地域企業魅力発信支援事業
＜実績報告書＞

令和 8 年 2 月 28 日

株式会社　ホープ・ワン

＝目次＝

Ⅰ.はじめに　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・P　1

(1) 業務目的　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・P　1

(2) 実施期間　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・P　1

(3) 業務内容　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・P　1

(4) 情報発信　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・P　1

Ⅱ.学校訪問について・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・P　2

Ⅲ.事業進捗状況及び事業実施報告の打ち合わせ・・・・・・・・・・・・・・・・P　2

Ⅳ.「地域企業魅力発信支援事業」実績報告・・・・・・・・・・・・・・・・・・P　4

(1) 「企業出前講座」　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・P　4

(2) 「企業の魅力発見ツアー」　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・P　7

Ⅴ.調査・分析・検討課題・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・P　10

(1) 調査結果　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・P　10

(2) 分析結果　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・P　323

(3) 事業全体のアンケート集計結果について　・・・・・・・・・・・・・・・・P　325

(4) 検討課題　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・P　327

(5) 参考文献　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・P　328

(6) 謝辞　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・P　328

Ⅰ．はじめに

小樽市においては、平成21年度から主に高校生の就職に向けた実践力を早い段階から向上させ、正規雇用に繋げるための取り組みや地元企業への定着を進めており、令和元年度からは企業における人材不足の解消にも目を向け事業を展開し、対象を小樽市内外の大学生まで広げた。令和 7 年度は事業内容の見直しを行い、『地域企業魅力発信支援事業』と名称を改めて、市内企業が自社の魅力や業種、職種、業界などに関する情報を市内外の若年層へ発信する機会を提供する「企業出前講座」と「企業の魅力発見ツアー」の二項目の内容を小樽市内外の高校生・大学生などを対象に実施した。

(1) 業務目的

市内企業が自社の魅力や業種、職種、業界などに関する情報を市内外の若年層に向けて広く発信する機会を提供し、市内企業の認知度向上と業界への関心を深めることにより、地場産業の活性化及び地域産業の振興に資することを目的とする。

(2) 実施期間

令和7年4月1日～令和8年2月28日まで

(3) 業務内容

①「企業出前講座」
市内企業が、市内外の高校や大学へ出向き、自社の魅力や業界についての説明会を実施。

②「企業の魅力発見ツアー」
一度に複数の市内企業を見学するバスツアーを実施。

以上、2つの企画内容を実施。

(4) 情報発信

本事業の情報発信は大きく2つに分けて行った。
1つ目は、4月及び5月の2か月間に、本事業の周知を目的とする訪問説明を市内企業及び小樽市内の高校と小樽・札幌圏の大学に対して行い、その後メールやポスターでの発信を随時行った。
2つ目は、4月から9月まで小樽・札幌の大学にある学生のネットワークや教授等とのコネクションを探索し、電話やメール等にて本事業の情報を継続発信した。また、大学独自の WEB 掲示板への情報発信や毎週火曜日 10 時からの FM おたる放送での広報活動、ウイングベイ小樽館内にてポスター掲示、受託者公式サイトでのお知らせを随時行った。

Ⅱ．学校訪問について

事業対象となる小樽市内高等学校 7 校、小樽商科大学、北海道職業能力開発大学校、札幌圏の大学 9 校、札幌稲雲高等学校　計 19 校を下記の日程で個別訪問し、ご挨拶と今年度の事業説明・各学校と情報交換を行った。また、訪問を行わなかった札幌圏の大学については、本事業案内を電話とメールで行い、周知を行った。

〈学校への訪問日程表〉

月日	学校名	部署
4 月 14 日(月)	小樽水産高等学校	進路指導部
	北照高等学校	就職指導部
4 月 15 日(火)	小樽桜陽高等学校	進路指導部
	小樽未来創造高等学校 (定時制)	進路指導部
4 月 16 日(水)	小樽明峰高等学校	進路指導部
4 月 18 日(金)	小樽潮陵高等学校 (定時制)	進路保健部
4 月 21 日(月)	小樽未来創造高等学校 (全日制)	進路指導部
4 月 23 日(水)	北海道職業能力開発大学校	学務課
	小樽双葉高等学校	進路指導部 就職担当
5 月 7 日(水)	酪農学園大学	キャリアセンター
5 月 8 日(木)	北海道教育大学 (札幌校)	学生支援課
5 月 9 日(金)	札幌学院大学 (江別キャンパス)	キャリア支援課
5 月 13 日(火)	北海道科学大学	キャリア支援課
		地域連携･広報課
	北翔大学	キャリア支援課
5 月 14 日(水)	札幌大学	企画部就職課
5 月 15 日(木)	北星学園大学	就職支援課
5 月 16 日(金)	小樽商科大学	商学部商学科
		学生支援課
5 月 19 日(月)	札幌稲雲高等学校	進路指導部
5 月 20 日(火)	北海学園大学 (豊平キャンパス)	キャリア支援センター
5 月 21 日(水)	藤女子大学 (北 16 条キャンパス)	キャリア支援課

Ⅲ. 事業進捗状況及び事業実施報告の打ち合わせ

令和 7 年 4 月～令和 8 年 2 月まで基本月 1 回程度、事業進捗状況及び事業実施の報告を行った。

●　第 1 回事業内容打ち合わせ　令和 7 年 4 月 2 日(水) 於：株式会社ホープ・ワン

出 席 者：小樽市産業港湾部商業労政課　職員 3 名

佐藤課長、福田主査、十川係員
受託者（株式会社ホープ・ワン）2名　天野・佐藤

● **第2回事業内容打ち合わせ　令和7年4月16日(水) 於：株式会社ホープ・ワン**

出 席 者：小樽市産業港湾部商業労政課　職員2名
福田主査、十川係員
受託者（株式会社ホープ・ワン）2名　天野・佐藤

● **第3回事業内容打ち合わせ　令和7年5月26日(月) 於：株式会社ホープ・ワン**

出 席 者：小樽市産業港湾部商業労政課　職員3名
佐藤課長、福田主査、十川係員
受託者（株式会社ホープ・ワン）3名　天野・佐藤・青木

● **第4回事業内容打ち合わせ　令和7年6月25日(水) 於：株式会社ホープ・ワン**

出 席 者：小樽市産業港湾部商業労政課　職員2名
福田主査、十川係員
受託者（株式会社ホープ・ワン）3名　天野・佐藤・青木

● **第5回事業内容打ち合わせ　令和7年7月31日(木) 於：株式会社ホープ・ワン**

出 席 者：小樽市産業港湾部商業労政課　職員3名
佐藤課長、福田主査、十川係員
受託者（株式会社ホープ・ワン）3名　天野・佐藤・青木

● **第6回事業内容打ち合わせ　令和7年8月14日(木) 於：株式会社ホープ・ワン**

出 席 者：小樽市産業港湾部商業労政課　職員2名
福田主査、十川係員
受託者（株式会社ホープ・ワン）3名　天野・佐藤・青木

● **第7回事業内容打ち合わせ　令和7年9月2日(火) 於：株式会社ホープ・ワン**

出 席 者：小樽市産業港湾部商業労政課　職員2名
福田主査、十川係員
受託者（株式会社ホープ・ワン）3名　天野・佐藤・青木

● **第8回事業内容打ち合わせ　令和7年9月30日(火) 於：株式会社ホープ・ワン**

出 席 者：小樽市産業港湾部商業労政課　職員2名
福田主査、十川係員

受託者（株式会社ホープ・ワン）3名　天野・佐藤・青木

●　第9回事業内容打ち合わせ　令和7年10月31日(火) 於：株式会社ホープ・ワン

出 席 者：小樽市産業港湾部商業労政課　職員2名
福田主査、十川係員
受託者（株式会社ホープ・ワン）3名　天野・佐藤・青木

●　第10回事業内容打ち合わせ 令和7年12月18日(木) 於：株式会社ホープ・ワン

出 席 者：小樽市産業港湾部商業労政課　職員2名
福田主査、十川係員
受託者（株式会社ホープ・ワン）3名　天野・佐藤・青木

●　第11回事業内容打ち合わせ　令和8年2月2日(月) 於：株式会社ホープ・ワン

出 席 者：小樽市産業港湾部商業労政課　職員2名
福田主査、十川係員
受託者（株式会社ホープ・ワン）3名　天野・佐藤・青木

Ⅳ.「地域企業魅力発信支援事業」実績報告

(1)「企業出前講座」

今年度、市内高校２校（北照・小樽双葉）と小樽商科大学、札幌大学の計４校にて企業出前講座を学校の要望に応じて企業数や内容、講座形式または企業説明会形式にて実施。

●　北照高校　企業出前講座　令和7年10月2日(水) 於：北照高校体育館

参 加 者：1年生68名・2年生50名　計118名

参加企業：計22社

- 伊藤ハム米久プラント株式会社
- 株式会社エフエム小樽放送局
- 株式会社エムデジ
- 株式会社オルゴール堂ホールディングス
- 株式会社温泉宏楽園
- 株式会社北一硝子
- 株式会社恵新自動車学園
- 済生会小樽病院
- 株式会社Ｓａｓｓｏｎ
- 昭和製器株式会社
- 新日本海フェリー株式会社
- 中央バス観光開発株式会社
- 道央エンジニアリング株式会社
- 株式会社新倉屋
- ノイシュロス・オペレーション株式会社
- 株式会社光合金製作所
- 福島工務店株式会社
- 株式会社北源
- 社会福祉法人北海道宏栄社
- 北海道ワイン株式会社
- 山吹商工株式会社

・ワタキューセイモア株式会社　　（五十音順）

内　　容：北照高校1年生と2年生を対象とした企業出前講座では、参加企業22社の資料を生徒に事前配布し、興味のある企業を複数社選んでもらい、当日を迎えるよう伝えていただいた。
当日は生徒 118 名が体育館に集合し、進路指導部長の加賀美先生から挨拶と企業出前講座の趣旨を説明いただいた。その後、生徒が興味関心のあるブースに着席し、1セット20分。計3回、各企業の企業概要や魅力などを伝えていただいた。参加企業はパンフレットや資料、パソコン、モニター、プロジェクター、スクリーンなどを使用している企業や、実際に現場で使用されている物、製造物や模型などを持参して説明を行っている企業もあった。
興味のあるブースに着席した生徒は熱心に企業の話を聞くとともに、説明をしてくださった企業の方へ質問をしている姿も見受けられた。

●　小樽商科大学　企業出前講座　令和7年10月2日(水) 於：小樽商科大学4号館

参 加 者：「経営学原理Ⅰ」を履修している小樽商科大学の学生　計380名

参加企業：計2社
・北海道中央バス株式会社　・田中酒造株式会社

内　　容：今回の企業出前講座は、小樽商科大学の木田世界准教授が担当されている「経営学原理Ⅰ」の講義の一環として実施。小樽商科大学のＯＢであり経営にも携わっている田中酒造株式会社　専務執行役員 岡田栄造氏、小樽に本社がある北海道中央バス株式会社 人事部主任 安藤祐貴氏に会社概要、企業としての取り組みなどをご説明していただき、木田准教授よりまとめて学生へ補足説明をしながら、最後に15分ほど学生から質疑応答を行う流れで進められた。
まずは北海道中央バス株式会社 安藤氏よりプロフィール紹介後、会社概要と業務内容、ワークライフバランスなどについて説明いただいた後、「人事」という観点から「経営」についてお話があった。次に田中酒造株式会社 岡田氏より会社概要や社歴、業界の現状についてご説明していただき、自社商品や業務内容、今後の展望、社内で国際化が進んでいるという流れから外国人労働者の志などについてお話しがあった。

●　札幌大学　企業出前講座　実施　令和7年12月10日(水) 於：札幌大学3号館

参 加 者：「希望学入門」を履修している札幌大学　学生　計130名

参加企業：1社　・株式会社ＫＯＯ

内　　容：今回の企業出前講座は、札幌大学の中山 健一郎 教授が担当されている「希望学入門」の講義の一環として実施。「地域企業が変える街づくり」をテーマに、デザイン事業ならびにクリエイティブコンテンツ制作に携わる株式会社ＫＯＯ 代表取締役 中村 友 氏に会社概要、企業の取り組み事例をご紹介いただいた。

学生からの事前質問ならびにチャット機能を用いたリアルタイムの質問に対して、中村氏より回答いただいた。

● 小樽双葉高校　企業出前講座　令和 8 年 2 月 9 日(月）於：小樽双葉高等学校

参 加 者：1 年生 78 名（男子 36 名・女子 42 名）

参加企業：計 19 社

- 株式会社エフエム小樽放送局
- 小樽海上保安本部
- 小樽市消防本部
- 小樽市役所 総務部
- 株式会社オルゴール堂ホールディングス
- 株式会社ケイシイシイ
- 株式会社健康倶楽部
- 済生会小樽病院
- 自衛隊札幌地方協力本部
- 昭和製器株式会社
- 新日本海フェリー株式会社
- 中央バス観光開発株式会社
- 株式会社新倉屋
- ノイシュロス・オペレーション株式会社
- 株式会社北源
- 北海道開発局 小樽開発建設部
- 社会福祉法人北海道宏栄社
- ミユキソーイング株式会社
- ワタキューセイモア株式会社

（五十音順）

内　　容：小樽双葉高校 1 年生を対象とした企業出前講座では、事前に参加企業 19 社の資料を生徒に事前配布し、興味のある企業を第 7 希望まで考えてもらい、当日を迎えるよう伝えていただいた。
当日は体育館にて生徒 78 名が体育館に集合し、進路指導部の山階先生から挨拶と企業出前講座の説明が行われ、各企業の担当者から簡単に自己紹介をしていただいた。その後、企業担当者には担当の教室にもどっていただき、生徒が興味関心のある教室向かい、1 セット 20 分。計 3 回、各企業の企業概要や魅力などを伝えていただいた。参加企業はパンフレット、パンフレットや資料、パソコン、モニター、プロジェクター、スクリーンなどを使用している企業や、実際に現場で使用されている物、製造物や模型などを持参して説明を行っている企業もあった。
今回の企業出前講座では、1 社 1 教室を割り当てて、生徒が説明を聞きたい企業のいる教室に入室し、説明を受けるスタイルで行われた。
興味のあるブースに着席した生徒は熱心に企業の話を聞くとともに、説明をしてくださった企業の方へ質問をしている姿も見受けられた。
生徒への企業出前講座終了後は、小樽双葉高等学校（進路指導部）の先生と企業担当者との情報交換会を行い、各企業から説明会の感想や意見をいただいた。

(2) 「企業の魅力発見ツアー」

大型バスを利用して一度に複数の市内企業を見学するバスツアーを実施。リアルな企業活動をたくさん見てもらうことで、参加した生徒や学生に、業界への関心や企業認知度を高めてもらうことを目的とし、さらに参加者の交流を兼ねた昼食会も実施した。また、より多くの生徒・学生に参加してもらうべく、JR 小樽駅前と JR 手稲駅前を集合･発着場所とした。

● 第 1 回 小樽企業の魅力発見バスツアー 令和 7 年 8 月 19 日(火) 於：小樽市内

出 席 者：小樽市産業港湾部商業労政課 職員 3 名
佐藤課長、福田主査、十川係員
受託者（株式会社ホープ・ワン）3 名 天野・佐藤・青木
学生 15 名（小樽商科大学 13 名 札幌大学 2 名）
引率者 1 名（小樽商科大学職員）
※当日体調不良等により学生 7 名欠席（小樽商科大学 4 名 札幌大学 3 名）

参加企業：さくら食品株式会社
中央バス観光開発株式会社
株式会社システムウォール製作所

内 容：小樽市内の企業 3 社を巡る企業見学ツアーを実施。当日はそれぞれの企業で会社概要の説明及び企業･工場･施設の見学を行う。昼食は中央バス観光開発株式会社（天狗山）にて小樽市内の企業とコラボした「ほっけフライカレー」をツアー参加者全員でいただいた。
今回のバスツアーでは、申込人数 22 名中、小樽商科大学の学生 4 名、札幌大学の学生 3 名が当日欠席となり、学生 15 名（小樽商科大学 13 名・札幌大学 2 名）の参加となった。
見学 1 カ所目のさくら食品株式会社では、代表取締役社長 盛川智彦氏より会社概要や会社で取り組んでいることなどをご説明いただき、その後アイスを製造している工程を工場にて、アイスを製造するタンクやパッケージングするための製造ライン、X 線を用いた衛生管理を行っている様子をガラス越しに見学。北海道内ではアイスを製造している企業が少ないというお話があり学生たちは興味津々に耳を傾けていた。その後、実際に製造されたアイスクリームをご馳走になり、参加した学生からも好評であった。
バスにて 2 カ所目の中央バス観光開発株式会社（天狗山）へ移動し、天狗山ロープウェイ山頂駅に併設されている TENGUU CAFE にて昼食（ほっけフライカレー）をいただき、食べ終わった人から施設内（展望台など）を見学。昼食後、総務課係長 今和弘氏より会社概要や求人情報、求人応募をしてもらう上での取り組み、観光事業を通じて社会に貢献することについてご説明いただいた。
バスにて 3 カ所目の株式会社システムウォール製作所へ移動し、代表取締役津司直人氏のご挨拶後、ご担当者より企業概要や製造されているアルポリックというアルミ樹脂複合板を用いた製品や実績（ココノススキノ等に使用）紹介、福利厚生に力を入れていることなどについてご説明いただき、実際にアルポリックを加工する様子を見学させていただいた。工場見学後、7 月より中途採用で勤務されている木戸笑戸氏による実際に働いている時や労働環境についての

お話があり、最後に社員の福利厚生の一環で行っている「ガチャポン」を体験して企業魅力発見バスツアーは終了。
参加した学生からは、「実際に会社まで行くことができてとても良い経験になりました。」、「小樽の企業への関心が深まった。」など、ホームページや求人票では得られない知見を獲得し、小樽市内の就職を検討する参加者が増えたと考える。

● 第2回　小樽企業の魅力発見バスツアー　令和7年9月10日(水) 於：小樽市内

出 席 者：小樽市産業港湾部商業労政課　職員3名
佐藤課長、福田主査、十川係員
受託者（株式会社ホープ・ワン）3名　天野・佐藤・青木
学生26名（小樽商科大学23名・北海学園大学2名・札幌学院大学1名）
引率者2名（小樽商科大学教員・小樽商科大学職員）

参加企業：社会福祉法人 恩賜財団 済生会支部 北海道済生会小樽病院（済生会ビレッジ）
にしん御殿 株式会社貴賓館（旧青山別邸）
株式会社大川鉄工所

内　　容：小樽市内の企業3社を巡る企業見学ツアー第2回目実施。当日はそれぞれの企業で会社概要の説明及び企業･工場･施設の見学を行う。昼食はにしん御殿 株式会社貴賓館（旧青山別邸）にて「にしん丼」をツアー参加者全員でいただいた。
今回のバスツアーでは、申込人数 26 名全員の参加となった（小樽商科大学 23 名・北海学園大学2名・札幌学院大学1名）。
1 か所目の見学では、社会福祉法人 恩賜財団 済生会支部 北海道済生会小樽病院が運営している「済生会ビレッジ」ソーシャルインクルージョン推進室　室長　清水雅成氏より会社概要や済生会で取り組んでいることなどをご説明いただき、現在ウイングベイ小樽内で実践されている小樽ウエルネスタウン構想などのお話を伺う。その後、館内にある各施設を巡りながら説明及び見学。途中、健康増進の一環で取り組んでいるユニバーサルスポーツ「モルック」を体験させていただき、学生たちが 2 チームに分かれて模擬対戦し、白熱した内容となった。最後に、おたる水族館と北海製罐が連携して作られている「水族缶」のフィギュアを3Dプリンターにて製造しているところも見学させていただき、学生からも好評であった。
バスにて2か所目へ移動し、にしん御殿 株式会社貴賓館（旧青山別邸）5階より祝津の景色を堪能しながら昼食（にしん丼）をいただき、食べ終わった人から施設内（旧青山別邸など）を見学。昼食後、オーナー　佐藤美智夫氏より貴賓館の建物保全に取り組み、観光事業を通じて地域社会に貢献することについてご説明いただいた。
バスにて 3 か所目の株式会社大川鉄工所へ移動し、代表取締役社長　大川晃弘氏のご挨拶後、2 班に分かれてご担当者より鉄骨製品を製造している色内工場、本社工場の中を見学させていただき、鉄骨がどの様に加工されているかなどを見学。その後、事務所にて使用されている建物（実績）などの説明を受け、大川社長より企業概要や町工場としての役割や人材育成についてご説明いただい

た。最後に学生が溶接や金属切断の体験をし、第 2 回目の企業魅力発見バスツアーは終了。

● 第 3 回　小樽企業の魅力発見バスツアー　令和 7 年 10 月 15 日(水) 於：小樽市内

出 席 者：小樽市産業港湾部商業労政課　職員 2 名
福田主査、十川係員
受託者（株式会社ホープ・ワン）3 名　天野・佐藤・青木
生徒・学生 23 名（北照高校 8 名・小樽潮陵定時制 2 名・小樽商科大学 13 名）
引率者 1 名（北照高校教員）
※当日体調不良等により生徒 2 名欠席（北照高校 1 名、小樽潮陵定時制 1 名）

参加企業：新日本海フェリー株式会社
グランドパーク小樽
株式会社光合金製作所

内　　容：小樽市内の企業 3 社を巡る企業見学ツアー第 3 回目実施。当日はそれぞれの企業で会社概要の説明及び企業･工場･施設の見学を行う。昼食はグランドパーク小樽にて料理長がバスツアー参加の生徒学生のために考案した鶏肉料理をメインのランチをツアー参加者全員でいただいた。
今回のバスツアーでは、申込人数 25 名中、北照高校の生徒 1 名、小樽潮陵定時制の生徒 1 名が当日欠席となり、生徒学生 23 名（北照高校 8 名・小樽潮陵定時制 2 名・小樽商科大学 13 名）の参加となった。
1 か所目の見学では、新日本海フェリー株式会社では、小樽本店 総務課長 齊藤寿章氏よりスライド資料を用いて、運行している船や航路、グループ会社についての説明、陸上及び海上の業務内容や福利厚生などについて 30 分ほど会社概要の説明をいただき、停泊中の客船「らべんだあ」の船内を全員で見学。船内にあるグレードが異なる客室を拝見し、客室の特徴などを説明していただいた。また、露天風呂がある大浴場やレストラン、展望デッキなどを巡りながら船内を隅々まで見学させていただいた。
バスにて 2 か所目へ移動し、グランドパーク小樽 6 階の宴会場にて海の景色を堪能しながら昼食（鶏肉料理）をいただいた。食事後、結婚式場としても使用されるチャペルへ移動、アシスタント MICE セールスマネージャー 白根克昭氏より会社概要、グループ会社、グランドパーク小樽での業務内容についてご説明いただいた後、ホテル内の宴会場やレストランなどを見学させていただいた。
バスにて 3 か所目の株式会社光合金製作所へ移動し、総務部次長 嶋田竹敏氏より会社概要や日本国内でも数社しか無い「水抜栓」の製造や役割、実績の紹介をしていただいた後、見学人数制限の兼ね合いで小樽商科大学学生 13 名と北照高校 8 名･小樽潮陵定時制 2 名の 2 班に分かれて工場内を見学。水抜栓の金型を製作する工場、金型に溶かした金属を流し入れる工場、出来上がった製品を組み立て、検品する工場などを見学させていただき、その後、事務所にて代表取締役社長 井上晃氏よりご挨拶と質疑応答、社歴についてご説明をいただいて、第 3 回目の企業魅力発見バスツアーは終了。

Ⅴ. 調査・分析・検討課題

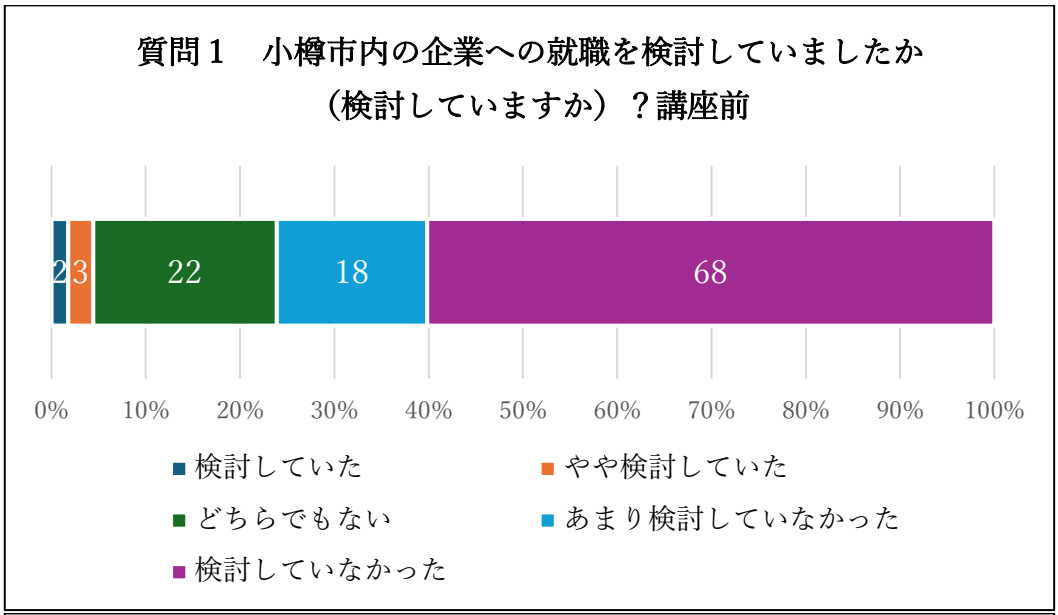
（1）調査結果

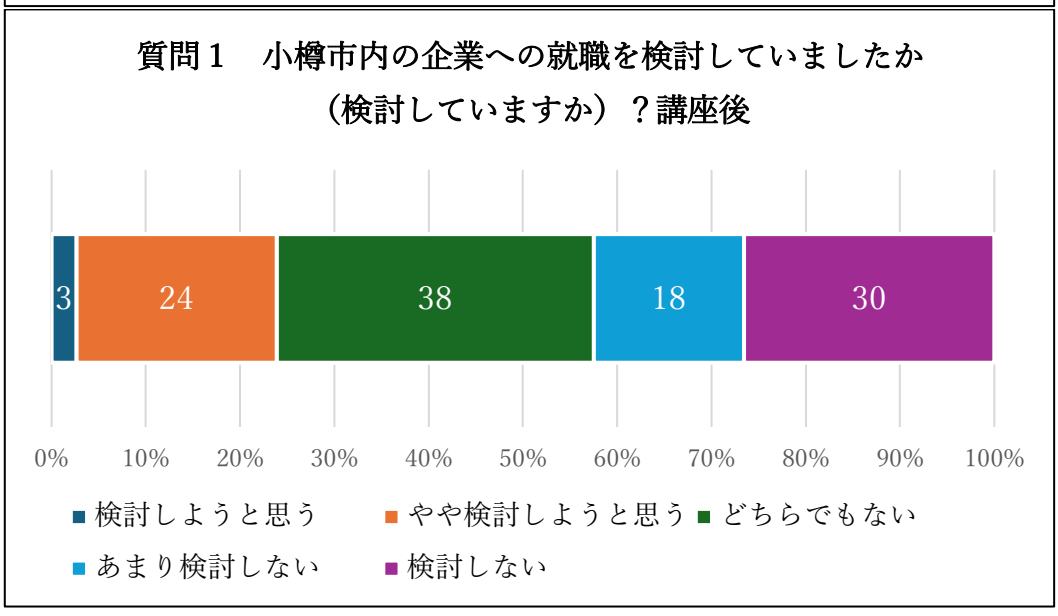
各企画内容において、参加した生徒・学生を対象にアンケート調査を実施。認知度の向上や関心度の変化など、本事業の効果について検証および分析を行った。

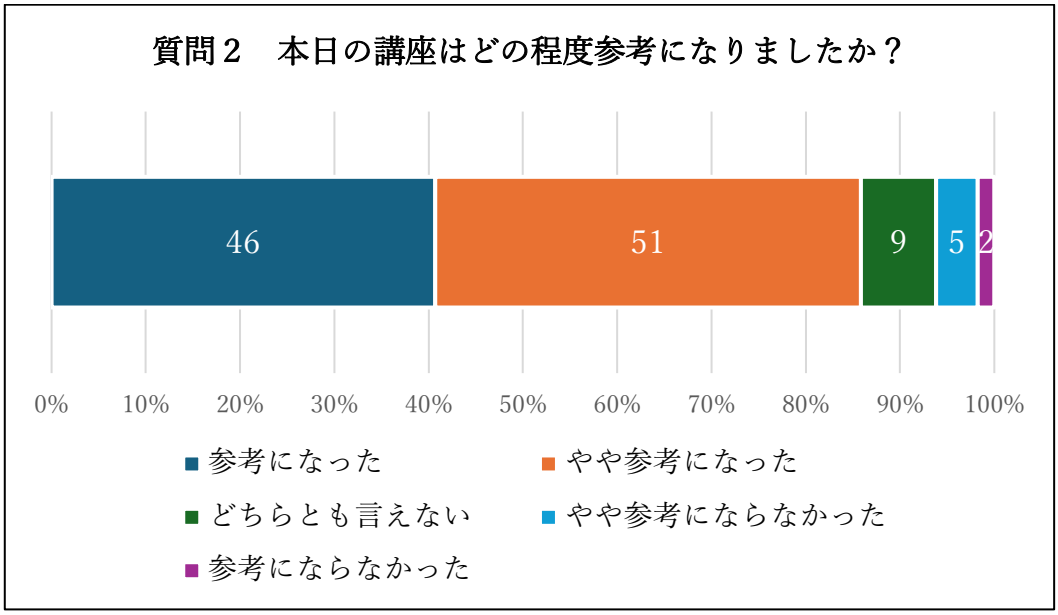
「企業出前講座」

● 北照高校　企業出前講座　令和 7 年 10 月 2 日（水）於：北照高校体育館

参加者アンケート集計　（参加者 118 名うち集計数 113 名）







＜参考になった＞
・未回答　12 名
・接客の話を聞けて良かった。　2 名
・直接聞けたから。　7 名
・色々な職種について学ぶことができたから。　6 名
・職種の内容がわかりやすかった。　5 名
・仕事の内容だけでなく、仕事までの過程を知れたから。　2 名
・話が分かりやすかった。　2 名
・自分の知らない企業がたくさんあった。　3 名
・色々な企業の話を聞けたから。　2 名
・自分に合いそうな仕事（企業）があったから。　2 名
・自分が頭に入ってなかったことも直接聞けたから。
・小樽は働きやすくて、おもしそうと感じたから。
・聞いた会社の理念にとても共感できることがあったから。
・お客さんを楽しませることは良いなと感じたから。
・北照と関わりのある企業がたくさんあると知れたから。

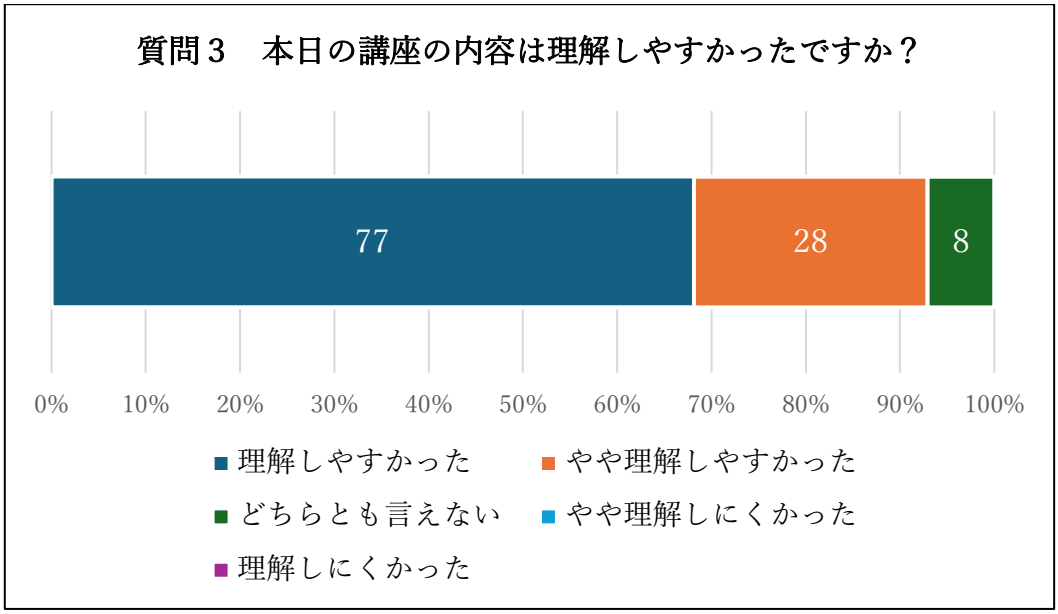
＜やや参考になった＞
・未回答　14 名
・色んな企業があったから。　7 名
・各企業の仕事内容を少し知れたから。　5 名
・職業の選択肢が広がったから。　3 名
・どんな仕事があるのか分かったから。　2 名
・色々な働き方があると感じた。　2 名
・知らなかったことを細かく聞けたから。　2 名
・仕事を選ぶ幅が広くなったから。　2 名
・今までこの様な機会が無かったから。
・行きたいという気持ちにはならなかったけど、働くうえで大切なことを聞けたから。
・話が理解しやすかったから。
・職業理念にみんなこだわりを持っていると感じた。
・知識が増えたから。

・小樽に関わらず、就職のことについて少し知れたから。
・企業のことをあまり知らなかったので、仕事の内容とか色々知れて良かったから。
・一部、話が聞き取れない人がいたから。
・就職についてあまり検討していなかったけど、興味を持ったから。
・ノイシュロスさんの話を聞いて、大変なこともあるけど、楽しい事も沢山あると知れたから。
・自分ができそうな仕事を聞けたから。
・大まかなことはわかったが就職を視野に入れていないので、何の条件が良いか悪いかなどが分からなかった。

＜どちらとも言えない＞
・未回答　5 名
・卒業後、小樽に残るかわからないから。　2 名
・現時点で就職にあまり興味が無かったから。
・参考になる企業、ならない企業があったから。

＜やや参考にならなかった＞
・未回答　1 名
・自分がしたいことの話ではなかったから。　2 名
・あまりよくわからなかった。
・今回の企業はあまり興味が無かった。

＜参考にならなかった＞
・就職に興味がない。
・小樽での就職を考えていないから。

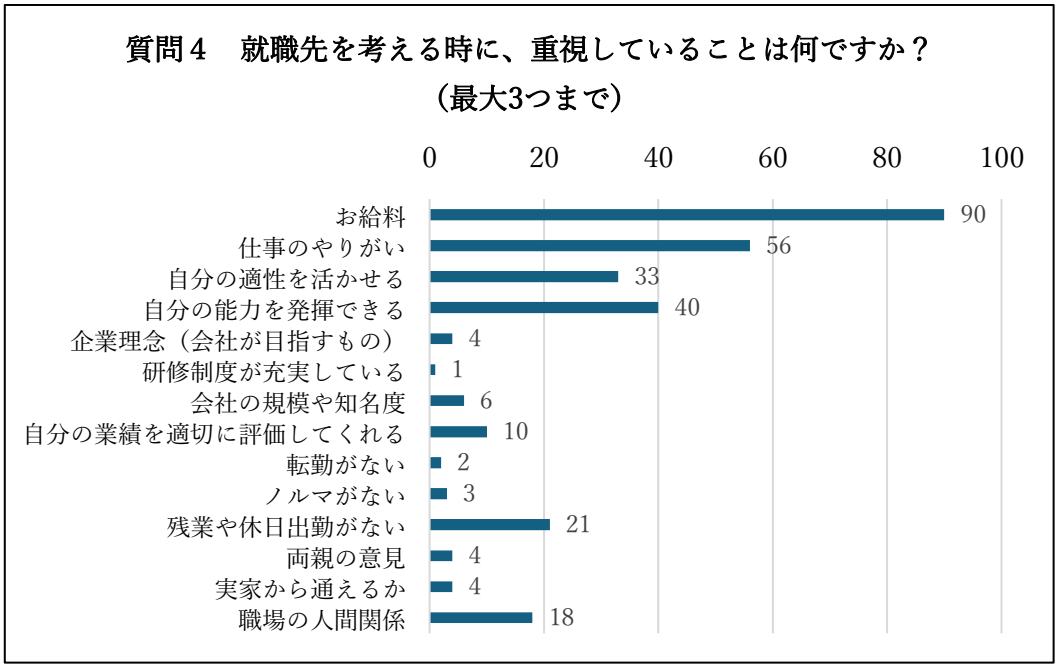


＜理解しやすかった＞
・未回答　19 名
・分かりやすく、丁寧に説明してくれたから。　34 名
・モニター画面や資料で分かりやすく説明してくたから。　16 名

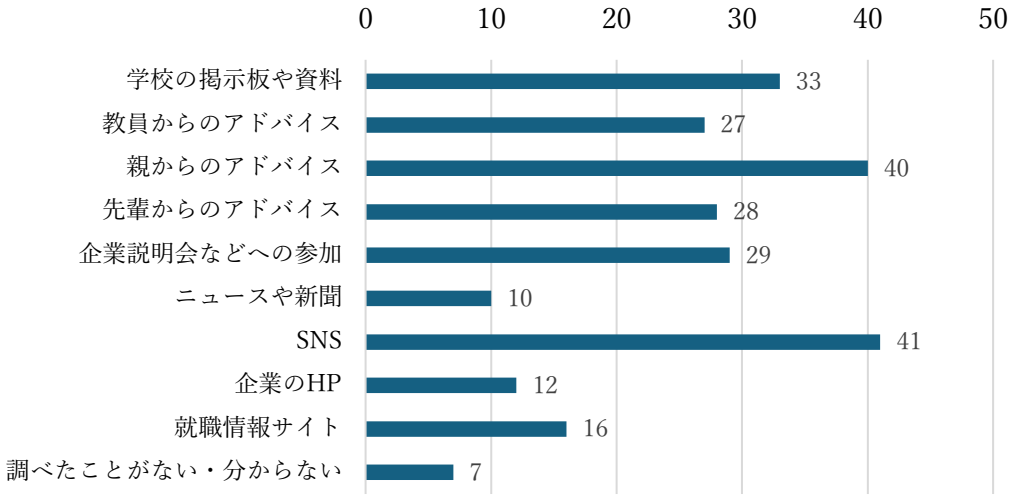
・楽しく講座を受けられたから。　3 名
・知っている企業だったこともあるが、体験談を混ぜて話してくれていたから。　2 名
・就職した際の流れと内容を教えてくれたから。
・それぞれの会社で違う考えがあること、たくさんの思いがあることがわかったから。
・質疑応答をしてくれたから。

＜やや理解しやすかった＞
・未回答　14 名
・少し理解できたから。　4 名
・スライドなどの資料が分かりやすかったから。　3 名
・就職を考えていないが、少しは理解できたから。　2 名
・雑談にも応じてくれたから。
・将来のためになりそうだったから。
・詳しく教えてくれたから。
・少し話している内容が難しかった。
・少し声が聞こえにくかった。

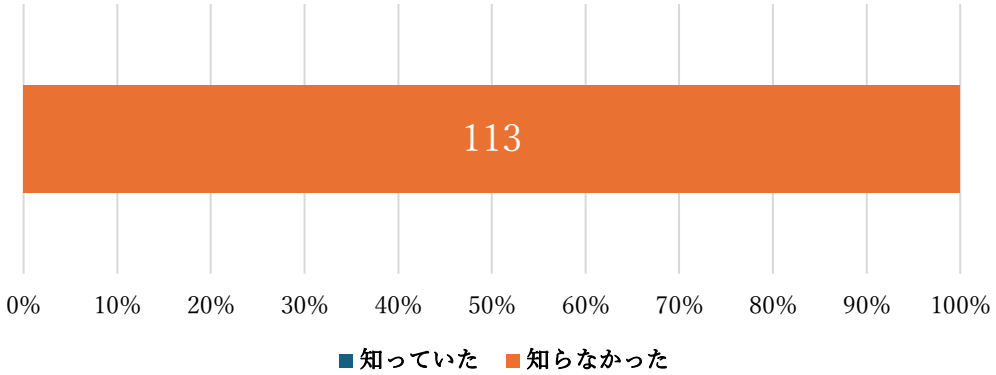
＜どちらとも言えない＞
・未回答　6 名
・声が聞こえにくかった。
・わかるところもあった。

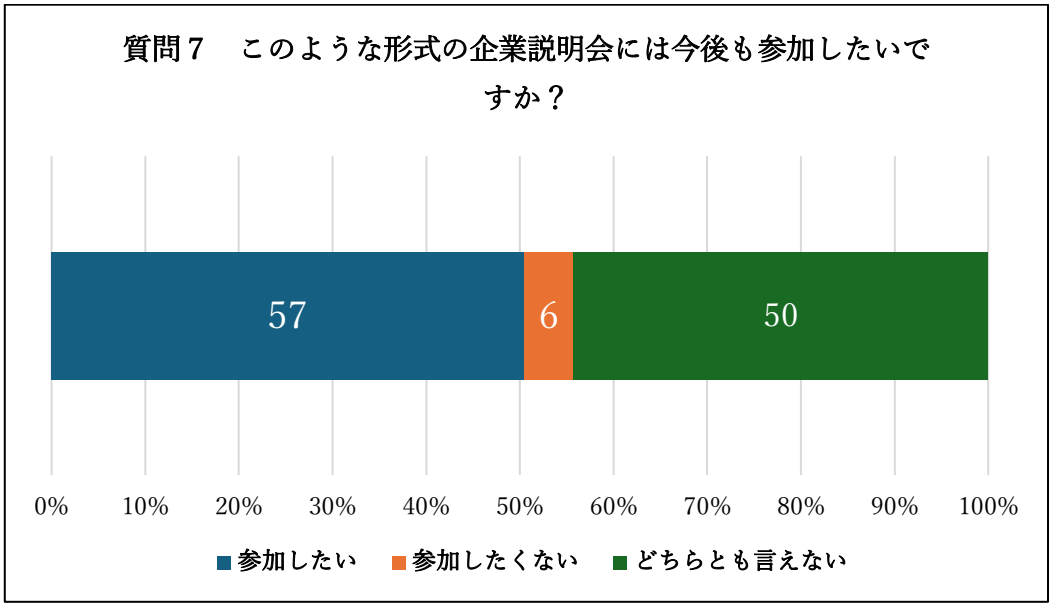


質問５　就職先を探す方法として当てはまるものをお選びください。（複数回答可）



質問６　小樽市では、市内の企業情報をまとめて検索できるポータルサイト「小樽ジョブナビ」を６月に公開しました。この「小樽ジョブナビ」を知っていましたか？





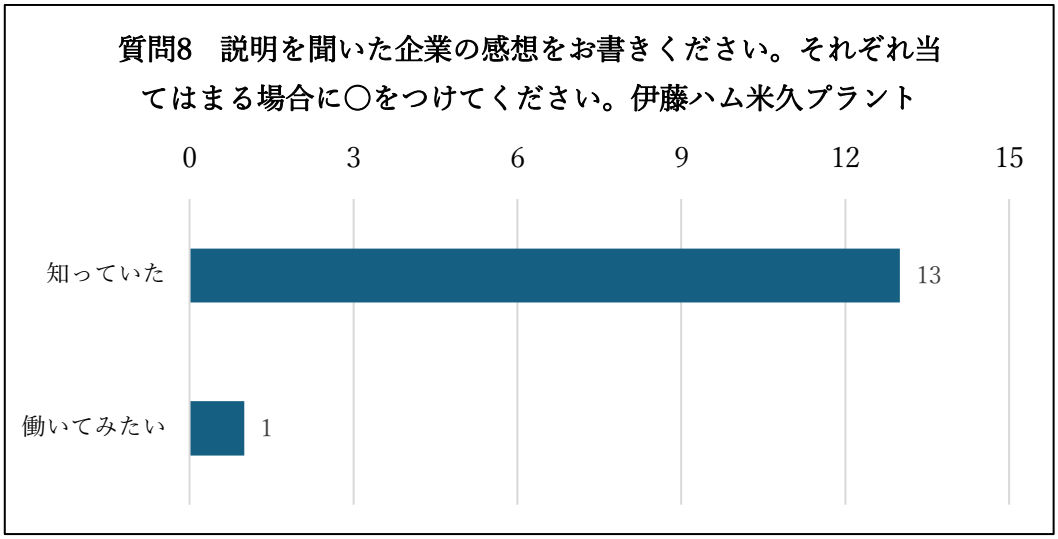
＜参加したい＞
・未回答　５名
・色んな企業を知りたいと思ったから。　15 名
・将来につながるから。　15 名
・楽しかったので。　５名
・もっと企業の話を聞きたいと思った。　４名
・ためになることが多かったから。　４名
・就職について学べるから。　２名
・興味があるから。　２名
・どんな仕事に就くのでも共通する部分はあると思うから。
・様々な事に挑戦したいから。
・このような機会がないと自分から知ろうとしなさそうだから。
・参加することで、自分のやりたいことが出てくるかも知れないから。

＜参加したくない＞
・まだ就職に対して関心がないから。　２名
・参考にならなかったから。
・あまり理解できなかったから。
・興味のない話ばかりだったから。もう少し食品関係を増やしてほしかった。
・やりたい職業が絞れているから。

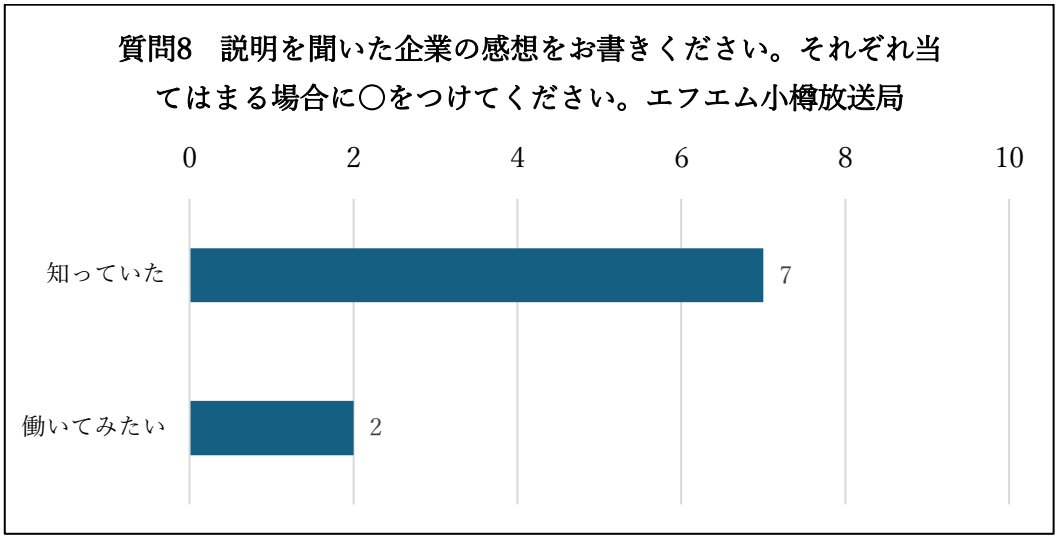
＜どちらとも言えない＞
・未回答　24 名
・自分の将来したいことがまだ分からないから。　７名
・就きたい職業の企業がなかったから。　４名
・進学希望だから。　２名
・どっちでもよい。　２名
・あまり興味がわかなかったから。　２名
・自分の興味のある説明会には行きたい。　２名
・なりたい職業が別にあるから。
・難しかったから。

・無理して参加するものでもないから。
・企業説明で面白くなさそうなところもあったから。
・今回の講座で聞きたい事を聞けたから。
・時間があまり取れないから。
・今回聞いてみたら楽しかったけど、そこまで何回も参加しなくていいなと思ったから。

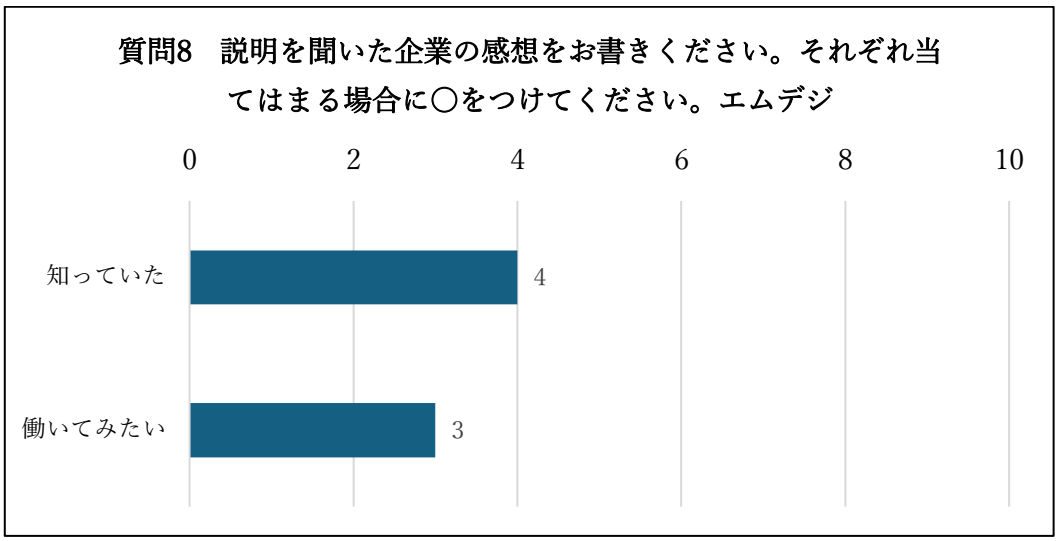
質問8　説明を聞いた企業の感想をお書きください。



・未回答　2 名
・製造工程などを知ることが出来た。　2 名
・どんな物を作っているかを知れてよかった。　2 名
・アルトバイエルンなどを伊藤ハムが作っていることを初めて知った。
・自分にとても合いそうで良かった。
・小樽に工場があり、手稲駅から車で 15 分と近くて良いと思いました。
・工場から比較的近くに実家があるので検討してみたい。
・スーパーで売っている商品を作ることに興味がわいた。
・加工食品だけではなく、業務用の食品を作っている事にも驚いた。
・羊の腸がウインナーに使われているのがビックリだった。
・実家で良く食べていたので知っていました。
・普通のウインナーだけではなく、ミスタードーナツのソーセージパイのソーセージなども作っているときいて、様々なところで色んな商品が作られておりワクワクした。
・小樽に工場があることを知らなかった。
・あまり知られていない製造技術を少し知れて興味がわいた。
・大変そうだと感じてしまった。
・個人的には楽しくなさそうな仕事だと思った。

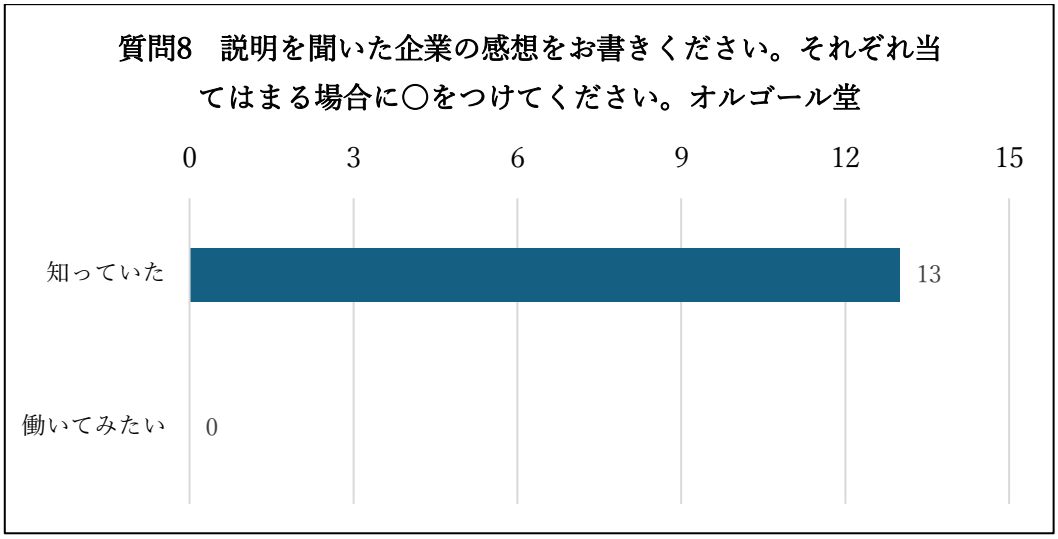


・未回答　1 名
・野球部とも関わりがあった。コミュニティ FM について知れた。　2 名
・北照高校との関わりがあって驚いた。
・桜ケ丘球場での試合で配信をしていたり、胆振東部地震の時も放送をしていたと聞き、そういう時は 48 時間交代で回していたと伺い難しそうだなと感じた。
・放送局のイロハ、欲しい人材を知れた。
・オールラウンダーな人材を求めていることに驚いた。
・楽しそうだった。
・4 人で仕事を回していて、色々なことが出来る人が必要という事がわかった。
・ちょっと放送業に興味を持った。
・コミュニティ FM は 1 つの町に 1 つが基本。たまに 2 つあるが、地元に根ざした放送局だと思った。
・今度スマホで FM おたるを聞いてみたいと思った。
・中高生向けの番組があると良いなと感じた。
・ラジオの中でも色々な種類の仕事があるのだと思った。

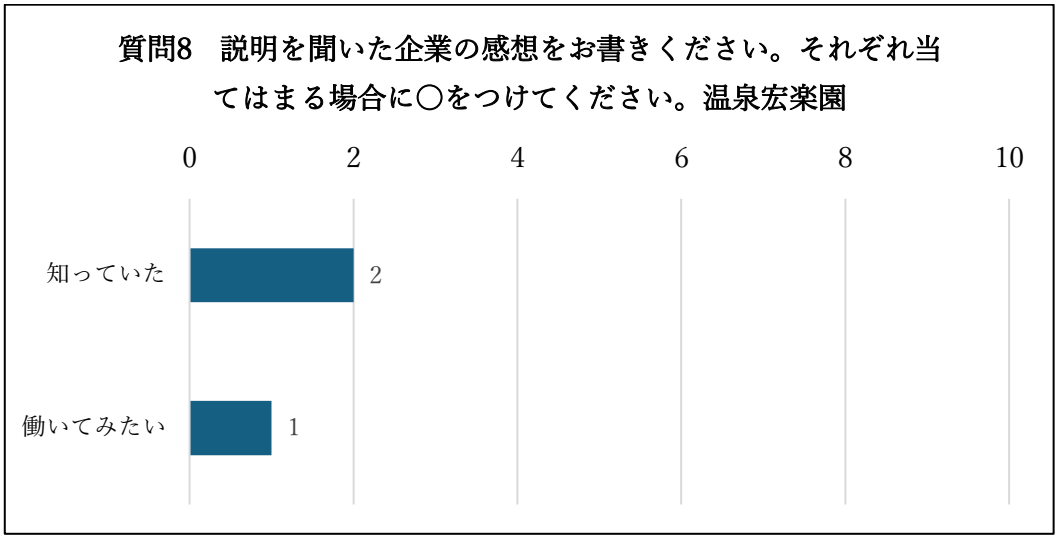


・スマホのことやショップについて知れた。　3 名
・説明を聞いて入社したいと思った。

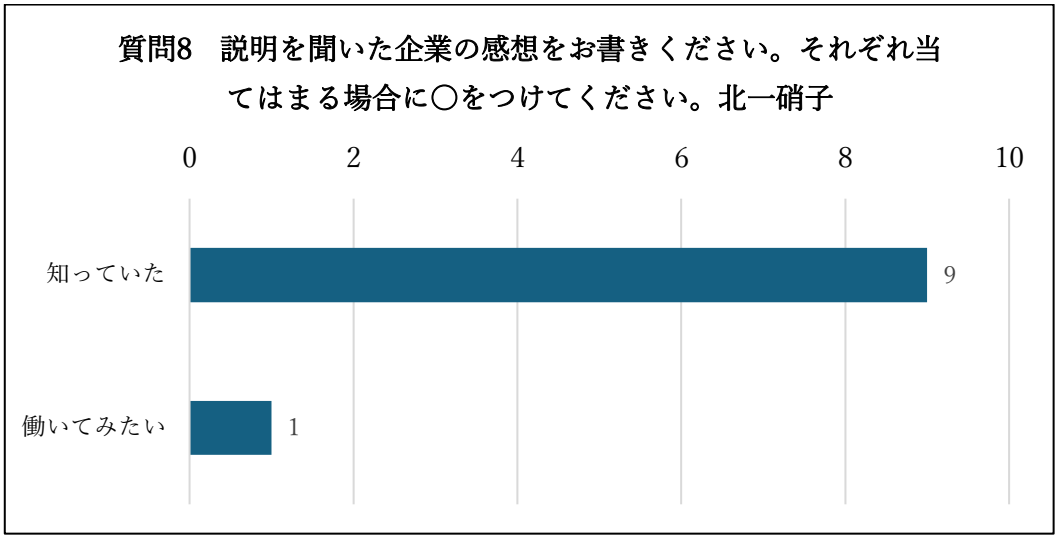
・仕事内容などが理解できた。
・営業の仕方を教えていただいた。
・スマホのコーティングとかがすごかった。
・モバイルショップは思ったよりやる事が多くて、大変だと感じたが、スマホに詳しくなれそう。
・楽しそうだと感じました。
・スマホショップ以外の取り組みを知れて良かった。
・スマホを使って体験できたから良かった。
・スマホがピカピカになった。
・近場にあったのに知らなく、話しを聞いて面白そうだと感じた。



・未回答　1名
・オルゴールの仕組みを知れた。　3名
・英語が話せないので大変だと感じた。　2名
・名前は知っていたが行った事がないので、行ってみたいと思える説明でした。　2名
・色々な店舗があると知れて、少し興味を持った。　2名
・売るだけではなく、体験会などもしていてびっくりした。
・外国人観光客にも接客していて凄いと思った。
・懐かしい気持ちで一杯だった。また行きたい。
・実際にオルゴールをきいて、違いを考えたりして楽しみながら話を聞くことができた。
・綺麗な所で働くのもありかと思った。

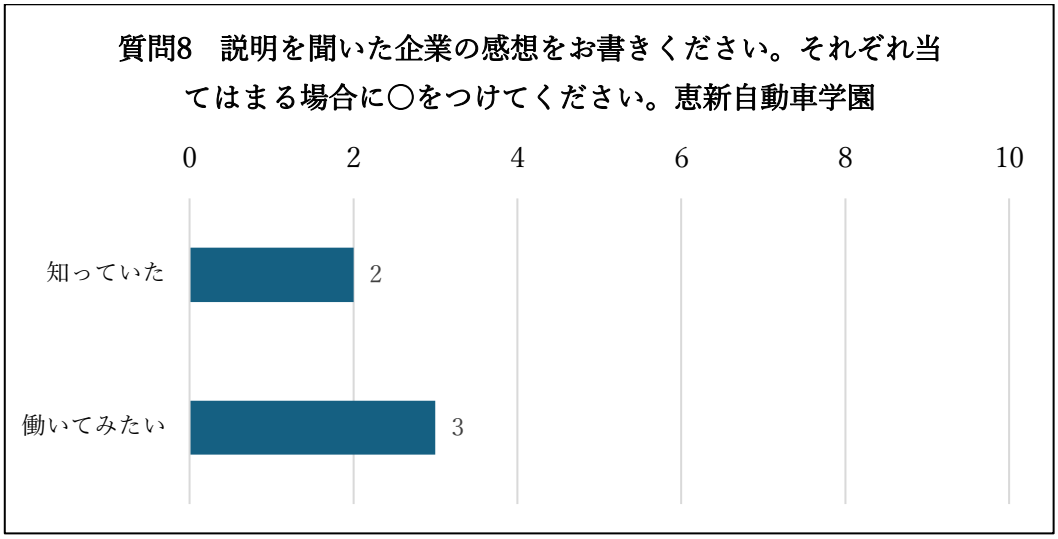


・有名人が多く訪れると聞いて驚いた。
・働いていたら温泉に入れて楽しそう。
・有名人と１対１で対応できるすごい仕事だと感じた。
・少人数で高級志向は良いと思った。
・すごく楽しそうでした。お客様とのコミュニケーションスキルが上がりそう。
・高級旅館で働くにはスキルが必要だと感じた。
・ホテルと旅館の違いを知れた。
・高級旅館と知っていたので話が聞けて良かった。
・初めて知ったけど、働きがいはありそう。
・若い人が多く、感謝されるやりがいがある仕事かなと思う。
・実際に話を聞けて良かった。

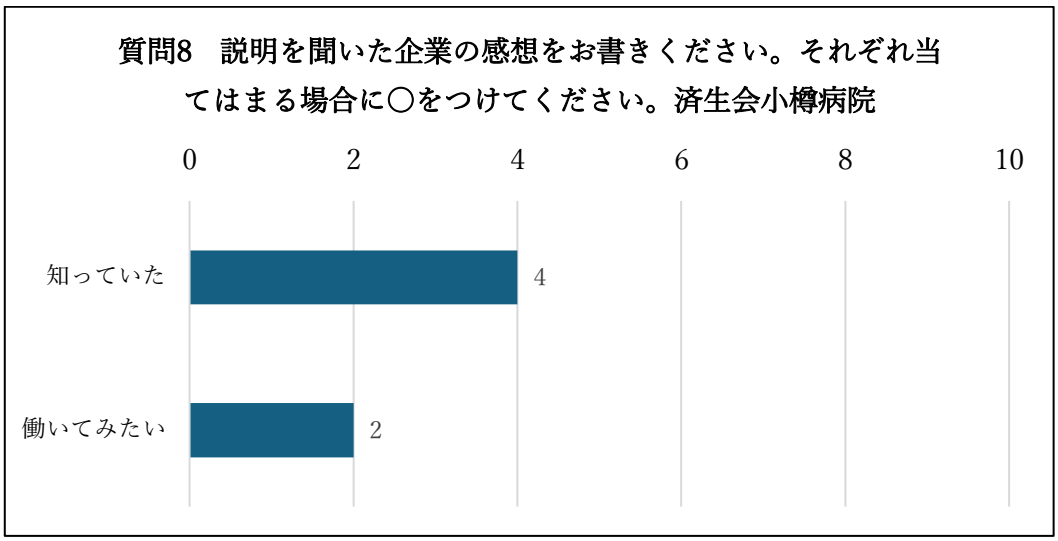


・硝子だけでなく、食べ物なども売っていた。　３名
・話がわかりやすく、開店前に 170 個のランプに火を灯すのは素敵だと思った。　２名
・質問をたくさんしてくれながら説明をしていて、より興味深く話を聞けた。お店に行きたいと思った。　２名
・何度か行った事があった。知らないことが多くて知れて良かったと思う。仕事の内容など良く知ることが出来た。

・知ってはいたけど、行ったことのない北一ホールの紅茶ソフトを食べたい。
・硝子が綺麗だった。
・色々な休みがあっていいなと思った。少し働いてみたい気持ちになった。
・伝統的な事などを学べて良いと感じました。

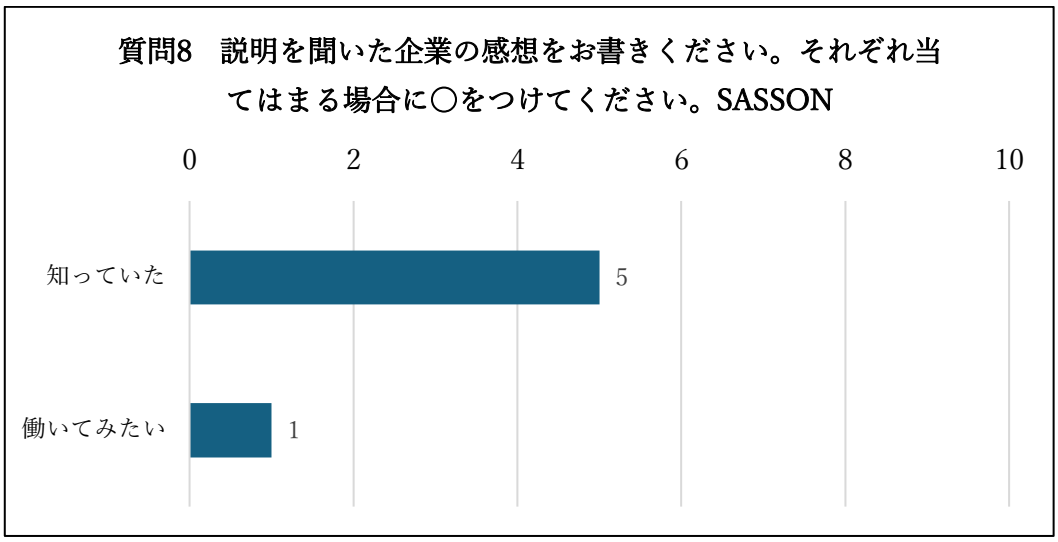


・未回答　1 名
・免許の種類や取り方などの参考になった。　5 名
・普通自動車免許を取るのに。およそ 30 万円必要なのが驚いた。
・一日の業務内容や、免許を取るまでの内容を知れてとても楽しかった。
・16 歳から原付が取れることを知らなかった。
・聞いたことがなかったので、話を聞けて良かった。
・資料もあって分かりやすかったです。
・家から近いから知っていた。
・働いてみたいと思った。
・教官の仕事って大変だと思った。

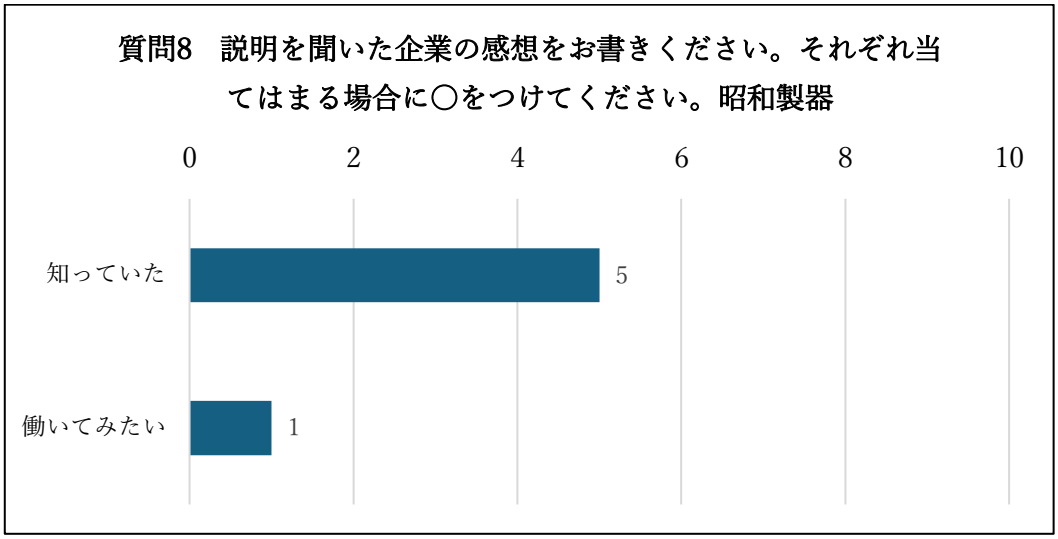


・未回答　1 名
・病院の紹介と看護とリハビリについて知れた。　2 名

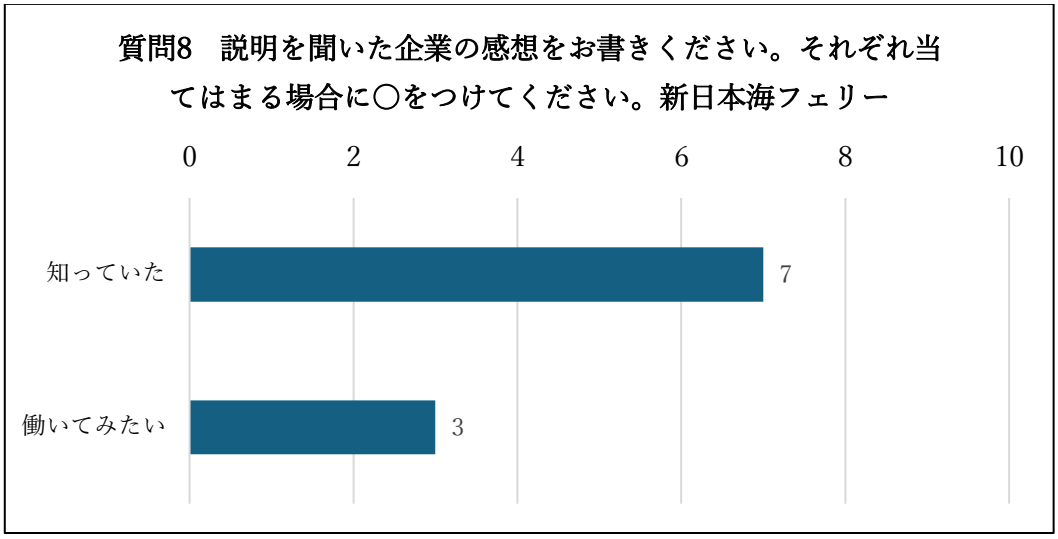
・病院の仕事がたくさんあることに驚いた。　２名
・スポーツをやりながら働くことが出来ると知ったので、楽しそうだと思いました。
・リハビリとかについて詳しく教えてくれて分かりやすかった。
・病院について看護師について知れてよかった。
・理学療法に興味があるので、リハビリのことを知れてよかった。
・看護師などの人を支える職業に興味をもっていたのでとても有意義な時間になりました。
・病院でどのような人が働いているかを知れた。
・内容が難しく感じた。
・イメージで女性が多いと思っていたが男性も増えていることが分かった。



・未回答　１名
・楽しそうな職場と思った。　３名
・ホテル、温泉、ゴルフ、スキーなど色々な事に携わることは凄いと思った。　２名
・ホテルの他に、レストラン、ゴルフなどの業務もあると知れた。ホテルではお客さんに対して最高な状態を保ちつつ飽きない工夫と楽しくさせる対応をしていると知りました。
・外国人観光客のことについてしっかり考えていた。
・明るい人たちでいいなと思いました。
・人との関わりが多い仕事だと感じた。
・ちょっと興味を持った
・社員の福利厚生が良いなと感じた。
・レジャーで様々な用途で利用することがあることを知った。
・企業の中で色々な役職があって面白そうだと思った。
・話しを聞いた企業の中で１番良かった。

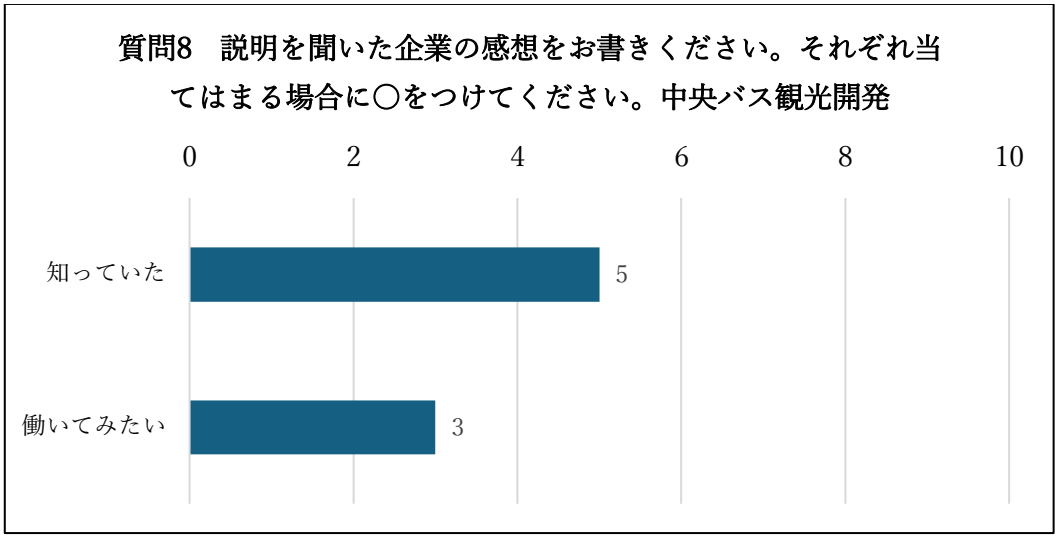


・缶の秘密について知れた。　2 名
・缶詰がどの様な工程で作られているかを知って楽しかった。　3 名
・鯖缶や白い恋人の缶を作っているのは驚いた。　2 名
・缶の種類がたくさんあって凄いと思った。かくれクローバーをスーパーなどで探してみたいと思った。　2 名
・高卒でもがんばれば給料が上がるから働いてみたい。
・難しそうに思った。
・缶詰における日本でもトップレベルの会社。
・缶詰の製造をしていることを知らなかった。

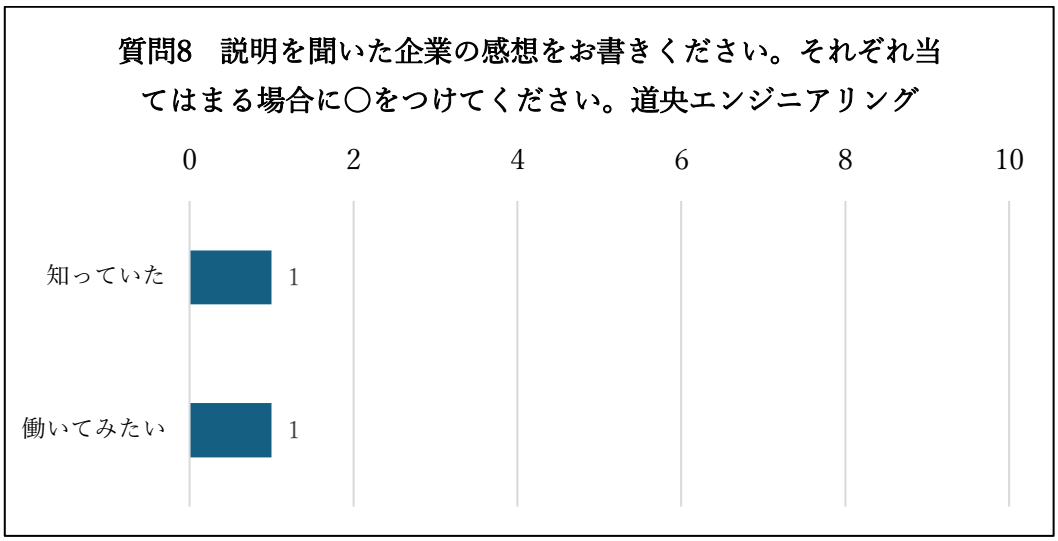


・今年 11 月から新しい船<けやき>が登場するので楽しみ。　3 名
・サッカーの遠征の時にフェリーに乗ったことがあり、お客として楽しかったから自分も働きたいと感じた。 2 名
・フェリーはどうやって動いているとか、会社の雰囲気を知れた。 2 名
・フェリーが北海道の日用品を運んでいることが驚いた。
・人間関係が良く、フェリーが好きだから興味を持った。
・設備がすごいと思った。
・船会社の中身を知ることができ、更に詳しく知りたいと思った。

・福利厚生が魅力的だと感じた。
・乗船したこともあり、身近に感じた。
・乗ったことがあると、実感しやすいと感じた。

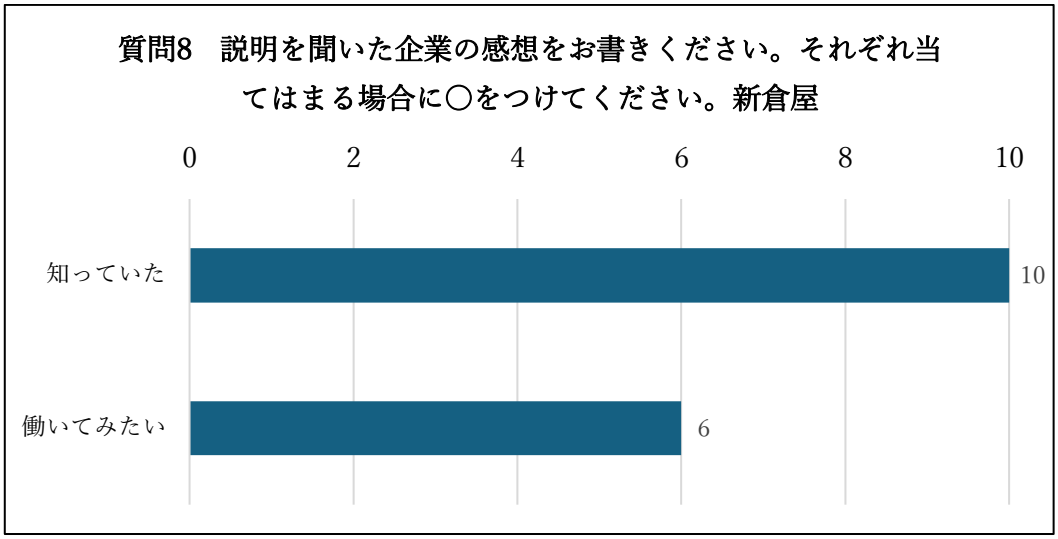


・楽しそうだと感じた。 4 名
・天狗山を活用した観光や運営企画は興味がある。 3 名
・色々な業務があってやりがいを感じそう。 3 名
・仕事のことが良く知れて、行きたいと思った。
・天狗山でのイベントを企画していることを知った。
・スキー場を運営していることも知った。
・ロープウェイの観光について楽しみ方を知れた。
・天狗山について色々知れた。近くだったのに知らないことが多かった。
・業務内容の種類が多くて、自分のやりたいことが見つけやすいと思った。
・行ったことがあり、とてもいい場所だと思った。
・観光業における裏側を聞くことができてためになった。

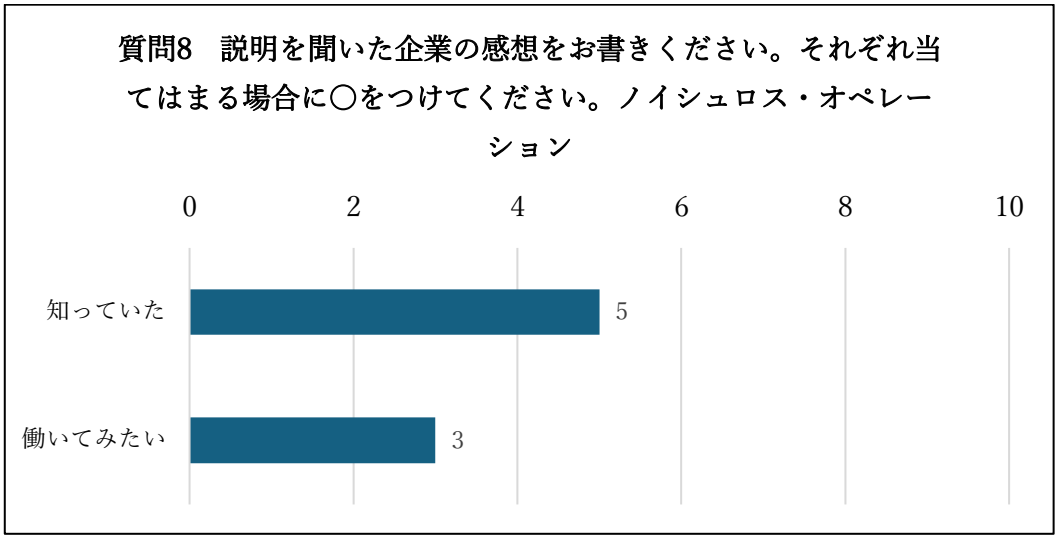


・水道水のありがたみが分かった。 4 名
・24 時間 365 日、水が止まらないようにする仕事がとても大切だと思いました。 2 名

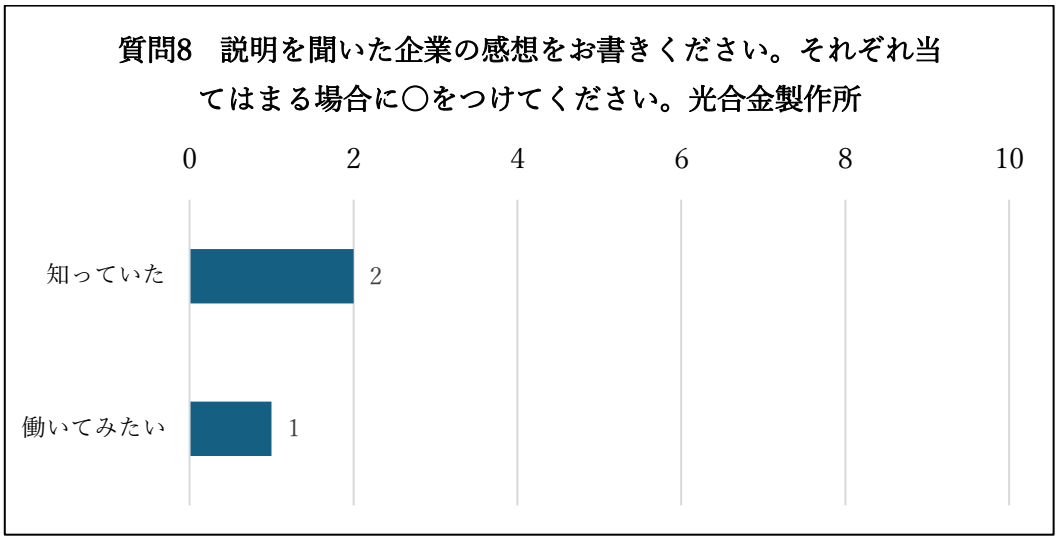
・普段当たり前に出ている水や飲んでいる水が厳重に管理されていることが分かった。
・水道をきれいにして水をきれいにしていることが分かりました。
・上下水の事について良く知れた。
・当たり前のように使っている水道水に携わる仕事は身近に感じた。
・下水処理の仕組みについて知ることが出来た
・自分たちとの共通点に触れながら説明してくれて分かりやすかった。



・未回答　 3 名
・作っているお菓子を食べてみたいと思った。　 8 名
・創業 130 年和菓子の会社に興味を持った。　 2 名
・色々なお菓子を作れるので楽しそう。　 2 名
・自分が作ったお菓子をお客様にたべていただくことはやりがいがあると感じる。　 2 名
・美味しそうなお菓子に見惚れてしまった。あんこにこだわりを持っていることを知れた。
・7：30 出社は早いと感じた。
・元々和菓子が好きなので、とても興味深かったです。バイトの時給や雰囲気も良く働いてみたいと思った。
・駅前にあることは知っていた。話が分かりやすく、もっと詳しく知りたいと思った。
・食べた事のあるお団子屋さんで驚いた。興味を持った。
・担当職ごとの 1 日スケジュールを教えていただいて、より現実的に考えやすく想像しやすかった。
・和菓子を作る大変さや、魅力を知ることが出来た。
・昔から和菓子のことが好きだったので、働いてみたいと思った。
・和菓子といっても幅広い商品を作っていて凄いと感じた。
・企業理念などがわかった。

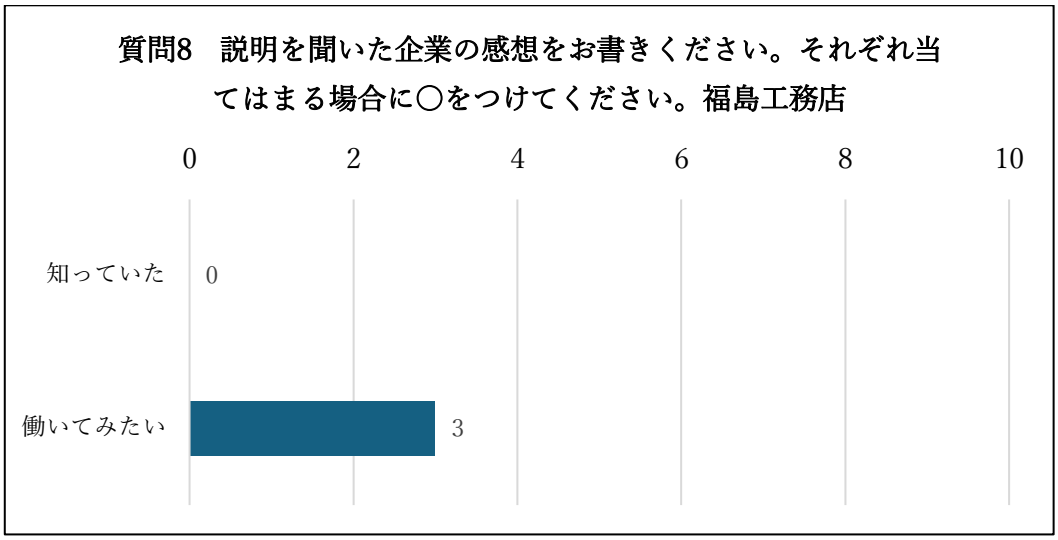


・未回答　1名
・お客様を喜ばせることのやりがいを感じた。　2名
・とても心温まるエピソードを聞いてホテルマンのメリットを知れました。　2名
・接客業は、辛いことや文句なども言われるが「ありがとう」・「また、来ました！」と言われると嬉しいと言っていたことが印象に残った。
・接客について良く知れた。
・自然豊かで豪華な感じがして良いと思いました。
・お客様とのコミュニケーションが大切だと思った。

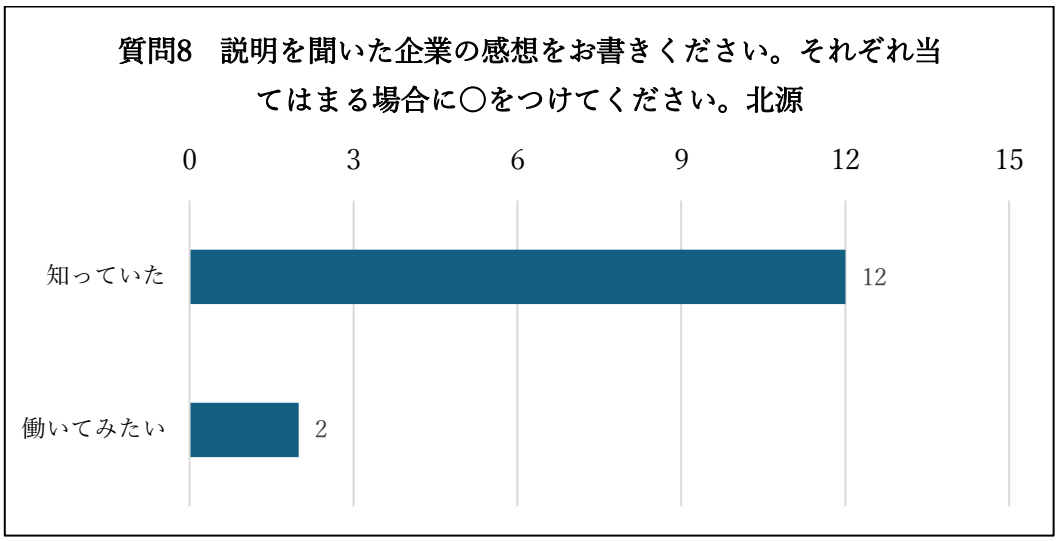


・未回答　1名
・仕事内容が難しく感じたが、説明はわかりやすい。　2名
・北海道に住んでいる人には絶対に必要な物を作っていることが分かった。
・野球部があるので良いと思いました。
・説明が分かりやすかった。
・自分たちの生活を支えている仕事だと思った。
・身近なところにも使われていると知れた。
・説明を聞いていて少し大変だと感じた。
・金属について知れた。

・私の父の会社のライバル会社だった。

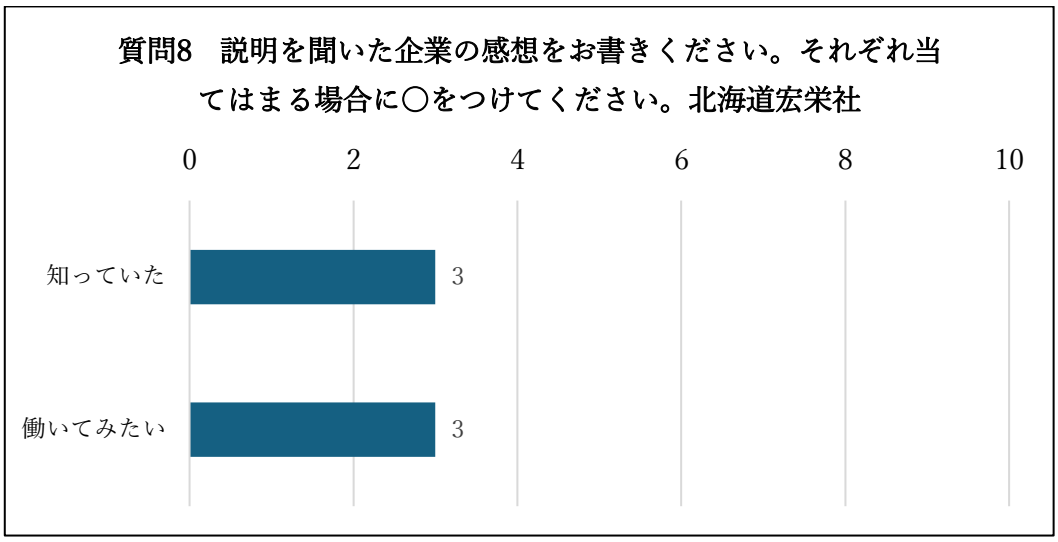


・建築には興味があったから、聞いてよかった。　2名
・工務店って何をする会社か知らなかったから聞けて良かった。　2名
・オシャレで楽しそうな会社だと思った。　2名
・73年経っていることや緊張感を持って仕事をしており、やりがいがありそう。
・焼菓子やカフェなど建築以外も携わっていることに驚いた。
・カフェなどにも関わっていることを知った。また、中高生に人気がありそうで設計も進化していて、良いと思った。
・お金をいっぱいもらえて楽しそう。
・建築には巨額の資金が必要だということが分かった。
・工務店って何をする会社か知らなかったから聞けて良かった。
・地域貢献に取り組んでいる会社は凄いと感じた。
・話を聞いていて凄く楽しそうで、やってみたいと思いました。

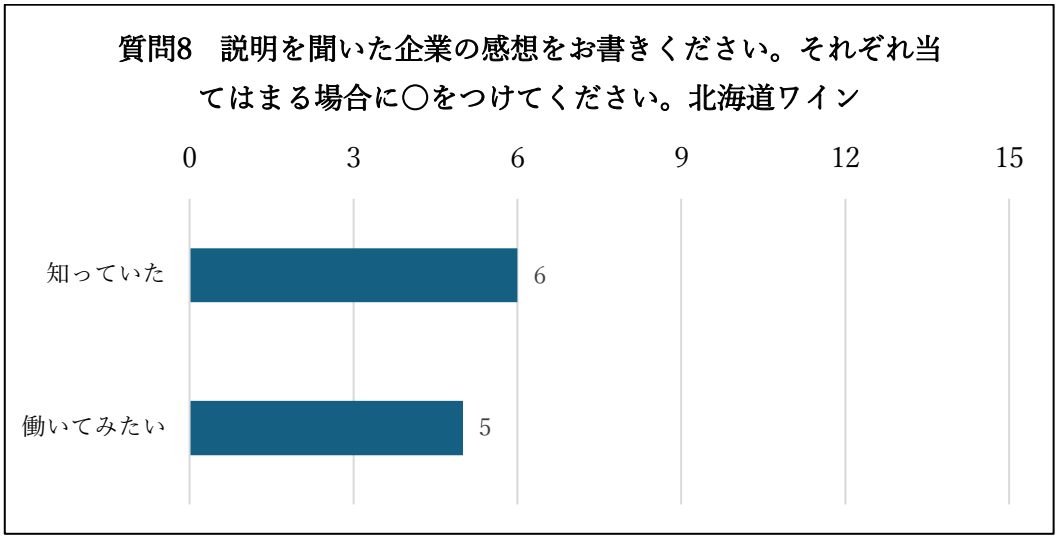


・未回答　2名
・商品の製造だけではなく、その過程すべてをグループ内で完結していることは凄いと思った。　3名

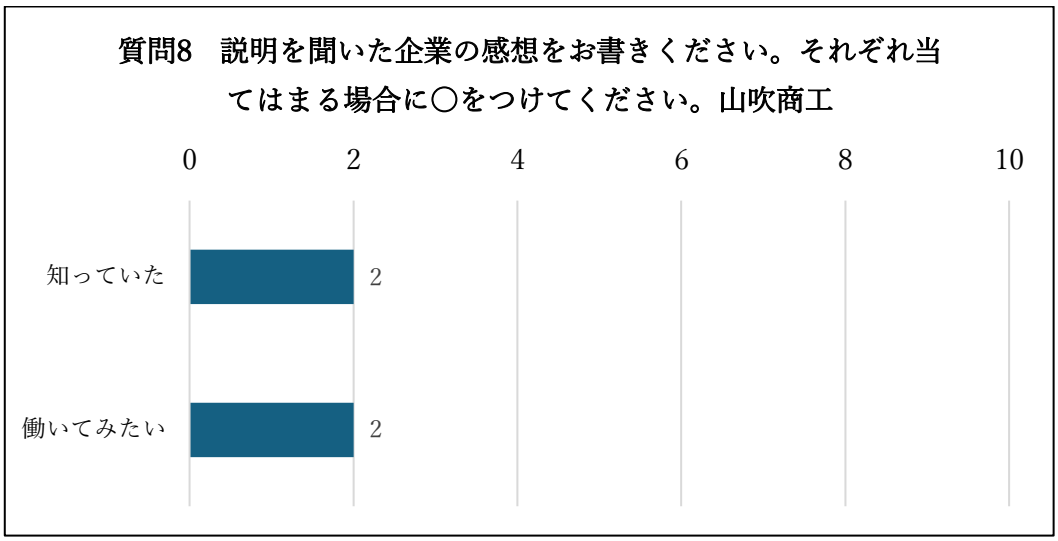
・おいしそうな商品ばかりだった。セコマという名前の会社ではなく、北源という名前の会社で、その中で沢山商品を作っていることを初めて知った。
・セイコーマートの商品を作っている会社で面白く、興味深かった。
・グループ内でモノが動いているのでコストがかからないというのは凄いと感じた。
・北海道のコンビニで一番多いことを知った。
・北海道には 1,000 店舗以上あると聞いて驚いた。
・北源の福利厚生がよく分かった。
・食べる楽しさを提供することが出来るのが良いと思いました。
・セコマしかないものがあったり、それの値段が安くなるということも知れて楽しかった。
・良かった。
・身近に感じた。
・色々な企業が関わっていて凄いと思った。
・担当の方が明るく元気で声が通っており聞きやすかった。
・食べる楽しさを提供するという企業理念に感銘を受けた。



・未回答　2 名
・クリーニングをやっていて障がい者の方にも普通の人にも良いと思う。3 名
・仕事内容がよく分かった。　2 名
・人生の事について聞けた。　2 名
・障がい者の人が働きやすいようになっているのを知った。
・どんな人でも同じように暮らせる工夫を聞けて、良かった。
・福祉の事についてよく分かった。
・福利厚生などについて聞けて良かった。
・お金の稼ぎ方を知れた。
・知らない仕事だったけど、会社の雰囲気がすごく優しそうで、自分も働くならこの様な企業に勤めたい。
・社会に出て大事なこと等を聞けて良かった。

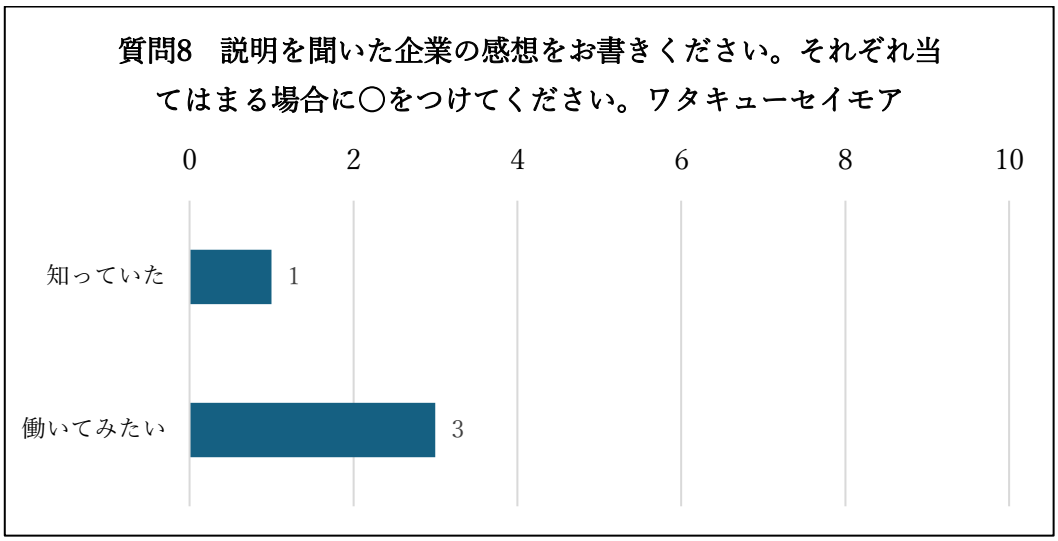


・北海道ワインが北海道のシェアを半分占めていることを知って凄いと思った。　4名
・ワインは、あまり熟成させないものとさせるものがあると聞いた。
・ワインが世界に広まっていて規模が大きく、自分には程遠いと感じてしまった。
・ワインひとつひとつの作り方だったり、ワインのすごさだったり、色々知れて知名度もすごかったので良かったです。
・この企業がどれだけ日本に大事か分かった。
・聞いたことはあった。
・ワインを作るのに時間を掛けた方が美味しくなることが分かった。
・先輩が多数いて有名な所なので良さそうと思った。
・北照高校と合っていると思った。
・北照と関わりがあったこと。
・とても共感の出来るやりがいを感じた。
・環境問題にも深くかかわっていて、とても興味深かった。
・説明が分かりやすかったです。



・水道が自分たちの暮らしにかかせないことがわかった。　2名
・インフラ管理や修理など生活に必要な仕事をしているので感謝したい。　2名
・話の内容が良かった。　2名

・インフラに携わることは凄いと思った。
・毎日使う水などを守る仕事なので自分も興味がありました。
・今まで知らなかった事を知れていい経験でした。
・自分たちが平和に暮らせているのは、こう言う人たちのおかげだと分かりました。
・自分の知らない事を知れてよかった。
・組織図を見て、楽しそうだと思った。
・自分たちに伝わるように例を出してくれたので、水道についてよく分かった。
・仕事について大変さと厳しさを知ることが出来た。



・153 年の歴史は凄いと思った。　2 名
・医療系で興味がわいた。
・病院のシーツなどに関わることは病院ではなく、ワタキューさんがやっており、色々な仕事が世の中にあると感じた。
・名前が面白くて行ってみたら、医療に関わる仕事でした。
・資料が見やすかった。
・歴史があり、企業名の由来を知れた。
・社会貢献が一番できる仕事、社会人野球とも契約している。
・病院の補助などをしており、無くならない仕事だと思った。
・大きな企業だなと感じた。
・面白い人たちが働いている企業だと感じた。
・説明してくれた人が面白かった。

質問 9　全体を通して感想をご記入ください。

・未回答　13 名
・とてもためになった。　11 名
・色々なことがわかって、楽しかった。　10 名
・また機会があれば、違う企業に話を聞きたいです。　10 名
・近い未来のことなので、しっかり考えようと思った。　8 名
・色々な仕事があると今回の授業で感じた。　8 名
・会社のことだけでなく、人生などのことも聞けて良かった。　5 名
・聞いた 3 つの企業がそれぞれ違う仕事内容だったので聞いてよかった。　5 名
・どの企業もやりがいを感じる仕事だと思った。　4 名

・知らなかったことが多く、理解できた講座だった。　4名
・とても分かりやすく楽しく、色々な企業の話を聞けた。　4名
・どの仕事も楽しそうで勉強になった　。4名
・今回の様な説明会は参加することが大切だと思った。　4名
・自分がやりたい仕事や会社はなかったけど、働くうえで大切なことや人との関わり方を学べた。　4名
・職業について考えるきっかけとなった。　3名
・働くと同時に社会貢献できる仕事も選択肢として考えてみようと思う。　2名
・今回聞いたことを活かして、自分の就活にのぞみたい。　2名
・就職を意識していなかったが、会社や職種業種を知れた。　2名
・就職も検討しようと思った。　2名
・色々な仕事があり、選ぶのが難しい。　2名
・やってみたいことはやったほうが良いと言われたので、今しかできない事に挑戦したいと思う。
・様々な会社が地域の為に思って仕事をしていると今回感じた。
・自分が仕事を探すにあたって改めて「目的」が大事だなと感じた。
・自分に合う仕事のきっかけになればと思い参加した。
・小樽以外でも探してみたいと感じた。
・今回自分のやりたい企業などが無かったのであまり参考にならなかった。

企業アンケート集計　（参加企業22社うち集計数22社）

質問 1　今回の企業出前講座において、生徒に話された企業説明の内容を簡潔にご記入ください。

・HD 全体の事業内容や売上高、食品メーカーで働く魅力、やりがいについて、弊社の業務内容、研修制度や福利厚生。（伊藤ハム米久プラント）
・「コミュニティ―FM」の概論、「エフエムおたる」の歴史･概要、役割、具体的業務内容とそれらに照らした求められる人材像について。（エフエム小樽放送局）
・企業概要、お仕事の内容、小樽近郊の企業全体のこと（数や規模、業種の多さ）について、アスリート採用など社会人野球に対するサポート（エムデジ）
・小売業および小樽の観光業という業界について導入として説明、会社概要や小樽の店舗等を紹介。また、オルゴール堂の音色を実際に聞いていただき、仕事内容ややりがいについて話しました。（オルゴール堂ホールディングス）
・宿泊業界の簡単な説明と旅館業の説明。またこちらから高校生活やアルバイト、希望進路について質問させていただきました。（温泉宏楽園）
・会社概要、創業時から小樽で硝子作り及び販売、灯油ランプ、漁業浮き玉、テーブルウエア、事業内容（硝子販売･フード販売酒類も含む、フードサービス）、仕事内容（接客･在庫管理･売場管理･人員管理･販売オペレーション･福利厚生･その他入社試験）について。（北一硝子）
・弊社の会社概要、事業概要、職種、働く環境、仕事内容の紹介について説明しました。（恵新自動車学園）
・看護師･医療技術部技師の業務内容に関する説明。（済生会小樽病院）
・弊社の運営施設と施設ごとの簡単な業務内容についてお伝えしました。（Ｓａｓｓｏｎ）
・今回は1～2年生が対象であったため、小樽市に昔からある缶詰を製造している北海製罐㈱小樽工場の 100％製造･販売事業を委託された会社であることを説明した。（昭和製器）

・本支店の場所、従業員数などの会社概要、フェリーで運んでいる荷物（例えばジャガイモ・玉葱・日用品など）、災害時のフェリー輸送（自衛隊・警察・電力会社・ガス会社の救援隊など）について。（新日本海フェリー）
・事業概要と営業している施設の案内、職種別の業務内容（中央バス観光開発）
・当社の事業内容について、上下水道施設の維持管理業務と水の循環について図解で説明。市民生活や企業活動にとって不可欠なライフラインの運転管理を行っており、水資源の循環を通して社会に貢献していることを伝えました。（道央エンジニアリング）
・当社の事業･商品について、組織･社員の構成、職種･募集求人の概要、入社１年目に取り組むことなど（新倉屋）
・ホテルで働いているスタッフの仕事内容、やりがい、おもてなしとは何か、収入や待遇などについて。（ノイシュロス・オペレーション）
・自社製品の特長、商圏、組織体系、職種ごとの仕事内容、実際の職場の映像･画像、質疑応答など。（光合金製作所）
・建設業の概要を説明し、その中で当社における主たる業務のあり方とやりがい、職場環境について説明。働き方改革などの影響もあり、労働環境の他、衛生環境などもひと昔前と現場は随分変わったことを説明。専門的に学んでいなくとも、0JT により学ぶことが可能ということについて。（福島工務店）
・セコマグループ会社であること、当社の会社概要、質疑応答など。（北源）
・弊社の成り立ち、社会人になってから気を付けて欲しいこと、出世するには（上司にしっかり報告すること。）明日の自分は今日の自分より成長したなと感じられる過ごし方、将来、小樽で就職したいなと思ったら弊社のことを思い出して欲しいと話しました。（北海道宏栄社）
・企業概要、当社で力を入れている取り組み、簡単な仕事内容について。（北海道ワイン）
・弊社の事業内容･範囲、存在意義･社会貢献性、弊社の組織構成･メンバー紹介について。（山吹商工）
・事業内容の説明、会社の歴史について、就職の考え方について。（ワタキューセイモア）

質問２　今回の企業出前講座に参加した感想をご記入ください。

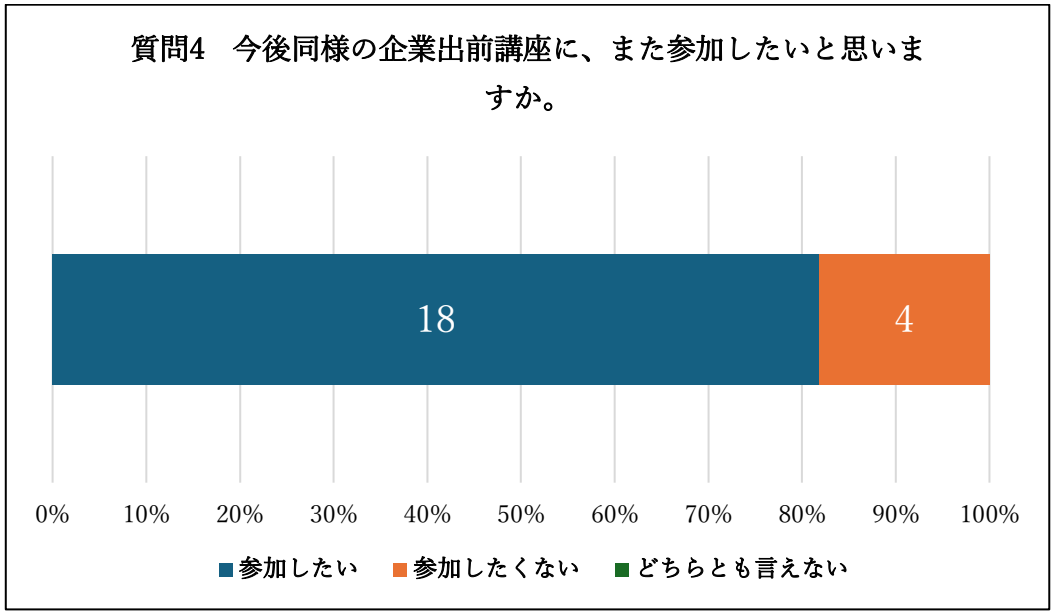
・弊社は学卒･高卒どちらも採用しているため、今後の採用を見据えて今から学生の皆さんにアピールできる良い機会でした。小樽市内にも良い企業はたくさんあると思いますが、余程の知名度が無い限り埋もれてしまうので、今回のような機会を通して小樽市内への就職が活性化することを願っています。対象が 1～2 年生ということもあってか、参加者の温度感は様々なようで、他社様のブースを含め説明中の私語などがやや多い印象でした。しかし、まだ進路選択が差し迫っていない時期の学生に対してどのような説明をすれば惹きつけられるのか、こちらとしての課題と感じました。（伊藤ハム米久プラント）
・求人の有無に関わらず生徒に自社を紹介する機会は大変貴重なものであり、参加できたことを大変有り難く感じております。また、企画自体の素晴らしさから、私自身が全ブースを回りたかったくらいです。弊社に関しては、比較的硬い説明だったことも影響してか、正直なところ学生の反応は薄く、どの程度お役に立てただろうかと自問しております。3 回ともスポーツコースの生徒が来られましたが、生徒さんの雰囲気からある種の特性を感じながらの説明となりました。（エフエム小樽放送局）
・目の前の採用ではありませんでしたが、弊社の存在を知っていただく貴重な機会でしたので有り難い限りです。（エムデジ）
・生徒さんと接する貴重な機会となりました。弊社店舗に行ったことがないという方も多くいらっしゃったため、まずは店舗を知っていただく、訪れていただくきっかけになれ

ばと思っております。その上で、会社として興味を持ってくださる方がいらっしゃれば有り難く思います。（オルゴール堂ホールディングス）
・ある程度やりたいこと、希望進路が決まっている生徒さんが多い印象でした（温泉宏楽園）
・話を聞きに来る生徒さんは、就職は先の話と考えている方が大半。授業の一環として参加している印象。採用を前提にした説明会ではなく、小樽にこんな会社がある、仕事はこんな感じという生徒の皆様へお知らせするイメージ。積極的に採用活動へ繋がる印象は薄いです。地域貢献として、生徒の皆様に向き合うのは良いことだと感じました。（北一硝子）
・直接、雇用に繋がる可能性は低いかも知れませんが、弊社の業界は今後、人手不足が考えられるので、今後を見据えた良い機会だと思いました。（恵新自動車学園）
・生徒さんは非常に熱心に聞いてもらえたと感じています。（済生会小樽病院）
・来ていただいた生徒さんの中には、一人も小樽の方がいらっしゃらないことに驚いた。卒業後は進学を希望している方が多かった。（Ｓａｓｓｏｎ）
・生徒さんより大変素直な意見をいただき、どちらかというとまだ進学を望まれている生徒さんが多数の中、高校卒業後から社会に出て働ける選択もあることを伝えることができたと思われる。その中の選択の一つとして当社もあることをアピールできたと思います。（昭和製器）
・３回ともスポーツコースの生徒さんでしたが、遠征時に弊社のフェリーに乗っていただいていたこと、また生徒さんが興味を持って聞いてくれていたため、説明のしがいがありました。（新日本海フェリー）
・特に道外･市外出身の方に会社の事を周知してもらう機会となったので良かったです。（中央バス観光開発）
・市外から通学している生徒が多数の中では、当社を含めた市内企業への就職は少ないと思われますが、将来、転職なども想定され、その際の候補企業の一つとしてＰＲ出来た良い機会であったと考えます。（道央エンジニアリング）
・小樽市内出身の生徒が少ないのは聞いていましたが、今回は 1 名のみ小樽市内出身の生徒でした。当社は小売りの売店があるので、商品を知ってくれている生徒も数名いました。中には関心を持ち、質問をしてくれた生徒さんもいましたが、職種が複数あるため、お仕事紹介には時間が足りなかったなと感じました。（新倉屋）
・初めてでしたが、熱心に聞いてくれる生徒と授業の一環で仕方が無くこの場にいる生徒の差が大きかった。また、質問が無い、あまり話を聞いてくれない生徒も数名見受けられたことが少し残念。（ノイシュロス・オペレーション）
・市内就職希望及び地元の生徒がほぼゼロだったので、就労のイメージを付けられるのは難しかったです。ただ当社としても数年後には成果があれば御の字程度に考えていましたので、小樽企業のＰＲということでは良かったのではと思います。（光合金製作所）
・建設業はあまり人気の無い業種だと思っていたが、3 回の説明枠に毎回席が埋まるほど座ってもらえた。（別の企業説明会では 1 人も話を聞きにこないで終わったこともあり、運営の割り振りも良かったと感じる。）福島工務店単体ではなく、グループ企業の連携でイメージアップや福利厚生などは生徒にも響いた印象。（福島工務店）
・高校との繋がりの場として、2 年前から毎年参加しています。今回も説明者として、とても楽しく貴重なお時間を過ごすことが出来ました。（北源）
・小樽に就職するというイメージを持った生徒さんは少ないと実感しました。社会人になったらとか、就職先を探すときに気をつけることや、昇給など給与ってどうなっているの？という話を集中して聞いてくれたので、次回も機会があれば給与の話をしようかなと思います。（北海道宏栄社）
・1～2 年生の方とは普段話すことがないので、刺激になりました。（北海道ワイン）
・説明･スライド資料ともに伝えたい内容を伝えきれなかった。（山吹商工）

・小樽市内在住の生徒さんが少ないとのことでしたが、進学後の地元就職に役立てようと考えている生徒さんが多かった印象です。また生徒さんの席数や各社ブースへの着席誘導などの配慮をいただいており、大変助かりました。今後も機会があれば継続して参加させていただきたいです。（ワタキューセイモア）

質問 2　今回同様の企業出前講座を実施する場合に、改善した方が良いと思われることをご記入ください。

・特にありません。（伊藤ハム米久プラント、済生会小樽病院、Ｓａｓｓｏｎ、昭和製器、道央エンジニアリング、光合金製作所、福島工務店、北源、北海道ワイン、ワタキューセイモア…計 10 社）
・今回は 22 社と数が多く、時間的に得策にはならなかったと思いますが、参加企業数によっては、スタート時に一言ずつでも各企業の自己紹介的な挨拶があるのも一案かと思います。また、改善策ではありませんが、体育館に来た時点で生徒がどの程度「どの企業の話を聞くか」を決めているのかも少し気になりました。（エフエム小樽放送局）
・生徒さん全員に参加しているすべての企業の紹介、もしくは企業からの簡単な挨拶が全生徒さんにあれば、生徒さんもより興味のある企業に行きやすくなるのではないかと思われます。（エムデジ）
・各ブースにスライドを映し出せる環境があれば、より分かりやすい説明が出来るように思われました。また企業側としては、実際に就職活動をされるまでに時間がある生徒さんに向けての話として、より興味を惹くような内容や話し方を工夫する必要があると感じました。今後機会がありましたら、改めて準備･検討したいと考えております。（オルゴール堂ホールディングス）
・希望の業界でしたら詳しい説明はもちろん、興味のない場合も仕事や進学など、先生方とはまた違う視点でお話できることもありますので、こちらも視覚的に生徒さん一人一人の希望進路が明示されていると話やすいと思いました。（温泉宏楽園）
・生徒さん側からすると興味がないかも知れませんが、聞く態度に問題があったと感じる生徒さんもいました。話す側と聞く側での内容のミスマッチが多少あるかも知れません。今後は生徒皆さんの将来のことにはなりますが、自分事として捉えられるような内容にする必要性を感じました。※運営や企画などは、とても良かったですが、学校さん側の前提として、聞く態度は重要に思います。（北一硝子）
・生徒さんが座る椅子の設置数はもう少し余裕を持たせても良いかと思いました。（恵新自動車学園）
・12：00 を跨がず午前か午後のどちらかの時間を希望します。（新日本海フェリー）
・生徒さんとの距離が遠く、お互い声が聞こえ辛かったため、距離はもう少し近くして良いと思います。（中央バス観光開発）
・企業ブースの間に仕切りなどは無いので、隣のブースで音声付の動画が流れると、会社説明を行い難いと感じました。間仕切りなどがあると、今後は良いと思いました。（新倉屋）
・授業の一環ではなく、希望する生徒のみを対象にしてみるのもいかがでしょうか。本気の生徒が何人いるのか、学校側も把握できるのではないでしょうか。（ノイシュロス・オペレーション）
・少し時間に余裕があったので、1 回の説明時間を 20 分ではなく、15 分でも良いかなと当社は感じました。（北海道宏栄社）
・弊社としての改善は「説明およびスライド資料の見直し」、学校さんで実施する場合は「開講先の検討･企画意図に対し効果が見込める学年及び学校」。（山吹商工）



質問 5　質問 4 で「どちらとも言えない」「参加したくない」と回答した方は、その理由をご記入ください。

＜どちらとも言えない＞

・基本的にはこのような機会には積極的に参加させていただきたいと考えております。一方で、限られた人員･時間の中で準備をする必要がある以上、参加校の就職率や卒業生の在籍率等を踏まえ柔軟に判断していく必要があると感じているためです。（伊藤ハム米久プラント）

・就職希望の方を対象の際には、また是非参加をさせていただきたいと思います。（Ｓａｓｓｏｎ）

・対象学年が 1～2 年生であり進学する生徒が多いため、採用につながるのが数年後になることを考えると、自社の人事計画との兼ね合いで優先順位が低くなるためです。小樽企業のＰＲという主旨で行うにしてもマンパワー的にどこまで出来るかは不透明です。（光合金製作所）

・1～2 年生だと当たり前ですが、まだ仕事のことはイメージも掴めず興味が湧かないように見受けられました。興味が湧くように話すことが出来なく申し訳なく思っています。（北海道ワイン）

質問 6　小樽市の雇用施策に対するご意見･ご要望がありましたら、ご記入ください。

・特にございません。（伊藤ハム米久プラント、オルゴール堂ホールディングス、温泉宏楽園、北一硝子、恵新自動車学園、Ｓａｓｓｏｎ、新日本海フェリー、中央バス観光開発、道央エンジニアリング、光合金製作所、福島工務店、北海道宏栄社、北海道ワイン）

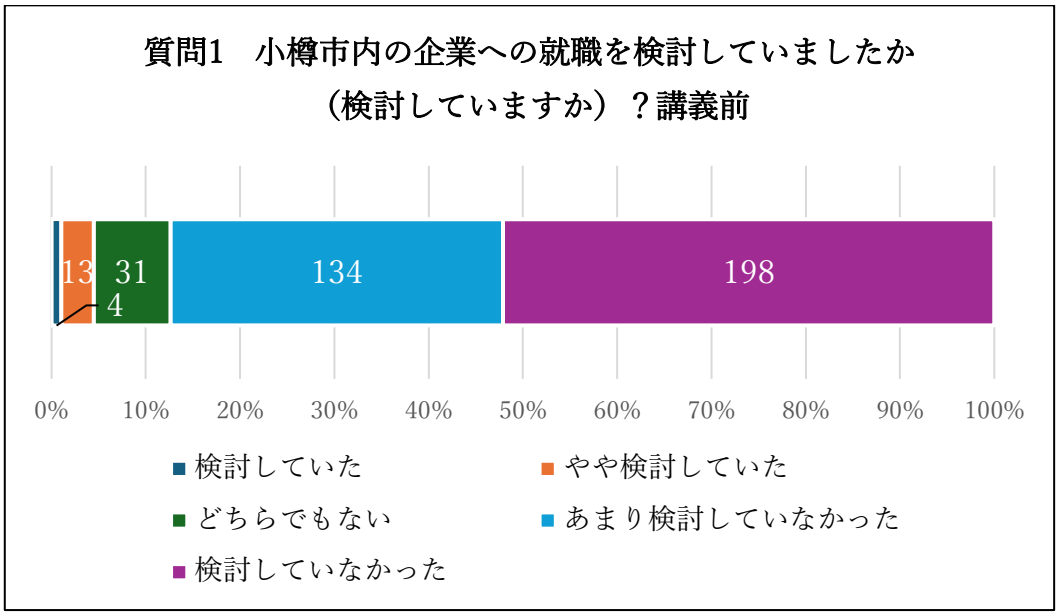
・今回のような施策（企業出前講座）が継続的に行われることで、「小樽に住み、小樽で働く」という選択肢が学生にも街にも少しずつ着実に根付いていけばと思います。30 年近く前ではありますが、私自身が小樽市外から小樽商科大学の学生になり、卒業後に就職で小樽を離れた後、縁あって二度目の小樽市民になっておりますもので、尚更に感じることかも知れません。（エフエム小樽放送局）

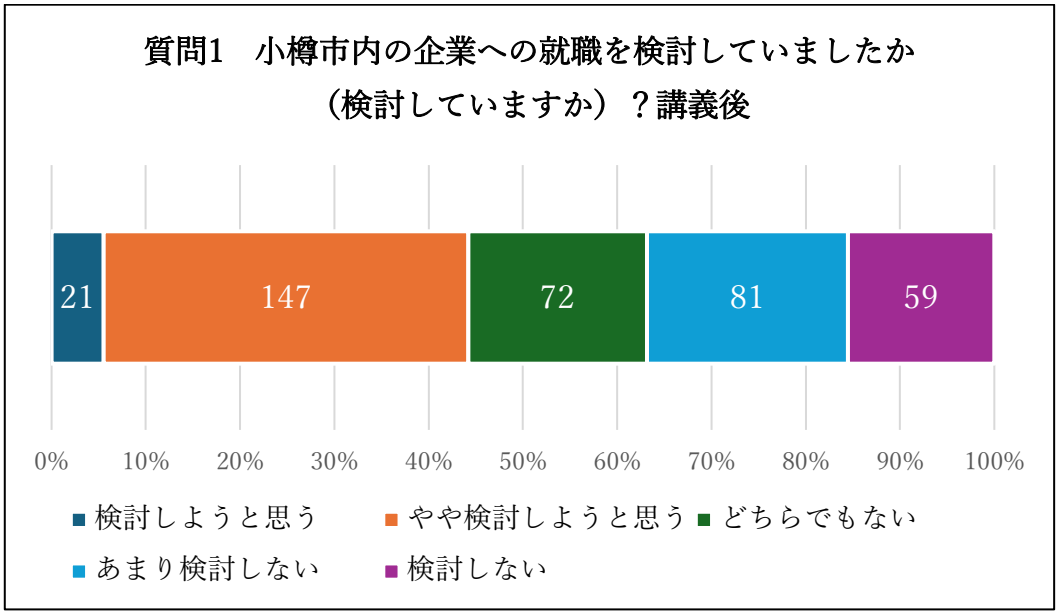
・意見交換会や新しいサイトの立ち上げ、様々な施策を打っていただきありがとうございます。（エムデジ）

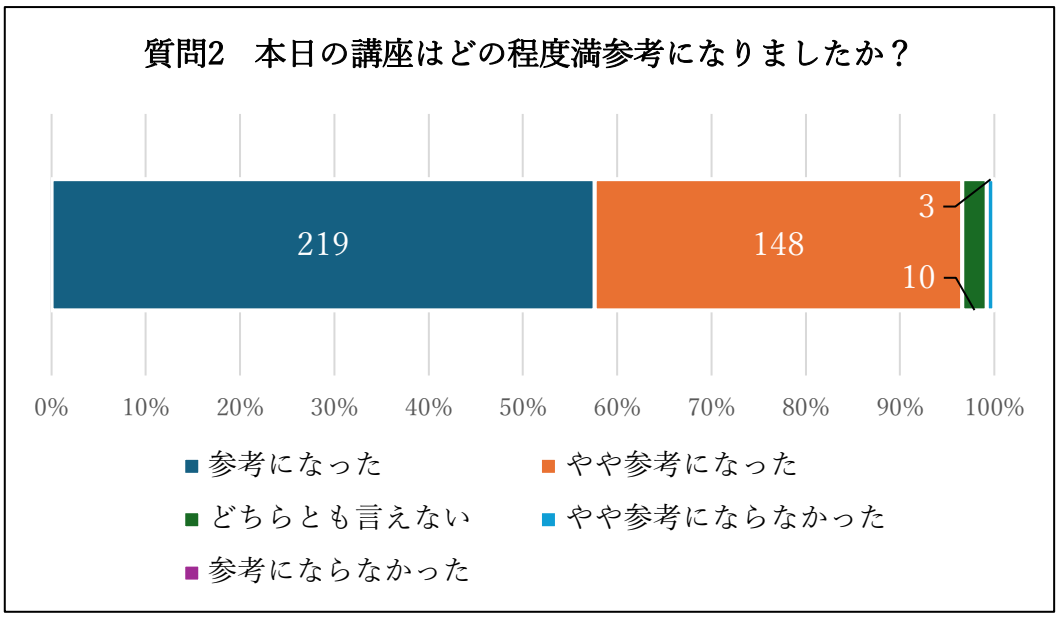
・若い方がもっと小樽の職場を知る機会を設けて欲しい。（済生会小樽病院）
・高校を卒業した後の生徒、第二新卒やジョブリターン組を対象とした企業説明会も開催していただきたい。（昭和製器）
・転勤経験のある子育て世代の社員から、小樽市は子育て世代が受けられる恩恵が少ないと聞いたことがあります。そういった環境もあり、子供の将来を考えた時には小樽市外での就職･生活を勧めることに繋がってしまうのではないでしょうか。若い人が小樽で働くということは、小樽に住んで、出産･育児、医療･介護もライフステージによって生じてきます。観光でブランディング･収益を得ることも大切ですが、市民が小樽市で暮らし続けることを選択したくなる環境であることも必要だと思います。一方で、市外から小樽で働きたいと入社する社員もいます。小樽という街に一定のブランド力を感じます。（新倉屋）
・今後もこの様な企業出前講座を継続して欲しいと思います。（ノイシュロス・オペレーション）
・いつもこの様な機会にお声がけいただきありがとうございます。今度ともどうぞよろしくお願いいたします。（北源）
・Ｕターン・Ｉターンの方、移住してきた方から、他自治体との違いなどの情報を収集及び分析結果を市内企業へ共有して欲しい。（山吹商工）
・人口減少、少子化、近隣地域への人材流出の問題はあると思いますが、地元就職者が活気を持てる小樽市としての取り組みを考えていただければと思います。（ワタキューセイモア）

● 小樽商科大学　企業出前講座　令和７年 10 月 2 日(水) 於：小樽商科大学 4 号舘

参加者アンケート集計　（参加者 380 名うち集計数 380 名）







＜参考になった＞

・未回答　11 名

・企業の方々が変化する流れの中でどのように適応しようと考えているかを知ることができたから。

・小樽の企業がどれだけ頑張って経営をしているか知れたから。

・本日の講座は、就職を考える上でも非常に参考になりました。北海道中央バスからは、社員一人ひとりを大切にし、安心して長く働ける環境づくりの重要性を学びました。採用や定着に力を入れ、働く人を“支える側”としての企業姿勢は、働くうえで何を大切にすべきかを改めて考えるきっかけになりました。一方で田中酒造からは、地域に根ざしながらも新しい挑戦を続ける姿勢に魅力を感じました。伝統を守りながらも変化を恐れず進化する姿は、社会人としての成長のあり方にも通じると感じました。両社に共通して「人を大切にし、地域とともに成長する」姿勢があり、自分が将来働く企業を選ぶうえで、重視したい価値観を明確にする大きなヒントになりました。

・小樽市への企業理解を深められたことにより、企業への就職に関心が高まったため。
・2 社がどういった事業をし、どういった特徴を持っている企業であるのかを知れたため。
・大きな企業の研修制度や福利厚生、伝統ある企業がどのように生き残ってきたのかなどを知ることができたから。
・小樽で活躍する企業の活動や、その業界の状況について知れて、知識を広げることができたから。
・現在就活中であるため、講座の中で企業の説明だけでなく就職先を選ぶうえでのポイントなども学ぶことができたため。
・2 社の概要を知り、自分の就活にも生かしたいと思う。
・それぞれの企業に経営戦略があって、どの企業も生き残るのに必死に努力しているというのを実感できた。
・小樽は寂れた印象があったのですが、今回の講義で、小樽にも将来を見据え経営を変化させている企業があると知ったからです。
・地元の企業の求人情報、企業情報はインターネットでも簡単に手に入らないので、地元での就職に興味があってもなかなか手を広げられないから。
・ワークライフバランスという概念の理解が深まったため。
・国際化していく市場を生き抜くべく立てた戦略についても知ることが出来たから。
・北海道を中心に活動する企業に興味があったので、有名な企業が社員のウェルビーイングのためにどのような取り組みをしているのかを知れて、自分が就活する時の具体的な判断基準が見えたから。
・北海道の就職先は札幌になりがちなのかなと勝手に自分が考えていたのですが、小樽にもこんなすごい取り組みをしている企業があることを知ったことで、選択肢が広がったから。
・普段は聞くことができない会社の事業内容や、ワークライフバランスについて知ることができたから。
・自分が将来的にあまり考えていなかった業種であったため、このような講義を受けことで視野を広げることができたから。
・今まで興味を示していなかった企業だったが、実際に働いている人の声を聞けて、理念や大切にしていることを知ることができて就活の企業選びの参考になった。
・北海道全体に展開している北海道中央バスと、小樽市を中心に展開している田中酒造について知る事ができ、様々な事業形態の企業を比較して考えられたから。
・私にない新たな視点からの講義を受け、知見が広がった。
・企業の方からしか聞けない業界の話を聞けたため。
・ふたつの企業のお話を続けて聞くことで、共通点や違いを見つけることができた。
・AI からの知識なども含め、会社で働いている側の人からのお話だったので、自分の知らない話が多くてとても興味深かったから。
・自分が目指している業種とは違う業種の話が聞けて参考になったため。
・最近バスの運転手不足による経営状態の悪化がニュースなどで取り上げられている中での新人教育などの運営の話が聞けたため。
・今の企業が求める人財の条件や、企業側の取り組みの違いを比べることが出来たから。
・今まであまり考えたことのない分野の企業の講義を聴けたため。
・来年就活を控えているため、待遇や企業理念など就職先を選ぶのに参考になることが多かったから。
・今回の講義は、田中酒造の国際化と体験価値による市場開拓戦略と、中央バスの両立支援とカスハラ対策による人財定着戦略という、現代の企業経営に不可欠な二つの戦略的視点を具体的に学べた点で非常に参考になりました。業種は違えど、「人財への投資と保護」が企業の持続的な成長と競争力の鍵であるという共通の原則を、実際の経営課題への対応を通して深く理解できました。市場の変化への挑戦と内部基盤の強化という、

異なるアプローチながらも目的が共通する企業の戦略を同時に学ぶ貴重な機会となりました。
・経営者側や教育者側の目線から実際の企業の休暇や経営について教えてもらうことができたから。
・大企業と少数精鋭で運営されている企業の 2 つの企業から、違った側面でお話を聞くことができたため。
・大手企業に就職するつもりだったのですが、中小企業ならではの柔軟さを体感できたので視野が広がりました。
・知らなかったことがたくさんあったから。
・自分自身が観光産業に興味があり、その内部事情や求められる人物像等の説明がなされていたため。
・企業で働いている人からの実際の話はイメージしやすく、とてもわかりやすい内容だったため。
・北海道や小樽市を代表するような企業様のお話を聞くことができ、将来に向けて有意義な要素が多く得られたため。
・実際に仕事をしていらっしゃる方の立場から「経営」において重要なことや、それぞれの企業で行っている政策について知らなった知識を得ることができたため。
・就活についてもそろそろ考えなければいけないところで、企業ごとの長所やどういうところに力をいれているかなどを知ることができ、自分の興味や大切にしたい点など少し分かった気がした。
・自分が耳にしたことがあるような企業の、人事担当の方の話を聞くことで、就活や自分の将来について考えるきっかけになったから。
・今回の講義を通して、企業が厳しい環境の中でも人や地域を大切にしながら成長を目指している姿勢を知り、とても参考になった。働き手不足や消費者の変化に対して、どのように工夫し経営を続けているのかを具体的に学ぶことができ、自分の将来を考えるうえでも貴重な講義だった。
・大学進学を機に深く関わりを持つようになった小樽について、まだまだ知らない部分があるのだと認識できたから。特に、普段自分が利用しているサービスを提供している会社の内情を知ることができたことが良かったと思う。
・これまで知らなかったことを知ることができる良い機会であり、今後のことを考える上でとても参考になったからです。
・中央バスの安藤さんのお話から、今まで、ワークライフバランスを整えることは、大企業でしか行われていないと思っていたが、地域に根付いた企業にも社員を第一に考える先進的な会社があることを知ることができたからだ。また、小樽で古くから活躍する田中酒造の経営方針や展望などを実際に働いている人から聞くことができたからだ。
・就職が近づいてきており、企業への関心が自分の中で高まっている状況での起業講演であったため、今後の就職活動に向けてのモチベーションにもつながり、自分にとって非常に有益であったと感じたため。
・企業がどのように社員のことを考えているのかが理解できたから。
・今まで私が経験した企業講演は中小企業が主であり、現状を改善する必要がある零細企業や従業員への待遇を主軸に語った講演は経験したことがなく、新たな視点を得ることができたため。
・消費量が縮小している中での生き残り方が参考になった。
・私はこの授業を聞くまで、全国展開している企業などを就職先の候補として、考えていた。しかし、もっと身近な所に自分に合った職業があるかもしれないという考えを得られたため。
・入社した際の社員に対する会社の取り組みなどを知ることができたから。

・小樽での起業を考えており、実際に小樽を中心に経営をされている方々のお話を聞くことができる非常に貴重な機会だったため。
・人を宝物として考え、人材を人財として捉えるという考えが、思いもつかない考え方だったのでとても衝撃を受けたし、参考になった。1 年生でまだ企業について詳しくは無いが、採用担当者さん側からの意見が聞けたのも参考になった。
・企業の生の声を聞けたから。
・実践的な内容で、具体的な事例が豊富だったから。
・実際に社会に出て働いている方のお話を直接聞くことができ、経営に関する知見が広く深くなったと同時に、自身の就活に関してどの観点から企業を見るべきなのか考える機会になったから。
・小樽の企業をよく知らなかったけど今回の講義を聞いて、魅力的な企業が小樽にもたくさんあることを知って興味がわいたから。
・まだ大学一年生で就活についてあまりイメージが湧かずにいて、加えて就活の早期化の対策のため早くから動き出したいと考えていました。北海道内の就職を検討していて、今回北海道の企業の講義、経営学を通して学べたことが今後の大学生活に役に立つだろうと考えたためです。また、近年道内でのバスの減便、廃便が目立つ中で北海道中央バス株式会社に対して興味が湧いていたので、このような機会をいただけてとても光栄でした。
・厳しい現状を受け止めて、国際化や、より工夫して消費者の需要に沿ったブランド化などを行っているから。
・私はまだ将来の就職のこともあまり考えていない状況であったため、小樽の企業の戦略やこれからの時代に求められる力などを理解し、自分の将来の就職活動に見通しがついたから。
・大学 1 年生である現在、自分が就職するという実感がほぼ無く、興味があることも特にないため就職に関する情報をどこから仕入れればいいか全く分からなかったが、今回の講義を通して自分の将来に繋がりそうな情報を知ることが出来たから。
・働き手不足のうえ顧客のニーズも変化する中で、経営者の視点から如何に会社を維持・発展させていくのかという考え方を聴ける良い機会だったと思います。
・小樽という小さな街でも働き方改革をしている企業があるのだとしれたから。
・札幌でもよく利用する中央バスが小樽の企業であることは知らなかった。また、自分はまだ二十歳ではないが時が来たら今回紹介された酒蔵に行ってみたいなと感じた。
・田中酒造さんの話、前期で習ったマーケティングの手順をより実践的に現実的に感じることができた。中央バスさんは、組織の中での人の大事さを知ることができた。
・実際に経営している人の生の声を聞くことができたから。
・大学生にとって、とても重要な就職や企業についての話を聞けたことはとても有意義だとおもったから。
・小樽という会社を営むうえで恵まれたとは言えない(東京などの都市に比べて)地域において生き残る力を持っている会社の経営を知ることができたことがとても貴重な経験だったと思う。特に田中酒造は社員 40 名程度の地場産業でコロナなどのイレギュラーで経営が危うくなる可能性もあったと思うが、現在はインバウンドを最大限利用し上手に経営をしていることがすごいと思った。
・社員のことを考えた施策をたくさん行っていて新しい発見だったから。
・自分が今後働きたい企業を選定する際に、今日教わったワークライフバランスが整っている点や、社内環境が良い点を考慮すると良いという新しい気づきが生まれたから
・普段生活していては知ることのできない大企業と中小企業のそれぞれの経営戦略を知ることができたから。
・それぞれの企業の様々な考え方をしれたから。

・小樽は観光のイメージしかなく企業側のことをあまり考えたことがなかったのでこんな試みをしていたのか！と多くの学びを得られたから。
・実際に働いている方の考えを知ることができたから。
・普段聞けないようなお話を沢山聞けたから。
・自分が全く知らない各業界についての現状や課題について知ることが出来たため、その業界に対する解像度が格段に上がったから。
・企業について経営においての大切なことはもちろん、就職先を選ぶという私のこれからにも役立つような話もありためになりました。
・企業の名前は知っていたけれど、どんな会社かは具体的に分からなかったのでとても参考になりました。
・企業様が社内の環境をよくするうえで考えていることや、実施していることを聞くことができたから。また、経営戦略についても言及されていたから。
・実際に業務にあたっている社員の方が現場の生の声を届けてくれたから。
・自分の知らなかった会社の経営方法を直に聞くことができたため。
・北海道中央バス株式会社のように従業員に配慮した仕組みづくりや、田中酒造株式会社のような地理的優位性を活かした事業展開など興味深い点が多くあったから。
・会社というものを見たときに、なんとなくのイメージで社員に口を出して社員が変わっていくパターンが多いと思っていたが、会社全体が向上していくには管理者の向上心がとても大切で、みんなが対等に高めあっているんだなということが分かったから。
・客観的に見た企業しか考えたことがなかったが、経営者の方から目線のリアルなお話を聞くことができて学びになりました。
・今後会社で働く上で必要となることを色々田中酒造の講義で学ぶことができた。また中央バスの講義では会社の福利厚生についても色々知ることができたのでよかった。
・北海道有数のバス会社である北海道中央バス株式会社様のお話を聞き、両立支援や人材育成に関して十分に学ぶことができたから。
・小樽にゆかりを持つ二つの企業の大企業的な視点と中小企業的視点の両方の話を聞くことができ、それぞれの企業がそれぞれの手法で、その長い伝統や実績を大切にしながらも、現代のグローバルで多様性に富み、複雑な時代への変化に合わせた企業経営を行っていることがよく分かったから。
・会社の育休・介護制度や、酒類業界の実態など、自分の知らない業界についての情報を得ることができたから。
・就職について不安なところがあったが、色々理解できたため。
・将来のことを改めて考える良いきっかけになった。
・企業のお話は聞いたことがなかったのでこの講義で初めて企業はどのようなものかのイメージを作ることができたから。
・実際に民間企業で働いている方から生の声を聞ける機会がなかなかないから。
・小樽市内で長く続いた企業での経営形態、今後どのような方針を立てていくのかについてのお話を聞き、時代に乗り遅れないことの重要性を感じられたため。また、自身の身近ではない企業のお話だったので、その企業自体のお話も大変興味深かったため。
・将来自分が管理職等になることができた際に役立つような経営、社員育成の知識を得ることができたから。何を売るかはもちろんのこと、誰に、どこで、どのように売るかということの大切さを学べたから。
・会社の取り組みや具体的な方針について知ることができたから。
・就職先をどんな点を重視して決めていけば良いか、小樽の地元の企業がどのような経営体制か、知ることが出来て、就職活動の参考になる貴重な時間だった。
・普段北海道全域にサービスを展開している会社の経営や地域に根差し観光地である小樽に住む人ややってくる人に対しサービスをしている会社の経営について実際に働く人から説明を受ける機会がなかなかないため良い機会となった。

・企業ごとに大切にしているポイントが数多くあり異なるというのが大きな学びでした。社員の福祉、企業の存続、利益などの要素のバランスを企業の業種や業態ごとにとっていることを学べたのは今後の進路選択においても重要なポイントになるかなと思います。
・中央バス会社さんの働き方改革で、ワークライフバランスだけでなく、フォローアップや研修も充実していることを知り、将来どのような環境で働きたいのか考える機会になりました。
・企業の方が実際に考えていることなどを知ることができたため。
・今まで企業の経営の仕組みについて学ぶ機会が非常に少なかったので実際に企業の方からの説明を受け、経営学についての理解を深めることができました。
・業種の異なる 2 つの企業の貴重なお話を聞き、売り上げをいかにして増やしていくのか、そして企業理念の考え方についてよく知ることができたから。
・本日の講座は、自分の将来の働き方を考えるうえで非常に参考になりました。これまで「働く」とは給与や仕事内容を基準に選ぶものだと考えていましたが、講義を通して、企業が社員をどう支援しているか、また今後の企業方針によってキャリアの継続可能性が大きく変わることを学ぶことができました。
・小樽の企業について知ることで、就職先の選択肢を広げることができたから。
・一年生ということもあり、企業の方から詳しく説明を受けるということ自体が初めてだったから。
・ワークライフバランスのことについて、知れたから。
・企業や地域が現状を見極めながら柔軟に対応し、常に改善や挑戦を続ける姿勢を学べたから。また、働く人や地域、文化との共存を意識した取り組みが、持続可能な社会や地域経済の発展につながることを理解できたから。
・企業の説明だけでなく、経営学とは何なのか、今後求められるスキルとはどのようなものなのかという、すべてにおいて通ずる考えや学びを得ることができたため。
・部活の先輩から就活の話などをよく聞いているのですが、正直働くことについて理解がまったくできておらず、能力のある人間だけが就職してすぐ色々な仕事に駆り出されると思っていました。しかし、総合職事務員研修の話やワークライフバランスについての話など、会社が社員のために色んな方面で教育や支援をしてくれることを知って自信を持てるようになり、将来の選択肢が広がったからです。
・カスタマーハラスメントについての対策や飲酒率の変化など、近年の問題について詳しく知れたから。
・普段はあまり知ることの出来ない社内での取り組みや考えなどを知ることが出来たから。
・実際の企業の方から現在だけでなく未来に向けた情報を得ることができたから。
・小樽の街を活性化させようと小樽の特色を生かした商品を製造していたり、小樽の町で人々に愛され、根付いているのは理由があることがわかった。
・今回の講義は、実際に会社で働いている方の話を聞けてとても参考になった。身近な企業の現場の話を聞くことができたため、経営の考え方や人事の仕事について具体的にイメージすることができた。将来自分が働くときにどんな会社でどのように働きたいかを考えるきっかけにもなった。
・企業の講演の中で社員のワークライフバランスの話や、リアルな休暇制度の話を聞いたことがなかったので、企業がより身近に感じたから。
・小樽市内での就職について考えることができる良い機会だったから。働くことについて、やりがいを感じることだけでなく、大変なことやこれからの課題、展望まで幅広く吸収することができたから。
・教員を目指しているので、企業への就職は考えていませんでしたが、今回の講演を受けて、今の社会に合わせた企業づくりがなされていて、興味が深まった。
・企業ごとに大切にしている価値観があるということを知った。
・会社の人事担当の方や、専務の方のお話を直接聞けて、大変参考になったから。

・実際に小樽市の経済、歴史を支える・支えていく企業に務めている方々の話を聞いて、やはり今の時代を賢く生き抜くには日本人だけでなく海外の人までも視野に入れたマーケティング、マネジメントが重要になってくるのだと思った。特に田中酒造のインバウンドを狙い目にしていく展望だという話を聞いた時に採用したい人材の見据え方だったり、そのための田中酒造の付加価値の付け方に納得した。視野の広さと頭の柔軟さが大事なのだと強く感じた。
・私自身、マーケティングやブランディングなどの経営学に関する分野には非常に興味があったが、今回は企業内部の成長・育成の観点からの経営学を学ぶことができ、そのような機会は今回が初めてだったから。
・お二人の講演者からそれぞれ別の観点からのお話を伺い、経営に対する視野を広げるきっかけとなったため。
・将来的にマーケティングに関わる仕事をしたいと考えていたので、主に田中酒造さんからマーケティングに関わるお話を聞けたのでとても参考になりました。
・企業の成長に欠かせない人材について学べたから。
・小樽の事業の現状や、今までの事業の見直し方、これからの小樽の社会では何が大切になるかなど、新しいことがたくさん知れて大変参考になった。
・自分の将来を考えるきっかけになったから。
・会社の名前は知っていたがどのような内部事情があるのかは知らなかった。そのため二つの企業それぞれの企業努力について詳しく学ぶことができてとてもよかったと考えたから。
・今回講演をしてくださった二社の、働き方に対するご意見が真逆に近かったために、企業ごとに社員や働き方への考え方が全く異なることを理解できたから。
・直接企業の方からお話を聞くことで、会社の理念やその理念を追求するためにどのような取り組みをしているかを深く理解することができたから。
・経営者の立場として何を意識しているかについてのお話があったからです。中央バス様であるとライフワークバランスと離職を防ぐこと、田中酒造様であると日本酒の市場の変化に対して変化で対抗するという経営方針が参考になりました。これらは自分が経営者の立場に立った時に生かせるのではないかと思いました。
・大学に入ったばっかりで就活に対してぼんやりとしたイメージしか持てない中で企業について知ることができたのでとても参考になったなと思います。
・今の時代において大きな問題である経営の国際化について、田中酒造さんのあえて輸出に重きを置かない対応の仕方が、自分にない発想でとても参考になったからです。
・知らなかった企業の特徴や、社員を支える取り組みとその意義、社会情勢に対する戦略の変化について理解を深めることができたから。
・外部から人が来て、具体的な話を聞くことができたから。
・今まで自分の将来について考えたことがなかったけど企業さんの説明を受けて考えるきっかけになったから。
・経営における知識を知れたから。
・まだ実際に就職活動やインターンをしたことないなかで企業の人事部の人や専務の人が来てくれ企業風土や採用について説明してもらえたのは将来の職業や就職活動について考える中で非常に参考になったから。
・企業が実際にどのような取り組みを行っているのか具体的には知ることが出来たから。
・人財雇用・育成について普段知ることはできないので新鮮だったため。また、経営において環境に合わせて国際化にでるという選択肢を選ばざるを得ない状況もあることを理解できたため。
・小樽市内の企業の話を聞くことができてとても参考になった。

・前半の中央バス様からのお話からは大企業ならではの保障や制度を中心に働き方について学ぶことができ、田中酒造様からは中小企業ならではの地元に根付いた取り組みや、世界の変化において行かれないような経営の工夫を学ぶことが出来たから。
・経営学とは、ただ経済活動について学ぶのではなく、組織の構造や仕組み、人材の管理など、企業を経営するにおいて重要な様々な要素なついて学ぶことだと知れた。
・小樽の企業について小樽の長所を活かしてそれぞれ工夫をしていて、実際の会社の運営の難しさをリアルな意見や対策が聞けたと思います。
・今確立しているものだけでなく、変化していく環境下でどう生き残るかという考え方が参考になった。
・私は経営研究サークルの主要メンバーとして活動しておりカフェを経営している。しかし、サークルメンバーの定着がなかなか難しく一つのカフェを経営するのに十分な人数のメンバーがいないので本講義を聞いてこの課題を解決する手だてになったから。
・具体的な会社での政策を聞くことができ、これからの大学生活、就職活動に生かすことができると思ったから。
・具体的に様々な観点から企業の説明をしてくださり、現場の方のお話を聞ける貴重な機会だったから。
・小樽市内の企業についてより深く考えることができたから。いままでよりも小樽のことについて考えるようになった。
・小樽にゆかりのある人の話を聞くことができたから。
・小樽市の良いところを活かして事業を行うプロセスなどが参考になった。
・会社を経営するにあたって、従業員一人一人のための人事の仕事の大切さを学ぶことができたことに加えて、酒造業の実態・経営方針を学ぶことができたから。
・普段聞くことの出来ないような、詳しい話を聞くことが出来て、自身の就職へのイメージがより具体的なものになったから。
・まだ一年生であるため企業について調べるということをあまりしていなかったが今回中央バスさんと田中酒造さんの話を聞くことができたのでとても良い機会になった。二つの会社の経営について触れることができて参考になりました。
・小樽の企業がどのような経営をしているかが分かったから。
・地元の企業などの生の声を聞けて生き残るための努力を直に感じられた。
・企業として経営を行う上でどのような観点をもって動いていくことが重要かをより深く知ることができたから。
・国民全体の消費量が少なくなっていく中でどうやって生き残っていくかを学ぶことが出来たから。
・給料だけでなく、働く際のワークライフバランスの大切さや、両立支援の充実差などのそれぞれの企業の取り組みなども判断材料とすることの大切さを学べたから。
・それぞれの企業の工夫について深く知れることができたから。
・実際に地域で活躍する企業の方々から直接お話を伺うことができ、自分の将来を考えるうえでとても参考になった。特に、企業が利益だけでなく、地域や社員を大切にしている姿勢を知り、経営学で学ぶ「企業の社会的責任」を現実的に理解できたので印象的だった。また、中央バスの人材重視の経営方針や田中酒造の国際的な観光戦略は、理論だけでは学べない地域と共に発展する経営を具体的に学ぶ助けになった。
・自分たちも毎日の登校で利用している中央バスについて知ることができたから。
・個々の具体的な会社の事情がわかったため。
・小樽の会社や小樽にある会社について、まだ調べたことがたかったため、このような授業で知ることができて、とても参考になりました。
・その企業の SNS や就職の情報サイトからだけでは知ることのできないことを、直接企業の方からお話を聞けたことや、その場で疑問に思ったことを質問できる点で参考になった。

・ワークライフバランスや、ハラスメント対策などどの業界にも通ずる話を聞けたから。また、インバウンドが加速する中で事業の変化が求められるが、中央バスの聖地巡礼施策や田中酒造の発酵食品製造業への転換という話で見方が広がったから。
・普段あまり意識していない業種の方々の講座だったため興味深かった。
・経営学の大切なことを詳しく学ぶことができてよかった。
・経営学が会社をどう動かすかだけでなく、会社はどうあるべきかを考える学問だということが参考になった。経営学は、現場の経験や勘だけでなく、理論的な考え方を使って組織をよりよくする方法を学べるのだと知りました。
・企業や組織とは何かと考えることによって将来何を基準にして就職して働くべきなのか考えることができたと思います。
・自分が企業を選択する際に、今回講演をしてくださった企業さんのように、新入社員に対する育成という点で、ちゃんとしている所にしたいと思えたから。
・もともと少し興味があったから。
・どんな人に働いて欲しいかの話が聞けたから。
・講義をきかないとわからないことをきくことができたから。
・現状や実体験などが含まれていて、貴重なお話を聞けたから。
・就職について企業のお話を直接伺える機会はあまりないため、具体的な情報を知ることができ、役に立つと思ったから。
・実際にその企業で働かれている方の現場から見た経営戦略のお話はインターネット等で調べて簡単に出てくるような内容ではなかったから。
・自身が働く際に重要視する点と企業の強みの照らし合わせの方法を知ることができたため。
・まだ大学に入ったばかりで就職についての知識がほとんどないので、現場の意見を直接聞くことができて参考になった。
・漠然としていた就職活動やその後が具体的に想像できたから。
・今まで企業の人の話などを詳しく聞く機会がなく、初めて詳しく話を聞く機会かつ時代の移り変わりとともに変わる政策などためになる話が多く聞けたため。
・企業の社員を守る姿勢や支援体制を知ることができた。
・現場の方の意見を直接聞く機会があまりないから。
・お二人のお話を聞いて、就職先を決める際、企業の将来性や社員に対するサポート体制も視野に入れるべきだということが分かったから。
・就活をしている、この時期に一度に 2 つの企業説明を聞けたため。
・小樽市内の企業について未開拓の部分だったため。
・経営のことだけではなく個人の考えなどとても参考になる部分も沢山あり、今現在就職活動をしているのでこの講義で聞いたことを活用していきたいと感じた。
・会社がどのように成長してきたかをリアルに知る良い機会になった。
・2 社の講演を一度に受けられることで、それぞれの企業の人材に対する考えの違いを比較して理解することができたため。
・私は現在、就職活動中で企業の大切にしているものは何なのかを考えています。それにおいて、すごくためになったお話でした。
・お二方とも地域の密着に深く結びついていて、自分にも今後強く関わってくるものだと思ったから。
・資料を読むだけとは違い、実際に働いている方のお話や考えをリアルに聞くことが出来たから。今の市場で生き残るために必要な対策や、従業員への福利厚生など詳しく学ぶことが出来たため。
・今回の講義が参考になったのは、中央バスと田中酒造という同じ地域企業でも、全く異なる戦略を知ることができたからです。中央バスは人財を守り育てることでサービスの質を高め、田中酒造は商品力への自信を背景に“モノではなくコト”を伝えることで付

