

1年間の主な行事日程

2018年	4月	5日	第54回入学式
		6日	新入生歓迎イベント
		9日	1年次オリエンテーション(～4/11)
		12日	前期授業開始
		13日	授業公開講座「簿記原理I・II」(全30回)
	5月	19日	春期教養講座「1960年の日本文学代表团 中国訪問旅行を再検討する」
	6月	2日	春期教養講座「食品安全事故の発生原因と法的対処からみる文化の差異—日本・中国・韓国の比較」
		16日	オープンキャンパス(第1回)
	7月	28日	オープンキャンパス(第2回)
		31日	前期授業終了
	8月	1日	前期試験開始(～8/7)
		8日	夏季休業開始(～9/21)
2019年	9月	19日	学園創立記念日
		21日	夏季休業終了
		25日	後期授業開始
	10月	6日	オープンキャンパス(第3回)
		14日	大学祭(10/15大学祭振替休日)
		22日	授業公開講座「社会学」(全10回)
		27日	秋期教養講座「絵本から学ぶ英語の基礎」
	11月	10日	秋期教養講座「前方後円墳—どのようにして作られたのか」
		17日	指定校推薦入試、専門学科・総合学科推薦入試、一般推薦入試 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(～1/11)
	1月	11日	冬季休業終了
		15日	後期授業再開
		31日	卒業論文提出締切
	2月	1日	後期授業終了
			試験入試<A日程>、社会人入試・シニア入試、編入学試験<B日程>
		4日	後期試験開始(～2/8)
	3月	1日	春季休業開始(～3/31)
		14日	試験入試<B日程>
		16日	第51回卒業式
		23日	オープンキャンパス(第4回)
		26日	新2・3・4年次オリエンテーション(～29日)
		31日	春季休業終了



函館大学 図書館

〒042-0955 函館市高丘町51番1号 TEL(0138)57-1181 FAX(0138)59-4575
URL <http://webopac.hakodate-u.ac.jp>



ぽるとさぴえバックナンバー 函館大学 学術情報リポジトリ・函館大学広報誌
URL <https://hakodate-u.repo.nii.ac.jp>

ぽるとさぴえ

2018.August Vol.31

函館大学広報誌 Vol.31 発行／函館大学図書館



PORT SAPIE
ぽるとさぴえ

HAKODATE UNIVERSITY
CAMPUS PRESS

特集

地域社会への
貢献

～函館新聞「函館大学講座」での提言～

平成29年度就職実績
高い就職率を実現している
各種のキャリア支援



函館大学

「ぼとさびえ」は、ラテン語のボルトス(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りを漂わせる誌面づくりを心がけてまいります。

本質的な学びの追究と 実践的な教育への挑戦

学
長
野
又
淳
司

今年の春に入学した18歳の学生は、区切りとなる西暦2000年に誕生した学年です。彼らは21世紀の後半は当然として、長生きすれば22世紀を見ることができる可能性があります。私たち函館大学は、学生の人生を幸福で豊かにする大学教育を提供したいと強く願っています。想像がつかない将来に向かって学んでほしいことは、表面的な知識にとどまらず、本質的な学びに基づく真理を追究する姿勢です。

これから来る新しい時代の事を考えると、まずは「夢の技術」について言及する人が多いようです。iPS細胞による再生医療や自動車の自動運転など、多くのアイデアがすでに実用化に向けて進んでいます。これら夢の技術の実用化は、私たちの社会に大きな影響を与えます。例えば、医療の発達は社会保障費の増加による財政問題や、地球上の人口増による環境問題をもたらすかもしれません。このような科学技術の進歩に合わせて、国や政府の形も発展していく必要があります。人と人が織りなす社会のあり方は所与のものではなく、私たちが過去の世代から受け継ぎ、未来の世代のためによりよい形にして継承していくものです。これが、社会科学を学ぶ本質的な意義であると私は考えます。

学生が活躍するこれからの社会は、圧倒的に面白く、チャンスにあふれています。上で述べたような様々な技術革新は、さらなる国際化の進展をもたらすでしょう。もともと諸外国との貿易や経済競争を意識した学問である商学は、将来

C O N T E N T S

●学長メッセージ(学長 野又 淳司).....	1
●特集「地域社会への貢献」～函館新聞「函館大学講座」での提言～.....	3
●就職部	
平成29年度就職実績.....	9
がんばる社会人一年生・インターンシップ体験.....	10
●教育&オープンキャンパス.....	11
●出身校紹介 北から南から.....	12
●FROM JAPAN TO THE WORLD	
海外で学ぶ留学生たち.....	15

●KANDAI ing CLUB TOPICS	
軟式庭球部.....	17
硬式野球部.....	18
自転車同好会.....	18
●CAMPUS REPORT	
ビジネス企画研究室.....	19
English Cafe.....	20
新任教員紹介.....	20
平成30年度の公開講座.....	21
平成29年度 学校法人野又学園 決算書.....	21
●授業アラカルト	
「国際マーケティング論」専任講師 高橋 伸二 先生.....	22

性のある分野なのです。学生には、これからの人生で訪れる大きな社会変革に対応できる人、さらに言えば自らが社会変革の中心となれる人を目指して、将来に希望を持って勉学に励んでほしいと思っています。

大学生の学びにおいて知識再生型の暗記学習はそれほど求められません。それよりも「思考力」「表現力」が重要であり、具体的な研究課題に対して、学生が強くコミットして取り組む姿勢が大切です。函館には、学生が取り組みやすい課題がたくさんあります。学生の研究活動を地元の新聞等が取り上げてくれますし、多忙な自治体の首長も学生の話聞く時間を作ってくれます。私たちが大切にしているのは、社会の課題に感度よく反応する社会科学の精神であり、特に地方では強く求められていると感じています。

本学では地域課題を国際的視点で研究する「地域活性化プロジェクト」に対して、海外渡航費など金銭的支援を行っています。平成30年1月には中国・天津市を訪問し、「食の安全を通してみる日中安全意識の比較研究」をテーマとして、姉妹校である南開大学浜海学院の学生とともに研究発表会

を行ってきました。とても勤勉な中国の学生と交流し、中国で働く日本企業の方に話を聞いて、大きな刺激を受けた学生も多かったようです。

また、新たな国際交流としては、平成29年9月にシンガポール・ポリテクニクからの短期留学生の受け入れを実施し「北海道で学ぶ日本食の文化・科学および産業」というテーマで本学学生と交流しました。平成30年6月には、本学の学生がシンガポール・ポリテクニクに滞在し、周辺国の学生が集まる“mini・ASEANプログラム”に参加しました。

もちろん物見遊山で学生を連れていくなどということはありません。どのプログラムも厳しく、海外渡航前にはかなりの学習量が求められます。それに学生が応えてくれるのは、商学が地域産業を題材にして実践的に学べる学問であるからだと思います。自分のためだけではなく、人のため、社会のために学ぶことが、学びの密度を高めるのではないのでしょうか。

本学の教育を温かく支えてくださる地域に感謝するとともに、より質の高い教育を目指して、函館大学はこれからも挑戦しつづけます。

P R E S I D E N T M E S S A G E

「地域社会への貢献」 ～函館新聞「函館大学講座」での提言～

本学は社会で活躍できる人材を育成していくだけでなく、地域に根付いた大学として、「地域社会への貢献」という役割も担っています。学生たちは地域の課題を見出し、解決していく実践的な学びを通して、そして教員たちも専門分野の知識や経験を生かし、地域と連携した研究活動など、さまざまな形で地域貢献を行っています。そこで今回は、地域連携センター長の大橋 美幸先生に、「地域社会への貢献」について、特に各種講座の開催に関してお話を伺いました。



地域連携
センター長へ Q & A

地域連携センター長
大橋 美幸 准教授

Q 函館大学の地域貢献への取り組みとは？

A 本学は地方大学ですから、地域貢献に役立つ研究や教育などを行うのは当然のことであると思います。そこで本学では、地域連携や産学連携に積極的に取り組んでいくことを目的に「地域連携センター」を設置し、相談や要望などに対応しています。また、一般向けに春と秋の教養講座をはじめ、月1回連載している函館新聞紙上公開講座「函館大学講座」、実際に大学の講義を受けていただく授業公開講座などを行うほか、高校から依頼を受けて教員がその高校へ赴き、1コマ分の授業をする出前講座も行っています。

Q 各講座について詳しく教えていただけますか？

A まず、春と秋に開催している教養講座は、チラシや本学HP、「HAKODATEまなびっと広場」などで受講者を公募している市民向けの講座です。これは各教員の専門分野を生

かした内容の講座となっており、一般市民の方にとっては、日常というよりは日頃あまりふれることがないところの知識を得てもらおうというのが大きな目的です。次に4～5年前から取り組んでいる授業公開講座では、大学で行っている教育を、幅広く市民の方々に開放して体験してもらっています。1つの講義を最後まで受けてもらいますから、テキストを買っていただき、希望があればテストも受けてもらいます。

Q 授業公開講座は学生にとってもメリットがありそうですね

A その通りです。授業の中でグループワークを行う場合もあるのですが、例えばその時は、学生と一緒に地域の課題を話し合って発表してもらいます。社会人の方から現実味のある話を聞けることは、学生にとって、とても勉強になるはずです。

Q どのような思いを持って取り組んでいるのでしょうか？

A 例えば教養講座で言えば、終わったあとに、受講者の皆さんに何かを持ち帰ってもらわなければ意味がありません。大学での講義ならば、「時間が足りなかったら次の講義で」ということもできますが、これは1回でまとめまで持っていかなければなりません。さらに質問が多くなった時は時間配分も難しくなります。ですから、話の展開の仕方、時間の使い方など、普段の講義とは違うところでの工夫をしていますね。

Q では、函館新聞紙上公開講座「函館大学講座」はどのような経緯で始められたのでしょうか？

A 教養講座や授業公開講座は、大学に来てもらわなければなりません。ということは、来られる方が限られます。そこで、幅広い方々を対象とした取り組みができないかと、新聞やテレビ、フリーペーパーなどさまざまな媒体を考えました。実は新聞紙上公開講座の前に、テレビを試したことがあるんです。授業をビデオに撮って流してもらおうと、2コマ分作ってみたのですが、これがなかなか大変で、あまりうまくできなかったことから断念しました。そこで新聞社に頼んでみようとなったのですが、果たして一つの大学に連載をさせてもらえるのだろうか。ところが、「いいですよ」と快いお返事をいただいたことで、連載を始めました。

Q 最初は週1回の連載だったそうですが

A はい。内容としては教養講座のように、各教員が専門分野を分かりやすく、という形で始めました。そのため、内容やテーマも今とは違い、あまりまとまりがありませんでした。それに加え、教員たちもだんだんとネタが尽きてきまして(笑)。そこで見直しをかけようとなり、現在のようにシリーズものにして、教養がある内容にこだわって読者に読んでいただくように、再スタートしたのです。

