



OCU BUSINESS NEWSLETTER

No. 3 ・ April 2008

目次

● 商学部・現代 GP 平成 19 年度成果報告会を開催！	1
● 「考える実学」教育の発展をめざして—商学部・現代 GP	2
● Close up! GP 科目「キャリアデザイン論」	3
● 「キャリアデザイン論」受講生の募集	3
● 平成 19 年度卒業記念パーティー速報	4
● 卒業生が語る就職活動体験談	5
● 商学部生が日経ストックリーグ入賞！	6
● 知っていますか？ ル・アール大学との学生交流	6
● 学生の悩み相談—新入生にとっての不安	7
● 新旧学部長からのメッセージ	8

商学部・現代 GP 平成 19 年度成果報告会を開催！

先進的教育プログラムの成果を披露

昨年度末 3 月 4 日、文部科学省選定の商学部・現代 GP プログラム平成 19 年度成果報告会『インタラクティブ型キャリア教育方法の確立』が、学術情報総合センターで開催されました。学生、教員、外部参加約 50 人が集まり、学生達の熱の入ったプレゼンや討論で大いに盛り上がりました。

第 I 部は、有限会社ダブル・ワークス（「キャリアデザイン論」講師もご担当）の難波美都里氏による「キャリア教育の現状と商学部の挑戦」と題する基調報告。商学部の先進的な取組みにエールを送っていただきました。



講演を行う難波氏

第 II 部は、半年間のキャリアデザイン論とプロジェクト・ゼミナールの成果を伝えるプレゼンとともに感想も併せて、学生が発表するものでした。どのプレゼンも、

企業の現場と向き合い、与えられたミッションに対していかに悩み解決策を提案したか、をパワーポイントを使って報告するもので、学生が授業を通じて着実に成長していることを実感する内容でした。



第 III 部のパネルディスカッションでは、「今後キャリア教育をどう進めていくか？」というテーマで、突っ込んだ議論が行われました。外部からは、韓国釜山大学の金善玉先生をお招きし、商学部での取り組みに対する印象をお聞きするとともに、韓国のキャリア教育（大学院）の現状について報告していただきました。グローバル競争の激化とともに、韓国企業の製品・サービスに対して付加価値をつける必要性が高まり、それを可能にする人材が求められているそうです。キャリア教育は、グローバル化が進む中、どの国でも求められており、「考える作法」を学び、それをビジネスの現場の「課題を発見し、解決する能力」として磨いていくという商学部の先進的な教育プログラムは、今後ますます注目されるであろうことを確信する一日となりました。

成果報告会を終えて

学生参加者の声

「何となく参加したゼミがこんなに意味深い内容だったことに驚いた。とてもいい勉強になった。」

「プロジェクトゼミを受講して、本当によかったと思う。頭の中で考えるのと行動に移すのは全く違うのだと痛感した。プレゼンは特に難しかったので、これからも実践を繰り返し、知識とともに実力をつけていきたい。」

「来年度、プロジェクトゼミを受講する予定なので、経験者の話は非常に参考になった。キャリアデザイン論は、発表内容もしっかりしていて面白かった。何より発表している先輩が楽しそうで、受講すればよかったと後悔した。プロジェクトゼミについては、発表を聞いて『大学生らしさ』を出す必要性を感じた。」

外部参加者の声

「久しぶりに大学に来て、先生方のお話や学生さん達の活気ある発言を聴き、学生に戻った気分になった。」

「女子大生の数が多く、頑張っていることに驚いた。パネルディスカッションを聴いていて思ったのは、欧米の大学でのプレゼンテーション重視によく日本の大学も追いついてきたということと、市大生に先頭を切って頑張してほしいと思う。旧態依然とした大学体制に風穴を開けていただきたいものだ。参加した学生達は幸せだと思った。」

成果報告会の盛況ぶりやこれらの感想から、商学部・現代GPに対する期待の大きさがうかがえます。

「考える実学」教育発展のための現代GP

商学部・現代GPは、「学生がビジネスの現場に入り込み現場が抱える課題に向き合うことで、自ら課題を発見し、解決する能力を高める教育プログラム」です。こうしたプログラムを導入した理由は、「考える実学」教育のさらなる発展のためには、ビジネスの現場との相互交流（インタラクション）の促進が不可欠であるからです。これは優れた教育プログラムとして評価され、先述通り、文部科学省の平成19年度現代GPに選定されました。