加価値を生み出していました。両社の姿勢から、地域企業の多様な在り方と可能性を学ぶことができました。
・自分の就職先や将来について考えるにあたって実際に企業の人からお話を聞く機会をいただくことが出来て具体的に小樽への就職について考えることが出来たから。
・小樽に根付いた会社の具体的な取り組みを知れたから。また、北海道中央バスに至っては、バス事業だけでなく幅広い事業を展開していると知ることができ、会社に対するイメージが変わったため、参考になった。
・伝統のある企業がどのように付加価値を付けているかを知ることが出来て参考になったため。
・規模の違う小樽にゆかりのある 2 つの企業の強みや特徴、従業員の方への思いやこれからの方向性などが聞けてとても興味深いと感じたから。
・事業内容やこれからの展望など、詳細な企業の情報について講演いただいたことでこれから始まる就活に役立つような情報を得られたから。
・私は来年、就職活動を始めなければならないため、企業を見るときに、どこを重視するかを確認することができたから。
・大学に入ってからほぼ毎日小樽に通っていましたが、正直、小樽市内の企業についての知識はあまりありませんでした。今回の講座を通して、北海道中央バス株式会社と田中酒造株式会社についてより深く知ることができました。両社の代表の方々のお話を通じて、企業として市場の中で競争力や存在感を維持するためのさまざまな取り組みについても学ぶことができ、大変参考になりました。
・就職活動をする際に参考にすればいい場所や、各企業がど略している場所を知ることができたのでよかった。
・実際に今現場でさまざまな変化に直面しながら働いている方のリアルな意見を聞くことができて、多角的な考え方を知れたからです。会社と地域の新しい関わり方を学べました。
・やはり外国語能力を持っていないと、留学生などの外国人に敵わないということを企業目線で話しており、英語の必要性を改めて感じた。
・実際の現場の視点からどのような経営が行われているのかについて詳しく知ることができ、私たちがサービスを受けるような表だった部分の経営だけでなく、企業全体としての経営の仕組みを学ぶことができたため。
・企業の取り組みや工夫を学ぶことが出来た。
・変化には変化し、業界を分析してマーケティングをしていくというところがとても勉強になったから。
・2 つの企業どちらも色々な取り組みを行っていてとても勉強になったから。
・実際に地域で活躍する企業の方々の話を聞くことで、教科書では学べないリアルな経営の姿を知ることができた。
・具体的にどのような取り組みを行っているのか知ることが出来たから。

＜やや参考になった＞
・未回答 11 名
・企業の方目線での企業のあり方や戦略について学ぶことができたため。
・色々な苦しい事情や課題が多くある今の世の中に、企業がどのようなことを意識して経営に取り組んでいるのかを知ることができたことは、就活をするうえでも参考になると感じたから。
・北海道中央バスの説明は、聞いたことがなかったので企業を知るきっかけとなった。
・以前は小樽での就職を考えたことがなかったため、今回の講演を通して就職活動における新たな視点を得ることができ、参考になりました。

・どちらの企業にも言えることですが、人材に対する明確な立ち位置が理解できたためです。どのように若手社員を扱うか、育成していくかといったビジョンがわかりやすく明示されていたことが就職活動の参考になると感じました。
・企業の説明を聞いて、就職の際に見るポイントを考えることができた。
・経営するうえで、課題から原因を見つけ、解決策を実施するという経験が具体的にその企業の方から説明いただけたのは貴重な経験だったから。
・田中酒造さんの観光地小樽にある零細企業の生き残り戦略を学ぶことができた点はモデルケースのようなものとして今後に生かせそうだと感じた。
・ワークライフバランスについての 2 つの会社の実情が、懐疑的な面もお話いただいてこれから社会人として働くことになる身としては、とても参考になりました。
・企業の福利個性や企業理念などについて実際に働いている方からの意見をきくことができたため。また、一企業が生き残るための戦略について聞くことができたため。
・小樽にある企業はそこまで規模が大きくないものだと思っていたが、今回の講義から歴史があり事業規模も広いと学んだため。
・人財育成や会社の福利厚生、ウェルビーイングについて意識することができた。
・今の世の中で、企業がどのような考え、方針を持って運営しているのか、リアルな声を聞くことができたから。
・北海道を代表する中央バス様と田中酒造様という、全く異なる業種の企業が抱える共通の課題（人手不足、市場の変化への対応）と、それに対する具体的な戦略を聞くことができ、非常に勉強になりました。特に「人を大切にする経営」という共通点が、企業の持続的な成長に不可欠であるという点が印象に残り、今後の就職活動を考える上で大きな指針となりました。地域に根差した企業のリアルな声を聞けたことが、大きな収穫です。
・バス業界や酒造会社について知らないことばかりだったけれど、少しイメージを持つことができたから。
・会社の社員に手厚い福利厚生、制度が整えられていることに感心した。実際どのような会社のシステムなのかを具体的な講義内容によって理解することができた。
・今まで、就職というものを漠然と考えていて、企業の魅力や就職をするにあたって何を求めるかなどという質問の答えに悩んでいたが、今回の講義を受けて企業の経営を可視化できて、その魅力について知れたから。
・内容としては各社の魅力や努力している箇所を伝えていただけた点が面白かった。
・他の講義でも紹介されたことのある企業もあったが、より具体的に企業の雰囲気を知る機会となったと感じたから。
・小樽の会社の現状や働きの場について学ぶことができたからです。
・それぞれの企業の現状について、これからの現状に対する策について、知らないことを知ることが出来たから。
・自分が考えたことのない業界だったため。
・札幌出身なこともあり、小樽の企業がどのような活動をしているのか分からなかったので知識を得られる機会があってよかったと思います。
・これまで自分の中で企業条件がはっきりしていなかったが、今回の講義で特に重要視したい条件が見えてきたため。
・就職を考える時期だから。
・人材育成や、人材確保をする上での取り組みを知ることができ、勉強になった。また、田中酒造さんのマーケティングなども知ることができても面白かった。
・田中酒造さんについて、名前などしか知らなかったが、どのようなことをしているのかなどがわかったから。
・現代のグローバル化などに企業がどう対応しているのか知ることができたため。

・自分自身に就活についての知識がない中で、有給や育休制度など、企業のワークライフバランスへの取り組みに関して知ることができたから。
・田中酒造さんの「生き残るには国際化する必要がある」という考えに、日本で消えてしまいそうな職業は海外に目を向けると、まだ希望が見つかる可能性があるのだと参考になりました。
・企業の取り組みを知ることで、自分の将来をより具体的に考えるきっかけになったため。
・実際の企業の経営について学ぶことができる貴重な機会だったから。
・経営のそれぞれの一つの形態を知れて、少し参考になったが、まだ知識が足りない気がする。
・就職先を考えるときの選択肢が増えたから。
・仕事と生活の両立や海外への販路拡大など近年の日本企業のトレンドはこれまでの知識で軽く認識していたので、本講義を通してその具体的な取り組みについて学ぶことができたから。
・小樽に関係がある方のお話を聞けたから。
・実際の企業さんの話を聞くことで地域との密着の仕方や外国人観光客との向き合い方などについて聞くことができたから。
・小樽の中でも有名な企業の取り組みについて知れたから。
・自分の選択肢には無かった小樽の企業に着いて知ることができ、将来に繋がった。
・零細企業と大企業の異なる考え方を知ることができた。両企業の働き方の考え方の違いが興味深かったから。
・田中酒造さんのお話で海外の観光客が増加しているため外国語を話せることが求められることを知り、自分に必要なことだと感じだから。
・高校まで人事、経営の方の話を伺う機会がなかったため。
・このような企業講演に参加するのは初めてであり、企業の細かな経営方針等を知ることが出来てとても学びになったから。また、小樽について知る良い機会となりました。
・将来の進路を考えるにあたって参考になった。
・将来を考えるいいキッカケになりました。
・実際に社会で働いている方のリアルなお話を聞けるのは本当に貴重な機会だし、自分の将来を考える良いきっかけになった。
・実際に仕事をしている方からの話を聞くことで、とても参考になった。
・ただその商品を買ってもらうのではなく、その商品の特性を活用して能動的に売っていくというマーケティングが素晴らしいと思ったから。
・小樽での就職の予定はないので、とても身近になって考えられたわけではないが、これから先やることになる就活についての点では参考になった。
・今回の 2 つの会社の講演を聞いて、人財という言葉に感銘を受けました。従業員を「人的資源」と表現してしまうと駒のように扱う表現になってしまうが、大切に扱うという意味で「財産」の「財」を使うことで会社全体の印象もよいと思いました。
・小樽の会社がどのような戦略を立てて経営をしているかということが実際に学べたから。
・企業の福祉制度や社員を採用する際に見ているポイントを知ることができたから。
・どういうことを学んでいくのか理解できたから。
・小樽と街を正直あまり知らなかったが、小樽ならではの事業やその伝統特色を聞いて魅力的に感じ、小樽の強みを理解することができたから。
・企業ごとの考え方の違いや何を重要視しているのかを理解できたから。
・企業の話を聞く授業は前期でも取っていたが、大きめの企業の人事育成のことについて聞く機会があまりなかったため、取り組みや考え方などあまり触れられない部分を知ることができたから。

・北海道中央バス、田中酒造株式会社ともに今まで知らなかった事を沢山知るきっかけとなったので参考になりました。特に中央バスは普段から利用しているので、会社の方針や取り組みなどを知り興味深かったから。
・企業が実際に取り組んでいることや実際に社内で利用できる制度などの説明があって貴重な経験だったから。
・今の企業の人材育成や職場環境について詳しく知れたから。
・企業について、自発的に知ろうとすることがほとんどなかったため、講義を通じてその機会を持つことができたことは自分自身にとってとても意味のあるものであったと思うから。
・自分が将来について考える上で選択肢になかった小樽の企業について知ることが出来たから。
・具体的にお話してくださったからです。
・就職に関して考えるきっかけになったからです。
・経営学について学ぶことができるだけでなく、就職についてや各企業が取り組んでいる福祉制度についても知ることができてとてもためになりました。
・株式会社の内情について知れたため、今後の株式会社に関する考え方が変わった。
・企業が生き残っていくために求められていることや現状を知ることができたし、それに対する二つの企業それぞれの実際の行われている取り組みを教えていただいたことで、実践的な課題解決のプロセスや着眼点を学ぶことができ参考になった。
・企業の生存戦略は多岐にわたることが分かった。
・あまり詳しくは知らないバスやお酒の企業について知れたから。どのような思いで経営をしているのか知れたから。
・北海道全域に影響をもつ企業と地元に根付いた企業の方々からそれぞれお話を聞くことが出来たから。
・就職先を考え始めるきっかけになった。
・市外から通っているためあまり小樽市内の企業について知識はなかったが、話を聞いて少し知ることができたため。
・社員教育の内容など詳しいことを知ることができたから。
・企業を経営していく上で重要となることと、それを実行している具体例を知れたから。
・人材の確保についてそれぞれの企業が何を重視しているのかを知ることができたから。
・就活をする際に、従業員に対する支援が充実しているところを選ぶという新しい見方を知ることができたから。
・私はまだ一年生で、将来の夢もなく、経営や企業についても知識がない状態であり、講義の一部として受動的に情報を得ることができるこのような機会はとてもありがたかったから。
・当たり前のことかもしれないけど、現代の社会問題や経済問題を踏まえた解決策を考えつつ、社員のことも重要視することが最優先されることだと改めて理解できたから。
・実際に働いている人の声を聞くことができて働くことよイメージがより鮮明にできたから。
・大企業の話を聞けるのが貴重だから。
・会社や企業の大きさに関わらず人を人財と呼び、社員もお客さんも大切にしているということを強く感じたから。
・地域と密着した企業の理念や考え方を知り、就職活動などにいかせると思ったから。
・それぞれの企業の経営方針や、内部の運営事情を分かりやすく具体的に説明していただいたから。
・関心がある分野の話だった。
・企業が大事にしていることに共通点があることが分かった。
・小樽での就職という手段が頭に浮かんだから。

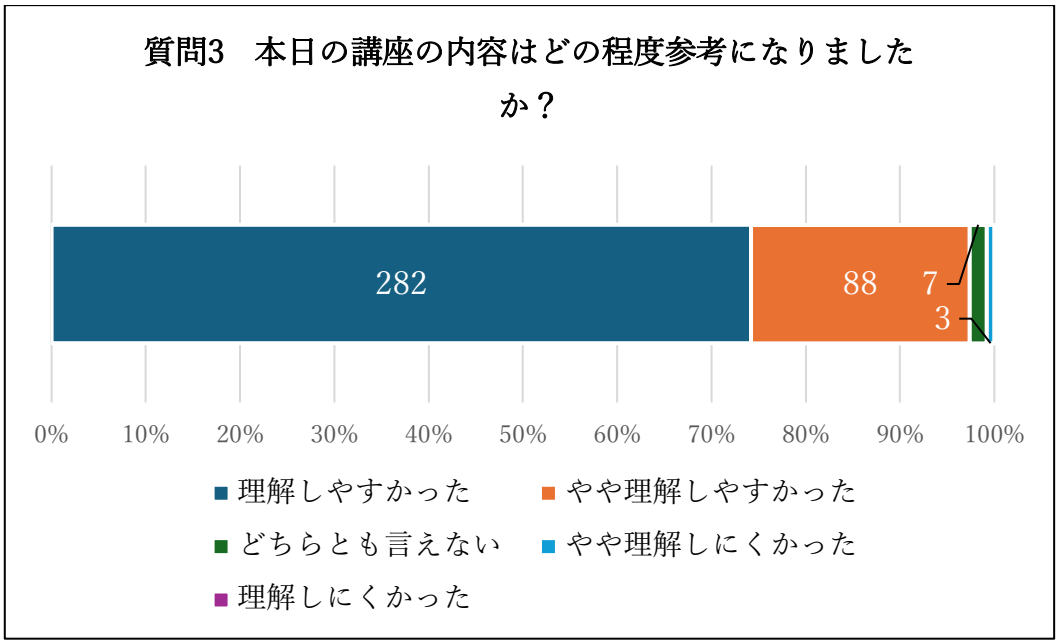
・地元が小樽で出たいと思っていたが、地元に貢献するのも良いと思った。
・田中酒造の話が特に興味深かった。
・企業セミナーでしか聞くことのできないようなお話を聞かせていただいて、改めて将来の仕事を考えるきっかけとなったため。
・小樽でどのようなビジネスが行われているのか、具体的に知ることが出来たから。
・実際に働いている 2 人の話を聞いて、仕事の捉え方や価値観の違いがあったから。
・小樽の企業について調べる機会があまりなかったので、北海道中央バスさんや田中酒造さんについて歴史や経営に対する思いを聞くことができて有益な時間だったと感じたから。
・両社様とも人材育成の観点をわかりやすくご説明いただけたから。
・就職の企業説明会のようで、この授業での関連性はあるのかなと思ったが、１年生のうちから、様々な企業の話を聞いておくことは大切なのかなと思った。
・企業の内部の事情だとかはあまりまだ調べたことが無かったので雰囲気を知れたという意味で参考になった。
・田中酒造さんの我々世代の就活のライバルは、中国人であると言う指摘に、背筋がヒヤリとしました。確かに、日本にくる中国人は日本語が喋れる上に当然ながら中国語が喋れるので、中国客の対応ができるという意味で就活生からしたら脅威 dr あると言う指摘は、真っ当であると言わざるを得ないと思います。
・自分的にはあまり興味がない内容ではあったので、将来今回お話いただいた企業などには就職は考えていなかったが、自分の知らない分野のお話を聞けて視野は広がったから。
・自分が就職する企業を自分で探そうとすると、自分の好みの分野の企業についてしか知ることができないので、理解度の低い分野の企業さんの話を聞くのはとても興味深かったから。
・中央バスさんが大事にしている「人材を大切にする」というような理念や、田中酒造さんがその業態で生き残っていくための工夫・戦略を考える過程などを知ることができて、とてもためになったから。
・企業が試行錯誤して経営していることがひしひしと伝わったから。特に事業の多角化や会社の理念、従業員に対する思いが聞けて良かったから。
・人事や経営を行っていく中で、どのようなことを意識して考えているのかを知ることができた。
・経営について学ぶ機会がなかったから企業経営について知ることによって自分の就職活動の参考になったと思う。
・ある会社の制度や理念について具体的に知ることで、将来就活をする際に参考になるかなと思った。
・企業について考えることができた機会となったため。
・年齢による経験というものはとても大事だとわかったから。
・中小企業ならではの柔軟な方針などで、これからの時代生き抜けていけるのはそういう企業なのかもしれないと思った。
・将来就職する上で自分が何を重視するべきなのかを考えるきっかけになったから。
・各会社が、現代の社会に合わせてどのような仕組み作りをしているのかを知ることが出来たから。
・今まで実際の企業さんの経営に関するお話を聞いたことがなかったので、企業経営がどのようなものなのか学ぶ機会となり参考になった。ただ、2 社しかまだ聞いていないので非常に参考になったというには不十分かと感じた。
・北海道全域に展開している企業と地域を限定して密着した経営を行っている企業の 2 方面から生の声を聞けたから。
・各企業にそれぞれの違いはあるものの外国人に依存している点など共通点があることが興味深かったから。

・現在実際に働いている方々の講演ということで、現場の生の声を聞くことができ、より説得力のある内容であると感じたからです。
・小樽にある地域に根差した企業のお話を聞くことができて、経営や観光地としてのビジネスに今までより興味を持つようになったから。
・労務部人事課、専務取締役の実際に現場の視点からそれぞれの会社が意識していることやこれから求められることをお話し頂いたため。
・自分から調べようとはしない種類の企業であったので、自分の視野が広がった気がしたから。
・社会に出る際に企業がどのような取り組みをし、利益を追求しよりよい企業づくりに励んでいるかということが実例として分かった。
・自分が考えていなかった企業選びの判断材料を発見することができた。
・田中酒造さんのお話が、机上の経営学を実践に置いて考えられて、とても参考になるお話だったため。
・少子高齢化が進んでいると昔から言われていたが、情報として知っていてもあまり実感はなかった。しかし、田中酒造様のインバウンドに関する講義で北海道や小樽市の人口データの推移をもとに地理的優位性を説明されているシーンなどから、少子高齢化の問題について肌身を通して実感することができたからである。伝統的な日本酒の製造方法を尊重しながらも、革新や創造性を取り入れて作られた日本酒に関する講義からは、温故知新の何たるかを学ぶことができたからである。
・現在大学 3 年ですので、このような場はこれから終活に当たってとてもためになる講義でした。
・今就活をしているが、就活について、ライバルが外国人になる時代というのはこれまであまり持っていない視点だったから。
・大学での講義以外で、今現在社会で働く方の話を聞く機会があまりないので、実際に働く人の声を聞けてよかった。お二人とも通ずる点として、すごく熱意を感じた。豊かに働くためのポイントを目の当たりにした気がした。知れてよかった。
・福利厚生や生き残っていくための戦略を知ることができたから。
・経営するにあたって時代の変化に合わせることが 1 番大切なのだと学ぶことが出来たから。
・地域に長く根付いた企業の取り組みや大切にしてきたことなど歴史なども軽く知ることができて参考になったため。
・企業のリアルな今の状況や、向き合い方を学べたから。
・バス、酒造の２つの分野について、地域密着を売りにしている企業のお話を聞くことは将来の職業を選択する上でとても参考になりました。
・近年人員や資源が不足していく中で、どのようにアプローチをかけていくか、各企業の意図を理解できて、経営に対する理解力が深まったと感じた。
・普段生きているだけじゃ知りえない情報を聞くことができるから。
・自身の希望する業種ではないが、実際の会社での経営に関する取り組みを知ることが出来たため。
・小樽市内の企業についてどんな取り組みをしているか、どんな方針を持っているかなど具体的に知ることができたから。
・ワークライフバランスの重要さや意識の持ち方を考え直すことができました。
・自分の将来考えていた職種ではありませんでしたが、だからこそ普段であれば聞けない分野のお話を聞くことができて視野が広がりました。
・小樽市内での就職を考えてはいなかったが、働いている方の生の声を聞けて非常に興味深かったから。

・ワークライフバランスが、時代に合わせていろんな制度があるんだなと思ったのと、日本だけに焦点を当ててビジネスするという考え方は少なくなってきているのだなと思ったから。
・自分の考えの参考となる講座内容だと感じだから。

＜どちらとも言えない＞
・未回答　１名
・小樽で就職することも視野に入れていたから。
・小樽市にはもちろん良い企業は多いと思うが、札幌もしくは道外で就職したいなと思っていて、札幌就職は親が近くにいることで、色々心配をかけずに稼げるから、道外就職したい理由は兄がすでに道外にいるため様々な情報を共有できるから。
・自分は関東で就職したいと考えておるため、小樽の企業への興味が持てなかったため。
・経営学との関連性はあまり感じなかったが、企業のリアルを知ることができた。
・経営について深く知れたが、教職志望なのであまり関係なかった。
・これからの就職先の参考にしていこうとおもった。
・会社の制度や福利厚生などの現実をはじめて触れることができたため。しかし今回の企業は私の将来の選択肢になかったため、為になったかと言うとどちらとも言えない。
・田中酒造さんの講演は経営にまつわる話もあったが、中央バスさんは比較的公式に出ている資料に基づいた話で企業紹介の色合いが強いと感じた。経営学として売上やサービス向上、業績の拡大のためにどのように考えているか、何をしているのか、そういった具体的なことが聞けると期待していた点では参考にならなかった。
・あまり自分の関心のない業界の方のお話だったため漠然としたことしか参考にできなかった。

＜やや参考にならなかった＞
・未回答　２名
・スケールの違う二つの会社の実態を、それぞれ違った角度で説明を受け、会社というもののイメージが明瞭になった。



＜理解しやすかった＞
・未回答　21 名
・グラフなどを提示しながら説明してくださったため。
・専門的な言葉は少なくあっても説明があったため分かりやすかったと思う。（コアコンピタンスについての説明など。）
・スライドが見やすくテンポも良かったから。
・お二方とも丁寧に話されていたから。
・それぞれの企業にどのような課題があって、それにどのように対策をしているのかを分かりやすく丁寧に説明してくださったから。
・それぞれの企業の説明が分かりやすかった。
・どちらの企業も、業界の現状から今後の事業展開までを筋道立てて説明してくださり、納得感を持って理解することができました。
・スライドが分かりやすかった。
・一つの企業 30 分といった内容でわかりやすく聞くことができた。
・業界の現状から企業に関する説明をしてくださっていたため。
・スライド等を効果的に使用していたため、非常に理解しやすかったです。また、担当者様の説明も端的でした。
・説明がそもそもわかりやすく、その後の質疑応答時間の対応も丁寧だったため、理解がしやすかった。
・スライドが非常にわかりやすく作られていたため理解しやすかった。
・聞いたことがある企業で、講義内容も身近な例を挙げながらの説明だったためとても聞きやすく、関心をもって聞くことができたから。
・スライドに乗っていること以外にも補足や詳しい説明をしてくださったため。
・どちらの講義の方も非常に事細かに説明していただきとても分かりやすかった。
・スライドが見やすく、特に田中酒造さんでは、業界の現状から説明してくださり、その後の酒造企業が抱える問題点やその解決策の説明がスッと入ってきました。
・二社同時講演だったことで、より各企業の特徴がはっきりしたから。
・どちらの企業も主要なトピックを絞って話してくださっていたのでわかりやすかったです。
・両者とも小樽に根付いた企業様であり、前提知識を持てていたため。
・説明が丁寧に深堀されていて理解が容易だったから。
・経営学についてあまり知識がなかったけど、経営には社員の満足度が関わっているということが伝わってきたし、それぞれの企業が何を大切にしているかがわかりやすかったから。
・スライドの説明書きが短く、端的にまとめられていたため。
・私は、経営学について全く知らない状態でこの講義をとっているので、中央バス様の講演の中で経営学についてまず軽く説明していただいたことで頭を切り替えることができたし、田中酒造様の講演はとても興味深いことが多くスッと頭に入ってきて理解しやすかったです。
・小樽の企業ということで、企業の取り組みや、リアルな話をより身近に感じることができた。
・話も分かりやすく、スライドも簡潔にまとめられていたので、分かりやすかったから。
・どちらも自分の生活に身近なものだったから。
・各スライドで伝えたい情報がはっきりしていて、特に田中酒造様の講演はどのように生き残っていくのかについて、内容に整合性があったから。
・スライドが綺麗にまとめられていて見やすかったし、言葉もわかりやすく、講義の内容が入ってきやすかった。
・お二方ともスライドをもとにご自身の現場での思いなどを聞く事ができたから。

・スライドを使用しながらで、質問の時間も確保されており、とても分かりやすかったです。
・だらだらせず集中しやすい進行で、90 分で 2 つの企業の話を聞くことができたから。質問時間があったのも良かったと思う。
・具体例やスライドが分かりやすかったから。
・スライドがわかりやすかったため。
・一企業で一コマの時間を使うのではなかったため、サイズ感がちょうどよくて、それぞれで真剣に話を聞くことができた。
・経営学という抽象的な概念の話ではなく、実際に企業が行っている経営の具体的な話だったから。
・話す速さ、スライド等総合してお二方とても聞きやすく、理解しやすかったから。
・短い時間の中で企業についてたくさん知ることができたと思うから。
・事前に準備してくださっていたこともあり、興味をもって聞くことができた。
・図やグラフなどを用いるほか簡単な言葉で説明していただいたために話についていけた。
・パワーポイントにグラフや要点がまとめられていて、口頭のみで分かりにくい話というのがあまり無かった。
・企業の生のお話を聞けていい機会になった。
・見やすいスライドを用いた説明で、エビデンスの提示や、問題点、課題点が分かりやすくなっていて、あまり知識がなくても理解しやすかったから。
・わかりやすい言葉で説明していただいて、経営についての知識があまりなくても理解することができたから。
・具体例や視覚的な資料が豊富に使われており、抽象的な概念を直感的かつ鮮明にイメージできたからです。
・身の回りにある職業だったため、イメージがつきやすく、さらに自分が今勉強している分野に被っている部分が多かったから。
・AI での言葉を自分なりに解釈してかみ砕いて説明してくれていたので経営についてわかりやすく考えることができた。
・難しい論理よりも考え方主体で学ぶことが出来たため。
・各企業さんの強みや取り組んでいることについて詳しく学ぶことができて良かったです。分かりやすくまとまっていた。
・明確に各社が当講義での核として打ち出しているテーマがあり、そのテーマから枝分かれするような形で詳細な説明をしていたから。
・具体的な説明が多く、学生向けに説明してくれていたため。
・資料を交えながら分かりやすく説明してくださり、それぞれの企業について深く理解することが出来ました。
・1 講義で複数の企業のお話を簡潔に聞くことができたので、自分の中でも内容の整理がしやすかったため。
・丁寧なスライドづくりをしてくださったことで、みやすくわかりやすく重要な点が理解しやすかった。
・説明が分かりやすくて話の内容をイメージできたから。
・今回の講義では、実際の企業活動や具体的な事例を交えながら説明してくださったため、内容がとても理解しやすかった。専門的な経営の話も、グラフなどを用いており、とてもわかりやすかった。
・わかりやすい説明と見やすいスライドでとても理解できました。
・中央バスでは、ワークライフバランスを尊重するうえで、具体的に何をしているのか、社員の交流を深めるイベントでどんなことをしているのか、そして、参加してどう思ったのか、素直な意見や現状を聞くことができたため、会社の現状をイメージしやすかっ

た。田中酒造は、近年の飲酒習慣減少率などグラフを用いた説明が、視覚的に分かりやすかった。
・企業について順序立てて説明されていたため。また、経営の観点に寄り添った説明が丁寧に行われていたため。
・スライドが丁寧で、声も聞き取りやすく、グラフなども分かりやすく言葉で説明して頂いたから。
・どちらの企業の方も自分の企業に関して説明をしてからそれぞれの業界の課題や、自分の会社の課題と今後という話の流れで進めていたため。また、知識が足りていない部分特にお酒に関してはあまり知らないことが多くあったが、一つ一つの言葉を説明してくれたこともあり、理解しやすかった。
・明解な図・グラフや、講師自身の体験談により、非常に理解しやすかった。
・深い話をしすぎていない。
・スライドに合わせて、話の展開がわかりやすかった。
・グラフや実際の写真などを含めて作られていたスライドが非常に分かりやすかった。
・話し声がハッキリとしていて聞きやすく、スライドと合わせると説明が頭に入ってきやすかったから。
・何を重視しているのかを分かりやすく話してくれたから。
・経営の内容だけでなく、世の中の流れや市場性を絡めたお話を聞くことができたため。
・論理的に整理されていて、またテンポがよくて集中できたから。
・どちらの企業もスライドにわかりやすくまとめてくださり、学生の私たちにも理解しやすいよう専門的な言葉を避けてくださったり、補足をつけてくださったおかげで難しいと感じることなく理解することができました。
・安藤さんがおっしゃっていましたが、お二方とも子の講義に対してすごく熱量をもって講演してくれて、スライドや話す内容がとても分かりやすいものだった。また、小樽の企業ということで聞くうえであまりハードルが高くなかった。
・特にバスに関しては自分にもとても身近であり、その会社と経営が深く結びついてることがわかったから。
・説明に適切なスライドの内容が綿密に作られていたり、写真が多く使われていて明確にイメージしやすくなっていたから。
・企業の基本情報から順に紹介してくださったため、講義の内容が非常に入ってきやすく、また企業の今後の取り組みや課題なども含めて丁寧に説明してくれたため。
・写真やデータを交えての講演だったので内容がわかりやすく、飲み込みやすかったです。
・簡潔な説明でわかりやすかった。
・実際の資料やデータを用いて説明していて説得力があった。AI を使っている部分があって信ぴょう性があった。
・講師の方がとてもユーモアがあり専門用語が少なかったから
・経営の基礎的な部分を中心とした内容だったから。また、難解な言葉を使わず説明していたから。
・講義の構成がとても分かりやすい構成だったから
・説明の内容と、資料が良くマッチしていて情報が読み取りやすかった。所々興味のあるような情報もあった。
・田中酒造は地場産業ということで、中小企業ならではの柔軟に方針を決定できる強さがあり、一方北海道中央バスは規模の大きさや社員の多さゆえにワークライフバランスを徹底できているなどの強さがあると学んだ。規模が違う 2 つの企業の説明を同時に聞け、それぞれの強みを活かした経営を深く理解することができた。
・経営やマーケティングについてまだあまり詳しくない自分にとって、どのような取り組みを展開しているのか、現状の問題とそれに対する課題点が何なのかわかりやすい表現で説明があったから。

・わかりやすいようにスライドやプレゼンをしてくれたから。
・他の企業と自分の企業がどのような点で差別化を図っているのか、また企業の理念を明確に説明していてとても頭に入ってきやすかったから。
・それぞれの企業が自社の具体例を挙げながら話してくださったため、理解が深まった。
・小樽という自分が住んでいる街に関する話だったので土地勘というか雰囲気がすんなりと頭の中に入って理解することができたし講演の人たちもとてもわかりやすく丁寧に説明してくれたから。
・両企業が身近な存在の企業であったため、講義内容を容易に理解できたから。
・実際に小樽に住んでいるため小樽の観光客に外国人が多いことやバス会社の経営の難しさなどが身近に感じられたから。
・教室の奥まではっきり声が届いて聞きやすかった。講義内容もこれからの人生を見据えた私たちに合っていて良かった。
・話したいことが明確に伝わってきたことと、生徒側の知識量に配慮した専門用語の使い方をされていて、とても分かりやすかったから。
・まず企業についてどんな企業かわかりやすく説明して下さり、次に大切にしている理念や工夫されている活動など詳しく教えてくださってわかりやすかったです。
・専門用語のようなものも少なく、大学一年生の知識でも理解できる言葉選びだった。
・現代の問題を提示しつつ、その対策まで話されていてこれからの戦略を理解することができ、企業についても人財教育へ焦点をあてていることなど詳細に話してくださったから。
・スライドが見やすかったから。
・大学生にも分かりやすく内容が伝わるように説明されていたから。また、質疑応答の時間も十分にとられ、生徒の疑問にも答えてくれたことで、より深い学びが得られたから。
・丁寧に演説していただけたため。
・資料や説明が充実しており、株式会社の方針として、何を重要視するのか、何が成功につながっているのかを深く理解することができたから。
・会社の運営方式を具体的かつい端的に説明していただいたから。
・経営者の方の考えがリアルに伝わってきて共感しやすかったです。
・実際の会社の制度を知ることができ、会社としてどのような福利厚生があるのかを詳しく知ることができた。
・スライドが端的で見やすくまた、口頭でも興味のあるお話ばかりだったから。
・どちらの企業のスライド資料がシンプルにまとまっており、とても見やすく、それぞれの会社が大切にしている考えや思い、取り組みなどの要点がとてもつかみやすく、興味をもって話を聞くことができたから。
・その業界や制度の特徴や問題点について、わかりやすくまとめられていたから。
・情報がわかりやすくまとめられていたから
・スライドが直感的に理解しやすくそれも相まって内容もスムーズに頭に入ってきた。
・それぞれの会社の方がわかりやすく資料を用意してくれたこと。自分達にもわかるような言葉遣いや専門用語があっても丁寧に説明してくれた点。
・難しい表現が少なく、章ごとに説明したいことが伝わってきたため。
・どちらの企業も企業の成り立ちからどのように発展してきたのか、企業内容の拡大、今後に向けてなど順序だった説明だったため。
・スライドが分かりやすく興味をひくようなものであったから。内容が簡潔にまとまっており、入ってきやすかったから。
・話の内容はとても簡潔に深いところまでわかりやすく教えていただけたので幸いでした。
・それぞれの会社の全体像があいまいなまま話を進めないで、なにを行っている会社でなにを目標にしていたりとすべての話にストーリー性があり、理解しやすいと思ったから。
・2社ともスライドや話の構成がわかりやすかった。

・講義がわかりやすかったから。
・スライドと口頭での説明が丁寧で、それぞれの説明時間も聞きやすく、理解がとても捗った。
・スライドと共に進んでいたためわかりやすかった
・公演してくださったお二方のスライドやお話の構成が分かりやすく、楽しみながらお話を聞けたというのももちろん、講演後の木田教授の補足やまとめのお話も分かりやすかったです。
・どちらも今必要なこと、何が足りないのかを明確に示して講演をしてくださったのでとてもわかりやすかったです。
・丁寧に説明してくださったから。
・難しい論理などを持ち出すことなく私達にもわかる言葉で話してくれていたため。
・お二方ともスライドを用いて、わかりやすくご説明してくださったため。また、時間配分もちょうどよかった。
・しっかりと説明がなされていたから。
・本日の講座は、知っている企業が紹介されたことで、より身近に感じながら学ぶことができました。具体的な企業の事例を交えながら説明していただいたため、とても理解しやすかったです。抽象的な理論だけでなく、実際の制度や取り組みが紹介されていたことで、自分の生活や将来と結びつけて考えることができました。
・様々なデータや資料がありわかりやすく、身近な例を使い興味を持ちやすかった。質問に対しての回答がしっかり納得できるものだったから。
・スライドがとても見やすく、丁寧な話し言葉でとても情熱を感じたから。
・中央バスと田中酒造がどんなことを日常でしているのかがしっかりまとまっていて話がすっと頭に入ってきたから。
・パワーポイントが見やすかった。話し方が聞きやすかった。
・スライドがとても見やすかったから。
・具体的な企業や地域の事例を交えながら説明が行われ、抽象的な概念だけでなく実際の取り組みや工夫が示されたためである。また、図や写真、比較なども用いられ、視覚的にも内容が把握しやすく、現状の課題や戦略の意図が直感的に理解できたから。
・スライドがすっきりしていて、大事な情報が分かりやすく、口頭においての補足などで、より分かりやすい工夫がなされていたから。
・就職してすぐに 1 人で作業すると思っていましたが、ちゃんと会社の方から教育してもらえることを知り、自分が知らなかったことを知ることができたからです。また、ワークライフバランスなどのあまり知識がなかった支援についての話を詳しく聞くことが出来て、自分の将来について具体的に考えることが出来ました。
・二社とも小樽に本社がある会社ということもあり、身近に感じる話が多く、お二人のお話もとても分かりやすく、イメージをしながら話を聞くことが出来たから。
・スライドが非常に見やすく、お二方とも講義の進行が非常にスムーズだったため。
・講師の方の話し方がハキハキされており、またスライドが大変見やすかったため。
・ワークライフバランスや育児支援などの制度や飲食業界の現状や人手不足といった課題について、詳しく説明してくれたためとても理解しやすかった。どちらの話も現状とその課題がはっきりしていて、企業がどうやってそれに向き合っているのかがよく分かった。
・グラフや図を使って説明してくれたから。
・スライドの画像と文の比率がちょうど良くて理解しやすかった
・どちらの企業も小樽市にゆかりがあるので、同地域の大学に通う私たちにとって非常に親しみやすかったから。また、それぞれ違った観点から持論を展開させていたのが興味深かったため。
・小樽のお店やバス会社という身近な企業であったから。

・現状からそれに対する取り組みまで順を追って説明してくださり、また実際に会った具体的な事例を挙げての説明だったため、まだ経営についての知識があまりない私でも、どうしてその取り組みをしているのか、判断基準を納得しながら理解することができた。
・興味を引く内容ばかりで説明も理解しやすかった。
・講演してくださった北海道中央バスの安藤さん、田中酒造の岡田さんのどちらの方も具体的な数字を用いた資料、わかりやすい声のトーンでとても聞きやすく、とても理解しやすかったから。
・話の展開に合わせたスライドと話し方で頭にずっと入ってきたため。
・経営学の理論的な話だけでなく、現場の声が聞けたから。
・講師の方の話し方やパンフレットの配布、詳しいスライドなどによってとても理解しやすかった。
・講師の方々のスライドが見やすかったことと、自身の経験談から話して下さったため、説得力があったから。
・会社の歴史→問題点→行った対策→その理由→まとめなど、理解しやすい順序で詳しくお話ししてくださったため。
・時代の流れにより出てきた課題を説明してその後にどう対応したかについてのマーケティングのお話をなさっていた点がとても分かりやすかったです。
・自分の将来にかかわることなので、手中して講義を聞けた。
・細かいところまで落とし込んで、具体例を挟みながら説明があったから。
・スライドがあり分かりやすかった。そして、小樽の事業についての話なので身近に感じたので理解しやすかった。
・スライドが見やすかったから。
・たとえば田中酒造については未成年の私には関わりがないものであったが、詳しく内部のことを話してくださって分かりやすかったから。
・見やすいスライドを用いて、丁寧な説明をしてくださったから。また、前置きがしっかりとあり、親近感を感じながらお話を聞けた点も理解のしやすさに繋がった。
・自分の会社を例にとり、スライドを使用してわかりやすく講義してくれたから。
・企業の理念や活動、商品紹介など話題が豊富でとても聞いていて楽しかったし、ためになったから。またスライドも見やすく、専門的な用語が少なかったのでビジネスの知識が乏しい私でも理解することができたから。
・主張だけではなくデータの提示があったからです。
・数字や画像、実績などをプレゼンテーションとして出していただいたのでとても分かりやすかったです。
・先生の口調や話し遣い、文章構成が良かったから。
・お二人とも私たちにわかりやすいようにかみ砕いて説明してくだったので、十分に理解することが出来ました。
・社員を大事にする仕組みや重要性、社会環境の変化に伴う戦略の見直しの必要性を学ぶことができたから。
・重要な情報を赤字にしてくれていたり、フォントを大きくしてくれていたので見やすく、また細かいグラフや表もあり、内容が入ってきやすかったから
・専門用語などなかったから。
・具体的な話を聞くことができたから。
・スライドを活用している点が頭に入ってきやすかったため。
・資料を使って詳細に説明していたから。
・分かりやすいスライドを用いた説明のため。
・説明が分かりやすかったから。
・スライドがわかりやすかったので、講義の内容がよく入ってきた。
・HP に乗っている基本的な情報からスライドに組み込まれていたから。

・スライドの内容がまとまっていて理解しやすかった。
・今回の講座では一時間半の中で二社の方が話しており、それぞれ経営における注目点が異なっていたため話に飽きることなく集中して聞くことが出来たから
・講義をしていた人の話がわかりやすかった。
・北海道中央バス株式会社も田中酒造株式会社も重要な点を強調して話されていたのでとても理解しやすかった。
・スライドに図やグラフがあってわかりやすかった。
・身近でない IT などとは違い、どちらも生活の中で身近な話題であったため話がすっとはいってきやすかった。スライドが綺麗にまとまっており、じゃあようポイントに目印が付いていたから。また、バスという身近な話題だったから。
・スライドで分かりやすくまとめていただき、理解しやすい内容であったから。
・説明が具体的でわかりやすく印象に残りやすく、身近な会社だったから。
・身近な例を挙げて下さり、内容が明確で、分かりやすかったから。
・聞き取りやすかった。
・お二方ともお話が上手く、聞きやすくわかりやすいものだったから。
・分かりやすい言葉を使って丁寧に説明してくださったから。
・興味を引くような話が聞けたから。
・講義者の自己紹介や企業紹介などの導入から入ってグラフなどを用いた講義で内容の理解がしやすかったから。
・どちらも内容が入ってきて良かった。
・経営学の知識がなくても企業の考え方などをくわしく学ぶことができたから。
・仕事の内容や会社の成り立ちについて詳しく説明してくれたので、理解しやすかった。
・二つの会社どちらも経営についての難しい話題だけではなく、若手との交流など私たちの立場に関係あることをお話ししてくださったので理解しやすかった。
・企業方針や企業の歴史、変革や変化についてのスライドが多く、企業改革を進めていることが明確だったから。
・スライドも見やすく、内容も分かりやすく説明してくれていた。またグラフでの説明もあって視覚的に理解しやすかった。
・説明が丁寧で企業のここでしか得られない情報を見つけることができたから。
・それぞれの企業の方が、自社の取り組みについて実例を交えながら丁寧に説明してくださったため、とても理解しやすかった。専門的な用語を多用せず、学生にも分かりやすい言葉で説明してくれたので印象的だった。また、スライドや映像を活用しながら、事業内容や取り組みの背景を具体的に紹介してくださったことで、企業活動の全体像をイメージしやすかった。講師の方々の熱意も伝わり、最後まで集中して聞くことができた。
・企業の方から直接聞ける生の話はとても面白く、前のめりに聞くことができたから。
・スライドが簡潔でわかりやすかったから。
・それぞれの企業の方がわかりやすい言葉で説明してくれて、専門用語の意味や取り組みの内容などを端的に伝えてくれたから。
・今の業界の現状を示すグラフなどを用いながら説明してくれていたため
・中央バスの方は年齢が近く真っすぐさが伝わってきて、田中商店は将来に向けて様々なことを考えていることが分かったから。
・会社の目指す姿から、いまやろうと思っていることを話してくださったのがとてもわかりやすかったです。
・社会人になってから経験してきたエピソードを交えながらの講義だったため、リラックスしながら聴講できた。内容もとてもためになったため、理解もしやすかった。
・スライドの資料で根拠を示しながら話してくれたから。また、これから就職活動をする大学生に向けて、大切なハングリーな姿勢や言語の話を聞けたから。
・スライドの作りが素人目線で、とても丁寧でみやすく、すごくわかりやすかったから。

・スライドと話し方がとても聞きやすく、理解しやすかった。
・わかりやすい説明で、声もはっきりしていて理解しやすかった。
・身近な問題を具体的に説明してくれたから。
・わかりやすかったから。
・スライドやグラフなどで情報を理解しやすかった。
・スライドが見やすく、企業が考える課題や企業の制度についてよく理解できた。
・学生にも理解できるような説明があり理解しやすかったため。
・会社の歴史など、いらない説明が短かった。
・難しい用語があまりなく、理解しやすかった。
・講師の方々が最も伝えたい内容がどこなのか理解しやすかったから、理解できないところがなかった。
・どちらの企業も専門的な用語を使うのではなく、簡単な言葉やスライドを用いて講演してくださったのでとても理解しやすかった。
・スライドとともに話が展開されていて、図やデータもあり理解しやすかったです。
・一つの企業の持ち時間が短めで内容がまとめられていたためわかりやすかった。
・民間企業がどのようなものかに加え、現代の働き方や社会の仕組みを明確に知ることができたため。
・スライドを使った説明だったのに加え、あえてかは分かりませんがあまり難しい言葉を使わないで話されていたように感じたからです。
・最も大切にしている経営方針やマーケティング戦略、社内環境、課題、現状が明確にされていたため。
・身近で知っている企業の話だったので理解しやすかった。また講義の段取りが分かりやすかった。
・分かりにくいところは丁寧な説明があり、専門知識が不必要な講座をしてくださったから。
・スライドを駆使していて理解しやすかった
・一つ一つ丁寧に特徴を捉えて説明をしてくださったから。
・二企業とも具体的な取り組みの例を挙げていたため理解しやすかった
・身近な会社であったため。
・スライドが見やすい位置にいたから。
・時間が長すぎず集中して聞くことが出来たから。また、目次やグラフを用いたスライドがわかりやすかったから。
・お二人とも丁寧な説明と資料を準備してきていただけたので見やすく理解しやすかったため。
・まとまっていて分かりやすい説明だった。
・北海道中央バスさんも田中酒造さんもとても分かりやすく企業の事や経営の内容を説明して下さり、興味が湧くと同時にとても理解ができた。
・ただ情報を伝えるのではなく、わかりやすいように、学べるようにプレゼンしてくださったので理解しやすかった。
・夏季集中で経営学特講を履修していたため、経営学については理解していたので今回の講義はインプットしやすかった。
・これからどのようにしていこうか、というプランが明確だったから。
・資料がとても見やすく、お話を聞いていて理解がとてもしやすかったです。
・どちらもパワーポイントが見やすくて言葉だけでなく視覚でも話を聞くことができたから。
・話の内容は簡潔で、導入のように間口を広げる目的の講演のように感じたので、理解は何も問題なかった。

・学生にとっても大変分かりやすくお話いただけたため、理解しやすく親しみやすい貴重な講義だった。
・お二人ともわかりやすく丁寧に話してくれたので理解が進みやすかった。
・実際の企業で行っている取り組みなどを聞くことが出来たから。
・会社の事業内容や地域との結びつきが実例を通して分かりやすく説明されていたから。またどちらの会社も目標などの目指すべきところや理念などが明確な点も理解に繋がった。
・それぞれの企業ごとにどこに重点を置いているか、どういった戦略をとっているかを具体的な項目として紹介してくれたから。
・丁寧に話してくれたので、誰でも理解できるものだと思う。
・どちらの企業もとても端的な問題提起、各企業の特徴から生み出せる改善・新たな取り組みをお話してくれたので、経営のサイクルを理解しやすかった。
・企業遍歴など企業の背景がわかる基本的なことからお話ししていただけたので、とても理解しやすかった。
・二つの企業もスライドに要点があったので理解しやすかった。講座の内容はとても理解しやすかったです。北海道中央バス様の発表では、スライドに説明文や写真が多く使われていて、内容を視覚的に理解しやすく、要点をつかみやすいと感じました。また、田中酒造様の発表では、飲酒習慣率の変化といったトレンドをもとに、その背景（例えば女性の社会進出による女性の飲酒率の上昇など）を分かりやすく説明してくださり、さらに種類ごとの消費傾向についても触れられていて、聞き手としてとてもイメージしやすかったです。
・要点をピックアップしてそれについて解説、説明されていたのでわかりやすかった。
・スライドもとても見やすく、お二方のお話も理解しやすかったです。構成がしっかりしていて、話の流れがまとまっていて聞きやすかったです。
・お二方とも丁寧で分かりやすい話で、内容もまとまっており、スライド作成の点でも参考になるところがあった。もちろん内容も両企業特有のものを話してくれて分かりやすかった。
・専門用語などは多くなく、経営初学者の私でも非常にわかりやすく丁寧な説明をしてくださったため。
・基礎的知識も盛り込んで解説して貰えて、スライド自体やお話が分かりやすかったため。スライドを使いながら具体的な説明がされていたため。それぞれの企業が属する業界で現在起きている課題を最初に示していただいたことで、講義を聞きながら自分なりに解決策を考える姿勢で臨むことができました。企業が実際に行っている取り組みと自分のアイデアを比較しながら聞けたため、内容を主体的に理解することができました。
・スライドが分かりやすく、時間もちょうど良かった。
・自分が勉強した内容だったから。
・お二人の話が聞きやすかった。
・内容がとても分かりやすくて、スライドもカテゴリーごとにまとめられていてとても頭にスラスラ入ってきたから。
・講演者の説明が具体的で、事業内容だけでなく背景や今後の課題まで丁寧に語られていたため、内容を深く理解できた。
・小樽出身だということもあり、講義の内容に親しみを持って話を聞く事ができたから。
・講師の方がスライドを用いて詳しく説明してくれたから。

＜やや理解しやすかった＞
・未回答　13 名
・経営に関して初学者でもわかるように言葉を変えて講演していただけたと思う。図や、グラフなど用いていて見やすかった。中央バスの安藤様の内容自体はわかりやすかった

が、謙遜が合間に挟まり、理解の妨げになった。田中酒造さんの講演が後半巻きになってしまい、その部分をもっと聞きたかった。
・資料と説明がありわかりやすいため。
・両社の担当者の方が、具体的なデータ（バスの保有台数、日本酒の消費量の推移など）や、実際に行っている施策（育児支援の拡充、インバウンド向けの体験創出など）を交えて説明してくださったため、経営戦略という難しいテーマでも身近な問題として理解することができました。抽象的な概念だけでなく、現場での実践例が豊富だった点が分かりやすかったです。
・スライドが見やすく部分的に重要なところをしっかり講義されていて理解しやすかった。
・どの話もある程度は深く掘り下げて話してくださったから。
・2 社合同だったため、より各企業の特徴や強みを理解できたと思ったため。
・グラフや表がわかりやすくて頭に入りやすかったため。
・直々に社員の方から話を聞く事が出来たからです。
・企業について色々深く説明してくれたので、ネットでは知ることができないような内容や社員の本音などを知ることができたから。
・中央バスの方も、田中酒造の方も、大学生でも分かりやすいようにかみ砕いて説明してくださったから。
・スライドなどもわかりやすかったから
・まだ経営について学んでいないということもあって難しいと感じる所も多くあったが、何を伝えたいかという 1 番大事なところが理解しやすい内容だった。
・一つ一つをスライドとリンクさせて丁寧に教えてくだったから。
・田中酒造さんの方がまだお酒が飲めないので理解が難しかった。
・話の流れが特にわかりやすかったです。特に田中酒造さんのスライドが見やすかったです。
・話の内容がとても簡潔にまとめられていて、理解しやすかったが、スライドの文字が見づらく感じた。
・ほとんど支障なく、集中して講義を受講することができたためよかった。しかし仕方ないことではありますが、人数が非常に多かったため、一番後ろで字があまり読めなかったり見えなかったりして知りたいところが知りづらかったりしたところがあったので、やや理解しやすかったとさせていただきました。教室を増やしてもらえたらもっと聞きやすかったです。
・自分の今後に役立ちそうな情報が得られたから。
・筋道立ててわかりやすく展望を話してくれたため、話がすんなり入ってきたから。
・スライドと共にお話ししてくださったから。
・話がまとめられていて分かりやすかった。
・スライドを伴った説明も詳しくわかりやすかったから。
・小樽という身近な場所での活動のお話だったから。
・各項目に分けて説明してくれたのでとても分かりやすかったです。
・スライドの情報量がちょうどよかった。
・資料のイメージ画像や見やすい文字で理解がしやすかった。
・それぞれの企業についてはよくわかり、実際に働くと考えた場合に気になる部分を説明してくださったのでイメージがしやすかったが、経営学とのつながりが少しわかりにくいと感じた。
・丁寧に説明していたため。
・しっかり間をとって話していただいたので理解しやすかったから。
・自分が企業や就職に抱いていた疑問が晴れたから。
・先述の通りあまり経営学の知識が乏しかったため、僅かではありますが勉強不足故に理解の追いつかないというように感じられました。

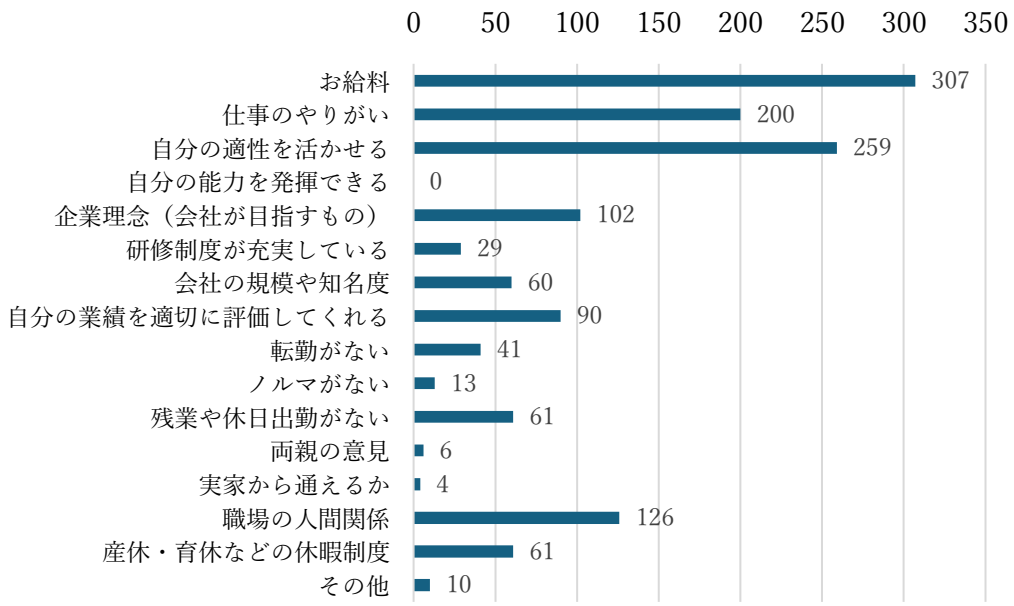
・企業の意識に重点を置いて話していてその点に対して理解が深まったから。
・どちらの企業もスライドが凝っていて内容が理解しやすかった。また長さも長すぎずちょうどよかった。
・普段から身近に存在する企業だから。
・わかりやすくまとまっていた。
・わかりやすいと感じたから。
・わかりやすく話してくれたから。
・難しい専門用語など無く、理解しやすい言葉で説明してくださったから。
・具体的に各企業が行っていることを写真やグラフを用いて話してくださったので、より理解を深めることができたと思います。
・授業でやったことがある範囲の物だったり、聞いたことのある言葉を多用してくださっていたから。
・知識のない大学生にも分かるよう、簡単な言葉を使って説明してくださったから。
・講師の方が要点をしっかり話してくれたから。
・スライドが簡潔にまとまっていてわかりやすいと思ったから。
・知識がない状態で受講したが、特に疑問なく終えられたため。
・鮮明に働くイメージをもつことができたから。
・講師のお二方がそれぞれの企業でどのようなことを大切にしているのかを理解することができたから。
・経営学について知識を学ぶのではなく、実際の企業の話を聞くことで現実的な課題を聞くことができて深く考える機会になりました。
・企業の概要から説明してくださったことで前提を知ることができ、その後の詳細をより理解しやすかったから。
・グラフの使用はもちろんのこと実際の取り組みなどを詳しくお話ししていただいたのでわかりやすかった。総合職事務員実務研修などとてもいいなと感じました。
・スライドと話が対応していてわかりやすかった
・座れる席が無く、スライドが見にくかったのでZOOMでも聞けるようにしていただければ嬉しかったです。
・学生の理解度に合わせた授業だったから。
・中央バスさんのスライドが見やすかったから。
・北海道中央バスさんの講義が非常に誠実さに溢れており、非常に聴きやすい講義でした。ただ経営学という意味でのリンクが個人的に掴みにくく、勉強不足を実感したと言うのが実際のところです。
・どのような歴史があったり、どういう制度に力を入れているかなど、とても丁寧な説明で分かりやすかった。
・とても分かりやすい説明であったため。
・田中酒造さんはとてもまとまった話であったから。
・スライドがもう少しまとめられていたらさらにわかりやすかった。
・資料が分かりやすくまとめられており、とても見やすかったから。
・スライドを参照することで重点を置いている分野が明白だったから。
・スライドが見やすく話も整理されていたため。
・経営理念や今後の展望を理解することができたと思っているから。
・講師の方の話の分かりやすさはもちろん、スライドと結ぶ付けた話し方のうまさがありとても分かりやすかった。
・大学生向けで専門用語があまり使われておらず資料も用意していただいたため。
・お話の流れが円滑であり、理解しやすかったため。余白の多いスライドに、少ない文字数、興味をそそるイメージ画像やわかりやすい講演者様の例えばなしが散りばめられていたため。

・今回の講義がやや理解しやすかったのは、中央バスと田中酒造という具体的な企業事例を通して説明していただけたからです。実際の取り組みを聞くことで、抽象的な概念ではなく現場での工夫や課題解決の方法がイメージしやすくなり、内容を身近なもの、として捉えることができました。
・グラフを使って説明していただいたのが、説得力があり、わかりやすかった。
・重要となる部分は繰り返し訴えてくれたから。
・中央バスの安藤さんが小樽商科大学卒業生ということに加え私たち目線でのわかりやすい講義をして下さったから。
・どのような仕事をしているのかというのをはじめに行ってくださったため。
・話題の転換がスムーズであまり退屈せずに聞くことができました。
・スライドも見やすくまとまっており、聞きやすかったため。
・自分が普段の生活で触れているような部分からの導入や、講義の途中でも日常的な例えのようなものを使っていて話のイメージがしやすかったため。

＜どちらとも言えない＞
・未回答　1名
・話は聞きやすかったが、人が多く話している方が見えなかった。そしてスライドも見辛かったため。
・端的に書かれていたから。
・講座の内容自体はわかりやすいものだったが、後方の席に座っていたためスライドの文字が見えづらく、情報の把握に時間がかかることがあった。
・企業の取り組みや強みなどに関しては細かく説明があり、資料やスライドも分かりやすかったが、聞き終えた後に何が1番言いたいのかが分からないと感じてしまったから。
・他の講義と何ら変わりはなかったと思う。
・資料などはとても見やすくわかりやすかったが、言いたい内容はあまり伝わらなかったから。

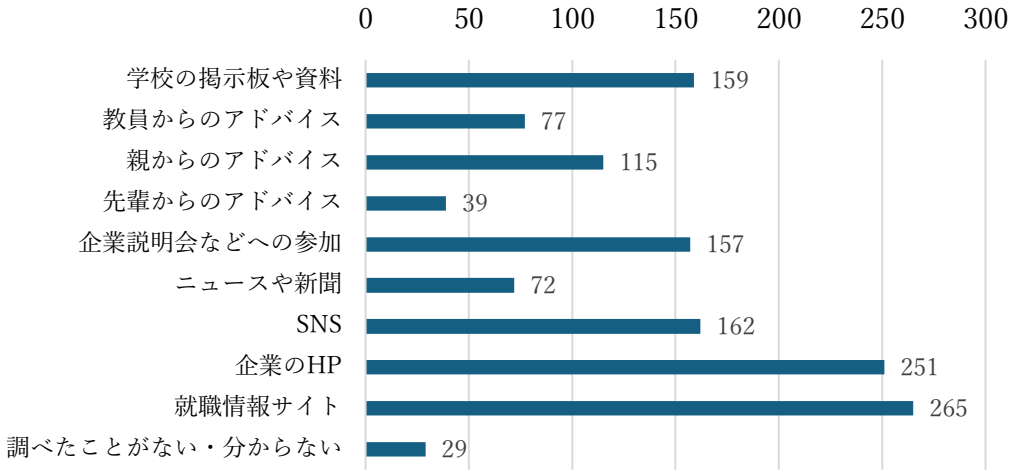
＜やや理解しにくかった＞
・言いたいことが少し伝わりにくかったと感じた。
・教室内の人数が多すぎて教室外から講義を視聴するしかなかった。なので、講義のスライドを見たり、講義内容を聞くことが難しかった。
・お話の中で会社の紹介や歴史などの情報の方が多くて、経営に関するお話がイメージしていたよりもあまりなかったように感じた。

質問4　就職先を考える時に、重視していることは何ですか？
（最大3つまで）

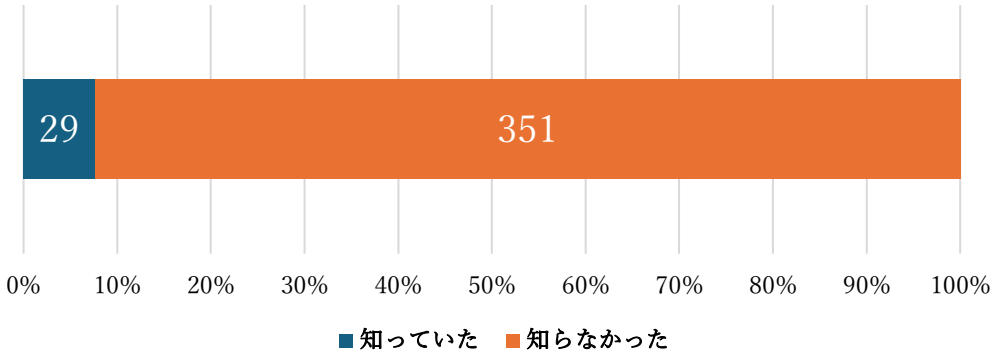


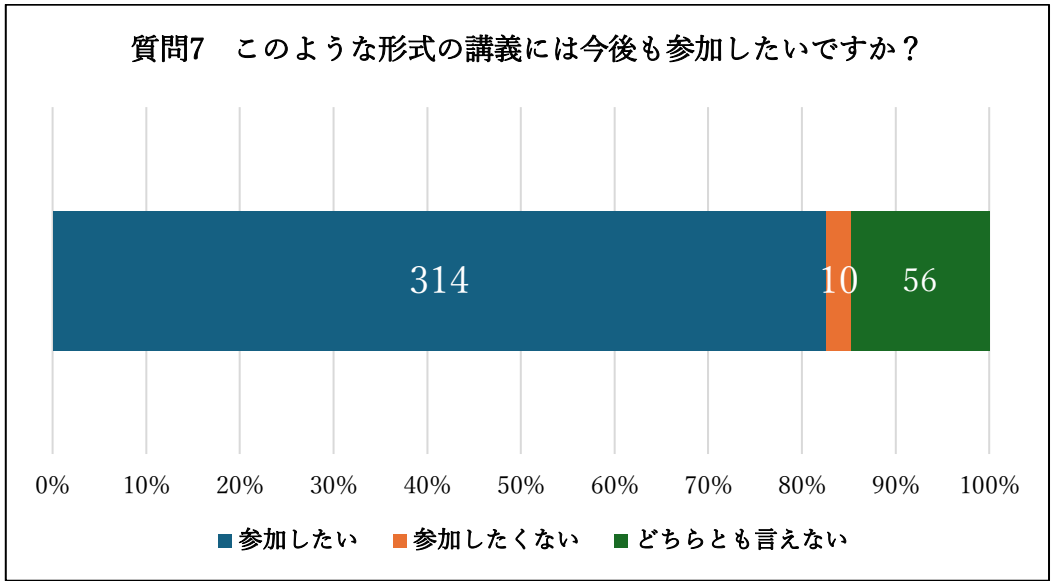
＜その他＞
・福利厚生の内容の充実度。　２名
・資格取得などへの支援。
・海外進出しているかどうか。
・就職先の一般的な評価。
・実家から通える、通えないに関わらず、会社の位置。
・自分が熱意をもって本当にやりたい職業であること。
・年の休日の多さ、一日当たりの勤務時間の平均。
・私のサービスがどれだけお客様や社会に貢献できているか。
・就職活動という意味では社会人の私は考えていないが、求職すると仮定すると重視するのは収入面、その会社が何を目指すかに共感できるか、あとは人生において長期的に役立つスキルが身につくかどうかの視点で判断するだろう。

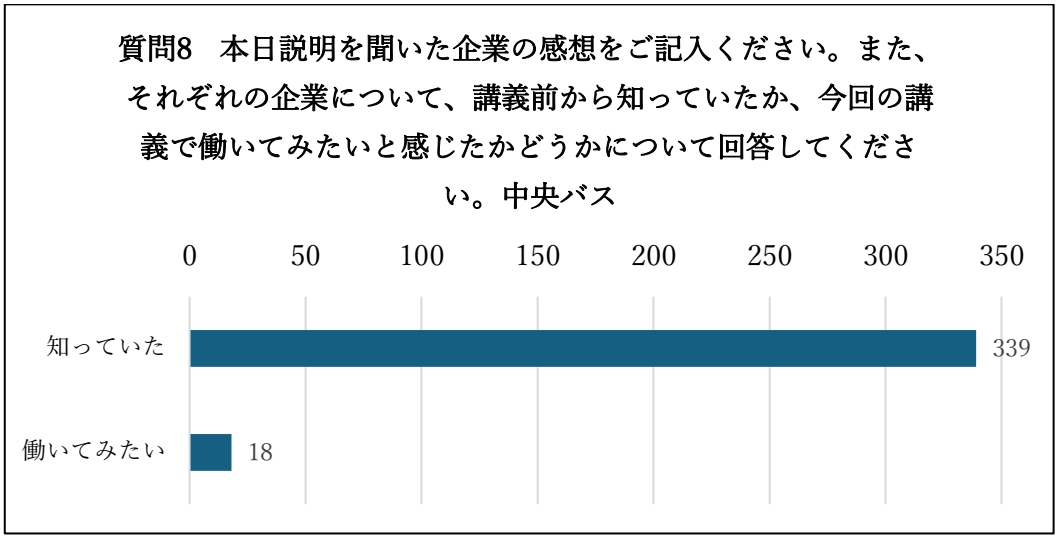
質問5　就職先を探す方法として当てはまるものをお選びください。（複数回答可）



質問6　小樽市では、市内の企業情報をまとめて検索できるポータルサイト「小樽ジョブナビ」を６月に公開しました。この「小樽ジョブナビ」を知っていましたか？







・人財の説明に対して特に関心をもった。自分はこれまで就活をしてきた中で、企業が自分たちのような新卒や、現在進行形で働いている社員をどのように捉えているのかについて注目してきた。経営を行うことに対して人的資源という元からある言葉に疑問を持ち、単なる材料や歯車としてではなく、会社を一緒に成立させる仲間を財産として捉えてくれることは、普段から真摯に向き合ってくれるのではないかと思った。そして講演を聞く中で、地方における成り手不足であったり、それに伴う本数の減少に対して未だに解決に向かって施策を練っている途中と聞いて、これから入る人にとっては北海道における地域課題の解決につながると同時に、会社の状況を好転させることになると思った。

・小樽ワインなどの多角化やグループ会社が 16 社あることを知らなかった。また、聖地巡礼の賞を受賞していることに驚いた。特に、現在は巡礼の文化が浸透しているため、時代に合わせながら小樽を盛り上げる一環とした取り組みであることを実感した。同時に、人財教育についても興味深かった。就活時に私自身も注目していたため、関心が強い。人材不足の問題から海外雇用者にも適用できる教育も必要になっていくと感じた。お話にあった、ベトナム研修のような海外にも視野を広げることは国内だけでは得難い経験

を通して、新たな刺激から働く人のモチベーション向上に繋がると思うので力を入れていくべき事だと思った。直接、会社に関係する事やマーケティング市場拡大だけではなく、社員の意欲を刺激するという意味で企業はお金を賭けるべきだと感じた。

・北海道中央バスという会社そのものはもちろん知っていたし、普段から利用しているが、小樽市内に本社を置いているという点や、小樽ワインなどの飲食事業、ビルメンテナンス事業を行っていることは知らなかったため興味深かった。また、ワークライフバランスを重要視しているとのことであったが、確かにワークライフバランスを良くすることでマズローの欲求 5 段階説における生理的欲求や安全欲求が満たされるため社員にとっても企業にとってもワークライフバランスの実現といったものは必要なものなのだと思った。また、映画のロケ地になっていることを活かして聖地巡礼政策を行なっているとのことだったが、個人的にはバス会社がそういった取り組みを自発的に行なっている事例は意外と少ないように感じたため、その点も独自性があって面白いと思った。

・経営学における「経営組織・人的資源管理論」の重要性を定義した上で、「採用強化」「人材定着」「人材活躍」を推進していくという明確な課題意識が伝わってきた。これは、「働き手不足」の現代において、「全てに優先して、人、社員を大事にする」というトップメッセージを具現化しようとするもので、バス事業という公共性の高いサービスを提供する企業として、非常に共感できた。具体的には、「両立支援の取り組み」として育児・介護のサポート体制や各種認定マークの取得、そして「カスタマーハラスメント対策」を基本方針として掲げ、「社員を守る」というメッセージを打ち出している点が特に印象的だった。

・中央バスの採用担当者として、人に関する視点から経営について話を聞くことができた。まず印象に残ったこととして、人財を第一に考えている姿勢が伝わってきたことである。人財の定着や活躍、採用強化を推進する活動として、様々な取り組みが紹介されたが、妊娠、育児や介護などに関する制度はもちろん、カスタマーハラスメントに真摯に向き合っているように感じた。また、新人教育にも力を入れているように感じた。特に、新入社員のフォローアップ研修や海外研修は他の企業でも積極的に取り入れてほしい。

・お話を伺ってまず感じたのは、「人財」という言葉に表れているように、従業員を何よりも大切にしているということです。特に、妊娠・育児期間のサポートが充実しており、ワークライフバランスを実現できる点に大きな魅力を感じました。さらに印象的だったのは、カスタマーハラスメントに対する基本方針を明確に打ち出し、従業員が守られた安心できる環境づくりに取り組んでいることです。そこからは従業員に対する深い思いやりを強く感じました。また、両立支援の取り組みに「まだ伸びしろがある」とおっしゃっていたことや、社員教育において外部講師を招くなど常にアップデートを図っている点から、現状に満足せず、向上心を持って成長を続ける会社であると感じました。

・北海道中央バス株式会社のもととなった会社の中心が小樽の企業だったことや、本社が小樽にあるとは知らなかったので驚いた。勝手に札幌の企業だと考えていた。また、バス事業だけでなく、飲食事業など幅広い事業をしていることも知ることができた。また、妊娠育児期間中のサポート面談や子育て交流会などが良い取り組みと感じた。私自身も大学 3 年になり就活を始めた中で、企業にどんな人がいるのかを知ることが大切だと考えているので、担当者さんの人材ではなく人財という考えに強く共感した。

・講演を通して、北海道中央バスが単なる交通インフラを支える企業ではなく、地域と共に発展していく姿勢を持っていることが印象に残りました。バス事業だけでなく不動産や観光、飲食など多角的に展開している点からも、地域の活性化に深く関わっていることが伝わりました。特に、小樽天狗山での聖地巡礼施策が環境省から表彰されたという話から、地域資源を活かした観光づくりの重要性を感じました。また、社員のワークライフバランスや教育、カスタマーハラスメント対策に積極的に取り組んでいる点にも共感しました。社員一人ひとりを大切にしながら安全・安心を提供する姿勢に関心を持ちました。

・北海道中央バスが「人」を何よりも大切にする経営を実践していることが、とても印象的でした。塾講師として生徒の進路指導やモチベーション管理に携わってきた自分にとって、特に「採用」と「定着」に力を入れている姿勢には強く共感します。「すべてに優先して社員を大事にする」というトップの言葉には、まるで生徒のやる気を引き出し、その場に居たいと思わせる“環境づくり”に通じるものを感じました。育児や介護との両立支援、多様な勤務制度など、社員一人ひとりの「人生」に寄り添う制度が整っているのも素晴らしいと思います。また、「総合職事務員実務研修」で経営戦略やグループワークを取り入れている点にも惹かれました。単なる知識の習得ではなく、社員の“考える力”や“応用力”を育てようとする姿勢は、私が授業で生徒に主体的な思考を促すときの考え方に通じます。バスを走らせるだけの会社ではなく、社員一人ひとりが会社の未来を考える「自立したプロ」として成長していける環境だと感じました。さらに、カスハラ対策などで社員をしっかり「守る」姿勢も印象的です。安心して働ける環境があるからこそ、社員が本来の力を発揮でき、それが結果的にお客様へのサービス向上につながる。そんな好循環を生み出していると感じました。こうした取り組みの数々は、ただ優しいだけでなく、これからの時代に「選ばれる企業」であり続けるための、とても戦略的で温かい経営だと思います。
・ロケツーリズムアワード企業大賞を受賞したり、小樽市の活性化に繋がったことが印象深く残っている。100 年以上の歴史を持つ北海道中央バスの経営学について、人材の材を財に変えて、人財として置き換えている点や、さまざまな労務課題に対しての業務への励み方が、社員を大切にしていることが、少しでも長く働ける点につながっていると感じた。ワークライフバランスへの支援の仕方を当たり前のようにしている点も歴史とともに変化しているように感じた。育児休暇について小学校 6 年性までの保証など、サポート面談といった制度の整い方が、長く続いている企業の特徴だと感じた。両立支援の認証マークについてまだ上を目指している点に、企業のやる気を感じた。
・今回の講義を通して、北海道中央バスが「人を中心に据えた経営」を重視していることが強く印象に残った。特に、両立支援やカスタマーハラスメント対策など、社員が安心して働ける環境づくりを積極的に進めている点から、「安全・安心なバス輸送」というサービスの質は、現場で働く人の安心感によって支えられていることを実感した。また、「すべてに優先して人を大事にする企業でありたい」というトップメッセージから、地域交通を支える企業としての使命感と温かい企業文化を感じた。経営学の理論が、現実の企業活動にどのように生かされているかを具体的に学ぶことができた貴重な機会だった。
・社員を大切に扱い、プライベートとの棲み分けをしっかりと行なう姿勢に感銘を受けました。ワークライフバランスが叫ばれている現状ではありますが、実際にそれを達成するための取り組みを行ない、さらに達成できる事例は少ないでしょう。中央バス様は、ワークライフバランスへの考えがしっかりしており、かつ達成もほぼできているという状況にあります。そのようなことが難しい現状において、中央バス様はその点が間違いなく魅力的であるといえるでしょう。
・企業自体は知っていたが、育児休業などの福利厚生やカスハラ対策、実務研修などの社員の教育にここまで力を入れていることは知らなかったため、取り組みのレベルへの驚きと企業に対する興味がわいた。特に社員教育の一環として海外研修を行っているのは意外で、現地で学んだことをどのように活かしているかといった詳しい内容がとても気になった。
・また、バス事業以外にも多くの取り組みに力を入れていて、実際に成果が出ていることに企業としての強みを感じ、事業展開能力の高さに感服した。
・北海道中央バス株式会社の説明を聞き、社員一人ひとりを大切にする企業姿勢が印象的でした。特に、仕事と家庭の両立支援の取り組みが充実しており、安心して長く働ける環境づくりを進めている点に共感しました。また、ワークライフバランスを重視し、働

きやすさとやりがいを両立させている点にも魅力を感じました。さらに、海外研修としてベトナムへの派遣があることを知り、国際的な視野を広げながら成長できる環境が整っていると感じました。社員の成長を支える多様な制度がある点に大きな魅力を感じました。

・通学に毎日バスを利用していて、公共交通機関としてのバスの重要さは以前から身にもって感じていた。しかし、小樽天狗山の管理運営まで行って地域活性化に携わっていることを講義内で初めて知り、北海道中央バス株式会社さんの影響力の大きさに驚いた。最後に、生産性を上げて、利益を上げるためには人材がその根幹にかかわっているということを、経営で学び、知っていたため、北海道中央バス株式会社さんが人材教育、採用、働き方改革に力を入れて取り組んでいることから企業の魅力を強く感じることができた。

・毎日利用している北海道中央バスについて企業の中身についても詳しく知ることができて参考になった。サービス業においてはお客様を大切に、といったような言葉をよく聞く。しかし、北海道中央バスでは社員を優先して大事にしていることが非常に印象的であった。ただ言葉として言っているだけでなく、実際に支援の制度が充実しており説得力があると感じた。また、現状に満足せず、さらに改善していこうという意識があることや、組合員からの要望を受け、迅速に対策を行っていることも印象に残った。自分が就職する際にも給料の面だけでなく、実際に制度として機能しているかどうかを確かめたいと思った。

・北海道中央バス株式会社の公演をきき、非常に社員研修が充実していると感じた。まとめの部分でおっしゃっていた、働き手不足の時代に社員の存在を大切にしているというのが社員研修の充実さに反映されており、すごく説得力があるなということを感じた。また社員への支援もすごく充実しており、両立支援の取り組みは現代、そして次の世代のためにもほかの会社でも取り組んでほしいと思う。バスということで身近に感じる会社だが会社の詳しい概要を知り、もっと知りたいと思った。

・本日は講演ありがとうございました。北海道の人口減少により、バス利用者の減少や人財確についてなど様々な課題を抱えていると思われます。その状況で目をつけるポイントを現在の社員を守ることにしたのは印象に残りました。経営戦略と言えば、サービスのリニューアル、ターゲットの見直しなどを考えてしまいます。人財の管理もまた経営の要素の 1 つであることが認識することができました。「サービスをする側も受ける側も、ともに尊重しあえる社会を目指す」という言葉が好きです。社員への尊重の態度が周知されることで、より多くの人材確保が期待できると思いました。

・交通関係のみの企業だと思っていたため、不動産業や観光、飲食などグループ会社として幅広い分野で活動しているのは意外だった。また、社員に対する福利厚生を重視しており、今後もより良い制度を目指していくようだった点が好印象で、就職したいと感じた。

・研修制度も充実していることも紹介していただき、特に海外研修に興味を持った。カスタマーハラスメント対策に早期から乗り出している点も社員に対してのケアをする意識が高い企業という印象を受けた。

・交通関連のお仕事は、長時間の勤務になりがちなイメージがあるため、従業員への福利厚生を手厚くするというのは、人を雇う、そして離れないようにする戦略として理にかなっていると思った。人を財産と考える考え方、人財という言葉が特に印象に残った。運転というのは今の所人がやる仕事で、人がいないと成り立たないわけなので、中央バスさんらしい考え方だというふうに感じた。今回は若手の人事の方のお話だったため、普段の外部の方を呼ぶ講義と少し毛色が違って面白いと思った。

・北海道中央バス株式会社さんのバスは札幌でも走っているので、てっきり札幌の会社だと思っていたのですが、本社が小樽にあると知り非常に驚きました。また、今回の講義で、子育て支援・介護支援の充実や、早期のカスタマーハラスメント対策への取り組み

など、従業員の働きやすさを重要視していることを学びました。総合職事務員実務研修のお話で、安藤さんが自分の時には座学ばかりで物足りないと感じ、若手社員のスキルアップの場にしたいと、上司と相談して外部講師を招くなど変化を起こしたとおっしゃっており、自分も経験したことをそのまま次の世代に与えるのではなく、いかに改善していくかを考えることができるようになりたいと思いました。

・バス事業だけかと思っていたが実際には多様な事業をしていた。ドラマの聖地巡礼のニーズを活かすなど、意外と多角的に活動していたのが印象的だった。ワークライフバランスについて、現在行っている取り組みと、それらの認定がシルバーなど 1 番いい評価でないことをありのままに話していたのが好感をもてた。まだ不十分で改善の余地があると認識されているということは、これから先さらによくなる可能性を秘めていることの裏返しだと思う。積極的に新しい取り組みを始められる企業の柔軟さも感じられた。また、講演中では取り上げられなかったが、勤務時間内通院ができることを特徴に取り上げているのはあまり見たことがないので、具体的にどのような運営がなされているかはわからないが、女性にとっては職場への申し訳なさとみたいなのが軽減されるいい取り組みなのではないかと思った。

・北海道中央バスは、道央圏における公共交通の中核を担うだけでなく、観光や不動産といった関連事業を通じて地域経済の多角的な発展に寄与する企業であると分析できる。事業の根幹に「輸送の安全確保」を据える理念は、社会インフラを担う企業の責任として当然である一方、徹底した安全管理体制にその具現化が見られる。本社を小樽市に置きながら、広域な路線網で北海道の都市間及び地域内交通を支える様は、まさに「地域社会との絆」を重視する経営姿勢の表れであろう。単なる移動手段の提供に留まらず、バス事業を基軸としながらも社会のニーズを捉え、新たな価値を創出しようとする戦略は、持続可能な地域社会の形成に不可欠な存在であると結論づける。

・中央バスは手広く事業をしており、その中でもやはり北海道の主要なバス会社ということもあり観光に強く、その関連の地域貢献が表彰されるなど、やればやるほど結果が出るだろうと思い、社会貢献のモチベーションの高くて然るべき企業だと感じました。ワークライフバランスについても会社としては長く働いてもらう、という意識を制度の中に強く感じ、またとにかく人を人として働かせる経営は安心感があり、消費者としてもサービスを信頼できる基盤になっていると思いました。サービスへの信頼は消費者が進んで選ぶことに繋がり、結果的に経営ではプラスになるのかもしれないと感じました。

・北海道中央バス株式会社の説明を聞いて、公共交通機関の運営には多くの課題があることを実感した。特に、人手不足が深刻な中で、安全で安定したサービスを維持するためには、優秀な人材の確保と同時に、社員のワークライフバランスを守る必要があり、その両立はとても難しい問題だと感じた。また、天狗山の運営も中央バスが行っていると聞き、バス会社の仕事は単に人を運ぶだけではなく、地域の観光やまちづくりにも深く関わっていることを初めて知り、驚いた。

・今回のお話を通じて、企業が人を大切にしながら持続的に成長していくために、多角的な取り組みを行っていることを知りました。特に、天狗山と連携した聖地巡礼の企画や、育児・介護支援制度の拡充、カスタマーハラスメント対策などは、社員の働きやすさを第一に考えた姿勢が表れており印象的でした。「人材＝財産」という考え方にも共感し、これから自分自身も働く立場になった際には、制度だけでなく、職場の風土や考え方にも注目していきたいと感じました。

・自分は普段から通学に中央バスを利用しているのですがバスの運行だけでなく幅広く事業を展開していることを初めて知り、経営戦略の一端に触れたように感じました。バスの運転手不足問題は深刻であるので人事制度や休暇制度に力を入れてワークライフバランスの充実の実現を目指す施策を今回知ることが出来てとても有意義でした。特に育児休暇に関しては自分の想像していた以上に手厚く、交流会まで開催していることからも力を注いでいることをひしひしと感じ、働きやすそうな環境であると感じました。

・ワークライフバランスが問題となっている現在の社会に合わせて、妊娠・育児・介護など、それぞれの立場に合わせて休暇が取りやすい仕組みが整えられていて、社員のウェルビーイングの実現にとても貢献しているという印象を受けた。バスの運転手は特にカスタマーハラスメントを受ける機会が多い職業だと思うので、対策をしっかり行なっていると知り働いている人を守る仕組みが整備されていていいと思った。トップメッセージの全てに優先して人、社員を大事にする企業、会社にしなければならないという決意が実際に感じられて良い企業だと思ったし、信頼が厚い会社になるには理由があるのだと感じられた。
・今回の小樽中央バスの方の講義を通して、企業が従業員のワークライフバランスを重視していることを強く感じました。特に、勤務時間内の通院や勤務時間の変更といった柔軟な働き方を認める制度は、社員の健康や家庭の事情に寄り添う姿勢が表れていると感じました。また、産前産後休業や育児休業、短時間勤務、時差出勤など、ライフステージに応じて働き方を調整できる環境が整備されており、誰もが安心して働き続けられる体制が整っていることに感銘を受けました。さらに、介護休暇の制度もあり、家庭の責任を持つ人々にも配慮が行き届いている点が印象的でした。このような取り組みが、従業員の満足度や働く意欲の向上につながっているのだと感じました。
・中央バス様の講演では経営学について冒頭に軽く説明してくれたのが経営学を知らない私からするととても良かったです。働き手のことを常に考え、大切にし…ワークライフバランスを重んじていることが講演の節々から伝わってきてとても魅力的であるなと感じました。これは私の地元の話なのですが、室蘭と札幌を往復している高速室蘭号というバスが中央バス様にあるのですが、これが今年の 11 月末に廃止すると聞いたとき、地元に帰省するときよく使っていたのでとても残念に思いました。しかし、講演を聞いた後にはこれも働き手のことをよく考えた上での仕方無い決断だったのかなと感じました。人材の〝ざい〟を材でなく財で表していることからも社員を大切にしていて細かいところですが、素晴らしいアイデアだと思いました。
・説明を伺い、企業全体で従業員を大切にし、支援している姿勢が伝わってきました。特にワークライフバランスや両立支援への取り組みは、現代の働き方に合致しており、とても魅力的だと感じました。さらに、実務研修についても強く関心を持ちました。技術の習得にとどまらず、同期や社員との関係を深め、円滑なコミュニケーションにつながる点も大きな魅力だと考えています。
・私は講義を受ける前から、北海道中央バス株式会社の名前だけは知っていましたが、保有している車両数が北海道では 1 番で、日本全体でも 4 から 5 番目には入るということや、合計で 16 ものグループ会社を持っているということを新たに知り、よく自分が利用しているバス会社がこれほど大きな企業だったのだと感じ、とても驚きました。特に、北海道中央バスのグループ会社の中には、建設業や介護業があったりと、バス事業だけでなく、様々な方向性から北海道の人の生活を支えているということにはとても驚きました。
・普段から中央バスをよく利用しているけれど、今回の講義でバス事業だけでなく、不動産、観光、飲食など幅広い事業を展開していることを初めて知り、驚きました。特に社員教育や働きやすい職場づくりに力を入れている点が印象的でした。入社前研修や新入社員フォローアップ研修、さらには海外研修まで行っており、高齢化が進む情勢の中、若手社員の育成に積極的であることが伝わりました。また、ワークライフバランスを重視した支援制度やカスタマーハラスメント対策が整っており、社員を大切にする企業姿勢が感じられました。公共交通機関としての社会的責任を果たしつつ、社員にも優しい会社だと思いました。
・北海道中央バスと聞くと、やはり、私たちが目にするのはバスの運転手の方々だけで、その業務というとバスの運行以外ほとんど知らなかったですが、今回人事のかたの話を聞いて、どのように現在の中央バスが安全に運行しているのかが、以前よりは明確にな

りました。私が印象に残ったのは、カスタマーハラスメントから守るという会社の方針です。サービス業をやっていると、お客様ファーストで仕事をしなければいけないですが、中央バスはお客様だけでなく、そこで働く社員の皆様にもしっかりと目を配りながら仕事をしている会社なんだということが今日の講義を通じて伝わってきました。

・北海道中央バス株式会社の講義を通じて、同社が社員を「人材」ではなく「人財」と表現している点に強く感銘を受けました。これは単なる言葉の違いではなく、人こそが企業の成長を支える貴重な財産であるという、深い理念が込められていると感じました。また、入社後の研修制度が充実しており、新入社員を一人ひとり丁寧に育てようとする姿勢から、社員教育に対する本気度が伝わってきました。働く人を大切にし、その成長を支える企業文化は、安心して長く働ける職場づくりにつながると感じました。バスというインフラを支える責任ある仕事に対し、人を軸にした組織づくりを行っている点に大きな魅力を感じました。

・バス事業の他に不動産事業や観光旅行事業なども展開しており、多角的経営をしているということを初めて知った。小樽天狗山も不動産の一つであり、天狗山を活用した聖地巡礼施策で環境庁から表彰されたということも初めて知った。小樽市を活用されていることを知って嬉しく思った。また、社員を最優先にするという考えで「人財」という言葉を使うという事がとても印象に残った。会社に守られているという意識を社員が持つ事で働きやすくなるし、会社は味方であるという意識によってよりモチベーションも上がるのではないかと思った。これの有言実行として社員のワークライフバランスのために面談や交流会など様々な支援制度を行なっている。また、カスタマーハラスメント対策として北海道での条例施行よりも早く、会社として基本方針を出している。社員を守るというメッセージを社員に届ける取り組みが活発に行われていて良い企業だと感じた。乗務員不足による路線バスの減便など利用者目線からしたら不便になるが、社員のワークライフバランスのためには致し方ない事であるのかもと思った。人事担当者目線での社員に対する思いを聞くことができるとてもいい機会だったと思う。

・北海道中央バス株式会社さんのお話を聞いて、企業としての責任や役割の重要性を感じました。社員の育児サポートの充実による両立支援の取り組みをされていたり、人材の「財」１文字であっても配慮がかんじられました。また、カスタマーハラスメント対策に会社全体で取り組んでくれるというのは、働き手としては非常に心強いことだと思います。働き手が不足するこの時代において非常に大事なことであり、このような会社に就職したいと感じさせられるお話でした。

・地域の交通インフラを長年にわたり支えてきた安定性と信頼感は、以前から認識していました。しかし、今回の講義を通じて、その安定性が「人」を大切にする経営哲学に基づいていることを深く理解できました。特に印象的だったのは、運転手不足という業界全体の課題に対し、労働環境の改善やワークライフバランスの充実に真摯に取り組んでいる点です。結婚や出産を理由に従業員が一人も退職していないという事実は、言葉だけでなく実践で社員を大切にしている何よりの証拠だと感じました。また、単にバスを運行するだけでなく、地域の活性化にも積極的に関わる姿勢は、地域と共に生きる企業としての責任感の表れであり、非常に魅力的です。安心して長くキャリアを築き、かつ地域社会にも貢献できる、働きがいのある企業だからこそ、長く続けられたビジネスだと思いました。

・北海道中央バスの安藤さんの話を聞いて、ワークライフバランスが意識されていて私生活と仕事の両立を支援してくれたり、育休制度が整っていることなどは、とても魅力的だと思いました。そういった話の中で、法律の把握が大切だというお話もありました。昔から法律に興味があり、現在企業法学科で様々な法律を学んでいる自分にとって、このことが最も印象に残っています。労働基準法をはじめとした業務にかかわる法律を使いながら働くことは大事だなと感じましたし、法律の勉強をもっと頑張ろうと思いました。

・普段中央バスを利用させていただいているのですが、詳しいことは全く知らなかったので、身近なものをよく知る機会になりとても勉強になりました。最初に衝撃を受けたことはグループ会社がいくつもあることです。有名な会社がいくつも会社を持っていれば様々な所で取りこぼしなく顧客を獲得できると思います。他にも、ワークライフバランスを取れるような取り組みをしている点もとても素晴らしいと考えました。有名な会社が積極的に取り組むと他の会社も巻き込まれていき、多くの人がワークライフバランスを重視して人生を送れることはとても素晴らしいと感じました。
・北海道中央バス株式会社は会社の名前を知っており、実際にバスも利用したことがあったが、本社が小樽にあり、これほど歴史が長いとは思わなかった。そのため、会社についても詳しく知らなかったが、バス事業以外にも不動産事業をやっていることをこの講義で知り、興味を持った。その中に天狗山が含まれていて観光事業にも力を入れていることを感じた。両立支援についてサポート面談を設けるなど、社員に寄り添った制度が整えられていて、理想的な会社だと感じた。
・普段から利用しているバス会社ということもあり、とても興味深く説明を聞くことができました。特に、人事部の方ならではの詳しい説明を聞くことができ、育児休業や介護休業などの労働環境・制度について学習し、大変有意義でした。また、社員教育の話では、総合職向けの実務研修や意欲的な海外研修などがあり、非常に充実していると感じました。会社の理念についても、一貫して「人を大事にすること」に重きを置いていると強く感じ入りました。
・人事部の方のお話だったので、今までの他の講義で聞いたような話ともまた違った新しい視点からの経営の話だと思った。また、お話いただいた安藤さんの会社を、社員を大切にしている姿勢が内容からとても良く感じる事ができ、会社の空気の良さみたいなものを感じた。カスハラなどのハラスメントの問題が多く顕になっている時代において、中央バスさんのようにハラスメントの対策とそれをしているという事を公に発表することが大切であると思う。
・中央バスの講座では、会社の取り組みの中でも、離職を防ぐ取り組みについて知ることができた。従業員を大切にしていることや、今後も会社をよりよくする意識が伝わってよい印象をもった。その一方で、中央バスでは、バスの本数や路線がどんどん減っていっている。私も日常的にバスを使うので、働き手不足は実際に感じていることである。安藤さんのお話によると、意識の改革は上の立場のほうにも広まり、積極的に結婚・育児などに関する支援を進めているとのことだが、バスの運転手などははたしてワークライフバランスを維持できているのだろうかと思った。
・北海道中央バス株式会社さんの育児・介護休暇などの両立支援の取り組みやカスタマーハラスメント対策、社員教育について実際に行っている施策を、等身大で教えてくれたことで、会社の内情を実際に近いかたちで知ることができたと思うし、企業のそういった面にも興味を持つことができました。自分は今まで、企業について調べるときは業種やお給料、休日日数を特に気にしていたので、これから就職活動をする際には福祉等のサービスについてももっと調べていこうと思いました。
・北海道中央バスという会社名は知っていたのですが、本社が小樽であることを初めて知りました。バス会社はバス運行事業のみおこなっていると思っていたが、北海道中央バスは多くの事業を展開しており、自身のスキルアップが多数の場面で生かされるのだろうと感じました。また、働き方改革により、ワークライフバランスが求められる時代に、育児休業や勤務時間の変更を推進している点は働く人たちはもちろん、これから就職をする人たちにも安心できる制度であると思いました。加えて、育児休業を取らせるだけでなく、サポート面談や子育て交流会などを設置することで、よりアットホームな職場環境なのだろうと思いました。カスタマーハラスメント対策や、社員教育にも力を入れていたり、人材を人財としている点などが、社員にとって安心して働くことができる環境が整えられている良い企業だと思いました。

・普段から生活の身近にある会社ではあるので名前は知っていたが、バス運行以外にも力を入れている点、また本拠地が小樽であることを改めて知り驚いた。また、会社全体の「人材を大切にする」と言う考え、それに伴った取り組みを伝えていただいたことで、近年歯止めがかからない運行会社の社員の減少に一石を投じることができるのではと思った。今後少子高齢化が進む社会において新しい社員をどう取り込んでいくのか、その社員の力をどのように活かしていくのかに注目していきたいと思った。
・夏休み期間中に参加した小樽企業のバスツアーの際にも、天狗山で中央バスさんのお話を聞いたことはあったが、今回の講義で改めて中央バスの歴史や規模について知ることができてよかった。また、説明の中で「人材」という言葉ではなく「人財」という表現を使うといったお話や、ワークライフバランス、カスタマーハラスメントに対する取り組みの紹介を通じて、お客さんだけでなく、サービスを提供する社員さんも大切にしている企業であるという印象を受けた。
・主要事業がバス事業の他に、不動産、観光・旅行、飲食と幅広く行われていることに驚きました。また、走行キロ数が日本有数ときいて北海道の土地の広さが関係しているのかなと考えました。自分は社会人になったら働きすぎる生活にならないようにワークライフバランスを重視したいと考えていたので、弊社のワークライフバランスの支援制度の話は興味深かったです。また、育児や妊娠のサポートもそこそこ手厚いところに少し惹かれました。そして、社員の教育が充実していて、研修でグループワークがあるという点に興味を持ちました。入社してから 1 年目から 2 年目くらいまでは未知の世界で慣れない場面が多い中で研修が多いという環境は魅力的だなと感じました。
・中央バスさんはよく利用していて身近な会社であると感じていました。北海道を支える会社として育児制度や海外研修の制度や実務の研修をしたり、いろんな取り組みを実行してワークライフバランスを意識しているんだなと思いました。そういった取り組みを通して、働き手不足を解消することがバス会社での大きな問題を解決するために社員をまず大事にしている企業であると感じました。これからも取り組みを続けて会社の発展を大事に考えているなと感じました。バス会社は今厳しい状況だと感じていましたが、講義を聞くとまだまだ成長していく企業であると感じました。
・まとめに書かれていた、現代の働き手不足の時代における、企業努力にとても関心を持った。なによりも優先して人、社員を優先する会社にしていかなくてはならないという強い思いが、充実した社員教育や研修につながっているのだと感じました。私自身もアルバイトをする中で、社員の方が人手不足について話していることを聞いていることもあり、より具体的なイメージを持って聞くことができました。将来の夢として、自分の会社を持つことを考えているので、カスタマーハラスメントや研修に関しての内容はより関心をもって聞くことができた。
・今回の講義で中央バスさんの業務内容や育休の取得状況やどのようにパワハラへの対策を行っているかなどを詳しく説明していただき、中央バスさんについて知ることが出来ました。そして、会社の働く場では社員が働きやすいようにとても気を付けているなと感じました。また、実は日本の中でも保有車両数で言えば 4 位に位置しているということで、とても驚きました。普段は何気なく利用していた中央バスさんですが、講義を通してまたこれからも感謝の気持ちを持って利用したいなと心がけるようになりました。
・新人教育やカスタマーハラスメント対策など社員に向けた会社の運営について知ることができた。事務員の実務研修は定期的に開催され業務について幅広く研修があると自分の業務についてより理解することができ安心して働くことができそうだと感じた。グループワークや懇親会の開催によって社員同士のつながりも強めるきっかけがあるのもとても魅力的に感じた。入社前、入社後の新入社員研修はもちろん入社数年後にも研修が行われるという話はとても興味深かった。カスタマーハラスメントは最近よく聞く言葉でありお客様と関わる仕事をする際に一度は考えることであると思うが、会社の方からの「守る」というメッセージが伝わってくると少しは不安を解消できるなと感じた。こ

ういった社内教育のお話はこれまで聞く機会がなかったため今回のお話は大変面白く勉強になるものでした。

・講義を聞いて特に印象に残ったのは、採用を強化するだけではなく、離職者を減らすための工夫が良く凝らされていることです。田中酒造に比べて物品ではなくサービスを提供ので、より会社に勤めている人々のことを考えた施策が多いと感じました。昨今では少子化の影響もあり、人手不足が全体としても問題視されている中、ワークライフバランスを重視した支援制度をはじめ、新入社員への手厚いフォローなど、社員教育にも力を入れているという点がこれからの就職活動で会社を探す際の重要なところだと思いました。

・バス会社の問題として昨今人手不足があがるなか、中央バスさんの社員を優先し、大事にするというモットーは今後とても重要になってくると感じた。どの業界でも働き手が不足している中で社員のワークライフバランスや妊娠・育児のサポートなど手厚い支援の取り組みは大事だと再認識できた。また、海外研修で海外に行き、いろいろなことを学んで日本に持ち帰ってくることは社員にとっても企業にとっても両者のプラスに繋がると思うので、素晴らしい取り組みだと感じた。

・北海道中央バス株式会社という企業名は知っていたが、その企業の現状やどのような会社かというのを知らなかったが、今回の講義で、働き手不足の現状にあり、その中でこの企業は、社員を大事にしていくようにしている、ということが分かった。また、今回講演してくれるということで、この企業について、初めてホームページなどで調べることをした。このような講義をうけることが、企業についてより知ることにつながると感じた。その上で、人財を大切にしていて、また、ワークライフバランスのための支援制度の取り組みをしているということで、働く側となった場合のことを考えることができた。やはり、仕事と生活のバランスや、モチベーションなど、働く時にとても大事だと思うし、重視すべき点だと思うので。

・中央バスは市区町村のバスの運営や自動車学校の運営を行っているだけだと思っていたが、清掃、警備業、観光事業、建設業など 16 社もグループ企業があることを初めて知った。また、ワークライフバランスのための支援はやって当然だと仰っていて、女性からするととても良い待遇だなと思った。女性は出産、妊娠、育児などがあり、フルタイムで働きたいと思ってもどうしても働くことができない場面が出てきてしまうためこのようなサポートは、女性の採用志望者が増えるなと考えた。

・私が中央バスさんに持った 1 番の印象は、良いサービスを与えるというのはもちろんだが、社員を守るためのサポート、対策がすごく充実しているなということである。カスハラ対策や社員教育について具体的に説明されていて、働く環境はすごく良いなという印象をもった。多くの企業は提供する商品、サービスに重きを置くことが多く、働く社員さんは二の次だったりするが中央バスさんは消費者、従事者関係なく全ての人を大切にしていてとても素敵な企業だなと思った。私が就職先を選ぶ場面になったら、私たちへのサポート体制もしっかり見てみようと思うきっかけになった。

・今回拝聴した北海道中央バス株式会社のプレゼンテーションは、地方の公共交通を支える企業が、現代の労務課題といかに向き合い、「人財」を核とした持続可能な経営を目指しているかを具体的に示したものであり、非常に学ぶところが多い講義でした。同社の、社員を最も重要な資産として捉える哲学が、具体的な施策に一貫して反映されている点が特に印象深かったです。経営哲学として、働き手不足の現代において**「全てに優先して人、社員を大事にする」というトップメッセージを掲げていることは、企業が持続的に発展するための根本的な方針として強く共感できました。この哲学に基づき、採用強化、人財定着、人財活躍という三つの課題に注力していることが、具体的な施策の背景にあると理解できます。特に、ワークライフバランスのための両立支援は非常に手厚く、社員が安心して長く働き続けられる環境づくりに真摯に取り組んでいる姿勢が伺えました。妊娠・出産時の制度はもちろん、短時間勤務や時差出勤を子どもが小学校

6 年生まで利用可能としている点や、男性の育児休業利用を促進している点は、法定水準を上回る配慮だと感じます。また、制度そのものだけでなく、「サポート面談」や「子育て交流会」を通じて、制度利用への心理的な障壁を取り除くための工夫をしている点も、実効性を高める上で重要だと評価できます。また、カスタマーハラスメント（カスハラ）対策への明確な姿勢は、サービス業で働く社員の尊厳を守るという強い決意を示すものであり、現代の企業に求められる危機管理と倫理観の表れだと感じました。「社員をカスタマーハラスメントから『守る』というメッセージを発信！」という宣言は、社員が安心して業務に集中するための土台となり、企業への信頼感を高めるでしょう。組織全体で毅然と対応し、外部機関とも連携するという方針は、社員個人の負担を軽減する上で非常に重要です。さらに、社員教育においても、入社前から入社後 7 年目（海外研修）という長期的な視点で、人財の育成に投資していることがわかりました。特に、中堅社員を対象とした海外研修は、視野を広げ、将来のリーダーシップを養うための貴重な機会であり、会社が社員の成長を本気で望んでいる証拠だと感じました。総合職研修においても、実務知識だけでなく、グループワークや懇親会を通じて社内交流を深め、組織の連携力を高める工夫がされている点も注目すべき点です。これらの施策は、すべてが「人財の定着と活躍」という目的に集約されており、社員の安心・安全・成長を保障することが、結果として高品質なサービスと企業の持続的な成長につながるという、経営戦略としての完成度の高さを感じさせる講義でした。

・中央バスにはいつも乗っているので、興味深かった。学校の学びでは、マーケティングや経営学について、会社の経営や、どのように発展させていくかという企業の拡大について勉強していくことが多かったため、会社で働く人々の生活について深く触れることが新鮮だった。自分も働く上では、まず自分の生活が基盤にあるべきであり、その生活がしっかりしていなければ、働くことができないと考えているため、ワークライフバランスのための支援は働きやすさに直結し、今後求められていくと改めて感じた。

・中央バスの札幌の方で行われる総合職職員実務研修を通して、地域の公共交通を支える大きな役割を実感した。道内一の車両保有数や地球三周分にも及ぶ走行距離は、会社の規模と信頼性を示していると感じた。さらに、育児や介護に対応した柔軟な勤務制度や男性の育休取得の推進など、働きやすさを大切にする環境があることも印象的だった。カスハラ対策や社員教育を徹底し、安全で安心できるバス輸送を守ろうとする姿勢からは、強い責任感が伝わってきた。加えて、海外研修や地域貢献活動にも積極的で、学びや成長の機会が多い点にも魅力を感じた。公共交通を通して人々の生活を支える意義をあらためて考えるきっかけになった。人材ではなく人財であるという言葉が社員を大切にしていることがわかり、とても好感を持てる言葉だった。

・北海道を代表するような企業である北海道中央バス株式会社さんが、どのような取り組みをしているのか、企業の在り方や考え方を講義で学ぶことが出来ました。バスの運行がメインとなる中央バスさんが旅行関連の事業を行っているというのは非常に効率的で興味深いと思いました。しかし、飲食業までも行っていると言うことは初めて知り、そのルーツや目的が気になりました。いつも利用者としてお世話になっている会社であるため、もっと調べてみようと思いました。

・以前からよく利用していた中央バスという会社の総移動距離が地球 3 周分であることや、バスの運営の他にもビルメンテナンスや砂川ハイウェイオアシスなどの運営も行っていることを初めて知りました。また、普段知ることの無い経営の面でも、会社を運営していく上で必ず必要なのは、働き手、社員に対して、人材して一括に扱うのではなく、一人の人として大切にすることは当たり前なのですが、そこにさらに重きを置いて、採用教科、人財定着、人財活躍に注視し、動いていることに感銘を受けました。私もこのように社員を大切にしている会社に勤めたいと思います。人材を大切にするために具体的に企業側が対応できる、ワークライフバランスのサポートや妊娠、子育てなどの育児期

間のサポートだけでなく、介護に対しても積極的に休暇を取れるように活動していることに新しさと柔軟さを感じました。
・有名な会社で自分もよくこの会社のバスを利用していたが、その会社の取り組んでいる政策や社員教育などの内部のことはよく知らなかったのでこの授業をきっかけに詳しくなれたので、よかった。社員の教育を大事にし、子育てとの両立もしっかり考えられているので、社員にとって働きやすい会社であると感じた。
・全体を通じて、「従業員」の養成や活躍に全力を尽くしている企業という印象を持った。子育て・介護等における充実したサポートで離職率を低下させようと図り、カスタマーハラスメントに対し会社側が新たに対策の基本方針を打ち出すことにより、組織として従業員を保護する姿勢を全面的に見せるなど様々な場面で従業員のバックアップを行っていることを知った。また、当企業がバス事業以外の多岐にわたる事業を展開していることは既知であった。小樽市がコロナ禍明けから観光産業が復興し、日本金融や世界の潮流も相まって史上最大の来訪数を更新し続ける現状で飲食・観光事業の業績が回復しているからこそ、バス運転手の雇用や待遇における経営改革が功を奏するのか否かが当社のビジネススタイルを転換しかねない分岐点であると考えた。
・今回の講演で、北海道中央バス株式会社さんが地域社会で果たしている役割を理解することができた。バスは重要な交通インフラで生活の基盤となっており、高齢者や学生など、たくさんの人たちにとって欠かせない存在であることを改めて実感した。また、バスの運行以外に観光業などにも取り組んでおり、お客さんを目的地まで運ぶだけでなく、地域の魅力を観光客に発信していたことがわかった。
・講義をしていただいた方の出身高校が、小樽潮陵高校で同じで、私も野球をやっているので、勝手に親近感を持ちながら講義を聴くことができました。印象に残った点としては、天狗山のイベントについての話で、ネットフリックスのドラマ、First Love、さよならのつづきなどの聖地巡礼を絡めて行ったことは、とても良い施策だなと感じました。また北海道中央バスさんでは研修も充実しており、ベトナムなどの国も早期から行くことができるという点も魅力でした。
・北海道中央バス株式会社さんの話を聞いて、最近どこのバス会社も人手不足に陥っているんだなということを改めて感じた。今の日本は年功序列で給料が上がっていく制度だが、やはり能力に応じて給料を上げていかないと、人は入ってこないのかなと思った。バス会社となると能力っていう能力の差がつきにくいのかなとも思ったので、そこの差をつけるために色々していく必要があると考えた。僕の友達の親がその会社で働いているので、少し色々話ももっと聞きたいなと思った。
・中央バスさんの講義から、単なる大手バス会社という枠を超えた企業像を知ることができました。不動産や飲食業など多角的な経営を展開している事実に驚き、企業の安定性を感じました。特に、育児・介護サポートといった制度を充実させ、ワークライフバランスを重視している点は、企業が長く成長し続ける大きな理由だと感じました。また、社員の安心につながるカスタマーハラスメント対策の充実や、能力開発を支援する社員教育への注力は非常に魅力的に感じました。社員を大切にし、成長し続ける姿勢が、質の高いサービスと企業の発展に繋がっているのだと深く納得しました。
・中央バスさんの事業は今までバス事業しか知りませんでしたが、飲食事業や不動産事業などさまざまなことを行っているということを初めて知りました。「人材」ではなく「人財」という言葉が、働いている方々を大切にしていることが伝わり、とても良い表現だと感じました。中央バスさんは札幌も含めて、道内のいろいろなところで事業を展開しているイメージが強かったので、小樽に特にゆかりがあるということに驚いたとともに、毎朝学校に登校する際に利用しているため、とても納得感がありました。ワークライフバランスの支援制度として、育児休暇やサポート面談、子育て交流会など、従業員の方々が安心して子育てをしながら働ける環境が整っていることは、現代社会にとってとても重要な条件だと思いました。

・中央バスは単なるインフラの提供にとどまらず、幅広い事業の展開や地域貢献に力をいれていることに魅力を感じた。バス運行のイメージが強かったので、旅行事業など多角的に事業を運営することでより地域に密着できているのではないかと思った。小樽のロケツーリズムなどを通じた地域活性化の取り組みは、地域との取り組みを大切にする姿勢が伝わってきた。また、ワークライフバランスを推進する両立支援やカスハラ対策、社員教育など社員への安心できる環境づくりにも注力していることにも、企業としての信頼性や魅力をあげているのだと思った。
・中央バス様の講演を拝聴し、育児支援や新入社員の育成など、社員の方々がより働きやすくなるような工夫があり、社員に寄り添った体制が整えられている、というのは、会社の業績の向上や会社の規模の拡大にも繋がるのではないかと感じました。なかでも、海外研修についての話は個人的に大変興味深く、現在の日本では外国の方々もバスを利用する場面も多く、時代に合わせた、より実用的な研修が行われていると感じました。時代の変化に合わせて新たな活動をスタートしていくことは仕事だけでなく日々の生活でも大切なことだと思うので、今の自分にとっていち早く取り入れるべき姿勢だと感じました。本日は貴重なお話をありがとうございました。
・今回の北海道中央バス株式会社の方による講義を通して、単にバス会社としての事業だけでなく、建設や観光など幅広い分野に挑戦していることを知り、地域社会に深く根ざした企業であると感じた。特に、NETFLIX ドラマの聖地巡礼を活用して小樽市の活性化を図る取り組みは、地域資源をうまく活かした新しい観光戦略として印象的だった。また、採用強化・人財定着・人財強化の三つを柱に掲げ、社員を「人材」ではなく「人財」として大切にする姿勢に共感した。働き手不足が深刻化する中で、ワークライフバランスの推進や育児・介護への手厚い制度、カスハラ対策の充実など、社員を守り、安心して働ける環境づくりに尽力している点は非常に魅力的である。さらに、海外研修や月一回の実務研修など、人財育成にも力を入れており、社員の成長を企業の成長と結びつけている姿勢が印象に残った。バス業界が厳しい状況にある中でも、「働き手不足の今だからこそ社員を守る」という言葉に強い企業理念を感じ、社会の変化に柔軟に対応しながら地域に貢献する企業のあり方を学ぶことができた。
・毎日通学に利用しているバスの会社であるため、講義前から中央バスのことは知っていた。しかし、漠然とバスに関係する会社というイメージしか持っていなかったため、16社ものグループ会社があることを初めて知って驚いた。不動産や観光、飲食までたくさんの会社を経営していることは、それだけ多くの人や機械、金などの資源を抱えているということなので、会社は多くの人の力で成り立っているのだと感じた。会社として社員に長く働いてもらうことを重視し、育児や介護の分野で両立支援の取り組みを拡大させていることは、今の時代に合っている。また、カスタマーハラスメントについていち早く会社としての方針を提示し、素早く動いたという事実は、社内の連携が素早く、かつ正確にとれている証拠だろうと思った。
・北海道中央バス株式会社という会社は知っていましたが、どのようなことをしているのかということを詳しくは知らなかったので、それを知ることができてとても良い機会でした。これまではバス事業だけをやっていると思っていましたが、様々な事業を展開していることを知り、とても興味深かったです。さらに、グループ会社が 16 社もあるということに驚きました。また、小樽天狗山が不動産になっているということも興味深かったです。そして「小樽天狗山」を活用した「聖地巡礼施策」が小樽市の活性化につながったと評価され、環境庁から表彰されたということがとても魅力的でした。
・高校時代、通学に中央バスを利用していて、日常生活でも乗車することがあるが、中央バスについて、自分は全く知らなかったことが分かった。収益や名誉よりも、社員を最優先に考えて、人材を人「財」と捉える企業の姿勢を知ることができてよかった。印象に残ったのは、ワークライフバランスを尊重するための手厚いサポートである。安藤さんは謙虚にまだまだ、発展途上とおっしゃっていたが、数多くの支援に驚いた。会社と

の定期的な面談を行う「サポート面談」や、時差出勤、勤務時間内通院、子育て交流会働きながら家事・育児・介護を行う社員に寄り添った企業経営は素晴らしいと思った。また、カスタマーハラスメント対策の早さや考え方もすごいと思った。「サービスを受ける側も、する側も互いに尊重することが大切」という思想が素敵だと思った。日常生活で利用する中央バスに素敵な考え方が根付いていることは、利用する側からしても安心だと感じた。中央バスがバス事業だけでなく、飲食経営や不動産事業でも活躍していることを知らなかった。小樽は自分の知らないところで、中央バスによって支えられているのだなぁと思った。人財を守る社員第一の姿勢が中央バスを支えていることが分かった。

・非常に丁寧に説明していただいたことで、北海道中央バス株式会社に対する理解を深めることができた。特に両立支援の取り組みは非常に興味深かった。安藤さんいわく、五年前はそこまで両立支援の動きが活発ではなかったとのことだったが、自分から見て現在の両立支援はかなり整っているように感じた。この企業努力に深い感銘を受けた。カスタマーハラスメントの防止や、社員教育にも努力を感じられ、企業全体で時代に合わせたより良い会社にしていこうという気概のようなものを感じ、非常に素敵な会社であると感じた。

・スライドが丁寧に作成されていて、大人数の前での講演は緊張すると仰っていましたが、声もはっきりと出ていて聞き取りやすかったので、内容がわかりやすかったです。経営学について、北海道中央バス株式会社という会社の中にいる者の視点から教えていただきました。特に心に残っているのは、「じんざい」という言葉を使う際に、「材」の字を使うのではなく、「財」の字を使って「人財」という風に表すようにしているということでした。講演の中や質問を受けた際にも仰っていた通り、北海道中央バスが社員のひとりひとりをとても大切にしているのが伝わってきました。社員の教育にも様々な手段を講じていて、若手を育成する気概をものすごく感じました。講義の後に思ったことは、北海道中央バスは社員に対するサポートが手厚い会社なんだな、ということでした。その中でも、働き方改革はもちろん、育児期間中のサポートも厚く、面談や交流会もあり、介護休業もあると聞いて、入社した人には休みの期間があったとしても長く働いてほしい気持ちが伝わってきた。現代の社会は働き手が不足しているので、社員のひとりひとりを大切にすることはこれからの社会に沿った理念であると感じました。最近になって問題になってきたカスタマーハラスメントに対する対策も早めに講じていて、働き手にとってはありがたいことだろうと思いました。私はドラッグストアで働いているのですが、一度店に対するクレームを直接伝えられた際に長時間拘束されて困ってしまっていたのですが、その際に社員の方がとっさに話を聞く役を変わってくれて、守っていただきました。その後、カスタマーハラスメントについてのマニュアルが配られ、対応が早いなと感じました。私はバイトで社員さんに守ってもらいましたが、社員さんは会社に守られているのだろうなと思いました。会社がこのように対応してくれるから社員が安心して働けるのだと思います。人財を手放さないためにも、対応が早いことは一つのアピールポイントでもあると思います。北海道中央バスで働いている方は会社に大切にされながら、業務に集中できているのだろうと思いました。

・中学生の頃から通学などで常に使っているバスの運営会社であり、自分にとってかなり身近な存在の会社でありましたがバスの運行以外にどのようなことをされている会社であるかはよく知らなかったためその一部を知ることが出来てよかったです。人事部の方が積極的にワークライフバランスの充実やカスタマーハラスメント対策などで社員を守る動きをされていたり、新人研修をより実のあるものにしようとしていることが伝わる講義でした。

・バス会社は現在運転手不足などの問題があるとは思いますが、そのような中でも人財の大切さに重点を置き、社員への支援も今まで話を聞いてきた会社の中でも充実しているように感じました。私が働くことにおいて重視していることは、やりがいや業績評価は

もちろんですが、研修制度がしっかりしていることも重視しているため、今回話を聞いてこのような企業で働いてみたいと思いました。私は飲食店でバイトしているのですが、私のバイト先では研修期間がなくいきなり接客をし、業務内容を把握していないため手を止めていると怒鳴られるということが初めのころありました。そのような経験からも研修制度の重要性は個人的に感じています。今後自分の就職先を探す条件の一つとして研修制度が充実していることを加えようと今回の講義で思いました。

・今回の講義を通して、北海道中央バス株式会社が地域社会に果たしている役割の大きさを改めて知ることができました。普段は何気なく利用しているバスですが、単に人を運ぶだけでなく、地域住民の生活を支える重要な存在であることを実感しました。特に、都市部だけではなく地方の路線も維持している点は、採算だけでは測れない社会的意義を持っていると感じました。また、公共交通があることで高齢者や学生など移動手段の限られる人々も安心して生活できることに気づき、交通インフラの重要性を考えるきっかけになりました。今回の講義は、身近にあるバスの存在を見直す良い機会になったと思います。

・北海道中央バス株式会社の歴史や業務内容、人員事情などは以前より知っていましたが、社員への福祉が充実しているという点は知らなかったため、非常に興味深いものでした。近年は育休や産休といった子育てと仕事の両立という点が推進されていますが、休業後の復帰の難しさや、人手不足といった課題があり、あまり現実的でないと考えていました。しかし、北海道中央バス株式会社は育休取得後の離職がなく、取得率も高いものでした。その理由に、上司の理解というものがあり、制度の推進には周囲の制度を受け入れる空気感、特に上の立場の者が率先して受け入れていく事が重要なのだと理解しました。一方で以前北海道中央バス株式会社の方のお話から、運転手の方々は非常に激務であるとお話されていたため、大きな企業であっても、仕事と社員の休息のバランスは非常に難しいものだと新たな考えを得ました。また、バスの運行以外にも投資関係でも利益を上げているということで、今後の時代は余剰資金を投資に回す事が企業が生き残っていくことに重要なのだと理解しました。

・安藤さんの話の中から、この企業は人をリスペクトしていてどこか温かさや優しさを感じた。人的資源という言葉に少し違和感を感じる感性には共感した。マクロ的な視点で考えてしまうとどうしても温かさが感じられなくなるように思う。かなりの人数を抱えている企業ながら、子育てのサポートが充実しているのは当たり前と企業として感じれている所からも温かさというのが感じられる。今の時代、自分が良ければ良い的な考え方が多いのでこのような温かさを感じられる企業は魅力的だと思う。

・貴重なお話を聞くことができた。その中で驚く点がいくつもあった。一つが北海道中央バスの本社が小樽にあったことだ。札幌とばかり思っていたが、歴史のある小樽には色々なものが残っていると感じた。また、北海道中央バスの社員研修で海外研修があることにも驚いた。今の世の中はどのような会社も海外に行くことが一つのスキルアップになるきっかけなのだと感じた。企業それぞれに色々な取り組みがあることを知ったので、就活の際には就活アプリの情報だけでなく、企業のリサーチもしっかりとしたいと感じた。

・中央バス株式会社さんには、普段から小樽駅から大学までバスで行くのにお世話になっている身近な会社なので、今回の特別講義で様々なことを知ることができてとても興味深かったです。高速道路を使うときに、砂川ハイウェイオアシスの前をよく通ることがあったり、小さい頃に寄っていた記憶があるので、砂川ハイウェイオアシスが中央バスさんによる観光事業だと知ってとても驚きました。鉄道やバスなどのような公共交通機関を扱う会社はとても忙しくて、働くハードルがとても高く感じていましたが、今回その認識を改めることができたと思います。

・正直な話をすると、就活を考える際、最初に考えていたのは年収を考えており、会社の実情、福利厚生などについて、考えたことは無かった。しかし、北海道中央バス株式会

社様のように、教育制度、研修制度など、働く上で必要な能力をしっかり養う期間が設けられていることに感銘を受けた。また、能力、就業時間だけでなく、社員の事を考えたカスタマーハラスメントに対する福利厚生もしっかり設けられていることの大切さに気づいた。この講義を通して、私は北海道中央バス株式会社様の職員への対応が充実しており、また、顧客はもちろん、職員のどちらも大切にするということに重きを置いているということを知りました。

・高校生の頃からいつも北海道中央バスを通学に利用しているのですが、日常に馴染みすぎていてあまり就職先や企業という面で認識したことが無かったため、今回の講義はとても参考になりました。小樽の聖地巡礼施策なども知らなかったのですが、こうやって普通のバス運転に加えてツアーのようなイベントの実施をしているのが魅力的だと感じました。自分でイベントや企画を発案し実行してみたいと思っているので、興味深かったです。また、育児制度やカスハラ対策など社員のワークライフバランスを保つための取り組みや、海外研修やグループワークなどの取り組みも気になりました。仕事以外の生活の部分の質も保証されつつ、仕事にも積極的にできるような環境が整っていると感じ、入社してみたい会社だと思いました。

・北海道中央バス株式会社さんの講義では社員さんの働く環境整備に特に力を入れておられると思いました。経営学の中でも特に経営組織論、人的資源管理論など人の管理の話をされ、近年進んでいるワークライフバランスための支援、手当などが充実している点が魅力的だと思いました。また後半ではカスタマーハラスメントへの対応や充実している社員教育、研修制度も学ぶことができ前述のとおり、非常に人を優先している企業だということが感じられるとても勉強になる講義でした。

・普段から利用させていただいておりお世話になっている会社ではあるものの、本社が小樽であることや天狗山を活用した聖地巡礼施策など、知らなかった情報も多数得ることができた。社内での取り組みについても非常に参考になったが、特にカスタマーハラスメント対策が印象に残った。世の中の流れとして対策が進んでいることは知っていたが、私自身、どれくらい効果があるのかと疑問に思っていた節はある。しかし、内容よりも「守る」というメッセージを発信しておくことが防止につながるとご説明いただき、意思表示することの重要性を感じることができた。

・北海道中央バス株式会社の講義を通して、私は地域の交通を支えるだけでなく、多角的な経営を展開する企業の姿を学ぶことができた。中央バスは北海道で最大規模の車両数を持ち、日本でも第 4 位という大きな存在感を誇っている。しかし、単なるバス事業だけにとどまらず、観光、旅行、飲食業といった幅広い事業を展開しており、16 ものグループ企業を有している点に強い印象を受けた。例えば、小樽天狗山を活用した聖地巡礼施策は、地域の活性化や観光需要の創出に結びついており、単なる交通事業者の枠を超えた経営戦略であると感じた。また、経営学の観点から特に印象的だったのは、人財に対する考え方である。単なる「人材」ではなく「人財」と表現していることから、社員を資源ではなく企業の財産と捉えている姿勢が伝わった。人的資源管理論で学んだように、企業は労務的課題に対応しつつ採用や定着、活躍を推進していく必要がある。中央バスでは、勤務時間内の通院や勤務時間変更、育児休暇や介護休業など、両立支援の制度を整えている点が印象に残った。これらは札幌市ワークライフバランス plus 企業認証や北海道働き方改革推進企業認定制度など外部の評価にもつながっており、制度を形だけで終わらせない実効性の高さを感じた。さらに、カスタマーハラスメント対策にも注力している点は現代的な課題への対応だと考える。サービス提供者である社員を守るという姿勢は、「安全・安心な輸送」を支える上で不可欠であり、経営組織論で学んだ従業員満足と顧客満足の関係性を体現していると感じた。また、初期対応の重要性を強調していたことから、現場レベルの意識改革も進めていることが分かった。最後に、講義の中で「働き手不足の現代において、全てに優先して社員を大事にする企業でなければならない」というメッセージがあった。これは経営資源の中で人が最も重要であること

を改めて示しており、私自身も将来企業で働く際に意識すべき視点だと感じた。中央バスは交通インフラを支えるだけでなく、人を大切にすることで持続的な発展を目指している企業であり、経営学の学びを具体的に理解する貴重な機会となった。

・北海道中央バス株式会社については、以前から名前は知っていましたが、今回の講義でより具体的な業務内容や職場の雰囲気を知ることができました。地域の交通を支えるという大きな役割を担っていることに加えて、社員同士の交流や研修制度など、人材を大切にしている点が印象に残りました。働く人を支える体制が整っていると感じ、安心して長く勤められそうだと思いました。地域社会に貢献できる点にも魅力を感じ、働いてみたい企業の一つになりました。

・北海道の様々なところで見かける中央バスですが、札幌に本社があると思っていたので小樽に本社があるということを知って驚きました。また、育児や介護などの両立支援によって 1 度入社した人が長く働けるような制度体制になっているというのはとても魅力的だなと思いました。他にも、社員教育が半年あったり海外での研修があったりと社員研修に力を入れて行っているというところも仕事への不安感を取り除けたり、同期との絆作りなどが出来て良いなと思いました。

・今回の中央バスの方の講義を通じて、社員との面談や実務研修など、現場の声を大切にしながら働きやすい環境づくりに力を入れていることを知り、感心しました。また、ワークライフバランスやハラスメント対策、子育て支援など幅広い取り組みがなされており、女性にとっても働きやすい環境が整っていると感じました。さらに、私自身も高校時代から中央バスを利用しており、減便の影響に困った経験がありますが、今回の講義でその背景に大きな努力や課題があることを理解できました。今後は人手不足の解消や利便性向上のために、自動運転などの新しい技術を視野に入れることも重要になるのではないかと思いました。普段利用している交通機関の裏側を知ることができ、とても有意義な学びとなりました。

・中央バスは高校の頃から利用していたので、会社の存在は昔から知っていましたが、バス事業だけでなく不動産や観光旅行事業、さらには飲食や公衆浴場業など、ここまで多角的な事業を経営しているのは知らず、グループ企業として展開していることに驚きました。中央バスという名前だけで事業を決めつけていましたが、自分の知らないところで多様な事業に取り組むことで安定した収益確保や社会変化への対応をしており、働き手不足の現代においてすべてに優先して人と社員を大事にするという企業理念を確立しているのだとわかりました。また、中央バスは両立支援とカスハラ対策に力を入れており、社員一人一人を大切に扱い満足度を上げることで、採用競争率の向上と離職率の低下を目指しているのだと思いました。また、社員の満足度が上がれば生産性やモチベーション、さらに企業のイメージ向上にもつながるため、非常に効果的な経営戦略をとっていると感じました。

・今回の講義で初めて北海道中央バスについて詳しく知り、本社が小樽にあることや、グループ会社が 16 社あることに驚きました。単なる交通会社と思っていましたが、観光や不動産など幅広い分野に関わる地域密着型の企業グループだと分かりました。特に、人を「人財」として捉え、社員一人ひとりの能力や意欲を活かす取り組みをしている点が印象的でした。人口減少や自家用車の普及という課題がある中で、グループ全体で地域に貢献し続ける姿勢から、企業の存在価値の大きさを実感しました。

・今回の講義を聞き、北海道中央バスさんは、社員を大事にする会社であることが分析できた。ワークライフバランスを確保するための妊娠や出産、育児の制度が充実しており、勤務時間の変更や休暇の取り方など、どんな形でも社員が働き続けることができるような取り組みがなされていた。また、カスタマーハラスメントへの対策も安心、安全なサービスを提供している社員を守るということを念頭に置いており、外部からの影響でやめてしまうなどのリスクも減ると感じた。今の時代は、非常に人、物事に対して慎重に行動しなければならない時代であり、人々は職場環境や制度、ハラスメントなどに敏感

であるため、北海道中央バスのような取り組みを行っている会社が増えればいいなと感じた。

・私は普段から北海道中央バス株式会社のバスを利用していますが、今回の講義を通して、同社が日本有数の規模を誇る大手バス会社であることを知り、大変驚きました。日常的に身近に感じていたバス会社が、地域だけでなく全国的にも大きな存在であると知ることで、これまで以上に会社への関心が高まりました。その中でも特に印象に残ったのは、「人財を大切にする姿勢」です。単に輸送サービスを提供するだけでなく、社員一人ひとりが安心して働けるよう、さまざまな取り組みを行っていることを知りました。たとえば、ワークライフバランスの推進として出産や育児に配慮した制度を整えている点、さらには一度仕事を離れたとしても、再び長く働き続けられるような環境づくりを重視している点が挙げられます。また、近年社会的に課題となっているカスタマーハラスメントに対しても、会社として明確なルールを定め、社員を守る体制を構築していることに強い信念を感じました。このように人を大切にする姿勢は、企業が持続的に発展するための土台であると同時に、利用者である私たちにとっても安心感につながるものだと考えます。今回の講義を通して、北海道中央バスは単なる交通手段を提供する存在ではなく、社員と利用者の双方を大切にする地域社会に根ざした企業であることを改めて実感しました。

・中央バスさんは移動する際に何度も使用したことがあり、本社が小樽市にあることに大変驚いた。同時にバス事業だけでなく不動産や観光など幅広い事業を展開していることにも驚いた。ワークライフバランスという言葉は漠然と知っていてあまりイメージを持っていなかったけど、育児休業や出勤時間を変えるなど具体的な対策とともに考えるとイメージ化しやすかった。また、入社してからのイベントなど入社後の不安を消すような工夫がされていることにも驚いた。時代の流れによって企業の在り方は目まぐるしく回るので自分が入社するときだけでなく、入社した後の生活も考えながら過ごす必要があることも学んだ。何より大事なのは、給料や休みの日数などではなく、自分が興味のあるもの、熱量を注げるものを見極めて就活していくことなのかなと感じた。

・話を聞いていた中で、札幌市や地域のコミュニティで育休制度をはじめとする労働環境の改善に対するアクションがいろんな企業で盛んなのだなと感じました。しかし、口述にもあった通り、認定された証書はシルバーや 2 つ星など、まだまだ取り組みの最中であり、伸びしろがあるのかなと思いました。近年バスドライバーの不足など、従業員の不足が目立つ中でどのように他社と差をつけて雇用される側が入社したいと考えられるような企業にしていけるかということを採用担当の方の視点から見たお話しを聞いて少しイメージが浮かびやすくなりました。

・中央バスはよく利用しますが、「聖地巡礼施策」が評価されたことにより環境庁からの表彰を受けたことを初めて知り驚きました。この会社では、経営を根本から取り入れていて人の管理についてとてもこだわりがあることを感じました。働く人を守る取り組みが充実していて、とても働きやすそうだなと感じました。特に驚いたのは、総合職事務員実務研修が社員教育として行われていることで、自分自身がさらなる成長に向かっていけるように促進しており、自分も働いてみたいと感じました。

・中央バス様の講演を聞いて一番驚いたことは、バス事業だけでなく不動産や介護施設など多岐にわたる事業に力を入れているという点である。中でも、小樽の天狗山が中央バス様の不動産になっていることで、天狗山をロケ地としたドラマを見た外国人が、聖地巡礼をしに来ることで天狗山がとても賑わったというのは、多方面の事業に力を入れている企業の強みが出ていると感じ、小樽の発展に貢献していると思った。また、中央バス様は人材を大切にしていることが分かった。「ワークライフバランス」のための支援制度や入社直前の研修、海外研修など、充実した教育制度などを取り入れていることが結婚・出産後に退職する社員がいなかったということにつながったのではないかと考えた。

・今回の北海道中央バスの事例から、企業がどのように社員を大切にしながら経営を行っているのかを学ぶことができた。バス事業や不動産、旅行、飲食など多角的に展開している点も印象的だが、それ以上に社員への配慮が徹底されていることが心に残った。例えば、育児や介護休養を支援する制度や、サポート面談の実施などは、働く人のライフステージに寄り添った取り組みであり、ワークライフバランスを重視する姿勢が見える。また、近年問題となっているカスタマーハラスメントに対して、社員を守るという明確なメッセージを発信している点も安心して働ける環境づくりにつながると感じた。さらに、定期的な研修や若手社員の交流の場を設けることで、社員の成長を支援しているのも大きな強みだと思う。人材ではなく人財という言葉を使い、企業にとって社員を単なる資源ではなく、代替不可の財宝であると仰っているのも印象的であった。少子高齢化で働き手が不足している現代において、企業が最優先すべきは人財であり、その重要性を改めて考えさせられる内容だった。
・昨今の社会情勢から、人財確保が主な課題であると思っていたが、中央バスさんは働き手のケアに力を入れているというのが印象的だった。働き手不足の解決にはつながらないのではと思ったが、聞いているうちに社員を守り、尊重することで長く働いてもらえる職場にするという考え方に納得させられた。ワークライフバランスを重視するべく、支援制度の改正にもすぐに対応していたり、カスハラへの対策の確立など、とにかく気持ちよく働けそうな企業だと思えた。
・今回の講義で印象に残ったのは、小樽中央バスが育休や産休などの制度をしっかり整えている点だった。正直、小樽という小さな街の会社だからそこまで整っていないと思っていたが、想像以上に従業員を大切にしていて驚いた。普段から小樽中央バスを利用している身としても、良い会社だと改めて感じた。また、「人材」ではなく「人財」と言い換える表現を素敵だと思って使っている、という点や、講義の節々から、小樽中央バスの「人を大事にする」という理念、姿勢が強く伝わり、とても印象深い講義だった。
・毎日バスを使う身として乗務員不足やカスハラの問題は自分事のように考えていたので、中央バスの社員に対する手厚さはこれからも続けていくべき良い取り組みだなと感じた。一方これから入ってくる社員、つまり人財確保の過程においてどういった工夫をしているのかの説明があれば、もっと会社の良さが伝わるなと思った。HP にも掲載されている子育て交流会については一度しか開催されていないとのことだが、需要が低いのか行う暇がないのかどちらなのだろうと疑問に思った。
・講義を聞いて、まず中央バスの本社が小樽にあることに驚いた。育児や出産で全員の女性社員が休暇をとっていたり、子供が小学 6 年生までは短時間勤務ができたりするなど制度が充実していてそれが実践されていることにすごいと感じた。将来は中央バスのような企業で働きたいと思った。また、自分が若手時代に「ここをもっとこうしたら良いんじゃないか」と思っていた部分を、何年後かに自らの手で改善して次世代をよりよく育てていこうとしているところが、会社にとっても新しい若手世代にとってもいいことだと思った。若手の将来を考えた研修はどの会社でもやるべきだと思う。
・働き方をよく考えられている会社だなと感じました。社員のワークライフバランスを大事にしているところがいいなと思い、離職も少ない実績から社員を大事にしており、企業が長く続いている理由なのかなと感じました。人材を人財にしているなど会社のモットーからも社員を大事にしているところが伝わり、今回の講義での話し方や話の進め方が大学生の価値観に寄り添った喋り方や展開の仕方だと感じ、より一層、気配りができている会社なんだなと思いました。経営をするにあたって大事な点だと感じ、こういう会社が増えたらいいなと感じました。
・北海道中央バス株式会社は、私たちが普段利用している小樽商大線を運行している身近な存在だが、不動産や観光、飲食などさまざまな分野に事業を展開していることは初めて知り驚いた。このような多様な事業展開は安定した経営の基盤を築くうえで重要だと感じた。また、人材ではなく人財と表現し社員を大切にする姿勢や、育休制度・介護休

暇制度の充実、カスハラ対策の迅速な対応など、働く人を守る取り組みが印象的だった。さらに、若手社員の雑務研修や海外研修を通じて社員の成長を促す教育制度にも力を入れており、社員一人一人が安心して長く働ける環境づくりを重視していることが伝わった。

・この講義を聞いて、とても現代の傾向に合わせた戦略がとられていると感じた。現代では重要な課題となっている、少子化やワークライフバランスなどの労働環境について、しっかり考えられていたのが、すばらしいと感じた。バスの運転手不足問題について企業として、しっかり考えられていると分かった。少子化対策の一つである育児・介護休業についても現代の日本にとってはとても重要な制度であるので、そこに力をいれていることはこの企業に従事している職員にとっても安心できる要素であり、就活にとっても重要な要素だと思った。

・バス会社なので観光などの事業を展開しているのは予想していたが、飲食にも手を出しているのが驚いた。経営組織論・人的資源管理論の説明の中で、「人材」を「人財」として社員を大事にし、育てるというのが感心した。バスの運転は乗客もかかわってくるのもあるが、育児や介護といったものに力を入れているのは良い所だと思った。カスタマーハラスメントでも、運転中などに起こった時は運転手のメンタルなども傷つくだろうし、対策をしているのは社員にとっても安心だろうと思った。社員教育に工夫をして、ただの座学だけはないようにしているのは気になった。

・客に対する対応と同じくらい社員に対するサポートも今の人手不足の社会に必要なことだと気づかされました。特にカスタマーハラスメントから社員を守るためのマニュアルがあっていいなと思いました。それがあるだけで安心して職務を全うできると感じました。また、社員教育の一環で海外研修があることに驚きました。グローバルな社会だからこそ色々な経験を異国で体験することはどの職業においても大事だなと思いました。

・小樽(北海道)の中では規模の大きな企業であることを活かした経営を行っていることが印象的だった。バス事業でも利益を上げているうえ、さらに利益を出そうと不動産事業などにも取り組んでおり、成功していることから経営の上手さを感じることができた。コロナ時は外出する人も少なかったことから、バス事業のみでは利益を上げることが難しかったと思うが、ほかの事業にも取り組んでいたことにより、経営を維持できていたのではないかと考えた。ワークライフバランスの取り組みは会社も大きく社員が多いからこそできることだと思うが、それによって結婚・出産後に退職する社員がいなかったということを踏まえると、この取り組みは成功している証であると感じた。質疑でも上がっていたが、「年間休日数が特別多いわけではないが、休日まで会社のことを考えなくてよい」というリラックスした休日を送ることができるというのは非常に大切な視点だと感じた。また、必要な設備投資が完全にできていないという課題があるとおっしゃっていた点について、会社の弱点や改善点が明確なことは今後の社内改革において大切であるから非常に良いことだと感じた。料金形態や定期券の料金など、自社の利益とお客様満足度の高さを維持・両立させることは大変だと思うが、しっかりできていて感心した。

・ワークライフバランスを充実させる制度が整えられていることや、人や社員を大切にする会社であるべきだという考え方から、数値的なノルマを経営の中心に置いているのではなく、企業や企業の業務を構成する社員・人というような内側の構成要素から企業を動かしていくという指針に好印象を抱いた。計算や管理業務といった個人的な仕事スキル向上だけではなく、組織としての質を高めるためにグループワークを導入したり、外部講師講演を実施して会社に刺激を与えるなど、会社というチームの団結力を強化しながらも多角的な視点や柔軟性を養う社員教育の在り方に魅力を感じた。

・経営学について、人の管理について研究する経営組織論・人的資源管理論というのを初めて知った。様々な労働的な課題に対応しながら採用強化や人材活躍を推進していかなければいけないのは大変だと思った。また、カスタマーハラスメント対策において重要

なのは、社員に対し、カスタマーハラスメントから守るというメッセージを発信し、サービスをする側も受ける側も、共に尊重し合える社会を目指すことだという姿勢が素晴らしいと思った。
・ワークライフバランスの充実に力を入れているということを伺って、働き方の在り方の変化に対応していくことは重要だと思ったし、会社の上層部から下層部までそのような考え方が広まっているということは、これからの社会の変化にも柔軟に対応していけるのかなと思った。また、社員に対しての福利厚生をしっかりさせることで、会社と社員間の信頼関係をうまく築いていける点が素晴らしいと思った。自分が起業するときに参考にしたいと思える内容だった。
・北海道中央バスさんは当然バスについての業務のみだと思っていたが、不動産をやっていると聞いてやはり大きな企業は多方面での活躍というものに力を注いでいるのだなと改めて感じた。これとは別に仕事を続けていけた理由として自分の趣味を大切にできた旨のお話がありましたがそこに関しては自分でも大きな課題だと思った。多くのサークルに現在参加しているが、心の支えとなるほどのものがないため勉学とは別に趣味探しも行っていきたいと思うきっかけになった。
・ワークライフバランスのための支援を妊娠・出産、育児、介護など様々な方に向けて行っていてこの会社で働く人たちは安心して働くことができるんだろうなと思いました。社員をカスタマーハラスメントから守るというメッセージを発信することで、これもまた社員が安心して働けるように、社員を第一に考えていて、ここまで社員のためを思っている会社があるんだと新しい気づきがありました。新入社員への研修なども手厚く、新しく会社に入る人たちへの配慮もしてあって働き手不足の時代についてよく考えてられているのだと感じました。この会社のような会社が増えればいいなと思うような理想の会社だと感じました。
・日常的に使用していた北海道中央バス株式会社のことを会社として知るいい機会になりました。社員のことをよく考えている企業ということを知ることが出来た。「人材ではなく、人財」という言葉がとても心に響きました。あまり会社事情を知ることの無い会社だと思っていましたが、今回の機会で知ることが出来て良かったです。自分の将来に繋がったと思います。よりほかのことも知りたいと思い自分から調べるきっかけになったと思います。
・まず経営学とは何かという基本中の基本の話から始めてくださって、とても飲み込みやすく話を設定してくださって嬉しかったです。御社は短時間勤務や時差出勤などを就労規則に組み込み、ワークライフバランスを重要視されていたり、カスタマーハラスメント対策を行っていたり、さらには従業員のメンタルケアのための制度も整備されていたりと、現代を取り巻く様々な課題に解決する姿勢が伺えました。また、法令や社内規定の遵守を理念として掲げておられ、住民からも信頼される企業であり続ける努力を惜しまない姿勢にとても感銘を受けました。
・今回のご講演をお聞きして、北海道中央バス株式会社を毎日利用させてもらっている顧客としては全く知ることができなかった中央バスの企業としての魅力を知ることができた。サービス業の企業だとやはり顧客第一な経営になるものなのかなと考えていたが、それ以前に、企業を支えてくれている社員の人々を大切にする経営戦略を立てていることを知り、とても興味を持った。企業の政策や研修などは形骸化してしまっているものも多いだろうが、お話を聞く限り、中央バス株式会社は下の世代のためを心から想って政策・研修を考えているため、よいものになっているのだろうと思った。また、常に向上心を忘れず、自社にまだ必要なことが残されていると気づき、目を向けているところにも感心し、魅力を感じた。
・北海道中央バスという北海道に住んでいたら誰もが使ったことのあるような大きなバスの会社においての企業努力や人材育成などのことを深く知ることができたことがとても今回の授業を受けられて良かったなと思いました。それに加えて将来の就職先を考える

うえでの考え方の変化や刺激も与えられたためとても有意義なものとなってよかったです。この経験を通じて、地域社会を支える企業の重要性を改めて実感し、自分自身も将来どのように社会に貢献できるかを考える良いきっかけとなりました。

・北海道中央バス株式会社は、北海道を拠点とする主要なバス事業者で、都市間高速バスや路線バス、観光バスなどを運行しているということを学んだ。札幌を中心に道内各地を結び、地域交通の要として重要な役割を担っているのは北海道に住んでいて非常によく感じられる。また、観光業にも力を入れ、多言語対応や快適なサービスを提供していた。さらに価格などにもこだわっていた。小樽市内ではどこまで行っても 210 円などその地域を復興させるために多くの努力をしていることが日常や今回の講義でよく感じることができた。私は寮に住んでいてよく小樽商科大学行きへのバスを利用しているので非常に身近でありすんなり理解できたが、あまり北海道バスを利用しない人でも分かりやすいように説明していて非常にわかりやすかった。

・安藤さんの講義では、とくに企業経営における「人」の重要性を強く考えさせられた。講義内で印象に残っている言葉の中に「人材」の「材」は材料の「材」ではなく財産の「財」であるという言葉から北海道中央バスさんの社員を大切にしている姿勢を感じた。また企業の経営資源の中でも「人」は資源の中心であり、社員一人一人の意欲、働きやすさが北海道中央バスさんの発展にもつながっているとも思った。社内での待遇は、安藤さんが入社した十年前より良くなっているということもおっしゃっていたので、現代社会の働き方も変化しているのだと経験者当人の声として聞くこともできて興味深かった。働き方の面で、講義内で「ワークライフバランスとは、休みの多さよりも、自分が熱中できるものをもつ」という言葉も印象に残っている。自分の好きなものに打ち込める時間が、結果的に仕事のモチベーションにも繋がるという考え方は、私自身、将来社会に出た時も大切な考え方だと感じた。今回の安藤さんの講義からは、経営とは単なる理論ではなく、人の思いと地域との関わりといったものも含む実学という面もあるということを実感できた。

・北海道中央バスは部活の際によく利用しており、バス内の貼り紙に路線の廃止の案内があり人材不足や経営が難しいのかなと思っておりました。私の地元の青森県平内町でもバスの本数が少なかったり早い時間でバスが走行を終えてしまったりとバス業界は北海道や東北など車を持つ人が多い地域で経営することが難しいように感じました。車を持つ人が多い地域ではバス利用する人が多くなくバス会社の経営に影響を与えていると思いました。また、お話の中で取り上げられていたワークライフバランスについて男女問わず働ける時代であるからこそ育児や介護などで職を離れなくてもよいことはとても大事なことであると思います。

・人材のことを「人財」と表記していることを知り、社員一人一人を尊重して大切にしているのだなと感じた。将来就職する際、このようなちょっとした工夫がなされているかどうかも決め手の一つにできたらなと思った。地域の活性化につながる活動を行っているのも素敵だなと感じた。最近、世界進出を目標とする会社や人が多いなと感じることが多かったが、「聖地巡礼施策」のように地域に根付いた活動をしていることに魅力を感じた。このようにして信頼される会社が築き上げられているのだと分かった。

・北海道中央バスという会社自体は私も利用したことがあるので知っていましたが、その中にいくつものグループ会社があることは知らず、思っていたよりも大きな規模で運営されているのだと感じました。資本金や売り上げなども、私たちには想像もつかないような額で驚きました。また、ロケツーリズムの賞も受賞しており、地域の活性化にも力を入れていることが分かりました。特に小樽の聖地巡礼に関する取り組みは自分にも身近に感じられ、うれしく思うとともに、自分自身もこうした活動に興味を持って参加してみたいと思いました。さらに、現代社会のさまざまな課題への対応もしっかり行っており、例えばワークライフバランスの実現や子育て・介護に寄り添った取り組みなどが紹介され、この時代に働く人々に合った労働環境を適切に整えていると感じました。

・カスタマーハラスメントから社員を守る姿勢がとても素晴らしいと感じた。特に、若手社員をしっかり守ろうとする意識が全体に行き渡っており、安心して働ける環境づくりが徹底されていると思った。お金をかけて外部講師を招き、丁寧に研修を行っている点からも、社員一人ひとりを大切にしていることが伝わってきた。将来に不安を感じる時代ではあるが、こうした企業の姿勢を見ているとこの会社なら安心して身を任せられると思える。社員のことを守るだけでなく、成長させようという想いも感じられ、講師力の向上や人材育成にも力を入れていることを聞いて、とても安心できる。若手社員の育成、モチベーションの向上、人材の定着といった面でも、人事課が人に寄り添い、しっかりと管理している点が印象的だった。社員を大切にし、未来を見据えて人を育てていく姿勢に、心から共感した。
・札幌で暮らしている私にとって、バスといえば中央バスという印象が強く、日々の生活の中で自然と馴染んでいる存在でした。通勤や買い物、ちょっとした外出の際にも当たり前のように利用していたため、中央バスは札幌の企業だと思っていました。ですので、本社が小樽にある企業だと知ったときは、大変驚きました。これほど札幌の街に溶け込んでいる企業が、実は別の街にルーツを持っていたことに気づかされ、身近なものにも改めて目を向ける大切さを感じました
・企業名にあるように、バスの運営だけの活動かと思っていたので、他の事業も幅広く手掛けていることを初めて知りました。講演を聞いた感想としては、とにかく働きやすそうな職場だなと感じました。育児や介護の支援が手厚く、その証拠に、二つ星やシルバーが得られるほど労働環境が整っていて感動しました。私は、就職を考える際、労働環境や職場環境は考慮しないつもりでしたが、長く働くことを考えたら労働環境は考えるべきだなととてもためになりました。経営学について多く儲けるとかお金の話ではなく、「人」の管理について研究しているとのことで企業を経営するには働く人がやはり大切になってくることを感じました。
・人ざいの「材」を「財」と表現していたのが記憶に残った。社員をとても大事にしている印象を受けた。ワークライフバランスのための支援制度も具体的で良かった。子供が小学校 6 年生になるまで短時間勤務、時差出勤できることはとても魅力的だとおもう。自分が小学校 6 年生のとき、お留守番はできても、やっぱり夜に親がいないのは寂しかった記憶がある。社員の教育制度が充実していることも良いと思った。7 年目に海外研修があることで、他国の人から刺激ももらえるし、情報交換できることも魅力的だ。総合職事務員実務研修を月 1 で開催することで若手社員同士でも遠慮せずに交流できることがいいと思った。
・北海道中央バス株式会社さんはワークライフバランスのために妊娠・出産に支援的だということで、少子化が進んでいる現在、このような取り組みを行うことは大切だと思いました。就職での企業選びにはこのような条件は重視されていくものだと思うので、こういう取り組みをしているということを広めることは社員を多く雇用することに役に立つのかなと思います。また、自分が就職するとなったら新しい環境になり、絶対に不安な気持ちを持つと思うので、社員教育といった社員に寄り添った取り組みは興味深く思いました。こういった社員を思いやった取り組みが良い企業を作るのかなと思います。
・人口減少やガソリン代の高騰などの影響でバス業界に向かい風が吹く中で、不動産事業や観光事業にも着手し、小樽天狗山を利用した「聖地巡礼企画」が小樽市の活性化につながったと評価されたことなど実際に取り組んだことが結果として現れている点が不況の乗り越え方の取り組みとして興味を持った。人「財」と表記するところからわかるように、従業員を守る志が会社を運営していく上で重要なことなんだと学んだ。妊娠、出産、育休の制度の確立からカスタマーハラスメントの対策まで手厚い環境が魅力的だと感じた。また、月一回程度の総合職事務員実務研修の開催が若手との交流の場、企業理念の擦り合わせの場にもなっており、社員全員が同じ気持ちで働くことができる環境を作れているなと考えた。

