生は学生期間中に忙しい合間を縫ってインターンシップなり、バイトなりで自分の専門性を実際の経験につなげる。^⑤

アクセス日 2002/11/25

<http://www.geocities.co.jp/Collegelife-Café/8012/america.htm>

4、 社会との関わり

ここで注目したいのは、アメリカの学生は、学生であると同時に、社会の一部である、ということだ。実際に社会人になる以前から、多くの学生がどんな形であれ、自分の専門性を活かすビジネスに関わっている。また、「2-(4) 学生の身分」で見た、アメリカの多くの学生が自立している、という点からもそう言える。

次に、日本の学生はどれだけ社会の中で生きているのだろうか。つまり、どれだけ社会と関わりを持ちながらその一員として日々生活しているか、ということである。年齢的には大人と言われるわけだが、アメリカの学生のように実質的な意味で自立している学生は少ないだろう。先にも述べたように、バイトは社会と関わる機会ではあるが、その目的が自活のため、とは考えがたい。しかもそのバイトに時間を取りすぎて自分の生活がおろそかになってしまうケースもあることを考えると、社会の一員である、とは言えまい。

そこで、バイトとは違った角度から社会と関わる手段であるインターンシップ制度の
日米の比較という角度から、学生と社会との関わりを再度具体的に検証してみたい。

(1) インターンシップ制度とは

これまでに何度かインターンシップという言葉を使ってきたが、これは学生が企業や
地方自治体等で実際の実務経験をしながら学ぶ制度で、日本語に訳せば、就業体験とい
う言葉が当てはまる。

『インターンシップ制度は、約90年前にアメリカの大学でスタートしたといわれている。机上の学問研究にとどまらず、現場を知って実践力を身につけてもらいたいという発想に基づいたものであった。現在では、アメリカのほぼすべての大学で実施されており、全米大学就職協議会の調査によると、大学新卒者の72.6%が体験している。(省略)しかし、日本においては、インターンシップ制度の導入は、これまであまり活発ではなかった。その理由は、受け入れる側の企業としても、セキュリティの問題や、学生を受け入れることによる生産性の低下など、デメリットが少なくないからだ。加えて、日本の企業では、従来、学生を採用する際に、潜在能力を重視し、入社してから自社にあった能力を、新入社員研修などで自ら鍛える方法が主流であったことも影響している。妙に業界の事情に詳しくなってもらわない方がいいといった意識もあったようだ。』^⑧

アクセス日 2002/11/27

http://www.pr.tokai.ac.jp/sukuramu/03/spedial_2/

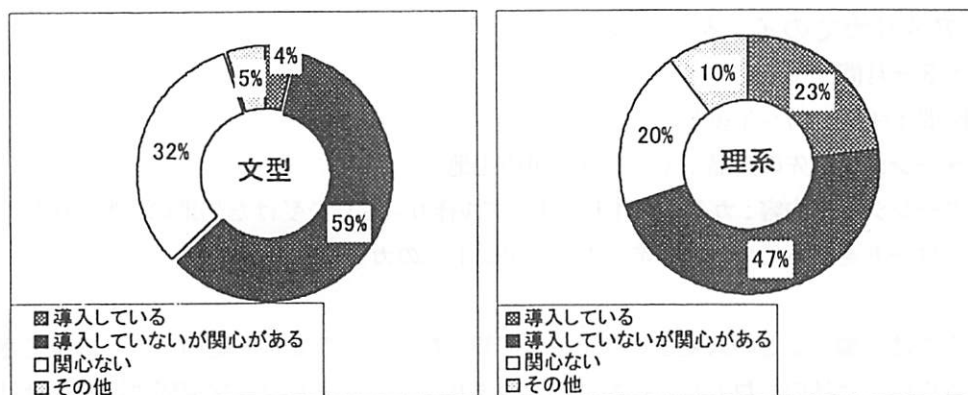
このように、以前の日本では、理系学生と企業との共同研究などのような特殊な例を除くと、インターンシップ自体があまり盛んではなかった。しかし、企業形態の変化にともない、大学生に求めるものも変わってきた。近年、日本のインターンシップは急速に発展し始めているのだ。

『近年、日本の雇用形態は、終身雇用制が薄れ、中途採用や転職が増加するなど、様変

わりしている。それに伴って、潜在能力よりも、高い専門性を求めるようになってきた。そうすると、在学中に、相応の就労体験を積んでいる学生は魅力ある人材となってきたのだ。あわせて、在学中に現場を知った上で就職先を選ぶシステムが浸透していけば、ミスマッチによる離職も抑制できるメリットもあるわけだ。』^⑩

グラフ⑥⑦ 企業のインターンシップに対する関心度

(経済同好会 97年1月調査)



このように、発展途上状態である日本のインターンシップであるが、やはり古くからあるアメリカに比べると、まだまだ模索状態であることは否めない。それでは、両者のインターンシップでは、具体的にはどのような違いがあるのだろうか。自分の体験をもとに比較してみたい。

(2) 具体的なインターンシップの内容

私は2001年夏に大阪、2002年秋にはアメリカニューヨークにてインターンシップを経験する機会に恵まれた。両社共が生地を取り扱う会社であった偶然を利用して、どちらも数あるインターンシップの中の1例にしか過ぎないことを踏まえつつも、日本とアメリカでのインターンシップの具体的内容を比較する。

I) 日本でのインターンシップ

期間：1ヶ月間

勤務時間：午前9時～午後5時

インターンシップ先企業の商品：衣料系の生地

インターンシップ内容：見学、業務説明を受ける、サンプル作り。

大変忙しいこの会社でインターンシップをさせていただいた経験から、働くということがどれだけ大変か、ということを見て知ることができた。見て、というのは、実際に

自分が忙しい中働いたわけではなく、その忙しい様子を見学していたからである。自分がしていた仕事が会社に役立ったとはとても思えないし、逆に仕事を作っていたら、経験をさせてもらっていた、というように感じる。このインターンシップによって得たものは数多くあったが、自分が会社の一部になって働いた、とは言いがたい。あくまでも学生の立場であって、会社の中の「お客サン」という位置にいたのだ。

