

PASSAGES

パッセージ

北海学園大学

2008
Vol.10

経営学部報

経営学って
どんな学問?

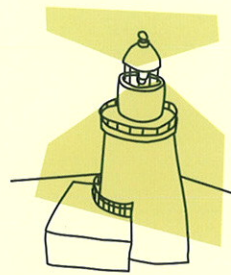


Economics

Psychology

Sociology

Law



灯台下暗し講座 010

経営学のイメージ

みなさんは、経営学という学問に対してどのようなイメージをお持ちですか。多くの方が、経営学が企業の経営に関するものであることや、ビジネスマンの仕事に関するものだといくらかは知っているかもしれません。でも、例えばそれが経済学とどう違うのか、具体的に経営学がどのような場面でも役に立つのか、などを正しく説明することは難しいのではないのでしょうか。特に経営学という学問分野は、とても広い範囲をカバーしていて、その全体像はかなりあいまいです。例えば、経営学の中でも主要なテーマである組織論という分野は、多くの場合、企業組織を対象としますが、企業でなくとも病院や学校、政府などの組織も研究対象となります。また、組織では従業員のやる気(モチベーション)を引き出すことがとても重要ですが、このモチベーションは、なにも企業の中で仕事をするとときにだけ重要なものではありません。つまり、経営学は企業やビジネスマンにとつてのみ重要だというよりは、私たちの生活そのものに密接に

経営学って

どんな学問？



佐藤大輔 准教授

みなさんは「経営学」という学問がどんなものなのか考えてみたことがありますか。たぶん、なんとなくイメージがわくとは思いますが、「では、具体的に説明してください」と言われたら、ちょっと困ってしまうかもしれませんね。そこで、「経営学ってどんな学問？」という問いに対して、佐藤大輔先生(経営管理)がズバッと解答してくださいませ。

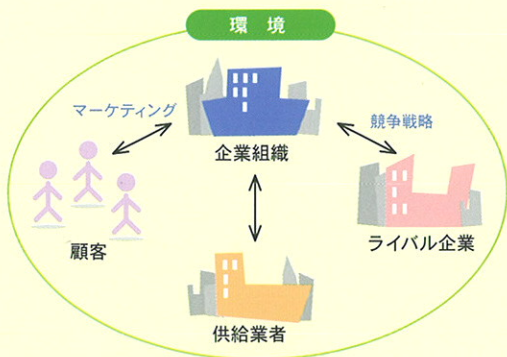
長がおこなうはずですが、社長だけがマネジメントをおこなっているのではありません。例えば専務や常務といったトップとしてマネジメントをおこなっていると考えられますし、課長や部長などの管理者も自分の部署に関してはマネジメントをおこなっているはず。さらに、例えば工場での作業チームにおけるリーダーも、さまざまな状況に対処してマネジメントをおこなっているということになります。これらのマネジメントをおこなう人々を広くマネジャー(経営者)と呼びますが、彼らのマネジメントが企業の成功に最も重要な影響を与えていることは明らかです。経営学は経営に携わるマネジャー全てにとつて役に立つ学問だということが出来ます。そして、ほとんどの人がチームリーダーや管理者としてマネジャーの立場から仕事をする可能性があると考えるでしょう。このような人々がすぐれた能力を発揮できるように経営学という学問は開発されています。大学で経営学を学ぶ皆さんは、このような能力を十分に持つ優れたビジネス・パーソンとして活躍することが

【図1】組織のマネジメント



にわたります。例えば、組織をうまく回すためには、そもそも従業員の人々にやる気になって一生懸命働いてもらう必要がありますし、グループ作業を円滑に進めてもらえらるよう人々に配慮を行わなければなりません。そして、そのために役立つ理論は、心理学・行動科学などの学問分野です。やる気を引き出すことは、人の心理に関わることで、グループの中で円滑な仕事運びができるかどうかは人間関係を含めた人の行動に関するものです。それゆえ、経営を