Q 現在は月1回の連載ですね

A 月1回の連載に変えたのは、平成26年7月からです。1つのシリーズにつき6回の連載とし、教員たちが各テーマに沿って執筆しています。まず最初に、学長と私の間で相談をして、シリーズの大きなテーマを決めていきます。次に、その6回分はどのような分野を並べるのかを考え、誰に書いてもらうか、どんなキーワードにするか、分野とキーワードは各先生方に執筆をお願いする前に決定していきます。



Q それから原稿依頼をするのですよね？

A 6名の先生方に承諾いただいた時点で、1回目の編集会議を開きます。会議では、各々の先生方にどのような内容にするのかを話していただき、内容が重ならないように、流利的にどういった順番で展開していくかなど調整していきます。そして原稿作成にあたっては、「函館について」を盛り込むという取り決めがあります。例えば外国の話であったとしても、「函館ならば」など、地元読者の「タメになる内容」としていくことです。

Q 新聞という媒体を使うことによって、大学側、読者側双方にとってメリットがあるのでは？

A 専門性も生かしながらになりますので、読者にとっては知識を蓄えられるというメリットがあると思います。一方、大学側にとっても、この取り組みは地域との架け橋のような役割を担うことになるでしょう。大学、さらには函館大学というものをもっと地域の方々に見てもらう、評価していただく機会にもなる。教員が顔を出し、自身の専門を出すことによって、函館大学にはこのような先生がいて、このような教育を行っている、ということを知っていただけのではないのでしょうか。

Q 学生たちは、函館新聞の函館大学講座を読んでいるのでしょうか？

A あまり見ていないようです。講義の中で関連のある話をする時に、教員が記事の内容を紹介するのですが…。読んだらレポートが書きやすくなると思うんですけどね(笑)。特に内容が函館にまつわる話になっていますから、これからは学生たちにも見てもらいたいですね。

Q 最後に、函館大学として地域貢献への今後のビジョンを聞かせてください

A 大学として、より推進していくことはもちろんなのですが、函館市内の大学・短期大学・高専が参加するCCH（キャンパス・コンソーシアム函館）では、これまでの取り組みを見直しています。現在、合同公開講座の「函館学」を毎年開催していますが、今年度からは各大学、短大、高専が主催の公開講座(一部)も「函館学」として開催します。本学では大学主催の公開講座とともに、新たに高専と合同で1つの講座を作ることになりました。これまで、大学間での講座の連携というものはなかったのですが、これからはこのような連携を積極的に推進し地域貢献を果たしていきたいと考えており、本学も広く積極的に取り組んでいきたいと思っています。

函館新聞紙上公開講座「函館大学講座」

函館大学講座／シリーズ国際化1（函館新聞2017年1月6日掲載）

01 函館圏のインバウンド観光と企業の海外との取引

大橋 美幸 准教授

ニーズに対応 商機つかめ



今回から国際化について、シリーズでお伝えします。

函館には中国や香港、台湾、韓国、シンガポールなどから多くの海外観光客が訪れています。昨年度の海外宿泊客数は39万7000人でした。函館の繁忙期は春から秋ですが、海外観光客は冬に多いのが特徴で、昨年度は半数以上が10月以降に訪れていました。宿泊施設にとっては、年間を通じて一定の宿泊客を獲得することができてうれしい反面、日本にはない習慣に悩むこともあるようです。中国語を話せるスタッフがいたり、中国語のホームページを作るなど、宿泊施設での対応が進められています。

「爆買い」にも限界

飲食店や物販店では、観光地に海外観光客向けの家電量販店やドラッグストアができたり、温泉街のスーパーやコンビニに海外観光客向けのお土産コーナーが設けられたりしています。

中国からの観光客で「爆買い」と呼ばれる高額消費が目立っていましたが、函館でも物販店では一定程度あったものの、飲食店では高額消費に限界があり、それほど売り上げにつながっていません。

中国語の案内

物販店では、お土産に購入して持ち帰れるものが国や地域によって異なるために説明が必要になります。昨年、朝市では持ち帰れる商品を表示したり、案内所を設ける実証実験が行われました。銀嶺カードが利用できたり、中国語表記をする店も増えてきています。

湯の川温泉街で中国語圏の宿泊客に尋ねると、半数以上が宿泊施設近くのコンビニ、3割がスーパーに行っており、15%がラーメン店などに行っていました。まち歩き希望があり、多くの店を見て歩きたいと思っています。ただ、情報源がツアーのガイドなどに限られており、中国語表記のマップなどが求められていました。一部の宿泊施設では中国語で周辺の案内を行っており、今後が期待されます。

進む海外進出

函館の国際化は海外観光客だけではなくありません。函館や道南の企業は海外との取引を行っています。昨年度、函館商工会議所、北海道中小企業家同友会函館支部の会員企業にアンケートを行いました。246社から回答があり、7社に1社が直接輸出、代理店を通じて輸出、輸入、海外に自社の生産・営業拠点がある、海外企業と業務委託契約をしているなど、何らかの海外との取引を行っていました。

例えば函館スイーツのスナッフルス（ベシエ・ミニョン）はシンガポールなどに outlet しています。イタリアンジェラートのミルキッシモはシンガポールやマレーシアにフランチャイズ展開をしています。魚介類では、森町の水産加工会社がホタテ貝を輸出したりしています。

先例から学ぶ

先ほどのアンケートでは、現在は海外との取引をしていない企業の5社に1社が海外との取引に関心を持っていました。食に関する企業が多く、函館と道南の食による海外進出が望まれます。

ただし、海外との取引には課題も多くあります。根本的に取引相手を探すことが難しく、習慣や好みの違い、現地の取引条件などが関わってきます。先進的に海外との取引を行っている企業に学び、チャンスを広げていくことができると思います。

来月以降、国際化についてTPP（環太平洋連携協定）、経営、歴史や商習慣の違いなど、多様な観点から話題を提供していきます。ご期待ください。

函館大学講座／シリーズ国際化2（函館新聞2017年2月3日掲載）

02 地元企業の可能性

角田 美知江 専任講師

商品の価値発信 活性化に



2016年の中小企業白書によると、中小製造業における直接輸出企業数は2007年ごろからほぼ横ばい状態となっています。中小企業全体から見ても3%程度ですから、中小企業の海外展開の難しさを感じます。

商品の付加価値や文化も国境を越える

「ビジネスの国際化」は、事業や市場が国境を越えることを意味しています。経営の国際化、企業の国際化と言い換えることもできます。ビジネスが国際化すると、さまざまな市場、政治、法制度、言語、習慣、価値観など、異なる環境でのビジネス展開は避けることができません。一つの国にとどまらず、複数の国でビジネスが行われることにより、経営資源と呼ばれているヒト、モノ、カネとともに、商品の付加価値や文化も国境を越えて移動することになります。そのため、市場の国際化よりも活動拠点の国際化の方が重要という専門家の方もおられます。

アジア諸国の需要獲得 企業の成長に不可欠

函館は観光都市と言われ、観光施設の国際化に注目されがちですが、地元企業の活性化も重要な課題です。近年、少子・高齢化の進行などによって国内市場の縮小が避けられない中、アジア諸国の旺盛な需要を獲得することは、地元企業の成長に不可欠と言えます。地元企業にとっては、大手取引先との関係の維持や市場拡大のためにも、海外事業展開を図る重要性が高まってい

ます。国際化の波は地元企業にも迫っているのです。しかしながら、「海外進出のノウハウが無い」「海外事業を任せられる人材がない」「自社だけでの進出はリスクが大きくて不安」といった理由などから、海外展開をちゅうちょしている企業が多いことも事実です。

函館大学では昨年度から、アジアマーケティング研修会というプロジェクトを立ち上げ、地元企業のアジア進出について学生がさまざまな視点で課題を持ち、調査し、考察するということを始めました。

海外進出のリスク 現地企業と認識に差

第1回目の昨年度は、「函館スイーツの海外進出の可能性」と題し、香港の卸や小売企業へ調査に伺いました。現地の企業は函館スイーツを高く評価してくださっており、その可能性が確認できました。先に述べた海外進出のリスクについても、現地企業との認識の差がありました。現地企業は、言語や信用問題についてあまり問題視していませんでした。現地を訪れ、パートナー企業と良好な関係を築くことができれば、あとは商品力であるという認識でした。

一方で、課題もあります。物流です。生鮮品などの鮮度が重要なものや、スイーツなどのデリケートな加工品は輸送に注意が必要で、そのため輸送費がかかります。また、輸送に強い加工品であってもある程度の量を運ばなければ輸送費が高くなります。輸送先によっては函館から直行できないため、東京で積み替えるということも発生します。輸送費は商品の価格に転嫁されます。そのため、海外では高級品になってしまうこともあります。

もちろん、海外に進出することだけが国際化ではありません。地元商品の価値を海外からの観光客に理解していただき、購入していただくことも商品の国際化であり、地元企業の活性化につながります。例えば、海外からの観光客向けの商品のパッケージを作成することや、商品のプロモーション動画を中国語や韓国語、英語など数カ国の言葉で作成し、売り場で放映するなどの方法も考えることができます。

市民ファンドで海外進出を応援

また、市民ファンドを作って、海外進出する地元企業を応援することもよいでしょう。資金を集めるだけでなく、多言語を話し、海外の事情に詳しい人材を派遣するというシステムにするという発想もあります。

地元の活性化・国際化は一部の企業や行政だけでは成功しません。地元企業が地元で国際化し、海外進出の準備を進めてみるのも良いのではないのでしょうか。

函館大学講座／シリーズ国際化3（函館新聞2017年3月3日掲載）

03 TPPと地方創生

田部井 英夫 教授

自律分散型の 地域づくりを



今回はTPP（環太平洋連携協定）について、地方創生の視点から述べてみたいと思います。

トランプ政権で日本の戦略見直し

世界は視界ゼロの時代に突入したかに見えます。それでも見通せることは、これまでオバマ政権との関係を軸に築いてきた日本のグローバル化戦略が、トランプ政権の登場により大きく見直しを迫られているということです。オバマ政権時代の多国間主義とリバランス政策から「米国第一主義」および2国間主義へと大転換したからです。

今後の日米2国間交渉の場で、恐らく日本はTPP合意内容以上の要求を強いられ、場合によっては一方的な要求、例えば為替条項まで呑まされかねません。米韓FTAの二の舞にならないければと案じています。

これまで日本が推し進めてきたグローバル化戦略としてのTPPと、その一翼を担ってきた地方創生は、今後どうなるのでしょうか。

グローバル化戦略は、2015年11月25日に公表された「総合的なTPP関連政策大綱」に示されています。政府はTPPに参加することで、外に対しては日中韓FTA、日欧EPA、東アジア地域包括的経済連携（RCEP）、アジア太平洋自由貿易圏（FTAAP）といったより包括的な自由貿易圏の再編に弾みをつけ、内に対しては閉鎖的な国内市場を開放し、日本の国際競争力を高めることを目指していました。

そして、政府が描く開放後の姿とは、さまざまな分野での「グローバル・バリュー・チェーン」の構築であり、「グローバル・ハブ」です。そのために、政府はわが国の経済再生と産業活性化を通じた「地方創生」の実現を目指していました。このように「地方創生」はグローバル化戦略の一環として位置づけられたものでした。

