

Rikkyo Club of Executives & Professionals 立教経済人クラブ

発行所：立教経済人クラブ 発行人：和田成史 編集人：徳澄範光 事務局：TEL.03-3985-3135 <http://www.r-keizaijin.net/>

新春名刺交換会

2014年1月29日 日比谷松本楼



平成26年1月29日(木)、毎年恒例となる「新春名刺交換会」が日比谷松本楼にて開催されました。18時より第一部の講演会では、会員多数が出席する中、香山リカ様(精神科医・立教大学現代心理学部映像身体学科教授)にご登壇頂き、『ストレスに負けない方法』と題し約60分にわたってご講演頂きました。(講演の詳細は4ページをご参照ください。)

最後には、会場の方に質疑応答の時間があり、鬱は平均どの位の期間で治るものなのか、また鬱の再発の可能性についての質問に対しご回答いただきました。

19時より、第二部となる新春名刺交換会へ席を移し、ご来賓27名とゲスト15名をお迎えし、会員82名が参加する総勢124名の会となりました。

冒頭、開会のご挨拶として和田成史 立教経済人クラブ会長よりお話しを頂きました。

アベノミクスの政策による3つ金融・財政・成長の戦略によって、日本の株価が上昇し、資産効果が上がり消費と投資の拡大になった。投資急増により安倍内閣の支持率も上がり、日本経済基

盤は急成長し、消費税の増税も乗り越えられる勢いをつけてきた。

オリンピック2020年に向け、建築事業において東京都の中心、大手町・丸の内を中心に大型ビルの建て替えが出ており2020年のオリンピックによって、向こう6年間建設需要が増え、2020年まで経済成長が見込まれる。

日本の企業が成長していくには、ITを利活用し、企業のビジネスモデルを変革させるイノベーションを起こすか、企業の生産性を上げること。この2つをもってこそ競争力をつけることができる。などお話し頂きました。

大学教育においては、ITの学部を立教大学に設け、Globalな21世紀の人材を高度なIT利活用で人材教育を育成することの必要性を訴えかけられました。

続いて、ご来賓を代表して立教大学院総長室総長 吉岡智哉様よりご挨拶のお言葉を頂きました。19世紀、ウィリアムズ主教が30代の時に中国に渡り、中国語が出来る様になり、それから日本に来て、英語を教えながら日本語で説教されたこ

とのお話しに始まり、現代のグローバル社会の上で大事なことは、他との違いとなる伝統を大事にすること。

立教大学の設立者のウィリアム主教に倣い、現地の言葉を学び、文化を学び、現地の方を敬い交友を深め、現地の方から尊敬されることが大事であるとのメッセージを頂きました。

司会の湯浅 修総務委員長より、ご来賓である交友会関係者の方をはじめ、大学・大学関係者の方のご紹介があり、その後新入会員のご紹介と記念撮影が行われました。

立教大学校友会会長 田尾兵二様より乾杯の音頭がとられ、宴会が始まりました。歓談の時間には、新入会員をはじめ、幅広い世代の校友が名刺交換を通して人脈を広げ、久しぶりに会う同級生、先輩後輩が最近の動向や学生時代の懐かしい話に加えて、松本楼の美味しい食事とお酒により会場は終始盛り上がりしていました。

立教大学理事長の糸魚川 順様によるご挨拶をもって、大学の益々の発展と会員企業の隆盛、各位の健勝を願いながら閉会いたしました。

—中沢 有美子 H21営—

Christmas Party 2013

2013年12月10日(火)パレスホテル東京

12月10日恒例のクリスマス例会が開催されました。

会場は2012年にリモデルしたばかりの皇居前のパレスホテルでの開催でした。

立教学院のメサイヤと日程が重なり動員が心配されましたが、会員29名、ゲスト35名合計64名の参加を得て賑やかに実施されました。

今回クリスマスのお祈りは聖オルバン教会のウィリアムズ司祭に英語バージョンでお願いし、聖歌(クリスマスキャロル)も英語で合唱となり、「英語力」が自慢?の立教らしいスタートとなりました。

メインプログラムは格調高くオペラのショーでした。歌手の迫力のある美声で会場は一瞬にしてコンサート会場の雰囲気になりました。

恒例のビンゴ大会で、昆拡大委員長、庄司副委員長にお手伝いいただき、みなさんにご用意いただいたプレゼントの交換をしました。

参加されたみなさんに主の祝福がありますように!

—山田 晴久 S56法—



第64回 立教経済人クラブゴルフ会



凄まじく早いことなんです。触っただけで3メートルですから、お陰様でスリーパットのオンパレードです。皆さんはどう感じられたでしょうか?

