

PORT SAPIE

# ぽろとさぴえ

vol.  
**24**  
2011.August

ぽろとさぴえ

2011.August Vol.24

函館大学 広報誌 Vol.24

発行 函館大学 広報誌編集事務局

特集

実践に踏み出した函館大学の人材育成

新たなニーズに対応した商学部  
求められる人材を育てる「商学実習」

■学長インタビュー

学長 満田春夫

■平成22年度就職実績

充実した就職支援・指導により、  
学生たちの就職を応援

 函館大学

## | 1 | 年 | 間 | の | 主 | な | 行 | 事 | 日 | 程 |

- 4月5日 第47回入学式
- 6日 学友会入会式・1年次オリエンテーション(～4/7)  
交通安全指導講習会
- 8日 前期授業開始
- 11日 第1回就職ガイダンス(3年次:全18回実施)
- 23日 キャリア講演会(第1回)
- 5月11日 就職試験対策講座(～7/10)
- 19日 AO入試(A日程)面談申込受付開始(～9/30)
- ☆6～9月 協学会地区懇談会実施
- 7月11日 キャリア講演会(第2回)
- 31日 オープンキャンパス(第1回)  
☆7月 交換留学生修了式・派遣留学生許可書交付式
- 8月1日 前期授業終了
- 2日 前期末試験開始(～8/8)
- 6日 インターンシップ研修開始(3年次:～9/19)  
夏季休業開始(～9/16)
- ☆8～9月 実用英語技能検定講座  
教員採用試験対策講座
- 9月19日 学園創立記念日
- 21日 後期授業開始
- 25日 オープンキャンパス(第2回)
- 10月1日 大学祭(～10/3)
- 3日 AO入試(B日程)面談申込開始(～12/22)
- 22日 キャリアガイダンス(就職内定者による活動体験報告会)
- 27日 試験入試(特別奨学生選考を含む)(A日程)  
編入学入試(A日程)
- 11月25日 就職模擬面接研修会、推薦入試(A日程)
- 12月11日 本学主催業界研究会・就職懇談会(函館)
- 26日 冬季休業開始(～1/12)
- 1月6日 AO入試(C日程)面談申込受付開始(～3/23)
- 30日 後期授業終了
- 31日 後期末試験(～2/6)、卒業論文提出締切
- 2月1日 試験入試(特別奨学生選考を含む)(B日程)  
社会人入試・編入学試験(B日程)
- 3月1日 春季休業開始(～3/31)
- 7日 試験入試(特別奨学生選考を含む)(C日程)  
推薦入試(B日程)
- 16日 第44回卒業式
- 28日 2・3・4年次オリエンテーション

函館大学 広報誌編集事務局  
〒042-0955 函館市高丘町51番1号  
TEL(0138)57-1181 FAX(0138)57-0298

「ぽろとびえ」は、ラテン語のポルトス(港や門を意味します)とサビエンティス(知恵や英知を意味します)を参考にしてつけられた題名です。皆様のご支援と叱咤激励により、親しみやすさのなかにも、大学らしい英知の香を漂わせる誌面づくりを心がけてまいります。



表紙 日函館区公会堂から見た市街

## Contents

- 学長インタビュー(溝田 春夫) 社会で求められる力を育てる 函館大学の人材育成 ..... 1
- 実践に踏み出した函館大学の人材育成 新たなニーズに対応した商学部 求められる人材を育てる「商学実習」 ..... 3
- 商学実習からゼミナール、卒業まで 一貫した流れでレベルアップを図る ..... 5
- 「商学実習Ⅱ」がスタート 担当教員に聞く、カリキュラム構想 ..... 7
- 平成22年度就職実績 充実した就職支援・指導により、 学生たちの就職を応援 ..... 9
- 平成24年度入試制度 函館大学へのアプローチ・入試制度 ..... 11
- 出身校紹介 北から南から ..... 13
- FROM THE WORLD アメリカ(ハワイ)、オーストラリア(ニューカッスル)、 中国(天津)からの留学生が 函大で学んでいます。 ..... 15
- 函大ing Club Topics 全国制覇を目標に、チームづくりをすすめる 硬式野球部 ..... 17
- インカレベスト8を目指し、 快進撃を続けるハンドボール部 ..... 17
- 全日本のチーム戦で上位成績を続ける ポウリング部 ..... 18
- 男女揃っての団体戦の優勝を目指す 軟式庭球部 ..... 18
- キャンパスレポート オープンキャンパスは、 自分の肌で大学を知る絶好の機会 ..... 19
- 学習・生活面での支援活動を展開。 ピア・サポートによる学生協同支援 ..... 19
- 新たなご当地グルメを開発しよう。 目標はB-1グランプリへの出展 ..... 20
- さまざまなボランティア活動を通して、 社会と触れ合う ..... 20
- 平成23年度の公開講座 ..... 21
- 平成22年度 学校法人野又学園 決算書 ..... 21
- 授業アラカルト 「広告論」専任講師 隅田 孝先生 ..... 22

# 社会で求められる力を育てる 函館大学の人材育成

大学の使命の一つは社会が求める人材を育て、送り出すことです。社会のニーズを的確に分析し、求められる人材像と育てる人材像をいかにマッチさせるか。今、大学にはそれが求められています。そこで、函館大学で昨年度から新しいカリキュラムとして組み込まれたのが「商学実習」です。この「商学実習」の実態を中心に、函館大学が進める人材育成について、溝田春夫学長にお話を伺いました。

— 函館大学には三つのコースがあります。それぞれどんなことを中心に学ぶコースなのですか？

学長 ●まず「企業経営コース」では、企業のリーダーとして活躍できる人材育成を目的に、会社経営の仕事

— 函館大学には三つのコースがありますが、それぞれどんなことを中心に学ぶコースなのですか？

学長 ●まず「企業経営コース」では、企業のリーダーとして活躍できる人材育成を目的に、会社経営の仕事

高める意味で、体験を通して理解してもらおうということが趣旨となっています。「何のために学ぶのか」ということを知ることが、とても大切なことですからね。

— 商学を知るだけでなく、まちを知ることもつながりそうですね。

学長 ●函館は観光業や水産業、その他さまざまな産業が盛んです。地域のことを知ると同時に、地域の発展に貢献していくという、地方大学の使命として、地域と関わりを持つ

— 函館大学には三つのコースがありますが、それぞれどんなことを中心に学ぶコースなのですか？

学長 ●まず「企業経営コース」では、企業のリーダーとして活躍できる人材育成を目的に、会社経営の仕事

— 函館大学には三つのコースがありますが、それぞれどんなことを中心に学ぶコースなのですか？

学長 ●まず「企業経営コース」では、企業のリーダーとして活躍できる人材育成を目的に、会社経営の仕事



学長 溝田 春夫

これは社会に出てからもつながることです。今年度は二年目となり、さらに二年次のカリキュラムにも組み込まれたわけですが

学長 ●一年次は「商学実習Ⅰ」、そして二年次は「商学実習Ⅱ」となります。「商学実習Ⅱ」では、「商学実習Ⅰ」よりもさらに深く掘り下げ、企業やまちに対して提案ができればと考えています。そんな形で地域や社会に貢献できたら、より地域や企業とのつながりも深くなるでしょう。また、商学実習での体験は、ゼミにも活かされていくと思えます。力を持たずに社会へ出て、有意義な人生は送れません。その意味でも、本学において重要なカリキュラムの一つになっていると思っています。

— この「商学実習」を含めた函館大学のアクティブラーニングが、河合塾の調査で全国三位の評価を得たそうですね。

学長 ●そうですね。この調査は昨年度に行われ、学生に能動的な学習をさせるアクティブラーニングをど



の程度進めているかを評価するものでした。アンケート調査と実地調査が行われ、函館大学商学部は文系学部で産業能率大学経営学部、立教大学経営学部に次ぎ、総合三位の評価を受けたのです。特に卒業論文までの一貫した流れ、教員がグループで取り組む姿勢・体制が評価されました。今後も、この評価を裏切ることなく、教育体制を整えていきたいと思っています。

# 新たなニーズに対応した商学部 求められる人材を育てる「商学実習」

昨年度よりカリキュラムに加わった「商学実習」。一年次の「商学実習Ⅰ」、さらに今年度からは二年次が対象となる「商学実習Ⅱ」もスタートしました。商学実習は、学生たちが社会や地域に出て調査・研究し、問題を解決して提案する力を養う体験型の学習プログラム。二十一世紀知識社会に対応した教育です。その商学実習の全体像に迫ります。

## 商学実習総論

### 自主的に考え、動く、 体験型学習

今の社会人には、自ら問題を発見し、その問題を解決する力が求められています。そのため大学には、その力を持った人材を育てることが求められています。昨年四月にはキャリアガイダンスの法制化に伴い、社会的・職業的自立に関する指導を行うことが義務付けられました。

その先駆的な取り組みのひとつとして、函館大学では昨年度より「商学実習」をカリキュラムに加えしました。本学では以前より体験型の「専攻塾」を行ってききましたが、それを基盤としてスタートさせたのが、この商学実習です。

商学実習は、学生たちがまちへ出て、自ら調査を行い、その調査結果を発表し、レポートにまとめるまで、その貫いた流れを自分たちで行える力を養うカリキュラムです。学生が自分の目で見て、体感して企業やビジネスを知り、商学の必要性や面白さに気づいてもらうことに期待を寄せています。学生自身が行い、力が身に付く学修、それが商学実習なのです。

### 社会に出てから必要となる 力をトータルで身に付ける

商学実習の特色のひとつとなっていることが、グループワークである点です。社会に出て、実際にひとつの仕事を成し遂げるためには、さまざまな部署、周りとの協力やコミュニケーションが不可欠です。それぞれの役割を持った人たちが協

力し合うことで、計画はスムーズに進み、ひとつのことをまとめることができるのです。

さらに、グループワークの中で自分の特性を知ることでもできるでしょう。また、社会においてとても大切な人間関係を、このカリキュラムを通じて構築することで、学生たちが大学へ来る楽しみもなってもらえることも、私たちが期待していることのひとつです。

