

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

商大 レビュー

Vol. **26**
2017.3

公開講演会

直売所による地域農業振興の 拠点づくりをめざして

JAおちいまばり 直販開発部 部長
さいさいグループ 代表

西坂 文秀氏

04

公開講演会

投資家と学生のための 会社説明会

カルナバイオサイエンス(株) 代表取締役社長(薬学博士) 吉野公一郎氏
(株)カワニシホールディングス 代表取締役社長・医学博士 前島 洋平氏
大阪大学大学院 遺伝子治療研究科 教授(医学博士) 森下 竜一氏

14

学会学術公開講演会

おはしと、いなかと、 いのちの話

マルシェ(株) 取締役会長

谷垣 雅之氏

18

産学官連携センター受託研究

●「おokayama大学生中山間地域等研究・連携促進事業」
笠岡諸島観光プラン等調査を実施して

21

文部科学省補助金

2016年私立大学等改革総合支援事業について

28

I n d e x

- 02 巻頭言 「激動する社会にいかに対応すべきか」
岡山商科大学 学長 経営学博士 井尻 昭夫
- 03 「感謝、そして誓いの明日へ」
株式会社まつもとコーポレーション 代表取締役会長 松本 光雄氏
- 04 公開講演会 『直売所による地域農業振興の拠点づくりをめざして』
JAおちいまばり 直販開発部 部長
さいさいグループ 代表 西坂 文秀氏
- 14 公開講演会 第3回『投資家と学生のための会社説明会』
経営学部 教授 近藤 一仁
- 18 学術講演会 学会学術公開講演会
『おはしと、いなかと、いのちの話』
マルシエ株式会社 取締役会長 谷垣 雅之氏
- 20 公開講演会 岡山商科大学 二松學舎大学 合同公開講演会
『ショッピングモールと地域』
副学長 大崎 統一
- 21 受託研究 産学官連携センター受託研究
笠岡諸島観光プラン等調査を実施して
調査分析担当者 経営学部 教授 三好 宏
- 22 フィールドスタディ フィールドスタディの取り組み
- 24 瀬戸内海を中心に汗をかく～真鍋島合同運動会への参加～
経営学部 教授 三好 宏
- 24 ビジネスの力で地域貢献～海田番茶販売大作戦～
経営学部 教授 三好 宏
- 25 第2回フィールドスタディ報告会について
経営学部 教授 三好 宏
- 25 プレゼンテーション大会について
経済学部 准教授 山下 賢二
- 26 包括協定 2016年度包括協定
岡山商科大学研究ブランディング事業
- 27 科学研究費助成事業 科学研究費助成事業への取り組み
- 28 文部科学省補助金 2016年度私立大学等改革
総合支援事業について
副学長 大崎 統一

30 大学コンソーシアム岡山

「日ようび子ども大学」
環境について考える「エコナイト」

31 キャリアセンター

2017年3月卒の就活を振り返る
企業は早めに動くが、学生の決心は遅い!!

32 高大連携

実践的な商業教育の取り組みについて
「地域創生に資する
「笠岡諸島観光資源開発への一歩」
岡山県立笠岡商業高等学校 校長 岡田 哲朗
指導教諭 東 義信

34 教員免許状更新講習

教員免許状更新講習について
教諭としてのスタート

35 国内単位互換制度

単位互換制度を使用した甲南大学での
学びについて
経営学部経営学科3年 大森 卓弥

36 海外との交流

- マルタ共和国語学研修について
- 韓国語学研修について

37 ボランティアスタッフ派遣

「キッズビジネスパークin岡山」への参加
コラム/金融リテラシーとは?

38 産学官連携センター学生活動支援

「社祭り(式内八社の大祭)への参加」
「岡山市中央卸売市場“いちば大学”への参加」

39 慶應MCC 夕学講座

『夕学(せきがく)五十講』(東京開催)を
インターネットで中継配信

41 商大講座

2016年度「商大講座」メニュー一覧

43 学術トピックス

著書紹介
翻訳「マナス」
経営学部 教授 岸本 雅之

「テキストブック租税法」
法学部 准教授 加藤 友佳

「ショッピングモールと地域」
副学長 大崎 紘一

「地域創生イノベーション
—企業家精神で地域の活性化に挑む—」
経営学部 准教授 于 琳

「日本の味 醤油の歴史」
経営学部 教授 天野 雅敏

「品質管理検定講座
QC検定1・2・3・4級模擬問題集」
経営学部 教授 西 敏明

46 岡山経営者論(経営学特殊講義)

(一社)岡山経済同友会とタイアップした
「経営人材育成プログラム」

48 観光振興論特殊講義

「国の光を観る、もって王に賓たるに利し」
経営学部 講師 ソ ユンソソ

49 ゼミナール紹介

「社会人基礎力、中・四国地区で2位!」
経済学部 講師 國光 類

50 キャンパスライフ

2016年度岡山商科大学孔子学院活動報告

52 「商大塾」

2016年度の商大塾を振り返り
社会総合研究所 次長
経営学部 准教授 海宝 賢一郎

53 資格試験講座

資格試験講座一覧、合格者の声

55 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

激動する社会にいかに対応すべきか



岡山商科大学 学長
経営学博士

井尻 昭夫

世界であろうと日本であろうとあるいはまた身近な大学においても、昨今の「動き」には目を見張るものがある。トランプ アメリカ大統領の就任が大きな驚きであろうし、彼のツイッターのメッセージ等は世界中に影響を及ぼしている。いきなり TPP を離脱するという宣言は、日本では考えられないことであることから驚きも激しい。彼の姿勢はアメリカ No.1 に向けられていることから、多くの支持を得られていることであり、テロ防止を理由に当分の間、移民の受け入れを拒む姿勢は政策的には明確であるが、アメリカはもともと移民国家であることを考えれば、大統領という権限を絶対的なものとしてフルに発揮してこれらの政策を打ち出していくことは、大きなリスクを抱えていることも事実である。

アメリカ大統領の就任に伴う、「混乱」はこれだけではなく、多方面でその混乱と問題を生じている。強いリーダーシップが必要であることは事実であるが、体勢の意見を受けて行わなければならないことは自明であり、いまさらながら、リーダーのあり方を考えさせる。

白色家電の代表格のシャープが、そして、今は時代の最先端のメーカーに変貌した東芝ですら、瀕死の重病人と化していることに驚きを感じる。日本社会にテレビという文明器具を最初に提供したのが東芝であり、140年余りの歴史を有することを考えれば、日本社会を工業化に向けてきた牽引力の一つとして君臨してきた企業と言える。それが挫折し、いまや瀕死の重症状況にあるとは誰しも予想できなかったことである。この類は数少ないわけ

ではない。あのニコンが今期は大幅な赤字を出している。巨大企業に成長した企業であれ、市場の変化に適応できなければ、規模の大小にかかわらず、赤字を出すこともある。赤字は消費者の期待に沿うものでないというシグナルを示す指標であることを考えれば、消費者ニーズ、社会のニーズに対応することが必要不可欠であることに間違いはない。さらに、そのニーズをどのような形で満たして行くかについては多くの選択肢から特定のものを選択し、それに向けて指揮権を発揮するところにリーダーの力量が問われることは言うまでもない。

しかし、今日の情報化社会の中にあっては適切な情報収集と、データ分析を可能とする状況が作り出されてきている。AI もその一つである。しかし、AI が人間を超えるとは必ずしも言えない。あくまでも人間であるリーダーが企業を、社会をリードしていくのであり、さらに、改めて考え直さなければならない点がある。それは人間的努力のすべてが人間の幸福のために傾注されているのであり、それは人間社会への真の貢献という言葉にすべてが集約されることであろう。そこに表面的な忝意とか日和見主義の考えや、都合主義という人間の負の面が入り込むと判断力が鈍るとともに、対象が大きければ大きいほど、核心を捉えることが難しく、「真」の姿を失う危険性がある。長い歴史を踏まえて発展し続けるいわゆる百年企業の真髄を今一度学びなおしたいと考える今日この頃である。

感謝、そして誓いの明日へ

株式会社まつもとコーポレーション
代表取締役会長

松本 光雄氏

(2年前の)2015年3月、株式会社まつもとコーポレーションは創業100周年を迎えました。

創業者である祖父松本吉平が1915年に岡山市(吉備学園の隣)で起業して以来、100年間の当社の歩みは決して平坦な道ではありませんでした。創業時の開拓者としての苦心、第2次世界大戦での敗戦後の混乱からの立ち直り、バブル景気とその崩壊、そして近年の民事再生からの再出発など、困難な問題を抱えては乗り越える日々の連続でした。ここまで歩んでくることができたのは、お客様、ご関係先のお引き立て、ご支援の賜物であります。

私は東京の大学を卒業後、岡山に戻りコンピュータ関連企業に勤めましたが、何年か経った頃、入社を打診されました。私には、祖父が興した会社に育てられたという自覚がありました。いつかは白分なりの形で恩返しをしたいと心のなかで望んでいましたから、決断し、1991年に当社に入社したのです。こうして振り返ると、これまで岡山という地域に生かされてきたことへの感謝の気持ちが、ふつふつと湧いてきます。

私が社長に就任したのは、当社の民事再生計画案が認可された直後の2003年6月でした。当社が存亡の危機に直面していた渦中での就任で、当初はほかに何も考える余裕もなく、今振り返ると就任の正式なご案内も出しておりませんでした。その直前まで、民事再生の手続きをとるか、さもなくば破産清算をとるか、というぎりぎりの選択を迫られていたからでもあります。

結果として前者を選んだのは、お客様はじめ取引先、協力会社の皆様、さらには当社従業員の生活を何としても守らなければ、という切実な使命感があったからです。また、そのことが結果的に債権者や利害関係者

の皆様にも有益になるはずだ、と信じての決断でした。そのように決めた以上、それから脇目もふらず、力を尽くして再生計画の遂行に努めました。

こうして当社にとって未曾有の経営危機をくぐり抜けてきた今、私が強く思うことは、「信じる」ことが報われてきたという有り難さです。お客様を信じ、取引先、協力会社の皆様を信じ、従業員を信じてきたことが今につながっているのです。とりわけお客様から「まつもとさんがいなければ困るんだ」と叱咤の声をいただいたことが、事業を継続する上で大きな励みとなりました。信用を何よりも重んじる——それは創業者が大切にしてきた人生の指針、徳目でもあったと思います。

今、何より大切なことは、多くの方々のご理解とご協力をいただき、当社は創業100周年を迎えることができたということです。再生を信じて見守っていただいた方々、厳しい経営環境のなかで苦勞をとんでももらった従業員とご家族の皆様にも、心より感謝を申し上げたいと思います。100周年の感謝を次なる発展の出発点と考え、ここに先人の努力に敬意を表するとともに、次の1世紀に向けた新たな歩を刻んでいく覚悟です。

(弊社100年史より抜粋)

人はともすれば自分の力だけで生きていこうと考えがちです。私もそういう時期がありました。しかし、私が人生を振り返ると、上記の通り周りの方々に助けられ支えられた日々であったとつくづく感じています。社会に出ると多くの人と出会います。全ての出会いが人生の血となり肉となると思いますので、これから社会に出る皆さま方には、常に感謝の気持ちを持って多くの人と接していただきたいと願っております。

直売所による地域農業振興の拠点づくりをめざして



JA おちいまばり
さいさいグループ代表
西坂 文秀氏

西坂: それでは、改めまして、こんにちは。

先ほど紹介していただきましたが、今治市から岡山まで特急で来させていただきました。ここを卒業して33年になるのでしょうか。33年前の施設の面影が全く何もないというのを、改めて母校に来て感じました。なつかしいなと。道も全く変わっていましたが、岡山の様子も随分変わっていました。岡山には結構来ることがありますが、さすがに母校に来たのは33年ぶりです。

ここ数年話をいろいろなところでさせていただく機会がものすごく増えました。『カンプリア宮殿』の影響もあるのですが、実は私はいろいろな大学で話させていただいております。それで、どこでしても同じ話をするのですが、ちょうど半年ぐらい前に大阪市立大学で話したときも、観光とか地域再生とか地域ビジネスとかそういう科で話させていただきました。愛媛大学でも年間2コマ、毎週話しているのですけれども、これも同じような形で話しているのと、もう一つは農学部で農業について話せということで話させていただくということがあり、だいたこの2つのパターンで、農学部で話すか、地域資源とか観光とかいうところで話させていただくかですが、話す内容は全く同じです。

それと、もう一つよく話すのは、高校で話してくれというのがあります。高校で話しても同じ話です。さらに中学校からも講演依頼があるのですが、中学校でも同じ話です。

今、ちょっと上がっています。なぜかという、話をするのが半年ぶりだからです。半年間、ずっと講演をお断りしていました。実は、ちょうどこの3月、4月に別の店を2つオープンしたからです。それが忙しかったので、講演している暇もなく、店のオープンが先ですから、その店を取りあえずオープンさせて、なんとか順調にレールに乗せなければいけないというのがありましたので、今年の1月から一切講演とかいろいろな所で話すのはお断りしていました。お断りしていたのですが、岡山商科大学から「母校ですよ。西坂さん、母校でお話をしてくれないでしょうか」と言われました。さすがに自分が卒業した学校からのオファーなので、断ることもなかなか難しいということもあったので、半年ぶりにお話をさせていただくのですが、やはり久しぶりに話すとなると、緊張します。それまでは、月に10本ぐらい、年間120本ぐらいいろいろな所で話をしていました。それで、去年の12月に数えてみました。まだ話していない県はどこなのだろうかという、北海道と富山県だけで、あとはどこかしら呼ばれていてお話をさせてもらっています。そのころはそらで覚えて何でも話していたのですが、さすがに半年以上話していないと、話のネタを忘れてしまって、ちょっとどきまぎすところがあるかもしれませんが、話を聞いていただければと思います。

私が話すことはたった一つで、直売所をずっとやってきて、そのやってきた中の成果だったり、いろいろな人との出会いがあったり、いろいろな人に教えられたこと、そういうことを少しだけ皆さまにお伝えできたらと思います。

先ほど『カンプリア宮殿』に出たといいましても、実はそれに出る前に、もっとほかの番組にも出ているのです。最

初は7~8年前にNHKの『クローズアップ現代』に出ています。その後、4年か5年前に実は「日本農業大賞」をいただいたのですが、その時、日曜日の朝、8時頃から40分やっているNHKの『サキどり』という情報番組にも出ました。そして『カンプリア宮殿』。実は2週間前にもTBSの『あさチャン』で15分間1枠だけ出させていただきました。そんな具合で、テレビやいろいろなメディアで取り上げていただいたということもあって、取り上げられる度に店の売り上げがどんどん伸びていったということがありました。途中で、メディアは上手に付き合うといい宣伝になるなどというのを改めて感じたところです。

そういう中で、『カンプリア宮殿』の話は少しだけさせていただきます。この番組はすごいなと思いました。『カンプリア宮殿』という番組がすごいなと思ったのではなく、テレビ局のゲストに対する気遣いであったり、心配りだったりというのがすごいな、ということです。NHKに出た時もすごいなとは思ったのですが、民放は民放の素晴らしさがあります。NHKは杓子定規ですが、すごく丁寧に番組を作っているというのがあります。ところが『カンプリア宮殿』に出た時、何がすごいかと思ったかという、もうすべて至れり尽くせり、こんなことされたら人間駄目になると思うくらい、至れり尽くせりでした。

まず取材は去年の2月から一か月間、ずっとテレビカメラが回っていました。家でご飯を食べるところから、ずっと一か月間テレビが取材をしてくれたのです。そういう中で、2月28日にテレビ東京のスタジオに行って撮影いただきました。それからテレビ局から帰ってきてまた1週間、テレビクルーの取材がありました。実は、2月28日は日本アカデミー賞の日だったので。品川プリンスホテルに泊まってくださいと、テレビ局から言われていましたので、品川プリンスホテルの一番いいところ(グランドプリンスホテル高輪)に宿泊させてもらいました。そちらに泊まると、ホテルは厳戒態勢でした。芸能人がそのホテルにいっぱいいる中で、宿泊したわけです。

2時半から撮影を始めるので、1時半過ぎにホテルに、タクシーではなくハイヤーが迎えに来ました。それに乗ってテレビ東京に着いたのですが、まず、ドアを開けると番組のスタッフが、20人か30人ぐらい待ち受けています。拍手と共に大きな楽屋に案内されると、楽屋の前には「西坂様」と表示されていて、私の隣は「村上龍」、その隣をのぞい

PROFILE

JAおちいまばり 直販開発部 部長

さいさいグループ 代表

西坂 文秀氏

1984年岡山商科大学 商学部商学科(現・経営学部商学科)卒業、同年JAおちいまばりへ入組。

2000年に農産物直売所「さいさいきて屋」を創設し、2007年彩葉農園・就農支援農園さいさいきて屋、食堂をオープン。2011年にはさいさいきて屋の取り組みを評価され、日本農業大賞・食の架け橋賞大賞を受賞。2014年に彩葉ネットスーパーをオープンし、2015年にテレビ東京系「カンプリア宮殿」で日本最大級の農産物直売所として取り上げられる。現在もイオンモール今治新都市内に「SAI&Co.」を設立し、精力的に活躍されている。

てみると「小池栄子」と書いてありました。それで、「どうぞどうぞ、西坂さん」と言われて入って行って、2、3分するとトントンとノックの音。誰が来たのかと思っていたら、村上龍さんと小池栄子さんが楽屋あいさつに来てくれました。

普通、私がいさつに行かないといけないのかなと思っていたのですが、村上龍さんと小池栄子さんが楽屋あいさつに来てくれたのです。それで「今日は、どうぞよろしくお願い致します」ということで、当日のテレビ番組の打合せするのかなと思っていたのですが、全く打合せなしです。何故かというと、村上龍さんがいくらでもしゃべるからです。逆に置いていかれないように「村上さんに負けないようにしゃべってください」と言われたので、私も一生懸命にしゃべりました。

それで楽屋あいさつが終わると何が始まるかというと、「衣裳あわせをしましょう」となりました。実は今日も持って来ているのですが、私はこのエプロン姿で出ました。『カンパリア宮殿』には、このエプロンの下に「さいさいきて屋」のジャンパーを着てテレビ出演したのです。事前にどういう衣裳で来られるかと聞かれていたのですが、「さいさいきて屋」のジャンパーとエプロンでテレビに出てもいいですかと言ったら、「ちょっと……」と言われたので一応スーツも持って行っていたのですが、今度はスーツの色を聞かれました。「紺色です。ついでにジャンパーもエプロンも紺ですよ」と答えました。

どうしてそんな事を聞かれるかというと、小池栄子さんの衣裳の色と被らないようにするために、衣裳の色を聞きかかったようです。それで当日プロデューサーが「そのまま、エプロンとジャンパーで出てください」と言われたので「ラッキー!」と思いました。でも、その後で衣裳さんが「私の仕事なくなりました。そのエプロンを脱いでください」と言われました。どうするのかと思ったら、この汚いエプロンに衣裳さんがアイロンをかけてくれました。完全に分業化されていて、衣裳さんは衣裳さんの仕事をし、メイクさんはメイクさんです。それでこのエプロンを脱いで衣裳さんに渡すと、今度はその後に「メイクしますからメイク室へどうぞ」と言われました。メイク室に行くと、同じ部屋に小池栄子さんもおられましたが、生まれて初めて化粧をしてもらいました。

それで、そのセットがすごいのです。テレビ番組を撮影する度に、15分ぐらいで「カット」となって、中断するのです。止めて、その間にメイクを直してくれるのです。僕なんかしてくれなくてもいいし、小池さんだけでいいのにと考えたのですが、15分ぐらいおきに、化粧直しやいろいろしてくれました。なんとテレビ局はすごいなと本当に思いました。この番組をつくるのに、これだけの人が付いて、人のためにいろいろな人が関わっていました。

それでいよいよテレビの撮影が始まるということで、スタジオの中に入りました。先に村上龍さんと小池栄子さんが立っています。スタッフが人垣になっていて、「西坂さん、スタジオ入ります」と言われて、その人垣の中を拍手と共にスタジオの中に入っていききました。それから「スタート」ということで、『カンパリア宮殿』が始まりました。1時間番組なのですが、2時半から撮影が始まって、5時過ぎまでずっと撮影がありました。3時間あまりの撮影が終わって、「西坂さん、退場します」と言われて退場するときも、人垣の中を拍手と共に退場したのです。それから楽屋まで帰って化粧を落としてもらって、楽屋でまたちょっとだけ打ち合わせをして、その後に村上龍さんと小池栄子さんが来られて記念写真を撮ってもらって帰るのですが、またハイヤーが

迎えに来て「お好きな所までどうぞ」と言われました。

それで、思わず「東京から今治までハイヤーで帰ってもいいのでしょうか」と聞いたのです。そうしたら「帰ってよろしいですよ」と言われました。「本当にそんなことした人がいるのですか」と聞いてみたら、一人だけ東京から名古屋までハイヤーで帰った人がいたそうです。私は息子も娘も東京に居るので、東京で子ども達と待ち合わせをしていて、撮影当日は、スタジオで家族も見ていましたから、そのまま家族と一緒に東京ディズニーランドにハイヤーで行きました。

このゲストをもてなす姿勢や態度というものは本当にすごいなと思いました。痒いところに手が届くぐらいの丁寧さの中で、こういう仕事をされているんだなと感じました。この話で、何を私は言いたかったかというと、うちの農協というのは全くそんなサービスもしないし、サービス精神もありません。ろくにあいさつもできなかったりする職員もたくさんいます。さらに、農家に対する接し方などもなれなれしく接していたりと、サービス精神とかホスピタリティの少ない、思いやりやおもてなしの心のない職場だなと改めて感じたのです。こういうことを、農協もきっちりやっつけていかないといいなということ、あの番組を通して感じたわけです。

それとつながるところに、ここに書いてあるタイトル3つのノウキョウ「農協・農強・農教」があります。私が考える農協は、この字の通りなのです。農業協同組合の「農協」が最初のノウキョウ。真ん中のノウキョウは、「農を強くする」ノウキョウ。右側が「農業を教える」ノウキョウ。これは私が勝手に考えた造語です。どうしてこういうことを書いているかというと、先ほどから話していますが、農協が農協らしい仕事をしなくなったということ、自分が農協にいながら感じたからです。どうして農協が農協らしい仕事をしなくなったのかというと、農協というのは、本当は農家を育て、農家を教え、農業の策を活気づけていくようなところに仕事があると私は思っています。ところが、これは全国にも通じることだと思ったりもしているのですが、今の農協は、自分の所の組織がもうけることに一生懸命になっている農協が多いのではないかと思うのです。それは何かかというと、JAバンクであったりJA共済だったり、保険事業だったり金融事業ということに一所懸命になっているところが、多々あると思います。それは、その事業をやると大変もうかるからです。

農協の経営者が大きく間違えていることが一つあるならば、農協経営を一所懸命している、言い換えるなら、農協がもうけることを一生懸命している経営者が多いのではないかと思うのです。しかし、農協の経営者が本当に考えなければいけないことは何かというと、農家をもうけさせることだったり、農業を活気づけることだったり、農業がこれからあるべき姿についてきっちりビジョンを描いて、それを伝えていくことです。だから、農を強くし、農を教え、農を今後どのようにしてやっていくかをきっちり伝えていくべきであり、それをするのが農協という組織であって、農協自体がもうけるということになったり、農協の経営を安定させたりするということは本当の経営者がすることではないと思うのです。つい、農協経営というと、農協組織を立派にしていることを考えがちなのですが、農協の組織を立派にすることが大切なのではなく、やはり農家を大切にすること、農業を大切にすること、農業が活気づいていくことをどうやっていくかが、協同組合のあるべき姿ではないかと私は思っています。それで、いろいろな所で、農協が、農を強くし、農を教え、未来にわたって農業を伝えていくという

仕事をする事、これが本来の形ではないかということをお願いして、この言葉を書きました。

それで、久しぶりに話すので忘れて話が飛んでしまいましたが、どうしてこんな格好でテレビに出たのかということです。この格好でテレビに出た理由は、このエプロンにも「さいさいきて屋」と書いてあるし、ジャンパーにも「さいさいきて屋」のロゴやマークが入っています。それをテレビで映してもらいたかったからです。宣伝広告費はただです。60分間のテレビ番組で、半分くらいはビデオを流しているのですが、半分はスタジオで村上龍さんや小池子さんと話している場面です。となると、ずっと私も映りますから、映ったときに、1分1秒でもいいから、「さいさいきて屋」というロゴやマークや店のことを見てもらいたかったのです。それを思っ、ジャンパーにエプロン姿で出してほしいと言ったのです。

それはまんまと成功したと思っています。60分のうちの何分かは知りませんが、「さいさいきて屋」の宣伝費のことから考えると、このマークがテレビに映ることによって、何百万、何千万もの宣伝広告をタダでできたようなものではないかと思っています。それで、あえて、ジャンパーとこのエプロンでテレビに出させてもらいました。私の思いにまんまとひっかかってくれて、テレビ局はこれを許してくれました。よくスポーツ選手がユニフォームの一部に企業の宣伝のために名前を入れているが、あれに企業側は何千万も払うのです。車のレースだったら、レースの放映に、スポンサーの名前が流れたりしますが、あれだけで、何千万も払っているのです。せっかくテレビに映るのだから、映るときには必ずそれを意識して、ジャンパーやエプロンですると、宣伝広告費が飛んで行くという話にもつながるのではないかと思、あえてこのエプロンを着たということをご理解いただければと思います。

そんなことで、「さいさいきて屋」はテレビなどいろいろと紹介されていますが、うちの宣伝広告費はゼロです。一切CMも広告も入れていません。自分で自分のことを客寄せパンダだと思っています。テレビ出演や、いろんな所で情報発信をするのが自分の仕事の半分くらいだと思っています。世のため人のため、社会のため、農業のためということをお願いしていくと、世の中の人々がちょっとだけ取り上げてくれて、いろんな形で紹介してくれる。これがまさに、うちの宣伝広告につながると思うので、そんなこともやっているところなんです。

これからうちの店のことや、ここまで大きくなったことについて少しだけ話させていただきます。まず地域の概要ですけれども、私がいる農協は、愛媛県今治市です。今治市というのは、広島県からしまなみ海道を橋伝いに渡ったところにあります。今治市は、ちょうど四国の左上側になりますが、しまなみ海道沿いの島々を含む農協が、私が所属している「JAおちいまばり」という農協になります。

正組合員数11,000、准組合員22,000で33,000人の、農家数減少の中での農協です。その中で、うちの農協の概要というと、農産物の売り上げでは、柑橘・果実類が24億の売り上げがある農協です。それから、水稲・麦が2億円ほどの売り上げ。そして、施設園芸・花卉と書いていますが、これは野菜です。野菜の販売が7億ほどあります。それから、畜産も14億9千万あります。これがうちの農協の主要な販売額だと考えていただければと思います。これは平成26年度の実績で、25年も、26年、27年も同じような数字ですが、実はうちの農協は、平成9年に越智郡と今治市の14の農協が合併してできたものです。店舗は地図

にあるように点々といろいろなところにあります。旧今治市と言えば、四国の本土側にあるのですが、今治市に合併してからは、越智郡の島々の農協も全部一つの農協に合併しました。合併した14の農協のうち、半分以上の8つが島の農協で、6つが四国の本土側にありました。

実は、平成9年に合併した当初、うちの農協は柑橘類だけの取扱高は80億あったのです。ところが、たった15～16年の間に、農協の柑橘の取扱高は3分の1ぐらいいなくなってしまったのです。水稲・麦については、合併当初は10億ぐらいいあったのですが、これが合併してたった15年ぐらいいの間に、4分の1から5分の1ぐらいいまでに減ってしまいました。また、施設園芸・花卉も、合併当初は13億ぐらいいの取扱高があったのですが、これも7億3千万、半分ぐらいいまでに減りました。ただ、畜産だけが合併当初も14億、今も14億で変わりありません。どうして変わらないかというと、1軒の農家で10億ぐらいいあるのです。つまりこれはほとんど1軒の農家で、20万頭飼っているのです。その農家がいるからで、その農家は、合併当初よりまだ規模を大きくしているからです。でも、逆に言うと、その1軒がなくなってしまうと、ゼロになってしまうという世界です。今はそういう状況なわけです。

そんな中で、直売所をやりたいと思うようになりました。その提案理由は高齢化による農業離職だったり後継者不足だったり、他にもいろいろな理由がありますが、私が直売所をやりたいと思ったのは、私が農協に入らずとやってきた仕事とその大きな理由です。

私は岡山商科大学を卒業して、農協に入らずと営農販売の仕事をしていました。「営農販売」とは、農家から農産物を集めて、市場に売るという商売です。その仕事を20数年やりました。実は、ずっとそれしかしていないのです。農協に入って、金融も共済も保険事業も一切やっていないのです。農協としたら、異例中の異例です。ふつうは3年毎に職場は替わっていくので、たいてい1回は保険屋さんをしたり銀行員をやったりするのですが、私は一切やらなくて、ずっと営農販売だけやらされてきました。農家から農産物を集めて市場に売るという仕事を20数年間やってきた中で、いろいろな疑問や不安を感じていました。それは、単純に農家が農協に来なくなったなと感じていました。

