

M-GTA研究会 News Letter No.118

ニューズレターは、発表者の学びやSVのコメントを加えた研究の概要等を掲載したものです。
M-GTAに関する学習の素材となるものです。ご活用ください。

<目次>

◇第17回修士論文発表会	1
【中間報告】	
浜中 裕之／社会人経験のない大学生および大学院生が社会的起業に挑戦し、自身の事業を成り立たせるまでのプロセスに関する研究	
1. 発表の過程を通しての感想や学び	2
2. スーパーバイザーのコメント	2
3. 研究の概要	3
【中間報告】	
佐藤 友彰／社内で新事業を起こそうとする担当者の「やりがい」の醸成プロセスの研究	
1. 発表の過程を通しての感想や学び	6
2. スーパーバイザーのコメント	7
3. 研究の概要	8
【参加者の感想】	11
◇近況報告	11
◇次回のお知らせ	12
◇編集後記	12

◇第17回修士論文発表会

【日時】2024年7月20日(土)

【場所】大正大学764教室／ハイブリット(対面及びZoom開催)

【中間報告】

浜中 裕之(慶応義塾大学大学院システムデザイン・マネジメント研究科)

Hiroyuki HAMANAKA : Graduate School of System Design and Management of Keio University

社会人経験のない大学生および大学院生が社会的起業に挑戦し、自身の事業を成り立たせるまでのプロセスに関する研究

A Research on the Process of University and Graduate Students Without Work Experience Challenging Social Entrepreneurship and Establishing Their Own Businesses

1. 発表の過程を通しての感想や学び

研究の分析方法をM-GTAで行うことを選択して間もなくM-GTA研究会の存在を知り、入会と共に研究発表の機会を頂きました。まだ研究の入り口に立ったばかりですが、この段階で発表の機会を頂くことで、貴重な学びと非常に多くの気づきを得ることができました。改めて機会を頂けたことに感謝申し上げます。

研究初期段階での発表は分析テーマを定める上で、研究の背景や目的を明確にし、自身の関心領域や研究における課題を早期に把握する、研究の核心に迫る一步を踏み出す機会となりました。

スーパービジョンを頂くなかで、何度も逐語録を読み返し、分析テーマを明らかにしながら概念形成を行い、概念形成の過程でまた分析テーマも磨かれていく、行き来するプロセスも大変勉強になりました。分析当初は逐語録を上から順に抽象化してタグ付けをする、M-GTAとは違った解釈で分析を行っていたのですが、分析テーマを改めて見つめ直し、分析テーマが最も色濃く出ている逐語データから概念形成する意味や面白さにも触れることができました。ヴァリエーションとして抜き出した後も何度も当該箇所を読み返し、逐語録から感じ取ったことを理論的メモに残していく過程で、分析テーマが磨かれたり、概念が整理されたり、データの奥底に流れている意味を解釈する感覚を少しずつ掴むことができました。

発表当日は、自分の考えを伝える難しさも実感しました。限られた時間の中で、伝えたいことと、その裏付けを整理して分かりやすく説明することは、容易ではありませんでした。

しかし、発表を通じての質疑応答では、専門的にM-GTAに携わってこられた先生達から、自身では気づかなかった視点を指摘頂き、新たな可能性を見出すことができました。特に、研究に対する先行研究の具体的な絞り込みや、概念形成とヴァリエーションの間にあるズレへのご指摘など、感じていた違和感を言語化して頂く大変貴重な機会となりました。

また発表後にフィードバックを受けることで、起業支援に長く携わってきたからこそ見える相互作用があることや、起業支援の分野でM-GTAを活用する事例がまだ多くはないことなど、自分の研究における強みと改善点を明確にすることができました。

専門的に取り組まれて来たからの客観的な評価は、自分の研究を深める上での重要な手がかりとなり、研究の質を向上させるための具体的な方策を考える助けとなりました。

私は北海道札幌市を拠点に研究活動をしているため、オンラインでの参加も考えましたが結果的には現地にお伺いすることに致しました。質疑応答や発表後の懇親会など、現地で参加できたことにも大きな意義があったように思います。今後の活動においてもこの経験を活かし、より充実した研究を進めていきたいと考えています。

2. スーパーバイザーのコメント

坂本 智代枝(大正大学)

