

Passages

経営学部 Interactive Info

2005.Vol.4

知の創造と活用

経営学部の情報教育は、主体的人間を育成する!!

豊平シンクタンクの内側

新しいマーケティング手法の最前線へ!

―世良ゼミのボランティア体験―

経営学部インナーゼミ・レポート

灯台下暗し経営学講座 004

あれもビジネス、これもビジネス

―コミュニティ・ビジネスとは何か―

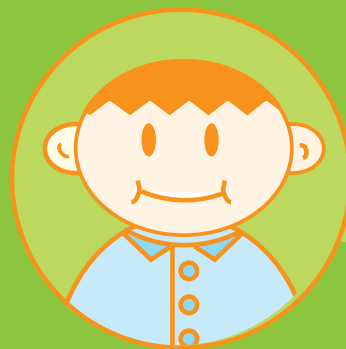
Campus NEWS

ニトリ寄附講座

「流通・サービスを科学する」開設

産官学連携セミナー&

シンポジウム



Community
Business



さて、皆さんは「ビジネス」といったら、どう
いう光景を思い浮かべるのでしょうか。

アタッシュケース片手に携帯で何か話している、
クライアントにパワーポイントでプレゼンテーシ
ョンをしている、国際線のビジネスクラスでパソ
コンを操作している・・・、あるいは、薄汚れた
居酒屋で熱燗を飲みながら上司の悪口を言っている、
上司のデスクの前に立たされて何時間も怒られて
いる、公園のベンチで缶コーヒー片手にさぼって
いる・・・などというシーンだけが、ビジネスで
はありません。

実は、自分の身の回りにビジネスのタネはいく
つも転がっているものなのです。日常の生活の中で、
「ここが不便なだけで、こういうサービスがあ
ったら解決できるのに・・・」というニーズをい
かに発掘していくのがポイントなのです。そして、
自分たちの持っている知識、経験、技術、人脉な
ど（これをシーズといいます）をフルに活用して、
そのニーズに応じていくことが、ビジネスにつな
がっていくのです。別に、紙袋でも、メモ帳でも、
自転車でもいいわけです。そんなビジネスをコミ
ュニティ・ビジネスといっています。

コミュニティ・ビジネスは、いわゆる一般のビ
ジネスとは違い、儲かって笑いが止まらないとい
うものではありません。しかし、地域の役に立つ
ことで、やりがい、生きがいといった満足感が味
わえるものです。これは、お金には変えられない
貴重なものだと思います。一方、ビジネスと名乗
っている以上は、財やサービスを提供する対価と
してお金をもらいます（それだけ責任が求められる
わけです）ので、ボランティア活動とも違います。
ビジネスとボランティア活動の中間に位置するも
のであるといえます。

では、コミュニティ・ビジネスとは、具体的に
どのようなものをイメージすればいいのでしょうか。
1人暮らしのお年寄りを例にとりて考えると、話
し相手がいなくてさびしうなので話し相手になる、
冬は除雪に困っているようなので代わりに除雪を
する、腰を悪くしていて食事を作るのもしんどそ
うなのでお弁当を作って届ける・・・、そんなと
ころからコミュニティ・ビジネスはスタートして
いくのです。一方、そういうお年寄りが手料理を
作って提供すると、それが「おふくろの味」とし
て評判になり、コミュニティ・ビジネスとして成
り立っていく、なんていうことだってあるのです。

ところで、地域通貨という言葉聞いたことは
ないでしょうか。地域通貨とは、地域のニーズ（先
の例でいえば、話し相手がほしい、除雪をしてほ
しい、食事を届けてほしい）と、それに応えるこ
とのできるシーズ（話し相手になれる、除雪がで
きる、お弁当が作れる）をうまくマッチングさせ
るためのツールであり、コミュニティ・ビジネス
へと成長していくプロセスにおける取り組みでも
あるのです。例えば、栗山町の地域通貨「クリン」
は、雪かき、庭の手入れ、自動車での送迎、買い
物代行など、お金では換算できないようなサービ
スを交換しあう仕組みとして構築されています。

コミュニティ・ビジネスに必要なのは、地域の
ことをよく観察する、アンテナを張り巡らせて情
報収集に心がける、自分に何ができるか把握して
おく、といったことでしょう。何も特別な才能や
技術が必要なわけではありません。アイデアと
強い想いがあれば、おそらく誰にでも手がけられ
るものなのです。

あれもビジネス、これもビジネス ーコミュニティ・ビジネスとは何かー

文責：菅原 浩信
経営学部専任講師
(非常勤・協同経営論)



Campus News ~経営学部からのお知らせ~

北海学園大学経営学部・大学院経営学研究科

ニトリ寄附講座

「流通・サービスを科学する」開設について

経営学部と大学院経営学研究科では、株式会社ニトリからの寄附に
より、2005年4月より、企業経営に関する寄附講座を開設します。

「流通・サービスを科学する」を講座テーマとして掲げ、流通・サー
ビス業界において、北海道から全国・全世界に羽ばたく一流のプロフェ
ッショナルを養成するためのさまざまなメニューを取り揃えます。北海
道および日本を代表する企業（主に流通業・サービス業）の経営者なら
びに経営幹部による実務家講座と、業界分析に精通した専門家なら
びに研究者による理論講座の両面から、流通業・サービス業を科学的
に把握・分析し、次世代を担う高度職業人の育成を図ります。

