

多くの人とのかかわりの中で、人生における重要な一節(Passage)を描いていく。

2018  
VOL.30

# PASSAGES

## 活躍する経営学部生……01

コンサドールズとして

千葉 侑奈さん(経営学科4年生)

小村 実桜さん(経営学科1年生)



## CSP キャリア・サポート・プログラム……03

キャリアデザイン講座(2年次開講)

学生企画イベント2017inキャリアデザイン講座



実践する学び[産学連携事業]

## 社長に弟子入り……05 プロジェクト

経営学部

## コース制の紹介……06

戦略・マーケティングコース  
心理・人間行動コース

## 学問は楽しい……08

人と人とのつながりを考える…  
社会心理学との出会い  
古谷 嘉一郎 講師

海外に学ぶ、海外で学ぶ

## 海外総合実習……09

[カナダ ブロック大学]



## ゼミなび……11

うちのゼミはどんなゼミ?

[2部開講ゼミ編] 吉川ゼミ/古谷ゼミ

## 豊平シンクタンク [教員の研究紹介]……13

[研究課題] 市場参加者の多様な期待形成が  
証券価格に与える影響に関する研究  
吉川 大介 准教授

## Information……14



北海学園大学経営学部  
<http://ba.hgu.jp>







# コンサドールズとして

コンサドールズは、Jリーグに加盟する北海道コンサドーレ札幌のオフィシャルダンスドリルチームです。毎年実施されるオーディションで選抜されたトップチーム(4名)とサテライトチーム(8名)の中に、経営学部生が2名在籍しています。千葉侑奈さん(2014年度入学、藤女子高等学校出身、増地ゼミ)は2016年度よりキャプテンとしてコンサドールズを率いていて、小村実桜さん(2017年度入学、札幌月寒高等学校出身)は2016年末のオーディションに合格して2017年にサテライトチームで活動を始めました。今回は、千葉さんと小村さんに、コンサドールズとしての活動や、学生生活との両立についてなど、お話をうかがいました。

## コンサドールズに参加したきっかけ

●千葉：私は小さい頃から体操やダンスなど身体を動かすことが好きで、母がコンサドーレのサポーターだったこともあり、5歳の時にコンサドールズのキッズチームに入りました。そのままジュニア、ユース、サテライトと活動を続け、高校3年生のときからトップチームで活動しています。キッズから始めてトップチームまで続けてきたのは私をはじめです。

●小村：私は小1から中3までバレエを習っていて、高校ではダンス部に所属していました。高校時代にインターネットの動画で色々なダンスを見ていて、その中にコンサドールズのものもありました。高3のときにコンサドーレの試合ではじめてコンサドールズを生で見て、ダンスが素敵なことに加えて、自分のためだけでなく他の人を応援するために踊る姿に憧れました。自分もその一員になりたいと考え、高3の冬にコンサドールズのオーディションを受け、合格して現在サテライトで活動しています。



毎年12月か1月に開かれるオーディションを受けて翌シーズンのメンバーが選抜されます。Jリーグのシーズン中は、土日を中心に札幌ドームや厚別公園競技場などで開催されるホームゲームでの応援が主な活動になります。Jリーグがオフシーズンに入る12月には、「北海道コンサドーレ札幌サタ隊」として福祉施設を訪問します。その他にもファンクラブ向けのイベントなど、年間をとって様々な活動をしています。サッカーのシーズン中は、毎週金曜日にドールズの全体練習があり、他にヒップホップ、ジャズ、バレエ等のレッスンも受けているので、少なくとも週に2~3日は練習があり、メンバーによってはさらに別のレッスンも受けています。それに加えて私はキッズとジュニアチームなどに教えてもいるので、忙しいときには1週間のスケジュールがすべて埋まることもあります。

## 学生生活との両立

●千葉：コンサドールズの試合は週末で



小村実桜さん、キャンパス4号館で

## コンサドールズの活動

●千葉：コンサドールズは2月から翌年1月までの1年契約で、現役のメンバーも含めて



## ●小村 実桜さん

(経営学科1年)  
出身高校：札幌月寒  
入学年度：2017年度



## ●千葉 侑奈さん

(経営学科4年)  
出身高校：藤女子  
所属ゼミ：増地ゼミ  
入学年度：2014年度



©2017 CONSADOLE

すし、平日の練習もすべて夜に行われるため、授業の出席といった学生生活に大きな支障はありません。ただ、期末試験期間やレポート提出前のような勉強に時間を割きたいときでも練習やイベント参加は同じように行われるため、時間配分などに苦勞して寝不足になることもありました。



千葉侑奈さん、所属する増地ゼミの皆さんと

## 北海学園大学経営学部を選んだ理由

●千葉：私の場合、(コンサドルズの活動があるため)北海道の大学を第一に考えていました。私の出身高校からは北海学園大学経営学部指定校推薦の枠があったために興味を持ち、オープンキャンパスに参加して大学の雰囲気も好きになりました。経営学部の総合実践英語にも魅力を感じ、必修の1年次科目の他に2年次の選択科目も履修しました。

●小村：私はまず自分の将来に役立つことを勉強したいと考え、経営学部を志望することにしました。最初はマーケティングや経営戦略といったことをイメージしていたのですが、北海学園大学の経営学部では心理学も勉強できると知り、ここで勉強したいと考え、指定校推薦で入学することを希望しました。

## 最後にひとこと

●小村：大学で興味のあることを学びながら、学外で自分の好きな活動に打ち込める環境をいただいて、充実した毎日を送っています。これからもコンサドルズと経営学部生の両立をがんばりたいと思います。

●千葉：この4年間は、大学のサポートもあってコンサドルズと大学生の両立という充実した時間を過ごせました。大学卒業後もコンサドルズとして活動を続ける予定ですが、現在も行っているインストラクターとしての仕事も続け、北海道の子どもたちにダンスを教えていきます。チアというのは、知られているようでまだまだ知られていない部分が多いと思っています。ダンスでチームや個人を応援するというチアの魅力をこれからも発信し続けたいと思います。

## Consadolls Official Blog

コンサドルズの活動は、千葉さんと小村さんも記事を書いている「ドルズブログ」で発信中です。

<http://www.consadole-sapporo.jp/dollsblog/>



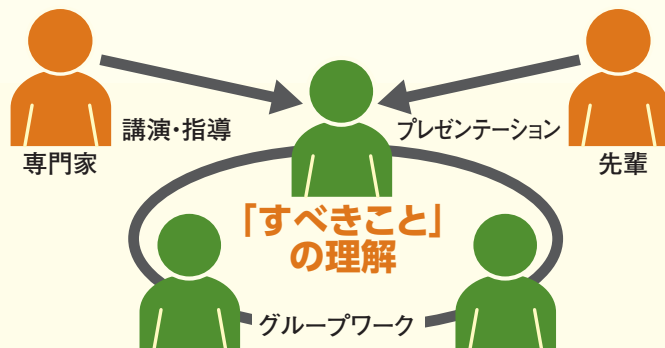
# 経営学部 CSP

キャリア・サポート・プログラム

CSPは経営学部独自のキャリア育成プログラムです。  
みなさんの就職活動の支援はもちろん、卒業後も自らの力で  
進路を切り開いて行くことのできる能力を育成することを目的としています。  
単なる就活対策ではなく、生涯にわたるキャリア(職業人生)全体を  
長い目で見て考えることのできる自律性の育成に重点を置いた教育プログラムです。

