

PASSAGES

ケイエイガクブのグーなヤツ

平成22年度卒業の表彰学生を紹介。
さあ、後に続こう!

■1部経営学科

山崎直子さん・山口真依さん

■1部経営情報学科

佐々木亜美さん・高橋祐美さん

■2部経営学科

武藤直子さん・加藤卓也さん

就活Labo

就職活動に向けて徹底準備!

就職内定率／2009・2010年度卒業生内定先一覧

ゼミなび

[前編]

経営学部全ゼミ紹介。
まずは前編14ゼミに注目!

大石ゼミ／春日ゼミ／澤野ゼミ／赤石ゼミ
佐藤(芳)ゼミ／石井(耕)ゼミ／石嶋ゼミ
庄司ゼミ／高木ゼミ／上田ゼミ／関ゼミ
五十嵐ゼミ／小島ゼミ／佐藤(淳)ゼミ



ハイエイガクブの

グンなヤツ

1部 経営学科



表彰学生

山崎 直子さん

■出身高校 札幌清田
■所属ゼミ 澤野ゼミ

—大学生活の思い出

ゼミでの活動が最も印象に残る思い出です。ゼミでの活動で普段では会う機会のない人たちと出会うことができました。

例えば、4年生のときには、中国人留学生との出会いがありました。彼らとともに活動することで、日本の文化の違いと異国の文化の違いについて考えるようになりました。そしてその中で生まれた文化の違いに関する疑問を卒業研究のテーマとして、留学生の経験談を踏まえながら卒業論文を完成させることができました。

また、ゼミ活動のメインのイベントである合同ゼミ合宿では、プレゼンテーションを行ったのですが、そのための準備を、2部の学生や大学院生にも協力していただきました。当日には、道外の様々な大学の学生とプレゼンテーションを競うことによって、学生同士で議論をする良い経験ができ、達成と充実感を得ることができました。ゼミを通じて、大学生生活でしか経験できないことを数多く経験したと思います。

—講義に興味を持つ秘訣

私が大学の講義に興味をもつきっかけになったのは、ケーススタディです。ケーススタディは、実際に起きた出来事や事象などを事例として取り上げるもので、過去に流行した製品やコマーシャルが扱われます。そのため、講義の内容をより身近に感じることができ、面白いと思うようになりました。

さらに、それぞれの講義は、会社の経営という枠組みの中でつながっているので、そのつながりを少しでも理解することができる、全ての講義に対して意欲的になれると思います。

—経営学部に入ってよかったと思うこと

自分が興味を持ったことについて深く学べる環境があったことです。私は企業やマネジメントについて知っていくうちに、企業で働く「ヒト」そのものに興味を持つようになりました。

ですから、経営学部の中で心理学の講義を受講できたことは、とても有意義でした。私は心理学を深く学んでいくことで、勉学に対する意識を高めることができ、認定心理士の資格も取得することができました。経営学部には、心理学以外にも経営学に関わる知識や、社会人にならって役立つ知識を得られる環境が整っているので、自分の学びたいことをしっかり学べる学部だと思います。

—卒業に際して

あっという間の4年間でした。今、私が思うことは、自分が入学する時に「やってみたい」と考えていたことを、実現してきただろうかということです。

大学で学びたいことやアルバイト、取得したい資格など、目標はたくさんありました。これらの目標に挑戦する過程には、辛かったことや周囲の人に助けを借りることもありましたが、全てが良い経験になりました。特に、ゼミでの人との出会いは、私の学生生活で最も大切なものです。所属したゼミの先生、同級生、先輩、後輩、大学院生と出会えたからこそ、想像もしていなかった経験ができ、面白い学生生活が送れたのだと思います。大学生活の中で目標とすること、そして経験することは人それぞれですが、卒業する時に「充実した学生生活だった！」と満足できれば、自信を持って社会人としての一歩を踏み出せると思います。

卒業証書受領代表者

山口 真依さん

■出身高校 札幌旭丘
■所属ゼミ 庄司ゼミ



1部 経営情報学科



表彰学生

佐々木 亜美さん

■出身高校 北海
■所属ゼミ 田村ゼミ

—大学生活の思い出

私が「大学生活の思い出は？」と聞かれたら、部活動の思い出ばかりになってしまします。私の所属していた部活は、学校外の施設で、いくつかの他大学の学生と一緒に活動するものだったので、様々な考え方を持つ多くの友人に出会うことができました。

中学や高校の部活とは違い、顧問の先生がいるわけではなく、主に先輩が後輩にアドバイスをするという方法で活動します。その際、どこの大学の学生かは関係なく、皆で協力して活動するため、違う大学の学生同士であってもとても強い連帯感が生まれます。そして、卒業する頃には本当に多くの素晴らしい友人ができました。その中でも一番の思い出は、その友人たちと一緒に出場したインカレです。インカレは横浜で行われ、その間の約一週間は学校も休んで試合や応援のために横浜へ行きます。インカレでは、集まった全国の学生が参加するレセプションもあり、そこで作った思い出は、私にとって一生の思い出となりました。

—面白かった講義

私が面白かった講義はいくつかあります。やはり心理学に関する講義は、改めて「人間とは不思議な生き物だ」ということを知ることができ面白かったです。その中でも、人間の不思議な行動を、多くの具体例で分かりやすく紹介してくれる「心的情報処理論」や、組織や集団のなかでの人間の様々な行動を知ることができる「組織心理学」は、驚かされる話が本当に沢山あり、もっと心理学を学びたいという気持ちにさせてくれました。経営学関係では、「経営管理」が、毎週講義の度に「嬉しい」と感動するほど分かりやすく面白かったです。他にも、共通科目の「宇宙科学」は、今まで

の自分の考え方やものの見方が変わってしまうような話が沢山あり、とても感動しました。

—経営学部に入ってよかったと思うこと

経営学部に入ってよかったと思うことは、英語やプレゼンテーション、パソコンの技術を学ぶことです。私の場合、1年生では英語での上手な文章の書き方、2年生では英語でのプレゼンテーションを学ぶことができました。特にプレゼンテーションの授業は本格的で、英語を教わるというよりは、プレゼンテーションのスキルを磨くという感じで、何回もプレゼンテーションをやらせてもらえるため、以前よりプレゼンテーションに対する抵抗感が無くなりました。そして、パソコンは、ワードやエクセルはもちろん、プログラミングの技術まで学ぶことができました。今の社会では英語やパソコンが本当に欠かせないものになっていると思います。経営学部は、社会に出てから必要な様々な技術を身につけることができる場所だと思います。

—卒業に際して

私が卒業を間近に控え、今思うことは「とても素敵な時間を過ごさせてもらった」ということです。4年間はあっという間だったようにも感じますが、この4年間で、私は本当に沢山の人たちと出会い、様々なことを知り、考え、得たものは本当に大きかったです。大学で過ごした時間は、これまでの私に大きな影響を与えただけでなく、これから私の人生にも大きく影響することを考えると、それは凄いことです。そのような素敵な時間を過ごさせてもらった大学という場所に、私は感謝しなくてはならないと感じます。そして、この経験を生かして、卒業してからも楽しく過ごしていきたいと思います。



卒業証書受領代表者

高橋 祐美さん

■出身高校 江別
■所属ゼミ 庄司ゼミ

と卒業証書受領代表者

なお、課外活動で著しい活躍を見せた学生の表彰については、学生委員会において審議される。

—— ここでは、2010年度の表彰学生に、大学生活の思い出や面白かった講義などについて聞いてみた。



2部 経営学科



■ 表彰学生

武藤 直子さん

■出身高校 市立前橋女子
■所属ゼミ 菅原(秀)／赤石ゼミ

——大学生活の思い出

3年の夏休みにロシアのユジノサハリンスクにあるサハリン大学に2週間留学しました。留学を決めた理由は、北海道に住んでからロシアがとても身近に感じられたこと、そしてこのような留学は大学在学中しかできないと思ったからです。

