

山田さん×玉樹先生対談「しもきたジオパークゼミへの参加を終えて」

2020年12月15日(火)

【松山】しもきたジオパークゼミのことを、山田さんはどこで知りましたか？

【山田】大学の学生用案内メールで見ました。

【松山】その案内を見た時、どう思いましたか？

【山田】最初は参加するのを迷いました。周りで他に参加している人がいなくて、1人でそういう場に参加するのが不安でした。また、金曜日に講義があるので、参加するには講義を休まなければならなくて、いろいろ悩みました。

【松山】なるほど。時間的にも迷ったということですね。日程に関しては9月18日(金)から9月20日(日)までの2泊3日。会場は下北ジオサイトや青森明の星短期大学の下北キャンパスで実施だったようですが、改めてゼミの内容を教えていただいてもいいですか？また、本日は玉樹先生に同席していただいているのであとで玉樹先生の講義についても伺いたいと思います。

【山田】1日目は、ホテルのホールで担当者の方が、ジオパークは現在どんな活動しているのかなど、概略を説明して1日目は終わりました。2日目は、午前中、グループ決めとアイスブレイク、ジオサイトを見学。午後は見学した内容を基にビジネスプランを作りました。2日目の活動だけ、地元の高校生も参加し、大学生と高校生で意見交換をする機会をいただきました。3日目は、高校生と話し合った内容を基に具体案を作り、最後に発表しました。

【松山】メンバーはどんな人がいましたか？

【山田】弘前大学、青森中央学院大学の学生と私の3名でした。学年はバラバラでした。

【松山】他の大学の学生とお話ししてみてもうどうでしたか？

【山田】やっぱり、すごいなと思いました。私も大学生ですが、私よりもしっかりしていて、コミュニケーション能力も高いし、ただただ凄いと感じました。

【松山】2日目はそれぞれがジオサイトを見学したということでしたが、山田さんはどこに行きましたか？

【山田】私は、尻屋崎のジオサイトを見学しました。

【松山】有名なところはありますか？

【山田】灯台がある他は地盤が固いなど、これといって馬以外は道中魅力があまりなく(笑)、若い人には興味をもってもらえないかもしれないですね。他の人は恐山や猿ヶ森砂丘の近くまで行ったりしていました。

【松山】ここから玉樹先生にも参加していただき話を進めたいと思います。山田さんのグループのコンセプトは何でしたか？

【山田】高校生たちがどんなことをしたいのかを最初に聞き、そこから事業の案を練り上げていきました。高校生たちは遊び場がないとのことだったので、私たちのコンセプトは「ジオパーク×アミューズメント」にしました。



玉樹先生の講義で、自分が幸せにならないといいコンセプトが生まれないと学びました。(山田)

【松山】玉樹先生の講義で学んだ「自分が幸せにならないといけない」というフレーズがありました。山田さんたちの幸せポイントは何だったのでしょうか？

【山田】「遊び場がある」ということですね。グループの意見は、やっぱり海がいいねという話になり、そこから海上アスレチックを作ることになりました。

【松山】玉樹先生、山田さんは講義の中で様々なことを学んだみたいですが、この話をお聞きになった感想はどうでしょうか？

【玉樹】ありがたいお話です。私は学外でも仕事をしており、リアルなノウハウを学生に共有していくという実務家教員です。自分が幸せでなければいけないというのは、ビジネスの現場において非常に欠けている感覚です。みんな似たような企画を作ろうとして、みんな似たような失敗をしていく。そのあたりの感覚を今持てているというのは、ビジネスの現場で活躍できるスキルです。そして学んだことを実践してくれているというのが、本当にすごいことです。



売れる会社は本人たちが面白そう
に仕事をしている、その姿が人を巻
き込み、楽しいから続く。自分一人
の楽しさに注目すると自然に新し
いものが生まれている。(玉樹)

【松山】玉樹先生の話聞いて、山田さんはどう思いましたか？

【山田】玉樹先生の講義は、単語を覚えるとかではなく、中身を深めるような感じなんです。

【松山】本質を学ぶということでしょうか。

【山田】考える力を身につけられる講義だなと思いました。

【松山】なるほど。これからの大学は実践知を学ぶことなども求められると思います。



今回、山田さんが参加を決め
るには小さな勇気が必要だっ
と思います。でも、その小さ
な一歩が大きな成果を生むこ
とにつながっていくと私は思
います。(松山)