・現代の人手不足に対応するためには、研修の充実やワークライフバランスを支える育児制度の整備が不可欠だと感じました。人口減少やAIの進化を踏まえると、人材を大切にし、人と人とのつながりを強化することが一層重要になると考えます。バスの運行本数や時刻の調整に伴いカスタマーハラスメントが発生することや、人手不足やAIによる業務の置き換えといった課題が増えていることも実感しました。そうした状況の中で、北海道中央バス株式会社様の「すべてに優先して人、社員を大事にする」という経営方針には深く共感いたしました。働き手不足の時代にあって、地域のために安全で安定したバス運行を続けてくださっていることに心より感謝申し上げます。人材確保の難しさや制度整備の重要性について多くを学び、大変勉強になりました。
・働く人たちの人権を尊重し、ワークライフバランスについての理解がとても進んでいると感じ、とても好感がもてました。労働環境の見直しや社員の仕事と私生活の両立が重要視されている中で、社員を大切にしようという意識がとても高く、制度が充実しているという印象を持ちました。研修制度もしっかり確立されており、若手社員のスキルアップを目指した教育を行い、さらに若手の意見を取り入れようとしている姿勢に、大学生の私から見てもとても魅力的であると感じました。さらに多くの人に求められる会社へと発展してほしいと思います。
・今回の講義では、中央バスと田中酒造という二つの企業の事例を通して、社会や市場の変化にどう対応していくか、そしてその中でも、社員、顧客といった「人」とどう接していくかという共通のテーマを感じた。中央バスのお話では、「長く働いてほしいから大切にする」という考え方が印象に残った。普通に考えれば当たり前のことであるが、現代は人手不足の時代でありながらも実際に社員をそのように大切に扱うことができている企業はそう多くないだろう。その中で、会社と社員との信頼関係を重視し、長く安心して働ける環境を整えている姿勢に感心した。妊娠や育児、介護などライフステージに応じた両立支援制度や、カスタマーハラスメントへの対策などが具体的に整えられている点が素晴らしいと思った。制度を「形」だけでなく「実際に使いやすいもの」とするために、面談や交流会といった仕組みを取り入れている点からも、社員を本当に守ろうとする会社の姿勢を感じた。
・中央バス株式会社の説明を通して、社員一人ひとりを大切にする企業姿勢が印象に残った。働き方改革を進める中で、社員をサポートしながら職場環境の改善に努めている点は、地域の交通を支える企業として責任感を感じた。また、カスタマーハラスメントに対して明確な基本方針を設け、苦情への初期対応を重視しながら運転手を守っていることも安心につながると感じた。さらに、社員教育にも力を入れ、事務職から乗務員まで幅広く研修を実施している点が印象的だった。外部講師を招くなど常に内容を工夫し、社員の定着と成長を両立させている姿勢に共感した。多角的な事業展開による安定経営も、会社の強みとして心に残った。
・今回のお話を聞いて中央バスが行っている事業について詳しく知ることができた。バス事業のほかに天狗山などの不動産、小樽バインなどの飲食といった多様な業界に展開していることを知って驚いた。天狗山ではドラマの撮影場所の聖地巡礼をする観光客に向けた取り組みを行っており、実際に自分も天狗山に観光のために行った際とても感動したことを思い出した。また、社員の雇用環境の整備にも取り組んでいて、育児支援に協力的なところが良い会社であるという印象を受けた。また機会があったらお話を聞きたいと思う。
・今回の講演を通じて、中央バスについて新たな発見が多くありました。まず、本社が小樽にあることを知らなかったため、地元に根ざした企業であることに驚きました。また、バス事業だけでなく、飲食、不動産、観光など多岐にわたる事業を展開していることも知り、地域経済に大きく関わっている存在だと感じました。
・今回の北海道中央バス様の講義を通じて、地域交通事業の奥深さと社会的意義について深く学ぶことができた。大学の講義だけでは得られない、実際の業務に基づいた知見や

現場の課題を直接聞けたことは、非常に貴重な経験となった。特に、利用者不足、運転手不足といった社会課題に対して、企業がどのように向き合い、解決策を探しているのかを知ることができ、ビジネスと社会貢献の両立について深く考えさせられた。また、交通インフラを維持することの重要性と大変さを理解し、公共交通に対する見方が大きく変わった気がした。今後の学生生活や就職活動において、この講義で学んだ視点を十分に活かしていきたいなと思った。

・中央バスと言う会社自体は知っていたが 16 社もの会社をグループ運営していたことは知らなかった。聖地お巡礼政策によって小樽という地域と繋がりを持ち発展に貢献している地域に密着した素晴らしい企業だと感じた。人「財」であると言う考え、社員をカスタマーハラスメントから守るための対策、また出産育児を機に退職する人がいなかったという両立支援が充実していることから社員一人一人を大切に扱っていることがよく感じ取れた。

・北海道中央バス株式会社は、設立以来地域に根差し交通の基盤を支えてきた歴史ある企業であることに加えて、現在も多様な社会的役割を担っていると感じました。特に印象的だったのは、経営学の観点から「人」を大切にする姿勢です。採用や育成に力を入れ、入社前研修やフォローアップ研修、さらには海外研修まで幅広い教育制度を整備し、社員が成長できる環境を提供しているところに感心しました。また、妊娠、出産や育児、介護に対応する支援制度を設け、ワークライフバランスを重視している点にも驚きしました。さらに、「カスタマーハラスメント対策」を制度化するなど、従業員を守る仕組みづくりを積極的に進めている姿勢が伝わってきます。バス会社というと利用者の利便性を優先しがちですが、社員が安心して働ける環境を整えることこそ、安全で質の高いサービスの提供につながるという考え方に、企業としての誠実さと社会的責任感を強く感じました。地域交通を支えると同時に、社員一人一人を尊重する北海道中央バスは、まさに「人を大切にする企業」であると思います。

・経営面では、一見異なる分野の事業を手がけているにもかかわらず、共通する視点や大切にしている価値観があるはずだと思いました。今後はその点についても知ることで、企業の強みや長期的な戦略をより深く理解できるのではないかと考えます。また、小樽の天狗山がドラマの舞台となった際に、聖地巡礼の動きを逃さずビジネスに結びつけていたことが印象的でした。こうした柔軟な対応は、地域資源を活かしながら時代の流れをつかむ姿勢の表れだと思います。さらに、働く人にとって安心できる環境づくりに力を入れている点も魅力的でした。家庭との両立やカスハラ対策など、今の時代に重要な課題に企業が積極的に向き合っている姿勢から、社員を大切にしていることが伝わってきました。入社後の研修制度や、若手社員同士、先輩社員とのつながりを重視している点も印象深く、社員の目線からより良い会社を築こうとする思いが強く感じられました。この講演を通じて、中央バスは地域に根差しつつも幅広い事業展開を行い、社員や地域の人々の視点を大切にする企業であると理解しました。今後の就職活動においても、こうした「働く人を大切にする姿勢」を見極めることが重要だと改めて感じました。

・小樽バインは地域に根ざしながらも多角的な経営を行い、小樽やニセコ方面に強い影響を持つ点が印象的でした。特に天狗宇山でのネットフリックス作品ファーストラブやサヨナラの続きとのコラボ世知巡礼施設は観光と文化の配合を実現しており、地域活性化への辛抱が感じられます。また社員教育や海外研修など、人材育成に力を入れている点も素晴らしいと感じました。妊娠出産による退職が昨年なかったことからも、働きやすい環境づくりやワークライフバランスへの配慮が徹底されていることが伝わり、社員一人ひとりを大切にする経営姿勢に共感しました。

・中央バスと聞いてバスという交通機関における運営のみを行っている会社だと思っていたが、多角的企業であることを知り、また、地域に触れ合う産業を進めていることが分かったのでとても驚いた。また、人材という言葉は自分もあまり好きではなかったので人財という書き方にすごく納得できたし、自分もその言葉をマネして使っていきたい。

中央バスさんのような上場している企業には必ず理由があり、その中に福利厚生の面での支援や、子育て支援など働く人への思いやりや助け合いがすごく感じられたし、その取り組みが世間からの評価を得るだけでなくさらなる発展へとつながっているんだなと思った。迅速な対応とまだ駄目だという向上心などとても勉強になった。決算などの知識も質問などから教えていただいたのでそういったより経営学に近い知識も得ていこうかなと思った。これからも経営学を学びながらよりすごさを実感していきたい。

・北海道中央バスさんのお話から、社員が安心して働くことのできる職場づくりや、仕事と家庭の両立であるワークライフバランスの実現についての取り組みについて学んだ。介護や育児などのそれぞれの社員のライフステージに合わせた柔軟な勤務制度を導入している点や一人一人の意見を尊重したような姿勢が印象的だった。バスは多くの人が日常から利用する交通機関であり、たくさんの人の安全を担っている中で社員の精神的な安定や働きやすさなどが会社によって考慮されることでサービス向上や安全運行にもつながるという面に共感した。社員が良いサービスに貢献したいと思えるような会社づくりの大切さを学ぶことができた。働く人を大切にすることが結果的に企業の安定や利益につながるというお話はとても説得力があった。今後社会に出るうえで、自分自身も周りの環境や企業の価値観にもっと目を向けていきたいと感じた。

・人材の材の字を財と表していて社員を大事にしていることが伝わりました。カスタマーハラスメント対策としては最初の対応が重要であることが分かりました。自分が正しいと思っていても相手の言っていることを復唱したり、丁寧な対応を心がける必要があることが分かった。人材不足が言われているため新たに雇用するというより、今いる従業員の離職率を減らすことが重要であることが分かりました。また中央バスはバスだけではなく、不動産や観光事業などからも利益を得ていることが分かり驚きました。

・北海道中央バス株式会社様のお話を聞き、バスの運営だけでなく飲食など多角的な経営をされていると聞きました。グループ会社が天狗山の運営まで行っており小樽市民の方々と協力して小樽を盛り上げていると知り、バスの運営を超えて地域に貢献している会社だと学びました。両立支援では当然取り組まれるべきことを行っているだけとおっしゃっていましたが当然のことを行い更に独自の支援を行っていることが、社員が働きたいと思える会社に繋がっているのかなと思いました。また、今問題となっているカスタマーハラスメントに対し早期に基本方針を出し対策を行った、それによりカスタマーハラスメントから社員を守るというメッセージを伝えると聞きました。行動で自分たちの伝えたいメッセージを伝えることが会社の信頼に繋がっていると感じました。社員教育に関して時期によって細かく研修の内容を分けており、海外研修、座学だけでなく外部講師など様々な研修を行っていると学びました。このことからいかに社員を大事にしているかが伝わってきました。講義を聞いて感じたのですが北海道有数のバス会社でも謙虚な話し方であり向上心を忘れてはいけないと思いました。

・まず、何よりも中央バスさんの「すべてに優先して人、社員を大事にする」という考えにとても共感した。この、コンプライアンスやワークライフバランスが注目されるご時世に社員を大切にするというのはごく当たり前のことかもしれないが、会社の方針としてこういった考えを前面に出していく姿勢に中央バスさんの本当に社員一人一人を大切にしていこうという強い意志を感じた。社員を人材ではなく人財として考え、大切に育てて長く働いてもらうために社内での入社前研修や新入社員フォローアップ研修、海外研修などにより、社員一人一人のスキルアップやモチベーションの維持・向上に力を入れ、またしっかりとした妊娠、出産、育児、介護への支援制度に加え、独自のサポート面談や子育て交流会などの具体的な形で取り組みを行っている点にとても感激した。そして近頃よく耳にする、カスタマーハラスメントへの社内方針を定めてほしいという労働組合からの要望に対し即座に対応し、方針を策定、公表することでカスタマーハラスメントの未然防止に努めている点にも大変感激した。道内の同種企業でトップに立ち、全国でも五本の指に入る中央バスさんほどの大きな会社が、社内全体においてこれほど

の環境を充実させ、整えていることにとても驚くとともに、こういった諸待遇、環境を整えることは、会社で働く社員一人一人の生活、ワークライフバランスを守るためのみならず、中央バスさんの安心・安全なバス輸送や会社の採用強化、人財定着、人財活躍の推進といった面にも確実につながっているのだなと感じた。

・私はこの企業に対して、社員を人材として大切に扱っていく方針が素晴らしいと思った。そしてその方針は、カスタマーハラスメントへの対策マニュアルの策定などにも表れている。また、育休や介護制度など、社員のワークライフバランスを充実させることも目標にしていて、それを実行していく姿勢は高く評価されるべきだと思った。この姿勢によって女性社員の出産後の辞職がなくなった事例は、他の企業も見習うべきだと感じた。このように、社員一人一人を大切にし、制度で守る方針が、法の改正も相まって、さらに社会に広まっていくと思った。

・今回の講演を聞くまでは、会社というものは、社員を使って如何に客を集めるか、そこに注力して、社員のケアやフォローが疎かになってしまうというものが多いのかなと思っていました。しかし、この会社では育児休暇を取った社員のための制度であったりだとか、カスタマーハラスメントへの対策をうちたてて社員を安心させるなど、社員のために行うことが多く、とても印象的でした。会社のサービスを良くすることではなく、会社そのものを良くすることによってサービスの向上を図るというのがとても感心する内容でした。

・中央バスの講演では、地域の生活基盤を支える公共交通としての使命が強く伝わってきた。バスという事業は単なる移動の手段にとどまらず、通勤・通学や買い物、観光といった日常生活のあらゆる場面に直結している。特に高齢化が進む社会において、運転免許を返納した人々にとって欠かせない存在であり、まさに「地域の足」としての責任を担っていることが印象的であった。また、利用者の減少や採算の難しさといった課題にも直面しながら、それでも地域住民の利便性を優先して路線を維持する努力を続けている姿勢に、企業としての社会的使命感を感じた。単に利益を上げるだけでなく、地域社会の存続や発展に貢献することが会社の存在意義であると知り、公共性を持つ企業のあり方を考えさせられる機会になった。

・中央バスの講演を通して、社員を「人材」として大切にする姿勢が印象的でした。特に、カスタマーハラスメント対策やワークライフバランスの推進など、従業員の働きやすさを重視する取り組みが素晴らしいと感じました。また、バス事業だけでなく不動産や観光など多角的に事業を展開している点にも驚きました。変化の激しい時代において、収益の柱を複数持つ経営戦略は非常に重要だと思います。地域に根ざしながらも柔軟に事業を広げていく姿勢に、企業の持続的成長の鍵を感じました。

・もともと大学に行くために定期的に利用していたバス会社だったので、お名前は知っていたのですが、今までにバス会社には全く興味を持っていませんでした。ですが、今回のお話を聴いてカスタマーハラスメントへの対策やワークライフバランスへの支援など普段だと聴けないようなお話をしてくれて北海道中央バスさんに非常に興味が湧きました。とくに、出産・育児への手厚いサポートは認証マークをもらっているほど手厚いので信用できるなと思いました。

・普段から利用する中央バスさんのお話を聞けてよかった。自分は中央バスと聞いたらバスの運行しかイメージがなかったが、その他も色々な活動をしていることに驚いた。日本有数のバス会社として研修制度や育休制度なども充実していてなかなか充実できる企業が少ない中しっかり制度が充実している点が印象に残っている。中央バスの研修制度の１つとして海外研修がある点も印象に残っている。自分はバス会社に海外研修の必要性がわからなかった。けれど、外国に足を運んでみることによって得られることも多いしそういうのを日本に帰って反映させているのが日本有数のバス会社でいられる理由の 1 つだと思った。今後も私たちの生活を便利にしてくれる会社であり続けてくれる素敵な会社だと改めて思えた。

・講演中に何度も仰っていた従業員を大切にするという理念に則り、社員の生きやすさ、人生の充実度をあげる工夫をしていることがわかり、企業の在り方を考えさせてくれる講演だった。また、資料にあった、授賞式に新人社員を連れていき、参加をさせたというのは非常に貴重な経験となり、刺激になると思った。最後の「働き手不足の現代において、すべてを優先して人、社員を大事にする企業であり、会社にしなければならない。」というメッセージは現状を分析して、今すぐにできることに取り組んでいるということがわかるもので、非常にためになる講演だった。
働き手不足の中で、どのように自社からの人財を流出しないように取り組んでいるのかのお話が大変興味深かった。近年の状況で人財を増やすことに力を入れるのではなく自社から流出しないことに重点を置くことは時代に沿っている考え方だと思ったためである。特に、両立支援の取り組みは世間的に整えることが当たり前になってきているが、数字的に直近で離職者０ということは大きな成果だと感じた。実際に、なぜ離職者０という数字をどのようにだしたのか、具体的な過程はわからなかったが、社員に寄り添った会社経営の成果であるということがお話の端々から感じることができた。小樽の観光性にも着目して多角的経営を行っていて、地域貢献も積極的に行っている将来性の高い企業であるとも感じた。
・リーダーを育てる研修制度があることに興味を持った。企業の、社員を一から育て上げるという意識の重要性がわかり、企業を選ぶときの参考にしたいと思う。経営学に関する話をもう少し話してほしいと思ったので、北海道の地方の人口減少による路線の廃止から経営方針がどう変化するかについても伺いたかった。また、北海道に密着したローカルな企業であるのに、海外研修の制度があることが意外だった。これからの時代は、企業の事業内容に関わらず、グローバルな人財が求められているということだろうか。
・経営学とは様々な課題に対応しながら採用強化、人財定着、人財活躍を推進していかなければならず組織や構造、仕組み、人々の集団移動、モチベーション、リーダーシップ、そして人材の採用配置育成評価といった評価管理について研究している学問だということが分かりました。北海道中央バス株式会社さんは職員に長く働いてもらうためにワークライフバランスを重要視したり、カスタマーハラスメント対策を徹底しているということでした。加えて社員教育に重きを置いているということでした。半年のフォローアップ研修や海外研修などもあるということで、こういった取り組みも社員が安心して入社できたり、働き続けることのできる要因だなと感じました。特に今回の講義で最も感銘を受けた内容はワークライフバランスの中の妊娠、出産、育児に合わせた働き方の改革だ。勤務時間内通院、勤務時間の変更、産前産後休業があるということです。私も将来会社に勤め、結婚、出産を経験した際にこういった職場環境があると安心して、自分のことに取り組めるなと思いました。御社の女性社員さんや男性社員さんもこの制度があることによって、育児等で仕事を辞める必要がなくなっていると思います。私が将来管理職になり会社の制度を決める機会があれば、社員の働きやすさ、環境に重きを置いて職場づくりをすることが大切だと思いました。今の自分にだけではなく、将来にも生かせることを得られた時間でした。
・いつもバスを利用していた北海道中央バスでしたが、乗務員の数がとてもかかわってくる運転手の業務なので、昨今のとてつもない人材不足により、とてもやりにくい業務とはなっていると思います。時間外労働や、年間休日もできるだけ頑張って取っているらしいので、その点はとても従業員に対してとても思いやりをもっていると感じました。しかしながら、厳しい話にはなるのですが、やはり人材不足が嘆かれていくなか他と平均的な休暇や時間外労働だと、大型バスに乗って人の命を預かるとても大切で重圧を感じるであろう社員たちに対して、少し弱いんじゃないのかと思ってしまいました。
どの企業にもいい点、悪い点もあり、どこを基準に就職していくのかは、その人たちの選択なので、長く続けてきた歴史のある北海道中央バスを選ぶ理由もとてもよくわかりました。

・今回の中央バスの講演を通して、中央バスが社員を「人財」と表現しており、とても大切にしていることが印象に残った。特にカスタマーハラスメントへの丁寧な対応や、人財確保とワークライフバランスの両立を重視した取り組みから、働く人を守る姿勢が伝わってきた。また、中央バスはバス事業だけでなく、不動産業や観光業など多方面で事業を展開している点から、安定した企業基盤を築いていると感じた。さらに、新しい雇用を増やすのではなく、既存の従業員の離職率を下げる工夫も印象的だった。
・中央バスはいつも小樽駅から樽商に行くまでに使っているので、すごく自分にとって身近な会社で興味深かった。最近は、人手不足でバスの便数が減ったりしているニュースを見て大変そうという印象を受けていたが、社員のワークライフバランスを考えるなど社員を大切にする取り組みがたくさんなされていて、人手不足のなかで社員の生活を守ることと仕事量を維持するということの大変さを感じた。
・私は北海道中央バスという会社名は以前から知っていましたが、講義で事業内容や地域社会との関わりを詳しく聞くことで、これまで漠然としていたイメージが具体的になりました。特に、公共交通機関として地域住民の生活を支える使命感、環境負荷軽減を目指した取り組み、高齢化社会を見据えたバス利用促進の戦略などが印象に残りました。地域密着型の事業でありながら経営的な挑戦も多く、安定性と革新性のバランスを取るところに魅力を感じ、ぜひ働いてみたいと強く思いました。
・社員を人的資源という冷たい言葉で捉えるのではなく、人財という温かい言葉で捉える考え方が素晴らしいなと思います。そして、その考え方に従って、採用強化で人手不足を補うのではなく、働きやすい環境で離職防止に繋げることは、とても素晴らしい取り組みだなと思いました。また、形骸化した若手研修を、本当に社員それぞれのスキルアップにつながるような学びの場にして行こうと考え、慣習を変えるという誰もが思いつくようで実行に移せないことに取り組むのはかっこいいなと思いました。
・今回の講演で、地域に根ざした企業経営の実際を知る貴重な機会となった。中央バスは単なる交通事業者にとどまらず、小樽バインをはじめとするグループ会社を展開し、小樽・ニセコ方面で多角的な経営を行っているという点が印象的だった。特に、天狗山での Netflix 作品『First Love 初恋』や『サヨナラの続き』といった映像作品を活用した「聖地巡礼施策」は、観光と地域振興を結びつけるユニークな取り組みとして興味深かった。地域の自然や文化を生かしながら、新たな観光需要を創出している点に、企業の柔軟な発想と挑戦的な姿勢を感じた。また、中央バスでは採用強化や人財定着・活躍の推進に力を入れており、社員が長く安心して働ける環境づくりを重視している。特に妊娠・育児期間中の支援体制が整っており、近年は出産を理由に退職する社員がいないという話には感銘を受けた。これは制度面だけでなく、社員を大切にする企業風土の表れだと感じた。さらに、入社前研修や新入社員フォローアップ研修、海外研修など、社員教育にも力を入れていることから、個々の成長を支える仕組みが整っていることが分かった。今回の講演を通して、北海道中央バスは地域貢献と社員育成の両立を実現する企業であり、地域の未来を支える存在だと強く感じた。
・普段から通学や遊ぶとき、用事があるときなど、様々な場面でお世話になっている北海道中央バスだが、その経営の実情や課題について、実際に働く方々の目線から講義形式で直接伺うことができ、貴重な機会だったと感じる。私たちが当たり前のように享受している安全運行の裏にある絶え間ない経営努力などを知り、北海道の中で大きな力を持つ交通機関だからこその責任を引き受けていることに対して感謝したい。これからはバスに乗る際、職員の方々への感謝を一層強く感じると思う。
・中央バスさんのバスは、これまでの人生でも何度も利用させていただいています。JR が止まった際には本当にお世話になったということもあり、興味深くお話を聞かせていただきました。人「財」を大切にするという方針を最も大きく掲げているというのは魅力的でした。病気や介護、育児などでブランクのある社員さんが無事復帰する際までサポートする体制が整っているというのはとても重要なことのように思いました。カスタマ

ーハラスメントについては、対策方針があるというだけで抑止力になるというお話も非常に興味深かったです。カスハラをするような人は苦情を言うことが最大の目的ではないということを逆手に取った効果的な戦略だと思います。総合職の方についてのお話を中心にお聞かせいただいた一方で、乗務員の方についても興味がわきました。バスの乗務員の方については、大変な仕事だという印象がどうしても強いです。公演でもお話に合ったように、観光需要が高まっているためニーズも高まり続けている一方で、人手は足りておらず一人当たりの労働量はかなり膨大になっているように思います。そうした状況の中で、乗務員さんへの福利厚生の現状についても別の機会にお聞きしたいと思いました。

・いま、人手不足などの問題でバス自体の運行が減少している中で、社員定着に向けた働き方改革の内容を知れてとても興味深かったです。社員のワークライフバランスの充実や、お客様と関わる仕事だからこそ必要なカスタマーハラスメント対策、そして何より感銘を受けたのは充実した社員教育です。事務員や管理員、乗務員にもフォローアップ研修や海外研修を行い、スキルアップできる環境を整えているのは、働く人にとって大きなやりがいにつながると思いました。また、交流の場を設けて自分の考えを発信する機会を作ることで、職場内のつながりが生まれ、自分の考えを持って仕事に取り組めるというのは、とても働きやすい環境だと感じました。私も将来、仕事を決める際にはお給料面だけでなく、働きやすく、やりがいを感じられる環境かどうかを重視したいと思います。

・中央バスのことは商大線を利用することがあるから知っていたが、小樽の企業だということはこの講義で初めて知った。帰りに駅までバスを利用したときに北海道中央バスが経営しているワインカフェ小樽バインの広告が掲示されていて驚いた。人的資源管理論の観点で、社員の両立支援やカスタマーハラスメント対策に力をいれていて、社員を大切にする企業姿勢を持っていることが分かった。また、月に一度、若手社員と交流する総合職事務員実務研修を設けることで社員に刺激をあたえ、人財定着に結びつけているという点に関心を持った。この研修は単なるスキルアップではなく、仕事への熱意を高める効果的な施策だと思う。

・バスの運行以外の経営もしていることを初めて知りました。バスを運転するだけの仕事だと勝手に思っていましたが、他の企業同様に様々な役割があり、両立支援も充実していることがわかりました。カスハラ対策について早期に対応しつつもサービスを受ける側も尊重することが、社員を守りつついいサービスを提供することにつながっていると感じました。また、1〜7 年間も研修に費やし、更により若手社員が退屈しないように工夫を凝らすなど、社員教育にもしっかり力を入れていると思いました。

・主要事業をバスの運営というひとつの事業だけに専念するのではなく、不動産や飲食事業など多くの事業を展開することも経営における手段のひとつであるということを知ることができました。また、働き手不足である現代において、定期的な研修や月一で若手社員間の交流の場などを設けるなどして特に若手の社員を大切にして人材ではなく人財として社員を大事にするという方針に対しては非常に感銘を受けました。ワークライフバランスやカスハラ対策なども取り組んでおり自分も働くのであればそのような職場の環境で働きたいと思えるような企業でした。

・カスタマーハラスメントの基本対策の全国的な義務化は 2026 年度中に施行予定、北海道では 4 月 1 日から施行され始めたが、方針作成の要望から半年後の 1 月ごろにはすでに制定していた聞き、行動に移してから結果を出すまでがとても早くて、柔軟な企業だと感じた。「働き手不足の現代において、全てに優先して人、社員を大事にする企業であり、会社にしなければならない」という企業のトップメッセージや「人財」という言葉選びをしている点で、従業員をとても大切にしている企業なんだと感じた。また育児や介護といった従業員のための制度や、新入社員への育成制度があり、とてもさまざまな面で手厚い企業だと感じた。

・グループ会社が 16 社もあり、様々な事業内容があって驚いた。ドラマのロケ地を利用した聖地巡礼施策を通して地域への貢献もしていて素晴らしいと感じた。従業員が安心して働ける環境を作るために様々な課題に対応しながら採用強化、人材定着、人材活躍を推進していかなければならないと感じた。ワークライフバランスの取り組みによって、出産を機に退職する女性がおらず、男性の育児休暇の取得割合も増加傾向にあり、素晴らしいと感じた。社員教育の制度には、入社前研修、新入社員フォローアップ研修、総合職事務員実務研修、海外研修の４つがあり、この中でも最も力を入れているのが総合職事務員実務研修であると知った。研修を行うことによってマンネリ化を防ぐことや若手社員のスキルアップに繋がる。現代の日本において、働き手不足は重大な問題であるため、いわゆるホワイト企業である必要があると考える。
・今回の講義で特に印象に残ったのは、講義内でおっしゃっていた「社員を守る・育てる・長くはたらいてもらうために」という言葉です。会社が売上や顧客と同じように社員を大切な存在として位置づけている点に強く共感しました。特に、妊娠・出産・育児といったライフイベントへのサポートに力を入れているというお話は、自分自身女性として非常に心強く感じました。妊娠や出産は、どうしても女性が一時的あるいは長期的に仕事から離れざるを得ない転機となる場合が多く、その結果キャリアを諦めざるを得ない現実も存在しています。その中で、社員が安心してキャリアを継続できるよう制度や環境を整えていこうとする企業の姿勢は、社会全体の働き方にとっても大きな意味を持つと考えました。また、社員を「守る」だけでなく「育てる」という視点にも注目しました。社員の成長を支援することは、個人のキャリア形成にとって重要であるだけでなく、結果的に会社の成長や競争力にもつながると感じました。特に現代のように変化が激しい社会では、一人ひとりが安心して学び直しやスキルアップに挑戦できる環境が必要だと思います。講義を通して、企業の人材への投資は単なる福利厚生ではなく、長期的な経営戦略の一部なのだと学ぶことができました。私はこれまで「働く」ということを個人の努力や適性による部分が大きいと考えていましたが、講義を聞いて、企業の姿勢や制度によってキャリアの可能性が大きく左右されるという点に気づかされました。将来、自分自身が就職を選ぶときも、給与や仕事内容だけでなく、その企業がどのように社員を支えているかという観点も大切にしたいと思いました。貴重な時間をありがとうございました。
・その地域のために支援している活動が沢山あって、名前は知っていたがどのような仕事内容なのかはよくわからなかったが講演を聞いてそれを理解することができた。人材と人財と表現しているところが 1 番心に残った。それくらい労働力は大切でしっかり生かして行かないといけないものなのだと思った。10 年目のペーペーと自分のことを表現していたのも少し気になって、正直 10 年目は結構働いていると言う感覚だったがそうでもないとわかった。地域密着をとても大切にしていてその街を盛り上げて支えていく活動はとても重要でこれからにもつながっていく大切な活動というとこがしっかり理解できた。
・この企業は社員に対してかなり手厚い援助をしているなと感じた。今回講演していただいた方が学生のころから行っていた野球という趣味を行える時間が確保するために勤務時間を通常より遅く出勤することが出来たりなど勤務時間の変更または、勤務の軽減ができるというところに素晴らしさを感じた。まだ自分が育児などにかかわったことがないのであまり大変さを感じることができないが育児休暇の利用の促進と男性も制度を利用できるようにしているところ、そして所定労働時間を 5 時間まで短縮できるところに仕事と育児または趣味の時間を社員に両立してもらいたいという意思が見えた。この企業はバス事業だけではなく不動産や飲食業、宿泊業にも事業を展開していて様々な利用者、客と接することが多くなるが客に対してリスペクトを持ちながら自社の社員を守るためのカスタマーハラスメントに対してもしっかり考えているところが今回の講演で分かった。講演者の「人材ではなく人財である」と聞き、印象に残っていると話していた

ところに本当に社員に対して客と同等かもしくはそれ以上のリスペクトを持って経営しているのだなと感じた。

・中央バスというと、私たちがよくお世話になるバスなので、そんな大企業のコアの部分である人事についての授業が聞けて勉強になった。取り組みや考え方など、今後人事部に入らなくとも何かのチームで人を引っ張る立場になった時に役に立つことが知れたと思う。また、取り組みなどではいかに社員が充実して、飽きずに仕事に取り組めるかということを重視していることが伝わってきた。やはり人材を管理育成する部門では、いかに今ある人材を輝かせるかということが重要になってくるのではないかと思った。

・北海道中央バスの方のお話を伺い、歴史がある企業にも関わらず時代とニーズに合わせて柔軟に変化している姿勢がとても印象的でした。戦時中に設立され、今では車両する 947 両という北海道一の規模を誇り、さらに介護や清掃などの 16 ものグループ会社を展開している点から小樽との深い結びつきを感じました。また、時差出勤や子育て交流会などの社員が仕事と育児を両立することができる点がとても魅力的だなと思いました。

・通学で何度も利用しているので企業自体は知っていましたが、バス以外にも建設や介護、小樽天狗山の活用や小樽ワインの経営など様々なところで事業を展開していたことは知らなかったので驚きました。また、企業の方が、ワークライフバランスやカスハラ対策等、社員の方への待遇のお話を大々的に宣伝するのではなく、むしろ「どこの会社でもやっていて当たり前」というくらい謙虚にお話しされていたのが印象に残りました。確かに、現代の社会では当たり前の制度なのかもしれません。ただ、私は就職後の生活の変化や業務上のトラブルなどへの漠然とした不安が多くあったので、企業はもちろん、社会全体がこのような問題に対処するよう行動を起こしているのだと再認識できて、むしろ安心できました。社員研修のお話のなかで、近年は社員の身になるようにするべく研修の内容を変更したとありました。実際に過去の研修を受けた上で、その研修を形だけのものにするのではなく、これからの社員のために改善したのはとても意義深いと思いました。

・今回の講義を通して、北海道中央バス株式会社は地域交通を支えるだけでなく、「人」を大切にする姿勢を持つ企業であると強く感じました。普段から登校の際に利用しており、札幌市内でも頻繁に見かけるため札幌に本社があると思い込んでいましたが、実際は小樽に本社があると知りとても驚きました。講義の中で特に印象に残ったのは、社員一人ひとりのワークライフバランスを大切にしている点です。妊娠・出産や育児、介護などのライフイベントに対応する制度が整っており、女性社員が辞めることなく復職できる環境づくりを進めていることは自分の将来の勤務先に欲しい条件であり、とても興味を持ちました。また、カスタマーハラスメント対策にも早くから取り組み、従業員を守る仕組みを積極的に整えている点にも誠実さを感じました。さらに、社員研修の内容を毎年更新し、常に新しい学びを取り入れていることから、企業としての柔軟さと前向きな姿勢が伝わりました。普段の地域の交通を支えるだけでなく、社員などにも真摯に向き合う中央バスの取り組みは、人を大切にする企業の理想的な形だと思いました。

・北海道中央バス株式会社は普段から目にする機会が多く、高校のころから現在まで登下校などの場面で利用してきました。現在はグループ会社が 16 もあり様々な事業を手掛けています。例えば有名なドラマのロケ地を使ったバスツアーを行ったりして地域貢献にも力を入れています。そして多様な労働に関する問題点と向き合いながら採用の強化、人材の定着・活躍に努めています。また、ワークライフバランスの取り組みを積極的に行っており、出産を理由として退職してしまう社員がゼロかつ男性の育休取得率も年々上昇しています。そしてハラスメントへの対策として基本方針を公開することで互いに守る仕組みを作り上げています。ほかにも社員教育の制度には、入社前研修・新入社員フォローアップ研修・海外研修など 4 つの研修をそろえています。働き手不足が深刻化していく中で研修制度の充実は問題の解消に大きくつながると思います。

・中央バスは毎日通学するときに利用しているので詳しい話や会社の環境など普段利用しているだけではわからないお話が聞けて興味深かった。中央バスは街中でよく見かけるが、さすがに一日の走行距離が世界 3 周分に匹敵するという話には驚いた。妊娠・出産、育児による休暇や、子育てしながら働く人のための両立支援に力を入れており、働く人のワークライフバランスを確保しようとする姿勢に感心した。働き手不足だからこそ、今いる人財を大切にする職場環境が素敵だなと感じた。
・今回の講義を通じて、北海道中央バス株式会社が「人を大切にする企業」であることを強く感じました。ワークライフバランスの支援制度や、入社前からの研修・海外研修など、社員の定着・成長を支える仕組みが充実しており、働き手不足の時代において非常に重要な取り組みだと思いました。また、地域密着のバス事業だけでなく、不動産・観光・飲食など多角的に経営している点や、天狗山を活用した観光施策でロケツーリズムアワードを受賞している点から、地域と共に発展する企業姿勢が伝わってきました。カスタマーハラスメントへの対応にも積極的で、社会全体に対して「互いを尊重する大切さ」を発信する姿勢にも共感しました。人材を大切にしながら地域にも貢献する企業の在り方について、多くの学びがありました。
・この授業では、経営組織論と人的資源管理論を通して、企業がどのように「人」を中心に組織を動かしているのかを学ぶことができた。特に印象に残ったのは、採用から育成、評価までの流れが単なる労務管理ではなく、企業の成長を支える重要な戦略であるという点である。また、ワークライフバランスを支える制度についての説明を聞き、妊娠・出産や育児をしながら働ける仕組みが整えられていることを知り、現代の企業が多様な人材の活躍を支援していることに感心した。勤務時間の変更や短時間勤務など、個人の状況に合わせた柔軟な働き方ができることは、社員のモチベーション維持にもつながると思う。これらの制度を理解することで、将来自分が働く立場になったとき、どのような環境が理想的かを考えるきっかけになった。人を大切にする経営の重要性を改めて感じた授業だった。
・北海道中央バスを高校生の頃から日常的に利用していたため、今回このような形でお話を聞くことができたことは、非常にいい経験になった。「北海道中央バス株式会社」という会社名から、交通事業のみを取り扱っていると思い込んでいたが、他の分野の事業にも力を入れていることを知り、驚くと同時に自分の思い込みに気がつくことができた。また、「人財」という言葉を見る度に、「人材」ではないのかと思っていたが、安藤さんの考えを聞き、これからは私も「人材」ではなく、「人財」を使いたいと思った。
・今回の講義を通して、企業がワークライフバランスを意識し、妊娠から育児に関するヒアリングを行うなど、社員一人ひとりに寄り添った両立支援を進めている点が印象的だった。法律では、子どもが小学校 3 年生になるまでの間、時差出勤などの柔軟な働き方を認めるよう「努力義務」として定められているが、中央バスでは小学校 6 年生まで対象を広げており、より手厚い支援を行っている点が特徴的だと感じた。働く親が安心して仕事と育児を両立できる環境づくりへの意識の高さが伝わった。また、カスハラへの対策にも力を入れており、「サービスを受ける側も提供する側も共に尊重し合える社会を目指す」という言葉が心に残った。さらに、海外研修を通して視野を広げたり、教育がマンネリ化しないように座学だけでなくグループワークなど多様な方法を取り入れて前向きな参加を促している点に感銘を受けた。
・これまで北海道中央バス株式会社様については一つのバス会社という認識しかありませんでしたが、講義を通して社員を大切にする企業であることがよく分かり、印象が大きく変わりました。特に「人材ではなく人財」という言葉が心に残り、働き手不足の現代において社員を大切にする姿勢に共感しました。まだ就職は先のことですが、将来はこのように人を大切にする企業で働きたいと強く思いました。
・普段利用している中央バスの話を聞き、様々なことを知ることができた。中央バスの経営として、北海道ではとても有名な企業であるのに人財確保に向けて「採用強化」「人

財定着」「人財活躍」の推進を行わなければいけないという働き手不足の現状に少し驚いた。社員教育として、若手社員のための実務研修が月に一度行われており、グループワークなども実施されていることが魅力的だと感じた。外部講師からの講演も行うことで中央バスへの理解とやる気が増すのだろうなと思った。運転手不足が深刻化している現状があるけれど、待遇の改善などによって採用強化よりも離職の防止に努めたいという考えが良いと思った。中央バスは学生からお年寄りまで、幅広い年代に利用されているため、これからも発展してほしい。

・私が特に感じたことは、社会への配慮というのが素晴らしいなと感じた。私の会社のイメージは上司などのお偉いさんの理不尽や暴言に耐えながら、機嫌取りを行って、業務内容は去年のマニュアルなどを参考に同じ作業を繰り返し行うというイメージが正直強かったのですが、現在ではハラスメントや、ワークライフバランスなどを考慮した方針決め、さらにはカスタマーハラスメントなどにも注目して、対策することで、より社員が会社でやりがいを持って気持ちよく働けるかという工夫がなされていて驚いた。色々なものに配慮しなければならず、今の世の中は正直面倒くさいなと感じたが、結果として自分が社会に出て働くとなった際に、働きやすい環境が出来上がっていると考えるとそれは嬉しいとも思えた。このような人事担当から見える現状について、詳しく知ることができ、とてもタメになる講義だったと思います。

・経営学とは、企業が直面する多様な労務的課題に柔軟に対応しながら、採用の強化や人財の定着・活躍を推進していく学問であると学んだ。ここで人材ではなく人財と表現することが重要であり、社員を企業の財産として大切にする考え方が印象に残った。特に、ワークライフバランスの実現やカスタマーハラスメント対策、そして社員教育の充実が不可欠である。社員教育の中でも、海外研修や新入社員フォローアップ研修などを通じて人を育てる取り組みが重視されており、より良い人財の育成に力を入れている点が素晴らしいと思った。現代は深刻な人手不足の時代であり、何よりも「人を大切にする会社」であることが企業の成長の鍵だと感じた。そのような理念を持つ企業で働いてみたいという意欲が強く湧いた。

・お話を聞くまでは、就職したらすぐ会社の力になれるように実力を持った人材であったり才能のある人間だけが就職すると思っていました。しかし、社員のワークライフバランスの確保についてや、研修についてなどのお話を聞いて、就職してからも会社が教育や支援をしてくれることを知れて、自分の将来に少し自信を持ちました。最近は結婚や出産のための休みだったり制度が充実している企業が増えていることを知り、そのような良さも働くことのやりがいにつながると思いました。自分が今後働きたいと思う会社を考えていくときに、ただ給料やネームバリューを見るのではなく、研修などを経て自分が快適に働くことが出来るのか、家族ができた時に産休などの制度が充実しているのかを考えるようにしたいです。

・北海道中央バスの取り組みを通して、地域交通を支える企業の社会的役割の大きさを実感しました。単に人を運ぶだけでなく、観光振興や地域経済の活性化にも貢献しており、まさに地域とともに生きる企業だと感じました。観光バス事業では、北海道の自然や文化を生かしたツアーを展開しており、地域資源を有効に活用している点が印象的でした。また、人口減少や高齢化による利用者減少という課題にも、地域との連携や新しいサービスで対応している点に、柔軟な経営姿勢を感じました。公共性と経済性の両立を目指す姿勢が学びになりました。

・妊娠出産の支援や育児休暇など現代に置いて重視されている内容についてよくしれたと思う。結婚や出産で会社をやめてしまわないような支援は従業員だけでなく会社にとってもメリットがあるんだなと思った。自分もワークライフバランスの取れる企業に就職したいと思った。カスタマーハラスメントは最近耳にするようになった言葉だが、それに関してのマニュアルの公表などもあって対策が必要になってきていることを実感した。バイトなどでも会社の評判に影響することを心得て勤務したいなと思った。

・北海道中央バスは、普段から使っていて、会社自体は知っていたが、バスだけでなく、不動産業や観光業などの幅広い業務を行っていることを初めて知って驚いた。また、人材ではなく、人財という感じを使うようにしていたり、ワークライフバランスの両立やカスハラ対策、社員教育に力を入れていたり、いろいろな企業で行っていることかもしれないが、そういったところにすごく力を入れていることが伝わり、会社全体としても社員のことを本当に大切にしていることが分かった。
・今回、北海道中央バス様による大学一年生向けの講演会に参加し、公共交通機関としての役割や企業の社会的責任、また社員の方々のやりがいなどについて深く学ぶことができました。お話を聞いて、入社後も多様な部署や職種を経験しながら成長できる環境があることを知りました。そして就職活動においては、企業の安定性や待遇だけでなく、「成長できる環境が整っているか」や「長く働ける企業風土があるか」といった観点も大切だということも知ることができました。インターンへの関心も高まったので早いうちから就職について考えてみようと思います。
・中央バスという会社はとても有名なので知っていたのですが、飲食店や観光業などの多角的な分野で事業を行っていることは知らなかったので、驚きました。さらに一日当たりの走行距離が地球三周分に及ぶというのも衝撃的でした。小樽で撮影されたドラマや映画にちなんだ場所へのツアーはその作品のファンにだけでなく小樽市にも貢献できる素晴らしい取り組みだなと思いました。そして、その取り組みを環境庁から表彰されたのは小樽市に対する関心の向上にもつながったと思うので、拠点を小樽に置く企業として、地域に尽力されていて感銘を受けました。経営学については、人的資源管理論にフォーカスしたお話をされていましたが、人的資源や人材という表現ではなく、人財という表現をしているのがとても印象的でした。具体的にワークライフバランスを実現するための取り組みの中で、子育て交流会に興味を持ちました。女性の社会進出が進んでいる現代において、仕事と子育てとの両立が問題になっていますが、勤務時間に子育てを実際に経験した方にアドバイスをもらえるのはとてもいいなと思いました。
・スライドが丁寧にまとめられていて、話がとても聞きやすかった。高校の授業やニュースで育休や産休などワークライフバランスについ学んできたが、実際の企業の実態を知ることができて非常に有意義だったと思う。人材ではなく人財と呼び方を工夫されていることから社員を非常に大切にされていることがよみとれる。少子高齢化が進む今の時代に、今残されている人財をどれだけ活かせるかというのが求められていると考えられる。AI や機械技術の発達はそれらを補う大きな手助けになるが、それらを用いた穴埋めだけでなく、福祉という面でのサポートも必要不可欠なのだと改めて考えさせられた。
・講師の方が 30 代と小樽商科大学の講義をされる講師陣は年配の方が多い中、自分自身と年齢が近い方が講師ということで講義の初めから興味が持てました。また、私の父や母は 40 代と 50 代であり、普段 30 代の人と関わる経験がなかったのもあり、講義に参加することが出来、良かったなと思いました。私は講義の中でも触れられていた小樽バインでアルバイトをしています。バイト先を運営している親会社が中央バスであることは知っていたのですが、バス会社の傍ら飲食業としてバインと経営していると思っていたので、天狗山のロープウェイなど不動産も所有するなど多角的事業を行っていることに驚きでした。普段小樽で生活していて、中央バスが関わっているものやことはたくさんありそうだと思いました。また、バインでもしもお客様にご迷惑をかけた時はまず「すみません」と謝るなど初期対応を大切にしてねと社員さんから教わりました。中央バスでもその指針を大切にしていることがわかり、細部まで企業理念が行き届いているのだと感じました。私は高校でも人材ではなく「人財」になるような大人になりなさいと教わりました。それが、社会でも大事にされていることであると気づきました。
・安藤さんのお話を聞いて、社員一人ひとりを大切にする姿勢がとても印象に残りました。「社員を大切にする企業、会社にしなければならない」という言葉が特に心に残り、人事の仕事は単に採用や評価を行うだけでなく、社員が安心して働ける環境をつくること

が大切なのだと感じました。ワークライフバランスや育児支援制度など、働く人の生活面にも配慮している点が素敵だと思いました。また、若手社員の教育や交流の場を設けたり、カスハラに対してしっかりとした制度を整えたりと、問題に対して行動を起こして改善しようとしている姿勢にも感心しました。こうした取り組みが社員の信頼ややりがいにつながり、会社全体の力になっているのだと思います。企業の成長には利益だけでなく、人の思いやりや信頼が欠かせないという考え方に共感しました。私も将来社会に出たとき、仕事の成果だけでなく人との関わりを大切にしながら働きたいと感じました。

・中央バスの講義を聞いて、まず本社が小樽にあることを初めて知り、大変驚きました。普段から登校の際に利用しており、また札幌市内でも頻繁に目にするため、自然と札幌に本社があるものと思い込んでいたからです。講義の中で特に印象に残ったのは、社員一人ひとりのワークライフバランスを大切にしている点です。育児や結婚を経ても女性社員が辞めることなく復職できる環境が整っており、社員を大切にする企業姿勢が伝わってきました。また、カスタマーハラスメントの問題についても、北海道で防止条例が制定される前から独自に方針を定めていたことに感銘を受けました。さらに、社員研修の内容を毎年少しずつ更新し、同じ内容の繰り返しにならないよう工夫している点にも、企業としての柔軟性と前向きな姿勢を感じました。講義を通して、中央バスは単に地域の交通を支えるだけでなく、社員や社会に対しても誠実に向き合う企業であることを強く感じました。長い歴史の中で培ってきた信頼を大切にしながらも、時代の変化に応じて新しい取り組みを積極的に行っている姿勢が素晴らしいと思いました。

・バス会社であるからバスのみの経営だと思っていたが、観光施設、宿泊施設の運営をしていたり、小樽におけるレストラン運営、ニセコや小樽天狗山ロープウェイ・スキー場などをグループで運営していることを知り、1 つの事業のみならず、多岐に渡って経営することが出来ることを理解した。株式会社についての理解がより深く出来たため、非常にためになる講義であった。あと、人財についての話が凄く心に響き、今後そう言った考えをして行けたら良いなと思った。

・本講演でまず心に残ったのは「人財」の話です。人間を、仕事や社会活動の「材」料としてではなく、一つの「財」産として捉え、日々、企業の取り組みや研修を通して個人を成長に導き磨き上げていく。安藤様の講演からはそんな姿勢が感じ取れました。社員一人ひとりがしっかりとした対応や冷静な判断ができるようになることで、私たちも安心してバスに乗ることができるのでとてもありがたいです。また、安藤様の「ワークライフバランスの両立のためには、自分自身が熱中できるものがあることが必要」という持論には、大いに納得しました。北海道中央バス様が毎日お客様を想って運営なされているように、私も誰かのために日々の仕事をこなせるような仕事人になりたいです。貴重な機会をありがとうございました。

・実際に企業の方のお話を聞くことで、企業として社員に向けてどのような取り組みをどのような目的で行っているのか知ることができました。ワークライフバランスという言葉が普及してきている社会の中で両立支援の取り組みや制度は特に重要だなと思いました。講演の中で「こういった制度は自分の使えるものだから」という言葉がありましたが、今までは自分事ではなかったですが、これからは自分事として捉えていかなければいけないし、制度改正の情報など、ニュースなどからでも情報収集の姿勢は必要だなと感じました。また、社員を大事にしていく企業や会社作りという目的は、社員側の企業への貢献のための意識向上にもつながりますし、相互的に良い関係を生み出していけると思いました。

・北海道中央バスは私にとってよく目にも耳にもする会社であり、身近な会社の事業展開や会社内での取り組みを教えていただき、とても興味深かったです。バスは普段から利用していましたが、小樽活性化のためのロケツーリズムなど、多角的な経営については知らなかったので驚きました。また、実際に担当採用者の方からの視点で、どのように

人の管理を行うか、働き手不足という昨今の状況にどう対応していくか、生の声を聞くことができてよかったです。特に人手不足の問題について、私は人材を新しく確保することばかりに考えが及んでいましたが、社員のモチベーション向上やワークライフバランスを重視することで離職率を抑えることも重要なのだと新たな視点に気づきました。カスタマーハラスメント対策基本方針を施行することで社員に対して守るというメッセージを発信したり、定期的な社員教育に気からを入れており、そこから「人財」を優先的に大事にする謙虚な向上を目指す姿勢がとても印象的でした。

・この会社は、妊娠や出産、育児や介護などさまざまな事情を抱えた人たちが　無理なく働けるようにサポートが充実していてとてもいい会社だと思いました。仕事と生活のバランス大切にしている姿勢から、社員一人ひとりが長く安心して働ける環境づくりを本気で考えていることが伝わってきました。また、カスタマーハラスメントから社員を守るというメッセージを発信しているところにも強い印象を受けました。お客様だけでなく、働く側の人の気持ちも大切にする考え方はとても素敵だと思います。社員を一番に考えてくれる会社があるということを知って、私にとって新しい発見になりました。さらに、新入社員への研修制度がしっかりしていて、初めて社会に出る人に対しても安心してスタートできるように配慮されているのがすごいと思いました。こうした取り組みを通して、人を大切にする企業の姿勢がよく分かりました。この会社のように、働く人たちのことを第一に考える会社がもっと増えたら、みんなが前向きに働ける社会になると思います。私も将来、こういう会社で働いてみたいと感じました。

・今回講義してくださった安藤さんが自分の母校の小樽潮陵高校出身で、意外なところで母校の先輩に出会えて、親近感を持って講義をうけることができました。生まれてきてから小樽で育ってきた私自身にとって、幼いころから生活の中で数えきれないほどお世話になった北海道中央バスのお話は非常に興味深く、経営など何かとお金が絡む中でも職員さんの労働環境の整備力を入れていることがとても伝わりました。特に人材のことを“人財”とあらわしたことは会社で働く従業員さんを大切に考えていることがとても伝わりました。中央バスさんがバス事業だけでなく、観光開発や飲食、高齢者施設まで幅広く事業を展開しており、そして日本有数のバス会社ということは人口減少が急速に進み、高齢化が深刻で経済的にも衰退している小樽にとってとても心強い企業だと思います。

・北海道中央バスさんの「人」を大事にするという考え方は就職活動をしていくうえで、非常に魅力的な要素であると感じた。様々な子育て制度が充実していたが、個人的にはもう少し金銭的な支援制度を設けるべきではないかと思った。海外研修を行っているとのことだったが、実際にそこで具体的には何を学んだのかが気になった。ハングリーさが印象的だったというが、他にどのような成果があったのか、またどのような人が何の目的で海外研修に行ったのかが知りたい。

・この会社は企業名の通りバスの事業しかしていないと思っていたけど、不動産や観光旅行事業などもしており、多角的経営をしていることに驚きました。人材を人財と表現し社員を大事にする考え方はとてもいい考え方で、将来自分が働く会社もこのような会社がいいと思いました。現代風なワークライフバランスの制度をとっており、妊娠、出産後の退職者がゼロという数字に驚かされました。介護の休業は聞いたことがなく、他の会社と比較できること企業の強みだと考えたりした。カスタマーハラスメントの対策もしており、そのような客から社員を守りかつその場で利用している他の客をも守る制度もあり、安全性の高さも売りだと考えました。

・北海道中央バスは、福利厚生や勤務制度を通じて社員の生活を支え、ワークライフバランスの実現を目指していると分かりました。世間の傾向に柔軟に対応し、男女問わず育児休暇を取得出来る環境を整えるのはなかなか難しい事であると思うので、実現出来ている現状に驚きました。また、カスタマーハラスメントに対して方針を示し、相談体制を整備するなど安心して働ける環境づくりに取り組んでいる点も印象的でした。さらに

社員教育に力を入れ、安全運転や接遇向上を体系的に支援しているとわかりました。実施することが目的にならないように、外部講師などを利用して社員の躍進に繋がるような研修を行っていくことを大切にしているそうですが、入社してからも成長を後押ししてくれる環境は貴重であると感じます。これらの取り組みは意欲的ですが、実際の働きやすさとどの程度結びついているのかが気になりました。働いている人財を大切に、働きやすい環境を用意することが組織として動く際には重要であるとわかりました。

・私はこの春に大学進学に合わせて青森県から小樽市に移住してきたが、そんな私にですら馴染み深い企業の方の話を聞けてとても面白かった。特に、社員の扱い方に対して心がけていることのお話の際に、社員一人一人をそれぞれの人生をもつ人間として見てくれているのだな。というのが第一印象として強く残った。採用人事等をされている方が、個人として心の根底にそのような信念があるのも居心地のいい会社作りに必要不可欠な存在なんだろうなと感じた。

・中央バスは知っていたので、話を聞いていても興味深い話が多々あった。中でも、人材ではなく人財という話が記憶に残っていて、従業員を大切にしているのだと強く感じた。田中酒造との比較の話になってしまうが、大企業ならではの風通しの良い、働きやすい環境づくりという点で一社員の目線で組織作りを知ることができた。大学に入学したばかりで、就職して、家族を持って生きていくまでの見通しはまだ持っていないが、働くということの一端を知ることができてよかった。

・高校生の時から中央バスを通学手段として利用させていただいているので、とても身近な企業だと感じていました。あまり企業としての事業内容は、バスの運行以外知らなかったので人事の方の貴重なお話を聞いて少し詳しくなれてよかったです。海外での研修など豊富な新人研修が用意されていて驚きました。バスの運転手不足が深刻化しているなかで、育児休暇や新人研修などの制度の有無が大きく就職率に関与してくると思うので、中央バスの企業努力は素晴らしいと感じました。今後もいろいろな制度の充実を目指されると思うので改めて応援させていただきたいと思いました。

・北海道中央バスは、通学など学生生活の多くの場面で日常的に利用してきた企業である。しかし、企業理念や方針、内部環境についてはこれまで全く知らなかったため、今回の機会を通してそれらを知ることができ、非常に興味深く感じた。特に印象に残ったのは、「人ざい」の「ざい」を「材」ではなく「財」と表現していた点である。社員を大切にするという考え方は一見当たり前のように思えるが、実際にはそれを実行できず、退職者が続出したり、労働問題が裁判に発展する企業も少なくない。そのような中で、この理念を継続的に実践している点に、北海道中央バスの経営力を感じた。理念を掲げるのは簡単だが、実行することは決して容易ではない。たとえば、同社が両立支援やカスタマーハラスメントに対する基本方針を、北海道のカスハラ防止条例の施行よりも約 3 か月早く提示していた点や、外部講師を招いたり海外研修を取り入れたりして、社員教育がマンネリ化しないよう工夫している点などは、理念の実践を示す具体例である。こうした取り組みが、同社の持続可能な経営につながっているのだと実感した。また、社員自身も海外研修を通じて、海外の労働者のハングリー精神に刺激を受けたなどの前向きな感想を持っていること、さらにそれを人事部の社員に率直に話せるような、風通しの良い社内関係が築かれていることも、持続可能な経営を支える重要な要素であると感じた。これまで私は、主に消費者や顧客の視点から経営学を学んできたが、今回の講義を通じて、企業内部の環境や人財に注目した経営の重要性を認識することができた。今後は、こうした分野にも学びの幅を広げていきたいと思う。

・今まで、企業の経営というと、よい利益を得るための、効率の良い人材や資源の管理・運用や、今後の戦略・方針の立案などというイメージがありましたが、本日お越しくださった方々のお話を伺い、実際はもっと広い意味をもつ言葉のように感じました。もちろん効率性や生産性、利益率を追求することは、経営における重要な考え方の一つだとは思いますが、「人財」という表現にあらわされるように、働き手を大切にし、守り成

長を支えることも同時に意識しなければならないと深く理解しました。具体的には、カスタマーハラスメント対策や育休制度、研修制度の改良や推奨など、内部制度を整備することで、社員の労働環境を守るなどといったことが、経営において大切な要素の一つだと感じました。

・この企業はとにかく「人」を大切にしていることを強く感じた。様々な対策を行っているが、その対象に従業員本人だけではなく、従業員の家族も含まれている点が人を真に大切にしていることが表れているなと感じた。また、安藤さんがおっしゃっていた、「ワークライフバランスを確保するためには、休暇などの問題よりも、自分が仕事以外で夢中になれるものを持っていることが一番大切だ」ということが非常に印象に残っている。近年よく耳にするワークライフバランスの実現のための政策は難しい言葉を使った複雑なものが多い気がするけれど、今回のお話を聞いて容易に納得できた気がする。実際に、社員研修として海外研修や総合職事務員実務研修など、さまざまな経験をさせてもらえる環境を整えている現状もお話しされていたため、職場内でも「人」の経験を大切にしている企業であることが分かった。これから就職活動に励む中で、人を大切にしてくれるかどうかという視点からも企業を評価していきたいと感じた。

・中央バスさんの講義を通して、社員を大切にしながら地域の交通を支える姿勢に強く共感した。特にカスタマーハラスメントへの取り組みでは、運転手を守る体制づくりや初期対応の重要性を学び、社員が安心して働ける環境づくりの大切さを感じた。また、社員教育にも力を入れており、フォローアップ研修や海外研修、外部講師によるスキルアップなど、多角的な学びの機会が整っている点が印象的だった。さらに、交通事業だけでなく不動産や観光など幅広い事業展開をしていることも企業の強みであり、安定した経営基盤を築いていると感じた。私もこのように変化に対応し、成長を続ける姿勢を見習いたいと思った。

・北海道中央バスは元々知っており、利用することもあったが、どんな会社かなどは詳しく知らなかった。今回の講義で本社が小樽にあることやバス事業以外に、不動産や観光、旅行、飲食、公衆浴場業なども行っている事を初めて知った。こんなに広い種類の事業を行っているとは思っていなかった。人財と表現していたり、ワークライフバランスのために支援制度を用意していたり、最近話題となった、カスタマーハラスメントの対策、社員の教育など社員をとても大切にしていることが伝わった。私もこのような会社で働いてみたいなと強く思った。

・お話の中で社員の方々を”人材”ではなく”人財”としているところに社員を大切に考えていることがうかがえました。それらに関する取り組みとして、ワークライフバランスのための支援制度・カスタマーハラスメント対策・社員教育をおこなっているお聞きしました。すべて良いものだと思いましたが、特に社員教育に力を入れられているなと感じました。入社前研修・新入社員フォローアップ研修といった初期に行う基本的なもの以外に、海外研修や月一回の総合職事務員実務研修などたくさんの研修があり、その中の海外研修で現地の方の仕事への意欲の高さが社員のやる気向上につながっているというお話が印象的でした。最後に「働き手不足の現代おいて、全てに優先して人、社員を大事にする企業であり会社にしなければならない」とおっしゃっていましたが、すでに多くのことに取り組まれていて、この言葉の本気具合を感じました。

・北海道中央バスという会社は以前から聞いたことはあったが、バス業務だけの会社だと思っていた。しかし話を聞いてみると、観光業や、飲食業など様々分野で活躍している会社だと知りました。特に小樽天狗山の不動産を管理していることに驚きました。今回は経営学の専門的な内容ではなかったですが、人材という面で学ぶことができました。講義の中で人材という言葉よりも、人財という言葉で表現したほうが良いとおっしゃっていました。人を財産のように大切に扱っていることが伝わり、とても感銘を受けました。経営において、重要な地盤となる人について、どのように育てていくべきなのか学ぶことができました。

・今回の授業で、中央バス会社が社員を大切にしている姿勢がよく分かりました。働き方改革やカスタマーハラスメントへの対応、社員教育など、どの取り組みも社員の安心と成長を重視しており、企業の持続的発展につながっていると感じます。特に、カスハラに対して基本方針を定め、運転手を守る姿勢は社会的責任を果たす良い例だと思いました。また、研修制度を充実させることで、社員が自ら考え行動する力を養い、会社全体のレベルアップにつながっている点も印象的でした。
・私は北海道中央バス株式会社を知っていたが、グループ会社であり、事業を多角的に展開していることを知らなかった。バス事業の他にも、建設業、観光事業、清掃・警備業、など様々な事業を展開していて驚いた。北海道中央バス株式会社は子育てや介護、ワークライフバランスなど福祉に対してのサポートが厚いことがわかった。カスタマーハラスメントに対しても向き合っていることがわかった。また、社員研修を見直し、若手の教育に力を注いでいて魅力的だった。社員に対する取り組みが沢山あって素晴らしいと思った。既存のシステムを見直しより良いものにしていこうとする姿勢が大切だと感じた。
・ワークライフバランスを配慮した取り組みは、男性にとっても女性にとっても子育てがしやすい環境を作るので少子高齢化対策に貢献しており、非常に良いと思いました。カスタマーハラスメントは、バス会社など人と関わる仕事をする業種では切っても切り離せない問題だと思うのでその対策などが手厚いのは非常に頼もしいのではないかと、社員の立場に立って考えることで感じました。経営組織論・人的資源管理論について様々な労務的な課題に対応しながら「採用強化」「人材定着」「人材活躍」を推進していかなければならないことが分かりました。それを踏まえて、「働き手不足の現代において、全てに優先して人、社員を大事にする企業であり、会社にしなければならない」という指針は間違いなく正しいと思いました。
・実家に帰るときにいつも利用しているバス会社なので最初から興味を持って講義を聴いていました。バス会社といっても元々は複数の会社が合わさってできた会社だということや戦時中から続いている会社だということを初めて知りました。さらに、現在では様々な事業を展開していて、専門分野に関係なく働ける環境を作っているのだろうと感じました。観光業と交通は切っても切り離せない関係性があると思うので、交通に関わる会社として積極的に街をアピールするという姿勢が地域貢献の鏡だと考えました。
・北海道中央バスさんについてまず驚いたのは一日の走行距離が地球三周分に相当するという点である。その規模の大きさは、地域交通を支える企業としての責任と役割の重さを改めて感じさせられた。また、企業としてワークライフバランスを重視している姿勢も印象的であった。大規模な運行体制を維持しながらも、社員一人ひとりの働きやすさを目指して取り組んでいる点が素晴らしいと感じた。さらに、カスタマーハラスメント対策の方針を明示していることも重要だと考えた。こうした取り組みは職場の安全を守るだけでなく、抑止力として働き、社員が安心して業務に従事できる環境づくりにつながっているのだと考えた。加えて、総合職事務員を対象とした実務研修を実施していることは、社員教育の一環として大きな意義があるのだなと考えた。社員の成長を支え、組織全体の力を高める仕組みが整っていることは、企業の発展にとって不可欠であると感じた。このように北海道中央バスは、地域の交通を支えるだけでなく、社員と社会双方に目を向けた取り組みを展開しており、素晴らしい企業だと感じた。
・会社全体で社員の方々を大切にされていることが、ひしひしと伝わってきた。まだ 10 年目、というように謙遜してお話しされていたが、10 年間であそこまで自分の務めている会社を説明できるものなのだと素朴に思った。会社への理解と愛を感じた。経営学について Gemini を用いて調べたというようにお話しされていたが、生成 AI が社会で本格的に使われるようになったことを実感した。大学在学中にリテラシーを身につけ、使いこなせるようになる必要があるなと思った。また、講演を聞いて、やはり大きい企業になると福利厚生や保険、休暇制度が手厚くなると感じた。将来働く上で、女性としては育

休を重要視するので、自身が就活で受ける会社を調べる際にも意識したい。さらに、会社全体でワークライフバランスを意識している、という点が非常に好印象だった。現代の若い働く世代は、やりがいよりも趣味や生活との両立を重んじる人が増えてきていると思う。私もそのうちの一人であり、就活の際には稼ぎよりもワークライフバランスを優先したいと考えている。そのため、今回の講演は、自身の理想の働き方に合う企業が意外にも身近なところにあるのかもしれない、と思うきっかけとなった。

・今回の講義を聞いて、北海道中央バス株式会社が重視している観点についてよく知ることができた。会社を経営するにあたり、従業員を大切にすることが大切である。働き手不足の現代において、従業員の育成は必要不可欠の事柄として存在している。その中で中央バス株式会社は、「採用強化」、「人財定着」、「人財活躍」を推進している。そのためにも、入社前研修やフォローアップ研修を行っており、特に実務研修やグループワークを行う総合職事務員実務研修を大事にしている。この講義を通して、サービスの向上だけでなく、従業員に投資することで、持続可能な企業をつくろうとしていることがわかった。経営の面において、従業員を手厚く支援するということの重要性が理解できた。

・現状に満足せず、より高い目標を目指して努力し続ける「ハングリー精神」を持つ企業だと感じた。バス事業にとどまらず、不動産、観光、飲食店の運営など、多岐にわたる事業展開を行っている点も印象的だったが、特に心に残ったのは「人材（人財）の育成と定着」に対する取り組みを常に進化させている姿勢である。例えば、総合職事務員を対象とした研修では、以前は座学中心だった内容が、現在ではグループワーク形式を取り入れ、若手社員が意見を発信する場を設けているという。このような取り組みによって、研修のマンネリ化を防ぎ、社員の主体性や成長へのモチベーションを高めていると感じた。また企業全体が子育て世帯に非常に寛容的である点も魅力的である。法律上は「子の看護等休暇」による短時間勤務・時差出勤の適用が「子供が小学３年生終了まで」とされているが、独自に「小学 6 年生まで」へと対象を引き上げているという。これにより子育て中の社員が離職せずに復帰しやすく、長く働き続けられる環境づくりが推進されているのだろう。「すべてに優先して人、社員を大事にする企業」という理念のもと、具体的な施策が着実に実行されており、令和 6 年には過去最高益を記録するなど、非常に理想的な経営が行われていると強く感じた。

・社員のプライベート充実を考えたワークライフバランスの取り組みをしていて中央バス様のような職場で働きたいと思いました。それと同時に自分でも社員さんを想った職場づくりができるようになりたいと思いました。中央バス様のような社員さんのプライベートを大事にする企業様が植えるといいなと思いました。それとは別に、講演を聞いて、改めてバス・タクシー・電車などの公共交通機関の業界の人手不足が深刻であると実感しました。改めて考えてみるとなぜ人手が足りないのか気になりました。講演を聞いて中央バス様はバスの運行だけでなく不動産など幅広いジャンルの経営を行っていることを初めて知ることができ、衰退に対抗する手立てをジャンルで広げるという考えに持っていくことが凄いと思いました。

・これまで中央バスはたくさん利用させていただいていたのですがこんなにもたくさんの事業を行っていることは知らなくていろいろなことを知ることができました。今回の講義では企業での社員のための制度や取り組みについてお話をしていただき、これからの就活などでどんな部分を見ていけばいいのか少しわかった気がします。制度では子供が小学校 6 年生の時まで適応される時差出勤などはあまり聞きなじみのない言葉でありとても勉強になりました。中央バスさんの様々な取り組みが評価されていることを知って自分でももっといろいろなことを調べて知っていきたいなと思いました。

・人的資源という言葉通り、人材を人”財”と書き、効率的な企業運営のために社員を大事にするという言葉があった。親や教師に「将来は競争率が高いだろうからもっと努力しよう」と言われてきた身としては、厳しい労働環境でも採用してもらうだけで喜ぶべ

きなのかと考えていたが、このように支援が充実している職場もあるのだと知った。また、労働者のサポートにリソースを割いてモチベーションの向上に繋げることで、全体で見れば企業の利益になるという発想は、経営者。労働者が互いに得をする、とても合理的な考えだと感動した。特に、女性がまず直面する出産・育児の問題だけでなく、親の介護に対する回答も用意されていることが印象に残った。私の両親は高齢であり、同世代の人よりも早く介護に向き合うことが想定される。よく「介護の都合で仕事を抜けると嫌そうな顔をされる」と語られている場面を見ていたため、なるべく早いうちから貯金しておき、そのタイミングで一度退職して介護に専念したり、施設の使用料金を払っていったりといったことを考え、憂鬱になることがあった。しかし、それもサポートしてもらえることを知り、私も他の人のように気軽に働くことができるのだと嬉しくなった。

・バスを運転できる人だけを集めるのでなく、そこから更なるサービスの向上を目指していく姿勢に感動しました。その入社した人を海外での研修など利用して進化させていく事がわかりました。教わった事を教えることにより技術が伝達していき、後輩育成にも繋がるという仕組みに感心しました。また、近年バス利用者の減少や職離れがあるが、それに対応すべく、社員のモチベーションアップ方法、モチベーション維持をさせようと考えているのもわかりました。

・普段から札幌に行く時や空港に行く時は、必ず座れて快適な中央バスをよく使っていました。その上で中央バスには身近に感じて今回の講演を聴きました。中央バスはバスや不動産、観光、飲食、公営浴場も運営しており、私も利用する小樽バインも運営されているとは知りませんでした。中央バスは社員を人財として扱っていて社員研修にも力を入れて取り組んでいることが今回の講演でかなり伝わりました。そういった社内の取り組みが小樽バインの対応の良さにも繋がっているのかなと感じました。思ったより小樽に住んでいると身近な存在に中央バスがあると改めて感じました。

・北海道中央バスは、一度は聞いたことがある名前の企業であったが会社の実情までは深く知らなかったが今回の講義のおかげで社員が働きやすい職場を作ろうとして頑張っていることが伝わってきた。育児休暇や勤務時間の短縮などは実際、ほとんどの企業で存在しているが、取得し辛かったりしているのをよく聞くが、中央バスさんは社員さんがそういった制度を取得しやすい環境づくりや育児サービスの拡充を行っているのは社員に寄り添った企業であると感じた。また若手のスキルアップのために月１で若手と上司の交流会があったり、海外研修などがあるなど若手のスキルアップにも手厚いと感じた。また知らなかったがバス業界以外にも建築業、観光業、自動車教習所などの様々な業種に着手しているのは知らなかった。

・今回の中央バスさんの講義を通して、企業側が従業員を大切にする姿勢を外にアピールしていくことの重要性を学びました。特にカスタマーハラスメント対策のお話の際、書いていることは一般的な内容でも形にして発表することで、利用者に対して自社はカスタマーハラスメント対策に前向きな企業であるというアピールをするという考え方を教えてくださり、この考え方はカスタマーハラスメント対策の場面以外にも活用できる考え方であると感じ、大いに参考になりました。また、バス業界という人手不足が叫ばれる業界でワークライフバランスを重視した会社運営はとても素晴らしいものだと感じました。これから先、自分が人の上に立って指示を出す場面が訪れた際、利益や効率を重視するばかりでは逆に従業員のモチベーションが上がらず士気が上がらないこと、ワークライフバランスを実現することでかえって企業側の利益につながることを忘れずにいたいと思いました。

・中央バスは、社員を大切にしながら地域住民や観光客の移動を支え、人とまちをつなぐ会社であると強く感じました。具体的には、ワークライフバランスの観点から、育児休暇の積極的取得、始業時間の短縮、サポート面談など、社員一人ひとりの悩みに寄り添う取り組みが実施されており、働きやすい環境が整えられていると感じました。また、

カスタマーハラスメントへの対応においても、顧客に応じて寄り添った対応を行い、それでも改善されない場合は社員や上司に相談できる仕組みがあり、社員が孤立せず、組織全体で支える体制が確立されていることに感銘を受けました。これらの取り組みを通して、従業員の心理的安全が確保されるとともに、業務効率やサービスの質も向上することが理解でき、地域活性化と社員の働きやすさの両立が実現されていると感じました。

・北海道中央バスの企業講演を通して、地域に密着した公共交通の重要性を改めて感じた。特に、高齢化や人口減少が進み、運転手の人手不足が深刻になる中で、バスが地域住民の生活を支える大切なインフラであるという点が印象に残った。また、観光路線や環境に配慮した運行など、時代の変化に対応しようとする姿勢にも共感した。単に人を運ぶだけでなく、地域の活性化や持続可能な社会づくりに貢献していることを知り、交通事業の社会的役割の大きさを実感した。

・中央バスグループの会社が 16 個もあることに驚きました。人財という言葉から人を大事にしている企業なのだということが伝わってきました。採用強化というよりも離職防止するというのは人件費などのコストを考えると合理的な考えだと気づきました。研修の充実度やカスハラ対策の方針を示すなど非常に離職防止のための取り組みを行っていることが伝わってきました。普段から利用する企業のお話が聞けて嬉しかったです。

・まず初めにグループ会社が 16 社もあることに驚いた。またその事業が一つだけでないことがすごいなと感じた。多くの事業に手を出すことでブランド化が図れるしより多くの収益が見込めるので良い。またワークライフバランスにも力を入れているという。出産が理由で退職する人がゼロそして男性の育児休暇の取得率の上昇も推進している。そしてハラスメントへの対策として基本方針を公開することで互いに守る仕組みを作り上げている。

・今回の講義を通して、企業が多角的な経営を行う中で、社員一人ひとりを大切にする姿勢がどれだけ重要であるかを実感した。特に、ワークライフバランス支援やカスタマーハラスメント対策、社員教育などを通じて人を守り、育てる取り組みが強く印象に残った。働き手不足が深刻化する現代において、社員が安心して成長でき、長く働き続けられる環境を整えることが、企業の持続的な発展につながると感じた。また、「人材」ではなく「人財」という言葉を用いることで、社員を単なる労働力ではなく、企業にとっての大切な財産として捉える考え方に感心した。

・中央バスの会社でバスだけではなく様々な事業を行っていることを聞いて驚いた。ワークライフバランスのための支援制度について知ることができた。妊娠、出産、育児休暇などについては以前から問題になることが多かったし、とりやすい雰囲気があることが働きやすい環境を作るためには大切だと思うので、具体的に企業で行っていることを知ることができて、とても勉強になった。介護休業というものを初めて聞いたが、そのような制度が普及しているのがとてもいい環境だと感じた。カスタマーハラスメント対策を聞いて、社員を守るための制度が徹底されているなと思った。新人の社員への研修があることで、安心して勤めることができると思うし、若手同士での交流の機会があることで、より働きやすくなると思った。北海道中央バス株式会社さんでは、社員の方々が安心して、長く続けられる環境を様々な制度によって整えられているということが分かり、このような環境で働きたいなと感じた。

・今まで中央バスという名前は知っていたし、高校時代も通学に利用していたけどバスだけでなく、不動産、観光、飲食など様々な事業を展開していることを初めて知りました。また、ワークライフバランス等の働いている人のことも法律が定められているとはいえ、しっかり充実していて自治体からシルバー認定や二つ星を貰っていて、両立支援休暇等の新たな制度も実施していて非常に従業員を大切にしていると感じました。また、お客さんといい関係を作っていくカスタマーハラスメント対策や、従業員の教育の徹底をしていてすごいと思いました。

・AI を活用して説明しており、私も頻繁に ai を学業にも活用しているので、親近感が湧いた。この会社は従業員に寄り添うとてもいい会社だなと思った。ワークライフバランスを重要視していて、介護休暇や育児休暇を気軽に取れるなど、今の世の中にあった家族を持つ人にとっては素晴らしい職場環境だなと思った。そして、実務研修を行うなど若手社員の育成にも力を入れており、社員を大切にしているということがわかった。
・私は安藤さんの話を聞いて 2 つの点が特に興味深い点だと思った。まず 1 つ目の点は、中央バスは、バス事業以外にも多角的な事業を展開している点である。講義の前はバス会社としてのみ営業していると思っていたが、講義の中で不動産、観光・旅行、飲食、公衆浴場事業なども行っていると聞き驚いた。また自動車学校の運営や天狗山の管理運営、介護施設の運営を行っている点も興味深かった。さらに営業収益が過去最大であったということもバス事業を会社の軸としつつも多角的な経営をしていることが寄与しているのではないかと感じた。2 つ目の点は、ワークライフバランスを充実させるための取り組みがとても充実していると感じたことである。安藤さんの話の中で最近になって会社の支援が制度化され充実してきたとあった。近年のバス会社はどこも運転手不足が深刻で人材確保が喫緊の課題となっている中で運転手が十分数確保される前に人財が一時的に減少してしまうかもしれない制度を充実させている点に中央バスが社員を大切に扱っていることが表れていると感じた。会社の制度も男女問わずに妊娠出産育児をサポートする短時間・時差出勤を射止める仕組みや、親族への介護へも休暇が取得できたりする点が社員に対するサポートが非常に充実していると感じる点であった。
・講義を通して、改めて北海道中央バスの取り組みと自分の日常とのつながりを強く感じました。自分は普段から通学や出かける時などに中央バスを使うことが多く、地域の交通の便として欠かせない存在です。会社の理念としては「安全・安心な輸送サービスを通じて地域社会に貢献する」ことが掲げられており、輸送の安全を経営の根幹と位置づけている点に胸を打たれました。これからも信頼できる交通を支えてくれる企業であってほしいと感じました。
・ワークライフバランスが当たり前だと思っている、と言っていたのが印象的だった。ニュースなどでワークライフバランスはうたわれていたが周りの会社で実際に聞いた事がなかったので、達成されているのがすごいと思った。子育て交流会の取り組みが、会社の就業時間に入っているなど細かい配慮もされていた。面談では、社員一人一人に向き合う姿勢をとても感じた。また、カスハラがまだニュースでそこまで大きく取り上げられていない頃からスピード感をもって対処しているのも良いと思った。内容よりも、早く対処しているという事実が社員の安心に繋がるというのに、すごく納得した。
・プライベートと仕事を分けて考えることが仕事をしていく上で重要になるということが心に響いた。また、バス以外にも飲食業や不動産など多角的経営をしていることを知った。聖地巡礼施策が地域の活性化につながるということも学ぶことができた。若手社員に向けて、総合職事務員実務研修というのを大事にしていることが分かった。月に一度行われる若手社員間の交流やスキルアップ、育成を目指した活動で、働き手不足の現代において社員を大事にすることで会社の発展に貢献できるよう努力していることが分かった。
・中央バスでは人員の不足の解決とワークライフバランスの両立に力を入れており、昨今のバスの減便や路線の廃止とバスの従業員の過剰労働について真摯に考えられている印象があった。バス業界の苦しい状況が続く中で、離職を食い止めるためのワークライフバランスへの取り組みはとても効果的であると感じたし、利用客も働く人員も大切にする姿勢は素晴らしいものであると感じた。加えて、新人社員の教育にも力を入れられているという話から、人員がどんどん減っていく状況下で新しい芽を大切にされていることもとてもよく伝わったと感じる。
・講義を拝聴し、北海道中央バス株式会社がバス事業を核としながら不動産や観光事業も手掛ける多角的な経営で、北海道の発展に貢献されていることを知った。特に、天狗山

での聖地巡礼施策といったユニークな取り組みが印象的だ。また「働き手不足の現代において、すべてに優先して社員を大事にする」というトップメッセージに大変感銘を受けた。カスタマーハラスメント対策や社員教育にも力を入れていると伺い、従業員を「人財」として大切にする姿勢に強く惹かれた。

・自分が幼いころから何気なく利用していた北海道中央バスから、現代における規模が大きい企業の経営の仕組みを聞くことが出来る非常に貴重な機会であった。商学を学ぶにあたっては学問の性質上、消費者のニーズに着目したり、消費者への販売促進を考えたりと消費者にフォーカスすることが多いのではと個人的に感じている（マーケティングなど）。逆に、経営学においては人財・資源・財源・情報といった企業の中のモノに注目することが重要であり、その中でも人的資源の価値を今回学ぶことが出来た。特に国からの対応も進むカスタマーハラスメントに関する取り組みについて聞くことができ、さらに女性社員の子育て支援についても聞くことが出来た。労働市場における社会進出については私も重要だと考えており、その上で中央バス様の発表の中には出産や育休等のあとに職場復帰する人がほとんどとあり、支援が充実しているとても良い企業なのだなと思った。私はよく、タクシーやバスの業界における運転手不足が問題となっていることを耳にする。恐らく中央バス様の経営にもその影響が出ているのではないだろうか。例えそうだとしても、自社で働く人の事を第一に考え心地いい労働環境を労働者に提供している中央バス様には企業としての魅力があり、それを信じる仲間が付いてきているのだろうと思う。これからも公共交通機関を利用する中で、中央バス様にお世話になりたい。

・安藤様の講演では、「人」に焦点を当てた経営の実践がとても印象に残りました。ご自身の経歴や野球への熱意なども交えた話から、仕事とプライベートのバランスの大切さがリアルに伝わってきました。特に「趣味を持つことが仕事のモチベーションにもなる」という考え方には共感しました。採用担当者としての視点から、企業がどのように人材を育て、活かしているかを知ることができ、人事の仕事に対する興味が深まりました。実践的で親しみやすいお話を聞けて学びが多かったです。

・北海道中央バスについて学び、経営学は単に利益を追求するものではなく、限られたヒト・モノ・カネ・情報といった経営資源をどのように活かすかを考える学問だと理解した。特に人的資源管理の面で、社員の採用や育成、働き方改革などに力を入れていることが印象に残った。入社前研修やフォローアップ研修、海外研修など多様な教育制度を通して社員の成長を支援しており、人を大切にする企業姿勢が感じられた。また、仕事と生活の両立を支える法律への対応など、働きやすい環境づくりにも積極的に取り組んでおり、経営学の理論が実際の企業運営にどのように活かされているかを学ぶ良い機会になった。

・北海道中央バスの講演を聞き、交通事業が単に移動手段を提供するだけでなく、地域社会や観光、そして働く人々の生活にも深く関わっていることを学びました。９４７両という日本でも有数の規模は地域の足を支える責任の大きさを示しており、同時に天狗山を活用した聖地巡礼施策のように地域活性化にも挑戦している姿勢に感銘を受けました。また、育休取得を支援する制度やカスタマーハラスメントへの対応、入社後のフォローや海外研修などの社員教育からは、社員一人一人を大切にし、成長を後押しする企業文化を強く感じました。今回の講演を通して、企業は社会と社員の双方を支える存在であることに気づき、自分自身も将来はそのような役割を果たせる人材になりたいと思いました。

・私も普段からたくさん利用している中央バスの人財を大切にしていることがすごく伝わってきて素敵な会社だなと感じました。ワークライフバランスや働き方の多様化など時代の変化に伴い、会社側の社員に寄り添う対応が会社のいい環境作りのために必要なことがわかりました。一人一人の社員を会社の人「財産」と捉え、共に成長していこうとする思いが込められていると感じました。ただ単に働くためだけの人ということではな

く、人として互いに尊敬し長く働くことができる環境作りを大切にしている姿勢が素敵だなと思いました。経営学の観点からみても人を大切にする企業の方針が企業の発展に繋がっていくのかなと思いました。

・会社を良い会社として管理するにはそこで働いている社員へのケアがとても重要であるという話に非常に共感しました。私が今インターンしている会社はオーナーが同じ考えを持っていて、社員もインターン生もみな職場環境に満足しています。このオーナーのためなら面倒くさいこの作業も自らやりたいと思えるほど仕事へのモチベーションが高くなるので、北海道中央バス株式会社さんのお話がすっと理解できました。一つ気になった点があるのですが、バス会社で働く社員さんはベトナムの社員研修でどんなことを学ぶのだろう、と疑問をもちました。

・経営研究サークルの主要メンバーとして活動する中で、日々感じているのは、組織を円滑に運営するためには「人」が何より大切だということです。特に、部員の定着や満足度を高めるためには、一人ひとりの立場や思いに寄り添った視点を持ち、メンバーがやりがいを感じられる環境づくりを意識することが不可欠であると、改めて実感しています。今回の講演では、サービスを提供する側がどのような工夫を凝らし、利用者に対してどのような価値を届けようとしているかについての具体的な話が多く、とても刺激を受けました。組織の中でメンバーが「ここにいて良かった」と思えるような仕組みをつくる上で、サービス業の現場で実践されている工夫やマインドセットは、大いに参考になると感じました。今後は、今回学んだ考え方を自分たちの活動にも積極的に応用し、より良い組織づくりを目指していきたいと思います。

・中央バスは私が普段から最も多く利用しているバス会社であり、中央バスについて詳しく知ることができてよかった。中央バスでは両立支援の取組をしており、近年重要視されている「ワークライフバランス」の充実を図るため、妊娠や出産、育児における制度や勤務時間の短縮、サポート体制などを充実させていることを知り非常に感心した。私はこのような制度が整っている会社に就職したいと考えているので、多くの会社にこのような制度が普及してほしいと感じた。「安全・安心なバス輸送」が重要であるためカスタマーハラスメント対策をしたり、社員教育として海外研修を行ったりするなど、少しでも良いサービスを提供しようという考えが強く素晴らしい会社だと思った。さらに、大学の授業と似たようなグループワークを導入しており、若手社員の大きなスキルアップを目指しているのが非常に好印象だった。働き手不足が深刻な社会だからこそ社員を大事にしている企業であることを知ったので、このような考えを持つ企業に就職したいと感じた。

・中央バス安藤さんのお話を聞いて、バス事業にとどまらず、不動産や観光など幅広い分野で事業を展開している点に大きな魅力を感じました。カスタマーハラスメントへの対策として基本方針を明確に定めているなど、社員を守る体制が整っている点にも共感しました。また、ワークライフバランスへの取り組みがとても充実しており、介護休業や時短勤務、子育て交流会やサポート面談など、社員が安心して働ける環境づくりに力を入れていることが印象に残りました。社員教育にも力を注いでおり、入社前からの丁寧な研修や、月に一度の実務研修などを通して、社員一人ひとりの成長を支える仕組みがしっかり整備されていることに感銘を受けました。今回のお話を通して、社員を大切にしながら地域社会にも貢献している素晴らしい企業だと感じました。

・中央バスのことは知っていたが企業の内部の話までは知らなかったから面白かった。人材という言葉を使う時に、労働する人に尊敬の思いを持ち、人財と呼ぶという話がすごく頭に残っている。このように人を大切にするような意識のある企業でわたしも将来働いてみたいなと思った。また企業の売上も過去最高と聞いて、向上心のある社員さんが多いのだと感じた。そのような環境で働くのはすごく楽しそうだし、やりがいのある職場だと思った。ワークライフバランスの視点からも社員の満足度や私生活の充実も考えられていて、今の時代に合った対策をすることが会社の成長にいい影響を及ぼすのだと

分かった。ただ残業を減らすなどの対応ではなく両立支援の制度もあることで、社員は安心して働けるし、自分の人生や家庭を守れるという安心感が得られるとだと思う。ともに協働していくためにはこのような対策が必要不可欠なのだと思う。社員の研修制度もあり、社員が向上心をもち、モチベーションを保って働くことができるのだと思う。自分もこのような会社で働きたいなと感じた。

・グループ会社が 16 社もあり、その事業内容は多岐にわたっている事がわかった。様々なお務的な課題に対応しながら採用強化・人材定着・人材活躍を推進していかなければならない。両立支援（ワークライフバランス）の取り組みを行っており、出産を機に退職する女性がゼロになり、男性の有児休業の取得割合も年々増加しており、素晴らしいと感じた。カスハラ対策として、基本方針を出しておくことでカスハラから守ることができるため、職員も安心して業務を行うことができ、社内環境が良くなっていると思った。社員教育の制度には、入社前研修・新入社員フォローアップ研修・総合職事務員研修・海外研修の 4 つがある。この中でも一番力を入れているのは総合職事務員実務研修である。研修を行うことでマンネリ化を防ぐことや若手社員のスキルアップにつながる。働き手不足の現代において、最も優先すべきは人である。社員を大事にする会社にしなければならない。

・今回の講演を通して、いつも利用している北海道中央バス株式会社について深く知ることができ、とても勉強になった。first love のロケ地となった影響で函館山に聖地巡礼としてバスの利用者が増えるなど誘発効果が実際に起こった例を学ぶことができて良かった。また、勤務時間の変更や時間を短縮した勤務などワークライフバランスのための取り組みをされていると聞き、私は柔軟に勤務時間を調整できるようなワークライフバランスが充実した企業に勤務したいと思っていたためとても魅力的だと感じた。最後に講義を通して、企業の発展と同じくらい社員一人一人を大切にしてくれるような企業だと感じた。

・北海道中央バス株式会社のでは、地域交通を支える企業としての使命や、安全運行への取り組みについて詳しく知ることができ、大変勉強になりました。特に、雪が多い北海道での運行管理や、利用者の安全を最優先に考えた体制づくりの話が印象的でした。また、観光バス事業を通して北海道の魅力を国内外に発信している点にも感銘を受けました。普段何気なく利用しているバスの裏には、多くの努力と工夫があることを知り、公共交通の大切さを改めて実感しました。社員の方々の誇りある姿勢にも心を打たれました。

・北海道中央バスの安藤様のお話を聞いて、会社を経営するにあたって従業員の人たち一人一人にあった仕事の配分やモチベーション、チームワークの確保といった人事の仕事の大切さを感じることができた。会社の資金や施設・所有物は大事な財産であり、同様に社員一人一人も大事な「人財」であるという表現は特に心に残るものになった。北海道中央バスでは仕事と私生活の両立や社員のメンタルの維持を気にかけていて、子育て支援やカスタマーハラスメントへの対策がとても充実していると思った。近年は良くない労働環境や迷惑な顧客との接客によってメンタルが崩れてしまうようなことが問題となっていることが多い気がするので、それらに対する対策の充実はとても安心できるもので、会社のイメージ向上につながっていると感じた。社員教育にもとても力を入れていて、海外での活動や社員間の交流の場を積極的に設けているとわかった。特に、総合職事務員実務研修という若手社員間の交流の場を作って、実務研修やグループワークを通して仕事への深い理解、社員間のチームワークの向上を目指す活動は、不安なことが多い若手社員にとってとても有意義なものになると思った。

・今回の講演では、北海道中央バス株式会社の採用担当の安藤さんから、会社の考え方や働く環境についてのお話を聞くことが出来ました。中央バスはバス事業だけでなく、不動産や観光、飲食なども手がけており、地域と深く関わりながら事業を進めていることを知りました。その中で特に印象に残ったのは、社員を「人財」と考え、一人ひとりを

大切にしている姿勢です。ワークライフバランスを支える仕組みや、若手の意見を取り入れる体制、海外研修の機会など、人を育てるための取り組みが多く紹介されていて、これからの社会に対する会社の形をイメージできるようになりました。また、カスハラへの対策として、社員を守る体制を整えているという話にも深く共感しました。安藤さんが話していた「社員が安心して働けることが、会社の成長につながる」という言葉が心に残り、私も働くうえで人を大切にする姿勢を忘れたくないと感じました。

・中央バスさんが行っている多角的経営について知らなかったので非常に驚いた。安藤さんのお話の中で「人財」という言葉は会社において社員を大切にする企業としてとてもいい言葉であり、意識されるべきものだなと思った。この言葉があるからこそ中央バスさんは育児や介護において、社員さんに対し柔軟な働きを可能にしているのだろうなと感じました。またカスタマーハラスメント対策もしっかりしていて社員さんを守るという思いが伝わってきました。新人の研修も海外研修などで日本以外の人と出会うことによって知見も広がると思うし、総合職事務員実務研修などでも人とのつながりをかなり意識しているように思いとても好感を持ちました。今後もバス産業というのは必要不可欠だと思うのでまだまだ、改善の余地があり伸びていくと思いました。

・小樽の中央バスの会社の講義を聞いて、地域交通を支える役割の大きさを改めて感じました。普段何気なく利用しているバスですが、その背後には地域住民の生活を守る使命感や、観光都市小樽ならではの工夫があることを知りました。特に、高齢化や人口減少が進む中で、公共交通の利便性を維持するためにさまざまな工夫を重ねている点が印象的でした。また、ベトナムに赴き社員の育成にも力を入れていることを知り、地域だけでなく国際的な視点で人材育成を行っている姿勢に感銘を受けました。単なる移動手段にとどまらず、観光や環境問題への取り組みを通じて地域の魅力を発信し続ける存在であることを理解しました。今回の講義で、バス会社は交通インフラであると同時に地域社会を支える重要な柱だと強く実感しました。

・中央バス会社の講演を通して、社員を大切にする姿勢が強く感じられました。特に、カスタマーハラスメントへの具体的な対応方針や、初期対応を重視する姿勢が印象的でした。また、事務員から運転手まで幅広く研修を行い、社員一人ひとりの成長を支えている点も素晴らしいと思いました。多角的な事業展開により安定した経営を実現している点も学びが多く、社員を守りながら発展する企業の在り方を考えさせられました。

・今までは北海道中央バス株式会社様を一つのバス会社として認識していました。しかし今回の講義を通して社員を大切にしている企業であるということがよくわかりました。働き手不足の現代社会において社員を大事にする企業、会社にしたいというお話を聞いて印象が大きく変わりました。特に「人材ではなく、人財」という言葉に納得しました。まだ大学１年生で就職活動は先の話ですが、こういった社員を大切にするような素敵な企業に就職したいと強く感じました。

・北海道中央バスでは労務的な課題に対応しつつ、人財の定着や人財の活躍を推し進めているということが分かりました。社員のワークライフバランスを確保するための支援制度として、妊娠、育児、介護に対して休業や休暇などのサポートを用意していたり、社員教育では、総合職実務員研修を通してスキルを高めて企業全体の力を底上げできるような取り組みを行っていることが分かり、これは働き手が減ってきている現代において企業が働き手を大切にするという姿勢を表していると思いました。ただ整備や働きやすい環境が整えられるだけでなく、社員がより活躍できるようサポートするというところが様々な社員の要求にこたえられる良い取り組みになっていると感じました。

・北海道全体のバスを中心にしている企業で、交通業を仕事にしている人の話を聞いたことがなかったからとても面白かった。講義では社員のための取り組みは様々な企業もやっている普通のことだと言っていたが、できることを当たり前に取り組むのがいいことだと感じた。社内教育にも力を入れている事がいいことだと思った。特に社員のワークライフバランスを意識している企業なのかと感じた。労働者不足などをどう乗り越えて

いくのかとても興味深く感じた。これからの問題にも北海道 1 のバス会社として乗り越えていくことができるのではないかと思った。以前、企業見学バスツアーという催しに参加したことがあり、そこでも中央バス会社の方のお話を聞かせていただいてバス運行だけでなく天狗山の管理運営などの事業を行なっていることを知りました。また企業説明会でも中央バス会社のブースを訪れてお話を聞かせていただきましたが、観光事業にも力を入れているということが強く印象に残りました。それを踏まえて、今回の講義で「多角的経営」として企業のあり方を捉え直すととても興味深いと思ったと同時に、私自身観光事業に関心を持っているので携わってみたいとも感じました。

・グループ会社が 16 社もあり、その事業内容は多岐にわたり、ドラマのロケ地を利用した聖地巡礼施策を行って、地域貢献もしているということが印象的だった。また、働き手不足の現代において、最も優先すべきは人であり、社員を大事にする会社にしなければならないとおっしゃっていてとても感心しました。中央バス会社さんではワークライフバランスへの取り組み・カスハラ対策・社員教育などが充実しており、理想的な会社だと感じた。社員教育のなかでも総合職事務員実務研修に力をいれ、マンネリ化の防止や若手社員のスキルアップにつなげていることが会社にとって大切だと改めて感じた。

・バス会社ということで、バス業務だけを専門に経営されている想像していたが、不動産や観光関連の事業にも取り組まれていて驚きました。ただ儲けるために事業を行うのではなく、地域密着型の事業を展開することで、小樽市の活性化にも注力する姿勢は、企業としてのお手本であると感じた。その企業を成り立たせるためには、まずは社内からお互いを尊敬し、助け合う姿勢が必要であるということを学ぶことが出来ました。今後は私も、「人材」ではなく「人財」といった細かい部分から見直して、周囲の人間が心地よく活動できるような雰囲気づくりに注力したいと感じました。

・北海道中央バス株式会社様のお話はワークライフバランスが充実しているなということでした。今の時代、仕事とプライベートのどちらも充実している会社が大切だと考えているので、ワークライフバランスを大切にしているのはいいことだと感じた。また、会社の成り立ちを聞いて、普段利用しているバス会社がどういう会社なのかを詳しく知れた。また、年齢の若い方のお話だったので、私たち大学生の立場に近く、話題もバス会社という身近なものだったので、とても興味深くお話を聞けた。

・北海道中央バスの本社は札幌にあるものだと思っていたので、小樽だと知って驚きました。バスのほかにも、不動産や観光・旅行事業、公衆浴場事業など多角的な事業展開を行っていることを初めて知りました。ネットフリックスのドラマが天狗山で撮影されたことも知らなかったです。今人気の聖地巡礼をうまく企業活動として、経営に落とし込むというアイデアは素晴らしいと思います。さらに地域貢献ということで環境庁から表彰されたことは素晴らしいことだし、小樽の企業としての誇りだと思います。会社を経営する際に、人事に関することはものすごく重要だと思うので、適切な人材採用、人材活用が必要不可欠だと思います。人財を「人財」と考えているのは社員一人一人を大切にしているというのが伝わってきて、好感を持ちました。また社員の妊娠や、出産、育児に対応したライフワークバランスに関する取り組みもしっかり行っていて、働いていて心地よさそうだと思いました。さらに、現代の会社経営の課題としてカスタマーハラスメント対策はとても重要だと思うので、社員を守るという思いを持ち、対策を行っている北海道中央バスは安心できる企業だと感じました。また社員研修の精度も充実していて、若手の孤立化などが少なくなるかと思いました。

・人手不足が社会問題になっている現状で、北海道中央バス株式会社様が人材育成に力をいれるだけでなく、社員の保護に特に重きを置いていることが伝わってきて企業内部環境の改善に向けて企業努力をつづけていらっしゃることが素晴らしいと思った。また、グループ会社が 16 社あり、他分野で事業を展開しているとのことだったが、何か多事業展開をしていることによる具体的な利点があるのかどうかを知りたいと思った。また、グループ会社内で連携して行っているイベントはあるのかどうかも気になった。

・これまで経営学というものについてあまり詳しくは理解していなかったが、特に「人の管理」であるというところが印象に残った。人材定着、人材活躍において、「人財」と表記するところに自分もとても納得がいったし、労基的な課題に対応もしなければいけない難しさも感じた。また、様々な両立支援の取り組みについても、昨今話題となっている妊娠、育児などの制度も充実していて素晴らしいと感じた。これから自分が職を探す際にも「ワークライフバランス」についても注視していくことの大切さを理解することができた。安心して働ける職場づくりというのも働く側にとって、これからもっと大事なことだと感じた。また、中央バスさんは社員教育もしっかりとしていて個人のスキルアップもさながら、とても働きやすい環境がとてもいいなと思ったし、自分も今後の職場選びに生かしていきたいと思った。
・法律以上のしっかりとした福利厚生のサポートがあり、厚い研修、休暇制度、ハラスメント対策ができていて、就職するとしたら安心感が大きく持てるだろうと思った。バス業界は働き手不足に苦しんでいるイメージがあったので、解消に向けての頑張りがあるのだろうと考えた。しかし、給料面の改善がないままでは、若手社員を増やすことは難しいのではないかなと思った。自分は田舎に住んでいて、バスの減便や路線の廃止によって高校に通うのが難しくなることもあったので、業界の労働環境や待遇が改善され、地域の交通網が維持されることを強く願っている。
・中央バスさんはいつも乗らせてもらっているので、かなり理解しやすく拝聴することができた。福祉制度の充実や研修の取り組みなどについて話されていたが、日頃から利用していることもあり、とても身近に感じた。営業所に近いところに住んでいて、運転手の方々の姿をよく見かけるため、実際の雰囲気を想像しながら聞くことができたのも印象的だった。営業所内の休憩スペースを充実させて運転手を確保したり、安全運転や接客の質を高めるための取り組みを続けている点から、企業としての誠実さを感じた。人手不足が問題になっている中、こうした環境づくりを通じて社員のモチベーションを保つ姿勢は素晴らしいと思う。これから就職を考える身として、働く環境を大切にしている企業を選びたいと感じた。
・私はこの企業の特徴であるワークライフバランスのための支援制度、特に子育て関係やカスタマーハラスメント対策が、日本が抱える問題である少子化やストレス社会を解決もしくは和らげるのにとても大切なことだと思った。人間は、趣味、仕事、子育てなどいろいろ両立してやらなければならないことがたくさんある。それを会社が整えてくれれば、生活の質の向上につながり、ストレスフリーで仕事に向き合うことができる。このような企業が増えていけば、自分が本当にやりたかったことができる人が増え、より良い働き方につながると思う。また、カスタマーハラスメント対策もまた、仕事でのストレスを直接軽減することができ、社員を守ってくれるいい取り組みだと思った。北海道中央バス株式会社はこれだけにとどまらず、海外研修、実務研修など社員教育にも力を入れている。この取り組みも会社の発展を促すいい取り組みだと思った。このように、この企業は会社のことだけでなく、社員の生活面や身体面、精神面も考慮できる素晴らしい企業だと思った。
・北海道中央バス株式会社について、以前から札幌市内や小樽市内でのバス事業を通じて知っていました。今回の講義を聞いて、単なる交通手段の提供だけでなく、観光事業や地域社会への貢献にも力を入れていることを改めて知りました。特に、環境に配慮した取り組みや、IT 技術を活用したサービス改善の話は大変興味深かったです。今後も地域の重要なインフラとして、私たちの生活を支えてくれることを期待しています。
・非常に誠実さに溢れる講義でした。人財という言葉遣いからも伝わる通り、社員お一人お一人大事になさっている社風であると言う事がひしひしと伝わる素晴らしい企業さんであると思いました。北海道中央バスさんは、いつも通学に使わせてもらっていて、運転手さんの運転により、商大行きのバスにギリギリ間に合った事が多々あり、心から感謝しています。いつも近くにいる企業さんからの講義は非常に新鮮で楽しい時間でした。

・中央バスのお話では、バス事業を中心に、不動産、観光・旅行、飲食、公衆浴場など幅広い分野で地域に貢献しているところが印象に残った。特に「社員を何よりも大切にする企業でなければならない」という言葉にとても共感した。ワークライフバランスや両立支援の取り組みを通して、社員が安心して働ける環境を整えている姿勢は、持続可能な経営の理想だと感じた。また、地域住民の生活を支える公共交通の使命感を大切にしている点から、企業の社会的役割の大きさを改めて実感した。
・今回の講義を聞いて特に印象的だったのは、採用や育成、働きやすさの工夫に力を入れていることです。妊娠・出産や育児、介護などのライフイベントに対応する支援制度が設備するといった、ワークライフバランスを重視している姿勢がとてもいいなと感じました。また、カスタマーハラスメントへの対応にも積極的であったので、従業員を守る仕組みづくりを進めていることがわかりました。このような取り組みによって、安心して働くことができる職場環境が形成されていくことが伝わりました。従業員の働きやすさに配慮していることが北海道中央バス株式会社さんの大きな魅力であると感じました。
・今回の講義を聞いて、北海道中央バス会社さんはとても人材を大切にしているということが伝わりました。自分自身バス会社のイメージとして、10 年ほど前に起きた関越自動車道の居眠り運転事故が強烈に残っていて、公共交通機関の安全性や人材や労働環境に不安があったのですが、中央バスさんは育児休業や人材選びなどを例として労働者の質を上げていく事に重きを置いている事を知りとても素晴らしいと感じました。近年では公共交通機関は事故が起きないという考えが無意識に染み付いている気がするけど、そんな中でも安全性や労働環境など十分考慮している点がとても良いなと思いました。
・現在、バスの運転手の深刻な人手不足が問題になっており、わたしたちの生活にバスは欠かせないものであるため解決しなくてはいけない課題だと思った。また、今回の授業で特に印象に残っているのがカスハラ対策であり、自分は飲食店で接客のバイトをしているため参考になる点が多かった。いわゆる「カスハラ」に該当する人たちは、店員にとっては理論が破綻していることが多いためつい論理的に抑えようとしてしまいがちだが、感情が昂っている人には一旦その感情を受け止めてあげることが大切な場面が多かったためとても共感した。バス会社では特に北海道だと雪による遅延や時刻表の変更などでどうしても不満を感じてしまう人がいると思うので、潤滑な営業をするためにも重要な対策だと思った。
・北海道中央バスさんの講義で最も強く印象づいているのは「自社社員の扱い」です。育児休業や短時間勤務、時差出勤はもちろんのこと介護休暇等の制度も充実していて社員にとてもやさしい企業だと感じました。また、サポート面談や先輩ママとお話できる子育て交流会なども非常に良い取り組みだと思いました。バス事業だけでなく飲食業にも事業を拡大しているすごさを感じるとともに、地域の観光業にも貢献している側面があると知り、本当に素晴らしい企業だと知りました。自分も、自分にできるところから中央バスさんが大事にしているように、人を大切にしていきたいです。
・ワークライフバランスの両立政策やカスタマーハラスメント対策などを通して、社員をとても大事にしており、個々の「人」を大切にしてくれる企業であると感じた。さらに、「人財」という言葉を用いていたことからも、若手へのサポートが充実しているのだろうと思った。
・今回の講義を聞いて、まず、北海道中央バス株式会社が多角的経営やグループ企業があることを知り、いつごろから多角化が進んだのか、それらはバス事業の縮小と売り上げなどにどのように関わっているのか、拡大の試行錯誤の過程を深掘りしたくなりました。また講義してくれた方は人事採用に関わっているということで人的資源や人材など言葉の意味を考えることや両立支援など企業が従業員に寄り添っていることを感じることが出来ました。今後の展望なども詳しく知りたいと思いました。
・中央バスの講義では、人事担当の方が企業の取り組みについて説明してくださった。働き手不足が進む現代において、「採用強化」「人財定着」「人財活躍」を推進するため

に、ワークライフバランスの実現、カスタマーハラスメント対策、社員教育などに力を入れているという話を聞いた。その中でも特に印象に残ったのは、社員教育の取り組みである。入社前、半年後、一年後と段階的に研修を行い、その後も自分の意見を直接発信できる機会を設けている点が印象的だった。社員のスキルアップの機会を設けることによるモチベーションの向上が、「人財定着」と「人財活躍」につながるという考えに共感した。また、トップメッセージの「働き手不足の現代において、すべてに優先して社員を大事にする企業にしなければならない」という言葉を聞き、社員が働きやすく、やりがいと成長の機会を持てることの大切さを改めて感じた。

・北海道中央バス株式会社の講演を聞き、まず驚いたのは、一つの会社がバス事業だけでなく観光、旅行、不動産、飲食と幅広く事業を展開している点でした。多角化することで収益の安定につながる一方、それぞれの分野で人材確保や教育が欠かせないのだと感じました。特に印象的だったのはワークライフバランスへの取り組みです。一般的に小学校 3 年生までとされる育児支援を 6 年生まで延長していることは、社員に長く働いてほしいという会社の強い思いを示していると思いました。また、カスタマーハラスメント対策をマニュアルとして公開している点にも共感しました。サービス業ではお客様第一が重視されがちですが、社員を守る姿勢を明確に示すことは、働きやすさにも直結すると思います。さらに、入社前後の研修や若手社員同士の交流を大切にしていることからも、人材育成に力を入れている会社だと分かりました。働き手不足の時代において「社員を大切にする経営」が企業の成長を支えるのだと、今回の講演を通して強く実感しました。

・ワークライフバランスを充実させるために休日に趣味や、熱中できることをするという話が、働くモチベーション維持の点からもとても大切だと感じた。16 のグループ会社があり多角的経営をしていることを初めて知ったが、インバウンドが加速する中で観光客のニーズに応えるような事業を展開しているのは強みだと感じた。聖地巡礼施策は、今人気の楽しみ方だと思うためこの先も需要がありそうだと思った。カスタマーハラスメント対策は文書の内容よりもサービスを提供する社員をハラスメントから守る、というメッセージを発することが大切だという話からも、人財を大切にしていることが伝わった。総合職事務員職務研修がとても良いと感じ、若手社員の交流により柔軟な考え方で新たな施策やアイデアが生まれる機会だと思った。

・中央バスさんはバスの運営だけに携わっていると思っていたが、それ以外にも宿泊施設や温泉施設などの事業を行っていると知り、驚いた。ドラマ等の聖地巡礼施策を行ってロケツーリズムアワードを受賞したと聞き、北海道全体のバスを統括しているにも関わらず、本社がある小樽とのつながりを大切にしていることが素晴らしいと思った。ワークライフバランスを実現するために、育児や出産に対する休暇といった制度が整えられているなど、公私ともに充実した生活を送れる会社なのだなと考えた。また、カスタマーハラスメントへの対策や入社歴が浅い人でのセッションなど、従業員が働きやすい環境も作られているのだなと思った。

・中央バスが小樽発祥の会社だということをしって、身近に感じられて少しうれしかった。少しでも長く働いてもらうための守る、育てる取り組みを行っていることが分かった。例えば両立支援の取り組み（育児出産など）を積極的におこない、意識の変化を促すなどということは当たり前だがとても大事なことだと思った。また、経営学の観点とは関係ないかもしれないが、近年深刻な問題になっているバスの運転手不足対策としての減らさない取り組みではなく、増やすための取り組みとして具体的に何を行っている・いくのかと中央バスの金銭的な面や設備的な面の経営をしていく上での注意点や重要の事を知りたいと思った。

・経営学とは様々な労務的な課題に対応しながら、採用強化、人財定着、人財活躍を推進していかなければならないことであると学んだ。人材ではなく人財ということが重要である。大切なことはワークライフバランスの両立とカスハラ対策、社員教育。社員教育

とは詳しくは海外に行ったり、新入社員フォローアップ研修であると学んだ。社員教育を凄く大切にしていてより良い人財を育てるためにいいなと思った。現代は働き手不足であり、全てに優先して人、社員を大事にすることが最も大切であり、そういう会社にしなければならないというトップメッセージを聞いて素晴らしい会社だと思った。働いてみたいなという気持ちが浮かんだ。

・北海道中央バスの企業説明を聞いて、地域の交通を支えるだけでなく、北海道全体の生活や観光を支える重要な存在だと感じました。普段は何気なく利用しているバスですが、その裏には多くの人の努力や工夫があることを知り、印象に残りました。路線バス、高速バス、観光バスなど幅広いバスの種類を展開していて、地域のニーズに合わせて柔軟に対応しているのがすごいと思いました。また、環境に配慮した取り組みや、安全運転への意識の高さなど、社会的な責任をしっかり果たしているのだなと思いました。さらに、観光事業を通して北海道の魅力を発信しているところにも、地域への強い思いを感じました。地元に密着しながら、交通と観光の両面で地域を元気にしている企業だと思いました。

・今回の講義で北海道中央バス株式会社の事例を聞き、経営学の理論が実際の企業活動にどのように結び付いているかを実感できた。特に印象に残ったのは、社員を「資源」ではなく「財産」として扱うという考え方である。企業にとって人材は短期的な利益を生み出すための道具ではなく、成長をともに歩む存在であるという姿勢は、学生として将来の働き方を考えるうえで大きな示唆となった。また、バス事業にとどまらず観光や飲食など幅広く地域に根差した活動を行っている点は、地域社会との共生を重視する経営の一例だと感じた。さらに、育児支援制度の拡充やカスタマーハラスメント対策など、社員の安心と尊厳を守る取り組みを法律に先んじて行っている姿勢には強い信頼性を覚えた。経営学は理論の学問にとどまらず、こうした実践を通じて社会に貢献し得ることを学び、自らも将来「人を大切にする組織づくり」に関わってみたいと思いました。

・今回講義を聞いて、会社が若手社員の育成に力を入れている点がとても魅力的だなと思いました。新入社員同士のグループワークの時間も会社側が提供してくれたり、結束を強めるきっかけを作ってくれたりすることは、新入社員にとってとても有難いことであると思うし、ただ与えられたタスクを淡々とやっていくよりも、そのように思考しながら仲間たちと議論する時間を持たせるというのはスキルアップに直結しそうだなと感じました。私も就職する際にはそのような企業を選びたいです。

・今回の北海道中央バス株式会社の講義では、バスの走行距離が地球三周分というスケールに驚きました。また、天狗山の賑わいを支える地域密着の取り組みにも感銘を受けました。「人的資源」という言い方に違和感があるという話には共感し、社員を「人材＝財産」と捉える考え方がとても素晴らしく印象的でした。総合職事務員実務研修のような制度からも、人を大切に育てる企業姿勢を感じ、地域社会とのつながりの深さに学びがとても多い講義でした。

・私は実家が美瑛町にあり帰省の際にはよく高速あさひかわ号を利用していて交通手段としての利用に馴染みがあったので小樽バインなど飲食店の経営や不動産事業なども行っているということを聞き、手広く事業を展開していることをとても興味深く感じました。また認定制度に関して現状より上のランクが存在していてより良い認定を目指すとおっしゃっていたことに上昇志向を感じました。このようなことが会社の構成員がやる気を持って働くことにつながり、豊かな“人財“を育成できるのだと思いました。また条例が施行されるときはそれに先駆けて会社として動いていくということが会社の構成員を優先した経営につながるのだとも思いました。

・企業におけるワークライフバランスや育休、人材に対する考えについて聞くことが出来た。特に印象に残ったのは、人材の材を「財」という字に工夫していることだ。社員さんひとりひとりを財産として尊重し、働きやすい環境づくりを大切にしていることが伝わってきた。また、育児休暇を使い、退職した人がいないという話を聞き、働きやすい

職場作りを実現していることに感心した。今回の公演を通して、中央バスさんがどのように働きやすい環境を作っているのかについて学ぶことができた。

・経営学の中でも人的資源管理について学ぶことができた。人材を人財という書き方にすることで、採用担当の方が社員を大切にするという意思を持ち、採用などの役割に責任を持っていることが伝わってきた。ワークライフバランスの実現のため、育児休暇や出産後のサポート体制がとても手厚くて、社員への配慮がしっかりしているんだなと思った。こうした職場環境が長く働くことにつながり、結果的に企業のためになっているんだなと感じた。私もアルバイトをしているので、カスタマーハラスメントの話題に関してお話を聞けて良かった。お客様が間違っていても寄り添って対応するのがよいと学ぶことができた。また、社員の教育・研修制度が座学のみではなくスキルアップにつながるものにしたいという話もあり、これから就職活動が控えているので、こうした社員教育がしっかりした企業に就職したいと改めて実感した。採用担当、教育担当の方が社員を大切にしてくださることは社員にとってとてもありがたいだけでなく、会社が発展するためにもとても大事なことだということを知ることができた。

・まだ就活のことを考えておらず、他の企業を知らないため比較対象がないのですが、ワークライフバランスを実現させるための支援は充実していて家族に何かあったときには気兼ねなく休業することができそうだったのが、今の時代に合っていていいと思いました。また研修が充実していて入社してすぐは不安が募りやすいと思いますが、早く不安を取り除くことができ、働きやすそうだと思った。社員同士がコミュニケーションを取りやすくするための研修も用意されていて新入社員に対する配慮が好印象でした。

・この会社は 16 社のグループ企業を持ち、事業内容は多岐にわたっている。ドラマのロケ地を活用した聖地巡礼施策を行い、地域貢献にも力を入れている。労務面では、採用強化・人材定着・人材活躍の推進が課題であり、ワークライフバランスの取り組みも積極的に実施している。その結果、出産を機に退職する女性はゼロとなり、男性の育児休業取得率も年々上昇している。また、カスタマーハラスメント対策として基本方針を公開し、職員が安心して働ける環境を整えている。社員教育にも力を注ぎ、入社前研修・新入社員フォローアップ研修・総合職事務員実務研修・海外研修の 4 制度を設けている。特に総合職事務員実務研修に重点を置き、マンネリ化防止と若手社員のスキル向上を図っている。人手不足の現代において、最も大切なのは人であり、社員を大切にする企業姿勢が求められている。社員を大切にし、働きやすい環境づくりに力を入れている点が素晴らしいと感じた。人を育てることを重視する姿勢が、企業の成長にもつながっていると思った。

・中央バスの講義全体を通して学んだことは、中央バスでは社員を大事にすることはとても重要ということだ。甲陽軍鑑で武田信玄の言葉に「人は城、人は石垣、人は堀、情けは味方、仇は敵なり」とあるように人材（人財）というのはとてもだいじであるということだ。経営をする立場になると、社員のことを大事にしようと思った。私は以前から人は経営においてとても重要な要素であると思っており、部活動のパート経営の際に後輩の育成には手を抜かなかった。後継となる人を育てて、その後継がまたその後継を育てるというような伝統ができると、長続きする組織になると考える。

・介護の支援や子育て交流会など、仕事との両立が難しい状況にいる社員に対して、安心して働くことができるようにする仕組みが整っている点に魅力を感じました。さらに、厚生労働省がカスタマーハラスメント対策企業マニュアルを公表した後すぐに、社員を守るためにカスタマーハラスメント対策を迅速に実施しており、社員を大切にする会社だと感じました。また、総合職事務員実務研修を行い、グループワークを通じて自分の意見を発信したり、同期などと仲を深められる場が設けられているのがとても良いと思いました。単なる座学ではなく、グループワークや実務研修を行い、楽しみながら仕事に慣れていくことができる環境が整えられていることで、新入社員のやる気をより高めることができると考えます。

・本題に入る前に自己紹介することでまず少しでも興味を持ってもらって入り込みやすくするという心遣いがありがたかった。企業として一度雇った従業員には福利厚生が手厚かったり、カスタマーハラスメントの防止を徹底していて、自分の会社の社員を大切にしているということがよく感じられた。表彰を受けたり、地域で十分に活躍していながら海外研修などさらに学びを深めようとする上昇志向ももっておりこれからへの展望をしっかりと考えられていることがよくわかった。近年の人手不足のあおりを受けている現代では北海道中央バス様のように社員を大事にする企業が私たち新しい働き手にとって重要なファクターになっていくと考えた。
・正直な感想で言うと、福利厚生や制度は普通くらいではないのかと感じた。実際働きやすさの証明みたいなのが星 2 つやシルバーである点でまだ伸び代があることを知り、自分の認識と社会の認識がそこまでズレていないのだと実感することができた。バス業界の人手不足は最近よく耳にするので、もっと人を集めるような企業政策を期待したいと感じた。個人的に気になったのは 100 年以上ある歴史ある企業はどのような時代背景と共に政策を変え適応してきたのかということである。
・小樽の中でも規模が大きい企業としての強みをしっかり活かした経営をしているのが印象的でした。バス事業で利益を出しているだけでなく、不動産事業などにも取り組んで成功しているところから、経営の上手さを感じました。コロナの時期は外出する人も少なく、バス事業だけでの利益は厳しかったと思いますが、他の事業を展開していたことで経営を安定させていたのはすごいと思いました。また、ワークライフバランスへの取り組みも会社が大きく社員数が多いからこそできることで、結婚や出産後に退職する社員がいないというのは、その制度がしっかり機能している証だと感じました。質疑で出ていた「年間休日が特別多いわけではないけど、休日に会社のことを考えなくていい」という話もすごく印象に残りました。そういう“休みの質”を大事にする考え方はとても良いと思いました。また社員にしっかり休んでもらうことは企業に対しても良いことだと思います。さらに、必要な設備投資がまだ十分にできていないという課題についても、自社の弱点をしっかり把握して改善に向けて考えている点がすごく前向きだと感じました。料金形態や定期券の価格など、お客様満足度と自社の利益の両立は難しいと思いますが、それをきちんとできているのは本当にすごいと思いました。
・北海道中央バス株式会社の「人材を大切にする」という方針は、地域交通を支える企業として非常に意義深いものだなと感じた。バス事業は信頼と安全が最も大切であり、その基盤となるのは一人一人の社員である。同社が社員教育や働きやすい環境づくりに力を入れている点は、利用者に安心感を与えるだけでなく、社員の誇りやモチベーションを高めることにも繋がっているなと感じた。また、地域に根差した企業として、多様な人材が長く活躍できるよう配慮している点にも温かみを感じた、人材を「道具・コスト」と考えるのではなく、「資産」としてとらえる姿勢は、持続可能な企業経営の理想形ではないかと感じた。社員を大切にする企業文化が、北海道中央バスの信頼とブランドを支えているのだと講義を通して思った。
・北海道中央バス株式会社様の講演で私は、経営学とは「人・モノ・お金・情報」といった経営資源を動かして組織の目標達成を目指す学問であるというもの、また、そのうちの経営組織論・人的資源管理論という、「人」の管理についての研究を学んだ。企業が機能するためにはほとんどの場合働き手の労働が必要不可欠である。働き手に適切な労働環境を与えることが働き手不足の今の時代において重要なことであると改めて感じた。企業が守ってくれていると感じることができ、安心して働ける、そんな企業に勤めたいと強く願うきっかけになった。
・企業名からあるように北海道中央バス株式会社はバスを運営しているのは知っていましたが、バスの運行以外に不動産や飲食事業などの幅広い事業を行う多角的経営を行っていることを知り、大変驚きました。また、北海道中央バス株式会社さんの社員を大事にし、守りながら、成長のために支える取り組みが想像以上に多く、働きやすい会社とい

う印象を受けました。一方で、紹介された取り組み特に両立支援の取り組みが実際にどれぐらい浸透しているのか気になる部分はあります。それでも、地域に根差した多くの事業を担う企業として、社員を大事にしながら会社の発展に貢献し続ける姿勢に魅力を感じました。

・今回話を聞いて、北海道中央バス株式会社様は非常に福利厚生に力を入れた企業なのだと感じました。社員の働きやすさを最大限優先し、教育にも力をいれている姿はとても好印象でした。漠然とした説明だけではなく、育児休業の取得状況等も話して下さり、実際に入社したあとの安心感。私は将来子供が欲しいと考えているので、就職活動を始める時期になれば、御社のような福利厚生が良く、男性も育児に参加しやすい雰囲気の企業に勤めたいと強く思います。

・今回の講義を通して、北海道中央バス株式会社が「人」を中心に考える企業であることが伝わってきた。特に、採用・育成・評価といった人材管理の仕組みを整え、社員が長く働き続けられる環境づくりに力を入れている点が印象に残った。妊娠・出産や育児の際に勤務時間の変更や休暇制度を設けるなど、ワークライフバランスを重視した取り組みは、働き点不足の現代において重要だと感じた。また、社員教育を通じて一人一人が成長できる体制を整えていることも魅力的だった。最後の「人を大切にする企業でなければならない」というメッセージから、企業の発展は制度や利益だけでなく、社員の意欲と安心感によって支えられていることを改めて考えさせられた。

・高校在学時に日常的に利用していた中央バス株式会社について知ることができた。特に印象のなかった中央バス株式会社が人材を大切にする会社だということがわかった。人材不足が深刻化している現代社会において、「人材ではなく人財」という言葉は全ての企業が模範とするべき言葉であり深く納得することができた。社員を大切にすることで会社の価値が大きく上がると思った。一年生であるため就職活動はまだ先のことだが、このような考えを持つ会社を探していきたいと思った。

・小樽駅から商大までバスを利用することがあるので、中央バスさんの名前は知っていたが、不動産業や観光業、飲食業のなど多角的経営をしていることは今回の講演で初めて知った。その中でも天狗山を企業の不動産として保有していて、天狗山を活用した聖地巡礼施策が環境庁から評価されたという点に興味を持った。また、中央バスさんはワークライフバランス両立のための支援制度の充実は将来自分が働く上でも重視したい点だと感じた。安藤さんは育休や産休制度はしていて当然のことだと語っており、一度入社した方には長く働いてほしいという思いからサポート面談や子育て交流会、介護休暇などの制度の充実に注力していてその意識の高さに驚いた。同様にカスハラ対策も道よりはやく基本方針を出すなどスピード感をもって対応している。このような対応の早さが社員の信頼を得るのだと思った。社員教育にもお金や労力をかけてパワーアップを図っており、採用・教育担当である安藤さんは、社員を何より大事にする企業でなければならないという社長の言葉をもとに、自分の立場からやるべきことやできることを考えて会社の発展に貢献していきたいと語っており、社員一人一人が企業の今後の成長に貢献しようと努力している姿勢が素敵な企業だと感じた。

・私自身日常的に中央バスを使わせていただいていますが、人財管理の面で様々な取り組みをなされていることを知って、非常にリスペクトの念を抱きました。講義でおっしゃっていたように働いてくれる人を第一に考えることは大切な基本のことだと思うし、また人手不足、若手不足の中で、社員の QoL を挙げられるような取り組みや、若者からの意見を集め取り入れていく取り組みは非常に大事なことだと改めて感じました。また、カスタマーハラスメント対策として社員をカスハラから守ると声明を出すことが大事だということが少し驚きでした。

・仕事と私生活との両立を実現するための取り組みに非常に積極的であることが印象的であった。長い歴史がある企業は新しい制度の導入に否定的だと感じていたが、ひとつ前の会社形態を含めると 100 年以上の歴史があるにもかかわらず、新しい時代への対応に

柔軟であることに驚いた。被雇用者の声を積極的に取り入れることも経営を上手にこなすコツなのかと考えた。さらに、新入社員研修の一環に海外研修が含まれていることも印象に残った。入社 7 年目ではあるが社員の視野や発想力が広がる場を設けることは社員の成長につながることはもちろん、会社の成長にも大きく寄与するなと納得するとともに感銘を受けた。また、「すべてに優先して人」というトップメッセージを聞いて、被雇用者が満足いく状態で勤務できて初めて経営は生きるんだなと改めて感じた。雇用者だけでなく被雇用者もいて初めて経営が成り立つという当たり前のことを念頭に置きながら経営を行いたい。

・天狗山の運営などの不動産等も経営している多角的企業というのは知らなかったが、地域の公共交通の中心として長い期間存続していることはすごいと思った。またそうした蓄積された文化などがある中で時代の変化に合わせてワークライフバランス等を意識した交流会事業や研修、昨今の外国人観光客や従事者を意識した人材採用を行っている点が長期的な企業経営を成立させるために重要な要素であるというのがよく伝わったと思う。

・普段何気なく利用している中央バスについて、ただバスを走らせるだけでなく不動産などでも運営を行っていることを知ってたいへん驚きました。私は今回の講義で初めて多角的運営という言葉を耳にしましたが、現代社会において、特に観光業に重きを置く小樽市において、さまざまな産業を結び付けてあらゆる分野で経営するこの方針は非常に有効であると感じました。また、近年注目されているワークライフバランスの調整や育児休業の取得のサポートが充実していることから、身体的な支えだけでなく見逃されがちな精神的な支えもあって、労働者のメンタルヘルス対策がしっかりしていることを実感しました。そして、労働環境問題を改善するためには、制度の導入に加えて、運営層の意識や職場文化の見直しを図り、実行することが必要だと考えました。

・まず初めに北海道中央バスの本社は札幌のどこかにあると思っていたので、実際は小樽にあるという事実に驚いた。内容に関しては、バス会社ということもあって運転手ではない総合職についてのイメージがあまりなかったため、人事担当である安藤さんの総合職の人材に関することが中心の話は大変興味深いものだったし、中央バスという企業が社員のワークライフバランスを重視し、福利厚生を充実させることや、カスハラ対策方針の策定などで社員の就労環境として良いものにしようという意識が強いことが、人材を「人財」と言い換えるという話からも印象に残った。また最近は人材育成に力を入れ、座学中心でマンネリ化していた研修内容をよりアクティブなものへと変えたことからも人材への思いが感じられた。しかしバス以外の事業に取り組み、結果最高益を得たという話には、中央バスの一利用者としてはバス事業で利益を上げることや現状の問題を解決することをなかば諦めているようにも感じられて、仕方ないことであるとは思うが少し悲しくなった。

・北海道中央バス株式会社は以前から知っている会社だったけど、小樽の観光産業にも携わっているというお話を聞いて、バスの運営のみしかやっていないと思っていた自分からするととても驚きでした。しかし、よく考えるとバスの運営と観光産業はとても相性の良い組み合わせだと思うし、得意な分野を活かした他産業への進出は経営において効果的なアイデアの一つなのではないかと感じました。また、社員のことを人財と表現したり、カスハラ対策や人材育成に力を入れているというお話からも分かるように、社員のことを大切に思う意識を感じ取ることができました。やはり企業の運営には社員へのケアや環境整備が大切で、それによって社員が安心して働くことができ、パフォーマンス向上にもつながるのではないかと思いました。

・やらなくてはいけない最低限の出産・育児休暇の体制があり、出産をきっかけに辞める女性がいないこと、育児をする女性はみな育児休暇を取っていることが印象的だった。女性に限らず男性も安心して出産・育児に集中できる体制を整えることは、今や当たり前のことかもしれないが、急にできるものではなく企業に勤める一人一人の意識を変え

ないと実現できないものだと思う。北海道中央バス様の成果は、出産・育児に対する新しい意識を、次の代へ脈々と繋いできた結果であると感じた。また、「採用強化より離職防止」というお話があったように、運転手不足が各地で問題となる今、事業を維持していくためにはこうしたワークライフバランスの強化が必須なのだと改めて理解した。

・バス事業を通じて観光、飲食にまで経営の幅を広げて成果を上げていることから、経営状況の安定性を感じられた。経営学の視点からは採用強化、人財定着、人財活躍に力を入れていることや、妊娠、出産、育児の支援制度が確立していること、社員を財として「守る」経営を念頭に置いている点、その上カスタマーハラスメント対策において労働組合の動きがあり、大手にもかかわらず労働組合が十分に機能している状態から、社員目線で安心して働くことができる雰囲気が形成されている為、運転手減少などの現状の対策に期待をすることができた。

・大学に行く際は中央バスを毎回利用しているので、身近な企業についての講義を受けられて興味深かった。近年バスの運転手不足が問題になる中、労働環境を整えていくことは非常に企業として重要だと考えた。ワークライフバランスを推進することで企業のイメージもプラスになり、働いている人達の仕事に対するモチベーションも向上すると推測した。また、育児介護休業などの制度を構築することで、求職者に対して好印象を与え、人材確保にもつながると感じた。

・バス事業だけではなく、観光、不動産などを組み合わせた多角的経営をしている点が印象的だった。小樽天狗山を活用した施策で地域活性化に貢献し、外部からの評価を得ているため、単なるバス事業に留まらない地域連携の強さがあると分かった。労働環境では育児、介護に配慮し、男性の育休促進などの働き続けられる仕組みづくりやワークライフバランス制度の整備に取り組んでいる点が魅力的だった。認証マークは取得しているが改善点があるとの説明があり、現状に満足せずによりよい待遇を目指すのは難しいため、心がけが素晴らしいと思った。社員を大切にしていることがよく伝わった。さらに、カスタマーハラスメント対策を方針化して社員を守ることを明確にしていることは、心理的安全性につながる重要な施策だと感じた。総合職事務員実務研修などで人財育成にも力を入れているため、長く続く企業になれたのだと考えた。

・北海道中央バス株式会社という名前だけは知っていたが、本社が小樽にあることや規模など初めて知ることのほうが多くあり興味を持って話を聞くことができた。北海道中央バス株式会社がバス事業だけでなく多くの事業をこなしているということを知り関心を持った。小樽でも有名な天狗山が北海道中央バス株式会社の不動産であるという話を聞いたときはびっくりした。また、大企業の福利厚生の話や研修の話など聞いていてためになる話が多かった。その話の中で時代が進むにつれ男女ともに育休の取得率が上がっていることや出産による退職率の低下している部分に特に興味を惹かれ、私が就職するときにはどのような時代になっているのか楽しみでもあり不安も生まれた。

・今回の講義では、企業の支援体制の重要性について学ぶことができた。まず、育児休暇や介護休業などを整備し、一度入社した人がブランクを経ても長く働ける環境をつくろうとしている点が印象的だった。また、カスタマーハラスメントに対して、サービスをする側・受ける側の双方が尊重し合える関係を目指している姿勢にも共感した。さらに社員教育では、実務研修や月一回のグループワークを通じて若手社員の交流を促すとともに、外部講師を招くなど工夫を重ねて研修の質を高めていることを知った。講義にもあったように働き手不足の現代において、社員を大切にする企業であることが不可欠だと強く感じた。

・安藤様から中央バスの話を聞いて最初に思ったことは事業展開の幅が多岐に渡っていたことです。中央バスは何度も利用させていただいていましたがグループまで含めると建設や自動車学校、天狗山やレストランなどのバス事業だけでない多角的企業であることを初めて知りました。その後労務部人事課の立場から特に人財に関する会社の制度説明をしていただきました。ワークライフバランスへの取り組みや人財育成に特に力を入れ

ている印象で、個人的には社員研修が７年目まで続くのが入っただけで終わりではなくしっかりと育てるという意識が見え、短期海外研修もあるということでとても刺激のあるものになりそうだと感じました。学生からの質問でもありましたが、ワークライフバランスへの取り組みと乗務員不足、減便への対策は今も直面しているとのことでした。その中で採用強化よりも離職防止という言葉が本当に社員第一であることがわかりました。本日はお忙しい中ご講演いただきありがとうございました。

・私は高校生の頃から中央バスを利用させていただいていて、生活するのには必要不可欠の存在です。あまり自分から北海道中央バスのことを調べたことはなかったのですが、今回の講義で、いかにワークライフバランスを重視しているか、若手のことを大事にしているかを知ることができ、とても良い企業だなと実感しました。今日、バスドライバーの人数が減ってきていると聞いたことがあるので、私自身、北海道中央バス株式会社に入社することを目標の一つにして、これからの勉強に励んでいこうと思いました。とても有意義な講義をありがとうございました。

・高校時代の通学や札幌への帰省の際など、様々な場面で中央バスを利用させてもらっていた。遅延することも少なく、安全運転でとてもいい企業様だという印象を持っていたが、今回の講義を聞いてさらに興味が湧いた。グループ会社が 16 社もあり、バス事業だけでなく、建設業や観光業など様々な事業で社会に貢献しており、小樽天狗山を活用した地域活性化なども行っていて、大企業は大勢に向けた事業をするというイメージを持っていたが、このような地域と協力したり社会貢献したりなど利益追求しながらも社会をより良いものにする素晴らしい企業だと感じた。バス事業について人手不足が深刻な問題であると思うが、ワークライフバランスや子育て支援などの取り組みによって働き方を改善し、離職率を下げることで人手不足に取り組んでいるが、バスなどの減便はいまだに余儀なくされる状況であるため、公共交通機関はどの時代にも必要不可欠であり、人々の移動は経済活動の活性にもつながると思うので、この深刻な問題に対しては企業自身の取り組みだけでなく国や自治体の協力も必要であり、何とか解決してほしいと思った。

・中央バス安藤さんのお話を通して、バス事業にとどまらず、不動産や観光旅行など多角的な事業を展開している点に大きな魅力を感じました。また、ワークライフバランスへの取り組みが非常に充実しており、介護休業や時差出勤、子育て交流会・サポート面談など、社員が安心して働ける環境づくりに力を入れていることが印象的でした。さらに、カスタマーハラスメント対策として基本方針を明文化するなど、社員を守る体制が整っている点にも共感しました。社員教育にも力を入れており、入社前からの丁寧な研修や、月一回の実務研修、海外研修など、社員一人ひとりの成長を支える仕組みが整備されていることに感心しました。今回の講演を通して、社員を大切にしながら地域に貢献する良い企業だなと思いました。

・北海道中央バス株式会社の名前は知っていたが、実態は全く知識が無く、どのような企業であるのかを知ることができ、興味が湧きました。また、他の企業にも必ずしも当てはまるとは限らないが、仕事をする上での、組織の仕組みや制度を学ぶことができて、今後に活かしていきたいと感じた。また、中央バス株式会社が、人材不足や雇用しづらいこと解消するために、さまざまな取り組みを行っていることは素晴らしいと感じました。ただ、一つ感じたことは、もし、私が見落としていたり、聞き流していたら申し訳ないが、売り上げだけで無く利益もスライドに載せてほしいと思った。

・まず、社員を大切にするという観点から、人材を人財と表現しているところが素敵だと思った。1 人あたりの社員に長く働いてもらうために、ワークライフバランスを重視したり、社員の不安を解消するためのサポート面談や子育て世代同士の交流会を行っており、それらが自治体からも評価されている点は非常に良いと思った。さらに、社員の研修制度もしっかりしており、入社してからの歴に応じて違った研修が設けられていて面

白いと感じたが、現状に満足せずより良い研修や体制を作り上げていくべきだという姿勢に感銘を受けた。
・就活している自分にとっていくつか共感、衝撃的なものがあった。まず安藤さんが自己紹介の時に仰っていた「社会人になっても熱中できるものを大切にすることが仕事を頑張れる理由だ」という言葉。仕事のために生きるのではなく、しっかりとワークライフバランスを取りたいことが私の就活の軸の一つであるため、とても共感できた。また、北海道中央バス会社についての説明部分において、本社が小樽であること、100 年以上の歴史があること、バス事業以外にも不動産や観光の運営など様々な事業を多角的に運営していること、16 社のグループ会社があることなど、初めて知るものばかりで興味深かったと同時に、北海道中央バス株式会社さんのバスをたくさん利用しているのに何も知らない自分が恥ずかしく思えた。
・北海道中央バス株式会社様の企業説明を通じて、地域の生活や観光を支える公共交通の大切さを強く感じました。特に小樽を拠点に、人々の暮らしに密着した事業を展開している点や、安全性・利便性の向上に継続的に取り組んでいる姿勢が魅力的でした。また、観光事業を通じて北海道の魅力発信にも貢献していることを知り、地域に根差す企業としての社会的役割の大きさを理解できました。実際に働くイメージは持ちにくいですが、地域を支える企業として大きな価値があると感じました。
・今回、北海道中央バスさんのお話を聞いて、とても福利厚生や従業員の研修制度が整っているなと感じた。企業の福利厚生が重視されている中でこのように充実していると、働きたいと思う人が増えると思うし、現在の従業員の方も働きやすい現場であると感じた。最後のメッセージに書かれていた、社員を大事にする企業にしなければならないという言葉を今回でとても大切にされていることを実感し、就活生目線からでもこのような企業で働いてみたいなと感じた。
・普段生活する中で使用している中央バスの方にお話を聞けて非常に貴重な経験でした。自分もよく小樽市で中央バスに乗りますが、みんなの走行距離は地球 3 周分であったり興味を惹くような内容でした。また北海道中央バス会社の中において人員育成に注力しており社員を大事にというお話やライフワークバランスの改善、両立の努力を会社全体で行っているという点が就職活動において興味を持つことが出来ました。本日はありがとうございました。
・現在就職活動中なので、お話を聞くことができて参考になりました。やはり、道内企業の福利厚生は全国的に見て最低限の制度しか整っていないのだなと思いました。講義全体としては、経営学に結びつけた説明と言うよりも、単に企業説明という印象を受けました。人に関する管理について中心にお話をして頂いていましたが、人を大事にする取り組みなどで他企業と比べて特別何かに取り組んでいるという訳ではなく、他の企業と同じかそれよりも出来ていないように思いました。また、一就活生として、人を「人財」と呼ぶのであれば、手厚い福利厚生の制度をまず整えることの方が大事だと思いました。
・北海道中央バスが多角的に展開しているのを初めて知った。多岐にわたる企業で、建設や観光事業にも携わっていることから小樽の観光産業の活性化に大きく貢献しているのだと思った。「人財」というところから、社員を大事にしていることが表れていて印象的だった。出産を機に退職する人がいなかった、ということは特に母数が多い企業によってすごいことだと思うので、ワークライフバランスが取れた良い会社なのだと思うことが出来た。
・北海道中央バス様は、友人と旅などに行く際によく利用させて頂きました。お客様への配慮だけでなく、そこで働く職員さんたちへの気遣いがカスタマーハラスメント対策や両立支援の取り組みから切実に感じられた。やはり業績をあげられるだけあり、社員を非常に大切にする本田宗一郎様に通ずるものがあると感じた。とくにワークライフバランスの、勤務時間の変更・フレックス制は労働力を低減せずに、かつ子育てや妊娠した社員さん達のストレスを溜めにくい素晴らしい取り組みであると考えた。

・中央バスという企業は知っていましたが、実際バスを動かすということしか仕事内容として存じ上げていなかったので、詳しい仕事内容であったり、「人財」採用に向けた取り組みや、福利厚生の面など多くの学びがあった。中央バスについて以前思っていたことは、遅延等でお客様からクレームが多そうだなということでした。今回の講演の中でその点についての対応策も説明されており、いかに社員が働きやすい職場環境を整えているかを感じられた。
・昨今の人材不足において、中央バスが個人のプライベートを尊重した取り組みで、人材の確保、定着を行っていることが理解できた。特にワークライフバランスを支えるために、法律の制定より先回りして子育て支援制度やカスタマーハラスメント防止基本方針の設置を行っていたことから、個人の生活や家庭の上に仕事が成り立っているという考えを深く理解することができた。さらに、現在の制度や受賞に甘んじることなく、常に従業員にとって働きやすい環境づくりに尽力してることが非常に印象に残った。
・私は今就活をしているが、とても社員の方を大切にしている会社であるなと感じた。これまで参加した企業説明会やインターンシップでも、人材育成に力を入れ、福利厚生もしっかりしている会社は見たことがあるが、人材の材の字を財にしている会社は初めて見たので、少し興味が湧いた。最後に、カスハラ対策の時に、カスハラへの対策を明文化して、「存在している」ことが大切であるとの発言をされていたが私は存在しているだけでなく、実際に施行されていることが大切であると感じた。
・今回「北海道中央バス株式会社」様のお話を伺い、これまで知らなかった多くのことを知ることができました。まず、本社が小樽にあるということに驚きました。小樽に日本有数の規模を誇るバス会社があることは、大変誇らしく感じました。また、バス事業だけでなく、不動産事業や小樽ワインの運営など、多角的経営を行っている点にも感銘を受けました。さらに、育児休業の取得促進やカスタマーハラスメントから社員を守る体制など、従業員の働きやすい環境づくりにも力を入れていることがわかりました。社員研修にも注力し、若手の育成にも積極的に取り組んでいる姿勢から、今後の企業の成長や発展がますます期待されると感じました。
・今まで中央バスというのはバス事業で大きく活躍している会社だと思っていたが、今回の講義のおかげで思ったよりもいろいろな事業を展開している多角的な会社だと知れてとても面白かった。さらには働く一面だけでなく、ワークライフバランスについても考慮した取り組みや施策が就職活動をする身として知られてよかったことだった。さらに個人的にファーストラブが好きなので、天狗山が中央バスの管轄であることが分かってとても興味深かった。将来的に働く一つの候補として考えられるような企業だった。
・経営学の授業であったのに簡単な企業紹介のような形だったので少し自分的には物足りない講演だった。講演者が人事の主任というポジションであったため、どのように従業員数の多い中央バスのような企業で人材の差配を判断や計画していたかなど、もう少し経営の中身について深掘りしてほしいと感じた。中央バスさんの企業としての印象としては人財と表現していたように、人材資源を重要視し大切にしようとしている印象も受けた。今年春からベースアップしたニュースも見たことがあり、人財の確保や継続性に重点を置いている印象を受けた。しかし名言はしていなかったが、運転手の確保なども含めてその辺りが明確な課題と認識しているのだなとも思った。最後に担当者の方が自身で福利厚生の点についてまだまだだと思うと正直に述べていたのが印象的だった。福利厚生のアピールなどの仕方も含めて、人事としてそういった点を中央バスさんの推しポイントとしたいのだと戦略的意図として感じ取ったが、現実と理想に開きがある印象を受けた。
・今回のお話を通して、中央バスが単にバス事業だけではなく、不動産やワイン、自動車学校など多角的に経営を広げていることを改めて学び、その規模の大きさに驚きました。947 両を保有し、日本有数のバス会社として毎日地球 3 周分もの距離を走っているという話からも、多くの人々の生活を支えている存在だと実感しました。また、経営におい

て「人・モノ・カネ・情報」という資源をいかに効率的かつ効果的に活用するかが重要だと学びました。特に働き手不足が問題となる中で、従業員を守るカスタマーハラスメント対策や、ワークライフバランスを意識した制度を整えている点からは、会社として「人」を最優先に大切にしている姿勢が伝わり、温かみを感じました。 一方で、こうした取り組みは当たり前のように思われがちですが、実際には介護や育児など様々な背景を持つ社員に寄り添いながら制度を運用していく難しさもあるのだろうと考えさせられました。減便などの課題もある中で、日々挑戦を続けている企業努力に感謝したいと思います。

・高校時代に毎日、中央バスさんを利用していました。部活の朝練の影響でかなり早い時間帯のバスに乗っていましたが、その際に運転手さんの些細な気遣いに心が温かくなる瞬間というものが何度もありました。私しかいないような車内でも、欠かさずしてくださる挨拶や、天気の悪い日には足元を気遣うなど、まだ薄暗い朝に誰かの温かい気遣いを感じられることに安心感を覚えていました。しかし講義を聞いたところ、人財への内面の教育というものは特に行っていないと見受けました。あれは運転手さんのほんの心遣いであったのだなと思うと同時に、様々な方向から支援・教育を行うことで豊かな心でいられるような環境を社内で整えられている証拠なのではないかと感じました。それこそ経営の真理であると思います。

・北海道中央バスのお話を聞いて、まず印象に残ったのは「人財」を大切にするという姿勢でした。単なる人材ではなく“人財”と表現していたことに、社員を企業の成長に欠かせない財産と考えていることがはっきり表れていたと思います。入社前研修や入社半年後のフォローアップ研修、総合職事務員向けの実務研修、さらには入社 7 年目での海外研修など、キャリア段階に応じた教育体制が整っていることから、短期的な戦力化だけでなく、社員一人ひとりの成長を長期的に支えていく姿勢が伝わってきました。また、業界に先駆けてカスハラ対策を導入した点も大変印象的でした。厚労省が指針を出すよりも早く取り組んでいたということは、制度の中身以上に「社員を守る」という強いメッセージを社内外に発信したこと自体に大きな意味があると思います。バスという公共交通は、利用者にとって安心・安全が最も大切ですが、その前提には社員が安心して働ける環境があるべきだという考えが感じられました。この姿勢は、サービス業全体にとっても参考になると感じました。さらに、多角経営や地域活性化への関わりについても印象に残りました。交通事業にとどまらず、不動産や飲食事業、さらには天狗山を活用した施策など、地域の観光資源や生活インフラに広く関与していることから、「地域を支える企業」としての存在感が強く伝わりました。こうした幅広い経営は単なる事業拡大ではなく、地域住民や観光客に安心を提供するという使命感に基づいたものだと感じました。今回のお話を通して、北海道中央バスは単にバスを運行する会社ではなく、「人財育成」と「地域社会の支え」を両立している企業だと学ぶことができました。社員を守り育てる姿勢と、多角的な地域貢献の両立は、地域、北海道に根ざした企業の一つの理想的な在り方だと感じました。

・北海道中央バス株式会社は、いつも通学などに利用しており起業で実際に行われている取り組みが特に興味深く感じた。妊娠中や育児中の社員への待遇が良く、将来結婚、育児をする際にも仕事を気兼ねなく続けられる環境で働けることに魅力を感じた。休業や休暇だけでなく、サポート面接や子育て交流会などの仕事以外での育児に対する精神的な不安を取り除くためのサービスも充実していることが素晴らしいと感じた。研修制度も多く、社員の方との交流を深められる機会も多いため、働く際に不安になる要素を減らす取り組みが充実しているため、将来の自分の就職先を考える上でこのような魅力的な会社に就職したいと考えた。

・北海道中央バスは通学する際に定期を購入し毎日利用していて、バス会社はバスの運行だけが仕事だと思っていたが、今回の講義で、飲食店経営や不動産業、福祉などさまざまな事業を手掛ける多角的経営を行っていると知り非常に驚いた。また、「人材」では

なく「人財」と表記していて、その教育に力を入れ社員一人一人を大切にする社風が伺えた。実際に、ワークライフバランスを大事にした支援制度が充実していて、育児･介護休業法では子供の看護休暇が取れるのは小学 3 年生の終了までだが、この会社は小学校 6 年生までであり非常に魅力的に感じた。

・北海道中央バス株式会社について、我々の生活と深く馴染みのある会社なので名前を知ってはいたが、バス会社以外にも多岐にわたっていろいろな業種の経営にも携わっていることを知らなかった。その点がバス事業のみではなく、様々な道を切り開いていて歴史がありながらも常に考えながら動いている企業として魅力的だなと思った。特に福利厚生や教育面で近年は力を入れていると聞き、従業員を蔑ろにしない体制が整っている安定性の高い会社だと感じた。その点に関して、法律や行政からの指示を受ける前からも会社独自でそれらに問題意識を感じていち早く社員の待遇の改善や教育体制を見直すという改革的な視点を常に持っている斬新な会社だと感じた。

・講義を通して、北海道中央バスが地域の交通を支えるだけでなく、観光や環境など多角的な取り組みにも力を入れていることを知りました。特に、人口減少や高齢化による利用者数の減少に対応するために、経営の効率化や新しい需要の開拓を進めている点が印象的でした。また、バスは単なる移動手段ではなく、地域住民の生活を支える重要なインフラであることを再認識しました。また、天狗山がロケ地に使われたことから聖地巡礼施策を小樽市と行い、環境庁から表彰されたのを講義で知りました。地域に密着している取り組みは人「財」にも繋がってくると思いました。

・お遊びプロジェクトのバスツアーで北海道中央バスの天狗山で経営しているグループ会社にお邪魔させて頂きました。そこでの印象は観光客にどのようなアプローチをするのかというのを学ぶことが出来ました。今回は人材をどのように守っていくのかを学ぶことができました。カスタマーハラスメントの対策や私生活との両立を支援する仕組みを確立していました。経営において人材がいかに大切かを理解し守っていく仕組みを整えようとすることに魅力を感じました。

・ワークライフバランスの実現や人財育成への注力、充実した休暇・保障制度から、働く人に心から寄り添う企業文化が根付いていると感じました。社員の方々がやりがいを持って、長期的な視点で安心して働ける環境こそが、貴社のサービスの質の高さに繋がっているのだと思います。さらに、運転手不足という深刻な課題に目を背けることなく、具体的な対策を講じ、北海道の交通インフラを支えようと改革を進める姿勢に感銘を受けました。時代の変化を的確に捉え、未来を見据えて進化を続けていらっしゃるのだと感じました。

・今回の講義に出席して、北海道中央バス株式会社を初めて知り、多くを学ぶことができた。この企業では「人財」を大切にしていることが印象深かった。近年、働く女性が増えている中で、育児休暇など主に女性に優しい制度が充実していた。また、人手不足という問題に対して、新たな採用を増やすだけでなく、既存の従業員が長く働ける制度を整え、退職者を減らそうとする姿勢は、現実的であり人を大切にするということに繋がっていると感じた。

・今回の講演を聞いて、北海道中央バス様は労働者をとても大事にする企業であるのだなと感じました。普段生活していても目にすることの多い会社ですので、実際に働いている方のお話を聞く機会はとても貴重であり、今後のライフプランを考える上でとても参考になる公演でした。また、企業として不動産業や観光業など様々な業種で利益を出しており、昨年度の収益が過去最高の数値であったなど、今後とも安定して働くことができる企業であることがお話を通じてわかりました。就活の際には是非、話を聞きに行きたいと思います。

・企業の情報のお話を聞いたときにまず驚いたのが、バス以外にも不動産、観光、飲食業も経営されているということでした。なんとなく観光はバスのイメージからも想像しやすいけれど飲食業もやられているということに特に驚きました。また、講演してくださ

った方は人事部主任ということでお忙しい中でも準備してくださって、専門分野では無いと仰っていた経営学のことも調べてご自身のお仕事と被る部分を交えながらお話されていたことから、まじめに努力される方なんだなという印象を受けました。そういう人が評価されて人財を管理する立場に置かれるいい企業という印象も受けました。会社の規模が大きくなればなるほど、人財の育成や、働く人の環境を整えることはより大事になってくると思うので、そこまで他の企業と比べて特徴はない、最低限の制度とは仰っていたけれど企業全体での業績を更新されたのはそういう制度がうまく使われていい循環ができたことも要因になったのではないかと感じました。

