

エコプロダクツ2006

「環境」就職・進路相談会 in 東京

実施報告書



CONTENTS

序にかえて

誰でも、どこでも、環境就職
©2006 ERM 「あなたの思い浮かべる環境就職とはなんですか？」・・・2

報告・評価

- ・企画概要・・・4
- ・シンポジウム 議事録
『環境』で働く！～環境の仕事を探る～・・・6
- ・実施報告 アンケート集計結果
・・・16



2006.12.16

エコ・リーグ

www.eco-2000.net

環境と 就職を 考える。

誰でも、どこでも、環境就職。

「あなたの思い浮かべる環境就職とはなんですか？」

序にかえて 飯塚 知子

1. 環境就職の広がり

先日テレビ番組で就職活動中の学生が会社を選ぶポイントとして「環境に取り組んでいる企業である事」を挙げている姿を見た。CSR(企業の社会的責任)、コンプライアンス(法令順守)、ディスクロージャー(情報公開)・・・といった言葉を背景に、学生が会社を選ぶ際に「企業姿勢」を評価するようになっている事や、その項目の1つとして「環境」が対象になっている事を感じた。「環境」就職は確実に広がりを見せていると思った。

実は当相談会の参加者をもても、これまでは「環境問題を解決する手助けがしたい」という声が多かったが、最近では環境問題に携わる仕事をするかは別として「どのような会社があるかをみておきたい」といった少し冷静とも感じられる声が増えたように思う。当企画者としては「環境マインドを持った学生を企業に送り込み、環境マインドを持った企業を増やすこと」を開催目的にしている事から、環境就職への不安を解消する手助けをして、より多くの方に「誰にだって、私にだって、環境就職はできるんだ！」と自信を付けていって頂けたら幸いだと考えている。

2. 私の環境就職

さて、私の場合はコテコテの「環境」就職活動をした。ひどい話だが各業種を1社ずつといった形で、例えば、証券、保険、環境コンサルタント、洗剤メーカー、化粧品メーカーなどを回りながら、ビジネスを通じて環境問題に関連するような仕事をしたいと主張し続けた。必需品は環境報告書(CSR報告書)だった。以前、企業の面接で環境というキーワードを出すと煙たがられるという話をよく聞いていたが、そんな経験はしなかった。このため企業側の環境に対する視点も変わってきているという印象を受けた。

結局、就職した先は建設機械メーカー。環境ビジネス雑誌に掲載されていた広告がきっかけで軽い気持ちからエントリーしたのが始まりであったが、環境への取り組みが有名な企業というわけでもなく、受験している他の就活生から環境という言葉がよく出るわけでもなく、さらに、私に機械や関連業界の専門知識があるわけでもなく・・・という風に互いの接点を感じられず常に不安を抱えながら就活をしていた会社だった。しかし、そこで助けられたのが当相談会で主張している「環境マインドを持って仕事をすればそれが環境就職。」という言葉。環境とい

開催レポート

「環境」就職・進路相談会 2006 in 東京

開催日：2006年12月16日（土）10:00～17:00

第1部：シンポジウム『環境』で働く！～環境の仕事を探る～

第2部：「環境」就職・進路相談会

開催場所：日経「エコプロダクツ展」内 東京ビッグサイト

参加費：無料

参加者数：350名（第1部・第2部合わせて）

社会人カウンセラー数：60名（キャリアカウンセラー1名含む）

広報：全国の800大学・キャンパスの就職相当課宛にポスターを
郵送、各メーリングリストに転送

予算規模：100万円程度

うキーワードは日々の業務にも散らばっており、オフィスや事業所の環境対策から主事業を生かした環境ビジネスまで何にでも繋がっているという事であった。入社してすぐに成果は出せないかもしれないが必ず回りまわって環境の仕事を実現できるという事を、会社の事業内容に自分の経験や興味を重ねながら大いに語った挙句、内定・入社という結果を得た。そして現在、幸いにも環境関連ビジネスを扱う部署にいる。

私にはがむしゃらに体当たりの「環境」就職活動をした結果、専門的にやっていると見られている会社の他に、環境を取り扱う会社はまだまだあるという事や、表立っていないところで実は環境がとても求められているという事を知る事ができた。そして、会社にもよるだろうが、就職活動ではその会社の主とするところの専門知識が特に要求されているわけではなく、各人が何に興味を持っていて何を實現させていきたいのか、各人の持つ「本質」=大切にしたい事を会社と共有できるのかを見られていると感じた。

3. 作り出す環境就職

環境の仕事に興味を持ちこの報告書を読んで下さって

いる皆さんは、就職で大切にしたいキーワードの1つとして環境を持っているのだと思う。しかしご存知の通り、単に環境といってもその範囲は広いため、もう少し先の次元に落とし込む必要がある。それは冒頭に挙げたような環境に取り組む企業で働く事かもしれないし、業務の中で環境保全に繋がる取り組みに就く事や、事業を通じて環境を活用し経済を活性化させる事、人や動植物に害を与えないような環境安全対策に取り組む事、それらの仕組みやツールを作る事など、皆さん一人ひとりが思い浮かべる環境就職は異なり、まだ他にもあるだろう。

私は当相談会を通して環境の仕事の幅広さを知り、その後就職活動を経て、「環境」就職は人から定義付けられるものではなく自分自身で決定し体現するものだと実感した。皆さんの想いを受け止め、實現させてくれる会社は必ずある。それがどこにあり、今すぐかそれとも長い目でみれば皆さん自身で判断しなければならないが、当相談会が何かのきっかけとなり、環境就職をする仲間が増える事を願っている。そして、皆さんと一緒に様々な種類の環境就職を作り出し、広げていけたらいいと思う。

「環境」就職・進路相談会 とは

環境問題に関心のある学生は近年増加傾向

環境問題への関心が、大学生の中でも高まっています。会社選びに「環境問題に取り組んでいるか」を重視する学生は増えています。リクルートワークス研究所調べ：入社志望企業の選社重視条件「環境問題に積極的に取り組んでいる」1997年12.3%、1998年15.2%、1999年42.3%、2000年46.9%、2001年47%。また、大学の環境サークルも150以上設置されています。

しかし、環境関連の仕事に対する情報は不足

環境の仕事には関心があるが、漠然としていたり、イメージのみで仕事を考える学生が多いのもまた事実です。逆に言えば、関心のある学生数の増加に比べて、環境問題に携わる仕事の情報は不足していると言えます。

当企画の過去のアンケートを見ても、「エコプロダクツ全日にかけて開催していただきたい」「このようなイベントをたくさんやって欲しい」との声を頂いております。

環境分野の集団OB訪問、「環境」就職・進路相談会を開催！

そのような背景を元に、エコ・リーグでは、意識の高い社会人と学生が手を取り合って、「環境の仕事」のリアリティをより多くの学生に知ってもらうおうと、環境就職と進路についての相談会を、10年前より開催しています。

その特徴は、極めて「OB訪問」に近く、採用には直結しません。

環境問題への想いは人一倍ある。でも、何が出来るのか分からない。

そんな学生に対して、社会人がその想いを受け止めます。

企画のねらい～2つの環境就職

当企画は、大学生への仕事情報の提供を通して、環境マインドを持った企業を増やすことを目的としています。

環境マインドを持った大学生が、環境マインドを持った会社に就職し、その取り組みをより強力にする「リニア型」の環境就職、環境マインドを持った学生が、環境マインドがない会社に就職し、中から変える「クロス型」の環境就職があります。どちらも、「単にそれっぽい就職をすること」ではなく、中に入ってから個人の想いや姿勢が重要となります。

