

PORT SAPIE

ぽるとさぴえ

vol.
25
2012.August

ぽるとさぴえ 2012.August Vol.25

函館大学広報誌VOL.25 発行/函館大学広報誌編集事務局

特集

産学連携・企業パートナーシップ・商学実習

適応力のある人材を 育成する函館大学

学長インタビュー

学長 溝田春夫

平成23年度就職実績

充実した就職支援・指導により、
学生たちの就職をサポート



1年間の主な行事日程

2012年

4月	5日	第48回入学式
	6日	1年次オリエンテーション
	7日	新入生歓迎イベント
	10日	前期授業開始
	16日	第1回就職ガイダンス(3年次:以降17回実施)
5月	16日	キャリア講習会(第1回)
7月	4日	キャリア講習会(第2回)
	29日	オープンキャンパス(第1回)
	31日	前期授業終了
8月	1日	前期試験開始(～8/7) AO入試(A日程)面談申込受付開始(～9/28)
	8日	夏季休業開始(～9/19) 3年次インターンシップ研修会(～9/19)
	25日	協学会地区懇談会(函館)
	26日	協学会地区懇談会(札幌・青森)
	27日	協学会地区懇談会(秋田)
	28日	協学会地区懇談会(盛岡)
	29日	協学会地区懇談会(横浜)
9月	19日	学園創立記念日 夏季休業終了
	20日	後期授業開始
	22日	オープンキャンパス(第2回)
	24日	3年次就職活動決起大会
10月	1日	就職内定公示 AO入試(B日程)面談申込受付開始(～12/20)
	21日	大学祭
	27日	試験入試(特別奨学生の選考を含む)(A日程)
11月	24日	指定校推薦入試、一般推薦入試、 専門学科・総合学科推薦入試(各A日程)、編入学試験(A日程)
12月	8日	本学主催業界研究会・就職懇談会(函館)
	25日	冬季休業開始(～1/13)

2013年

1月	7日	AO入試(C日程)面談申込受付開始(～3/22)
	15日	冬季休業終了
	16日	後期授業再開
	30日	後期授業終了
	31日	卒業論文提出締切(1/30～)、後期末試験(～2/6)
2月	1日	試験入試(特別奨学生の選考を含む)(B日程)、 編入学試験(B日程)、社会人・シニア入試
3月	1日	春季休業開始(～3/26)
	11日	指定校推薦入試、一般推薦入試、専門学科・総合学科推薦入試(各B日程)
	16日	第45回卒業式
	25日	試験入試(C日程)
	26日	春季休業終了
	27日	2・3年次オリエンテーション
	28日	2・4年次履修登録
29日	3年次履修登録	

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

「ほろとびえ」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 函館山と函館市街地

Contents

- 学長インタビュー(溝田 春夫) 実践力を身につけた人材を育成する 函館大学の教育.....1
- 特集 適応力のある人材を育成する函館大学 産学連携プロジェクト・はこだて新グルメの開発・普及活動.....4
- 応用的・実践的な学習を行う学生、その行動力と発想力をパートナー企業へ.....5
- 商学教育の質を高める「商学実習」の実態.....7
- 平成23年度就職実績 充実した就職支援・指導により、学生たちの就職をサポート.....9
- 平成25年度入試制度 函館大学へのアプローチ図解入試制度.....11
- 出身校紹介 北から南から.....13
- FROM THE WORLD アメリカ(ハワイ)から2名、中国(天津)から2名の留学生が函館大学で勉学に励んでいます.....15
- 函大ing CLUB TOPICS 目指せ、全日本大学ボウリング選手権大会二連覇 ボウリング部.....17
- 欧州遠征を通して、更なるレベルアップを ハンドボール部.....17
- 明治神宮野球大会に出場。部員一丸となって奮闘しました 硬式野球部.....18
- 北海道学生ソフトテニスでランキング1位を獲得 軟式庭球部.....18
- CAMPUS REPORT 語学研修で得たことは大きかった.....19
- 函館BBS会が函館初、更生保護奨励賞を受賞.....19
- 友達を作るきっかけづくりとして、新入生歓迎イベントを開催.....20
- オープンキャンパスで 将来のキャンパスライフをイメージ.....20
- 平成24年度の公開講座.....21
- 平成23年度 学校法人野又学園 決算書.....21
- 授業アラカルト 『経営史』教授 寺田 隆至先生.....22

実践力を身につけた

人材を育成する

函館大学の教育

なかなか改善が見られない経済状況の中、学生たちの就職状況も厳しい時代を迎えています。そのため、大学の教育においては、いかに適応力のある人材を育成していくかが課題となっています。函館大学では座学に加え、実際に社会へ出て、実践的な経験をすることで、社会に適応した人材育成に尽力しています。今、求められる大学の姿について、溝田春夫学長にお話を伺いました。

—今の時代において、商学部のあるべき姿とはどのように捉えていますか？

学長 ●商学は社会の経済活動全般に深く関わっています。そのため、より実践的な学問、教育が今、求められていると感じています。そこで本学では、商学教育の質を高めるべく、さまざまな実践的プログラムを取り入れています。

—その取り組みのひとつが商学実習。同カリキュラムは今年で導入から三年目を迎えましたか？

学長 ●商学実習は年次二年次のカリキュラムに組み込まれています。二年次から街へ出て、地域や企業と関わりを持つことによって、学生たちが自



今後は調査発表に留まらず、企業や地域へさまざまな提案ができるよう進めていきたいと考えています。

—商学実習に対する外部からの評価はいかがでしょう？

学長 ●商学実習に取り組んでいる結果としては、さまざまな評価を受けることにつながっています。企業パートナーシップ制度による萌えキャラの商品開発、産学連携によるご当地グルメのエゾシカカレーの開発・普及活動など、広がりも出てきました。

—企業パートナーシッププログラムも新しい取り組みのひとつですね

学長 ●本学の卒業生が設立した会社と協力していただき、学生が一緒に商品企画していったプログラムです。実際に学生たちが企画を考えた際、キャラクターの著作権交渉、マーケティングを行うなど、実践的な動きをして、萌えキャラを起用したさまざまな商品づくりに携わりました。

—さらに、産学連携ではエゾシカカレーの普及に取り組みされていますね

学長 ●本学園の函館短期大学付設

調理製菓専門学校と連携し、函館新グルメとしてエゾシカカレーのレシピを考案しました。本学の学生は、これをどのように普及させていくかという、PR戦略を中心として携わっています。メンバーとなっている学生には、商学で勉強した知識を実践に役立て、商学を勉強する意義、楽しさを分かってもらえたら嬉しいですね。

学長 ●大学から外へ出ることは、学生にとって多くの発見があります。どんなことに対しても興味を持ち、一生懸命に取り組む大切さを学んでほしいですね。そして、その学びを社会に出してから生かしてもらいたい。昨年は東北で大震災が起こりましたが、復興に貢献できる人材がたくさん育ってくれることを願っています。

学長 ●もちろん、教育面での取り組みも評価されましたが、本学は学生と教職員の関わりを密にしているほか、就職活動のサポート面にも力を入れているため、その点も評価されたようです。特に、道内の私学ではトップの評価を受けたことは素直に嬉しく思います。これからはさらに地域における存在感を高めていけるよう取り組んでいきたいと考えています。

—人材育成において、これからの大学としてのビジョンは？



学長 溝田 春夫

学長 ●キャッチフレーズは「地域を学びの場」とすること。学生も教職員もどんどん外へ出て、地域からいろんなテーマを見つけ、その解決に取り組んでいきたいと思っています。それが地域活性化にもつながっていくはずです。いかなければ、大学も発展できませんから。また、応用をするためには基礎も必要です。基礎は座学でしっかりと勉強し、それを生かす場として外へ出て行く。実践で疑問が生まれたら、また基礎を勉強するという循環の中で、社会で活躍できる人材を多く出していききたいですね。



学生リーダー 函館大学2年生の荒木直人くん。

昨年の初年度には、はこだて新グルメとして「エゾシカカレー」を開発しました。そして今年の春、私を含め、新たなプロジェクトチームとしてスタートしました。今回、函館大学の学生

今年度は三〜四回、参加者のみなさんと一緒にメニューを作って試食する料理講習会を企画しています。その第1回目を函館短期大学付調理製菓専門学校内で五月末に開催しました。参加者からは「クセがなくて食べやすい」、「柔らかくておいしい」など、さまざまな声をいただき、メニューの普及に向けて、僕らメンバー一同



