

50周年記念号

商大 レビュー

Vol. 24
2015.3

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

公開講演会

創造的過疎への挑戦

～ヒトノミクスから考える地域の未来～

特定非営利活動法人グリーンバレー 理事長 大南 信也氏

04

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
日本取引所グループ	広報・IR部長	多賀谷 彰氏
E・Jホールディングス株式会社	代表取締役社長	小谷 裕司氏
岡山商科大学経営学部	教授	近藤 一仁

17

学術講演会

大災害と法の役割

—被災者目線で災害復興とそのミッションに光を当てる

弁護士 津久井 進氏

25

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
- 中国と日本における20歳代のローンに対する意識調査
- 地域資源の活用による中山間地域の活性化策についての提言
—岡山県立岡山南高等学校の商業クラブが取り組んだ地域活性化—

28

平成26年度 私立大学等改革総合支援事業への採択

平成26年度 大学機関別認証評価の受審

41

I n d e x

02 巻頭言 「創立50周年に際して思う
—社会科学研究所の使命と役割—」
岡山商科大学 学長 経営学博士 井尻 昭夫

03 「モラルとホスピタリティ」
株式会社 中国銀行 取締役頭取 宮長 雅人氏

04 公開講演会 創造的過疎への挑戦
～ヒトノミクスから考える地域の未来～
特定非営利活動法人グリーンバレー 理事長 大南 信也氏

17 「投資家と学生のための会社説明会」
岡山商科大学 経営学部 近藤 一仁

25 学術講演会 「大災害と法の役割」
—被災者目線で災害復興とそのミッションに光を当てる—
弁護士 津久井 進氏

28 産学官連携センター 産学官連携センター共同研究
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
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

29 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

30 中国と日本における20歳代の
ローンに対する意識調査
株式会社ビートシステムサービス CFO 高山 美樹
経営学部 准教授 蒲 和重

産学官連携センター受託研究
地域資源の活用による中山間地域の活性化案についての提言
32 岡山県立岡山南高等学校の商業クラブが
取り組んだ地域活性化
岡山農山村地域研究所 代表理事 村上 進通
岡山県立岡山南高等学校 教 諭 熱田 みちる
岡山商科大学担当教員 経営学部 教 授 岸田 芳朗

34 フィールドスタディ フィールドスタディの取り組み

36 地域に根ざした商大生によるフィールドスタディ(湯原温泉郷、新庄村)
経営学部 教授 岸田 芳朗

38 徳島県神山町におけるフィールドスタディの実施
経営学部 講師 大石 貴之

39 包括協定 2014年度包括協定

40 科学研究費補助金 科学研究費補助金への取り組み

41

文部科学省
補助金

平成26年度

私立大学等改革総合支援事業の採択

43

大学機関別
認証評価

平成26年度

大学機関別認証評価の受審

45

大学コンソーシアム岡山

「日よび子ども大学」
「エコナイト」

46

キャリアセンター

採用活動が後ろ倒し…企業が動く!!
インターンシップが会社説明会??
岡山商科大学キャリアセンター

47

高大連携

地域から愛し続けられる学校として
玉野市立玉野商業高等学校 校長 田中 雅子
教諭 佐藤 伸治

49

教員免許状更新講習

更新講習について
教職課程を履修して

50

産学官連携コーディネーター養成プログラム

「産学官連携コーディネーター
養成プログラムの開催」
経営学部 准教授 内田 浩徳

51

ESD(持続可能な開発のための教育)

アジアESD NGOネットワーク
国際ワークショップ

52

台湾国際シンポジウム

岡山商科大学・建国科技大学
日本台湾国際企業発展シンポジウム

53

慶應MCC 夕学講座

「夕学(せきがく)五十講」(東京開催)を
インターネットで全国へ中継配信

55

商大講座

2014年度「商大講座」メニュー一覧

57

岡山県生涯学習大学

「少子高齢化と日本経済」

58

学術トピックス

著書紹介「企業家学のすすめ」
経営学部 教授 長田 貴仁

著書紹介
「オンデマンド版 新カント学派の
価値哲学体系と生のはざま」
法学部 教授 九鬼 一人

著書紹介
「ものづくりに役立つ経営工学の事典
—180の知識—」
「品質管理検定講座 QC検定1級模擬問題集」
「品質管理検定講座 QC検定4級模擬問題集」
経済学部 教授 西 敏明

61

注目講義!

社会学概論II 毎日がアクティブ・ラーニング!
非常勤講師 森 弥生

アクティブラーニングによる経営学特殊講義開始
経営学部 渡邊 憲二

62

キャンパスライフ

2014年度岡山商科大学孔子学院活動報告

64

「商大塾」

3年目を迎えた商大塾を振り返り
社会総合研究所 次長
経営学部 講師 海宝 賢一郎

65

資格試験講座

資格試験講座一覧、合格者の声

67

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 —社会科学研究所の使命と役割—



岡山商科大学 学長
経営学博士

井尻 昭夫

本学は今年、創立50周年を迎える。本学が属する吉備学園は、100年余りに閑谷学校分校を岡山市に設けることからスタートした経緯がある。当時、岡山に普通科を擁する学校はあったが実業学校がなかったことから、勢い黎明期の日本の発展のために、実業に長けた人材育成を担うという理念の下、吉備商業学校が創設（のちに吉備商工学校を経て、吉備高等学校、岡山商科大学附属高等学校となる）されたのである。当時、実業に不可欠な実践教育の場として喜多屋という百貨店を擁し、商活動の実学を体験する機会が設けられ、工業科では外部からの委託事業を引き受け、工場（こうば）で製品づくりが行われていたことを記憶している。さらには、車社会の到来を予知し、早くから自動車科を設けたのも実学・実業を重視した理念の表れである。

時とともに、大学社会は閉鎖的な体質から解放的な体制へ変貌をきたし、日本社会の成熟化に伴う高学歴社会の台頭とともに、大学はごく少数のエリートのための教育の場から、万人が学ぶ教育の場へと教育の域が広がられてきた。このような時代の流れとともに本学園でも高等学校の上に短期大学が設立され、さらに短期大学が4年制大学に昇格し、法、経済、経営学部の3つの学部を擁する総合大学へと発展してきた。そして、今や学部の上に3つの研究科を擁する社会科学系に特化した県内唯一の総合私立大学にまでなった。

今でこそ、教育現場にはインターンシップやフィールドスタディという言葉が飛び交っているが、本学園は創設時から既に実学重視の教育を行っており、実業に長けた人材育成という精神は、今日においてもなお生き続けている。そして、地域、産業との結びつきという面においても、本学は常に時代の先を読み、様々な組織改革を行ってきた。その一つが早くからの経営研究所の設置（今日の社会総合研究所）である。この研究所を大学と社会とのインターフェイスとして位置付け、外部情報を受け入れるとともに、内部情報を外に向けて発信することで地域との連携を強め、地場産業をけん引してきた。

産学官連携という新しい流れは我が国の大学における活動の主流となってきたが、本学は早くからこの研究所を設けていたことを考えると、社会における本学の位置付けを早くから認識していたことを裏付けるものであり、創設理念が現在に至るまで正しく継承されてきたと自負しているところである。

今日、地方再生という政策が施されているが、本学の置かれている立場、中央に対する地方、国公立に対する私学等、ポジショニングを見極め、「知」のセンターとして一段と飛躍を遂げたい。

モラルとホスピタリティ



株式会社 中国銀行
取締役頭取
宮長 雅人氏

昨年の我が国経済は、「アベノミクス」が2年目に入り、財政政策・金融政策・成長戦略のいわゆる「三本の矢」の効果により経済が本格的な回復基調に乗るかに非常に注目が集まった。年初は4月の消費増税を前にした駆け込み需要に沸いたが、一方で増税後の反動による景気の落ち込みがいつ回復するかが焦点となった。当初は、影響は想定より小さく、比較的早期に反動減が収まるとの見方が大勢であったが、7～9月期の国内総生産が2四半期連続でマイナス成長となるなど、消費増税後の景気の足踏みが予想外に長引く結果となった。そのような中、10月末には追加金融緩和が決定され大幅に株高・円安が進行するとともに、平成27年10月に予定されていた消費税率の10%への引き上げ延期が決定されるなど経済情勢は年末にかけて大きく変化した。

地元経済についても、全体的なトレンドとしては景気は回復基調にあるとされているものの、消費増税後の反動減による影響もあり、企業の収益増が家計の所得増につながり、消費が拡大するという好循環に向けては、まだ道半ばの状態にあるといえる。

こうした厳しい経済環境が続く中、地元企業においては、収益確保にむけて企業努力を日々重ねている。弊社でも、地域の発展なくして弊行の発展はないとの理念のもと、地域のお客さまに「選ばれ」「信頼される」銀行を目指し、企業活動を行っている。その企業活動の基盤として、『コンプライアンスモラル』と、『心のサービス』の周知と実践に注力している。

コンプライアンスモラルは全ての業務に優先し、社会常識を念頭に、常に問題意識を持った業務を行うこと。そしてお客さま本意の心のこもったサービスにより、満足

と感動を与える銀行を目指すこと。これらの積み重ねが業績に自ずと繋がるものと私は考えている。

私は会議、示達等で行員にメッセージを発し、これらの徹底を呼びかけているが、今以上に浸透し、自発的な行動のできる組織にするためには何が必要だろうか。

これらについて、先人たちは幾多の教えを我々に残してくれている。渋沢栄一氏は「論語と算盤」の中で、利潤と道徳を調和させるといふ経済人がなすべき道を示している。また、社会に生きてゆく方針として、「忠恕」（良心的で思いやりある姿勢を一貫する）という考えを唱えている。また、松下幸之助氏は「道をひらく」の中で、事業は社会的な存在意義が必要なこと、そして如何に正しい方法で成果を挙げるかということを強調している。そして仕事をする心がけとして、一番大事なことは、「誠実あふれる熱意」と表現している。

また、現在においてはOLCグループ（東京ディズニーランドの運営会社）のホスピタリティが自社の強みを発揮する方法として注目されている。ホスピタリティとは相手に対する思いやり、おもてなしを相手の立場になって共に考える気持ちと捉えられている。これをお客さまはもちろんのこと、職場内にも外部関係者にもそして地域に人にも繋げている。

これらの考え、行動の基軸にあるものは、正義、誠実、熱意、心遣いといった、人間としての倫理観にあるのではないかと感じる。

近い将来、社会に羽ばたかれる学生諸君には、当たり前前のごとを、無意識に行動できる『心』を養ってもらいたいと願っている。

創造的過疎への挑戦

～ヒトノミクスから考える地域の未来～



特定非営利活動法人グリーンバレー理事長
大南 信也氏

三好教授：それでは定刻になりましたので、ただいまより岡山商科大学公開講演会「創造的過疎への挑戦～ヒトノミクスから考える地域の未来～」を開始させていただきます。本日はお足元の悪い中、多数のご来場をいただきまして誠にありがとうございます。私は、本日司会をさせていただきます経営学部商学科の三好です。どうぞよろしくお願いいたします。

なお、この講演会でございますが、主催は本学でございますけれども、多数の団体の方から後援をちょうだいしております。岡山県、岡山市長会、岡山県町村会、岡山県経済団体連絡協議会、岡山県商工会議所連合会、岡山県経営者協会、岡山経済同友会、岡山県中小企業団体中央会、岡山県商工連合会様よりのご後援をちょうだいしております。

なお、この講演ですが、本学会場だけでなく、テレビ会議システムを通じて岡山県新庄村、津山商業高等学校、それから岡山県瀬戸内市へも、この講演の模様を配信しております。そちらでご参加くださいました皆さまへも厚く御礼申し上げますと同時に、どうぞよろしくお願いいたします。

それでは講演に先立ちまして、岡山商科大学学長であります井尻の方より簡単なご挨拶を申し上げます。

井尻学長：皆さま、ようこそお越しいただきまして、ありがとうございます。本日は大南先生にお越しいただきまして、素晴らしい講演をしていただくということでございます。司会の方から申し上げましたように、「創造的過疎への挑戦」ということで、ふと思ったことは、私たちは資本主義社会、市場の論理で、豊かな社会を築いてきました。大南先生の意図するところは、そういうものに加えて、人間本位の社会構築をやっているかなければならない、新しい展開をしたためていっているものではないかなと思っております。

それは経営学の中でも、資本主義社会、その成熟した社会で、これからあるべきものは「人本主義社会」、人が資本であると。「人本主義社会」、そういう言葉を私たちも使ってきているところでございまして、豊かな社会で人間尊重の社会を築いていかなければならないということ



で、過疎の町は自然豊かで、自然の懐の中で人間の能力を精一杯発揮できる、そういう社会がやっぱりやってきている。それを裏付けるのは何か、今までできなかったことができるということになったのは何かというと、情報化社会の到来であるわけでございます。そういう意味で、私も非常に関心を持って本日の講演を拝聴させていただきたいと思っております。

なお、皆さま方に一つ宣伝させていただきます。この講義は、下の階の教室でも受けられますが、岡山県の各市町村に配信できるという新しい広域システムをとっているということです。どこの大学よりも素晴らしいシステムを設けております。文部科学省からの補助金もたくさんいただいて、こういう素晴らしい設備ができていることを、ご体験なさっていただきたいと思っております。

話が長くなりますともったいないことでございますので、皆さまのお越しにお礼を申し上げまして開会の挨拶にさせていただきます。本日はどうもありがとうございます。

三好教授：それでは講師でいらっしゃいます特定非営利活動法人グリーンバレー理事長、大南信也様の簡単な経歴をご紹介させていただきます。

1953年、徳島県名西郡神山町生まれ、スタンフォード大学大学院を修了されました。1998年、日本で最初に「アドプト・プログラム」を実施。その後、「神山アーティスト・イン・レジデンス」、「ワーク・イン・レジデンス」等のプロジェクトを実施するほか、IT企業10社のサテライトオフィスを誘致され、地域の資源は「モノ」ではなく「ヒト」だと考え、国内外から多様なヒトが集う「せかいのかみやま」づくりを目指されています。

それではよろしくお願いいたします。

皆さんこんにちは。徳島県神山町から参りました、NPO法人グリーンバレーの理事をやっています大南と言います。こういう席で、例えば3年ぐらい前に「徳島県神山町から参りました」と話をすると、大概の人は勘違いされて、「ああ、あのおばあちゃんが葉っぱを売る町か」ということで、お隣の上勝町とよく間違われておりました。最近になると、「ああ、あのITベンチャーの人たちが川原に足をつけて東京の本社とテレビ会議で仕事してる町だな」というふうに、結構知名度が上がってきたのかなというふうに思います。

元々というか、私、本業は建設業とか、あるいは生コンクリート製造会社なんかをやっています。公共工事で飯を食ってきた人間です。1979年にアメリカから帰ってきたのですけれども、あんまり能力がなかったので他の会社で働かずに、直接家業である建設業に入っていきます。当時、日本の地方でよく行われていたのは、結局、山の上の集落の人たちが「うちの場所は道路がない。道路がないから不便だから生活ができない」という話がよく持ち上がります。それで、当時の日本の国も、まあお金があると思わ

れていた時代です。結局は借金だったわけだけれども、住民の人たちが町とか県とかに陳情に行くわけです。そうすると、そこに計画ができてくる。その道路の建設工事というのを僕らが請け負うというかたちになるわけです。それで、2、3年に区切って、山の上の集落まで道路が通りました。そうすると、そこに住んでおられる人たちがもうキラキラ輝いてくる。これでうちの場所も便利になるからここで生活すると。

ところが、それから2年、3年、4年、5年たったときに、ぼつりぼつりと引っ越しが始まります。最初10戸あったような集落でも、7、8年したら1戸か2戸に減っていきます。さらに、独居老人の方、あるいは老夫婦が住んでいるというようなことで、取り残されるわけです。

これって、結局は過疎対策のために道路をつけるわけです。それが、過疎を助長するような形になっているわけです。自分自身もこの建設工事で飯を食いながら、反面、何かちょっと満たされないものを感じ始めていたわけです。過疎の問題というのは、人の気持ち、意識の変革で、それをお金をはりつけて留めようとしても、これは留まらないのではないかなと。だから公共工事で飯を食いながら、公共工事に頼らないような、何か違う地域づくりのあり方があるんじゃないかなと。少しずつ地域づくりの活動の方に重点を置いていったわけです。

今は自分時間の約9割ぐらいはNPOの方ばかりやっていて、前は「大南さんは忙しい。本業のかたわらや」と言われていたのですが、全く言われなくなりました。今はNPOのことばかりやっているというようなところですよ。

今日の話のポイントは3つかなと思います。1つは「サテライトオフィス」、それからもう一つは「ワーク・イン・レジデンス」、そして「創造的過疎」、この3つかなと思います。

では、神山下で今起こっているサテライトオフィス、この動きをどういうふうにするのかという話です。ただ単に企業誘致という考え方でなく、これを教育に使います。

神山のような山間地、中山間地に住む子どもたちは、小さいときから「君らは大きくなって神山には仕事がない。だから一所懸命勉強して、東京とか大阪の会社で働け」というような形で送り出していくわけですね。だから最初からふるさとに帰るといような刷り込みがないままに育っていきます。じゃあこのサテライトオフィスをどういうふうにするのか。子どもたちをサテライトオフィスに連れていく。「君らは周りの人たちとかあるいは家庭で、神山に仕事がないと言われてるよね。でも、このサテライトオフィスで働いている人たちは、何のために神山にやって来ていますか。見てください。ガチで仕事してるでしょ。ということは、神山に仕事がないってどういうことですか。あるやないですか。だからこれからは一所懸命勉強して、サテライトオフィスで働くような職種であれば君らも神山に帰ってこられるということだ」というような教育ができるのかなと思います。そうすることによって、地域における世代間の循環とかを少しずつやったり取り戻していく必要があるんじゃないかなと思っています。

ところが、その世代間の循環というのは、非常にいま日本の地方では細くなってきています。当然この地域に住んでいる人間だけでこの地域を持続させようと思うと、なかなか難しい状況です。当然、他所から若い人たちに連れてきてもらう必要があります。ところが、そのときにもまた、仕事の問題が頭をもたげてきます。自分たちの地域に

は雇用がない、仕事がない。だから移住者を迎え入れようと思っても、その人たちが生活の糧を得るための術がないということで、日本の地方ほとんどが壁に当たります。

じゃあ、その仕事の問題を、神山では何で解決するか。これが「ワーク・イン・レジデンス」。「ワーク・イン・レジデンス」というのは、単純に地域に雇用がない、仕事がないのであれば、仕事を持った人に移住してきてもらえればこの問題は解決するのではないかなという考え方です。今、神山では、たとえばクリエイターの人たち、あるいは起業者の方を、どんどん都市部から、とくに若い人たちに入ってきてもらうような動きを進めているということです。

で、3番目には創造的過疎。過疎の問題というのは、普通、数字だけにとらわれて考える場合が多いです。わが町の人口は、今後10年間に15%減少するから大変だと。数だけにとられるわけです。日本全体がもう人口減少の時代になっているから、当然、過疎というのはなかなか止めることはできません。止めることはできないんだけど、その過疎のなりようというのを何かコントロールできないかなと。つまり、その内容、「質の過疎」というのを求める必要があるのではないかなあというのが、創造的過疎の考え方です。

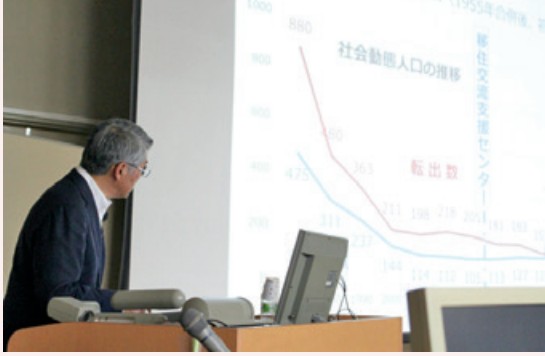
だから、たとえば若い人たちにたくさん入ってきてもらったり、あるいは普通は「神山のような中山間地だったら、産業は農林業だよ」という見方でのみだとしても、そういう場所においてもいろんな働き方ができるということを示すことによって、地域というのは持続できるんじゃないかなあというような考え方です。一言で「神山プロジェクト」の目指すところを言えば、今、日本の国で起こっている、若い人たちがあるいはITベンチャーの人たちの中で、働く場所とか働き方が劇的に変化しています。そのあたりを地域の振興に使えないかなというのが、「神山プロジェクト」の一番大事な部分じゃないかなと思います。

じゃあこれからスライドを使いながら説明を進めていきたいと思っています。

この「ヒトノミクス」という言葉を去年の7月から使っています。何かというと、神山で今起こっていること、たとえばサテライトオフィスの動きにしても行政、神山町が多額の予算を投入してこれを起こしているということではないということです。少なくとも今までこの誘致にかけたお金、神山町の予算額はゼロです。でも、10社もの会社が入ってきている。それは何かと言ったら、いろんな都市部から、思いのある、あるいはアイデアのある人たちが神山に入ってきて、その思いとかアイデアとかが一緒に紡がれることによっていろんな動きが起こってくるということだと思っています。

徳島県神山町は徳島市から車で約40分。人口は、今は約6,000人です。1955年、昭和の大合併で町ができたときには2万1,000人。だから3割以下に激減しているわけで、本当に典型的な過疎の町です。それで、この過疎の町に起こった「二つの異変」ということで、いま多少全国的に注目をされているかなと思います。

1個目の異変、2011年度の社会動態人口。社会動態人口というのは、「転入者の数マイナス転出者の数」です。当然、過疎の町なので転出する人がずっと昭和30年代から多かったわけです。ところが2007年に「神山町移住交流支援センター」というのが置かれます。神山の場合はこの「移住交流支援センター」を役場自身が運営する



のではなく、民間の団体に、いわゆるグリーンバレーに任せました。このあたりから効果を発揮したのかどうか、その後数字が改善をしていきます。2011年度には、初めて転入者が転出者をわずかに12名だけども上回ってきます。特殊な要因がなしにこういうことが起こる町というのは珍しいんじゃないかということで、全国でも注目をされておるのかなと思います。

では、その後はどうなのか。2012年、13年と、またマイナスが上回ったんだけど、マイナス28、マイナス23です。だから、何もやらなかったときは毎年100人以上転出者の方が多かったわけですので、明らかにこのあたりで改善がされてきているということと、この時期に入ってくる人たちですよ。これ、2010年から13年度に神山町移住交流支援センター経由の移住者です、58世帯、105名、そのうち、子ども27名。じゃあこの人たちの一番大きな特徴は何かといたら、平均年齢が30歳前後。非常に若い層の人たちが入ってきているのです。だから、この内容的なものを見れば、改善がされていっているのではないかというように考えられます。

ちなみに、毎年の神山町からグリーンバレーへの移住センターの委託料は150万円です。それもほとんどが支援に回しているの、多分グリーンバレーが事務費としていただいているのは月に3万円ぐらい、年間36万円ぐらいで、これぐらいの実績がある。多分、日本一効率のいい移住支援センターじゃないかなと思います。

ではもう一個。ITベンチャー企業など10社がサテライトオフィスを設置したり、あるいは小さな会社だけでも本社を移転してくる。で、さらにはサテライトオフィスの関係で新会社なんかも生まれてきている、ということ。去年の秋ぐらいから新しい動きが出ているのはYahoo!。Yahoo!なんかも神山にサテライトオフィスを置いているわけではないのだけれども、わざわざ東京から高い航空運賃を払って、一泊二日の合宿に神山までやってきます。どういことが起こっているのかというと、Yahoo!は、一昨年の6月に社長が井上さんから宮坂学さんという人に替わりました。その宮坂さんになった途端に、とにかくYahoo!自体もITベンチャー時代に持っていたような活力というものをもう一回取り戻していこうと考えた。そうするためにとにかくできることは何でもやってやろう。失敗してでもとにかくやってみようというような中で、わざわざ東京から神山までやってくるようになりました。こういうようなITの大手の会社まで、こういうような働き方について大きな関心を寄せているということは、これは神山だけのチャンスではなしに、岡山県内にあるいろんな市町村のチャンスだと思います。

では、グリーンバレーは何から始まったのかというお話か

ら始めたいと思います。スタートは1体の人形です。1927年にアメリカから日本に送られてきた友好親善の使者、青い目の人形と言われています。当時、日米関係は非常に悪かったので、そのあたりを少しでも緩和させようということで、アメリカの方で1セント募金というのが行われました。で、1万2739の人形が仕立てられ、日本の子どもたちにといいことでプレゼントとして贈ってもらいました。送られてきたときは、珍しい人形だったからもう大歓迎されたわけですよ。ところが1941年に太平洋戦争が始まりました。そのため、敵国から送られてきた人形だから焼いてしまえ、壊してしまえ、竹槍で突け、みたいなキャンペーンが行われ、ほとんどの人形が壊されました。今日本に現存しているのは約300体ぐらいです。そのうちの1体が、私の母校である神山町の神領小学校というところに残ってありました。

1990年になると、私も子どもが幼稚園に行き始めたので、PTAの役員会に行くようになったわけですよ。それで十何年かぶりで久しぶりに学校を訪れると、この人形が廊下に飾られていました。校長先生にいろいろ見せてもらいましたら、人形がパスポートを持っていました。パスポートに出身地が書かれています。アメリカ、ペンシルベニア州、ウィルキンズバーグという町の名前でした。当時、63年前に贈られてきた人形です。もし10歳の女の子が贈ってくれたとすれば、その人は73歳。まだ生きておられるかもわからんという思いがあり、そのウィルキンズバーグ市長さんをお願いをして、誰が贈ってくれたのか探し出してほしいという依頼をしました。そうすると向こうの方で半年ぐらい探してくれた結果、見つかりましたという連絡がありました。それで、じゃあ、見つかったんだしたら、この人形を一度里帰りさせてあげようということで、「アリス里帰り推進委員会」というのを1991年の3月3日に作りました。その5カ月後に、30名の民間の訪問団を結成して、内10名については小学校、中学校、高校の子どもたちの代表です。この方たちの旅費・滞在費は全て神山町役場に出していただきました。ところが随行の20名は全て自費で、三十数万円のお金を払ってこの人形を里帰りさせるために一緒に推進してくれたということなのです。

そして、そのときの5名、後にグリーンバレーの中心になるようなメンバーが、この同じ体験をしたというのが非常に大きなことにつながってきます。たとえば、写真のこれが38歳ぐらいの私で、髪も黒々していますが、僕だけがこれに参加していたら、仲間はどういう里帰りだったかというのを説明する段に、なかなか説明しきれないわけですよ。「どうだった?」「いや、面白かった」「どんなに?」「とにかく面白かった」と言ったって通じません。ところが、同じ企画に参加していた5名の中では、「あのときとにかく面白かったよな」というので通じるわけですよ。これは何かというと、感覚の共有です。だから多分、町づくりの一番最初のスタートというのは、こういうような一つの成功体験というのを複数で、できれば5名ぐらいで同じ体験をすることが一番重要になってくるのではないかなと思います。

それから、今度は翌年になるとこの会を発展させて、民間で「神山町国際交流協会」というのを作りました。どうしても田舎の子どもたちはこの国際交流の機会に恵まれないから、その人形でひとつきっかけができたから、そういうような機会をぼんぼん作っていこうということでスタートをします。最初はこれの人形が一つのいいテーマだから、人形をもう少し深掘りしていいたら、神山をわくわくさせるよ

うな場所に変えられるんじゃないかなということで、いろいろ仕掛けていくわけです。ところが3年たっても4年たってもあんまり変わりません。「ああ、うちの町はやっぱり地域づくりのようなことをやってもあかんのかな」と思っていたときに、転機が訪れます。

1997年、それはどういう転機か。徳島県が新長期計画を発表します。1997年から2006年の間の10年の計画。その中に「神山町を中心とした地域に徳島国際文化村を作ります」という新聞報道が、わずか3行、その記事が載ったのです。この記事を見たときに国際交流協会のメンバーで話し合ったことは、これから国とか県とか町とかが作ったような施設であっても、10年後、20年後を考えれば、住民自身が管理運営するような制度になるだろう。そうだとすれば、与えられたものだったらうまく運営できるはずだと。じゃあ「自分たちはこういうような国際文化村が必要だ」ということを徳島県の方に提案をしようという動きを、このときに始めました。それで、「国際文化村委員会」というのを作りまして、この中でいろいろ議論を進めていきました。

それでは、なんでこれが転機になったかといったら、今までの神山の町づくりは、たとえばこの人形もそうだけでも、イベントとかプロジェクトを続けていけばその向こう側に何かが見えてくるという発想でやっていたわけです。だからフォアキャスティングという考え方でやっていた。予想であったと。ところが、見えてこなかった。じゃあ今度ここに至って考えたのは、まず未来の姿を思い浮かべた。将来、こういう姿になるはずだと。そうだとすれば、ここから逆算をして、今何をやっておかないといけないのかというのを考えようと。町を見る立ち位置が、今までは現在からばかり見ていたけれども、未来から見始めたらちょっと違う姿が見えてきましたよ、ということなんです。結果的に、ここでいろいろ議論したことがプロジェクトが育って行って、最終的に2004年にNPOグリーンバレーが生まれたということになります。

ところが、この国際文化村委員会を開いたときに、困ったことが起きました。困ったことが起きるといのは、困った人がこの会合に現れてきます。誰が現れてきたか。「アイデアキラー」と呼ばれる人たち。アイデアキラーって皆さんわかりますか。アイデアを破壊する人です。じゃあどういふようなことか。過去の失敗などを例に挙げながらアイデアを破壊する人です。趣味みたいにする人もおります。たとえば1割5分とか2割ぐらいの人がそんなことをする。どういふことをやるか。たとえば誰かが「俺、こういうことやったらいいと思う」、「ああ、あんたが言いよることな、7年前に出てきよったんや。あんときはうまいこといかんかった。うまいこといかんかった理由は、いいないいな言うたけども誰も先頭に立たんかった」と。違う人がまた違うアイデアを出す。「ああ、あんたが言いよるのは5年前に出てきとる。あのとき駄目だった理由は、予算がない、お金がないと言って、うまくスタートできんかった」と。とにかく出てくるアイデアを自分たちの過去の失敗の経験に照らし合わせて、結果論として否定していく人がおります。これは、結構説得力があります。なぜかと言ったら、この失敗の経験といのはみんな共有しているわけですね。その傷口にあらためてスポットライトを当てて、「だから駄目だ」と言うと、結構説得力があるのです。

このアイデアキラーには特徴があります。どういふような

言葉を出すか。二言目には言う言葉が「難しい!」「無理だ!」「できない!」。これで新しい可能性を全て廃棄してしまうということ。もしアイデアキラーが会社なんかでやるとどういふことになるか。「俺は聞いてない!」「誰が責任を取るんだ!」、これもアイデアキラーの常套句です。さらには「前例がないから」、これもアイデアキラーです。普通、人間が前例のないことに直面したら、困ったなあと考えます。なぜ困るのか。前例がないから、それに対処するマニュアルがないわけです。このときはこうしなさい、というのがないわけです。だから困ったなあと考え。ところがこの前例のないことといのは、別に「困ったなあ」ではなしに、自分に時代の歯車を回すチャンスが巡ってきたというふうにとらえるべきだと思います。なぜか。この前例のないことを静かにずっと見つめていたら、いつか必ず前例って作られてます。ということは、これに直面した人が、なぜこれを解決しておかないかということです。この、自分で新しい前例を作ることによって、結局それが社会を変えていくというところにつながっていくのだと思います。



じゃあアイデアキラーというのは、会議とか組織だけに現れるのか。そんなことはないのです。私たちの人間、個人にも現れます。じゃあ、どういふ言葉を出すのか。「うちの場所は山奥やけん、島やけん、雪が降るけんあかんのや」と、こう決めつける。これもただ理由探しをしているだけです。自分が行動しないための理由探しをしてるだけです。人間は臆病だと思われたくないので、「こんなだから、どっちみちやってもあかんのや」と納得させるためにこういう言葉を使います。これもアイデアキラーです。ですから自分自身のアイデアを、こういうことで壊していくというところ。アイデアキラーが組織に、あるいは会合に現れたら、やはりやっつける必要があります。

じゃあ神山グリーンバレーの場合は何を使ったか。2つの言葉を使いました。1つは「できない理由よりできる方法」。で、その方法が見つかったら「とにかくやってみよう」。この「できない理由よりできる方法」といのは、単なる物の見方だけです。同じものを見たときに、最初から決めつけてできないと思って見るのか、「いや、できないできないと思っとるけども何かいい方法あるんと違うかな」というふうに見るか。全く結果は違ってきます。人間はオープンで開放的に物事を考えたらいいアイデアが浮かんでくる。ところが駄目だ駄目だ駄目だという形で閉塞していったら、絶対いいアイデアは浮かばないんです。

ところがこのいいアイデアが浮かんだだけではどうにもあかんのです。もしこの方法が見つかったらとにかくやってみよう。やることによって、いろんな問題点をあぶり出す。課題をあぶり出し、それを一つ一つつぶしていくほうが、物事といのはスムーズに効率的に進みますよということです。結構、この2つの言葉といのは効果があります。だから、皆さん方の会合で、何かアイデアキラーが出てくるというようなときは、物の見方といのを少し変えることによって見え方が全く違ってくるということになります。

それで、この国際文化村プロジェクトで目指したことがあります。それは神山町のイメージを変えてやろうと。それ

までの神山町のイメージは、たとえば1970年代、80年代、徳島市内の人たちが神山という言葉を知ったなら何を連想していたかという話です。案外単純です。「山やなあ」、それでおしまい。だから子どもたちが神山から徳島市内へ、たとえば進学して高校へ行ったら、「あんたどっから来たん?」「神山から来ました」「ああ、山から来たんやな」で、もうこれでおしまい、他は何もない。だから山としか呼ばれないような場所を、このプロジェクトを使って「先端的」「斬新」「オープン」「国際的」と呼ばれるような場所にしよう。

そこで、環境と芸術、2つの柱を立てます。環境については、アメリカ生まれの道路清掃プログラム。アメリカで非常に効果を発揮しているのだけれども、日本の国のどこでもやられてない。それを神山で導入することにして、日本のモデルを神山で作ってやろうと。そして、もう一個、芸術については、国際芸術家村を作ろうという話になったわけです。