政府が描く「地方創生」とは、地方の中堅・中小企業が地域の特性と特産物を生かし、TPPで拡大した巨大市場に打って出ることです。北海道の基盤産業といえる農林水産業について見ますと、もっぱら海外進出向けの「攻めの農林水産業への転換」、すなわち▷国際競争力のある産地イノベーションの促進▷畜産・酪農の国際競争力の強化▷高品質な農林水産物の輸出等需要フロンティアの開拓▷合板・製材の国際競争力の強化です。

海外向け地域特化 バランスを欠く

しかし、海外向けの地域特化は往々にして外生的変動リスクにさらされ、バランスを欠くものです。地域特化の代償は域内のヒト・モノ・カネの域外流出であり、域内での経済循環と生産・消費・分配構造の歪みの増幅です。確かに地域の所得源泉となる基盤産業の育成も大切ですが、地域振興と雇用増が伴わなければ、地域経済の活性化には結び付かないはずで

す。藻谷氏は自地域の資源を有効活用し、域内循環を高めていく地域振興を奨励していました。

TPPをテコとした攻めのアプローチは、然るべき方向とは正反対の「他律型」の経済発展アプローチであり、競争と排除の論理、そして価格と量にとらわれた底辺への競争の道といえるでしょう。それゆえに、TPPは真の地方創生とは対極にあるといえます。

気候変動リスク、自然災害に脆弱な国土、インフラの老朽化、人口減少、さらに国際情勢の緊張の高まりが喫緊の課題となり、一段と不

確実な時代となった現在こそ、地域経済に求められているのは従来型のグローバル化戦略の一翼を担った地方創生ではなく、自律分散型の地域づくりであり、各地域の自然・風土・歴史・文化に即した地域社会づくりではないでしょうか。価格と量を追い求めるのではなく、今の時代に欠如した質と価値のあるモノづくりこそ世界のニーズに応えられるのであり、真の地方創生の道といえます。この道に不可欠なものは、創造性を生むリベラルで開かれた地域社会といえます。

◇用語解説◇

- リバランス政策＝リバランスとは再均衡の意。米国がこれまでの世界戦略を見直し、その重心をアジア・太平洋地域にシフトした軍事・外交政策。
- 為替条項＝為替操作防止条項のこと。相手国が為替操作を行っていると認定した場合、関税引き上げなどの対抗措置を取れるというもの。
- 米韓FTA(米韓自由貿易協定)＝2012年3月15日に発効。5年以内に95%の品目関税撤廃やISDS条項などが盛り込まれている。
- グローバルバリューチェーン＝「バリュー・チェーン」はマイケル・ポーターが「競争優位の戦略」(1985)で提起した経営戦略上のテーマ。「グローバル・バリュー・チェーン」は製造から輸送、マーケティング、流通の各工程でどのような付加価値を生み出し、全体のプロセスをどう関連させ、最適化を図るかというグローバル化戦略。
- グローバルハブ＝物流(海運・空運)、貿易、観光、金融、地域統括会社の誘致面などにおいてグローバルな中核拠点づくりを目指す国家戦略。国際社会での競争力を高め、外国資本の積極的誘致を基本政策としてきたシンガポールが典型例として挙げられる。
- 底辺への競争＝外国企業の誘致や競争優位を目指した産業育成のため、国家間で法人税の減税、労働基準・環境基準などの規制緩和を競うことで、自国の労働環境、自然環境、社会福祉を最低水準に低めていく現象。

函館大学講座／シリーズ国際化4(函館新聞2017年4月7日掲載)

04 東南アジアの商習慣

高橋 伸二 専任講師



現地の文化学び 助け合いを

日本企業の東南アジアへの進出は比較的早く、1960年代初めから自動車や家電産業を中心として、現地への製品輸出から始まり、そして現地企業と合併を行うなど活発なビジネスの交流がなされてきました。近年では日本と東南アジア各国とのEPA(経済連携協定)の締結も進み、また「チャイナプラスワン」としてリスク分散の観点からも東南アジア諸国への関心が高まっています。

異文化圏への市場参入は商習慣の違いなど難しいものが多いです。今回は東南アジアの商習慣について、筆者の国際ビジネスの体験を踏まえてお話をさせていただきます。

時間の感覚が違う

東南アジアには、日本のような明確な四季はありません。各国それぞれに特徴はありますが、概ね温暖でそこに住む人々ものんびりしていて穏やかな印象です。東南アジアの企業とビジネスを進める際に、最初に戸惑うのは時間の感覚が違い、仕事の進め方のスピードが違うことです。

フィリピンの財閥系のS社と合併で工場を立ち上げた時のことです。建設工事の工期について、日本サイドも最初は楽観していたのですが、ところが計画が遅れがどんどん見え始めてきました。心配になって大丈夫かと尋ねると、満面の笑みを浮かべて「ノープロブレム(問題ない)、ノーウォーリー(心配ない)」という返事が返ってくる。何度かこのようなやりとりの後、彼らとは時間の物差しが違うということを悟りました。このことを認識してからは、早めにフォローするなどして、工場建設もスムーズに運びました。

品質への感覚

次に多くの企業の方が戸惑うのは、品質に対する感覚の違いです。筆者が勤めていたガラス瓶メーカーが当時、日本国内の供給が追いつかなくなりマレーシアのメーカーから製品を輸入したことがあります。日本人技術者がマレーシアの同社の工場に赴いて技術指導したにもかかわらず、多くの品質不良が発生しました。先方からは「日本人はどうしてそこまで品質にこだわるのだろう」という思いがあったようです。

このように、東南アジアでビジネスを行うには現地の商習慣や文化の違いを認識する必要があります。その違いを踏まえてお互いが助け合ってフォローし合う気持ちがあれば、大きな問題にはなりません。

販路開拓で商機

ここで、中小企業の海外での販路開拓の現状について見てみましょう。中小企業白書では、輸出への効果として▷売り上げの拡大▷海外の新市場・顧客の開拓▷自社のブランド・認知度の向上が挙げられています。そして、輸出の際の課題としては▷現地パートナー企業・商社などの確保▷為替変動のリスク▷現地の法制度・商習慣への対応となっています。

確かに、大企業に比べて中小企業は経営資源が不足している点で、海外への販路開拓のハードルは低くありません。しかしながら、中小企業だからこそ大企業と違って、経営者の強い判断で迅速に海外に打って出ることもできます。現に、道内の企業でも東南アジアにおいて食の分野で成功している中小企業も存在します。

海外への販路開拓は確かに成果が出るまでには時間が掛かりますが、そこで培われるノウハウや人材育成など、企業にとって非常に大切な「見えざる資産」も形成されていきます。また、東南アジアでの日本企業の評判は総じて高いですし、日本人に対しても概ね好意的です。日本企業よりも強くて深いビジネスのご縁を作るチャンスは十分あります。函館の中小企業の方々にも、東南アジアに販路を開拓するチャンスはあると思っています。

函館大学講座／シリーズ国際化5(函館新聞2017年5月5日掲載)

05 外貨建取引会計

今井 敏博 教授



不敗の戦略・ 戦術で挑んで

「会計学」という学問は、普通企業会計を対象にしています。会計は企業の活動を数値で表し、記録して、経営成績や財政状態を表す計算表にまとめます。会計という行為は、企業の経営管理のために行います。

企業が活動すると、財の流れとお金の流れが生じます。この流れを見ること、記録することが企業経営で必要とされています。客観的に反省するため、敵を知る前に己を知る必要があります。

国際会計基準

このシリーズは「国際化」がテーマですが、会計でも「国際会計基準」というものがあります。この基準作成には日本も参加していますが、我が国の大企業ではあまり必要がないからか、ほとんど導入

されていないようです。日本には日本の会計基準があり、我が国の経済文化、土壌というものもあります。国際会計基準を導入している国は経済的にみて弱小国が多いうえに、経費もかなり掛かりますし、経済圏の規模をもとに導入するか否かを考えなければならないでしょう。もっともかなり国際会計基準と調和させてきていますが。

ここで、地元の企業を想定して考えてみましょう。外国人観光客が函館で買い物をする場合は円で買ってくれます。外国人が来るという国際化であるなら、会計的にはそれ以前とやることは何も変わりません。そうではなく函館の海産物、農産物や製菓などを外国で売ろう、こちらから海外に出て行こうとなりますと、売ったときの代金が外国のお金になった場合、儲かったかどうかを計算するには円に換算する必要があります。しかし、換算だけならば海外旅行と同じです。

海外進出 3つの問題

規模を拡大して海外に出店、支店を持つとなると大いに複雑になります。問題は、おおむね3つにまとめられます。

1つ目は、外貨建取引の換算と外貨表示の財務諸表項目の換算をどうするか。2つ目は、海外支店が作成している財務諸表を親会社の財務諸表に合算するための換算をどうするか。3つ目は、主に大会社で海外に子会社や関連会社がある場合に連結財務諸表を作成するときの問題です。これらの問題に対して、我が国では『外貨建取引等会計基準』などが発表されています。

会計は企業活動を貨幣係数で描写するので、華々しいものではありません。会計数値というのは企業経営に役立てるために作成するのですから、経営戦略・戦術を作成する際の重要な資料になります。数字に振り回されるのではなく、数字を使ってシミュレーションし、不敗の戦略・戦術を作って海外に打って出てください。

◇用語解説◇

- 外貨建取引…企業が海外との取引を行うときにその決済を円で行わず、外貨(ドル、ポンド、ユーロ、元など)で行う取引。
- 財務諸表…損益計算書(企業の経営成績を表す)、貸借対照表(企業の財政状態を表す)、キャッシュフロー計算書(企業の資金繰り状況を表す)

函館大学講座／シリーズ国際化6(函館新聞2017年6月2日掲載)

06 古代日本を取り巻く 国際環境

田中 浩司 教授

外交、貿易の盛衰 リンクせず



朝貢の形式

今回は、日本史を専門としている立場から、外交、貿易、国際環境という観点で、古代日本の国際化について考えてみたいと思います。

外交とは、そもそも外国との交際・交渉といった意味です。交際ですから、相手国の思想や状況を最低限理解しておく必要があります。

例えば、日本列島に関する最古の記述とされる『漢書地理誌』

や、いわゆる『魏志倭人伝』などの史書に見える日中関係は、日本側が貢物を献上する朝貢の形式をとっています。古来、中国(漢民族)には、華夷(中華)思想があり、前近代における外交(貿易)関係では、朝貢が最も受け入れやすい形態だったのです。それを、古代の日本でも理解していたものと考えられます。

これはあまり知られていませんが、下述する日本と新羅などとの外交関係では、それ以前からの経緯もあり、日本は新羅などに対して朝貢の形式を求めています。このように外交とは、国際社会での序列、対面を可視化する側面をもっているのです。