道内私立大学で社会科学系の寄附講座を開設するのは、本学経営学部・
経営学研究科が初めてです。寄附講座は、医薬品関連企業などのメーカ
ーが関連学部に設置する例がほとんどであり、全国的に見ても、経営学
部へのマネジメントに関する寄附講座の開設は先端事例といえます。

今回の寄附講座は、大学院経営学研究科に開設し、受講生として、
大学院生のみならず、大学生ならびに一般の社会人、地域住民の方な
どもに公開する予定です。

産官学連携セミナー&シンポジウム、 盛況のうちに幕を閉じる。

経営学部 産官学連携推進委員会主催によるセミナー&シンポジウムが2004年6月19日よ
り、5回にわたって行われました。最終日の12月11日には、明治学院大学経済学部教授・清
水聡氏、北海道銀行頭取・堀八義博氏による基調講演、さらに、両氏に、株式会社ジャフコ北
海道支社長・中島麻人氏、北海道経済産業局産業部長・浦忠幸氏、本学経営学部教授・黒田重
雄氏を交えたパネル・ディスカッションが行われました。社会科学分野の教育・研究における
産官学連携のあり方、北海道経済に貢献する産官学連携のあり方などについて活発な議論が行
われ、会場では熱心にメモをとる社会人、学生の姿が見受けられました。

産官学連携推進委員会とは...

北海学園大学経営学部では、学部教育の可能性
を拡大する目的から、産官学連携推進委員会を設
置し、活動を行っております。この委員会の活動
を通じた産官学連携の成果は、主として高度職業
人の育成に向けた教育機会に反映されることにな
ります。将来北海道を担う人物が、この機会を通
し多く育っていくことを私どもは願っています。



2004年度開催セミナー

- 6月19日 『北海道の産業政策について』 浦 忠幸氏（北海道産業経済局、産業部長）
- 7月23日 『経営戦略と知の創造』 柏崎 俊雄氏（アイティエス(株) 代表取締役社長）
- 9月23日 『一円企業の創業体験談』 大熊 一精氏（(有)大熊事務所 代表取締役社長）
- 11月13日 『北海道発企業家の条件』 似鳥 昭雄氏（(株)ニトリ 代表取締役社長）

シンポジウム

- 12月11日 テーマ『産官学連携における社会科学系モデルの探求』

お問い合わせ先

〒062-8605 札幌市豊平区旭町4丁目1-40 北海学園大学経営学部事務室
TEL:011-841-1161(代) FAX:011-824-7729 E-Mail:admin-ba@ba.hokkai-s-u.ac.jp

詳しくは経営学部ホームページで
<http://www.ba.hokkai-s-u.ac.jp/ba/>



経営学部の情報教育は、主体的人間を育成する!!

—経営学部の講義支援システム「GOALS」—

Passages4号では、経営学部の情報教育をテーマに、情報系科目の担当者と「GOALS」導入の担当者4名による座談会を実施しました。

教室には、ノートじゃなくてノートPCを?!

2004年から経営学部で独自に運用が開始された「GOALS（注）」。学内外から自在にアクセスできる通信網で学生一人ひとりのコンピュータを結び、強力なネットワークが生み出す新しい大学の姿とはどのようなものか。その中で求められる学生の能力とは—。経営学部の教育スタッフ4人が語ります。

パソコンを自由に使えるようになるには、自分で持つことに意義がある。

—福永—

司会 経営学部では学生全員が自分のパソコンを持つことになりませんが、学部で推奨しているパソコンについて教えてくださいませんか？

天笠 まず、おそらく初めてのパソコン購入になる学生が多いと思われるから、大学や自宅はもちろん、モバイルで利用する際も効果的なパソコンであるべきだという基準があります。条件としてはディスプレイのサイズ、重量は極力軽いもの、バッテリーの稼働時間、さらにDVDかCD-RWが内蔵のものといういくつかの基準を設けて、これらスペックと価格との折り合いで最も費用対効果が高いと思われるものを推奨しています。結果としてパナソニック製レッツノート・シリーズが他社より一つ抜き出ていたわけです。

佐藤 とにかく軽いですよね。このスペックで1.29kgというのはまず見ませんね。

天笠 価格の面でも松下電器と直接交渉を繰り返して、家電量販店でのポイント還元を考慮した価格よりも安くすることが出来ました。穴澤 その価格と比べると、ソフトの使用権利や動産保証なども含めて量販店よりお得ということです。

福永 保証面でも4年間無料で付いてきますし、本体だけ見てもずいぶん安くなっています。天笠 4年間使うことを前提として選ぶには、とても良いパソコンだと言えます。



司会 ホワイト・ツートンカラーでお洒落です（笑）

天笠 松下電器社製のパソコンが全国大学生協連モデルに採用されたのですが、本学推奨モデルの方がスペック、重量、価格の面でも上です。新入生に対して、最高の環境で最高の物を提示したいということで、全力で取り組んできた成果だと思います。

佐藤 学生にとって、持ち運び出来る重量というのは大事ですね。

福永 先日の産官学シンポジウムでも普段の講義でもそうですが、パソコンを持ち込んで、ペンでノートを取らずにパソコンに直接打ち込んでいる学生もいますからね。

穴澤 7号館の廊下やロビーで、みんなパソコン

を開いて勉強しているようですね。できればラウンジのようなもっと広いスペースがあれば良いですね。

佐藤 もっと自由にパソコンを使える場所が増えて欲しいですね。二部の学生も調べものをする時に、パソコンを持って「じゃ、6階のロビーに行きます」とかって（笑）

天笠 全国的に見ても、コンピュータ実習室以外でのコンピュータ利用を可能にしている大学は稀だと思います。300人収容の大教室でも、ノートPCを持ち込んでネットワーク利用が出来る環境というのは非常に稀でしょうね。