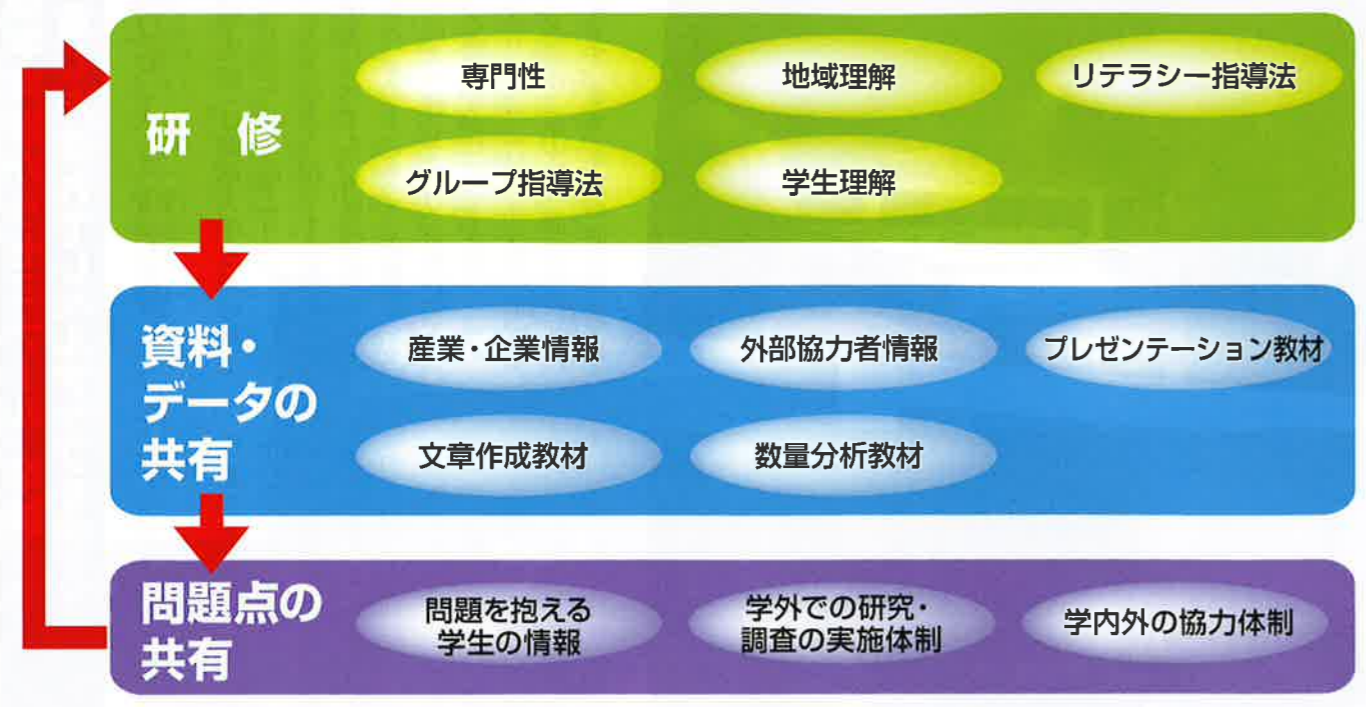
さらに発表では発言する力、レポートにまとめることで文章力を身に付けてもらう目的もあります。商学実習

は、社会人に必要な能力をトータルで養うことができるカリキュラムなのです。また、商学実習を通し、学生の能力だけでなく、教員の能力にも磨きをかけることで、本学の教育のレベルも向上します。



教務部長 若松 裕之 教授

## 教員の能力に磨きをかけるFD活動



## 平成22年度(昨年度)商学実習テーマ一覧

| No. | グループ | テーマ<br>発表者                                     |
|-----|------|--|
| 1   | 津金1  | 『道南の杉の有効活用による地域活性化』<br>太田拓実、岡部優太、小山内勝哉、尾辻凌     |
| 2   | 佐藤1  | 『函館のケーキ屋さんの価格と背景』<br>山本大智、工藤健人、鈴木和也、青山功        |
| 3   | 西村1  | 『函大生の携帯電話の利用』<br>會田和史、東香帆、荒谷啓介、井口章博、池田航一       |
| 4   | 川勾1  | 『函館の「食」の魅力度』<br>山田貴士、渡辺綾乃、渡邊倫也、渡部有加            |
| 5   | 佐藤2  | 『函館のケーキ屋さんの価格リサーチ』<br>佐藤有、井村まみ、渡辺詠子、館山佳奈、能登まどか |
| 6   | 津金2  | 『家電メーカー製電気自動車に関する調査』<br>小原伸哉、菊地祐平、岸田由起子、木下龍佑   |
| 7   | 西村2  | 『函大生の喫茶の利用』<br>石橋秀一、伊藤聡志、祝井澤口寛、上田晃志朗、大越翔平      |
| 8   | 川勾2  | 『函館の「観光地」の魅力度』<br>森俊介、山田圭吾、米澤晴美、若宮圭祐           |
| 9   | 佐藤3  | 『函館のケーキ屋さんの価格リサーチ』<br>岩澤尚、唐戸琴菜、武越美帆、島倉ゆい       |
| 10  | 津金3  | 『移動ファーストフード店の可能性』<br>木村文香、木村圭佑、木本貴将、黒滝沈太       |

| No. | グループ | テーマ<br>発表者  |
|-----|------|---|
| 1   | 寺田1  | 『赤レンガはもう行かない?—函館観光アンケート調査結果の考察—』(X-TRAIL 佐藤裕一、佐藤史也、小林佑次、今野敬士朗)                  |
| 2   | 田中1  | 『函館駅前の活性化—駅前にショッピングモールをつくる—』(チーム青函 神敬介、杉山翔太、鈴木啓介、須藤巧、田中啓太)                      |
| 3   | 松下1  | 『函館の「観光地」の魅力度』(東出周也、藤原寛人、細川竜二、本間后哉、宗像圭太)  |
| 4   | 大橋1  | 『社会的課題の啓発活動に対する市民団体の役割—認知症の人と暮らす町づくり研修会でのアンケートを通して—』(西野僚、中谷優紀、濱田昌平)             |
| 5   | 寺田2  | 『函館観光アンケート調査結果の考察—男女で違うのか?—』(TEAM SQUID 嵯峨祥平、小室翔央、佐々木祐哉、佐藤快)                    |
| 6   | 田中2  | 『北海道新幹線開通による地域活性化—新函館駅に観光名所をつくる—』(ラウンドワンチーム 関根幹仁、高橋賢太、高橋大博、田畑博敏、塚野廉)            |
| 7   | 松下2  | 『函館の「食」の魅力度』(藤森彩乃、前田健人、南祐輔、宮永真太郎、向山主将)  |
| 8   | 大橋2  | 『社会的課題の当事者支援に対する市民団体の役割—道南の認知症介護に関する8団体の会員アンケートを通して—』(中村大介、成田健人、楡井章太郎、辻彩樹、原田亜紀) |
| 9   | 寺田3  | 『函館観光アンケート調査結果の考察—年齢階層に注目して—』(観光調査隊 近藤純平、阪崎敏生、櫻井宏幸、佐々木佑梨)                       |

商学実習からゼミナール、卒論まで  
一貫した流れでレベルアップを図る

基礎力をつける「商学実習Ⅰ」、レベルアップを狙う「商学実習Ⅱ」

「商学実習」は函館大学改革の目玉のひとつとして、昨年度よりスタートした新カリキュラムです。担当する教員にとっても学生にとっても、当然初めてとなる取り組み。その中であつて、各教員とも一定の手応えを感じており、今年度からはさらなる磨きをかけていきます。

このカリキュラムは、二年次の「商学実習Ⅰ」、さらに一年次の「商学実習Ⅱ」へと続きます。まず一年次の商学実習Ⅰで

は、調査から発表、そしてまとめまで、基本的なスキルを身に付け、さらに二年次の商学実習Ⅱでは、その基礎力を活かしながら、さらにレベルアップを図る内容の学習を行っていきます。

基本となる学習の流れはⅠもⅡも同様の形で進められていくのですが、基礎力を身に付けたあとに受けるⅡでは、各内容ともより深く掘り下げていきます。目標としては、まとめて終わるのでは



なく、提案まで結び付けていければと考えています。この商学実習は、函館のまちとの交流や、地域活性化の一助となることも期待されています。

将来有望な社会人を育成する

一・二年次の二年間を通し、商学実習での実践によって得られた知識と経験は、三・四年次の専門ゼミナールでの理論の習得へとつながっていきます。本に書かれていることは、読んでいただけでは本当の理解は得られません。自分が体験したことを照らし合わせた時、その本に書かれていることの意義も理解できることでしょう。その力を磨いていくために、教員一同、しっかりと取り組んでいきたいと思っています。

そして、この一連した流れへの取り組みは、大学外からも大いに注目されているだけでなく、大きな評価も受けています。河合塾がアクティブラーニング(能動的な学習)の導入に関して行った調査で、本学は文系学部で大学で全国三位の評価をいただきました。新たな一歩に的確かつ、いち早く対応し、社会が求める人材育成に踏み出した函館大学。将来有望な社会人育成に磨きをかけています。