【図2】環境のマネジメント



密に組み上げられた理論があります。

応用科学としての経営学

実は、経営学には、心理学や経済学などのような独自の理論が(明確には)ありません。心理学や経済学が、人の行動や現象の動きについて原理・原則を説明する基礎理論分野だとすれば、経営学はこれらの理論を借りてきて経営の場面に応用する応用科学分野だということが出来ます。経営学では、そ

関連している知識だと考えることができます。

今回、このコラムでは、このように少しあまいイメージのある経営学という学問をいくつかの良くある疑問を解決しながらまとめてみようと思います。まず、一般的に良くある疑問としては次のようなものが多いのではないのでしょうか。

● 経営学は何の役に立つのか？

経営学は誰にとつて、どのように役に立つ知識を与えてくれるのでしょうか。また、大学で経営学を学ぶことは就職やその先の社会人としての能力にどんなメリットがあるのでしょうか。

● 経済学や心理学とは

どのような関係なのか？
いくつかの大学では経済学部の中に経営学科があります。また、例えば北海学園大学経営学部で開講される講義には、心理系・行動科学系科目が数多く含まれています。経済学や心理学は経営学と一体どんな関係にあるのでしょうか。

経営学の究極の目的

経営学の究極の目的は、「企業を成功に導くためにどう経営(マネジメント)をおこなえば良いか」を明らかにすることだといえることができます。特に、マネジメントという言葉には「うまくやりくりする」というニュアンスが含まれています。全社的なマネジメントは基本的に社

期待されているのです。

優れたマネジャーとしての仕事

では、マネジャーとしての優れた能力とはいったいどのようなものなのでしょうか。具体的に、マネジャーは何をうまくやれば企業を成功に導くことができるのでしょうか。議論を単純にするために、企業の業績を上げる(成功する)ために社長(マネジャー)がどのようなマネジメントをおこなえば良いかという例で考えてみることにしましょう。

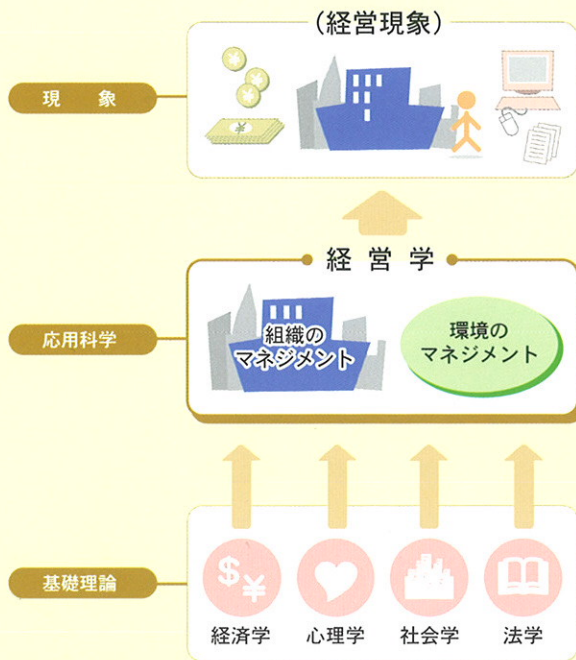
まず、そもそも社長は日々何をマネジメントしているのでしょうか。社長が企業を成功に導くために考えなければならぬこととして、例えば生産や人事などの仕事や、販売・広告、材料・部品調達などが考えられます。社長はこれらをどうマネジメントすれば良いか考えますが、これらは大別すると自らの企業組織そのものをどうするかという内向きのものと、企業を取り巻く環境とどうつきあっていくかという外向きのものがあります。生産や人事などは、前者(組織のマネジメント)【図1】にあり、販売・広告、材料・部品調達などは後者(環境のマネジメント)【図2】にあります。

経営者は、このような組織のマネジメントと環境のマネジメントの両方をうまくやりくりして、企業を成功に導いていかなければなりません。そのために考えなければならないことは非常に多岐

考える上で、心理学や行動科学の理論は不可欠となります。

また、環境のマネジメントに関しては、顧客やライバル企業といった環境要因に對して、その動向を予測し対策を練る必要があります。このとき、顧客やライバル企業がどのように行動するのは、経済学の理論を借りることで合理的に説明することができます。経済学には、合理性を前提とし、数学によって緻々