## ■ キャリアデザイン講座 (2年次開講)

キャリアデザイン講座は、2年次に設置されているCSP科目  
です。専門家(企業・団体)・先輩によるグループワーク・講演  
を通じて、自身が理想とする社会人になるために「今すべきこ  
と」を理解してもらうことを目的としています。



キャリアデザイン講座の概念



谷坂 隼之輔

所属ゼミ：大石ゼミ  
出身高校：札幌北陵  
入学年度：2015年度

### 2017年度は、学生企画のグループワークを開催しました。 ここでは、学生企画イベントについて取り上げます。

この企画は、「経営学部での学びが将来に必ずつながる」ということに気付  
いてもらうために行いました。私たちは、このキャリア育成講座の事前学習から  
実地研修のプロセスの中で、経営学部での学びが、社会人になってからだけ  
でなく、就職活動など、将来のあらゆることに役立つと感じました。このよう  
なことに気づいてから、大学での授業で、より深みのある学びを得られるよう  
になりました。したがって、2年生には、私たちよりも1年早く、このことに気づき、これ  
からの学びをより効果的なものにしてもらいたいと考えました。

また、経営学部の学びを社会でも活かしてもらうことも期待しており、(株)マ  
ツオ、(株)ヤブシタ、ジョブカフェ北海道の後援で、より実践的な企画を実現す  
ることができました。



企画・準備の場面



### .....【キャリアデザイン講座】学生イベント後援企業・団体紹介.....

ジョブカフェ北海道



<http://www.jobcafe-h.jp/>

株式会社マツオ



株式会社マツオ

<http://corp.matsuo1956.jp/>

株式会社ヤブシタ



<http://www.yabushita-kikai.co.jp/>



企画・運営学生：写真後列左から  
石田 えみり、加藤 美和、大角 梨紗、武山 陵雅、  
谷坂 隼之輔、門脇 健吾、永井 優生、乾 響太、  
(株)ヤブシタ、(株)マツオ、ジョブカフェ北海道の担当者とともに

### 2017年度キャリアデザイン講座では、次の企業も講演します。

TAC札幌校

<http://www.tac-school.co.jp/tacmap/sapporo.html>

株式会社日本政策投資銀行

<http://www.dbj.jp/>

株式会社メンバーズ

<http://www.members.co.jp/>

株式会社マイナビ

<https://www.mynavi.jp/>



(株)日本政策投資銀行 管理部長  
原 高太郎様による講演

(株)メンバーズご担当者様と最優秀グループ学生



詳しくはFacebook公式ページをご覧ください。

「経営学部CSP」公式 Facebook  
https://www.facebook.com/hgubacsp



※CSPは1部のみに設置のプログラムです。



## 学生企画イベント2017 in キャリアデザイン講座 企画・運営学生による3日間の内容紹介



**加藤 美和**

所属ゼミ：伊藤ゼミ  
出身高校：小樽桜陽  
入学年度：2015年度

### 第1日目 (10月11日) (株)マツオ・(株)ヤブシタによる事業説明プレゼンテーション 本イベントのグループワークの説明

(株)マツオ・(株)ヤブシタ2社の事業説明プレゼンテーションを踏まえて、経営学部で学んだSWOT分析を用いて、2社の新事業提案を企画するというグループワークを、履修生に提示しました。

私は、1日目の導入プレゼンテーションを担当するにあたり、1つの目標を立てました。それは、「2年生が2週目、3週目の講義に興味を持ってもらえるようなプレゼンをする事」です。したがって、メンバーと何度も1日目のプレゼン内容についての再考を繰り返しました。その中で、組織として、1つの物事を作り上げる大変さを実感したと同時に、企業と学生とが一体となって授業を作り上げられたことは私の大きな自信になりました。



**大角 梨紗**

所属ゼミ：春日ゼミ  
出身高校：札幌東  
入学年度：2015年度

### 第2日目 (10月18日) 新事業提案グループワーク&プレゼンテーション

実際に、SWOT分析を用いて(株)マツオ・(株)ヤブシタ2社の新戦略を考え、発表してもらいました。1日目で2社の企業プレゼンを聴き、そこから得た企業の強みや弱みなどの知識から、新戦略を考えていただきました。細かいルールは設定せず、A3用紙2枚を使って自由にプレゼンしてもらうことで、学生ならではの視点で新しい発想をしてほしいという願いがありました。そして考えたアイデアを、プレゼンする相手にどのようにしたら伝わりやすいのか、心に響くのかを意識して発表してもらいました。

このように、2日目は、経営学部で学んだ知識が、今後就職した後に使えるということを実感してほしいという目的で行いました。



**武山 陵雅**

所属ゼミ：大石ゼミ  
出身高校：札幌白石  
入学年度：2015年度

### 第3日目 (10月25日) 選抜グループによる新事業提案プレゼンテーションと まとめプレゼン

2社の担当者の前で2日目選抜されたグループに、新事業提案プレゼンをしてもらい、履修生の皆さんに、今学んでいることが社会でも活かせることを実感してもらいました。

また、私は、最後に企画のまとめプレゼンをさせていただきました。このプレゼンの意図は、「経営学を実際にアウトプットしてほしい」ということです。私自身、3年生になって、ゼミやCSP、アルバイト先など、様々な場面で経営学を使ってきました。

経営学を日常的に用い、アウトプットを繰り返すことで、自分の知識が足りないことに気づくと思います。その反省を活かし、インプットをしっかりと行うことにより、普段の授業の質が向上すると考えました。2年生の皆さんには、普段の授業からアウトプットを意識しながら勉強してほしいと思います。



参加者全員での集合写真

## (株)マツオ・(株)ヤブシタ新事業提案で特に優れた2グループ



(株)マツオ部門  
最終プレゼン選出グループメンバー

渡邊 竜生	原田 柁弥	干潟 孝輔
[所属ゼミ] 伊藤ゼミ	菅原秀ゼミ	古谷ゼミ
[出身高校] 石狩南	札幌東陵	札幌国際情報
[入学年度] 2016年度	2016年度	2016年度



(株)ヤブシタ部門  
最終プレゼン選出グループメンバー

中村 絵梨歌	岩倉 莉音	川添 里緒
[所属ゼミ] 大平ゼミ	伊藤ゼミ	高木ゼミ
[出身高校] 札幌国際情報	札幌東	小樽潮陵
[入学年度] 2016年度	2016年度	2016年度