函館大学教育発表会

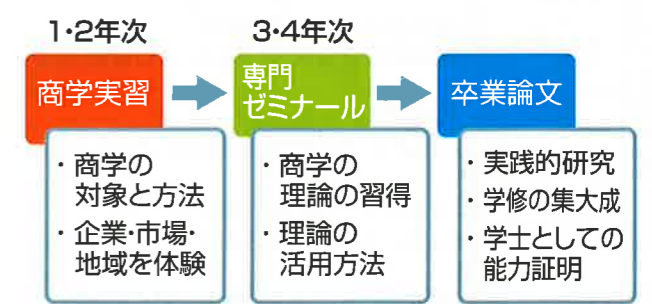


函館大学の教育

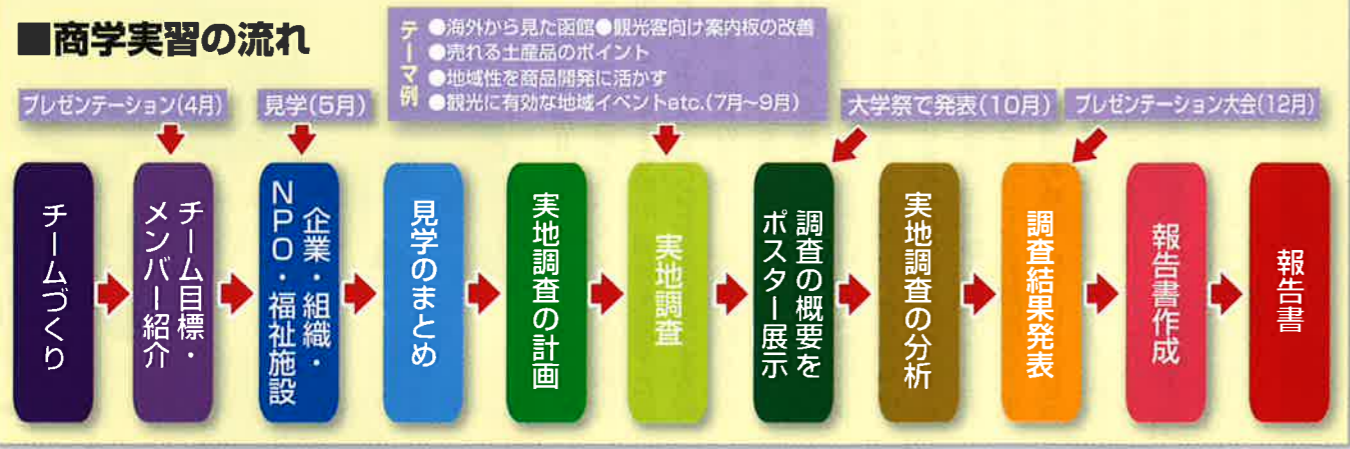
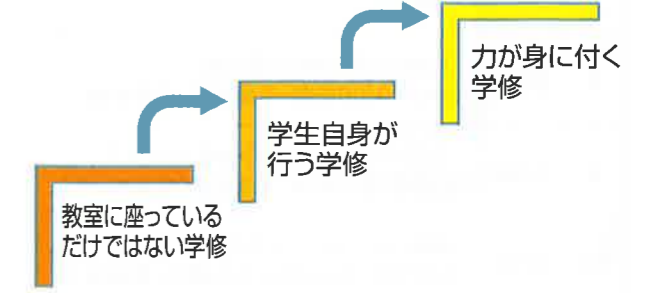
1. 学習の内容



2. 学習の流れ



3. アクティブラーニングの特色



|                |            |
|----------------|------------|
| 産業能率大学経営学部     | 21点        |
| 立教大学経営学部       | 20点        |
| <b>函館大学商学部</b> | <b>17点</b> |
| 創価大学経済学部       | 17点        |
| 創価大学経営学部       | 16点        |
| 立命館大学経営学部      | 16点        |
| 宮崎産業大学経営学部     | 16点        |
| 東日本国際大学経済情報学部  | 15点        |
| 武蔵大学経済学部       | 14点        |
| 流通科学大学サービス産業学部 | 14点        |
| 千葉商科大学サービス創造学部 | 13点        |
| 嘉悦大学経営経済学部     | 13点        |
| 和歌山大学経済学部      | 12点        |
| 龍谷大学経済学部       | 11点        |
| 香川大学経済学部       | 9点         |
| 中京大学経済学部       | 7点         |

(25点満点)

**函館大学の教育は全国第3位**

大手予備校・河合塾が、大学が学生に能動的な学習をさせるアクティブラーニングをどの程度導入しているかを調査しました。アクティブラーニングとは、授業者が一方向的に知識伝達をする講義スタイルではなく、課題研究やPBL (project/problem based learning)、ディスカッション、プレゼンテーションなど、学生の能動的な学習を取り込んだ授業を総称する用語のこと。函館大学はアンケート調査、実地調査を総合し、文系学部で全国151学部中3位の評価を受けました。

●評価が高かった点

- 一年生から卒業論文まで一貫した流れがある
- 卒業論文を必修としている
- 教員がグループで取り組む姿勢・体制がある

# 「商学実習Ⅱ」がスタート 担当教員に聞く、カリキュラム構想

今年度より二年次の新カリキュラムとして組み込まれた「商学実習Ⅱ」。二年次の「商学実習Ⅰ」での経験を踏まえ、さらに発展的な内容になっています。昨年度、「商学実習Ⅰ」を担当してきた教員は、この「商学実習Ⅱ」にどのようなビジョンを持っているのでしょうか。



佐藤 元治 准教授

企画からまとめまで、すべてを自分たちでできる力を養う

昨年の「商学実習Ⅰ」では、前期に企業訪問を行い、その内容、さらには企業訪問に関連して事前事後に調査した内容をレポートとしてまとめていきました。そして後期はケーキ屋さんの調査を行ったのですが、お店のリストやどんな調査を行うのかなど、正直、かなり教員のほうでお膳立てし、敷いたレールの上を走ってもらった形で進めたというのが実情で



その中であって、期待以上のこと、期待に達しなかったことがそれぞれにありましたが、全体的に見るとクリアしてほしかったレベルは達成できたと思っています。そして、二年次を対象に今年度からスタートした「商学実習Ⅱ」では、「最初から最後まで、学生たちが自分たちの力で考え、行動し、まとめていくこと」を大きなテーマに、前期では聞き取り調査を行い、後期はアンケート調査を行う予定を立てています。



「商学実習Ⅱ」では、チームごとに自分たちの調べたいこと、そしてどんな調査項目を設定するのか、調査結果をどのようにまとめてプレゼンテーションするのかなど、調査の企画から発表の形までの一連のプロセスを、学生たちが自分たちの力だけでできるようにすることを狙いに進めていきたいと考えています。そういった意味では、「商学実習Ⅰ」をより発展させた形のカリキュラムとなるでしょう。そして商学実習で体験・経験したことは、三、四年次でのゼミ、さらには大学卒業後に社会へ出た時に、自分自身にとつての大きな力となります。考える、調べる、発表する、このすべてにおいて、「商学実習Ⅱ」では「商学実習Ⅰ」からのステップアップをしていけるよう、この一年間取り組んでいきたいと思っています。

## 平成23年度商学実習Ⅱ テーマ一覧

- |   |   |  |
|---|---|--|
| <p><b>大橋 美幸 准教授</b><br/>『非営利組織のマネジメント』<br/>『チャリティバザー等を通して』<br/>『ホームページ作成と映画上映を通して』<br/>『函館山チャリティウォークを通して』</p> | <p><b>西村 淳 准教授</b><br/>『函館の市電は必要か?』<br/>『函館水族館について』</p> | <p><b>川勾 亜紀奈 専任講師</b><br/>『車椅子で旅する函館』</p>  |
| <p><b>佐藤 元治 准教授</b><br/>『コンビニエンスストアの長所・短所、その改善点』<br/>『函大祭の改善点』<br/>『函館の人が好きな音楽とCDの売上動向』</p>                   | <p><b>田中 浩司 教授</b><br/>『函館のおみやげの開発』</p>                 | <p><b>寺田 隆至 准教授</b><br/>『なぜ、函館にはショッピング・モールが少ないのか?』<br/>『大沼は遊べるかー老若男女の新しい遊び方を考える』<br/>『函館の温泉の秘密を探る』</p> |



西村 淳 准教授

教員と学生がセッションしながら 発展した力を身に付ける

昨年、私が受け持った「商学実習Ⅰ」では、「函館大学の学生」に関する調査を行いました。前期は大学祭での発表に向けてグループごとにレポートをまとめ、さらに後期では同じテーマながら、今度は一人一人個人でまとめていきました。

今年度は二年次の「商学実習Ⅱ」も担当させていただいておりますが、こちらは街へ出掛け、産業や経済など、函館はどのような特性を持っているのか、それを肌で感じてもらうことを一番の狙いとして進めていきたいと考えています。

実は今年、私が二十年前ほど前に受け持った学生が、函館市議会議員に当選したのです。そういう意味で、「街を良くしたい」という考えを持った学生を育てることは、街の発展に寄与することになり、大切だと考えています。また、この「商学実習Ⅱ」を担当して



る先生方は、それぞれに得意とする分野を持っています。そこで今回、私が担当するクラスにつきましては、互いに重なり合いがある専門分野を持つ寺田隆至先生とコラボレーションし、二人で協力し合いながら進めていくことにしました。学生たちからの投げかけに関しても、互いの得意分野を活かしながらのコメントができることでしょうか。さらに「商学実習Ⅱ」では、教員が強引に引張っていくような形とならぬよう、教員と学生がコミュニケーションをとりながら、セッションするかのように進めていきたいです。それが結果として学生たちの自ら考えてゆく力となれば、その後にもつながっていくことでしょうか。商学の楽しさを感じながら、大いに学んでほしいですね。

## インターンシップ体験

さまざまな社会貢献の中で 何ができるかを考えたい。

佐藤 健太くん

ロワジールホテルさんで二週間のインターンシップを体験させていただきました。はじめにレストランの裏方の仕事から始まり、さらにはベッドメイク、宴会の準備と後片付け、ベルボーイと、二週間という短い時間の中でたくさんの経験をさせていただきました。

レストランでは、お客様が使った食器などの後片付けや接客、店内の掃除などをやらせていただき、ベルボーイとしては、お客様の荷物をお部屋までお持ちし、ご案内をしました。

特に、このレストランとベルボーイは、ロワジールホテルを利用するお客様に対応する仕事。いわば「ロワジールホテルの顔になる」ということで非常に緊張しましたが、自分にとって本当に良い経験となりました。それ



は目上の人に対しての対応の仕方や、大切なマナーなどを学べたことです。今回の職業体験から気付けたことは、お客様を心から喜ばせるために働くということ。仕事の分野によってお客様はさまざまであり、喜ばせる方法も異なりますが、その中でも「今回のインターンシップで経験したことを生かせる仕事は何なのか？」を考えて、就職活動しております。