司会 ゼミでもパソコンを使っていますか？

福永 ゼミ教室の机には情報コンセントがありますけど、ゼミによって機の配置が変わったりしますから無線LANを使っています。

佐藤 ゼミで教材や資料をダウンロードさせることがありますが、スピードの面では全く問題ありませんね。電源を確保するのにちょっと難がある程度ですね（笑）

司会 7号館の1階は外からゼミの風景を目にすることができます。そこでパソコンを使ってのプレゼンテーションなどを眺めると、まあ率直にカッコいいと思いますね。

佐藤 2年生を見ていると、かなり適応力が高いと思います。プレゼンをパワーポイントですることに関して、他学部とはもうダントツに違いますね。

福永 やはり、パソコンを自分で持つということが大事ですね。コンピュータ実習室で操作を覚えることは出来ますが、基本的なハードウェア構成やディレクトリ構造、ファイル操作などは、自分で持って触っていないと身につかないものです。

佐藤 持っている、まず触りますからね。デスクトップの絵を変えようというところから勉強になると思います。どのディレクトリに置くのかとか、そういう意味で持つことは非常に大事ですね。

福永 ネットワークの接続にしてもどこどこを繋ぐのか、LANやUSBの端子はどこにあるのかって、そういう基本的なことが実は判っていないのです。パソコンを自由に使えるようになるには、やはり自分で持つことに意義があります。

天笠 大学に備え付けのものならセキュリティ管理を学生個人が基本的にやらずに済みます。ところが、自分のPCを持つことによって自己管理しなければならない面が生じます。

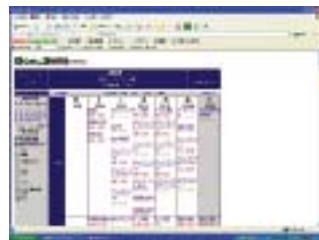
そのためセキュリティ管理の方法を必然的に学習できる大きなメリットがあります。企業の方も大抵、まずはパソコンを自分でセキュリティ管理できることが大事だと言いますね。

司会 そういえば、去年一回だけOS自体の不備でウィルスに感染してしまった学生が何名か居ましたね。

天笠 はい。その時は、学生のパソコンを全部チェックして完全に駆除しました。そこで学生は、幸か不幸かウィルス対策の重要性を直接経験することになったと思います。それとは別に、毎年セキュリティ対策講座を開催しておりまして、自己管理の必要性とセキュリティ対策の方法などを学習してもらっています。

福永 ウィルスに感染してしまうなど自分のパソコンの管理が出来ないというのは、社会的な責任を問われます。パソコンを自分で管理するということは、卒業後の社会人に向けて、自己責任を果たす人材育成という教育にも繋がっていると思います。学生のうちからパソコンの自己管理ということをきっかけに、自己責任の意識を身に付けていけることは良いことです。

天笠 社会に出ると業種や職種を問わずコンピュータの利用は必要不可欠です。誰もがコンピュータに触れたことはあるといったように、非常に身近なものになっています。ほとんどの人が「基本的なコンピュータ利用はもう学習してきていますよ」となっている。ただ、他と差別化をはかるには、形として知識・技術を示す必要があるでしょうね。それは何かといえば、やはり資格でしょう。情報系のカリキュラムは、1年次、2年次とステップ・アップするように資格取得を薦めています。具体的に学部では、ワードやエクセル、システム・アドミニストレータ、パソコン検定などの資格講座も格安で提供しています。



「GOALS」の導入で、新しいネタを授業にドンドン盛り込めるようになる。

—佐藤—

司会 ところで、「GOALS」も本格稼働ということで、どんなものを教えてください。

佐藤 使用頻度もまだ低いですが、先生方もテスト段階でとところですが、どの講義でも使うようになれば学生のメリットは結構大きいと思います。今のところ、講義レジュメのダウンロードが一番多いようですが、レポート提出に関しても家に居ながら深夜に出せる

とか、基本的には便利です。

天笠 先日の授業アンケートでも、自宅からレポート提出出来るのは有り難いというコメントがありました。

佐藤 どうしても理由があって講義を休んだ時など、講義のレジュメは最低限早く入手できるの、講義で展開された大まかな内容だけは判るとか、テスト前になると復習が自分で出来るのか、ビデオ・コンテンツも大変喜ばれていますね。

穴澤 僕の授業アンケートでも「GOALS」を使っているのが良いというのが結構ありました。教材のダウンロードもありますが、経営統計学概論ではファイルの中でノートを取れる形式にしています。もう鉛筆を使わないで全部パソコンで出来るようにしているのです。電卓を持ってきてもらって、計算したものをノートPCのテキストボックスに穴埋めしていくというものです。実は、「GOALS」を使っているのが良いという学生からの反応がこんなにあるとは思っていませんでしたね。

佐藤 3・4年生の専門科目になってからも、大人数の講義で先生とのコミュニケーションを図る意味でもメリットがあると思えますね。

天笠 道内の社会科学系大学では、「GOALS」のような授業支援システムを導入しているのは本学部が初めてとなります。全国的に見てマスト型教育形態の中で利用活用しようというのは、本当にトライアルなことなのです。これを上手く活用できれば他大学の大きな差別化になると思っています。