それで、この「アドプト・プログラム」なのですが、1989年、平成元年にアメリカ旅行中、カリフォルニアで1枚の道路標識を見つけました。前の年も同じ場所に行ったんだけど、前の年に立ってなかった看板でした。何が始まったのかなと。散乱ゴミの清掃をやっていますよ。これより2マイルの区間、3.2キロです。これは「アドプト・ア・ハイウェイ」と呼ばれるプログラムですよということが書いてあり、一番驚いたのはここに書かれていたことです。ここには企業名が書かれていたのです。「あれ?」と思いました。日本の国だったら、高速道路の清掃は国土交通省がやる。あるいは県管理だったら岡山県。行政でやるのが当たり前です。ところがアメリカではその高速道路を2マイルの区間に区切って、区間ごとに企業なんかのスポンサーを当てはめて、その人たちが行政に代わってこの清掃の活動をやっているのです。こういう仕組みというのは将来必ず日本でも必要になるだろうというふうに直感をいたしました。で、いつかこれをやってやろうと思っていたわけです。

ちょうど「国際文化村」という切り口が出てきたので、じゃあ文化の町ってどういう町だろう、そういう他所から文化の町に入ってきて、散乱ゴミが山積みになっているような状態を見て、入ってきた人は文化って感じられるだろうかということ。それで、このアメリカで面白い方法があって、日本のどこでもやれるんじゃないか。これを国際文化村プロジェクトの中で実現していこうということになりました。

このアドプト(adopt)というのは、住民や企業が道路・河川等の公共物を養子とみなし、区間を定めて定期的に散乱ゴミの清掃等を行うプログラム。じゃあということで、徳島県の方に提案に行く。アメリカで実績を上げた面白い方法で、日本のどこでもやられてない方法があるから、これを神山で徳島県と一緒に試験実施をやりませんか、という提案を持っていきました。そうすると、すぐに答えが返ってくる。「駄目ですよ」と。なぜか。スポンサー名、企業名が入っているから駄目。なぜか。道路法で、道路の商活動での利用が禁止されている。だからこの企業名が入ることによって企業のコマーシャル、PRになるから、それは道路にはできないという話です。いくら担当者に説明しても、うんと言ってくれないわけ。その担当者は、このプログラム自体に全く興味がないわけですね。要するに、それは何かといたら、前例がないからです。見たこともないから、

やっぱり怖いわけです。それで、うんと言ってくれないわけです。それでずっと交渉をするけれども、もう埒が明かないので、仕方がないなあということで、前例を作ろうということになります。

それで、今度は前例づくりの作戦。7カ所にこういうような看板を立てていきます。表向きは民有地に立てますよ。民有地にはいろいろ病院の看板とか立ってますよね。あれと同じにする。表向きというのはマスコミ向けです。ところがこの民有地に看板を立てるのは普通どこでもあることだから、これは前例にならない。要は道路区域に看板を立てられるということを神山で証明する必要があります。だから内3カ所については道路区域にこういうふうな看板を立てていくわけです。

僕自身は道路の工事なんかよくやっているので、一般の人たち、住民の人たちが、ここは道路区域でないとされているけれども、実は道路区域という場所が分かるわけです。そういう場所を選んで3カ所看板を作りました。

こういうようなことをやるときに、いつやるかというのは非常に大切です。6月20日、あんまり重要じゃない。土曜日、これ非常に重要です。なぜ土曜日にこれをやるか、皆さんわかりますか。土曜日はこの道路パトロールの車がおらんです。中に乗っている人が休んでいるわけです。もしこれをウィークデーに立てると、この車が来たら、今、野球いろいろやっていますけれども、野球は三振するのに空振り3回要求されます、ワンアウト取られるのに。ところが道路区域にこういうふうな看板を立てようとしてこの車が来たら、ワンストライク・アウトです。もう問答無用で「あんた方、何しよんで」と。「あんた方が看板立てようとしている場所は道路区域でしょ。道路区域に立てよってことは、県が道路占用許可出したらはずやろ。出しなさい。これ抜け(無許可)でやるとんなら、持っとるはずない。じゃあ手前に立っただけ2カ所、全部で3カ所、即刻撤去しなさい」となって、ワンストライク・アウト、それでおしまい。ところが土曜日に看板を立てたら、中に乗っている人が休んでいるわけです。ということは、少なくとも月曜日まではこの状態で置いとけるということです。ということは時間稼ぎができるわけです。

今度、こういうようなことをやるときには、いろいろプランA、B、Cと考えるわけです。トラブったときはプランB。じゃあどういふようなプランBを考えていたかということ、今度は居直ろうと。指摘を受けて、撤去しなさいと言われたら、「いや、撤去しますけども、撤去命令出してください」と、要するに居直ろうと思ったわけです。それで撤去命令をもらったら、神山町国際交流協会のメンバーの中で涙もろい連中を5名ぐらい選抜する。それで、今度テレビ局から新聞社、全部呼んできて、「いや、実は、この神山で自分たち住民が、自分たちの町を通っている道路を自分たちで綺麗にしたいんです。それにスポンサーを付けたいだけです。ところが徳島県はこれが道路法に違反するから駄目だと言います。で、他のテレビをご覧の方、新聞を読まれている方はどういふふう感じられますか」ということで、涙もろい連中が涙を浮かべながらこの看板を撤去する姿というのを報道してもらおうと思っていました。

そうすると、やっぱり月曜日になったら電話がかかってきました。絶対これは怒られると思って身構えていたわけです。そうしたら、「いや、大南さん、これから神山の道路を綺麗にしてくれてありがとう。ところが1カ所の看板だけ15センチ、道路にこの看板がはみ出しとる。これはちょっと都



合悪いから、すぐひっかけてしまうと道路管理者の責任になるから、どうかしてください」。だから全部見回っていた。で、この3カ所についてもずっと見回ったのだけれども、それについては指摘なし。だからまあ、住民がいいことを始めたんだから、交通安全に気をつけてやってくれたらよかろうと、ある意味見逃してくれたんだと思います。で、黙認の状態が続いたわけですよ。

ところが黙認は前例にならないわけです。それで今度はどうしたかと思ったら、今度は新聞社を呼ぶわけです。新聞社を呼んで、「実は徳島県は道路に看板ついてたらいかに言うたけれども、神山のアドプトというのは、最初やり始めたときからもう既に道路に看板を立ててやりよったんですよ」というのをリークするわけです。そうすると社会面にどかっと大きく載ります。そこで議会が大きく動いて、徳島県ももうそのまま問題として放置できないわけですね。新聞でこれだけ大きく載ってしまったから。それで神山との話が始まります。最終的に平成11年の10月に、「徳島県OURロードアドプト事業」として、もう県がこれに積極的に関与しようというようなところで、看板の費用も県が全部負担してということで、ここで認められます。前例ができたわけです。前例ができた途端に、全国47都道府県全ての県でこれが始まったということです。だから、前例というのは非常に重要になっていきます。

じゃあアートプログラムはどういうふうにとスタートしたのかということ。『神山アーティスト・イン・レジデンス(KAIR)』というのを始めたのです。1999年、だから今年で16回目を迎える。どういことをやるか。芸術家3名、日本人1名と外国人2名を神山に招待してきます。その人たちが作品を制作するわけですが、それを住民として支援をしていこうというプログラムです。今このアートによる町づくりというのは、日本で大流行しています。インフルエンザなんです。で、そのときに二つの手法があるのかなと思います。ほとんどの自治体が向かうのは一番目の方法です。見学に訪れる観光客を呼び込もうということです。この観光客が落ちることによってくれるお金で地域を活性化させていこうというものを組み立てます。当然、観光客を呼び込もうと思えば、評価の定まった、つまり有名なアーティストにやってきてもらって、その人たちに作品を作ってもらおうようなものになります。

ところが神山のプログラムは、大きな2つの弱点を抱えています。1番目は資金が潤沢でないということ。だから有名な人に来てもらえない。それとともに、地域の人間が始めたプログラムですので、アート教育をきちんと受けた専門家がいないのです。専門家がいないということは、アートを評価するシステムを自分たちが持っていないということです。言葉を換えれば、自分たちの手でアートを高めようと思っても、これは高められないということです。

じゃあ、そこで発想を転換します。アートは高められなく

でも、アーティストは高められるんじゃないかなあという方向に見ていきます。だから、観光客を呼び込もうというモデルではなしに、制作に訪れる芸術家自身をターゲットにしていこうという方向に。じゃあどのような場所を作るのかと思ったら、欧米のアーティストたちが日本に制作に行くんだら神山だよ、よんでもらえるような場所を作ろうという。当然、やってきた芸術家の滞在の満足度を上げていきます。「俺はオーストラリアでもヨーロッパでもアメリカでも作品を作ってきたけど、この神山ほど気持ちよくできた場所はないよ」って言わせること。この満足度を上げていく。そうすることによって、神山の「場の価値」を高めようということに注力をしていくわけです。

このプログラムを7年、8年ぐらい続けてきた中で、そろそろ愛好的、同好会的な、半分お遊びのアートから、もうちょっとビジネス展開をできないかなあという方向を模索し始めました。そこで、ビジネス展開をしようと思えば、やっぱり情報発信の必要が出てくるということで、ウェブサイトを作ることになりました。ちょうど総務省のモデル事業を2007年から2008年にかけてもらって、ウェブサイト「イン神山」というサイトを作ります。サイトを作ったときに手伝ってもらったデザイナーが、西村佳哲さんとトム・ヴィンセントというイギリス人。当然、これはアートでビジネスを起していこうというわけですから、アート関連の記事を一生懸命作り込んでいくわけです。ところが、2008年の6月4日にこのサイトが公開されると、意外なことが起こるのです。一番よく読まれるのがアート関連の記事じゃなかったのです。

じゃあ何が読まれたのか。ここの部分、「神山で暮らす」というところ。「神山で暮らす」というのは、神山の古民家情報です。「この家が2万円ですり借りられますよ」「この家は傷みが激しいから手をいれても大家さんは許してくれますよ」、というような情報が、他のアートのコンテンツなんかの5倍から10倍よく閲覧される事実がわかりました。それで、今までIターン者のほほいかなかった神山に、ここから移住需要が顕在化していったということです。

それでは、神山の移住の歩みをちょっと振り返ってみます。1999年にこの「アーティスト・イン・レジデンス」、アートのプログラムをやり始めました。これ以前の神山には、Iターン者ほほいかなかった町です。私はずっと神山に住んでますが、私の知っている限り、Iターン者は2組。1980年代初頭に、陶芸家一家と画家の夫妻がIターンしてきてただけです。だからIターン者ほほいらないです。ところがこのアートのプログラムをやったことによって、ここに招待されたアーティストたちが、2~3年後からぼつりぼつりと、引き続きこの町へ住みたいということで残り始めたのです。それで、こういう人たちのための空き家探しをやったり、あるいは大家さんと交渉したり、さらには引っ越しのお手伝いをするうちに、このグリーンバレーの中に移住支援のノウハウというものが少しずつ蓄積をされていきました。

そうして、今年、2007年になると、神山町に移住交流支援センターというのが置かれることになりました。当時、日本の国には2008年問題というのがあったと思います。2008年になると団塊の世代の人たちが大挙して退職を迎える。その世代の人たちは比較的退職金をもらっている世代ですので、お金も持たれている。そういう人々を地方に呼び込む、地方を利用することによって、地域を活性化させていこうという動きが全国であったわけです。徳島県でも同様の動きがあった。それで、この移住のワンストップ



サービスを確立するために、「移住交流支援センター」というのを県内の市町村に置いていこうということになったわけです。

当時8つの市町村にこのセンターが置かれました。ところが神山以外の7つの市町村は、全て市役所・町役場・村役場の中にこのセンターを置いたのです。神山だけ僕に言われた、「今までアーティストの人たちの移住のお世話もやりよるし、役場が運営するよりもうまくいくはずだから、委託するから、これを運営してください」。この運営委員たちのお鉢がうちの方に回ってきたのです。そのときにグリーンバレーで得たものは何かというと、移住者の個人情報に合法的にアクセスできる権利を得たということです。普通、移住情報は個人情報なので、たとえば市役所とか町役場が運営している限り、僕ら地域づくりの活動をやっていたら、どういう人が入ってきたのかというのは非常に知りたい情報です。そういう人たちが戦力になっていくから。でも、市役所・町役場に行って、どういう人が今申請してますかと聞いたときに「いや、教えてあげたいけど、これは個人情報だから教えられません」と。ところが自分たちが運営しているから、常に情報の管理は徹底するにしても、こういう情報をいつもつかめるといことになります。

このセンター運営にあたって、全国の市町村が備えている移住希望者に対する情報登録用紙というのをインターネットで調べてみました。そういう市町村がどういう情報をこの移住希望者から取っているのかということがわかります。大体普通の市町村は2つのことになります。「家族構成」を教えてというのと、「物件」の希望を次に聞きます。「どのようなコミュニティに住みたいですか」ということを聞いている。ここで物件の希望を聞くということは、市町村も、普通は不動産屋さんと同じような発想の中で、空き家というものを一不動産物件として見ている。だからこれ



を開くわけです。

じゃあ神山はこの登録用紙の中から何を掴みたいのかということです。これは別に入ってくる人の物件の希望調査ではありません。これは入ってくる人自身の人間の情報が欲しいわけです。だから違う部分。「あなたの夢は何ですか?」「志は?」、あるいは「どのような能力を持っていますか」。さらには、「今までどのような仕事をされていますか」。さらに「10年後、神山ではどのような生活をしているか」、「どのような職種から何割ぐらいの収入を得ていますか」、という生活設計のビジョンを聞きます。

事前に、一番最初にこの人間の情報をつかむことによって、冒頭でお話した「ワーク・イン・レジデンス」が機能し始めます。「ワーク・イン・レジデンス」というのは、地域には雇用がない、仕事がない。そうだとすれば仕事を持った人に移住してきてもらえれば、この問題って解決するでしょう、という考え方。

具体的にいうと、こういうことです。町の将来に必要なと思われるような働き手とか起業家を、空き家を一つの武器にしてピンポイントで逆指名しようという考え方です。じゃあどういふふうにするか。たとえば「この神山には石釜で焼くパン屋さんがないんですよ」とします。そういうパン屋さんができたら、地域の人たちも毎朝おいしいパンが食べられる。神山にやってきた観光客の人もおみやげにそれを買って帰る。じゃあこのおうち、パン屋さんをオープンする人だけに貸し出しますよということで、最初から入口を絞ってしまうということなのです。また、この家については、このインターネットの時代になっているのに神山にはウェブのデザイナーがいない。でもそういう人は必ず町に必要なから、この家はデザイナーさんだけに貸し出しますよということで、最初から入口を絞ってしまうという方法です。

普通、移住は結果です。移り住んできた移住者が、結果的にある人はパン屋さんをオープンするのであって、あるいはデザイナーさんだったってことを、後で知るのが普通です。ところが、事前にこのことを知るによって何ができるのかというと、今度は町がデザインできるということにつながっていきます。

これは1955年の神山にある商店街の地図です。当時、38のお店屋さん、あるいは石屋さん、酒屋さん、桶屋さんみたいな職人さんがこの商店街に住んでいた。ところが、これがまさに人口が減っていくのと、徳島市内周辺にたとえば量販店とかスーパーなんかがどんどんできて買い物の方は利用していくので、当然この商店街が寂れていくわけです。そのため、1955年に38軒あったお店が、このワーク・イン・レジデンスを始める前には、道の駅ができ、神山温泉もリニューアルされたにもかかわらず、6軒までにお店が減っていった。

じゃあここに先ほどのワーク・イン・レジデンスで誘致してきた人たちを埋めいく。埋め始めると、これって、商店街にワーク・イン・レジデンスをずっと継続的に導入していけば、住民の人たちがこういう商店街を作りたいねというものを、ほとんどコストもかけずに、入ってくる人と空き家店舗のマッチングだけで、住民の理想とするような商店街ができるんじゃないかなあというふうに思い込み始めたのです。

そこで、グリーンバレーが足を一步踏み出しました。「オフィス・イン・神山」というプロジェクトをここでやり始めたわけです。何をやるかといったら、こういう2軒つながりの長屋

のここをグリーンバレーが借りるわけです。借りて、地域活性化センターから200万円の助成金をもらって、グリーンバレーも200万円お金を出資して、400万円でこれを改修していく。この改修については、東京芸術大学の建築学科の学生・院生・助手、さらには首都圏の建築系の学生たちが、2010年の夏休みに、延べで250人ぐらい手弁当でやってきてくれて、大工さんも一緒にこれを改修していった。こんな感じで改修が進んでいきました。そして、こんなカッコいいオフィスが誕生します。これを借りてくれたのはトム・ヴァインセントというイギリス人。「ブルーベアオフィス神山」という名前のオフィスに生まれ変わりました。

実は、この神山で今起こっているサテライトオフィスというのは、今の空き家改修のこのプロセスの中で生まれていくということになります。神山には毎日、毎週、全国のいろいろな市町村から視察に来られます。そういう人たちが一緒に持っておられるイメージというのは、「神山はシリコンバレーかどこかでサテライトオフィスというアイデアを見つけてきて、神山にサテライトオフィスを作ってやろうということから始めたんでしょ」と、そう思われている人が結構多いです。

いや、全然違います。第一「サテライトオフィス」という言葉も知りませんでした。じゃあ何が起こったのか。これは「ヒトノミクス」。じゃあどういふことか。これ2008年の6月に「オフィス・イン神山」が完成します。そうすると4カ月後、この年の10月に1組の建築家夫婦が神山にやってきます。家を借りる。坂東幸輔君という。坂東(幸輔)君は徳島市内出身で、東京芸大の建築学科を出て、ハーバード大学のデザインスクールを出て、ニューヨークで建築家の仕事をやっていたのです。じゃあなんでこの子が神山にやってきたのか。やってきた1カ月前にリーマンショックがニューヨークを襲った。それで、一夜にして、坂東君の仕事の全てのプロジェクトがストップした。俺らはもうニューヨークに住めんかもわからんなど。家賃にしても15万から20万かかる。もう収入ない。でも、この坂東君は徳島県出身だったので、神山のことを知ってたわけです。このサイトの公開も知ってた、やっぱり建築系の子なので古民家に興味があったので、この「神山で暮らす」の古民家のことも読んでくれていたのです。

神山に行ったら2万ぐらいで家が借りられると書いてある。俺自身は建築家だから改修するのは得意だと。まあ、徳島に里帰りしたついでに、ちょっと神山を覗いてみようということでやってきてくれたわけです。ところが、どう考えてもこれは超エリートなクリエイターのカップルです。来てくれるようなら嬉しいけれども、君らが活躍できるようなことがまだ神山にないということになった。リーマンショックというのもしばらくすれば落ち着くはずだから、もう一度ニューヨークへ帰って頑張ったらというわけで、お引き取りを願ったわけです。

ところがちょうど1年後、坂東君からまたメールが来ます。「実は、ニューヨークを引き払うことになった」という内容。東京芸大の助手のポストが空くようになったから、2010年の4月から教授がもう帰ってこいと言う。それで、帰ってくると。「いや、坂東君、帰ってくるんだったら、芸大の学生たち、たくさんおるよな」。実は、このときには神山にもう先ほどの長屋の改修の計画ができていたわけです。ところが神山は誰も建築家と手を組んでなかったわけです。「じゃあ、帰ってくるんだったら、坂東君、君と一緒にこれ

を改修しようや」という話になります。それで彼が手伝ってくれて、こんな改修が進むことになるわけです。

ところが、その話とは全く今度は関係なしに、2010年の4月になると、トム・ヴァインセントからメールが来ます。実はブルーベアオフィスを作りたいという話をこちらに持ち掛けてくるわけです。「トムさん、どういう場所にブルーベアオフィスを作りたいわけ?」と聞きます。「この長屋の東側に駄菓子屋さんがあるでしょう。ああいうふうな雰囲気大好きだから、俺はああいう場所に作りたい」という話です。「実は今度、こちら側を坂東君と一緒にやるんです」という話になった。結果的に、トムさんのブルーベアオフィスがここのできるようになったわけです。

設計が進んで、模型なんかもできます。そうするともう一人の建築家の子がニューヨークから帰国します。ニューヨーク時代の坂東君の友達で、須磨一清さんと言います。須磨さんは慶応SFCを出てコロンビア大学の大学院を出て、ロックウェル(Rockwell)という設計会社で10年間ぐらい働いていた。でも子どもも生まれてニューヨークを引き払うという。引き払うだけけれども、10年間も日本を離れていたから、日本に帰ってきてもお客さんがいないわけです。仕事がないから、「坂東君、神山に行ってこの改修をやるんだったら、俺も一緒に行って手伝うよ」ということで、この2人が一緒に手伝ってくれることになったわけです。

で、学生たちが頑張ってるこの改修が進みます。ところがこの須磨さん、神山にやってきても全く改修を手伝いません。部屋の隅っこでなにかパソコンばかりいじっているわけです。「あんまり手伝わんよな」と、みんなが冷たい目で見ている。じゃあこの人何をやるのか。この須磨さんの帰国のとき、慶応時代の同期で神山に初めてサテライトオフィスを置いたSansan(サンサン)というITベンチャーの社長の寺田さんが、「須磨、お前、日本に帰ってきたのか。でもお前、仕事ないんだろ。でもSansanは2010年の11月に本社を九段下に移転する。その本社のインテリアの仕事を誰にもデザイン発注してないから、お前それやれよ」ということで、仕事をもらっていたのです。それを神山でしこしこやっていたから、この人は改修を手伝わないわけです。で、学生たちが頑張ってるこの改修がほぼ完成したので、一度東京に引き上げていた須磨さんと坂東君も、2010年6月26日、27日(土日)に、最後の仕上げに神山にやってくることに決まりました。

この話をぼろりと須磨さんが寺田さんにしたわけです。「俺、今、四国へ行ってんだ」という話をします。「なんでそんな田舎に行ってるんだ」という話になる。「実は長屋をオフィスに変えるということをやってる。神山というのは田舎だから、自然が一杯で水も空気もおいしい」と。さらに「その神山は各家庭に光ファイバーが通っていて、ネットの速度がめちゃくちゃ速い」という話をします。それにこの人が反応するわけです。

なぜ反応したのかといたら、寺田さんは慶応を出たあと三井物産に就職をしています。で、2000年から2001年にかけてシリコンバレーの配属になる。シリコンバレーでの寺田さんの業務は、現地にある100社ぐらいのITベンチャー企業の調査業務。だから三井物産としての投資先・提携先を選定するための業務にあっていた。そこで、シリコンバレーでの新しい働き方、テレワークについてもつぶさに見ている。日本の国だったら、いまだに東京の本社に社員全部を集めて仕事をするというワークスタイル

がほとんどだけれども、もうシリコンバレーではテレワーク全盛期です。在宅勤務があったり、モバイルワーカーだったりサテライトオフィス勤務というのが一般的になっている。それとともに、シリコンバレーで働いている人と東京で働いている人の顔を見比べたら、断然シリコンバレーの人たちが元気で楽しそうに、しかも生活をエンジョイしていた。それで仕事をするときはがっつりと仕事をしている、という状況を見ていたのです。

それで、今度は本社に帰って2007年の5月いっぱいまで三井物産を退社します。そして、6月にSansanという名刺管理の会社を作りました。作ったときの会社のミッション、理念は、働き方を革新するというミッションで会社を作ったのです。「須磨、お前の言う神山というのは、俺がシリコンバレー以来ずっと探し続けてきた場所だから、俺も一緒に連れていけよ」ということで、一緒にやってきました。ほぼ即決です。もう二十日後には、Sansanの社員3名がここで働いていたというようなところでした。

だからこのサテライトオフィスというアイデアを神山で実現したというのではなしに、結局神山に入ってくるこういうような建築家とかクリエイター、デザイナー、それからITベンチャーの社長なんかの思いとかアイデアとかを神山と一緒に実現していたら、結果的に神山にサテライトオフィスが自生してきたと。だから非常にすわりのいいものが今できてます。

こういうような動きの中で、あともう1社が神山に進出することになって、結果的に2社になった段階でNHKがさっと動き始めました。で、この1枚の画像です。これが「ニュースウォッチ」や「クローズアップ現代」に流れたわけです。この1枚の画像だけで町を変えてしまったと言っても過言ではないのです。ですから、映像の力ってめちゃくちゃ強いのです。神山温泉の横の小川のせせらぎに足をつけて、ダンクソフトの社員がMacBookを開いて東京の本社との間でテレビ会議をやっている。この時期というのは2007年ぐらいから神山町とグリーンバレーなんかでWi-Fiの電波を飛ばしたりしていた。だからやらせでなくて、現実の姿としてこういう姿がテレビに流れた。これが六本木ヒルズに住む人、あるいはミッドタウンで仕事をするITベンチャー企業の人たちに衝撃を与えた。日本にもこういう場所があったんだと。それ以来、神山へのITベンチャーの流れは、ずっと今も続いているということになります。

じゃあ、実際どういうような場所で仕事をしているか。これはSansanのサテライトオフィスです。こう見てみたら、こういう場所って、岡山県の山間部ではいくらでもありますよね。そういう古民家が今、オフィスになる可能性があるということです。内装はどういうふうか。こんな感じに多少改築します。これ、ここに本社のテレビのモニターが映っています。このサテライトオフィスの動きというのは、テレワークの動きは、1990年代に一度日本にも多かったことがあるそうです。ところがこのテレビ会議のインフラが当時数千万円も投資がかかったから、これはうまく定着しませんでした。ところが今、Skypeを使えばほぼ24時間つなぎっぱなしでも無料。あるいはマイクロソフトのLyncのシステムを使えば、250カ所つないでも月々の使用料は数百円です。だからこういうインフラが非常に安くなっているの、こういうような働き方が、これから日本の地方でも一般的になるんじゃないかなと言われてきていると思います。

それから少し疲れたら、今回はハンモックの上で仕事を

しています。先ほどのオフィスはこの納屋のほうを開けばさっきのオフィスが広がっているというところなんです。こういう場所、岡山県にもいくらでもあるはずなんです。

それから、単身者だけではなく家族とか子どもなんかと一緒に滞在できるような仕組みを作ったり、あるいはこの会社は今、表参道に本社があるけども、4月1日、入社式9時から始まる。で、入社式を終えた新入社員たちは、ネクタイを締めたまま羽田空港に行きます。羽田空港から徳島空港へ、そして神山までやってくる。2週間神山でこういうような新入社員の研修もやっている。

また、この男の子の職種は何か。プログラマーではありません。この人は営業をやっています。神山のような山の中で営業までできるということになれば、これは本当に劇的にこれから日本の地方、中山間が変われる可能性があります。プログラマーだけだったら人数は少ない。ところが営業をやっている人は非常に数が多いわけです。で、こういうような働き方がもしかしたら一般的になったらということです。これはやっぱり注目しておくべき事象だと思います。

最初、このサテライトオフィスは、2009年の10月に始まったときは、本社の人間がぐるぐる回ってくるだけだから、雇用は生まれないし、移住者も生まれません。さらには新会社を作るわけではないから、固定資産税も町には落ちないと言われていました。しかし、ことごとくその予想を裏切って、いろんなところがその会社の中で移住者が生まれて、神山の中に住みながらこのオフィスで働いている。あるいはここを開発拠点化しようとしているので、今5名ぐらいのシステムエンジニアを募集したりというようになった。だからやっぱりやってみないとわからない。手前であんまり考えすぎたら物事というのは始まりませんよということです。

ドローイングアンドマニュアルという会社があります。菱川勢一さんという人が社長です。NTTドコモの『森の木琴』のコマーシャルとか、JR東日本の『東京駅復原』のCMを作った人です。で、いや、知らんなど。知らんならこの『八重の桜』のタイトル、去年の大河ドラマがありましたね、これは菱川さんの作品。だからずっと見ていたら菱川勢一・タイトルバックが出てきます。で、綾瀬はるかさんが出てくる、磐梯山をかたどった会津の和傘、桜をテーマにした和傘をここに出して、ここまでが菱川さんの作品なわけです。

大河ドラマの『八重の桜』をご覧になった方は思い出してほしいのですが、タイトルバックは冒頭、二部構成になっています。菱川さんの作品にサンドイッチされる形で他のクリエイターが月替わりで自分の作品を入れていきました。じゃあ去年の11月に何が起こったか。去年の11月はタイトルに和蠟燭のシーンが出てきたと思います。これをずっと見ていたら、知った名前がある。トム・ヴィンセントがなんでこんなところに出てきてるんだという話ですが、なぜかといったら、これ、一昨年8月に菱川さんが神山にサテライトオフィスを探しに来て、そのときに同じような映像の作品をやっているトム・ヴィンセント——トム・ヴィンセントは日産自動車のリーフの海外向けのCMなんかを作っていますが、そのトムと菱川さんをお互いに合わせたら面白いことが起こるかもわからないなということで、徳島県庁の東京に滞在している人に、二人をちょっと東京で会わせてくれと（頼んで）会わせてわけです。そうすると、もう1年後には、トムがこんなところに登場しているということになったのです。

これは何かということ、これが過疎の力です。普通、過疎

とか人口が少ないと言うと、みんなマイナスに見ます。ところが全ての事柄って、マイナスの中にプラスというのが必ずあります。じゃあこの人口が少ないことのプラス面は何かというと、これは人が会いやすいということです。東京で菱川さんとトムが会う確率は1,300万人分の2です。ところが人口6,000人の神山にやってくたら、それぞれの人が何ができるかというのがよりくつきりと浮かび上がるから、2人を会わせやすい。そういうような「マイナスの中にあるプラス」というものを探すべきだと思います。ここにいろんなヒントが隠されています。そのプラスが町の展開を変えていくということです。

プラットイーズという会社は、最近話題になっている会社なのですが、テレビの番組情報を放送局に配信する事業をやっています。一昨年の11月に、この古民家と土地を手に入れました。去年の1月からその改修を始めています。こんな感じでオフィスを改修していくわけです。それでこれが出来上がります。こんな格好いいオフィスになっているわけですね。この向こうには蔵があって、蔵もオフィスになっています。内部を見たらこんな感じです。もう最先端です。東京の恵比寿の本社の縮小コピーしたようで、同じ業務ができるように今目指しています。

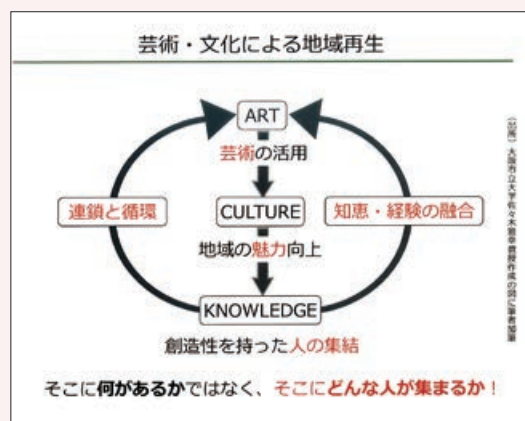
さらには、ここでは、若者にとって魅力的な職場が誕生しています。20名の新規雇用をして、町内からは6名。若い子たちが雇用されているのが非常に大きかったかなあと思います。じゃあこれに対して神山町は、予算の執行は、先ほど申し上げたようにゼロです。何も予算を立てずにこういうようなことが起こっているということです。

夕方になるとこういう情景になるわけですが、こういう情景を今度、六本木ヒルズの人、ミッドタウンの人が見たら、ノックアウトされるわけです。俺もああいうところで仕事をしてみたいということで、一回こういう場所で仕事をしたら、このゆるやかに流れる時間というのを感じたら、あの満員電車で揺られるのが苦痛になってくる。だからこういう場所って、岡山県にもいくらでもあるじゃないですか。だからこういうところがポイントとなる可能性があるということです。

じゃあこの会社。えんがわオフィスとサーバー棟と蔵オフィスと出来上がる。今このアーカイブ棟というのをやっている。このアーカイブ棟で何をやるのか。最近話題のあれです。スーパーハイビジョンの映像。4K、8Kという言葉聞いたかと思います。その事業をここで初めてやります。今、4K、8Kの場というのは東京以外にどこにもありません。だから、西日本で初めて神山にこういうものが出来上がったということです。あんまり関係ないだろうと、割と自分なんかは感じますが。

サッカーのワールドカップ、NHKは8Kで今パブリックビューイングというのをやっています。NHKは8Kの機械4機しかありません。3つまではすぐに決まります。東京・横浜・大阪はすぐに決まったわけです。ところが4カ所目をどこでやるのかというのは、綱引きをやるわけです。普通入るのだったら、たとえば札幌とか名古屋とか福岡が出ていくのですが、なぜか徳島。徳島がこれに入っているわけです。なんで徳島が入っているのかといたら、ここにこういう4K、8Kの場ができたからです。最先端の場ができたから、パブリックビューイングまでできるような場で、前に進みつつあるということです。

このオフィスの前に道路が走っているわけですね。旧



道が走ってます。この赤の部分にビストロができました。元々こういうような酒屋さんだった。古民家ですけれども。この通りには、昔はたくさん飲食店があったんだけど、今は飲食店とかコーヒー飲む場というのはゼロになってしまいました。神山町役場もすぐ近くにあるにもかかわらずゼロになった。地域の人たちからは、飲食店を作る話を計画してくださいよという話で、ワーク・イン・レジデンスで2年間かけてようやく大手のコンピューター会社に勤めている女性がこれに目を付けて、中を改修して、ビストロができたのです。地域の人たちはこれ、飲食店誘致してよという話なので、多分うどん屋ぐらいは作ってほしいという話だったと思うのだけれども、いきなりビストロができてきたということです。こんな感じです。格好よく改修して、中はこんな感じで、結構はやってます。昼はもうほとんど満員。やっぱり町外からたくさんの人たちが来られます。だからそういう時代になっているわけですね。昔だったら食堂は町内だけだろうという見方だったけれども、これは他所から来てくれるというようなことで、こんな感じで非常においしい料理も出してくれます。