# 充実した就職支援・指導により、学生たちの就職を応援



就職部長兼キャリア開発センター長 教授 永盛 恒男

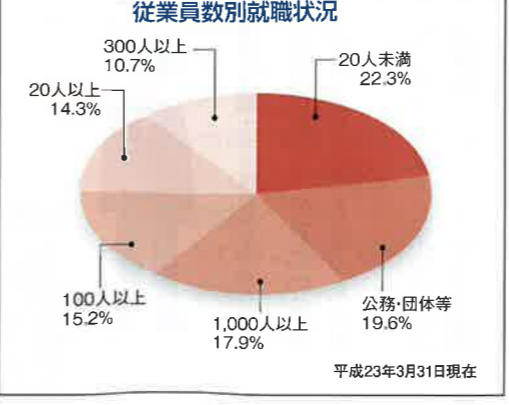
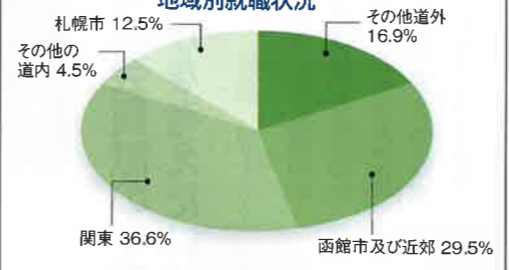
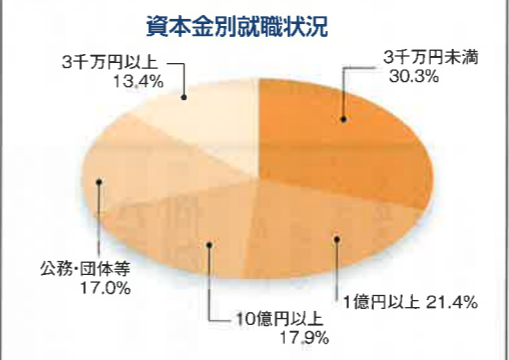
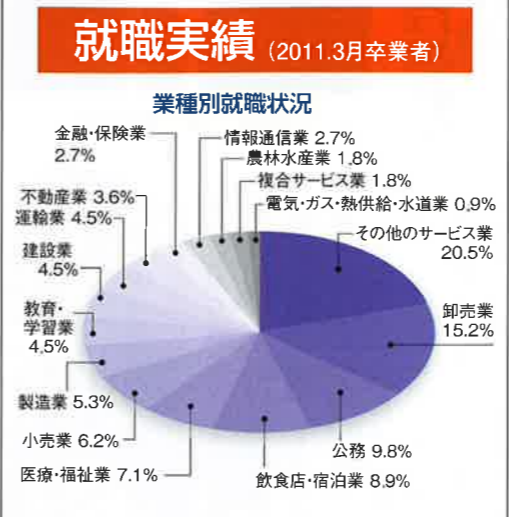
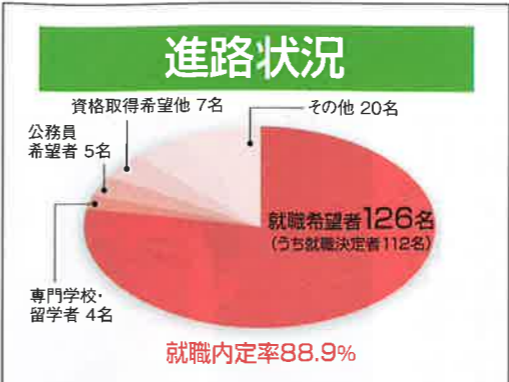
平成二十二年度は企業の厳選化傾向、いわゆる企業が学生を厳選するという状況が続いていました。「良い人材がいれば採用を考える」という状況の中に

あつて、本学の平成二十二年度の就職実績は、前年度を上回る八十八・九〇という高い数字を達成することができました。しかし、企業の厳選化傾向は今後も続くであろうと予想されます。そのため大学側は、その傾向に対応できる学生を育てていくことが求められるでしょう。そこで本学では、就職に向けたさまざまな事業を展開しています。まず二つ目は、学生への実践教育です。十二月に企業の第一線で採用活動を行っている担当者に

本学へ来ていただき、採用のポイントや受け答えの仕方、面接指導を含めて就職活動に役立つ具体的な実践教育を、丸一日かけて行っています。二つ目は就職委員が学生に向けて行う報告会です。本学では就職委員会を中心に、年間約百社の企業訪問を行っています。その中で収集した情報を資料にまとめ、学生が今後の就職活動を展開しやすいよう、訪問企業の報告会を行っています。



の企業の人事担当者に来ていただき、学生が直接担当者に話ができる有意義な就職指導の場も設けています。ほかにも模擬面接研修会、就職懇談会等、具体的なさまざまな就職指導も行っています。三年次の前半には、専攻塾、ゼミの担当教員の就職指導とアドバイザーにより、学生一人一人に対してきめ細かい就職支援を行っているほか、インターシップでは、今後の一つの方向性として、単位認定化も視野に入れています。また、キャリア開発センターでは、就職に関する資料の収集、開示、個人別就職相談を行っており、学生のキャリア・デザインを早期から描くことができるよう適切な指導・助言を行っています。社会情勢に対応しながら、学生のよりよい自己実現を支援、二助となるよう、今後もスタッフ一同、各種事業に取り組みしていきたいと思っています。



## 今春巣立ったがんばる社会人一年生

今春から新社会人として新たな一歩を踏み出した先輩たち。希望する舞台に立ち、それぞれのフィールドで活躍しています。



私が本格的に就職活動を開始したのは、大学4年の夏休みです。関東地区での就職を希望していた私でしたが、この時点でかなりの遅れをとっていました。大手企業は3~4月の時点で募集を締め切り、採用試験の真っ只中にあるためでした。自分の中で「何とかする」「皆もまだ決まっていな」という甘い考えがありました。



明電プラントシステムズ(株)勤務 松田 隆志くん (函館大学付属柏稜高等学校出身)

しかし、現実とはそう甘くはなく、月日は刻一刻と過ぎ、焦りが生じていました。そんな中、舞い込んだ東京勤務の求人。大学の教職員の後押しもあり、何とか内定を勝ち取りました。運がよかったです。この求人がなかったら、正直どうなっていたかは分かりません。就職活動に早過ぎるということはありません。考える暇があったら行動するべきだ、と今ではそう思っています。

学生と社会人の違いとは何か。一番大きいのは社会的な立場と責任です。学校は決まった時間・日数を淡々と過ごすだけで単位が出ます。しかし、会社は違います。常に向上心と犠牲心を持ち合わせ、会社のために自分の役割を考え、全力を尽くす。給与をいただいている以上、責任も重くなる。会社側も貢献していない人材は必要としていません。情けをかけて何年も面倒を見るわけがありません。だからこそ、自分の役割、立場、責任に焦点を当て、日々精進する必要があると私は考えています。

### 向上心と犠牲心を持って、全力を尽くす

私は営業職として入社しました。入社後は研修期間が4ヶ月設けられており、マナー研修に始まり、商品に関する勉強、先輩営業との同行、一人での営業活動をしています。現場では、初めて会うお客様に顔と名前を覚えていただくことの難しさの反面、面白さも感じています。その中で、私が社会人1年目として、一番実感していることが「挨拶の大切さ」です。挨拶をすることは、人として当たり前のことです。しかし、当たり前のことを出来ない方は意外に多く、簡単に出来る事が出来ずに損をすることは、とても残念なことだと思います。



リコージャパン(株)勤務 石井 沙織さん (新津南高等学校出身)

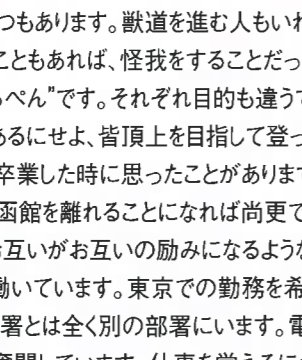
私は在学中に所属していた少林寺拳法部で、挨拶の大切さや礼儀を学べたことが、非常に大きな糧になっています。社会人になってからは、「挨拶をしない」と注意してもらえませんが、与えられた業務はしっかりとこなし、そこにプラスアルファの仕事をするための基礎として、学生時代に挨拶を始め、「当たり前のことを当たり前にできる」という習慣を身に付けることが、とても大切だと感じています。

まずは挨拶から。当たり前前のごとを身に付けまじょう

富士山の頂上へのルートはいくつもあります。獣道を進む人もいれば、比較的楽な道を進む人もいます。登っていく中で、休憩をすることもあれば、怪我をすることだってあります。しかしながら、進む道は違って、目指すところは皆「てっぺん」です。それぞれ目的も違うでしょう。いい景色を眺めるため、遠足でしょうがなく等、様々な理由はあるにせよ、皆頂上を目指して登っていきます。

2011年3月16日、函館大学を卒業した時に思ったことがあります。社会に出れば、なかなか友人に会うことは難しくなります。それは函館を離れることになれば尚更です。でも、ここで別々の道に進んでも、共に高みを目指せるような、お互いがお互いの励みになるような、そんな存在でありたいと。

私は今、日通商事株式会社で働いています。東京での勤務を希望していた私は現在、札幌にいます。更には、希望していた部署とは全く別の部署にいます。電話対応、発注書や見積書の作成、外回り等々、慣れない業務に奮闘しています。仕事を覚えるにつれて残業も多くなり、家に帰る頃には疲れ切っています。だからといって辞めたいとか、この会社を選んだことに後悔はありません。今こうしてやっていることは、必ず自分を成長させてくれる。そう信じて疑いません。「石の上にも3年」という言葉があるように、とりあえずは3年間、思い切り今の仕事に打ち込もうと思っています。



日通商事(株)勤務 山下 健くん (松風塾高等学校出身)

私には昔から社長になるという夢があります。自分で何かの会社をつかって社長になる。でも、今の私には経験もお金も足りません。だからこそ、良いことも悪いことも、好きなことも嫌いなことも、今は全て成長の糧として受け入れたいと思います。3年後、自分がどうしたいと思っているのか、今は分かりません。ここでの仕事を続けたいと思っているかもしれないし、まだ社長になりたいと思っているかもしれない。その時のことはその時に考えます。今はまず、今を精一杯生きたいと思います。置かれた場所で花を咲かせます。

今を精一杯に、成長していきたい

# 函館大学へのアプローチ

図解

# 入試制度

## アプローチはいろいろ 多様な入試制度を用意

函館大学では、学びたいという意欲を持った若者に、広く入学の機会を与えるために多彩な入試制度を用意しています。高校生の受験においては、基本的にAO入試、試験入試（センター試験利用入試を含む）、推薦入試の三つがあります。それぞれの特長を見てみましょう。また、編入学試験、社会人入試もあります。

