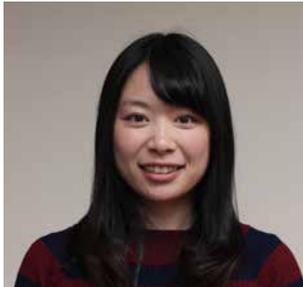


中央大学 商学部

商学部は明治42年の設立時から変わらない「実学教育」の伝統に基づきながら「行動する知性」を養うことを常としています。「行動する知性」とは物事を考えて理解し、自分の判断で行動に移していく力のこと。大学での知識や技能を“知性”に変え、社会に役立てる志を育てることも学びの核と据えています。



■大学生
出村有紗さん



■先生
渡辺岳夫先生



■卒業生
萩原裕朗さん

CONTENTS

- プロフィール
- 大学生活について
- 就職活動、仕事について
- 5年後に向けて
- 高校生へのアドバイス

●プロフィール

中央大学商学部の特徴を教えてくださいか？



■先生

中央大学商学部は、経営、会計、商業・貿易、金融という4学科に分かれており、それぞれの分野で学びを深めることができるのが特色です。この4学科それぞれが、社会や日本経済、あるいはビジネスの原理原則に関係する分野です。商学部での学びは大学を卒業して社会に船出した後に、必ずやみなさんの力や能力となり活躍のフィールドを広げる武器になると思いますよ。

■卒業生

確かにそうですね。私は卒業してだいぶ経過しましたが、大学で学んだ知識は多いに今の仕事に活かされていますからね。

■先生

商学部の設立は明治42年です。その設立時から変わらない「実学教育」の伝統に基づきながら、様々な研究と幅広い実践教育を通して、実際の社会で求められる「行動する知性」を養うことを常としていることも強みだと思います。

「行動する知性」とはどのようなものですか？

■先生

物事を考えて理解し、自分の判断で行動に移していく力のことを意味しています。大学で身につけた知識や技能を“知性”に変え、社会に役立てる志を養うことも学びの重要なポイントと据えています。

「実学教育」とはどのように進められていくのでしょうか？

■先生

それを説明するために、学生自身がビジネスを構築、実践していきながら、本物の経営を体験することを目的とする「ビジネス・チャレンジ演習・実習（サッカークラブ経営）」というカリキュラムをご紹介します。

■大学生

中央大学商学部にはさまざまな取り組みがありますが、これはひととき異彩を放っていますよね。

■先生

そうだね、ビジネスの醍醐味をダイレクトに感じられるものとして学生からも好評だったからね。このカリキュラムは企業の活動に加わって経験を積む「インターンシップ演習・実習」の一環としてスタートしました。東京 23 区初の J リーグ入りを目指す、東京 23FC（関東サッカーリーグ 1 部）というサッカークラブの運営を担う正社員の方々と学生が共同でよりよい経営とは何かを模索しながら、具体的なビジネスの形に仕上げていきました。

■卒業生

机上の理論や教室内での仮説にとどまらず、実際に外に向けてアクションをしたわけですね。まさに本番さながらの・・・いや、まさに本物のビジネスですね。

■先生

そうだね。具体的には、ホームゲームが開催されるスタジアムに、5000 人のお客さんを呼ぶことを目標に、学生が企画、広報、営業、マネジメントのそれぞれの役割を持ちながらプランを作っていたのです。

■大学生

5000 人という数字はどのくらいの集客規模なんですか？

■先生

通常の集客が 500 ～ 1000 人なので、設定としてはとても高いほうでしたよ。

■大学生

いつもよりも 10 倍のお客さん！大学生としては、学んできたことが実社会でも通用するかを知る良いチャンスだったわけですね。

■卒業生

それで結果はどうだったのですか？

■先生

さまざまな企業や著名人などに学生がアプローチして、チームの拠点の街である江戸川区とサッカークラブの協議会でお客さんを呼び込む施策についてプレゼンテーションをするなど、できるだけ多くの方に東京 23FC を知ってもらうための広報活動を展開しました。

■卒業生

たくさんの人を巻き込んでの取り組みは、とても面白そうです。

■先生

そうだね。広報用ポスターの制作には、プロのイラストレーターやコピーライターをお願いして、

本格的なものをつくったんだよ。

■卒業生

協力を仰いだ企業さんも多かったでしょうね。実際の企業の在り方、つまりビジネスという視点で、どう企業が動いているかを知ること、学生にとっては良い経験だったのではありませんか？