実践する  
学び

産学連携事業

# 社長に弟子入りプロジェクト

経営学部では、2015年に北海道中小企業家同友会と協定を結び、このプロジェクトでは、産学連携事業として「社長に弟子入りプロジェクト」を実施しています。具体的には、夏休みを利用して、学生が社長に2日間帯同し、社内外の打ち合わせ、新規事業の現場への立会い、銀行回りなどを経験します。2017年度は、15名の学生が、9社の社長に弟子入りしました。

## 受け入れ企業一覧(全9社)

	企業名	氏名	弟子	業種
1	(株)アセットプランニング	代表取締役 及川 学	藤田 菜摘	総合不動産業
2	(株)井上技研	代表取締役 犬嶋 清幸 / 専務取締役 犬嶋 由香里	小野 隆宏 / 高田 和佳子 / 秋山 芽以	総合工事業
3	(株)内池建設	代表取締役 内池 秀敏	藤森 悠企	建設業
4	(株)恒栄工業	専務取締役 上原 伸也	岩吉 慶 / 米山 勇太郎	設備工事業
5	サンマルコ食品(株)	代表取締役社長 藤井 幸一 / 取締役管理本部長 佐藤 信弥	西村 海音	食料品製造業
6	(株)ティーピーバック	代表取締役 池川 和人	岩吉 慶 / 中村 絵梨歌	包装資材企画・販売業
7	(株)ハイテックシステム	専務取締役 酒井 裕司	伊藤 拓海 / 湯本 空	電気機械器具製造業
8	(株)ヤブシタ	代表取締役 森 忠裕	高橋 昂大 / 田辺 香澄 / 辻 佑樹 / 藤森 悠企	空調機器製造・販売
9	(株)レイジックス	代表取締役 敬禮 匡	林 拓志	飲食業



## 社長に弟子入りも終えて

### 弟子入り先 ▶ (株)ティーピーバック



#### 中村 絵梨歌

所属ゼミ：大平ゼミ  
出身高校：札幌国際情報  
入学年次：2016年度

2日間、社長に同行して、取引先の工場やデザイン会社に伺いました。また、社内ミーティングにも参加させていただきました。社長や様々な社員の方と話すことができ、企業の方の熱意や社内のアットホームであたたかい雰囲気などもすごく伝わってきました。私もこんな風に目標を持って生き活きと働きたい!と、とても良い刺激を受けました。

中小企業ならではの魅力や、経営者の素晴らしさを、社長のそばで学ぶことができるプロジェクトなので、ぜひ参加をお勧めします!



### 弟子入り先 ▶ (株)井上技研



#### 秋山 芽以

所属ゼミ：大平ゼミ  
出身高校：札幌新川  
入学年次：2016年度

私は2年生の夏頃まで、自分の将来についてしっかりと考えたことはありませんでした。その状況を少しでも変えたいと思い参加しました。

社長や専務と身近な距離でお話したり、施工現場を見学したりできる機会は減多にありません。私はこのプロジェクトを通して、「働く」ということは自分の仕事に信念と責任を持つことだと学び、自分の将来について考えるきっかけになりました。

2年生は、自分が将来何をしたいかはわからないけれど、就職などについて意識し始める時期だと思います。このような時期に「働く」ことを肌で感じられるプロジェクトに参加することは確実に自分の成長に繋がります。



### 弟子入り先 ▶ (株)井上技研



#### 高田 和佳子

所属ゼミ：大平ゼミ  
出身高校：市立函館  
入学年次：2016年度

このプロジェクトでは、作業現場の見学や金融機関への同行、社長同士の会合へ同席し名刺交換など、貴重な体験をたくさんさせていただきました。失敗を恐れずチームとして助け合いながら進む、という意味を持つ経営理念の通り、中小企業だからこそそのような環境・雰囲気づくりがいかに重要であるかということ、そして技術・知識はもちろんのこと、生きていく上で人として大切なことも、たくさん社長や専務から学びました。

社長という存在に、こんなにも近づける機会はそうそうありません。私は、将来について悩んでいたことも相談に乗っていただきました。初めは緊張しましたが、全てが新鮮でとても楽しかったです。思い切って参加してみて本当に良かったと思えますし、2日間あっという間でした。迷っている方は是非参加してみてください!



# 戦略・マーケティングコース [1部・2部経営学科設置]

戦略・マーケティングコースは、市場を理解、分析し、積極的に働きかけるマーケティング能力と、企業の戦略を分析し、構築していくビジネス能力を養成することを目標に、組織と市場(顧客)、ビジネス、戦略、マーケティングとの接点を問題とする科目を中心に編成しています。

- 1年次**     マーケティング、ビジネス・エコノミクス、金融システム
- 2年次**     マーケティング戦略、経営戦略I,II、流通経営、流通システム、ブランド経営、工業簿記、原価計算、情報科学、ファイナンス、経営情報、システム戦略、学習心理学、適応の心理学
- 3~4年次**   広告論、マーケティング・コミュニケーション、製品開発、ベンチャー経営、企業行動、日本企業論、消費者行動、マーケティング・リサーチ、非営利事業論、経営システム、公共経営論、キャリア・マネジメント、経営史、人的資源管理、経営学原理、マネジメント・コントロール、コーポレート・ファイナンス、管理会計、経営科学、オペレーションズ、組織心理学

※赤字は本コースの専門科目、青字は関連科目です。1部と2部で開講科目が異なる場合があります。卒業には上記の科目から1部42単位以上、2部30単位以上の取得が必要となります。



戦略・マーケティングコースの履修学生に講義の印象を聞いてみました。



『マーケティング』、『マーケティング戦略』  
(1年次、2年次科目、伊藤友章教授)

自発的に考え、世の中を変えてゆく楽しさ!

長田 祐依 ●所属ゼミ：伊藤ゼミ ●出身高校：札幌旭丘  
●入学年次：2015年度

「マーケティング」「マーケティング戦略」では顧客ニーズ充足のための基礎戦略から、競合製品に対して優位性を生み出す応用戦略までを、GOALSの事前課題やグループワークなど「主体的な学び」を通じて学習をしていきました。

課題として、架空の航空会社が「定刻時間の厳守」を強みとして航空業界に参入したらどうか考える機会がありました。私は、この強みは誰にとって喜ばれることなのか、競合他社に対して独自性があるものなのかを考えた時に、マーケティングは世の中をより便利なものにし、人を喜ばせるためにあると感じました。相手のことを考えた戦略作り、世の中の不便を見つけ自分で解決する力は、日常生活のあらゆることの考え方の基礎として生きています。



『経営戦略 I,II』  
(2年次科目、今野喜文教授)

理論とケースで経営戦略を学ぶ!