現代GPの授業科目 —2種のインタラクティブ型キャリア教育プログラム

文科省からの支援を利用して、ビジネス現場との相互交流を促進するための「ビジネス・リサーチ・センター（BRC）」を設置するとともに、新たな授業科目を2種類設けました。「キャリアデザイン論」と「プロジェクト・ゼミナール」です。これらの授業は必修科目ではなく希望者のみの選択科目ですが、興味のある商学部生は是非チャレンジして下さい（I部のみ開講）。



商学部棟2階に新設されたBRC

キャリアデザイン論は、企業からゲストスピーカーをお呼びして、提示された課題（ミッション）に対しグループワークを通じて解決策を提案する授業です。分析シートや企画シートを作成しながら、自ら「考える作法」を学びます（昨年度の取り組みは次頁参照）。1・2回生向けの授業なので、新入生におすすめです。平成20年度は、前期（火曜・2限）、夏期集中、後期（金曜・3限）と3回開講する予定です（夏期集中はII部も履修可）。

プロジェクト・ゼミナールは、パートナー企業を決めてビジネス課題にじっくりと取り組むゼミナール形式（共同研究型）の授業です。昨年は、企業の新製品開発、商店街の活性化等、様々なビジネス課題に取り組むゼミがありました。2回生以上を対象とします。授業開始の約3ヶ月前に受講希望者を募集しますので、掲示に注意して下さい。平成20年度は、前期に5ゼミ、後期に5ゼミと多数開講する予定です。

「考える実学」教育の発展をめざして —商学部・現代GP

先の成果報告会とは、文科省から現代GP（Good Practice）として選定されたわが商学部の先進的教育プログラムの成果を内外に発表するものでした。

ここであらためて、特に新入生に向けて、この商学部・現代GPについて紹介しておきましょう。

自ら課題を発見・解決する「考える実学」教育

新入生の皆さんを迎える季節になりましたが、ぜひ皆さんには大阪市立大学商学部の優れた特色である「考える実学」教育の伝統を知ってもらいたいと思います。

商学部の「考える実学」教育は、「ビジネスの理論とビジネスの実際との両方を学ぶ」ことで、「自らビジネスの課題を発見し、解決する能力の向上をめざす」ものです。これは三商大（一橋・神戸・大阪市大）としての歴史と伝統の中で創り上げられてきた教育理念です。

これまで「考える実学」教育を発展させるために、商学部教員が丸丸となってビジネス理論の教科書づくりに取り組みました。それが商学部概論科目の教科書に使用している『ビジネス・エッセンシャルズ（全7冊）』です。

Close up! GP 科目「キャリアデザイン論」

具体的に、昨年度の現代 GP 授業科目における取り組みとはどのようなものだったのでしょうか？ キャリアデザイン論について、担当の中瀬哲史教授に伺いました。

「思考リテラシー」の獲得めざす

最近、「キャリアデザイン」関係の講演等が流行です。それはどちらかというと、キャリアデザインとは何か、それを行うためにはどのようにすればよいか、という「方法」を課題とするようです。本授業では、キャリアをデザインするのに不可欠な「思考リテラシー」という能力の獲得をめざしました。従来の試みも軽視すべきものではありません。しかし、私達はそうしたキャリアを考えるための基礎力を身に付けさせたいと考えたのです。こうした目的を達成するために、1 セメスターの授業として実施し、また企業現場における課題の解決を題材にするという点で、商学部専門科目として提供しました。



それでは、上述の「思考リテラシー」とはどのようなものなのでしょう？ 私達は、これを実際の企業経営を舞台に、課題を発見し分析し解決する能力、と定義しています。具体的な方法としては、まず、企業経営の経験をお持ちの経営者、ミドル管理者等を講師に迎え、これまでに直面した経営課題とそれへの対応、解決についての経験を講義し、ミッションを与えていただきます。そこで、受講生はチームを組んでそのミッションの解決となる「企画提案」を作成する、というものです。

解決という、ミッションを達成するための企画提案とは、学生らがこれまで経験した単なる「発表」ではなく、聴衆の共感、納得を得るための「プレゼンテーション」を実施するものです。つまり、講師による、複数チームの間でどの提案がどう優れているかの判断も含まれるのです。こうした活動は、正に講師と同じ企業内メンバーのように考えて、行動することでもあります。そうした活動を、複数回、経験させることで、「思考リテラシー」の習慣を身に付けさせるのです。