「社会人経験のない大学生および大学院生が社会的起業に挑戦し、自身の事業を成り立たせるまでのプロセスに関する研究」について、ご自身の実践のなかから問いを立て、起業支援などの今後の実践応用に寄与できる意義深い研究だと思います。研究発表では、事前にオンラインと対面でSVを各1回行い、何を明らかにしたいのか、先行研究や定義と分析テーマの設定とインタビューガイド等のSVを通して、研究構想が明確になっていったので、参加者にもわかりやすいものとなったのではないかと思います。

そこで、以下のSVのコメントをさせていただきます。

(1) 本発表の位置づけについて

本研究は修士論文になるとのことでしたので、先行研究の整理と研究テーマである実践的背景や定義

について、レジユメにて加筆することを提案させていただきました。そのことによって、本研究の問いが明確になり、分析テーマの絞り込みの確認及び、何を明らかにしたいのかが明確になる作業であると思われました。

(2) 概念生成について

分析をするまえに、データの全体をよく熟読し、語りの豊富な一人分のデータを選択し、その中でも分析テーマをよく表しているデータを選び概念を作成してみることをお伝えしました。また、概念名は主語が分析焦点者になるように動名詞で作成することをお伝えしました。データでは、とてもディテールの濃い語りがあったので、そこから丁寧に概念生成されることをお勧めしました。

(3) ワークシートの作成について

ワークシートのヴァリエーションは、語りのデータの文脈を解釈するためには、ある程度まとまりのあるデータを明記することをお伝えしました。文脈の深い解釈は、最初は難しいかもしれませんが、語りの意味を見出すことを意識してみると良いと思われました。

(4) ワークシートの理論的メモ等の活用方法について

概念を作成したヴァリエーションから、推論できる概念をメモすることや、対極例のヴァリエーションをデータから探すことも試みられるとよいと思います。

(5) 研究データのとの距離の保ち方について

研究協力者の多くは、社会的起業家として学生時代からサポートしてきた人々がデータ提供者でもあったので、データに基づくよりも実践的な思い込みを概念生成してしまう傾向があることを留意する必要があります。インタビューでも自明のこととして、詳細に聞けていないこともあると思います。ぜひ、データとそして、研究協力者との距離をコントロールして分析していただくことをお勧めします。

修士論文としての完成を心より応援しております。

3. 研究の概要

1) 研究の背景

私は少年期に学校教員に憧れて教育に関心を持ち、大学在学中は地域や企業に大学生を送り出す長期インターンシップのコーディネイト活動を行っていました。企業や地域フィールドから学ぶ面白さや、アントレプレナーシップ(起業家精神)教育に興味を持ち、在学中にNPOを設立し、就職はせず、創業する決意をしました。

その後、事業として高校生・大学生向けに創業支援を行う中で、自身の気になっている社会課題に対して事業を起し、生活の基盤として起業していく若者を複数見るようになりました。彼等がどういったプロセスで社会起業に挑戦するのかを明らかにすることで、これから社会起業を目指す若者の指針を作れないかと本研究に着手する運びとなりました。

※社会起業家の定義

社会課題の解決のために、社会性、事業性、及び革新性を満たす新しいビジネス手法を用いて取り組む事業活動であるソーシャルビジネスを起業し、社会課題を解決するために社会システムをデザインし、社会イノベーションを実行するのが、社会起業家である(玉村雅敏ら 2014)^{[1][2]}

2) 研究の目的

2018年から本格的に高校生・大学生の起業支援を行っており、私が代表を務めるNPO法人北海道エンブリッジにキャリア相談を申し込んだ大学生238名にアンケートを行ったところ、「起業に興味がある」と回答した学生が110名(46%)に上りました。

一方でGlobal Entrepreneurship Monitor「Adult Population Survey」によると、起業を望ましい職業選択と考える人の割合は、中国では79%、米国では68%であるのに対し、日本は25%となっています^[3]。これらのことから、大学在学中には起業に対して興味を持っているものの、社会人になり、職業人としてのキャリアを進めると、起業に対しての興味が薄れるのではないかと推察しました。そこで、社会人経験のない大学生および大学院生が社会的起業に挑戦し、自身の事業を成り立たせるまでのプロセスを明らかにすることで、在学中に気になっていた社会課題や起業への関心をカタチにすることを後押しし、社会起業を目指す若者への指針を作るのではないかと考え、本研究に取り組みます。

3) M-GTAに適した研究であるか

- ① 社会的相互作用に関係し人間行動の説明と予測に優れた理論である。

起業動機の形成および取り組む事業の実現は、分析焦点者が身を置く生活環境や社会環境との相互作用が大きく影響しています。分析焦点者の動機を形成し、事業を成り立たせるまでのプロセスを明らかにするためM-GTAを活用します。