リニア型環境就職：環境マインドありの学生 環境マインドありの組織

クロス型環境就職：環境マインドありの学生 環境マインドなしの組織

具体的には、当企画の趣旨に賛同して頂いた、環境マインドを持った社会人有志カウンセラーが、各机にて大学生の悩みに答えます。

カウンセラーは、様々な業界の企業・行政・NPOなどが集まります。（社名は非公開ですが、誰もが知っている大企業から、先進的なオンリーワン事業を展開するベンチャー企業、NPOまで様々です。）

インターネットでは得られない、ナマの情報をたくさん得られるチャンスでもあります。その後の追跡調査によると、カウンセラーの企業に就職した事例もあります。



シンポジウム（過去）

環境部署で仕事をしたいと思っている学生が年々増えている。果たして環境部の仕事にはどんなものがあり、実態はどうなっているのか？どの様な能力が必要とされているのか？といった疑問が就職活動を始める際にはでる。それらの疑問について実務者の日常業務を学び、環境部ひいては環境の仕事の実際を理解してもらう。

「環境」就職・進路相談会

環境をテーマに就職や進路を考えている大学生・院生を対象に、現場で実際に環境関連の仕事をして働いている社会人の方とテーブルを囲み、話をする機会を提供する。環境関連の仕事をしている方の就職観や仕事の実態などを直接聞くことで、今後の就職活動の参考にしよう。

企画の6つの 特徴

公益性

主催団体のエコ・リーグ（全国青年環境連盟）は、1994年に生まれた青年を主体とした環境団体のネットワークです。この10年間、いっさいの営利・政治・宗教の活動を排除してきました。

また、当企画のスタッフは全て有志であり、社会人カウンセラーも、当企画の趣旨に賛同し、個人として参加して頂いており、所属する組織の利益を目的としたものではありません。

独自性

採用には直結せず、あくまで仕事情報の提供に徹する当企画は、広告代理店等営利企業には不可能です。また、主催団体エコ・リーグの、人脈と信頼に基づいて参加していただく社会人は、本年だけでも4地域合わせて100名以上になります。

先進性

1995年より10年間開催しており、これまでに4500人以上の参加者を迎えております。また、のべ700名以上の社会人に賛同して頂き、カウンセラーとしてご協力いただいております。

環境問題そのものが、まだ一般的に認知されていなかったころから、人生の大半を費やす「仕事」と融合させたNPOによる当企画は、日本初です。1999年には環境省（庁）の環境白書にも紹介されました。

拡張性

1995年より東京で初開催で、98年より関西でも開催しています。以来、毎年およそ1回の割合で開催しています。02年より東京では、日経「エコプロダクツ」内にて開催し、規模を拡大しました。04年より中部で初開催し、約80名の学生が参加しました。本年は、九州でも第1回を開催予定です。将来は、東北でも開催を望む声があり、全国展開しております。

また、東京では、カウンセラーを1人に絞り、より一つの業界を深く研究する「えこわーくセミナー」を開催。04年は月に1度開催（9月～翌6月）し、約100名の学生が参加しました。

パートナーシップ

当企画では、社会人と学生とのパートナーシップが欠かせません。学生の行動力と社会人の人脈があって、初めて実現できます。なお、社会人カウンセラーからの評価も非常に好評で、「自分を見つめなおすよいきっかけになった」など、思わぬ効果も生まれています。

カウンセラーへのアンケート：「是非、また呼んでほしい」「都合が合えば出たい」が100%

人づくり

一つの企画を責任を持ってやり遂げることで、学生の意識はガラリと変わります。当企画に限らず、エコ・リーグでは、NPO等のインターンと違い、「テストがあるから」等の理由で、途中で誰かに任せることが出来ません。

そのため、企画への覚悟と責任が必要になりますが、その分、メンタル面・自発性での成長が顕著です。



シンポジウム 講演録

『環境』で働く！～環境の仕事を探る～

昨年までシンポジウムでは、「企業の環境部って何？」と題して、複数企業の環境関連部の方をお呼びし、各社の違いと環境部の仕事の共通点をご紹介頂いて来ました。（詳細は、本相談会のホームページをご覧ください）環境関連部の仕事を理解することで、企業の環境活動は、環境部だけの問題ではなく、全社的に取り組まなければならないこと、そのために、他の多くの部署の仕事も知ることが大切であることなどを伝えてきました。

そこで本年は、一社の取組に絞り、より明確に環境部の仕事、会社全体における環境部とは何かを探っていきたいと考え、本テーマを企画しました。

また、このたび、「総合商社」という業界にスポットを当てたのは、皆さんに「対企業向けのビジネス（B to B）」そのものをご紹介したいからでもあります。TVのコマーシャル等で紹介されている企業等に目が向きがちですが、こうした企業は、ビジネスのお客さんが「消費者向け（B to C）」であることがほとんど。

しかし、世の中の企業の多くは、B to Bのビジネスを行っています。そして、B to Bの代表的な企業が総合商社、ということになります。是非、こうした企業に目を向けると共に、それではB to Bのビジネスを行う企業はどのような環境の対策を行っているのか、ということを見て頂きたいと思います。

（以上、パンフレットから引用）

佐々木 拓郎 氏
（住友商事株式会社 糖質・飲料原料部 部長付）

流田 和啓 氏
（住友商事株式会社 環境・省エネ事業部 主任）

加藤 るい子 氏
（住友商事株式会社 地球環境部 課長代理）

パネラー兼コーディネーター
山本 隆三 氏
（住友商事株式会社 地球環境部 部長）

総合商社とは何か

山本氏 それでは、これからシンポジウムを始めたいと思います。私は、パネラー兼コーディネータの住友商事株式会社 地球環境部長の山本です。よろしくお願い致します。

さて、まず、総合商社というのは何をしているのか、イメージがわからないと思いますので、最初に総合商社とは何かという話をしたいと思います。総合商社は、昔は「ラーメンからミサイルまで」扱っている、要は何でも販売しているという商売で「総合」と呼ばれていましたが、今は、「総合商社の『総合』とは『総合力』だ」と言われています。それでは「総合力」とは何かというと、非常に多様な機能を持って、多角的に事業展開をしているということです。当社の場合でいうと、だいたい5兆円のお金を使い、国内外の色々な関係先に投資したり、在庫を持ち、収益を上げる構造になっています。また当社の大きな特徴としては、コンプライアンス(法令順守)が非常に厳しく言われており、不正なことは、国内はもちろんのこと海外で事業を行う際も一切行ってはいけないと強く言われています。法令違反を行うと、下手をすると解雇されます。それくらい厳しい会社です。例えば、若手社員がひと月に残業をたくさんしてはいけない、組合との取り決め以上の残業をさせるとコンプライアンス違反ということで厳しく叱られます。

また、世界全体に事務所がありますが、日本より生活環境が厳しい国が多いので、どこに行っても大変だと実感します。日本より楽に過ごせる国は、現在では限られてきている気もします。