■先生

さすが社会人として経験を積んでいるだけあるね。全くその通りです。例えば、販促用のシールを作ろうというアイデアがあっ



たのですがそれをつくる資金がない。クラブ側も予算がとれないし、学生はそもそもお金を持っていない。そこで学生自らがシール製造会社にこのプロジェクト趣旨を説明し、ご厚意で協力いただけるように動いていきました。イベントのスポンサーになってくださる企業さんを獲得する営業活動も学生が行っていったんですよ。こうした積み重ねによって当日は3300人の動員を達成。目標には及びませんでしたが、東京23FCとしてはリーグ最多の動員を記録、関係者の皆さんも非常に喜んでおられました。

■大学生

学生もやりきった感があったでしょうね。

■先生

そうだね。初の試みとしてはとても良い結果だったと、私は思います。これからさらに企画や交渉術が磨かれ、5000人どころから数万という数の動員も期待できると予測しています。

ビジネスの実体験は学生にとっても意義あるチャレンジだと思います。ちなみにサッカー以外のケースはありますか？例えば企業と連携した商品開発やサービス提供といったものです。

■先生

いくつもあります。名前は出せませんが、国の研究機関から、飲食関連のメーカーさん、キャラクタービジネスを展開する大手企業まで、そうそうたる顔ぶれですね。とある村とのコラボでは、地域創生という観点から、その地域で獲れた物産を活用した化粧水やスイーツなどを開発、実際の販売にまで結びつけた事例もありました。

■大学生

テーマは本当にさまざまですよ。面白いテーマが多いので、私たち学生も夢中になって取り組みます。

■先生

実際の企業活動やそこで働く方々と過ごす時間は、商学を学ぶ上でも非常に有意義なものだと思います。「先生、あの企業さんが協力をしてくださることになりました！」と学生が目を見ながら、私に活動経過を報告してくれたのをよく覚えています。

文字通りビジネスを作り上げることの醍醐味や、学生のモチベーション（やる気の原動力）は何だと思われますか？

■先生

集客するために何をすべきか？数字やデータから何を読み取り、そこに潜む課題をどう見つけ、そして対処していくか？などの理論はもちろん授業を通じて得ていきますが、それ以上に学生の学びの原動力になるのは「達成感」のようなものだと感じています。どんな小さな企画や取組みであれ、

ひとつ成果が出ると学生は奮起し、一気に心に火がついたようになって、率先して動くようになります。そうなってくると、学生は自分から知識を得ようとするし、もっと貪欲に自分の活動にプラスになるように動き出します。私たち大学側は、学生たちのポテンシャルを信じていて、心に火をつけてあげられる多様なチャンスとカリキュラムを提供できる環境づくりにも努めています。

■大学生

そう言われて見ると、中央大学にはいつも火がついているような学生が多いかもしれませんね。学校内外問わず、日々アクティブに活動しているというか。

■先生

まず考え、行動に移すことが大事だと考えています。これは中央大学の「実学教育」にも則したものだと思っています。先にあげたサッカーの取り組みを始めとしたチャレンジは成功を目指すことが大事です。ですが、失敗したって構わない。なぜ失敗したのか？は、次をどう乗り越えるかを自問する良い材料となるのです。失敗の果てにある経験の蓄積と成長。中央大学商学部の学びは、全てに意味があると自負しています。

社会の変革やビジネス構築などに興味を持つ高校生は多いかと思います。そういった高校生が、商学部で学ぶことの意義があるとすれば何でしょうか？

■先生

よく商学部と経済学部が比較されますが、いずれも社会と経済の仕組みを学ぶという意味では、大きな違いはありません。

■大学生

進路を決める時、私もそれについては少し迷った部分はありました。明確な違いが見えづらいうからね。

■先生

もし何か区別をつけるとしたら商学部で学ぶことのキーワードは「持続継続性」「事業としての成立」といったことでしょうか。これは、商学部に限ったことではないかもしれませんが、経済活動や社会と人との関わり方を学ぶものとして、「町おこし」や「商品開発」などの企画を学生に考えさせる授業を設定している大学やゼミは多数あるわけですが、やはりそこでの学びは、発想力や発見力がフォーカスされることが学びの狙いとなるケースが多いです。一方の商学部はアイデアが良いだけではダメで、そこから描かれた構想がちゃんと経済活動として成立しているかまでもが要求されます。つまり平たく言うと、「そのアイデアは商売として続けられるか」というところまでを追求するのが商学部の学びの重要な部分です。

■大学生

「世界」「国」といった大きな視点から経済を学ぶのが経済学部。商売や経営にダイレクトに直結する学びを得るのが商学部。その違いは入学してからだんだんわかってきました。