実際の授業では、4人の講師から、「私のお針箱（洋服のリフォーム業）の次の事業展開を考える」、「ホテル跡地でスーパー誘致は正解だったか」、「三角楊枝をさらに広めるにはどうすればよいか」、「未来の551蓬萊豚まんを考える」というミッションをいただき、各グループが企画提案を検討してプレゼンテーションを行いました。

昨年度は受講生の熱心さ、講師の興味深い講義と刺激的なミッション、そして多くの教職員のご協力のおかげで大成功でした。引き続き、伝統ある市大商学部が教育革新に向けて歩み出したその成果に是非ご期待下さい。

以下は、学生グループが作成したプレゼン資料です。

「キャリアデザイン論」受講生の募集

テーマ：ショッピング・センターの運営問題を通した「思考リテラシー」の獲得と応用

前期火曜・2限「キャリアデザイン論」の受講生を募集します。

今回の授業では、対象をショッピング・センター（SC）の運営に絞り、実際にSCを見学しながら、SCが直面している問題を踏まえ、その解決策を企画提案することを課題とします。昨年度の授業に比べると、やや制約条件が多くなります。受講生には、流通やマーケティングに関する知識を一定程度持っていることが望まれます。

取り上げるのは、①堺「プラウ」、②天王寺「MIO」、および③香芝「エコール・マミ」の3施設（予定）。

なお、受講者の定員は36名程度とし、受講希望者は第1回目の講義時に受講希望届を提出して下さい（それ以降の提出は認められません）。抽選等の方法で、翌週までに受講者を決定し、掲示します。

その他詳細について、受講希望者は、必ず掲示板に張り出される「キャリアデザイン論」受講生募集の掲示を確認して下さい。

平成 19 年度卒業記念パーティー速報

卒業記念パーティーは学生の手で

年度末 3 月 24 日、森之宮 KKR HOTEL OSAKA にて、卒業式後、恒例の卒業記念パーティーが開催されました。

先日の速報とはいえ、特に入学したばかりの新入生には、卒業なんてまだまだ遠い話かもしれません。しかし、今回、1 頁を使って卒業記念パーティー記事をここに持ってきたのには理由があります。それは、商学部生の全員に、卒業時にこの記念パーティーが開催されることを知ってもらうためであり、それが伝統的に学生自らの手で企画・準備され運営実行されている、ということを理解してもらうためです。

毎年恒例の卒業記念パーティーを、そもそもその存在さえ知らない商学部生や、またそれが学生自らの「手づくり」だと知らない商学部生は実は決して少なくありません。新入生には気が早いですが、最後くらいは積極的に「つくる」側に加わったり、そうでなくともこの学生の手によるパーティーを盛り上げるのを、是非、今から心待ちにしてほしいものです。

以下は、先日の卒業記念パーティーの総幹事という大役を務めた江島貴洋さん(中瀬ゼミ卒業生)からいただいた、当日のリポート、および在校生へのメッセージです。

嬉しかった 170 名以上の仲間の参加

まず初めに、卒業記念パーティーという学生最後のビッグイベントの場を提供して下さったこと、そして中でも私を総幹事として任命し、当日までの準備や運営の大部分を任せて下さったことに心から感謝いたします。どうもありがとうございました。また、当日、受付を手伝ってくれた北村君、大富君、泉君、ビンゴゲームの運営を率先して手伝ってくれた大西君、杉本君、おかげで非常に助かりました。盛り上がったのはみんなのおかげです。どうもありがとう。

卒業記念パーティーとは、その名の通り、商学部の学生が無事卒業できたことを祝い、4 年間の苦労を労い、お世話になった先生方に謝意を表し、それぞれの門出を見送る場だと私は考えています。卒業証書の授与式が行われるホテルの階下で催されるため、今回、非常に多くの卒業生が参加してくれました。未だ集金も始めていない時には、参加者数の予想はせいぜい 100 名程度でした。また、私のとりかかりが非常に遅かったため、正直、100 名にも満たないのではないかとさえ危惧していました。しかし、いざ告知を行い、本格的に準備にとりかかると参加意思表明者は 100 名を軽く超え、150 名にも上りました。さらに、大学院を卒業された先輩方や、当日の飛び込み参加等、最終参加者は 170 名を超えました。私は、総幹事として、これほどまでに大人数が集まってくれたことに素直に喜びを感じました。

