

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。

2024
VOL.39

PASSAGES

就活Labo.....04

- 2023年度進路実績
- 2023年度卒業生就職先一覧
- 学生の就職活動報告

経営学部のグーなヤツ.....01

- [1部経営学科.....表彰学生] 高橋 美緒莉さん
- [1部経営情報学科.....表彰学生] 近藤 遼河さん
- [2部経営学科.....表彰学生] 阿部 朋果さん

ゼミ紹介

大石ゼミ / 佐藤ゼミ / 下村ゼミ09

北海経営CDP2023.....15

入試・入学者データ.....03

[2024年度]

新任教員紹介.....21

花塚 優貴 講師

豊平シンクタンク.....22

[教員の研究紹介]

[研究課題] 消費者の購買意思決定過程における視線パターンに基づく心理状態の推定に関する研究
/ 村上 始 講師

経営学部

YouTubeチャンネル.....19

豊平シンクタンク.....20

[教員の研究紹介 在外研修編]

- [レスブリッジ大学] 赤石 篤紀 教授
- [バルセロナ自治大学] / 内藤 永 教授
- [ロンドン大学] / 吉田 充 准教授

教員研究業績一覧.....23

[2023年度]

経営学部教員・職員一覧.....25

[2024年度]

Information.....27

海外に学ぶ、海外で学ぶ

海外総合実習.....17

Passagesには、経営学部生の様々な学習経験を支え、学生、教員さらには産業界との相互対話を促す窓という意味がこめられています。



北海学園大学経営学部
<https://ba.hgu.jp>



2023年度卒業生

表彰学生と卒業証書授与学生の位置づけ

経営学部の

GOOD!!
グ
なヤツ

北海学園大学では、卒業式を挙げるにあたり、各学部学科の卒業生の中から表彰学生と卒業証書授与学生をそれぞれ1名選出しています(なお、証書授与学生選出は2018年度まで)。

経営学部では、各学科の成績優秀者(GPAが上位の学生3名)をもって表彰学生と証書授与学生としています。

ここでは、表彰学生の中から、大学生活の思い出や面白かった講義などについて、1部2名・2部1名に声を寄せてもらいました。

過去の表彰学生、証書授与学生一覧(過去5年分)

1部 経営学科

表彰学生

卒業年度	氏名	出身高校	所属ゼミ
2018年度	乾 響太	札幌国際情報	大石
2019年度	鈴木 永	札幌国際情報	庄司
2020年度	菊地 はるな	札幌藻岩	伊藤
2021年度	山口 桃佳	札幌西	大平
2022年度	阿部 理子	札幌啓北	近藤

証書授与学生

卒業年度	氏名	出身高校	所属ゼミ
2018年度	中村 美月	札幌旭丘	福永
2019年度	—	—	—
2020年度	—	—	—
2021年度	—	—	—
2022年度	—	—	—

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
2018年度	富田 佳那	札幌北	高木
2019年度	花輪 咲予子	岩見沢東	天笠
2020年度	本間 綾香	帯広緑陽	大石
2021年度	窪田 美紅	札幌第一	浦野
2022年度	佐藤 大河	岩見沢東	内藤

証書授与学生

卒業年度	氏名	出身高校	所属ゼミ
2018年度	古澤 康介	クラーク記念国際	佐藤淳
2019年度	—	—	—
2020年度	—	—	—
2021年度	—	—	—
2022年度	—	—	—

2部 経営学科

表彰学生

卒業年度	氏名	出身高校	所属ゼミ
2018年度	和田 有希菜	札幌国際情報	古谷
2019年度	大須賀 琢磨	札幌新川	高木
2020年度	狩野 圭祐	恵庭北	—
2021年度	大石 和恵	滝川西	菅原秀
2022年度	前川 紗耶華	飛鳥未来	古谷

証書授与学生

卒業年度	氏名	出身高校	所属ゼミ
2018年度	齊藤 萌	札幌清田	古谷
2019年度	—	—	—
2020年度	—	—	—
2021年度	—	—	—
2022年度	—	—	—

* 2019年度は卒業式が挙行されず、2020年度は卒業式縮小開催のため、卒業証書授与学生は選出されませんでした。また、2021年度からは卒業証書授与学生は表彰学生から選出されることになりました。

経営学部 2023年度 卒業生データ

卒業生数 ■ 1部…277名 ■ 2部…93名
 卒業延期者数 ■ 1部…13名 ■ 2部…31名
 卒業延期率 ■ 1部…4.5% ■ 2部…25.0%

1部経営学科 表彰学生 / 経営学部 卒業証書授与学生

高橋 美緒莉 さん

所属ゼミ：近藤ゼミ
 出身高校：池上学院
 卒業後の進路：株式会社つうけん
 アドバンスシステムズ



好成绩の秘訣・面白かった講義

まずは講義を聴いてメモしてレポートやテストに取り組むといった当たり前のことを着実にしていました。何より自分のモチベーションを保つためにも新年度が始まる時の講義選択は慎重に行いました。オンラインに変更になり評価方法がガラッと変わってしまった講義も多く、先輩方から伺っていたものとは大分違っていたので、自分の興味のある講義を後悔なく取れるようにシラバスは教科書よりも読み込んでいたと思います。その中でも私が特に面白かった講義は、マーケティングです。市場細分化、顧客選択、差別化などマーケティング戦略の基礎知識を身につけながら、どのように製品をプロモーションしていくのかを考えることができ、日常にある製品やサービスに当てはめて分析し、経営的に物事を見る力がついたと思います。

経営学部に入ってよかったと思うこと

経営学、情報学、心理学に興味を持っていた私にとってはその全てを学ぶことができる北海学園大学の経営学部が一番理想的な大学、学部でした。大学が駅直結なのも嬉しいポイントです。1年次の必修科目である英語は私の苦手分野ですが、先生方はやればやるだけ姿勢を評価してくださるスタイルだったのでテストでは拙い英単語を並べてどうにか論述を乗り越えることができました。英語に取り組む自信にも繋がったと感じています。また、大学卒業後の進路が決まっていなかった人には選択肢の多い学部だと思います。やる気次第で経営学に限らない学びを得られ、各分野で活躍している方のお話を聴ける講義もあります。大学生活を過ごすうちに自然と自分の将来のことを考え、就職活動に繋げることができました。先生方や事務の方の就職サポートも手厚く、私は講義で学んだ情報学が現在の仕事に生きていて感じています。

卒業に際して思うこと

中学高校の3年間よりも一瞬に感じた4年間でした。2020年、コロナウィルスの影響で入学式が無くなり私たちの代は最初から最後まで、講義のほとんどをオンラインやそれに準ずる形態で行いました。初めての土地、初めての一人暮らしで上手く友人がつかれない心細さを感じつつも、興味深い講義内容や2年次から始まったゼミナールの仲間たちとの交流に心躍らせ毎日過ごしているうちに気付けば卒業を迎えていました。欲を言えば、もう少しイベントを楽しみたかったという気持ちもありますが、この環境のおかげで目の前の勉強に集中でき、有難いことに大学の奨学生や成績優秀者に選んでいただけたと思っています。入学時に全く進路が定まっていなかった過去の自分から、無事社会人として歩み出せたことを考えるとこの4年間は20数年の人生の中でとても大きなものになったと感じています。

令和5年度 北海学園大学 卒業証書・学位記授与式



近藤 遼河 さん

所属ゼミ：福永ゼミ
 出身高校：札幌清田
 卒業後の進路：株式会社つうけん
 アドバンスシステムズ



好成績の秘訣・面白かった講義

好成績を取るために何か特別なことをしたわけではありませんが、とにかく講義には休まず出席していました。1回でも休むと内容に遅れを取ってしまうし、テストに出るところを聞き逃してしまう可能性もあるので、後々大変になると感じていました。また日々のレポート課題は締め切りギリギリに提出するのではなく、余裕をもって取り組むことで質の良いレポートを作成できるのではないかと思います。あとは自分の興味のある講義を選んで取ることで、自然とモチベーションも上がると思います。私は認知心理学や組織心理学などの心理学の分野に興味があったので、学んだことを何に活かせるのかを考えながら、講義に積極的に取り組むことができました。

経営学部に入ってよかったと思うこと

経営学部では社会に出てから役に立つ専門知識を幅広く学ぶことができると思います。私の場合、IT系の企業に就職したので、大学時代にプログラミングをはじめとした情報系の分野を学べたのは良かったと思います。入学した当初はITに興味を持っていませんでしたが、情報系の講義を受講したことがきっかけで視野が広がったため、幅広く自由に講義を選択できる経営学部に入って良かったと思います。また、経営学部なのに心理学の講義が充実しているのは他の大学にはあまりない特徴だと思います。経営学と心理学を関連付けて学ぶことができたので、実際に組織の中で働くときに活かせると思います。

卒業に際して思うこと

大学に入学したときから既にコロナ禍だったので、最初の2年間はほとんど大学に行くことはありませんでした。部活やサークルにも所属していなかったので、毎日講義を受けて課題に取り組み、あとは趣味に時間を使うような生活を続けていました。今思うと課外活動に積極的に参加して人との交流を増やせば、もっと様々な経験ができたのではないかと思います。実際、就職活動をしたときには大学時代の話のネタが少なくて困りました。ただ、自分が今何をすべきか、将来どんな仕事がしたいかなど、自分自身について考える習慣がついたのは、このコロナ禍を過ごしたおかげだと思っています。卒業後は大学で学んだことや経験したことを糧にして、社会人として頑張っていきたいと思っています。

阿部 朋果 さん

所属ゼミ：中村ゼミ
 出身高校：伊達開来
 卒業後の進路：株式会社イグジット
 (アパレル販売代行)



好成績の秘訣・面白かった講義

好成績を維持できたのは、「計画性」を意識した生活を送っていたからです。特に、コロナウイルスの影響でオンライン授業が主軸であったこの世代にとって、計画性をもって生活することは非常に重要なことだったと思います。私は、授業動画の視聴やすぐに終わらせることができる簡単な課題に関してはその日のうちに終わらせることを徹底し、期末レポートなどの時間を要する課題は、提出期限の数日前には完成させるようにしていました。このようにすべての課題に対して手を抜かないことが好成績をとるためのポイントだと思います。4年間を通してさまざまな講義を履修しましたが、どの講義も面白く興味深かったです。特に経営学部では、マーケティングや会計、心理学など幅広い学問に触れますが、それぞれを同時進行で学習していると、身に付けた知識がつながりさらに大きな知識へ変わっていくことが多くあり、その点も面白く感じていました。

経営学部に入ってよかったと思うこと

経営は学んで損がない学問であると感じています。アルバイトや家族や友人とのかかわりの中で、経営学部で学んだ知識を活かす場面が多々ありましたが、社会人になった今もその知識が活きる瞬間があります。世の中のほとんどの人が関わる「会社」は経営で成り立っており、その会社の中での人間関係には心理学が役立ち、人材育成などの教育にはマネジメント系の知識が役立つなどというように、生きていく中で経営学部で学んだことに触れる機会は多いと思います。このように多くの場面で役立つ知識を身に付けることができたことが経営学部に入って良かったと思う点です。これから働いていく中で「経験」を通してその知識をさらに深いものへと変えていくことができれば、より経営を学んでよかったと思えると考えています。

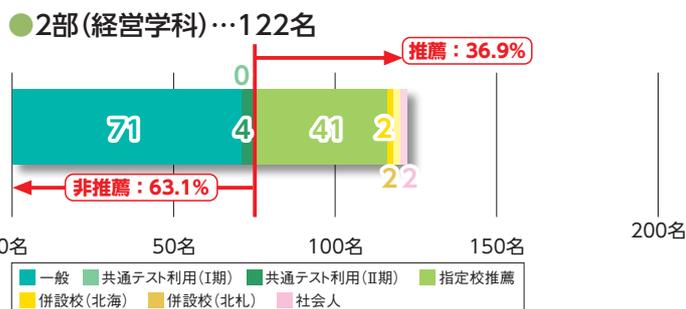
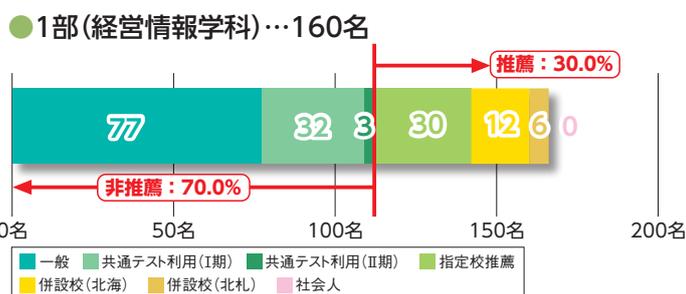
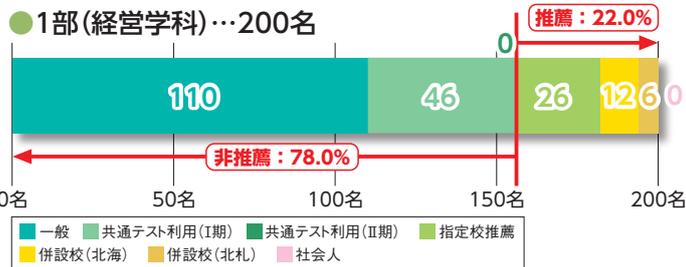
卒業に際して思うこと

このように好成績で大学を卒業できたこと非常にうれしく思いますし、とても自信ができました。普段はあまり自分自身を褒めることはないのですが、4年間頑張ってきた自分をまずは褒めてあげたいです。大学生活を通して学んできたこともそうですが、計画性をもって勉学に励んできた経験から得た時間の効率的な使い方など、勉強以外のスキルも社会人には必要不可欠なものなのです。これらのスキルをこれから働いてくうえでしっかりと活かしていけるよう頑張っていきます。

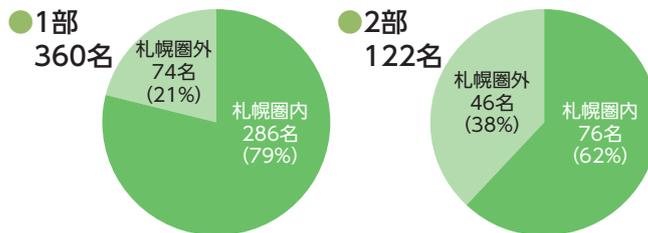


入試・入学者データ [2024年度]

