



50周年記念号

# 商大 レビュー

Vol. 25  
2016.3

S h o d a i R e v i e w

岡山商科大学創立50周年記念公開講演会  
投資家と学生のための  
会社説明会

萩原工業株式会社 代表取締役社長 萩原 邦章氏他

04

岡山商科大学創立50周年記念学会学術講演会  
モノづくりの国の  
サービスイノベーション

産業戦略研究所 代表 村上 輝康氏

16

産学官連携センター共同研究・受託研究

- アナログ媒体を利用した金融経済教育のための  
児童向け教材の製作に関する基礎調査研究
- 医療法人の事業承継とエリア・マーケティングに関する調査研究
- 「経済産業省・まちなか健康サポート施設2号店(飲食ゾーン)  
整備調査事業」アンケート調査を実施して

25

岡山商科大学における教育方法のシステム化の推進  
－文部科学省「私立大学等改革総合支援事業」への取り組み－

32

岡山商科大学50周年記念式典・祝賀会  
商大塾の新しい取り組み  
「キッズビジネスパーク in 岡山」への参加

# Index

02 巻頭言 「創立50周年に際して思う  
不確実性の高い時代をいかに生きるか」

岡山商科大学 学長 経営学博士 井尻 昭夫

03 「旬と賞味期限」

株式会社 廣榮堂 取締役 会長 武田 修一氏

04 公開講演会 岡山商科大学創立50周年記念公開講演会  
『投資家と学生のための会社説明会』

経営学部 教授 近藤 一仁

06 学術講演会 岡山商科大学創立50周年記念学会学術講演会  
モノづくりの国のサービスイノベーション

産業戦略研究所 代表 村上 輝康氏

16 共同研究 産学官連携センター共同研究  
受託研究 アナログ媒体を利用した金融経済教育のための  
児童向け教材の製作に関する基礎調査研究

西尾総合印刷株式会社 専務取締役 内藤 功一 営業部次長 川井 保裕  
営業部課長 赤木 基純 総務部 西尾 雅吉  
経営学部 准教授 高林 宏一

17 医療法人の事業承継と  
エリア・マーケティングに関する調査研究

経営学部 准教授 高林 宏一

18 産学官連携センター受託研究  
「経済産業省・まちなか健康サポート施設2号店  
(飲食ゾーン) 整備調査事業」アンケート調査を実施して

調査分析担当者 経営学部 教授 三好 宏

19 フィールドスタディ フィールドスタディの取り組み

21 真庭市における観光をテーマとしたフィールドスタディの実施

経営学部 講師 大石 貴之

22 フィールドスタディ報告会について

経営学部 教授 三好 宏

23 包括協定 2015年度包括協定

24 科学研究費助成事業 科学研究費助成事業への取り組み

25 文部科学省補助金 岡山商科大学における教育方法のシステム化の推進  
-文部科学省「私立大学等改革総合支援事業」への取り組み-

**27 大学コンソーシアム岡山**

「日ようび子ども大学」  
環境について考える「エコナイト」

**28 キャリアセンター**

2016年3月卒の就活を振り返り  
1年で変更される就活スケジュール!!  
商大塾 × キャリアセンター  
2015就職合宿  
「資格&グローバルから見る業界・企業研究」  
実施!

**29 高大連携**

実学を意識した指導方法の  
確立を目指して  
—高大連携授業の実践(試行)から見えたもの—  
岡山県立倉敷鷺羽高等学校 校長 白神 敬祐  
主幹教諭 福岡 明広

**31 教員免許状更新講習**

教員免許状更新講習について  
教職課程を履修して

**32 50周年記念式典・祝賀会**

岡山商科大学50周年記念式典・祝賀会  
50周年記念式典事業部会 代表 大崎 紘一

**33 コンベンション事業**

日本産業技術史学会第31回年会開催

**34 商大塾の新しい取り組み**

「キッズビジネスパークin岡山」への参加  
おかやまローカルアソシエイトでの  
フィールドスタディ報告

**35 産学官連携センター学生生活動支援**

「新庄村メルヘンの里 盆踊り大会への参加」  
「岡山市中央卸売市場“いちば大学”への参加」

**36 慶應MCC 夕学講座**

『夕学(せきがく)五十講』(東京開催)を  
インターネットで中継配信

**38 商大講座**

2015年度『商大講座』メニュー一覧

**40 学術トピックス**

著書紹介  
『Studies in Medium-Run Macroeconomics』  
経済学部 講師 山下 賢二

著書紹介  
翻訳『デュレンマツト戯曲集』第三巻  
経営学部 准教授 香月 恵里

**42 岡山商大論叢 —岡山商科大学50周年記念号—**

**43 観光振興論特殊講義**

現場の方の話は面白い!  
経営学部 特任教授 馬淵 キノエ

**44 キャンパスライフ**

2015年度岡山商科大学孔子学院活動報告

**46 「商大塾」**

2015年度の商大塾を振り返り  
社会総合研究所 次長  
経営学部 講師 海宝 賢一郎

**47 資格試験講座**

資格試験講座一覧、合格者の声

**49 研究所から**

後援会及び後援会役員会について  
所長挨拶  
岡山商科大学社会総合研究所後援会について

## 創立50周年に際して思う 不確実性の高い時代をいかに生きるか



岡山商科大学 学長  
経営学博士

井尻 昭夫

最近、明日が読めないと感じることが多い。誰も豊かな社会、豊かな生活を望み、日々努力していることに間違いはない。しかしながら、努力が思った通りの結果を伴うとは限らないし、しかも、自己評価のほかに、多くの場合、自分以外のところで努力が評価される。それだけに、世が複雑になるにしたがって努力と成果との関係は不透明性が高まってくる。

最近のマクドナルドの事例に見るように、切磋琢磨して新製品を次から次に出し、しかも安いことがいいことであるといわんばかりに低価格戦略をとろうとも、お客が戻らないという。こうした事例はほかにもある。自社の技術に過大な確信を持ちそれに固執して新しい対応をおろそかにしたシャープにみる事例である。自分は努力しているにもかかわらず、努力を傾注した製品が市場から高い評価を得られない。そして、やがて時代の流れから振り落とされる。いつの世にもこうした事例はよくあることであるが、今日の経済社会ほど、思いが通じない社会はなかったであろう。

その原因を考えてみると思い当たる節がある。その原因の一つは標的とする市場が巨大化していることに起因するであろうし、いま一つはそれへの対応も巨大化してきたためである。企業活動はいったん動き出せば臨機応変というわけにはいかない。成熟化した社会では社会をけん引している企業も成熟化し巨大化してきた。しかし、

高度情報化社会となった今日では、企業活動においても迅速性が要求されることから、そこに絶えずミスマッチをはらんでいる。このために不確実性の高い社会は一段とその傾向を強める傾向にある。

確かに、つい先日までは株式市場は2万円を突破すると多くの識者が予測していたが、今年に入ってから株式は下降の一途を遂げている。いつもであれば新年早々は縁起相場でもあり、株式は上がるというのが一般的であっただけに、本年の相場には失望させられた。しかも日銀は預入れ金利を下げた。それにより我々の身近な市中銀行は定期金利を下げるという連鎖反応を示した。昨年末に誰がこれを予想できたであろうか。

あの東芝が、あのシャープが、高校野球の名門のあのPL学園が……かつては一世を風靡し、華やかな時代を謳歌したものが……という考えは誰も感じることであろう。

こうした不透明な社会をいかに生き抜くか、その極意は誰も持ち合わせていない。言えることは社会がどんなに変化しようとも、自分の目で確かめ、考え、対応するしかない。情報化社会の中であって何が真実であるか、それを見極める目と分析力が肝心である。この「武器」を磨くうえで絶えず学ぶ姿勢を待たなければなるまい。

「社会力の涵養」が重要であり、そこに新たな使命を受け止めたい。

## 旬と賞味期限



株式会社 廣榮堂  
取締役 会長  
武田 修一氏

私は本職が菓子屋というか、〈きびだんご〉屋だから、こんな表題で何時も発想する。

若い時は考えもしなかったが、当然食物にはこれが一番大事なことで、この二つのことを外れては、商売は全く駄目で、消えてゆくのみ。という厳然たる事実を納得する迄に10年は掛かった。但し、これは必ずしも、食物についてだけでなく、人生万般についても、いはばあらゆる人々が逃れることが出来ず、御時世との噛み合せがあるという事を知る為には、更に10年を要した。

☆

人生と云うのは妙なもので、何をやってもうまく行く時期と、どんなに努力しても、うまく行かないときが交互に現れるので、旬と云えば短く、それを長持ちさせれば、人は運が良いと評し、一度不運の淵に落ち込めば、出口に辿り着く丈けでも大変なことになる。

初場所で優勝した琴奨菊の場合は、度重なる故障や不調を乗り越えての、今や旬の人だが、白鵬の場合は賞味期限が過ぎたと云はれる。世間は厳しいので、両者共、今迄の倍、三倍の稽古をこなすしか生きて行けないのである。どうあれ楽は出来ないのです。

☆

ラグビーの五郎丸選手が辿り着いた境地は、楕円型のボールの飛ぶ方向はコントロール出来ないが、球を蹴る瞬間の足の向きはルーチンの精度をミリ単位で固めるこ

とで可能と云う悟りの様なものであったと云う。

☆

大学の四年間、どう過すかは、各人勝手だが、要は何をやるにしても、毎日の、自ら定めたルーチンを固める為の緊張した時間を持つことを楽しんで、自らの体に定着させる為で、これ丈は覚えて置いて戴き度いのだが、人間は花や魚ではない。旬は一生に一度しかなく、それも一瞬で下手をすれば賞味期限すら失ってう。社会人になってから、結果を求められる生存競争の世界で、実例はいくらでもあるのです。

最後に論語に書かれた顔淵と孔子の問答を廣常人世先生の抄により引用して置きます。物を学ぶ為には師を尊敬すること、礼は敬です。

顔淵問仁。子曰克己復礼。非礼勿視。非礼勿聽。非礼勿言。非礼勿動。「顔淵曰、回雖不敏、請事斯語矣」。

(平成28年1月)

# 『投資家と学生のための 会社説明会』

経営学部 教授  
近藤 一仁

去る2015年10月24日(土)、岡山商科大学大学祭において、2014年に引き続き第2回「投資家と学生のための会社説明会」と題し、共通テーマ「長期投資の観点で良い地元企業を発見しよう!」に沿って、公開講演会を開催することが出来ました。

商大レビュー25号では、以下で、この公開講演会の要旨をまとめてみました。

当日のスケジュールと講演プログラムは次の通りでした。各講演者の持ち時間は30分と短めでしたが、中身の濃い内容の講演でした。

## 10月24日(土)

10:00~10:30(基調講演)

「企業価値評価に必要な金融リテラシー」

岡山商科大学

経営学部教授 近藤 一仁

10:30~11:00「萩原工業でIRの実践を見る」

萩原工業株式会社

代表取締役社長 萩原 邦章 氏

11:30~12:00「日本取引所グループの取り組み

～証券市場の魅力向上と機能強化～」

株式会社日本取引所グループ

広報・IR部部长 多賀谷 彰 氏

12:00~12:30「ビーアールホールディングスの現状と将来

～持続可能な成長は実現できるのか?～」

株式会社ビーアールホールディングス

代表取締役社長 藤田 公康 氏



## ①「企業価値評価に必要な金融リテラシー」

(基調講演：近藤 一仁)

冒頭で、近藤は、アベノミクスの恩恵が「地方創生」の戦略を軸に、地元企業にまで及んでいるだろうかという観点から、第二ステージに入ったアベノミクスの成果を振り返り、結論的には安倍首相が放った3本の矢のうち、3本目の成果が十分であるとは言えず、「女性の活躍」と「地方創生」の2つが今後も大きな注目点であり、これらが株式市場の今後の行



方にも大きな影響があると予想されるため、まさに正念場を迎えているとした。そして、「女性の活躍」を促すためには、長時間労働の是正(時短先進国の樹立)が何よりも重要であると同時に、「地方創生」の取り組みには、鳥根県海士町、徳島県神山町などの事例を引用しつつ、岡山県矢掛町のフィールドスタディ(9月に実施)をもとに、少子高齢化対策、古民家再生事業の推進、空き家対策(移住促進とリフォーム補助)などに更なる努力が必要とまとめた。更に、「地方創生」の時局的テーマであるインバウンド(訪日外国人)むけ観光政策に関しても、観光資源には恵まれているものの、PRの不十分な岡山県民を鼓舞する上でも、「おらが県こそ、輝くNo.1～岡山県～」と題し、岡山県民も知らない日本一の事例を挙げた。最後に、良い地元企業を発見するには、様々な投資尺度のうち、ROE(株主資本利益率)の高い企業に注目することと、企業の財務面のみならず、非財務面の価値にも注目する「統合的思考」が重要であると締めくくった。

## ②「萩原工業でIRの実践を見る」

(萩原 邦章 代表取締役社長)

萩原 邦章社長は、岡山商科大学の経営学特殊講義や毎年岡山で夏に開催される東証主催「+Youニッポン応援全国キャラバンin岡山」など数多くの講演をなさっているためか、今



回の大学祭では「萩原工業のIRの実践を見る」という一風変わったテーマを掲げられ、「萩原工業ってどんな会社」かを、会社のルーツ、これまでのエポック(沿革)、主力製品の「フラットヤーン」ってどんなものかも事例を手に詳しく説明をしていただきました。特に、フラットヤーンの具体的な用途や製造のための中核技術にも触れ、またフラットヤーン製造に欠かせない関連機械など事業の多角的展開にも説明を加えていただきました。更に、近年の業績と重要な経営指標、特に適正株価を見るうえで忘れてならないPER(株価収益率)や一株当たり利益と配当との関連で配当性向などの投資尺度にも触れ、聴衆の金融リテラシーの向上にも配慮していただきました。最後に、現状の経営方針や重要指針を社長自らの言葉で熱く語り、「フラットヤーン技術を大事にしながら、常に変革し続け、世のため人のために役立つ会社であろう」との経営理念とそれを実践するうえで重要な「社是」を紹介されて、締めくくりとなさっていました。マイクを使わず、肉声のままに、IRってこうやるんだという熱い実践の場を披露していただき、他社や外部の企業関係者の刺激にもなったのではないのでしょうか。

③「日本取引所グループの取り組み  
～証券市場の魅力向上と機能強化～」

(多賀谷 彰 広報・IR部部长)

多賀谷 彰部長は、萩原社長と同様、2014年の大学祭における「投資家と学生のための会社説明会」にもご参加いただき、当地、岡山では毎年夏に開催される「+Youニッポン応援全国キャラバンin岡山」とともに東証と岡山の投資家や企業にとって忘れられない存在となりつつあります。今回は、「金融リテラシーの向上に資する」上でも、証券市場を身近に感じてもらうという意図で、「日本取引所グループ」の知名度向上のために概要の説明から始められ、金融商品取引所の役割、今後の成長に向けた施策・取組みに触れながら、「投資家層の拡大」と「上場企業の魅力の向上」が大切だと力説されました。特に、リーマンショックのどん底から6年連続で増加しつつあるIPO（新規株式公開）にも言及されました。また、ITテクノロジーは取引所にとって、市場運営の基盤であると同時に、国際的な取引所間の競争力の源泉であると強調されました。最後に、日本取引所グループの業績の推移にも触れ、配当や株式分割を通じた株主還元策の充実ぶりを訴えました。これに関連して、日本取引所グループの株価の推移や株主優待制度にも説明を加えられ、個人投資家の皆さんに向けて、投資情報のメール配信や公式Webサイトの便利な使い方も紹介していただきました。



④「ピーアールホールディングスの現状と将来  
～持続可能な成長は実現できるのか?～」

(藤田 公康 代表取締役社長)

初登壇をお願いした藤田 公康社長とは、夏の「+Youニッポン応援全国キャラバンin岡山」にもご参加されていたことが縁となり、秋の大学祭にも、その場でご登壇を快諾していただきました。特に、今回もご参加をお願いする動機となったのは、企業の「持続的な成長は可能か」というテーマにぴったりのプレゼンテーションに感銘を受けたからに他なりません。今回の大学祭でも、持ち時間は30分と決して十分ではなかったにも関わらず、総ページ数108枚ものスライドをご準備いただき、熱心なご説明をいただくことが出来ました。まず、そのスライドの素晴らしさを振り返ってみると、全108ページのうち、スライド10～22、スライド39～53、スライド72～77までを主力事業である「PC（プレレストレストコンクリート）」を使用した全国各地の橋梁、浮橋から最新のリニア新幹線に至るまでの紹介に割き、非常に具体的で、分かり易いご説明だったことです。特に、印象深いメッセージとしては、「我々の会社は、地方のゼネコンではない」、「PCの専門技術者集団です」、「談合・過当競争による工事発注量の大幅な減少（62.5%減）にも関わらず、人材育成、品質確保、補修・補強技術の開発、M&A・復興事業への参加等々の施策に



より、今後も公共事業関係費の増加は望めないものの、わが社は持続可能な業績の成長が予想できる」というものです。

一般的には、不況業種の中で良い地元企業とは認めてもらえない傾向が否めないと思うのですが、藤田社長のプレゼンテーションはそうした通念を完全に打ち破る中身の濃いものでした。本当の投資家がわかる玄人向けのプレゼンテーションだったと思いました。

学生の中にはプレゼンテーションの真価が理解できない方もいたかもしれませんが、今後も是非、数多くの会社説明会に参加され、経営トップのお話に耳を傾けることを期待したいと考えます。

【講師のプロフィール】(全て説明会当時の役職)

1. 萩原 邦章 (1953年8月19日生まれ、62歳)  
萩原工業(株) 代表取締役社長 社長執行役。  
1976年3月 駒澤大学 経営学部 卒業  
1976年3月 萩原工業(株)入社  
(取締役、常務取締役)  
1984年より 当社 代表取締役社長  
2010年より 代表取締役社長 社長執行役員  
2015年12月 代表取締役会長  
趣味：読書、版画、夜行か、鈍行で旅行
2. 多賀谷 彰 (1968年1月25日生まれ、47歳)  
(株)日本取引所グループ広報IR部長。  
1990年3月 上智大学 法学部 法律学科 卒業  
1990年4月 東京証券取引所 入所  
2012年 (株)東京証券取引所グループ  
渉外広報部長  
2013年 (株)日本取引所グループ広報・IR部長  
(現任)  
趣味：旅行、音楽(ギター)
3. 藤田 公康 (1950年9月9日生まれ、65歳)  
(株)ピーアールホールディングス 代表取締役社長。  
1974年5月 慶応義塾大学 法学部 政治学科 卒業  
1976年5月 ハートフォード大学 経営学部  
修士課程 卒業(MBA)  
1985年9月 極東工業(株) 代表取締役社長、  
会長を歴任  
2002年6月 (株)ピーアールホールディングス取締役  
2003年9月 (株)ピーアールホールディングス社長(現任)  
趣味：ゴルフ、読書、海外旅行
4. 近藤 一仁 (1948年7月31日生まれ、67歳)  
岡山商科大学 経営学部 商学科 教授。  
1971年3月 横浜市立大学 商学部 経済学科 卒業  
1971年4月 (株)野村総合研究所(アメリカ、ドイツ駐在  
などを経て、役員待遇)  
1994年6月 (株)いちよし経済研究所  
(代表取締役社長、理事長、顧問)  
2014年3月 宝印刷(株)IR企画部、総合ディスクロー  
ジャー&IR研究所 顧問(現任)  
2014年4月 岡山商科大学 経営学部  
教授(現任)  
著書は、「企業価値向上のための経営情報戦略～IR  
の本質について～」(中央経済社、単著)ほか多数。

# モノづくりの国の サービスイノベーション



産業戦略研究所 代表  
村上 輝康氏

ただ今、ご紹介いただきました産業戦略研究所代表の村上輝康と申します。先ほど司会者の方からもご紹介がありました。日本のIR研究の草分けで、今も第一人者の近藤一仁教授と私は、近藤先生がドイツ・フランクフルトの野村総合研究所の現地法人の社長の時代から付き合いがありまして、その縁で今回、岡山商科大学創立五十周年という非常に名誉ある学術講演会で話をさせていただきますことを大変嬉しく思っております。

今、大崎紘一副学長からも「サービスイノベーション」の意義をお話いただきましたが、本日のテーマは、「モノづくりの国のサービスイノベーション」です。

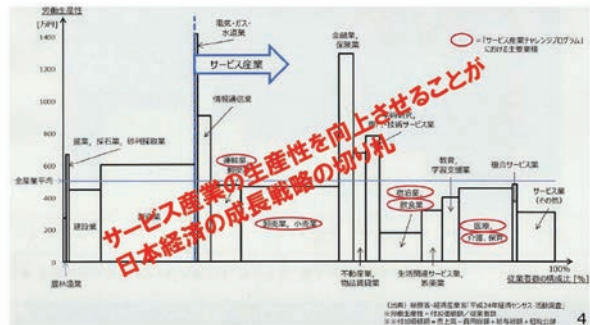
## 1.モノづくりの国からサービスで動く国へ

まず、最初にこのスライド[スライド①]をご覧くださいなのですが、これは横軸に1955年からの時系列をとり、縦軸に第一次産業、第二次産業、第三次産業のGDP比率を示し、これで日本の産業構造の変化を見ていこうというものであります。この統計が採られ始めた1955年の日本経済では、GDPの2割近くが農業によって占められていました。ここから日本の20世紀の高度成長が始まったわけですが、この高度成長の主役は言うまでもなく製造業であり、第二次産業でありました。第二次産業の比率は、55年には33.8%だったのですが、60年に40.8%、70年には43.1%と、40%を超えて成長していきました。ものすごい勢いで第二次産業、製造業が伸びていったわけですが、この過程で、「日本はモノづくりの国であって、製造業の輸出が経済成長の原動力である」という通念が定着したのだと思います。

この通念は、今も我々の頭の中に残っている通念だと思いますが、この状況は1970年代ぐらいまでで、1980年代以降は、第二次産業あるいは製造業のシェアは急激に減少していきました。かわって拡大していったのが、サービス産業です。

このサービス産業が現在の日本の産業構造の変化をもたらしたわけですが、モノづくりの国を牽引する製造業は、今や18%しかシェアがありません。第一次産業、第二

## しかし全体としてサービス産業の生産性は低い



運輸、卸・小売、宿泊、飲食、医療、介護産業等は製造業より低い

## [スライド②]

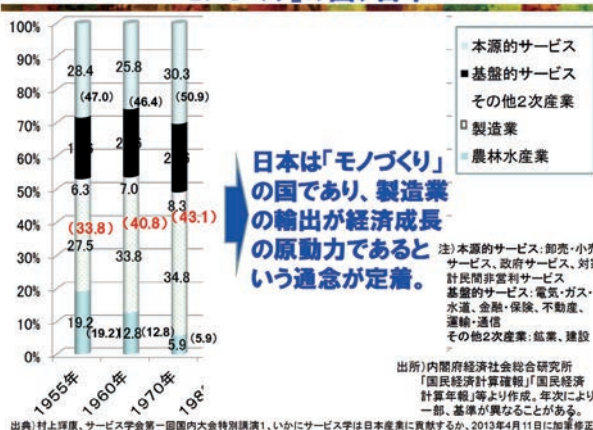
次産業を足し合わせても、約25%です。残りの75%は、広義のサービス産業が占めております。ですから、「日本経済はサービスで動いている」と言っても過言ではないわけでありです。

そういうサービス産業なのですが、サービス産業の生産性を見ますと、この図[スライド②]は横軸に従業員数のシェアを取って、縦軸に労働生産性を取っていますが、赤い点線が製造業の生産性です。太い縦線の右側がすべてサービス産業なのですが、サービス産業の中にはIT産業ですとか、金融、専門サービス産業というような、製造業よりはるかに生産性が高い産業もあるのですが、サービス産業の大半を占める運輸、卸、小売、宿泊、飲食、医療、介護等々のサービス産業は、いずれも製造業よりもかなり生産性が低い状態であるというのが現実であります。ですから、その低いサービス産業の生産性を向上させることこそが、日本経済の成長戦略の切り札ということが言えようかと思います。

皆さんの中で自分はモノづくりの産業で働いているとか、もしくはモノづくりの産業で働いていたとか、あるいは配偶者がモノづくりをしている、モノづくりの会社で働いているとか、自分はモノづくり系だと思われる方、手を挙げていただけますか。(挙手が少ない)

岡山は相当サービス化が進んでいますね。この会場にいらっしゃる方々は、モノづくりというよりもサービス系の方

## 「モノづくり」の国、日本





が多いのだと思いますが、私のこれからの話は、決してモノづくりは関係ないという話ではありません。モノづくりにとりましても非常に強い関係のある話ですので、是非、製造業の皆さまもじっくりお聞きいただければと思います。

## 2. サービスに対する考え方の大転換

日本の国はサービス産業で動いているといっても過言でないほどの重要性を持つサービス産業ですが、サービス産業にとりましては2004年という年が非常に大事な年でした。この年にいろいろな大きな変化がありました。2004年に「全米競争力評議会」が「パルミサーノ・レポート」という、非常に重要なレポートを出しました。このレポートが出て、歴史上初めて、形のないサービスに「サイエンス」という言葉が付いて、「サービスサイエンス」という概念が誕生しました。当時IBMの会長だったパルミサーノは、「サービスサイエンスは、21世紀のイノベーションの中心部で重要な課題に対処し始めるであろう」とレポートの中で言っています。これは何でもないように聞こえるのですが、サイエンスの歴史からいいますと、これは結構すごい変化で、ガリレオ・ガリレイ以降、16世紀からの近代科学の歴史というのは、自動車とかテレビだとかロボットだとか抗生物質だとかプラスチックだとか、ほとんどがモノづくりに対する科学的・工学的アプローチの歴史だったということが言えます。サイエンスは21世紀になって初めて、形のないサービスに対して本格的に科学的・工学的アプローチを開始したということが言えると思います。

アメリカにおきましても、サービスに対して科学的・工学的アプローチを扱うような大学研究機関は、2004年の段階では本当に数えるほどでした。しかしながら、2009年にはすでに250を超える研究機関がこの分野に参入し、サービス産業の父といわれるスポーラー博士 (Dr. Spohler) によると、最近ではもう500を超えているそうです。サイエンスの世界に静かな革命が起こりつつあるということでもあります。