臭みもなく、柔らかい肉質が特徴のエゾシカ肉を使った「エゾシカカレー」。



PR活動の一環として、エゾシカカレーの料理講習会を実施しました。

『エゾシカカレー』を道内、全国へと広めていきたい

昨年春、「函館の新しいグルメを開発しよう」とスタートした「はこだて新グルメ開発プロジェクト」。産学連携プログラムの二環として、野又学園グループである函館大学、函館短期大学付調理製菓専門学校との学生と食品関係のプロの方が連携し、メニュー開発、PR活動に取り組んでいます。

は二年生が三人、一年生が六人の計九人がメンバーとなっております。

昨年度は商品開発がメインとなっていました。今年度はこの「エゾシカカレー」をどうやってみなさんにPRしていくか、そのPR戦略の部分を中心として活動していきます。そこで、まずは身近な函館市民の方々に知ってもらうことから始めていきたいと思います。

自信を深めることができました。今後はエゾシカカレーを各家庭の定番メニューとして作ってもらえるよう、さらにPR活動を展開していきたいと考えています。道南から全道へ、さらには全国へと、このメニューを広めていくことが同プロジェクトの最大の目標です。その中で、リーダーとしてメンバーの意見をしっかりと聞き、みんなが積極的に発言できるように工夫していきたいと思っています。



商品開発に向けて行った会議の様子(昨年度)。

産学連携

産学連携プロジェクト。
はこだて新グルメの開発・普及活動

もありません。コミュニケーションをとったり、意見をまとめたり、さらには戦略を考えたりと、後々、就職した時にこの経験が生かれます。学生にとっては貴重な体験となりますので、積極的な姿勢を心がけ、エゾシカカレーをはこだて新グルメとして定着させていきたいですね。



「特」集

適応力のある
人材を育成する

函館大学

商学教育の質を高めていくためには、より実践的な教育が必要とされています。そこで函館大学では、地域や企業と連携した、さまざまな実践的カリキュラムを積極的に取り入れ、社会に適応した人材育成に力を入れています。



応用的・実践的な学習を行う学生、 その行動力と発想力をパートナー企業へ

昨年度、函館大学では、学生の教育的目的に基づき、『企業パートナーシッププログラム』を実施しました。このプログラムは、企業団体との距離を縮め、学生の主体的な学びを推進することが大きな狙いです。そこで本プログラムの主導に当たった担当者、学生、企業それぞれの立場から、プログラムの意義を探りました。

学生が主体的に行動し、 本当のビジネスを学ぶ機会に

今の時代、大学には学生が主体的に学ぶための環境づくりが求められてきています。



函館大学事務局長 野又 淳司さん

す。その中でインターンシップ体験やプロジェクト型学習など、さまざまな取り組みが行われていますが、これは厳密に言えばビジネスではありません。そこで、本学の卒業生である方とお話したことをきっかけに、昨年度から『企業パートナーシッププログラム』を実施しました。

本プログラムは、学生と一緒に行っていく中で、企業の営業活動が進展すること、さらに学生の自主性や意欲を沸き立てることが目的です。その中で大きなポイントとなるのが、学生



今回の企業パートナーシップでは薄桜鬼を起用した8アイテムの商品を開発しました。

たちが企業さんの中心的な事業に入っていくこと。本学は商学部ですから、地域や企業さんの課題を解決するお手伝いができればと考えております。

今回、本プログラムでは薄桜鬼を起用した商品の開発に携わりました。学生は、まだ社会的には実績も信用もありませんが、逆に言えば前例にとられない発想力・行動力が企業の方にとっての魅力です。大学は、学生に参加を強要するのではなく、自主的な参加を促します。学生の



大学内で行った商品展示会では、学生たちが商品説明やPRを行いました。

自主性から生まれる責任感が、企業の方から学生を信用していただけるようになり、学生本人にとってもやりがいのある仕事になっていくと考えています。結果として、新たなビジネスチャンスが生まれ、地域活性化につながるきっかけになると、私たちは考えています。

今回、パートナーとなっていた企業さんは、「学生がここまで頑張るとは思わなかった」という声もいただき、学生からも「貴重な体験ができたうえ、とても面白かった」という声がありました。面白いと思うことは、学ぶことの一番の原動力となります。学生に本物のビジネスを学んでもらう大切な機会として、今後も私どもからさまざまな企業さんにこのプログラムの主旨をお話させていただきます。「是非やってみよう」と申し出てくれる企業さんを増やしていきたいですね。

学生、企業双方のメリットを生かせば、面白い取り組みに

私 自身は函館大学のOBということになります。本社がある東京では貿易をメインに、そして函館のオフィスでは、この地域から発信する商品販売のお手伝いをさせてもらっています。今回、このプログラムのパートナー企業をさせていただいたのは、ビジネスとして成立すると考えたからです。正直、「学生のために」と考えているのはビジネスにはなりません。学生ならではのエッセンスを生かしながら、売れる商品を作りたいと考えてきました。



株式会社 パーソナル
代表取締役 高橋 和将さん

式で報告と今後の動きについての話し合いを持ちました。その中で学生にアイデアを出してもらおうと、企業側はアンケートをとってもらったりと、双方の立場を生かした関係ができたと思います。結果として、学生も勉強になったし、僕らも商売につながったと言えるでしょう。

今回、この薄桜鬼を起用した商品は、すでに四アイテム販売されています。企画・開発に直接携わったことで学生たちも面白い経験ができたと思いますし、私たちも事業や商品に関して説明していく上で、さまざまなことを再認識できる機会ともなりました。今後は、この取り組みがしっかりと教育プログラムとして確立していければ、学生や地域にとってプラスとなることでしょう。



薄桜鬼のキャラクターを起用した、ジンギスカン味のチップス。

このプロジェクトを通じ、新しい自分を見つけられました



函館大学4年生
池上 穰司くん



「商品のパッケージができた時は、思わずにやけてしまいました」と話す池上くん。

僕 がこのプログラムに参加したのは、昨年の夏からでした。学生は僕と同じ学年が八人、後輩が三人いましたが、中心となっていたのは僕ら八人でした。薄桜鬼のキャラクターは二年次の授業で、地域活性化というテーマの中で共同研究をしていました。他県でもオリジナルの薄桜鬼キャラクターを使った商品がすぐ売れた事例もあった中、函館でも薄桜鬼キャラクターを使って何かできないかと思っただけです。

そこで、函館と言えはイカを連想する人が多いことから、イカ娘に目を付けました。また、函館は土方歳三最期の地として新選組との関わりも深いことから、薄桜鬼のキャラクターも使おうと考えました。商品開発では、学生側はそれぞれの所属部署に分かれ、僕は営業を担当しました。企画書を作ったり、企業さんを訪問して、「この商品をそちらで作っていたらいいでしょうか」と交渉したり、さらには商品展示会を開催してPRも行いました。

正直、プロジェクトに参加する前は、営業の仕事は大変だという、多少の偏見もありましたが、実際にやってみると、みなさん興味を持ってくれて協力的だったことから、イメージも変わりました。また、元々僕は積極性があるタイプではなかったのですが、やってみるうちに「作ってほしい」「買ってほしい」という気持ちが強くなり、積極性を出せる新しい自分を見つけていくことができました。

今、企画した商品はコンビニなどの店頭にも並んでいますが、友達にも積極的に宣伝しています(笑)。このプログラムに参加することで、就職するときは営業職という気持ちが強くなりました。営業をして、将来的には企画などにも携わる仕事をしていきたいですね。

商学教育の質を高める 「商学実習」の実態

商学部本来の大学教育スタイルに転換を図り、函館大学が新たな実践カリキュラムとして導入したのが「商学実習」です。三年目を迎えた同カリキュラム。今年度の「商学実習Ⅰ・Ⅱ」を担当する教員にカリキュラムの進め方についてお話を伺いました。

学生たちが将来の目標を
定めるきっかけづくりに



商学実習Ⅰ担当教員
中井 郷之 専任講師

私は今年度より函館大学の教員として赴任してきました。この商学実習を担当するのは初めてのことです。事前にこれまで先輩方の指導内容を見させていただき、このカリキュラムは学生が積極性と興味を持って取り組める実習であると感じております。私の研究の中

心はまちづくりや商店街の活性化などになりますので、これまで培ってきた経験を「この商学実習や函館のまちづくりにも生かしていきたい」という気持ちで取り組んでいます。

私が担当するクラスは三グループに分かれております。二つのグループは歴史と文化がたくさん詰まった松風町大門地区に再び人が集まるよう、(株)はこだてティーエムオー主催の函館大門大学と共同して、大学生による、大学生のための大門マップを作成しようと考えています。また、二つ目のグループは、知人である中国の日本語学校教員に協力を仰ぎ、中国人観光客が道南に来てもらうための資料となるアンケート調査を行います。そして三つ目のグループは、市民創作函館野外劇にボランティアで参加している方にアンケート調査