**AO入試**  
 面談を重ねながら、本学の教育内容と本人の希望をすりあわせ、十分に納得したうえで入学してもらうことを目的とした制度です。日程を3期に分け、受験のチャンスを広げています。



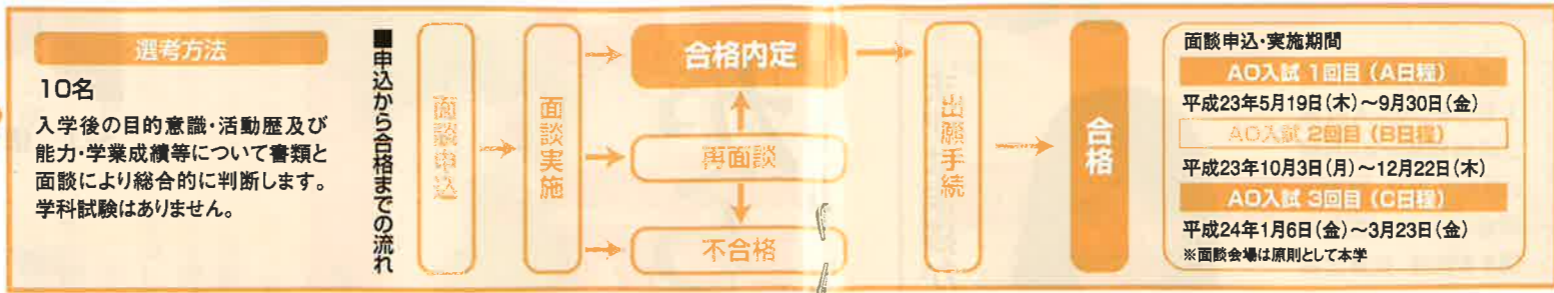
**試験入試**  
 学科試験は、6科目から2科目を選択します。簿記も選択できるので、商業科の生徒も受験しやすくなっています。また、得点によっては特別奨学生としての特典を付与します。



**センター試験利用入試**  
 大学入試センター試験成績および調査書を総合して合否を判定します。



**推薦入試**  
 指定校推薦、一般推薦の他に、商業科などの専門学科や総合学科の推薦枠も設けています。調査書および面接の結果を総合して合否を判定します。（学科試験免除）



**選考方法**  
 45名  
 ・学科試験(2科目選択)  
 国語(国語総合(古文・漢文除く)・現代文)  
 英語(英語I・II、リーディング、ライティング)  
 日本史B  
 世界史B  
 政治・経済  
 簿記  
 ・調査書

**試験入試 1回目 (A日程)**  
 出願期間 平成23年10月3日(月)～10月19日(水)  
 試験日 平成23年10月27日(木)  
 合格発表日 平成23年11月4日(金)  
 入学手続締切日 平成23年11月18日(金)

**試験入試 2回目 (B日程)**  
 出願期間 平成24年1月6日(金)～1月23日(月)  
 試験日 平成24年2月1日(水)  
 合格発表日 平成24年2月10日(金)  
 入学手続締切日 平成24年2月24日(金)

**試験入試 3回目 (C日程)**  
 出願期間 平成24年2月17日(金)～3月2日(金)  
 試験日 平成24年3月7日(水)  
 合格発表日 平成24年3月12日(月)  
 入学手続締切日 平成24年3月26日(月)

**特別奨学生選考(試験入試・センター試験利用入試)**  
 特別奨学生の希望者は、特奨生申請書を提出。  
 ●試験入試・学科試験成績と面接(学科試験終了後)により判定  
 ●センター試験利用入試  
 大学入試センター試験成績(平成21～24年度のいずれか単年度分)により判定

**特典区分** ●募集人員…両入試で25名

**特別奨学生1種**  
 入学金全額及び授業料全額給費(4年間の給費額総計306万円)  
 (初年度10万円+74万円=84万円)

**特別奨学生2種**  
 入学金全額及び授業料半額給費(4年間の給費額総計158万円)  
 (初年度10万円+37万円=47万円)

**特別奨学生3種**  
 入学金全額給費 10万円(入学時)  
 ※施設設備費18万円、在籍基本料6万円、委託徴収金6.2万円はご本人負担です。

**選考方法**  
 20名(平成21～24年度大学入試センター試験成績請求票が必要です)  
 ・平成21～24年度大学入試センター試験成績のいずれか単年度分(2教科2科目型か4教科4科目型いずれかを出願時に選択)  
 ・調査書  
 (注1)外国語は100点満点に圧縮  
 (注2)大学入試センター試験の過年度成績は、過去3年分(平成21～23年度)利用可能  
 (注3)3教科・3科目以上、5教科・5科目以上は高得点の教科で合否判定  
 (注4)外国語(英語)のリスニングの成績は利用しません。

**センター試験利用入試 1回目 (A日程)**  
 出願期間 平成24年1月6日(金)～1月27日(金)  
 試験日 本学の個別試験は実施しません。  
 合格発表日 平成24年2月10日(金)  
 入学手続締切日 平成24年2月24日(金)

**センター試験利用入試 2回目 (B日程)**  
 出願期間 平成24年2月17日(金)～3月12日(月)  
 試験日 本学の個別試験は実施しません。  
 合格発表日 平成24年3月15日(木)  
 入学手続締切日 平成24年3月26日(月)

**試験科目**

| 教科      | 科目  | 成績利用方法の選択                    |
|---------|---|------------------------------|
| 国語      | 「国語(近代以降の文章)」   | 出願時に、2教科2科目型、4教科4科目型のいずれかを選択 |
| 地理歴史・公民 | 「世界史A」、「世界史B」、「日本史A」、「日本史B」、「地理A」、「地理B」<br>「現代社会」、「倫理」、「政治・経済」、「倫理・政治・経済」 |                              |
| 数学      | 「数学I」、「数学II・数学A」、「数学II」、「数学II・数学B」、「工業数理基礎」、「簿記・会計」、「情報関係基礎」              |                              |
| 理科      | 「理科総合A」、「理科総合B」、「物理I」、「化学I」、「生物I」、「地学I」                                   |                              |
| 外国語     | 「英語」、「ドイツ語」、「フランス語」、「中国語」、「韓国語」   |                              |

**指定校推薦入試 45名**

| 選考方法                                     | 条件         | 特典   |
|--|------------|--|
| ・本学が指定する高等学校等の学校長推薦書及び調査書<br>・面接(学科試験免除) | ・現役または1浪まで | 〈特典1種〉<br>・入学検定料3万5千円免除<br>・授業料のうち年額25万円給費(4年間)<br>※ただし、(a)・(b)のいずれかを満たすもの<br>(a) 調査書全体評定平均値4.0以上<br>(b) 調査書全体評定平均値3.0以上で、かつ在学中に課外活動で全国大会に出場、あるいは本学課外クラブ顧問が推薦する者 |

**一般推薦入試 15名**

| 選考方法                              | 条件  |
|-----------------------------------|---|
| ・高等学校等の学校長推薦書及び調査書<br>・面接(学科試験免除) | ・調査書全体評定平均値3.0以上(課外活動等業績評価制度の適用者は2.7以上)<br>・現役または1浪まで |

**専門学科・総合学科推薦入試 10名**

| 選考方法                              | 条件   | 特典  |
|-----------------------------------|--|---|
| ・高等学校等の学校長推薦書及び調査書<br>・面接(学科試験免除) | ・調査書全体評定平均値3.0以上(課外活動等業績評価制度適用者は2.7以上)<br>・現役または1浪まで | ・授業料のうち年額25万円給費(4年間)<br>(但し、調査書全体評定平均値4.0以上で、かつ専門学科出身者は専門教科の評定平均値4.0以上) |

**推薦入試 1回目 (A日程)**  
 出願期間 平成23年11月1日(火)～11月17日(木)  
 試験日 平成23年11月25日(金)  
 合格発表日 平成23年12月2日(金)  
 入学手続締切日 平成23年12月22日(木)

**推薦入試 2回目 (B日程)**  
 出願期間 平成24年2月17日(金)～3月2日(金)  
 試験日 平成24年3月7日(水)  
 合格発表日 平成24年3月12日(月)  
 入学手続締切日 平成24年3月26日(月)

## 充実したカリキュラムと教職員体制でサポート

本学の一番の特徴は、少人数教育の中で、学生一人一人に親身な指導を行っていることです。さらに平成22年度からはピア・サポートによる学生相互の支援に取り組み、ピア・サポートセンターを開設するなど、一段と厚みが増しました。昨年度からは新カリキュラムとなる商学実習をスタートさせました。これは自ら行動し、主体的に調査・研究する「アクティブラーニング」のカリキュラムの一環です。



入試部長・教授 田中 浩司

また、今年度もオープンキャンパスを夏・秋の2回、さらに新高校2・3年生を対象としたミニオープンキャンパスを3月に実施します。オープンキャンパスでは、ほとんどの教職員、さらには在校生が対応に当たり、わかりやすく内容の濃いものとなっています。一方、ミニオープンキャンパスは、オープンキャンパスを少しコンパクトにした形で実施します。

さらに、今年度から新しい取り組みとして入試相談会を実施します。こちらは年4回、日程は設定してありますが、事前申込は不要です。気軽に大学を知ってもらえるよう、時間内であればフリーで担当者が個別相談に応じます。

本学は教員と職員が一体となって学生のみなさんをサポートする体制を整えています。教職員体制とともに、充実したカリキュラムで商学を大いに学んでいただきたいと思っています。

## 社会人入試 5名

**選考方法**  
 ・志望理由書  
 ・調査書(または出願資格を証明するもの)  
 ・面接

**日程**  
 出願期間 平成24年1月6日(金)～1月23日(月)  
 試験日 平成24年2月1日(水)  
 合格発表日 平成24年2月10日(金)  
 入学手続締切日 平成24年2月24日(金)

## 編入学試験 若干名

**選考方法**  
 ・小論文  
 ・面接

**条件**  
 ●他の4年制大学に1年以上在学した者で  
 ・3年次編入の場合60単位以上  
 ・2年次編入の場合30単位以上  
 ●短期大学、高等専門学校、専修学校専門課程卒業生は3年次編入

**編入学試験 1回目 (A日程)**  
 出願期間 平成23年10月3日(月)～10月19日(水)  
 試験日 平成23年10月27日(木)  
 合格発表日 平成23年11月4日(金)  
 入学手続締切日 平成23年11月18日(金)

**編入学試験 2回目 (B日程)**  
 出願期間 平成24年1月6日(金)～1月23日(月)  
 試験日 平成24年2月1日(水)  
 合格発表日 平成24年2月10日(金)  
 入学手続締切日 平成24年2月24日(金)

## 北海道函館工業高等学校

私の母校である函館工業高校は、今年で創立100周年を迎える歴史と伝統のある学校です。地元のみならずからは「函工」の名で呼ばれています。函工の校訓は「自主創造」です。それは自分を中心となって考え、実際にイメージし、物を創る(造る)というものです。学科はそれぞれに特色のある