- ② ヒューマンサービス領域である。

大学生および大学院生の起業は、様々な支援者や取引先、仲間との出会いにより心境が変化したり、事業の内容が変化したり、直線的なプロセスをたどるものではありません。関係者との相互作用が大きく影響すると考えM-GTAを活用します。

- ③ 研究対象とする現象がプロセス的性格を持っている。

起業家の特性を分解して説明する要素還元ではなく、大学生および大学院生が社会起業に挑戦して、成り立たせるまでのプロセスに関する研究であるためM-GTAを活用します。

4) 分析テーマの絞り込み

- ① 分析テーマ

スキルや人脈が無く、社会人経験の乏しい大学生および大学院生が、社会的起業に挑戦し、在学中または卒業後を通じて事業を成り立たせるまでのプロセスに関する研究

5) 分析焦点者の設定

- 社会起業を目指す大学生
- 社会起業に取り組んでいる大学生

6) 結果の概要

- 概念①:身近に試して、手応えを得る
定義:自身のつくっているモノ・サービスを身近な人に試してもらって、反応を得る。
- 概念②:活動への意味付けと、発信の繰り返し
定義:取り組んできた活動が社会にとってどんな意味があるかを言語化し、自分以外の誰かに意

味を繰り返し伝えること

- 概念③:趣味の延長上にある、小さな事業活動

定義:起業することは考えず、趣味の延長上で小さくモノを売っている

- 概念④:幼少期の好意的な体験

定義:現在取り組んでいる事業と類似の体験を幼少期にしており、好意的な感覚を持っていること。

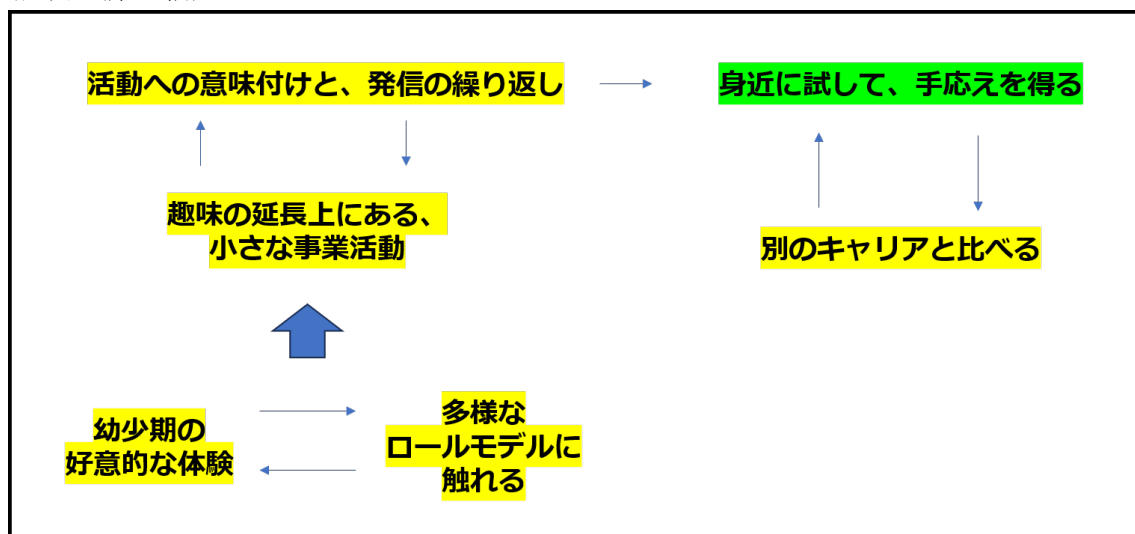
- 概念⑤:別のキャリアと比べる

定義:起業する自分以外にも、いくつかキャリアを思い浮かべて、その中から比べて選択している

- 概念⑥:多様なロールモデルに触れる

定義:自分の興味や関心をカタチにして起業家として生活している人が身近にいる

結果図(第一稿)



7) SVを受けての変更点

- 概念形成を逐語録の上から順に行うのではなく、分析テーマを色濃く写し出している点から行った
- 概念名と定義、ヴァリエーションを付け合わせし、逐語データと紐づける形式で概念形成を行った

8) 分析を振り返って

分析対象者の逐語録を何度も読み返すことで、明らかにしたい事象が徐々に明確になっていく面白さを感じた。また事象の前後に起こっていることに焦点を当てることで、その事象に至ったプロセスが明確になり、文脈を通じてモデルを構築する手応えを得ることができた。