ずっと「共販共選」という形で、専業農家の荷物を集めて市場に売るという仕事をしていたのですが、先ほどの実績を見たように、農協に農産物が集まらなくなってきています。イコール、農家が農協に来なくなったのです。それは、高齢化の中で農業をする人が順々に減っていき、後継者が現れないから減る一方で、農協の営農事業が次第に縮少してきているということを感じていました。そういう中で、本当に農協ってこんなものでいいのかと思っていましたが、ちょうどそのとき、平成9年に14の農協が合併することになりました。合併して自分は何をするのかと思ったら、また合併した農協の営農販売をなささいと言われました。14の合併農協の全部の荷物を集めて、市場に売るという仕事をまたやらさいと言われ、合併農協の本店で営農販売の仕事やらせてもらっていました。

合併して思ったことは、自分がいる農協もそうだろうけれども、あとの13の農協はもっとひどい状況だろうなと思いました。自分は、14農協の中で一番大きな農協にいました。その中で、他の農協の状況を見てみるともっとひどい状況で、本当に農協に来る人がどれだけ減っているのかということをつくづく感じました。そういうことを感じながら、

農協ってこのまま専業農家だけを相手にする事業だけをしていて、本当にいいのだらうかと思いました。そう考えると、小さな農業、小さな農家、本当に小規模な農家でも利用できるような事業が一つあったらいいのではないかなというそんな思いで、小さな農家が販売できる事業を農協の事業の中に作りたいなと思ったのです。それは何かというと、「直売所」、直売事業をやりたいなと思いました。

やりたいなと思って、それでどうしたかといえば、自分で投資計画書、収支計画書、経営計画書を作って農協に出しました。小さな農業、女性や高齢者がキュウリ1本、ナスの1つからでも出せる、そんなお店、直売所を作りたい。自分で自分の商品に値段を付けて、その商品を販売するという仕組みの直売所。これぞ、経営の規模に関係なくできる事業だから、そんな直売所を俺にやらせてくれと企画書を書いて農協に出し、「金は出すけれど口は出すな」と経営者に偉そうに言いました。1,500万円黙って俺に出してくれ、投資してくれと持って行ったら、役員から素直に出してやろうと言われました。どうしてかといえば、自分のいる農協は其中で一番大きくて、合併の時の組合長が私の元上司だったので、なんとなく「お前が一生懸命やると言うんだったら、1,500万ぐらい出してやろう。そのかわり、どんなことがあってもお前の計画書通り3年で1億円売って、収支合わせてきちっと経営できる店をつくれよ」と言ってくれました。それで「その通りしますよ」と言って作りました。

この写真が最初の店です。たった30坪しかない店を、平成12年にオープンさせることができました。役員に1,500万出してくれと言って、3年で1億円売って収支を合わせてみせるという計画書だったのですが、やってみたら、本当に良かったのです。施設は全農が持っていた土地がありました。全農が30年前に「豚のセリ市場」をしていたのですが止めてそのまま放置され雑木林になっていた空地がありましたので、そこを全農から家賃5万円で貸してもらいました。

その雑木林の中には、幽霊屋敷の30坪ほどの小さくて汚い倉庫が一つだけぼつんと残っていただけでした。そこで始めたのです。

まず最初に自分で草刈り機を持ち込んで、草を刈るところから始めました。この建物にはツルが巻きついていて汚かったので、自分でそのツルを取っていたら、壁も一緒に落ちてしまったので、壁も取っ払ってしまいました。この写真を見てもわかるように、ほとんど壁はないです。それから、ホームセンターでペンキを買って来てペンキを塗ったりして、こんな店で直売所を始めました。私とパートさん2人の、たった3人でこの事業を始めたのです。それでやってみたら、初年度に2億円売れました。2年目で3億売って、2



年経ったら、全農が自分たちが別の事業をするから、農協さんは退いてくれと言われたのです。

さすがにそう言われたときは、農協の上部組織とはいえ、ひどいと思いました。どうしてかという、これだけもうかっている事業なのという、そうした思いからでした。直売所というのはどういう経営をしているかという、農家が自分の商品に自分でバーコードを付けて、値段を張って帰るとい、そんな仕組みです。勝手に店の中に置いて帰るのです。農協はそれを売上げて、売上げた分から手数料の15%いただいて、15%差し引いたものを農家の口座に振り込むという仕組みです。ですから、初年度に2億売ると、15%の3,000万の粗利がありました。そして、費用はいくら掛かったかという、全農の家賃は5万円ですから、年間60万しか要らないのです。2億の15%で3,000万の粗利があって、家賃を60万払うと、2,940万円残ります。あとは何が要るかという、水道・ガス・光熱費が要りますが、それはほとんど要りませんでした。なぜ要らなかったかという、屋根はあったけれど壁はなかったので、営業時間は年中無休で、朝の9時～夕方の15時までにしたのです。壁がなかったので経費削減で、明るかったからほとんど電気は要らなかったのです。

POSレジが2台あっただけなので、そのレジの電気代だけみたいなものです。電気なんか、ほとんど雨が降ったときとか、天気が悪い日に電気をつけるぐらいだったので、電気代などほとんど要らなかったのです。そしてガスはなかったし、水道は店の端に蛇口が一つあっただけです。それは何に使うかという、農家の持って来た花のバケツに水を入れるための水道の蛇口が一つあっただけです。ですから、考えると、水道・ガス・光熱費は月に3万か4万ぐらいでしたから、年間40～50万ぐらいでした。先ほど家賃と光熱費の両方合わせても、100万しか要らないのです。それでは、2,900万残るのではないかと思われるでしょうが、パートさんを2人雇ったといいましたので、パートさんの給料が要ります。ただし、最初パートさんを2人雇ったのですが、3年で1億円売るはずだったのが、初年度で2億円売ったので、パートさん2人では追いつかなくなって、POSレジももう1台買い足して、1年終わるときには、2人が3人、3人が4人になって、4人が5人になりました。ですから、4、5人の給料が要ったのですが、9時～15時の時間帯で週一日は休んでもらうので、4～5人の給料といっても1人100万ちょっとだったのです。ですから、4人5人払っても、400万、500万の世界ですから、先ほどの100万を足して600万ですから、まだ2,400万残るじゃないかという話です。これに僕の給料を払っても、僕は給料を1,000万もらいませんから、僕に給料を払ったって、まだまだという話でした。

農協に金を出してくれと言った1,500万も、単年度で償却してしまいました。それでもまだ、おつりがありました。ということは、初年度から経常利益として何千万というお金が残ったという話なのです。

2年目、3億売ると、15%ですから、4,500万。1,500万の借金はもう全部返却していたので、2年目には、3,000万越える経常利益が出ました。これだけ利益が出る事業を2年でやめるのはもったいない、全農が土地を返せと言ったぐらいでこの事業を止めてしまうのはもったいないというのを、この時に感じました。農協の営農事業というのは、ほとんどもうけませんというのは、農協の経営です。ところが、農協が農産物を扱って、農家のための事業をして、初めてもうけられるという仕組みでできたというのが、この時にわかったことでした。

この事業をたった2年で止めてしまうのは、もったいないなど思いました。そう思った理由は三つです。一つは、まずは農協がもうけさせてもらったから、この事業を2年で止めるのはもったいないと思ったのです。二つ目の理由は、農家が喜んでくれたのです。どうして喜んでくれたのかというと、持って来ても持って来ても売れてしまうのです。作っても作っても、売っても売っても、売れてしまうのです。毎日、ほとんど売れ残りゼロでした。そうすると、農家の人は、たとえ70、80歳のおじいちゃん、おばあちゃんでも、自分で作って持って来て、自分の商品に自分で値段を付けて置いて帰ったら、付けた値段そのまま売れるのです。まさに、農協から見ると、ある意味、流通革命でした。どういうことかといいますと、農産物というのは誰が値段を決めるかということ、市場に出荷して、市場がセリで値段を決めるのです。ところが、自分の商品に自分で値段を付けて、自分が店に置いて帰ると、自分が値段を付けた商品が、付けた値段そのまま売れてしまうと、おじいちゃん、おばあちゃんであっても、やる気が出てくるのです。

この店を始めるとき、たった90人で始めました。地区を回って説明会を開いて、「こんなことするんよ。やってよ、集まってよ」「会員になって、野菜を出荷してよ」と言っても、90人しか集まってくれなかったのです。たった90人で始めたのですけれども、でも売れば強いもの、おもしろいものです。おじいちゃん、おばあちゃんが、隣の人や近所の農家の人に「あそこに行って行ったら、よう売れるがね。売れるから、あんたも会員になって、キュウリの家で食べれん分を持って行きや。私が西坂さんを紹介してあげるけん、行こうや」と誘ってくれて、あつというまに会員さんは400人、500人と増えていきました。会員さんが増えていく毎に、2億が3億に、3億が4億に売り上げが伸びていったのです。こんなに農家が農協のことを見直してくれて、喜んでくれて、「ありがとう」という言葉を掛けてくれるようになったのです。こんな事業は本当にいいなと思ったのが、二つ目です。

そして、もう一つ、喜んでくれる人がいました。誰かという、消費者です。ちょうどそのころ、中国の農産物にはいろいろ農薬が入っているということで、「食の安心・安全」ということを世の中は急に気にし始めた時でした。そういう中で、自分の商品には、名前や住所が書いてある、全部バーコードで書いてあるのです。その農産物を朝持って来て並べて売ったら、消費者は「こんなおいしい野菜、食べたことがなかった」と言うのです。よく考えれば、おいしい野菜のはずです。私は「共販共選」という世界の中で農産物の流通にかかわってきたのですが、農家から消費者に届くまでに何日かかっているのかと、当時考えてみたのです。

普通の野菜はどういう形で流通しているかという、まず、今日農家が収穫すると、収穫した物を、その次の日に農協に持って来ます。それから農協で選果機にかける。選果機に掛けた物で、「秀」とか「優」とか、「3L」「2L」「L」とかの階級、等級に選別して、それを市場で、その次の朝のセリにかける。そして、セリに掛かった物を仲買人が買って帰って、自分の所の冷蔵庫に入れて、それをスーパーに卸していくとなると、4日～5日かかるのです。農家が収穫してから消費者の手に届くまでに、だいたい最短でも4日～5日かかってくるのです。

では、直売所はどうかというと、農家が朝採って、そのまま朝に持ってくるのです。もしくは、前日採って、次の日の朝に持ってくるのです。そういうことから考えると、農協の「共

販共選」で普通のスーパーで売られている野菜というのは、農家の収穫から考えると、「day4」とか「day5」とかいう世界の中で消費者の手に届いているのです。ところが直売所は、今日持ってきた物は今日、もしくは昨日採った物を次の朝の直売所に出すことを考えると、ゼロ日、もしくは1日の世界で消費者に届くのです。この違いが、野菜のおいしさだったり、新鮮さだったりという価値観が消費者に伝わったのではないかと思うのです。直売所の野菜を買うと全く鮮度が違う、冷蔵庫に入れておいても、一週間たっても何ともないけれど、スーパーで買った野菜は、次の日まで置いておくと、しなしなになって全く鮮度がなく、おいしくない、というようなことを消費者が感じてくれたのだと思います。

まさに、これはすごいことだと思いませんか。農協がいい、買ってくれる消費者がいい、作る農家楽しい、おもしろい。最近、ビジネスの世界でwin-winの関係とよく言いますが、これはまさにwin-winの関係にもう一つ加わって、これぞ近江商人の「三方よし」の論理ではないかと思うのです。要は、売り手よし、作り手よし、買い手よしという、売る=農協、作る=農家、買う=消費者、この「三方よし」の論理が成り立つ事業だと思うのです。そんな事業を、たった2年で止めてしまうのはもったいないから、もっともっと拡大して事業をやりたいなと思ってどうしたかという、二番目の店を作ることです。

全農が土地を返せと言うので、どこかに店を移らなくてはいいなと思いました。思ったときに、すぐにひらめきました。農協のAコープを閉めてもらおうと思いました。合併してそれぞれの農協にAコープがあったので、14のAコープがありました。Aコープをご存じでしょうか。農協がやっているスーパーです。うちの農協のAコープはほとんど赤字でした。今でもそうですが、ほとんどのAコープが赤字でした。その中で一番経営の悪かったおちいまばりのAコープを止めてくれと役員に言っていたのです。止めてどうするのかといたら、全農が直売所の土地を返せと言って来ているので、店を替わらないといけなからそっちに替わって、Aコープを閉めてそっちでやろうと役員に言ったのです。そうすると、役員も二つ返事で「明日閉めようか」と。経営が悪くて、一日でも早く店を閉めたくてたまらなかつたので、ちょうど渡りに舟という感じで、閉めていいよと言ってくれました。それで、すぐに閉めてもらいました。

この写真は、Aコープの跡です。ここにAコープという看板がありましたが、そこに「さいさいきて屋」という看板を付けて、入口もちょっと変え、中のものを全部取り払って、空調の抜ける箱だけにして、直売所をそこで始めました。始めると、売り上げは4億になりました。その次の年は6億になりました。そして、その次の年は8億になったのです。ゼロから始めた事業が、わずか4、5年の間に8億になりました。8億にはなったのですが、同時に困ることが出てきました。というのは、この店はたった80坪しかなかったのです。売場面積80坪、この時、会員さん、出荷する農家さんは850～860人ぐらい、900人近くになっていました。

売り上げ8億、会員さん900人、売場面積80坪。これで何か起こるか。店の中に物が置けなくなったのです。そうなるかどうかというと、農家が置場争いで店の中でケンカをするのです。後からもってきた人は置けなからです。最初の店は、戸も窓もなかったのですが、二番目の店は、さすがにAコープのあとなので、戸締まりのいるようなところに建っていたので、私も毎日6時半から店を開けに来て



いたのですけれども、毎朝シャッターを開けると、すでに農家の人が100人ぐらいその前で待っているのです。どうして待っているかという、早く置かないと置く場所が無いから、置場争いのために夜中の2時くらいから店の前で待っていたのです。そんなことから、シャッターを開けると同時に、70くらいのおじいちゃんおばあちゃんたちが、私を押し倒すようにして店の中に流れ込んでくるのです。その姿を見ると、全く高齢者介護など無縁の世界だと思ったものでした。

それで、夜中の2時頃から着て朝一番に店に入れる人はいいのですけども、8時頃に来た人はどうなるかといったら、店には置くところがないけれど置きたい。では、どうするかわかりますか。先に来た人の品物の上に置いて帰るのです。先に来た人の品物を足で蹴って、台の奥の方に押し込んで空けて、自分の荷物を置くのです。そうすると、夜中の2時ころから来て、6時半のシャッター開くと同時に店に入って来て、「レジの前が一番よう売れるんよ」とか「この角がよう売れる」と置いて帰ったのに、全然売れない側になってしまうのです。その売上げが上がらないのがどうやって分かるかといえば、携帯電話に全部の売上げが送信されるという仕組みを作っていたのです。

ついでに言うと、最初の1,500万投資してくれといった金は何に使ったかという、システムの開発に使いました。どんなシステムかという、レジで売上げたデータを、30分おきに集計して(今は15分おきの集計)、それを携帯電話にメールで送信するという仕組みです。そのシステムを開発するのに最初に1,000万あまりを投資したのです。そのシステムがあったので、売上げが30分おきに携帯で分かるから、売れているか売れていないかが家にいながら農家の人には分かるのです。それで、うちの会員に入るためには、携帯電話を絶対に持たなければ会員に入れませんという決まりにしていたのです。

最初は、農家の人から文句を言われました。「70歳になった年寄りが、なんで携帯電話なんか持たないといけんのか。そんなんなら、構わんわい」と言われたので、「別に構わんという人なら、かまいませんから。でも、これからの農業は、マーケティング管理をきちっとできる、売上げを管理がきちっとできるという仕組みを身につけていかなかったら、物を売れることにつながらないですよ」という話をしました。農家に、「家に居ながら売上げが手にとるよう分かる。どれだけ物が売れたかというのが30分おきにデータで送られてくるんよ」と説明しました。データが送られてきたら、「そのデータを元にして、追加搬入したり、売っていたら昼からももう一回持って行こうかとか、売れ残っていたら、夕方また取りに行かないといけなかなとか、そんなことがこの携帯の一つ持っただけでできるんだよ。それも理解しない人は、最初からやめたほうがいいよ。売り

上げに興味を持たない人は多分続かないから。売上げは最後には楽しみにつながるし、やりがいにつながっていくし、仕事観になるんだよ。それが分からない人はやめておいたほうがいい。さらに言えば、農業で一番遅れているところは、情報管理、売上げ管理、在庫管理、そういうことを一切しないところなんだよ」と話しました。

農業は、全部市場や農協に持って行ったら、農協が精算してくれて幾らかということの後で教えてくれる。でも、初めて自分の商品に自分の名前を付けて、自分が値段を付けて、自分で売れる仕組みになったのに、やっと普通の産業と同じような世界に一步足を踏み入れることができたのに、その事を少しも理解しないのだったら、これからの農業をやる資格はないから、止めたほうがいいと言ったのです。

そう言うと、仕方なしに「売れるのに、これ持たなかったら、入れないのだったらしょうがないわい」ということで、携帯電話を持ってもらいました。そうやって携帯電話を持ってもらったのですが、半年、1年とたつうちに、携帯電話の有り難さを70歳のおじいちゃんやおばあちゃんがよく分かってくれたのです。どうしてかという、売上げが手に取るように分かるという意味が分かってきてくれ始めたからです。

ただ、ある時、システム障害があって、データが送れなくなったことがありました。すると、どういうことが起こったかという、おじいちゃんやおばあちゃんから電話が掛かってくるのです。「売上げがこんけど、どうなっとな。売れているのか売れてないのか分からんがね」と。「すみません。システム障害で、データを送る事が出来ないのです」と答えたら、「データが送れんのだったら、データが送れませんというメールを送ってきたらどうだ」と言われてしまいました。「システム障害なので、メールも送れません」と言ったら、「ほうか」と言われました。そんな冗談みたいな話ばかりでした。

でも、そんな具合に電話が掛かってくるのです。情報が来ない、データが来ない、売上げの明細が来ない等々。知らない間に、みんな使ってみたら便利だということがよく分かったのです。それで、みんなが売上げ管理をするようになりました。

もう一つ、この売上げをもっと利用しなさいと、農家の人に教えてあげました。ある時、農家の人が安売り競争ばかりして、売れなくなったらみんなが安売りして、順々に値段の下げ合いになっているというようなことを言っていました。ある農家の人が、「私、昨日は10時で全部売れたの、すごいかろう」と言いました。次の日に、「今日も10時半で売れとったわい」と私の所に自慢しに来るのです。あんまり何回も何回も10時半に売れとったとえらそうに自慢しに来るので、「あんた、おかしんやないの。10時半に売れることがそんなにいいことなの？ そんなにうれしいの」と聞いたら、「うれしいよ。人より先に売れるから」と。「おれだったら、もっと違うことをするけどな。おれだったら、10時半で売れたら、その理由をもう一回考えてみたらどう？」と教えて上げたのです。「私の方が安いけん」と言うのですが、「安いってええことなの？ あんたら、高く売れたら喜ぶくせに、安い値段で売ってから、僕には安いからよく売れると言う。じゃあ、どうしてそれをもっと別の考え方でできないの。10時半で100円で売れたら、店は朝9時～夕方15時まで開いてんのよ。それで、100円で10時で売れたんなら、なんで明日は110円にしてみんの？ 110円にしてみても、11時で売れたら、その次の日は120円にしたらどうなの。店は15時ま

でしてゐるんだからね。10時に売れることよりも、あんたたちは店に置いて帰ったらそれで終わりなんだから、うちは15時までしてゐるんだから、15時までには売れることを考えた方が得やろう。だったら、その次の日には130円にして売るんや。その次には140円にして売るよ。150円にして売れ残ったら、また140円にしてみても、そのまま140円で売ればいいんよ」と。

売り上げというのは、「数量×単価」です。「数量×単価」で考えると、単価を下げることも大切だけど、売れるのだったら、15時までには売れたらいいのだから、単価を上げることも考えた方がいいのではないかと、ということをお教えたのです。

売れるための根拠というのは何かといえば、「人より安い」、「誰もその値段で出していなかった」ということ、「その人の物がおいしいと思われ出した」から、要するに「商品がブランド化されてきた」から。そんなことが売れる理由なのです。その人には、「店に来て、どうして売れるかということをよく考えみなさい」とお教えました。自分の商品が人より安いのか、ほかの人よりおいしいとみんなが言っているのか、その時季に誰も出してないのか出しているのか、そういうことをきちんと店に見に来て、10時に売れた理由、人より早く売れた理由は何かということをお考えしてみると、値段を上げたり下げたりする理由もきちんと考えられるだろうということなのです。自分のトマトがみんなよりおいしいと言っているから、自分のトマトはもうブランド化されているなら、ずっと130円とか140円にしたって売れるということをお考えられるなら、140円で売ったらいいのです。つまり、「数量×単価」をきちんと考えて物を売っていくと、消費を上げることができるということをお教えたあげたのです。

すると、農家の人は、「いちいち120円を130円とか140円にしたりするのは面倒くさい」と言うのです。もう100円のバーコードをたくさん作ってしまっているのです。「バーコードも1枚1円で買っているからね」と言うのです。そこで、私はこう言います。「そうしたら、100g入れていたところを90gにして、同じ100円にしたらええやん。100gを80gにして100円にしたらええやないの。売り上げは、数量×単価なんやからね」と。同じ値段で売りたいのだったら、グラム数を減らしたら、10個作れるところが12個とか13個作れるようになるのです。そうしたら、売り上げを上げることができるのではないのか。何も単価を上げるだけが方法ではないのです。自分の労力は関係なく、ちょっとデータを自分で見て、気を付けていたら、所得を1割2割3割と上げることができるよという、そういうマーケティング構造を、ちょっとだけ知ったかぶりで教えたあげました。

すると、農家の人は「今日は130円にしても売れたわ。西坂君のおかげで、1万円ようけもうけたわい」「おかげで、トラクター1台買えたわ」と、そんな世界になっていくのです。農家の人に、そういう分かっていることをきちんとお教えたあげていったのです。

ただ、先ほど言ったように8億売ると、店が困りました。売場場所がなくなってきたのです。農家が店の中で、置く場所を争ってケンカしました。われ先に置いて帰ると、後から来た人が置けない。それで、先に置いた人の上に置いて帰る。すると、先に来て置いた人は売り上げが伸びないから、「西坂君、後から来た人がわしの荷物の上に置いて帰るから、あれはなんとかせえ」と言って、毎日店でケンカするし、私に文句は言うしで、あげくの末には、役員の方に「農協はなんとかせえ」と言う始末。それに対して

役員は、「西坂、何とかせえ」と言うわけです。

結局、私が何とかしないといけなくなったので、農家にはコンテナは1人3つしか持って来てはいけなくということになりました。数量制限し、会員も800人から入れてあげないことにして会員制限もしたのですが、出荷制限しているうちに、自分で自分が寂しくなりました。どうしてかという、農家が農協に来てくれないということで始めた事業なのです。キュウリ1本からでもいいから出荷して、農協に持って来てもらえないかと言って始めた事業が、たった4~5年で売り上げが7、8億になったら、もう会員さんは入れてあげない、もしくはコンテナ3つしか持って来てはいけなくなんて言わないといけなく農協が、情けなく感じました。

自分で情けなくなったので、もう一回頑張ってみようと思って、勝手に自分で企画書、投資計画書や収支計画書を書いて、農協に「おれに20億円出せ」と言いました。私に20億円の投資しろ、金は出すけど、口は出すなど。大きな直売所を作りたいので、私にやらせろと言ったら、役員は「金も出すけど、口も出させろ」と言いました。最初の時は、金も出さないし、口も出さなかったのですが、次の大型直売所の時には、金も出すけど口も出すと言われました。そうは言われたのですが、実際にはうちの役員は何も口は出しませんでした。なぜ口を出さなかったかという、直売所がどんなものか知らなかったからです。農協は今までやったことがなくて、初めてその事業を立ち上げたので、口も出しませんでした。そうやってできたのが、今の「さいさいきて屋」という直売所です。

売場面積は562坪、平成19年度当初は「日本一大きな直売所」だと言われていました。全農から、「JAおちいまばりはすごいですね。今治の人口が10万しかいないのに、日本一大きな直売所を作って。そんなマーケットがあるんですね。日本一大きな直売所をやって、本当に店として経営してできるんでしょうかね」と言われたために、うちの役員がビビってしまいました。「西坂、ちょっと来い。全農がこんなことを言うんだ。人口が10万しかいない所に、日本一大きな直売所を作って、本当に経営できるかと言われたんだけど、わしは心配なんじゃ」と。店を承認してくれた役員と、店の工事が始まって建てた時の役員が、改選で替わっていたのです。新役員になって、工事が始まって柱がだんだんと建っているところだったのです。その時に、「わしはそんなこと、前の役員から聞いてなかった。日本一大きな直売所に20億投資して、本当に成功するのかと全農が言うのだけれど、役員改選でわしはそんなことは聞いてなかった。知らなかった」と言うのです。毎日、私の所に来て「本当に大丈夫か。失敗したらどうする」と言うのです。それで僕は言いました。「僕、失敗しないので」と。

皆さん、ドクターX見ていないのですね。ここは笑うところです。米倉涼子がよく言っているでしょう。「私、失敗しないので」という決まり文句なのですが、私の方が、当時、本当に先に言っていたのです。私の言ったことを、今テレビで米倉涼子が言っているのですから。

それで、役員に「厚かましいよ。もう来るな、お前ら」とプチッと切れました。「絶対おれは失敗せんけん。もし人に聞かれたら失敗しない方法を教えるから、その方法をその人に言え」と役員に言いました。失敗しない方法が一つあります。どんな方法か。簡単です。役員に「成功する秘訣は、成功するまでやったら失敗しないから、成功するまでずっとやり続けることだ」とお教えました。すると、役員は、「お前と話していたら、気が狂いそうになる」と怒られました

が、でも私はそう思っています。途中でやめるから失敗となるだけで、やり続けて成功してそこまで行き着いたら、それは成功なのです。だから、失敗は成功までの途中の過程でしかないということです。思いと信念と情熱を持ってやり続けるなら、必ず成功すると、松下幸之助が言っていました。本にそう書いてあります。私は、経営はそういうものではないかと思えます。思いと信念と情熱、それを持ってその方向に向かって走り続ける、やり続けること、それが成功への最大の近道ではないかと思っています。



この写真は、うちの直売所です。農家が朝持ってきて、夕方持って帰るといふ直売所。でも、うちの店の変わっているところが少しだけあります。何かというと、肉も魚も置いています。生鮮三品すべて置いています。生鮮三品を置いた理由は一つです。地元の人に、スーパーやコンビニの感覚で買い物に来てもらえるというシチュエーションを描けなかったら、直売所なんて、はやり廃りで終わるだろうと思ったからです。野菜や果物だけを置いた店が、それも500坪もあるような店が、永遠に経営し続けることはないのです。だから、地元の人に、スーパーと同じ感覚で買い物に来てもらえるという店づくりをしようと思うと、生鮮三品をきちっと置くべきだろうと考えたのです。それが普通のスーパーと同じような感覚で買い物に来てもらえる店につながる、と思っています。

それで、肉も魚も置きました。でも、一つだけこだわったことがあります。肉も魚も、今治のものしか販売しないことにこだわりました。当然、野菜も米も果物も、つまり生鮮三品すべて今治産でやることにこだわりました。どうしてそれにこだわったかということ、これしかイオンに勝つ方法はないと思っていました。これをやるのが地産地消を極めていくこと、今治産100%に近づけることがイオンとの差別化であり、これがオンリーワン戦略と言われていることに近づけることかなと思って、「今治産しか置かない」ということにしました。まさしく、これをしたことが今の「さいさいきて屋」が日本で一番、二番というところまで売り上げを伸ばしてこれた大きな理由だと思っています。

地産地消したことによって何か変わったかということ、観光バスが毎日10台、20台と来るのです。観光とは何かと考えてみると、その土地でしか食べられない物、味わえない物を求めて観光に行くのです。境港にカニや魚を買いに行くようなものです。函館にカニを食べに行くみたいなものです。今治の野菜や果物も肉も魚も、ここに行ったら全部そろうのですから、観光バスが寄らない訳がないのです。いつの間にか、うちの店がオープンした頃には、観光会社から、観光バス1台寄せてやるから、1台車を着けたら5万円払えとか、JTBのようなところからは、バスを着けたらバスの人数×いくらかの金を払ってくれたら、バスを寄せて

あげるとか言われました。断りました。どうして、そんなことをしないとイケないのでしょうか。

それで、今はどうなっていると思われますか。観光のパンフレットに載せたいから、10万円出すので載せてもいいのでしょうかと、逆になっているのです。観光会社が金を出すから、立ち寄らせてくれとか、パンフレットに載せてくれないかとか、名前を使わせてくれとかということまでできました。全部ただでやってもらっています。金をもらっていません。いくらでも宣伝してくれていい、いろんなところに載せてくれていい、いくらでも観光バスつけてくれていい、お金なんかいらなからと言ってきます。そんなところまでできています。そういうことで、生鮮三品すべて今治産で取り揃える、これが成功した一つの理由かと思っています。