当日の様様を紹介すると、最初に商友会会長から貴重な祝辞をいただき、乾杯に移りました。その後、しばらくの歓談を経て、優秀卒業論文賞や GPA が高かった成績優秀学生を称えるべく表彰式が行われました。そして若干硬くなった雰囲気や和らげようと、表彰式後、すぐにビンゴゲームを開催しました。



ただのビンゴでは、後半、参加者のモチベーションが下がってくると感じていたので、今回はビンゴで揃った人から順にクジを引いてもらい、最後まで豪華商品が当たる可能性を残しておきました。盛り上がり、最後まで景品が当たらなかったことへの嘆き声が響く中、歓談の後半に移りました。そして、最後は全員で肩を組み逍遥歌桜花爛漫の斉唱です。ここで会場の一体感は最高潮となり、中には涙を流す人もいたと聞いています。以上が卒業記念パーティーの内容です。

次のパーティーはあなたの手で!

ここからは実際に運営・参加をして感じたことを、後輩へのメッセージとして残します。

皆さんにとって、こういった規模の大きなパーティーというのは必ずしも参加したくなるものではないかもしれません。言い方を悪くすれば、そんなお付き合いの飲み会よりも仲の良い数人で飲んだ方が楽しいと考える人も少なくはないでしょう。しかし私は総幹事としてというよりも、一人の参加者としてこの行事に参加できて良かったと感じています。大阪市立大学商学部という集団の中で 4 年間学業に勉強にアルバイトに励んだのは全員が同じだと思います。私はこの 4 年間で、人と人の縁とは素晴らしいものだということを学びました。この大学のこの学部に入學し、無事同じ時期に卒業できたのも何かの縁だと思います。そうした縁ある人たちと酒を交わす機会は、大抵の場合、最初で最後となるでしょう。私はこのパーティーの後、多くの人から感謝の言葉をいただきました。中には 4 年間一度も話したことの無い人もいました。そんな関係でも感謝の気持ちを感じ合うことができた、感情を共有できたことに私は感動しました。これから先、商学部を卒業する皆さん、是非とも、このパーティーには参加してみてください。必ず何かが変わると思います。

冒頭にも述べましたが、最後にもう一度、この場を提供し、私に総幹事という大役を与えて下さったことに感謝いたします。本当にありがとうございました。



卒業生が語る就職活動体験談

今春、商学部を出て社会へ羽ばたく男女二人の卒業生にユニークな就職活動体験を語ってもらいました。3回生はもちろん、2回生や新入生も是非参考にして下さい。

自分のフィルタをしっかりと持とう

男子学生・河野さんの体験談

就職活動をするときには、絶対に曲げられない変化しない「フィルタ（基準）」をひとつでいいから持つべきだと、私は考えています。私は4社の内々定をいただきましたが、運良く素晴らしい企業ばかり。どちらも人々の生活と深く関係する仕事ができるし、笑いがあって、仕事をしていて楽しいと思える職場だと感じました。ここで1社を選ぶ際に、冒頭に述べた、絶対的なフィルタが大切になります。

最初に、生まれ故郷の福岡で就職活動をした結果、地方銀行から内々定をいただきました。しかし、「何かを社会に生む手助けをする」銀行よりは「今までにないものを生み出す」メーカー、というフィルタがあったため、辞退いたしました。

同じ時期、大手バイクメーカーA社と、大手衛生雑貨・医薬品メーカーB社にも内々定をいただきました。A社は世界的な大手自動車メーカー・グループの一員で、自動車エンジンも作っており、仕事が安定しています。他にもモーターボートやスノーモービル等々もあり、途上国でも好調なことから、その自動車メーカーに頼り切らなくとも今後成長が望めます。が、静岡県の郊外に本社や工場があり、それ以外では海外にしか拠点はなく、「静岡か海外か」という選択を迫られます。一方で、B社も成長著しいのですが、独立系であることと大手なのですがA社に比べて規模が小さいことに不安を感じました。しかし、10年以上も住む大阪に本社があり、ここに勤務することを考えると心強くも感じました。

この「規模は大きいのが郊外」のA社か、「規模は小さいのが大阪」のB社かで、今までで最も悩みました。そこに、本社は大阪で、工場もほぼ関西にあり、規模も業界内では相対的に小さいですが、A社と比べても大きいシャープ株式会社から内々定をいただき、受諾しました。

