



【発行日】2015年(平成27年)10月31日
【編集発行】大阪経済大学 経営学部 経営・ビジネス法情報センター
〒533-8533 大阪市東淀川区大隅2-2-8 TEL.(06)6328-2431 (代表)
【編集長】真島 宏明(経営学部 准教授)



消費税増税 8%から10%へ!

～価格転嫁・ビジネス・法律について考える～

経営学部 ビジネス法学科 講師
古賀 敬作(こが けいさく)

■消費税ってどんな税金?

3月31日、2015年度(平成27年度)税制改正関連法が、参議院本会議で可決・成立しました。これによって、当初、2015年10月に予定されていた消費税率10%への引き上げは、1年半延期されることになりました(2017年4月から引き上げ)。

2014年4月に8%に引き上げられたと思ったら、また引き上げ増税です(図1参照)。なぜ消費税率は、こうも引き上げられるのでしょうか?いま、日本は少子高齢化であり、高齢者の介護や病気に要するお金、といった社会保障の費用を賄う財源(=税金)が必要だからというのが大きな理由の一つです。

所得税や法人税の引上げを行えば、働いている人たちの税金が増えますから、一層皆さん現役世代に負担が集中することとなります。特定の者に負担が集中せず、高齢者を含めて、所得が多い人も少ない人も同じ

割合(=単一税率、現在は8%)で広く負担する消費税が、高齢化社会における社会保障の財源にふさわしいと考えられています。

とはいえ、消費税の増税は、所得が少ない人ほど、その所得を消費に向ける割合が高いので、税負担が重くなるともいわれています。皆さんなら、この日本の
(次ページに続く)

【図1】消費税引き上げの推移

	1989年 4/1~*	1997年 4/1~	2014年 4/1~	2017年 4/1~
消費税(国税)	3%	4%	6.3%	7.8%
地方消費税	—	1%	1.7%	2.2%
合計	3%	5%	8%	10%

*1989年3月までは宝石・毛皮・電化製品・化粧品・乗用車などに物品税が課税されていましたが、1989年4月1日に消費税が施行され物品税は廃止されました。

CONTENTS

P1~3	▼消費税増税 8%から10%へ! ~価格転嫁・ビジネス・法律について考える~	経営学部講師 古賀敬作
P4	▼皆さんも「ビジネス実務法務検定試験®」を受けてみませんか	経営学部教授 池島真策
P5	▼まちづくりは「人の想い」が支える	経営学部教授 河上高廣
P6~7	▼編集員によるインタビューシリーズ「中小企業診断士って?」	大学院客員教授 福田尚好
P8	▼大経大 進路支援センターのすすめ ~資格、インターンシップ、就職のサポート~	進路支援部部长 黒正洋史
P9	▼書評: 刊行された書物の紹介・論評	経営学部3回生 MK・YH
P10	▼2015年度 秋学期「社会人学生ゼミ」の開講・公開	▼「経営と法の融合」講義スケジュール
P11	▼編集後記	
P12	▼2016年度「経営と法の融合教育」と「都市型大学の夜間教育」の拡充!!	

政策的なジレンマをどのように解決しますか？

それでは、こうした消費税は、どのような仕組みで国や地方に納められているのかについて少し見てみましょう。消費税は、商品やサービスを買うときにかかる税金で、書店で本を購入するときや、美容院で髪を切ってもらったとき、皆さんも負担している税金です。ここで、皆さんが近所のショップ（小売業者）でお気に入りの洋服（本体価格 10,000 円）を買うときを例にとってみましょう（図 2 参照）。

皆さんは、レジで、洋服の本体価格と消費税（10,000 円×8%{現在}=800 円）を足したお金を支払います。一方、この小売業者は、卸売業者から洋服を仕入れるわけですが、1 着 7000 円で仕入れた場合、小売業者はその卸売業者に本体価格 7000 円とその消費税（7000×8%=560 円）を足したお金を支払います。消費税を負担しているのは、皆さん消費者ですが、実際に消費税を国や地方に納めているのは業者（納税義務者）です。この例でいうと、小売業者は皆さんから受け取った消費税（=800 円）から卸売業者に支払った消費