・大学に入ってから経済・経営に触れる事が多くなってきた中で、改めて経営学というものを学びなおす機会になった。近年から子育てとの両立支援をはじめ、社内でも定期的な面談サポートや子育て社員同士でも交流会を設けるなど、企業から前向きに子育てを応援する姿勢が感じ取れてとても印象の良い企業だと感じた。総合職事務員実務研修のように、意見交流の場を作り、若手社員間のスキルアップなど、社員の勤務年数関係なくすべての人が思いを発信しやすい環境作りに重きを置いていると思った。働き手が不足している現代の中で、社員を・人を優先した企業にすることを目指していて、謙虚に直接的に人員を増やすよりも増えるきっかけを企業で用意することが良さに繋がると思った。

・講演を通して福利厚生など「働きやすさ」を常に追求している会社だと思った。その中でハラスメントの対策をいち早く打ったり、また外国人観光客の聖地巡礼というビジネスのチャンスにいち早く気づいていて、天狗山の運営に力を入れていたことから、市場の観察力と行動に出る速さが優れているなという印象を受けた。そしてバス事業だけでなく、観光事業、飲食事業も手掛けていて、一見つながりが見えない事業にも思えるが、観光資源を最大限に生かし、北海道を支えるという、会社としての大きな「目的」が見えて、非常に地に足着いた経営を行っているようにも感じた。またバスケットボール観戦が好きな私にとっては、小樽バインでのレバンガ北海道とのコラボメニュー提供、選手たちのラッピングバスなどが中央バス様の活動の印象として強く残っていて、今後別事業での地域活性化に向けたコラボイベントの開催なども考えているのかが気になった。

・今回の講演は、商大に来るときに日頃から利用している北海道中央バスについて深く知る機会となり、大変興味深く感じた。講演の中では、中央バスがどのような会社であるかという概要に加え、「人財」という点に注目し、人的資源である社員の福利厚生などの詳細な説明があり、就職活動における企業説明といった視点だけでなく、経営学的な視点からも企業の在り方を理解することができた。特に私が興味深く感じたのは、中央バスの事業範囲の広さであった。私自身、中央バスはバスの運行のみを行う企業というイメージを持っていたが、実際には建設、清掃・警備、不動産、観光・旅行など、多岐にわたる事業を展開していることを知った。バス事業に留まらず、これほど幅広い事業を通じて地域活性化に貢献している点は、非常に魅力的であると感じた。

・中央バスは日常的によく使う交通機関であったため、身近な企業のことについて知る良い機会となった。講義中で、中央バスはバス事業だけでなく、不動産や飲食事業などにも事業展開している多角的企業だということを初めて知った。私がこれまでに受講した中でも、昨今の多角的な視点を持ち、六次産業化を盛んになっている事を学んでいたため、意外と自分の身近にあるものだと実感した。中央バスは、このような事業連携で小樽市の経済を支えている側面を持っており、まさに地域の活性化に役立っている企業といえるものだと学んだ。また、中央バスのワークライフバランスの体制や、従業員の支援を第一に考えていて、これからの会社や事業の在り方を示していると感じた。昨今では、育児休暇が定着しているが、中央バスは以前から理解を示していたと安藤さんがおっしゃっていて、信頼できる会社だと思った。

・北海道中央バスさんは小さな頃から身近に利用していたバスの会社であったのにもかかわらず初めて知る企業の風土や制度、福利厚生なども思いのほか充実していましたし、

小樽に本社がある会社であることも初めて知ったので驚きました。中でも印象に残っているのは、経営学でもいわれるヒト、モノ、カネ、情報の中でもヒト人材を大切にしているのが伝わり、人材を人財と呼んでいたり、福利厚生や 1 か月に一回程度開催される研修制度の充実など未だ改革途中であるものの人材に重きを置いていることがよく伝わりました。

・今回、中央バスの方の公園を通して、中央バスが単に公共交通を担う企業ではなく、社員の働きやすさを重視している点が印象に残りました。特に、子育てや介護を支える制度や時差出勤の導入は、多様な働き方を可能にし、現代社会のニーズに応じた取り組みだと感じました。しかし、全ての取り組みが継続的に実施出来ていないという発言から、子育て支援などの難しさを実感しました。また、カスハラ対策として会社が明確なメッセージを発信していることは、社員の安全を守るだけでなく、利用者にも適切な態度を促す点で重要だということを聞き、変にものを言うよりも「守る」と主張することが良い方向に導くこともあるのだと驚いきました。さらに、事務員の実務研修を通じて業務改善を続ける姿勢から、組織として成長し続けようとする意志が伝わってきました。企業が人材を大切にし、社会と共に発展していくことの重要性を学ぶ機会となりました。

・北海道中央バス様については、これまで「北海道全域で運行している歴史の長い大手バス会社」という漠然とした印象しか持っていませんでした。講座に参加するまでは、業務内容や職種の幅、社内の雰囲気などについて具体的なイメージがなく、どちらかというと“昔ながらの日本的な会社”という印象を抱いていました。しかし、実際にお話を伺ってみると、両立支援制度やワークライフバランスへの取り組み、育児休業制度や社員教育など、従業員一人ひとりが働きやすい環境を整えるための制度が充実していることに驚きました。また、長年の実績を支える裏側には、地域社会との関わりを大切にしながら信頼を築いてきた企業努力があるのだと感じ、改めて地域のインフラを支える企業としての責任の重さと誇りを感じました。一方で、発表の中からは、組織としての安定性や秩序を重んじる一方で、個人の自由な発想や柔軟な働き方にはやや制限があるようにも感じました。特に、「上の方針に従って動くことが多い」といった印象を与える部分があり、そこから伝統的な企業文化の強さを感じました。もちろん、そうした体制は長年積み重ねてきた信頼や品質を守る上で必要な面もあると思いますが、個人的にはもう少し自由に意見を出し合い、挑戦できる環境に魅力を感じるため、自分が働く姿はあまり想像できませんでした。それでも、今回の講座を通して、これまで「大きくて保守的な会社」と思っていた北海道中央バス様にも、時代に合わせて働きやすさを改善しようとする努力や、地域貢献への強い思いがあることを知り、印象が大きく変わりました。伝統を守りながらも変化を受け入れようとする姿勢は、非常に学ぶべき点が多いと感じました。

・私は小樽市に住んでいるためよく中央バスに乗ってどこかへ行ったりしていたが、947 両もあり日本有数の会社であることを初めて知った。そのような大きな会社が、「働き手不足の現代において、すべてに優先して「人」「社員」を大事にする企業であり、会社を大切にしなければならない」という理念を大事にしていて、漠然と素敵だなと感じた。社員を大切にしているからこそ北海道を代表するバス会社と呼ばれているんだろうなと感じた。特に、子育て支援として最近は育児休暇などが取得しやすくなってきているが、介護休暇はなかなかきいたことがなかったため、社員の声を大切にしていることが伝わってきた。実際に私も働きながら親の介護が必要になると感じているため、このような制度は広まっていくべきだと感じた。さらに、社員研修がたくさん実施されているところも魅力的だと感じた。社員の育成、交流会、意見の交換、外部講師の講演など自分の能力を向上させられる機会が設けられていることはありがたい機会である。このように、大切な人財が働きやすい環境を整え、育成することはあるべき会社の姿だなと感じた。

・代表的な交通系の企業だと思いますが、近年の運転手不足や地方のバス需要減少による減便などの裏で、人手不足・バス路線の維持・社員のワークライフバランス確保といった点をそれぞれ考えながら働き方を改革していることを学べました。そして人財という言葉も、私は初めて知ったのですが、感銘を受けると同時に「社員は大切にしなければならない」という最近の風潮の強制性を感じ複雑でした。安藤さんがしばしば自虐的な言葉で自分と会社を扱っているのが少し気になりました。
・聖地巡礼を天狗山で行ったことでロケツーリズムアワード企業大賞を取っていたことを知った。人材ではなく、人財と聞いて、一人一人の社員の大切さを意識されていると感じた。ワークライフバランスの点では、育児に関するところで小 3 から小 6 に伸ばすなど工夫されていると思った。サポート面談や子育て相談会の実施により不安の解消やメンタル的な部分での安心感が増すと感じた。認証マークでシルバーや二つ星を獲得してもさらに改善の余地があるとその先を見ていて働きやすさを追求し続ける企業だと分かった。カスタマーハラスメント対策は北海道で決められるよりも早くに方針を打ち出しており早急な対応をしていると感じた。入社前、新入社員フォローアップ、海外研修と社員教育・研修制度がしっかりとしており、さらに総合職事務員実務研修でグループワークなど交流し、考えを深める機会もあるため、より一層成長できると思った。
・安藤さんのお話から北海道中央バス株式会社さんは社員の方をとても大切に考える会社なんだなという印象を受けました。ワークライフバランスに関する話のなかでは、妊娠出産時の一時的なサポートだけでなく長期的なサポート体制が充実していることがわかり、そのほかに介護や出退勤の時間の柔軟性などについても社員の方が働きやすい環境を整えることを非常に大切にしているのだということが伝わりました。昨今バスの運転手不足が深刻であるという話も耳にしたことがあるので、こうした雇い手の工夫は今後非常に重要になってくるのではないかと感じました。
・中央バスの取り組みからは、地域インフラ企業としての責任感と、社員を大切にする姿勢が強く感じられました。車両数の規模や多角的な事業展開もさることながら、特に注目すべきはワークライフバランスのための制度や、産休取得率 100%といった成果です。働き手不足が深刻化する現代において、人を「資源」ではなく「財」として扱う視点は非常に重要だと思います。地域社会への貢献や社員第一の姿勢を持ち続けているからこそ、持続的な発展が可能なのだと感じました。
・会社の経営資源についての考え方が新しいと感じました。特に人的資源を人財と呼ぶようにしている方がいらっしゃるなど、ひとつひとつの経営資源をただの経営資源として見るのではなく、それぞれを大切にした考え方が素敵だと思いました。呼び方だけでなく、全体的な資源のうち、採用担当としての目線だからこそ、人的資源にすごく重きを置いた説明がなされていた点が面白かったです。実際にどのような取り組みがなされているのかという点についても詳しく解説してくださって分かりやすかったです。誰にでも伝わるように導入に経営についての知識を盛り込みつつ、それに関しても AI からの知識であることを明言してくださっていたのも信頼感があって聞いていて興味が湧きました。
・講義を聞く前までは中央バスという企業は交通事業だけの企業だと思っていましたが、観光や福祉など１６社にわたる幅広いグループ企業であるということを知り、地域に深く貢献している企業であると感じました。また、育児休業やワークライフバランスの推進など両立支援にも力を入れていて、働きやすい環境づくりがされているというところも興味深く感じました。さらに入社前研修や、海外研修などの充実した社員研修制度があり、ここでも社員を大切にするという姿勢が伝わり、とても魅力的に感じました。
・バスの運行以外にも不動産や観光など多角的経営を行っていることに驚きました。介護施設から自動車学校まで、多岐にわたって老若男女に関わる事業に関わっていることを初めて知りました。小樽天狗山の運営を通して環境庁に表彰されるなど地域と密着したビジネスでしっかり結果を残していることがすごいと思いました。人材を財という文字

を使うというお話を聞いて、ブラック企業などがある中、とても社員の方を大切にされているんだなと感じました。カスタマーハラスメントは近年話題になってきている問題ですが、ワークライフバランスとともに課題への取り組み始める速さがすごいと思いました。

・これまでバスの運行のイメージしか持っていなかったので、不動産や観光など幅広い事業を展開していることを知り、とても驚きました。また、育休制度などの仕組みが整っているだけでなく、社員がより働きやすい環境を目指して常に改善しようとしている姿勢に強く好印象を持ちました。さらに、若手社員への研修内容も時代に合わせてアップデートしている点からも、社員一人ひとりを大切にしている企業だと感じ、とても魅力的だと思いました。加えて、カスタマーハラスメントへの対策を明確に公表していることにも感心しました。企業として方針を示し、社員を守る姿勢を外部に伝えることは非常に大切であり、安心して働ける環境づくりにつながると思いました。

・北海道中央バス株式会社の講演では、「人材」ではなく「人財」と表現し、人を単なる労働力ではなく大切な存在として扱う姿勢が印象的だった。社員研修や職場環境の充実にも力を入れており、社員一人ひとりの成長を会社全体で支えていることが伝わった。単にバス事業を運営する企業ではなく、人を中心に考える温かい企業文化を感じた。社員を大切にすることで組織全体の力を高めるという考え方は、今後社会で働く上でも大切にしたい視点だと感じた。

・普段あまり小樽市内ではバスを利用することがなく、札幌で使う際に会社名を聞いたことがあった。バスはたくさんあるイメージだったが、947 両で日本トップクラスと聞いて驚いた。また、バス事業だけでなく、観光や飲食など多方面にて活動をしていることも今回の講義で初めて知ることができた。人事の方の目線から、仕事と家庭の両立やカスハラ対策、社員の教育強化と安心を守る取り組みをしていると聞き、とても社員を大切にしている企業だと感じた。これからもバスを使うことが多いと思うため、講演していただけた企業だと少しバスの名前などをみながら乗ってみたいと思う。

・父親が JR 北海道バスで運転手として働いており、中央バス勤務の知り合いから激務だと聞いていたため、育休やワークライフバランスなどの推進をしているということは信じ難かった。乗務員ではなく事務員や総合職の人たちの話なのかなと解釈した。乗務員の成り手不足、人手不足についての話も質疑応答時に話しておられて非常に興味深かった。解決策としてはやはり待遇面の向上であった。また、ライフワークバランスや残業についてもリアルが聞けたので良かった。ただ、ワークライフバランスにおいて個人の意識の問題としてしまうのは良くないと思った。企業の体質としてあまり人が来ないという課題がある中でその原因を個人の問題としてしまうと、より人が来なくなると思った。バスだけでなく天狗山や小樽バインの運営もしているのは初耳だった。中央バスに乗ると、地元の高齢者等が乗っている割合がかなり多く、駅と違ってバス停の方が家から近い場合が多いと思うので頑張って欲しいと思った。

・北海道中央バスは、長い歴史を持つ多角的経営企業であり、947 両の車両を保有する日本トップクラスの事業者である。そして、小樽天狗山を活用した聖地巡礼施策は、環境庁から表彰されるなど、地域貢献においても高い評価を得ており、素晴らしいと感じた。特に重要なのは、社員の安全と安心を守るという理念であり、令和 7 年 1 月にカスタマーハラスメント対策が制定されるなど、働き手不足の現代において、社員を第一に考える企業姿勢が明確に打ち出されていることがわかった。採用・教育担当としては、この理念に基づき、「安全・安心なバス輸送」を提供するための研修を徹底するとともに、ハラスメント対策を周知し、社員が安心して働ける環境を整備することが不可欠であるという。このことから私は、中央バス様はどんな時でも社員の事を考えているのだと感じた。

・北海道中央バスの講演では、地域に根ざした大規模企業でありながら、社員一人ひとりを大切にする姿勢が印象に残った。特に、育児や介護と仕事の両立支援、カスタマーハ

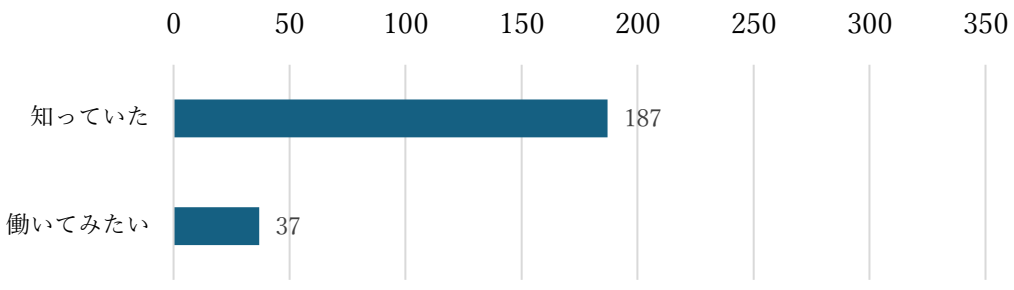
ラスメント対策など、人を中心に据えた経営を実践している点に共感した。単にバス事業を行うだけでなく、観光や不動産、飲食事業など多角的な展開を通して地域社会を支えていることも学びが多かった。社員教育にも力を入れ、事務員だけでなく乗務員・整備員にも研修を行うなど、人材育成を重視する姿勢が印象的だった。地域に貢献しながら働く魅力を感じた。

・今回の講義を通して、中央バスは単にバスの運行だけではなく、不動産や観光、旅行事業など幅広い分野に取り組んでいることを知った。また、自治体からの認証マークや子育て交流会、面接サポートといった両立支援の取り組みも紹介され、社員教育も入社前から 7 年目の海外研修まで段階的に行われている点が印象的だった。現代は人手不足の時代だからこそ、人財を大切にし、働きやすい環境づくりを進めている姿勢が重要だと感じた。

・福利厚生の充実度や取得がある程度できている点やカスタマーハラスメントへの対応など従業員を守るための施策があり数字で見てもわかりやすい実績もあり、企業として働きやすい環境が整っていそうだと感じた。どこの業界も人手が不足している中で、社員に福利厚生を確保することは大変だと思うがそれを実現できている部分を見ると、そのための努力や工夫が感じられた。今回の講義では、総合職や事務職に対して研修などがあることは分かったが、現場で働いているドライバーの人手不足などに対して会社としてどのような対策をしているのかが気になった。

・戦時中に出来た会社であり、100 年以上の歴史があるということを知らなかったため、驚きました。また、小樽が本社であることも知りませんでした。毎日地球 3 周分の距離を走行していると知り、感激しました。会社の取り組みとして両立支援を行っているとき、素敵だと思いました。ワークライフバランスのために男性も育児休業を取れるというのは珍しいことだと思うので、とても良いと思いました。また、カスタマーハラスメントから社員を守る取り組みもしっかりと行われていると知り、安心しました。私はカスタマーハラスメントのような精神的負担が就職において不安なため、素敵な会社だと思いました。それから、社員の教育を大切にしており、海外研修も行われていると知り、素敵だと思いました。新卒で入る会社でしっかりとした教育をしてくれるか不安なため、とてもいい会社だと思います。今回の講義をお聞きして、このような会社に就職できたらいいなと思いました。

質問8　本日説明を聞いた企業の感想をご記入ください。また、それぞれの企業について、講義前から知っていたか、今回の講義で働いてみたいと感じたかどうかについて回答してください。田中酒造



・日本酒の人気が減少傾向にあるという最初の説明で、市場が縮小する中でどのように対応していくかという興味を惹かれた。まず、講演の中の説明でもあったように自分の周

りもそうであると思うが、20 代の飲酒に対する人気はあまりないように感じる。そして一番納得したのがお酒と言われて今の人々は日本酒をイメージする人はかなり少ないと思う。なので、市場全体で見たら盛り下がっていっているが、高級な部類の日本酒にポジショニングをとり、差別化を図ることで自分たちの地位を確立していることはすごいことだと思った。そして田中酒造様のお酒作りを見学することができるということは初めて知ったので、歴史を学び一回飲んでみたいと思った。

・ストーリーと一緒に売っていることに驚いた。特にお酒を飲む人が減少しているため、現在お酒に興味がある人に向けてターゲットを絞ってアプローチすることが重要だと感じた。また、多角化していることは時代に合わせた商品開発も今後必要不可欠になっていくと感じた。コスメや肌ケアが注目されている中で酒粕の石鹸や若者に向けてコラボ商品を作るなど日本酒を知ったり、触れる方法を増やしていることに企業努力を感じた。また、観光客に向けての伝統を売り出す方法も戦略的なマーケティングであり、お酒だけでなくお店の名前も同時に売る方法だと感じた。

・田中酒造には本店には行ったことはないものの亀甲蔵には足を運んだことがあり、その際に日本酒を購入したり蔵の見学をしたりしたが、講義内で岡田さんが男性 20〜40 代の減少が著しいとおっしゃっていたが、確かに若者の顧客は少なかったため、実際にその傾向があるのだなと納得させられた。また、製造蔵の見学をするにあたって見学料を無料にするなど、体験を重視していることから、田中酒造はただ「日本酒をつくり、それを売る企業」を目指しているのではなく、体験観光を目指していることがよく分かった講義でもあった。そうすることで経験価値を高め田中酒造という企業のブランド価値を高めているように感じたが、確かにそれは需要を維持し続けている高級酒を展開する上で必要であるため妥当な戦略であると感じた。また、発酵技術を利活用したコアコンピタンス経営をすることによって様々な製品をつくり顧客層の拡大に成功している点も優れていると感じた。そういった戦略性のある事業展開を行っているため田中酒造という企業はいまだに愛され続けられている企業なのであると思う。

・日本酒の消費減少と人口減という厳しい業界の逆風に直面する中、小樽唯一の酒蔵である田中酒造が、創業 150 年に向けた生き残り戦略として「国際化」を最重要課題と位置づけ、従来の「造り酒屋」から「国際観光酒蔵」へとビジネスモデルを大胆に転換する決意に感銘を受けました。この戦略は、国内市場の限界を認め、年間 700 万人以上が訪れる小樽の地理的優位性とインバウンド需要を経営資源の柱とし、単なる「物売り（モノ）」ではなく、試飲や見学、「Otaru SAKE Story Since 1899」を通じた「体験（コト）」の提供に軸足を置くことで、付加価値を高めるという点で、非常に論理的かつ革新的だと感じました。

・田中酒造は、小樽にある小規模な企業ということで、中央バスとは違う視点の話が聞けた。アルコール業界の市場は減少傾向にあるといい、ピーク時の三分の一となっていると話していた。そのなかでも、高級酒はほとんど落ちておらず、また昨今インバウンド需要が高まっていることから、これからは国際市場が大事であると分析していることに驚いた。田中酒造が小樽唯一の日本酒造り酒屋であることを生かし、増える小樽への観光客をターゲットにしていた。特に良いと思った施策として、酒そのものだけでなく、酒造りのストーリーを売ることでより広まる工夫をしているのが印象に残った。

・お話を伺って感じた田中酒造さんの印象は、「変化を恐れない企業」であるということです。日本全体でお酒を飲む人が減少しているという課題に対して、外国人の方々をターゲットにするという戦略は、小樽という観光都市の強みと非常にマッチしており、合理的な判断だと感じました。一方で、日本酒は伝統的な文化でもあるため、このような決断はすべての酒造会社にできることではなく、大きな勇気を要する挑戦だと思いました。また、日本酒そのものだけでなく、その歴史や背景を伝える取り組みは、他社との差別化にもつながりますし、お客様の心に深く残るものであるので、とても素晴らしい取り組みだと思いました。

・昨年も田中酒造株式会社さんの講義を聞いたので、事前に企業に関して知識があった。業界の現状や企業の今後について、具体的な例を交えながらの説明でとても分かりやすかった。国内では右肩下がりの事業であるため、生き残るには国際化しかないと述べていたが、酒造業特有の発酵技術は強い武器になるので、酒造だけでなく事業を多角化していくことが可能だと考えた。世界中から観光客が来る小樽で日本特有の日本酒を作る酒造会社であるので、観光業に参入するのはかなり企業の売り上げや成長につながると考えた。
・伝統を守りながらも時代の変化に柔軟に対応している姿勢が印象的でした。飲酒習慣の低下や消費者層の変化など、厳しい業界状況の中でも、日本酒の未来に価値を見つけ出し、北海道産の米にこだわった高品質な日本酒をつくり続けている点に誇りと信念を感じました。さらに、国際観光造り酒屋事業のように、酒づくりを“体験”として提供する取り組みは、単なるモノの販売を超えた価値を生み出していると感じました。観光やエンターテイメントと結びつけることで、日本文化の魅力を世界に広げていく可能性を強く感じました。伝統産業の新しい形を学ぶことができ、とても刺激的な講演でした。
・老舗企業が時代に合わせて変化し続けることの大切さを改めて感じた。創業 120 年を超える企業が、「酒を売る」から「物語を届ける」へと価値の軸をシフトさせた姿勢には、強い共感を覚えた。私はよさこいの活動で、伝統的な踊りをベースにしながらも、常に新しい表現や音楽性を追求してきた。古くから受け継がれてきた文化に新たな意味を与えるという点で、田中酒造の挑戦は自分たちの活動と重なる部分が多いと感じる。また、同社が掲げる「人材確保は日本人に頼らない」という広い視野や、「能力給」「健康経営」といった人を中心に据えた考え方にも共感した。よさこいのチーム運営においても、メンバー一人ひとりの個性や得意分野を活かすことがチーム全体の成長につながると実感している。企業経営でも、メンバー育成でも、最も重要なのは「人」であり、その人たちが安心して挑戦できる環境づくりだと思う。伝統と革新を両立しながら、地域の文化とともに未来を切り拓こうとする田中酒造の姿勢は、自分のよさこい活動の在り方を見つめ直すきっかけにもなった。
・田中酒造は地域密着型の経営を貫き、北海道産素材を使った四季醸造や観光との融合で独自の魅力を発揮しているとかんじた。伝統を守りつつ、現代の需要に柔軟に対応している点に好感が持てた。小規模ながらも強い個性と地元愛が光る酒蔵だと思った。1899 年に生業され、古くから残っている酒蔵であるため、地元の人に愛されている会社だと感じました。地元素材の利用により酒米は 100%北海道産、仕込み水は天狗山の伏流水など地域資源を活用していることにも好感が持てた。
・今回の講義を通して、田中酒造が世界中の人に日本の魅力を伝えようとしていて、そのために、様々なことをしていることが深く印象に残った。酒造会社というと日本人向けな印象を持っていたが、人口減少が続いている中、インバウンドの方に重点をおいて事業を行っていることを聞いて、観光地ということもあり、外国人からすると魅力的なサービスであると感じた。ただ、受け入れる側の外国語対応などの、業務のグローバリゼーションをするための、人材の確保などは大変で大きな課題であると感じた。また、お酒造りの見学などをしたことがなく、どう作られているのかを知らないので、機会あれば行ってみたいと思った。
・海外の顧客を増加させることに対して、強い目標と意思を持って企業活動を行なっていることが理解できました。国内の需要が低下しており、かつインバウンドの需要が高まっている現状を的確に把握しているだけでなく、需要にあった商品の展開を行っている点も非常に参考になりました。また、海外進出ではなく、あくまで日本を訪れる外国人をメインターゲットとする点が素晴らしいと感じられました。事業規模と需要のバランス感の良さがこの方法の根本には見られると思われます。
・アルコール業界の現状と会社がどのように取り組んでいるかといったところが丁寧に設枚され、とても分かりやすい講義だったと同時に、後半の外国人労働者との競争が激化

するかもしれないという説明を聞き、就職活動に対する不安も芽生えた。田中酒造株式会社さんの取り組みかたとして印象に残ったのは、老舗特有の歴史と現代に適応するための改良の意識の取り組みを両立しているところだった。特に顕著だったのは外国人に対する向き合い方であり、インバウンドによる収益が多いために語学が堪能な外国人を積極的に雇い、国際的な経営を目指す方針はとても合理的で勉強になった。この講義を聞き、就活に向けて自分の能力を上げることに対するモチベーションが上がった。

・田中酒造株式会社の説明を聞いて、酒を取り巻く現状と挑戦を強く感じました。近年、日本でお酒を飲む人が減っているという話が印象的でしたが、その中で日本酒だけでなくウイスキーの製造にも力を入れている点に驚きました。伝統を守りながらも新しい分野に挑戦する姿勢は素晴らしいと思います。また、国内消費が減る一方で輸出は伸びているという話から、海外でも日本の酒文化が評価されていることを実感しました。地域に根ざしつつ、世界へ発信する田中酒造の姿勢に感銘を受けました。

・国内の成人一人当たりの飲酒量が減少している業界の現状がある反面、輸出が伸びていることに着目して外国人からのニーズを見出し、インバウンド観光客にターゲットを置き、新しい領域に取り組んでいることに関して将来性の魅力を感じた。125 年という長い歴史が田中酒造株式会社さんの強みになっていて、今までは長い歴史の利点として豊富なノウハウを持っているという点にしか着目していなかったが、歴史そのものがお酒のことを知りたいという顧客のニーズに応える重要なポイントとなることを知った。またそれに付随して観光客と中国語や英語でコミュニケーションを取れる人材確保が欠かせないと考えていることが経営者としての目線ならではで、大変興味深かった。

・お酒の業界について、良いところだけでなく飲酒率の減少などの現状について説明もされていて説得力があった。そのような現状の中で、田中酒造で行っている事業展開について、非常に興味深かった。お米が 100％北海道産であったり、ほかに負けない発酵技術など、衰退しがちな業界において求められる要素が多くあると感じた。外国人の雇用や地域貢献など、社会に対する貢献度も高いのではないかと思った。お酒造りをして売るだけではなく、観光客や普段のまない人向けにターゲティングして見学などを実施している点に工夫を感じた。今回の講義を受けて、125 年も続いている理由が分かった気がした。

・私はお酒が非常に好きなので、とても面白い講義であった。自分もお酒が好きなので、なかなか若者のお酒離れを実感することはないが、講義をお聞きして、非常に由々しき問題だと知り、会社だけでなく、お酒業界にも非常に興味を持った。そのような問題の中で、お客様を増やそうとしているいろいろな取り組みは、お酒だけでなく、ほかの業界にも関連し、また活用できる話だと思い、とても勉強になったと思う。せっかく小樽の大学に通っているので、田中酒造株式会社に赴いたいと思う。

・本日は講演ありがとうございました。私は小樽に住んでいて、よく田中酒造さんの前を通ることがあります。日本酒が得意ではないので入ろうとは思っていなかったのですが今回の講演を聞いて興味がわきました。日本酒を造って売る、がメインだった事業から、造って楽しんでもらって売る、に転向した策略が意外でした。データで示していただいたとおり、日本酒業は衰退の傾向がありますが、そこで観光客が多い小樽の特色を生かし、観光業にシフトすることはすごく納得できました。田中酒造醸造所で工場見学が出来たり、日本酒について学べ、試飲もできるとのことで、ぜひ今後伺わせていただきます。

・グローバリゼーションが進む世の中で観光地に拠点を置く企業としての生き残り戦略の組み方を一から十まで実際の事例をもって解説していただいたという印象を受けた。特に、立地の強みを生かしてインバウンドを取り込んだり、歴史の長い企業という点や発酵の技術という強みを生かした商品展開を模索したりするという点は、ニーズに合わせ、強みを生かす戦略は様々な場面で活用できると感じた。また、今回の講演で、田中酒造

で働きたいと感じた一方、今後の企業の方針として外国人を相手取るという点で見ると、第二言語で他社とのコミュニケーションが取れない身としては合わないかなとも思った。

・まず、私がいま独り暮らししている家が田中酒造さんの本店と近くて驚いた。私はカレーが好きでよくクレイジースパイスに行くのだが、その道中で度々通りがかっていた。私自身気になってはいたが入る勇気は出ず通り過ぎていたため、今度入ってみようかなと思った。特に印象に残ったのは、小春立花とのコラボについてだ。海外からもコラボ目当てで来店した客がいたとの話で、やはりオタクというのは顧客としてついてもらえると相当強いと感じた。私自身オタクだが、やはりグッズとなると多少高くても買ってしまうし、自分の興味のなかったものとコラボしていたらコラボ先に興味が向く。特に田中酒造さんの場合、小春立花の実家としたことにより、「立花ちゃんの生活を垣間見られる」という経験を売れるような形だったのがより引きがあったのではないかと思う。

・小樽市内でよく余市産のウイスキーを買う外国人観光客を見かけていて不思議に思っていたのですが、海外でジャパニーズウイスキーが人気で輸入が伸びていると知り、納得しました。また今回の講義で、田中酒造株式会社さんはお酒作りだけではなく、インバウンド旅行者向けの酒造見学・体験の企画や、外国人観光客との円滑なコミュニケーションを図るための外国人の積極的な採用など、様々な取り組みをしていることを知りました。長い歴史を持ち、多くの伝統が受け継がれている会社でありながらも、その伝統に囚われることなく芯を持ちながら時代に合わせ柔軟に変化していく田中酒造株式会社さんの意識や姿勢が今後の企業経営には必要なのだと感じました。

・若者のアルコール離れやかつてアルコール消費をけん引していた世代のアルコール卒業など多くのニーズ変化の中で、小樽で酒造を脈々とつないできたことは時代の流れに対応していく力とどのような時代が来るのか先を読む力が企業に備わっていたからではないかと思った。特に観光客、インバウンドに焦点を当てた経営戦略を立てているのが象徴的だと思う。国際化の中でいかに日本のお酒を海外に売り込み、興味を持ってもらうか、外国人とかかわりあっていく仕事に興味をひかれた。ただ私はお酒が弱くて飲めないので、飲める人の方がもっと楽しい職場なのだろうと感じた。中小企業ゆえに世間から（特に若い世代から）広く企業に求められているワークライフバランスについては、なかなか厳しいところがありそうだった。よりよい社員待遇のための収益向上を目指す姿勢は評価すべきだが、過剰な業務量、根性論的側面が出すぎるとかえって先がつながらないという二面性をはらんでいるように思った。

・田中酒造は、小樽唯一の酒造会社として、地域の文化と産業の双方に深く貢献している点で特筆すべき企業である。その特徴は、北海道産米の使用や地元の自然環境を活かした伝統的な酒造りを固守する一方で、「観光造り酒屋」という革新的なビジネスモデルを確立した点にある。歴史的建造物を活用した店舗や四季醸造蔵の見学は、製品の背景にある物語や文化を消費者に直接伝えることで、高い付加価値を生み出している。また、販路を直販に限定する戦略は、品質への絶対的な自信と、顧客との関係構築を重視する明確な経営哲学の現れであると考察した。これは、地域資源を最大限に活用し、独自のブランドを確立した成功事例として高く評価できるものである。

・縮小する市場に対して自社の商品と会社をいかに印象付け生き残るのか、現在どんな強みがあってブランドを築くべきなのかを、市場と時代の流れに合わせて考えていらっしゃることがよくわかりました。マーケットが縮小しても生き残ることができる経営というのは不況の時代でも通用する経営のノウハウになるだろうと思いました。また、新たなターゲットになるであろう性別や年齢層に対しての考察を見て、自社のポジションの変化を考慮してマーケティングを変化させなくてはいけないのは、最も難しいことではないかと感じました。来来にどれほど国内のニーズが減少しているだろうかというのを見つめて、 新たに作っていける需要とは何か、そしてグローバルにモノを売るためにできることは何かを分析することで、インバウンド顧客を奪い合う競争の中でもサービスや製品が強くなるのだと感じられました。しかし、品質で差別化を図るということは

コストが高くなり、結果的に売価が高くなり国内の支払い意欲と需要の低下している市場では全く売れなくなってしまうのではないかと思ってしまいました。

・説明の冒頭でもあったように、現在アルコール業界は全体的に縮小傾向にあり、多くの企業が厳しい経営環境に直面しているときいた。そんな中で、田中酒造が単に日本酒を製造・販売するだけでなく、現地限定の販売や海外からの観光客にも楽しんでもらえる体験型サービスを積極的に取り入れている点に非常に感心した。また、地域に根ざした経営をしながらも国際化を視野に入れ、多様なニーズに応えている姿勢から、時代の変化に柔軟に対応する強い企業の意志を感じた。こうした工夫と挑戦があるからこそ、業界全体が縮小する中でも田中酒造が着実に存在感を示し続けているのだと感じた。

・小樽の老舗と言われるような企業でも「生き残り」ということを意識しているということに驚いた。そして、若者の酒離れが進む中で、安価な酒の需要が減り、高価な日本酒の需要が増加したことに目をつけインバウンド客をターゲットにしながら戦略を立てているのを知り、やはり働くうえで海外を視野に入れたグローバルな視点をもつことの重要性を、今後必要となるのはただ酒を売る人ではなく酒のストーリーを伝えられる人であるという言葉から知ることができた。

・日本人の若年層の酒離れの傾向を初めて知り酒造業においてはかなり痛手ではあると感じましたがそこで狼狽えるのではなく視野を北海道または日本の規模から世界の規模へと広げていき事業の国際化を図っていこうとする経営戦略が大変興味深かったです。特に外国籍の方を従業員として取り入れていくことは大胆かつ的確な一手なのではないかと思いました。確かに身近においても日本人より外国からの観光客の方が日本酒を手に取る機会が多いと感じました。そうした身の回りから気づきを得て経営戦略にまで昇華させる手腕に圧倒されるほど衝撃を受けました。

・日本人のお酒離れが進むなかで、小樽の観光的に人気という強みを活かし、小樽に観光に来た外国の方をターゲットにお酒を売り込み、企業を守ろうとしている努力が感じられた。また、売り込むなかで、お酒を海外向けのものに変えるのではなく、日本のお酒としての強みやこだわりを残したまま味わってもらうというのが、自社のお酒に誇りを持っていることが伝わった。その姿勢からは、単に売上を伸ばすためではなく、日本文化そのものを伝えたいという思いが感じられた。観光客との交流を通じて、日本のお酒の奥深さや職人の技を体験してもらうことで、地域の魅力発信にもつながっていると思う。こうした取り組みは、地元産業の活性化だけでなく、伝統を未来へと受け継いでいく大切な役割を果たしていると感じた。

・今回の田中酒造の方の講義を通して、日本で飲酒習慣率が減少している中でも、地域の特色を生かしながら国際化を目指す企業努力に強く感銘を受けました。田中酒造は、小樽という観光地としての地理的有意性を活かし、酒蔵見学や試飲体験などを通じて観光と酒造業を結びつける取り組みを行っている点が印象的でした。また、外国人観光客への情報発信や多言語対応を進め、日本酒文化を世界に広める姿勢から、伝統産業の新しい可能性を感じました。さらに、地域資源を活用した観光づくりを通して、地域経済の活性化にも貢献している点は非常に意義深いと感じました。田中酒造の取り組みは、地元と世界をつなぐモデルケースであり、今後の発展にも期待が持てました。

・講義を受けて、最初に思ったのは、早く成人してお酒を飲める歳になりたいなということです！宝川もそうですが、伝統を尊重しながらも革新や創造性を取り入れたクラフト酒もとても気になります。日本酒の業界全体が衰退している中、国際化にいち早く取り組んだり、日本の労働者不足が問題とされている中で外国人を雇ったりするなど、対応力が素晴らしいなと感じました。ここで、ふと感想を書いているときに疑問が浮かびました。外国人に向けた取り組みや販売に力を入れているのであれば、新型コロナウイルスが流行ったときは、外国人があまり日本に来られない危機があったと思うのですが、それはどのような対抗策を打ち出して切り抜けたのか気になりました。もし機会があっ

たら直接田中酒造さんに行って聞いてみたいです。世界に日本の魅力を発信している酒屋が小樽にあることは誇らしいことだと感じました。

・時代の流れに伴う飲酒量の減少に対して、企業がどのように存続を図り、付加価値を生み出していくのかという点に大変関心を持ちました。また、人材に関するお話からは、外国人労働者の強みについて学ぶことができました。私たち日本人が、こうした優秀な人材に対抗していくためには、自らの能力をさらに高めていく必要があると強く感じました。やりがいとワークライフバランスの両立についても考えることができた。

・私はオアソビプロジェクトのワインプロモーション企画に参加していたので、田中酒造の「宝川」自体は知ってはいましたが、日本酒の製造数が減っていることや、そもそもアルコール飲料を飲む人が減っているという風潮によって、日本の日本酒業界は厳しいものであるということは知らなかったので、少し驚いたと同時に悔しさも感じました。その一方で、海外への輸出が増えたりしているというプラスの側面も知ることができました。そして、田中酒造では、強みである発酵技術を活かし、発酵食品製造業へ移行し、地域社会に貢献していることを知りました。このように、社会の変化に合わせて、会社の方針を柔軟に対応させていくことが大事なのだと思いました。

・この講義では、日本酒業界を取り巻く現状と課題を知ることができました。特に 20～40 代男性の日本酒離れや、逆に 40～60 代女性の需要増加はイメージと違っていたので驚きました。創業 1889 年という長い歴史を持ちながら、外国人採用や発酵食品製造など新しい挑戦を続けている姿勢がとても印象的でした。小樽の人口減少を背景に、インバウンド観光客への対応を重視し、「造り酒屋」から「国際観光造り酒屋」へと発展している点も興味深かったです。個人旅行化が進む中で、接客やコミュニケーションを重視する姿勢に、時代の変化に柔軟に対応することの重要性がわかりました。

・田中酒造、さらには酒造ってお酒を作る会社ということは字からわかりますが、馴染みがなかったので、どのような会社なのか、よく知りませんでした。ですが、今回の講義を通じて、田中酒造様が、地域に密着して、インバウンド需要に対応している会社であることがよくわかりました。現在、日本酒の需要が年々減ってきていると聞いて、確かに私自身も飲みませんし、お酒といったらビールやハイボールといったものを思い浮かべます。そういった世の中で、田中酒造様が、若い世代に飲んでもらおうとするよりも、海外からの観光客の方をターゲットにして、お酒を販売しているということを聞いて、自分の会社の強みをしっかりと分析している会社なんだなと思いました。

・田中酒造株式会社の講義を通して、伝統ある酒蔵でありながら、時代の変化に対応しようとする姿勢が強く印象に残りました。特に「生き残っていくには国際化しかない」という言葉には、大きな覚悟と危機感が込められており、深く共感しました。少子高齢化や国内需要の減少といった課題に直面する中で、観光業と結びつけて海外からの需要を取り込む姿勢は非常に現代的で、地方企業の生き残り戦略として参考になりました。実際に酒造見学や試飲体験など、観光を通じて自社の魅力を発信しようとする取り組みは、単に酒を売るだけでなく、文化を伝えるという役割も果たしていると感じました。伝統を守りつつも挑戦を忘れない企業姿勢に強く感銘を受けました。

・身近な小樽発祥の企業について少し詳しくなれたような気がしてよかった。小樽唯一の造り酒屋である田中酒造は日本酒を主に作っているが、量より質を求める人が増えたせいか近年日本国内の酒類消費量は低下している。生き残るためにはターゲットを外国にシフトチェンジしていく事が必要であるそうだ。外国人観光客は日本酒をお土産として購入するというよりは飲んでみたい、知りたいがメインであるそうなので、田中酒造でできるお酒造りの見学や試飲はとても需要があるのではないかと感じた。今日の話から田中酒造では四季醸造蔵や SAKE story などインバウンドにウケがいいポイントがあるため国際化によって成長する可能性があると思う。北海道米を 100% 使用していたり、アイヌ民族の方と一緒にお酒を作ったり地域社会にも貢献している企業であるという事がわかった。やはり、田中酒造さんも社員を優先したいという気持ちは持っているが、ま

ずは収益を上げなくてはどうにもならないという考えはごもっともであると思った。社員の満足度を上げるためにも収益を上げることが必要であるという事がわかった。

・田中酒造さんのお話をきいて、企業のあり方についてとても勉強になりました。酒自体だけではなく、その歴史を含めたマーケティングや、変化の多いこの時代において企業自身の変化で対応するという考え方はとても参考になりました。インバウンドが増えている中で、企業としてそれに対応しようと、新たな事業の方向へ迅速に舵をきることができるのはすごいことだと思いました。インバウンド含め世界に魅力を発信していくことが、国外だけでなく国内へのお酒産業の発展に繋がっていくと思いました。

・小樽の歴史的建造物としても有名な田中酒造様が、125 年という長い歴史の中で、これほどまでに革新的な挑戦を続けていることに驚きと感銘を受けました。国内の日本酒市場が縮小傾向にあるという厳しい現実を直視し、ただ伝統を守るだけでなく、高品質な製品開発、海外輸出、そしてインバウンド観光客を惹きつけるための「体験」の提供へと事業を積極的に展開している姿勢は、まさに未来を切り拓く力だと感じます。「おたる酒ストーリー」というコンセプトを掲げ、製品の背景にある物語や文化を伝えることで付加価値を高める戦略は、これからの時代のものづくりにおいて非常に重要だと学びました。地域社会との深い繋がりを大切にしながら、グローバルな視点を持つ。そのバランス感覚こそが、田中酒造様がこれからも多くの人々に愛され続ける理由なのだと思いました。

・恥ずかしながら田中酒造様を知らなかったのですが、岡田さんの話を聞いて、地元に根差した 100 年以上続く素敵な企業だと知ることができました。飲酒習慣率が低下していることも初めて知って、アルコールは体に良くないし事故・事件の元でもあるのでいい傾向だと思いましたが、酒造業の視点からすると死活問題で、国際化にかじを切っていこうとするその姿勢に感銘を受けました。外国人を雇ったり、英語ができる人が重宝されるということで、やはりグローバル化が進む現代において英語は避けられないし、頑張ろうと思いました。

・私は以前、小樽観光をすると聞き祖父へのお土産として田中酒造さんでお酒を購入したことがあります。その時に感じたことは田中酒造さんでしか見られない雰囲気づくりのすばらしさでした。大学生になってからは身近過ぎてなかなかお伺いする機会はありませんでしたが、最近気になっていたことは、外国人観光客の増加でどのように地域のお店が変化したかということでした。言語が先ず違うので、コミュニケーションも非常に難しいですが、お話を聞いて接客においてコミュニケーションを重視しているということにとても感動しました。接客業においてコミュニケーションがスムーズに取れるかどうかはとても重要なことですが、見落としがちなことだと考えます。当たり前のことを意識してやるということを昔から継続して行うということはみなさんの信頼関係がとてもしっかりしているのではないかと感じました。

・この会社について全く知識がなかったが、データを含む講義で分かりやすく、興味を持って聞くことができた。20 代前半男性の飲酒率が下がっていることを耳にしたことがあったが、実際にこれほど酒造業に影響を与えているとは思わなかった。海外出身の社員が二人いるということに、日本酒がここまで海外に影響を与え注目されていることなんだと感じた。小樽の地酒は北海道内各地で取り上げられるほど有名だが、輸出はなかなか難しいというところにもどかしく感じた。

・業界全体の規模が縮小傾向にあるにもかかわらず、多岐にわたる意欲的な取り組みを実施されていることに感銘を受けました。具体的には、地域限定の小樽での販売戦略や、アイヌ文化との協働によるお酒の商品開発など、独創性に富んだ工夫が随所に見られます。特に、事業規模が大きくない中で、既存の枠に囚われない戦略を実行されている点に、企業の高い志を感じました。また、インバウンドの需要や顧客の形態に合わせ、積極的なコミュニケーションを図り、着実に売上向上へ繋げようとされている姿勢も印象

的です。このように柔軟かつ戦略的な事業展開について詳しく聞くことができ、大変有意義な時間となりました。

・田中酒造さんは、創業 120 年以上の歴史の中で変化を重ねてその時代に適応した運営をしているという話を聞いて、変化するという私の思い浮かべる伝統とは異なる形の伝統を持っていることにとても興味を持った。昨年の別の講義でも田中酒造さんの話を聞く機会があったが、20 歳になり飲酒ができるようになったことにより、昨年よりも話の理解が深まったように感じる。私も周りの友人もお酒は飲んでも日本酒を飲むという人はあまりいないので、若者の日本酒離れという課題にも納得がいった。今後は日本酒産業だけではなく様々な業種が海外にむけた PR をしていくことが重要であると感じる内容だった。

・田中酒造の講座では、歴史ある事業がどのように生き残る工夫をしているのかを知ることができた。以前受けた経営史の講義で、長寿企業が生き延びるには、基幹となる事業がぶれてはいけないといった内容を聞いたことある。田中酒造は時代の変化に合わせて変化しながらも、発酵という基幹をもとに事業を行っていることが継続に貢献しているのだと感じた。さらに、外国人労働者が増える中で、私たち若者は就活のライバルが増えることを自覚した。外国人労働者は母国語と日本語が話せるため、グローバル化を狙う企業にとっては、日本人よりもよりよい人材になる可能性があり、自分のスキルを上げていかなければならないという意識をもった。

・日本人のお酒の消費量が減っており、会社の規模もそんなに大きくない中で、会社が生き残っていくためにはどうすればいいのかというところに重点を置いた経営についてのお話を聞くことができて、とても面白かったです。外国人観光客向けに、ただお酒を売るのではなく、物語を伝え独自の付加価値をつける、そしてそのために外国人の採用も増やす、というようにどんどん考えを発展させていくというのがこれからの自分にも必要な考え方だなと思い、とてもためになりました。

・日本の飲酒率が落ちている傾向があるため、田中酒造株式会社のみならず酒造会社は国際化を課題に闘っているということがわかりました。自分は飲酒できる年齢で、お酒はサワーやハイボールばかりで日本酒は飲んだことがなかったのですが、今回の講演を聴いて田中酒造のお酒を飲んでみたいと思いました。酒造会社の国際化を考える上で、田中酒造は観光地である小樽を活かしていて他の中小企業の酒造会社より外国人にお酒を広めやすいのかなと思いました。「売る」ことだけではなく、「どう売るか」を工夫することが田中酒造の経営であることがわかり、観光業の要素も含む小樽らしい会社でとても魅力的な会社だと思いました。

・酒というものは私の生活にも身近なものであるがその会社がどのような活動をしているのかはよくわかっていなかった。ただ今回田中酒造株式会社様が新たなキャラクターを作り PR しているといった斬新な活動を知る一方、一つの酒造会社として伝統を大切にし、それに伴って培われたノウハウや臨機応変など社員のスキルは大きな強みであることを理解することができた。伝統という過去を大切にするからこそ未来に対して「変化には変化で対応する」ことができるのだろうと思った。

・お話の中で、観光客は日本酒を購入したいというよりむしろ知りたいと思って来店していることが多いため、単に売り込むだけでなくストーリーを伝えて付加価値向上させることが大切であると仰っていた点が印象深かった。また、日本国内の人口減少や飲酒習慣の変容、国際化の必要性が増していることで、今後も様々な困難が予想されているが、田中酒造のコアコンピタンスである発酵技術を主として時代の変化には変化に対応していきたいというお言葉も印象に残った。

・自分はお酒が好きで日本酒も良く飲むので田中酒造さんの話は特に興味深かったです。自分が驚いたのは若い人たちの飲酒習慣率の減少が著しくなっているという傾向についてです。それに伴い清酒の出荷金額と単価も減少しているのを見て現在の清酒業界は厳しい状況になりつつあるのかなと感じました。しかし、そのような状況の中でも見学や

試飲、田中酒造の歴史の説明会などを行い現在も運営し続けている田中酒造さんは凄いなと思いました。自分は小樽の堺町の海鮮丼屋で働いていて、その中で田中酒造さんの代表ブランドの宝川を販売しているのですが、まさかそのお酒が小樽でしか販売してないことを今日知りとても驚きました。

・田中酒造さんはお店の前を通ったことはありましたが、お話を聞いて今度行ってみたいなと思いました。今年で 125 年となる歴史ある会社のなかでここまで続いているのはすごいなと思いました。そして、北海道産を活かして地域社会に貢献したお酒を造っていることがわかりました。その中で海外への輸出を伸ばしていき新たなビジネスニーズに応えた会社であると感じました。海外からの観光客が増えコミュニケーションや製品を理解してもらい、観光事業とともに小樽を盛り上げる取り組みを展開しようとしていることを感じました。

・地域社会におけるマーケティング戦略を学ぶことができた。観光に特化し、年々増加している海外旅行者に焦点を当てて、ただ製造して販売するだけでなく、体験を通して興味を持ってもらうといった戦略はとても参考になった。一方で、ただ売ること、収益を得ることを目的とするのではなく、地元の食材を使うことにより、地域社会に貢献することも目指していることも知ることができた。また、話を聞いているなかで、近隣の地域とのつながりも大切にしているのだと感じた。デジタルの時代にシフトしつつも、人と人とのつながりは改めて重要なのだと実感した。

・北海道内にある店舗について歴史から企業コンセプトまで簡単に解説していただき、田中さんについてあまり知らなかったのですが、少し知る事が出来ました。講義の最初から話していた田中酒造は生き残れるのかという題についてとても深刻な問題だなと感じました。田中酒造さんだけでなく歴史ある各地の酒造が無くなる危機があるということで、その対策である世界に進出するという案はとても効果的であるなと思いました。そして、田中酒造さんはただお酒を売るだけでなく試飲などに力を入れて買ってもらうことなどで楽しんでもらうことに重点を置いたり、地域とのコラボを実現するなどしてアクセントを加えることについてもとても良い会社であるなと思いました。

・わたしはお酒を飲むことが好きなので今回のお話は始まる前から興味がありました。日本酒をはじめとするお酒の売り上げが年々減少していく中でどう生き残っていくかの戦略的な話は大変興味深いものだった。日本のお酒の消費が世界に広まっていっているなかで、語学に堪能な人材が好きなので今回のお話は始まる前から興味がありました。日本酒をはじめとするお酒の売り上げが年々減少していく中でどう生き残っていくかの戦略的な話は大変興味深いものだった。日本のお酒の消費が世界に広まっていっているなかで、語学に堪能な人財を採用し海外のお客さまの言語でお酒に関するストーリーを売り出しにいくという話が印象的です。自分は日本酒が好きなので購入してみようと思いました。

・講義を聞いて特に印象に残ったのは、国内消費が落ち込んでいる業界で生き残るために小樽という地域の特徴を生かした施策を実施している点です。私はまだお酒を飲める年齢ではありませんが、ニュースや SNS で若者のお酒離れという記事を見たことがあり、今回の講義を通して改めてお酒離れを実感していました。しかし、そんな逆境の中でも伝統的な酒作りに加えて現代の工夫を加える方法や、国内ではなく海外にも顧客層を広げた観光地ならではの施策など、企業・業界を拡げていくための施策を学べました。

・国内の飲酒人口が減り、生き残りが難しい業界の中で小樽唯一の造り酒屋として国際化で世界に向けた営業をしているのは興味深いと感じた。時代が進み老舗の存続が困難になっている世の中で時代に合わせて臨機応変に変化を恐れずに対応する姿勢はどの分野でもとても重要だと思うので、田中酒造さんの取り組みは素晴らしいと思った。時代や観光客の多い小樽という土地に合わせたビジネスは今後もさらに求められるものだと感じた。

・こちらの企業は企業名の聞いた事のないものだったが、今回の講義でこちらの企業の現状やさらに業界の現状についても知ることができた。この企業について、現在の国内や小樽の人口減少やさらに若年層の人口の現象、飲酒人口の減少が問題となっている中で、世界での飲酒人口は増加しているため、インバウンド観光客に重点を置いた策を取っているというのが、業界の特徴が出ていて面白いと感じた。また、その点で小樽は観光客が多く、地理的に優位もとれていてすごいと感じた。また、さらにお酒を売るという目的だけではなく、文化へ関心を持ってもらったり、事業を多様化していき、変化していくということは、やりがいや利益の追求にもつながっていくので、これもとても面白いことだと思った。知らない業界ついて知ることができて良かった。
・私はお酒には大人がかなり飲んでいて売れているイメージがあったため、日本酒などのお酒業界は潤っていると思っていたが、飲酒習慣率の低下に伴い売上も低下していることに驚いた。日本酒には長い歴史・伝統があるものだと思うため、国際化され社員さんに外国の方がいるのは少し違和感を覚えた。世界に日本酒の魅力を伝えたいと思うが、このままでは日本人からの興味がなくなってしまうのではないかと考えた。田中酒造さんのお話は主に商品や売上の話が多かったためマーケティングや経営戦略について考えさせられた。水にこだわる、熟成度合いなど高級酒の中で差別化をはかっていること、酒造りの見学などで興味を持ってもらうようにすることなど様々な戦略をされていることを知った。また、お酒業界は国際化しないと生き残っていけないと何度もおっしゃっていたことがとても印象に残っている。話を聞きながら前期に日本文化を守っていくべきなのかという授業をしたことを思い出した。多くの人は日本固有の文化は日本を象徴するものであるため伝統を受け継いで守っていくべきだと考えていた。私も日本文化がなくなってしまうと日本とは何か説明するときに困ってしまうため日本文化は守っていくべきであると考えるが、国際化をしないと生き残っていけない、受け継いでいけないとなると伝統をそのまま伝えるのはもう難しいのかなと考えた。時代の変遷に伴い、私たちも臨機応変に対応していかなければ生きていけないのだなと現実を突きつけられた講義であったなと思った。
・今回、小樽唯一の日本酒造り屋である田中酒造株式会社のプレゼンテーションを拝聴し、創業 125 年という長い歴史を持つ伝統産業が、国内市場の縮小という厳しい現実に対し、いかに戦略的な事業変革と革新をもって立ち向かっているかを具体的に学ぶことができました。同社が掲げる「生き残っていくには国際化しかない」という明確なメッセージと、それを実現するための多角的なアプローチは、非常に示唆に富むものでした。田中酒造のプレゼンテーションは、まず日本酒業界が直面している構造的な課題の提示から始まりました。業界の現状として、清酒の課税数量がピーク時（昭和 48 年頃）の 3 分の 1 以下に減少しているというデータや、成人一人当たりの飲酒消費量が長期的に減少傾向にあるグラフが示されており、国内市場の厳しさが強く伝わってきました。特に、男性 20〜40 代の飲酒習慣率の減少が著しい一方で、女性 40〜60 代の飲酒習慣率が増加している など、消費者の構造的な変化も示されていました。この厳しい国内市場の現状を踏まえ、同社が打ち出したのが「国際化」への舵取りです。国内では飲酒人口が減少しているものの、国際市場では「世界の酒の仲間入り」をしなければ生き残れないという認識のもと、安価の効果もあり、2022 年 10 月以降外国人観光客が急速に回復している外部環境をチャンスと捉えています。国内・道内・小樽の人口減少によるお客様の減少は避けられないという推計 の中で、国際観光都市である小樽の地理的優位性 を生かし、インバウンド観光客に重点を置くという方針は、伝統産業が持続的に事業を継続していくための、必然的かつ戦略的な選択であると感じました。田中酒造は、創業 1899 年（今年で 125 年）の歴史を持ち、現在の代表は 4 代目。小樽唯一の日本酒造り屋であり、北海道米 100%使用、四季醸造（一年中造っている珍しい酒蔵）という独自の強みを持っています。同社は、自社の「発酵技術（コアコンピタンス）」を最大限に活用し、酒造業から発酵食品製造業へと企業コンセプトを拡大しています。また、地域社会への貢献

として、地域特産品づくりにも参画し、品質を重視した新酒鑑評会・コンテストなどでの評価も重視しています。同社が推進する「国際観光造り酒屋」事業は、地理的優位性を生かした戦略の中核です。田中酒造は小樽市内に本店と亀甲蔵の 2 店舗を構え, 年間約 20 万人のお客様が来店し、そのうち半数以上が外国人観光客であるという実績があります。お客様は店舗でお酒造りの見学や試飲を楽しんで、お買い物をすることができるとのことでした。この事業では、単に「日本酒」というモノを売るのではなく、「酒造りのストーリーを語る」というコトの提供に重点を置いています。**「Otaru SAKE Story Since 1899」**として、125 年に渡り続いてきた歴史を伝えることで、独自の付加価値がブランド価値を高め、差別化・競争優位性を確立し、プレミアムな価格設定を可能にしています。インバウンド旅行形態が、団体周遊型から、自然・食だけでなく、「文化」への関心が高まる滞在型・体験観光へと変化する ニーズを捉え、お客様の理解度を深めることで満足度を向上させています。このお客様の理解度を深める行為が「お買い物につながる」だけでなく、「一所懸命さが伝わると、エンターテイメントにも！自分自身のやりがいにもつながる」という視点は、サービス提供者としての深い洞察力を示していると言えます。国際化と市場の変化に対応するため、同社は商品の多様化にも積極的に取り組んでいます。純米酒ではなく、「純米大吟醸酒」の多様化を進め、精米歩合だけでなく、長期熟成酒や貴醸酒の取り組み、さらにはクラフト酒の展開や新しい発想のもとで「SAKE」を創ること を目指しています。具体的には、原料米（地場産米、有機米など）、水（伏流水、海洋深層水）、熟成度（搾りたて、貯蔵熟成など）、発泡性（スパークリング日本酒）、にごり酒、低アルコールなど、多角的な軸で商品を展開し、日本酒やフルーツの酒も造っていること が示されています。特に、従来は日本酒業界で重視されてこなかった長期熟成酒の展開や、伝統的な製法を尊重しつつ、革新と創造性を取り入れたクラフト SAKE にも着目し、個性的な味わいや高品質を追求しています。これらの挑戦の背景には、「日本の伝統的なこうじ菌を使った酒造り技術」を確実に継承し、さらに発展させていくという使命感があります。この技術は、2024 年 12 月にユネスコ無形文化遺産に登録される予定であり、「国酒である『日本酒』が世界の SAKE に！」なることを目指しています。田中酒造は、2049 年の創業 150 年に向けて、今後の課題と展望を具体的に示しています。今後の戦略として、発酵技術の追求や事業の更なる多様化に加え、エンターテイメント性の推進（モノだけでなくコトの提供）を掲げています。これは、「量より質の追求」という言葉からも分かるように、品質と体験価値を重視することで、国際市場での競争力を高めようとする強い意志を示しています。また、業務のグローバリゼーションと ICT 技術の徹底活用といった、技術面からの基盤強化も進めることで、長期的な競争力を確保しようとしています。人手不足の時代において、同社もまた優秀な人財の確保を重要課題としています。特に「日本人に頼らない、幅広い視野で！」というメッセージは、国際化戦略を支える人財の多様化とグローバルな採用を進める決意を示しています。人財の定着とモチベーション向上に向けて、「社員満足度の向上が社内イノベーションにつながる」という考えのもと、収益性の向上、能力給と人事評価制度の確立、そして健康経営の推進に取り組んでいることが示されており、伝統産業ありながらも、極めて現代的な人財戦略を推進していることが分かります。

・こちらの講義では前期に学んだマーケティングに通じる部分があり、現状分析、改善やブランディングという工程が実際になされているんだと感じた。自分はお酒を飲まないので、お酒というもの自体が観光資源になるかはまだわからなかったが、お酒造りという希少な体験をできるということは観光の目的となり、国際的な魅力になるということを感じた。観光資源に頼るだけでなく、分析を続け、ニーズの多様化を理解しコミュニケーションを意識することは実際に取り組んでいかなければ理解できないことであり、実践し続ける重要性を感じた。

・日本酒業界はこの 30 年で消費量が大きく減り、特に 20～40 代男性の飲酒率の低下が目立っている。一方で 40～60 代女性は増加しており、社会進出の影響があると考えられる。全体として製造量は半世紀にわたり下降し続け、アルコール全体に占める割合も大幅に落ち込んだ。ただ高級酒や輸出は伸びており、日本産ウイスキーも世界的に人気を集めている。小樽で唯一の酒蔵である田中酒造は創業 125 年を迎え、通年製造という強みを持つ。インバウンド観光客向けの販売やリピーター作りに力を入れ、顧客の多様なニーズに合わせた柔軟な対応が求められている。業務の国際化を進め、コミュニケーション力を磨くことで世界中の顧客に日本の魅力を伝えることができるのではと感じた。
・健康志向の増進や酒による健康被害の教育の影響か、年々市場における在り方が厳しくなっている日本の酒屋事業において、国際化をしていこうという取り組みは強力な施策であると思いました。北海道有数の観光都市である小樽市の会社でおるという強みが最大限生きるという利点は強く感じたものの、具体的に何をすべきか、という点やコミュニケーションの難しさなど簡単な問題ではないと考えました。自分は今年２０歳になったばかりの若輩層ですが、機会があれば田中酒造株式会社さんのお酒を飲んでみたいと思いました。
・田中酒造さんにしかないお酒や、お酒の作り方という強みを活かす経営方針にとても感心しました。中小企業だからこそできる限定性、特別感を残しながらの運営は大変かもしれませんが同時に強みであるなと感じました。また、会社の経営を支える人材に対しての積極的な福利厚生のサポートを意識していて、大手と同じくらいの手厚いサポートができている事に驚き、感心しました。現代の 20~30 代のお酒離れという大きな問題を抱えていると仰ってましたが、これからどのように対応していくのか難しい問題であると感じました。日本人だけでなく小樽に来る外国人観光客への売り込みなどシフト変更しているのもとても賢いなと思いました。中小企業だからこそできる立ち回りにとても柔軟性を感じました。
・会社のことはこの講義を受けるまでは知らなかったが、小樽唯一の造り酒屋と知って興味があったので、詳しく知れてよかった。国際化するという考えは、小樽の観光客が多いというメリットを利用していて良い考えであると感じた。生き残るために様々な工夫が施されていて、すごいと感じた。
・「付加価値」の創造こそが企業が存続できるかを決定させる最大の決め手だと強く実感させる講演であった。コロナ禍において飲食業界に大打撃を与えたことや、生活スタイルの変革による飲酒文化の衰退など造酒業界全体が内需だけでは厳しいという状況の中、独自の発酵技術を利用した日本酒の多様化や地元産品を使用することによる社会貢献・高品質化など差別化に全力を注ぎ「ここでなければならない」というイメージを強く与えていると感じた。また、日本酒酒文化の国際化や日本酒の輸出拡大に際して、「文化・エンターテイメント」を販売するというフレーズが特に印象に残り、観光産業が進展しているからこそ醸造所は酒の販売だけすればいいわけではなく、その時代柄に合わせビジネスを柔軟に行うことがこれから必至になると痛感した。
・今回の講演で、田中酒造株式会社さんは地域の伝統を大切にしながらも、新たな取り組みにも力を入れていることがわかった。北海道の素材を活かした酒造りはただ商品を販売することにとどまらず、北海道の魅力を道外から来た人や外国人観光客に伝えるきっかけになっていると思った。また、さまざまなイベントを行うことによって、地域活性化にも繋がっていると感じた。このように、学んだ知識を地域の発展へと活かせる仕事にとても興味をもつことができた。
・小樽に長年住んでいて、小樽の代表するものを考えた時、老舗の田中酒造が思い浮かびますが、知っている程度で、実際に飲んだことがありません。現に 19 歳で、来月 20 歳になるので、これから関わることが増えればいいなと思っています。日本国内では人口の減少、少子高齢化、若者の酒離れなどが進み、日本酒産業を取り巻く経済情勢及び経営環境は、厳しさを増すばかりで、国内では人口の減少に伴い殆どの消費財が大きな減

少を余儀なくされると予想されています。現状この状況を打開するには厳しいと思う。海外に目を向け、新たなニーズを確保していくべきであり、それが成功したら、逆輸入のような形で、日本酒がまた注目される日が来ると考えます。

・会社名自体は知っていたが、あんまり詳しく知ることもなく、調べることもなかったので今回の授業で様々なことを聞けて良かったです。インバウンドで外国人労働者を雇っていくことについて自分は良いなと思いました。やはり今の若者だと給料を見て企業を決める人がとても多いのかなというイメージで就職していく人が多いと思うので、外国人だと日本人に比べたら比較的安めな賃金で雇うことができるので、人件費削減を図ることができるので良いなと思った。個人的に自分はお酒好きなので、田中酒造さんの施設に行って、お酒を試飲してみたいなとも思いました。本日は講演ありがとうございました。

・日本酒人気が低下する中、国際化が生き残りの鍵という視点に強く共感しました。そのために外国人の採用を進めているというお話は、多様な視点を取り込む先進的な取り組みだと感じました。また、125 年の歴史を持つ酒造り自体が、商品だけでなくブランド価値を高めるという考え方は非常に面白いと思いました。外国人観光客が多い小樽という地の利を生かし、あえて市内限定の販売にこだわる戦略も、ブランドの希少性を高める戦略的なマーケティングだと感銘を受けました。 そして、伝統的酒造りが世界遺産になっているという事実は初耳で、その文化的な深さに改めて驚き、日本酒への興味がさらに深まりました。今回の講義を通して、伝統を守りつつ、国際的な視点で未来を切り開く田中酒造さんの姿勢は、多くの企業にとって模範になると感じました。

・田中酒造さんは別の講義でもお話をお聞きしたことがあり、小樽にとてもゆかりのある企業であることは知っていましたが、今回のお話を聞き、さらに小樽にとって身近な存在で歴史ある企業であるということを実感しました。私は今年 20 歳になり、まだ日本酒は飲んだことがないため、田中酒造さんの酒蔵に機会があればぜひ行ってみたいと思いました。また、日本は飲酒習慣率がどんどん下がってきているということも初めて知り、外国人観光客が多い小樽で、国際化を通して清酒業界の生き残りを図っているというお話がとても印象に残りました。商大に通っている中でも、外国人観光客の多さは日々感じるので、小樽で就職する場合は特に、日本語を話せない外国人の方とコミュニケーションを取れる人材が重宝されるのだろうと思いました。

・田中酒造は将来を見据えた事業展開に力をいれていて、精密なマーケティングへの分析を行っていることが印象的だった。近年の飲酒習慣の変化に対応しつつ、国際化を見据えた取り組みを行う姿勢は、伝統を守りながらも時代にあった発展を目指しているのであると思う。地域に根差した酒造りを大切にしつつ、新しい需要を開拓していく姿勢に大きな可能性を感じた。特に小樽はインバウンドの影響が大きいと思うので、そこをターゲットとしつつ、その影響から日本人への興味を産み出すことができると更なる発展に繋がるのではないかと考えた。

・田中酒造様の講演を拝聴し、日本酒業界の現状と、その中で挑戦を続ける貴社の姿勢に深く感銘を受けました。消費が「量」から「質」へと変化する中、1899 年創業の伝統を守りつつ、小樽という地域に根ざし、通年醸造という革新にも取り組む姿が印象的です。特に「酒造業ではなく発酵食品製造業である」という広い視野のコンセプトは、発酵技術の可能性を追求する未来志向の経営理念だと感じました。伝統とは、革新を続けることで未来へ繋がるのだと、大きな学びを得られました。本日は貴重なお話をありがとうございました。

・今回の田中酒造株式会社の方による講義を通して、日本酒業界が直面している厳しい現状と、その中で生き残るための戦略について深く理解することができた。お酒の消費量が 30 年間減少を続ける一方で、世界全体の消費量は増えており、日本国内では特に 20 代男性の飲酒離れが顕著であるという点が印象に残った。そのような状況の中で、田中酒造は「北海道産米 100%」というこだわりを持ち、地域に根ざした地酒づくりを行っ

ていることに強い誇りを感じた。また、発酵技術に自信を持ち、伝統を守りながらも純米酒や純米大吟醸といった多様な商品展開を進める姿勢から、時代の変化に柔軟に対応しようとする経営努力が伝わってきた。さらに、年間 20 万人の来客の半数以上が外国人であり、特にインドなど海外からの観光客が増えているという話から、インバウンド需要の重要性を実感した。「お酒のストーリーを知りたい」という顧客ニーズに応え、伝統的酒造りがユネスコ無形文化遺産にも登録された今こそ、田中酒造が「世界の SAKE」として発信していく意義は大きいと感じた。地域性と国際性を両立させるその姿勢に、これからの日本企業の理想像を見た気がした。

・以前受けた講義で、田中酒造の方のお話を聞いたことがあったので、会社については知っていた。自分がまだ飲酒できない年齢であるため、お酒の会社と言われても正直ピンとこない部分があった。しかし、時代の流れをもとに考えてみると、これまで分からなかったお酒業界の最新事情について分かった。この 30 年で、アルコールの消費量は 30%ほど落ちており、特に清酒はピーク時の 20%以下になっているということだった。AI によると、将来日本酒業界がなくなることも考えられるというほど厳しい環境にあると知った。お酒と聞くと、グラスに注いで飲む姿しか想像できなかったが、それ以外にも料理に活用したり、食料品の保存に利用したり、自分で考えて用途を生み出していくことが求められているのではないかと考えた。さらに、現在は、ジャパニーズウイスキーの輸出量が 1 番多く、外国人と日本のお酒業界をつなぐ架け橋になっているとの話もあった。田中酒造では、外国人観光客へ積極的に商品を販売し、外国人労働者の採用も活発に行っているとのことだった。やはり、外国と関わりを持つことはこれからの世界で生きていくうえで欠かせない要素なのだと改めて認識できた。今後就職活動を迎える私たちにとって、ネイティブの方と外国語を話せる能力を身につけること、そして自分が伝えたいことについてストーリー性を持たせて説明できるようになることが重要なのだと分かった。

・田中酒造という会社はこれまで知らなかったですが、今回この講義を通じて知ることができとても良かったです。名前を聞いたときに日本酒を取り扱っているのかと思っていましたが、フルーツのお酒なども扱っていることを知りとても興味深かったです。また、国際化に力を入れていることを知りとても魅力的に感じました。そして、会社に訪れて試飲もできるという点で興味が沸き、訪れてみたいと思いました。また、飲酒習慣やお酒の種類について知らなかったことを知ることができ、とても良い機会でした。

・田中酒造さんの、変化する時代には、自らを変化させてでも柔軟に対応していかなければならないという覚悟に感動した。伝統にこだわると、変化させていくことに躊躇してしまうと思う。田中酒造さんは、自社の強みとして「伝統」を掲げながら、変化していくことにはチャレンジ精神旺盛だった。今まで酒産業を支えてきた 50～70 代の男性の飲酒率が減り、20～40 代の男性の飲酒習慣率も低下している。そんな状況でも、観光酒造という道を見つけ、発展に向け、日々挑戦している企業精神が素敵だった。田中酒造の歴史の長さに驚いた。125 年も経営している企業が地元にあることを誇らしく感じた。同じ地位で満足せず、アイヌの方々とお酒を作ったり、クラフト酒の需要にも対応する対応力の高さが長く愛される理由だと思った。印象的だったのは、「これから何十年か後に、お酒をつくっていなくても構わない」という言葉だ。麹をいかした化粧品を販売していてもいいから、とにかく田中酒造の発酵技術を活用していくことができればいいという信念がすごいと思った。国内の酒の飲酒習慣率は減少していても、国外への輸出量が増加していることに目を付け、「国際化」に道を絞って、観光特化型酒造へ変わったことや、インバウンドが増えることから、従業員も国際化することなど、業界で生き残っていくために常に努力し続ける姿が恰好良いと思った。　「ワークライフバランスを整える、給料を上げる、すべて収益がないとできないことであり、働くことよりも休むことや給料アップを優先してはいけない。」という言葉は、本当にその通りだと思った。育児休暇の取得の際、子どものいない人の仕事量が増えるなど、ワークライフバラ

ンスを無理に整えることは、誰かに大変な苦労を与えてしまう。いいところだけを見るのではなく、まずはお金がないと何もできないという現実に向き合っていることがとても格好良かった。

・厳しい逆境に立たされている状況でどのように立ち向かっているのかをお話ししていただき、企業としての力強さを感じることができた。以前より酒造のお酒の需要が減っている中で、フルーツ酒やスパークリング、アルコール分の低いものなどを作成し、コロナ化を転機とした熟成酒の作成にも取り組むその姿勢が本当にすごいと感じた。小樽特有の外国人観光客需要への回答もただ外国人が好むお酒を造るというようなわかりやすいものだけではなく、知識の面での欲求にこたえる方向性をとったり、外国人のことを考えた人事を行ったりするなど、工夫されたものであり、自分の想像を超えるものであった。

・グラフなども用いて、私たちにわかりやすいようにしていただいていたので、とても分かりやすい講演でした。経営学について、田中酒造株式会社のこれからを考えていくことを交えながら教えていただきました。特に心に残っているのは、田中酒造株式会社が造り酒屋という分類から国際観光造り酒屋へなろうとしているところでした。国内でのお酒の売り上げが年々低下していて、その一方で高級酒は落ちず需要があるままということを、グラフを用いて教えていただきました。理由は海外への輸出が伸びているためで、それを伸ばし続けるためにも国際化していくことが重要であるというのが分かりました。それを押し出すように日本酒がユネスコ無形文化遺産になり、これからもっと世界で日本酒が売れていくかもしれないと聞き、日本酒がもっと世界に広がってほしいと思いました。田中酒造株式会社さんの中でも差別化を図るために様々なことをしていることを聞きました。会社としての唯一性はほかの会社と比べたときにその会社を進んで選ぶ意味になると思うので、コアコンピタンスである発酵技術を武器にしていくことをコンセプトにしているのはこれからも存続していく会社になる素質を感じました。ほかのさまざまな日本酒の会社と異なる点として、小樽にしかないということは一つの武器になると思いました。講演の中でも仰っていた通り、スーパーやコンビニでの販売は小樽の中のみにとどめているのが、田中酒造株式会社の商品の特別性を増すものだと感じました。世界から日本への観光客が増加している中で、そこに焦点を当てて変化していく観光の方を見極めてストーリーを知ってもらって買ってもらうようにする、や、工場の見学や試飲をしてもらってお買い物をしていただくと言うような姿勢が零細企業ならではの動き方であり、存続の仕方だとわかりました。これからの社会に迎合しながら自分たちの会社の在り方を変えているのは存続のためには必要なことでありながら、とても難しいことだと思うので、これから何十年、何百年先にも続いていって、日本酒という文化を後世に伝えていってほしいと思いました。

・去年の北海道産業論を受講していたため内容については聞いたことあることが多かったですが一年間で日本酒をかなり好きになったこともあり、去年よりもより興味の持つことが出来る講義でした。自分の身の回りにはお酒飲む人ばかりなので 20 代男性の飲酒率がかなり減っているというデータは意外でした。日本酒を売るのではなく、ストーリーを売ろうとするといった方針が個人的に印象深かったです。小樽の大学に通っているのにも関わらず、小樽の地酒を飲んだことないというのは非常にもったいないことだと感じたので今度伺いたいと思いました。

・私の父がお酒、特に日本酒が好きで田中酒造のことも何度か話を父から聞いていたため今回の講義でお話を聞けて良かったです。普段の大学の講義でも外国語を話せることの重要性について知ってはおりましたが、お話を聞いて中国の方々の優秀さ、そして外国語を話せる人材を企業では欲していることを改めて感じました。また、日本酒が海外で人気があることをニュースで知っていましたが、日本での日本酒の売り上げが想像よりも落ちており、業界としては世界進出を目指していることを今回の講義で知りました。個人的に父が日本酒、特に純米大吟醸が好きで、而今や花浴びといった日本酒を飲む機

会があり、とてもおいしいと感じたため、若い人が日本酒を飲まないのはもったいないと思いました。そのため国内でも日本酒を飲む人が増えたら良いなと思いました。

・今回の講義を通して、田中酒造株式会社が地域に根差した酒造りを大切にしている企業であることを知りました。普段はあまり意識していませんでしたが、地元産の米や水を活かし、伝統的な製法を守りながらも新しい需要に応える姿勢が印象的でした。また、小樽という観光地において酒蔵見学や販売を通じて地域経済に貢献している点も学び、単なる酒造会社という枠を超えて地域文化を支えていると感じました。歴史を重ねながら現代に合わせて挑戦を続ける姿から、地場産業と地域社会の結びつきの重要性を考えるきっかけになりました。

・小樽の地酒といえばと、誕生から小樽在住の方に伺うと、真っ先に小樽ビールという返答があり、今回の講義で初めて知りました。また、企業講演といえば中小企業や大企業が多く、零細企業のお話を聞くことは初めてであり、どのように問題を解決するのか、どのように成長してきたかという経験がより、身近なものとして知ることができ、とてもよい講演だと感じました。小樽に根ざし、活動を限定した企業であり、国際競争に乗り出しても勝機がない中で、田中酒造株式会社の考える国際化のお話を聞き、輸出だけが国際化ではない、という事を理解し、考え方の柔軟性は身を助ける事を理解しました。また、起業からの存続率は低いものであり、10 年後には 1%未満になる事を知っていたため、長い年月が経てば安定しているのだろうと考えていましたが、本講義にて、事業規模を拡大し続けなければ、簡単に安定からは外れてしまい、倒産の危機が迫るのだということを知り、改めて経営の難しさを知る講演でした。

・日本酒の消費量がかなり減っているが、そんな中で生き残るための手段や技術が多く知れた。低アルコール日本酒、高級日本酒の中での差別化、スパークリング日本酒など、ただ良い日本酒を作るだけではなく工夫を凝らしているのが感じられた。観光客向けの事業に力を入れるなど、さまざまな層に向けて販売しているのが成長産業ではない企業が小樽という場所の長所を生かしきって生き残っていっているように感じた。

・小樽の有名店のお話を聞けるとても貴重な機会だった。お酒離れが進む日本、そして人口が減る小樽や北海道で、商品を売るターゲットを決め、市場規模の調査の部分がとても参考になった。今後の伸びていくかつ小樽のメリットという部分に着目し、人材確保も対応していくことの必要さを知った。一つの店舗でも昭和から令和まで続いているのは、時代に合わせて方向性を変え、それに合わせて人材も調達しているからなのだと感じた。起業後に経営維持をしていく上で忘れてはならないものだと考えた。

・今まで田中酒造さんのことは小樽の地域についてなどの講義などで話題に出ることはありましたが、結局どのような会社であるのかなどは知らなかったので、今回いろいろなことを知ることができたので嬉しかったです。私はまだ 20 歳になっていないのでお酒は飲んだことはありませんが、20 歳を超えている友達の話では、普段飲むお酒は缶チューハイなどのような飲みやすいものばかりで、日本酒などはあまり飲まないと言っていたので、これからの時代をどう生き残っていくか、という話題は納得できました。そのために外国の方をターゲットにしたお酒や、若者でも飲みやすいお酒を作る、ということから未来を感じました。

・年々、北海道の就活生の道内就職率が減っている傾向があるという記事を読んだことがあるが、北海道中央バス株式会社様、田中酒造株式会社様、双方にも少なからずその影響を受けているという事実を知った。そのような事実に対策をとらない、というような事はもちろんなく、適切な対応を行っているということを知った。田中酒造株式会社様のように、時代の変化、就活生の動き、などを見て、海外からの働き手も雇うといった柔軟な対策を講じており、会社全体として新しい時代に全面的に逆らわず、対応していく事が肝心であると思った。また、田中酒造株式会社様の場合は、キャラクターを用いていたが、企業を代表するようなシンボル、象徴を持っていることは、強みになると感じた。

・私はまだお酒が飲めない年齢なので田中酒造株式会社についてあまり存じ上げなかったのですが、今回の講義を通して概要やこれからの戦略について知ることができました。特に興味深かったのはマーケティング戦略的な内容の部分でした。まず、グラフなどのデータなどを用いて国内で飲酒者が減少傾向だが世界では増加傾向にあること、北海道や小樽の人口は減っているが小樽に来る外国人観光客が増加していることから、インバウンドを利用し外国人観光客向けに売り出すという戦略にとても納得がいきました。さらに、ただ売るのではなく付加価値をつけるため、酒自体だけでなく歴史ストーリーを売る、伝統的なこうじ菌を使った酒造などの工夫をされているのも興味深い点でした。お酒が飲めるようになったらぜひ田中酒造さんのお酒を買って飲んでみようと思いました。
・田中酒造さんはバイト先に行く道の途中にありいつも気になっていたので詳しく知ることができて良かったです。講義ではまず一人当たりの酒類消費数量や飲酒習慣率が近年低下していることや輸出状況など近年の業界の現状を知ることができ酒業界の厳しさを知りました。創業 125 年で小樽唯一の日本酒造り酒屋だと知り驚きました。また、印象に残ったのはグローバル化の流れに沿って柔軟に対応している点です。海外のお客さん増加に伴い体験観光に力を入れたり、インバウンド向けの事業を始めるなど時代の変化とともに変化している点に感動しました。
・事前の知識として飲酒量が低下していること、特に日本酒では顕著であることは知っていたが、その中でどう生き残っていくかというお話が経営戦略の点で参考になった。特にストーリーを付加価値とするという点は、今年日本遺産に登録された小樽市としても非常に相性が良いのではないかと思った。またご講演の最後に、数十年後お酒を造っていなくても良い、とお話しされていたことが印象に残った。長い歴史と伝統、こだわりを持ちながらも世の中の流れに合わせて柔軟に対応し経営していくという姿勢が素敵だと感じた。
・田中酒造株式会社の講義では、日本酒業界の厳しい現状と同社の生き残り戦略について学ぶことができた。日本全体の酒類消費量は過去 30 年間で右肩下がりとなっており、特に 20～40 代男性の消費減少が著しい。一方で、40～60 代女性が良質な酒を嗜む傾向が見られるなど、ライフスタイルの変化が業界に影響を与えている。日本酒の製造量は 50 年前をピークに減少し、アルコール市場に占める割合も 30%から 5%に落ち込んでいることは衝撃的であった。しかし、輸出量は増加傾向にあり、特に訪日外国人観光客による需要の高まりは今後の成長機会であると考えられる。田中酒造は「発酵技術」というコアコンピタンスを活かし、酒造業から発酵食品製造業へと事業領域を広げている。さらに、北海道産米を 100%使用し地域社会に貢献するなど、地域密着型の姿勢を示している点も特徴的である。加えて、同社は観光に強みを持ち、「観光造り酒屋」という事業を展開しており、年間 20 万人以上が訪れる。その半数以上が外国人であることから、国際観光都市・小樽という地理的優位性を最大限に活かした戦略だと理解できた。また、「日本酒を売る」のではなく「125 年続く酒造りのストーリーを語る」ことによってブランド価値を高めている点は、差別化戦略として非常に重要だと感じた。今後は団体観光から個人旅行へ移行する流れの中で、多様化する顧客ニーズに応える接客力やコミュニケーション能力が一層求められると考えられる。さらに、社員を「人財」として捉え、能力給や健康経営の推進を通じてモチベーションを高める取り組みも行われている。優秀な人材を確保し定着させることは、国内市場の縮小や人口減少の中で企業を持続的に成長させるために不可欠である。田中酒造の事例からは、厳しい環境下においても自社の強みを生かし、国際化と人財活用を通じて新たな価値を生み出す経営姿勢を学ぶことができた。
・自分が小樽潮陵高校出身なので、とても馴染みのある会社です。田中酒造株式会社は、地元に根ざしながらも新しい挑戦を続けている企業だと感じました。日本酒の消費が減少する中で、観光や海外輸出など新しい方向に力を入れている点が印象的でした。特に、

製造所の見学や試飲体験を通して観光客に日本文化を伝えている点が良いと思いました。道産米を使ったお酒づくりにもこだわりがあり、地域とともに発展していく姿勢に共感しました。伝統を守りながらも変化を恐れず進んでいる姿勢が、とても魅力的でした。

・約 50 年前からずっと右肩下がりであるという日本酒業界で生き残っていくために世界に目を向けて、小樽で高品質な小樽限定のお酒を作っているということで、地場産業としての魅力もあるなと思いました。観光に特化した酒蔵として変化していくことで古くからの酒造りを守りつつ、地域貢献も同時にしているということですごいなと思いました。インバウンド需要を利用して国際化に参入するように経営をシフトしていくというのはとても難しい決断だったと思いますが、生き残っていくために必要なのだと思いました。私はまだお酒は飲めないが 20 歳になって、田中酒造さんのお酒を飲んでみたいなと思いました。

・田中酒造の方の講義を通して、国際化が求められるなかで他社との競争に力を注ぐのではなく、小樽市のインバウンド需要を取り込み、地域とともに成長しようとする姿勢が素晴らしいと感じました。今後は外国語を話せる人材が必要になるとのお話を聞き、英語が得意な商大生や商大に留学している学生をバスガイドや販売スタッフとして雇用するのも有効なのではないかと思いました。もちろんリスクはありますが、若い世代との交流や地域活性化にもつながり、企業にとっても新たな可能性を広げる取り組みになると感じました。

・田中酒造は国内の酒の消費量の低下と単価の増加という時代の流れに酒造業の国際化という方法でしっかり適応していることから今の成功に繋げていると感じました。私は前期にマーケティング入門という講義をとっていたのですが、そこの講義では、企業の売り上げを上げて利益を出すことだけでなく顧客満足度を上げることも大切だと述べており、田中酒造では実際に酒造業界の現状を調べることで、今までとは異なるアプローチで事業を展開しなければいけないことに気づき、観光客の顧客満足度を上げようとしているため、大学で学んでいた経営戦略が実際に用いられていることに気づき、非常に感動しました。また、酒の主な対象を観光客にシフトし、観光客特化という企業コンセプトを加えることで、滞在型・体験観光を目指したり、観光客に酒ではなくストーリーを売るといった明確な観光客向けの目標を立てることができているのだと思いました。酒造業の国際化に伴い日本人に頼らない人材と原材料の確保が課題となっていると講義内で岡田さんは述べていましたが、ものからコト、量より質の提供により課題解決を目指したり、中央バスと同じように社内満足度の向上で社内イノベーションを推進することで人材確保を狙うなど、具体的な経営戦略をとっていて非常に興味深いと思いました。

・田中酒造株式会社は、小樽を拠点に伝統的な酒造りを続けながら、地域の観光や消費者の変化に柔軟に対応している点が印象的でした。古くからの製法を守りつつ、工場見学や試飲体験などを提供し、観光客や地域住民に向けたサービスを工夫していることから、変化に変化で対応する経営姿勢を学べました。また、社員を「人財」として育てる考え方や、地域文化の発信者としての役割も重視していることが分かり、伝統と革新を両立させる経営の実例として大変参考になりました。

・今回の講義を聞き、田中酒造さんはお客さんのお酒に対する理解度を深めることでそのお酒の付加価値を認識してもらい、買ってもらうというコミュニケーションを意識した販売方式を行っていることが理解できた。この方式は、ただお酒を買ってもらうよりもお店側、お客さん側のどちらにも 1 つのエンターテイメントが得られるというメリットになると感じた。また、お酒に対する関心が変わってきている今の日本の現状を見て、海外に目を向けたのは今後の会社の存続のためにとても有効であると感じた。グローバル化が進む世界でこのまま日本内だけで営業していくことは無理があるため ICT 技術なども活用しながら会社の魅力を伝えていく必要があると思った。

・現在、私は小樽のアルバイト先や、JR 北海道が企画する小樽駅でのイベント「OTARU Testation」のボランティア活動を通して、田中酒造株式会社さんの地酒「宝川」に触

れる機会が多くあります。特に「宝川」は、海外から訪れるインバウンドの旅行客だけでなく、国内旅行で小樽を訪れる方々にも広く人気があると実感しています。観光客が手に取っている様子を目にすると、地域を代表するブランドとして存在感を放っていることが分かります。講義の中で「生き残るためには国際化と高品質化が必要である」というお話がありましたが、その言葉はまさに田中酒造さんの取り組みに当てはまると感じました。伝統的な酒造りを守りながらも、国際的な需要を意識し、さらに品質の高さを徹底することが、実際に消費者の支持という結果につながっているのだと思いました。今回の講義を経て、「宝川」が多くの人に愛されている背景には、単なる商品の魅力だけでなく、ターゲティングの明確さや品質管理の徹底といった企業努力があることを改めて実感しました。こうした姿勢は、地域の産業がこれからも存続し、発展していくための大きな鍵になると感じました。

・男性の飲酒の習慣が減少しているのが意外だった。お酒業界は人口減少や健康志向の人が増加した影響で減少傾向にあるがその中で工夫を凝らす田中酒造さんに感銘を受けた。地元に寄り添った企業なので小樽や北海道で根強い人気を誇っているから 125 年以上も続けられているんだろうなと思った。世界的には飲酒量は増加傾向にあることと日本への観光客数が回復していることの重なりに乗じるという考えは理にかなっているし目まぐるしく状況は変わっているんだなと感じた。

・お話の初めに、アルコール業界がどんどん落ちている、近年の健康志向によってボリュームゾーンであった年代や 20 代の人が飲まなくなってきていることを聞いて驚きました。また、女性の飲酒週間率が高いこと、純米酒などの高級酒は比較的安定していて数字的に落ちていないことも含め、数字で見た際に自分の印象や想像と全く異なることだらけで非常に驚きました。国内市場が衰退しつつあるアルコール業界、特に日本酒などは国際化が今後の鍵であるという言葉がとても印象的でした。それに加えて、田中酒造株式会社のスローガンを見た時に地域貢献に重点を置いていることがわかりました。これらから地域貢献を積極的に行いながらグローバルな展開をしていくのはすごく難しいけど、グローカルな企業という言葉をこの大学にいるとよく耳にするように今後本当に必要とされていることなのだなと感じました。人材面で考えた時に、やはり今後は英語や中国語が話せる人が北海道の企業規模に関わらず必要とされているのだなと感じました。

・人口減少が進む中で、小樽は地理的に観光客が集まりやすいという利点を活かし、地域の魅力を発信していることに改めて気づきました。特に、お酒をテーマにしたイベントや商品開発など、さまざまな方法でアピールしている点がとても効果的だと感じました。こうした取り組みは、観光客の関心を引くだけでなく、地域経済の活性化にもつながっており、小樽の魅力をさらに高めていると感じます。私自身、まだお酒は飲めませんが、このような取り組みがあったらとても試してみたいなと思いました。

・田中酒造様の講演を聞いて一番感じたことは、かなり企業が社会の将来のことを考えられているということである。120 年以上続いている企業だからこそ、これからの時代で変化する需要や人材というものをよく理解しているのだと考えた。特に、自分たちの就職活動のライバルが中国人になるのではないかという指摘はとても共感した。中国人留学生は日本語を勉強して日本に来るので、話すことができる言語の数で負けてしまうため、これから国際化して国の境目が曖昧になっていくと思うが、そのときにすぐ変化に対応できるように英語に限らずいろいろな言語を身に付けていくことの重要さに気付いた。

・小樽唯一の日本酒造り酒屋である田中酒造について学び、日本酒業界の現状と今後の展望を考えることができた。まず、国内における酒類消費量の低迷や飲酒習慣の変化は大きな課題であり、特に若い世代の飲酒率が減少していることは、業界全体にとって深刻な問題であると感じた。その一方で、輸出やインバウンド需要は伸びており、国際化を進めることで生き残りを図ろうとする田中酒造の戦略には強い説得力があった。実際に、年間 20 万人の来訪者のうち半数以上が外国人観光客であることからも、観光と酒造を結

びつけた取り組みの有効性がわかる。また、田中酒造が単に酒を造るだけでなく、四季醸造蔵による年間を通じた製造、酒造見学やストーリー性を打ち出したブランド価値の創出、さらには発酵技術を応用した食品製造など、多角的な挑戦を行っている点も印象的だった。伝統を守りながらも、クラフト酒など新しい商品開発に取り組む姿勢は、まさに変化する時代に対応した企業努力だと思う。そして、地域の米や水を使い、観光資源としても地域社会に貢献している姿勢から、地元企業としての誇りや責任感も感じられた。今後の課題として人材確保や原材料調達などが挙げられていたが、北海道中央バス株式会社と同じように、人材ではなく人財という言葉が強く心に残った。働く人を大切にし、その力を財産として活かすことが、企業の持続的発展につながるのだと改めて学んだ。田中酒造の取り組みは、地方企業が国際化の中で生き残るヒントを多く与えてくれるものだと感じた。

・お酒を飲む人が減っていることは知っていたが、性別や年代別の細かい傾向をデータから分析して生き残りの道を模索していると聞いて、やはり、なんとなくではない、より丁寧なデータ分析は不可欠なのだと改めて感じた。単純にお酒を飲む人口や消費量の増減だけでなく、習慣の変化も加味しての営業方法の決定が重要であり、アルコール市場、特に日本酒の需要の変化からを受けて国際化へ踏み切ったのはもちろんのこと、アルコール業界全体が国際化してこそ業界全体の建て直しに繋がる、というところまで考えていたことから、広い視野を持つことが如何に大事かを知らされた。

・田中酒造さんの講義では、「うちの会社は生きていけるのか？」というシビアな切り口から始まり、最初から最後までとても興味深く聞くことができた。小樽に住んでいる身としても、外国人観光客が増えている実感があり、「世界に向けて！」という老舗の日本酒会社でありながら現代の傾向に柔軟に対応している姿が素晴らしいなと思った。また、最後の就職活動に関する話、「変わっていかなければならない」という考え方を聞き、世界を広く多角的に見ているからこそ、長い歴史の中で生き抜いてきたのだと強く感じた。

・100 年以上の歴史ある企業がいかにも今風なキャラクターと手を結び人気を向上させるというのは、田中酒造さんの”時代に適応する(してきた)力”を感じると同時に、商業的に非常に有効かつ粋な取り組みだなと思った。また、お酒の名前を商大に関係のあるもの(北の一星)にしているのは地元愛を感じた。まだ自分はお酒が飲める年ではないが、スライドのお酒のパッケージ(特に小樽美人)に惹かれたので、いつか行ってみたいなと思った。

・講義を聞いて、データの分析を行い、会社の課題を知り、それを解決するためにどうするかを考えるという経営における一連のプロセスがわかりやすかった。分析は大事な工程だと思った。現在の 40 人の社員の中に外国人が 3 人いるといっていて、積極的に外国人の社員を増やすことは田中酒造が国際化を目指す上での大きな一歩だと思った。田中酒造のお酒は、流通していないといっていたけれど、それなのに 125 年も潰れていないのはすごいことだと思う。アイヌ民族と一緒に作ったお酒にすごい興味を持った。北海道のことを日本にも世界にも知らせることができる良いお酒だと思う。まだお酒は飲める歳ではないが、お酒を飲んでみたくなった。私達の就職に向けて、語学力が必要だと感じた。特に国際系の会社や、国際化を目指している会社に勤めたいのならなおさら大事になってくるので、大学生のうちに多くの言語を話せるようになりたい。

・零細企業であるにも関わらず日本の現状を分析していて、いかに生き残るかを工夫しながら考えているところが長年続いている秘訣なのかなと感じました。グローバルな視点として外国人の在日の増加を注視していて、その中でも中国人をスキルの高さを初めて知り、これから先就職活動が控えている身として頭に入れておかなければならないなと感じました。また SNS が普及し日常では当たり前につかわれているところもしっかりと利用しコラボなどで注目を得ているところに抜け目ないなと感じました。細かいところに気を配るのが大事だと感じました。

・発酵技術という強みを中心にしつつ、観光分野やインバウンド需要への対応など、新しい価値を創出しようとする取り組みが非常に魅力的だった。特に、酒造りの背景や文化を語ることで付加価値を高めようとする姿勢から、商品販売にとどまらず、体験や魅力を共有する取り組みの重要性を感じた。また、社員の満足度の向上や評価制度の整備によって社内のイノベーションを促進している点が印象的だった。積極的に外国人社員を採用したり、エンターテイメント産業へかたちを変えていったりすることで、時代の変化に適応し中小企業ならではの強みをいかして生き残っていくという覚悟を感じた。
・この企業は現代の日本で問題になっている、労働力不足に対して企業として対策を講じている点において、素晴らしいと感じた。労働力不足への対策として、外国人労働者を雇うことも現代の日本企業に求められているグローバル化にもつながることなので、世界に通用することのできる強い企業になると感じた。私は今、ホテルのレストランでアルバイトをしているが、グローバルな力が現在の日本に求められていることを日々痛感している。私のホテルでは数人の外国人が従事しているが、たくさんの外国人のお客様が来る、私のホテルでは非常に役に立っている。このような、グローバル化戦略は英語を一生懸命勉強してきた日本人にとっても利益があり、とてもやりがいのあることなので、今まで勉強してきた英語を使った仕事に就きたいと思っている就活生にとっても重要なことだと考えた。
・アルコールを飲む人が年々少なくなっていくのに、男性で、高齢の方々が飲むのを止めるのは分かったが、20 代～40 代が減っているのはどうしてだろうと疑問に思った。日本酒の輸出が近年のびているのがなんとなく納得した。日本酒は日本のブランドの一つなので、外国人が飲もうとするのも理解できた。日本酒が基本冬にしか作らないというのが興味を持った。調べてみると雑菌繁殖やその他の理由からだそうで、田中酒造では一年中作れているのは問題となる点を対策しているということなのでやり手だなと思った。高級酒が売り上げを現状保っている中、他製品と違うように差別化しているのはマーケティングの一つだなと思った。
・小樽や北海道全体の人口がどんどん減っていくことを見越して、早い段階からインバウンド旅行客に焦点を当てているのがすごいと思った。こういった変化に対応するために英語の学習も大事だと思った。会社を経営していくにあたって長い目で物事を見たり、社会の変化を察知するのは大事だし当たり前にしないといけないと感じた。
・一番感心したことは、最後におっしゃっていた「今後も生き残るためにはずっと日本酒を造り続けるとは限らない。」という言葉である。今まで造酒業に限らず数多くの企業が「伝統」を意識しすぎて経営破綻・倒産してきたというのを TV やドラマで見てきたが、田中酒造の柔軟に時代の変化に対応し経営をすることはすごいと思った。中でも「将来は日本酒を発酵する技術を使って将来発酵を活かした化粧品を作っているかもしれない」という発言の柔軟性に驚いた。もともとは地域の造り酒屋であったのが最終的に立地を生かした国際観光酒屋になっていることも「変化」への対応の成功を物語っていると感じた。そして、零細企業だからこそできること(国産米 100%使用など)を活かしたブランド作りをしていることも興味深かった。質疑でも浮上していたが、市とのコラボでキャラクターを用いた商品づくりなどにも取り組んでおり、工夫を凝らしていると感じた。驚いた点は、外国人労働者の採用に力を入れていることである。自分が知っている限りでは、コンビニや飲食店などで日本人店員が足りないから外国人労働者を雇っているイメージがあったが、田中酒造はインバウンドの利益を最大限にするための工夫として外国人労働者を積極的に取り入れていた。ユネスコに登録され知名度が上がった好機を生かそうと海外向けに力を入れている表れで印象的だった。近年、将来の就職活動においてライバルは日本人でなく外国人だという意見をよく聞くが、今回の話を聞き納得できた。ブランドを維持するため、現時点で小樽以外での販売を行なっていないことも上手な経営戦略だと感じた。また、高級酒がここ数十年で消費量が減っていないことを分析し、利益につなげようとしている点も興味深かった。

・伝統を重んじブランド力で製品を売り続けるのが老舗のイメージであったが、田中酒造が近年の国内外の日本酒トレンドを分析し、消費者の需要が何であるか把握し自社製品のマーケティングを工夫していることを知り、衝撃を受けた。特に「お酒のことを知りたい」と考える観光客が田中酒造を訪れていることや個人旅行化が進んでいるという現状を理解し、「普段お酒飲まないけど面白かったから買って帰ろう」といった消費者心理を働かせるために体験型観光を推進しているというお話は非常に興味深かった。北海道や小樽といった地域の特性を生かした製品製造・販売や、老舗であるが故の伝統や歴史など、目に見えない要素を差別化のポイントとして国内外の情勢に対応していこうとする柔軟性が企業の生き残りに際して必要であることについて講義を通して学ぶことができた。
・伝統と地域性がしっかり結びついていて印象的だった。明治時代から続く老舗でありながら、四季醸造など新しい技術も取り入れている点は、ただ昔ながらのやり方を守るだけでなく、時代に合わせて進化しているのが素晴らしいと思った。また、小樽で唯一残る酒蔵として、観光や地域文化の担い手にもなっているところは、単なる酒造業を超えた存在だといえると思う。地元の米と水を使い、純米酒にこだわっている点からも、地域との深いつながりと誇りが伝わってきた。全体的に、伝統を守りつつ地域に根ざした酒造りを続けている企業として、文化的価値が高いと感じた。
・創業 125 周年ということを講義でお話しされていたが、最後の方におっしゃっていた将来お酒を造っていないかもしれないという言葉にとてもびっくりした。125 年の伝統があるような企業さんなのに、お酒だけを造ることだけに固執せず、時代の流れやトレンドに合わせて柔軟に対応する力がある企業さんなんだなと思ったし、また今回の講義の応対などを見て、若手社員の意見なども受け入れてくれたり、耳を傾けてくださるような企業さんなのではないかなと思った。
・外国人の方が日本酒を好んでいることは知っていたが、お話を聞く中で想像よりも需要があるのだと思った。日本の居酒屋でも多くの店で日本酒があるが、日本酒の専門の居酒屋があるなど広がりを感じた。日本酒に限らずいまインバウンドが進む中、日本の文化をどこまで色濃く残せるかが大切だと思うので日本酒は良き例になれると思う。これとは別に質疑応答の中で外国人の方は日本語を勉強して文化などを楽しんでいるのに対して日本人があまり英語を話すことができないということが問題だとゆう旨のニュースを見たことがある。個人的にはなんの危機感も抱かなかったが、これからは英語の文法単語ではなくスピーキングリスニングへの勉強の重要度が増していくのだと思った。今後も意識して勉強していきたい。
・飲酒習慣率のグラフから、20 代の男性の数字が減っていることが意外だなと思いました。日本酒の量が減っていってしまっていて、いずれなくなるだろうといわれていることを知って、自分はまだお酒を飲めないけど、日本のお酒なので大事にしていって法がいいと思いました。125 年も続いていて、今は 4 代目ということで同じことをそれだけ長い間続けるのはとてもすごいことだと思い、20 歳になったら、田中酒造さんのお酒を飲んでみたいと思いました。地域に根付いて地元の小樽から愛されているんだろうなというのが伝わってきました。海外のお客さんとコミュニケーションをとるために英語と中国語を話せる人を雇ったり、ストーリーを話すことでお酒を買ってもらうという独自の売り方をしていてかっこいいなと思いました。
・自分は北海道で生まれ育ちましたが初めて田中酒造株式会社のことを知りました。今まであまり触れる機会がなかったお酒の話でしたが、お米のはなしなどなるほどなぁと思うことが多くありました。そしてグローバル化についても触れていて、とても興味をもちました。どんどんとグローバル化が進んでいく世の中で地元の企業も様々な対応をしていることをしり、より現実味をまして理解することが出来ました。歴史ある企業のことを知ることが出来、自分の就職活動の手助けになるとてもいい機会でした。本当にありがとうございました。

・御社の説明を傾聴した際、小樽にこのような企業があるのだなととても感動いたしました。地方の人口衰退が叫ばれる昨今の情勢で、地方に、田中酒造様のような「北海道の産業を活性化させよう」と考えておられる企業が存在することはとても貴重なことだなと思いました。また、国際化を図るため、高品質で付加価値をつける純米酒を売りにして、その他数多の種類の酒を出していく多様化を推し進めている点と、アイヌ民族の儀式に欠かせない伝統的なお酒を現代に復刻しており、歴史を顧みている点でとても優れた企業だなと感じました。
・まさに田中酒造という企業にしかできない唯一無二の経営戦略をお教えいただき、経営学への興味がとても高まった。小規模での経営ながら無理に社会の流れに乗って輸出等に手を出すのではなく、田中酒造のみが持っている強みである小樽市での長寿造り酒屋という特徴を最大限に活かす経営戦略で賢く厳しい酒業界を生き抜いていることを知り、とても感心した。国際化は多くの企業が意識すべきと気づいているとは思うが、ここまで上手く進められている企業はなかなかないと感じた。それは、ブランドを押し出すことだけに目を奪われず、そのためにどのような人財が必要なのかなどを具体的に考えられているゆえだろうとお話を聞いて感じていた。これはまさに経営学が活かされる部分だと思うので田中酒造のこの戦略を今後の勉強に活かしていきたいと思う。
・田中酒造株式会社の取り組みについて学んで感じたのは、伝統を守りつつも常に新しい挑戦を続けている企業姿勢です。特に人材育成においては、社員一人ひとりが酒造りの技術や知識をしっかりと身につけるだけでなく、自分の役割に誇りを持ちながら働けるような環境づくりがされている点が印象的でした。また、若い人材にも積極的に経験を積ませ、次の世代へ技術と想いを継承する体制が整っていることから、長期的に成長できる会社であると感じました。こうした姿勢は、社員にとって大きなやりがいにつながると同時に、地域社会に根ざした企業としての信頼にもつながっていると思います。伝統産業に携わる厳しさと、それを支える人材育成の大切さを改めて学ぶことが出来ました。
・田中酒造株式会社は、北海道小樽市にある老舗の酒蔵で、明治 32 年（1899 年）に創業した。小樽の自然の恵みと伝統的な手法を活かし、純米酒を中心とした日本酒を製造している。田中酒造のお酒は観光客向けに酒蔵見学や試飲も行っており、地域の文化と観光資源としても親しまれていた。この話を聞いて中小企業の人たちの生き残り戦略というのを学ぶことができた。大企業とは違い中小企業はいつ倒産してしまってもおかしくない状況で利益を上げなければならない。だからこそその土地の地域に合わせたビジネス展開が重要であるということをよく学べた。観光客が多い小樽では観光客向けにお酒を販売することで観光客を中心に利益を得るというよく考えられたビジネスを学ぶことが出来た。
・岡田さんの講義では、伝統産業が観光、国際化を取り入れながら進化しているという印象を受けた。国際的な観光地である小樽という土地柄を生かし、観光客に対して体験を通して日本酒の魅力を発信したり、外国人の方をアルバイトとして雇っていたり、グローバルな人材(財)の採用など、国際化を見据えた経営の取り組みは、伝統を守りながら新しい価値を生み出す好例だと思った。単にお酒を売るだけでは今後生き残れないシビアな業界で経営をする田中酒造さんの力強さのようなものも感じた。また、国際化への対応に偏ることなく、地産地消やアイヌ文化を交えた共同開発商品の販売など地域とともに歩む姿勢にも温かさを感じた。講義を通して、伝統を守りながらも、国際交流を通して新たな価値を生み出す田中酒造の姿勢は、これからの地域企業の理想的な在り方だと感じた。
・私はこの講義で初めて田中酒造株式会社のことを知りました。お酒の事業が国内で伸び悩み、国外で伸びていることから田中酒造さんは国際化に取り組んでいるということで、まずお酒業界の現場をしっかりと把握して経営していくうえでの着眼点を定めていることが、会社がうまくいっている要因だと感じました。また、国外の人向けに販売すると

きに小樽にしかお酒をおいていないからこそ観光客がお酒を手に入れるには実際に小樽に足を運ばなければならないというのも戦略の一つであると考えました。小樽が有名な観光地であり、レトロな雰囲気があるため 125 年続いている田中酒造さんの会社の雰囲気と合致しているようにも感じました。田中酒造さんの講話を通して、事業を国際化していこうとしていることがよく伝わりました。私は未成年ですが、日本酒は日本でも誇れるものだと思っており国外の人に発信していくことも大切だと思いますが国内の人がもっと日本酒に親しみをもてるようになることができればいいなと思いました。

・小樽唯一の日本酒造り酒屋は何があっても守り続けないといけないなと感じた。また小樽市以外での販売がなく、一年中作っている珍しい酒造であることから、これを目的に来る観光客もいるので小樽市の地域活性化に繋がっていると感じた。お酒造りの見学ができたり試飲ができたりすることから、素敵な観光スポットの一つだなと思った。先日２０歳になり、初めて飲んでみましたが、まだお酒のおいしさは分からなかった。だから田中酒造に行って見学して飲んでおいしいと感じてみたいと思った。

・講演の最初のほうで、飲酒傾向に変化があるという話題が出ていて興味深かった。若い男性の飲酒量が減り、中年女性の飲酒量が増えているという点について、何がどのように関わっているのか、また他の年代はどのように変化しているのかが気になった。最近ではお酒をあまり飲まない習慣が広がっているのか、売り上げがあまり伸びていないのは意外だった。この現状を受けての対策として、さまざまな経営戦略が紹介されていた。例えば、田中酒造といってもメインは「酒」ではなく「発酵食品」であるという点である。企業名からはイメージしにくいが、この点をもっと強調すれば、これまでとは違った印象を消費者に伝えられると感じた。さらに、さまざまなニーズに対応した酒の種類の増加や、年代や好みに合わせた工夫も魅力の一つだと思った。インバウンド向けの取り組みも、物価高やグローバル化が進む時代を生き抜くために重要なポイントだと考えられる。大手企業と市場で共存していくための、中小企業ならではの経営戦略について学ぶことができ、とても勉強になった。

・お酒を売るだけでなく、ストーリーを語り、売り込むという姿勢にとても魅力を感じた。単なる販売ではなく、付加価値の高いお酒をお客様に届けるという考え方が素敵だと思う。英語や中国語を話せる人材を求めている点も、私にぴったりだと感じた。以前、ワインのボランティアに参加してテイスティングを行った経験があり、そのときにお酒への知識が深まり、より興味を持つようになった。説明会では田中酒造さんのお酒も取り扱っており、聞いたことのある品種名や専門用語が出てきて嬉しかった。循環を大切にする考え方や、今後の能力給の可能性も魅力的で、社員の努力が正当に評価される環境だと感じた。中国の方の営業力の強さや国際的な視点にも共感し、英語と中国語を活かして働きたいという気持ちがより一層強くなった。ぜひこの会社で一緒に働いてみたいと思った。

・私はまだ 20 歳未満なのでお酒を飲んだことがなく、そもそも「お酒」というものに対するイメージがかなり漠然としていました。そんな中でお酒そのものの消費が落ち込んでいる上、日本酒に限ってはさらに減少傾向にあるということを知って驚きました。また、SAKE として海外での需要が高まっていることは何となく知っていましたが、その上にストーリーを重ねることで更なる需要を生み出すというのはマーケティングにおけるプロモーションの重要性の一例なのではないかと感じました。

・企業を経営するということで、どう生き残るかはとても大切だと思いますが、こんなにデータを分析されているんだと改めて企業の経営の難しさを感じました。田中酒造さんは、自社のコンセプトが他の企業にはない製法で差別化を測っていて工夫した経営が生き残るために必要だと改めて感じました。私は未成年ですが、小樽美人やアイヌ民族と作られたお酒を飲んでみたいと思いました。企業活動が地域貢献にもなっていて多角的な経営ですごいと印象に残りました。特に小樽は観光名所として外国人観光客が年々増加しているので、それに合わせて経営方針や何を重視するかをシフトして適応化してい

ることもとても印象に残りました。多様化したニーズに応えるために、コミュニケーションが大切とおっしゃっていたので、英語や中国語を話せることは就職の際に重要になるんだな、と将来のためになりました。

・田中酒造本店が家の近所にあるのでお店は知っていたが、ここまで長い歴史があるのは知らなかった。企業コンセプトが地域社会に貢献することなのが良いと思った。お酒を売るだけでなく、お酒造りの見学や試飲を楽しめることがいいと思った。お酒好きだけじゃなく、普段お酒を飲まない人でも楽しめそうだ。インバウンド旅行形態についての話も興味深かった。団体周遊型から、個人旅行化が進むにつれて接客においてコミュニケーションが重要になることにはとても納得した。ニーズが多様化することで、外国の方々と話せるようになることは不可欠だと思う。「日本酒を売る」から「酒造りのストーリー語る」ことで独自のブランド価値を高め、他社との差別化する案がとても良いと思った。

・田中酒造株式会社さんの生き残って行くには国際化しかない！という言葉が深く印象に残りました。日本では少子化が進んでいる中、若い人の飲酒が減っているということで日本での需要だけでは上手く経営できなくなってしまうことは明らかなことだと思います。そこで日本酒を世界に広めようという考え方はグローバル化進んでいる中、賢い戦略だなと思いました。また、他の企業が行なっているように世界に進出するのではなく観光客が多いことを活かしてインバウンドを利用することも頭が良いなと思いました。

・まず、小樽に日本酒造り酒屋が田中酒造さんしかいないことに驚きを受けた。講義資料中のグラフからわかるようにそもそもの１人当たりの消費量が大きく減っていて、さらに人口減少も重なり酒業にも向かい風が吹いていることを学んだ。今講義で特に印象に残ったことは「地の利」を生かした商売を行うということだ。小樽は、年々観光客が増えており、試飲などの体験を通してお酒を買って貰ったり、高級酒をブランド化して買ってもらえるような観光客向けの取り組みが会社を維持できる理由だと考えた。伝統のある会社だが、時代の変化につれて自分たちも変化し、時代に適応している（変化には変化で対応する）ことがこの先、変化していくであろう環境を乗り越える一つの方法だと学んだ。

・業界の状況から田中酒造の沿革、そして今後の展望に至るまで詳しくお話しいただき、大変興味を持ちました。今年で創業 125 年を迎える素晴らしい歴史がある一方で、日本人の飲酒量の減少により収益が確保しにくくなっている現状を知り、危機感を抱きました。出生率の低下による人口減少は避けられず、それを踏まえると小樽が持つ国際観光都市としての地理的優位性を活かし、インバウンドに重心を置く戦略は非常に理にかなっていると感じます。さらに、自然・食に加えて「文化」への関心が高まっていることや、日本酒がユネスコ無形文化遺産に登録されたことを背景に、酒造りのストーリーを語るビジネスモデルへ転換している点は非常に考えられていると思いました。人材についても、日本人にだけ頼らない多様な確保の必要性を感じます。AI をはじめ将来が見えにくい時代だからこそ、変化に対して柔軟に対応していく姿勢、市場分析に基づく中長期的な展望の重要性を改めて理解しました。

・以前に比べてお酒をたくさん飲む人が減少し、お酒の消費量も右肩下がりを続けているという中で、日本酒業界がどのように生き残っていくのかがこれからの課題であるということに不安を感じましたが、「国際化」を目指して外国人の社員を増やしつつ発酵技術を活かした品質を重視したお酒を観光客向けに販売するなど、さまざまな工夫をおこなっておりお酒造りへの真摯さを感じました。小樽で根強く販売量を伸ばし、今ではなくてはならないお酒になっていることにとても感心しました。国際化のために輸出を行うのではなく、観光客へとターゲットを絞り、コミュニケーションを大切にしたり、長い歴史をもつ会社としてストーリーを込めたお酒販売を行っているということがとても印象的でした。長い間伝承してきたお酒の技術や経験を、将来長く残していけるために

は、新たな人材の確保、新しい取り組みなど多くの課題があると思いますが、これからもっと発展していこうという前向きな姿勢がとてもすばらしいと感じました。

・一方、小樽の田中酒造の講義では、120 年以上の歴史を持ちながらも、国内の飲酒人口が減少する厳しい経営環境を背景に、「造り酒屋」から「国際観光造り酒屋」へと事業を再定義する姿勢が紹介されていた。日本酒そのものだけではなく、製造工程や歴史といった「文化」に価値を見出すインバウンド客に焦点を当て、経営資源を集中している点に大きな学びがあった。観光が個人旅行化している中で、多様なニーズに応えるためには「コミュニケーション」が何より重要であるという指摘も共感できるものだった。また、「君たちの敵は中国人留学生だ」という言葉はとても強烈で、心に残った。単なる挑発ではなく、グローバルな競争社会の中で語学力や異文化理解が欠かせないという現実を突きつけるものだと感じた。実際に自分もアルバイトの場面で語学力の必要性を感じることがあり、この言葉は将来のキャリアを考える上で大きな警鐘になった。語学や異文化理解を避けて通るのではなく、むしろ積極的に自分の強みにしていく必要があるのだと実感した。

・田中酒造の説明を通して、伝統を守りながらも時代の変化に挑む姿勢が印象に残った。小樽で 125 年続く歴史の中で培われた「目には見えない DNA」を誇りとしつつ、国際化を見据えた取り組みを進めている点に強い信念を感じた。社員の満足度を高めるためには収益を上げる必要があるという言葉には、現実的でありながらも前向きな経営の考え方が表れていた。また、「変化には変化を」という考え方にも共感した。日本語以外の言語を学び、世界中のお客さんに日本の魅力を伝えることが、これからの時代を生き残る鍵になると感じた。伝統と挑戦の両立が田中酒造の強みだと思った。

・田中酒造の経営戦略について詳しく知ることができ、とても参考になる講義であった。日本酒の需要やアルコール飲料業界についてデータを基に分析していて、そこから売り上げを伸ばすためにどのような商品を売るか、どのターゲットに売るかなどを決めているところがとても参考になった。また、未成年であるが田中酒造の商品について興味を持ったので 20 歳になったら工場見学やお酒を飲んだりして「文化」体験型観光をしてみたいと思う。

・今回の講演を通じて、酒造業が直面している課題と、その中での工夫について学ぶことができました。近年は健康志向の高まりから飲酒習慣率が減少しており、酒造企業にとって利益への影響は大きいと知りました。飲酒率の低下は企業が直接コントロールできるものではないため、その中でいかに戦略を工夫するかが重要なのだと感じました。小樽唯一の日本酒造り酒屋でありながら、札幌に流通させず「小樽でしか飲めない」ことを大切にしている点は特に印象に残りました。利益面を考えれば広い流通が有利に思えますが、あえて地域密着や観光資源としての価値を優先している姿勢に、小樽の企業であることへの誇りを感じました。さらに、国際化を見据えて原材料や製法に工夫を凝らし、他と差別化しながら常にアップデートを続けている点も魅力的でした。伝統を守りながら挑戦を続ける姿勢は、企業の強みにつながっていると感じます。私はまだ日本酒をきちんと飲んだことがありませんが、今回の講演を通して、小樽にいるからこそ小樽ならではのお酒に触れてみたいと思いました。また、お客さんの視点に立ち「お酒を通じて観光の思い出をつくってほしい」「歴史や製法を知ることで物語としてお酒を楽しんでほしい」という企業の思いが伝わってきて、とても印象深かったです。

・今回の田中酒造様の講義は、日本の伝統産業が現代においてどのように事業を継承し発展させているかを学ぶ貴重な機会となった。明治時代から続く酒造りの歴史と伝統を守りながらも、時代のニーズに合わせた商品開発に挑戦する姿勢に、大きな感銘を受けた。特に、地域資源である小樽の水を活かした酒造りや、北海道産の原料にこだわる姿勢は、地域と共に成長するビジネスモデルの例だなと感じた。また、観光事業との連携によって酒蔵見学を観光資源化し、新たな収益源を生み出している点は、伝統産業の生き残り

戦略として非常に参考になった。単なる製造業ではなく、文化の継承者としての役割を果たす企業の在り方について深く考えさせられる内容だったと思う。

・20 歳を迎えたら、田中酒造のお酒を飲んでみたいと思った。地域特有の味を感じてみたい。お酒を飲むのは男性の方が多いと思うし飲酒割合が少ない 20 代から 40 代の人が現代のボリュームゾーンである 60 代前後になった時に割合が少ないままなのか、またその場合経営方針をどうしていくのか気になった。日本酒の将来が少し不安である。やはり観光客など外国人向けに生産するのが効率的だとは思うが、値段はあげないで欲しい。地域に根ざした特産物という位置付けのままであって欲しい。そのために日本で日本酒の消費量を増やすためのプロモーションをどんどん打ち出していく必要があると思う。

・田中酒造株式会社は北海道米を 100%使用し、地域特産品づくりを通じて地域社会に貢献している点が印象的でした。小樽という観光客が多い土地の優位性を活かし、観光造り酒屋として事業を展開している姿勢は、地域の強みを巧みに経営に結びつけていると感じます。国内では飲酒人口が減少している一方で、世界的には需要が拡大している現状を踏まえ、インバウンド観光客を意識した事業を打ち出している点も非常に戦略的であると感じました。さらに、単に酒を販売するのではなく、酒造りの歴史や文化を語ることで付加価値を生み出し、プレミア価格を実現している発想力の高さにもマーケティングの強さが現れていると思いました。田中酒造は地域に根差しながらも、観光とグローバル市場を視野に入れた柔軟な経営を実践する魅力的な企業だと感じました。

・小樽唯一の造り酒屋として、地域に根ざしながらも新しい挑戦を続けている姿勢が印象的でした。日本酒業界全体が衰退傾向にある中で、「宝川」や「北の一星」など独自ブランドの展開や、観光に特化した酒蔵経営など、時代の変化に合わせた工夫が感じられました。特に「飲んで帰りたい」という観光客のニーズを重視し、地理的優位性を活かして国際的な発信を目指す姿勢に共感しました。また、クラフト SAKE という新しい分野への挑戦も興味深く、伝統を守りながらも革新を続ける姿が印象的でした。質疑応答での「変化には変化で対応する」という言葉にも、企業としての柔軟で前向きな精神を感じました。

・兄の友達が同じ業種の会社で働いており、すごく聞きなじみのある会社だったので驚いた。日本人の特に若者におけるお酒離れが話題で出ていたが、その中で特に日本酒や高めのお酒があまり変われなくなっていることがわかり、自分の知り合いがいる身としても少し悲しくなった。やはり、日本酒は世界でも人気になるほどの消えてはいけない日本の伝統文化の一つであり今のグローバル社会だからこそ、日本でしか飲めない特別な味を世界に展開していくことで世界人気から結果的に日本でも再ブームを起こすことが一番現実的であるし、自分のオーストラリア人の友達も大好きといっていたほど本当に世界ではあの味が人気なので他人行儀ではあるが、日本の素晴らしい文化財であり、長い歴史のある日本酒を守り続けてほしいと思うとともに、自分も 20 歳になったら最初に原種を飲んでみたい！と改めて思った。また、北海道のものだけで作っているという話を聞いて最初に飲むお酒を田中酒造さんの会社で飲んでみたいなとも思った。言葉にはできない伝統の美しさを守る素晴らしい会社であると再認識した。

・田中酒造さんのお話では、日本酒の国内販売数が減少する一方で、海外への輸出が伸びているという現状を伺い、グローバル化を感じた。日本の中だけでは生き残っていけないような厳しい現実の中で、海外への視野を広げる重要性を改めて実感した。北海道産のお米を使って地域特産品として田中酒造さんが品質を重視し、日本らしさももちろん、スパークリングなど、外国向けにそれを発信することで外国の方の口にも合うように改良されることに感銘を受けた。創意工夫によって、小樽や北海道だけでなく日本全体の日本酒に対しての印象が上がるのではないかという可能性を感じた。また、観光客が多い小樽において体験的な試飲、見学なども取り入れていて体験型観光としても機能している点も印象的だった。実際に自分自身も、ただ購入をするよりも体験を通したほうが、購買意欲が高まると感じ共感した。歴史ある日本酒の製造業から時代に合わせたアップ

デートを重ねていく柔軟さが長く日本酒業界で生き延びていく革新なのだと大きく感じた。どの業界においても固定観念を持つのではなく時代に合わせた柔軟な変革が大事になってくるのだと考えさせられた。

・日本酒を飲む人が年々減少していることを知り、驚きました。日本酒を多く飲んでいた 70 代が体の健康を気遣い、飲酒を卒業する人が多くなっていることが分かりました。また 20 代～40 代ではそもそも日本酒を飲む人が少ないためそれらの要因によって日本酒を飲む人が減少していることが分かりました。田中酒造だけではなく日本酒業界が残るためには国際化することが求められていることが分かりました。現在、海外での日本酒の需要が高まっていることを知らなかったため講義で聞いたときはとても驚きました。また就活の対策として母国語だけでなく、英語とプラスで他の言語を二か国語ほど話せた方がいいと聞き、まずは大学の第二外国語の勉強を頑張ろうと思いました。

・アルコール業界では 20 代男性の飲酒率が落ちておりアルコール業界を支えてきた 70 代が飲酒を卒業しており売り上げ推移が大変落ちていることを初めて知りました。同時にどうやったら生き延びていけるのかを考え、国際化という道作りだしていたと聞きました。マーケィングの授業で習ったような戦略が明確に行われており素晴らしいと感じました。小樽市のみで販売している特徴を活かし、お酒の売り上げを保つためにはインバウンドを活用する、ただ売るだけでなくお酒造りなどの体験を通して楽しかったから買うという売り方を行っていると聞き時代の流れに沿った早期対策がとられていてこのような会社が生き残っていくと感じました。社員に外国人を取り入れこれからインバウンドの対策のための実行もかなり素早いものであると考えました。外国人観光客は 2 言語を使っているため日本人も 2 言語以上「話せる」ことが大切という言葉に納得させられ言語の勉強は今の時代に必要不可欠なものであると考えました。まさに時代に適応しながら自分のターゲット層を明確にして経営を進められていると感じました。このようなことから創業 125 周年を迎えてもなお人気の酒造である理由であると思いました。

・創業してから道内唯一の 125 年続く造り酒屋である田中酒造さんの、現代のグローバリズムや日本人の食生活の変化に伴う酒類消費量の減少といった社会の変化に対して、田中酒造さん自体も変化して、会社が生き残るために努力をし続けているという点がとても勉強になった。お話の冒頭であった、20 代から 40 代にかけての日本人男性の酒類、特に清酒(日本酒など)の消費量の減少や、70 代以降の日本人男性の加齢による健康への意識から酒類消費量が減少し、日本国内での酒類消費量が減少しているという現状についてまったく知らなかったので大変驚いた。この酒類消費量の減少により田中酒造さんのような日本酒メーカーが生き残るために、国際化するしかないという大きな変化に踏み切ったその決断にとても感激した。道産米の 100%使用や四季醸造蔵(一年中酒類を造っている珍しい酒蔵)、他に負けない高い発酵技術など田中酒造さんの会社としての強みや、国際観光都市である小樽市に拠点を置き、年間の来客者数 20 万人の約半数が外国人であるというその地理的優位性を存分に活かした国際化という新たな事業の展開に対し、とても感銘を受けた。

・私はこの講義を受けて、市場の変化に合わせて戦略を変えていくことは大切だと思った。私は、酒類の市場で、20～40 代の日本人の酒類の消費量が大きく落ちていることに驚かされた。また、これにより国内での酒類消費量が減っていっていることを知った。しかし、高級酒類の消費量は減っていないことは知らなかった。これに目をつけ、拡大していた高級日本酒の輸出市場に挑戦したこの企業は、戦略が上手いと思った。また、輸出だけでなく、日本に来た外国人向けの販売を拡大した戦略も、素晴らしいと思った。インバウンド観光客に重点を置き、観光資源を作り出す流れは、これからも広がっていくと感じた。

・自分のビジネスの弱点をしっかり分析されているのがとても大事な事だと思いました。零細企業と仰っていましたが、零細企業だからこそ、大きな資産や人財に頼ることは出来ず、しかししっかりと利益は出さないといけない。その為に必要な条件を理解して、

社員と協力してより良い会社を作っていく。純米酒を純米大吟醸にすることであったり、他の分野とのコラボを行い集客の範囲を増やしていくことなど、非常に興味をひかれるお話が多かったです。視野を広げチャンスを手繰り寄せていくことが大切だと分かりました。

・田中酒造株式会社の講演では、伝統を守りながらも時代に合わせた挑戦を続ける姿が強く印象に残った。酒造りは歴史ある産業である一方、消費者の嗜好変化や若者の酒離れといった現実的な課題に直面している。その中で田中酒造は、観光客に向けた蔵見学や地域イベントとの連携を積極的に展開し、酒を単なる商品としてではなく「文化体験」として発信している点が特徴的であった。また、地元の素材を生かした製品開発や、観光資源としてのブランディングを通じて、地域経済との結びつきを強めている姿勢に魅力を感じた。伝統を守りつつも新たな価値を創造する取り組みは、変化の激しい時代において企業が生き残るための重要な戦略であると学んだ。地域の魅力を世界に発信する力を持つ酒造業の役割を再認識させられる講演であった。
・田中酒造の講演では、日本酒業界が直面している課題と今後の展望について深く考えさせられました。特に、若い世代の日本酒離れが進む中で、業界の生き残りには「国際化」が求められているという話が印象的でした。また、海外への輸出が増えている現状や、高級酒が一定の需要を保っている点など、業界全体の変化を具体的に理解することができました。さらに、就職活動においても国際感覚を身につけ、英語など複数の言語を話せることの重要性を学びました。伝統産業が新しい挑戦を続ける姿勢に感銘を受けました。
・田中酒造さんというお名前は初めて聞き、創業が 120 年以上前ということもあったので、どうしても偏見がお話を聴く前にありましたが、北海道産のお米を使用する地元の地域社会への貢献や、品質を重視するという企業コンセプトに興味が湧きました。また、国内での飲酒人口が大きく減少する一方で海外ではそれが大きく増加している傾向をもとにインバウンド観光客に重点を置き、国際色を強めたというお話を聴いてこの企業が 100 年以上も末永く続いている理由を知ることができました。
・私はまだ 19 歳なのでお酒を飲んだことがないが、日本酒という言葉はよく聞いたことがあった。しかし今の世の中お酒という分野の中で日本酒が選ばれることが少なくなっているということに驚いた。その中で、「生き残っていられるか」というタイトルはやはり引き込まれるし、話を聞いていてとても引き込まれた。やはりこういう時代だからこそそれぞれの年代、性別の中での飲酒率の傾向やそれに基づく考察がとてもわかりやすく、私たちも今後の授業に取り入れるべき説明の仕方や資料の使い方だった。また国籍問わず採用に進めて行きたいということが最後言われていた「変化には変化で対応していく」という点に大きく当てはまっていると思った。今の時代グローバル化になってきて、日本ないし小樽にくる外国人が増えてきている中でそういう取り組みをしていることがまさに変化に変化で対応している。最後の質疑応答の時間におっしゃっていた通り私たちも言語を学ぶことも大切なことの 1 つだと改めて思えた。今後もお酒を通して私たちの生活を楽しくしてくれる会社であり続けてくれると思った。私自身も 20 歳を超えたら飲んでみたい。
・日本酒の製造量が 50 年間減り続けているという事実に、業界の厳しさを改めて感じた。一方で、海外輸出は伸びており、「生き残るには国際化しかない」という指摘は非常に納得できた。田中酒造のような地方の酒蔵が生き残るためには、高級酒としての差別化と、ブランドやストーリーによる付加価値の提供が必要なので、実行してマーケティング戦略として組み込んでいったのはとてもすごいことだと感じた。習慣的に飲む人が減る中、「面白そう」と思って買ってもらえるような魅力づくりは難しいながらも事実だと感じた。伝統を守りつつ、新たな市場や価値観に対応していく柔軟さが、これからの酒造に求められていると思う講演だった。

・田中酒造株式会社さんでは、国際都市である小樽の地理的特性を活かした企業経営を行っていることが分かった。具体的には、小樽に来ないと商品を買うことのできない希少性であったり、インバウンドの観光客向けのお酒造りだったりと一つ一つコンセプトを持った経営をしている。変化には変化に対応するという時代の波に乗り遅れない、むしろチャンスをつかむという積極的な姿勢にとても関心を持った。加えて、アルコール業界の伸び悩みのなかで、業界の今後の方針の一つである国際化にも積極的に力を入れている点からもその姿勢を感じることができた。また、従業員の国際化も進んでいることで、現在の波に対応しているのも大きな強みと感じた。筆者自身も接客業のアルバイトをしているが、外国人のお客さんが来るとコミュニケーションがとることが難しい場面が幾度かあるためである。おすすめの商品を紹介できたりするのは、相手にとっても快適な時間になるという点においても大変魅力を感じた。以上のことから、今回の講義を通してこれからの社会においての国際化の重要性を改めて感じた。
・正直知らない会社だったし、小樽の酒造会社が一つしかないということも初めて知ったが、日本の酒文化の伝統を継承するうえでとても大事な企業だと感じた。小樽は古くから国際都市として名を馳せてきたが、そういった小樽がもつブランド力を活かした世界を相手にする経営方針には共感する部分が多かった。また、北海道バスさんとの共通点で、人材ではなく人財という表現を使っていたことに気づき、どちらも社員を大切にする意識が大きいのだなと思った。日本酒は古来より先人たちに愛された日本の大切な産物だと感じるので、これからも頑張ってほしいと思う。
・まず働いている方に外国人の方が須名いるということに驚きました。外国人は教育育成が難しいということもあるかと思いますが、田中酒造さんで働くことを希望している外国人の方はお酒への愛情や日本文化の愛情が日本人より深いという点から、とても良い政策だと思いました。今ではホテルの受付等で外国人の対応を受けることがよくありますが、企業さんがいろいろ考えて今ある世の中になっているなと思いました。田中酒造さんは日本酒だけでなく、フルーツ酒もあるということで、私はゆずが好きなのでゆず酒に興味がわきました。すごく飲んでみたいです。アイヌ民族の方々と作ったお酒もあるということで、そちらの風味もすごく気になります。田中酒造さんのお客さんは、実際に店舗に来て試飲して楽しんだうえで買われていく方が多いということでした。アメリカ等と直接戦うのは難しい点からインバウンドに力を入れているということでした。実際に試飲して楽しみ、購入を促すというマーケティング戦略は私自身とても良い戦略だと思っています。わたしは将来化粧品企業でマーケティングをやりたいと思っています。ただ商品だけで勝負するのではなく、田中酒造さんのように実際に体験して喜びを分かち合い購入につなげる、という戦略が良いなと思いました。商品の質をあげることももちろん重要ですが、どこでどう売るかが大切だなと思いました。人材確保に向けて、優秀な人材の採用、定着、モチベーションの向上が大切です。そのため社員満足度の向上が社員リノベーションにつながるということでした。中国人は日本人よりも言語が達者で売り込みもすごいということです。だれがライバルだ、ということにかかわらず、目の前の仕事に全力で取り組むことが大切だなと思いました。
・小樽にあるお酒を取り扱う老舗酒蔵でありながら、125 年もやり続けていけているのは、やはり運営がお上手であり、お酒が美味しいからだと思います。私はまだ 19 歳なのでお酒を飲めない年なので、良さなどはわからないのですが、これは 125 年続くな。と思える企業努力がよく見えました。小売業からエンターテイメント産業へなどといったテーマを持ち、うまく続けていくことを目標に日本酒が無理そうだったら麹を作った美容製品を作ろうかなと答えていたように、新しいことへと向かっていくチャレンジ精神はとても尊敬でき、働いている従業員がうらやましいなとも思いました。
・今回の田中酒造の講演を聞いて、日本酒業界が抱える課題と今後の方向性について深く考えさせられた。「どのようにして日本酒業界で生き残っていくか」というテーマのもと、日本酒を飲む人の減少や、70 代の高齢化、20〜40 代の日本酒離れといった現状が説

明されていた。これらの話から、日本の伝統文化を次世代へつなぐ難しさを実感した。また、「業界が生き残るためには国際化が必要である」という言葉が印象に残り、日本酒が海外でも親しまれる存在になってほしいと感じた。

・今回の講義を通して、地元に根付いた会社の生き残りについて学んだ。地元の老舗などの会社は、時代の変化に伴って廃業してしまうことも多いと思うが、その中で国際化に着目している点がおもしろかった。田中酒造が酒を売るだけでなく、その歴史や製造過程、地域の文化なども含めて発信し、観光客に文化的な体験を提供しているという点が新鮮だった。伝統を守りながら新しい価値を生み出そうとする姿勢が印象に残った。

・私は講義まで田中酒造株式会社を知りませんでしたが、その歴史や酒造りの技術・こだわり、地域との結びつきについて聞いて興味が湧きました。地元資源を活かし、伝統と現代性を融合させて酒造りを行っている姿勢が印象的です。特に、地域振興や観光との連携、若年層へのアプローチ、ブランディング戦略などに真摯に取り組んでいる点が印象に残りました。ただし、酒造業界独特の業務や市場環境を考えると、私自身が働くにはハードルも感じ、現時点では「働いてみたい」と言い切るには至りません。まずは企業研究を進めたいです。

・今回の講演を聞いて、田中酒造という会社はとても柔軟な組織だなと感じました。まず、国内でお酒業界も日本酒業界も縮小していくという事実をしっかり見つめ、自社の立ち位置や強み弱みを冷静に分析した上で、増加しているインバウンドや、外国での日本酒の需要に合わせることで、国際観光造り酒屋事業に舵を切るという経営判断が非常に論理的だなとも思います。また、自社のことを発酵食品製造していると柔軟に捉えて対応していく姿勢もすごいなと感じました。そして、この公演の中で一番心に残った話が、これからの就職活動の競争相手が中国人になるかもしれないということです。人口減少で就職活動が楽になるかと思ったら、そうではないかもしれないことに驚きました。同時に、これからの社会私たちも柔軟に物事を捉え変化していかなければならないなと感じました。

・今回の田中酒造株式会社による講演では、小樽唯一の造り酒屋としての誇りと、時代の変化に挑み続ける姿勢が強く印象に残った。社員数 40 名ほどの地場企業でありながら、働きたい人を選ぶより、酒造りや会社そのものに興味を持って来てほしいという方針に、地域企業らしい温かさと人とのつながりを大切にする精神を感じた。日本酒業界全体がアルコール離れや飲酒習慣率の低下によって厳しい状況にある中でも、田中酒造は小樽という国際観光都市の特性を活かし、観光客との関わりを重視した「観光に特化した酒蔵」としての独自性を打ち出している点が興味深かった。また、「買って帰りたいよりも飲んで帰りたい」という観光客のニーズを的確に捉え、体験型の酒蔵運営に力を入れている点も印象的だった。清酒の課税数量が減少する中でも、「宝川」「北の一星」「小樽美人」など、地域や文化を感じさせる銘柄を通じて、新たな価値を発信している。さらに、海外展開やクラフト SAKE への挑戦など、変化する市場に柔軟に対応する姿勢が感じられ、「変化には変化で対応する」という言葉が企業の理念として心に響いた。講演の最後には、小樽商科大学の卒業生が卒論の取材のために来ており、地元の大学と企業がつながっている様子にも温かみを感じた。伝統を守りながらも、常に新しい挑戦を続ける田中酒造の姿勢は、小樽の地場企業の理想的なモデルだと感じた。

・今日の講義では、田中酒造様の酒造りのこだわりに加え、その卓越した経営手腕についても伺うことができ、大変勉強になりました。特に印象的だったのは、伝統を守ること自体を強力な経営戦略とされている点です。歴史的建造物である店舗や蔵を維持・活用し、小樽の観光資源として地域と共に発展していくという姿勢は、まさに地域共存型経営の素晴らしい例であると感じました。それは単に良いお酒を造るというだけでなく、「小樽の田中酒造」であり続けるという強い意志と、未来を見据えた明確な目標なのだと感じた。

・中央バスさんの公演とはまったく異なる切り口でのお話で面白かったです。自分は今年の 6 月に 20 歳になり、何種類かのお酒を飲んでみましたが、未だ日本酒には飲んだことがありません。成人済みの友人と飲むときも日本酒を口にする機会はあまりないように思います。なんとなく日本酒には高価で度数が高く、味も好き嫌いが分かれるものだというイメージがあるためだと思います。こうした現状から、ターゲット層を海外の観光客に設定するというのはすごく納得のいくものでした。一方で、お話を聞かせていただく過程で、自分の持っていた日本酒へのイメージは全く間違いで、日本酒には味も度数も多種多様なものがあるということが分かりました。お話の中にあった、観光客はお酒そのもののことというよりもそのお酒にまつわる物語を知りたいと思っている傾向があることから、蔵や酒蔵の開放や観光客の嗜好を知るための中国人の採用といった活動は非常に効果的だと思いました。こうした活動の中で、自分が持っていたような日本酒への誤ったイメージが払拭されていくと思います。利益や成果に対してストイックな姿勢も印象的でした。福利厚生ばかり優先していると企業としての経営が成り立たないというのはかなり深刻な問題のように感じました。日本酒業界全体が直面している現状が表れていて興味深かったです。また、自分は田中酒造さんの本店を中学校の修学旅行で訪れたことがあったように思います。そんな酒造さんとかかわりの深いこの大学に今自分が通っているというのも何かの縁だと思うので、今度田中酒造さんの日本酒にも挑戦してみたいと思いました。
・「会社を通して、世界中に日本の魅力を伝える」という言葉に感銘を受けました。どんどん伝統的なお店がなくなっていく中で、「変化には変化を！」を合言葉に 125 年もの歴史をつないできた田中酒造さんだからこそできることなのだと思います。また、その長い伝統こそが自信や誇りとなっているというのは、とても大きな強みだと感じました。お話の中で、「いずれ中国人に仕事を取られるかもしれない」と話していた点にも強く共感しました。私も海外に行った際、日本語を話せる外国人が多いことに驚いた経験があります。日本では第二外国語教育がまだ十分に進んでおらず、日本語しか話せない日本人よりも、ネイティブレベルで他言語を話せる中国人の方が活躍できる場が多いと感じました。これは就職活動にもつながることだと思います。第二外国語を話せるというのは大きな強みですし、どれだけ AI が発達しても「人と人との対話」に勝るものはないと思います。私も一つでも多くの言語を学び、対話を通じて日本の魅力を世界に伝えられるような仕事に就きたいと感じました。
・国内のお酒の消費量が減少する中で、生き残るために国際化を目指す際に一般的な輸出ではなく、インバウンドをターゲットとして小樽の観光客に製造直販するという戦略をとるのが独創的で賢明だと感じた。さらに、コアコンピタンスをお酒造りじゃなく、より普遍的な発酵技術においているのが、今後お酒作りだけにとらわれずにいろいろな事業を展開できていいなと思った。観光のスタイルが団体周遊型から滞在型、体験観光型へと変化している現状をとらえ、お酒を売るのではなく文化、ストーリーを語るというアプローチを取っている点にも感銘を受けた。今後外国語を話せるということが就職活動において大きなアドバンテージになるというのには強く納得した。
・自分の周りではお酒を飲むという人がたくさんいるので 20〜40 代の男性の飲酒習慣率が減少しているというのが驚きました。普段のまないからこそ高級酒の売上が落ちないのかと納得しました。社員の平均年齢が低かったり、外国人も積極的に採用するなど、酒造業界でもグローバル化の波を感じました。ただお酒を造るだけでなく、その発酵の技術を活かしたり、アイヌの方々と協力してお酒を造るなどして、地域社会に貢献しているのが素晴らしいと思いました。何をしなければいけないのかということを原因とともに明確にしていて未来を見据えているのが聡明だと思いました。
・日本でお酒を飲む人が年々減少していることはそれとなくわかっていたつもりでしたが、近年の女性の社会進出の増加に伴い中年の女性の酒類消費数量が増加していることは驚きました。しかし同時に職場のストレスによる飲酒量の増加というように深く納得もで

きました。小樽で唯一の造り酒屋である田中酒造さんはただお酒を売ることだけを考えているのではなくどうすれば売れるのかを深く考えておられるというふうに感じました。ただ視野を日本から海外に広げるのではなく、世界進出よりもインバウンドによる収入を重視したり、お酒の製造工程や歴史についても紹介することでより多くの顧客を集めることに成功しているため、国際化といってもただ海外に進出して売れば儲かるわけではないことを実例から理解することができました。

・私は小樽市内でアルバイトをしていて、田中酒造さんの日本酒を含め多くの日本酒を扱っているのだが、田中酒造さんが仰っていた通り、日本酒の中では純米大吟醸が 1 番多くのご注文があり、また若い世代よりシニア世代の方々の方が飲まれる傾向があるような気がする。また、夏季集中講義の地域活性化システム論で小樽の地域資源を使ってなにか事業を考えようという授業において、私のグループではチェリーワインを作ることに決めたのだが、考える上で問題点として挙がった物の中に、お酒を飲む人の減少と海外の人にどのようにして手に取ってもらうかだったため、今回その解決方法の一つが聞けたのでとても勉強になった。これらの点から自分にとても身近な内容だったため非常に興味のある話だった。また講演後に田中さんに直接質問させていただいたのだが、とても丁寧に答えていただき、勉強になった。

・一人当たりのお酒の消費量は年々少なくなっていて、特に 20～40 代の男性の消費量は著しく減少している。現在 70 代の方々が酒業界を引っ張っていたが、次第にお酒を断つ方々が増えてきている。酒類の中でも、特に清酒がピークを迎えていた時期に比べて 20%以下となっていると知った。しかし、日本酒の中でも高級なお酒は減少していないため、高級なお酒の需要はまだまだあると考えられる。日本酒は輸出量が増加しているため、日本よりも外国に向けた販売のほうが業界で生き残っていくために必要なのだと考えられる。田中酒造は今年で創業 125 年であり、社員数は 40 名で、若手社員が多いと知った。日本酒は小樽市内でのみの販売となっている。米のとぎ方や寝かせ方、年数、水などを独自のものにすることでお酒の多様化をしていて関心を持った。造酒の見学や試飲を通じて購買意欲の促進をすることは重要だと感じた。近年インバウンド観光客が増加しているため、そこに向けた取り組みを通じて日本酒を購入してもらう工夫も大事だと感じた。今後も時代と共に施策を取捨選択し、変化をしていくことが大切だと思った。

・今回の講義を通して印象に残ったのは、「変化には変化で対応する」という言葉と、企業が外国人採用を視野に入れながら国際化を進めている点です。現在の日本社会では少子高齢化による人手不足が深刻であり、生き残るためには国際化に適応していくことが不可欠であるという考えに、強く共感しました。また、観光客を中心とした販売戦略を展開している姿勢からも、地域や社会のニーズに合わせて柔軟に経営方針を変えていくことの重要性を感じました。さらに、発酵食品の製造を通して「地域に求められる存在であり続ける」ことを目指している点にも注目しました。品質を重視しながら伝統を守る一方で、実際の商品展開を見てみると、昔からの常連客に向けた商品、若者向けの商品、そして観光客向けの商品と、幅広いターゲット層に対応しているのではないかと個人的に思いました。こうした取り組みは、単に製品を売るのではなく、それぞれの顧客に最適な価値を届けようとしていることの表れだと考えます。このように、今の社会情勢や自社の現状を正しく理解し、それに応じて柔軟に戦略を変えていく力こそが、企業が持続的に発展していくために必要な要素であると感じました。講義を通じて、経営における「適応力」と「多様な視点」の重要性を改めて学ぶことができたと思います。そして、この学びは自分の将来にとっても大きな影響を与えてくれるものでした。私自身、これから社会に出て働く際には、変化に柔軟に対応できる力を身につけると同時に、多様なニーズに応えられる視点を持つことが重要だと強く感じました。今回の講義をきっかけに、将来のキャリア形成においても「適応力」と「広い視野」を大切にしていきたいと思います。貴重な時間をありがとうございました。

・この会社を知らなかったが、とても興味深かった。その理由は様々あるが、ワークライフバランスだけが 1 番重要ではないと言うことに考えさせられた。確かにワークライフバランスは仕事を続けていく上でとても重要なことだと思うが、そればかりを気にして仕事がまともにできていなかったらそれは違うと思う。また伝統を大切にしていると言うことがあったが、小樽は伝統がたくさんある街で、この会社自体にもたくさん伝統があると思う。もし小樽で働くことになったら伝統をしっかり守って、さらに後世に伝えられるような活動ができればとても理想的だと思った。
・社員のために何をしているかという話よりはどのように今後の酒屋事業を持続させていくかという話だった。ビールやウイスキーなどの洋酒は生産量が増えたり減ることが少なかったりしているが清酒は生産量が減っていて、高級酒である純米酒や純米吟醸などの酒くらいしか生産量があまり減っていない状況にある。このような状況の中で生き残るには国際市場への輸出が生き残るための道筋であるということだった。しかし県外や国外の小売店においてもらうのではなく小樽のみの製造直販方式をとっている。日本酒をただ売るのではなく観光とセットで売る、そして日本酒の歴史を伝えていく必要性を話していた。新型コロナが落ち着きを見せてきたころに外国人観光客が増加してきて、小樽に来た外国人に対して売ることが多くなってきたときに酒をただ売る方針を取らないようにしたということだった。外国人に対して売るということに意識が向いていて、中国語や英語などの外国語が使える人財を求めているために外国人の社員も採用を進めていた。観光と酒の組み合わせを国際化という段階に昇華させているところに将来性を強く意識していると感じた。
・日本酒のニーズがどんどん年々落ちていっている事実は知っていたが、その問題に実際に対抗している会社の話が聞けて、たくさんの視点からのアプローチの方法を知れて、この先の問題解決の糸口の例として勉強になったと思う。講義では、今までの製法からどんどん変えて新しいものを制作すること、昔ながらのお酒の魅力をさらに深掘りすること、あまりお酒に馴染みのなかった層もターゲットにすることで新規の参入を促進させることなどを紹介していて、やはりどんな経営でも強みを磨き、新しいニーズを生み出すことは共通の戦略なのだと感じた。
・田中酒造の専務の方のお話を聞いて、日本酒業界の現状と、伝統を守りながら新しい取り組みをしていくことの大切さを学びました。清酒の課税数量や飲酒習慣率が右肩下がりのなかで「生き残っていくには国際化しかない」という言葉がとても印象に残りました。年間 700 万人以上の外国人を含む観光客を見据えて、観光分野に特化し、地理的優位性を生かした戦略を進めている点も印象に残りました。また、外国人スタッフを採用したり、水や米をこだわったり、多様化を大切にしている姿勢からも、伝統にとらわれすぎない柔軟な考え方を感じました。125 年という長い歴史を背景に、ただ日本酒を売るのではなく、酒造りのストーリーを伝えるのが魅力的だと思いました。伝統を守りながらも変化に対応する姿勢は、今後社会に出る自分にとっても大切な考え方だと感じました。昔のやり方に固執しすぎないで自分も変化していくことが大切だと感じました。
・過去 50 年で 1 人当たりの飲酒量が減少して、アルコール業界が危機に瀕していることを知らなかったので驚きました。そうした社会の変化に対応して、今までの方法を刷新して商売をしていること（ストーリーを持たせて日本酒の販売を行う・インバウンドを狙う・酒産業から発酵食品会社へと事業を変更するなど）を学びました。このように、時代や社会の変化に合わせて企業の方針などを変更する戦略は、前期のマーケティングの授業で学んだこととともよく似ているので、身近な例を知ることができてとても興味深かったです。また、今までは「就職」と「言語」の 2 つを結びつけて考えることはありませんでした。しかし、国内の人口減少や移民政策から考えると、これから学生が就職する上でライバルとなるのは「日本語が話せる外国人」になっていくことが予想されるので、日本語以外の言語を話せることは大きな強みになるのだと、お話を聞いて納得しました。