【図3】 経営学と他の学問との関係



経営学はさまざまな基礎理論を応用して、経営(マネジメント)に役立てる実践的な学問

のほかにも法学や社会学などが応用されて使われることもあります。つまり、経営学は経営現象に関わっていることを対象とすれば、どのような理論を用いてもかまわないのです。そして、経営という現象を直接考察し、その現象に對してどう働きかければ良いのかを考えるために、他の学問よりも現象に近い実践的な学問だといわれるのです。

経営学はエキサイティング！

【図3】からも分かるように、経営学はさまざまな基礎理論を応用して経営(マネジメント)に役立てる実践的な学問です。また、言い方を変えれば、さまざまな基礎理論が交差する学際的

な学問だということもできます。そのため、経営学部での勉強には多様な学問に触れるチャンスがあふれています。経営学は、幅広い学問に触れ、実際にそれらの理論をどう使えばいいのかを学ぶことのできる、数少ないエキサイティングな学問分野だといえることができます。

スポットライト

Spotlight

★ 第2回「いざ、インドへ」

このコーナーでは、活躍する経営学部の学生にスポットを当て、ご紹介していきます。

第2回目は、アイセック(AIESEC)のインターンシップに参加して3ヶ月間インドのバンガロールで過ごした経営学部 経営学科の陣内智久くんです。インドでの体験を通して“学んだ”“感じた”などなどざっくばらんに語ってもらいました。

アイセック(AIESEC)て？

アイセックは、学生に海外インターンシップ生交換事業の運営及び参加の機会を提供することを通じて、社会的課題を解決に導く人材や、次代の国際社会を牽引する人材の輩出を目指す世界最大の学生団体です。



インターンシップを終えた感想

インドに行くまでは、大学で学ぶことは所詮「机上の空論」なのではないかと懐疑的でした。しかし、インドでの体験を経て、考え方がガラリと変わりました。社会に出て初めて、大学で学ぶことの有効性をいくらか理解することが出来たと思います。また、インドに行ったことで、多くの人々に支えられて成長し、自分も多くの人の力になれると実感しました。人生観が大きく変わりました。



住居での体験

私は、他の企業で働くアイセックの研修生15人ほどとともに同居していました。ここでは、世界各国から来た研修生が暮らしていました。これぞ多文化という環境がそこにはありました。住居では、互いの国の紹介や世界情勢についてのプレゼンテーションをするイベントが週2回ほど行われていました。そして、ここでは、経営学部の心理学系の講義で学んだことが役に立ちました。それは、自分と異なる考え方を持った人への接し方や適応の仕方などです。おかげで、様々な価値観を違和感なく理解でき、皆と家族のように暮らすことができました。また、ホームシックにもかからずに済みました。



空港での体験

インドのバンガロール国際空港に到着して早速、私はインドの洗礼を受けました。見渡すかぎりの蝇、蚊、さらには、無数の荷物運び達です。彼らは"Sir, any spare rupees, please give, please, no wife, many children, you rich, me poor, please."と私に近づいてきました。そもそも多くのお金を持っていなかったため、彼らにお金を払うつもりはありませんでした。毅然とした態度で断るつもりでした。しかし、実際に口から出た言葉は「ノー・シ、ジス・イス・マイ・モネー」でした。声は震え、足が竦んでいました。結局、10ドルを失いました。さらに、空港内のトラブルでスーツケースも失ってしまいました。恐怖・不安・焦燥・自己嫌悪がインドにおいて最初に抱いた感情です。

企業での体験

インターンシップ先は、「L&T」という建設とエンジニアリングの会社でした。私がそこで従事した仕事の内容は、翻訳、通訳、営業・市場調査・日本市場を開拓する戦略の提案などです。最初はかなり戸惑いもありましたが、経営の専門用語や英語など、経営学部で学んだことが、実際にここで役立ちました。また、仕事を進めていく上で分からないことにもたくさん直面しましたが、そんなとき、同僚がいつもやさしく、私を支えてくれました。このことには今でも、言葉にならないくらい感謝しています。