サハリンでは、初めてのホームステイを経験しました。ロシア語が出来なかつたため家族との意思疎通に苦労しましたが、ロシアの一般家庭に滞在し、異文化を体験出来たことは得難い経験だったと思います。また、ホームステイ先の学生とは今も交流が続いている、去年は彼女が札幌に来て再会を果たすことができました。これからもロシア語の勉強を続け、交流を深めていきたいと思います。

——面白かった講義

2部の演習(ゼミ)は必須科目ではありませんが、私はゼミに入り学ぶことをお勧めします。3年では国際経営(菅原ゼミ)、4年ではファイナンス(赤石ゼミ)を取りました。国際経営では、世界で実際に成功している企業と経営者のあり方などを学びました。ファイナンスでは、経営学、会計学に関する基本的な知識や考え方を学ぶと同時に企業の有価証券報告書を使って分析する方法を学びました。

それぞれのゼミでは、自分で決めた研究テーマに基づき個人またはグループでプレゼン発表を行いました。講義と違い、ゼミでは先生や学生の前でプレゼンをする機会があります。プレゼンの準備は大変ですが、学生時代からこのような発表の機会を持ち、経験を積めることはとても有意義なことだと思います。

——経営学部に入ってよかったと思うこと

大学に入学する前は、大学では知識や理論の習得だけしかできないのではないかと思って

いました。しかし、実際入学してみると、本学の経営学部は、経営者講座や金融証券講座など、知識の習得に加えて実践力の養成にも力を置いていたカリキュラムを組んでいることが分かりました。このような実践的な講座を履修することによって、第一線で活躍している経営者から実践的な経営を学ぶことが出来たように思います。

加えて、経営学部では心理学も学ぶことができます。例えば、学習心理学では、本来の学習とは何かを改めて考えることができました。また、組織心理学では、どうすれば集団の意思決定や問題解決がより良いものになるかを学ぶことができました。心理学的なものの見方に基づくマネジメントは、これからの仕事や組織においても活かしていくと思います。

——卒業に際して

私は、大学卒業後も継続して学び続けることが大切だと思います。ある経営者の話で、とても印象に残った言葉があります。「学び続けることなく落ちていく。だから、一流と言われているイチローや石川遼選手もトレーニングを続けているでしょう」と。その経営者は、朝4時に起きて勉強をしていると話していました。また、急速に社会が変化していく中で、従来の方法や考え方では解決できないような企業の問題も起きています。そうした問題を解決していくためには、日々継続して勉強し、努力を続けていくことが大切だと話していました。

最近では大学や市町村において、一般の社会人向けにセミナーや講座を広く開講しています。要は、自分のやる気次第であり、学ぶ機会はどこにでもあると思います。

私は、今後もこうしたセミナーや講座に積極的に参加し、視野を広げて自分の仕事に活かしていきたいと思っています。

卒業証書受領代表者

加藤 卓也さん

■出身高校 札幌平岸
■所属ゼミ 五十嵐ゼミ

これまでの表彰学生、卒業証書受領代表者

経営学部の開設は2003年4月であるから、2006年度末の卒業式で初めての卒業生を出し、直近の2010年度の卒業式で、5学年分の卒業生(10名)を輩出したこととなる。下表は、2010年度を除く4カ年の表彰学生と卒業証書受領代表者の一覧である。

*田中(史)先生、世良先生、福野先生は、他大学へ転出 *氏名は卒業時点のもの

1部 経営学科

■ 表彰学生

卒業年度	氏名	出身高校	所属ゼミ
2006年度	古川 明生	大検	内田
2007年度	富田 未邦子	釧路湖陵	菅原(浩)
2008年度	本野 隆一	札幌篠路	伊藤
2009年度	横山 智佳	帯広柏葉	赤石

■ 卒業証書受領代表者

2006年度	西川 智美恵	俱知安	高木
2007年度	竹中 徹	苫小牧東	田中(史)
2008年度	小川 未夢	札幌平岸	福永
2009年度	野村 枝里子	根室	増地

1部 経営情報学科

■ 表彰学生

卒業年度	氏名	出身高校	所属ゼミ
2006年度	湯浅 紫織	苫小牧東	内田
2007年度	多田 優基	札幌東商業	福野
2008年度	常塚 玲花	札幌東商業	高木
2009年度	松代 将吾	小樽潮陵	今村

■ 卒業証書受領代表者

2006年度	待島 亘	札幌新川	世良
2007年度	若原 則彦	函館商業	福永
2008年度	奈良岡 恒	岩見沢緑陵	天笠
2009年度	渋谷 紗智枝	大麻	増地

2部 経営学科

■ 表彰学生

卒業年度	氏名	出身高校	所属ゼミ
2006年度	加藤 丈晴	有朋	—
2007年度	堀井 誠	小樽潮陵	—
2008年度	菅原 美紀子	札幌平岸	山中
2009年度	増輪 早紀	札幌国際情報	—

■ 卒業証書受領代表者

2006年度	岡本 麗子	札幌藻岩	世良 / 田村
2007年度	坂東 奈穂美	札幌旭丘	田中(史)
2008年度	山根 正子	札幌静修	—
2009年度	上田 望美	苫小牧東	大平 / 澤野

全体的な傾向・

1部経営学科においては、普通科系高校出身者の、1部経営情報学科においては、商業科系高校出身者の健闘が目立つ。商業科系高校出身者については、会計系科目や情報系科目の基礎的素養があるため、同系科目が主として展開される経営情報学科において、優れた成績を修めるようである。また、2部については、社会人入試を経て入学した学生の健闘が目立つ。経営学部自体が組織のマネジメントを対象としているため、社会に出ることで経営学を学習する上で問題意識が生まれていると推察される。また、改めて大学に入学するということであるから、より高い意欲を持って入学するため、成績も良くなると考えられる。

ゼミなび

【前編】

大学で開講されるゼミナール（演習）とは、通常の講義の人数よりもはるかに少ない、選ばれた人数の学生が教員の下で特定の分野を専門的に深く勉強していく科目です。経営学部では、経営学のみならず、会計学、心理学、情報、マーケティング、金融など様々な分野のゼミナールが開講されています。

今号と18号の2号連続で、ゼミナール担当教員と現役のゼミ所属学生が

うちのゼミは
どんなゼミなのか？

を、紹介します。

系…専門分野を指す

経営学科

- 経営系
- マーケット系
- 企業系

経営情報学科

- 会計系
- 情報系
- 心理系

Seminar①

大石ゼミ

・経営系

[演習I：15名／演習II：—(平成23年度より開講)]

① 演習I／川股 理沙(札幌国際情報)

大石先生のゼミは今年開講されたため、全てがゼロからのスタートです。堅苦しいゼミではなく、授業はゆったりとした雰囲気で進んでいきます。しかし、きちんとやる時はやる、メリハリのあるゼミです。

生徒は、とても個性豊かな人たちが多いです。面識の無い人たちが集まつたゼミですが、一人一人が発言する機会が多いので、すぐに仲良くなりました。男ばかりのゼミですが、男女関係なく仲が良いのでとても楽しいです。

今年開講されたゼミのため、どんなことをやっていくかは先生と話しながら決めていく方針です。ソフトボール大会の練習をしたり、スポーツ大会をしたりなど、たくさんのイベントを行っていきたいと思います。機会があればゼミ合宿なども行い、より良いゼミにしていきたいです。

② 担当教員／大石 雅也

ゼミを行なうにあたって学生に期待することは、彼ら(彼女ら)が大学を卒業して社会に出たときに、自分たちの足でしっかりと歩いて行ける人間になってもらうことです。そのための手助けが少しでもできるように、ゼミではいろいろと工夫を凝らしたカリキュラムを組んでいます。

私は今年の4月に北海学園大学に赴任したばかりなので、今年度はゼミ1しか担当していないのですが、現在受け持っている2年生のゼミでは、「自ら考える能力」を鍛えること、それと同時に、考えたことを「アウトプットする能力」を鍛えることを第一に考えています。