それから、ここにこんなものがあります。これは何かというと、施設の中に「残留農薬分析室」を作っています。店の一番前の真ん中の入口の隣に、お客さまに見えるように、残留農薬分析室を作っているのです。どうしてこんな物を作ったかということ、食の安心・安全を担保しているということをきちんとお客さまに見せるため、もう一つは、組合員さん、農家の人に、こんなことをしているからきちんやりなさいということ、暗に牽制するため。この二つの目的のために、これを作りました。



それから、これは直売所の脇に、精米のプラントもあるのです。「さいさいきて屋」では、JAおちいまばりのお米の全集荷量の半分近くを買っています。その買い入れも、うちが全農の買い入れ価格より30キロで500円~3,000円高く買って精算をさせてもらっています。どうしてこんなことができるかと思ったら、うちのJAおちいまばりのお米を全部うちが販売することができる力を持ったからです。そうすると、どうして高く買えるかということ、全部うちが買って、うちの倉庫に入れて、うちが検査して、うちが袋詰めして、うちが販売してしまうので、流通コスト、物流コストが全部カットできるのです。米というのは複雑な流通をしていますし、物流も精米工場に行ったりいろいろして、物流コストもかかります。それを全部自前でまかなってしまうと、物流コストや流通コストがカットできるのです。それを全部農家に還元できるから、30キロで500円~3,000円ぐらい高く精算できるという仕組みが出来上がったのです。

それで、農家の人に500円~3,000円高く買うよと言えます。それで、農家の人に500円~3,000円高く買おうと言いました。これは農家の人に喜んでもらえると思って、農家の人を集めて「生産者に500円~3,000円高く買う。人によってちょっと値段は変わるけど、500円高い人もいれば1,000円高い人もいるし、3,000円高い人もいるけれど、必ず500円以上高く精算してみせるから、お願いします」と言う、農家の人に叱られたのです。今でも農協は、コシヒカリの一等だったらみな同じ値段で

買っていたのに、どうして値段を変えるのかと言われたので、「あなたの米はおいしくないからだよ」と答えました。うちは、島から山までがすべて農場です。でも、山の上の米はおいしいことをみんな知っているのです。山の上の米は、もうブランドになっているのです。上朝倉というところの米がおいしいというのを、みんな知っています。知っているから、みんなその米を買いに行くのです。みんなが買いに行くから、農協にはほとんど出荷されません。でも、何人かは農協に出荷してくれる人もいます。おじいちゃん、おばあちゃん、「やっぱり農協がええ」という人もいます。ですから、そういう山の米は3,000円高く買います。でも、島の米はおいしくないから、そういう米は500円しか高く買わないけれど、どんな人でも500円以上は高く買うからねという、誰も怒らないと思っていたのです。ところが、今までしていたことをどうして変えるのか、と叱られたわけです。

叱られたので、僕も叱り返しました。「あなたたちは、農作物のブランド化、ブランド化と言って、ブランドを作れと言っているのに、ブランド作ろうとしたら、反対する。これがブランドなんよ。同じ米でも、山の上の米はブランドになって、それがおいしいことをみんなが知っている。それをブランドというんだよ。だから、山の上の米は3,000円高く買んだよ。こういう理屈なんだ」と言ったら、「お前の言い方が気に入らんのか」と言われてしまいました。まだまだぶつぶつ言うので、最後に「もう好きにしろ。おれがいうことに賛成する人だけ手を挙げろ。反対する人は手を挙げるな。手を挙げなかった人は、全部全農で買うてもらうてあげるけん、安い値段にしてやるわ。手を挙げた地区の人だけ、全部おれがいう値段で買うてあげるけん」と言ったら、全員手を挙げました。お前は嫌いじゃけど、金はほしいということです。それで、最終的には全員に賛成してもらって、お米のブランド化を図りました。

久しぶりに講演したので、ちょっと時間が無くなってしまいましたので、あとははしょって話します。「さいさいきて屋」の中には、こんな加工品を作る工場もあります。それから、「乾燥・パウダー工房」というものもあります。どうしてこんなものを作ったかという、売れ残り対策です。直売所の一番の欠点は、売れ残ったら持って帰れということで、それが「共販共選」との絶対的な違いです。「共販共選」は市場に出荷すると、値段を付けてくれる。ただ、それが幾らかになるかは分からない。でも、直売所は、売れ残ったら持って帰れというのが一番の欠点です。それでその欠点をなくすためにどうしたかという、店の中にこういう工場を作りました。

どれだけ売れ残りがあるかといえば、実際にはたいした



ことはないのですが、あるとき、私の母親にこんなことを言われたのです。母親は80歳を越えています、毎日直売所に行って、ハウレンソウや春菊などを持って来て売っています。その母親がこんな事を言いました。「今日もまた4つ残って、つらいわ」と。売り上げをみると、70個売れているのです。それで、「70売れているんだから、4つ残っても仕方ないだろう」と言ったら、「70持って行くハウレンソウより、4つ持って帰るハウレンソウのほうが重い」というのです。農家というのは、確かに売り上げが上がることはうれしいのだけれども、売れ残ることのダメージの方が大きいのだなということをつくづく感じました。

僕は「日本一売れる直売所」、日本一売り上げの多い直売所を目指して頑張ってきたのですが、その時に、それは間違いだということに気がつきました。売り上げを上げることは農協のため、売れ残りを少なくすることこそが農家のため。だから、売り上げ日本一を目指すのではなく、「日本一売れ残りの少ない直売所」を目指そうと思ったのです。「日本一売れ残りの少ない直売所」にすることが、農家の立場に立った農家目線の事業だということで、こういう事業を農協でやらなければいけないと思い、パウダー工房を作りました。売れ残ったものを全部農協が買い取り、それを加工して、パンに入れたりケーキに入れたりして二次加工してうちが販売します。すると、これがまた「さいさいきて屋」の特徴になり、それをまたマスコミが宣伝してくれるようになって、どんどん売り上げが伸びて来たというところまで。

それで、こういうことをしているうちに、川島なお美さんのご主人の鑑塚俊彦さんと提携することになりました。向こうがうちの商品のパウダーやケーキを買わせてくれということで、東京の「渋谷ヒカリエ」にある鑑塚さんの店で販売していただいています。そういうつながりの中で、鑑塚さんとの交流やブランド共有をさせてもらったなかで、販売させていただいています。

その他の事業としては、農園もあります。作ることもちゃんとやっていかないといけないという思いの中で、農園も造りました。これで栽培指導だったり、農家指導だったりをして、地域農業の未来を描く形の中で、農園も造りました。その農園の中で一番多いのが、この綿です。昨年から綿を作り始めました。どうして綿を作り出したかという、今治はタオルの生産が日本一だからです。今治のタオルを、今治の綿で、今治の農産物で染めて、今治で織って、それを今治タオルとして売ると、メイドインジャパンではなくてメイドイン今治になって、よりピンポイントでブランド化することができると考えたからです。これで一昨年、「グッドデザイン賞」を受賞しました。商品ではなくて、ストーリーです。

この綿の栽培作業は、愛媛県立今治農業高等学校の農業科の生徒さんたちがしてくれています。この綿から種を採ってくるという作業は、とても大変なのです。その作業は、愛媛県立今治特別支援学校の知的障害の子ども達がしてくれています。それをタオルの協同組合が織って、うちで販売するという、その全部の仕組みをうちの「さいさいきて屋」のプロジェクトの中でやってしまおう。このストーリーで、地域連携、農業産業化、農工商連携と、今どきの話題のすべてが含まれているこのストーリーで、「グッドデザイン賞」を受賞しました。そういうことも、「さいさいきて屋」ではやっています。

それから、「貸し農園」もありますし、「学童農園」という子ども達の食育という、そんな事業もさせていただいております。子ども達に、1年間、農業講座をやっています。こ



これはうちでは一つだけですが、この講座では授業料をとっています。子ども達から1万円もらいます。どうして1万円ととっているかというと、ただのイベントに寄ってくるような人に、食育なんか語っても、誰も本気になってくれません。きちんと金を取ってやってやろうと思い、1万円でも来るようなお母さん方に来てもらわなかったら、「食農食育」なんていうことは伝えることができないだろうと考えました。定員20名に、500人ぐらいの応募がありました。どうしてかという、大変楽しいからです。

ここには、田植えをしている写真やスイカ割りの写真があります。これを見ると田植えをしているように見えますが、以前は、田植機に乗っている写真だったのです。実は、うちは手で植えてはいないのです。子ども達に田植機に乗らせて、田植機で田んぼの中を好きなように走り回らせているのです。だから、子どもは喜ぶのです。田んぼの中を車で走り回れるのですから。よく子どもに農業の大変さを教えるとか言いますが、私はそれをすると子どもは農業なんかやらないと思います。子どもに農業や自然の楽しさをどうやって教えていくかが、子ども達が農業に一步近づける最大の方法ではないかと思ひ、子ども達に田植機に乗せたり、スイカ割りしたり、山でターザンごっこしたり、穴を掘って基地を作って鬼ごっこしたり、そんなことをやらせています。田んぼや川でごはんを食べる。こういうことをやっていくことが本当の「食農食育」であり、子ども達が自然に触れる大きな機会ではないかと思ひ、これをするのが農業に近づく一つの方法ではないかと思ひてこんな事業をしています。

それから、飛躍的に応募者が増えた理由は、もう一つあります。テレビが取り上げてくれたためです。これに一つキャッチコピーを付けました。「東大に入るより難しい「彩菜キッズ倶楽部」というものです。20人の定員に500人の応募があるので、東大に入るより難しいぐらいの競争率なのです。そういうキャッチコピー付けたら、テレビ局から、東大に入るより難しいというのはどういうことですかと尋ねられました。20人の定員に500人の応募があるので、競争率が高いから単に「東大に入るより難しい」と言っているだけで、あまりは根拠がないからと答えたところ、それがまたテレビに取り上げられて、輪を掛けたよう応募者が増えて、1万円もらって十分成り立つ事業になっているということです。

それから、学校給食を担っています。今治市内の学校給食の食材は、すべてうちが供給させていただいて、今治の子ども達に食べてもらっています。事業としては、なかなかもうけにならない仕事です。しかし、今治の子ども達に今治産のものをどう食べさせるかということを大切にするために、こんなこともさせてもらっていますし、幼稚園

の給食も、すべて給食として食材供給させてもらっています。

それから「クッキングスタジオ」というものもあって、子どもに食や、物を作る楽しさ、台所に入る楽しさ、そういうものも子ども達と一緒にやらせていただいております。

また、「農・工・商・地域 連携」ということで、いろいろなPB商品もたくさん作っています。全部うちのものを買ってもらって、今治の業者に全部加工してもらって、それを全部うちが買い戻してうちが販売するという仕組みを作っています。全部今治の中で物を供給し、今治の中で経済を回す仕組みです。私は、これしか地域が地域の中で生き残る経済戦略はないのではないかと思ひているのです。今治の中で物とお金をきちっと回していくということです。東京の大手食品メーカーさんに商品を作ってもらったお金は、東京に行ってしまうのです。東京に行ったお金を今治に戻すことはなかなか大変なので、全てのものを全部今治の業者に買ってもらって、今治の中だけで経済を回していくという小さな小さな経済圏を動かしていくということ、もしかしたらこれが地域が地域として生き残れる一つの経済戦略になっていくのではないかと思ひて、こういすべての事業を行っています。

人と物とお金が動き出すと、人と心が動くのです。人と心が動くというのは、うちが買いあげてすべて売ってしまうと、つくった業者さんはうちでお中元を買ってくれるのです。ミカンもジュースも、うちで買ってくれる気になってくれるのです。地域で経済を動かすと、人と心が動くのだということがよくわかりました。ですから、やはり地域の中でしか生きていけない農協は、こういう経営戦略、経済戦略の中で事業をしていかなければいけないということを、改めて感じながら、今の事業をやっているところです。

それから、「彩菜ネットスーパー」ですが、こういうこともやっています。タブレット端末を島の人たちにただで貸し出ししています。どうしてこんなものを貸しているかという、島に店がなくなってきて、うちの島は全部限界集落です。65歳以上が人口の50%以上という限界集落になっています。こういう人たちのために、このタブレット端末を全部に配って、それで簡単に買い物ができるということです。小さな商圈の中で、うちとその生産者とか連絡ややりとりが出来ないという仕組みにしています。ネット環境は、限定した中でしか動かないという環境にして、買い物ができるという仕組みにしています。そんなことも「さいさいきて屋」の中の事業としてやらせていただいているというところで

最後に、「さいさいきて屋」の新たな取り組みということで、4月に新しい店をオープンしました。イオンモール今治新都市が4月23日にオープンしましたが、そのモールの中に、今治の中の最高の農産物を販売していこうという意味で、「SAI&Co.(サイコー)」という店を同時にオープンして、その店を運用しているところです。

やはり半年のブランクのために時間の延長となってしまい、最後の方は早口で話してしまいましたが、こういすことで、なんとか地域の経済を元気にさせようという思いで頑張っているところです。また今治に来たときには、「さいさいきて屋」、「SAI&Co.(サイコー)」の店へ来ていただければと思います。ご清聴いただき、本当にありがとうございます。

第3回『投資家と学生のための会社説明会』

経営学部 教授
近藤 一仁

昨年の2016年10月22日(土)、岡山商科大学 秋の大学祭において、第3回「投資家と学生のための会社説明会」(公開IR講演会)が開催されました。

第1回目の2014年の共通テーマが、「グローバル時代の元気印企業」、「地域活性化に挑戦する元気印企業」。第2回目の2015年の共通テーマが「企業価値評価に必要な金融リテラシー」であったのに対し、今回の3回目は趣向を変え、共通テーマを「ヘルスケアのフロンティア」に統一することができました。

本誌商大レビュー26号では、以下で公開IR講演会の要旨をまとめてみました。当日のスケジュールと講演プログラムは下記の通りでした。各講演者の持ち時間は、30～40分と短めではありましたが、統一した共通テーマの下、大変中身の濃い、充実した公開IR講演会となりました。

10月22日(土)

10:00～10:05(開会の辞)

岡山商科大学 副学長 大崎 紘一

10:05～10:30(基調報告)

「ヘルスケアのフロンティア」

岡山商科大学 経営学部教授

近藤 一仁

10:30～11:05「カルナバイオサイエンスの現状と将来」

カルナバイオサイエンス(株)

代表取締役社長(薬学博士)

吉野 公一郎 氏

11:05～11:40「医療総合商社

カワニシホールディングスの現状と将来」

(株)カワニシホールディングス

代表取締役社長(医学博士)

前島 洋平 氏

11:45～12:30「大学発バイオベンチャーの現状と将来」

大阪大学大学院

遺伝子治療研究科教授(医学博士)

森下 竜一 氏

(アンジェスMG(株)創業者)

12:30～12:40(閉会の辞)

岡山商科大学 経営学部長

長田 貴仁

①「ヘルスケアのフロンティア」

(基調講演：経営学部教授 近藤 一仁)

最初に世界的に見ても、高齢化のスピードと水準で世界一という我が国の実情について触れ、9月の敬老の日には116歳を迎えた我が国の最高齢者の紹介やその長寿の秘密などにも解説した。

特に、紀寿(100歳以上)の高齢者(英語ではセンテナリアン)が、65,000人を超え、今後、我が国の女性の平均寿命が2050年には90歳となる予想だと述べた。このよう



長寿国となった背景には、①感染症の克服、②乳幼児の死亡率低下、③国民皆保険制度に支えられた医療体制、④医薬品や医療機器の飛躍的な進歩、⑤70年以上にわたる平和国家等々であるとまとめた。しかし、それでもなお、克服できない疾病は多くあり、それらはUMN(アンメット・メディカル・ニーズ)と呼ばれると解説した。特に、「潰瘍性大腸炎」や「パーキンソン病」などの患者数の急増にも触れ、多くの臨床試験が始まっているが、新薬が世に出るまでの長い開発期間、莫大な開発費用などが障壁になっている事実も明らかにした。また、国民の健康と福祉を守る為の国民医療費も膨張しており、健康・福祉政策と財政・予算面からの制約というトレードオフ関係も悩ましい問題だと述べた。まずは、病気にならないようにする「健康管理」、「未病管理」の考え方も大事であり、大学における「健康教育」(体育の範疇を超えたもの)や都道府県別にみた長寿県(例えば、女性なら沖縄、男性なら長野)の長寿の秘密に学ぶことも重要とし、日常の食生活においても「まごわやさしい」(まめ、ごま、わかめ、やさい、さかな、しいたけ、いも)を念頭に、食事の栄養バランスが肝心だと解説した。特に、戦後の70年間の食生活の変遷を振り返り、今後は「計算して食べる」を一段と進化させた「バランスよく食べる」を実践しなければならぬと強調した。



更に、事例研究として、「糖尿病とその治療薬としてのインスリンの過去・現在・未来」について、参考資料を使いながら、インスリン製剤の著しい進歩(米国・ジェネテックの遺伝子工学によるヒトインスリンの実用化等)や今後のインスリンポンプ、更にはiPS細胞への期待感などを明らかにし、それらが実用化されるまでの間は辛抱強く、自己血糖値検査とHbA1C(ヘモグロビンA1C)の値を注意深くコントロールし、「一病息災」を心がけようと訴え基調講演を締めくくった。

②「カルナバイオサイエンスの現状と将来」

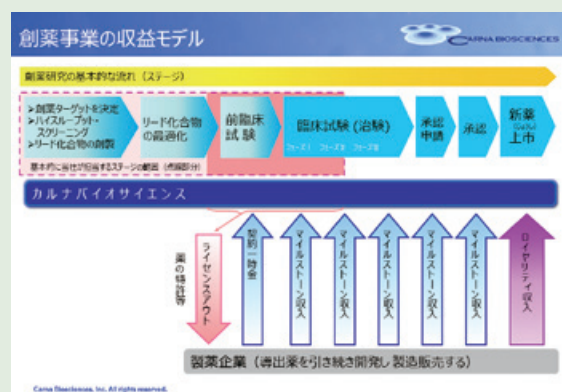


(吉野 公一郎 氏 代表取締役社長:薬学博士)

冒頭で、カルナバイオサイエンスの会社概要、沿革、資金調達等について説明し、特に、バイオベンチャーが苦勞する資金調達面では森下竜一教授の紹介でバイオ・サイト・キャピタルに出資を仰ぐことができたことや複数回にわたる日本オルガノンからの無担保融資に感謝しているとの紹介がありました。

次に、カルナバイオサイエンスの目標である米国型の創薬ベンチャーが今後の革新的な新薬(癌、免疫炎症疾患)を生み出すとの展望を述べられました。更に、当社のビジネスモデルが、キナーゼ阻害薬の創薬支援事業(当社の強み)のみならず、がん、免疫炎症疾患(リウマチ)に関する自社での創薬事業を通じて大きな成長、リターンを目指していることを強調されました。

特に、創薬事業の収益モデルの中で重要なものは、製薬企業にライセンスアウトした際に得られる「契約一時金」、「マイルストーン収入」、新薬上市後の「ロイヤリティ



収入」であることをわかり易いスライドで説明がありました。

また、関連する当社の製品、サービス、キナーゼ製造の全工程を自社で実施している強み等が紹介され、キナーゼ阻害薬の創薬支援事業を担うグローバルな販売ネットワークや実際に支援している主要顧客(小野薬品工業以下、国内9社、ファイザー以下、海外10社)の概要を説明されました。講演の終盤では、自社の創薬事業の説明に最も多くのスライドが準備され、創薬研究の流れ、当社の創薬、優れた創薬シーズとヒット化合物の発掘、創薬パイプライン(研究開発と事業のステージを明示、標的であ

創薬パイプライン

化合物名	標的	創薬企業	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況
PNT341	CDC7キナーゼ	3%	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況
NCI-9345	Wnt-signal (TNK1)	3%	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況
NCI-9394	Wnt-signal (TNK1)	3%	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況
創薬分子化合物	IGF1 signaling	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況
創薬分子化合物	キナーゼ	免疫炎症疾患	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況
創薬分子化合物	N/A	マブP	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況
創薬分子化合物	キナーゼ	神経伝達性疾患	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況
創薬分子化合物	キナーゼ	難病	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況	創薬研究の進捗状況

るCDC7キナーゼ(癌)に効果の期待される化合物(AS-141、PNT-141)がProNAi(プロナイ・セラピューティクス社)へ導出する事に成功した点(導出一時金90万ドル受領済、マイルストーン総額は最大2億7000万ドル)が強調され、2017年下半年の臨床試験入りに期待が高まりました。特に、ProNAi社の会社概要のスライドには、世界的に有名なバイオベンチャーである米国・ジェネンテック社で臨床開発を担当していたバーバラ・クレンク博士の存在など注目されるものがありました。ProNAi社の成長戦略が、「細胞周期、DNAダメージの修復阻害薬」にあり、2020年の売上が50億ドルを超えるとの予測のスライドも驚愕するものでした。多くのスライドの中には、専門的で理解が困難なものもありましたが、大株主である小野薬品工業の国内第二相試験(ONO-4538-02)が悪性黒色腫患者にどのような効果をもたらしているかを示したスライドを通じ、UMN(アンメット・メディカル・ニーズ)に取り組む当社のバイオベンチャーとしての経営姿勢(共同研究を含め、癌を治す)がよく分かりました。最後に、業績に関しては、前2015年12月期は黒字となったが、短期的な業績ではなく、経営は安定しているのでもっと将来を見て欲しいとの期待を示されつつ、講演を締めくくられました。

③「医療総合社

カワニシホールディングスの現状と将来」



(前島 洋平 氏 代表取締役社長 COO:医学博士)

冒頭、岡山大学医学部や米国ハーバード大学医学部を経て、岡山大学病院や岡山大学大学院で腎臓内科を専門とする医師としての自己紹介と詳しいご説明があった後、2014年に事業承継(祖父が創業者、父がCEO:最高経営責任者)のために、大学からビジネスの世界に転職したことを淡々とお話しされました。そして、医療機器総合会社として、どのような医療機器や医療器材を具体的な商材としているか、スライドを



駆使し、わかり易く説明いただきました。

更に、医療機器と医療器材の市場規模や成長性、医療機器の供給・流通構造、商社機能の説明を通じて、医療機器流通商社の存在意義について強調されました。

講演の中盤からは、「当社の沿革・企業理念」について、会社概要、創業からの歴史、直近35年間の連結売上高の推移、グループ事業各社の概要、業界内ポジション、

社員憲章の制定等に触れながら、『ビジネスを通じて、医学・医療の発展に貢献する』を企業理念として明確にされました。特に、医療の現場から代表取締役社長（COO:最高業務責任者）に転じ、学術本部、社員教育、医工連携を中心に国民の健康長寿に寄与する意欲は、穏やかな

カワニシグループの企業理念

～グループ社員憲章 事業経営の社会的義務～

- 広く国家・社会的視野において公益性を高め、国民医療の品質向上とコスト合理化に寄与することを志す。
- 臨床・基礎両面にわたる医療の発展と、顧客の経営能力向上への貢献を志す。

～グループの理念～

- 革新的な新機能・新技術の恩恵を患者と医療機関に適切に提供する

『ビジネスを通じて、医学・医療の発展に貢献する』
→学術本部, 社員教育, 医工連携

国民の、健康長寿に寄与する

お話しぶりの中にも強く感じさせるものでした。

続いて「事業概要」に入りグループの中核会社であるカワニシの特徴を地域別売上高、事業別売上高構成、SPD・ライフサイエンス事業、介護用品と順に紹介した後、最近の連結業績・貸借対照表（2016年6月期）と学術本部の設置、Medical Globe:月刊誌を通じた医師への情報提供、緑内障治療用ステント、da Vinci手術、手術支援



ロボットにも言及されました。

講演の終盤では、「医工連携」に最多のスライドをご準備になり、医療機器のビジネス機会をグローバルな観点からも捉え、新たな医療機器の開発推進、医療機器総合商社が貢献するためには、医療現場のニーズを発掘する社員の役割、医療ニーズ志向の製品設計能力、日本医工ものづくりコモンズや関東経済産業局 医療機器・ものづくり商談会、中小企業庁、中国地方総合研究センター・中国経済産業局等の社外の関連機関との連携を通じた情報収集と情報発信（「知遊」を発行）が大切である事を強調されました。関連して今後期待できる分野として、罹患率が増加している「乳癌」の低い検診受診率等の問題を指摘、新事業としてイスラエルSpectrosense社と独占販売契約を結んだ「呼吸による乳癌スクリーニング機器」の国内導入と販売の計画についても述べられました。最後の「今後の事業展望」では、業績見通し、ニュービジネス（医工連携と海外医療機器導入）、アライアンス（顧客に

選ばれる企業へ）に触れた後、配当方針、株主優待、IR活動にまで言及、また「採用・人材育成」として、人材こそ最大の経営資源と位置づけ、100年、200年続く企業を目指すという力強く締めくくられました。

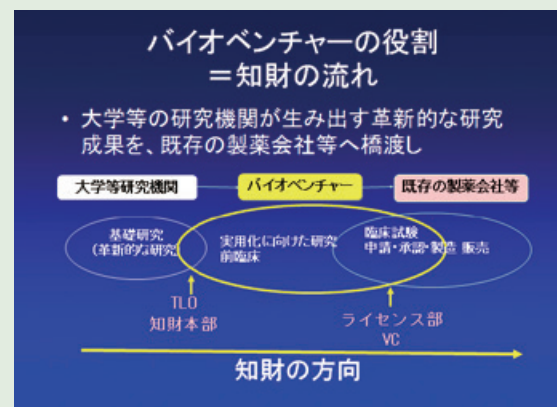
④「大学発バイオベンチャーの現状と将来」

（森下 竜一 氏 大阪大学 大学院医学系研究科臨床遺伝子治療学 寄附講座教授:医学博士）



森下 竜一教授（アンジェスMGの創業者）には、特定企業のIR活動という事だけでなく、安倍内閣の「規制改革推進会議」等の委員でもあることから、講演テーマを「大学発バイオベンチャーの現状と

将来」として、幅広い観点からヘルスケアのフロンティアを語っていただきました。



冒頭では、基調報告にもあった米国で17年連続で「最も働きたい企業」に選ばれたバイオベンチャーから世界的なバイオテック企業に成長発展を遂げたジェネテックやアムジェンの躍進ぶりが語られました。これに関連して、バイオベンチャーの役割とは、大学等の研究機関が生み出す革新的な研究成果を既存の製薬会社へ橋渡しし、様々なUMN（アンメット・メディカル・ニーズ）を満たすことであると、大阪大学では「重症虚血下肢」（発症6ヶ月で下腿切断や死に至る比率が高い）を治療するHGF（ユニークな血管再生因子）の臨床研究（170人が治験を受けた）が進展している事例が紹介されました。また、大学発バイオベンチャーとして初の上場企業であるアンジェスMG（1999年設立、2002年東証マザーズ上場）を事例に挙げ、米国、英国を含め、遺伝子医薬のグローバルリーディングカンパニーを目指す経営理念が紹介されました。しかし、再生医療等製品の実用化には、臨床研究のみならず、承認制度上の問題点が数多くあり、我が国のイノベーション促進と規制改革の必要性を説き、何度か「患者さんを紹介して下さい」との訴えもありました。

吉野社長の講演と同様に、多くのスライドの中には専門的で理解が困難なものもありましたが、森下教授が共同研究者の人々と海外での学会発表などのために著された論文や臨床研究成果がスライドに示されていることで非常によく理解できました。特に、講演の最初にあったHGFとよく似ている「血管新生因子」のAG-30（angiogenic peptide）の紹介の部分では、要介護度

の高い高齢者が苦しむ「褥瘡」（じゆくそう：床ずれ）等の疾患への創傷治癒促進剤としてのAG-30の軟膏（抗菌活性に優れ、安定性が高いため、消毒剤・医療機器）の将来性・可能性の高さを評価・強調されました。このAG-30（20アミノ残基で構成される誘導体ライブラリー：キユアベブチン）は、やはり大阪大学発のベンチャー企業の（株）ファンベップと森下仁丹が共同開発した新商品『ピュアベップ』として、洗口習慣、除菌習慣を通じて「美味しく食べる、気持ちよく食べる」ための新商品として、2016年5月に販売されていることも紹介されました。

我が国のイノベーション促進のためには、①資金面のサポート、②製品化までの時間短縮が不可欠であり、安倍内閣の「規制改革推進会議」に加えて、「健康・医療戦略推進本部」の戦略参与として、様々な政策提言を行っていることや健康長寿社会の実現に向け、「機能性表示食品」（ヘルスイド、三ヶ日みかん）は、地方・地域の経済活性化と医療費削減にもつながる重要な役割があることを強調されました。2020年の東京オリンピック・パラリンピックまでに「健康寿命1歳延伸」を健康医療戦略の目標としていることやオリンピック後の持続的経済成長の為に、2025年に大阪で「日本万国博覧会」を開催する計画などにも触れ、岡山県総社市に生れ、大阪や東京で活躍されている森下教授の「関西人」としての意気込みもしっかりと伝わってくる素晴らしい講演でした。