・今回の講義を通して、田中酒造株式会社は地域に根ざしながらも国際的な視点を持ち、持続的な発展を目指す企業であることを学びました。特に印象に残ったのは、北海道産米を 100％使用し、発酵技術を活かした酒造りを続けている点です。地域の自然と共に歩む姿勢からは、地元への深い愛着と品質へのこだわりが感じられました。一方で、日本酒の国内消費が減少している中で田中酒造は外国人観光客が多く訪れる小樽という立地を生かし、日本酒文化を体験として発信する取り組みを行っていることを知りました。単なるお酒の販売にとどまらず、酒造りの背景や歴史を伝えることで付加価値を生み出し、観光と結びつけた新しいビジネスモデルを築いている点がとても印象的でした。また多様な国籍の従業員を採用し、国際的な視点を積極的に取り入れていることも魅力の一つだと思いました。さらに、ゆずなどの果実を使った飲みやすいお酒を開発するなど、時代や消費者のニーズに応える柔軟な姿勢も見られました。伝統を守りながらも変化を恐れずに挑戦を続ける田中酒造の姿勢は、地域企業がこれからの時代を生き抜くための理想的なものであると感じました。
・現在日本では 1 人あたりの酒類消費量が年々減少してきている。特に 20～40 代の男性の消費量の減少が著しく、現在の 70 代あたりがこの業界を引っ張ってきたが、だんだんと酒類を卒業する層が増えてきている。数ある酒類の中でも特に清酒がピーク時の 20 パーセント以下となってしまっている。だがしかし日本酒の中でも高級酒に関しては減少傾向がみられていない。また、ウイスキーに次いで日本酒の輸出量はだんだんと増えてきている。田中酒造は今年で創業 125 年になり社員は 40 名を超えている。田中酒造が製造を手掛ける日本酒は小樽市内でのみ販売している。また、北海道産米 100 パーセントで作られており地域社会にも大きく貢献している。ほかにも、米のとぎ方・寝かせる年数・使用する水などにもこだわっており純米酒や純米大吟醸酒の多様化に力を注いでいる。また、実際にお酒造りの見学や試飲を楽しんでもらう工夫をし、普段お酒を飲む人よりも飲まない人のほうが試飲を通して購入している。
・アルコール業界全体で最近の人々のアルコール消費量の減少や飲酒習慣率の変化などといった問題が課題となっているなか、自社の強みを理解し、適切な戦略をとっており、田中酒造さんが 125 年続いている秘訣の一つなのだろうと感じた。また、観光地である小樽の立地を生かしたインバウンド戦略や、製造所での直売でしか買えないというレアリティさを魅力として売り出し、そしてそれがさらにブランドの価値を高めている。現状の把握やインバウンドの旅行形態の変化を予測するなど商品を売り出すための企業努力を怠らず、時代に合わせて戦略を変えていく姿勢に感心した。
・田中酒造株式会社の講義では、日本酒業界が消費量減少など厳しい状況にある中で、地域密着型かつ国際化を視野に入れた経営戦略が印象的でした。四季を通じて醸造を行う「四季醸造蔵」や、観光客向けの体験型サービス、純米酒・長期熟成酒などの高付加価値商品の展開は、他社と差別化を図る優れた取り組みだと感じました。特に観光分野への注力や、お客様とのコミュニケーションを重視する姿勢、社員満足度の向上を通じたイノベーション推進は、これからの伝統産業に求められる姿勢だと学びました。
・今回の田中酒造の授業では、日本の酒造業が直面している現状と今後の方向性について学ぶことができた。特に印象に残ったのは、国内では飲酒人口が減少している一方で、世界的には需要が増加しているという点である。その中で、田中酒造が国際観光やインバウンド需要に力を入れている理由がよく理解できた。小樽市は人口が減少しているものの、年間 700 万人以上の観光客が訪れるという強みを生かし、外国人観光客に向けた酒造りを進めていることに魅力を感じた。また、品質向上を続けながら伝統を守る姿勢にも感銘を受けた。これからの日本企業は、変化する市場を的確にとらえ、世界に向けて自社の強みを発信していくことが大切だと感じた。地域の文化と経営を結びつける取り組みに深い学びを得た。
・以前他の講義で、小樽市指定歴史的建造物について調べる機会があり、田中酒造の名前を目にした。写真もあわせて一通り目を通したが、その中でも田中酒造は印象に残って

いる。業界の現状の話を聞き、お酒から見える社会や人々の生活の変化を感じられた。また、私はまだ 20 歳になっていないということもあり、お酒についての知識に疎く、日本酒は通常は冬期にしか造らないという話を聞き、大変驚いた。お酒造りの見学も行っているとのことで、せっかくなら私がお酒を飲める年齢になってから伺いたいと思った。
・今回の講義で印象に残ったのは、田中酒造の方の「生き残っていくには国際化しかない」という言葉だった。小樽市の人口減少による客数の減少を見据え、インバウンドに力を入れている点が印象的だった。外国人観光客はお酒だけでなく、製造工程や蔵の歴史にも関心を持つため、社員には高いコミュニケーション能力が求められるという話も興味深かった。中国人や韓国人観光客に対応するために外国人採用を進めており、それが戦略的な人財確保につながっている点も素晴らしいなと思った。また、北海道産の米を 100％使用し、地域特産品づくりに取り組む姿勢や、アイヌとのコラボを通して文化共存を実現している点にも地域貢献の意識が感じられた。さらに、米や水にまでこだわっていたり、創業 125 年を超えても変化を続ける向上心に強く感銘を受けた。
・これまで田中酒造株式会社様については名前だけ知っている程度でしたが、今回のお話を通して、ただのお酒屋さんではないと知り、とても印象が変わりました。未成年でお酒に詳しくなかった私にとって、お米から造られる酒やリキュールなどについて初めて学べた点も新鮮でした。120 年以上の歴史の中で造り酒屋から観光・国際向けへと事業を広げ、グローバル化に対応していることに感銘を受けました。また、英語や中国語の重要性や、将来は化粧品事業へと進化する可能性があるという柔軟な姿勢にも驚きました。伝統を大切にしつつ時代の変化に対応し続ける企業だと感じました。
・小樽唯一の日本酒の酒造会社であり、125 年の歴史を持つ田中酒造株式会社の話を聞くことができて嬉しかった。日本人の飲酒習慣が落ち続けているということ、特に若い男性（20～40 代）が減少し、女性（40～60 代）が増えているということに驚いた。女性が働くことが多くなっているためお酒をたしなむ女性が増えているという考察も面白いなと思った。また、飲酒習慣が落ち込んでいるのにもかかわらず高級な日本酒の売り上げは下がっていないのは、人々の中に、飲酒習慣がないが故の「特別な日に飲みたい」「贈り物としてあげたい」というニーズがあるからではないかと考えた。品質を重視し、地域の特産品づくりに貢献しようとする姿勢が素晴らしく、ぜひ成人したら試飲やお酒作りの見学をして、田中酒造のお酒を楽しんでみたいと思った。
・この講義では、今後会社が生き残っていくための戦略というのをお話されていた。近年の人口減少によるお客様と働き世代の減少。全体における飲酒率の変化。このようなグラフや将来の可能性を分析して、今後どのように戦略を立てていくのかというのが、経営をする上での考え方において、とても参考となった。例えば、酒造であるが、発酵食品製造業に転換したり、観光造りから人手不足やさらなる客の増加を促進するために世界を視野にいれた国際観光造りなど、変化には変化で対応していくという柔軟さもあることだ。またそれ以外にプレゼンにおいて自身の会社を宣伝するのがとても上手だと感じ、今はこういう状況である、だから私たちのこのような利点を生かして、やっていこうと考えているという、ひとつひとつの話が私たちにも分かりやすいよう丁寧にまとめられていて、簡単に理解しやすく、プレゼンの喋り方、作り方においても参考になった点が多くあった。
・生き残っていくには国際しかないという言葉を最初に聞いたとき、その真意がとても気になったが、話を聞くうちにその意味がよく理解できた。単なる観光ではなく、国際観光事業として発展していく必要があるという考えに強く納得した。また、お酒をただ製造して販売するだけではなく、試飲体験や酒造見学といった楽しみを提供しながら購買意欲を高めることが重要だという話も印象に残った。確かに、自分が観光客の立場だったとしても、体験を通して楽しめる方が自然と商品を買いたくなるし、その企業や地域に対して良い印象を持つと思った。さらに、インバウンド観光のあり方も、これまでの団体周遊型から滞在型・体験型へと変化していく必要があること、そして自然や食だけ

でなく、文化そのものへの関心を高める取り組みが大切だと学んだ。加えて、人財確保に向けた多様な工夫を行い、社員満足度を高めることが社内のイノベーションを促進し、企業の成長に繋がるという考えにも深く共感した。

・田中酒造の社員様が、近年のお酒の飲まれている割合や輸出の傾向をグラフや表を用いて分かりやすく説明していて、自分の会社が携わっている分野のことは幅広く把握してどのように販売や経営をしていくか考えているのだと実感しました。自分は好きなスポーツ選手やブランドの話は熱く語れるのですが、それ以上に田中酒造の代表銘柄や特徴を説明している姿を見て、就職するためには自分が関わる商品をよく知ることだったり愛情をもつことで、働くことへのやりがいにつながるのかなと思いました。話を聞く前は、お酒を販売している会社というだけの認識でしたが実際は異なり、日本酒を売ることよりその歴史を売りにして販売している話だったり、小樽との繋がりなどを売りにして、他のお酒の企業との違いを生み出して自社の良さをアピールしていてものすごく勉強になりました。

・田中酒造の多角的な事業展開を知り、地域密着型企業の強みを実感しました。宗教観光や地域行事への参加など、地域との深いつながりを大切にしている点が印象に残りました。また、社員の育成やワークライフバランスへの取り組みを通じて、社員を大切にする経営姿勢が伝わってきました。特に女性の活躍推進やセクハラ防止研修など、時代に合わせた職場環境づくりが行われており、社会全体の課題解決にも貢献していると感じました。地域と人に寄り添う経営方針が魅力的でした。

・自分はまだ 18 歳のため飲酒をすることはできないが、近年の飲酒率の低下によって、業界は苦しい状態にある事がわかった。田中酒造は創業 125 年目ということで素直に驚いた。国内では飲酒率は低下しているが、世界で見ると増加していて、これからはグローバルな視点が必要になってくるというように説明があったが、それは他の企業や業界でも同じことが言えるのだろうなと思った。お酒を飲むだけでなく、歴史や製造背景についての文化を観光として押し出していくというような工夫もあり、本当に様々な工夫がなされていて経営の難しさを想像することができた。

・話を聞くまでは、日本の文化である日本酒を海外からの観光客向けに売る場合は、昔からの味や売り方などを貫いても売れると思っていたが、田中酒造のような歴史ある会社でも、海外向けの商品や PR をしていることを初めて知った。そして、インバウンドにより、事業を観光客向けに完全にシフトチェンジする会社もある中で、伝統を残しつつ、現代のお酒を飲む年齢や性別のデータなどを参考に商品を開発して、観光客と日本人の双方に向けた販売を行っているのもいいと思った。さらに、個人的に特に印象に残ったことは、海外から日本に働きに来る人は、働く意欲がとてもあり、母国語と日本語と英語の 3 ヶ国語を話せるということで、将来日本で働くとしても英語だけでなく、様々な言語を話せることが必要であると強く感じた。

・田中酒造株式会社のお話では、伝統的な酒造りの技術と、地域に根ざした企業としての姿勢について学ぶことができました。普段あまり意識することのない「日本酒業界」についての理解が深まり、伝統産業にも多くの可能性があることを感じました。未成年のためお酒が飲めず、また元々伝統産業にそこまで興味がなかったこともありとても新鮮な内容でした。地域とともに発展する企業の在り方を知ることができ、地元企業で働くことの魅力についてもよくわかりました。就活では、業界の知名度や規模だけで判断するのではなく、自分の考え方と合うかどうかが大切だと改めて感じました。今回の講演で得た学びを今後活かしていきたいと思います。

・未成年ということもあり、田中酒造という酒蔵を知らなかったのですが、今回の講義を通して、小樽唯一の造り酒屋ということを知ることができてよかったです。お話の中で特に印象的だったのが、一人当たりのアルコール消費量が減少していることでした。減少している理由として会社での飲み会が減っていることも関係しているのかなと思いました。お酒といわれて一番にイメージするものはビールなどで日本酒ではないと考える

とおっしゃっていましたが、確かに特に若い世代が日本酒を飲んでいるイメージがないなと思いました。生き残るためには国際化が必要だとおっしゃっていましたが、国内だけでなく海外を視野に事業を展開しているところが印象的でした。そして外国人の雇用を積極的に行っていくことで、個人旅行化が進んだ時に海外の言葉を話せる社員が増えて、より国際的に人気を得ることができるのだろうなと思いました。そして、実際にお店で試飲ができるのがとても魅力的だと思いました。質疑応答の際に同じような質問をされていた学生がいましたが、お酒を飲める年齢になってもどんなお酒が自分に合っているかわからない人にとって、試飲することで簡単に自分の好みのお酒を見つけることができるので素晴らしいと思いました。最後にお話しされていた「変化には変化で対応する」というのがとても印象的でした。125 年も続く伝統のある酒屋だと聞いた時、勝手に伝統は変わらないもののイメージがあったのですが、確かに変化をしていかないと長く続けることは難しいのだなと考えさせられました。

・自身のバイト先で田中酒造さんのお酒を提供しているため親しみがあり非常に興味深かった。日本酒業界が衰退し続けているのに対して、高級酒の売り上げが下がっていないことに衝撃を受けた。国内市場の衰退は国際化を進めるにあたって大きな理由になると言うのは自分の中でも腑に落ちた。国際的に人材を採用して国際化に向けて着実に準備していることが伺える。このような対応力や状況判断能力が創業 125 年の理由なのでは無いかと考えた。北海道のお米だけを使うことや、小樽のみで販売していることなど、地域密着という点も大事にしていることが伺える。日本酒一本で勝負するのではなくリキュールや日本酒の種類を多様化するなど、消費者に飽きられないような工夫もさすがだと感じた。国際観光という視点は酒業界だけでなくこれからの日本にとっても非常に重要だと感じた。人口減少、国内市場の衰退等の状況や小樽が国際的観光地である地理的優位を活かした経営戦略が求められているのだと考えた。変化を受け入れる姿勢という言葉が心に強く残った。これからの生活に活かしていきたい

・120 年以上続く小樽唯一の造り酒屋であることがすごいと思うと同時に、120 年以上生き残ってきた理由として柔軟な考え方があるのだなと思いました。「これから先、生き残っていくためには国際化しかない」。どんな業界でもグローバルといい国際的になり、インバウンド向けに製造を続ける中、日本酒を製造していることから日本人の顧客だけに売れればよいという考え方ではなく、逆に日本人には頼らない考え方は新鮮で先の時代を行くものだと思いました。また、日本酒製造のみに固執することなく、インバウンド向けに「クラフト SAKE」を作るなど工夫をされていることがわかりました。私自身未成年ですが、イメージとして日本酒は若い人より年配の方が飲まれるイメージがあります。スライドに載っていたゆず酒は色もイエローカラーなのとパッケージが可愛く、とてもジュースみたいでおいしそうであり、飲みやすそうでした。若い人にはゆず酒のような色が可愛くてジュースみたいだけどお酒であることや日本酒を造る蔵で一緒に作られたという付加価値、大量生産されているお酒とは異なる特別感が魅力的に見えると思います。これらのことから、インバウンド向けに製造されたものが日本人にも魅力的に見えることはこれからもたくさんありそうです。日本の文化が海外に注目される昨今、日本のものであるから日本人をターゲットにする戦略は時代遅れのものであることがわかりました。

・岡田さんのお話を聞いて、地域に根ざした経営と、時代の変化に柔軟に対応していく姿勢がとても印象的でした。飲酒業界全体が若者のアルコール離れや高齢層の健康志向の影響で厳しい状況にあるという話を聞き、現実の大変さを感じました。その中でも、高級酒が原料や水、熟成度合いなどで差別化を図りながら価値を保っているという点はとても興味深かったです。田中酒造は小樽という土地の強みを生かし、観光と結びつけた新しい展開を目指していることが印象に残りました。特に、韓国語や中国語を話せる人を国籍に関係なく採用することを目指すなど、インバウンド需要に合わせて変化している姿勢がすごいと思いました。また、ただお酒を売るのではなく、田中酒造の歴史やス

トーリーを通してお客様に魅力を伝えるという考え方にも共感しました。伝統を大切にしながらも新しい挑戦を続ける姿勢に感動し、私もどんな環境でも変化に柔軟に対応できる人になりたいと感じました。

・今回の講義では、田中酒造の取り組みを通して、地域産業がどのように国際化を進め、持続的な発展を目指しているのかを学びました。北海道産米を 100%使用し、発酵技術を活かした酒造りを続けるなど、地域に根ざした品質へのこだわりが印象的でした。近年は日本酒を飲む人口が減少しており、日本酒が生き残るためには国際化が重要だと言われています。田中酒造は、外国人観光客が多く訪れる小樽という地域の特性を生かし、日本酒文化を体験として発信することで、新たなファンを増やしています。また、中国人やケニア人など多様な国籍の従業員を採用し、国際的な視点を取り入れている点も特徴的でした。さらに、ゆずなど果物を使った飲みやすいお酒を開発するなど、時代や消費者の変化に合わせた挑戦も行っています。伝統を大切にしながら新しい取り組みに挑む姿勢に、地域企業としての柔軟さと強さを感じました。

・今回の講義を通じて、地域産業と企業活動の結びつきについて深く学ぶことが出来ました。田中酒造は小樽唯一の造りであり、北海道産の米や伏流水を活用しながら、伝統を守りつつ四季酒造という挑戦をしていることを知り、学生として、商品を作るだけでなく、地域の魅力や文化を発信することが企業の大切な役割であると理解しました。今回の学びを将来の進路に活かし、自分も地域や社会に貢献出来る人財を目指していきたいと感じた。

・今年、父へのプレゼントのために田中酒造さんでお酒を購入させていただきました。お店に入った後に、私はまだ飲酒ができる年齢ではないために 1 人ではお酒を買うことができないと気づき、戸惑っていたのですが、店員さんが事情をきいて一緒に買う方法を考えてくださいました。（最終的に母の名義でネット注文することで無事に商品を購入できました）そのとても親切な対応がすごく有難かったのを覚えています。父も喜んでいました！まずはそのことに関して感謝申し上げます。この実体験が背景にありながら今回の講演を受けて、私は質の高いお酒だけでなく、そういった店員さんたちの人情深さや「おもてなし」精神のようなものも、沢山の外国人観光客を惹きつける田中酒造さんの魅力の一つだと、感じました。また、伝統的な酒造りを深めていくことに加えて比較的いまどきのクラフト酒の製造や、アイヌ文化を尊重したパッケージデザインなど、多種多様な商品に対しての創意工夫には非常に感心しました。このように、幅広い層のお客様から注目を集めるような商品開発の増加によって、「田中酒造」というブランドがより一般的なものとして知れわたり、国内でも需要の回復に繋がるのでは、と思います。個人的な希望なのですが、炭酸飲料が苦手なので炭酸ではないお酒を製造してくだされば私も将来貴社のお酒を楽しむことができるので、とても有難く思います！また、岡田様が講演の後半におっしゃっていた、「コミュニケーション能力を重視して、店員には、英語・中国語が両方話せる中国人を採用したい」という言葉が印象に残りました。これはアルコール業界に限った話ではないですが、これからの時代、英語だけ話せてもあまり社会に必要とされない、＋αの技術や能力が必要不可欠であることを痛感しました。伝統的な日本の酒、そしてそこに込められた文化や歴史を大切にしながらも、国際的な視野をもち商売活動に励んでいる貴社のように、私も将来はグローバルな視点や考え方を自分の周りの地域でも落とし込めるような柔軟な仕事人になりたい、と感じられました。改めて、貴重な時間をくださりありがとうございました。

・企業の国際化も今の社会で生き残る産業にするために必要なことだなと思いました。田中酒造さんのお酒を実際に私のバイト先でも提供させていただいているのですが、外国人のお客さんは日本のお酒とか小樽のお酒に興味がある方が多いので、そういう興味関心を拾っていくことも大事だと感じました。地域産業は工夫やいろいろな試行錯誤がなければ生き残るのが難しい現状を改めて実感しました。将来、お酒でなくとも発酵食品

の会社として、というお話がありましたが、そういった柔軟な姿勢が今もなお小樽に根付いた会社として残っている要因なのだと思いました。

・最初に、小樽にこのような伝統的な酒屋があることを知らなかったので、成人したらぜひ清酒について教えていただきに伺いたいと思いました。飲酒週間率の変化について、20 代など若い世代の消費率が減少していることは予想できましたが、女性の 40〜60 代の消費量が増加していると聞いて意外でした。労働習慣や高級志向が関係しているとの分析を聞いて、市場調査や消費者層の変化を知ることはのちの戦略を寝るのに重要だと思いました。特に、その高級志向の傾向から、強みである歴史や伝統的な醸造方法をより重視するブランド化に力を入れていることがとても良いと思いました。インバウンド形態のこれからについて、ただ購買意欲を高めることを目的とするのではなく、体験観光を通し、お客様の理解を深めることで日本自体の魅力を伝え、今後の業務のグローバリゼーション化、エンターテイメント化を目指す姿勢が印象的でした。どの産業においても、今後の変化にいかに対応せきろかが重要だと思うし、私の就職活動にも関係する話だと思い、とても参考になりました。また、大学のマーケティング入門の授業で学んだターゲティングやポジショニングを実際に行ったプロセスを見ることができて、より理解が深まりました。

・まず飲酒習慣率のグラフを見て、20 代の男性の数字が減っていることが意外でした。日本酒の消費量も減ってきていて、いずれなくなるかもしれないと聞いて、まだ自分はお酒を飲めないけれど、日本の文化として大切にしていくべきものだと思いました。125 年も続いていて、今は 4 代目の方が受け継いでいるというのは本当にすごいことで、長い間変わらずに続けてきた努力を感じました。20 歳になったら、田中酒造さんのお酒を飲んでみたいと思いました。また、海外のお客さんとコミュニケーションをとるために英語や中国語ができる人を雇ったり、ストーリーを伝えてお酒を買ってもらうという工夫もかっこいいと思いました。地域に根付いて、小樽の人たちから愛されている会社なんだなと感じました。

・実家が田中酒造さんの近くということもあり、物心ついた時から身近にあった企業さんで、今回講演を聞くことができとてもうれしく思います。講演資料の中にもあった日本人の酒離れの話は初めて聞いた話で、飲酒のことは健康問題にもつながることも多いため一概に問題視できないとは思いますが、世界遺産にも登録された日本の伝統的な酒造りの技術の衰退につながる、そしてその技術や伝統がいつかはなくなってしまうかもしれないという話は日本人として消して無視できない話だと思いました。けれども、外国など日本以外の方々からの需要の増加は日本酒業界の追い風になり、効いているこちらも期待を持つことができました。まだ飲酒できる年齢ではないですが、20 歳になった時には田中酒造さんのお酒をぜひ飲んでみたいです。

・業界全体の顧客が減少している日本酒業界の田中酒造さんの代表銘柄の「宝川」は自分が働いているバイト先でも提供している日本酒だったので親しみを覚えた。小樽市内限定の販売なのに経営を続けられる理由を知ることができ、新たな発見があった。純米酒、純米大吟醸酒の中でも細かく複数のジャンルの日本酒に分けることで様々な需要、他店との差別化を図っており、田中酒造さんのマーティング内容を知ることができ普段の授業内容と実際の企業のマーケティングがリンクしたことが実感できた。田中酒造さんは世の中の動きに対応し、インバウンド旅行客に向けた体験型に変更するという生存戦略を取っている。時代の変化に対応できる企業がこれからも生き残っていくと思う。

・飲酒習慣率の割合は男性の若者が少なく、高齢女性が多いということにとても驚きました。お酒の税金も年々下がっていて、色んなものが下降傾向にあるが高級なお酒や輸出が近年伸びていて、ドラッグストアとかのお酒があまり売れてないのはイメージと違いました。国内じゃなく、生き残っていくには国際化という結論を出してそれをすぐ実行する行動力がすごいと思いました。高級種の中でも多様化、差別化をするためにお米にこだわったり、お水にこだわったりしていて、一つのお酒を作るだけで色々な工程を通

しており、25 年寝かしているものもあると言っていてお酒は奥が深いと思いました。国際観光づくり酒屋事業のために、他の大企業と差別化を作るために小樽特有のインバウンドの多さをついていて、地域の特色を活かした経営を身近なところでもしているんだと実感しました。国際化のために中国語や、英語を話せる人が必要になってくると言っていて、他の言語を話せるというのはこの企業に限らずこの先の未来重要になってくるものだと思うので今のうちにしっかりと学んでおきたいです。

・田中酒造さんの講義をうけて、企業の姿勢や取り組みに深い感銘を受けました。国内の飲酒人口が減少していくという現実を受け止めつつ、ただ単に商品を販売するのではなく、観光事業に力を入れて他社との差別化を図っている点が特に印象的でした。小樽という国際的にも人気の高い観光地に位置している地理的優位性を最大限に活用し、日本酒そのものではなく、その背景にある歴史や文化的価値を体験として伝えることで、最終的に購入へとつなげている工夫には大きな魅力を感じました。また、単に「日本酒を売る」ことを目的とせず、酒造りに至るストーリーを観光客に共有し、そこから共感を生み出している点は非常に効果的であり、現代の消費行動にも適合していると考えます。伝統的な酒造りを守り続けながらも、新たな顧客層の開拓に向けて柔軟に取り組んでいる姿勢は、変化の大きい社会においても前向きで挑戦的であると感じました。今回の講義を通して、単なる商品提供だけではなく、背景にある物語や体験を含めて価値を届けることの重要性を学びました。今後の学びや自身のキャリア形成においても、商品やサービスをどのように差別化し、人々に魅力的に伝えるかという視点を大切にしていきたいと考えます。

・田中酒造株式会社さんの話で印象に残っていたのは、やはりマーケティングマネジメントの柔軟さだ。特に、インバウンドが観られるようになった現代社会において、「自社の高い商品を買わせる」のではなく、「125 年の歴史を知ってもらって売り込むこと」でその説得力のある歴史を田中酒造独自の付加価値に変えて興味を持ってもらう・買ってもらうというプロセスが、現代社会・経済の流れに流されるだけでなく、流されながらも上手く流れに乗ろうとしている感じがした。そういう時に合わせた柔軟さが 125 年の歴史を築いて来たのだろうと考えた。

・田中酒造は知っていたが、宝川を作っている会社だとは知らなかった。というのも、バイト先のお寿司屋さんで宝川を提供していて、ただ商品として考えていたが、今回の講義を通じて背景知識を持った上でおすすめしたり、提供したりできるようになったと思う。最後の方のスライドに関して、グローバル化が進むいま、世界から日本に入ってくるいわゆる外国人と向き合う中で、日本人として何ができるのかと考えさせられた。日本だから日本語喋れれば良いじゃなくて、田中酒造ならではの視点で、世界に出て行かなきゃ潰れてしまうからアグレッシブな姿勢でという部分に感動した。変化には変化で対応する。言語能力などで秀でた外国人に対して、自分はどんな強みを持っていくのか考えていかなければならないと感じた。

・未成年ですが 20 歳になったらお酒を楽しみたいと思っているので、若い男性層で飲酒率が下がっているというお話に驚きました。また日本酒はその名の通り日本を代表するお酒だと思うので、全体の生産に占める割合が下がり続けていることが少し悲しく思いました。親が日本酒をよく飲んでいて身近に感じるお酒なので今後も国内での生産がなくならないでほしいと感じました。世界に向けて売ることが生き残るための方法だと仰っていて、他の製品と同様にお酒もグローバル的に知名度を上げることが重要なのだとわかりました。

・田中酒造株式会社の経営についての講義を通じて、差別化が経営戦略において非常に重要な要素であることを実感した。たとえば、同社は熟成度の多様化を推進することで、自社ならではの個性を打ち出している。また、多くの酒造メーカーが中国を中心に酒の輸出を進める中で、田中酒造は国際観光の促進という視点からインバウンド需要に注目し、国際化を図っている点も特徴的である。こうした差別化は、単に他社と異なること

を狙ったものではなく、小樽という地域の地理的・文化的特性を活かした戦略的な経営であると感じた。さらに、顧客と積極的にコミュニケーションを取り、良好な関係性を築くことで、商品の背後にストーリーを持たせ、唯一無二の酒として販売するという姿勢にも強く印象を受けた。このような顧客との関係性を重視するアプローチも、田中酒造ならではの差別化戦略だといえる。また、その理念を実現するために、外国人の採用といった具体的な行動にも一貫性が見られ、単なる理念にとどまらない計算された経営判断であると、本講義を通じて強く感じた。

・大手酒造会社と同じ土俵で戦うのではなく、小樽の歴史のある酒造会社というスタンスでの経営戦略に深く興味を持ちました。自社の立ち位置や競争力を正しく理解し、全国展開、海外展開を目指すのではなく、小樽という地域のなかで生き残るという非常に現実的なポジショニング、ターゲティングをされているなと感じました。現状の方針を伺うなかで、「生き残るためには国際化しかない」というフレーズは強く印象に残りました。海外展開という意味ではなく、小樽という観光都市に訪れる外国人観光客をターゲットにするという戦略は、小樽市のインバウンドの増加という今後の見通しを踏まえ、非常に割り切った考えのように感じました。また、小春六花ちゃんとのコラボなど小樽観光協会や、酒造業界を越えた提携による試みは新鮮でした。

・決して大きな企業ではないけれど、日本国内の日本酒の消費量が減少している現状を踏まえて国際化という手段を選んだ点が、変化に対して変化で対応するという言葉を体現しているなと感じた。ただ、この状況で国際化という手段を選ぶことが出来た背景には、地域に寄り添った考えを持っている企業であるからだと思った。北海道産米を 100%使用していることや、地域活性化に繋がる取り組みを行っていることからもわかる。国際化を行う上で、あくまで日本や北海道、小樽の魅力を発信することが目的であることを大切にしているなと感じた。そのためにはとにかくコミュニケーション能力が重要だという岡田さんのお話も、今言語の勉強に励んでいる私にとっては強く印象に残っている。まだ就職について深く考えられてはいないけれど、いざ将来やりたいことが見つかった時のために、今はとにかくコミュニケーションをとる手段になりうるものは全力で学習していこうと思った。今回のお話を聞いて、変化を恐れるのではなく、自らが変化で対応するという柔軟性の大切さや、語学の大切さを感じることができ、自分の中でこれからの大学生活のヒントを得た気がする。

・田中酒造さんの講義を通して、伝統を守りながらも「変化」を恐れず挑戦する姿勢の大切さを強く感じた。125 年という長い歴史の中で培われた目に見えない DNA は、社員一人ひとりに誇りと自信を与えていると感じた。また、「生き残るには国際化しかない」という言葉には強い危機感と未来への意志が込められており、世界中に日本の魅力を発信するという使命感にも共感した。語学力を身につけることで仕事の幅を広げるという考えにも納得し、自分も変化に対応できる柔軟な人材を目指したいと思った。

・私はまだ 20 歳になっていないのでお酒を飲む事ができず、お酒関連のお店には行った事がなく最初はどのようなお店か分からなかったが、お酒造りの見学や試飲もできると知って少し興味が湧いた。国内では飲酒人口が減っており、お店でも外国のお客様が増えていると初めて知った。小樽は観光資源が豊富で外国のお客様が多いため、よりその人たちに向けた接客を大切にするのはもっともだと思った。やはり接客ではコミュニケーションが大切なので外国語の勉強を頑張ろうと強く思った。

・日本ではお酒を飲む人が減っていて、田中酒造さんがメインとしている日本酒は、アルコールの中の 5%を占めている状態で、ピーク時に比べると 25%も減少しているとおっしゃっていました。このような危機に対し、どのように生き残っていくか？と考えた時、高級酒は落ちていない・輸出が伸びている点に着目して、日本酒の国際化を考えたという視野の広さに驚きました。田中酒造さんは小樽のみで販売をしているという点や大企業ではないという点などを踏まえて、輸出をするのではなく外国人観光客をターゲットにし、酒蔵見学などを行うことによって「売るのではなくストーリーを売る」とおっし

ゃっていました。自社の強みや弱みを客観視して、強みはもちろん生かし、弱みは工夫により強みに変えているところが本当にすごいと思いました。将来マーケティングに興味があるのでこのような思考回路はとても参考になりました。

・田中酒造という会社はいままで、聞いたことがありませんでしたが、小樽で古くから続いている伝統のある会社だということがわかりました。日本でお酒を飲む人口が年々減っていることは知らなかったので興味深かったです。市場が縮小している中、生き残っていくために、インバウンドを対象とした観光とお酒の販売を組み合わせる工夫をしていることが印象に残った。人材確保において将来性を考えて、日本人だけでなく外国人の雇用を増やしていく方針は面白かったです。少しマーケティング寄りのお話もありましたが経営について学びを得られる貴重な経験になりました。

・今回の授業で、田中酒造が長い伝統を守りながらも国際化に挑戦している姿勢がとても印象的でした。125 年という歴史を持つ企業が、変化を恐れずに「変化には変化で対応する」という考え方を持っている点は、経営学の理想的な姿だと感じました。また、社員の満足度を上げるために収益向上を目指すという考え方も、経営の現実と人間重視の両立を意識していると思いました。国際化の中で日本の魅力を発信する姿勢や、多言語能力の重要性を強調している点も共感でき、これからの時代に必要な企業像だと感じました。

・田中酒造さんの事業の取り組みについてよく知ることが出来ました。日本酒は現在お酒の中ではマイナーな部分になってしまっており、70 代の男性や 40～50 代の女性の飲酒率が低下していることも原因だとわかりました。しかし日本酒は海外の輸出の中ではジャパニーズウイスキーの次に輸出が大きいことも分かりました。全国の酒造所が海外に輸出しようとしている中で、小さな田中酒造さんは小樽の特性を活かしインバウンドのお客さんにターゲットを絞り、OTARU SAKE STORY since 1899 というブランドを作り、田中酒造の歴史を伝えるという新しいことに挑戦していて感激した。また、小樽ではインド、中国などの人口が多い国の観光客に対して、その国の言語を喋れることが 10 年後などに大切になるだろうという考えに深く共感した。英語や中国語の勉強に励もうと思った。田中酒造さんの経営について深く学ぶことができた。

・業界の現状において、飲酒習慣率について男性の 20 代から 40 代の減少が著しく、女性の 40 代から 60 代は増加があり、加えて若年層における「飲まない」ライフスタイルの定着などで、従来型の需要構造が変化していることが分かります。そのため、今後は多様化する消費者ニーズに応じた商品開発や販売戦略が不可欠だと思いました。国内での飲酒人口の減少や世界での増加、道内の人口減少や観光客の増加を踏まえたうえで、生き残っていくのは国際化しかないという判断はとても賢明だと感じました。若年層における「飲まない」ライフスタイルの定着や健康志向の高まり、さらにはノンアルコール飲料市場の拡大が見られるため、従来型の需要構造が変化していることが分かります。そのため、今後は多様化する消費者ニーズに応じた商品開発や販売戦略が不可欠になると考えられます。そのうえで、観光に特化することで、ダイレクトに地域貢献できる仕組みや酒の中でも水を変えたり、磨き具合を変えることで差別化を図る取り組み、創立 125 年というストーリーを売る取り組みなど、他企業との差別化が図れて価値があると思いました。

・日本酒といっても工夫次第でいろんな味にできたり、低アルコールのものを作れたりするということを初めて知りました。小樽で生まれた企業だからこそ、地域の魅力を十分に保持した商品の展開ができているのだと考えました。海外からの観光客の年々の増加に合わせて企業内の社員に外国人留学生などを雇用していると聴き、日本の高齢化による労働者不足にも役に立つ良いアイデアであると感じました。お酒を飲まない若い世代にも他の事業の展開によって日本酒に興味を持ってもらおうとしていて、積極的にターゲットを広げることの必要性を改めて感じることができました。

・日本人の日本酒への関心が年々低下しているという事実に、私は大きな驚きを覚えた。私の兄は日本酒が好きなので田中酒造さんについては以前から知っていたが、実際には飲酒習慣の変化や飲む人の減少が進んでいると聞き、酒造企業にとって深刻な課題となっていると感じた。しかし、このような傾向は企業努力だけで簡単に解決できるものではないだろう。現代では健康志向の高まりによって禁酒・禁煙のムードが広がっており、国内市場の拡大は一層難しくなっているように思われる。けれども、そのような状況の中で輸出によって販路を広げようとする取り組みは、特に有効な戦略であると感じた。海外市場への挑戦は、企業の柔軟な対応力や発展の可能性を示している。また、北海道産米を 100 パーセント使用することで、品質の高さとともに地域性や親しみやすさを打ち出している点も印象的である。このような取り組みからは、企業が新しいやり方を開拓しようとする力が感じられ、とても意義深いと考えた。
・北海道中央バスさんのあとの講演だったこともあり、田中酒造さんの講演は対比的に聞いてしまった。実力や成果主義な部分を強く感じ、ワークライフバランスは意識していない、というよりも意識している場合ではない、という印象を受けた。「ブラックだと言われるかもしれないが」といった発言もあり、働き方への考え方は実に企業によるのだなと考えさせられた。私は稼ぎややりがいよりも福利厚生の充実度や働きやすさ、休みやすさを気にするため、田中酒造さんの求める働き方には、自分は合致していないなと感じた。小樽の歴史ある地元企業であるが故に体質が変わりにくい部分もあるのだと思うが、現代の働き方ではなく、古い伝統的な働き方が残っている企業さんなのだな、と思った。しかし、インバウンドへの考え方は納得させられる部分があった。外国人観光客が増えている今、外国語が話せるかどうかは BtoC の企業にとっては死活問題だと思う。特に中小企業であれば人手が少ないため話せる人が店舗にいるとは限らず、経営者、管理者が不便さを感じることも多いと予想する。そんな状況で、中国や韓国からの働き手が来るとなると、たしかに日本人の新卒社会人よりも雇われやすいのかなと納得した。特に、商大でも英語を積極的に話す人と、英語は無理という人とで割れる場面をよく見かける。私自身は英語をよく使うが、アルバイト先で出会う外国人も日本人は英語を話したがらない、という話をよくされる。そうなると、講演の中でもあったように、外国人に負ける要素の 1 つとなってしまう。日本人全体は変えられないが、せめて自身はバイリンガル、トリリンガルを目指して学んでいこうと強く思った。
・今回の講義を聞いて、初めて田中酒造株式会社について知った。小樽にて唯一現役で、お酒を造っており、今年で創業 125 年と聞きとても感心した。田中酒造株式会社は「生き残っていくためには国際化」ということから、外国人の従業員を多く雇い、国際化を目指しているということが分かった。また、地域社会にも貢献しており、北海道産米を 100 パーセント使用していたり、観光にも特化させ、地域の経済を活性化させる計画を立てている。しかし、現在は国内での飲酒人口が減少していることから、ターゲットを世界やインバウンド観光客に定めており、時代の変容に応じて柔軟な対応を施すということが経営において重要なことであるということが分かった。
・社員の方が田中酒造株式会社、そして自社の商品に対して深い愛情と誇りを抱いていらっしゃる点が非常に心に残った。小樽市内のみでの販売にもかかわらず、商品を一方的に売り込むのではなく、蔵の見学や日本酒の試飲といった体験を通じて、お客様に購入の判断をゆだねるという姿勢に感銘を受けた。これは「Otaru SAKE Story」の理念である「日本酒（モノ）だけでなく酒造りのストーリー（コト）の提供」に沿った、非常に理想的な経営の形だろう。またアルコール業界全体の動向や日本酒の将来性、就活市場の変化、海外での日本酒輸入の高まりに至るまで、幅広くかつ詳細に分析されている点にも強く関心を持った。中でも、「いまや日本の就活生のライバルは中国人である」という分析が印象的であり、深く考えさせられた。現在は、翻訳に関するアプリケーションや機器が発達しているが、それらに頼らず自分の言葉で伝える実践的な力を身に着けることの重要性を再認識した。最後に田中酒造株式会社の強みを尋ねられた際に「立地

が小樽であること」とおっしゃっていたのが心に響いた。地域に根差したビジネスを体現していて非常に魅力的であると感じた。

・講演を聞いて、日本酒の市場が徐々に小さくなっていることにとても驚きましたし初耳でした。日本酒は日本人にとっては馴染みのあるもので有名なものだと思っていたので市場が小さいことと矛盾していると感じましたが、日本酒は高いイメージがあるのと反対に缶ビールが手軽な価格ですぐに買えることを考えると日本酒の市場が小さいことも説明がつくと思いました。そんな日本酒市場の衰退に負けずさまざまな変化で対抗している田中酒造様の経営の戦略と粘り強さに感動しました。コラボをして少しでもお客さんに来てもらうのはとてもいい経営戦略だと思いました。素晴らしい講演をありがとうございました。

・自分はまだお酒が飲めない歳なのであまりお酒については詳しくないのですがピークの時は日本酒がお酒の 30%を占めていたことや日本酒がどんどん減っていっていることなど全然知らないことを知ることができてとても楽しかったです。来年からお酒を飲むということを考えたときに大体はビールなどを想像していたのですが、日本酒も飲んでみたいなと思いました。衰退していってしまっている業界の中で生き残るための経営戦略など推計を見ても納得できるようなもので長く続けていくためには変わり続ける必要があるのだなと思い、自分も挑戦していけるような人になっていかなければいけないなと感じました。

・小樽で生活してきた中で、田中酒造の名前は知っていたが、未成年ということもあり、特に知っている情報はなかったため、観光向けのスタイルだということを知って驚いた。小樽は札幌に比べてかなり規模が小さい町、という印象があったため、他の店と同様に商売をすることは難しいように感じる。しかし、飲酒人口が国内で減少・国外で上昇していることや、小樽が外国人の多く集まる観光地ということを活かしたアプローチを行っており、素晴らしいと思った。お金がかかる海外旅行では、一度行った場所にまた訪れるということは少ないと考えられる。もし小樽の観光産業が衰退した場合でも、これまでに商品を購入した人々がリピーターとなれば、継続的に商売ができるだろうと思った。また、プレミアムな価格設定のために、品質だけでなく、酒造のストーリーという独自性の高い付加価値を考えた点でも、私には思いつかない発想であり、感嘆した。

・お酒をただ売るのでなく、どうやってどこで誰に売るかまで考えていかないと会社は回らないとわかりました。お酒が美味しいと伝えるのも大切だか、伝統を守り、ブランド力を高めることによって、一度は飲んでみたいなどを客に抱かせる。そうすることも大切だと気づきました。日本酒は日本人だけでなく、意外と海外の観光客が飲むのが多いので、観光客が多いところで売るなどそこが重要であると気づきました。

・田中酒造の存在はもちろんお酒も飲めないので知りませんでしたが、日本酒については私自身祖父にプレゼントとして純米酒をプレゼントしたのである程度知っている部分もありました。田中酒造の代表酒の宝川は一番のベストセラーでとても人気だと聞きました。また田中酒造のお酒は小樽でしか販売しておらず、他の店舗では販売していない点は田中酒造の付加価値をつけることにも繋がっているのかなと思いました。また小樽は外国人観光客にとても人気の観光地で東京や大阪や京都には既に行って北海道にも行ってみたいという需要が近年は多くより小樽を訪れる観光客数は多くなると思う。観光客がよく訪れる小樽運河や堺町通に田中酒造の店舗があると街中の雰囲気と日本酒が合うし、より外国の方が日本酒を知る機会に繋がり売上の向上にもなるのではないかと感じました。来年からお酒が飲めるので、飲む機会があれば宝川を飲んでみたいと思いました。

・この田中酒造さんは説明を聞くまでは知らなったが、今回のスピーチで深く理解することができた。とても参考になったのはどの商品をどこにターゲットとして売り込むかを分析することだ。日本酒業が年々減少しているが、その中で減少していない一定の需要が存在している高級な日本酒部門に目をつけたのはすごいと思った。また、地元のコメ

を使用した酒を製造して販売する場所も限定しブランド力を高め、主なターゲットもインバウンドの訪日観光客に絞ることなどで、企業の改革を行ったのはほんとに企業の存命をしっかりと考えていると感じた。また地域のものを使って製造することによって地域にも利潤を還元し、また自社も儲かるという仕組みは win-win の関係で素晴らしいと思った。またただお店で商品を販売して売ることだけを目的にせず、お店に来て実際の商品の製造を見てもらい興味を引き、販売をするというちゃんとお客さんに商品の歴史や製造工程を知ってもらいリピートを狙うというのはマーケティングにおいては非常に重要だと思った。そういった商売を行うことが長期的な商売だと思った。

・田中酒造さんの講義を通して、時代の変化に対応するためには自分の強みを正確に分析することが重要であることを学びました。現代の国際化の波への対応策として、輸出に力を入れることを思い浮かべる人が多いと思いますが、田中酒造さんは”田中酒造が小樽に位置している”という強みを活かしてインバウンドを重視した戦略作りをしているのが印象的でした。そのためにお客さんとのコミュニケーションを大事にしている点、特に、”日本酒を売るのではなく酒造りのストーリーを売る”というテーマに感銘を受けました。味で勝負することはもちろんとして、自社の長年の歴史という武器を正確に把握しそれを効果的に活用していくという姿勢、その一方で自社の歴史の長さに胡坐をかかずに小樽のキャラクターとのコラボを取り入れる、時代の流れも組み込んだ姿勢、両方がとても参考になりました。

・国内の酒類消費量が減少し続けている現状から、企業が生き残るためには国際展開が不可欠であるという現実を知り、避けられない状況であることを理解すると同時に、国内市場の縮小という状況に対して少し寂しさや複雑な気持ちを抱きました。また、他社にはない独自の水や熟成度合い、磨き度合いの工夫、さらに観光や小樽の資源に特化した取り組みを通じて、地域の地理的優位性を最大限に活かしており、企業が生き残るための工夫を強く感じました。グローバル化が進む中で、お客様のニーズが多様化していることを実感し、接客におけるコミュニケーションの重要性を改めて感じました。特に、異なる言語を話せる人材を採用することで、訪れる方々にお酒の歴史や魅力をより深く伝えられる工夫がなされており、企業の国際化への取り組みと顧客理解の両立に強く印象に残りました。

・そもそもこの会社が小樽唯一の日本酒造りの会社だと知らなかったので初めから興味をひかれた。聞いていくうちに酒造りに対する深い誇りとこだわりが強く伝わってきた。伝統的な製法を守りつつも、品質管理や新商品の開発に取り組む姿勢、地域との連携を重視する姿が印象的だった。その技術や伝統を国際化によって守り抜こうとする姿勢はとても大切だと思うし、現代のインバウンド問題と絡めた解決策も具体的で、とても関心を持った。後継者育成や持続可能性への配慮といった視点も示されており、企業としての社会的責任を真摯に考えている点にも好感を持った。講演を通じて、地元産業としての酒造りの価値と可能性を再認識できた。

・日本酒の消費量が落ちていることを初めて知りました。確かにお店で見るのは缶ビールやワインなどが多く日本酒はあまり見ないと思いました。日本の伝統を受け継ぐ要素が強い日本酒の業界でさえ国際化の風潮があることに衝撃を受けました。自分の企業を客観的に分析して自社にあった戦略をたてているという印象を受けました。お酒を売るというよりストーリーを売るという言葉が印象に残りました。変化には変化で対応していくという姿勢は激動の今の時代で重要な姿勢だと思いました。

・現在日本では一人当たりの酒類消費量が年々減少してきている。特に 20～40 代の男性の減少が激しい。生き残っていくためには国際化しかない。経済として国内だけでなく、世界的に売っているのが経済の仕組みだなと感じた。また小樽には観光の魅力がたくさんあり、これらの観光資源とお酒を結びつけるのはどうかなどと考えられた。またお酒の多様化も進んできておりこれも売れるための仕組みなのではないかと考えさせられた。

・今回の講義を通して、零細地場企業が時代の変化に対応しながら生き残るための工夫を学んだ。特に、日本酒業界が国内消費の減少という厳しい状況に直面する中で、「国際化」や「体験価値の提供」に新たな価値を期待している点が印象に残った。また、単に商品を売るのではなく、製造工程や地域文化、アイヌ民族との共同制作など、物語性を重視した経営方針が地域貢献にもつながっていると感じた。さらに、社員満足度を高めることで社内イノベーションを促す姿勢も、人を「人材」ではなく「人財」として捉える企業理念の表れであり、今後の地方企業の在り方として重要であると考えた。
・飲酒習慣率が年々下がっていることで、会社がこれから生き残っていけるのかという話が、経営をしていく上で、とてもシビアな現実だなと思った。生き残っていくには国際化しかないというが印象に残った。日本での日本酒の需要が低下しているから海外へ進出したり、外国の方を最低二人雇ったりと、企業では生き残っていくためにいろいろなことが考えられているんだなと改めて実感した。海外進出だけではなく、おいしいお酒を造るためにいろいろなことを試して、品質にこだわっていることを知って、企業の努力を目の当たりにしたように感じた。125 年の長い歴史を持つ企業の裏には様々な努力や取り組みがあるということを具体的に知ることができて、とても勉強になった。
・お酒の産業とかについて興味を持ったことは無いんですけど、今の日本は 20 代から 40 代があまりお酒を飲まず高齢者の飲酒している人の方が多いということに驚きました。そして、日本酒が売れなくなっている現状に対して外国人観光客向けにお酒を作るという発想の転換に天才だと思いました。また、田中酒造は時代の流れ(各地域の人口の増減や、ニーズの変化など)に沿って利益を最大限に増やすため色々な方法に挑戦しているところに感心したし、小樽唯一の酒蔵として、これからも頑張ってほしいです。20 歳になったら田中酒造さんの日本酒を沢山飲んで売上に貢献したいです。
・私は未成年で、多くのお酒を飲んだことはないし、20 歳になったとしてもそんなにお酒には興味がなく、多くは飲まないと思う。今回の話を聞いて、私のような若者がどんどん増えているということがわかった。やはり、お酒は体に悪いという印象が多く広がっているのではないかと思った。そんな中、日本酒企業が生き残っていくためには、国際化していくしかないということを聞いて、海外向けの味や値段になっていき、さらに国内での飲酒率が下がってしまいそうだなと思った。しかしながら、田中酒造株式会社さんは地域にも貢献していると聞いて、両立出来ているのはすごいなと思った。そして、125 年間も続いているのはこのようなこのように地域にも根付いているからなのかと思った。
・田中酒造さんの話を聞いて驚いたのが日本人の飲酒習慣率が大きく減少しているということである。特に 20 代男性の飲酒習慣率の減少は著しく、その一方で 40 代以上の女性の飲酒習慣率は逆に増加している点も驚いた。田中さんの講義から学べたことは時代の変革には伝統を守りつつも自分たちも変革しなければいけない、ということである。田中酒造は発酵技術の活用に誇りを持つ、アイヌのお酒を造るなど地域社会に貢献、品評会・コンテストで品質を重視、観光客に特化した営業などを企業コンセプトとして変革を続けている。その中でも観光客に特化した営業というのが私にとって印象深かった。田中酒造は日本人の酒消費量が減少する中、年間 800 万人の観光資源に注視し、直売所のみの販売でありながら年間 20 万人が来店し、その半数以上は外国人である。またただ買い物するのではなくお酒造りの見学や試飲などの体験する買い物を特徴としているのも興味深かった。
・講義をうかがって、田中酒造株式会社の歴史と理念にとても心を動かされました。自分は北海道、特に札幌や小樽で生活しているので、地元のお酒を日常的に目にすることも多く、同社の商品「宝川」などを目にする機会があることを思い出しました。田中酒造は「北海道産米 100%使用」「四季醸造」「純米酒へのこだわり」など、地域性と品質を重視しているということがすごいと思いました。さらに「一つでも多くのお客様に喜

んでいただく商品・サービスを提供する」という信念を掲げていることを知り、伝統を守りながらも改革や観光との融合を進めている点に強い共感を覚えました。
・お酒の業界について、よく知らなかったので勉強になった。高級な純米酒の中でも、磨き具合や熟成具合など細かな調整で差別化されていることを初めて知った。企業コンセプトとして、地域社会への貢献を考慮しているのがわかった。とても長い歴史があるなかで、観光や品質へのこだわりを貫いているのがすごいと思った。国内では飲酒人口が減少しているなか、小樽では観光客が多いのでそこをターゲットにした政策が必要となっているのがわかった。インバウンドと小樽の強みを活かしていく上で、接客のコミュニケーションが最も重要になると予想されると知った。お酒のストーリーを伝えるなど、常に客のニーズを考えた政策を考え付加価値の高い商品をつくるのが大事だと考えた。
・訪日外国人には日本酒を体験したいという人が多い中、日本国内ではお酒を飲む人数が減少していることを知った。そのため日本酒が生き残るには国際化しなければならなくなったということを学んだ。小樽市だけで販売したり、コアコンピタンスという特別な発酵技術を活用したり、観光分野に特化した経営を行っている。“観光造り酒屋”事業円安効果により、外国人観光客増加している今、団体周遊型から滞在型観光へ移行している。食だけでなく文化への関心も高まっている。そのため、外国人の増加に対応するには、コミュニケーション重要となってくる。特に英語や中国語など。人財確保に向けて、社員満足度の向上が社内イノベーションを推進することから、社員満足度を大切にすることが重要だと知った。
・日本酒という日本特有の文化を活用し、グローバルに事業を拡げている姿勢に感銘を受けた。特に、人員の確保においても国籍は問わないという点に挑戦的、実践的であるなと感じた。日本の文化である日本酒の製造に異国の人間が関わることで、文化の尊重の推進が期待できると感じた。今後もこのような形でグローバルな労働環境が多くみられる世の中になっていけばいいと思う。さらに革新的だと感じたのが、アニメキャラクターを利用したキャラクターマーケティングだ。日本酒業界では聞いたことのない経営方針であったので、こういった新しい発想と歴史ある産業の組み合わせはいいと思った。
・小樽唯一の造り酒屋として 125 年の歴史を誇りながらも、「生き残るには国際化しかない」という強い意志で挑戦を続ける姿勢に感銘を受けた。日本酒の国内消費が減少する中、年間来客数 20 万人の半数が外国人という実績にはとても驚いた。「日本酒ではなく 125 年のストーリーを売る」という考えや、北海道産米 100%使用といった品質へのこだわりが、多くの人を惹きつけるのだと理解した。国際観光を創り、酒屋としての未来に大きな可能性を感じた。
・私自身小樽に住んでおり、田中酒造様の建物を見たことはあるが、未成年であるため利用したことが全くなく、企業としての取り組みは今回の公演を聞いて初めて知ることが出来た。昔ながらの中小企業であることから、伝統的な企業経営方法で運営しているのだろうと勝手に想像してしまったが、全くそうでは無いことに驚いた。コロナパンデミック後の急増する外国人観光客を顧客とするためのプロモーションや外国人労働者の積極的採用など、自分たちを取り巻く環境の変化に対応する、中小企業ならではの柔軟さに感心した。グローバルな取り組みを実施する小樽商科大学があるこの街で、地域に根付いた企業かつ、国際的な広い視野で経営を行う企業が活躍することはとても喜ばしいことだと思う。また、私が今回の公演の中で最も考えさせられたのは田中酒造様の経営から分かる「社会における企業の役割」である。企業の経営を考えるとなると、資産を使ってどのように儲けるかという資本主義的な考えに私はどうしても至ってしまう。特に日本のアルコール業界では大企業による寡占が進んでいることからも、私の中では酒類＝金儲けという印象が強かった。もちろん、酒類の企業が儲けたお金で経済を回すことや日本のビール文化として海外へのアピールとなることも一つの役割であり、悪いことだとは思わない。一方で田中酒造様は企業として利益を上げることに加え、地域の企業として小樽市を盛り上げるため、そして日本の伝統的な地酒の魅力を伝えるために工

場見学や試飲体験など、顧客に寄り添う商売を行っていることが分かった。自分が就職したいと思う企業が社会において、経済循環以外にどのような役割を果たしているかを調べることも大切なのだなと学ぶことが出来た。

・岡田様の講演は、経営戦略や国際展開について非常に具体的で興味深く、教科書で学ぶ理論がリアルに実践されていると感じました。特に「国際観光作り酒屋」という言葉には強い印象を受け、単に酒を売るだけでなく、ストーリーや文化を伝えることで付加価値を創出している点に感銘を受けました。また、変化を恐れず新しいことに挑戦し続ける姿勢も印象的でした。小規模企業でも戦略次第で差別化し、グローバル市場で戦えるという希望を感じました。将来、地方企業や中小企業で働くことに関心がある自分にとって、大きな刺激となりました。

・田中酒造について学び、伝統を守りながらも時代の変化に柔軟に対応する経営の大切さを感じた。国内の人口減少や飲酒率の低下という課題に対して、発酵技術を活かし「酒造業」から「発酵食品製造業」へと事業を広げ、観光やインバウンド対応を進めている点が印象に残った。単に日本酒を売るのではなく、125 年続く歴史やストーリーを伝える姿勢に、ブランド価値の高め方を学んだ。また、人材育成にも力を入れ、能力給制度や健康経営などを通して社員のモチベーションを高めていることから、社員満足が企業のイノベーションにつながるという考えに共感した。

・田中酒造の講演を聞き、日本酒業界が衰退傾向にある一方で観光や地域社会との結び付けを強めることで新たな可能性を生み出していることを学びました。創業 125 年の伝統を守りつつ、発酵食品の製造や観光に特化する取り組みは、地域資源を活かした持続的な発展の良い例と感じました。また、日本酒のストーリーを伝えることやユネスコ無形文化遺産への登録は、観光客にとって大きな魅力になりうると考えます。観光と結びつけることで地域全体の活性化につながり、日本文化を国内外に広める役割を果たせる点に強く感銘を受けました。私自身も、地域に根差した企業活動が観光や国際交流といかに結び付くかを意識して学びを深めていきたいと思います。

・初めに飲酒習慣率の 20～40 代の男性が少ないことに驚きました。自分は未成年のため、あまりお酒については詳しくないですが、輸出が多くなっていることなどの日本酒の現状について知る機会があまりなかったため貴重な機会でした。ただお酒を作っているのではなく、地域に貢献できるよう北海道産の米を 100%使用していることに地元を大切にする姿勢を感じられていいなと思いました。米や水にこだわってみるなどの日本酒製造の奥深さを初めて知ることができました。いろんな角度から細かい部分をこだわっている田中酒造さんのお酒作りへの熱意を感じることができました。日本酒業界の将来を考えた時に、観光客が多く訪れる小樽に店があることを活かして他と差別化を図ることが大切だということがわかりました。インバウンド旅行形態のこれからに対応していくために世界に目を向けた取り組みが必要で業界を問わず、世間の変化に伴い、それ相応の対策を考えることの重要性を改めて感じることができました。日本人に頼らない人財の確保、量より質の追求など、実現が簡単なわけではないけど長い間会社として成り立たせていく上で大切な要素について考えることができました。

・田中酒造さんの講義を通して、北海道の食文化や伝統産業を世界へ発信することの大切さを改めて実感しました。田中酒造さんが小樽という地域に根ざしながらも、海外のお客様に向けて日本酒の魅力を伝えるために様々な工夫や挑戦を続けている姿勢に強く感銘を受けました。特に、観光と連動させた販売戦略や、外国人にも分かりやすい商品説明・体験づくりなど、グローバルな視点で地域資源を活かしている点が印象的でした。私自身、北海道の食を海外に広めたいという想いがあり、田中酒造さんのように伝統と挑戦を両立させた会社で将来は働きたいと思いました。

・田中酒造の取り組みを通じて、低迷する酒産業の中で生き残ることがいかに難しいかを痛感した。日本酒は長い歴史を持つ伝統産業であるが、若者の酒離れや消費者の多様化などにより、従来のやり方だけでは通用しなくなっている。そんな中、田中酒造がアニ

メなどと積極的にコラボレーションを行っている点は非常に重要である。新たな顧客層を開拓し、商品の魅力を広げるための効果的な戦略であると考える。時代の変化に応じて消費者のニーズを的確に捉えつつ、伝統の技術や価値を守り続けることが求められている。新しいものを取り入れつつも、伝統を大切にする姿勢こそが、これからの酒産業を支える鍵であると感じた。今後の田中酒造の挑戦に期待したいと思った。

・近年、酒類消費数量が減少し、特に男性の飲酒習慣率が低下しており酒類の業界が苦悩していることを初めて知り驚いた。そんな中で清酒への課税収量が減少しているものの高級酒は減少しておらず輸出が増加していることに着目し、「生き残っていくには国際化しかない」と考え方針を定めたことを知り非常に興味深い内容であった。田中酒造は企業コンセプトとして発酵技術を活用したり、地域社会に貢献したり、観光分野に特化して製造していることを知り、田中酒造のような歴史が長い酒屋で多くの工夫を取り入れておりとても感心した。水や米などの材料を工夫したり酒造りの見学・試飲を実施したりして生き残る施策をしていることが分かった。「国際観光造り酒屋事業」に着目することで売り上げの減少を防いでいることを聴き、着目する点が素晴らしいと感心した。インバウンドをターゲットにすると接客でのコミュニケーションが大切であるので、英語や中国語などを話せるほうが有利になるのでこれからの大学生活で積極的に勉強していこうと思った。自分自身が視野を広げて世界を見ることができるになれるように頑張っていきたい。

・田中酒造の岡田さんのお話を伺い、伝統を大切にしながらも革新を取り入れ、地域に根ざした日本酒づくりを続けている姿勢に深く感銘を受けました。四季を通して醸造を行う体制は非常に珍しく、品質への強いこだわりが伝わってきました。また、純米酒や純米大吟醸酒において、地元産の米や海洋深層水を使用し、原料や熟成度の違いを生かした独自の工夫がなされている点にも驚かされました。特に、国内の飲酒量が減少している中で、観光地である小樽の特性を活かし「国際観光酒蔵産業」に力を入れている発想は、非常に先進的で戦略的だと感じました。外国人採用の検討や、125 年の歴史を背景にした商品へのストーリー性といった付加価値を加える取り組みも、これからの時代にふさわしい柔軟な発想だと思います。伝統産業の新たな未来を切り開こうとする強い意志が感じられました。

・田中酒造株式会社さんの企業理念など、企業の中でなにを重視したらいいのかということを学べた。時代によってニーズも変わると思うので、このような時代にあった戦略を練ることがいちばん大切なのではないかと感じた。インバウンドを狙って観光に力を入れたり、業界のトレンドの推移や、実際の数値などから事業内容を見直していくことが企業を長く受け継がれていく要因なのだと思う。アルバイトしているときに、外国からいらっしゃったお客様も沢山いるので、現代において海外からの利益を考えることは必要になっていると思う。海外の市場を獲得することの重要性も感じることが出来た。また、田中酒造株式会社さんの「モノではなくコトの提供」という言葉がすごく頭に残っている。また、離職率を下げて、長く務めてもらうための企業努力も学ぶことが出来た。社員の満足度を上げることが結果として企業の成功に繋がるのだと思う。このような事業では、柔軟な視点が大切なのだと思う。外国から来た労働者を受け入れ、日本人を頼らないという考えだったり、柔軟な思考には、幅広い視点が必要だと思う。だからこそ自分もこれから多くの視点を獲得するために、周りの人の意見を沢山聞いたりと頑固な考えを捨てて、柔軟に対応する力を養っていきたいと思った。

・1 人あたりの酒類消費量の推移は年々少なくなっている。特に、20 代から 40 代の男性の消費量の減少が激しくなっている。現在の 70 代がこの業界を牽引してきたが、段々酒類を卒業する人が増えてきている。酒類の中でもとくに清酒がピーク時の 20%以下となってしまっている。しかし日本酒のなかでも高級酒は減少しておらず、安定している。また、日本酒の輸出がウイスキーに次いで伸びてきている。田中酒造は今年で 125 年、社員は 40 名で、若手社員が多い。日本酒は小樽市内でのみ販売している。また地域社会に

貢献しており北海道産米 100%、地域特産品づくりに貢献している。そういった働きに寄る地域貢献で街を盛り上げている。純米酒・純米大吟醸酒の多様化をおこなっている。たとえば、こめのときかた、寝かせた年数、水などに独自でこだわっている。（質の追及）お酒造りの見学や試飲を楽しんでもらう工夫をしている。ふだんお酒を飲む方よりも普段のまない方が試飲を通して購入を促している。また、国際化を図り、インバウンド観光客にたくさん買ってもらうことも大切である。これからの観光は食、自然だけでなく、文化への関心が高まっている。お酒でなく蔵の歴史についての需要も高まっている。酒造りのストーリーを語り、付加価値を理解してもらい、日本酒を購入してもらう工夫をしている。世界中に日本の魅力を伝えるために優秀な人材が必要である。

・講演を聞いて田中酒造株式会社さんについてだけでなく飲酒習慣率の推移などについても知ることができ、男性の飲酒率の低下や高級品以外の市販のお酒の販売量が減少していることに驚いた。また、北海道のお米を 100%使用して地域社会に貢献しているお酒を造ってらっしゃることを知り、お酒を飲める年齢になったら飲んでみたいと感じた。さらにインバウンドに対応して体験観光などの経営方針を変換していることに驚きを感じ、素晴らしいと思った。そして人材雇用の観点では能力給や人事評価制度など自分が努力した分、評価されるような制度に魅力を感じた。
・田中酒造株式会社では、北海道の伝統的な酒造りを守りながらも、新しい挑戦を続けている姿勢に強く感動しました。創業以来のこだわりである「地元の米と水を使った酒造り」や、職人の丁寧な手仕事の大切さを聞き、ものづくりへの情熱を感じました。また、観光客向けの酒蔵見学や限定商品の開発など、地域とのつながりを大切にした取り組みも印象的でした。講演を通して、田中酒造が単なる酒造会社ではなく、北海道の文化と伝統を未来へとつなぐ存在であることを実感しました。
・田中酒造株式会社の岡田様のお話を聞いて、飲酒習慣率の変化などの人々の私生活の変化や趣向の変化、また、観光客の観光目的の変化など、酒造業界ではさまざまな変化に直面しており、その変化に都度うまく対応してきたことで業績を安定させてきたとわかった。日本国内での酒の消費が変化し、国内の販売数量が減少したため国際化に目を向け、外国人に対する販促（観光客に対してのサービスなど）に目を向けたのは素晴らしいと感じた。それだけでなく、外国人観光客の趣向も時代で変化するものであり、団体周遊型の旅行から滞在型・体験観光へと変化し、日本の文化を知りたい観光客が増えたことにすぐに合わせて、単なる販売から酒造行程の体験なども含めた体験型サービスを加えたりした柔軟性がすごさだと感じた。また、人事に関しても、製造者の技量がものをいう伝統的な酒造だからこそ、近年あまり見られないように感じられる能力給の採用などを行なっており、お酒に対して一切手を抜かない姿勢がかっこよく感じられた。「変化には変化で対応する」という方針を掲げており、仮に日本酒などのような伝統的なものだとしても、固定観念にとらわれすぎずに変化を恐れない姿勢を持つことが大事だと思った。
・今回の講演では、田中酒造株式会社の田中さんから日本酒業界の現状と今後の展望についてのお話を聞くことが出来ました。国内では若者の飲酒離れが進み、特に日本酒は敷居が高いと感じられがちである一方、健康志向の高まりにより中高年層や女性を中心に需要が再び拡大しているということを知りました。田中酒造では、地域の水や米などの素材にこだわり、丁寧な製造工程を通して品質の高い日本酒を生み出していることが印象的でした。また、海外の観光客に対しても日本酒を単なる嗜好品ではなく「日本文化」として発信しており、地元・小樽の魅力向上にも貢献していると感じました。私はこの話を聞き、伝統産業の価値を守りながらも、時代の変化に合わせて新たな市場を開拓する姿勢に強く共感しました。自分も将来、地域の文化や人の想いを伝え、社会に価値を生み出すような仕事に携われたらいいと思いました。
・お酒を飲む人が減ってきているというのは驚きました。私自身もお酒が飲める年齢ではないですが、お酒を飲む気があまりないですが全体的にその雰囲気であるのは意外でし

た。そんな中でどうやって勝負していくかという中で日本だけではなく、海外に向けて日本酒を売り込むというのは今のグローバル化の波に乗っているなと思いました。今、小樽のみならず日本中がインバウンドに対応していかなければならないので日本らしさというのをうまく活用して経営しているなと思いました。私自身お酒の蔵はプロの方が管理、運営をしているイメージがあったので田中酒造さんが 40 人規模の零細企業であり、若者が多いと聞いてとても驚きました。観光都市ともいえる小樽と海外に向けての高級酒の売り込みなどまだまだ変化しながら長く続きそうだなと思いました。日本人は国際化していく中で生き残るために何をするべきか分かった気がします。お酒を飲めるようになったらぜひ田中酒造さんのお酒は飲んでみたいです。

・田中酒造株式会社の講義を聞いて、地域に根差しながらも新しい挑戦を続ける姿勢に感銘を受けました。創業以来の伝統を大切にしつつ、北海道産米を用いた四季醸造によって一年を通じて高品質な酒造りを実現している点は、強いこだわりと革新性を感じました。特に印象的だったのは、酒蔵見学や店舗での体験を通じて、日本酒文化を観光客に伝えている取り組みです。近年はインバウンド需要を意識し、外国人観光客を中心に商品を広めようとしていることを知り、日本酒が地域の伝統文化から世界に向けた魅力へと発展していると感じました。また、社員の育成にも力を入れ、技術や接客を学ばせることで、伝統を次世代へと受け継ぐ体制を整えている点も印象的でした。田中酒造は酒造会社にとどまらず、地域文化と国際交流を結ぶ重要な存在だと実感しました。

・田中酒造の公演を通じて、125 年という長い歴史を持つ企業が、伝統を守るだけでなく、常に時代の変化に対応し続ける姿勢に強い感銘を受けました。「生き残るには国際化するしかない」という言葉には、グローバル化が進む現代においても挑戦を恐れず前進する意志を感じました。また、社員の満足度を高めるためには収益向上が不可欠だという現実的な視点にも共感しました。特に印象に残ったのは、「変化には変化を」という言葉です。変わり続ける環境の中で、常に柔軟に考え、行動し続けることの重要性を改めて実感しました。さらに、伝統を支える「見えない DNA」という表現も心に残りました。長い歴史の中で培われた信頼と誇りが、次の世代に受け継がれていくことの尊さを感じ、自分自身も変化を恐れず挑戦し続ける姿勢を大切にしたいと思いました。

・小樽で育ちましたが、田中酒造株式会社様について会社を知っているだけで他のことは何も知りませんでした。今回お話を聞いたことで田中酒造がただのお酒屋さんではないとわかりました。未成年なこともあり、お酒については詳しくはないのでお米からできるお酒やリキュールなどお酒についても初めて知りました。120 年以上の歴史を持つ中で多くの変化があったというお話が非常に興味深かったです。造り酒屋から観光向け、国際向け、と変化していき、SAKE の伝統を世界にというグローバル化が進む現代社会に対応しているとも感じました。現在は働き手側がインバウンドに対応すべく英語や中国語が話せることの大切さも改めて理解しました。さらには 25 年後、150 年を迎える頃にはお酒を売らずお酒を使った化粧品を売っている企業になっていてもいいとおっしゃっていて、変化し続ける意志を感じられました。長い歴史を持ちながらも固執しすぎずに現代に適応して発展する企業なのだと認識することができました。

・自分がアルバイトとして勤めている飲食店でもアルコールを提供していて、ビールや講義にも出てきた日本酒（宝川や獺祭など）をお客様に出すことがありますが、お店に来るお客様の中でもほとんどの方がビールやハイボールなどを頼んでいて、日本酒を頼むのは中年～高齢の方がほとんどだったので日本人の日本酒離れに関する話はとても納得しました。現代人は健康志向な人が多くなっているのも理由だと思いますが、20～40 代の男性の飲酒習慣率が減少しているのには驚きました。小樽は北海道の中でも観光地で道外道内から多くの観光客が来るため、その人たちの求めているお酒の歴史や飲み方などの知識を共有することで日本酒への興味を向けさせる取り組みはとても効果的な戦略だと思いました。

・小樽で昔から活躍されていて、歴史が古いので時代とともに変わっていく事を詳しくしれて良かった。「変化には変化を」という言葉が特に印象に残った。ビールの売り上げが減少している中で田中酒造独自の生存戦略を取ってこれからの歴史をつないでいこうとする姿勢が興味深かった。小樽市とともに発展してきたので小樽市からも支援をしてほしいと感じた。これからの求められる人材にも触れていただいて、やはり言語が大事だということを改めて感じることができた。いつか蔵に行ってお酒を飲んでみたいと思った。こういう企業が小樽には多いのではないかと思うし、これからも活躍をできるようになにか関わっていけたらと思った。
・私は、オアソビプロジェクトという活動の中でワインプロモーションの企画の一部に携わっているのですが、本講義で紹介された、いくつかのお酒の種類に聞き馴染みのあるものが多く、興味深いお話を聞かせていただきました。中でも、アイヌ民族の方と一緒に作られたお酒が取り上げられていましたが、「北海道の先住民族が関わっている」「お米ではなく、北海道でも作ることのできるひえを使用した」という点から、非常に地域性のある商品であると感じた。ただ「お酒」としてひとくくりにしてしまうのではなく、地域性という観点から見ることでより多くの人の関心を引くのではないかと考えた。また、「お酒を売ることも大事だが、ストーリーを大切にすることに大事にしていきたい」という言葉に関心を持ちました。そういった考えが地域に根差した企業である所以なのかなと再認識することができた。
・1 人当たりの酒類消費量の推移は年々少なくなっている。とくに 20～40 代の男性の消費量の減少が激しい。現在の 70 代がこの業界をけん引してきたが、だんだん酒類を卒業する方々が増えてきている。酒類の中でもとくに清酒がピーク時の 20%以下となってしまっている。こういう現状があるのに対し、日本酒のなかでも高級酒は減少していない。また、日本酒の輸出が伸びてきているという現状があり、これから生き残っていくためには国際化に注力する必要があるという点がおもしろいと感じた。そして、ほかの酒造と差別化するためには細かいところにこだわって質を追求する必要があるというのが大変な職種だとおもった。しかしこれからは海外の客も視野に入れることでまだまだ将来性のある会社だとおもった。また、変化には変化で対応していくという言葉がとても印象的だった。
・未成年ということもあり、普段お酒について興味を持つことはなく、どのような経営をされているのかがイメージが付きづらかったこともあり、とても楽しくお話を聞くことが出来ました。最も興味深かった点は、日本酒ブランドの形成に、アニメキャラクターを使用しているという点です。一般的にはお酒と接点のないアニメキャラクターを掛け合わせることは、ブランドイメージを崩す可能性がある中で、このマーケティングを実行し、成功していることに驚きました。お酒が飲めるようになったら、田中酒造さんのお酒をのんで、酒造業界の経営についても調べてみたいです。
・若者の酒離れが進んでいるデータをみて、若者がお酒を飲まないイメージがなかったので初めて知りました。また、中年女性の飲酒率が上がっていることにも驚きました。この講義を聞いて 1 番興味深かった話題は休みの話です。現在、世間では仕事とプライベートを両立するワークライフバランスが流行りつつあります。しかし、この講義を聞いてワークライフバランスで大切なことは休みの数よりも、休みを充実させるかだと感じました。僕も将来社会人になった時に、自分が夢中になれる趣味で休日を充実させたいと思いました。
・小樽に通い始めて一年目なので、田中酒造さんを知らなかったのですが、創業 125 年の伝統的な企業でさすが歴史ある小樽だと感じました。私はまだお酒を飲むことができないので、20 代男性の飲酒習慣率が減少しているということや、業界全体として 30 年で 30%も売り上げが落ちているということを聞いて、とても驚きました。確かに、昔より様々な安いお酒や若者が手を出しやすいカクテルなども多数存在しているので今まで通りの経営スタイルでは、存続が厳しいのだと思います。なので、海外にむけた日本酒の

売り込みや、40 代など少し大人向けの高級なお酒を売るなど、戦略は数多くあると思うので、自社の規模と社員の意思を加味して、施策していくのは大変なことだと思います。田中酒造さんもキャラクターとのコラボや、小樽限定での営業スタイルで特別感をだすなど様々な戦略で経営なさっていて、勉強になりました。日本も少子化が進む中で、労働者不足だけでなく、顧客の減少も進んでいくと思うので、海外の人材活用や、積極的な採用は必要なことだと思います。私は今、中国語を学んでいるので観光客とコミュニケーションをとることができる程度まで上達することができれば、就活に活用できるのだと改めて感じたので、外国語の勉強を引き続き頑張っていこうと思います。コミュニケーションをとることができないと、お酒の本来の魅力や歴史の説明を行えないと思うので、グローバルな人材が今後、大きなカギになってくると改めて感じました。また、2024 年 12 月にユネスコ無形文化遺産に登録されたとのことで、小樽の伝統的な酒造として観光業などに貢献していて素晴らしいと思います。

- 「変化」には「変化」で対応する伝統があるという言葉が非常に印象深かった。会社設立から 125 年間、目まぐるしく変化する社会の中で生き残ってきた田中酒造様のビジネス思考の強さを感じただけでなく、自社の強みを変化させつつもこだわりを持って酒造りをしていらっしゃる姿に独自性を感じた。ユネスコ無形文化遺産に「日本の酒造り」が登録されたニュースは以前から知っており、私の地元のブランド米を活かした酒造りでの地域活性化活動に通ずるものがあるなと思い、日本の酒造りの文化をより一層誇らしいものだと思えた。自分も 20 歳になったら田中酒造様の日本酒をぜひいただきたいと思った。
- 日本酒業界の衰退の中、単価が上がっているものや輸出が伸びているということに驚いた。自分は未成年だが、確かにアルコールといえば日本酒というのはマイナーよりなのかなと思った。そんな中での輸出の伸びは外国人をターゲットとした製造の重要性も顕著に表れていると思った。また田中酒造さんが観光客向けの製造直販を行っていたりするように、ある程度ターゲットを絞ってお客様に販売することも売り上げ向上につながっている理由ではないかと思った。品質や材料にこだわったブランド化も他社との差別化において重要な役割を果たしていてとても良いと感じた。普段お酒を飲まない人に対してもお酒造りの見学や試飲を通して楽しんでもらい、良さを知ってもらうという取り組みはこれから生き残るうえでの素晴らしい企業戦略だと感じた。その中でもやはり輸出の伸びや日本人の日本酒離れから、日本酒の国際化が明確な課題となっているが、実際には小さい規模で進めるのは難しいという現状も知った。そうした中で先のような体験型の販売や観光客向けのブランド化など、田中酒造さんのインバウンドを中心とした販売はとても重要だと感じた。また人財確保に向けての取り組みも素晴らしく、将来働く上で参考にしたいと思った。
- 若い男性の飲酒量が減っていることが驚きだった、日本では減ってきているので国際化を図るのは得策だなと思った。小樽はインバウンド需要も大きく、英語、外国語を用いた接客はかなり必要になるため、使えるのであれば就職の大きな武器になるのだろうと思った。
- 田中酒造さんのことは存じ上げなかったが、とても興味深い内容だった。国際化、グローバル化が必要になっている現在、インバウンド事業に力を入れており、40 人の従業員数の中の 3 人は外国人で構成されているとのことなので、対外国人の意識がしっかりしていると感じた。また、単に酒を造るだけでなく、観光との結びつきを重視している点に企業としての柔軟さを見た。以前、増毛町にある国稀酒造に行ったことがあるのだが、田中酒造と同じく観光客を主なターゲットにしていた。その経験から、どのような経営をしているのかの想像がつき、地域に根差しながらも外からの人を引き込む仕組みが重要だと思った。酒蔵独特のにおいは私の好きな雰囲気であり、お酒が飲めるようになったらまず飲んでみたいと感じた。

・一人当たりの酒類消費量が減っていったり、この業界をけん引してきた人たちがどんどん姿を消していったりと様々な課題が発生する中で、世界という場に視点を広げ、国際化を測ろうとしている。だからと言って、地域社会をおざなりにするわけではなく小樽市内でのみ日本酒を販売して、地域特産品作りを行うなど地域社会にもしっかりと貢献しているとこに感心できる。また、お酒の改良にもいそしみ、米のとぎ方や寝かせる年数、水など独自のこだわりを持ってお酒の開発に尽力してもいる。このようにして地域と世界療法に目を向け、消費者に素晴らしいお酒を提供しようとしている。課題に対して、視点を変える、商品を工夫してみるなどこれからの自分が壁にぶつかったときに参考になるような解決方法ばかりで企業のやり方は人々にも通ずるものがあると思った。
・今回の田中酒造株式会社の講義を聞いて、日本の伝統的な文化を大切にしながら、革新的な挑戦を続けている姿勢に深く感銘を受けました。特に、品質へのこだわりや、手作業で丁寧に酒を造るという話に心を惹かれました。私も日本の食文化や伝統に関心があり、将来はこのような素晴らしいものづくりに携わりたいと考えています。貴社で働くことができれば、日本の伝統を学び、それを次世代に繋げる一員として貢献できるのではないかと感じ、大変魅力を感じました。
・小樽の老舗の酒造メーカーの田中酒造さんの話は、小樽という観光街で長年伝統的な酒造業を営んでいる田中酒造さんならではのリアリティのある経営のお話が聞けました。伝統的な地域産業の、観光に切るか地元民の常連客のリピートを増やすかどうかの判断や、どんな従業員を雇うかどうかの判断など、座学だけでは得ることのできない生の知識を聞く事ができ、大変貴重な経験をさせていただいたことへの感謝の思いでいっぱいです。ベンチャーや大企業とはまた違う経営ノウハウは小樽の地元企業ならではの視点だなと思いました。
・田中酒造のお話では、小樽唯一の造り酒屋として、発酵技術を活かしながら地域社会に貢献している姿が印象的だった。特に、観光分野に特化し、インバウンド観光客に重点を置いた国際化の取り組みが興味深かった。「世界中のお客様に日本の魅力を伝える」という言葉から、伝統産業を新しい形で発信する強い意志を感じた。品質を重視しながらも時代の変化に対応していく姿勢は、変化の激しい現代において非常に重要であり、地域企業の可能性を感じる内容だった。
・今回の講義では、田中酒造の事例を通して、地域産業の国際化と企業の持続的発展について学ぶことができました。北海道産米を 100%使用して発酵技術を活かすなど、地域に根ざした品質重視の姿勢が印象的でした。また、観光分野にも力を入れ、外国人観光客に日本酒文化を体験として発信する取り組みは、地域経済の活性化にもつながると感じました。伝統を守りつつ、時代の変化に対応する姿勢が、地域企業の未来において重要であると思いました。
・自分は大学生ということもあり、お酒の話になるとコンビニやスーパーに売っている缶ビールなどで、高価格なお酒というのはどんな人がどんな思いをもって買うのだろうと疑問に思っていました。アサヒや麒麟のように誰もが知っているようなお酒なら何もしなくても買われそうだけど、田中酒造さんのようなマイナーなお酒会社にとっては売り込みというのが非常に大事ということがよくわかりました。お酒といってもただ味で勝負するのではなく、小樽のお酒です。とか、こういうストーリーがあってこのお酒が出来ているんです。みたいなストーリー性などによって他とは違う付加価値をつけるというのがマイナーな企業が生き残っていくための 1 つの差別化なんだなと、とても参考になりました。
・自分は未成年なので酒は飲んだことないため味の違いなどはよくわからないが、酒にもマーケティング的戦略があることが興味深かった。なんとなく日本酒は代々受け継がれていくものであるというイメージがあったので、日本酒も味わいを変えどの層をターゲットにするか柔軟に考えていることがわかった。自分の祖父母は酒が好きで様々な地方の酒を取り寄せて飲んでいるため、祖父母の楽しみのためにも地方の地酒が生き残って

ほしいと思った。酒屋にもそれぞれ受け継いでいるもの、歴史があり酒屋それぞれが一種の文化のように感じたため、文化的資産として保護する取り組みが必要なのではないかと思った。酒としてどんなに良いものだとしても、人々に買ってもらうためには様々な方向性からアプローチする必要があると学んだ。小樽のような観光地では、外国人観光客が重要な消費者であるため、観光客視点でどうすれば心を掴むことができるのか考えるべきだと思った。また、多くの就活生は大企業に魅了されることが多いが、規模の小さい企業では自分が直接商売に関わっているという認識がより強く持てるため、やりがいがかえって大きくなるのではないかと感じた。

・田中酒造株式会社さんからは会社を存続させるために必要な柔軟さを学びました。125年という長い歴史がある企業で、小樽市の観光業にも多大な貢献をしている田中酒造さんですが、ただ地酒を売るだけでは競合他社に勝てず生存競争に負けてしまうと判断し、事業形態を少しずつ柔軟に、時代に対応して変えるという工夫をしているというところで、会社としては当たり前のことかもしれませんが、感心しました。データを分析して多様化する社会に適応する力の重要性を学びました。自分も、データをもとに大胆な判断をする力を身につけていきたいです。

・国内のアルコール消費量や飲酒習慣率の変化を分析し、今の国内のニーズを適切に捉えており、市場分析に力を入れていると感じた。また、業界で生き残るためには「国際化」が重要だということから、長い歴史がある会社に変化をもたらしているため、市場の状況に柔軟な対応ができる企業であると感じた。

・今回の講義を聞いて、まず男性の飲酒量の低下は想像がつきましたが女性が短歌あの高い酒を飲んでいる結果が興味深かったです。そのような時代の変化の中で田中酒造会社は小さい会社だけど国際化といっても輸出ではなくインバウンド向けに地産地消などを意識したり、お酒の差別化や発酵食品など層を見極めて経営していることを読み取ることが出来ました。外国人労働者を雇用しているとのことでしたがインバウンド向け商品を伸ばすことにも関係があるのか技術を本国に持ち帰って事業を始めるのかが気になりました。

・田中酒造の講義では、地域に根ざした企業としての取り組みや、小樽唯一の造り酒屋を守るための経営について学んだ。企業コンセプトとして「発酵技術の活用」や「地域社会への貢献」を掲げており、特に小樽での直売に限定し、観光に特化することで地域に大きく貢献している点が印象に残った。また、日本酒産業の国内での衰退が進む一方で、海外需要の高まりを活かし、国際化を進めて企業の存続を図っていることにも興味を持った。一方で、国際化を進めようとしながら、小樽での直売のみに限定している点には疑問を持った。しかし、実際に見学や試飲を通して体験してもらうことにより、特別感を実現しているのではないかと考えた。現在、小樽はアジア系観光客を中心に賑わっており、田中酒造でも来店客の半数以上が外国人観光客だという。「SAKE Story Since 1899」という日本酒づくりの物語が外国人の購買意欲を高めているという工夫にも驚かされた。さらに、海外客への対応のため外国人労働者を積極的に採用しているという話も印象的だった。伝統を守りながらも、時代や需要に合わせて挑戦し続ける姿から、企業が生き残るためには変化を恐れずに挑戦することの大切さを学んだ。

・田中酒造株式会社の講演で印象的だったのは、日本酒業界全体が縮小している厳しい状況に直面しながらも、小樽唯一の造り酒屋として地域に根ざした経営を続けている点でした。特に、日本人の飲酒量が減少している中で、外国人観光客を重視している戦略は現実的であり、小樽という観光都市の特徴を最大限に活かした取り組みだと感じました。また、米の磨き具合や熟成度合いなど細部にこだわり、品質を通じて差別化を図る姿勢にも強い職人魂を感じました。さらに、「お客にストーリーとして伝える」という考え方は印象的でした。ただ商品を売るのではなく、その背景にある歴史や文化を語ることで、共感や理解が購買意欲につながるという点は他の産業にも通じると考えました。酒造りを観光と結びつけ、国際化や多様なニーズに応えようとする姿から、伝統を守りな

がらも柔軟に変化を受け入れる姿勢が厳しい現状で企業が存続していくための鍵になるのだと学びました。

・日本で飲酒習慣が低下している中、田中酒造はどのように生き残るかという点での話が興味深かった。生き残るために国際化を進める上で外国人を社員として雇い、英語、中国語でも客とコミュニケーションを取れるというのが強みだと感じた。コアコンピタンスという発酵技術で酒造業から発酵食品製造業へ発展させられるのは、販売する商品の幅も広がり良いと思った。店舗ではお酒を売り込むのではなく酒造りのストーリーをオタルサケストーリーと題して伝えることで付加価値のあるお酒を楽しんでもらうという考え方が、エンターテインメント要素があり素敵だと感じた。純米酒や純米大吟醸といった高級酒やクラフトさけという多様な種類のお酒があると知った。伝統的酒造りが国の無形文化財に登録されたが清酒の製造量は年々減っていると知り驚いた。田中酒造の125 年の伝統は世界に誇れることだから、変化しながらも続いていってほしいと強く思った。収益性の向上が、社内全体のモチベーション向上につながるという話にとても納得した。働く時間を減らす、休みを増やす、などということでモチベーションを維持するという方法もあると思う。しかしそれではあまり収益は増えないため能力給、人事評価制度を取り入れることは働く意義を見出すことができ、自身のレベルアップにもつながるため良いと思った。個人旅行化が進むにつれ客とのコミュニケーションが最も重要になる、という話では旅行形態の変化や外国人観光客の増加に対応していかなければ置いていかれるのだと感じた。外国人の社員のハングリーさや、強い思いに負けないように努力したい。

・正直に言うと初めて聞いた会社で小樽にあることも知らなかったが、今回お話を聞いて田中酒造のことについて知ることができてよかった。国内での日本酒の消費量が減少しているために海外に目を向けた施策を行っているが、日本の伝統あるものが海外に広まるうれしさもあったが、日本内での人気や消費量といったものが減ってしまうのではないかと寂しい気持ちにもなった。インバウンド向けに、宝川を小樽市内だけで販売したり、接客において外国語を用いたコミュニケーションを行っていた。100 年以上の歴史を持ちながらも、近年のグローバル化に対応するためにそういった考えをもっているのは、変化に対する柔軟さというのを大切にしているからこそだと考えた。まだ 20 歳にはなっていないため今は飲めないが、小樽にいるうちに田中酒造さんのお酒を飲んでみたいなと思った。

・今まで聞いたことのない企業で、この先、生き残っていけるのかというとても面白い視点の内容だったので、とても印象に残った。年齢による飲酒率がかなり変化していて、若者の飲酒率が減っており、それにたいして輸出率が増えたり単価が上がったりと価格の変動を絡めての話だったので自分の関心のある事にかかわっていてとても面白かった。また、この話を通して、唯一無二の技術があることが重要であると改めて感じた。お酒の消費者の形態変化によって、お酒に関する知識や、コミュニケーション能力を身に着けることがこれからの田中酒造さんに重要だということから、店員のコミュニケーション能力が重要になるためできる人を採用しているということは、経営学の観点からとても大事な考えだと感じた。

・生き残っていくには国際しかない！とはじめに聞いてどんな話を聞けるか気になった。その意味は、観光だけじゃなく、国際観光事業になる必要があることなどと聞いて納得した。ただお酒を作って売るだけじゃなくて、試飲やお酒作りの見学など楽しんでもらって買い物をしてもらうことが大切と聞いてたしかに自分の立場になっても楽しめる方が買う気になるしいいイメージが湧くなと思った。インバウンド旅行形態はこれから団体周遊型から滞在型・体験観光へシフトチェンジがする必要があり、自然・食だけではなく、文化への関心を高める必要があると聞いて納得した。人財確保に向けて様々な工夫をしていて社員満足度の向上が社内イノベーションを推進することに繋がると分かった。

・田中酒造株式会社の企業説明を聞いて、伝統を大切にしながらも新しい発想で挑戦を続けている姿がとても印象に残りました。小樽の歴史ある酒蔵として、昔ながらの製法を守りつつ、観光客向けの酒蔵見学や限定商品の開発など、地域に開かれた取り組みをしているのが素敵だと思いました。特に、地元の米や水を使って北海道らしいお酒を作っている点から、地元への強い誇りを感じました。また、伝統的な日本酒の魅力を若い世代にも伝えようとしている姿勢にも共感しました。SNS やイベントなど、時代に合った方法で発信しているのもすごいと思いました。古い伝統を守りながら新しいものを生み出す、素晴らしい企業だと感じました。
・今回の講義で田中酒造の事例を聞き、日本酒業界が置かれている深刻な状況を具体的に理解することができた。国内消費が長期的に減少している中で、同社が「国際化」を唯一の生き残り戦略と位置づけている点は非常に現実的であり、危機感の大きさが伝わった。特に印象的だったのは、単に酒を販売するのではなく「小樽酒ストーリー」を発信し、観光体験と結びつけてブランド価値を高めるという方針である。さらに、外国人観光客との円滑なコミュニケーションのために多言語人材を積極的に採用していることは、グローバル化に直結した柔軟な対応だと感じた。一方で、ワークライフバランスや給与改善を「収益向上の後に実現する」という考え方は、厳しい現実を踏まえた経営判断であると理解できた。今回の学びを通じて、経営学の理論は単なる数値管理ではなく、地域社会・文化・顧客の体験価値を取り込む戦略に直結するものだと強く実感した。
・私は田中酒造さんの講演を聞いて、近年世の中はワークライフバランスを再重要視する傾向になってきている気がするけど、田中酒造さんの収益性をまず上げてから、給料なども増やすという点はとてもいいなと思いました。本来仕事というのは、その成果に対して給与が支払われるものであり、その方が社員全員、切磋琢磨できる状況になると私も思うので、そのような企業さんはとても魅力的だなと感じました。また古くからの歴史があるはずなのに、未来へ向けて改革的な姿勢を積極的にとっているのがとても印象に残りました。
・今回の講義で、小樽にしかない零細企業・田中酒造が、いきのこって行けるのかという問いに真剣に向き合っている姿が印象的でした。30 年で 30%縮小した清酒市場や、20～40 代男性のアルコール消費減少という現実の中で、高級酒としてなんとか保っている現状。AI の清酒はいずれなくなるという予測もある中、国際化しかないという言葉に大きな可能性を感じました。特にライバルは中国人、言語を学ぶ決意の違いに、自分も学ぶ姿勢で変化には変化で対応したいと感じました。
・アルコール飲料の消費量や飲酒率が年々減少している現状やそれに対して高級酒などは著しい減少を免れている現状は私が考えていたよりも深刻なものだと感じました。しかし高級酒に関しては外国人観光客が日本に来た記念で飲むことが多いということや外国への輸出量が増えていること、働き盛りの女性が日々のご褒美として飲むということは日本が直面している現状の打開策につながると思いました。例えば高級化粧品を思わせるようなガラスボトルやデザイン性の高いパッケージを採用した小容量製品を作ることや、北海道（特に小樽）の田中酒造の製品によく合うチーズや海鮮物をペアリングセットとして販売するなどです。また外国へのアプローチに関しては、従業員の約 7%が外国人であることは国際化をしていかなければならないアルコール飲料業界において有利であると思いました。
・田中酒造さんも、「人財」という考え方を大切にしていて、素晴らしいと感じた。私はまだお酒が飲める年齢ではないが、田中酒造さんでは、試飲などを楽しんで買うことができるそうなので興味が湧いた。また、ビジネスのターゲットを小樽から日本、それだけでなく世界に広げているという話も新鮮だった。そのため、外国語のスキルがより重要になっているとわかった。今後の就職活動では、競争相手が外国人になる可能性があると聞いたので、私自身も語学の勉強をもっと頑張ろうと思った。

・田中酒造について詳しく知り、業界の現状を踏まえた生き残るための国際化について知ることができた。国内で飲酒人口が激減しているが世界では増加していることを初めて知った。インバウンド観光客が団体で観光に来るだけでなく、滞在、体験型に変化していくため、単純に食べる、見るだけでなく文化そのものに関心が高まるということも初めて知った。私は堺町通りでアルバイトをしていて、外国人のお客様が多いため、接客にコミュニケーションが最も重要となるということに共感した。英語を勉強することが自分の就職活動につながると思う。また、人財確保はどの企業においても大切であるということが分かった。変化には変化で対応する伝統は説得力が、すごくあった。田中酒造について詳しく知ることができたから良かった。
・昔から道産のお米と地域のお水を使用されていたと思いますが、今の時代、そういった製品は価値があるためにそれを売りにし、さらにお米とお水の二つの材料の品質を上げることで自分たちのお酒を高級なものにしていく、ブランディングがすごいと思いました。加えて、伝統や製造方法を知ってもらうことでさらに価値を高めたり、インバウンドを狙ってパッケージを変えたりしているところが経営を長続きさせる秘訣なのかなと思いました。今後の展望についても仰っていてこれからが非常に気になりました。
・日本人 1 人当たりの酒類消費量は年々減少しており、特に 20～40 代男性の減少が顕著である。これまで業界をけん引してきた 70 代も引退が進み、清酒の消費はピーク時の 2 割以下となっている。しかし高級日本酒の需要は減っておらず、輸出もウイスキーに次いで伸びている。田中酒造は創業 125 年、社員 40 名のうち若手が多く、小樽市内限定で販売している。地域貢献として北海道産米 100％を使用し、純米酒・純米大吟醸酒の多様化に取り組み、米の研ぎ方や熟成期間、水に独自のこだわりを持つ。見学や試飲の工夫で、普段日本酒を飲まない人にも購入を促している。インバウンド観光客には蔵の歴史や酒造りの文化を伝え、付加価値を高めている。今後は国際化を進め、日本の魅力を発信できる人材育成と、変化への柔軟な対応が重要である。地域に根ざしながらも国際化を目指す姿勢が印象的だった。伝統を守りつつ、新しい価値を生み出そうとする努力に共感した。
・まず講義の冒頭で、行なっていた市場の分析がとても面白いと思った。マーケティングの授業でリサーチが大事であるという理論的なところは学んだが、実践するとどうなるかということはよくわかっていなかった。この講義で実際のマーケティングとはどのようにやるものなのかを実感することができた。また老舗といわれるような伝統のある会社は、その会社の存続が義務のように感じるとわかり、それが老舗と言われる所以なのだなと考えた。
・日本酒の製造量が長年減少し続けていることに驚きました。私はまだお酒を飲めませんが、家族がお酒を飲むときはビールやワインが多く、日本酒を飲んでいる姿はあまり見たことがありません。そのため、日本酒の輸出が増えているという事実は意外に感じました。また、生き残っていくためには国際化が必要だと仰っていたことが印象に残りました。田中酒造は輸出ではなく、小樽へのインバウンドを活用し、観光客を相手にするという点で、とても適切な戦略をとっていると思いました。さらに、今年で創業から 125 年になると知り、長い間多くの人から「飲みたい」と思われるお酒を作り続けていることを知って、私も成人したらぜひ飲んでみたいと思いました。お米の磨き具合や熟成度などを工夫することでお酒に違いを生み出し、差別化を行っている点もとても良いと感じました。このように多様なお酒を楽しむことができることが、長くお店が続いてきた秘訣なのだと考えました。
・田中酒造様のような地域に根付いた地場産業は今までの顧客が年齢などの理由で離れていくという状況では新しい顧客を獲得する手段がなければ衰退してしまうことが致命的であるとわかった。変化の激しい現在において観光客数や年齢など客観的なデータを用いながらポストコロナやインバウンド需要への対応など迅速かつ柔軟な施策を考えている点が 125 年経っても生き残って愛される所以だと感じた。私はまだお酒を飲める年齢

ではないが、講義を聴いている中で将来飲んでみたいと思ったように、飲んでみたいと思わせるSAKEストーリーを広く伝えることができれば田中酒造様の日本酒がもっと愛されることになると確信した。

・日本酒の市場はあまり知らなかったが国内では、どんどん市場規模が小さくなっていることは意外であった。海外に向けた輸出はどんどん拡大しているのはなんとなく予想通りであった。最近よくネットでsakeと呼ばれ日本酒が海外の人々に人気なのを見るためである。また125年も続く老舗企業の強みを活かした長期醸造酒の製造に力を入れるのは賢い戦略だと感じた。試飲や体験型で店舗を賑わせているのは売上以上に何か効果があると感じた。接客においてコミュニケーションが最も重要となるというのは、どの業界、業種でも重要となると思うので自分もコミュニケーション能力を向上させていきたいと感じた。

・小樽の酒造会社の事業戦略と今後の展望について、非常に具体的な視点からまとめられており、大変勉強になりました。まず、「国際観光酒造り事業」のパートで、「『日本酒』を売るのではなく、125年に渡り続いてきた酒造りのストーリーを語る」という方針に、時代によって変化する需要と、年を経るごと歴史が強みとなっていくことを利用することに素晴らしいと思いました。単に製品を販売するのではなく、独自の付加価値を高めてブランド価値を向上させることで、差別化・競争優位性を確立するという戦略は、現代の市場において非常に重要だと感じました。特に、インバウンド旅行客の形態が団体旅行から滞在・体験観光へと変化している中で、単にお酒を提供するだけでなく、製造工程や蔵の歴史といった「文化」に関心を向けるという分析は、現状を的確に捉えていると思いました。また、「お客様が知りたいこと・聞きたいこと」として、当社の歴史、味、飲み方、保存方法といった知識を深めることが満足度につながり、さらに「一所懸命さが伝わる」ことがエンターテイメントになり、最終的に自分自身のやりがいにつながるという考え方は、顧客体験の提供と従業員のモチベーション向上を両立させる素晴らしい視点だと感じました。さらに、「人材確保に向けて」の部分では、収益性の向上や能力給と人事評価制度の確立に加え、健康経営の推進を挙げ、「社員満足度の向上が社内イノベーションを推進」するという明確な目標が示されていました。事業の成功には、戦略だけでなく、それを担う「人」が最も重要であり、社内環境の整備がイノベーションを生むというロジックに納得しました。

・田中酒造株式会社の生き残りをかけた経営戦略やインバウンド需要へのシフトは、伝統と革新を両立させた見事な取り組みだと感じた。少子高齢化や若者の酒離れが進む中で、国内市場だけに依存せず、海外観光客を新たな顧客層として開拓する姿勢は非常に柔軟で先見的だなと感じた。特に、酒蔵見学や試飲体験を通じて日本酒文化を「体験」として提供する発想は、単なる販売ではなく文化発信にもつながっている。また、地域資源を活かした商品開発や観光との連携は、地元・小樽の魅力を高め、地域経済の活性化にも寄与している。伝統を守りながらも、時代の変化に応じて挑戦を続ける姿勢は、中小企業が生き残るための好例と言えるのではないかと強く感じた。田中酒造の取り組みは、日本のものづくり企業がこれからのグローバル社会でどう生き抜くべきかを示す、非常に示唆に富んだモデルだと思った。

・私は今回の田中酒造株式会社様の講演で、企業理解と業界理解の大切さについて学んだ。業界の現状が向かい風であることを理解し、変化に着手した勇気と国際化に目を付けた先見性には非常に心が打たれた。企業コンセプトというものはぶれてはいけないものであると感じると同時に、囚われてはいけないもののようにも感じられた。その点田中酒造の取り組みとしては、根源である造り酒屋はぶらさず、国際化を図ることで変化が加わり、業界で生き残ることが可能になったという。この成功はやはり自企業の強みを理解していることと、業界の問題点を理解しニーズに応えることに徹した成果なように思える。この講演で私は小樽商科大学に通った強みを活かして企業のマーケティングを実践する立場に就きたいと感じた。

・今回の講義を通して、特別感を出すことの重要さを実感しました。年々、国内で人口減少や飲酒人口が進む中で、酒屋事業が生き残るためには国際化を進める必要があり、その挑戦に踏み出す姿勢は非常に勇気あるものだと思いました。実際に私がアルバイトをしている店でも田中酒造さんのお酒を取り扱っており、そのお酒を飲むために来店されるお客様がいるほど知名度と人気があります。この知名度と人気を生かして大きく販売を展開することも可能だと感じますが、一方で小樽市内でしか販売しないという所に自信と独自性を大切にしているように感じ、これが生き残っていくために重要なポイントなのだと思いました。小樽市に訪れないと手に入れることができないという特別感が、コアなファンを増やしているように思います。さらに、お酒造りの見学ができることは大きな魅力であり、訪れる価値をより高めています。小樽を訪れる観光客やインバウンドに重点を置くことが、酒屋事業だけでなく小樽全体の活性化にもつながると感じました。
・札幌に住んでいて、まだお酒を飲める年齢でもなかったので田中酒造様のことは存じ上げなかったのですが、お酒に詳しくない私でも分かりやすくお話してくださり助かりました。若者の飲酒率の低下や日本酒離れ等、厳しい現実がある中で、観光客へ「文化」として提供するなどして小樽市に根付き活動されていることは大変素晴らしいことだと思います。今の時世から考えて能力給というのも特に悪いことだとは思いませんし、それもまたモチベーションの向上に繋がると思います。
・今回の講義で印象に残ったのは、田中酒造株式会社が 125 年の歴史を持ちながらも、国際化を重視しているという点だ。社員は 40 名ほどと少人数ながら平均年齢が 20 代と若く、外国人社員もいると聞いて、伝統的な酒造りのイメージとは違った新しさを感じた。伝統銘柄の「宝川」をあえて流通させず、小樽に来た観光客にだけ販売しているという方針も独特で、単なる商品ではなく地域の文化体験として提供していることが分かった。さらに、北海道産米 100%の使用やアイヌ民族との共同製造といった取り組みからも、酒造りを通して地域や分岐後のつながりを大切にしている姿勢が伝わった。国内の飲酒人口が減少する中で、製造工程や蔵の歴史を観光資源とする発想は、今後の強みになると感じた。
・私は田中酒造株式会社について何も知らなかったが、今回の講義で 125 年の歴史がある会社であることがわかった。米から作られる酒やリキュールなど、グローバル化が進む現代社会において日本文化である SAKE の伝統を世界に発信していく能力があることを知れた。観光客、インバウンドが増加している現在では、英語や中国語など多言語に対応していくことも重要だと思った。また 150 周年を迎える 25 年後には化粧品の会社になっていても良いという会社存続のための柔軟な考え方も素晴らしいと思った。
・近年、酒類の消費量が減少している中で企業が生き残っていくには国際化が重要だと語っており、酒造りから得た発酵技術を活用して時代の変化には企業の変化で対応していくという考え方が自分の就業観とよく合っていてぜひ働いてみたいと感じた。コアコンピタンスは変えず時代の変化に敏感に柔軟になり変化し続けていく姿勢に感銘を受けたことで、逆に自分はこのような姿勢の企業で働いてみたいのだと気づくことができた。観光の形は団体周遊型から滞在体験型へと変化しており、自然や食だけではなく文化や歴史への関心が高まっていることからも接客の中でお客様とのコミュニケーションがより重要になっていくとのお話を聞いて、同じように考えている企業も多いと予想されることから大学生のうちに英語だけでなく中国語や韓国語などの語学力を高めていこうと思った。
・125 年という長い歴史を持っていらっしゃるのに、もしくは持っていらっしゃるからでしょうか、現状の課題や将来についていけるように「変化」を大事にされていて、今後の課題に非常に具体的で理にかなったプランを持たれていて素晴らしく感じました。中央バスさんの講義にもつながりますが、客の満足度を上げるだけでなく、社員の満足度も上げていくことが会社全体のとしての最良になるんだなと感じました。現状をしっか

りと受け止め、分析するということは今後自分自身もやっていかないといけない大切なことだと思います。

・他の競合に負けない自社の「色」の出し方が印象に残った。観光に特化したお酒の売り方をしていて、小樽ならではの名前をしたお酒を造り、アイヌの方と共同でお酒を造るなどの取り組みがとても面白いなと感じた。また、発酵技術が卓越していることに加え、小樽市内以外では流通させないことによって価値を高め、ブランドパワーを強固なものにしている点も興味深い。国内では飲酒人口が減少している一方、世界では増加している点に目をつけ、インバウンドの観光客をターゲットとしたマーケティングは非常に柔軟な戦略で上手だなと感銘を受けた。125 年続いてきたストーリーを強みに自社のブランド力を高め、市場で生き残れる強みを確立している点はぜひ参考にしたい。

・田中酒造の建物自体は南小樽に行った時や運河近辺のアルバイト先に行くときに見ていたが、実際とのような取り組みをしているのかは知らなかったので、今回の講座を機に多少の興味が持てたと思った。自分自身が 18 歳で飲酒の経験がなく、そこに関して興味がないため正直就職等に関しての自分の考えはないが、伝統企業の経営に関しては日本人の日本酒への需要と訪日外国人の観光需要との注力するバランスが時代の変化を捉えられていて興味深かった。人材確保でも外国人を意識した採用にシフトしていくところに変化を感じた。

・小樽ならでは地元に根付いた企業が存続を怪しまれていること、さらに日本酒業界自体がマイナーなものとなってしまっていることなど想像もしていなかったので衝撃を受けました。その中で、国際化・輸出に目をつけ生き残る方法を探る姿勢に感嘆しました。私自身未成年ということからまだお酒に馴染みはありませんが、小樽の観光産業を支える歴史ある企業として、若い世代も注目すべきだと感じました。古くからあるブランドは現代に対応しにくいと思われがちですが、長く愛され、これからも継続させるべきであるからこそ、老舗の在り方と方針は社会全体で考え、無関心になってはならないと考えました。

・講演の前まで田中酒造という企業は知らなかったが、小樽という地域の伝統の一部として小樽の観光を支える地場企業の経営戦略の話は非常におもしろく、また大きな学びになった。小樽唯一の酒造メーカーとしての歴史性を重要視しつつ、新商品の開発や、国内外の市場分析に基づき経営戦略を外国人観光客向けに特化させる方針は、小樽という日本有数の観光都市の地場企業としてとてもよいものであるように思った。また酒造業からより広範な発酵製品製造業への変化という話や、将来的に酒を造らないことすらも視野に入れているという話から伺える柔軟性は素晴らしいなと感じた。企業の歴史や体験を商品に結びつけて付加価値をつけるというのは体験型の旅行を求める観光客のニーズに一致するだろうし、市場の分析やセグメント選択が、話を聞く限りでは教科書のようで理想的だなと思った。しかし岡田さん自身が言うように中小零細企業では福利厚生を充実させることは難しいようで、その点において新規人材へのアピールポイントが弱くなってしまうことから、地域に密着できる中小企業のメリットとデメリットの両方が現場で働く人の話から聞けて興味深かった。

・現在厳しい状況にある日本酒業界を生き抜くために、外国人観光客向けのマーケティングを行っていくという戦略は、たくさんの外国人観光客が訪れる小樽の会社ならではのものだと思うし、地域の特色を生かした経営を行うことはとても大切だというふうに感じました。また、田中酒造株式会社のような歴史ある会社の場合は、日本酒業界の衰退やインバウンド需要の増加などの社会の変化に対応しつつも、守り続けてきた伝統を崩さないような経営が求められるため、変えるべきモノと変えないべきモノの見極めがとても重要だと感じました。田中酒造のお酒は水や米にこだわり、高品質さに特化しているというお話がありましたが、他社との差別化やブランドの構築という点でそのような取り組みはとても効果的なものだと感じました。

・田中酒造株式会社様のお話を聞くと、変化に柔軟に対応することが大切だと感じた。外国人旅行客の幅が、団体から個人へ、韓国人・中国人に加えインド人も。というように変化していることから、多言語に対応した従業員を雇ったり、ただの観光から国際観光に切り替えたりとニーズに合わせていることが印象的だった。「わずかな『変化』を感じ取り、『変化』には『変化』で対応する伝統」という言葉があったように、変化を恐れず柔軟に対応することが重要なのだと理解した。また、中国から来た従業員も増えていることから、将来の私たちのライバルは中国人かもしれないというお話に驚いた。海外から来た、働く熱量が高い人々にも負けないように、自分の将来を考えないといけないなと思った。
・全体を通し、将来を正確に見据えた経営方針であり、田中酒造株式会社の分析力、戦略に驚かされた。他国の顧客をターゲットとする一方、酒を小樽だけで販売する形に疑問を持っていたが、他企業との競争にさらされるリスクを考慮し、小樽へのインバウンドを狙った形で販売をするという理由を聞き、緻密なマーケティング計画が立てられていると感じ、信頼感が高まった。発酵技術、100%北海道産コメの使用という内部の強みだけでなく、SAKE のユネスコ無形文化遺産の指定やこれからの高級酒の需要の高まり予測など、外部環境の変化を見逃さずに方針が立てられていて、将来性がある点において魅力的な会社であると感じた。
・日本の一企業として、国内だけでなく世界に目を向けるという姿勢は素晴らしいと思った。私もアルバイトをする中で、外国人客の対応をするにあたって言語スキルを切望する場面がある。円滑なコミュニケーションができれば売り上げにつながり、企業の利益に直結すると推測する。田中酒造のように英語や中国語を話せる人材を登用する事で、そういった外国人への市場拡大を成功させるとともに、労働力不足の解消にもつながると思った。たくさんあるお酒の中から選んでもらうためのブランディングも重要なのではないかという思いを抱いた。
・日本酒業界は長期的に国内消費が縮小する傾向にあり、その一方で輸出やインバウンド需要に期待がある。田中酒造のストーリーを語ることや多言語対応、ICT 技術を活用した販売・情報発信はそのような背景に適切な対応だと感じた。具体的には、製品を米・水・精米歩合・熟成度・発泡性・にごり酒・低アルコールなどを工夫し多様化することで、高付加価値商品の育成ができていると分かった。田中酒造は創業以来の伝統を「変化」で対応して保ち、お酒造りの見学や試飲を通じて、体験を提供することでブランド価値を高め、地域観光と結びつけている点が強く印象に残った。小樽という地域資源を観光に活かし差別化されていると分かった。今後の課題は、人財確保・原料調達の多様化・地政学的リスク対応・事業の多様化や国際化の推進などだと学んだ。これらは、地域連携型の企業が直面する現実的な問題だと思った。特に、エンターテイメントの推進と追求は、この先も生き残る上で重要だと考えた。伝統と観光資源を結びつけて地域と共存する経営姿勢が印象的だった。
・田中酒造株式会社の話を聞き一番興味関心を持ったことはこれからの経営戦略の部分である。日本でのお酒の消費量、特に日本酒の消費量は減っている中で海外はお酒の消費量が増えているため海外に目をつけるという部分は何となく思いついたが、全国すべてのお酒の会社が海外に目をつけているというところを聞きどうするのかなと思っていた。その中で田中酒造株式会社は小樽にあるという部分を生かしてインバウンドで生き残りを狙っているということを聞き私には思いつかない発想であり興味を持った。そのほかにも、生き残るための戦略がお酒でなくてもいいという部分に考え方が凄いなと感じた。
・小樽唯一の日本酒メーカーであることを知らなかったので、地域に根付きながら観光客を対象に国際化を戦略としている点に強い関心を持った。また、日本酒の国内市場が厳しい状況にあることも講義を通じて初めて知り、その中で付加価値を生み出していたり、独自性のある酒を開発するなど、差別化に向けた工夫が行われていることを理解できた。全国の酒蔵が輸出市場に目を向ける中で、国際観光地としての小樽という特性を生かし、

インバウンド需要に対応するというポジショニング戦略は非常に理にかなっていると感じた。さらに、より良い人材の確保や社員のモチベーション向上のために能力給を導入し、将来性のある組織づくりに取り組んでいる点も印象的だった。

・岡田様から田中酒造の話を聞くまで恥ずかしながら存じ上げませんでした。125 年小樽という地域に密着した歴史ある日本酒づくりの会社と聴き安定しているのかなと思っていたら今後生き残れるのかという視点が出てきたのが興味深いと思いました。これまで主にお酒業界を支えていた団塊の世代の飲酒卒業や若者のお酒離れという日本全体でお酒を呑む人がピーク時から大幅に減少していることがグラフをみて深刻だと思いました。さらに消費されるお酒の中で日本酒の割合が 5%にも満たず、この先日本の伝統ある日本酒が消えるのではないかという予想まで出てきて驚きました。その中でこれからどんどん小さくなっていく国内市場に頼るのではなくインバウンドや海外進出などに向けた企業努力が見えました。また、海外のお客様や従業員と対応するにあたってこれからは日本語だけでなく英語や中国語などの外国語を話せる人財がほしいという経営者視点の話も見えました。これから外国語学習にさらに力を入れていこうと改めて思わせてもらえる良いきっかけとなりました。「変化には変化で対応する」という言葉通り時代の流れに合わせて私自身も変化していけたらと思います。本日はお忙しい中、ご講演いただきありがとうございました。

・お酒屋さんはよく家族とよく行くため、馴染みが比較的深いのですが、やはり若者は日本酒を飲む人は少なく、ほろ酔いなど、そういった酒をのむ人が増えている印象があります。まだ 19 歳なので、お酒を飲むことはできませんし、私は炭酸も飲むことができないので、20 歳になったら、積極的に日本酒を飲んでみたいなと思いました。

・外国には日本酒はとても人気だと昔から聞いていたので、少し悲しいですが、国外シェアを増やしていくのはマーケティングを考えていく上でとても大事なことだなと感じました。日本で歴史深い日本酒をあまり知ろうとしないで日々を過ごすのはもったいないと思うので、日本ではどのような会社が日本酒を作っているのかを調べたりして、少しでも知識を深めて行ければいいなと思いました。

・まず、125 年続く企業ということに驚いた。企業規模としては大きくなく、むしろ小規模な企業であると思うが、そういった企業がこれほど続いていることにとても興味が湧いた。これほどの歴史を持つ企業であるため、働いている方々はベテランの方ばかりなのかと思ったが、社員の平均年齢は 20 代である。外国人の採用も積極的に行っている。提供する商品は飲酒量が減少してきている近年でも比較的減少の少ない高級酒を提供し、社会や環境に適応している。こういった小規模ながらも小樽という地域で 125 年も続く企業である所以ともいえるような取り組みが多数なされている。ほかには、観光客が多く訪れる小樽という地域性を生かし、お酒造りの見学や試飲を提供し、日本酒だけの商売でなく、観光としてお酒を楽しめるようなサービスを提供しており、とても柔軟で強い企業だなと感じた。

・田中酒造岡田さんのお話から、伝統と革新を両立させながら、地域に根差した日本酒造りを続ける姿勢に感銘を受けました。四季醸造蔵という一年を通じて酒造りを行う体制は非常に珍しく、品質への強いこだわりが感じられました。また、純米酒や純米大吟醸酒において、地場産米や海洋深層水を使用するなど、原料や熟成度の違いを活かした差別化の工夫にも驚かされました。特に、国内での飲酒量が減少する中、観光地・小樽の地の利を活かして「国際観光造り酒屋事業」に力を入れる発想は非常に戦略的だと感じました。外国人採用の検討や、125 年の歴史を語ることで商品にストーリー性という付加価値を加える取り組みも、これからの時代に求められる柔軟な発想だと思います。伝統産業の未来を切り拓く強い意志が伝わってきました。

・小樽で長い間愛され続けていた歴史のある会社なのだと感じた。零細企業であるため、会社の存続のために取ることのできる手段が限られている中、しっかりなするべきかお考えになっているなと感じた。また、これから中国などの外国の方が雇用されに来日し、

その方たちは外国語も話せるし、熱意もあるしで日本人は就職に不利になるという見立てを持っていらっしゃり、そのことにはとても共感できるが、雇用した外国の方と円滑にコミュニケーションが取れているのかが疑問に感じた。また、休み云々の前に働いて、お金を得て、それからそういうことを考えられるようになるという話にはとても納得して、自分の考え方を改めようと思えた。

・田中酒造の方のお話を聞いて、小樽に根ざして経営することのメリットを理解することが出来た。国内では、年々飲酒を習慣とする人口が減少し、お酒の生産量も低下し続けているという。特に、昔と比べた時に日本酒を飲む人が減っている。一方輸出業界では、日本の酒の需要は高く、日本酒もよく売れる。そこで、田中酒造は、小樽市には外国人観光客が非常に多いという点に注目し、地域に根ざした日本酒を彼らに提供することで、全国的には危機に瀕している日本酒産業に将来性を見いだしているところが面白いと思った。

・田中酒造さんのことは元々働いていたアルバイト先の取引先だったため知っていたが、小樽唯一の造り酒屋であることに驚いた。今回の講義の田中酒造は生き残れるのかというテーマは小樽唯一の造り酒屋だからではなく、お酒業界全体での話であり、男性 20～40 代のお酒を飲む人の減少が著しいのは、物価高のせいではないかと推測した。お酒は嗜好品であり、生きていくうえで絶対に必要なものではないため、選択肢から排除されることが多いのではないだろうか。また、私はお酒が好きでよく飲むのだが、日本酒はあまり飲んだことがなかった。しかし今回の講義を聞いて、日本酒にも挑戦してみようかなと思った。

・田中酒造株式会社様の企業説明では、地域に根ざした伝統産業としての魅力を強く感じました。小樽に唯一残る酒蔵として、長年培われた技術や歴史を大切にしながら、日本酒を通じて地域文化や観光の発展に貢献している点が印象的でした。また、商品の多様化や観光客向けの工場見学など、伝統と新しい取り組みを両立させている姿勢にも惹かれました。自分が酒造業に携わるイメージは持ちにくいものの、地域資源を活かし文化を守り続ける企業として大きな価値があると感じました。

・今回、田中酒造さんの話を聞いて、私自身は日本酒がとても好きでたまに飲むが、周りの友達は全く日本酒を飲まない人の方が多いので、私自身も日本での日本酒の需要が減っているなと感じた。インバウンドが増えている中日本市場に目を向けるのではなく、外国に目を向けてマーケティングするのはとても重要なことだなと感じた。今後企業の上司や部下に中国人などの外国人がいるかもしれない、ということを聞いて、私たち自身もグローバルな視点をもっと持つべきなんだなと考えた。

・大学生になって小樽をドライブしている時にも酒造所を拝見したことや、コンビニや居酒屋に行った時に小樽のお酒を度々目にすることがあり、小樽という地方からお酒の力で活躍していると感じました。また観光客の増加に向けてグローバルな人財を必要としていることや将来性を考えるお話を聞けて興味深かったです。また自分自身お酒が好きなので、実際に酒造所に行ってみたり、さらには就職活動において会社選びのきっかけになるような公演でした。本日はありがとうございました。

・序盤で、飲酒状況の変化についてお話いただき、現在のお酒業界について把握することができたので、その後のお話が理解しやすかったです。個人的に日本酒は好きなので、日本酒の水位が大幅に下がっており、AI に聞いたら日本酒はこの先無くなると言われたというお話や、安い日本酒ではなく、大吟醸系の高級酒が現在は人気だということに驚きました。田中酒造さんは、日本酒業界の現状を把握した上で、輸出やインバウンド層をターゲットにして国際化を図り、国際観光都市という町の特徴を活かした経営をされており、衰退をたどる日本酒業界で生き残るのは田中酒造さんのような会社なのだろうなと思いました。経営方針を国際化に転換してもなお、道産米や水、製法にこだわりをもってお酒作りをされているところに感銘をうけました。今年の加藤敬太先生の夏期集中特講を受講した中で「老舗」についてのお話があり、ただ単に長く続けているだけでは

「老舗」とは言われず、その会社の歴史や伝統を、老舗っぽく魅せることで、「老舗」として認知されるというお話を聞きました。田中酒造さんはまさに、120 年以上続く日本酒醸造会社としての歴史や伝統をストーリーとして発信しているというところで、「老舗」の会社だと国内外のお客様から認知されているのだと思いました。

・田中酒造からは、会社の存続に関することを学ぶことができた。飲酒習慣率が減少している中で、日本酒は特にアルコール全体で占める割合が 5%以下ということでニーズが下がってきていると分析していた。その中で、純米酒の多様化で他の会社と差別化したり、発酵技術を活用して酒造業から発行食品製造業へ方向性を転換することで会社の利益を上げてきた。また、小樽の観光のニーズに乗っかり「観光造り酒屋」事業をすることにより独自性もあると思った。時代とともに商品、サービスを変えることによって、会社を存続していることがわかった。商品、サービスを変えて世の中のニーズに合わせるためには、市場を正しく分析することが必須であると思った。田中酒造さんのプレゼンでは、分析した結果から、会社で出す商品を決定していることが良くわかりとても良いと思った。

・クラフト SAKE は、日本の伝統的な製造方法を尊重しながらも現代的な味わいや見た目のお酒を造ることができるため、ブランディング次第では日本の主要輸出品として名をあげることができるのではないかと心躍った。　再び加工・製造大国として名を広め、日本に多くの雇用を生み出し、小樽を中心として少子高齢化を改善しながら活気のある古き良き日本を取り戻して欲しいと考えた。田中酒造様には、そういった可能性もあると独断した。　そのため、綺麗ごとかもしれないが人材確保は是非日本人に頼ってほしいとも考えた。

・田中酒造の会社については知っていましたが、どこにあるのもわらない浅い知識でした。ですが中央バス同様多くの学びを得られました。私は現在 21 歳でお酒がとても好きなのですが、唯一ウイスキー系統のお酒が苦手です。まだ居酒屋で出てくるような「ブラックニッカ」や「ホワイトホース」などその辺のウイスキーしか飲んでいないので、今度は田中酒造で作られているお酒にも挑戦してみようかなと感じました。この度お店の方にお伺いしようと考えているのでその際はご対応のほどよろしくお願いします。

・田中酒造は、従業員個人ではなく、企業全体の運営にフォーカスして人材活用を進めているということが理解できた。仕事での実績ややりがいを重要視した人材活用は、現在の時代の動きとは逆行しているが、若い時期の活力の専念先として仕事に取組むのは一つの選択肢だと思った。ワークライフバランスも重要であるが、仕事に専念することはスキルアップに必ずつながると思う。縮小する市場の中で、日本の伝統を守るという行為に携われるということ自体が、人材にとって田中酒造で働く 1 番の理由になっているとこを理解できた。

・田中酒造には行ったことがあり、夏季集中講義で田中酒造の話をしていた授業があったので、とても興味深く話を聞いていた。お酒の摂取量が減っていて、特に日本酒の製造量が減っているとの話があった。私はカラオケ屋でアルバイトをしていて、お酒を提供することがあるが、そもそも日本酒のメニューが少なく、そのうえ日本酒を注文する方は少なく、ほとんどがビールやハイボールの注文であるなと感じた。あんなに田中酒造にはお客さんが居て、私の実家のある旭川の酒蔵にもお客さんがたくさんいたのに、日本酒の製造量が減っているのは岡田さんがおっしゃっていた通り値段が安めな日本酒が減っているのだなと感じることができた。

・今回「田中酒造株式会社」様のお話を伺い、多くのこだわりが美味しいお酒を生み出していると感じました。田中酒造さんは、小樽唯一の造り酒屋で、日本酒を主に製造しています。過去 30 年間で日本酒の製造量は約 30%減少し、アルコール業界全体が落ち込んでいます。ライフスタイルの変化により、これまでお酒を飲んでいた 70 代の方が飲酒をやめ、20 代男性の飲酒率も低下しています。働く 30～40 代女性は飲酒習慣率が上がるものの、飲む量は減少傾向です。日本酒の製造量は過去 50 年間減少し続けていますが、

高級酒や純米酒の需要は落ちていません。輸出は伸びており、特にウイスキーが好調です。お米は100%自社栽培で品質を重視し、発酵食品の製造にも取り組んでいます。

・日本酒などの日本らしいお酒はやはり長年苦労してきた職人さんが働いているのかなと思っていたが、じつは若い方も多くさらには外国人の方も働いていることを知ってとても驚いた。近年、小樽市は外国人観光客がとても増えている中、お酒で地域産業を活性化させることはとても大事になってくると思った。日本の強み、小樽の強みをもっと出すためにはこのお酒のちからを借りてあげていくべきだと思った。お酒を飲む機会がまあまあるので今度、酒蔵に行ってみたいと思った。

・田中酒造さんに関しては北海道産業論の講義でも拝聴したことがあり知っていた。インバウンド向け、お土産、当地で販売などは以前の講義より知識として知っていたが、今回は専務の方からの講演で立場の違う視点でお話を聞けたのが良かった。それぞれの立場からの発言を比べた際に見方は違うが、根幹は同じ筋の通った見解を述べており、しっかりした方針を持つ会社なのだと印象を持った。また外国人、つまりは語学スキルの高い人材を欲しており、そこに注力しているところが印象的であった。お話にあったように現場でセールストークするには圧倒的に直接話せる方が強いのは間違いなく同意できると思った。このように現状の情勢も踏まえ冷静に企業の長期計画を考えているのは好感を持てた。最後にワークライフバランスについて少し後ろ向きの発言をしていたのが印象的であった。私はその年代に近いので、言いたいことを感じ取ることはできたが、現在の学生や若者には理解し難い部分なのかなと難しさを感じた。主旨として売上や事業の見通しが立って初めて、休みや福利厚生を充実することができるということだと解釈した。こういったスタンスは企業規模や経営陣によってやはり違うのだと面白く感じていた。

・今回のお話を聞いて、コロナ以前からすでに酒類の消費量が減少していたことにまず驚きました。特に男性 20〜40 代の消費減少が著しい一方で、女性 40〜60 代の消費が増えているという傾向は、働き方の変化や健康志向、家飲みの広がりなどが影響しているのだろうと思いました。 なかでも日本酒業界の厳しい現状には衝撃を受けました。かつてアルコール全体の 3 割を占めていた日本酒が、現在は 5%にまで落ち込んでいるという話からは、業界そのものの存続が危ぶまれていることが伝わってきました。その一方で、プレミアム路線の純米酒や純米大吟醸は、僅かに減っていないとお聞きして、高級路線なイメージと合致していると思いました。安価な日本酒が右肩下がりなのに対し、こだわりやブランド力を活かすことで生き残りを図っているのだと理解しました。 田中酒造についても、北海道産米 100%を使い、四季醸造で一年を通じて仕込みを続けている点や、海洋深層水など水への徹底したこだわりに老舗ならではの強みを感じました。お米の「磨き具合」で味わいが変わることや、25 年もの熟成酒が存在することなども初めて知り、とても興味深かったです。また、日本酒業界の生き残りには「国際化」が不可欠だという点も納得しました。小樽は人口約 10 万人ながら年間数百万人が訪れる観光都市であり、訪日観光客に向けて地元でしか味わえない日本酒を提供するという戦略は、無理に海外に拡大するよりも地の利を活かした方法でとても魅力的だと感じました。同じ小樽のサクラ食品（アイス屋さん）の海外進出の例も含め、どのように拡大の規模を調整していくかが経営の鍵になるという話も印象に残りました。確かに日本酒には「高級で大人の飲み物」というイメージが強く、大学生が気軽に持ち寄って楽しむような場面はあまり浮かびません。その一方で「かっこいい」「こだわりの酒」というブランド力は国際的にも強みになりうると思います。見学もできるというお話を聞き、実際に酒造りの現場を見てみたいと感じました。

・まだ 20 歳になっておらず、お店を利用したことはないものの、風情ある建造物と小樽の名店として在り続けるその佇まいから、講義を受ける前から見かけるたびに詳細が気になっていました。お話を聞いて第一に伝わったのが岡田さんの“熱意”でした。私は、年齢を重ねるたびに何かに熱中するような熱くなる気持ちは冷め行くのではないか、そ

れが大人になるということであるのかもしれないと少し寂しく感じておりました。しかし、仕事に熱意や誇りをもって取り組んでおられる姿勢を、今回のお話から感じ取り、嬉しくなりました。経営を進めるような集団の上位に立つ人物が、熱い気持ちを持ち続けるということは、所属する全ての人にたいへん前向きな刺激を与え続けることに等しいと思います。組織を成長・発展させる経営において、数々の試行錯誤を重ねる以前に、熱意と愛をもって仕事に取り組む姿勢というものに必要性を感じました。今後の授業で経営学をさらに学んでいきますが、仕事をする上での“やる気”という根源の部分を見せていただいたような気がしました。

・田中酒造のお話を聞いて最も印象に残ったのは、日本酒市場が縮小する中であえて「小樽だけで売る」という戦略を掲げていた点です。多くの酒造が海外輸出や全国流通に力を入れている現状の中で、あえて地域に特化する姿勢は非常にユニークであり、自社の商品に対する確固たる自信があるからこそできる選択だと感じました。また、日本酒を単なる「モノ」として販売するのではなく、製造工程や蔵の歴史といった「コト」を体験してもらうことに重きを置いている点も印象的でした。お酒そのものの品質に自信があるからこそ、ストーリーや体験は付加価値を生み出す手段であり、消費者が“味わう以上の価値”を感じ取れるのだと思います。モノからコトへの発想の転換は、観光需要やインバウンドが拡大する中で今後ますます重要になっていくと感じました。さらに、「常連客に頼るのではなく、その場で体験して美味しいと思った人に買ってもらう」という考え方にも強い印象を受けました。これは従来型の酒造の販売戦略とは異なり、消費者に新鮮な体験を提供することで購買意欲を引き出す方法であり、今の観光スタイルや個人旅行のニーズに合致していると感じました。田中酒造のお話を通じて学んだのは、縮小する国内市場の中でも「モノよりコト」を提供することによって差別化を図り、生き残る道を切り開いているという点です。単に商品を売るのではなく、背景にある物語や体験を消費者に届ける姿勢は、地域ブランドの確立にもつながるものであり、地域密着型の経営の一つの可能性を示していると感じました。

・田中酒造株式会社は北海道の伝統ある酒蔵としての歩みや、これからの酒業界の展望について深く考えさせられた。全国的に日本酒の消費量が減少している中で、田中酒造は観光との連携や長期熟成酒といった独自の価値を打ち出し、生き残りを図っている点が印象的だった。また、外国人観光客が増える中で、地域文化としての日本酒を伝える役割を担っていることにも魅力を感じた。伝統を守りながらも新しい挑戦を続ける姿勢に、企業としての力強さを感じ、ぜひこういった職場で働きたいと感じた。

・飲み会や居酒屋という言葉があるほどお酒は多くの大人に愛されている飲み物だと思っていたが、今回の講義で日本では清酒の製造量が落ち続けていると知り驚いた。また、多くの酒造会社が生き残るために利益を生みやすい輸出に手を出す一方で、田中酒造は規模が小さいため、無理に輸出を行わずに、国内外の観光客に向けたお酒の販売を行っているのが印象的だった。小樽はインバウンドが盛んであり、そこに根ざして昔から酒造を行なっているからこそできる独自の経営方法だと感じた。

・田中酒造ではグローバル戦略を見据えた付加価値の強化に重きを置いていて、SAKE という日本文化を新たな立ち位置から広めるきっかけになる会社だと感じた。特に印象に残ったのはストーリーを重視した付加価値を高める方法をとっているところだった。大江ノ郷自然牧場という牧場でも平飼いの鶏の卵を、時間をかけて育てていることを手紙に手書きで書き、商品に添えることでストーリー性を持たせることで消費者の心をつかむ戦略をとっていることを思い出し、この会社もこだわりと誇りを持って造酒に取り組んでいる様子を発信していくことで新たな文化として日本酒を再定義できると感じた。

・田中酒造の講義では、伝統的な酒造りの魅力と同時に、消費者の変化に合わせた挑戦を続けている姿勢に感銘を受けました。若年層の日本酒離れが進む中で、女性や若い世代にも親しみやすい製品を展開している点が特に印象的でした。また、地域産業としての誇りを持ち、地元の米や水を活かした酒造りを行うことは、文化の継承にもつながって

いると感じました。伝統を守るだけでなく、新しいマーケティングやストーリーブランディングに挑戦する姿勢から、変化に柔軟に対応する企業の在り方を学びました。

・日本のお酒を飲む人の人口が減少しているなかで特に日本酒は厳しい状況に置かれていることを初めて知りました。そのような状況の中で生き残っていくには国際化しかないと仰っていましたが、輸出ではなく観光客にフォーカスをするのは観光地ならではの経営戦略だなと感じました。お酒を飲みたいという観光客はもちろん、お酒を知りたいという観光客の需要に合わせて酒場を利用していくのは観光客にとっても企業にとってもWin-Winの関係なのかなと思いました。

・田中酒造様の事業は、小樽の歴史そのものを未来へ繋ぐ素晴らしい取り組みだと感じました。一度蔵に来てくださいというお言葉が印象的で、北海道産の酒米に徹底してこだわる酒造りには、地域への深い愛情と誇りが表れているように感じました。海外の人と就職活動で戦わなければならないというお考えも大変参考になりました。さらに、酒造りという伝統産業を、キャラクター、見学や試飲体験といった観光資源へと昇華させ、多くの人々を呼び込んでいる点に、時代の変化に対応する柔軟な経営手腕を感じます。伝統の継承と革新を両立させ、小樽の文化と経済を力強く牽引する姿に大変感銘を受けました。

・田中酒造株式会社の講義では、日本の伝統である日本酒づくりを守り続けていることに感銘を受けた。国内では需要が減少している一方で、観光客などのインバウンド需要に力を入れていることが印象的だった。伝統を守りつつ、新たな取り組みを行うことは、会社を長く続ける上で非常に大切なことであると感じた。また、外国人労働者の増加により、英語などの言語を学ぶことは就職競争で重要になる話は、刺激を受けた。グローバル化が進む中で、会社や人もグローバルな能力が必要になっているのだと思った。

・田中酒造様のお話も興味深いものばかりでした。お酒、特に日本酒の消費量が減っていることはニュースなどを通じて聞いたことがありましたが30～40代の女性の間で消費量が増えていることは正直意外でした。今回の田中酒造様の公演を通じて感じたこととして、おそらく酒造関係に関わらず全ての業種において国際化は避けられないことであるということがあります。田中酒造様のお話にもあった通り、今後日本で働きたいという外国人が増えていく可能性や、国内市場だけではなく、海外の市場でも勝負していかなければならなくなることなど、今想像するだけでも数多くの理由が思い浮かびます。そのため、これからは国際的な視野を持った上で働かなければならないという視点を与えてくださった今回の講演は自分の将来を考える上でためになるものでした。

・北海道中央バスとは反対に、小樽に焦点を当てている従業員約40名の企業だということが分かりました。アルコール業界全体が、ピークと比べると大きく盛り下がっている現代で、国際化することだったり、将来は日本酒作ってないかもしれない、化粧品だったりを作っているかもしれないと、伝統ある企業の形を変えてでも社会で生き残ってやるんだというプライドのようなものを感じました。海外出身の働き手の方の仕事に対する気持ちについても、何年働くとかではなく日本でとにかく仕事がしたいんだと、生きるために自分の目標のために努力を惜しまないというのが伝わってきて日本の大学生も見習うべきことだと感じました。

・飲酒量は年々減少している。AIによると日本酒業界は数十年後なくなると言われている。そんな中、日本酒の輸出量が増えていたり、ウイスキーも世界的なブランドに定着化しているなど、日本より国際的に有名になりつつあるのではないかと感じた。就職やアルバイトの中には外国人労働者も参入していて、観光客にも製造過程や酒造を楽しんでもらうなど、一見日本人の飲酒量が減って停滞しているように見えるが、ターゲットを変えればこの先外国人に愛される企業になっていくのではないかと感じた。お酒（特に日本酒）が、ただ飲み楽しむものだけにとどまらず、どう作られているのか、どういう経緯を経てお酒が商品化されたのかなど、食・文化・歴史など複数の観点から楽しむブランドであると聞いて、飲酒に対して新しい観点を持つことが出来た。どちらの企業もゴ

ールを直接狙うのではなく、間接的に魅力を生み出して顧客に興味を持ってもらう、結果的に企業が求めるものに繋がるというプロセスを組んでいると思った。

・田中酒造さんのお話の中で特に印象的だったのは「時代の変化によって今の会社の原型がなくなっても構わない」という言葉で、どの会社も経営をしていると今成功している事業を手放したくなかったり、思考が凝り固まっていく中で、田中酒造さんはコアコンピタンスを軸にさえしていれば、どんな形になってもよいという柔軟な考え方にとても惹かれた。そして実際に海外向けの「SAKE」として動き出しているその行動力もすごいなと感じた。また田中酒造さんの看板商品である「宝川」がある中で、「本みりん」がふるさと納税の返礼品として 1 位の人気を誇っているということから、「発酵技術」というコアコンピタンスを軸にピボットしているよい例だなと感じたし、消費者の需要をとらえる感性もとても鋭いなと感じた。

・田中酒造の講演を聞いて、現在、国内のアルコール市場や日本酒市場が落ち込む中、いかに自社を存続させるかという経営視点から、ターゲットを海外の観光客へと転換する革新的な事業戦略について聞くことができ、とても興味深かった。特に興味深く感じた点は、小樽で創業し、125 年を超える老舗の酒蔵が、小樽を離れずに観光の側面から国際化を目指すという戦略である。海外旅行客からのニーズ増加やインバウンドの影響により、国際化が必須となる背景を踏まえると、小樽という小さな拠点で製造・販売を行うのではなく、事業を拡大していく選択肢も考えられる。しかし、田中酒造は小樽という「Place」を変えずに、外国人従業員の雇用などを活用して言語の壁を突破するという考え方を採用している。こういった地域に根差しながらグローバルな課題を解決しようとするアプローチは、非常に斬新であり、興味深い戦略だと感じた。

・田中酒造は、会社名と醸造されている会社と知っていたが行ったことはなく、今回の講義は酒だけでなく現状と将来の在り方について考える時間だった。成人一人当たりの酒類消費数量は年々減少し続け、従来の販売の仕方では売れなくなっていることに注目し、逆に高級酒は現状維持をしている事も観点に含め、多様化を進めていると語っていた。確かに、私も酒が飲める年齢になったが、酒を飲む行為が定着せず、日常生活で飲むのも稀である。一方で、お年寄りは積極的に飲酒しているとこを何回も見かけたことがあるので、現在の課題を容易に想像することができた。しかし、昨今の課題や多様化が進んでいく中でも田中酒造は自身のブランド価値を見出し、こだわりを交えて酒を造っていることが印象的だった。多様化ばかりに気を取られて経営自体や方針が曖昧になるのは本末転倒であるからこそ、自分たちの意思を継続していくことや従来を取り残しつつ変化を取り入れる大切さを学んだ。経営学の基本は企業の基盤となる大切なものだと分かった。また、小樽市のインバウンド要素を取り入れており、観光事業にも力を入れていて、地域の活性化を積極的に行っている印象がついた。

・私は未成年であり、お酒はもちろん酒造会社や酒造業界とはほとんど接点がなかったのですが、日本酒は家族を見ていても普段飲むものというよりは正月や行事の際にのみ飲むという印象が強く、そういった文化なども含めて日本酒市場の縮小が起きているにではないかということは肌で感じていました。田中酒造さんのインバウンド特化への経営転換はこうした市場の変化や時代、社会の変化において今、小樽で生き残っていくことを考えると非常に合理的な転換になるのではないかと思いました。長年の企業文化やプライドがある中で、生き残りを賭けて柔軟に形を変えていくことができるからこそ、小樽で 125 年も生き残ることができたのではないかと感じました。

・今回、田中酒造の方の講義を通して、日本酒業界が国内需要の減少や AI からの厳しい予測に直面している現状を知り、国際化や文化的価値を伝える取り組みの重要性を実感しました。特に、Otaru SAKE story のように観光客に体験を通じて日本酒の魅力を伝え、単なる商品ではなく文化として価値を高めている点が印象的でした。また、アイヌ文化とのコラボレーションなど、多様性を活かした差別化戦略は、地域の歴史や文化を守りながら産業を発展させる好例だと感じました。今後はユネスコ無形文化遺産としての日

本酒の魅力をさらに発信し、世界に通じる観光資源として育てていくことが必要ではないかと考えました。

・田中酒造株式会社様のご講演は、「小樽唯一の造り酒屋として、これからどのように生き残っていくのか」というテーマが明確で、非常に興味深い内容でした。単なる企業紹介に留まらず、日本全体の酒類消費数量や飲酒習慣率の変化といったマクロ的なデータを用いて現状を分析し、そのうえで課題と今後の方向性を論理的に示してくださった点が印象的でした。特に、どの種類の酒類がどのような消費傾向の変化を見せているのかという部分まで掘り下げた分析は、商学部の学生として非常に学びの多いものでした。田中酒造様は市場環境の変化を的確に捉え、「生き残るためには国際化しかない」と明言されていた点が印象的でした。実際に、海外向けの販売強化や多言語対応人材の採用、そしてスパークリング日本酒や低アルコール酒、有機米を使った製品開発など、研究開発にも積極的に取り組んでおり、柔軟かつ戦略的な経営姿勢を感じました。また、発酵技術という自社のコア・コンピタンスを軸に、単なる製品販売にとどまらず、「日本酒という文化」を体験として発信しようとする姿勢も非常に印象的でした。クラフト性やストーリー性を重視し、地域社会への貢献も忘れない経営理念は、持続可能な企業のあり方を体現していると感じます。個人的には、海外で育ち複数の言語を話せるという自分のバックグラウンドを活かし、こうしたグローバル化を目指す企業の一員として貢献できるのではないかと感じました。長い歴史を持ちながらも時代の変化に合わせて進化を続ける田中酒造様の姿勢に強く共感し、もし機会があれば働いてみたいと思いました。

・私は小樽市に住んでいるため田中酒造は歩いていてよく見かけることがあり、有名な酒屋だと思っていたが、今年で 125 年目の小樽唯一のつくり酒屋であることは初めて知った。しかし、近年酒類の飲酒量が全体的に減少しているため、昔から続く伝統的な酒が続けられなくなるというのは重大な問題であると感じた。日本は酒類の飲酒量が減少傾向にある中、外国は増加傾向にあるため、国際化を進める必要があると考える。ただ単に外国に売る酒の量を増やすだけでなく、客とコミュニケーションをとり、お酒を売るのではなくストーリーを売り、付加価値の高いお酒を買ってもらうという考え方が素敵だと感じた。北海道や小樽市では人口が減少し続けているが、小樽市は年間 700 万人が訪れる観光都市であるため、それを利用しこれかたも田中酒造が続いていけたらいいなと感じた。

・まず、日本全国でお酒の需要が下がっていることに驚きました。そして、酒造業界の中で生き残っていくための国際化という手法を、会社の個性を活かしながら取り入れている前のめりな、姿勢がとても印象に残りました。小樽で長い歴史を持つ日本酒製造会社であるという貴重な価値を、観光のニーズにつなげて考え、お酒だけでなく発酵食品全体に視野を広げていく、市場と共に企業も変化していくという柔軟な発想は、まさに今全ての業界に求められているものではないかと思います。観光マーケティングにおいて大事な要素の一つは「そこでしか手に入らない、地域ゆかりのもの」という点だと思うので、北海道米にこだわり、直販という販売体系をとるなど地域に根ざした酒造を続けることは大きな強みのように感じました。「150 周年のときに酒を作っていなくてもいい」という最後の言葉が印象的でしたが、酒造に悪い意味でしがみつづけるのではなく、視野をもっと広げて考える向き合い方がとても素敵だなと思いました。

・アルコール業界が低迷しており、中でも日本酒はさらに落ち続けている中、国際化の部分に目をつけて、伝統と変化の二刀流で長い歴史を作り続けていると感じた。酒造業から発酵食品製造業への変化などがあった。純米酒の多様化として、水の違いや熟成度に差をつけていることを知り興味深く思った。見学や試飲を楽しんでもらいたいと話されていて、自分も行った時に試飲させてもらったことがあるため、本当にまずは触れてもらう体験してもらうところを意識していると改めて分かった。田中酒造のような規模では輸出は厳しいため、観光客へ焦点を当てることや、小樽は国際観光都市である地理的優位性があるためそこを活かすことなど、戦略的に経営していることが理解できた。ス

トーリーに触れて、そこから買ってもらう。収益を上げて、そこから休みや給料 UP を生み出すという考え方で、納得できた。

・私は北海道産業論の授業において田中酒造株式会社さんのお話を聞く機会があり、今回も大変貴重なお話を聞かせていただくことができました。私が田中酒造株式会社さんの経営において非常に感銘を受けた点が同社の日本酒造りに対する熱意とこだわりについてです。何を強みとして、それをどのような方法で打ち出すのかという部分が非常に具体的かつ明確で、顧客の視点で経営に向き合うことの大切さを知ることができました。日本酒の生産から、実際に店舗でお客様と接するに至るまでのプロセスのなかには一貫してお客様ファーストの視点がぶれないこともすごいなと感じました。

・田中酒造はコロナ禍や若年層の飲酒離れといった逆風の中でも、小樽という観光地の特性を活かし、体験型の価値提供やストーリー性のある日本酒文化を前面に打ち出している点が印象的でした。単にお酒を売るのではなく「酒造りを見学する」「文化に触れる」といった体験が観光と結びつき、ブランド力を高めていると思います。小規模だからこそ輸出に頼らず、インバウンド観光客とのコミュニケーションを重視する戦略も現実的で賢明です。特に多言語対応の必要性は、観光地酒造として今後の成長のカギになると感じました。

・社員さんの例を挙げながら話してくださっていたため、実際には職場でどのような人が求められているのか垣間見ることが出来ました。中央バスの方とはまた違った視点で経営の方針を見ていて、会社による違いや立場の違いで異なる経営に対する姿勢を知ることが出来て興味深かったです。伝統的であることを強みとしながらも、IP などを活用した商品にも取り組んでいて、日本酒そのものを引き継いでいくために尽力されているのだと感じました。会社の歴史を繋いでいくためにも、絶対にひと種類の商売に固執するのではなく、あくまで伝統を守りながら今まで築いてきた商品も大切にしてらっしゃるのだと思いました。語学スキルを持ち、仕事への意気込みも熱心な中国人留学生と大学生の就活がぶつかることで、日本人の大学生は少し苦しい思いをすることもあるのではないかというご指摘について、考えたことはありませんでしたが、たしかに会社側は会社にとって役立つ人材が欲しいため、その可能性も有り得ることや、社会人視点ではそのように見えているのだなと感じ、今後どのようになっていくかについても考えさせられる授業でした。

・田中酒造は 1889 年創業の小樽唯一の日本酒蔵として、長い伝統を守りながら地域社会に貢献しているというところがとても印象的でした。発酵技術を生かして観光分野に特化しており、年間約 20 万人の来訪者のうち半数以上が外国人であるという話から、国際的な注目の高さを感じました。将来さらに外国人観光客が増えていく中で外国語でのコミュニケーション力がさらに重要になってくるということを改めて感じ、外国語の勉強にさらに力を入れていきたいと感じました。