それから2004年には、もう一つ大きなパラダイムの変化がありました。ヴァーゴ (Vargo) とラッシュ (Lusch) という二人の経営学者が、「サービスドミナント・ロジック」をマーケティングの分野で提唱しました。[スライド③]

この「サービスドミナント・ロジック」では、サービスを顧客との価値共創 (Value co-creation) というふうに捉えます。そして、「サービスこそが経済・企業活動の中心にあって、モノはサービスの価値実現手段の一部である」というふうに考えます。我々の学んできた経済学とかマーケティングの世界では、モノが経済を動かしている、サービスはモノの取引の付録で、副次的なものだというふうに教えられてきたわけですが、「サービスドミナント・ロジック」では、全く逆の考え方を提唱しました。

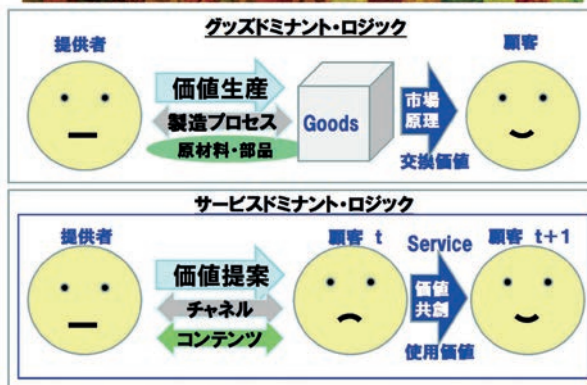
サービスドミナント・ロジックの反対語は、「グッズドミナント・ロジック」なのですが、グッズドミナント・ロジックは、交換の基本単位はモノであると考えます。それに対してサービスドミナント・ロジックでは、交換の基本単位はサービスです。

モノはサービスの手段であると考えます。グッズドミナント・ロジックでは、価値は自分たちが生産するものとし、企業が価値を生産して、それを顧客に対して流通するのだというふうに考えますが、サービスドミナント・ロジックでは、価値は企業が生産するのではなくて、顧客と共に生み出す、つまり、「co-create」します。企業がするのは、価値を生産することではなくて、価値を提案することである

り、価値を顧客と共創するというふうに考えます。

提供者である企業は、グッズドミナント・ロジックの場合には、価値を生産し、自分たちが一番大事だと思う価値を全て、モノの中に詰め込みます。世界最先端の解像度だとか世界最軽量だとかという、自分たちが大事だと思う価値をモノにつくり込みます。そのつくったものをマーケットに出す。マーケットで顧客が気に入ったら買うし、気に入らなければ買わない。買われなかったものは、CO<sub>2</sub>だけを出して解散する。こういうのが、グッズドミナント・ロジックの世界です。

### サービスドミナント・ロジックとグッズドミナント・ロジック



出典)村上輝康、サービス学会第一回国内大会特別講演1、いかにサービス学は日本産業に貢献するか、2013年4月11日

[スライド③]

それに対してサービスドミナント・ロジックの世界では、企業は価値を創造するとは考えません。できるのは、チャネルとコンテンツを通じて価値を提案すること、というふうに考えます。提案された価値を受けて、企業とともに、顧客がある状態からよりよい状態に変化する、利用価値が実現することが、価値が実現することである、と考えます。

サービスドミナント・ロジックが世の中に出るまでに5年かかったそうです。要するに、こんな考え方をするのはほとんどないということで、国際学会では論文が毎年落選とされて、全然出せなかったそうです。2004年に出て以来大きな関心と呼んで、それ以来活発な研究が展開され、今では10の基本的前提 (Fundamental Premises) と、4つの公理から成る非常に精緻な理論体系にまで成長してきています。

### 3. 日本におけるサービスイノベーションへの取組み

こういう新しい考え方は、日本にも数年遅れて入ってまいりました。2007年にサービス産業生産性協議会 (SPRING) が設立されました。牛尾治朗さんが初代の代表幹事で、私が副代表幹事でした。同じ2007年に、文科省がサービスイノベーション推進人材育成プログラムを発足し、大学にサービスイノベーション関係の学科をつくる運動を始め、2008年には経産省系の産業技術総合研究所 (産総研) が、初めて目に見えないサービスというものをエンジニアリングの対象にした「サービス工学研究センター」を設立しました。2010年には、科学技術振興機構 (JST) において、問題解決型サービス科学研究開発プログラムが発足し、ここから日本のサービスサイエンス研究分野のサービス開発研究が始まりまして、今もこれは続いております。2012年には、サービスそのものを対象とするサービス学会「Society for Serviceology」といいます。

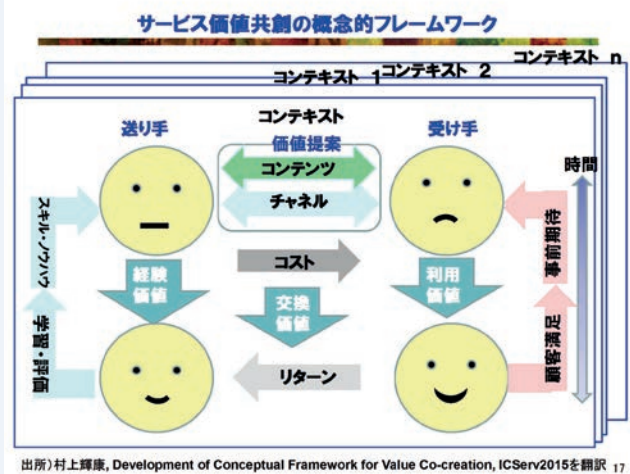
すが、この国際学会が東京に設立されました。2015年には、サービスに対して強い関心を持つ安倍政権が、「日本サービス大賞」という賞を内閣総理大臣賞として発表することになっていまして、今、その選考作業中です。

このように、着実にサービスに対する科学的・工学的アプローチが日本では積み上がってきてはいるのですが、サービス学にしても、サービス工学、サービス科学にしても、これらの最終的な目的は、日本にサービスイノベーションを巻き起こすことでもあります。しかしながら、サービスイノベーションというのは、こういうアカデミックな世界だけでできるものではなくて、企業の経営者がコミットする、あるいは政府自治体の政策担当者、あるいは生活者がコミットしないと、始まりません。ですから、今はこのアカデミックな世界での活発な取り組みと、実際のサービスイノベーションの間に大きな溝が存在しているということが言えます。ですから、この溝は埋めなければいけないわけですが、この溝を埋めるものを私は「サービステクノロジー (Service Technology)」と呼んでいます。サービスサイエンス、サービス工学、あるいはサービス学で生み出された知見が、企業の経営者とか、あるいは生活者によって、簡易にすぐ使えるようなかたちで、ソリューションのかたちになったような技術体系ですが、こういうものがないと、サービスイノベーションは始まらないということが言えます。

日本のサービスサイエンス研究、あるいはサービス工学研究というのは、国際的に見ても非常に広範な広がりを持って展開 [スライド④] されておりまして、このスライドの赤線で囲まれている部分は、先ほどのサービスドミナント・ロジックのスライドの図 [スライド③] の、横になっていたものの一部を縦にしたものですが、送り手と受け手がいて、特定のコンテンツ、特定のチャンネルで送り手である企業が、受け手である顧客に価値提案をします。そして、受け手が送り手と価値共創をして利用価値が実現します。こういうことを示したものです。この平面の中に、日本で展開されていますサービスサイエンスの研究をプロットすると、こんなふう [スライド④] になります。もちろんサービスドミナント・ロジックの赤の四角の中に入る研究はたくさんあるのですが、そのほかの外側の研究が結構たくさん行われています。サービスドミナント・ロジックというのは、どちらかと言いますとマーケティングの世界から出ていますので、この受け手の顧客の価値共創を示す赤線で囲まれた領域に焦点を置きがちなのですが、日本のサービスサイエンス研究の中からは、価値共創というのは受け手のところで起

こるだけではないのではないか、送り手のほうでも価値共創は起きているのではないかと、受け手の顧客サイドで起こる利用価値の共創サイクル、送り手の企業サイドで起こる経験価値の共創サイクルを持続可能なものにするためには、もうひとつ交換価値の拡大再生産のサイクルが必要なのではないかと、というような価値共創パラダイム上の貢献を、国際的なサービスドミナント・ロジックの研究コミュニティに対して行おうとしております。聴衆の皆さんの中には、研究者の方もおられると思いますが、是非、このような研究領域にも関心をお持ちいただければ幸いです。

現在、日本のサービスサイエンス研究が、サービスをどう捉えているかを示したのが [スライド⑤] です。サービスドミナント・ロジックが考え方の基本になっており、サービスを価値共創と捉えています。広範なサービスサイエンス研究開発の成果も取り入れ、よりスケールの大きい捉え方をしています。

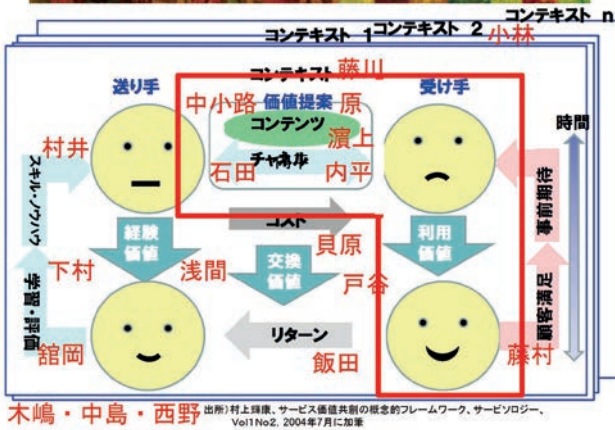


[スライド⑤]

そのサービスというものの捉え方はこうです。送り手である企業は、特定のコンテキストの元で、特定のコンテンツ、特定のチャンネルを通じて、受け手である顧客に対して価値提案を行います。その価値提案を受けて、送り手と受け手が協力しあって利用価値を実現し、ここに価値共創が起こります。これがサービスドミナント・ロジックなのですが、サービスドミナント・ロジックという枠組みで考えますとこういうことなのですが、ビジネスとしてのサービスは、実は利用価値が実現しただけでは終わりません。必ずそのサービスは、顧客が満足を得たのか、不満だったのかというチェックをしていきます。顧客満足度が高ければ、要するにプラスであれば、それは次のラウンドのサービス消費につながる事前期待の形成に影響をもたらします。新たな事前期待が形成されて、それが次のラウンドの「t+1」のサービスにつながっていきます。そして、t+1期の企業からの価値提案を受けて、t+1期の利用価値を実現するという、価値共創のサイクルに入っていきます。ですから、顧客のサイドではこういうサイクルが回っている、こういう再生産が行われているというふうな、日本のサービス産業では捉えています。

先ほど申しましたように、価値の共創というのは、受け手側で起きているだけでなく送り手側でも起こっています。送り手側では、自分たちがサービスを提供するための経験価値、経験を蓄積していくという価値が生成されています。それが、受け手からの価値経験という情報のフィードバックを受けて、受け手との価値共創が、送り手のサイ

日本のサービスサイエンス研究開発 (S3FIRE) と SDL



[スライド④]

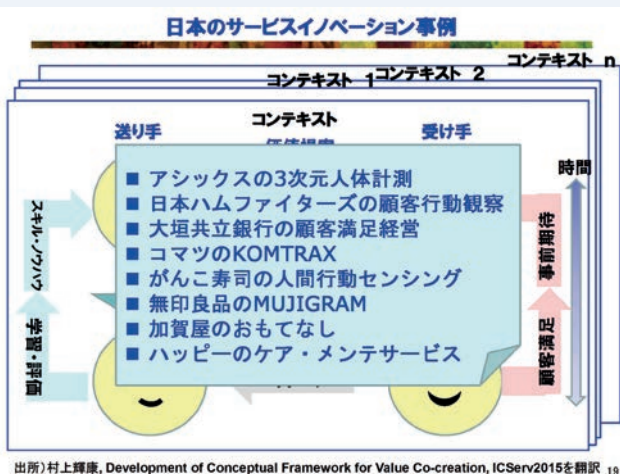
ドでも起こっているというふうを考えます。そこでは、受け手サイドで顧客満足度のチェックがあるように、送り手サイドでは、組織の中で顧客の価値経験についての学習が行われ評価されて、それがプラスのものであれば新しいスキル、新しいノウハウとして企業の中に蓄積されていきます。それが次のラウンドのより高次の価値提案につながっていく。こういうかたちで、サービス価値はここでも再生産されていくのです。

ただ、これらはどちらかと言うと単純再生産であります。サービスが拡大されていく、要するに持続可能なものとして存在し続けるためには、これが交換価値として常にプラスでなければなりません。要は、リターンとコストの間にプラスの関係があって、常に儲かっているという関係が成立しないとサービスは持続可能ではありません。ですから、サービスサイエンスでは、このようなサービスモデルが成立していくことが、持続可能なサービスが成立するというところで、サービスモデルというものを非常に大事にしています。

日本の会社では、1990年代アメリカからビジネスモデルという概念が入ってきました。ビジネスモデルというのは、どちらかと言うと売り手サイドがどうやって儲けるかを示すものです。そういうビジネスモデルと同時に、サービスモデルをより良いものにするべきなのではないか、顧客が本当にそのサービスを使って、そのサービスが持続可能な形になっているのかということをもっと真剣に考えるべきなのではないかというのが、サービスサイエンスからの産業界に対する問いかけです。ですから、こういう持続可能なサービスモデルを成立させるようなサービスをつくっていく、さらにそれを格段に高い生産性でつくっていくというのが、サービスイノベーションということでもあります。

では、このサービスイノベーションをどういうふうに続けていくかということで、今日は時間のある限り、その具体的な事例についてお話をさせていただきたいと思います。

#### 4.日本におけるサービスイノベーションの事例



[スライド⑥]

#### 【アシックス:靴屋からシューズフィッティングサービスへ】

まずは、サービスモデルの中の「チャンネル」に関する事例です。これはスポーツシューズのアシックスの例ですが、アシックスにとりましては、三次元の人体計測技術は、オリンピック選手の靴を開発したり、プロゴルファーの靴を開発したりするのに不可欠の技術です。これは、アシックスにとってずっと扱った慣れた技術なのですが、アシックスは、こ

の自分たちが研究開発部門で使っている技術を顧客との接点に投入しました。

アシックスのお店に行きますと、四角い箱がありまして、この中に片足ずつ入れます。そうしますと四方向からレーザー照射がありまして、8つのCCDカメラで計測撮影され、数秒のうちに7万ヶ所の測定値を採ります。それを足型の個人データに仕上げます。

普通は靴というと、26.5cmだとか3E (EEE) だとかというレベルの寸法しかありません。これで測定してもらいますと、右足と左足の寸法の違い、フットプリントの形の違いとか、かかとの角度の違いとかが一目瞭然になります。これが明確になりますと、その人の土ふまずにはどんなフィッティングパーツを入れればいいのか、足と靴の隙間をどうすればいいのか、その人にとっての快適な靴というのはどんなものなのだろうか、というのが非常に具体的な形で分かるようになります。それが分かると、インソールを調整して、その人に最適な靴を作ることができるということになります。三次元人体計測というテクノロジーは、そういう使われ方をします。

これは非常に大きな可能性を持っているのではないかと思います。靴屋さんでは、今は大量生産をした靴を店頭で並べて、その中から25.5cmだとか3E (EEE) だとかという靴を消費者が選んでいるわけですが、この技術がもし本当に全部の靴屋さんに普及するとしますと、靴屋さんというのは、グッズドミナントに靴を大量生産して並べておく店ではなくて、歩行の快適性というサービスを提供する、サービスドミナントな産業に変わる可能性があります。アシックスの場合は、そのように変化しているわけではありませんが、サービステクノロジーはそういう可能性を提供することができるのです。

#### 【日本ハム:サービスのフロントエンドの可視化】

[スライド⑥]

次はサービスモデルの「コンテンツ」に関わる、野球の日本ハムファイターズの事例です。日本ハムファイターズは関東から北海道にホームグラウンドを移しました。全く地盤のない所に移っていったわけで、どうやってファンをつくれればいいのか非常に悩ましかったわけですが、その過程でサービステクノロジーが使われました。この時は、30名のモニターに、視線カメラと心拍数のセンサー、加速度センサーを付けてもらって野球の試合を観戦してもらいました。それをビデオで撮ります。試合が終わったあと、Ethnography (民族学) という高度な観測技術の専門家 (エスノロジスト) と一緒に回顧インタビューをしました。こういうことを行うことによりまして、日本ハムファイターズのファン、観客は、15のタイプに分けられることがわかりました。非常に熱心なリピーターから、子どもが行くので仕方なく一緒に行く程度のファンまで15のタイプがあります。それを詳細に分析していく中で、プレファンをファンに変えていくためには、どういう情報を提供すればいいのか、あるいはどんなタイミングでそれをやるか、あるいはファンをリピーターに変えていくためにはどんなコミュニティをつくるか、あるいはどんなシーズンイベントをやればいいのか、というような観客動員の戦略・戦術をこういう分析の中からつくり上げていきました。

#### 【大垣共立銀行:顧客サービス至上経営】 [スライド⑥]

次は、「顧客満足」に関わる大垣共立銀行の事例を挙げてみたいと思います。大垣共立銀行は、岐阜県の大垣市にある地銀なのですが、1993年に今の土屋頭取が就任して、徹底して顧客目線のサービス企業をめざすことに

なりました。銀行は金融業ではなくてサービス業であるというメッセージを出しまして、サービスイノベーションを銀行ぐるみで推進していきました。93年の当時に、最もお客様に近いサービステクノロジーというのは、当時の先端技術であります現金自動預け払い機(ATM)ということで、土屋頭取はこのATMに着目しまして、とにかくこれをお客様にとって最高のものにしていくという取り組みを始めます。これまで利用可能な時間は金曜日までであったり、午後3時までだったりしたものを、94年には日本の金融機関で初めて「エブリデーバンキング」を実現しました。昔の銀行は土日がお休みで、3時になったら閉まっていたのですが、そこを、ATMにさえ行けば毎日銀行のサービスが使えるよというのを、日本の金融機関で大垣共立銀行が最初にやったわけです。おそらく一番最初にやるというのは相当なエネルギーが必要だったと思いますが、とにかくこれが生命線になるということで、これをキーに大垣共立銀行は「顧客サービス至上経営」を実現しました。

その後も色々なことをやりますが、95年にはATMは、朝はものすごく稼働率が低いので朝の稼働率を上げようということで、朝使ってくれた人には手数料を免除しますという「モーニングバンキング」サービスをやったり、ゲームを取り入れたり、ポイント制を取り入れました。ポイント制は今当たり前ですが、大垣共立銀行は非常に早い時期からポイント制を取り入れています。

こういうネット上のことだけではなくて、リアルな世界でもいろいろな革新を行いました。「エブリデープラザ」(年中無休の窓口)という、365日ここへ行けば開いていますよというような店舗を始めました。

銀行はサービス業なのだから、その模範はコンビニだということで、コンビニに似た銀行を半田市に設けました。カウンターが低くて、つかの間の本の立ち読みができるという、そういうあたかもコンビニに行っているような感じの銀行をつくりました。あるいは、大垣は岐阜県にありますので、北の方はほとんど山間部です。山間部ではなかなかお客様にアプローチできないし、お客様が来てくれない。お客様が来てくれないのだったら銀行の方で行こうじゃないかということで、バスを改造してATMを乗せた「スーパーひだ1号」を作って、銀行の店舗機能がお客様のところへ出かけて行くというようなサービスをやっています。

また商品開発では、「シングルマザー応援ローン」、離婚は応援ではなくて「離婚ローン」ですが、こういう特別な商品開発している。この「シングルマザー応援ローン」の場合には、子どもに対して、子どもの精神的な面についてのコンサルティングのサービスが付いていたり、「離婚ローン」というのは、慰謝料の支払い費用だとか、裁判の費用を貸したりというようなことです。これはただ人助けでやるのではなくて、離婚した人でしっかりした審査を受けている人は、普通の人よりもはるかにローンの返済率が高いという実績をベースにしてこういう新商品をつくっているのです。同じようなことで、キレイをかなえる女性専用の「Bisket」というローンがあるそうですが、これはエステに行ったり、あるいはアンチエイジングをしたりというのは結構お金がかかるので、それに対して銀行が融資するというものです。

ゴールドカードやスーパーゴールドカードは、今はどこにでもあります。場合によっては取引金額が低い人を選別するためのサービスだったり、高い人を優遇するサービスだったりします。ここの大垣共立銀行のゴールドカード・スーパーゴールドカードは、サービスをきちんと有料で買っ

てもらおう。これに入ってもらえばポイントは3倍になりますよとか、あるいは時間外でも無料で取引できますよというサービスを付けて、サービスを買ってもらうためのゴールドカードやスーパーゴールドカードを作っています。

あるいは、震災のときには「震災応援復旧カード」というのをつくったのですが、そのときも携帯の充電だとか、震災を受けた人が常に状況を見られるように大きなディスプレイを内蔵するとかいろいろな工夫をした「レスキュー号」自体はその年のグッドデザイン賞を受けています。あるいは「ドライブスルーながくて」というATMがあるのですが、これはATMに車で来て車に乗ったまま取引ができますというドライブスルー形式のATMです。私はドライブスルーで頭を窓にぶつけたりした経験があるのですが、ここのドライブスルーは窓を開ければATMのほうでお客様のほうに近づいて寄ってくるというタイプになっています。

こういうサービスイノベーションで、次々に顧客至上主義を徹底しまして、2005年には「つきあいたい銀行ランキング」で全国1位になりました。岐阜県の十六銀行という銀行は大垣共立銀行の歴史が始まって以来のコンペティターなのです。大垣共立銀行が本社ビルを17階にして物議をかなり醸したそうです。17階にしたのは十六銀行を超えるということで17階にしたということです。そうやって2010年には、その十六銀行をついに個人預金で追い抜いて、業界(地元)でトップになったということがあります。顧客満足度はずっと高い状態で、2011年に日経の金融機関顧客満足度全国ランキングで全国1位になりましたし、2015年のランキングでも、上位にはネット銀行が並んでいます。第4位になっています。こういう顧客満足度ということで徹底してサービスしているということです。

【コマツ:顧客接点の価値共創で業態革新】

[スライド⑥]

それから「事前期待」のケースは、コマツのKOMTRAXの事例です。これは製造業のサービス化として非常に有名なケースですので、既に聞いたことのある方もたくさんいらっしゃると思いますが、これは典型的な製造業がサービス化していくときの模範的なモデルを示しています。

コマツの建設機械の中には多彩なネットワークが内在してしまっていて、エンジンやコンプレッサーの情報はそのネットワークを通じて全部ダッシュボードに集まっています。これがないと建設機械は動かせません。こういう状態の建設機械に、コマツはまずGPSアンテナを付けました。これで地球上どこにいても位置が分かるようになります。これによって、日本ではそんなに問題ではありませんが、途上国では非常に深刻な問題である「盗難防止」というメリットが生まれました。さらにコマツは、KOMTRAXに通信モデムと通信アンテナを付けまして、この情報を無線で衛星通信とか携帯の基地局を通じて、コマツの建設機械データサーバーに全部の情報を全世界から集めてくるということを行いました。これによりまして、どの建設機械に対しても保守管理、車両管理を完璧な形で行うことができます。油を交換しなければいけないときには、適切なタイミングでウォーニングを出すことができるようになりました。

さらにコマツは、この建設機械データサーバーの情報を、Webアプリケーションサーバーを通じて、インターネットを介して顧客企業が使えるようにしました。この情報を全部顧客企業が使えるということによりまして、稼働管理とか、誰が今どこでどのくらい働いているか、どのくらいこの車両はエンジンオイルを交換していないかとか、稼働がど

ういう状態になっているかとか、勤怠の管理も含めた稼働管理。それから、期末にはかならず帳票が必要なのですが、このシステムが帳票を自動的に生成してくれる、あるいは省エネ運転についての人材育成をこのシステムがしてくれるとか、そうすると、それを利用する顧客企業にとって、もうこのようなサポートなしには事業を行なえないようなサービスをつくっていただけるのです。

さらに今、コマツは南米の鉱山で、無人化・自動運転にチャレンジしていきまして、もう人がいなくても自動的に鉱山で掘ってきて、その掘ったものを集積場に集めてきて、また掘りに行くということができるよう提案を始めていますが、その鉱山会社だけでなく業務革新全体に貢献するような仕事をしています。コマツと付き合っていると、次々に新しい提案が行われるという「事前期待」を抱かせるようなサービスをずっと展開していきまして、非常に模範的な製造業のサービス化のケースです。

【がんこ寿司:バックステージの可視化】[スライド⑥]

それから送り手サイド、企業サイドの「学習・評価」にかかわるところですが、この事例としては、日本料理のレストランチェーンの「がんこ寿司」のケースがあります。

サービスには、「無形性」という非常にやっかいな性質があります。経営者はサービスが起こる前には、何人の人を使ってどういうメニューでどういう素材を使ってやるかという、事前情報を非常にしっかり理解しています。それと、終わったあと、どのくらいのコストがかかったかとかどのくらいの儲けが出たかという事後についても非常によく分かっています。しかしながら、サービスというのは人から人へ提供されるものですから、いったんサービスが始まると、経営者は全く何か起っているのか分からないというのが、サービスの大きな特徴の部分であります。このサービスの無形性を超えて、事前・事後はよく分かるが「事中」が分からない。そこで、事中も経営者が理解できるようにしようというのが、人間行動センシング技術というものです。

このがんこ寿司のケースは、産総研が行ったのですが、RFID(ICタグ)、ジャイロセンサー、気圧センサー、磁気センサー、加速度センサー等々のセンサーを体に付けてもらって、働いてもらいます。そうすると、例えば、ベテランの寿司職人さんの働き方と新人さんの店舗での動線履歴を比較できるようになります。新人さんは幅広くフロントとバックヤードをまんべんなく動きますが、ベテランさんはほとんどの時間、店頭で接客していて、あまり奥のバックオフィスには行っていないというのが、一目瞭然に分かってきます。

がんこ寿司のようなレストラン業では、職人さんがつくる価値というのは、接客してお客さんと対峙しているときに価値が生成されるということですから、経営者としては、出来るだけ、ベテランに近いような働き方をしてもらいたいわけです。そこで、そうならない新人に対して、どうやって変わっていったらうかのきっかけを提供する素材として利用しています。