入学者分類



入学者の出身地域



経営学部で10名以上入学の高校

高校名	1部	2部	合計
北海	25	3	28
札幌新川	18	1	19
北海学園札幌	14	3	17
札幌英藍	12	4	16
札幌平岸	12	3	15
札幌北陵	15		15
札幌啓成	14		14
石狩南	13	1	14
札幌藻岩	11	2	13
札幌第一	12	1	13
札幌稲雲	10	2	12
札幌旭丘	11		11
札幌月寒	10	1	11
札幌手稲	10	1	11
小樽潮陵	11		11
札幌清田	10	2	10





北海学園大学の卒業生は、各企業で高い評価を得ており、就職難といわれる中でも、就職活動において多くの企業から内定を得ています。特に、経営学部卒業生は、幅広い業種から求められており、数多くの経営学部卒業生が、企業の第一線で活躍しています。就職以外にも大学院への進学や公認会計士、税理士といった資格試験への挑戦、あるいは海外留学などの形で、目標を実現する卒業生もいます。

今年度はコロナ禍により、進路選択環境に大きな変化がありました。しかしながら、そういった状況においても、多くの学生たちは進路を決定しています。

■ 2023年度(2024年3月卒業) 進路実績

	1部		2部	
	人数	%	人数	%
卒業生(2020年度入学)注1	277	100.00%	93	100.00%
進路決定者	241	87.00%	62	66.67%
進路不明者を除いた 進路決定率	—	97.18%	—	88.57%
民間企業	216	77.98%	52	55.91%
公務員	17	6.14%	6	6.45%
非正規(アルバイト等)	2	0.72%	0	0.00%
その他注2	2	0.72%	3	3.23%
大学院進学	3	1.08%	0	0.00%
他大学進学	0	0.00%	0	0.00%
専門学校進学	1	0.36%	1	1.08%
留学	0	0.00%	0	0.00%
進路未決定者	7	2.53%	5	5.38%
進学準備中	0	0.00%	0	0.00%
公務員・教員受験準備中	3	1.08%	1	1.08%
休職中	0	0.00%	0	0.00%
進路未定	4	1.44%	4	4.30%
その他注3	0	0.00%	3	3.23%
進路不明注4	29	10.47%	23	24.73%

注1：4年間で卒業した2024年5月の進路状況。9月卒業者や留年、卒業延期者は除外。

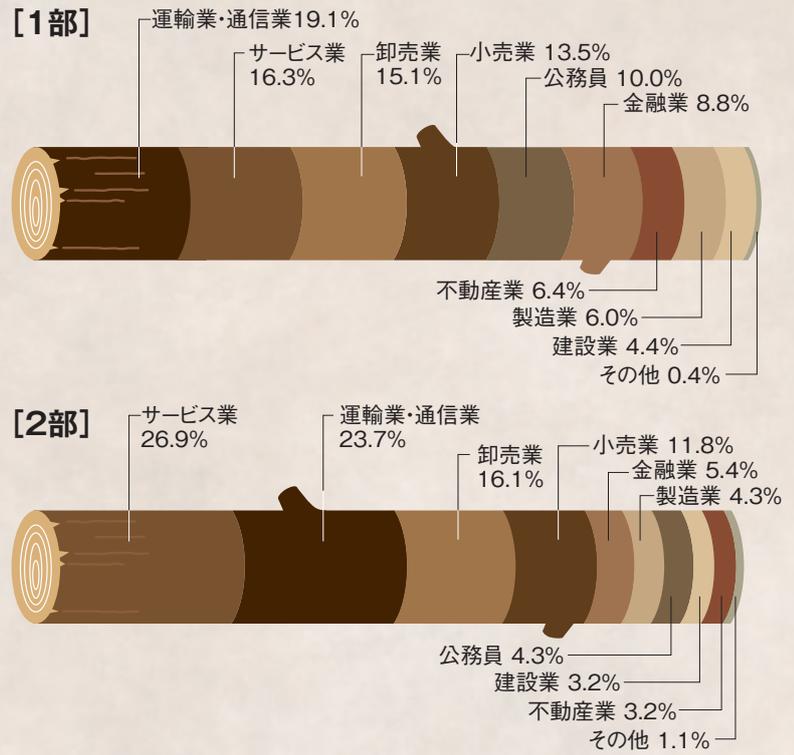
注2：その他には、個人事業主、フリーランス、現職継続を含む。

注3：その他には、資格取得活動、留学予定などを含む。

注4：進路不明は、キャリア支援センターに進路先の届け出がない者。

■ [2023年度] 業種別就職状況

(2020~2022年度3カ年分：2025年度大学案内より)



■ 経営学部[1部・2部] 就職上位の推移(各年度3名以上が就職した企業・団体を抽出)

2023年度	
ホクレン農業協同組合連合会	6
株式会社北海道銀行 (ほくほくフィナンシャルグループ)	5
SCSK北海道株式会社	4
株式会社サッポロドラッグストア	4
株式会社つうけんアドバンスシステムズ	4
株式会社トランスコスモス	4
住友不動産販売株式会社	3
株式会社フェローズ	3
株式会社北洋銀行	3
株式会社北陸銀行	3
株式会社北海道アルバイト情報社	3
北海道信用金庫	3
北海道労働金庫	3

2022年度	
札幌市役所(一般事務)	6
株式会社一条工務店	5
トランスコスモス株式会社	4
株式会社サッポロドラッグストア	4
株式会社ラルズ	4
株式会社北海道銀行 (ほくほくフィナンシャルグループ)	4
株式会社マーキュリー	3
株式会社マイナビ	3
株式会社モロオ	3
株式会社北海道アルバイト情報社	3
北海道職員(警察行政)	3
北海道信用金庫	3
北海道労働金庫	3

2021年度	
イオン北海道株式会社	7
北海道警察	6
株式会社新和	5
トランスコスモス株式会社	5
札幌市役所(一般事務)	5
渡辺パイプ株式会社	4
リコージャパン株式会社	4
トヨタカローラ札幌株式会社	3
株式会社北海道銀行 (ほくほくフィナンシャルグループ)	3
大丸株式会社	3
株式会社NTTドコモ	3
生活協同組合コープさっぽろ	3
株式会社PALTAC	3
長谷川産業株式会社(長谷川グループ)	3
DCMホールディングス株式会社	3
日本郵便株式会社(日本郵政グループ)	3
株式会社ラルズ	3
株式会社一条工務店	3

経営学部生の 就職先一覧

表は、2023年度の経営学部卒業生の就職先一覧です。実際に卒業生の就職先ですから、ここに掲載されている企業は、**本学あるいは経営学部の学生を採用する意思がある会社**であることが分かり、**有力な就職先候補**と考えることができます。

表の中には、様々な業種の様々な企業が掲載されています。**一般には知られていなくともその業界では名の通った会社**や**安定度の高い会社**も含まれています。加えて、**道内密着型企業**もあります。これら企業のHPを1つ1つ検索し、そのHPを閲覧するだけでも、**就職先となりえる候補を新たに見つけだす**ことができます。

民間企業編

建設	アサヒ、岩田地崎建設、カワムラ、興北建設、テスク、西江建設、ネクスコ・メンテナンス北海道、フルテック、松本鉄工所、山岸金属	商社 (鉄鋼・非鉄・金属製品)	イシグロ、サスオール
建設コンサルタント	株式会社ウスマ地域総研	商社 (電子・電機・情報機器)	斎長物産、リコージャパン
設備	株式会社工成舎	商社(総合アパレル)	イグジット
住宅	一条工務店、タマホーム、土屋ホーム、北海道セキスイハイム、ミサワホーム北海道	その他商社	SB・C&S、ガモウ北海道、小林教材社、大丸、日本ニューホランド
不動産	インテリックス、カチタス、桂和商事、三光不動産、JPMC、住友不動産販売、東急リパブル、みずほ不動産販売、三井不動産リアルティ札幌、パワー・ステーション、不動産SHOPナカジツ、北海道建物	コンビニエンス	ローソン
食品	きのとや、ケイシイシイ、北海道糖業、ロイズコンフェクト	スーパー	イオン北海道、東光ストア、まいばすけっと
化粧品	株式会社イービーエム	百貨店	大丸松坂屋百貨店、福原
機械	タツノ、マキタ	専門店	アインファーマシーズ、サッポロドラッグストア、ツルハ、トモズ
家電・AV機器	アイリスオーヤマ	専門店(フード)	ゲンキー、六花亭
電力	北海道電力	専門店(家具・インテリア)	ニトリ
ガス	エネサンス北海道	専門店(自動車関連)	トヨタカローラ札幌
地銀	北洋銀行、北陸銀行、北海道銀行	専門店(総合アパレル)	ビームス、マツオインターナショナル
信用金庫	渡島信金、帯広信金、空知信金、大地みらい信金、北海道信金、稚内信金	専門店(電器)	ヨドバシカメラ
信販・クレジット	ニッセンレンエスコート	その他専門店	アルペン、紀伊國屋書店、ゲオホールディングス、ハミューレ
労働金庫	北海道労働	フードサービス	日清医療食品、はなまる、ハブ、フォーシーズ、フレスカ
政府系・系統金融機関	北海道信用農業協同組合連合会	その他の教育・学習支援業	創英コーポレーション、ベネッセコーポレーション
リース	共成レンタム、トヨタレンタリース札幌、NEXYZ・Group	旅行	名鉄観光サービス
その他金融	ニトリホールディングス、ニッテレ債権回収	ホテル	グランベルホテル、星野リゾート・トマム
生命保険	かんぽ生命、SOMPOひまわり生命、富国生命	冠婚葬祭	創和プロジェクト、めもりあるグループホールディングス
保険代理店	銀泉、ほけんの窓口グループ	アミューズメントパーク	合田観光商事(パチンコひまわり)、ラウンドワン
商社(総合)	株式会社三ッ輪商会	コンサルタント	アイデム・ホールディングス、エフアンドエム、武ダホールディングス、船井総合研究所、ペイロール、レイス
商社(食品)	北一ミート、サッポロウエシマコーヒー	人材紹介・人材派遣	アイデム、アウトソーシングテクノロジー、アスクガート、キャリア、パーソルキャリア、ピーアール・ディー、フェローズ、マイナビワークス、ミダス
商社(建材)	伊藤忠エネクスホームライフ北海道、日昭、リリカラ	アウトソーシング	KDDIエボルバ、ワールドインテック
商社(化粧品)	PALTAC	セキュリティサービス	セノン
商社(産業資材)	山田機械工業	一般(その他)サービス	アイーナホーム、井原塗装、エイブル、NECフィールディング、北ガスフレアスト、タイムズサービス(パーク24グループ)、テアトルアカデミー、TYKグループ、ノースジニアス、ボディワークホールディングス、マックスガイ、LadyBird、レピオグループ
商社(自動車)	IDOM(旧:ガリバーインターナショナル)、札幌トヨタ自動車、札幌トヨペット、トヨタモビリティパーツ本部、北海道日産自動車		

2023年度卒業生

就職先一覧

「1部および2部」

2部学生 の就職！



2部経営学部の就職先には**大手企業や公務員も含まれ**、就職実績としての質は1部に負けていません。2部学生の場合には、**講義のない昼間をどう活かすかが鍵**となるようです。例えば、昼間はアルバイトなどにより、自分で学費等をねん出し、夜は大学でしっかりと勉強するといったようなプランがあれば、自立した学生として高い評価を得るでしょう。あるいは昼間は部活をし、夜間はしっかりと勉強するといった形での文武両道でもいいのかもしれませんが。いずれにせよ、**2部学生は2部学生でいることの意味やメリットを考えて、学生生活を送る必要がある**ようです。



情報処理

IC、イーエフユーアドヴィス、WinGrow内田洋行ITソリューションズ、エイチ・アイ・ディ、エスイーシー、SCSK北海道、大塚商会、キーウェアソリューションズ クレスコ、コスメディア、Codemingle、ソフトコム、DTS、トランスコスモス、日本ビジネスシステムズ、日本アイ・ビー・エムデジタルサービス、パーソルプロセス&テクノロジー、フルスピード、ヤマトシステム開発

ソフトウェア

アーバン・コーポレーション、HBA、ASE、エヌ・ティ・ティ・システム開発、クリエイティブ・コンサルタント、シーエスアイ、GSI、システナ、ソフトウェア札幌、ソリューションジャパン、つうけんアドバンスシステムズ、テクノプロ テクノプロ・IT社、デジタル・ブレイン、VRAIN Solution、北海道日立システムズ、メディアサイエンス

情報サービス

アルテニカ、うるる、恵和ビジネス、セーフィー、レバレージュ

通信関連

アイ・ティー・エックス、NTT東日本-北海道、ZEALS、チャンスメーカー、ファイバーゲート

新聞

道新スポーツ、十勝毎日新聞社、北海道新聞社

出版

リクルート

広告

北海道アルバイト情報社、リクルート北海道じゃらん、ONE CRUISE

印刷・パッケージ

アプリプレス・センター

陸運

エムケイホールディングス、互信ホールディングス

空運

ANA新千歳空港、キャセイパシフィックエアウエイズリミテッド

農協

オホーツク網走農協、更別村農協、ホクレン農業協同組合連合会、芽室町農協

病院・診療所

givers、新札幌アン矯正歯科クリニック、社会医療法人母恋、地域医療機能推進機構 (JCHO) 北海道東北地区管理部、函館五稜郭病院

税理士事務所

エンカレッジ、セントラル、フューチャーコンサルティング、山田アンドパートナーズ

法律事務所

立花志功法律事務所

生活協同組合

生活協同組合コープさっぽろ、全国労働者共済生活協同組合連合会

商工会議所

札幌商工会議所、余市商工会議所

その他団体

公立学校共済組合北海道支部、社会保険診療報酬支払基金、北海道漁業協同組合連合会

公務員編

国家公務	行政：一般職	厚生労働省、財務省、農林水産省、法務省
	国税専門官	国税専門官
地方公務	都道府県	北海道職員（一般行政）
	市町村	札幌市役所（一般事務）、旭川市役所、江別市役所、小樽市役所、帯広市役所、苫小牧市役所、音更町役場、中標津町役場、羽幌町役場
	消防	小樽市消防、札幌市消防、千歳市消防、苫小牧市消防



