

# PASSAGES

パッセージ

北海学園大学経営学部報

PICK UP

先生解剖

菅原秀幸

ゼミナビ

赤石篤紀ゼミ・森永泰史ゼミ・関哲人ゼミ

TOYOHIRA THINK TANK

市民公開講座

ケイエイガクブのグ〜なヤツ

2部経営学科4年 道見浩美さん

2009

Vol.

13



見たかな!? 正解はコレ!

表紙の写真 ▶ いますぐ世界に触れられる→地球儀  
裏表紙の写真 ▶ 世界のコミュニケーション→紙幣(ドル)

[パッセージ] Vol.13 2009年7月発行: 北海学園大学経営学部

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

## CAMPUS NEWS

● 経営学部からのお知らせ ●

第2回オープンキャンパス開催

8/4(火)・5(水)  
13:00~16:00

第3回オープンキャンパス開催

10/3(土) ①13:00~16:00 ②18:00~19:30

今年度は夏のオープンキャンパスを2日間に渡って開催します。学部の理念や特徴などについて説明が行われる他、「経営学とはどのような学問なのか」「経営学部で学ぶことのメリットは」などについて本学教員によるプレゼンテーションが行われます。また、在学生らによる学生生活や勉強・研究活動などの紹介も行われる予定です。

①では、「経営学とは何か」に関する模擬講義や特長の科目である「企業研修」、「総合実践英語」の取り組みと学習の成果を聴講できます。②では、2部希望者のための学部紹介、学内施設見学、講義見学、個別相談会を実施します。

### 特別入試

経営学部では右記の日程で特別入学試験を実施します。詳しくは経営学部事務室までお問い合わせください。

試験	学科	出願期間	試験日	選抜方法
推薦入学試験(指定校制)		11月2日(月)~ ◎郵送の場合 11月11日(水) 消印有効	11月29日(日)	書類審査・面接
アクティブ特別入学試験	1部経営学科・経営情報学科	◎窓口受付の場合 11月12日(木) 午後4時締切		書類審査・小論文・グループディスカッション
海外帰国生特別入学試験				日本語作文・面接
外国人留学生特別入学試験				面接・日本留学試験結果
社会人特別入学試験【1期】	1部経営学科・経営情報学科・2部経営学科			書類審査・面接
推薦入学試験(公募制)	2部経営学科			書類審査・小論文

■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

■企画・制作  
中西印刷株式会社  
Hiroe DESIGN(高橋宏枝) / 三井宏美

PASSAGES

大学生生活は、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。

菅原秀幸のすべて



- 7月25日 北海道小樽市にて生をうける。
- 1988年 北海道小樽潮陵高校卒業。青雲の志をもって上京。浪人生活に突入。風呂なしトイレ共同4畳半一間(家賃9,000円)にて、貧しくも希望に満ちた出発をする。
- 1982年 2年間の浪人の後、何とか早稲田大学に入学。しかし、つまらない講義の数々に失望し、ほとんど講義に出なくなる。
- 1987年 5年間かかってやっと卒業。ラッキーにも大学院の試験に合格。学問のおもしろさを少しづつ知る。
- 1990年 指導教授の江夏健一先生と調査・研究・コンサルティング会社設立。専務取締役。「理論と実践」を探索する。
- 1993年 早稲田大学大学院商学研究科博士課程修了。早稲田大学に11年間にわたって授業料を納め続ける生活について終わりをづけ、大学に職を得る。
- 1997年 国際交流基金フェローとして、渡米。米国と英国にて研究生生活を送る。
- 1999年 人生のパートナーとハワイにて挙式
- 2000年 ITベンチャー企業設立に参画。経営に失敗。失敗から多くを学ぶ。
- 2000年 東京の喧騒を離れ、新しいライフスタイルを求めて、秩父市へと移住。田舎暮らしスタート。
- 2003年 ワシントン大学ビジネス・スクール(シアトル)で研究生生活。
- 2006年 東京から札幌へ移住。北海学園大学大学院経営学研究科・経営学部教授(国際経営論)。
- 現在は? 3つの目的(世界を一周する、札幌・東京・シアトルの3か所で暮らす、週休4日制)に向かって精進中。詳しくは、SugawaraOnline.comを。



2008年夏、アメリカ・カナダ合宿!