この難しいグリーンを制したのはなんと(失礼(笑))当クラブ 副会長の伊藤 守さん(S49年卒)でした。ネット66と6アンダーのダントツ優勝です。和田会長より優勝カップが授与されました。副賞として豪華グルメセットもゲットされました。奥さまへの良い手土産が出来たとお喜びでした。

平成25年12月8日、よみうりゴルフ倶楽部にて第64回 立教経済人クラブゴルフ会が開催されました。

雲が多く、時折陽がさすものの少し寒い中でのプレイとなりました。

この日はお隣の東京よみうりカントリークラブにて、ゴルフ日本シリーズJTカップが開催されておりました。時折、「オー↓↓」、「アー↑↑」、「ナイスバーディー!」等の歓声が聞こえてきました。宮里優作がプロ初優勝した大会です。

コースコンディションは大変よい状態で、特にグリーンの早さには驚きです。キャディーさんは、「女子プロのトーナメント位かな」、「10フィート(グリーンの早さの単位)ですよ」と教えてくれました。これを聞いて早いと言うのはわかります。くせ者なのは、たいした下りに見えないのに、

次回からハンディが一気に少なくなってしまうので、練習頑張ってくださいと思います(^_^)。

準優勝もまた当クラブ 対外交流委員長の安東 隆司さん(H1年卒)でネット71 の 1 アンダーでした。和田会長より準優勝カップが授与されました。

3位から順に賞品をお選び頂きながら、和やかな歓談の後、恒例の記念撮影となりました。

今回は5組18名のご参加となり、初参加の方が4名いらっしゃいました。初参加の方、初心者の方、また女性も大歓迎です! 次回は7月を予定しております。皆様のご参加をお待ちしております。

—長倉 一裕 S59法—

経済学とその企業観

——立教大学経済学部専門科目「現代企業論」のご紹介——

關 智一 (会計ファイナンス学科准教授)

立教大学経済学部は、経済学科・会計ファイナンス学科・経済政策学科の3学科体制を敷いております。3学科はその名称が表しますように、それぞれ個別の研究目的に沿った教育カリキュラム体系を有しております。たとえば、経済学科では理論と歴史、そして国際問題を、会計ファイナンス学科では会計とファイナンス、そしてマネジメントを、経済政策学科では具体的な経済社会における諸問題解決への政策立案を、それぞれ研究対象としております。一見、細分化されているように感じられるかもしれませんが、3学科に共通しているのは、やはりそのベースに「経済学(economics)」の分析視角を据えている、という点であります。後述します「現代企業論」という科目も、その例に漏れません。

唐突ですが、私は立教大学経済学部経営学科の卒業生です。その後、大学院を経まして、13年ぶりに母校に戻って参りました。最初の着任先が北海道であったこともあり、しばらく母校を訪ねる機会がありませんでしたので、近年の立教大学の変化については、ここ数年で一気に知ることとなりました。何より驚かされたのは、やはり増設された近代的な大学施設そのものです。伝統と最先端をうまく融合した日本屈指のキャンパスと呼べるのではないのでしょうか。「立教経済人クラブ」の皆様をはじめ、多くのOB・OGの御支援・御協力により今日、充実した環境のなかで研究・教育に携われることに深く感謝しております。この場をお借りしまして、御礼申し上げます。

前置きが長くなりましたが、それでは私が担当しております「現代企業論」の内容について御紹介させていただきます。一般的には企業を取り扱う学問体系と言えば、真っ先に「経営学(management)」の名が挙げられると思いますが、実は「経済学」における企業研究の歴史は古く、例えばノーベル経済学賞を受賞したコース(R. H. Coase)やウィリアムソン(O. E. Williamson)らの企業研究がとくに有名です。また我が国においても、青木昌彦氏の「比較制度分析」が世界的にも知られています。「現代企業論」では、こうした経済学における企業観について、学説や理論とともに理解を深めることを学修の狙いとしています。そこではむしろ、「現代(あるいは現在進行形)」の「企業」の姿を追い、その経営の巧拙に対して解釈を加えることは極力、避けるようにしています。なぜなら

ば、経済学が対象としている企業とは、ある時代に成功を収めた一部の企業ではなく、企業という存在そのものだからです。

経済学の描く企業は、「最少費用で最大利潤を達成」する存在として位置づけられています。それは確かに、現実的とは言えない世界観かもしれませんが、企業という存在が向かうべき方向性として、決して間違っているわけではないことも事実です。そうした前提のもと、経済学では、つづいて次のように問いかけを行います。「ではなぜ最小費用を実現できないのだろうか?」と。この問いに対して、ライベンシュタイン(H. Leibenstein)という経済学者は、現実の市場メカニズムが必ずしも「効率」を達成できないケースがあると同様に、企業組織の内部にも「非効率」が発生してしまう余地があることを指摘しました。例えば、そうした「非効率」の代表としては、労働者の「動機づけ」の問題が挙げられます。昨今の経営学が盛んに「リーダーシップ」を取り上げる理由の一つに、いかにして経営者側が労働者のやる気を引き出すべきか、という視点を重視している点が挙げられます。そしてその企業観は、どこか「非効率」の源泉を労働者側に見出しているように感じられます。

これに対して、経済学のスタンスは、あくまで労働者がそうであるならば当然、限定合理性を有した同じ人間としての経営者にも「非効率」の発生する余地が存在するはずであるとして、どこまでも企業とその構成要素を客観的に分析しようとする。前出のウィリアムソンは、こうした問題意識から研究を重ね、経営者が自らの裁量で特定の「費用」を好んで発生させること、そして必ずしも「利潤最大化」を目指そうとはしていないことを発見しました。すなわち、自らの組織内での権限を強化・保持すべく、無駄に組織を肥大化させるといった、経営者側の「非効率」の存在を明らかにしたのです。このように企業という存在は、その主体にかかわらず何らかの「非効率」を有しており、そのために「最少費用で最大利潤を達成」できないでいる、というのが経済学における企業観の一つなのです。ここから企業とは、経営者効用を最大化しようとする経営者側と、労働者効用を最大化しようとする労働者側の、相反する目的を有した構成要素が並存する、一種のモザイクのような存在であり、しかしながらそれぞれの構成要素は母体である企業そのものを存続させるためには協力せざる