経営学部は、公務員になる上で不利？

経営学部の学生の多くが民間企業への就職を希望するため、彼らの主たる就職先は民間企業が主となります。しかし、経営学部でも、就職先として国や都道府県庁、市町村を志望する学生は少なくなく、公務員として働いている卒業生もたくさんいます。

2023年度卒業生(過年度生含む)のうち、公務員として24名が4月から働いています。内訳は、国家公務員（一般職）4名、国税専門官2名、北海道庁2名、政令指定都市（札幌市）1名、道内市町村9名、消防4名、道警2名です。

近年の公務員試験では、①一部の試験区分を除いて、出題の仕方に多様化がみられること、②学力試験の点数だけでなく、面接がより重視されるようになってきていること、③面接では「学生時代に力を入れたこと」といった、学生時代のことや、「それぞれの組織で働く意欲をしっかりと持っているか」、「上司や同僚、部下とともに協調して働けるか」、「市民ときちんとしたコミュニケーションを取ることができるか」といった組織人としての資質が問われています。また、地方公務員においては人物評価を重視する傾向もみられます。そのため、仕事やマネジメント、心理などについて学習する経営学部の学生が、より公務員試験に対応できるようになっているようです。

- 道内市町村に対する就職実績(2003年度卒業生から)
旭川市、網走市、青森市、石狩市、岩見沢市、恵庭市、江別市、小樽市、帯広市、北広島市、北見市、釧路市、士別市、砂川市、滝川市、伊達市、千歳市、苫小牧市、名寄市、登別市、美唄市、深川市、三笠市、紋別市、稚内市、愛別町、足寄町、厚岸町、浦河町、音更町、神恵内村、喜茂別町、共和町、釧路町、黒松内町、訓子府町、標茶町、士幌町、斜里町、新得町、新十津川町、寿都町、鷹栖町、津別町、天塩町、当別町、当麻町、苫前町、豊浦町、中標津町、羽幌町、平取町、別海町、北竜町、幌延町、幕別町、増毛町、真狩村、余市町

Uターン就職の可能性

上の「公務員編」でも説明したように、多くの市町村での採用実績を有しており、これら市町村への就職を果たすことで、地元へのUターン就職は可能となります。

また、経営学部では、信用金庫や信用組合といった地域の金融機関や農業協同組合に対して高い就職実績も有しており、これら企業および団体への就職によっても、Uターン就職を果たすことができます。一般に、地域密着型の企業の場合、それぞれの地域をよく知る地元出身の学生を採用しようという意欲は、より高くなる傾向があります。

●道内信用金庫、労働金庫、信用組合における採用実績 (2006年度卒業生からの累積)

旭川信金、網走信金、江差信金、遠軽信金、渡島信金、帯広信金、北空知信金、北見信金、釧路信金、空知信金、大地みらい信金、伊達信金、道南うみ街信金、苫小牧信金、日高信金、北央信用組合、北星信金、北門信金、北海道信金、北海道労働金庫、室蘭信金、留萌信金、稚内信金



学生の 就職活動報告



河村 亮汰

近藤ゼミ

[入社企業]
不動産売買

- 就活開始…3年生(8月)
- 就活終了…4年生(5月)
- 志望業界…不動産
- 受けた業界…不動産、金融、住宅
- 志望職種…総合職
- インターンシップ参加社数…5社
- OB訪問数…0人
- エントリー数…8社
- 面接数…8社
- 内定…5社
- 就職活動費用…約1万円(移動費)
- 学生生活…サークル、アルバイト、ゼミ活動
- ESや面接で話したエピソード…ゼミでの研究活動、アルバイト活動、サークル副会長としての活動、長所や短所

業界の志望理由

営業をしたいと思い就職活動を始めた中で、不動産売買業界は仲介業なので自社の商品がなく自分の人間力で仕事をするという少し他業界とは違う点に惹かれました。また、比較的他業界よりも高い水準の給与が一般的であったり、自社商品がなく、自分の人間力での営業活動なの

活動記録の要点を卒業生の皆さんに報告してもらいました。
就職活動と一口に言っても多種多様な活動をしていることが分かるかと思います。

で自分自身の成長にも繋がるかなと感じました。またプライベートな面で考えると不動産業界なので建物やマンションがたくさん存在する比較的都市部に勤務地が集中しているところも魅力的でした。

内定先を選んだ理由

志望業界であったのと、勤務地や給与など働く環境が他の内定先に比べて魅力的だったからです。また、社員の人柄や社風などが合い、面接を重ねるにつれ志望度が上がっていったからです。

エントリーシート対策

先輩や友達に見てもらうことが1番効果的だと思いました。自分では自分の書いたことが伝わって思っているよりも意外と伝わりにくいなど色々修正点が出てきたので、人に見てもらうことが大切だと感じました。エンカレッジの先輩方が親身になって対策をしてくれてとてもありがたかったです。文章の改善点やわかりづらい点を改善してくれたため、改善後は自信をもってエントリーできました。また、大学の就職支援センターの講習も最初にすべて受けて、就職活動の大まかな流れを最初に掴むことができたし、それぞれのフェーズにあった対策などもしてくれてとても効果的に対策できました。

面接対策・選考対策・その他対策

面接で何を聞かれたかなどが書いてあるサイトで、それを基に聞かれる内容をイメージして回答を事前に考えて面接を受けていました。何を聞かれてもいいように準備して面接に向かったつもりでも、緊張で上手くいかなかったり、想定

外の質問をされてしまうと困ってしまったりなどがあったので、もっとこれでもかというくらい面接の準備を沢山した方が良かったなと感じました。面接は回数をこなすことが大事だと感じました。

就活成功のために大切なこと

周りの友達などと比較せずに自分のペースで活動することだと思います。周りには内定をたくさん持っていたり、とても面接が得意な人がいたりなど凄いなと思う人がたくさんいて、自分の状況と比べちゃったりして焦ってしまったりした事があったが、たくさん内定を頂いても、入社できるのは1つの会社なので自分のペースで本当に納得いく内定を獲得するよう頑張る事が大切だと感じました。また、就職活動でいっぱいになり適度に息抜きしながら活動することも大切だと思いました。焦っていたこともありましたが焦って活動しているときは上手くいかなかったです。

就活で後悔していること

第一志望群の企業を選定するのが少し遅かった事です。就職活動は初めての事で心配で、あまり志望度が高くない企業も受けたり説明会に参加したりなどして、第一志望群の企業の対策をする時間が少なくなってしまった事が後悔した点です。もっと早くに業界を絞っても良かったかなと考えています。



加藤 悠大

天笠ゼミ

[入社企業]
つうけんアドバンスシステムズ

- 就活開始…3年生(7月)
- 就活終了…4年生(5月)
- 志望業界…IT
- 受けた業界…IT
- 志望職種 営業職…システムエンジニア
- インターンシップ参加数…1社
- OB訪問数…0人
- エントリー数…13社
(6社は内定のため面接前に辞退)
- 面接数…5社
- 内定…3社
- 就活活動費用…2万円(交通費)
- 学生生活…特になし
- ESや面接で話したエピソード…基本情報技術者試験に合格したこと。高校の部活で全道大会に行ったこと。同じアルバイトを4年間続けたこと

就活の成功に1番大切なこと

行動力だと思います。私は、4年生の4月の時点で面接やESの対策をしないまま就職活動に臨

んでしまい、4月はハードスケジュールになってしまいました。ESを書いたり説明会に行ったりするだけでも4月はかなり忙しくなってしまうと思うので対策はなるべく早めにしてESなどの選考に時間をかけられるようにすると効率が良いと思いました。まずは行動して面接やESになれるために志望度の低い企業で経験を積むといいと思います。

具体的に面接で意識すべきこと

結論から簡潔に話すこと。笑顔で話すこと。きはきと話すことの3点が良いと思います。1次面接では共通して学生時代のエピソードについて聞かれることが多く、受け答えや人柄を見られていることが多いと感じたため、明るい印象を与えたり、質問に沿った回答ができるように以上の3点を意識すると良いと思います。また、2次面接では、具体的に興味のある業務や入社後にやりたいことといった具体的な内容を質問されます。私は学生時代のエピソードが少なかったため、企業が求める人物像や業務内容から逆算して自分の持っているエピソードに結び付けて回答を作っていました。また業界ごとに聞かれた質問は覚えておいて回答集を作ると便利だと思います。

IT業界を志望していた理由

手に職をつけたかったこと、風通しがいい会社が多いイメージがあったこと。将来性が高い

業界であることの3つでした。逆にIT業界には残業が多かったり、私は文系出身でプログラミングなどの経験がなかったので技術をつけるまでがすごく大変なイメージがありました。そのため会社選びの際は、研修が充実しているかということや、働き方に着目して会社選びをしました。エントリー企業の決め方は、北海道で働きたかったことで、北海道のIT企業の説明会をとりあえずたくさん聞いて、自分に合っていると思ったところにエントリーしました。現在の会社に決めた理由は、北海道で働けて、ある程度規模が大きくて自社開発ができる点と北海学園出身の先輩が多かったこと、研修期間が長くて充実していること、面接や説明会での社員の方々の雰囲気柔らかくて自分に合っていると思ったからです。

未来の就活生に向けて

これから就活が始まる学生の皆さんはまだまだ不安なことが多いと思いますし、始めはうまくいかないことばかりだと思います。とくに選考に落ちてしまった時は気持ちが沈んでしまうと思いますが、あまり気にする必要はないと思います。私は同学年の友達と就活の話をして発散していたり、一緒に対策をしていたりしていました。いろいろな情報も知ることが出来ますし、気分転換にもなると思うので息抜きをしながら進めるといいと思います。頑張ってください！



石崎 真花

伊藤友章ゼミ

【入社企業】
百貨店

- 就活開始…3年生(7月)
- 就活終了…4年生(6月)
- 志望業界…ブライダル、広告、小売
- 受けた業界…ブライダル、広告、出版、印刷、小売、人材、メーカー
- 志望職種…総合職
- インターンシップ参加社数…12社
- OB訪問数…3人 ● エントリー数…38社
- 面接数…23社 ● 内定…6社
- 就職活動費用…5千円
- 学生生活…ゼミナール、アルバイト、高校時の部活動
- ESや面接で話したエピソード…①ゼミナールにおける地方自治体との共同活動②部活動における部長経験(高校)③アルバイトでの接客経験

自己分析のやり方

初めは性格診断や幼少期からのモチベーショングラフの作成をしていました。途中で1人でやる事に行き詰まりを感じた為、外部の就活支援サービスを利用し、誰かとの会話の中で自分の客観的な見え方も知るようにしていました。

内定先を決めた理由

選考において、一番自然体でいることができたからです。長い間第一志望としていた別の企業にも内定を頂き、非常に悩みましたが、どちらの方が自分らしくいられそうか?を重要視して決定しました。

エントリー企業の決め方

ある程度業界を絞り、インターンや説明会で少しでも気に入ればエントリーをしていました。結果的にエントリー数は増えてしまいましたが、同業他社を数多く見る事ができたことで選考では有利に働きました。

エントリーシート対策

余裕を持って作成するようにしていました。就活解禁までに定番な質問項目のテンプレートを作り、添削をお願いし、提出ラッシュに備えていました。文字数制限がある場合が多く、全てを伝えることは難しい為、簡潔かつ、いかに興味を持ってもらうか?を意識していました。

選考対策

私が就活を通して一番大切な対策だと感じたことは自己分析でした。自分の回答に対し「なぜ?」を5回繰り返すという自己分析法を知り行ったことで、面接でどんな質問が来ても回答できる!

という自信に繋がりました。また、企業分析も同時に行い、他社との比較の上で志望理由を伝えられるようにしていました。面接では、とにかく結論ファーストで簡潔に伝える事を意識していました。初めは苦手でしたが、練習を重ねるうちに自然と出来るようになったと思います。会話ベースの面接が多かったので、言うことを用意しすぎず、自然体で挑むようにしていました。その為には、やはり自己分析の深さが大切だと思います。

就活成功のために大切なこと

楽しむこと! です。絶対に成功させなきゃと考えるとプレッシャーとなり、本来の自分が発揮されない事もあるかと思えます。どんな企業に入る事になったとしても、その選択が正解になるように動こう!と考えて心にゆとりをつけていました。上手くいかなかったらその時考える事にして、4年の6月までは諦めないと期限を決めた上で就職活動自体を楽しんでいました。

就活で後悔している事

途中で中絶の期間があった事です。3年の夏から就活を意識していましたが、何のやる気もでない時期が秋から冬にかけて2.3ヶ月ありました。この時期にSPIの対策や自己分析を進めておけば、後で焦らずに済んだと思います。

未来の就活生に向けて

どうかなるので、気負いすぎず就職活動に取り組んでほしいなと思います。また、就活支援サービスの人や先輩、友人、親など周りには助けてくれる人が沢山います。私自身も、周りの人のサポートのお陰で無事に就職活動を終えられたと実感しています。1人で抱え込むことなく、上手く人を頼って乗り越えてください!