2009年2月19日 3年生最後のゼミが終わり、飲み会!



世界を舞台に、脳みそに汗をかこう

❖心臓バクバク、足ガクガク

大学生の時に一人でアメリカへ向い、初めてロサンゼルス空港に降り立った時、心臓バクバク、足ガクガク。ついに来たというワクワクする気持ちと、わあー来たぞっという不安が入り混じっていました。その時から、外国を旅することが病みつきになり、今は死ぬまでに世界中のすべての国を訪れるという目標に向かって、あちこちへと出かけています。

見たことのない光景を見てみたい、食べたことのないものを食べてみたい、会ったことのない人に会ってみたい。つまりは、**すべてが好奇心**。そんなわけで、大学でも「国際ビジネス」を専門の研究領域として、日本の企業が外国でどうやってビジネスをしているんだろっ、外国の企業が日本に来てどうやってるんだろっ、というようなことを研究するようになりました。

そして現在は、「**世界を舞台にガツポリ金を儲け、その結果として社会に貢献し、多くの人々を幸せにする方法**」について研究しています。要するに、その目的は「**世界を舞台に、楽しく、おかしく、愉快に生きて、自分も他の人も幸せにしよう**」っ

❖驚き、感動、ワクワク

外国を旅すると、考えられないようなことにはしばしばぶつかり、広い視野と多様なものの見方を得るようになります。驚き、感動、勉強の連続です。ケニアで出会った社長さんは、ベンツに乗ってやってきて、「私の妻は4人いて、2番目の奥さんは日本人です」と自己紹介してくれました。これが日本なら、彼は罪に問われて即刻、刑務所行きです。常識は、世界中でそれぞれに違うのだと知りました。インドネシアの島で、一人水上スキーを楽しんでいたら、ボケットに入れた財布が強い波に吹っ飛ばされて太平洋の底に沈みました。財布は一つ無くなって大丈夫なように、常に複数用意すること。つまり、常にリスクを分散する重要性を身にしみて知りました。8月のサンフランシスコでは、Tシャツに短パンの人がいる方で、コートを着ている人もいて、びっくり。他の人のことなんか気にしない、自分は自分なんだと、自分を大切にする姿勢を学びました。カンボジ

❖一度の人生、世界で楽しく

ア、ベトナム、インド、フィリピンでは、あまりにも貧しい人々の姿を目にし、日本に生まれた幸運に感謝するとともに、先進国に住む我々には世界のことを考える義務があるのだと実感。

そんなわけで、学生時代にしておくべきことを一だけあげてと問われたら、「世界を旅しよう」ってのが答えです。この醍醐味は、やってみなくちゃ分からない。やったら必ず分かる。大切なことは、最初の一步を踏み出すこと。お金がないからできないって考える人と、「お金がないけど、どうやってたらできるだろう」と考える人の2つのタイプがいます。できない理由を考えて、できない自分を正当化するのはなく、制約と困難を乗り越えて何とかやってやるうと考える人たちが、新しい時代を創ってきました。「お金がない、英語ができない、勇気がない」だから、世界なんか旅できない。じゃなくて、お金がなくても、英語ができなくても、勇気がなくても、脳みそを使えば世界は旅できる。一度しかない人生だから、狭い世界しか知らないで終わってしまつのはもったいないよね。世界を旅して脳みそに汗をかいて、大きく飛躍しよう。

**ZOOM** 菅原秀幸のお薦め本3冊

いずれもジム・ロジャーズ著、『冒険投資家ジム・ロジャーズ 世界バイク紀行』日経ビジネス人文庫、『冒険投資家ジム・ロジャーズ世界大発見』日経ビジネス人文庫、『人生と投資で成功するために 娘に贈る12の言葉』日本経済新聞出版社。



PICK UP  
ピックアップ

座右の銘

『Think different. Act different. 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。)