・田中酒造株式会社さんの講演を通して、小規模だからこそできる戦略の強さを感じました。インバウンドの影響を受けて、輸出ではなく小樽に来た外国人観光客に直接日本酒の魅力を伝えるという方針は、製造体験やストーリーを重視するブランドとして非常に効果的だと思いました。特に、英語や中国語を話せる人材を採用し、コミュニケーションを軸に展開していこうとする姿勢が印象的でした。酒造業が接客業や観光業と深く結びついていることを実感できました。

・国内においてお酒の売上というのは段々と減少していますが、飲酒習慣率の変化に合わせた売り出し方をしていたり、しっかり需要と供給を理解するというのは様々な業界でとても重要だと感じました。原材料や観光にも特化しており、とても地域に密着している企業だと分かりました。様々な方法でそれぞれの種類のお酒を差別化していることよってターゲット層の拡大ができているのかなと思いました。日本といえば食が世界的にも有名なのでそこからより日本の文化を理解したり、さらには田中酒造さんのお酒のリピーターになるきっかけになっているのが素晴らしいなと思いました。

・日本全体でお酒の需要が減少していることは知っていましたが、想像より下がっていて驚きました。近年「スマドリ」という言葉が広まり、お酒を飲まない選択肢が浸透していることも影響していると感じます。その中で生き残るためには、国際化を進めて「日本酒だからこそ好き」と思う人々をターゲットにすることが重要だと学びました。特に円安の影響で外国人観光客が増えている今、観光地として人気の高い小樽に拠点を置く強みは大きいと思います。また、単にお酒を販売するだけでなく、製造工程や蔵の歴史を知りたいという文化的関心に応えることも大切であり、そのために外国語を話せる人材の存在がますます重要になると感じました。
・田中酒造の講演では、小樽で 125 年もの歴史を持ちながらも、時代の変化に柔軟に対応しようとする姿勢が印象に残った。若者の日本酒離れに対応して果実酒やアイヌ文化とコラボした商品を開発するなど、新しい挑戦を続けている点は素晴らしいと思った。一方で、社員があまり休めないという発言から、職場環境の厳しさも感じた。零細企業として経営を維持する難しさがある一方で、働く人の幸福にも配慮してほしいと感じた。中央バスとは対照的な企業理念の違いが興味深かった。
・この企業について最初は全くの無知であった。まだ、20 歳でないこともあってお酒に関することはあまり知らなかった。アルコール業界が 30 年で約 30%も減少し、日本酒は 50 年で製造量が大幅に減少したと聞き、今でもかなりの種類が売っているが減っているのかと驚いた。特に 20 代の男性の飲酒が減っており、確かに自分の周りで 20 歳を迎えた人でもその日だけ記念などで飲むなどと飲む人が少ない印象であった。特徴として北海道米 100%使用で通年醸造しており、観光にも特化している。私は将来和食の飲食を経営したいと考えているので、日本酒も取り揃えたいため是非一度、現地に足を運んでみたいと感じた。
・業界として先細りしており、お酒といえば日本酒とはならずにビールや缶チューハイをイメージする人が多くなってきた中で、田中酒造さんは高級酒、純米酒に特に目をつけて取り組んでいた。また、sake として、海外で日本酒は有名なので、日本酒国際化にも取り組んでいた。小樽が観光の都市として外国人から有名な中で、この国際化はぴったりだと思った。私たちがあまり田中酒造のお酒を飲んだことがないのは、戦略として製造直売、観光客向けに販売しているからだった。また、酒の質についても熱心に改良をしようというのが伝わってきた。日本酒はアルコール度数が高く、アルコールが苦手な人は飲みたくても飲めないということもあるので低アルコールの日本酒を国内向けに販売するのもいいのではないかと思った。外国人は日本酒についてもっと知りたいと思うので小樽酒ストーリーのブランドを作るのは需要に対して供給を行っていてとてもいいと思ったので、これからの進展が気になった。分析とターゲティングをうまくなされていてとてもすごいと感じた。中国人の働き手の希望が多いというお話でしたが、日本人が劣っているからというより日本人がそこで働こうと思わないからなのではと個人的に思った。
・田中酒造様の話を聞き、特に、国内の飲酒人口の変化に着目し、20～40 代男性の飲酒習慣率の減少と、40～60 代女性の増加していることがわかり、男性よりも女性の方が増加していることに驚いた。また、小樽という観光地としての立地、北海道産 100%というこだわり、そして 2024 年にユネスコ無形文化遺産への登録ということを最大限に活用する戦略は、当社の強みを活かした実践的な内容だと感じた。日本酒メーカーの国際化を推進しつつ、国内の新たな市場（女性層や若者層）を開拓していくという多角的なアプローチは、持続可能な成長を目指す上で不可欠だと改めて認識することが出来た。人材確保についても言及されており、事業の成功には人財が重要であるという視点も含まれている点に感銘を受けた。
・田中酒造の講演では、伝統産業である日本酒造りが、時代の変化に合わせて進化していることを知り感銘を受けた。国内市場の縮小という厳しい現状の中で、高級酒や輸出、観光など新たな価値を生み出す姿勢が印象的だった。特に「日本酒を売るのではなく、

125 年続く酒造りの物語を伝える」という言葉に心を打たれた。社員の若さや国際性も魅力的で、外国人スタッフを積極的に採用する開かれた企業文化に惹かれた。地域に根ざしながらも世界を見据えた挑戦を続ける姿に、自分も関わってみたいと感じた。
・今回の講義を通して、田中酒造が小樽で 125 年という長い歴史を持ちながら、厳しいお酒業界の現状に適応しようと努力していることを学ぶ事ができた。飲酒習慣が減少する一方で、高級酒や輸出に活路を見出し、さらに発酵技術を活かした食品製造やインバウンド観光客への対応を進めている点が印象的だった。伝統を守るだけではなく、時代に合わせて挑戦し続ける姿勢が大切だと感じた。そして収益を確保することが、採用やモチベーション向上につながるという考え方も学ぶべき点だと思った。
・自分もあまりお酒が得意ではなく周囲にもあまり飲み会が好きな人がいないためそもそもあまりのお酒を飲む機会が少なくその中でも、日本酒を飲むことはほとんどなく、周囲の友人も日本酒を飲む人はあまり見ない。そのような規模が縮小し続けている市場の中でターゲットを変更したり、商品にバラエティを持たせたりなど多くの工夫を感じることができた。また、全国の酒蔵とくらべて小樽の店を構えている田中酒造にのみできるインバウンド向けのマーケティングの方法やそれをするために留学生や外国人を採用していて、興味深かった。
・お酒に関してあまり詳しくなかったため、今回お話を聞けて様々なことを知ることが出来ました。現在お酒の輸出が伸びているため、お酒の会社が伸びていくためには海外進出が大事であると知り、納得しました。やはり現代では海外を視野に入れることが大事であると思います。また、125 年もの歴史がある会社と知り、驚きました。北海道のお米を使ったお酒を作っており、地元愛が感じられました。普通は日本酒を作るのは冬だけですが、この会社では一年中作っていると知り、すごいと思いました。それから、お酒作りというより発酵食品を作る発酵技術が強みであると仰っていて、なるほどと思いました。また、日本人だけでなく外国人観光客に向けてお酒作りの体験も行っており、素敵な取り組みだと思いました。20 歳になった際にはぜひ体験してみたいと思いました。素敵な会社だという事を知れて良かったです。

質問 9　全体を通して感想をご記入ください。
・未回答　15 名
・バス事業と日本酒作成の企業はどちらとも自分が興味や関心を向けたことのない分野であったので、まず従事する中でどのようなことを意識しているのかであったり、働く中で感じる課題やそれに対してどのような解決策を講じているのかを伺うことができた。それに加えて北海道に根ざした事業であったので、自分たちがより主体的に意識できたと感じた。
・今回、田中酒造と中央バスの講演を聞く機会をいただき、地域に根ざした企業の取り組みや経営の工夫について深く学ぶことができた。まず田中酒造の講演では、伝統を守りながらも時代の変化に対応する姿勢が非常に印象的だった。特に、「全量純米酒」にこだわり、地元の素材や手づくりの工程を大切にしている点から、品質への誇りと地域とのつながりを強く感じた。また、観光客向けの酒蔵見学や直売所の活用など、観光と産業を結びつける取り組みにも興味が湧いた。一方、中央バスの講演では、地域の足としての公共交通の重要性を再認識した。そのためには会社を支える社員の働き方を変えていかなければならないと再認識した。今後の新たな雇用を見据えた取り組みだと感じた。この講演を通して、どちらの企業も「地域とともに生きる」という強い信念のもとで活動していることが伝わってきた。
・やはり、学問的な経営学を学ぶことも大切ではあるが、実際に働いている方々のお話を聞くことによって学べることが多くあるのだと思った。

・全体を通して私はどちらの企業も人を中心とした改善姿勢を持っていると感じた。小樽は完全に人手不足でどうしたらそれを改善方法として、人が離れないようにすることにシフトしていたのが印象的だった。
・小樽での就職も視野に入れていたため、参考になった。
・どちらの企業も、それぞれの課題に対して最善策を見出し、それに満足することなく、より良い方向へと改善を続ける向上心を持った企業であると感じました。私自身も、社会で働くうえでは目の前の課題に一つ一つ丁寧に向き合い、解決できるよう努めるとともに、常に学び続ける姿勢を大切にしていきたいと思います。
・今まで聞いたことのない話が多かったので、就活などにとても参考にできる点を見つけることができた。「人材ではなくて人財」とどちらの企業もおっしゃっていたのがとても印象的でした。
・どちらの企業のお話も、ユーザー・消費者の視点からも就活生の視点からも興味深い内容が多く、とても有意義な時間でした。今後の生活や就職活動にぜひ活かしていきたいと思います。貴重なお話をありがとうございました。
・どちらの話もとても興味深く、働くことの意味や、自分がどんな環境で成長していきたいかを考える良いきっかけになりました。
・就職活動を控える身として、実際に現場の方々からリアルな話を聞けたことが何より楽しく、刺激になりました。
・二つの企業の話を聞けて小樽への就職の気持ちが高まった。地元で古くからたくさん利用される企業の特徴など、経営の仕方だけでなく、人々との関わりの中で多くコツが見つかったと思った。札幌だけでなく、地方の小樽にも、新しく目を向けることができるきっかけとなり、良かった。
・名前は聞いたことあるが、詳しくは知らない企業に関して知ることができるいい機会であった。どちらの企業も課題が多くあるものの、それを解決する施策を考えて、逆境を乗り越えようとする姿勢が印象に残った。
・どちらの企業様も、自らの事業がマーケットにおいてどのような立ち位置で、どのようなサービスが求められているか、といった需給関係に対する理解度の高さが感じられました。さらに、それらに対する適切な手段をとることが可能である企業力を備えており、現状では実践もできているために、知名度と業績を確保できていることが理解できました。
・講義をしてくださった 2 企業が違う特色を持っていたため、さまざまな観点から企業というものに触れることができたような感覚でとても興味深かった。特に収益と福利厚生に対する考え方の違いがとても印象に残っていて、企業の規模や取り組み方の多様性を感じた。扇の内容も概要から取り組みまで細かく説明をしてもらい、自分は特になかったが質疑応答にも時間をかけていただいたため、疑問を抱えたままおわることがなかったというのがとてもよかった。
・今回の講義では二つの企業の説明を聞き、それぞれの特色や強みを知ることができました。特に、実際の事業内容と最近の動向について具体的に理解することができました。また、社員の方々の体験談を通して、働く上でのやりがいや課題についても考えさせられました。将来の進路選択において、自分がどのような環境で成長したいのかを見つめ直す良い機会になりました。
・人口減少が企業の存続にも大きな影響を与えていることが良く分かった。そのため、企業の活動領域を広げたり、今後の顧客のニーズを予測して人材採用・育成に取り組んでいることが印象的だった。
・講義全体を通して、企業が強みにしている部分は全くばらばらであると感じた。企業が生き残り、発展していくための工夫や制度などを知ることができて非常にためになる講義であった。今回の講義で聞くことができた内容をこれからの就職活動に役立てていこうと思う。

・今回の講義では 2 社の企業公演で 2 社とも異なった内容ではあったが、会社のため、そして社会のためにどうするべきかという話が 2 社ともあり、非常に勉強になった。会社の概要を知ることは、その業界全体の問題、さらには社会の問題へとつながり、とても面白いなと感じた。北海道だけでも、非常にたくさんの会社があると思うので、ほかの会社のことも調べたいなと思った。
・小樽の企業様本人からお話を聞けてよい経験でした。昨今では流行というものが早く、大きく変化しています。その変化に順次対応していくのは難しいことであると承知ですが、人財面、事業展開面から様々なアプローチの仕方があるのだと思いました。従来のやり方ではうまくいかない場面で変化を恐れることなく、新たな挑戦に目を向けていくことが企業として生き残っていくポイントであると認識しました。
・小樽の企業からの説明会を受ける機会が非常に少ないため、今回の講義では二つの企業の説明を経営学の観点から聞くことができ、人財管理、経営戦略の二つのポイントについて実例を踏まえて概観をつかむことができた。
・これからは「コト」を売る時代であると感じた。田中酒造さんは、お酒を通して日本で日本酒を味わうという経験を観光客に売っている。中央バスさんも、交通というのは基本的に移動した先での経験を売る役割を持っているように思う。モノを売るという観点だけでは、これから先企業は生き残っていけないのではないかと感じた。
・小樽は寂れた町だと思っていましたが、まだまだ最前線で活躍している企業があるのだと気づくことができました。講演をしてくださりありがとうございました。
・中央バスと田中酒造で、企業規模は違うものの、どちらも長く小樽に根差してきた企業でありながら、社員、職場の考え方について共通点と相違点が明確にあったのが興味深かった。例えば、どちらも社員を貴重な人「財」としていたし、小樽と共に事業を展開していく地元に密着した姿勢をとっていた。一方、ワークライフバランスについては違いがあった。中央バスは育児に対して積極的に制度を設けて利用できる環境を整備していたし、仕事と趣味を両立できることも講演の中で感じられた。田中酒造は、社員数も少ない企業であるし、社員の待遇を改善するためには収益を上げなければならないこと、仕事へのやりがいを強く感じることを述べられていた。この意見には納得する面もあるが、やりがいという気持ちだけで果たしてすべて乗り越えられるのだろうかという疑問も感じた。というのもかつて日本に広く浸透していた労働美徳は私たち若い世代にはほとんど支持されていないように思う。仕事一筋でプライベートを犠牲にすること、心身に不調をもたらしてまで働くことに疑問を感じているのではないか。仕事は大変なのに給与は上がらず生活は苦しいまま、というような社会的認識が仕事をよりネガティブなものにしていると思う。このような考え方も相まって、中小企業に就職する人がなかなか出てこないのではないかと思った。それでも実際に働いてみないと良いも悪いもわからないので、就活では中小企業にも目を向けてみることは大切なのではないかと思うし、大企業、有名企業とは違うやりがいや環境があるのではないかと思うので、とても興味を惹かれる講演だった。
・二社とも小樽と関係が深く、自分の生活にも関わっていた会社だったので改めて知れてよかった。これからもこの二社が小樽を支えていってくれるのだなと実感した
・得られた人材を大切にする経営は働き手からの需要が高くなる一方経営面の人手不足と反抗するために、最終的には田中酒造株式会社の方がおっしゃっていたように利益優先でその次に社員福祉となるのは仕方がないと感じました。しかし、労働と自分らしくあれる私生活とのバランスを尊重する会社は労働者からも尊重され、定着するようになり人材が不足せずにこれからも生き残ることができるのだと思いました。例えば中央バスの方は様々な施策についてや、人材を大切にする会社の方針について誇らしいことのように話していらっしゃったように思えます。これが経営のあるべき姿なのかもしれないと感じました。

・北海道中央バス株式会社と田中酒造株式会社の説明を聞き、両社が時代の変化に対応しながらそれぞれの業界の課題に取り組んでいることを強く感じた。北海道中央バスは、公共交通機関として人材確保とワークライフバランスの充実という対立した課題を抱えつつも、地域の観光資源である天狗山の運営も手掛けるなど、多角的に地域に貢献していることがわかった。時代の変化による人手不足や働き方の見直しという課題に対して、今後どのように対応していくかがきになった。一方、田中酒造は、アルコール業界の縮小傾向という厳しい環境の中で、現地限定販売や国際化に対応した体験型サービスの提供を通じて、新たな価値を創造していた。伝統を守りつつも、時代の変化に柔軟に対応し挑戦し続ける姿勢が、厳しい環境を乗り越えるための重要な戦略であると感じた。この二社の話から、時代の変化に対応しながら地域に根ざした経営を続けることの難しさと、その中で新たな取り組みを行う意義を改めて学んだ。
・今回の講話や取り組み紹介を通して、伝統と革新の両立、そして「人」を大切にする姿勢が企業の持続的な成長に直結するということを深く実感した。北海道中央バスの取組では小樽の天狗山を活用した聖地巡礼の観光施策を行い、地元資源を活かしながら新たな観光価値を創出し、実際に賞を受賞するなど、地域活性化に繋げていた点が印象的だった。これは、地域と企業が連携して課題に取り組むことで、双方にメリットをもたらす好事例だと感じた。また、経営学における「人的資源管理」の視点から、「人材は企業にとって財産である」という考え方が根本にあり、働き方改革やカスハラ対策、社員教育などの制度にも反映されていることに共感した。特に育児と仕事の両立支援や、男性の育休取得推進、育児短時間勤務の延長といった制度は、実際の社会の変化やニーズに即して柔軟に対応している点が素晴らしいと感じた。社員研修や海外との交流を通じて視野を広げ、個人の成長が企業の力になるという方針も、今後のグローバル社会を生き抜くために必要不可欠だと感じた。ベトナムでの研修など、実際の異文化に触れることで、新たな価値観を得る取り組みも非常に興味深かった。田中酒造が「生き残り」を意識し、時代の流れに合わせた戦略を展開していることからも、変化を恐れず挑戦することの重要性を学んだ。今後必要なのは、ただ商品を売る人ではなく、「その背景にある物語や価値を伝える人」だという言葉が非常に印象に残っている。このように、人を大切にしながら、制度や価値観を柔軟にアップデートしていく企業の姿勢に触れ、私自身も将来社会に出たときには、広い視野と柔軟な考え方を持ち続け、変化を前向きに捉えて行動していきたいと強く感じた。
・どちらの企業においても国際化していく市場を生き残っていくために様々な工夫を凝らして生存戦略を打ち立てていることを知り、競走の激しさや経営の難しさを肌で感じました。ですが小さな気づきやお客様の立場になって考えると言ったような視点や思考の柔軟性、観察力、研究力はどの業界においても役立つ能力であることを改めて感じました。そうした力から新たな経営戦略や向かうべき方針を組みたてていくのだと知ることが出来てとても有意義になりました。
・北海道で働きたいと思っていたので、実際に地域から根強い人気・信頼がある企業はどのようなことに気を配っているのかを聞けてとても勉強になったし、就活する時も参考にしようと思った。特に田中酒造株式会社さんの話を聞いて、私も北海道の、特に地元の魅力を海外の方に伝える仕事がしたいと思えた。
・中央バスの方の話は社員への待遇がメインの話で田中酒造の方の話は市場に観点を置いた話でどちらも興味深い話で新たな知見を得られた
・私が自分から企業様の方に出向くことは、なかなか無いので、企業様側から来ていただいて講演していただくことはとても貴重な経験になりましたし、ありがたいことだなと思いました。2 つのどちらの企業様のお話もとても興味深いものばかりで、つい聞き入ってしまい、気づいたときには終わっていて、とてもあっという間だったなと思います。
・このように企業の生の声を聴くことができ、大変有意義でありがたい経験でした。

・北海道中央バスの方の話を聞き、就職活動はあくまでスタートであり、ゴールではないのだと感じました。なぜそう感じたのかというと、北海道中央バスさんでは、入社半年でのフォローアップ研修や海外研修といった、会社が社員を育てる環境を充実させていることを知ったからです。こうしたことは、他の会社さんでも行われていると思うので、社会に出ることがゴールではなく、スタートだということを頭に入れて、就職活動などを頑張りたいと思いました。
・田中酒造の方の話で印象に残ったのは、若者が多く働いているということです。酒造メーカーは勝手ながら年配の人が多いイメージでしたが、田中酒造では若い人が多いと知り、とても驚きました。また、日本酒業界が厳しいため、海外をターゲットにしているということも知り、こうしたターゲット層の変更は他の業種でも行われていると思うので、これからの時代では、時代や環境に合わせた柔軟な対応が求められると感じました。
・今回の講義を通して、地元企業がどのように地域と関わりながら成長しているのかを知ることができ、とても勉強になりました。普段利用している中央バスや初めて知った田中酒造にも、想像以上に多様な事業展開や社員教育の仕組みがあることを知り、驚きました。どちらの企業も「人を大切にする」という点が共通しており、働く環境の大切さを改めて感じました。私自身、企業セミナーにも参加したものの、まだ自分がどんな仕事に向いているのかはっきりしていなかったので、今回のように実際の企業の方々からお話を伺うことで、働くイメージが少し具体的になり、今後の進路を考える上で大きなきっかけになったと感じました。
・今回の講演は、今を生きる会社で働く社員の方の、貴重でリアルな声を聞くことができ、とても参考になりました。「ハラスメント」や「インバウンド」といった現代を象徴する問題・課題について、どのように向き合っているのかがわかり、就活の際に１つの基準を得ることができました。実際に働いている人の声の貴重さを今回の講義を通して学ぶことができたので、就活に向けて、インターンやセミナーに積極的に参加していこうと思いました。
・今回の講義を通して、北海道中央バスと田中酒造という異なる業種の企業から、「人」や「地域」、「国際化」への向き合い方について多くの学びがありました。中央バスでは、社員を「人財」として大切にし、研修制度を充実させている点に企業としての温かさと成長への本気度を感じました。一方、田中酒造では「生き残っていくには国際化しかない」という言葉が印象的で、伝統産業が生き残るために観光業と連携しながら積極的に外へ発信する姿勢に感銘を受けました。どちらの企業にも共通していたのは、現状に満足せず、変化を恐れずに挑戦し続ける姿です。これから社会に出ていく一学生として、安定だけを求めるのではなく、自らも変化を恐れず、挑戦を続けていきたいと感じました。
・大学生である私たちにとってはイメージでしかない社会について、社会人の方から聞くことができる貴重な機会であった。今日聞いた二つの企業は対照的な企業であると感じた。社員のワークライフバランスを重視することが大事であるというのはもちろんのことだが、現実問題それが実現できるかどうかは企業の規模感によるということもわかった。質疑応答の際に岡田さんがおっしゃっていた、仕事に対するやりがいがプライベートの充実につながるという趣旨のことがとても納得できたしそのような働き方をしたいと思った。
・私自身アルバイトをしており、人手不足やそれに伴う企業の努力を間近で目にする機会がありましたが、こうやって実状を直接お話いただくことはなかったのでとても参考になりました。これから社会に出ていくうえで、これらの問題は避けられないことなので深く考えるいい機会になりました。大変参考になりました。
・バス事業と酒造業という全く異なる二つの企業からお話を伺い、業界は違うが「人」を経営の中心に据えることの重要性は普遍的であると痛感しました。労働人口が減少していく日本において、いかにして従業員の満足度を高め、働きがいのある環境を作るかが

企業の未来を左右するというメッセージが心に響きました。今回の講座で学んだ視点は、私が就職活動で重視する「やりがい」や「企業ビジョン」を、より深く考えるきっかけになりました。貴重なお話をありがとうございました。
・企業様から直接お話を聞く機会はあまりないので、とても貴重な体験をすることができ良かったです。全然違う種類の企業の話を聞くことができて、就職に向けた視野が広がったと感じました。今回の講義を参考に自分の進路について考えていこうと思います。
・この講義では、実際の企業プレゼンを通じて、経営学の理論と実践のつながりを学ぶことができた。特に、企業の歴史・商品・経営方針の説明から、顧客満足度やブランディングの重要性が具体的に伝わってきた点が印象的だった。また、登壇者が実際の企業担当者だったことで、リアルな経営現場の声を聞けた点も非常に貴重だったと思う。理論だけでなく、現場での判断や課題にも触れられており、経営学をより身近に感じられた講義だった。
・普段あまり会社の内情に触れる機会がなく、実際どのような福利厚生が会社で取り入れられているのかもわからなかったが、今回の講義を通して身近に感じることができた。また会社がどこに重きを置き、何を大切にしているのかを知ることでその会社の魅力を感じることができた。
・全体を通して、企業の方の工夫や戦略を学ぶことができ、非常に参考になりました。1 度の講演で 2 つの企業の経営の話を聞くことができて、非常に貴重な機会だったと感じる。2 つの企業の方のお話から共通して、移り変わる時代の中でその時代に必要な変化をしていくことが重要だと思った。
・今回この講座を聞いて、どちらの企業も時代の変化に対応しているが、事業の規模や方向性によって行う取り組みが異なるとわかり、興味深かった。ホームページを見るだけではわからないことを知ることができて、ためになった。
・業種の違う 2 つの企業のお話を聞けてとても面白かったです。一言に経営と言っても業種や規模が違えば経営をしていく中で大事にしている部分というのは全然違うんだなと感じました。色々な話を聞けてとても刺激になりました。
・企業の講演を聴ける機会は貴重で、各企業の経営現状を理解でき、今後の経営学原理の講義がとても楽しみになりました。
・私は就職先をすでに決めており、それが変わることはなかったが勉強になったことは非常に多かった。今後の生活で今日学んだ点を活かしていこうと思った。
・他の授業で行われる企業紹介は、各回 1 企業というものが多いが、今回は 2 つの企業のお話を一回で聴くことができ、より各企業の特徴的な取り組みや強みなどが理解できたと思う。また、どちらの企業も人口減少や働き手不足といった時代の変化に対応するための取り組みを行っているというお話が印象深かった。
・社員の教育の話や地域に密着する企業の戦略の話が聞けてとても新鮮だった。特に 2 つの企業に共通していたのが海外への意識についてでした。やはり地域や国内だけでは限界があるので海外も意識した戦略や受け入れ態勢を取っていくのが良いんだなと学ぶことが出来ました。
・どちらの企業も人材確保に向けていろいろ考えながら取り組んでいることを感じました。それぞれが今後も発展できるように今の取り組みを大事にしているように思いました。現場は人材確保に必死であるが、私たちのワークライフバランスを考えるようになっている企業の実際の声を今後の就職活動に活かしていきたいなと思いました。
・これまで漠然としていた、企業の実態、現実が少し垣間見た気がした。 特に、経営戦略や、長く定着してもらうための研修などの取り組みはとても面白かった。今回の講義で 2 つの会社のお話を聞かせてもらいましたが、今まで小樽の会社についてあまり興味が有りませんでしたが、選択肢の一つとして考えることができるようになりました。今まで自分が知らなかった世界のお話を聞くことができて大変有意義だったと感じていま

す。人材不足が問題になってきているなかで企業の方がどういった対策を講じているのかを知ることができてよかった。
・それぞれシェア率も業界も異なる二つの企業からお話を伺い、中央バス様からは人財を確保し、離さないための工夫を、田中酒造様からは国内の需要が低迷化している中での生き残るための工夫をそれぞれ一部ではありますが学べました。今後の授業でもこの二企業様の施策・工夫そして信念を頭に入れた状態で学業に励んでいこうと思います。
・自分とはあまり関わりのなかった地元企業の生のお話を聴くことができて興味深かった。今後は時代に合わせた変化が企業にも働き手にも求められると強く感じた。
・今回の講義を通して知らない業界、企業について知ることができて、これから就活なども控えているというのもあってか、前よりも興味をもって聞くことができた。やはり社会的問題である人口減少による労働不足が問題となっている中での、企業のあり方という点で特に興味を持って聞くことが出来た。今回の講義がなければ興味や知識をもつことがなかったことかもしれないので、今回の講義に参加することができて良かったと思う。
・今までは、企業の行っていることなどを聞いて特に何も思わなかったが、経営管理論やマーケティングなどの知識をつけて、来年就活を控えた立場になるとやはり着眼点などが変わったなと思った。私は色々なものを見たい、多種多様な視点を取り入れたいと思う性格なため、地元に就職して地域に貢献しようと思うことは今まであまりなかったが、小樽に貢献されている企業さんの話を聞いて、お世話になった地域に恩返しとまではいかないが、貢献していくのも良いなと思い始めた。
・今回、伝統産業である田中酒造株式会社と、地方の公共交通を担う北海道中央バス株式会社という二社のプレゼンテーションを拝聴し、現代社会の構造的な課題である「人手不足」と「市場の変化」に対し、企業がどのような戦略で立ち向かっているかを学ぶことができました。両社の戦略は対照的でありながら、「持続的な成長」という目標においては共通の強い意志を示していました。中央バスは人財を最優先する内部基盤の強化したいました。中央バスのプレゼンテーションからは、「全てに優先して人、社員を大事にする」という明確な経営哲学が伝わってきました。これは、【人財定着】と【人財活躍】を最重要課題とする内部基盤の強化戦略です。社員の定着を促すための両立支援は非常に手厚く、育児のための短時間勤務や時差出勤を子どもが小学校 6 年生まで利用可能としています。さらに、「サポート面談」や「子育て交流会」を通じて心理的なサポートも行うことで、制度の実効性を高めています。また、サービス業の喫緊の課題であるカスタマーハラスメント（カスハラ）対策についても、「社員をカスハラから『守る』」というメッセージを発信し、組織全体で毅然と対応する方針を示しました。これは、社員の安全と尊厳を守り、離職を防ぐための戦略的な取り組みです。社員教育でも、入社 7 年目の「海外研修」といった長期的な人財投資が行われています。田中酒造は伝統と体験価値による国際市場への挑戦をしていると思います。一方、田中酒造は、清酒消費量の長期的な減少という構造的な課題に対し、「生き残っていくには国際化しかない」という明確な方針を示しました。これは、外部市場に成長の活路を見出す戦略です。同社は、小樽という国際観光都市の地理的優位性を最大限に活用し、インバウンド観光客に重点を置いた**「国際観光造り酒屋」事業を展開しています。この事業では、単に日本酒を売るのではなく、創業 125 年の「酒造りのストーリーを語る」というコト（体験価値）の提供に力を入れています。これにより、お客様の満足度を向上させ、プレミアムな価格設定を可能にしています。また、自社の「発酵技術」を活かしてスパークリング日本酒や長期熟成酒など SAKE の多様化にも積極的に取り組み、国際的なニーズに対応しています。さらに、「社員満足度の向上が社内イノベーションにつながる」という考えのもと、能力給や健康経営を推進するなど、中央バスと同様に人財の確保と能力寿命の伸長**に注力していることが分かりました。総合的な所感としては二社のプレゼンテーションは、中央バスが「人財」という内部の基盤を固めることで組織の安定性を追

求し、田中酒造が「国際化」という外部市場への挑戦で成長の活路を見出すという、対照的でありながらも効果的な戦略を示していました。どちらの企業も、現状を正確に分析し、自社の強みを最大限に活かすことで、持続可能な発展を目指していることが理解できました。

・自分が学んできたことが実際に企業内で起きていることなんだということが不思議な感覚ではあった。自分が働く未来が近づいている中で、ワークライフバランスを意識した働き方支援というのはとても希望になると感じた。今後、自分が働くことを想像して講義を受講していきたい。
・中央バスという私たちが日常生活で使っている企業に関しての実際の研修などの説明が面白かった。田中酒造に関しては実際の日本酒の説明があって普段あまり飲まないものなのでこんなモナがあるのかと興味を持ちながら話を聞くことができた。２企業とも小樽で活躍している企業なので見たことある場所で分かりやすく説明を聞くことができた。どちらも人財という言葉が使われていていい企業だなと感じた。
・北海道有数の大きな企業と、地元と深く結びついた企業の二つの視点から経営を見ることで、より利益を出すための様々な工夫や活動について知ることが出来た。現在の社会情勢と深く結びついたさまざまな問題について、工夫を凝らして策を講じていく姿勢が双方ともみられ、非常に興味深かった。
・1 年生の頃は就職についてあまり実感が湧かなかったのですが、2 年生になり強く就職を意識するようになったのでさらにこの講義の貴重さや大切さ、有難みを体感できて良かったです。大手の良さだけでなく中小企業の良さを知るいい機会となりました。貴重なお時間、貴重なお声を聞かせてくださってありがとうございました。
・企業のことをよく知れて就活にもつながる情報がたくさんあったので、聞いてよかったと感じた。
・企業を運営するにあたり欠かすことのならない、「働き手の保護・育成」と「顧客へのサービス」の両方を一日で考えることのできる講演だった。小樽市の観光産業がますます振興するにあたっても、後志・道内さらには日本国内全体で人口減少し労働者が不足しかねない状況であるため、付加価値を創出できる人を集めるだけでなく「養成する」ことの手間を惜しんではいけないと考えた。
・普段なかなか聞くことのできない話を聞くことができ、参加して良かったと思った。私は現在 2 年生で、まだ就活を本格的に取り組んでいないが、今の時期に企業の話を直接聞くことがすごくいい刺激になった。来年から始まる就活に向けて自己分析や情報収集を頑張ろうと思った。
・小樽で小中高大を過ごしてきて、小樽に何か貢献したいと思うことは何度もあって、大学のプロジェクトで、小樽の地域活性化に向けて商大生が本気で取り組むという内容であり、小樽は坂が特徴であり、そこにフォーカスして、電動自転車を使ったシェアサイクリング事業をしています。方向性は違うが、北海道中央バスさんとの共通点でいえば、地域の交通補完という点で参考になる点があったし、田中酒造さんは、観光客に向けた新たな観光資源のひとつとしてためになることがたくさんあってとても良かったです。
・今回の講義を一通り聞いて、就活について本格的に考えないといけないなと思った。まだ視野に入れていなかった企業様が今回来ていただいて、色々な企業の一面を知れたので、今後も検討していきたいなと思った。
・今回の講義を通して、それぞれの企業の事業内容や、業界の課題に立ち向かう独自の経営戦略について深く理解することができました。特に、伝統を守りながら国際化を目指す姿勢や、多角経営による安定性、社員のワークライフバランスやハラスメント対策に注力する姿勢など、企業が成長し続けるための具体的な戦略を知ることができ、大変勉強になりました。また、プレゼンテーションの内容構成や話し方についても非常に参考になりました。今回の学びを、今後の就職活動やキャリア構築に活かしていきたいと思います。

・実際に働いている方の立場からお話いただき、とても貴重な機会になりました。今まで自分は将来どんな職種に就きたいのかということしかほとんど考えたことがありませんでしたが、ワークライフバランスや外国人の方とのコミュニケーションなど、さまざまな観点から自分が就きたい職種を考えたり、「経営」について理解を深めるきっかけになりました。
・人材確保に向けて、企業の考えていること求めているものなど様々あると思う。そのうえで企業が大切にしていること、変えていくべきことなど企業様目線で聞くことができて貴重な経験だった。中央バスは社員への制度、田中酒造は企業の発展性に重きをおいていてそれぞれ違ったベクトルの話でどちらもとても興味深かった。
・本日は、小樽の発展を支える中央バス様と田中酒造様の貴重な講演を拝聴し、深く感銘を受けました。業種は異なりますが、両社に共通する「時代の変化を的確に捉え、未来を見据えて挑戦し続ける姿勢」に多くのことを学ばせていただきました。中央バス様の、育児支援やインバウンド需要に対応した海外研修など、社員に寄り添う人材育成が企業の成長の礎となるというお話。そして田中酒造様の、1899 年創業の伝統を守りつつ、消費の変化に対応し「発酵食品製造業」という広い視野で革新を続けるお話。そのどちらからも、現状に満足せず、常に前進しようとする強い意志を感じました。また、お二方の話に共通した話題で、人財に対する考え方が挙げられたのは、どちらの企業も人を大切にしていることの表れだと感じ、大変興味深かったです。お二方の講演から、歴史や伝統を大切にしながらも、変化を恐れず新たな価値を創造していくことの重要性を痛感いたしました。本日学んだこの姿勢を、今後の自身の活動に活かしていきたいと思います。本日は誠にありがとうございました。
・今回の講義を通して、異なる業種でありながら、どちらの企業も「地域に根差しながら変化に対応していく経営」を実践していることが印象的だった。北海道中央バスは、少子高齢化による働き手不足やバス事業の厳しい環境の中で、社員を「人財」として大切にし、ワークライフバランスの向上や人材育成を重視している姿勢が心に残った。一方、田中酒造は日本酒離れが進む中でも、北海道産米 100%へのこだわりや伝統的な発酵技術を活かしつつ、インバウンド需要への対応や多言語人材の採用など、グローバル化を視野に入れた挑戦を続けている。どちらの企業も、厳しい時代において「人」と「地域」を大切にし、持続的な成長を目指している点で共通していると感じた。今回の講義を通じて、経営とは単に利益を追求するものではなく、社会や社員と共に発展していくための工夫と努力の積み重ねであることを学んだ。
・講師の方々から、貴重なお話を聞くことが出来て良かった。何気ない日常で関わりを持った様々なものやことから、多くのことが学べるのだと気づいた。将来どんな職業に就くことになっても、仕事に一生懸命、趣味にも一生懸命でいられるように今は様々なことを学んでいくことが必要だと思った。私も将来誰かにとってためになる話ができる大人になれるよう、たくさん学んでたくさん考える。
・就職を考えている今、このような機会があるのはとても良かったです。今後就職を考える上で参考になりました。ありがとうございました。
・ワークライフバランスを整える考え方について、中央バスと田中酒造に全く違う姿勢があることが面白かった。中央バスの、育児や家事をする主婦を支える支援やカスタマーハラスメント対策、介護休暇を行い、社員を第一に考える姿勢にも納得できた。そして、田中酒造の、「収益がなければ、ワークライフバランスを整えることもできない。まずは、一生懸命働き、そしてやっと、休める」という考え方にも強く共感した。
・どちらも小樽に根付いた企業であり、長い伝統がある。そして、どちらも、社員や地域について真剣に考え、貢献してきた。どちらも、私利私欲を突き詰めることなく真摯に経営と向き合っていても、逆の考え方をしてしまうことがあることを今回の講義で知ることができた。だからこそ、経営は難しく、面白いのだと思った。

・大企業である北海道中央バス株式会社と中小企業である田中酒造株式会社。この二つの立場からお話を聞き、それぞれの苦労や努力の形を学ばせていただいた。やり方に違いはあれ、どちらも時代に合わせてより良い会社へなっていこうという気持ちを感じた。どちらも素敵な会社であり、本当に貴重な学びになった。今後の就職活動に向けて大きなプラスになるであろうこの講義を反芻して糧にしていきたい。
・北海道中央バス株式会社と田中酒造株式会社の二つの会社の方に経営学について教えていただきました。それぞれの会社で「経営」というものに対する認識の違いを感じました。北海道中央バス株式会社は、経営とは人がいて成るものであるため、人を大切にするのが最優先であるという考えなのに対して、田中酒造株式会社は、経営とは商品をどのようにしてこの先売れるようにしていくかを考えるものであり、人に対しての考え方はあまりないもののように感じました。これらは運送業と製造業（小売業）の違いが現れているのを感じました。今回は二つの会社の方々から経営について教えていただきましたが、ほかの業種の方では今回のお二人とはまた違った視点で経営をどのようにとらえているのだろうなと思いました。今回は製造業（二次産業）と運送業（三次産業）の方が講演してくださったので、一次産業に従事している方や、建設をメインにしている企業の方などにもお話を聞いてみたいと思いました。
・北海道産業論と講義内容は似ていたが二つの異なる企業の話を一緒に聞くことが出来たため会社の違いなども感じることが出来たので良かったと思います。
・今回の講義を通して、地域の企業が単なる営利活動にとどまらず、人々の生活や地域社会を支える大きな役割を果たしていることを実感しました。身近にある企業の存在を改めて考えるきっかけになり、とても有意義な学びとなりました。
・どちらも小樽に本社を置く企業ですが、その事業規模には大きな違いがあり、今回の講演はただ、2 社の講演を聞いただけでなく、事業規模による課題の違いや、社員の休業への考え方など、様々な要素を比較しながらの講演となり、非常に有意義なものだと感じました。特に、田中酒造株式会社の方の社員に休業を与えるためには、企業の規模を拡大する必要があり、そのためにはより働く必要があるという言葉の印象は強いものでした。北海道中央バス株式会社は今でこそ、社員の休業の推進に関して結果をあげていますが、1943 年に創立されていて、現在に至るまで約 80 年の積み重ねがあり、当時は現在より労働の環境の規制が厳しくなかったために、現在よりも激務であることが想定されました。このことから、仕事と休業のバランスというものは、企業規模がある程度大きいからこそ成立するのだと感じました。
・どちらの企業もこれから厳しくなることを見越して、工夫を凝らした生き残り戦略をお話ししていただいたので大変勉強になりました。
・知名度の高い企業のお話を聞いて、就職活動に生かしていきたいと感じた。また、起業したときに人材について不可欠な要素なので、今回のお話をしっかりと頭の中に入れておきたい。
・今回の特別講義で、中央バス株式会社さんと田中酒造株式会社さんの 2 社のお話を聞くことができ、とても興味深かったです。これらの 2 社はどちらも、現状維持をしようとするのではなく、移り変わる現代社会に適応し続けるために新たな試みなどを続けていることがわかりました。このように自分をアップデートし続けることはとても難しいことなのでとてもすごいと思いました。
・私は現在大学 2 年生ですが、就活に対する意識が湧きました。就活の際に必要な視点、考え方、についてしっかり考える機会になりました。
・今回の二つの講義を受けて、今まであまり目を向けたことがない企業について新たな面を知り、深く考えることができました。北海道中央バス株式会社の講義では、会社の概要や取り組み、社員に対する福利厚生や研修などについて話して下さり、普段は客として利用しているが実際に自分が入社する可能性のある会社だと実感することができました。田中酒造株式会社の講義では、酒業界のことや田中酒造がこれから販売戦略として

海外に目を向けていることや商品に付加価値をつけることを実践しているということを知ることができました。
・今回の講義を通して、田中酒造さんと北海道中央バスさんのそれぞれの取り組みに強く感銘を受けました。
・田中酒造さんでは、酒類消費量の減少という厳しい業界の中で、海外観光客の増加に合わせて体験観光やインバウンド事業に力を入れるなど、時代の変化に柔軟に対応している姿勢が印象的でした。創業 125 年を迎える老舗でありながら、常に新しい挑戦を続ける姿に地域企業としての強さを感じました。一方、北海道中央バスさんでは、社員一人ひとりが安心して働ける環境づくりを重視している点が心に残りました。ワークライフバランスの推進や手当の充実、カスタマーハラスメントへの対応、教育制度など、人を大切にする企業姿勢が印象的でした。どちらの企業も「人」や「時代」に寄り添う経営を実践しており、私も将来このように柔軟で思いやりのある姿勢を大切にしたいと感じました。
・どちらの企業様も、人材ではなく人財という点に触れられていた。この授業だけでなく、副専攻でご講演いただいた方も従業員を大切にすることを第一に挙げておられたため、自分が起業する際も重視していきたいと思った。
・今回の二社の講義を通して、企業の経営は単に利益を追求するだけではなく、社会環境や市場環境の変化に柔軟に対応する必要があることを強く実感した。北海道中央バスは交通インフラを軸としながら観光や飲食などへ多角化し、社員を「人財」と捉えて働きやすさを重視していた。田中酒造は日本酒市場の縮小という厳しい環境下においても、発酵技術や観光資源を活かし、国際化やブランド価値の向上を図っていた。両社の共通点は、自社の強みを明確にし、それを経営資源として最大限に活用している点であると考える。また、どちらも「人」を中心に据えていることが印象的であった。社員の働きやすさや意欲が企業の持続的成長を支えるという視点は、今後学んでいく経営学の基礎として重要な考え方であると感じた。
・今回の講義を通して、小樽市内には地域を支えるだけでなく、新しい形で成長している企業が多いことを知りました。中央バスは、働く環境や社員の成長を大切にしている印象を受けましたし、田中酒造は時代の流れをうまく取り入れながら、伝統を守っているところが印象に残りました。どちらの企業も、小樽の地域社会に深く関わっており、地元企業の魅力を改めて感じました。今回の内容は、自分の将来を考えるうえでもとても参考になりました。
・企業のリアルな現状を生の声で聞くことができて貴重な機会だったなと思いました。
・今回の講義を通じて、企業がそれぞれの立場から地域や社会に向き合っている姿勢を知ることができました。今後の若い世代に何が求められるのかも、いろんな視点から知れてよかったです。
・今回の企業講演会を通して、今まで自分が触れたことのない企業の実践的な内容や具体的な経営戦略を学ぶことができたため、非常に感謝しています。中央バスと田中酒造のそれぞれの企業の経営戦略を実際に聞いたことで、どちらの企業も社内満足度を上げて自社の利益を確立するという共通した戦略をとっていたり、中央バスは多角的な事業展開、田中酒造は酒の対象と企業コンセプトの変更というそれぞれ異なる戦略をとっていたりと、企業によって戦略に特徴が表れていることに気づくことができました。大学の講義だけでは知ることのできない貴重な知識を得ることができたため、今後もより多くの企業の取り組みについて講演会を通して学んでみたいと思いました。
・今回の講義を通して、経営学の理論だけでなく、実際の企業の事例を通じて学べたことがとても印象に残りました。北海道中央バスや田中酒造のように、地域に根ざしながらも変化に対応して成長を続けている企業の姿から、経営とは単に利益を追求するだけでなく、社会や地域との関わりを大切にすることだと感じました。また、人を「人財」と

して捉え、社員一人ひとりが活躍できる環境づくりの大切さにも気づかされました。理論と現実を結びつけて考えることで、経営学の面白さを実感できた授業でした。
・今回の講義を聞き、少子高齢化により、働く世代の人が減少している中、企業がそれぞれ努力し、人財を守ろうとしており、これからの会社運営にとって必要である形が作られていると感じた。
・社会人として働いている方のお話を直接聞くことができて、経営についての知識が少し広がって、深まったように思いました。同時に、自分が就職を考えるときに、どういう視点で会社を見るべきなのかを考えるきっかけにもなりました。会社の理念を調べることは、その会社を理解するだけでなく、その業界のこれからの経営の姿を知ることにもつながるのだと気づきました。まだ十分に分かっていないことも多いですが、理念や方針を意識して見ていくことが大切なのだと思いました。
・将来、起業したいと考えているので北海道の企業のお話を聞けてとてもいい機会になった。社会の状況は 1 日ですごく変化するので常に周りを見渡す視野を広げる努力をしないといけないなと気づけた。また機会があればぜひ参加したいと感じた。
・北海道やもっと狭い規模の小樽など、地域に密着している業界の異なる企業のお話しを通して聞いて、今北海道の産業や業界におこりうること、これから求められることなどを人的資本などに関する経営学を通して学ぶことで想像することができてとてもいい機会になりました。
・どちらの会社の話も、自分が会社を選ぶ上でも重要な話であり、特に田中酒造株式会社様の話は、会社に入ってからの経営方針などにもとても参考になる話だと感じました。ブランド化の話が興味深かったので調べてみようと思います。
・中央バス様と田中酒造様の講演を聞いて思ったのは、中央バス様はいろいろな事業に力を入れているのに対して、田中酒造様は「お酒」という一つのものにとても力を入れているということだ。このどちらの企業戦略もメリットとデメリットがあると思うが、大事なのはその時代の変化に対応し、最も適切な企業戦略をとることだと考えた。また天狗山の事例や田中酒造様の講演で国際化が実際に急激な速度で進んでいることが実感できた。私は将来のことをあまり考えてこなかったが、今回の講演を聞いて、もっと社会に興味を持ち時代の流れを読む力を身に付けていかなければならないと感じた。
・正直、まだ自分自身の就職に対してはあまり実感が湧いていないのが本音だが、今回の講義で北海道中央バスと田中酒造という 2 つの企業の取り組みを知ることができ、とても参考になった。どちらの企業も社員を大切にする姿勢や、地域や観光と結びつけて新しい価値を生み出そうとする工夫が印象的で、単に働く場としてではなく人を育て、地域に貢献する存在として企業を見るきっかけになった。今はまだ就職への実感が薄いが、今回の学びが将来の自分の選択の糧になると感じている。
・方法こそ違うが、社会の変化に対してのアプローチを常に考えることで、企業が生き残っていくのは無理であるということを改めて感じた。企業の強みを活かした新たな事業の展開などによって地域に貢献することにも繋がると分かった。
・小樽で生まれ育った身として、地元の長く続く企業が現代の傾向に合わせて柔軟に変化しながら生き抜いている姿にとても嬉しさを感じた。お二方ともだが、特に田中酒造さんは老舗故なのか自社に誇りを強く持っている感じがして、とても素敵だった。外国人観光客も増えてきており、小樽がさらに豊かになっていくことを願いたい。
・前期に履修した北海道産業論と形式が似ていて、とてもためになる講義だと感じた。しかし、講義動画を公開してしまうのは怠惰で来なかった人が得をしてしまうのではないかと感じた。また、感想の字数や形式を事前に提示してほしかった(講義中に感想を組み立てたかった)。加えて上のフォーマットだと自分が今何文字書いているのかがわからないので、少し不便だと思った。
・自分が就職するなら、社員にとっていい制度がある会社がいいと思った。中央バスさんの講演にもあったように、ワークライフバランスをよくとれると、仕事のモチベーショ

ンアップにもつながるし健康にもいいと思った。まずは英語から語学力を高めていきたいと思う。
・どちらの方も話が面白く、ユーモアがあって楽しかったのと、2 名の講師がくることは初めてだったので、飽きないのはもちろん、２つの会社を比較して、さまざまな簡単から考えることができ、とても自分のためになりました。経営を勉強するにあたって実際の例や実体験を聞くことができ、実際に経営したらこういう感じなんだなというのが伝わりました。自分が知らない会社がたくさんあって、もっといろんな会社を知りたいなと思いました。
・どちらの企業も地域に根ざしながら時代の変化に対応し、社員や顧客を大切にしている点が印象に残った。人と地域のつながりを重視し、持続的な発展を目指すという姿勢が共通しており、これから経営学を学ぶ上で企業理念や人材育成、地域社会とのつながりといった点にも着目していこうと思った。
・このような外部の人の話を聞く形式の講義は高校までに数回あったが、大学では今回の講義は初めてだった。大学のような高等教育機関で聞く、外部の人による講義は話の内容は高度で現実的なので、とても有意義だった。そして、大学生にとって重要な就活の面でも、実際に企業に従事している人の話を聞くことは、企業に就職する際に、重要な役に立つ話だった。経営の面でも、現代の傾向に合わせた戦略をとることが大切だと考えた。
・中央バスでは人事について、田中酒造では今後の展望などの話をきいて、それぞれある程度の情報を理解できて、経営学についても少し理解できたと思う。どちらかというと、中央バスでは社員の状態に関する内容で、そういうこともしているんだと思うところで終わったが、田中酒造ではどうやって売り出していくのかという自分が興味のある内容だったなと感じた。
・人手不足の企業も多い社会だからこそ社員に対する補償をしっかりやらないといけないと感じた。また、グローバル化が進んでいる社会だからこそ、英語を学ぶことはより重要になってくると思った。
・小樽商科大学は道内就職率が高いイメージがあるので、今回小樽の中企業と大企業の両方の視点で経営を知ることができたのがよかった。「経営」といえば、数字を使ったデータから傾向や戦略を分析するイメージがあると思うが、北海道中央バスで挙げられた社員への待遇(ワークライフバランスの実現)も大きな経営戦略の一つだと学んだ。今まで自分は名を知られているような大手企業に就職したいと考えていたが、今回の講義を通して、独自の経営戦略を持っており柔軟な選択をできる中小企業に就職してみたいと思った。
・現在の時事やこれから直面するであろう問題に敏感に対応した企業のリアルタイムでの実際の取り組みについて聞くことができるので、企業とはどのような構造なのか、競争が激しい中でどういった戦略をとっているのかについて全くわからない自分にとって非常に有益な時間だった。「零細企業を成り立たせるためにはまず収益優先」と考える田中酒造に対し中央バスは人や社員を優先的に考える社風であり、同じ時代に同じ地域で事業を展開していても業種や会社の立ち位置によって経営方針が全く異なっていることを、本講義を通して理解することができたため、今後自分が就職活動を行っていく際には、「どの仕事に就きたいか」だけではなく組織の目標や取り組み、制度についても着目し、自分の求める職場環境や労働状況であるかどうかを見極めて企業を決めていく必要があると感じた。
・全体を通して、2 社とも業種は違うが、地域の暮らしと観光を長期的に支え続ける企業という点で欠かせない存在だと思った。
・今回の講義を通して、社会の移り変わりに対応していく会社の実際に行われている対策などに触れて、コンプライアンスなどがかなり大きく会社の運営方向にかかわっていることが分かったし、時には型にとらわれないようなかじ取りをすることも必要であるこ

とが分かった。また、若手の意見にも耳を傾けてくれるような企業に就きたいなとも感じた。
・改めて企業の方がこちらに出向いてくださり説明を聞くことができる機会が頻繁にあるのはためになると思う。
・世の中には様々な企業がそれぞれの特色を生かして、社員のことを考えていてすごいなと思いました。自分が就職するときはいろんな企業を見て、自分に合う企業を探していきたいなと思いました。
・1 年生なのでまだ就職について深く考えることはすくないですが、今回の話を聞いてより就職が現実的になり関心を持つことが出来ました。表面上しか知らなかった企業の詳しいことを聞けるいい機会になってとても良かったです。
・二つの企業様とも、とても魅力的で働きたいなと思う点ばかりでした。
・今回の講演会はとても自分の今後の大学での学びに活きてくるものであったと感じた。まだ大学に入ってから実際の企業の経営戦略を聞く機会を多くは得られていなかったため、前期で学んだ経営学の知識の応用を実際に聞くことができて、とても経営学に魅了された。これからの経営学原理での新たな学びもとても楽しみになり、学習意欲も高まった。また、自分自身の就職活動をイメージするきっかけにもなり、多方面に有意義な時間だった。
・それぞれの企業についての企業方針や人材登用などについての話が聞けてとてもためになりました。今回のことを生かしてこれからの将来についてよく考えていきたいと思えたことが自分の成長に繋がってよかったです。
・全体を通して、その地域にはその地域にあったビジネス展開をするのが生き残っていく上で大切なんだと思った。小樽は多くの観光地があり多くの観光客が出入りしている。そんな中で観光向けについては全く考えずにビジネスを展開するのは正直よく考えていないとしか、言わざるを得ない。だからこそ多くの企業が観光客向けにビジネスを展開し多くの利益を小樽で出している。私は起業などを特に考えてはいなかったがこのようにその土地特有の特徴をうまく活かし利益を上げるというのは非常に面白いと思った。
・北海道中央バスと田中酒造は、企業としての規模は違いがあるものの、両者とも共通しているのは、新しい社会に柔軟に順応している点だと感じた。北海道中央バスさんの話からは働き方の重要性、田中酒造さんの話からは国際社会における経営の難しさを学んだ。両者は小樽商大に通う自分にとって身近な存在であるため親近感も湧いて興味深い話が多く有意義な講義になったと思う。今後も今回の講義のような機会があれば意欲的に参加したい。
・北海道全体で活躍している北海道中央バスさんと小樽を中心に活躍している田中酒造さんとの経営の違いを感じました。北海道中央バスさんは大企業であるため人材の確保など内部のとこに注目しているのに対し、田中酒造さんはお酒の売り出し方など外部との繋がりに注目していると考えました。田中酒造さんは地域と密着した事業であるからこその経営だと感じました。
・会社それぞれで世界を目指して大きくしてくのか、それとも地域に密着していくのかが違うことを改めて実感した。二つの会社のお話を一気に聞ける機会はなかなかないのでとても貴重な経験だった。
・さまざまな企業の話を聞くうちに、小樽で働くことの魅力を強く感じるようになった。観光地としての美しさだけでなく、地域に根ざして人々の生活を支え、文化や伝統を守りながら新しい価値を生み出している企業があることを知った。地元に密着しながらも、世界へ発信していく姿勢に心を動かされた。私は英語や中国語を学んできたので、その力を活かして小樽の魅力を国内外に伝える仕事ができたら嬉しいと思った。地元の良さを理解し、外へ広げていく存在として、小樽の発展に少しでも貢献できるような人になりたい。講義を通して、自分の将来をこの街と結びつけて考えるきっかけを得ることができた。

・実際に企業を経営する立場の方のお話を聞ける貴重な経験ができたと思います。
・2 つの講演を通して、少しこの授業ではずれているかもしれませんが、アンケートにもあるように就職先を選ぶ際に何を重視するかという問題について深く考えさせられました。私はやりがいや自分に向いているか、ばかりに目を向けていてもちろんそれも大切ではありますが、長い目で見て中央バスさんのような労働環境の良さや田中酒造さんのようなはっきりある会社の理念やコンセプトが自分と合うかどうかも考慮して決めようと思いました。また、年々企業の数が増える中で生き残るためにはどちらの企業もおっしゃっていたように多角的な経営、多様な活動が大切だと感じました。
・2 つの企業に共通して、人(社員)をとても大切にしていることが伝わった。また、他社とどのように差別化をはかるかが会社を経営するうえで重要になることがわかった。
・これから就職する立場からして、長く働き続けることを考えると社員を大切にしている企業に就職したいなと思うので、北海道中央バス株式会社さんの考え方はすごく良いと思うし、このような機会で企業それぞれの大切にしている考え方などを知ることが出来るのは良い事だなと思いました。
・普段の講義では聞くことができない実際の経営の話を伺うことができて貴重な経験となった。
・今回が初めての企業講演への参加でしたが、企業の方々から実際の経営や現場の取り組みについて直接お話を伺うことができ、大変勉強になりました。講演を通して、教科書だけでは学べない経済や経営の実際を知り、まだ自分には知らないことがたくさんあると感じました。これから大学での学びを通して理解を深め、将来に生かしていきたいです。1 年生のうちにこのような貴重な経験ができたことを、今後の糧にして努力していきたいと思います。
・まだ大学 1 年生ということもあり、就職は先の話だろうと今まではあまり熱心に企業を調べたことがなく、このようにくわしく企業のお話を聞くことができる機会に参加してこなかったのですが、どちらの企業も社員や顧客へのリスペクトを大切にしつつ、新たな取り組みを行おうという前向きな姿勢を目にしてとても感心しました。実は最初はあまり興味がなかったのですが、最後まで興味深く聞くことができました。
・今回の二つの事例から共通して学んだことは、企業の生存戦略において「人」を中心に考える姿勢の大切さである。社員を守る制度や文化を築くこと、顧客の多様な価値観に対応すること、その根底には信頼とコミュニケーションがある。将来、自分が働く立場になったときも、この視点を忘れずに、自分自身の競争力を高めながら社会で活躍していきたいと思う。
・中央バス株式会社と田中酒造の講話を通して、働くうえで「人」と「変化」を大切にする姿勢が共通していると感じた。中央バスでは社員を支える働き方改革や教育体制を整え、人が安心して成長できる環境づくりを重視していた。一方、田中酒造では伝統を守りつつ、国際化や変化への対応を通して新しい価値を生み出そうとしていた。どちらの企業も、安定だけでなく挑戦を続けることが大切だと教えてくれた。これから職業を選ぶうえで、収入や企業規模だけでなく、自分が成長しながら社会に貢献できる環境を重視したいと感じた。働くことの意味を改めて考える機会になった。
・今回の講義を通して小樽で活躍している企業について興味がわいたので、今後同じような講義があったらぜひ参加したいと思う。
・今回の一連の企業講演を通じて、普段なかなか知ることのできない「働いている人のリアルな声」を直接聞けたことがとても良い経験になりました。講演では、各企業がどのような価値観を大切にし、働く人にどのような環境を提供しているのかが具体的に語られていました。その中で、社員一人ひとりがどんな思いで働き、どんな部分にプライドを持っているのかを知ることができ、企業をより身近に感じることができました。
・これから自分が社会に出て働く立場になったとき、「自分は何を大切にして働きたいのか」「どのような企業を選ぶのか」を考える上で大きなヒントを得られたと思います。

今のうちから企業について幅広く情報を集め、働く人の視点や価値観にも注目しながら理解を深めることが、将来のキャリア選択において重要だと改めて感じました。

・今回の、北海道中央バス様と田中酒造様の 2 社による講義を通して、地域に根ざした企業の社会的役割について深く学ぶことができた。両社に共通していた点として挙げられるなと思ったのは、共に利益だけを追求しているのではなく、地域社会のインフラや文化を守り続けていこうという使命感的なものだと思う。北海道中央バス様は、交通インフラとして地域の住民の生活を支え、田中酒造は伝統文化の継承者として地域の歴史を守り、紡いでいってくれている。人口減少や市場縮小といった課題にいろいろな取り組みを通じて立ち向かっていく姿勢から、ビジネスにおける柔軟性と創造性の大切さを学ぶことができた。実際に業務にあたっている人の生の声を聞くことで、大学の普通の講義では得られない実践的な学びを得ることができた。今回学んだことを、これからの大学生活でも活かして行ければいいなと思った。

・とてもありがたい機会をいただけたと感じた。実際に社会に出て経営をしている方々からお話を聞き、地域に根ざした会社を経営できるような経営者になることが夢である自分自身の糧になった。もっとたくさんの人のお話を聞いてみたい。

・北海道中央バス株式会社と田中酒造株式会社の双方に「地域に根差しながらも、人を大切にする姿勢」が共通していると感じました。中央バスは社員の働きやすさや教育制度、カスタマーハラスメント対策など、人材を守り育てる仕組みを整えることで、安心・安全な交通サービスを提供し続けています。一方の田中酒造は、小樽という観光地の強みを活かし、北海道米 100％の酒造りや歴史を語る発信を通じて、地域社会に貢献しながら世界に向けた価値創造を行っています。両者はそれぞれ異なる分野で事業を展開していますが、共通して「地域性を活かし、人を尊重すること」が企業の成長と社会的役割の両立につながることを示しており、大変印象深く感じました。

・今回の２つの企業訪問を通して、小樽の地域企業がそれぞれの強みを生かしながら、時代の変化に柔軟に対応している姿が印象に残りました。小樽バインは観光やエンタメと連携し、地域の魅力発信と人材育成を両立しており、社員が長く安心して働ける環境づくりにも力を入れている点が素晴らしいと思いました。一方、小樽唯一の造り酒屋は、日本酒業界の衰退という厳しい現状の中でも、クラフト SAKE や観光との融合など、新しい価値を生み出そうとする挑戦的な姿勢が感じられました。どちらの企業も「変化を恐れず挑戦する」という共通点があり、地元に根ざしながらも未来を見据えた経営を行っていることに深く感銘を受けました。

・国が発展するために一番国民が大切であるように会社も上場していくためには社員が一番大切であることが分かった。どちらの会社もすごく社員を大切にして、自分たちの企業、そして商品を守るために社員を支えながら突き進み続けているんだなと尊敬の念が出た。また、日本の伝統を守っている田中酒造さん、地域に寄り添う北海道中央バスさんとは、まったく業種は違うけれどどちらの企業も”工夫”を忘れず、ひと手間や二手間があってもより良い商品や未来のために惜しまずに努力し続けてきているしこれからも努力していくのだろうなと思いまだまだ自分は未熟ではあるが負けずに努力し続けたいなと元気と力の枠講義であったので本当に良かった。ありがとうございました。

・今回の講義を通して、地域に根差しながら時代に合わせ柔軟変化している企業の姿勢を学ぶことができた。どの業界においても社員を大切にし、時代についていくということが成長に欠かせないということを学んだ。これからの授業も自分自身も経営学に対して持つ固定観念のようなものを捨て、様々な視点から学び新たなものを取り入れていきたい。

・普段聞く機会がない有名な会社のお話を聞かせていただくことができ大変参考になる有益な授業でした。どちらの方も時代の流れに合わせ対応を早急に取っておりそのようなことから社員の信頼を得ているのではないかと思いました。それぞれの会社に特色、強

みがありましたが謙虚でありながら向上心を持つことが大切であるということを学ぶことができました。今回の講義本当にありがとうございました。
・中央バスさんと田中酒造さんの同じ小樽を拠点に置き、地域の人々、社会に貢献するという共通点もありながら、それぞれの大企業、中小企業としての違いの中で、各社とも変化する社会の中でその伝統は変わらずとも、絶えず変化、進化して生き残り続けるための具体的な取り組みを分かりやすく興味をもって聞けたことがとても勉強になった。グローバル化が進み、企業のマーケットが世界中に広がるとともに、世界のあらゆるところから人財が日本に集まるようになった現代、私たちはこれまでと異なり世界中の人々と競争していかなければいけないのだという思いがけない気づきを得られたことも大変勉強になった。これからも社会は急速に変化していくのだろうが、将来の職業選択やどういった人生を生きるのかについて考えるとてもよいきっかけとなった。
・今回の講義を通して、会社の育休・介護制度や、酒類業界の実態など、自分の知らない業界についての情報を得ることができて、良い学びになった。社会の変化に合わせて、方針や戦略を変更していくことが、今回の二社には共通していて、それがこれからの会社にはより求められていくのだろうと思った。今回得た学びを、これからの講義や就職活動で活かすことが努力しようと思った。
・どちらの会社の方も共通しているのが、人材をどう活かしていくか、育てていくか、それによって会社をより良くするかという内容でした。会社というのは、偉くて、効果的な戦略を立てる人が 1 人いれば良いというのではなく、全体的にレベルを高めて、会社そのものの質をよくすることが大事なんだなと思いました。
・普段は聞けないような内容の公演を聞くことができてとてもためになった。
・今回の 2 つの講演を通じて、企業がどのように変化に対応しながら成長を続けているかを学ぶことができました。中央バスのように従業員を大切にし、地域に根ざしつつも新しい事業に挑戦する姿勢と、田中酒造のように伝統産業の中で国際化を進める姿勢は、一見異なるようで共通点が多いと感じました。どちらの企業も「変化を恐れずに挑戦し続けること」が成長の原動力であると教えてくれました。将来、自分が働くときにも、この柔軟で前向きな姿勢を大切にしていきたいと思います。
・今回まだ 1 年生なのもあって就職について全く調べていなかったりイメージを持てていませんでしたが、お話を聞いて自分の未来についてイメージを持てたので今回の講義は非常に自分にとってためになりました。
・小樽で実際に活躍している企業の方からお話を聞ける機会がなかなかないのでこういう機会が本当にありがたかった。今後もこういう機会があれば積極的に参加したい。先生はもちろん、関係者の皆さんこのような機会を提供してくださりありがとうございました。
・今回の講演では、企業としての在り方と、日本酒業界が直面する課題について、大変示唆に富むお話を伺うことができた。何度も強調されていた「従業員を大切にする」という理念が非常に印象に残った。社員の生きやすさや人生の充実度を高めるために、実際にどのような工夫をしているのかが具体的に示されており、企業運営の核心に“人”を置く姿勢が強く伝わってきた。特に印象的だったのは、授賞式に新人社員を同席させるというエピソードである。若手にとってこうした場に参加できることは、視野を広げ、自身の成長にもつながる貴重な機会だと感じた。また、講演の最後に語られた「働き手不足の現代において、すべてを優先して社員を大事にする企業でなければならない」という言葉には、深い説得力があった。単なる理想論ではなく、現実を正確に捉えたうえで、今できる具体的な取り組みを実行している姿勢に、強く共感した。一方で、田中酒造の取り組みを通して語られた日本酒業界の現状についても、非常に学びが多かった。日本酒の製造量が 50 年間減少しているという事実から、業界の厳しさを実感したが、その一方で海外市場では需要が伸びており、「生き残るには国際化しかない」という視点は極めて現実的だと感じた。特に、田中酒造が高級酒としての差別化を図り、ブランド

やストーリーといった“体験”に価値を見出してマーケティング戦略に取り入れている点は、時代に合った柔軟な対応だと感じた。習慣的な消費が減る中、「面白そう」と感じてもらう商品づくりは簡単ではないが、それに本気で取り組んでいる姿勢からは、強い覚悟と挑戦心が伝わってきた。この講演を通じて、人を大切にする経営と、変化する市場に対応する柔軟な戦略が、企業や業界の未来を切り開く鍵であることを実感した。非常に意義深く、今後の自分の学びや考え方にも大きく影響を与える内容だった。どちらの会社も大事にしていることのわかる講演でとても学びになったと感じた。

・今回の講義を通して、小樽で長く続いてきた企業の伝統を活かしつつ時代に対応する姿勢・手腕の一部を感じることができた。今後どのような方向に発展させていくのか企業ごとに考え方が違って、会社が目指すものによるのだなと実際に感じることもできた。今後、経営学を学んでいくうえでも実際の企業がどこに重点を置いて活動しているのかなど具体的な話を聞くことができたため、考えやすくなると期待でき、今回のお話を聞くことができ本当にためになったと感じた。
・お二人の自社に対する熱意やひたむきさが感じられた。
・二つの講義を通して、経営というものはただ商品をあるだけでなく、社員さん方に長く働いてもらうためにはどうするか、職場環境を改善のためにどう動けばよいかなどに重きを置くことが大切だと感じました。中央バスさんではワークライフバランスを重視した環境を作っていました。田中酒造さんでは外国人を登用することで日本人と外国人がともに刺激しあえる環境を作っているなと思いました。商品を売るのにも、ただ売るのではなく、どこで売るのか、どうやって売るのか、どうやってお客さんと店員さんが心地よい環境を作るかが大切だと思いました。経営というものはすごく奥が深いです。これから後期この講座で経営学の基礎を学んでいくと思いますが、多くのことを吸収して、自分の未来につなげたいなと思いました。経営の奥深さと自分自身の将来とを向き合える時間でした。
・お二人のお話を聞いて、経営とはなにか、どうすれば従業員たちを幸せにできるか、などなど様々なお話を聞けて、とてもためになりました。またこのような企業様のお話を聞く機会がありましたら、ぜひとも参加したいなと思いました。
・会社の経営の戦略について学べておもしろかった。
・今回の講義を通じて、普段あまり意識していなかった企業の地域社会への関わり方や、伝統産業・公共交通というフィールドでの経営戦略について深く考える機会となりました。企業は単なる利益追求だけでなく、地域住民や環境、文化を大切にしながら事業を展開していることがわかり、仕事の意味や責任について改めて考えさせられました。また、紹介企業の動画を通して、現場で働く人たちの声や苦労も伝わってきて、生きた経営・現場感覚を肌で感じることができました。これからのキャリアを考えるうえで、こうした視点も大切にしていきたいです。
・実際に企業が生き残っていくために取り組んでいることを知れて、勉強になりました。
・今回の北海道中央バスと田中酒造株式会社の二つの講演を通して、地域に根ざした企業がそれぞれの立場からどのように小樽の魅力を発信し、時代の変化に対応しているのかを学ぶことができた。どちらの企業にも共通して感じたのは、地域とともに生きるという姿勢と、変化を恐れず挑戦を続ける精神である。まず、北海道中央バスの講演では、交通事業だけでなく、小樽バインなどのグループ会社を通して観光や地域活性化にも積極的に取り組んでいる点が印象的だった。特に天狗山で撮影されたNetflix作品「First Love　初恋」などをきっかけに行われた聖地巡礼施策は、観光と地域経済を結びつける新しい形として興味深かった。地域資源を活かした多角的経営を行いながら、社員一人ひとりを大切にする姿勢も強く感じられた。妊娠や育児期間中の支援体制が整っており、近年では出産を理由に退職する社員がいないという話から、企業文化としての温かさや、働きやすい環境づくりへの意識の高さが伝わってきた。経営とは単に利益を追求するものではなく、人を育て、地域に貢献することでもあると改めて感じた。一方、田中酒造

の講演では、小樽唯一の造り酒屋としての誇りと、伝統を守りながら新しい価値を生み出そうとする姿勢が心に残った。社員数が約四十名の小規模な地場企業でありながら、酒造りや会社そのものに興味を持って働いてほしいという考え方に、地域企業らしい温かさを感じた。日本酒業界がアルコール離れなどで厳しい状況にある中でも、田中酒造は観光に特化した酒蔵として、小樽の立地を最大限に活かしている。観光客が買って帰るだけでなく、その場で味わいたいというニーズに応える形で体験型の酒蔵運営を進め、また海外販売やクラフトSAKEなど新しい分野への挑戦も行っている。変化には変化で対応するという言葉の通り、時代の流れに合わせて柔軟に経営方針を変えていく姿勢に感銘を受けた。さらに、地域の大学と企業がつながっていることも印象に残った。小樽という街が、こうした人と人との関係によって支えられていることを改めて実感した。二つの講演を通して、企業の規模にかかわらず、地域とのつながりを重視しながら変化に対応し続けることの大切さを学んだ。北海道中央バスも田中酒造も、それぞれ異なる分野で活躍しながら、地域とともに発展するという共通の理念を持っている。今回の講演を通じて、地元企業が果たす社会的役割や、そこに働く人々の思いの強さを感じ、自分も将来、地域に貢献できるような仕事をしたいと考えるようになった。

・将来的に大学で学んだことを活かし、金融などに携わりたいと考えているため、そうなった場合、お金や人員に関係する経営の話も非常に参考になるため、今回の講義は良い経験となった。
・全体を通して、観光地として現在小樽がここまで人気を集めている理由が垣間見えたように思いました。大きいのは今回ご講演いただいた 2 社をはじめとする小樽に根差した企業の広報活動によるものと実感しました。中央バスさんは自社のバス事業を利用し、ドラマなどのいわゆる聖地巡礼のための導線を確保することでまた、田中酒造さんは小樽にまつわるキャラクターとのコラボの効果が大きかったと質疑応答の際お話されていました。この大学に入学してからの半年間、漠然と小樽の人気を感じるのみでしたがその背景に今日少しふれられたことで点と点が線でつながった感覚がありました。
・実際に働いている人からの今の社会の現状や、何をするべきかという話を聞けたのはとても貴重な機会でした。将来の仕事に対して考えを巡らせるきっかけにもなりました。またこのような機会がありましたら、是非参加したいです。
・ためになる講義でした！人材ではなく人財と書くことをどちらの企業も徹底していて、社員を大切に思う企業なんだなと思いました。
・お二方ともに低姿勢でわかりやすくお話をされていたのでとても気持ちよく聞くことができました。また社員を大切にするということが共通していて働きたくなるような気持ちのいい企業だと思いました。
・今回の授業で実際に二つの企業から様々な話を聴けたことで経営学とは何かについて大まかに把握ができたと同時にそれぞれの企業に適した方法の経営の仕方があり、それを時代の変化と共に臨機応変に対応させることが重要であるということがわかりました。
・実際に企業を運営している方々の貴重なお話を聞くことができて、とてもよかった。今後どのような道に進んでいくかはわからないが今回お話ししていただいたことは必ず役に立つと思うので、活用していきたい。
・今回聞いた話を将来就職するときに役立てたいと思った。
・本日の授業では二つの講演を通して、それぞれ異なる観点から学ぶことができました。前半の講演では、地域社会や私たちの生活に直結する実践的な内容が語られ、より身近に感じながら学ぶことができました。後半の講演では企業が抱える課題やそれに対する取り組みについて具体的な事例が紹介され、理論を現実の中で理解することができました。いずれの講演も、自分の将来を考える上で大切な視点を与えてくださり、今後の進路選択や社会との関わり方について改めて考えるきっかけとなりました。特に、変化する社会に適応し続ける姿勢の重要性は、自分が将来どのような分野で働くにしても不可

欠だと感じました。今後は今回得た気づきを活かしながら、自らも社会に貢献できる存在になりたいです。
・この公演をきいて小樽という町について理解が深まったと思う。
・正直なところ中央バスの講演者のほうが印象に残った。企業内の改革に対して意識があるなと感じたこと、そして質問に対して応答していたところに少し笑いがあったところなど人間味を少し感じて印象に残った。逆に田中酒造の方ではやはり大企業と中小企業での考え方の違いがかなりあったなという印象があった。しかし、それがネガティブに感じたかというとそんなわけではなくて、企業として生き残るための戦略への重要視が強いという印象を感じた。
・初回の授業を受けてみて、これからたくさんの企業の戦略や事業内容について学び、これからの就職を考える時の参考視点として有効活用したいと感じた。私たちのような企業に就く側ではなく、企業として人材を呼び込むほうの視点を知れることはたくさんあることではないので、この授業でたくさんの学びを得たいと思った。
・これまでは就職先を考えるとき、給料の良さや福利厚生といった条件面だけに目を向けていました。しかし、今回の二社の講演を聞いて、会社の伝統や研修制度など、さまざまな視点から就職先を考えることの大切さに気付かされました。二社ともの変化に対応していく柔軟な姿勢や取り組みがとても素晴らしいと思いました。
・まだ、一年生ということもあり就職については漠然と考えることしかしていなかったのですが、今回の講演を通じて働くことへの解像度が上がったように感じます。これからもこのように企業の方からお話を聞くことができる機会があれば参加したいと思います。
・今回の 2 つの講義を通して感じたのは、どちらの企業も地域と人をとても大切にしているということです。北海道中央バスは、交通を通して地域の生活を支えるだけでなく、社員の働きやすさを重視している点が印象的でした。育児や介護などに対応できる制度を整えたり、カスタマーハラスメント対策を進めたりしていて、社員を守る姿勢が伝わってきました。田中酒造さんは北海道産の米にこだわりながら、観光や国際化にも積極的に取り組んでいるところがすごいと思いました。外国人観光客に日本酒文化を体験してもらうなど、伝統を守りながら新しい挑戦を続けている点が魅力的でした。どちらの企業にも、地域とのつながりを大切にしつつ、時代の変化に合わせて成長しようとする前向きな姿勢を感じました。今回の講義を通して、地域企業が持つあたたかさや強さについて改めて考えるきっかけになりました。
・今回講演をしてくださった２つの企業が実際に行っている普段の活動だったり、マーケティングの戦略を知ることができてとても興味深かった。これからも企業からのお話を聞く機会が増えていくと思うので、その企業が普段どんなことをして何を目指しているのか、自分はどんな部分で貢献できるのかを考えながら聞いていきたいと思った。
・企業の様子や情報はホームページなどでも知ることができるが、企業の方が直々にお話してくれるほうがより詳しく知ることができた。従業員の福利厚生や時代に合わせた商品戦略など興味深い話が聞けてよかった。
・今回の授業を通して、企業経営において「人」と「地域」の両方を大切にすることの重要性を学んだ。経営組織論や人的資源管理論では、人材の採用や育成、働きやすい環境づくりの大切さを知り、田中酒造の事例では、環境やその時の状況に合わせて、生産量や経営方針を変化させていくことが大事だということを学んだ。どちらも時代の変化に対応しながら、持続的に発展するための工夫が必要であると感じた。たくさんの事が学べてとても良かった。
・普段消費者として関わっている企業の話を、中の人の視点で伺うことができる今回の講義はとてもいい機会だった。単に経営の話のみではなく、その企業に関する話や、その業界に関する話をあわせて聞くことができたため、話に入り込みやすかった。異なる業界の企業であったが、お二方とも「人財」という言葉に言及していたことが印象深かっ

た。「人材」という言葉だとどこか冷たい印象があるが、「人財」とすることで思いやりが感じられるようだった。
・今回の講義全体を通して印象的だったのは、企業や地域が変化に柔軟に対応しながら、働く人や地域、文化との共存を大切にしている姿勢だった。ワークライフバランスや育児支援、カスハラ対策、教育方法の工夫など、社員一人ひとりが安心して働き成長できる環境づくりへの意識の高さが伝わった。また、田中酒造の事例からは、地域特産品や文化との共存を重視しつつ、国際化や外国人採用など、その時々の現状に目を向け、必要な戦略を行って企業を発展させていることが学べた。どの企業も現状に満足せず、常に改善・挑戦を続ける姿勢が共通しており、持続可能な社会や地域経済の発展につながる取り組みの重要性を強く感じた。
・お二人の講義を聞いてどちらも企業の経営をはじめとする「内側」を知ることができたと思います。講義を聞いてどちらの会社も働き手にとって魅力的であると感じました。どんな企業なのかどんなことをしているのかなど話を聞かないとわからないことばかりだと実感しました。就職活動は先ですが、2 年後就職活動が始まったら自分があまり興味のない企業についても深掘りして自分にとっての魅力を発見していきたいと思います。
・普段は聞くことのできない企業の話を聞くことができて貴重な機会だった。
・特に田中酒造のお話では、零細企業としての熱い思いが伝わってきたと同時に国際的なことにも触れていて、自分自身、外国人に負けないよう語学力を磨いていかないといけないなと思うことができた。
・社会に出て働いているからこそ分かる今後の課題や経営のしかたなどを学ぶことができ、大変貴重な体験をさせていただいたと思う。人事担当などからの目線から考える問題解決など、多様的な視点から学びを得られたのは良かったと思う。日本の働きもどんどんグローバルになっていくことからも、もっと英語を勉強しようというモチベーションにもつながりました。
・二つの企業のお話を聞き、それぞれ大切にするものや理念が大きく違い、経営といっても多くの方向性や考え方があるのだと知った。
・小樽商科大学に入ってマーケティングについてなど少しずつ勉強するようになってから、ターゲティングについてや、販売方法を工夫したり色んな広告などを使って PR するなど、経営するにあたって大切なことを学びましたが、今日このお話を聞いて実際に会社がどのように販売、経営をしているのか具体的に聞き、考えることが出来たのはとても良い経験になりました。また、何年かして企業に就職するとなったときに、その企業の知名度やお給料だけでなく、新人への教育がなされているか、育児休暇などが充実しているのかを踏まえて、自分が働きがいを感じられるような企業に就職したいと思いました。
・会社もそれぞれ自分ができることを見つけ、地域や社会に貢献していることを知れてよかったです。働くってやはりやりがいがあることに気づけました。
・経営を円滑に進めるためにはワークライフバランスなどの社員への福利厚生、カスタマーハラスメントなどの対策、長く続けていくための工夫、世界進出など、様々な要素が揃わなければいけないということが分かって、たくさんの勉強が必要なんだなと感じた。
・他の授業ではなかなか聞くことが出来ないような実際に働いている方の話を聞くことが出来て、会社がどれだけ社員を大切にしているかを知ることが出来たし、社会全体の国際化にどのように対応する必要があるのかなども知ることが出来て、とても貴重な経験をすることが出来た。
・大学一年生という早い段階で企業の話を直接聞けたことは、今後のキャリア形成を考える上で非常に貴重な経験でした。この講演をきっかけに、今後も様々な業界・企業に目を向け、自分に合った進路をじっくりと考えていきたいと思います。
・今回の講義を通して、企業が行なっている人財育成の取り組みや、生き残っていくための経営方針などを具体的に知ることができ、とても為になりました。

・直接お話を聞くことはネットで調べることとは比べ物にならないほど楽しく学びに繋がったと感じられた。それぞれの会社の取り組みや理念だけでなく、推測される未来の状況やそれに対してどう対処して行くべきかなど非常に興味深かった。お忙しい中来てくださったお二方には感謝しかない。
・今回の講義は実際にお客様がいる立場で自社の魅力を売り出す実践的なマーケティングの戦略であったり、グローバル化に対応する現場の状況を知ることが出来、とても参考になりました。大学生の内から、社会に出て第一線で活躍する大人たちの話を聞く機会がこれからも増えてくれるととても勉強になります。自分の将来について、漠然とですが、考えるキッカケになりました。
・今回の講義を通して、どちらの企業にも共通して「人を大切にする姿勢」があることを強く感じました。安藤さんのお話からは、社員が安心して働ける環境をつくることの大切さを学び、岡田さんのお話からは、時代の変化に柔軟に対応しながら地域に根ざして経営を続ける姿勢の大切さを感じました。どちらの企業も、会社を支えているのは「人」であり、思いやりや信頼があってこそ組織は成り立つのだということを教えてくれたと思います。社会に出て働くことは大変なことも多いと思いますが、人とのつながりを大事にし、周りと協力しながら前向きに取り組む姿勢を持つことが大切だと感じました。今回の講義を通して、働くことへの考え方が少し広がり、自分の将来についても前向きに考えるきっかけになりました。
・会社の内情を知ることができ、今後の就職活動に活かせられたらと思いました。
・就職活動についての考えや選択肢が広まったいい機会であったとともに、それぞれの業界における経営の方法、その難しさを学ぶことができた。将来のためにも、いまのうちから日常的に「自分が経営者/組織を動かす立場だったら」を考えてみようと思った。
・将来は教師を目指しているので、あまり一般的な企業に関して、企業情報や就職に関する情報など不足している部分が多かったですが、今回の講演を通して興味が深まり、教師にシフトし過ぎず、もう少し広い視野で将来を考えようと見直すきっかけになりました。
・講義内容が身近な内容であって理解しやすくとても勉強になりました。どちらも自社の強みを明確に把握しており、それを活かした多角的に事業を行っていて、柔軟な対応力が重要なのだと思いました。人財確保については、私の就職活動において重要視する項目でもあると思いました。今までこの様な講義に参加したことがあまりなかったのですが、これからまた何か機会があれば積極的に参加してみたいと思いました。
・企業ごとに社員さんやお客さんの要望に応えてそれぞれが大切にしている価値観や決まり、サポートがあることに驚いた。自分が就職活動を始めるときにはそういったサポートや決まりについても調べて就職活動を行っていきたいと思った。
・小樽を代表する老舗の二つの企業さんのお話を実際に聞けて、学生としても小樽民としてもとても興味深いお話ばかりでした。高齢化と少子化が周りの市町村に比べても著しく進み衰退しつつある小樽の経済でも、このような中央バスさんや田中酒造さんのような企業があることで心強く、この先も小樽で暮らしていこうと思ったり、住みたいと思う人が増えてくれたらいいなと思いました。苦しいコロナ禍が過ぎ、さらに小樽も盛り上がっている中、二つの企業さんの更なる発展を小樽民として応援していたいと思います。
・企業を運営していくにあたって、運営の核となる「人材」を非常に重視している企業の存在は企業の在り方の基本モデルであると感じた。就活をするときには人材に対してどのような扱いがあるのかは大切にしていきたい。北海道中央バスさんと田中酒造さんがとる生存戦略はかなり異なっているものであった。このことから正解は一つではないということが理解できた。
・全体を通して、企業がどのような経営を戦略しているのか、意識していることは何かについて詳しく知れました。このような機会がないと、知ることができない内容だと思う

のでこの機会を大切にしたいです。企業はその業界で、生き残るために色んな戦略をしていて、その戦略が失敗したら生き残れなくなり、日々命懸けなので、怖い世界だと思いました。
・北海道全域で事業を展開している北海道中央バスと、小樽という土地に根付き長年創業している田中酒造という、ある意味対照的な面もある 2 つの企業から今回お話を聞くことができたのは、大変貴重な体験であると感じました。
・北海道中央バスは、公共交通という社会インフラを担う立場として、社員一人ひとりの生活を支えながら、持続可能な地域交通を守る取り組みを進めている点が印象的でした。福利厚生や勤務制度の整備により、社員のワークライフバランスの実現を支援しているだけでなく、社会情勢の変化や多様な働き方に柔軟に対応しようとする姿勢に、時代に即した企業の在り方を感じました。また、安全運転や接遇の教育体制を徹底し、サービスの質を保つ努力を怠らない点から、企業としての「信頼」を何より重視していることが伝わってきました。こうした取り組みは、単なる労働環境の改善にとどまらず、地域住民との信頼関係を築く基盤になっているのだと感じました。
・一方で田中酒造は、伝統産業の枠にとらわれず、観光や文化体験を通して日本酒の新しい価値を発信している点に深い感銘を受けました。国内の飲酒人口減少という逆風の中でも、地域の歴史や文化を背景にしたストーリーを商品に結びつけ、観光客に「体験」として届けていることが特徴的でした。小樽という土地の魅力を最大限に生かし、伝統を守りながらも柔軟に変化を受け入れていく姿勢は、これからの時代における地方企業の理想像の一つだと思いました。単に経済的利益を追求するのではなく、地域社会や文化の継承を重視する経営方針には、深い社会的意義があると感じます。
・今回の講義を通して、北海道中央バスと田中酒造という異なる業種の企業が、それぞれの形で「地域との共生」を実現していることを学びました。どちらの企業も、人を中心に据えた経営を行いながら、地域社会に根ざした持続的な発展を目指している点で共通しており、自分の将来を考える上でも「社会にどう貢献できるか」という視点の重要さを改めて考えさせられました。
・前回のイントロダクションを経て、今回から本格的に外部の方々の話を聞ける機会ができた訳だが、やはり私はこのようなリアルな話を聞けるのが好きだ。
・私も今年から大学一年生になり、あと 3 年も経てば就職先も決まっている頃だろうし、このような生のお話を聴ける機会が就活の時に重視するポイントなどを多面的に色んな角度から考えることができるようになるアドバンテージになると感じたため、今後も注意深く聞いていきたい。
・実学的な授業の楽しさをはじめて感じることができた。入学してからただ単位のことしか考えていなかったが、授業ってこんなにも楽しいのかと感じるきっかけになりました。
・人事の方や専務の方といった普段話を直接聞くことができない方々から講演を聞くことができて貴重な経験になりました。どの業種も企業も若手の採用、教育に力を入れていることがわかったし、まだ解決されていない課題や問題があることが知れてとても勉強になりました。小樽商科大学だからこそ提供できるこのような講義を今後もたくさん受けてみたいと思いました。また、自分が就職先を決めるときに企業の様々な制度も判断基準にしようと思うことができました。
・どちらの企業も企業内部の経営戦略がシステム化され、計算された緻密なものであると同時に、その企業ならではの差別化を図っている点が印象的であった。どちらの企業も北海道を活性化させている成功した企業であるため、このような共通点は経営学の一つの戦略と言えるだろうと思った。私は、このような内部の経営学について学んだのは初めてだったので、この講義を非常に興味深く感じ、そして今後もこのような内部経営について学び続けていきたいと強く感じた。
・実際の企業の経営者からお話を伺い経営についての理解を深める今回の講義は、非常に新鮮で興味を持って聞くことができました。経営をただ学問の一つとして教わるのでは

なく、実際のビジネスをより多く知り、自分で自分の知識を増やし視野を広げ考え、深めることが学ぶうえで重要なことなのだと感じました。
・お二方のお話を聞いて、これから就職活動を行っていくうえで、自分自身を大切にしてくれる企業や、立場に関わらず自分の意見を聞いてもらう企業を見つけていきたいなと感じた。実際に企業を担っている方からの私たち大学生へのメッセージは非常に納得しやすく説得力のあるものだった。
・すごく参考になる講義でした。自分の将来についてしっかり考えていこうと思えるような内容でした。
・今まで聞いてみたいと思っていたことがこの講義でお聞きできて大変うれしかったです。貴重なお話本当にありがとうございました。
・今回の講義を通してたびたび話題になった、変化していく社会の仕組みに対応するためには変化で対応するべきであるということがとても印象に残りました。自分自身も生活の中で現状維持をせずに成長するために変化していくことが大切だと思った。
・中央バス会社と田中酒造の取り組みを通して、社員を大切にしながら変化に対応する企業の姿勢が重要だと感じました。どちらの会社も「人」を中心に据え、社員教育や国際化などを通じて成長を目指しており、経営における柔軟さと伝統の両立の大切さを学びました。
・今回の講義では、小樽中央バス株式会社と田中酒造の経営状態や何を大事にしているのかが理解でき大変学びとなるものでした。また、これからの小樽で必要な人材はインバウンドに対して対応できる人材が必要だと分かりました。経営は地域資源や顧客価値を深く考え戦略を立てるべきだと感じました。業界の定石通りにやるのが正解ではないことがわかりました。大変学びになりました
・どの業界でも、経営において大切なことは自分のいる業界の状況を理解し、分析して自社の企業が何をするべきかを判断し、行動することだということが分かりました。その上で、社会や顧客のニーズの変化にも柔軟に対応し、持続的に成長できる戦略を描くことが求められると感じました。
・前半では主に労働環境について、後半では主に販売に際してのグローバル化について詳しく学ぶことができました。
・講義を通して、このような企業説明の場を設けていただいてありがとうございました。二十歳を迎えたら田中酒造さんの方に向かいたいと思いました。
・今回の講演では、小樽にある企業のお話が聞けて、大変興味深かった。私は千葉県出身で、大学 4 年間ぐらい地元を離れて学びながら、全く知らない文化に触れたり、若いうちにしかできない経験をしたりしようと思って商大に来た身である。そのため就職は関東で考えており、今回講演を聞いた企業に就職をすることはないが、自身の就活を考え直す良い機会であった。講演を聞いた感想から、自分が働き方にこだわりを持っていることを認識させられた。そしてそれに合う企業、合わない企業があることも理解した。自身が就活を行う 3 年次には、それも含めて企業分析をしたりインターンに参加したりしていきたいと思う。また、講演を通して、就活の際には自分自身の付加価値を高めておく必要があることを理解した。言語能力もそうだが、差別化を図らないといけないと強く感じる。就活生が企業を一定の条件で選ぶように、企業に選ばれる価値を持つ就活生でなければ就活はうまくいかないと予想する。就活まで時間に余裕がある 1 年の今から将来を真剣に考え、学びを深めると共に、自分にしかできない体験や特徴を大切にしていきたい。
・今回の授業を通して、従業員に対して手厚く支援することの重要さを理解できた。二社ともに、人材を人財ととらえており、経営においていかに社員を大切にするかということが重要であると感じた。これから社会に出ていく中で、従業員に対する支援がいかに充実しているかという点を重視して就活をしていきたい。

・企業の方から直接お話を聞く機会はめったにないのでとても有意義な時間だった。どちらの企業も人的資源を「人財」と表現しているのが印象的だった。私は休日が保障されていて、趣味や自分のスキルアップに関する活動をできることがワークライフバランスだと認識していた。しかし、今回の講義を聞いて仕事のやりがいが生活の充実につながったり、休日をどのように活用できるか、自分が熱中できるものを見つけたりすることがワークライフバランスの実現につながっているという新たな視点を得ることができた。
・個人的に市場の衰退に対する取り組みが難しそうだと感じました。しかし、講演を聞いてこれが大事になってくると学びました。さまざまな角度から戦略を立てることが求められ、それによって市場の確保ができるかもしれないと学びました。
・企業を経営していくうえでたくさんのことに目を向けて制度を作ったり、工夫をしていかなければいけないということをお二方の講義を聞いてより強く感じました。
・明確な将来の目標がなく、今後の就職活動に不安を抱えつつも能動的に行動することができていなかったが、受動的に実際の企業の方々から具体的な説明を受けられる今回の講義はとてもいい経験になった。しかし、質疑応答の時間で、二年生だけでなく一年生も質問を行っており、受動的な姿勢の自分はやはり遅れているように感じた。まだまだ時間があるというような油断は捨て、大学で開催される企業説明会に参加するなど、将来に対する考え方や行動を改める必要があるように思う。
・会社を経営していくには、その製造している商品をただ世に出すのでなく、どうやってどこで誰に出すのか、そういった戦略が大切だと気づきました。どのような客がその会社の商品を必要とし、その客層はどこにいるのかなども考え、また、客に興味を持たせるような SNS の活用も必要って気づきました。今回は非常に貴重でリアルの意見を聞けてうれしかったです。本当にありがとうございました
・大規模な企業さんと小規模な企業さんとの運営の仕方の違いなども感じることができ、とても有意義な講義でした。自分の就活の際や就職後などにおいて道標になるようなお言葉を沢山ご教示いただき、これから先、今回の講義で得た学びを十分に活用していけるようにしたいと思いました。
・中央バスや田中酒造の取り組みを通して、社員を大切にする姿勢と地域や顧客への丁寧な対応が両立していることを学びました。働きやすい環境やカスタマーハラスメント対策により心理的安全が確保されていることや、独自の製品・観光資源の活用、国際化への挑戦など、企業が変化する社会や市場に対応しながら生き残る工夫を実践している点に大きな学びを得ました。
・国際化がここまで企業に影響を与えているとは知らなかった。グローバル市場での競争力強化と多様性の受容がいかに重要か具体例を交えて示しており、説得力があった。海外展開において、社員一人ひとりの語学力や異文化対応力が企業の成長を左右するという点は確かにと納得できた。社員に関する話では、どの企業でも優先すべき要素の一つとして話されており、社員を基に会社ができているということだと自分なりに考えることができ、とても勉強になる講演だった。
・実際に働いている人からのお話が聞けて非常に参考になりました。
・今回の講義を通してなかなかかかわることのできない企業の話を聞けてとても貴重な時間だった。また、商品の多様化、グローバル化も大事だなと感じた。
・今回の二つの講義を通して、企業経営において「人」を中心に据えることの重要性を学んだ。多角的経営を行う企業や零細地場企業など、規模や業種は異なっていても、共通していたのは社員を「人材」ではなく「人財」として捉える姿勢である。社員が安心して働ける環境づくりや、地域と連携した事業展開は、企業の持続的発展に欠かせない要素だと感じた。また、時代の変化に柔軟に対応しつつ、働く人の成長や地域社会への貢献を重視することが、結果的に企業の価値の向上につながると学んだ。これらの講義を通して、経営における「人」と「地域」の関係性の深さを実感することが出来た。

・二つの企業の人から話を聞くことができて貴重な経験になった。実際の企業で行われていることや、様々な制度を知って、企業では社員を守るためにいろいろなことに取り組んでいることや、企業存続のためにいろいろなことが考えられていることを知った。社員を守るための様々な制度を知って、将来自分が就職先を探すときに、そのような制度にも注目してみたいなと思った。実際の企業の人から話を聞くことで、話がとても現実的なものに感じられて、興味深かったし勉強になった。
・今回は中央バス株式会社様と田中酒造様の 2 つの企業についてお話をきかせていただきましたが、まだまだ自分の知識の少なさを感じました。まだまだ沢山の企業のことについて知りたいなと思えるきっかけになりました。自分の将来についてもっと考えていきたいとおもいます。
・高校まで企業が来て、企業の話をあまり聞いたことなかったので、貴重な話を聞けてよかった。とても勉強になったし、今後の就職活動や企業選びにも活用できていければいいなと思った。
・私は今将来なりたい職業がなく将来働きたい企業が特にない状態のため、今回の講義で説明してくれた企業の特色などは将来への知見を広げるよい機会だった。今回は中央バスさんと田中酒造さんが大学まで来て自分の企業の魅力について教えてくれたが、樽商は企業セミナーなども多く開催しているので就活やインターンを見据えて自分から参加してみたいと思った。
・北海道の地域に密着する企業の理念などを知り、自分の生活と企業との関わりを知ると共に、就職活動の参考にもなるとても有意義な講義でした。ありがとうございました。
・社員のワークライフバランス成立に向けていくつかの政策が行われていることがわかり、働いてみたいと思った。企業にとって優秀な人財となるために、語学学習など自分の能力向上を頑張ろうと前向きになった。
・普段の講義では中々知ることができない、実際の経営方針だったり大切にしていることを知ることができてよかったです。
・地域交通インフラという社会基盤を担う北海道中央バスと、伝統文化を継承する田中酒造という、事業内容が全く異なる 2 社のお話を伺うことができ、経営戦略の多様性と共通点について深く学ぶことができた。異なる業界でありながら、両社ともに地域に根差し、自社の強みを再定義して未来を切り拓こうとする姿勢に感動した。
・私は前期の履修において企業の社長が講演をして下さる授業を選択しており、そこでは一人の発表者が一限分の時間をかけて説明してくださっていた。その形式では多くのことを学べた一方、やはり集中して聞き続けるのは、難しかったと個人的に思っている。それに対し今回の授業では異なる観点の経営論が一限のなかで語られており、集中して取り組めたのに加え、内容の比較がしやすかったと思う。私としては札幌等よりも、自分の近場にある小樽の企業の方が、興味が湧くので、ぜひ同じような形式の授業をまた受けてみたいと思った。とても勉強になる授業でした！ありがとうございました
・今回の講演を通じて、経営学が机上の理論ではなく、現場で生きる「実学」であることを強く実感しました。中央バスと田中酒造という異なる業種の企業が、それぞれの立場から人材育成や事業戦略に取り組んでいる姿は、どちらも非常に学びが多かったです。また、話し手のお二方ともに、個人の人生観や企業の使命を交えて語ってくださったことで、より現実的に企業で働く自分の姿をイメージすることができました。今後のキャリア選択や学習のモチベーションにもつながる非常に貴重な機会でした。
・今回の講義を通して、企業によって経営方針や最も重要にしていることは違っていて、自分が就職活動をするときにはその企業が何を大事にしているのかをよく研究するようにしようと感じた。
・北海道中央バスと田中酒造の講演を通して、企業が地域社会や観光、さらには社員一人一人の生活を支える重要な役割を担っていることを学びました。交通や酒造といった異

なる分野でも、地域資源を活かし観光や国際化に挑戦する姿勢に共通点があり伝統を守りながら成長を目指す姿に強く感銘を受けました。
・小樽の 2 つの企業の講演を聞いてそれぞれの会社の大事にしている部分について深く知れて貴重な機会になりました。小樽という地域の魅力を活かした経営にはとても感銘を受けました。観光やインバウンドなど地域資源を強みにした取り組みが印象的で地元と企業が一緒に成長していく姿勢が素敵だなと思いました。また実際の会社が抱えている問題や業界の将来性などリアルな話を聞くことで経営の現実を知ることができました。企業について知ることや学ぶことにより前向きな気持ちを持つきっかけになりました。
・興味のある分野、トピックで面白かったです。
・零細企業から大企業まで、どの企業が優れていてどの企業が劣っているという単純な評価はできない。それぞれの企業は規模や業種によって異なる役割を担っており、社会全体の中で相互に補完し合っている存在であると感じた。また、どの企業にも共通して求められるのは、周囲に与える影響をしっかりと認識し、責任を持って行動することである。特に、従業員のワークライフバランスを考慮し、働きやすい環境を整備することは、良い企業の重要な条件だと思う。企業は単に利益を追求するだけでなく、従業員の幸福や地域社会への貢献を重視するべきであり、その姿勢が長期的な発展につながると確信した。今後も、多様な企業のあり方を理解しつつ、良い企業の条件について考え続けたいと感じた。
・今回の講義では、実際に企業に勤務している方からの生の声を聴くことができ、今後の大学生活・就職活動に活きるもので、経営学の学びが深まった。近年働き手不足が深刻であるというニュースや「働き方改革」というワードが政治家から多く聞こえてくるが、実際に企業でどのような施策をしているのかを知ることはあまりなかったので、非常に有意義な時間だった。今後も大学の講義において今回のような出張授業があると自分の将来を考えたり社会について知ることができるので、積極的に参加していきたいと感じた。
・大変貴重な経験となりました。また同じような機会があればぜひ参加したいです。
・経営という観点からあまり企業のことを考えたことがなかったから、今回の講義がすごく興味深く、真剣に聞くことが出来た。今までよりも就活を意識して考えた。自分も経営研究サークルに入っていて、個人的に経営について考えることが多いのですごく実りのある講義になったと思う。いかに人が互いに上手くコミュニケーションを取って、ともに協働することが出来るのかもっと考えるべきだなと感じた。
・自分のためになる講義でした。
・今回の 2 つの企業の講演を聞いて、今の流行りや現状に対応した対策をとることでさらに売上を伸ばしていくような取り組みを行っていることを知り、とても勉強になった。さらに企業の発展だけでなく、地域全体を発展させていこうという取り組みをしていることを知り、感銘を受けた。今回の講演を通して、小樽での就職はあまり考えていなかったが、地域の活性化に取り組む企業を知り、考えていきたいと思った。
・働くことに関しての価値観や視野が広くなったのでとても有意義な時間だった。
・今回お二方のお話を聞いて、会社の経営において大事なことを学ぶことができ、非常に有意義な時間になった。もちろん経営において大事にすべきことは今回伺った内容以外にもたくさんあると思うが、根底にある考え方には通ずるものがあるような気がした。
・自社は何がしたいかを明確にしてそれを突き通しながらも、時世の変化にはしっかり対応して顧客を第一に考えること。また、自社を成り立たせている従業員一人一人に気を配り、皆が心地よく仕事に励むことができるような環境を整備することなど、さまざまなことに通ずる大事な考え方を学ぶことができたので、忘れないようにしてこれからに生かしていこうと思った
・今回の講演を通して、地域に根ざした企業の経営姿勢と人材育成への考え方について深く理解することができました。北海道中央バス株式会社の安藤さんは、多角的な事業展

開を行いながらも、社員一人ひとりを尊重し、安心して働ける職場環境づくりを重視している点が印象的だった。一方、田中酒造株式会社の田中さんは、日本酒文化の継承と新たな価値創出の両立を目指し、地域資源を活かしたものづくりや海外への発信に積極的に取り組んでいるんだと感じました。両社に共通していたのは、人を中心に据えた経営だと考えました。社員を支え、顧客や地域との信頼関係を築くことが、企業の持続的な成長につながるという考えに強く共感することができました。これらの講演を通じて、私自身も働く上で利益だけでなく、人や地域とのつながりを大切にする姿勢を忘れてはならないと感じました。今後は、自分の将来を考える際にも、社会や地域に貢献できるような働き方を意識していきたいです。

・世の中の流れなどにうまく適応して柔軟に取り組んでいる二つの企業を聞くことができてとても良い経験になりました。経営をする中でやはり「人」にフォーカスして企業としての取り組みを作り上げていくと良い企業になるのかなと思いました。様々なものが変化していく中で自分ができることをしていきたいなと思ったので私自身まずは少し色んな企業について調べて自分の就職活動に繋げていけていたら、いいなと思いました。
・企業の講義を通じて、経営は単に利益を追求するだけでなく、地域社会への貢献や人材育成、さらには国際的な視点を持つことが重要だと理解が深まりました。
・中央バス会社と田中酒造の講演を通して、地域に根ざした企業がそれぞれの立場から社会に貢献し、社員を大切にしながら発展している姿勢に深く感銘を受けました。中央バス会社では、カスタマーハラスメントへの具体的な対応方針や、初期対応を重視する姿勢に強く共感しました。社員一人一人を守りながら成長を支える体制づくりが印象的で、安心して働ける職場環境の重要性を学びました。一方、田中酒造の講演では、125 年の伝統を守りつつ国際化に挑戦する姿勢や、「変化には変化を」という前向きな考え方に感動しました。どちらの企業にも共通して感じたのは、「人を大切にし、時代の変化に柔軟に対応すること」が企業の持続的な成長につながるということです。今回の講演を通して、社会に出て働く上で大切にすべき価値観を学ぶことができました。
・お二人の講義を聞いてどちらも企業の経営をはじめとする「内側」を知ることができたと思います。講義を聞いてどちらの会社も働き手にとって魅力的であると感じました。どんな企業なのかどんなことをしているのかなど話を聞かないとわからないことばかりだと実感しました。就職活動は先ですが、2 年後就職活動が始まったら自分があまり興味のない企業についても深掘りして自分にとっての魅力を発見していきたいと思います。
・今回の講義では二つの企業のお話を通じて、人財を確保する人間の立場から見た「どのような人間が必要で、どうすれば引き込めるか」などの考えを様々な観点から理解を深めることができた。たとえば北海道中央バスでは働き手にとって働きやすい、また活躍のチャンスをつかむサポートを行うことでより良い環境を整えていたり、田中酒造では小樽に訪れる観光客に向けたお酒に関する歴史、知識を共有することで興味を持ってもらうことで清酒離れしている現代人を呼び込むなどの工夫をしていた。今いる働き手またはこれから入る働き手に向けて環境を整えるやり方と外から働き手を誘い込む、または業界をより活発にするというやり方で、具体的にどんなことをしているのかを知ることでこれから仕事を探す人にとっても有益な情報を得られたと思った。
・どちらの企業も講義が聞きやすくて、聞く機会が少ないと思ったので貴重な体験をしたと思います。北海道中央バスはこれからも乗る機会があると思うし、バスだけでない天狗山の管理だったりをしているのが初めてしれたのでよかったです。田中酒造は小樽で活躍されているなかで、変化をしていかなければならないということを明確にしれたのでよかった。こういう機会をいただけてとてもうれしかったです。
・私は将来地域貢献に携わる仕事につきたいのですが、2 つの企業とも地域に根ざした活動を行っており、興味を持ってお話を聞くことができました。今回の講義を通して、より多くの地域企業の説明会などに参加して、自分の将来について考えていくと同時に、

どのような企業がどのような形で地域に貢献しているのかを知っていきたいと感じました。
・それぞれのあらゆる課題を乗り越えてきたから、古い歴史のある会社にすることができたということを学んだ。時代の流れにのりつつ、他企業と差別化しなければならないという難題を乗り越えることが大切なのだと感じた。
・今回、実際に経営を行っている方々のお話を聞いて、私の全く知らない業界や考え方を知ることが出来ました。このような機会が今後もあれば積極的に参加し、新たな知見を増やしていきたいと感じました。
・実際に働いている立場の 2 人からの話を聞いて、仕事の考え方の相違があったのが面白かったです。どちらもワークライフバランスに触れていましたが、北海道中央バス様は休みの数、田中酒造様は休みの質を重視していて、同じ社会人でも考え方が違うと思いました。
・全体を通して、両者とも「人財」という考えを大事にしているとお話しされていて、社員を労働力としてだけ見るのではなくて、ひとりの人間として大切にしているという思いが伝わってきて、このような会社で働きたいと思いました。また、両者とも環境庁に表彰されたり、ユネスコ無形文化遺産に登録されたりと、すごく地元に貢献していて、札幌など大きい都市ではなかなかないことだと思うので、素晴らしいと思います。私も将来地元に貢献できるような企業で働きたいと思ったし、自分を育ててくれた地元の人々や経済に貢献できることは、素晴らしい恩返しになると思うので、私も地元を大事にしていきたいと思いました。今回の講義を聞いて、せっかく小樽商科大学に通っているので、小樽への就職も考えてもいいかと思いました。また、海外の人材に負けないような知識や資格・能力を身に着けるために、これからの大学での学びを大切にしていきたいと思います。
・どちらの会社様も人材育成と現代社会問題の解決に大変前向きに取り組んでいらっしゃる姿が印象的であった。今回の講演を通して、変化の大きい社会の中でいかにして会社形態や体制を変革し、時代の流れに対応して事業を継続させていくかを検討することの大切さを改めて学んだと同時に、小樽の他の企業ではどのような企業努力をされているのかを知りたいと思えた。現在は道外の地元に戻って就職することを考えていたが、小樽の会社である両社様の講演を聞いて小樽も就職の選択肢として広げることができたと思う。
・今回、実際の企業の方から企業説明を受けられてとてもいい経験になった。それぞれの企業が様々な企業努力をしていて、特に人材育成やワークライフバランスなど今後の職場選択において参考になることが多くあった。また近年 AI の発達により常に変化を続けている世の中だが、出稼ぎに来る外国人も脅威になりうるということも感じた。今後自らのアイデンティティを確立していくことに加え、異文化理解や多様性、そして外国語の習得も必須であると感じた。本日はありがとうございました。
・どちらの企業も人財をどのように育成しているのか、どのような人財を求めているかをそれぞれの企業の特色を伝えながら話されていて、とても興味深かった。
・自分は将来情報系、金融系の職種に進みたいと考えているので、異なる業種ではあったが、人財育成の考え方や求められる姿勢はどの業種にも共通することなので、とても参考になった。
・今回の話を通して、普段の生活の中で身近に感じていた企業にも、それぞれに工夫や努力があることを知ることができた。田中酒造さんのように伝統を守りながらも外国人観光客への対応を進めている企業や、中央バスさんのように地域の交通を支えながら働く人の環境づくりに力を入れている企業があると感じた。これまで企業というと利益を追求するイメージが強かったが、今回の話を通して、社会や地域とのつながりを意識して活動していることがよく分かった。自分自身も将来働くときには、こうした人や地域に寄り添う視点を持ち続けたいと思った。

・それぞれの企業は自分たちの問題をしっかりと分析して解決できる案をきちんと考えていることが分かった。このような企業の貴重な話をもっと聞きたいと思った。
・北海道中央バス株式会社と田中酒造株式会社、異なる業種の企業ですが、どちらも北海道に根差した長い歴史を持つ点で共通していると感じました。
・北海道中央バスは、私たちの生活を支える公共交通機関として、地域に欠かせない存在です。今回の説明で、単なる移動手段の提供だけでなく、観光振興や最新技術の導入にも積極的に取り組んでいることを知り、その安定性と将来性に対して非常に好感を持ちました。一方、田中酒造は、日本の伝統文化である酒造りを守りながらも、新たな製品開発やブランディングに挑戦している姿が印象的でした。特に、職人の手仕事へのこだわりや、地域で育った米を使うという姿勢に深く共感しました。両社とも、伝統を大切にしつつ、時代の変化に合わせて進化し続けるという、北海道の企業ならではの強さを持っているように感じます。今回の説明会を通して、北海道という場所で働くことの魅力や、地域に貢献することの喜びを改めて考える良い機会となりました。
・小樽や北海道の地元企業さんからの起業セミナーができるのは、小樽商科大学という地元に定着した国公立大学だからこそできることなのかなと感じました。どちらの企業さんも非常に興味深く、経営に関しての視野が広くなったと感じました。
・２社の講義を通して、地域企業の強さや魅力を改めて感じた。中央バスも田中酒造も、事業の中心に「人」と「地域」を据えている点が共通しており。経営における社会的責任の重要性を深く理解することができた。また、お二人の講師の方がそれぞれの分野で熱意を持って語ってくださった姿が印象的で、自分も将来、仕事を通じて地域や社会に貢献できる人になりたいと思った。今回の講義は、理論と実践を結びつける貴重な学びの機会だった。
・今回の講義では主に人材としての話が多く取り上げられていましたが、その中でも自分の中では外国人労働者の熱意がすごいという話がとても印象深く感じました。最近の日本では、外国人労働者を卑下する声をよく耳にするけど、今回の話を聞いてみて、偏見で人材を判断するべきではないなと感じました。何人だからとかではなく個人の熱意や能力を見極める事が大事なんだと人事においてとても大事な事を学びました。
・良いものを売るから売れるという単純な話ではなく、それぞれの商売を続けるために人材を確保したり、新しい消費者たちを確立したりすることが重要になるのだと実感した。また、企業は顧客相手だけではなく、その企業を支える従業員のことを大切にするためにも、ワークライフバランスを尊重し従業員の満足度を高める努力も必要だと感じた。企業が守ってきた文化を維持しつつ、時代の流れに沿って文化を受け継ぐためにも保守的になるのではなく、逆に変化に対応しようとする姿勢が大切だと思った。
・今回の講義ではとても大事なことを学ぶことができました。主に、北海道中央バスさんからは「人材の大切さと待遇」田中酒造さんからは「国内で衰退していく需要との向き合い方」や「時代に適応する柔軟性の重要さ」を学びました。どれも自分の今後に活きることばかりだったので、これからの生活では本講義で学んだことを活用していきたいと思いました。
・今回の講義では、2 社の具体的な経営事情を聞くことで、自分が企業に何を優先的に求めるのかを整理することができた。さらに、若手社員の育成についての話はとても興味深く、今の時代の社員にはコミュニケーションを通じた柔軟な思考が求められていると感じた。
・今回は北海道の企業が時代の変化に合わせて人財育成や経営戦略を練っていることを学びましたが、大企業との意識の違いを比較してみたいなと思いました。また、日本で働く外国人と多くの若者の労働に対する熱意には差があることを実感しました。
・この講義を通して、調べたことのなかった小樽に関連のある企業について多くのことを知ることができた。小樽には他にどんな企業があるのかを調べるきっかけにもなった。

・今回の二つの講演を通じて共通して感じたのは、「企業が直面する課題にどう対応し、持続的に成長しようとしているか」という視点の大切さでした。北海道中央バス株式会社は、労働力不足やカスタマーハラスメントといった現代的な課題に直面しながらも、ワークライフバランス制度や研修制度を整え、社員を大切にする姿勢を強く示していました。一方、田中酒造株式会社は、日本酒業界全体の縮小という逆風の中で、外国人観光客や輸出市場を視野に入れ、品質やストーリー性を通じて差別化を図っていました。異なる業種でありながら、どちらも「人」を大切にする点が共通していると感じました。社員を守り、顧客に誠実に向き合う姿勢があってこそ、厳しい環境の中でも信頼を得て事業を続けられるのだと思います。今回の講演を通して、企業経営においては利益の追求だけでなく、人材や文化をどう守り育てていくかが大きな鍵になるのだと実感しました。
・まだ就職のことは考えたことがないが、人財を集める立場の人から話を聞けたり働く上でハングリーさが大切だと学べて良い経験になった。どんどん世の中が変化していく中、変化で対応する必要性を感じた。長い伝統があっても型に縛られていると発展しないし適応していかないため業界の中で生き残るためには変化していかなければいけないと感じた。
・どちらの会社も偶然かもしれないが、ともに人「財」という言葉を用いており、従業員を大切にしているという気持ちが伝わった。２社ともどちらかと言えば、今までは興味のない部類の業種だったが、今回の講座で詳しく知ることができてよかった。また、このような機会があればぜひ参加して、様々な職業に触れてみたいと思った。
・今回の講義を通して、企業が、人財を減らさないための守る取り組みと、企業自体が生き残っていくための具体的な方法について理解することができた。ほかにも、企業の外で行われている製品における取組みについても知ることができた。これからの経営学原理で、さらに具体的な金銭的な面や、設備的な面についての知識や知恵も身に着けて、社会に出ていけるようにしたいと思った。
・現代は働き手不足であるから、なによりも人を大切にすることが大切であると北海道中央バスさんから聞いてとても素晴らしい職場環境だなと感じた。また、現代は国内だけに留まってはいけないから国際的なことも考えるという話を田中酒造さんから聞いて難しいなと感じた。
・野村證券の例のように、一見非合理に見えることも、全体の仕組みを見れば合理的であるという話が特に印象に残りました。
・全体を統合して考える力が経営には必要だという指摘は、他の学問にも通じる重要な考え方だと思いました。この講義を通して、経営学が会社を儲けさせるための学問ではなく、組織と社会をよりよく動かすための学問であることを理解できました。また、理論を鵜呑みにするのではなく、自分の経験を振り返りながら考える姿勢が大切だとわかりました。
・今回の経営学原理の授業を通して、経営学が単なる理論の積み重ねではなく、実際の企業活動と密接に結びついている学問であることを強く実感した。特に北海道中央バスと田中酒造の事例を聞くことで、地域に根差した企業がそれぞれの課題にどのように取り組んでいるのかを具体的に理解できた点が印象的であった。
・北海道中央バスでは、社員を「資源」ではなく「財産」と考え、長期的に人材を育てる姿勢や、ワークライフバランス支援、さらには法律に先駆けたカスタマーハラスメント対策など、社員を守るための取り組みが紹介された。これにより、経営は単に利益を追求するものではなく、社員の幸福や社会的責任を果たすこととも密接に関わるのだと学んだ。一方で田中酒造は、縮小する国内市場の中で「国際観光酒蔵」という独自の方向性を打ち出し、商品に物語を付加して観光と結びつける戦略を展開している。業界の厳しい現状を逆手に取り、新しい価値を創造しようとする姿勢からは、変化に応じて柔軟に戦略を転換する経営の重要性を感じ取ることができた。

・これらの事例から、経営学とは「人・物・金」の資源をどう活用するかにとどまらず、組織が社会とどのように関わり、持続的に価値を生み出すかを考える学問であると理解した。今後、自らが社会に出て働く立場となったとき、この授業で学んだ「人を大切にする経営」と「変化に対応する戦略思考」を意識し、自分自身のキャリア形成に生かしていきたいと感じた。
・今回の講演会を通して、小樽市内での就職は全く考えていなかったけど、大学で学んだことをより活かせるのが小樽でもあるんじゃないかなと感じることが出来ました。就職する際、給与や休暇など現実的な面で条件がいいところがいいなと思っていたけど、就職後のスキルアップがしっかりできる企業がいいなと今回の講演で感じました。
・正直、今回の講義を聞くまで、自分が普段当たり前のように思っていた企業がこんなに苦しい状況にあるなんて想像もしていませんでした。特に伝統ある企業ほど、時代の流れにどう対応するかが問われていて、日本は国際化に迫られているという言葉がすごく重く感じました。そんな中で、実際に現場を知っている本場の人からの話を聞けたのは、本当に貴重な経験だったと思います。リアルな声だからこそ、言葉一つひとつが心に残ったし、自分ももっと広い視野で物事を見ていかないといけないなと感じました。考えさせられる、とても良い時間でした。
・全く異なる 2 つの企業のお話を聞くことができてとても充実した時間を過ごすことができました。私はこれまでの人生で企業の大切にしている理念や取り組みを経営という側面からお話を伺う経験が少なかったので自分の進みたい道ややりたいこと、何を大切にしたいのかなどを深く考える機会になりました。世間的には賃金をあげる、ワークライフバランスをより良く、などの取り組みを重要視していると感じますが、会社によっても違うしまたその時に何を求めるか/達成したいかによっても重要性が変わると感じました。
・どちらの企業様も、人材という言葉に違和感があり、財という字をあてていることが強く印象に残ったり働きやすい環境づくりや、今後求められる能力についてのお話を聞くことができて、自分の将来に役立てたいと思ったり。特に、出産や育児があっても働き続けられるような環境があるかどうかは今後自分が働く職場を選ぶときに重要視したい価値観だと感じた。
・北海道中央バス株式会社さん、田中酒造株式会社さんのお話を聞いて、自分が就職活動するときを少しイメージすることができた。特に人事部の話は滅多に聞くことができないと思うので、会社が人財採用に関してどのようなことに気を付けているか、社員のために何を意識しているかなどを知ることができてよかった。また、田中酒造さんのお話から、変化していく世の中に対応していく経営の大変さも知ることができてよかった。今日の話を自分が就職活動するときや就職してからに生かしていきたい。
・今の時代、「働きやすさ」はとても重視されていると感じており、その点で中央バスさんの新入社員に向けた研修制度や、岡田さんの親しみやすいお人柄に強く惹かれました。また、田中酒造さんについては、お客様のニーズに合わせて柔軟に経営を行っている姿勢が印象的で、その柔軟さに深く感銘を受けました。
・どの企業も時代の変化に対応しながら、人材育成や地域・国際社会への貢献を重視している点が印象的だった。特に、伝統を守りつつ新しい価値を生み出そうとする姿勢や、社員を大切にする取り組みから、持続的な成長には人と地域を中心に据えることの大切さを強く感じた。
・今回の講義の担当者様はとっても若く、これから頑張るぞというような元気に満ち溢れたような方という印象であった。田中酒造の担当者様はそれなりにお年を召していて落ち着きがあった。近年の論調では年寄りは早く引退しろというようなものがあるが（田中酒造の担当者様について言っていることではなく、世間で言われていること）、長い経験に裏付けられたものはそうそう揺らぐものではないと感じた。

・私は小樽商科大学に入学して初めて小樽を訪れたため、小樽の企業については全く知りませんでした。しかし、小樽には普段通学で利用している中央バスや、125 年も続く酒造など、魅力的な会社があることを知り、小樽の企業に興味を持つようになりました。これまで大学以外の目的で小樽を訪れたことがなかったので、今後はさまざまな場所を巡りながら、小樽にあるお店や企業をもっと探してみたいと思います。また、どちらの企業も「人材」を「人財」と表していたことが印象的で、社員の満足度を高めることが会社の発展にとって非常に重要であると実感しました。
・外部講師の方々が小樽商大のことをよく知っておられるので学生に寄り添った非常にわかりやすい講義だった。
・全体を通してこの講義はとてもわかりやすく自分の為になる情報も多く、出席した意味があったと感じている。またどの企業もそれぞれ課題を抱えていて、どちらかと言うと課題の解決より長所を伸ばすような企業努力が多く目立っている気がした。
・わかりやすいお話で、今まであまり目を向けてこなかった企業の形態やその企業努力について教えていただき、とても良い学びを得られました。
・どちらも地域に根差した会社であるが、抱えている問題やこれからの方針は全く違っており、問題をどうとらえているのか、解決策は何だと考えているのかそれらを比較しながら聞くことができ、非常に興味深い講義内容でした。
・今回の講義を通して、実際に企業の方から経営について学ぶことができ、大変貴重な経験になりました。授業だけではわからない、現場での具体的な取り組みを知ることで、企業のことや経営についてより身近に感じられました。
・実際に働いている方々からお話を聞く機会は貴重なので、将来の就職先を考える上で大変参考になりました。
・田中酒造株式会社さんと北海道中央バス株式会社さんの講義を通して、企業の形は違っても「人」と「地域」を大切にしているという共通点を感じた。田中酒造では、125 年の伝統を守りながら国際化や観光との連携に挑戦し、地域文化を活かした発展を目指していた。一方、北海道中央バスでは、社員の働きやすさを重視し、採用・育成・ワークライフバランスに力を入れていた。それぞれの企業が、時代の変化に合わせて柔軟に工夫しながら、人を育て、地域に貢献している姿勢が印象に残った。どちらの講義からも、企業の成長は単に利益を追うだけでなく、人や社会とのつながりをどう築くかが大切だということを学んだ。
・お二人の講義を聞いてどちらも企業の経営をはじめとする「内側」を知ることができたと思います。講義を聞いてどちらの会社も働き手にとって魅力的であると感じました。どんな企業なのかどんなことをしているのかなど話を聞かないと分からないことばかりだと実感しました。
・就職活動は先ですが、2 年後就職活動が始まったら自分があまり興味のない企業についても深掘りして自分にとっての魅力を発見していきたいと思います。
・今まで企業経営について特別興味や関心をもったことはなかったが、今回の 2 社の講演を聞いて人財や企業の歴史の中で得たノウハウや技術を時代や情勢の変化に合わせてどのような戦略を立ていかしていくかということに非常に興味をもった。今後の経営学原理の講義を通じて経営学の基本的な考え方を学び、ぜひ将来にいかしていきたい。
・中央バス会社さんと田中酒造さんの両方の講義を受講して、現状をしっかりと把握することが今後も競争社会で生き抜いていくうえで、非常に重要なことだと感じました。実際に社会で活躍されている方々の貴重なお話を聞くことができてとてもいい体験ができたと思います。
・両社ともに人財を大切にしているという印象を受けた。しかし満足いく休暇や昇給は収益を満足に挙げてからでないとうまく循環できないという声は非常にその通りだなと納得した。人財の労働環境を大切にすることで被雇用者の労働生産力が向上することは明らかであるが、簡単なことではないということが両社ともに伝わってきた。筆者が経営

をする立場に立つときは、北海道中央バス株式会社さんもおっしゃっていたように「新たな社員の雇用」ではなく「現職員を離職させないこと」を重要視して行動したい。
・各企業の企業理念や経営戦略を通して就職を見据えると、自身の理想だけでなく、企業が求めている人材像をその企業が重要視していることから読み解いていくことが重要だと思った。
・今回の講義を通して、自分はまだまだ知らないことが多くあることを深く実感しました。企業の持ち味を活かして模索しながら経営することは当然難しいですし困難ですが、それを実行しつつ情勢の変化や国際化に対応していて圧倒されました。広い視点で企業の環境について考えることができる貴重な機会になりました。
・どちらも小樽、北海道と地域密着を意識している企業であり、そういった企業で働くお二方の話が聞ける機会は貴重でありがたかった。また、2 社で企業の規模感や事業が大きく異なることもそれぞれの状況、視点での考えが聞けてよかった。ふたたびこのような機会があれば良いなと思う。
・今回講演に来ていただいたお二人の会社は、事業形態や規模など異なる点が多くあり、経営においてもそれぞれの特徴を感じる部分がありましたが、社員のことを大切に思う部分は共通しており、会社がそのような姿勢を示すことは社員の精神面での安定や信頼を生み会社の結束力を高めることにもつながるのではないかというふうに感じました。今回は２つの会社の方のお話を聞いて、会社によって経営にも異なるアプローチがあるということがわかったので、他の会社の方のお話も聞き、バリエーションを増やしていきたいと思いました。
・2 つの企業さんの講演を聞いたが、どちらも働く人を大切にしているなと感じた。お二方とも「人材」ではなく「人財」という文字を使っていて、働く人を尊重することは経営において大切な考えなのだと学んだ。今回の講演で、正直あまり就職は考えていなかった小樽の企業の話を聞くことができて地域への興味と経営への興味が湧いてきたので、視野を広く持ってもっといろいろな企業を知っていこうと強く感じた。
・中央バスは内部環境や社員のサポートなどに力を入れていて、一方田中酒造では世界への進出を念頭に生き残りをかけた企業の躍進に目を向けていた。大手企業の中央バスと伝統を守る保守的な田中酒造という自身のそれぞれの企業イメージと対照的な経営方針であり、二つの企業だけでなく、企業の過去、今、未来の実状を垣間見ることのできる企業説明事態にも興味を持つことができた。
・こういった外部の方を呼んで講演していただく形の講義は初めてだったが、異なる立場からの話を聞くことができてとても貴重な時間だった。就職で重要視するポイントや企業の選び方などを考えるいい機会になった。前回の講義で、企業によって経営理論は異なりながらも合理的な形で経営する必要があるという話があったが、今回、2 つの企業ごとに異なる視点からよりよい経営をしていくための取り組みを行っていると知ることができて有意義だった。
・小樽の企業がどのように「事業の多角化」「地域資源の活用」「働き方改革」「国際化」を組み合わせて競争力を維持・強化しているかを学ぶ良い機会になった。中央バスからは、バスという基盤事業を維持しつつ観光や不動産などにも広げることで地域経済に貢献する点、そして社員を守り長く働ける環境整備に力を入れる姿勢が重要だと分かった。一方、田中酒造からは、伝統的な製造業が「モノ」だけでなく「コト」を売ることで、インバウンドや輸出による成長機会を掴んでいることが理解できた。特に印象的だったのは、両社ともに地域とのつながりを重要視している点で、地方で働くことの意義ややりがいがあると分かった。就職を考える学生として、どこを重視するべきか分からなかったけれど、自分が希望する働き方ができるかの確認が必要だと学べた。これから企業は多角的経営や国際化が重要だと分かったため、自分も対応できるように言語を含め複数のスキルの成長を目指したい。

・今回のゲスト講師のお話は大変ためになる話が多く、就職活動のために、明日にもなると感じたため今後このような話を聞く機会があればうれしいと感じた。
・今まで、前期の授業などで企業のマーケティングや経営の戦略については学んだことがあったが、今回お話をいただいたような企業の支援体制や必要となる人材についてはまだ一年生ということもあって、あんまり考えてきてなかったのでいい刺激を受けた。
・お二方の講演を受けて自分とは違う現場の生の声が届き貴重な経験をさせていただきました。グローバル化の流れからヒト、モノ、カネ、情報の流れも活発になり、それに伴うデメリットも出てくる中、メリットを最大限活かせるようにするためにまずは自分たちにできることをするという視点がお二方に共通しているように感じました。経営学を授業で学ぶだけでは手に入れられない貴重なお話でした。自分も社会に出てその企業から必要とされる人財になれるようまずは大学でさまざまな分野を学び、いろいろな視点を持ち続けたいです。
・北海道中央バス株式会社も、田中酒造株式会社も、名前は何となく知っていましたが、あまり深くは知らなかったので、これほど工夫を凝らしていたのだと気づきとても感心しました。自分の就職先の事などを考える良いきっかけとなったと思います。日本酒は親が好きなので、機会があれば親に色々なことを聞いてみたいと思いました。
・特徴の異なる二企業だったが、両企業ともそれぞれ強みを生かした事業を展開しており、とても勉強になった。
・実際生で現場の人の声を聞ける機会を頂けて良い経験になりました。
・企業を経営する側の視点でのお話が非常に興味深かった。中央バス株式会社は社員を大切にする工夫をいくつも行っており、もしここに就職したらとても居心地がいいだろうなと思った。私も近い将来就職先を検討する際はいかに福利厚生がしっかりしているかを考えたい。貴重なお話を聞けて良かった。
・小樽に密着した企業さんの軽い説明会のような講義で普通に生きていたらおそらく自ら調べることがないような情報をたくさん得ることができて興味深かった。私は現在就活真っ最中なのでちょうど時期がかぶったため前の私よりも集中して聞くことができた。抗議していただいたお二人にこの講義のためにわざわざ準備、足を運んでいただいて感謝している。また、このような講義をひらいてくださった木田先生にも感謝の気持ちを述べたい。
・今回の企業説明を通じて、小樽には地域に根ざしながら多様な形で社会に貢献している企業が数多く存在することを知りました。北海道中央バス株式会社様は公共交通を担い、人々の生活や観光を支える大切な役割を果たしており、田中酒造株式会社様は伝統的な酒造りを守りつつ観光振興や文化発信にも力を注いでいる点が印象的でした。それぞれの企業が異なる分野で地域を支えている姿を知り、自分が就職するかどうかは別として、働くことの意義や企業の社会的役割について考える良い機会となりました。
・今回の講義を通して、若者や北海道の人口減少が進んでいる中、各企業が人財確保に向けて様々な取り組みや努力をされているなと感じた。今後日本がどう変化していくか分からない中で臨機応変に柔軟に対応していく必要があるなと感じ、私自身もこのことを踏まえて生活していきたいと考えた。
・現在 3 年生であるため、就職活動にも非常に有意義なお話を聞けてとても楽しかったです。
・田中酒造さんのお話は経営学と実践が結びついた内容で、とても勉強になりました。また、中国人には負けられないと思いました。
・北海道中央バスと田中酒造の経営戦略の共通点は、時代や社会の変化に柔軟に対応し、地域や市場の特性を活かして事業を展開している点にあると思った。両社とも、地域の観光ニーズや市場動向を分析した上で、商品やサービスを変化させることで他社との差別化を図り、持続可能な経営を実現している。このように、変化に対応しつつ地域や顧

客のニーズを取り入れる戦略が共通していると思った。本日はありがとうございました。大変ためになる講義でした。

・個人の生活を重視する中央バスと、企業の仕事を重視する田中酒造の対比的な講義を受けて、企業規模によって求める人材像や人材管理の方法が違うことを理解した。この講義を受けて、私が新社会人になる際は、中央バスのような企業に勤めたいと思った。新しい環境下に慣れるまで、仕事とプライベートを切り離して、気持ちをリフレッシュできる場を作りたいと考えたからだ。しかし、働いていくうちに、自分のやりたいことや没頭できることを見つけた際には、その仕事に専念できる田中酒造のような企業に勤めることが、豊かな人生につながるだろうと思う。

・組織ごとに人材管理の方法や考え方について、異なっているものであり、最善のアプローチ法は一つではないということが理解できた。

・これまで小樽の企業に就職しようと考えたことがなかったため、初めて聞くような話がたくさんで楽しく話をきくことができた。

・これからの時代の変化に、二社とも対応しようと様々な施策をしていたので、そういったフットワークが軽い会社に就職したいなと感じた。

・今回、田中酒造株式会社様と北海道中央バス株式会社様のお話を伺い、それぞれの企業が地域に根ざしながら多角的な取り組みや働きやすい環境づくりに力を入れていることに感銘を受けました。田中酒造様は伝統を大切にしつつ品質と革新を追求し、北海道中央バス様はバス事業だけでなく多角経営や社員の育成・保護に積極的です。地域社会への貢献と社員を大切にする姿勢から、両社の今後の発展に大きな期待を持ちました。

・私は現在三年次で本格的に就職活動が始まってきた中でこういった出前公演はとても大事なものであると感じた。ただ会社の良さや強みをいいなと感じるだけではなく、働く場面以外でのメリット、デメリットを気にしながら今回の講義を受けることができた。またこういった授業を受けていきたい。

・他の学生とは年齢も立場も違う状態で聴講したせいもあり、私にとってはもう少し経営判断について根拠も含めて深掘りした内容を期待してしまっていた。経営学の授業として、企業の経営目標があり、それに対してどのように考え、どのように経営判断を行い結果どうだったのかなどそういったことが聞きたかった。逆に他の学生の皆さんが今回の講演についてどう思ったのか聞いてみたいとも思った。次回以降の講義で可能であれば学生のフィードバックを講義内で共有してくれると面白いと思った。

・今回の 2 つのお話を通して、まず小樽の現状に強く印象を受けました。人口が現在約 10.6 万人から将来的には 6 万人にまで減少すると言われている一方で、年間 700 万人もの観光客が訪れているという数字を知り、小樽の「空洞化」や「オーバーツーリズム」の問題がよりリアルに可視化されたように感じました。また、両社に共通して「多角的な戦略」が大きな特徴であると学びました。中央バスでは、天狗山や地域ならではの魅力を伝え、日本有数の規模を誇る中央バスでは幅広い事業展開を行い、田中酒造では海洋深層水や米の磨き具合、熟成度といった独自の付加価値を発信しています。こうした工夫は、ポジショニングの優位性を築く重要な要素になっていると感じました。小樽という土地ならではの強みを宣伝し打ち出すことは、SNS 社会のなかで発信力を高め、より広く伝わっていくことに繋がると思います。私自身も今回のお話をきっかけに、アカウントやホームページを通じてこの 2 社の取り組みをさらに深く知り、今後も注目していきたいと感じました。

・仕事をするということは、誰しもが熱意や強い意志のもとでやりたいと思ってできることではないと思います。だからこそ支援や教育を行いながら、少しでも前向きに環境を整えることは企業として最大の防御であり、最大の武器になりうるのだなと感じます。お二方の話を聞いていると、ただ会社の業務をするという「1」を作り出すために、社員の心や体のケアを行ったり、ワークライフバランスを整えたり、知識や技術を深めたり、「0 を 1」にする努力を念入りにしていることを知りました。世界に発展するような

大規模な企業の形態は、どのような策をとっているのかについても気になります。講義第二回から早速、外部の方のお声を聞けたことで、さらに経営学を学ぶことに意欲がわきました。

・今回の講義を通して、北海道バスと田中酒造という全く異なる業種の企業を比較することで、地域に根ざした経営の在り方を多角的に学ぶことができました。北海道バスは公共交通を担う企業として、安心・安全な移動手段を提供するだけでなく、社員を「人財」として大切にし、働きやすい環境づくりや教育制度、さらにはカスハラ対策といった新しい課題への対応を積極的に進めていました。その姿勢からは、サービス（コト）を支えるのは最終的に人であるという強いメッセージを感じました。

・一方で田中酒造は、国内の日本酒市場が縮小する中でも、小樽に特化して高品質な純米酒を提供し続けることで差別化を図り、さらに蔵の歴史や酒造りのストーリーを伝えることで付加価値を生み出していました。こちらも同様に「人財」を基盤に、職人の技と自信ある商品力を武器にしながら、文化や体験そのものを提供している点が印象的でした。両社を比較すると、北海道バスはサービスを通して地域住民の生活を支え、田中酒造は商品と文化を通して地域の魅力を発信しているという違いがあります。しかし、共通して「人と地域を大切にする姿勢」が経営の根幹にあることを強く感じました。モノとコトのどちらに重点を置いても、最終的には人財の存在が企業の力の源泉となっていることを学べたのは大きな収穫でした。

・私は現在 2 年生で来年からは就職活動が始まるが、このタイミングで、小樽で活躍する企業についての説明を聞くことが出来て良かった。小樽や小樽の企業に魅力を感じることが出来て、小樽で働くことを考える良い機会となった。またこういった機会があればぜひ参加したい。

・今回の講義を通して、両社のように歴史があり、現在に至っても地域を牽引し続けているような会社はなによりも人材を大切にしていることに気づくことができた。その他にも国際化に力を入れていて、北海道中央バスは 7 年目で海外に派遣される研修があり、田中酒造は外国人従業員の積極的な採用などを行っている。これらのよう地域に根ざしながら世界に目を向けるグローカルな姿勢は今後の会社の経営においてさらに重要になってくると実感した。

・企業の講演というと、企業規模の大きい会社のサクセスストーリーのようなものを思い浮かべてしまうが、実際に我々に距離の近い小樽市での地場産業的な立ち位置の企業の実態やどのような戦略をとっているかを知ることができて大変参考になった。特に現状や未来への展望を考えながら戦略を打ち立てている企業であり、学びが多い場となった。

・北海道中央バス株式会社さんと田中酒造株式会社さんのお話を聞いて経営の仕方を時代に合わせて変えていくことにフォーカスをしているなと思いました。男性に育児休暇の権利があったり、国際化に向けて多種多様な民族を受け入れる体制を整えたりなどお金はかかるけど社員や会社を守っていくための投資なんだと感じました。

・これまでは就職活動に対して漠然としたイメージしか持てませんでしたが、本日、皆様が仕事への想いややりがいを語る姿を拝見し、「働く」ことの具体的なイメージを掴むことができました。特に、歴史ある小樽の地で伝統を守りながら、地域社会に深く貢献されている貴社の事業内容は大変興味深く、自らのキャリアを考える上で大きな指針となりました。この度は、大変有意義な時間をいただき、誠にありがとうございました。

・形態の異なる２つの会社の話を聞いて、それぞれの抱えている問題の共通点や相違点を学んだ。長期的な問題であるため、自分が社会人になる際に直面する問題でもあり、今日、多角的な取り組みを知れたことは、今後役に立つだろうと思う。

・普段の生活では中々お話を聞けないような方たちから現場目線の貴重なお話が聞けておもしろかったです。就活をする際や就職したあと、さらに自分が起業して経営するようなときには今日のお話を思いだして参考にして生きていきたいと思いました。

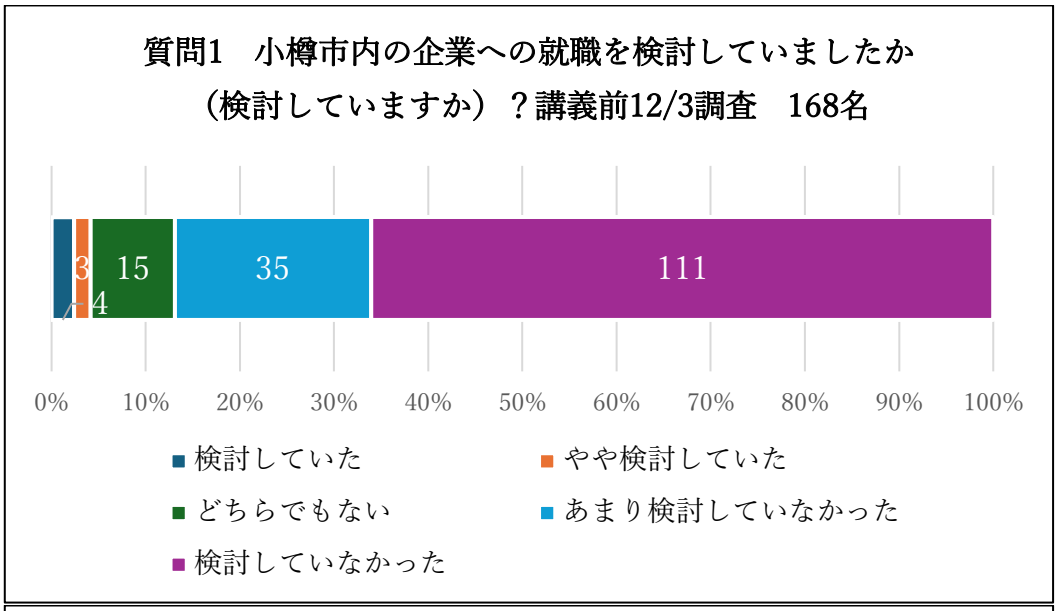
・1 時間半で 2 企業というとても短い時間でしたが、自分にとってとても貴重な機会になりました。これから先の時代は田中酒造さんも話していた通り、外国人が参入した社会を自分たちは生きていく可能性が大いにあり、今見ている社会とは違ったものになると思っています。それぞれの企業が当初抱える理念とは違った経営をすると思います。そう考えた時に時代の変化というものには自分自身も社会人になる人としてより敏感になっていくことが生きる中で大切になっていくと思いました。
・とても貴重な体験になったし、田中酒造さんに関しては本店をぜひ訪れてみたいと思った。またインバウンド客の対応に力を加えているということなので、言語が好きな自分としてはぜひ力になりたいとも思った。
・今回は、北海道中央バス株式会社と田中酒造株式会社という小樽に根付いた企業様の講演であり、身近で親近感があるようなお話が多かったと感じ、もっといろんな企業の経営についてのお話を聞いてみたいと感じた。逆に、私たちにはあまり知られていない、全国に広く展開しているような企業や日本ではなく海外で経営を行なっているような企業のお話もたくさん聞いてみたいと感じた。
・二つの企業の全体を見てみると、どちらも企業内部に目を向け、従業員の支援体制を大事にしていることが伝わってきた。会社は利益を追求するために、内部環境を充実させることが会社の在り方だけなく、利益にも繋がっていくのだと分かった。そして、それぞれ独自の展開で、付加価値をつけたブランド力を高めて、地域に貢献していることが好印象だった。また、田中酒造がおっしゃっていた外国人のバイトさんの「やってやるぞ」という精神を持っていることを聞いたときに、その感覚を日本人がもつことも必要だと感じた。なぜなら、この「やってやるぞ」の精神は、企業の従業員の士気を高めることで、チームワークに一体感が生まれて、これが企業にとって良い影響をもたらすと考えたからだ。このような考え方を盛ることも経営理論では大切だと思った。今回の講義では普段聞くことができない企業の経営について学ぶことができた。どちらも地域に根付き、それぞれの求められていることを理解しながら、利益だけではなく内部環境にも力を入れていて、これからの企業の在り方を示していることを実感できた。これらの情報を頭に入れながら、今後の経営学原理の授業を聞いていきたいと思った。
・小樽の企業は今回の講義を受けるまで、古臭いというかお堅い印象があったのですが、実際は非常に柔軟で変化には変化で返すというお話がありましたがまだまだ長く生き残っていくのだなと感じました。中央バスさんも慢性的なバスの運転手不足が問題となっている中で、人材を大切にするという答え、田中酒造さんのインバウンド特化への経営転換、どちらも柔軟で将来性があるなという印象を受けました。小樽ならではの経営を実際にお聞きできて非常に興味深かったです。
・今回の講義では、毛色の異なる二つの企業の取り組みを続けて聞くことができ、非常に有意義な時間となりました。これまでの講義では一回につき一つの企業の話を聞く形式が多く、比較が難しいと感じていましたが、今回は同じ講義内で大企業と地域に根ざした老舗企業を対比できたことで、それぞれが重視する経営の方向性の違いが明確に理解できました。特に、大企業は働きやすさや従業員に対する支援に力を入れており、老舗の企業は、仕事の質を押しているということが分かった。このことから、就職活動をする学生や主婦は働きやすさを重視している人が多く、やりがいが強いというような企業に入りたい若者は減少傾向にあるのだなと考えました。
・今回の講座を通して、北海道中央バス株式会社様と田中酒造株式会社様という、どちらも長い歴史を持つ企業について詳しく知ることができ、とても有意義でした。両社は共に地域に根ざした企業でありながら、業種の違いから経営方針や組織の在り方にも大きな違いがある点が興味深く感じられました。北海道中央バス様はサービス提供を中心とした安定性の高い事業運営が印象的であり、田中酒造様は製品を通じた価値創造と国際展開への挑戦が特徴的でした。そのため、単純に比較することはできませんが、いずれもそれぞれの強みを活かした経営をされていると感じました。正直、これまで小樽市内

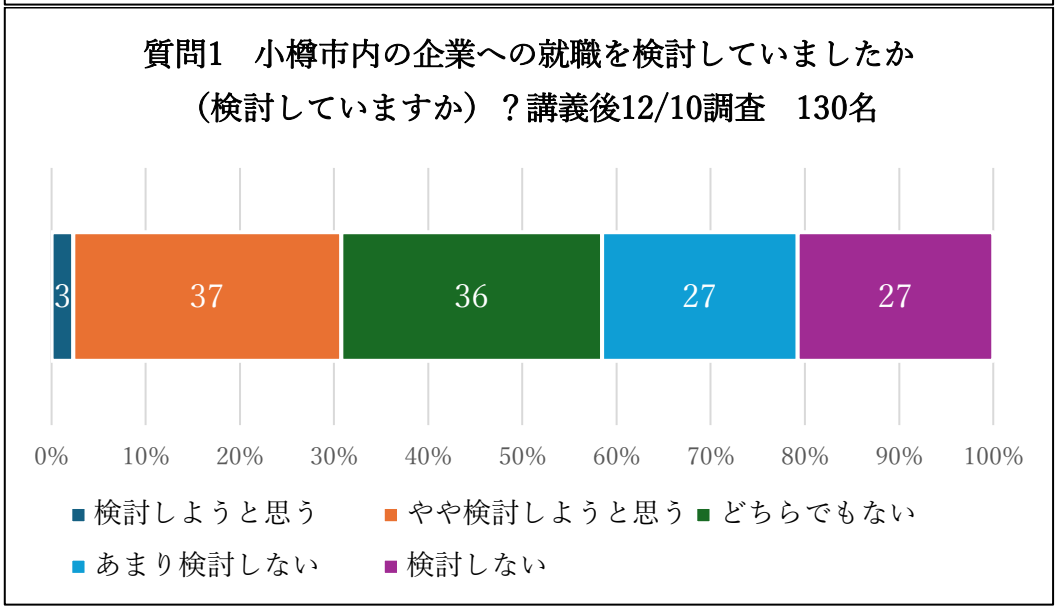
の企業で働くことをあまり意識したことがありませんでしたが、今回のお話を聞いて視野が広がり、自分の将来の選択肢を改めて考えるきっかけになりました。今後もこのような企業の取り組みを直接伺える機会があれば、積極的に参加してみたいと思います。
・小樽に住んでいるため、中央バスをよく利用していたり田中酒造はアルバイト先でよく目にしたりと、存在自体は知っていたが企業の詳しいところまでは全く知らなかったため今回の講義で知ることができてよかった。そして、就職について不安があったが、企業が重視している点や、努力している点がそれぞれあることを知ったので就職活層をする際に参考にしようと思った。
・普段こうして企業講演を聞く機会は、自分で申し込まない限りあまりないので、授業の中でこうして講演を受けられることがとても嬉しかったです。普段の自分だったらきっとあまり興味を持たない業界だったのではないかと思いますが、こうしてお話を聞くのはとても楽しく、わくわくして、貴重な経験ができたなと思います。これから就職を考える上で自分が企業選びの際に大事にしたいことを少し明確化できた気がします。給料の額や休日の日数など数字に惑わされずに、本当に自分が働き続けたいと思える企業を探したいです。
・二つの企業とも名前も知っていて、利用もしたことがあったので、より興味を持って聞くことができた。小規模と大規模という対照的な企業で重なる点と違う点がありおもしろかった。
・実際に経営に関わる方からのお話は貴重なもので、今後の自分の就活や就職について非常に有益なものになる機会でした。
・今回の講義を通じて、地域に根差す企業の強さは「規模」や「売上」ではなく、社会との関わり方や人との向き合い方にあると感じました。中央バスは交通インフラという生活の基盤を支えながら、社員を大切にする制度改革や地域貢献を通じて、社会に不可欠な存在として信頼を築いています。一方で田中酒造は、小規模という制約を逆に強みに変え、観光と文化を組み合わせて独自の価値を発信していました。両社の共通点は「人」を中心に据えた経営姿勢であり、社員・顧客・地域社会との関係性を大切にしていることです。社会情勢や消費者の嗜好が変化するなかで、こうした柔軟で人本位な取り組みこそが、企業の持続可能性を支えているのだと学びました。
・全体を通して、お二方とも導入として基礎知識も盛り込んで下さっている分かりやすいスライドで、それぞれの視点ならではのお話を聞くことが出来たと感じます。どちらも歴史があったり、様々な賞を受賞している企業だったりする中で、個人としての考え方も会社のあり方に基づいていると感じました。大学生のイメージではなく、社会人から見た実際の社会・会社についてのお話なので、全体的に新鮮で面白かったです。
・今回の講義を通して、小樽の企業がそれぞれのやり方で地域社会に貢献しながら発展しているということを感じました。
・今回詳しく話を聞いていく中で、自分の知らないようなことがたくさんあると感じたので、自分が少しでも気になっている企業について詳しく調べていくことの重要性を学ぶことができました。
・二つの講演を通して、どちらの企業も「単にモノを売るのではなく、人と関わりながら価値を届ける」ことを重視していると感じました。中央バスは交通インフラとして地域に寄り添い、田中酒造は観光客との対話を通じて日本酒の魅力を伝えており、事業内容は異なるものの、いずれもコミュニケーションと地域貢献を軸に戦略を組み立てている点が印象的でした。企業にとって人との関わりこそが最大の強みになるのだと気づかされました。
・育休などまだまだ取りづらい世の中なのかなと思っていましたが、今回の講話を通して徐々にその状況が変わってきていると知り、とてもうれしかったです。研修などにもお金をかけ、人材育成に力を入れているというのはやりがいにもつながるのだろうなと感じました。両社ともただ一つのメイン事業だけを推し進めるのではなく、新しい取り組