遠田 一真

大石ゼミ

【入社企業】
株式会社ベネッセコーポレーション

- 就活開始…3年生(5月)
- 就活終了…4年生(6月)
- 志望業界…教育、人材、メーカー
- 受けた業界…教育、人材、メーカー、IT
- 志望職種…総合職種
- インターンシップ参加社数…10~15社
- OB訪問数…0人
- エントリー数…5社(うちES提出も5社)
- 面接数…5社 ● 内定…3社
- 就職活用費用…5万円(自己投資)
- 学生生活…サークル、アルバイト、ゼミ(課外活動含む)
- ESや面接で話したエピソード…①理容室売上向上プロジェクト②高校野球③自身の夢や想い(成し遂げたいこと)

形成しているのは、意外と過去の経験が元になっていることに気がきました。面接においても過去の深堀りはされるので、自己分析は特に過去に注力してみてください。②自己年表チャートで思いつけない・気づけないことを他人に聞くこと。自己分析は1人で行うには限界があると私は考えます。自身では気づけないことを他人から指摘されたことは日常でもあるはずですが、就活でも同様です。仲の良い友人や先輩・後輩、聞く相手は信頼していると思う人であればどなたでも問題ありません。ぜひ客観的な視点で自己分析してみてください。

ES対策

まず、書き方の前に伝えたいこと、それはガクチカを1つ決め、1000、800、400、200文字の順でまとめてほしいということです。理由としては、面接で



があって、解決の為の方法としてどこに着目したのか?⑤具体的にいったこと→課題に対しての打ち手は何なのか。⑥結果→成果として得られたこと(説得感を持たせるために定量的にまとめるのがオススメ)⑦この経験を通して学んだこと→①②同様、長く書きすぎないこと(一言かつ端的)まだESの書き方がしっくりこないで困っている人は、この①~⑦に沿ってまずは書いてみてください。

就活成功のために大切なこと

明確な目標を持ち続けることだと考えます。私は受験に失敗したので、就職活動だけは絶対に成功させようとして入学したときから思いついていました。「この企業に入りたい」「この業界に行きたい」「高い年収が欲しい」「福利厚生を充実させたい」「夢や想いを会社で実現させたい」志望理由は、人それぞれです。その志望理由の中に、明確な目標を結び付けてください。どんなに辛くてもその目標や想いがあれば人は絶対に乗り切れます!

未来の就活生に向けて

長々と書かせていただきましたが、就職活動に正解はないと思います。たくさん模索して自身のやり方を見つけてください。その参考に少しでもなれば私は嬉しいです。適度に息抜きをしながら頑張ってください、応援しています!

自己分析のやり方

私が実践していたことは主に2つです。
①自己年表チャートを作成すること。幼少期から現在に至るまで、感情の高ぶり(喜怒哀楽)があった特に印象的な出来事を10個程度書き出し、PowerPointにまとめました。自身の強みを

のような深堀りにも対応できるようにしてほしいからです。次に、書き方に関してです。大きく分けて7つ。①学生時代に力をいれたこと・頑張ったこと→誰が読んでも分かるように端的に一言で。②結論→このガクチカのエピソードを一言で言うなら?を意識してみる。③理由・背景→力を入れた理由や想い、この経験を説明する上で伝えておくべき背景。④課題設定→どのような課題

大石
ゼミ

大石ゼミ×ナカジマ薬局



大石 雅也 教授
[担当科目]
人的資源管理/
キャリア・マネジメント

大石ゼミとは?

- ・先生：大石 雅也 先生
- ・学習内容：人的資源管理
- ・日々の取り組み：

「人的資源管理論」についての学習をしながら、仲間と仲良く楽しく一致団結して取り組むゼミです。自己分析から人生の軸を導く「軸プレゼン」を通して、自身や仲間について深く考え意見を交わす時間や、企業やそれぞれの興味のある分野について研究し発表する時間が多くあり、その中で論理的に分析する力や自己表現力、コミュニケーション能力を磨きます。自分を知りたい、話す力を身に着けたい、人との関わり方を学びたいという方が成長できるゼミです。



ナカジマ薬局とは?



ナカジマ薬局 ホームページ➔



『患者様中心主義』を理念に、常に患者様目線での取り組みに力を入れている調剤薬局です。未病を促すため、良質なサプリメントの展開で健康もサポート。

患者様が過ごしやすいような店舗づくりや、「LINE処方箋送信機能」「ドライブスルー薬局」「お薬受取ロッカー」等、様々なサービスが充実しています。

大石ゼミ×ナカジマ薬局 オンリーワンプロジェクト始動 —「十月祭」への出店を決定

大石先生と、ナカジマ薬局広報室長 林様が偶然のご縁から出会い、大石ゼミの取組に関心を持っていただいたため、決定したコラボ「オンリーワンプロジェクト」。

実践的な課題を検討し、その解決策を考えていくプロジェクトであり、ナカジマ薬局の認知度向上と学生の経営学的実践学習が目的となり、始動しました!

そして私たち大石ゼミは、北海学園大学「十月祭」への出店を企画し、史上初となる(?) 企業コラボ型のゼミ出店へと踏み出しました!



2023年10月に開催された、「北海学園大学十月祭」にて大盛況となった大石ゼミのスムージー。その裏話も含め、大石ゼミの活動報告をさせていただきます！



プロジェクトの流れ



① 企画考案

私たちからできることとして、若年層からの認知度を向上させることに着目し、私たちが所属する北海学園大学での「十月祭出店」を企画！ナカジマ薬局本社にてナカジマグループ最高経営責任者 中島久司様以下経営陣の皆様のご臨席のもと企画発表を行い、実際の出店が決定しました。

具体的な企画内容は、オリジナルスムージー販売 × ベジチェック体験です！
※ベジチェックとは、約30秒で推定野菜摂取量を測定できる機器のことです。



② 企画準備

3年生だけでなく2年生も加わり、スムージーの商品開発班、当日のブース運営準備班、事前・事後のアンケート実施班の3つに別れ、それぞれで準備を進めました。

商品開発班はナカジマ薬局様のご協力のもと、味と栄養価からオリジナル健康スムージーを開発し、ブース班は当日のレイアウトと運営方法考案、チラシや配布ティッシュのデザイン、必要物品の確認等を行い、アンケート班は効果的な結果が得られるようアンケートを実施しました！

③ 企画運営

スムージーは、ビタミンやミネラルに着目した3種「こまつなりりんご」「梨バナナ」「さつまいもバナナミルク」に決定。

配布したティッシュの提示でガチャ参加権を獲得し、出たガチャに応じて割引を実施するというお得なキャンペーンも考案・実施しました。

また、購入された方には健康に関する情報が詰められたナカジマ薬局のグッズをお渡しし、ベジチェックでは無料で野菜摂取量の測定をしました！

④ 結果

スムージー



予定の1.5倍…!
×300杯売上

健康情報グッズ



×約200個配布

ティッシュ



×1000個配布

アンケートによる
学内知名度変化



30%⇒60%!

⑤ 総括

2022年12月から約10ヶ月の間取り組んだ本プロジェクトにより、多くの経験、成果をあげることができました。しかし、連絡や情報共有の不足が課題点として残ったため、今後はこの経験を活かし、改善していきます。

ナカジマ薬局の皆様、本プロジェクトに関わってくださった皆様、そしてブースに来てくださった皆様に御礼申し上げます。ありがとうございました！

編集後記

本記事をかかせていただいたことに



より、改めて振り返ることができました。大石ゼミでの学びは何にも変えられないものとなっています。今後もゼミ全体で、挑戦を続けます！

担当：磯野(右)、西澤(左)

佐藤
ゼミ

佐藤 大輔 教授
[担当科目]
経営管理 I, II

■佐藤ゼミとは?

佐藤大輔ゼミでは、リアルなビジネスを実践的に学ぶためのフィールドとして、地域企業との連携によるプロジェクトを多岐にわたって展開しています。ゼミ生は本ゼミとサブゼミと呼ばれる2つのプログラムに関わります。本ゼミは、自分のやりたいことをゼロから企画し、ビジネスやイベントなどとして具現化する取り組みを個人ベースで進めるプログラムです。一方で、サブゼミはチームとして地域や企業などと連携しながら課題解決策を生み出し、実行していくプロジェクト型の取り組み（PBLといいます）です。これ以外にも臨時で取り組むプロジェクトなど、ゼミ生には多彩なチャンスが用意されています。

■どうしてプロジェクトベースなのか?

大学には、専門書などをみんなで読みながら、理論を深く学んだり、広くまとめたりすることを主に行うゼミもありますが、佐藤ゼミは「反省的」な学び方を意図して、「先に行為、後で理論」という順序で学ぶことに力を入れています。つまり、まずは実践のフィールドに飛び込んで、そこから自分なりに感じた違和感や問いに対して解決策を模索していくわけです。ですから、行為する前に理屈を学ぶということは最低限にしておき、まずはやってみようという雰囲気強いゼミです。ただし、実際に行為する中でうまくいかなかったり、課題に直面することは少なくありません。そうした時に初めて本格的に理論を学び、解決策を考えていきます。重視しているのは、経験だけを元に「素手で戦う」ことではなく、学術的な知見（理論）という「武器を使う」ことです。ですから、経営学の理論をただ知ることではなく、それを使う前提で、使いながら学ぶ、というところに私たちのこだわりがあります。

自治労北海道連携
プロジェクト

労働組合に入る若者が減っているという課題に対して、その意味や価値がどこにあるのかを分析し、それに基づく提案を行うプロジェクト。組合員へのインタビュー調査などから労働組合の魅力を見つけ出し、それを動画コンテンツとして具現化しました。この動画は新社会人向けに活用される予定であるほか、調査結果や分析の内容は全道の自治労大会で報告され大きな反響を得ました。この取り組みは他地域の労働組合関係者からも問い合わせを受け、プロジェクトチームの学生たちは全国に出張して講演を行っています。



三重県自治労本部での学生による講演の様子

芦別市との連携プロジェクト



ツアー参加学生によるワークショップの様子

芦別市の魅力を発見し、訴求する方策を考えるプロジェクト。「芦別地方創生アイデアコンペティション」を企画し、それへの参加を含む大学生向けツアーを販売しました。お客さんとして参加する学生は、現地に2泊3日する中で市内を回り、体験し、最終日に提案を発表する内容です。運営側として関わったゼミ生は、地域の企業から協賛を集め、お金を払ってツアーに参加する学生の集客など全ての取り組みに関わりました。



学生たちが主催した「地方創生アイデアコンペティション」
※登壇しているのは荻原貢芦別市長

「シロクマベーカリー」プロジェクト

ワンダークルー社と連携し、ベーカリー事業を展開する「シロクマベーカリー」の認知度向上のための提案を構築し、それを実施するプロジェクトです。まずは5つのチームに分かれて実地調査などを進め、社長に企画提案を行いコンペ形式で評価を受けるフェーズから始まりました。その結果1つのチームだけが選ばれ、ブランドイメージを体現するランチボックスを開発し、実際に北海学園大学内で試験販売を行いました。結果として、用意した商品が完売するほど好評で、こうした例をつうじて若者向けのマーケティングの可能性を同社に示すことができました。



開発したランチボックス販売の様子

2023年度で他に実施したプロジェクト

風呂敷プロジェクト

風呂敷文化協会と連携し、風呂敷の魅力を広く訴求するためのマーケティングプロジェクト。実際に風呂敷を制作し、店舗やホテルなどで販売。



風呂敷イベントで使用したチラシ

イベントでの活動風景

北海道の食プロジェクト



製造を委託する工場との打ち合わせの様子

北広島市と連携し、北海道遺産「赤毛米」を使ったせんべいや団子などの企画開発、製造、販売。イベントでの販売のほか、本学オープンキャンパスでも配布。

きたしるプロジェクト

北海道企業の人材確保に関する課題解決を目指して、学生と企業のマッチングサイトを開発するプロジェクト。組織文化を測定する学術的な方法を活用し、いわば「雰囲気」で企業と学生をつなぐ



学生向けサイト利用説明会の様子

新しい解決策の提案。

開発したマッチングサイトのトップページ



ろうきんプロジェクト

北海道労働金庫と連携し、金融機関としてのろうきんの独自性や魅力を明確化し、訴求する取り組み。パンフレットを制作して配布など。



ろうきん担当者などと学生の会議の様子

knowthプロジェクト

北海道企業の人材確保支援を目指して、企業の魅力を学生視点で調査・分析し、noteの記事として制作、公開する取り組み。2023年は石狩振興局と連携して9社の調査と記事制作を行った。



実際に企業の記事を掲載したnoteのページ



企業トップへの聞き取り取材の様子



ゼミ生が企画・実施した参加企業と一般学生たちの交流会の様子

下村
ゼミ

下村 直樹 教授

[担当科目]

マーケティング・コミュニケーション／広告論

■下村ゼミ
(4年生)とは?