税（=560 円）を差し引いた分（800 円-560 円=240 円）を国や地方に納めます。

卸売業者や完成品製造業者も同様です（図 2 参照）。各業者の納税額の合計は、消費者が最初に払った消費税額（800 円）になります。

■ビジネスにおける消費税と法の役割

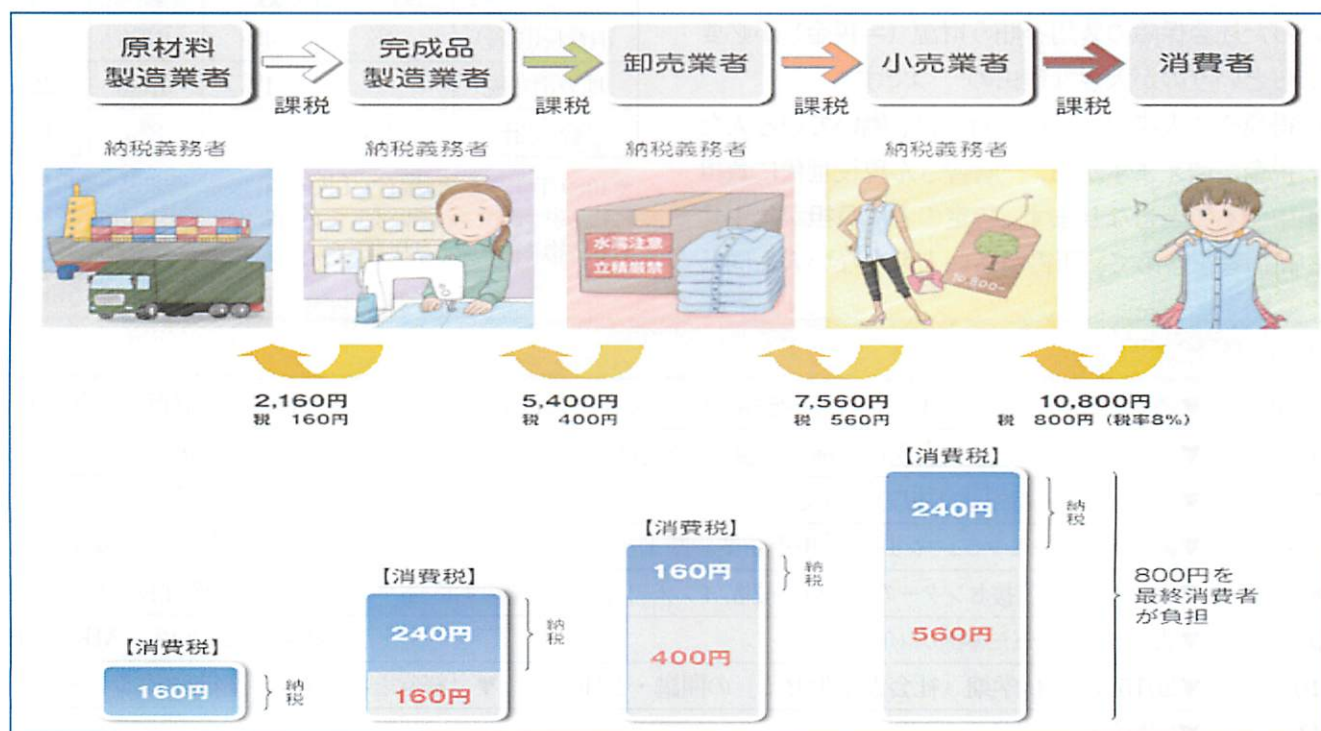
消費税はその仕組み上、最終的には商品やサービスを受ける消費者が負担することになりますから、税率が何%であろうと事業者の収益には関係がないという理屈になります。

もっとも、皆さん消費者は、目の前に同種の 2 着の洋服があるならば、値段が安いほうを手にするでしょう。

税率が現在の 8%から 10%に上がれば、それは物価の上昇となり、事業者の視点からみた場合には、この引上げ分を単純に価格に上乗せすると客離れをおこしかねないのです。

これを回避するため、事業者はビジネス上の戦略を企てながら、販売価格を据え置く、つまり実質的に値下げの方に向かうでしょうから、消費税

【図 2】消費税の転嫁（上乗せ）の仕組み



(公正取引委員会ホームページ「消費税転嫁対策に係る事業者向けパンフレット」より)

の増税は、実際には事業者の収益にも大きな影響を及ぼすこととなります。そこで、たとえば、目玉商品の販売価格だけを据え置き、その実質的な値下げ分を他の商品でカバーする、といったことがよくいわれます。皆さんには何かアイデアはありますか？

これに関連して、特に下請けの中小・零細企業といった立場が弱い企業が取引をする場合には、取引先企業から取引価格の値下げを要求されたり、消費税の上乗せ払いを拒否されたりするおそれがあります。いわゆる業者間の「弱い者いじめ」です。

消費税の上乗せに関する権利や義務は法律で保障されているわけではありません。これは、消費税が価格の一部であり、市場原理にゆだねられ

ているからです。そうはいつても、上述のように税率アップによる物価の上昇が発生すると業者間で「弱い者いじめ」が起こる危険があります。

これを防止するために「消費税転嫁対策特別措置法」(略称)という法律が、2013年10月1日付けで施行されました(適用期限は2018年9月30日まで)。この法律では、買手は、納入業者等の売手に対し、(1)減額、(2)買ったとき、(3)商品購入、役務利用または利益提供の要請、(4)本体価格での交渉の拒否、(5)報復行為を行うことが禁止されています(図3参照)。これらの禁止行為に違反した事業者は、公正取引委員会から勧告を受け、その旨が公表されます。違反企業は、実名を公表されるということです。

【図3】消費税転嫁拒否等の禁止行為



(公正取引委員会ホームページ「消費税転嫁対策に係る事業者向けパンフレット」より)

■おわりに

今後の消費税の増税により、皆さんは日常生活において、一層「税」というものを身近に感じる(負担を実感する)ことになるかもしれません。また、企業は一層知恵を絞らなければ、実名公表や客離れといったリスクを避けることができな

いかもしれません。こうした市民社会・ビジネス社会における負担の公正や公共の整序の役割を担っているのが法であること、またリスク回避のため法を知る・学ぶということの大切さを、この消費税増税を考えることを通じて皆さんが少しでも感じとって