ゼミのススメ。

「ゼミって何?」の疑問を解決するために、
 今回も、実際のゼミに潜入捜査してもらい、
 その実態についてレポートしてもらいました!
 この捜査を通じて、学外の方には経営学部の
 セミナールの雰囲気を知っていただき、
 在校生(特に二年生)には、
 来年のゼミ選びの参考にしてもらいたいと思います。

ゼミナール【Seminar】(通称:ゼミ)とは
 大学の教育方法の一つで、教授などの指導のもとに、少人数の学生が特定のテーマについて研究し、報告・討論するもの。演習ともいう。本校の経営学部では2年次と3年次の科目として開講しています。

福野ゼミの

小林祐也くん、高橋尚也くん、
 品田真志くん、山岸智美さん、
 山田壮太郎くん、菅原正孝くん、
 古内基裕くん(順不同)



私たちが潜入捜査しました!

天笠道裕ゼミ



ボトルタイプのシャンプーの適正価格はいくらか?
 突然こう聞かれて、迷いなく答えられる人は少ないだろう。
 では、シャンプーを購入するために、あなたが「確実に出せる金額」はいくらだろうか、また「絶対に出せない金額」はいくらだろうか。これなら最初の質問よりは答えやすい。人間の判断は、本来あいまいなものだ。シャンプーの適正価格を答えよといわれれば、無理にでもひとつの回答を出すことはできる。しかし、わたしたちはその価格が適正だと確信しているわけではない。実際には、迷いやあいまいさを感じながら判断をおこなっている。きまぐれな消費者の行動をよりよく理解するためには、こうした判断のあいまいさをとらえることが必要だ。そのための手法のひとつに、ニューデルファイ法がある。「確実に出せる金額」と「絶対に出せない金額」といった2種類の質問への回答をもとに、判断のゆらぎも客観的に測定できるという。この手法は1990年代から経営工学の分野でもちいられるようになったそうだ。

天笠ゼミIIでは、この新しい手法を駆使して、身近な社会現象を理解する取り組みを進めている。情報技術と経営学の両方から現象にアプローチするところが天笠ゼミの大きな特徴だ。3年生16名のゼミ生たちは4つのグループにわかれ、自分たちの関心にもとづいてアンケートを作成し、50名ほどの回答を集め、ニューデルファイ法をもちいて分析をおこなう。テーマは、大学生の昼食代や新卒の初任給の適正金額から気軽に宇宙旅行が楽しめるようになる時期の予測まで多彩だ。この日は、研究プロジェクトの最終段階、分析結果を報告書にまとめる作業がグループごとにおこなわれていた。取材者たちがはじめてニューデルファイ法なるものをきいてあたふたしているのを尻目に、ゼミ生たちは黙々と作業に打ち込んでいた。ゼミ生たちのなかには、大学に入ってからのはじめて本格的にパソコンをさわったという人も多い。1年次の「情報リテラシー」を担当していた天笠先生に魅力を感じて履修を選択したという人もいた。杉本拓也くんは「普段なにげなく感じていた疑問を客観的に明らかにできておもしろい」とさりとらいてくれた。ゼミ生たちの確信に満ちたその姿に、あいまいさは感じられなかった。

■取材日/2007年10月30日
 ■取材と文/山田壮太郎、古内基裕、福野光輝



菅原秀幸ゼミ



3年生のゼミ生たちが1人、また1人と教室にやってくる。昨日はゼミの準備に追われていたのだろうか、心なしか眠そうなお顔の人もある。しかしみんな手には原稿もっている。「昨日、徹夜して6ページ書いたよ…」という声が聞こえた。なるほど、だから眠そうなのか。

この日は6人ほど集まったところで菅原(秀)先生のゼミIIが始まった。第2学期の後半は、2年にわたるゼミ活動のまとめの時期だ。ゼミ生たちは、夏休み前に自分で決めた研究テーマに沿って調べ、ゼミ論文を執筆しているところだった。このところ、毎週のゼミでは、各自が書きあげたところまでを報告し、その内容をみんなで検討している。国際経営のゼミらしく研究テーマは、エコマテリアルの現状と可能性、日本企業の社会的責任、ドラッカーのマネジメント論、製造小売業の日米比較、日米のプロ野球ビジネスなど、国内の問題にとどまらないものばかりだ。中国からの留学生である王さんは中国からみた北海道観光市場をテーマに選んだ。