夜になると、こんな形で、ここに新たな出会いが生まれるわけです。この人も東京から来ている人です。こういうところで今神山に住んでいる、あるいは神山にサテライトで来ている人たちが、ここで会いができる。結果的にそういうところから変化が生まれていくということになります。

この寄井商店街、元々これがプラットイーズのえんがわで、ここがオフィス棟です。灰色で塗りつぶしてあるのは、3年前までは空き家、空き店舗だった場所です。ここにオフィスとかクリエイターを集積することによって、人の流れの土台から商店街に小さな人の動きを作り出してやろうと。で、プラットイーズのオフィスをここに設けました。ビストロはここにオープン。映像作家はここに家族3人で住んでいます。鎌倉からやってきたサテライトオフィスも、ここに2年前オープンしました。東京からやってきている映画の予告屋さんも、ここに移住してきました。さらに今年の3月21日にはGoogleにも籍を置いている男の人が4人家族でここに移住してきました。さらには演出家の女性がここにオフィスを設けようとしています。こういうふう空き家を埋めていくわけです。

今度、ここで一つの人の流れができるので、こうした中で、あるいは他にこの商店街に住んでいる他の住民の人たちにとって、次はどういうような条件があったら便利になっていくのかなあというところで、これをワーク・イン・レジデンスで埋めていくということになります。

また、「サテライトオフィス・コンプレックス」というのも作っています。これは何かというと、コワーキングが集積しています。ここの部分です。元縫製工場で、これをグリーンバレーが300万、徳島県が300万、神山町が300万円お金を出して、中を改修しています。このオフィスを改修しようというところで、たとえばダンクソフトさんなんかはこういうような形で仕事をしている。さらにはヤフージャパンの人たちもやってきたらこんな感じで合宿をするわけですね。ここで仕事をする。ところが神山って結構車がなかったら動きの取りにくい場所です。ヤフーの人たちも宿舎は2キロ半か3キロぐらいここから離れてます。歩いて行くというわけにはなかなかいきませんので、この近くに宿舎があったらいいのになあというふうに思っていたのだけれども、結果的にそれができることになりました。これが今のコンプレックスです。このコンプレックスの前に90年の古民家があります。ここに今度、総務省の地域経済循環創造事業という交付金が入って、それでここがサテライトオフィスの体験宿泊施設に変わります。この事業の主体となっているのは、神山神領という民間で作った新会社です。サテライトオフィスの社長がこの会社の社長というところで、結構やっぱり神山は行政自身がいろいろなつながりで乗り出していくのではなく、民間がいろいろ始めていくというスタイルというのがここでも貫かれているというところがあります。

もう一つ、「神山塾」という事業をやっています。これは人材育成事業です。6カ月間の職業訓練。これは厚生労働省所管の事業になっています。今6期目をやっています。5期が終わりましたが、今までに66人がこの学校を卒業しています。大体こういうような感じの人たちが多いです。一度何か働いていて壁に当たったり、あるいは自分の人生を転換させようというような若い子たちが多い。この子たちは結構、編集ができたりデザインができたり、あるいはカメラを回せるというようなクリエイター系の子たちが結構多い。こんな形で6カ月間学びます。この写真は卒業式の模様です。今まで66人ここを出ていった中で、最終的には、内4割が移住者としてそのまま神山に残っています。今、神山に起こっているいろいろな変化の多分3分の1ぐらいは、この子たちが起こしている変化です。さらにはこの残った子たちの中から、サテライトオフィスで雇用される子たちも出てきはじめてます。だから、ここで人材育成して職業訓練して、そのまま出口を持つということは、これは非常に最強の職業訓練です。さらに講習のときに、職業訓練をやっているにもかかわらず、カップル6人が出ている。だから婚活にもなっているわけですね。何やっとなやという話ですけども、このあたりに職業訓練プラス婚活になるというのは、今ちょうど厚生労働省も非常に注目をして、今度やっぱり神山になんでそういうことが起こるのかというのを調べに来るらしいです。

ちょっとまとめてみます。芸術・文化による地域再生。今まで神山は何をやってきたかという話です。

芸術を持ってきます。現代アートです。訳が分かりません。地域の人たちは1999年、急に現代アートが町に降り立つ。訳分からんから「あんな訳分からんことをやっても何もならんのになあ」と冷たい目で見ます。ところが冷たい目で見られたら、活動している人間には、やはりつらいものがあります。だけれどもさっきも言ったように、マイナスの中に必ずプラスがあります。冷たく見られることのプラスとは何かといたら、これは邪魔をされないということです。

関心があることだったら、田舎では必ず邪魔をされます。訳の分からないことは邪魔する気にもならないということです。だから邪魔されない。邪魔されないということは、自分たちの思うような形に育てられるというプラス面があります。何もならんと思われるようなことでも、5年、10年、15年と続けてきていたら、これが一つ価値を生んで、地域の魅力が向上してきた。

ここに魅力が向上してきたら、必ず起こることがあります。そこには人が集結し始める。このあたりが非常に大きなポイントになります。今、神山ではこれの連鎖と循環をしたから、人が人を呼ぶという現象を起こしている。それとともに、今まで住んでいた旧住民と新しく移入してきた人の間で、知恵と経験の融合が起こる。ここで新しい製品が生まれてきているというのが現状です。

じゃあ地域づくりについて、これから一番大事な部分。それは、今まではそこに何があるか。モノに注目していた方が多い。もっと大事なものは、そこにどんな人が集まるかです。これによって、これからの地域の価値が決まってくるような気がします。集まった人によってこの「何」というのは、ここから生まれるというふうに考えるべきではないかなあと思います。多分、地域住民の人たちには、自分たちの町をどういう町にしたいかというのがまずあるのだと思います。その次に、そういう町に住むためにはどういう人に集まってもらいたいのか。そしてこういう人たちを集めるためには、この人たちの心に刺さるような情報発信、この人たちが揺さぶられるような情報発信はどういうふうにしたらいいかというような順番になるべきかなあと思います。

もう一個、創造的過疎による地域再生。どういうことか。現在があって、未来があるわけです。ところが未来はほんやりしてます。当然です、まだ起こってないことだから。皆さん方の未来もほんやりしてます。とくにこの過疎の問題はほんやりする傾向にあります。なぜかといったら、過疎と聞いたらみんな感情で考えることですよ。情緒的にとらえます。過疎ってつらいよね、かわいそうだよ、困るよね、みたいな感情を交えてしまう。だから実像がぼやけてきます。

では何が必要なのかといたら、多分、過疎の数値化という部分。数値化することによって、もう少しくっきりとした未来を描けます。ここから現在に向かって逆算をする。逆算に合わせていろいろな計画をしていくことによって創造的な過疎が実現できる。創造的過疎の一番基本的な考え方は、過疎を止めてやろうと考えることをやめる。過疎にはなりません。なるから、過疎をいったん受け入れてください。受け入れた上で何ができるかというのを考えないといけない。何をやるかといったら、人口構成の健全化と働き方の多様化になります。中山間は農林業だよなという見方をやめるということです。中山間でもITの人たちも働けるし、いろんな働き方ができるという状況を作りあげることによって、非常にバランスのとれた町ができるというふうを考えてみます。

では一つモデルを説明します。神山町の年少人口の推計値です。どういうことかといったら、たとえば今、433人の年少人口が神山にある。何もしなかったら推定どおりに減っていったら、2035年頃には187人になりますよということです。ところがこの年少人口というのはちょっとくせ者です。なぜくせ者かといったら、年少人口、0歳児から14歳児までの固まりというものを頭の中で皆さんイメージしてくださいと言われても、これはできないわけです。できません。

じゃあ、14歳児までではなく16歳児まで含めた形でちょっと考えてみると、これ差別化できないわけですね。だからこういうぼんやりしたイメージの言葉で考えていたら、ちょっとピンときません。じゃあ何をやったらいいかという、15で割るのです、単純に。15で割ったら何が分かるかという、1学年あたりの子どもの数が出てきます。神山町民の皆さん、今は神山には28.9人の1学年あたり子どもたちがいるんですよ。それが何もしなかったら、2035年に12.5人になりますよということ。これを聞いた途端に、何が起こるのかというのが明確に分かります。だからこの物事を考えられるデータが初めてここで与えられたということです。年少人口が、神山町の皆さん、今433で187になりますよなんて言われても、分からないわけですね。分からない数字で考えろというのは無理です。だから分かりやすく12.5人。

じゃあこの2035年には、1学年12.5人の神山でいいですか。そうすると、もうちょっとよくしたい。たとえば減るだけけれど1学年20人ぐらいにはしたい。15を掛けた年少人口は300人。ここから現在に至る、先ほども申したように逆算をする。今度は何をやるか。今現在ここですから、この上のラインに乗せて過疎化を進めていくのです。そうすれば2035年には1学年20人の神山ができるはずですね。

そこでモデルの子育て世代というのを考えます。4人家族で子ども2人の世帯ですね。この上のラインで過疎化を進めようと思ったら、いったいモデルの子育て世帯に毎年何世帯ずつ神山に移住してきてもらえればいいのかというのを、計算で出します。これが答えです。これは徳島大学の人口問題をやっている石田先生という方に試算をお願いしました。295だからニアリーイコール300だから、1学年約20人の神山ができるわけです。

じゃあモデル世帯は何世帯か。5世帯20人、内子ども10人、これが今とあえず神山としての一つの目標になっています。

ここで目標設定ができれば、今度はより政策が明確になってきます。この人たちが住むための住居がいますよね、ということです。神山町移住交流支援センターで空き家の発掘を進めています。ところが毎年4戸しかこの空き家は発掘できないと仮定しましょう。5戸要るわけだから、1戸足りません。じゃあ1戸どうしますか。そこで今度は行政部の出番です。神山町役場が毎年若者転入住宅を1棟ずつあてていけば、これで5棟できるわけです。だからモデル的にはこれがうまく成立する。

いずれにしても、この住居の問題はお金で解決がつかず。空き家は全く発掘できなくても、5棟ずつ若者の定期住宅を町が計画的に作っていくことはできます。借金しようが何しようが、お金で片の付く問題です。

ところが、日本の田舎はこの2番目の仕事の問題で壁に当たります。移住者を迎え入れたけれども、うちの町には雇用も仕事もない。だから移住者がやってきても、その生活の糧を得るための術がないといって壁に当たる。やっぱりこのモデルも使えないよねということになるのだけど、じゃあこの問題は、何で解決するか。ワーク・イン・レジデンスです。雇用がない、仕事がないんだったら、仕事を持った人に移住してきてもらえればこの問題って解決つくでしょということです。ところが現実には、仕事はいります。ワーク・イン・レジデンスで全てバラ色になるほど世の中は甘くはない。ところが1つの問題点、人間の持つ問題点は、何かの阻害要因、仕事がないという阻害要因があれば、これは

仕事の問題を考えたときに阻害要因越しにしかこの問題を見られないということなのです。だから常に仕事がないということが目障りな状態で仕事の問題を見ているから、まっすぐ向き合えない。だからワーク・イン・レジデンスという都合のいい言葉で、この阻害要因を視界から強制的に排除してまっすぐ見ましょう。じゃあそんな脳天気な話で仕事が生れますか、という話になってきますけれども、じゃあ考えましょうと。

2010年の10月、神山にサテライトオフィスが初めてできたとき、神山町民も町議会の人も町役場の人もマスコミも含めて、サテライトオフィスの本社の人間が循環してくるだけだから雇用を生まないと行ってたんですよ。ところが現実はどうですか。なんにも町の予算を入れずに、三十幾つの雇用がそこに生まれてきている。ということは、物事はやってみなかつたら分からない。やる手前でもとにかく駄目だと決めつけること自体が、もう自分たちの可能性を閉じてしまっているということ。とにかくやってみるによっていろいろな問題点をあぶり出していくということが必要かなと。

今、1時間半ぐらいで25年間に起こったことを話しました。どうしてもこれは全部理解するのは難しいと思うので、日経BP社の方から『神山プロジェクト』という本が出てます。これをお読みいただいたら、結構、今神山で何が起きているか、その変化を起こしたのは誰か、という話がよく出てくると思います。大方の人たちは勘違いします。神山は大南がおるからこないなとるんだという話を信じ込みます。だけど、この本を読んだら、こういうことは違うんだなど、いろんな人たちがいて今神山が出来上がっているんだなあということが分かると思います。

これも最後のスライドになりますけれども、「ほくのわたしのすきな場所」、皆さん方にも好きな場所があると思います。岡山県、大好きですよ。大好きなはずですね。でも、この好きな岡山県を好きなまま置いておいても何も変化はない。じゃあどうやるんでしょう。それは、「すきな岡山をすきな岡山に」してあげましょう。難しいですか。案外難しい内容ですかね。「すきなすきな、すきな」と入ってる。じゃあ「すき」に何を加えたら「すてき」な岡山になりますか。「て」を加えるんです。「手を加える」ということは、皆さん方が行動を起こすということです。いい方向に行動を起こしたら、絶対に町はいい方向に行きます。とにかく小さいことの積み重ねです。こんなことどうにもならんやろと思われるようなことでも、10年、20年、30年続けてきたら、これが一つの価値を生んでいくということになるのだと思います。

もう今さらから素敵にしくても、岡山はもう素敵だというふうに私も思います。「晴れの国」だし。だけでも、やっぱりもっと素敵にできるはずだと思います。時々、鉄道で車で、岡山を私も通り過ぎますけれども、そういうようなことで来るたびにもっともっと素敵な岡山が見たいなあというところで、私の話を終わりたいと思います。どうもありがとうございました。

三好教授：大南さん、どうもありがとうございました。とても興味深いお話で、こちらを元気にさせてくれるような話であったかと思いますが、若干お時間の方がありますので、どなたかお聞きになりたい質問等がございましたら挙手のほうをさせていただきまして、お願いいたします。マイクがいきますので、こちらから。

質問者1: すみません、失礼いたします。本当にエネルギーあふれるお話ありがとうございました。新しくオフィスなりレストランが新店舗されたりというお話があったと思うのですが、そのときの空き家を所有されている方との契約といますか、そういうような、空き家を活用する上で何かトラブルとか、そういうようなことはなかったのでしょうか。そういったあたりを教えてください。

大南: 全くないと言えばそんなことはないですけども、神山みたいな過疎が急激に進んだ場所というのは、みんなが結構諦めていることというのがあるんですね。地域の人も、「何やってもあかんわ。今までもずっとあかんかった」というようなところで諦めているところがあるので、現象的に今の神山のように新しいことがいろいろ起こることになれば、自分自身が諦めていた場所がどうにかなるんだと。それに自分自身も入っていきなり、その一部となれるというような意識というのは、結構今、町民に出てきているんじゃないかなあとと思います。だから割と今やりやすい状況にはなっていると思います。

要するに一番大事なものは、口でこうなったらこうなるんですよという話をいくらしても、人間は納得しないわけですよ。それで何をやるのかといたら、結果を先に見せてしまうわけです。だから結局、10年、20年、ずっとやってきたことで、結局こんな形が変わってきたでしょというのを見て、それでその人が納得したらすぐ協力してくれやすい状態というのが生まれてくると思います。僕らの場合は体を動かして、全部結果を見せていくというようなことを、結構重点にしています。口で説得するのではなく、それをずっと積み重ねていくことですよ。

質問者1: ありがとうございます。

質問者2: 私、製造業をしているのですが、今、日本というものをもう一回見直してみますと、人件費が非常に高い。なかなか日本で製造業で食っていくのは難しい状態。借金を考えるよりも、移転するしかないんだらうなど。その後のお話、人口バランスが逆三角形ですか、そういう負の問題の中で、本当に根本的に日本はどうあるべきかということを考えるべきだと思って。それを考えると、私が今回来たのは、基本的に、自然に回帰して、農業をこの日本で、今の日本人のこの高い人件費で、これだけ借金まみれのおそらくこの日本でも借金をしても、本当に家を建てようと思うと、もっと基本にかえて、企業が半分、医療も半分、年金も半分、それで生活できるような生活設計をしていかなきゃいけないんじゃないかなと。そういうことを今回目指されて、本当は農業とかそういうことも多分、もういっぺん人間として本当に何が一番大切なのか、そういうことを考えていった上で、どう日本人は生きていくかということを探求されているのかなあとこのことを期待して来たんですけど。そのへんはどうなんでしょうか。

大南: 何というかな。多分、たとえば過疎地とか中山間が非常に寂れていると。この状況はなぜ生まれているのかといたら、多分、残って一所懸命中山間の農業のことを考えたり過疎地のことを考えたりしている人もたくさんいるわけですよ。ところが、絶対数が今少なくなりすぎていると思います。それを考えている人たちに手に余るような問題

がたくさんありすぎて、手が付けられないという状況になっていると思います。

一方で、やっぱり、戦後日本人が求めてきたのは、便利になりたいということだと思えます。とにかく便利になりたい。その便利を追求していったら、結局都市に集中することが便利なんですね。貨幣でいろいろな問題が解決できるという中では、やはり都市の方が便利になってくるので、集中していったら不便になります。それで今度、今東京でやられているのは、たとえば渋谷で一昨年の10月に東急と地下鉄をつなぎました。これで便利になりました。便利になったら、また人間が集中します。そうしたら、またこれが不便になる。また新線作ろうかなということになって、これは何をやるかと思ったら、とにかく便利という言葉求めて、回し車の中のハツカネズミが次から次へと便利になろうと思ってくるくる回っている状態です。いくらこれを追求しても、結論が得られないと思います。

今度ちょっと考え方を改めて、集中することの便利から、今度は東京から分散することによって、東京に空きを作ることによって、住んでいる人自身ももっと広い面積を享受できるし、それから今まで人が減ってきたこの中山間地にも人の手、目が入ることによっていろんな問題というのがここで解決できるんじゃないかなあというふうな気がしています。

当然、中山間、僕は農林業が大事だと思います。けれどもこの農林業をやってきた人たちだけが見た農林業と、全くそのベースのないITベンチャーの子たちがまっさらの状態で見ただけの中山間の条件ふりすてての農林業というのは、違うふうに見えると思います。だから今まで経験のない子たちが、もしかしたら、何かわれわれが全く今まで気付かなかったようなブレークスルーを起こす発見をするんじゃないかなあというふうな期待をしています。だからサテライトオフィスは、神山では企業誘致とは言いません。これは人材誘致です。だから都市のまっさらな目をもっとそこにさらけ出すことによって、今まで気付かなかった形の答えが得られるんじゃないかなあというふうな形の動き方をしているということです。どうも抽象的ですがすみませんけれども。

三好教授: 質問も多々あると思いますが、ちょっと時間の方がまいっておりますので、サテライト会場の方で何かお聞きしたいことはございますでしょうか。よろしいでしょうか。

はい、それではもう時間がまいりましたので、大変恐縮ではございますが、これで講演会のほうを終わらせていただきます。

最後にもう一度、大南さまに感謝の意を表しまして拍手をしたいと思います。どうもありがとうございました。

P R O F I L E

特定非営利活動法人グリーンバレー 理事長 大南 信也

1953年、徳島県名西郡神山町生まれ。スタンフォード大学大学院修了。
1988年、日本で最初に「アドプトプログラム」を実施。その後、「神山アーティスト・イン・レジデンス」、「ワーク・イン・レジデンス」を実施するほか、「IT企業9社のサテライトオフィス」を誘致。
地域の資源は「モノ」ではなく「ヒト」だと考え、国内外から多様なヒトが集う「せいかいのかみやま」づくりを目指している。
日経BP社から「神山プロジェクト」が2014年3月発行。

『投資家と学生のための会社説明会』

岡山商科大学 経営学部
近藤 一仁

去る2014年10月最後の週末二日間、岡山商科大学秋の大学祭において初めての『投資家と学生のための会社説明会』を開催することができました。

この商大レビュー24号では、以下で二日間の「投資家と学生のための会社説明会」での講演の全てにわたり、その講演要旨をまとめてみました。

10/25(土)

- 12:50~13:40 (基調講演)
「グローバル時代の元気印企業」
岡山商科大学
経営学部教授 近藤 一仁
- 13:45~14:30 「萩原工業の現状と将来」
萩原工業株式会社
代表取締役社長 萩原 邦章 氏
- 14:30~14:45 Q&A(萩原工業株式会社)
- 15:50~15:35 「日本取引所Gの現状と将来」
日本取引所グループ
広報・IR部長 多賀谷 彰 氏
- 15:35~15:50 Q&A(日本取引所グループ)

10/26(日)

- 12:50~13:40 (基調講演)
「地域活性化に挑む元気印企業」
岡山商科大学
経営学部教授 近藤 一仁
- 13:45~14:30 「E・Jホールディングスの現状と将来」
E・Jホールディングス株式会社
代表取締役社長 小谷 裕司 氏
- 14:30~14:45 Q&A(E・Jホールディングス株式会社)

①「グローバル時代の元気印企業」

(基調講演:近藤 一仁)

冒頭、経営学部教授の近藤一仁が『グローバル時代の元気印企業』と題した基調講演を行いました。まず、国際企業、多国籍企業、グローバル企業と発展してきた企業の系譜を紹介し、新聞紙上に登場するキーワード(グローバル対インターナショナル)の比較からも、現在は第3の波ともとれるグローバル企業の時代であることを示しました。

ただし、インターナショナル、グローバルというキーワードを社命に冠した企業で好業績な企業は意外に少なく、最



近上場したサントリー食品インターナショナルやフジシール・インターナショナルがグローバル化で成果を上げつつ、フジシールからインターナショナルを付加して社名変更した事例などが例

外的な成功事例であることを述べました。特に、フジシールに関しては、その知名度・認知度が意外に低いため、登壇した演台の手元にあったペットボトルの「シュリンクラベル」を実際に示しながら、そのニッチな事業内容やユニークな技術力について力説しました。

その後、日本企業のグローバル化を促進する要因やグローバル化を阻む要因について分析し、阻害要因としては言葉や文化の違い、ビジネスの習慣やスタイルの違い、為替や景気の状態の違い、思わぬカントリーリスクや法制度の変更など克服すべき課題の多さにも触れました。

特に、グローバル企業のランキングをみると、中国企業や新興国の台頭の裏側に、アメリカ企業や日本企業の相対的な地位の低下が認められることを示しました。なぜ、そのようになってきたかという背景の一つに、日米の「大企業病」が存在することが挙げられると説明しました。

その大企業病というのは、主に大企業でみられる非効率な企業体質のことで、日本では京都市立石電機の創業者である立石一真氏が昭和58年(1983)、創業50周年の年頭の記念式典で『大企業の仲間入りをした立石電機は、大企業病にかかっている。大死一番、意識革命に徹し、創業の精神に還り、徹底的分権により中小企業的な組織と簡潔な制度で活



性を図ることこそ、五十周年にふさわしい大仕事である。全員でこれに挑戦してほしい』と警告したのが、大企業病の語源であることなどを説明しました。そして、その大企業病に罹患していない企業こそ『グローバル時代の元気印企業』であると述べ、見事に大企業病を克服した丸紅を事例研究として取り上げ、具体的な業績動向に触れつつ、説明しました。

バブル崩壊後、1998年、2001年と巨額な赤字や特別損失を計上した丸紅。株価は一時58円(2001年12月)まで売り込まれるまでになり、「崖っぷち経営」に遭遇しました。こうした中、大幅な組織および人事制度の改革、財務体質の改善、事業会社のリストラを徹底し、それは「聖域なしリストラ」と言われるものであったことも付け加えました。

リストラ終了後は、役員・社員ともに危機感を共有し、収益の拡大と株主資本の拡充に力点を置いた中期経営計画「@action21」をスタート。リスク・リターンを計量化して把握する資本コストの概念を用いた経営指標「PATRAC」を導入し、ポートフォリオ経営を推進。収益体質の筋肉質化と収益基盤の拡充を図って大躍進を遂げ、2013(平成25)年度の東証主催「企業価値向上表彰」で大賞に選ばれるまでに回復してきていることを強調しました。

最後に、現状の株式市場に触れて、PER(株価収益率)は諸外国と比べても大きな差はないものの、PBR(株価純資産倍率)がやっと1倍を越えて、1.4というレベルになっているのは、何と言ってもROE(自己資本純利益倍率)の低さに原因を求めることが出来ると力説しました。グローバルスタンダードとして、投資家からはROE(自己資本純利益率)を重視した企業価値を高める経営戦略が求められていると指摘しました。こうしたニーズに対応して、今年、東証から発表された新指標「JPX日経インデックス400」について説明し、ROEを高める経営戦略こそ第一義的に重要であり、企業価値向上に成功した暁には、適切な企業価値評価がなされるようなIR活動やSR(既存株主向けIR活動)が重要であると結んで、大学生にもっと上場企業が行っているIR活動に注意を払うことを啓蒙して講演を終えました。

②「萩原工業の現状と課題」

(萩原 邦章 代表取締役社長)

『グローバル時代の元気印企業』と題した基調講演の続きに相応しく、元気な萩原社長が登壇され、熱弁を振るわれました。会社説明会用の配布資料の表紙には「おもしろえ 直ぐやってみよう」というのが口癖であった父 賦一氏の書を掲げ、萩原工業の積極的な経営理念を感じさせるものがありました。

冒頭、萩原工業のルーツである萩原商店について、明治25年(1892)、祖父である創業初代 賦一、昭和23年(1948)に株式会社組織に転換し、昭和39年(1964)萩

原株式会社に改称した二代目である父 賦一、三代目(昭和52年、1977)として株式会社萩原を継承した長兄 賦一の代に触れつつ、昭和37年(1962)に創業した萩原工業の



創業から、今日に至る歴史と事業展開について、地元岡山の産業の歴史を重ね合わせて熱く語られました。

講演の内容は、まず萩原工業の沿革に触れ、い草花ござ(御座)の綿タテ糸をPEフィラメントで代替した歴史的経緯から始めて、フラットヤーンの成長発展、インドネシアへの早期の進出、2001年に東京証券取引所市場第二部へ株式上場、青島・上海と中国への展開、そして今年2014年5月に東京証券取引所市場第一部へ株式の上場を果たしたことを説明しました。続いて、参加者にも分かりやすく、萩原工業を理解してもらうための創意工夫を施し、「フラットヤーンってどんなもの」を実物(配布資料の中にもフラットヤーンの見本素材が封入されていました)を手にとらせ、参加所に実際に伸縮させるなどして具体的に詳しく説明しました。フラットヤーンは、ピクニックの時のござ、荷造りのテープ、建築現場の防塵シート、災害時のブルーシートなど我々の身近なところで活躍していることを挙げました。

また、フラットヤーンの「バルチック」は、社会インフラの建設の現場である鉄道高架化工事、トンネルの覆工コンクリート、道路や崖の法面工事、斜張橋の主塔部など各種の工事でも複合材料として使われていることを強調しました。

また、萩原工業はフラットヤーンに関連した機械部門でも「切る」、「伸ばす」、「巻く」の3つの中核技術を生かし、上下2軸センタードライブスリッターやサーフェイスワインダーなどの機械分野でもユニークな展開をしていることを説明しました。特に、その機械が生み出す製品は、レシートロール紙、ラップフィルム、軟包装材料、CCL(銅張積層版)などがあり、それを切ったり、巻いたりする時にもスリッター技術が使われ、この技術はユーザーであるフジシール・インターナショナル(ペットボトル用の熱収縮シュリンクラベルの印刷・素材メーカー)などからも高く評価されていると説明しました。

萩原工業が提供する「機能と役割」は「敷く」、「覆う」、「包む」、「運ぶ」等々、我々の日常生活のあらゆる場面でその「機能」を発揮していると解説しました。しかし、「本当の役割」は環境保護、快適、安全・安心、企業競争力、信用、経済性、効率性、省エネなどの分野でその役割は大変に大きなものであると強調しました。

また、萩原工業の優位性は、①経営面における優位性、②技術製品面における優位性の二つに分けられ、特に前者では国内シェア40%、強いコスト競争力、インドネシ

ア・中国への展開などに表れていることや技術製品面における優位性では、脱塩ビなど環境に配慮した製品の供給、高い技術開発力に支えられた内製化、一貫生産化体制により様々な用途や市場への適用力に表れていることを強く訴えました。

萩原社長は、続いて連結経営構造に触れ、当社と連結子会社の概要を詳しく説明しました。特に海外展開ではインドネシア、ジャカルタへの進出で「なぜインドネシアに進出を決めたのか」という点について詳細に語られました。

グローバルな展開に際して、中国、タイ、ベトナム、インドネシアなどをまず進出先として検討し、結果的には市場、技術力、原材料調達、コスト、税制、治安、日本人の生活の利便性などを総合的に判断してインドネシアに最終決定したプロセスを丁寧に説明されました。また、中国では青島に青島萩原工業有限公司、上海に萩華機械技術有限公司の2社を設立し、労働集約型製品の強い価格競争力を構築、中国市場への拠点づくりに布石を打っていると説明。機械部門でも上海での部品調達拡大により、コストを低減し中国市場での販路拡大に努めていると述べました。

プレゼンテーションの後半では、萩原社長は近年の業績と経営指標に触れ、安定した売り上げの拡大と利益の増加を達成していることを強調しました。

特に経営指標では、自己資本比率が60%台後半に乗せるなどの優れた点、ROE(自己資本純利益率)が約10~11%と良好な水準にあることについても触れました。

更に、業績を拡大するための経営方針や重要指針としては、新たな創業を牽引し、現状を打破するために「販売力の強化」を第一に掲げ、主要な戦略を結集し遂行することを強調しました。

続いて、セグメント別業績予想に触れ、合成樹脂事業とエンジニアリング事業の売上構成比や利益率について触れ、特にエンジニアリング事業の利益率が高水準

にある点は、大学祭参加者の注目を集めました。

続いて、4つのトピックスに触れ、

(1)2014年5月21日 東京証券取引所第一部に株式上場 (2)遮熱シートを開発上市 (3)耐用年数シートの展開拡大 (4)包装業界の国際的な展示会である「PROPAK ASIA2014」(開催地タイ)にスリッター、検品器を出展したことなどのトピックスに触れました。

最後に、中期経営計画「MI53」(2011/11~2015/10)に触れ、経営思想図の中で「企業文化(開発先行、失敗を恐れない)」の重要性を強調しました。萩原工業の「我々の夢」として、世界のトップブランドを築くこと、フラットヤーンなら萩原工業に聞け、製品も機械も常に進化を続ける、などの夢を挙げ、「スローガン」としては、超フラット

ヤーン革新した次世代の技術と製品こそが会社を変える、それを創り出すのは我々しかいないとして、①マーケティング、②マネジメント、③イノベーションの3つの領域から多くの具体的な改革への施策を示しました。

中期経営計画の具体的な数値として、まもなく期末を迎える2014年10月期が既に公表している目標を十分達成できるものとしつつ、来2015年10月期には売上高230億円、営業利益25億円、うち合成樹脂事業として売上高178.3億円、営業利益18.5億円、更に内訳としてエンジニアリング事業の売上高51.7億円、営業利益6.5億円を掲げ、引き続き安定した増収増益の見通しであることを強調しました。

萩原工業の中期経営計画の将来イメージとしては、事業基盤の強化、事業領域の拡大、人材育成の3つを挙げ、他社にない高付加価値製品の提供、海外市場の更なる拡大をめざし、国際化対応人材の育成とあらゆる職種での女性の活躍を追求すると強調しました。最後に株価にも触れ、2009年5月期から着実な株価の回復が示されているとはいえ、適正な評価に至っていないと訴えました。

プレゼンテーションの終盤では具体的な投資尺度であるPER(株価収益率:8.18倍)、PBR(株価純資産倍率:0.73倍)の2つの指標にも触れつつ、依然として市場からの評価が低く、偶然ながら当日(2014年10月25日)の日本経済新聞・朝刊のコラムにおいても萩原工業の株価の割安さが示された記事が掲載されていることをタイミングよく引用しました。

最後に、配布資料の巻末では、経営理念や社是にも触れ、最後に当日の「大学生と投資家のための会社説明会」の参加者への御礼とこのような機会を与えてくれた岡山商科大学の関係者への感謝の言葉を述べ、プレゼンテーションを締めくくりました。

③「日本取引所グループの現状と課題」

(多賀谷 彰 広報・IR部長)

「萩原工業」の萩原社長のプレゼンテーションに続き、株式会社日本取引所グループ(東証一部 証券コード8697)広報・IR部長の多賀谷 彰氏が登壇しました。

日本取引所グループの知名度が十分ではないとしながら、昨年2013年1月、東京証券取引所と大阪証券取引所が経営統合し、金融商品市場を運営する持株会社「JPX」が誕生したと解説しました。

JPXの組織に関しては、持株会社の参加には現物取引を担う東京証券取引所、デリバティブ取引を担う大阪取引所(2014年3月24日に商号変更、デリバティブ取引、証券以外のものも取り扱っていく)、自主規制を担う日本取引所自主規制法人(上場する会社の審査、不公正な売買の審査など)、清算を担う日本証券クリアリング機構(売買



されたお金とものを受け渡しを履行するための会社)が存在することを詳述しました。

「グローバル時代の元気印企業」という当日のテーマに即して、世界の中のJPX

市場の地位を解説し、東証は世界で上場時価総額、売買代金ともに第三位の大きな市場であること、また大証は現物市場もあったが、世界第13位のデリバティブ取引高を示し、今後は日経平均先物、日経平均オプションで強みを発揮していく方向で、更なる競争力の改善が必要であると課題を付け加えました。

そして、この経営統合によって株式からデリバティブまで総合的な市場サービスを提供できるようになったことに期待感を明らかにしました。

金融商品取引所の役割としては、企業には「機動的な事業資金調達機会」を、投資家には「有効な資産運用機会」の提供を、社会全体には「フェアな価格形成」(経済の体温計)を提供しつつ、株式市場に「流動性という付加価値」をもたらすことが重要であることを強調しました。

JPXの企業理念としては、『金融インフラとして公共性がある事業であるので、信頼性の確保、利便性、効率性、および透明性の高い市場基盤の構築ならびに市場の持続的な発展を図ることで豊かな社会の実現に貢献する』ということが掲げられていることを訴えました。