次に、我々の会社の組織図ですが、大きく「営業部門」と「コーポレート部門」があり、地球環境部は「コーポレート部門」に属しており、財務や人事等が属する本社機構のひとつになります。

メーカー等の環境関連部門は、ISO14001のマネジメントや産業廃棄物をきちんと排出するなど、環境コンプライアンスや環境管理を担当しますが、メーカーと違い、商社の場合は環境ビジネスも推進しています。当社が手がける環境ビジネスはいくつかありますが、まず、海外の温室効果ガスを削減する事業があり、海外で現在二十箇所くらい同時並行でプロジェクトを実施しています。それから、木質バイオマス事業。海外から木を燃やす高性能のボイラーを輸入し、日本の間伐材等使われていない木を利用する事業です。

商社の典型的な、昔ながらのビジネスは、トレードビジネスですが、要は仲介・輸送のお手伝いをして、お金を頂きます。しかし、こうしたトレードビジネスは減ってきており、何が増えているかというと事業投資です。弊社でも関係会社数が700~800社くらいあります。本体の人員は4600名くらいですが、海外の派遣員とか海外事務所も含めると、住友商事グループは全社員で5万人く



コーディネータの山本氏(前方左から二人目)

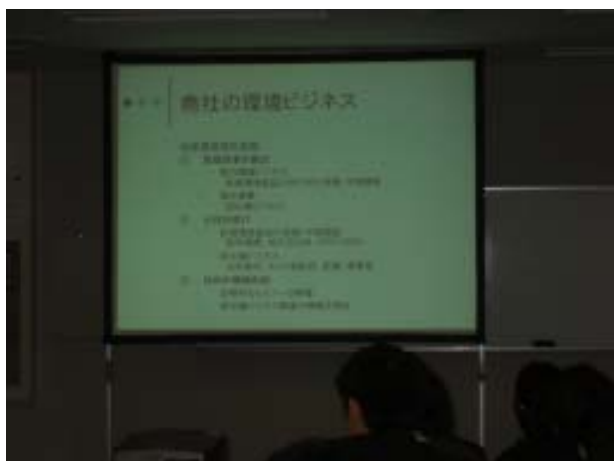
らいいます。

住友商事の歴史

当社の歴史は、会社自体は1919年に設立されておりますが、住友というのは400年の歴史があります。住友家は400年前、江戸時代の最初ですが、京都で銅の精錬を始めました。銅の精錬を始めたときに、銅鉱石がいるというので愛媛の新居浜で別子銅山を始めました。別子銅山を始めると、燃料がいるので、別子で山林を買い、木を大量に買って、燃料にしました。次は、銅を掘るのに鉱山機械がいるので、機械の会社を作りました。機械を作るときに鉄が要るので、鉄の会社も作り・・・というふうに、グループになっていきました。今日の、三井住友銀行、住友金属鉱山、住友金属工業、住友重機械工業、これらは全て銅を基にしてできた会社です。

「当社は実業で稼ぐのだ」という住友家の家訓に従い、戦前の住友本社では、海外との貿易は三菱商事や三井物産に頼んでいた歴史があります。ところが、1945年に戦争が終わり、住友本社にもものすごい数の人間が引き上げてきましたが、職がないわけです。住友本社も財閥解体で、各社とも雇う余裕がありませんでした。本社の人をどうするかということで、商事活動を始めるしかなく、住友本社が作った大阪の不動産会社を母体に商事活動が始まりました。全く資産がないまま事業活動は出来ないため、本社から資産を頂き、商事活動を開始した歴史があります。住友本社は分割したときに資産を分けていました。例えば、住友林業という会社がありますが、元々は住友本社林業部でした。それが財閥解体で住友林業になったという歴史があります。戦後から商事活動を行い、現在では三井、三菱、住友が収益力では強いのではないかと思います。戦後60年でここまで来ています。

住友の家訓の2つ目に、「浮利を追わず」という言葉があります。要は着実に利益を上げることです。それから、反社会的なことをやって利益を上げてはいけない。これが、コンプライアンスということに強く結びついてきます。



色々な事業を行っていますが、例えば、日本のケーブルテレビでは一番のシェアを持っています。それから、映画館を経営したり、映画を作ったりもしています。資源・エネルギービジネスでは、石油・天然ガス・石炭に投資をしています。ただ、当社は三菱商事ほど海外で資源開発に投資しておらず、それ以外の分野で投資しています。収益としては、わりと万遍なく上げているというところで、そこが他の2社とはちょっと違う構造になっています。また、石油やLPGの流通も行っています。

地球環境部の仕事である環境ビジネスには、総合商社独特の形があると思います。総合商社でもこういう形で環境ビジネスを行っているのは、当社と、三菱商事が地球環境事業部という組織を持って、行っているという例があるくらいで、あまりこういう形で集約している例はありません。どういう風なことを行っているかということ、最初に事業機会を見つけることです。モノになりそうだ、収益が上がりそうだということになれば、関係する営業部にその事業を渡してお手伝いをするということになります。

そのお手伝いは何かといえば、排出権のビジネスであれば、国連に登録したり、日本政府の許可を得たり、そのお手伝いをします。バイオマスポイラーですと、最初の海外とのやり取りは地球環境部で行い、目処がいたら営業部に渡し、あとは時々お手伝いをする、という形になります。社内では、各営業部門を集めて環境ビジネスに関するセミナーを頻繁に開催しています。

山本部長の経歴

次に、私自身の経歴について話をさせていただきます。私は、大学は工学部でした。入社してから最初にエネルギーや資源開発に携わりました。しかし、理科系というより、合弁事業の契約書の作成や、事業採算の評価を行っており、以前は工学部法律学科出身などと言われていました。海外の弁護士や公認会計士と話す機会が多く、当時、日本では合弁事業形態、事業評価などの知見があまりなかったため、アメリカの弁護士や公認会計士からノウハウを教してもらいました。海外の資源開発で、担当していた国は

オーストラリアやアメリカ、インドネシアで、駐在していた国はアメリカのピッツバーグです。商社の場合、駐在地は色々ですが、歳を取って始めて海外駐在にでると苦労することが多いので、30歳前後で駐在に出るケースが多いのですが、私は出張要員で出張ばかり行っており、40歳前に駐在にでて、3年で帰ってきました。

資源エネルギー部門では多い人は、4、5回駐在することがあります。駐在1回というのは珍しいかもしれませんが。何故4年位前に地球環境部に異動したかということ、当時私は石炭をオーストラリアやインドネシアから輸入して電力会社に売っていました。ちなみに、現在、日本で利用されている電気の2割は石炭から作られており、発電過程でCO₂を排出しています。当時は、石炭を使うとものすごくCO₂が排出されるので、排出権付きの石炭を売ろうということで、オーストラリアでCO₂の排出権を獲得し、実際にはオプション権ですが、それを日本の電力会社に世界で初めて売りました。こうしたビジネスをはじめたことから、当時の上司から、「石炭よりも排出権を売った方がいいのではないか。地球環境部に異動したらどうか」と言われ、異動しました。もともと、石炭部にいるときから、炭鉱から出てくるメタンガスを回収し発電して排出権を取得しようとか、ちょっと変わったことを行っていたので、あまり違和感なく今の仕事をしています。特に海外で事業を行う場合には、培ったノウハウとか技術が役に立っていると感じます。