また、この事例では、店の奥のほうに台帳みたいなものが置いてあって、新人さんは何かあるたびに、そこへ行ってその台帳を見ていました。この台帳をもっと近くに置くように変えることによって、動きが非常に良くなったという副次的効果もあったそうです。こういう働いている最中、つまり事前、事後でない事中に何が起きているかを理解することで生産性を上げるといいうことが人間行動センシング技術で可能になります。

【良品計画:販売オペレーションマニュアルによる店舗運営】[スライド⑥]

それから、「スキル・ノウハウ」の蓄積というところでは、良品計画の「無印良品」のMUJI GRAMというケースがございます。無印良品はユニクロに次いで海外24カ国、255店舗を展開するグローバルなアパレル企業ですが、無印の店というのは、どこへ行っても大体同じような雰囲気でも一元化されているというのを感じます。こういう価値観の違うたくさんの国で同じような状況を維持するというのは、相当難しいわけですが、それを可能にしているのが、このMUJI GRAMという仕組みです。これは、前会長の松井忠三さんが『無印良品は仕組みが9割』という本を出されましてベストセラーになりましたので読まれた方もいらっしゃるかもしれませんが、このMUJI GRAMは2,000ページ近い、接客、販売オペレーションのマニュアルです。普通マニュアルというのは、2,000ページぐらいありますと、大体店の奥にしまわれてしまうのですが、このマニュアルは毎月10件ずつぐらい更新されていきます。更新も各部署、各店から提案があって、それを検討して毎月10件ぐらい更新されていくのです。ですから生きているマニュアル、常に変化しているマニュアルです。海外の人でも直感的な理解ができるように、映像を使って説明をしています。中は非常に色々と考えさせるような内容になっている。松井さんの本を読みますと、中身についても色々な工夫がされていることが良く分かります。MUJI GRAMという、「スキル・ノウハウ」の有効な蓄積手段の事例です。

【加賀屋:料理自動搬送システムの導入】[スライド⑥]

「コスト」という面では、有名な老舗旅館の「加賀屋」の事例があります。「プロが選ぶ日本のホテル・旅館100選」ということで毎年ランキングが出ているのですが、加賀屋は、ランキングで1977年以来ずっと1位を維持している、本当におおげな高級日本旅館です。この旅館は値段も高いのですが、最高の日本のおもてなしをするので有名な旅館です。この旅館の悩みのひとつは配膳の生産性向上でした。加賀屋の高級日本旅館としての価値は、良く教育された客室係がおもてなしをするときに生まれているわけですが、一番価値を発揮しなければいけない夕食のときになりますと、配膳にあまりにも多くの時間がとられておりました。配膳というのは、厨房からまず各フロアの配膳室に運ばれて、配膳室から各部屋に運ぶのですが、どんどん加賀屋の規模が大きくなっていくなかで、長いところでは数百メートルかけて配膳することになります。この負担が非常に大きいわけで、配膳のために肝心のおもてなしが十分できないというところに経営者は着目して、日本旅館と全く相いれないと思われるものを、敢えて導入しました。それが搬送ロボットです。面倒で時間のかかる配膳は、搬送ロボットにやらせて配膳の生産性を5倍に上げて、浮いた時間で客室係が手厚いおもてなしをすることで高い付加価値を生み出しています。

【ハッピー:クリーニング業からケア・メンテ産業へ】[スライド⑥]

コストを削減するというよりも「リターン」を最大限拡大しようとしている事例として、ケアメンテ業というまったく新しい業態を確立しようとしているハッピーの事例を紹介したいと思います。ハッピーは、京都にあるクリーニング業をケアメンテ業に転換しようとしている会社です。ケアメンテ業というのは、一言でいうと、衣料の再生加工サービスです。

クリーニングというのは、Yシャツ等の衣服をいろいろ集

めて、汚れとかシミがあったらそれをきれいにする、汚れ・シミを取るというのがクリーニングの概念ですが、ハッピーのケア・メンテサービスというのは、さらに一歩進んでいます。衣類は長い間置いておきますと、「黄ばみ」とか「色あせ」とか「虫食い」とか「ほつれ」などが出てくる。誰でも一着や二着は、非常に愛着のあるドレスとかネクタイとか着物とかを持っているものですが、長い間置いておくと、こういう問題が出てきてしまいます。そのようなときには、ハッピーに送ってもらえば、愛着が残っている衣料を、オリジナルな姿に限りなく近い状態にまで再生加工します、というサービスです。

普通のクリーニング代と比べますと何倍も、下手すると5倍とか10倍ぐらいの値段がかかるサービスですが、愛着のある衣料を限りなく元に近い状態に戻しますよというサービスです。

私は素敵なお白のドレスシャツにワインが全面にかかってしまったものが、見事に真っ白に再生されるのを実際に見せてもらったことがあります。こういうのをきれいにするためには、橋本英夫社長に言わせると、今の油性のドライクリーニングではだめで、水で洗わないといけないということです。水洗いを完璧にするためには、ボタンとかカフスだとか、衣服に付いているものを全部一度取り外してしまいます。取った後の衣服を水洗いして、ワインも全部洗い流してきれいにした状態で、再度、ボタン付けをしたり、かがったりということを行います。非常に手間のかかるサービスですが、京都という「着だおれのカルチャー」の中ではこれが大事なんだということで、彼はこれを一つの新たな産業にしようとしています。

それを可能にする最も重要な手段が、衣類の電子カルテです。衣類が宅配で京都のハッピーに送られてきますと、まず開梱検品されますが、ここにはモニターカメラがありましてその一部始終をカメラで撮っているのですが、カメラで撮りながら、その衣類がどんな汚れ・シミがあるが、どんな黄ばみがどういふふうにあるか、どういふふうの色あせているかというのを、全部この電子カルテに記録していきます。衣類の状態の詳細を、1,000項目以上にわたってその電子カルテに記載をしていきます。その電子カルテに記載したものをベースにして、送ってきたお客様に電話をして、カウンセラーがカウンセリングします。このカルテをベースにして、どこをどういふふうに再生していくのかということと話して、ここは大体このへんまでいけそうですというコンサルティングをして、それならやらないとか、それならやりますよということで値段を積み上げていくタイプのサービスです。

ですから、これはクリーニング業とは全く違うタイプの、「ケアメンテ産業」ということになります。橋本社長は、電子カルテを開発すると同時に、水洗いでクリーニングをする「アクアドライ洗浄方法」とか、「無重力バランス洗浄方法」を開発し、特別な機械を自ら開発しています。京都では「西陣織」は川で冷たい水で洗い流しますが、それを見て着想したそうです。米国のカリフォルニア州では油性のドライクリーニングについて人体に悪影響が見られるということで、ドライクリーニングを禁止するような法制度を整備するという動きがあるそうですが、もしそういうことが日本で起ってもやっつけられるように、水で洗浄するシステムを開発しているということです。衣類を再生加工するケアメンテという新たな顧客にとっての「リターン」を最大化しようとする事例です。

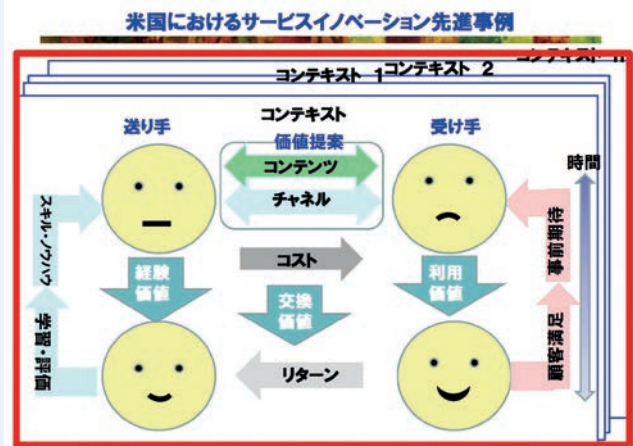
このように、我が国でもサービスモデルのあらゆる側面について、サービステクノロジーと言うべき技術を活用しながら、サービスイノベーションを実現しようというケースが随所で見られるということがお分かりいただけたかと思います。これらはいずれも、顧客満足、事前期待、コスト、リターンといったサービスモデルの一部分を捉えてそこにイノベーションを持ち込もうとする事例です。

## 5. 米国西海岸に見るサービスイノベーションの先進事例

最近、米国西海岸を中心として、これまで日本の事例でお話したようなサービスモデルの一つの部分を変えるのではなく、このサービスモデル全体をまったく新しいサービスモデルに革新してやろうという動きが出てまいりました。

私が、サービス産業生産性協議会の幹事になって最初にやった仕事は、「ハイ・サービス」という概念を提案したことでした。我々は1970年代、80年代、日本では高度先端技術産業を「ハイテク産業」と呼んで、とにかくハイテク産業を育成するという事にチャレンジしようということを一生涯懸命やったのですが、21世紀の日本の経済では、高度先端サービスを開発するというのが大事で、それを「ハイ・サービス」といい、これをやっつけようじゃないかという運動を始めたのがサービス産業生産性協議会でした。そこでの活動では、なかなか「ハイ・サービス」といふべきサービスを生み出せなかったのですが、まさに「ハイ・サービス」というのはこれだというような新しいタイプのサービスが、今、米国で産業として生まれようとしています。

### 【airbnb:民泊のサービスモデル】



出所)村上輝康, Development of Conceptual Framework for Value Co-creation, IC Serv2015を翻訳 21

### [スライド⑦]

[スライド⑦]の個々の要素のすべてにイノベーションを持ち込もうとするものです。その代表事例が、「airbnb」です。airbnbについては、お聞きになった方も多いと思いますが、これが何故「ハイ・サービス」といふべきものであるかを示すために、airbnbの事例について、少し詳細に説明していきたいと思っております。

airbnbは、たった7年前の2008年に設立された会社です。個人事業主である家とか部屋のオーナーが、自分の部屋とか家を、自分がいない間に適度な値段で宿泊先を探している顧客に貸し出すサービスです。その両者を結び付けるマッチングのプラットフォームを提供しているのが、このairbnbです。日本語では「民泊」という言葉で、新聞紙上で最近よく取り上げられますが、その民泊という

サービスを最初に立ち上げた会社です。3人の人が創業者ですが、そのうちの1人のチョムスキーはデザイナーで、デザイン学校を卒業して仕事を始める前に、サンフランシスコで天井裏の部屋(ロフト)を借りて仕事を始めようとしていました。仕事を始める前に、アルバイトでそのロフトのひと部屋をインターネットを通じて貸すということを始めました。そうしたら、ものすごい需要があることに気が付き、こっちはほうが面白くなって、会社を始めてしまったそうです。

この会社は設立以来たった7年ぐらしか経っていませんが、現在では192カ国で3万4,000の都市に120万以上の部屋を持つ、巨大宿泊産業に成長してしまいました。この会社は、非公開会社なのですが、セコイアとかアシュトン・カッチャー等の著名なベンチャーキャピタルから投資資金を集めていて、今、現在の価値評価では100億ドル(1兆2,000億円)の値段がついているそうです。野村総合研究所は今年50周年で岡山商科大学と同じ50年目ですが、50年かけて約1兆円の時価総額になっています。このairbnb社はたった7年で、それを超える価値を生み出しています。

この会社のイノベーションはビジネスモデルというよりも、先ほど申しましたサービスモデルのイノベーションです。各々のサービスモデルのエレメントで、多様なイノベーションを生み出しています。

まず、サービスの「送り手」については、空いている居住資産を有効活用して、収益を得たい個人事業主をグローバルなプラットフォーム上で組織して、120万のこういう考え方を持っている人たちをひとつのプラットフォーム上にオーガナイズしました。その結果、192カ国のどこにでも宿泊サービスの「送り手」がいる会社になりました。これまで無かった全く新しい大量のサービスの「送り手」を生み出したわけです。私が2015年の7月にこの会社に行って話を聞いたときには、120万と言っていたのですが、その後の新聞記事では150万に増えているそうです。こういう全く新しい宿泊施設の120万とか150万の固まりを、7年間でネット上にプラットフォームをつくることによって実現しています。

「受け手」である顧客についてみますと、ホテルに泊まるのはやぶさかではないが、ホテルには泊りたくない。もうちょっと安い値段で泊まりたいのだが、いわゆる簡易宿泊施設の6人部屋とか、ノミとかシラミと戦いながら泊まるのは嫌だ。ホテルでも簡易宿泊施設でもない宿泊施設に泊まりたいと考えている、年間3,500万人の新しいサービスの「受け手」を、airbnbは生み出しました。私が聞いたときは、3,500万人でしたが、最近の新聞記事では8,000万人と言われています。こういう全く新しい「受け手」の固まりを生み出しました。

この「送り手」と「受け手」をつなぐのが、このサービスの「利用価値」で、「民泊」という全く新しい宿泊経験を適度な値段で提供します。

「コンテキスト」という面では、192カ国、あらゆる文化、慣習、法制度が違うわけです。しかし、airbnbはどんなに「コンテキスト」が違っていても、同じサービスをトラブルなく提供するというを経営の軸にしています。「コンテキスト」を超えるサービスを確立する、ということです。

それから「コンテンツ」、中身については、今言いましたようにホテルでも簡易宿泊施設でもない、その中間のものを生み出したのですが、それだけではなく、例えばツリーハウスというような木の上に家につくる、アメリカ人の家で子どもがよくやりますが、そういうツリーハウスだとか、中世の城、スイスのシャレーとか、洋上のヨットハウスとか、トレー

ラーハウスとか、一度泊まってみたいと思うようなところに、このサービスは適度な料金で泊まれるようなサービスができています。そういうどこにもないユニークな「コンテンツ」も持っています。

「チャネル」としては、GPS付きのスマホを必ず使う。これを使うことによって、こういうプラットフォームが可能になってきています。

先ほどの[スライド⑦]の右の端にあります「顧客満足」ということでいきますと、顧客は毎回宿泊するごとに、自分がどの程度満足したかを必ずairbnbにネットで送ることを義務付けられています。ですから、義務付けられて、顧客満足度を評価するということになりますので、自分がどのくらいどのように満足したか、あるいは不満だったかというのをここできちんと自分自身で振り返ることになります。普通、レストランでサービスを受けるとかあるいは宿泊すると、それで終わってしまうのですが、一回このようにトータルに評価する、自分で評価するという経験をさせます。

それから「事前期待」という面では、客観的な評価をしますので、どう満足し、どう不満だったかが自分で非常によく分かるのです。ですから、それが次回はこうであってほしいとか、次回ここは絶対使わない、という「事前期待」の形成を非常にはっきりした形でやってくれることになります。

提供サイドの「経験価値」の提供という意味では、貸す個人事業主は一回ごとに顧客の評価を受けます。ですから、日常に流されない、毎回どのように価値提案をし、どういふふうに関係共創をしたか。その結果として、どういふふうなことが起ったかという、提供者側の経験をきちんと把握することができるような仕組みになっています。

それから「学習・評価」という面では、毎回顧客が評価をする。評価という面では、顧客も評価します。事業主が、来た顧客を評価します。ですから、顧客も例えば悪いことをして、部屋を汚しっぱなしにしますと、ものすごく悪い評価がされますので、二度とこのシステムの中では宿泊できない仕組みになっています。顧客の評価をすることによって、自らも評価されることになるのです。自分のサービスに対する評価を、非常に個別具体的に言うというサービスということになります。

「スキル・ノウハウ」という点では、120万の宿泊施設で3,500万の宿泊が年間であるわけですから、毎回その中でスキルが蓄積されていきます。こういう「学習・評価」を行って、そのうちの優れたものは、個人事業主の中に、こうすればいいとかこうすれば喜ばれるとかということが、蓄積されていきます。大事なことは、3,500万のスキル・ノウハウが全部このairbnbのサンフランシスコの本社に集まる。その中でairbnbは、次々に新しいトラブル処理のノウハウを、あるいはトラブル処理ができなければ保険を使いますので、保険対応のノウハウですとか、政府の規制に対する対応。これは日本がその最先端で、日本の旅館業法でairbnbは当局と真っ向から対立しているわけですが、そういう規制対応のノウハウ。こういうものを年間3,500万の宿泊からもものすごい勢いで蓄積する、そういうサービスモデルになっています。

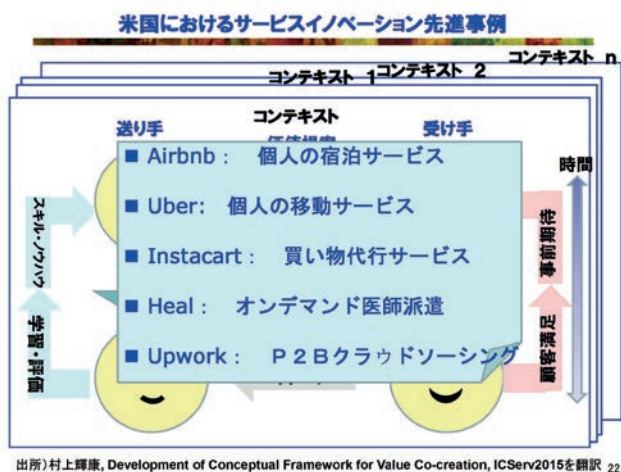
結果として、airbnbの業績は、完全にクリティカルマスを超えて、ネットワーク効果、要するに、客ができることが次の客を生み出すような効果を生み出す段階、客が客を生む段階に達しているというふうに感じます。

このように既に大成功しているように見えるのですが、彼らの認識は、現在世界の宿泊市場で彼らが取っている

シェアはたった1%であり、まだまだやらなければいけないことがあるという認識をしています。それから市場構成も非常にゆがんでいると思っています。やはりヨーロッパが中心でヨーロッパが5割、アメリカが3割、アジア・太平洋地域は1割しかない。その他が1割。ですから今の経済成長の姿から見ると、アジア・パシフィックがもっとも増えているはずなのですが、まだまだ少ないということで、これから力を入れようとしています。

このようにairbnbの事例では、サービスモデルの一部を革新するのではなく、サービスモデル全体を革新しています。実は、米国では、西海岸を中心に、同種のサービスが、ほかにも今、次々に生まれつつあります。

【uber:個人の移動サービス】



[スライド⑧]

これも皆さんお聞きになったことがあると思いますが、「uber」という白タクです。白タクをオーガナイズし、合法的に輸送しようとするサービスです。これは日本にも来ていて、タクシー業界と大喧嘩しているというサービスです。ほかでは多くの国でどんどん使われて伸びています。これは個人事業主による、個人保有の車両でのGPSスマホを使った輸送サービスです。非常に厳しい品質管理をしていて、常に5点満点で4点以上ないとここではサービスできないそうです。これもairbnbと同じで、規制と戦い続けている会社です。

このuberは私も使ってみました。値段は32キロのところが約40ドルでした。帰りに使ったのですが、行きはuberでなく普通のハイヤーを使ったのですが、これは120ドルで値段は3倍でした。時間は、uberだと30分ぐらいで、行きのハイヤーだと1時間ぐらいで2倍かかりました。このような格差が明らかにあるのですが、私がすごいと思ったのは、さっき言いましたように4点以上でないとこのサービスができないということで、常に5点をもらおうとしてドライバーが徹底的に良いサービスをしようとするところです。私は30歳代、40歳代は海外勤務や海外出張が多かったのですが、野村総合研究所では、仕事にレンタカーを使っていたという社内の規制が昔はありました。このため、毎回50キロでも100キロの遠くの訪問先に行くのでもタクシーを使っていました。使うのはいいのですが、嫌なのは、ものすごくやましい音楽を行き帰りのタクシーで使われることです。すごくうるさい音楽をかけられても、「止めてくれ」と言って居眠りされても困るので何も言えなかったという経験があるのですが、このuberのドライバーの場合は、「音楽はどうしましょうか」と聞いてくれるんです。クラッ

シックがいいですか、それとも日本の音楽がいいですかと聞いてくれるのです。私は「音楽は要りません」と言うので、音楽なしで行きましょうということですし、ネットで決済をします。われわれには面倒なチップという概念も全くないのです。これは一回使うと、やめられなくなるというのがよく分かりました。それだけに規制との戦いが激しいということです。

【Instacart:買い物代行サービス】[スライド⑧]

同じようなサービスはたくさんありますが、例えば「Instacart」は、買い物代行のサービスです。これは2010年にサンフランシスコで起業したのですが、すでに15都市に展開し、今はもっと増えていると思います。すでにベンチャーキャピタルのマーケットでは2,400億円の価値が付いているそうです。日本では、買い物代行というのは、どちらかというとスーパーがやっています。

色々なスーパーがネットで買い物ができますということで、買ったものを届けてくれますが、Instacartのサービスは、買い手の立場にたって、買い手の買い物代行をネット上でスマホを使ってやろうというものです。キャッシュレスで、5ドルから7ドル位の手数料で、好きなき買ってきてくれるのですが、スマホで常に顧客とつながっていますから、頼んだものがない場合などの問題が起きたら常にスマホで話し合せて、だめだったら別の物にすることができるというサービスです。

すごい勢いで伸びてきて、スーパー業界もこれに対してはOKですよということと、だめだということの二つに分かれています。Whole FoodsはOKを出しているが、Traders' Joe はだめだということが起こっているようです。OKというところは、専用のレジを設け、Instacartで買う人はこのレジを使ってください、早く決済しますからと。あるいは専用のロッカーを設けたりしています。どちらが顧客に良いのか分かりませんが、結果的には、流通産業全体に大きなインパクトを及ぼすことになるのではないかと思います。

【Heal:オンデマンド医師派遣】[スライド⑧]

ちょっと系統の違うところで、「Heal」という会社があります。アメリカで医療サービスを受けるのは大変高額ですが、ここは99ドル出せば、望むときに望む場所にお医者さんが診察に来てくれるというサービスです。これは99ドルさえ出せば、オフィスでもホテルでもどこへでも行きますというものです。追加費用はありません。日本では「1時間待ちの3分診療」だとかという話がありますが、ここは1回呼ぶと診療の制限時間はありません。

99ドルの範囲内ですが、徹底的に、そのお医者さんが面倒をみます。そういうコンセプトのサービスです。今年、米国のロサンゼルスで出現したばかりですが、私が行ったときはサンフランシスコのベイエリアでどんどん展開していましたが、ニューヨークにも進出する予定だということでした。

まだ、始まったばかりですが、これからも伸びるのではないかと思います。

【Upwork:B2Bのクラウドソーシング】[スライド⑧]

サービスモデルのイノベーションはB to Cだけではなくて、B to Bでも始まっていて、フリーランスワーカーを派遣する「Upwork」が代表的な会社です。アメリカではフリーランスワーカー、フリーターがたくさんいます。フリーターと言ってもスキルを持っていない人ではなくて、デザイナーとかクリエイティブとか秘書だとかカスタマーサービスだとかの、特定のビジネス上のスキルを持っている人



です。しかし、会社には所属していない、こういう独立のフリーランスワーカーというカテゴリーの人がたくさんいます。これをネット上で募集して巨大な人材プールを作り、企業の求めに応じて派遣します。通常の人材派遣会社よりも安価にサービスを調達できるということで伸びており、現在10億ドル(1,200億円)ぐらいの仕事を毎年行っているそうです。

## 6.まとめ:モノづくり国のサービスイノベーション推進のために

このように、米国では、新しいタイプのサービスモデルを持ったビジネスがどんどん出てきています。日本でもこういうサービスをどうやって生み出していくのかというのが問題です。私も今はサービス、サービスと言っていますが、1990年代、2000年代はもっぱら国のIT戦略にかかわる仕事をしていました。ITの世界は、ソニーのウォークマンとかシャープのZaurus等の新製品が生まれ、ドコモのiモードが出て、多様な多機能ケータイも出ました。私はその頃「ユビキタスネットワーク」というITパラダイムを提唱したのですが、その頃は、日本や韓国が世界のマーケットを牽引していて日本のIT産業も非常に元気でした。しかしながら、2010年代に入ってスマホ、タブレットが出てきてからの日本のIT産業は一気に元気のない状態になってしまっています。

その間、米国西海岸には、iPadが出て、iPhone、Kindle、iPodというふうに次々に新しいものが生まれて、今、世界のマーケットはアメリカ西海岸の企業が席卷している状態です。

なぜこういう差が出てきたのだろうかということをずっと考えているのですが、この米国西海岸のアプローチにはひとつの共通の特色があります。iPodはあらゆる音楽を非常に簡易に利用者が使えるようにした。iPhoneは、利用者が膨大な数の多様なアプリケーションを簡易、かつ安価に使えるようにした。Kindle、iPadは誰でもが非常に簡易にコンテンツを楽しめる環境をつかった。それがスマホになり、新たな展開をしてきているわけです。ここでは、常に顧客との「価値共創」をビジネスの基本的な仕方として取り組む姿勢が見えます。顧客に対してどのような新たな価値を提案するか、いかに、顧客と一緒にその価値を実現していくかに凌ぎを削る競争が展開されました。

片や日本では、私の反省も含めてなのですが、やってきたのはかなりグッズドミナントなアプローチでした。多機能であるとか、あるいは軽量だとか、デザインがいいとか、要するにモノが良いモノを一生懸命作っていく。

この日本のグッズドミナントなアプローチと西海岸のサービスドミナントなアプローチの差が、今の格差を生み出しているのではないのでしょうか。

日本のIT産業は、このままではいけないわけで、何とかせねばなりません。私は先ほど申しましたサービステクノロジーが鍵だと思っています。要するにIT産業は、これからはインフォメーションテクノロジーのIT産業ではなくて、サービステクノロジーのST産業に変わるべきなのではないかと思っています。

日本のサービス産業は、これからサービスイノベーションを展開していかなければなりません。これが無いと日本の成長戦略も臥龍点睛を欠くことになります。しかしながら、サービス産業だけで、先ほどからお話しているサービスイノベーションを実践するのは難しいのではないかと思います。これからは、ST産業として、サービステクノロジーを自

在にあやつることのできるIT産業が、日本のサービス産業の企業と一緒にサービス価値共創を展開していくべきだと思います。

ただ、日本のサービステクノロジーは、技術の体系としては、まだヨチヨチ歩きの状態です。まだまだ国が主導してサービステクノロジーの研究開発を展開していく必要があります。現在、安倍政権は、「サービス生産性革命」ということを標榜していますので、サービステクノロジーの研究開発にも力を入れていくのではないかと期待されます。それによってはずみをつけて、低生産性にとどまるサービス産業の生産性を抜本的に向上していく必要があります。そして、現在西海岸を中心に急成長しつつある「ハイ・サービス」も、日本に入ってくるのを阻止することに血道を上げるのではなく、いかに日本に「ハイ・サービス」を生み出していくかの手立てを考えるのが、現在の喫緊の課題だと思います。