をして研究を行っています。

個人的な意見を言えば、この商学実習は半分がフィールドワーク、もしくはほとんどがフィールドワークでもよいと思っております。その中で学生たちが視野を広め、自分の壁を次々と取り払っていきようになつてほしいという思いで取り組んでいきたいと思っております。

本学は商学部でありますから、就職を見据えてこの大学を選んだ学生が多いはずですが、しかし、大学は四年間しかなく、学べることは多くないかもしれません。その中で学生たちにはやりたいこと、「これなら悔いはない」と思えることを見つけ、それに向かつて戦略的に何をすべきか考えられるような人になってほしいと願っています。その二つのきっかけづくりとなるのが商学実習だと思っておりますので、私もできる限りのバックアップをしていきたいですね。



商学実習風景。

実践を通し、さまざまな
能力が身に付く
カリキュラムとなります



商学実習Ⅱ担当教員
津金 孝行 准教授

商学実習に関しては、毎年、やり方は変化しています。私の場合、今年度は「企業との連携」を二つのテーマとして進めていきたいと考えています。今回、私の「商学実習Ⅱ」のクラスでは、イカ加工食品の市場拡大に関する研究をテーマとしました。イカを中心とした加工食品の商品開発およびチャンネル拡大について取り組む予定です。

この商学実習では年次に講義で学んだマーケティングを実際のビジネスの場に応用する形で、マーケティングの4P(製品・価格・流通・プロモーション)を意識しながら開発を進めていきたいと考えています。商学実習Ⅰでは、研究方法、プレゼンの仕方などを学んできましたので、この商学実習Ⅱではそれらをさらに深め、また、その他の講義で学んだことの実践的な場として学生たちに取り組んでもらいます。そしてカリキュラムの進め方ですが、まず



商学実習Ⅱの授業風景。

は見学などで現状を把握し、企画書を作って先方に提案、それがフィードバックされるというのを繰り返していきます。それとともに、アンケートをはじめとする調査・研究を経て、まとめ、発表という形で二年を締めくくります。商学実習は他の講義などとは異なり、グループで物事を進めていくカリキュラムです。商学を実践する中でコミュニケーション能力や調整能力、物事を進める力なども身に付くはずですが、一年次の経験が踏まえ、商学実習Ⅱではより理論的になってきますので、学生たちがさらに自主的に考え、進めていくことを期待しています。企業への提案を通し、地域活性化のお手伝いができるよう、年々、進化していくカリキュラムとしていきたいですね。

そして、これまでに外部とのつながりも構築されてきたことから、今後は産学官の連携をますます深め、勉強になりながら、社会にも役立つプログラムとなるよう、その意味合いを強めていきたいと思っております。

平成23年度(昨年度) 商学実習Ⅰ テーマ一覧

若松 裕之 教授

「食料品購入に関する研究」
宮西和哉、村上健太、山崎翔平

「節電・省エネに関する研究」

山田潤、吉田圭佑、力石真嘉、脇坂光太、渡邊久輝

寺田 隆至 准教授

「函館観光アンケート調査の考察一性別で観光ニーズは違うのか?」
野澤烈、福士広大、藤本剛大、平間亮

「函館観光アンケート調査の考察一性別で観光ニーズは違うのか?」

島山瑞生、早坂倫、禰田和暉、日當勇輔、姫岩秀尚

津金 孝行 准教授

「似ているお土産についてのアンケート調査」
佐々木瑞生、佐藤吉介、佐藤祐太、佐藤佑好

「函館のレジャー型観光に求められている事に関する調査」

澤谷純也、柴崎裕次、新明巧、鈴木亜衣

「B級グルメに関する調査」

高藤佑地、高橋純、高橋瑞樹、高谷直樹

田中 浩司 教授

「寄付金付き商品の訴求力に関する研究」
田村清司、筑田恭史、徳正健太、長尾勇武

「函館市内の温泉客を増やすには?」

長橋夕貴、波賢人、成田忠広

「五稜郭タワー、函館山ロープウェイ集客のための新土産提案」

太倉秀平、田崎美和、田名辺麗、田村健

佐藤 元治 准教授

「ハセガワストアについて」
小坂周、小滝慶太郎、斎藤宏二郎、佐々木紀之

「ラッキーピエロに関する大学生の意識調査」

小沢彩花、小林将也、小宮稔真、齊藤洗次郎

大橋 美幸 准教授

「介護保険と施設入所に関するアンケート」
三島総一郎、舟橋勇、古川ななみ

「寄附に関するアンケート」

南坪英里子、福原啓恵、堀井翔太

「認知症の人に対する手助けに関するアンケート」

三浦将太、濱林薫、堀籠晃太、古部志歩

平成23年度(昨年度) 商学実習Ⅱ テーマ一覧

寺田 隆至 准教授

「大沼は楽しめるのか?—今後の活性化について—」
近藤純平、佐藤史也、佐藤裕一、神敬介

「何故函館にはSCが少ないのか?」

小山内勝哉、嵯峨祥平、太田拓実、阪崎敏生、小室翔央

「函館の温泉の「秘密」を探る」

宗像圭太、塚野廉、小林佑次、小原伸哉、佐々木祐哉

田中 浩司 教授

「函館の魅力と世界遺産の訴求力に関する調査」
祝井澤口寛、南祐輔、高橋大博、東出周也

佐藤 元治 准教授

「コンビニの利用状況について」
原田亜紀、岩澤尚、島倉ゆい、佐々木佑梨、渡辺綾乃

「CDの売り上げの動向について」

山本大智、青山功、鈴木和也、櫻井宏幸、田畑博敏、須藤巧

「函大祭の改善点について」

武越みほ、渡辺詠子、唐戸琴菜

大橋 美幸 准教授

「非営利組織のマネジメント」
—NPO法人函館アフリカ支援協会のホームページ作成と映画上映を通して—
鈴木啓介、関根幹人、中谷優紀、西野僚

「非営利組織のマネジメント」

—NPO法人函館アフリカ支援協会のチャリティウォークを通して—
中村大介、山田貴士、成田健人、榎井章太郎、宮永真太郎

「非営利組織のマネジメント」

—NPO法人函館アフリカ支援協会のチャリティーバザーなどを通して—
杉山翔太、浜田薫平、田中啓太、高橋健太

松下 元則 准教授

「店内構造と店員が与える来客店への影響」
池田航一、木村圭佑、前田健人

川勾 亜紀奈 専任講師

「車いすで旅する函館～西部地区編～」
岡部優大、上田晃志郎、木下龍佑、木本貴将、辻彩樹

「函館の観光地～湯の川編～」

山田圭悟、渡邊佑也、森俊介、岸田由起子、渡部有加

「車いすで旅する函館～五稜郭編～」

黒滝洸太、米澤晴美、若宮圭祐、佐藤有

充実した就職支援・指導により、学生たちの就職をサポート



就職部長
兼キャリア開発センター長
教授 永盛 恒男

平成二十三年度も企業が学生を厳選するという傾向が続いていました。「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、本学の平成二十三年度就職実績は、前年度を上回る九三・六％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。

そして三つ目が就職講座の開催です。ここでは三年生を中心としたキャリア講座として、さまざまな企業の第一線で活躍している本学OBなどを招き、「仕事とは？働くとは？」という内容のキャリア研究会では、五十社以上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を聞ける有

意義な就職指導の場も設けています。ほかにも随時、キャリアスタッフによる面接指導、履歴書の書き方指導など、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スをより、学生二人一人に対してきめ細かい就職支援を行っているほか、インターンシップでは、今後の二つの方向性として、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、学生が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

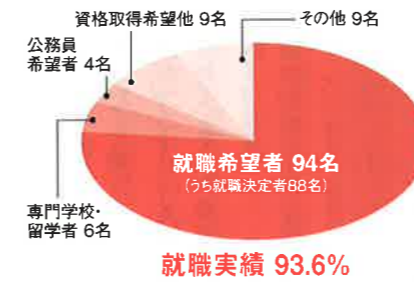
TOPICS

就職に強い大学、全国総合ランキングで函館大学はトップ100(全国548大学中、第98位)に入りました!