JPXのビジネスモデルとしては、グループ全体で有価証券等の上場、売買、清算、決済から情報サービスに至るまで総合的なサービス提供を行うとともに、現物市場、デリバティブ市場等多種多様な商品を幅広く提供し、これらの市場運営の対価として、①取引参加料金(証券会社から取引参加料金)、②証券決済関係収入(証券決済関係の手数料)、③上場関係収入、④情報関係収入(情報ベンダーへの情報配信)などを受け取り、その収入構造はトレーディング関係の営業収益(収入)が75%、売買が増えればそれだけ増えることを強調しました。

残る営業収益の25%の内訳は、情報ベンダーからの情報関係収入が14%、その他が11%となっていることを詳述。一方、営業費用面では、全体的に固定的なものが多く、人件費が23%。システム関連費用が39%、不動産賃貸料が9%、のれん償却費が5%といったものが中心で、売買が増えたとしても費用が増えることはないが、変動的な収入が業績変動の基本にあることを指摘し、最近の業績は、アベノミクスの恩恵で収益増が支えとなっていることを付け加えました。

次に、中期経営計画(2013-2015)における重点戦略に触れ、アジア地域で最も選ばれる取引所となることをビジョンに掲げ、JPXの目線はグローバルに向けていることから、当社に相応しいテーマと共感して、東京から岡山商科大



学の大学祭に参加したことを表明しました。

長期的な市場拡大の施策として、国際的な市場間の競争は激しい中で、世界の中のメジャーな金融センターとして魅力を高めなければならないと強調し、良い金融商品があるから投資してもらえることを基本戦略と訴えました。

基本戦略として、第一は、現物、日本株を魅力的に!第二に、デリバティブ市場の拡大!第三に、取引所ビジネス領域の拡大(OTC清算分野の拡大を軸に収益源の多様化を!)を各々掲げました。

更に、東証と大証の経営統合効果を追求し、合併前はそれぞれ現物、デリバティブを持っていたが、統合することで利便性を上げることを模索し、2013年、現物市場を東京に統合。2014年、デリバティブ市場を大阪に統合して布石を着実なものとしたことを訴えました。

具体的な施策として、日本株のさらなる魅力発信に向けては、ROE(自己資本純利益率)の高い会社ほど、株価上昇率も高い傾向にあることを実証した統計(最近10年間の株価騰落とROE)を示し、諸外国のROE(米国:15.0%、英国17.3%、ドイツ10.2%、中国14.2%、世界平均12.3%)に対して、日本の4.1%(1645社平均)が相対的に低い状況の改善も訴えました。

そうした状況下で、2014年1月6日から資本の効率的活用や投資家を意識した経営観点など、グローバルな投資基準に求められる諸条件を満たした「投資者にとって投資魅力の高い会社」で構成される新しい株価指数『JPX日経インデックス400』を算出。日本企業の魅力を国内外にアピールするとともに、持続的な企業価値向上を促す試みにも着手した旨を説明しました。

2012年末までの株価指数は10年間横ばいで、不況が続いていたが、その中でもROEが高い会社は株価も上昇し、株価が上昇した会社は6割超、2倍以上に上昇した会社は2割超に達したことも強調しました。

ROEは株価の上昇と相関があり、ROEを企業経営者が意識して貰えれば日本株の価値が評価されることや、JPX日経インデックス400の指数に組み入れる銘柄を選ぶ際には、ROEの値を選定要素として加えていることを詳述しました。

最後に、成長戦略への取組みとして、個人投資家の裾野の拡大を挙げ、外国に比べ、日本は株式投資率が低い状態が続いていたが、新政権・アベノミクスによって個人投資家の市場回復も起ころいはじめており、更に投資家育成策としてのNISAも順調であることを解説しました。

1,675兆円もの個人金融資産の大半



を占める預貯金を投資に回すことによって、世の中の流れが変わり、経済の活性化につながることを強調。証券投資が株式、投信、債券を合わせても10%程度である現状の打破を目指し、2012年以降取り組んでいる「+YOUプロジェクト」(ニッポン応援全国キャラバン)として、「長期投資」をテーマとした個人向けセミナーを全国各地でプロモーション活動を実施していることにも触れました。特に、当地岡山では2014年8月24日～27日の4日間にわたり、初日の岡山商科大学の近藤一仁の基調講演からスタートし、さわかみ投信の澤上篤人会長の基調講演が続き、翌日から萩原工業、ハローズ、中国銀行、JFEなど9社が説明会に参加したことを紹介しました。

参考資料として巻末に用意した資料にも触れて、JPXの株価の推移を示しつつ、今後のコスト構造の変革、重複するシステムの統合、事業拠点の整理・見直し、全社レベルでの業務効率化などにより2015年度中に85億円以上のコスト削減を目指すことなどで、更なる業績改善に向けた努力を重ね、配当(配当性向40%)と株主優待のよる株主還元が6000円強となる見通しから、利回り採算からも適切な判断をいただき、新たに株主として応援してもらえることを参加者に訴えて、大学祭初日の講演を締めくくりました。

④「地域活性化に挑む元気印企業」

(基調講演:近藤 一仁)



大学祭の二日目には、経営学部教授の近藤一仁が『地域活性化に挑む元気印企業』と題した基調講演を行いました。冒頭、日本の経済成長率の推移を示し、バブル経済の

崩壊後、成熟・停滞の20年を経て、「成長戦略」が問われる時代に突入していると解説しました。特に、新聞紙上で「成長戦略」というキーワードが紙面を賑わすようになったのは、高度成長期ではなく、「停滞の20年」と言われるようになった最近のことであることも統計で示しながら解説しました。

続いて、安倍晋三内閣が日本経済再生のための成長戦略として掲げる「アベノミクスと三本の矢」について説明。第一の矢である異次元の金融緩和、第二の矢である機動的な財政政策が奏功し、円安、株高は達成されたものの、今後は第三の矢である成長戦略が本当に実行できるか否かという正念場を迎えており、岩盤規制の改革、財政再建、社会保障改革、地方活性化への取り組みが持続的な経済成長のカギになると指摘し、各分野の新たな

施策を紹介しました。

これらの政策は、特定の利権集団による反対によって実行が阻まれており、こうした勢力と戦うには強いリーダーシップが必要であることも付け加えました。中でも、今回は「地域活性化～地方の成長戦略～」に着目し、9月に地方創生担当大臣として就任した石破茂氏への期待感を表明しました。

しかし、地方から東京圏への人口流出、特に若い女性の流出により、2040年には896市区町村(全国の49.8%)が消滅の危機に直面するという日本創生会議の試算と問題提起を紹介しつつ、東京一極集中の是正と、魅力ある地方の拠点都市づくりの必要性とその難しさも訴えました。特に、日本創生会議の増田寛也氏が指摘する若い女性の都会への流出により、地方での婚姻機会の減少による人口減少は深刻であり、多くの地方自治体が深刻な「存亡の危機」に直面しており、「過疎」というような従来の定義や認識ではすまされない状況であると指摘し、この岡山県も安泰である保証はないことも訴えました。

また、岡山商科大学では、去る2014年6月18日に徳島県神山町のNPO法人「グリーンバレー」の理事長である大南信也氏を公開講演会に招き、同町の地域活性化について学んだことを紹介しつつ、島根県海士町、秋田県大潟村、長野県下條村、また地元の岡山県で地域活性化に挑戦する矢掛町など5町村の地域活性化への取り組みを詳しく解説しました。そして、この基調講演後に登壇されるEJホールディングス 代表取締役社長の小谷裕司社長が更に詳しく岡山県矢掛町での同社の取り組みに触れると事前のご紹介をしました。最後に地方の成長戦略に必要な要素として、①地方優先の国家戦略特区の指定、②地方でのベンチャー企業育成策、③誕生祝い金や教育費助成などの少子化対策、④女性や高齢者が働きやすくなる時短や職場環境の改善、⑤海外人材の活躍促進戦略、⑥観光資源の再開発や地方空港の稼働率向上策等を挙げましたが、同時に、地域活性化に成功した5つの事例を単にマネするだけでは必ずしも成功には結びつかない可能性が高いことを指摘しました。

なぜなら、地域活性化に成功した事例に共通する重要な要因は、①島根県海士町では、山内町長という強いリーダーシップが同町の活性化に大きく貢献したことや徳島県神山町では大南理事長らの貢献があり、各々の地域の実情に詳しく、強いリーダーシップを発揮できる人物が不可欠であること、また、②その地域に都会から流入してくる住民を「よそ者」扱いせず、温かく迎え入れる地方の土壌や風土が必要であること、③都会からどのような職能や能力を持った人材に来てもらいたいのかというターゲット戦略があってこそ、成功につながる可能性が高いと締めくくって、基調講演を終えました。

⑤「E・Jホールディングスの現状と課題」

(小谷 裕司社長)

『地域活性化に挑む元気印企業』と題した近藤一仁の基調報告に続いて、岡山商科大学に最も至近距離に本社があるE・Jホールディングスの小谷裕司社長が登壇し、大学祭最後の講演を飾りました。

最初に、E・Jグループの沿革に触れ、1955年鳥根県松江市に「八雲測量社」として創業した当社は、1967年に岡山に進出し、1970年現在の北区津島京町に現本社を建設、1984年にはエイトコンサルタントに社名変更(あいいうえお順だと後の方になるので、八雲の八を社名に冠し、読み順でもエイトと前の方にくるように)したこと、重要な出来事としては2005年に東京・中野に本社のある日本技術開発が夢真ホールディングスから敵対的買収を受けた際、それに対抗するためエイトコンサルタントがホワイトナイト(白馬の騎士)として登場し、友好的な資本・業務提携(TOB)を実施し、2006年日本技術開発を連結子会社化、2007年に共同持ち株会社としてE・Jホールディングスが設立されたことを説明しました。

特に、現在の本社のことに触れて『岡山商大の隣の土地に移ってきたのは1970年に移ってきました。そこからもう40年、商大さんの歴史とともにあるという状況です』と感慨深く、述べられました。

経営統合後のグループの業界地位は、業界トップの日本工営、業界2位のパシフィックコンサルタンツ、業界3位の建設技術研究所に次いで、業界上位の企業規模へ飛躍するとともに、西日本地区のみならず東日本地区をも含む全国展開を目指せる企業として脱皮したことを強調しました。

この点に関しては、小谷社長は当時を振り返り、『エイトコンサルタント、日本技術開発はどちらも中堅企業であったわけです。市場が大きく低迷する中で中堅企業は淘汰されていくという危機感があったわけです。少なくとも上位10社に残らないと企業の淘汰は進んでいくだろうということから、お互いの強みを活かし、エイトは西日本主体、日本技術開発は東日本主体でお互いに統合することによってさらに強みになり、上位の企業に変化していきました』と回顧しました。そして、学生には、現在、持株会社であるE・Jホールディングスは、実際に事業は行っておらず、グループ会社の事業の統括管理をしている業態で進んでいることも解説しました。

次いで、経営環境と基本戦略について触れ、予想を超えて加速する経営環境に対応するため、少子高齢化による人口の減少防止策や安全・安心を追及する環境エネルギー対策の必要性や、様々な社会インフラの長寿命化に対応するため、現状のビジネスの延長線では成長が限定的であるとして経営環境を自分たちで変えていく攻めの姿勢が必要であると強調しました。

更に、先を見据えた成長シナリオを展開し、どのような時

代においても社会が衰退しない国土と地域を創造する企業として展開することを基本戦略であることを強い口調で述べました。

そして、E・Jグループの企業理念に即した行動規範として、①イノベーション、②プロフェッショナリズム、③誠実、④チームワークの4つを掲げ、第3次中期経営計画基本方針を「グローバルチャレンジ2016」と命名し、①グループ連携の強化、②主力分野の強化、③新たな価値を創造する人材力強化、④安定的な経営基盤の確立のもと、新分野へのチャレンジと弱点領域への進攻を図り、未来につながるブランドの構築を目指していると語りました。

特に、小谷社長は、『E・Jというブランドを作っていないと我々はダメだ』と力説され、そのためにはブランドをいかに構築するかを真剣に検討されている様子でした。グループの連



携を更に強めるための事業というのは「事業開発事業」であるとし、『自分たちで掘り起こして事業を創造し、そして実際のコンサルティング、計画設計監理等の様々なことを実行し、当然ながら同じようなことを海外でもやる。完成したものを維持管理、運営管理までやる。この一連の流れをつくる』と解説し、そのためにはグループの連携が必要であると強調されました。

実際にどのような仕事を行っているかに関して、小谷社長は、『ワンストップ・ソリューション』の概念図を示しながら、その業務内容が①交通・通信基盤、②住宅生活環境基盤、③国土保全基盤、④教育訓練基盤、⑤農林漁業基盤、の5つの基盤であることや、『最初の計画があり、そこに新たな施設をつくることで、現在の価値が更に上るといような企画構想があるとする、それが本当に実現可能かどうか、判断することが業務であり、具体的に調査し、設計を行い、工事監理し、運営の手伝いをしていく。我々は全てに関わっているが、実際の施工はしません。ワンストップのソリューションは全国にもあまりない。これが当社の強みです』と基本的な概念を説明しました。

更に、具体的にどのような仕事をやっているかに敷衍し、『我々は単に絵に書いたものを作るのではなく、資本投資をしながら、やってそれが本当に成功するかしないか各地域で試しながら、分担して展開している』として、このグループ事業戦略の各々を丁寧に説明しました。

1. グループ事業戦略の「事業開発事業」

① 地球環境対策への取り組みを挙げ、当社の廃棄物事業というものにも強い実績があることに触れ、バイオをつかって電気を作れる、埋め立てのゴミからメタンを作る、といった事業を東南アジアでは強力に推進していることを強調しました。特に、中国・青島でメタンが発生、そのメタン

を採取して電力を作る事業やフィリピンでは、もみ殻をつかってボイラーを燃やす(バイオマス発電事業)ことで発電し、その工程で発生する蒸気を飲料水やボトルの洗浄にも使うなどの事業を展開していることを解説しました。

② 続いて、秋田県仙北市では、主な産業が炭鉱と農林業しかないことに触れ、農業といっても米作しかないことから、地域活性化のために「夏イチゴ」の栽培に取り組んでいることを紹介しました。『気候が北の方なのでそれほど暑くない、夏のイチゴはほとんど輸入なので国内産は需要がある。冬イチゴは6~700円/kg、夏イチゴは2~3,000円/kg。地元の新たな農業を作り上げている。まだ生産量はそれほど多くない。夏イチゴも冬イチゴと同じくらいの糖度がある』と採算面での優位性にも触れました。

③ また、徳島県那賀町では、『木粉製造事業』への取り組みを紹介し、『ここは9割が林業。木は豊富。品質の高い木粉を土木・建築材料として知られる「ウッドプラスチック」に変えることで地域の活性化に貢献しようとしています』と、将来は自動車の車内の椅子などの原料を那賀町で作ろうと今年2014年12月から工場が稼働する予定を公表しました。

2. グループ事業戦略の「建設コンサルタント事業」

続いて、小谷社長はE・Jホールディングスのメイン事業である建設コンサルタント事業について、幾つかの事例紹介をしながら解説しました。

① 広島南道路 太田川大橋を紹介しましたが、『これは2009年、国際コンペで当社のデザインが最優秀賞をとった事業で設計から施工管理まで一体で請け負い、2014年3月に完成。めったにない非常にスピーディーに完成した事業だ。巖島と大橋をともに引き立たせる、見晴らしのよい橋として地元からも評判が良い橋である』ことを強調しました。

② 次に、群馬県みなかみ町矢瀬親水公園 小水力発電実施設計に触れて、上水道の施設の余剰水を利用して、落差のエネルギーを使って発電し、公園内の夜間照明や電気自動車の充電スタンドとして有効利用されているという興味深い紹介がありました。

③ 更に、岡山県他で行っている地震被害想定調査に触れて、地震の被害予想を作っていることや、東日本大震災、津波災害で街が壊滅状態にある中で、岩手県の宮古、山田町、陸前高田、宮城県の気仙沼、東松島等で進めている震災復興事業への関わりを紹介しました。

3. グループ事業戦略の「海外コンサルタント事業」

① 海外でも、アフリカを中心に建設コンサルタント事業を進めていることを解説しました。また、今後は東南アジアへの展開も強く進めていくことやタジキスタンでは安全な水不足ということで、水道施設整備事業に取り組んでいることを紹介しました。

② 更に、2014年6月にアジアの閣僚級の災害リスク軽減会議があり、当社が会社ブースを出展し、実際にどのよう

に災害対応していくのか、技術内容をプレゼンテーションしたにも触れました。

4. グループ事業戦略の「インフラ・マネジメント事業」

① 指定管理者制度による農業公園の運営

今まで地方自治体が作ってきた施設の運営状況が思わしくない施設がある中で、当社は岡山県矢掛町で3年くらい前から指定管理の形で果樹農園の運営を行っていることを紹介しました。

2013年(平成25年)4月から運営を開始した「水車の里 フルーティピア」(E・Jホールディングスの子会社エンジョイファームの運営)、について、小谷社長は『実際に蓋を開けてみたら今までの生産量がわかる資料が全くない、品質の良い果実は売れるけれど、B級品は捨てていた。農園では梨が採れる、ブドウが採れる、自然薯が採れる、ほとん

んどが地産地消になっている。付加価値をつける加工が非常に重要。B級品をA級品として付加価値をつけて売りこむ。「矢掛町」をブランド化する。

地域で起こしていく。先月9月にはPRを岡山空港でもやった。

岡山駅構内でもやって、商品のPRと矢掛町という街をアピールする。それ以外にも、地元が出資して「やかげ宿」という会社を作っている。昔の山陽道の宿場町をどのように活気づかしていこうか、特産品を売り込みながら活性化を進めていく。11月の第二日曜は大名行列が行われる。是非ご参加ください』と力説しました。



講演の最後に、小谷社長はE・Jホールディングスが「CSR活動」を積極的に行っていることや東日本大震災の被災地である岩沼市での植樹祭、八雲環境科学振興財団の設立、11月5日の「防災セミナー」の紹介(岡山でも災害が起きる予測が出ていることを警告)などの紹介を行いました。投資家に参加していることにも配慮され、当社の業績動向も忘れずにコメントしました。

受注高、地域別の受注高の動向にも触れ、その主流は西日本主流だが、関東・東北でも受注していることを説明し、冒頭の経営統合の成果を強調しました。

利益については、2013年5月期から回復基調に戻り、当期の経常利益が約10億円(948百万円)、次期の2014年5月期は約20億円(1,986百万円)。注目されているROEでも、13年5月期10.1% 14年5月期が14.1%、徐々に経営状況が改善していることを解説しました。そして、第4次の中期経営計画では、しっかりと「E・Jブランド」を作ることと、特に、東京オリンピックの開催を迎える2020年には受注高300億円規模の企業体を作っていくという方針を明らかにしました。

最後に、今後もIR方針は積極的に行う方針であることや、特に株価の状況を見ると、数年前に比べると大きく改善しているものの、先週の金曜日(10月24日終値)は1110円であったが、PERではまだ7倍、PBRでも0.5倍と本来の企業価値が充分伝えきれていないのが課題であると訴えて、講演を締めくりました。

おわりに

去る2014年10月最後の週末二日間、岡山商科大学の大学祭における初めての『投資家と学生のための会社説明会』の一部始終をご報告しました。

おわりに、どのような経緯で、大学祭でこのような企画が実現し、多くの教職員の皆さんの協力を得て、『投資家と学生のための会社説明会』を開催することができたかをご報告しておかなければなりません。

私自身は、2014年4月から岡山商科大学 経営学部 教授として着任したばかりですが、上場企業と投資家(大きく機関投資家と個人投資家に大別できます)の信頼関係を築くためのIR(Investor Relations:インベスター リレーションズ)の分野で、約40年ばかり民間企業で活動してきました。

IRに関心を持ったきっかけは、1971年から野村総合研究所でアナリスト業務に携わってききましたが、1985年にアメリカ駐在となり、アメリカの上場企業を調査するため医薬品やバイオテクノロジーの企業を中心に多くの企業訪問を行っていた際に、アメリカのほとんどの企業がその会社組織の中に「IR部門」を持っていたことでした。その後、この30年間、日本でも上場企業のIR活動は、かなり普及してきましたが、大学で本格的にIRを講義するところはまだ少数ですし、大学祭で学生や投資家のための「会社説明会」を行うところは皆無と言ってよいのではないかと思います。

現在、私は、岡山商科大学で企業論、企業分析入門、証券化商品論(セキュリティタイゼーション、J-REIT)などの講義を通じて、学生の皆さんに「IR」の重要性を伝え、企業のHPの「採用情報」ばかりを見ず、「IR情報・投資家情報」をしっかりと読んで、特に経営者からのメッセージなどにも直接触れて、是非、「IR就活」を行うように指導したいと思っています。

それには、学生にはまずIRの現場を数多く見てもらい、見聞を広めることが早道ではないかと思ひ、2014年の前期の「企業論I」では、東京から地盤ネット株式会社の山本 強社長に、後期の「企業論II」では地元から株式会社ハローズの佐藤 利行社長に各々ゲストスピーカーとしてご登壇いただくことができました。

その中間にあたる2014年夏には、東証主催の「+YOU ニッポン応援全国キャラバンin岡山」(2014年8月24日~27日の四日間)が開催され、主催者である東京証券取引所(上場企業としては、日本取引所グループ)と岡山商科大学の後援が実現し、これがイベント終了後のディスカッションを経て、秋の大学祭での二日間の「投資家と学生のた

めの会社説明会」の開催につながりました。

大学祭に至るまでの経緯を辿れば、最初に「日本取引所グループ」の広報・IR部長である多賀谷 彰氏のご登壇が決まり、次に地元から「萩原工業」の萩原 邦章社長と「E・Jホールディングス」の小谷 裕司社長のご登壇が決まりました。

大学祭といえば、毎年恒例の「模擬店」や「ライブコンサート」等の企画・運営が忙しく、興味や関心はあっても「投資家と学生のための会社説明会」に学生全員が参加することは難しかったようですが、学生以外にも証券会社からご案内のあった個人投資家や地元企業でIR業務の携わっている方や岡山の大学コンソーアムが講師を派遣している「吉備創生カレッジ」(市民大学講座)の聴講生の方など数多くの聴衆に、企業経営者から生の声を聴いていただくことができました。

2015年、岡山商科大学は創立50周年を迎え、ますますの発展を期待される中、そのUSR(大学の社会的責任)を果たすべく、様々な分野で新たな試みに挑戦できればと考えています。

PROFILE

1. 近藤 一仁(1948年7月31日生まれ、66歳)

岡山商科大学 経営学部 商学科 教授。
1971年3月 横浜国立大学商学部経済学科 卒業
1971年4月 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 いちよし経済研究所(代表取締役社長、理事長、顧問)
2007年7月 宝印刷(常務執行役員、現 顧問)
2014年4月から現任。
著書は、「IR入門」(東洋経済新報社、共著)、「図解IRがわかる本」(PHP研究所、共著)、「投資家・アナリストの共感をよぶIR」(東洋経済新報社、共著)、「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)、「企業価値評価改善のための財務・IR&SR戦略」(中央経済社、共著)ほか多数。

2. 萩原 邦章(1953年8月19日生まれ、61歳)

萩原工業株式会社 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 萩原工業入社(取締役、常務取締役)
1984年より、当社 代表取締役社長、
2001年2月 岡山経済同友会 入会
2010年より 代表取締役社長 社長執行役(現任)
2010年11月~2013年10月 倉敷商工会議所副会頭
趣味:読書、版画、夜行か、純行で旅行

3. 多賀谷 彰(1968年1月25日生まれ、46歳)

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)

4. 小谷 裕司(1957年11月25日生まれ、57歳)

E・Jホールディングス 代表取締役社長(岡山大学より工学博士)。
1984年3月 中央大学大学院理工学研究科 卒業
1990年9月 エイトコンサルタント入社(常務取締役 社長室長)
1996年8月 エイトコンサルタント代表取締役
2007年6月 E・Jホールディングス 代表取締役(現任)
趣味:スキューバダイビング、ゴルフ
(公財)八雲環境科学振興財団理事長
(一社)全国地質調査学連合会 常任理事
中国地質調査学協会理事長
(一社)建設コンサルタンツ協会 中国支部副支部長
全国測量学厚生年金基金理事・代議員
(一社)国際建設技術協会理事 他

大災害と法の役割

—被災者目線で災害復興と そのミッションに光を当てる

弁護士
津久井 進

■他人事にしない

私は、阪神淡路大震災が起きた平成7年4月に弁護士になった。震災当時は司法修習生だった。そのときは埼玉県の寮について、慣れ親しんだ地域が火の海に包まれるのをテレビで傍観していたことに罪悪感を抱き、それがトラウマのように残っている。

テレビ画面の中の出来事は私には我が事だったが、見ている仲間たちにとっては他人事だった。私は、同じようなことが起きた時は、できる限り我が事としてとらえようと決意した。後日、柳田邦男氏から「2.5人称の視点」という言葉を聞いた。1人称は被害者本人、2人称はその家族、3人称は専門家などの第三者。第三者は他人事としてモノを見るのであるが、結果的に真実や事件の本質に迫れない。大事なものは2人称と3人称の間にある2.5人称だと聞いて腑に落ちた。

神の見えざる手で世の中うまくいくというのが新自由主義の論拠だが、それを説いたアダム・スミスは、別の本で「道徳感情論」を説き、人間の本性は他人に同情するところであり、それと自由主義が混ざって社会が成り立つという。憲法も大事なものは想像力。その立場に置かれた人の気持ちや状況にどう想像力を働かせるかがポイントである。

■一人ひとりを尊重する復興

憲法の中で最も重要な条文は13条である（「すべて国民は、個人として尊重される。生命、自由及び幸福追求に対する国民の権利については、公共の福祉に反しない限り、立法その他の国政の上で、最大の尊重を必要とする。」）。

冒頭にある「すべて」という言葉に注目したい。これは全体主義のイメージではなく、逆に、一人ひとりを大切にしようという意味である。もう少しかみ砕いて言うと「一人ひとりの人間は、誰もが同じだけの価値がある。だから、誰もが等しく尊重されなければならない」ということとともに「誰もが違う、その違いを尊重しよう」ということでもある。この二つを重ねて「すべて」と言っているのである。

災害復興の場面でも道理は同じである。一人ひとりを尊重するプロセスが震災復興である。これができていないのではないか。

たとえば、災害時は秩序維持が大事だといわれる。憲法13条にも「公共の福祉に反しない限り」とあり、人権と人権の衝突の調整は大事である。実際、日本国憲法が成立した翌年に審議された災害救助法について、国会では、たとえ災害時であっても人権の制限はまずいのではないかと議論していた。ところが、今のご時世は全くその逆。制限す

る方向の施策は疑問もなく通っていく。問題はむしろその後の復興に向けた営みであり、個人の尊重があまりに軽視されている点にある。

「関連死」とは、津波や地震で亡くなった直接死とは異なり、一命を取り留めたにもかかわらず、その後すべきことを怠ったために命が奪われた「人による死」である。この関連死が、東日本大震災では平成26年3月31日時点で3089人にのぼっている。福島県の場合、直接死1607人に対して関連死1704人で関連死が上回っている。これは、一人ひとりの生命に対するケアを怠った結果であり、実態調査など真剣な取り組みが必要だ。

■幸福追求と自己実現

憲法13条には「幸福追求」という言葉もある。災害復興のミッションは「絶望の中に希望を見だし、あきらめずに求めていくこと」である。それが幸福追求権



の中身。これを「最大限尊重」と書いてある。自己決定権を徹底的に尊重しようとしていると読み解くことができる。被災者は自分自身の自立を求めべきであり、何かをしてもらおうとか与えられるという受動的な姿勢ではうまくいかない。

これを実践しているのが新潟県中越地震の被災地である。決して人口が戻ってきたわけでもなく、地域産業が回復したわけでもなく、むしろ過疎も高齢化がはなはだしい。しかし、復興はうまくいったと皆さん胸を張っている。自分たちの地域に埋もれていた価値を震災をきっかけに再発見し、自尊心とやり甲斐を持って零細農業に励んでおり、人々の表情に屈託のない明るさを感じることができる。

逆に、自分の考えを抑えて同調する復興が多く展開されているのが東北の被災地である。たとえば牡鹿半島にある雄勝町はもともと漁業の町で、人口約4300人のうち約3千人が津波被害に遭い、死者不明者も約100人にのぼる。復興方針について、海辺を捨てて高台に移る計画を市が決め、1回目の集会で裁決を取った。「賛成しない人は関係ありません、賛成する人は一緒に考えましょう、さあ手を挙げてください」とやったところ9割が手を挙げた。しかし、実際に計画を進めてみると、帰って来る人は2~4割しかいない。後の6~8割の人々はどうなったのか。聞いてみ

ると、自分が反対して遅れるとよくないと思った、自分さえ我慢すればよいと思ったとのことだった。そういう人が半数を占めていた。自分の考えを抑えて同調することは、決して正しいことではない。

郡山から山形に避難した中村美紀さんという女性が、平成26年9月11日、SNSにこんなことを書いた。「復興って、自分が幸せになることなんじゃないかって。そのために、がんばることなんだ、たぶん。…あのときまたま福島にいた私たちが、ひとりひとり幸せになることが復興なんだ」これをみてハッと気付いた。「どうせ」自分たちのまちなんで、「どうせ」見捨てられている、高齢者だけでは「どうせ」無理だ、などなど…自尊感情を取り戻せていない所に問題があるのではないか。

憲法には、この自尊感情を取り戻すための手法が書いてある。それを災害バージョンに変換したものが必要。それが、私たちが提唱する災害復興基本法案である。実は、東日本大震災の直後に国会議員らにこれを考えて欲しいと申入れたが、彼らは「今は理念とか大所高所の話はほいらない、具体的実務的な法案がほしい」といった。そのときは、そんなものかと思った。しかし3年経ってみると、やはりこうした明確なミッションが欠けていたのが一番の間違いだったと思う。理念なき復興は必ずどこかで間違う。

■繰り返される情報統制



関東大震災を振り返ってみる。1823年からまだ約90年しか経っていない。震災から2日後の9月3日の号外には「朝鮮人の暴徒が起こって横浜、神奈川を

て八王子に向かって盛んに火を放ちつつあるのを見た」とか、「不逞鮮人一千名と横浜で戦闘開始」などという見出しが躍っている。情報媒体が限られていた時代だから、国民はこの情報を信じたであろう。その結果、中国人や朝鮮人あるいは社会思想家たちが虐殺された。当時の刑事裁判の判例をみると、外国人の人々が助けを求めて警察署に避難したところ、民間自警団たちが押し寄せて殺したりしている。治安維持の名目でこういうことが起きるのはなぜだろうか。こうしたデマはどこから出たのだろうか。記録によると、海軍省船橋送信所が9月3日午前8時15分、次のように全国に打電している。「東京付近の震災を利用し、朝鮮人は各地に放火し、不逞の目的を遂行せんとし、現に東京市内に於いて爆弾を所持し、石油を注ぎて放火するものあり。現に東京府下には一部戒厳令を施行したるが故に、各地に於いて十分周密なる視察を加え、鮮人の行動に対しては厳密なる取締を加えられたし」

先ほどの新聞とはほぼ同じだ。こうした誤った情報を流すのはたいいてい政府や中央であるというのが関東大震災の

貴重な教訓である。

あまり知られていないが、戦争中には大災害がたくさん発生し、死者数が千人を超えるような惨事が立て続いた。当時、防災に全く国費を使わず、防空壕はあっても災害に対する避難は考えていなかった。それが被害拡大の一つの原因である。注目すべきは昭和19年と20年に起きた東南海地震と三河地震だ。今、警戒されている南海トラフ地震の直前の地震である。

とりわけ悲惨だったのは、被害が隠されたことである。半田市では、航空機工場で学徒動員の若者たちが働いていたが、繊維工場の壁をぶちぬいて窓を閉め切って入口も1カ所に封鎖して働かせていたから、地震が来たとき、壁がないからつぶれ、入口が1カ所しかないから逃げられず、工場の下敷きになって女学生や中学生など150人ほど亡くなった。そうした事実も含めて政府の方針で隠された。朝日新聞は「東海地方に地震、被害最小限度に防止」、読売新聞は「中部地方に地震、重要施設の被害僅少」。両紙とも「死傷者は極めて少なく」と報道した。三重県九鬼町、今の尾鷲市で回された回覧板には、「軍事上ノ必要カラ、被害ノ情况ヲ知ラスコトハ禁ゼラレテオリマス」などと書かれていた。

災害時、いかに情報が操作されるか、という一つの表れである。東日本大震災の直後の原発事故に関する情報が出されなかったことを想起していただければ、今も本質は何ら変わっていないことに気付くだろう。自然災害が起きると、弱いところが現出し、社会の課題が濃縮して前倒しで発生するのである。

■「住宅再建に公金」は違憲なのか

阪神大震災における最大の課題は住宅復興だった。政府は、私人の住宅に公金を使うのは私有財産制度の否定となり憲法違反で、財政法上も認められないし、国民が納得しない、と強調した。被災者は、そんな馬鹿な話はないと運動を起こし、作家の小田実さんを中心にした市民活動により、2482万8964筆（国民の5人に1人）の署名を集め、震災から3年経った平成10年5月に「被災者生活再建支援法」が成立した。

振り返ってみると政府の主張は理論的にも間違いが多かった。例えば住宅再建支援は私有財産制度に反するといっていたが、そのような法律などなかった。この点を喝破したのが鳥取県知事（当時）の片山善博氏で、鳥取県西部地震の住宅再建支援として300万円を拠出する補助金制度を設けたところ、霞ヶ関から猛反対を受けた。しかし、「憲法違反だからやめろ」との主張に対し、「憲法何条に書いてあるのか教えてほしい」と反論し、簡単に論破したとのことだった。そもそも憲法は国民の人権保障のために政府に義務を課する法であり、これに反する解釈がなり立つはずがない、というのが片山さんの認識だった。憲法のミッションを把握していたからこそその施策だったといえる。

■ 国家緊急権はいらない

レベッカ・ソルニット著「災害ユートピア」が東日本大震災の前年にベストセラーになった。その中に「エリートパニック」について説明がある。ハリケーン・カトリナの時に米国の州知事が、治安維持のため射殺を許可したとたん、被災者救助中の黒人男性たちが誤殺されたという。パニックに陥るのは大衆ではなく権力者や為政者だ。

