

タイトル	パネルディスカッション BE VISIONARY：新時代にのぞむ「北海経営」
著者	大月，博司；忠村，旭城；作左部，正隆；井田，梓；伊藤，友章；内藤，永；佐藤，大輔；大平，義隆；Otsuki, Hiroshi；Tadamura, Akishiro；Sakusabe, Masataka；Ida, Azusa；Ito, Tomoaki；Naito, Hisashi；Sato, Daisuke；Ohira, Yoshitaka
引用	北海学園大学経営論集，20(4)：17-35
発行日	2023-03-25

BE VISIONARY：新時代にのぞむ「北海経営」

パネリスト 大月博司・忠村旭城・作左部正隆・
井田 梓・伊藤友章・内藤 永・
佐藤大輔
司会 大平義隆

○大平先生 それでは時間になりましたので皆様ご着席ください。これからパネルディスカッションを始めたいと思います。

— 北海経営アイデンティティ「地域社会・経済の未来を切り拓く“実践家”を育成する」の体現 — というタイトルがついています。

このパネルディスカッションですけども、プログラムの都合上、質疑応答を割愛させていただきますので、この点どうぞよろしくお願いたします。

このパネルディスカッション、3部に分かれています。

最初に大月先生にまずお話しをしていただきます。中身としては経営学部の構想、どんなものを20年前に目指していらっしやったのかなということをまず伺います。

次にパネラー全員に前の方に座っていただき、卒業生の方からお話を聞き、それをよく知る教員の先生にお話を伺う、というのを3組続けます。

最後に、これからの北海経営、人材づくりということで佐藤大輔先生にお話を伺って終了したいと思っております。

それではお一人目としてまず大月先生にご登壇いただきたいと思います。

○大月先生 たびたびすみません。いま要請がありましたので。実は私、北海学園大学経

営学部の創設に携わった一人として、事前にその当時のことを話してくれということなんです。つらつら思い浮かべると確かにいろんなことがあったので、まずそれを話します。

実は打ち明け話になっちゃうんですけども、北海学園大学は経済学部が中心になって発展してきた。その中に経営学科があって、とはいっても伝統的な経済学科に比べると新興の経営学科はスタッフも少ないし、いわゆる組織力も弱く、パワー関係でいうと、同じ経済学部なのに、経済学科が決めたことは全部通ってしまうなど、経営学科の主張はほとんど通らない。組織論でいうと、しょうがないパワー関係。そういう中で経営学部のスタッフとして、やっぱり自立したいな、自分たちの考えも実現したいなということで、独立運動的な発想を各自で。個人的に持っていて、いつか経営は独立して、自分たちでやっていけると思っていました。たぶん経済学科の先生たちはお前たち独立しても多分やっていけないでしょ、学生なんて集められないでしょ、そんな感じでいたのかなという状況でした。

そんなことでいろんな経緯があったんですけども。当然、大学の当局も経済があって別に学生も当時として充足しているし、経営的にはなんの問題もない。あえてそれを壊す必要はないだろうというのが、たぶん当時の大学の経営陣、理事たちの意志だったと思うん

です。でも我々はやっぱりつくりたいわけね。彼らはつくらなくても経営は安定しているんだから、無理して経営リスクのあるようなことはやりたくない。我々やりたいといっても当然まったく無碍に、理由もなく断れないので。彼らはハードルをつくったわけ。どういうハードルかという、博士課程をつくったらしいよ、と。

博士課程を最初からつくるなんて、一番ハードル高い、学部つくるより。教員がちゃんと充足しないと博士課程は認可されない。要するに経営学研究科博士後期課程の設置、私なんかの勝手な推測だけど、大学の経営サイドはこういうハードル立てればお前たち諦めるだろうと。内田先生を中心になんとかしたいなということで、そんなこと言うならハードルをクリアしようと、いろいろと皆で奔走しながら。情報収集に努めてスタートしました。そして、特に黒田先生に北海道大学から定年前に来ていただくなど、教員を充足しながら博士後期課程をつくっていきました。それが完成後、当然、修士課程をつくって経営学部設置が大学の方針になりました。

そんなときに私なんかしょっちゅう文科省行ってすりあわせするわけね。こういう計画があるんだけど、事前の根まわし的な。だから月に一回くらい行ってたのかな、文科省に出向いて。事務方として。計画表を見せながら、これはおかしいとかいろいろ。

その中で一番思い出深いのは、当初、経営学部じゃなくて総合経営学部を提案した。というのは、特色として全国にないような経営学部をつくりたいということから。心理学系の佐藤先生などを中心に、心理学を重視しました。しかも情報も重視し、経営と心理と情報。3すくみあるから総合だろうと。

総合経営学部といって文科省に提案したらダメ。なぜかという前例がない。しかもローカルの大学がそんな大胆なことはダメだと。我々はもう総合経営学部でいけるのかと

思っていたら、ダメといわれたらそれでおしまい。でも今はあるんです、他の大学では総合経営学部という名称が。本当は私たちが全国で最初に作ろうとしたんだけど、無碍に前例がないと、しかもローカル大学だからと。いろんな理由で蹴られちゃって、結局、経営学部というオーソドックスな名前前で設置許可となりました。

でも振り返ってみると経営学部でよかったと思います。経営学部というのは本質的なことで、総合という中身が分からない。あとから考えるとかえって良かったなと。流行りのらなくて良かったと。

そんなことで経営学部で落ち着いて、特に心理系は日本を見渡してもこれほど充実した経営学部はないほど。もっともっと宣伝したらいいのかなと。北海道の人は知っていても、本州の人は経営学部は要するにマネジメントが中心で心理なんてほとんどないところもありますからね。それがかなり充実している、道内に限らずもっともっと宣伝してもいいのかなと思います。

あと情報系も。当然これはベーシックな分野。当時は情報活用が中心だったわけですが、今はデジタル化だけど。いまデジタル教育がどんどん進んでいて、それもたぶんちゃんとやってると思うんですけども。方向性的には間違ってたなかった。将来、情報化する、心理も絶対重要だと。それを軸としてちゃんと踏まえながら経営学部をつくっていく。気づいたらもう20年経ってる。

大学は長い歴史を社会に期待されていて、これで終わりではなくてさらに次の20年、さらに次の50年とありますので。途中経過で、ちょっと過去を振り返りながら、VISIONARYで将来を見据えて。さらに発展してってもらいたいと思うし、そういう可能性が充分あると思います。ぜひ応援団として応援していますので、よろしく願います。以上簡単ですけども私の話といたします。

○大平先生 それではパネリストの皆さんに前に出ていただきたいと思います。経営学部教授の内藤永先生、卒業生でヤブシタミャンマー株式会社代表取締役の作左部正隆さん、大月博司先生もお座りになっていただきました。それから経営学部教授の佐藤大輔先生、卒業生で株式会社ウィン取締役の忠村旭城さん、経営学部教授の伊藤友章先生、そして本日カナダのトロントから、オンラインで卒業生の井田梓さんに参加していただきます。井田さんはトロントメトロポリタン大学の衛生公衆学部の事務官をされています。井田さん、こんにちは。お世話になります。

○井田 こんにちは。よろしくお願ひします。

○大平先生 それではですね、先ほど大月先生から、どんなふうに経営学部ができたかということについてお伺いしましたが、その後20年間どんなふうに私どもの学生たちが育ってきたかを卒業生から少しお話を聞いていきたいと思ひます。

私どもの学部は先ほど総合経営学部のお話がありましたけれども、実際には経営学、心理学、情報会計、マーケティング、企業、こういったことを4年間で学びながら、経営のグローバル人材を育てたいなということで、これまでやってまいりました。