ある一週間

さて、次に、私がどんな生活を過ごしているのか、ということで、今朝手帳を見ながら、先々週からの一週間の予定を見てきました。先ず月曜日ですが、ISOの審査や排出権の認定を行う会社の方と打合せしました。それから、投資銀行の方から排出権の売り込みの話の聞いたり、社内の会議に参加したりして過ごしています。一日に空き時間はほとんどありません。昼食も会議や来客が多く、部下と昼食できる機会は一月に一回くらいです。

月曜日は退社したのが8時くらいです。火曜日は会議や取材があり、昼から名古屋の会社に排出権の話があると呼ばれたので出張し、一旦東京に戻って、水曜日はまた朝から別の名古屋の会社の方と打合せを行い、急いで東京に戻り、午後から海外事務所の人と打ち合わせ兼会議をし、12時くらいまで会社にいました。木曜日は経団連の会議があり、その後、会食の約束、社内の会議等あり、10時半くらいまで会社にいました。金曜日は産業総合研究所の委員会や社内の会議があり、翌日の1時半頃まで仕事をしました。一般的に帰りは遅い部です。

今週は何をしていたかということ、日曜日から中国に行き、月曜日に天津で会議、火曜日は北京事務所で打ち合わせ、帰国後、水曜日は、経団連で打合せをし、その後銀行の方のお話を聞き、その後帰社し、9時くらいまで

仕事。木曜日は世界銀行と経団連の会議があり、政府の方とお話し、社内会議をして11時くらいに帰りました。昨日は、朝、社内会議出席後、午後から大阪に行き、2社ほど打ち合わせをし、11時くらいに帰ってきました。今朝は2時半くらいまで起きていました。来週は、月曜日は社内会議や来客、火曜日からヨーロッパ出張というスケジュールになっています。

海外に行くとき何をしているかという、例えばチリでは間伐材を利用し発電をするプロジェクトの排出権の打ち合わせを行ったりしています。また、会議の出席もあり、例えば11月にナイロビで開催された国連の会議にも参加しました。

それが私の今までの経歴と仕事です。次に、パネラーの3人に話を聞きたいと思います。それでは、佐々木さんから自己紹介をしていただきます。

佐々木氏の場合～バードフrendリーコーヒーR

佐々木氏 山本部長から紹介がありましたが、私は糖質・飲料原料部でコーヒーを担当している佐々木です。私の担当分野は生活産業事業部門に属し、コンシューマーに近いところでビジネスを展開しています。その中に食料事業本部がありまして、食料をメインに展開しています。さらに、糖質・飲料原料という砂糖及び飲料の原料を取り

扱っている部署があり、その中でコーヒーを取り扱っています。

先ほど山本部長から世界各地に出張に行っているという説明がありましたが、私も同様の生活を送っています。今月頭にブラジルに行っただけで、時差ぼけが完全に治っていない状況です。他にもコロンビアや中国など色々なところを駆け巡っています。

今日お話をさせて頂くのは、バードフrendリーR コーヒーという商品で、一言でいうと環境に優しいコーヒーです。それでは実際に何をしているのか、どう環境に関係があるのかという、基本コンセプトは、「一杯のコーヒーから地球環境を守る」というものであり、大胆な意気込みで取り組んでいます。コーヒーというのは皆さんが毎日飲まれる非常に身近な商品ですが、もしそれで地球環境に貢献できるとしたら、手軽ではないか。そういう商品を住友商事として輸入し、日本で展開しているわけです。このコーヒーは、大きく2つ柱から成り立っています。一つは、シェードツリー栽培。いわゆる木陰栽培という、コーヒーの木を木陰で覆って栽培する方法です。これが、森林の代替機能を持つといわれています。本来的にはコーヒーの栽培方法なのですが、この自然に近い栽培方法が森林の代替機能を持つわけです。そして、これが渡り鳥に最高の休息地を確保します。渡り鳥は、栄養分を含むコーヒーの実を好むと言われて





解説する佐々木氏(左)

います。コーヒーの主な生産地は、中南米に集中していますが、メキシコからペルー、ブラジルまでとなります。アメリカやカナダなど北米で夏の間を過ごした渡り鳥は、冬に中南米に飛来し、コーヒー農園にも滞在していることが分かっています。そういう鳥に生息地を与える農園のことを、バードフレンドリーRコーヒーとして認証しています。

このコーヒーのもう一つの柱は、有機栽培ということです。化学肥料を使わない。農薬もJASの有機栽培農法で認められる最低限のものを使用しています。日本のコーヒー市場はアメリカ・ブラジルに次いで世界で第3位であり、日本市場は重要なので、日本の認証であるJAS規格を取得している農園はたくさんあります。こういった農法は、何が言えるかということ、生物多様性を守る持続可能な農法ということです。

ちょっと話が逆になりますが、認証は誰が提唱したのかということの説明します。スミソニアン協会が米国ワシントンDCにあります。世界最大の学術研究機関ですが、16の博物館と美術館、それに国立動物園から形成されます。その研究機関の一つ、スミソニアン渡り鳥センターがバードフレンドリーR認証が始めたのです。このコーヒーの売り上げの一部は渡り鳥センターに還元されます。それにより、センターの活動を支援することになります。

それでは、もともとバードフレンドリーRは何かということ、1990年代にアメリカと中南米を往来する渡り鳥の減少が確認され、アメリカが調査研究の為に当センターを作りました。センターでは、環境保護という観点がありますので、鳥類学者、地理学者、環境学者などの研究者が集められました。その中に、中南米に非常に強い人がいて、彼らがシェードツリー栽培のコーヒー農園が、渡り鳥の生息地になっていることを発見しました。そこで、シェードツリー栽培のコーヒー農園の認証を1999年から初めて、うまく民間の事業活動に乗せることにより、消費者参加型の渡り鳥保護プログラムを実現したのです。認証によって、コーヒーの付加価値が上がるので、農園主

にとってはコーヒー豆を高く売ることができます。そうすると、こうした農園を守っていく農園主のモチベーションが上がりますので、コンセプトに賛同する焙煎業者さんと組み、消費者に直接訴えていこうということになります。我々としても、差別化商品を生み出せることは一つのメリットですし、企業の姿勢を商品に託すということも出来るわけです。

最近では、品種改良が進み、サングロウンという栽培方法があって、木陰を使わずにコーヒーだけ植えても栽培できるようになってしまったのですが、モノカルチャーな農法は、環境保護とは逆行してしまいます。以上で、私の仕事の話が終わらせていただきます。

山本氏 ありがとうございます。それでは次に加藤さんお願い致します。

加藤氏の場合～温室効果ガス削減事業

加藤氏 私の簡単な経歴紹介の後、地球環境部での仕事について説明をさせて頂きます。私は学部では機械工学を専攻しており、中途採用枠で地球環境部に入社しました。その前は、ヨーロッパのガスタービンや蒸気タービン等発電用機器メーカーのエンジニアとして働いていました。当時よりエネルギー開発と環境保全というテーマで仕事に従事していきたいと思っていたのですが、その様な観点から、徐々にエンジニアという立場に物足りなさを感じ始めました。より具体的に環境分野で従事できる可能性を追求したいということで、退職してアメリカの大学院での環境学専攻を決意しました。大学院プログラム終了後、これまでの経験や学んだ知識を評価いただき、住友商事の地球環境部に採用され、自分の希望通りの職種に就職することが出来ました。以来、現在に至ります。