II) アメリカでのインターンシップ

期間：3ヶ月間

勤務時間：午前9時～午後5時

インターンシップ先の商品：インテリア用の生地

インターンシップ内容：カタログ作り。サンプル作り。注文を受けた生地の裁断、包装、郵送。ワードを使っての事務作業。クライアントへのカタログ配達。等

ここでは、働くことの大変さを身を持って知った。自分のできる範囲のことは全てさせてもらい、会社の一員として扱われた。つまり、インターンシップ期間中はその会社の社員並に働いたのだ。楽なことではなかったが、その分得たものも大きかったと言える。自分の得手、不得手を知り、将来のことを考えるうえで大切なことを学んだ。学んだことは書き出せばきりが無いが、とにかく短期間でも、社会に出るということを知ったことは自分にとって貴重であった。

(3) インターンシップにおける日本とアメリカの決定的な違い

このように、日本の企業が「インターンシップとは何か、インターン生をどう扱えばよいのか」、という段階であるのに対して、アメリカの企業では、「学生」という扱いをわざわざしない。社員であろうがなかろうが、その期間会社にとっての労働者であることには変わらないのだ。逆に、インターン生が「ただ働かさせられている」と感じるケースもあるようで、インターンシップを見直さなければならない次の段階に突入しているようだ。

アメリカでは、すでにインターンシップが社会に根付いていて、企業にとってもめずらしいものではないが、日本では学生側も、そして受け入れる企業側も、それ自体がとまどうのに値するものであり、言ってみれば実験段階のようなものなのだ。

バイト、インターンシップ共に、日本の大学生と社会とを強く結び付けるにはまだまだ役不足と言わざるを得ない要素が強く残ることがわかった。しかし、これらの可能性を見逃してはならないのではないか。

5、これからの大学の可能性

これまで見てきたように、大学という異世界の要素は、個々が単独で成り立っているのではなく、全てが複雑に絡まり合いながら作りあげられている。この異世界はを一言で否定することはできないが、見直すべき可能性は大変大きい。まずは大学のシステムであろう。何もアメリカの大学のように、終わりきらないほどの課題を出すべきだと言うのではない。その学部で学ぶことによって、自分にとってどれだけ有効な、何を身に付けることができるのか、という問題だ。何かを身につけるためにはそれなりの勉強が必要になってくるだろう。そしてそれを身に付けた者には単位を与える。その当然のことをまず考えるべきではないか。そうすることによって、誰もが卒業できるという日本の大学における伝説は変わっていき、厳格な定員制は終わりを告げ、受験体制自体が変化するのはずだ。

そして、このように大学で有効的なことを学ぶことができれば、大学で学んだことを具体的に利用し、経験を得る、というもっと深みのあるインターンシップが可能になってくる。そこで初めて、本当の意味でインターンシップを発展させることができるのではないか。

この変化によって、日本の就職活動のあり方も変わっていくことだろう。まず一つ目に、企業は、可能性ではなく、今の学生を見て人材を決定するようになる。次に学生側から見たメリットとして、自分の学んだことを実際に社会の中で使うことによって、就職してからの様々なギャップが相当小さくなるということが考えられる。さらには得手・不得手、言い換えてしまえば自分の利用価値を知ることによって、それを具体的にどの分野で活かしたいか、という一步進んだ就職観までもに考えが及ぶこともあり得る。

ここで注意深くならなければならないのは、これまでの日本社会がそうであったように、ただひたすらアメリカの真似をすることに終わってはならないという点である。言うまでもなくアメリカとは、歴史、国民性が全く違い、我々が同じことをしようとしても限界があるのだ。しかも、それでは日本の大学の素晴らしさまでもを否定しなければならない結果となってしまう。同じことを物真似しながら追いかけるのでは、アメリカの大学における短所までもを受け入れることとなるだろう。まず日本の、そしてアメリカだけにはとどまらない世界中の大学の優れている点、見直すべき点を見極め、そこから次に進むことを提案したい。

大学という4年間は、人生に区切れれば大変短い期間であるように一見思えるが、実は、次に社会を背負っていくとても重要な世代である。この「社会の鏡」が希望あるものであるということは、これからの日本社会全体にとっても大変大きなことなのだ。

6、おわりに

以上、日本の大学、そして大学生の現状と可能性について述べてきたが、問題点を重視するあまり、偏ってしまった面もあった。実は、多くの学生が良く考え、良く遊び、そして良く学んでいる。しかし、そんな素晴らしい期間を持ちながら、いざ就職を前に、何も持たない自分に気づく。この矛盾はあまりにも悲しく、切実である。

これだけ充実した学生生活を過ごしながら、なぜ今行き詰まるのか、という疑問を抱えながら、一般的な就職活動の時期を捨てニューヨークに行くと、そこでのルームメイトは、毎日寝る暇もなく課題に取り組んでいた。その作品は、すでに社会で通用するほどの完成度である。

研究を進めていくうちに、これは大学だけではなく日本社会が作り出した大きな問題であると気づいた。

日本の大学が持つ素晴らしい環境が、否定される材料になることがないよう、将来の大学生たちが、誇りと希望を持って社会に出てゆけるような大学になるよう、願ってやまない。

謝辞

未筆ながら、大学を離れながらご指導いただくことを許可して下さった大西教授に感謝致します。また、いつも快く質問に応じ、アドバイス下さった北野早希子さんに感謝致します。限られた資料、情報で作りあげなければならない状況の中、多大な理解を示し、協力して下さった皆様のおかげでこの論文を仕上げることができました。

最後に、最大の理解と応援をくれた家族、特に最高のルームメイトであった姉に感謝します。

参考文献

- ①～⑦ 武田邦彦、アメリカの学生生活と日本の学生生活、芝浦工科大学ホームページ
- ⑧ 武田邦彦、アメリカ大学生生活
- ⑨ アメリカの大学生の就職活動Ⅰ 参照
- ⑩ ⑪ インターンシップの現状と課題、東海大学ホームページ