遣唐使の派遣

遣唐使なども、国の公式な朝貢の外交使節です。留学生・僧などを含めて500人を超えることもあり、船が難破することも多く、巨額な費用と大きな犠牲を伴うものでした。唐の国力低下や治安の悪化もあり、894年、菅原道真が遣唐使中止を建議しました。これによって大陸との関係が衰退したものと錯覚しがちですが、実際には唐以外に、676年には新羅と、720年代には渤海(ぼっかい)との間で、日本は公式な外交関係を結んでいました。唐滅亡後の五代十国時代には呉越国から、ついで宋から公式な外交関係を求められています(日本はいずれも応じませんでした)。

8世紀末には、新羅との公式な使者の往来による外交関係は絶えたとされますが、新羅商人は引き続き来日していますし、10世紀前期まで渤海使が来ていますが、こちらも貿易が主目的であったとされています。このように貿易面では9世紀半ば以降、新羅商人、渤海使節に、唐商人も加わり、10世紀に向けて、大陸の商人と日本との貿易は活発化していくことが指摘されています。

中国以外の大陸

中国以外の大陸の国々は、日本にとって、各国の文物、物資の貿易相手として、それに加えて中国の文物・情報をもたらしてくれる、もう一つのチャンネルとして重要な意味をもっていたのです。

このように、外交関係と貿易の盛衰はかならずしもリンクしていないことに注意が必要だと言えます。また、二国間関係にのみとらわれて国際環境を見ることの危うさも、ここから理解されるでしょう。

10世紀、唐滅亡から五代十国時代を経て宋の成立、新羅滅亡と高麗の成立、渤海滅亡と東丹国の成立と、大陸では大きな変革期を迎えました。こうした国々は、日本との外交関係や貿易の継続のために遣使や商人を送ってきます。白村江の戦い(663年)の時代のような眼前の軍事的緊張が緩和され、中国の文物も一定程度吸収し、そして貴族層が熱望する唐物(からもの・とうぶつ)も来日する複数の国の商人(使節)がもたらしてくれる、という国際環境の変化によって、日本から遣唐使のような盛大な公式の遣使を派遣する気運は薄らいでいたと言えましょう。

◇用語解説◇

- 朝貢(ちようこう)と冊封(さくほう)
 - 一般に外国使節などが、朝廷に貢物を呈呈することを朝貢と言う。前近代の中国では、皇帝の徳を慕って、外国などの王は貢物を差し出すのであり、そのかわりに皇帝は自らの徳を示すために貢物以上の回賜品を分与するといった意識があった。それに加えて、貢物を献じた外国などの王に爵位や官職を与えて君臣関係を結ぶことも行われた。これを冊封(関係)と呼ぶ。
 - こうした爵位などは、外国の王にとって自国を支配する際の權威付けとなった。本文中の宋からの接近は、日本に朝貢を求めたものとされる。日本に対する冊封は、足利義満の時代などにみられる。

就職部

平成29年度就職実績

高い就職率を
実現している
各種のキャリア支援就職部長
今井 敏博 教授

企業側の求人意欲は、景気回復を背景に社会の人口減の影響もあり、人手不足感が続き、今年度も非常に高いようです。しかし、採用意欲は高くても「良い人材だけを採りたい」という状況は変わりません。そのような中で、本学の就職実績は98.2%という高い数字を達成することができました。

また、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。そのため大学では、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ています。そこで本学では、就職に向けた様々なキャリア支援を展開しています。

一つ目は、学生への「実践教育」です。11月に企業の人事担当者を招いた「就職模擬面接研修会」を実施し、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一日かけて行っています。

二つ目は「学生へ向けての報告会」です。就職担当教職員が、年間約100社の企業訪問を行い、収集した情報をガイダンスの

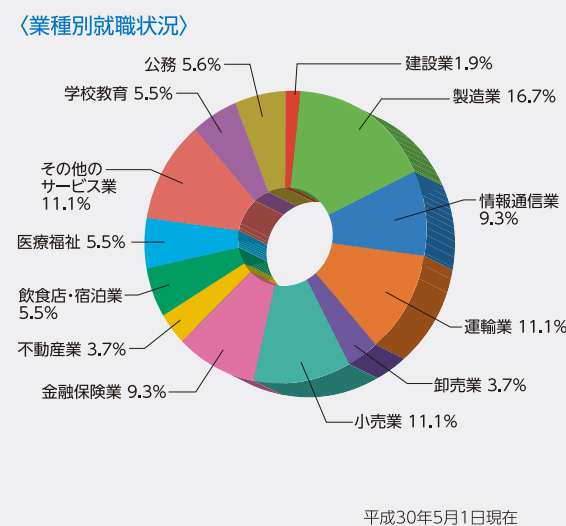
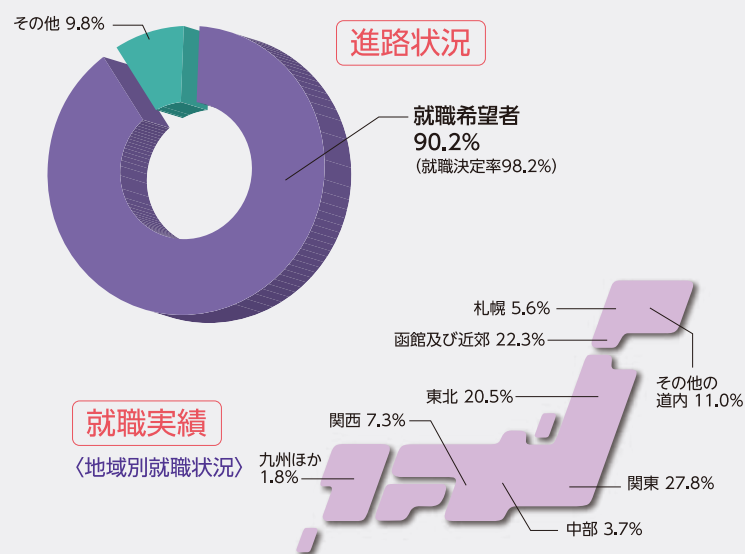
中で報告することで学生の就職活動を展開しやすくしております。

三つ目が「キャリア支援講座」の開催です。1年次には「キャリアアブランニング」(15回)、2年次は「キャリアガイダンス」(11回)、3年次にも「キャリアガイダンス」(22回)を実施しております。その中には、昨今、SPIテストをWEBで行う企業が多くなっていることから、対策の受講会も実施しています。

さらに例年12月に開催している「業界研究会」では、60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業界や事業内容などの話を聞く有意義な場も設けています。

また、ゼミの担当教員が、学生一人ひとりに対してきめ細かい就職支援を行っているほか、キャリアスタッフによる面接指導、履歴書・エントリーシートの書き方指導なども随時行っています。

キャリア開発課では、就職に関する資料の収集、開示、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な親身な指導・助言を行っています。



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。

挑戦する意欲を持って
業務に臨みたい

社会福祉法人 函館厚生院勤務
長内 宏人 さん
商学部商学科英語国際コース卒
(鶴田高等学校出身)

就職して社会人となり、早2カ月が経過しました。学生気分が抜けて、社会人としての責任感も徐々にではありますが、実感できるようになったと思います。とはいえ、日々覚えることだらけです。職場のルール、業務の内容や流れ…数え上げるとキリがありません。始業前の朝や、昼休み、帰宅後も自前のノートにその日一日に覚えた仕事や、上司のアドバイスなどをその都度付箋やノートに記録しています。そして、時間が空いた時にはそれを必ず見返し、“定着”させるように仕事と勉強の両立をさせていくことを心掛けています。

事務という仕事柄、淡々とした作業が多いのですが、学友会に所属していた3年間でこなした業務がかなり活かされていると強く感じています。とはいえ、まだスタート地点に立って2カ月しか経っていません。1年目が何より肝心でありますから、仕事は何でも挑戦する意欲を持ち、人を敬う気持ちを忘れずに、日々の業務に臨んでいきたいと思っています。

学生時代の経験が
生かされています

(株)青南商事勤務
石村 南海子 さん
商学部商学科英語国際コース卒
(青森山田高等学校出身)

就職して2カ月が過ぎようとしています。学ぶことがたくさんあり、刺激を受ける毎日を送っています。私は東北に展開しているリサイクル会社に就職しました。当社は、外国人を積極的に採用したり、外国とも取引をしています。実際に、同期には外国人もおり、日本語が通じない時は、英語を交えてコミュニケーションをとる機会もあります。その時、大学で学んだ実践的な英語がとても役に立っています。

また、研修先に日本語は挨拶程度しかわからないロシアの方がいましたが、短期語学留学の時に様々な国の人と関係を築いたり、異文化を体験したことで、躊躇なく積極的にコミュニケーションをとることができました。

今後、アジアを中心に会社を少しずつ展開していくようですが、ぜひ日本を飛び越えて外国で働けるようになるために、いち早く仕事を覚えられよう、日々精進していきます。



商学部商学科企業経営コース4年
山崎 友也 さん
(函館大学付属柏稜高等学校出身)



商学部商学科市場創造コース3年
高橋 綾花 さん
(盛岡商業高等学校出身)

将来像が想像できるようになりました

私は平成29年8月に不動産企画Willさんのインターンシップに参加させていただきました。4日間の日程の中で、内容としては営業の方々とモデルハウスでの営業、お客様との商談、ショールームなどに同行させていただき、営業のやりがい、厳しさを学ぶことができました。

3年生の夏ということもあり、インターンシップという体験を通して、実際に仕事をしているところを見ることができたのは、職種、業界を決める上でとても勉強になりました。今、営業職がやりたい、住宅関係の企業がいいと思っているのは、インターンシップで将来像を想像できたからだと思います。

何をしたいかわからない、どんな業界がいいのかと思っている人は、1度でもいいので、実際の仕事を見ることが今後の就職活動に活かせますから、ぜひ参加してみてください。

業界の詳しい情報を得るチャンス

私は昨年度、函館新聞社で1週間のインターンシップを行い、研修期間は編集局・販売局・広告局など、様々な部署での業務体験をさせていただきました。記者の取材に同行した時、限られた時間の中で質問をしたり、写真撮影する姿を直接見ることができ、新聞記者は気の抜けないハードな仕事であると実感しました。

期間中、多くのみなさんが口を揃えておっしゃっていたことがあります。それは「仕事をするうえで大切なことは、良い人脈を作ること」。良い人脈とは、信頼関係を築くことではないかと思いました。これは新聞記者に限らず、どんな仕事にも通じ、とても印象に残っている言葉です。

インターンシップへの参加は、業界の詳しい情報を得るチャンスですし、仕事に対する価値観もきっと変わります。それは、就職活動をする上で必ず良い方向へ作用すると思いますから、ぜひ一度、インターンシップに参加してみてください!