■先生

商学部の学びとしてビジネス上の課題解決に取り組む場合、無償のボランティア精神ではなく、ちゃんと利益を生み出し、企業や社会にとってプラスになることが重要であることに気づいて欲しいと思います。

■大学生

私たちが授業で企画などを出す時、新しいものやユニークなアイデアに目が向きがちですが、最も大切なのは、決してそこではないことを先生方に教えられました。

■先生

例えば野生動物の被害にあっている農村があるとしますね。その問題解決の手段として、ネット(網)による捕獲作戦や野生動物を活かした産業を作ろうとか、アイデアはそれこそ無限に出ます。その

実践のため学生が農村に赴き、具体的な形にするところまではいいでしょう。でも、学生がいなくなったら、その村はどうなりますか？誰がその取り組みを続けていくのでしょうか？



■卒業生

アイデアばかりで現実を見ないということですね。

■先生

商学部の学びとして意識したいのは、まさにそこです。ビジネスであれ経済であれ、ちゃんと利益や価値を生み出し、将来的にも続けていけるかという部分までも、緻密に考えることです。

■卒業生

商学部出身の学生が、ビジネスの中心を担うという話は良く耳にしますが、そういう観点から学びを進めるからなのでしょうね。

■先生

そういうことです。数字やデータを用い、現実的な側面からビジネスを捕えるエキスパートを育てるのが商学部なんです。

そういった知識やセンスを身につけるための、具体的な制度やカリキュラムについて教えてください。

■先生

多様な制度がある中から、『柔軟な時間割』『ゼミへの自由参加』『学びに対する奨学金』の3つをご紹介します。最後の奨学金については、出村さんにもコメントをもらおうかな。

■大学生

わかりました。うまくお伝えできるかどうかわかりませんが、がんばります。

■先生

では、まずは『柔軟な時間割』から。中央大学商学部では、全ての学科に「フレックス・コース」と「フレックス Plus1・コース」という名のコースを設けています。両コースとも1～6時限開講される授業の中で、自由に時間割を組むことができます。

■大学生

学生自身が自分のやりたいことや学びたいことを選んで受けられる制度は、他の大学の友人もうらやましいと言っていましたよ。

■先生

ちなみに「フレックス Plus1・コース」は語学に関する授業を減らして、商学にまつわる専門性の高い学びの時間を増やすコースになっていて、少人数制でみっちり学んでいきます。

■大学生

必修外国語の授業を他の勉強にあてられるので、勉強の質も向上すると感じています。

■先生

経営学科は、プロジェクトマネジメントを通じて企業の経営に関する学びを中心にしています。商業・貿易学科はビジネス英語にも力を入れるなど、各学科の特色にあわせた授業構成になっていることもポイントです。

■卒業生

さまざまな企業で活躍されている方が講師となって指導にあたっておられるのも独特ですよ。経営の裏側を知ることもできますし。

■先生

そうだね。ところで2つ目の『ゼミへの自由参加』については学生のみんなはどう思っているのかな？140を超えるゼミがあって、1年次から自由選択で受けられるという中央大学ならではの特徴のひとつですが。

■大学生

とても良いと思います。普通は自分の所属する学科に関連するゼミを選択しますが、ここでは自分の興味がある分野にチャレンジできる。異なる学科の学生と交流できるので、発想や視野も広がると思います。

■先生

最後の『学びに対する奨学金』については、出村さんお願いします。

■大学生

わかりました。中央大学には複数の奨学金制度があります。資格取得に向けた専門性の高い知識取得のためのもの。海外における活動をサポートするもの。社会貢献に関する取り組みに関するものなど、様々なタイプのものがあって、それらは活動の目的が適切で希望する学生にとってプラスになると判断されれば、成績などに左右されず誰でも受給ができます。

■先生

出村さんは、制度を利用してフィリピンのセブ島に行ったんだよね。

■大学生

そうです。段ボールなどの梱包資材を扱う日本の会社が、地球環境保全という目的でマングローブの植樹を行っていて、そのプロジェクトに参加しました。

行先や目的は学生が自由に決められるのですか？

■大学生

はい。割と自由にできますね。語学習得のためニュージーランドを希望していた友人もいました

■先生

学生が自分で計画を立てることに意味があるんですね。海外との連携にもますます取り組みつつ、学生に素晴らしい体験をもっとさせてあげたいと思っています。

■卒業生

インターンシップも盛んですよね。

■先生

そうだね、授業の一環として企業の中に入り、実際の仕事を体験。10日以上行くのが基本で、企業の方にも仕事ぶりを評価いただきながら、社会の仕組みを学んでいくから、学生にとっては貴重な体験になるんじゃないかな。