災害時には法の支配が必要だが、人の支配は場合によっては害悪となる。だから国家緊急権はいらない。国家緊急権は、緊急事態が起きた時に権力者に権限を集中させるという仕組みである。東日本大震災の時、私権制限はやむを得ないという意見が国民の8割だったし、憲法調査会や中央防災会議でも大災害時の特別権限が必要だと言うが、そんなことはない。

他国をみると、有事法制がベースになっている国(独、仏など)や、有事法制と災害法制が輻輳している国(韓、米など)があるが、日本のように周到な自然災害対策法が設けられている国はない。日本で自然災害時にわざわざ国家緊急権を設ける必要などない。国家緊急権を政府が握ると悪いことが3つある。①混乱防止の名目で重要なことを隠す。②情報統制で「大丈夫だ、落ちつけ」と連発する。③私権制限をする。そして、全体主義に向かう。

大切なのは法律のミッションを重視することである。災害救助法の運用原則で、平等の原則を誤って、実際には、隣の避難所も我慢しているからこちらの避難所も我慢しろという。必要即応の原則を誤って、必要がなくなったら引き上げるという。現物支給の原則を誤って、金を出さない根拠とされている。災害救助法は人を救うための法律だ。人命を最優先に、生活再建につなげ、被災者中心に考える運用をしなければならない。

個人情報保護法も「個人の権利利益を保護することを目的とする」とあるのに、情報を守るために個人を犠牲にしている。復興予算流用問題は、東日本大震災復興基本法の中に「日本の再生」「日本のあるべき姿を目指す」と書いてしまったため、堂々と流用された。こういうことは「ショック・ドクトリン」(ナオミ・クライン著)で「惨事便乗型資本主義」と表現されている。

■ 市民の自発性を活かす

平時の「お任せ民主主義」の延長線上の「お任せ復興」となると、復興は立ち往生する。うまくいっている地域もある(岩手県田野畑村、宮城県東松島市など)。いずれも市民が自発的に関与をしている。福島県新地町は人口8千人程度なので、町長は「すべての世帯の名前が言える」というレベルで、直接民主主義的に物事を進め、うまくいっている。

一方、宮城県名取市は最も早く計画を立てたが、認可が下りたのは最後になった。市が一方的に復興計画を出して大反発が起きたからで、復興の現場で民主主義を軽んじるとこうなってしまう。住民が主役になり、他人の意見に耳を傾け、的確な情報に基づき、多様性を尊重しながら熟

議を尽くす。時間はかかるかもしれないが、決まった後の執行はかえって早くなる。だから、こうした民主的な合意形成のプロセスが災害復興では大事なのである。

この合意形成の反対が二者択一だと思う。神戸の被災地の中でも、特にマンションで多く見られた。復旧か建て替えかの選択を迫られ、紛争が起き、裁判になった。兵庫県宝塚市の分譲マンションでは、震災から15年を経て再建されたが、もともと131世帯あったうち1世帯しか戻らなかったという。何のための再建だったのかを問い直さざるを得ない。

ボランティア活動も同じ。ボランティアとは市民の、市民による、市民のための活動である。これが行政の下請けとなると、戦時下の隣組と同じことになってしまう。作法を強調したり、組織化したりするのではなく、自由、自主、無償という本来の役目に立ち、自由にボランティア活動をさせるべきだ。憲法前文の「日本国民は」という主語を「ボランティアは」に置き換えたら、そのまますべて当てはまると思う。

■ メッセージ

阪神淡路大震災から20年目を迎え、これまでの20年を振り返って20年の教訓をメッセージとして伝えたい。



① あきらめない、② がんばらない、③ がまんしない、④ わすれない、⑤ みとめあう、⑥ なくさめあう、⑦ つながりあう、⑧ かんがえぬく、⑨ たちあがる、⑩ よせあつめる、⑪ 深刻さをわらいあう、⑫ 絶望をこわがらない、⑬ 過去をよくふりかえる、⑭ 制度をやわらかくする、⑮ 自分の力でやる、⑯ 人の話を聞く、⑰ 急がば回れ、⑱ 己を知り限界を知る、⑲ 行政は頼らず頼られず、⑳ 誰のため何のためかを考える。

このメッセージは、災害復興の教訓だが、普段の生活や活動でも当てはまることだと思う。絶望の中から生まれたポジティブメッセージとして活かしていただければ幸いである。

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

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

1. 研究の目的

印刷産業10団体で設立された日本印刷産業連合会は、『印刷産業は「情報価値創造産業」として大きく変貌しており、製造業としての印刷技術の革新を積極的に推進し、情報サービス産業として新しい領域でのビジネスを創出している』と印刷産業の技術の広がりを紹介している。^{*1}

平成22年12月から平成26年9月までの共同研究では、地域の印刷事業は、需要・供給両サイドのプレイヤーが多様化、流動化している。産業・市場の構造変化に対応するため①競合企業間の業務提携や買収・合併の拡大で発生した空白地帯へのアプローチ②顧客ニーズに併せた組織の見直しと命令系統の簡素化③ルーティン業務から「場」を捉えて提案を行う情報発信手段や基地局設置など、事業変革の必要性が明らかになってきた。^{*2}

2. 研究の背景

経済産業省は、国民の暮らしぶりの向上と経済の活性化のため、『日本人の感性を活用したものづくり・サービス活動を「感性価値創造イニシアティブ^{*3}』』という提言にまとめ、平成20('08)年度から平成22年度を「感性価値創造イヤー」と位置づけ、感性価値創造の実現に向けた施策に取り組んだ。

感性価値創造イニシアティブでは、感性価値を『「感性が経済価値を持つものとして可視化され、共感されたもの」、感性は多様で、それ自身を定義することは困難であるが、感性価値は「一つの経済価値として」定義可能であり、これを実現できれば、高機能、高品質を超えた価値=対価を実現し、同時に、ものやサービスに対する生活者の愛着や固定的な購買層を獲得できる。素材・部材から最終製品までの広がりを持った工業製品全般、流通、サービス、コンテンツ、農産品まで共通して、新たな日本のものづくりやサービスを考える上で、「感性価値」の創造が普遍的に重要』としている。

3. 調査方法

2025年を迎えるに当たり、若い世代への新たな情報価値の提案場所として「夢の資料館」を構築するため、岡山商科大学担当教員とFPコース生が行っている、児童への金融経済教育^{*4}と保護者の自己啓発や世代間学習を意識した家族向けプログラムに注目しながら、教育を通じての効果を明らかにする。

4. 調査結果

金融経済教育プログラム「キッズマネー教室」を整理すると、小学校低学年、おおむね10歳未満の児童とその家族を対象にしたロールプレイングタイプのボードゲームで、

学校行事やクラブ、コミュニティ活動などのライフイベントを反映させて財政計画の重要性を示し①共通目標の設定と資金計画や収支管理②消費行動の判断や優先順位の選択基準③ゲームを通じたグループ活動での学びの過程やプロセス、などをゴール結果から理解させ、保護者にはゲーム進行に沿った児童相互の関わり方や参加意欲、選択行動の背景と一般的な考え方を説明している。

また、開催環境や時間制限による影響は少なく、小規模会場・事前募集と1,000人規模・不特定どちらのタイプでも、参加者は小遣いの有無や時期、金額などへの関心が金融経済教育とともに高く①ボードゲームの手軽さ、人数、時間などの微調整の柔軟性②他家族との価値観、対処方法等の差異③学習効果と継続性の可能性について好意的な反応が見受けられ、若い世代への情報発信手段の方向性としては一定の成果があがっていると考える。

5. まとめ

携帯情報端末を使った新たな学習形態は枚挙にいとまがないが、アナログゲームを使用した世代・家族間学習ツールは感性・情報価値創造への方法として期待出来る。ただし、単年度調査だけで結論づけるには早計であり、今後さらに時間をかけ進展を見守りたい。



参考文献

- *1 一般社団法人日本印刷産業連合会(日印産連(JFPI))、HOME > 印刷産業の技術 > 印刷の基本 広がる印刷産業の技術、jfpi.or.jp/technology/act/index.html、アクセス2015-2-3
- *2 高林等、地方都市における中堅印刷及び、同関連産業の業態変革についてのシナリオ手法を用いた戦略構築の研究、商大レビュー vol.22 pp.24-25、岡山商科大学 2013.3
- *3 経済産業省、感性価値創造イニシアティブ、www.meti.go.jp/committee/materials/downloadfiles/g70406a01j.pdf、アクセス2014-7-15
- *4 小池拓自、青少年をめぐる諸問題総合調査報告書 金融経済教育 pp.79-98、国立国会図書館調査及び立法考査局、2009-2

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

周産期医療体制と地域医療施設

第3次岡山県地域医療再生計画^{*1}及び、周産期医療体制整備計画^{*2}では、周産期体制ついて6箇所の総合・地域周産期母子医療センターと43箇所の病院・診療所、助産所で分娩を取り扱っているが一般施設は減少傾向にあり、人口10万人あたりの産科医師数9.3人では全国を上回り、助産師数はやや下回っている。周産期死亡率は低下し、リスクの高い妊産婦や低出生体重児の出生割合が増加しており「(1)周産期医療機関相互の連携強化(2)周産期医療機関と消防機関との連携強化(3)医師、助産師等の育成及び確保(4)NICU^{*3} 退院児に対する適切な療育・療養環境の確保(5)妊婦の健康管理、などの周産期医療ネットワークの整備が必要である。正常分娩や低リスク分娩、妊婦健診などは地域の病院・診療所での受信を誘導し、切迫早産や帝王切開などのハイリスク妊娠を周産期母子医療センターが取り扱うなどの機能分担と連携を図りながら、分娩施設の重点化・集約化をさらに進めるべきだ」との方針を打ち出している。

産婦人科勤務医師の地域偏差解消への提言

日本産婦人科医会(医会)では産婦人科勤務医師の待遇改善と女性医師の就労環境の現状に関する調査を実施、検討し、産婦人科医療の専門家団体として日本産科婦人科学会(学会)と共に次のような緊急の提言を行っている。^{*4}

- 都道府県は、地域枠・診療科枠の活用を含め、産婦人科新規専攻医の増加のための施策を緊急に実施すること。
- 都道府県は、地域で産婦人科医を養成し、技術習得を支援し、専門性向上の機会を提供することのできる体制を緊急に整備し、地域格差の改善に努めること。
- 地域の基幹分娩取扱病院は、重点化・大規模化を迅速に推進し、勤務医の当直回数の削減、当直明け勤務緩和、交代制勤務導入等の勤務条件の改善が可能な体制とすること。

妊産婦、家族の環境変化

生活習慣、家族との関係、ワーク・ライフ・バランスなどのライフスタイルが多様化し、産院選びを従来からの専門検査機器、施設内連携、実績を重視する妊産婦もいる反面、正常妊娠・分娩、人工妊娠中絶などは保険診療対象外で妊婦健診も保険診療には含まれないため^{*5}、個室や居室性、カルチャー教室実施、割引制度や駐車場の広さなどを病院選びの条件に加える妊産婦も増加傾向にある。

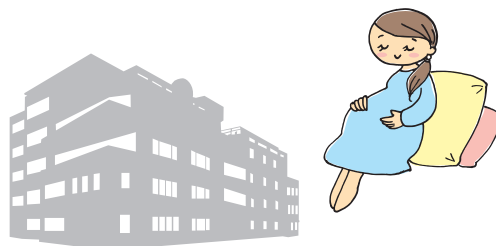
社会保障制度改革国民会議をはじめ、様々な機関が医療資源の効率化について、地域包括ケアシステム、総合診療医や「かかりつけ医」確立と育成、ゲートキーパー機能的体制の必要性を論議しているが、女性患者や妊産婦は医療費負担

の一部を妊婦健診の受診料一部無料化や出産育児一時金(平成27年1月から40.4万円)や出産手当金・祝い金の拡充など現金支給されており、医療費の抑制や患者の誘導はあまり機能していない現状である。

周産期医療の経営課題

共同研究の医療法人は、昭和47年、岡山県南西部保健医療圏域に個人開業し、産婦人科・小児科を標榜、平成14年からは事業承継者が院長に就任、産科医2名助産師8名他、年間350例を越える分娩取り扱いのある医療施設である。倉敷地域では平成12年22施設から平成26年12月現在9施設と分娩取り扱い停止や閉鎖する施設が相次ぎ、井笠地域でも同様なため浅口市周辺、玉島・児島地区からの初診妊婦健診や分娩予約が増加している。出産医療を担う医療機関が減少したことで、妊婦が遠隔地の病院・診療所で出産するケースや、予約制により分娩数を制限する病院が見られるなど、「妊産婦」を取り巻く現状は深刻である。

今後の取り組みでは、周産期医療制度において「一般病院・診療所」「妊産婦・女性患者」の現状について、人口動態調査や立地、周辺施設などのデータ調査と聞き取り調査を検討し、体系的に整理・分析を行い問題の所在と克服すべき課題を明らかにしていく。



参考文献

- *1 岡山県保健福祉部、第3次岡山県地域医療再生計画・平成26年2月変更、www.pref.okayama.jp/uploaded/life/117580_1738600_misc.pdf, 2014-6
- *2 岡山県保健福祉部、岡山県周産期医療体制整備計画・平成23年3月発表、www.pref.okayama.jp/uploaded/life/93935_307419_misc.pdf, 2014-6
- *3 Neonatal Intensive Care Unit・新生児特定集中治療室、その他にも母子・胎児集中治療室・MFICU、回復期治療室・GCUがあり専門医療を24時間体制で行う施設。
- *4 公益社団法人日本産婦人科医会、わが国の産婦人科医療再建のための緊急提言・平成26年12月発表、www.jsog.or.jp/statement/pdf/kinkyu_teigen_20141213.pdf, 2015-2
- *5 日本産科婦人科学会雑誌2003年(第55巻第9号)、卒後研修プログラム「8.保険診療について」、平成15年9月、fa.kyorin.co.jp/jsog/readPDF.php?file=to63/55/9/KJ00000862506.pdf, 2015-2

中国と日本における20歳代の ローンに対する 意識調査

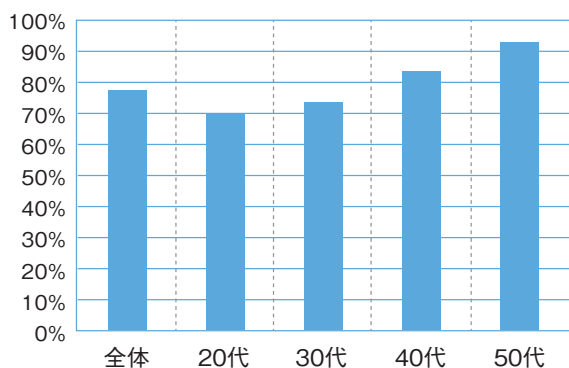
株式会社ビートシステムサービス CFO 高山 美樹
経営学部 准教授 蒲 和重

1. 2011年大連アンケート調査

株式会社ビートシステムサービスとの共同研究「中国人向け金融サービスの研究」では、中国人がどのような金融サービスを求めているのかについて検討するために、日中及びその周辺国で基礎的調査を行い、最終的に、留学やビジネス・観光等で来日する中国人に対して、金融・流通業者等がとるべき戦略について提言することを狙いとしている。本稿での研究はその一部として行っている。

さて、中国の方々との交流を深めると「中国人は借金してまで何かを買ったりしない」という意見をよく耳にする。これは単なる俗説なのだろうか、それとも真実なのだろうか。もし真実だとすれば、中国人はローンに対して相当な抵抗感を持っているということであり、消費者信用の利用を阻害する要因のひとつになっているのではないだろうか。

図1 大連アンケート調査



2011年9月に中国・大連市において、大連外国語大学の協力を得て実施したアンケート調査では、その一部で「消費者信用の利用に対する人々の考え方」を知るために、「なんでもお金をためてから買うべきだと思っていますか?」という質問を行った。図1にあるように、全体の78%が「はい」と回答しており、「中国人は借金してまで何かを買ったりしない」という意見はある程度真実であることが裏付けられた。ただし、この調査を年代別にみると、「はい」と回答した比率が50代94%、40代84%と相当高率なのに対して、30代74%、20代70%というように若い世代ほどその比率が低くなる結果が得られた。すなわち、年齢が上の世代になればなるほど「中国人は借金してまで何かを買ったりしない」という説が当てはまり、逆に、若い世代になればなるほど借金に対

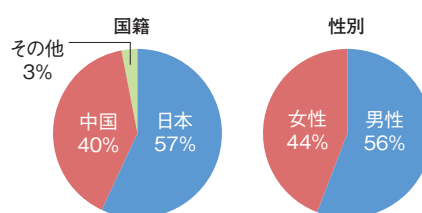
する抵抗感が薄れてきていることが判明した。このことから、将来世代交代が進むにつれて、この意識の差は消費者信用需要の増加をもたらす要因となることが推測された。

2. 2014年商大アンケート調査(全データ)

2011年大連アンケート調査での「なんでもお金をためてから買うべきだと思っていますか?」という質問に対して、全体の78%が「はい」と回答していた。この時点では、日本で同様の調査を行った場合、この比率は低下するのではないだろうかと予想した(以下、これを「予想」とする)。なぜなら、日本では中国と比較して様々な消費者信用の仕組みが充実しており、クレジットカードの普及率、消費者信用市場規模も相当に大きい。例えば、一般社団法人日本クレジット協会の調査によれば、2013年3月末の日本でのクレジットカード発行枚数は、2億5,979万枚であり、国民1人当たりでは約2枚所有している。また、同協会の調査によれば、販売信用と消費者金融を合わせた消費者信用の規模は2012年が59兆5,773億円である。

上記の「予想」を確認するために、2014年11月、岡山商科大学の流通システム論Ⅱを受講している学生を対象として「学生の意識調査アンケート」を行った。したがって、無作為のデータではないことを断っておく。商大アンケート調査においては、国籍や性別の基本的な質問に加え、クレジットカードや電子マネー等に関係するいくつかの質問を質問票に学生自身が回答する方式で行った。本調査での基本的なデータ属性は、図2に示されるように、国籍については日本57%、中国40%、その他3%である。また、性別は男性56%、女性44%である。さらに、本調査の全データの平均年齢は21.2歳、日本人は20.3歳、中国人は22.1歳であり、20代に限定した調査である。

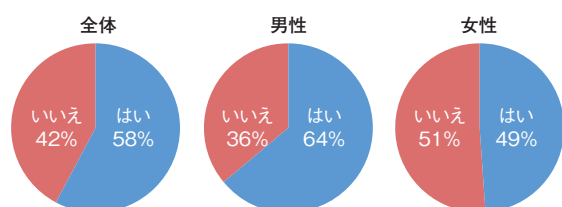
図2 商大アンケート調査、データの国籍と性別の構成



さて、商大アンケート調査においても、その一部で大連アンケート調査と同じく「なんでもお金を貯めてから買うべきだと思っていますか?」という設問を設定した。図3に示すように、全データの58%が「はい」と回答している。この結果を、大連アンケート調査での20代の結果70%と比較すると10%以上低い比率となっている。さらに、本調査対象の日本国籍の比率が57%であることを考えると、一見、「予想」は正しかったかのように見える。しかし、この「予想」は全体的外れであった。

また、これを性別で見ると、「はい」は男性が64%、女性が49%であり、借金をすることに対する抵抗感が男性の方が強いと言えるが、後述するように、これは日本人についてのみ当てはまっている。

図3 商大アンケート調査(全データ)



3. 2014年商大アンケート調査(国籍別データ)

同じ設問に対して、日本人データと中国人データを別々に集計すると、図4に示されるように、「はい」と回答した日本人は全体で69%、男性が72%、女性が57%である。これを大連アンケート調査での20代の結果70%と比較すると、男性ではその比率が若干であるが上回っており、日本人全体でもその比率はほぼ同等であり、「予想」は全く外れていないと言わざるを得ない。

さらに、図5に示されるように、「はい」と回答した中国人は全体で44%であり、集計結果についての男女間の性差はほとんどなく男性が44%、女性が45%である。これを大連アンケート調査での20代の結果70%と比較すると、全体で26%も低い結果となっている。

すなわち、商大アンケート調査では、ローンに対してより抵抗感を持っているのは中国人よりも日本人であり、「予想」とは全く逆の結果が示されている。

図4 商大アンケート調査(日本人)

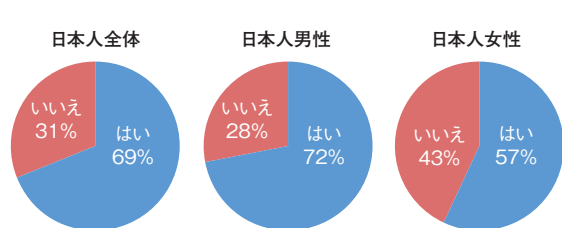
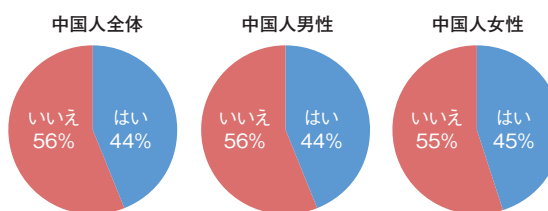


図5 商大アンケート調査(中国人)



4. 大連アンケート調査と商大アンケート調査の差異

20代の中国人について、大連アンケート調査と商大アンケート調査の結果が大きく異なるのはなぜだろうか。いくつかの原因が考えられる。

まず、データの属性が異なるという点が原因として考えられる。大連アンケート調査では大連外国語大学の学生の友人・知人や家族・親せきなどに電話をかけて聞き取り調査を行った。データ全体の平均年収は94,333円であり、中国統計年鑑2010の都市部の最高クラス(上位10%)の一人当たり平均年収51,349円(2009年の数値)を大きく上回った。これは調査に協力してくれた学生の保護者が、大学に子を通わせることができる経済力を持っている非常に裕福な層であることを意味していると推測された。しかし、商大調査ではそれよりもさらに裕福な中国人の層が調査対象になったと考えられる。なぜなら、岡山商科大学の1年間の学納金(ほぼ100万円)だけでも2014年12月現在の為替レート1元約19円で換算して5万元以上の価値があり、留学生としての生活費も考慮すれば、都市部の最高クラスの一人当たり平均年収51,349円(2009年の数値)をはるかに上回る。それを子供だけに使っているのであるから、大連調査と比較して、より裕福な層が対象となっている可能性がある。実際に、「家族の年収はどれだけですか?自分の国のお金で答えてください」という設問に対して中国人の平均回答は211,282円(有効回答率57%)であった。

次に、大連アンケート調査と商大アンケート調査の時間差約3年間に大きな環境変化があり、それが中国人の回答に大きな差異を生じさせたのではないだろうか。例えば、広瀬真人、李智慧「転換期を迎える中国の消費金融サービス」知的資産創造2013年11月号によれば「2012年末までに中国の消費財・サービス向けの貸出残高は10兆2700億元に達し、1997年末より約600倍も増えた。…2001年から12年の約10年間の消費関連貸付残高は急激に増加して約15倍となり、約29%の年成長率」である。単純に考えると、消費関連貸付残高が3年間でほぼ2倍となる大きな環境変化があったことを示している。

ただし、以上の議論はまだ不完全なものであり、原因と考えられるどちらも直ちに両調査結果の差異の原因であるということとはできない。これを改善し両調査結果の差異の原因を探ることは非常に興味深い今後の課題である。

最後に今回の商大アンケートに協力していただいた学生みなさんに感謝します。

岡山県立岡山南高等学校の商業クラブが 取り組んだ地域活性化

岡山農山村地域研究所 代表理事 村上 進通
岡山県立岡山南高等学校 教諭 熱田 みちる
岡山商科大学担当教員 経営学部 教授 岸田 芳朗



岡山南高校の商業クラブは、農産物を活かした商品化による地域活性化に取り組んでいます。これまで、黄ニラを利用した「カマボコ」の商品化に成功し、販売量も確実に増やしています。本レビューでは、新庄村にある特産物を活用して地域活性化に取り組んだ生徒が、活動を通して考え学んだことと、それらに対して与えられた結果について報告します。

新庄村の活性化

商業科3年 浅井 郁志

私はこの新庄村を活性化させるプロジェクトを通じて、様々なことを学ぶことができました。まず、新庄村という村を知らなかったのが、村そのものを知ることができました。そして、この活動を通じて、様々な人が支え合うことで、一つの地域を活性化させることができるということに、私は感動しました。

もちろん、新庄村の特産物に注目して、活性化させようと立ち上がったのは私たちです。しかし、私たちだけの力で商品を開発し、テレビやラジオでその活動が報道されることはなかったと思います。

この商品開発を通じて、私は人と人が支え合うことの大切さを、改めて実感することができました。それに、商品を販売する際、売場所や売人によってもその売上げが異なることに興味を持ちました。

ところで、私たち商業クラブの主な目的は、岡山を知り、岡山に貢献し、岡山を全国に発信することです。例えば、岡山を知ることで岡山に貢献するために何をすべきかが、見えてくると思います。逆に考えれば、岡山のことを知

らなければ、岡山に貢献することはできないということになります。

そこで、私は新庄村のことをしっかりと理解することで、活動が活発になるのではないのかと考えました。そのために、部員が一緒になって新庄村のことを調べ、多くの人々に村の良さをどうすれば知ってもらえることができるかを、何度も話し合いました。

その特産物についても、特性を理解し、どの様に販売していくかを、部員同士で考え話し合いました。時には、部員の意見がそれぞれ異なり、組織で動くことの難しさもよく分かりました。さらに、商品を自分たちで販売することの難しさを知り、苦労もしました。一方で、お客さんに商品をたくさん買ってもらった時に、喜びを感じることもできました。私たちの活躍を見て、買いに来て下さる方も多くいて本当に嬉しかったです。

私たちの活動がテレビやラジオで取り上げられることにより、新庄村の知名度も高まり、僅かですが、活性化に貢献することができたと感じました。それ以上に、テレビやラジオに出演することにより、私たちの商品開発に対する意欲が高まりました。

その結果、新庄村の商品開発をシリーズ化することができました。第2弾の商品化は、皆で話し合って「ひめらて」を甘味料として開発したラスクでした。その後、これを販売することにより、新庄村の活性化につながっていることが、村の方からいただいた手紙などから分かりました。

この様に、より多くの人に新庄村を知ってもらうために取り組んだ商品開発のプロジェクトが、村の知名度を上げ、新庄村を活性化させることに役だったのです。私たち

部員はこの成果を誇りに思っています。これからも、私たちの取り組みで元気になる人が増え、岡山県内の地域の活性化につながることを願っています。

地域の活性化

商業科3年 阿部 準也

私は商業クラブのトップマネジメント講座に所属しながら、地域の特産品を使って町おこしをしていく活動に携わることができ、非常に良かったと思っています。1・2年生の時は部活動で急がしく、なかなか参加できないこともありましたが、部活動を引退してから初めて販売実習に参加することができ、そこでいろんな経験をしました。

実際に実習を通じて、販売することの大変さを知りました。一方で、商品を生産し、接客から販売にいたるまでの流れを学ぶことができました。1回の実習でしたが、様々な立場の人がそれぞれやるべきことや、生産から加工、そして、販売が一つの流れになっていると感じました。

販売の時に私も初めは恥ずかしさで、声を出すことができませんでした。しかし、そういういろいろな人の思いや、私たちの活動に協力してくれている新庄村のことを思うと次第に声が出てきました。また、お客様にしっかりと新庄村のことを伝え、上手に説明することもなかなか出来ませんでした。その様なき、お客様から「よく頑張っているね」とか「岡山南高校の生徒だから買っていいのかな」と声をかけてもらい、販売をやって良かったと感じました。

今回の取り組みは、村の特産品「ヒメノモチ」から生産される甘麴100%の天然甘味料「ひめらて」を使っての商品開発でした。「ひめらて」は生産性とコストパフォーマンスが低く、加工食品としては不向きとされました。しかし、砂糖に比べてカロリーが低いにもかかわらず栄養価が高いこと、天然甘味料である特徴は、消費者の健康志向にうってつけでした。

そこで、私たちは少量の「ひめらて」で甘味をつける「肉炒めのたれ」と「ごまドレッシング」を企画しました。そし

て、生きた天然酵母で天然醸造にこだわる河野酢味噌製造工場へ試作をお願いし、商品化しました。近年、高まる健康志向に加え、本物志向も満たせる商品を目指したのです。

同様に、私たちは他にも新たな商品開発をしようと考えました。たくさんアイデアの中から、「ひめらて」を使った「ひめらてラスク」という商品を開発しました。ここでも専門業者の意見を参考にしながら、新しい商品を作り出すことができました。

私たちは今回、「ひめらて」をサポートできる商品を誕生させるとともに、村との信頼関係を築くため、一生懸命に村民とも交流を続けました。それは計画を実行し、村の真の活性化を目指すためでした。

私たちは、学校から往復220kmの遠距離にある、新庄村で開催されるイベントに参加しました。一方で、県内で開催された村の特産品販売会でも、関係者や来訪者との交流を深めました。また、村のシリーズ化した商品開発や様々な交流事業を、マスコミで取り上げてもらいました。

このような私たちの活動は、周りのたくさんの方の支えがあったからこそ、できたものだと思います。これからも感謝の気持ちをもって、岡山南高校の商業クラブ生として、たくさんの期待と応援に応えていきたいと思っています。

新庄村を含め、岡山県内の市町村で様々な地域活性化事業に取り組んでいる岡山南高校の商業クラブは、2014年度に開催された第22回全国高等学校生徒商業研究発表大会で2位の成績に相当する優秀賞を受賞しました。受賞にあたっては、過疎化が進む地域の活性化に、村と企業の橋渡し役を商業クラブの高校生が担ったことが高く評価されました。

さらに、この受賞により岡山県教育委員会から商業クラブへ「岡山県学校文化関係表彰」が贈られました。



フィールドスタディの 取り組み

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、地域のみならずとのさらなる連携を実現していきたいと思ひます。

韓国

13 講義「観光サービス実習」

2014.9.2~11 ホテル現代木浦(韓国)
商学科6名

- ベトナムやホールの準備など、ホテルでの業務体験や経営者との懇談会を通じて、観光産業に関する知識を修得する。

経営学部 ソ ユンゾン 講師



15 テーマパークデザイン論

2014.9.11~17 徳島県神山町
商学科10名

- 神山町における地域づくりの実態を学び、地域づくりの方法を理解するとともに、地域で働くことの意義や課題について学習する。

※徳島県神山町については公開講演会4ページ参考。

経営学部
馬淵 キノエ 特任教授
ソ ユンゾン 講師
大石 貴之 講師



西栗倉村

17 新しい金融システム (クラウドファンディング)を活用した 地域活性化についての実態調査

2014.9.6~17 英田郡西栗倉村
商学科8名
(経営学部商学科FPコース)

- 森林におけるクラウドファンディングを活用した地域振興の取り組みや木材加工製品の現場を視察し、地域活性化を追求する。

経営学部
坂下 晃 教授
海宝賢一郎 講師



岡山県

22 講義「商学特殊講義II(フィールドスタディII)」

2015.2.4~14 アメリカ合衆国 グアム島
法学科2名 商学科6名

- グアム島における観光ビジネスの視察と、観光農園における実習を通じた農園経営に関する知識獲得と経営改善の提案を実施。

経営学部 岸田 芳朗 教授



グアム

01 日ようびこども大学「キッズマネー教室」

2014.6.1 岡山県生涯学習センター
経営学部商学科FPコース生13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、予行演習を重ね、ゲームを実施。

経営学部 高林宏一 准教授



08 商学特殊講義I(フィールドスタディI)

2014.8.7~10 岡山県真庭市湯原温泉
経営学科3名 商学科3名

- 温泉旅館において旅館業務に参加し、加えて周辺地域の産業や文化などを学び、体験することによって観光地の実態を学習する。

経営学部 岸田 芳朗 教授



16 FPコース・会社見学会

2014.9.12
SMBC日興証券岡山支店、日本銀行岡山支店
商学科3名

- 日本銀行岡山支店、SMBC日興証券における企業見学会を実施し、証券会社の業務や岡山県の経済動向について学習する。

経営学部
坂下 晃 教授
近藤 一仁 教授
海宝 賢一郎 講師



02 福岡の市の行事の支援

2014.6.22
瀬戸内市長船町
商学科5名

- 福岡の市の行事の支援。
- 備前福岡の市100回記念フォーラムの手伝い。

経営学部 岸田 芳朗 教授



09 商学特殊講義I(フィールドスタディI)

2014.8.18~21 岡山県新庄村
経営学科3名 商学科3名

- 新庄村役場や農業従事者と連携し、地元の産業や行政に関する体験活動を通じて農山村地域における現状と課題を学習する。

経営学部 岸田 芳朗 教授

18 発想法ワークショップ

2014.10.11 岡山商科大学
経営学科1名 商学科4名

- 岡山商工会議所を対象としてブレインストーミングの方法を学ぶ場に参加し、社会人との交流を図りながらアイデア出しを行う。

経営学部
馬淵 キノエ 特任教授
三好 宏 教授



03 研究演習3年

2014.6.21日~22日 香川県直島町、高松市
商学科6名

- 直島の家プロジェクトや地中美術館での見学や、四国村におけるユニバーサルデザインを通じた企画開発やデザインの学習。

経営学部 島田 伸夫 准教授

10 講義「商学特殊講義I」(フィールドスタディI)

2014.8.22~25 岡山市東区上松農園
経営学科2名

- 農業従事者と提携し、農業に関する体験活動を通じて、農業に関する知識を修得するとともに、現状と課題を考える。

経営学部 岸田 芳朗 教授

19 投資家と学生のための会社説明会

2014.10.25~26 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。
- ※説明会の内容については公開講演会17ページ参考。