本日はまず井田さんから、ご自身で自己紹介と、現在のお仕事をお聞きしたいと思ひます。それから、学生時代どう大学を利用して、何を活かして現在いるのかということですね。大体10分ぐらいで話してもらってよろしいですか。お願ひします。

○井田さん はい、分かりました。ご紹介にあずかりました井田梓と申します。よろしくお願ひします。私は経営学部経営学科の第1期卒業生です。現在はカナダのオンタリオ州トロントというところに住みながら働いています。カナダはアメリカに比べるとマイナーなので少し説明させていただくと、トロントの人口は約300万人。スポーツにくわしい方

がいらっしやるか分からないですけど、カナダの中で唯一ナショナル・ホッケー・リーグとNBAのチームがあります。

現在、私はトロント市内のトロントメトロポリタン大学というところで職員として働いていて、こちらの大学、州立の大学なんですけれども、生徒の人数が4大制のプログラム、大学院生のプログラム、定時制のプログラム、あわせて生徒だけで5万人ほど、職員の数も2000~3000人はいるかと思ひます。4大制のプログラム、大学院生のプログラム、あと専門的なプログラム含めて120~130あって、とても大きな大学です。

この大学に入ったのは約5~6年前なのですけれども、北海学園でちょうど3年生まで単位を取り終えたので、その後語学留学ということでカナダ、トロントにきました。その後、少し英語を勉強したあとに、もう少し英語を使って何かできそうだなという思ひがあったので、トロントから車で1時間ほど離れた場所にセントキャサリンズという町があるんですけど、そのブロック大学というところで、MBAを取得しました。ちなみにこのセントキャサリンズという町は、ナイアガラの滝のすぐ近くです。

MBAを取得した後に、運良く北米の自動車の会社でアナリストとしてお仕事をさせていただく機会があったので、そのままこちらで就職をして、数年、北米の自動車の会社であったり、電子部品の会社で経験を積みました。そのあと少し自分のキャリアについて見つめ直す時間があって、教育機関で働きたいという思ひがあって、今のこのトロントメトロポリタン大学で働き始めました。

大学にいた時期は、私の場合だいたい前になってしまいうんですけども、やはり今でもすぐ役立つ感じると感じるのは英語のスキル。あとはコミュニケーションスキル。そしてやっぱりビジネスの基礎を学ぶことで培った知識や教養かなと感じますね。

私の今の仕事自体がひとつの大学院プログラムをサポートするんですけど、必然的に大学院プログラムに入っている生徒さん、そこで教えている教授の方たち、あとは、その部署の方たちと頻りにコミュニケーションをとることが多いので、やはり自分が学生だったときコミュニケーションのクラスだったり、海外総合実習で私のときはオーストラリアに行ったんですけども、そこで現地の方と交流したり、自分のリサーチのプロジェクトをまとめる過程でコミュニケーションスキルは もちろんそうなんですけども、後は異文化に対する理解だったり、多様性というところで、すごくいい経験をさせてもらったなってます。

あと今私がいるトロントはカナダの中では大きな都市なので、私を含めて移民の人がとても多いんですね。なので必然的にほかの文化だったり、ほかの国から来ている人と触れ合う機会が本当に多いので、空気を吸うようにではないですけども、自然に自分と違うバックグラウンドだったり、自分と違う言葉話す人や、自分と違う価値観を持つてる人とコミュニケーションをとる際に、偏見を持たない、先にジャッジメントをしてしまうのではなくて、その人の人となりだったり、パーソナリティというものを見るのがすごく大事だと思っています。

英語の方に戻ると、もちろん普段から英語を使って生活しているので、そこは もちろんそうなんですけど、やはり私の場合は、最初に入った企業もそうなんですけど上場してる企業であったり今の大学の組織もそうなんですけども、簡単なところでいうと e-mail のコミュニケーションだったりプレゼンテーションだったり、やっぱり英語で何かをまとめて文章を書くとなると、文法だったり、きちんと綺麗な英語を書ける、読み書きの基本ができるのがすごく大事なんです。

なのでやっぱりそこを経営学部経営学科で

ビジネスライティングだったりビジネスリーディングのクラスを通して、しっかりとイチから教えてもらって、もちろん学生だったときは大変だなと思ったときもあるんですけど、きちっと順序よくやっていったというのは、本当にこちらで働き出してから、MBA のプログラム課程を受けているときもそうだったんですけど、その基礎があって良かったなと、今でも先生たちにはすごく感謝しています。

ビジネスの知識っていうのもすごく幅広いと思うんですけど、例えば今私がしてる仕事の場合、やっぱり生徒さんだったり教授の方でもそうなんですけど、先を見越して相手のことを思っあけて、今こういう情報が必要だなとか、今これがないとその次のプロセスがうまくいかないなっていう、こっちが先に、消費者のニーズを先に読むじゃないですけど、やっぱりそういうビジネスの基本的なことっていうのはどこに行っても使えることが多いので、そこをきちっとやはり学生時代に勉強していたっていうことも、今の生活だったり仕事ですごく役立っているなと感じています。

○大平先生 どうもありがとうございました。聞いていて、あなたがどんなことやってるかというのがわかってきてすごくワクワクしました。ありがとうございました。これから内藤先生に、あなたが学生だったころ、どんなふうに見えたのかについてお伺いします。どうぞ。

○内藤先生 経営学部・英語教員の内藤と申します。よろしくお願いたします。井田さんは第1期生、その中でも英語をきちんと学習され、海外総合実習にも参加した、いわゆる最優秀学生です。最優秀学生がこうやってグローバルの舞台で現地に根付いて仕事をされていて、非常に良いロールモデルになっています。彼女が住んでいるオンタリオ州で先日まで海外総合実習を毎年行っていました。彼女にお会いして、先輩から後輩に、心構えをお話いただくことを積み重ねる中で、交流

を続けているのが井田さんです。

私たちとしては、最優秀学生が1人だけでは意味がないので、彼女をロールモデルにして、それをいかに一般学生に落とし込むかをずっと考えて、この20年間仕事をしてきました。20年間の最大の変化は何かというと、学部開設以来の英語教員の顔です。ずいぶん熟練化しました。本日はマーク松根先生が会場にいますけれども、ヒゲが伸び、ずいぶん白髪が増えたなっている感じです。そういった変化はもちろん本質ではありません。

時代になって、アジアに出ていくのが、ものすごく気軽になって、道内企業がこぞって出かけているくらいです。

英語教育の視点で見ると、ネイティブの話す英語ではなくて、アジア人特有の訛りのある英語でいいから、どんどん出ていって使えるようにするのがテーマになります。それから経営学部の英語では、ペラペラ話す英語ではなくて「使える英語」ということをテーマにしています。先ほど一般学生にも落とし込むと、お話ししましたが、ゼミの研修が台湾とかベトナムで行うことができる、学生たちがアルバイトをすれば、海外に出かけることができる時代になったということが、大きな変化だと思います。

コロナ禍で、授業はオンライン化していますが、ビジネスコミュニケーションの授業はオンライン上でオールイングリッシュで、ビジネス交渉をする練習を重ねています。最優秀学生でなくても、こういうことができるようになるようにプログラムをどんどん変えています。