具体的には、「会社で働くってどういうこと？」をテーマに、テキストの輪読や、個人あるいはグループでのプレゼンテーションを行なってもらっています。やっていること自体は何も目新しいものではありませんが、状況にあわせて課題を課し、「聞き方」の練習、「話し方」の練習、「読み方」の練習、「考え方」の練習…と、集中的にトレーニングを繰り返していく予定です。



Seminar②

春日ゼミ

・経営系

[演習I：19名／演習II：17名]

① 演習I／岡本 佑斗(札幌藻岩)

このゼミのコンセプトである、自分の頭で考えて行動するというものが、毎回先生からしゃべりだすことはほとんどなく、ゼミを進めるのも内容を決めるのもすべてが生徒に託されます。最初の演習でも、「次回自己紹介を兼ねてプレゼンしてください」としか言われず不安になりましたが、自分で考えてその課題を完成させることはとても自分の力になつたように思いました。ゼミの雰囲気は毎回生徒たちが自発的にしゃべっているので、会話が途絶えることはなく下らない話も程々に、協力し合いながら今は日経新聞の記事について主にディスカッションしています。夏休みには研究題材として、九州のトヨタ自動車を訪問します。このゼミに入り、自分が社会的になってきた気がします。

② 演習II／清水 大樹(札幌光星)

おそらく学生のほとんどは学内の活動を受け身で捉えていますが、春日ゼミでは学内だからこそアクティブに行動できると考え、積極性と協調性を意識して活動しています。特に、先生の指示ではなく、一人ひとりが企画して行なうイベントは月1回以上あります。“とにかく楽しみたい”と考えている人がほとんどなので、ゼミ全体で遊ぶときには限界まで遊びつくします。一見遊んではばかりに思えますが、どのように活動することが、ゼミ生同士の意思疎通につながり、プレゼンやレポート主体の気の進まない授業内容であっても、全員で協力し楽しく参加できるような環境を実現しているのです。まとめると、春日ゼミは、元気で仲が良く、笑いの絶えない、常に自分で考える意識をもつ、総合的に最高のゼミです！

③ 担当教員／春日 賢

テーマは「良い企業とは?優れたマネジメントとは?」です。授業は二本立てで行われ、①ゼミ全体のテーマ、②ゼミ生個々人のテーマ、で勉強します。①ゼミ全体のテーマについては、夏の工場見学(ゼミ合宿)を軸に、グループに分かれて全体でシェアしながら勉強していきます。前期は事前学習で「どんな業界・企業か?」問題意識を練り、実地での見学・質疑応答を経て、後期は事後学習として内容をまとめ、プレゼンします。②ゼミ生個々人のテーマについては、後期の中ごろから研究・発表を行い、最後に文章としてまとめてもらいます。レベルとしては、ゼミIがレポート、ゼミIIがゼミ論です。

運営は基本的にゼミ生主体です。ゼミ全体のテーマについては、トヨタなど自動車業界を手はじめに、ゼミ全体で話し合って決め、工場見学もゼミ生主体で運営しています。これならすべてのゼミ活動を通じて、しっかり自分の意見を言えるようになるのが目標です。



Seminar③

澤野ゼミ

・経営系

[演習I：5名／演習II：2名]

① 演習I／中村 龍之輔(帯広三条)

みなさんこんにちは!経営学部経営学科の中村龍之輔です。この度は澤野ゼミについて書かせていただきます。澤野ゼミは毎週プレゼンを行っています。自分の好きなこと、気になることをトコトン調べて資料を作り、ゼミ生間で発表します。ちなみに自分は先日「名探偵コナン」について発表しました。今度は「ONE PIECE」のプレゼンをしようと思います!(笑)。

澤野ゼミではこのように社会に出てから役立つ能力を養っています。また少人数制のゼミなので、同学年はもちろん先輩とも仲が良く、常にがやがやしていてわきあいあいとした雰囲気のなかで行っています。

② 演習II／細川 貴広(札幌東)

澤野ゼミの紹介文を書くにあたって、今まで過ごしたゼミの時間を振り返ってみる。人数は少ないにしても個性豊かなメンバーばかりが揃っている。それは澤野先生ももちろん例外ではない。どんな話題、例えば今晩のごはんのおかずの話題から話が始まったとして、それが気づけば核爆弾の話になっていたりする。

そんなゼミを一年経験して、僕は今ゼミ長を任せられている。なぜ僕がと何度も思ったし、今もこれからも思うだろう。だが、今年入ってきた2年生もこれまたやはり個性派揃いの元気な後輩である。そんな2年生や、僕の同期、OBと一緒に今年一年のゼミも、適当に息を抜きながら、それでも精一杯がんばろうと思う。

③ 担当教員／澤野 雅彦

ゼミでは、毎年研究仲間たちと、ゼミ生を連れて集まり、合同ゼミ合宿を行なっている。昨年は京都、一昨年は福岡で開催した。本年(第20回)は東北開催を予定していたが、震災のため急遽北海道で、我々のゼミ主催で行うことになった。2~4年生を合計しても10人余の弱小ゼミであるが、みんなで手分け力を合わせて、開催にこぎ着けられればと思っている。合同ゼミ合宿では、テーマを決めて、学生のプレゼン大会を行なっている。昨年は「アグリ＝エコ・ビジネス」一昨年が「ソリューション」。テーマについて、分担して調べて、議論を深めてゼミとしての結論を出し、パワーポイントでプレゼンを作成する。そのためには、普段から問題意識を持ち、主体的に調べて自分で考え、自分の考えをまとめ、それを分かりやすく人に伝える訓練を大切にしている。



Seminar④

赤石ゼミ —————・マーケット系
[演習I:14名／演習II:13名]

1 演習I／杉村 俊介(札幌旭丘)

このゼミでは、自分たちの能力に応じた取り組みが求められます。演習Iでは、課題図書を読むことを通じて基礎をつくり、その後に企業の分析をしたり、プレゼンテーションをしたりと、やることがステップアップしていきます。はじめに経営学の基礎を学ぶので、2,3年になるにつれて講義とゼミで別々に得た知識がつながっていくときは楽しくなります。

課題もある程度出されるので、楽ばっかりしたい人は向かないかもしれません。でも、楽しみたい人は向いていると思います。ゼミのレクやコンパが多いので、楽しく遊んでそこから得られるものが多く、10mの高さから滝つぼにダイブしたといった思い出(夏合宿)もたくさん作ることができます。勉強も全力で取り組みますが、遊ぶときも全力なので、色々な経験を通して自分を成長させてくれるのが赤石ゼミのかなと思っていました。

2 演習II／新谷 遥香(札幌東)

赤石ゼミは個人の学ぶ姿勢と、他のゼミ生との交流を大切にするゼミだと思います。先生から課題の提示はありますが、取り組み方やまとめ方はゼミ生それぞれに任せられるので、自ら考え、積極的に学ぼうとする姿勢が求められます。

ゼミ生同士の意見交換やグループワークが多いことも1つの特徴です。雑談を挟みながらも、自分の意見を言い、相手の考えを聞く場があるため、そこから多くの刺激を受け、互いに切磋琢磨し成長を感じあえる環境です。また、他学年とのゼミ企画や他ゼミとの交流もあり、イベントにも楽しんで参加しています。取り組む課題は様々で、大変なこともありますが、ゼミの仲間とともに積極的に学び、成長を感じ、楽しむことのできるゼミだと思います。

3 担当教員／赤石 篤紀

私の役割は、野球やサッカーでいう監督。ですから、ゼミの枠組みを作るのが私の仕事だと思っています。

私がゼミ生に求めるのは『やれる』とわかっていることだけ。ただし数日ではなく、やればできることを年間30回の演習で要求して、実際やってもらいます。しかも、楽しく気持ちよく。