●大学生活について

出村さんはさまざまなチャレンジをしたと伺っています。いくつか紹介いただけますか。

■大学生

先ほどのフィリピンでの体験と同じくらい貴重な思い出になっているのが、ある村の地域活性のプロジェクトです。

■卒業生

地域活性とは、村おこしみたいなものですか？

■大学生

近いですね。とある村の空家を宿泊施設としてリニューアルし、たくさんの旅行者にきていただい

て村を盛り上げようとするものです。

■卒業生

村民の方の反応はどうでした？

■大学生

やはり学生主体で動いていたので「大丈夫かな」という雰囲気はありました。だからこそ、私たちのグループは、役場の方や村の若い方に対して採算イメージなどを、プレゼンテーションして、共に取り組んでいただけるように働きかけていきました。

■卒業生

なるほど、みんなを巻き込んでいくタイプのプロジェクトだね。

■大学生

村の物産を使ったアイスクリームの販売など、ユニークなチャレンジもあったんですよ。

■先生

大成功というわけではなかったけど、実際のビジネスや人を動かすことがとても難しいことを知ることができたいい機会でしたね。

■大学生

はい。全くその通りでした。他にも、全国のたくさんの大学が一同に会するプレゼンテーション大会に参加して、ベスト8に入ったこともいい経験でした。

■先生

出村さんは陸上部の活動にも精を出していたよね。

■卒業生

勉強もスポーツもできて、大学生のお手本のようなですね。

■先生

この春からついに社会人。証券会社に内定が決まったんだよね。

■大学生

はい。がんばるなら、自分を鍛えられる環境で成長したいと思ったので証券の世界を選びました。大学で学んだことは役立つでしょうか？

■先生

もちろん武器になるよ。分析力、数字を見る力があれば、どんな局面でも向き合えると思いますよ。数字が扱うスキルはそう簡単に身につくものじゃないから、きっと重宝がられると思うよ。がんばってくださいね。

それでは、お二人が中央大学商学部を選んだ理由を教えてください。

■大学生

私は、もともと理系の学部を目指していたのですが、あるとき、本当に理系でいいのかなと思ったのです。進路選択で迷っていた頃、偶然高校の先輩が丸の内のオフィス街で颯爽と活躍しているのを見て、私も仕事のできるキャリアウーマンになりたいと思い商学部に入ったのです。

■先生

なぜ中央大学に？

■大学生

真面目な校風に惹かれました。OB・OGに有名な人が多いですし、しっかりとした大学生活が送れると思いました。商学部経営学科に進みましたが、商業、会計、貿易などいろいろな勉強ができることにも関心がありました。



■卒業生

私も校風という意味では同じかもしれませんが。私が持っていた中央大学のイメージは公認会計士をはじめとした資格取得に強いということです。

■大学生

確かに公認会計士の資格取得については、他校よりも秀でた部分はあるかもしれません。学校全体で2016年度の公認会計士資格合格者は96名。この数字は全国で2位を誇っています。

■卒業生

公認会計士や税理士を目指す学生が多いのも特徴でしょうか。図書館で自習する学生たちの熱気はすごいものがあります。自分もしっかり勉強せねばと良い刺激を受けます。

●就職活動、仕事について

そんな萩原さんは、現在、どのようなお仕事に就かれているのでしょうか？

■卒業生

現在、私はカップラーメンでおなじみの日清食品グループの、経営企画部に所属しています。主な業務は、例えば世界シェアを獲得するとか、売上拡大といった、経営に関する様々な計画を、どうやっていけば実現することができるかを、数字やデータを用いながら分析し、事業のビジョンをより明確なアクションにしていくための企画を構築していきます。

■大学生

会社を動かしているということですか？

■卒業生

動かすための具体策を考えるとといったほうがいいかな。グループ会社からいろいろな提案があるわけですが、それが日清食品グループ全体の今後の発展や計画において適切かを判断して、よりよいプランや戦略を各社と一緒に描く要素のほうが強いと思います。

■先生

事業ビジョンは漠然としたものも多い。萩原君はそのイメージを誰もがわかるようにするエキスパートというわけだね。



■卒業生

エキスパートだなんてとんでもない。ただ、数字を使った仕事の魅力という観点でお話すると、やりたいことと儲かることは違う。ちゃんとビジネスとして成立しないと意味がないんですね。また、やりたいことを儲かる範囲でやるのもひとつの見方ですし、利益が出るようなビジネスモデルに変更していくのも方法。それこそが経営ですから、その発信源に近い所にいる今の仕事はとてもやりがいを感じますね。