# 菅原秀幸

HIDEYUKI SUGAWARA

あかいし あつのり  
**赤石篤紀ゼミ**

**自学自習、ちょっと指導**  
(ファイナンス 演習)



業経営に対する意識の芽生えを期待しています。  
● **演習II & 卒業研究**  
個人研究▼演習Iあるいは大学生生活の中で興味・関心を持ったことをテーマに、各自、それぞれ研究を進めてもらいます。  
● **教員の立ち位置**  
私の役割は、野球やサッカーという監督に当たります。ですから、演習の枠組みを作るのが仕事。具体的には、①読む本を選んで、②読ませ方を考えて、③みんながちゃんと読んでいるかをチェックして、④内容についての確認作業に付き合っていくものです。あるいは、①個々の研究の進み具合をみて、②しっかりと研究が進められるよう助言する存在です。



演習ではグループを作って話し合う形が多く、また遊びの企画も多いので、それなりに仲良く、ガヤガヤとやっているように思います。

内容

● **演習I**  
本読み▼経済や経営学に関する本を確認していきます。これにより、専門科目を理解していくための基礎力を高めます。  
● **演習II**  
本読み▼経済や経営学に関する本を確認していきます。これにより、専門科目を理解していくための基礎力を高めます。  
● **卒業研究**  
本読み▼経済や経営学に関する本を確認していきます。これにより、専門科目を理解していくための基礎力を高めます。



「ゼミの自慢は？」  
サークルのような雰囲気で楽しい!  
経営学部2年 大西保奈美  
私たちのゼミは、主に経営学に関する本を読んでグループでその内容について話し合っています。サークルのような雰囲気で楽しく学びながら、少しずつ知識を身につけていっています。



「あのゼミはどんな講義をしているの?」「雰囲気は?」「先生は?」  
などなど...実はちょっと気になっている在校生も多いはず。  
学外の方にはゼミの雰囲気を知っていただき、在校生(特に1年生)にはゼミ選びの参考にしてもらいたいと思います。

せき のりひと  
**関 哲人ゼミ**

**関ゼミの1、2、3**  
(経営統計学 演習)



● **3 やりがいをもって**  
これらを通じて、目の前の仕事に対して自分自身やりがいを持って、楽しめるように...。時には皆と協力しながら...。そうすれば、どんな難題も乗り越えられるでしょう。うちのゼミはちょっと元気づける感もあります?が、このくらいあった方が。



作業の楽しさを知りつつ、将来社会に出て必要なスキルを一人一人学んでゆくことになります。

● **2 その題材を適切に分析しまとめ上げる!**  
本演習名となっている統計解析、データ処理のみならず、図表作成などで題材

「ゼミの自慢は？」  
グループ内外の交流が多い!  
経営学部3年 松浦 翔平  
このゼミではグループに分かれ課題に取り組む時間が多いので、自分自身にとって大きな経験になります。学べるだけでなく、グループ内での協力や他グループに対しての発表など他人との交流も明るくやっています。

● **1 興味ある題材を見つける**  
受講生は興味ある題材に取り組みます。本年度の題材は、「Yokoiソーランの常連チーム」、「売れてるお笑い芸人の要因」、「バッテリーの得意コース分析」、「コンビニエンスストアの立地と人口の関連」、「学校の統廃合に関する統計分析」など多様です。

もりなが やすふみ  
**森永泰史ゼミ**

**脱・座学の実践型ゼミナール**



「お題」に答えるためのグループワークを行ってもらっています。例えば、昨年度は、「3本足の未知の生物」を考えてもらい、その生物のための自転車をグループ単位で議論し、その成果を発表してもらいました。このようなアウトプットを重視した活動を行うのは、逆説的ですが、自分には何が足りず、何をインプットすべきかを分かってもらいたいからです。  
たいの学生は、アウトプットしなければならぬ状態に追い込まれて初めて、自分の中に何もインプットされていないことに気がきます。ちなみに、先に示したお題を解くには、マーケティングの知識(カスタマーの定義の仕方、ニーズを探り出す方法など)が必要となります。私は、このような活動を通じて、経営学に対する好奇心や問題意識を育てたいと思っています。

「ゼミの自慢は？」  
先生も生徒もとにかく個性的!  
経営学部3年 清水 聖子  
森永ゼミは、ジーンズに白シャツが眩しい先生と、個性豊かなメンバーで、笑いの絶えない教室です! 映画を観たりGAPに行ったり、粘土細工をしたり等、意外なモノを授業で取り上げています!