ただし規模や場所は、今後いくらでも変わる可能性があり、無意味かもしれません。そのため、最終的に、私は相性というフィルタで、それら各社の製品が並ぶお店の中で一番長居できるお店に製品を置く会社に行こう、と考えました。バイク屋さんやドラッグストアでもうろうろして過ごし、長時間楽しむことができます。ですが、ヨドバシカメラにいる方が、もっと長い時間いても飽きないと思ったのです。ひとつの売場にずっといても次から次へと興味が出てくる自分の姿が想像できました。

就職活動は「縁」だとよく言われます。確かにそうですが、最後は主体的に、自分が大切にしているフィルタで選ぶことが一番重要であると、私は考えています。

(19年度太田ゼミ卒業生、シャープ株式会社内定)

最後まで絶対に諦めない！

女子学生・長岡さんの体験談

私は、生活への密着度が高く、影響力の大きい企業という軸に沿って、食品メーカーや小売を中心に50社ほど受験しました。そこから伝えたいことは、「就活は一人でするものではない」、「決して妥協してはならない」という2点です。

私の就活はなかなか上手くいかず、3月後半には選考企業が減ってきたこともあり行き詰っていました。そんな時、ある企業から「就活相談だけでもいいから話をしに来ないか」という誘いを受け訪問したところ、社員の方々に気に入ってもらい、とんとん拍子に選考が進んでいきました。そしてある日、最終面接に進むかどうかの選択を迫られましたが、ここでは「最終選考＝内定」であり、就活も止めなくてはなりません。けれど、この企業はあまり興味のない業種であり、他社も諦め切れなかったため、考えさせて欲しいとの返事をしたところ、数日待つと言って了解してくれました。それから数日間、「ここで最終選考に進んだら妥協ではないか」、「でもここで断れば後悔しないだろうか」等、考えに考え抜いた結果、私は最終選考に進むことを決意しました。

そして、その意志を伝えようと連絡したところ、なんと「弊社の本年度の採用活動は終了しました」という驚くべき言葉が返ってきました。その時、私は「やっと就活を終えられる」との安堵感を抱いてしまっていたので、随分落ち込み、今後の就活に対する気力も失ってしまいました。しかし、周囲の人達は落ち込む私を見て大いに励まし今まで以上に応援してくれるようになりました。友達や先輩はもちろんですが、離れて暮らす母が「就活がこれほど大変なものだとは知らなかった。これからは一緒に頑張ろう」と言ってくれました。この言葉で私は再びやる気を取り戻し、新たな気持ちで再スタートすることができました。その後は母にも状況を逐一報告するようになり、先輩らのアドバイスを受けて自己PRや志望動機を練り直しながら選考に臨みました。結果、5月末、志望通り食品メーカーから無事内定をいただきました。

このように、苦しい経験もしましたが、結果には大満足で、今となっては別の道を選択しなくて良かったと思います。これも、辛い時に支えてくれた周囲の人達のおかげです。

この時期、就活生の中には行き詰っている人もいるのでは。そんな時は、周囲の人達に相談し情報を共有し合ってください。根気強く活動していれば、必ず自分の良さを認めてくれる企業に巡り会えます。だから決して妥協せず、自分の可能性を信じて最後まで納得のいく就活を行ってください！

(19年度小林ゼミ卒業生、食品メーカー内定)

商学部生が日経ストックリーグ入賞！

第8回日経 STOCK リーグ敢闘賞を受賞！

商学部生チームの応募したテーマ『人と技が輝くまち大阪』が、第8回日経 STOCK リーグにおいて、見事、敢闘賞を受賞するという快挙をなしとげました。実に2,113件の応募の中から9件のみが入賞。大学チームは876件中4件だけが入賞という大変な難関の中、今回の受賞は商学部として大変栄誉あることで大いに健闘を称えたいと思います。

応募チームは、リーダー中塚清香さん(下崎ゼミ・写真中央)、西村卓さん(稲葉ゼミ・同左)、TAN RUDYさん(岡野ゼミ・同右)の3名からなっています。



日経 STOCK リーグとは、全国の中・高・大学生を対象にした「自主テーマによるポートフォリオ学習」および「レポートコンテスト」です。チームが設定するオリジナルなテーマに適した企業に対して500万円の仮想資金を投資します。なぜそのテーマにしたのか？なぜその企業を選んだのか？分析方法はどのようなものか？社会にどのような影響が及ぶか？等をレポートに作成していきます。以下は、中塚さんの受賞談です。