下村ゼミでは4年生のゼミ(特別演習・卒業研究)で、3年間のゼミの集大成として、学生による広告戦略の企画・立案、それに基づく数種類の広告(映像、ポスター、ウェブ広告)の制作を行っています。

3年生のゼミまではサイエンスの視点から広告、セールス・プロモーション、PR、ブランドに関する知識を習得し、それをグループ研究に結びつけて論文を書くという大学によくある典型的な進め方でゼミのテーマ



であるマーケティング・コミュニケーションを学んでいます。

しかし、4年生ではサイエンスとは対極にあるアートの視点を取り入れてマーケティング・コミュニケーションを学んでいます。こうして、両者の視点を学ぶことによって、企業のプロモーション活動に対して深く理解する能力のみならず、どちらか片方の偏った視点による偏った意見、巷で流れているよく真偽不明のわからない情報に流されずに、自分自身で考えて自分なりの物事を判断できる能力を身につけていきます。

広告戦略の企画・立案を行い、それに基づいて広告を制作するとはいっても、いきなりそれに取り組むのではなく、4年生ではアートの視点を取り入れた学習なわけですから、まずは広告の見方といったものを学びます。

アートというと、自分の直感や感覚だけを頼りにすると思いがちですが、そういうことでは

なく、考えに考えて考える、手を動かして手を動かして手を動かすといった思考と行動が伴ってのアートとなります。

■広告の見方:
映像分析

例えば、広告の見方の学習の1つに映像分析があります。これは30秒のコマーシャル映像を1カットずつ止めて、そこにどんな編集技法が使われているか、カメラと対象との距離はどのくらい離れているか、対象をカメラはどの位置から撮影しているかなどを記録することで、そこからコマーシャル映像の意味を探るというものです。サイエンスの視点のみだと、コマーシャル映像の意味は「製品を売ることだ」という単純な答えしか返ってきません。しかし、アートの視点によるこういった映像分析を学ぶことによって、1つ1つのコマーシャル映像から実は製品を売るこ

ゼミ生による
ゼミ紹介

石田 幹

● 出身高校: 札幌北陵
● 入学年次: 2020年度



松田 桃華

● 出身高校: 小樽桜陽
● 入学年次: 2020年度

私たちのゼミでは日々、専門的には「マーケティング・コミュニケーション」と呼ばれる企業のプロモーション活動に関わる分野について学習しています。企業のプロモーション活動といえば真っ先に「広告」をイメージされる方が多いかもしれませんが、マーケティング・コミュニケーションの分野について学んでみると、実際のプロモーション活動は広告だけで

なく、セールス・プロモーションやパブリシティなど、非常に多様な形式で展開されていることがわかります。それぞれのプロモーション活動が持つ特色や狙いについて、より知識を深めることができるのが、下村ゼミの大きな魅力です。

私たちゼミ生も入室以前と以後では、日常で目にする広告などに対する意識の変化を感じています。2年次からのゼミ活動を

と以上の意味を見出すことができるわけです。

映像分析は商業映像のみならず、もちろん「映像」を分析することができます。この分析方法を身につけることによって、普段見ているドラマや映画、アニメ、スポーツ、さらには、ドキュメンタリーなど、これまで漠然と見ていた映像全般の見方が深まり、映像を見る生活をより豊かに楽しむことにもつながります。



映像分析などから学んだことを広告戦略の企画・立案とそれに基づく広告の制作に生かしていくことは、問いを立ててそれを解決するために方法を考え、それを具体的な制作物に



落とし込んで、解決を試みることとなります。これはまさに現在のビジネスで流行っているデザイン思考と重なっているとも言えます。

■卒業制作

広告戦略の企画・立案と広告の制作は2～3名でのグループで進めます(広告戦略では実在する製品・サービスを取り上げており、制作物をここに掲載すると様々な法律に違反するため、この紹介では写真には収めていません)。4年生まで来ると、学生同士はある程度知った仲になりますので、うまく連携を取ってスケジュールを立てて進めています。

ここに取り組んでいるプロセスで、2023年度はありませんでしたが、開講年度によっては、映像制作会社の若手ディレクター、全国規模の広告賞の受賞経験のある広告会社のクリエイティブ・ディレクターの方々にゼミに来ていただき、企画途中の広告戦略、あるいは、

完成した一連の広告を講評していただくこともあります。有益なアドバイスをいただくこともあれば、それもありつつプロならではの辛辣なコメントに学生は戦々恐々とすることもあるので、学生にとっても良い刺激になります。

実際に企業とコラボレーションしてプロモーションを企画する活動を行うゼミが今では当たり前のように様々な大学にあり、そこでは学生による柔軟な発想が求められています、ところが、そこには企業の都合上、制約も多く、せっかくの学生による企画も型にはまりがちになる(=学生の力を使わなくても、企業自身でできる)のも事実としてあります。



ゼミではそういったことと関係ない立ち位置に自分たちを置くことによって、学生自身が広告戦略で取り上げたいものを自由な発想で企画・立案し、それを広告という成果物に落とし込んでいきます。そのプロセスで「広告とはこういうもの



だ」という自分たちが広告に対して持っている先入観や固定観念(広告のメディアだったり、メッセージだったり)を意識することになります。

そこがわかるようになると、先入観や固定観念に基づくありきたりになりがちな発想(広告戦略でいうと、人の心が動かない企画)を別の方向から発想することを動機づけられるようになり、企画に多様な展開が生まれます。ここまで来てやっと自信を持ってサイエンスとアートの両方によるマーケティング・コミュニケーションを学習したと言えるようになります。ちなみに、広告の制作技術については、経営学部の学生ということもあって、ハイレベルなところまでは問いません。



通じて「この広告の表現方法は多様性に配慮したものになっているな」とか、「拡散力のある企業のSNSアカウントにはこういった共通点があるな」とかといった具合に、消費者としてだけでなく企業としての視点を持つことができるようになりました。

2023年度、ゼミでの最終年次を迎えた私たちが取り組んだのは、特定の商品を題材にした広告戦略の策定でした。この

取り組みでは題材とする製品サービスを決定するところから始まり、「広告を出稿するまでの具体的なプラン制作」、「各媒体の特長を考慮した表現コンセプトの立案」、「広告の撮影・編集」などたくさんのプロセスを経ながら制作を進行します。特に動画での商業に関する効果的な表現方法において、映像制作の経験がない私たちのグループは苦心する場面

が多かったです。下村先生の「マーケティング・コミュニケーションはサイエンスとアートが融合したもの」という言葉を、身をもって実感しました。

卒業制作を終えて大学を卒業した現在、関心を持っていたマーケティング・コミュニケーションという分野に関して下村ゼミで学べたことは私たちにとって大きな糧となったと自信をもって言うことができます。

北海経営CDP 2023

北海経営CDPIは、本学経営学部のキャリア形成科目として展開される実践力養成のための科目群です。

今年度は、大学での学びに必須となるアカデミック・スキルズを習得する1年生向け「アカデミックリテラシー」、地域のリアルなビジネスを知り、学術的な知見を応用した課題解決策の構築方法を学ぶ2年生向け「ビジネス実践力講座」、就職活動を控えて自らのキャリアを具体的にデザインする3年生向け「社会人力講座」の3講座が開講されました。



よつ葉乳業×北海経営

「ビジネス実践力講座」

2023年度は、北海道の代表的な乳業メーカーであるよつ葉乳業株式会社とのコラボレーションで、同社のSNSマーケティングを企画・運用するプログラムが実施されました。この講座は単に企業の事業内容を知るだけでなく、事業に関する課題を企業側から提示され、その解決方法を考え、実際に実行するという本格的なプログラムです。今回の講座では、同社の商品の魅力が特に若年層に伝わっていない点が課題

として提示され、それに対するマーケティング方法を提案することが求められました。担当グループごとにインスタグラムのアカウントを設置し、実際に同社商品の魅力を訴求する内容を継続的に投稿するわけです。投稿のテーマは授業が進むたびに更新され、学生には効果的な投稿内容の検討が求められました。

フェーズⅠ	「おいしさ」のブランドとしてのよつ葉乳業のイメージを発信する
フェーズⅡ	「選ばれる」のブランドとしてのよつ葉乳業のイメージを発信する
フェーズⅢ	「チャレンジ」のブランドとしてのよつ葉乳業のイメージを発信する

よつ葉社員 による講座



よつ葉乳業 キャラクター 「みるる」の訪問も



よつ葉乳業・有田社長 をゲストに迎えて トークセッション



講義ではよつ葉製品の試食・試飲やバター作り体験も

ビジネスパーソン×北海経営

「社会人力講座」

2023年度は、多様な実践家をゲストスピーカーとしてお招きし、それぞれの立場からのキャリア観について語っていただきました。ゲストは人材派遣業や広告代理店、新聞社、

キャリアコンサルタント、企業の人事・採用担当者、キャリア支援センターの担当者など、かなり多彩な分野から登壇いただきました。異なる立場や視点から社会人としてのキャリアを考えるためのヒントを毎回示していただき、それぞれが刺激的なセッションとなりました。

●授業スケジュール

第1回	イントロダクション—自分にあった志望先(業界・企業)を見つけよう!
第2回	社会を知ること自分の今後を考える(with株式会社マイナビ)
第3回	就活は自己成長の絶好の機会(with株式会社エス・イー・ジャパン)
第4回	社会や企業に求められる人材とは(with株式会社北海道博報堂)
第5回	社会人としての仕事観を磨こう(with北海道新聞社)
第6回	社会人としての思考を身につける(withキャリア支援センター)
第7回	企業研究/業界研究の方法と実践(withキャリア支援センター)
第8回	仕事と自分の人生について考える(withキャリア支援センター)



企業の人事・採用担当者をゲストに迎えるセッション

マイナビ(小学館)×北海経営

「アカデミックリテラシー」

アカデミックリテラシーでは大学での学習を進めていくためのアカデミックスキルに並行してミニビジネス実践力講座というキャリア教育プログラムを行っています。その中で株式会社マイナビが主催する「課題解決プロジェクト」という企画アイデアコンテストに5人一組のチームで参加してもらっています。2023年度は大手出版社の株式会社小学館から提示された「『あなたたち×小学館』それぞれの得意を生かしてひとつの心に彩りを与えるための協力プロジェクトを立案してください」という課題に取り組みました。大学に入ったばかりでまだ何もわからない状態でいきなり企業が実際に抱えている課題の解決案を考案し、応募するというのは誰

も戸惑ってしまうでしょう。そうした実践的な学習経験をしたうえで自分の強みと弱みを確認し、それぞれの将来に向けてこれからの大学生活で到達すべき目標を確立する。これがこのプログラムの大きな目的になります。

●授業スケジュール

第1回	オリエンテーション
第2回	大学の学びの基礎知識
第3回	ミニビジネス実践力講座(プロジェクト説明とチーム結成)
第4回	ミニビジネス実践力講座(アイスブレーキングと課題解決アイデア創出)
第5回	ミニビジネス実践力講座(アイデア創出と中間振り返り)
第6回	ノートテーキングとレジュメ作成
第7回	レポートの書き方1
第8回	レポートの書き方2
第9回	ロジカルシンキング
第10回	クリティカルシンキング
第11回	プレゼンテーションの仕方1
第12回	プレゼンテーションの仕方2 (第6回から第12回まではオンデマンド型の遠隔授業です。この間、授業時間中は各チームで課題解決プロジェクトの自主作業に取り組みます。6月末に企画アイデアをマイナビに提出します(2023年度))
第13回	ミニビジネス実践力講座(最終プレゼンテーション1)
第14回	ミニビジネス実践力講座(最終プレゼンテーション2)
第15回	総まとめと振り返り(プレゼンテーション結果発表と最終振り返り)



日本とハワイ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。

▶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 (9月上旬から3週間)

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

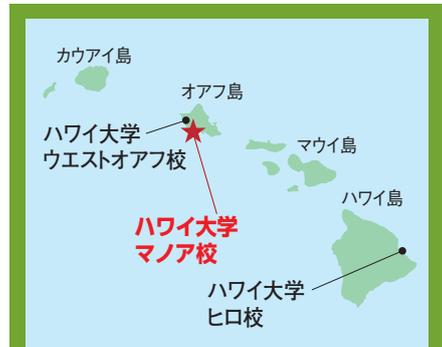
1. 業界分析、企業分析とレポート作成 (日本語)
2. レポートに基づいたプレゼンテーションの準備 (英語)
3. 英語リスニング、スピーキング、ライティングのトレーニング

ハワイ大学マノア校
(アメリカ合衆国ハワイ州オアフ島)

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



研修地：ハワイ州オアフ島

ハワイ大学マノア校は、ハワイ州オアフ島に位置します。オアフ島には州都のホノルル市があり、世界的なリゾート地として有名です。ワイキキビーチを中心に巨大なショッピングセンターがある観光地、ダイヤモンドヘッドやノースショアなどの豊かな自然、ピショップ博物館やパールハーバー博物館など歴史的な施設もあり、多くの見どころがある研修地です。

年間スケジュール

前年度

- ・説明会 (12月～翌1月)
- ・募集開始 (説明会后)
- ・面接 (2月)
- ・選考結果発表 (3月)

1学期

- ・企業分析
- ・業界分析
- ・レポート作成
- ・企業訪問
- ・プレゼン作成

夏期休業

- ・実習期間
- ・NICEプログラム (語学研修)
- ・現地企業訪問
- ・英語プレゼン

2学期

- ・報告書作成
- ・活動とりまとめ期間



KSJとNICEについての紹介

石黒 未来

●所属ゼミ：大石ゼミ ●出身高校：千歳
●入学年度：2021年度

このプログラムでは、3週間ハワイ大学に滞在し、英語やハワイの文化を学ぶと同時に、現地で地元の米国企業の経営陣に対して英語でプレゼンテーションを行います。3週間のホームステイ生活も経験し、現地の素敵な家族と充実した時間を過ごしました。

さらに、渡米までの約5ヶ月間をかけて企業訪問や企業分析などの準備・学習を行う点も、このプログラムならではの魅力的な要素です。この約5か月間を通じて、難しい課題に直面することもありましたが、チームメンバーと協力して取り組み、チームワークを深めることができました。

国外での生活や、目上の社会人の方に向けて英語でプレゼンテーションを行うことなど、日頃大学に通うだけでは得られない貴重な経験を積むことができたと感じています。語学の学習だけでなく、現地の多くの方々や他大学の学生と交流することで、新たな価値観や広い視野を得ることができました。私にとって、将来に向けて大きな意味を持つ素晴らしいプログラムでした。



ハワイ大学マノア校

ハワイ大学の10あるキャンパスのなかで最も古く最大のキャンパスです。100を超える学部、大学院、専門職の学位をもち、運動競技が盛んでNCAA D1に所属しています。また特に、熱帯農業、熱帯医学、海洋学、天文学、電気工学、火山学、進化生物学、比較哲学、比較宗教学などに強みを持つ研究拠点として知られています。(マノア校ホームページより)



UNIVERSITY
of HAWAII®
MĀNOA

実地研修のスケジュール(2023年度)

27-Aug	日本出国、ハワイ到着 [ホストファミリーと対面。それぞれの自宅へ]
28-Aug	ウェルカム・オリエンテーション、クラス分けテスト
29-Aug	クラス分け発表、授業
30-Aug	授業
31-Aug	授業 インターチェンジ(ハワイ大学の学生と交流)
1-Sep	Obun Hawaii訪問、プレゼン発表 ● 授業
2-Sep	休日
3-Sep	休日
4-Sep	オフキャンパス・アクティビティ [クラスのみならずで学外に出て英語を使う活動]
5-Sep	授業、フラ・ワークショップ [全クラス合同でフラダンスのワークショップ]
6-Sep	Rainbow Drive-In訪問、プレゼン発表 ● 授業 インターチェンジ(ハワイ大学の学生と交流)
7-Sep	授業
8-Sep	授業 インターチェンジ(ハワイ大学の学生と交流)
9-Sep	休日
10-Sep	休日
11-Sep	オフキャンパス・アクティビティ [クラスのみならずで学外に出て英語を使う活動] ●
12-Sep	授業
13-Sep	授業
14-Sep	授業 インターチェンジ(ハワイ大学の学生と交流)
15-Sep	グラデュエート・ランチョン 観光大使任命 [卒業式のランチパーティと各種表彰・スピーチ。全員に観光大使の称号が与えられました]
16-Sep	ホストファミリーとのお別れ。ハワイ出国
17-Sep	日本帰国