地球環境部での仕事は、基本的にはコーポレート部門として営業部門の側面支援活動となります。具体的には、新規に環境ビジネスを開発するに当たり、事前の市場調査活動や、京都議定書の中での市場メカニズムとして新たに創出された事業機会である温室効果ガス削減事業において、案件形成・発掘活動を行っています。

より具体的に御説明しますと、学生の皆さんの研究活動と変わらない様に聞こえるかもしれませんが、例えば、新規の環境ビジネスを見つけるにあたり、各種セミナーへの参加、特定分野で技術的な強みを持つメーカーを訪問、当社の海外事務所を通じて有望な現地メーカーや技術等、情報収集をしております。調査が具体的な段階に入ると、国内外の工場に見学に行き、実際に動いているプラントの調査を行ったりします。この様な調査活動は営業部門でも当然実施しております。ではコーポレート部門とはどこが異なるのでしょうか。新規事業開拓にあたり、市場規模が不明・事業調査の結果ビジネスに確実に繋がる保証がないという場合、限られた時間と人材を投入する事に営業部門はためらう場合があります。この様な場



唯一の修士パネラーの加藤氏（左）

合、地球環境部が調査活動を代行することがあります。

温室効果ガス削減支援事業においても、営業部門の負担軽減のための支援という性格は同様です。事業を実施するには、国連で規定された手続等専門知識が問われる業務がございます。頻繁に開催される各種会議の結果、細かい規定に変更や更新等が生じますが、常にこれらの情報を更新しておく必要があります。投資事業会社の運営や、商品の取扱いという通常業務がある営業部門では、このような国連の動きを各部で逐次フォローするのは大変な負担となるため、地球環境部門で一括して管理しております。

次に、会社における過ごし方を簡単にある一ヶ月を例に紹介したいと思います。新規環境ビジネスでは、現在ペレットストーブの取り扱いを検討しています。ペレットストーブは、おがくずを圧縮した木質燃料を燃やして、薪ストーブと同じような温かみを持つストーブです。この製品を取り扱うに当たり、当社は輸入元として持ちますので、実際に日本国内で販売する代理店候補と打ち合わせ等が必要になります。また、最近の国内ストーブ市場を調査し、ヨーロッパのメーカーに市場報告書を送付しています。当然ながら、メーカーが日本に来る機会もあり、日程調整や打ち合わせの準備、資料作成等を行っています。出張は比較的少なく、事務所で業務が多いです。温室効果ガス削減事業も、メールや電話を通じた現地パートナーと打ち合わせや、資料作成作業が大部分となります。時には、現地に出張し、事業調査に参加することもあります。

最後に地球環境部の職場環境について簡単に紹介いたします。地球環境部は晴海本社、トリトンスクエア36階に席をおいております。部長と部員の間には仕切り等が設けておらず、常にコミュニケーションが取りやすい席次で仕事をしています。

山本氏 加藤は中途採用です。いままでのメーカーの方のお話の中で「環境部の配属に新入社員はない」ということが言われていたようですが、当社も同じです。経営企画部や地球環境部では、新入社員の配属は原則ありま

せん。なぜかという、ある程度社会の事情や、会社の組織などに精通していないと仕事ができないのです。多様なファンクションが要求されますので、新入社員は難しいということです。私どものところに来る方は、ほとんど営業やリスク管理、お金を貸しているときのリスク管理をしますが、そういう仕事を経験されています。加藤のように中途採用もあります。当社は今年の実績では新入社員を130人くらい採用しており、中途採用は30人くらいが予定されているようです。

ただ、中途採用は条件が厳しく、あるスペックを満たさないと採用にはあたりません。ホームページを見ると、非常にスペックが限定されています。誰でも応募できるわけではない、ということです。地球環境部の場合、人を探しているときに加藤が訪ねてきて、話をしたら、使えそうだとということで採用しました。それでは、流田さん、お願いします。

流田氏の場合～バイオマス関連事業

流田氏 私は北海道の十勝出身で、自然豊かなところで育ちました。大学まで北海道で育ち、97年に就職で東京に出てきました。最初は『鉄鋼経理部』に配属されました。私は商科大学でしたので、経理はできるだろうと思われて決まったと思いますが、実は簿記の知識も持っていませんでした。配属面談で「経理以外だったらどこでもいい。」と言ったのですが、それが裏目に出て経理をやることになってしまいました。でも今思うと営業の仕事をする上で経理の経験は非常に役に立っていると思います。そこに2年ほど在籍し、3年目に念願の営業に異動しました。部署は『設備システム部』というところで、ビルを建設するときの照明やエレベーター、駐車場等の設備全般を取り扱っていましたが、メーカーとゼネコン等の間に入る、いわゆる旧来型の商社ビジネスをしていた訳です。私は主にエレベーターや機械式駐車場を担当し建設現場に通う訳ですが、現場所長は癖の強い人が多く、その人たちとひざを突き合わせて無理難題をクリアしながら、色々なビジネスの基礎を学びました。

そこで5年近く営業経験を積み、2004年に『東アジア事業部』に異動しました。主に中国をメインに事業を展開していく部署です。中国青島市在の家電メーカーである「海信集団」と50%ずつ出資して合弁会社を作り、同社のテレビやエアコン等を全世界に販売しようということで、担当者3人で全世界を手分けし販売していました。私はアジア担当で主にインド・パキスタン・スリランカ向けで、現地にも出張に行っていました。

そして今年の4月に組織編成があり、『環境・省エネ事業部』という部が作られ配属されました。この部は今までいくつかの部署でバラバラに取り組んでいた環境ビジネスを、会社の戦略として腰を据えて育てなければならないという方針で結成された部署で、現在は30名くらいで構成



熱弁する流田氏（右）

されています。生まれたばかりの部署で草も生えていないところから種を植えたり、水をまいてこれから少しずつ収益を上げていこうと日々格闘しています。

では当部で取り組んでいることを具体的に紹介します。まず、太陽電池はシャープさんと組み、ドイツ向けに輸出しているビジネスがあります。将来的には太陽電池ユニットを販売するだけでなく、太陽光発電事業に出資することを検討しています。次に、圧縮水素ですが、これは10年くらい先の話になると思いますが、自動車等の燃料活用のトライの段階です。それから、バイオエタノールやバイオディーゼル。特に当部では軽油の代替となるバイオディーゼルに注力しています。大豆やパーム、動物脂等を原料としています。取り組んでいる案件としてマレーシアのパームから燃料をつくり、ヨーロッパ向けに販売する計画があります。また、ブラジルは大豆、オーストラリアは、牛や羊などの動物脂が原料です。

次にペットボトルを破碎する機械ですが、これはペットボトルを自動的に破碎して体積を減らし、運搬コストを抑えるという機械です。現在は足立区等と契約をしています。

次はエネルギーサービス事業です。工場向けに工場内で利用する電気や熱供給を行う事業を展開しています。それから中国ですが、当社社長が以前、中国各地を訪問していた中で、天津市より「環境ビジネスの構築を色々と手伝って欲しい。」と依頼されたことから、当部で色々と計画を練っています。その一つの例は風力発電です。天津に限りませんが、中国の政策として、風力発電をどんどん増やしていく計画があり、そこに住友商事が現地電力会社と共同出資して事業をやっているという計画があります。海水淡水化計画もあります。これも中国の政策として発展目標がありますが、ここ10年で倍以上に増やすと言われていいますので、この分野にも出資する検討をしています。