教育 & オープンキャンパス

質の高い教育と
就職に強い大学



入試部長 田中 浩司 教授

本学の最大の特長は、独自の教育システムと、学生による調査・研究やキャリアデザインの実現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。

本学は、早くからアクティブラーニングという能動的な学修を促す手法を採用し、教育界・産業界から注目されてまいりました(大手進学予備校河合塾による調査。『日本経済新聞』2011/2/21)。この手法による「商学実習I・II」(1・2年次)などでは、学生による地域研究をはじめ、企業とのコラボによる商品や観光プランの開発などが、新聞やテレビニュースなどで数多く取り上げられております。

このほか、本学のビジネス企画研究室をはじめとした学生の研究グループが、青函を題材とした教育旅行プランで、海洋観光大学東日本教育旅行研究大会(同実行委員会、日本財団主催。2016/9/10)において最優秀賞を獲得したのをはじめ、はこだて学生政策アイデア・コンテスト(はこだて地方創生研究会主催。2017/11/23)で最優秀賞を受賞するなど、本学のアクティブラーニングの質の高さを示すものとなっています。

本学は、創立50周年(2015年)を機に、さまざまな形で海外留学・海外研修の機会の拡充を進めてまいりました。ニューカッスル大学(オーストラリア)、ハワイパシフィック大学のほか、昨年から、南開大学滨海学院(中国)、長榮大学(台湾)との研究・教育交流も開始しました。そのほか、アジア・マーケティング研修会(調査先:香港、シンガポール、タイなど)での調査・研究の取り組みもあり、海外で学ぶ機会がどんどん増えています。また、こうした海外研修費用の一部を大学で助成するなど、金銭面での支援も手厚いものになっています。

本学は、従来から就職に強い大学という評価をいただいてまいりましたが、『週刊ダイヤモンド』(2011/12/1)の特集号「就職に強い大学ランキング」で、道内限定で第3位、道内私大ではトップ(全国総合98位)となり、本学の就職実績の高さはお墨付きをいただくことになりました。本学の就職の強さは、一般的な指標の数値である就職内定率(98.2%)はもとより、就職内定者+進学者/卒業者数、という実就職内定率(88.5%)の高さに表れていると思っております。

このように、本学のすぐれた教育システムと高い就職実績は、マスコミからも注目され、高い評価を得るにいたっております。

学生が案内する
オープン
キャンパス

今年度は、本学主催のオープンキャンパスを4回(6/16(土)、7/28(土)、10/6(土)、3/23(土))開催します。

オープンキャンパスでは、本学の教育内容や各種入試制度、就職支援の特色、学費・奨学金の説明、商学系・英語系・一般教養系に分かれたミニ講義、キャンパス見学などのプログラムがあり、本学の最新情報を聞くことができます。

当日は、在学生がキャンパススタッフとして、受験生の皆さんをご案内しますので、本学の生の情報を気軽に聞くことができます。このほか、ご希望の方には、当日学食で昼食を楽しんでもらう「無料ランチ体験」もあります。なお、当日は函館駅前から無料送迎バスもご利用いただけます。当日同伴された保護者の皆様には、受験生の皆さんとは別に、実際の時間割、4年間の大学生活のイメージ、学費などについて情報提供をいたします。個別相談にも対応しますので、お気軽に担当者にお声がけください。

オープンキャンパスなどに都合がつかない方には、函館市、青森県、岩手県などの各都市で開催されている業者主催の進学相談会に本学も参加しておりますので、お近くの会場にお越しいただければと思います。会場・日時などの詳細は、本学HPをご覧ください。本学入試課まで電話でお尋ねください。これらの機会以外にも、キャンパス見学なども受け付けておりますので、お気軽に入試課までお問い合わせください。

2019年度入試の各種の日程・試験科目などは、昨年と大きく変更はありません。昨年度から、推薦系(11月)・試験系(2月)の入試で、特別奨学生にチャレンジできる「プラス特奨受験」制度をはじめました。

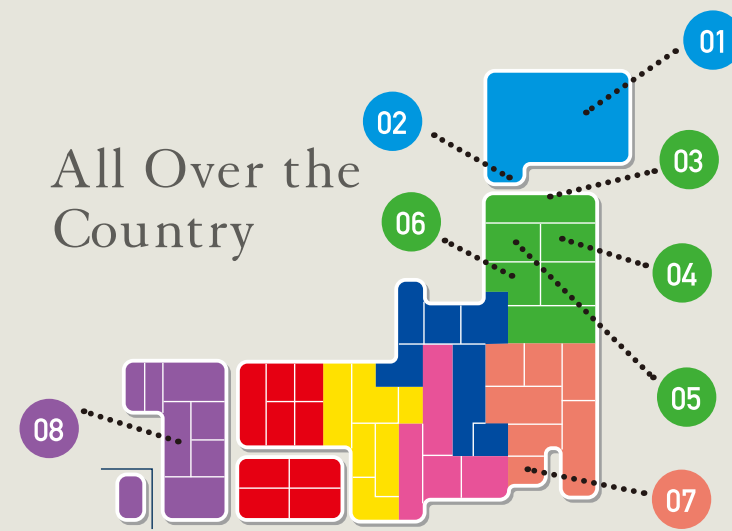
じっくりと本学のことを聞いて、自分の眼でたしかめて、本学を選んで欲しいと思っております。内外から高く評価されている本学の教育システムと、充実した学生サポート。本学で思う存分に、学修・研究に、クラブ活動に打ち込んで有意義な学生生活を過ごし、納得のいく就職を勝ち取ってほしいと思います。

お問い合わせ先 / ☎0120-00-1172
メールでのお問い合わせは www.hakodate-u.ac.jp



出身校紹介

北から
南から



01 北海道 北見北斗高等学校



商学部商学科
市場創造コース2年
山田 柚子 さん

私が卒業した北海道北見北斗高校は、1922年に北海道庁野付牛中学校として開校し、「文武両道・質実剛健」の校訓を掲げて日々勉学や部活動に励んでいます。

毎年秋ごろに、男子は70km、女子は41kmを踏破し、学年関係なく順位を競い合う強行遠足という伝統行事があります。同様に強行遠足のある山梨県の甲府第一高校と交流があり、3年おきに北見北斗から甲府第一高校の強行遠足に派遣したり、甲府第一高校から北見北斗の強行遠足に参加したりしています。とにかく距離が長く、帰宅すると階段の上り下りが困難なほどの筋肉痛に襲われますが、地域の方や保護者の方、先生方の手厚いサポートもあり、北見北斗生の最も記憶に残る行事だと私は思います。

高校で得た知識や、強い精神をこれからも磨き上げていき、大学生活を有意義に過ごしていきたいです。

北海道北見北斗高等学校

北海道北見市北斗町1-1

創立：大正11年

TEL：0157-24-3195

**持続可能な地域社会、
国際社会の創造に
貢献する人材育成**

校訓の代わりに学校創立当時の「質実剛健」と「文武両道」という考え方を「建学の精神」や「校風」として今に受け継ぎ、「知性高く明るい生徒」「厳しく自らを律する生徒」「健康で気力ある生徒」を教育目標に掲げる。平成29年度から5年間、スーパーサイエンスハイスクール(SSH)として文部科学省から研究指定された。

02 北海道 函館大学付属柏稜高等学校



商学部商学科
市場創造コース3年
佐藤 健太 さん

私が卒業した函館大学付属柏稜高等学校は、昭和32年に設立されて以来、60年が経過した伝統ある学校です。平成9年より男女共学制を実施して、自主自立の精神に基づいた豊かな人間性の育成に力を注いでいます。普通科、商業科を設置し、基礎的・基本的内容の教科指導を充実するとともに、生徒個々の将来の進路目標を達成できるよう、特色ある教育課程を編成しています。

本校の教育活動の基本理念は、国際化時代の一員として社会に貢献できる人材の育成、そして、生涯学習時代に求められる自ら学び続ける資質の育成にあります。また、学習生活の基盤は基本的な生活習慣の確立から社会人としての基本的なマナーを学び「知・情・意」豊かに夢の実現に向かって努力する人材の育成を教育目標として、心身ともに健康で、人間性豊かな人材の育成に努めている学校です。柏稜高校はとても面倒見の良い学校でした。函館大学では、さらに知識を得て、成長していきたいと思っています。

北海道函館大学付属柏稜高等学校

北海道函館市柏木町1-34

創立：昭和32年

TEL：0138-51-1481

**将来へ向けた
生徒の前向きを応援**

創立以来、一貫して教育活動の根幹を人格教育においている。自己実現に向けてのキャリア教育を推進し、生徒たちの将来につながる高校生活をバックアップしていくことに力を注ぎ、目指すのは「安心で安全で面倒見の良い学校」だ。

03 青森県 三沢商業高等学校



商学部商学科
企業経営コース2年
蓬 畑 実 紗 さん

私の出身校である三沢商業高校は、青森県三沢市に所在する県立高校です。2015年にSAH(スーパー・アカウンティング・ハイスクール)指定校となるほどの、簿記に力を入れた高校でもあります。日商簿記の2・3級の資格取得者が多数おり、また、2015年から3年連続で日商簿記1級の合格者も輩出しています。さらに簿記だけではなく、全商各1級の取得者もたくさんいます。

勉学だけではなく、部活動にも力を入れており、全国大会の常連となっている部活が多数存在し、また他の部活も上位を目指して日々練習に励んでいます。

三沢商業高校生として3年間過ごしてきて、勉強や部活動が辛い時期がたくさんありました。それでも、先生方や友人に支えられて充実した3年間を送ることができました。3年間学んできたことを糧にして、残りの大学生活も高校生活以上に充実させたものにしていきたいと思います。

青森県三沢商業高等学校

青森県三沢市春日台2丁目154

創立：昭和38年
TEL：0176-53-2880

地域社会のニーズや期待に応える専門高校

「資格取得の奨励」と「部活動の活発化」に生徒・教員が取り組む活力溢れる学校。商業の専門高校として、知・徳・体の調和のとれた地域の将来を担う有為な人材育成のため、「教育は人づくり」という視点に立ち、生きる力と夢を育む教育を推進している。

06 山形県 米沢中央高等学校



商学部商学科
企業経営コース3年
金 恭 平 さん

私が卒業した米沢中央高校は、大正11年4月13日に設立された普通科の高校です。普通科の中に、ビジネス教養クラスと進学クラスからなる総合コースと特別進学コースの2つのコースがあります。「真の文武両道を目指す学校」として、学習と部活動の両方に力を入れて取り組み、成果を挙げています。特別進学コースにも数多くの部活動所属者がおり、勉強と部活を両立し、国公立大学合格や志望校合格に加え、部活でも成績を残していました。

私はこの特別進学コースに入り、部活動は野球部に所属していました。勉強に部活にと大変でしたが、優しく、時には厳しくご指導くださった先生方のおかげで、3年間頑張り抜くことができました。大学生活では、この高校生活で教わったことを活かし、就職に向けて努力していきたいと思います。

山形県米沢中央高等学校

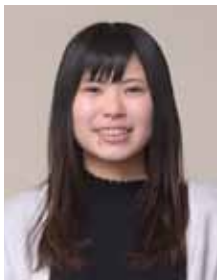
山形県米沢市中央7丁目5番70-4号

創立：大正11年
TEL：0238-22-4223

一人ひとりを大切に、主役は生徒

日々の教育の実践の中で、生徒が主役となって活動し、他を思いやり一人ひとり大切に「心の教育」の大切さを建学の精神で謳う。人が成長するうえで最も重要な高校3年間の中で、生徒が自立し、社会のために貢献できる力を備えた人間の育成に尽力している。