以上が、今日、私が申し上げたいことですが、本日、私は、岡山商科大学の創立五十周年記念の学術講演会に呼んでいただきました。岡山商科大学のこれまでの50年、これからの50年ということを考えたときに、私が申しあげたいのは、これからの50年、岡山商科大学は、ぜひ日本のサービスイノベーションのリーダー人材を次々に輩出するような教育を、岡山の地でやっていただきたいということです。このお願いを最後に申し上げまして本日の話を終わらせていただきます。

どうぞご静聴ありがとうございました。

(注)以上の村上輝康氏のご講演は、収録テープから講演内容を一字一句起こしたものに手を加え、その修正稿を村上氏ご自身にもご覧いただき、『商大レビュー』の最終稿としました。また、講演に際しては、パワーポイントによるスライドが30枚ほど駆使され、詳細な説明がありましたがここでは紙面の関係から全てを紹介することができませんでした。

なお、本講演会の司会・進行は経営学部 准教授 蒲和重、開会の挨拶は、副学長 大崎 紘一、閉会の挨拶は、経営学部 商学科長・教授 坂下 晃が各々行いました。(文責 経営学部 教授 近藤 一仁)

## [当日の学会 学術講演会の模様]



於：リーセントカルチャーホテル（岡山市北区）

## 共同研究

# アナログ媒体を利用した金融経済教育のための児童向け教材の製作に関する基礎調査研究

現在「キッズマネー教室」は、模擬通貨、手作りのイベントや商品のカード、市販の出納簿を教材に使用して金融経済教育プログラムを開催しているが、達成目標でもある「自らの投資・購買活動の欲求や動機づけの理解」は、予備知識がある学生介助者の口述に頼らざるを得ない。

複数でボードゲームを楽しみ、参加者同士の会話の中で他者が選択した行動の是非を客観的に捉え、自らの経験として学習することはできているが、記録としては残す工夫がなく反復学習の機会や定着は難しいように思える。

### 記録帳のコンセプト

今年度の取り組みでは、おおむね10歳未満の児童を利用対象者に設定し、多様な価値観に基づいた非合理的な生活行動の確認、動機づけと見直しが行える記録帳の開発を行った。

### 表紙 (図-1)

対象が低学年であり継続利用を促すためにも「きれい」「かわいい」と感じる配色やデザインで表現し、学生介助者を「魔法使い」のキャラクターに置き換え、学習目的を理解しやすいように見える化した。



図-1

### 2-3頁 計画立案と

#### 目的の確認 (図-2)

目標を設定するためには、動機が内生的、外生的要因によるものかを知る必要がある、対象者には理解しにくい。そこで導きたい方向を「ルール」として提示し、ゲームのように感じられるイラストを制作した。



図-2

西尾総合印刷株式会社 専務取締役 内藤 功一  
営業部次長 川井 保裕 営業部課長 赤木 基純  
総務部 西尾 雅吉

研究代表者 経営学部 准教授 高林 宏一

### 4-5頁 集計と行動の理解、指導 (図-3)

カラー設計は、色数を抑えることで文字情報などが認識しやすくなるためシアン・青色とマゼンタ・赤色の2色とした。また、背景イラストは清らかで初々しく、繊細で叙情的なイメージを表現するのに適すとされるペールトーン配色とした。



図-3

### 6-7頁 確認と見直し、新たな計画立案 (図-4)

生活者の価値体系は可変的、流動的ではあるがPDCAサイクルで記録を確認し、新たな目標設定が継続的にできる環境になるようにまとめている。



図-4

この記録簿を金融経済学習を必要と考える家族へ配布出来れば、感性・情報価値創造への教材として一定の成果が得られると期待している。

共同研究

# 医療法人の事業承継と エリア・マーケティングに関する調査研究

経営学部 准教授 高林 宏一

高齢化の進展に伴い、良質かつ適切な医療を効果的・効率的に提供する体制を構築する必要があり、岡山県でも2025年における医療機能ごとの需要と必要量を含め、その地域にふさわしいバランスのとれた医療機能の分化と連携を適切に推進するとしている。<sup>\*1</sup>

## 県南西部保健医療圏の地域特性

県南西部は倉敷地域(倉敷市、総社市、早島町)、井笠地域(笠岡市、井原市、浅口市、里庄町、矢掛町)の5市3町で構成されており、総合周産期母子医療センター・倉敷中央病院で合併症妊娠や新生児異常などハイリスクで高度な医療を行い、地域周産期母子医療センター・川崎医大附属病院で切迫早産や低出生体重児など比較的高いリスクの高い妊娠を取り扱っている。

また地域周産期医療関連施設・一般病院、診療所が正常分娩、選択・緊急帝王切開術などの出産に対応しているが、2002年頃から水島、児島、玉島地区で分娩取り扱い・停止や閉鎖が相次ぎ、倉敷地域の対象女性20.7万人のうち、8.0万人<sup>\*2</sup>が住み慣れた地元へ入院施設がない状態にある。(図-1)

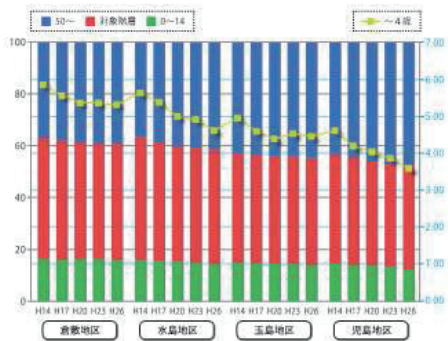


図-1

## 患者ニーズの把握

正常妊娠・分娩・産褥は自費徴収になるが健診補助や出産一時金により負担感は少ない。また、施設別入院費用の比較では公的病院47.8万円、私的病院50.3万円、診療所48.2万円<sup>\*3</sup>とばらつきがあり運営者によって入院費、分娩料で大きな差がある。利用者の意見でもインフォームド・コンセントや職員対応について受付・待合や病室居住性への要望が多い。(図-2)

妊産婦は40週程度猶予があり有益な情報は親近者や友人から得る傾向にあり、ゆえに施設情報を積極的開示し、施設利用者や経験者からの親和性の高い発信が得られる環境作りが必要であろう。

## 取り組むべき課題

競合施設がない玉島・児島地区からの集患が増えており、高梁川や水島灘、児島半島など地理的不利なアクセスも、国

道430号・産業道路と県道21号・三地区幹線<sup>\*4</sup>を利用すれば、玉島乙島・中央町から約5kmと生活行動域の二次医療圏に、児島地区の郊外住宅地から約12kmで交通量や渋滞を考慮しても三次医療圏に設定できる。

また、国勢調査等人口統計や厚生省・患者調査の受診率、競合施設との距離や移動時間・手段を加味すると病室や駐車場の拡充、増床などでより強いポジショニングを構築できると考える。(図-3)



図-2

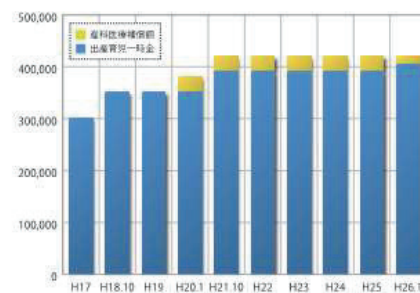


図-3

## 参考文献

- \*1 岡山県保健福祉部医療推進課、岡山県保健医療計画策定協議会第5回策定協議会会議資料第7次岡山県保健医療計画案(第1~4章)、平成28年2月、<http://www.pref.okayama.jp/page/425796.html>
- \*2 倉敷市総務局総務部、住民基本台帳地区別・年齢別人口を集計15~49才の女性人口推移(総社市、早島町を除く)、平成27年12月、<http://www.city.kurashiki.okayama.jp/dd.aspx?moduleid=8021#moduleid8021>
- \*3 厚生労働省保険局、第78回社会保障審議会医療保険部会資料「出産育児一時金の見直しについて」、平成27年12月、[http://www.mhlw.go.jp/file/05-Shingikai-12601000-Seisakutoukatsukan-Sanjika/nshitsu\\_Shakaihoshoutantou/0000050441.pdf](http://www.mhlw.go.jp/file/05-Shingikai-12601000-Seisakutoukatsukan-Sanjika/nshitsu_Shakaihoshoutantou/0000050441.pdf)
- \*4 国道430号、玉野方面から児島市街地を抜け、水島・玉島方面につながる道路。県道21号、岡山児島線 水島を経由して岡山市と児島を結ぶ道路。

産学官連携センター共同研究

# 「経済産業省・まちなか健康サポート施設2号店（飲食ゾーン）整備調査事業」アンケート調査を実施して



調査分析担当者  
経営学部 教授 三好 宏

## 1. はじめに

本学は、平成26年度、津山市の城南商店街において小麦粉他菓子原料及びはとむぎ等健康関連商品の製造販売を手掛ける株式会社半鐘屋から調査研究を受託した。これは経済産業省の中心市街地再興戦略事業に関わる補助金を活用するもので、平成24年度にも同様の



調査を受託している。以下は、今回の調査概要を示すとともに、商店街での回遊性について若干の考察を試みる。

## 2. 調査分析事業の概要

### (1) 調査の目的と方法

前回の調査は、城南商店街にフィットネスジムを誘致し、近隣住民の健康増進やコミュニティ機能の充実を図る事業に関するものであった。その調査結果により、健康サポート施設1号店（フィットネスジム：会員数約220名）が平成26年1月に開設された。今回は、これを足掛かりに城南商店街一帯を健康ゾーンとして発展させるために、新たな2号店を整備する事業に対し、近隣住民や市民にニーズがあるかどうかを調べる目的で実施された。計画された施設とは、①カフェスタイルの『はとむぎ』専門店、②地元農家の生産したそば・小麦等を活用した飲食・情報発信施設、③柔道整復師の施設・保険医療施設、④常設公開のだんじり展示館である。1号店が運動によって健康をサポートするものとするれば、2号店は主に体の内から健康を目指すと同時に、地域住民同士や観光客との交流、地域の文化・伝統の保持をも指向する施設である。

本調査分析事業では、津山市の統計データの利用に加え、平成27年2月から3月にかけて、①住民アンケート調査：市全域の児童クラブに加入している世帯、及び市役所・商工会議所来庁者へのアンケート、②1号店利用者調査：フィットネスジム会員へのアンケート、③来街者調査：商店街に位置する食品スーパー「youmeマート」の来店客に対するアンケート、④商店街周辺の町内会組織へのヒアリングを行った。結果、それぞれ目標としていた回答数を確保することができた。

なお、このうち③については、本学学生延べ10名、包括協定を結んでいる津山商業高校生40名に行ってもらった。

### (2) 調査結果

紙数もあるので、ここでは4調査のすべてを掲載するわけにはいかないが、結果は事業案そのものへの評価も、計画されている施設に対しても、回答者の50%超が了となった。

商店街での回遊性という点からフィットネスジム会員の回答（98人）に注目すると、事業に対して「非常によい」と「まあよい」と回答した者の合計が、85.6%（83人）。各施設への関心も、「非常に関心を持つ」と「内容によっては持つ」のいずれかに回答した人が、①『はとむぎ』専門店に対しては78.4%（76人）、②飲食・情報発信施設に対しては83.5%（81人）、③柔道整復師の施設等に対しては62.9%（61人）、④だんじり展示館に対しては50.5%（49人）であった。

また、商店街にあればよいお店では（複数回答）、カフェが38.8%（38人）、ベーカリー・スイーツの店が33.7%（33人）、ファッション関連の店とスポーツ関連の店が各25.5%（25人）、コンビニ24.5%（24人）、健康・美容関連の店21.4%（21人）と続いている。その一方で、フィットネスクラブに来る前と後の過ごし方を聞くと、来る前では「自宅で過ごしている」が61.2%（60人）、フィットネス後では「すぐ自宅に帰る」が67.3%（66人）となっている。

## 3. おわりに

フィットネスクラブ会員の回答者は女性が60.2%（56人）となっているので、このような結果となったと推察できるが、いずれにせよ、200名もの会員が商店街を訪れ、しかも何がしかの店があれば利用したいと回答している。それは、人々の商店街での回遊の可能性を示唆していることに他ならない。しかし、実情は、自宅からフィットネスに来てそのまま家に帰るパターンが定着しているようなので、今後商店街による積極的な事業推進が望まれるところである。



▼フィールドスタディ

# フィールドスタディの取り組み

▼フィールドスタディ

本学は、「地学地就」、つまり地域に関する知識を有する人材育成及び学生の現場力、地域力を高めることなど、実践教育活動を必要欠くべからざるものと考えています。こうした考えにもとづき地域実践活動を学生参画型で行うことにより、本学の学生の実践教育、教員の教育・研究活動をより多くの方に知っていただき、地域のみならずさらなる連携を実現していきたいと思ひます。

## 05 講義「観光地計画論」

2015.8.6~9、2015.9.1~4  
岡山県真庭市湯原温泉、蒜山高原  
商学科10名

●湯原温泉と蒜山高原における観光経営や地域振興の取り組みについて理解し、既存観光地を活性化させるための方策について学習する。

経営学部 講師 大石 貴之



## 08 テーマパークデザイン論

2015.8.26~29 徳島県名西郡神山町  
経済学科2名、経営学科1名、商学科9名

●神山町における地域活性化の取り組みについて観察・体験し、身近な地域の活性化に必要なことについて考察する。

経営学部  
特任教授 馬淵 キノエ  
講師 ソ ユンソ  
講師 大石 貴之



## 09 キッズビジネスパーク

2015.8.29 岡山ふれあいセンター  
法学科2名、経済学科1名、経営学科20名、商学科9名

●学生が店長となって、企業の方や高校生と共に一つの職業ブースを運営し、子どもたちの就業体験のサポートを行うことにより、子どもを通して働くことや社会の仕組みについて学習する。

経営学部  
講師 海宝 賢一郎  
産学官連携センター  
(商大塾)



## 07 笠岡諸島における観光の可能性に関する調査研究 (おかやま大学生中山間地域等研究・連携促進事業)

2015.8.20、2015.9.14、2015.11.28~29  
笠岡市北木島、真鍋島  
商学科26名、経営学科1名

●笠岡諸島に関する観光プラン作成のため、現地踏査やNPO組織、旅館関係者他にヒアリングを行う。

経営学部  
教授 三好 宏



### 01 日ようびこども大学「キッズマネー教室」

2015.6.7 岡山県生涯学習センター  
商学科FPコース生15名

●児童を対象に、購入計画の立案・判断、金銭的な知識・理解を身につけることができるゲームシナリオを制作し、予定演習を重ね、ゲームを実施。

経営学部 准教授 高林 宏一



### 12 岡山中央卸売市場「いちば大学」

2015.9.12 岡山市中央卸売市場  
経済学科12名、経営学科1名、商学科10名

●水産物や青果物市場のせり売りや食品の衛生管理、市場の現状について話を伺い、貴重な旬のものを頂きながら、卸売市場の役割や流通の仕組みなどを学習する。

経営学部  
教授 有利 隆一  
産学官連携センター



### 18 投資家と学生のための会社説明会

2015.10.24 岡山商科大学  
約50名

●本学の大学祭において実施された学生と投資家のための会社説明会・講演会を学生が企画・運営する。

経営学部  
教授 近藤 一仁



### 02 博物館資料の取り扱い—古文書・典籍—

2015.6.19 岡山県立記録資料館(岡山市)  
博物館実習(4年次)  
経営学部5名、法学部1名

●資料館の記録資料の取り扱い方、整理・調査方法を学生自ら体験。

経営学部 特任教授 柳瀬 昭彦



### 13 FPコース・フィールドスタディ

2015.9.14~15 岡山県小田郡矢掛町  
商学科FPコース生8名

●古民家再生によるカフェの見学や地元企業の経営者と懇談により、人口減少に悩む矢掛町の将来を具体的に考える。

経営学部  
教授 近藤 一仁  
講師 海宝 賢一郎



### 19 フィールドスタディ(国際観光論)

2015.11.7 鳥根県浜田市三隅町「石州和紙会館」  
国際観光論受講生31名

●和紙の歴史や製造工程を学ぶ。  
●手すき紙体験。

経営学部  
講師 ソ ユンゾン



### 03 エコナイト

2015.7.5 奉還町商店街  
学生有志35名

●エコキャンドル制作等のイベント参加。パネル展示、コンテナにアヒルを放飼し、市民が触れ合えるブースを設置。アヒル農法で作られた米の販売を行った。

経営学部 教授 岸田 芳朗



### 14 FPコース・会社見学会

2015.9.16 SMBC日興証券岡山支店、日本銀行岡山支店  
商学科8名

●証券会社の業務内容の見学、岡山銀行の見学を通じて、証券会社の業務について学習する。

経営学部  
教授 近藤 一仁  
教授 坂下 晃

### 20 フィールドスタディ(国際観光論)

2015.11.28 宮島「厳島神社」  
国際観光論受講生42名

●大鳥居、千疊塔、五重塔、多宝塔、大願寺など宮島の主要な観光資源の調査。

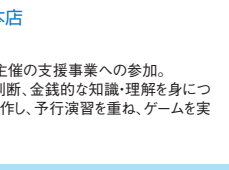
経営学部  
講師 ソ ユンゾン

### 04 きびしんキッズマネー教室

2015.8.7 吉備信用金庫 本店  
商学科FPコース生22名

●吉備信用金庫、総社市こども課他主催の支援事業への参加。児童を対象に、購入計画の立案・判断、金銭的な知識・理解を身につけることができるゲームシナリオを制作し、予定演習を重ね、ゲームを実施。

経営学部 准教授 高林 宏一



### 15 博物館見学実習

2015.9.18-25、2015.10.2-9  
倉敷市立美術館・倉敷市立自然史博物館、  
広島県立歴史博物館・ふくやま美術館(福山市)、  
広中美術館・家プロジェクト(香川県直島町)、  
姫路市立水族館・姫路市立動物園  
博物館実習(4年次)  
経営学部3名、法学部1名

●東単なる展示見学ではなく、バックヤードを含めた博物館機能や内容についての、専門学芸員の解説・説明及び質疑応答による研修。

経営学部  
特任教授 柳瀬 昭彦



### 21 岡山中央卸売市場「いちば大学」

2015.12.5 岡山市中央卸売市場  
法学科1名、経済学科5名、経営学科1名、商学科4名

●水産物や青果物市場のせり売りや食品の衛生管理、市場の現状について話を伺い、貴重な旬のものを頂きながら、卸売市場の役割や流通の仕組みなどを学習する。

経営学部  
特任教授 馬淵 キノエ  
講師 海宝 賢一郎  
産学官連携センター



### 06 新庄村メルヘンの里盆踊り

2015.8.14 岡山県真庭郡新庄村  
留学生8名、経営学科1名

●約300年前から伝わる「てんがらこ」「東」「小大寺」「まんなま」「早備前」の5種類の盆踊りを地元の方に教えて貰いながら、新庄村が守る文化を体験する。

経営学部 教授 三好 宏  
産学官連携センター



### 16 発想法ワークショップ(岡山商工会議所共催)

2015.10.10 岡山商科大学  
商学研究科1名、商学科2名

●岡山商工会議所主催のワークショップに参加し、社会人に交じって意見を述べたり、ブレインストーミングやKJ法によって、アイデアを出し、まとめ、発表する。

経営学部  
特任教授 馬淵 キノエ  
教授 三好 宏



### 22 第11回岡山地区ESDフェスティバル

2016.1.30~31 岡山市立京山公民館  
留学生2名

●ESD(持続可能な開発のための教育)への理解を進めるために岡山市京山地区ESD推進協議会などと共に中国文化の発表やスタンパラーを実施。

経営学部  
教授 大崎 紘一

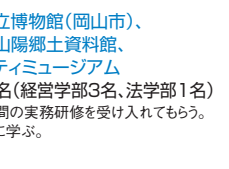


### 10 博物館実地実習

夏期休暇中の5日間 岡山県立博物館(岡山市)、  
赤磐市山陽郷土資料館、  
岡山シティミュージアム

博物館実習(4年次) 履修生4名(経営学部3名、法学部1名)

●履修生が希望する博物館で5日間の実務研修を受け入れてもらう。  
●学生は学芸員としての基礎を実地に学ぶ。  
●後日、授業で各自体験内容を発表。  
経営学部 特任教授 柳瀬 昭彦



### 17 博物館資料の基礎作業—写真撮影技術—

2015.10.16 岡山県古代吉備文化財センター(岡山市)  
博物館実習(4年次)  
経営学部3名、法学部1名

●専用の写真撮影室で専用の撮影機材を用いての資料撮影実技の研修。  
●撮影データをパソコンに取り込み、補正や整理を行う技術の習得。

経営学部  
特任教授 柳瀬 昭彦



### 23 日本商工会議所青年部 第35回全国大会 晴れの国おかやま大会

2016.2.19 旧山下小学校  
経営学科2名、商学科FPコース生2名

●第1分科会のプレゼン大会において、キッズビジネスパークや古民家を活用したビジネスによる地域の活性化について、経験や学びを発表。

経営学部  
講師 海宝 賢一郎



### 11 就職宿舎(キャリアセンター×商大塾)

2015.9.7 株明星工業、㈱保険デザイン、  
JOBPASS-㈱アイテム、大阪企業家ミュージアム  
法学科5名、経済学科4名、経営学科13名、商学科2名

●大阪にて、就職活動への心構えや企業家の精神を学び、海外へ進出している企業やFPが実用されている企業を訪問することにより、社会へ出る前後の学びを現場を通して体感する。

経営学部 講師 海宝 賢一  
キャリアセンター



# 真庭市における観光をテーマとしたフィールドスタディの実施

経営学部 講師 大石 貴之

経営学部商学科では、昨年度まで講義科目であった「観光地計画論」を本年度よりフィールドスタディとして開講した。本授業は、真庭市の湯原温泉と蒜山高原を対象として、それぞれ2015年8月6日から9日、2015年9月1日から4日の3泊4日で実施し、地域における観光産業の現状を把握・分析し、観光産業を含めた地域社会のよりよい方向性を提示することを目的とした。

真庭市は、岡山県北部の鳥取県境に位置し、2005年に新庄村を除く真庭郡と上房郡北房町が合併して設置された自治体である。真庭市の代表的な観光地には湯原温泉と蒜山高原があり、前者は保養地として、後者は高原リゾート地として、どちらも高度経済成長期における団体旅行の目的地として発展してきた。ところが、近年では旅行需要の変化に伴って団体旅行客が減少し、観光施設や飲食店、宿泊施設など観光産業の経営が以前に比べて厳しい状況となっている。

本授業では、こうした状況に対応すべく、観光地において様々な取り組みを行っている観光産業の事業者と協力を得て、実際の観光産業を体験し、あるいは観察することを通じて、当該地域の観光や産業について学ぶことを主な活動内容とした。湯原温泉における実習では、「プチホテルゆばらリゾート」の古林伸美氏の協力の下、湯原温泉の歴史や当該宿泊施設における経営の工夫について講義してもらうとともに、実際に湯原温泉街を歩いて観察したり、ガラス細工制作体験やそば打ち体験をしたりと消費者の目線から観光地を体感することで理解を深める活動を実施した。また、地域の祭りである「はんざき祭り」に運営の補助として参加し、地域文化を継承することの重要性や、イベントを運営することの大変さを実感する機会を持った。一方、蒜山高原における実習では、「道の駅 風の家」を運営する「グリーンピア蒜山」の代表である亀山秀雄氏に協力を仰ぎ、道の駅における販売実習や、当該企業の運営する観光施設や飲食施設等の視察を実施し、経営的な側面からどのような工夫をしているのかにつ

いて説明してもらった。また、実習の最後には「蒜山高原に来訪する観光客を増やすためにはどうしたらよいか」というテーマで当該企業の従業員と学生によるディスカッションを実施した。

本授業での実習を通じて、学生たちは普段の講義では得ることのできない、地域の「生きた教材」から多くを学ぶことができた。特に、講義で学習した理論と実際の現場での差異を実感できたことは大きかったように思う。また、実習の中で地域の実務者と学生が共に活動することで、実社会におけるコミュニケーション能力の向上にも役だったのではないかと感じている。受け入れ側としても、学生が実習の場として地域を活用することの意義は大きく、学生の視点から観光経営や地域の活性化に対する提案ができること、学生と地域住民が共に活動することによって地域住民の意識向上につながることで、学生が地域に対して愛着を持つことによる宣伝効果も大きい。

2015年11月、岡山商科大学は真庭市および（一社）湯原観光協会、湯原町旅館協同組合の3者と包括協定を結ぶに至った。これを契機として、真庭市全体を対象とする実習の実施や、市域全体における観光振興・地域振興策の提示など実習範囲を広域に拡大すること、観察・体験を中心とする実習から調査・研究を中心とする実習へとその内容を深化させていくことが必要であると考えている。



湯原温泉街でのガラス細工制作体験



蒜山高原の道の駅での販売実習



湯原温泉の露天風呂「砂湯」の清掃作業



道の駅の従業員とのディスカッション

# フィールドスタディ報告会について

経営学部 教授 三好 宏

## 1. はじめに

経営学部商学科では、4年前より「フィールドスタディ」を学生教育の前面に押し出し、強化推進を図ってきた。その主な理由は、①教室で学んだ内容を、フィールド(現場)に出ることでさらに深める、②フィールドに出ることで、教室での学びの役割や重要性、さらには不完全さを実感し、学びをさらに推進させる、③フィールドでの活動が地域社会への貢献つながる、からである。

今回これまでの取り組みをより進展させるうえで、特に過去2年度のフィールドスタディに関する報告会を実施し、その活動を学内外につまびらかにした。以下では、その概要を示すとともに、報告会に対してや、学生によるフィールドスタディの課題などについて若干のコメントを述べることにしたい。

## 2. 報告会の概要

報告会は次のように実施された。

①日 時： 2015年12月2日 14:40~16:10

②場 所： 7号館781教室

③参加者： 学生約80名、高校教員3名、  
報道関係者1名、学内関係者7名  
(商学科教員を除く)

④報告者:

- 1) 近藤一仁(教授)・学生1名
- 2) ソ ユンゾン(講師)・学生3名
- 3) 三好宏(教授)
- 4) 柳瀬昭彦(特任教授)
- 5) 大石貴之(講師)・学生1名  
(以上、報告順、司会:海宝賢一郎(講師))

⑤内 容:

各フィールドスタディの概要、目的、成果、研究活動への応用等を、パワーポイントを用いて報告。出席者には、そのスライドを印字したものを資料として配布した。なお、学生には、報告を聞いた感想を書いて提出してもらった。

## 3. まとめ

今回の報告会は商学科として初めての試みで、やや準備不足の面もあったが、学外から3名の高校教員を迎えることができ、翌日の山陽新聞にもその模様が掲載された。また、実際に出席はしてもらえなかったが、岡山県内10の高校から当日の配布資料の請求もあった。

学生の感想も、次年度積極的にフィールドスタディに参加したいという意見も散見され、一応の成功を取めたといえる。今後も引き続き、こうした報告会を実施していく予定である。

しかし、フィールドスタディそのものについては、まだまだ課題が多いのも事実である。

一つは、教員が準備したプログラムに学生が参加するというスタイルがほとんどで、学生の自主的かつ積極的な活動内容への関わりは不十分と言わざるを得ない。当然、報告も学生のみで行うのが筋だが、今回は教員主体となっている。

二つは、そのことと関連するが、学生において効果ははっきりとは出ていないということである。簡単なことではないが、形となった成果を出していけるようなプログラム、仕組みを取り入れる必要がある。例えば、フィールドスタディをきっかけとして、引き続きその現場に学生を関わらせ、卒業論文を作成させるというのも案であろう。

三つは、教員がこうしたフィールドスタディをどう自分の研究に活かせるか、である。現状は、学生を出した現場から無事に連れて帰るための準備や、実施中の段取り、安全面の配慮等に忙殺され、自身の研究論文の作成までを視野には入れられていない。担当教員の意識改革と研究に向けての事前準備やフィールドスタディの内容の見直しが必要であろう。

以上、課題も多いのも事実だが、確実にフィールドスタディに参加する学生は増加している。今後さらなる進展を目指し、商学科全体で取り組んでいくつもりである。





# 2015年度包括協定

## 二松學舎大学との連携協定の締結

二松學舎大学と本学の間で、2015年3月30日(月)大学間相互交流協定を締結しました。締結式には、二松學舎大学から渡辺和則学長、文学部江藤茂博文学部長、馬淵裕之大学改革推進課長、岡山商科大学から井尻昭夫学長、大崎紘一副学長、三浦一男事務局長の出席のもと、協定書の調印が行われました。



本協定の締結を基に共同研究を開始することから、両大学間で共同研究覚書書を本学経営学部川本和則学部長、二松學舎大学

文学部江藤茂博学部長の間で取り交わしました。共同研究のテーマは、「ショッピングモールに関する商業、経営学、社会科学研究」であり、ショッピングモールがビジネス文化に与える影響について両大学の研究者が研究を行うものであります。本協定は、本学が他大学と研究を中心にして結ぶ協定の第1号に位置付けられるものであります。

協定の締結と同時に、「ショッピングモールからみる現代社会とビジネス文化」(案)に関する著書を出版するために、本学からは、三好宏教授、岡本輝代志教授、蒲和重准教授、大東正虎准教授、大石貴之講師の5名、二松學舎大学からは2名、他大学からは3名が共同研究者となり、平成27年度出版を目的に各専門分野での調査研究と執筆を行っています。(副学長 大崎紘一)



## 真庭市、一般社団法人湯原観光協会及び湯原町旅館協同組合との包括協定調印について

本学は、2015年11月6日に真庭市、一般社団法人湯原観光協会及び湯原町旅館協同組合との間に包括協定を締結しました。

2005年から経営学部商学科では、真庭市湯原温泉において、科目「観光サービス実習」によるフィールドスタディを行ってきました。観光業による地域振興を予め学んだ学生が、「プチホテルゆばらリゾート」の古林伸美氏の協力により、湯原観光協会に所属するホテル、旅館で接客の初歩などの実践学習を行うものです。他に、地域連携活動と



して、湯原温泉「はんざき祭り」の運営補助と参加、露天風呂「砂湯」の清掃活動、露天風呂におけるキャンドルイベントの設営なども行っています。毎年、6月26日に行われる「露天風呂祭りの日」では、巫女に扮した本学の学生が、温泉に感謝するお祈りを捧げています。

また、真庭市蒜山高原においても、地域連携活動を行っています。蒜山高原の道の駅では、学生がインターシップとして土産物販売店や農産物直売所でのレジ業務、商品の梱包作業に携わっています。グリーンピア蒜山が運営する観光資源の見学を行うと共に、学生とグリーンピア蒜山の関係者が蒜山の観光振興についてグループディスカッションを行うなど密度の高いフィールドスタディを行っています。

調印式は、美しい紅葉の中、「砂湯」入り口で行われ、太田昇真庭市長から、「包括協定を締結することでこれまで以上に、真庭市で学生に学んでいただきたい」とのご挨拶がありました。(一社)湯原観光協会・久本利幸会長、湯原町旅館協同組合・池田博昭代表理事からも、湯原温泉の活性化についての期待が述べられました。それを受けて、井尻昭夫学長は、「若者の視点による地域活性化で積極的な貢献をしていきたい」と挨拶しました。

真庭市でのフィールドスタディ、地域連携活動を担当する経営学部商学科の大石貴之講師から、これまでの活動の報告と、今後の方向性について、湯原温泉、蒜山高原に加え、真庭市全域を実習の場としていきたいこと、真庭市の観光情報を大学から発信していきたいとの説明がありました。

調印にあたっては、真庭市湯原振興局の榎原薫局長、同産業観光部中井靖産業政策統括監に実務面で多大なご支援がありました。これにより、自治体との協定締結



は、新庄村、笠岡市、瀬戸内市、岡山市、備前市、津山市に続き、7つめになります。(産学官連携センター)

## 科学研究費助成事業への取り組み

科学研究費補助金(科研費)とは、わが国の学術振興を図るため、人文・社会科学から自然科学分野まで、あらゆる分野における独創的・先駆的研究の発展を目的とする文部科学省による研究助成費です。

大学等の研究者又は研究グループが自発的に計画する多様な学術研究のうち、学術の動向に即して、特に重要なものを取り上げて研究を助成するものです。学術研究を推進し、わが国の研究基盤を形成するための基幹的な経費として、その任を果たしています。(平成27年度予算額約2,318億円)

本学からも、毎年多数の研究者が申請を行っており、平成27年度では以下のテーマで研究費の交付を受けています。研究分担者としての参画も増えており、研究活動の広がりが伺えます。

### 不正行為、不正使用の防止について

文部科学省では、公的研究費を適切に使用するための指針である「研究機関における公的研究費の管理・監査のガイドライン(実施基準)」を平成26年2月18日に改正し、研究機関に公的研究費の使用に当たっての適切なルールの制定と運用を求めています。また、平成26年8月26日には「研究活動の不正行為への対応等に関するガイドライン」が制定され、研究活動における不正行為が発生しないよう、倫理教育の徹底と、発生した場合の適切な対応を求めています。

本学では、平成27年3月に関連規程を整備し、研究活動の不正行為の防止、研究費の不正使用の防止に向けて取り組みを進めています。平成27年8月24日には大崎副学長を講師に、全学教職員を対象として、「研究費の不正使用、研究活動における不正行為の防止」をテーマとした研修会を実施しました。研修会終了後、理解度を把握するためのチェックリストを配布、回収し、不正防止の徹底に努めました。

### 平成27年度採択中の科研費

研究種目・期間	研究課題	研究者(所属)
基盤研究(A) [研究分担者]H23~27	日本企業のコラボレーションとイノベーション: 新製品開発のダイナミクス	川合 一央 (経営学部・講師)
萌芽研究 [研究代表者]H24~27	戦後日本企業と技術的知識に関する実証研究	川合 一央 (経営学部・講師)
若手研究(B) [研究代表者]H25~27	犯罪捜査における検察官の役割と倫理	白井 諭 (法学部・准教授)
基盤研究(B) [研究分担者]H25~27	科学技術政策と産業クラスターの存続に関する 国際比較研究:企業家再生産と産官学連携	于 琳 (経営学部・准教授)
基盤研究(A) [研究分担者]H25~28	イギリスの公法改革における普遍性と固有性の 相互関係再編に関する総合的比較法研究	伊藤 治彦 (法学部・教授)
基盤研究(C) [研究代表者]H26~28	学歴と賃金構造の国際比較	三谷 直紀 (経済学部・教授)
基盤研究(C) [研究代表者]H26~28	民主主義理念と次世代市民の道徳性育成の 歴史的展開と将来像に関する研究	伴 恒信 (経営学部・教授)
基盤研究(C) [研究代表者]H26~29	商業における老舗の競争優位に関する 地域間比較研究	田村 直樹 (経営学部・准教授)
基盤研究(C) [研究代表者]H27~29	価値合理性の復権—とくに新カント学派の 規範概念を中心に	九鬼 一人 (法学部・教授)
基盤研究(C) [研究分担者]H27~29	中学生の批判的思考力を育成する 社会科授業開発に関する発達的研究	前田 健一 (経済学部・教授)

## 岡山商科大学における教育方法のシステム化の推進 —文部科学省「私立大学等改革総合支援事業」への取組み—

副学長 大崎 紘一

### 1. 背景

従来の文部科学省への申請補助事業は、大学の特色ある活動を申請し、教育研究内容の新規性、創造性などの視点から採択されています。本学では、平成24(2012)年度東京、岡山県内の遠隔市町村との間で、双方向で会話のできるシステムにより、教育の質の向上、地域との連携活動の効率化・迅速化をテーマとして、「地理的・時間的制約を越える遠隔教育システムの充実」を申請し、採択されました。現在では、東京サテライトからの非常勤講師による金融関係の最先端の遠隔講義、本学をキー局とし、サテライト局として県内の包括協定を締結した2市町村との連携活動の強化、高大連携のための1高等学校との双方向ライブ講義のできるTV会議システムを導入し、成果を上げています。

### 2. 活動評価型補助事業の開始

平成25(2013)年度から始まった文部科学省「私立大学等改革総合支援事業」は、教育、地域連携、産学連携、グローバル等のテーマについて、大学の活動を設問毎の達成度を点数化して評価し、合計得点の高い大学に優先的に経常費補助金による運営の支援、そして、特別補助金として教育研究施設設備整備を支援する事業が開始されました。

大学の活動を点検評価するシステムは、7年毎の認証評価ですが、本事業の開始により、大学の全ての活動に毎年度目標を設定し、その達成度の一つの成果として本申請事業を位置付けることにより、毎年自己点検評価目標値の達成度合いを「見える化」できました。これにより、年度毎の活動のPDCAが可能となり、7年毎の認証評価につなげることができると考えられます。

### 3. 補助事業への申請状況「アクティブラーニング教育への取組み」

この申請事業を平成25(2013)年度から27(2015)年度まで継続して申請し、申請内容及び採択結果整備した教育施設設備は、以下の状況であります。特に申請に当たって、新しい教育方法である能動型(アクティブラーニング)の教育、学生情報、授業情報を一元化するための施設設備の整備を目的としました。

1)平成25(2013)年度の申請事業は、初年度ですので、大学の日常取り組んでいる活動を点数化することで、強い点、弱い点が明確になり、改革の視点が極めて明確に示されるメリットがあるので、本学も積極的に活動の設問から点数化することで対応し、3つのタイプに申請し、全タイプ採択されました。タイプ1は、「建学の精神を生かした大学教育の質向上」であり、学生の教学関連情報(出席、成績、カルテ)等を一元的に管理でき、学生から使い勝手の良いスマホ入力のできる「全学教学マネジメントシステム」を構築しました。タイプ2は、「特色を発揮し、地域の発展を重層的に支える大学づくり」であり、基礎知識の座学による修得と、実学である「フィールドスタディ」の中間に、問題解決能力、会話力、発表力を修得できる「アクティブラーニング室」を整備しました。タイプ3は、「産業界など多様な主体、国内外の大学等と連携した教育研究」であり、本学の特色である留学生の大学院進学率の高いことから、長期間安心して勉強のできる環境を整備するために「進学自習室」を設置しました。これらの設備、教室は、学内での使い勝手の良さ、多様な講義のできることから、学内外での評価も高く、教職員の認知度も高くなり、多様な使用により成果が上がっています。



アクティブラーニング室

2)平成26(2014)年度に向けて、活動のエビデンス化、昨年度達成できていない設問に関する改革を推進しました。ところが、平成25年度は、タイプが「教育の質的転換」、「地域発展」、「産業界・他大学との連携」、「グローバル化」の4つに区分され、それぞれで申請ができるようになりましたが、本学は、国内外の大学との教育研究による連携活動実績が少なく、この活動が独立したことは、タイプ3での申請で弱点となりました。そして、4タイプについて申請しましたが、タイプ3「産業界・他大学との連携」



進学自習室

では、2点差で採択に至りませんでした。特に平成26年度は、問題解決能力、PBLの習得のためのアクティブラーニング教室の整備に重点をおき、採択された3タイプについては、以下のような教育施設の整備をしました。

タイプ1「教育の質転換」では、社会科学系に於けるIT教育は、ビッグデータ分析、ネットショッピング、ネットバンキング等、従来の情報教育の枠を大きく越える分野の発展が急激に進行しているため、基礎的なIT技術のみならず広くビジネスに於けるITベースの方法を修得できる「ビジネス教育ALR(アクティブラーニンググループ)」を設置しました。タイプ4「グローバル化」では、英語能力の向上、苦手意識を克服するための教育を実施するために、英語能力の個人差に配慮して教育のできるALC社のシステムを導入した「英語教育ALR」を設置しました。タイプ2「地域展開」では、岡山県内の14私立大学の内、法学部が設置されているのは本学のみであり、地域、県からの要望を受け入れ、法学分野の特色ある実践現場を体験できる施設として、「実践的法学教育のための模擬法廷」を整備しました。

3)平成27(2015)年度においても引き続き、アクティブラーニングを中心とした教育改革の推進のために、4タイプについて申請をしました。研究面に於いて二松學舎大学と大学間包括協定を締結し、「ショッピングモール」に関する研究を開始しましたが、タイプ3「産業界・他大学との連携」では、惜しくも本年度も採択にはいたらず、3つのタイプの採択となりました。アクティブラーニングについては、タイプ1「教育の転換」では、「中規模ALR」、タイプ4「グローバル化」では、「留学生日本語教育ALR」を整備しました。また、タイプ2「地域展開」では、本学の立地している地元の方々との交流、他地域との会議、講演会、そして、本学からの社会人向けのアクティブラーニング形式の講座の開催も可能な「地域交流談話室」の整備をしました。



ビジネス教育ALR



英語教育ALR



模擬法廷教室



中規模ALR



留学生日本語教育ALR

#### 4. 岡山商科大学の目指す教育システム

##### 「社会力習得のための3段階教育システム」の構築

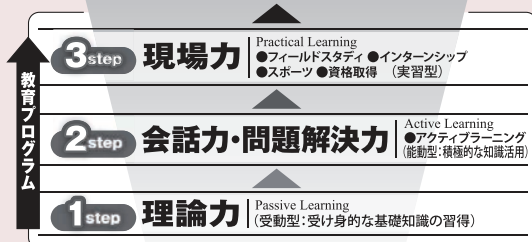
以上のように、本事業を活用することにより、社会科学系に必要な、グループ討議、まとめ、発表、問題解決力を修得させる多様なタイプのアクティブラーニンググループ(ALR)を整備することができたので、本学の教育内容を次のようにシステム化しています。

従来の座学中心の受動型教育は、基礎知識、専門知識の習得には欠くべからざるものであり、「理論力」を強化するものとして第1ステップに位置付けています。

次に、アクティブラーニング形式の講義により基礎知識・専門知識を活用して問題解決能力、会話力を修得することを第2ステップとしています。そして、実践型講義の「フィールドスタディ」、「インターンシップ」等で体験を通して知識を活用し「現場力」を修得することを第3ステップとする教育システムを構築し、「岡山商科大学社会力習得のための3段階教育システム」ということになります。この3段階教育システムにより、学生は在学期間中に、社会人に必要な「社会力」として、基礎・専門知識である「理論力」、修得した知識を活用する「問題解決力」、「会話力」、そして実践の場で3つの力を総合しての「現場力」を修得させることにより、これまで以上に社会での活躍が期待できます。

## 元気な社会人の育成

### 社会(社会力)



社会力習得のための3段階教育システム

文部科学省「私立大学等改革総合支援事業」に3年間採択を受け2015年度に構築

## 「日ようび子ども大学」

平成27年6月7日(日)に、岡山県生涯学習センターにおいて大学コンソーシアム岡山主催による「日ようび子ども大学」が開催され、県内14大学、2短期大学の参加があり、本学からは恒例の「キッズマネー教室」を出展しました。当日は、一昨年の約1,500名、昨年の約1,900名をさらに上回る約2,163名の参加がありました。

キッズマネー教室は、年間行事の代表的なイベントを例に出し、自分が欲しい物を手に入れるまでの計画を立案し、手に入れるまでの課程で、お金についての知識・理解を身につけることを目標としています。経営学部高林宏一准教授による指導の下、学生15名がゲーム内容について説明し、来場した児童とその保護者123名が楽しくゲームに参加していました。児童にとってわかりにくいお金についての教育を、シナリオゲームを用いてわかりやすく伝えるキッズマネー教室は、児童とその保護者に好評で毎年参加者を増やしています。

来場者が増えたことで、待ち時間の増加や、参加者を制限せざるを得ないなど課題も出てきており、日ようび子ども大学全体として、改善も必要となってきています。



## 環境について考える「エコナイト」



平成27年7月5日(日)に、県内21の大学、短大、高等専門学校が参加し環境について考えるイベント「エコナイト」が開催されました。例年、岡山駅東口広場で実施されていましたが、天候によりイベント内容が大きく左右されることが課題となっていたため、今回から、岡山市北区奉還町商店街振興組合の共催として、同商店街のイベントスペース「りぶら」周辺で開催されることとなりました。

本学からは、昨年度に引き続き、包括協定を結ぶ瀬戸内市や新庄村で積極的に取り組まれている「アヒル農法」に関する展示を行いました。アヒル農法はアヒルが雑草や害虫を駆除する環境に配慮した農法で、経営学部岸田芳朗教授が普及に努めているものです。アヒル農法で活躍するアヒルは、毎年、本物のかわいい雛がお目見えしており、人気を集めています。



また、新しい取り組み「リユースをゲームで!」として、家庭で不要になったものを集め、射的の景品とするゲームを行いました。射的は子どもたちの関心が高く、多くの来場者を集めていました。



## 2016年3月卒の就活を振り返り

# 1年で変更される就活スケジュール!!

就職解禁時期が12月から3月へ、採用面接試験開始時期が4月から8月へ後ろ倒しされたばかりですが、2017年3月卒業予定者から採用面接試験開始時期が6月に前倒しされることになりました。これは8月スタートでは協定を遵守しない企業に、いい学生を取られてしまうと感じた大手企業（経団連加盟企業）と早々に内定を出したものの大手企業に学生を取られてしまったと感じた企業の要望だと聞いております。主役である学生の意見はどうだったのでしょうか。最も状況を把握しているのは私たち大学就職支援担当者だと思っています。本学の場合、地元企業から内々定を得た後に、大手企業（金融機関を含む。）の採用試験にチャレンジするという流れができました。大手企業から不採用の連絡を受け、地元中小企業をゼロから受験するという昨年の流れから一変しました。また、企業の採用意欲が高まっていることが要因とも思われますが、大手企業に内定者を取られることを不安視した地元企業の採用活動が活発であったようにも思われます。地元企業を希望する学生には「3月に採用活動がスタートする」と言い続けたことが功を奏したのか、例年にないハイペースで学生が内定を得ることができました。今年も学生には3月解禁・採用試験スタートの認識を植え付けたい



昨年3月に開催された会社説明会の様子

と思っております。その一方で不安なことがあります。経団連加盟企業の採用面接が6月に実施されることになり地元企業の採用試験と大手企業の面接試験が重複する可能性があります。その場合、安全策を取らせるべきなのか、挑戦させるべきなのか、苦慮しています。

### 新就活スケジュール(経団連加盟企業)



## 商大塾×キャリアセンター 2015就職合宿 「資格&グローバルから見る業界・企業研究」実施!

就職合宿は、キャリアセンターが2006年から毎年実施し、今年で10年目を迎える恒例の行事です。今回は開設3年目になる商大塾が認知され、ますます資格取得に関心を持つ学生が増えたことと、企業のグローバル化が進む中、海外で働く選択肢も増えてきたことから「資格&グローバル」をキーワードとして、商大塾とキャリアセンターとの初のコラボレーション企画として、2015年9月7日～8日の1泊2日の日程にて24名の学生参加のもと、大阪市内で実施しました。まず、「資格」の分野では本学でもAFP取得者が増加する中、ファイナンシャル・プランナーの仕事の一つとして保険代理店の(株)保険デザインを訪問し、同社におけるFP取得者の活躍について説明を受けました。また、「グローバル」では、海外へも展開しているプラントエンジニアリング大手の(株)明星工業へ訪問し、海外展開や海外勤務の状況についても話を聞くことができました。それ以外には、就職サイトのJOB

RASSを運営している(株)アイデムにて就職活動準備のレクチャーを受け、また大阪企業家ミュージアムでは、先人の企業家達の活躍についての話に耳を傾けていました。参加した学生からは、「実際に企業を訪問し、業界や企業のことが詳しく知ることができた。」「FP資格を目指しているが、FPの仕事の一端がわかり、資格取得の勉強に意欲がわいた。」などの声が聞かれました。



# 実学を意識した指導方法の 確立を目指して

— 高大連携授業の実践(試行)から見たもの —

岡山県立倉敷鷺羽高等学校 校長 白神 敬祐  
主幹教諭 福岡 明広

## I 県立倉敷鷺羽高校と岡山商科大学と高大連携授業に取り組んだ背景

### 1 背景

我が国の産業構造や就業構造は大きく変化し、日本型雇用形態であった終身雇用・年功序列など日本がこれまで積み上げてきた社会のあらゆるシステムが変容を余儀なくされ、社会を再構築しなければならなくなった。さらにグローバルな経済危機により実体経済に深刻な影響が生じており、景気の回復はその兆しはあるものの直ちに望めそうにもない。このような経験したこともない急激な変化によって、若者の雇用環境は依然として厳しい状況が続いており、生徒の将来は、不透明さを一層増している。

その中であって文部科学省は、平成26年11月20日に中央教育審議会に対して、次期学習指導要領改訂に向けた議論をスタートさせ「初等中等教育における教育課程の基準等の在り方について」諮問をしたが、その目的は次の二点であった。

①地球規模の課題が身近になる中で、主体的に考え行動できる生徒の育成

②資質・能力の育成のための、どのように学ぶかという学びの質の重視

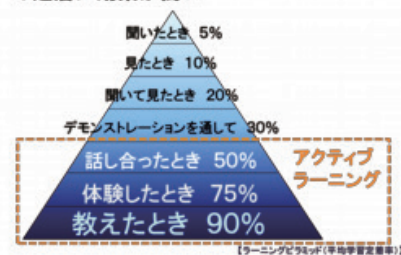
講義を通じてある事柄に関する知識を伝達するだけではなく、学ぶことと社会とのつながりをより意識した教育を行い、生徒達がそうした学びのプロセスを通じて、基礎的な知識・技能を習得するとともに、実社会や実生活の中でそれらを活用しながら、自らが課題を発見し、その解決に向けて主体的・協働的に探究し、学びの成果等を表現し、更に実践に生かしていけるようにすることが重要となる。以上の観点から、次期学習指導要領に向けて充実が求められているのが、課題の発見と解決に向けた主体的・協働的な学び、課題研究やPBL(プロジェクト・ベースド・ラーニング)、ディスカッション、プレゼンテーションなど、学生の能動的な学習を取り込んだ授業の総称であるアクティブ・ラーニング(以下AL)である。

### 2 経緯

岡山商科大学の商学科では、AL手法の一つである「フィールドスタディ」を通じて現場力を養い地域に貢献できる人材を育てている。津山市阿波、新庄村、瀬戸内市と共同事業で地域振興や観光振興への提案、特産品開発や商品デザインなどのプロジェクトに、多くの学生が参加し実践的な学習に取り組んでいる。

この実績に注目し、本校ビジネスモデル2年次生の商業科目「マーケティング」の実践として、経営学部商学科の大石貴之先生と連携授業を試みた。

アクティブな要素を取り入れると学びの定着に効果が高い



## II 取組内容

### 1 講義日 平成27年6月26日

講義名 フィールドスタディ1

講師名 大石 貴之

受講者 2年次生 15名

内容 本時は、フィールドワークの基礎的な知識を大石先生の豊富な研究事例から学習した。

### 2 講義日 平成27年8月24日

講義名 フィールドスタディ2

講師名 大石 貴之

受講者 2年次生 15名

内容 本時は、夏季課題「兄島の観光地を探る」で各自が収集(フィールドワーク)したデータを持ち寄り、グループで共有した後に整理・分析する方法を実習した。第三者評価を得るために県教育庁高校教育課が主催の高校生ツアープランニングコンテストに応募した。

### 3 講義日 平成27年9月29日

講義名 フィールドスタディ3

講師名 大石 貴之

受講者 2年次生 15名

内容 本時は、フィールドスタディの最終段階として、企画内容のブラッシュアップ、プレゼンテーションを実習した。



### Ⅲ 高大連携授業の実践(試行)≒ALから見たもの



#### 1 生徒の感想から(抜粋)

Iさん：大石先生の授業で、私の住んでいた児島地区を改めて見直すことができました。

今まで考えたことがなかった「どうしたら地域が活性化するか」まで考えて、学んでいく上で、たくさんのことを学びました。

少人数のグループで収集した情報をまとめている間に、それぞれが調べたことを相手に伝えて、思ったことを伝えることによってお互いの信頼を今までより強く築くことができましたと思います。自分たちの力で調べ、ツアープランを考えるという貴重な体験ができました。

Nさん：大学の先生の授業を受けるのも、ツアープランを考えるのも、初めてで、お客様がどういう気持ちで楽しめるか、どのようにしたら皆が行きたいと思えるか、お客様の気持ちになって考えることを学びました。