大谷 桃花 ●所属ゼミ：今野ゼミ ●出身高校：小樽潮陵  
●入学年次：2016年度

「経営戦略」では、経営戦略論の登場から現在に至るまでの歴史的な発展過程を学び、経営戦略についての基礎から応用まで幅広い内容を学習します。講義では、具体的な企業の事例を挙げて特徴的な戦略を学んだり、時には今野先生が学生に質問を投げかけたりすることもあり、理論とケースに基づいて考える力を養うことができます。

講義を通して、業界や企業を分析するためのフレームワークを学ぶことができるため、就職活動を進めていく際、業界・企業分析をする上で役に立つ力を身につけることができます。講義でインプットした知識を、就職活動における業界・企業分析でアウトプットするというプロセスを通じて、講義で得た知識を将来の自分自身のために有効活用することができます。



『流通経営』  
(2年次科目、佐藤芳彰教授)

小売企業の経営と成長の軌跡がわかる!

西村 海音 ●所属ゼミ：佐藤(芳)ゼミ ●出身高校：北見柏陽  
●入学年次：2016年度

1学期の「流通システム」の講義に継続して、「流通経営」は2学期に行われます。メーカー→卸売業→小売業→消費者で構成される流通の中で、「流通経営」では、特に小売業に焦点を当て、流通業の経営とその発展を学ぶ講義です。

小売業では百貨店、総合スーパー、食品スーパー、コンビニエンスストア、ホームセンターなど専門店、ショッピングセンターなどについて優良な企業を取り上げ講義が行われます。大丸札幌店、ラルズ、ホームマックなど身近にある小売店も多く出てきます。業界内の多数の企業を取り上げるため、就職活動の業界研究の際にも役立つと思います。キャリアを意識し始める2年生にお勧めの講義です。



『ベンチャー経営』  
(2年次科目、今野喜文教授)

ベンチャー企業の成功の秘訣を学ぶ!

斉藤 健太 ●所属ゼミ：今野ゼミ ●出身高校：札幌創成  
●入学年次：2015年度

「ベンチャー経営」では、主にベンチャー企業や大企業のコーポレート・ベンチャー(企業内ベンチャー)の理解に役立つ内容(イノベーション、ビジネスモデル、マーケティング、経営戦略等)について学ぶことができます。講義内では、企業事例をもとに、ベンチャー企業が成長するためのポイントや課題について学ぶことができます。

この授業での学びは、自分自身が起業したり、コーポレート・ベンチャーのメンバーになったりしたときに直面する戦略課題を解決する際に重要だと思えます。また、2年次の「経営戦略」で学んだ知識と結びつけて理解できるため、就職活動の企業分析においても、視野を広げて物事を捉えることにつながることができます。

# 心理・人間行動コース [1部経営情報学科・2部経営学科設置]

心理・人間行動コースは、個人・組織の心理的特性や行動メカニズムを理解し、組織・マネジメントや戦略・マーケティング等に活かす能力の養成を目指します。



**1年次** 心理学概論I,II、マーケティング

社会心理学I,II、心理学研究法、心理統計学、学習心理学、適応の心理学、マーケティング戦略、組織文化、経営組織、現代マネジメント理論、経営学説史、国際経営、グローバル・ビジネス、ブランド経営

**2年次**

組織心理学、チームの心理学、認知心理学、生涯発達心理学、心的情報処理論、問題解決の心理学、人間行動論、行動意思決定論、臨床心理学、心理学実験実習、キャリア・マネジメント、コーポレート・ガバナンス、人的資源管理、マーケティング・コミュニケーション、経営学原理、情報システム、消費者行動、広告論、製品開発、マーケティング・リサーチ、データベース

**3～4年次**

※赤字は本コースの専門科目、青字は関連科目です。1部と2部で開講科目が異なるところがあります。卒業には上記の科目から1部42単位以上、2部30単位以上の取得が必要となります。

コースの履修学生に講義の印象を聞いてみました。



**社会心理学 I, II**  
(2年次科目、古谷嘉一郎講師)

日常場面で役立つ知識が学べる!

**後藤 圭** ●所属ゼミ：古谷ゼミ ●出身高校：滝川西高校  
●入学年次：2015年度

「社会心理学」の講義では主に、人と社会の関係について学びます。例えば、自己概念（自分が何者なのかについての知識や認識）がどのようにつくられていくか、集団になると一人当たりのパフォーマンスが低下する理由、人が仲良くなる過程など、日々の生活で疑問に思ったことを詳しく学べます。

社会心理学を学んだことで、私は対人関係での問題を感情的ではなく、論理的に考えられるようになりました。人間の行動を論理的に捉え、その原因を考えることによって、問題を解決するための手段が導き出しやすくなると思います。このように「社会心理学」で、人と社会の関係を理解することで、大学在学中のサークル活動やバイト先での人間関係、また大学を卒業し社会に関わっていくうえで人間関係の形成に役に立つのではないのでしょうか。



**問題解決の心理学**  
(3年次科目、佐藤淳教授)

ホテルのコーヒーは、なぜあんなに高いのか?

**阿部 遙** ●所属ゼミ：田村ゼミ ●出身高校：北海高校  
●入学年次：2015年度

「問題解決の心理学」は、2年次に開講される学習心理学を基礎とした講義です。この講義では、科学的な法則を「ルール」と呼びますが、そのルールが日常生活で起こる具体的な問題の解決にうまく適用されないことをルールの不適用と呼び、身近にある事例を基に理解を深めていきます。

私はこの講義を通じて誤ルールの存在を知ったことで、自分の知識がとてまあやふやであることを痛感するようになりました。自分の知識の不正確さを自覚するにはどうしたらよいか、また、それをどのように訂正したらよいか、さらに誤解を未然に防ぐ方法などに興味がある人は積極的に履修するようおすすめします。表題の疑問をはじめ、経済現象に関する認識などについては、実際の講義をお楽しみに。



**人間行動論**  
(3年次科目、鈴木修司教授)

わたしたちの行動に潜む謎がわかる!

**山口 織玲** ●所属ゼミ：田村ゼミ ●出身高校：札幌光星高校  
●入学年次：2015年度

鈴木修司先生の授業は1年次の「心理学概論」や一般教育科目の「行動科学」で聞いたことがある人が多いと思います。3年次で履修できる「人間行動論」での講義内容は、いずれも自分の身の周りの生活に当てはめて考えやすいピックアップが多く、楽しい授業です。それと同時に、しっかりと詳しく心理学を学べます。

「人間行動論」ではその名の通り、私たちの日々の感情や知識に関わる行動について学ぶことが出来ます。授業はスライドを使い、スライドに合わせた先生の解説は分かりやすく、丁寧です。様々なヒューリスティックやバイアスなど、私たちの認知や行動に影響している要因を学ぶことで、自分自身をより深く知ることが出来ます。後期に開講される「行動意思決定論」と併せて履修することをおすすめします。



**チームの心理学**  
(3年次科目、増地あゆみ教授)

組織の中で活かせる大切な知識が身に付く!