穴澤 統計学をやっている私からしても、それは非常に大事なことです。今まで統計学で計算実習をやらせたいけれども、それをやるとなると少人数に分けて何クラスも持たなきゃならない、場合によっては非常勤を頼まなければならない。でも統計学は、大抵が大教室で大人数を相手に一人でやっている。そういった状況で実習もやらせたいとなったときに、ノートPCがあるのは本当に有り難いと感じます。

マストプロ教育の中で実習を取り入れたいとなったときに、強力なツールが現れたわけです。300人規模のクラスでその場でエクセルの実習が出来るとするのは、これは非常に魅力的なこと。学生も実習が出来るとは「楽しい」と言っています。

佐藤 授業支援システムの導入によって教員の負担が増えると思われていますが、実はそうではないのです。例えば、パワーポイントに変えると2日目以降は修正しただけで使えますので、新しいネタをドンドン盛り込めるようになります。先生の顔を見ながら復習できるビデオ・コンテンツもそうです。結果として、学生は勉強量が増えることになりすけどね。

天笠 これからの社会を考えると、むしろ勉強量は増えるべきであると思います。今日の大学生は予習・復習の部分が手薄になっているので、「GOALS」を利用することでフォローできるというメリットがあると思えますね。

穴澤 それぞれに学習のペースがあるものです。ノートPCと「GOALS」とを組み合わせることで、自分のペースで予習・復習も出来るというメリットがあると思えます。

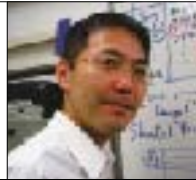
注)「GOALS (Gakuen Open Advanced Learning Systemの略称)」<The "goal" of this system is to open new educational opportunities for the students.> 学生のための新たな教育機会を提供することを目的としたネットワーク利用の講義支援システム。



■佐藤 大輔
Daisuke Satoh
専任講師「経営管理」担当
大阪府出身
神戸大学大学院経営学研究科
●研究テーマ『日本企業のトップ・マネジメント・チーム構造とその有効性に関する研究』



■天笠 道裕
Michihiro Amagasa
専任講師「情報リテラシー」担当
埼玉県出身
法政大学社会科学部研究科
●研究テーマ『Reconsideration on Management Information System in Changing Business Environment』



■穴澤 務
Tsutomu Anazawa
助教授「経営統計学概論」「情報システム」担当
埼玉県出身
筑波大学大学院経営・政策科学研究科
●研究テーマ「情報ネットワークの最適化に関する基礎研究」



■福永 厚
Atsushi Fukunaga
教授「経営科学」「経営工学」担当
北海道出身
東北大学大学院理学研究科
●研究テーマ『組織における情報コミュニケーションについての研究』

また、去年作った教材を今年もかなりの部分は使えるわけですから、教員の方も2年目以降は確かに楽になります。だけれどもその分、最新的话题を豊富に提供できるようになったのです。

情報技術を用いて問題を自ら発見・創造し、解決する人間の力が重要。

—天笠—

司会 学生の情報との接し方という面では、どうでしょう？

福永 情報教育という面では、1年次の情報リテラシーから高学年のプログラミングまで幅広く行っていきます。4年間のカリキュラムの中で情報技術を学ぶことはもちろんのこと、情報の分析方法や分析結果の意味など、ツールに囚われない本来人間の頭の中にある情報についてもっと考えて欲しいと思っています。

学生は、今は使い方に関心があるでしょうが、こうやればこうなるというのは直ぐに判るようになります。むしろ、出てくる結果についての意味の理解や、何故こうするのかといったところを理解して欲しいのです。機器を使えるということだけでなく、その目的をもっと理解して欲しいと思います。

穴澤 情報技術が目的であってはならないと思います。情報技術はあくまで手段であって、それを使って我々の頭の中にある活動を如何に活性化させるかというのが大事ですね。そういう意味で、ノートPCや「GOALS」などによって、技術的な環境なことができるだけ楽になることで、本来の頭の中の活動に集中できる。そうしたものを使って、どうするのか、何を考えるのか、というのが、みんなが目指すべきところでしょうね。

天笠 情報技術というのはツールであって、それを用いて問題を自ら発見・創造し、並に問題を解決する能力、もしくは他者とのコミュニケーションの中で問題解決を図っていくといった能力を身に付けていてもらいたい。その際に、情報機器をより効果的に利用活用して欲しいと思います。

福永 企業など実社会に出ると、物凄い情報量に接することになります。特にトップマネジメントになれば、とても一人では把握しきれないし処理も困難になります。一つ一つ自分で分析していたらとても間に合わないの、経験やノウハウで情報の価値付けや数字の意味を把握する能力が必要になってくる。単に豊富な情報量があれば良いというわけではないのです。

佐藤 実は、組織の中で情報の流れが技術に代替されると、情報そのものの量が減っていくことになります。対面であれば、相手の社会的実存感があり、匂いや雰囲気や表情など全ての情報が伝わってきます。しかし、電子メールでは用件だけというように、情報が単純化され重み付けが均一化されてしまいます。どれが重要な情報なのか取捨選択を受け手が出来なければならなくなってくる。情報の送り手より受け手の側に「解釈する」という重要な役割が与えられるようになってくるのです。

司会 そうすると、むしろ人間的な対面の関係が重視されるようになるかもしれないですね。

福永 情報の中身だけでなく、なぜこういう情報が流れてくるのかといったバックグラウンドを読む感覚も必要だと思います。

天笠 情報化社会の中でネットワークを利用するのは、確かに便利です。便利ではあるけれども「危険と隣り合わせなんだ」という意識を常に持っている必要があると思います。やもすると、自分でも気づかないうちに法を犯していたり、犯罪に巻き込まれたりという危険性もあります。経営学部の学生は、教育の中でそうした意識も培っていると思います。