開設当初の英語専任教員

© 2022 Himashi Naito

現在の英語専任教員

© 2022 Himashi Naito

私が考えているのは、グローバル化は250年単位で起きていて、今から500年前に、コロンブスの大陸発見。そこから始まって、国単位で人がどんどん海外に出ていった。産業革命を機にして、企業主体としてモノがどんどん動いていった。そして2000年には情報が国を超えて動いた。つまり境目がどんどんなくなってきているわけです。経済の実態を見ますと、先ほど大月先生からもお話ありましたけど、国際化の時代からグローバル化の

開設当初の『総合実践英語』

年次	名称・スキル	科目名
1年	4技能基本	Reading & Writing Strategies-A, Communication Strategies A
2年 ~3年	4技能専門	Reading Strategies-B I/II, Writing Strategies-B I/II Communication Strategies-B I/II
3年 ~4年	発信能力実践	Writing Strategies-C, Research Presentation A/B
4年 ~4年	発信能力留学	海外総合実習

© 2022 Himashi Naito

これが20年前のプログラムでしたが、これを塗り替えて、冒頭で天笠学部長からご紹介いただきました『北海ビジネスイングリッシュ』を打ち出し、これをもっと細かくしてですね、さまざまなプログラムを立ち上げています。そして第二の井田梓、第三の井田梓ということで、グローバル人材をどんどん輩出しようという努力を重ねています。

現在の『Hokkai Business English』

年次	名称・スキル	科目名
1年 2年	英語 基本スキル	Reading & Writing Strategy-A, Communication Strategy A Reading Strategy-B I/II, Writing Strategy-B I/II Communication Strategy-B I/II
3年 ~4年	英語 専門スキル	Business Writing, Business Communication Business Reading, Business Presentation Discussion Skills Leadership Communication
2年 ~4年	課題解決 能力	実践スキル 英語演習Ⅰ、英語演習Ⅱ
2年 ~4年		専門知識 リーダーシップコミュニケーション
2年 ~4年	多様性 社会受容 能力	実践スキル 海外総合実習Ⅰ、海外総合実習Ⅱ 異文化研修I/II/III/IV
2年 ~4年		専門知識 ビジネス異文化コミュニケーション

© 2022 Himashi Naito

多様な世界でいろいろな人たちにいろいろな英語を使われる世界になりましたけれども、自在にコミュニケーションを図り、人間関係を構築できる、ここがポイントだと思います。この構築の部分がすごく難しく、落とし込みのできる学生を育てるとというのが、北海ビジネスイングリッシュです。天笠学部長にネーミングいただきましたけれども、目下それを目指しているところです。

北海経営 English (HBE)

**多様な世界で
自在にコミュニケーションを図り
人間関係を構築できる
“実践家”を育てる英語教育**



© 2022 Himashi Naito

○大平先生 ありがとうございます。

井田さん、大変だったね。井田一世としては。内藤先生がこんなに井田さんのことを大事に思っているということが伝わってきました。先生ありがとうございます。井田さんもどうもありがとうございました。それでは二人目の卒業生、作左部さんからお話を伺いたいと思います。作左部さんからも同じように、自己紹介それから現在のお仕事、学生時代どう大学を利用して現在どんなふうにかかっているかということをお伺いします。

○作左部さん はい。ご紹介にあずかりまし

た株式会社ヤブシタの作左部と申します。私はですね、2018年に北海学園大学経営学部を卒業いたしました。今、新卒で入った株式会社ヤブシタという会社で4年を過ごし、5年目を迎えているという状況でございます。

私の今の業務なんですけれどもエアコンに関係する部材を作ってるメーカーでございまして、そちらの部材の営業をさせていただいております。また、皆様のお手元にお配りさせていただいてる資料にも記載をさせていただいてるんですけども、株式会社ヤブシタの中でですね、ヤブシタミャンマー株式会社という海外法人の立ち上げを行いました。立ち上げと同時に法人の代表取締役役に就任いたしました。その代表もさせていただいてるという状況でございます。

私の大学時代なんですけれども、基本的には大学の授業としてゼミをベースにやっていたんですけども、主に考えていたことといたしましては、外に行こうというところを考えておりました。外といっても海外だけではなくてですね、しっかりと学内で学ぶゼミの活動等です。外に出て行ってどういう経営をされているのかっていうところですね、現地です。企業を訪問して話を聞いたりですとか、さまざまな人間関係を作っていくということをやっておりました。それは私、大平ゼミの一員としてやっていたんですけども、それ以外にも外に出て行っていろんな人にかうということをやっておりました。外に行くということで、海外の方にもさまざまに行く機会がございまして。内藤教授と一緒にいかせていただくことが結構多かったんですけども、その際、海外の展示商談会へ学生通訳として北海道の企業に帯同して行かせていただきました。

この中で私が自分でも一番驚いたところなんですけれども、私が一番受験で苦労した教科は英語だったんですよ。ただ英語を苦戦していたにもかかわらず、英語をツールとして

使わなきゃいけないっていう自分の中での考えもありましたので、内藤教授と一緒に行動する中で、さまざまな英語を喋る機会、そしてその英語を使って製品の説明だったり、サービスの説明等ですね、海外でさせていただいたということでございます。

そこで学んだこと、身に付いたことは、度胸がついたというところが大きいのかなと思います。やはり展示商談会となりますと絶対的に相手のことがわからないという状況の中で説明をしていくということになりますので、日本語でも多分おそらく難しいというところもあるんですけども。それを英語でやらなければいけないという環境に飛び込んだということですね。非常にそこで自分の度胸ですとか、そこに飛び込んでいく力というのはついたのかなというふうに思っております。

あと海外の留学関係は短期間のものが多かったんですけども、そういうものに参加をして、自分で英語を話す機会を作っていくっていうことをしておりました。やっぱり机上で学んでいくだけでは限界があると考えておりましたので、しっかりと外に出てしゃべる機会を多くつくっていったかなというふうに思っております。海外に行く中で海外の学生と仲良くなって、今も親交があったりということがございますので、グローバル化の中で人間関係が飛躍する可能性もある中ですね、しっかりと人と人とのコミュニケーションを重視して、つながりを持っていけるというところは、非常に自分の中で核になってるというふうに思っております。

大学では、このように授業がある中でもしっかりと外に出ていくことで経験をさせていただいたかな、というふうに思っております。今は株式会社ヤブシタという会社で働いているんですけども、主に国内営業を行っております。ベースは東京営業所にございまして、東京からですね私の場合は西日本をほぼ全て網羅をしているというような状況です。

その後ですね、業務として大学で学んだことがいきていると感じている部分が多くて、逆に社外の方と関わる機会が非常に多い。大平ゼミでもそうですし、プロジェクトの中で多かったので、やっぱりそこでのビジネスコミュニケーション、日本語のビジネスコミュニケーションもそうですけども、英語でのビジネスコミュニケーションもかなりいきていると感じております。

ご紹介をさせていただきましたけども、ミャンマー法人を立ち上げをするということですね。現地でゼロから作り上げなきゃいけないという状況になっておりました。そのゼロから作り上げるというのがいかに大変かということをも身をもって感じたということもありますけども、やはりその中で人間対人間の関係を作っていくということになりますので、いかにそのコネクションを作っていくかっていうことを意識して行動していきました。

やはり弊社の中でですね、その海外法人を作り上げるというところで私しか動けない、というところがありまして、ほぼ孤軍奮闘でやっていったというところがございます。その中でさまざまな人に助けられたということもございますし、いろんな方々から支援をいただいて実際に工場を立ち上げて営業活動ができたというところになっております。