もちろん、勉強だけでは息が詰まるし、チームとしての一体感が出てきませんから、レクリエーションの機会もたくさん設けています。遊びもするけど締めるところは締める。よく学び、よく遊び、一体感を持って、個々の人間的総合力を高めていく。で、卒業して何年か経ったときに集まれるチームができあがればいいのかなと思っています。

具体的に何をやるか。その詳しい内容は講義概要で確認してください(演習の内容がしっかりとイメージできるように書いています)。

**Seminar⑤**

佐藤(芳)ゼミ —————・マーケット系
[演習I:14名／演習II:13名]

1 演習I／伊東 志華(岩見沢西)

徳田 つぐみ(岩見沢西)

私たちのゼミ1は、男子9人・女子5人の14人です。

ゼミの内容は、自分のまとめたものを発表したり、質問したりと1人1回必ず発言しています。もう少しアクティブになりたいですね(-_-)。

雰囲気は最初のころは初対面だったのとギクシャク。今はワイワイ…とまではいかないですが、ある程度の距離感を保つつマイペースに、地味に楽しみながら頑張って活動しています(^v^)。

2 演習II／市町 綾樹(札幌光星)

私の所属する佐藤芳彰ゼミは、「流通」をテーマにしたゼミである。

一言で言えば、「流通」とは生産者などから商品やサービスを消費者へ販売するためのモノや貨幣、情報の流れのことである。

授業の形態は、基本的には毎回、発表者が予めテキストの該当箇所を読み、ワードで要領良くまとめて、授業で発表する。

また、その予習段階で大切なのがテキストを読むときやまとめる際に、分からぬ用語があれば、自分自身で調べることである。それを行わずに、発表しても真の理解には繋がっていない。

“It is important for you to get a true understanding”

あっ、あとね～

たまに行うコンパが楽しいよ!!!

(羽目を外しそぎなければね) 笑。

3 担当教員／佐藤 芳彰

ゼミのテーマは流通システムの研究です。毎年、10数名ゼミ生がります。

第1次募集で全員決定せず、大体、第2次募集まで行っています。

1学期の前期はテキストをみんなで読んで理解することを目標にし、2学期では、その理解をもとに各自が特定の企業あるいは業界を選んで、流通あるいはマーケティングについての発表をパワーポイントにまとめ報告します。これは、夏休みの宿題になります。

このときの宿題を一生懸命やることで、「ゼミで何をしましたか?」と質問されても、自信を持って答えられるようになるはずです。

勉強以外では、新ゼミ生歓迎コンパと忘年会のコンパや、ソフトボール大会への参加をしています。

**Seminar⑥**

石井(耕)ゼミ —————・企業系
[演習I:18名／演習II:6名]

1 演習II／佐々木 健人(札幌白石)

平井 慎吾(札幌藻岩)

内田 譲(岩見沢緑陵)

私たち石井ゼミでは主に経営学においての、企業行動や経営戦略を過去の事例を用いてその企業の特色や経歴について調べ、「よりよい就職」を目指しています。

ゼミIではそれぞれが企業について調べ、発表し、先生を含めディベートを行います。また数人のグループに分かれ、自分たちでテーマを決め発表しあうグループ研究というのも行います。

ゼミIIでは、ゼミIでの研究を基に個人個人が興味や関心を持った経営学について、研究し、論文を書くことが主な内容となります。

主に経営学を基にして深く研究し、また自分の好きな分野の研究が出来るため、今まで知らなかった面を見つけることができます。また先輩や後輩との交流もあり、楽しく学べるゼミです。

2 演習II／湯浅 智(札幌篠路)

花田 弘之(札幌白石)

金子 大樹(札幌篠路)

私たちのゼミでは、普段の講義と並行してグループ研究もしています。一回目のグループ研究では業界研究をし、銀行の活動やその他の業界について調べました。そして現在は震災後の企業に与える影響やエネルギー問題について調べています。

このゼミの雰囲気は、常に自然体でいられるような、堅苦しさのない雰囲気です。和気あいあいとした環境の中でも研究する時などは、真剣に取り組んでいます。ゼミ生同士の仲も良く楽しいゼミです。

1 担当教員／石井 耕

ゼミI前期では、日本の大企業の企業行動・経営戦略・経営者などについて、事例研究を行います。教科書とDVDを利用して、企業を具体的に把握することに重点をおきます。ゼミI後期では、日本の大企業における人事政策と企業行動などについて、学びます。人事政策とは、どのような仕組みから成り立っているのか、そして企業の競争力にどのような影響があるのか、これらが問題意識です。

ゼミIIでは、ゼミIでの学習を土台に、企業行動・経営戦略・人事政策の範囲で、各自テーマを決めて、ゼミナル論文を作成します。中間報告段階でパワーポイントによる報告会も行い、内容を深めています。ゼミIIを履修している3年生にとっては、就職における企業研究・業界研究の予行演習となります。

民間企業への就職をめざす学生にとって、役立つゼミにしていきたいと考えています。

**Seminar⑦**

石嶋ゼミ —————・企業系
[演習I:13名／演習II:18名]

1 演習I／渡邊 博章(北海)

ゼミ長の渡辺です。これからゼミ紹介をします。

石嶋ゼミは全部で13人いるのですが全員男で構成されています。女の子は1人もいません。少々残念ですが、ソフトボール大会に期待したいと思います。

現在、石嶋ゼミでは自分たちで選んだ「企業論」という本を輪読(何人かで同じ本を読み解釈・研究する)しています。ちなみにゼミ長が選出された経緯ですが立候補・推薦ではなく、くじ引きで決まりました。13分の1の確率で選ばれたからには頑張ってゼミ長をやりたいと思います。

これからソフトボール大会・ゼミ合宿など長く一緒に活動していくメンバーなので、活があり互いに切磋琢磨していくゼミを目指していきたいと思います。

2 演習II／高橋 秀典(釧路明輝)

石嶋ゼミのメンバーは、最初、見た目はオシャレさんが多くて、「なにに気取っていいの?」って思いましたけど、ソフトボールやゼミコンなどで打ち解けると、みんないい意味で適當なのですごく親しみやすく、簡単に言うとみんな気軽にいじれます!

また、あまり同じ地元の人がいないせいかいりんな人がいます。例えば、多分学園一位のイケメン(??)や、おしゃれ番長、劇団四季っぽい人や、ブサイクー一位カリカとか面白い人がいます。

石嶋ゼミは、一人一人の個性が強くてまとめるのは難しいように見えますが、個と組織が共存している不思議な一体感があるので、とても楽です。「伝われー」byさくくんって感じです。

3 担当教員／石嶋 芳臣

石嶋ゼミの内容は、ゼミ論と輪読の二本柱です。

ゼミ論は、自分の興味や関心に基づいて自由に研究テーマを設定し、2年間にわたって数度の報告をしながら論文に仕上げていきます。ゼミ論の作成を通じて、問題意識を深め論理の組み立て能力を高めています。同時に、古典と呼ばれる文献の輪読を行います。世代や時代、文化を超えて普遍的価値のある専門書をじっくり読み込めるのは学生の特権です。

そのほかにも、企業分析、ゼミ合宿、ソフトボール大会やコンバなど、すべてのゼミ活動を通じて「よく学び、よく遊べ!よく遊べる人こそ、よく学ぶ」をモットーに、将来、大学で何を得たのか自信を持って答えられるよう、楽しみながら真面目に勉強しています。



Seminar 08

庄司ゼミ

・会計系
【演習I:6名／演習II:9名】

① 演習I／石黒 良太(大麻)

庄司ゼミの演習Iでは、現在、会計の基本財務諸表である貸借対照表、損益計算書、キャッシュフロー計算書の構造と仕組みについて勉強しています。そして、財務諸表から企業活動を推測し、どのような問題点があり、どうしたらその問題点を解決できるかということについて会計の視点から考え、企業経営を改善するための方策をディスカッションしています。

また、演習の中では、課題図書の中に出でてくるテクニカルタームや実際の企業の財務諸表に関連して、発展的な事柄や歴史的背景などを、自発的に、インターネットや書籍を活用しながら調べることが要求されているので、能動的に学習をするスタイルが自然と身について行きます。

