株式会社ハウステック
×
富山県立富山西高等学校

フィールドスタディ事例

株式会社マイナビ　Locus運営事務局

富山県立富山西高等学校
フィールドスタディ実施概要
実施日：2025年7月8日
参加生徒数：2年生　約135名
参加企業数：9社

概要

●株式会社ハウステック様について

【事業内容】
住宅設備機器の製造・販売・サービス

【従業員】
1,757名　※2025年4月時点

●フィールドスタディ概要

◆実施日　　：2025年7月8日
◆参加生徒数　：15名
◆実施形式　　：出張講義型
◆企業の参加人数：1名
◆キーワード　　：環境／ものづくり／エネルギー

●今回フィールドスタディ受入を決めた理由

フィールドスタディを通して自社の認知度を上げ、
将来的な雇用確保につながることを期待しています。

●フィールドスタディで高校生に伝えたいこと

高校生にとって、勉強の大切さを実感するのは
簡単ではないかもしれません。
しかし、今取り組んでいる学びは、
将来社会に出たときにも必ず役立つものであり、
学びは大人になってからも続いていくものです。
だからこそ、学ぶことの価値や意味を伝え、
前向きに学びに向き合えるようなきっかけを与えたい
と考えています。

実施スケジュール

自己紹介 10分	企業紹介 30分	休憩 10分	動画視聴 15分	社会と学びのつながり 10分	質疑応答 15分

実施内容詳細

●自己紹介

①企業担当者の自己紹介
まずは担当者から自己紹介を行います。
氏名に加えて、最近ハマっていることや、高校時代に描いていた夢など、少しプライベートな話題も交えて自己開示をすることで、生徒との距離を縮めるきっかけになります。

②生徒1人ひとりの自己紹介
生徒に1人ずつ発言させることで発言しやすい空気を作ります。
◆自己紹介の内容
・名前
・所属している部活動
・最近ハマっていること
・自宅のキッチンとバスのメーカー

●良かったポイント

企業担当者が自己紹介を始める前に、「このあとみんなも自己紹介をするから考えておいてね」と声をかけ、生徒が話す内容を整理する時間を確保していました。

部活や趣味など、生徒の発言に対して具体的な質問をすることで、会話が広がり、場が和やかになりました。

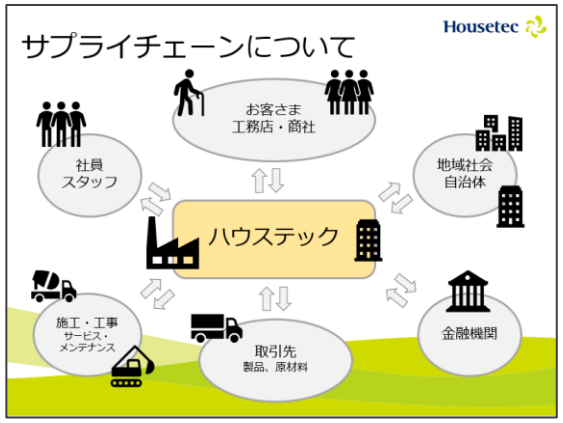
例：「大会は何位まで行った？」
「好きな漫画は？」

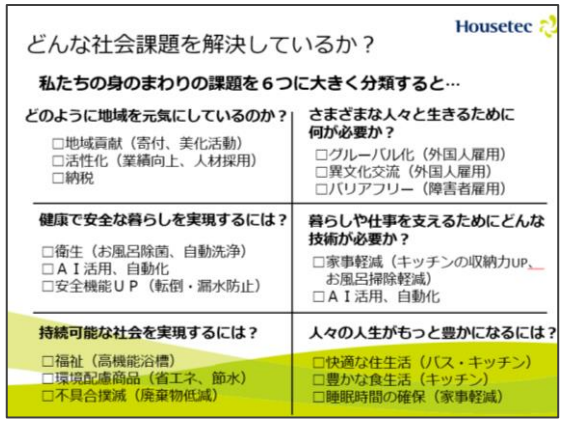
「社会人になると自己紹介はよくあるから、今のうちに練習しておこう」と説明し、生徒が活動の意味を理解した上で取り組めていました。