04 岩手県 久慈東高等学校



商学部商学科
企業経営コース3年
長 根 わかなさん

私が卒業した久慈東高校は、久慈農林高校、久慈水産高校、久慈商業高校の3校が統合した総合学科高校で、平成16年に設立されました。人文学科・自然科学・情報ビジネス・食物・介護福祉・環境緑化・海洋科学の7つの系列と11の科目群が設定されており、生徒の様々な進路に対応しています。

在学中、私は吹奏楽部に所属しており、文武両道という面で大変なこともありました。先生方や周りの仲間に支えられ、充実した学校生活を送ることができました。

函館大学では高校で学んだことを生かすとともに、さらに知識を深められるよう頑張っています。

岩手県久慈東高等学校

岩手県久慈市門前第36地割10番地

創立：平成16年
TEL：0194-53-4371

才能を磨き、自分探しのための有意義な3年間

「個性を伸ばし、創造的な人間を育成する。」「心身ともに調和がとれ、自己実現を目指す人間を育成する。」「地域の伝統・文化を尊重し、地域の発展に寄与する人材を育成する。」の教育目標達成に向け、「地域に根ざし 夢を育み 未来を拓く。」学校づくりを目指している。

07 神奈川県 横浜創学館高等学校



商学部商学科
企業経営コース2年
萩 原 奨 太 朗 さん

私の出身校である横浜創学館高等学校は、神奈川県横浜市に所在する私立高校で、昭和33年に設立されました。教育目標の「共生力・表現力・想像力」に日々取り組んでいます。産業教育を目的として、商業に関する学科(商業科)と工業に関する学科(機械科・工業化学科)の計3学科を擁した旧名「商工高等学校」として開校しましたが、2003年に現在の「横浜創学館高等学校」に変更されました。近年の普通科志向に伴い、現在では普通科のみの募集となっています。

特に部活動に力を入れており、空手部、ハンドボール部などがインターハイ出場するなど、各部が優秀な成績を収めています。

私にとって、かけがえのない貴重な時間を送ることができた高校での3年間。これからも、この高校で学んだことを生かし、大学ではさらに成長したいと思います。

神奈川県横浜創学館高等学校

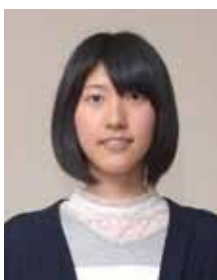
神奈川県横浜市金沢区六浦東1丁目43-1

創立：昭和33年
TEL：045-781-0631

生徒主体で表現力と創造力を生み出す

他人と自分の違いを認め、ともに協和する力「共生力」、自分らしく自分を表現する力「表現力」、新しいもの、より良いものを作り出す力「創造力」を教育目標に掲げる。多様なコース、きめ細かい教師のサポートの中、一人ひとりの生徒の個性を尊重し、各生徒の「何か打ち込めるもの」を応援。

05 秋田県 聖霊女子短期大学付属高等学校



商学部商学科1年
佐々木 美 帆 さん

私の出身校である聖霊女子短期大学付属高等学校は1908(明治41)年に創立され、100年以上の歴史を持つ県内で唯一のミッションスクールです。

コースは3つに分かれており、英語の授業を多くすることで国際感覚を身に付けることができる国際コース、大学進学を目指す生徒のバックアップが充実している特別進学コース、大学・短大・専門学校・就職いずれの進路にも対応している総合進学コースがあります。また、ミッションスクールならではの習慣や行事、国際理解のための語学研修など貴重な体験が可能です。

在学中は辛い時期もありましたが、充実した3年間の高校生活を過ごせたのは、励ましてくれる仲間や親身になって相談に乗ってくれる先生方の存在が大きかったからです。大学生活も充実したものとなるように頑張りたいです。

秋田県聖霊女子短期大学付属高等学校

秋田県秋田市南通みその町4-82

創立：明治41年
TEL：018-833-7311

無限の可能性を広げる教育を実践

カトリック精神を基盤とする同校では「光の子として歩みなさい」という聖書のことばを教育目標とし、生徒の個性と感性を大切に健やかな心を育みながら、秘められた可能性を伸ばす教育を実践している。ミッションスクールならではの習慣や行事も特徴だ。

08 熊本県 九州学院高等学校



商学部商学科
企業経営コース3年
堀 尾 康 太 郎 さん

私の出身校である九州学院高校は、1911年にアメリカのキリスト教会によって創立されたキリスト教主義学校で、1991年の80周年を機に男子校から共学校になりました。キリスト教系の学校なので、朝は礼拝があり、週に1回聖書の授業があります。「敬天愛人」という教訓のもと、「自分で自分を監督し、世の役に立つ善人」を育成することを創立以来の教育方針と定めています。進学実績も高く、全国各地の大学に毎年300名以上が進学しています。

また、部活動もとても盛んで、剣道部、陸上部、野球部などは全国大会出場経験があります。私は野球部に所属していて、高校3年時には春・夏甲子園出場を果たし、とても貴重な経験をすることができました。九州学院で学んだことを活かし、「地の塩、世の光」となる前途有為な大人になるよう精進していきます。

熊本県九州学院高等学校

熊本県中央区大江5丁目2-1

創立：明治44年
TEL：096-364-6134

キリスト教に基づく全人格教育を行う

「神を敬い、人を愛せよ」との聖書の教えによる「敬天愛人」が教訓。この教訓のもと、智育・徳育・体育の上に霊育を施し、「世の役に立つ善人」を育成することを教育方針に定め、生徒にはお互いの人格を尊重し、自由と責任を重んじ、良心に従って行動するよう指導している。



FROM JAPAN TO THE WORLD

函館大学では海外の大学と姉妹校提携し、本学学生の海外留学、姉妹校からの留学生の受け入れも積極的に推進しています。現在、海外留学中の学生はどのように過ごしており、これから海外留学する学生は、どんな思いを持って留学生活を送ろうとしているのでしょうか？

オーストラリア・ ニューカッスル大学に留学中

瀧音 真季 さん
(商学部商学科英語国際コース2年・八戸商業高等学校出身)

学内外で充実した日々を送っています

中学生の時に参加した英語暗唱大会がきっかけで、英語を学ぶことが好きになりました。それから海外に留学して英語を身に付け、文化を学び、自分の視野を広げたいと思うようになったのです。

大学に入学してから長期留学のチャンスをつかむことができ、現在、オーストラリアで留学生活を送っています。オーストラリアへ行く前は、楽しみであると同時に、様々な不安でいっぱいでした。自分の英語は通じるのかどうか？、友人はできるのか？、生活面で不便を感じるのかどうか？などなど…。

しかし、実際に暮らし始めてから、その不安は吹き飛びました。私は現在ホームステイをしていて、ファミリー3人と一緒に暮らしています。ファミリーは私を本当の家族のように思ってくれて、温かくて素敵な人たちです。

語学学校では学部での講義に備えるために、リーディング、リスニング、スピーキング、ライティングの4つの能力を伸ばす



他の留学生や現地の人との交流を楽しむ瀧音 真季 さん。(上段中央)

授業をしてくれます。現在通っているアカデミックコースは内容が難しく、大変だと感じることもあります。

しかし、語学学校ではユーモアのある素晴らしい先生たちが授業を楽しく、活気あるものにしてくれます。今では少し文法や単語に自信がない時でも、積極的に話せるようになりました。

そして、語学学校が始まってからは多くの友人ができました。大学ではコーディネーターや国内の学生が様々なイベントを企画し、語学学校の学生に参加するよう促してくれます。毎週開かれるSpeed conversation classや、World sports dayに進んで参加することで、多くの新しい出会いが生まれました。

仲の良い友人とは休日に市内へ遊びに行ったり、時間がある時はシドニーまで足を延ばすこともあります。また、私は大学内のジャパニーズイングリッシュクラブに入部。このクラブには日本人の学生だけではなく、日本語を学んでいる、または学びたいという多くの学生が集まります。毎週の校内の活動だけではなく、Free BBQ partyや日本食レストランでパーティーなど、様々な楽しいイベントを催してくれました。

オーストラリアには自分を成長させてくれる機会がたくさんあり、とても充実した日々を過ごしています。今留学を考えている人は、ぜひ挑戦してみてください。



オーストラリア・ ニューカッスル大学に留学中

吉田 梓紋 さん
(商学部商学科英語国際コース2年・前沢高等学校出身)

環境に慣れた、 これからの生活を大事に

私は、中学生の時から海外の文化に興味を持つようになりました。そして、海外の文化を学ぶ上で、また、海外の人々とコミュニケーションをとる上でも、万国共通語の英語を学ぶ必要があると考えたのです。函館大学に入学し、ネイティブの先生の授業を受けたり、海外への研修旅行などに参加したことによって、より英語を学びたいという気持ちが大きくなり、2年次にここオーストラリアへ留学することになりました。

現在は語学学校へ通い、英語力やプレゼンの仕方、英文でのレポートの書き方などを学んでいます。7月には語学学校を卒業して大学の授業を受ける予定です。それまでには、少しでもネイティブの友達に近づけるようにと勉強を頑張っています。

こちらへ来てからは語学学校の友達だけでなく、寮での友達も



友達と共に留学生生活を満喫している吉田 梓紋 さん。(右下)

ハワイ・パシフィック大学に 今年8月から留学

逢坂 優花 さん
(商学部商学科英語国際コース3年・青森県の星高等学校出身)

もっともっと知識や見聞を広げたい

今年8月から来年5月まで、ハワイ・パシフィック大学に留学します。私が函館大学への進学を考えたのは、本学の留学制度が充実していたことはもちろん、研修など海外での学びを推進していたからでした。また、将来のビジョンを思い描いた時、英語が話せるだけでは弱いと思い、商学もしっかり学びたいと思ったのです。

最初に留学を考えた時は、単に「海外へ行ってみたい、暮らしてみたい」という憧れのような感じしかなかったのですが、本学へ入ってからは、未知の環境に身を置いて、自分の力で進んでいくことが、今後の自分にとって大きな財産になるという思いが強くなりました。そこで、行くためのハードルが高い、ハワイ・パシフィック大学への留学を実現するために、これまで頑張ってきました。高校生の時に留学できなかったのが、大学では絶対に、という夢が実現できたことに、今はワクワク、期待感でいっぱいです。

でき、毎日充実した環境で英語を勉強することができています。アルバイトも英語をインプット・アウトプットできる一つの環境です。学校では学べない接客用語が学べますし、地元の人たちの英語に触れて自分の英語力を試す機会でもあります。しかし、友達にもお客さんにもまだまだ思っていることが伝わらない、伝えられない場面があるので、より頑張らなきゃいけないと痛感しています。

もともと私は、人前で話したりすることが苦手ではなかったのですが、オーストラリアに来て感じたことは、自分の意見、意思をしっかりと伝えなくてはいけないということ。オーストラリアは、国としての歴史も浅く、世界中から多くの移民が集まっています。その多民族・多文化国家では、自分をどれだけ表現できるかが自分のアイデンティティーを得るためには必要です。

オーストラリアに来て3か月が経ち、住む環境にも慣れ、友達もできました。後は私自身、どう生活するかでこれからの英語の伸びが変わっていくと思うので、12月までオーストラリアでの生活を楽しみたいと思っています。



向こうでは、今よりもっともっと知識や見聞を広げたいと思っています。大学で学ぶ上で英語ができることは大前提にあるので、自分の興味がある授業をとって、いろいろなことを学びたいです。ハワイ・パシフィック大学はとても大きな大学で、商学や医療系、海洋系など、いろいろな学問にふれることができるので楽しみです。そして、いろんな国から留学生が来ているから、たくさん話して、ふれあって、刺激をもらいたいです。

最初は勉強についていくことでいっぱいだと思いますが、できれば社会経験としてアルバイトもしたいです。学内だけではなく、地域のイベントに参加したりしてアクティブに過ごし、どんどん人と交流して人脈を作っていこうと前向きな気持ちでいます。きっと将来、大きな財産になると思いますから。とにかく、一秒でも無駄な時間は作りたくありません。

後になって「充実していたな」と自分が思える留学生活を送りたいです。自分を成長させて、卒業後は得たことを最大限に生かしてハワイで仕事に就けるように頑張ってきます。



「サマーキャンプやアジアマーケティングなど、これまでに海外へ行った経験を生かしたい」と話す逢坂 優花 さん。

内外に函大の元気を発信します!