さて、私の担当はバイオマス関連ビジネスです。よく田舎をドライブすると山が木でモコモコしている光景をよ

く見ますよね。このビジネスを担当する前までは、その光景は緑を保っていて良いことだと思っていたのですが、それが実は弊害になっているんです。森の手入れがしていないと日光が入らないのですよね。そうすると健康な土と木が育たず、もともと森が持っている“水を蓄える機能”を果たせないという問題があります。そこで、森林の有効利用のひとつとして、木屑を燃料にしたバイオマスボイラーの普及を考えました。

市場調査の上、ニーズがあるだろうという事で、オーストリアのメーカーから輸入しています。実績としては徳島県の温泉があります。そこで出る冷泉を温めるのに今まで利用していた重油焚きボイラーの代替として設置しました。もう一件は高知県の製材会社で、木材を乾燥させるためにバイオマスボイラーを焚きます。将来的には、これをただ輸入しているだけではなく、伐採、集積、運搬、チップ化、燃焼、そして発電までのビジネスモデルを作り、バリューチェーン展開していきたいと考えています。ヨーロッパではこれがうまくビジネスになっています。日本でもビジネスにならないか、日々研究しているところです。以上です。

何故、商社を希望したのか

山本氏 ありがとうございます。それでは次に、私から3人に質問をしたいことがあります。まず、何故商社を希望したのかということです。私の場合は、大学時代まで海外に全く行ったことがなくて、海外に簡単に行けそうだなということが理由の大きなところですね。今は行き過ぎていて困るなと思いますが・・・。佐々木さんはいかがでしょう。

佐々木氏 その前に、略歴を説明しておりませんでした。私は94年に入社していて、最初に配属されたのが畜産部で豚肉の輸入などの仕事を6年間担当していました。2年間メキシコに語学研修留学に行き、1年目は業務から離れてスペイン語を勉強し、2年目は事務所実習をしました。戻ってきて、2002年からコーヒーの担当をしています。

それでは何故、住友商事に入ったのか、学生時代に何を考えていたのかということ、当時私は法学部で政治学を専攻していました。そのまま大学院に行こうと考えていた時期もありましたが、体育会で忙しくしていたこともあり、大学院は難しいなということで社会人になることを決意し、自分の胸に手を当てて、何をしたいか考えました。それで、山本部長と一緒にですが、私も海外に興味がありました。家庭環境が、子どものころから父親が海外に行きっぱなしで、海外で仕事をするのがむしろ当たり前のような感じでした。叔父も商社だったので、自分もそういうふうになるのかなと思っていました。

ところが、最後まで商社には行こうとしないで、他の業種で海外に行けないかなと思っていたのです。最後に

やっぱり本当に海外に行きたいなら商社だろうと考えたわけですが、OB訪問でも、海外に行ったことがない人がいなかったのは、商社だけだったのですね。商社の場合は、国内担当だけになる確率の方が低かった。そこで、商社に決意しました。

しかし、語学が全く出来なかったので、内定後人事部に、3ヶ月日本を離れて語学留学したいとお願いしたのですが、それを認めてくれまして、まず短期留学で英語コンプレックスをできるだけなくしてから入社しました。入社してからアメリカに行くようになりましたが、アメリカ人のビジネス感覚をここで学びました。その後、スペイン語の語学留学に行くわけですが、商社なら2ヶ国語くらい話せた方がいいのではないかと思います、それだったらスペイン語を習得したいと思いました。会社の経費で留学させてもらいましたので、かなり勉強しました。英語は中・高・大と通算10年教育を受けていたことになりませんが、スペイン語は、その英語の10年分のレベルを3、4ヶ月でキャッチアップし、1年でしゃべれるようになりました。コーヒービジネスでは、スペイン語を頻繁に使っています。

横道にそれますが、スミソニアン渡り鳥センターはワシントンDCにあるので、基本は英語ですが、スペイン語が話せる日本人が来たというので、面白かったのでしょうか。渡り鳥センターの半分以上の方がスペイン語を喋りますから。それですっかり意気投合をして、住友商事と取り組んでみようという流れになったのかもしれません。話が逸れましたが、結局は海外志向だったということです。

山本氏 語学ですが、私も全く英語が出来ませんでした。ただ、駐在に行く前には通訳業務をやる程度には英語ができるようになっていました。何故出来たのか、というと、会社入ってから何百冊と英語の本を読みました。で、本が読めるようになって喋れます。なぜかという、英語のまま読んでいると日本語に訳さなくなります。英語で読んで日本語に訳していると、いつまでたっても喋れませんが、英語で理解できるようになると、いつの間にか通



熱心に話を聞く参加者

訳まで出来るようになります。当社の場合、採用の一次試験で英語があります。多分、今年9000人くらいが入社を希望されていますが、一次試験の英語などの筆記試験で人数が絞られます。それを通らないと、面接にいけません。今なら佐々木さんや私は通らないということになるかもしれません。

加藤氏 私が商社で働き始めたのは社会人を経験してからなので、皆さんにはあまり参考にならないかもしれませんが。私は環境学を専攻する前より京都メカニズムに関心があり、修士学修後にも温暖化の分野で研究者としてではなく、プロジェクトの実施者という立場で仕事に就きたいと考えていました。メーカーで働く場合、参加できるプロジェクトは当然製造分野だけに限定されます。一方、商社であればあらゆる分野の案件に従事する機会がありますので、商社を選びました。

山本氏 流田さんは。

流田氏 どうせやるなら、色々なところで仕事がしたいと思っていました。私の場合は田舎で育ったので、商社って何？という環境で育ちましたから、大学でも情報が非常に少なかったですね。東京であれば情報がたくさんあって恵まれていると思います。商社を希望するきっかけは大学ラグビー部の仲の良かった先輩がたまたま当社に入り、話を聞いていて何かダイナミックで面白そうだなと思ったことからでした。私は英語が全く出来ませんでしたので、入社してから実践の中から勉強しました。まだ海外駐在がないので、近い将来実現したいと思っています。

商社マンの実感がわいた経験

山本氏 次の質問です。商社に入って、これは商社だなあと思ったことはありますか？私は入社して数年目、アフリカに行ったときに、予定していた飛行機がキャンセルになって、突然乗った飛行機が予期していなかったアフリカの片田舎の飛行場に降りて、滑走路を歩いたときに「俺も商社マンだなあ」と思いました。

佐々木氏 コーヒーは南北問題に絡むものなのですが、産地によってはインフラが十分整備されていなかったり、治安があまりよくなかったりします。中には、一般観光で行くのが難しいとされる国、地域があり、農園に行く際、護衛をつけてコーヒーを探しに行くこともあります。

加藤氏 これは失敗談ですが、仕事始めて一ヶ月後に上司より、海外出張を命じられました。この業務は、当時取扱いを検討していた機器とメーカーの視察でした。事前に業務内容を確認した際には、工場と設備の稼働状況を見学するようにとの指示がありました。

帰国後に前向きな報告をした際、即座に上司より「商権は抑えてきたか？」との問いに戸惑ったことがあります。「商社で働いているなら、良い製品を見つけたら商権を抑えてくること」と一括され、「商社」で働いていることを