を得ず、結局は「最少費用で最大利潤を達成」することを目指さざるを得ない存在として捉えることができます。

経済学部生の大多数、また「現代企業論」履修してくれた学生の大多数は、卒業後には何らかの企業組織に所属することになるでしょう。そのときに、彼ら・彼女らが労働者・経営者どちらの立場であるかは分かりませんが、企業という存在が必ず何らかの「非効率」を内包しており、だからこそその改善に向けては組織一丸となって取り組まなければならないという論理を、ぜひ思い出して欲しいと願っています。そのためにも企業への分析視角は、規模や業種、そして何よりも時代を問わない、「普遍的な論理」で構成されていなければなりません。今流行りのケーススタディや企業再生ストーリー、あるいはカリスマ経営者の立身出世伝などは、確かに講義をする教員としても、また受講する学生としても、魅力的なコンテンツであることは間違いありません。ですから、まずは経済学の基本的な企業観をしっかりと理解し、その上で具体的事例をさらに積み上げていく構図が理想的です。

今春から「現代企業論」の講義が再びスタートします。稚拙な私の講義がこうした想いをうまく伝えられているかどうか、毎年この時期になると自問自答を繰り返してはいますが、皆様方の後輩であり、そして私の後輩でもある立教大学の学生たちに向けて、これからも全身全霊で経済学における企業観のメッセージを送り続けたいと考えています。



關 智一氏 プロフィール

1970年、東京都生まれ。
1998年、小樽商科大学商学部助手、2004年、東洋大学経営学部専任講師を経て、2011年より立教大学経済学部准教授。
2013年より会計ファイナンス学科長(経営学科長兼任)。専攻は多国籍企業論。
著書に『多国籍企業とグローバルビジネス』(分担執筆。税務経理協会)、『国際経営論の基礎』(分担執筆。文真堂)、『経営戦略と競争優位』(共編著、税務経理協会)等がある。

一品川 高穂 H8経一

ストレスに負けない身体

立教大学現代心理学部映像身体学科教授
香山リカ氏

新春名刺交換会第一部は、精神科医で立教大学現代心理学部映像身体学科教授の香山リカ様にお越し頂き、『ストレスに負けない身体』と題し、ビジネスパーソンの『うつ』の原因と対処法、さらには企業経営者を始めとするマネジメント側の対応方法についてご講演を頂きました。

精神科医と立教大学の教授という2つの立場をお持ちになる香山先

生は、当日も病院から講演会会場へと直行して頂き、現代社会の中に広がりを見せる『うつ』に対して、どのようにすれば罹らずにすむのか、あるいは職場において自分たちの部下が『うつ』に罹ってしまった時にはどのような対応をすべきかについて、現代医学の見地からお話し頂きました。香山先生のご講演は、ビジネスパーソンの方々、あるいは経営者、管理者の方々にとって大変有意義なお話であったと思います。

■仕事量と『うつ』

ビジネスパーソンの『うつ』は、ストレスを原因としているものがほとんどです。では、どのような場合にストレスを感じ、それが『うつ』に発展するのでしょうか。

香山先生は産業医として、月100時間以上の残業をする労働者に対して面談を行っていますが、このような長時間労働をする労働者のすべてがストレスを抱えている訳ではありません。つまり、『うつ』は仕事量の多さだけが原因ではないのです。

仕事量の多さに加え、なぜ自分ばかりが長時間労働をしなければならないのか、と感じた時にストレスとなり、それがやがて『うつ』へと発展してしまうのです。

■人間関係と『うつ』

また、これ以外でも、職場での人間関係がストレスに大きな影響を与えることが分かってきています。もちろん、『うつ』になる人も、職場は色々な人の集まりであることは理解しています。従って、ただ単に色々な人と関わることがストレスになるという訳ではありません。

ストレスは、職場での色々な人たちとの関わりの中で、感情を刺激するような言葉や態度が引き起こすのです。中でも特に怒りや不安といった感情を刺激する言動がストレスを引き起こしやすいのです。これらの言動は、心のエネルギーの消費が非常に大きく、『うつ』に結びつきやすくなります。

■ストレスの原因…感情は不要？

しかし、感情が豊かということは『人』として必要であり、大切なことです。また、感情は意志とは関係なく働くもので、恐怖や不安を感じることは実は命を守る上でも必要なものなのです。

従って、『うつ』を防ぐための重要なポイントは、感情が生まれないようにすることではなく、生まれた感情をいかにマネジメントしていくかということになります。

■精神医学と『瞑想』

感情のマネジメントは精神医学の分野ということになりますが、精神医学というものは心を扱う学問なので、科学でありながらまだまだ分からない部分も多いというのも事実です。しかし、その中で