グラフ①～⑤、表①

東京電機大学総合研究所研究 Q98J-03、国際理解教育に関する日米比較研究、東京電機大学ホームページ

<http://www.cck.dendai.ac.jp/~hiroshi/Report2/japanese/section4-j.html>

表②

限られた生活費でやりくり上手、全国大学生協ホームページ

<http://www.univcoop.or.jp>

7. 付録3 卒業論文

「諸外国のインターンシップ制度について」

目次

- I はじめに
- II インターンシップとは
 - ① インターンシップ推進の背景
 - ② インターンシップの定義
 - ③ インターンシップのメリット
 - A 大学等と学生にとって
 - B 企業にとって
- III 日本のインターンシップ
 - ① 現在のインターンシップ実施状況
 - A インターンシップの種類
 - B インターンシップ実施状況調査結果
 - ② 就職・採用との関係
- IV アメリカのインターンシップ
 - ① インターンシップ先進国アメリカの現状
 - ② インターンシップとコーオプ
 - A インターンシップとコーオプの違い
 - B コーオプの原則
 - ③ 就職・採用との関係
- V その他国のインターンシップ
 - ① イギリス
 - ② フランス
 - ③ ドイツ
 - ④ イタリア
 - ⑤ カナダ
- VI 日本と外国との比較
 - ① 実施時間について
 - ② 支給の有無について
 - ③ 単位の有無、卒業のための義務について
 - ④ 就職との関わりについて
 - ⑤ 種類について
- VII おわりに
- VIII 参考・引用文献
- IX 添付資料

I はじめに

卒論のテーマ「諸外国のインターンシップ制度について」と決めたのは、大学3年生の時、ゼミ活動の一環として1週間ではあるが、私自身がインターンシップをすることができ、その時からインターンシップ制度に興味を抱いていたからである。私が参加したインターンシップではほとんどが事務作業であった。（*1 添付資料 参照）しかしそのなかでも、社会人として働く人の仕事に対する厳しき、真剣さ、誇りなどいろいろなことを肌で感じることができた。ゼミではじめてインターンシップに出会い、実際に自らが経験して、学生の時にインターンシップをするということは、仕事や社会を改めて考える機会を得ることができ、貴重な時間を持つことだと私は思った。しかし残念な事に日本はインターンシップを始めたのが遅く、まだまだ世の中に浸透していない。そこで他国ではインターンシップを「どのように行っているのか」「どのようなインターンシップがより多くの学生に利用されているのか」を研究する事によって、日本がこれからすべきことが、理想のインターンシップが浮かび上がってくると思ったのである。

II インターンシップとは

① インターンシップ推進の背景

インターンシップに対する関心は急速に高くなっている。特に大手企業では「すでにインターンシップを実施している」19%、「導入について検討している」9%、「関心を持っている」36%とあわせて64%が関心を持っている。（(財)雇用情報センター 「インターンシップ導入に関する調査」平成9年11月）国際化、情報化の発展、産業構造の変化にともなって、雇用慣行が急速に変化しつつあるとともに、自主性、創造性を持った人材育成が必要とされており、その中で、学生が企業等において実習・研修的な就業体験を行うインターンシップに対する関心が強くなっている。

また、文部省がインターンシップを推進する背景には、学生が就業してから「こういう仕事には向いてない」「こんなはずではなかった」ということになり、離職に繋がるケースが多い、雇用のミスマッチの改善、企業内教育の限界・企業内能率主義の徹底・年功序列制から部分活用へ・管理職より専門職重視などの雇用慣行の変化への対応、1997年より就職協定が廃止され、一部には通年採用の動きもみられるなど、採用・就職をめぐる環境が大きく変わりつつある。

② インターンシップの定義

インターンシップとは教育改定プログラム（平成9年1月24日 文部省）によると、「学生が自らの専攻、将来のキャリアに関連した就業体験を行うこと」と定義している。私

たち若者世代は、就業や大学選択において、社会とのつながりをあまり、重視しておらず、自分探しなどの内面性の追求に関心が偏っている。学生に個人の外側にある社会にも目を向けさせるために、例えば青年期に社会サービスを行うことを義務化するなど、社会に触れる機会がないと「労働は個人のためであり、かつ社会のためである」という労働観を持ちにくいと考えると、インターンシップの活用はこの点においても有効のように思う。

③ インターンシップのメリット

インターンシップは企業と大学が連携して人材を育てるシステムであるというのが、基本にある。そのためインターンシップは学生、企業、大学それぞれがメリットを持たなければならない。実際大学3回に私がゼミの一環でインターンシップを経験したことがあるが、ゼミで中小企業にインターンシップの要請を行ったところ、返答が「インターンシップを行っても企業側にメリットが見られない」と返ってきた。そこで今回調べてみると、「インターンシップ・ガイドブック」インターンシップの円滑な導入と運営のために 文部省 にメリットが詳しく載っていた。

A 大学等と学生にとってのメリット (*2)

- ・高い就業意識の育成： 学生が自己の職業適性や将来設計を考える機会となり、主体的な職業選択や高い就業意識の育成が図られる。
- ・自立心、責任感のある人材育成： 企業等の現場において就業体験を積み、専門分野における高度な知識、技術に触れながら実務能力を高めることは、自立的に考え行動できる人材の育成につながる。
- ・教育内容、方法の改善： アカデミックな教育研究と社会での実施の研究を結び付けることが可能となり、大学等における教育内容、方法の改善、充実につながる。学生の新たな学習意欲を喚起する契機となることも期待できる。
- ・育成すべき人材の産学コンセンサス形成： 実社会。産業界がもとめる人材像を教育界側に明確に伝えることによって、産学が連携して人材を育成することが可能になる。
- ・知の産学交流： 理工系や経営、マーケティング等、産業界と結びつきの深い分野、専攻では、企業での就業体験、実践による成果が大学等にリアルタイムでフィードバックされる。

B 企業にとってのメリット (*3)

- ・人材との出会い： 活力ある、また将来性のある中小企業や今後成長が期待される重点分野などへ、意欲ある優秀な学生の注入を促すなどが考えられる。「大学等や学生、社会に対して企業をアピールでき、間接的には採用活動においてプラスとなりうる」
- ・高い就業意識の育成： 学生の適切な就業選択を促進し、就業後の職場への適応力や定着率の向上にもつもつながることが期待できる。「即戦力となる人材を図ることが

できる」[インターンシップ経験者の場合、正規採用後の定着率が高い]

- ・教育への産業界等のニーズの反映：新たな産業分野の動向等を踏まえた産業界のニーズを伝え、大学等の教育に反映させることにつながる。
- ・リバース OJT (On the job training)：最新知識を持った学生が逆に社員を教育する可能性がある。研修担当者にとっては、研修の訓練となる。
- ・その他：若い学生の声を業務改革や製品開発の参考する例もある。