1人ひとりの報告に、他のゼミ生が改善案を述べたり、菅原先生からきめこまかな指導が入る。「まず図書館に行って自分の棚を見つけるのが重要だよ」といった調べるためのアドバイスから、各章の組み立てや盛り込むべき話題の選択、引用の仕方、注のつくり方まで、指導は的確でよどみない。一方で、ゼミ生個人の思考と試行を尊重し、何事もやってみる前にだめ出しはしない。「いいよ、なんでも経験だからやってみな」——教えるべきことは教えつつも、ゼミ生がみずから挑戦しようとすることは後押ししてくれる。

もともと日本のプロ野球が好きだったという志賀愛さんは、日本人選手がアメリカなど海外に出て行くことを国際ビジネスの枠組みからとらえようとしている。きっかけは、日本人選手の海外流出をさびしいと感じたところだという。「選手が向こうで活躍しているのを見るとうれしいとは思んですけど、でもなぜわざわざ海外に行く必要があるのかと思うんですよね。だけど、それだけメジャーは魅力的なことでもあるので、どのような経営の仕方になっているんだろうかと思ったんです」。自分の興味と国際経営をうまく結びつける思考の柔軟さに、菅原ゼミの方針「Think different, act different, and be different.(人と違うように考え、違うように行動し、違う自分になる)」が受け継がれていると感じた。

■取材日/2007年11月15日

■取材と文/山岸智美、福野光輝

伊藤友章ゼミ



2年生総勢18名のゼミ生であふれるほどのD404は、ゼミ開始前から体感温度が高く、少し暑かった。老婆心ながら、これだけのゼミ生がいると、ゼミ中の発表者や発言者は逆に制限されてしまうのではないかと心配した。ゼミでは発表者と教員だけが話し、他のゼミ生たちは半寝状態という個人的経験が多々あったからだ。しかしそれは杞憂に終わった。この日のゼミで、発表や発言をした人は12人以上いた。

今日のテーマは経営資源の配分をどう決定すべきか。企業は通常、複数の事業を展開している。しかし各事業に投入できる経営資源は限られている。経営陣はどこにそれを振り分けるべきか全社レベルでの意思決定を迫られる。その意思決定の巧拙で個々の事業のマーケティングの成否も大きく左右されるのだ。ひとつの成功例はシャープの液晶ディスプレイである。ゼミではまず、3人1組からなるA班が、シャープの事例について論じている『売れる仕掛けはこうしてつくる』(日本経済新聞社)の第5章の概要を報告した。A班の1人、寺田裕美さんにあとで聞いたところによると、報告の準備は休日3人で集まっておこなったという。第5章では、経営資源配分の意思決定でもちいられる製品ポートフォリオ分析とその具体的手法であるBCGマトリックスが紹介されていた。それを受けて、B班とC班は、伊藤先生から第5章の内容を先取りした形で事前に出されていた2つの課題——「BCGマトリックスの弱点はなにか」、「シャープはこのマトリックスでいう負け犬事業であるパソコン事業から撤退すべきか」に対して自分たちの分析結果をふまえて回答した。この回答づくりのために、小河原佑介くんのいたB班は2時間ほどの打ち合わせを2回おこない、発表用のスライドも分担して回答をつくりあげたとのことだ。

ついで伊藤先生からの振りで、同じ問題について3人の学生がその場で意見を述べた。その後はふたたびA班の出番だ。第5章の内容について他のゼミ生たちから出された質問に回答するのだ。これらの質問はゼミ前日までにGOALSの掲示板に書き込まれる。「逆にブラウン管テレビにメリットはないのか」、「製品ポートフォリオ分析は万能なのか」といった質問に、A班の3人が回答した。ゼミでの役割分化をすすめることで、多くのゼミ生の参加度を高めるとともに、ひとつのテーマを複数の視点からとらえ、理解を深めることが自然にできるようになっている。これはすごいしかけだ。合間に入る伊藤先生の解説もスライドを駆使したとていいないものだった。ゼミが終わるころ、D404はもっと暑かった。

■取材日/2007年11月26日

■取材と文/菅原正孝、品田真志、小林祐也、福野光輝



豊平シンクタンクの内側

大学生になると、自分で授業のスケジュールや旅行にすると、逆に何をすれば良いかが分からなくなる

「文武平等」!