【引用文献】

- [1] 玉村雅敏(編著), 横田浩一, 上木原弘修, 池本 修悟 : ソーシャルインパクト 価値共創 (CSV) が企業・ビジネス・働き方を変える, 産学社, 2014
- [2] みずほ情報総研株式会社(2019)「起業家精神に関する調査」(経済産業省委託調査)
https://www.meti.go.jp/policy/newbusiness/main_01/press001/GSE2019_1.pdf
- [3] 谷本寛治, 大室悦賀, 大平修司, 土肥将敦, 古村公久 : ソーシャル・イノベーションの創出と普及, NTT出版, 2013
- [4] David Bornstein : 世界を変える人たち, ダイヤモンド社, 2007

[5] Leslie R. Crutchfield, Heather McLeod Grant : 世界を変える偉大なNPOの条件, ダイヤモンド社, 2008

【中間報告】

佐藤 友彰(慶應義塾大学大学院システムデザイン・マネジメント研究科 修士課程2年)

Tomoaki SATO : Graduate School of System Design and Management, Keio University

社内で新事業を起こそうとする担当者の「やりがい」の醸成プロセスの研究

Research on the Motivation Cultivation Process for Company Worker who Initiate New Business in their Company

1. 発表の過程を通しての感想や学び

まず初めに、この度、貴重な発表の機会をくださいましたM-GTA研究会の皆様、そしてSVを引き受けていただいた林先生に感謝を申し上げます。ありがとうございました。実のところ、M-GTAという研究手法を知ったのは今年の4月であり、この手法で研究に取り組もうと決めたのは5月末頃でした。決めてから間もなく、勢いで発表の申し込みをさせていただいたため、M-GTAについて十分に理解していないままでした。しかし、SVの林先生から優しく的確なご指導いただき、本当に感謝しております。この場を借りて発表するには未熟な内容であったにもかかわらず、多くのご助言をいただきました。今回の発表を通して学んだ点を以下に記します。

まず、1点目はM-GTAに対する理解の深化です。私の場合、指導教員も質的研究やM-GTAに詳しいわけではなく、周囲にもM-GTAで研究を行った経験のある人は極少数で、頼ることができない状況でした。木下先生の定本やその他の書籍も、思い立ってからあまり時間がない中で、十分に読み込むことができていませんでした。そのような無知な状況の中で、SVの林先生にはご指導いただくのも申し訳ない気持ちでいっぱいでしたが、なんとか発表をさせていただくことができました。この過程を通じて、林先生をはじめ、実際にM-GTAを実践されている先生方からのご助言をたくさんいただくことができ、M-GTAで重要なポイントが、少しずつ腑に落ちる形で理解できてきたように感じます。実践的な知識を得られたことは、私にとって大きな収穫でした。

2点目は、言葉遣いの重要性についてです。私は理系の大学院を修了し、エンジニアとして働いていたこともあり、理系の研究には親しみがありませんでした。しかし、人間を対象とした質的研究(M-GTA含む)の分野は初めてであり、全くの門外漢でした。林先生からご指導を受ける中で、「(あなたが対象としているのは)具体的にどんな人なのか? どんなことを問題視しているのか?」といった質問に対して、短い言葉で適切に表現することができませんでした。人に伝えるという視点での適切な言葉選びの重要性だけでなく、例えば、分析からの概念生成を行う際にも、どのような言葉で表現するか、非常に悩ましく、よく考え慎重に言葉を選ぶ必要があると感じました。理系の研究では、なかなかそこまで言葉選びに苦労したことはなく、頭の切り替えが必要だと感じました。

3点目は、分析の際に相互作用に着目することです。発表に向けて、概念生成について先生と十分に議論する時間が取れず、自分勝手な解釈で概念生成を行い、発表時に結果を示しました。案の定、M-GTAで重要である“相互作用への着目”ができておらず、ある先生から「認知ではなく相互作用に着目せ

よ、行動を見よ」というコメントをいただきました。この言葉が非常に印象に残っています。よくよく振り返ると、林先生のご指導でも、相互作用についての言及がされていたのですが、きちんと理解できていなかったのだと思います。インタビューに際しても相互作用にどれほど着目していたのかを反省するきっかけとなりました。

発表会だけではなく、発表会後の懇親会においても、多くのアドバイスをいただきました。これらを踏まえ、自身の研究で不足している点が多く見えてきましたので、まずはそれらをクリアにした上で、修士論文に向けてM-GTAの分析を深められたらと思います。来年の修士論文発表会にて、修了の報告ができるよう努力していきます。今後とも研究会を通じてアドバイスをいただくこともあるかと思っておりますので、よろしく申し上げます。

