

Passages

経営学部 Interactive Info

2006. Vol.7

知の創造と活用

“アクティブ入試” スタート!

豊平シンクタンクの内側

経営学部教育支援システム GOALS

ニトリ寄付講座とは?

灯台下暗し経営学講座 007

「走りながら考える・・・」

経営学部長 高木裕之教授

Campus News

スプリングキャンパス開催

オープンキャンパス開催



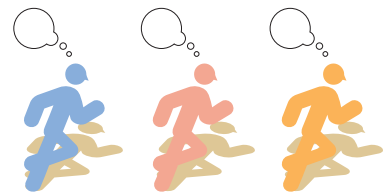
この春より学部長になりました。平成15年4月に開設した経営学部も今年で予定した4年間のカリキュラムを一通り実施し、ゴールにたどり着くこととなりますが、経営学部が企業を中心とした組織の経営を教育・研究する場であることを考えれば、常に変革していくことが不可欠であり、ゴールがまた次のスタートラインとなります。経営学部は特徴となる5つの教育理念・方針に基づきカリキュラム・プログラムを策定・実施してきましたが、これまでのところ期待通りの成果を上げているように思います。私の考える経営学部の特長は「走りながら考える・・・」。今日の企業経営にも通じるものがありますが、考え抜いた末の最善策であっても、タイムリーな意思決定でなければ意味がありません。めまぐるしく変わる環境下で、絶えず意思決定が求められているのであり、大学も然りであります。その意味で、経営学部にとり行動力、意思決定力、組織力がかけがえのない財産となりつつあるように思われます。

最近、株式会社ニトリ寄附講座を通して感じたことですが、経営学部の「灯台下暗し」について。北海道経済の自律化を目指して経営学部を開設したのですが、北海道にも日本を代表する企業がいくつもあります。ニトリ寄附講座ではそうした企業の経営者に講義をお願いしています。一昔前に「日本的経営」が話題になりましたが、企業経営者の方々のお話を伺っていると、同じように、北海道企業の特徴を経営の立場から検討することの必要性を痛感します。2006年度ニトリ寄附講座のテーマ「北海道企業の競争力の源泉」はそのきっかけを提供してくれています。

私の専門は会計学なので、会計学分野における「灯台下暗し」について。ここ数年、経済専門紙に限らずどの日刊新聞でも毎日のように会計に関わる記事が出ています。学生への教育・研究材料を提供してくれているのは非常にうれしいのですが、会計学に身を置くものとしてため息となることもしばしばです。この原稿を書いている今、新聞に目をやれば、日本の4大監査法人の一つが大手企業の粉飾決算に関わっていたことによる金融庁の処罰に端を発して、同監査法人に監査を依頼していた企業がぞくぞく監査法人を代えているという。監査法人を巻き込んだ事件としては最近では5年前に経営破綻したエンロンが有名です。同社は利害関係のない投資家の資本を一部含めながら特別目的会社に資産・負債を移し、連結決算の対象外とすることで利益の水増しを行いました。同社の経営破綻は長年エンロンの監査を担当してきたアーサーアンダーセンがこの不透明な簿外取引を見逃したことによります。当時、最大規模を誇った同会計事務所もこの事件により、1年も持たず閉鎖されています。この事件を教訓に、米国では「企業改革法」(SOX法)が制定され、日本においても金融庁企業会計審議会において法制化に向けた検討が進められています(「財務報告に係る内部統制の評価及び監査の基準のあり方について」)。いつの時代も不正が行われるたびに法律などの整備が進められていますが、法学者の間では「意図的に詐欺をしようとする者を完全に防ぐのは無理」と言われています。独立性を確保する監査法人の体質改善はもちろんですが、それぞれの成員が「高潔なる品性」をもちたいものです。

「走りながら考える・・・」

(経営学部長 高木裕之教授)



Campus News ~経営学部からのお知らせ~

スプリングキャンパス開催

6月24日(土)に
スプリングキャンパスが開催されます。
(13:00~16:00、18:00~19:30)

大学全体の説明のあと、13:30より経営学部の説明会があります。経営学部の紹介や、今年度からスタートするアクティブ入試をはじめとする入試制度の説明があります。また、2部希望者のための説明会も18:00より開催されます。ぜひお越しください。

オープンキャンパス開催

8月4日(金)および9月30日(土)に
オープンキャンパスが開催されます。
(いずれも13:00~16:00)

経営学部では、学部の説明、模擬講義、在学生によるプレゼンテーション、学生生活の紹介(講義・ゼミ、就職など)、個別相談会などの企画を予定しています。経営学部の企画は両日とも13:45からを予定しています。ぜひお越しください。

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/>

“アクティブ入試”スタート!