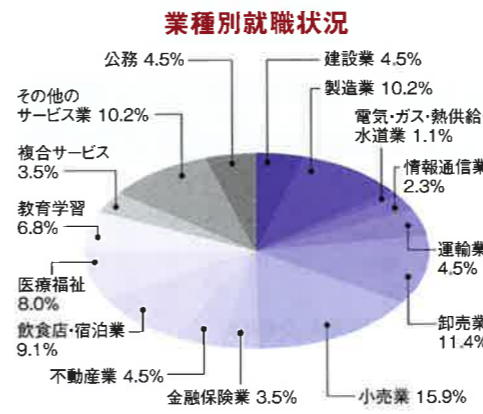
専任教員によるしっかりとした指導体制、正味就職率の高さ、就職留年学生への授業料減免などの行き届いた配慮、相談室の設置、学修・就職支援体制の充実などが評価され、函館大学は北海道内限定では第3位、さらに私大ではトップの評価を受けました。

出典:「就職に強い大学ランキング」特集号
〔週刊ダイヤモンド〕第99巻49号(ダイヤモンド社、2011年12月10日)

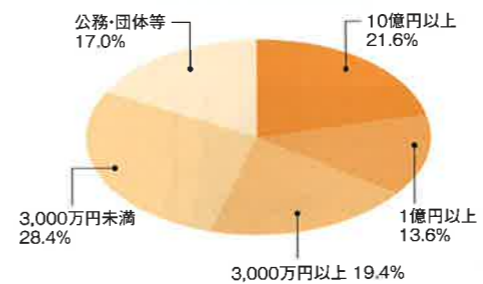
進路状況



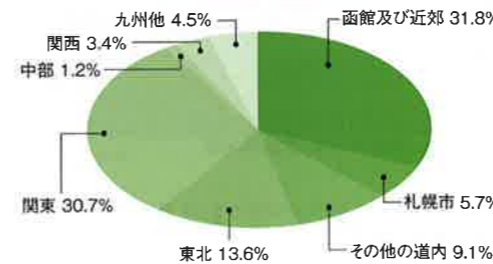
就職実績 (2012.3月卒業者)



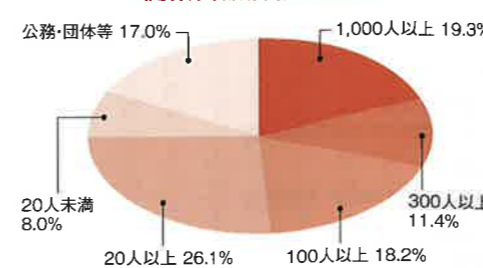
資本金別就職状況



地域別就職状況



従業員数別就職状況



平成24年5月1日現在

全力で取り組み、もっと成長したい



(株)ニューメディア函館センター(NCV)勤務
渡邊 千尋さん(山形県 山形中央高等学校出身)

社会人になって2ヶ月が経ちました。私は、ケーブルテレビ局に入社しました。放送関係の仕事で、いろいろな場所へ取材に行ったり、ニュースの原稿を書いたり、番組を作ったりしています。コンピュータや機材の使い方も覚えなければいけないので、毎日大変ですが、頑張っています。

社会人になってまず、自分の考え方はすごく甘かったなと感じました。私は学生時代、「なんとか」「私くらい…」などと思って何でも後回しにしたり、行動に移さなかつたということが多かったです。社会人になって自分の甘かった考え方が変わりました。私くらい…ではなく「私がやる」に変わりました。考え方が変わっただけでなく、しっかり行動にも移って行きたいと思います。

2つ目は責任感の重さです。正社員として給与を貰っている以上、責任は重くなると思

います。アルバイトや学生の時は、ただ与えられた仕事をこなすだけでよくても、今はそうはいきません。会社のために自分の役割を考えて、必要な人材でなければならないと思うので、ひとつひとつの仕事を全力でやっていきたいと思っています。

そして社会人になって、生活の中での意識もたくさん変わりました。会社の中の一人としても、一人の人間としても、これからもっともって成長していきたいです。まだ仕事を覚えている段階ですが、その中でも任された仕事には責任を持って取り組みたいと思います。

only-oneを目指し、日々、勉強



共立メンテナンス勤務
西田 大樹さん(大阪府 北陽高等学校出身)

私はホテルの現場スタッフとして入社しました。入社式を終え、三週間の研修期間が設けられた中で、非常にレベルの高いサービスのマナーと接客知識、さらにはお客様と自分の間の空間の保ち方、相手に心地よく感じさせる1.3秒の法則など、本当に細かい高度な技術などを教わり

ました。中でも私の心に残った言葉がひとつありました。それは「人を感動させるためには、型破りが必要です。型破りとは、基礎があつての型破りです」という言葉でした。

私の仕事は、お客様を感動させる仕事なので、辛い時や自分を見失いそうになった時、いつもこの言葉を思い出して、「今は型破りをするための基礎を磨いているのだ」と、いつも自分に言い聞かせながら働いています。

そして、解らないことは「解らない」とはっきり言い切り、一つ一つメモを取り、学んではまた聞いて、という泥臭い繰り返しの中、怒られながらも充実した毎日を生きています。

私は小さくまとまりたくないと思っています。この仕事をする上での最終目標は、肩書きで言えば総支配人ですが、何より私にしかできないonly-oneのサービスができて決断力のある人間になり、ビジネスマンではなく、クリエイターになることを目標にしています。

今年巣立った 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。自身が希望した舞台に立ち、新たなフィールドで活躍しています。



インターンシップ体験から学んだこと

私は、函館空港内にあるJAL札幌函館支店にインターンシップで行かせていただきました。そこでは主に、地上スタッフとしての仕事を体験しました。この仕事はスムーズな流れ作業、スピードが求められます。私の仕事内容は、搭乗するお客様や降機するお客様の誘導や到着ロビーでの荷物の預かりなどです。

飛行機には出発時刻の15分前までにお客様にご搭乗していただかなければいけないため、乗っていないお客様がいた場合は、大声で名前を呼ぶこともありました。また、営業にも付き添わせていただき、相手に合わせた話し方をすることも大事なことだと教わりました。

インターンシップに行った時期には、地上スタッフの新人社員さんがいたため、新人研修にも少し参加させていただき、車椅子の使い方や接客マナーの基礎を学びました。ここでは、接客の基本は「笑顔」だということを知りました。

そして、どんな仕事に就いても、積極的に行動することが大事だと感じました。インターンシップの体験から、自分の将来の選択の幅が広がることは間違いありません。是非とも多くの学生にインターンシップを経験してもらいたいと思います。

インターンシップ体験

INTERNSHIP



商学科四年
岡本 綾香さん
(市立函館高等学校出身)

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様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)の三つがあります。それぞれの特徴をみてみましょう。また、編入学試験、社会人入試・シニア入試もあります。



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。

選考方法

10名
入学後の目的意識・活動歴及び能力・学業成績等について書類と面談により総合的に判断します。学科試験はありません。



面談申込・実施期間

AO入試 1回目(A日程)
平成24年8月1日(水)～9月28日(金)
AO入試 2回目(B日程)
平成24年10月1日(月)～12月20日(木)
AO入試 3回目(C日程)
平成25年1月7日(月)～3月22日(金)

※面談会場は原則として本学

試験入試

学科試験は5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。

選考方法

45名

- A日程、B日程
 - 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
 - 政治・経済
 - 簿記
 - 調査書
- C日程
 - 小論文
 - 面接
 - 調査書

試験入試 1回目(A日程)	
出願期間	平成24年10月1日(月)～10月18日(木)
試験日	平成24年10月27日(土)
合格発表日	平成24年11月2日(金)
入学手続締切日	平成24年11月16日(金)
試験入試 2回目(B日程)	
出願期間	平成25年1月7日(月)～1月23日(水)
試験日	平成25年2月1日(金)
合格発表日	平成25年2月8日(金)
入学手続締切日	平成25年2月22日(金)
試験入試 3回目(C日程)	
出願期間	平成25年3月5日(火)～3月19日(火)
試験日	平成25年3月25日(月)
合格発表日	平成25年3月27日(水)
入学手続締切日	平成25年4月1日(月)

特別奨学生選考(試験入試・センター試験利用入試) ※A日程・B日程のみ

特別奨学生の希望者は、特奨生申請書を提出。
●試験入試(A日程・B日程) / 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(A日程・B日程)
大学センター試験成績(平成22～25年度のいずれか単年度分)により判定(面接はありません)

特典区分 ●募集人員:合計で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。

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。

選考方法

20名 [平成22～25年度大学入試センター試験成績請求票が必要です。]
●平成22～25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22～24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(但し、「地理歴史・公民」「理科」において2科目受験した場合は、第一解答科目の成績で合否判定)
(注4)外国語(英語)のリスキ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25年1月7日(月)～1月28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25年2月8日(金)
入学手続締切日	平成25年2月22日(金)
センター試験利用入試 2回目(B日程)	
出願期間	平成25年2月18日(月)～3月12日(火)
試験日	本学の個別試験は実施しません。
合格発表日	平成25年3月18日(月)
入学手続締切日	平成25年3月29日(金)