ハワイ大学のNICEプログラムでは、座学だけではなく、現地の大学生と会話をするインターチェンジや、教室を飛び出してオフキャンパス・アクティビティに出かける機会も用意されています。

企業訪問(日米)とプレゼンについて



佐々木 希空

- 所属ゼミ: 増地ゼミ
- 出身高校: 北海
- 入学年度: 2021年度

留学前に、北海道にある印刷会社のプリプレス・センター様とびっくりドンキー等の飲食店を運営するアレフ様を訪問させていただき、様々なお話をお伺いしました。この企業訪問で得た情報から、ハワイの印刷業と飲食業の企業に向けたプレゼンテーションを2チームに分かれて作成し、ハワイにある印刷会社のオープンハワイ様と、飲食店を運営するレインボー・ドライブイン様を訪問させていただきました。英語でのプレゼンテーションに不安を感じていましたが、現地企業の皆様が温かく迎え入れてくださり、有意義な時間を過ごすことができました。



授業以外の活動



渡邊 早咲

- 所属ゼミ: なし
- 出身高校: 札幌光星
- 入学年度: 2022年度

授業以外では、時間を有効活用して平日、休日問わず街を出歩きました。アラモアナショッピングセンターやダイヤモンドヘッド、美味しいハワイ料理等々、ここには書ききれないくらいたくさんのご経験をすることが出来ました。個人的には、友達やファミリーと同じ家で生活するホームステイが新鮮で、難しいながらも楽しかったです。さらにハワイは過ごしやすい気候で自然も多く、ワイキキビーチのキラキラした青と吸い込まれそうな夕日はとりわけ綺麗でした。英語と娯楽と自然を満喫した有意義な3週間を過ごすことが出来ました。



経営学部 YouTube チャンネル



「経営学ってどんな学問？」
経営学部教授が
わかりやすく解説！



経営学と経済学がどう違うのか、など高校生のみなさんにとって素朴な疑問を解決しながら、経営学部での学びを具体的に紹介します。実は社会人にとっても分かりにくかった経営学の特徴や魅力を簡単な表現で解説していきます。

北海経営CDP
「ビジネスデザイン
実践力講座2023」



よつ葉乳業との連携授業として開講された2年生向け「ビジネス実践力講座」を紹介しています。北海経営CDPIは1～3年生向けに、リアルなビジネスを知り、理論を実際に使うことのできる実践力の習得を目指して、さまざまな授業を

北海学園大学経営学(北海経営)は、心理学や英語教育を始め、地域ビジネスとの強いつながりを持つなど、全国でも有数の特徴的なプログラムを抱える先進的な経営学部です。実は余り知られていない北海経営の特徴や魅力を知ってもらうために、YouTubeチャンネルを設置し、さまざまなコンテンツを配信しています。今後さらに多様なコンテンツを増やしていく予定ですので、ぜひご覧ください。



展開しています。このコンテンツは2023年度に実施された講座をダイジェストで紹介しており、北海経営のリアルな授業風景を感じ取ってもらえる内容にもなっています。

シリーズ「経営学プロローグ」



増地あゆみ先生(心理学)



内藤永先生(英語)

北海学園大学経営学部による、「プロフェッサー(教授)×ダイア"ログ"」(対談)＝経営学プロローグ。北海学園大学経営学部の佐藤大輔教授と、個性豊かな教授陣による対談シリーズです。高校生にとって経営学に興味を持つ序章(プロローグ)となるべく、幅広い研究分野の面白さや奥深さをわかりやすく伝えます。

オリジナルプログラムの紹介

北海経営の特徴的な教育を代表する英語教育プログラム「北海経営イングリッシュ(HBE)」と、リアルなビジネスを知り実践力を磨くプログラム「北海経営キャリアデザインプログラム(CDP)」をアニメーションによる解説で分かりやすく紹介します。この2つの講義は、従来の大学教育では類を見ない先進的なプログラムとなっており、その挑戦的な特徴について具体的に説明しています。



「北海経営イングリッシュ(HBE)」



「北海経営キャリアデザインプログラム(CDP)」

経営学部
YouTubeチャンネル

<https://www.youtube.com/@hokkai-keiei>





教員の研究紹介 【在外研修編】

2023年度は3名の教員が海外での研究活動に従事しました。

レスブリッジ大学

(University of Lethbridge)

赤石 篤紀 教授

カナダ・アルバータ州のレスブリッジ市にメインキャンパスがある州立大学です。学生数は8,000人で、基幹教育、経営、教育、芸術、健康科学、教養教育の分野で、150以上の学部学位プログラムを提供しています。2018年に交換教授として赴任した縁もあり、今回は客員研究員としての立場で1年間滞在しました。



街・キャンパスの雰囲気

レスブリッジ市は人口10万人の街で、街の中を鹿が闊歩する長閑な街です。レスブリッジ大学では、コロナ終息後、海外からの留学生の受け入れを積極的に行っていることもあって、街やキャンパスは前回滞在時以上に多国籍なものとなっていました。また、キャンパス内に学生寮を併設しているため、建物は基本的に施錠されることなく、24時間開放されています。図書館は日曜日でも開いており、勉強・研究に没頭できる環境が整っています。

研究活動

キャンパス内の研究室で、自身の研究課題である「新規株式公開後の企業成長および株式所有構造の変遷」に関わるデータの収集、整理を行いつつ、研究ノートや研究論文の執筆に時間を割く毎日でした。レスブリッジ大学の教員とのディスカッションや授業参観は、大きな刺激となりました。

学生にむけて

北海学園大学では、全学の学生を対象に、夏休み期間に短期派遣プログラムを実施しています(隔年)。レスブリッジは、北米の他の街と比べても、安全で過ごしやすい街なので、利用してみたいかがでしょうか。

バルセロナ自治大学

(Universitat Autònoma de Barcelona)

内藤 永 教授

2023年9月から2024年の6か月間、サクラダファミリアで知られるスペインのバルセロナに滞在し、バルセロナ自治大学 (Universitat Autònoma de Barcelona) で世界共通語としての英語 (English as a Lingua Franca) をテーマとした研究を行いました。

複言語主義に根差した言語教育

スペインではスペイン語だけでなく、カタルーニャ語、ガリシア語、バスク語が公用語として日常的に使われていて、各地方独自の文化や歴史を守るために言語教育が熱心に行われる一方で、仕事のためにイタリア語、ポルトガル語、英語、フランス語などの語学習得が行われています。このような言語は『必要だから学ぶ』という明確な目的を持っている様子は日本とはまるで違いました。言語教育プログラムも、社会で実際に使うことを目的としているために、到達目標がCEFR (ヨーロッパ言語参照枠) によって明確に定められており、授業は学習者が確実に目標到達できるように工夫されていました。



ヨーロッパから見た不思議の国、ニッポン

研究とは別に、スペイン語と英語を同時に習得するためにヨーロッパ各地から学びに来ている人たちとの交流も貴重な機会でした。頭の良い日本人がなぜ非生産的な仕事ぶりなのか、男女差別が酷いのはなぜか、日本人はそもそもなぜ英語を話さないのか、こうした疑問について議論することができました。その議論の一つ一つは、本学の学生教育に従事する上で貴重なものでした。このような貴重な機会、充実した日々を与えてくださった北海学園、そして、経営学部の皆様に心から感謝しております。ありがとうございました。

ロンドン大学

(Birkbeck, University of London)

吉田 充 准教授

私は、昨年度、イギリスのBirkbeck, University of Londonにて在外研修を行ってきました。

街・キャンパスの雰囲気

キャンパスは、ロンドンの中心部にあり、大英博物館と大英図書館の中間あたりで、UCLやSOASがすぐそばにあり学生が多いエリアでした。ハリーポッターで有名なキングスクロス駅まで徒歩20分くらいです。

学校の特徴としては、修士課程大学で夜間学習がメインであることが挙げられます。様々な国からの留学生が多く、本学の2部の時間帯に授業が開講されていました。施設としては、図書館が7/24で利用できるのもとても便利でした。また、学内にStudent Unionが経営する「バブ」があるのは驚きでした。さすがバブ文化の国ですね。

研究活動

研究活動としては、フットボールの統計分析をメインにその現状と課題を探りに行きました。フットボールアナリティクスという授業を聴講するなかで、現場のアナリストの意見を聞き、いろいろな指標 (KPI) についての知識や活用法を学んできました。また、スポーツビジネスセンターが開催する、プレミアリーグ関連のカンファレンスやレクチャーに参加することもできました。その他、スポーツと経営に関連する科目(ガバナンス、マーケット、マネジメント)なども聴講してきました。文献研究だけでなく、イギリスのサッカーチームマネジメント現場の最新の情報に触れることもできたことは幸運だったと思います。

スポーツマネジメントやイングランドフットボールに興味のある学生の進路先としていかがでしょうか？



新 | 任 | 教 | 員 | 紹 | 介 |

2024年4月、経営学部では新たに、心的情報処理論の花塚優貴先生をお迎えいたしました。

Y
u
k
i
H
a
n
a
z
u
k
a



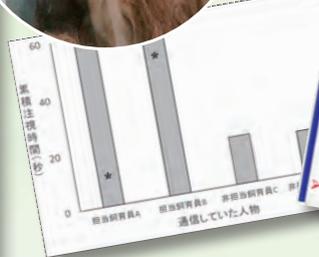
花塚 優貴 (ハナヅカ ユウキ) 講師

●中央大学大学院 文学研究科心理学専攻 博士後期課程修了

比較認知科学・実験心理学が専門です。ヒトに近縁なオランウータンという動物の行動・認知研究をしてきました。また言語を介さずに個体の認知機能を評価するという技能を活かして、言語理解が難しくなった認知症患者さんの記憶能力を調べる研究もしています。講義では「進化」「脳」というトピックについて分かりやすくお伝えしていくつもりですので、興味関心のある学生さんはぜひ受講してみてください。どうぞよろしくお願いいたします。



iPadの起動を催促するため手を叩く様子



花塚ゼミ

演習Ⅰ：16名 / 演習Ⅱ：5名

ゼミコンパ / ゼミ合宿 / ゼミ生の企画にお任せしています

花塚 優貴 講師 [担当科目] 心的情報処理論 / 適応の心理学

■演習Ⅱからゼミ生の興味・関心に応じて柔軟に課題設定をします！

演習Ⅰでは「ジグソー学習」や「ビブリオバトル」の形式を取り入れることでコミュニケーション能力をトレーニングします。コミュニケーション能力を伸ばしたい学生さん、コミュニケーションに苦手意識がある学生さんのどちらも歓迎します。また、2025年度からの演習Ⅱでは、演習Ⅰで培ったコミュニケーション能力をベースに、グループ単位で調べたいテーマを決めていただきます。そこから「1. 仮説の立案→2. 実験・調査の実施→3. データ分析→4. 成果のプレゼン」の一連の流れを体験していただくことで、社会に出てからも通用しうる「課題発見・解決」のスキルを身につけてもらうことを目指します。



ゼミ生による
ゼミ紹介



八鍬 心南

●出身高校：北海
●入学年次：2023年度

花塚ゼミは今年度からの新しいゼミとして始まりました。演習Ⅰでは学生16名で活動しています。花塚ゼミではテーマや課題について役割分担をして調べ学習を行い、自分が調べた内容を報告し合うというジグソー学習を中心にゼミ活動をしています。私が今受け持っているの

は、高齢期のストレスについてです。高齢者はこれまでの人生経験からストレスに対する対処法を身につけます。そのためストレスを回避する力は若い頃に比べ大幅に大きくなるのです。まだまだ不慣れではありますが、花塚先生と共にみんなで頑張っていきたいと思います。



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、外部資金である科研費助成を受けている **村上 始先生の研究** を紹介します。

科研費 KAKENHI

科研費とは

全国の大学や研究機関においては、様々な研究活動が行われています。科研費（科学研究費補助金／学術研究助成基金助成金）はこうした研究活動に必要な資金を研究者に助成する仕組みの一つで、人文学・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独創的・先駆的な「学術研究」を対象としています。

科研費の採択率

平均
27.9%

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。5年間の平均採択率は平均27.9%（注）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
挑戦的研究 (開拓・萌芽)	一人又は複数の研究者で組織する研究計画であって、斬新な発想に基づき、これまでの学術の体系や方向を大きく変革・転換させることを志向し、飛躍的に発展する潜在性を有する研究計画 なお、(萌芽)については、探索的性質の強い、あるいは芽生え期の研究計画も対象とする (開拓)期間3～6年間、500万円以上 2,000万円以下 (萌芽)期間2～3年間、500万円以下
若手研究	博士の学位取得後8年未満の研究者が1人で行う研究。なお2019年度時点では、39歳以下の博士の学位を未取得の研究者が1人で行う研究も対象 期間2～4年間、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1億4917万円を獲得

経営学部開設以来、総41件の研究課題で、経営学部教員が研究代表者となって総額1億4917万円の助成を受けています。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。

(注)「科学研究費」の応募件数、採択件数、採択率の推移 (https://www.jsps.go.jp/file/storage/kaken_27_kdata_g1333/2-1_r5.pdf) の採択率に基づく

研究課題 消費者の購買意思決定過程における視線パターンに基づく心理状態の推定に関する研究



村上 始 講師

- 課題番号: 23K12562
- 種別: 若手研究
- 期間: 3年
- 主たる担当科目: 消費者行動 / マーケティング・リサーチ
- 4,550千円 (直接経費: 3,500千円 / 間接経費: 1,050千円)

「目は口ほどに物を言う」や「目は心の窓」などのように、視線はその人の心の状態をうまく捉えるものとして考えられてきました。本研究においても、視線の動きから人の心理状態を推測する手法を開発することを目的としています。このような手法から視線の動きと心理状態との関係がわかれば、たとえば、お買い物をしているときに、どのような商品配置であれば迷いにくいと