近年科学的に研究が行われているものに『瞑想』があります。特にアメリカでは、精神医学に瞑想を取り入れる研究が進んでいます。

しかし、ここでいう『瞑想』はいわゆる心を無にする禅の瞑想とは異なるものです。精神医学で取り入れている瞑想は、『マインド・フルネス瞑想』というものです。『マインド・フルネス』とは『気づき』ということで、心と身体に起きていることに『気づき』、それが今どのような状態なのかを実況中継するように行うのがこの瞑想の特徴です。これは、初期仏教で行われていた『ヴィパッサナー瞑想』と呼ばれるものを起源としているといわれています。『マインド・フルネス瞑想』では、まず呼吸や手足の動きといった身体の一部の状態に感覚を集中させ、これを繰り返すことで、次第に心の中あるいは脳の中にある感情がどのような状態なのかに気づくようになっていくのです。

人間の脳は、表面に近い部分、特に前頭葉がいわゆる人間としての性質を司っていて、奥に行くと海馬が記憶を司り、さらに奥の扁桃体が感情を発生させています。このような構造から、人間らしさを保つ前頭葉と生物本来の感情を司る扁桃体や海馬が常に戦っている状態が続いています。このため、扁桃体で生まれた感情をそのままにしておくと、それが海馬に伝わり、感情の記憶を引き出し始めます。その記憶も昨日のことから去年のこと、子供の頃のこととどんどん過去に遡っていき、ついには脳全体に広がっていき、それはまるで『感情のオーケストラ』とでも言えるほど脳全体で感情が共鳴してしまうような状態になるのです。これが、良い感情であればいいのですが、怒りや悲しみといったマイナスの感情であるとそのオーケストラが大きなストレスを生むことになります。

■『マインド・フルネス瞑想』で脳のクールダウン

このようにマイナスの感情が生まれた時に大切なことは、その感情が脳全体に広がることを止め、目の前の出来事だけで終わらせるということです。『マインド・フルネス瞑想』を行っている、「怒って





香山リカ氏 プロフィール

精神科医・立教大学現代心理学部映像身体学科教授

1960年北海道生まれ。東京医科大学卒業。

豊富な臨床経験を生かして、現代人の心の問題を中心にさまざまなメディアで発言を続けている。

専門は、精神病理学。NHKラジオ第一「香山リカのココロの美容液」(金曜・夜9:30より)でパーソナリティをつとめる。

近著は、「幸福の胸のウチ」(東京書籍)、「新型出生前判断と「命の選択」(祥伝社)、「ココロの美容液」(文芸春秋)など多数。

いる」とか「悲しんでいる」といった今の自分の感情に気づき、熱くなった脳の奥をクールダウンし、冷静な自分に戻ることができるようになります。つまり、『マインド・フルネス瞑想』により、感情の発生という主観的な状況を客観的に見るための訓練を行い、扁桃体をクールダウンさせるように前頭葉を働かせ、理性を取り戻すことができるようになりますのです。

もちろん、生まれてくる感情が喜びや楽しみといったプラスの感情であれば、それは脳全体に広げて良いし、また、怒りや悲しみの感情であっても他人に共感することや相手の立場に立つことは必要なことだといえます。ここで大切なのは、マイナスの感情が自分に対してだけ向けられているのではないと捉える客観性をもつことなのです。

■上に立つ者として…全柔連に学ぶ

昨年、全日本柔道連盟のパワハラ問題で第三者委員会(注:香山先生は、第三者委員会の委員に任命されました)が、多くの指導者にヒアリングを行って分かったことは、選手を強化する際に厳しい指導をしていると段々状況が見えなくなってしまう、エキサイトしてしまう指導者が多いということです。日本の柔道はオリンピックでも世界選手権でも勝たなければいけないというプレッシャーがかなり強く、どうしても指導も厳しくなってしまうようです。しかし、指導者として上に立つ者は、厳しくする時ほど自らの感情をコントロールしなければならないのです。その上で、この言葉を言ったら相手はどう考えるか、というように常に相手の立場で考えることが組織の上に立つ者には求められます。これらの視点が欠けてしまうと、全日本柔道連盟のようにパワハラ問題が起こってしまうのです。

■変わりゆく『うつ』の形

さて、『うつ』の問題に戻りますが、近年は『うつ』の形も変わりつつあるといわれてきています。これは、雇用形態の変化に基づくものと考えられています。

かつては会社の中は家族同然と考えられていたものが、今はビジネスライクに捉える人たちが非常に増えてきています。こういった雇用形態の変化というものも決して悪いことではありませんが、家族同然の会社の中では、暗黙の了解であったり阿吽の呼吸といったものがありました。

このようなことから、かつては『うつ』になるということは、会社に対して申し訳ない、会社には迷惑をかけられないと考え、『うつ』だということを言わなかったり、『うつ』と診断されても会社を休まなかったりしていたものでした。

しかし最近では、休むのが当たり前と考える人が増えてきていますし、中には、『うつ』になったのは会社が悪いからだと思罰的に考える人も増えてきています。

また、『うつ』の治療には月単位の休みが必要なのですが、この休みに対しても、かつては会社に迷惑をかけているのだから家で大人しくしている、というのが普通だったのですが、最近はどう使おうと自分の勝手だと考え、中には旅行に行ってしまう人もいます。