ただミャンマーなんですけども皆様ご存じの通りクーデターが起きたりですとか、またコロナによってかなり海外ビジネスが滞ってしまうというところもあります。その中でやっぱり私は代表取締役でいる以上、しっかりと会社を存続させないといけない。また、リスクに対していかに対応していくかを考えないといけないですので、そのリスクに対して、どの解決策が一番ベストかということで、しっかりと考え、実行していくということが、私の中でこの5年間は経験として大きかったなというふうに思っております。

○大平先生 大変ありがとうございました。

作左部さんは先ほど、私のゼミだったとおっしゃってましたけど、私は本当のことを言うと内藤先生の下請けゼミだったという理解をしていました。またその当時、学生を派遣する海外総合実習のその他に、内藤先生が作られた会社があったんですね。

そこを通じて、海外に、学生をバンコクそれからシンガポール、サンフランシスコへと連れていって、学生たちが実際向こうで商品を向こうのバイヤーに説明する、北海道の中小企業の製品を向こうで説明するっていうようなことを実際にやってたんですね。

そういうやり方を通してながら学生を育てていく。さらに札幌市の予算まで取ってる、すごいな、本当にびっくりしちゃうようなことをやられてました。それで、そういうコースを使う学生が結構いたんです。それがいきいきとして、これは余計なことと言わないほうがいいなって思うぐらいでした。

先ほど内藤先生が画像が使われたので、少し付け足しながらお話しますが、経営学部の開発計画的に言うと、大月先生が書かれてる「組織変革とパラドックス」という本があるんですけど、どんな組織も基本的にはその組織全体として目的があってそれは大体組織の環境に適合した時に生き残ったりする目的があります。

ところがですね、個別に分業されていったときに、分業されたものが個人個人に担われる関係上、目的の相違っていうのが出てきちゃう。どちらかというとな変化に対応しない方向で個人個人が動く可能性も出てくる。そうすると、どんな組織においても、組織を変えていこうという変化に向かう力というのが内部から反対されてしまう、というところが必ずどんな世界にもあるんだなっていう感じがしました。

先ほどの内藤先生のお話を伺っていると、そもそもシステムとしてうちの経営学部の英語のグループは、そのパラドックスが生じてな

いんだな、という気がして、たいしたもんだという感じがいたしました。

今度は組織の話から少し離れると、個人の中にもパラドックスみたいなものがあるって、わかっているのにできないって、先ほど大月先生がおっしゃってました。その通りだなと思います。わかっているのにできない。ところがですね作左部くんは変わっていて、ゼミの中で非常に優秀な学生の筆頭であり、非常に好奇心が強く目が外を向いている、外に興味がある。外に行きたがる。だから飛行機のとおり方とか非常に上手だったんじゃないかなと思うんだけど、非常に外に対して好奇心が強かったんだな。だから、好奇心というのは非常に大事だな。もう一つは、技術もしくは力。だから今言った好奇心と、活かす技術とか力っていうのは大事だったんだな。

その技術や力の部分に関しては、先ほど内藤先生のグループのプログラムの中で鍛えられてたんだなと感じました。はなから自分で考えなきゃ嫌だっていう感じがありましたし、自分で決めたいという人間だったし、自分で行動する、そういった力がありました。

これからも学生諸君は好奇心を持つっていうのと、技術を持つ、この2つを身につけていってほしい。その後半の部分に関しては、かなりの部分、大学などで準備できてると思います。要するに、つかみにいくかどうかということが大事だと思う。そのつかみに行くっていうのは、やっぱり一歩足を踏み出すということ、どんな場合も、それが必要です。それはやっぱり本人がやってください。支える部分は大学で準備しています。一歩前へ。だけどそこに至る思いが一番大事。だからやっぱり好奇心を大事にしてほしいなと思います。

ということで、そういった要素を彼は持っていたなと感じていて、今後は会社の中で、組織のパラドックスにやられないように。それをどのようにうまくいかしていくのか、と

いうことについて本当に期待しているところ
であります。

3人目の卒業生は、忠村さんです。忠村さん、また先ほど同じように自己紹介と、それから現在の仕事、それから学生時代どう大学を利用したか、そして何を現在活かしているかについて、お聞かせください。

○忠村さん 株式会社ウィン取締役の忠村と申します。弊社では、ブランディングを中心としてデザインとマーケティングを行っている会社なのですが、その中で私は企業ブランドコンサルタントとクリエイティブディレクターの職についています。

北海学園大学経営学部を2011年に卒業しましたが、在学中は伊藤先生のゼミでマーケティングを学びました。

弊社は「働く喜びをデザインする。」をMISSIONに掲げ、一人でも多くの人が働く喜びを感じられるように、企業の価値やらしさをデザインの力で見える化し、それを社内外に伝えていくために、企業ブランドコンセプト設計、情報設計、体験設計、組織育成コンサルまで一貫して行うことができる、コンサルティングファームです。

今回のシンポジウムのテーマになっている「BE VISIONARY.」は、経営学部のブランディング検討委員会の皆さんと半年以上の時間をかけ、さまざまなワークショップを通して強みやらしさが何であるかを検討し、明文化していきました。VISIONARYという言葉は先見の名という意味がありますが、学部としてそのような視点を持ち続けたいという目線と、目標や将来ビジョンがまだない学生が経営学部で学ぶことによって、自分がどういう方向に進んでいきたいか、自分の将来あるべきところっていつのを見つけてほしいというような意味も込めています。

本題「地域社会・経済の未来を切り拓く“実践家”を育成する」の体現についてですが、正直に言うと、私自身学生時代は決して「優

秀な学生」というタイプではありませんでした。父が会社経営をしていたことが理由で経営学部に入りましたが、入学後も単位が取れて、友達と楽しく過ごせればいい、大学に來れば何かやりたいことが見つかるかもしれないという考えで、4年間を過ごしていました。そんな生活の中で、私の中の人生のターニングポイントになる出来事が、リーマン・ショックです。2008年の夏過ぎ頃だったかと思うんですけども、父の経営する会社がリーマン・ショックの影響を受け、業績が悪化し、毎晩深夜に帰ってくる父親の姿を見ることもなく、朝にいびきをかいてるのを確認して「今日も生きてくれてる」と感じるくらいに生活が激変しました。もちろん大学を辞めなきゃいけないと感じたことも何度もありますし、この先どうしていくんだろうと、人生で初めての大きな分岐点にぶつかりました。そこで、初めて中小企業の経営者の役に立ちたい、中小企業経営者のサポートをしたいという自分の中のVISIONARY.を見つけることができました。

目指すべき姿があるからこそ、現状とのギャップが見えてきて、じゃあ大学でどういうことを学ばいいんだろう、どういうゼミに入ったらいいんだろうという考えが生まれ、伊藤教授のマーケティングゼミに入らせていただきました。自分自身で決断して決めたことをやりぬくという経験ができたことは、大学に入ったからこそできた大きな出来事でした。

実際そのビジョンを立ててから今の会社に就職するまではまだそこから数年かかるので、達成するまでにはすごく時間がかかったんですが、それでも今現在さまざまな経営者の方と業務の中でお会いする中で、さまざまな想いを伺い、その実現に向けて一緒に歩んでいけるのは、すごく幸せなことだと感じています。

また、大学生活で得られたものとして挙げ

られるのが、同じ志を持つ仲間と出会えたということです。友達ができたって言うてしまうとすごく軽いですが、それも一つの人生のターニングポイントだと感じています。今の職場を紹介してくれたのも経営学部の友達で、そこから就職をして取締役になってということもあり、思い返すと人生の節目にはいつも友人がいます。教授を含め、大学で出会った方とのつながりを活かしながら過ごしていくことができているというのが、今の私をつくる礎になっています。