1. なぜ、今、アクティブなのか

最初に、経営学部でアクティブ入試（自己エントリー方式）を始める理由から。経営学部は、“将来の企業や各種組織におけるリーダーを志す者を養成する”という目的を掲げています。現実の社会は多くの企業や組織から成り立っていますが、そこで求められる人間像とはどのようなものでしょうか？

ここでは、基礎学力や専門知識だけでは不十分です。コミュニケーション力や積極性も必要です。このことは経済産業省が平成17年度にまとめた「社会人基礎力に関する研究会」中間報告にも明記されています。“社会人基礎力”とは、「組織や地域社会の中で多様な人々とともに仕事をおこなっていく上で必要な基礎的能力」と定義されています。その中には、コミュニケーション力や積極性が含まれます。なぜなら、新しい価値の創出が必要とされる現代社会では、周囲の人々と創造的に協調し、新たな課題に対して“アクティブ”に取り組むことができる“能力”が求められているからです。



2. アクティブな経営学部

経営学部は平成15年設立の若い学部です。その1つの目的が現代社会で力を発揮できる“リーダーの養成”です。そのような“能力”を養成する必然性があるのです。この考えはカリキュラムに明瞭に反映されています。

インターンシップ制度を取り入れた『企業研修』は当然。『海外総合実習』は、単なる英語研修ではありません。英語を使って、国際的なビジネス社会を調査するという実体験を重視しています。「総合実践英語」という科目もあります。『コミュニケーションストラテジー』や『リサーチ&プレゼンテーションストラテジー』といった講義が開講され、コミュニケーション重視の実践的な英語教育をおこなっています。

このような学部の目的やカリキュラム、そして現代社会の要請に応じた入試が必要です。入試とは大学・学部の“入り口”であり、期待される人間像を表す“シンボル”です。そのため、経営学部ではアクティブ入試を新設することにしました。

3. アクティブの条件

それでは、アクティブ入試の具体的な内容について説明しましょう。試験日は11月最後の日曜日です。しっかりと準備してください。ですが、アクティブ入試なので、急に準備はできません。その前から“アクティブ”となっていることが必要です。そのために、下記の①か②のどちらかの条件をクリアしましょう。（条件の詳細は9月上旬配布予定の入学試験要項で確認してください。不明な点はお問い合わせください。なお、アクティブ入試は専願制です。）



① 資格試験等に合格、または基準点を取得する！

例えば・・・

- TOEICで460点以上
- 日商簿記検定2級、基本情報技術者などを取得

② 学内外の特定分野で優れた能力を発揮し顕著な業績をあげる！

例えば・・・

- 学術文化やスポーツの都道府県規模程度の大会で入賞
- ボランティアや地域活動、学校生活において重要な役割を果たす

なお、“アクティブ”な人の入試なので、推薦状は不要です。自分自身の意欲と希望でエントリーしてください。当然、評点平均値の基準などは存在しません。

経営学部には、幾つかの特別入学試験があります。各種推薦入学試験、海外帰国生徒や留学生を対象とした試験、社会人特別入学試験などです。ここでは今年度新設される「アクティブ特別入学試験（以下、アクティブ入試（自己エントリー方式）」を紹介したいと思います。



4. 必要な書類

次は書類の準備です。①入学願書と②調査書以外に、③自己推薦書と④活動業績証明書を用意してください。③自己推薦書は900－1200字以内です。“アクティブ”な自分を示してください。「どんな活動をしてきたのか?」、「経営学部で何を勉強したいのか?」を明確に書いてください。④活動業績証明書は「Ⅰ. 取得資格」や「Ⅱ. 特定分野での活動」を示すものです。証明書や賞状のコピーを送ってください。証明書や賞状がなくても構いません。その時には、所定の用紙に自分の言葉で“アクティブ”にアピールしてくれば大丈夫。自分の活動を“アクティブ”に伝えることが重要なのです。