かつてのことを知っている人から見ると、こういった最近の『うつ』は、本当に『うつ』なのかと疑ってしまいたくなるようですが、しかし、決して偽物の『うつ』という訳ではないのです。会社の側も、『うつ』の形も世につれ変わってきているのだということを理解する必要があるようです。

■休職の際の心構え

このような最近の『うつ』に対して、特に休職が必要となった場合、経営者や管理者といった組織の上に立つ者として注意すべきことは、休職が復職を前提としていることを忘れないということです。そのために、管理者と社員が相互に何のために休職するのかを確認しておく必要があります。また、その際には社員の価値を否定しないようにしなければなりません。その社員が会社にとって必要なので復職をして欲しい、そのために休職するのだ、ということをしっかりと伝えなければなりません。その上で、症状が回復するのをじっくりと待

つことも心がけてください。

■『うつ』の発生が少ない会社の共通点

最後に、『うつ』の発生が少ない会社に共通しているのは、経営者や管理者が社員に自ら声をかけているということです。何かあればいつでも相談に来るようにと伝えている経営者や管理者は多いのですが、社員が相談に来るのを待つのではなく、自ら積極的に声を掛けることで『うつ』の発生は大きく減っていきます。声を掛けるといっても、難しいことをするのではなく、名前ですら呼ぶだけで大きな効果があるのです。「〇〇さん、最近どうですか?」と呼びかけるだけで社員は自分が認められたと考え、自分は会社の役に立っているのだと思い、モチベーションが高まっていきます。このように、組織の上に立つ者のちょっとした工夫で、社員の『うつ』を防ぐことができるのです。

■質疑応答

質問—

復職までの期間と再発について教えてください。

香山先生—

『うつ』の症状にもよりますが、復職までは最低3ヶ月くらいは必要です。

また、復職後の再発もまれではないので、復職後半年から1年位は通院・服薬が必要になります。

そして、復職後、再発を防ぐために大切なことは、まず普通に扱うこと、そしてつらい時に訴えられるような環境を作ることです。もちろん、ストレスになるようなプレッシャーを与えてはいけません、だからといって腫れ物に触るように気を遣いすぎてもいけないのです。また、『うつ』になる人の多くが、周りに言うことができずに溜め込んでしまうので、溜め込むことのないよう、ちょっとしたことでも言える環境があれば(場合によってはいつでも訴えていいと伝えるだけで)再発を防ぐことができるのです。

—吉原 伸隆 H4営—

立教発! 新ビジネス

仕事の経験をベースに、起業への架け橋となった2年間

立教大学大学院ビジネスデザイン研究科(Rikkyo Business School、以下RBS)に入学したのは、34歳の時でした。これまでのキャリアにおける旅行・マーケティング・ITという分野をベースにして30代後半で起業を考えており、RBS修了後の2010年に自分の会社を小さく立ち上げました。2年間の学びと出会いは「起業への架け橋」となりました。

野田 彩子氏

立教大学大学院ビジネスデザイン研究科
2010年3月修了
ブルームーン・マーケティング株式会社
代表取締役



▶ 私が「旅」を仕事にした理由

私は飛行機とパソコンマニアで海外出張の多い父、地図・旅行好きでかつて現在のJTBに就職したかった母の元に生まれ、「旅行」が生活の一部のような家庭で育ちました。高校で進路を考えた時、「旅行・海外に関わる仕事がしたい」と思うのは自然なことでした。

そこで、「これだ!」と思った観光学を学びたいと考えましたが、当時は立教大学社会学部にあるホテル観光コース、または東洋短期大学の観光学科(現:東洋大学国際地域学部国際観光学科)の二択しかありませんでした。少しでも早く仕事をしなかったこと、また一般推薦で合格したこともあり、私は後者に進みましたが、立教大学は「憧れの存在」として心に残ったままでした。

▶ キャリアの軸は旅行×マーケティング×IT

短大を卒業後、鉄道会社の旅行業部門で国内外の旅行をアレンジするカウンター業務を担当しました。しかし、どうしても「海外で働きたい」という想いから、3年半後に米国ワシントンD.C.に渡り航空会社でインターンシップを経験しました。帰国後は総合旅行予約システム(GDS)や旅行会社のIT部門等でのマーケティング担当を経て、2006年から米系PRコンサルティング会社でBtoBのIT企業を中心に担当しました。転職回数が多いと思いますが、自身の中では「将来起業するために必要な経験」を求めた結果だったと感じます。

▶ 「一人でも多くの人に、旅を通して幸せになってほしい」

これが、私自身が旅行に関わる仕事を目指した原点です。RBS2年目の修士論文は、海外旅行予約者を対象とした関係性マーケティングを題材にしました。起業後は試行錯誤の連続で、旅行業界に限らず、「今の自分がお客様に貢献できること×周りとのご縁」を大切に、ひとつひとつの仕事に精一杯取り組んだ結果、昨年7月で3周年を迎えることができました。

その後、2013年9月に「2020年の東京オリンピック開催」が決定し、これまで少しずつ動いていたご縁を「インバウンド(訪日外国人旅行)」や「クールジャパン戦略」が後押しし、いつか自分が貢献したいと思っていたこれからの分野の仕事が増えてきました。