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	「世界史A」、「世界史B」、「日本史A」、「日本史B」、「地理A」、「地理B」	
公民	「現代社会」、「倫理」、「政治・経済」、「倫理・政治・経済」	
数学	「数学I」、「数学I-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」	

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)

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 ●面接(学科試験免除)	●現役または1浪まで	〈特典1種〉 ●入学検定料3万5千円免除 ●授業料のうち年額25万円給費(2年間) ※ただし、(a)・(b)のいずれかを満たすもの (a)調査書全体評定平均値4.0以上 (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 ※3、4年次については、1、2年次までの学業成績上位者に授業料のうち年額25万円給費、それ以外の者には貸与(無利子)とする

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 ●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該当者は2.7以上) ●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 ●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該当者は2.7以上) ●現役または1浪まで	●授業料のうち年額25万円給費 ※ただし、調査書全体専門学科出身者は専修3、4年次については、1、2年次までの学業成績上位者に授業料のうち年額25万円給費、それ以外の者には貸与(無利子)とする

推薦入試 1回目(A日程)	
出願期間	平成24年11月1日(木)～11月15日(木)
試験日	平成24年11月24日(土)
合格発表日	平成24年11月30日(金)
入学手続締切日	平成24年12月20日(木)
推薦入試 2回目(B日程)	
出願期間	平成25年2月18日(月)～3月6日(水)
試験日	平成25年3月11日(月)
合格発表日	平成25年3月18日(月)
入学手続締切日	平成25年3月29日(金)

マスコミからも高い評価を受けた 本学の教育と就職サポート

本学の最大の特徴は、特色ある教育システムと、学生をさまざまな形でサポートする充実した支援体制にあります。『日本経済新聞』(2011/2/21)に載った大手予備校河合塾の調査で高評価を得たアクティブラーニングの手法は、「商学実習Ⅱ」(1・2年次)でしっかりと定着し、学生による地域研究や商品開発のビジネス実践の成果は、新聞、NHKニュース、FMいるかななどによっても取り上げられています。



入試部長・教授 田中 浩司

また、『週刊ダイヤモンド』(2011/12/10)の「就職に強い大学ランキング」特集号では、就職に強い大学全国総合ランキングでトップ100入りを果たし(全国548大学中、第98位)、北海道内限定では、北海道大学、小樽商科大学に続き第3位となり、道内の私大ではトップの栄冠を獲得しました。

このように、本学のすぐれた教育システムと手厚い就職サポートは、マスコミからも注目され、高い評価を得るに至っております。

そして、今年度はオープンキャンパスを2回開催します。オープンキャンパスでは、教職員と在学生が対応に当たり、講義、施設、学習の成果、教育の仕組みや就職サポート、学費や奨学金などを、体験とプレゼンテーションの形で、受験生の皆さんにわかりやすくお伝えします。今年から始まったランチ体験もいかがでしょう。また、オープンキャンパスの日に都合がつかない方には、入試相談会を年4回用意しておりますので、こちらもご活用ください。

内外から高く評価されている本学の教育システムと充実した学生サポート。本学で思う存分、学修・研究に、クラブ活動に打ち込んで有意義な学生生活を過ごし、納得のいく就職を勝ち取ってほしいと思います。

社会人入試・シニア入試 5名

選考方法	日程
●志望理由書 ●調査書(または出願資格を証明するもの) ●面接	出願期間 平成25年1月7日(月)～1月23日(水) 試験日 平成25年2月1日(金) 合格発表日 平成25年2月8日(金) 入学手続締切日 平成25年2月22日(金)

編入学試験 若干名

選考方法	編入学試験 1回目(A日程)	編入学試験 2回目(B日程)
●小論文 ●面接	出願期間 平成24年11月1日(木)～11月15日(木) 試験日 平成24年11月24日(土) 合格発表日 平成24年11月30日(金) 入学手続締切日 平成24年12月20日(木)	出願期間 平成25年1月7日(月)～1月23日(水) 試験日 平成25年2月1日(金) 合格発表日 平成25年2月8日(金) 入学手続締切日 平成25年2月22日(金)
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単位以上修得した者(修得見込みの者を含む) ●2年次編入の場合30単位以上修得した者(修得見込みの者を含む) ●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	

北海道 旭川商業高等学校

私の母校である旭川商業高校は、今年で創立九十周年を迎える伝統ある学校です。流通ビジネス科、国際ビジネス科、会計科、情報処理科の四つの学科があり、それぞれが特色を持った学科となっております。

そして部活動では「文武両道」のもと文科系、体育系ともに盛んで、多くの好成績を残しています。特に吹奏楽部や簿記部、商業研究部は、全道ではもちろん、全国でも



南 祐輔くん(3年)

上位の成績を残しています。「文武両道」とは口で言うのは簡単ですが、実際にやってみるとすごく難しく、私自身、とても苦勞し、勉強になりました。

また、旭川商業高校は行事が多く、マラソン大会や球技大会、文化発表会、スキー授業など年間でも、生徒実習販売会は三年生を中心として、クラス二店舗を持ち、クラスで一人店長を決め、生徒自身

高い問題解決能力を身につけた生徒を育成



大正11年5月、北海道旭川区旭川商業学校として開校。以来、「旭商スピリット」を高揚する建学の精神は、今日まで受け継がれている。地元企業と連携したオリジナル商品の開発といった地域経済との関わり、ビジネスの諸活動についての実学教育、さらにはインターネットを活用した全国の商業高校との仮想電子商取引の実践など、生徒の学習に対する意欲を高めている。

北海道旭川商業高等学校 創立:大正11年
北海道旭川市曙3条3丁目1番1号
TEL.(0166)22-3556 FAX.(0166)22-1064

で企業と交渉し、商品を仕入れ、販売、決算まで行います。先生の

手助けをあまり受けずに進めていくので、三年生にとっては商業教育の集大成ともなる行事です。

私の旭川商業高校での三年間は、明るく楽しい学校生活で、あっという間に過ぎてしまいました。一人一人に熱く指導してくださいました。先生や、毎日、二階に笑い合った仲間には今でも感謝しています。他の学校では学ぶことができないことを学ぶことができる、素晴らしい学校です。

青森県 弘前実業高等学校



原田 亜紀さん(3年)

私の母校である青森県立弘前実業高校は、青森県内で唯一、農業、商業、家庭、体育の四学部六学科から成る学校です。

私は商業科で、企業における経理事務や情報処理等の業務に必要な知識・技能を身につけるため三年間学びました。検定前などには先生方の熱心な指導により、仲間と教え合いながら楽しく勉強ができたおかげで、簿記検定や情報処理検定など、たくさん資格を取得することができました。さらに授業ではパソコンを活用して伝票や帳簿の記入、小切手の作成

など、社会に出て役立つ知識を実践的に学ぶことができます。

また、部活動も運動部、文化部ともに活発で、全国大会などにも数多く出場しています。中でも相撲部が強豪で、高見盛など多くの有力力士を輩出しています。その他にも、文化祭では服飾デザイン科によるファッションショーが行われるなど、行事関係も充実しています。

弘前実業高校は、各学部とも専門的な学習を、実践的な活動を通して深く学ぶことができ、就職にも進学にも強い学校です。私にとって、この高校で得た知識や一緒に学んだ仲間が欠かせないもので、とても有意義な高校生活を送ることができました。



農業、商業、家庭並びに体育に関する学科を持ち、専門的な学習や実践的な活動を通して、人間性豊かで、社会に貢献できる人材育成を目的としている。商業科・情報処理科、農業経営科、家庭科・服飾デザイン科、スポーツ科ではそれぞれの特徴を發揮しながら、融和共同のもと相互に強調し、「生命(いのち)と価値(ねうち)」を探究する人間の育成を目指している。

青森県弘前市大字中野3丁目6番10号
TEL.(0172)32-7151 FAX.(0172)37-2935

北から南から

出身校紹介

秋田県 大館桂高等学校

私の母校である大館桂高校は、歴史と伝統ある女子校です。県内でも人気のある可愛らしい制服と清楚な容姿から地域の方との交流も多く、あいさつ・礼儀において高い評価をいただいています。

大館桂高校は委員会活動や各行事にも力を入れており、女子生徒だけとはいえ、自立性や行動力は他の学校に引けを取りません。伝統的な行事であるひな祭り茶会というものもあり、女子校としての魅力も兼ね備えています。



岩澤 尚さん(3年)