今回は、大学2年生の時にビジネス実務法務検定試験3級・2級に合格したS.I君（経営学部ビジネス法学科・現在4年生）にインタビューをしました。

池島：S.I君は、なぜ大阪経済大学の経営学部ビジネス法学科に入学したのですか。

S.I：自分が将来社会人になるまでに日本のビジネス社会について学びたいという思いからビジネス法学科に入学しました。

池：法律を学んでみてどうですか。

S.I：法律は意外と身近なことに絡んでいるのだなと感じました。

池：例えば、どういうことからそう感じましたか。

S.I：物の貸し借りや購入の時、さらにはアルバイトなどにおいて法律が関わっていることを学んだからです。

池：経営学部は、「経営と法の融合」教育として、企業社会で必要とされる法律と経営を中心にバランスよく学ぶという学部ですが、いかがですか？

S.I：企業社会と密接にかかわりあっている経営と法律を効率良く学ぶことができました。

池：ところでS.I君は大学2年生で、「ビジネス実務法務検定試験」の3級だけでなく、2級にも合格していますが、そのことについて聞かせてください。まず、3級を受けようとしたきっかけは何ですか。

S.I：自分が所属している学科の分野であり、社会で注目されている資格なので挑戦しようと思いました。

池：どのように勉強したのですか。

S.I：通学時間に3級の公式テキストを読み、家では3級の公式問題集を解く作業を繰り返し勉強しました。

池：3級を合格したあとに、2級をめざしていますが、どうしてですか。

S.I：もともと2級を目指していたので、3級を取得した後も勉強をつづけました。

池：どのようにして勉強をしたのですか。

S.I：3級のとくと同じやり方で合格しました。

池：3級の公式テキストと公式問題集だけでの合格なのですね。それはすごいですね。2級や3級に合格して、その後、何か変わりましたか。例えば、大学での勉強や普段の生活など。

S.I：社会人としての知識を身につけることができ、ニュースや新聞の記事の内容が分かりやすくなりました。就活の際も役立ちました。

池：就活の履歴書やエントリーシートの資格欄に、「ビジネス実務法務検定試験2級・3級」と書くことができますね。就活をしていて、この資格について聞かれたりしますか。

S.I：この資格を推薦している企業が多く、面接の際に何がきっかけで資格を取ったのか、どのように勉強したのか、と聞かれることがありました。

池：相手の方から何かアドバイスのことをいわれたりしましたか。例えば、会社での昇給や昇進の条件の一つだよとか、仕事でも考え方が変わったとか、……

S.I：「ビジネス法を学ぶことはコンプライアンスにつながるのでぜひ続けて勉強してください」と言われました。

池：現役の大学生や高校生に向けて、何かアドバイスをいただけますか。

S.I：ビジネス実務法務検定3級は合格率も高いですし、自分に役に立つ知識が身に付きますのでぜひ挑戦してみてください。

池：有難うございました。



「ビジネス実務法務検定試験[®]」とは、東京商工会議所が主催している検定試験です。この試験は、企業内の法務部門だけでなく、営業部門、販売部門、総務部門、人事部門など、あらゆる職種で必要とされる法律知識が習得できます。例えば、営業で取引先との契約書を締結する場面を想像してください。契約内容に不備や不利益がないか発見し、正しい判断ができれば、トラブルを未然に防ぐことができます。身につけた正しい法律知識は、業務上のリスクを回避し、会社へのダメージを未然に防ぐことができます。同時に、自分の身を守ることもなります。（東京商工会議所 HP より）

詳しくは、<http://www.kentei.org/houmu/>

まちづくりは「人の想い」が支える

経営学部 経営学科 教授
河上 高廣 (かわかみ たかひろ)



私は以前、中小企業基盤整備機構に所属し、地域のまちづくりの支援に携わっていました。中小小売商業振興法、特定商業集積法、中心市街地活性化法などまちづくりに活用できる法律や支援策はたくさんあり、それを活用している所は少なくありません。その中できちんと成果を上げている所はみな「人」に恵まれています。

まちづくり支援業務に携わっていた時に印象に残った地域を紹介しましょう。

- ① **新潟県の中里村(現十日町市)**は人口約6700人の過疎の村。スキー場を作っても工場を誘致してもなかなか活性化しません。

この村が当時新しい制度「まちづくり会社」に果敢に挑戦しました。「店舗付きまちづくり会社」は全国で初めて。参考にするものがありません。壁を乗り越えたと思ったら次の壁が現れるのです。

この事業の大黒柱は村の担当係長さん。交通事故で入院していても会議があると抜け出してくる熱血漢です。その彼でも「こんな小さな村はこんな大きな事業に手を出してはいけないのではないか」と珍しく弱気な電話。「あなたがそんな弱気でどうするの!」と叱咤激励すると電話の向こうの涙声が「そうだね」と大きな声に変わります。

また商工会の指導員さんからは深夜「この資料はこの様に作ればいいのか?」といった電話が何度もありました。主役である商業者を含めみんな必死でした。

- ② **山口県下松市**は特定商業集積整備法の第1号承認案件の一つ。商工会議所会頭自らが目の色を変えて必死に取り組みました。自社のエースを街づくり会社に送り込む程の意気込みです。