▶ 「1問3万円」から1,000人の声が聞ける海外ネットリサーチ

その一つとして、調査業界初のグローバル・オンラインパネル(=インターネット上の回答者)プラットフォームを60カ国800社1,000万人以上の規模で運営するスウェーデンのグローバルテクノロジー会社、Cint(シント)社と提携し、「1問3万円から1,000人の声が聞ける海外ネットリサーチ」をご提供することになりました。

海外調査は、各国で調査を依頼する相手が異なるため介在者が多く、どうしても高コストになります。このサービスはCint社が持つグローバルなプラットフォームを弊社が直接利用させていただくことで、「時間とコストを最大限節約」する海外調査を実現します。

例えば「日本にくる旅行者に向けてプロモーションしたいけど、まずはどの国や地域からスタートすれば良いのだろうか?」といった、(調査会社様に頼むような)フィールドサーベイ等の本格的な調査の前に「海外戦略の方向性を探りたい」段階で、各国の代表的な声を簡単に調査することが出来ます。もちろん、旅行や観光以外の業種・業界の皆さまや、研究活動としてのリサーチにもご利用いただけます。

▶ 「観光・旅行」をライフワークに、今後も研究を続けたい

こうして振り返ってみると、自分が子供の頃に希望した分野を現在仕事に出来ていることは、大変有り難いことです。かつて憧れていた立教大学とのご縁を大切にしながら、今後も様々な視点から「旅行者心理」をより深く研究し、日本の観光・旅行産業に貢献していきたいです。

ブルームーン・マーケティング 海外ネットリサーチメニュー



プラン内容(税別)		料金	備考
海外オムニバス調査 (パッケージ・対象国のみ)	① 1,000サンプル×1問あたり	30,000円	プログラミング不要 / 翻訳費用別途(国により異なる) ※2014年3月現在の対象国: 米国、英国、フランス、ドイツ、イタリア、スペイン、ポーランド、ノルウェー、フィンランド、デンマーク、スウェーデン、今後アジア各国も展開予定
	② 2,000サンプル×1問あたり	40,000円	
海外オリジナル比較調査 (カスタムメイド・ほとんどの国)	① 100サンプル×10カ国×5問まで	500,000円	プログラミング料含む / 翻訳費用別途(国により異なる)
	② 100サンプル×5カ国×5問まで	250,000円	

- ※ 各国の国勢調査を参照するカイ二乗検定に合格したサンプルのみを利用
- ※ 年齢・性別・地域ごとに回答結果をチャートおよびクロス表で集計したレポートを提供(その他の形式も可能)
- ※ 対象となる回答者: 15歳~70歳・18歳~80歳・20歳~70歳までの一般人口
- ※ 上記は基本プランです。お客様のご要望に応じてカスタマイズさせていただきます。
- ※ 立教大学関係者様、およびそのご紹介の場合は5%引きとさせていただきます。



Bluemoon Marketing Inc.
ブルームーン・マーケティング株式会社

ブルームーン・マーケティング株式会社

〒105-0012 東京都港区芝大門2-12-5 モンテベルデ芝大門601
TEL: 03-3459-8876 (平日10:00-18:00)
E-mail: inquiry@bluemoonmarketing.jp
URL: http://bluemoonmarketing.jp

2013年度 経済学部インターンシップ・アンケートまとめ

経済学部では、授業「インターンシップ」を開講しております。夏休みを利用してのインターンの受け入れは今年度で9年目となりました。受け入れて頂いた企業様は昨年と同じですので、企業インタビューは省略し、派遣された学生へのアンケートを掲載させていただきます。

アンケート項目

1. インターンシップ実習前の印象や期待など
2. インターンシップ実習後の感想
3. 今後インターンシップを受講しようとする学生、あるいは受け入れ先企業へ一言

■ 経済学科3年 男子

派遣先:(株)フジサワ・コーポレーション

1. 就活へ向けて自分の意識を変えることへの良い機会。
2. ためになった。
3. 学生へ:インターンだけでなく初歩的なマナーの授業もあり、是非受けて欲しい。企業へ:わざわざ学生を受け入れて下さってありがとうございます。

■ 会計ファイナンス学科3年 女子

派遣先:(株)マベリックトランスナショナル

1. 公募の企業インターンシップでは近年選考を兼ねて行われるという話を多く聞くけれど、経済学部正課のインターンシップなら、純粋な就業体験を経験できるのではないかと期待して受講しました。
2. 社会で働く前に大学で何を学ぶべきかということがわかり、今後の大学生活での過ごし方を変える

きっかけになりました。また、大学生の陥りがちな「内定を手に入れる」ためだけの就職活動ではなく、「自分が社会に対してどういった形で貢献できるか」を考え踏まえた上で仕事選びを考えるきっかけになったので、自分にとって非常に良い経験になったと思います。

3. この授業を受講するにあたって一番のメリットは「純粋な就業体験を経験できる」ということだと思います。選考がかかっているプレッシャー等から離れた上で、実際に社会人の中で働いてみることで、何が自分に足りなくて今後どう人生を歩んでいくか考える良いきっかけになると思います。また、受講生や担当教員の池田先生・須永先生、そしてゲストスピーカーの方にいらしていただいたりして仕事に対してお話を伺ったりディスカッションする機会が多いので、就職活動を迎える前にあらゆる刺激を受けることができると思います。ぜひ積極的に受講してみてください。