県内で最も古い歴史と伝統を誇る女子校



平成25年に100周年を迎える同校は、県内で最も古い歴史と伝統を誇る女子校。生徒たちは1年次には共通の学習をしながら基礎学力を磨き、2年次からは進路希望と適性に並び、文理、カレッジ、ビジネスの各コースに分かれて将来像の実現に向けて学習に励んでいる。目標に向かって努力する生徒と、手伝う先生と一緒に目標達成に向かって進んでいる。

秋田県立大館桂高等学校 創立:大正2年
秋田県大館市餅田2丁目3番1号
TEL.(0186)49-1010 FAX.(0186)49-1011

また、部活動にも積極的であり、当時、私もソフトテニス部に所属し練習に打ち込む毎日を過ごしていました。その中で学校の先生方からの励ましの言葉は温かく、本当に恵まれた環境であったと感じています。

そして大館桂高校は普通科ですが、就職率・進学率も高く、生徒の進路に対する先生方の取り組み

みは、私たち生徒にとっても励みとなりました。喜びも辛いことも共に、常に生徒と同じ目線で接してくれる、学校全体が生徒一人ひとりの力となってくれる学校です。私は素晴らしい先生方、仲間たちとの出会いに感謝しています。大館桂高校は人の温かさに溢れている学校です。私は「私の母校は大館桂高校です!」と、自信を持って言えるほど、母校に誇りを持っています。

新潟県 五泉高等学校



塚野 廉くん(3年)

新潟県立五泉高等学校は、大正十年に創立され、昨年、創立九十年を迎えた伝統ある学校です。「教養を高め、個性を伸ばし、勤労と責任を重んじる豊かな人間性を育成する」を教育目標に掲げており、教職員と生徒が一生懸命に教育活動に取り組んでいます。

五泉高等学校は平成十七年に総合学科高校となりましたが、新潟県下初の普通科をもとにした「進学支援型総合学科高校」です。教育課程には、「二年次は普通科と同様のものを、三年次には生徒一人一人の進路実現に対応可能となっていて、将来に

応じた勉強ができます。

「五泉高校の伝統を受け継ぎながら、普通科を超えて」のスローガンのもと、学習活動・進路指導部活動を充実させ、大学進学等生徒の進路希望達成を図ることができるとなっています。クラブ活動は運動系、文化系ともに盛んで、特に運動部では毎年、県内上位の成績を残しています。私も野球部で自然に囲まれた気持ちのいいグラウンドで三年間汗を流しました。また進学率も高く、生徒の五割は大学・進学し、就職にも強い高校となっています。

私の五泉高校での三年間は毎日部活に勉強に大変忙しい学生生活でしたが、すばらしい先生方、仲間と囲まれて過ぎていった時間はとても充実していました。これからも五泉高校で過ごした三年間は私の力になっていくと思います。

生徒一人ひとりの夢(進路)の実現を目指す



「良識ある社会人として、社会に貢献できる自律性に富んだ人間の育成」、「多様な進路に対して、自己実現を目指す、自らの将来設計ができる人間の育成」、「情報化、国際化社会の中で、高い知性を持ち、問題解決能力を發揮できる人間の育成」、「豊かな心をもって他者の共生をはかり、健やかな体を備えた人間の育成」が教育理念。生徒の個性を生かし、人文科学、国際理解、自然科学、国際ビジネスの4系統を用意している。

新潟県立五泉高等学校 創立:大正10年
新潟県五泉市栗島1番23号
TEL.(0250)43-3314 FAX.(0250)43-7891



将来は銀行への就職を希望している張さん。

「生活や人と人との関係を心配していました」と張さん。そして黄さんは、「とにかく函館での生活に慣れるかどうかを心配していました」と話します。

卒業後は中国へ戻り、学んだことを生かす仕事を。

今年度、中国・南開大学浜海学院からの留学生は二名。お二人とも今年四月から二年間、函館大学で単位を取得して卒業を目指し

「両親も卒業したら帰国を望んでいます。親の世話もしたいので」と、張さんと黄さん。その両親も留学前は日本に行くことを心配していたそうです。



中国・南開大学浜海学院から二人の留学生。留学経験を将来の仕事に生かします。

張星(チョウ・セイ)さん、黄一凡(コウ・イチハン)さん

中国

卒業後は沖縄へ戻り、「格闘家スタイルの筋トレができるジムを開くビジネスがしたい」と夢を語るダニエルズさん。カイラさんは「ハ

ワイか両親のいるコロラドで働きたい。アメリカの会社が日本の会社とビジネスをする時の通訳や翻訳の仕事もいいですね」と、目を輝かせていました。

たようです。



「日本語をうまく話せるようになりたい」と話すアレクサンドラ・ヘルド・カイラさん(左)とリーバイ・ダニエルズさん(右)。

将来の仕事に生かすため、日本語を猛勉強。

昨年九月、ハワイ・パシフィック大学から函館大学に留学したのは、



アメリカ ハワイ・パシフィック大学から、日本語を学びに。

アメリカ

アメリカ(ハワイ)から二名、中国(天津)から二名の留学生が函館大学で勉学に励んでいます。

函館大学では海外留学制度や短期語学研修制度など、学生のニーズに合わせて、さまざまなプログラムを展開しています。毎年、海外の大学から留学生の受け入れも行う中、昨年度からアメリカより二名、今年度からは中国より二名の留学生が函館大学で学んでいます。



ダニエルズさんの目標は、沖縄で筋トレジムを開くことです。

隊の一員として活躍していたという、異色の経歴の持ち主です。「ハワイ・パシフィック大学へは、ビジネスを勉強したくて入学しました」とダニエルズさん。そんな彼は、将来、また沖縄に住みたいという希望があったことから、日本語を上手に話せるようになるよう、留学を決めたそうです。

もう一つあります。「高校の時、私の友達が日本のアニメやマンガが好きでした。私もマンガを読もうと思ったのですが、まったく読めなくて。自分で読めるようになりたいと、日本語を覚えたいんです」と笑います。

一方、カイラさんは高校の時にはドイツ語も勉強していたという努力家です。「日本語を上手に話せるようになるだけでなく、日本の歴史・文化も学びたい」と、学習意欲に溢れています。そして、カイラさんが日本語を勉強する目的は

そんなお二人は、函館大学で日本語の授業を受けています。単語、文法、さらには作文の練習を通して、日に日に上達を見せ、日本での生活を楽しんでいきます。ダニエルズさんは、これまで英語オンリーだった妻との会話も、今では日本語で話し合えるようになってきたそうです。



日本のアニメやマンガが好きというカイラさん。

しかし、カイラさんはハワイで日本語を勉強しながら、「函

そんなお二人に函館のまちの印象を聞いてみると、ダニエルズさんは、「とてもいいですね。函館山の夜景もキレイだったし、家族と一緒に湯の川温泉にも行きました」と、日本の文化にも慣れ親しんでいます。そしてカイラさんは「とてもキレイなまちという印象を受けました」と話す一方、「道が狭く、部屋も小さくてちょっとビックリしました」と、カルチャーショックも受け



将来は貿易に関わる仕事を希望している黄さん。

そんな中、お二人にとって力強い存在となってくれているのが、先に留学していた先輩方。一緒に食事へ行ったり、日本の文化や生活、授業のことなど、さまざまなアドバイスをを受け、少しずつ函館での生活にも慣れてきたようです。

門の授業も受けています」と、ともに勉学に励んでいます。そんなお二人は、日本語を勉強し始めたのは大学に入学してからなのだそうです。まだ二年度の勉強期間ながら、話していることは大抵理解できるとのことです。これからは更に成長していくてくれることでしょう。

張さんは日本語の授業のほか、経営学を専攻しています。「経営史のほか、ゼミ、商学実習も受けています」。一方、黄さんも日本語の授業のほか、「私の専攻はマーケティングなので、マーケティング専

そんなお二人は将来、希望している仕事があります。張さんは金融機関です。「中国にある日本の銀行で働きたいと思っています。ですから、経済のこともしっかりと勉強したいですね」。そして黄さんは貿易に関わる仕事に就きたいと話します。「専門はマーケティングですから。日本と貿易をしている会社に就職して、語学、マーケティングの知識を生かしていきたいと思っています」。

中国の大学とは授業の時間も進め方も異なるため、少し戸惑いながらも夢へ向かってひた走る張さんと黄さん。授業や生活に慣れてきたらアルバイトもやってみたくて、貴重な留学生生活を謳歌しようとしているお二人は、再来年三月までの二年間、しっかりと地に足をつけ、前へ前へと進んでいきます。