Ⅲ 日本のインターンシップ

① 現在のインターンシップの実施状況

A インターンシップの類型 (表1)

類型	事例
正規の教育課程として位置付け、現場実習などの授業科目とする場合	立命館大学・大学院 東京経済大学 長岡技術科学大学 湘北短期大学 佐野国際情報短期大学 産能短期大学 木更岡工業高等専門学校 など
授業科目ではないが、学校行事等大学等における活動の一環として位置付ける場合	関西大学 フェリス女学院大学 大学コンソーシアム京都 など
大学等と無関係に企業等が実施するインターンシップのプログラムに学生が個人的に参加する場合	企業公募型インターンシップ 旭化成工業(株) 富士ゼロックス(株) (株)マイクロソフト (株)システムインテグレータ (株)ポピンズコーポレーション (株)三菱総合研究所 など

単位をとる「資格要件型」、「職業選択準備」を目的とするもの、「学習意欲」の喚起を目的とするものがある。

B インターンシップ実施状況調査結果

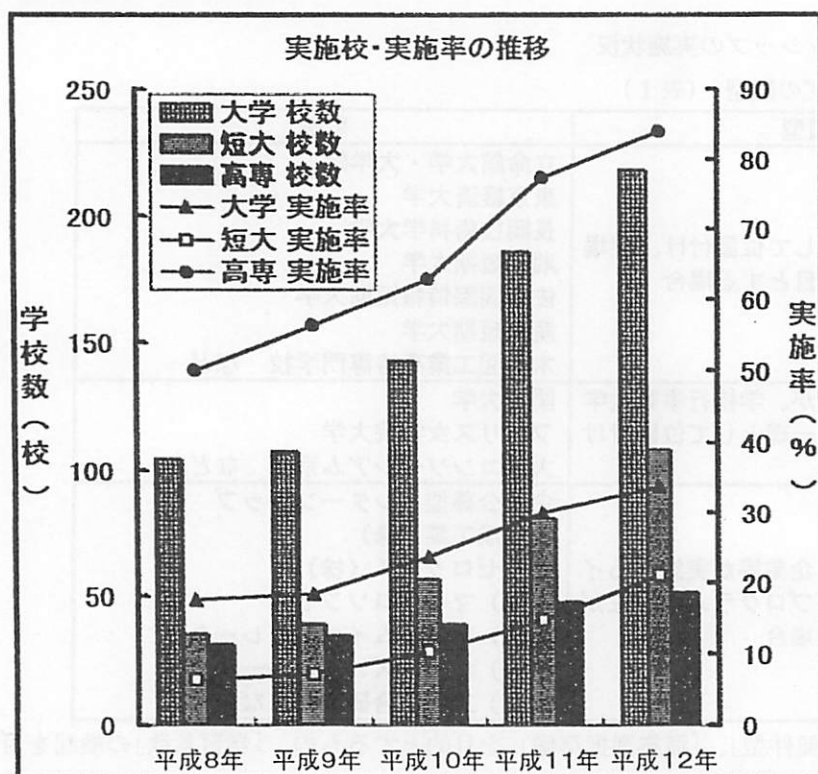
文部科学省では、大学等におけるインターンシップへの取り組み状況を把握するため、平成8年度から全ての国公私立の大学・短大・高等専門学校を対象に調査を実施している。

- 調査時期：平成12年4月
- 調査対象：全国公私立の大学(622校)・短期大学(551校)・高等専門学校(62校)
- 回答率：100%

● 平成9年度実施状況及び平成13年度以降実施予定 (表2)

		平成8年	平成9年	平成10年	平成11年	平成12年	平成13年 (予定)
大学	校数(校)	104	107	143	186	218	300
	実施率(%)	17.7	18.3	23.7	29.9	33.5	46.2
短大	校数(校)	36	39	57	81	108	134
	実施率(%)	6.4	7	10.3	14.7	21.1	26.2
高専	校数	31	35	39	48	52	58
	実施率	50	56.5	62.9	77.4	83.9	93.6

● 実施校・実施率の推移 (図1)



● 学生数 (表3)

学校種別	平成11年度学生数(人)	平成12年度学生数(人)
大学	19,650	21,063
短期大学	3,453	3,570
高等専門学校	4,423	4,778

● 実施時間 (表4)

学校種別	最も多い実施時間	割合(%)	次に多い実施時間	割合(%)
大学	2週間	26.6	2週間をこえて1ヶ月	21.9
短期大学	1週間をこえて2週間未満	25	2週間	23.8
高等専門学校	1週間をこえて2週間未満	40.4	2週間	26.5

実施時期の最も多かったのは大学・短大・専校ともに夏期休業中である。

② 就職・採用との関係

結果として採用につながるものもあるが、日本はインターンシップの目的は、基本が教育であり、採用ではないとされている。そのため採用を前提とするインターンシップは望ましくないとされている。大学、短期大学、高等専門学校が行っているインターンシップのほとんどが「採用とは無関係」としている。理由として「インターンシップが別の形の青田刈りなどという不名誉なイメージを持たれ、健全な発展を阻害する可能性があること」、「あくまで教育が目的である」ことが挙げられている。企業側もインターンシップと採用との関係をとることへ、「研修目的でない学生がくる可能性があること」「学生が採用を意識する可能性がある」という点から懸念している企業が多い。しかし、一方で「数回の面接よりは、じっくり観察できる」ということから採用を意識する企業もあり、「是非採用したいので、当社を受けるように先生から勧めてほしい」という声もあるという。

IV アメリカのインターンシップ

① インターンシップ先進国アメリカの現状

大学生のうちに就業体験を積み、その経験を卒業後の就職にいかす制度として、インターンシップはアメリカにおいて100年近い歴史があり、インターンシップ先進国として知られている。特に過去30年ほどの間にすっかり教育機関、企業に定着し、現在、2年制、4年制の両方を含む全米約700校の単科大学および総合大学が、インターンシップを取り入れている。インターンシップを経験する学生は全体の約7割にまで及んでいる。民間、公的および非営利の組織の約5万以上の雇用者が、インターンシップ学生を雇用している。インターンシップ学生の最大の雇用主は連邦政府で、36省庁のほぼ2,000ヶ所の職場で1万4,000に人を雇用している。フーチェン500リスト中のトップ100企業のうち、85%の企業がインターンシップの学生を活用している。雇用者の大半が小規模の組織で、インターンシップ学生1～3名を雇用している。インターンシップ学生は、その機関のプログラムに参加した企業から、常勤雇用の申し出を受ける割合が高い。というのがアメリカの現在の状況であり、インターンシップがアメリカで浸透していることが分かる。