一方**滋賀県彦根市**では和菓子屋さんや書店の方々が大型店とドッキングする広域型ショッピングセンターに挑みました。山のような調整事項にも負けずやり遂げます。

香川県の高松丸亀町商店街は長老理事長が若手に任せて定期借地権型の市街地再開発事業に挑戦。若手もそれに応えて難事業を乗り越え、今や全国の注目の的です。

日本一の過疎県、**島根県松江市の天神町商店街**は理事長であるお茶屋さんを中心に高齢化を逆手に取り「お年寄りにやさしいまちづくり」に取り組みました。



新潟県中里村の商業集積「Uモール」

みんな「自分のまちを愛し、何とかしてこの事業を成功させ、まちをにぎやかにしたい!」という強い「想い」が原動力となり支えとなっています。

「中小企業診断士って？」 福田尚好先生に聞きました。

編集員を務める学生がインタビューを行うシリーズです。学生の視点から興味のあるテーマや先生にお聞きします。

今回のテーマは「**中小企業診断士**」です。本学大学院（経営学部研究科）客員教授の福田尚好（ふくだ なおよし）先生にお聞きしました。中小企業診断士の福田先生は、**全国の中小企業診断協会の会長**も務めておられます。協会の会長に直接インタビューできる機会ですので、いろいろとお聞きしました。



■ 中小企業診断士になった経緯

▽先生のご経歴と資格取得に至るまでの経緯を教えてください。

大学卒業後、日本ビクター株式会社に入社し昭和 60 年に中小企業診断士の資格を取得し、その後独立しました。

資格取得のきっかけとしては、入社してからレコード店や電気屋などの取引先の経営指導をしており、この能力を磨いて独立したいと考えようになりました。

▽資格取得に至るまでにご苦労はありましたか？

仕事をしながら取得を目指していましたから、なかなか勉強する時間を取ることが出来ませんでした。そのため 2 度の挑戦を経て取得することができました。



■ 仕事内容について

▽中小企業診断士の仕事内容はどのようなものですか？

基本的には**経営指導**ですね。このため税理士と混同されることが多いですが、税理士は今年の財務状況等から判断する過去会計であるのに対し、中小企業診断士は 3 年後の財務状況を目指して提

案する**未来会計**ということが決定的に違うところです。また税理士のような独占の事務業務ではなく、中小企業診断士は戦略策定業務を行います。

▽中小企業診断士に求められるスキルはありますか？

IQ（知能指数）と EQ（感情知能・心の知能指数）が求められますね。



IQ は勉強したら培われますが、EQ は良好なコミュニケーションなどの精神的な側面のことであり、これが特に重要であると思いますね

▽中小企業診断士は独立して仕事をしている方が多いのですか？

いえ、独立して業務を行っているのは中小企業診断士全体の **30% 強**で、残りの約 70% 弱は資格を持ちながら企業に勤務し、企業の中でスキルを活かして仕事をしています。銀行などでは毎月 5 万円ほど中小企業診断士の資格手当が出る場所もあると聞いています。

大阪に関して言えば大阪府中小企業診断協会会員は 970 人いますが、その中で独立して大阪中小企業診断士会へ加入している会員は 164 人です。

■ 企業からの相談について

▽どのような企業からの相談が多いですか？

やはり中小企業が圧倒的に多いですが、大手企業からの相談もありますよ。

協会には毎日のように相談がきます。これを個人に振り分ければ月に 1 回程度であり、仕事の内容により 1 日で終わる仕事もあれば、3 か月以上かかることもあります。

▽どういった相談内容がありますか？

企業の経営計画や倒産を回避するた



めの戦略などがありますが、圧倒的に多いのが**売り上げアップ**の相談ですね。

現在行っている仕事内容を詳しく聞き、問題点を把握することが必要となります。しかし、問題点だけでなく、企業によっては自身の強みにさえ気づいていないこともあるため、私たちはその**企業の強み**を教え、それを伸ばすことが一番効果的であると考えています。

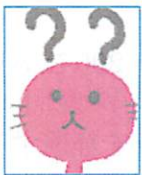
▽難しい相談はありますか？

商店街の相談ですね。商店街は各店舗により業種や財政状況も異なりますし、経営方針も様々です。このため、商店街全体としての意見がなかなかまとまらないので苦労します。

■中小企業診断協会について

▽協会の仕事内容はどのようなものですか？

基本的には中小企業診断士のサポートの役割ですね。具体的には、新たな診断手法を開発して会員に伝えたり、診断士のデータベースを作り、人材マッチングして相談内容や企業が望んでいる人材により、仕事を振り分けたりしています。



▽先生が会長になった経緯を教えてください。

もともと大阪の協会の理事長を務めていて、様々な仕事をこなすことで名前を覚えてもらうようになり、全国の会長に指名されるに至りました。

会長になってからは経営診断などの業務ができず、協会の仕事ばかりしています。現場の最前線で仕事ができないことが個人的な悩みですね。

▽協会の会費はどれくらいですか？

大阪では大阪府中小企業診断協会と大阪中小企業診断士会の二つが存在しています。大阪府中小企業診断協会が母体であり、会費は年間4万5千円です。プロ診断士だけの大阪中小企業診断士会は会費が年間7万5千円です。