5. 試験

いよいよ試験当日です。試験の配点は、①書類審査【30点】、②小論文【30点】、③面接【40点】です。その特徴は、当日の②小論文や③面接の配点が高いこと。試験当日の“アクティブ”さが重要なのです。

もっと具体的に説明すると①書類審査は自己推薦文、各種資格や活動業績、そして調査書を得点化します。②小論文では、社会全般に関するテーマの中から1つ選んでもらいます。時間は60分で、600－800字程度を予定。自分の意見や考えが的確に表現されている“アクティブ”な小論文を期待します。③面接は、受験生同士でのグループディスカッション。不慣れな人もいるかもしれませんが、でも、心配しないで。テーマは日常的なものです。特別な勉強をして何かを憶えておく必要はありません。コミュニケーション力や積極性など、“アクティブ”な人がもつ能力を評価するのです。ただ、“アクティブ”とは自分を押し出すだけでなく、他者を尊重し協調していくことであることも、お忘れなく。

アクティブ入試

active 1

アクティブの条件とは?

- ①資格試験等に合格、または基準点を取得する!
- ②学内外の特定分野で優れた能力を発揮し顕著な業績をあげる!

active 2

必要書類の準備

- ①まずは入学願書と調査書を用意
- ②自己推薦書では“アクティブ”な自分を表現しよう!
- ③活動業績証明書は賞状等がなくても、自分の言葉でアピールすれば大丈夫!

active 3

いよいよ試験当日!

- ①書類審査【30点】
- ②小論文では自分の意見を的確に伝えよう!【30点】
- ③面接は表現力、コミュニケーション力が重要!【40点】

active 4

ついに…合格!

“アクティブ”入試
合格おめでとう!

ビジネス社会を支える
リーダーを目指して、
アクティブに学習しよう!

北海学園大学 経営学部

豊平シンクタンクの内側

開設以来、経営学部は教育と研究の先端を目指して様々な取り組みを行なっています。特に教育効果を高める取り組みには力を注いでおり、その一環として、全国的にも珍しいコンピュータとネットワークを使った教育支援システム（Gakuen Open Advanced Learning System）を導入しています。今回は、この教育支援システムをご紹介します。