② インターンシップとコーオプ

日本では、すべての形をインターンシップという名称で呼んでいるが、アメリカではコーオプとインターンシップと2つの種類に分けられている。一般的にはコーオプの方が歴史があり、教育制度として確立しているが、最近はこの分野の基準もさまざまで、大学によって非常にコーオプに近いものをインターンシップと呼んでいるケースもあり、アメリカでも実際のところはあいまいに扱われている。「学生の選考と関連した仕事の経験をする事」については両制度とも同じである。

A インターンシップとコーオプの違い

インターンシップとコーオプの大きな違いは、企業研修の期間中に、学生が報酬を得るか否か、働く期間の長短、単位の取得、それに大学の関与度にある。一般にコーオプの場合は大学が制度として取り入れているので、企業での就労の準備段階から終了まで大学がかかわっている。また学生は企業内宇宙、企業に対して被雇用者となり報酬を得て、働いた経験が単位として認められる。

一方、インターンシップの学生は、コーオプに比べて報酬を得ない場合も多く、大学からの学生に対するサポートも最小限である。そのため、夏休みの1～3ヶ月アルバイト的に働くサマーインターンのようなケースが多い。(表5)

	インターンシップ	コーオプ
期間	数週間～1ヶ月	3ヶ月～1年
卒業のための義務	選択の場合が多い	必須の場合が多い
単位取得	単位に加算されない	単位に加算される
報酬	得ない/得る	得る/得ない
授業料	払う	払わない(他経費は払う)
大学の関与度	さまざま/一般的には低い	非常に高い

これら2つの制度を使い分けて、学生を有効活用している企業もある。その1つに、ウォルト・ディズニー社では、現在5万人に上る学生のデータベースを保持しているが、その割合はコーオプが90%、夏期インターンシップが10%である。それらの学生を適材適所で使い分けているが、コストや時間をかけた分、雇用者はコーオプの学生に対する愛着が深く、せつかく育てた人材を手放したくないとの意識から就職につながるケースが多い。

B コーオプの原則

教育計画として学校側から正式に認められており、コーオプに参加したことは、学生の正式な記録となる。明確に整えられた学習順序をたどりながら、そこに仕事の経験を重ねあわせていくシステムとなっていて、更に学生にとっては就職に役立つ準備コースが整っている。学校が雇用者にガイドラインを提示しているため、仕事の内容や評判において、アルバイト学生とはっきり区別されている。(コピー取り等の単純労働だけで終わるケースはまずない)雇用者及び学校から、しっかりした評価を聞くことができる。就業や学問

の目的に関連した職場にできるよう、大学がバックアップする。など多くのことが決められており、学生も安心してコーオプを活用することができるようになっている。

③ 就職・採用との関係

日本では大学の勉強や専攻が直接的にかかわらないのに対し、アメリカの場合、教育自体が大変実践的であり、雇用の際の仕事内容が明快なため、その人間が何を習得してきたかが、採用の大きな決め手となる。学生の奈あいは職経験が少ないため、当然、大学での専攻が重要となる。そして日本では多くの企業（とくに大企業）が新卒者を一時的にまとめて採用するが、職経験の豊富な人たちがひしめく中途採用市場が充実しているアメリカでは、一般的に新卒の学生は苦戦を強いられる。（表6）

	日本	米国
人事決定権	人事部	主に各セクション
人事管理	マス管理(新卒、年齢、性別など)	個人管理
新卒トレーニング	一定時期一括トレーニング	通面トレーニング/マニュアル化
各職の専門性	不明確	明確

V その他国のインターンシップ

① イギリス

イギリスでは大学生が在学中に企業や公共施設で職業経験を積むことをワーク・プレースメントと呼ばれている。期間は、短期（数日）のものから長期（1年間）までさまざま、受け入れ先の機関も私企業、政府、地方公共団体など多岐にわたる。入社後即戦力を求められるイギリスでは、就職前に就業経験を積んでおくことが重要であり、また、生活費を学生が自分で稼ぐのが普通のイギリスではその面でもワーク・プレースメントは重要なものとなっている。企業側も良い人材を選抜するための、リクルーティングの一環としてを位置づけており、多くの企業が実施している。ワーク・プレースメントの一つの形態としてインターンシップという言葉が使われている。しかし、これは夏休みの間、8～12週間程度働くもので、イギリスのアメリカ系企業がこのスタイルのワーク・プレースメントを行ったため、この名称がつけられた。ワーク・プレースメントは学生を受け入れたい企業が、大学のキャリア・サービスに内容・条件などを通知し、学生がキャリアサービスで情報をみて応募する企業を選ぶ。また、ワーク・プレースメントの受け入れ先のほとんどがインターネットのホームページに情報を載せたり、大学で実施する就職フェアでワーク・プレースメントに関する情報も提供し積極的である。

● イギリスのワーク・プレースメントの種類と内容 (表7)

Sandwich courses	大学在学中に行う、1年間という長期のワーク・プレースメントのこと。ワーク・プレースメントで優秀だった学生は受入先の企業に就職するケースが多く、またワーク・プレースメントの受入先の企業から最終年度に奨学金が出る場合もある。大学の中間学年にワーク・プレースメントを行うことが一般的。
Intercalated placements	大学での3年間の在学期間にプラスして、1年間の就業経験をするワーク・プレースメントのこと(イギリスでの大学の在学期間は3年間)。毎年10万人の学生が体験している。
Internship	夏休みに体験する比較的短期間(8~12週間)のワーク・プレースメント。1・2年生の夏休みにインターンシップに行ったところに、2・3年の夏休みに続けていく場合が多い。
Vacation placements	冬休みとイースター休暇に行われる。インターンシップと似ているが、期間が2週間程度短くなっている。
Open days	受入先が職場のオープンデーを実施し、会社の説明会や入社した社員との意見交換、職場案内などを行う。(無料)
Work shadowing	1週間程度の短期間だが、会社の仕事を現地で観察する。その間に、企業のさまざまな部門を回る。(無料)
Voluntary work	コミュニティ・サービスや地域のボランティアに従事する。(無料)