私達3人は株式投資に関して専門知識を有する訳でもなく、所属ゼミも異なる、年齢も違う、指導教官は HRM 論が専門の下崎千代子先生という異色のチーム。陸上とバスケットと卓球の部員が、ひょんなことから登山部の顧問を監督にして甲子園をめざすみたいなものだ！とよく笑い合っていました。そんな共通点のない私達がなぜ「敢闘賞」を獲得できたのかについて、下記の5つのポイントを挙げるすることができます。

- ①無断欠席、遅刻をせず、週1回は集まる。
- ②チームの協調性を大切にする。
- ③受賞時のイメージを、モチベーション下降の特効薬とする。
- ④過去の受賞レポートを分析しテーマ・内容の重複を避ける。
- ⑤アンケートのみならず、直接、会社を訪問する。

①②は信頼関係を築く上で不可欠です。③は最後まで諦めない原動力になります。④⑤は、他大学に出せないオリジナルな要素を表現するのに大切です。特に日経 STOCK リーグは関東系の有名大学が多く参加しており、彼・彼女らはデータの分析力、表現力、その斬新さに秀でています。私達市大商学部生がそれを突破するには、自らの足で現場に行きインタビューや感じたことを表現するに越したことはないと思います。実際に商学部の先生方はよく現場に行かれます。私達もその DNA を

引き継ぎ十分に生かすことができれば、良い結果が残せるのではないかと考えました。この5点を実行に移すことによって、日経 STOCK リーグで良い結果が残せました。

次は皆さんの番です。是非、トライしてみてください！

知っていますか？ ル・アーブル大学との学生交流

18年目の日仏学生交流プログラム

あなたは、市大商学部が仏ル・アーブル大学との間に学生交流を行っていることを知っていますか？

この学生交流プログラムがスタートしたのは1990年で、以来18年間、両校の間で交流が続いています。毎年、4名程度の学生を相互に派遣し合い、派遣学生は、約1月の間、語学研修に集中し、異文化を満喫することができます。ル・アーブル大からの派遣学生は、例年、6月から7月にかけてここ大阪に滞在します。商学部からの派遣学生は、毎年、11月頃に渡仏し、現地に1月程滞在しています。

そして、現地でのステイをアシストするのも、相互の派遣学生。日常生活から語学研修、様々なイベントまで、1ヶ月の間、互いが濃密なコミュニケーションを取り合うわけです。これが、文字通り、学生交流たる所以でもあります。

印象派絵画発祥の地ル・アーブルへ行きませんか！

ル・アーブルといってもピンと来る人は少ないかもしれませんが、しかし、そのル・アーブルがモネに代表される印象派絵画発祥の地であり、世界遺産の街並みを持つ、といえましょう？興味もわいて、抱く「印象」も変わるのでは。



19世紀に描かれたモネ「印象・日の出」

フランスの地図を確認すれば分かるように、ル・アーブルは港町。印象派ルーツであるモネ作「日の出」は、そのル・アーブル港を描くものでした。この伝統ある港町は、一度、戦争で焼かれた後、近代的な街並みという佇まいで復興し、現在、世界遺産として登録されるに至っています。

興味がわいた人は、是非、派遣学生に応募してみませんか。毎年5月頃に募集がありますので、掲示に注意して下さい。

学生の悩み相談 — 新入生にとっての不安

新入生の皆さんは、正にこれから大学生活が始まります。自由を謳歌できることに大いに期待されていることでしょう。しかし同時に、何がしかの不安を抱いている人も少なくないかもしれません。選択の自由度が高まると迷いが生じるし、自由意志に基づく選択には責任が伴うのだから当然です。

皆さんは、今、どんな不安を持っているのでしょうか？ 漠然とした不安の正体が分からないのが不安、なんて人もいるのでは。そこで、今回は、編集協力者の商学部2回生・高木修一さんに、1回生時に抱いていた不安とはどのようなものか、そしてその不安にどう向き合ったか、について伺いました。補足しながら Q&A 形式で見えていきます。