■ 会計ファイナンス学科3年 女子

派遣先:(株)山口国際税務会計

1. 就職を希望していた会計系の実務はどのようなものなのかを知れることを期待していました。

2. 会計の知識に加えて、様々な知識や能力が必要であることが分かりました。
3. 学生さんへ。働くということはどういうことなのかを実体験することができますし、日本の経済を動かしている人達とお会いすることで、自分の世界観や価値観が変わります。このような体験はインターンシップを通してしか、学生生活では経験できないことだと思います。ぜひインターンシップの授業を受講されることをオススメします！企業さんへ。未熟な学生である私を受け入れてくださってありがとうございました。大変貴重な経験でした。この経験を活かして、これからの就職活動や学生生活をより良いものへと変えていきたいと思っています。本当にありがとうございました。

■ 会計ファイナンス学科3年 女子

派遣先:六三印刷(株)

1. バイトとは違うのでとても緊張感を持ちながら仕事をしなければならないと感じていました。
2. 早くから会社で働くということを意識するようになり、就活にもそれは影響をしていると思います。
3. 常に目標を掲げ、学べるところを探しながら仕事をしてください。

連載

グローバルリーダーへの道 (第5回)

ホストファミリー経験からグローバル人材を考える

或る日本留学プログラムでホストファミリーをしておりました。アメリカ人の女子高校生を数日間預かりましたが、グローバル人材を考える起点にしたいと思います。

彼女はベトナム系移民の子で、生まれた時からアメリカで英語がネイティブです。選択授業で日本語を選択していた学生でした。アジア系ということもあり、自分から気さくに話をするタイプではありませんでしたが、我々の質問に対してはYESとNOをはっきり言う子でした。

自己主張することはグローバルスタンダードです。横並び主義というか、自己主張しないように教えられてきた日本の学生にとって難しいものです。「出る杭は打たれる」という諺がありますが、これからは「出ない杭は打たれない」、無視されてしまう位に解釈したほうがよさそうです。会議等で意見を言わなければ、存在意義や貢献度がなく、欧

米では無能扱いされてしまいます。新卒の面接試験のグループ討議で、何も意見を言わなかった学生が通過することはよくあることです。グローバル基準では有り得ない話でしょう。

私は経営学部の授業を担当しておりますが、成績の付け方を明示しています。出席点、中間試験、期末試験に加えて、貢献点として発言回数を換算して上乘せしています。発言内容はどんなお粗末な内容であっても発言すること自体に価値があるというスタンスです。主体的な発言を大いに歓迎しています。アメリカの大学では私の経験上1/3は自然に手が挙がるもので、それを私の授業のゴールとしています。

曖昧とした態度では信頼を勝ち取ることはできません。語学力以前にまずはこの辺から変える必要があります。「グローバルマインドセット」とは以下の世界標準の思考様式です。

● 無言実行が美德 ⇒ 有限実行が美德

● 和を以て貴しとなす ⇒ 軋轢こそがイノベーションを生む

● 日本という枠組みでの思考(虫の眼) ⇒ 世界全体という枠組みでの思考(鳥の眼)

いかがでしょうか?まずは意識を変えてみることから始めて下さい。

—藤田 聡 S62営—

ご質問・ご意見・ご感想があれば、
fujita@v-change.co.jpまで。
蛇足ですが、弊社の中小・ベンチャー企業向け社員力向上支援サービス「人財開発研究所」が先日、日経産業新聞のトップ面で取り上げられました。「中小企業の組織活性化から日本を元気に!」で邁進しております。

ご関心があれば、下記まで。
www.v-change.co.jp/jinzai_kaihatsu

新しく会員になられた方々
(敬称略)

青山 政道

平成1(1989)産
自由民主党東京都昭島市第二支部
〒096-0002 昭島市拝島町1-18-10-103
TEL:042-542-0708
FAX:042-545-6788
E-Mail:f355it@gmail.com
業種:政党

浅野 恭喜

昭和57(1982)産
日興ビジネスシステムズ(株)
代表取締役社長
〒135-8532 江東区木場1-5-55
深川ギャザリア ウエスト1棟
TEL:03-5857-9300
FAX:03-5857-9229
E-Mail:asano_yasuyoshi@mail.nikko.co.jp
業種:証券事務処理(バックオフィス)

安食 正秀

昭和61(1986)産
(株)アセット・アドバイザー
代表取締役
〒151-0053 渋谷区代々木2-23-1
ニューステイtmナー 833
TEL:03-6240-2300
FAX:03-6240-2301
E-Mail:m.ajiki@asset-adv.co.jp
業種:不動産・相続コンサルタント

安藤 洋介

平成4(1992)産
(株)スポーツリンク
取締役会長
〒151-0053 渋谷区代々木1-58-16
TEL:03-6379-0411
FAX:03-5329-5701
E-Mail:ando@sportslink.co.jp
業種:人材