② フランス

フランスで行われているインターンシップ制度はスタージュとアンプレサージュの二つに大きく分かれる。

スタージュは高等教育機関(大学・グランゼコールなど)の学生を対象にした研修制度で、学業の一環として就業上の知識、技術の習得を目的に行われている。通常は、学生・企業・学校の三者間で契約(スタージュ協約)をかわし、研修の内容、期間、事故時の補償責任などまでもを明記する。期間は2ヶ月程度が圧倒的に多い。1985年にスタージュは法制化され、職業アカロレア(高等教育入学資格)の免状取得のために研修が義務付けされた。また、1989年の法令で、すべての専門技術系免状取得に義務付けされている。1995年には655,800人が4~16週間の研修を受けている。ほぼすべての学校がスタージュの斡旋を行っているが、受け入れ企業は学生自らが探さなければならない。

アンプレサージュは徒弟制度を原点とした学生の企業研修である。16~25歳の若者を対象とし、主に各種技術の習得のために行われる。学生と企業は労働契約(アンプレサージュ契約)を交わした後に、CFA(研修中に理論を教える教育機関)へ登録することが義務付けられている。研修期間はだいたい2年程度である。アンプレサージュによる研修の歴史は古く、中世にまでさかのぼる。1919年に法律で見習い生や若年労働者に対し、就業期間中の研修が義務づけられ、1971年に、現在の制度が法制化された。更に1987年には、すべての技術系免許取得にアンプレサージュが義務付けられた。アンプレサージュに登録する研修生は1992年から97年の5年間で57%も増加して、337,690人とな

った。アンプレサージュの斡旋は、学校が行うのがもっとも一般的であるが、学生がみずから受け入れ企業を探すこともできる。

③ ドイツ

ドイツでは、職業教育が高度に法制化されていて、一つの進路として、中等普通教育を終えると、大学進学コースを選択する人を除き、職業学校に通いながら企業での実地訓練を行うコースが用意されている。この学校教育と実地研修との融合はデュアルシステムと呼ばれており、13～14世紀の手工業の徒弟制度に由来している。

実地訓練は、職業訓練法により裏付けされ、公的に訓練が必要な職業が370種類指定されている。期間は、職種によるが2～3年半と定められていて、賃金も支給される・(ただし、大体が本採用の初任給の半額以下) この制度は特に受入先企業にとって、割安な労働力の確保、本採用前に労働者の質を見極めることができるという利点がある。

大学に進学した場合でも、一部の理工系や社会学系の学部では、プラクティクムとよばれるインターンシップを経験することが卒業の要件となっている。プラクティクムの経験は、学生にとって就職に有利な材料となるため、必修でない学生も長期休暇を利用して積極的に参加している。また、企業側も優秀な労働力を確保する機会としてとらえ、本採用を意識した募集やプログラムを展開している。学生は受入先企業をインターネット、大学、就職雑誌などで自分で探し、直接連絡をとる形が一般的である。

④ イタリア

イタリアでのインターンシップ(STAGE)の歴史はまだ浅く、1993年に「企業における学生の実地研修に関する法案」が議会で提出されたのがきっかけになり、一般に認知され、1998年に法律が公布され正式な制度として確立した。STAGEへの関心は急速に高まっており、大学側もSTAGEの経験を卒行単位の一部として認定するようになった。さらに、学生にSTAGEを義務づける法律の制定が検討されるなど、今後、体制整備が急速に進むことが予想される。

STAGEに関する法律で、目的、実施方法が規定されており、学生をケアするためのチューターの設置、従業員規模別の受け入れ可能学生数、実施期間、STAGE協約が締結されている。受け入れ経験のある企業12社および5つの商工会議所への調査によると、平均の支給額が8～9万(月額)で、期間は3ヶ月であった。

⑤ カナダ

カナダは1957年現在のウォータール大学にアメリカで普及していたコープ制度を取り入れたのが始まりである。1998年で115大学、66,187人が参加している。当初は理工系の学生が中心であったが、最近では文科系(法学、経済、芸術など)の学生の参加も増加している。学生は大学で受入先企業を探す、具体的な手続きは大学側コーディネーター

と企業側人事部とで実施されている。最近ではインターンシップでも情報が公開され学生と企業とのマッチングの場が増えている。

Ⅶ 日本と外国との比較

日本とインターンシップ先進国であるアメリカをはじめとする、インターンシップを盛んに行われている諸外国（イギリス・フランス・ドイツ）について比べて調べてみることにした。そしてインターンシップが盛んに行われている国と日本とでは何が違うのか、そして何がたりないのかについて調べた。

① 実施時間について

日本はほとんどが夏休みの中でインターンシップを行っているため、1週間から長くても1ヶ月の研修期間であるが、インターンシップが盛んに行われている国（アメリカ・イギリス・フランス・ドイツ）は1年以上の研修期間がある。またアメリカ・イギリス・フランスは短期でも参加ができるインターンシップもあることから、学生が実施期間を選択することも可能である。

	日本	アメリカ	イギリス	フランス	ドイツ
実施期間	1週間～1ヶ月 (夏休み)	数週間～1ヶ月 3ヶ月～1年	短期(数日) ～長期(1年)	4～16週間 2年	2～3年半

② 支給の有無について

日本だけ報酬がなく、無給でインターンシップを行っている。他国では報酬がある。特にイギリスでは学生が自分で生活費を負担するのが一般的なので、多くの学生が報酬のあるインターンシップに参加しているという。

	日本	アメリカ	イギリス	フランス	ドイツ
支給の有無	無し	有り/無し	有り/無し	有り/無し	有り

③ 単位の有無、卒業のための義務について

日本も単位を得られるインターンシップも存在しているが、必修というものはまだ存在していない。アメリカ・ドイツは大学によって単位の有無、必修とされていない。イギリスは必修にはなっていないが、就職の時に重要ポイントとなるので学生にとってはほとんど必修にちかい。

	日本	アメリカ	イギリス	フランス	ドイツ
単位の有無	有り/無し	有り/無し	有り/無し	有り/無し	有り/無し
卒業のための義務	無し	有り/無し	無し	有り	有り/無し