休み時間まで使って、友達とこうしたらいいんじゃない?という意見を何度も交換しながら、仕上がっていくツアープランを見るたび楽しむことができ、充実していて、時間を忘れるほどでした。他のグループの企画を見て、こういう考え方や見方があるのかと感心でき、考えれば考えるほどたくさんさんのツアープランを思いつき、ツアープランを立案することは楽しいと感じることができました。授業を終えて、市場標的を明確にし、ぜひ行きたいと誰もが思える(顧客満足)ツアープランが大切だと思いました。

この2名の感想からも、自律的に行動し、自ら問いを立て、省察する力、ICT・情報などを相互作用的に活用し、表現・発信する力、集団の中で他者と関係をつくる力や郷土を見つめなおし愛する気持ちが育成されていることがわかる。また、自尊感情の高まりや他者を尊重する姿勢が培われ、学習意欲、友人関係、進路意識などの課外活動などに好影響を与え、学校享受感の高まりが見て取れる。

#### 2 授業アンケート結果から

n=15

	あてはまる	ややあてはまる	あまりあてはまらない	あてはまらない
Q1 わかりやすかった	13	2	0	0
Q2 新たな発見があった	10	2	1	0
Q3 興味深かった	11	4	0	0
Q4 授業の構成は適切であった	13	2	0	0
Q5 有益であると思った	13	2	0	0
Q6 授業に集中できた	14	1	0	0
Q7 総合的に満足できた	10	5	0	0

#### 3 TT(TeamTeaching)授業者大石先生との感想から

大石先生は観光地理学を専門とし、フィールドワークを主体とする教育・研究活動を踏まえた内容を展開していただいた。今回の連携授業では時間的な制約もあり、全て教室内の講義・演習となったが、本来のフィールドスタディは、教室を離れて実際の現場に行くことに意味があり、今回であれば地域の観光資源になりそうなものを教員と共に観察・調査することが望まれる。実際に地域に赴き、生徒に対して地域の見方や考え方を現場で指導することができれば、よりよい学習効果を得られたのではないかとはいえ、疑似的なながらもフィールドスタディの一端を体感し、普段の授業を生かして地域の現状を考えるという授業が展開できたことの意義は大きい。

### Ⅳ おわりに(成果と今後の展望)

ALの実現に向け、グループ活動やプレゼンテーションなどを積極的に取り入れたが、ともすれば「こうした活動をする」とそのものが目的化してしまい、却って浅い学びに留まってしまう危険性をはらんでいる。「こうした力をつけたい」「こういう学びを起こしたい」という目的をまず明らかにすることがALの必然性且つ効果的な実現が見込めるのではないかと。目的や意義をしっかりと考えてそれに応じた適切な学習活動を選び、授業設計するというカリキュラム・マネジメントの考え方を学んだ。

また、学習の目標が内容を記憶することであれば、教科書や教材が主要なマネジメント・ツールとして機能し、筆記試験によって定着を確認することができるが、ALでは、学習内容の深い理解と、「学び方」そのものの学習が目指せる。学習した知識・技能を記憶するだけでなく、異なる文脈で活用できるようになることや、主体的・協動的に学ぶ方法を身に付けることが重要な目標となる。

これを達成するには、教科書だけでなく、教室レベルでのマネジメントが不可欠となり、目標の示し方や評価の方法、学習活動の組み方などを、指導者がしっかりと考えて、より一層意図的に授業、単元、教育課程を設計することが重要と考えさせられた。

そのためには、経済社会のさまざまな企業や機関と連携して展開することが必要不可欠である。即ちこれまでのように検定試験を意識し過ぎて単なる専門的な知識・技能の定着のみに走るのではなく、実社会で通用する「本当の実力」につながる「活用できる知識・技能」を身に付けることが重要なのである。

「本当の実力」の養成のためには、産業界と連携を密にし、実務体験などで望ましい職業観や勤労観を育成する教育を積極的に推進しなければならない。また、学校というフィールドを社会と連携させて質の高い教育プログラムを提供することで、生徒たちの知的好奇心を喚起し、将来への有用性の認識を促す一助となる教育を推進することが必要である。

今後も、経済社会の動静を敏感に窺いながら、実学を意識した指導方法の研究や新しい商業(ビジネス)教育を模索し、革新し続けていきたい。

大変お忙しい中、大石先生には大変お世話になりました。末筆ながら感謝申し上げます。



# ▼教員免許状更新講習

## 教員免許状更新講習について

教員免許更新制は、「その時々で教員として必要な資質能力が保持されるよう、定期的に最新の知識技能を身に付けることで、教員が自信と誇りを持って教壇に立ち、社会の尊敬と信頼を得ること」を目指し、平成21年4月1日から導入されました。

これに伴い、岡山商科大学におきましても、高等学校の授業現場においても活用できる内容をご提供したいと考え、毎年度、選択領域2講座を開講してまいりました。2日間で4コマの講義は、担当させていただく本学の教員も「受講される先生方の熱意が伝わってきて、教える側も緊張感をもって講義をしている」ようです。

また、本学におきましては、アクティブラーニング(能動的学修)ルーム等、教室の整備も進めており、本年度、使用した教室もその中の1つです。机・椅子を自由に動かすことができ、前後に黒板・ホワイトボードを配するとともに、教室内のボックスにPCを収納しており、グループでのディスカッション等 多様な形態で使うことが可能です。

このように、大学の現状を体感していただけるのも、更新講習ならではの醍醐味ではないかと思えます。今後も、“商大らしい・商大にしかできない”講義内容をご提供することにより、地域の教育力向上の一助に寄与してまいりたいと考えおります。

平成27年度

○8月6日(木)

商品開発のプロセス,コンピュータによる身近な制御の考え方(商品開発・ビジネス情報処理)

経営学部 三好 宏・経営学部 小松原 実

○8月7日(金) 19名

アベノミクス対リノミクス,現代会計の動向(ビジネス経済・簿記会計)

経済学部 田中 勝次・経営学部 川本 和則



754教室

※平成28年度も選択領域2講座を開講する予定です。詳細につきましては、本学HP (<http://www.osu.ac.jp>) をご覧ください。

## 教職課程を履修して

【教員のたまごのタマゴ】 経営学部経営学科4年 前田 優太

私は、教職課程を履修して、人に教えることの難しさ、そして、教師という仕事のやりがいを実感することができました。

私たちの代は、経営学部では7人が教職課程を履修しており、その全員が商業科の出身だったので、授業の内容を理解している人たちに対して模擬授業をしていました。その為、多少間違えた発言をしても、分かってくれるので、スムーズに授業が進み、先生から言われた改善点を修正するだけで満足していました。

ところが、教育実習は、そんな簡単なものではありませんでした。実際の学校現場では、何も知らない生徒に教えるので、教える過程で一つでも間違いがあれば理解してもらえません。特に、言葉選びは、生徒に間違った解釈をさせることが多いので重要であると教わりました。

その一方で、授業の準備を余念なく行い、生徒が理解してくれた時は、とても嬉しく、生徒に感謝されたときは、今までに感じたことのない喜びを感じました。

また、教職課程を履修して、仲間の大切さを実感することができました。

2年生までは、教職課程の履修者は、数少ない教員採用試験の採用枠を争うライバルであるという認識でいました。しかし、講義で模擬授業をするようになってからは、授業の構成や良い点や悪い点など率直に意見交換をするようになり、切磋琢磨できるようになりました。

また、プライベートでもコンパを開き、絆を深めることができました。

私は、これらの経験を活かし、卒業後、講師として働き、少しでも早く教員採用試験に受かるよう努力を続けていこうと思います。



教職課程「自習室」にて

# 岡山商科大学 50周年記念式典・祝賀会

50周年記念式典事業部会 代表 大崎 紘一

岡山商科大学は、昭和41(1966)年に創立され、平成27(2015)年で50周年を迎えるに当たり、大学、同窓会で各種事業を行いました。中でも、産業界の方々、卒業生、本学教職員の皆様にご参加いただき、平成27(2015)年5月23日(土)岡山プラザホテルにおいて、式典・祝賀会を挙行了しました。



ご来賓の皆様、卒業生の皆様、教職員の皆様の400名以上のご参加を賜り、厳粛なる記念式典、盛大なる祝賀会となり、「地域に貢献する大学」を標榜して教育研究・地域貢献活動をした成果の一端を見ることができたと、教職員一同身の引き締まる思いと共に、今後への着実な歩みの必要性を身に染みて感じた次第です。

創立から30周年頃までは、日本は高度経済成長期にあり、本学も学生数の増加、学舎の建設など大学が収容定員を含めて発展してきました。教育は、欧米先進国水準の先進国を目指して、量的拡大のために均質な労働者を多数育成する必要があり、知識を詰め込むマス教育が初等中等高等教育では必要条件でした。しかし、いざ頂点に達すると、自分で考え、判断して行動することの重要性を教育していなかった日本では、方向性のはっきりしない「空白の10年間」に陥ってしまい、やっと、教育でも「量から質への転換」のために問題解決能力を修得させる教育方法として、受動型(知識詰め込み型)から、能動型(アクティブラーニング型)への教育方法の多様化と、個々人の個性を尊重し伸ばしていくという教育方法に大きく舵を切っています。

本学では、多様な学生を受け入れ、個性を生かし自分の針路を明確にして卒業させる「教育プログラム」の充実に力を入れており、その成果は、就職率、資格取得率の向上として、平成26(2014)年度(公財)日本高等教育評価機構による7年毎の認証評価に於いて高い外部評価を得ました。

本学の50年間の卒業生は、約2万3千人に達しており、岡山県のみならず中国・四国各県で経済分野を中心に活躍されており、本学の実学の精神を如何なく発揮されておられます。また高等学校を中心とした商業、公民担当の教員とし約250名、税理士として100名強の先輩諸氏が、教育界、会計界でも活躍されておられます。

本学では、入学、教育、卒業に関して「3つのポリシー」を明記し、ポリシーに沿った学生教育・支援活動を明文化して示しており、若年人口の減少の状況下での入学定員の確保を第1議とし、入学後の学生の基礎・実学教育により社会に必要とする人材として育成のできる教育体制・支援体制に革新するように日々取り組んでいます。

来る2065年の100周年に向けて着実に教育・研究・地域貢献活動に取り組んでいくこと「継続は力なり」を、50周年の式典を挙行して深く心に刻む機会となりました。



## 日本産業技術史学会第31回年会開催

去る2015年6月13日(土)、6月14日(日)に、本学を会場校として日本産業技術史学会第31回年会が開催されました。日本産業技術史学会は、梅棹忠夫、上田篤、吉田光邦各氏を世話人として1981年3月に結成された「産業技術史研究会」を母体とし、産業技術に関する歴史について調査・研究を進め、社会資産としての産業技術史を記しとどめるとともに、それにまつわる文物を保存し社会に貢献することを目的として、1984年7月に吉田光邦氏を初代会長として設立された学会です。中国・四国地域では、今回初めて開催されました。6月13日(土)に、下記のような8件の一般講演と特別講演、総会が開催され、6月14日(日)には、見学会が開催されました。

### 6月13日(土)

開催挨拶 大崎 紘一 (岡山商科大学副学長)

#### 一般講演

- 1 北部九州の祇園山笠祭礼に見られる山笠台の補強材に関する技術史的考察  
松内 紀之(倉敷市立短期大学)、石村 眞一(郡山女子大学)
- 2 醤油醸造業史と国際博覧会・国内博覧会  
天野 雅敏(岡山商科大学)
- 3 軍艦島(旧高島炭鉱端島坑)の都市遺産研究に関する研究史  
中村 亨一(一字一級建築士事務所)、藤原 恵洋(九州大学大学院)
- 4 桶・樽の側板における規則性と不規則性  
石村 眞一(郡山女子大学)
- 5 日本の汎用工作機械からMC開発にいたる技術革新とデザイン空白期に関する考察  
梅本 良作(九州大学)、藤原恵洋(九州大学大学院)
- 6 帆船から蒸気船への移行時期について—スエズ運河開通のインパクト—  
吉田 勉(元日本製鋼所)
- 7 戦前から戦後におけるオールジャパン体制による日本産業勃興に関する一考察  
井上 尚之(神戸山手大学)
- 8 戦後日本における「技術革新」像の変遷—『科学技術白書』を手がかりとして  
有賀 暢迪(国立科学博物館)、亀井 修(国立科学博物館)



#### 特別講演

「ナカシマグループにおける新事業への取り組み」

ナカシマプロペラ株式会社常務取締役 中島 義雄氏

(以上、会場はアクティブラーニングルーム)

### 6月14日(日)

#### 見学会

後楽園庭園、児島野崎家塩業歴史館、鷲羽山展望台、倉紡記念館、倉敷民藝館

後楽園については岡山県立博物館・内池英樹氏から、野崎家塩業歴史館、倉紡記念館、倉敷民藝館については森元辰昭氏(岡山近代史研究会会長)から丁寧な説明を頂いた。



## 「日本産業技術史学会第31回年会の開催を終えて」

経営学部 教授 天野 雅敏

2015年6月13日(土)本学図書館7階のアクティブラーニングルームにおいて、全国各地から27名の参加者を得て、日本産業技術史学会第31回年会を開催いたしました。

発表時間15分、質疑応答5分とする一般講演に8件の申込みがあり、多彩な研究テーマのもとに興味深い研究成果の披露がなされました。またナカシマプロペラ株式会社常務取締役中島義雄氏による「ナカシマグループにおける新事業への取り組み」と題した特別講演があり、活発な討論が行われ、聴衆に深い感銘を与えました。講演者の中島義雄氏におかれましては、外国出張から戻り休む暇もなく特別講演をしてくださり、誌上を借りて御礼を申し上げます。

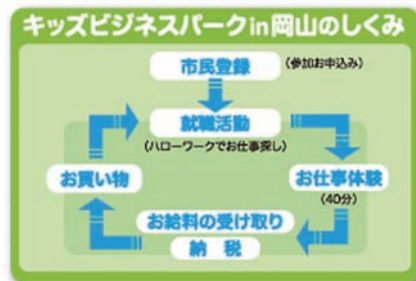
そして、翌日は、本学のマイクロバスを利用して、後楽園庭園、児島野崎家塩業歴史館、倉紡記念館、倉敷民藝館等を見学し、森元辰昭氏(岡山近代史研究会会長)及び内池英樹氏(岡山県立博物館)から蘊蓄を傾けた説明を受け、参加者一同理解を深めることができました。

## 「キッズビジネスパークin岡山」への参加

岡山青年会議所主催の「キッズビジネスパークin岡山 ～わくわく未来の仕事探し～」が、2015年8月29日に岡山ふれあいセンターで開催されました。これは小学校3年生～6年生の児童を対象とした就業体験イベントで、2回目を迎えた本年度は参加児童400名となり、抽選で漏れた児童がいた程の人気イベントとなりました。本学からも学生32名が店長として参加し、協力させていただきました。

当イベントは、警察・消防などの公的機関をはじめ、カレー屋・ピザ屋・パティシエなどの飲食業、その他に放送局・大工・ネイルアート・カメラマンなどの多種多様な職業が40店舗出店する中、参加児童は、まずハローワークでやりたい仕事を選び、決められた時間に仕事を体験し、その後に給与を仮想通貨でもらい、その通貨を使って買い物をする、これを最大4回繰り返すというものです。小学生が興味のある仕事が体験できるだけでなく、働いた報酬を得て、得た報酬を使うといった経済の循環も同時に学ぶことができる金融経済教育を行える貴重なイベントであると捉えています。

店長として参加した本学の学生は、それぞれ担当した店舗で、児童に体験してもらう仕事内容の打ち合わせ等の企画をはじめ、前日の準備、当日の運営といった多忙なスケジュールをこなし、当日は「大学生のお兄さん、お姉さん」として子ども達に頼られ、子ども達が楽しんで仕事ができるよう店長の役割を果たしていました。また、各店舗のスタッフとして参加した岡山東商業高等学校の高校生との連携もうまくこなし、無事にイベントを終えることができました。



イベント終了後、学生からは小学生に教える大変さを経験したとの声もあり、普段では味わえない貴重な体験をすることができたように思えます。2016年度も引き続き、本学の多くの学生が参加して盛り上げていけることを期待します。

イベント終了後、学生からは小学生に教える大変さを経験したとの声もあり、普段では味わえない貴重な体験をすることができたように思えます。2016年度も引き続き、本学の多くの学生が参加して盛り上げていけることを期待します。

## おかやまローカルアソシエイトでのフィールドスタディ報告

毎年、本学で実施しているフィールドスタディについての報告をさせていただきます。2015年度は商工会議所青年部の第35回全国大会の中での発表となりました。

2016年2月19日に旧内山下小学校を会場に開催された第1分科会のプレゼン大会において、「キッズビジネスパークin岡山」に店長として参加した経営学部経営学科2年の杉本悠太君と北川真美さんの2名が、「キッズビジネスパークin岡山」は小学生に対する金融経済教育の一環として意義のあるものであり、岡山の将来を担う子ども達の教育として拡充し、一人でも多くの小学生が参加していくことをアピールしました。また、経営学部商学科FPコース3年の洲脇聖也君と下見里沙さんが、古民家を活用したビジネスによる地域活性化について、岡山県内の事例を中心に発表しました。

## Report



## 「新庄村メルヘンの里 盆踊り大会への参加」



2005年から連携包括協定を結び、これまで様々な連携活動を行ってきた真庭郡新庄村の小倉博俊村長から、2015年8月14日(金)に開催される「新庄村メルヘンの里盆踊り大会」への参加依頼があり、本学から9名の学生が村を訪れました。

盆踊りは、櫓を構えたがいせん桜通りを中心に行われ、花火大会を皮きりに、約300年前から伝わる「てんがらこ」「東」「小大寺」「まんま」「早備前」と5種類の盆踊りを、地元の方々に教えて貰いながら踊りました。最初に太鼓が先導し、その後ろを踊り手さんが続き、櫓の前を中心に円を描くよう踊り進みます。踊りはそれぞれがリズムカルな曲調で、体全体で円を描くような動きを繰り返すため、慣れれば比較的簡単に踊ることができました。

夏季休業中のイベントでしたが、日本の夏祭りが初めてだという留学生が多数参加し、花火大会から盆踊りへという夏祭りの流れはとて新鮮だったようです。また、伝統のある盆踊りを5種類も体験でき、踊ることで地元の方との一体感を得られたことに感動していました。村のお年寄りの方は慣れた動きで軽妙に踊り、また、若い方は学校で習っていることもあり、「これ、好きな踊り!」と、とても楽しそうに踊っていました。新庄村の盆踊りを楽しみに地元へ帰るといふ方もおり、新庄村が守る文化を肌で感じる事ができました。



## 「岡山市中央卸売市場“いちば大学”への参加」



(一社)岡山経済同友会との連携事業「ボランティアプロフェッサー制度」による科目「岡山経営者論」にてご登壇頂いた岡山中央魚市株式会社の同前裕一朗代表取締役社長から、岡山市市場事業部、岡山県お魚普及協会及び岡山市中央卸売市場青果物消費拡大推進委員会などが主催する「岡山市中央卸売市場いちば大学」のご紹介があり、第1回目の2015年9月12日(土)は学生23名、第2回目の12月5日(土)は11名の学生が参加しました。

朝4時に集合し、水産物や青果物市場のせり売りや仲卸業者によるマグロの解体を見学すると共に、マイナス50℃の大型水産冷凍庫の中に入り、極寒の世界を体験しました。その後、行われた食育講演会では、岡山市保健所から食品衛生の大切さを学ぶと共に、主催者から市場の現状についてのお話を伺いました。受講後は、マグロやマスカット・リンゴの食べ比べなど、貴重な旬のものを沢山頂くことができました。

朝早くからのイベントでしたが、学生も見たことのない市場の様子に大興奮。また、仲卸売り場見学の際、一部の仲卸で仕入れ体験をし、仲卸売り場と小売店の違いを感じていました。「岡山の台所」から自分たちの手元に届くまでどのような経路をたどっているのか、実際に目で見て、感じ、舌で味わう、大変有意義な経験をする事ができました。



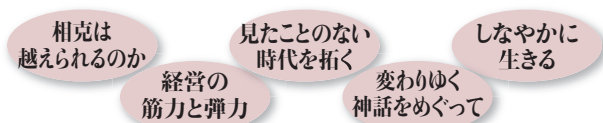
時代の“潮流と深層”を読み解く。

慶應丸の内シティキャンパスの定例講演会

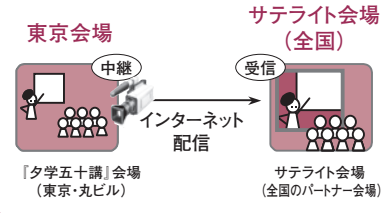
# 『夕学(せきがく)五十講』(東京開催)を インターネットで中継配信

「時代の“潮流と深層”を読み解く」をコンセプトに、各分野の第一線で活躍する研究者・経営者・文化人等を講師に招いて開催する講演会「夕学(せきがく)五十講」(主催:株式会社慶應学術事業会)を全国で見られるサービスです。最先端の動画データ圧縮技術と安定した配信技術により、高精度の画質と迫力ある音声で受講していただけます。

## <2016年度前期の講演テーマ>



### 【受講イメージ】



## 2016年度前期配信講座一覧

2016年度前期は以上の5テーマに基づき、15講演を放映します。

聞き逃さない、見逃さない、全てが1回だけの講義。  
岡山では岡山商科大学でしかご覧いただけません。

4月13日(水) <相克は越えられるのか>

竹中 平蔵 | 慶應義塾大学 総合政策学部教授・グローバルセキュリティ研究所所長  
「歴史の名言から未来を読む」

4月14日(木) <見たことのない時代を拓く>

楠木 建 | 一橋大学大学院 国際企業戦略研究科 教授  
「長期利益の源泉を考える: オポチュニティとクオリティ」

4月19日(火) <しなやかに生きる>

山本 昌 | スポーツコメンテーター  
「継続する心」

4月27日(水) <経営の筋力と弾力>

山根 節 | 早稲田大学大学院教授(ビジネススクール) 慶應義塾大学名誉教授(ビジネススクール)  
「なぜあの人は経営のプロと呼ばれるのか?」

5月27日(金) <変りゆく神話をめぐって>

姜 尚中 | 東京大学名誉教授、熊本県立劇場館長  
「悪との向き合い方」

5月31日(火) <経営の筋力と弾力>

山岸 俊男 | 一橋大学大学院 国際企業戦略研究科 特任教授  
「安心社会から信頼社会へ」

6月2日(木) <見たことのない時代を拓く>

石坂 典子 | 石坂産業株式会社 代表取締役  
「自然と地域が共生を目指す  
～共に育み、共に栄える、  
100年先の企業づくり～」

6月8日(水) <経営の筋力と弾力>

高田 朝子 | 法政大学経営大学院イノベーション・マネジメント研究科教授  
「女性マネージャーを育む、活かす、押し上げる」

6月16日(木) <経営の筋力と弾力>

荒木 香織 | 兵庫県立大学環境人間学部 准教授  
「ラグビー日本代表チームを変えたメンタルコーチ」

6月20日(月) <しなやかに生きる>

塩沼 亮潤 | 仙台市・秋保 慈眼寺 住職  
「いつも明るい心で生きて行く」

6月30日(木) <しなやかに生きる>

原 晋 | 青山学院大学陸上競技部監督  
「東京オリンピックに向けての陸上改革」

7月1日(金) <変りゆく神話をめぐって>

鎌田 浩毅 | 京都大学教授・地球科学者  
「日本列島に迫り来る火山と地震の危機  
—「大地変動の時代」を生き延びる—」

7月8日(金) <しなやかに生きる>

小松 和彦 | 国際日本文化研究センター 所長  
「日本の妖怪文化—その歴史と特徴—」

7月13日(水) <経営の筋力と弾力>

一條 和生 | 一橋大学大学院 国際企業戦略研究科 研究科長 教授 IMD特任教授  
「実践経験を通じて培った  
実践知としての「リーダーシップの哲学」  
—リーダーシップ・ジャーニーを歩むために—」

7月28日(木) <見たことのない時代を拓く>

名和 高司 | 一橋大学大学院 国際企業戦略研究科 特任教授  
「CSV経営—高収益と社会問題の同時解決を目指す」

2016年3月1日現在の予定です。都合により変更となる場合があります。

2015年度 前期 サテライト配信講演実績

テーマ 人の力を信じる経営/極人に聞く/技術と戦略が拓く近未来/  
気鋭の論客に聞く/文化と歴史で世界を読み解く/社会の問題解決に挑む

4月7日(火) <人の力を信じる経営>  
慶應義塾大学法学部教授  
ハーバード大学国際交渉学プログラム・インターナショナル  
アカデミック・アドバイザー  
田村 次郎 (たむら じろう)  
[[三方よし]の対話力  
~問題解決のための戦略的交渉学入門~]

4月10日(金) <人の力を信じる経営>  
九州旅客鉄道株式会社 代表取締役会長  
唐池 恒二 (からいけ こうじ)  
[夢みる力が「氣」をつくる]

4月14日(火) <極人に聞く>  
漫画家  
ヤマザキマリ  
[辺境のない生き方]

4月17日(金) <技術と戦略が拓く近未来>  
早稲田大学ビジネススクール 教授  
山田 英夫 (やまだ ひでお)  
[競争しない競争戦略  
~積極的な非競争のすすめ~]

5月12日(火) <極人に聞く>  
作家  
五木 寛之 (いっき ひろゆき)  
[涙と笑い]  
※講演90分のみ、質疑応答はありません。

5月22日(金) <人の力を信じる経営>  
カルビー株式会社 代表取締役会長兼CEO  
松本 晃 (まつもと あきら)  
[カルビーはどうやって変わったのか]

5月26日(火) <極人に聞く>  
映画プロデューサー・小説家  
川村 元氣 (かわむら げんき)  
[企画における「発見」と「発明」]

6月4日(木) <気鋭の論客に聞く>  
日本大学国際関係学部 教授  
水野 和夫 (みずの かずお)  
[資本主義の終焉と歴史の危機]

6月9日(火) <文化と歴史で世界を読み解く>  
画家・京都造形芸術大学教授  
千住 博 (せんじゅ ひろし)  
[日本の美、世界の美]