経営学科4年 中西貴哉くん

まず、一人目は、経営学科四年の中西貴哉くんです。彼は、今年の消防士の試験に見事、一発で合格しました。消防士になるには、まず公務員試験に合格する必要があります。そのため、彼は3年生の時から専門学校に通い始め、本格的な試験勉強に取りかかりました。また、消防士という職業柄、筆記試験だけでなく、体力テストにも合格する必要があります。そのため、彼は大学の4年間を通じて、バドミントン部(体育会)にも所属続けました。このように、彼は大学生活を通じて、授業・クラブ・専門学校というかなりハードな生活を送ってきたわけですが、どうしてそのような生活が送れたのでしょうか?

まず、資格の概要を教えてください

消防士になるには、まず6月に一次試験(筆記・体力テスト・一次面接)があり、これをクリアしなければなりません。そして、その試験に通過すると、7月には一次試験の合格者のみで二次面接があり、8月中旬に合格発表があります。合格発表の後には、4月から9月まで消防学校に通って訓練をつんで、秋から消防署に配属されます。

ある一日のタイムスケジュールを教えてください

朝 ▶ 大学9時~4時
昼 ▶ バドミントンの部活(週6日)を4時から6時まで
(クラブ終了後10分で支度して、専門学校へ)
夜 ▶ 札幌駅にある専門学校にて6時40分から9時10分まで授業、
10時過ぎまで専門学校で自習。12時には就寝。

ただ、4年生になると、出席しなければならぬ大学の授業数が減ったため、その分を試験勉強に回すようにしました。もちろん、3年・4年の間はアルバイトをしている暇はありませんでした。

消防士になろうとしたきっかけはなんだったのですか?

もともと体を動かすことが好きで、漠然と消防士か警察官かになりたいという思いがありました。そして、高校一年生のとき、9・11の事件をテレビで見て、消防士の道に進もうと決心しました。北海学園大学を選んだのも、消防士の合格人数が多いことと、中学から続けていたバドミントンが強いことが理由でした。

モチベーション(やる気)をどのように維持したのですか?

最大のモチベーションは、消防士は24歳までしか受けられないことでした。つまり、今回も含めて、最大三回までしか受験できません。だからこそ、早くスタートをきる(大学の3年生から勉強をはじめ)必要がありました。のんびりしている暇はないという危機感がモチベーション(やる気)の維持を可能にしたのだと思います。

聞き手からの一言

「文武平等」と口で言うのは簡単ですが、それを実行するのはたやすくはありません。しかし、彼はそれを見事にやり遂げました。ただ、そ

のようなことが出来たのも、大学に入る前にすでに明確な目標を持っていたからだと思います。大学に入って決めていたのでは、あるいは3・4年生になってから急に決めていたのでは、手遅れになっていた可能性があります。珍しいケースかも知れませんが、資格によっては大学の後半からでは手遅れになるものもあります。また特に資格試験に関しては、「何回、受験して受からなければやめる」という覚悟も大事になります。そうでないと、ダラダラと受験生生活を送ることになり、逆に取り返しがつかなくなる危険があるからです。

「事前準備の重要性」!



経営情報学科4年 多田優基くん

二人目は、経営情報学科の多田優基くんです。彼は、大学の授業やアルバイトのほかに、常に何かの資格にチャレンジしてきました。具体的に、彼が在学中にチャレンジした資格は、認定心理士、教員免許、簿記、ソフトウェア開発技術者などです(それ以外にも、学園祭の実行委員を務める)。どうして、彼は次から次へと、たくさんの資格にチャレンジすることが出来たのでしょうか?