2. スーパーバイザーからのコメント

林 葉子((株)JH産業医科学研究所)

佐藤さんのご研究は、社内起業家の研究という現代的で大変有意義なテーマですし、ご自身もイントラプレナーであるというピア研究であるので、事情を良く知っていて、お話を聞いていると、大変興味深いご研究です。

1) 研究テーマ

研究テーマは何かということをも簡潔に表現することは簡単なようでいて、研究初心者にとって難しいことのように感じます。院生に研究テーマは何かを問うと、帰ってくるテーマは、大きすぎたり、はっきりとわからなかったりすることが多々あります。一方、社会人院生ですと、現場を知りすぎて、説明が多くて何が研究テーマなのかははっきりしない場合が多くみられます。研究テーマは、一文でいえることが必要です。M-GTAの分析方法を利用すると、さらに、分析テーマにしぼりこまなければならないことを考えるとなおさらです。佐藤さんの研究テーマは、はじめは「仮」イントラプレナー(社内起業家)のモチベーション向上の「移り変わり」というものでした。「モチベーション向上」の意味については、先行研究などから他の言葉も検討してあったところはとてもよかったと思います。発表時には、「社内で新規事業を起こそうとする担当者の「やりがい」の醸成プロセスの研究」となりました。しかし、会場から、「やりがい」・「やりがいの醸成」のプロセスは、認知のプロセスになる可能性があり、M-GTAは行動の変容を(相互作用に対する認知による影響から)読み解いていく行動のプロセスという意見がでました。特に、分析テーマに絞り込むときには、M-GTAの分析では分析焦点者のある行動がなんらかの影響を得てその影響を認知して自分の行動に変化が起こる(相互作用)ということの連続でプロセスを行動の変容を描くものであること、という理解が必要です。そのためには、研究者は、現在の研究テーマの何を明らかにしたいのかを明確にし、プロセスの出発点と終点(時には終点はわからないときもあるが)を意識して、分析テーマの絞り込みを行う必要があります。

2) 分析焦点者の範囲

分析焦点者は、大抵はプロセスの終点の状況にある人を想定します。その状況が分析焦点者の範囲となる場合が多いと考えます。今回も社内起業家は二通りの種類があるので、絞ったほうが良いかなやんでいました。分析焦点者の範囲は研究協力者を見つける状況によって変えることもできるので、とりあえず、自分の知りたい状況の分析焦点者を探してみて、かなり少ない場合には広い範囲で協力者を依頼してみて、データをとったあとで、採用するかどうかを検討することも可能です。

3) インタビューガイドの作り方

まずは、何を知りたいかを明確にするとどういふことをインタビューすれば、自分のしりたいことが明らかになるのかをはっきりさせる必要があります。佐藤さんは、ご自分の経験から仮説をたてて、インタビューガイドを作成しました。事前調査ではモチベーションに関する質問をしてみたようです。M-GTAはヒューマンサービスの研究に適した分析方法であるので、分析焦点者の気持ちのプロセスではなく、モチベーションが沈んだときに、どんな相互作用があつて、モチベーションあげて次のステップの行動に進み、想像していた最終地点の状況まで到達したのかを聞いていく必要があります。あまり語らないインタビューの場合、聞かれたことしか話さない人が多いので、そこにどんな相互作用があつたのかわからない場合があります。そういうときには、インタビューガイドで質問した回答に対して、5W1H(When, Where, Who, What, Why, How)を使って、回答を深堀していくと、相互作用も見つかる可能性が高まります。

佐藤さんのご研究は、とても興味深く、そのプロセスが解明されれば、社内起業家の育成に利用することが考えられ、とても有意義な研究になると考えます。これからは、インタビューとスクリプトの作成をしつつ、M-GTAを用いた研究論文をなるべく多く読んでください。例をみると、概念生成の「こつ」もわかってくると思います。

一方、データを集めたあとのデータの状況によってはM-GTAではなく、他の質的研究法に切り替えることもできます。データをしっかりとっていけば、つまり、材料が良ければ、どのような調理もできるということです。

どのような方法論をとったとしても、理にかなった方法で分析することで、良い結果が得られると思います。佐藤さんは研究力をもっていらっしゃるので、ご研究の今後の進展と成就を期待しております。

