

関西学院大学 研究成果報告

2025年11月18日

関西学院大学 学長殿

所属：国際学部

職名：教授

氏名：木本圭一

以下のとおり、報告いたします。

研究制度	☒ 特別研究期間 ☐ 自由研究期間 ☐ 大学共同研究 ☐ 個人特別研究費 ☐ 博士研究員 ※国際共同研究交通費補助については別様式にて作成してください。
研究課題	フィールドワーク実践による専門科目内容習得への教育効果
研究実施場所	上ヶ原キャンパスおよびフィールドワーク実践場所
研究期間	2025年4月1日 ～ 2025年9月19日（6ヶ月）

◆ 研究成果概要（2,500字程度）

上記研究課題に即して実施したことを具体的に記述してください。

本研究では、「ベンチャービジネス創成(木本研究代表)」と「研究演習Ⅰ(木本担当クラス)」におけるフィールドワーク実践がどのような教育効果を生むのかについて検討した。

「ベンチャービジネス創成」は国際学部開講・配当学年1年の科目で、2025年度の受講生は登録107名、出席回数を満たしたうえで合格した者は100名の科目である。8回はIP0社長による講演、6回が演習としてビジネスアイデアについてグループワークを行い、検討を重ねることによって、ビジネスプランを錬成していく。また、各授業回の間、教室外で、オンライン・オンデマンドによって、グループメンバー間で意見交換およびフィールドワークを行い、当該ビジネスアイデアのブラッシュアップを行う。

2024年度までは、各グループによるビジネスアイデア提示、教室内でのグループディスカッションを通したブラッシュアップおよびそれへの教員からのコメントならびに教室外での資料収集などを通したブラッシュアップおよび共用ファイル教員からのコメントを経て、最終案として錬成していた。資料収集および検討方法は各グループに委ねていたが、特別にフィールドワークを要請しておらず、実際、インタビュー調査やアンケート調査を実施するグループはなかった。

2025年度は、新たにフィールドワーク実践として、ビジネスプランを作成する際、想定される顧客へのインタビューをグループごとに教室外で2回行うこととした。1回目のインタビューによってビジネスプランの方向性を定め、2回目のインタビューでは確定したビジネスプランに対して顧客として購入したいと思うかどうかという具体的な問いを行うよう要請した。各グループは4名から6名で構成されているが、1回目も2回目も受講生一人あたり3名から4名へのインタビューを行うよう要請したので、平均20回ほどインタビューを実践したことになる。

2025年度の大きな変更点は、2024年までのブラッシュアップに比べ、劇的に向上した点は想定される顧客の生の声を一定数集め、その内容を検討し、ビジネスプランとしてそれへの対応を行った点である。2024年度までにおいても、何らかの資料に基づいて顧客ニーズへの検討は行われていたが、それは机上のものであった。また、類似するビジネスについてのものであり、受講生が策定したプランそのものに対する顧客ニーズではなかった。それに対して、2025年度に実施したインタビューは、受講生が作成したプランそのものの顧客からの反応であり、ビジネスプラン策定で最も重要な顧客ニーズの把握において、劇的に質が向上したといえる。そのため、ビジネスプランの最終案も、顧客ニーズを踏まえたしっかりプランとなった。

「研究演習Ⅰ（木本担当クラス）」は15名の登録者で、演習内容としては企業分析を行っている。その理論の理解を深めるために、フィールドワークとして日本酒振興プロジェクトを行っている。当該プロジェクトを実践する理由として、1）製造工程が理解しやすい。2）日本文化（食文化）を代表するものである。3）灘五郷・伏見の酒蔵が近隣にある。4）酒蔵の社長（蔵主）や責任者（杜氏）と面談でき、企業戦略などを直接学べる。5）振興実践がしやすく、戦略を体現できる。6）将来にむけての教養となる。などが挙げられる。2024年度までに下記の実践実績がある。1）酒造メーカーとの意見交換。2）酒蔵見学。3）酒造メーカー提供の試飲会（於：関学会館）。4）日本酒カクテルのブース出店（於：酒ぐらルネサンス、王子スタジアム、078KOBE など）。5）海外でのブース出店（於：シンガポール、オーストラリア、アメリカ）。6）日本酒カクテルバルの企画。7）日本酒カクテルコンテストの実施・運営。8）日本酒用米（山田錦）生産地見学・兵庫県フィールドパビリオンツアー参加。9）プロジェクトの報告（於：各種団体や地方自治体主催のシンポジウム）。10）大阪国税局（酒類業振興部署）との連携プロジェクト（ALTツアーの通訳など）。

2025年度は、フィールドワークとして次の活動を行った。1）蔵見学（3月から4月および夏休みに、剣菱酒造、辰馬本家酒造（白鹿）、日本盛、月桂冠、大関、沢の鶴、西山酒造場）、2）「TailGateParty」ブース出店（4月および5月、王子スタジアムでのアメリカンフットボール試合中にフィールドサイドでの出店）、3）「第10回尼崎ボウル」ブース出店（6月、アメリカンフットボール試合中にフィールドサイドでの出店）、4）淡路島「古酒の舎」訪問（6月）、5）「守・破・離・KANSAI学生ビジネスアイデアコンテンツ2025」応募・入選プレゼン（8月）、6）「西宮酒ぐらルネサンス」ブース出店（10月）、大阪国税局主催「ALTツアー蔵見学」通訳（12月予定）、7）「K.G.LABO. - for SAKE CULTURE - 試飲会」実施（12月予定）。

2025年度は、昨年度までに比べて、連携各社（特に酒蔵）の経営戦略について理解を深めることに焦点を置いて、プロジェクトを進めた。そのために、蔵見学の折に各社の戦略について詳細を伺うことや、プロジェクトを進めた後に各社に報告する折りに各社の戦略内容に貢献できたかどうかの議論をさせていただいた。プロジェクトの多くは、消費者に向けて日本酒あるいは日本酒を加工したものを提供し、その反応を見るという出店である。したがって、各社とは、学生が行った顧客への訴求がどのような反応を得たかという観点から意見交換を行った。

そのような実践を踏まえて、夏休み以降に、実在上場企業についての経営戦略分析および財務諸表分析を行なった。ゼミ生は、酒蔵との議論を経ているので、上場企業の分析に際しても、データ分析だけではなく各社の経営戦略がどのように顧客に訴求し、結果としてどのような経営成績となっているのかという観点からの分析をおこなっていた。分析報告は、商学部の財務諸表分析ゼミと交流ゼミを経て、年末に最終報告・質疑応答の合同シンポジウムを実施した。

交流先のゼミ指導教員からも、昨年に比べて、分析内容が単なるデータ分析ではなく、顧客ニーズをしっかりと検討した上での分析になっているというコメントを得た。

以上

提出期限：研究期間終了後2ヶ月以内

※個人特別研究費：研究費支給年度終了後2ヶ月以内 博士研究員：期間終了まで

提出先：研究推進社会連携機構（NUC）

※特別研究期間、自由研究期間の報告は所属長、博士研究員は研究科委員長を経て提出してください。

◆研究成果概要は、大学ホームページにて公開します。研究遂行上大学ホームページでの公開に支障がある場合は研究推進社会連携機構までご連絡ください。