経営学部 近藤 一仁 教授



04 第10回温泉かけ流しサミットの支援

2014.6.25~26 岡山県真庭市湯原温泉
経営学科1名 商学科3名

- サミットの巫女役として行事の支援と準備
- 露天風呂や山車の掃除

経営学部 岸田 芳朗 教授



11 +YOUニッポン応援全国キャラバン

2014.8.24~27 ちゅうぎん駅前ビル
商学科15名

- 東京証券取引所主催の全国キャラバンを本学が後援。その一環として地元企業の会社説明会および講演会へ参加。

経営学部
坂下 晃 教授
近藤 一仁 教授
海宝 賢一郎 講師



20 福岡の市の販売業務とイベントへの参加

2014.12.28 瀬戸内市長船町
経済学科1名 商学科2名
交換留学生2名

- 小豆餅の販売と会計処理。
- 餅投げ行事の投げ手として出演。

経営学部 岸田 芳朗 教授



05 エコナイト「セタライトダウンin岡山」

2014.7.6 岡山駅東口広場
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う。

経営学部 岸田 芳朗 教授



12 商学特殊講義I(フィールドスタディI)

2014.8.27~30 岡山県新庄村
経営学科4名 商学科1名

- 新庄村役場や農業従事者と連携し、地元の産業や行政に関する体験活動を通じて農山村地域における現状と課題を学習する。

経営学部 岸田 芳朗 教授



21 第9回京山地区ESDフェスティバル

2015.1.31~2.1 岡山市立京山公民館
31日学生4名(うち留学生3名) 1日学生1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リーを実施。

経営学部 大崎 紘一 教授



06 発想法ワークショップ

2014.7.19 岡山商科大学
商学科3名

- 瓦工事協同組合を対象としたブレインストーミングの方法を学ぶ場に参加し、社会人との交流を図りながらアイデア出しを行う。

経営学部
馬淵 キノエ 特任教授
三好 宏 教授



14 商学特殊講義I(フィールドスタディI)

2014.9.3~5 岡山県新庄村
経営学科1名

- 新庄村役場や農業従事者と連携し、地元の産業や行政に関する体験活動を通じて農山村地域における現状と課題を学習する。

経営学部 岸田 芳朗 教授



23 発想法ワークショップ

2015.3.8 岡山商科大学
商学科6名

- 岡山商工会議所を対象としてブレインストーミングの方法を学ぶ場に参加し、社会人との交流を図りながらアイデア出しを行う。

経営学部
馬淵 キノエ 特任教授
三好 宏 教授



07 「『地域における子育て支援サービスの充実』活動」キッズマネー教室

2014.8.7 吉備信用金庫・本店
経営学部商学科FPコース生9名

- 吉備信用金庫、総社市子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、予行演習を重ね、ゲームを実施。

経営学部 高林宏一 准教授



地域に根ざした商大生によるフィールドスタディ(湯原温泉郷、新庄村)

経営学部 教授 岸田 芳朗

はじめに

商大では、2012年から学生教育の充実を図るためフィールドスタディとインターンシップを本格的に導入しました。その受け入れ先は、国内では岡山県・徳島県、海外では中国・韓国・フィリピン・カンボジア・アメリカ等と広がってきています。

受講生は、講義室で学ぶことのできない実学を、地域社会の教育力によって培う機会を得ています。実際には、大学での受動的な学習から見も知らぬ地域社会に飛び込み、学生はそこに実存する現象や課題を自分の目で観察し考え、行動することに戸惑います。

しかし、地域社会では誰一人として、商大生に救いの手を伸ばしてはくれません。なぜなら、地域社会は、学生が自らの存在を社会に対して何らかの方法で示し、主張しなければ、相手にしないからです。

この様な状況の中で、商大生は着実に地域社会から受け入れられ始めています。本報告では、岡山県内の事例を取り上げながらその実態を紹介します。

西日本最大の源泉掛け流し温泉郷・湯原における商大生の存在感

2011年からは、湯原温泉郷でフィールドスタディを開講しています。当初、受入側の湯原観光協会は、商大に対する配慮から、大学から提案された内容を重視していました。地元の行事運営に関して商大生はお客さんであり、手伝い役的存在で、その運営には直接関わることが出来ませんでした。

しかし、2013年から、行事を運営する構成員として迎えられるようになりました。例えば、毎年8月に開催される「はんざき祭り」では山車の引き手として、夜の祭りでは模擬店の担当を任せられるようになりました。



そして、2014年の6月と8月に開催された「露天風呂祭り」と「はんざき祭り」では、数多くの役割を担うまでになりました。6月の「露天風呂祭り」は、第10回源泉かけ流し全国温泉サミットin湯原温泉と同時に開催されました。

その同時開催において商大生は、当日、全国から参加した関係者への資料の整理と封筒詰めめの準備を委託されました。当然、商大生は一連の作業工程を考えながら、準備を進めました。そして、それらの作業を終了して間もなく、担当者と連携しながら「お湯取りの儀」の予行演習を行いました。

その成果が翌日の本番に現れたことは言うまでもありません。午前5時30分頃から、巫女と巫覡の儀式の衣装に着替えた5名の商大生は、湯原温泉薬師堂にある源泉から神事用の桶に温泉水を入れる神事を無事にやり遂げました。その後に、式場まで厳かに歩を進め式典に参加し、桶の温泉水を露天風呂に納めました。

さらに、8月の「はんざき祭り」では、実に多くの祭り事の役割を担いました。具体的には、当日の会場で、簡易トイレの整備や舞台の組み立てをしてから、祭りの幟の準備と固定をし、テントの設営を次々とこなしました。それらを終了させてから、「はんざき」山車の掃除をし、祭りが始まってからは山車の引き手なり、夜店では売り子を任せられました。



「お湯取りの儀」予行演習



この様に2011年から、湯原温泉の行事における商大生の行動をみてきた地元観光協会にとって、今や商大生はなくてはならない存在になっています。毎年、会場の音響を担当している業者にも、「今年も、商大生が来てくれてありがとう」という言葉をかけてもらい、受講生の顔には笑みがこぼれていました。

新庄村の谷田湿原における地域資源の 植生維持に貢献し始めた商大生

新庄村の人口は岡山県下で最少人数の914人で、高齢化率は最も高く39.6%です。村民の高齢化に伴い、美しい田園風景と毛無山を中心に、自然の豊かさを誇る新庄村では、里山の景観維持に支障をきたしつつあります。

さらに、景観を維持できないばかりでなく、生態系内に外部から草丈の高い植物が侵入し始め、四季折々に咲き乱れていた山野草の生態系にも影響を与えています。例えば、そこに生息する貴重な動植物である「ノハナショウブ」・「コオニユリ」・「ミズトンボ」等を絶滅の危機にさらしつつあります。

そのような状況にあって、2014年度に村民から新庄村でフィールドスタディを受講する商大生に対し、谷田湿原の植生を維持するための支援要請がありました。その内容は湿原の草刈りでした。受講生にとって、大学では経験することのない、鎌や草刈り機を使用する作業でした。しかし、初めての経験にも関わらず、8月から9月に3回に分けて、11名の受講生が草刈り作業に挑戦しました。

その作業時間数は12時間にも及びました。作業内容は草刈りだけでなく、湿原に生息する草丈の短い植物を



保護するため、刈り取った草をその場から搬出するなど体力を必要とするものもありました。にもかかわらず、商大生は見事にそれらの作業をやり遂げました。

この新庄村でフィールドスタディを開校した時、実践学習の内容や場所は、村作りに関わる行政サービスや農業の生産現場を対象としていました。その対象となる場所と内容も広がりはじめ、村内の山中にある谷田湿原なども含まれるようになってきました。かつて、この湿原は山野草や小動物の宝庫でした。今後、商大生が継続的に湿原を手入れすることによって、生態系を回復させる可能性があります。

このような自然豊かで暮らしやすい新庄村には、県内の他市町村に比べ、次世代へ継承すべき産業だけでなく、自然、歴史、文化、伝統、郷土食が豊富にあります。先述した地域社会の教育力を活用した商大の取り組みが、新庄村で育まれてきた産業や自然等を次世代へ繋ぐ、起爆剤になることを期待しています。



徳島県神山町における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、本年度より「テーマパークデザイン論」を開講し、徳島県神山町において2014年9月11日から17日までの7日間でフィールドスタディを実施した。受講生は移住者との懇談や地元住民との農作業体験等を通じて、神山町における地域づくりの仕組みを学ぶとともに、将来「地域」という場で働く学生自身の生き方や働き方について考え、そのためには現在の自分に何が必要かを考えることを目的とした。

徳島県名西郡神山町は徳島市から西に約25kmの山間地域に位置し、2014年の人口は約5,400人で、農業を主要産業とする自治体である。神山町では、2007年ごろからNPO法人グリーンバレーが中心となって、働き手や起業家など地域にとって必要な人材を積極的に移住させるという、他地域とは異なった移住支援活動を実施してきた。その結果、飲食店やIT企業のサテライトオフィスなど様々な業種の経営者が移住し、2011年には社会人口動態が増加に転じた。このNPOによる取り組みの特徴は、他の多くの自治体では行政が中心となって実施してきた地域づくりを民間組織が進めてきたという点に加え、地域の資源は「ヒト」であるという考えの下、様々な場面で人と人とを結びつけることを重視している点にある。例えば、IT企業とデザイン企業が共に神山町にサテライトオフィスを設けることにより、新たなビジネス機会が生まれるといった例や、地元農家と都市住民による交流の機会を設けることによって、それが神山町の情報発信に生かされるといった例などがある。近年、こうした取り組みはテレビや新聞など様々なメディアに取り上げられ、行政や企業など多くの人が全国から視察に訪れている。

実習期間中、受講生は最初にNPO法人の代表から講演を聞き、神山町における地域づくりの経緯や、現在の取り組みについて学んだ。その後、実習の前半では、神山町に移住した経営者と懇談し、カフェを営んだり、IT企業



カフェを営む移住者との懇談

のサテライトオフィスを設置して営んだり、様々な業態の人々が、いかなる理由で神山町に移住し、現在どのような活動をしているのかについて話をう



IT企業を営む移住者との懇談

かがった。実習の後半では、神山町に住む地域住民がどのような活動をしているのか、アドプトプログラムと呼ばれる特定の範囲を決めて企業が道路清掃

を実施する取り組みの体験、あるいは、すだち狩り体験や薪割り体験を通じて、地域住民によるまちづくりの取り組みや地域産業の実態について学んだ。さらに、実習の最後には神山町での職業訓練プログラムである「神山塾」に参加した若者たちとの懇談を実施し、学生と年齢の近い人たちが、地域で働き、暮らすことをどう考えているのかについて学ぶ機会を持った。



アドプトプログラム(清掃作業)の体験

今回の実習では、地域の産業や奉仕活動を体験するという内容に加え、移住者からの話を聞くというプログラムを構成したため、学生によってはその内容が十分に理解できないという状況も散見された。また、教員にとっても初めて実施するフィールドスタディであ



すだち狩り体験



神山塾の卒業生との懇談

ったことから、様々な場面で不慣れな点も多く、プログラムの内容や期間など、今後の課題は大きい。とはいえ、一週間のフィールドスタディにおいて、普段の生活では体験することのできない、いわゆる「田舎暮らし」の経験によって受講生が学んだことは大きく、今後の学生の成長につながればと考えている。来年度も受講生にとってよりよい実習となるよう、現在も受入先との連携を進めている。

2014年度包括協定

備前市との包括協定について

本学は、平成26年3月28日(金)に備前市との間で包括協定を締結しました。

調印に当たり、吉村武司備前市長から、これまで様々な審議会への本学教員による参加のお礼と、これからの教育によるまちおこしへの協力をお願いしたいとのご挨拶がありました。

備前市とは、これまでも経営学部岡本輝代志教授、同田中潔教授、経済学部多田憲一郎教授等が審議会の委員として積極的な協力を



力を行っており、これからは、インターシップ、災害時の学生ボランティア、離島活性化の調査研究など複数の分野でも連携活動を実施して

いくこととなります。また、実践教育の場として、備前市へのフィールドスタディへの広がりも期待されます。

平成26年10月1日からは、新たに経営学部大東正虎准教授が備前市公共交通会議委員に委嘱されています。

(※備前市との包括協定は2013年度ですが、未掲載の為、本号で掲載します。)

岡山市との防災協定について

本学は、平成26年5月21日(水)岡山市役所に大森雅夫市長を訪ね、岡山市との間に「災害時における避難所の指定等に関する協定」を締結しました。

協定では、災害時における大学施設の一部を避難場所として提供すること、避難生活の長期化が予測されるときは、学生ボランティアを募集し、避難所の運営補助や救援物資運搬などで協力することになっています。

平成27年1月8日(木)には、岡山商科大学学会の主催で、「大災害と法の役割」と題した公開講演会を開催しました。講演会では、本来、人を助けるための法が、緊急を要する災害発生時から復興までの課程で十分にその役割を果たせていないことについて長年災害復興に深く関わってこられた弁護士の津久井進氏から説明がありました。氏は、その理由を災害発生毎に場

当たりに法律が制定されてきた問題を語り、今後の改善すべき内容について明らかにされ、学生を始め、地



方自治体の関係者などが熱心に耳を傾けていました。

防災情報配信メールの登録を!

岡山市では、津波情報・避難勧告等の緊急情報を各携帯電話会社と連携し、市域内にある携帯電話に対し、**緊急速報(エリア)メール**として配信します(申し込み不要)。配信があった場合は岡山市からの情報に注意して下さい。

また、岡山県でも、**防災情報メール配信サービス**の提供を行っています(要登録)。警報・注意報、地震・津波情報、土砂災害警戒情報などを選んで登録できます。登録は、検索サイトから「岡山県 防災」で検索して下さい。平素から、災害への備えを行い、緊急時には速やかに行動できるようにしてください。

津山市との包括協定について

本学は、平成26年5月26日に津山市との間で包括協定を締結しました。

津山地域ではこれまで、阿波地区において、地域課題についてのフィールドスタディを行い、冊子『商大生が見た阿波地区の現状と今後の課題』として取りまとめる活動を行いました。その活動をきっかけに平成25年度には「あばファンクラブ」が結成され、地域の寄り合いに参加し、阿波納涼祭りの準備やイベントスタッフとして参加するなどの活動を行いました。

また、平成25年4月には、岡山県立津山商業高校と包括協定を締結し、

本学留学生と生徒が相互に訪問しての交流行事や、海外研修ツアーを実施しました。また岡山情報ハイウェイにより接続している



TV会議システム(商大サテライト)を活用して、留学生と高校生によるライブ型アクティブラーニングプログラムを実施しました。

さらに、津山市の中心市街地の活性化のため、商店街などが計画した経済産業省「地域商業再生事業」にかかる調査分析事業に、本学学生・教員と津山商業高校の生徒が住民へのアンケート調査に取り組み、本学教員が中心となり調査内容の計画と分析・まとめをしました。協定の調印式では、宮地昭範津山市長から、「雇用の場の創出や子どもを産み、育てやすい環境づくり、地産地消・農工商連携などの推進などで連携を行っていきたい」とのご挨拶がありました。

平成26年12月からは、新たな中心市街地活性化の取り組みに向けて、調査事業が再スタートしています。

科学研究費助成事業への取り組み

科学研究費助成事業とは、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26年度予算額2,276億円)

本学からも、毎年多数の研究者が申請を行っており、平成26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や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、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。関連して、平成26年9月24日には科研費採択者向けに公的研究費の使用ルールについての説明会を開催しました。



2014.9.24 公的研究費不正使用防止説明会の様子

平成26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)
基盤研究(C) [研究分担者]H23~26	小・中学生の社会的思考力・判断力の発達に 基づく社会授業モデルの開発研究	前田 健一 (経済学部・教授)
基盤研究(C) [研究代表者]H24~26	わが国企業の経営活動の中国展開とコスト・ マネジメントのハイブリット化の実態と課題	井上 信一 (経営学部・教授)
基盤研究(C) [研究分担者]H24~26	わが国企業の経営活動の中国展開とコスト・ マネジメントのハイブリット化の実態と課題	于 琳 (経営学部・准教授)
萌芽研究 [研究代表者]H24~26	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)
基盤研究(C) [研究分担者]H24~26	地方のオンリーワン型中小企業の企業家活動と 競争力の源泉	于 琳 (経営学部・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	非ネーター群と群環の原始性の研究	西中恒和 (経営学部・教授)

平成26年度

私立大学等改革総合支援事業の採択

平成26年度の支援事業は、タイプ1(教育の質的転換)、タイプ2(地域発展)、タイプ3(産業界・他大学との連携)、タイプ4(グローバル化)の4つのタイプが示され、能動的教育であるアクティブラーニング(AL)の行える教育施設を中心にして、本学の教育の特色を更に高めるための施設を申請した。

しかし、平成26年度から、産学官連携と、国内他大学との連携に関する評価項目で構成されるタイプ3(産業界や他大学との連携)では、産学官連携の評価項目は、対応できているが、国内他大学との連携に関しては、ほとんどが対応できていないのが現状である。そのため、評価点がわずかに及ばず、申請した施設の採択はされなかった。しかし、平成27年度に向けて、特に国内他大学との教育、研究活動の連携活動を早急に推進する。

そこで、以下では採択された3つのタイプの施設内容及び教育効果について概略を示すことにする。

1. タイプ1「教育の質的転換」(建学の精神を生かした大学の教育の質向上)

タイプ1は、平成25年度から継続されているので、本学に於いて「教育の質的転換」に関しては、積極的に取り組んでいるので、申請した施設は採択された。

- 1) 採択施設 : 「ビジネス教育ALR(アクティブラーニングルーム)」の整備
- 2) 場 所 : 7号館1階 712教室(図1)
- 3) 機 器 等 : (1) タブレット型端末 : 52台
(2) プロジェクターシステム4セット
(3) タッチパネルディスプレイ(65型) : 1セット
(4) 端末管理システム : 1セット

4) 期待される教育効果

社会科学系のIT教育の基本は、MOSの習得である。更に、データ解析手法、ビジネスモデルを使用した教育、Webの作成・維持管理手法の教育、スマホ用のアプリの開発の教育と、多様な内容の教育を同一の設備を使用して実施できる。

平成26年度から能動的教育であるアクティブラーニング(AL)を導入することにより、その効果が大きいことから、ビジネス教育においても、与えられた課題に対して、オープンデータの収集、分析、結果の発表のための分かり易い形式で表現、さらに必要であればアプリの開発までもできるように、自主的にまとめ、発表する技能をも身に付けさせることができる。その際、個人差を考慮して、能力別にグループ化し、それぞれに課題を与えるとともに、共同で課題解決ができるので、教育効果をかなり高く保つことができる。



図1. 712教室 ビジネス教育ALR

2. タイプ2「地域発展」(特色を発揮し、地域の発展を重層的に支える大学づくり)



図2. 632教室 模擬法廷

この申請では、地方自治体との協議をした内容を踏まえて、教育施設の整備をすることが要求されていた。本学の法学部は、岡山県内の私立大学には唯一設置されていることから、学生、一般の方々に、法学の実践教育である裁判を模擬体験させる施設を設置することについて、岡山県県民生活部からは、特に県民の安心・安全にかかわる実践活動、人材(担い手)教育において、特に消費者教育に関する模擬裁判や、講義への参加、講演会の開催を特に依頼された。そこで、以下の様に法学の実践教育のできる場として、模擬法廷を申請し採択された。

- 1) 設置施設 : 「実践的法学教育のための模擬法廷」の整備
- 2) 場 所 : 6号館2階 632教室(図2)

- 3) 機器等 : (1) 模擬法廷:裁判官卓、書記官卓、
原告側・被告側卓、証言台、傍聴席等
(2) DVD録画システム、模擬裁判内容の収録分析

4) 期待される教育効果

法学部では、法律学の重要な分野の知識と、人文・自然・社会の幅広い教養を組み合わせることにより、より質の高いリーガルマインドである、客観的に物事を分析し、様々な意見を調整しながら、合理的な解決を導くだけでなく、それを理論的に説明し、関係者の納得を得ようとする法的な発想や態度、を養うことを教育目標としている。

この教育目標を達成する手段の一つとして、学内で多様な模擬訴訟、調停等を実施できることは、学生にとって日常的に実際の状況に直接かかわることができ、理論と実践を交互に実施することにより、より理解や態度を養うことができる。

また、岡山県が推進している岡山県消費者教育推進計画(ライフステージに応じた体系的な消費者教育の推進)や犯罪被害者等支援条例に基づき、本学においても消費者教育の実施や、犯罪被害者の講演会を開催し、多くの学生が参加できる。これらの中で、犯罪の防止、加害者の刑の確定と共に、被害者の家族・遺族の方々の抱える問題についても、取り組むことができる。

3. タイプ4「グローバル化」(グローバル化への対応)

平成26年度から、グローバル化が独立のタイプとなり、本学は国際化への対応を行なっているために、施設の申請は採択された。

- 1) 採択施設 : 「グローバル教育ALR(アクティブラーニングルーム)」
の整備
- 2) 場 所 : 7号館 5階 754室(図3)
- 3) 機器等 : (1) 机・椅子 : 可動式の机・椅子(40席)
(2) コンピュータ(英語しゃべれる機能付き) : 20台
(3) e-learningソフト:「英語入門コース」
(アルク教育社)
「PowerWordsコースプラス(語彙習得)」
(アルク教育社)



図3. 754教室 グローバル教育ALR

4) 期待される教育効果

これまでの語学教育では、従来全て学生が“話すこと”が本来であるが、話す機会の少ない学生にとっては、人に話せなかったらどうしようと躊躇して、話す機会が益々少なくなり、会話ができなくなってしまうという悪循環に陥る。

本学の整備する「グローバル教育ALR」では、タブレット端末や各自のスマホに話す機能を付加することにより、最低限の会話を補助をする機能を持たせる。このことにより、少しでも話す機会を増やすことにより、語学教育を促進する。

また、ALRにすることにより、少人数教育となっている語学教育を、更に少人数グループに分類することにより、グループ毎の課題のプロジェクターによる提示と指導により能力に合わせた語学教育が可能となる。

また、当施設を使用して、TOEIC、TOEFLの練習ができるソフトを整備するので、語学能力の外部評価を支援することができる。

(副学長 大崎 紘一)

平成26年度

大学機関別認証評価の受審

平成19(2007)年の第1回(財)日本高等教育評価機構(当時)による大学機関別認証評価の受審以降、教育研究、地域貢献活動のエビデンスを整備する体制が確立できている。この基本体制は、「私立大学等改革総合支援事業」への申請を進めることにより、更に進歩している。

平成26(2014)年度第2回の受審においては、できるだけ全学的な取り組みで対応するために、特定の委員会を設置せず、本学の教育の評価を担当している自己点検・評価委員会を中心に置き、学部、大学院、関連部署と連携をしながら評価書の作成、現地調査の対応、調査報告書への対応を行った。

今回の評価では、大学の建学の精神に基づいて大学の基本理念、使命・目的、大学の個性特色を基本にして、大学の自己評価、教育内容、管理体制、特色ある教育活動を中心にした4基準、さらに各大学が独自に設定した基準による自己評価の5基準となっており、その内容について概括する。

1. 平成26年度大学機関別認証評価 自己点検評価書の内容

I 建学の精神・大学の基本理念、使命・目的、大学の個性・特色

平成24年から、本学の建学の精神に基づく教育研究活動の基本となる、基本理念、使命・目的、中長期目標について検討し、学部・大学院の教育目標を含めて、「建学の精神」から、中長期展開目標までを、見える化して、「岡山商科大学基本方針」にまとめ、学則の別表として示し、報告書の内容もこの図に合わせて記載した。

基本方針には、3つのポリシー、教育目標、中長期計画が含まれているので、次の7年に向けて改正をする必要がある。

II 沿革と現状

平成27年には、創立50周年になることから、沿革、本学の状況を記載した。

III 評価機構が定める基準に基づく自己評価

主として、評価をされるのが、基準1～基準4であり、基準内の評価項目ごとに、「事実の説明」、「自己評価」、「改善・向上方策(将来計画)」を現在までに実行し、エビデンスのある活動について記載することになっている。

(1) 基準1(使命・目的等)

この基準では、大学の使命・目的の明確性、文章化、使命・目的及び教育目的の適切性及びそれらの有効性についての評価項目となっている。「岡山商科大学基本方針」を策定していたので、これらの評価項目に対する記載は、エビデンスとの対応を考慮して記載できた。また、有効性の評価項目には、教育研究組織の構成との整合性についても記載が必要であり、本学の組織を、教育・研究組織、事務組織、各種委員会組織(学生支援、地域貢献)、CSR組織とした組織図で表示することにより、簡潔に説明ができた。

(2) 基準2(学修と教授)

本学の教育活動を、指定された9基準項目(学生の受入れ、教育課程及び教授方法、学修及び授業の支援、単位認定、卒業・修了認定等、キャリアガイダンス、教育目標の達成状況の評価とフィードバック、学生サービス、教員の配置・職能開発等、教育環境の整備)についての取り組み内容を、エビデンスを付して記載することが要求された。そこで、各学部学科、部局に執筆を依頼し、教育の現状、特徴などを明確に38頁にわたって記載した。

全ての評価項目について、私立大学等総合改革支援事業での「教育の質の向上」への申請を含めて、日々努力をしているので、エビデンスを含めて対応ができた。

(3) 基準3(経営・管理と財務)

経営の規律と誠実性、理事会の機能、大学の意思決定の仕組み及び学長のリーダーシップ、コミュニケーションとガバナンス、業務執行体制の機能性、財務基盤と収支、会計が評価項目であり、基本的に学校法人吉備学園が所掌する事項であるので、本学総務企画課と共同で、取りまとめを行った。

(4) 基準4(自己点検・評価)

自己点検・評価の適切性、誠実性、有効性に関する評価項目であり、通常自己点検・評価委員会で所掌している事項であるので、自己点検・評価委員会で取りまとめを行った。

Ⅳ 大学が使命・目的に基づいて独自に設定した基準による自己評価 (基準A)

本学での中長期展開目標に記載している4つの活動の内、特色があり成果の出ている2つの活動について、記載し自己評価を行った。

特に著しい成果の出ている地域との連携による実践的教育(フィールドスタディ)、大学院進学による国際交流の推進について、支援体制、具体的な取り組みについて記載し、「自己評価」、「改善・向上施策」について、取りまとめた。

「平成26年度大学機関別認証評価 自己点検評価書」は、全体を100頁に取りまとめ、評議会、理事会の承認を受け、6月初旬に日本高等教育評価機構に提出した。



平成26年度
大学機関別認証評価
自己点検評価書



平成26年度
大学機関別認証評価
エビデンス集(データ編)

2. 現地調査

平成26年10月22日(火)～23日(水)に「現地調査」が行われた。団長以下4名の審査員と事務担当者1名により、責任者面談、基準2、基準3、基準4、基準A、学内視察が実施された。

特に現地調査において、教育に関する基準2が最も重要と考え、質問を担当部署で受け、丁寧な回答をしたために、時間が不足し、追加に時間を設定して審査員からのすべての質問に対応した。



平成26年度 大学機関別認証評価
エビデンス集(資料編)

3. 調査報告書案

現地調査の後、12月18日付で、(公財)日本高等教育評価機構から、自己点検評価書と現地調査を踏まえて、調査報告書案が送付された。

内容的には、現地審査と同様に、基準2の入学者の確保、施設設備の安全性について、基準3の評議員会に関する指摘があり、対応について自己点検・評価委員会で検討し、平成26年度4月以降50周年リニューアル計画の推進により10月23日までに施設に関する取り組み状況について、追加資料の提出を決定し、1月15日に送付した。

特に優れた点として、「将来構想検討委員会」を組織し、社会の変化に対して、自らの使命や目的を随時見直し、学内に於ける情報の共有、学内の意思統一を図り、将来構想を機動的に協議・検討していることが取り上げられた。

本年度の認証評価書をまとめる中で、大学の最も基本である学生の確保のために、教職員全員が真摯に取り組んで、今後さらに高校生の人数が減少する中で、本学の特色を生かした教育研究を進めなければならないことを痛切に感じた。その他の教育研究活動については、概ね良好であり、特に中長期展開目標に示すテーマについては、本学の特色を示す教育研究活動であり、学生のみならず地域への貢献も大きいことから、次の7年目に向けて目標設定をしながら日々の弛まぬ活動を進めていく必要がある。

審査の最終結果は、平成27年3月10日に開催された(公財)日本高等教育評価機構の大学評価判定委員会及び理事会で審議され、当機構が定める大学評価基準に適合していると認定された。

最後に、認証評価に当たりご協力いただいた全教職員に感謝する次第である。



平成26年度
大学機関別認証評価認定証

(副学長 大崎 紘一)

「日ようび子ども大学」

平成26年6月1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、本学からは恒例となった「キッズマネー教室」を出展しました。「日ようび子ども大学」には昨年の約1,500名を大幅に上回る約1,900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。



学生13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135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。



環境について考える「エコナイト」



平成26年7月6日(日)に岡山駅東口広場において、県内16大学が参加しエコについて考えるイベント「エコナイト」が開催されました。

本学からは、昨年度に引き続き、本学が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。農薬と化学肥料を使用しないアヒル農法は、経営学部岸田芳朗教授が普及に努めているアヒルが雑草や害虫を駆除する環境に配慮した農法です。

当日はあいにくの雨模様となりましたが、本学から参加した35

名の学生は積極的に街行く方々に声をかけ、展示をもとに環境についての説明を行いました。アヒルの雛は特に人気で、多くの方々が足を止め写真を撮影し、さらに興味を持たれた方は、アヒル農法により作られた有機米を購入されました。



採用活動が後ろ倒し…企業が動く!! インターンシップが会社説明会??

岡山商科大学キャリアセンター

2016年3月卒業予定者の就職解禁時期が12月から3月へ、企業の採用試験開始時期が4月から8月へ後ろ倒しされます。企業の動向を確認したところ3月解禁については遵守する傾向があるものの、8月試験については大多数の企業が8月以前に採用試験を実施することです。ところで、企業は解禁時期が3か月遅れることによる焦りを感じているようです。そこで考えたのが短期間インターンシップ。12月から2月末にかけて大手企業ばかりか地元の中小企業までもが開催します。これは、一日でも早く学生と接触し、気になる学生には早めに声をかけて自社の印象を強くさせたいという企業側の狙いがあります。つまり、解禁前のこの時期にインターンシップの名を借りて会社説明会を開催しようとする企業の究極のテクニックです。そう考えると学生達はこれを利用しない手はありません。

企業は自分の会社を気に入ってもらうため様々な工夫を凝らしてインターンシップを開催するでしょう。その企画力の良し悪しで企業の内情が見えてくるかも知れません。本来の会社説明会等で聞く人事担当者の話だけでなく実際に

働いている現場の社員の方々と話をし、その仕事を観察して職場環境をチェックできるビックチャンス。本学の3年生達には積極的に参加してもらいたいと思っています。なお、これらのインターンシップの申し込みはリクナビ、マイナビ等の就職サイトや自社ホームページからのとなります。



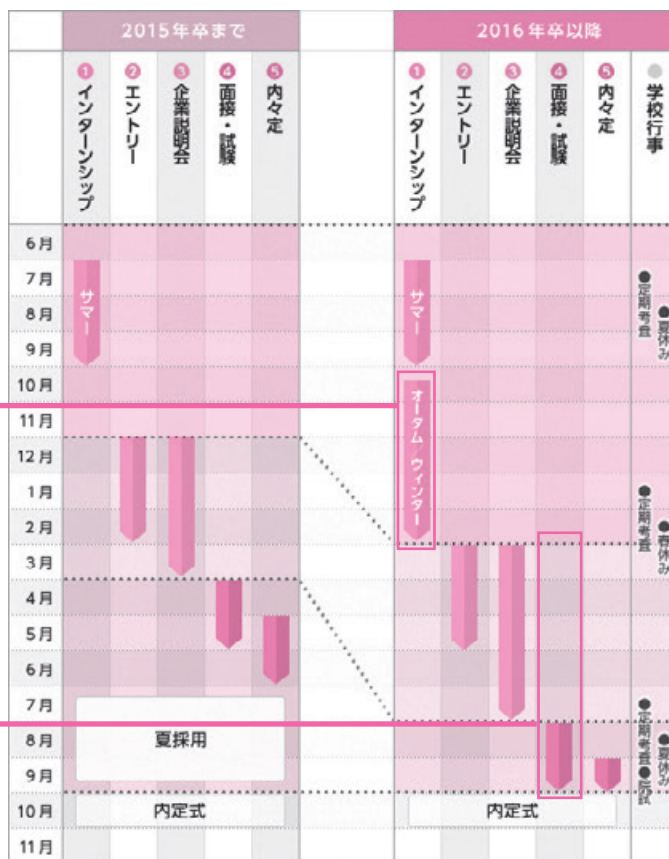
金融機関のインターンシップ光景(2014年8月)

新旧就職活動スケジュール

会社説明会??

実際に働いている現場の社員の方々から話を聞いたり、その仕事ぶりや会社の雰囲気確かめることができます。

採用試験は3月から実施か??