② 演習II／久保 陽介(旭川商業)

庄司ゼミの演習IIでは、現在、仮想空間においてPC販売を他企業と競争的に行うビジネスゲームを、他のゼミと共同で行っています。ビジネスゲームは、最適在庫数、販売価格、広告費などを決定し、自社の目標と実際の結果との差異分析を行なながら、累積当期純利益額を他社と競い合うというものであり、これまでゼミで学習してきた会計や企業経営に関する知識をフル活用することが求められます。

庄司ゼミのモットーは、「勉強も遊びも本気で行う」ということです。そのため、ゼミの雰囲気は、ゼミ生が、お互いに講義や課題に全力を尽くし、切磋琢磨できる環境が整っています。実際の演習では、チームワークも重要となります。そこで、ゼミコンパや合宿も盛んに行っています。とくに、年に2回の合宿では先輩たちから学生生活や講義、そして就職活動に関する色々なアドバイスをしていただけるので学年を超えた親交ができることも大きな魅力となっています。

③ 担当教員／庄司 樹古

私の演習では、「企業経営に役立つ会計」を習得することが目標です。つまり、財務諸表から合理的に推測される企業活動と経営戦略をイメージする能力を身に付けることが演習のメインテーマとなっています。

具体的には、演習の2年間において、①企業経営の問題点を見つけ出す問題発見能力、②発見された問題を解決する問題解決能力、③企業経営のプランニングに必須の将来予測能力という3つの能力を、課題図書の講読、ディスカッションおよびビジネスゲームを通じて学んでもらっています。

また、ゼミ生には、社会人基礎力を身に付けてもらうことにもチャレンジしてもらっています。実際、ゼミ生は、社会人基礎力を身に付けるために隔週で課せられる課題(企業分析や業界分析)に、たいへん苦労しているようです。しかし、課題をクリアして行くごとに、社会や企業を見る新たな視点を得ることができるので、将来の職業選択や就職活動への明確な動機づけになっていると思います。



Seminar 09

高木ゼミ

・会計系
【演習I:15名／演習II:16名】

① 演習I／山本 知里(札幌北陵)

演習Iの高木ゼミについて紹介します。

私たちのゼミはいま男子10人、女子5人の計15人で活動しています。私たちのゼミは会計系のゼミでその中でも財務諸表について勉強する予定になっています。今のところ1回目で自己紹介をし、2回目からは3人1組のグループを作り、それぞれのグループが制限時間30分間の中で決められたテーマの簿記の問題を作成し、そのあとほかのグループの問題を解いて採点し、正解率の低い問題を作ったグループを決めるという、ゲーム形式でグループワークの練習をしています。

今のところゼミ以外の活動はしていませんが、ゼミ生の名前と顔が一致はじめ、徐々に会話も弾んできたので、これからいろいろなことに積極的に活動していきたいです。

② 演習II／武田 織江(岩見沢東)

高木ゼミの演習IIでは、演習Iで学んだ簿記、会計学の基礎をもとに財務諸表等から安全性分析や収益性分析などの企業分析を行っています。現在はグループごとに4つの自動車メーカーの分析を行い、その中で最も状況の悪い企業をどうすれば業績回復出来るかを議論してまとめています。

今後は、報告書を作成し、ゼミ内でプレゼンを行う予定です。グループワークが多くあるので、色んな意見が出て楽しく勉強することができます。高木先生はとてもやさしい方で、私たちの質問に的確に答えてくれ、ゼミの内容も私たちが就職活動の時に役立つようにと考えてくれています。残りの大学生活、高木ゼミで多くのことを学んでいきたいと思います。

③ 担当教員／高木 裕之

「企業人は会計を知ることで大人になる。」大手薬品メーカー部長が業界の会合で発した言葉です。企業には営業、システムなどいろいろな部門があり、ある部門では当たり前の表現が全社的には理解されず、そのため社内調整に手間取ることがあります。会計は企業共通の言語であり、企業全体を理解するためにはなくてはならない知識です。また、どれだけ組織に貢献しているのかを意識して働くことができれば、同じ仕事でもやりがいをもって臨めるはずです。

ゼミでは企業人としての基礎知識を習得することを目的としています。企業の全体を見渡す能力を養うとともに、他の企業との比較を行うことで、どの点で優位であるのか、どの点で劣っているのかを知り、会計の立場から改善点を探求する能力を身につけます。教室ではグループワークが中心で、グループの知恵を絞って調査対象に挑んでいます。



Seminar 10

上田ゼミ

・情報系
【演習I:6名／演習II:3名】

① 演習I／梅里 実希

私たちは6人という少人数だけれども、毎回面白い講義を楽しく受けています。エクセルをよく使用して、授業が進んでいきます。実際に作業する時間が長いので、手作業が多く、授業の終わりが早く感じられます。

また、ゼミ内での飲み会で、演習IIを取っている3年生とも交流ができるので、受けた経験のある講義や、そろそろ始まるであろう就職活動の話を聞けたりして、お得だと思います。最初の方の授業で、パワーポイントで自己紹介を作成して、発表をするおかげで、共通の話題がみつかり、講義が始まる前に、会話ができるため、コミュニケーションがとれます。

昨年度から始まったゼミで、知名度は低いかもしれません、とてもいいゼミだと思うので、是非、今後、注目してみてください。

② 演習II／西村 充広(札幌稲雲)

このゼミでは、エクセルでの複雑な関数、VBAの勉強や、各個人で研究テーマを設定し、自分でプランを立て研究を進めていく事をしています。パワーポイント等での発表や、自主的な勉強が多いですが、それだけのやりごたえはあります。

人数が多くはないので、ゼミ生同士で仲良くもなれます。学年の違うゼミ生と交流では、講義についての情報や、資格試験の話など、さまざまな話題があります。現在あまり人数の多いゼミではありませんが、新入生も入り活気が出てきました。

ゼミ生間の交流や、エクセル関係のスキルアップ、個人の研究等、メリハリをつけてやっています。

③ 担当教員／上田 雅幸

私のゼミでは、意思決定を支援するツールの1つとして、Excelを学習しています。一般的なところでは、“Excel関数の組合せ利用”や、“時間データを扱う際の注意点”などについて学習しています。珍しいところでは、Excelに装備されている“ソルバー機能”について学習しています。皆さんは、Excelのソルバー機能を利用したことありますか?ソルバー機能は、“栄養バランスを保ちながら最小コストでダイエットを成功させるには?”などの日常生活における意思決定から、“限られた資源の中でどの製品を何個つくるのか”などの経営上の重要な意思決定までを支援してくれる便利な機能です。

演習IIでは、大学生活の中で興味を持ったことなどの中から『研究テーマ』を各自に決定してもらい、“どのように研究を進めていけば良いのか”を計画してもらいます。最終的には、研究の成果を研究論文(レポート)として整理してもらいます。



Seminar 11

関ゼミ

・情報系
【演習I:19名／演習II:20名】

① 演習I／大原 沙織(札幌新川)

このゼミでは統計学について学ぶことはもちろん、グループに分かれて作業を行なうため、グループワークを行うことの重要さも学べます。

グループワークは作業を分担し、効率よく課題に取り組むことができる、自分自身にとって大きな経験になります。

それに加えて、常にあれをしなさい、これをしなさい、と指示を受ける授業ではないので自ら行動する力が求められます。

ほかにも自分たちが学んだ知識をプレゼンテーションしあうこと、自主性と協調性が同時に身に付くゼミだと思います。

授業中の雰囲気としては、関先生の面白い話を聞いたり、時には雑談をしたり、ゼミメンバーで明るく元気な授業が展開されています。

② 演習II／林 龍馬(札幌第一)