3. 研究の概要

1) 研究の背景

日本におけるイノベーションの停滞は、産業界および学術界における重大な課題となっています(鈴木, 2024)。特に大企業が新規事業開発に苦戦している実態は顕著であり、多くのリソースを持つにもかかわらず、新しい事業を創出することに困難を感じているという調査結果があります。新規事業を成功に導くためには、企業内で新しいアイデアを探求し、生成し、実行する意欲を持つイントラプレナー、いわゆる社内起業家の育成が不可欠といえます。

社内起業家は、通常の起業家とは異なり、自らの意思でその職務に就くとは限りません。新規事業を迅速に立ち上げ、成果に結びつけるためには、社内起業家が早期にやりがいを持ってその仕事に取り組むことが重要です。過去の研究においては起業家に対する研究が多数報告されている一方で、企業内起業家に関する研究、特に個人に焦点を当てたものは少ない状況にあります(Blanka, 2019)。

企業内起業家は、その職務の特性から、人と接する機会が多いです。そのため、彼らの仕事における「やりがい」は、組織内の上司や同僚との相互作用、さらには顧客との相互作用によって醸成されると考えられます。先行研究(Borgogni, 2010)によると、仕事のやりがいは社会的文脈の認識を介して、自己効力感から影響を受け、仕事のパフォーマンスをポジティブに予測するとされています。ここでいう社会的文脈の認識とは、同僚、直属の上司、およびトップマネジメントに対するポジティブな認識を指します。企業内起業家の場合も同様と考えられますが、彼らは同僚や上司など社内の人間関係だけでなく、顧客など社外のステークホルダーとの相互作用も多いため、社会的文脈の認識はより広範にわたると考えられます。

しかし、先行研究において、企業内起業家がどのようにして仕事のやりがいを得るのか、そのプロセス

に言及したものはほとんど見当たりません。この研究は、そのギャップを埋めるためのものであり、企業内起業家のやりがい醸成のメカニズムを解明することにより、大企業における新規事業創出の促進に貢献できると期待されます。

2) 研究の目的

本研究の目的は、企業内起業家のやりがい醸成プロセスを明らかにすることです。このプロセスが明らかになれば、大企業内で新規事業を立ち上げようとする人々に対する適切な支援が可能となり、それにより担当者のやりがいを早期に醸成し、新規事業開発に積極的に取り組むよう促すことができると考えます。これにより、大企業における新規事業創出への貢献が期待されます。

3) M-GTAに適した研究であるか

以下に示す3点の理由から、M-GTAを用いることが適していると考えました。

- ①本研究は、実際の企業内起業家に対する半構造化面接の結果から、「やりがい」の醸成プロセスに関しての理論構築を目指すものであること
- ②新事業開発という職務における組織内外での相互作用を通じた一連のプロセスにおいて「やりがい」が醸成されていくと考えたこと
- ③生成した理論は、実際の企業内の新事業開発の場での活用が考えられ、現場での実践を通して検証されること

4) 分析テーマへの絞り込み

社内で新しい事業を起こすために、「手探りで」新規事業機会を探す担当者が、そのことに「やりがい」を持つようになるまでのプロセスです。後述の「SVを受けての変更点」に詳しく記載します。

5) 分析焦点者の設定

エントリー時点では、M-GTAについての理解が乏しく、分析焦点者を明確に定義すらできていませんでした。エントリー後の先生からのご指導や、木下先生のM-GTAに関する書籍を読みながら検討をした結果、分析焦点者を、「大企業所属のボトムアップで事業を起こそうとする新規事業開発担当者」としました。一口に大企業の中での新規事業や社内企業家と言っても複数の取り組み方が存在します。今回対象とする範囲は、以下の図1で示されるような、社内のリソースを主として活用し、ボトムアップで事業提案をしていく人に焦点を当てようとしていたため、上記のような分析焦点者の設定としました。