【講師のプロフィール】

1. 近藤 一仁 (1948年7月31日生まれ、68歳)
岡山商科大学 経営学部 商学科 教授
(専門:企業分析、IR)
1971年3月 横浜市立大学 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8月 宝印刷 常務執行役員 (IR推進部担当)
2014年3月 宝印刷 IR企画部 顧問 (現任)
2014年4月 岡山商科大学 経営学部 教授 (現任)
2016年7月 宝印刷 ディスクロージャー&IR総合研究所 顧問 (現任)
趣味：クラシック音楽鑑賞、読書、旅行
著作：IR関連の本 (最近著「企業価値評価改善のた

めの財務・IR&SR戦略」など)が多数

2. 吉野 公一郎 氏 (1949年3月25日生まれ、68歳)
カルナバイオサイエンス株式会社
代表取締役社長 (薬学博士)
1974年 3月 東京工業大学大学院工学研究科 修士課程修了 (有機合成化学専攻)を卒業
1974年 4月 鐘紡株式会社に入社、
1998年 4月 同社 創薬研究所資源探索研究部長
1999年 4月 日本オルガノン株式会社入社、 医薬研究部長
2003年 4月 カルナバイオサイエンスを設立し、代表取締役社長就任
2008年 3月 当時のナスダック・ジャパンに株式上場、現在に至る。
趣味：料理、野菜栽培

3. 前島 洋平 氏 (1967年2月5日生まれ、50歳)
株式会社カワニシホールディングス
代表取締役社長 (医学博士)
1991年 5月 医師免許取得、同年 岡山大学医学部 附属病院内科研修
1997年 3月には岡山大学から医学博士号取得。
1998年 米国ハーバード大学医学部 リサーチフェロー
2000年12月 カワニシホールディングス株式上場 (設立は1967年10月)
2001年10月 岡山大学医学部附属病院助手
2011年11月 岡山大学大学院 医歯薬学総合研究科 教授
2014年 9月 カワニシホールディングス取締役
2015年 6月 代表取締役社長 就任、現在に至る。
趣味：読書、ウォーキング

4. 森下 竜一 氏 (1962年5月12日生まれ、54歳)
大阪大学 大学院医学系研究科 臨床遺伝子治療学 寄附講座教授 (医学博士)
1987年 3月 大阪大学医学部卒業
1991年 8月 米国スタンフォード大学循環器科客員講師
1998年10月 大阪大学助教授、 大学院医学系研究科遺伝子治療学 アンジェスMG取締役就任
2002年11月 大阪大学教授、大学院医学系研究科 加齢医学 (兼任)
2003年 3月 内閣府 規制改革会議委員 (安部内閣)
2013年 3月 内閣府 健康・医療戦略本部 戦略参与 大阪大学院医学系研究科 臨床遺伝子治療学教授 (医学博士 抗加齢医学専門医 老年病学会指導医 臨床内科認定医等)として現在に至る。
論文：The Open Gene Therapy Journal (2008-), Immunology, Endocrine and Metabolic Agents in Medicinal Chemistry (2011-), World Journal of Hypertension (2011-)
趣味：食べ歩き、ゴルフ

おはしと、いなかと、いのちの話

マルシェ株式会社取締役会長
谷垣 雅之氏

●おはしの話

最初に「おはし」の話をしたと思います。日本国土の68%は森林ですが、中国の森林は国土の17%程度しかありません。それに関わらず、日本では年間250億膳の割り箸が使用され、この大半を中国から輸入しています(2005年時点)。割り箸250億膳というのは、日本国民が年間に1人200膳程度使用していることになり、木造住宅2万軒分の木材に相当します。さらに、割り箸は使用後はごみとなって捨てられてしまいます。つまり、木造住宅2万軒分の木材が年間に捨てられているというわけです。森林は治水機能や土壌を作り出す機能などが備わっており水資源の根幹でもあります。そのため、中国の黄河では森林を伐採したことにより砂漠化が起り、黄砂が発生するといった環境問題が生じました。私は、割り箸の大量消費がこのような環境問題に繋がっているという事実を知ったとき衝撃を受けました。当時、私たちの外食店では年間1500万膳の割り箸を使用していたため、私はこのままではいけないと感じ、店舗で使用している割り箸をプラスチック箸(洗い箸)にしようと考えました。しかし、洗い箸にするにはいくつもの課題がありました。プラスチック製の箸にするにも、どのようなプラスチック素材が良いのか。また、衛生面の問題もあります。使用後は丁寧に煮沸消毒をして、箸袋に戻さなければならず、非常に手間もかかります。さらに、プラスチック製の箸は1膳300円程度かかるのに対し、割り箸であれば1膳1円以下のコストで仕入れることができたため、コスト面を見ても洗い箸というのは費用が高くなってしまいます。しかし、何としてもこれに取り組んでいかなければならないと考え、2005年7月には割箸廃止を宣言し、2006年2月には全店で割り箸を廃止することができました。外食店では初めての取り組みであったため、メディアでも取り上げられ、この取り組みは他の飲食店にも広がっていきました。しかし、私にはプラスチック製の箸でご飯を食べることどこか味気ないと感じることも事実でした。そのため、それを克服するには(木製の)マイ箸を日本国内の全員が持つようになれば、おいしくご飯を食べることができ、かつ毎年木造住宅2万軒分の木材が保全されるようになるということで、「愛のMY箸一億人運動」を始めました。自分のお箸を大切にすることはご飯を大切にすることに繋がりが、そして、ご飯を大切にすることは命を大切にすることに繋がると考えていました。この運動を広めていくためには、影響力のある人にマイ箸を持ってもらうことが大切であると考えました。政界(二階自民党現幹事長、小池百合子現東京都知事、小泉純一郎元首相など)、芸能界(早見優、倉木麻衣、藤原紀香など)、スポーツ界(新庄剛志、星野仙一、古田敦也など)、経済界(アサヒビール社長、吉本興業社長、トヨタ自動車社長など)の著名人に対し、マイ箸を贈り、マイ箸を普及してもらうようお願いをしました。また、この活動は2004年にノーベル平和賞を受賞したケニア出身の女性環境保護活動家ワンガリ・マータイさんにも共感していただき、名古屋で直接お会いすることもできました。彼女はケニアで3000万本の植林活動を行った方ですが、彼女から「私のおこなっている木を植えるということ、あなたがおこなっている木を切らないということ、同じことです。」とお手紙をいただいたことは大変印象的でした。他にも、2007年に日経流通新聞の2007年度ヒット商品番付5位(前頭)に選出されたこと、2008年に開催された北海道洞爺湖サミットで各国首脳にマイ箸

を贈ったこと、世界一大きな箸(全長8.4メートル)を作成しギネスに認定されたことなどがありました。近年では日本国内における割り箸の消費量はピーク時と比べて年間65億膳の減少となっており、この運動の成果が表れたのかもしれません。



●いなかの話

現在、私が研究していることをお話させていただこうと思います。2016年3月に国土交通省が主催する『日本未来デザインコンテスト～「対流促進型国土」の形成に向けて～』が開催され、私はこのコンテストに参加しました。一次審査を通過することはできたのですが、最終審査の日が会社の会議と重なってしまったため、残念ながら日の目を見なかった発表内容をここで紹介させていただきます。私は、増田寛也編著『地方消滅-東京一極集中が招く人口急減』中公新書(以降、増田レポート)を読み、衝撃を受けました。内容は、今後20年間で896市町村が消滅するというものでした。増田レポートにおいて消滅可能性が高い自治体の定義とは、2010年時点の若年女性(20~39歳)が2040年で5割以下となることで、これに該当する市町村は896市町村であり、かつ人口が1万人を下回る市町村は523市町村になると推計されました。岡山県では、吉備中央町、奈義町、新庄村、実咲町、和気町、西粟倉村などが該当します。この増田レポートには、人口推計自体が稚拙である、消滅可能性の定義は正しいと言えるのか、日本の1800程度ある市町村を1000に減らそうとする政策を後押しするものではないかなどと様々な批判がありますが、日本の人口減少が必至であることは事実であります。私は市町村が消滅しないという希望があるのだろうかと考えました。そこで着目したのが、地方へ移住する人の数の推移です。毎日新聞・明治大学地域ガバナンス論研究室共同調査によると、地方への移住者数は年々増えていると報告されており、地方への移住に関する電話での問い合わせや、面談・セミナー等への参加も増加傾向にあるそうです。そこで、私はどういった特性を持つ市町村に移住者が多く集まっているのかを計量経済学的手法を用いて調べました。その結果、移住者数と、幼稚園の数や一般診療所の数とは正の相関、原発からの距離とは負の相関をしているなど様々なことがわかりました。ここで、私は財政力指数と移住者数が正の相関をしているという結果に着目しました。つまり、毎年、赤字を出している財政が厳しい市町村には移住者は集まらないということです。ところで、財政力指数が1であるとは、企業で例えるなら、売上と支出が等しい状態を表しています。そして、財政力指数が1を上回っていれば、売上が支出を上回っている健全な状態を表します。現在、財政力指数が1以上の市町村の数は70(1718市町村の4%)であり、人口5,000人以上10,000人以下市町村の平均は0.3244になっています。例えば、北海道清里町においては、2012年において財政力指数が0.17であり、2013年度には清里町の自主財源(町税+その他収入)13.9億円に対し、歳出は51億円であり約37億円の赤字となっています。私は、地方の消滅危機は人口減少の影響というよりも、歳入・歳出がアンバランス・かつ硬直的なことが本質的な問題点であり、これを解決することが結果的に当該地域への人口流入を促すのではと考えます。では、市町村の財政を改善するためにどうすればよい

のか?私は「自治体直営ビジネス」、つまり、市町村自体がビジネスを行っていくことが不可欠であると考えました。しかし、市町村にはデザイン力・生産物加工ノウハウ・販路がないことが多くあります。それに対する具体的な解決策として「チームL・C・C」を考案しました。①地域のリーダー(Local leader):首長、自治会長、地元青年団長等、②クリエイター(Creator):デザイナー、アーティスト等、③企業(Corporation):主に食品・外食・流通・観光関連企業等、が三位一体となりチームを作ることによって、地方創生を図るといえるのです。企業には全国的な商品開発ノウハウ・販路があり、そして、大きな市場規模を持つため、これらの資源を活用してビジネスを行うことによって、地方が活性化するだけでなく相互にもメリットがあると思うのです。そして、これらを束ねる「全国ふるさと応援協議会」といった組織を作り、そこで市町村とクリエイターと企業をマッチングさせていけば、より効率的な運営ができるのではと思います。例えば、クリエイターが協力し、道の駅とスーパーが提携してビジネスを行っていくといったようなことです。ここでチームL・C・Cというアイデアの一例として、江戸川大学社会学部鈴木輝隆先生及び若手デザイナーの方々と一緒にプロジェクトを行いました。まず若手デザイナーの方々を北海道清里町営で製造されている「じゃがいも焼酎」のボトルデザイン等を刷新され(2015年グッドデザイン賞受賞)、その商品を2015年11月よりマルシェ(株)がテスト販売を開始しました(L:北海道清里町+C:若手デザイナー+C:マルシェ(株))。その結果予想以上に売れ行きが好調で、この結果をもとに他の食品卸企業や外食店舗にも拡販すれば、約1億5000万円の粗利益高が可能であると推計できました。これによって、チームL・C・Cによる清里町の歳入増加を実現することが可能になることがわかりました。この清里町との取り組みは、2015年11月12日付の外食日報にも取り上げられました。現在、日本の国土デザインとしては「コンパクトシティ論」が取り上げられています。これは、東京への人口一極集中を避けて、地方の中核都市に人々が移り住み、コンパクトシティを形成していこうというものです。しかし、このコンパクトシティ論にも問題があると私は考えます。住民が慣れ親しんだ自然環境と共同体から移り住むことは難しく、また、在宅医療と在宅介護の普及が進んでいる中で移住することはさらに難しいのではないのでしょうか。さらに現代では、インターネットや物流インフラ整備、NPOによる地域支援活動、自動運転の普及等により、田舎にいても生活できる環境が整いつつあります。これらのことを総合的に勘案すると、都市圏や地方からコンパクトシティへの人口誘導は簡単ではないと考えます。そのため、市町村が民間活力・ノウハウ等を導入し(チームL・C・C)、財政的に自立すれば、おのずと移住者及び国内・海外観光客の流入は促進されるのではないのでしょうか。ただし、自治体単独では規模的、資源的に運営が困難と思われる地域もあるでしょう。私はこのような地域に対しても対策を考えています。市町村と市町村とがネットワークを構築し、強みや弱みを補完し合っていくような有志連合である「藩2.0」を全国的に組織していくのがよいのではと考えます。江戸時代には日本に藩が300程ありましたが、そのそれぞれで産業を興したりして自立をしていました。そのバージョン2.0ということで「藩2.0」と名付けました。このようにして、多種多様で個性的な田舎を作っていければと思います。これが実現するには2050年や2100年までかかるかもしれませんが、私はこのような日本のデザインが理想的ではないかと考えています。(ここで、講演会では建築家の隈研吾さんが考える「真にグローバルな人間とは」という話を紹介されている。「真にグローバルな人間とは、英語が流暢に話せる人ではなく、一瞬でどんな人とも友達になれる人である。」)

●いのちの話

まずは、世界の問題についてシリア難民について取り上げます。2015年9月時点で、シリアから国外に避難している人々の数

は408万人います。シリアの人口は2240万人であり、国内避難は760万人、国外避難は408万人であることから、シリアでは人口の約半数が避難民であることとなります。岡山県の人口は191万人、広島県の人口は286万人であることから、その規模の大きさは実感できるでしょう。特に、シリアのアレッポという場所は、潘基文前国連事務総長が「地獄」と同義語だと表現したくらい悲惨な状況になっています。私たちの多くは、この問題を見て見ぬふりをしているのではないのでしょうか。日本の難民の受け入れ人数は現在11人です。約5000人が申請して、11人だけ申請が通ったそうです。難民を受け入れることで日本の治安が悪化するなどの問題もあるでしょうが、こんなに困っている人たちが受け入れられないというのはどこか不自然に感じてしまいます。難民問題というのは日本人にとって見過ごしがちですが、ぜひ心の隅に置いておいてもらいたい問題だと思います。



次に、世界の大きな問題としては所得格差が挙げられます。世界人口の最富裕層にあたる1%が持っている資産は、世界にある資産の48%に相当します。この1%に当たる富裕層の平均資産は一人当たり約3億1600万円であり、人口の80%に当たる層の平均資産は一人当たり約45万円となっています。さらに、この所得格差は近年広がっていく傾向にあり、今後もさらに広がっていくことが予想されています。

次は、地球温暖化問題です。IPCC(国連気候変動に関する政府間パネル)の第5次報告書では、今後100年間の温度上昇は最大4.8℃と予測しています。これによって、異常気象は今まで以上に多発し食糧問題が深刻化するとされています。さらに、海面の上昇により、50か国が水没するとも言われています。2016年11月にパリ協定が発効されましたが、これは2050年までに2℃未満にしようというものです。しかし、日本はこの協定の批准に遅れをとるなど地球温暖化対策には消極的なように感じます。

さらに、食糧問題も深刻です。世界で飢餓に苦しむ人は約8億人います(2014年時点)。そして、5歳までに栄養不良が原因で命を落とすことも310万人います。この食糧問題においては分配が大きな問題になっています。先進国で多くの食料が消費され捨てられてしまっているということが、途上国での飢餓の問題にも繋がっているのです。

そして、最後に日本の問題についてです。日本は豊かになったはずであるのに、心を病む人(うつ病、躁うつ病:110万人)、自殺者数(年間3万人)が増えてきています。中でも日本の自殺率は他の先進国と比べても非常に高いものとなっています。また、誰にも看取られずに死んでいく独居老人の孤独死は年間3万2000人であり、高齢化により自殺者数を上回ってきています。さらに、NHK世論調査による、「今の日本の社会についてどう思いますか?」という問いに対して、こころにゆとりを持ちにくい社会だ、いらいらすることが多い、自分のことばかり考えている人が多い、といった項目について「そう思う」と答えた人は6割から7割程度いました。このことから、日本は周りに対して冷たい社会、優しくない社会になってきているのではないのでしょうか。

これらの問題を作ったのは、私たち大人の責任です。大変申し訳ないと思います。皆さんにはこれらの問題を考えて、ぜひ解決してほしいと思います。皆さんがこういった問題にショックを受けて、社会を変えてやろうとするエネルギーがこれからの世の中を絶対に良くするのだと思います。

岡山商科大学 二松學舎大学 合同公開講演会

「ショッピングモールと地域」

井尻昭夫、江藤茂博、大崎紘一、松本健太郎編

『ショッピングモールと地域』出版記念／2016年12月16日開催

副学長 大崎 紘一

二松學舎大学との共同研究の一環として、昨年度から進めていた「ショッピングモール」に関する研究の成果として、ナカニシヤ出版から2016年7月30日付で「ショッピングモールと地域」が出版された。本学からは、経営学部の教員5名が著者となり、第1部ショッピングモールからみる地域社会を本学の教員、第2章蒲和重教授、第3章岡本輝代志、第4章、第5章三好宏教授、第6章大東正虎准教授、第7章大石貴之講師が担当した。出版記念の講演会を12月16日岡山商科大学地域交流室で開催し、二松學舎大学渡辺和則前学長、江藤茂博文学部長、本学からは、上記5名の著者、大崎紘一副学長が出席し、約80名の参加者を得て開催された。本学としても他大学との共同研究の成果発表会であり、一般の方々の参加を頂いて、盛会裏に終えることができた。なお今後の共同研究の継続について江藤学部長から、引き続き著書の出版を考えながら次のテーマで共同研究を継続することの提案があった。後日談ではあるが、「ショッピングモールと地域」の著書は好評で、多くの方々に読まれているので、ナカニシヤ出版から、次の著書の出版を依頼されているとご連絡を頂き、江藤学部長の提案を受けて、次の共同研究を進めることになっている。



<プログラム>

1. 開会の挨拶 13:00～13:10

二松學舎大学 前学長 渡辺 和則 氏
岡山商科大学 副学長 大崎 紘一

2. 基調講演 13:15～14:15

二松學舎大学 文学部長 教授 江藤 茂博 氏(第1章)
「ショッピングモールの隆盛が意味するもの：
歴史的地理空間のなかのショッピングモール」

3. 著書内容紹介 14:30～16:10

岡山商科大学
経営学部 商学科 教授 蒲 和重 (第2章)
「大規模小売店舗に対する社会的要請と法律」
経営学部 商学科 教授 岡本 輝代志(第3章)
「商業投資額と自治体財政規模との関連性」
経営学部 商学科 教授 三好 宏 (第4,5章)
「ショッピングモールと企業戦略：小売業態論の視角から」
「ショッピングモールと地元商店街」
経営学部 経営学科 准教授 大東 正虎 (第6章)
「ショッピングモールと地域社会：交通問題を中心に」
経営学部 商学科 講師 大石 貴之 (第7章)
「地理学からみた商業環境とショッピングモール」



4. 今後の展開 16:15～16:25

二松學舎大学
文学部長 教授 江藤 茂博 氏

5. 閉会の挨拶 16:25～16:30

岡山商科大学 副学長 大崎 紘一

会場：岡山商科大学

地域交流談話室(学生会館2階)

受託研究

おokayama大学生中山間地域等研究・連携促進事業

笠岡諸島観光プラン等調査を実施して

調査分析担当者 経営学部 教授 三好 宏

1. はじめに

本学は、2015年度に岡山県の「おokayama大学生中山間地域等研究・連携促進事業」の補助金を獲得し、岡山県笠岡市に位置するいわゆる笠岡諸島の観光プラン作成に向けた調査研究を、経営学部学生のべ15名が実施した。

2. 調査研究の概要

(1) 調査目的

本調査は、笠岡諸島における観光事業の可能性について調査研究することを目的とし、諸島の中でも、特に真鍋島をその対象とした。

(2) 調査内容

調査は、インターネット他による各種資料収集に加え、6回の現地調査、1回のインターネットによる島観光に関するアンケート調査(回答700サンプル)を実施した。そして、真鍋島の観光のあり方についての提言をまとめ、2016年3月25日真鍋島ふるさとふれあいセンターにおいて、学生3名が地元島民等20名を前にその内容を報告した。

3. 調査結果の概要

(1) 学生から見た真鍋島の魅力

学生たちは現地調査によって、まず真鍋島の魅力を整理した。魅力をくるキーワードとして、「猫」、「静かな環境」、「家並み」、「五里五里という歴史背景」、「映画のロケになった小・中学校」、「何もない自然を満喫」などが出てきた。またある学生は、その魅力をアピールする次のようなキャッチコピーを作成した。「瀬戸内海の中心で暇をもて遊ぶ」、「この島くれば友達100匹できるかな(猫のこと:筆者註)」、「「何もしない」を味わいつくせ」。さらに別の学生は、次のような地図も作成した(図参照のこと)。

(2) 真鍋島の観光上の課題

その一方で、観光において次のような課題があることがわかった。一つはJR笠岡駅から船乗り場までの道には看板は



あるものの、初めて訪れる人はそれに気づかず、道に迷う可能性がある。もう一つは、真鍋島を巡る道、特に城跡や展望所につながる遊歩道において、看板整備が必要であることがわかった。所どころには不法投棄されたゴミ等も散乱していた。さらに大学生という視点から、若者の興味を引くところがないという意見も出た。

(3) 観光プラン作成に向けての提言

以上を踏まえた上で、学生たちは整備が必要な遊歩道に注目した。真鍋島に観光で訪れた人は、島内の名所・旧跡・絶景スポットを巡る可能性が高いからである。本来であればその整備は笠岡市が行うべきのだが、現状はわずかなお金で島民にそれを委託しているそうである。しかし、高齢化によってままならないというのが島の実情でもあった。学生たちは、そこでその整備を学生や観光客が一緒になってできる方法はないかと考えた。結果、打ち立てたのが、「地域の課題解決と観光の融合」というコンセプトである。

それは、島内外の人たちが義務やボランティアとして道整備を行うのではなく、楽しみの要素を付け加え観光としても立ち活かせながら、素敵な道を作ろうというものである。

例えば、島をLED、あるいはろうそくでイルミネーションしたり、島を巡る魚釣りマップの作成、島のひとと一緒にご飯を作ったりと、何かを共に作り上げるという作業をしながら、遊歩道も整備するという内容である。さらに、遊歩道で花植えを行い、そこを花に包まれた道にしていこうという構想も出された。実際、近くの六島では水仙を植えるツアーを実施しているという。真鍋島でもそれが可能であると判断した。

4. おわりに

以上、簡単ではあるが、本調査研究の概要について説明してきた。今回の調査が縁となって、2016年5月28日真鍋島小・中学校・公民館合同運動会への協力参加という副産物も生むことができた。さらに2016年度と同じ予算も獲得し、現在さらに調査研究を継続しているところである。



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きたいと思います。

18 社祭り(式内八社の大祭)

2016.10.9 真庭市社地区
法学科:4名 経営学科:1名
商学科:2名

- 真庭市から神輿の担ぎ手がないと依頼があり、「社祭り(式内八社の大祭)」の運営協力。地域の方と共他大学の学生とまじって、巫女役や神輿を担いで回り、地域の文化や伝統にふれた。

産学官連携センター



11 テーマパークデザイン論

2016.8.29~9.1 徳島県西部神山町
経営学科5名、商学科3名、短期留学生2名

- 神山町の地域づくりに関する様々な場所や人々の様子を観察し、情報収集を実施した。
- 神山町への移住者や、地域住民に対するインタビュー調査を行った。
- 調査結果を取りまとめ、現地で発表会を行った。

経営学部
三好 宏 教授
(馬淵 キノエ 特任教授)
ソ ユンゾン 講師
大石 貴之 講師



07 海田天日干し番茶プロジェクトへの協力

2016.8.2~8.7 美作市海田地区
商学科:6名 経営学科:1名

- 伝統的番茶製法と茶畑景観の保存に取り組む地元団体の番茶製作イベントへ協力。
- 袋詰めした番茶を学祭、近隣のイベント等での販売を行う。

経営学部 三好 宏 教授



12 キッズビジネスパーク

2016.8.28 岡山ふれあいセンター
法学科1名、経済学科2名、経営学科14名、商学科11名

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

経営学部
海宝 賢一郎 准教授



03 キッズマネー教室 コンソーシアム岡山「日ようび子ども大学」での実施

2016.6.5開催 2015.11.12~2016.2.26の期間
岡山県生涯学習センター(岡山市)
経営学部商学科
1年生8名、2年生14名、3.4年生有志3名

- 15年度後期基礎、教養演習で金融リテラシーマップに基づく課題の設定。
- シナリオやプレゼンテーション資料作成。
- 会場設営・進行・運営等

経営学部 高林 宏一 教授



04 湯原温泉郷「6.26露天風呂の日」

2016.6.26 湯原温泉郷
商学科:5名 交換留学生:1名

- 6.26露天風呂の日実行委員会(湯原町旅館協同組合)から依頼をうけ、会場準備と運営参加。神官や巫女役として、行事にも携わる。

経営学部
岸田 芳朗 教授



01 真鍋島小・中学校・公民館 合同運動会への参加

2016.5.28
笠岡市真鍋島
商学科:7名、経営学科:1名

- 中学生が1人となった運動会を盛り上げるため、真鍋島公民館長からの依頼により協力参加した。
- 中学生と一緒に二人三脚、我々だけのしっぽとりゲームを含め、競技具の準備片づけ等も補助した。
- 終了後は島の人たちによる神社への遊歩道整備活動にも協力した。

経営学部
三好 宏 教授



02 若者による少子化対策 プロジェクト①

2016.6.4 津山市圏域雇用労働センター(津山市)
経済学科:6名

- 行政主導の婚活支援を調査するため、「縁結びサポーター登録研修」に参加。

経済学部
國光 類 講師



05 博物館資料の取り扱い—古文書・典籍—

2016.7.1 岡山県立記録資料館(岡山市)
博物館実習(4年次) 履修生3名(経営学部2名・法学部1名)

- 資料館の記録資料の取り扱い方、整理・調査方法等を学生自ら体験。

経営学部
柳瀬 昭彦 特任教授



06 エコナイト

2016.7.8 奉還町商店街
学生有志9名

- 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。無農薬で作られた野菜の販売や「リユースをゲームで」として、家庭で不要になったものを集め、射的の景品とするゲームを行った。

経営学部
岸田 芳朗 教授



15 博物館見学実習

2016.9.16-23-30、10.7
つやま自然のふしぎ館、森義町現代美術館、
広島県立歴史博物館・ふくやま美術館(福山市)、
地中美術館・家プロジェクト(香川県直島町)、
姫路市立水族館・姫路市立動物園
博物館実習(4年次)

履修生3名(経営学部2名・法学部1名)

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

経営学部
柳瀬 昭彦 特任教授



08 観光地計画論

2016.8.5~8、2016.8.7~10
岡山県真庭市蒜山高原、岡山県真庭市湯原温泉
経営学科4名、商学科6名

- 蒜山高原の道の駅で職場実習を実施。
- 観光施設に対するインタビュー調査を実施し、今後の活性化策について提案した。
- 湯原温泉で行われる地域の祭りに運営スタッフとして参加した。
- 湯原温泉の旅館経営者に対するインタビュー調査や座談会を実施し、今後の活性化策についてまとめた。

経営学部
大石 貴之 講師



09 キッズマネー教室

吉備信用金庫、総社市子ども課他が共同開催する
支援事業「地域における子育て支援サービスの充実」
活動への参加。

2016.8.8開催 2016.4.14~2016.7.21の期間
吉備信用金庫(総社市)

経営学部商学科
1年生6名、2年生8名、3.4年生有志4名

- 16年度前期基礎、教養演習で金融リテラシーマップに基づく課題の設定。
- シナリオやプレゼンテーション資料作成。
- 当日実施。

経営学部
高林 宏一 教授



**10 FPコース・定例合宿
~空き家再生に関する現地調査~**

2016.8.21~8.22
尾道市街地(尾道市)、国土交通省中国地方整備局(広島市)
商学科FPコース学生有志:4名

- NPO法人尾道空き家再生プロジェクトによる再生物件の視察およびNPO法人へのヒアリング調査を実施した。
- 国土交通省中国地方整備局にて、中国地方における中古住宅活性化に向けた取り組みに関するヒアリング調査を実施した。
- 調査結果を報告会にて発表。

経営学部
海宝 賢一郎 准教授



**17 第7回発想法ワークショップ
(岡山商工会議所共催)**

2016.10.1 岡山商科大学
商学科:9名

- 岡山商工会議所との共催する異業種交流型の研修に学生を参加させるもの。
- 社会人へ交じり、新顧客を引きつける方法をテーマに、ブレインストーミングとKJ法をおこなった。

経営学部
三好 宏 教授
大東 正虎 准教授



**19 備中県民局
人づくり地域づくり応援隊事業**

2016.10.15/16、2016.11.13 矢掛町
商学科:2名

- 矢掛町地域おこし協力隊がコーディネートする、県内大学生が矢掛町に宿泊滞在しまちの魅力をSNSで情報発信したり、課題を検討したりするワークショップに参加。

経営学部
三好 宏 教授



20 フィールドスタディ(国際観光論)