▽協会としての今後の目標は何ですか？

中小企業診断士の**知名度の向上**と**社会的地位の向上**です。中小企業診断士という名称でありながら、大企業の方々によく知られている一方、中小企業の人たちはあまり私たちの存在を知らないのです。

先ほども言ったように、税理士と間違われることが多いのも問題ですね。中小企業の方々にもっと我々の業務を知ってもらいたいです。



■年収について

▽お聞きにくいのですが、中小企業診断士の一般的な年収をおしえてください。

協会の**目標は3千万円**です。しかしほとんど目標達成には至っておらず、一部の人しか目標に達していません。

年収に関しては人によって様々で、1千2~3百万円の人が平均的ですが、2~3百万円の人もいます。

■学生へのメッセージ

興味のある方は是非、中小企業診断士を目指してほしいと思います。最近、若い受験生が増えてきていて、大学在学中(2回生)に資格を取得した方もいます。

資格試験の合格率は、一次試験・二次試験を総合すると**約4%**です。決して簡単な試験ではありませんが、大経大の経営学部ではマーケティングや財務などの経営に関する講義があると思いますが、これらは試験科目に関連しますから**受験には有利**と言えます。

在学中に中小企業診断士の資格を取れば**就職活動の強み**にもなるので、是非目指してほしいと思います。

貴重なお話しを聞いて大変勉強になりました。福田尚好先生ありがとうございました。

大経大 進路支援センターのすすめ

～資格、インターンシップ、就職のサポート

進路支援部 部長

黒正 洋史 (こくしょう ひろふみ)



■「実学」のすすめ

みなさんは福沢諭吉の「**学問のすすめ**」をご存知ですか？明治時代の初期に発売された大ベストセラーです。人間は学問を「する」「しない」によって大きく差がつき、だから「みんな頑張っ

て学問に精を出してください」と言っています。その中で、彼が奨励している人々の暮らしや仕事に役立つ実践的な知恵、「人間普通日用に近き実学」があります。これは文法、論理、算術などの基礎を勉強し、人との関わり方や世間での振る舞うべき自然の「道理」を身につけるなど、現代のリベラルアーツやキャリア教育に通じる考えです。そして社会で活躍するエキスパートとなるためには、**経済学（経済・経営）**を学ぶ事で現実を作っていく力がつき、社会を発展させることができるとも言っています。

大阪経済大学の教育理念である「**人間的実学**」は、実社会で具体的に役立つ知識や能力の修得と、良識ある市民としての人間形成をあわせて追求するものであり、旧高等商業学校に起源をもつ本学はその実学的ビジネス教育の伝統を受け継ぐ大学です。

■進路支援センター活用のすすめ

進路支援センターの相談件数は1年間に約15,000件あります。講義・ゼミナールで学び、実学教育で身につけた「**社会人基礎力**」を社会で発揮するにあたり、さらに確かな自信へとつなげることができるよう、進路支援センターでは様々なサポートに取り組んでいます。

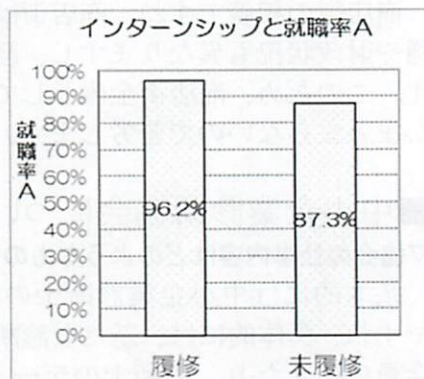
(1)資格取得のすすめ

世の中にはたくさんの資格があり、企業側も資格を重視する傾向にあります。本学の資格講座を受講する学生には「**就職活動の準備**」や「**卒業後に就きたい仕事がある**」など資格取得を目指す理由は人それぞれ違いますが、資格取得のために重ねた努力は、自分自身の大きな財産となり、自信につながります。MOSや日商簿記検定(3級・2級)、秘書検定や販売士などが人気の資格ですが、職場内の課題を把握・分析し、解決するためのIT技術が理解できる国家資格「**ITパスポート**」もおすすです。

(2)インターンシップのすすめ

大学で学んできた知識や経験がどの程度社会で通用するのか、自分には何が足りないのか。学生の中に企業で働くことを体験できる取り組みです。

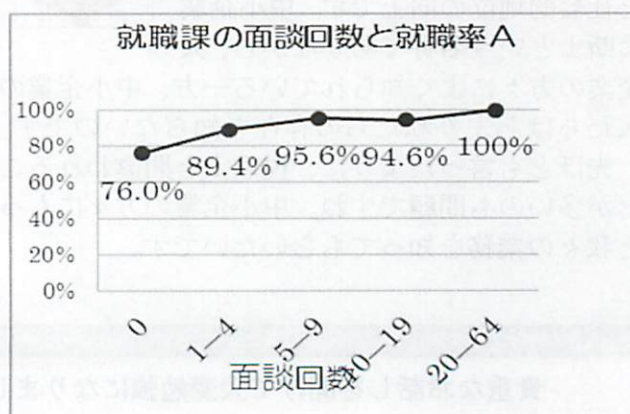
本学では、おおよそ7日間の実習を受け入れてくださる企業が200社あり、実習に行く学生は約400名。文系の大学ではトップレベルです。また、企業で働くことを経験することで、働く意欲が旺盛になり、結果、インターンシップ経験者の**就職率は高**くなります。