**宮崎 慎也** ●所属ゼミ：田村ゼミ ●出身高校：大森高校  
●入学年次：2015年度

現代社会では、誰もが学校、企業、部活、サークルなど、何かの組織に所属することは避けられません。「チームの心理学」では、組織において構成される集団やチームについて理解することができます。

この講義では、組織に所属する上で必ず必要な知識を学びます。例えば、集団の共同作業が事前に期待するほど成果があげられない理由や、集団による意思決定が必ずしも民主的にならない理由とその解決方法などです。さらにグループワークの時間もあり、学んだことを実際に体験できます。私は、この講義で経験をしたことを、自分の部活動にも活かすことができました。この講義で学ぶことは、現在所属している集団や社会に出てからも確実に活かすことのできる知識だと強く感じています。



# 人と人とのつながりを考える… 社会心理学との出会い

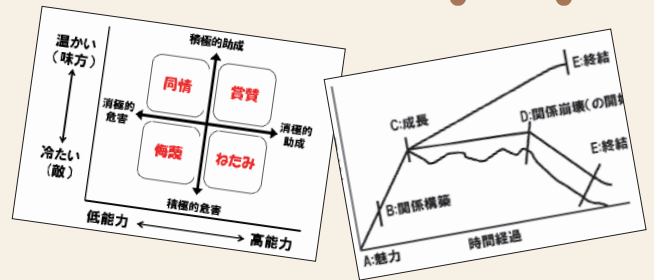
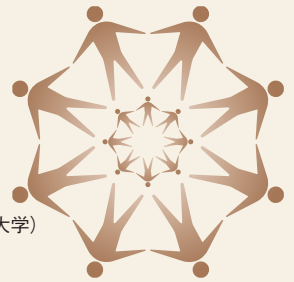
古谷 嘉一郎 講師

Kaichiro Furutani

広島大学大学院生物圏科学研究科生物圏共存科学専攻修了博士(学術)(広島大学)

[研究テーマ] 対人関係やパーソナリティが精神的健康に与える影響

[主要担当科目] 社会心理学I・II



私たちは、様々な人と人とのつながりの中で生きており、それをいつも意識することはないものの、ときおり、そのつながりにとても注目することがあります。例えば、好きなあの人に告白するときどうしたらよいのだろう、友達とけんかしたとき、どうやったら仲直りできるのだろう、困っている友達にどんな声かけをしたらよいのだろうといった場合です。

この人と人とのつながりに関わる学問分野の一つが、社会心理学です。社会心理学にはいろいろな定義が提案されています。例えば、オールポートという学者は「個人の思考・感情・行動が、他者が実際に存在したり、存在すると想像すること、あるいは暗黙の存在によって、どのように影響されるかを理解したり説明するための学問」と社会心理学を定義しました。最近の教科書では「人が他者の存在により、いかに影響されるのかを問題とし、そのような影響過程の中で起こる社会的な行動のメカニズムを、心の仕組みの観点から説明する学問」と定義しています。また、ある教科書では、「人と社会の関わりに関するあらゆるテーマを対象にした学問」と定義しています。ううむ、少し混乱してきましたね。ややこしいので、ひとまずここでは、社会心理学を「人と人とのつながりに関わる心理



学」とでもしておきましょう。

私が社会心理学に夢中になったきっかけは、私自身の人間関係に関わる疑問でした。私は小中高とあまり人間関係をうまく築けず、にすごしていました。しかし、浪人生の時代、青春を謳歌？していたときに、様々な人と知り合い、仲良くなれたのです。なぜ仲良くなれたのでしょうか？この疑問を抱えたまま、私は大学に入学し、社会心理学の講義に出会いました。そこでは、人と人の中で展開される社会行動について学びました。例えば、自己呈示です。人はいつもありのままの自分をさらけ出すわけではありません。その時々に応じた自分を他者に示すのです。例えば、講義の際、受講者に対して、私は社会心理学者としての自分を示しています。そこには、家庭で見せる父親としての自分を見せてはけません。逆に、娘たちの前では、デレデレの親バカな姿を見せるのみで、社会心理学者としての自分は微塵もありません。このように、様々な社会行動に関わる知識を、社会心理学の講義で学んだのです。

講義には、私の疑問を解決する内容がたくさんありました。しかし、それらの内容は、新たな疑問を私に抱かせることになりました。その新たな疑問が気になって仕方ない私は、先生(私の師匠の一人です)にいろいろ尋ね続けました。そして、社会心理学の魅力に取りつかれた私は、人と人とのつながりに関わる様々な謎を自身の手で解き明かすため、大学院に進学し、学位を取り、社会心理学者となりました。そして今も社会心理学にどっぷりつかって仕事をしています。

さて、ここからは少し宣伝をしておきましょう。北海学園大学経営学部では、経営学のみならず心理学も学ぶことができます。人と人とのつながりに関わるこれらの学問をぜひ学んでみてください。

日本とカナダの企業分析を題材として、英語力の育成だけでなく、経営学の専門知識の涵養、実務的なコミュニケーション能力の習得を目指したプログラムです。具体的には、①世界中の学生が集まる語学研修に参加し、多様な英語に触れる、②企業の比較分析をして、海外の企業文化に出会う、③企業の現場に足を運び、現地企業スタッフの前でプレゼンし、意見交換することで、実際に英語を使う経験をするといったことを行います。



研修地：オンタリオ州セント・キャサリンズ市

セントキャサリンズ市はカナダ東部に位置し、トロントからバスで約1時間半、ナイアガラの滝からは約20分の場所にあります。ワイナリーが豊富で、周辺の主要産業のひとつになっています。滞在する9月の平均気温は約20度前後。治安は極めて良好です。

### ▶プログラムの体系

海外総合実習は、第1学期の事前学習、夏休み中の実地研修、第2学期の事後学習の3つに分かれます。

**事前学習 (4月から7月)** …実地研修での成果を向上させるための事前準備のフェーズ

1. 業界分析、企業分析とレポート作成 (日本語)
2. レポートに基づいたプレゼンテーションの準備 (英語)
3. 英語リスニング、スピーキング、ライティングのトレーニング

**実地研修 (9月上旬から3週間)** …ブロック大学 (カナダ国オンタリオ州セント・キャサリンズ市)

**事後学習 (10月から11月)** …実地研修の成果を確認し、次の目標に向け意識を高めるフェーズ

1. グループワークを通じた実地研修の成果の振り返り
2. プレゼンテーションやレポート作成による成果の確認



海外総合実習担当教員 (2017年度)  
[写真]左：赤石篤紀 (ファイナンス)、右：松根マーク (英語) 石井晴子 (事前・事後指導担当)