池上 穰司くん(3年)

6つの学科があり、各専門分野で他校では学べない高いスキルを身に付け、卒業時までには、平均6つの資格を取得できます。また進学率も高く、就職率も100%というのが魅力です。その他にも、3年間クラスが変わらないなど、他校にはない、たくさんの魅力があります。

### 未来のスペシャリストを育てる



校訓は「自主創造」。それぞれに特色ある6つの学科(電子機械科・建築科・工業化学科・環境土木科・電気科・情報技術科)があり、専門教科を中心に学習に励んでいる。在学中に多くの資格を取得することができ、就職活動を有利に展開できるほか、進学率も高い。また、運動部は大半の部が全道・全国大会へ出場を果たすなど、部活動もとても盛んな学校だ。

北海道函館工業高等学校 創立:明治44年  
北海道函館市川原町5番13号  
TEL.(0138)51-2271 FAX.(0138)51-2273

クラブ活動では運動系、文化系ともに盛んで、どちらも北海道大会で上位の成績を残し、全国大会に出場する部もあるなど、部活動にも力を入れている学校です。  
このように、勉強、部活動、学校行事も充実していて、有意義な高校生活を満喫できる学校です。

## 松風塾高等学校



近藤 みずほさん(3年)

私の母校である松風塾高校は「建学の精神」として「国柱地塩」「自策自励」の二つが掲げられています。これは祖国日本を支える人材になること。そのため、1年次に東北修学旅行、2年次に韓国修学旅行、3年次に皇居勤労奉仕があります。  
韓国修学旅行では、一年生の時から練習を重ねたマンドリンという楽器を持ち、韓国の高校生と音楽を通して交流します。また、ホームステイも経験し、異文化交流も体験しました。三年生の皇居勤労奉仕では、天皇皇后陛下から直接御会釈を賜りました。外国から見ると、そして天皇皇后陛下にお会いして、日本がどれだけ素晴らしい国であるかを、自分の目で、目で見て体験しました。

学校の制度は全寮制で同期、先輩、後輩と三年間、一緒に暮らします。生徒は全国各地から集まるため、北海道から九州出身者までさまざまです。苦しくて辛いことを一緒に乗り越えてきた同期は一生の宝物です。また、一人一人に熱く指導してくださった先生方にも本当に感謝しています。他の学校では経験することのできない体験、また、強い精神力を鍛えてくれる素晴らしい学校です。

### 生徒一人一人に目が行き届く少人数教育



日本の柱となる、清潔な生き方で周囲の人々の心を清めていく地塩となる「国柱地塩」、自らムチを打ち、自ら努め励む「自策自励」が建学の精神。全寮生活で人との関わりを学び、勤労体験学習により働くことの喜びを知る、さらに少人数教育により生徒一人一人に目が行き届き、学力に応じた細やかな指導を行うことで、楽しく学習してもらうことを信条としている。

松風塾高等学校 創立:昭和30年  
青森県東津軽郡平内町大字外童子字滝ノ沢37番地  
TEL.(017)756-2817 FAX.(017)756-2738

# 北から

## 出身校紹介

# 南から

## 岩手高等学校

私の母校である岩手高校は、大正15年に創立した伝統ある県内唯一の男子高校です。岩手高校は岩手中学校との中高一貫教育もあり、中高6年間を通して学ぶEXコースや高校からの入学者を対象とした総合進学コースなど、さまざまなコースがあります。

また、「石桜精神」のもと部活動も盛んに行われており、山岳部・囲碁将棋部・自然科学部が全国大会で優勝し、自然科学部は世界大会にも出場しました。ほかに硬式軟式テニス部などが全国大会の常連で



熊谷 和樹くん(3年)

あり、運動部文化部共に盛んに活動しています。私も在学中は野球部に所属し、毎日汗を流していました。  
この石桜精神とは、岩手高校の建学の精神で盛岡の名勝「石割桜」にちなんだ、どんな状況にも負けず花を咲かす不屈、質実剛健の気風を表

す言葉で、私の大好きな言葉です。  
私の岩手高校での三年間は、最高の仲間や友達一人一人と向き合ってくれる恩師との出会いの日々でした。この出会いが、とても大切なもので、私の心の支えです。岩手高校で学べたことは私の誇りであり、これからも石桜精神を持ち続けます。

### 社会に出て大きな花を咲かせる人材育成



盛岡の名勝「石割桜」にちなんだ不屈、質実剛健の気風を表す「石桜精神」の涵養が建学の精神。中高6年間を通して学ぶEXコース、高校からの入学者を対象とする特別理系進学コース・特別文系進学コース・フレキシブル(総合)進学コースがあり、生徒一人一人の進学実現を重視した教育を行う男子校。また、文武両道の精神のもと、部活動も盛んだ。

岩手高等学校 創立:大正15年  
岩手県盛岡市長田町7番60号  
TEL.(019)624-4445 FAX.(019)651-3454

## 沖縄県立那覇西高等学校



内間 愛実さん(3年)

沖縄県立那覇西高校は、普通科、国際人文科、体育科の3つの学科が設置されており、それぞれの学科が特色あるカリキュラムによって構成されています。那覇西高校には、全学科共通でのセロ校時授業というものがあり、7時40分から授業が始まります。当時はとてもきつかった記憶がありますが、今思うと、すごく充実した日々だったと思います。  
部活動は文系、体育系ともに盛んで、多くの好成績を残しており、県高校総体の14回の男女総合優勝の実績があります。私は出場することはなかったのですが、全校一丸となって応援をしていて、総体の時期は学校全体が盛り上がりしていました。

ハイスクールとの交流体験入学などの国際交流も盛んに行っています。私たちが基地内のハイスクールへ体験入学に行った際は、国内にいながら海外の高校の授業様式や校内の雰囲気と直接触れることができ、とても貴重な体験ができました。  
那覇西高校は、厳しくも優しい先生方がたくさんいます。私は、そんな先生方や素晴らしい仲間と一緒にとっても貴重な高校生活を過ごすことができました。

### 体験活動なども充実し、特色あるカリキュラム



校訓「じりつ」の精神を育て、規律ある文武両道の人材育成を目指している。普通科、国際人文科、体育科の3科で構成。普通科は自らの高い志に立ち向かって自己実現を目指す。国際人文科は世界に通じる真のリベラリストを目指す。体育科は心身を鍛え、スポーツ界のリーダーを目指すなど、各学科とも特色を生かした授業を行っている。

沖縄県立那覇西高等学校 創立:昭和61年  
沖縄県那覇市金城3丁目5番地1  
TEL.(098)858-8274/8275 FAX.(098)858-2938





# アメリカ(ハワイ)、オーストラリア(ニューカッスル)、中国(天津)からの留学生が函大で学んでいます。

アメリカ



## ハワイ・パシフィック大学から、二名の留学生。

ボシアン・エミコさん、レラー・エリスさん

自分の夢に向かって、留学生生活を謳歌。

エミコさんとエリスさんは、留学生として昨年夏にハワイ・パシフィック大学から函大へ来ました。約一年間の留学期間の中で



函館の自然も好きと話すボシアン・エミコさん(左)とレラー・エリスさん(右)。

日本語を学んでいます。日本語上達が目的と話すエミコさんは、「函館は雪が降ると聞いて、来たかった」と話します。そしてエリスさんは、「日本語はとてもキレイな外国語。歴史や文化にも興味があり、もつと習いたいと思って留学を決めました」と、留学の目的を話します。

そんなエリスさんの夢は、五カ国語を話せるようになることなのだそう。「英語の授業を見学するなど、向上心旺盛なエミコさん。エリスさんは漢字や文法の勉強を個人的に行うほか、各所で英語教師を務め、コミュニケーションも積極的にとっているとか。二人とも、函大での学生生活を謳歌しているようです。」



語、日本語のほか、中国語、韓国語、タイ語も今後勉強したいです」と、目を輝かせます。一方、エミコさんは「本当はシンガーになりたいのですが、それは難しいので」と笑いながら、「将来は通訳の仕事がしたい」と夢を語ります。

函大では日本語の授業を受けるだけでなく、聞き取りのレベルアップも図るため、経済学などの授業を見学するなど、向上心旺盛なエミコさん。エリスさんは漢字や文法の勉強を個人的に行うほか、各所で英語教師を務め、コミュニケーションも積極的にとっているとか。二人とも、函大での学生生活を謳歌しているようです。」



豊かな国際経験を積んでもらいたいと、海外留学制度や短期語学研修制度など、ニーズに合わせたさまざまなプログラムを展開する函館大学。留学生の受け入れも盛んで、昨年度からアメリカから二名、オーストラリアから一名、そして今年度からは中国から三名の留学生が函大で学んでいます。

オーストラリア



## 日本大好き青年、オーストラリアからの留学生。

サミュエル・フランシス・ウォルコムさん

将来は日本の企業に就職し、日本で暮らしたい。

子供の頃から日本に興味があったというサミュエルさんは、昨年九月にオーストラリアのニューカッスル大学から留学生として函大に来ました。「将来は日本に住み、日本の企業に就職したい」と、早くも今後の人生設計を立てています。が、そのためには、さらなる日本語の上達が必要と感じているようです。「徐々に



サミュエルさんのさわやかな笑顔が、女子学生から人気とか。

に上達しているとは思いますが、まだまだ勉強が必要だと思えます」と、向上心を持って勉学に励んでいます。そんなサミュエルさんに函館の印象を聞いてみると、「あまり大きなまちではないけれど、きれいな場所も多くて大好きです」と、すっかりお気に入り入りの様子。函館や近郊のまちに留まらず、札幌や青森まで訪れたことがあるという彼は、「白川郷にも行ってみたい」と、目を輝かせます。

「みんながやさしく接してくれる」と、函大生の印象を語るサミュエルさんは、大切な友達もできたそうです。大学卒業後は日本の旅行会社への就職を希望しており、今後も日本語に磨きをかけていくことでしょう。

中国



## 中国・南開大学浜海学院からの三人の留学生は、日本の大学院への進学を目指します。

杜 進超(ト・シンチョウ)さん  
李 伊朋(リ・イホウ)さん  
王 侃希(オウ・カンキ)さん



日本で大学院へ進学、就職するため、二年間の留学期間を有意義なものにしたいと話す杜 進超(ト・シンチョウ)さん(左)、李 伊朋(リ・イホウ)さん(中央)、王 侃希(オウ・カンキ)さん(右)。