④ 就職との関わりについて

日本だけが禁止である。日本は就職とインターンシップが大きく関与すると「採用活動の早期化」「指定校的な運用に陥る」「採用活動に直結」の懸念、研修目的でない学生がくる可能性、学生が採用を意識する可能性がでてくるということで一切禁止されている。しかし、インターンシップが盛んに行われている他国では就職に積極的であり、この点が大きく日本と違う。

	日本	アメリカ	イギリス	フランス	ドイツ
就職との関わり	禁止	積極的	積極的	積極的	積極的

⑤ 種類について

種類についても日本は1つしかないのに対して、イギリスをはじめ他国では数種類のインターンシップが存在している。そのため学生も選択の余地ができ、参加しやすくなっている。

	種類
日本	インターンシップ
アメリカ	インターンシップ・ユーオブ
イギリス	インターンシップ・サンドイッチコース・インタークレイトプレズメント・パッケージプレズメント・オープンディ・ボランティアワーク
フランス	スタージュ・アンプレサージュ
ドイツ	デュアルシステム・プラクティウム

Ⅶ おわりに

日本とインターンシップが盛んに行われている諸外国とを比べてみると、種類の豊富さ就職との関わりについてが、はっきり大きく違っていると思う。

その他諸国は日本より歴史もあり発展してきたからこそ、多くの種類があるのかもしれない。しかし学生側から考えると、種類が多く、報酬、単位、日数などが選択できる方が参加しやすいのではないだろうか。その点で日本は、ほとんどが夏休みにインターンシップを行っており、選択する幅がとても狭い。インターンシップをもっと広げるためには種類を増やし、学生が選択できるようにしなければならない。

採用との関わりについては、日本はその他国と正反対の姿勢をとっている。日本はインターンシップに関与しての採用を禁止しているが、他の国の多くが積極的に採用をしているのである。確かに、文部科学省がとなえるように、就職に関与してインターンシップが行われると、純粋な研修目的の域をこえてしまう恐れはある。だが、企業にとって、「優秀な人材を確保できる」というメリットがある。学生も入社してから、創造していたのと違うかったり、会社の雰囲気合わないなどの不安が解消される。採用に関係すると、多くの学生が参加することが予想でき、学生のインターンシップへの取り組みも真剣さがよ

り増すのではないだろうか。多くの人に、インターンシップに参加して社会の厳しさや、自分自身の甘さを認識し、自分の将来について深く考えてほしいと思う。

VIII 参考・引用文献

- インターンシップ・ガイドブック (株)ぎょうせい 文部省
参考……………Ⅱ章、Ⅲ章
引用……………* 2、* 3、表 1、表 5

- インターンシップアメリカ留学ガイド 三修社 アリス・インティテュート編
参考……………Ⅳ章、Ⅵ章
引用……………表 6

- インターンシップ留学 三修社 ICC 国際交流委員会編
参考……………Ⅳ章、Ⅴ章、Ⅵ章
引用……………表 7

- ジェトロセンサー 日本貿易復興会編 1994.4 P13～19
参考……………Ⅴ章、Ⅵ章

- 文部科学省 ホームページ
参考……………Ⅱ章、Ⅲ章
引用……………表 2、表 3、表 4、図 1

IX 添付資料（＊１）

株式会社 ヤマシタワークス 研修報告

（１） 会社概要

会社名、 株式会社 ヤマシタワークス

代表取締役、 山下 健治

所在地、 〒661-0978 尼崎市次屋2丁目1番8号 TEL (06) 6496-4566

従業員数、平成13年11月現在 役員3名、社員20名、嘱託・パート・アルバイト19名、計39名

資本金、 10,000,000 円

年商、 350,000,000 円

事業内容、 金型及び部品の製造・加工 自社開発による自動鏡面加工装置（エアロラップ）

主生産品項目、 冷熱間圧造工具製造 金型及び部品の鏡面仕上加工

社歴、 昭和61年 研磨作業下請けとして創業。昭和63年 自社工場を持ち、金型製造に進出。平成元年 株式会社になった。

（２） はじめに

私は10月1日(木)から10月7日(水)の5日間、兵庫県尼崎市のヤマシタワークスで中小企業を学ぶためにゼミ研修の一環としてインターンシップを経験しました。ヤマシタワークスは金型及び、部品の製造・加工、自社開発による自動鏡面加工装置（エアロラップ）を実施している会社である。山下健治社長は44歳と若く、昭和60年に尼崎で総業しています。経営状態は好調で今日の不況下でも売上げを伸ばしている。

従業員の平均年齢も若く、元気で活気がある職場だった。従業員の方から社長への指示は高い。今回研修で感じたことは、この会社はとても働きやすい会社だったということである。

山下社長は高校卒業後、昭和41年森永製菓(株)に入社し、昭和57年退社、同年ヤマシタワークスとして個人で創業された。その後会社は成長し、平成元年株式会社への改組と同時に代表取締役に就任、そして現在に至る。「社長は高校の頃はあまり成績がよくなかった。だけど会社を設立。その後ついにエアロラップを開発した。きっと社長はエアロラップという機械を作るために生まれてきたんだろうな」と社長の妹さんはおっしゃっていた。一方社長は自分の会社のことについて、「一人ではこの機械を開発することはできなかっただろう。俺はアイデアを提案した。それに対して周囲の人がサポートしてくれた。そのおかげで今のエアロラップができたのです。この成功の裏には、いろんな人の意見を聞くためにそれまでにコミュニケーションをしっかりと持つことが大切！そして多くの人の意見を聞く耳を持つことも重要なのです。」と話しておられた。まさにそのとうり

で、社長は会社の枠を超えて、様々な人々の意見やその場でのコミュニケーションをとでも大切にされていた。大切にしてきたおかげで自社にとってプラスになる情報を手に入れることも可能である。このような過程の中で、ヤマシタワークスの発展と山下社長の人柄とは切り離すことのできないものであるといえる。

(3) ヤマシタワークス工場見学、エアロラップ (AERO LAP)

現在の金型産業は厳しい状況が続いている。以前は不況でも新製品開発用の金型受注が増えたことから、金型産業は不況に強いといわれてきた。しかし新製品のサイクルの長期化やユーザーの海外移転の影響により、金型産業は低迷が続いている。また低価格のうえ品質も高品質になりつつあることを背景に、輸入製品は強力なライバルとして登場した。このような現状から、金型産業は特殊能力もしくは総合力を身につけなければならないというのが社長の持論だ。