遅まきながら実感した経験がございます。

流田氏 国内ビジネスを長くやっていました。建築業界ですので、非常に泥臭いところでして、ヘルメットをかぶってよく現場に行きました。現場にはたくさんの作業員がいて、そこにスーツで行くとよく睨まれたりしました。非常に気の荒い所長とけんかしたこともありました。一方で飲みが多かったですね、当時は。最近はそれほどはないかもしれませんが、「ノミネーション」という言葉があるくらいで、現場所長と飲みを交わして、仲良くなってからネゴすると全く違ってくるのです。エレベーター1機何千万、何億の商談もありますので、何百万も左右するケースもあるわけです。結局は人間関係で、まあこいつに言われたらしょうがないなという信頼関係を作っていけるかということが一つの商社の醍醐味かと思いました。まあ結構、古い商売ですね。

山本氏 ちなみに、私はほとんど飲みません。人に飲ませるのは上手ですが・・・中国でもお酒を飲まずに飲んでのふりをしてうまくやっています。新入社員の女性比率は25～30%くらいですから、必ずしもお酒を飲まなければ仕事が出来ないわけではないですが、中国の田舎に行くと飲む人の方が喜ばれることはあるかもしれません。

それでは、最後ですが、商社は体力がいると思いますが、商社に必要な能力は何でしょうかね。

商社に必要な能力とは

佐々木氏 発想だと思います。先ほど私の仕事はコーヒーの輸入ですと申し上げましたが、輸入実務だけで稼げる時代ではありません。どういう形にしたらより付加価値が付くのか、バリューのあるチェーンを組めるのか、誰と組んだらこのトレードは大きくできるのかといったことが重要になります。組む相手、例えば、スミソニアン協会という、企業ではないところと組んだらどうなのかとか、ですね。既成の概念を取っ払って、マインドをニュートラルにして、大胆な発想を持ってやっていくことが重要ではないかなと思っています。

流田氏 同じだとは思いますが、自分がどんな仕事をしたいか、絵を描いていこうか、という自分から創造していく力が必要なのではないかと思います。今年の4月から環境ビジネスを始めてますから、まだまだ分かっていないこともたくさんあります。その中でもどういう形を創り上げていけば、みんながハッピーになれるかという理想を自分から発信することが特に商社は重要なのではないかなと思います。もう一つは柔軟性というか、遊び心というか、日ごろ白紙にデッサンをして色をつけていく仕事なので、自分で展開していくことが面白さだし大事なところだと思います。

加藤氏 柔軟性と洞察力をあげます。プロジェクトを実施していると、色々と予期せぬ出来事が生じます。その場

で即座に、適切に判断していかなければなりません。それには柔軟性や機転が必要になります。その場凌ぎでない、適切な判断に基づき処理するためには、あらゆるケースとその対処策を事前に検討していることが必要です。プロジェクト実施中に常に次のステップについて考えを巡らせ、あらゆるケースを想定して準備をする必要があります。これは難しいところで、私自身勉強中ではあるのですが、この二つの能力があれば、プロジェクトをしっかりと実施していけると思います。

山本氏 最後に、会場から質問があればどうぞ。

参加者からの質問

参加者 流田さんに。経理をしていて、異動した際の困難はありましたか。

流田氏 私は入った時点では知識がなかったので、入ってから簿記を二級まで取りました。その経験のおかげで取引先や投資先を選ぶ際に、B/S（貸借対照表）、P/L（損益計算書）、CF（キャッシュフロー計算書）を見て、判断できる訳です。これを見る目があるかどうかで当然差が出てきます。そういったオンザジョブトレーニングで学べたことがあったので、非常に役に立ったかなと思います。学生の皆さんのイメージとしては、最初そういう遠回りはしたくないから、最初から環境ビジネスをやりたいと思っている人が多いと思いますが、経理や営業の色々な経験を積んだ上で環境ビジネスをやるというのが、僕は一番近道、急がば回れというふうに思います。

参加者 国内メーカーの製品は扱わないのでしょうか、それから、加藤さんに質問ですが、メーカーの商品を扱ったプロジェクトしか事業を行えないのでしょうか。

山本氏 輸入している場合は海外メーカーの製品ですが、例えばシャープの太陽光パネルの例もありましたが、当然国内メーカーもあります。バイオマスボイラーの例は、オーストリアとかヨーロッパがものすごい数を作っているためスケールメリットで、日本のメーカーより競争力があります。従って、高性能で安いものを輸入しています。メーカーは何十社もあるのですが、オーストリア政府と相談して技術的にいいものを扱っています。だから、モノによります。輸出もしていますから、国内メーカーのものもずいぶん輸出しています。要は国際競争力があるかないかということが、商社が商品に投資するとか扱うとかの基準ということです。ですから、中国製のものでも輸出したりしているわけです。

加藤氏 メーカーを辞めようと決意したのは、エンジニアリングの範疇以外で活動したいという希望を強く意識したからでした。発電所建設に関わるエンジニアリングに携わっていましたが、エンジニアリングメーカーに発注依頼が来る時には、すでに全体の青写真が決まっています。コンサルタントや事業主が事業構想を全

部固めた後の段階で発注される分けですから、メーカーは極力性能の良い製品を、低価格で納めるということに集中します。コストダウンを徹底してプロジェクトを敢行することが活動の目標となります。この為、計画段階にかかわらない限り具体的に環境保全にかかわれない、という印象を持ったのでした。以上の考えから、プロジェクトの上流工程に関わる仕事に従事したいということを意識し、メーカーを途中で辞める結果となりました。

司会 ありがとうございます。

アンケート集計結果

当企画に点数を付けてください(100点満点)

83.5点(回答数65名)

1. 当企画に点数を付けてください(100点満点)
平均点 83.5点(回答数65)

【コメント】多く頂いた回答は、「少人数で様々な分野の方にお話を伺えて良かった」、「今後の参考になった」でした。ウェブサイトなどでは得られない生の声を得られて、モチベーションが上がった方も多かったようです。

そして、これは毎年バランスを取るのが難しい課題ですが、多くの方にお話を伺いたいとタームの数を増やしてほしいという希望がある一方で、各タームの時間が短いと感じられた方もいたようです。

また、就職・自己分析カウンセラー(キャリアカウンセラー)を増やしてほしいという意見もあり、環境就職、企業分析というよりも、自分の方針段階で悩まれている方が多いというのを感じました。だからこそ、採用と直接関係のない機会を利用して、なるべく多くの社会人のカウンセラーにお話を伺えたらと思います。

さて、今回前半のシンポジウムは一社に講演をお願いしました。一つの企業の中でいかに多様な取り組み方があるのかを、環境部以外の方をお呼びすることでご紹介しました。ただ、午後の各ブースには環境部の方が多く参加されていたので、午前と午後のつながりをその場で掴んでもらうのは、なかなか難しかったかもしれません。就職活動の段階で、企業分析の切り口として活かせて頂けていたら幸いです。

また、場所がわかりづらい、宣伝不足などは、事前準備の至らなさゆえ、この場を借りてお詫び申し上げます。来年度以降活かしていければと思います。

【良かった理由】

内容が充実している。現場で働いている人の話が聞けてよかった。少人数で、業種ごとに民官ともみれたので良かった。様々な分野でよかった。様々な企業の話聞いて、今後の参考になった。興味のある企業の本音、環境に対する活動を聞けたから。専門的な話が聞けた。すごくためになった。