これまで取得した資格とその概要を教えてください

まず、一つ目の認定心理士は、心理学の基礎科目、応用科目、心理学実験をうけて単位を満たした後に申請すればもらえる資格です。そして、二つ目の教職免許(課程)も認定心理士と同様に、単位を取得すれば認定される資格です。さらに、現在は、日商簿記1級の取得を目指して勉強しています。この資格を得るには、もちろん試験をクリアする必要があります。

学生生活を教えてください

1年生のときには、午前9時から午後9時まで大学にいました。というのも、大学の授業は5時半までですが、教職免許を得るための授業はその後の夜間に行われることが多いからです。また、教職免許(課程)を一年生のときから受講した理由は、3年生からは認定心理士の資格を採りたいと思っていたからです。3年生になってから教職と認定心理士の両方をはじめようすると、授業時間がバッティングするため、両立は不可能になってしまいます(心理学実験は2部(夜間)の時間帯に、かつ4年生になってから開講される科目です)。

資格をとろうとしたきっかけはなんだったのですか?

僕は商業高校出身で、そもそもビジネスというものに関心がありました。だから、大学では、経営学部を学んで、さらに視野を広げたいと思いました。また、もともと人とコミュニケーションをとるのが好きだったので、大学では心理学を学んで、さらに視野を広げたいと思っていました。そこで、ビジネスと心理学の両方を学ぶことができる北海学園大学の経営学部を選びました。

モチベーション(やる気)をどのように維持したのですか?

他人からは、手当たり次第に資格を取っているように見えるかもしれませんが、自分の中には、きちんとした狙いがあります。それは「人に

計画を立てたり、アルバイトを見つかり、生活の自由度が格段に高まります。しかし、急に自由を手もの…。そこで、「大学生活をどう送ればいいのか?」のヒントとして、現役生3人にお話を聞きました。

教える・伝える」に必要なスキルを獲得したいということです(だから、単なる資格マニアではありません)。教職はもちろんのこと、認定心理士もコミュニケーションの方法を体系的に学ぶのに最適だと考えました。また、自分の将来の仕事とも関係のある資格を選んでいきます。例えば、以前に取得したソフトウェア開発技術者や、現在勉強している簿記は、就職先の業務(システムエンジニア)と関係しています。このように目的指向で、無駄がないから、続けることができるのだと思います。

● 聞き手からの一言

彼は、商業高校にいる間に、資格試験を一定のペースで受ける習慣がついたのではないのでしょうか。そして、そのような流れの中で、資格を得るには、どの程度の助走期間が必要になるのかを理解するようになったのではないかと思います。つまり、何かを得るためには、事前に準備をすることが必要になるということを理解するようになり、それを実行に移しているのです。ただし、頭でそれを理解するのは簡単ですが、それを実行に移すのは難しいことです。それが出来ていることが立派だと思います。

「積極的前進」!

経営学科4年 高石有美さん



三人目は、経営学科四年の高石有美さんです。彼女は、経営学部主催の「企業研修」に参加し、見事、その研修先から内定を得ることが出来ました。ちなみに、この企業研修とは、学生が夏休みの間(約二週間)、実際の企業・団体等において実習・研修的な就業体験をする制度のことで、経営学部が科目設置しているインターンシップ制度のことです。彼女が内定を得たのは、札幌中央水産株式会社(以下、丸水札幌とする)で、札幌中央卸売市場の中にある水産物の卸売会社です。この会社は、北の魚の情報発信基地として鮮度のよい情報を先取りし、豊かな自然が育んだ新鮮な魚介類を円滑に流通させるための中枢を担っています。

● 企業研修に参加したきっかけを教えてください

企業研修への参加のきっかけは、大学時代に何かをやり過ぎてみ

たいという強い思いがあったからです。それまでは毎日大学に通い、アルバイトをするという一般的な大学生の生活スタイルでした(筆者注…といっても、3年生で卒業に必要なすべての単位をとり終わっているところは、普通ではない)。そして、たまたま2年生のスタート時のガイダンスで、企業研修のことを知り、「就職に有利かもしれない」、「大学時代に何か頑張ったという証拠を作りたい」と思い、3年生になって参加することを決めました。

● どのような経緯で、研修先を選んだのですか?