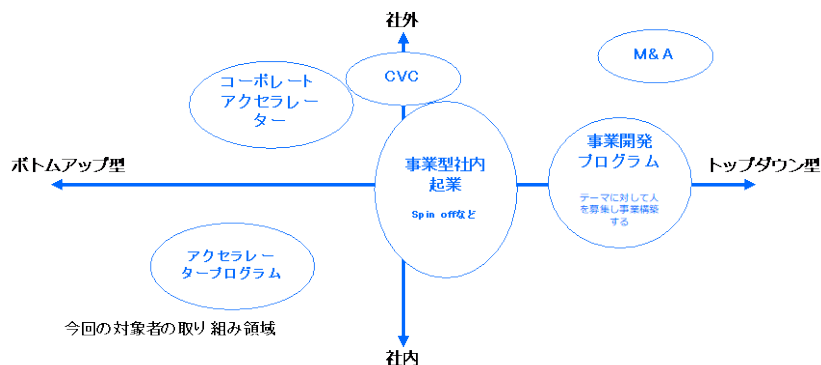


図1 新規事業の取り組み方のマッピング

6) 結果の概要

発表までに、概念図を1つ作成するところまでを目標にしていたものの、結果としてそこまでの分析には至りませんでした。

7) SVを受けての変更点

私は、M-GTAという研究手法について十分に勉強できておらず、M-GTAの有効性や特徴、研究テーマ、分析テーマ、分析焦点者について、深く理解することができていませんでした。反省すべきところではあるものの、結果としてSVを受けて、ほぼ全ての項目に対してアドバイスをいただき変更となったことはポジティブに受け止めます。今振り返ると、私自身が何を研究したいのかも明確ではなかったと感じます。この点については、研究会での発表後の今でも迷いが残っている部分ですが、ここでは、SVの過程を踏まえての変化点を以下に記します。

SVを受ける中での大きな変化点として、分析テーマを挙げます。当初「イントラプレナーのモチベーションの変遷プロセス分析」であった分析テーマが、「社内で新しい事業を起こすために、『手探りで』新規事業機会を探す担当者が、そのことに『やりがい』を持つようになるまでのプロセス」と変化しました。

先生には、二度にわたって十分な時間を確保していただき、SVを受けました。私が考えをうまく言語化できていない中、先生は丁寧に話を聞いてくださいました。特に最初は、「あなたが研究したいのはどんな問題なのか、どんな対象者なのか」について深く聞いていただき、意見を交わしながらアドバイスをいただきました。

そのやり取りの中で、私の頭の中にありながら表現できていなかったことに気づき、考えを整理することができました。大企業の新規事業開発担当者は、ほとんどが既存事業の経験者です。大企業では既存事業に最適化されたルールが存在し、新規事業に取り組む際にはそのルールが足枷となることが多く、それが、企業内での新規事業特有の「やりにくさ」につながります。そして、この「やりにくさ」を乗り越えながらも「この仕事を続けたい」と感じる事が、私の研究の目指すべきゴールであるということ、先生との会話を通して整理できました。「やりにくさ」を乗り越えることを「やりがい」と表現し、分析テーマを「『やりがい』を持つようになるまでのプロセス」という表現としました。

また、具体的な対象者についても、最初は「イントラプレナー(社内企業家)」という漠然とした表現でしたが、実際に企業内起業家がどのように業務に取り組んでいるのかについて、先生と話をする中で変化しました。既存事業とは異なり、マニュアルがない状況でどのように進めば良いのかを試行錯誤しながら業務を進めるのが、実際の企業内起業家の業務の進め方です。それを踏まえて、読み手にわかりやすく伝わる表現として、分析テーマは「社内で新しい事業を起こすために、『手探りで』新規事業機会を探す担当者」という表現としました。

研究テーマについても、分析テーマの検討に合わせて見直しを行いました。当初の研究テーマは「(仮)イントラプレナー(社内企業家)のモチベーション向上の移り変わり」でしたが、「社内で新事業を起こそうとする担当者の『やりがい』の醸成プロセスの研究」に変更しました。

8) 分析を振り返って

先ほど書いたように、今回は分析ワークシートの作成から、概念の生成に至る、M-GTAの分析プロセスについては十分に実施できませんでした。そこまでの間で理解できた点、理解が難しかった点についてそれぞれ記述します。

(1) 理解できた点

M-GTAという研究方法がどのような研究分野に適用されるか、分析テーマの設定方法と捉え方

(2) 理解が難しかった点/理解に至らなかった点

相互作用に着目して分析ワークシートを作成する過程、具体的に概念を生成していく過程

9) 主な引用文献

- Blanka, C. (2019) : An individual-level perspective on intrapreneurship : a review and ways forward. *Review of Managerial Science*, 13(5), 919-961.
- Borgogni, L., Dello Russo, S., Petitta, L., & Vecchione, M. (2010) : Predicting job satisfaction and job performance in a privatized organization. *International Public Management Journal*, 13(3), 275-296.
- 木下康仁(2020) : 定本 M-GTA: 実践の理論化をめざす質的研究方法論.
- 木下康仁(2007) : ライブ講義 M-GTA. 実践的質的研究法 修正版グラウンデッド・セオリー・アプローチのすべて. 弘文堂, 1-306.
- 鈴木 潤(2024) : 日本のイノベーションと研究開発力の現状と課題. *情報の科学と技術*, 74(1), 2-7.