普段、何気なく見ているものも、意識を変えれば、最高の教材となります。



私のゼミでは、インプットよりも、アウトプットを意識した活動を行っています。そのため、専門書の輪読や、講義形式の演習は行っていません。具体的に何をやっているのかというと、私が提示した



# ハイエイガクの ガウ なヤツ

2部経営学科4年  
どうみ ひろみ  
道見 浩美さん



経営学部では、心理系の実習科目として「行動科学実験実習」というプログラムを実施しています。これは、認定心理士資格を取得するための必修科目で、心理学の基礎である実験を実際に行ってみた上で、レポートとしてまとめるという貴重な体験ができる科目です。認定心理士というのは、それを取ると何かの職業につけるとか、特殊な行為を行う資格が得られるというものではありませんが、心理学を体系的に学んだことを明示する資格で、経営学部でこれまで認定心理士の資格を取得した方は概ね100人(全国では2万人)に上ります。中でも看護師として病院にお勤めの夜間部(2部)の学生さんと、患者さんとのコミュニケーションを図る上で専門的な知識を求めている方が、認定心理士資格の取得によって、この希望を果たすことが出来たという例が数多くみられます。今年度、行動科学実験実習を履修している看護師さんの一人、道見浩美さん(2部経営学科4年)にインタビューし、働きながら学ぶ楽しさ、心理学の面白さ・有用性について語っていただきました。

## 仕事をしながら 学ぶネットワーク(人脈)

看護師として働き始めてから、北海学園大学の経営学部に入学することを考えたのは多くの先輩達から「大学で勉強するのが面白いよ」という口コミによるものでした。本当にあちこちに北海学園大学で学んだ方がいて、「よーし、私もいつか行ってみよう」と自然に思うようになりました。入学してみると、私と同じく視野を広げたいと思って入ってきた中堅看護師から札幌市でトップクラスの超ベテラン看護師までいて、仕事上の悩みや抱えていた問題がウソのように解消されました。

でも一番よかったのは、色々な職業の方々と話をすることを通じて視野が広がったことでした。看護師の世界というのは人間関係が濃密な反面、意識的に努力しないと、医療という狭い範囲に限定されてしまいがちです。看護学部ではなく、経営学部に来たのは大正解でした。専門の勉強を通じて世の中の仕組みが見えてくると同時に、違った職業の方々の視点を知ること、さらに専門性を深めることができるのです。

中でも心理学の勉強は個人的に興味があったのと、患者さんとの円滑なコミュニケーションに役立つと考え、認定心理士の資格に挑戦することにしました。

▲近赤外光脳血流測定装置のセンサーを頭部に当てるヘルメットを装着しているところ。脳中の血流に赤外線を反射させ、脳のどこが活発に働いているかを測定できる。(現在、実験実習には使用されていない)



▲逆転眼鏡を装着しているところ。プリズムによって上下逆転して見える眼鏡(メガネ)をかけて大きさの判断をする実験の様子。(実験実習テーマ:大きさの恒常性)

いつも楽しそうな  
浩美ちゃんを見てると  
ボクも勉強したい!って  
思うんだあ〜♪

## 「認定心理士」資格は 応用する力を養う

認定心理士の資格を取得する上で一番の難関は実験実習です。実験そのものは面白いのですが、8つのテーマそれぞれについてレポートを書かなければなりません。予想を立てて、それを確かめる実験をしてデータを取り、統計的検定をして結果をだし、考察をおこなうという一連の手続からたくさんのことを学びました。それがすぐに患者さんとのコミュニケーションに役立つわけではありませんが、多様なものが見方ができるようになり、結果、患者さんの気持ちについても理解が深まったように思います。