佐藤 メールへの書き方一つでも、名前も無いままいきなり用件だけ改行もない、というように、基本的なことが判っていない人がいます。本人には全く悪気はなくて、ただ知らないだけなのです。コミュニケーションというのはツールが変わっても「ネチケット（ネット・エチケット）」というように、従来から必要なものは、やはり必要なのです。

天笠 対人コミュニケーション能力と思うのですが、それが欠如した状態で、ネット上でコミュニケーションを図ろうと思うから大きなトラブルの元になってしまう。

佐藤 「ネチケット」が必要な理由の一つに言葉の多義性というのがあると思います。メールのように文章だけに情報が制限されると、受け手が文章に対する解釈を加えてしまう。こちらにそんな気がなくても、相手に悪く取られてしまうこともあるので「ネチケット」でフォローして行くしかないわけです。情報の取捨選択能力と関係して、実は気を遣わなければいけない意外に重要なことなのです。



司会 確かに、「～して下さい。」のように断定的な書き方をすると、きつく受け取られてしまうこともありますから、「～して下さいね。」って「ね」を入れて柔らかくするなど気を遣います。その意味で顔文字というのは、重宝しますね（笑）

佐藤 目上の人には使えませんが、コミュニケーションの内容を豊かにするという点で、顔文字には意味がありますね。

穴澤 経営学部で「ネチケット」も学ぶことによって、送る相手側に対する思いやりも学ぶことができると思います。同時に、仮に非常にぶっきらぼうなメールを受けたとしても、メールはこういうものだと知っていると、打たれ強くなりますね。

私の妻もメールをしますが、奥さん同士で喧嘩になったりしていますね。それは、面と向かって話しているとなんでもないことが、

メールのやりとりでは相手の態度を冷たく感じてしまうなど、誤解によるものが多い。それに免疫がない人は大混乱に陥ってしまいます。

少なくとも経営学部の学生は、そういった危険性と限界を知りながらメールのやりとりをするようになりますから、相手に対する思いやりも出来るし、そういったことに巻き込まれても冷静でいられるようになる。

福永 ツールの有効性と限界を知っているから使いこなせよ。

佐藤 それを含めた意味でのコミュニケーション能力ですね。



「怖がらずにいろいろやってみよう」というアドベンチャーな気持ちを。

—穴澤—

司会 それでは最後に、経営学部の学生に情報・パソコン・コミュニケーションについてコメントを頂けますか？

穴澤 今の社会は、情報の洪水と言えます。情報に溺れるのは良くないというか、いろんな情報に一喜一憂して、情報に振り回されることで、どうしても自分を見失う事が多いような感じがします。アンテナは張っておいた方が良いでしょう。その中で、自分で押えておくべきものを置いて、余計な情報は遮断するくらいの勇気を持って欲しい。

なるべく自分の中でじっくり考えて判断する時間を設けるべきだと思います。そのため技術の学生に伝えられないかになって思っています。質的な意味でのデータ・マイニングが、我々も含めてこれからの課題だと思います。

佐藤 結局、情報技術はツールですから、基本的に従来から求められてきたものと、これから求められるものも変わらないと思っています。確かにいろんな面で効率性は上がりますが、その分、むしろ自分の主体性や主観性、恣意性というのが凄く重要になってくると思います。情報に惑わされずに取捨選択をするときに、自分自身の主体性や意見がないと、どれを選んで良いか判らないからです。

大事なのは、溺れないための主体性であるわけで、結局、考えるということなのです。考えることは、情報技術やパソコンでは不可能な人間ならではの能力です。客観の方が効率良くなってゆくと、逆に人間的な部分がより高度に求められてくる。だからこそ、客観的な情報の扱いが上手くなくなってと同時に、感性や情懷や人間の主観的能力が大事になっていく。別の見方をすれば、チャンスがあるとも言えます。社会としては、それによってより豊かになって行くと言えるので、学生にはより高いところへいくチャンスがあると

思っで欲しいし、主観が大事なんだよって、メッセージを送りたいですよ。

天笠 自分自身のアイデンティティを確立しておく必要があると思います。物事に対する自分自身の価値尺度というものを確立しておくことによって、情報の取捨選択を上手に出来るのではないかと思います。またそれによって、情報に振り回され自分の目的を見失うことがないように生きていくことが可能になってくると思います。それにはやはり経験や知識が必要不可欠で、そういういったものを是非とも学生生活4年間の中で培って欲しいと思います。

福永 ITの時代だからこそ、ITを使わない段階での認識が重要だと思います。ITを使うメリットというのは、使わないときと比べてどうなのか、その違いをもっと認識しないと、始めからITを使っているという認識では、それに囚われてしまいます。ITを使う前に、自分をしっかり確立する必要があり、それが出来てITを使ったときの判断や利用に価値が生まれてくると思うのです。非ITの段階をしっかり学んで欲しいと思います。

司会 結果的に、「人間」が大事というコメントが揃って出るとは思いませんでした。

福永 情報教育をやっているからこそ、そう感じるのです。ITを活かせるかどうかは、人間次第でことですね。

穴澤 逆説的ですが、情報の渦の中で散々傷ついても、その中で次第に判ってくるものもあると思います。一度危険な目にあって初めて判るものもありますからね。教える側は奇麗事ばかり教えてしまいがちですが、実際には、もっと「怖がらずにいろいろやってみよう」「いろんなものを見てみよう」という、アドベンチャーな気持ちも一方には持って欲しいですね。