【参加者の感想】

- ① 前回の定例会の様子とは違い、M-GTAをどう理解しようか、どう向き合おうかということが大きくあったように思います。私自身、これから修士論文作成に向け、データの分析を始めていこうと思っていますが、なぜ、M-GTAを用いるのか、どのように最初のワークシートを作成していくのかといった非常に重要な点を発表者の体験を通し、学びを深めるきっかけになりました。特に、分析テーマを承知しているところ、リッチなデータからという点は、大切にしながら、最初の概念生成に取り組みたいと思います。また、グループワークでは少人数だったからこそ、かなり個人的な気になったこともうかがうだけでなく、ほかの参加者の方の具体的な心配などを知り、そこからまた尋ねることができ、非常に実りのある時間でした。
- ② M-GTAの特性や良さを活かす修士論文の中間発表を拝聴するという、貴重な機会に感謝します。
- ③ 質問やコメントを伺っていて、木下先生の著書だけでは気づけない理解や解釈が行えました。大変貴重な機会となりました。どうもありがとうございます。

◇近況報告

(1) タイトル	(2) 氏名	(3) 所属	(4) 研究領域	(5) 研究に関するキーワード	(6) 内容
----------	--------	--------	----------	-----------------	--------

- (1) 「はじめまして」
- (2) 小林由加
- (3) 上智大学神学研究科博士後期課程 組織神学専攻
- (4) 宗教教育
- (5) キリスト教教育、宗教教育、宗教性の発達、聖書学
- (6) 私の研究は、カトリック学校における宗教教育がどのように道德教育を包含しているのかを明らかにすることです。道德教育が教科化され「特別の教科 道德」となりました。私学は建学の理念に基づいた「宗教」を「特別の教科 道德」の代替として行うことは、法律上認められています。しかし、その代替性の具体的な内容は明示的には示されていません。2024年に、カトリック学校ではどのように道德教

育の教科化に対応したのかについて、アンケート調査とインタビュー調査を行いました。その分析を進めている最中です。M-GTAにはインタビュー・データの分析という所から勉強を始めたばかりです。本を読んでいるだけでは理解が出来ない部分を研究会に入れて頂くことで、皆様から学んで参りたいと思っております。どうぞ、よろしくお願い申し上げます。

- (1) 「論文が掲載されました」
- (2) 二橋拓哉
- (3) 大阪樟蔭女子大学
- (4) 家庭科教育、教育方法、教師教育
- (5) 教科等横断型授業、教員養成、授業立案
- (6) この度、日本消費者教育学会誌「消費者教育」44巻に下記論文が採択されました。

非教育学部の学生が教科等横断的な視点から授業立案に至るプロセス:家庭科における消費者市民教育を題材に(著者:二橋拓哉)

出版は2024年9月の予定で、インターネット上でも閲覧可能です。

ご多忙のところSVをして下さった佛教大学 松戸宏予先生に心より感謝申し上げます。

◇次回のお知らせ

○第7回合同研究会

日時:2024年9月21日(土) 10:30~/22日(日) 9:00~

会場:対面開催(大正大学)

○第102回定例研究会

日時:2024年11月2日(土) 13:00~

会場:オンライン開催(ZOOM)

◇編集後記

第17回修士論文発表会は、経営学分野の研究発表でした。看護学などの医療系の分野、社会学、教育学、心理学、経営学などM-GTA研究会には多岐に渡る分野の方々が在籍しています。分野を超えて研究者や実践者が繋がることができ、議論を深めることができるのがM-GTAの魅力だと思っています。9月21日には合同研究会が開催されます。全国から集まった様々な分野の会員の交流や議論が楽しみです。(今井朋子)

世話人：阿部正子、今井朋子、小沼聖治、唐田順子、菊地真実、岸田泰則、坂本智代枝、佐川佳南枝、
隅谷理子、竹下 浩、丹野ひろみ、都丸けい子、長山 豊、根本愛子、畑中大路、林 葉子、
平塚 克洋、McDonald, Darren (五十音順)

相談役：小倉啓子、小嶋章吾 (五十音順)

編集・発行：M-GTA 研究会
研究会のホームページ：<https://m-gta.jp>
問合せ先：研究会事務局アドレス office@m-gta.jp