最後に今後についてですが、嬉しいことに年に何度か伊藤ゼミに顔を出させていただいて、学生の方のアイデアや意見、どういう考えを持っているのかを直接お伺いする場面があります。その中で、自分自身が体験した4年間のような、もったいない4年間を過ごしてしまう学生を1人でも減らしていくことができるようになりたいと思っています。

あとは現状の仕事でいうと、北海道という枠に縛られずに日本全国、国境を超えた視線を持って、もっと大きい視点でビジネスをやっていきたいと感じています。

○大平先生 忠村さん、ありがとうございます。そうだったんですね。リーマン・ショックだったんだ、また後でゆっくりお話ししたいですね。では伊藤先生お願いいたします。

○伊藤先生 はい。経営学部の伊藤です。今お話してもらった忠村さんですが10年以上前に私の二部のゼミを卒業した学生です。二部のゼミは経営学部開設してから私は3回ぐらいしかやったことがなくて、実は経営学部になって初めて二部のゼミを担当したときに、彼が在籍をしていました。ですのでもまだ、ゼミの勉強で、ちゃんとしっかりしたプログラムが確立していなかったり、私の試行錯誤時代みたいなのところがありましてね。また本学の場合、二部のゼミは1年限りということもあって、やることには限度があって私の方で

は、彼の成長に貢献できるようなことってあまりできなかったかなというふうに思っているのが実際のところですよ。

それでもこのように10年経ってこの20周年シンポジウムに来てもらえるくらい成長できた理由を、学生時代、学校生活に何か求めるとすれば、一つはやっぱり二部の環境っていうことが大きかったのではないかなと思います。

一部の、昼間のゼミの学生に対しては私たちはゼミでProject Based Learning、簡単に言えば企業から直面している課題をいただいて、それを学生が解決策を提案していく、そして時にはそれを実施していくっていう、リアルなビジネスを実体験する機会のプログラム。それとか、後から佐藤大輔先生からご紹介あると思うんですけども、キャリアデザインプログラムのようなキャリア教育のプログラム。そういったリアルなビジネスの場に学生が接する機会っていうのを我々の側で一生懸命用意をして、仕掛けをします。しかし、二部の場合はもう自分たちで昼間の時間に毎日アルバイトしてたりして正社員に近い形で働いているっていう学生が結構いたりするわけです。そんな社会人に近い学生に加えて、社会人特別選抜で入ってくる本当の社会人の方ですね、あとは体育会系の学生とかも多いですね。というように、とても多様な人材がたくさんいて、それが夕方から夜の時間にかけて集まってくるっていうのが二部の環境ということなんです。だからそこでもう社会というものを体験できる、それで自然と成長できたりする環境がある、あとさっき忠村くんのお話で、その中で知り合った友達が自分の人生のターニングポイントになったように、大人になるための環境は非常によく揃っている。そういった環境の中で生活してきたというのが一つあるかなと思います。ゼミも確か4人で、あまり多くない。みんななかなかしっかりした大人の集団だなという、そんな記憶もあり

ます。

それで二部の場合ですね、一部の学生と比べて基礎学力が少し劣る学生もいるということは確かではあります。経営学部になってからそのギャップが少なく、あってもあまり変わらなくなったなどという感じもしてはいるんですけども。でも彼の場合は一部の学生と接しているときとそんなに全くギャップはなかった。基礎学力的なことと遜色なかったです。今はアセスメントテスト、創造的思考力、論理的思考力とか、そういった汎用的な能力を測定するテストを現役の学生は年に一回受けていますが、当時、彼が在学しているときはまだありませんでした。おそらく当時そのテストを受けたら、かなり高い得点を叩き出してくれたんじゃないかなと思います。

そうした本人の資質と二部の環境がうまく噛み合っただけで今につながる成長ができたのではないかなと思っています。あと彼の場合、在学中に私が与えることができたものよりも、卒業した後に貢献してくれて、私たちの学生に与えてくれるものが非常に大きいです。

この BE VISIONARY. というブランディング事業以外にも紹介させていただくと、一部の私のゼミに2回ほど来てもらいました。一つは、JR 貨物という会社の広告制作プロジェクトでした。学生にそういうクリエイティブなプロジェクトをやってみたら、すごいハードルが高い話で、おまけに協力していただいていたその時の制作会社の担当者が体調が悪くなり連絡がとれなくなったということで学生が大ピンチに陥ってしまったんですが、そこで実は彼に助けに来てもらって、2~3時間ぐらいじっくり学生の相談を受けてもらって、翌週が JR 貨物へのプレゼンだったんですけど、何とか様になる報告をできました。

そしてもう一つは昨年、よつ葉乳業さんと SNS を使ったキャンペーンと一緒にやるプロジェクトをゼミの中でやったんですけど、ある時ウィンさんのページを見る機会があり、

過去の実績として、よつ葉乳業さんの仕事をたくさんしてたということで、これは利用させてもらおうと思い、また呼び出して、プレゼンのリハーサルに参加してもらって、いろいろアドバイスやコメントをいただきました。その SNS キャンペーンではよつ葉さんの公式インスタグラムの開設史上、最大いいねがつくという非常にポジティブな反響があって、学生の自信にも繋がることになりました。

こんなふうに今貢献してくれることが非常に多くてですね、忠村くんから恩恵を受けた学生が、今度は大学に来て学部教育に関係してくれて、また将来、学部生に貢献してくれるといいなと思っているし、そういう循環がさまざまなところで起きてくることを期待しています。そして 30 周年シンポジウムするとき、学生のときに広告デザイン会社の方に来てもらってアドバイス受けて、こんなに影響を受けましたとか、そんな卒業生が横にくる、なんていう展開をちょっと夢みたりしています。という話で私の話を終わります。

○大平先生 伊藤先生ありがとうございます。よつ葉乳業の大石さん(経営学部卒業生)も関係してきてるんですか。大石さんが窓口。私もゼミの合宿に行ったときに大石さんという二部の社会人に…。二部には社会人が1割ぐらいかな、いらっしやるんで、学生たちがその社会人の方たちに、いろんな勉強を教えてもらったりする。

もちろんその方たちに近づく努力した学生だけですけれども、社会人の方も年齢関係なく学生気分でいらっしやるので、不思議な関係ができる。非常に楽しいんですね、そういう一部には全くない感じになるんですよ。伊藤先生、大変ありがとうございます。

それでは、卒業生の方たちにもう少し話を聞いていきたいと思います。言い忘れたこととか、後輩に伝えたいこととかがあったら、発言していただきたいと思います。作左部さんどうですか。

○**作左部さん** そうですね、私は入社して5年経ちまして、今の会社に入社したきっかけは大平先生が進められている『地域経営者に学ぶ』という講義の中で、弊社の代表が講演をして、つながりを持ってマネージャーをしたという流れはあるんですけども、学生時代にさまざまな方のお話を聞いて、そこから関係性を作っていく、いろいろといろんな人の意見を聞いてみるということは、やはりした方がいいのかなというふうに思いますし、私も浪人とかをして、こちらの大学へ入学をしましたので、ある程度危機感をかなり持っていたというところでございます。なのでその危機感というところですね、私は結構大学時代に熱心に動けた原動力になったのかなというふうに思いますし、危機感がですね、今の業務の中にも生きているのかなというふうに思います。

弊社代表の繋がりからそもそもですね、経験として私にやらせていただいているという状況もあるんですけども、やっぱりそういうチャンスをいただける環境を作ってもらいたいということも意識した大学生活ができればいいのかなというふうには思っています。