飯泉 斉

平成10(1998)法
(株)ドットバリュー
代表取締役
〒177-0035 練馬区南田中3-28-6
TEL:03-3997-9694
FAX:03-6369-4353
E-Mail:iizumi@dotvalue.co.jp
業種:財務、経理コンサルティング

井口 宗尚

平成22(2010)産
安川情報システム(株)
医療・公益ソリューション本部 営業部
〒215-0004 川崎市麻生区万福寺1-2-3
TEL:044-952-8915
FAX:044-952-8922
E-Mail:iguchi@ysknet.co.jp
業種:IT業務・自治体向けのサーバー販売

岡田 雅一

昭和60(1985)産
東京セキスイハイム(株)
専務取締役 統括本部長
〒110-0015 台東区東上野4-27-3
上野トーセイビル9F
TEL:03-5806-8163
FAX:03-5806-8206
E-Mail:okada014@sekisui.com
業種:総合(賃貸)販売・施工管理・リフォーム等

金井 宏夫

昭和52(1977)産
(株)アール・エス・シー
代表取締役社長
〒170-8630 豊島区東池袋3-1-3
サンシャインシティ ワールドインポートマートビル9階
TEL:03-5952-7211
FAX:03-3986-0549
E-Mail:kanai@trsc.co.jp
業種:ビルメンテナンス、人材派遣、介護事業

金海 幸男

昭和54(1979)産
(株)パークサイド
代表取締役
〒110-0005 台東区上野2-11-18
TEL:03-3831-6616
FAX:03-3831-6641
業種:ホテル・レストラン

木村 仁

平成3(1991)産
ブルデンシャル生命保険(株)
シニア・コンサルティング・ライフプランナー(副部長)
〒650-0037 神戸市中央区明石町32明海ビル4F
TEL:078-333-6850
FAX:078-333-6851
E-Mail:hitoshi.kimura@prudential.co.jp
業種:生命保険業

佐藤 礼弥

平成22(2010)産
サンポウ企業(株)
取締役
〒170-0013 豊島区東池袋1-25-17ウエストビル5F
TEL:03-3590-2582
FAX:03-5954-7545
E-Mail:reiya@sanpou.net
業種:不動産賃貸業・ホテル業

篠塚 亮

平成16(2004)コ福
(株)FUSE SYSTEM
企画営業部 取締役
〒125-0052 葛飾区柴又4-28-11-203
TEL:03-6458-0151
FAX:03-6458-0161
E-Mail:ryo@fuse-system.com
業種:情報通信業、イベント業

城山 裕規

平成19(2007)コ福
(株)FUSE SYSTEM
BP営業部 部長
〒125-0052 葛飾区柴又4丁目28-11-203
TEL:03-6458-0151
FAX:03-6458-0161
E-Mail:hiroki@fuse-system.com
業種:情報通信業、イベント業

関根 一成

昭和53(1978)産
新日本ビルサービス(株)
代表取締役社長
〒337-0051 さいたま市見沼区東大宮4-12-7
TEL:048-667-3900
FAX:048-667-3663
E-Mail:sekine@snb.co.jp
業種:ビルメンテナンス・プロパティマネジメント

村田 正樹

平成11(1999)法
村田法律事務所
弁護士
〒730-0004 広島市中区東白島町21-5-404
TEL:082-846-5330
FAX:082-846-5331
E-Mail:murata_lawoffice@ybb.ne.jp
業種:法律事務所

2014年度 事業計画書

2014年5月29日	第34回定期総会	日比谷松本楼	(募集)
2014年6月	ウェルカムナイト	場所未定	(募集)
2014年7月	第65回ゴルフ会	場所未定	(募集)
2014年8月	経済学部インターンシップ支援	場所未定	(募集)
2014年9月	他団体交流ゴルフ	場所未定	(募集)
2014年10月	グルメ会	場所未定	(募集)
2014年10月	朝食勉強会	場所未定	(募集)
2014年11月	ウェルカムナイト	場所未定	(募集)
2014年12月	第66回ゴルフ会	場所未定	(募集)
2014年12月	クリスマスパーティー	場所未定	(募集)
2015年1月	新春名刺交換会	日比谷松本楼	(募集)
2015年3月	朝食勉強会	場所未定	(募集)
2015年3月	グルメ会	場所未定	(募集)

編集後記

会報委員長を仰せつかってはや4年が経ってしまいました。いや
はや驚きです。(笑)

毎号記事ネタの不足と、当てにしていた記事の脱稿に悩まされ、
当初は結構苦痛な役割でした。

ところが最近、余裕が出来たのか、開き直ったのか、どうせや
るなら楽しまなきゃ、と思えるようになりました。

経済人クラブなので、会員皆さんの社業、交流の触媒に
なれるような会報作りができるよう企画を考えていこうと思ってい
ます。ご期待下さい。

また、ネタの持ち込み、提案は大歓迎です。遠慮なくご一報くだ
さい。

—徳澄 範光 S62数—



Facebookで経済人クラブのグループに参加しよう!
セミナーや新製品の告知、交流の場としてドシドシ投稿して下さい。

立教経済人クラブ ウェブサイト

<http://www.r-keizaijin.net>

立教経済人クラブでの、過去の行事や
活動はウェブサイトでご覧頂けます。