実施内容詳細

●企業紹介・動画視聴

①企業や業界の説明とともに、企業が世の中と
どのようにつながっているのかについて説明していました。





②顧客向けの富山工場の紹介動画を視聴しました。
（若手社員7名で作成した15分程度の動画）

●良かったポイント

企業の商品やサービスが「誰に」「どのような影響を与えているか」、また「どんなつながりの中で事業が成り立っているか」を丁寧に説明しているため、生徒が企業と社会との関係性を理解しやすい説明となっていました。

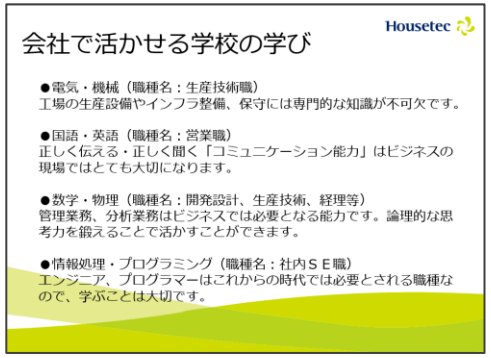
企業が現在向き合っている課題や、業務を通じて
社会課題・顧客の課題をどう解決しているかを、
実際の事例を交えて紹介していました。

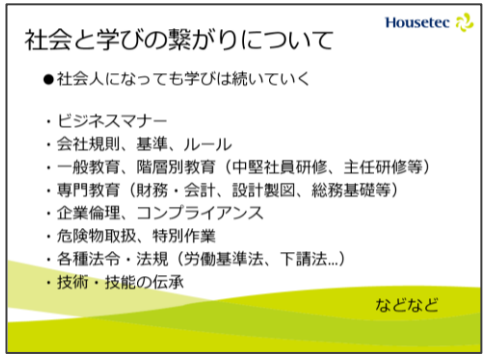
出張講義形式で企業見学ができない代わりに、
動画を見せることで現場の雰囲気を視覚的に伝えていました。

実施内容詳細

●社会と学びのつながり

社会と学びのつながりを説明することで、高校生が今
学んでいることが将来どうやって生きるのか、また、社会人に
なっても学びは続いていくことを生徒へ伝えていました。





●質疑応答

生徒からは「ライバル会社は？」や
「仕事のやりがいは？」などの質問があがっていました。

●良かったポイント

社会と学びのつながりを示すことで、生徒の「学ぶ意味」への理解が深まり、学習意欲の向上につながっていました。

企業説明の前に「あとで質問するから考えておいてね」と声をかけることで、生徒がじっくり質問を考える時間を持てていました。

運営事務局のコメント

企業担当者の方に、フィールドスタディで意識していたことを伺ったところ、「企業の偉い人」ではなく、
「近所にいる普通のおじさん」のような雰囲気で接するよう心がけていたとのことでした。
その姿勢が、生徒を委縮させず、
リラックして話せる空気づくりにつながっていました。
生徒への声かけもとても丁寧で温かく、
生徒の学びに寄り添ったフィールドスタディでした！