※就職率A = $\frac{\text{就職できた学生数}}{\text{就職希望の学生数}}$

(3)就職相談や学内イベント利用のすすめ

「**就職の大経大**」として社会から評価されているのは、人間的実学教育を受けた卒業生が実社会で活躍しているおかげだと考えています。事実、社長輩出数ランキングでは全国の大学中38位です。このため、「大経大の学生を採用したい!」という企業の採用担当者からの声も多く、学内の会社説明会には年間に950社以上の企業が参加します。また、3年生から就活の準備に熱心に取り組む学生も多く、就職セミナーや就職課の相談を多く利用している学生の就職率は高くなっています。



書

刊行された書物の紹介・論評

経営学部の学生の書評を募集します。応募希望の学生は、眞島宏明編集長 (majima@osaka-ue.ac.jp) まで。

有川浩著『三匹のおっさん』 経営学部 3 回生 M.K.

「六十歳は、おじいちゃん？いやいや、まだまだおっさんの箱に入っておきたい。」
かつての「三匹の悪ガキ」が還暦を迎え、今度は「三匹のおっさん」と称し私設自警団として地域の犯罪に立ち向かう。ゼネコン定年退職・剣道師範のキヨ、居酒屋経営・黒ジャージ柔道家のシゲ、愛娘絶対主義・改造機械担当のノリ。

私のイチオシはキヨだ。高校生をカツアゲしていた男たちに対し、手にしていた傘を竹刀にみたてて立ち向かう。凛とした姿で構えを取り、数十年師範代を務めた男の恫喝は、チンピラどもに「百年早いわ」とでも言う様な凄味があった。第一話でのこのシーンは、この本に私を釘づけにするには十分だった。

シゲはシゲで味がある男だ。それが示されたのは彼の妻、登美子が初恋詐欺に遭った時だった。シゲはガサツな性格で、彼女をババア呼ばわりしていた。女性らしく扱ってくれずに乾いていた彼女の心を、詐欺師が甘い蜜を与え浸食していったのだ。シゲは口下手で、彼一人では喧嘩別れになるのが見えていたが、それはシゲをよく知るキヨとノリが諭すことできちんと話し合うようシゲを冷静にさせることができた。そして、登美子を口任せに責め立てるようなことはせず、彼女の過ちを暖かく受容した。「一緒に墓ア入ろうな、登美子」この言葉に、私は思わず泣いてしまうほどに感動したのを覚えている。

ノリは、物語上のダンに使われたような存在だ。彼の娘である早苗とキヨの孫である祐希は恋愛関係を持つことになるのだが、彼女の愛らしさを強調させたのがノリの存在だ。ノリはまた機械改造に長けており、常に衣服の下にスタンガンや怪しい機械を携帯している。彼は三匹のおっさんのうちの脳味噌的な役割を担っていた。自警活動がスムーズに進んだ背景には、薄くも濃くもノリのおかげであった。

私は、忙しい現在においてこういうローカルな物語を読むことで、心に温かさが宿ると思う。インターネットの普及、乗り物の発達、IT 化等で世界は高速化している。少し心の余裕がなくなってきた人々には、是非手に取って読んでほしい。

いとうせいこう著『想像ラジオ』 経営学部 3 回生 Y.H

【あらすじ】 震災の影響で津南に襲われた日の夜、突然「想像ラジオ」の放送が始まるところからこの本は始まります。放送しているのは、学生時代に音楽が好きでバンドをしていた、話し上手なDJアーク、自分がどんな状況下におかれているのかわからないまま、「想像ラジオ」を放送し続けます。たくさんのリスナーから、たくさんのメールや電話を受け取り、それを次々に紹介していきます。読者はDJアークの一人芝居を見ているような感覚でページを進めていき徐々にDJアークが自分の死を理解していき、死者の側からの震災とは何であったのかが語られていきます。

DJアークは、リスナーに励まされながら、自分はすでに死んでいること、まったく連絡の取れない妻と子は、連絡が取れないが故に生きていることをしだいに自覚していきます。そして、想像力と集中力により、妻と子の話を微かながら聞くことに成功します。2人の愛の深さを確信したアークは、やがて放送を止め旅立っていきます。

一方、生者の側でも、漏れ聞こえてくる「想像ラジオ」の噂を耳にします。被災地へボランティア活動に出かけた私を含めた五人の間で、「想像ラジオ」について論議が行われます。生者と死者との関係、死者の声を聞くとは何なのか、自分たちには何ができるのかなどについて。

【この本の読んでほしい理由】 生きている私たちがどんなに考えても、死んでいった人たちがどのようなことを考え、思い死んでいったのかわかりません。しかし、わからないから考えなくていい、想像しなくていいというのは違うと思うのです。