感じてもらいやすいか、あるいは保険の説明書などよく読んで理解しなければいけないものについて、どのようなレイアウトにすればよいかといった課題に一定の示唆を与えられることが期待されます。

視線の動きについて具体的なイメージを図1に示しました。図1aでは保険の説明書のレイアウトを載せています。実験参加者には、実際の保険の説明書を読んでもらいました。その際、眼球運動測定装置という人の視線を記録する機材を用いて、どのような順序で説明書を見ているのか、視線の動きを測定しました。図1bには、保険の説明書をどのように見たのかというイメージを載せました。円は見た部分を表し、円同士を線でつないで、どのような順序で見たのかを簡易に表しています。本研究では、図1bのような視線の動きを表す画像から、どのような視線の動きが、どのような心理状態と関連してそうかを調べる方法を提案しています（村上・川杉・竹村、2024、第19回日本感性工学会春季大会）。提案手法を用いることで、図2の概念図に示したように、多くの人の視線情報とそのときの心理状態（例えば、「迷っている」など）のデータから、どのような視線の動きのパターン（例えば、

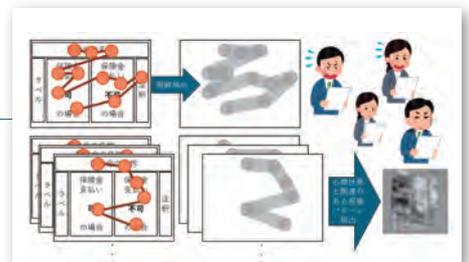


図2 手法の概念図

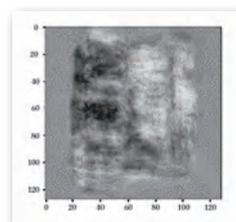


図3 迷っている状態と関連する視線パターンの図

横方向に視線を動かしている)が、どのような心理状態と

関連しているのかを比較的簡易に推測することができます。たとえば図3の場合は、左上(黒い部分)をよく見ている人ほど、迷っている程度が平均よりも高く、右上(白い部分)を見ている人ほど迷っている程度が平均よりも低いという結果が示されています。ここでは、迷うという心理状態と視線の動きの関係についてでしたが、他にも説明書に対する理解度や当該の製品を購入するかなどとの関係について調べることが期待されます。このような研究を通じて、消費者支援や購買行動の促進に寄与することが期待されます。

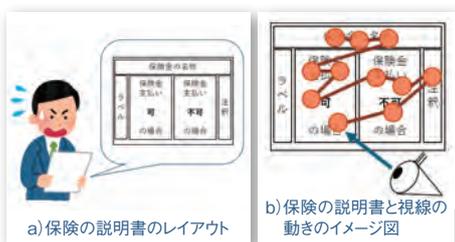


図1 保険の説明書と視線の動きのイメージ図

教員研究業績一覧

[2023年度]

*教員からの報告に基づく



*北海道学術情報リポジトリ(HOKUGA)

<http://hokuga.hgu.jp/dspace/>

このサイトでは経営論集など北海道学術大学で作成された、
教員による各種学術情報を広く公開致しています。



著書

- 中川 裕美 ・スポーツ心理学の挑戦：その広がりと深まり(共著)／大修館書店
- 中村 暁子 ・語る組織：ストーリーテリング・オーガニゼーションズ(共訳)／同文館出版
- 内藤 永 ・ビジネスコミュニケーションのための英語力(共著)／朝日出版社
・ELF and Applied Linguistics(共著)／Routledge

科学研究費助成事業(科学研究費補助金・学術研究助成基金助成金) 注)2024年度採択分も含む

- 浅村 亮彦 基盤研究(C) ・深い学びを保障する学習指導に必要なメタ認知の解明とその養成プログラムの開発
- 浦野 研 基盤研究(B) ・小学校英語教育に関するエビデンス生成のためのアウトカム指標の開発・検証と公開
- 金 倫廷 基盤研究(C) ・ミクロ的基礎付けによる制度維持の新しい理論枠組みの探究
基盤研究(C) ・中間持株会社の生起メカニズムの解明：理論的・実証的研究
- 近藤 弘毅 基盤研究(C) ・地場産地における産地内競争と産地の長期動態との関連性に関する定量分析
- 進藤 将敏 若手研究 ・幼児期の非標準型描画活動が実行機能の発達に及ぼす影響 —保育現場への支援に向けて—
- 菅原 浩信 基盤研究(C) ・ふれあいサロンの継続的な運営に求められる参加者の満足度の向上
- 田中 勝則 基盤研究(C)代表者 ・青年期のゲーム障害予防に向けた標準データ収集および教育プログラム開発と効果検証
基盤研究(C)分担者 ・発達段階を踏まえた子どもの過度なゲーム使用を改善する親子関係の解明
- 内藤 永 基盤研究(C) ・日本人が苦手とする即時応答力を磨く『9マス英会話』の有効性を巡る実証的研究
- 中川 裕美 若手研究 ・外集団脅威とコストに応じて切り替わる内集団ひいきの心理メカニズム
- 中村 暁子 若手研究 ・自社外の人的ネットワークが女性従業員の垂直的キャリア形成意欲にもたらす影響
基盤研究(B) ・ウインスタートアップの経営資源獲得戦略
- 花塚 優貴 若手研究 ・こころの理論に焦点をあてた認知症の障害解明と早期検出の試み
- 村上 始 若手研究 ・消費者の購買意思決定過程における視線パターンに基づく心理状態の推定に関する研究

認定学会誌掲載者論文(国内外)

- 金 倫廷 ・The Evolution of Institution in Institutional Maintenance(共著)／BAM2023 Conference Proceedings
- 菅原 浩信 ・道南いさりび鉄道の利用促進に向けた課題—木古内町における住民アンケート調査結果をもとに—(単著)
／『実践経営』(実践経営学会)60号
- 村上 始 ・眼球運動測定装置を用いた保険の加入意思決定に関する研究(共著)／生命保険論集 第2023巻224号
・Multiattribute Regret: Theory and Experimental Study(共著)／Theory and Decision 第95巻
- 中村 暁子 ・コーヒー焙煎プロファイルデータと焙煎士の相互行為を通じたブランディングの可能性：
メザンロスタリービジネスの勃興を事例として(共著)／マーケティングジャーナル, Vol.43 No.3, pp6-18.
- 田中 勝則 ・ゲーム行動の重症化予防に関する研究動向—多様なプレイスタイルを踏まえた臨床心理学的考察(共著)／臨床心理学23(3)
- 田中 昭憲 ・学校の廊下で測定を行った50m走の疾走速度、疾走速度変化量と最大疾走パワーの関係
—高校生と中学生の男子短距離選手の比較—(共著)／北海道体育学研究 第58巻
- 内藤 永 ・コロナ以降の企業が求めるビジネスコミュニケーション力の変化—予備調査(プレアンケート調査とプレインタビュー)結果から—(共著)
／JAAL in JACET Proceedings, Vol. 5(大学英語教育学会)





■ 論文を検索するなら

J-STAGE SEARCH



■ 科学研究費補助金による
研究を検索するなら

KAKEN SEARCH



学内論集

- 《経営論集》 ● 春日 賢**
- 第21巻第1号 ・ ドラッカーの記述方法について—傍観者の視点に関する一考察
 - 第21巻第2号 ・ ドラッカーの企業観について—「企業」の概念と位置づけの変遷をめぐって—
 - 第21巻第3号 ・ 企業の実態の分析と理解—「成果をめざす経営」研究(2)—
 - 第21巻第4号 ・ 機会に焦点を合わせた意思決定—「成果をめざす経営」研究(3)—
-
- 下村 直樹** 第21巻第2号 ・ 物語をマーケティングに取り入れるということ
- 上田 雅幸** 第21巻第2号 ・ 実務担当者向け問題解決教育コンテンツについて—実務担当者向けに実施されたExcelソルバー研修会を例に—
-
- 《学園論集》 ● 関 哲人** 第191号 ・ 数学教育・統計教育の今後の課題について(共著)
- 近藤 弘毅** 第191号—第192号 ・ 欧米における経営史研究とマネジメント・組織研究の対話と交流(上下)
- 進藤 将敏** 第193号 ・ 幼児における自己・他者描画活動が自己・他者理解の発達に及ぼす影響：一事例実験デザインによる研究

学会発表 (国内外)

- 近藤 弘毅** ・ 欧米におけるマネジメント・組織研究と歴史的方法の対話と交流の現状について—Üsdiken and Kipping(2020)による文献サーベイを中心に—/日本経営学会北海道部会
- 金 倫廷** ・ The Evolution of Institution in Institutional Maintenance/British Academy of Management
- 春日 賢** ・ ドラッカー—経営哲学に関する一考察—初期キー・ワードの変遷を中心に—/経営哲学学会
- 上田 雅幸** ・ 表計算ソフトの機能を活用した解析的問題解決の教育に関する一考察/日本生産管理学会
- 進藤 将敏** ・ 幼児期における描画活動が自己・他者理解に及ぼす影響：単一事例による検討/日本教育心理学会
- 菅原 浩信** ・ 商学連携におけるサービス・ラーニングの推進/地域活性学会
- 青木 千加子** ・ Perceptions on Collaborative Learning in English Writing Classes—Exploring the Relationship between Individual and Group Cognition—/Association for the Advancement of Computing in Education (AACE)
- 村上 始** (他計10件) ・ コロナ禍における規範的意思決定とその数理モデル/国立保健医療科学院公開シンポジウム2023
- ・ 眼球運動測定装置を用いた保険の加入意思決定に関する研究/生命保険文化センター 2023年度5月保険学セミナー(東京)
- ・ 集団意思決定の数理モデルと計算機シミュレーション/日本行動計量学会
- 中川 裕美** ・ 社会集団に伴う外集団脅威の認知と内集団ひいき/北海道心理学会
- 中村 暁子** ・ A Value of External Personal Networks for Female Career Development: An Exploratory Network Analysis /The 12th International Conference on Engineering Business Management
- ・ Data utilization for establishment of luxury goods brands in small and medium-sized companies: Product development process analysis using coffee roast profile data/British Academy of Management
- 田中 勝則** ・ The relationships between online gaming behaviors and psychosocial problems among Japanese adolescents: A large-scale cross-sectional web-based survey./8th International Conference on Behavioral Addictions
- ・ 若手・中堅が想像(創造)するこれからのカウンセリング/日本カウンセリング学会第55回大会
- 内藤 永** ・ 企業が求める英語コミュニケーション力—英語教育への示唆—/大学英語教育学会
- ・ 企業が求める英語コミュニケーション力—ビジネスコミュニケーションの向上に資するサポートシステムのプロトタイプ創案を目指して—/大学英語教育学会
- ・ 実践報告—全提出物へのフィードバック/大学英語教育学会・北海道支部

北海学園学術研究助成

- 中村 暁子** ・ ジェンダー生成組織研究に向けた理論的考察 (一般研究)
- 村上 始** ・ 購買意思決定過程における眼球運動およびその分析方法に関する研究 (一般研究)

教員

[担当科目の属性]

組…組織・マネジメント

戦…戦略マーケティング

会…会計・ファイナンス

情…情報

心…心理

英…英語

体…体育

- ① 主な担当科目
- ② 研究テーマ
- ③ 在学生・保護者に向けて



石嶋 芳臣 Yoshimi Ishijima

- ① 企業論／コーポレートガバナンス
- ② 株式会社における所有と支配・統治に関する比較制度論的研究
- ③ 冷徹なビジネスの世界にこそ、信頼やコミュニケーションが不可欠である点を理解し、如何に自分があるべきか、何をすべきかを学んで欲しいと思います。



大石 雅也 Masanari Oishi

- ① 人的資源管理／キャリア・マネジメント
- ② 日本的雇用慣行に関する研究
- ③ 「人的資源管理」が専門ということで、学部生のキャリア教育や就活支援に関する業務を担うことが多く、講義では「サラリーマンの働き方」を中心に話しています。



大平 義隆 Yoshitaka Ohira

- ① 経営学概論I,II
- ② 人間行動形成メカニズムと組織メカニズムの比較研究
- ③ 日本の現実とは、ギンシャの160倍の財政赤字です。だから学生に、具体的な目的を設定し学びの時間を無駄にせず問題解決の力を身に付けさせたいと努力しています。



春日 賢 Satoshi Kasuga

- ① 経営学説史／現代マネジメント理論
- ② 企業社会の特質と展開、マネジメントの社会的あり方に関する研究
- ③ 経営学でもっとも重要なのは、諸「知識」を単なるスキルで終わらせず、総合・応用して自分なりの「知恵」にすることです。未来を見据え、日々活かしていきたいです。



近藤 弘毅 Hiroki Kondo

- ① 経営史／経営システム
- ② 地域企業の独自能力の開発、進化論的パースペクティブ
- ③ 経営学は、企業や組織という人間が生産で最も長く付き合う仕組みについて学ぶ学問です。経営学を学ぶことで人生の大きな部分を良くすることができるはずですよ。



佐藤 大輔 Daisuke Sato

- ① 経営管理I,II
- ② 組織における創造性に関する研究
- ③ 学生のみなさんには、大学生活で「勉強」とは異なる「研究」を知り、常識を超えタブーを覆す力強い社会人になってほしいと思います。



菅原 秀幸 Hideyuki Sugawara

- ① 国際経営／グローバルビジネス
- ② 途上国貧困層の課題をビジネスで解決するアプローチを研究
- ③ グローバル時代と言われる今日、世界を視野にいれて、共に脳みそに汗をかきましょ。



菅原 浩信 Hironobu Sugawara

- ① 非常利事業論／公共経営論
- ② 民間非営利組織や公企業のマネジメント、地域活性化に向けたビジネス、コミュニティカフェや地域サロンのマネジメント、まちづくり組織や地域プラットフォームのマネジメント
- ③ ただ「覚える」ことではなく、「調べる」「考える」「まとめる」「伝える」ことを重視し、「卒業してから役に立つ」教育をしていくつもりです。



中村 暁子 Tokiko Nakamura

- ① 経営組織／組織文化
- ② 組織とジェンダーに関する研究
- ③ 学生の皆さんが学問をすることの楽しさを感じていただけるよう、お手伝いをさせていただきます。好奇心を持ち、目の前で起る様々な現象に対して感じる疑問を、一緒に探究していきましょう。