2016.11.6 島根県浜田市三隅町「石州和紙会館」
国際観光論の受講生33名

- 和紙の歴史や製造工程を学ぶ。
- 手すき和紙体験。

経営学部
ソ ユンヅン 講師

21 若者による少子化対策プロジェクト②

2016.11.24
おかやま出会い結婚サポートセンター(岡山市)
経済学科:4名

- 結婚サポート事業に対する意見交換会を実施。若者の意識と10年先の長期ビジョンを提案。

経営学部
國光 類 講師



22 フィールドスタディ(国際観光論)

2016.11.19 宮島「厳島神社」
国際観光論の受講生48名

- 大鳥居、千畳閣、五重塔、多宝塔、大願寺など宮島の主要な観光資源の調査。

経営学部
ソ ユンヅン 講師

23 岡山中央卸売市場「いちば大学」

2016.12.3 岡山市中央卸売市場
法学科3名、経済学科6名、経営学科2名、商学科9名

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

経営学部
大東 正虎 准教授
海宝 賢一郎 准教授
産学官連携センター



24 社会人基礎力育成グランプリ

2016.12.4 松山大学(愛媛県松山市)
経済学科:3名

- 「若者による少子化対策プロジェクト」の活動報告。準備優秀賞(中・四国地区2位)を受賞。

経営学部
國光 類 講師
井尻 裕之 講師



25 経済学部留学生オリエンテーション

2016.12.10 開谷学校(備前市)
経済学科留学生:約40名

- 伝統ある講堂(国宝)において、昔ながらの学習を体験。プロの陶芸家の指導のもと、備前焼を体験。

経営学部
國光 類 講師



26 第12回岡山地区ESDフェスティバル

2017.1.28~29 岡山市立京山公民館
商学科:3名 留学生:2名

- ESD(持続可能な開発のための教育)への理解を進めるために岡山市京山地区ESD推進協議会などと共に中国文化の発表やスタンブラーを実施。また、茶畑維持活動をしている美作市海田地区の天日干し番茶を販売。

経営学部
大崎 絢一 教授



27 基礎演習(2年ゼミ)

2017.2.4 岡山県備前市伊部地区
(備前焼ミュージアムほか)

商学科2名

- 備前焼ミュージアムにおいて、備前焼の概要や歴史について説明を受けた。
- 窯元において、備前焼の製作現場を見学し、販売方法やその特徴について説明を受けた。
- 備前焼の製作体験を実施した。

経営学部
大石 貴之 講師



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

2017.2.27
2017.3.1~5、13、20~21、24
笠岡諸島地域(高島、白石島、北木島、真鍋島、飛島、六島)
延べ21名(商学科)

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

経営学部
三好 宏 教授
大石 貴之 講師



14 FPコース・会社見学会

2016.9.13
日本銀行岡山支店、SMBC日興証券岡山支店
商学科FPコース2年生:6名

- 日本銀行岡山支店において岡山県の経済動向や金融政策等の最新情報についてのヒアリング調査を実施した。
- SMBC日興証券岡山支店において、証券会社の業務内容等についてのレクチャー、営業フロア見学等を実施した。

経営学部
鳴滝 善計 教授
海宝 賢一郎 准教授



瀬戸内海の中で汗をかく～真鍋島合同運動会への参加～

経営学部 教授 三好 宏

2016年5月28日、笠岡市真鍋島における小学校・中学校・公民館合同運動会に留学生2名を含む学生8名が参加し、心地よい汗を流しながら地域貢献を果たしてきた。これは、真鍋島での観光プラン作成調査活動



中学生と共に二人三脚

で面識ができた島の公民館長から、運動会への協力要請があったことにより実現したものである。というのも、同島の中学在校生が1人になり単体での運動会が成り立たず、小学校や公民館との共同開催としているが、島全体でも若者の減少という現状があり、ぜひ元気な大学生も一緒にという依頼となったのである。我々はこの要請に快く応じただけでなく、商学科が実施する徳島県神山町でのフィールドスタディでお世話になっている株式会社リレイションや笠岡商業高校にも声をかけし、その方々の協力参加も得ることができた。

学生たちは、中学生と合同の「二人三脚」、我々だけの「しっぽりゲーム」、各種年代が入り混じったパン食い競争・リレー等の競技に参加した。また、それ以外にもプログラム進行のお手伝いや道具類の片づけ等も積極的に行った。天候は雨交じ

りで今一つだったが、運動会自体は大いに盛り上がり、島民の方からは久々若い人が多い運動会であったと高評価を頂戴した。

さらに午後からは、島にあるふれあいパークや神社へと続く海辺の遊歩道が、雨のため通りにくくなっているのを整備する作業も、若い力で手伝った。

学生たちは、こうした体験を通じて少子高齢化が引き起こす地域の課題や、それらを住民たち自ら解決しなければならないという、地域づくりの困難さについて生きた学習をすることができたのではないかと思う。今後も単に調査等で地域と関わるだけではなく、なにがしかのお役に立てる活動も積極的に取り組んでいくつもりである。



地域の方と綱引き



遊歩道整備のお手伝い

ビジネスの力で地域貢献～海田番茶販売大作戦～

経営学部 教授 三好 宏



茶葉の刈り取り

商学科三好ゼミ3年生は、現在地域の課題解決に向けてのプロジェクトに取り組んでいる。それは、美作市海田地区で生産された番茶を販売するというものである。そもそもこうした活動に取り組むようになったのは、同地区での番茶作りイベントに学生を派遣してもらえないかという依頼がきっかけである。

協力依頼があった団体とは、名称を「海田天日干し番茶」プロジェクトといい、室町時代から続く伝統的番茶製法と茶畑の景観保存に取り組んでいる地元の組織である。同地区はもともと番茶づくりが盛んであ



茶葉を大釜で煮出す

たが、嗜好の変化や高齢化によって耕作放棄の茶畑が増えて来たという。それをなんとか食い止めたいという有志たちの組織である。

番茶作りイベントへは、2016年8月2日～7日、三好ゼミ3年生を中心にのべ学生7名が参加した。作業は、朝6時半から茶葉を刈り取ることから始まり、刈った茶葉を大釜で煮た後天日干しを行う。2日ほど干す間に、その釜の煮え湯を数回かけるというのが、海田番茶の独特な製法だそうだ。

学生たちは、こうした活動を維持発展させるためには、やはり作った番茶が売れて活動資金が獲得できなければ難しいということ、地元の方々と交流する中で痛感した。その結果、現在は海田番茶をいかに売るかということに取り組んでいる。これまで、大学祭や津島小学校でのイベント他において販売活動を行った。もちろん、そう簡単には売れないという現実と直面しているのも事実である。しかし、この販売の困難さを克服しようとする学生たちの工夫や努力の過程が、ビジネスによって地域課題の解決を実現できるのだという貴重な学習の機会となっていることは間違いない。

学生たちは、こうした活動を維持発展させるためには、やはり作った番茶が売れて活動資金が獲得できなければ難しいということ、地元の方々と交流する中で痛感した。その結果、現在は海田番茶をいかに売るかということに取り組んでいる。これまで、大学祭や津島小学校でのイベント他において販売活動を行った。もちろん、そう簡単には売れないという現実と直面しているのも事実である。しかし、この販売の困難さを克服しようとする学生たちの工夫や努力の過程が、ビジネスによって地域課題の解決を実現できるのだという貴重な学習の機会となっていることは間違いない。

第2回フィールドスタディ報告会について

経営学部 教授 三好 宏

1. 報告会の目的

経営学部商学科では、学科教育の方針の一つとしてフィールドスタディに特に力を入れている。今後もこの取り組みをさらに進展させるために、主に1年生に対しその内容の報告会を、以下の要領で昨年に続き開催した。

2. 報告会の概要

- ①日 時：2016年11月24日 14:40～16:10
- ②場 所：7号館773教室
- ③参加者：学生約100名、高校教員2名、
学科教員他学内関係者18名
- ④報告者：1) 空き家対策研究チーム 学生3名
(担当：海宝准教授)
2) 学芸員チーム 学生2名
(担当：柳瀬特任教授)
3) 観光実習チーム 学生1名
(担当：大石講師)
4) 他に、報告する学生が授業中の関係で
岸田教授、三好が報告を行った

- ⑤内 容：各フィールドスタディの概要、目的、成果、
今後の課題等を、パワーポイントを用いて
報告。出席者には、そのスライドを印字した
ものを資料として配布。

3. 今回の特徴

今回の特徴は、報告を学生主体で行うことであった。前回は準備期間を十分に確保することができず、教員主体のものとなってしまったことへの反省からである。報告会は下級生に次年度の活動に積極的に参加させることを主目的としているが、同時に報告する学生のプレゼンテーション能力の向上にも役立つ。この意味で、今回の報告会はその学生も適切にプレゼンテーションを行ったことから、ひとまず成功を収めたといえるだろう。なお、報告会には鴨方高校と笠岡商業の教員2名の参加を頂戴した。また、参加には至らなかったが、当日配布した資料を請求された高校が7校あったことを併記しておく。



プレゼンテーション大会について

経済学部 准教授 山下賢二

経済学部では2016年11月24日にゼミ対抗プレゼンテーション大会を開催いたしました。本大会は所属ゼミへの学生の帰属意識を高め、ゼミ生同士の交流・親睦を深めながら、協調性やプレゼン力などを磨くことを目的として2012年より毎年開催し今年度で5回目を迎えました。また、準備、発表、当日のプログラム運営に至るまで学生が中心になって行っています。今年度は14ゼミ中11ゼミが発表し、3ゼミが準備・当日運営に当たりました。発表ゼミ数はこれまでで最多です。また、数のみならず、年々内容も幅広く中身の濃いものに、加えて、プレゼンテーションでの発表資料や話し方についてもレベルアップされてきています。発表テーマは「中国の労働市場」(駿河)、「選挙の怖さ」(山根)、「本当に分る?偽ブランド」(三谷)、「ゲーム理論を使って浮気を回避できるか?」(加藤)、「電子マネー

使っていますか?脚光あびるモバイル決済」(田中康秀)、「アジア四大妖術」(田中勝次)、「ゼロから始める農業生活」(佐藤)、「西洋史・大航海時代」(両角)、「若者視点の少子化対策プロジェクト」(國光)、「30年間の日本マクロ経済の変遷について」(山下)、「スマホによる経済効果の将来の展望(日本と中国の比較)」(井尻)【※()内はゼミ指導教員(敬称略)】と多彩でした。学生の投票の結果、1位は両角ゼミ、2位は田中康秀ゼミ、3位は佐藤ゼミと國光ゼミ、努力賞は駿河ゼミ、デザイン賞は加藤ゼミに対して、大会後の懇親会で表彰いたしました。商大経済学部生のポテンシャルの高さが目に見える形で現れた大会でした。来年度以降も継続していく予定です。ご期待ください。



2016年度経済学部ゼミ対抗プレゼンテーション大会

2016年度包括協定

和気町と包括連携協定を締結

2016年7月29日(金)、本学は、和気町と包括協定を締結しました。

本学では、これまで県内の自治体と包括協定を締結し、学生が地域を実践教育の場として活動するフィールドスタディや、教員が積極的に地域と関わり、専門知識の提供や地域の研究を行うなどの活動を行ってきました。

和気町では、赤磐市・瀬戸内市と連携した「吉井川流域DMO」を置き、吉井川流域に点在する観光資源を一体のものとして、広域周遊ルートの設定など行うことを計画しています。地域の観光資源の連携について、経営学部商学科に観光コースを持つ本学として、専門分野を生かし協力することが期待されています。

大森町長は、「かつて和気町は、吉井川を渡る高瀬舟により交通の要衝として栄えていた。赤磐市、瀬戸内市と連携し、吉井川流域の観光産業を活性化していくことを考えており、岡山商科大学の協力をお願いしたい。さらには、産業、文化、教育分野での連携も進めていきたい。」と挨拶されました。

本学井尻学長は、「本学は、地域連携活動において多くの実績がある。観光分野で対応できる教員は複数おり、全面的に協力させていただく。教育研究の場を提供いただき感謝している。」と応えました。

今回の包括協定締結により、連携する自治体は新庄村、笠岡市、瀬戸内市、岡山市、備前市、津山市、真庭市、和気町の8市町村となりました。

※DMO・・・Destination Management/Marketing Organization(観光地域づくりを推進する専門性の高い組織・機能)



岡山商科大学研究ブランディング事業

岡山商科大学研究ブランディング事業について

本学では、県内8市町村と包括協定を締結し、地域を基盤とした教育研究に取り組んでいます。

文部科学省から「学長のリーダーシップのもと、優先課題として全学的な独自色を大きく打ち出す研究に取り組む私立大学」を重点的に支援する「私立大学研究ブランディング事業」の公募が2016年度より始まりました。

そこで、本学としては、各学部から研究テーマを募り、下表の7テーマについて研究費を配分し、研究事業を始めました。

産業界や自治体の有識者からご意見をいただくための「教育研究協議会」、また包括協定を締結している各自治体からこれら研究事業へのご協力をいただくための「RB事業委員会」を設置し、着実な事業の推進を行っています。

2016-2017年度 岡山商科大学 研究ブランディング事業 一覧

No.	研究テーマ	概要	学部
1	「法教育・主権者教育の現状と課題」	学習指導要領、教科書等の内容を踏まえ、提携市町村のうち、任意の小中高等学校における法教育・主権者教育の実践状況に打ち手アンケート調査を行う。調査方法は、法教育・主権者教育に関して、地域の小中高校がどの程度必要性を認識しているのか、また本研究について、どのような関心や要望があるかを判断できるような選択式及び記述式のアンケート項目を設けて、それに対する回答を参考にしながら、次年度に向けての教材作成に活かしていく。	法学部
2	「地域社会と経済 地域と政策」	婚活支援調査、婚活支援の効果分析等を通じて、地域の少子化対策事業における婚活支援の効果検証、自治体の少子化対策事業における調査研究・効果検証、政策立案の支援、人口シミュレーションを行う。	経済学部
3	「地域社会と経営」	岡山における地域ブランドの価値評価、岡山の持続的成長を多角的に調査することで、岡山県に人を定着させ、県外から人を惹きつけるために、産業を高付加価値化することで雇用を創出し、「稼げる地域」とするための実践的提言を行う。	経営学部
4	「岡山県におけるフードビジネスに関連した地域振興に関する研究」	食や農に関連した産業・ビジネス(フードビジネス)が地域の活性化に貢献するために、個別・具体的な地域課題を事例として理論的かつ実践的な研究を行う。具体的には、本学と協定を結んでいる8市町村を研究対象地域都市、当該地域で取り組まれている食や農に関する地域振興の取り組みについて分析すると共に、有用な政策提言やプランの提案などを行う。	
5	「岡山県の企業に対するクラウドファンディングによる資金調達に関する研究」	岡山県中小企業団体中央会、瀬戸内市との連携により、岡山県のクラウドファンディングについて、その利用企業の発掘調査を行う。その結果をもって、個々の企業ニーズに適合するプラットフォームの選定を行い、企業とつなげる。企業の資金調達の実現をフォローし、結果をヒアリング、アンケートにより調査・分析する。	
6	「岡山市における観光案内サインの多言語表記についての研究」	東京都産業労働局観光部が実施した訪日外国人に対するWeb調査の結果では「多言語表記が間違っていた」その回答が21.9%も占めている。多言語表記のガイドラインを持たない岡山市について、観光案内サイン多言語表記に対する政策ガイダンスの現状、観光地の案内サイン多言語表記の現状について研究し、課題と解決策を探る。	
7	「地域活性化戦略につなげる IoT プラットフォームの開発」	新庄村の特産、観光名所について、PRの効果が測定できておらず地域活性化戦略の判断材料が不足している。そこで、地域活性化戦略の判断材料として、情報の収集、PRの促進などのためのPR促進・行動分析プラットフォームを開発する。	

科学研究費助成事業への取り組み

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

大学等の研究者又は研究グループが自発的に計画する多様な学術研究のうち、学術の動向に即して、特に重要なものを取り上げて研究を助成するものです。学術研究を推進し、わが国の研究基盤を形成するための基幹的な経費として、その役割を果たしています。(2016年度予算額約2,273億円、採択課題数8万1千件。)

本学からも、毎年多数の研究者が申請を行っており、2016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2014年2月18日に改正し、研究機関に公的研究費の使用に当たっての適切なルール の制定と運用を求めています。また、2014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、2015年3月に関連規程を整備し、研究活動の不正行為の防止、研究費の不正使用の防止に向けて取り組みを進めています。2016年9月28日には全学教職員会議(FD・SD研修会)において、「研究費の不正使用、研究活動における不正行為の防止」をテーマとした研修会を実施しました。研修会終了後、理解度を把握するためのチェックリストを配布、回収し、不正防止の徹底に努めました。

2016年10月1日からは「岡山商科大学における研究データ等の保存・開示に関する内規」を施行し、適正な研究を行うための体制を整備しました。

2016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(B) [研究分担者]H25~28	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(B) [研究分担者]H25~28	東南アジアの次世代型成長メカニズムの萌芽とその政治経済学的課題	駿河 輝和 (経済学部・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(B) [研究分担者]H26~28	配偶子・性腺凍結保存に伴う「生殖年齢の変化」「商品化」に関する学際的研究	栗屋 剛 (法学部・教授)
基盤研究(C) [研究代表者]H26~28	学歴と賃金構造の国際比較	三谷 直紀 (経済学部・教授)
基盤研究(C) [研究代表者]H26~28	民主主義理念と次世代市民の道德性育成の歴史的展開と将来像に関する研究	伴 恒信 (経営学部・教授)
基盤研究(C) [研究代表者]H26~28	アジア移植ツーリズムに関する社会調査の実施とそれに基づくELSIの検討	栗屋 剛 (法学部・教授)
基盤研究(C) [研究代表者]H26~28	ラオス北部における契約栽培と地方生活の動態的变化	駿河 輝和 (経済学部・教授)
基盤研究(C) [研究分担者]H26~28	化学プロセス産業における事故・災害防止のための変更管理支援システムの開発	箕輪 弘嗣 (経営学部・准教授)
基盤研究(C) [研究代表者]H26~29	商業における老舗の競争優位に関する地域間比較研究	田村 直樹 (経営学部・准教授)
基盤研究(C) [研究代表者]H27~29	価値合理性の復権—とくに新カント学派の規範概念を中心に	九鬼 一人 (法学部・教授)
基盤研究(C) [研究分担者]H27~29	中学生の批判的思考力を育成する社会科授業開発に関する発達の研究	前田 健一 (経済学部・教授)
基盤研究(B) [研究代表者]H28~30	公的大規模データの利用におけるプライバシー保護の理論と応用	佐井 至道 (経済学部・教授)
若手研究(B) [研究代表者]H28~30	複数事例の進展統合化グラフによる事業所内の潜在的リスク可視化システムの開発	箕輪 弘嗣 (経営学部・准教授)
基盤研究(C) [研究分担者]H28~30	北海道における高齢者の孤立化に関する発展的研究	栗屋 剛 (法学部・教授)
基盤研究(C) [研究分担者]H28~30	高度先端医療の説明義務と裁量に関する倫理・法・社会的視点からの複合的研究	栗屋 剛 (法学部・教授)

2016年度私立大学等改革 総合支援事業について

副学長 大崎 紘一

1. 2016年度の採択状況

2016年度の申請を9月上旬に行い、本年度は新規事業として研究ブランディング事業が本事業の直前に申請とその採択の決定がされたため、本事業の採択の発表が遅れたが、タイプ1「建学の精神を生かした大学教育の質向上」、タイプ2「特色を発揮し、地域の発展を重層的に支える大学づくり」、タイプ4「グローバルへの対応」、の3件が採択になりました。また、関連する「平成28年度私立大学等教育研究活性化設備整備事業」としては、現在実施しているアクティブラーニング教育の質向上のために「ICTベースのアクティブラーニングの実施」として90台のコンピュータを図書館棟7階のアクティブラーニングルームに導入 できることになりました。

2. タイプ1「教育の質的転換」

タイプ1は、学生教育の基本体制に関する評価項目で構成されており、本年度から「高大連携改革の推進」に関する項目が追加され、多様な能力を有する学生に対応した入試体制の整備に関する設問項目が追加されました。本学は、昨年度から多様な入試への対策を始めていたため、5項目の設問に対して対応ができました。特に設問「能力・意欲・適性等を多面的・総合的に評価する入学の選抜」に対しては、「学力の3要素」を基本にした評価について検討をしていた結果を活用することで対応できました。また設問「入学者選抜体制の充実強化」については、アドミッションオフィスの設置と共に、オフィス所属の高大連携アドバイザーを任命することで、高等学校との連携をスムーズに行うことが出来るようになりました。これら2つの設問の配点は高かったのですが、事前の組織的な体制整備により、今回は対応できました。

更に2016年度は、「3つのポリシー」の改訂を行い、ディプロマ、カリキュラム、アドミッションの3つのポリシーを「学力の3要素」を基本にして統一的に対応しましたので、追加された設問項目には十分に対応ができました。しかし、教育の質向上に関するPDCAサイクルの確立に関する項目で、「教員の評価制度の設定」については、授業評価アンケート、教員活動申告書は毎年調査集計をしています。学生による教員評価は「学内GP」でできましたが、教育、研究、社会貢献、大学貢献活動による教員評価制度ができていないので、できるだけ早い時期に「教員活動申告書」に基づく評価制度の確立を進めて行くことです。

文部科学省もタイプ1「教育の質的転換」では、教育の多様な面で取組みを評価する設問を設定されますので、出来るだけ早めに教育体制の整備を全学的に行うように常に配慮しなければなりません。

3. タイプ2「地域発展」

タイプ2では、21項目ある設問の内3設問だけが対応ができず、他の18設問は対応できているので、今後は、各設問の点数を上げるべく努力します。

4. タイプ4「グローバル化」

タイプ4では、得点が5点と高い設問「外国語のみでの履修による卒業」、「日本人学生の在学中の海外留学の必修化」については、本学では制度としての対応ができておらず、設問「海外大学へ留学する学生の割合」については、制度はできていますが留学希望の学生が少なく加点できませんでした。特に海外への留学については、海外留学支援制度を整備して留学を推進していますが、成果は今一つの所です。本学は20年前から学長のリーダーシップの下、東南アジア特に中国、韓国からの留学生の受け入れを実施しており、留学生の受け入れに関する制度は20年間でかなり整備されているため、30設問の内対応ができていない設問が上記3設問と「サマースクールの実施」の合計4設問でありました。

5. タイプ3「産業界・国内の大学等との連携」

タイプ3は、3年間連続して不採用になっています。その原因は、産学連携に関する設問では、「企業等との長期インターンシップの実施」に関する協定が締結できていないこと、「企業等との知的財産・技術の実用化、事業化」は、社会科学系の大学であるので、実例がないこと、「大学発ベンチャーの設立」もないこと、他の国内大学等との連携に関する設問では、「他大学との交流協定等に基づく学生の派遣・受入」は、交流協定の締結はありますが、実績が少ないこと、「他大学との間での学内施設・設備の共同利用」、「教員の人事交流」は殆ど行っていないこと、であり、今後の大学としての対応が必要です。平成29年度には、2大学以上での教育研究プラットフォームの設置と活動という新しいタイプの公募が始まりますので、タイプ3との対応を見据えた取り組みを行っていきます。

6. 今後に向けて

大学に於ける種々の活動を点数化し、申請をして採択される制度は、活動の改善目標を決めやすく、成果が「見える化」できるので、今後も同様な方法での申請事業は継続されることが予想されますので、教職員各位の総力により、これに対応して頂くことをお願いする次第です。

「日ようび子ども大学」

2016年6月5日(日)に、岡山県生涯学習センターにおいて大学コンソーシアム岡山主催による「日ようび子ども大学」が開催され、県内14大学、2短期大学がブースの出展を行いました。当日は、一昨年の約1,900名、昨年の約2,100名をさらに上回る約2,579名の参加がありました。参加者は、未就学児童が44%、小学校低学年が36%、その他が20%でした。

本学が毎年出展するキッズマネー教室は、年間行事の代表的なイベント(運動会、遠足、夏休み、クリスマス、お正月等)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する、金融教育に関する出展です。

経営学部高林宏一准教授による指導の下、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71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。

参加者から回収したアンケートでは、①「日ようび子ども大学は楽しかったですか」の問いに対し、「楽しかった」等と応えた方が94%、②「日ようび子ども大学に魅力を感じたことは何ですか」の問いに対し、「大学の先生や大学生とふれあえて良かった」が28.2%、「子どもにとって刺激や教育効果があった」が61.6%と、とても好評であったことが伺えました。



環境について考える「エコナイト」



2016年7月8日(土)に、10大学の学生が参加しエコに関する展示や発表を行うイベント「エコナイト」が開催されました。例年、岡山駅東口広場で実施されていましたが、天候によりイベント内容が大きく左右されることが課題となっていたため、平成27年度から、奉還町商店街振興組合の共催として、奉還町商店街「りぶら」周辺で開催されています。



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。アヒル農法はアヒルが雑草や害虫を駆除する環境に配慮した農法で、経営学部岸田芳朗教授が普及に努めているものです。アヒル農法で活躍するアヒルは、毎年、本物のかわいい雛がお目見えしており、人気を集めています。ステージ発表では経営学部商学科2年の木内翔



太さん、中村光輝さん、吉田翔鷹さんがアヒルを見せながら、アヒル農法についてわかりやすく解説しました。

また、新しい取り組み「リユースをゲームで!」として、家庭で不要になったものを集め、射的の景品とするゲームを行いました。射的は子どもたちの関心が高く、多くの来場者を集めていました。開催日は、奉還町商店街土曜夜市に設定されていたため、夕方からはとても多くの来場者があり、射的の待ち行列が途切れることが無いほど賑わいました。



2017年3月卒の就活を振り返る

企業は早めに動くが、学生の決心は遅い!!