普段の活動内容は、グループで自分たちが興味を持ったテーマを決めて、テーマに関するデータや資料を分析し、まとめ、発表するものです。

ちなみに、昨年度の私たちのグループでは「千歳アウトレットモールレラ」と「三井アウトレットパーク北広島」の比較分析を行いました。

分析を通じ、今まで何となく思っていたことと実態の違いを知ることができ、質的データの比較の方法、発表のまとめ方や考え方を学習しました。

みんなで一つのものを作りあげるのは素晴らしいだと思います。

またソフトボール大会やゼミコンなども行うので、課外活動でみんなの仲が深まります。

このゼミには堅苦しい雰囲気がなく、先生と学生が仲良く雑談するなど、本当に楽しいです。

③ 担当教員／関 哲人

データは現実を知る手がかりのひとつで、データを適切に処理ために、分析者は統計学を用いることになります。

しかし、データは生きもの。教科書通りには上手くいかないもの。分析者のデータに合わせせる工夫がつぎものです。

このような状況を踏まえ、本ゼミではグループワークによって、データと真っ正面に取り組んでもらいます。

また、データは自分から向かっていかなければ、何も答えてくれないもの。

各グループには、積極的な姿勢も求められます。試行錯誤と悪戦苦闘を繰り返しながら、チームワークによって課題をこなしてゆきます。

今日も、データに立ち向かう者たちが、明るく、仲良く、元気よく、課題に一生懸命に取り組んでゆきます。



Seminar⑫

五十嵐ゼミ

[演習I: 14名／演習II: 12名]

① 演習I／松前 智哉(准内)

五十嵐ゼミ1では「クリティカル・シンキング」という「考え方」の勉強をしています。高校までは、国語・数学などの一般教養を学んできたと思いますが、「問題を解決するための考え方」については学んだことがないかと思います。野球・楽器・料理・絵などと同じように、考え方についても「技術」があり、練習次第で磨き上げ、研ぎ澄ますことができます。毎回のゼミでは問題出題→個人考察→集団考察→全体発表と進んでいきます。毎回の発表では、自分のグループで考えもつかなかったことが見つかって、とても面白いです。ちょっとでも興味を持った方は「クリティカル・シンキング」という言葉をネットで検索してみて下さい。

② 演習II／丹生谷 忠史(岩見沢農業)

五十嵐ゼミ2では、2年次にゼミコンパやグループワークで仲良くなった仲間達と、身に付けた知識をアウトプットしていく学習が主になっています。2年生で身につけたクリティカル・シンキングを活用し、毎週一人一人、心理学の教科書から興味のある項目を選び、プレゼンを行います。質疑応答も行うので、発表者は事前によく学び、理解することが求められます。自ら課題を立て、調べ、発表するだけでなく、疑問を持ち、積極的に質問する。これらの経験は就職活動でも「強み」になります。学習内容は深くなりますが、心配することはありません。私たちは、仲間と協力し、五十嵐先生の助けを受けて無理なく、楽しく、真剣に、知識の探求を行っています。五十嵐ゼミは社会に出る上で様々なスキルを身につけることができる絶好のゼミです。

③ 担当教員／五十嵐 祐

私のゼミでは、論理的、科学的な思考に基づいて、物事を多面的に検討する「クリティカル・シンキング」を身につけることを目指しています。ゼミ1では、グループワークや心理学の実験を通じて、身の回りの事柄に関する問題意識を高めるだけでなく、その意識を他者と共有し、社会に発信する力を身につけることをめざしています。また、図書館やインターネットを活用した情報検索やレポート作成のメソッドについても学んでいきます。ゼミ2では、心理学の先行研究や社会問題を取り上げ、一つのテーマを掘り下げてディスカッションやディベートを行い、個人・グループ単位でのプレゼンテーションを中心に、自分の意見を主体的に伝えるスキルを磨いていきます。そして、その集大成がゼミ論となります。ゼミでの2年間の経験を通じて、複雑化する現代社会の中で問題の本質を見抜き、主体的な判断を行う力を養ってほしいと思います。



Seminar⑬

小島ゼミ

[演習I: 11名／演習II: 3名]

① 演習I／川村 まや(北星学園付属)

北野 沙保里(札幌清田)

小島ゼミ1は、1人ひとりが個性的で、今はまだ静かなゼミです。

2年生7人・3年生4人、計11人で授業を受けています。

『もしドラ』で有名になった)ピーター・ドラッカーの本を読み、毎回一人レジュメを作り説明します。

でも、必ず全員が質問したりコメントしたりするので、一度は発言しなければなりません。

次に、今のゼミについて紹介します。

私たちはドラッカーによって書かれた『企業とは何か』という本を読み解く事を中心に活動しています。

この本はアメリカ最大の自動車会社GM(ゼネラルモーターズ)の経営を調べ企業経営の秘密を探り、企業とは何か、組織とはどうあるべきか、というところに焦点を当てた本です。

中々難しい本ですが少しずつでも理解を深めたいと思います。

今後、勉強以外の場(コンバや合宿)にも積極的に参加して、11人+先生で協力し、助け合いながら、にぎやかで楽しいゼミにしたいと思います。

② 演習II／須藤 光(札幌東商業)

小島ゼミでは、経営学者P·F·ドラッカーについて勉強しています。

「マネジメントの父」として有名なドラッカーですが、このゼミでは、マネジメントに関する技術的な面だけではなく、そこに存在する心理学的な問題の探究も目的としています。

演習Iではドラッカーの著作をみんなで読み解き、演習IIでは演習Iを踏まえ、各人が関心を持ったテーマでゼミ論文を作成します。

作成したゼミ論文はまとめて冊子にしており、大学内の方々だけではなく、一般的なドラッカーファンの皆様にも好評をいただいております。

年2回のゼミコンと、夏合宿も行っており、ゼミ生同士の交流も図っています。

③ 担当教員／小島 康次



Seminar⑭

佐藤(淳)ゼミ

[演習I: 18名／演習II: 15名]

① 演習I／佐藤 祐輝(北海学園札幌)

なぜ山頂の自販機は高いのか?と聞かれ、「運送料金がかかるからその分値段が上がり…」と思った人は間違いです。答えは、単なる需要と供給の関係の結果であり、ようするに「山の上なら高額でも買いたいと思う人がいる」から。つまり、心理的な原因に他なりません。

佐藤淳ゼミで研究するのは、こういった消費者心理と間違え認識についてです。行動科学の見地から、経済や認識について考察します。最終的には研究の発表を行います。それに向けて現在実践しているのは、カウンセリングやディベート技術の習得です。

演習以外ではソフトボールや懇親会を通じてメンバー同士の絆を深めつつ、学問の道を探求する。そんな大学生らしい日々を満喫しております。

② 演習II／塚本 凌平(札幌啓成)

私たちのゼミIIでは、心理学的な調査、実験をしてその結果を発表します。そして「人々の不適切な認識の修正」をテーマに各自が1つずつゼミ論を完成させます。年度末にはゼミ論集としてまとめる予定です。ただ論文を書くだけなら一人でもできるのですが、原案をゼミの時間に発表して、討論形式で先生やゼミ生に意見やアドバイスをもらい、それを元に自分たちで被験者を集め調査、実験を行って、その結果をゼミで発表。同様に意見、アドバイスをもらい論文を完成させます。

また、ゼミ生は男7、女8人で、男女同士がとても仲がよくゼミの授業外の時間でも一緒に遊びにいったり、ゼミコンを開いたりゼミ生同士の交流が活発です。

まだゼミIIは始まったばかりですが、勉強の面でも交友の面でも充実したゼミにしたいです。

③ 担当教員／佐藤 淳

うちのゼミ生は日夜勉強しかしていないせいか、それ以外のことが書けないようです。そこで私がゼミの雰囲気を紹介しつつ、この場を借りて普段は言えない要望を述べたいと思います。まず、ゼミIIの男女の仲がよいとあります、とてもそうは見えません。教室でも中学生のようにきっちり別れて着席しています。どうにかならんだろうか。また、私はまだゼミ旅行に連れて行ってもらっていない。出不精ですが、誘いがあればしぶしぶ乗るつもりです。近場の温泉でよいから招待してもらえないだろうか。