ヤマシタワークスは高度な技術力とエアロラップを戦力としている。ヤマシタワークスの技術がいかに高度であるかということは、薬品会社の製品を扱っていることから見て取ることができるだろう。薬品会社の製品を扱っているということは、その他のどんな金型加工も任せられると言われるほど精密な加工技術を持っていなければならない。

その加工現場である工場を初日に見学をさせていただくことができた。鉄棒を発注から、自社に届いた鉄を石で削り形を作る、他の会社に依頼し、熱加工。その後もう一度磨きコーティングを施す、最後にラッピングするまでの工程を説明してもらった。説明を受けた際の工場の様子はとてもアットホームに感じた。作業のほうは、0.01m単位の細かい作業があり、そこでは社員の方全員が真剣に取り組んでおられた。また「どやっ！高度なラッピングこそがうちの凄いや！しかも働く社員はみんな若いやろ、どないや！」と自信満々に説明して下さったことが心に残っている。工場の2階で事務作業を行うことも多く、そこでも活気に満ちた中で研修することができた。ヤマシタワークスでは営業を行っていないため電話による注文が主である。全国に取引先があり、製品発送は宅配によって行われている。そのため事務作業は電話での対応や見積書を書いたり、検査図面を写しかえたりの作業を行った。丁寧な指導のおかげで、楽しく明るい雰囲気の中で作業することができた。

ヤマシタワークスの強みであるエアロラップも体験することができた。初めは緊張してドキドキしたが、見た目よりパワーを必要とし驚きを隠せなかった。水を含む弾力性、粘着性のある研磨材を開発する事により、金型製品の表面にて高速で研磨材を滑らせ、それによって発生する摩擦力で磨く、これがエアロの力かと痛感させられた。作業の際に感じる重みは少し慣れると抵抗がなくなるため誰でもできる。驚くべきことにあらゆる形状の金型に対応することができ、瞬時にラッピングすることが可能である。ラッピングする際に起こる金型の寸法や形の変形がわずかで、金型の耐久寿命を伸ばし、コストが安く済む。またクリーンで無公害なのも特徴の一つである。

このエアロラップには多くの企業が興味を持っており、研修中に訪れる会社が多数あった。ヤマシタワークスはエアロラップを開発したことで、独自の強みも増し、不況といわれる現在でも売り上げを伸ばしている。

(4) ヤマシタワークスの人材育成

ヤマシタワークスでは人材育成に熱心であると聞いていたので、私は今回の研修で少しでも山下社長の人材教育を学びたいと思った。社長が人材育成で気を付けていることは、「話しやすい雰囲気を作ること」、「挨拶をきちんとすることである」話しやすい雰囲気をつくり、仕事は厳しくけじめをつけるように心がける。その上で社員とのコミュニケーションは欠かさない。社員とのコミュニケーションは普段の何気ない会話や、飲み会でわれている。研修中、社長は出張に出かけることが多かったが、社員に冗談を言ったりして声をかけている姿をよく目にした。話をする中で、社員から情報を得るのではないかと私は思った。「今の世の中は情報を征する者が勝つ」というのが社長の口癖だった。コミュニケーションをとる事で早く情報を手に入れ、大きな問題になる前に解決する事が可能になるということだ。

ヤマシタワークスには高校を卒業してすぐに入社する人が多いので、挨拶をきちんとできない人が入社することもある。社長は「挨拶は全ての基本であり、挨拶ができる子は仕事もきっちりする事ができる子になる」という信念があり、入社した社員には始めに挨拶を教えているそうだ。

研修一日目から感じたことだが、ヤマシタワークスはとても働きやすい雰囲気の会社だと思った。社員の一人が「ヤマシタワークスは尼崎で一番働きやすい会社」と自信を持って断言するのを聞き、私はとても感動した。妊婦さんも働いており、周りの人からの支えてあげようという声がたくさんあり、暖かい会社だと思った。入社した社員はこの温かい環境で見守られ、技術面はもちろん人間的にも大きく成長していくのだろうと感じた。そのヤマシタワークスは温かさの中には、仕事に対しての厳しさも感じる事ができた。責任やプライドを持って仕事をしている姿が、新入社員に対して良い影響力になっていることだと思った。社長の人材育成に対する考え方は、すでに社員の一人一人に行き届いており、温かいアットホームな社風に現れているのではないかと思う。研修前の訪問で「他会社から、ヤマシタワークスさんのところにはいい人材が集まってくるから羨ましいと言われるが、本当のところは、ヤマシタワークスに入社してから他会社に羨ましがられるほどの人材に成長しているのだ。」と社長がおっしゃっていたことを、今回の研修で実際に見ることが出来たと思う。

(5) 研修を終えて

景気が低迷している中で、ヤマシタワークスがいまだ成長中である要因は、高度技術とエアロラップの開発、そして外すことのできない人材教育である。人材教育が徹底して行

われているため、高度な技術を若い人でもきちんと習得している。そして人材育成とエアロラップは、社長の人柄があって成り立っているのだと思う。ヤマシタワークスは活発で明るい会社であり、一番元気なのは社長だったという印象を持った。会社が元気なもの、社長自らの元気で常に社員全員をリードしているからだと思う。社員の方に話を聞くと、会社や社長の自慢をする人が大勢いたことに私も感動し、だからこそ不況の現在も会社は成長し続けているのだと思う。社員全員が責任を持って仕事をしている。それが、社員の自信や会社の自慢につながるのだと思う。今回の研修で感じたことは、温かく、アットホームな社風の中で社員全員がそれぞれ責任とプライドをもって働いており、その雰囲気を作り出しているのは山下社長の人柄そのものであるということだ。インターンシップに行く前は不安で仕方なかったが、5日間はあっという間に過ぎ、とても楽しく、私も仕事に自信とプライドを持って働けるようになりたいと思った。当たり前であることの大切さも再度確認することができ、仕事という枠を超え、人間にとって大切なことを学ぶことができた。貴重な体験ができて本当に良かったと思う。

インターンシップ体験記

執筆者 産業社会学実習履修生

発行日 平成15年3月31日

発行所 関西大学産業社会学実習室

発行者 大西 正曹