6月17日(水) <人の力を信じる経営>  
早稲田大学ビジネススクール 教授、  
株式会社ローランド・ベルガー 会長  
遠藤 功 (えんどう いさお)  
[現場力を鍛える  
~「非凡な現場」をつくるために~]

6月22日(月) <社会の問題解決に挑む>  
株式会社ミナケア 代表取締役  
山本 雄士 (やまもと ゆうじ)  
[投資型医療という社会イノベーション]

7月1日(水) <極人に聞く>  
ジャズ・ピアニスト、国立音楽大学招聘教授  
山下 洋輔 (やました ようすけ)  
[魂の音楽 ジャズの魅力]

7月7日(火) <気鋭の論客に聞く>  
東京大学大学院経済学研究科 教授  
伊藤 元重 (いとう もとしげ)  
[国際経済と日本の課題]

7月16日(木) <社会の問題解決に挑む>  
厚生労働事務次官  
村木 厚子 (むらき あつこ)  
[女性がいきいきと働く社会]

7月22日(水) <気鋭の論客に聞く>  
株式会社経営共創基盤 代表取締役CEO  
富山 和彦 (とやま かずひこ)  
[日本はローカル経済で甦る]

2015年度 後期 サテライト配信講演実績

テーマ 戦略と技術が拓く近未来/気鋭の論客に聞く/信頼と共感の経営/  
見えない世界に挑む/文化と歴史で世界を読み解く/日本のソフトパワー

10月2日(金) <戦略と技術が拓く近未来>  
株式会社日立製作所 相談役  
川村 隆 (かわむら たかし)  
[ラストマンの生き方]  
◎講演60分、質疑応答60分の構成です。

10月14日(水) <気鋭の論客に聞く>  
為末 大 (ためすえ だい)  
[禅とハードル]

10月16日(金) <信頼と共感の経営>  
慶應義塾大学大学院経営管理研究科 准教授  
坂下 玄哲 (さかした もとたか)  
[消費者行動とブランド・マネジメント]

10月21日(水) <気鋭の論客に聞く>  
大阪大学社会経済研究所 教授  
大竹 文雄 (おおたけ ふみお)  
[経済学的思考法]

10月30日(金) <信頼と共感の経営>  
早稲田大学大学院商学研究科MBAコース 客員准教授  
西條 剛央 (さいじょう たけお)  
[チームの力を活かす組織論  
~良い組織作りのための実践的視座~]

11月2日(月) <信頼と共感の経営>  
ラグビートップリーグ・ヤマハ発動機ジュビロ 監督  
清宮 克幸 (きみや かづゆき)  
[有言実行]

11月10日(火) <気鋭の論客に聞く>  
宮本アジア研究所 代表、元駐中国特命全權大使  
宮本 雄二 (みやもと ゆうじ)  
[習近平の中国]

11月11日(水) <戦略と技術が拓く近未来>  
株式会社アシックス 代表取締役社長CEO  
尾山 基 (おやま もとじ)  
[アシックスのグローバル戦略]

11月18日(水) <見えない世界に挑む>  
北海道大学人獣共通感染症リサーチセンター 教授  
高田 礼人 (たかだ あやと)  
[ウイルスはどうやって生き残っているのか]

11月26日(木) <気鋭の論客に聞く>  
一般社団法人 社会人材学舎 塾長、  
明治大学大学院グローバルビジネス研究科 教授  
野田 稔 (のだ みのる)  
[組織人材から「社会人材」へ]

12月3日(木) <文化と歴史で世界を読み解く>  
慶應義塾福澤研究センター 准教授  
都倉 武之 (とくら たけゆき)  
特攻を経験された方を含む  
元学徒兵の方々  
[戦後70年、「学生と戦争」を考える]  
◎対談形式で行います。

12月15日(火) <見えない世界に挑む>  
よく生きる研究所 代表  
榎本 英剛 (えのもと ひでたけ)  
[自分も世界も幸せにする生き方]

12月17日(木) <文化と歴史で世界を読み解く>  
慶應義塾大学大学院システムデザイン・マネジメント研究科 教授  
前野 隆司 (まえの たかし)  
[幸せの日本論  
~日本の個人と企業はいかにあるべきか]

1月14日(木) <日本のソフトパワー>  
落語家  
春風亭 一之輔 (しゅんぷうてい いちのすけ)  
[落語のちから]  
※落語一席を交えた90分と質疑応答30分の構成です。

1月26日(火) <戦略と技術が拓く近未来>  
神戸大学大学院経営学研究科 教授  
三品 和広 (みしな かずひろ)  
[高収益事業の創り方]

## 商大講座のご案内

～出前講義：講師がお近くまで伺います!～

### ★お申し込みができるのは？

30名程度の聴講者が見込める、岡山県内の公共・一般団体や企業です。

### ★講座のプログラムは？

次ページをご参照ください。

1講座1時間から2時間(質疑応答含む)の構成になっております。プログラムに掲載のないテーマにも対応させていただきますのでご相談ください。

### ★費用は？

講師料は無料です。ただし、会場の手配・設営及び案内発送に係わる事務作業や費用は主催者側でお願いします。(※受講者から料金を徴収されている場合は、講師料が発生します。講師料は応相談。)

### ★申込手続は？

お電話、FAX、Eメールで下記までお問い合わせください。手続をさせていただきます。

### ★決定および通知

決定通知書を担当者あてに送付します。

### ★開講にあたっての注意

教員の都合等により、必ずしもご希望に添えないことがあります。

#### ～お問合せ先～

岡山商科大学社会総合研究所  
〒700-8601 岡山市北区津島京町2-10-1  
TEL/FAX 086-256-6656[直通]  
E-mail syaken@po.osu.ac.jp

## 2015年度実績

8/6(水)

おかやま信用金庫

「おかやま信用金庫マネジメントサポーター養成塾」

「行政指導について考える」

伊藤 治彦(法学部 教授)

「医療・介護業界の現状と、金融機関に期待すること」

國光 類(経済学部 講師)

「社会とシミュレーション」

大東 正虎(経営学部 准教授)

3/17(木)

株式会社リトルプラス

「うつ病特化型職場復帰支援施設

Little Plusでのアクティブ・ワーク」

「地域や商店街振興」

田中 潔(経営学部 教授)

10/10(土)

岡山商工会議所

「新商品・新サービスを発想するワークショップ」

馬淵 キノエ(経営学部 特任教授)

三好 宏(経営学部 教授)





# 商大講座のご案内

～出前講義：講師がお近くまで伺います！～

## 2015年度 『商大講座』 メニュー一覧

	テ ー マ	所属学部等	講師氏名	担当講義・専門分野
教 養	夏目漱石 非帰結主義のあらたな解釈 ー厚生経済学の一展開	法学部教授 法学部教授	越智 悦子 九鬼 一人	近代日本文学 哲学 論理学 倫理学
	・健康管理とセルフ・コントロール ・日常生活における生活習慣病の予防 戦後ドイツにおける「過去の克服」	経営学部教授 経営学部准教授	岩橋 邦彦 香月 恵里	健康教育 運動生理学 ドイツ語 ドイツ文学
	・シェイクスピア：その言葉への意識 ・言葉と社会：うつ病の隠喩表象	経営学部准教授	松浦 美佐子	英語学 英文学
	・考古学豆知識 ・吉備の考古学 ー地域創生のための歴史・文化資源の活用ー	経営学部 特任教授	柳瀬 昭彦	考古学 博物館学
	消費生活と契約	法学部講師	倉持 弘	民法 法学教育
	交通事故の賠償問題 ・裁判員制度の現状 ・現在の「治安」について ・少年非行への対応とその課題 国際紛争の処理について	法学部准教授 法学部准教授 法学部准教授	下田 大介 白井 諭 砂川 和泉	民法 刑事訴訟法 刑事政策 国際法
経済学	中年男性の働き方の現状と課題 岡山県における豊かさ 金融危機における日米欧の金融政策	経済学部教授 経済学部教授 経済学部准教授	有利 隆一 田中 勝次 山根 智沙子	労働経済学 国際金融論 金融政策 金融工学入門
経 営 ・ 商 学	・地域社会の近代化と産業遺産ー瀬戸内を中心にしてー ・商社から見た日本とオーストラリアの貿易史 経営活動のグローバル化とコストマネジメントの 国際移転 中国企業の現状と課題	経営学部教授 経営学部教授 経営学部 准教授	天野 雅敏 井上 信一 于 琳	商業史 日本経済史 管理会計論 国際経営論 経営管理論 産学官連携 経営工学
	・大学との連携について、高大連携について ・世界、日本における産学構造の変化について ・製造業における生産性について	経営学部教授	大崎 紘一	経営学 企業家論(経営者・後継者論) 人的資源管理 ビジネス・リベラルアーツ (ビジネス教養) ビジネス・ジャーナリズムと 広報戦略
	・これからどうする、日本企業 ・著名経営者の素顔と資質 ・「現代型リーダー」の条件 ・後継者の育成 ・「ビジネス・リベラルアーツ」のすすめ ・企業広報とマスコミ	経営学部教授	長田 貴仁	経営学 企業家論(経営者・後継者論) 人的資源管理 ビジネス・リベラルアーツ (ビジネス教養) ビジネス・ジャーナリズムと 広報戦略
	・家計収支バランスの改善策 ・住宅資金設定	経営学部講師	海宝 賢一郎	ファイナンシャルプランニング 不動産運用設計論
	写真とデータで見る中国人と中国	経営学部准教授	蒲 和重	流通システム論
	日本のスタートアップ企業 ・農と食による地域づくり 一人が地域で安心して暮らすためにー ・世界と日本の農と食を取り巻く環境 ・地域資源を眠らせない6次産業化 ・若者よ地域社会に飛び込め	経営学部講師 経営学部教授	川合 一央 岸田 芳朗	経営史 地域づくり 農と食
	・教育工学とICTの利用 ・科学・ものづくり教育	経営学部教授	小松原 実	情報技術論 マルチメディア表現・技術
	・企業と情報 ・インターネットと地域社会	経営学部准教授	大東 正虎	経営情報 情報管理
	・充実したライフデザインと キャリアプランシナリオの描き方 ・ファイナンシャルプランニングの基礎知識財産戦略	経営学部准教授	高林 宏一	ファイナンシャルプランニング
	地域や商店街振興	経営学部教授	田中 潔	マーケティング 社会調査
	消費者の心理とは ・サービサイジング ーモノを売らずにサービスを売るー ・ワークショップの手法と実際	経営学部准教授 経営学部 特任教授	田村 直樹 馬淵 キノエ	マーケティング 観光資源論 消費者行動論
	・特産品の開発 ・観光ビジネスの振興 マーケティング戦略	経営学部教授	三ッ井 光晴	商品開発 サービス経営 マーケティング 流通システム
	情報技術の活用と技能育成 (講座「Pythonによるプログラム開発の実践」を希望 される場合、ソフト導入もしくはUSBメモリからのソフト の起動できるPC環境を受講者の人数分用意して頂く 必要があります。)	経営学部准教授	箕輪 弘嗣	・Pythonによる プログラム開発の実践 ・情報多化時代のスマホ 活用方法
	・ビジネス・エコシステムのマネジメント ・不均衡と技術変化	経営学部准教授	横澤 幸宏	イノベーション・マネジメント 経営戦略論

著書  
紹介

“Studies in Medium-Run Macroeconomics: Growth, Fluctuations, Unemployment, Inequality and Policies” edited by Hideyuki Adachi, Tamotsu Nakamura, Yasuyuki Osumi (World Scientific 2015/4/30)  
ISBN-10: 9814619574 ISBN-13: 978-9814619578

経済学部 講師 山下 賢二

本書のタイトルを邦訳すると「中期マクロ経済学研究～成長、変動、失業、不平等、政策」となる。足立英之名誉教授（神戸大）、中村保教授（神戸大）、大住康之教授（兵庫県立大）を中心とした17名のマクロ経済学の専門家による研究成果（英文）を集めたものである。筆者（山下）は、第1部第4章「中期における成長と失業の開放経済モデル」（共著）を担当した。

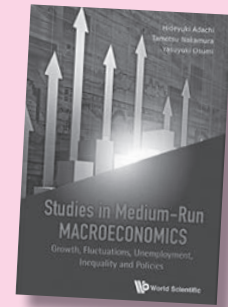
副題にあるキーワードはすべてマクロ経済学のテーマである。本書では、これらのテーマが「中期」という期間においてどのような様態を示し、どのように動くかについての理論的あるいは実証的な研究成果を集めたものである。5部13章から成り、各部分は順番に「中期の動学的マクロ経済学」、「金融不安定性の動学的マクロ経済学」、「構造的変化と経済成長」、「労働市場と所得不平等」、「公的部門と民間経済」を取り扱っている。

さて、「中期」が本書の中心的なテーマであるが、ここで、マクロ経済学における「期間」の定義について若干説明しておく。現在よく使われている標準的なマクロ経済学では、期間を「長期」と「短期」に分類している。一昔前よく使われていたサミュエルソンの教科書に当てはめると、新古典派理論が「長期」、ケインズ理論が「短期」に相当すると言ってよい。「長期」とは名目賃金や物価水準といった変数が伸縮的に動いて市場における需給ギャップを解決するような期間、「短期」とはそのような変数が硬直的であり需給ギャップが残っているような期間を指す。労働市場において長期では名目賃金と物価水準の双方が伸縮的に動くため失業（正確には非自発的失業）は解決する。しかし、短期では両者が硬直的であるため失業がそのまま残存する。

マクロ経済学の分野では現実経済に大きな危機や変化が生じるとき、新しい知見が生まれてきた。経済「学」である以上、複雑な現実経済を理論モデルとして描写するわけであるが、そのモデルが現実問題の分析・解決方法に対して力を発揮できない場合は再検討、あるいは、別の視点からの再構築、新造が必要である。短期の経済モデルと言えるケインズ理論も20世紀前半の大恐慌の際、従来の経済モデルでは対応できなかったところで生み出された。そして、21世紀においては、2008年のサブプライムローン問題に端を発する金融危機（俗にいうリーマン・ショック）が発生し、先進国や新興国にマイナス成長、高失業率をもたらした。これは1929年の大恐慌以来の世界的経済危機であった。その後、経済は回復に向かったものの世界各地において、エネルギー価格変動や政治不安といった経済不安定要因は残っている。このような状況下において新しいマクロ経済学の知見が求められるのは当然の要請である。2010年にノーベル経済学賞受賞者であるソロー（Robert Solow）は、粘着的な金融不安定性によって引き起こされる労働・資本の不完全雇用・不完全稼働や経済変動を分析する上では、動学的な一般均衡理論は合わないと主張した。近年、長期理論（正確には新古典派理論をもとに景気循環という短期現象を説明した実物的景気循環理論）と短期理論（ケインズ理論、正確にはニュー・ケインジアン）の成果を組み合わせた動学的（確率的）一般均衡理論（D(S)GEモデル）があるが、現在の経済を理解するためには、ソローはそれとは異なり、価格調整メカニズムは不完全で労働・資本の雇用率・稼働率の変化が問題となる「中期」モデルが必要であると主張した。このソローの主張を踏まえ、足立教授を中心に我々は研究セミナーを開始しその成果を集めたのが本書である。

字数制限のため本書の全内容を述べることはできないが一例として筆者の担当した4章の結論について述べておく。開放経済下（海外との経済的取引のある経済下）では総貯蓄と総投資は一致せず、実質賃金は実質為替レートの影響を受ける。そのような経済下では中期において、貯蓄率、利子率の上昇、期待成長率の下落は実質為替レートを上昇（ドル高円安）させ、雇用率を引き下げる。（なお、自国は小国との仮定を置いている。）

「中期」についての研究は現時点ではまだそれほど多くない。ただし、今後さらに注目される重要な視点を提供するものとして本書は有益である。



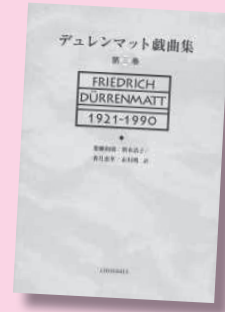
著書紹介

## 翻訳『デュレンマット戯曲集』第三巻

フリードリヒ・デュレンマット(著)、葉柳 和則、増本 浩子、香月 恵里、市川 明(訳)  
鳥影社(2015年)

経営学部 准教授 香月 恵里

2015年6月の『デュレンマット戯曲集』第三巻の出版で、2012年から開始した、スイスの劇作家デュレンマットの戯曲集出版は一応の完結をみた。第三巻には、この作家の後期の作品群4点、『ある惑星のポートレート』、『加担者』、『猶予』、『アハテルロー』を収録した。翻訳を担当したのは、第一巻、第二巻同様、デュレンマット研究会のメンバーである。本書にはさらに、研究会のメンバーによる論考「デュレンマットの演劇論」、「デュレンマットとギリシア演劇」、「デュレンマットとブレヒト」、「フリッシュとデュレンマットの時代」、「チューリヒ劇場と劇作家たち」、「デュレンマットと映画」および、詳しい年譜を掲載した。ドイツ語圏を代表する現代劇作家でありながら、日本では今までまとまった翻訳がなかったデュレンマットであるが、これによって日本の読者にこの作家の素晴らしさを伝え、また後進の研究者に資料を提供できることはわれわれにとって大きな喜びである。



デュレンマットの演劇は、初演が大失敗に終わった『加担者』によって転換点を迎える。『加担者』は、もともと優れた科学者だった主人公が、生き延びるために殺人組織に協力し、死体の溶解という事業に従事する物語であり、そのあまりの救いのなさゆえに、観客にそっぽを向かれてしまった。デュレンマットはこの作品につけられた長大な「あとがき」の中で、「加担する」という行為、特に、あることの必然性を信じているわけではないのにそれにも拘わらず事態に流されて加担することの危険について、次のように述べる。「最も憂慮すべきタイプの、本来の意味でネガティブな加担者とは、それにもかかわらず加担するインテリである。このようなインテリが専門馬鹿である必要はない。(…) 決定的なのは、このようなインテリにはモラルの感覚が欠如しているということだ。」

今日の世界は、ますます広がる格差、核兵器の拡散、遺伝子操作や先端医療による生命倫理の危機という問題に直面している。もし、こうした問題にかかわるインテリたちにモラルの感覚が欠如していたら、どんな破滅的な結果になるだろうか。インテリならぬ市井の人間といえども、日々職場で、地域で、もしかしたら家庭でも、小さな悪事に手を貸すことを余儀なくされている。デュレンマットの言うとおり、「われわれは存在することによって加担する」のである。なぜなら、「われわれは社会的、文化的、政治的、経済的な無数の糸によって世界全体と絡まり合っているのみならず、われわれには全体を見通すことができない国家の一員として、また好むと好まざるとにかかわらず、対外的にわれわれの特徴を指し示す民族の一員として、また他の地方自治体に組み込まれているある地方自治体の一員として、あるいは他の会社と密接に結びついているある会社の社員としても、世界全体と絡まり合っているからである」。観客たちがこの『加担者』に嫌悪感を示したのも、デュレンマットがあまりにあからさまに、普通の人間が行う悪を極端な形にデフォルメして見せつけたからであろう。

『加担者』の失敗の後、デュレンマットの作品は徐々に実験的な色合いを強め、最後の戯曲である『アハテルロー』は、自分を歴史上の人物だと思い込んでいる精神病院の患者たちがロールプレイを行うという、難解な、演劇の極北のような作品となっている。しかしこの、『アハテルロー』も、よく読んでみると、1980年のポーランドにおける民主化運動を下敷きにした作品であって、その重要なテーマは戦争と平和であることがわかる。また、『猶予』においても、回復の見込みのない重病人に対する医療のありかたがテーマの一つとなっており、デュレンマットの作品は現在においてもまったく古びていないどころか、ますます今日的なものになっているとあらためて思わずにはいられない。

この第三巻完結をもって、デュレンマットのオリジナル戯曲をすべて翻訳するという当初の目的は達せられた。しかし、デュレンマットはラジオ劇の分野でも多くの名作を残している。さらに彼の作品解釈に欠かせない演劇論「演劇の諸問題」という重要なテキストが残っている。第四巻として、ラジオ劇および、デュレンマットの演劇論の翻訳を出版するという次の課題が終わるまで、われわれは今後も健康に気をつけ、仕事を続けなくてはならないと誓ったところである。

## 岡山商大論叢 一岡山商科大学50周年記念号一

岡山商科大学50周年記念号を2015年5月11日に発行することができました。会員みなさまには、深く感謝申し上げます。また、編集に携わることができたことを大変に嬉しく思います。本号は、執筆者数11名、総ページ数が285ページとなりました。

岡山商大論叢は、1965年12月に第1号が発刊されており、岡山商科大学附属図書館では過去の号を閲覧することができます。また、CiNiiにて、インターネットで2004年40巻1号以降から最新号までの約12年分の本文(論文数153)を閲覧することができます。

会員みなさまの今後益々のご活躍をお祈りします。

岡山商科大学学会運営委員会委員一同



### 『岡山商大論叢 一岡山商科大学50周年記念号一』

#### <論説>

1. 「醤油醸造業史と国際博覧会・国内博覧会」  
経営学部 教授 天野 雅敏
2. 「ファミリービジネスの再評価と後継者に求められる条件」  
経営学部 教授 長田 貴仁
3. 「動画コンテンツの製作・配信をテーマとする授業を支援するシステム Repad-Mの開発」  
経営学部 教授 小松原 実
4. 「Demotivation, amotivation, or over-motivation? An Action Research project investigating antecedent attitudes to English among Japanese university students」  
経営学部 教授 Peter Burden
5. 「中国汕頭における国際技術移転ビジネスの失敗」  
経営学部 教授 三ッ井 光晴
6. 「中国企業の経営環境の変遷 -2003年と2013年の経営者に対する調査データによる分析-」  
経営学部 准教授 于 琳
7. 「我が国における税効果会計の特殊性  
-日米における評価性引当額・評価性引当金設定プロセスの比較を通じて-」  
経営学部 准教授 内田 浩徳
8. 「中国の消費拡大とその要因としての消費者信用に関する一考察」  
経営学部 教授 蒲 和重
9. 「中国における牛乳の購買行動と消費者評価 -選択実験によるアプローチ-」  
経営学部 准教授 渡邊 憲二
10. 「経済格差とジェンダー ~アメリカ・イギリス・EUの比較から~」  
法学部 講師 加藤 友佳
11. 「中国古代韻書の流れ -「切韻」の体系を中心に」  
経営学部 招聘講師 賀 耀明

# 現場の方の 話は面白い!

経営学部 特任教授 馬淵 キノエ

この講義は観光振興に関する興味と知識の修得によって、21世紀に求められる人材養成を目標として開講しています。具体的には、観光に携わる行政機関、関係機関、企業の実務家などをお招きし、オムニバス形式で観光の実際を講義していただいています。この講義では狭義の観光にとどまらず、人々の交流を通じて地域に賑わいをもたらすことが観光創造であると捉えています。講義は一つひとつストーリーがあり興味深いのですが、その中から2つの講義を紹介します。



1つは、「日生カキオコまちづくりの会」会長で岡山県建築営繕課長の江端恭臣氏による「日生カキオコ13年の物語～楽しみながらまちづくり～」です。「日生カキオコまちづくりの会」は2016年1月、14周年を迎えました。始まりは、気の合う仲間たちによるカキオコの食べ歩きでした。テーマソングを作り、楽しみながら続けるうちに次第に多くの人たちを巻き込んでいきます。講義を通じて、住んでいるまちに好きなことが一つあれば、その人たちによってまちは活性化すること。持続可能な活動のカギは、仲間を楽しみながら取り組むこと。戦略が必要であること。常に工夫しながらやり続けることが重要であることを学びました。

もう1つは、「おかやま観光コンベンション協会」専務理事の西 正尚氏による、「走る阿呆たちがとくしまに新しい風を吹かせた!! ～とくしまマラソン実施までの物語～」です。西 正尚氏は当時(株)JTBC中国四国 徳島支店の支店長でした。阿波踊りの時だけでなく、徳島に多くの人に来てもらうために、何ができるのかを考える中で、マラソンの魅力に気づきます。実現に至るまでには頓挫しかかったこともありましたが、紆余曲折を経て、「とくしまマラソン」の実現にこぎつけます。西 正尚氏と一緒に仕事ができ部下たちはこの上なく幸せだったに違いありません。「とくしまマラソン」の成功要因は、四国の遍路文化である「おもてなし」サポートでした。徳島県民の「おもてなし」に感動した参加ランナーの声は、観光において何が重要であるかを物語っています。



百聞は一見にしかず。さあ、旅に出てあなたの世界を発見しよう!