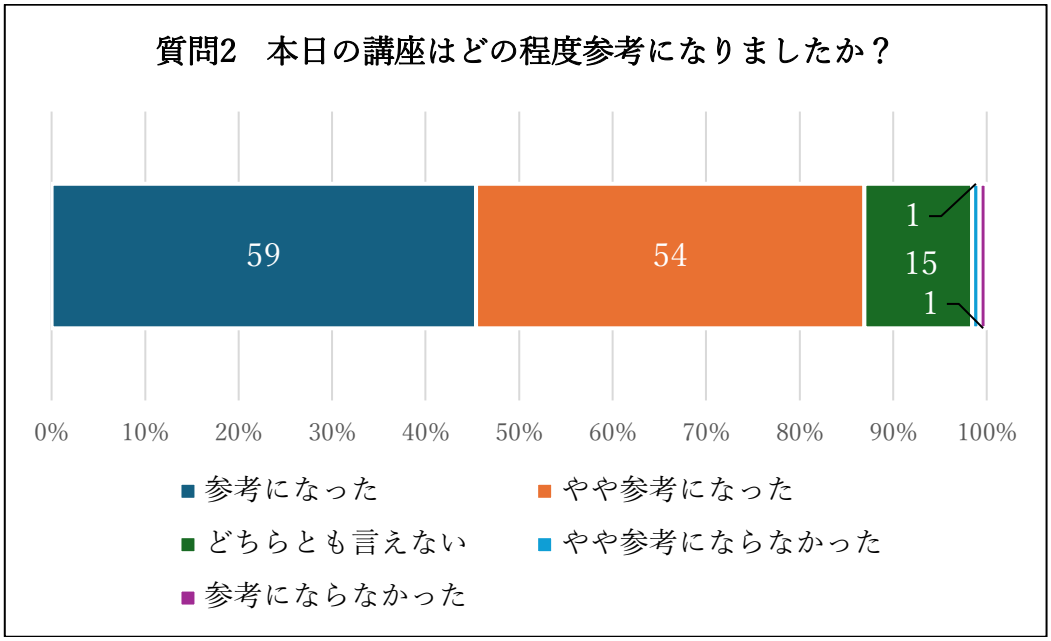
みを行い、そこにしっかり結果が出ていることに驚きました。さらに人財も大切にしており、企業が成功しているのはそうした取り組みによるものでもあるんだと思いました。
・今回、北海道中央バス株式会社と田中酒造株式会社のお話を伺い、地域に根ざした企業がどのように時代の変化に対応しているのかを学ぶことができました。北海道中央バス株式会社では、多角的な経営や社員を大切にする制度づくり、さらにカスタマーハラスメント対策の公表など、働きやすい環境を整えようとする姿勢に感銘を受けました。一方、田中酒造株式会社では、お酒の需要が減少する中で国際化を進め、外国人観光客に向けて文化や歴史も発信していく取り組みが印象的でした。地域企業の強みと課題を実感できる貴重な機会となりました。
・今回の二つの企業講演を通して、企業によって「人」と「働くこと」への考え方が大きく異なることを学んだ。北海道中央バス株式会社は、社員を「人材」ではなく「人財」と呼び、人を大切にする姿勢が印象的だった。研修制度や職場環境の充実など、社員の成長を会社全体で支える仕組みが整っており、働く人の幸福を重視していると感じた。一方、田中酒造は歴史ある企業でありながら、若者の日本酒離れや市場の変化に対応しようとする努力が伝わった。しかし、休みが取りづらいという話から、経営の厳しさや小規模企業ならではの現実も感じた。二つの企業を比較することで、「働きやすさ」と「経営の持続」の両立の難しさを実感した。
・今回の講義で非常に貴重なお話を聞くことができた。自分の将来の目指す分野とは違っていたため、今まで触れてこなかったが、お話を聞いて今以上に視野が広がった。これからはこのような企業の方々のお話を聞ける機会があれば積極的に参加したいと思った。
・どちらの企業も、自身の問題点を見つめてそれに対して対策を行なっていた。どちらも成り手不足や業界不振等、自社ではどうすることもできない課題が残されているものの地域と密接に連携したりその魅力を使ったりしてなんとか続けていこうという意志がとても伝わった。ただ、正直全国と比較してみた時に就活生の目線で魅力的だと感じる企業が北海道内に少ないのは残念だと思った。
・今日の「北海道中央バス」と「田中酒造」の方の話を聞いて、どちらとも人材の事について詳しく講演を行っていて、「北海道中央バス」では、社員を守るために色々なことを行っていて、「田中酒造」では、優秀な人材確保に向けてモチベーションを向上させようと日々取り組んでいることがわかり、2 つの企業ともとても良い会社であり、小樽市を今よりも住みやすくより良い市にしたいという気持ちがとても伝わった。
・2 社の講演を通して、一般的には人材の「材」を「財」と定義していることがとても印象的でした。地域企業が人と地域を大切にしながら、時代の変化に柔軟に対応していることを学んだ。北海道中央バスは人を支える仕組みを整え、田中酒造は伝統と革新を融合させている。それぞれの企業が地域に根ざしつつも未来を見据えた経営を行っており、地元企業の魅力を改めて実感した。今後、自分のキャリアを考える上でも、こうした地域貢献型の企業の姿勢を参考にしたいと感じた。
・今回の二つの講義を通して感じたのは、どちらの企業も「伝統を守りながら時代に合わせて変化する姿勢」が大切にされているということだと思った。中央バスはバス事業だけでなく不動産や観光など幅広い分野に取り組み、人財を大事にする制度を整えていた。一方、田中酒造は 125 年の歴史を持ちながら、厳しい酒業界で国際化やインバウンドに対応しようと挑戦していて、どちらも変化を恐れず工夫を続けることで存続しており、その姿勢から経営の難しさと大切さを学ぶことができた。
・異なった 2 つの業種の方のお話が聞けたことで各業種によって特徴となる考え方やマーケティング、反対にどの業界にもある程度共通していそうな事などが発見できた。
・実際に会社の方にお話をしていただく機会はなかなかないので、貴重な体験になりました。各会社で力を入れている取り組みを知ることが出来て、就職先の候補が増えました。来年からは就職活動が始まるので、このような機会を頂けて良かったです。他の会社の方のお話も聞いてみたいと思いました。

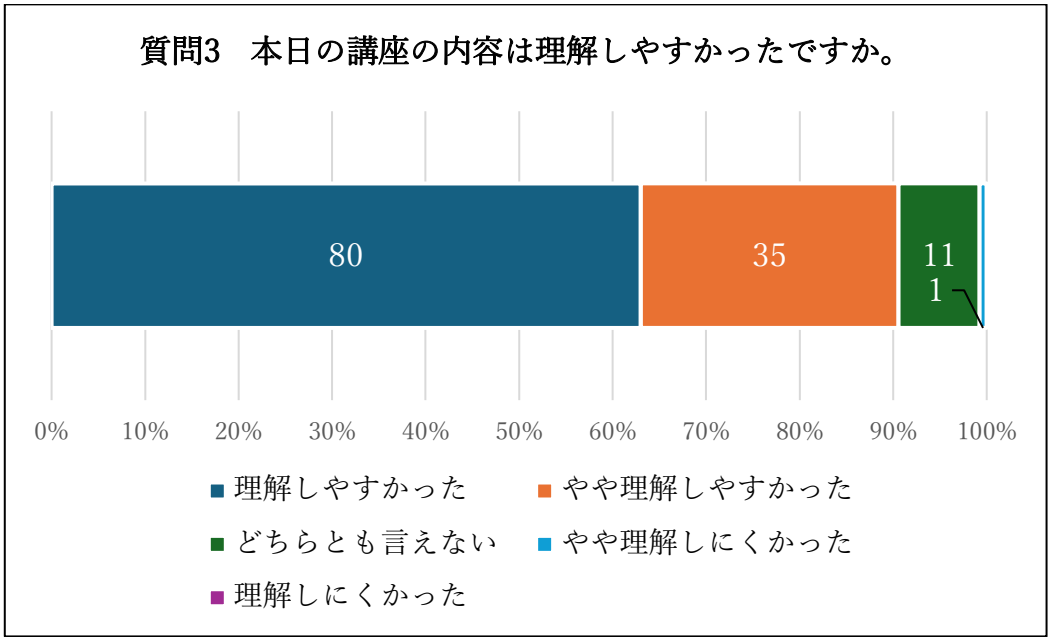
● 札幌大学　企業出前講座　実施　令和 7 年 12 月 10 日(水) 於：札幌大学 3 号館

参加者アンケート集計　（参加者 130 名うち集計数 130 名）
（※事前学習 12/3　168 名　企業出前講座当日 12/10　130 名）

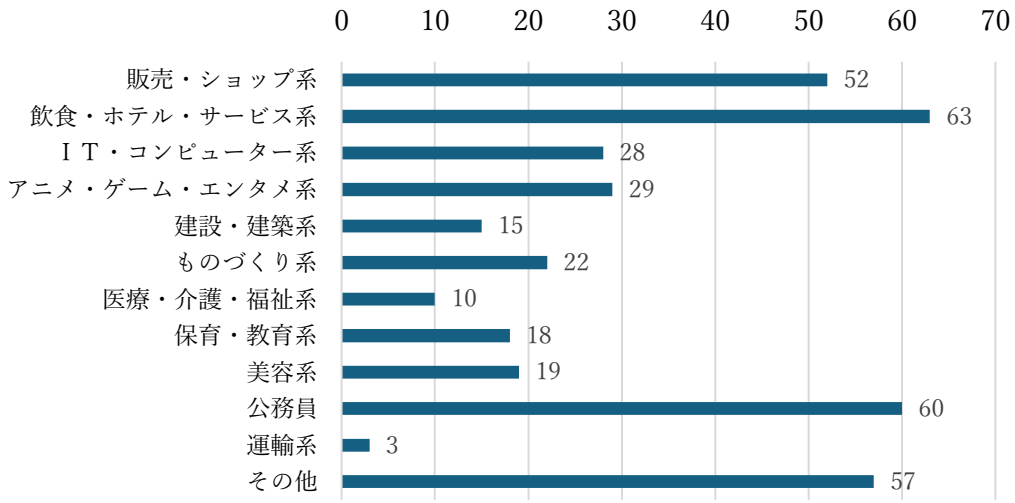




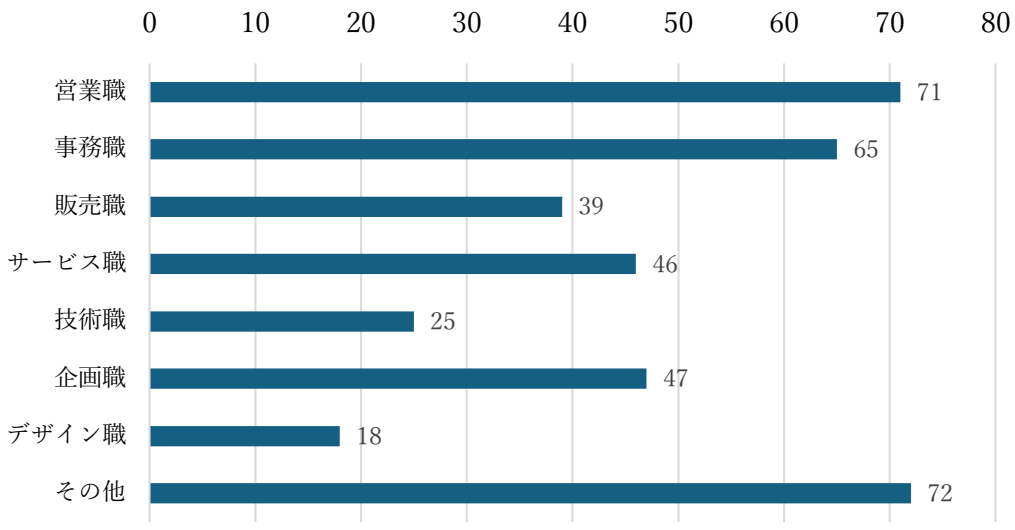

質問2　本日の講座はどの程度参考になりましたか？
59
54
1
15
1
0%
10%
20%
30%
40%
50%
60%
70%
80%
90%
100%
参考になった
やや参考になった
どちらとも言えない
やや参考にならなかった
参考にならなかった


質問3　本日の講座の内容は理解しやすかったですか。
80
35
11
1
0%
10%
20%
30%
40%
50%
60%
70%
80%
90%
100%
理解しやすかった
やや理解しやすかった
どちらとも言えない
やや理解しにくかった
理解しにくかった

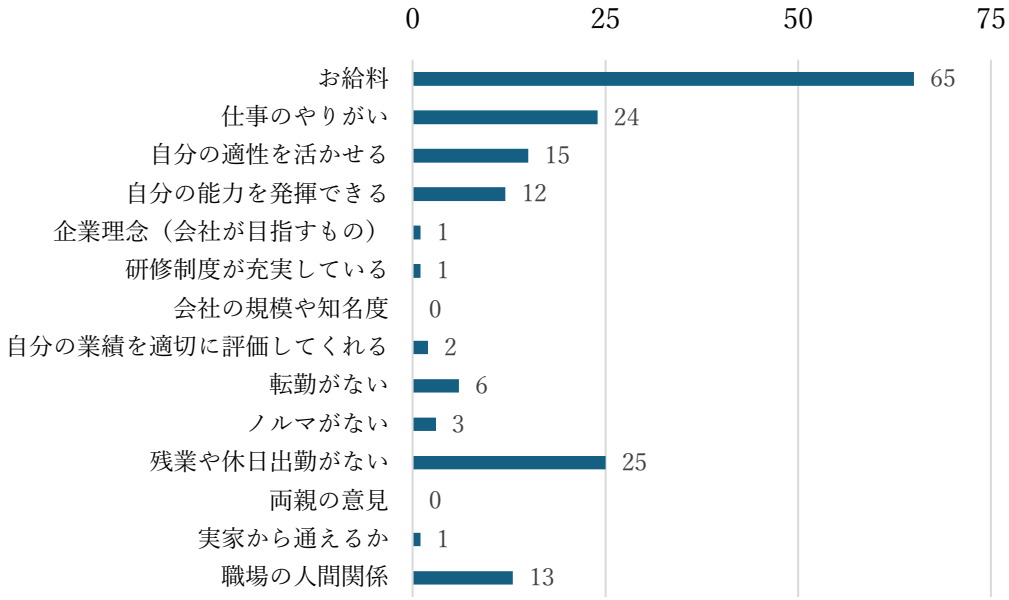
質問4　希望する業界・興味のある業界を3つ教えてください



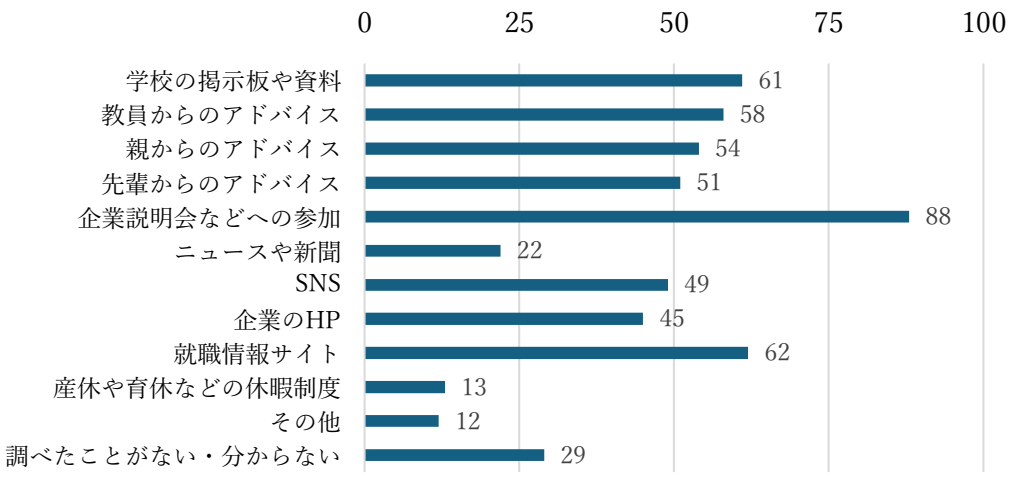
質問5　希望する職種・興味のある職種を3つ教えてください

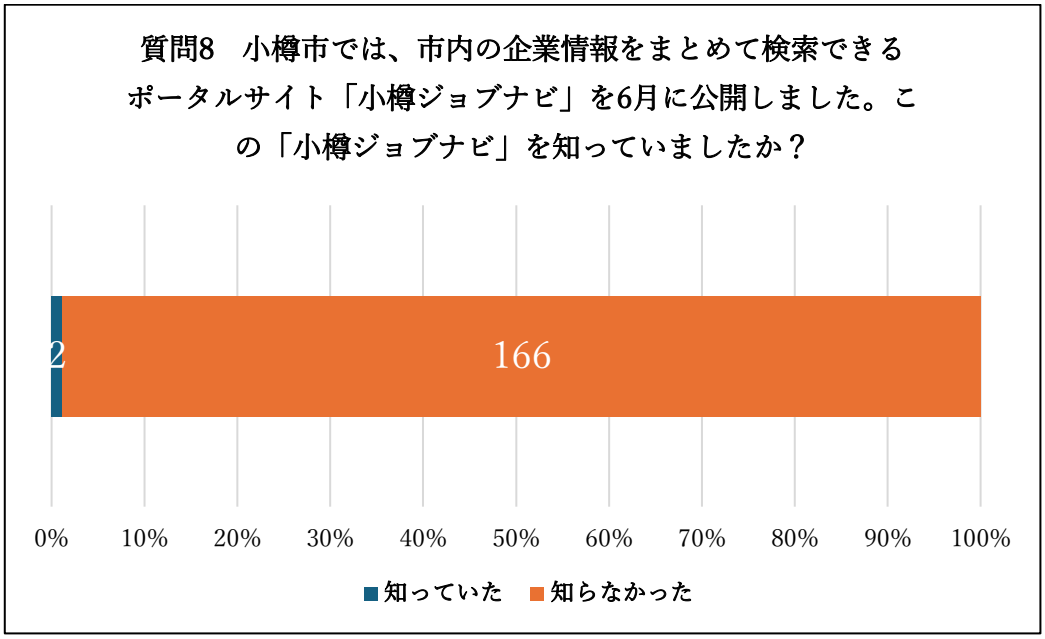


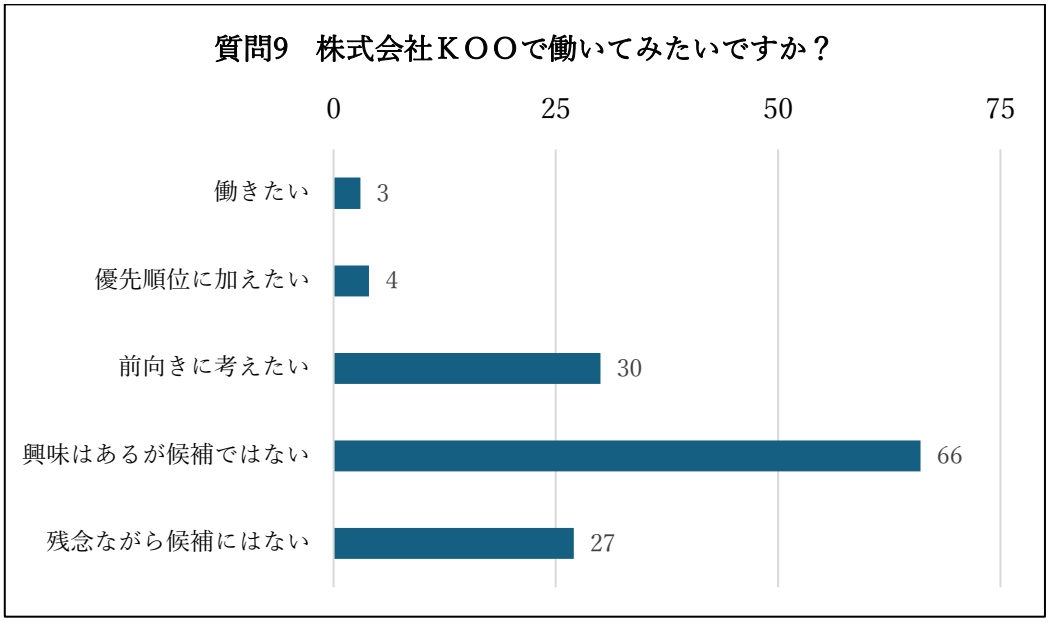
質問6　就職先を考える時に、重視していることは何ですか？（1つに絞るとしたら）



質問7　就職先を探す方法として当てはまるものをお選びください。（複数回答可）







質問 10　全体を通して感想をご記入下さい

・今回の話を聞いて、就活を考える中での視野が広がることにつながりました
・最初は小樽の会社と聞いて身構えていましたが、事業内容は音楽などに携わっていることを聞いて、今らしく興味が湧く内容でした。ありがとうございました。
・小樽に住んでいるからこそのアイデアを作品に組み込んでいるのは、生活を工夫しているとはいえ、凄い事だと思いました。アイデアを思い付くために生活を工夫する覚悟、これはとても仕事に対してストイックでないと出来ないことです。素晴らしいことだと思いました。

・本日はありがとうございました。小樽市に 1 度しか行ったことがないのでまた行ってみたいと思いました。
・本日はわざわざ来て講義してくれてありがとうございます。特にパソコンで音楽を作ることができるとは知りませんでした！
・本日は講演していただきありがとうございました。後半にお話されていた「平坦な道じゃないほうが芸術は生まれる。」という言葉に納得するものがありました。私が好きなアーティストの米津玄師さんは徳島出身で、田舎で山地が多いので関係があるのかなと思いました。
・大人になってもチャレンジし続けるのが本当にすごいなと思いました。とても良い話聞けました。ありがとうございました。
・本日はお忙しい中、貴重なお時間を割いてご講話いただき、ありがとうございました。
・中村社長のお話から、企業を経営していくうえでの責任の重さや、挑戦し続けることの大切さ、そして何事にも真摯に向き合う姿勢の重要性を強く学ばせていただきました。特に、困難な状況に直面したときでも前向きに考え、行動し続けることが成長につながるというお言葉がとても印象に残っています。また、小樽という地域に根ざした取り組みや、地域を大切にしながら事業を続けていく姿勢から、地元への想いの強さと、社会に貢献することの意義を感じることができました。本日学んだことを、今後の学校生活や将来の進路、そして自分自身の目標に向かって努力していく中で、しっかりと活かしていきたいと思います。改めまして、本日は本当にありがとうございました。
・どんどんチャレンジしていく仕事を受けて挑戦していく姿勢がとても感動した。私もどんどんチャレンジしていく姿勢を見習いたい。
・本日はお忙しい中講義を開いていただいてありがとうございました。
マイナスな点が歌に繋がることが多いということを聞いてとても共感することができました。そして、人間関係を 1 番大事にしているという点は僕自身も就活をする時に心配だった点なのでそれを聞けてとてもいい会社なんだと感じることができました。
・音楽や映像作りにおいて、プロ意識やライバルへの対抗意識などがひしひしと伝わってきてとても良い刺激を受けました。音楽好きの僕にとって凄く楽しく有意義な時間でした！ありがとうございました！
・私は四年で就活は終わりましたが、音楽業界のリアルな話や面白そうな仕事内容など楽しい時間でした。ありがとうございました。
・小樽市の頑張りや中村社長の考えが上手く連携したことで、この会社が出来たのだと思います。その行動力や企画力に関心を受け、社会に出たときの良い手本の方が講義をしてくれてとても感謝しています。
・仕事を続ける上で大切なのは、自分の軸を持ち、何のために働くのかを明確にすることだと分かった。さらに、学び続ける姿勢と変化に柔軟に対応する心構えが求められることが分かった。また、誠実に人と関わり信頼関係を築くことは、成果だけでなく働きやすい環境にもつながることが分かった。加えて、無理をしすぎず心身の健康を保つことも長く働くための基盤となることが分かった。中村さんありがとうございました！
・名前は聞いたことなかったけどすごい人だとしれて講義を聞けたことを嬉しく思います。自分の好きな仕事をするのが大切と学べたのでいい学びになりました。
・本日の講義では、KOO の中村社長より貴重なお話を伺うことができ、心より感謝申し上げます。実際の経営の現場で感じてこられたリアルな視点や、事業に向き合う姿勢についての言葉は、学生である私にとって大きな刺激となりました。
・貴重なお話をしていただきありがとうございました。小樽はあまり行ったことがなかったのですが、今日の話を聞いて就職先に小樽を視野に入れてみたいと思いました。ありがとうございました。
・音楽が大好きなので、今回色々な話を聞くことができてよかったです！西野カナの Always が好きなので、その曲を作られた会社のお話をきけて嬉しかったです。

・今回の講義では、小樽で会社を作る魅力などを知ることができた。自分の持っている能力を最大限発揮するためにその技術を身につけることが 1 番大切なのだなと感じた。
・プレゼンをする時には最初に自分の強みを話すとわかりやすいのが理解できた。
・地域貢献の意義や働き方、考え方が広がりとても良い機会になりました。時には民主政治をやめた方がいい時があるというのが 1 番印象に残っており、みんなが納得する答えを導き出すことの難しさや、決断することの大切さを感じました。今回はありがとうございました。
・調べるだけでは足りないことがよくあるからそういうところを来てもらって学べたからとてもわかりやすかった。
・講演ありがとうございました。初めは小樽の企業に就職するなど考えてもみませんでした。しかし、中村社長の話を聞いて、小樽の企業もいいなと感じ自分の世界が広がりました。
・今日は色々なお話ありがとうございました。何事も失敗を恐れずにまずは動くことが大切だとわかりました。
・普通は企業が教えてくれないようなリアルな事情を知れてとても有意義な時間になりました。
・貴重なお時間をいただきありがとうございました。経営なら考え方についてなど参考になりました
・音楽で生きて行くとの厳しさを初めて知った。
・本日はありがとうございました。最後に仰っていた経営が傾いたとき周りの人間に助けられたという話を聞き、経営をする上、仕事をする上、では人間関係がとても大事なのだなということがよくわかりました。
・私は小樽出身で、中村社長さんがたくさん小樽のことや魅力たくさん話してくれてすごく嬉しかったです。私のまだ知らない小樽の魅力を知ることができたし学ぶことができました。今回の学びを今後の大学生活や将来のキャリア選択にしっかりと活かしていきたいと思います。貴重なお話を本当にありがとうございました
・誰もやってないようなことをやるにはとても勇気が必要で不安が大きいと思いますが、そのようなことにたくさんチャレンジする姿がすごくかっこいいなと思い、その姿勢を習って行きたいと思います。
・お忙しいところありがとうございました。自分はあまり音楽については詳しくないですが、普段は知らない違う視点から見ることができ、音楽の作成などとてもすごいと思いました。色々な事に挑戦する勇気が出ました。KOO 社や小樽企業について少しでも知れたので良かったです。本当にありがとうございました。
・最初の方のドローンや色々なカメラを使ってとった映像の繋ぎが綺麗であったりして、すごい以外の感想が出ませんでした。
・今日の講義でいろいろ話していただきありがとうございます。自分も音楽をやっているので参考になることがいくつかありました。アニメの曲やアーティストの曲の編曲など色々な編曲をしていてすごいと感じました。自分も将来曲で売れたいと思いました。今日は本当にありがとうございました。
・授業していただきありがとうございます。自分の人生を変えるならまず行動。基本な気がするけどいちばん大変で凄いことなのだと考えました。
・本日はありがとうございました！とても小樽に興味が湧きました。目で見て肌で感じるかとアイデアみたいなものに繋がるということが印象的でした。たくさん外に出ようと思いました。
・貴重なお話ありがとうございました。
・今回、初めて KOO という企業があるということを知りました。しかも、西野カナや日ハムなど有名な作品に携わられていて、驚きました。ドローンの映像もリアルで技術がすごく高いということを理解できました。また、地域貢献などに関しては、枠にとらわれ

ずに自分ができることや思っている地域貢献の仕方で少しずつ取り組めばいいんだと言うことを学べました。背伸びをせずに、切り捨てて考えられるものは気にしないということが印象に残ったので、そういったことを意識してなにかに取り組めたらいいなと思いました。小樽全体の魅力も知ることができました。今回は本当にありがとうございました。
・自分のためになりました。ありがとうございます。
・小樽の企業の魅力を知ることが出来ました。ありがとうございました。
・もう就職先か決まっていて、どちらかと言うと働く心得みたいなものを書いていた。まだ学生気分というのが、自分でおもう正直な感想だった。
・会社で行っている事業やそれのもととなっている部分の考え方などを詳しく聞かせて頂きすごく参考になりました。
・これから就職活動をしていく上で、企業のどんなところを見ていくべきかよく分かりました。
・貴重なお時間をありがとうございました。僕は新しいことをやる上で、民主主義がネックになるという言葉に感動し納得しました。今学生団体で新しいことをやろうと言い、やることになったのですが、すごい反発を喰らってそのままなぁなぁになっていました。全員がいいねとなる解が存在しないことを頭では理解していたつもりでしたがとても納得し腑に落ちました。本当にありがとうございました。
・自己肯定感は低くしておくということが心に残りました。
・本日はありがとうございました。あと 2 年間の大学生活ですが、この 2 年間で自分のやりたいことや目標など人生設計に役立てたいと思いました。これからの大学生活に生かしたいと思います。
・西野カナさんの always はすごく有名で誰もが聞いたことあるそんな曲を作った人がわざわざ札大にきてくれて長時間話していただき感謝しかありません。ありがとうございました
・音楽制作の裏側を知ることができて楽しかったです。ありがとうございました。
・自分の知らない世界のことを知れてとても勉強になりました。自分自身内定は決まっているのですが揺らぐぐらいとても興味を持ちました
・本日のお話を聞いて就職活動をする上での貴重なきっかけになりました。札幌市内のみで考えておりましたが、小樽市内の就職も魅力がたくさんあり、あたたかさを感じました。今年は新卒をとられていないということでしたが、札幌大学との関わりや西野カナさんの楽曲にも携わっておられると聞き、北海道をあげた貴重な企業であると思いました。本日は貴重なお話ありがとうございました。
・とても興味が湧き働きたいと思った。
・本日はお忙しい中ありがとうございます。ドローンと音楽の組み合わせが自分的には 1 番好きでした。将来は教員になるため、就職はしないのですが、新たに知識を深掘りすることができとても楽しい授業でした。ありがとうございます！
・借金をしてでも自分のやりたいことをやってみる挑戦がかっこいいと思いました。
・小樽について詳しく分かりました。小樽の街だけでなく、小樽の企業についても今回で分かり、何を大切に務めているのかなど他の企業と違った魅力があることがわかりました。本日はありがとうございました。
・体調不良で授業にこそ参加できませんでしたが、インターネットで KOO について調べてみた所とても興味深い事などを知ることができてとても良かったです。
・私自身小樽の高校に通っていたのですが、もっと小樽の魅力が伝わりました。ありがとうございました！
・今回は貴重なお時間ありがとうございました。VR や AR 技術について知らないことが多かったし今回の 3 次元的に現実世界を構成するのはとても興味的だと思いました。

・今回はお忙しい中貴重なお話が聞けて嬉しかったです。自殺を考えてしまうくらい忙しい時期もあったと聞きこれから社会に出て自分もそうなってしまうかもしれないという不安はありましたが、案外人は死なないと言う言葉を聞きこれからのことを不安に思う必要はないと感じ、社会に出てもう頑張っていけるようになりたいと思いました。
・本日はためになるお話をしていただきありがとうございます
・中村社長のお話は、KOO という企業の取り組みだけでなく、地域を巻き込みながら新しい価値を生み出していく姿勢がとても印象的でした。
・今回の講義を通して自分の将来イメージと擦り合わせた時に興味を持てる内容だったので聴けてよかった
・小樽は北海道の中で 1 番と言っていいほど好きな街です。働く場所としての候補でもあったので、中村社長のお話を聞けて良かったです。ありがとうございました。
・今回の講義を聞いて何事にもチャレンジが大切だと改めて学んだ始まりは些細なことからで役に立たないだろうではなくてとりあえずやってみるなどが人生の学びに繋がったありがとうございました。
・今回の講義で小樽のことがしれました。ありがとうございます。
・小樽で就職したくなった。
・私は音楽の業界はすごいと思いました。自分は音感もなければ、編集の技術もないので、これを機に、これからもっと興味を増やしていこうと思いました。
・今日の話を聞いて小樽での就職も少し興味が出てきました。ありがとうございました。
・興味を持ったことに積極的に取り組んだ先に自分のやりたいことや実績、成果がついてくると講話を聞いていて感じました。地域に根差した企業ということで、地域のことをよく考えている企業であると感じました。本日は誠にありがとうございました。
・慎重になる事も大切だけど時には思い切った行動に出ることへの大切さが詰まっている内容だと思った。もし自分だったら知識のない状態で企業することなんて怖くてできない気がする
・小樽の魅力を知ることが出来、興味が湧きました。少し検討したくなるようになりました。忙しい中ありがとうございました。
・めちゃくちゃ面白い経緯でパチンコ僕も好きです！ニート歴が長いのにこんなに偉大な人になっていて憧れました。
・今回の授業を聞いてドローンや映像に力入れているということが知れた。ありがとうございます。
・会社を設立、経営していく中で自分の身の丈にあったことをしていくことで小さいことでもいずれ成功するということが今の自分にもとても当てはまり、単純なことですが中々気がつけない事だったので自分の背中を押された気がしました。
・今回の授業で学びになったのは、ドローンや AI の最新技術で用いて事業を展開しているところが学びになったし、実際に何十秒か映像を見たが、とても良かったと思いました。ありがとうございました。
・最後におっしゃっていた、やりたいことがあったら迷惑がかからないことならやるべきという言葉に背中を押されました。やりたいことにはチャレンジしようとおもえました
・本日のゲスト KOO の中村社長にお越しいただき誠にありがとうございました。中村社長のお話から、挑戦する姿勢と常に価値を創り続ける姿勢の大切さを強く感じました。
・型にはまらない仕事、自分で考えて形にできる仕事が多そうと感じました。既存の枠に縛られず、自分で試してみたいと思いました。
・お忙しいなか来ていただいて本当にありがとうございました。今回のお話を聞いて、これからの就職を考える上でとても参考になりました。
・本日はありがとうございました。冷静な判断をして企業を決めようと思いました。
・本日はお忙しい中起こしいただきありがとうございました。中村社長の講義からは、挑戦する勇気や姿勢、価値観を創ることの大切さを学べました。

・自分の将来について深く考える良いきっかけになりました。ありがとうございました。
・小樽企業の魅力についてよく知れたし、これから就職活動をしていく上でその選択肢に入れるか考えることが出来る授業だったから、凄く良かったです。
・お忙しい中貴重な機会を設けていただき、ありがとうございました。どのような時も、人と人の繋がりはとても大切だという事と常に情報収集をし、現状よりもより良くしていくことの大事さを知ることが出来ました。
・中村社長のお話から、挑戦を恐れずに行動することの大切さを学びました。また、日々の努力を積み重ねることで、自分の可能性を広げられるのだなと思いました。今回学んだことを今後の学校生活や将来の進路選択にも活かしていきたいと思います。本当にありがとうございました。
・この授業がなければ触れることのないものだったので楽しかった。
・本日はご講演いただき、誠にありがとうございました。
・中村社長のお話から、地域に根差しながら新しい価値を生み出していく姿勢の大切さを学びました。特に、挑戦を続けることで企業も人も成長できるという言葉が印象に残りました。今回のお話を通して、自分自身も将来どのように社会に関わり、貢献できるのかを考えるきっかけになりました。貴重なお時間をいただき、ありがとうございました。
・今回は札幌大学にお越しくださり、貴重な講義をして頂きありがとうございました。私は小樽企業についてあまり関心がなかったので、今回のお話で小樽企業について良い印象と関心を持つことができました。
・本日はお忙しい中、貴重なお話を聞かせいただきありがとうございました。「前例がないことに挑戦する」「誰もやっていないからこそ、生み出す意味がある」という社長の言葉から挑戦し続ける姿勢の大切さや顧客視点で考え抜くことの重要性を改めて学ぶことができました。今回の学びを就職活動に活かしていきたいと思いました。
・今回の講話とてもいいお話が聞けて良かったです。3D などは今流行っているものでもあるので頑張ってほしいです。
・色々と道のある自分にとってとても大切時間になりました。これからは今回の学びを活かせるような場所を選べればと思います。
・本日のゲスト講義では、貴重なお話をしていただき誠にありがとうございました。
中村社長のお話から、企業を成長させるうえで「地域とのつながりを大切にしながら、新しい価値をつくり続ける姿勢」の重要性を強く学びました。また、事業を進める際に“まずやってみる”という社長の行動力と、失敗を恐れず挑戦を繰り返す姿勢に大きな刺激を受けました。特に、KOO が小樽という地域に根ざしつつも、幅広い分野で新しい挑戦を続けている点は、今後のキャリアを考えるうえで大きなヒントになりました。地域に密着しながらも外に向けて挑戦することで、持続的な成長が生まれるという考え方は、私自身の価値観にも深く響きました。本日のご講演で得た学びを、今後の進路選択や行動にしっかり活かしていきたいと思います。改めまして、本日はお忙しい中ご登壇いただき、心より感謝申し上げます。
・前向きに考えるだけじゃダメなのだと思わされました。いろんな方向で物事を考えていこうと思います。ありがとうございました。
・今日の話を聞いてみて、地域に根ざした企業がどのように新しい価値を生み出し、人を惹きつける魅力をつくっていくのかを学ぶことができました。特に、挑戦を続ける姿勢や、地域の未来を見据えた取り組みのお話が印象的で、自分のキャリアを考えるうえでも大きな刺激となりました。今回の学びを今後の進路選択にも活かしていきたいと思います。ありがとうございました。
・今回は貴重なお話をいただき、誠にありがとうございました。地域に根ざした事業を進める中で、挑戦を恐れず、新たな価値を作り出そうとする姿勢にとても感動しました。特に小樽という土地の魅力を再発見し、それをビジネスとして形にしていくプロセスは、私自身の学びに直結しました。地域課題を柔軟な発想で捉え、周囲を巻き込みながら前

向きに変化を生み出す姿勢を、今後の自分の進路や活動に生かしていきたいと感じました。
・事業への想いだけでなく、お客様や地域とのつながりを大切にしながら挑戦を続けている姿勢に深く感銘を受けました。また、常に“課題をチャンスに変える視点を持つこと”の重要さを学びました。私自身も、これからの学びや将来のキャリアを考える上で、目の前の問題をただ避けるのではなく、どう向き合い、成長に変えていくかを意識したいと思いました。
・貴重なお話しありがとうございました、小樽は新しい企業をするのにとても向いているのだと思いました。小樽はとても魅力のある街でさらに KOO という会社がありさらに魅力の一つに感じました！
・小樽をあえて拠点にする理由として、「東京ではなく、小樽だからこそできる表現」すごく共感できる言葉だった。ありがとうございました。
・ためになるお話をありがとうございました。やりたいことがあるのなら、可能か不可能かで考えるのではなく「やってみる」ことが本当に大切なのだなと学ぶことが出来ました
・音楽関係などの就職は候補に入っていませんでしたが、今回の話を聞いて音楽関係も楽しそうだなと思いました！
・本日はとても内容の濃いご講義をしていただき誠にありがとうございました。やはり都市への就職率が高い中、小樽の企業の魅力をとても知れて地元でもなかなか知ることができていなかったのでとても有意義な時間になりましたありがとうございました。
・中村社長の大切にしていることが伝わってきました。お忙しい中お時間をいただき誠にありがとうございました。
・わざわざ都市部ではなく小樽に拠点を置くことにも意味があり、そのおかげで素晴らしい作品をつくりあげている KOO さんに大変感銘を受けました。
・小樽で事業を行ううえで、ほぼ未開拓の分野であったドローンや音楽へ、背水の陣で挑戦していく姿勢が素晴らしいと感じました。
・どんなに人生どん底に落ちてもなんとかなる、諦めない、そういう気持ちがあれば人間は死なないということを学び、なんかこれからの将来に少し希望がもてました。ありがとうございます。
・今日の授業で経営することの大変さなどを知ることができて、これから社会に出るときに役立つことをたくさんしれました。ありがとうございました。
・ありがとうございました西野カナさんの Always は大好きな曲なので関わっていると聞いて驚きました。
・寒い中起こしいただきありがとうございます。自分の中の選択肢の幅が大きく広がり社会人も楽しそうだなと思えるような講義をして頂きとても感謝しています。知見が広がり未来に少し希望を持てるようになったかなと思います。
・貴重なお時間を頂きありがとうございます。最後にお話になさった、自己肯定感を低くするという考え方はとても印象的なものとなりました。客観的に自分の実力を評価しておくことによって、失敗時へのリカバリーやハードルを下げることによるさまざまなことに挑戦しやすくするという心意気を学ぶことができ、とても有意義な時間となりました。
・お忙しい中お話しくださり、ありがとうございました。とても有意義な時間を過ごすことができました。就職先の選択肢として考えたことがない業種でしたが、かなり興味が湧きました。
・今回の授業では、KOO の魅力や小樽企業の良さを知ることができました。特に KOO では音楽やデザインだけではなくドローンなども使っていて幅広く仕事をしようとしているのがわかりました。
・本日はご多忙の中、貴重なお時間を割いてお話しくださり、誠にありがとうございました。中村社長のお話から、事業を続けていくうえで最も大切なのは、目先の利益だけで

なく、人との信頼関係を大切にしながら挑戦を続ける姿勢であるということを強く学びました。本日伺ったお話を、今後の学校生活や自分自身の将来にしっかりと生かしていきたいと思います。
・小樽で何故この会社を立ち上げたのか、という単なる企業としてのお話に留まらず、例えば「人にしてあげた事は忘れる、してもらった事は忘れない」など、自分が生きていく上で不利になる事を避けるエッセンス的な事も沢山仰っていて、そう言った点でも学べるものの多い講義だったと思います。ありがとうございました！
・本日は貴重なお話をありがとうございました。僕は前まで音楽をやっていたので民主的なバンドは上手くいかないという話に共感できてとても面白かったです。身の丈を知ること、自分の実力以上の出来事はできないというお話が心に残りました。本当にありがとうございました。
・やりたい事はやってから後悔した方がいいということを強調されていて、とても励みになりました。貴重なお話ありがとうございました。

企業アンケート集計　（参加企業１社のうち集計数１社）

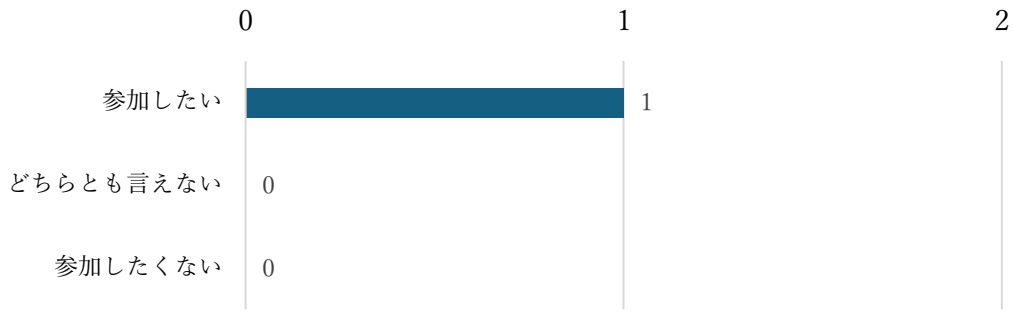
質問１　今回の企業出前講座に参加した感想をご記入ください。

【株式会社ＫＯＯ】
・なかなか無い機会なので個人的経験として楽しかったです。ただ講義の雰囲気が当日まで分からなかったため、もっと生徒たちと会話する流れを事前に組んでおけば良かったかな、と思っています。

質問 ２　今後同様の企業出前講座を実施する場合に、改善した方が良いと思われることをご記入ください。

【株式会社ＫＯＯ】
・コマ内でのセクション決めや時間配分などを運営側で割とカチッと作っていただいても良かったかな、という気は少しします。自由度が高い分、どんな話をしようか少し迷いました。

質問３　今後同様の企業出前講座に、また参加したいと思いますか？



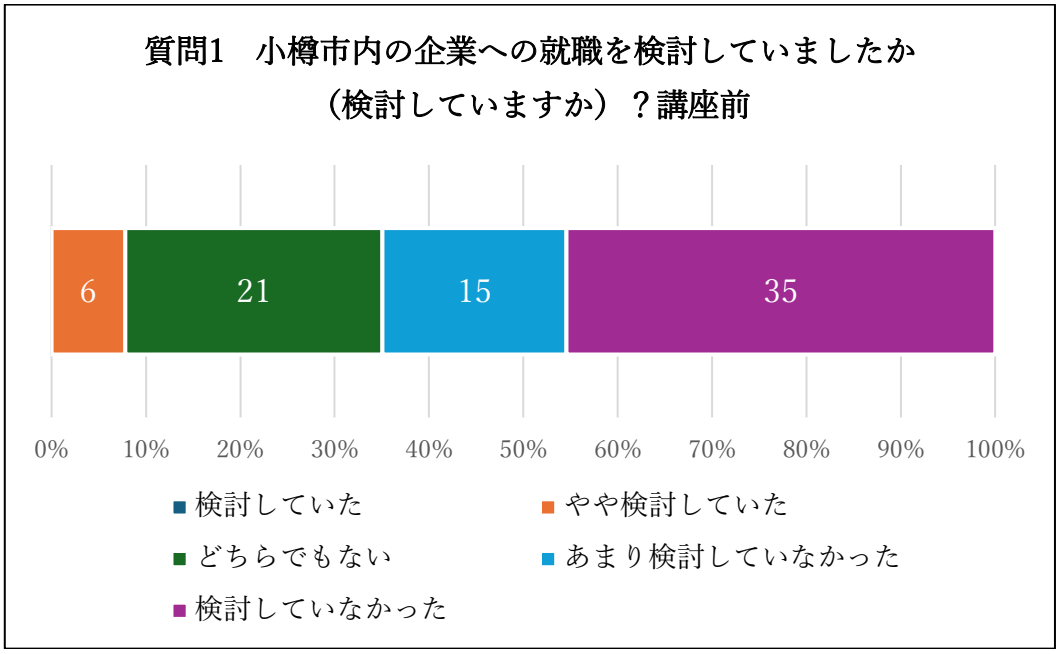
質問 ４　質問 ３ で「どちらとも言えない」「参加したくない」と回答した方は、その理由をご記入ください。

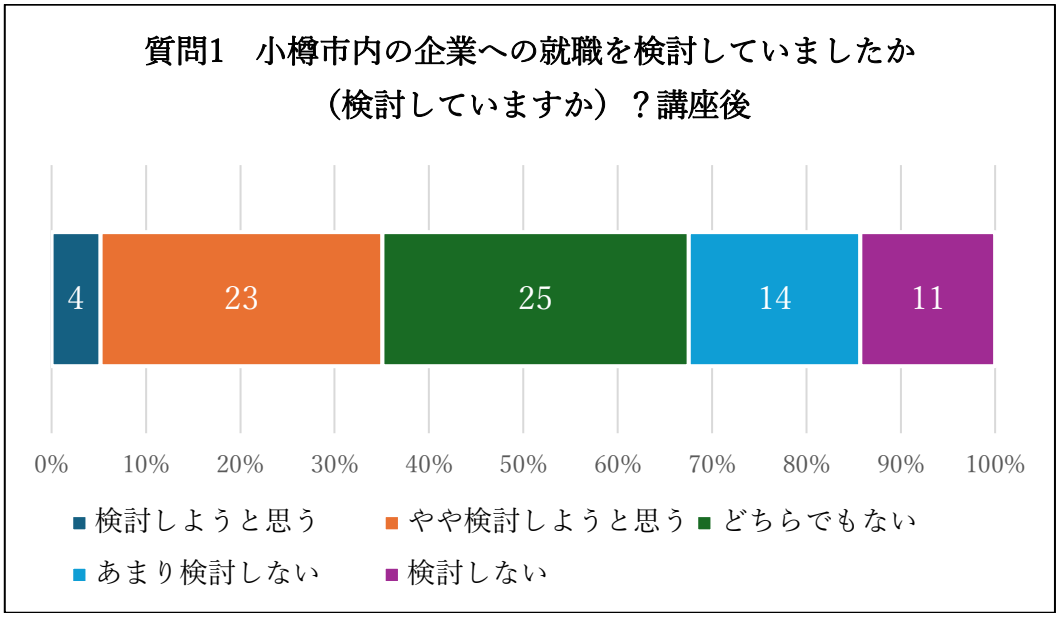
質問５　小樽市の雇用対策に対するご意見・ご要望がありましたら、ご記入ください

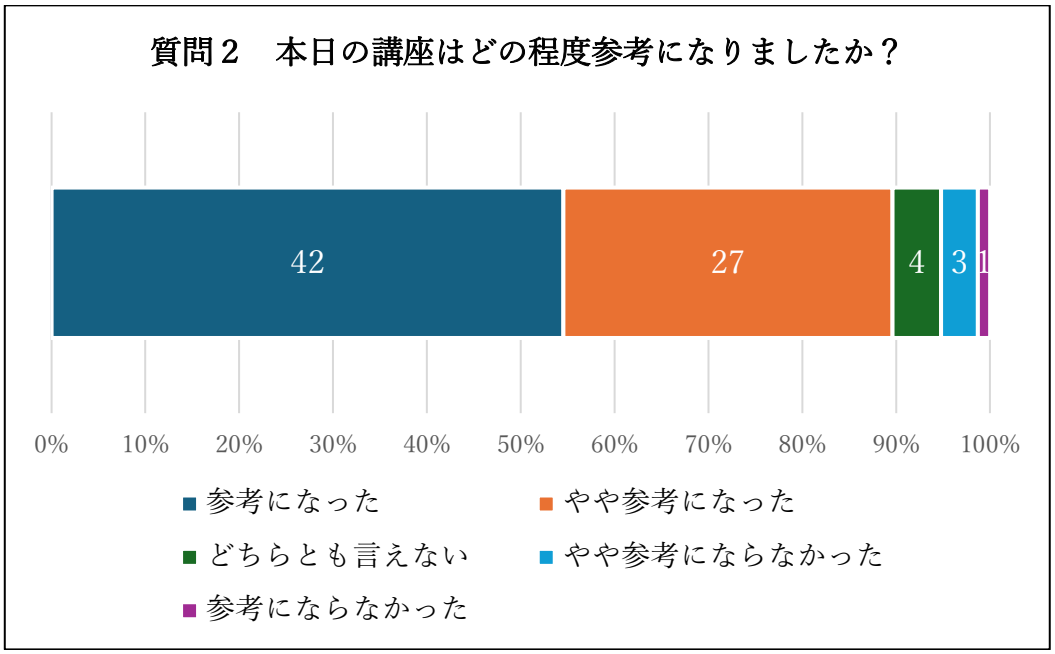
【株式会社ＫＯＯ】
・この事業のように、求職者（生徒・学生含む）と企業・事業者との接点を増やす施策はもっと増えるといいと思います。コストがかかるのでなかなか大変ですが、職業体験的な試みを厚くすると、企業にとっても求職者にとっても、より就業時のイメージが具体的になり、実際の雇用につながりやすいとは思います。

● **小樽双葉高校　企業出前講座　令和８年２月９日（月）於：小樽双葉高等学校**

参加者アンケート集計　（参加者 78 名うち集計数 77 名）







＜参考になった＞
・未回答　６名
・知らなかった企業について知る事が出来たから。　６名
・色々知れたから。　５名
・仕事内容について特色と共に説明してくれたため。　３名
・どの企業が、どんな活動をしているかを知れたから。３名
・名前を知っている企業の仕事内容について学べてから。３名
・自分が志望している業界の話を聞けたから。　３名
・それぞれの企業で知りたいことなど質問できたから。　２名
・自分がやりたいと思っていた職業とは違うものが聞けて良かった。　２名
・小樽にある企業について知りたかったから。　２名

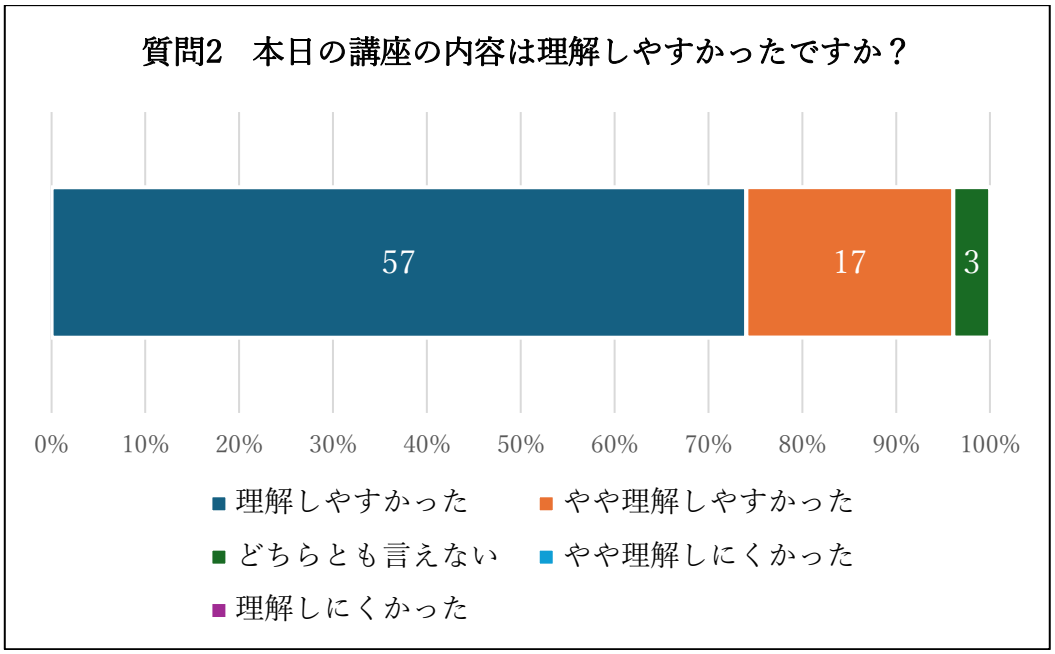
・企業の特徴や雰囲気を知る事が出来たから。
・惹かれる企業が多かった。
・まだ、自分の中でどういった職業に就きたいか決まっていなかった。
・色々、知らなかった部分が良く分かったから。
・とても分かりやすい説明だったから。
・仕事に対する視野を広げられた。
・福利厚生について学べたから。

＜やや参考になった＞
・未回答　3名
・分からないことを聞いて知る事ができた。　10名
・興味の無かった分野についても話を聞くことが出来て、幅が広がったから。　5名
・話を聞いて理解することが出来たから。　3名
・小樽の企業の魅力を知る事が出来たから。2名
・自分の興味のある仕事が何をしているか分かったから。2名
・具体例が多く、分かりやすかった。
・気になった職業もあってためになった。

＜どちらとも言えない＞
・未回答　1名
・講座はとても良かったが、将来的になりたい職業のブースが無かった。　2名

＜やや参考にならなかった＞
・未回答　2名
・思っていた通りの企業が多かったから。
・将来やりたい事と違ったから。

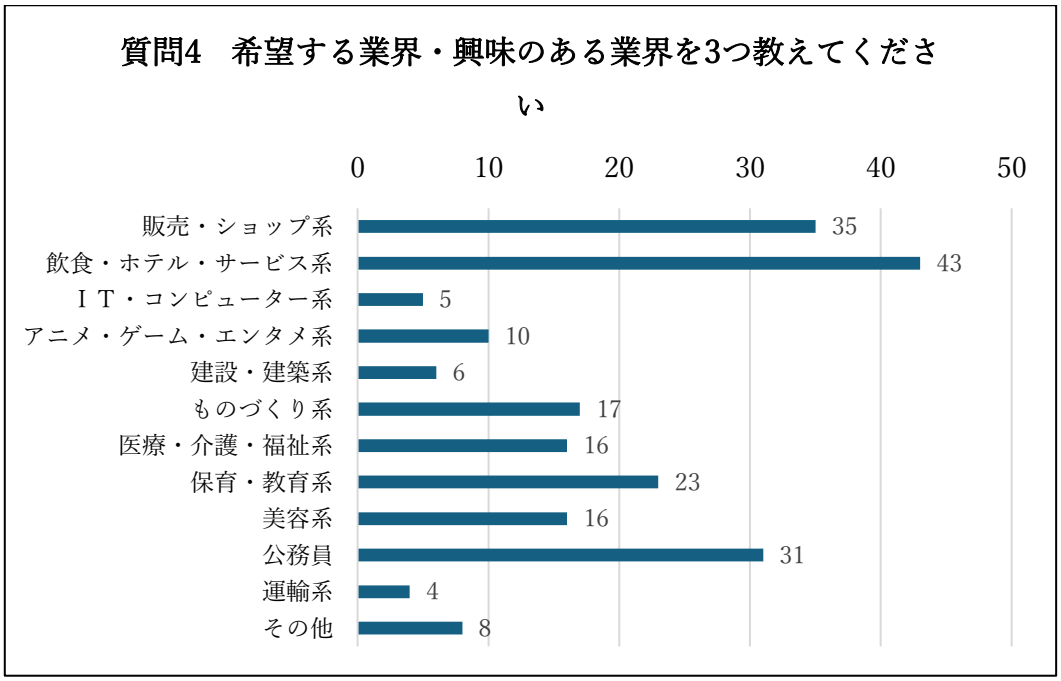
＜参考にならなかった＞
・企業の話は面白かったが、やりたい仕事が無かったから。



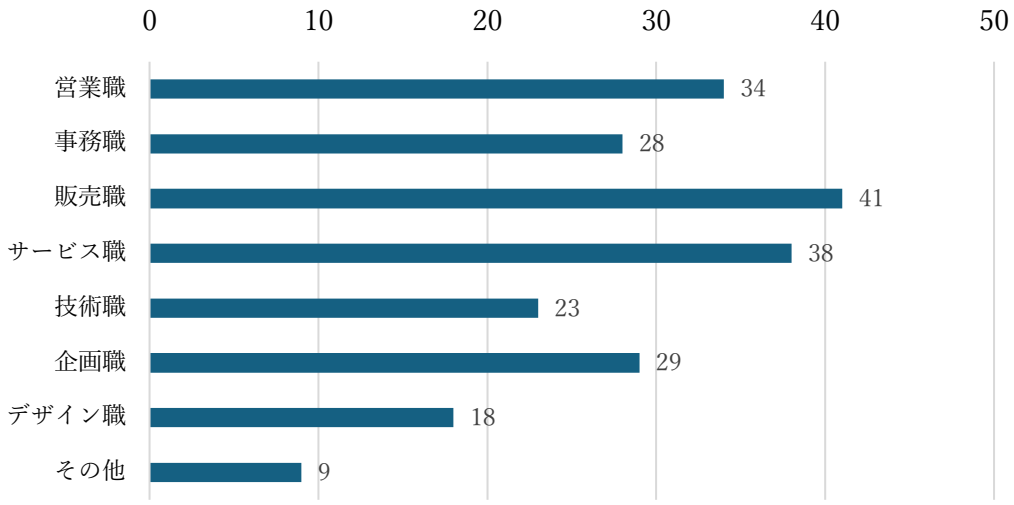
＜理解しやすかった＞
・未回答　10 名
・とても詳しく教えてくれたから。　19 名
・図や写真、スライド、動画など用いて説明してくれてイメージしやすかった。　16 名
・全部分からないことを教えてくれたから。　3 名
・自分が知らない仕事以外にもたくさんあったから。　3 名
・3 社とも全て聞いていて面白かったから。
・勤める上での問題などを提示していたから。
・大切なところを多く教えてくれ、質問にも答えていただいたから。
・実際に製造している物のサンプルがあったから。

＜やや理解しやすかった＞
・未回答　2 名
・1 つ 1 つ丁寧に説明してくれたので分かりやすかったから。　7 名
・難しいところもあったけど大体理解できたと思うから。　4 名
・分かりやすい説明が多かった。　2 名
・簡単な解説や説明があったから。
・話は面白かったが、少し脱線していた企業があったから。
・理解しやすく話してくれたから。

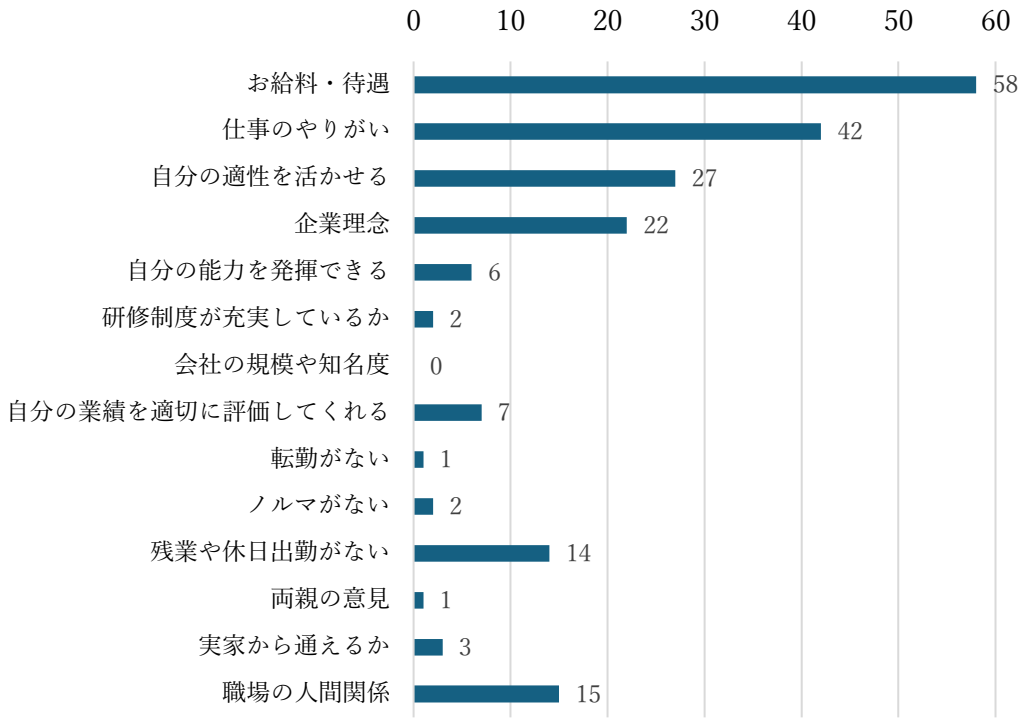
＜どちらとも言えない＞
・未回答　2 名
・企業によって少し分かりにくいところもあったから。



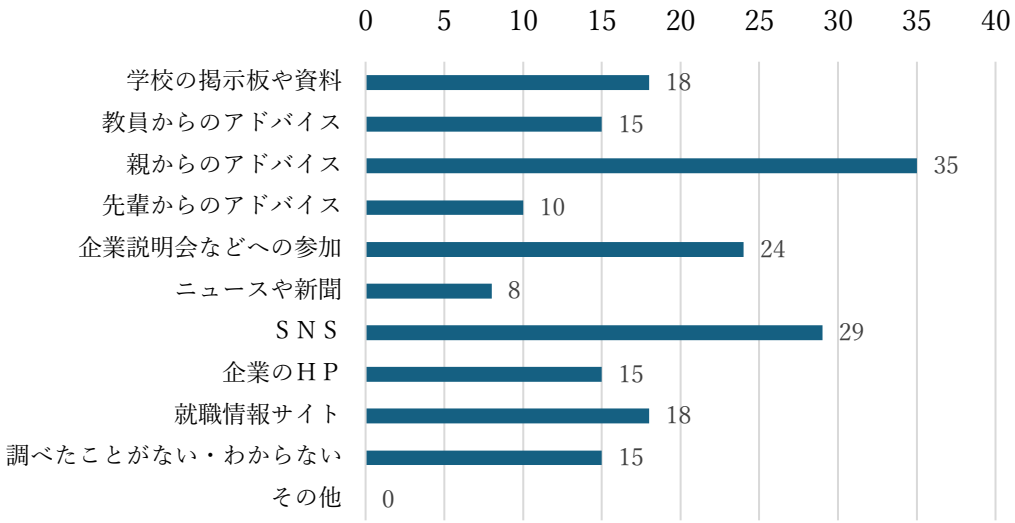
質問5　希望する職種・興味のある職種を３つ教えてください



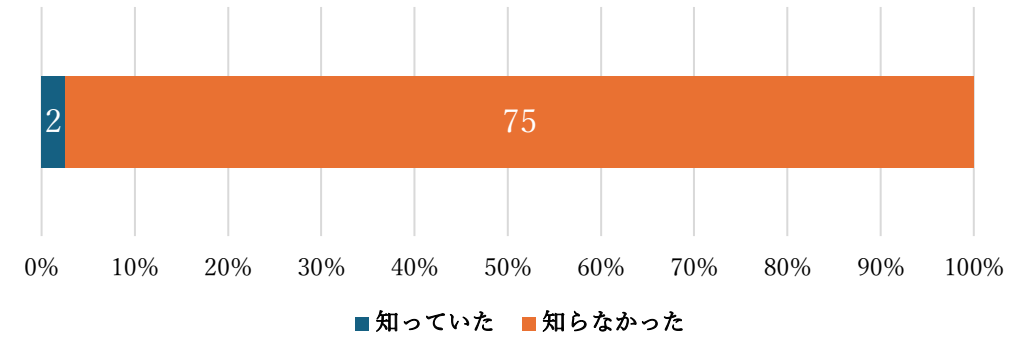
質問6　就職先を考える時、重視していることは何ですか？（最大3つまで）

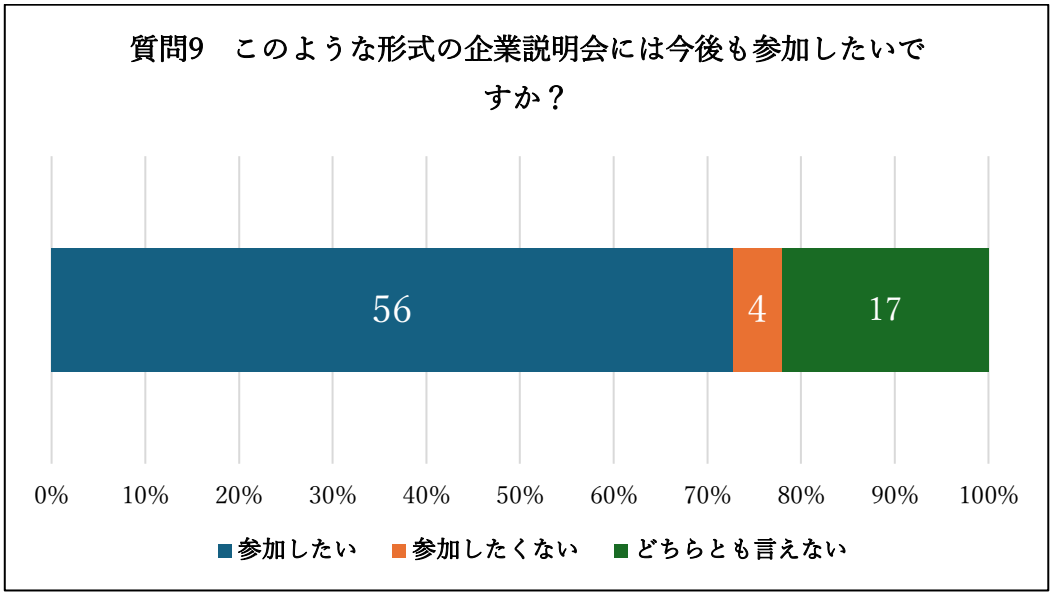


質問7　就職先を探す方法として当てはまるものをお選びください？（複数回答可）



質問8　小樽市では、市内の企業情報をまとめて検索できるポータルサイト「小樽ジョブナビ」を6月に公開しました。この「小樽ジョブナビ」を知っていましたか？



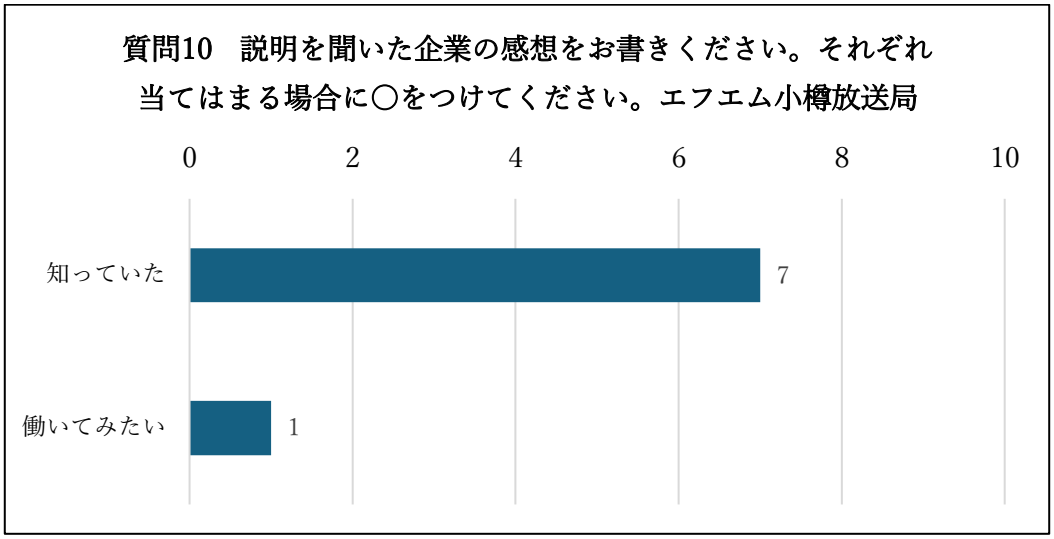


＜参加したい＞
・未回答　4 名
・もっと色々な企業について知りたいと思ったから。　16 名
・今回とても参考になったから。　11 名
・将来の参考になるから。　9 名
・自分にあった職業を探したいと思ったから。　8 名
・新しいことを知れる機会だから。　7 名
・様々な企業の話を聞けて、良いところ、悪いところが比較しやすいから。
・授業の一環として聴けたのが良かった。自分からだと参加しないから。

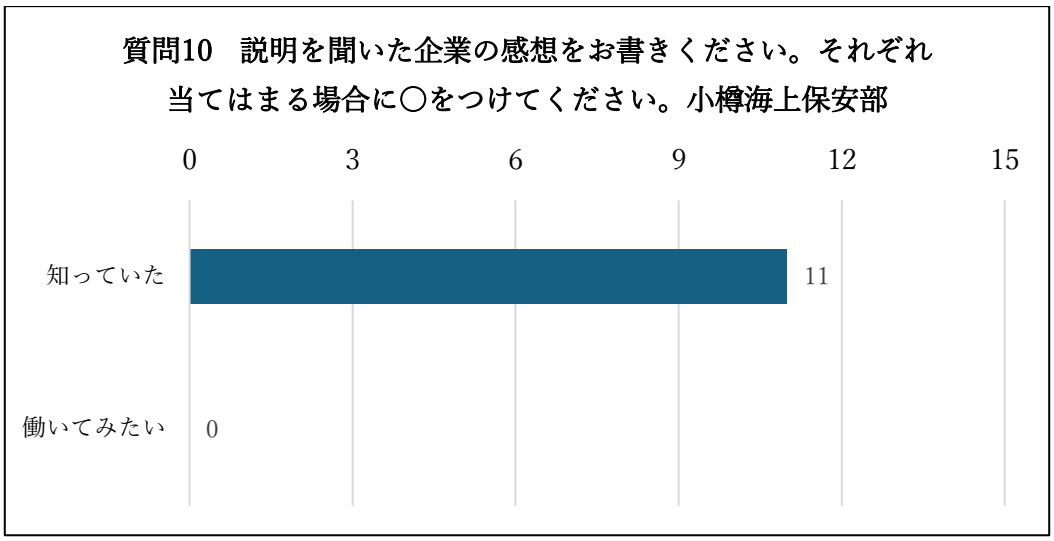
＜参加したくない＞
・未回答　1 名
・興味がないから。　2 名
・目指したい職業が決まっているから。

＜どちらとも言えない＞
・未回答　5 名
・知りたい企業だけなら出たいと思ったから。　5 名
・学校の行事では行きたいと思うけど、個人だったらいいかなと思ったから。　2 名
・有っても無くても本当にどちらでも良いと感じたから。　2 名
・就職についてまだ考えられないが、情報収集は早めに進めた方が良いと思うから。
・就職するという選択肢は現時点で無いから。
・小樽市内の就職をそもそも考えていないから。

質問 10　説明を聞いた企業の感想をお書きください。

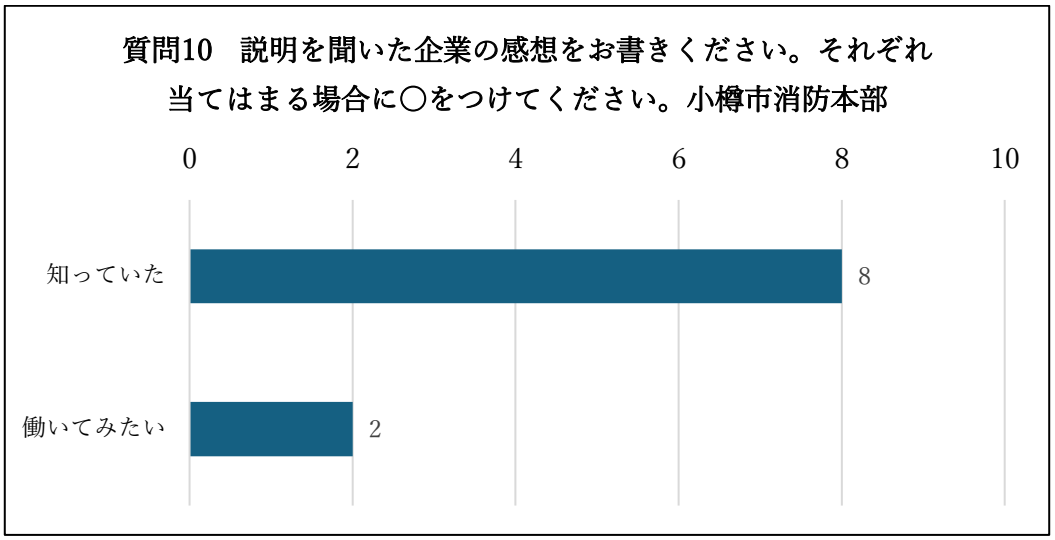


・仕事内容が楽しそうでした。
・話したり、情報を様々な人に伝えることが出来て楽しそうだなと思った。
・ラジオが好きだったけど、その中で働く方の仕事内容などには正直驚いた。
・ラジオパーソナリティー以外にも色んな仕事をすることに驚いた。
・ラジオはしゃべるだけではなく、普通の営業や事務などもやっていると知りました。
・コミュニティ FM を通して、その地域の情報を伝えたり、楽しませていることがわかった。
・話すだけが仕事ではなく、様々な働き方があることを知れました。
・小樽の情報を発信していると分かった。
・初めてラジオ関連の話が聞けて、話すだけではなく他にも色々な種類の仕事があるんだなと思った。
・全国で 300 以上、北海道には 20 以上の FM 局があることを初めて知った。
・地域のことのみをしゃべることが出来るコミュニティ FM があると知った。
・その地域でしかできない、季節に合わせた、ラジオ放送聞いていて楽しかった。

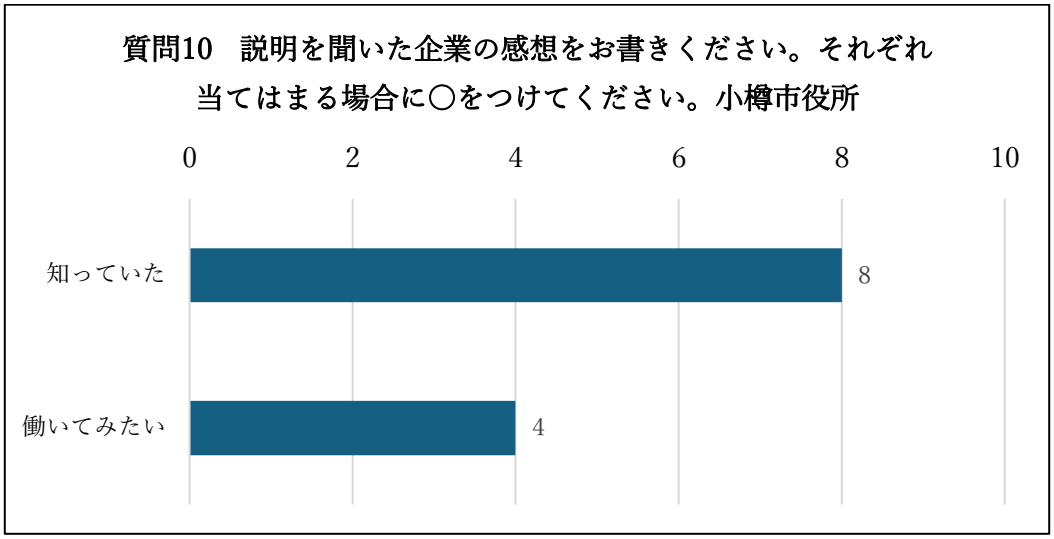


・未回答　1 名
・海上保安の仕事は海の上の安全を守るだけではなく、外国船の検査や海上での人命救助など多岐に渡ると知った。
・海の警察と消防で、常に海を守っていることが分かりました。

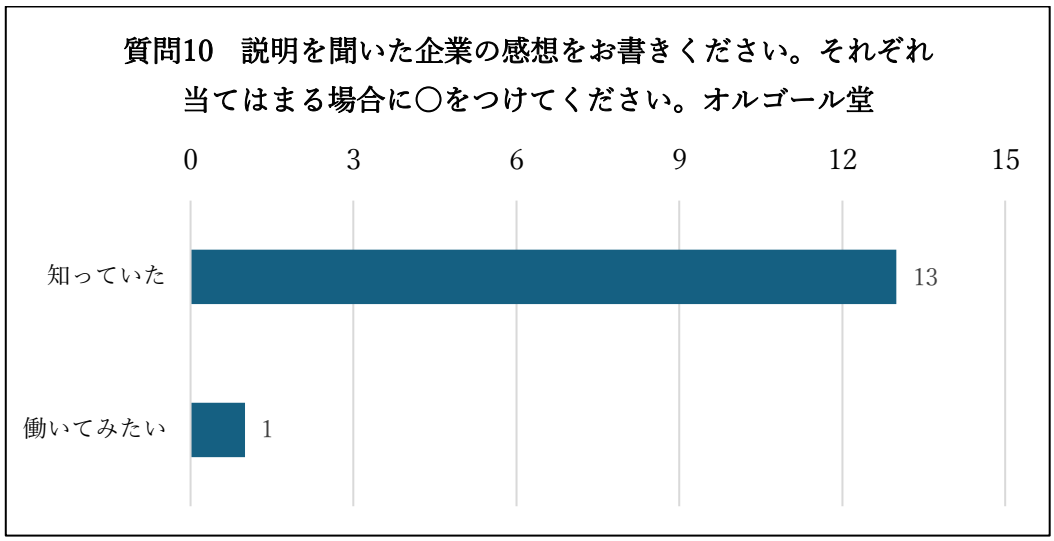
・海上を守る仕事だけではなく、空なども警備していることは知らなかった。
・仕事のバリエーションがたくさんあった。
・海上保安庁は、ずっと航海していてかなり大変な仕事なのかと思っていました。ワークライフバランスが凄く整っていて自分の思っていたイメージと変わった。
・入る時から団体での生活、大変なこともあると思うけど楽しそうだなと思った。聞く前はほとんど興味がなかったけど、少し興味を持てるようになった。様々な働き方があり働きやすそう。
・海洋調査など興味のある業務があった。
・海の犯罪をどの様に対処しているのかを知れて良かった。
・日本全国のイベントで演奏できるので、音楽隊経由で目指したいと思った。
・海の捜索や警備、警察と消防の役割を果たしているのだなと思った。
・海の安全を守っている大切な仕事ということが分かりました。



・人を助ける仕事はやりがいがありそうと思った。　2名
・消防の仕事がどういうのがあるのか聞けて良かった。自分が知っている以外にも仕事がたくさんありました。
・24時間勤務の話を聞いて、自分には向いていないと思った。
・高卒と大卒では給料などは違うが、高卒でも昇級出来ると聞いたので将来目指したいと思った。
・質問などを丁寧に答えてくれて分かりやすかったです。
・様々な個性や強みを生かすことが出来て、命という大切なものに直接関わっている大事な仕事だと思った。
・思っていた以外にも色々なことをしていて、消防の仕事を知れた。
・業務内容の説明が分かりやすかったです。
・災害時の支援や消火活動だけではなく、建物の安全確認、事務仕事も多いということがわかった。
・やりがいや休みもしっかりあって働いてみたいと思った。

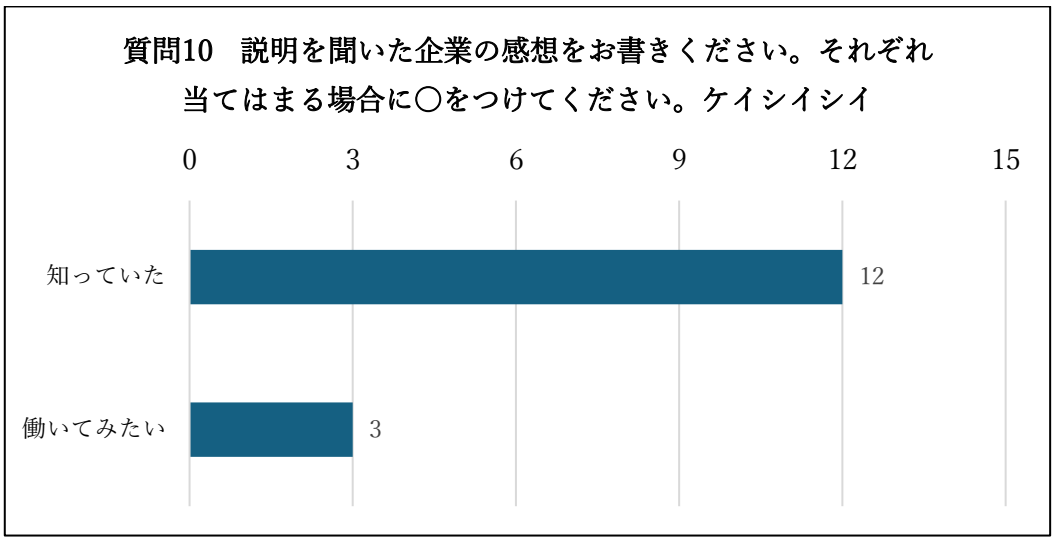


・暮らしを支えていて凄いと思った。　4名
・行政にまつわる様々なことをやっていて、やりがいはありそうだと思った。　2名
・自分の進路について知ることが出来て良かった。
・市役所にも、事務職だけではなく、技術職があることが驚きだった。災害などの急なことへの対応も求められるから大変だと思った。
・仕事内容から小樽市を支えている構造を知れて良かった。
・市役所の方々は何をしているか今まで知らなかったので、今回の説明会で具体的に知れたので良い機会だった。公務員を目指したいと思った。
・公務員希望ということもあり、話を聞いた中では一番安定していると思いました。
・多くの分野（職種）がある上に、大変そうだと思ったが、やりがいは一番あるだろうなとも思った。
・現在、意外とラフな格好でも仕事ができ、また思った以上に仕事の種類があることに驚いた。
・人の生活を大きく支えて、小樽の中心となっていることが分かった。

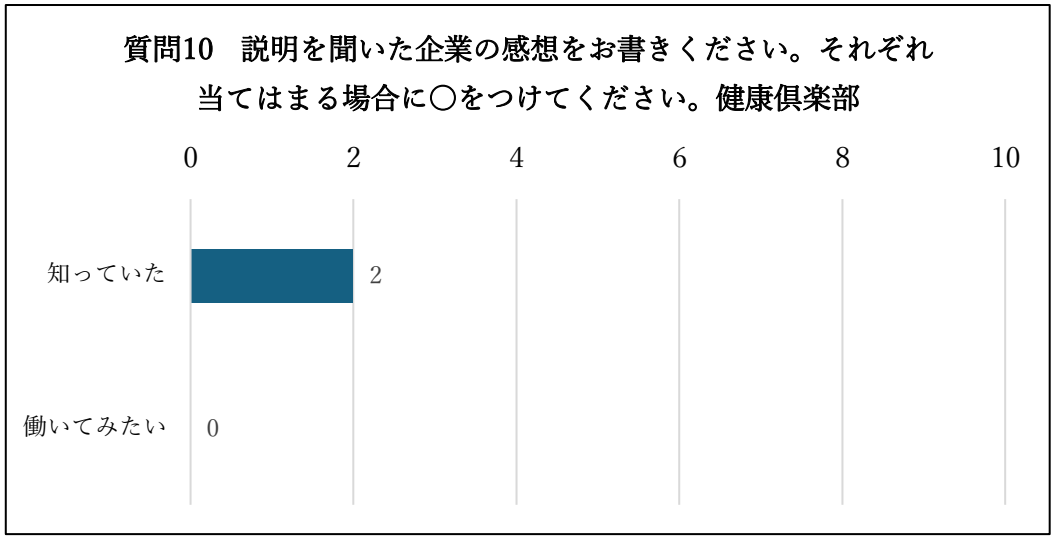


・小樽にしかない企業かと思ったら海外や日本でも活動している有名な企業だと知った。
・元々、知っていた企業だったので、新しいことを知れてよかった。
・小売業について詳しく聞けて良かった。

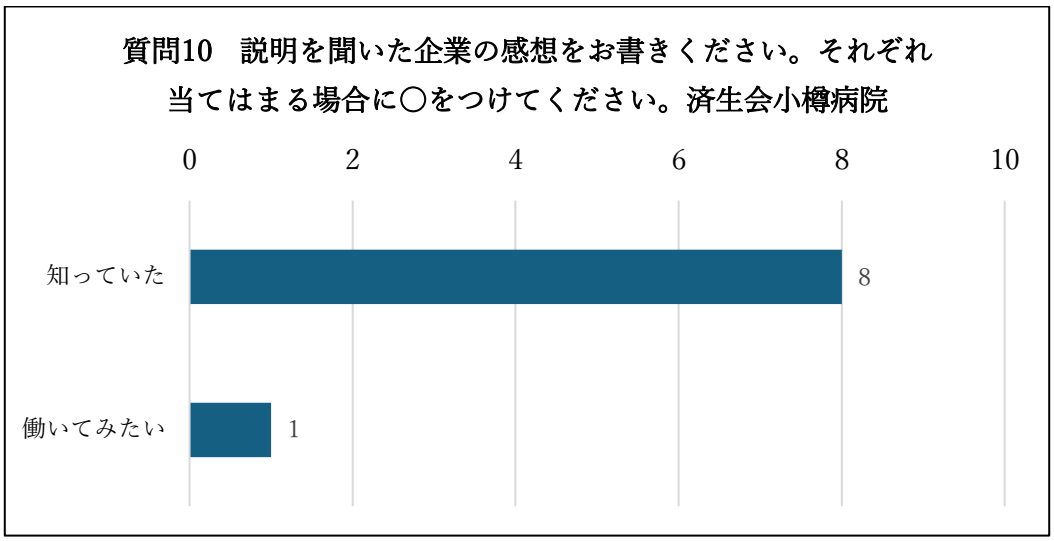
・非日常の空間を演出して感動や安らぎを与えていたり、ラッピングなどの時間を楽しんでもらえるようにしているのが素敵だと思った。
・小学生のころに行ったことがあります。企業の歴史などを知れてよかったです。
・小樽以外にもあることは知らなかったです。
・オルゴール堂は以前から知っていました。しかし仕事内容がぼんやりだったので、知れて楽しかったです。
・話し方が丁寧で説明も分かりやすかったです。
・地元に長年根付く企業の努力や工夫、海外の方にどの様にオルゴールの魅力を伝えているのか知れた。
・オルゴール堂の良さや小樽観光について知ることが出来た。
・オルゴールの実物や仕事内容を一つ一つ説明してくれてわかりやすかったことと特徴として様々なことを言っていたので興味を持てた。
・小樽の代表的な観光地について色々聞けた。
・海外から来たお客様の対応は大変そうだけど、とても楽しそう。



・知らないことがたくさんあったので、知れてよかった。
・知らなかったことがたくさんあって楽しかった。ケーキの材料を世界から集めていると聞いて驚いた。
・とてもわかりやすい説明で企業のことがよく分かったし、おもしろかった。
・一人一人の一日を特別にするためという経営理念がすごくかっこいいと思った。
・一番働いてみたいと思いました。
・買った人もプレゼントで貰った人も嬉しい気持ちになるようなお菓子や工夫があってすごいなと思った。
・お菓子を作るだけではなく、色々な職が社内にはあり、色々な人が支えていることがわかった。
・将来就きたい企業に近い業種だったので、とてもためになりました。
・内容はわかりやすく、凄く興味を持てる内容で聞いていて楽しかった。
・知らなかった業務や海外まで展開していて凄いなと思った。
・ルタオではどんな人が働いているのか、目指しているのかを知ることが出来ました。
・「あげて嬉しい、もらって嬉しいプレミアムギフトスイーツ」こだわりを感じました。
・ルタオのおいしさの秘訣を知れた。
・企業名は知っていたが東京など本州に同じ会社から出ているお店があることを知りました。

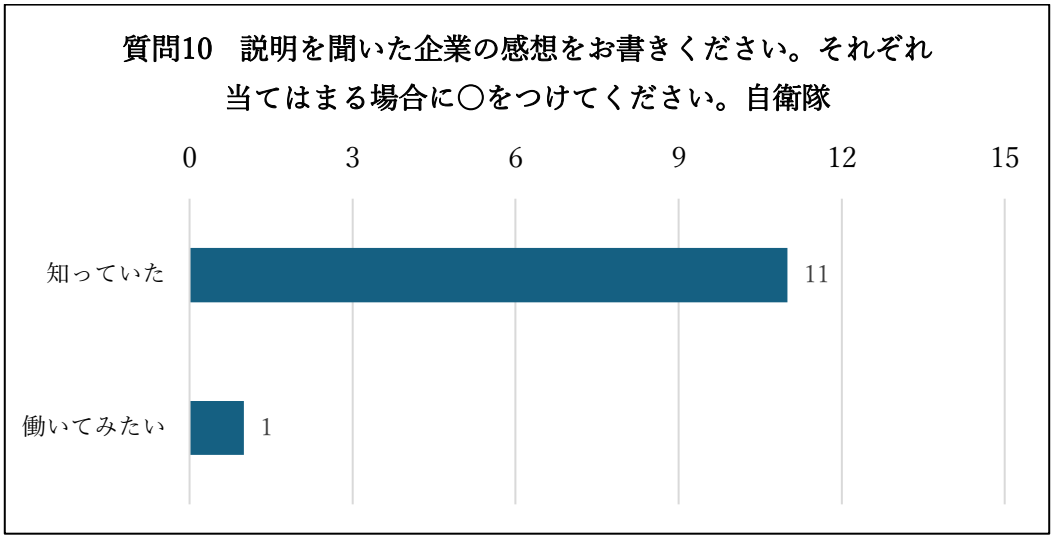


・未記入　1名
・介護はとても大事な仕事だと改めて思いました。　3名
・介護にも色々種類があり、利用者さんの声を聞けて良かった。
・ただ介護を行うだけはなく、利用者の心と体のため「イベント」を豊富に行っているのが魅力だった。
・AI には出来ない人間が絶対に必要な仕事なのだと分かった。高齢者の方々と企業の方々が楽しそうに遊んでいる様子などを聞けて興味を持てた。
・介護にも色々種類があり、利用者さんの声を聞けて良かった。
・今後絶対になくならない業種ということを知れた。
・介護について知れて良かったです。
・福祉について色々と知ることが出来ました。
・介護にはあまり興味がなかったが、仕事内容を知れたのは大きい。
・介護のお仕事で工夫していることを聞けて良かった。

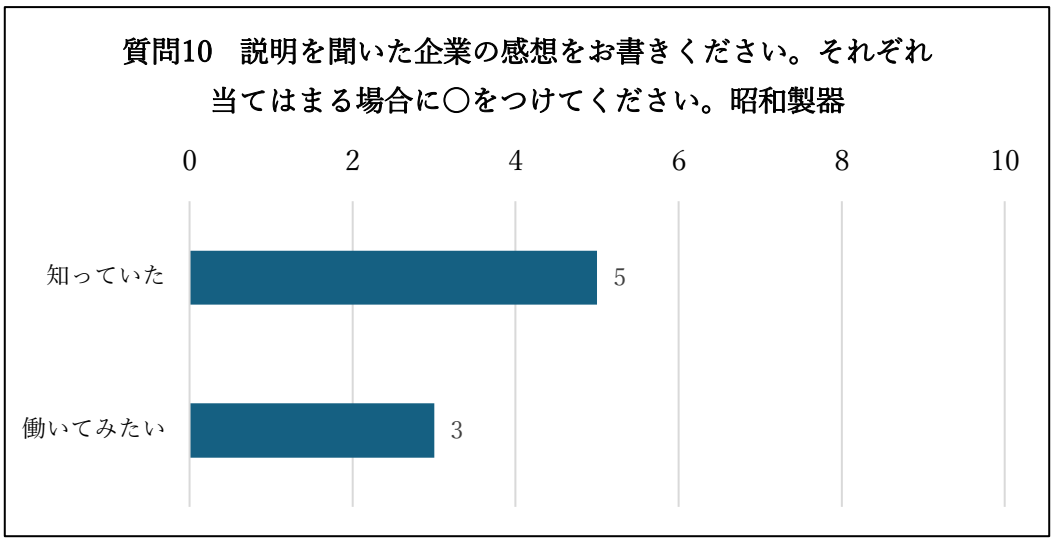


・未回答　1名
・看護師の業務について深く知ることが出来ました。　2名
・病院には行ったことがあったので、また詳しく聞けて良かったです。

・今まで知ることが無かった病院でのお仕事内容が知れて良かった。
・１つ１つ丁寧に教えてくれて分かりやすかったです。
・医療業界には興味があるので、聞けて良かった。
・患者さんと向き合うのは大変だなと感じた。
・日本全国に済生会の病院があることに驚いた。

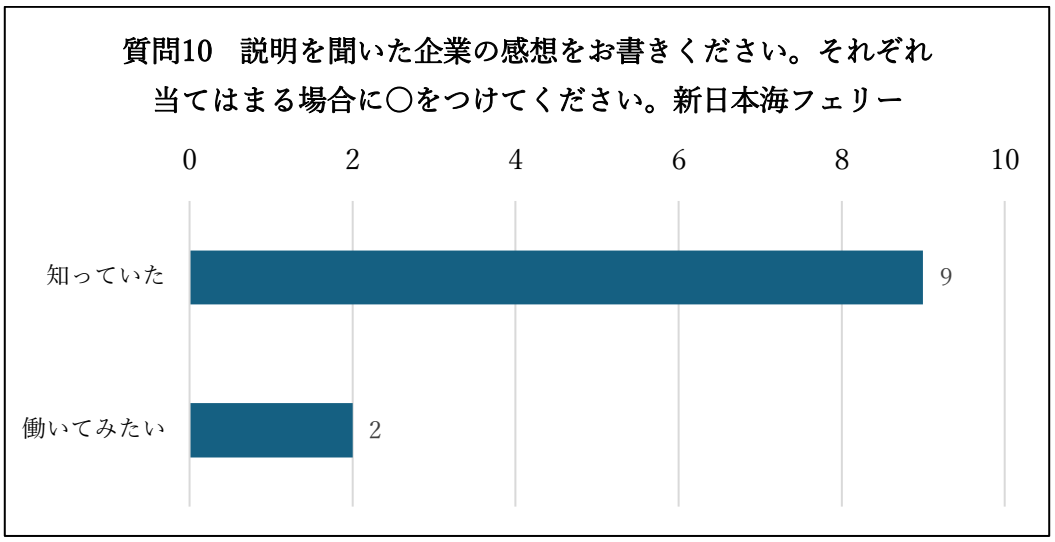


・日本のために毎日働いてちゃんと災害の救助など、いざという時に活動していると理解した。　３名
・普段は何をしているのかなどを知れた。　２名
・陸海空と３つに分かれることを知った。　２名
・自衛隊にはたくさんの仕事があることを知りました。
・働いてみたい。
・音楽隊に入るには普通の大学でも入隊することが出来る事を知れた。
・仕事内容を聞いていて少し面白そうだと思った。
・説明してくれた方が自衛隊に入ったきっかけを教えてくれて楽しそうだなと思った。
・収入が安定しているのは良いなと思った。

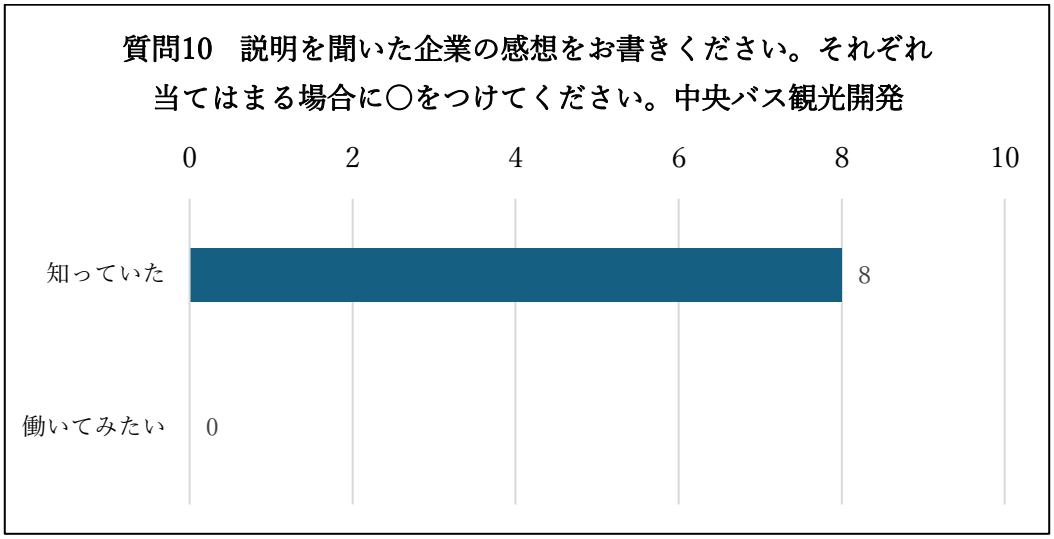


・缶詰の作り方について初めて知れて面白かった。　２名

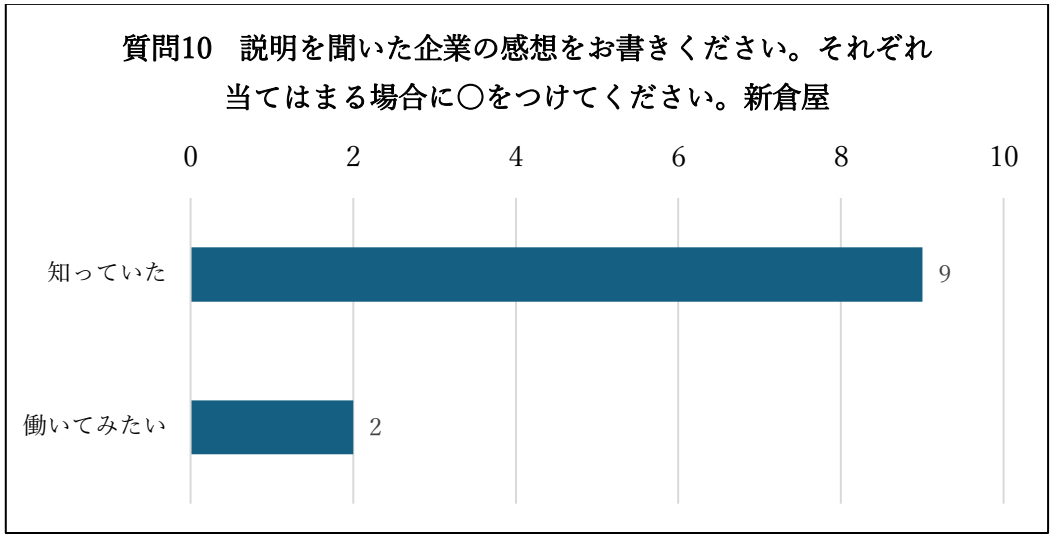
・説明がとても分かりやすかったので、とてもよい企業だと思った。
・缶詰という身近な物をどういう風に作っているかを知れた。
・古くからある企業さんで、福利厚生がしっかりしていた。
・ものづくりへのこだわりがすごいなと感じました。
・実際に製造している缶を持ってきてくれたり、プレゼン資料、パンフレットもあって分かりやすかった。
・缶詰の仕組みなど、どの様に製造されるのか知れた。
・働く人のための事を考えていることを知れて良いなと感じました。
・製造の過程についてプレゼンを用いて説明していてとても分かりやすかったです。



・フェリーについて良く知れたので良かったです。　2名
・旅行客の運搬だけではなく、貨物（野菜や果物、米など）には食べ物が多いことを初めて知った。
・お客様を第一に仕事をしており、安心安全なフェリーで旅行してみたいと思いました。
・船の中が豪華で凄かった。
・知らないことが知れて良かった。
・色々な役割があることを知ることが出来て良かったです。
・実際どのように働いているのか知れて面白そうと思った。
・フェリーの事について全く知らなかったので、聞いていて楽しかったです。
・社員への福利厚生が良いなと思った。
・最後に見せてくれた動画が良かった。
・物流も支えていることを初めて知りました。

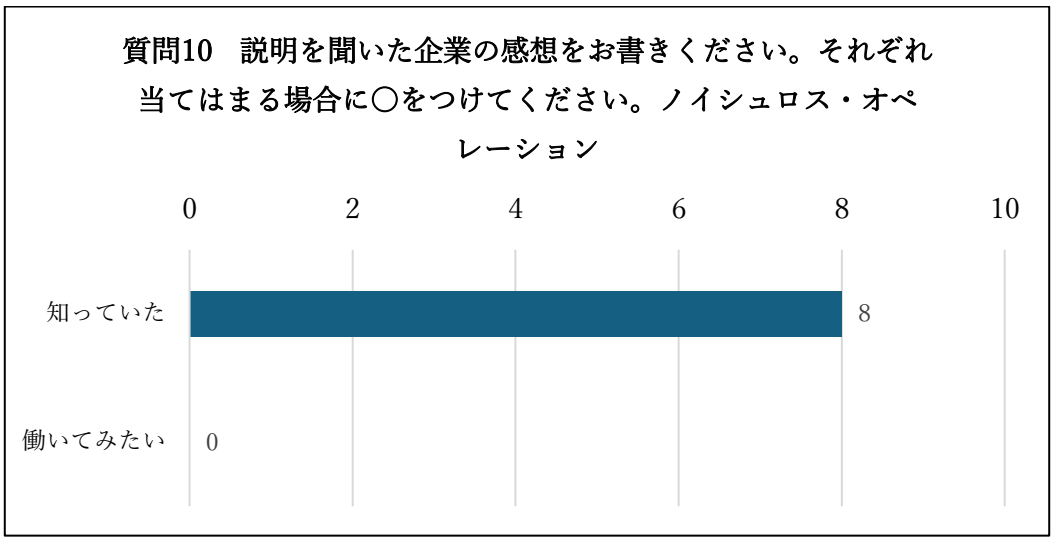


・いつも乗っているバス会社のグループ。天狗山ロープウェイに関わりがあることを知りました。　3名
・バスのグループ会社が観光事業をしているのは知らなかった。
・中央バスのグループ会社なので安心感はあるなと思った。
・天狗山ロープウェイを運営管理しているのが中央バスグループだと知らなかった。
・どういう営業などをやっているかわかった。
・もっと説明を伺いたいと思いました。
・天狗山ではバス以外の乗り物を整備していると知りました。
・スキー場のことも主にやっていてやりがいがありそうだと感じた。

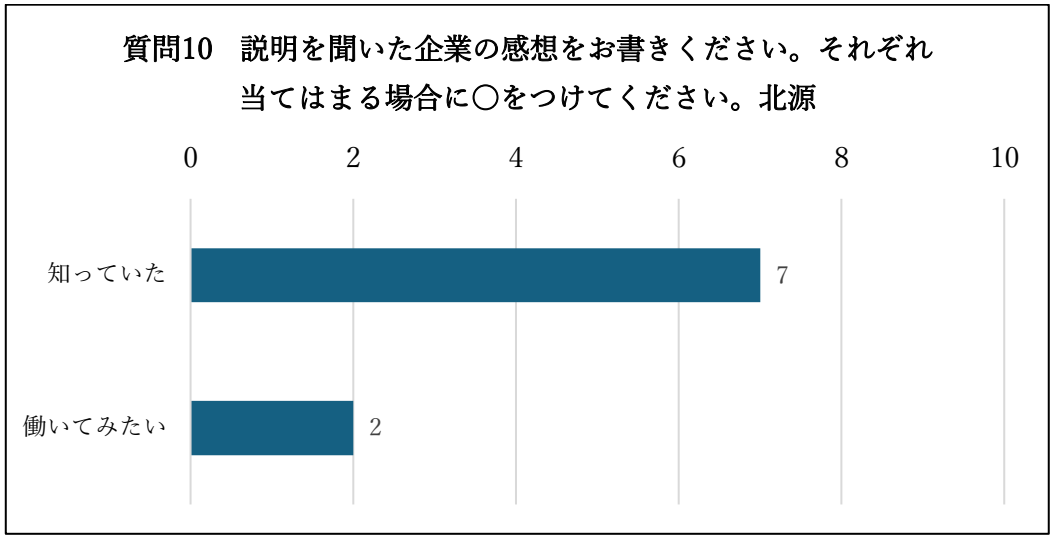


・昔から続いているお店で、お団子を通して故郷を提供するという考えが素敵だった。
・説明がわかりやすかったし、お菓子が美味しそうだから一度は利用したいと思った。
・食べたことがある和菓子店で写真を見たら美味しそうだと思った。
・企業のことを知らなかったので、今度お店に行ってみたいと思いました。
・どの製品に力を入れているか、企業理念などを知れて良かった。
・一週間の勤務についてや、季節ごとの予定などあることが分かった。色々な工夫があって面白いと感じました。
・工場で働いてみたいと思った。

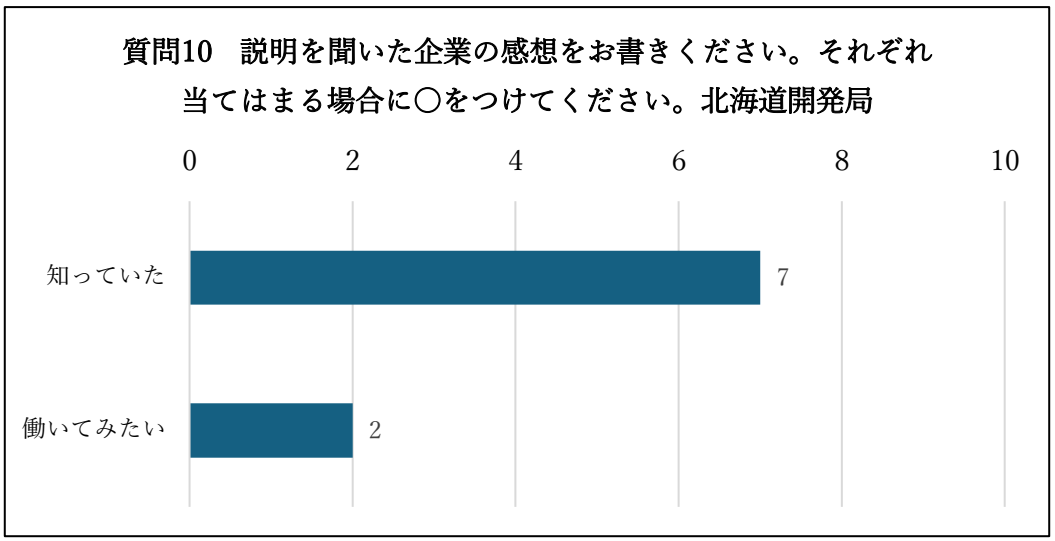
・丁寧なサービスの裏側には色々な人の努力があったことを知り、より感謝の気持ちが強くなりました。
・初めて知った企業だったけど、美味しそうなお菓子を見て興味が湧きました。
・プレゼンの内容を資料にして用意してくれたり、話のスピードもちょうど良く分かりやすかった。
・古くからあるお店で、「お団子を通して故郷を提供したい」という考えが、このお店ならではと思った。
・説明を聞いていてお団子が食べたくなりました。



・ホテルマンお客に沿ったおもてなしをしたりしていて、ＡＩなどでは出来ない仕事だと知ることが出来た。それぞれの客にとって相談にも乗ったりしていると知った。
・〝おもてなし〟の精神や実際にあった出来事を教えていただいた。
・サービスがホントにお客様のためを思っているのだと思った。
・目に見える仕事だけではなく、信頼関係を大事にしているところが印象に残りました。
・ホテルマンの仕事は大変なのだと思った。
・ホテルで働くことの大変さを今日の説明で感じましたが、やりがいはありそう。
・引き込まれる話し方で、おもしろく楽しく説明を聞くことが出来た。働いてみたいと思った。
・普段行かないからこそ、ホテルの人達がどんな風に働いてどんな風にしているのか知ることが出来た。
・今回の話を聞いてもっと知りたいと思った。
・ゲストの非日常のお手伝い、ホテルマンのやりがいを知った。
・ホテルマンはAIには出来ない感動を与えられる仕事だということが分かりました。
・ホテルの人の仕事内容を深く知ることが出来た。

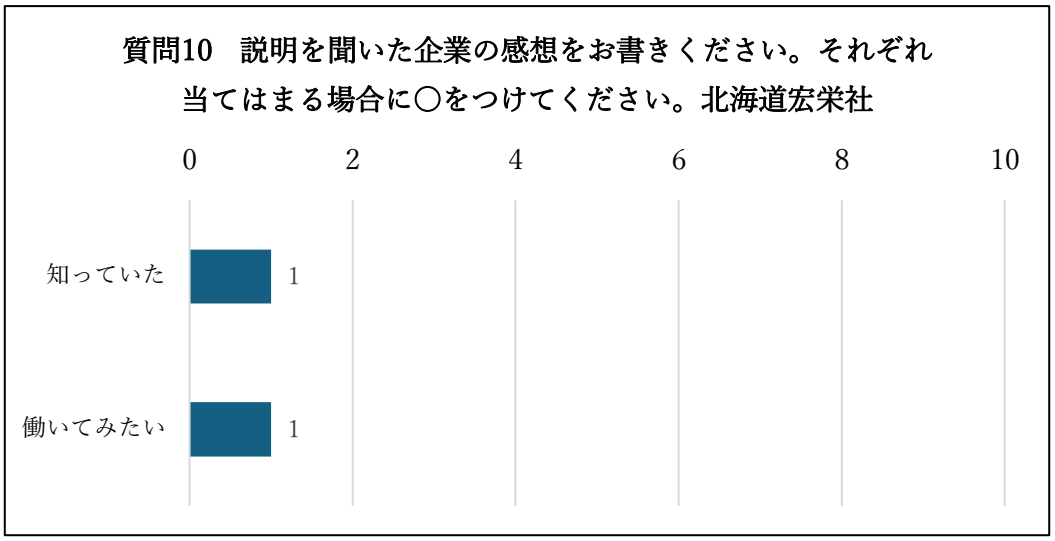


・北海道内で店舗数が 1,000 店以上だったことに驚きました。家の近くにもあり、馴染みがあります。今回説明を聞いて新たな知識を得ることが出来て良かった。
・身近に関わっている会社について知れたのは良かった。
・より良い商品を作るために、細かい所まで追求していくのにやりがいを感じると思った。
・話し方が面白くて、飽きなかったです。
・食品の扱い方などを知ることが出来た。
・セコマだけではなく他にも食品に関わる様々な分野で働けると知りました。
・セコマグループの会社であることが分かった。
・お馴染みのセコマの食品を作る会社に注目することは中々なかったので色々知れて良かった。
・セイコーマートの卵焼きが好きなので親近感が湧きました。
・函館にあるハセガワストアもグループだと初めて知った。
・大量に商品を作り、各店で売られている事に改めて規模が大きいと感じました。
・コンビニ中でセコマが北海道では 1 番多いことを知れた。
・セコマの歴史を知ることが出来てとても良かったです。
・いつも使うセコマの製品などを作っており、色々知れた。

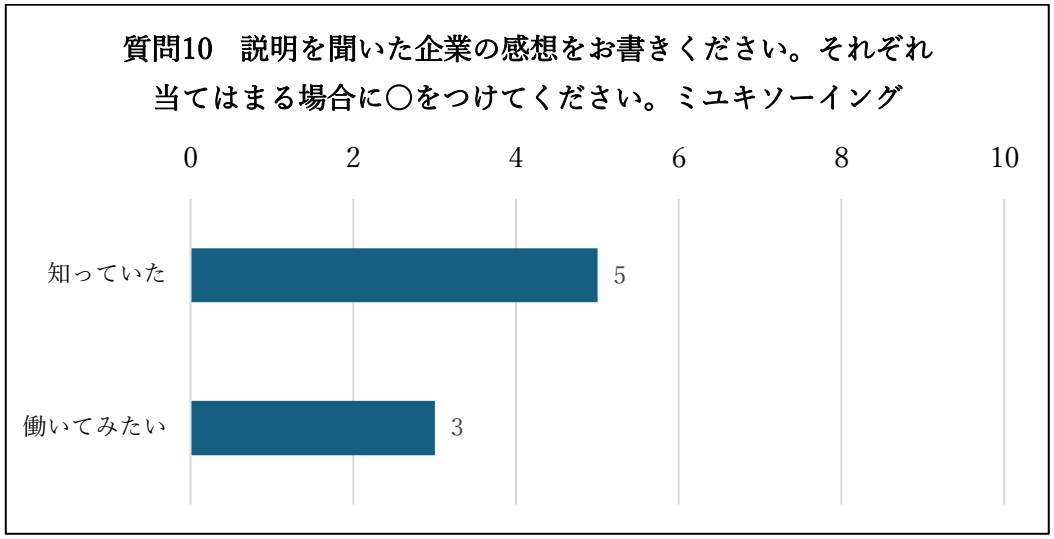


・少し難しそうに感じたが、街のためにはやりがいがあるのだと感じた。　3 名

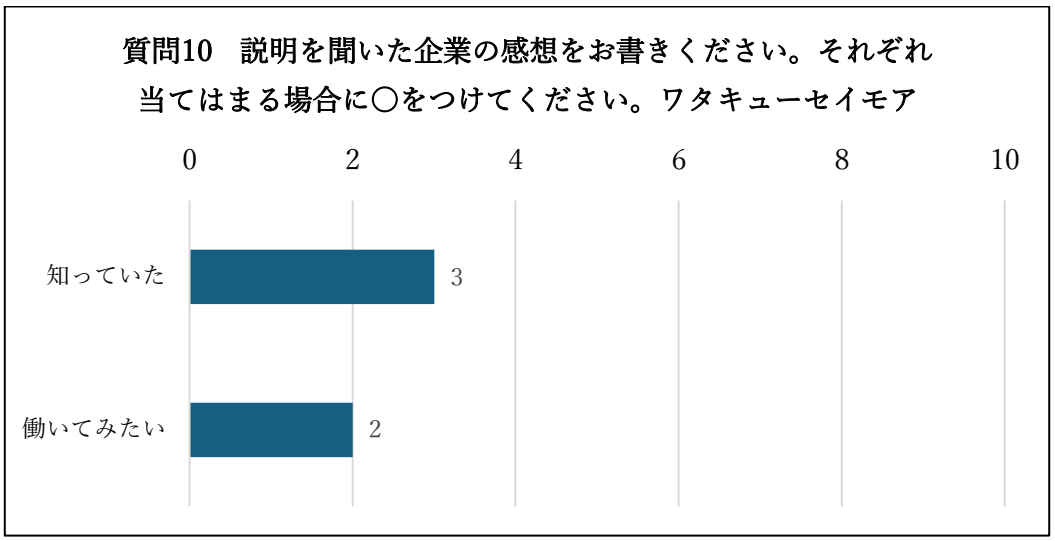
・道路の設置 1 つにも、リスクだったり、お金なども考えて設置していると知れた。他にも色々なことに携わっていることを知れた。
・色々計算しないと出来ない仕事だと思った。
・街のためにどうしたら安全に快適に暮らせるのかを予算の中で考えるのは、きっと難しいけどパズルなどを組み立てているみたいで少し面白そうだった。
・事務の仕事内容が楽しそうだなと思った。
・高速道路などを作っているなどを知ることが出来た。
・規模が大きくて、とてもかっこいい仕事だと思った。北海道の道路や色々な事をサポートしている。
・小学生の時に行ったことがあり、名前は知っていたが更に深い事まで知れてよかった。
・SNS で活動内容を発信していることを知れた。知らなかった仕事内容もあったから新鮮だった。
・多彩な経験が出来るのはすごいなと感じた。



・障害を持っている人をサポートしながら、共に働いていくというのが今の時代とても大事なことだと思った。　2 名
・利用者さんと向き合っていて良かったと感じた。
・障害者が「当たり前」を過ごせるサポートを行っていて素敵だと思った。
・退職金の多さに驚いた。
・福利厚生がしっかりしている、福祉系なら転職しやすいという事だったので良いなと思った。
・普段関わることがなく、少し壁を感じていた障害者との距離が近く、サポートも手厚いのが良いと思った。
・福祉について詳しく知ることが出来た。
・障害者に丁寧に対応していると聞いて凄いと感じた。
・「ふ」だんの「く」らしを「し」あわせに、障害者の人との関わりを通して学ぶこともあるのだと知った。



・今でも手縫いをして、スーツなどを作っているのがすごいと思いました。　2 名
・元々、服飾に興味があり、取り組んでいることや、流れ、歴史を知れてとても面白かった。
・歴史のある建物で、みんなで一つの服を作るのがすごくかっこいいと思った。
・歴史ある場所で働くことが出来るのが良いなと思った。
・服の生地を触って生地を決めるのがすごいなと感じた。
・服飾に少し興味を持ちました。
・受け継がれた技術を大事にしており、お客様 1 人 1 人にぴったりの服を仕立ててくれる、愛のある企業だと思った。
・お客様を第一に考えているのが伝わってきた。SDG s 活動とか、目配り気配り思いやりすごく良いことだと思った。
・一着をたくさんの人で役割を分けることが手早く丁寧な作業ができることがわかった。
・企業の仕事内容のクイズを出しながら社内の様子や詳しい仕事内容を教えていただいて、とても参考になった。



・医療などで使う器具だったり、病院のベッドのシーツや服などをレンタルという形で渡している会社というのを知れた。他にも売店の設置などもしていると知った。

・実際に滅菌をした医療用のハサミを触らせてくれた。どれがどんな物か教えてくれただけではなく、他のことも教えてくれた。
・大きな病院や入院できる施設のサポートをしていたのをはじめて知ることが出来て興味を持った。
・病院に関係する仕事なのであまり目立たないけど、凄い仕事だと思った。
・普段あまり意識していなかったけど、医療現場を裏から支える大切な仕事だと知りました。
・病院での検査、手術、入院などに係る器具やシーツなどの洗浄、無くてはならない企業だと思った。
・病院器具などの衛生環境を知れて面白かった。
・実際に色々な器具を触れて良かったです。
・知っていたけど具体的にどのようなことをしているのか分からなかったので、知れて良かったです。

質問 11　全体を通して感想をご記入ください。

・未回答　6 名
・企業について知る良い機会でした。　8 名
・進路は決まっていないが参考になった。　6 名
・結構参考になったし、視野が広がりました。　6 名
・細かいところまで知れて良かった。　6 名
・自分が興味のある職種の説明が聞けて良かった。　5 名
・将来の進路にも就職の時に役に立つと思った。　5 名
・１つ１つの個性がある会社が多いなと感じました。　4 名
・小樽の企業の事をたくさん知ることが出来て良かった。　4 名
・自分が知らなかった職種を知ることができ、良い機会になった。　3 名
・どの仕事も社会を支えているのだなと実感しました。　3 名
・自分が興味のある企業じゃないところの話を聞けて逆に良かったです。　3 名
・各ブースでの説明が上手で分かりやすかったです。　2 名
・何をしている会社なのか分からなかったところの説明を聞けて良かった。　2 名
・今回の企業出前講座は良かったです。　2 名
・もう一度話を聞きたいと思いました。　2 名
・自分でも色々調べてみないといけないと感じた。　2 名
・自分の個性が活かせる就職先にしたいなと思いました。　2 名
・今回の説明を受けて感じたことは、各企業の工夫やサービスを感じ取れたこと。　2 名
・仕事をするにあたりやりがいは大切だと感じた。
・企業理念や目指していることなども聞けて良かったです。
・自分には公務員は向いていないと感じた。
・今回 3 つの企業しか聞けなかったので、他の企業の説明も聞きたいと思いました。

企業アンケート集計　（参加企業 19 社うち集計数 19 社）

質問 1　今回の企業出前講座において、生徒に話された企業説明の内容を簡潔にご記入ください。

・ラジオ局概要～全国局･圏域局･コミュニティ局の違い、コミュニティＦＭの成り立ち･現状･役割及びＦＭおたるについて、コミュニティＦＭにおける業務と求められる人材像について。（エフエム小樽放送局）

・海上保安庁組織･業務概要、給与･福利厚生、採用試験概要などの説明を実施。（小樽海上保安部）
・消防の業務内容、キャリアステップの説明、給与･福利厚生について。（小樽市消防本部）
・小樽市役所の業務について、小樽市役所職員に採用されるまでの流れについて。（小樽市役所）
・小売業、小樽の観光地について、オルゴール堂の歴史･市内店舗紹介、仕事内容について。（オルゴール堂ホールディングス）
・お菓子会社の魅力･コンセプト、職種紹介、大切にしていること（企業理念）。（ケイシイシイ）
・グループ法人の概要、施設紹介、資格取得について、業務内容、1 日の流れについて先輩職員からのメッセージなど。（健康倶楽部）
・済生会小樽病院について、看護師の仕事内容、済生会について。（済生会小樽病院）
・自衛隊の概要、仕事内容、仕事の種類について。（自衛隊）
・小樽市と関連するグループ会社の歴史及び自社の職種･業務内容･缶詰のマークのお話･福利厚生について。（昭和製器）
・会社概要、歴史、船内の紹介（設備･サービス）、フェリーにおける旅客及び貨物についての詳細、仕事内容などについて。（新日本海フェリー）
・観光地としての小樽天狗山の魅力を具体例に挙げながら説明し、実際に扱っている商品なども紹介しました。当社で勤務する従業員の業務内容（索道業務･その他業務）について簡単に紹介しました。（中央バス観光開発）
・当社について（どんな会社か･事業と商品、組織、社員構成など）、製造職･販売職の勤務条件･1 日の仕事例･入社後 1 年目の目標など、採用の選考フローについて。今回 1 年生対象ということで、働くこと･どんな仕事があるのかを知ってもらえたらと思い、話しました。販売職と言っても、会社ごとに仕事内容が異なることなど。（新倉屋）
・ホテルの概要、ホテルマンとしての仕事のやりがい、失敗談など。（ノイシュロス・オペレーション）
・事業内容について、先輩社員の紹介など。（北源）
・組織の規模や体制、開発局の特徴と業務内容、給与、勤務時間、ワークライフバランス制度など、開発局作成リクルート動画 2 本の上映。（北海道開発局）
・社会福祉法人とは、弊法人概要、仕事内容、社会人になったら気をつけて欲しいこと、引っ越し代補助について。（北海道宏栄社）
・会社概要、小樽工場の歴史と建物について（旧第一銀行、クイズも入れて）、スーツが出来るまで、会社内の画像、小樽工場の縫製以外の活動内容について。（ミユキソーイング）
・ＳＤＧｓの３．「すべての人に健康と福祉を」を主たる目標とする当社を紹介、社会課題である人口減少社会において、アウトソーシングで社会貢献していること、耳馴染みのないリネンサプライ事業を知ってもらう。当社は医療を裏方かで支える縁の下の力持ちであることについて。（ワタキューセイモア）

質問 2　今回の企業出前講座に参加した感想をご記入ください。

・皆さん楽しみながらもしっかりと参加してくださりました。「FM おたる」のブースを選んだ理由は多岐に渡るものでしたが、いずれも理にかなっており、話の伝わりが良いことに納得がいきました。地域の FM という小さな組織では、定期的に求人を出すことは難しいだけに、「知ってもらう」ということや未来のポテンシャルを目的として発信させ

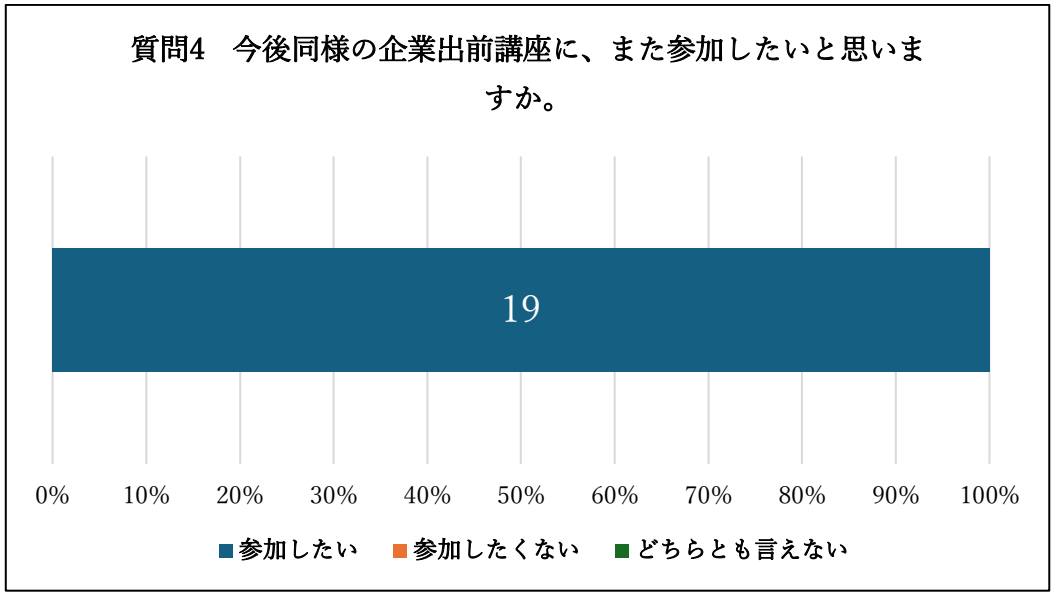
てもらえる機会は、弊社にも放送業界にも大変有り難いものと感じております。（エフエム小樽放送局）
・海上保安庁の認知度向上、業務理解の促進、当庁業務の多様性について在校生へ直接説明を行うことができ、大変有意義な活動となった。（小樽海上保安部）
・生徒さんが真剣に話を聞いてくれて説明している側はやりやすかったです。（小樽市消防本部）
・普段、高校生と話す機会があまり無いので、市役所に対してどういった認識でいるのか、興味や関心、疑問点を直接聞くことができて、非常に有意義でした。また、学校との意見交換会では生徒の進路の傾向や、どのように就職先の情報を取得しているのかなどの実態を知ることができ、大変参考となりました。（小樽市役所）
・高校生活の間に色々な会社のお話を聞く機会があるのは大変良いことで、会社名はわかる、くらいのところから、こんなことをしている会社なんだ、と新しい発見があったかと思う。メモを取ってくれる方もいらっしゃり、興味を持ってくれている様子を見ることができた。説明を聞きに来てくれた学生さんは進学する方がほとんどであったが、今回の説明を機に就職活動の一助になれば嬉しく思う。なお、個室で説明させていただけたことは声もしっかりと届きコミュニケーションもしやすいため良かった。（オルゴール堂ホールディングス）
・素敵なイベントで開催していただきありがとうございました。将来就職で地元を離れる人が多くなる一方、小樽周辺だけは地元愛が強く、就職率が高い地域として実績をつくっていきたいと強く感じました。（ケイシイシイ）
・真剣に話を聞いてくれる生徒が多かった。1 年生であるが、将来設計が出来ている生徒が多いと感じた。（健康倶楽部）
・1 年生で自ら企業を選択し、説明会に参加されていて素晴らしいと感じました。（済生会小樽病院）
・初めて参加させていただき、このような機会を設けていただき感謝いたします。1 年生という早い段階から、企業について知る事は本当に大切な事だと思いますので、今後とも色々なところでお世話になりたいと考えております。よろしくお願いいたします。（自衛隊）
・1 年生が対象であることもあり、将来が定まっていない印象。高校卒業後に就職を検討されている人は正直少ない現状で「就職･働く」も、ちょっとありかな？とお話を聞きに来て下さった生徒さん達へ「就職･働く」も選択肢の一つとして、おもしろいかもという視点で説明させていただいた。（昭和製器）
・生徒さんにと直接対面で紹介する機会は非常に有難かったです。（新日本海フェリー）
・他の合同企業説明会などと違い教室で個別にお話をするため、静かで集中しやすい環境になっていたと思います。程よくコミュニケーションをとりながら実施出来ました。（中央バス観光開発）
・1 社ずつ教室を用意していただけたので、とても話しやすかったです。当社はＰＣとディスプレイを持ち込みましたが、少人数で教卓近くに座ってもらい、スムーズであったと思います。（新倉屋）
・当館の仕事に関心を持って貰えたことが良かった。今回、女子生徒が多かった中男子生徒も興味を持って参加してくれたことは良かったです。（ノイシュロス・オペレーション）
・生徒と直接交流できたのは良かったです。（北源）
・高校 1 年生ということもあり就職先にはまだ興味が無い生徒もいましたが、開発局を知ってもらう、興味を持ってもらうなどの良いきっかけになりましたし、将来、当局へ就職を検討してもらうための良い種まきになったと思います。良い機会を与えてくださり大変ありがたく思います。3 回の説明において必ず生徒さんが訪問してくれましたし、

主催者や学校側の配慮を感じました。とても有難かったので継続してほしいです。（北海道開発局）
・生徒さんが話をしっかり聞いてくれたのが印象に残っています。小樽に弊社のような企業があることを知っていただけることから始まるので、このような機会を作っていただけて、本当に感謝しています。（北海道宏栄社）
・皆さん元気に挨拶が出来、しっかり話を聞いてくれました。とても楽しい時間を過ごすことが出来ました。（ミユキソーイング）
・企業としては、生徒と直接関われる機会をもてることが非常に有難いと感じています。生徒には折角の機会に自身の職業観を知って考えて欲しいと思います。生徒の夢（目標）と実際の職業を具体的に結びつけるために何が必要か見つめる時間にして欲しい。（ワタキューセイモア）

質問 3　今回同様の企業出前講座を実施する場合に、改善した方が良いと思われることをご記入ください。

・特にございません。（小樽海上保安部、健康倶楽部、済生会小樽病院、自衛隊、昭和製器、新日本海フェリー、北海道開発局、北海道宏栄社、北源）
・質問に反する答えですが、むしろ理想的に思えることが多かった印象です。体育館で手短に全体像（全体参加企業）を把握し、講座は 1 企業 1 教室にすることで、参加生徒の集中力を高めやすかったと感じます。チャイムやアナウンスによる開始･転換の促しも効果的でした。インターバルの時間もちょうど良く、スタート前に少し話せたことが、お互いのウォーミングアップにもなりました。改善とまで思わない話ですが、「事前学習をどこまで行ってもらうか？」は、意見の分かれるところかと思います。例えば、選んだ理由･質問･知りたいことなどを事前に用意してもらうと、盛り上がる可能性は高まると思う反面、「何かを強いられることなく、安心して情報を受け取れる」という環境を守ることも大切と感じます。（エフエム小樽放送局）
・生徒さんの説明会に参加する企業数を増やすという意見もありましたが、それよりも興味の沸いた企業と話す座談会のようなものを最後に設けてくださるとこちらも生徒さんのことやニーズが何かわかっていいのかなと感じました。（小樽市消防本部）
・生徒が知りたいことや職業選択の際に重視している点、その企業を希望した理由などのアンケート結果などを事前に提供いただけると、より要望に沿った説明ができるかと思います。また、各移動時間を 15 分で設定していただきましたが、時間が余ったので 10 分でも実施可能と感じました。（小樽市役所）
・他の企業様のブースに説明を聞きに伺っても大丈夫であれば、次回以降の機会にアナウンスをいただけますと幸いです。（オルゴール堂ホールディングス）
・改善とまでは申しませんが、学校側との情報交換会のスタイルに驚きました。当初は一般的な、名刺交換を主体としたグループごとの交流を想像していましたが、これまでにない新鮮な進行で、非常に刺激を受けました。（ケイシイシイ）
・今回 19 社あり、生徒さんは 3 社しか受けられないのはもったいないと感じました。これだけの市内の企業がせっかく集まっているのであれば、もう少し生徒が受講できる企業を増やしてはどうでしょうか。（新日本海フェリー）
・学校側との情報交換会でも挙げられていましたが、簡単な企業概要は何らかの形で知った状態で始めた方が効率的であると思いました。（中央バス観光開発）
・各回の開始の他に終了のアナウンスもあると良かったです。一通り話した後、生徒さんに移動を促して良いのか、迷いました。また、5 分前をお知らせいただけて良かったのですが、可能であればポンと一音鳴るくらいで気付けると思いました。（新倉屋）
・事前に参加企業について、生徒側から質問事項があると、より当日対応しやすくなると思うので検討して頂きたい。（ノイシュロス・オペレーション）

・教室の振り分け（1 年生以外の教室で行う）事前に学校側で使用できる物のリストや企業側が持っていく物のリストがあると嬉しいです。（ミユキソーイング）
・制約がある中と存じますが、授業時間があと 5 分あると、まとめや質疑応答が出来ると思います。函館のとある学校では、事前に企業研究、事後に一社を選んで研究レポート作成と発表会を実施していました。（ワタキューセイモア）



質問 5　質問 4 で「どちらとも言えない」「参加したくない」と回答した方は、その理由をご記入ください。

質問 6　小樽市の雇用施策に対するご意見･ご要望がありましたら、ご記入ください。

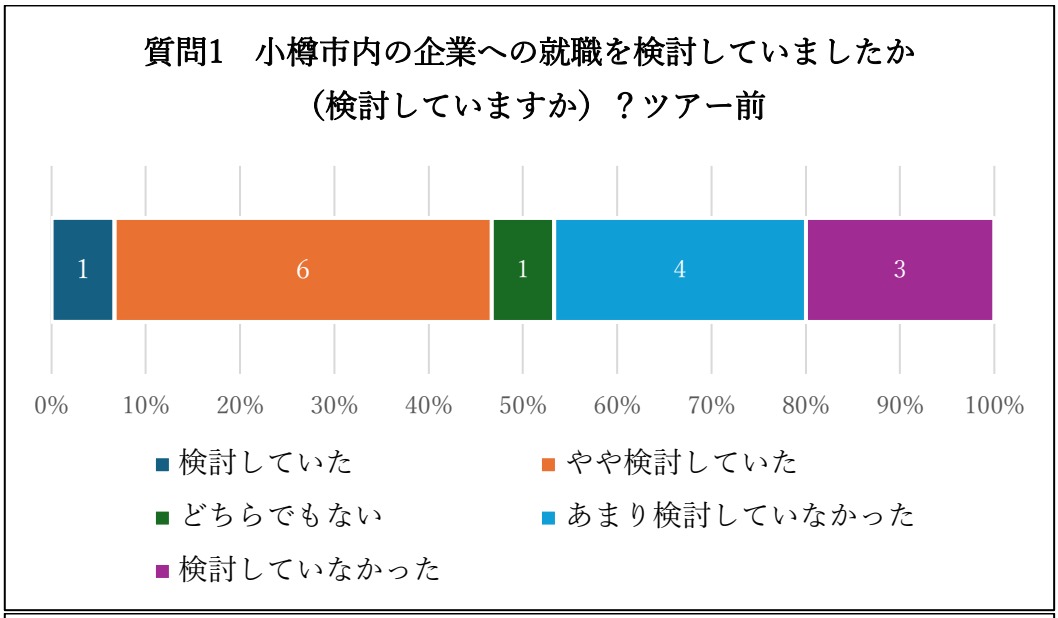
・特にございません。（エフエム小樽放送局、小樽海上保安部、小樽市消防本部、小樽市役所、オルゴール堂ホールディングス、健康倶楽部、自衛隊、新日本海フェリー、中央バス観光開発、新倉屋、北海道宏栄社）
・将来的な U ターン促進に向けて、現在行われている「地域企業魅力発信支援事業」をさらに拡大しても良いかと思いました。特定の高校に限定せず、市が主導となり、地域活性化に繋がる大規模なイベントを開催したら、一斉に地元企業を知ってもらえる機会になると思いました。（ケイシイシイ）
・高校生が小樽で長く働いていきたいと感じる施策をお願いしたいです。（済生会小樽病院）
・小樽市在住の生徒さんより地元以外の生徒さんが増えてきているので、高校生のうちから小樽で働きたい・住みたい街の仕掛けづくり、学生寮や U ターン者への空き住居やアパートの活用支援などで小樽市に根付いていただき地元企業が継続的に、高卒採用を積極的に支援できる学校と企業の仕組みづくりをお願いしたい。（昭和製器）
・私立高校だけではなく、公立高校の方でも説明会をして頂けるよう、お願い致します。公立高校の方が地元から通う生徒たちが多いと思いますので是非前向きに検討願います。（ノイシュロス・オペレーション）
・弊社では、小樽市外の高校から多く応募をいただいています。（江別高校･伊達開来高校等）ただ、住居手当などが無いので、なかなか対応が難航しています。小樽市外から就職される方の寮制度などがあると通いやすくなるかなと思いました。（北源）

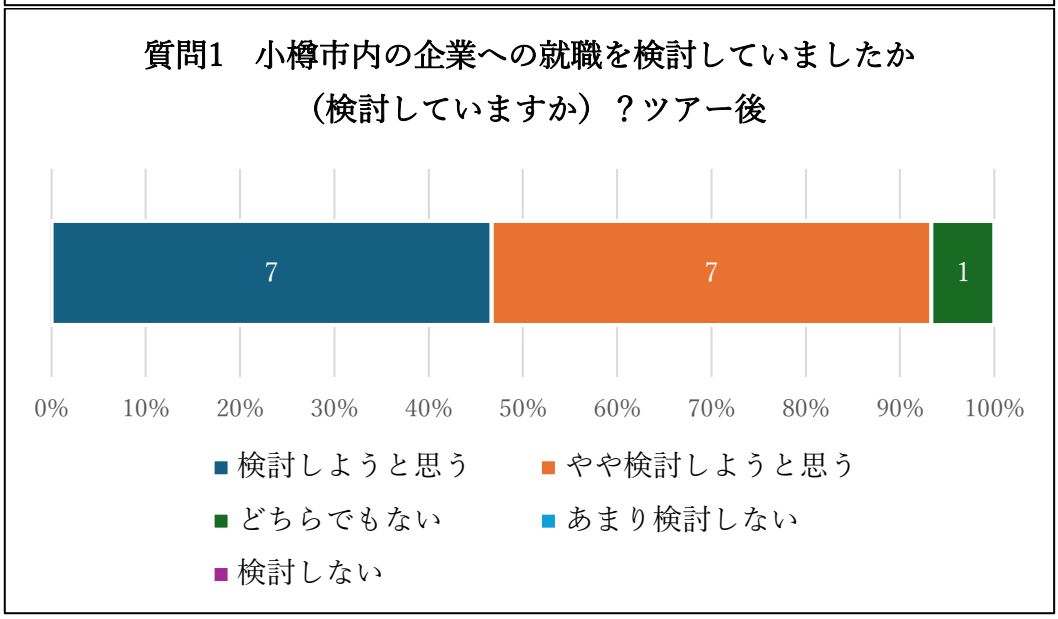
・国と自治体、そして地元企業様と連携してより良い地域を創っていけたらと思います。（北海道開発局）
・これからも小樽市内企業に勤めたいと思っていただける活動をしていきますので、どうぞよろしくお願いいたします。（ミユキソーイング）
・小中学校のキャリア教育のイベント企画をお願いします。（ワタキューセイモア）

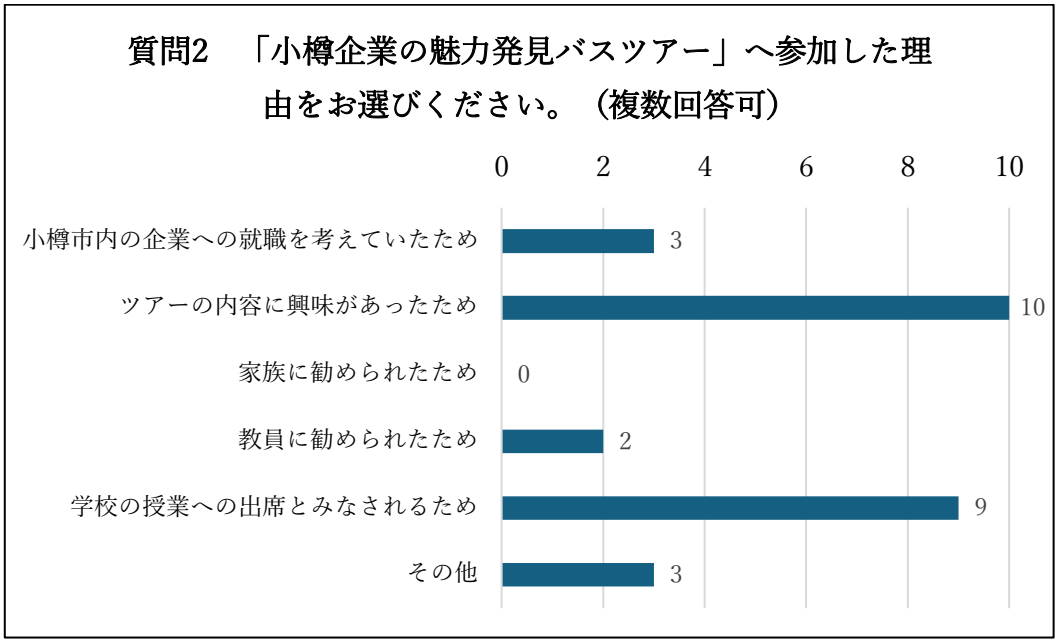
「企業の魅力発見ツアー」

● 第１回　小樽企業の魅力発見バスツアー　令和７年８月 19 日(火) 於：小樽市内

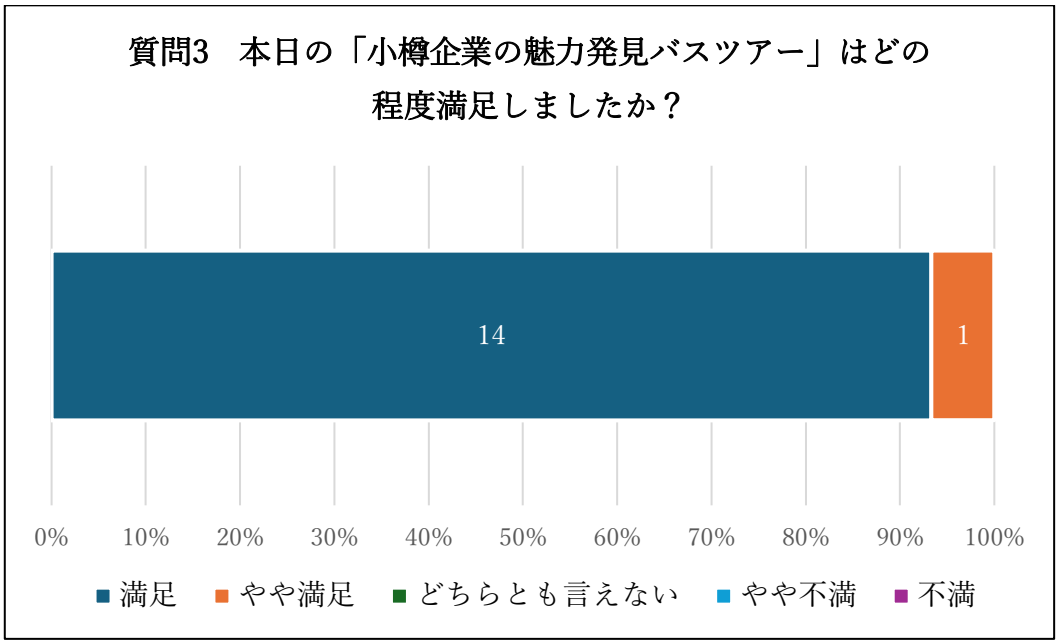
参加者アンケート集計　（参加者 15 名うち集計数 15 名）







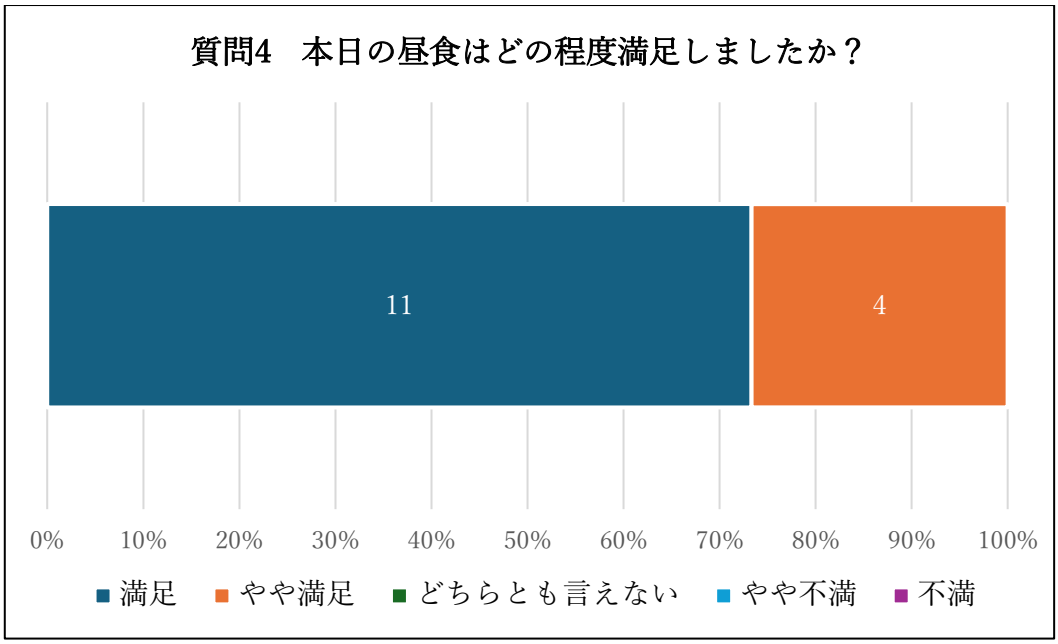
〈その他〉
・関係者の方に勧められて
・ホープ・ワンの従業員さんと交流があり、ツアーがあると知りました
・友達に誘われたため



〈満足〉
・このツアーに参加していなければ出会えない素敵な会社と出会えたから。
・様々な業界の小樽の会社についてよく知ることができたため。
・企業内の見学が魅力的だったからです。加えて、小樽内のクイズ企画で新しい知識を学習する事が出来たからです。
・小樽の知らない企業を知れたし、自分の将来を考える貴重な機会となった。
・小樽の知らなかった企業についてたくさん知れたし、就職に関することについて考える機会になったため。

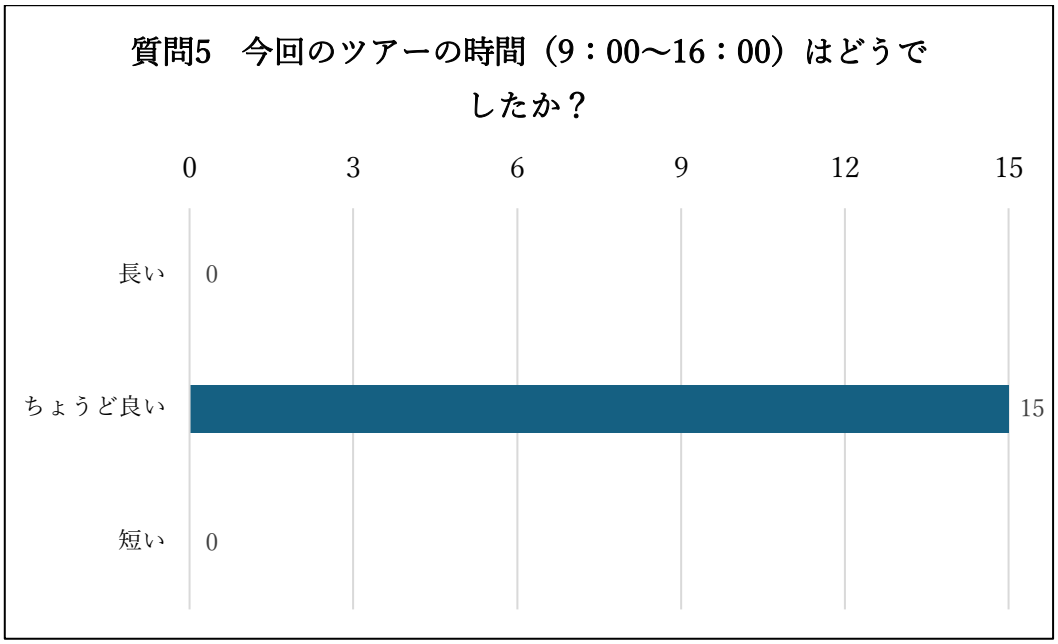
・企業見学が初めての体験だったので楽しかった。
・全体を通して楽しみながら企業についてもしっかり知る機会にできて参加して良かった。
・限られた時間の中でも、それぞれの魅力や企業について深く学ぶことができたため。スタッフの方や関わって下さった方が皆さん丁寧で素敵だった。パンフレットもいただけて嬉しかったです。
・どの会社の説明も非常に興味深く面白かったので。
・日本中で扱われている製品を製造している企業を見学出来て面白かったです。
・面白い企業があったから。
・企業や小樽の魅力について知ることができたため。移動時間も長すぎず丁度良かった。
・色々とものや食べ物がもらえたから。企業を知れたから。
・バスで会社に直接行けて良かった。