2016年3月卒業者から就職活動時期が変更、2017年3月卒業者からは面接選考解禁時期が変更されるなど目まぐるしい近年の大学生の就職活動。学生は決められた時期に応じた活動すればいいのですが、企業は、求める人材に早く出会いたいとの一心から工夫を凝らした対応をされています。特に近年、目を引くのは就職活動解禁日の3年生3月1日以前に開催する学生との出会いを求めたイベントです。昨年から3年の夏休みや冬休みを利用した1~2日のインターンシップや業界研究会はまさにこれの代名詞です。就活解禁前に学生がやらなければならないことのひとつが「業界・企業研究」。正にそのタイミングで企業が学生達と出会うことは自社への志望度を高める絶好のチャンス。出会った学生達の中で優秀な学生がいたならばリクレーターを通じて接触、一次試験免除等の特典をつけその学生を確保するのも狙いです。かつてのリクレーター制度は大学のOBである社員がその後輩たちに就活解禁前に直接接するスタイルが主流でしたが、今ではこのようなスタイルに代わりつつあります。優秀な学生には数多くの企業のリクレーターが付き受験までの間、就職相談、人生相談にのってくれます。ところが学生達も就活前に就職先を1社に絞ることに抵抗を感じており、複数のリクレーターを付けたまま複数内定をいただく。さらに新たな企業も受験し内定を得ているのが現状です。最も企業の方を困らせるのは彼らの決断の遅いこと。売手市場では複数

内定を維持しながら社会の動向を探る「したたかな学生」も出てきました。

このような環境の中で本学の2017年3月卒の就職状況(学生側・企業側)はどのようなものであったかをご紹介します。

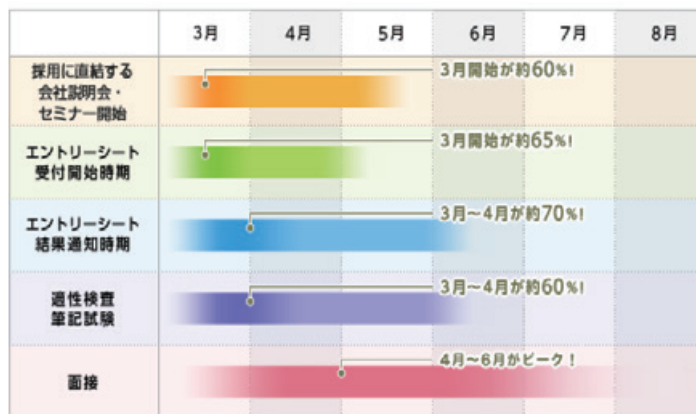
学生側

- ① 内定を取得する時期が早まった。
- ② 就職を人生のゴールと考える学生が増え企業選択が慎重になり、複数内定学生の決断時期が遅くなった。
- ③ 売手市場の言葉から学生の心にゆとりが生じ緊張感が薄れた。
- ④ 受験先を保護者と相談する学生が増えた。
- ⑤ キャリアセンターで企業と学生をマッチングすることによる内定取得者が増えた。

企業側

- ① 日本経済団体連合会が定めた就活日程を守らない一部大手企業(金融機関を含む。)も出てきた。
- ② 地元中小企業は内々定を大手企業の前に出せるよう採用計画を立てた。
- ③ 大学内での個別企業説明会、学内合説への参加希望企業が大幅に増えた。

企業の採用活動スケジュール



出典:2017年卒マイナビ企業新卒採用予定調査

※採用スケジュールは企業によって異なります。上図は「2017年卒マイナビ企業新卒採用予定調査」による、各選考段階でもっとも回答数の多かった開始時期を表示しています。



バスツアーで参加した広島合同企業説明会(2016年3月4日開催)



学内合同企業説明会(2016年4月26日開催)

2018年3月卒(3年生)対象就職ガイダンス予定表

2017年6月21日(水)	第1回就職ガイダンス 【仕事ができそうな学生と思われた!!】 〈地域交流談話室(学生会館2階)〉
2017年10月4日(水)	第2回就職ガイダンス 【こんな会社でこんな風に仕事がしたい!!】 〈地域交流談話室(学生会館2階)〉
2017年11月15日(水)	第3回就職ガイダンス 【エントリーシート&履歴書】 〈地域交流談話室(学生会館2階)〉
2017年11月22日(水)	第4回就職ガイダンス 【個人面接&グループディスカッション】 〈地域交流談話室(学生会館2階)〉
2017年11月29日(水)	第5回就職ガイダンス 【就活前に知っておきたいSPIの基礎知識】 〈地域交流談話室(学生会館2階)〉
2017年12月13日(水)	第6回就職ガイダンス 【リクルートスーツ&マナー】 〈地域交流談話室(学生会館2階)〉
2018年1月10日(水)	第7回就職ガイダンス 【就職活動の戦い方を組み立てる!!】 〈地域交流談話室(学生会館2階)〉
2018年2月7日(水)	第8回就職ガイダンス 【3/1、就活スタート。スタートダッシュに負けるな商大生!!】 〈地域交流談話室(学生会館2階)〉
2018年2月21日(水)	第9回就職ガイダンス 【90分でわかる就職活動~合説の回り方~】 〈地域交流談話室(学生会館2階)〉

実践的な商業教育の取り組みについて

『地域創生に資する「笠岡諸島観光資源開発への一歩」』

岡山県立笠岡商業高等学校 校長 岡田 哲朗
指導教諭 東 義信

1 はじめに

本校は今年創立115年を迎える、県内でも古き伝統のある単独商業高校である。生徒はいたって素朴で真面目であり、「誠実 健康 努力」の校訓の下に学習・部活動両面に自主自立の精神で取り組んでいる。商業科特有の資格取得にも学校を上げて取り組み、全国の商業関連学科を持つ高校の中でも高度資格取得率はトップレベルである。その資格を活かし、就職・進学面でも毎年実績を残しているところは烏澁がましいながら自負するところである。しかしながら、この地域は少子化の波が地域を広く包み、中学生数は今後10年間で現在の約7割くらいに減少することが見込まれている。そのため、本校が単独商業として存続するにはあらゆる取り組みと手段を駆使する必要性に迫られている。商業高校はもはや資格取得オンリーでは生き残れず、地域を元気にし、人口流出に歯止めをかけ、地域に必要とされる高校になることが必至である。そういった厳しい環境の中で、かねてから地元笠岡諸島の観光資源開発に取り組み、内外からこの地へ人を呼び込み地域を元気にする取り組みを模索していたところ、岡山商科大学 経営学部 三好 宏教授より声をかけていただいた。笠岡諸島の活性化に取り組み連携事業である。こういった取り組みには以前から思いを馳せていたが、昨年度から準備を行い、今年度は授業の中で取り組み、その第1歩「笠岡諸島観光ツアー」の実践の運びとなった。



2 背景と経緯

笠岡市周辺地域は少子高齢化現象が著しく、人口減少に歯止めがかからない。当然のことながら近い将来、生産年齢人口も大幅に減少することは明白で、さらに元気のない地域となることが予測される。瀬戸内海の豊かな自然に恵まれてはいるが、笠岡諸島31島のうち、有人6島も過疎化し人口減少が著しい。国内はインバウンド（訪日外国人）の大幅な増加が見られるが、この地域にはまだまだ及んでいない。地元行政等も力を入れているが、地域に必要とされる商業高校を目指す本校は本県商業教育の重点目標である、「地域活性化・地域再生」を目指し、笠岡諸島の観光資源開発への取り組みを模索してきた。折しも昨年度より三好教授との間で、高大が連携して笠岡諸島の活性化に取り組み内容の話が浮き上がった。三好教授とはかつて勤務していた高校で、高大連携での地域活性化の取り組みを実践した経緯があり、今年度は笠岡諸島の中の有人島である、真鍋島等の活性化に協力する方針を確認した。そのため本校は今年度より、3年生の課題研究の授業の中に笠岡諸島の観光開発に取り組み講座を設置した。

3 今年度の取り組み

今年度5月、三好教授をはじめとする岡山商科大学の学生約20名と共に、本校の生徒が真鍋島の運動会に参加した。これを皮切りに、課題研究の観光開発班の生徒15名が半年をかけ真鍋島、北木島、高島などを訪問し観光スポットなどを調査してきた。この間、地元行政や笠岡市の活性化をすすめる「かさおかブランド協議会」等の協力を得て、各諸島の観光名所を巡る日帰り観光ツアープランを企画しチラシを作成、平成29年1月10日より井笠観光株式会社の協力を得てツアー参加者の募集を行った。観光ツアープランは、真鍋島コース、北木島コース、高島コースの3本を提案し、ツアー参加募集を行ってまもなく定員に達した。観光ツアーは2月11日(土)に実施。当日は今シーズン一番の寒波で、海上の波も心配されたが予定どおり実施できた。慣れない本校の生徒のガイドではあったが、参加者の方からは大満足の声や賞賛の声をいただいた。



真鍋島の運動会



北木島の壮大な石切場跡

4 今後の展望

「商業高校が実践する取り組みは本物のビジネスでないダメ」というのが本校の目指すところである。模擬体験やごっこビジネスでは危機感や信憑性がなく、実社会から乖離したものとなるというのがその理由である。だから本物の「もの作り」に取り組む工業科や農業科の方がインパクトがある。そんな意味で今回の笠岡諸島観光ツアープランの実施は最終目的ではなく、本校の取り組みのほんの第1歩である。素晴らしい自然を有する笠岡諸島へ人を呼び、イベント的に笠岡諸島を元気にするだけではビジネスとはいえず、人を呼ぶことによって継続的に経済効果を生み出し、島の魅力に魅せられて島へ移住する人を一人でも増やすことで人口減少を食い止める。そんな取り組みから笠岡の元気を再生することが本校のミッションの一つだと考えるところである。本物のビジネスとして利益を追求し継続性が生まれる取り組みにしていけることが必要であり、そのための内容に発展していくこそが今後の本校と岡山商科大の連携での取り組みの課題といえる。

教員免許状更新講習について

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

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

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29年度教員免許状更新講習の開設について

下記のとおり、選択領域2講座の開設を予定しております。詳細につきましては、3月20日頃、本学ホームページ (<http://www.osu.ac.jp/>) 上にてお知らせいたします。

受講期間に該当される先生は、是非、ご受講ください。

【選択領域】

8月8日(火)

- 英国のEU離脱と米国のトランプ効果、クオリティマネジメントにおける統計的品質管理(ビジネス経済・ビジネス情報処理)

8月9日(水)

- マーケティング・コミュニケーションによる需要創造、現代会計の動向(広告と販売促進・簿記会計)

*更新講習の募集要項について、郵送をご希望の場合は、岡山商科大学教務課までお知らせください。

教諭としてのスタート

岡山県立岡山南高等学校 勤務 末田 真奈美氏 (2013年岡山商科大学卒業)

2009年～2013年まで、商大にお世話になりました。勉強は勿論のこと、人としてのスキルを学んだ場所のように思えます。入学当初は、記憶のなかの「教師」という職業に興味を持ち、教職課程を履修しました。その中で学んだことが、今まで「生徒」目線を「教師」目線に持ち上げることの難しさでした。卒業後、最初にお世話になったのが玉野市立玉野商業高等学校でした。仕事と勉強の両立が難しいから自分で時間を作るよう、教職課程の先生に言われていたにも関わらず、目の前の生徒に一生懸命になっているだけが現実でした。しかし、勤務校での激励の言葉、何より、今関わっている生徒たちへ、1年ではなく3年間で何かを伝えたいと強く思うようになり、自分のスイッチが切りかわりました。生徒たちに「頑張り」と言っているのだから、自分も頑張りなければならない、そう思いながら勉強しました。

講師として玉野商業にお世話になって3年目、ようやく講師経験を活かすチャンスに恵まれました。しかし、2次試験の対策は、初めての経験で何から対策をすればよいのかわからずにはいました。そんなとき、手を差し伸べてくださったのは、職場の同僚の方々でした。多くの資料から大切なところを、丁寧に教えて頂きました。模擬授業では、何度も多様な生徒役をしてくださいました。残念ながら、その年は合格を勝ち取ることは出来ませんでした。転勤することが決まり、玉野商業の生徒の前で「次こそ受かります」と宣言し、今の岡山県立岡山南高校に赴任しました。こちらでも、多くの先生が未熟な私を応援・激励してくださいました。結果として、2017年度採用候補者として、教員採用試験を突破することが出来ました。ようやく、先生方、生徒たちに恩返しするチャンスがやってきました。ここからが私の勝負です。これから出会う子供たちに、少しでも良い先生であるように、日々精進していきます。



模擬授業の様子
岡山商科大学での「先生のためご」たちです。

岡山商科大学では在籍したまま、国内の他大学で一定期間学ぶことができます。協定大学である松山大学、甲南大学と単位互換制度を実施し、それぞれの派遣先大学において修得した単位を卒業要件単位数に組み入れることができます。

単位互換制度を使用した甲南大学での学びについて

経営学部経営学科3年 大森 卓弥

私が甲南大学で学びたいと考えた理由は三つあります。一つはカリキュラムの豊富さです。例えば、起こしたい事業を考え、様々な角度から分析をし、空想のものを実現可能な範囲にもっていく実践的経営シミュレーションや、様々なベンチャー企業の方が講義をするベンチャービジネス論、コンサル会社の企業の方が実際に講義をする経営コンサルティング論などがあり、それらを受講したかったためです。そして二つめは多くの企業へインターンシップに行きたかったためです。特に関西の企業を見たい私にとっては立地が大切でした。そして三つ目は友達の輪を広げたいと考えていたためです。

●授業について

他の大学でも講義を受けたかった私にとってはとても満足でした。講義の難易度は本学とあまり差はありませんでしたが、ディスカッションや、考えた内容を人前で話す機会が多く、自分たちで考える講義が沢山ありました。また、企業との距離も近く、よく講義をしていただきました。その中で、印象的だった講義は経営コンサルティング論です。この講義は「@stream」という経営コンサルティング会社の方が実際に講義をしに来られ、現場で実際にしていること学び、毎回課題を出され、ディスカッションをし、発表をする講義です。コンサルティング会社の人と間近に話すと、経営学部で学んでいることが実際企業で活用されているのが実感できるので、とても勉強になりました。

●ゼミの活動について

私が入ったゼミは、舞台に立たせてもらう機会が多くありました。例えば、北は北海道、南は大分まで各大学の経営学部などが集まり、プレゼンテーションをしあう合宿や大手の企業のこれからを担う方々の前で発表も行いました。また、エムラボにも参加でき、甲南大学の経営学部の各ゼミがプレゼンをしあう「ゼミ甲子園」にも参加させてもらい、おかげ様で私たちのチームは準優勝となりました。多くの機会を提供してくれたゼミ

担当の奥野教授、一緒に頑張ってきたゼミ仲間の皆さん、本当にありがとうございました。

●インターンシップについて

関西という立地をいかし、十数社ほどインターンシップへ参加させてもらいました。ほとんどが1dayのインターンです。ゼミの活動が思いのほか忙しくうまく時間がとれなかったため、1週間近くのインターンシップもしたかったのですが、逆に考えれば多くの企業へ目を通せると思い、1dayのインターンを手あたり次第、数多くいきました。業界について学ぶことができただけでなく、何よりプレゼンテーションやディスカッションなどの力が身につき成長している自分がとても嬉しく思いました。

まとめ

最初は甲南大学に入り、勉強についていけるか心配でしたが、正直、本学と大差はありません。しかし、甲南大学には多くのカリキュラムがあり、とても魅力的です。また、学部も多く、様々な人と交流ができたことが新鮮でした。友たちが作れるか心配な方も多くいると思いますが、甲南大学はとても優しい人が多く、様々な人に声をかけてもらえるので、すぐ友達ができます。また、周りには起業したい人たちがや実際起業している人たち、投資をしている人たちが沢山いるため、とても刺激を受け、実際自分の行動も変わったように感じました。インターンシップについては関西で就職したい人にはうってつけかもしれません。岡山に比べると、関西へ安価で行ける点も良いと思います。

学生生活がマンネリ化している人は刺激を求めて、ぜひ行くべきだと私は思います。ただ、三年生からの就職活動などのカリキュラムは甲南大学で受講できないこともありますが、様々な企業が開催しているセミナーへ行けばいいため、問題ありません。

皆さんもぜひ行ってみたいはでしょうか。



ゼミ合宿



企業訪問

海外との交流

海外の語学研修先として大連外国語大学など5ヶ国の大学へ留学することができます。現地でみっちり語学を学ぶとともに、現地を小旅行して肌でその国の文化に触れ、かつ制度的・恒久的な交流を行うことを通じて、国際感覚を磨くことを目的とします。また、部活動でも海外の大会へ赴き、交流を深めています。

●マルタ共和国語学研修について 経営学部経営学科3年 松下 大雅

8月19日、私達は関西空港からトルコにあるイスタンブール空港へと向かい、20日の朝9時(現地時間)にマルタに到着しました。飛行機からの景色では本当に小さい国で、一日歩けば端から端まで行けるのではないかと感じました。

そして、初授業の日、心弾ませながら教室へ向かいましたが、ここで改めて海外であることを実感しました。英語を英語で学ぶということがとても新鮮に思えたからです。同時に、私は英語を書くことはできるのですが、話すことができないという本当の厳しさも体感しました。日常生活に困らない程度の英語力では、なかなか友達ができないということにも気付かされました。

初授業で頭をうたれたものの、開き直すこともできました。英語はあくまでも言語。文法が多少違っては伝わる。間違えることを恐れない。このように考えることで、気持ちもだいぶ楽になり、少しずつですが会話に参加できるようになりました。しばらくすると、海外の友人と一緒に海に行ったり、買い物や観光をしたりと、日本人だけでなく海外の方とも行動を共にするようになりました。様々な国の人がいたので、それぞれの出身国の話も聞くことができ、勉強になりました。

今回、語学研修でマルタに行き、日本しか知らなかった私にとって本当に良い刺激になりました。それぞれの国でのものの見方や考え方、文化などを知ることができ、自分の無知さを改めて実感することができた本当に価値のある経験であったと思います。この経験をただ思い出だけで終わらせることのないよう今後の生活に活かしていきます。ありがとうございました。



●韓国語学研修について 経営学部商学科1年 佐々木 優果

私が韓国で学んだ事や感じた事は3点あります。

第1に、韓国でも自給自足が発達している事について。私は、韓国は凄くビルが立ち並ぶ都会をイメージしていましたが、韓国にも日本にある様な田園風景がありました。又、韓国では唐辛子を至る所に栽培していました。韓国の唐辛子は日本でいう醤油と同じです。日本料理に何でもかんでも醤油を入れる様に、韓国でも何でもかんでも唐辛子を入れます。韓国で生活していくにつれ、韓国人の生活に欠かせない調味料だと分かり、唐辛子の栽培が盛んなことが理解できました。

第2に、テコンドーについて。韓国でテコンドーを体験させて頂きました。私は、テコンドーの型といえば、空手の様に突きや蹴りなどを組み合わせて型をするのだと思っていました。しかし、私の想像とはかけ離れたダンスの様な型でとても驚きました。テコンドーのショーを見せて頂いた時に突きや蹴りもありましたが、突きや蹴りというよりは、ダンスのパフォーマンスといった様な感じでした。又、木の板を割ると言うダイナミックなパフォーマンスもあり、とても迫力があり、感銘を受けました。

第3に、他国の方との交流について。私は、高校の修学旅行でアメリカに行き、その時も人間は、例えば言葉が通じなかったとしてもジェスチャーなどで通じ合え、又、文章でなくとも単語だけで通じ合えるという喜びを感じました。大学生になり2度目の海外旅行でしたが、今回韓国に行き、言葉が通じなくても心は通じ合えると更に身に染みて感じました。何故なら、韓国人だけではなく、中国人や台湾人とも話す機会があり、一緒に写真も撮るなど、沢山の交流を深める事が出来たためです。とてもいい経験となりました。

今回の韓国短期留学は一週間という短い研修でしたがとても楽しかったです。今回の留学では本当に沢山の方々にお世話になりました。この経験を生かし、岡山商科大学に帰って来ても、他国の方と交流出来る様に努力します。本当に楽しい語学研修でした。本当に、本当に、本当にありがとうございました。



●柔道部

マレーシア遠征

Jigoro Kano Judo Championship

2016.12.1~12.6 マレーシア・ペナン州

柔道部11名参加(法学部・経営学部)

ペナン柔道連盟からの招待で国際大会(15ヶ国参加)に参加。男子7階級、女子4階級にエントリー。9名が優勝、1名が3位。



●ボウリング部

経営学部商学科2年 石本 美来

●第14回世界ユース選手権大会・マスターズ戦

2016.7.24~8.3

アメリカ合衆国・ネブラスカ州リンカーン

日本代表選手団へ代表入りし、3位に入賞、銅メダルを獲得。前回2年前の第13回大会では、1位入賞、金メダルを獲得しており、引き続き実力通りの優秀な成績を残しました。

●第24回アジアボウリング選手権大会

2016.9.18~28

中華人民共和国・香港

女子トリオ戦にて優勝。



「キッズビジネスパークin岡山」への参加

社会総合研究所 次長

経営学部 准教授 海宝 賢一郎

公益社団法人岡山青年会議所主催の「第3回キッズビジネスパークin岡山 ～ほくたち・私たちの夢さがし～」が、2016年8月28日に岡山ふれあいセンターで開催されました。これは小学校3年生～6年生の児童を対象とした就業体験イベントで、3回目を迎えた今回は参加児童500名と昨年より100名増え、子供向けの大きなイベントとして定着してきたことが伺えます。本学からは学生28名がボランティアスタッフとして参加しました。

当イベントは、警察・消防などの公的機関をはじめ、やきそば・ホットドック・パティシエなどの飲食業、歯科、放送局、大工、ネイルアート、ヘアメイク、カメラマンなどの多種多様な職業が50店舗出店する中、参加児童は「希望した仕事を体験し、給与を仮想通貨でもらい、その通貨を使って買い物をする。」これを最大4回繰り返すことができます。

児童にとって、興味のある仕事を体験することで、将来の夢を見つけることができるかもしれません。さらには、「自身が働いてお金を稼ぎ、得たお金を使って買い物をする」といった、金融リテラシーの初等教育が実現できる貴重な機会でもあると考えます。

また、店長として参加した本学の学生にとっては、それぞれ担当する店舗での事前の企画・準備、当日の児童への指導といった多忙なスケジュールの中、児童が楽しく仕事ができる環境づくり、店長としての責任感など、普段の学生生活では学ぶことができない貴重な経験を積むことができたと思われれます。2017年度も多くの学生が参加して当イベントに貢献できることを期待しています。



金融リテラシーとは?

金融庁、消費者庁、文部科学省、金融関係団体(全国銀行協会、日本証券協会、日本損害保険協会、日本FP協会ほか)などで構成された金融経済教育推進会議が、年齢階層別に金融リテラシー(お金の知識・判断力)について金融リテラシーマップを作成、小学生層からシニア層まで7段階に分類して、各段階で「生活スキル」として身に付ける必要がある内容を項目別に分類し、金融教育の推進目標を提示しています。

小学生には、家計管理・生活設計・金融知識などの項目について、小学生レベルでの「働いてお金を得ること、お金の計画的な使い方、貯蓄する習慣づけ」などが示されています。

Column



「社祭り（式内八社の大祭）への参加」

協定を結んでいる真庭市から、真庭市社地区で行われている「社祭り（式内八社の大祭）」の神輿の担ぎ手がいないため、学生に手伝ってもらいたいと協力依頼があり、10月9日（日）に本学学生7名と、岡山大学、岡山県立大学の学生を含めた約30名が参加しました。

祭りがはじまる前に、社地区の法被や巫女の衣装に着替えたところ、巫女の衣装は約20年前に着用した以来のため、地元の方から「今年は巫女さんがいる!」と大変喜ばれました。二宮神社から神様を神輿にのせ、大笹神社、横見神社、形部神社、神集場と4台の神輿を担いで回り、午後から、慶事ごとがあった氏子さん宅まで神輿を練り歩きました。アットホームな雰囲気の中、氏子さんから温かい団子汁やお菓子、飲み物のふるまいがあり、地域の方や他大学の学生と存分に交流を深めることができました。

参加学生は、地元の方と交流する中で地域の文化や伝統に触れると共に、他大学の友人もでき、また来年も行きたいと、とても楽しそうでした。また、本学からは中国の留学生、岡山大学からはバングラデシュなどの留学生が来ており、国際交流もすることができました。学びの多かった社祭り、また来年も参加したいと考えております。



「岡山市中央卸売市場“いちば大学”への参加」



昨年度に引き続き、岡山中央魚市株式会社 同前代表取締役社長のご紹介により、「岡山市中央卸売市場いちば大学」（12月3日（土）実施）へ参加する機会を頂きました。

朝4時から水産や青果市場のせりを見学、マグロの解体見学やマイナス50℃の冷凍庫を体験し、食育講演会では食の大切さや市場の現状を勉強しました。受講後は、旬のお魚や野菜などを具材にした巻き寿司やリンゴの食べ比べなど、貴重な旬のものを沢山頂くことができました。

朝早くからのイベントでしたが、仲卸業者の方と直接お話することもでき、「食」の流通の背後にいる人の存在を感じてもらいたい旨や、勉強の仕方と仕事の仕方、本質は同様のため、しっかり大学で学び、社会でいかしてほしいと励ましていただきました。市場関係者の方の「食」に対する覚悟と気概を実際に目で見て、感じ、舌で味わう、大変有意義な経験をさせて頂きました。



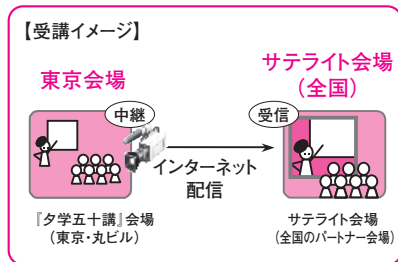
時代の“潮流と深層”を読み解く。

慶應丸の内シティキャンパスの定例講演会

『夕学(せきがく)五十講』(東京開催)を インターネットで中継配信

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

<2017年度前期の講演テーマ>



2017年度前期配信講座一覧

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

2017年度前期は以上の5テーマに基づき、15講演を放映します。

4月12日(水) <人を活かす経営>

安部 修仁 | 株式会社吉野家ホールディングス 会長

「吉野家の歴史から学ぶ
～変える勇気と守り抜く意思～」

4月19日(水) <人を活かす経営>

山田 邦雄 | ロート製薬株式会社 代表取締役会長兼CEO

「真のダイバーシティに向けて」

4月25日(火) <人を活かす経営>

高橋 俊介 | 慶應義塾大学大学院政策・メディア研究科 特任教授

「働き方改革とワークライフ」

5月10日(水) <人を活かす経営>

國田 圭作 | 株式会社博報堂行動デザイン研究所 所長

「行動デザイン
～人を動かすマーケティングの新潮流～」

5月23日(火) <この人に聞く>

仲道 郁代 | ピアニスト

「ピアノの魅力、音楽の力、芸術の力」

5月25日(木) <心と体に向き合う>

川野 泰周 | 臨済宗建長寺派 林香寺住職、精神科医

「禅とマインドフルネス
～現代に求められる自己への気づき～」

6月1日(木) <未来を創る技術と戦略>

朝倉 祐介 | 政策研究大学院大学 客員研究員 (前ミクニ代表取締役)

「市場経済における会社と個人のあるべき姿」

6月9日(金) <世界の中の日本>

佐藤 優 | 作家・元外交官

「世界はどう変わるか」

6月21日(水) <世界の中の日本>

吉川 洋 | 立正大学経済学部 教授、東京大学名誉教授

「人口減少とビジネスチャンス」

6月23日(金) <世界の中の日本>

坂井 豊貴 | 慶應義塾大学経済学部 教授

「多数決ではない決め方と、多数決の正しい使い方」

6月29日(木) <未来を創る技術と戦略>

石黒 浩 | 大阪大学大学院基礎工学研究科 教授

「アンドロイドと近未来社会」

7月19日(水) <人を活かす経営>

守島 基博 | 一橋大学大学院商学研究科 教授

「人視点からの人材マネジメント
～働く人を幸せにする企業が強くなる～」

7月21日(金) <未来を創る技術と戦略>

佐山 展生 | インテグラル株式会社 代表取締役パートナー、スカイマーク株式会社 代表取締役会長、一橋大学大学院国際企業戦略研究科 教授

「新生スカイマークと企業再生」

7月26日(水) <未来を創る技術と戦略>

佐藤 祐輔 | 新政酒造株式会社 代表取締役社長

「日本酒リノベーション」

7月27日(木) <この人に聞く>

服部 匡志 | フリーランスの眼科医

「人間は、人を助けるようにできている」

2017年3月1日現在の予定です。都合により変更となる場合があります。

2016年度 前期 サテライト配信講演実績

テーマ

相克は越えられるのか/見たことのない時代を拓く/しなやかに生きる/
経営の筋力と弾力/変わりゆく神話をめぐって

4月13日(水) <相克は越えられるのか>

慶應義塾大学名誉教授、東洋大学教授

竹中 平蔵 (たけなか へいぞう)
「歴史の名言から未来を読む」

4月14日(木) <見たことのない時代を拓く>

一橋大学大学院国際企業戦略研究科 教授

楠木 建 (くすのき けん)
「長期利益の源泉を考える:
オポチュニティとクオリティ」

4月19日(火) <しなやかに生きる>

スポーツコメンテーター

山本 昌 (やまもと まさ)
「継続する心」

4月27日(水) <経営の筋力と弾力>

早稲田大学大学院教授(ビジネススクール)
慶應義塾大学名誉教授(ビジネススクール)

山根 節 (やまね たかし)
「なぜあの人は経営のプロと呼ばれるのか?」

5月27日(金) <変わりゆく神話をめぐって>

東京大学名誉教授、熊本県立劇場館長

美 尚中 (かみ さんじゅん)
「悪との向き合い方」

5月31日(火) <経営の筋力と弾力>

一橋大学大学院国際企業戦略研究科 特任教授

山岸 俊男 (やまぎし としお)
「安心社会から信頼社会へ」

6月2日(木) <見たことのない時代を拓く>

石坂産業株式会社 代表取締役

石坂 典子 (いしがき のりこ)
「自然と地域が共生を目指す
～共に育み、共に栄える、100年先の企業づくり～」

6月8日(水) <経営の筋力と弾力>

法政大学経営大学院イノベーション・マネジメント研究科 教授

高田 朝子 (たかだ あさこ)
「女性 マネージャーを育む、活かす、押し上げる」

6月16日(木) <経営の筋力と弾力>

園田学園女子大学人間健康学部 教授

荒木 香織 (あらか かおり)
「ラグビー日本代表チームを変えたメンタルコーチ」

6月20日(月) <しなやかに生きる>

仙台市・秋保 慈眼寺 住職

塩沼 亮潤 (しおぬま りょうじゅん)
「いつも明るい心で生きて行く」

6月30日(木) <しなやかに生きる>

青山学院大学陸上競技部監督

原 晋 (はら すずむ)
「東京オリンピックに向けての陸上改革」

7月1日(金) <変わりゆく神話をめぐって>

京都大学教授・地球科学者

鎌田 浩毅 (かまた ひろき)
「日本列島に迫り来る火山と地震の危機
～「大地変動の時代」を生き延びる～」

7月8日(金) <しなやかに生きる>

国際日本文化研究センター 所長

小松 和彦 (こまつ かずひこ)
「日本の妖怪文化 その歴史と特徴」

7月13日(水) <経営の筋力と弾力>

一橋大学大学院国際企業戦略研究科 研究科長 教授
IMD特任教授

一條 和生 (いちじょう かずお)
「実践経験を通じて培った
実践知としての「リーダーシップの哲学」
～リーダーシップ・ジャーニーを歩むために～」

7月28日(木) <見たことのない時代を拓く>

一橋大学大学院国際企業戦略研究科 特任教授

名和高司 (なわ たかし)
「CSV経営 一高収益と社会問題の
同時解決を目指す」

2016年度 後期 サテライト配信講演実績

テーマ

人の力を信じる経営/戦略と技術が時代を創る/ミクロとマクロの日本論/
先の見えない時代の生き方/国のかたちを考える/この人に聞く

10月4日(火) <人の力を信じる経営>

神戸大学大学院経営学研究所 教授

金井 壽宏 (かない としひろ)
「私のリーダーシップ研究の旅」

10月5日(水) <戦略と技術が時代を創る>

慶應義塾大学大学院政策・メディア研究科 特別招聘教授

夏野 剛 (なつ の たけし)
「変えること、変わることを恐れない!」

10月11日(火) <ミクロとマクロの日本論>

国際日本文化研究センター 教授

井上 章一 (いのうえ しょういち)
「京都ざらいの関西論」

10月17日(月) <先の見えない時代の生き方>

全生庵 第七世住職、日本大学客員教授

平井 正修 (ひらい しょうしゅう)
「坐禅で作るしなやかな心」

10月27日(木) <国のかたちを考える>

国際基督教大学 人文科学デパートメント教授(哲学・宗教学)・
学務副学長

森本 あんり (もりもと あんり)
「オバマとトランプ:
反知性主義とアメリカの宿命」

11月1日(火) <この人に聞く>

元ラグビー日本代表主将

廣瀬 俊朗 (ひろせ としあき)
「進化を楽しむ」

11月11日(金) <人の力を信じる経営>

北海道大学大学院経済学研究科 教授

松尾 睦 (まつお まこと)
「マネージャーになる・育てる:仕事の創り方、与え方」

11月15日(火) <国のかたちを考える>

静岡県立大学特任教授、
NPO法人 国際変動研究所理事長、軍事アナリスト

小川 和久 (おがわ かずひさ)
「国際水準から見た日本の危機管理」

11月18日(金) <国のかたちを考える>

元朝日新聞コラムニスト、桜美林大学名誉教授

早野 透 (はやの とおる)
「わたしの田中角栄論」

12月2日(金) <国のかたちを考える>

慶應義塾大学経済学部 教授

池尾 和人 (いけお かずひと)
「異次元緩和と財政ファイナンス」

12月8日(木) <先の見えない時代の生き方>

音楽プロデューサー、株式会社音楽館 代表取締役

向谷 実 (むかいや みのる)
「好きなことをビジネスに変える
～音楽と鉄道がいっぱい～」

12月13日(火) <この人に聞く>

落語家

柳家 花緑 (やなぎや かるく)
「笑い感謝、いま大切におもうこと。」

1月12日(木) <戦略と技術が時代を創る>

日産自動車株式会社 取締役副会長

志賀 俊之 (しが としゆき)
「日産:変革を支える
レジリエントオーガニゼーション」

1月17日(火) <人の力を信じる経営>

慶應義塾大学商学部 教授

清水 聡 (しみず あきら)
「新たな顧客 マネジメント
～循環型マーケティングの提案～」

1月24日(火) <先の見えない時代の生き方>

東洋思想研究者、株式会社イメージブラン 代表取締役社長

田口 佳史 (たぐち よしふみ)
「人生は噛みしめるように生きる」

商大講座のご案内

～出前講義：講師がお近くまで伺います！～

★お申し込みができるのは？

30名程度の聴講者が見込める、岡山県内の公共・一般団体や企業です。

★講座のプログラムは？

次ページをご参照ください。

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

★費用は？

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

★申込手続は？

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

★決定および通知

決定通知書を担当者あてに送付します。

★開講にあたっての注意

教員の都合等により、必ずしもご希望に添えないことがあります。

～お問合せ先～

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



2016年度実績

8/2(火) 岡山県中小企業組合士会

「岡山県中小企業組合士会研修会」

「地域の活性化について

～若者よ地域社会へ飛び込め～

岸田 芳朗(経営学部 教授)