○**大平先生** ありがとうございます。それでは忠村さん、お願いします。

○**忠村さん** ブランディングを進める中でも「実践家」とは何か、という話題はずっと出ていたのですが、まずはやってみるということをお大事にさせていただきたいです。やってみる中で、新しい気づきや発見があり、それが学びにつながる部分というのが必ずあります。考えていることを表現・体現していかないことには、何も変えることはできないですし、やってみてダメだったところはやり直していく。考えることはすごく重要ですが、考えたことを行動に移すことが、社会で活躍するためには大事になってくると思います。

○**大平先生** 忠村さん、ありがとうございます。では井田さんお願いします。

○**井田さん** そうですね。私の場合というか、もちろんこれから外に出て行かれる方もそうだと思うんですけど、例えば英語が話せる、英語を使って何かができるっていうのは、もちろん、すごくいいことだと思うんですね。

ただ英語ができるから、それでいいっていうことではないと思っていて、カナダもそうなんですけど、英語圏ではネイティブの方がもちろんたくさんいらっしゃいますし、英語ができる、話せるから、じゃあそれでっていうふうにやっぱりなってしまうので。特にビジネスの世界だったり、お仕事しだすと。

なのでやはり英語以外に何か一つ、もちろん一つ以上あればそれはいいと思うんですけど、これは誰にも負けない、これは私はすごく自信があります、ということ若くは若くから訓練して伸ばしていくというのは、すごく大事だと思います。なので私は、自分の場合だったら、コミュニケーションスキルは誰にも負けないという気持ち、対面で話すのもそうですしライティングで依頼書とか何か書くという形もそうだと思うんですけど、「梓はすごくよくこれができているよね」というところを、誰にも負けないくらい伸ばして、ネイティブの方と例えば同じポジションに応募したときに選んでもらえるっていうふうになるのが、これから外に出ていく方にとってはやっぱり必要だになっていこうかと思っています。

○**大平先生** ありがとうございます。すごく大事なことを言ってくださいました。どうしてもね、日本国内にいますとお互いにつぶしあってしまうところがあって。なかなか子どもの頃から井田さんのように自分を磨いていくっていうところが、ひょっとしたら少ないのかな。

今これを聞かれている方は、意図的にそういうことを意識しながら、やってくることが標準だということを理解しておいてほしいなと思いました。それではですね、最後にな

りますけども、これから私ども北海経営の人材作りについて、これまでもずっとゼミ生、それから受講している学生たちを通して学生たちを鼓舞して、人材を、学生を成長させてきた大輔先生。学生だけじゃなくてその学部のためにもさまざまなことを新しくどんどんやられて来ました。今やってるのはVISIONARYですが、一番最初にGOALSっていうネットワークシステムをつくっていただいて、その頃、本当に最先端に行っちゃったんじゃないかっていうぐらいのシステムを作ってくれたりしていました。彼がいなかったら多分、起きなかつたらろうという気もしています。次に今の学生たちの話を聞いて、大月先生に、感想を聞きたいなと。大月先生、ご感想等いただければと思います。

○大月先生 私もびっくり、ですね。今お話を聞いて、みんな頑張っているんだなと感じました。私、記念講演で言い忘れたことがあります、それとシンポジウムの感想を話したいと思います。というのはですね、キーワードが重要だと最初に言ったんですけども、そのときに新時代のキーワードとしてやっぱりどうしても入れなきゃいけないのは多様性、ダイバーシティです。ダイバーシティって昔から言われていたんですけども、中身は実は変わっちゃったようです。時代が変わっちゃったように。昔ダイバーシティっていうと、より人口動態だとか、男・女とか年寄りとか、いわゆる見える世界だったんですね、それも日本では例えば取締役の数が女性が少ないとか、管理職の数が少ないということで、当然数字でも多様性が少ないって言うけれど、これも世界から言うと遅れているわけ。

世界で用いられる多様性というのは、もう完全に価値観のタイプですね。同じ男性だけの取締役会や男性だけのサークルでも、実は多様性はある。価値観が全然違うわけ。見えない形があるっていう。それが重要だっていうことが、もう世界的に言われている。日本

はまだまだ人口動態学的な、まだ見える世界の多様性を重視している。これは特に将来を考えたとき、多様性というのは、世界基準で考えないといけないから、そこは絶対押さえておいて欲しいということです。

そんなことで、その多様性って軸で考えたときに、このように卒業生がいろいろ活躍されて、海外で直接活躍される方がいる一方で、東京をベースにミャンマーに行っちゃうとかね。また北海道を地盤にいろんな仕事をしたり、非常に頑張っているんだっていうことで非常に感心しました。

そういう中でですね、非常に意識が変わったのは、北海学園大学の経営学部は多様性があるんだから、道内中心のローカルといっても、北海道内からたくさん学生が集まる点を活かして欲しいところです。本州のローカル大学は、本当にその地域のローカルだからね。北海道のローカルとは全然違うわけ。北海学園大学は全道から人が集まってきて、まさに多様な学生が集まっているんで、それを活かさない手はないんじゃないか。だから特にこのVISIONARYという将来の北海経営を語るために、いわゆる北海学園大学経営学部としての多様性をさらにいかすような方向でやっていくと、もっともっと意図せざる結果というか、要するにいい方向に結果が出るんじゃないかと期待しています。どうぞよろしくお願いします。以上です。

○大平先生 先生ありがとうございました。今、大月先生がおっしゃったことをどうやって実現するだっっていうことを経営学部の昔は若手のホープ、現在は中堅のホープ、ホープって大変だよ。佐藤大輔先生に伺いたいと思います。

○佐藤先生 はい、佐藤でございます。もう若手では全然ないんですが、若手と言っていただけるうちに頑張りたいと思います。

私の方からはこれから学部として私よりも若い先生はたくさんいらっしゃいますが、今

やってる取り組みをご紹介しながら、今後どういうふうにしていこうと思っているのか、また私、委員としても仕事させていただけますので、そのへんの取り組みをご紹介して、ぜひ応援していただくポイントをアピールしたいなというふうに思っています。

いま大月先生のご講演もあって、皆さんのご発言もある中で、やっぱり多様な価値観、多様性の中で、我々としては教育という観点から言うと、その中で活躍する人材をどうやって作っていくかということを考えるのがとても大切なのかなと。

そうすると、社会で求められてる人とか能力って一体どういう人、ものなんだろうかということを考えることがベースにないと、教育の実践にどういふふうなプログラムを作っていくかという、ただPBLやればいってという話ではないと思うんですよね。

我々は議論を重ねてきて、経営学部は定期的にポリシーに関する委員会を立ち上げてしっかりと議論がされてきている。私も関わったり聞かせていただいたりという中でやってるんですが、そういった取り組みの中で、かなり初期から出てきた言葉が「実践力」という言葉でした。

もちろん経営学部なので、実践という言葉が重要だというのは、皆さんなんとなくご理解いただけると思うんですけども、その単に実践っていうと理論を使うとか、そういうことだけをイメージされる方も多と思います。例えば不確実性というキーワードが今日も出ていましたけれども、曖昧性とかっていう中で、その多様な社会を生き抜いていくことにとっても大切なのは、若い人たちを見ていると、やるべきこととして、価値あることを選んでいくということです。例えば消費行動でもそうですし、就職活動の時に、給料のいいところに行くときの感覚も、多分やるべき、選ぶべき価値あるものを選ぶというふうな、こういうような基準というのが一つ

