

# 株式会社 オートバックスセブン

社会学部人間心理学科

3年 高橋 飛翔

## 1. 実習企業（団体）の概要

日本初のカー用品総合専門店、自動車用品店の国内最大手。「オートバックス」をフランチャイズチェーン中心に全国展開。欧州、アジアでも運営している。また、経営理念は『常にお客様に最適なカーライフを提案し豊かで健全な車社会を創造することを使命』としている。東証1部上場。

- ・創業 1947年2月 ・設立 1948年8月 ・資本金 339億9,800万円
- ・売上高 2,081億4,200万円(連結2016年3月期)
- ・従業員数 4347人(連結2016年3月31日現在)
- ・所在地 東京都江東区豊洲5-6-52
- ・代表取締役社長 社長執行役員 小林 喜夫巳

## 2. 実習内容

企業理解、業界理解、求められる資質は何か、自己分析・若手社員のやりがいや価値観・将来のビジョンを学ぶ。経理財務について学び、オートバックスセブンの新規事業を経理財務の視点から提案しROEを上昇させる。他部署の若手社員と座談会。人事部の方からの3日間を通しての評価と人事部の方から見た自身の強み弱みの解説。ビジネス文書作成講座。

## 3. 実習の成果

まず、オートバックスセブンさんはきちんと変化不足であるために売り上げが伸びきらないという自身の弱みも公表したり、資格取得にも支援制度があるなど人材教育にも力を入れていること、設備的にも心的にも壁を設けないオープンな社風から人を歯車ではなく人として見る企業であることが分かった。次に経理財務部での研修は、全く自分が大学や高校で習っていない分野に挑戦し成功することで経理財務の知識が付いただけでなく、知らない分野に自分から飛び込んでいく勇氣にも磨きがかかったと思う。また自身の強みは改善提案力で、足りていないところは議論推進力、メンバーシップおよび調整力であると人事部の方から教えていただき、その改善方法としてファシリテーションを学ぶことを勧めていただいた。自身の履歴が点々として一見つながらないようなものでも実はどこかでつながっていて、その場所を選んだ意味が必ずあり、そこに意味を見いだせて解説ができると面接においてもより良いと教えていただいた。初日の投影法的手法を使った自己分析では過去の将来の夢や好みのものから自分は優しくあこがられる人になりたいことや、多くの情報を扱いやり直せる、成長できる職場につきたいと考えていることが分かった。最後に4日間を通してすべての社員の方がおっしゃっていた目標設定に数字を使うという事や、企業選びに使える財務諸表を読み取る技術は今後とも使っていきたい。

## 4. 実習の感想

インターンシップに参加する前は、就活に対して漠然とイメージがつかみきれない不安や、学歴コンプレックスからインターンの時点で選考を通過する自信がなく、意欲的になれなかった。しかしインターンに参加し就職や会社に対するイメージが変わった。会社に対しては名前があまり有名ではない大学でも学歴に関係なく拾ってくれる、評価をしていただける会社があること、人を人として見てきちんと向き合ってくれる人事部や社員が会社内にある事がわかり、土俵に立つ自信が持てるようになった。今回のインターンに参加したことで多くの課題点を見つけることができた。目標設定に具体的な数字を用いることや常に目的意識や目標を明確に持って行動できなかったこと、時事に疑問を持つことや時事を発言に生かせなかったこと、意見に対する質問対策が取れなかったこと。これらは日

常生活や次回のインターンで必ず最低1度は意識し行動することで改善していきたい。また他大学の意識の高い参加者に囲まれたことがいい刺激になった。最後に自分の評価担当の人事課長から君みたいな優秀な人が来てくれるといいのだけれどと言っていたことが大きな自信につながった。

— 実習プログラム —

日数	実習日	実習内容
1日目	7月29日(金)	オリエンテーション: 事業内容、役員の方から会社の現状や業界の現状と未来予測、会社が求めている人材についての話、インターシップへの心構えと目標の設定
2日目	8月30日(火)	投影法的手法を使った自己分析・ロールモデルになる若手社員の話を聴く。グループワークと発表。
3日目	8月31日(水)	グループで有価証券報告書を読み取り企業名と事業を当てる。経理の視点からオートバックスセブンのROEを上昇させるための企画提案。経理財務部長から経理財務部について学ぶ。
4日目	9月1日(木)	他部署の若手社員と座談会。人事部の方から3日間を通しての評価と人事の方から見た自身の強み弱みの解説。ビジネス文書作成講座。3日間を通しての感想3分スピーチ。