本来は、食品関係の会社で企業研修を行いたいと思っていました。もともと食べることが好きで、アルバイト先も居酒屋でした。しかし、運悪く、希望する研修先の抽選にはずれてしまいました。そこで、当初の希望とは違っていったものの、自分の興味と指導教官の石嶋先生の薦めもあって、研修先を丸水に決めました。その研修先で、実際に何をしたのかというと、朝早く(午前3時や午前6時)からセリを見学したり、丸水や中卸の業者さんとお話をしたり、市場での荷物運びを手伝ったりしました。そこで、海の男の豪快さや人情に触れたり消費者の方々が口にする魚を取り扱うというやりがいのある仕事を目の当たりにし、札幌中央卸売市場や丸水に興味や好感を持つようになりました。また、会社からも「うちで働いてみない?」と言っただけでした。ただし、就職活動では、ほかの学生と同じような手順を踏んで丸水を受けました。また、丸水だけではなく、他の企業も受けましたが、自分を必要とされる企業をなかなか見つけることができませんでした。そのような中、丸水の皆さんが自分を必要としてくれることにとても嬉しく思いました。今春からは期待を裏切らないよう、精一杯全力で仕事に取り組みたいと思います。

● 聞き手からの一言

「犬も歩けば、棒に当たる」。逆に言うと、歩かない犬は棒に当たらない。だから、大学時代には積極的にいろんなところを歩き回るようにしましょう。人生、踏み出さないと何も手に入らないし、何がきっかけでどんな出会いが待っているかわかりません。みなさんもぜひ積極的に学内のイベントに参加してください。経営学部には、企業研修をはじめ様々な魅力的なイベント(ex.海外総合実習、ニトリ寄附講座、金融証券講座)がそろっています。

CAMPAS NEWS ● 経営学部からのお知らせ ●

ニトリ寄附講座「チェーンストア論」開催

受講料無料

本学経営学部と大学院経営学研究所は株式会社ニトリ様のご寄附により、2005年4月より企業経営に関する寄附講座を開設しております。昨年度からは経営学部の本格的なカリキュラムとして導入いたしました。今年度の講義は、1年間同社代表取締役社長似鳥昭雄氏をメイン講師として、チェーンストア経営の理念や基礎的な知識の習得、マネジメントやシステム作りの事例などをご講義いただきます。

■ 前期:4/18(金)~7/18(金)の隔週

■ 後期:9/26(金)~12/19(金)の隔週

14:20~17:30(休憩10分をはさみます)

※7/18のみ10:20~17:30まで4講連続

■ 外部募集人数/50名

■ 会場/北海学園大学豊平校舎

7号館2階 D20番教室

■ メイン講師/株式会社ニトリ
代表取締役社長 似鳥昭雄氏

特別講義「北海道の地域イノベーションと産業政策」開催

4/11・4/25・5/9・5/30・6/13・6/27・7/11

14:20~17:30(休憩10分をはさみます) ※原則:隔週金曜日2講連続

講師/経済産業省北海道経済産業局の職員が務めます

講義内容/①総論(北海道経済概観、経済産業政策の概要と政策決定メカニズム)②各論・地域イノベーション(地域ブランド形成、しん価値創造等、産業立地促進政策、商業・中心市街地活性化)③各論・産業政策(中小企業政策、地域資源活用プログラム、北海道ITイノベーション戦略、北海道バイオ産業成長戦略、モノ作り産業活性化)④各論・複合領域(エネルギー政策、消費者政策、製品安全政策、技術政策、創業支援・産官学連携、産業人材政策)

[パッケージ] Vol.10

2008年3月発行:北海学園大学経営学部

http://www.ba.hokkai-s-u.ac.jp/ba/

■ 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局

TEL.011-841-1161(代) FAX.011-824-7729 E-Mail: admin-ba@ba.hokkai-s-u.ac.jp

PASSAGES

大学生は、多くの通過点(PASSAGE)を乗り越えながら、人生における重要な一節(PASSAGE)となるものです。PASSAGEは、経営学部生のさまざまな学習経験を支え、教員・学生の相互対話を促す窓という意味を込めたものです。