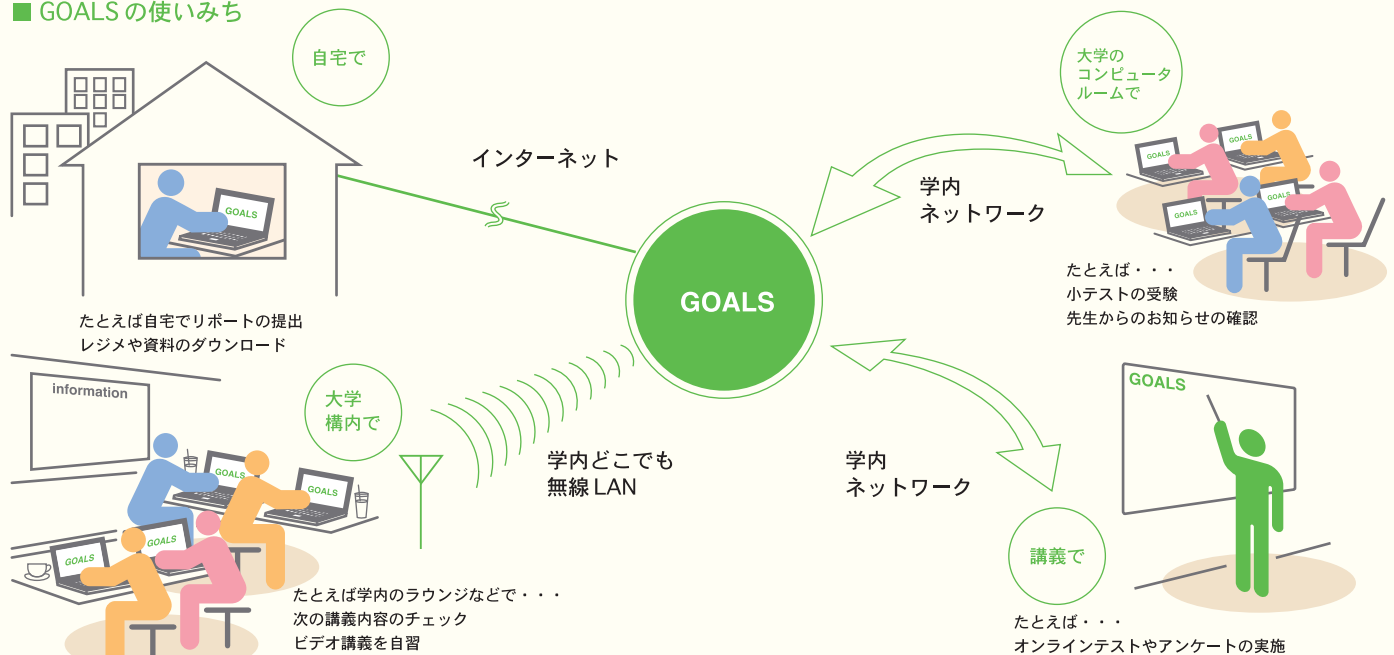
■ 経営学部教育支援システム GOALS

経営学部では、学生のみさんの大学生活をバックアップするために、GOALS（Gakuen Open Advanced Learning System）とよばれる教育支援システムを導入しています。学生各自のIDでGOALSにログインすると、個人のページがGOALS上に表示され、カレンダー形式で各自の履修講義が表示されます。その個人ページからは、履修している講義のプリントや資料をダウンロードしたり、レポートを先生に提出したりすることができます。GOALSには、パソコンさえあれば、いつでも（24時間）・どこでも（自宅でも外出先でも）アクセスすることができ、講義やゼミなどの情報を自分の都合に合わせて取りに行くこともできます。また、GOALSを使えば、小テストの受験、先生からのお知らせの掲示など、講義に関係するほとんどの情報を教員とやりとりすることが可能です。さらに、GOALSでは講義や大学に関係ないプライベートなスケジュールも管理でき、電子手帳のように使うことも可能です。GOALSを利用することで、経営学部生はより密度の濃い大学生活を送っています。

■ GOALS とは



■ GOALS の使いみち



■経営学部生による GOALS の感想

GOALSでは、授業で使うプリントを自分の家でダウンロードして、あらかじめ印刷しておくことができ、とても便利です。どうしても授業に出れなかったりすることがたまにあるんですが、あとから自分で資料やプリントをダウンロードできるので、とても重宝しています。また、課題などを提出するときには、大学からだけでなく外出先や自宅でもアクセスできますし、なんとといっても24時間いつでも利用できるのがいいですね。ほんと、GOALSは毎日の生活に欠かせないものになっています。



経営学科 2年 井澤麻佑奈

■先生による GOALS の感想

GOALSを使うと、講義中だけでなく、時間と場所を選ばないで学生のみならず情報を共有できます。アンケートや感想をGOALSでもらうこともありますし、レポート提出なども都合に合わせてやってもらえるので便利だと思います。また、テスト前に復習で使ってもらうように、ビデオコンテンツをGOALS上で公開することがありますが、これもなかなか評判いいですよ。GOALSを使うことで、今まで想像もできなかったようなさまざまな取り組みにトライできるようになったので、いろいろと工夫して面白くわかりやすい講義を展開できるように努めています。



GOALSで公開されるビデオコンテンツ

佐藤 大輔 助教授

■ GOALS のある学生生活



am
10:00

午前 10:00 登校
コンピュータールームで今日の講義内容をチェック。講義で使われる資料やプリントもついでにダウンロード。

たとえば・・・
岡田真里枝さんの1日
(経営学科2年)



am
10:30

午前 10:30 2限目の講義
自分のノートPCをもって講義に参加。GOALSをひらいて、メモをとりながら授業を受けます。講義では、その場で先生の質問に対する意見や答えをGOALS上で回答するなど、さまざまな工夫が先生によってされています。