わからないからこそ、必死に考えてなくてはいけないと私は思います。だからこそ、私はこの本を読んでほしいと思いました。

この本を読めば、死ぬとは何かがわかるわけではありませんが、死について考える、いいきっかけになると思います。

【最後に】 この本ではDJアークが何曲か自分の好きな音楽やリクエストされた楽曲が書かれています。その音楽を実際に聞いてみるのもいいかもしれません。

2015年度 秋学期 「社会人学生ゼミ」の開講・公開

経営学部第2部に「社会人学生ゼミ」として下記枠の2つのゼミを開講します。在学生だけでなく、経営学部第2部に関心をお持ちの方（入学希望者）も受講可能です。奮ってご参加ください。

社会人学生ゼミA「ビジネスと民法判例」

○担当：北村實教授・堀竹学准教授
○日程：秋Ⅰ学期・土曜日（9/19～11/7）4・5限
（初回のみ3コマ4・5・6限）

〔内容〕

①ガイダンス+判例データベースの使い方、②契約交渉不当破棄判例の研究、③複合契約の解消判例の研究、④サブリース判例の研究、⑤物権変動判例の研究、⑥非典型担保判例の研究、⑦債権譲渡判例の研究

社会人学生ゼミB「サービスマネジメントの実務」

○担当：太田一樹教授・ゲストスピーカー（実務家）
○日程：秋Ⅱ学期・木曜日（11/26～1/28）6・7限

〔内容〕

①ガイダンス+文献・雑誌等の検索と解説の方法、②産業のサービス化と産業の実態、③日本の競争力とサービスの生産性向上の取組み、④サービス経営の基礎理論、⑤サービス化による企業の価値創造戦略、⑥ブランド創造と顧客満足、⑦事例分析とディスカッション、⑧事例分析とプレゼンテーション

※ 定員は各20名（在学生15名+入学希望者5名）です。また、受講対象者は21歳以上の方（2015年4月1日時点）です。いずれも大隅キャンパスでの開講。

【お問い合わせ先】大阪経済大学教務部または経営学部長・木村俊郎 TEL：06-6328-2431（代表）

2015年度「経営と法の融合」講義のご案内

経営学部は「経営と法の融合教育」を教学理念として、学生の人間の成長と真の職業能力の育成に努めており、「経営と法の融合」講義を開講しています。本学部教員がオムニバス形式で講義を担当します。

この講義は、本学部生はもとより、入学をご希望されている高校生、在校生の保護者、社会人、地域の皆様など学外の方も受講することができます。ご興味・ご関心のあるテーマがございましたら是非、ご臨席くださいませようご案内します。

なお、ご参加希望の学外の方は、お手数ですが事前に下記担当に受講希望のお申し込みをお願いします。

【お問い合わせ・申し込み先】大阪経済大学：06-6328-2431(代)

〔秋学期担当〕 学部長補佐 四條 北斗（よじょう ほくと）hokuto-y@osaka-ue.ac.jp

【曜日 時限】金曜日 2限目(10：45～12：15) 【教室】大隅キャンパス C館 31教室

秋学期	月日（金）	担当者（所属等）	テーマ
1回	9月18日	井形浩治（ビジネス法学科・教授）	経営学と法学の分岐と一致
2回	9月25日	三島重顕（経営学科・准教授）	部下を注意・指導する際に留意すべきこと
3回	10月2日	林田 修（経営学科・准教授）	契約、インセンティブ、所有権
4回	10月9日	眞島宏明（ビジネス法学科・准教授）	ビジネス法としての知的財産法
5回	10月16日	江島由裕（経営学科・教授）	中小企業の潜在力 ：たかが中小企業、されど中小企業
6回	10月23日	本間利通（経営学科・准教授）	組織行動論とコストベネフィット
7回	11月6日	遠原智文（経営学科・准教授）	グローバル化時代における日本中小製造企業
8回	11月13日	古賀敬作（ビジネス法学科・専任講師）	租税法の複眼思考—民商法との関係の基礎理解—
9回	11月27日	本田良巳（経営学科・教授）	我が国における国際会計基準の導入に向けて
10回	12月4日	堀竹 学（ビジネス法学科・准教授）	危険負担制度の経済分析
11回	12月11日	後藤一郎（経営学科・教授）	優越的地位の濫用
12回	12月18日	橋谷聡一（ビジネス法学科・准教授）	不動産投資ビジネスと法
13回	2016年 1月8日	尾身祐介（経営学科・准教授）	M&Aの意義と関連法制
14回	1月15日	栗城利明（ビジネス法学科・教授）	カルテル・談合と独占禁止法
15回	1月22日	吉野忠男（経営学科・教授）	会社をつくって社長になるぞ！！

編集後記

■ 2回目のビジネス法学科ジャーナルを執筆しましたが、今回も楽しく書くことができました。

「編集員によるインタビューシリーズ」では、福田先生から貴重なお話を聞くことが出来てよかったです。資格を取得することは就職活動にも有利になると思うので中小企業診断士の資格も取得してみたいなと思い、また視野を広めることが出来ました。このビジネス法学科ジャーナルの作成を無事に行うことができたのもたくさんの方々のご協力があってこそだと感謝しています。ありがとうございました。

(経営学部 3回生 M.F)

■ 第2回目の編集に関わらせていただきました。中小企業診断士という職業について無知でありましたが、「編集員によるインタビューシリーズ」で貴重なお話をたくさんしていただき、今私が大学で学んでいることも深く関係することがわかりました。そのため、今学んでいることを活かせる中小企業診断士の資格をこのジャーナルを通して多くの人に知っていただき、少しでも私たちのように興味を抱いていただけたらと思います。そして、ぜひ資格取得を目指してもらいたいと思います。