モチベーションがあがった。ある程度自分の聞きたい質問が出来た。各ブースで総論のようなアドバイスを頂いた。このような場はありがたい。HPやマスコミでは得られない情報が聞けた。

開催そのものに意義がある。新たな視点が広がった。意識が変わった。



【悪かった理由】

タームの時間が足りない。ターム回数が少ない。場所がわかりづらかった。企画は良かったが、少し時間が短いのと、宣伝不足がネック。もっと事前に説明があってほしかった。シンポから午後への流れが不十分。総論 各論みたいな流れが良かったのでは。就職・自己分析カウンセラーを2、3名呼んでほしかった。自分の興味のある分野が少なかった。シールがはがれやすい。最終日ではなく、2日目くらいに開催してもらいたかった。もう少し色々まわりたかった。会いたかった人が欠席だった。一日では見回れない。開始時間をもう少し遅くしてほしい。ブースにより人の偏りが大きい。午後のブースが狭かった。

2. 印象に残った言葉・話・キーワードは何ですか？

【コメント】シンポジウムでは、一社にお願いしたということもあり、商社としての海外や語学に関して印象をもたれた方もいたようです。それ以上に、経験を積むことや、専門性よりもコミュニケーション能力や洞察力、発想力といった点が重要だという点が理解してもらえました。

相談会を通して、どこにいても環境の仕事はできる、相手にしているのは人である等学生の皆さんには意外だけれども、環境で仕事をするものの本質を感じてもらえたのではないのでしょうか。

また、休学して世界を見たほうがいい、世の中、経済を知るなど初めて会う社会人カウンセラーに親身な相談で印象を受けた学生もいたのは、本当に貴重な機会ですので、今後活かしていければと思います。

【シンポジウム】

環境は経験を積んでから。新入社員は入れない。発想。バードフレンドリーコーヒー。柔軟性。環境ビジネス。洞察能力。コミュニケーション能力。シェードダウン。自分の画を描ける。ISOではなく環境ビジネスで直接環境問題を動かすことができる。地球環境部は営業部の側面的支援。人脈をつくる。商社を選んだ理由が海外に行きたかったから。語学。環境。遊び心。コンプライアンス。商社は頭より体力。ペレットストーブ。川上から川下。商社マンのリアルな危険体験談。体当たりで話を聞いてくる。

【相談会】

どこにいても環境の仕事はできる。つきすすむ。CSR。転職。コミュニケーション能力。企業に入った限りは直接的に環境貢献はできない。環境部は調整役。エントリーシートは自分の目的と志望理由が鉄則。とりあえず社会に出てみる。お金と環境。水 土壌 次世代エネルギー 中小企業 相互に依存しあう。採用人数少ない、文系でも良い。知的好奇心 自分がどの立場に立ちたいのか。何のために仕事をしているのか 浅く広い知識と、プロとしての知識。T字型 イノベーション ベストミックス 持続可能性 自然保護。仕事としてやりたいことと、問題解決は別にしたほうが良い。休学して世界を見たほ



うがよい。持続可能な社会は当社だけで実現できるとは思っていません。入社するときは100% やりたいことを考えて入らないのが大切。環境教育 やりたいことをやっているから忙しくても苦痛ではない環境は前提。ビジネスにすることが大事。環境に対する姿勢。ポリシー。環境を素材にしているけど、相手にしているのは人。世の中、経済を知る。メーカーだけでできることの限界 林業において女性は民間だと厳しい。環境を守ることを趣味にしてもいいのではないかと イニシアティブ 人物重視。エコファンド 企業で身につけたスキル、マナー、常識はどこでも通じる。発信 ガスパッチョ 人と人をつなげる 自然が経済価値をつけないと保てなくなっている日本社会

3. 新卒に期待されるものは何だと思いますか？

【コメント】相談会で印象を受けた言葉にあったように、意欲、熱意、発想力、コミュニケーション能力などが期待されていることを感じて頂けました。特にこうした能力は、「社会人基礎力」として経済産業省が発表しており、あらゆる組織で必要となるものだとされています。

また、「環境に凝り固まらないこと」「広範な知識」「一般常識」と答えている参加者がいらっしゃるように、環境の専門知識よりも、基本的な知識が期待されているとの認識のようです。

(意見) 意欲。熱意。新たな発想。コミュニケーション能力。潜在能力。バランス感覚。行動力。知識。我慢根性。好奇心。自発性。人間力。環境に凝り固まらないこと。一般常識 得意分野 体験 体力 入社後何年か他の仕事に取り組む。業界ごとの魅力を感じる 広範な知識 アンテナをはる 素直さ。自然あつての人間 基本的マナー 解決能力 個性。一般社会で「環境」と呼ばれる言葉の意味 異なる意見を折衝する力 企業研究 持続性

4. 不安に感じているものは何ですか？

【コメント】「3. 期待されていること」では、専門知識よりも一般常識だと感じる参加者が多かったのですが、一方で本問「不安に感じていること」では、逆に「専門知識がないこと」と答えている参加者が多かったようです。

なお、多くの回答については、昨年度のアンケートでも多かったもので、それらへのアドバイスは昨年度の報告書に記載されていますので、ご参照下さい。

(意見) 求人少なさ、専門知識がないこと、自分のしたいことができるのか、キャリアを生かせるか、収入、経験ない、具体的にどんな仕事か、事業の広さ、経済性との折り合い、入社後環境関連の仕事させてもらえるか、入社した企業の環境意識のギャップ、「環境」を謳う企業は多いものの違いや実態。一般教養 行政や世論の偏った既成概念 自分が何をしたいのか、環境部の切捨て 部署の人数の少なさ。理系学部生の就職口があるのか 的を絞れるかどうか 将来性。希望する業種企業が定まらない 環境以外の何を基準に会社を選べば良いのか。自分がどの業界に適しているか 今後環境業界がどれだけ競争が厳しくなるか。入社して途中で環境への意識が失われること キャリアステップ。環境保護のつもりが破壊につながること 視野が狭くなる。何をやるにしてもすべて 学歴 会社の中で自分の案がどのくらい認められるか

STAFF

実行委員長 佐野 史明（東京大学3年）
全国統括 小清水 宏如（団体職員）
野口 朋子（会社員）
飯塚 知子（会社員）
近藤 大介（会社員）
ホームページ 神代 沙紅良（会社員）
関東報告書作成 小林 功英（団体職員）
エコ・リーグ担当理事 二見 剛
当日スタッフ 大塚 拓

Special Thanks

エコプロダクツ2006事務局（長谷川様）、パネリストの皆様、
カウンセラーの皆様、早稲田大学所沢キャンパスecolorの
スタッフの皆さん、参加者の皆さん

主催団体エコリーグとは

エコ・リーグは、環境問題について考え、話し合いたい、
何かしたい、情報を得たい、等、様々な想いを持った
人々にとって、探し求めるものを見つけることのできる
「場」であることを目指し、活動しています。

「環境」就職・進路相談会 実施報告書

2007年5月30日発行

編集責任者 小林 功英

問い合わせ エコ・リーグ事務局

URL: www.eco-2000.net MAIL: eleague@mx.mesh.ne.jp