また、看護師長になってからは後輩の若い看護師をサポートする上で、心理学が大いに役立つことを実感しています。今の若手の看護師は、以前には考えられなかったようなことで悩んだり、途中で辞めたりします。例えば、人の死に立ち会ったのが恐くて看護師を辞めていった方、親に言われるままに看護師になったものの意欲がわかず辞めていった方など。あらためて看護教育に死生観や発達心理学のしっかりした知識が必要なのだと感じています。看護以外の仕事分野でも、また、仕事ばかりでなくボランティア活動においても、とりわけ他者の援助を行う場面で心理学は役立つでしょう。認定心理士は単に資格取得のためではなく、心理学を体系的に学ぶことで応用する可能性が広がっていくのだと思います。是非、挑戦してみたいかがでしょうか。

GUUUUU/



# TOYOHIRA THINK TANK

豊平シンクタンクの内側 シンクタンク[think tank]

シンクタンクくん  
経営学部のひっそりマスコット。  
大きな脳で大量の情報を処理し、体のタンクで保存する。  
さまざまな領域の専門家を集めて、社会開発や政策決定などの複合的な問題や未来の課題を研究する機関。



2009年度の北海学園大学経営学部市民公開講座は『マーケティング・流通のフロンティア』というテーマです。6月6日～7月4日までの毎週土曜日 午前10時40分からの90分間、計5回にわたる講義が北海学園大学7号館3階D31教室で開催されました。ここではその一部を紹介します。

第1回目は伊藤友章先生による「顧客志向とは何だろうか?」でした。多くの企業で、全てはお客様のために、などのスローガン、経営理念などが見られます。それをマーケティングの教科書では顧客志向、あるいは、市場志向と言いますが、企業がそれをきちんと実行することは難しいようです。難しい理由としては、経営者側と営業現場側との間に顧客志向という言葉に対する捉え方の違いがあるからです。講義ではそれに関する事例やこれまでの研究成果が紹介され、真の顧客志向とは何なのかを考えていきました。

第2回目は佐藤芳彰先生による「小売業の発展は流通システムをどのように変化させたか?」でした。流通システムとは、生産者・卸売業者・小売業者の間にある商品を取り扱う仕組みのことを言います。日本における流通システムは第二次世界大戦後、メーカーが中心になって作られてきました。しかし、セブンイレブンなどのコンビニエンスストア、ユニクロなどの専門量販店に見られる小売業の発展によって、そのシステムは大きく変わっていききました。その変化について、事例を用いて講義されました。

第3回目は下村直樹先生による「企業をアピールするための広告」でした。一般的に広告とは商品をアピールする、商品を売るための広告と考えられていますが、実はそれ以外を目的とする広告が増えてきました。それがタイトルにある広告に当たるもので

す。それでは、なぜそのような広告が現れたのでしょうか? また、広告で企業をアピールする意味があるのでしょうか? さらには、それにはどんな効果があるのでしょうか? 講義ではコマーシャルや広告を使って、それらの疑問について答えていきました。

第4回目は森永泰史先生による「デザインは企業を救う?」でした。デザインという言葉の裏側には、「カッコいい」とか「おしゃれ」とか、ポジティブでプラスのイメージがあります。また、企業にはデザインが良いと売れるという暗黙の了解があります。しかし、デザインに対する認識や評価というのは本来、人それぞれで違うので、本当にそうなのか疑問なのです。そこで、講義ではどのように企業がデザインを扱っていけばよいかについて、データや事例から考えていきました。

最終回は関哲人先生による「空気を少なく!」で考える流通・ロジスティクスでした。ロジスティクスという言葉は、あまり私たちに馴染みのない言葉ですが、商品の運送・保管・加工・荷役という一連の活動を企業が戦略的に管理することを指します。つまり、それは卸売業者の段階での商品在庫を少なくすることを意味します。効率的に商品を送ったり、在庫を少なくしたりするにはどうしたらよいのでしょうか? このような企業同士での商品の流れについて、事例を示しながら講義されました。



経営学って、  
いろいろな角度から  
みる事ができるから  
おもしろいなよ〜