天笠 社会人では責任を厳しく追及されることでも、学生なら許されるという部分も若干あります。パソコンのハードウェアにしても、一度バラバラにして組み立ててみようとして、どうにも壊してしまうような経験をして、ハードというものを知って行くということがあります。もちろん、これは薦めませんね（笑）

穴澤 最後に子供染みたコメントですが、ノートPC持って大学で講義を受けるって理屈抜きに楽しいと思いますよ。しかも、教材とかそれで使えるし、シミュレーションとか、英語の授業もそれでやる。僕が20数年前に戻れるなら、入りたいて思う夢のような学部ですね（笑）

佐藤 カッコいいですね（笑）全員（笑）

司会 本日は、どうもありがとうございました。

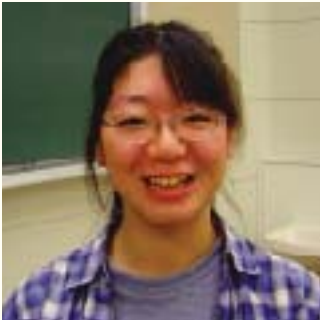


Passages

北海学園大学 経営学部

豊平シンクタンクの内側

北海道・日本・世界に向けて、「経営学」の新機軸を打ち出しつづけるシンクタンク、北海学園大学経営学部。「知の創造と活用」をコンセプトに進められる研究を支える少人数制の授業・ゼミナールでは、どのような活動・体験が待っているのか。さまざまなゼミで活躍する2年生と、これからゼミに入っていく1年生の声とともに、その魅力に迫ります。



①特になし ②札幌新川高校 ③より高度な英語、及びその他の外国語、コンピューター系、会計学、心理学。あまり経営学には関係ないが、軽く一般知識として憲法、法律と何故か建築学。④故郷に帰って家を建て、そこを起点にバックパッカー。⑤以前に比べれば社会的になっし、度胸がついた。



①福野 光輝 (Mitsuteru Fukuno) ②新潟県燕市 ③東北大学大学院文学研究科 ④「交渉の社会心理学: どうすれば双方にとって望ましい解決策が得られるのか?」⑤バイト、遊び、デート、ゼミ、普通にごなしましょう。



①Rui ③マーケティング ④自分の得意とする分野をイカすところで仕事をする。⑤目つき、顔つき、人間への接し方。より縁を大切にしたい(当社比200%UP)。



①コースケ ②札幌篠路高校 ③経営戦略の勉強。④自分の会社を持つ。⑤自分で進んで勉強するようになった。



①ケン ②札幌新川高校 ③マーケティング ④雑誌編集、IT系 ⑤経営学部とは直接関係ないけど、1部自治会執行部に入って仕事をして、責任感が強くなった。世の中で起こっていることを経営学的(授業で習ったこと)に考えるようになった。



①ありさ ②札幌啓北商業高校 ③児童心理学、歴史(ヨーロッパ)、英会話をもっともっと勉強したいです。④国際関係の仕事につきたい。海外で暮らしたい。⑤大人になったと思う。色んな友ダチが出来た♥おしゃれに興味を持った。



①リサ ②北見北斗高校 ③心理学系が意外と楽しかった。④バン屋さん



①田中 史人 (Fumito Tanaka) ②山梨県甲府市 ③中央大学大学院商学研究科 ④「企業家精神と新事業創造ービジネスプランの理解と立案能力の習得ー」⑤実務で使える能力を身に付け、「できる」人材になってください。優れたアントレプレナー(企業家)が続々と萌え出ることが目標です!!



①早川 豊 (Yutaka Hayakawa) ②三重県 ③名古屋大学大学院経済学研究科 ④「会計基準の理念と現実」⑤苦あれば楽あり、汗をかけば、酒がおいしい、体を動かしてから飲み会をしたい。



①矢印 ②小樽潮陵高校 ③会社の作り方・動かし方。④金持ちの社長。⑤パソコンを使う力がすごくついた。



①ゆう ②函館中部高校 ③経営学と大学院のため勉強。マネジメント。④経営戦略に関する仕事。税理士。⑤国外についての知識がついて、視野が広がった。



①なっちゃん ②札幌月寒高校 ③中国の言語文化。④アフリカなどで苦しい生活をせざるを得ない人々への日本人のあり方を考え、役立つこと。貢献すること。⑤人間らしくなった。少し大人になった。



①ナツター ②北見北斗高校 ③マーケティングやベンチャー企業など、これから会社を興すのに必要な知識を学びたいです。④北海道で地域に密接した会社を興す。⑤お金の使い方を慎重に考えるようになった。



①メルヘン ②札幌新川高校 ③経営学部はパソコンが必須なので、コンピューター関係に強くなりたいと思っています。将来はアメリカで働きたいと考えているので、インターネットを利用した英語の講読も行っていきたいです。④アメリカで貯めたお金で、オーストラリアに土地を買います。将来の夢は“羊飼いです”。⑤英語に対して前向きになりました。



①タクロー ②旭川南高校 ③経営学はもちろんのこと、それ以外にも心理学や法律の勉強をしたいです。④会社経営。無理かもしれないけど、テーマパークを作りたい。⑤人と話すことが楽しくなった。自分の生き方について考えるようになった。

●ゼミナールとは？

ゼミナールでは、テーマを特定して専門書を輪読したり、課題を設定してグループ別に調査・報告をしたりします。専門科目のゼミナールは2年次から3年次の2年間開講され、1ゼミ平均12名程度の少人数制の授業となります。そこで担当教授よりきめ細かな指導を受けながら、それぞれの専門領域について深く追求していきます。単なる知識の集積ではなく、現実の地域社会における諸問題に関心を持ち、主体的な問題解決能力を身につけていきます。



