

商学教育100年・商学部創設40周年記念

活躍中の卒業生・堀井学氏、大田に秀之氏が講演

専修大学商学教育100年・商学部創設40周年記念講演会が、活躍中の卒業生2人を招いて10月15日、生田キャンパスで開かれた。

川村晃正商学部長は開催にあたり、「1905年(明38)に設置された商科から始まった商学教育は、1965年(昭40)に現在の商学部が設置され今日に至るまで、5万人近い有為な人材を送り出してきた。来年4月には商業学科をマーケティング学科に名称変更し、21世紀の新たな商学教育を進めるべく、改革を続けている」と次のステップに向けて力強くあいさつした。



川村晃正学部長

堀井学氏

常に目標にチャレンジ

リレハンメル冬季五輪スピードスケート500メートル銅メダリストの堀井学氏(平6=サクセスダイナミクス北海道代表取締役)が「夢への挑戦」と題し、自分を成長させてくれたさまざまな出会いを紹介した。専大で取り組んだイメージトレーニングにより、世界の大舞台で戦える力がついたこと。挫折や失敗を経て「夢」を実現してきた経験から、指導者に言われたことはまず、行動に移してみる。その素直さが成長のカギであり、一つ目標を達成した後もさらなる目標設定をすることで人は成長し続けると語った。



堀井学氏

大谷秀之氏

自分を磨いてくれた公認会計士試験挑戦

デアゴスティーニ・ジャパン代表取締役社長の大谷秀之氏(昭50)のテーマは「負けない人生」。公認会計士を目指し、独学で試験に現役合格した学生時代を「たとえ時間がかかろうとも一心に取り組んだ経験が自分を磨いてくれた」と振り返った。

一つの目標を達成した後の10年間は人生設計を描いていなかったため空虚に感じてしまったという。しかし、3年前に社長に就任してからは「自分の使命は人を成長させること」と、社員の成長に心血を注ぐようになったと語り「(出来る)能力」「(それが可能な)体力」「コミュニケーション力」を組織で必要な3要素として、メッセージを残してくれた。



大谷秀之氏

祝賀会で更なる発展誓う

引き続き記念祝賀会が行われ、出牛正芳理事長、日高義博学長出席のもと、商学部教員、寄付講座関係者らが、更なる学部の発展と協力を誓った。



日高学長



出牛理事長

オープンキャンパス

11月5、6日の両日、生田120年記念館で「オープンキャンパス」が開かれ受験生・父母・高校教員ら約1600人が来校した。

アトリウムでの学部・学科・専攻別相談、就職・資格・国際交流・在学生相談などのほか、教室では各学部の模擬授業と入試制度説明、在学生による生トークの大学紹介が行われた。



専大オリジナルバッグを手に収集する受験生。右は施設見学で心理学研究室を訪れ、コラージュ体験



入試トピックス

法科大学院<第1期>

法学未修者(3年制)125人(前年248人)、同既修者(2年制)266人(同265人)の出願があり、第1次選抜を経た第2次選抜(最終)合格者数は未修者20人、既修者79人の計99人。

第二期の出願期間は1月30日から2月6日となっている。

法科大学院事務課 03(3265)6891

ネットワーク情報学部AO入試

97人(前年117人)の志願があり、第1次選考(書類審査)を通過した55人(同60人)が第2次選考(面接・適性検査)に進み、32人(同35人)が合格した。

帰国生入試

志願者数は22人(前年35人)、合格者数は9人(同7人)。

学科の内訳は国際経済1、法律1、マーケティング2、会計1、英語英米文1、人文2、心理1となっている。

《学部発信 -商学部-》

学部改革の集大成 — マーケティング学科スタート

商学部では、2006年4月から、従来の商業学科を刷新し、マーケティング学科をスタートさせます。

この間、商学部では、2000年4月のセメスター制(半期集中制)導入を中心とした学部全面改革を皮切りに、05年4月の会計学科改革まで、ほぼ毎年、教育内容の見直しを進めてきました。マーケティング学科の発足は、いわばその集大成ともいえるものです。ちょうど05年は、専修大学における「商学部創設40周年、商学教育100年」の年に当たることから、101年目から現代的で時代にマッチした名称と教育内容で、商学教育の再スタートを切れることは、たいへん感慨深いものがあります。

さて、06年マーケティング学科発足に至るまでに積み上げられてきた商学部のカリキュラムの特徴は、次の3点に集約できます。

① **セメスター制**: 商学部のような現実世界と密着した実学系の教育との適合度が高い制度といえます。前期の成績をみて後期の履修を組み替えることができたり、海外留学に挑戦しやすいなど、学生にとっても学びやすい仕組みです。

② **学生の顔がみえる少人数教育**: 1年次のいわゆる導入教育(商学基礎、基礎演習、情報基礎、基礎数理、現代経済など)と、クラス担任やゼミナールの教員との対話の機会をともに充実させ、学生一人ひとりの顔がみえる教育を目指しています。

③ **将来の仕事、進路、資格を意識した専門的職業教育の充実**: マーケティング学科では専門分野の方向に応じた4コース制(2年次後期から)を、会計学科では目指す資格や職種に応じて履修モデル制をとっています。

実践的な4コースを設置

コースの内容、特徴は次のとおりです。

▼マーケティングコース

顧客を満足させ、社会に貢献し、企業の利益を創造するための理論と実践を学ぶことを目的に、企業や社会の最新動向に対応した講義・演習を豊富に展開しています。

▼ファイナンスコース

現代の金融ビジネスに注目しながら、ファイナンスの基本理論を金融・証券・保険の三つの側面から理解できるように、金融サービスの本質が学べるカリキュラムが組まれています。

▼グローバルビジネスコース

グローバルなビジネス環境の中で優れた問題解決能力を持つリーダーを育成することを目指しています。また、ベンチャービジネスなどの新しい事業を起こしたり、企業や組織の企画や立案等のできる人材の育成も目指しています。

▼ビジネスインテリジェンスコース

公務員、高校情報免許の取得、IT関連企業での活躍、海外留学などを目指す学生を対象に、情報を中心とした現代社会のコミュニケーション・ツールを用いてビジネスインテリジェンスの開発を目指します。

(渡辺 達朗)