あると思うんです。

もう一つあるなと実地で感じるのは、価値観という言葉で表現されると思うんですが、基本的には意味って言った方がいいのかなとか、主観的にやりたいことをどうやって思っているか、どういうことをやりたいと思ってるかってことが、やっぱりとても大切で、この間テレビを見て面白いなと思ったのが、その地方に行ったら、ソフトクリームを売店で売っているパートのおばちゃんがいるんだけど、めちゃくちゃなソフトクリームの巻き方で300円か何かで売ってるんだけど、一見そんなソフトクリームは価値はない、買うべきものじゃない。魅力的でもなんでもないので、インスタでバズってですね、行列して若い人たちがおばちゃんの顔見たいなと並ぶ。何でそんなことが起こるかという、多分、それに反応する人たちにとっては意味がある取り組み、魅力なんだと。そうすると我々が買いたいと思う魅力とか、行いたいというふうを感じる魅力みたいなことが基準または理解の基準というのは、従来であれば私の時代もそうでしたけど、やるべきことをきちんとできる人だったのかなと。

ただ一方で、やるべきことはやらなきゃダメなんだけど、それだけだと既存の理論や既存の価値に基づいたやるべきことしか考えられないので、新しいものが生まれにくいわけですね。そうすると自分なりの答えとして、やりたいことをどうやって見いだしていくかっていうのは、いわばオリジナリティを求められるわけで、それはいわば自分のやりたいこと、つまり自分にとって主観的に意味を見いだせたこと、というふうに表現できるのかなと思うんですね。

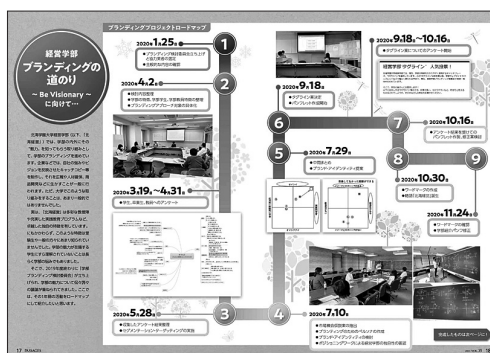
そうすると、我々が考えていく上で大事なものは、従来型にやるべきことをきちんとやる。つまり経営学の勉強や知識を、きちんと知見として得ている、そしてそれを使えるようになるということ。これが従来型の教育で重要

視されてきたし、とても重要だと思うんですよ。経営者の方とお話してもまさにその応用みたいな力がとても大事なんだよね、とおっしゃる経営者の方が多いような気がします。

一方で言われたことをきちんとできるとか、高い精度で仕事ができるってことだけで、社会は渡り歩いていくことができるのか、というと、そうでもないかなというのが今の時代。それが VUCA の時代とか、そういうふうな話だと思うんですね。

その曖昧性の中で自分なりの答を出していくために大事なものは、先ほどの話の中でもあったような、分かっているけどできない、超えられないわけです。つまり理屈ではわかっているけど、自分ではやりたいと思えないものに対して、どうやって答えを見つけて行為につなげていっていかってということなのかなと。わかりやすいのは、その答を大月先生のお話にありましたが「やるしかないじゃん」っていう。じゃ、やるしかないってどういうことかという、多分我々が学校教育で前提として思い込んでるのは、先に理屈とか理論があってその後に行為があるんだっていう大前提だと思うんです。

ただ世の中には先に行為してその中から自分なりの理論を作っていく、反省的な取り組みもきつとあるはずだと。これはおそらくコインの裏表で、どっちからやるから変なことになっちゃうんじゃないか、と思うんですね。こう考えると、知識や知見、先に理解をして、それからアウトプットにつなげていくという応用的な取り組みと、まず行為をしてその行為の中から反省的に自分なりの理屈や理論、または意味的なものを見出していく反省的な取り組みと、この両面をいかに教育実践に落とし込んでいっていかってというのが、とても大事なんじゃないかと思うんです。これをベースに、昨年、ブランディング委員会というところで考えていきたいと思います。



ブランディング委員会というのは、これパッセージの冊子で紹介されてるものをそのままお借りしてるんですが、1年間、結構みっちり、議論してですね、忠村さんにご協力いただきながら、写真入ってるんですが、結構、侃々諤々の議論をしてきました。ブランドアイデンティティとして、新しい世界を自在に生きる実践家。先ほど申し上げた言葉ですが、育てていきたいと思います。



そのためにコンセプトとして、あそこに旗

も作っていただいているんですが、BE VISIONARY でいきましょう。「ここで私、新しい自分を学ぶ」と、学生、若い人たち向けのコピーも考えつつですね、この基準で行きましょうということをやったわけです。このときに大切にしたのが、まさに実践力というもので、その実践力の内実が、今申し上げた反省と、その応用の両輪なんじゃないかということなんですね。



いわれたことをちゃんとできるだけでなく、自分なりの答を出せるっていうことの両面を、どうやって教育で実現していくかということ、ちょっと理想的すぎるかもしれないけど、そこにチャレンジしていくのが、我々の指針になるんじゃないかっていうのがベースにあってですね、パンフレットを作ったり、そういったカリキュラムにしていきたいと思いますというところが議論としてありました。

今年に入ってから伊藤先生に代表をさせていただいてます総合研究の出版物でも、今はそういったことに関するですね議論を、いわゆる理論的支柱になるような議論を行って出版したりですね、そういった努力も重ねてきたわけです。

で、実際それをどういうふうに教育に落とし込んでいっていかってということだと思んですけども、今申し上げたこの応用と反省ですね、お手元にある資料で経営学部のパンフレットがあるかと思うんですが、まさにそれを今をお出ししているので、お持ち帰りいただ



いてですね、ご覧いただければなというふうに思うんですが、これがベースになっていると。

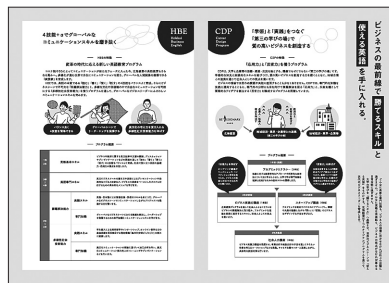
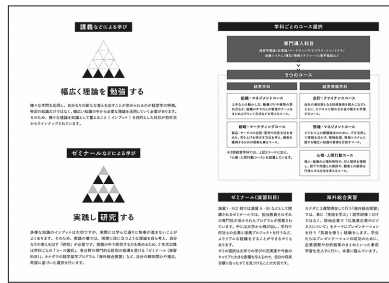
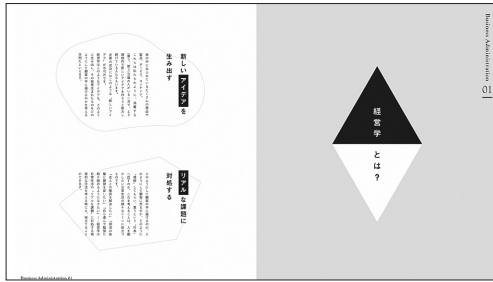
コインの裏表で言うと、よく似た話なんですけど、委員会では、例えば勉強と研究の両面もあるよねっていう議論をしています。

勉強はどちらかという応用のための知識のインプットで、従来型の簡単に言うと講義で授業し、それに対してちゃんと理解できてるか、テストで測るというという枠組みで測れる。

ただ、それだけで実践力ある実践家になれるかっていうと、今の時代はそうじゃないんじゃないかと。そうすると何が必要かっていうと、それに基づく行為・経験をしながら、でも大体その中でうまくいかないことっていうのがありますよねと。その中で修正を加えて、つまり学習をし、ある意味、第3の選択肢、思ってもみなかったことを実現していく力を総括的に生み出していくことがとても大切なんじゃないか。その取り組み、よく考えると、我々研究者がやっている研究って、そういうもんだよねっていう話なんですよ。