POINT

インターンシップ参加チャンスが拡大
学業・部活などの課外活動に
取り組みやすくなる

POINT

長期休暇中に
エントリー開始

POINT

選考が
超短期決戦

就活スケジュールはマイナビ2016から抜粋

地域から愛し続けられる学校として

玉野市立玉野商業高等学校 校長 田中 雅子
教諭 佐藤 伸治

1.はじめに

本校は昭和32年創立の岡山県では唯一の全日制の市立商業高等学校です。地域から「市商」の愛称で呼ばれており、地域に根ざしたビジネス教育、地域から信頼され愛される学校として歩んできました。各学年4クラスからなり、商業高校では珍しく男女ほぼ同数で、生徒数は約460名です。在校生の8割以上が玉野市内7中学校からの進学者です。本校では、PTAや同窓会、地域の方々に支えられながら商業高校ならではの取り組みを行っています。

2.地域と連携した取り組みの紹介

平成26年度の取り組みから主なものを紹介します。

(1) たまの港フェスティバル

毎年5月下旬に2日間、宇野港を中心に行われる「船とみなとの大きなお祭り」です。平成26年で第18回目を向かえ、今年は5月24日(土)、25日(日)の両日で8万5千人の来場者がありました。本校からは、本校の定番となった「穴子焼きそば」をはじめとする模擬店や一般ボランティアなど延べ400名以上の生徒が参加しました。PTAからの出店も恒例になっています。今では本校の生徒の参加がないとこのイベント自体成り立たないくらいになっています。



ボランティア生徒集合風景



本校名物「C級グルメ穴子焼きそば」



会場クリーンアップ大作戦

(2) キッズビジネスタウンたまの

今年度で第3回を迎えた「キッズビジネスタウンたまの」は、「子どもたちが創る子どもたちの街」の理念のもとで、「みんなで働き、遊ぶことをとおして、共に協力しながら街を運営し、社会の仕組みを学ぶ」キャリア教育の一環としてのイベントです。主役である体験児童の支援に携わる高校生に対しては、①コミュニケーション・スキルを向上させる、②専門科目で学習してきた知識・技術を深化させる、③予測不可能な問題への解決能力を育成する、という目標を掲げています。



会場には玉野市長と「ののちゃん」も登場

今年度は11月15日(土)に開催され、約300名の小学生と十数名の中学生が参加しました。保護者の方も大勢来てくださり、消費活動に大いに貢献してくださいました。高校生は2、3年生全員約300名がスタッフとして各担当に別れて参加し、充実した一日を過ごしました。当日の参加者のアンケート結果も例年にまして好評であり、玉野市の一大イベントとして定着してきたと自負しています。



焼きそばを作って販売



本格コーヒーを淹れておもてなし

(3) UNOICHI～海がみえる港のマルシェ～

UNOICHI(うのいち)は海の玄関口・宇野港にて今年度から始まったイベントです。今年度は7月と10月の2回開催され、本校の3年生8名がこの実行委員に企画段階から加わり、最終的には他学年の在校生を巻き込んだ活動となりました。1年生「地域ビジネス」の授業と連携してアイデアを練り、2クラス約80名と2、3年生からも多



高校生には幻のサイダーをプレゼント



海風と波の音が聴こえる芝生エリア

くの生徒がボランティアに参加しました。フライヤーやTwitter等を活用した広報活動を行い、地元のテレビ局の生放送にも出演し来場を呼びかけました。7月のUNOICHIでは、来場した高校生に地元玉野にある「岡山県下唯一の地サイダー」を無料配布するアイデアで目標集客数1,500名を遥かに超える約3,000名の集客が実現しました。また岡山商科大学経営学部教授三好先生と有志の学生に視察を依頼し、秋開催に向けて貴重なアドバイスをいただきました。10月のUNOICHIでは、新たに“家族連れがゆったりのんびりできるスペース”を芝生広場に創造し、約3,500名の集客となりました。



3年生8名から広がったつながり

3.授業での取り組み

1年生では、学校設定科目「地域ビジネス」を活用し、10月に開催された「第8回生協ふれあい祭り」に参加しました。UNOICHI開催当日と重なったため、残り2クラス約80名が参加しました。販売等のボランティアだけでなく、生徒たちが催し物を企画し「クラス合唱」や「妖怪体操第一」を披露し、ちびっ子たちに大人気でした。また部活動から吹奏楽部が参加しました。このように「UNOICHI」や「ふれあい祭り」など地元のイベントに積極的に関わることで、地元を知り玉野を愛する気持ちを育てています。

2年生では、「総合的な学習の時間」を利用して、地域の産業人の方から講演などを聞き、より理解を深めています。

3年生では「課題研究」の授業でテーマ別に学習し、調査研究の他、商品開発や現場実習をととして地域活性化に取り組んでいます。昨年の春には、生徒が考えたスイーツが中四国のコンビニエンスストアにおいて期間限定で販売されました。若い感性でのアイデアは未熟な面もありますが既成概念にとられない斬新なものもあり重宝されています。

4.おわりに

以上紹介した以外にも、生徒は自らボランティア募集に積極的に応募し活動しています。自分が必要とされることは、生徒自身の自己有用感を高めることに繋がります。世代の違う方々との交流は視野を広げ、コミュニケーション能力の向上にも繋がります。

本校は商業高校として歩みを続け、生徒たちがいずれ地域の担い手となり地域経済を活性化できる人材育成を目標としています。これらの取り組みが生徒にとっても地域にとってもWin-Winの関係になるようにコーディネートしていくことが学校としての務めだと感じています。



「ふれあい祭り」での合唱



「総合的な学習の時間」での講演



ファミマものづくりアカデミー最優秀賞

▼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、毎年度、選択領域2講座を開講してまいりました。学習指導要領にできるだけ即したもので、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ております。

ご参加の先生の中には「大学に来るのは卒業以来で、懐かしい」とおっしゃったり、久しぶりにお顔を合わせる同窓の先生方や、他県からご参加くださっている先生方と交流を深められている場面もあり、授業の合間には和やかな雰囲気となっています。

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ております。

平成25年度

○8月8日(木)

商品開発・管理会計の最新動向
(商品開発・管理会計)

三好 宏・井上 信一



※平成27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。

○8月9日(金)

グローバル経済・情報管理の最新動向
(ビジネス経済・ビジネス情報管理)

田中 勝次・大東 正虎

平成26年度

○8月8日(木)

グラフ・アルゴリズム・プログラミング、
経済の国際化の現状と基礎知識
(ビジネス情報処理・ビジネス経済)

西中 恒和・山下 賢二

○8月9日(金)

我が国会計制度の展開と最新動向, 商品開発の
基本的な考え方

(簿記会計・商品開発) 内田 浩徳・三ツ井光晴

平成26年度の授業風景

教職課程を履修して [教員のたまごのタマゴ]

経済学部経済学科4年 池田 慎悟

教職課程を履修して、人間として成長することができました。

日々の講義や経済学の知識、教職の専門知識を蓄え、両立しながら大学生活をするには困難がありますが、それを乗り越えていく力が付いたことが、私にとって大きいものとなりました。

教職課程の一番の醍醐味は、やはり4年次の教育実習です。教育実習で苦勞したことは、指導案の作成でした。しかし、一番やらなければならないことは、授業です。指導案は確かに大切なことですが、作らなければならないかもしれませんが、指導案通りには上手くいかないものです。「指導案があるから」「事前に勉強するから」では通用しません。人に教えるためには、人の3倍の知識が必要とよく言われます。

更に、生徒に分かりやすく楽しく教える努力が必要です。また、生徒一人ひとりの名前を覚える記憶力とコミュニケーション能力がなければなりません。大変かもしれませんが、教職課程を履修しなければ、味わうことができない達成感があります。その達成感を味わうには、事前に準備することとやる気を持つべきです。

教職課程を履修して、後悔することはありません。しかし、途中で挫折してしまう学生もいます。彼らも今では後悔しているのではと思います。ただ、卒業単位とは別に教職の単位を余分に取る必要があるため、履修しなければならない講義が多くなります。そのため、卒業に必要な講義と教職の講義が重なることもあります。単位を落とさないように慎重に考えて履修しなければならないので、覚悟がいります。

岡山商科大学に入り、教員を本気で目指すことは、決して恥ずかしいことではありません。教育学部のある大学に比べて、教育学部のない岡山商科大学で教員になるからこそ、素晴らしいのであり、喜ばしいことなのです。平坦な道ではないからこそ、成長の度合いは大きいものとなるのです。是非、資格の一部と考える人でも履修を考えてみてください。私自身も、本気で教員を目指して達成感を味わいました。

私はこれらの体験を生かして、卒業後は講師をしながら教員を目指し、日々精進していきます。



同養成プログラムは、おかやま信用金庫と本学において包括協定を結んだ2008年から7年間、おかやま信用金庫が社内における人材育成のために行っている「マネジメントサポーター養成塾」において「岡山商科大学産学官連携コーディネーター養成プログラム」として参加しています。受講された方は岡山商科大学認定産学官連携アドバイザーとして活躍できるよう認定されます。

2014年度

○8月6日(水) 10名

「経済効果を計算しよう」

加藤 真也 (経済学部 講師)

「納税者の権利」

加藤 友佳 (法学部 講師)

「我が国における税効果会計の特徴」

内田 浩徳 (経営学部 准教授)

「産学官連携コーディネーター養成プログラムの開催」

経営学部 准教授 内田 浩徳

2014年8月6日に、おかやま信用金庫にて産学官連携アドバイザー認定講座を開催しました。本講座は、若手行員が法学・経済学・経営学の3つのジャンルを受講するというものです。受講した方々からはこの講座で得た知識を自分のものにしようとする熱意を強く感じることができました。受講後、多数の質問も寄せられ、講師一同、大変有意義なものになりました。以下は、筆者が担当した経営学分野で実施した講座内容を概説します。

2000年前後の日本の銀行は不良債権処理に追われ、資本がどんどん目減りする状況にありました。銀行には、自己資本比率が8%を下回れば国際業務ができないというバーゼル合意(バーゼルI)が存在し、目減りした資本の強化が緊急的な政策課題になっていました。

他方、日本の会計学の世界でも2000年前後から、国際的に通用する会計ということで次々と会計基準が公表されました。その会計基準の1つに「税効果会計」があります。

我が国の税効果会計の特徴は、繰延税金資産を計上する企業が極端に多い点が挙げられます。この繰延税金資産を計上する企業が多い要因は、導入当時問題となっていた銀行の自己資本強化の観点によるものでした。繰延税金資産はバーゼルIの計算要素の分子部分を構成しており、それが多ければ自己資本が改善することになります。その当時の繰延税金資産の計上傾向は資本が脆弱な銀行であればあるほど、その割合が高くなっていたとされていました。

そのため、税効果会計導入に係る繰延税金資産の計上に関して「会計の問題というよりは銀行の経営を反映している」(Douglas J. Skinner, The Rise of Deferred Tax Assets in Japan : The Role of Deferred Tax Accounting in The Japanese Banking Crisis, *Journal of Accounting and Economics* Number.46 Issues 2-3, December 2008, p.219.)という指摘があり、我が国の税効果会計の導入は、銀行の救済という政策的側面が色濃いものであったと考えられます。

過去の実施状況

○2008年度

「法の時代におけるコンプライアンス」

西浦 公(法学部・教授)

「地方行財政改革の現状と課題」

多田 憲一郎(経済学部・教授)

「事業選択と市場のコントロール」

川合 一央(商学部・講師)

○2009年度

「リスク処理市場の動向と反省」

大城 裕二(経営学部・教授)

「ネットワークの進化と応用」

小松原 実(経営学部・教授)

「事業選択と市場のコントロール」

川合 一央(商学部・講師)

○2010年度

「歴史から学ぶ経営戦略」

川合 一央(経営学部・講師)

「訪問客による歴史的町並みの観光地としての評価」

直井 岳人(経営学部・准教授)

「2011年中国経済の展望」

南部 稔(経営学部・教授)

○2011年度

「デフレーションと金融政策:日本の経験を中心に」

井田 大輔(経済学部・講師)

「余暇読み:時間としての余暇」

徐 沈廷(経営学部・招聘講師)

「岡山商科大学地域貢献に関する取り組み(仮)」

大崎 紘一(副学長・産学官連携センター長)

○2012年度

「華(はな)と祭りと大売出し

—兵庫県下の地域活性化に取り組んだ30年を振り返って—

三ッ井 光晴(経営学部・教授)

「プラボノで地域を元気にする

～あなたは1本足?2本足?それとも3本足?～

馬淵 キノエ(経営学部・特任教授)

「ケースで身につけるマーケティング・コンセプト」

三好 宏(経営学部・教授)

○2013年度

「憲法改正問題を考える」

西浦 公(法学部・教授)

「後発醤油産地の発展史—戦前の小豆島の事例に学ぶ—」

天野 雅敏(大学院商学研究科・教授)

「農がきらめく21世紀と6次産業化」

岸田 芳朗(経営学部・教授)

アジアESD NGOネットワーク 国際ワークショップ



本学と岡山市との間で、2013年9月に「ESD(持続可能な開発のための教育)」を推進するための協定を締結しました。以来、本学は岡山市京山地区ESD推進協議会などが主催するESD事業の開催に協力するなどの活動を行ってきました。

岡山市のESD事業は、2014年10月に「ESD推進のための公民館-CLC国際会議」、同11月のグローバルRCE会議、ユース・コンファレンス、ユネスコスクール世界大会が開催され、いずれも盛況のうちに終了しました。これらの国際会議に先立つ2014年10月8日、本学は、認定NPO法人「持続可能な開発のための教育の10年」推進会議(ESD-J)が行う国際ワークショップの運営を岡山市と本学経営学部三好宏、松浦美佐子、大石貴之先生方と共に協力しました。

国際ワークショップでは「生物多様性を踏まえたアジアの持続可能な農山漁村社会の形成」をテーマに、アジアにおける生物多様性の保護と持続可能性を重視した、持続可能な農山漁村社会(rural community)形成に向けた地域のエンパワーメント推進方策を、インドのエコ企業(GRAM NIDHI)プロジェクトの事例を通じて、(1)中間支

援NGOの役割とローカルリーダーの発見・育成、(2)マイクロファイナンスを活用した具体的な事業推進手法という2つの観点に特に注目して、中国、韓国、インドネシア、フィリピン、インドのNGOとともに検討し、アジア各国への適用可能性について発表・質疑応答を行いました。

また、日本の事例として、本学と包括協定を締結する新庄村から、三嶋宏宜氏が本学経営学部岸田芳朗教授の協力のもと、新庄村の地域づくりの事例紹介を行いました。

その後のパネル討議では、新庄村が独自に行っている取り組みや、本学と連携し学生が中心となって活動するフィールドスタディの事例に関して、高い評価の声がありました。



第10回 岡山市北区京山地区ESDフェスティバル



2015年1月31日、2月1日に岡山市立京山公民館で開催された「第10回岡山市北区京山地区ESDフェスティバル」に本学からボランティア学生4名(周藝さん、徐暢さん、劉潘さん、石堂加奈さん)と教職員3名が参加しました。

同フェスティバルは、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推進協議会などが中心になって行うもので、今回で10年目を迎えました。本学から参加した中国からの留学生はイベント「ワールドカフェ『世界のお祝いってどんなの?~世界のお菓子を食べよう~』」の中で、中国の春節、端午節、中秋節についてパワーポイントを使い発表し、中秋にまつわるお菓子、「月餅」を来場者に食べてもらいました。また、小中学生を対象としてスタンプラリーを前回から企画提案し、200名ほどの子ども達に参加してもらうことが出来ました。スタンプラリー達成者にはESDに関するエコグッズ等が配られました。(産学官連携センター:中川尚子、中村裕、大崎統一)

日時 2014年10月8日(水) 13:30~16:30

場所 岡山国際交流センター 2F国際会議場

プログラム

- 13:30- ESDに関するアジアNGOネットワーク(ANNE)立ち上げ式典
- 14:00- アジアの持続可能な農山漁村社会の形成国際ワークショップ
主催者あいさつ ESD-J代表理事
国際ワークショップの背景説明
「生物多様性を踏まえたアジアの持続可能な農山漁村社会の形成」
プロジェクトの概要と本国際ワークショップの位置づけ
- 14:20- GRAM NIDHIでの調査結果
- 14:40- GRAM NIDI調査結果を踏まえた
トレーニング・モジュール案(発表)
- 15:00- 日本の事例紹介「新庄村の持続可能な取り組み」
岡山県真庭郡新庄村 三嶋宏宜(住民福祉課長)
- 15:15- パネル討議
「各国の地域コミュニティでのSD・ESDの現状と課題」
(インドネシア、フィリピン、韓国、中国、日本) 含む会場質疑
- 16:30 閉会

岡山商科大学・建国科技大学

日本台湾国際企業発展シンポジウム

去る2014年7月12日(土)、本学と台湾・建国科技大学と合同で「企業の国際化への努力」をテーマに、「2014年日本台湾国際企業発展シンポジウム」を行いました。建国科技大学とは2008年2月に友好協定を結んだことをきっかけに、学生交流、テレビ会議システムによる授業公開等、さまざまな取り組みをして交流を深めてきました。来年度は台湾にて同様のシンポジウムを行う予定です。

午前の部

時間

- 9:30- 9:45 開会の挨拶
岡山商科大学 学長 井尻昭夫 (通訳 陳恵貞)
- 9:50-10:30 第1発表 「会計の国際化と企業」
岡山商科大学 経営学部長 川本和則 (通訳 陳恵貞)
- 10:30-11:10 第2発表 「大学生跨國工作能力之培養-建國科技大學之經驗
(大学生の国際化の能力の育成-建国科技大学の例として)」
建国科技大学 国際企業管理学科
副教授(応用外語学科 助理教授)劉欣芸 氏
(通訳 林麗華)
- 11:20-12:00 第3発表 「日本のジーンズ業界の変遷と現状」
倉敷ファッションセンター(株)
ジーンズソムリエプロジェクト事務局 アドバイザー 花房智彦 氏(通訳 陳恵貞)
- 12:00-12:15 閉会の挨拶
建国科技大学 国際企業管理学科主任 洪雅雯 氏(通訳 林麗華)



会場：アクティブラーニングルーム

午後の部

時間

- 15:00-16:00 ベティスミスジーンズミュージアム、裁縫工場見学
●日本のジーンズの歴史(解説・案内)
●アウトレットで買い物
●希望者にはストラップやビスを打つ体験
- 16:00-17:00 児島ジーンズストリート



「台湾との国際シンポジウムを終えて」

経営学部 准教授 松浦 美佐子

6月の中旬、台湾の建国科技大学から「7月に商大と建国科技大学とで一緒にシンポジウムを開きませんか」とメールを頂きました。たった1ヶ月でどれだけ準備ができるのか不安でしたが、社会総合研究所と経営学部の協力のもと、2014年7月12日、図書館7階アクティブラーニングルームにおいて、建国科技大学国際企業管理学科・応用外国語学科から20名、本学から21名の参加をもって、無事シンポジウムを開催することができました。

シンポジウムのテーマは「企業の国際化への努力」です。岡山商科大学からは経営学部長川本和則先生、建国科技大学からは国際企業管理学科副教授劉欣芸先生が発表されました。その後、倉敷ファッションセンター(株)ジーンズソムリエプロジェクト事務局アドバイザー花房智彦氏から「日本のジーンズ業界の変遷と現状」について、岡山のジーンズ産業の台湾進出のエピソードも交えながら、お話を頂きました。

午後からは建国科技大学の参加者の皆さんを倉敷市児島のベティスミスジーンズミュージアムにご案内し、シンポジウムで学んだジーンズ産業についての理解を深めていただきました。工場の見学もご希望でしたが、土曜休業のため、ミュージアムのみのお見学となりました。その後、建国科技大学からの交換留学生の案内で、倉敷美観地区を観光して一日を終えました。久しぶりに会った台湾からの友人に、倉敷のお気に入りスポットを一生懸命案内している交換留学生の姿は微笑ましいものでした。



建国科技大学とは、他にもテレビ会議システムを利用した日本文化についての遠隔授業、交換留学生の派遣・受け入れ、3年次編入生のダブルディグリーなど、多角的な交流を行っています。次回は台湾で、同様のシンポジウムを実施したいとのこと、本学からの学生・教職員の派遣を要望されました。今後は国際交流委員会の主導のもと、より発展的な交流が実現することと期待しております。

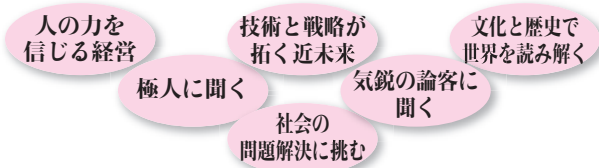
時代の“潮流と深層”を読み解く。

慶應丸の内シティキャンパスの定例講演会

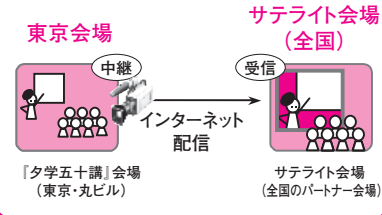
『夕学(せきがく)五十講』(東京開催)を インターネットで全国へ中継配信

「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。

<2015年度前期の講演テーマ>



【受講イメージ】



2015年度前期配信講座一覧

聞き逃せない、見逃せない、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。

2015年度前期は以上の6テーマに基づき、15講演を放映します。

4月7日(火) <人の力を信じる経営>

田村 次郎 | 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
「[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>

唐池 恒二 | 九州旅客鉄道株式会社 代表取締役会長
「夢みる力が「気」をつくる」

4月14日(火) <極人に聞く>

ヤマザキマリ | 漫画家
「辺境のない生き方」

4月17日(金) <技術と戦略が拓く近未来>

山田 英夫 | 早稲田大学ビジネススクール 教授
「競争しない競争戦略」

5月12日(火) <極人に聞く>

五木 寛之 | 作家
「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>

松本 晃 | カルビー株式会社 代表取締役会長兼CEO
「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>

川村 元気 | 映画プロデューサー・小説家
「企画における“発見”と“発明”」

6月4日(木) <気鋭の論客に聞く>

水野 和夫 | 日本大学国際関係学部 教授
「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>

千住 博 | 画家・京造形芸術大学教授
「日本の美、世界の美」

6月17日(水) <人の力を信じる経営>

遠藤 功 | 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
「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>

山本 雄士 | 株式会社ミナケア 代表取締役
「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>

山下 洋輔 | ジャズ・ピアニスト、国立音楽大学招聘教授
「魂の音楽 ジャズの魅力」

7月7日(火) <気鋭の論客に聞く>

伊藤 元重 | 東京大学大学院経済学研究科 教授
「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>

村木 厚子 | 厚生労働事務次官
「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>

富山 和彦 | 株式会社経営共創基盤 代表取締役CEO
「日本はローカル経済で甦る」

2015年4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。

2014年度 前期 サテライト配信講演実績

テーマ

気鋭の論客に聞く/先が見えない時代の経営論/創造を育む方法論/
大人の教養/時代の風を受けて

4月11日(金) <大人の教養>

歌人

穂村 弘 (ほむら ひろし)
「言葉の正体」

4月14日(月) <時代の風を受けて>

元サッカー日本代表主将

宮本 恒靖 (みやもと つねやす)
「FIFAマスターで考えた日本サッカーの未来地図」

4月18日(金) <先が見えない時代の経営論>

慶應義塾大学大学院経営管理研究科 教授

井上 哲浩 (いのうえ あきひろ)
「ビッグデータ時代のマーケティング戦略」

5月14日(水) <気鋭の論客に聞く>

前高知県知事、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 特別招聘教授

橋本 大二郎 (はしもと だいじろう)
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、
外交ジャーナリスト・作家

手嶋 龍一 (てしま りゅういち)

「国と地方を分ける意味～分権はなぜ必要か～」

◎対談形式の講演です。

5月16日(金) <先が見えない時代の経営論>

WIN CONSULTANT株式会社 社長、元エルピーダメモリ(株)社長

坂本 幸雄 (さかもと ゆきお)
「エルピーダの戦いを振り返って」

5月20日(火) <気鋭の論客に聞く>

東京大学大学院経済学研究科・経済学部 教授

柳川 範之 (やながわ のりゆき)
「40歳からの会社に頼らない働き方」

5月22日(木) <先が見えない時代の経営論>

神戸大学大学院経営学研究科 教授

小川 進 (おがわ すずむ)
「ユーザーイノベーション：
消費者からはじまるモノ作りの未来」

5月28日(水) <気鋭の論客に聞く>

株式会社日本総合研究所 調査部主席研究員

深谷 浩介 (ふかや こうすけ)
「お金に換算できない価値が眠るところ」

6月5日(木) <時代の風を受けて>

帝京大学医学部外科 准教授

新見 正則 (にいみ まさのり)
「マウスが教えてくれた幸せな生き方論」

6月6日(金) <大人の教養>

国立科学博物館本資料センター コレクションディレクター

窪守 恒己 (くぼでら つねみ)
「深海の怪魔 ダイオウイカを追いかけて」

6月11日(水) <先が見えない時代の経営論>

慶應義塾大学商学部 教授

菊澤 研宗 (きくざわ けんしゅう)
「いまこそ経営に哲学を！」

6月20日(金) <大人の教養>

京都大学大学院教育学研究科 准教授

佐藤 卓己 (さとう たくみ)
「民意のリテラシーにむけて
—「世論の輿論化」を考える—

7月4日(金) <創造を育む方法論>

横浜国立大学大学院国際社会科学研究院 准教授

服部 泰宏 (はっとり やすひろ)
「組織と個人の見えざる約束」

7月11日(金) <先が見えない時代の経営論>

株式会社良品計画 代表取締役会長

松井 忠三 (まつい ただみつ)
「シンプルなお仕事組合が会社を変え、人を育てる」

7月25日(金) <気鋭の論客に聞く>

東京大学大学院経済学研究科 教授、
東京大学ものづくり経営研究センター長

藤本 隆宏 (ふじもと たかひろ)
「日本のものづくりは「夜明け前」か」

2014年度 後期 サテライト配信講演実績

テーマ

自分の頭で考える/先が見えない時代の経営論/共感と共生の方法論/
気鋭の論客に聞く/この人に聞く

10月2日(木) <自分の頭で考える>

教育改革実践家

藤原 和博 (ふじはら かずひろ)
「正解のない問いに向き合う力」

10月3日(金) <先が見えない時代の経営論>

東京理科大学大学院イノベーション研究科 教授

伊丹 敬之 (いたみ ひろゆき)
「孫子に経営を読む」

10月9日(木) <先が見えない時代の経営論>

ネスレ日本株式会社 代表取締役社長兼CEO

高岡 浩三 (たかおか こうぞう)
「成熟先進国におけるビジネスモデルイノベーション
～21世紀型マーケティング」

10月21日(火) <この人に聞く>

書道家

武田 双雲 (たけだ そううん)
「ポジティブの教科書」

11月4日(火) <気鋭の論客に聞く>

妙心寺退蔵院 副住職

松山 大耕 (まつやま たいこう)
「禅とグローバリゼーション」

11月7日(金) <先が見えない時代の経営論>

東京大学 大学総合教育研究センター 准教授

中原 淳 (なかはら じゅん)
宇宙航空研究開発機構 有人宇宙ミッション本部
宇宙環境利用センター 計画マネジャー

山口 孝夫 (やまぐち たかお)
「リーダーシップは測れるのか?育てられるのか?
～宇宙飛行士の選抜・育成システムから考える～」
※対談を含む講演です。

11月11日(火) <先が見えない時代の経営論>

旭酒造株式会社 代表取締役

桜井 博志 (さくらい ひろし)
「ピンチはチャンス!～「獺祭」を世界に届ける～」

11月13日(木) <自分の頭で考える>

東京大学東洋文化研究所 教授

安富 歩 (やすとみ あゆむ)
「ドラッカーと論語:未来を切り開くマネジメントの思想」

11月28日(金) <自分の頭で考える>

筑波大学医学医療系社会精神保健学 教授

斎藤 環 (さいとう たまき)
「ヤンキー化と日本人論」

12月3日(水) <共感と共生の方法論>

クリエイティブディレクター、慶應義塾大学特別招聘准教授

水野 学 (みずの まなぶ)
「いま経営に必要なブランディングとデザイン」

12月9日(火) <気鋭の論客に聞く>

慶應義塾大学経済学部 教授

駒形 哲哉 (こまがた てつや)
「中国の社会主義市場経済は続くのか」

12月11日(木) <共感と共生の方法論>

一般社団法人日本アンガーマネジメント協会 代表理事

安藤 俊介 (あんどう しゅんすけ)
「怒りをコントロールする技術」

1月15日(木) <自分の頭で考える>

慶應義塾福澤研究センター 教授

西澤 直子 (にしざわ なおこ)
「「一身独立」して「一国独立」す
～福澤諭吉からのメッセージ～」

1月23日(金) <先が見えない時代の経営論>

早稲田大学ビジネススクール 教授

内田 和成 (うちだ かずなり)
「既存事業の防衛戦略
—新たな挑戦者にどう対応すべきか—」

1月28日(水) <共感と共生の方法論>

南山大学人文学部心理人間学 教授

中村 和彦 (なかむら かずひこ)
「組織開発のすすめ」

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。

★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

2014年度実績

8/6(水)

おかやま信用金庫様のご依頼により実施

「おかやま信用金庫マネジメントサポーター養成塾」

「経済効果を計算しよう」

加藤 真也(経済学部 講師)

「納税者の権利」

加藤 友佳(法学部 講師)

「我が国における税効果会計の特徴」

内田 浩徳(経営学部 准教授)

7/19(土)

岡山県瓦工事協同組合様のご依頼により実施

会場：岡山商科大学

「瓦でつくる楽しい暮らしワークショップ」

馬淵 キノエ(経営学部 特任教授)

三好 宏(経営学部 教授)

8/29(金)

三野公会堂にて実施

「現代社会における生活習慣病とその対策」

岩橋 邦彦(経営学部 教授)

10/11(土)

岡山商工会議所様のご依頼により実施

会場：岡山商科大学

「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)

3/7(土)

岡山商工会議所様のご依頼により実施

会場：岡山商科大学

「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)

岡山県卸センター「岡山方谷塾ビジネススクール」様のご依頼により実施

4/22(火)

「農と食にビジネスチャンスあり!!」

岸田 芳朗(経営学部 教授)

6/9(月)

「裁判員制度の現状」

小浦 美保(法学部 准教授)

7/4(金)

「中年男性の働き方の現状と課題」

有利 隆一(経済学部 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!～

2014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	法学部教授	越智 悦子	近代日本文学
	現代科学と宮沢賢治	法学部教授	九鬼 一人	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	経営学部教授	岩橋 邦彦	健康教育 運動生理学
	戦後ドイツにおける「過去の克服」	経営学部准教授	香月 恵里	ドイツ語 ドイツ文学
	・考える方法・考える楽しみ ・無限の世界（アキレスとカメ） ・偶然と必然 ・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	経営学部教授	西中 恒和	数学
法 学	裁判員制度の現状	法学部准教授	小浦 美保	刑事訴訟法 刑事政策
	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	法学部准教授	下田 大介	民法
	国際紛争の処理について	法学部准教授	砂川 和泉	国際法
経 済 学	中年男性の働き方の現状と課題	経済学部教授	有利 隆一	労働経済学
	・地方分権時代の地方行財政改革 ・住民協働と地域づくり	経済学部教授	多田 憲一郎	地方財政 地域経済
	岡山県における豊かさ	経済学部教授	田中 勝次	国際金融論
	金融危機における日米欧の金融政策	経済学部准教授	山根 智沙子	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―瀬戸内を中心にして― ・商社から見た日本とオーストラリアの貿易史	経営学部教授	天野 雅敏	商業史 日本経済史
	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	経営学部教授	井上 信一	管理会計論
	中国企業の現状と課題	経営学部准教授	于 琳	国際経営論 経営管理論
	・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	産学官連携 経営工学
	・これからどうする、日本企業 ・経営者の素顔と資質	経営学部教授	長田 貴仁	経営学 企業家論(経営者論)
	・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	経営学部講師	川合 一央	経営史
	・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― ・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	経営学部教授	岸田 芳朗	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
	・サービサイジング ～モノを売らずにサービスを売る～ ・ワークショップの手法と実際	経営学部特任教授	馬淵キノエ	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	経営学部教授	三ッ井光晴	商品開発 サービス経営
	マーケティング戦略	経営学部教授	三好 宏	マーケティング 流通システム
	・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	経営学部講師	横澤 幸宏	イノベーション・マネジメント 経営戦略論

岡山県 生涯学習センター 委託事業



岡山県では、県民の皆さんが自分に適した学習内容を選択し、学習できるように、様々な学習機関が行う講座を体系化し、「岡山県生涯学習大学」を開催しています。

本学では、めまぐるしい変化を遂げる社会の中で、自分自身で知り、考え、行動するためのエッセンスを皆さんにお伝えしています。

岡山県生涯学習大学（現代的課題を学ぶコース）

講座名 「少子高齢化と日本経済」

わが国では少子高齢化が急速に進展している。本講座では、このような人口動態の変化が日本経済に与える影響と政策的な課題についてさまざまな分野の専門家がわかりやすく講じる。

2014年度 講座日程・テーマ

月 日	時間	テーマ		講 師
8月25日(月)	10:00~12:00	少子高齢化と地域経済	経済学部・教授	多田憲一郎
	13:00~15:00	国の財政と少子高齢化	山口大学経済学部 准教授	小嶋 寿史
8月26日(火)	10:00~12:00	高齢化社会における資産運用の現状と今後の展望	経済学部・准教授	山根智沙子
	13:00~15:00	高齢者雇用—企業と高齢者の選択と課題	経済学部・教授	有利 隆一
8月27日(水)	10:00~12:00	少子高齢化と女性・若年の雇用	経済学部・教授	三谷 直紀
	13:00~15:00	少子高齢化社会と医療保険制度を巡る諸問題	元経済学部・教授	山下 隆資
8月28日(木)	10:00~12:00	超高齢社会における介護保険と老いの覚悟	経済学部・講師	国光 類
	13:00~15:00	福祉国家のゆくえ	経済学部・教授	福田 亘

本年度は経済学部の教員が担当。参加受講者：33名。
テレビ会議システムを使い、サテライト会場（瀬戸内市）でも実施。
*最新の情報については、別途お問い合わせください。

受講者 Voice の声

- 少子高齢化の諸問題を様々な視点から講義をして頂き、参考になった。莫大な債務、社会補償の負担を減らすのは難しいかもしれないが、各々が当事者意識をもって、自分の仕事や地域でできることはある。それらを積み上げていけば、経済は活性化していくと思う。まず自分から具体的に行動していきたい。

著書紹介

宮本又郎・加護野忠男・企業家研究フォーラム[編]

『企業家学のすすめ』

株式会社有斐閣
(2014年)

経営学部 教授 長田 貴仁

時代の変革期、また不透明な時代、真の「企業家」が必要とされる。

本書は、経営学、経済史、経営史の第一人者7名（宮本又郎・加護野忠男・橋川武郎・角田隆太郎・金井一頼・沢井実・松島茂）の編集のもと、企業家にかかわる35テーマに豪華執筆陣でさまざまなケースとアプローチを駆使して、その本質に迫る。

ケースは、松下幸之助や豊田喜一郎といった著名な企業家たちはもちろん、古くは近江商人から現代はAKB48を生み出した秋元康まで取り上げ、活き活きとした企業家の生きざまとその思考を間近に感じられる書籍である。親切な解題付き文献ガイド、全国企業家ミュージアムのリストなど付録も充実している。