### ■事前学習スケジュール (2017年度)

**4月** ・オリエンテーション、英語課題開始

**5月** ・カナダの地理、文化、産業  
・企業分析および業界分析の方法  
・企業レポート作成  
・スライド作成

**6月** ・業界分析  
・企業分析  
・洞爺湖有珠山ジオパーク訪問

**7月** ・王子イーグルス訪問  
・企業レポート作成  
・プレゼンテーション準備  
・カナダ企業の研究  
・異文化コミュニケーションワークショップ  
・他に旅行会社主催のオリエンテーション

**8月** ・結団式

### 「貴重な3週間」



#### 八熊 遼大

所属ゼミ：浦野ゼミ  
出身高校：倶知安  
入学年次：2016年度

私は、以前より海外に行きたいという思いがあったため、海外総合実習に参加しました。海外経験のない私にとって、信頼した仲間と行けることで安心感がありました。言葉や文化が異なる世界各国の学生たちと語学研修を受け、様々な英語に触れ、自分の英語が伝わる喜びを体験できました。また、現地のビジネスパーソンの前で行った英語のプレゼンやカナダを満喫できる観光プログラムのどれもが自分自身にとって刺激的であり、身になりました。実際に英語を使う機会を経験したことで、これからさらに実践的な英語力を身につけたいと感じ、自分を見つめ直す良い機会となりました。このカナダで過ごした3週間は私にとって貴重な経験となりました。





応用健康科学部、経営学部、教育学部、人文学部、数学科学部、社会科学部の6つの学部と大学院からなる州立の総合大学です。学生数は約18,000人。カナダだけでなく、様々な国の留学生も数多く在籍しています。海外総合実習を履修する学生は主にESL (English as a Second Language) プログラムに参加しますが、メインキャンパスの図書館等各種施設の利用、課外プログラムの一部参加などが可能です。

## 実地研修のスケジュール(2017年度)



- Sep.03** 新千歳空港出発。羽田空港経由で日本を出国し、カナダ到着  
〔ホストファミリーと対面、それぞれの自宅へ〕
- Sep.04** 祝日 (Labor Day)
- Sep.05** ● ESLオリエンテーション、  
キャンパスツアー、クラス分けテスト
- Sep.06** ESLオリエンテーション(つづき)、  
ナイアガラの滝への小旅行
- Sep.07** ESL授業開始(午前8時から午後4時まで)
- Sep.08** ESL授業  
夕方：マジックショー鑑賞、  
ナイアガラの滝のライトアップと花火鑑賞 ●
- Sep.09** 休日
- Sep.10** 休日
- Sep.11** ESL授業  
● [ランチタイムに英語プレゼンテーションのリハーサルを  
ESLスタッフの前で行い、質を上げるためのアドバイスをもらった]
- Sep.12** 午前：ESL授業  
夕方：運河博物館(Welland Canal Museum)見学
- Sep.13** ESL授業  
夕方：Conversation Café  
(ブロック大学学生との交流)
- Sep.14** 午前：ESL授業 ●  
午後：Niagara IceDogs訪問  
〔施設見学、英語でのプレゼンテーション、  
スタッフとの情報交換〕
- Sep.15** ● 午前：Trius Winery訪問  
午後：Annual Brock University Grape Stomp ●  
(ブドウの収穫祭に因んだイベント)に参加し、  
全員ぶどうまみれに。  
夕方：ブロック大学アイスホッケーチームの試合観戦
- Sep.16** トロントへの日帰り観光 ●
- Sep.17** 休日(ナイアガラ・ワイン・フェスティバル)
- Sep.18** 午前：ESL授業  
● 午後：市庁舎見学、セント・キャサリズ市議訪問、  
ダウンタウン散策
- Sep.19** ESL授業  
● 夕方：ブロック大学内でNiagara Nature Toursの  
方に英語でプレゼンテーションと情報交換
- Sep.20** 午前：ESL授業  
午後：Fort George見学、Niagara-on-the-Lake  
観光とアウトレットモール訪問
- Sep.21** 午前：ESL授業
- Sep.22** ESL授業  
夕方：キャンパス内レストランで修了式
- Sep.23** ESL校舎にてホストファミリーと涙のお別れ ●  
トロント空港よりカナダ出国
- Sep.24** 日本帰国。  
羽田空港経由で新千歳空港到着





# ゼミナビ

[2部 開講ゼミ編]

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人数の学生が、特定の教員の下で特定の分野を専門的により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、金融などの様々な分野のゼミナールが開講されています。



**2部** 3年と4年で、異なる演習を選択

3年次

4年次

演習A

演習B

\*演習によっては、毎年開講されている場合があります

幅広く  
学べる!

柔軟なゼミ  
選択が可能!

\*ゼミナビでは、23号~26号の4号連続で、ゼミナール担当教員とゼミ所属学生が、「うちのゼミはどんなゼミなのか?」を紹介しました。28号に続き、2部開講のゼミのうち、吉川ゼミ、古谷ゼミを紹介します。

23号、24号、25号、26号、28号は、学部HPに、バックナンバーがあります。

他ゼミについては経営学部HPのゼミ紹介ページ、ゼミ担当教員の詳細は教員紹介ページをご覧ください。

▶ゼミ紹介ページ

<http://ba.hgu.jp/program/seminar>

ゼミ紹介  
Seminar Introduction



北海学園大学 経営学部 ゼミ

SEARCH

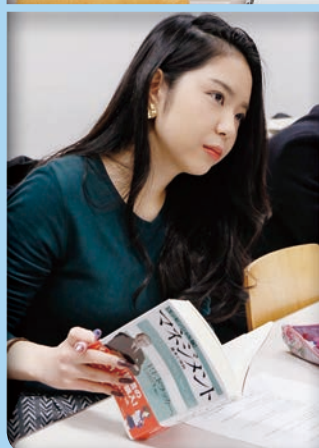
▶教員紹介ページ

<http://ba.hgu.jp/teacher>



北海学園大学 経営学部 教員紹介

SEARCH







**吉川 大介 准教授**  
[担当科目] 金融システム/  
ビジネス・エコノミクス

ゼミ生による  
ゼミ紹介



**横山 咲来**  
● 出身高校：とわの森三愛  
● 入学年次：2015年度入学

## ■投資について学ぶ!

このゼミでは投資について学びます。  
本年度は日経Stockリーグ(<http://manabow.com/sl/>)への参加を通して投資に関する理解を深めてきました。



ゼミ生の集合写真

私の所属する吉川ゼミでは、投資・ファイナンスについて学習しています。学習のため、「日経ストックリーグ」にゼミで参加しています。「日経ストックリーグ」とは、コンテスト形式の株式学習プログラムです。バーチャル株式体験で経済を体験し、テキストブックで経済を学び、レポート作成で経済を学ぶことができます。

レポート作成では、ゼミ生同士で意見交換をしたり、先生

具体的には、前期に日経Stockリーグの過去のレポートを研究することで投資理論の理解を深めるとともにStockリーグの傾向の把握に努めました。後期には5人のグループに分かれて投資テーマを決め、社会的に意義のある投資とは何かについてディスカッションし、考えを深めてゆきました。また、こうして得られた知見に加え、統計学、最適ポートフォリオ理論を利用してベストな銘柄の選択を行い日経Stockリーグへのレポートを作成しました。