クラブ活動は学びと成長の場
体育系、文化系とも、情熱を持って
仲間と一緒に打ち込む

団結力の強さは他には決して負けない軟式庭球部。

軟式庭球部

SOFT TENNIS

部員一丸となって戦う姿勢で
勝利を目指す

大好きなソフトテニスを続けたいと思い、函大に進学して軟式庭球部に入学した岩渕 航季さん(1年次)。そして高校では商業を勉強してきた館山 美紅さん(1年次)は、上のレベルで学ぶことを第一に考えて函大に進学したそうです。

高校まではソフトテニスに打ち込んできた館山さんは、実は大学では部活動が続けることを考えていなかったとのこと。「入学したのは、監督から『主務として部に関わってほしい』と声を掛けてもらったことがきっかけでした」と意外な答えが返ってきました。現在はその主務として選手の管理や事務、さらにはマネジャー的な役割も担いながら、練習にも参加しているそうです。

一方、岩渕さんは今年春の大会で団体戦3位、個人戦では2年次の先輩とペアを組んでベスト4に入り、早速結果を残しました。「今後は団体戦で北海道1位、個人戦ではインカレでベスト16に入ることを目標にして取り組んでいきたい」とやる気満々です。

館山さんは、選手たちが力を発揮できるようにバックアップしていきたいと話しながら、「何故かゼッケンをもらってしまったので(笑)、来年あたり、選手として試合に出るかもしれません」と、驚きの発言も飛び出しました。

そんなふたりは、「部員みんなが明るくて、練習ではしっかり声を出して良い雰囲気」と、同部の印象を話します。「一人ひとりの存在感が大きいから、誰も欠けてはほしくない。みんなで一緒になって勝っていき

い」と話す岩渕さんを見て、館山さんは「試合の時は、どのチームよりも応援が盛り上がっていたんです。試合をしている部員も、応援している部員も、みんなが一緒になって戦っていましたね。このチームにいられることが嬉しい」と、その表情は嬉々としていました。

同部の監督は部員たちに対して、「自分で課題を見つけ、解決策を見出していきなさい」と、主体性を重んじた指導をしているそうです。人間性の育成にも力を入れている軟式庭球部。部員一人ひとりが楽しみながら、そして立ちはだかる壁に向かって一歩ずつ、着実に前へと歩みを進めています。

館山 美紅 さん
商学部商学科1年
(青森商業高等学校出身)
「教職免許を取得して、中学が高校の教諭に。部活はテニスを持ちたい」。

硬式野球部

BASEBALL

たくさんの人から応援される
チームを目指して

1年次の春からレギュラーとして活躍するキャプテンの小林 俊己さん(4年次)。本格的に野球に取り組むようになった小学4年生から今に至るまで、「野球を嫌いになったことは一度もありません」と話します。できなかったことができるようになった時の嬉しさ、さまざまな選手との出会い、コミュニケーションやチームワークの大切さを学べたなど、野球というスポーツにはたくさんの魅力があると語る彼の表情からは、野球を純粋に楽しんでいるのが伝わってきます。

そんな小林さんは昨年秋からキャプテンを任せられ、「練習中だけではなく、学内でもチームメイトに声掛けしてコミュニケーションをとるようにしています」と、雰囲気の良いチーム作りを目指して部員を引っ張ります。雰囲気が良ければ後輩の選手たちも伸び伸びとしたプレーができ、結果、活躍できれば、それはチームにとっても大きなプラスです。昨年秋のリーグ戦では優勝を果たし、今年春のリーグ戦でも優勝争いを繰り広げた硬式野球部。小林さんにとって、秋は大学最後の大会を迎えます。「野球をやっている人はもちろん、やらない人も応援したくなるチームにしていきたい。ぜひ、皆さんも試合会場に足を運んでほしいですね」。全国大会出場を目指し、4年間の集大成をきっと私たちにを見せてくれることでしょう。

函館大学硬式野球部HP <http://kandai-bbc.jimdo.com>

自転車同好会

BICYCLE CLUB

自転車好き集まれ! みんなで楽しくライド

「レースに出たい」、「メカニックが好き」、「みんなと一緒に走るのが楽しい」などなど、自転車が好きな理由は人それぞれです。自転車同好会の部員たちも、活動の目的や楽しみ方は個々に異なります。元々、自転車には興味があったという部長の小玉 英輝さん(2年次)は、あるアニメをきっかけに「山に登ったり、レースにも出たい」という思いが強くなって入部を決めました。小玉さんが感じている自転車の魅力は、自分の足で、そして力でペダルを漕いで前へと進むところ。「力を緩めたら、その先へは進んでくれません。あきらめずに踏ん張ることによって、進んでいくところが面白いんですよ」と微笑みます。

同会では1~2カ月に1回ほどのペースで市内東山の山道を登ったり、恵山や大沼の湖畔など、さまざまな場所へのライドを楽しんでいるそうです。「景色などを楽しむのは、余力のある最初だけ(笑)。後半は余裕がなくなっていますが、やり遂げた時の達成感は頑張らなければ味わえません」と、自転車の魅力にどっぷりとハマっている様子。部員たちは年度末に次年度の目標を立てており、小玉さんの今年の目標はレースで完走すること。この夏、70kmの距離を走るレースに挑戦します。完走後には、きっと新たな「走る楽しみ」を見つけていることでしょう。



「みんなで楽しく走る部活でありたい」と話す部員たち。

函館大学自転車同好会 <https://www.facebook.com/函館大学自転車同好会-1485317184911548/>

小林 俊己 さん
商学部商学科企業経営コース4年
(能代松陽高等学校出身)
「野球は楽しんでやるもの。試合も楽しむ気持ちを大切にしたい」。



全国大会出場を目指す硬式野球部の部員たち。

小玉 英輝 さん
商学部商学科企業経営コース2年
(函館商業高等学校出身)
「中・高ではテニスをやっていたので、大学でも体を動かすことがしたかった」。



岩渕 航季 さん
商学部商学科1年
(八戸工業大学第一高等学校出身)
「将来は指導者としてソフトテニスに携わっていきたい」。

函館大学軟式庭球部HP <http://kandai-nantei.jimdo.com>

CAMPUS REPORT

キャンパスリポート

夢や目標に向かい、明るく楽しく、充実したキャンパスライフを送る函大生の「いま」をお届けします。

ビジネス企画研究室

この春、部に昇格し、新たな気持ちでスタート

平成27年に同好会として発足してから、さまざまなプロジェクトにチャレンジしてきた「ビジネス企画研究室」が、この春、部に昇格しました。30名の1年次が入部して部員数は急増し、更なる飛躍が期待されています。

規格外の道南産ジャガイモを再利用し商品化をしたり、「台湾との直行便を利用した両地域の教育旅行の促進」に向けた調査を台湾の大学生と共同で行ったり、同研究室は「自分たちのやりたいことを自由にできる」サークルです。「学生の時にしかできないことをやりたい」と、前向きな思いを抱いて入部した鈴木 里彩さんは、チャレンジする気持ちを大切に、積極的に行動へ移そうと思っているとのこと。「やり遂げた時の達成感が気持ちいい」と、ニコリ微笑む三上 めぐみさんは、「やったことをしっかり自分のモノにしようという思いを大切にプロジェクトに取り組んでいる」のだとか。

一方、いつも冷静を保ち、中立的なポジションで部員たちをつないでくれる桜木 晴香さんは、「前もって勉強が必要なのは苦手(笑)。でも、みんなと意見を言い合うのが楽しい」と話してくれました。そして、活動を通してリーダーシップが身に付いたのを実感できたという木村 乃暉さん。「自分の意見を言って終わり、ではなく、相手の意見も聞いて議論するのが大

2017年11月に開催された「第2回はこたて学生政策アイデアコンテスト」では最優秀グランプリを受賞しました。



事。チームで動くから、グループワークを大切にしています」との言葉からは、部員たち一人ひとりの思いを大切にしていることが窺い知れました。

後輩たちに向けて「みなさんのチャレンジを全力でサポートします」とエールを送る4人の先輩たち。様々な調査研究や交流を通して視野を広げ、ビジネスの面白さや、さらに新しいこ

とにチャレンジをするきっかけになってほしいと感じています。



一年間に多い学生は3度台湾に訪問し、フィールドワークを行ってきました。海外へ行く機会が多いのも、学生達のモチベーションが高い理由の一つです。

ビ研の活動について話す部員たちの表情は、みんな生き生き。左から木村 乃暉さん、鈴木 里彩さん、三上 めぐみさん、桜木 晴香さん(いずれも商学部商学科企業経営コース3年)。

English Cafe

楽しみながら英語、そして世界を身近に



「函大の学生はみんな元気。世界に興味を持っている学生が多いので、交流は楽しい」とアルマ先生。

に親しんでいます。

現在、『English Cafe』は毎週月曜日の15時から17時30分までオープン。スペース内では留学に関する資料や海外プロジェクト関係の情報も提供しているそうです。「気軽に訪れて、英語力を伸ばしてもらいたいですね」と、運営担当の本学職員・八重樫さん。

その運営をサポートしてくれているのが、函館大学付属柏稜高等学校の英語教諭であるアルマ先生です。ここではゲームをしながら英会話力を磨いたり、留学のサポートとして学生たちに

本学では語学留学だけでなく、海外研修旅行や学術協定校との国際交流など、学生たちが世界へ目を向けるきっかけ作りをたくさん用意しています。そこで、一昨年の年末には学内でコミュニケーション型英会話アワー『English Cafe』を開始。多くの学生たちが気軽に英語



アドバイスを送ったりなど、「学生たちが楽しみながら英語を使えるように、アルマ先生が考えてくれています」と八重樫さん。

そんなアルマ先生はどんな思いを持って、学生たちと接しているのでしょうか?「話すことによって友達になったり、一緒にい



「オープン時間以外にも、個別で英語を教えたりしています」と八重樫さん。

ることで文化も共有できます。世界は広いですが、交流を通して身近に感じるようになっていってほしいですね」と、学生たちとの交流を楽しんでいるようです。英語に興味がある人、ふれあいを楽しみたい人、みんな集まれ!