【松山】山田さんは、「事業で稼ぐ」ことをどう思いますか？また、稼ぎ方についてグループでどんなことを話しましたか？

【山田】実はお金の話は全然できていなくて、というのも他の大学生（2人）は経営学を学んでいないので、金銭感覚が少し疎いため、私しか費用計算が出来ず、すごく悩みました。玉樹先生の講義で20万円の給料をあげるには、40万円必要だというお話あったのでそれを参考にしました。

【玉樹】私の講義では「手取りのお給料の倍は人件費を見積もる」と説明しているんです。手取り20万円を支払いたければ、その人のために同額20万円、色々なことにお金がかかって、最終的に会社は40万円、つまり手取りの給料の倍額は必要となるという意味です。

【山田】講義の内容を説明したら、他の2人は、若い人に学びながら働いてほしいと言っていたんです。そのためには20万円の給料じゃ足りない、30万円必要だと言われて、さすがにそれは勘弁してくれ(笑)と言いました。

【松山】経営者のコメントですよね。実際の現場ではそんな話になります。玉樹先生はどう思いますか？

【玉樹】中小企業・ベンチャー企業論では、15回の講義でビジネスプランを作りことにしています。最初の3回を使って金儲けて成功しても失敗してもよいと説明します。税務署に行けば、君たちは個人事業主になれるという説明もしつこくしています。学生のグループワークなどで給料の話ができるのは階段が1つ上がった気がします。企画はするけども、給料などその会社で働く従業員のことはなかなか考えられない、起業したいけども、その商品を使うユーザーのことは考えられないとかも良くある話です。

【松山】最終的に30万円のお話はどうなりましたか(笑)

【山田】60万円がスタッフが何人もいるのさすがにまずいなと思ってました。タイミングよく友達の給料明細(写真)があったので、そこからだいたい何割くらい引かれているのかを計算してその倍率を30万円にかけて人件費の計算をしました。

【玉樹】なるほど。グループワークでリアルな数字を出すという体験自体が、本当によいことだと思います。

【松山】アミューズメントは5人で運営するのでしょうか。

【山田】2か所のジオサイトをジェットスキーでつないで移動する形式で、ガイド5人と運転手は10人くらいのほか、受付などの事務員を3人で考えました。

【松山】ゼミ発表で優秀賞をいただいたと聞きましたが、山田さんはどう感じましたか？

【山田】高校生の時に考えた観光は、楽しそうなんだけれども、予算的には厳しいというプランを立ててしまいました。大学に進学して経営のことを学び、今回は事業費など予算的な部分まで立てられたので少しは満足しています。しかし、給料や初期費用をクラウドファンディングにあてるなど強引な案だったので次の機会では現実的なプランを作りたいと思いました。

【松山】事業計画をしっかり立てていきたいということですね。

玉樹先生、学生が持続継続可能な事業計画を作りたいと考えた場合、どのように学んだらよ

いでしょうか？

【玉樹】正直に言うと、現場でやっていくのが一番です。

【松山】実践で学べる場はたくさんあるので、山田さんはもっと経験して欲しいと思います。

【玉樹】民間の経営をよく学ぶことが大事だと思います。

【松山】山田さんにはもっとアンテナを張ってもらい、困ったことがあれば相談してくれたらと思います。我々で力になれることがあれば色々紹介したりすることもできます。卒業まであと1年3カ月しかないので時間を有効に使うことが大事になると思います。

【玉樹】インターンシップもよいと思いますが、まずは自分で実行することがすごく大事です。

【松山】最後になりますが、山田さんの方から玉樹先生に質問ありますか？

【山田】今後、グループで話し合うときはどんなことに気を付ければいいですか？

【玉樹】専門や役割分担をしっかりとしておくことでしょうか。お互いが信頼していれば、たとえば「20万円を給料で払うためには40万円が必要となることがイメージしてもらえない」という今回の問題も、「専門的な役割を担ってくれている彼女の言うことなら、そういうものなのかな？」といったんは受け入れてもらえるはずです。そこで改めて、なぜ手取りの倍額が必要なのかについての理屈をていねいに説明して理解してもらえるチャンスが生まれます。

【山田】ありがとうございます。しもきたジオパークゼミの活動について振り返りのような事が出来ていなかったのが、大変参考になりました。今後ともよろしくお願い致します。



経理について説明の様子



対談の様子



記念写真 山田和華子さん（左）、玉樹先生（右）