ゼミIは始まったばかりなので、重苦しい緊張感にあふれています。できればこの緊張感を2年後まで維持してほしいものです。なお、私がモテないせいでの男女比のバランスを欠いており、男女双方に申しわけなく思っています。幸いゼミIIの男女が不仲なようなので、ぜひ交流していただきたいと思います。ゼミI、ゼミIIとも良家の子女ばかりです。ただし、将来を考えると、もう一皮剥けてほしいなと思うことがしばしばです。



就活 Labo

■就職内定率

経営学部の内定率

経営学部の就職内定率は、1部85.57%、2部83.39%である(2011年5月1日付)。比較対象となる北海学園大学全体で1部82.46%、2部73.33%となっている。また、厚生労働省の「大学など卒業者の就職状況調査」では、91.1%となっている(同年4月1日付)^{※1}。

一般に言われる内定率の算出方法

ここで内定率とは、一般に「就職決定者数÷就職希望者数」で与えられる。この数値は、就職を希望する者のうち、どれだけの人数が就職したか(内定をもらったか)を示す割合であり、一般に進学や留学、ニートやフリーター、公務員浪人となる人の数が分母から除外される。

また、どの時点での就職希望者をもって内定率を算定するかによって、算出される就職率にずれが生じる。例えば、卒業段階で数値を作成するような場合、当初就職活動をしていたものの、途中で挫折し、就職をあきらめた学生が母数から除外される可能性がある。また、複数の企業から内定をもらったケースを単純合計したり、臨時採用や契約社員などの非正規雇用も含めて就職決定者とし、分子を水増しする場合もある。

北海学園大学の内定率の算出

北海学園大学(就職部)では、就職内定率の算出に当たり、分母に「3年生の12月時点での就職希望者(就職部に登録したもの)」を置き、分子に「正社員としての就職決定者の数」を置いて計算している。そのため、一般に比べ、数値が低くなる傾向がある。

例えば、本学では、(就職の意図がさほど大きくなくとも)就職希望の届けを出した学生も就職希望者として扱うので、内定率を算定する際の分母の就職希望者数が膨らむこととなる。また、分子の就職決定者については、正社員としての就職を念頭に置くため、臨時採用や契約社員などが除外されるので、内定率算定のための就職決定者数は少なく見積もらされることになる。

こうした属性があることを踏まえ、本学の内定率を捉えていただく必要はあるが、多くの学生が正社員での就職を希望していること、そして多くの学生が卒業後、就職することを念頭に置けば、本学の内定率算定の方法はより実態を表すものであり、良心的であるともいえよう(数字だけをとって、他と表面的に比較した場合に、マイナスの印象を与えてしまう点は否めないが…)。

^{※1} 調査対象校112校(国立大21校、公立大3校、私立大38校、短大20校、高専10校、専修学校20校)から、調査対象人数6,250人を抽出したのち、電話・面接などの方法により、就職希望の有無、就職状況などにつき調査。

学生の本業は学業であり、学生生活の集大成は卒業研究、卒業論文といいたいところではある。しかし、多くの学生が民間企業や官庁に職を得ており、また4年生の大部分をそのための活動に費やしている。となると、就職活動が学生生活の最後にして最大のイベントといわざるを得ない。では、学生生活の集大成ともいえる就職活動、いったいどのような状況にあるのか。——ここでは実際のデータを用いながら、実態に迫ってみたい。

■2009・2010年度卒業生内定先一覧(1部および2部)