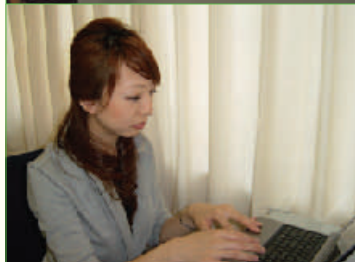
pm
1:00

午後 1:00 お昼休みと空き時間
午後には講義の空き時間があるので、その時間を使って4限目にあるゼミの準備。無線LANが学内のほとんどの場所で利用できるの、自分のノートPCを共有スペースなどで広げて、勉強やゼミの準備をすることができます。



pm
2:20

午後 2:20 4限目のゼミ
岡田さんの所属しているゼミではプレゼンテーションの勉強があり、発表内容をインターネットで調べたりすることが多いそうです。準備の済んだプレゼンテーションは、あらかじめGOALSで先生に提出しておきます。



pm
6:00

午後 6:00
自宅に帰ってからは、今日の講義で出されたりレポート課題を作成。できあがったりレポートはGOALSで提出します。また、講義で指定された小テストをGOALS上で受けることもしばしば。夜中でも利用できるの、自分の都合に合わせて勉強できます。

ニトリ寄付講座とは？

本学経営学部と大学院経営学研究科は、株式会社ニトリ様からの寄附により、2005年4月より企業経営に関する寄附講座を開講しております。2006年度も引き続き開講いたしますので、興味のある方はぜひご参加ください。

本講座は、「流通・サービスを科学する」を統一テーマとして掲げ、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カリキュラムを取り揃えております。北海道内の私立大学で社会科学系の寄附講座を開設するのは本学が初めてであり、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。

●開講の狙い

本講座は、北海道発の日本を代表する企業（主に流通業・サービス業）の経営者、業界分析に精通した専門家ならびに研究者、産業政策をつかさどる政治家・行政官僚などの有識者の皆様から、さまざまなご講義・ご講演をいただくことで、流通業・サービス業を科学的に把握・分析できる能力を獲得してもらうことや、次世代を担う高度職業人を育成していくことを目標としております。

●講座の内容

2006年度は、前期のテーマとして『北海道企業の本質－流通・サービスにおける北海道企業の競争力の源泉－』を、そして、後期のテーマとして『新たなビジネスモデルの構築にむけて－流通・サービスにおける地域化（リージョナリズム）とグローバル・スタンダード－』を掲げております。なお、詳細は以下の通りです。



ニトリ寄附講座担当チーフ
田中史人 助教授

1. 前期講座の概要

テーマ：

『北海道企業の本質－流通・サービスにおける北海道企業の競争力の源泉－』

概要：

北海道の地域性、特殊性、資源的な優位性などから、北海道企業の強み、競争優位性、北海道企業が育成すべきコアコンピタンスなどをご提示いただくとともに、北海道の企業が全国および全世界に展開する上で、それらの優位性をどのように活用していくのかといった視点について、主に流通・サービスの側面からご提言いただくものである。



似鳥昭雄 社長：質疑応答

講師陣【予定】

① 北海道企業経営者

似鳥昭雄 氏：(株)ニトリ代表取締役社長

大谷喜一 氏：(株)インファーマシーズ代表取締役社長

前田勝敏 氏：ホームマック(株)代表取締役会長

横山 清 氏：(株)アークス代表取締役社長

庄司昭夫 氏：(株)アレフ代表取締役社長

石水 勲 氏：石屋製菓(株)代表取締役

② 有識者、専門家、研究者

林 周二 氏：東京大学名誉教授

高橋はるみ 氏：北海道知事

遠山 浩 氏：日本銀行札幌支店長

内山俊一 氏：北海道経済産業局長

高向 巖 氏：株式会社北洋銀行頭取

鈴木孝之 氏：プリモリサーチジャパン代表

2. 後期講座の概要

テーマ：

『新たなビジネスモデルの構築にむけて－流通・サービスにおける地域化（リージョナリズム）とグローバル・スタンダード－』

概要：

流通・サービスに関する世界的規模でのトレンドを明らかにする。現在の変革期において全国、全世界で競争力を発揮するビジネスモデル、流通・サービスにおけるグローバル・スタンダードの動向、高度情報化社会を迎えたグローバル時代の流通・サービスの動向、新たな動きとしてのコミュニティを基盤としたNPOやスモールビジネスの動きなどについて、今後の各企業の戦略展開なども踏まえ、ご提言いただくものである。