新任教員紹介

学生たちと一緒に学ぶ毎日です

教授 教育原理 花田 譲 先生

今年4月から函館大学の教壇に立つ花田先生は、これまでも教育に携わってきた“教育のスペシャリスト”です。「最初は小学校の教員からスタートし、その後は北海道教育委員会、函館大学に来るまでは小学校の校長でした」と、自身のキャリアを振り返ります。

以前から大学の非常勤講師を兼ねていたので大学教育との関わりは深く、本学では前期に教育方法論や教職入門、後期は教育原論など、主に教職に関わる科目を担当しているそうです。「教職を目指す学生たちは、自分にとってもありがたい後輩たちです。みんなの力になっていきたいですね」。

学生に主体性を身に付けてもらえる講義を行いたいと考えていると話す花田先生。何事も自分の課題と受け止め、自分から動く。さらに意見や考えを出し合うことによって、さまざまな考えがあることを知ってもらいたいとのこと。「私自身、どんな考えや意見が出てくるのかを楽しみにしているんです。それによって、私が学ぶべきこともたくさんあります」。

そんな花田先生は、これまでも、そして今も大切に胸に秘めている言葉があるそうです。それが『教育とはどんな時代であっても、どんな状況になっても、未来に向かって明るい営みでなければならない』。これからも学生たちの成長を手助けできる力を養っていくために、学生たちと向き合います。

函大生について「真面目で素直、というのが率直な印象」と話す花田先生。



平成30年度の公開講座
教養講座は春・秋各2講座、
ほかに授業公開講座、
函館新聞紙上公開講座も行う

教養講座は春期2講座、秋期2講座です。春期は中国について、1960年の日本の文学者たちとの関係、近年の食品安全事故の比較から学びました。秋期には英語をアーノルド・ローベルの絵本から学びます。また、現在、世界遺産に向けて大阪の古墳群(百舌鳥・古市古墳群)が推薦されていますが、古墳群に含まれる前方後円墳の成り立ちの話です。どなたでも参加していただけます。

通常在大学授業を市民に無料で公開している授業公開講座は2科目です。「簿記原理Ⅰ・Ⅱ」はこれまで全く簿記を学んだことがない人が対象です。商業簿記を中心に複式簿記の基本的仕組みを学びます。「社会学」は大学生のための社会学入門です。毎回、グループで最近の社会的課題について話し合います。

また、函館新聞で毎月第1金曜日に「函館大学講座」を連載しております。1月から6月のテーマは「医療」でした。7月から12月のテーマは「ソーシャルメディアと経済」です。法律、経営学、経済学、統計学等の観点から、教員がリレーで執筆しています。



地域連携センター長
准教授 大橋 美幸

教養講座

《春期》

- 第1回 5月19日(土) 10:00~12:00
「1960年の日本文学代表団 中国訪問旅行を再検討する」
講師:坂野 学
- 第2回 6月2日(土) 10:00~12:00
「食品安全事故の発生原因と法的対処からみる文化の差異
—日本・中国・韓国の比較」 講師:藤原 凜

《秋期》

- 第1回 10月27日(土) 10:00~12:00
「絵本から学ぶ英語の基礎」 講師:西前 明
- 第2回 11月10日(土) 10:00~12:00
「前方後円墳 —どのようにして作られたのか」 講師:西村 淳

授業公開講座

- 「簿記原理Ⅰ・Ⅱ」4月13日(金)~1月29日(火)
前期金曜10:40~12:10・後期火曜9:00~10:30(全30回)
講師:片山 郁夫
- 「社会学」10月22日(月)~1月21日(月)
14:50~16:20(全10回) 講師:大橋 美幸

函館新聞紙上公開講座

- 毎月第1金曜日に函館新聞の紙面で連載しています。
7月~12月はシリーズ「ソーシャルメディアと経済」

平成29年度 学校法人野又学園 決算書

(単位:千円)

資金収支計算書
(平成29年4月1日から平成30年3月31日まで)

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	1,206,904	人 件 費 支 出	1,523,846
手 数 料 収 入	25,514	教育研究経費支出	478,129
寄 付 金 収 入	4,303	管 理 経 費 支 出	185,705
補 助 金 収 入	921,358	借入金等利息支出	1,080
国庫補助金収入	259,048	借入金等返済支出	53,492
地方公共団体補助金収入	596,086	施 設 関 係 支 出	437,855
施設型給付費収入	62,060	設 備 関 係 支 出	187,768
その他の補助金収入	4,164	資 産 運 用 支 出	130,138
資 産 売 却 収 入	123	そ の 他 の 支 出	154,043
付随事業・収益事業収入	82,250	(予備費)	
受取利息・配当金収入	58,444	資金支出調整勘定	△187,458
雑 収 入	119,956	翌年度繰越支払資金	271,943
借 入 金 等 収 入	0		
前 受 金 収 入	188,756		
そ の 他 の 収 入	810,392		
資金収入調整勘定	△496,846		
前年度繰越支払資金	315,387		
資金収入の部合計	3,236,541	資金支出の部合計	3,236,541

事業活動収支計算書
(平成29年4月1日から平成30年3月31日まで)

教 育 活 動 部	科 目		金 額
	学 生 生 徒 等 納 付 金	手 数 料	1,206,904
入 活 動 部	寄 付 金	数	25,514
	経 常 費 等 補 助 金	寄 付 金	1,452
支 出 部	国 庫 補 助 金	経 常 費 等 補 助 金	815,981
	地 方 公 共 団 体 補 助 金	国 庫 補 助 金	238,403
支 出 部	施 設 型 給 付 費	地 方 公 共 団 体 補 助 金	513,254
	そ の 他 の 補 助 金	施 設 型 給 付 費	62,060
支 出 部	付 随 事 業 収 入	そ の 他 の 補 助 金	2,264
	雑 収 入	付 随 事 業 収 入	68,251
支 出 部	教 育 活 動 収 入 計	雑 収 入	124,437
	人 件 費	教 育 活 動 収 入 計	2,242,539
支 出 部	教 育 研 究 経 費	人 件 費	1,522,903
	管 理 経 費	教 育 研 究 経 費	699,531
支 出 部	徴 収 不 能 額 等	管 理 経 費	239,285
	教 育 活 動 支 出 計	徴 収 不 能 額 等	664
支 出 部	教 育 活 動 収 支 差 額	教 育 活 動 支 出 計	2,462,383
	受 取 利 息 ・ 配 当 金	教 育 活 動 収 支 差 額	△219,844
支 出 部	そ の 他 の 教 育 活 動 外 収 入	受 取 利 息 ・ 配 当 金	58,444
	借 入 金 等 利 息	そ の 他 の 教 育 活 動 外 収 入	14,000
支 出 部	そ の 他 の 教 育 活 動 外 支 出	借 入 金 等 利 息	1,080
	教 育 活 動 外 支 出 計	そ の 他 の 教 育 活 動 外 支 出	0
支 出 部	教 育 活 動 外 収 支 差 額	教 育 活 動 外 支 出 計	1,080
	基 本 金 組 入 前 当 年 度 収 支 差 額	教 育 活 動 外 収 支 差 額	71,364
支 出 部	基 本 金 組 入 額 合 計	基 本 金 組 入 前 当 年 度 収 支 差 額	△148,480
	当 年 度 収 支 差 額	基 本 金 組 入 額 合 計	△620,488
支 出 部	前 年 度 繰 越 収 支 差 額	当 年 度 収 支 差 額	△666,563
	基 本 金 取 崩 差 額	前 年 度 繰 越 収 支 差 額	△167,841
支 出 部	翌 年 度 繰 越 収 支 差 額	基 本 金 取 崩 差 額	1,215
		翌 年 度 繰 越 収 支 差 額	△833,189

貸借対照表
(平成30年3月31日現在)

資産の部		負債の部	
科 目	金 額	科 目	金 額
固 定 資 産	15,098,974	固 定 負 債	519,064
有 形 固 定 資 産	9,331,283	流 動 負 債	354,413
特 定 資 産	4,723,301	負 債 の 部 合 計	873,477
その他の固定資産	1,044,390	純資産の部	
流 動 資 産	532,068	科 目	金 額
		基 本 金	15,590,754
		繰 越 収 支 差 額	△833,189
		純 資 産 の 部 合 計	14,757,565
資 産 の 部 合 計	15,631,042	負債及び純資産の部合計	15,631,042

授業アラカルト



『国際マーケティング論』

専任講師 高橋 伸二 先生

高橋先生はメーカーで長年にわたって国際ビジネスに携わり、JETRO(日本貿易振興機構)のアドバイザーとして中小企業のグローバル化のお手伝いもしてきました。大学院ではグローバルビジネスを専攻し、主に国際合併や戦略的提携について研究を続け、一昨年から函館大学で国際マーケティング論やビジネス英語等の講義を担当しています。

世界市場で起こっていることを
マーケティングの理論を通して
しっかり理解する。

私たちの身の回りには実に多くの外国製品が溢れています。企業はこぞって海外に出ていき、モノやサービスは国境を飛び交い、そして世界は益々フラット(均質)化しています。国際マーケティングの定義は諸説ありますが、研究者が10人いれば10の定義があるように混沌としており、また、刻一刻と変化している学問領域と言っても過言ではありません。

私自身としては、極めてシンプルに国境を越えるマーケティングと捉えています。国境を越えることで様々な要因が複雑に絡んできます。グローバル企業の成功は、国際マーケティングをいかに上手く自社の企業活動の中に取り入れることができるかに掛かっているのです。つまり、原材料の調達、生産、販売を世界の最も適した市場で迅速に且つ効率的に行うことが不可欠となります。また、マーケットのグローバル化に拍車を掛けている製品のモジュール化*1とファブレス企業*2にも注目しなければなりません。

この授業では企業は何故、国境を越えてマーケティングを行うのか、そしてどのように海外市場に進出しているのかを、実際の事例を参考にしながら学生自ら考えることを目的に掲げています。企業の国際マーケティングは時代の趨勢に合わせて刻一刻と変容している中であって、マーケティングの諸理論とリアルタイムで起こっている企業の国際マーケティング活動のケースを結びつけ、学生と一緒に考えるスタンスで授業を進めています。

授業の中で学生自身が知的好奇心を持つこと、そして目の前の課題を単に理解するだけでなく、“腑に落ちる”レベルまで到達してもらうことを目指しています。この授業を通して論理的思考と国際的な視野を身に付けてもらいたいと願っています。



「自身のビジネス経験を生かした講義を行いたい」と話す高橋先生。



授業のテーマは「学生自らが考える」。論理的思考と国際的な視野を身に付けていきます。

*1 部品を標準化することにより、どのメーカーの部品でも使えるようにすること。
*2 自社に生産工場(fabrication facility)を持たない(less)企業のこと。