①あつし ②立命館慶祥高校 ③英語のリスニングとスピーキング。組織論。④教師or消防士。⑤大学の勉強を通して、今までよりも深く物事を思考できるようになったと思います。



①こんじょう ②苫小牧南高校 ③経営学(社会に出て、即戦力になれる実践的な) ④郵便局員 ⑤将来の夢がはっきりしたこと。



①栃内 香次 (Koji Tochinal) ②北海道 ③北海道大学大学院工学研究科 ④「ことばの情報処理ー自然言語処理の世界ー」 ⑤全く融通の利かないコンピュータにことばを理解させる方法を勉強して、人間自身のことばの使い方も上達しましょう。



①ゴッチ ②札幌国際情報高校 ③経営に関することをマルチに、法律、会計、人事、マーケティング、販売(営業)に関する知識など。④28才までは自分探し、方向性を定める。35才までに、28才までに決めたことを可能にする能力を身につける。その後は未定。⑤精神的に強くなった。あと、戦争が大嫌いになった。



①JOYTOY ②札幌白石高校 ③心理学と英語。④カウンセラー ⑤勉強が楽しくなった。学校が好きになった。社会のしくみを若干理解できた。朝起きるのがキツくなった…(泣)



①ひとみ ②札幌西高校 ③これから、どこに就職するにもPCは必要になってくると思うので、もっともっとPCを勉強したいのと、英語を極めたい。学生のうちにたくさん資格をとりたい。3年生になったら、留学したい。④はっきりは決まっていなかったが、卒業後バリに行きたいので、フランス語を頑張りたい。



①よしや ②札幌丘珠高校 ③マーケティング ④ツアーコンダクター ⑤将来について考えるようになった。資格をたくさんとったり、パソコンをもっと使えるようになりたいと思った。



①カナコ ②札幌藻岩高校 ③経営学部であることを全面的にいかし、簿記やパソコンの勉強に力をいれたい。④経営コンサルタントなど。⑤あまり変わってません。



①わか ②札幌清田高校 ③経営学部で本格的に英語を学んで、英語の力が伸びました。これからはもっとビジネスで活用できる英語を身につけていきたいです!! ④服飾関係の仕事。⑤努力は本当に大事だと思った。



①春日 賢 (Satoshi Kasuga) ②岩手県 ③中央大学大学院商学研究科 ④「良い企業とは？優れたマネジメントとは？」 ⑤暗いと不平を言うよりも、進んで明かりをつけた者が勝つのです。世のため人のため、そして何よりも自分のために勉強しましょう！



①ヨシ、ヨッシーなど ②石狩南高校 ③コンピュータ情報の方をもっと学んでみたいです。④宝くじに当たること。⑤社会を少しは学び、少しは大人になれたのではないかと？



①よーこ ②北海高校 ③授業で取っているので、独語ですね。楽しいです!! ④特に決まっていなくても、お客さんを相手にする仕事が好きです。⑤生活習慣(?)



①you ②中標津高校 ③会計学など商業科目。
④バンドを続けること。でもこれは現実的ではないので、現実的な夢は教師になることです。
⑤自分の中の他者(友人、親、その他の人)に対する考え方が一番大きく変わった。特に、一人暮らしをしてから、親やその他の人へ感謝するようになった。自分以外の人に支えられているのだと思うようになった。



①クララ ②札幌新川高校 ③現在は中国語をより良く学んでいます。経営のマーケティング系のマーケットを中心とした市場調査などを専門的に学んでいきたいです。
④まだ決まっているわけではないです。安定していると言われる公務員でさえ、最近給料の問題が出てきているので、まだ迷っている状況です。



①伊藤 友章 (Tomoaki Ito) ②千葉県 ③明治大学大学院商学研究科 ④「マーケティング戦略:基礎から応用」 ⑤来年はゼミナール2のみになります(再来年は募集します)。現ゼミ生の人たちは、一年後に達成感を分かち合えるように頑張ります。



①みえ ②帯広南商業高校 ③お金のもうけ方。
④海外に永住したい。

新しいマーケティング手法の最前線へ！

—世良ゼミのボランティア体験—

マーケティングを専攻する世良耕一ゼミでは、2004年9月に海岸清掃のボランティア活動に参加しました。ゼミの夏合宿の一環として、函館に拠点を置くハンバーガーチェーン「ラッキーピエロ」の社会貢献活動に協力したものです。そのねらいと研究への波及効果、学生の反応をご紹介します。

ボランティアもマーケティング？

「ボランティア活動は、社会経験の少ない学生が即戦力として参加できる数少ない事業です。そこで学生に多くのことを学んでもらいたいと考え、今回の活動に参加しました」。

そう語る世良先生ですが、実はこのボランティアへの参加は、ゼミの研究ともしっかり結びついています。世良先生が研究テーマとするのは、「コース・リレイテッド・マーケティング」。企業による社会貢献活動も、マーケティング活動の1つととらえるのが、その基本的な考え方です。学生が実際に清掃活動を体験することで、社会貢献型のマーケティング戦略の最前線に触れられるチャンスをつくるのが、今回の活動参加のねらいなのです。

企業活動にダイレクト・タッチ

清掃活動の翌日には、ラッキーピエロの王一郎社長による特別講演がゼミで実施されました。また、2学期に入ってから、「ラッキーピエロは札幌へ進出すべきか」をテーマにゼミでディベート大会も催されました。その手ごたえについて、世良先生はこう語ります。