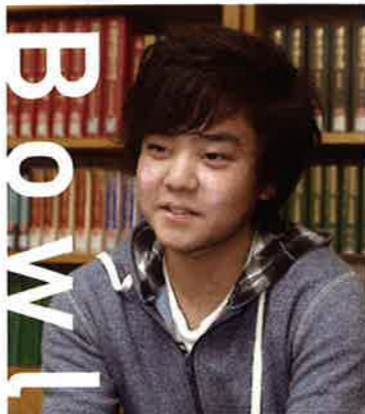
全道、全国で大活躍。
函大の各クラブ活動。
快進撃を続け、函館、函大を元気に。

ボウリング部

目指せ、全日本大学
ボウリング選手権大会二連覇

毎年、全国大会で上位成績を収めている函大のボウリング部。昨年の全日本大学ボウリング選手権大会では、ライバルである京都産業大学を下し、二度目の全国優勝を果たしました。今年は当時のメンバーがほとんど残っていないため、新たな体制で初の連覇を目指します。

そんな中、今年、部長に指名さ



部長として部員を引っ張る太田拓実くん。

れたのは、現在三年生の太田拓実くんです。先頭に立ち、部員たちを引っ張ります。「今年の全日本大学ボウリング選手権大会はディフェンディングチャンピオンとして臨むことになりましたから、先輩たちに負けないよう二連覇を目指したいですね」。

先輩たちが抜けた穴は大きく、戦力ダウンを感じながらも、今後の練習次第で実力をつけていきたいと話すと話す太田くんは、部活動だけでなく、私生活においても手本となるようにしていきたいと自覚も芽生えました。

部員同士のコミュニケーションは抜群で、このチームワークが大きな武器ともなっている函大のボウリング部。現在、同部の男子部員は計八名。まずは夏に行われる東日本学生ボウリング選手権を制し、その勢いで冬に行われる全日本大学ボウリング選手権大会で初の二連覇を達成できるように、一丸となって突き進みます。



昨年、全日本大学ボウリング選手権大会にて、2度目の優勝を果たしました。



昨年冬に行われた全日本大学ボウリング選手権大会の様子。

ハンドボール部

欧州遠征を通して、
更なるレベルアップを

函大ハンドボール部から八名の部員がメンバーに選出され今年二月十九日(二十九日)にかけて行われた欧州遠征。この遠征ではスペインとドイツを渡り歩き、計六試合戦ってきました。函大ハンドボール部のキャプテンを務める鈴木 稔也くんも、そのメンバーの一人。「この遠征は北海道学生ハンドボール連盟が計画し、四〜五年に一度の割合で行われています。向こうではクラブチームの下部組織やユースチームなどと試合をして、レベルアップを図りました」。

成績は四勝二敗だったそうで、鈴木くんはゲームを組み立てる司令塔のポジションであるセンターとして、全試合に出場しました。その中で、学ぶことも多かったと言います。「向こうは体格の大きい選手が多く、そういう相手に対してどう戦うか、いい勉強になりました」。また、札幌の学生と一緒に練習する中で、いろいろな話ができ、さまざまな収穫があったそうです。



欧州遠征では6試合のゲームを行いました。



チームをまとめるキャプテンの鈴木 稔也くん。インカレベスト8を目指します。

道内では無敵を誇り、インカレでのベスト8を目標に掲げる函大ハンドボール部。部員たちがこの経験を生かし、今年こそはその目標が果たせるよう、期待しましょう。

硬式野球部

明治神宮野球大会に出場。
部員一丸となって奮闘しました

一昨年の全日本大学野球選手権大会に続き、昨年は明治神宮野球大会に出場した函大硬式野球部。同大会では一回戦で九州共立大学と対戦しましたが、健闘むなしく惜敗となってしまいました。当時、キャプテンを任されたレギュラーとして試合に出場した福田 裕大くん(四年生)は悔しそくに振り返ります。「確かに相手のピッチャーは良い投手だったので、気持ち的には負けていなかった。

た。どちらに転ぶか分からない展開でしたから悔しかったですね」。昨年は絶対的なエースと四番を投打の柱としていましたが、今年のチームは守りと足を使ったチームとのことで、チームカラーも異なります。「まずは守りでリズムを作り、打撃につなげていくタイプのチームですね」。道内では追いかける存在となりますが、挑戦者の気持ちも大切にして臨みたいと話します。



北海道六大学秋季リーグで優勝した硬式野球部のメンバー。

言いたいことが言える雰囲気づくりを目指し、みんなが上がっているチームづくりを進める函大硬式野球部。部員みんながそれぞれの持ち味を生かして自分の力を発揮し、全国大会での一勝を勝ち取るため、リーグ戦に臨みます。

軟式庭球部

北海道学生ソフトテニスで
ランキング二位を獲得

春夏秋・インドア選手権の四つの大会の成績を総合して決定される北海道学生ソフトテニスのランキング。昨年、そのランキングで函大軟式庭球部の高橋さん・佐々木さんのペアが二位を獲得しました。「春は二位、夏と秋はベスト8でしたが、インドアで二位となり、ランキング二位となりました」と佐々木 佑梨さん。



個人・団体とも各大会で好成績を収めている軟式庭球部。

そんな佐々木さんは今年、新たなペアで再スタートを切りました。「昨年は前衛と後衛でペアを組んでいましたが、今回は二人とも後衛です。去年はペアの方に引張ってもらっていましたが、今年は同じ学年のペアなので、私が引

張つていきたいですね」。今年は二人で一本とることを大切に練習に取り組む佐々木さん。相手を研究するよりも、目の前の試合に集中し、「自分たちのテニスがいかにできるよ」と、心がけます。夏、秋、インドア選手権での優勝を目標に、新しいパートナーと息を合わせて、それぞれの大会に挑みます。



「全国大会でまず一つ勝つことが目標」と話す福田 裕大くん。



昨年は明治神宮野球大会に出場しました。



昨年、北海道学生ソフトテニスでランキング一位となった佐々木 佑梨さん。

Soft Tennis

短期語学研修制度

語学研修で得たことは大きかった

函 館大学では、学生たちに国際経験を積んでもらうための海外姉妹校への海外留学制度、短期語学研修制度を設けています。そこで今回、オーストラリアへの短期語学研修に参加した学生たちに、参加した目的や成果について座談会を開催。学生たちの生の声をお届けしましょう。

もするんだよね」

青山くん「そう。だから、そのためのステップアップになればと思ったんだ」

石原さん「みんな目的がしっかりしているね。実は私、あまり乗り気じゃなかったんだよね。だから、志望動機が弱いつて怒られたの(笑)。でも、英語を専攻したんだから、大きな成果が欲しいと思って決めたんだよね」

佐藤くん「実際、行った成果はあったよね。僕なんか、最初はホームステイ先のホストファミリーが話していることが分からなかったけど、徐々にリスニング力がついたと実感したよ」

鈴木さん「英語の勉強に対する考え方も変わったよね。行く前は話すことが大事だと思ってたけど、実際は聞き取る力がないと話すとできないもんね」

青山くん「そうなんだよ。でも、日



鈴木 亜衣さん (2年生)



佐藤 杏介くん (2年生)



石原 友花里さん (4年生)

新入生歓迎イベント

友達を作るきっかけづくりとして、

新入生歓迎イベントを開催

何 事も最初が肝心。今年四月七日、学友会主催の新入生歓迎イベントが初めて行われました。「学生の観点から、最初に友人を作るきっかけづくりになれば」と考えて実施しました」と話すのは、この企画のリーダーを務めた佐藤 杏介くん(二年生)。

同イベントでの企画は大きく分けて三つ。まずは新入生をグループ分けし、在学生と一緒に学内各所を案内しました。「在学生が自分の感想を交えながら、新入生を案内していきました」。次に行ったのは学内スタンプラリーです。「案内した場所を覚えたか、自分たちで確認してもらうことが目的でした。さらに、ただ回るだけでなく、お題をクリアできなければスタンプがもらえないという、遊びの要素も加えました」。

そして最後はみんなでジンギスカンを一緒に食べたそうです。複数の人と話ができたり、終了後にはアドレス交換をしている人たちがいたことから、イベントは大成功。「アンケートでは、ほとんどの新入生が今後の大学生活に役立つと答えてくれたし、僕らもアドレス交換をしている姿を見て嬉しかったですね」。

CAMPUS REPORT



イベントを主催した学友会の佐藤 杏介くん。



最後はみんなで記念撮影。



山本 大智くん (3年生)



佐藤 あや子さん (4年生)



青山 功くん (3年生)

本に帰って日本語ばかり聞いていたから、また元に戻っちゃったかな(笑)」

青山くん「この間にできた友達に特別。このつながりもこれから大事にしていきたいね」

もともと好きだった中国語や韓国語も勉強したいという気持ちになったよ」

函館BBS会

函館BBS会が函館初、更生保護奨励賞を受賞

佐藤さん「私は他のアジア圏の人に對して、ちょっと偏見もあったんだけど、友達になった人たちがすごくいい人で、やっぱり、自分で体験しないと分からないことがあるから、語学以外に得たことも多かったかな」