8/25(木) 京山公民館

「京山長寿生きがいセミナー特別編」

「現代社会における生活習慣病とその対策

～元気にいきいき毎日を送るために～

岩橋 邦彦(経営学部 教授)

10/1(土) 岡山商工会議所

「新商品・新サービスを発想するワークショップ」

三好 宏(経営学部 教授)

大東 正虎(経営学部 准教授)

10/6(木) おかやま信用金庫

「おかやま信用金庫マネジメントサポーター養成塾」

「投資信託のトピックスとその背景」

鳴滝 善計(経営学部 教授)

「終末期医療について—刑法の観点から—」

加藤 摩耶(法学部 准教授)

「日本人はどんな県に住みたいのか？

：人々の居住県選択と地域の特性」

山根 智沙子(経済学部 准教授)

岡山商工会議所

「新発想ワークショップ」

三好 宏(経営学部 教授)

9/26(月)・10/6(木) ソバラ屋文具店

「うちの2階何とかしてくれえ～。

使い道の可能性をさぐる」

10/4(火) 株式会社モダン・プロ

「こんなもあります!! 売り場の新たな展開をさぐる」

11/16(水) 有限会社サトハル

「化粧水のパッケージデザインも含む販売方法」

11/19(土) FreeDsign株式会社

「弁当の宅配サービスを通して、地域課題の改善、

解決をはかる新規事業におけるアイデア」

12/3(土) 香喜心

「お片づけ講座への集客方法」

12/27(火) 池田電業株式会社

「住まいの電気に関する

おたすけ隊の販路開拓を考えよう」

1/17(火) おかやま信用金庫

「若手経営者の会 おかやまPRODUCE」

ワークショップ「一人のひらめき×あなたのひらめき」

三好 宏(経営学部 教授)

大東 正虎(経営学部 准教授)

商大講座のご案内

～出前講義：講師がお近くまで伺います!～

2016年度 『商大講座』 メニュー一覽

	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
	非帰結主義のあらたな解釈 ー厚生経済学の一展開	法学部教授	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
	・シェイクスピアと言葉 ・シェイクスピア劇におけるよりよい生き方	経営学部准教授	松浦 美佐子	英語学 英文学
	・考古学豆知識 ・吉備の考古学 ー地域創生のための歴史・文化資源の活用ー	経営学部 特任教授	柳瀬 昭彦	考古学 博物館学
法 学	生命倫理と法	法学部教授	粟屋 剛	医療と法
	・消費生活と契約 ・法教育、主権者教育、市民教育	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
	・裁判員制度の現状 ・現在の「治安」について ・少年非行への対応とその課題	法学部准教授	白井 諭	刑事訴訟法 刑事政策
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	中国経済の構造転換	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	・日豪貿易史 ・地域社会の近代化と産業遺産 ー瀬戸内を中心にしてー	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
	・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 ・著名経営者の素顔と資質 ・「現代型リーダー」の条件 ・後継者の育成 ・「ビジネス・リベラルアーツ」のすすめ ・企業広報とマスコミ	経営学部教授	長田 貴仁	経営学 企業家論(経営者・後継者論) 人的資源管理 ビジネス・リベラルアーツ(ビジネス教養) ビジネス・ジャーナリズムと広報戦略
	・地域商業の活性 ・デザイン思考の経営戦略	経営学部教授	岡本 輝代志	商業学 ビジネスデザイン論
	・家計収支バランスの改善策 ・住宅資金設定	経営学部准教授	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
	・電子商取引の現在 ・電子マネーの現在	経営学部教授	蒲 和重	流通システム論 FP概論
	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 ー一人が地域で安心して暮らすためにー ・世界と日本の農と食を取り巻く環境 ・地域資源を眠らせない6次産業化 ・若者よ地域社会に飛び込め	経営学部教授	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	経営学部教授	高林 宏一	ファイナンシャルプランニング
	おかやま地域の産業・商業振興	経営学部教授	田中 潔	マーケティング 社会調査
	消費者の心理とは	経営学部准教授	田村 直樹	マーケティング
	・マーケティング戦略 ・観光・まちづくりのマーケティング	経営学部教授	三好 宏	マーケティング 流通システム
	情報化社会における脅威と身の守り方	経営学部准教授	箕輪 弘嗣	メディア情報学 情報ネットワーク論
・ビジネス・エコシステムのマネジメント ・不均衡と技術変化	経営学部准教授	横澤 幸宏	イノベーション・マネジメント 経営戦略論	

著書紹介

翻訳『マナス』

アルフレート・デーブリン著 岸本雅之訳(白水社、2016年)

経営学部 教授 岸本 雅之

本書『マナス』はドイツ大都市小説の金字塔『ベルリン・アレクサンダー広場』(1929年)の作者として有名なアルフレート・デーブリンが、その前作として1927年に発表した作品で、『マハーバーラタ』をはじめとするインドの神話・哲学から多くの素材や着想を得て、インドを舞台に書かれた叙事詩である。

デーブリンの作品は、『マナス』以前においては総じて、自然や巨大な無名の集合的力を前にした個的存在としての人間の無力が描かれており、悲観的宿命論的世界観が支配的であるといえる。ところが、1920年代に入って自然哲学的思索に没頭するようになると、かれは徐々に世界と人間存在に対する見方を変えてゆき、作風も変化してゆく。叙事詩『マナス』はその一連の思索の文学的成果であり、苦悩に導かれたデーブリンの生涯において、純粋な精神の躍動が際立つ異色作である。

マナスというのは主人公の名前であるが、「心」という意味のサンスクリット語で、仏教においては「意」と訳される言葉である。この名をもった主人公の王子マナスは悲惨非道の世界に絶望して死を求め、輪廻転生の地ヒマラヤの亡者が原へと向かうが、妻サーヴィトリの犠牲的愛により個としての自己の最終的解体をまぬかれる。マナスは再生を果たし、やがて新たな不滅の自己へと変貌を遂げる。

『マナス』は文字通り心=魂の彷徨と再生の物語であり、宿命的世界観を力強く克服した、高らかな、独自の人間讃歌である。時あたかも全ヨーロッパがナチズムの狂瀾にさらわれてゆく前の、短命で不安定な平和の時代であった。



『テキストブック租税法』

水野忠恒[編]
中央経済社(2016年)

法学部 准教授 加藤 友佳

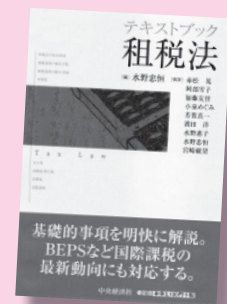
本書は租税法全般に関する概説書であり、大学の専門科目の受講生を主たる対象として書かれているが、税理士試験受験者あるいは企業経理担当者の基本書として、BEPSなどの国際課税、金融取引、信託など実務上の最新動向にも対応する。租税法に関しては、多くの入門書や概説書が既に一般に出版されているが、本書は租税法概説から国際課税までを網羅しており、その特色としては執筆者の各々の個性を活かした点にある。

内容については、わかりやすさを追求すべく安易にレベルをさげるのではなく、学生が主体的に質問に来るような教科書を目指した。たとえば、学生が自分で考えることができるように、抽象的になりがちな必要経費の説明については事例問題を複数掲載した。また、文字が多く読みづらいという法律系の教科書への苦手意識に対しては、図表を多く組み込むことで視覚からの理解につなげている。

このほかにも、租税法は私法上の経済行為に基づいて適用されるため、憲法はもちろん、民法や会社法など関連する法分野についても理解する必要があることから難解といわれるが、本書ではコラムを設けて、租税法と私法との関係性や、海外の法制度、裁判官の反対意見についての説明を加えることで、読者が租税法だけではなく関連分野にも自然と関心が向くように構成されている。さらに、ステップアップには一歩進んだ判例や税制について解説しているため、学部生や大学院生から実務家まで幅広い読者のニーズに対応することができる。

本書をきっかけとして、租税法に興味をもっていただければ幸いである。

*本書の「はしがき」および帯をもとに引用改変している。

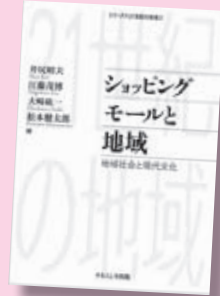


著書
紹介

『ショッピングモールと地域』

編 井尻昭夫、江藤茂博、大崎紘一、松本健太郎 株式会社ナカニシヤ出版(2016年)

副学長 大崎 紘一



二松学舎大学との共同研究の一環として、2015年度から進めていた地域社会への影響の大きい「ショッピングモール」に関する研究の成果として、ナカニシヤ出版から2016年7月30日付で『ショッピングモールと地域』が出版されました。本書は、第1部「ショッピングモールからみる地域社会」、第2部「ショッピングモールからみる現代文化」の2部構成であり、今日のショッピングモールの商業空間を起点として、地域の変容をとらえること、更に現代文化の諸相をとらえることを目途としています。

第1部はショッピングモールから「地域社会」を考察するうえでの基本となる視点を、二松学舎大学の1名の教員と本学の5名の教員が以下のテーマで論じています。第1部第1章で、二松学舎大学江藤茂博教授は、昨今のショッピングモールが都市機能を備えつつある点を踏まえ、交通網や地理空間の問題も考慮して、その位置づけについて論じています。第2章以降は本学の教員が担当して、第2章で蒲和重教授は、ショッピングセンターの始まりと定義、その後の「百貨店法」、「大店法」、そして「町づくり3法」等の商法的な論点、第3章で岡本輝代志教授は、商業施設の複合化、超大型化に於ける施設建設の総投資額、自治体の財政規模の財政的な論点、第4章で三好宏教授は、ショッピングモールの業態特性を企業戦略からの論点、第5章で三好教授は、中心市街地のまちづくりを踏まえて、ショッピングモールと地域商店街との関係性の論点、第6章で大東正虎准教授は、大型店舗開店に伴う交通渋滞の問題の論点、第7章で大石貴之講師は、ショッピングモールとの関係性の中で変容する商店街の論点についてまとめています。

第2部は、ショッピングモールから「現代文化」を見る様々な視点が論じられています。第8章で、遠藤英樹氏は、「モビリティ時代の幻影(ファンタスマゴリー):ショッピングモールの寓意(アレゴリー)的読解を目指して」、第9章で、二松学舎大学松本健太郎氏は、「現代に於ける『意味の帝国』としてのショッピングモール:その記号空間の構成を考える」、第10章で、塙幸枝氏は、「ショッピングモールにおける記号としてのユニバーサルデザイン:『全ての人々』をめぐる同化と異文化の装置」、第11章で、カレン・コリガン=テイラー氏は、「ショッピングモールの隠れたコスト:グローバルネットワークにおける結び目としてのモール」、第12章で、平崎真右氏は、「ショッピングモールと『モール化する書店』」、第13章で、江博氏、劉韻超氏、王勇萍氏、楊爽氏、平崎真右氏は、「ショッピングモールの比較研究のために:中国に於ける現地報告を中心に」、第14章で、大塚泰造氏は、「隠喩としてのショッピングモール:インターネットにおける空間設計とその変容」と、ショッピングモールの現代社会での位置づけ、人々の心の中での位置づけ、海外での位置づけ等について広く論じています。

『地域創生イノベーション —企業家精神で地域の活性化に挑む—』

忽那憲治・山田幸三(共編著) 中央経済社(2016年)

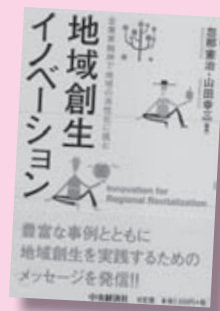
経営学部 准教授 于 琳

企業家精神を発揮したイノベーションの遂行は、既存の成功した制度や仕組みに対し、新たな方向性を提示して創造的に破壊し、変革しようとする活動や行動に他ならない。

本書はファミリービジネス、グローバル地域企業、産業集積地の中核企業と地域中小企業とのネットワーク、伝統的地場産業企業、産地・名産品の活用、若者の中小企業における実践型インターンシップ、事業創造のためのビジネスプランニングなど多様な視点から、群馬県、岡山県、香川県などの6県の多様な地域の企業を事例として取り上げて議論し、だれでも、どこでも、企業家精神を持って地域創生に真摯に取り組めば、価値創造をもたらすイノベーションは可能であるというメッセージを発信している。

本書では、12名の大学教員が地域オンリーワン企業による地域創生の取り組みに関する事例を議論し、6章に分けて分担執筆した。著者(于琳)は、山田幸三、戸前壽夫とともに「第1章 地域オンリーワン企業のグローバル挑戦」を担当した。この章は、ファミリービジネスと企業家活動の視点から、岡山県内のカモ井加工紙株式会社(1923年創業、4代目)、内山工業株式会社(1898年創業、4代目)、株式会社メイト(1937年創業、2代目)の3社を取り上げて分析した。3社とも、創業家を中核とする事業承継の安定を基盤とし、創業からの経営理念を一貫して受け継いだ経営をしており、地域創生の核となるオンリーワン企業である。岡山に根差した土着性の強い企業でありながら、リードユーザーや海外の見本市などの情報を有効に活用し、オンリーワン製品の開発に次々と成功している。また、3社ともファミリー経営者が若手の時期から海外志向である共通点を持っている。

地域オンリーワン企業の事業承継における正当性の保持は、企業家活動の活性化に触媒の役割を果たす。先代の経営を単に墨守するのではなく、組織の凝集性の向上と後継者の育成に資することができれば、企業の存続に良い影響を及ぼすのではないだろうか。地方創生は、国の将来を左右する課題である。地域オンリーワン企業の企業家活動とグローバル事業展開への挑戦に、今後ますます注目していく必要があるだろう。



著書紹介

『日本の味 醤油の歴史』

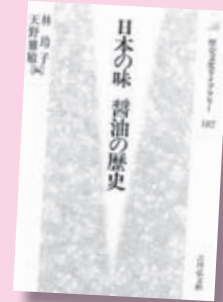
林玲子・天野雅敏(編)
吉川弘文館・歴史文化ライブラリー創刊
20周年記念復刊(2016年)

経営学部 教授 天野 雅敏

1857(安政4)年に創業し、歴史分野を中心に専門出版社として歩んできた吉川弘文館が、「人類誕生から現在に至る「人類の遺産・教訓」としてのあらゆる分野の歴史と文化を「歴史文化ライブラリー」として刊行すること」にしたのは、1996年10月のことであった。この歴史文化ライブラリーシリーズは2016年10月に創刊20周年を迎え、それを記念して、永らく品切れとなっていた7点の書籍の復刊を企て、林玲子・天野雅敏(編)『日本の味 醤油の歴史』もその1点として記念復刊された。

同書は、ヤマサ醤油を中心とする銚子醤油醸造業を対象とした林玲子編『醤油醸造業史の研究』(吉川弘文館、1990年)や近世龍野醤油醸造業を研究対象とした長谷川彰『近世特産物流通史論』(柏書房、1993年)をふまえ、それに続き公刊された地方の中小産地の研究成果を包摂した林玲子・天野雅敏編『東と西の醤油史』(吉川弘文館、1999年)などにもつぎ、広範な読者を念頭において執筆されたものである。

同書の構成と執筆担当は、「日本の醤油とは一プロローグ」(林玲子・天野雅敏)、「国際的商品となった日本醤油」(林玲子)、「関西地方の醤油産地」(天野雅敏)、「関東地方の醤油醸造」(谷本雅之・花井俊介)、「北部九州の醤油」(井奥成彦)、「醤油あれこれーエピローグ」(林玲子・天野雅敏)となっている。そして、同書の復刊と軌を一にして、野田醤油醸造業史を対象とする公益財団法人高梨本家(上花輪歴史館)監修、井奥成彦・中西聡編『醤油醸造業と地域の工業化ー高梨兵左衛門家の研究ー』(慶応義塾大学出版会)が2016年6月に刊行されており、同書には、天野雅敏「明治後期・大正初期における醤油醸造経営とその収支」という論稿も所収されている。醤油醸造業史研究は着実に進展していることを報じておきたい。



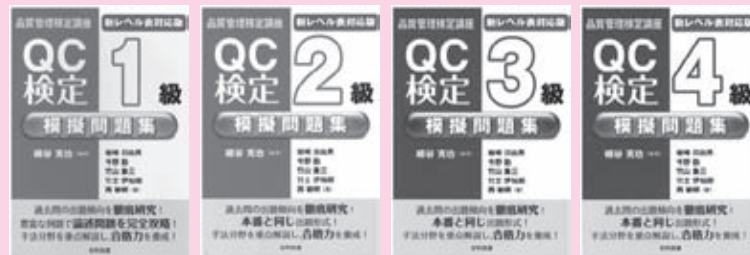
<新レベル表対応版>

『品質管理検定講座 QC検定1・2・3・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(※2015年、2016年)※「QC検定2級模擬問題集」のみ2015年

経営学部 教授 西 敏明

“品質管理検定”(略して、“QC検定”と呼ばれる)は、日本の品質管理の様々な組織・地域への普及、ならびに品質管理そのものの向上・発展に資することを目的に創設されたものである。2005年12月に始められ、全国で年2回の試験が実施されており、品質管理検定センターの資料によると、2016年



9月の第22回検定試験で、総申込者数が800,290人、総合合格者数が415,659人となった。

QC検定の認定は、品質管理の実践や品質管理の手法について、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級から4級まで、4つの級が設定されている。受検者にとっては、自己能力のアピールや、仕事の幅を広げるチャンスが拡大すること、就職における即戦力をアピールする強力な武器となる、などのメリットがある。

品質管理検定運営委員会では、品質管理検定レベル表(ver.20081008.3)¹⁾を改定し、新レベル表(Ver.20150130.1)を2015年2月3日に公表し、第20回試験から適用している。

今回の改定のポイントは、項目の内容について再検討し、必要に応じて項目の分割などの整理・並べ替えを行うこと、同一項目における級ごとの出題内容を区別して明確にすることの2点である。そこで、このレベル表から問題と解説について見直し、新聞や新しく解説も入れて再構成を行い、先の『QC検定模擬問題集』シリーズをリニューアル、QC検定1級模擬問題集の完成とともに『新レベル表対応版 QC検定模擬問題集』(品質管理検定講座(全4巻)が刊行された。

本シリーズが、合格者の輩出に役立つとともに、QC検定制度の普及、日本のモノづくりの強化と日本の国際競争力の向上に結び付くことを期待している。

なお、この本文は、「QC検定1級模擬問題集」の「はじめに」より一部を引用・改変している。

1) www.jsa.or.jp/kentei/content/uploads/level_20150130.1.pdf (2017年1月20日閲覧)

岡山経営者論(経営学特殊講義)

(一社)岡山経済同友会
ボランティアプロフェッサー 講義

(一社)岡山経済同友会とタイアップした 「経営人材育成プログラム」

本講義は、(一社)岡山経済同友会のご協力のもとに、日本の将来を担う本学学生に、「企業経営」をテーマにして、御社の未来への想い、想いを実現させる企業活動について、講義をしていただく、ボランティアプロフェッサー・オープンカンパニーとして1996年から実施されており、2017年度で22年目を迎えます。2015年度からは、これまで「経営学特殊講義」としていた科目名を、「岡山経営者論」と改め、経営者の想いを伝えて頂く講義としています。

2014年4月から開始したアクティブラーニング形式の講義では、1回目はご講義で各社の内容(例えば社是・社訓、経営理念、経営活動等)についてご講義を頂いています。2回目は、講義の最初又はあらかじめ与えられたテーマ(各社に関する事、社会状況に関する事など)について、10~15人のグループで議論、まとめ、発表、講師の講評をいただく形式で講義を実施して頂いています。

社会科学系の社会人として必要な学力の3要素(知識・技能)、(思考力・判断力・表現力)、(主体性を持って協働して学ぶ態度)を修得させるために、新しい形式でのご講義をお願いしています。

最近、企業では、若者の商品に対する嗜好傾向の意見を集めるために、学生の参画による商品開発、マーケティングを実施されるケースが見られるようになりました。第2回目の講義は、各社の課題解決の一部としてご参考にしていただいています。

<2011~2016年度の登壇者一覧>

(2006~2010年度は商大レビューVol.20へ掲載しています。)

2011年度【前期】経営学特殊講義

おかやま県外の企業における「地域での金融・保険の役割」

「地域での金融の役割」

(株)山陰合同銀行 常務取締役

小田光則 様

「企業におけるコンプライアンス」

「広島銀行とその人材」

(株)広島銀行 執行役員 岡山支店長

三吉吉三 様

「地域活性化への取り組み」

(株)百十四銀行

営業統括部地域コンサルティンググループ長

営業統括部地域コンサルティング調査役

香川経済研究所常務理事兼所長

國村一郎 様

加門直人 様

野口裕一 様

「生命保険を理解し、業界最前線を知る!」

日本生命保険(相) 岡山支社長

岡山支社次長

井藤徹也 様

俵坂浩光 様

「生命保険会社の事業と現況」

明治安田生命(相) 岡山支社長

企画部審議役

総務・内部管理推進部長

小出和久 様

永井雅章 様

倉田治行 様

「地域での金融の役割」

三井住友海上火災保険(株) 岡山支店長

前田達也 様

2011年度【後期】経営学特殊講義

おかやま県外の企業における「地域での営業活動」

「アサヒビールの地域共生活動」

アサヒビール(株) 九州統括本部営業企画部担当部長

紫藤正徳 様

「嗜好品「たばこ」の戦略」

日本たばこ産業(株) 岡山支店長

近田仙之 様

「麒麟ビールの地域営業戦略について」

麒麟ビール(株) 岡山支社長

大角晋朗 様

「地域での営業活動」

大和ハウス工業(株) 岡山支店長

瀧川和民 様

「地域での営業活動」

(株)パナ岡山 代表取締役社長

炭田信明 様

「地域での営業活動」

日本電気(株) 岡山支店長

横山英明 様

2012年度【前期】経営学特殊講義

岡山経済界における若手・中堅経営者の経営

「自動車販売会社の経営」

(株)日産サテオ岡山 代表取締役社長

若林信吾 様

「おもちゃ屋から子ども産業へ」

「サンヨープレジャーグループの考える企業の社会的責任の果たし方」

(株)サンヨープレジャー 代表取締役社長

総務部マネージャー

高谷昌宏 様

金子嘉宏 様

「(株)ファジアーノ岡山スポーツクラブの経営」

(株)ファジアーノ岡山スポーツクラブ 代表取締役社長

木村正明 様

「(株)ミツバファクトリーの経営」

(株)ミツバファクトリー 代表取締役社長

江見慎之介 様

「カーツ(株)の経営」

カーツ(株) 代表取締役社長

勝矢雅一 様

「岡山湯郷Belleの経営」

岡山湯郷Belle セネラルマネージャー

黒田和則 様

2012年度【後期】経営学特殊講義

岡山県内の地方自治体における若手・中堅市長の地域への取組施策

「総社市の取組施策」

総社市 市長

片岡聡一 様

「浅口市の取組施策」

浅口市 市長

栗山康彦 様

「瀬戸内市の取組施策」

瀬戸内市 市長

武久顕也 様

「玉野市の取組施策」

玉野市 市長

黒田 晋 様

「地方行政における総合計画と財政運営」

笠岡市 市長

三島紀元 様

「小さな村の地域づくり」

新庄村 村長

笹野 寛 様

2013年度【前期】経営学特殊講義

中堅・女性経営者の経営

「税理士とは」

税理士法人パートナーズ 代表社員

川本 洋 様

「(株)サンラヴィアの経営」

(株)サンラヴィア 代表取締役社長

占部守弘 様

「旅館御園の経営」

旅館御園 専務取締役

今井真貴子 様

「とら醤油(株)の経営」

とら醤油(株) 代表取締役社長

三宅正記 様

「(株)岡山高島屋の経営」

(株)岡山高島屋 代表取締役社長

肥塚見春 様

「岡山トヨタ自動車(株)の経営」

岡山トヨタ自動車(株) 代表取締役社長

梶谷俊介 様

2013年度【後期】経営学特殊講義 人と心による経営

「RNN、黒住教の活動」 黒住教 副教主	黒住宗道 様	「真言宗の活動」 真言宗 長泉寺住職	宮本龍門 様
「イスラームの活動」 イスラーム 「アル・アマーナ」代表	河田尚子 様	「天台宗の活動」 天台宗 本性院住職 インド禪定林住職	永宗幸信 様 サンガラトナ・法天・マナケ 様
「カトリックの活動」 カトリック カトリック倉敷教会 カトリック カトリック倉敷教会	バルト神父 様 ロジェ神父 様	「金光教の活動」 金光教 金光教平和活動センター専務理事	杉本健志 様

2014年度【前期】経営学特殊講義 将来を考える経営（アクティブラーニング形式による）

「ベネッセ、アート活動、直島、地域社会… アート活動は地域社会を変えていけるか？ -これまでの経緯の整理と、これからの展望-」		「街をつくる」「見られる自分」 岡山市中之町街づくり(株) 代表取締役社長	片山進平 様
「絵画作品を使ったVTS(対話型鑑賞教育)」 公益法人福武財団 事務局長	金代健次郎 様	「コンベンション(MICE)について」 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 様
「全ては、このオルガンから始まった!!」 岡山市商店会連合会 会長	森 弥生 様 長谷川誠 様	「山陽SC開発株の経営」 山陽SC開発株 代表取締役社長	押川正大 様
		「将来を考える経営 (アクティブラーニング形式による)」 備前焼作家	藤原 和 様

2014年度【後期】経営学特殊講義 将来を考える経営（アクティブラーニング形式による）

「中核技術経営と継続的革新経営」 (一社)岡山経済同友会 代表幹事	萩原邦章 様	「社会起業家として、母・妻・女性として…」 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 様
「サンワサプライ株の経営」 サンワサプライ株 代表取締役社長	山田哲也 様	「うらじゃ踊り連をつくり、 一緒に活動してくれる仲間を増やす!!」 岡山商工会議所スポーツ支援委員会 委員長 うらじゃ振興会	延原正浩 様
「株式会社シーズの経営」 株シーズ 代表取締役社長	平川清高 様	「岡山中央卸売市場について」 岡山中央魚市株 代表取締役社長	同前裕一朗 様