このように、自分たちで何かを作るということを常に意識しながら学んでいくことを目標にしています。



レポート完成に向けての議論



からアドバイスをいただいたりしながら添削を繰り返し、どのような構成なら読み手が読みやすいかなども同時に学ぶことができます。

実際に経済や企業というものを身近に感じながら学習できるので、とてもためになるゼミだと思います。



**古谷 嘉一郎 講師**  
[担当科目]  
社会心理学 I,II

ゼミ生による  
ゼミ紹介



**高橋 まどか**  
● 出身高校：札幌北陵  
● 入学年次：2015年度



分析と結果の整理



研究テーマのフリーディスカッション

## ■社会心理学の観点から人の営みを見る!

社会心理学は、社会における人の行動を考える学問です。たとえば、親しい友人とそうでない友人に対するふるまひ方の違いを考えたりします。

演習A・Bでは、読み・書き・表現に関わるスキルを一通り学んだ上で、社会心理学の文献を講読し、そこで得た知識をプレゼンテーションします。これにより、表現力の向上と専門的知識の醸成を図ります。そして、自分自身の問題意識に基づいて、文献講読、調査・実験等を行い、報告書を作成します。

以上のトレーニングを通して、社会に出た際に(仕事でもプライベートでも)役に立つ力を身につけてもらいます。

古谷ゼミでは「人に伝える」を軸に、社会心理学を中心とした内容を学んでいます。

前期は、まず基本的な文章構成のルールを学び、今一番気になる心理学のテーマについてレポートを作成しました。きれいな文章になるように何度も何度も先生からのチェックが入りました。ものすごく辛かったですが、やり遂げたときはすごく嬉しかったです。そのため、夏休みが始まるころ



ブレインストーミング中



には、これまでとは違う自分になれる。

後期は心理学の本の章ごとに担当を決め、発表を行います。本の大事な箇所を読み取る力や発表の仕方、レジュメの作り方などを細やかに指導してもらいます。「できる」自分になれるゼミですよ!

# 教員の研究紹介 【科研費助成を受けている研究】

大学教員は、講義だけでなく、自身の研究を行っています。こうした研究活動によって、新しい理論・知見が発見され、これらの理論・知見を踏まえた講義が展開されることとなります。また、研究とは、“学問をする”ということでもあるので、研究活動それ自体が学生に対して学問に臨む姿勢を伝えることにもなります。

今号では、経営学部教員の研究の中でも、外部資金である科研費助成を受けている **吉川先生の研究** を紹介します。

## 科研費 KAKENHI

### 科研費とは

科研費（科学研究費）は、人文・社会科学から自然科学までの全ての分野にわたり、基礎から応用までのあらゆる「学術研究」を格段に発展させることを目的とする「競争的研究資金」であり、専門分野の近い複数の研究者による審査を経て、**独創的・先駆的な研究に対する助成**を行うものです。

### 科研費の採択率

平均  
26.3%

申請をした研究テーマが、全て採択されるわけではありません。毎年多くの研究者が科研費助成の申請を行いますが、その採択率は平均**26.3%**（過去10年の平均）となっています。

基盤研究 (A・B・C)	一人又は複数の研究者が共同して行う独創的・先駆的な研究 (期間3～5年間、応募総額によりA・B・Cに区分) (A) 2,000万円以上5,000万円以下 (B) 500万円以上2,000万円以下 (C) 500万円以下
挑戦的萌芽研究	一人又は複数の研究者で組織する研究計画であって独創的な発想に基づく、挑戦的で高い目標設定を掲げた芽生え期の研究 (期間1～3年間、応募総額500万円以下)
若手研究 (A・B)	若手研究者 (研究開始年度の4月1日現在において39歳以下) が一人で行う研究 (期間2～4年間、応募総額によりA・Bに区分) (A) 500万円以上3,000万円以下 (B) 500万円以下

### 経営学部がこれまで獲得した科研費の総額

総額**8,937万円**を獲得

経営学部では、学部開設以来、下表に示すような28件の研究課題で、経営学部教員が研究代表者となり、**総額8,937万円の助成**を受けています。研究課題の内容や研究期間の長さによって、助成される金額も変わるので、一概には言えませんが、**1課題あたり平均319万円**（基盤C：334万円、若手B：321万円）が、**1研究年**に対して平均111万円が助成されています。

また、他大学の教員が代表者となっている研究課題に、研究分担者として参画している場合もあります。

#### 研究課題

### 市場参加者の多様な期待形成が 証券価格に与える影響に関する研究



吉川 大介 准教授

- 課題番号：15K03546
- 種別：基盤研究(C)
- 期間：3年
- 主たる担当科目  
金融システム/ビジネス・エコノミクス

#### ■ 研究の目的

現代の金融市場では、株式、債券など様々なものが取引されています。その中でもデリバティブと呼ばれる証券はその取引がもっとも規模が大きく重要とされています。本研究は、このデリバティブ市場における取引の構造を明らかにしようとするものです。

ところでデリバティブに限らずあらゆる金融市場において取引を行うのは、個々の投資家ですが、投資家のタイプは一律ではありません。

ある投資家は市場について十分な情報を持っていますが、別の投資家は十分とは言えない中で取引をしています。また、情報が不十分であっても特に備えをするわけでもない投資家もいれば、情報が不十分であることを踏まえて慎重な備えをして投資に臨む者もいます。

本研究においては、投資家のタイプを証券価

格の変動についての将来の確率について(a)わかっている、(b)わからない、(c)わからないため、損失に備えて十分な引き当てを行う、といった3つに分類します。

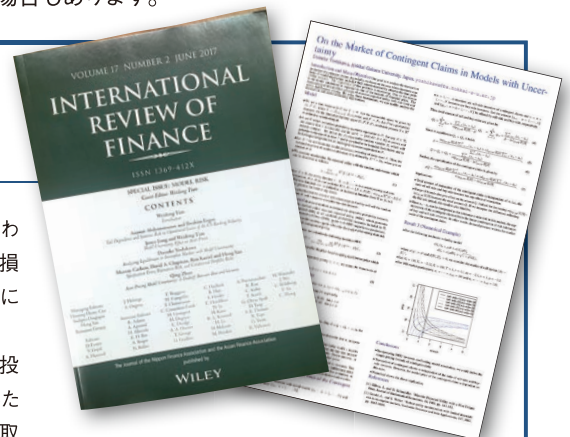
そのうえで、各タイプの投資家にとって最適な投資戦略を導出し、それぞれが最適戦略を実行した時、最終的にデリバティブ証券の取引量および取引価格がどのような水準に決まるかを導出することで、市場の構造を明らかにします。

こうした研究により、実際に市場で取引されているデリバティブの価格と数量から、どういったタイプの投資家がどれだけ市場に参加しているかを明らかにできます。また、こうした性質をうまく利用することで、金融危機の予測指標の構築へと波及できる可能性があるなど、社会的にも意義の高いものです。

#### ■ 現在までの検討結果の概要

上記した通り投資家のタイプを3つに分類したうえで、デリバティブの取引がどのように行われるか分析しました。

その結果、タイプ(b)の投資家はデリバティブ市場になんらのインパクトも及ぼさないことがわかりまし



た。このことは、当該市場はタイプ(a)とタイプ(c)の投資家によって形成されることを意味します。

さらに、タイプ(a)の投資家のリスクに対する感応度の低下や、タイプ(c)の投資家の初期資産の増加といった変化により、デリバティブの取引量が活発化することも明らかにできました。