青山くん「勉強以外にも楽しいことがあったよね。僕はホストファミリーにシドニーへ連れて行ってもらった

みんなもすごく喜んでいて、「やってやったぞ」という充実感に溢れました」と、喜びを表現します。



今年2月9日～3月18日まで、6名の学生が短期語学研修制度でオーストラリアへ行ってきました。



「僕自身が活動を楽しんでいました」と話す熊谷 和樹くん。

対象少年少女と二ヶ月に一回、バーベキューをしたり、一緒に料理を作ったりという活動をしている同会。「自分も高校の時、周りの人に支えてもらいました。そこでBBS会の活動に共感して入会したんです」。将来は福祉関係の仕事に就きたいと話す熊谷くんは、この経験を仕事でも生かしてやることではと。

オープンキャンパス

オープンキャンパスで

将来のキャンパスライフをイメージ



2012年オープンキャンパスは2回。第1回は7月29日(日)、第2回は9月22日(土)に開催されます。

おきたい情報ばかりです。さらに、今年から希望者に本学の学食で昼食を楽しんでもらえるランチ体験が加わり、一段と体験部分が充実しました。

オープンキャンパスの日都合がつかない方には、年四回の入試相談会がオススメです。こちらでは担当の教員が、個別対応でじっくりと皆さんの相談に応えます。第三回目の入試相談会は、大学祭と同日開催。大学のことを一度で二倍知ることができるチャンスです。

オープンキャンパス、入試相談会、いずれも気軽に参加して、大学のことを自分の目で確かめてほしいと思います。

受

受験生の皆さんが、函館大学を知り、自分のキャンパスライフをイメージする時、もっとも多くの手がかりを与えてくれるのがオープンキャンパスです。函館大学では今年度、オープンキャンパスを二回開催。このオープンキャンパスでは、ほとんどの教職員、さらには在学生が対応に当たりますので、学生の生の声も聞けます。

内容は、実際の大学の授業をコ



入試部長・教授 田中 浩司

平成24年度の公開講座

教養講座のほか、

授業公開講座を企画

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、後期二講座の「教養講座」と、同じく昨年に引き続き「授業公開講座」を企画しております。

また昨年度からの企画として通常の授業を学生と一緒受講する「授業公開講座」を今年度も継続します。科目は大橋美幸先生の「社会学」で、九月二十四日(月)から毎週月曜日、十三回を予定しております。

今年度は公開講座の対象として



公開講座実施委員会 委員長 教授 寺田 隆至

て一般市民、学生、そして中学生をも視野に入れました。皆様のご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、

「地球環境とエネルギー問題」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。第一回目

メインタイトル「今一度、地球環境を考える」と題しまして、三浦介先生に「地球環境問題とゼロエミッション」、そして、溝田春夫先生に「地球環境とエネルギー問題」を豊かにするか? TPPを考える」と題しまして、それぞれ講演をして頂きました。

平成二十三年度の公開講座事業を無事終了することができたことを、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。

前期の春期教養講座は、六月十六日(土)に今井敏博先生に「会計の公共性・社会性」の教養的な会計知識、六月二十三日(土)には佐藤元治先生に「マネジメント・バイアウト(MBO)の基礎知識」、経営者代替りの手段としてというテーマのもとに講演して頂きました。

平成23年度 学校法人野又学園 決算書

資金収支計算書		資金支出の部	
科目	金額	科目	金額
学生生徒等納付金収入	1,481,135	人件費支出	1,394,116
手数料収入	33,578	教育研究経費支出	534,565
寄付金収入	5,168	管理経費支出	244,980
補助金収入	724,252	借入金等利息支出	7,650
資産運用収入	60,425	借入金等返済支出	181,648
資産売却収入	34,564	施設関係支出	12,215
事業収入	109,177	設備関係支出	16,654
雑収入	50,341	資産運用支出	260,021
借入金等収入	92,594	その他の支出	328,668
前受金収入	317,159	資金支出調整勘定	△ 93,542
その他の収入	343,381	次年度繰越支払資金	251,918
資金収入調整勘定	△ 370,212		
前年度繰越支払資金	257,331		
資金収入の部合計	3,138,893	資金支出の部合計	3,138,893

消費収支計算書		消費支出の部	
科目	金額	科目	金額
学生生徒等納付金	1,481,135	人件費	1,388,319
手数料	33,578	(内退職給付引当金繰入額)	(37,666)
寄付金	5,168	教育研究経費	759,850
補助金	724,252	(内減価償却額)	(225,284)
資産運用収入	60,425	管理経費	325,669
事業収入	109,177	(内減価償却額)	(80,689)
雑収入	50,341	借入金等利息	7,650
		徴収不能額	261
		資産処分差額	16,517
棚卸収入合計	2,464,076	消費支出の部合計	2,498,266
基本金組入額合計	△ 100,799	当年度消費支出超過額	134,989
消費収入の部合計	2,363,277	前年度繰越消費収入超過額	728,809
		基本金取崩額	73,174
		翌年度繰越消費収入超過額	664,994

貸借対照表		負債の部	
科目	金額	科目	金額
固定資産	16,355,920	固定負債	898,333
有形固定資産	(10,982,254)	流動負債	435,086
その他の固定資産	(5,373,666)	負債の部合計	1,333,419
流動資産	380,371		
		基本金の部	
		科目	金額
		基本金	14,737,878
		基本金の部合計	14,737,878
		消費収支差額の部	
		科目	金額
		翌年度繰越消費収入超過額	664,994
		消費収支差額の部合計	664,994
		負債の部、基本金の部及び消費収支差額の部合計	16,736,291
資産の部合計	16,736,291		

「世界は革新でできている。そのマインドを学生たちに持つてほしい。」

産業構造論を専門とする寺田隆至先生は、平成四年から函館大学の教壇に立っています。今年度は産業構造論、日本経済論、商学実習Ⅱなどのカリキュラムを担当していますが、今回ご紹介するのは「経営史」。企業経営コースの学生たちの必修科目となるこの経営史では、企業経営の現在に至るまでの流れ、歴史を学んでいきます。

寺田先生が担当しているカリキュラムのひとつである「経営史」は、企業経営コースの二年以上の必修科目です。講義は半期の中で毎週二回行われており、計三十回に渡って学んでいきます。「経営史は歴史学の一分野です。歴史学ですから、過去の活動の結果として、今のような企業経営が形成さ

れてきた流れ、歴史を学びます。現代経済における企業経営の発祥は、イギリスの産業革命です。しかし、寺田先生は私たちにとって一番身近な日本の経営史を取り上げ、分かりやすく教えていきます。「それは、過去に学ぶという目的からです。今、日本経済は非常に厳しい時代を迎えていま

す。しかし、終戦直後などそうした時代は過去にもありました。その中で日本の企業はどう成長し、道を切り開いていったのか、そこにスポットを当て、今の時代にヒントとなることを学んでほしい」と、熱く語ります。

それでは、ちょっと授業を覗いてみましょうか。基本は毎回、穴空き式の文章のプリントを用意し、書かれた文面を説明しながらその穴を埋めていくというようです。このプリントは、そのまま自分の授業ノートとして残せます。

しかし、寺田先生の講義はこれだけではありません。時には問題提起をすることで学生に意見や考えを出してもらい、実際に企業がとった行動と比較し、学生たちに身につけてもらいたい経営力に磨きをかけていきます。「また、失敗の事例を取り上げることもあります。成功事例だけではなく、失敗から学ぶことも多いですからね。」

さらに、講義も後半を迎えるに従い、徐々に参加型授業へと変わっ



私たちに身近な日本企業を例に取り上げ、企業経営の歴史を学んでいきます。

ていきます。「最初から参加型で進めるのは難しいため、まずは経営のアレコレを知り、それから自分が経営者の立場になって考えてもらいます。」

イノベーションを取り上げることで、これまでの日本の企業人やビジネスマンが持っていたマインドを伝えたいと話す寺田先生。「世界は革新でできています。革新も普及してしまえば当たり前。しかし、私たちの周りにはあるものはすべて革新なんです。企業の発展に必要な知識、そして経営者に必要な心構えが学べる「経営史」。ここから未来の経営者が羽ばたきます。」

授業 アラカルト

『経営史』

教授 寺田 隆至先生



「革新の積み重ねが今の世の中を作っています。そのマインドを学生たちに持つてほしい」と話す寺田隆至先生。