昨年度に引き続き、今年度は三人の学生が中国・南開大学浜海学院から函大に留学してきました。留学期間はみなさん二年間、函大で単位を取得して卒業を目指しています。「日本語が好きで、もつと話せるようになりたいから」という気持ちはみなさん同じですが、それぞれの夢に向かって函大での二年間を過ごしていきます。

杜さんと李さんは函大で会計学を専攻しています。「函大の会計学は、日本の大学でもレベルが高いから」と、その理由を話してくれた杜さん。王さんは将来、貿易の仕事に就きたいことから、マーケティングを専攻している



### 函大での二年間の学生生活と将来

杜 進超(ト・シンチョウ)さん

「まずは日本語がもっと上手く話せるようになり、大学院に入る準備を進めたい。遊びも勉強も一生懸命に、将来は通訳の仕事がしたいですね」

李 伊朋(リ・イホウ)さん

「一言で言えばよく遊び、よく学ぶ。やはり楽しい生活を送りたいです。いろいろな街へ行って日本の文化も勉強し、通訳や翻訳の仕事がしたいですね」

王 侃希(オウ・カンキ)さん

「日本人の大学生と同じように、アルバイトしたり、勉強したりして、その後は大学院に入りたいです。将来は日本で貿易の仕事に関わりたいですね」



の大学院に進学し、日本で働きたいと話します。将来の夢に向かい、自分にとって大切なこの二年間、一生懸命勉学に励んでいきます。

クラブ活動の盛んな函大では、  
たくさんのクラブが活躍しています。  
函大を元気にしてくれる、元気なクラブの話題をお届けします。

硬式野球部

全国制覇を目標に、  
チームづくりをすすめる硬式野球部

全道屈指の強豪校として、全国大会でも活躍している硬式野球部。昨年春には、北海道六大学春季リーグで優勝を果たし、全日本大学野球選手権大会に出場しました。そして同大会では見事に初戦を突破し、函館大学ならびに函館のまちに元気を与えてくれました。

同大会の二回戦ともに先発した佐藤将太郎くんは、今年



全日本大学野球選手権大会でも好投した佐藤将太郎くん。

四年生(当時三年生)。二回戦では強豪の東洋大を相手に大いに健闘してくれました。「二回戦では二回戦からの連投の疲れもあり、後半にちよつと力尽きて打たれてしまい、悔しい思いが残りました」と、当時を振り返ります。今年はその悔しさを胸に、昨年以上の活躍を期待したいところです。

そんな佐藤くんは、神奈川県の高校から函館大学に進学し、エースとしてチームを支えてきました。「自分はピッチャーですから、野手のみんなと一緒に練習する機会は少ないのですが、昨年の秋からはキャプテンとして、一緒の時ではできるだけ



全国制覇を目標に、練習に打ち込む部員たち。

け声を出したり、野手のみんなにも自分の思いを伝えられるようにしてきました。

卒業後は、さらに上の舞台で野球を続けていきたいと、目標を語る佐藤くん。後輩への指導にも力を入れ、みんなが一体となったチームづくりにも力を注ぎます。



ボウリング部

全日本のチーム戦で  
上位成績を続けるボウリング部

ボウリング部は全国大会で常に上位争いを行い、輝かしい成績を収めています。昨年の東日本学生ボウリング選手権大会では、Aチーム優勝、Bチーム準優勝のワンツーフィニッシュを果たしました。この時、Bチームの一員として出場した太田拓実くん(当時一年生)は、「個人的には良くなかったが、先輩にカバールしてもらいました」と、ちよつと悔しい思いをしたそうです。

そして昨年冬に行われた全日本大学ボウリング選手権大会で、函大Aチームは見事、準優勝

に輝きました。団体戦は五人の合計得点で争われるため、まさにチーム力の勝負。個々の力はもちろん、団結力が函大ボウリング部の大きな力になっているようです。

部員たちは週一回の部活動のほか、個人練習でも腕を磨いています。太田くんも部活動以外に週二回は練習を行っているそうで、一日十ゲームは投げているそうです。二人で行ったり、先輩と一緒にしたり、普段の練習では先輩を見たり教えてもらったりして腕を磨いています。



全日本大学ボウリング選手権大会ではAチームが準優勝に輝きました。

今年の四年生はレベルが高い中、Aチーム入りを目指す太田くん。各部員も夏の東日本学生ボウリング選手権大会、そして全日本大学ボウリング選手権大会優勝を目標に、一丸となって練習に励んでいます。



Aチーム入りを目指し練習に励む太田拓実くん。



ハンドボール部

インカレベスト8を目指し、  
快進撃を続けるハンドボール部

ハンドボール部は、インカレでの上位を目標に日々、部員一同厳しい練習に励んでいます。今年も北海道学生ハンドボールリーグ戦の春季リーグで優勝し、北海道学生リーグ二百四十四連勝を達成しました。道内ではまさに敵なしです。「先輩方がこれまで築いてきた伝統があるので、下の世代へ引き継いでいくためにも負けられません」と、主将の山崎仁志くん(四年生)は、



北海道学生リーグ244連勝を達成したハンドボール部。(スポーツイベント提供)

強い気持ちでチームをまとめます。

そんなハンドボール部の今年の最大目標は、インカレでの同部初



攻守に渡り、チームをまとめる主将の山崎仁志くん。

のベスト8進出です。「今年は昨年比平均身長も低いため、スピードを重視し、走りやつなぎを大切にしたいメニューを増やしています」と、キャプテンマークの重みを感じながらも、仲間とともに新しいチームづくりを目指す山崎くん。伝統を背負いながら走り続ける同部の、インカレでの活躍に期待がかかります。

軟式庭球部

男女揃つての団体戦の優勝を  
目指す軟式庭球部



春季大会の個人戦で優勝した高橋遥奈さんと、団体戦2位に貢献した男子キャプテンの伊藤奨平くん。

楽しめることは楽しく、しっかりと締めるところは締める。メリハリのある練習スタイルで、男女ともに同じコート、同じメニューで練習に励む軟式庭球部。

四年生の高橋遥奈さんは、楽しくテニスがたくて三年生の時に他大学から編入してきました。「小学生からテニスをやってきているので、出来ることは出来るまで、出来ないことを出来るように、レベルを上げていきたい」と話します。方、男子のキャプテンを務める三年生の伊藤奨平く

伊藤くんも、「春季大会の団体戦は惜しくも二位に終わったので、夏と秋は雪辱を果たしたいですね」と、意欲満々です。男女ともに優勝を期待しそうです。



軟式庭球部では、男女同じコートで同じメニューをこなしています。

## オープンキャンパスは、自分の肌で 大学を知る絶好の機会

大学の中を見て回ったり、先生や在校生からいろいろな話を聞くことで、自分の学生像がイメージできる絶



オープンキャンパスについて話してくれた入試部長の田中浩司教授。

好の機会となるのがオープンキャンパスです。函館大学では、平成二十三年度のオープン

キャンパスを七月と九月、さらにミニオープンキャンパスを三月に実施します。「オープンキャンパスにはほとんどの教職員が参加し、在校生と一緒に学内ツアーを組んだり、手厚



い内容になっています」と、田中教授。

一方、高校二年生を対象としたミニオープンキャンパスは、教職員がほぼマンツーマンの形で付いてくれることから、コンパクトながら充実した時間を過ごせる内容となっています。

### オープンキャンパス

第1回 7/31日 12:45~15:45 ※受付締切日は7月27日(水)

第2回 9/25日 12:45~15:45 ※受付締切日は9月21日(水)

- 内容
- 1.大学の概要、入試要項説明
  - 2.キャンパスツアー
  - 3.ミニ講義
  - 4.個別相談
  - 5.学生宿舎見学
  - 6.資料・記念品配布

### ミニオープンキャンパス

2012年3/20(火) 13:15~15:45  
※受付締切日は3月15日(木)

- 内容
- 1.大学の概要、入試要項説明
  - 2.キャンパスツアー
  - 3.ミニ講義
  - 4.個別相談
  - 5.資料・記念品配布

| 入試相談会 |                           |
|-------|---------------------------|
| 第1回   | 2011年6月25日(土) 13:00~16:00 |
| 第2回   | 2011年8月27日(土) 13:00~16:00 |
| 第3回   | 2011年10月2日(日) 13:00~16:00 |
| 第4回   | 2011年11月5日(土) 13:00~16:00 |

また、今年度からは新たに入試相談会も実施しています。「担当者が個別相談にお応えします。日程は年四回を設定しましたが、気軽に来ていただけるよう、事前申込不要で対応します。入学前に雰囲気を知りたい、聞きたいことがあるというみなさん、気軽にご参加ください。

## 学 習生活面での支援活動を展開。 ピア・サポートによる学生協同支援



学生への研修会も行っています。

平成二十二年度の文部科学省の大学教育推進プログラムとして、函館大学ではピア・サポートによる学生協同支援をスタートさせました。この取り組みは、人間関係や学習困難に悩む学生が、有意義な学生生活を送れるよう、学生および教職員が支援していくことを目的にしています。

ピアはお互いという意味。学習支援や生活支援などの教育支援プロジェクト、支援を行う学生(ピア・サポーター)へのトレーニングにより、学生支援を実施するピア・サポートプロジェクト、そしてカウンセラーも配置



ピア・サポートの拠点となるピア・プレイス。学生同士のコミュニケーションの場ともなっています。学生が抱えるさまざまな悩みにも、親身になって対応しています。

## 新 たなご当地グルメを開発しよう。 目標はビーグルメンブリンへの出展



「みんな、やってみようぞと乗り気です」と話す、学生リーダーの伊藤祐介くん。

「函館の新しいグルメを開発しよう」。そのプロジェクトが今年春にスタートしました。その名も「はこだて新グルメ開発プロジェクト」。野又学園グループである函館大学と函館短期大学付設調理師専門学校が協力し、開発に取り組んでいます。

「学生が中心となり、教職員のみならずにも協力してもらいながら取り組んでいます。函館大学側がメニューの企画・アイデアを出し、調理師専門学校側に商品を作ってもらう形で進めています」と、学生リーダーである函館大学三年生の伊藤祐介くん。