こうした成果は"Analyzing equilibrium in incomplete markets with model uncertainty", と題して *International Review of Finance* (2017), Vol.17, No.2, pp.235-262.に掲載されました。

また、上記の成果は、投資家の選好をある特殊な形に制限することで得ていたのですが、より一般の形式においても同様の結果が得られることもわかりました。この成果については、現在、査読付き国際学術誌へ投稿中です。



## 資格取得 公認会計士試験合格



本年度公認会計士試験において4年生の太齊周平さん(経営学部)が最終合格しました。昨年度合格した笹本拓実さんに続いての現役合格です。

2017年度における公認会計士の最終合格率は11.2%でした。

**太齊 周平さん** | 所属ゼミ: 赤石ゼミ  
出身高校: 札幌新川  
入学年次: 2014年度

## 特別講演 国税局講演会

マネジメント・コントロール(関谷浩行准教授)において、経営学部の3・4年生を対象に、札幌国税局課税第一部長 本多康昭様をお招きして講演会を開催。

「コーポレート・ガバナンスとは何か: 企業行動と税」というテーマで、アクティブラーニング形式のご講演をいただきました。



## 特別講義 地域の事業創造



この講義は、札幌近郊の長年成功を続ける優れた経営者・役員からの講演を中心に構成されます。また、実践を意識して参加学生には、経営者の話をヒントにビジネス・プランの作成・プレゼンテーションを行ってもらいます。成果はコンペ形式で競い、モチベーションを高めます。2017年度は以下の経営者の方々に講演していただきました。

- 古俣 臣弥 特定非営利活動法人アカルクワイキル代表
- 河野 有美 Counseling/Home.K 代表
- 高橋 空 イメージナビ(株)
- 五十嵐 翔太 (株)monomode 代表
- 青山 千景 個人事業主
- 杉本 隆史 (株)札幌立体データサービス 専務
- 平間 栄一 個人事業主
- 佐藤 太一 プレイライフ(株)代表取締役
- 能正 章寛 Edu Apps LLC CEO
- 浦田 祥範 (株)道銀地域総合研究所専務執行役員
- 赤坂 武道 (株)日本キャリアセンター『キャリアぷらっ  
トフォーム』キャリアぷらplus北海道代表

## 特別講演 税理士講演会



簿記 I (高木裕之教授・庄司樹古教授)において、経営学部の1年生を対象に、税理法人エンカレッジの坂本武氏を講師にお招きして講演会を開催。

「税理士の仕事」と題して、人間臭い現場での税理士業務の実体験から、最近話題のFintech(フィンテック)まで、幅広いお話をいただきました。



## 十月祭



佐藤大輔ゼミは、毎年、十月祭にユニークなコンセプトで出店を行っています。

今年は、浮かべたフルーツと色のグラデーションが、フォトジェニックな印象になるよう2つに分かれた形状のカップで提供した新しいコンセプトのドリンク、クレープのような形で手軽に食べられる出来立てピザの販売を行いました。

3日間で600個を超える売上を達成できました。

## 共同開発 安寿真×北海学園大学経営学部

内藤ゼミでは、北広島市の学生地域活動支援事業から助成金の交付を受け、訪日外国人観光客をターゲットとしたスイーツの商品開発を行っています。



2016年度に、台湾とベトナムで「アジア人の好むスイーツ」の調査を行い、新商品開発に繋がりました。2017年度は、北広島市の和洋菓子店「安寿真」とコラボし、甘いあんこと酸味のあるクリームチーズの入ったスイーツ「ドラロン」が生まれました。

2017年11月には「三井アウトレットパーク 札幌北広島」にて、2018年1月には「札幌駅前地下歩行空間・カ・ホ」にて販売会を開催。当日は、チラン・ポップ・製品の原材料表示を学生たち自らが英語と中国語に翻訳し、訪日客には英語での商品説明にチャレンジしました。

販売会ではいずれも完売。「ドラロン」は和洋菓子店「安寿真」の定番商品としての採用が決まりました。また、その様子は、北海道新聞2017年11月18日の北広島版、2018年1月25日夕刊道央圏版、2017年12月4日の大学新聞(東京本社の教育情報誌)に掲載されました。



接客の様子

## 表紙



キャリアデザイン講座



(株)ヤプンタ、(株)マツオ、ジョブカフェ北海道担当者と企画・運営学生



コンサドルズで活躍する経営学部生



古谷ゼミ



海外総合実習(カナダ ブロック大学)



吉川ゼミ

## 特別講演 グローバル人材育成セミナー



経営学部では、「英語を使って働く」というテーマを中心に、海外とつながりのある仕事をしている実務家の方や、在学中に海外体験をしている経営学部生を講師に招いて特別講義を開催しています。今年度は、以下の方々に講演していただきました。

北海学園生がNY留学、ディズニーインターン、ワーキングホリデーへ～聞いちゃおう！先輩の体験談～

片原 悠貴さん(経営学部3年生) / 岩淵 詩央理さん(経営学部4年生)  
永井 友理さん(経営学部3年生)

海外勤務とツールとしての英語

～北海道からシンガポールへ駐在した経験から～

吉田 達朗氏(株式会社北洋銀行 ソリューション部調査役)

新卒1年目でアフリカへ

山内 貴央氏(株式会社FULLCOMMISSION)

国際自由人にあこがれて

長尾 翼さん(経営学部4年生)

13種類の微笑みを持つ国 タイランド

田中 竜太氏(株式会社JTB北海道)

## トビタテ!留学JAPAN

文部科学省の「トビタテ!留学JAPAN」で学生が海外で活躍しています。

第6期生の永井沙采さん(3年)は、「日本の中小企業の現地化を担う異文化コミュニケーターを目指して!」というテーマでタイの日系コンサル企業で2ヶ月間インターンシップを行いました。

第6期生の井上智恵さん(4年)は、「グリーフケアを通じて日本の葬祭業のグローバル化へチャレンジ」をテーマにアメリカで半年のトレーニングを受け、上海で3週間のインターンシップを行いました。

第7期生の臼杵聖恵さん(4年)は、「アジアにおけるWLB最適化の可能性を探る(WLB=ワークライフバランス)」をテーマにタイ、香港の広告関連企業でインターンシップを行いました。

北海道卒1期生の中川峻貴君(4年)は、「北海道から世界までのハラル食市場の理解を深める」を

テーマにマレーシアで英語を磨き、マレーシア、インドネシア、UAEの3カ国の市場調査を行いました。



永井:バンコクのデパートでテストマーケティングする企業をコミュニケーターとしてサポート



井上:グリーフケアの研修の総括として参加者とインストラクターの前でプレゼン



臼杵:日本人向けフリーペーパーを発行している企業の香港オフィス編集部スタッフとともに



中川:マレーシア政府公社であるハラル産業開発公社の研修に参加