## 2015年度「観光振興論特殊講義」外部講師登壇プログラム

講師名	テーマ
NPO法人タブララサ 理事長 河上 直美 氏	『ゆらめきワンダーランド』 ～何にもとられない発想が10年で生み出す空間とは～
国土交通省 中国運輸局 企画観光部 観光地域振興課 課長 森井 茂人 氏	観光庁及び中国運輸局の観光に係る取組について
株式会社リョービツアーズ 専務取締役 小童谷 靖則 氏	訪日旅行の現状と今後
株式会社リレイション 代表取締役 祁答院 弘智 氏	KATALOG「語る・くつろぐ・記録する」 ～懐かしい未来を旅するKATALOGツアー～
岡山全日空ホテル 総支配人 松宮 郷 氏	ホテル産業概論
株式会社四国食べる通信 代表取締役 真鍋 邦大 氏	リアリティを取り戻せ!
日生カキオコまちづくりの会 会長 江端 恭臣 氏	日生カキオコ13年の物語 ～楽しみながらまちづくり～
公益社団法人おかやま観光コンベンション協会 専務理事 西 正尚 氏	「走る阿呆たちがとくしまに新しい風を吹かせた!!」 ～とくしまマラソン実施までの物語～
両備ホールディングス株式会社 観光部長 金重 雄志 氏	旅行業の実務
株式会社JTBC中国四国 岡山支店 執行役員・支店長 森本 浩司 氏	ツーリズム産業のあゆみと現状
ペンションくろしお丸 牛窓町観光協会 副会長 永田 昭二 氏	「好きこそ物の上手なれ」 趣味やライフスタイルをいかす観光イメージづくり
協同組合 岡山情報文化研究所 専務理事 伊藤 博則 氏	『フルーツパフェの街おかやま』に見る地域ブランドの構成要素

2015年度

## 岡山商科大学 孔子学院活動報告



### (1) 春節交流会

2015年1月31日に、中国の恒例行事である春節を日本で体験してもらうため、「春節交流会」を開催した。

参加者は、本学院の中国語講座受講生をはじめ、地域住民の方々並びに留学生など約150名であった。

黎副院長から「春節」についての説明がなされ、「水餃子づくり」を体験し、その味を堪能した。また、本学日本人学生によるギターの弾き語りや留学生による歌の披露など、大いに盛り上がり、交流を深めることができた。



### (2) 中国文化サロン(中国茶)



2015年4月18日に、地域住民の方々に中国文化に関心をもってもらうことを目的として、中国茶芸講座を開催した。参加者は20名であった。

中国茶を美味しくいただくための作法である中国茶について詳しく説明し、試飲していただいた。参加者からお茶の効能などの質問があつた。中国茶への関心の高さがえられた。



### (3) 端午節交流会

2015年6月20日に、中国の恒例行事である端午節を日本で経験してもらうため、「端午節交流会」を開催した。

参加者は、本学院の中国語講座受講生をはじめ、地域住民の方々並びに留学生など約60名であった。



黎副院長から「端午節」にまつわる伝説などが紹介され、「ちまきづくり」を体験した。

また、中国語講座の小学生受講者による中国語での歌や日本人学生によるギターの弾き語り、留学生による中国楽器の演奏などが披露され、大いに盛り上がり、交流を深めることができた。



### (4) 中国語スピーチコンテスト

2015年7月4日に、中国語講座受講生に学習成果を発表し、講座以外で中国語を学習する人々と交流する機会を提供するため、中国語スピーチコンテストを開催した。書類審査を通過した14名がコンテストで発表した。なお、発表者は社会人が10名と学生が4名の総勢14名であった。審査員として、中国領事館の李春生参事を招聘した。

コンテストで最優秀賞を獲得した2名が、大連外国語大学で開催されたサマーキャンプに招待され、語学研修に参加した。現地でも中国人と交流した2名の参加者は、これまで以上に中国語に磨きをかけながら、膚で中国文化に触れる機会を得た。



### (5) 出前中国文化講座

2015年7月11日に、岡山市福祉交流プラザ富原の要請を受けて、中国茶芸に関する文化講座を実施した。当日の参加者は10名で、熱心にお茶を美味しくいただくための作法に耳をかたむけ、それを試飲した。

さらに、2015年9月5日には、岡山市福祉交流プラザ旭東の要請を受けて、餃子づくりに関する料理講座を実施した。当日の参加者は17名で、講師の説明を聞きながら中国の水餃子づくりを楽しみ、最後はその味を堪能した。参加者が自宅で餃子を調理する場合、薄い皮に具を包み、フライパンで焼くのが一般的である。その点、中国の餃子は比較的皮も厚く、お湯で茹でて食べるので、受講生は食文化の違いに関心を寄せていた。



### (6) 中医学健康法講座

2015年6月6日に、「中医学健康法講座-舌診」を開催した。参加者は30名で、北京中医薬大学診断学教授である梁焯先生が、健康的な舌の概観やあり方について詳しく紹介した。本講座では、講義だけでなく、参加者一人一人に対し舌の状態を観察する方法を指導した。

その後、梁先生は参加者の質問に対して、分かりやすい説明をした。本講座は理論と実践に配慮したもので、参加者にとても好評だった。



### (7) 青少年中国文化体験ツアーin太陽公園

2015年7月25日に、兵庫県姫路市にある太陽公園で「青少年中国文化体験ツアー」を実施した。参加者は27名で規模を縮小し、再現された「秦始皇帝兵馬俑坑」「万里の長城」などを見学しながら、ツアーを楽しんでいた。



**(8) 孔子学院の日**

2015年9月26日に、中国語や中国文化への理解を高めることを目的として、公開講座や文化体験交流会など多くの行事を企画し、本学院を一日中開放した。参加者は興味に応じてそれらの企画に参加し、楽しみながら中国語や中国文化への理解を深めた。



**(9) 伝統芸術鑑賞会**

2015年10月24日に、商大校内にある広場に設けられた舞台上、中国文化普及を目的として、中国伝統楽器による「伝統芸術鑑賞会」を開催した。大連外国語大学民族楽団の教師と学生が、中国の有名な楽器である二胡や古箏、そして琵琶の演奏を披露した。



当日は商大祭の開催期間であり、商大生や教職員ばかりでなく、地域住民も鑑賞会に参加し、生の演奏を楽しんだ。



**(11) サマーキャンプ**

2015年8月5日より14日までの10日間の日程で、サマーキャンプを大連外国語大学で開催した。参加した14名の学生は、中国語学講座や武術や琵琶などの音楽を中心とした文化講座を通じて、中国語と文化を学び意欲を向上させる機会となった。



**(10) 津山商業高校生との交流会**

2015年6月から12月にかけて、遠隔システムを活用して、ライブ型中国文化講座を開催した。

最終回の12月19日には、岡山県立津山商業高校で中国文化交流会を実施した。受講した20名の高校生は、孔子学院の教師や中国人留学生と共に餃子作りを楽しみながら交流を深めた。そして、調理後に、受講生に校長先生を含め教職員10名が加わり、一緒に水餃子を食べながら、中国の文化や生活習慣について話し合いをした。その後、受講した高校生は、太極拳や切り絵づくりなどに挑戦した。

ライブ型中国文化講座の開催は、遠距離にある商大と津山商業高校との間を縮めてくれ、講義担当者の移動に必要とする時間短縮につながった。そして、現地で実施した最終回の文化交流会は、映像で顔見知りになった津山商業高校の生徒や教員と商大の学生と教職員の関係を一気に深め、充実した内容であった。



**孔子学院2015年度教学及び文化活動状況**

**(日常教学業務)**

番号	講義名称	講義の対象	クラス数	学生数
1	前期中国語講座(入門、初級、中級、上級)	学生、社会人	11	46
	後期中国語講座(入門、初級、中級、上級)	学生、社会人	11	43
2	特訓コース	社会人	2	4
3	子どもコース	小学生	3	25
4	初級中国語	学部生	4	250
5	RSKラジオ講座	一般リスナー	50	約8万
合 計				

**(市場開拓及び文化推進業務)**

番号	活動名称及び概略	対象とする人	参加者の延べ人数
1	春節交流会	社会人及び学生	150
2	中国文化サロン(中国茶芸教室)	社会人及び学生	20
3	端午節交流会	社会人及び学生	60
4	中国語スピーチコンテスト	高校生、大学生、社会人	14
5	出前中国文化講座	小学生及び保護者	27
6	中医学健康法講座	一般市民	30
7	青少年中国文化体験ツアー-in太陽公園	小中学生及び保護者	27
8	孔子学院の日	社会人及び学生	約30
9	伝統芸術鑑賞会	社会人及び学生	多数
10	大学祭出店	社会人及び学生	多数
11	遠隔通信システムによる中国文化講座(6月から計10回)	高校生	60
12	中国語学研修—サマーキャンプ	学生	14
合 計			432

# 2015年度の商大塾を振り返り

社会総合研究所 次長  
経営学部 講師 海宝 賢一郎

2012年4月に開設した「商大塾」は4年目を迎え、資格相談の場として定着してきました。本年度は、気軽に立ち寄る学生が増えただけでなく、国家資格の取得を目指す学生からの相談も増えてきました。

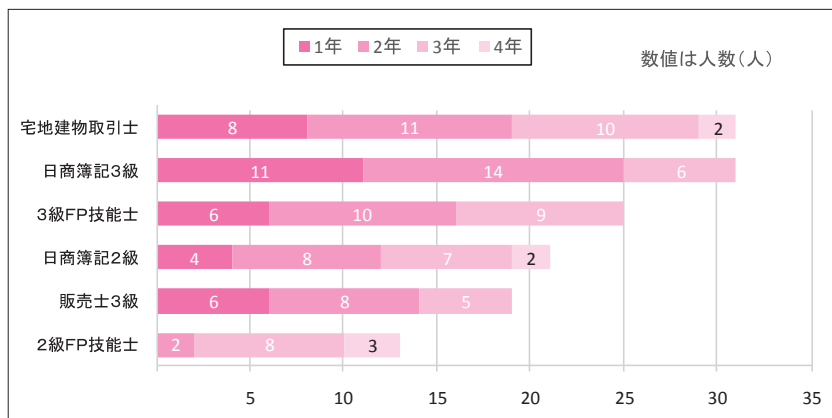
## ◆学生に人気の資格 ～1年間を通じて相談が多かった資格～

毎年相談数が多い日商簿記3級、3級FP技能士に加え、宅地建物取引士に対する相談が多かったことが本年度の特徴といえます。

宅地建物取引士は、本年度より「取引主任者」から「取引士」に格上げされ、難易度も増してきた資格ですが、年々資格講座の受講者が増えてきていることもあり、全学部、全学年を通じて興味を持つ学生が増えてきたように感じます。

その他は、例年通り日商簿記検定、FP技能士、リテールマーケティング(販売士)検定に対する相談が多く、技能を身につけるための資格取得に向けた相談が多かったです。

また、数は多くないのですが、税理士や行政書士、中小企業診断士といった国家資格の取得を目指す学生の相談も増えてきており、学外講座の活用を中心に、合格に直結した学習方法についてアドバイスしています。



主要資格における学年別相談者数

## ◆国家資格を目指す ～学外講座への受講指導～

国家資格をはじめ、国家公務員や教職の採用試験対策については、受験対策の専門校での学外講座の受講を推奨しています。難易度の高い資格等については、受験指導専門の講師による受験対策講座の受講が望ましく、ダブルスクール化を推奨しています。

2015年度に新しい取り組みとして開講した宅地建物取引士の学外講座(通学コース)ですが、9名の学生が受講し、4名が合格となりました。学外講座のメリットとしての、社会人と共に学習する環境に身を置き、高いモチベーションを維持することができる点が活かされ、良い結果に結びついたものと思われまます。新年度も引き続き通学コースを推奨していきます。

また、本年度の税理士科目の合格者2名、国家公務員採用試験合格者1名も、およそ1年間かけて学外講座を受講して合格に結びつけています。

これら結果を踏まえ、提携している一部の専門校については、受講料の10%割引の優待券を定期的に配布する体制を整え、合格者に対する報奨金制度と共に、資格取得支援を充実させていきます。

## ◆資格と職業 ～就職合宿への取り組み～

商大塾とキャリアセンターとのコラボレーション企画として、2015年9月7日より1泊2日の日程で実施した就職合宿では、資格を活かす職業として保険代理店の(株)保険デザイン(大阪市)を訪問し、ファイナンシャル・プランナーの資格が現場でどのように活かされているかを学ぶことができました。新年度も引き続き、「資格を活かした職業」について「現場での実体験」ができるように、キャリアセンターと連携して取り組んでいきたいと考えています。



# 資格試験講座

本学は、実践的能力の取得や社会人としての教養を身につけ、早期から社会人となるための意識を高めるよう学生を指導しています。

そうした中で、国家資格や検定試験へのチャレンジを学生に促し、積極的に受験できるよう「岡山商科大学専門学校」ならびに「学校法人産業能率大学」と連携して、資格試験講座・通信教育講座等を実施しています。

また、国家資格試験等に合格した場合、お祝い金を支給する「岡山商科大学資格取得支援制度」を設けています。

本年度も多数の皆さんが、国家資格試験・公務員試験・検定試験に合格されました。

## 公務員試験合格者

○国家公務員		○地方公務員			
国家公務員(一般職)	1名	警察官	6名		
自衛官	2名	〔岡山県	3	島根県	2
刑務官	3名	徳島県	1	鳥取県	1
				高知県	1
		教員	1名〔高等学校(玉野市)〕		

※任期付・補欠の採用も含む。

## 資格試験合格者

○宅地建物取引主任者	4名	○AFP		○ITパスポート	1名
○行政書士	1名	(アフェリエイトド ファイナンシャル プランナー)		○MOS(マイクロソフト オフィス スペシャリスト)	
○税理士試験(財務諸表論)	2名		1名	試験Word2013	4名
○〃(簿記論)	1名	○販売士検定2級	3名	○貿易実務検定C級	1名
○日商簿記検定		○経済学検定(ミクロ・マクロ)2科目		○ビジネス実務法務検定3級	1名
1級	1名	Sランク	1名	○世界遺産検定	
2級	2名	A+ランク	2名	2級	1名
3級	5名	Aランク	3名	3級	3名
○FP技能検定		○法学検定スタンダード(中級)コース	1名		
2級	4名	○TOEIC	16名		
3級	11名				

(注)岡山商科大学資格取得支援制度の詳細については社会総合研究所までお問い合わせください。

## 資格試験講座一覧

日商簿記検定(3級)講座	宅地建物取引士本科講座(通学)
日商簿記検定(3級)独学サポート	宅建建物取引士web講座(e-ラーニング)
日商簿記検定(2級)講座	行政書士試験講座(初級コース)
日商簿記検定(2級)独学サポート	行政書士試験講座(上級コース)
秘書検定講座	MOS対策講座(Word,Excel,Power point,Access)
販売士3級講座	基礎学力養成講座(数学・国語)
販売士2級講座	

## 独学サポート(オリジナルの試験対策問題・解説配付)

販売士3級

## 合格者の声



### 国家公務員一般職 (農林水産省) 合格

経営学部経営学科4年

植田 憲介

私は大学に入学した頃から公務員試験を受験しようと考えていたため、2年生の時に公務員講座を受講し、3年生からは予備校に通って試験対策を進めました。公務員試験の筆記試験は科目が多く、はじめは何かから勉強すればよいか分からない状態でしたが、予備校に通うことで効率的に勉強することができました。特に私が通っていた予備校ではDVDで講義を受けられるので自分の予定にあわせて受講でき、大学との両立も可能でした。また、独学では対策がしにくい論文や面接についても指導していただいたことが、最終合格につながったと思っています。

今回公務員試験を受験してみて、勉強を続けるためにはメリハリをつけることが重要だと感じました。公務員試験では暗記する量が多いため、勉強しなければならない時間も多くなりますが、集中できない時に無理やり勉強しても頭に残らないと思います。私は眠くなった時には仮眠をとったり、週に1日は勉強しない日を作るなどの息抜きを心がけたことで試験日まで継続して勉強に取り組むことができました。

また、公務員試験は就職試験であるため筆記試験対策だけでなく、面接対策が不可欠です。私は面接に苦手意識があったため、筆記試験が終わった後は毎日予備校で面接練習をしていました。練習を重ねることで様々な質問に対する準備ができ、本番の面接も乗り切ることができました。

筆記試験に加えて、論文や面接など対策しなければならないことが沢山あります。独学では難しい試験だと思いますので、受験を考えている方には予備校へ通われることをお勧めします。



### 日商簿記1級合格

経営学部経営学科3年

藤原 由卓

私は、日商簿記検定1級を大学に通いながら予備校に行き勉強しました。日商簿記検定1級は難易度も高くなり、範囲も広がるので独学で合格を目指すのはかなり厳しいので予備校に通いながら勉強しました。予備校では、講師が分かりやすく教えてくれ、カリキュラムに沿って学習するだけで合格レベルに到達するので自分で勉強方法を考えたりしなくても勉強の質が保たれていました。また一緒に合格に向けてがんばる仲間もいるのでお互いに切磋琢磨しあいながら勉強することができました。

勉強を進めていく中で授業はもちろんのこと、復習をすることが大切だとわかりました。習ったことをできるだけ早く復習し、間違えたところはまたテキストに戻って勉強しなおし、できるまで復習を繰り返しました。

また、限られた時間を有効に使うように工夫しました。大学の講義がない時や、休憩時間をうまく使って少しでも多くの勉強時間を確保するようにしました。1級からは計算問題に加えて理論問題も出題されるので、電車などの拘束された時間を使って理論の暗記に取り組みました。このように時間を有効的に使い、効率よく勉強を進めていきました。

日商簿記検定1級は毎回合格率が10%前後と低く、合格率からみても難しい検定だということが分かります。しかし、合格すると就職活動にも使え非常に有利になります。簿記の知識は社会人として必須の知識であり、企業の評価も高いため履歴書や自己PRポイントとしても有効です。

合格するためには、多くの勉強時間を確保し有効的な勉強をしなければなりません。難しい試験なだけに挫折しそうになりますが、簿記は勉強すればただけ点数にその努力が反映されていくので、負けずに努力していくことが大切です。自分に合った勉強方法を見つけ無理なく合格へと勉強を頑張ってください。

(藤原さんは日商簿記1級合格後、予備校に通い、税理士試験においても2科目合格しました。)



### 宅地建物取引士合格

2015年10月18日に行われた平成27年度宅地建物取引士資格試験において、法学部法学科3年の安部弘晃さん、清水雅文さん、2年の井上直紀さん、経営学部経営学科3年の土井みらいさんの4名が合格しました。4名とも、商大塾から資格取得支援講座を委託している株式会社建築資料研究社(日建学院)の宅建講座を受講し、優秀な成績をおさめることができました。



写真左から 井上さん、土井さん、清水さん、安部さん

経営学部経営学科3年

土井 みらい

私は以前から不動産会社を起業したいという目標があり、2年生の時から日建学院のe-ラーニング講座で宅建の勉強を始めました。自宅で好きな時に講義が受けられるというのは、非常に大きなメリットだったのですが、権利関係などの分野では、普段聞きなれない法律用語が多く、理解するより暗記に頼ってしまい、結果は不合格でした。しかし、必ず取ると自分の中で決めていた資格だったので、3年生になり、今度は通学コースで挑戦しました。自宅での学習と大きく違った点は、一人で勉強するのではなく、一つの教室に、20人~30人が同時に集まり勉強するので(否が応でもやらなければならない)という気になったことです。この良い意味での雰囲気は、試験までのモチベーションを高めてくれるだけではなく、分からなかった部分があれば、お互いに、教え合うことも出来るので、きちんと理解するという学習が確立できます。また、試験前になれば、本試験と同様の形式で予想模擬試験を受けることが出来ます。模擬試験の結果は、その日のうちに採点され、自分が現時点で、どの立ち位置にいるのかも分かるので、良い判断材料にもなります。これらの学習を繰り返すことで、合格することが出来ました。

宅建を取得することで、不動産業界への就職、または独立が有利になるのも利点なのですが、自分自身が、ハードルを一つ乗り越えたことでの大きな自信に繋がったことが、宅建に合格した一番の収穫だと感じました。今後もこの経験を活かし、自らの目標とする不動産会社の起業に向け、努力を続けていこうと思います。



### 行政書士合格

平成27年度行政書士試験において、法学部法学科3年の北山健太さんが合格しました。



### 税理士試験科目合格

平成27年度税理士試験において、経営学部経営学科3年の藤原由卓さんが「財務諸表論」「簿記論」の2科目合格、経営学部経営学科4年の難波大喜さんが「財務諸表論」科目を合格しました。



### ERE(経済学検定) ミクロ・マクロSランク合格

2015年7月5日に行われた第28回経済学検定試験において、経済学部経済学科4年の龔藝偉さんがランクSの成績を取めました。ランクSはわずか成績上位1%しか与えられない、非常に優秀な成績です。

## 「後援会及び後援会役員会について」

社会総合研究所では、後援会を組織しています。県内外を問わず多くの個人・団体の方にご登録をいただき、会員の皆様には、各種公開事業にご参加いただくと共に、刊行資料の配布をしています。そうした活動を通じて、寄せられたご意見、ご感想は社会的な要請とも受け止め、展開する事業へ反映させています。

そうした私共を支えていただいている後援会会員の中から一部の方に、中長期的かつ戦略的なご意見をいただくために、役員としてご就任いただいています。2016年2月16日にはご意見をいただく場として「2015年度後援会理事・幹事合同役員会」を開催いたしました。

産業界などで活躍されている方々からのご意見は多くのご示唆を含んでおり、これからの活動指針を定めていく上で、大変貴重な道標を示していただきました。

今後、こうしたご意見を無駄にすることなく、地域発展のため鋭意取り組んでいきたいと思っております。

### 岡山商科大学社会総合研究所後援会役員名簿 (2016年3月) (敬称略)

代表理事	岡崎 彬	岡山ガス株式会社	代表取締役社長
理事	伊原木一衛	株式会社天満屋	代表取締役会長
理事	宮長 雅人	株式会社中国銀行	代表取締役頭取
理事	原 憲一	山陽放送株式会社	代表取締役社長
理事	小嶋 光信	両備ホールディングス株式会社	代表取締役会長兼CEO
理事	秋山 進彦	倉敷化工株式会社	相談役
代表幹事	武田 修一	株式会社廣榮堂	取締役会長
幹事	服部 弘平	服部興業株式会社	取締役会長
幹事	木谷 忠義	株式会社さえら	代表取締役会長
幹事	近藤弦之介	太陽綜合法律事務所	代表弁護士
幹事	松本 光雄	株式会社まつもとコーポレーション	代表取締役社長
幹事	永山 久人	下津井電鉄株式会社	代表取締役社長



〈2016年2月16日 於:岡山プラザホテル〉

## 所長挨拶

# 50周年を起点として

社会総合研究所 所長 大崎 紘一



平成27(2015)年度は、本学の50周年記念行事で大学全体として活気のある1年でした。本年度は、待望であった真庭市、(一社)湯原観光協会、湯原町旅館協同組合の3者との包括協定を締結することができ、幅広い学生の活動が可能になりました。岡山県内6市1町村と包括協定を締結できましたので、今後は学生のフィールドスタディの場として連携した活動をするばかりでなく、教員の研究の場として連携活動をする必要性が、文部科学省の平成28(2016)年度から始まる「研究ブランディング事業」への応募として極めて重要なプラットフォームになると考えています。

学生の資格支援を行う「商大塾」の活動は3年目となり、平成27(2015)年度は、学生の卒業後の針路を明確に決めることができる資格取得の学生を多数輩出することができ、商大塾の存在感が学生の中にも浸透してきたと感じています。特に入学時から自分の針路を明確に決め、その針路を邁進できる充実した学生生活を送ることができるように、針路相談を行っています。

大学間研究連携として二松學舎大学と包括協定を締結し、本学の教員5名、二松學舎大学及び他の大学の教員で「ショッピングモール」に関する共同研究を実施し、成果をとりまとめて早ければ2016年4月には発刊される予定です。また、本学の地域に関する研究、岡山県内の企業に於ける経営に関する研究に教員グループを組織し、研究成果の取りまとめを平成28(2016)年度は行いますので、経済界、教職員の皆様のご協力をお願いしたいと考えています。

## ～岡山商科大学社会総合研究所後援会について～

### 【趣 旨】

社会総合研究所は、地域社会の発展に寄与することを目的に設立された岡山商科大学の附属機関です。

### 【事 業】

社会総合研究所は「研究」、「資料収集」、「学生学習支援」の他に、対外的な3つの事業を遂行しています。

- 公開講演会・「慶應MCC夕学講座」サテライト講座・商大講座・通信教育講座
- 岡山県生涯学習大学(県委託事業)等 大学公開事業の開催
- 岡山商科大学学園誌『商大レビュー』の発行
- 地域社会の当研究所に対するニーズの把握

### 【後援会組織】

社会総合研究所設立趣旨の徹底を図るために後援会が設けられています。現在の後援会役員は次の通りです。

- 理事 岡崎彬(代表)、伊原木一衛、宮長雅人、原憲一、小嶋光信、秋山進彦
- 幹事 武田修一(代表)、服部弘平、木谷忠義、近藤弦之介、松本光雄、永山久人(敬称略)

### 【会 費】

無料です。

### 【会員の特典】

会員は、下記の特典が受けられます。

1. 『商大レビュー』等の希望者無料配布
2. 「岡山商科大学公開講演会」、「商大講座」や「慶應MCC夕学講座」等、大学公開活動の開催についてのご案内
3. 社会総合研究所および本学図書館の資料(雑誌、統計書類)のご利用

お問い合わせ

岡山商科大学社会総合研究所

〒700-8601 岡山市北区津島京町2-10-1 電話&FAX086-256-6656

## 編集後記

本年度も商大レビュー第25号を無事に刊行することができました。ご協力いただいた方々に改めて感謝を申し上げます。

サッカー男子・リオデジャネイロ五輪・アジア最終予選を見ていて、これからの企業組織についてふと考えたことがありますので、少し述べさせていただきます。

最終予選でのメンバーは、はっきり言ってスター選手はいなかったにもかかわらず、全員が得点できるチームでした。これは、過去にはなかった「新しい時代のサッカー（組織）なのか？」と思ったのは私だけでしょうか。いつでも、誰もが日替わりでHEROになれる組織。これを企業に置き換えてみるとどうでしょうか。「2:6:2の法則」では、組織においては上位2割の優秀な人材が利益を生み出しているとされていますが、反対にずば抜けて優秀な人材がいなくても、総合力で勝る組織は出来ないものなのでしょうか。

日々、学生と接していても感じられるのですが、これからの“若者”は、競争せずに協力しながら（協調性を重視して）やっていくタイプが増えていくように思えます。それが、今回の若い世代のサッカーにも現れたのではないのでしょうか。もちろん、指揮官である手倉森監督のマネジメント術や人材育成方法、あるいはモチベーションアップの方法などは、企業経営者からみても参考になる点は多く、多方面で取り上げられますが、その指揮官の元で個々の能力を十分に発揮した若手選手にも注目してあげたいですね。

オリンピック本大会では24歳以上のオーバーエイジ枠を使い、世界で活躍しているスター選手が（最大3名）加入して更に強くなるのか、はたまた今の組織が崩れてしまうのか。現代における企業の組織づくりの在り方を占う意味でも、しっかりと見守りたいと思っています。

社会総合研究所はこれからも地域社会とのつながりを大切に活動していきます。引き続き、宜しくお願い致します（K）

## 商大レビュー 第25号

2016.3

掲載された記事へのご意見・感想等がございましたら  
E-mail:syaken@po.osu.ac.jpまで。

岡山商科大学 産学官連携センター、  
Facebookはじめました。

<https://www.facebook.com/osusangakukan>  
連携市町村のイベント情報や公開講座・夕学講座など、  
随時、情報を掲載中!!



発行／岡山商科大学  
〒700-8601 岡山市北区津島京町2丁目10-1  
Tel.(086)252-0642 (代)  
Fax.(086)255-6947

ISSN 1340 2315

編集／岡山商科大学社会総合研究所  
Tel.(086)256-6656

レイアウト・製作／山陽印刷株式会社