Q1. 大学の授業についていけるか、理解できるか？

前期中の授業を受けることで、この手の漠然とした不安は解消されるようです。とにかく授業に出席すること。大学の授業だからといって特別心配はいらないと思えるはずです。

Q2. 全学共通教育科目履修について。受講制限はあるか、希望科目は受講できるか、どれだけ履修可能か？

いわゆる「パンキョー」について、です。受講制限は、全学対象ですから不安はありますが、教室変更で対処される等して、これまでのところ希望通りの科目が受講できています。受講制限はさほど心配する必要はないようです。

どれだけ履修可能かについては、「履修制限」(Q3 参照)の範囲内では自由です。ただし、全学共通教育科目を、卒業必要単位の内商学部専門科目として振り替えることができるのは、I部・II部ともに6単位までです(健康スポーツ科学実習除く)。この振替の上限を読み間違えて卒業できない学生が毎年いますので、注意して下さい。

Q3. 商学部の履修制限について。その中身は？ 他学部より「楽勝」過ぎないか？

商学部では各学年・各学期ごとに登録できる科目数に制限があります(I部のみ該当)。登録の上限は、以下の通り。

	1年	2年	3年	4年
前期	10科目	11科目	12科目	制限
後期	11科目	12科目	12科目	なし

なお、各学年・各学期の上限に加え、それまで不合格となった科目数を追加して履修することができます。

こうした商学部の履修制限は、確かに他学部比べて楽な印象を持たれやすい。けれど、余裕を持ってひとつひとつの科目に集中できたり、自主性を養う機会を発見できる等のメリットもありました。ですから、これまたさほど心配の必要はないようです。

Q4. 最初の履修届提出までの流れが不明？

新入生にとって、第1回目の授業の後に履修届を提出し、第2回目以降の授業に臨む、という慣れない流れは不安を呼びがちです。しかし、それは、一度経験すればすぐに解消されるもので、むしろ「お試し期間」が与えられるようにも思われるでしょう。

ただし、履修規定等を読む限りでは、このような大学では当たり前の流れがすぐに「当たり前」のものとしては理解しにくく、何らかの補足説明があれば、とも思います。

Q5. 理想の「大学生」像について。「大学生」とはどうあるべきか、社会が求める「大学生」像とは？

このような不安は、価値観の多様化が進み情報が氾濫する現代社会において、容易に解消されるどころかますます大きくなりつつあるようにも思われます。

ただし、この手の不安や悩みを抱くからこそ、「大学生」としての自己を切磋琢磨しようと試行錯誤し、その過程で様々な可能性を開拓していけるのかもしれない。どんな理想像を掲げるのか、何を目標とするのか、それは各人の大学生活の送り方や志に依存しているでしょう。

また、何かの機会に、卒業された先輩の就職体験談を伺うことができればありがたいのですが(これについては、5頁就職活動体験談を参考にして下さい)。

Q6. その他、アドバイス等があれば？

まず、市大商学部にはグレード・ポイント制度があることを知っておく必要があります(I部のみ該当)。これは、商学部各専門科目に付与されるグレード・ポイント(A=3から、B=2、C=1、E=0点までの評価)の平均を指す GPA (Grade Point Average) が1点以上でなければ卒業できない、という制度です。厳密に言えば、商学部および他学部の「専門科目」が算出の対象となります。ただし、専門ゼミナール3・4と卒業論文は対象外です。専門科目の期末試験欠席は、「不可」であるEと同様に計算され GPA 値が下がってしまいますので、履修登録は慎重に、そして登録すればきちんと出席・勉強をして、良い評価を取れるように努力しなければなりません。

なお、専門科目と全学共通教育科目との関係については、上記 Q2 を参照して下さい。

また、最近、在学年限を間違える学生が増えつつあります。1~2回生で最長4年間、3~4回生で最長4年間、合わせて最長8年間が大学に在籍できる年限です。3回生に進級できないまま放置すれば、2回生のまま、4年間で年限満了となってしまいますので注意しましょう。

その他、履修の不安があれば、「自由=自己責任」を念頭に置き、決して読みやすくないですが商学部履修規定やシラバスを熟読するようにして下さい。

新旧学部長からのメッセージ

おーい、そこの商学部の君達！



新商学部長 西倉高明

何もしなくてもなんとなく居心地のいい場所が大学。気の合う仲間だけでいれば気を遣うこともなくそれなりに楽しい時を過ごせるのも大学。でも、そんなことでいいのかなとも思います。ほんのちょっと踏み出すだけで、一味違った自分に出会えるかもしれないのに。