本書の中で、筆者（長田貴仁）は、Ⅱ「企業家の輩出基盤」において、「社内企業家に求められる資質」を執筆した。DIC（大日本インキ化学工業）の社内ベンチャーとして発足したスポーツクラブ・ルネサンスで会長を務める斎藤敏一氏と、32歳にしてパナソニックの社内ベンチャー「アクティブリンク」を創業し、その後10年間陣頭指揮を執り続ける藤本弘道社長をケースとして取り上げ、社内ベンチャーの現代的意義を説いた。

一般的な家庭に育てば、経営者を父母、親族に持たず、経営者を育成するいわゆる帝王教育を授かることはない。それどころか、学校教育の不備もありビジネスを意識する環境に触れることさえないかもしれない。手元に大きな資金を持たない人が、大きなリスクを背負うことなく起業し、持続的発展を遂げていくためにはどのようにすればよいか。

それを実現するための仮説が「社内企業家（イントラプレナー）」のすすめである。あえて「起業家」ではなく「企業家」という名詞を使ったのは、起業するだけなら諸条件が整えば誰でもできるが、起業後も持続的に発展させてこそ日本経済に貢献できると考えたからである。花火を高々と打ち上げる「起業家」は注目されがちだが、地味に見える社内企業家の価値を再認識しうまく活用してみてもどうだろうか。

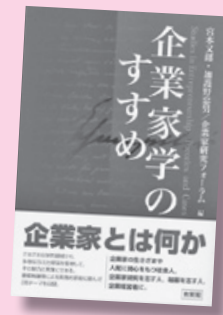
「社内企業家」はサラリーマンにとってもチャンスだ。年功序列が崩壊するなど日本の経営の特徴の一つとされてきた終身雇用も限界に近づきつつある。リストラが一般化した今、その後の人生設計を考えておかななくてはならなくなった。一方で、65歳定年延長が法制化されたが、不満足な条件のもと、今いる会社で働き続けて本当に幸せなのか、と自問自答し悩む現役サラリーマンも散見される。既存事業の活力が衰えてきている企業側にとっても、収益力強化、雇用創出という面でも新規事業創出は必須の課題となってきた。

ビッグビジネスの成長が鈍化し閉塞感が漂い業績が悪化すると、その原因として「大企業病」という言葉がよく使われる。既存事業の先細りが分かっているのに新規事業が生まれにくいのも大企業病が災いしている。その「症状」は主に次の三つである。

1. 組織の硬直性=新規事業、社内ベンチャーを始めようとしても組織のルールや手続きが面倒でタイミングを失う。
2. リスク回避の風土=組織が巨大化し、減点主義の人事考課が行われるようになると従業員は進んでリスクをとろうとしなくなる。
3. コンセンサス取り付けのむずかしさ=日本企業はコンセンサスによる経営が主流。ベンチャーが対象とするリスクの高い新規事業に対しては、必ずといっていいほど、既存部門から反対の声が出る。

そもそも、ベンチャーは独創的な企業家が始め、スピーディーな意思決定、大胆な行動力が求められるためコンセンサスよりも独裁的な要素が必要だ。体質的に大企業に合っていないといえよう。とはいえ、新しい種をまいておかないと企業の持続的発展は望めない。だからこそ工夫がいるのだ。このことは大企業に限ったことではなく、中小企業、商店にも当てはまる。

業績悪化（赤字）の打開策として、近年、大量のリストラ（人員削減）が行われるようになってきた。皮肉なことに早期退職を募集したところ、優秀な人まで辞めてしまうことも少なくない。注視してみると、余剰人員を抱えていると思われる大企業は人材の宝庫でもある。活用しきれない人材は多い。彼らに光を当ててこそ活路が見出せるのではないだろうか。小さな組織でも夢とリスクの狭間で新規事業創造を躊躇している金の卵はある。まさに彼らは「社内企業家」の候補者である。



著書紹介

『オンデマンド版 新カント学派の価値哲学 体系と生のはざま』

株式会社弘文堂 (2014年)

法学部 教授 九鬼 一人

本書はかつて1989年に上梓した、『新カント学派の価値哲学 体系と生のはざま』の新版である。19世紀半ばから20世紀前半にドイツで力をもった哲学流派、新カント学派、そのなかでも価値を手掛かりとして展開した西南ドイツ学派にかんする、概括的研究書である。とくにマックス・ヴェーバーにも影響を与えたハインリッヒ・リッカートの哲学に焦点を絞っている。

基本的には旧著の構成を踏襲しているが以下の点を変更した。

- 一、誤植・明らかな間違いもしくは原書の綴りと違う部分・解釈上の誤り・圏点(原著強調)の脱落および修正・漢字の誤表記
- 二、誤訳
- 三、明らかに日本語としておかしい表現・生硬すぎる表現・冗長すぎる表現
- 四、人名の表記・ドイツ語の発音・送り仮名の統一・ひらがなを漢字に統一したところ・若干の補足



一見、些末な変更のように思われるかもしれないが、リッカート解釈の根幹にかかわる、以下のような訂正もしている。旧著53ページの最後から一行目は次ページにかけて以下のように続く。「……超越的客観は、三つの主観概念をこのように定式化すると、そのいずれとも必然的な相関概念になることは決してない」(Der Gegenstand der Erkenntnis, 2. Aufl., S. 26.)。ここは狭義の認識を行う主観(=「認識論的主観」)を旧著で論じる前の箇所だから、意識内容とは独立な「超越的客観」は、かくのごとき主観に対して有意味な相関項になるのではないか、という疑問が残る。実際、2003、『真理・価値・価値観』岡山商科大学, 72ページでは「超越的客観」を、「認識論的主観」の相関項と解している。新著53ページでは、「超越的客観」がいかなる主観とも相関概念にならないことを、強調するため以下のように訳し直した。

「この三つの主観概念の定式化にさいして、超越的客観[=認識の対象]は、どの主観概念の必然的相関概念のなかからも、まるまる脱落している」。このように訳すと、「認識論的主観」の相関項にもなりえないことが明確になる。そもそも相関項としての主観側・客観側は、新カント学派のヒューム主義者エルンスト・ラースが「意識のべったり拵る場」での「区分け・障地取り」に用いた概念であって、意識に現われる〈場〉を記述する「現象主義」と密接に結びついているのである。とすればこのリッカートの規定は、「現象主義」と接点をもちながら、意識を超える方向を示している。

この論点はデイルタイ全集第24巻で、生の哲学者デイルタイによるリッカートの「現象主義」へのとがめ立ててに対する、彼の側からの一つの答えになっているのである。まとめれば、「超越的客観」=認識の対象は、意識の内に存在するものから隔たった、〈存在ならざる独自のX=価値自体〉であることが新著を執筆する過程で明らかになった。これをふまえると、デイルタイとの対決・意識からの離陸のプロセスが今後の研究課題として浮上してくる。

今年(2015年度)にはデイルタイのリッカート批判にかんする論考を執筆する予定であるから、新著の成果を最大限に生かしてゆきたいと思う。論点は「現象主義」をリッカート哲学経歴の出発点としながら、対象の主観的定立(立てること=Position)ではなく、対象の客観的措定(根を下ろすこと=Setzung)にその哲学の要を求めらることにわたる。これは「定立」された表象(意識)の奥に、物自体を措定したカントと同様、デイルタイ的な実在論に接近するということである。新カント学派という、ともすれば意識次第でどうにもなる「観念論」と誤解されるかもしれない。しかしながらカントがいう「超越論的観念論者は、経験的実在論者でありうる」(Kant, I., 『純粋理性批判』, A370.)の意味では、意外と「実在論」(個人の考えに左右されない客観性・排中律を意味する考え)の相貌をもっている。久しぶりに出した新著をめくりながら、かような思いをめぐらすのであった。

著書紹介

『ものづくりに役立つ
経営工学の事典—180の知識—』

公益社団法人日本経営工学会[編]
株式会社朝倉書店(2014年)

経済学部教授 西 敏明

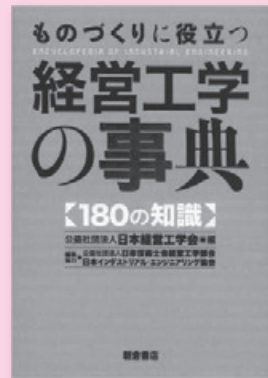
本事典*の企画の内容は、経営工学はどのような学問で、どのように社会に役立つのかについて、少しでも答えるべく、また経営工学の学問的知識を紹介するだけでなく、知識を活用して行動する場と、その行動によって、開かれる多くの夢と楽しさをつたえるべく、まとめられた事典である。

内容は、経営工学がカバーする「対象」に着目した103項目、およびその「方法」に着目した73項目の合計180項目について解説している。これらはF.W.テイラー以降、100年にわたって蓄積された経営工学の知識の体系化そのものである。前述の項目は、総論、人、もの、資金、環境、情報、確率・統計、IE・QC・OR、意思決定・評価、情報技術の各分野から整理した項目で構成され、見開き2頁で、①用語の解説、②歴史と課題、③活用と展開の3つの構成に分けて解説している。

研究者、産業人、若い読者(高校生・大学生)の方々に親しんでいただける内容に配慮しており、それは、本書の最初の方で、「企業人(実務家)のための活用ガイド」と「高校生のための活用ガイド」としてわかりやすく書かれている。

企業人に向けては、理論の理解を進めると同時に活用事例を知っていただき、活用していただきたい。また高校生に向けては、この事典との出会いをきっかけに経営工学に興味を持ってほしいと願っている。

*:本事典の「序」、「出版にあたって」、「企業人(実務家)のための『経営工学の事典』活用ガイド」、「高校生のための『経営工学の事典』活用ガイド、および帯をもとに引用改変し、本文章を構成している。



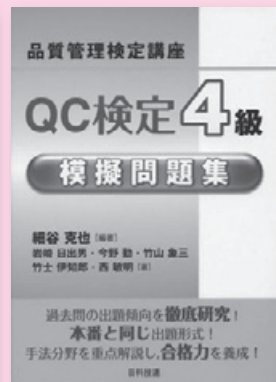
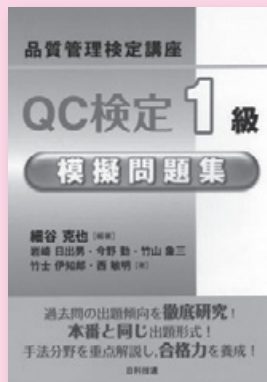
「品質管理検定講座 QC検定1級模擬問題集」
「品質管理検定講座 QC検定4級模擬問題集」

細谷克也[編著]、岩崎日出男、今野勤、竹山象三、竹士伊知郎、西敏明[著]
株式会社日科技連出版社(2014年)

商大レビューNo.23で紹介された「品質管理検定講座 QC検定2級模擬問題集」、「品質管理検定講座 QC検定3級模擬問題集」の刊行の後、1級、4級が順次刊行されました。

本書*は、QC検定の受検者向けに書かれた本である。本書の題名にも入っているQC検定は、正式名称は、「品質管理検定」である。これは日本の品質管理を様々な組織・地域への普及するため、また組織の品質管理の向上・発展に資することを目的に創設された。この検定は、2005年12月に第1回目が始められ、現在、全国で年2回の試験が実施されている。なお、2014年9月の第18回検定試験で、総申込者数が55,956人、総合合格者数が25,534人である。

このQC検定の認定は、品質管理、標準化の考え方や品質管理の手法(統計的方法など数理的な方法、考え方を含む)について、必要性の観点から、知識、能力に関するレベルを設定し、筆記試験により、知識レベルを評価するもので、1級、準1級、2級、3級、4級まで、4つの級(5つのレベル)が設定されている。



*:本書2冊の本中の「はじめに」をもとに引用改変している。

社会学概論Ⅱ

毎日がアクティブ・ラーニング!

非常勤講師 森 弥生

2014年3月26日、本学のアクティブラーニングルーム開設当日、福武財団を通じて講演させていただいたことが、当授業を担当するきっかけでした。先生方に「Visual Thinking Strategies (以下VTS)という美術鑑賞法を、岡山出身でWWIIを挟んだ時期にアメリカ画壇で活躍した国吉康雄の作品によって体験していただき、同年5月9日には学生150名にアクティブ・ラーニングを体験していただきました。

ニューヨーク近代美術館で1980年代に開発された「鑑賞者に合った作品を、適切なファシリテーションによってグループで対話しながら、鑑賞者自らartの本質に迫っていく」鑑賞法は、知識注入型ギャラリートークとは本質的に異なり、artを「見る・考える・話す・他者の考えを聞く→また見る」というサイクルで追究する主体的かつ協働的な方略で、今では世界中の美術館で通常のプログラムに組み込まれつつあると聞きます。知識偏重の講義から鑑賞者主体の

対話による追究への質的な変換は、とりわけ日本の教育界の喫緊の課題ともいえるでしょう。

artという、誰にとっても多義的で多様性と不思議に満ちた世界と相

対することで必然的に観察力が高まり、観察から推論を立てて自分なりの解釈を立てるCritical Thinkingの力が求められます。そして他者に的確に伝わるように解釈や感情を言語化して伝えるCommunication能力の形成につながっていきます。

現在VTSで授業構成しているのは、美術系大学やアートコミュニケーション学科などが中心ですが、2013年7月に文化庁主催で芸術と一般社会をつなぐ方略に関するシンポジウムが開かれたように、徐々に大学や会社の研修などに活用され始めています。

何人かの学生・留学生在がレポートに「まるで大学の授業みたいだ。」と書いていて、Scholarへの原点回帰だとうれしくなりました。

2015年度は前期後期でステップアップを図る予定です。みる・考える・話す・聴くことを通して視野を広げ、自信を持って社会に向き合しましょう。



アクティブラーニングによる経営学特殊講義開始

経営学部 渡邊 憲二

2014年4月から(一社)岡山経済同友会のご協力のもと、「将来を考える経営」をテーマに経営学特殊講義を開講しています。1996年から始まった本講義も19年目を迎え、本年度から「アクティブラーニング」という新しい教育形式での講義が始まりました。この新しい教育形式は、提示された課題に対してグループ内で討論し、まとめ、そして発表までを行うことで、集団での問題解決能力や発表力の修得を目的として取り入れました。

2014年度前期は、公益法人福武財団事務局長・金代健次郎氏、公益法人福武財団国吉康雄分室アドバイザー・森弥生氏、岡山市商店会連合会会長・長谷川誠氏、岡山市中之町街づくり(株)代表取締役社長・片山進平氏、(株)岡山コンベンションセンター代表取締役社長・藤原隆昭氏、山陽SC開発(株)代表取締役社長・押川正大氏、備前焼作家・藤原和氏にご登壇いただきました。後期では、(一社)岡山経済同友会代表幹事・萩原邦章氏、サンワサプライ(株)代表取締役社長・山田哲也氏、(株)シーズ代表取締役社長・平川清高氏、NPO

法人輝くママ支援ネットワークばらママ代表・藤井弥生氏、うらじゃ振興会岡山商工会議所スポーツ支援委員会委員長・延原正浩氏、船橋寛子氏、濱岡加奈子氏、岡山中央魚市(株)代表取締役社長・同前裕一郎氏ら6名に2回ずつ講義をして頂きました。



経営学特殊講義

2014年度

岡山商科大学 孔子学院活動報告

(1) 春節交流会

2014年1月25日、中国の年中行事である春節を中国語講座受講生や地域住民に体験してもらうため、「春節交流会」を開催した。参加者は孔子学院の教師や留学生達と共に餃子を作った。二胡演奏「北国の春」、中国少数民族(傣族)舞踊「春の律動」、中国現代の歌「十年」などの出し物を楽しみながら盛んな交流を行った。中国語講座受講生、地域住民と留学生を併せて95名の参加者があった。



(2) 中国文化サロン(二胡教室)



2014年5月18日、中国文化の普及を市民に図る事を目指して「中国文化サロン」を開催した。

中国文化サロンは中国伝統楽器について詳しく紹介し、参加者は二胡演奏の体験することもできた。37名の参加者があった。

(3) 端午節交流会

2014年5月31日、中国の年中行事である端午節を中国語講座受講生や地域住民に体験してもらうため、「端午節交流会」を開催した。交流会に先立って、孔子学院黎曉妮副院長は端午節にまつわる伝説を紹介し、その後参加者は孔子学院の教師や留学生達と共にちまき作りなど体験した。中国語講座受講生、近隣住民と留学生を併せて61名の参加者があった。



(4) 中国語朗読コンテスト



孔子学院が設立されて7年目になり、これらの受講生に学習成果を発表し、他の中国語学習者と交流する機会を提供するため、2014年6月21日に第1回中国語朗読コンテストを開催した。書類審査を通過した9名の選手(社会人4名、学生5名)が発表した。

(5) 子供向け中国文化講座

2014年6月22日、岡山県内の中国語教室の要請を受けて、子供向け中国文化講座が行われた。孔子学院副院長の黎曉妮は「中国はどんな国」のテーマで子供たちに中国の人口、民族、文化などを紹介した。その後子供たちは孔子学院の教師と共に中国京劇のお面描きなど体験した。22名の参加者があった。



(6) 太極拳教室

2014年7月10日、岡山市福祉交流プラザ旭東の要請を受けて、太極拳教室を開催した。孔子学院副院長の盛凱は丁寧に参加者に太極拳の基本知識を説明し、太極拳を実践してもらった。近隣地域から15名が教室に参加した。



(7) 料理教室

2014年7月12日、岡山市福祉交流プラザ富原の要請を受けて、中国餃子作り教室を開催した。孔子学院教師は丁寧に参加者に説明し、餃子作りを体験してもらった。そのほか、簡単な中国語教室も行われた。近隣地域から15名の一般市民が教室に参加した。



(8) 青少年中国文化体験ツアーin燕趙園



2014年7月27日、「青少年中国文化体験ツアーin燕趙園」を実施した。小中学生と保護者を併せて40名の参加者があった。参加者は中国の雑技を鑑賞したり、中国式庭園を見学したり、中国式風呂を体験したりして、楽しい一日を過ごした。



(9) 孔子学院の日

中国孔子学院設立10周年を記念して、全世界中の孔子学院(課堂)では中国語や中国文化への理解を高めることを目的に、様々なイベントが行われた。本学院では、2014年9月27日、一日開放し、公開講座や文化体験交流会を開催した。約200名の参加者があった。



(10) 伝統芸術鑑賞会

2014年10月25日、中国文化の普及を市民に図る事を目的として「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及び学生による二胡、古箏、琵琶の合奏や独奏などが披露され、約100名の参加者があった。



(11) 大学祭



2014年10月25日～26日、岡山商科大学大学祭に出店し、国家漢弁から送られてきた中国文化に関する資料を展示し、数多くの大学祭の来場者に孔子学院の活動をアピールした。

孔子学院2014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	60
	後期中国語講座(入門、初級、中級、上級)	学生、社会人	11	49
2	特訓コース	社会人	2	3
3	太極拳コース	社会人	2	10
4	子どもコース	小学生	3	25
5	初級中国語	学部生	4	240
6	出前中国語講座(高校への派遣)	高校生	3	180
7	RSKラジオ講座	一般リスナー	50	約8万
合 計				563

(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	95
2	第1回中国文化サロン(二胡)	社会人及び学生	37
3	端午節交流会	社会人及び学生	61
4	中国語朗読コンテスト	高校生、大学生、社会人	9
5	子ども向け中国文化講座	小学生及び保護者	22
6	太極拳教室	一般市民	15
7	料理教室	一般市民	15
8	青少年中国文化体験ツアーin燕趙園	小中学生及び保護者	40
9	孔子学院の日	社会人及び学生	約200
10	伝統芸術鑑賞会	社会人及び学生	約100
11	大学祭出店	社会人及び学生	多数
12	中医学健康法講座—耳ツボと健康—	一般市民	約50
13	遠隔通信システムによる中国文化講座(10月から計6回)	高校生	60
14	ウィンターキャンプ教育関係者訪中団	学生・教育関係者	13
合 計			717

(12) 中医学健康法講座

2014年11月22日、「中医学健康法講座——耳ツボと健康」を開催した。学校法人兵庫医科大学 中医薬孔子学院 副学院長(北京中医薬大学鍼灸推拿学部 教授) 鄒継紅先生は健康にいいとされている耳のツボについて詳しく紹介し、参加者一人一人にこれらのツボの探し方を指導した。講座の後半、鄒継紅先生は参加者の質問を詳しく説明した。約50名の参加者があった。



(13) 津山商業高校生との交流会



2014年10月～12月、孔子学院のプロジェクト「小中高向け中国文化普及講座」として、遠隔通信システムによる中国文化講座を開催した。

最終回の2014年12月20日、岡山県立津山商業高校で中国文化交流会を行われ、高校生たちは孔子学院の教師や留学生達と共に餃子を作った。津山商業高校校長先生も含め、教職員3名は皆さんと一緒に水餃子を食べながら、中国の文化、生活習慣について話をした。その後、高校生たちは太極拳と中国結び作りを体験しながら盛んな交流を行った。約20名の参加者があった。

(14) ウィンターキャンプ・教育関係者訪中団

2014年12月25日より30日までの6日間、「ウィンターキャンプ・高校校長訪中団」として提携校である大連外国語学院大学に9名の学生と5名の高校校長、教頭、国際交流教育関係者を派遣した。

3年目を迎えた商大塾を振り返り

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3年目を迎え、資格に関する相談の場として定着してきました。本年度は、難易度の高い資格取得を目指すための相談も増えてきました。

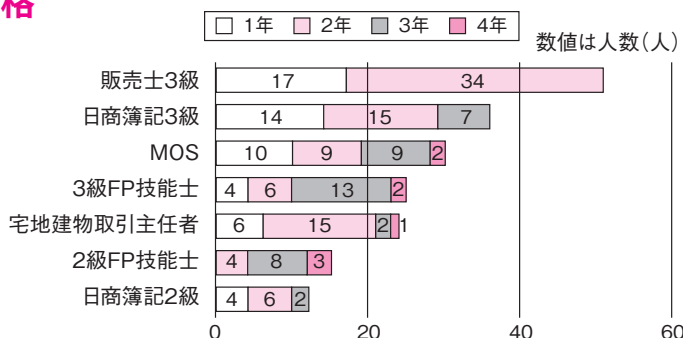
◆1年間を通じて相談が多かった資格

昨年度はMOS(Microsoft Office Specialist)の相談が最も多かったのですが、本年度は販売士3級や日商簿記3級といった基礎的な技能を身につけるための資格についての相談が多かったことが特徴といえます(図表1参照)。

なかでも、2年次生の相談が多かったことが印象的です。前年によく相談に訪れてきてくれた学生が本年も引き続き、それも友人を連れて来てくれたケースが増えました。

本人は次のステップ(上級資格)を目指し、友人にも資格取得を推奨する。実際に合格した学生が

“仲間”を作っていくことは、とても良い雰囲気ですし、商大塾が「資格サークル的な役割」も果たしているように思えます。来年もこの流れが継続するよう、「気軽に行ける相談窓口」であり続けたいと考えております。



図表1 主要資格における学年別相談者数

◆大幅に受検者が増加した資格

昨年度より受検者が大幅に増加したのは、日商簿記検定3級(約51%増)、販売士検定3級(約42%増)、経済学検定(約49%増)、経営学検定(約333%増)、世界遺産検定(150%増)といった資格でした(図表2参照)。これらの多くは、関連する授業の担当教員が受検を斡旋して下さったことが一つの大きな要因となっているものと考えます。

授業で学んだことを他人に評価してもらう手段として資格を取得することの重要性が、授業を通じて学生に浸透してきた

資格名	2014年	2013年	増加数	増加率
日商簿記3級	54	35	19	54%
販売士3級	17	12	5	42%
経済学検定	40	27	13	48%
経営学検定	13	3	10	333%
世界遺産検定3級	35	14	21	150%

図表2 受検者数の増加率が高い資格

ことは喜ばしいことであります。また、ファイナンシャルプランニング(FP)技能検定などの資格については継続的に受検者は多く、大学の授業で学んだ理論を資格取得(技能の習得)に活かす意識が高まってきているように感じられます。来年度も、資格取得を推奨して下さる教員の後方支援も含め、商大塾としても推奨する資格数を増やしていき、資格取得に取り組む学生が増えることを期待します。

◆新しい取り組みとして —— 宅建講座・通学コースの開講 ——

宅地建物取引主任者(宅建)講座については、建築・不動産関連の受験に強い専門学校との提携により毎年開講しているe-ラーニング(Web講座)コースのほかに、通学コースを新たに加えました。その結果として、通学コースの受講者から合格者が1名出ました。また、わずか1点足りなかった学生も2名おり、社会人と共に学習する環境に身を置くことで高いモチベーションを維持することができ、良い結果に結びついたものと思われれます。

本年度も多くの学生が通学コースで学習を開始しており、資格取得に向けた意欲が強く感じられます。商大塾では、本年も通学コースを推奨していきます。

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

自衛官 2名
刑務官 2名

○地方公務員

警察官 5名

岡山県 1 香川県 1 徳島県 1
兵庫県 2

※任期付の採用も含む。

資格試験合格者

○宅地建物取引主任者 1名

○日商簿記検定3級 20名

○日商簿記検定2級 3名

○FP技能検定3級 11名

○FP技能検定2級 6名

○AFP(アフェリエイテッド
ファイナンシャルプランナー) 4名

○販売士検定3級 9名

○経済学検定(ミクロ・マクロ) 2科目

Sランク 2名

A+ランク 6名

Aランク 6名

○経営学検定 4名

○MOS(マイクロソフト オフィス
スペシャリスト)試験

・Excel2010 9名

・Word2010 3名

○世界遺産検定 13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
日商簿記検定(3級)直前対策講座
日商簿記検定(2級)講座
日商簿記検定(2級)直前対策講座
ITパスポート試験講座
行政書士試験講座(初級コース)
行政書士試験講座(上級コース)

宅地建物取引主任者試験講座
宅建eラーニング講座
秘書検定講座
販売士3級講座
販売士2級講座
MOS対策講座

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



宅地建物取引者主任者 (宅地建物取引士) 合格

経営学部商学科4年
赤澤 聖治



私は2年生の時に日建学院主催の宅建e-ラーニングで勉強を始めました。いざ勉強してみると、参考書の出題範囲が広いうえ、普段馴染みのない民法や借地借家法などの法律用語が多く、同じ箇所を何度も読み返すことになったため、なかなか勉強がはかどりませんでした。結果は残念ながら不合格。しかし、4年生になり、就職活動も一段落ついたため、再挑戦することにしました。2年生の頃は暗記を中心とする勉強をしていたため、効率が悪いだけでなく、モチベーションも上がらなかった。その反省をふまえて、今回は問題文を正確に理解すること、書いてあることを頭でイメージすることを強く意識しました。また、長い文章は図にして何が言いたいことなのかを明確にしました。そうしなければ、過去の問題に出ていないようなひねった問題には対応できないと考えたからです。もちろん、相当量の勉強も必要です。試験直前には過去問題10年分と予想問題10回分を6回繰り返し勉強しました。そのため、合格証書が届いた時の喜びは格別でした。

宅建は全力で挑戦し、諦めなければ必ず合格できます。また、就職活動の際も業種によっては宅建資格により有利になる企業もあります。宅建取得のメリットは色々ありますが、私が特に勉強してよかったと思ったことは、普段大学で学んでいる商学の知識と今回の試験で身につけた法律の知識などを組み合わせることで、より幅広い考えを持つことができるようになったことです。こうした考えを持てるようになったことは大きな収穫であり、私の人生にもプラスに働いてくれると思っています。



日商簿記2級合格

経営学部商学科2年
上地 彩花

私は商業科の高校に通っており、高校で日商簿記2級の検定を受けたのですが、落ちてしまいました。大学に入学し、その落ちた経験をふと思いつく1回受けてみようと思い受験しました。3月末にいきなり思ったので学内で行う講座には間に合いませんでしたが、6月の検定で合格したいと思い、そこから毎日勉強をしました。検定まで2ヶ月ちょっとしか時間がなかったのですが、とても大変でした。また、独学は自分がやるしかないので、さぼりたくなる時もなくありませんでした。けれど、高校であんなに頑張ったのに落ちたことを思い出すと、これではいけないと思い直し、頑張ることができました。私は工業簿記が苦手だったので、そこを中心に勉強していたのですが、きちんと勉強していたら、過去問題や予想問題で合格点をとれるようになりました。成果が出だしてからは勉強することが楽しかったです。

そして、迎えた検定当日、参考書にあった過去問題や予想問題と違う形式の問題が！ その瞬間もうやりたくないと思いましたが、問題を丁寧に読んで考えていたら、なんとなくできそうな気がしてきて、解くことができました。勉強している間にきちんと基礎ができていたということが分かり自信を持つことができました。後から見直してみると、その問題は満点とれていたため、諦めないで解いてよかったです。

今回の試験の合格を通じて、やはり基礎は大事だと思いましたし、過去問題や予想問題ばかりに頼るのも駄目だと感じました。また、絶対に合格したいと思っていたら、勉強を始めるのに遅いとかは関係なく、自分の頑張り次第だとも実感しました。今度は簿記以外の検定にも挑戦したいと思います。



2級ファイナンシャルプランニング 技能検定合格

経営学部商学科3年
佐田 裕次

私はFP(ファイナンシャルプランニング)コースに所属しており、大学1年生の時からFPに関する講義を受講していました。3級FP技能検定では、FPに関する講師の方々が当大学は充実しているため講義をしっかりと聞くだけでも十分に合格することができますが、2級FP技能検定はそう簡単にはいきません。そもそもFP技能検定は筆記と実技の二科目を合格してはじめて検定合格となります。また、科目も6科目あり、覚える量はとても多いです。毎年の合格率も20~30%となっています。そのため、大学での講義はもちろんのこと、加えて日々の積み重ねがとても重要となってきます。私はあまり覚えるのが得意ではないので、大学にいる間は、学校までの通学や講義と講義の間など、時間を見つけては勉強していました。また、自宅でもご飯を食べる時やお風呂に入る時など、寝る時以外は常にFPの参考書を持ち歩いていました。とにかく勉強時間を相当費やしました。また、勉強の仕方ただ参考資料を読むだけではなく、過去問題を繰り返し解き、項目ごとにポイントを絞って勉強するなど勉強方法の工夫も大切になってきます。以上のことを毎日繰り返しやることで合格することができました。

人それぞれ覚ええられる量など違いはありますが、これも勉強方法の一つとして皆さんの参考になれば幸いです。興味がある方や受験をする方はぜひ頑張ってください。



ERE(経済学検定) ミクロ・マクロSランク合格

2014年12月7日に開催された第27回経済学検定試験において、経済学部経済学科3年の趙素芬さん、盧陽さん2名がランクSの成績を収めました。ランクSはわずか成績上位1%にしか与えられない、非常に優秀な成績です。



マイクロソフト オフィス日本大会10位

2014年6月20日(金)、東京国際フォーラムで「MOS世界学生大会2014」日本大会表彰式が開催されました。大学・短期大学部門 パワーポイントの部で、経営学部経営学科4年の中村公祐さん(岡山御津高出身)が、10位を受賞し、表彰を受けました。今年は、世界90か国から延べ65万人、日本からは延べ4万5千人がエントリーし、中村さんは、国内10位というMOSのスキルが評価されました。



「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。2015年2月17日にはご意見をいただく場として「2014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（2015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	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	代表取締役会長
幹事	服部 弘平	服部興業株式会社	代表取締役会長
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



〈2015年2月17日 於:岡山プラザホテル〉

所長挨拶

平成26年度 活動経緯

社会総合研究所 所長 大崎 紘一



平成26年度は、大学機関別認証評価への対応に終始した感があります。とは云いながらその間に、津山市との包括協定の締結、岡山市で行われたESD世界大会の前座としての国際ワークショップ(ESD-J)の運営協力、京山公民館でのESDフェスティバルへの参加など、県内地域と世界の地域との連携も進めることができました。特にワークショップに参加して、東南アジアの各国の方々の発表を聞いていると、地域コミュニティが非常にしっかり残っていて、「持続可能性」について深く考える機会になりました。なぜなら、日本は豊かな国になりましたが、個人主義、核家族、晩婚化、地域コミュニティの崩壊、限界集落など、日本人の持続可能性が最も問われているのではと感じています。本学では、県内外の地域へ学生を積極的に送り出し、地域の方々との交流(フィールドスタディ)を通して、持続可能性の視点に気づき、地域の問題、地域の在り方、コミュニティについて学び、地域に生かせるようになってくれることを信じています。大学に於いて、皆で考え、まとめ、発表する能力を向上させるために、平成26年度からアクティブラーニング(能動的教育)のできる教室の整備をしており、その成果を持って地域、社会に出て活躍できる教育環境を文部科学省の支援事業を活用して整備しています。

～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24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。

最近、ある岡山県の若手経営者が集まるイベントに参加させていただく機会がありました。新しいビジネスへの取り組みを発表するセクションで感銘を受けたのは、ここ岡山で地域活性化につながる新しいビジネス——それはまさに、地方都市でしか創造できないような新しく斬新なかたちのビジネス——にチャレンジしている多くの方々の姿でした。

「もともと持っている強みを活かす」「消費者(生活者)の声を大事にする」「SNSを最大限活用してコストをかけずに販売網を拡大(顧客開拓)する」といったキーワードが多く出てきており、あらためて“商売の原点”に立ち戻り、真に人が求めるモノを創造することが大切であるということを感じました。

安倍政権が掲げた「地方創生」が本格的に動き始めており、本学へも様々なお問い合わせを頂いておりますが、産学官が融合することで地域を活性化させる取り組みが加速化されることを期待しております。

元気な岡山の若手経済人の皆さんを見て、「仕事があれば人は集まる!」との思いを強くしました。地元の企業、地方自治体、高等学校などの地域社会との連携を強化し、本学が地域の皆様とのつながりを深め、地域に貢献できる新しい取り組みを推進していくための窓口になれるよう、社会総合研究所も活動を続けてまいりたいと思っています。(K)

商大レビュー 第24号

2015.3

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

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