つまり、学術の世界だけで研究という取り組みを考えるのではなく、実践者にこそ研究的な取り組み、つまり行為の中で自分なりに、きっかけは失敗かもしれないんですが、自分なりの答えを導いていくような力がある。こ

BE VISIONARY : 新時代にのぞむ「北海経営」(パネルディスカッション)



これは研究と呼べる取り組みであって、勉強の裏返しとして研究もできないだろうか、ということです。大学でいうとゼミなどがこういったものに当たりますし、あとPBL型の授業、うちはかなりやっていますが、そういったプログラムがこれに当たるものになるんじゃないかというふうな話をしてるわけです。

ちょっとはしよりますが、そういった行為の裏表、両輪をしっかりとやっていきたいと思います。ということで、これパンフレットで見ただけですが、こういうコースを作りました。そろそろ、最後にしないと時間もあれなので、まとめていきたいと思うんですが。

コンセプトは立派だけど、どうやって教育

に落とし込むかという話があるわけですね。その中でHBEが一つです。北海経営イングリッシュですね。もう一つ、実は取り組みとして、私も関わらせていただいているCDP、キャリアデザインプログラムですね。これを作っています。

これは何かというです。地域の企業さんに連携をしっかりといただいでですね、いわゆるPBLみたいなことをやっていきたいと思います。ということで、去年はきのとやさん、皆さんご存じだと思うんですが、洋菓子メーカーをお招きしてですね、コロナですから全てオンライン。一回も学生の顔を見ずに15回、授業をやったんですね。

75名ぐらいの受講者ですが、1人も落ちぶ

れることなく、グループワークをオンライン上で各自グループごとにやって進めることができましたんですね。チャレンジではあったんですけども、デジタルを使っても実はPBLできるんだという驚きもありましたが、そういった取り組みをやったり時と場合に合わせてやっていくことが大事なんじゃないかということになるので、今年度もこのビジネス実践力講座という名前では5社と一緒に取り組みを進めたりとか、今年度、後期はスタートアップとって今度は創業とか起業につながるような、アイデアソースを目指すようなプログラムを作ったりとか、そういったことをやりながらですね、いわばその議論とかを使って最初に教えるわけですね。

教えるときには実はこの講義、ほとんどオンデマンドの講義で知識共有を行ってしまいます。つまり立ち講義で直接言うことは合理的ではないからやりませんみたいな、立ち位置です。ちょっと尖っているんですが、ただし、実際にはグループワークだったり企業の方とやりとりするのは、そうはいかないわけですね。なので、ディスカッションしたりとか起業の方とやりとりをしながら、思ってもみなかった成果につなげるにはどうしたらいいか、彼らが出してきたアイデアを企業の方が「それはできないんだ予算的に」と言われたとき、「じゃあ、このやり方どうですか」と

いうことを繰り返し、これが反省になるわけですが、そういったことを何回も何回も創出というか演出してあげてをプログラムの中でやっていくわけです。

それなりの一定の結果までいけば一つそういうやり方もあるよね、という学びなるというか。そういった形でですね、大きくは大学をもう少しオープンにしていこうという取り組みになっているのかなあ、というのが、こういったプログラムの特徴で、やっぱりこれからの時代に教育をする上で、大学の中だけで教育していくのももちろん、とても大切で重要なことなんですけど、特に実践家教育という観点からすると、学外の力や知見をどういったかたちで活用するかがとても大切なテーマだなと思うんですね。ただそのままやると、やっぱり教育とは別の方向に行っちゃう、無茶苦茶なものになってしまう。

そうすると学術とか教育っていうものを担保しながら、外の力を最大化するためのプログラムとして、どういふものなのかっていうことを、我々としては探究していきたいと考えているし、その結果としてですね、ベースは反省と応用の両輪を教育の中に落とし込んで、そういったプログラムの中から実際楽しいとか、また実践力のある優れた人を作っていけたら素晴らしいんじゃないか、そんなことを考えて今後、委員会もそうですが、私こ

2024年度
本学で実施

CDP

CDPの事業活動の一環として、

「ビジネス実践力講座」が始まる!

企業の実践力講座とは、企業の実践力講座の目的、企業の実践力講座の開催方法、企業の実践力講座の開催場所、企業の実践力講座の開催日時、企業の実践力講座の開催費用、企業の実践力講座の開催問い合わせ先などについて詳しく説明している。

企業の実践力講座の目的は、企業の実践力講座の開催方法、企業の実践力講座の開催場所、企業の実践力講座の開催日時、企業の実践力講座の開催費用、企業の実践力講座の開催問い合わせ先などについて詳しく説明している。

企業の実践力講座の開催方法は、企業の実践力講座の開催場所、企業の実践力講座の開催日時、企業の実践力講座の開催費用、企業の実践力講座の開催問い合わせ先などについて詳しく説明している。

企業の実践力講座の開催場所は、企業の実践力講座の開催日時、企業の実践力講座の開催費用、企業の実践力講座の開催問い合わせ先などについて詳しく説明している。

企業の実践力講座の開催日時は、企業の実践力講座の開催費用、企業の実践力講座の開催問い合わせ先などについて詳しく説明している。

企業の実践力講座の開催費用は、企業の実践力講座の開催問い合わせ先などについて詳しく説明している。

企業の実践力講座の開催問い合わせ先は、企業の実践力講座の開催問い合わせ先などについて詳しく説明している。

BE DIARY

企業の実践力講座

企業の実践力講座の目的は、企業の実践力講座の開催方法、企業の実践力講座の開催場所、企業の実践力講座の開催日時、企業の実践力講座の開催費用、企業の実践力講座の開催問い合わせ先などについて詳しく説明している。

企業の実践力講座の開催方法は、企業の実践力講座の開催場所、企業の実践力講座の開催日時、企業の実践力講座の開催費用、企業の実践力講座の開催問い合わせ先などについて詳しく説明している。

企業の実践力講座の開催場所は、企業の実践力講座の開催日時、企業の実践力講座の開催費用、企業の実践力講座の開催問い合わせ先などについて詳しく説明している。

企業の実践力講座の開催日時は、企業の実践力講座の開催費用、企業の実践力講座の開催問い合わせ先などについて詳しく説明している。

企業の実践力講座の開催費用は、企業の実践力講座の開催問い合わせ先などについて詳しく説明している。

企業の実践力講座の開催問い合わせ先は、企業の実践力講座の開催問い合わせ先などについて詳しく説明している。

の講義も担当していますが、作っていただけたいなと思っています。ということで、私からは以上です。ありがとうございました。

○大平先生 ありがとうございました。お聞きのように、要するに実践を通して、人材を育てるといふような取り組みが、経営学部の中にはいくつもあるんだということをご理解いただければなというふうに思います。この20年間で、いくつもの実践を通して人材を育てる取り組みがあったことを、伊藤先生、内藤先生、大輔先生から聞くことができました。

こういった形で、先ほどの「わかっている

もできないんだ」というのを、いやそうじゃない、自分の能力をうまく自分で発揮できるような人材を経営学部でつくることができてるんだな、ということを感じて卒業生も含めて感じることができました。

本当はもうちょっとお話しを伺いたいところですけども、こらでシンポジウムを終わりにさせていただきたいと思います。みなさま今日のパネリストの方に拍手をお願いしたいと思います。どうもありがとうございました。