商学部だけを取り上げても、そこには色々なチャンスがあります。学生論文集 CORE、自分の文章が活字になるっていいものですよ。昨年度は 22 本の論文が投稿されました。先輩や後輩と協力して研究する現代 GP のプロジェクトゼミは今年で二度目。応募してみてもはどうですか。オープンキャンパスは学生主体で行われ、後輩(?)の高校生にも人気。是非、君達も企画・立案やってみませんか。

外国語はどうも、という君達。商学部は毎年 4 名の学生を仏ル・アール大学に派遣しているのを知っていますか。ホームステイをしてフランス語に挑戦してみれば、フランス語はちょっと、という君達。少し費用はかかるけど名門オックスフォード大学での英語研修という手もありますよ。この 3 月にも 10 名程の学生が学んでいます。

学外に目を転じると、何といっても三商大学生討論会。今年市大が主催校です。一昔前なら三商大に参加しているから敬遠、だったのが、今では三商大に出たいので参加ゼミを選択、に様変わり。昨年は 14 のゼミが参加しています。三商大はしんどいからやめとこう、と考えている君達、時代の流れから取り残されている。日経ストックリーグに参加した商学部生の 3 人グループが見事敢闘賞を受賞、という栄誉もありました。一度チャレンジしてみてもどうですか。

それから・・・、いやこれ以上は自分で調べてみて下さい。そもそも CORE とか三商大討論会って何? と思っている君達、やはり自分で調べないと。待っていれば何でも与えてくれるところではないのです、大学は。動けば動くほど楽しさも倍増するところが大学なのです。少し耳を澄ませば、雑音の中から「あれっ」という音色が聞こえてきます。少し目を凝らせば、雑然とした景色の中から「おやっ」というものが見つかります。大学での 4 年間色々な自分に出会って下さい。

貴方の強み、弱みは何ですか？



前商学部長 太田雅晴

私は研究科・学部長を平成 18・19 年度の 2 年間務めました。18 年度に独立行政法人となり、新たに船出する重要な 2 年間、その任を仰せつかったことは光栄なことでした。そのような 2 年の間に何ができたのかと問われると、研究科・学部体制、教員、そしてそこに集う学生諸君の強み、弱みは何かを常に問う 2 年であったと感じます。それを明確にできてこそ、独立した体制下で次代を担う若人を育てる教育、そしてその基礎となる研究を展開できるからです。複数の大学で教育・研究の経験を積んできた私にとって、それは適任であったのかもしれませんが。

ここでは、特に学生諸君の強み、弱みについて、私が感じていることを述べます。貴君等は、何事にも大変まじめで、礼節正しく、卒業論文からも見て取れるように文書能力も大変優れています。それは大学に入るまでの努力が結実した、強みです。弱みは何か。「食欲さ」と私は答えます。どこか諦めがあるのです。「絶対に負けない」、「一番になる」、「自ら起業してやる」、「新しいことに挑戦したい」。そんな気持ちを回避し、それなりに生きていこうとしているかのように見えます。

経営学研究科・商学部の卒業生に求められるのは、社会、特にビジネスの現場で新しい課題を自ら発見し、それを解決していく能力、意気込みもしくは強い意志です。教育として提供できることの多くはビジネスの歴史、そこから得られた教訓、ある条件下で理論付けられた方法論、ビジネスを運営する中で蓄積されてきた制度等です。複雑な社会にあって、これらの「知恵」を身につけることは必須ですが、それにも増して、将来を照らす「欲」を掻き立てて欲しい。混沌とした社会だからこそ、その欲が、皆さんの培ってきた能力と相まって社会を発展させる原動力となるはずです。商学部・現代 GP プログラムを、「食欲さ」再認識の場にして下さい。皆さんの大いなる奮闘を期待します。

OCU BUSINESS NEWSLETTER

No. 3・April 2008

発行：大阪市立大学大学院経営学研究科・商学部

住所：〒558-8585 大阪市住吉区杉本 3-3-138

編集責任：田村 晃二（広報ホームページ委員）

編集協力：高木 修一（1 部 2 回生）

※編集に協力してくれる学生を募集します。問い合わせは田村 (tamura@bus.osaka-cu.ac.jp) までお願いします。