売上や利益といった数字を見ていくと、確実にビジネスが本当にうまくいっているのか？どこが課題なのかが、はっきりとわかってきます。つまり、改善すべきポイントが見つかり、現場と一緒に具体的な改善策を考えていく。そこも仕事の醍醐味ですね。

■大学生

とても大きな視点でお仕事をされているんですね。尊敬します。

● 5年後に向けて

将来の夢や目標について教えてください。

■卒業生

今後はグループ会社ともっと密接な関係を築きつつユニークで独創性のある戦略を描いていきたいと思っています。当然、求められることは複雑でハードルも高いです。しかし、日清食品にはまだまだ眠っているポテンシャルが必ずあります。そこを引き出す仕事をしていきたいですね。マネジメント的な業務にも積極的にチャレンジしたいです。

■大学生

まだまだこれから社会人として成長していかなければなりません。何か壁にぶつかった時は、商学部で学んだ経験を思い出しつつ、着実に乗り越えていこうと思います。

■先生

私はもっと、体験を通じてビジネスの現場に触れられる機会を設けてあげたいと考えています。通常、勉強というと、まず基礎があって応用へと進むのが一般的ですが、いきなり応用があってもいいと思うのです。例えばインターン体験や、彼女のようにゼミを通じてリアルな社会と接点を持つこともそう。学生たちはものすごいエネルギーとやる気に満ち溢れています。その勢いや元気をもっと学びに結びつける環境づくりにも尽力したいです。

● 高校生へのアドバイス

高校生へのメッセージをお願いします。

■先生

実社会に出ると、数字が苦手な人は意外と多いです。だから大学で勉強しておけばきっと役立つ日がきたり、思わぬ要職を任されることもあるでしょう。また、どんな無理難題も数字やデータで立ち向かうことができるのも商学部ならではの、ビジネスを考え、動かしてみたい。そんな思いがある方を心からお待ちしています。

■卒業生

私が日清食品に入社したのは、そもそも商学と製造業の関心に興味を持ったのが動機です。中央大学商学部でしっかりと学んでいくと、自分の強みや本当に将来やりたいことが自然と定まってきます。未来の選択肢を広げたい、未来の自分の歩く方向を明確に決めていきたい。そんな方ほど、充実した学生生活が送れると思います。

■大学生

大学生になると高校の時よりも人脈も増え、多様な出会いがあります。私の場合そういった人と人のつながりの中で行動し考える基礎は高校時代に打ち込んだ陸上部で形成されました。勉強はもちろん大事、でも部活など自分の好きなことにも全力で取り組むことも忘れないでくださいね。

●インタビューに答えていただいた方々●



■先生

渡辺岳夫先生

中央大学商学部教授

私立中央大学杉並高等学校出身。中央大学商学部商業・貿易学科卒業。同大学大学院商学研究科博士課程取得退学。岡山大学経済学部助教授、中央大学商学部准教授を経て、現在は中央大学商学部教授に。主な研究テーマは「管理会計システムのインプリメンテーションとチェンジ・プロセスに関する研究」。日本原価計算研究学会理事。

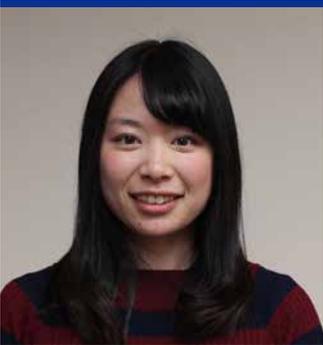


■卒業生

萩原裕朗さん

日清食品ホールディングス株式会社勤務

私立多摩大学附属聖ヶ丘高等学校出身。中央大学商学部商業部会計学科卒業。在学中はバスケットボールサークルに所属。卒業後は会計の知識を製造業界にて活かすため、国内最大級の食品メーカー日清食品ホールディングス株式会社に入社。現在は経営企画部のメンバーとして、グループ全体の戦略立案に取り組む。



■大学生

出村有紗さん

中央大学商学部 経営学科 4年生(2016年度取材当時)

私立淑徳与野高等学校出身。奨学金利用による海外インターンシップへの参加、地域活性化へのチャレンジなど、様々なプロジェクトに果敢に取り組む姿勢は講師陣からも評価が高い。在学中は陸上同好会に所属、各種大会にも積極的に参加した。卒業後は野村証券株式会社にて証券のプロとしての道を歩む。