■ 民間 ■ 公務

農業	高見農産、竹村牧場	卸売・小売 (書籍文房具)	アマゾンジャパン、大丸、三井、道央朝日販売、トップカルチャー、北海道クラウン、北海道新聞大竹販売所、三好商會、リライアル
建設(総合、鑑別、設備工事)	三和ペイント、ダイチ、つうけん、中田組、ヒラケン工業	卸売・小売 (その他)	アイテー、イシグロ、ニトリ、オーテック、コヨモ、サスオーリ、ジェイエヌネットワーク、常光、贈答の富士、丹波屋、千代田サービス販売、東洋インキ北海道、日本ユニバックス、ハミュー、富士メガネ、北海道ヨシク、吉山塗料店
建設(住宅)	コスモ建設、横水ハウス、大和ハウス工業、土屋ホールディングス、東日本ハウス、北海道積水ハイム、三井ホーム北海道	百貨店・スーパー・コンビニ	三越、イオンリテール、コープさっぽろ、西森、セブン-イレブン・ジャパン、ダイイチ、東光ストア、マックスバリュ北海道、ふじ、ホクレン商事、ラルズ、セイコマート、ファミリーマート、ローソン
食料品製造業	石屋製菓、加藤水産、さのとや、ケイシイシ、佐藤水産、名古屋製菓、日糧製パン、星野水産、マリンフーズ、マルキタ星野笑店、六花亭製菓	ホームセンター	コメリ、ジョイフルエーカー、トステムビバ
飲料製造業	アサヒビール、北海道コカ・コーラボトリング	銀行	北洋銀行、北海道銀行、ゆうちょ銀行
織維製造業	ゴールドマイ、双葉洋装店、ワコール	協同組織金融業	旭川信用金庫、遠軽信用金庫、帯広信用金庫、北門信用金庫、札幌信用金庫、札幌中央信用組合、空知商工信用組合、空知信用金庫、北海道信用金庫、北海道信用組合連合会、北海道労働金庫、北星信用金庫、室蘭信用金庫、日高信用金庫
化学(医薬品)	杏林製薬、科研製薬、大正製薬、鳥居薬品、富士薬品、東邦薬品、ファイザー、扶桑薬品工業	証券	東海東京証券、みずほ証券
化学(化粧品)	アルビオン、資生堂	保険	蒂広同と損害保険、かんぽ生命、第一生命、日本生命、富士火災海上、富士生命、明治安田生命、ニュートン・フィナンシャル・コンサルティング
化粧(肥料)	清和肥料工業、ホクレン肥料	その他金融	イオンクレジットサービス、武富士、北海道信用保証協会、ニチレイ債権回収
印刷	大阪シヤリング印刷、ジャパンプリント、総合商研、凸版印刷	不動産取引、不動産管理	三井不動産販売、三井不動産販売札幌、常口アトム、札幌駅総合開発、共立メテナス、レオパレス21、桂和商事、大東建託、日本ハウジング、豊多、北電興業、井上商事
パルプ・紙・加工品製造業	合同容器、バーベル	リース、レンタル	アクティオ、NTTファイナンス、カナモト、杉孝、セーフィステップ、東京セカチュリーリース、中道リース、三菱UFJリース、北海道リース
製造業(鉄鋼、金属製品、汎用機器、輸送用機械器具)	旭イノベックス、アベテック、川本製作所、キメラ、汎用機械器具、生産用機器	専門サービス	鈴木圭介税理士事務所、寺田勉税理士事務所、むらやま法務事務所、吉岡経営センター
その他の製造業	コーイー日船、大和工業、大和冷機工業、ナガワ、日本電波工業、ノリツ、ホシザキ北海道、マツオ	専門・技術サービス	オフィスつじ、タック会計コンサルタント、札幌カグラギスター、ジオ、ハダシ
電気・ガス・熱供給・水道	EH、河合楽器製作所、北一硝子、會澤高圧コンクリート、	広告	エレメント、TBWA/HAKUHODO
通信業	富士通、岩見沢ガス、北海道パワエンジニアリング	ホテル	阿寒グランドホテル、ホテルスプリングス恵張
放送	ソフトバンク	飲食店	アレフ、イースト、エービーパブリニー、オーテンフーズ、北一食品、キューズダイニング、くらコープレーション、ココスジャバパン、ジー・コミュニケーション、大庄、どんぐり、どんぐん、ピッグボーイジャパン、ひらまつ、プレナス、フーズワークス・久恵
情報サービス	ジュディテレコム、日本総合テレビ、北海道文化放送、USEN	生活関連サービス	あいブラン、エンパイア光生舎、OH BIG JAPANジュリアンス、ワタキューセイモア
インターネット付随サービス業	アシスト、アストロスチーム、インフォメディア、ヴィクサス、エコミック、SOC、NTTデータ、NTTデータ北海道、恵和ビジネス、キヤノンシステムアンドサポート、クロステック、エフ、古河インフォメーションテクノロジー、システム・ケイ・システム・コンサルタント・システム、ジャパンテクニカルソリューション、セゾン情報システムズ、ソラン北海道、帝国データバンク、テクタス、東芝電算、東和システムズ、ナスカコンピュータ、日本アステックアコム、ネットワーンシステムズ、富士通エフサス、富士通北海道システムズ、ペイロール、ヘッドウォータース、北海道JRシステム開発、北海道総合通信網、北海道日立情報システムズ、ミクロソフトウエア、明治安田システム・テクノロジーズ、ユニアディックス、ユニバーサルコンピュータ、ラディックス、リンクレバ、ワープラスアプライシングズ	旅行、観光	ANAセールス、ワタキューセイモア
映像・音声・文字情報制作	ANA千歳空港、キャスト	アミューズメント	オーダ、ガイア、合田觀光商事、正栄プロジェクト、新和、ダイナム、フィットネス、イノベーション、マルハン、ロイヤルシップ札幌ゴルフ俱楽部
社、北海道地図	エア・ウォーター、物流、紀文フレッシュシステム、サカイ引越センター、札幌通運、シェン・カーゴ、トウクワーサービス、日本通運、北海道丸とヨシスティックス、松岡満運輸	学校教育	国際学園国際高等学校、国際学園、札幌大谷学園、北海学園、北海道保健看護大学校(専門学校)、酪農学園
鉄道	日本郵政、郵便局、郵便事業	教育・学習支援	ヒューゴーラーズ、ファミリー、れいせんせい、練成会
道路旅客運送	卸売・小売(飲食料品)	医療	愛全会、明日佳、札幌医科大学医学部附属病院、新産健会、白石中央病院、島田脳神経外科、徳洲会、豊武会、百町整形外科、北海道厚生農業協同組合連合会、宮の森病院
運輸に付帯するサービス業	オーディーンズ、大樹食材、クリオネ、札幌ホクレン青果、札幌八戸ごーフース、札幌ヤクト販売、北海漁物産、大丸札幌商店、ナシオ、日本ハム北海道販売、東日本フード、FUJIY、山本忠信商店	福祉、介護	愛善会、雨竜町署寒の里、おとおきの杜、札幌この実会、札幌慈恵会、札幌緑花会、マルベリー、わらべ会
物流、運送	エア・ウォーター、物流、紀文フレッシュシステム、サカイ引越センター、札幌通運、シェン・カーゴ、トウクワーサービス、日本通運、北海道丸とヨシスティックス、松岡満運輸	職業紹介・人材派遣	アイライン、アスクゲート、ネオキャリア、パソナ
郵便事業	日本郵政、郵便局、郵便事業	その他事業サービス	アライティ、コミュニケーションズ、アサヒセキリティ、NTT北海道テレマート、クリーンコーポレーション、東芝テックソリューションサービス、ユニ商事
卸売・小売(飲食料品)	オーディーンズ、大樹食材、クリオネ、札幌ホクレン青果、札幌八戸ごーフース、札幌ヤクト販売、北海漁物産、大丸札幌商店、ナシオ、日本ハム北海道販売、東日本フード、FUJIY、山本忠信商店	その他サービス	大正オフィティ、仲村板金、日本電気サービス
鉄道	秋山興業、エミヤ、片山鉄建、キムラ、小林本店、札商管材公社、サスオーリ、鉄建、永井クリス、日本仮設、ハウジング山地、長谷川産業、ヨシオカ商事、渡辺パイプ	協同組合	岩見沢農業協同組合、計根別農業協同組合、美瑛町農業協同組合、北海道漁業協同組合、道央農業協同組合
道路旅客運送	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス	その他団体	音更町商工会、結核予防会北海道支部、札幌交通事業振興公社、ハムプロジェクト、ホクレン農業協同組合联合会、北海道医療保健医療組合北海道国民健康保険團体連合会、北海道対がん協会、北海道中小企業家同友会
運輸に付帯するサービス業	アエロ・ウォーター・エネルギー、北海道エア・ウォーター、北海道エナジティック	国家公務(行政)	国家公務員II種(厚生労働省)
物流、運送	アマダ、竹山、デンソーエース、日精機工、北海道クボタ、ほく（機械・農業機器）	国家公務(司法)	裁判所事務官(I種)
郵便事業	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス	国家公務(自衛官)	自衛隊一般曹候補生
卸売・小売(飲食料品)	アエロ・ウォーター・エネルギー、北海道エア・ウォーター、北海道エナジティック	地方公務(都道府県)	北海道(中級)
鉄道	アマダ、竹山、デンソーエース、日精機工、北海道クボタ、ほく（機械・農業機器）	地方公務(県庁所在地)	青森市役所
道路旅客運送	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス	地方公務(市町村)	石狩市役所、北広島市役所、釧路市役所、士別市役所、苫小牧市役所、三笠市役所、美唄市役所、愛別町役場、斜里町役場、余市町役場
運輸に付帯するサービス業	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス	地方公務(消防)	札幌市消防、東京消防庁
物流、運送	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス	地方公務(警察)	神奈川県警察、警視庁警察、埼玉県警察、北海道警察
郵便事業	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス	国立大学法人	北海道大学、室蘭工業大学
卸売・小売(飲食料品)	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
鉄道	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
道路旅客運送	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
運輸に付帯するサービス業	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
物流、運送	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
郵便事業	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
卸売・小売(飲食料品)	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
鉄道	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
道路旅客運送	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
運輸に付帯するサービス業	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
物流、運送	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
郵便事業	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
卸売・小売(飲食料品)	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
鉄道	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
道路旅客運送	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
運輸に付帯するサービス業	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
物流、運送	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
郵便事業	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
卸売・小売(飲食料品)	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
鉄道	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
道路旅客運送	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
運輸に付帯するサービス業	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
物流、運送	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
郵便事業	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
卸売・小売(飲食料品)	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
鉄道	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
道路旅客運送	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
運輸に付帯するサービス業	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
物流、運送	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
郵便事業	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
卸売・小売(飲食料品)	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
鉄道	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
道路旅客運送	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
運輸に付帯するサービス業	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
物流、運送	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
郵便事業	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
卸売・小売(飲食料品)	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
鉄道	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
道路旅客運送	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
運輸に付帯するサービス業	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
物流、運送	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
郵便事業	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
卸売・小売(飲食料品)	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
鉄道	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
道路旅客運送	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
運輸に付帯するサービス業	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
物流、運送	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
郵便事業	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
卸売・小売(飲食料品)	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
鉄道	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
道路旅客運送	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
運輸に付帯するサービス業	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
物流、運送	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
郵便事業	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
卸売・小売(飲食料品)	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
鉄道	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
道路旅客運送	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
運輸に付帯するサービス業	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
物流、運送	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
郵便事業	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
卸売・小売(飲食料品)	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
鉄道	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
道路旅客運送	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
運輸に付帯するサービス業	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
物流、運送	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
郵便事業	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
卸売・小売(飲食料品)	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
鉄道	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
道路旅客運送	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
運輸に付帯するサービス業	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
物流、運送	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
郵便事業	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
卸売・小売(飲食料品)	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
鉄道	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
道路旅客運送	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
運輸に付帯するサービス業	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
物流、運送	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
郵便事業	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
卸売・小売(飲食料品)	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
鉄道	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
道路旅客運送	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
運輸に付帯するサービス業	エヌエス北海道、札幌ガス、日商プロパン石油、東日本エアポート、北海道プロパン石油、東日本ガス		
物流、運送	エ		