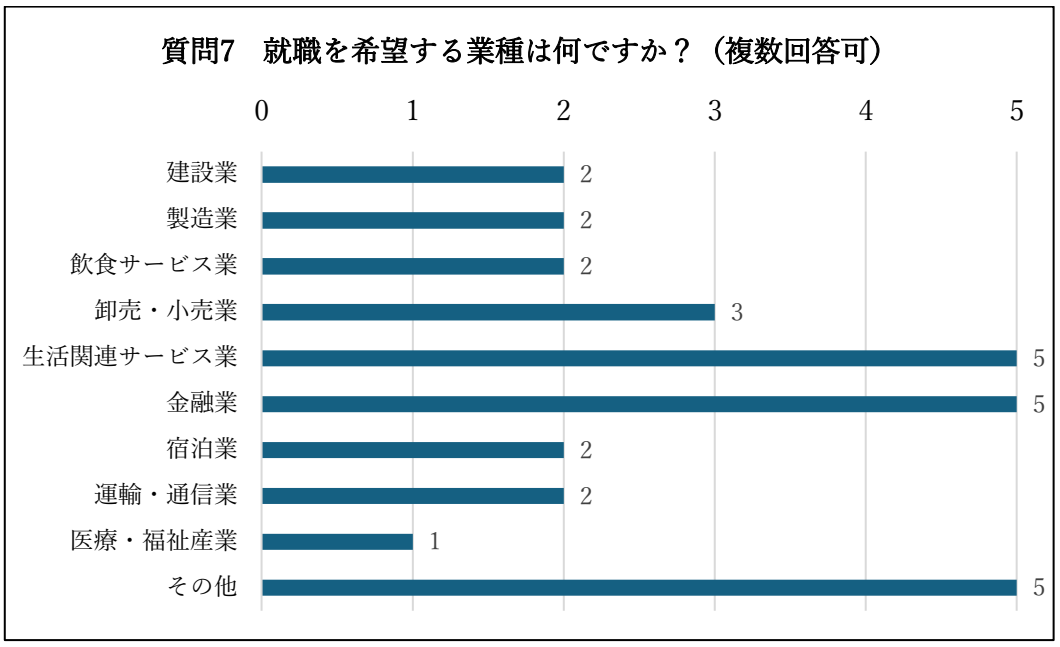
〈やや満足〉
・知らない企業、業界に触れて紙面で見ると求人と自分の目で見るものでは伝わるものが異なると感じられました。立地･通勤の不安と企業の魅力を比べることのできる良いツアーでした。



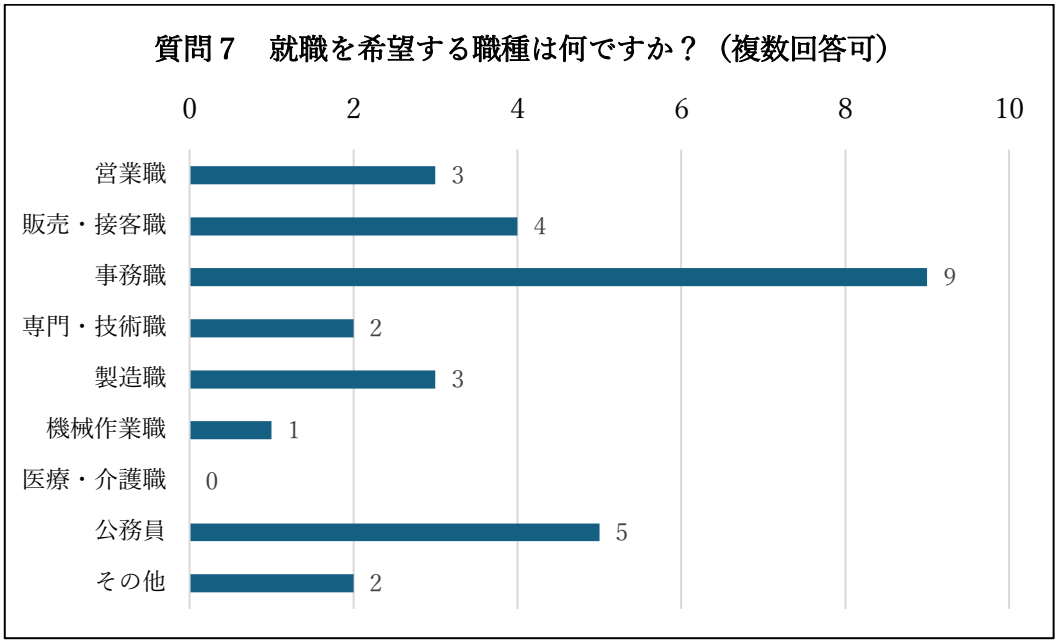
〈満足〉
・とってもおいしかったです。
・おいしかったです！
・ボリュームもあり味も美味しかった。眺めもよく楽しかった。
・とっっっっってもおいしかったです！
・ほっけフライが時間経過してもサクサクで、カレーも辛すぎず丁度よくとても美味しかったため。オレンジジュースとウーロン茶の選択肢もアレルギーに当てはまりにくく有難かったです。
・フライはカリカリで、カレーの味も高級で、ふくしんづけも美味でした。大満足です。個人的にもまた食べに行きたいと思いました。
・ボリューム満点でおいしかったので。
・おいしかったです！
・食べごたえがあった。

〈やや満足〉
・カレーが辛かったです。甘口にして欲しいです。
・美味しかったけど、量が少し多かった。
・とてもおいしかったのですが量がとても多くて、食べきれませんでした…量を選べるとありがたいです。
・少し量が多かったです。



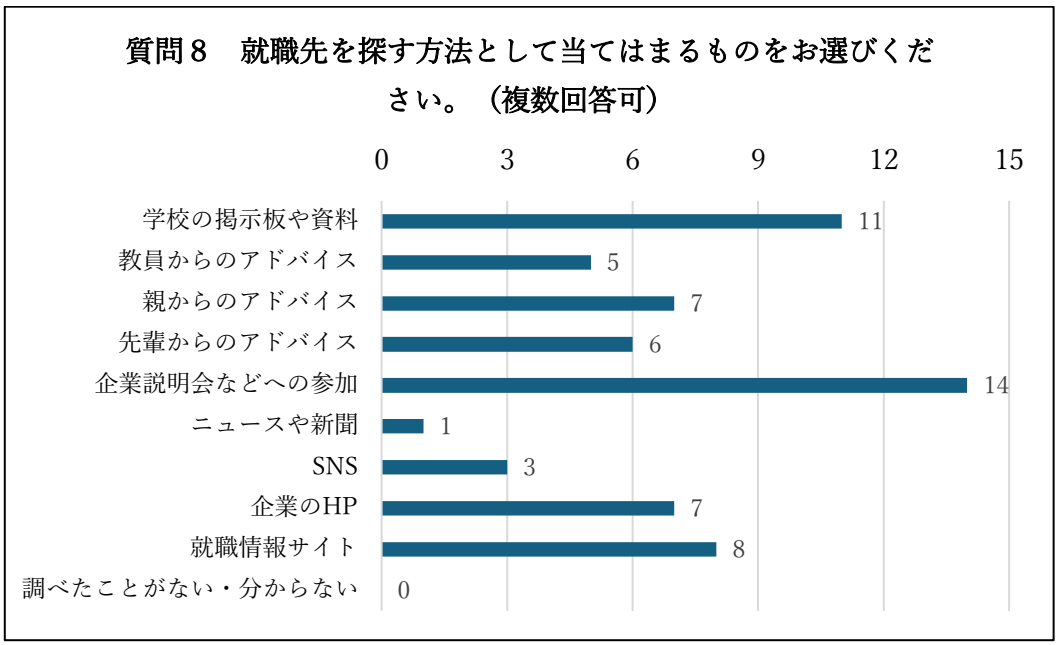


〈その他〉
・未定 3 名
・教育
・食品メーカー

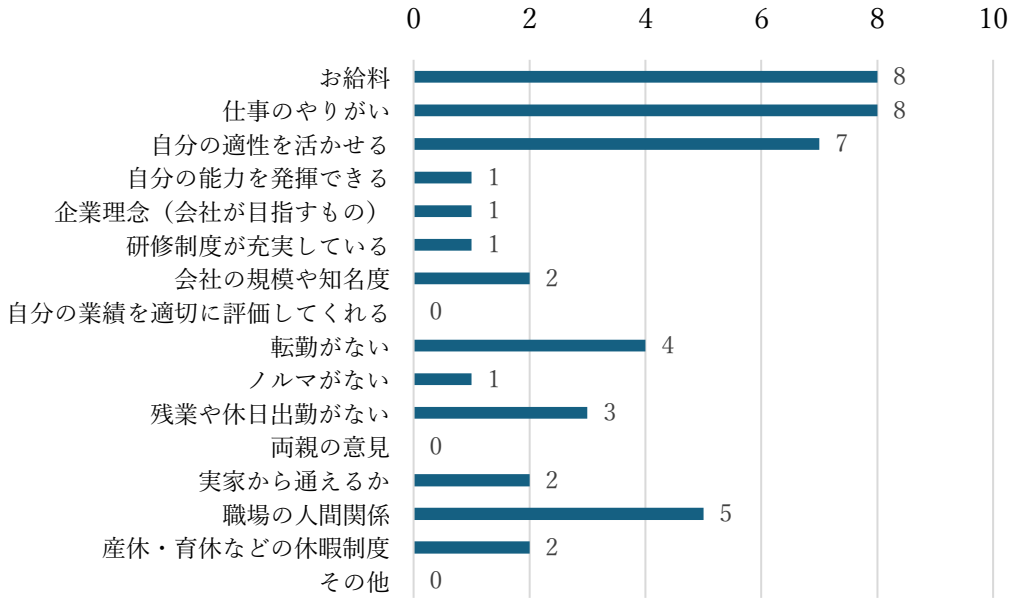

質問７　就職を希望する職種は何ですか？（複数回答可）
0
2
4
6
8
10
営業職
3
販売・接客職
4
事務職
9
専門・技術職
2
製造職
3
機械作業職
1
医療・介護職
0
公務員
5
その他
2

〈その他〉

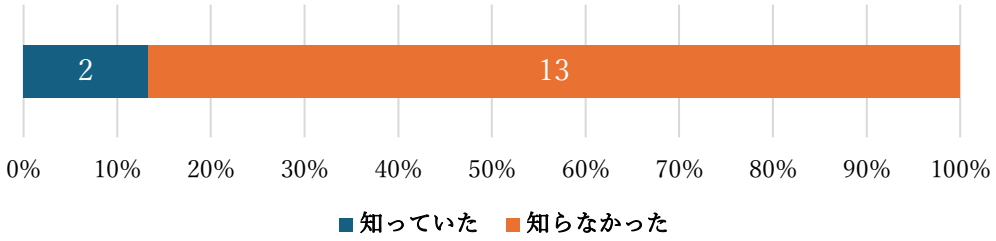
・未定　２名


質問８　就職先を探す方法として当てはまるものをお選びください。（複数回答可）
0
3
6
9
12
15
学校の掲示板や資料
11
教員からのアドバイス
5
親からのアドバイス
7
先輩からのアドバイス
6
企業説明会などへの参加
14
ニュースや新聞
1
SNS
3
企業のHP
7
就職情報サイト
8
調べたことがない・分からない
0

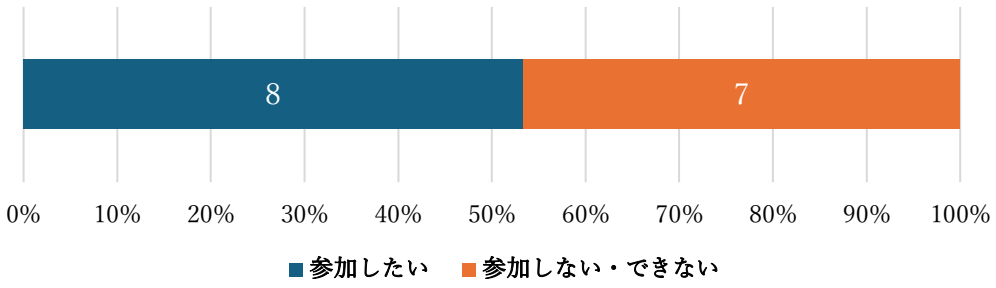
質問9　就職先を考える時に、重視していることは何ですか？（最大3つまで）



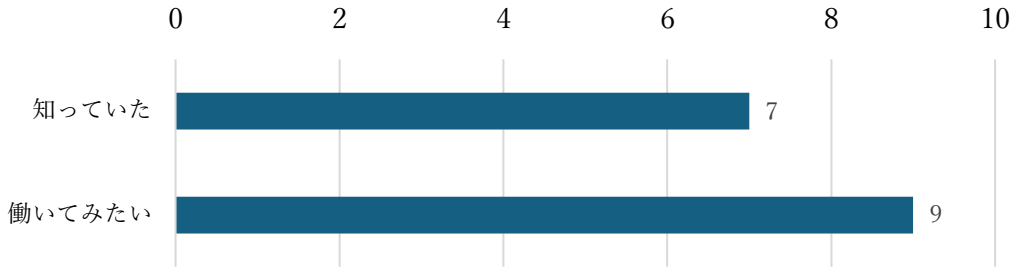
質問10　小樽市では、市内の企業情報をまとめて検索できるポータルサイト「小樽ジョブナビ」を6月に公開しました。この「小樽ジョブナビ」を知っていましたか？



質問11　第2回のツアー（9月10日）も参加したいと思いますか？

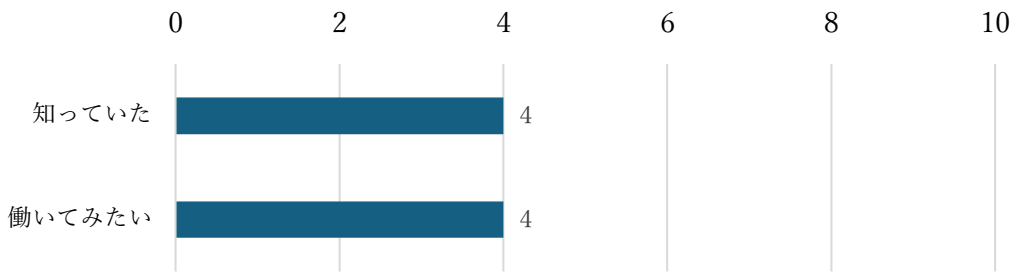


質問12　本日見学した企業についての感想をご記入ください。また、それぞれの企業について、バスツアーの前から知っていたか、今回のツアーで働いてみたいと感じたかどうかについて回答してください。さくら食品

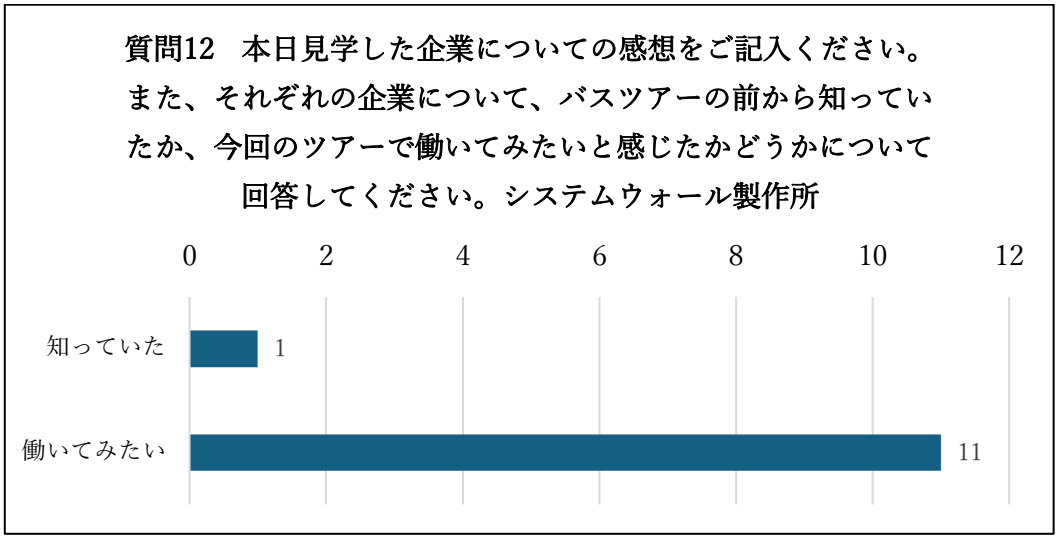


・北海道でアイスを作っているところが少ないことを初めて知りおどろいた。さらに小樽にあることも知ることができて良かった。
・北海道未来学の授業で、コープさっぽろの大見さんが関連会社として名前を挙げていたので知っていました。また、バイト先の業務用アイスにさくら食品さんのアイスを使っていたことに今日初めて気付きました。
・アイスが美味しかった。工場見学が楽しかった。以前からさくら食品に訪れてみたいと思っていたので良い機会になった。アイスクリーム業界について学ぶことができた。
・アイスの開発に興味がある。
・小樽から世界へと輸出していることに驚きました。一般的には知られていない企業でも一般の人々の身近にある食品を製造しているんだなと思いました。
・身近な製品の製造をされていると聞き驚きました。アイスクリームの分類や市場についての話も興味深かったです。
・ずっとお話を聞いていて楽しかったです。アイスについて深く知る機会はなかなかないため、用語や水について、OR や、またさくら食品が様々なところで、スシローやローソンなど展開されており感動しました。アイスもとてつもなく最後の 1 口まで美味しかったです。商品開発部で働いてみたいです。
・北海道ブランドを生かした戦略とスケールメリットを作ることが難しい地元に根ざした企業ながら近年の暑さから生まれた需要も利用した強かさを見ることができ、今後の成長性や目標と手段の明確さで働きたいと感じられました。
・アイス製造の裏話や業界の話が聞けてすごく面白かったです。工場を見られたり、アイスクリームを食べさせていただけたのもすごく嬉しかったです。社長のお話のし方や内容に興味を魅かれ、楽しく聞くことができました。
・マーケティング方法がおもしろかった。アイスめちゃおいしかった。
・経営学やマーケティングの授業で学んだ手法が実際に使われていることが分かり面白かった。意外と人の力が使われてアイスが製造されていることが分かった。
・座学での社長のお話はとても興味深かったし、勉強になった。工場見学やアイスクリームの試食を通して、さくら食品さんの魅力がさらに感じられた。
・アイスクリームの製造に時間がかかるとは思いませんでした。X 線検査や衛生管理を徹底していると感じました。
・工場見学が特に面白かったです。アイスクリームもおいしかったです！
・施設内がとてもキレイで、代表さんの熱意が伝わりました。

質問12　本日見学した企業についての感想をご記入ください。また、それぞれの企業について、バスツアーの前から知っていたか、今回のツアーで働いてみたいと感じたかどうかについて回答してください。中央バス観光開発



・天狗山があることは知っていたが、そこで働いている方の仕事内容などを知れてよかった。ジップラインやスライダーがあることを初めて知ったのでやってみたいと思った。
・自然に食品やアクティビティといった要素をプラスして付加価値をつけていく、今後もまだまだ天狗山の開発の可能性を感じて、働いてみたいと思いました。
・スキー場があることは知っていたが、中央バスグループが運営していることは知らなかった。晴れていて景色が綺麗だった。
・イベント運営に興味がある。
・外国人観光客が増えているなかでコミュニケーションの仕方に工夫が必要なのが大変でもあり、やりがいでもあるんだなと思いました。
・ロープウェイ及び天望台の運営を中央バスさんがしていたとは知りませんでした。「索道」という言葉も初めて聞きました。
・スキーやロープウェイだけでなく、スライダーやジップラインのようなアクティブ、そしてとても可愛いシマリスなど天狗山には魅力が沢山あると学べました。カレーも絶品でした。働いている方の努力、やりがいが伝わって素敵でした。
・小樽の景色、自然そのものをマネタイズしている関係で、業務内容が幅広く、本州で聞く〝観光業〟とはイメージが異なりましたが、お客様との距離が近く、それが働きがいにつながりますとお話しされていて、今までは接客業は考えていませんでしたが、ご縁があれば働きたいです。
・マルチに事業を展開している印象を受けました。春夏秋冬に合わせて様々なアクティビティを催したり、イベントを企画していて楽しそうだと思いました。
・バス会社がロープウェイを運営しているのを知らなかったので驚いた。
・ロープウェイやスキー場など観光を支える様々な事業を行っていることが分かった。
・天狗山には小学生のときから馴染みのある場所だったけれど、今日のツアーで、知らなかったことや中央バスさんの業務内容などを教えていただいて身になった。
・安全点検だけでなく、食事も充実していました。災害を想定した訓練は消防署と協力していると知って驚きました。
・少ない人数でイベントの運営や管理しているとは知りませんでした。業務内容に興味をもちました。
・声がやさしい方で、説明を聞くのが楽しかったです。



・とてもアットホームで福利厚生もたくさんあって魅力的でした。
・福利厚生がおもしろくて社員に優しいことがとても印象に残りました。自分の中の軸として福利厚生があるので、とても興味をもちました。
・福利が充実している会社だということや、日本全国に向けて製作していることが分かった。
・女性でも作業できることに驚いた。
・社員のことを第一に考えており、働きやすい環境づくりに取りくんでいるのは、やろうとしても中々できないことだと思うので、すごいなと感じました。
・福利厚生が手厚くてすばらしいと思いました。札幌中心部のビルや商業施設も手掛けているとは知りませんでした。
・とてもお洒落で札幌駅や天井など製作しており、実際の切る場面も見学出来て、壁を作ることに対してのイメージをもつことができました。とても難しいように見えましたが未経験だったこと、また中途採用や福利厚生など見ためも素敵でした。
・本気で従業員の人間らしい働き方を考えて、様々な方法で、福利厚生がなされていて、魅力的に思い働いてみたいと感じられました。
・会社自体は元々知りませんでしたが、あまり見たことないタイプの企業だったので驚きました。カラフルな会社や凝ったデザイン、福利厚生や社員さんのお話からすごく興味が湧き働いてみたくなりました。
・福利厚生が理想的すぎるし、代表の方の信念に感銘をうけた。
・従業員を楽しませたり生活を充実させるための工夫がたくさんあってすごいと思った。想像していた工場と全く違い、驚きが多かった。
・男女平等の理念や陸離校正の充実がとてもよくわかり、素敵な企業だと思った。この見学を通して、製造業にも興味が沸いた。
・福利厚生を重視していたと感じました。女性も働きやすい職場だと感じました。製造業ですが、残業が少ない事にも驚かされました。
・会社のデザインがとっても素敵でした。クオカードもいただいて嬉しかったです。
・代表さんがとってもステキな方で、働きたくなりました。

質問 13　全体を通して感想をご記入ください。

・企業について学べたが名残惜しいと思うほど、もっと知りたいと思えた。百聞は一見にしかずを実感した。沢山学べたし、終始楽しかった。また参加したい。皆さん優しかった。やる気に満ちた。貴重なお時間をありがとうございました。

・今まで自分が見てこなかった業種を知ることができ、視野が広がりました。参加無料なのに食べ物やクオカード、犬小屋までもらうことができて本当にすごいバスツアーでした！とても楽しみながら企業を知ることができました。ホープ・ワンさんの（クイズ）や協力して頂いた方々、ありがとうございました。
・様々な企業を巡ることができて充実した時間を過ごすことができた。小樽の企業への関心が深まった。
・「小樽に就職」をもっと真剣に考えたいなと思いました。クイズは良かったです。
・さまざまな業界の企業をみて、どこの企業のニーズに応えるために効率性など様々なことに目を向け、また色んなことにチャレンジしているんだなと感じました。
・まだ就職についてそれほど深く考えたことはなかったのですが、小樽には魅力的な会社があるという事を知れました。ありがとうございました。とても面白かったです！
・企業説明会などは参加したことがなかったのですが、実際に会社まで行くことができてとても良い経験になりました。
・全体を通して製造業などの元々はまったく希望していなかったが職種も様々な面での魅力・アピールを見るとオフィスや製作場の立地、職種がすべてではないなと理解できる良い機会になりました。
・小樽の企業と一口に言えども、様々な形態・業種・理念を持った会社があるのだなぁと思いました。実際に興味の湧く会社もあり、本当に参加して良かったと思いました。楽しく企業の魅力を知ることのできるツアーで、もしまた機会があれば参加してみたいです。ありがとうございました！
・小樽にある企業について知っていることが少なかったため、色々なことが知れてとても楽しかった。就職先を考える際に何て重視すべきかを見直す機会になった。
・とても貴重で楽しいツアーだった。企業の皆さんはもちろん、ツアーガイドさんや引率の方々、運転手の方もとても親切でこのツアーに参加して良かったと思った。
・非常に楽しく、魅力的に感じました。自分が働きたいと思う企業を見つける事が出来、嬉しく思います。
・とても良い経験になりました！また参加できる機会があれば嬉しいです。

引率者アンケート集計　（参加者１名うち集計数１名）

質問１　本日見学した企業についての感想をご記入ください

【さくら食品】
・このような日本が誇る企業が小樽にあることを知らなかったことにおどろくとともにきちんと広めて行かなければならないと感じました。代表の盛川様が OBS のご出身だということもお聞きし、小樽商科大学生が知らなければいけないと思いました。

【中央バス観光開発】
・企業について知ることができたのも良かったですが、天狗山という小樽の優れた資源を小樽商科大学生に改めて教えることができたことも良かったです。

【システムウォール製作所】
・健康経営を実施している小樽市の企業を知ることができたのは嬉しく思いました。銭函自体への理解度が自前のレクチャーで高まっていると、そこにある企業への理解もより深まるのではないかと思います。

質問２　全体を通して感想をご記入ください

・1･2 年生が就職活動を意識するのにちょうど良い機会でした。より多くの学生に参加して欲しいと感じるバスツアーでした。参加者同士の交流の機会がもう少しあると、より満足度が高まると思います。

質問 3　小樽市の若年者向けの雇用対策（大学生や高校生等に市内企業の魅力を伝える事業）などに対するご意見・ご要望がありましたら、ご記入ください。

・小樽の魅力を「小樽市の魅力ある企業」という観点から据え直し、健康経営や会計学等の知識から整理して、大学生から高校生、社会に向けて発信することの重要性を感じています。

企業アンケート集計　（参加企業 3 社のうち集計数 3 社）

質問 1　今回「小樽企業の魅力発見バスツアー」にて学生･生徒を受け入れた感想をご記入ください

【さくら食品】
・みなさんしっかりと話を聞いてくれて、知ってもらえてよかったと感じました。言葉足らずの部分もありましたが、おおむね理解してもらえたと思います。

【中央バス観光開発】
・お越しいただいた皆様には、当施設から小樽の景色とお食事を心からお楽しみいただいていたようで何よりです。また、説明会の中でいくつかご質問もいただき、会社にも少し興味を持っていただけたのではないかと思います。

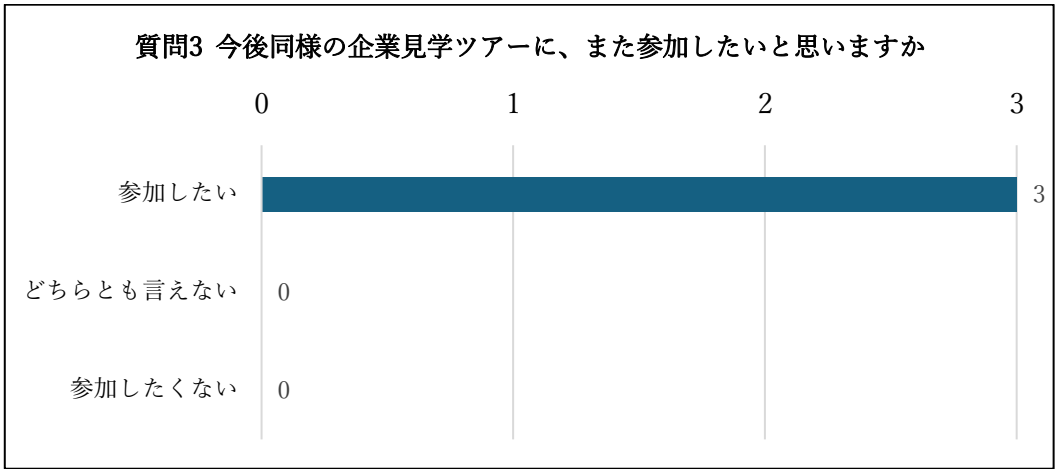
【システムウォール製作所】
・参加されていた学生が、全員女性だったのでとても驚きました。少しでも興味をもっていただき、今後の参考になっていただければ嬉しいです。参加されていた学生が、真剣に聞いてくれて反応が良く、とても嬉しかったです。

質問 2　今後同様の企業見学ツアーを実施する場合に、改善した方が良いと思われることをご記入ください

【さくら食品】
・食品工場なので、男子高校生や理系の大学生にも参加してもらいたい。

【中央バス観光開発】
・今回と同様の内容であれば特に問題は無いかと思いますが、今後の提供する料理によってはキャンセル時の扱いについて調整が必要な場合もあり得ます。お時間的には施設内が広いこともありますので、もう少し見学時間があるとよいかもしれません。説明会の時間は 20 分でも問題ないかと思います。

【システムウォール製作所】
・学生さんが企業見学ツアーで何を知りたいのか、事前に少しでも知る事ができるとより充実した内容で案内ができるのでは？と感じました。



質問 4　質問 3 で「どちらとも言えない」「参加したくない」と回答した方は、その理由をご記入ください

質問 5　小樽市の雇用対策に対するご意見・ご要望がありましたら、ご記入ください

【さくら食品】
・産学官よく連携されていると思いました。AIDMA の Attention と Interest は充足していると思いますが、Desire につながる仕掛けとしてビジネスマップのようなものを刊行するのはいかがでしょうか。

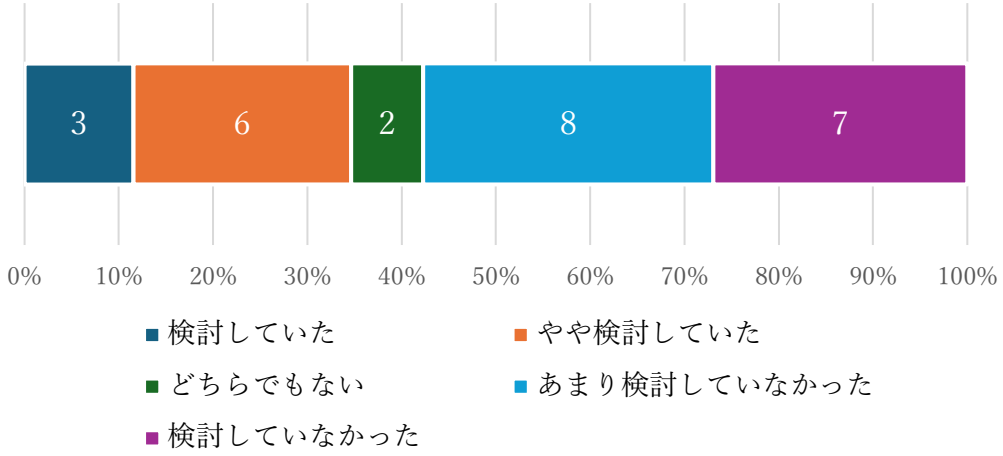
【中央バス観光開発】
・特にございません。

【システムウォール製作所】
・今の学生が就職するにあたり、何を重視しているのかを知る機会があれば…と思いました。見学だけではなく、実際に体験できる機会があるとより良いのではないかと感じました。

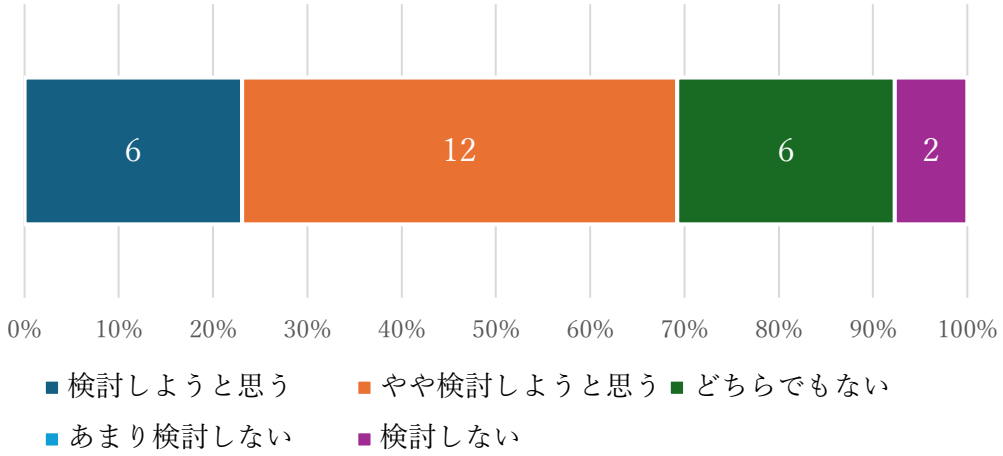
●　第 2 回　小樽企業の魅力発見バスツアー　令和 7 年 9 月 10 日(水) 於：小樽市内

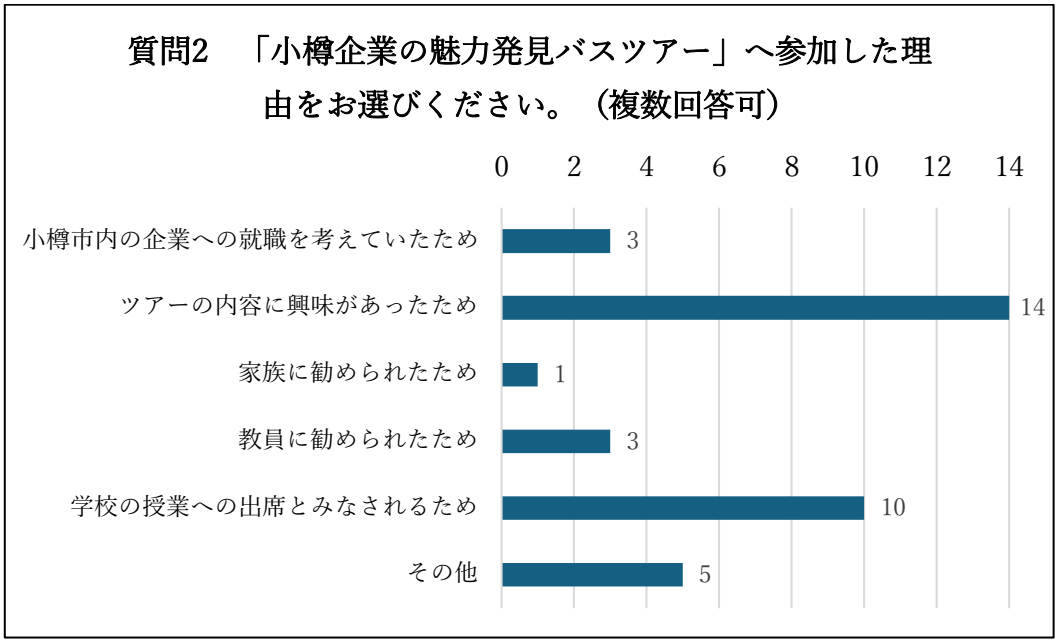
参加者アンケート集計　（参加者 26 名うち集計数 26 名）

質問1　小樽市内の企業への就職を検討していましたか（検討していますか）？ツアー前

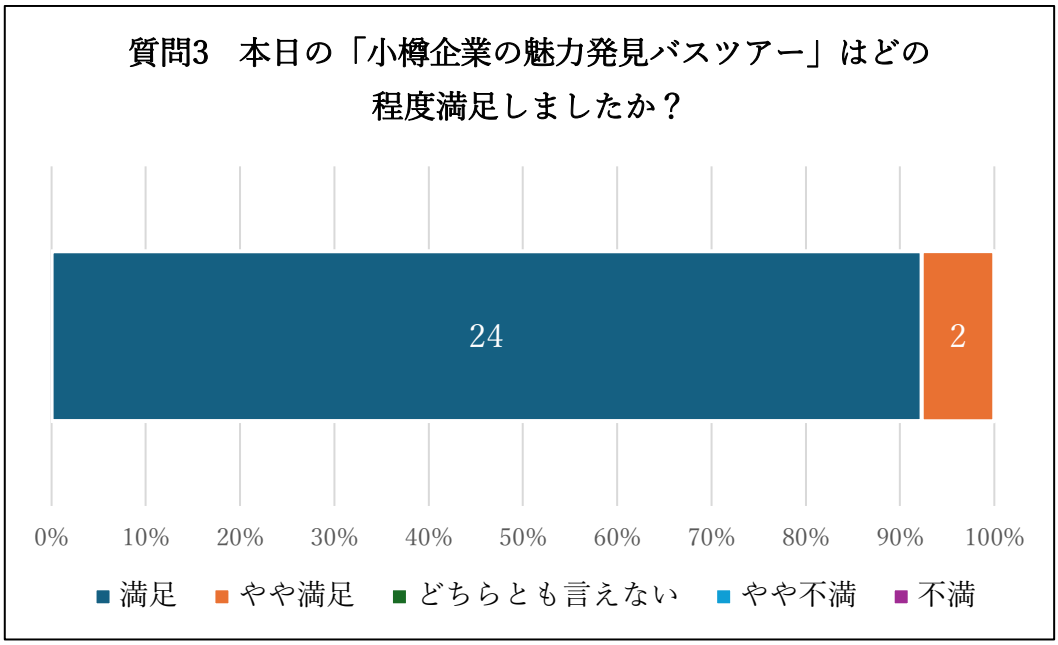


質問1　小樽市内の企業への就職を検討していましたか（検討していますか）？ツアー後





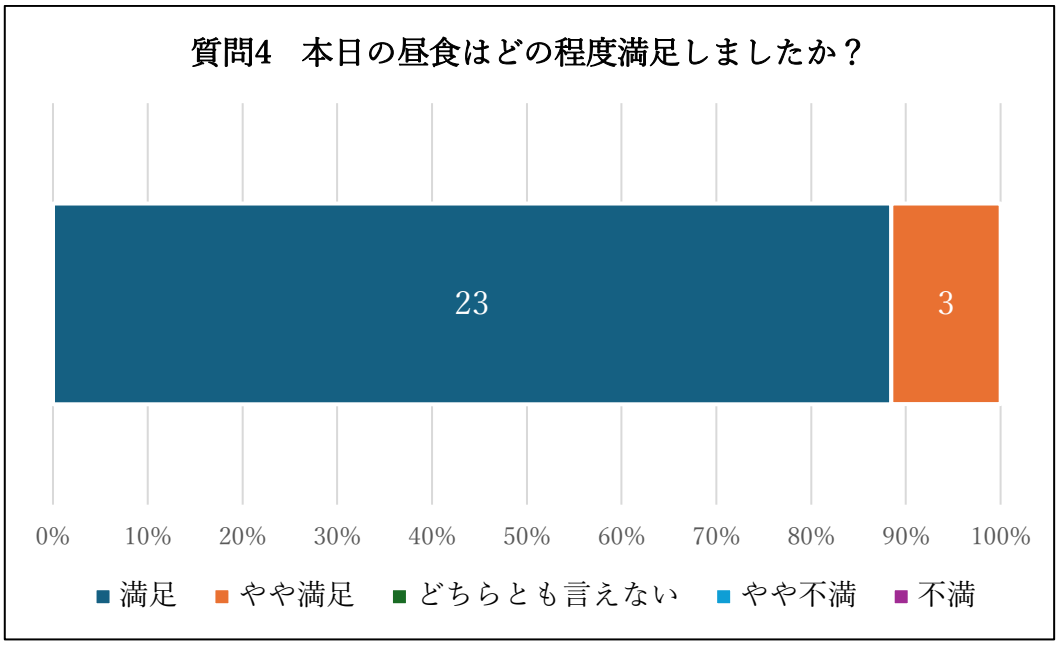
〈その他〉
・未回答　1名
・1回目に参加して沢山勉強になったため他の企業も知り、見学したいと思ったため。
・1回目のバスツアーが有意義だったため。
・関係者の勧めで。
・単純に興味があった。



〈満足〉
・未回答　2名
・前回と同様、沢山の知識を増やすことができました。また、魅力がいっぱい見えてきて、発信していきたいとも思うようになりました。
・テンポよく様々なものを見られた。観光×学びの塩梅が丁度良かった。
・楽しかった。勉強になった。

・小樽の様々な企業について知ることができ、視野が広がったため。
・自分の知らない地元の魅力を知ることができたため。
・普段行かないスポットを訪れることができ、小樽の魅力が伝わった。
・普段訪れない場所で学びを得られたため。
・どの体験も非常にたのしかった。
・実際に話を聞いてみて分かったことが多かったから。
・旧青山別邸の豪華さに衝撃を受けました。
・小樽をより良くするための企業の取組について知れて良かったです。
・とても身になるものだったため。
・小樽の企業について詳しく知ることができたため。
・様々な業種の場所について知れたため。
・自分の行ったことがない所にいけて自分の今後に活かせるからです。
・ご飯も美味しく、住んでいても知らない魅力や観光地を巡ることができた。
・小樽の知らなかったところも知れて楽しかったからです。
・自分の知らない小樽市の魅力をたくさん知ることができました。小樽市は「観光のまち」というイメージが大きかったのですが、今回のツアーを通じて地域に根づいた取り組みをたくさん行っているまちだと知りました！！
・小樽企業の魅力を限られた時間の中でたくさん知ることができたから。
・普段の生活では知ることのできない地域企業の現場を直接見学できたから。
・行ったことのない場所に行くことができた。
・今回もとても楽しかった。

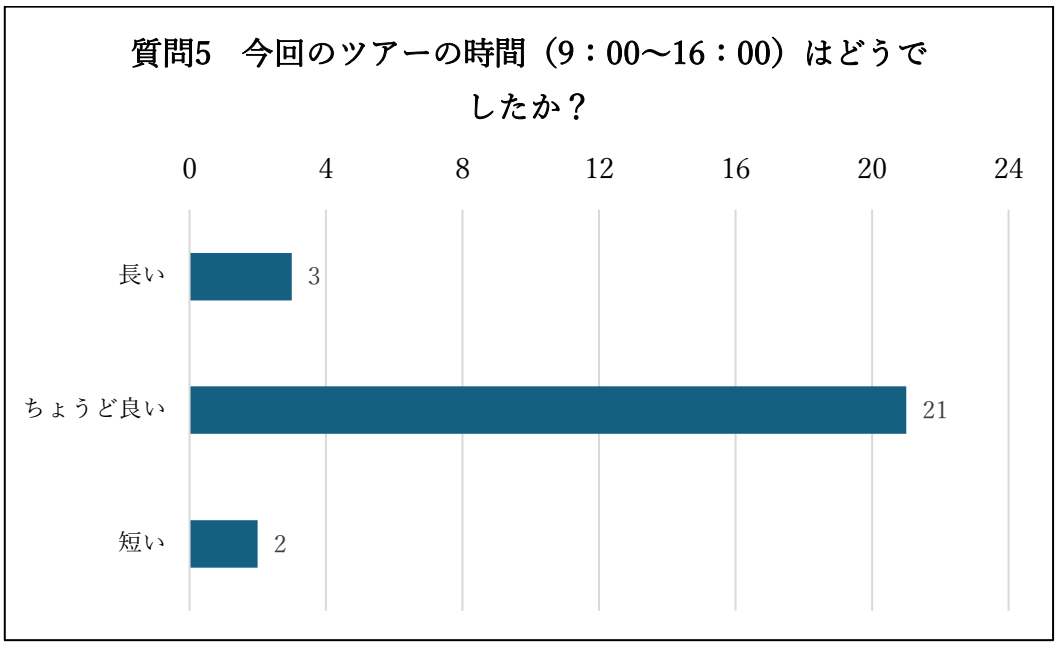
〈やや満足〉
・未回答１名
・仕事をするということのイメージをつかむことができたから。

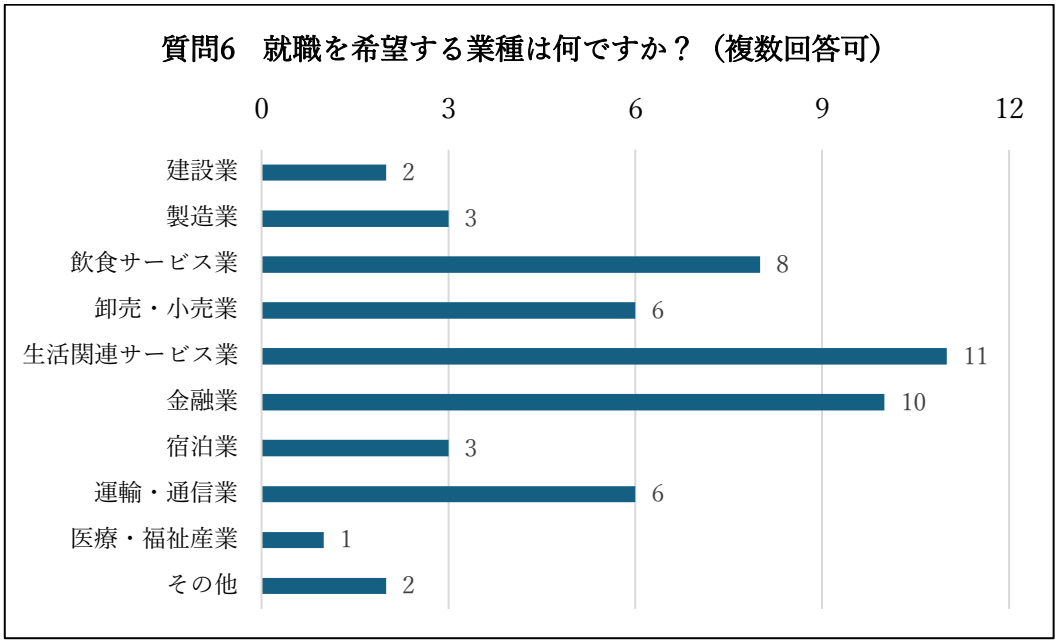


〈満足〉
・未回答　３名
・美味しかった。　７名
・量もちょうど良く、他の学生とも交流ができたため。

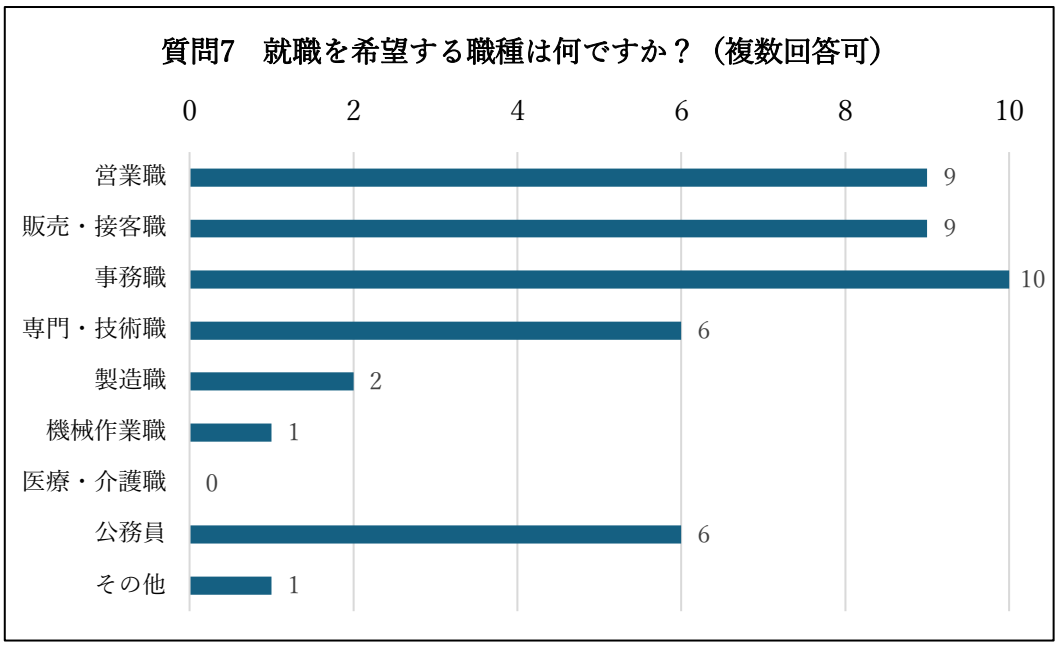
・小樽を代表するニシンを食べられたから。
・にしんを初めて食べました。今までは、匂いがあまり好きではありませんでしたが、食べてみて、その匂いも感じないくらいの美味しさでした！！お茶漬けにしても美味しそうだなと思いました（ほうじ茶漬け）。
・にしんが好きだしとてもおいしかったからです。
・小樽に長年住んでいても、にしんをほとんど食べたことがなかったので貴重な機会でした。また、みそ汁の出汁も、にしんの味付けもちょうど良かった。
・小樽の重要な要素であるにしんを食を通じて感じることができたため。
・味と量がよかったため。
・初めてにしんを食べたがクセが少なくてとてもおいしかったです。
・にしんのどんぶりが本当においしかったです。
・普段食べる機会のないような食事ができたから。
・地元の食材を使った料理を食べることができたため。
・美味しかったし、ニシン漁についてや旧青山別邸も見学できたため。
・初めてにしんを食べたので、貴重な経験でした。小樽のおすすめとして、「海鮮」と答えるのではなく「にしん」と言ってみたいです。

〈やや満足〉
・未回答　1名
・初めてにしんを食べたがすごくおいしかったです。また、食べたいです。
・味は良かったし、景色や設備も良かったが、量が少なかったから。



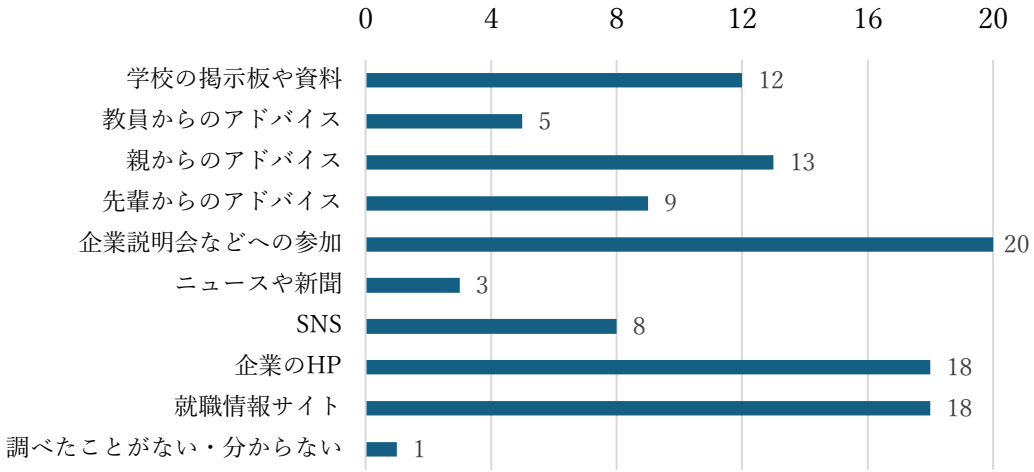


〈その他〉
・公務員
・未定

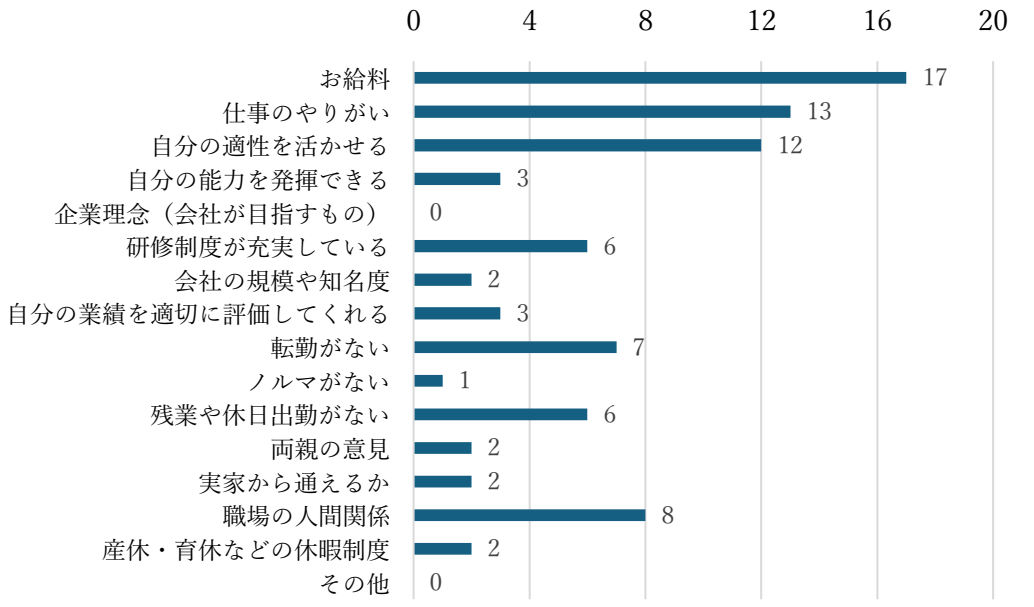


〈その他〉
・未定

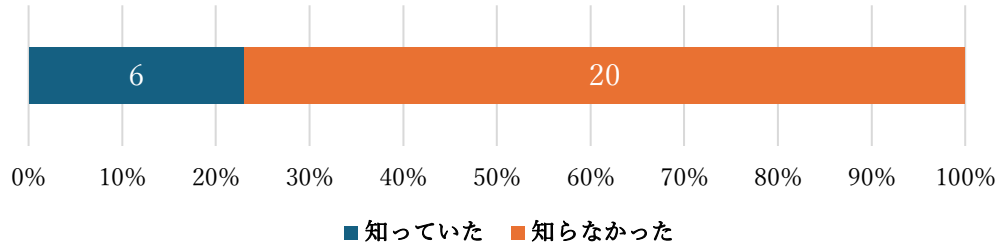
質問8　就職先を探す方法として当てはまるものをお選びください。（複数回答可）



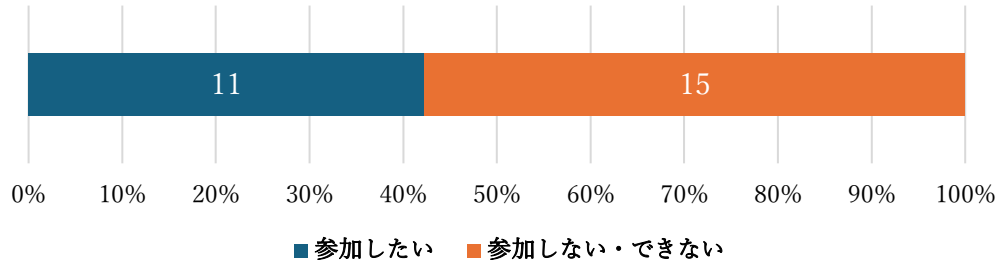
質問9　就職先を考える時に、重視していることは何ですか？（最大3つまで）



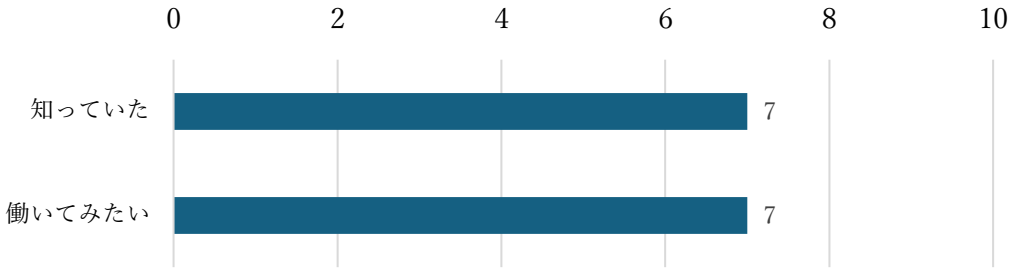
質問10　小樽市では、市内の企業情報をまとめて検索できるポータルサイト「小樽ジョブナビ」を6月に公開しました。この「小樽ジョブナビ」を知っていましたか？



質問11　第3回のツアー（10月15日）も参加したいと思いますか？

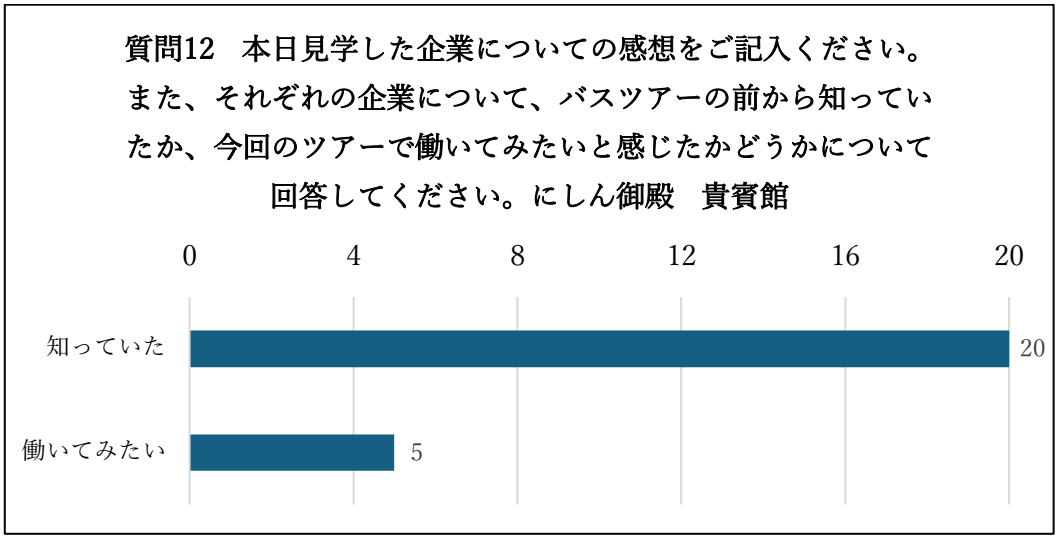


質問12　本日見学した企業についての感想をご記入ください。また、それぞれの企業について、バスツアーの前から知っていたか、今回のツアーで働いてみたいと感じたかどうかについて回答してください。済生会ビレッジ



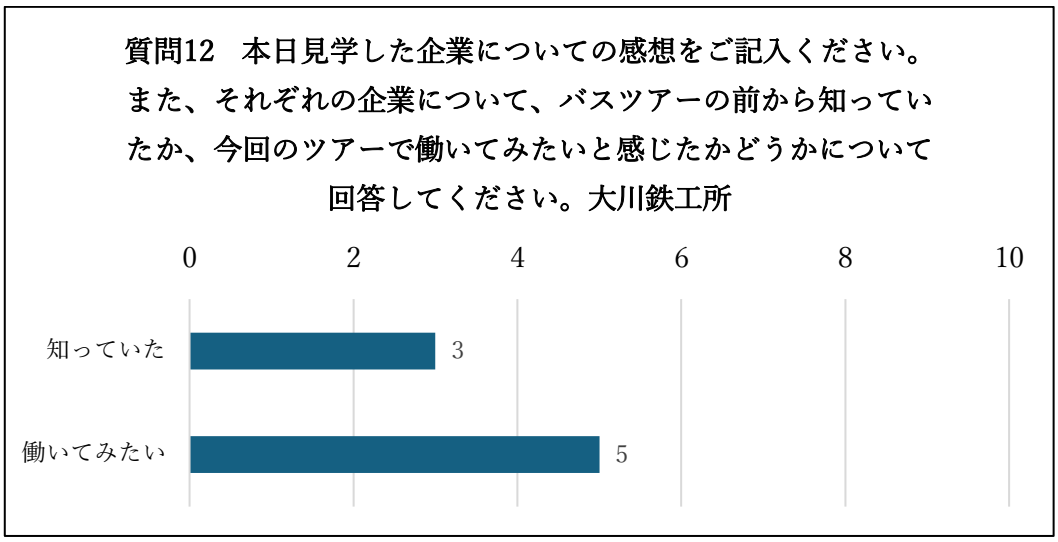
・どの年齢でも楽しめる企画が沢山あり、取り残さない取り組み、個人個人に寄り添うことが多くて素敵だなと思いました。ウイングベイの改革企画に関わりたいと思います。
・知らなかったが、良い取り組みだと思った。
・知らなかったが、色々な取り組みをしていておもしろいと思った。
・小樽の福祉施設やその大切さがわかった。また、持続するためにマーケティングしていくことも重要だということがわかった。

・企業が行っている事業をたくさん知ることができて勉強になった。
・障がいを持っている人や大人から子どもまで幅広く支援する活動しているのがとても魅力的に感じました。
・多様な人に向けたサービスをしていてすごいと思った。多くのニーズがあり、ウイングベイでそれに答える姿勢がすてきと思いました。
・今回、初めて知りましたが前にニュースで聞いたことがあったので説明の時に、リンクしながら聞くことができました。小樽全体で見て動き、それぞれに対応しているのを見て、私も役に立ちたいと思い、働いてみたいと感じた。
・商業施設に住めるようになったり、福祉施設などが増えたり、まちのようにしていく計画が興味深かったです。
・医療関係興味ないと思っていましたが、とても良かったです。
・地域のために様々な事業を展開されていて、感銘を受けた。普段からウイングベイ小樽に行くことは多いが、初めて知る施設が多く勉強になった。
・病院のイメージしかなかったが、実は色々なことをしているんだなと知った。３つのウェルネスを軸とした活動はとても面白かった。
・ウイングベイの空きテナントが気になっていたため、このような使い方は素晴らしいと思った。
・”済生会”という名は知っていたが、どんなモノか知らなかったので、とても良い学びになった。
・ウイングベイ小樽を 1 つのまちにする構想に賛同です。それに参画する企業ということで、好印象だった。
・小樽商科大学での講義で存在を知っていたが、雰囲気がとても良く、好印象だった。
・想像より様々な分野で活躍していることが分かった。
・接客や水族缶のために製造する仕事があるとは思いませんでした。3D プリンターに興味があるので、フィギュアなどを作ってみたいと感じました。
・ウイングベイに行く機会があったので知っていた。今後モルックに参加してみたいと思いました。
・高齢者や障がいのある方、または地域とのつながりが薄い方などをコミュニティに誘う良い機会になると思った。
・既に働きたい職種が決まっているため、働きたい意欲はそれほどだが、済生会が行っている 6 次産業の取り組みは私が今、重点を置いて取り組んでいるビジネスプラン作成にとても刺激をもらえる内容でした。済生会ビレッジさんのお話を聞けて良かったです。
・ウイングベイでの活動について知りませんでしたが、障がい者就労支援や包括サービスを商業施設で行っているということに興味を持ちました。
・地域に根ざした福祉の取り組みを実際に目にすることができ、学びになった。
・地域貢献している点に興味をもった。
・様々な取り組みについて知ることができて良かったです。モルックも楽しかったです！
・南小樽や築港で降りることがまずないので、存在を知らなかった。事業内容は面白いし意義のあることだと思うが、自分の目指している場所ではないと思った。



・とても美しくて、和を感じられる場所でした。この魅力を伝える側になって発信してみたいと思ったため、働いてみたいです。建物ができあがる背景を知ることで歴史も学べて興味深かったです。
・歴史ある建物を後世のため保存していく取り組みが良いと思った。
・素敵だった。にしん御殿には緑があるので、また来たいと思った。
・小さい頃に行ったことがあったが、旧青山別邸は初めて見学できたのでよかった。文化財を守る上でも、大切な役目を果たしていることがわかった。
・携わっている人々の情熱に触れることができた。にしん丼おいしかったです。
・小樽のにしん漁の歴史やオーナーの貴賓館に対する強い想いに心を打たれた。
・小樽がニシン漁で盛んだった時の様子が想像できる豪華な建物だった。ニシンが肥料として使われていたことを知り驚いた。ニシン丼は美味しかった。
・前から知っていた場所だったが、今回初めて行きました。小樽は昔からにしんで栄えていたことが建物からもうかがえ、歴史を深く知ることができました。中も広くきれいですごく見応えがあって楽しかったです。
・小樽にずっと住んでいるが初めて行き素敵なところであると思いました。にしんが美味しかったし、お話しも興味深くとても楽しかったです。
・にしん丼が美味しかった。旧青山別邸の買い取りや修復のお話が印象的だった。
・にしん美味しかったです。文化財を買うという行動力がすごく尊敬した。
・歴史だけでなく、美術的な価値を感じた。これを守っていくために多くの人に知ってもらいたい。
・とってもステキな建物で感動した！！観光客の方々に紹介したい。
・とんでもない大豪邸と文化財としての施設を守る姿勢に感服した。
・文化的価値のある建造物を観光に活かし、保存も取り組んでいるとわかった。
・食事がとても美味しく、大満足だった。
・大正時代の木材を利用していると知って驚きました。外国人観光客の方が日本人観光客よりも多いと知り、悲しくなりました。
・小学校の遠足で前を通ったことがある。にしん丼を食べることができてとても良かった。
・最後に貴賓館オーナーのお話がとても面白く、もっと聞きたかったです。また、ご飯がものすごく美味しかった！！
・以前から行ってみたいと思っていましたが、距離が遠いこともあって、なかなか行く機会がなかったため、今回のツアーで行けてとても嬉しかったです。小樽の博物館の方で、この場所については色々と見させていただいたので、事前知識もあってより深く学べたと思います。

・小樽が栄えていた理由でもあるニシン漁について知ることができてよかった。文化遺産を守りたいという強い意志を感じとても魅力的だった。
・単なる観光資源ではなく、北海道の産業史を知るうえで欠かせない文化遺産であると感じた。
・貴賓館に行くのは 2 回目でしたが、にしん丼は初めて食べておいしかったです。また、オーナーの方のお話も聞けて良かったです。
・お話が面白かった。
・途中で抜けてしまったが、面白い場所だと思った。しかし、あの場所で働くというビジョンは全く見えなかった。



・未回答　1 名
・技術的なことは難しそうでしたが、大掛かりなパーツを作る姿が凄く格好良かったです。大変貴重な経験をすることができました。これら製造を生業としており心から尊敬しました。
・鉄工業を近くで見るのが初めてだったため、新鮮だった。
・鉄工所の見学は初めてだったので、良い経験になった。
・モノづくりは人づくりであるという言葉が印象的だった。
・人々の生活を支える仕事を見て、この仕事の重要性を知ることができた。
・実際にモノづくりをしている現場を見て同じ年で親元を働いている人やロボットを使用しているのを見て勉強になった。
・火花がちっているそばで働いている人がいることが知りとても驚いた。なかなか見学できる機会がないため、とても貴重な経験になった。
・工場の中は、危険が多く、溶接などをしている方に対して感謝の気持ちがわきました。自分の知らない所で、頑張っている人を見れて、自分も将来人の役に立ちたいと思った。会社の方が、「歴史が長いと良いわけではない」の言葉が刺激になりました。働く環境が大事だと見学を通じて感じました。
・前を通ることはあったがお仕事の内容などは知らなかったので、知れてよかったです。実際に溶接しているところや、機械が動いているところを見られてとても良かったです。
・こんなに間近でものづくりを見られることがないので楽しかったです。
・工場での作業を見せていただいて、迫力がすごかった。普段見られないものが見ることができて良かった。
・ものづくり面白い！！技術者がいないというのはとても深刻だと思った。
・スケールの大きなものづくりを初めて間近で見て、町工場の重要性も感じられた。

・モノづくりのリアルな現場を知ることができてとても良い経験になった。
・想像しない世界で圧巻だった。鉄骨などスケールが大きく、ものづくりの大変さを感じた。
・モノ作りと人材育成に力を入れていらっしゃるとわかった。
・溶接技術の原理を理解し、実践することができた。職人育成は難しいと感じた。
・命がけの仕事だと認識を改めました。命綱が必要だと知って怖くなりました。
・ものづくり体験では実際にどのように溶接しているのかなど、知ることができて良かった。
・光がすごくまぶしく、鉄粉などを吸い込んでしまう危険もある中で、懸命に働かれている姿がすごくかっこよかったです。
・モノづくり体験をさせていただきました。私は祖父と叔父がモノづくりの仕事をしており、小さい頃からモノづくりには興味がありました。大川鉄工所さんのような町工場があるからこそ、私たちの生活は安全で暮らしやすいのだと思います。これからも普通に使っている「モノ」の裏側にいる人たちに感謝して生活したいです。
・鉄工所に初めて行ったが、切断・溶接などを機械と人、両方で行っているところを見られて面白かった。
・モノづくりがどのように行われているのかを体感できておもしろかった。
・ベトナムの方のお話を聞けて良かった。
・溶接が怖かったけど貴重な体験になって良かったです。プレゼントも嬉しかったです！！

質問 13　全体を通して感想をご記入ください。

・もっと小樽について知りたいと何度も思いました。大学に通っているだけだと何となくでしか言えなかった「小樽」について、今なら語れる所が増えて嬉しいです。今回も参加させていただきまして、本当にありがとうございました。
・小樽についてたくさん学べて良かった。小樽の企業に興味を持つ良いきっかけになった。最後のクイズも良かった！
・小樽の企業について知れて良かった。来てよかった。他の企業も知りたいと思った。帰りのクイズ楽しかった！
・2 回目の参加だったが、前回とは異なる業種の見学が出来て良かったです。次回も機会があれば参加したいです！
・バスツアーでしか味わえない体験ができて、参加して良かったなと思った。
・小樽の魅力や企業の小樽を盛り上げるための活動を知ることができてとても良い体験になりました！ありがとうございました。
・小樽に住んでいてもなかなかいかないエリアをツアーすることができて楽しかった。職業の種類の多様性についても改めて実感して今後について考えるきっかけになった。
・今回訪問した場所はどこも初めてだったので、刺激的でした。特に会社の方と触れあう機会が少ない人生において貴重な体験でした。自分は大学 2 年生なんですけど、仕事について考えないといけないので、今回のツアーに参加して良かったと思いました。自分の視野を広げるために、3 回目のツアーも参加したいと思いました。
・小樽のあまり知らなかったことも学ぶことができたし、企業についても知ることができてとても良かったです。景色も良いしご飯もおいしくて楽しかったです。ありがとうございました。
・毎回参加させていただきたいほど大好きです。ありがとうございました。
・ツアーに来なければ見られないものや知ることができないものを学ぶことが出来て良かったです。本日はありがとうございました。

・小樽についてだけでなく、ものづくりというものについても知ることができて、世界が広がったと思う。充実していました。楽しかったです。
・今まで知る機会がなかった魅力に触れ、もっと自分なりに魅力と思うものを見つけたいと思った。
・特に”にしん御殿”が深く印象に残った。小樽の魅力を伝えるためには欠かせないスポットだと思う。
・非常に楽しく学ばせていただきました。ありがとうございました。今後も学生のためにこのようなツアーを続けていただけると色々な人の経験になると思います。
・小樽の企業の一部を知ることができた。
・非常に楽しくツアーを終えることができた。
・にしん御殿の美しさに感動しました。料理が本当に美味しかったです。
・短い時間でしたが、たくさんのことを学ぶことができました。また機会がありましたらまた参加したいです。
・すごく楽しく、久々にお会いできた方もいたので、良い思い出になったし新しい魅力を知れました。
・普段なかなか体験する事の出来ないものをたくさんやらせていただきました。モルックや工場での体験など、私自身様々な体験と学びを得ることができました。10 月の第 3 回目バスツアーは予定が合わず行けませんが、これからもこのような体験ができるイベントには積極的に参加していきたいです。
・進学を機に小樽に来てまだまだ知らなかった小樽の企業の魅力を知れて良かった。民間就職を考えていなかったが考えてみようと思った。
・地域に根ざした企業や歴史的施設を直接見学でき、大変充実した時間となりました。今回の経験を今後の学びにいかしていきたいと思います。
・祝津パノラマ展望台も最高でした！時間が合えばまた参加したいです！
・ありがとうございました。
・体調がやや不安定で途中で抜けてしまったが、来年から働く自分にとって、なぜその仕事にするのか意識して仕事を決めようと思わせてくれた。

引率者アンケート集計　（参加者 2 名うち集計数 2 名）

質問 1　本日見学した企業についての感想をご記入ください

【済生会ビレッジ】
・済生会の取り組みを経営という視点から改めてお聞きすることができ、私自身も大変勉強になりました。福祉の収益構造について、変に隠さずにお話いただけたのがありがたかったです。3D プリンターもワクワクしました。

・PPT 資料は充実していますが、実際の取り組みや放課後デイサービスの施設をもっと見たかった。または体験したかったです。

【にしん御殿　株式会社貴賓館（旧青山別邸）】
・一度来たことがはずですが、もう一度館内案内までしていただいて見学すると見え方も変わり、新たな発見がありました。パッションの強い経営者の方でしたので、大学生にお話しいただけたのが嬉しかった。

・素敵な文化財でした。良く保存されており、感心しました。

【株式会社大川鉄工所】

・鉄工のイメージの無い小樽でこのような長い歴史を持つ企業があることを知り、驚きました。まちの職人の大事さを知る機会にもなり、大学生の地域への考え方の変容にもなったと思う。

・モノづくりの現場を見させていただき、ロボットも使われていましたが、技術者の育成という点は重要だと感じました。また、金形の工場も見させていただきとても勉強になりました。

質問２　全体を通して感想をご記入ください

・就職に寄り過ぎずに魅力的な企業を紹介してくださり、学生たちにとっても小樽の見え方が変わったのではないかと思います。だからこそ、是非高校生の方にも参加して欲しいと思うプログラムでした。

・充実した一日でした。これからも企画があれば引率者として参加したいです。学生に小樽企業の魅力を知ってもらうために、色々と運営企画がされていました。この度はありがとうございました。

質問 3　小樽市の若年者向けの雇用対策（大学生や高校生等に市内企業の魅力を伝える事業）などに対するご意見・ご要望がありましたら、ご記入ください。

・参加した学生からアイディアが出ましたらお送りいたします。

・小樽には優秀な企業がたくさんありますが意外と知られていないのです。私のゼミでは学生と一緒に小樽市内の歴史ある企業について調べています。調査をして、アピールしたいです。

企業アンケート集計　（参加企業 3 社のうち集計数 3 社）

質問 1　今回「小樽企業の魅力発見バスツアー」にて学生･生徒を受け入れた感想をご記入ください

【済生会ビレッジ】
・当済生会ビレッジでは、全国から企業や、学生の視察を受け入れていますが、小樽商科大学の学生が多く占めた本ツアーはいつもよりも親近感があり良かったです。学生の中で一人でも小樽の魅力に共感いただき就職をする材料になればと思いプレゼンしました。

【にしん御殿　株式会社貴賓館（旧青山別邸）】
・将来性のある学生さんに旧青山別邸を知って頂き、大変嬉しく思っております。

【株式会社大川鉄工所】
・ものづくりの楽しさ、大変さを経験してもらい、より多くの学生に鉄骨業界を知ってもらう良い機会だったと思いました。

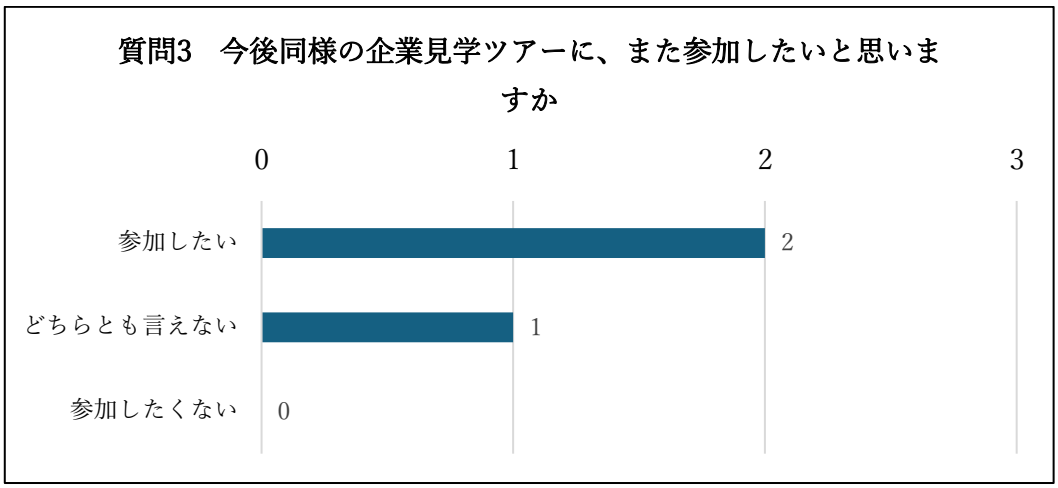
質問 2　今後同様の企業見学ツアーを実施する場合に、改善した方が良いと思われることをご記入ください

【済生会ビレッジ】

・参加者の情報をいただきたいです（可能であれば希望就職先の情報があれば）
→お話をする際の材料にするため。

【にしん御殿　株式会社貴賓館（旧青山別邸）】
・特にございません。

【株式会社大川鉄工所】
・もう少し、時間に余裕があると良いのではないでしょうか。前日にでも、バスの停車位置などの情報共有があると良い。



質問 4　質問 3 で「どちらとも言えない」「参加したくない」と回答した方は、その理由をご記入ください

【株式会社大川鉄工所】
・弊社は危険が伴う工場のため、一気に大人数を受け入れるのは難しいこともあり、参加人数によります。また、「ものづくり」なので、体験して頂くことが大切だと今回感じました。体験させるには、時間・労力・費用が多く発生するため。大変さが１番の理由です。

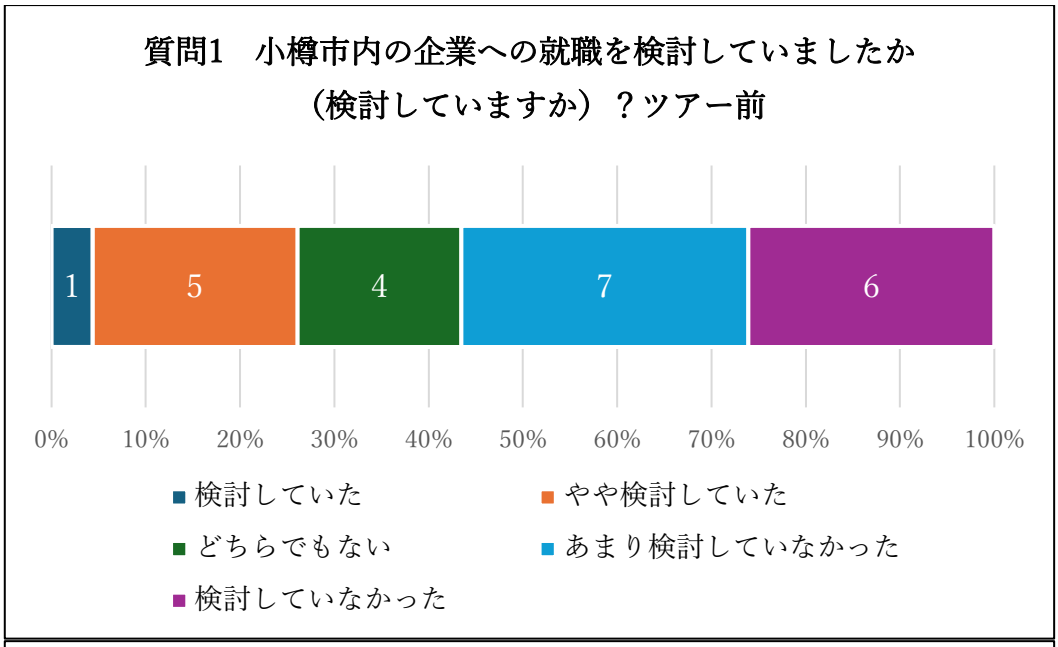
質問 5　小樽市の雇用対策に対するご意見・ご要望がありましたら、ご記入ください

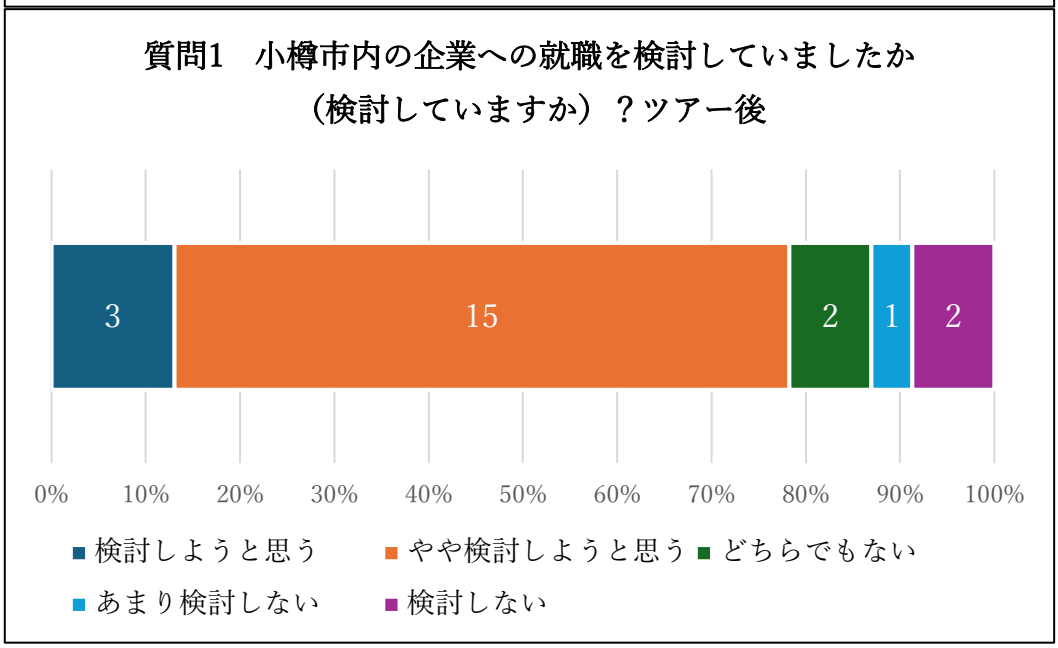
【済生会ビレッジ】
・小樽市では外国人の在住が 1,000 名を超えました。今後外国人に対する更なる「住みやすさ」を検討いただければと思います。

【にしん御殿　株式会社貴賓館（旧青山別邸）】
・特にございません。

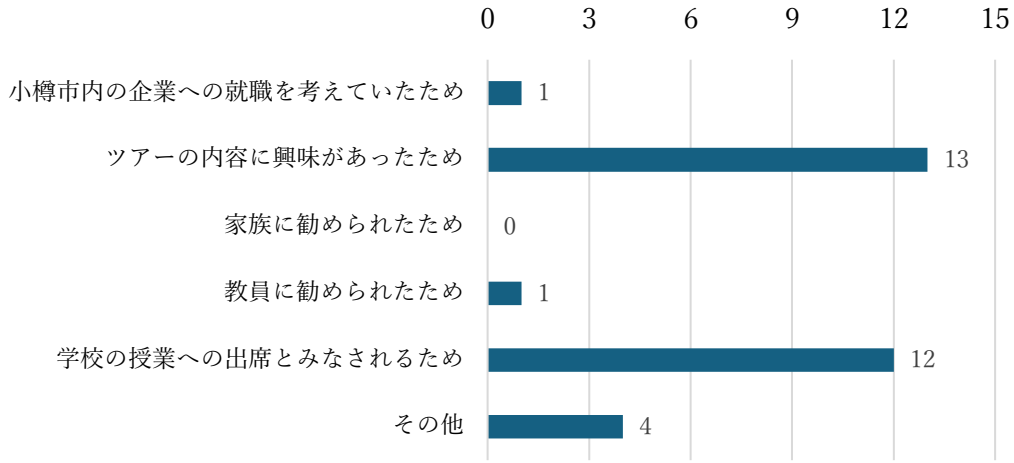
【株式会社大川鉄工所】
・体験型の企業見学があると、体験したことより興味が出る学生が増えると思います。

● 第 3 回　小樽企業の魅力発見バスツアー　令和 7 年 10 月 15 日(水) 於：小樽市内
参加者アンケート集計　（参加者 23 名うち集計数 23 名）



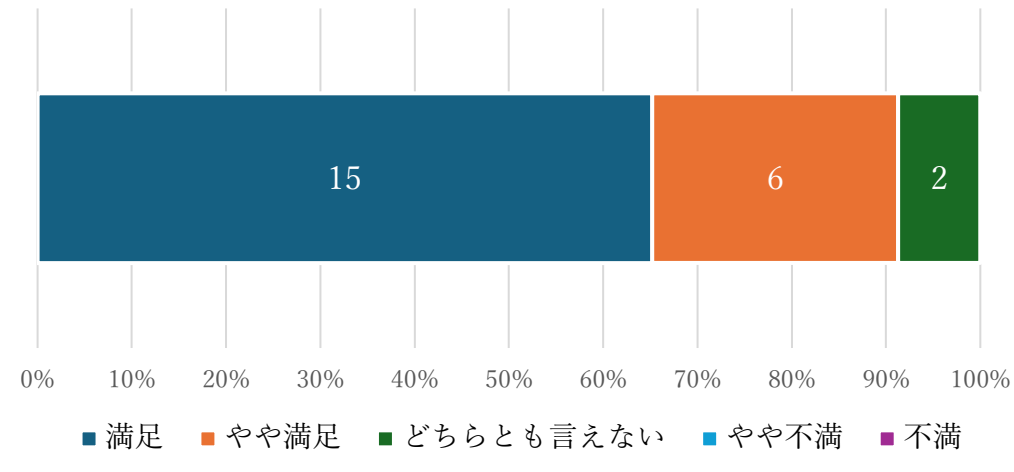


質問2　「小樽企業の魅力発見バスツアー」へ参加した理由をお選びください。（複数回答可）



〈その他〉
・友達に誘われたため。　2名
・前回参加して楽しかったから。　2名

質問3　本日の「小樽企業の魅力発見バスツアー」はどの程度満足しましたか？

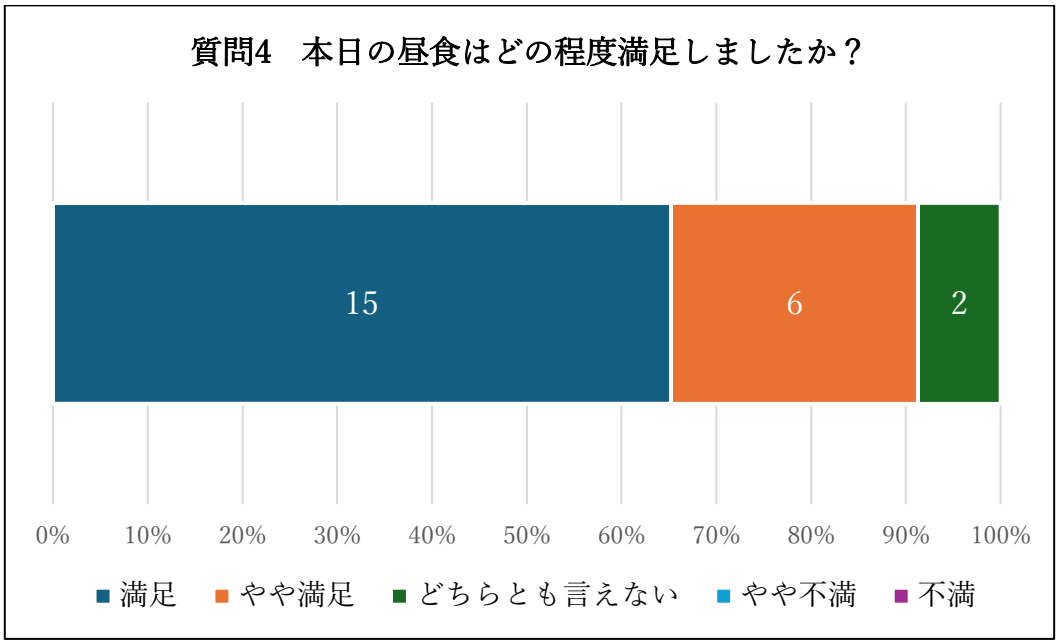


〈満足〉
・未回答　1名
・ツアーの題名にもある通り小樽企業の魅力を体験できたから。
・実際の企業の業務現場を見ることが出来たから。
・フェリーに乗って船内見学出来たから。
・とても良い機会だったこと、新しい発見がたくさんあったから。
・3つの企業を見られるのはとても嬉しい。
・企業の馴染みのない部分まで知れてとても楽しかった。
・企業の見学も昼食もとても良かったから。

・実際に船内やホテル、工場内を見学出来て、説明を聞けたから。
・昼食も美味しく、見るもの全てが新鮮で楽しかったため。
・数ある職業の凄さに感動したから。
・普段見ることのできない船や工場内を見学することが出来たから。
・無料でたくさん学べたから。
・企業それぞれの部署などについて話を聞けたから。
・とても面白かったから。
・知らない事をたくさん知ることが出来たから。
・どこの企業も魅力的だったから。

〈やや満足〉
・思ったより楽しかったから。　2名
・色々知識を得たから。
・企業の方の話を直接聞けたから。

〈どちらとも言えない〉
・未回答　2名

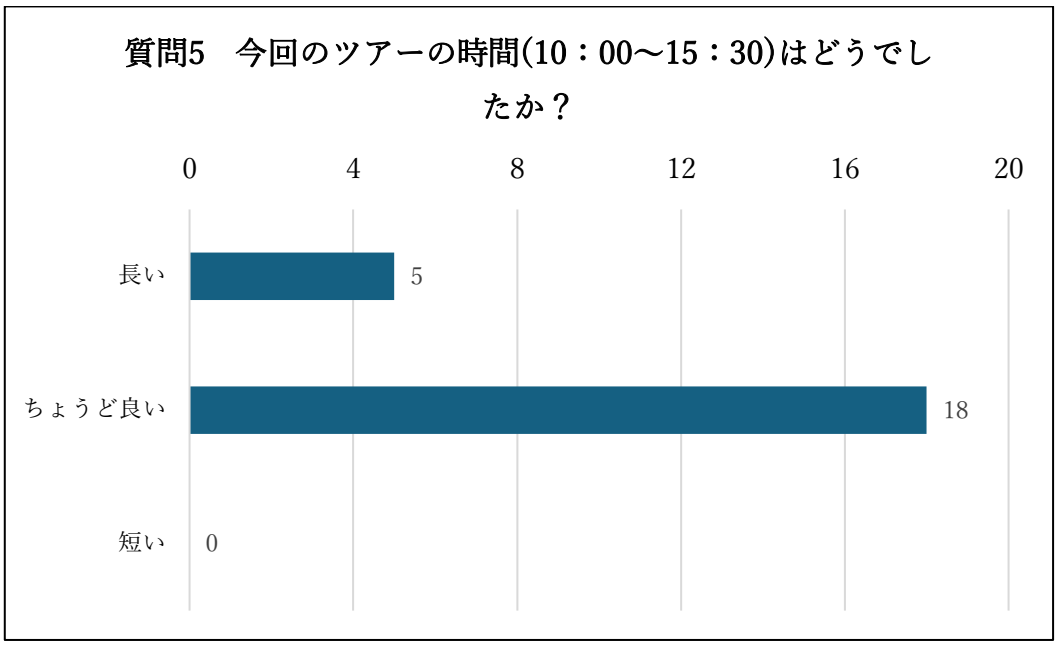


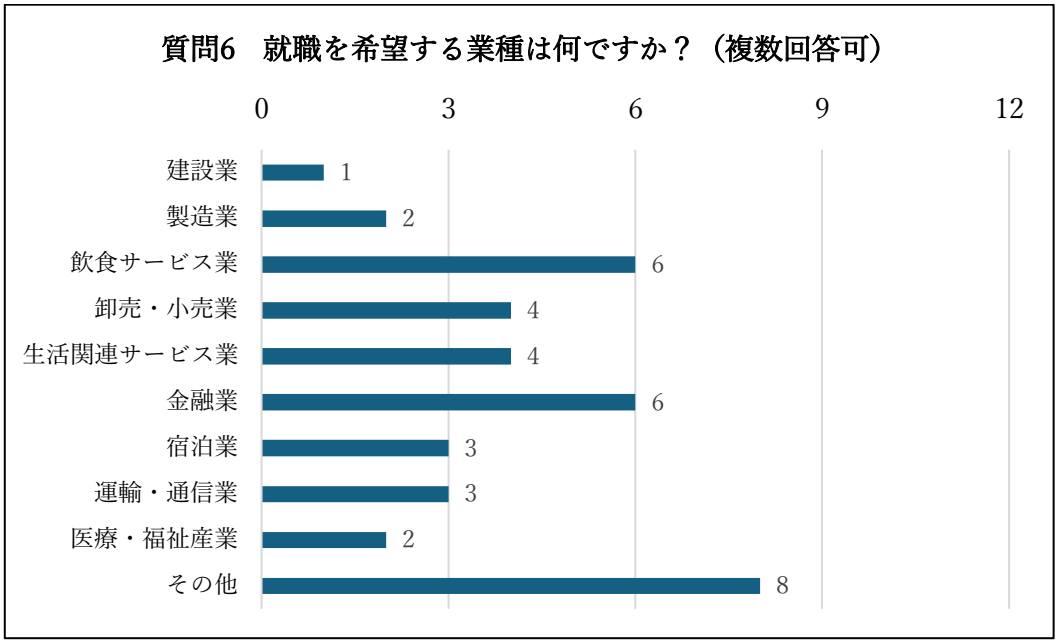
〈満足〉
・未回答　2名
・ボリュームがあり、満足出来ました。　4名
・とても美味しかった。特にじゃがいもが食べやすく、どうやって柔らかくしているか教えて欲しいほど。
・量がちょうどよくて、デザート付きで嬉しかった。
・普段宿泊しないホテルの食事を食べることができ、美味しかった。
・ボリュームも満足でしたし、味も美味しかったです。今回のために、ご用意してくれたとのことで、嬉しかった。
・普段食べられないような食事ができてすごく良かった。
・量も満足できたし、味や景色もとても良かったから。
・ボリューム満点でとても美味しかったです。

・とても美味しかった。特にメインの料理とチョコプリンが美味しかったです。
・スープもメインも、プリンもとても美味しかった。
・ランチセットでデザートまで付いており、美味しかったしお腹もいっぱいになったから。

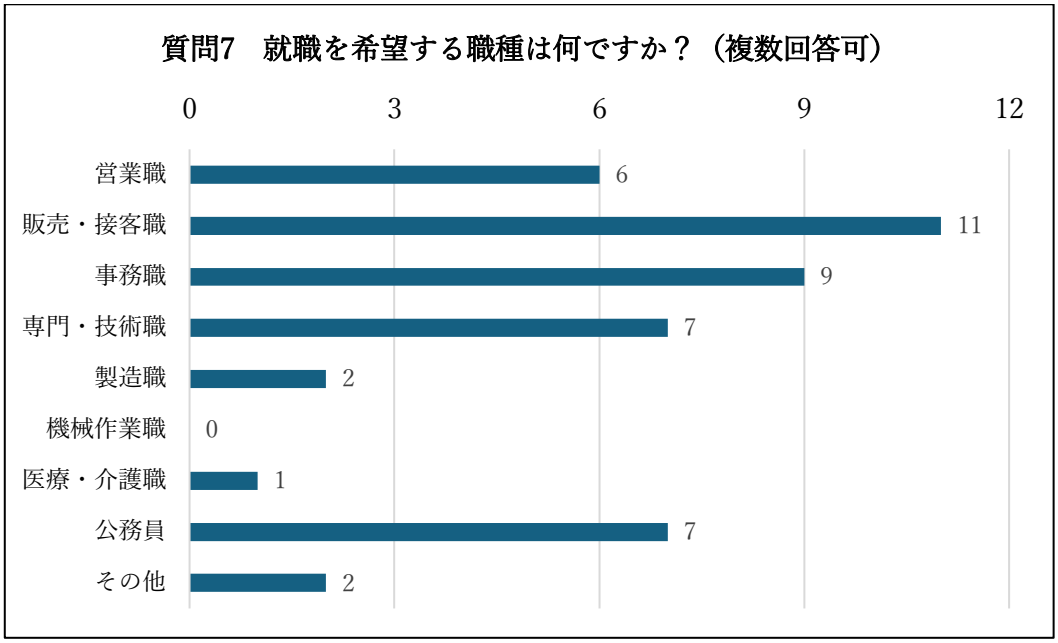
〈やや満足〉
・未回答　1名
・美味しかったけど量が多かった。　2名
・ボリュームがあった。
・時間が少し短く感じたが、美味しかった。
・チョコプリンが美味かった。

〈どちらとも言えない〉
・未回答　1名
・もとから空腹では無かったから。



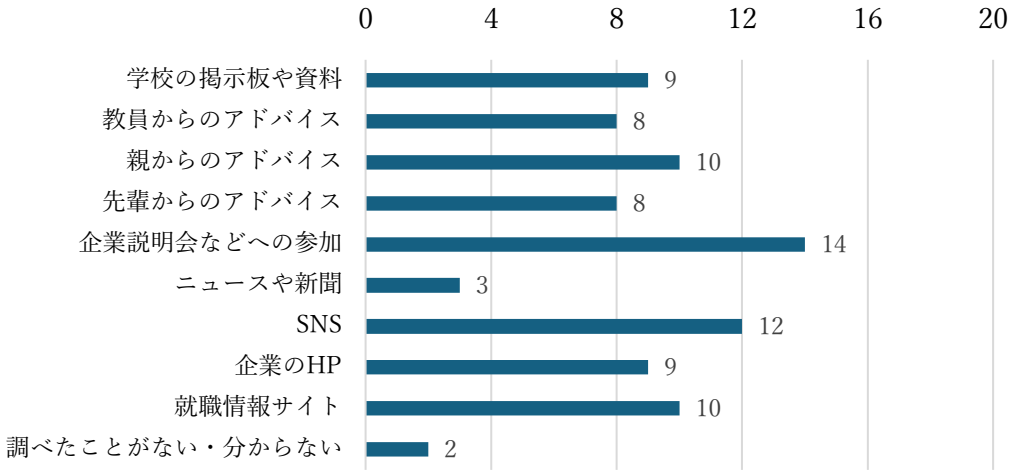


〈その他〉
・未定　２名
・美容　２名
・教育
・エンタメ
・旅行
・コンサルタント

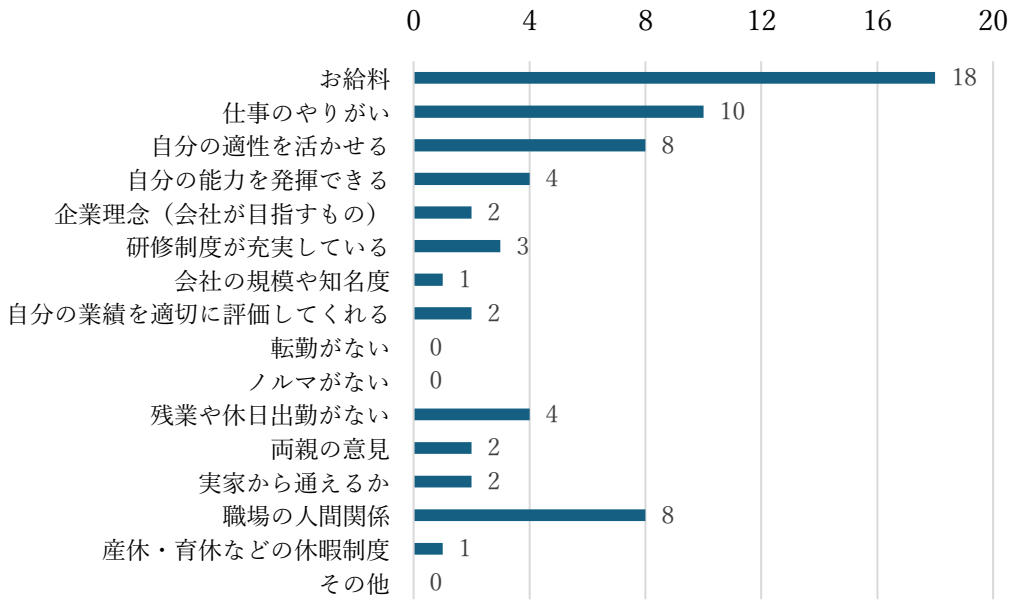


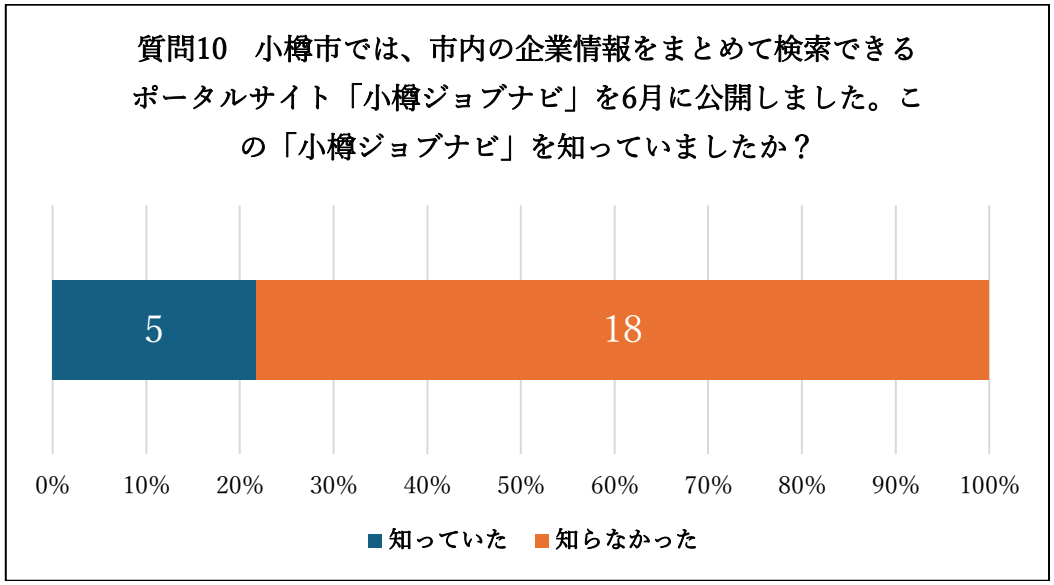
〈その他〉
・教育
・フェリー

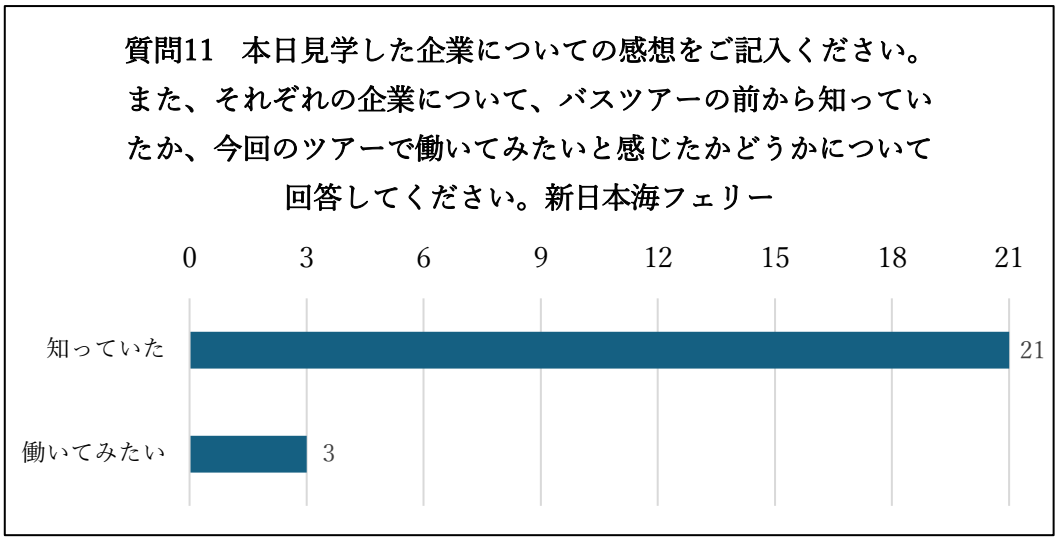
質問8　就職先を探す方法として当てはまるものをお選びください。（複数回答可）



質問9　就職先を考える時に、重視していることは何ですか？（最大3つまで）



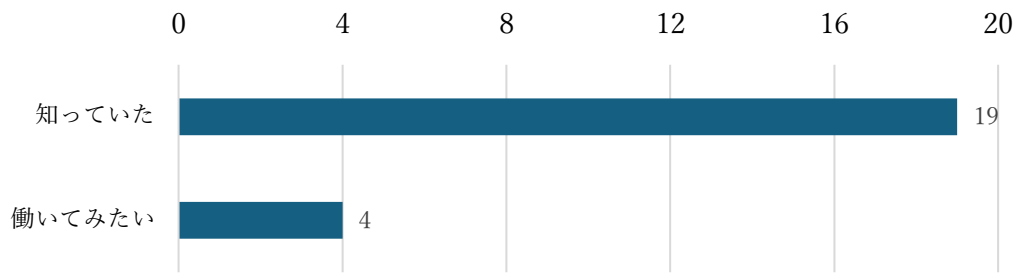




・今回フェリーの中まで見ることができて嬉しかったです。サービスが充実していて凄かった。
・フェリーの中はお部屋がたくさんあってホテルみたいだった。
・自分がやりたい分野ではなかったので、働いてみたいとは思いませんでしたが、フェリーで働くのは楽しそうだなと思いました。
・仕事のやりがいをすごく感じられる場所だと思った。
・仕事であったとしてもフェリーに乗れるのが良いなと感じた。
・フェリーに乗れて楽しかった。
・フェリーから見る海がとてもキレイだった。小樽から舞鶴で 21 時間掛かるのが驚いた。
・フェリーの中に入ってみたら思っていたより豪華で凄かった。
・大変そうだけど働きたいと思った。
・船内を見学してみて、お客として船に乗って観光したいと思いました。
・船内が想像よりも豪華でワクワクした。人だけでなく物流を支えているなど、知らない仕事を知ることができた。船旅がしたくなった。
・普段あまり船に乗らないので、船内を見学できたのがおもしろかった。とても広く、階数も多かったので、船内とは思えなかった。学割を使って利用したい。

・「フェリーの会社」という印象だったが、フェリーを運行するためには飲食・清掃など多様な業種が必要だとわかった。また、ホテルなど様々な事業に取り組んでいるとは知らなかった。旅の思い出のお手伝いが出来る仕事で、素敵だと思った。
・船内がすごく新鮮で面白かったです。船は旅行系の業種の中でもあまり知らなかったので、今回お話を聞いて少し知ることが出来て良かったです
・物流だけではなく、人も一緒にフェリーに乗っていることを知り驚いた。色々なお部屋があり、スイートルームや客室のお風呂まで見学出来て貴重な経験になった。東京に実家があるので、フェリーで新潟まで行って、帰ることもできると知れた。
・船の中の設備やサービスがお客様を大切にしている気持ちを感じた。福利厚生も魅力的だった。
・オーセントホテルでアルバイトをしているので、フェリーについて学んだり見学したりすることができてとても有意義だった。機会があれば客室や船を利用してみたいと思った。
・フェリーを利用してみたいと思った。
・詳しい仕事内容については、触れられていなかったので、働きたいとは考えられなかった。しかし、福利厚生が充実していたので魅力的だった。
・正直働いてみたい！利用してみたい！という気持ちが大きくなりました。舞鶴までの航路（船旅）が元々魅力的だと思っていましたが、実際に船の中を見るととても豪華でびっくりしました。私がいつも利用している別のフェリー会社の船よりも 100 倍豪華で羨ましかったです。絶対に利用します。
・何度かフェリーを利用したことはあるが、小樽のフェリーは初めてだったので、色んな客室や設備などの裏側を見て知ることができて良かったです。企業の雰囲気も良くて、働くうえで、環境が理想的でした。就職する時に少し考えてみようと思えるくらい実際に見学出来て良かった。
・これまでの海運業のイメージは物の運搬やクルーズくらいしか無かったが、今回の会社説明を聞いて、災害時のインフラ支援の役割を知った。島国である日本では自然災害として海は脅威になってしまうことがあるが、それを逆に活かした取り組み（物流）など大切だと感じた。
・小樽にフェリーの会社（大企業）があることを初めて知りました。飛行機や電車だけでなく、フェリーにも学割があると知ったので船で旅行してみたい。

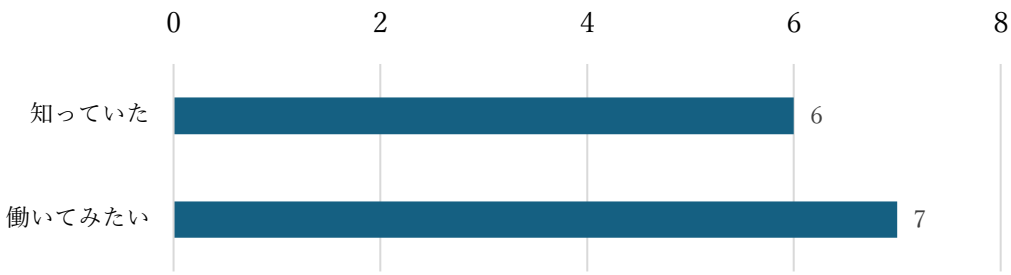
質問11　本日見学した企業についての感想をご記入ください。また、それぞれの企業について、バスツアーの前から知っていたか、今回のツアーで働いてみたいと感じたかどうかについて回答してください。グランドパーク小樽



・部屋の１つ１つが広くキレイで感動した。
・チャペルがあることを初めて知った。

・働いている人がとてもカッコ良かったです。
・接客業が好きなので、とても面白そうだと思いました。
・初めてホテル内に入って見学出来た。きれいだった。
・お昼ご飯もチャペルもステキだった。
・ご飯が美味しかった。
・ご飯が多かったけど美味しかった。宴会場の部屋がそれぞれの人数に応じて対応していてすごいと思った。
・ホテル業は大変そうと感じた。
・ランチはとても美味しかったです。グランドパークの説明を聞いて、知らなかったこともあって宿泊などしてみたいなと思いました。
・食事会場から見える景色は綺麗だった。海を見ながら過ごせるホテルは中々ないので売りになると思った。
・ホテル内の設備や館内施設を実際に見学する事で、理解を深めることが出来た。また、ホテルに関わっている方たちの組織図なども知ることができ、理解度が高まった。
・自分はホテルの宴会バイトをしたことがあり、お客さんの笑顔を見ることができる最高の仕事だと思っていたが、ホテルには様々な担当や分野があって、たくさんの人が支えていることを知りさらに、興味がわいた。
・お昼のご飯がすごく美味しかったです。ホテル内の色々な宴会場など部屋を見せていただけて楽しかったです。色々なお客の想いに寄り添うと仰っていたのが印象的でした。普段ホテルの宴会場の裏側は知らなかったので、見学ツアーならではの経験ができたと思いました。
・チャペルや宴会場など普段はいることが出来ない場所を見学することが出来て良かった。ホテルは色々な人が裏で働いているから成り立っていると知り、ホテルで働いている方への見方が変わり、感謝したいと思った。そしてお昼ご飯は美味しかったです。
・様々な用途に応じて使える宴会場があっていいなと思った。人前に出る以外の仕事もあるのが魅力的だと感じた。
・ホテルは様々な部門の方がお客様の為におもてなしをして下さっていることが改めてわかった。
・知っていたが中まで入ることは普段ないので、ツアーに参加して見られて良かった。
・ホスピタリティを感じた。現在アルバイトでホテルにて働いているが、そことはまた違う雰囲気で、館内を巡っていてとてもワクワクした。従業員の働く姿勢（料理を運ぶ）も素敵だと思った。
・ウイングベイ小樽に来るたびに、いつも気になっていたホテル。今回はご飯を食べられたり、中を見学することができて嬉しかったです。いつか泊まってみたいです。
・ホテルの中はとても綺麗で、チャペルだけでなく、宴会などでも使用されていて目的範囲が広くて利便性が高いと思いました。また、案内をしてくれた白根さんがどの部門でも対応できるように、仕事について説明してくれて聞きやすかった。
・ホテル業における接客は受付やレストランのみであまり従業員の活動を感じさせにくい仕事だと思う。だが、快適な旅を手助けしてくれるホテルスタッフの取り組みがあることを忘れずに利用したいと思う。
・宴会場の名前が素敵だと思いました。私が思ったより少人数の社員さんでホテルを回していることが凄いなと感じた。

質問11　本日見学した企業についての感想をご記入ください。また、それぞれの企業について、バスツアーの前から知っていたか、今回のツアーで働いてみたいと感じたかどうかについて回答してください。光合金製作所



・北海道だけでなく日本中で活躍していると知ってビックリしました。
・工場内を見学してすごいなと感じた。
・工場をあまり見たことがなかったので楽しかった。
・見学をして、メッチャ働いてみたいと思った。
・楽しかった。
・工場を見られて良かった。
・1 個のインゴットで 120 個も作れるのは凄いと感じた。
・機械がたくさんあって大きな音でうるさく感じたが迫力は凄かった。
・会社を知らなかったが、水抜栓は北海道の冬を助けているアイテムだと知れた。
・水抜栓のことを全くわかっていなかったので、見学して知れて良かった。
・全然知らない仕事だった。見学出来て良かった。
・水抜栓について理解を深めることができた。一連の流れを実際に工場の見ながら見学することができ、貴重な機会だった。日常生活でも意識して見てみようと思う。
・文系の自分にはさっぱりな部分はあったが、機械の力、人の力、プログラミングなど複数の力が合わさって成り立っていることが分かった。営業や総務は小樽商科大学の卒業生もいるという事だったので、理系の仕事にも十分関わる可能性があると感じた。
・工場見学も、今まであまり見たことがない業種の工場だったので、目新しく興味が沸きました。社長さんが途中から同行され実物を使用しながら分かりやすく説明してくださったのも分かりやすくて有難かったです。会社そのものに興味･関心が生まれました。ずっと（質疑応答を含めて）楽しく見たり聞いたりできました。
・人間と機械の力を使い分けて作業をしていて凄いと感じた。色々な工程を経て、作られていることを知り、家の水道管の仕組みにも興味を持てた。
・実際に工場での作業を見て、小さな傷でも水漏れの原因になると知って驚いた。
・工場の作業が間近に見られて興味深かった。色々な工程を経て出荷されているのがとてもよく分かった。
・工場で働いている人たちがカッコよく見えた。
・休日日数などからもホワイトな会社だと思った。従業員や職場の雰囲気が良かった。今後、IT との連携が必要になると思うが、実際にそのビジョンが見えていて凄いと思った。特にアレクサの利用について。
・初めて聞いた会社だったので、ローカルな会社だと思っていましたが、北海道内だけではなく本州にも事務所、営業所…なんなら、自分の地元にもあったので驚きました。帰省したら家の散水栓を見てみようと思います。

・光合金製作所は初めて知りました。水栓に必要な物を作っていることを知って、私達の日常生活で欠かせないものを作って貰っているのに、すごく有難いと思いました。水抜栓の作り方を教えてもらえ、その過程を工場で見学し、実際に説明を聞けたことは知見が深まりました。
・自分は一人暮らしをしており、水道インフラを当たり前に使っていたが、その便利さを支えている仕事（製造業）を知ることができた。また、実際に製造の現場におけるプログラミングなどで作り上げている工程をみて、IT の重要性も知ることが出来た。
・工場見学をあまり行った事がなかったので、新鮮な経験でした。

質問 12　全体を通して感想をご記入ください。

・見学ツアーに参加して、知らない事を知る事が出来て良かった。
・人が幸せになれるように裏で工夫しているという事を 3 つの企業の見学でわかった。
・色々と知れてよかったです。
・世の中には色んな職業があって面白かったし、今回参加して良かったです。
・ツアーを通して、知らないことを知れたと思う。
・普段、触れないことに触れられて楽しかった。
・色々な企業を見られて良かった。
・それぞれの良さ、大変さなどがあって、良いと思った。
・とても良い時間を過ごせた。
・知らなかったことを聞けて、見学ツアーに参加してよかったと思いました。
・小樽の知らない企業をたくさん知れて勉強になりました。1～2 年生の時にこう言ったイベントがあれば参加したかったと思いました。
・1 日で 3 つの会社を見学したり、お話することで、それぞれの特色を感じながら、理解を深めることができた。特にフェリーの中を見学できたことは、自分にとって印象的だった。自分は既に就職先が決まっているが「小樽の会社」について知れて良かった。
・普段利用者目線では見えない企業の特徴や努力を知る良い機会になった。今回は接客と製造だったが、どの業種も何か・誰かに役立つための工夫をしていると考えると素敵だなと思った。仕事を選ぶ上で、やりがいは重要だと改めて感じた。
・全体を通して、見るもの全てが珍しく、わくわくしっぱなしで見学しました。会社概要についても興味をもったところもあり、ツアーがなければ一瞬も考えていなかったので、小樽の企業について知り、興味を持つきっかけになったので、本当に参加して良かったと思います。佐藤さん青木さんも優しく接して下さり、すごく有難かったです。ありがとうございました！
・市内の企業について知る貴重な経験となった。どの企業さんもとても丁寧にお話してくださり、ためになった。普段入らない場所に入ることが出来、ゆっくり見学することができて良かった。
・どの企業もお客様を想う気持ちが感じられて素敵だと思った。また今回見学した企業はこれから就職活動をする際に、視野に入れたい。
・企業の方やツアーの引率して下さった皆さんが親切で有難かったです。とても楽しかったです。本日はありがとうございました。
・接客に関する 2 つの企業は客として利用したいと思った。実際に企業を見学することで、その魅力を肌で感じることが出来た。
・元々、北海道（札幌）での就職を考えていたが、小樽の企業も面白いと思った。アルバイトではなく、実際の社員さん、責任を持って仕事をしている人々の姿勢や雰囲気を間近で見られてとても勉強になった。
・気になっていた企業や初めて知る企業のことをたくさん知れて良い機会でした！自分が向いてそうな業種、向いてなさそうな業種のイメージを少しすることが今回のツアーで

出来た気がします。改めてたくさんの人のおかげで生活できていると実感したツアーでした。ありがとうございました。
・今回は 2 回目の参加でしたが、多くの職業について企業説明や裏側を見ることができて、普段のありがたさというものを感じました。感謝することの大切さなどに気付かされ、多くの方がいて成り立っているという事を学べたツアーでした。就職活動の際は視野を広げて頑張りたいと思いました。
・自分は商大へ入学する際に小樽へ引っ越ししてきました。自分の生活圏しか企業など知らなかったので、今回のツアーを通じて、自分が今住む街の企業活動や小樽の環境を活かした事業の取り組みを知る事が出来たので、就職活動に役立てたい。是非、来年もバスツアーを実施し、商大生の視野を広げて欲しいと思った。ありがとうございました。
・参加して小樽の企業をより深く知ることができました。来年もあれば参加してみたいです。

引率者アンケート集計　（参加者 1 名うち集計数 1 名）

質問 1　本日見学した企業についての感想をご記入ください

【新日本海フェリー】
・全体説明に客室のフロアをたくさん見学出来て良かったです。船というよりは大きいホテルのようなイメージを持ちました。

【グランドパーク小樽】
・学校として、色々な面でお世話になっている企業さんなので、良く知ることができて良かったです。生徒からもお昼ご飯がとても美味しくて、満足できたと言ってくれていました。

【株式会社光合金製作所】
・仕事、製品について働いている人たちの実際の作業を見ることができて良かったです。若い人や女性が工場内に私が思っている以上に居て、地元に根ざした企業なのだと思いました。

質問 2　全体を通して感想をご記入ください

・企業さんごとに最後に質疑応答するという時間を設けていただければ嬉しいです。光合金製作所さんで、その時間がありましたが、当校の生徒はチキンで質問できず申し訳ございません。質問できずとも、生徒自身が知らない業種を知ることができて良かったです。ありがとうございました。

質問 3　小樽市の若年者向けの雇用対策（大学生や高校生等に市内企業の魅力を伝える事業）などに対するご意見・ご要望がありましたら、ご記入ください。

・直接見られる機会（体験や見学）が一番だと思っていますので、このイベントを継続的に体験なども交えて企画してもらえればと思います。

企業アンケート集計　（参加企業 3 社のうち集計数 3 社）

質問 1　今回「小樽企業の魅力発見バスツアー」にて学生･生徒を受け入れた感想をご記入ください

【新日本海フェリー株式会社】
・市内の小樽商科大学、北照高校、潮陵高校の学生さん 23 名に弊社を知って頂く機会になり良かったと感じています。今後の就職活動で希望就職先の候補に入ることを期待します。

【グランドパーク小樽】
・皆様とても真面目でお話もしっかりと聞いており、感銘を受けました。ホテルとしても中々ない経験でしたので、とても貴重な場となりました。ありがとうございます。

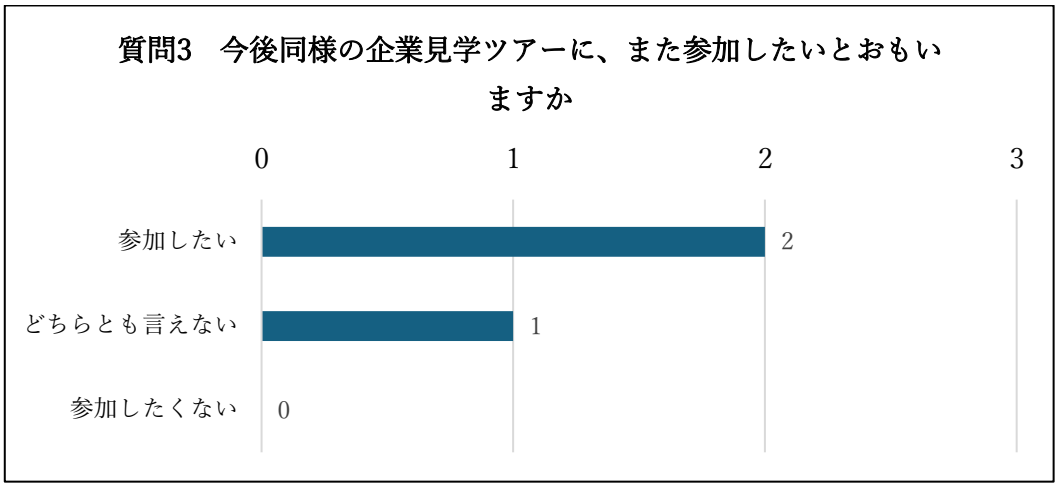
【株式会社光合金製作所】
・大学生はある程度自身の将来像が高いためか意欲的な学生が多く、高校生は素直に興味の有無で反応が分かりやすかったです。受け入れ企業側としても当企画を就職活動に直結させる意図はないため、広く企業認知という点で良い企画と考えます。

質問 2　今後同様の企業見学ツアーを実施する場合に、改善した方が良いと思われることをご記入ください

【新日本海フェリー株式会社】
・特にありませんが人数が多かったため、船内見学で一部の学生さんは説明が聞き取れなかったのではないかと危惧しています。

【グランドパーク小樽】
・特にございません。今回少しだけホテルの案内をさせていただきましたが、本当にこちらの内容でよいのかなとは思いましたので、何かあれば私までいただければと存じます。

【株式会社光合金製作所】
・特にありません。



質問 4　質問 3 で「どちらとも言えない」「参加したくない」と回答した方は、その理由をご記入ください

【株式会社光合金製作所】
・開催時期、参加人数の多少によりけりです。また、幅広い業種の企業認知という点で会社規模の大小・過去の実績問わず多種多様な受け入れ企業の選択があると良いと思います。

質問５　小樽市の雇用対策に対するご意見・ご要望がありましたら、ご記入ください

【新日本海フェリー株式会社】
・男子高校生を採用する有効な手立ては何かありますでしょうか。

【グランドパーク小樽】
・今後ともよろしくお願いいたします。

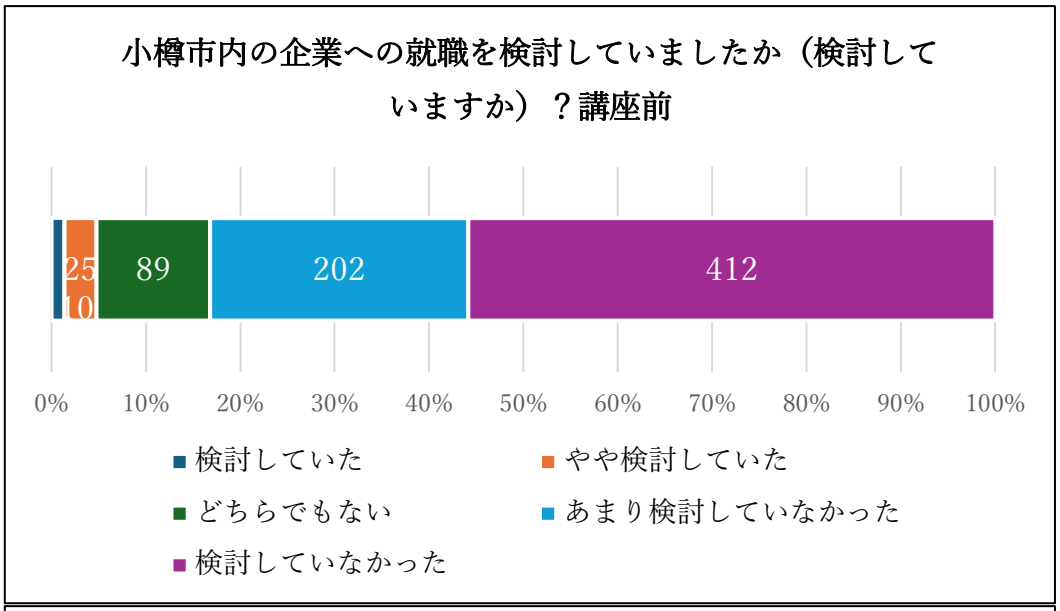
【株式会社光合金製作所】
・特にありません。

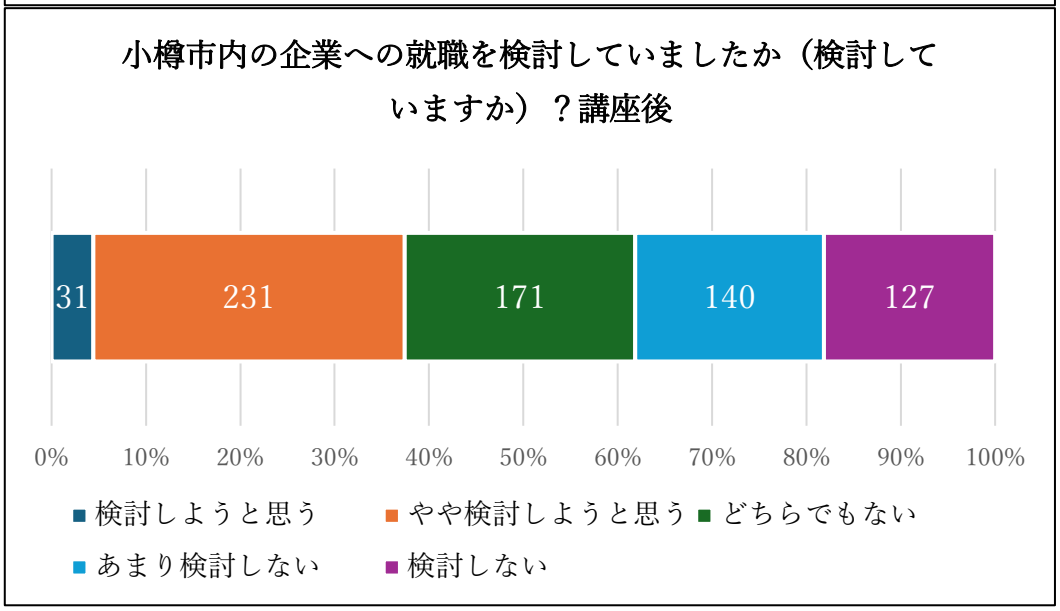
以上

(2) 分析結果
各事業実施後、参加者にアンケートを行い、回答を得た。

「企業出前講座」

企業出前講座を実施した 4 校にて得られたアンケートを分析すると、すべての学校において小樽市内で就職を「検討する」の層が増加し、小樽市内で就職を「検討しない」の層が減少した。実施した学校ではいずれも小樽市外出身や小樽市外より通学している生徒及び学生が多く、小樽市内企業の存在を「知らなかった」と回答する参加者も少なくなかった。実際に企業の担当者から直接情報を得ることで、小樽市内企業の魅力、理解や興味が深まり、小樽市内で就職をしてみたいという意識が高まったことが推察できる。また、事業参加企業からは「直接生徒や学生と接する機会が無いので、自社の業界や魅力を伝える機会をもっと設けて欲しい」との声もあり、「企業出前講座」は小樽市内の企業の認知度や魅力、理解・関心を深める機会として有効であると考えられる。

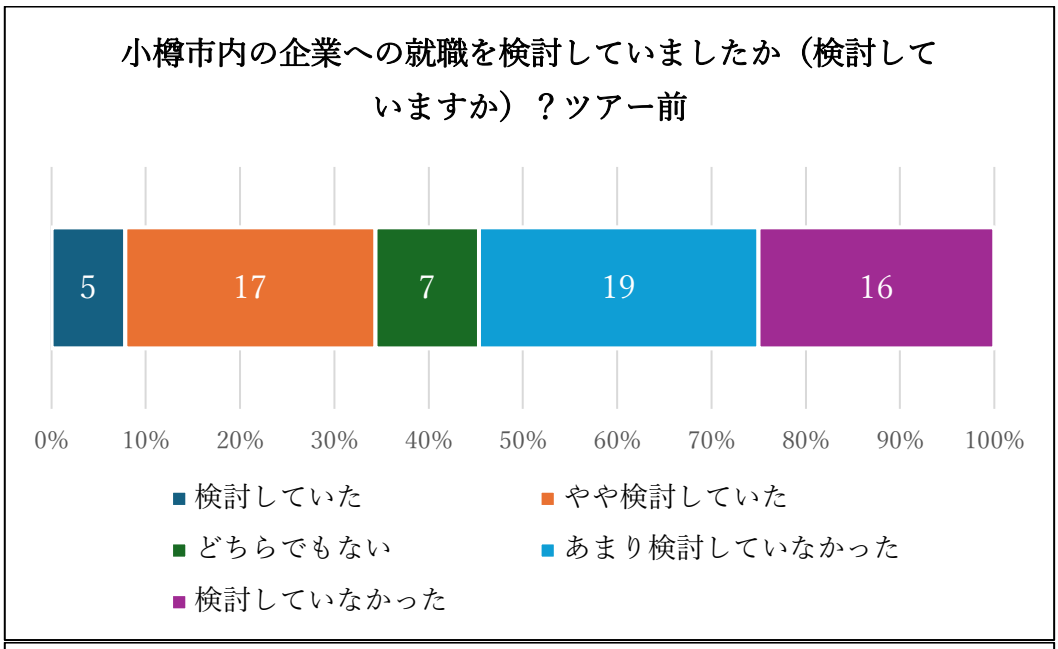


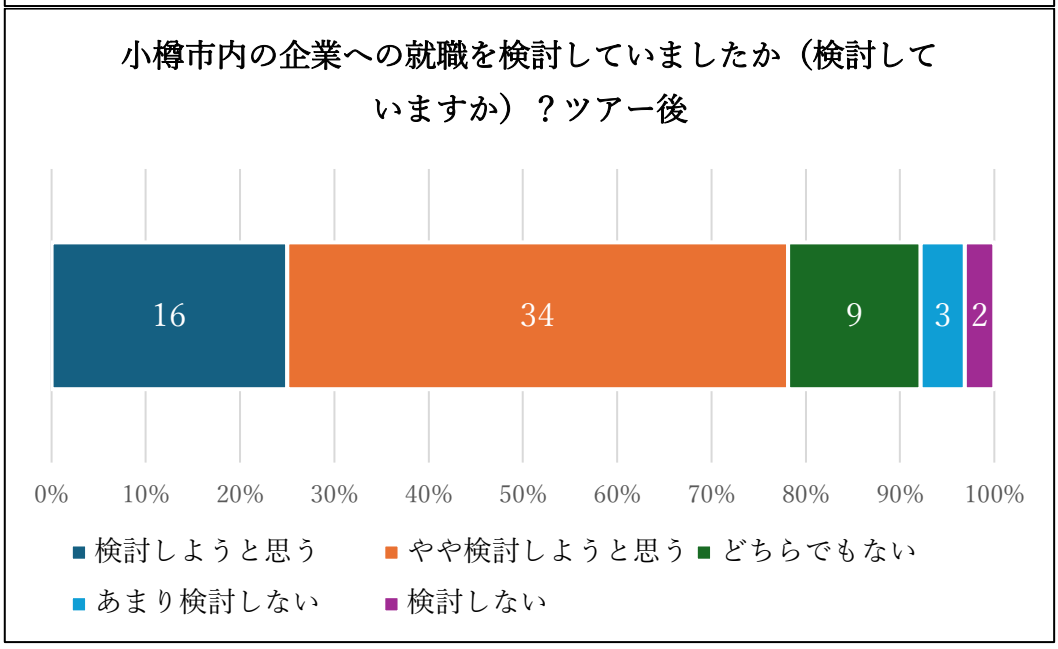


（実施した 4 校のアンケート結果の合計）

「企業の魅力発見ツアー」

1 回目 15 名、2 回目 26 名、3 回目 23 名の計 64 名より回答を得た。ツアー参加者において「小樽市内の企業への就職を検討していたか」という質問について見てみると、ツアー参加前は「検討していた」「やや検討していた」を合わせて 22 名（全体の約 34%）に留まったが、ツアー参加後には「検討しようと思う」「やや検討しようと思う」を合わせて 50 名（全体の約 78%）と増加した。実際に企業へ赴き、見学や業務体験を通して企業の良さや特徴を知ることができ、ツアー参加者の小樽市内企業の魅力が伝わったことがアンケート結果からも見て取れる。

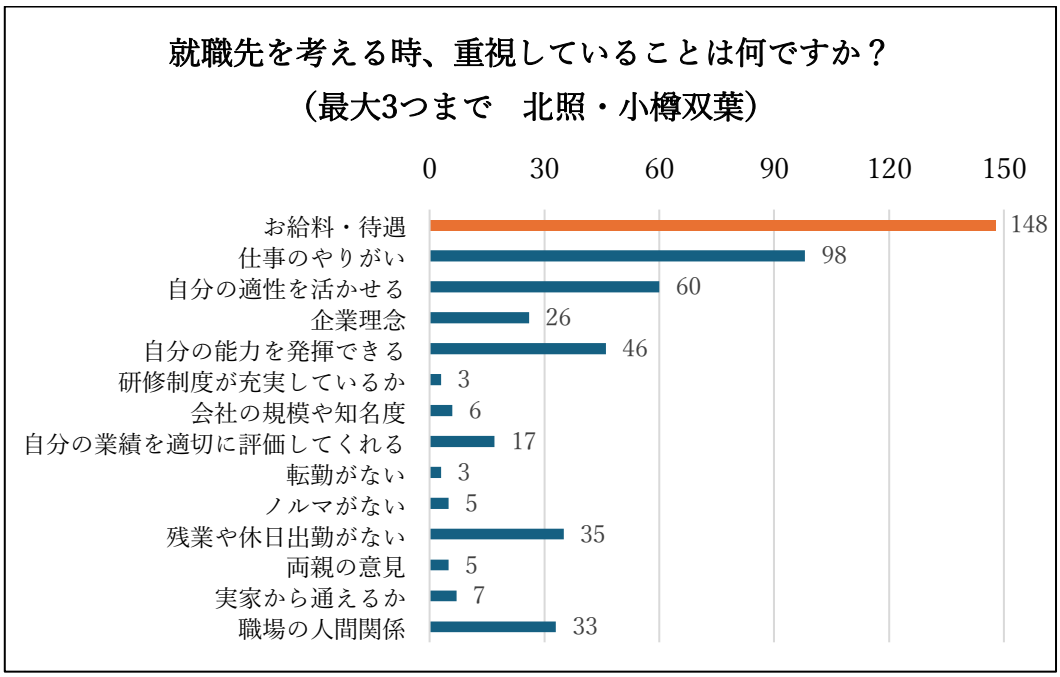




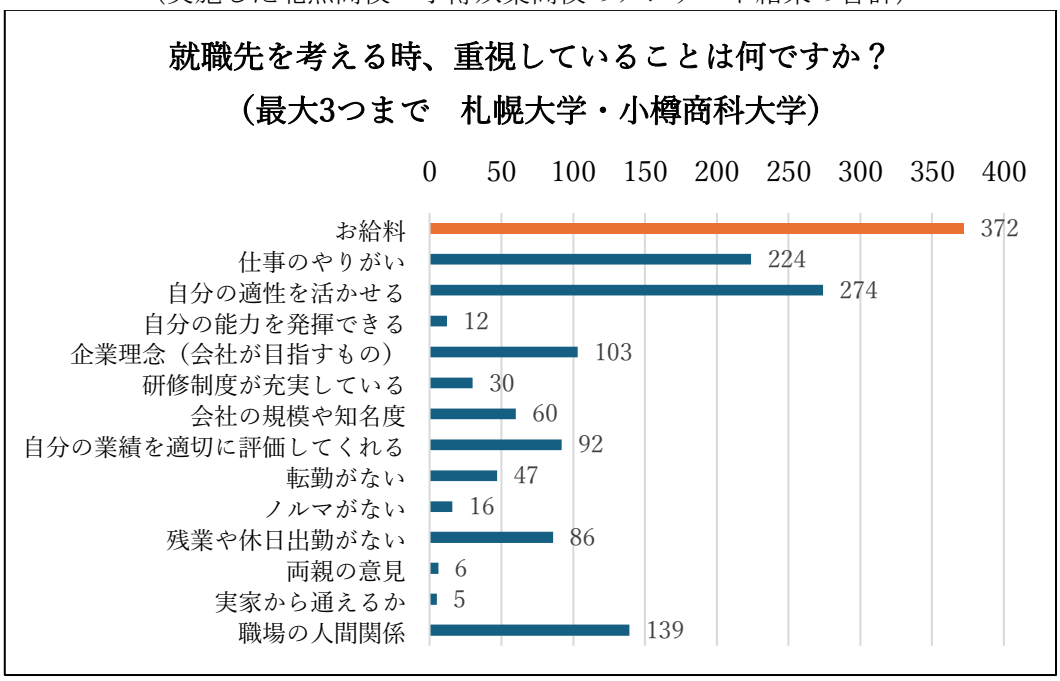
（実施した 1 回目～3 回目のアンケート結果の合計）

(3) 事業全体のアンケート集計結果について

アンケートで回答を得た「就職先を考える時、重視していること」では、実施した市内高校（北照・小樽双葉）において「お給料・待遇」が最も高く、次いで「仕事のやりがい」「自分の適性を活かせる」「自分の能力を発揮できる」の項目が続いた。一方、実施した大学（札幌大学・小樽商科大学）では、高校生と同じく「お給料・待遇」が最も高かったが、次いで「自分の適性を活かせる」「仕事のやりがい」「職場の人間関係」という結果になった。大学生においては自分が専攻している分野を仕事に活かしたいという希望から「自分の適性を活かせる」職場を重視していることが推察できる。

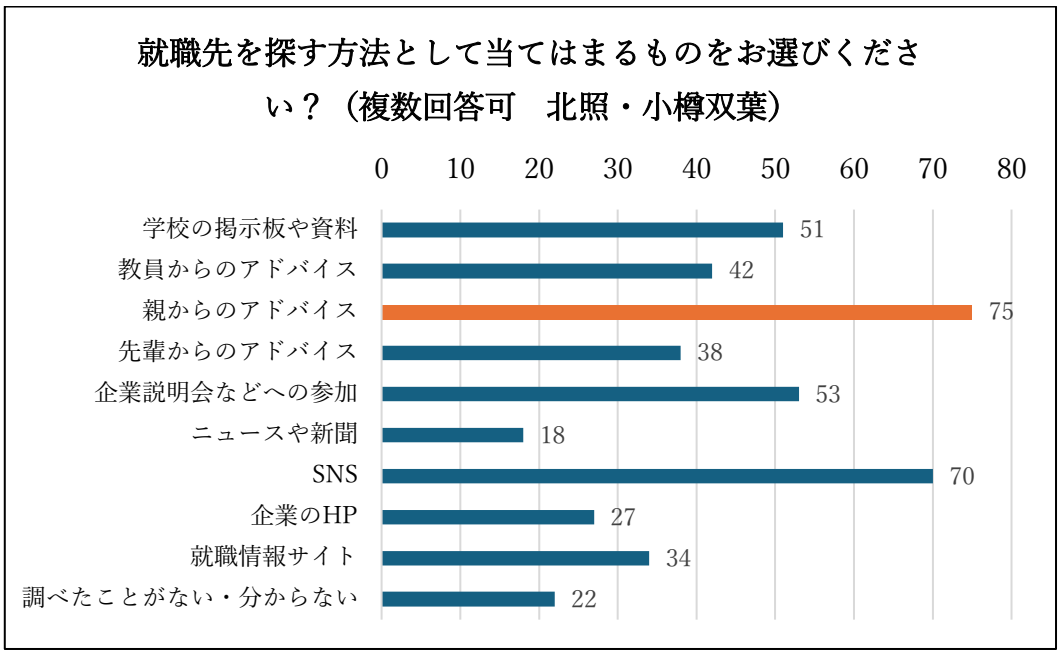


（実施した北照高校・小樽双葉高校のアンケート結果の合計）

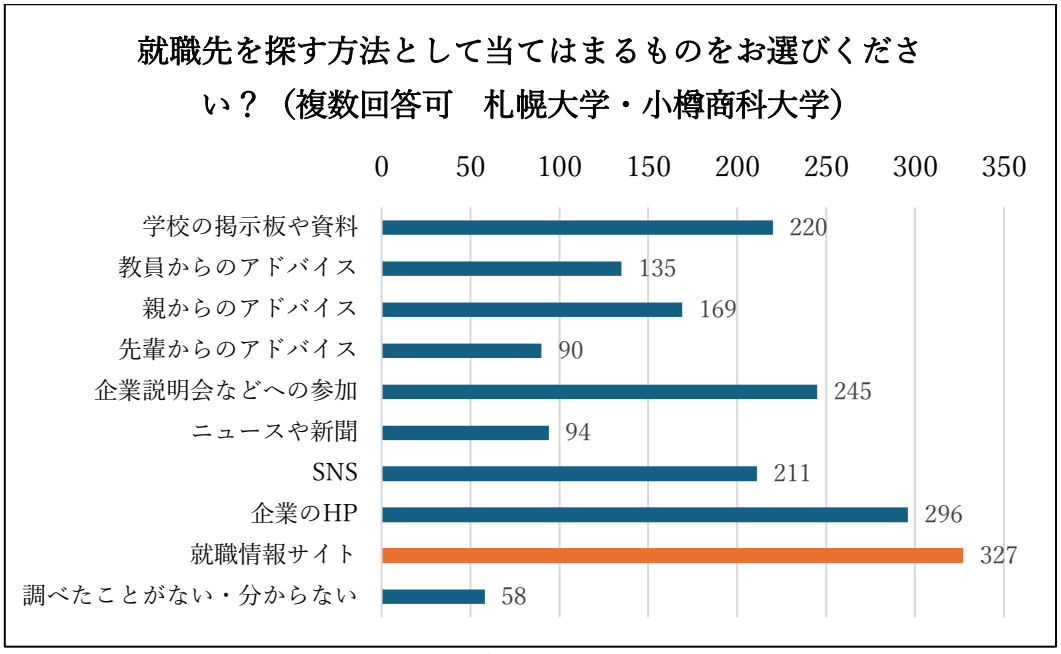


（実施した札幌大学・小樽商科大学のアンケート結果の合計）

また、「就職先を探す方法として当てはまるもの」では、実施した市内高校（北照・小樽双葉）において「親からのアドバイス」が最も高く、次いで「SNS」「企業説明会などへの参加」僅差で「学校の掲示板や資料」の項目が続いた。一方、実施した大学（札幌大学・小樽商科大学）では、「就職情報サイト」が最も高く、次いで「企業の HP」「企業説明会などへの参加」「学校の掲示板や資料」の項目が続いた。高校生は学校の先生や親の意見を重要視し、大学生になると自力で就職活動を進める傾向が強くなっていることがアンケート集計から明らかとなった。また、「SNS」を活用した情報収集も増加傾向となっている。



（実施した北照高校・小樽双葉高校のアンケート結果の合計）

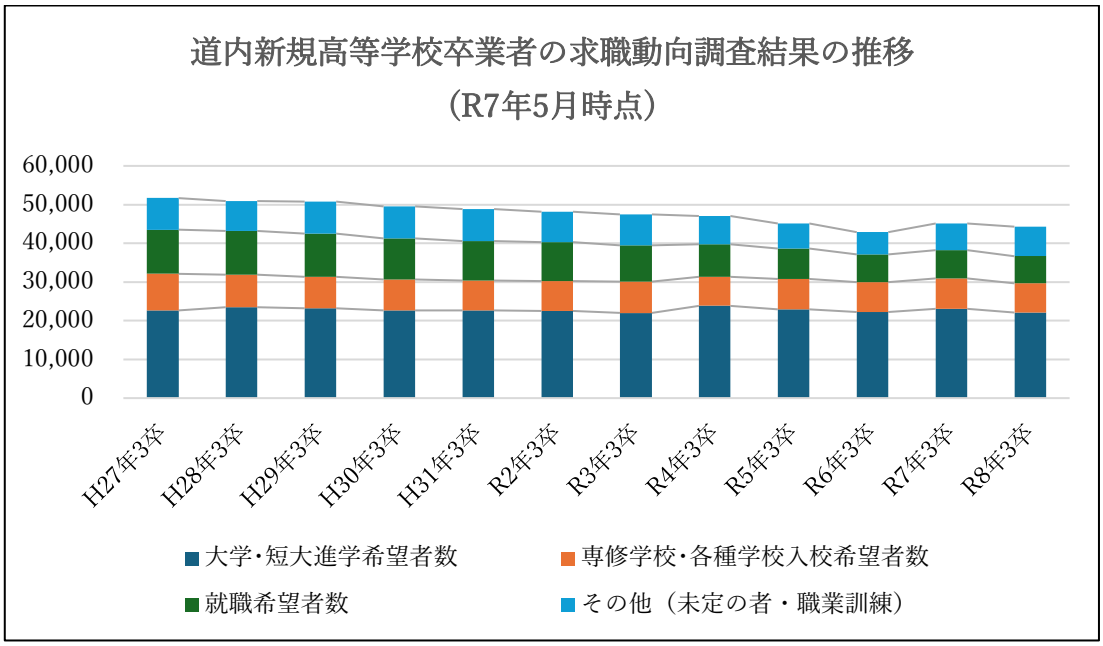


（実施した札幌大学・小樽商科大学のアンケート結果の合計）

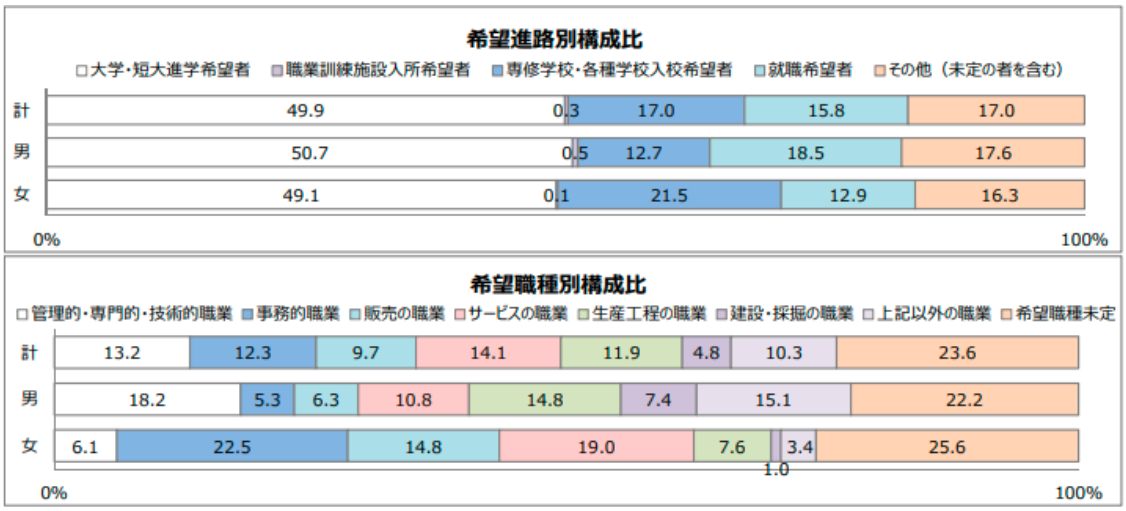
(4) 検討課題

当事業（企業出前講座・企業の魅力発見ツアー）へ参加された企業は延べ53社となったが、当事業の説明に伺った企業からは「就職活動を行う学年・年次以外は費用対効果が薄い」という理由で辞退された。参加された企業からも人材不足問題が聞かれる中で、令和8年3月卒業予定の小樽の求人倍率は2.77倍、北海道内の求人倍率は3.57倍と依然として高く(厚生労働省北海道労働局「令和8年3月新規高等学校卒業者の職業紹介状況　12月現在」より)、いわゆる「売り手市場」が続いている。よって高校1･2年生のうちから小樽市内企業に対する興味関心を高める当事業の活動を続けると共に、就職活動が始まる 3 年生にもアプローチしていく必要性がある。

また、ハローワークを所管する厚生労働省北海道労働局の「令和 8 年 3 月新規高等学校卒業者の求職動向調査結果(令和 7 年 5 月時点)」を見ると就職希望の生徒数が減少、進学希望の生徒が増加していることが明らかとなっている。



(厚生労働省北海道労働局　令和8年3月新規高等学校卒業者の求職動向調査結果より)



(厚生労働省北海道労働局　令和8年3月新規高等学校卒業者の求職動向調査結果より)

小樽市内の高校新卒者は、「大学･短期大学希望者」・「専修学校･各種学校入校希望者」が全体の 7 割近くを占めていることから、本事業の展開においては小樽市内の高校と小樽・札幌圏の大学とのネットワーク構築が一層重要となってきている。

各大学へ向けた本事業の周知は、大学への個別訪問により担当者への詳細説明が可能であったが、学生への事業周知（主にバスツアー）については、各大学の就職支援課に依頼して、大学独自の情報発信ツールによる一斉配信または大学掲示板へのポスター掲載の形式であった。

しかしながら、このような告知方法だけの場合、日々の業務連絡や他の膨大な就職関連情報に埋もれてしまい、該当学生に届かない可能性があると考えられるため、ターゲットを「その大学の全学年」と広く設定するだけではなく、事前に学生のネットワークや教授等とのコネクションを探索し、その「より学生に近いアプローチ」を併用することを実行して期待した効果をあげることができた。

次年度は、各大学で地域活性化等の研究をしている教授等へ積極的に情報発信を行い、その担当するゼミナールの学生へアプローチを行っていきたい。また、今回本事業に協力いただいた教授等からも、小樽市内の企業に興味を持つことと同時に小樽という街に強く関心を抱くきっかけも必要不可欠であるため、「小樽で暮らしたい」と思える理由を自主的に見出せる体験（企業のみならず、小樽ならではのグルメ・景色・施設等文化的財産に触れる機会）が好評であったが、バスツアーに多くの学生が参加できるよう、開催時期・拘束時間の再検討の余地があり、企業視点で考えるならば、参加人数の調整も重要課題である。一度に 30 人の学生を対応することが困難という理由で今回のバスツアー受け入れが実現しなかった企業も少なくなかった。可能であれば、より小規模な人数（10～15 名程度）での開催も 1～2 回でもあれば協力企業の増加に繋がり、本事業のより一層の成果が見込めると思われる。

(5) 参考文献

・厚生労働省北海道労働局 令和 8 年 3月新規高等学校卒業者の求職動向調査結果
https://jsite.mhlw.go.jp/hokkaido-roudoukyoku/content/contents/002332131.pdf

・厚生労働省北海道労働局 令和 8 年 3月新規高等学校卒業者の職業紹介状況（12月末現在）
https://jsite.mhlw.go.jp/hokkaido-roudoukyoku/content/contents/002545259.pdf

(6) 謝辞

最後に、当事業にご協力いただいた高校･大学、企業及びご担当者様に、心より御礼申し上げます。