アイデア出しに向け、食品関係のプロの方からレク

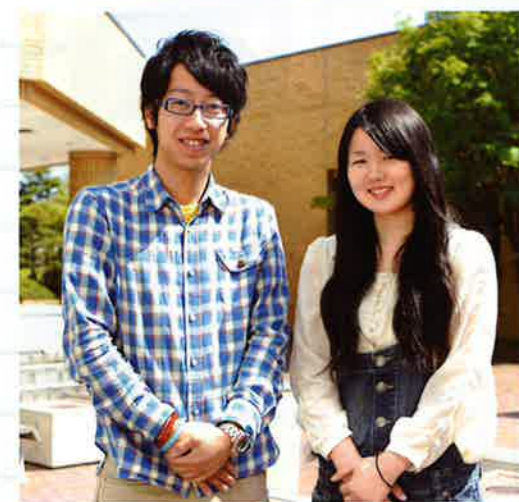


チャーを受けたり、函館の資源や全国のB級グルメの情報収集などを行い、着々と準備を進めています。「函館と言えばイカが有名ですが、ほかにもさまざまな資源があります。ちよと驚きのある資源を使って開発していきたい」と、意欲をみなぎらせています。

そして十月頃には公の場で度、候補メニューのお披露目をする予定という事です。「その後はご当地グルメとして広める活動を行いながら、最終的にはビーグルメンブリンに出展することが目標です」と、函館の経済発展につながる取り組みとして注目されています。

## さまざまなボランティア活動を 通じて、社会と触れ合おう

ボランティア活動を行う函館大学のロータリーアクト部。春には今年三月に発生した東日本震災の募金活動を行いました。「三月中旬から四月上旬にかけて、市内九カ所で行いました。多くの方に募金いただきました。合計百六十万円ほど集まり、日本赤十字社に送らせていただきました」と安島綾くん(四年生)。



新たなボランティアも行っていきたくと意欲的に話す安島綾くん(左)と近藤佑美さん(右)。

ロータリーアクト部は今年で創部四十二年を迎え、さまざまなボランティア活動を展開しています。「海浜清掃やゴミ拾い、昨年は24時間チャリ

「人の笑顔に触れられることがボランティア活動の魅力」と話す安島くんは、これまでの活動に加え、「介護施設へ行き、足の不自由な方などのリハビリのお手伝いもし



手作りの募金箱を持ち、東日本大震災の募金活動を行う部員たち。

ボランティアの場はコミュニケーションの場。人との交流を深めるロータリーアクト部は、まちを元気に、そして笑顔になつてもらえるよう、今日も活動を続けています。

平成二十三年年度の公開講座

今年度の新たな企画

『授業公開講座』でさらなる飛躍

地域への学術情報の発信と生涯学習支援を基本理念として、これまでさまざまな講座・講演を企画し、開催してまいりました。今年度は昨年度に引き続き前期二講座、後期三講座の「教養講座」と新たに『授業公開講座』を企画しております。

前期の春期教養講座は、メインタイトル「今一度、地球環境を考える」と題しまして、六月四日(土)、三浦汀介先生に「地球環境問題とゼロエミッション」、そして六月十二日(土)、溝田春夫先生に「地球環境とエネルギー問題」というテーマのもとに講演して頂きました。



公開講座実施委員会 委員長 教授 佐藤 義博

後期の秋期教養講座は、十月十五日(土)からスタートします。最初に、坂野学先生に「中国事情」、二十二日(土)、松喜美夫先生に「小学生ハンドボール教室」、二十九日(土)、田部井英夫

先生に「貿易は国を豊かにするか?」TPPを考える」と題しまして、それぞれ講演して頂くことになっております。また新しい企画として通常の授業を学生と一緒に受講する『授業公開講座』を始めました。科目は大橋美幸先生の「社会学」で、九月二十六日から毎週月曜日、十五回を予定しております。今年度は公開講座の対

象を一般市民、学生、そして小学生をも視野に入れました。皆様のご参加を心よりお待ちしております。昨年度は前期教養講座として、磯村元史先生に「あなたの年金は大丈夫?」、三浦稔先生に「支え合いのまちづくり」と題しまして講演して頂きました。後期は十月中旬に三回、秋期教養講座を開催しました。第一回は隅田孝先生に「クチコミマーケティングの深層」インターネットを繋ぐ人と人」、第二回は土橋信男先生に「いつまでも若く、いつまでも元氣であるために」教育の可能性」、第三回は寺田隆至先生に「道南観光への視点」スポーツイベントの調査結果とスポーツツーリズム」と題しまして、それぞれ講演をして頂きました。

平成22年度 学校法人野又学園 決算書

資金収支計算書 (自平成22年4月1日 至平成23年3月31日) (単位:千円)

| 資金収入の部     |           | 資金支出の部    |           |
|------------|-----------|-----------|-----------|
| 科目         | 金額        | 科目        | 金額        |
| 学生生徒等納付金収入 | 1,579,208 | 人件費支出     | 1,682,022 |
| 手数料収入      | 34,415    | 教育研究経費支出  | 599,799   |
| 寄付金収入      | 6,581     | 管理経費支出    | 216,899   |
| 補助金収入      | 736,374   | 借入金等利息支出  | 9,965     |
| 資産運用収入     | 60,285    | 借入金等返済支出  | 102,138   |
| 資産売却収入     | 168,364   | 施設関係支出    | 19,685    |
| 専業収入       | 119,436   | 設備関係支出    | 19,257    |
| 雑収入        | 459,759   | 資産運用支出    | 630,028   |
| 前受金収入      | 318,197   | その他の支出    | 149,147   |
| その他の収入     | 202,090   | 資金支出調整勘定  | △302,420  |
| 資金収入調整勘定   | △542,274  | 次年度繰越支払資金 | 257,331   |
| 前年度繰越支払資金  | 241,416   |           |           |
| 資金収入の部合計   | 3,383,851 | 資金支出の部合計  | 3,383,851 |

消費収支計算書 (自平成22年4月1日 至平成23年3月31日) (単位:千円)

| 消費収入の部   |           | 消費支出の部        |           |
|----------|-----------|---------------|-----------|
| 科目       | 金額        | 科目            | 金額        |
| 学生生徒等納付金 | 1,579,208 | 人件費           | 1,658,170 |
| 手数料      | 34,415    | (内退職給付引当金繰入額) | (43,056)  |
| 寄付金      | 6,581     | 教育研究経費        | 828,038   |
| 補助金      | 736,374   | (内減価償却額)      | (232,339) |
| 資産運用収入   | 60,285    | 管理経費          | 299,533   |
| 専業収入     | 119,436   | (内減価償却額)      | (82,634)  |
| 雑収入      | 459,759   | 借入金等利息        | 9,965     |
| 資産売却差額   | 43,313    | 徴収不能額         | 4,302     |
| 帰属収入合計   | 3,039,371 | 資産処分差額        | 14,433    |
| 基本金組入額合計 | △125,392  | 消費支出の部合計      | 2,814,441 |
| 消費収入の部合計 | 2,913,979 | 当年度消費収入超過額    | 99,538    |
|          |           | 前年度繰越消費支出超過額  | 1,198,252 |
|          |           | 基本金取崩額        | 1,825,533 |
|          |           | 翌年度繰越消費収入超過額  | 726,809   |

貸借対照表 (平成23年3月31日現在) (単位:千円)

| 資産の部     |              | 負債の部                   |            |
|----------|--------------|------------------------|------------|
| 科目       | 金額           | 科目                     | 金額         |
| 固定資産     | 16,491,203   | 固定負債                   | 970,214    |
| 有形固定資産   | (11,309,877) | 流動負債                   | 673,961    |
| その他の固定資産 | (5,181,326)  | 負債の部合計                 | 1,644,175  |
| 流動資産     | 590,034      | 基本金の部                  |            |
|          |              | 科目                     | 金額         |
|          |              | 基本金                    | 14,710,253 |
|          |              | 基本金の部合計                | 14,710,253 |
|          |              | 消費収支差額の部               |            |
|          |              | 科目                     | 金額         |
|          |              | 翌年度繰越消費支出超過額           | △726,809   |
|          |              | 消費収支差額の部合計             | 726,809    |
| 資産の部合計   | 17,081,237   | 負債の部、基本金の部及び消費収支差額の部合計 | 17,081,237 |

平成二十二年年度の公開講座事業を無事終了することができましたことを、公開講座実施委員会委員を代表しまして深く感謝申し上げます。

生活のさまざまな場面で出会う広告は、時代を映す鏡。日常生活の中で学んでほしい。

マーケティングを専攻する隅田孝先生は、平成二十一年に函館大学に赴任。マーケティング総論や広告論、さらには今年度から新科目の流通論などを担当し、日々教壇で熱弁を振っています。今回はその中から「広告論」の授業をピックアップ。学生とのコミュニケーションを大切に、時には脱線しながら学生の興味を引く話で盛り上げる、隅田先生の授業をのぞいてみましょう。

隅田先生が担当しているカリキュラムのひとつが『広告論』です。二四年次の学生が対象となるこの授業は通年科目。今の世の中、生活の中にいたるところで広告を目にする機会があります。その広告の仕組みを基礎として学ん

でいくのが、このカリキュラムです。「マーケティングとは、企業がいかにして物を売っていくのか、そしてお客様に満足してもらい、利益を得ることが根本的な目的です。その中で、アピールするための販売促進の

ひとつが広告なのです」と、隅田先生は話します。広告には広告主がいて商品がある。さらにその間には広告を企画・制作する広告代理店が存在します。また、広告の種類もテレビCMやチラシ、インターネット広告など

さまざまです。その仕組みからアピールの手段などを、事例を見せながら学んでいきます。また、広告とは時代を映す鏡のようなもの。広告を通して、その時代背景を知ることが出来ます。



スライドに映す事例は穴埋め式。学生とのコミュニケーションを大切にしながら、授業を進めている隅田先生。

『広告論』

専任講師 隅田 孝先生

授業 アラカルト



「学生の答えによって、本題から離れることもしばしばです」と話す隅田孝先生。



「その答えに私の考えを重ねていき、新たな答えが導き出されていくこともあります。また、その答えによって本題から離れた内容になっていくこともありますね」と笑います。とはいえ「マーケティングは生もの」と話す隅田先生は、旬な答えから考えることも大切なことと話します。

テキストやプリントをもとに一方的に話すのではなく、互いのやりとりを重要視しながら展開していく「広告論」の授業。広告の仕組みはもちろん、発言力や考える力も育ててくれるそうです。