「学生たちが企業活動に実際に参加し、経営者の考え方にダイレクトに接したこともあり、臨場感のある白熱したディベートになりました。2005年は、王社長の前でこうしたゼミ活動の成果を学生たちに披露してもらおうと思っています」

また、今回の活動参加は学生たちにもさまざまな発見をもたらしました。「ラッキーピエロの事業をさらに分析し、地域貢献がマーケティングとしてどのような役割を果たしているのかを、ゼミの中でさらに深く考えていきたい」、「今回の活動を通して、多くの企業がボランティア活動に参加していることを知りました。今後は、社会貢献や環境問題に真剣な企業が生き残っていくと思います」などなど、ゼミでの研究活動と関連させて学生たちは多くのことを学んだようです。そして、何よりも、これまでボランティアなどに興味の薄かった学生でも、社会貢献活動に関心を抱くようになったことが最大の収穫と言えるでしょう。



■世良 耕一 (Koichi Sera) 40歳
東京都出身 ニューヨーク大学経営大学院
●研究テーマ「企業の社会貢献とマーケティング」

※今回の活動は、地元の函館新聞と毎日新聞でも紹介されました。





①特になし ②札幌東陵高校 ③色々。④幸せにくらす。⑤高校のころに比べたら、自分自身、多少は自立しているのと思う。



①スガワラ ②帯広南商業高校 ③英語、情報リテラシー。④教師 ⑤もう一年目の終わりだけど、授業や学校生活でもっと積極的になるうと思った事。



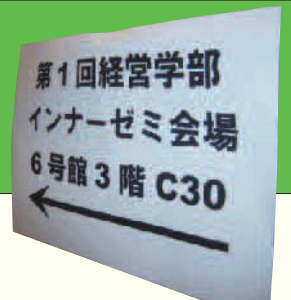
①特になし ②札幌開成高校 ③留学して英語を学んでみたい。④まだ未定。教師？ ⑤色々やりたいことが増えてきた。



①なぎ ②栗山高校 ③経営のこと、会計学についてもっと深く学びたい。④税理士 ⑤自分の将来について考えるようになった。そして、なんだか明るくなった♪

経営学部 インナーゼミ・レポート

2004年12月4日に開催された「経営学部インナーゼミ」。自分の考えを人の前で発表するスキルを高めようと、経営学部の学生たちが独自に企画・運営したこの活動の様を、プロジェクト・リーダーの声を交えながらレポートします。



経営学部インナーゼミとは？

経営学部の学生たちが自主的に運営する有志団体「経営学部ゼミサポート委員会」が主催する、学生主体のゼミ活動です。教員から指導を受けるスタイルではない、学生の、学生による、学生のための勉強会で、今回が第1回の開催となりました。主な目的は、次の2つです。

- ①学生が自分でテーマを設定し、調べ、資料をつくり、オーディエンスの前で発表する機会を授業以外の場で設定し、学生のプレゼンテーション能力の向上を目指す。
- ②これから自分がどのゼミで何を学ぶかを選択する1年生が、下準備としてゼミ形式の発表や討議を体験できるチャンスをつくる。



当日のゼミに潜入！

今回の発表者は2名。ゼミサポート委員会のメンバーで、インナーゼミのプロジェクト・リーダーである経営情報学科2年の東海林拓郎さんと、経営学科2年の白石拓郎さんです。「革新に向けて…21世紀におけるビジネスの在り方」というテーマのもと、東海林さんは組織を動かすリーダーシップの実践について論じ、白石さんはエンターテインメント産業の効果的な運営についてテーマパークの事例を紹介しました。それぞれ、自分で資料を用意し、パソコンを駆使して効果的なプレゼンテーションを展開。日頃の研究成果を凝縮した発表に、会場のオーディエンスも興味深く耳を傾けていました。



プロジェクト・リーダーに聞く！

インナーゼミ終了後、プロジェクトのリーダーである東海林さんに突撃取材(!)を敢行しました。



経営情報学科2年の東海林拓郎さん

—経営学部ゼミサポート委員会の概要は？

もともとは、経営学部の公式webサイトの運営に携わる学生団体として誕生した委員会で、2004年の3月から現在の名称になりました。現在のメンバーは8名で、ゼミを担当する先生方にインタビューをした内容をサイトに載せ、学生の視点から情報を提供する活動をメインに、ゼミの運営や情報発信をサポートしています。

—委員会に入ったきっかけは？

高校時代にパソコンのハードを学んでいたので、大学ではソフトづくりに関わってみたいという希望があり、webサイトをつくっていたこの委員会に興味を持ちました。いまでは、自分個人のサイトも立ち上げ、研究の発表と、プライベートで趣味にしている写真を掲載する場として活用しています。

—北海学園大学の経営学部に入った動機は？

経営学にもともと関心があったのですが、情報技術や心理学など、さまざまな分野の知識を総動員しながらアプローチしていく経営系の学部はほかにはなかったため、北海学園を選びました。企業の経営は多くの人が関わるものですから、特に心理学の視点を持つことは重要だと思います。

—インナーゼミの今後の展望は？

2005年には経営学部の一期生が3年生に進み、研究の面でも社会に出る準備という面でもより高いプレゼンテーション能力が求められるようになります。たくさんの人の前で自分の考えを発表し、討議するスキルを養う場として、インナーゼミをこの先も発展させていきます。新1年生にゼミの魅力を伝える機会を提供する意味でも、年1回開催のペースは守っていきたく思います。