(経営学部 3回生 M.Y)

■ 今回二度目のビジネス法学科ジャーナルの編集に関わらせていただきました。今回は「編集員によるインタビューシリーズ」を担当したこともあって、前回とはまた違った経験をすることが出来ました。インタビューは緊張しましたが、中小企業診断士に対する知識が少なかったため、本当に自然と多くのことをお聞きすることができました。普段生活していても絶対に体験できないことなので、協力してくださった方々には本当に感謝しています。

(経営学部 3回生 J.F)

■ 前回に引き続き、今回のビジネス法学科ジャーナル 16号の編集をさせて頂きました。二回目ということで前回よりスムーズに編集することができました。また自分の成長を感じる事が出来ました。今回も大変興味のある内容が盛りだくさんです。どれも大事でためになることばかりなので、ぜひ読んでください。一人でも多くの人に読んでもらいたいと思います。

(経営学部 3回生 J.I)



ビジネス法学科ジャーナルでは、経営学部教員の方からの掲載原稿を募集しています。テーマ・内容等について眞島宏明編集長にご相談ください (majima@osaka-ue.ac.jp)。



つながる力。
大阪経済大学
OSAKA UNIVERSITY OF ECONOMICS

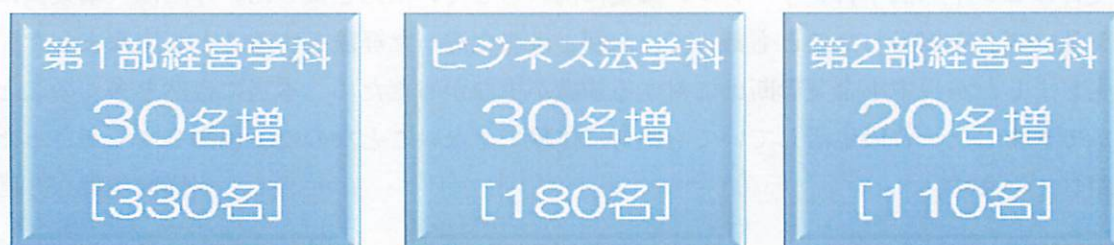
「経営と法の融合教育」と「都市型大学の夜間教育」の拡充!!

2004年にビジネス法学科を開設して以来、「経営と法の融合教育」を掲げる経営学部は、質・量ともに飛躍的な成長を遂げてきました。多くの大学が夜間学部を廃止してくれ昨今ですが、大阪経済大学経営学部・大学院経営学研究科は改めて「夜間教育」の役割と社会的使命を考え、より学びやすい体制の整備と教育内容の充実を図ることにしました。

■ 経営学部では

経営学部第2部は、①「経営コース」、「ビジネス法コース」に加え、「サービス・マネジメントコース」を開設し、サービス分野の学びの要請に応えます。②クォーター（4学期）制を導入し、効率的に学べる体制を整えます。③これらに先立ち、2015年度秋学期に「社会人学生ゼミ」を2つ開講・公開します。これらの改革を通して、必修科目のないカリキュラムで「自由に」、大隅と北浜の両キャンパスで「便利に」、昼間学部の約半分の学費で「賢く」学べる経営学部第2部は、2016年度から一層の充実を図ります。

さらに、経営学部は「経営と法の融合」教育の社会的意義と需要の高まりに応じて、2016年度から**入学定員を増員**します。



■ 大学院経営学研究科では

企業では、ICTの活用による業務内容の多様化、高度化が急激に進んでいます。従来型の企業活動は、現状維持から変革を不可欠とした創造的破壊が要請されています。創造的破壊は、ビジネスパーソン能力向上を刺激し、豊かな企業活動の実現において重要性を増しています。そしてビジネスパーソン能力には、戦略や組織、会計、マーケティングから会社法、民法をはじめとしたビジネス関連法規の習熟が不可欠です。

経営学研究科では、こうしたビジネスパーソンに不可欠な能力の習熟と研究成果としての修士論文の作成に注力しています。修学コースは、①**経営コース**（マネジメント・エグゼクティブ・コンサルティングの各プログラムで構成）、②**ビジネス法コース**（ビジネス法・税法務・不動産法務の各プログラムで構成）の2コース制を採用しています。修学目的に応じたプログラム・コースを選択することで、能力の涵養を図ることができます。また、担当教員から研究指導の場であるゼミを通じて研究テーマのディスカッション、文献研究、実地調査などを行い、能力の質的向上を目指します。なかでも税法務プログラムは、税理士養成に主眼を置き大学院修了後、税理士登録・開業する修了生が数多く誕生しています。もちろん他プログラムの修了生においても企業の中心的メンバーとして、あるいは新たな起業に挑戦し経営者として活躍しています。

経営学研究科は、経営学部の「経営と法の融合教育」の延長線上に位置し、さらに多くの入学希望者のご要望にお応えするべく**入学定員を増員**を実現し、経営と法のさらなる習熟を目指した**スーパー・ハイブリッド型ビジネスパーソン**の養成を目指しています。