伊藤 友章 Tomoaki Ito

- ① マーケティング／マーケティング戦略
- ② 競争優位の説明モデルの探究
- ③ 主体的に学ぶということの意味を考えていきましょう。4年間の学びを充実したものにするには、最後はやはり学生さん自身がその気になれるかどうかにかかっています。



今野 喜文 Yoshifumi Konno

- ① ベンチャー経営／経営戦略I,II
- ② イノベーション ベンチャー・中小企業
- ③ 学生にとって、楽しく、わかりやすい講義を心がけています。宜しくお願い申し上げます。



下村 直樹 Naoki Shimomura

- ① マーケティング・コミュニケーション／広告論
- ② 広告戦略、および、広告効果に関する実証分析
- ③ 4年間という限られた時間ですが、生きていく中で無駄ではなかったと後から思えるよう、有効に使ってください。



金 倫廷 Yunjeong Kim

- ① 企業行動／日本企業論
- ② 組織アイデンティティとアイデンティフィケーションに関する研究
- ③ 経営学部の教員として、学生のみなさんが常に問題意識をもって多様な視点から「物事を自ら考え、それを他人に伝え、行動する」ことの助となるよう努めていきたいと思ひます。よろしくお願ひいたします。



村上 始 Hajime Murakami

- ① 消費者行動／マーケティングリサーチ
- ② 数理モデルを用いた意思決定研究
- ③ 普段のお買い物など、日常生活との関わりが深いテーマですので、授業では、身の回りの出来事を取りあげて、学問を身近に感じ、興味を持ってもらえるようにできておと思っています。



赤石 篤紀 Atsunori Akashi

- ① ファイナンス／コーポレート・ファイナンス
- ② 新興企業の財務構造
- ③ 授業や演習での学びを通じて、将来、より多くの判断材料、より多くの選択肢をもてるようになってもらいたいと考えています。



今村 聡 Satoshi Imamura

- ① 原価計算／工業簿記
- ② 短期損益計算論
- ③ 大学生生活を満喫していただいたいのですが、やはり勉強を忘れてないでください。



庄司 樹古 Tatsuhisa Shoji

- ① 簿記I,II
- ② 会計基準の基礎概念に関する研究
- ③ 武者小路実篤の言葉「もう一步。いかなる時も自分は思う。もう一步。今が一番大事ときだ。もう一步。」学生時代における「もう一步」を共に歩みましょう。



天笠 道裕 Michihiro Amagasa

- ① 経営情報／システム戦略
- ② 経営情報システムの設計と開発
- ③ 人生においては、様々な事柄が生じると思われます。それらと正面から対峙するにあたっては人間力が重要となります。これらを焦らず丁寧に一緒に醸成しましょう。



上田 雅幸 Masayuki Ueda

- ① 情報処理／情報科学
- ② “サービス”としてみた意思決定支援に関する研究
- ③ 大学は、様々なことについて学ぶことができる場です。現在関心を持っていることだけでなく、いろんなことに興味を持って取り組んでみてください。



関 哲人 Norihito Seki

- ① 経営統計学概論I,II／情報システム、データベース
- ② 組織における情報システム活用の実態調査
- ③ 統計学などの情報の科目を担当しております。学んだことを自分自身にどう役に立てていくかを、学生に意識してもらいたいことを、心掛けております。



福永 厚 Atsushi Fukunaga

- ① 経営科学 / オペレーションズ・リサーチ
- ② 組織における情報コミュニケーションとマルチメディア技術の活用
- ③ ネット社会は危険に満ち溢れています。不審なメールは開かない、不用意な発言はしない、セキュリティ対策を万全にするなどして被害にあわないようにしましょう。



浅村 亮彦 Akihiko Asamura

- ① 教育心理学I,II
- ② 空間の理解・記憶過程に関する認知心理学的研究
- ③ 教職課程担当教員として、教員免許取得を目指す全学の学生を指導しています。教職への道は大変ですが、その夢をサポートできるように指導を心がけています。



佐藤 淳 Jun Sato

- ① 学習心理学 / 問題解決の心理学
- ② 抽象的知識の獲得とその使用に関する心理学的研究
- ③ 大学でぜひ「学問」をしましょう。私たちは、次代の担い手たる皆さんに、持てるかぎりの「知識」と「文化」を提供します。もれなく受け取ってください。



鈴木 修司 Syuji Suzuki

- ① 行動科学 / 行動意思決定論
- ② 意思決定に関する比較心理学的研究
- ③ こんにちは、経営学部です。高校までとは違う勉強をしたい人、自分の力を伸ばしたいと思っている人、北海道以外にも興味のある人。そんな人を探しています。



田中 勝則 Masanori Tanaka

- ① 人間関係論
- ② 心身の健康の維持・増進・回復のための臨床心理学的研究
- ③ できない理由よりも、「どうすればできるかな?」と前向きに物事を考える人材の育成に努めていければと考えています。全学の学生相談のカウンセラーも担当しています。



増地 あゆみ Ayumi Masuchi

- ① 組織心理学 / チームの心理学
- ② リスク認知と意思決定に関する心理学的研究
- ③ 新しく何かを始めるのに遅すぎることはないと思います。社会の動きに目を向けながら、考えるだけではなく、是非、具体的な行動に移してほしいです。



進藤 将敏 Masatoshi Shindo

- ① 認知心理学 / 生涯発達心理学
- ② 幼児期における描画発達と認知機能の関連
- ③ 授業では乳幼児期から高齢期まで幅広い対象の心理について、初学者でも分かりやすいように解説しています。心理学の知識を増やして人生をより豊かにしましょう。



中川 裕美 Yumi Nakagawa

- ① 社会心理学I・II
- ② 社会集団の協力行動に関する研究
- ③ 大学生活で学んだ知識が「いつ役立つか」には個人差があります。卒業後数年、数十年先かもしれません。その時がくるまで皆さんの心に残る知識をお伝えしたいと思います。



花塚 優貴 Yuki Hanazuka

- ① 心的情報処理論 / 適応の心理学
- ② 豊良類における非言語的な認知機能研究
- ③ 講義で教わる内容を全て理解することは難しいですが、それらを日常生活と結びつけて考えられたとき、より充実した人生を送ることが出来ます。そのような場面を1コマでも多く作れる機会を提供していけたらと考えています。



青木 千加子 Chikako Aoki

- ① オーラルコミュニケーション
- ② インタラクションと言語習得との関連性
- ③ 学生のみさんの健やかな学生生活と学業の充実を支援していきたいと思っています。



石井 晴子 Haruko Ishii

- ① 総合実践英語
- ② 海外への派遣を伴う国際交流・教育プログラムの教育的効果検証
- ③ 学生時代に様々な冒険、経験を自分の境界を広げておくのほども重要なことです。異なった地域、国、価値観にどどんと触れて強くなやかな人に成長して欲しいです。



浦野 研 Ken Urano

- ① 総合実践英語
- ② 二言語習得。特に大人と子どもの持つ言語能力の相違点の解明
- ③ 経営学部の総合実践英語・ビジネス英語科目は仕事も含め日常生活の中で英語を使用できるようになることを目指しています。



内藤 永 Hisashi Naito

- ① 総合実践英語
- ② 職場で使う英語の言語学的特徴 (English for specific purposes)
- ③ 英語を使って仕事をすることは珍しい時代となりました。学生に海外の仕事の現場を体験させ、使える英語を習得させること、それが教育と研究のテーマです。



マツネ・マーク Mark Matsune

- ① 総合実践英語
- ② CALLソフトウェアの実践と評価および言語学習について
- ③ 本学部の「総合実践英語」では、あらゆる授業で必要となっている「コンピューターを利用した学習」を取り入れ、より実り多いものにする工夫をしています。



伊熊 克己 Katsumi Ikuma

- ① 体育実技
- ② ライフスタイルと健康に関する研究
- ③ 日頃、私はライフスタイル(生活習慣)と健康の関わりについての調査研究をしています。健康生活を維持するために望ましい生活習慣を継続していきましょう。



田中 昭憲 Akinori Tanaka

- ① 体育実技
- ② 思春期の子どもの疾走能力について
- ③ 活動的な生活を送ることは、心身の健康にとっても重要です。体育実技、健康とスポーツの科学I・II(講義)を通じて、身体活動の正しい知識と技能を身につけましょう。



吉田 充 Makoto Yoshida

- ① 体育実技
- ② 骨格アライメントとスポーツパフォーマンスの関係、スノースポーツ指導法、および野活動経験による心理的効果、メンタルトレーニングの効果
- ③ 卒業時に、「この4年間の積み重ねが生きている」と自信を持って言えるよう、新たなステージと一緒にがんばりましょう。

職員



石木田 忠義 Tadayoshi Ishikida

- ⑤ (経) 験値はRPGだけではなく、現実社会で働く上でも重要なポイントです。経営学部の実践科目で経験値UPを目指してください。



滝本 広太 Kota Takimoto

- ⑤ Impressed student life! 様々な経験を積んで、素敵な4年間を送ってください!



辻見 祐太 Yuta Tsujimi

- ⑤ い語、経営学、IT、心理と、この学部では総合的に「ビジネス」を学べます。これからの生きる武器を身に着け、社会に飛び立とう!



新田 遼 Ryo Nitta

- ⑤ (意) 欲的に大学生でしか経験できないことに取り組み、自分を成長させる大学生生活にしてください。



藤原 豪士 Goshi Fujiwara

- ⑤ ぶことに限度はありません。楽しく学び、多くの経験を通して充実した4年間を過ごせるよう全力でサポートします!



布川 幹子 Mikiko Nunokawa

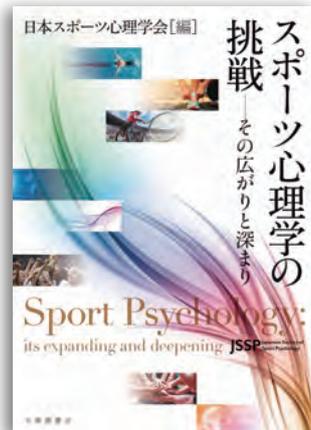
- ⑤ じに学生生活を送れるよう、窓口でアシストします。

最新刊情報

『スポーツ心理学の挑戦 —その広がりと深まり』

日本スポーツ心理学会(編) 中川裕美(著)

大修館書店 2023年10月刊行



本書は、日本スポーツ心理学会設立50周年を記念して出版された最新刊です。一般的に記念書籍といえば、その分野の重鎮が執筆者として名を連ねることが多いと思います。しかし、今後50年の学界の発展を見据えたとき、王道の「スポーツ心理学」だけではなく、多様な領域と連携したり、若手研究者による最新知見を網羅したりする必要があります。それが、著者の専門は社会心理でありながら執筆者として選定された所以でもあります。総説風の学術専門書であり、新たな研究テーマを模索する研究者にぜひ読んでいただきたい一冊となっています。

担当章では、スポーツチームという枠組みが集団・社会的アイデンティティの獲得にどう影響するかをレビューした後、自身の研究内容を紹介しています。著者の研究の特徴は、野球チームのファンを対象とし、集団・社会的アイデンティティとメンバー同士に存在する互恵性の働きを同時に検討している部分です。研究のロジックや手法は、野球ファンのみならず、他の社会集団(例えば、会社など)にも応用可能です。未来の優秀な研究者の目に留まり、何かしらのアシストとして知見を活用していただけることを願っています。

学生による商品企画

中村暁子ゼミ(経営組織)の企画した商品がイベントに出品、銀賞を受賞しました!



2024年3月3日にサッポロファクトリーで開催されたHokkaido Craft Beer Factory 2024に、Trans Brewing様と経営学部中村ゼミのコラボビール、「トランス・ラブポーション」が出品されました。

多くの方に飲んでいただき、美味しいとのお声をいただきました。会場へお越しいただいた皆さん、実際に飲んでくださった皆さん、本当にありがとうございました。

トランス・ラブポーションは、ジャパン・グレートビアアワーズ2024コーヒビール部門で銀賞を受賞しました。すでに完売していますが、2024年度もTrans Brewing様とのコラボビールを発売予定です。楽しみにお待ちください。



国際交流プロジェクト

浦野研ゼミ(英語演習)で、留学生との交流プロジェクトが実施されました!

浦野研ゼミ(英語演習)では、プロジェクトのひとつとして、2024年2月10日に札幌留学生交流センターにて地域の方々やお住まいの留学生の方を対象にした交流イベントを開催しました。

けん玉や竹とんぼ、メンコ、折り紙など、日本の文化を体験できるブースを作り、留学生交流センターにお住まいの有志の方々にダンスや歌を披露していただくなど、異文化交流を行いました。

言語の壁はあったものの、活動を共にしたことで距離を縮めることができ、施設の方や参加者の皆様のご協力のもと、学生自身が楽しみながら貴重な経験をすることができました。



プロジェクトベース学習

伊藤友章ゼミ(マーケティング)で学生による2つのプロジェクトが完成しました!



伊藤友章ゼミでは、学生による以下の2つのプロジェクトが完成しています。

一つ目は、(株)エスイージャパン様と行った本学学生向けの就活手帳のリニューアルです。卒業前の4年生へのインタビューや他大学の調査を通じて発見した改善点の提案、編集作業への参加、使用促進のためのプロモーション、配布した3年生(現4年生)へのアンケート調査による改善点の検証等を進め、昨年11月に最終報告を行いました。

二つ目は、サッポロさとランド施設内にあるサツラク農協組合様のアンテナショップ「まきば館」のプロジェクトで、昨年5月にイベント企画やおよびSNSを通じた広報活動の提案を行いました。提案したイベントは6月24日を皮切りに3回実施され、そのイベントを広く一般消費者の方に知っていただくためにinstagramにてまきば館の魅力を発信する企画も実施しました。



表紙



2024年度新入生ガイダンス



2023年度卒業式



2024年度新入生



学内合同企業説明会



海外総合実習
(ハワイ大学マノア校)

▶バックナンバー
<https://ba.hgu.jp/publication/passages/>