日伸産業株式会社
×
東福岡高等学校

フィールドスタディ事例

株式会社マイナビ　Locus運営事務局

東福岡高等学校

フィールドスタディ実施概要

実施日：2024年3月12日10時～12時

参加生徒数：2年生　約530名

参画企業数：12社

概要

●日伸産業株式会社様について

業種：商社
従業員： 54名　※ 2024年4月時点

●フィールドスタディ概要

実施日：2024年3月12日
参加生徒数：39名
実施形式：出張講義型
企業スタッフ数：2名
キーワード：まちづくり・食・ものづくり

●今回フィールドスタディ受入を決めた理由

・高校生との接点創出と社会貢献

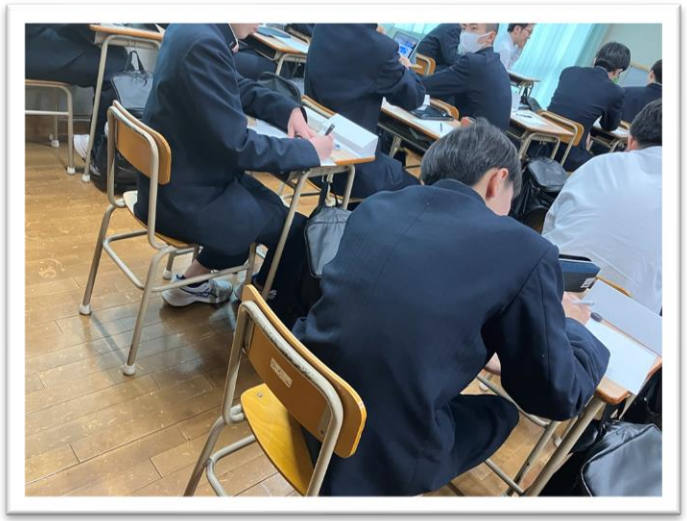
授業の中で高校生と接点を持つことで、生徒から「こういう会社が地元にあったな」と気になってもらえるポイントになればと思い、受け入れを行っている。

何度かフィールドスタディを実施しているが、生徒の皆さんが事前にたくさん勉強してきてくれる高校もあり、フィールドスタディを行う企業側も新たに気づかされることがある。

また、社会貢献の一環として、何か地元の高校生のためになればという想いもあって、参加をしている。

実施スケジュール

アイスブレイク 15分	日伸産業 について 15分	ワーク 15分	休憩 10分	グループ発表 30分	フィード バック 10分



実施内容詳細

●アイスブレイク

・あだ名をネームプレートに書く
・自己紹介を四つ切の紙に書く
　①クラス
　②氏名+ニックネーム
　③実は私○○です
　④はまっていること

企業担当者も生徒も今日の講義内では
氏名でなくニックネームで呼ぶことで、
心理的な距離感が縮まった

自己紹介ではポジティブワードを意識して書かせ、クラス全体が明るい雰囲気に◎

●日伸産業について

企業の概要や取り扱い商材、強み、社会とのかかわりを写真や数値データを用いながら説明。

印象に残るよう、数値を用いて説明◎
「30年残る会社は15%しかない中で
当社は100年弱続いています」

定期的にクイズや質問を生徒に振り、
生徒を巻き込んだ講義をしていた

実際に扱っている商材の実物を持参し、
生徒に触ってもらうことで教室での授業でも
リアルに体感できる学びとなっていた

グループワーク：推しポイントを見つけよう

●概要

日伸産業の「推しポイント」を生徒それぞれで考え、グループ内で意見をまとめて発表する。
※1グループ5名でグループ分け

個人ワーク
↓
グループワーク
※社員がグループを回りワークをサポート
↓
発表
↓
フィードバック

●企業の声

今回初めてワークを取り入れてみて、ワークの重要性を感じた。
今まで実施をしてただの企業紹介として終わってしまうこともあったが、ワークを取り入れることで生徒自身が能動的に考えるきっかけが生まれたと感じている。
課題点としては、発表がどうしても短文になってしまう生徒がいたため、企業側は発表が苦手な生徒へのサポートをする必要があると感じた。たとえば、具体的に考えてほしいポイントを指定してあげる（推しポイントだけでなく、そのように考えた理由も3つも考えてもらうなど）とより有意義な学びに繋がったかもしれない。

魅力ポイント

Locus運営事務局
担当者から見た魅力をご紹介！

●教室全体を巻き込んだフィールドスタディ

・一方的な講義にならないよう生徒への「問いかけ」を意識◎

・「どうしてそう思ったの？」など生徒の考えを深める問いかけを入れていた

・質疑応答では企業についてに限らず、社会人としてご担当者様の経験談もお話いただき、生徒の関心を集めていた

・その場にいた先生にも話を振って経験談をお話しいただくなど、教室全体を巻き込んだ進行が印象的なフィールドスタディ◎

●生徒の声

「普段関わることの少ない社会人の方々から話を聞くことができ良い経験になった。」
「フレンドリーでエピソードも面白く、話が聞くのが楽しかった！」
「社会人ならではの経験を聞くことができた。今日の学びを活かし、就活や仕事を頑張りたい。」

企業で働く人の経験談が生徒の関心を集めていた。出張講義型は一方的な講義になりがちだが、問いかけを入れる、生徒の関心を引く経験談を入れるなど、巻き込む工夫を上手く取り入れ、活気あふれるフィールドスタディとなっていた◎