2015年度【前期】岡山経営者論 各社における経営（アクティブラーニング形式による）

「岡山経済同友会における経営」 (一社)岡山経済同友会 代表幹事	松田 久 様	「株リプロにおける経営」 株リプロ 代表取締役社長	岡田謙吾 様
「両備グループにおける経営」 両備ホールディングス株 代表取締役社長	松田 久 様	「丸正製粉株における経営」 丸正製粉株 代表取締役社長	榎本健太郎 様
「株環光における経営」 株環光 代表取締役社長	吉田縉史 様	「株谷工業株における経営」 株谷工業株 代表取締役社長	蜂谷泰祐 様
「小倉産業株における経営」 小倉産業株 代表取締役社長	富山明寿 様		

2015年度【後期】岡山経営者論 各社における経営（アクティブラーニング形式による）

「畠山製菓株における経営」 畠山製菓株 代表取締役社長	畠山敏雄 様	「カモ井加工紙株における経営」 カモ井加工紙株 代表取締役社長	鴨井尚志 様
「キミセ醤油株における経営」 キミセ醤油株 代表取締役社長	永原琢朗 様	「株アイネットにおける経営」 株アイネット 代表取締役社長	山本由佳里 様
「梶原乳業株における経営」 梶原乳業株 代表取締役社長	梶原康彦 様	「株セントラルフーズにおける経営」 株セントラルフーズ 代表取締役社長	秋山裕一 様

2016年度【前期】岡山経営者論 各社における経営（アクティブラーニング形式による）

「株デンシヨクにおける経営」 株デンシヨク 取締役副社長	野田 令 様	「サントリーの角ハイボール戦略」 サントリー酒類株岡山支店 支店長	村田良成 様
「中国電力株における経営」 中国電力株岡山支社 執行役員支社長	佐藤幸次 様	「幸福な社会人生活を送る為 能力・感性を高めて成長しよう!!」 ライト電業株 代表取締役社長	岡本典久 様
「たった1つの製品で世界に勝負する」 株オーエム・エックス 代表取締役社長	高畑宗明 様	「ヤンマー農機製造株における経営」 ヤンマー農機製造株 代表取締役社長	池内 導 様

2016年度【後期】岡山経営者論 各社における経営（アクティブラーニング形式による）

「株アイスラインにおける経営」 株アイスライン 代表取締役会長	石井秀明 様	「コミュニティ放送 諏訪大社 御柱祭への取組」 株倉敷ケーブルテレビ 代表取締役社長	坂本万明 様
「木下サーカス株における経営」 木下サーカス株 代表取締役社長	木下唯志 様	「株丸五における経営」 株丸五 代表取締役社長	藤木茂彦 様
「(公財)岡山県農林漁業 担い手育成財団における経営」 (公財)岡山県農林漁業担い手育成財団 本部長 事務局長	増本信行 様 黒住繁久 様	「岡山エフエム放送株式会社における経営」 岡山エフエム放送株式会社 代表取締役社長 DJ	石井正人 様 牛嶋俊明 様

「国の光を観る、もって王に 賓たるに利し」

経営学部 講師 ソ ユンヅン

21世紀は観光の時代である。観光の語源は、今から約2000年前にさかのぼることができ、中国の儒教の古典とされる四書五経の一つ『易経』に「観国之光利用賓于王」（「国の光を観る、もって王の賓たるに用いるによるし」）と記されている。「国」とは当時の中国の状況からみてひとつの地域を表し、「光」とは地域のすぐれたものないし特色を意味するとされている。地域のすぐれたものを人が観る、また、観せることによって人的交流を図ることが、王（地域の為政者）の大切な努めであると教えている。現在、観光は、国や地域に人を呼び込むとともに国づくり・地域づくりを実現しようとしている。それに求められるのは、地域振興・活性化を目的とした観光振興である。

さて、この講義では、観光関連産業の第一線で活躍中の方々に講師にお迎えし、オムニバス形式で講義をしていただいている。受講生は、講師の方々の経験談も交えた講義を拝聴し、それぞれの観点から提起される課題を検討し、解決策について学び、観光に対する理解を深めていく。本講義の受講生が観光関連産業の仕事に対する心構えと熱意を育み、将来、観光振興を推進できる人材となることを目標としている。

観光にはそれぞれの夢を叶える役割がある。例えば、「遊びごころをもって観光の視点を変えてみる～ちょっと変わった視点で観光イメージづくり～」のテーマで講義していただいた「牛窓町観光協会副会長・ペンションくろしお丸」の永田昭二氏。牛窓を愛する永田氏は、関西から牛窓に移住し、ペンションを営みながら牛窓で生活されている。趣味は、ヨット、シーカヤック、自転車、オートバイと幅広い。文字通り「遊びの達人」、理想的な「ライフ・アンド・バランスの達人」である。永田氏によれば、牛窓では昔からUFOが出現するとか、目撃されているといった話がよくメディアで取り上げられており、フランスの番組でも取り上げられたそうである。同時に、瀬戸内市は瀬戸内フィルム観光にも力を入れており、2015年には、牛窓を舞台にした映画「U・F・O～Ushimado's Fantastic Occurrence～う

しまどの、ふしぎなできごと」が作られたそうである。この映画は、中学時代の同級生の女の子との淡い思い出と不思議な出来事を描いた、いわゆる「胸キュンストーリー」である。最後の場面で、大人になった女の子の前に現われた女の子は「…必ず帰ってくるって約束したでしょう…」と言いながら微笑みかける。UFOで宇宙から帰ってきたのだからか。

『論語』にもあるように、「知之者、不如好之者。好之者、不如樂之者」—ものごとを知識として知っているだけの者は、これを愛好する者におよばない。さらにこれを愛好する者は、楽しんでこれと一体になっている者にはおよばない。皆さん、これからも楽しんで学びましょう！



2016年度「観光振興論特殊講義」外部講師登壇プログラム

講師名		テーマ
NPO法人タブララサ	理事長 河上 直美 氏	観光素材の作り方
岡山市経済局 観光コンベンション推進課	課長 芳原 保 氏	岡山市の観光コンベンション施策
ビザビグループ 協同組合 岡山情報文化研究所	専務理事 伊藤 博則 氏	『フルーツパフェの街おかやま』に見る 地域ブランディングの構成要素
株式会社リョービツアーズ	専務取締役 小童谷 靖則 氏	訪日旅行の現状と今後
株式会社リレイション	代表取締役 祁答院 弘智 氏	KATALOG ～懐かしい未来の観光～
ANAクラウンプラザホテル岡山	総支配人 柴田 公房 氏	ホテル産業概論
日生カキオコまちづくりの会	会長 江端 恭臣 氏	日生カキオコ・あこう絵マップ・尾崎まちなみ部会 ～楽しみながらまちづくり＝「まち遊び」の流儀～
ペンションくろしお丸 牛窓町観光協会	副会長 永田 昭二 氏	遊びゴコロをもって観光の視点を変えてみる。
公益社団法人おかやま観光コンベンション協会	専務理事 西 正尚 氏	「走る阿呆たちがとくしまに新しい風を吹かせた!!」 ～とくしまマラソン実施までの物語～
岡山県観光連盟	専務理事 中田 哲 氏	岡山県の観光の現状と取り組み
株式会社JTB中国四国 岡山支店	執行役員・支店長 上田 英夫 氏	ツーリズム産業のあゆみと現状
JAおちいまばり	直販開発部 部長 西坂 文秀 氏	直売所による地域農業振興の拠点づくりをめざして

「社会人基礎力、 中・四国地区で2位!」

経済学部 講師 國光 類

國光ゼミの3年生が、「社会人基礎力育成グランプリ2016」において、準優秀賞を受賞しました。この大会は経済産業省が主催したもので、大学生が授業を通じて社会人基礎力がどれだけ伸びたかをチームで発表し、その成長度合いを競うものです。

プレゼンの派手さ・上手さで優劣をつけるのではなく、あくまで学生が行ってきた活動の内容と、それに伴う社会人基礎力の成長が審査の対象とされています。発表の持ち時間はトータルで20分以内とされ、教員が授業の内容について4分、学生（3名以内）が活動内容・成果報告を10分、審査員と学生の質疑応答が5分です。発表の内容について、「前に踏み出す力」、「考え抜く力」、「チームで働く力」の3つの能力（12の能力要素）が審査されます。

國光ゼミは、「若者による少子化対策プロジェクト」の活動報告を行いました。ゼミで学んだ人口経済学の理論（結婚・出産、家族形成の理論）をもとに、少子化社会に貢献することを目指した活動です。若者の価値観やライフスタイルに合わせ、10年先の婚活支援を提案しています。学生による、学生の世代のための婚活支援です。

私たちが行ったのは、「世代による結婚観のギャップの解消」に関する取組です。結婚に対する意識や、出会いの機会には大きな世代差があると考えられます。しかし、長期の時系列で結婚意識を調査した統計は少なく、年代別・地域別の結婚行動を分析したものはほとんどありません。そこで、私たちは岡山県の婚活支援拠点である「おかやま出会い結婚サポートセンター（以下:サポートセンター）」の協力のもと、40代～70代の婚活支援ボランティアに対するアンケート分析を行いました。このサポートセンターは、岡山県庁が設置したもので、岡山県下の婚活支援に関するすべての情報が集まる、岡山県の婚活支援拠点です。

一連の試みについては、現時点では以下の反省があります。第1は、実際の課題解決を目指しましたが、部分的な現状把握にとどまっている点です。地域の少子化対策の取組みに関して、統計的なデータが乏しく、その課題に取り組む主体との関係構築が重要です。しかし、十分なヒアリング調査を実施できていません。第2は、成果を発表する場です。学生による課題設定に対して、通常の教育の枠組みでは不十分でした。成果を社会に還元するためには、地域の商工会議所やNPO法人、ボランティア等、多様な主体への働きかけが必要です。

以上の反省を踏まえて、「若者による少子化対策プロジェクト」は、2017年度から第2期とし、広域学際研究・教育の実施を模索していきます。今後の取り組みについては、論文やレポートという形で外部に公開していく予定です。どうぞご期待ください。



2016年度

岡山商科大学 孔子学院活動報告

(1) 春節交流会

1月30日、中国で一番重視されている伝統祝日春節を地域住民や中国語講座受講生に体験してもらうために、「春節交流会」を開催しました。地域住民、中国語講座受講生、留学生など85名の参加者がありました。皆さんは餃子作りを楽しみながら、留学生、孔子学院の受講生の出し物を鑑賞しました。



(2) 中国文化講座

1月、3月、7月、11月に岡山県福祉交流プラザ旭東、岡山市立御南公民館、岡山県福祉交流プラザ富原など地域公民館の要請を受けて、子供向け講座、中国茶講座などさまざまな中国文化講座を行いました。また、5月18日には太極拳文化サロンを開催しました。



(3) 中国語・中国文化ラジオ講座

「RSKラジオ 商大 孔子学院コーナー」中国語ラジオ講座はもう8年目になります。

4月6日、新しい中国文化ラジオ講座「岡山商科大学 孔子学院 ラジオでニイハオ」が初めて放送されました。本学学長、孔子学院理事長井尻昭夫教授は初回目の番組に出演しました。



(4) 倉敷中国語教室開講

4月7日、孔子学院倉敷中国語教室が開講しました。中国語教室の倉敷での開講はとて好評でした。



(5) 津山商業高校との交流

5月22日、岡山県立津山商業高校で中国文化交流会を行いました。高校生、教職員は餃子作り、中国の切り絵、太極拳を体験しました。6月～12月には遠隔通信システムによる中国文化講座を行いました。



(6) 端午節交流会

6月9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」を開催しました。51名の参加者は端午節の伝説などの紹介を聞き、その後孔子学院の教師と共にちまき作りなど体験しました。



(7) 中医学健康法講座

6月25日、兵庫医科大学中医薬孔子学院副院長、北京中医薬大学教授梁永宣教授による中医学講座が行われました。講座は地域住民に中医学の知識を紹介しました。



(8) 中国語朗読コンテスト

7月9日、受講生の学習成果をアピールするために、第三回中国語朗読コンテストを開催しました。15名の参加者が発表しました。



(9) 経済公開講演会

1月13日、7月22日に同志社大学グローバルスタディーズ研究科厳善平教授を招き、二回の経済公開講演会を行いました。二回あわせて約280人の参加者がありました。



(10) 出店

地域住民、大学生、高校生との交流を深めるために、孔子学院は今年8月、10月、11月に津島小学校八朔踊り・本学大学祭・本学附属高校文化祭で屋台を出しました。



(11) 中国語コミュニケーション講座

8月24日、本学の教職員のために、「第二回中国語コミュニケーション講座」を開催し、約70名の参加者がありました。



(12) サマーキャンプ

8月18日～8月27日、孔子学院の引率により10名の高校生と大学生が大連外国語大学で短期留学をし、中国語、切り絵などの授業を受けました。



(15) 中国語教育研究会

11月12日、中国語教育における共通の問題を検討するために、広島大学大学院社会科学部教授、広島県華僑華人総会会長盧壽教授を招き、第一回「中国語教育研究会」を開催しました。



(13) 孔子学院の日・世界写真展示会

9月24日、孔子学院の設立記念日に孔子学院を一日開放しました。参加者はミニ中国語講座、切り絵、中国茶などを体験しました。イベントの一環として、初めて中国世界遺産写真展示会を行いました。



(14) 中国伝統芸術鑑賞会

中国伝統音楽を市民に体験してもらうために、孔子学院は今年10月15日と10月17日に二回の「伝統芸術鑑賞会」を開催した。大連外国語大学芸術団の教師及び学生による「煙雨逍遙」などの曲が披露されました。約103名の参加者がありました。



孔子学院2016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	14	70
	後期中国語講座(入門、初級、中級、上級)	学生、社会人	15	43
2	特訓コース	社会人	2	8
3	子どもコース	小学生	2	7
4	初級中国語	学部生	8	233
5	出張中国語講座		2	24
6	RSKラジオ講座	一般リスナー	52回	約8万

(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	85
2	中国文化サロン(中国茶芸教室)	社会人及び学生	53
3	端午節交流会	社会人及び学生	58
4	中国語スピーチコンテスト	高校生、大学生、社会人	50
5	出前中国文化講座	小学生及び保護者	17
6	中医学健康法講座	一般市民	33
7	中国経済講座	社会人及び学生	113
8	孔子学院の日	社会人及び学生	42
9	伝統芸術鑑賞会	社会人及び学生	76
10	中国世界遺産写真展示会	一般市民	多数
11	遠隔通信システムによる中国文化講座(6月から計10回)	高校生	25
12	中国語学研修—サマーキャンプ	学生	25

文責：孔子学院 ボランティア講師 李軟



2016年度の商大塾を振り返り

社会総合研究所 次長
経営学部 准教授 海宝 賢一郎

2012年4月に開設した「商大塾」は5年目を迎え、自習スペースを設けてリニューアルしました。資格に関する相談の場として定着してきており、国家資格の取得を目指す学生の相談も増えてきました。

◆学生に人気の資格 ～1年間を通じて受検者が多かった資格～

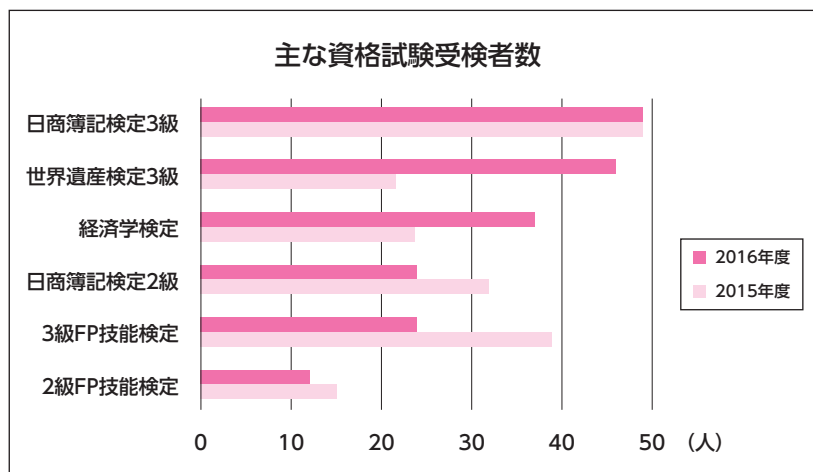
2016年度も日商簿記3級の受検者が一番多く、世界遺産検定と経済学検定の受検者が急増したのが特徴です。

世界遺産検定は、関連の授業を通じて学習した「成果」を確認するために3級を受検した学生が増えたように感じられます。2級にチャレンジして合格した学生もいました。

商大塾では、旅行・観光業界への就職を目指す学生には、国内・総合旅行業務取扱管理者試験だけでなく、知識を深めるために当検定試験の受検も推奨しています。

また、就職活動(就活)において履歴書の資格欄に「世界遺産検定3級」と記載した学生に対して面接官が興味を示し、自己アピールにつながり高く評価されたという話も聞いていますので、授業の成果を“見える化”することも重要と考えます。

経済学検定の受検者が増えたことも本年度の特徴です。大学院進学を目指す学生にとっては、Sランク・A+ランク・Aランクといった上位成績を取得していれば、受験の際に専門科目が免除となる大学院が増えてきているため、重要な検定試験と位置付けられています。



◆資格取得に向けた相談

日商簿記検定、ファイナンシャルプランニング技能検定(FP技能士)、リテールマーケティング(販売士)検定に関する相談は例年同様も多く、将来に向けて技能を身につけたいと考える学生が増えていることが実感できます。また、宅地建物取引士をはじめ、税理士や行政書士、中小企業診断士といった国家資格取得に向けた相談も増えてきており、効率的な学習方法について個別アドバイスをしています。

◆国家資格を目指す ～学外講座の推奨～

国家資格については、提携先の学外講座の受講を推奨しています。特に難易度の高い資格については、受験指導専門の講師による受験対策講座の受講によって効率的に学習を進めることが望ましく、ダブルスクール化を推奨しています。

税理士試験においても、学外講座を受講して科目合格(法人税法、消費税法)となり、昨年の簿記論、財務諸表論に続き4科目合格という良い結果につながった学生もおります。また、2015年度より推奨している宅地建物取引士講座の通学コース(学外講座)も受講者数が定着してきており、安定的に合格者を輩出できるようになってきました。

Report

A F P 認定研修を開講

隔年で開講しているAFP認定研修に7名が受講、2級ファイナンシャルプランニング技能士の資格を取得後、日本FP協会へ認定登録することで、プロのファイナンシャルプランナーとしての仲間入りを果たします。

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

刑務官
自衛官

3名
4名

○地方公務員

岡山市役所 1名
岡山市消防局 1名
警察官 4名

〔 岡山県 2 島根県 1 東京都 1 〕

※任期付・補欠の採用も含む。

資格試験合格者 (2016年度)

○宅地建物取引士 3名	○日商簿記検定 2級 5名	○TOEIC 2名
○税理士試験(法人税法) 1名	3級 11名	○ITパスポート 2名
○ (消費税法) 1名	○リテールマーケティング(販売士)検定 2級 1名	○MOS(マイクロソフト オフィス スペシャリスト) 試験Excel2013 6名
○AFP認定者 (アフェリエイトド ファイナンシャル プランナー) 6名	3級 5名	○秘書技能検定2級 2名
○FP技能検定 2級 8名	○経済学検定(ミクロ・マクロ)2科目 Sランク 3名	○経営学検定初級 3名
3級 10名	A+ランク 2名	○世界遺産検定 2級 1名
	Aランク 6名	3級 10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(2級)講座
リテールマーケティング(販売士)検定3級講座
リテールマーケティング(販売士)検定2級講座
宅地建物取引士本科講座(通学)
宅建建物取引士web講座(e-ラーニング)

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)
MOS対策講座
(Word,Excel,Power point,Access)
基礎学力養成講座(数学・国語)

独学サポート(オリジナルの試験対策問題・解説配付)

リテールマーケティング(販売士) 検定3級

合格者の声

祝 税理士科目 計4科目 合格

(2015年度2科目(簿記論、財務諸表論)合格、
2016年度2科目(法人税法、消費税法)合格)

経営学部経営学科4年
藤原 由卓



私は、以前から税理士になりたいという夢があり、2年生の時から資格の学校に通いながら税理士試験の勉強を続けてきました。税理士試験は難易度が高く独学で勉強して受かることはほぼ不可能に近いので、大学に行きながら講義の無い時間は資格の学校で税理士試験の勉強をしてきました。

税理士試験は多くの科目が計算問題と理論問題の2つで構成されています。計算問題では限られた時間の中で効率よく少しでも多くの問題を解答していく必要があります。そのため、多くの問題を解き正確さとスピードを速くするようにしました。理論問題では条文の暗記が欠かせないため常にテキストを持ち歩き、時間の空いた時には条文の暗記に努めました。

税理士試験のような難易度の高い資格に合格するためには、毎日勉強を続けていくことが必要になります。そのためにも勉強ができる環境を作ることが大切になってきます。私の場合は主に資格の学校の自習室を利用し、自宅では勉強をほとんどしていませんでした。毎日勉強する時間を決めてその時間は勉強に専念し、それ以外の時間は勉強のことを一切考えないように、メリハリをつけて勉強していました。自習室を利用することにより静かな環境で、かつ、勉強するしかないという状況を自分で作り日々頑張ってきました。

税理士試験は年々難しくなっているため、税理士試験を受験する場合には予備校にいき、勉強することが合格への近道だと思います。自分に合った勉強方法を見つけ合格へと頑張ってください。

祝 岡山市役所合格

法学部法学科4年
池田 幸平



私は、入学前から公務員になりたいと思いこの岡山商科大学法学部に進学をしました公務員試験には専門試験の法律科目が一次試験の筆記で出題される地方もあり、法律に強くなるために法学部を選びました。大学の講義内容は公務員試験を視野に入れて時間割りを組み、憲法・税法・行政法等必要な科目は1回生の頃から念頭に入れていました。

一次試験は範囲が広域的が絞りづらい、法律の科目となると更に広く勉強しづらいです。法学部に入り、日常的に法律を学習でき、対策が講義の中で同時にできていたことは非常に利点でした。

岡山商科大学には公務員を目指している人の特別講義として公務員講座を受講することができます。私は2回生の頃からその講座を受講してきました。講座の内容を1年間で教科書に書き写し、教科書一つで対策ができるように自分なりに思考を凝らしました。3回生では講座を受講しながら家では復習の繰り返しをしていましたが、毎日勉強していませんでした。アルバイトもしていたので、週2程度で学習をしていました。公務員試験は範囲が広いので、ポイントだけは講座でしっかりと押さえてそれ以外は目を通すだけで対策は十分できます。

一次試験を通過すれば、次は面接試験等があります。私は3月から始まる就職活動にも積極的に参加をし、そこで様々な企業の面接を受け面接慣れをし、対策を講じていました。公務員の面接とは違うと思うかもしれませんが、どちらも受けた私の意見としてはそれほど大差ありません。実践ほど良い経験はありません。

公務員試験は範囲が広く辛いとは思いますが、とにかく一次試験が突破できるよう勉強に力を入れることをお勧めします。

祝 宅地建物取引士合格

2016年10月16日に行われた平成28年度宅地建物取引士資格試験において、法学部法学科4年の武田 健さん、経営学部経営学科4年の中村 智美さん、林 奈菜美さんの3名が合格しました。2名は、商大塾から資格取得支援講座を委託している株式会社建築資料研究社(日建学院)の宅建講座を受講し、1名は資格の学校TACへ通い、優秀な成績をおさめることができました。

経営学部経営学科4年
中村 智美

私は、住宅関係に興味があったのと、大学時代に資格を取得したいと考えていたので、商大塾に行き宅建を受験することに決めました。日建学院の宅建講座には、自宅学習がメインなe-ラーニング講座と日建学院で学習する通学コースの二種類がありましたが、私は自分一人で勉強を進めていくことに自信がなかったので通学コースで勉強を始めました。実際に通学コースで勉強をして、この日までに宿題を提出するといったプランがあり、ちゃんとチェックして下さることによって勉強することがだんだんと習慣づけられました。授業毎にテストが実施されすぐに結果があるのでクラスでどの順位なのか分かり、そこで勉強に火がついたと思います。また、前回間違えたところを復習することによって、次のテストで正解した時はとても嬉しく、モチベーションをさらに上げることができました。

そして、宅建は生活の中でも役に立つ内容が多く、はじめて知ることも多く楽しく勉強できました。

私は、4月から勉強を始めて、約半年間何回もモチベーションが下がりがそうになりましたが通学コースでたくさんの勉強仲間と一緒に勉強していくことで最後まであきらめずに頑張れたと思います。そしてなによりも明確な目標と自分には出来るという気持ちを持ち続けることで合格することができたと思います。大学生最後に資格を取得できたことはとても大きい自信に繋がりました。

祝 ERE(経済学検定) ミクロ・マクロSランク合格

2016年12月4日に行われた第31回経済学検定試験において、経済学部経済学科4年の葉 佳麗さん、3年の王 珮珣さん、章 美霞さんの3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。

「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。2017年2月28日にはご意見をいただく場として「2016年度後援会理事・幹事合同役員会」を開催いたしました。

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

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

岡山商科大学社会総合研究所後援会役員名簿 (2017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	丸田産業株式会社	取締役会長
理事	宮長 雅人	株式会社中国銀行	代表取締役頭取
理事	原 憲一	山陽放送株式会社	代表取締役社長
理事	小嶋 光信	両備ホールディングス株式会社	代表取締役会長兼CEO
理事	秋山 進彦	倉敷化工株式会社	相談役
代表幹事	武田 修一	株式会社廣榮堂	取締役会長
幹事	服部 弘平	服部興業株式会社	取締役会長
幹事	木谷 忠義	株式会社さえら	代表取締役会長
幹事	近藤弦之介	太陽綜合法律事務所	代表弁護士
幹事	松本 光雄	株式会社まつもとコーポレーション	代表取締役会長
幹事	永山 久人	下津井電鉄株式会社	代表取締役社長



(2017年2月28日 於:岡山プラザホテル)

所長挨拶

おわりに

社会総合研究所 所長 大崎 紘一



2016年度は、本学にとって教育と共に研究を前面に出して取組みをした年でありました。まず、二松学舎大学と共同研究をしている「ショッピングモール」について、2016年7月30日ナカニシヤ出版から本学の教員5名が著者として担当した「ショッピングモールと地域」の著書を成果として出版することができました。次に、文部科学省による大学全体として取組んでいる研究を、大学の研究ブランディングとして、財政的に支援する事業が開始され、本学もその事業に申請する体制を敷き始めました。本来研究は、研究者個人に依存していますが、大学とし研究をブランディングの一要素と位置付ける方向性は、地域に貢献する大学を標榜している本学にとって、各先生方の行っている地域研究をまとめ、大学の知的財産としても活用できることから、今後研究体制を整備していきます。

本年度から、12年間夕学講座を実施していた本学7号館の781室から、学生会館2階の地域交流談話室に会場を変更しました。受講者の皆様には便利になった点もありますが、部屋の構造上受講して頂く場所によって画面が見にくいのご指摘を頂いておりますので、今後検討していく所存です。また、資格取得の指導をしています商大塾は、学生の資格勉強、講師の指導場所が無かったことから、2号館1階の学生談話室との交換をして頂き、機能強化ができました。

社会総合研究所は、大学の研究、教育を支援するため組織でありますので、本来の機能である研究を通した全学的な活動ができることは、喜ばしいことであります。今後とも、学生教育、教員の研究共々支援していく所存でありますので、皆様のご協力を宜しくお願いします。

～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26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。

さて、突然ではありますが、「第4次産業革命」という言葉を聞かれたことはありますでしょうか。端的に言うと、IoT、ビッグデータ、ロボット、人工知能(AI)等による技術革新が、過去の経験では考えられないスピードで進行していて、経済社会の構造自体の変革も迫られる時代に入ったことを指しています。例えば、人工知能の発達。ディープラーニング(自分で考える力)により、ビッグデータを活用した何億パターンもの成功体験・失敗体験シミュレーションを瞬時にを行い、そこから答えを導き出し、さらに学習しながら進化し続ける能力を持ったのです。もしも、人間の脳・経験則に基づく判断に任せるよりも、ビッグデータをベースとした人工知能の判断の方が正確というようになってきたら、その分野では、“人間は不要”ということになります。

もう一つ、経営判断における迅速さ。新規事業を立ち上げるのに、海外のプロジェクトを視察し、プロジェクト委員会を設置、協議を重ねて練り上げた案(稟議)を上げて社長決裁、そこから準備計画、商品化…と、例えば1年かかっていたとしたら(数年かかるケースも多いのでは)、世界のどこかで、新技術を駆使した若者が、既に新会社を設立して、同様の事業を成功させていることでしょう。

このように、今までの常識が通用しない。つまり、今まで当たり前のように必要とされたこと(仕事)が突然不要になる時代を迎え、これから何が起きようとしているのか、時代を先読みする能力が求められると思います。過去(常識)に捕らわれて決断に時間がかかる“古い”人間より、もしかしたら「ゆとり世代」と揶揄された若者達の方が、第4次産業革命にマッチしており、活躍する人材が多く登場するかもしれませんね。

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

商大レビュー 第26号

2017.3

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

岡山商科大学 産学官連携センター、
Facebookおこなっています。
<https://www.facebook.com/osusangakukan>
連携市町村でのフィールドスタディや公開講座・
夕学講座など、随時、情報を掲載中!!



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

ISSN 1340 2315

編集／岡山商科大学社会総合研究所
Tel.(086)256-6656

レイアウト・製作／山陽印刷株式会社