グローバル化、コピキタス化、高度情報化の進展によって、グローバルな規模での標準化（＝グローバル・スタンダード）が市場を席卷するのか、コミュニティ単位でのきめ細かな展開が競争優位を生むのか、各有識者の立場からご講演をいただく。

講師陣【予定】：

① 北海道企業経営者＝前期と同じ講師陣

② 有識者、専門家、研究者＝流通・サービス業に精通した有識者（詳細未定）



林 周二 名誉教授：質疑応答



●昨年度の受講生の感想

私は、魅力的な経営者の皆様の生き様、経営哲学を拝聴し、将来の目指すべき姿・目標を確立しました。そして、その目標と現在の自分との間のギャップを埋める努力が必要だということを知りました。主催者及び関係者の皆様に感謝します。昨年の講座では、似鳥社長の「リスクが高ければ高いほど良い、逆境こそ成功のチャンス。」という言葉にしみれました。似鳥社長は、成功するまで執念を持って突き進む姿勢を貫いていました。また、株式会社アレフの庄司昭夫社長は、「成功したいと思うなら、その道で一番の人に必死でアプローチする。そうすれば必ず道は開ける。」と仰っていました。何かを始めようと思ったら、まず必死に門を叩くことの重要性を教えてくださいました。21世紀の日本そして世界を創るのは私たち若者です。私も、必ず成功させるという強い意志と明確な目標をもって邁進します。私にだって、やってやれない事はない、やらずにできるはずがない。今年も二トリ寄附講座が非常に楽しみです。



竹中徹・経営学科3年・田中史人ゼミ所属

●昨年度の成果

昨年度の寄附講座の成果として、ご講演いただいた経営者ならびに経営幹部9人の講演録を一冊の書物として出版することが出来ました。本書は、「起業家精神を発揮することで、北海道の夢を成し遂げた経営者達の講演録」という意味から、「ホッカイドリーム (= 北海道の夢)」の名を冠しています。それぞれの経営者の歩んでこられた道は決して一樣ではありません。しかし、いずれも示唆に富んでいます。その意味で、本書は、読者が自分自身の将来像を描いたり、キャリア形成を考えたりする際の一助となるのではないのでしょうか。

□ホッカイドリームソーダ

本書の中心をなしているのは、二トリ寄附講座として、2005年の4月から7月の間に行われた、北海道発で日本を代表する企業の経営者ならびに経営幹部9人の講演です。この講座では、「何が難関で、どう乗り越えたのか」を統一モチーフとして掲げ、各経営者の成功に至る軌跡を講演していただきました。

魅力的な経営者の講演を聴くことは、その人への憧れや自分自身の目標を生み出します。しかも、現在の北海道を代表する経営者がこのように一堂に会することはめったにありません。その意味で、本書は大変貴重な講演録といえるのではないのでしょうか。それぞれの経営者の歩んでこられた道は決して一樣ではありませんが、根底に流れる共通の思いや独自性を比較・考察することはとても有意義なことだと思われれます。さらに、本書のもう一つ長所として、単なるサクセス・ストーリーに終わっていない点が挙げられると思います。成功の裏にある多くの失敗談を含めた記述こそ、多くの人に企業経営についての示唆を与えることが出来るからです。

このように、北海道発の日本を代表する企業の経営者の語録は、北海道で育まれた若者に対して、その目指すべき姿を提示するものであり、また北海道における企業家像の雛形として、自分自身のキャリア形成の方向性を提示するものといえるのではないのでしょうか。

将来、起業を目指す人はもちろんのこと、既に起業されている方やビジネスマンにも本書を一読することをお勧めします。

