

ビジネス法学科ジャーナル 第15号

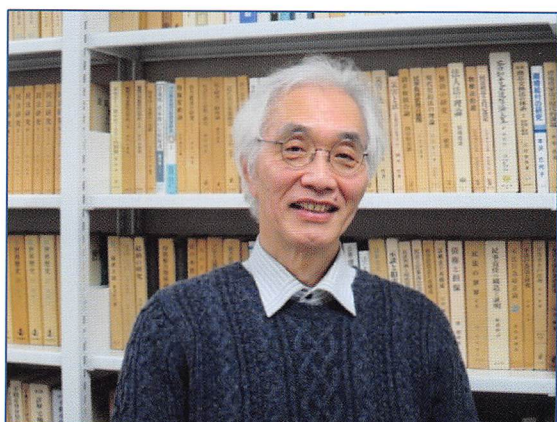


【発行日】2015年(平成27年)5月15日

【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)

新学部長から新入生へのメッセージ



経営学部
新学部長(2015年4月1日着任)
ビジネス法学科 教授
木村 俊郎(きむら としろう)

みなさん、ご入学おめでとうございます。

今年度入学の諸君は、一方で「ゆとり教育を受けた最後の人たちであり、また他方では「ポストゆとり教育を受けた最初の人たちです。」まさに混成集団です。しかし、一旦、大学に入学したのならば「学生」となります。けっして「生徒」ではありません。時おり、わが経大にも自分のことを生徒と称している学生を見受けることがあります。それは間違いですので十分注意してください。

せっかく学生になるのですから、すこしだけ「学生」と「生徒」の違いを説明しておきましょう。学校教育法という法律にもとづいて基本的な説明をすることにします。日本の教育は発達段階に応じて初等教育、中等教育、高等教育に分けられています。この中等教育で学ぶ人を生徒と呼んでいます。つまり「中等教育機関」で学ぶ人たちのことです。これに対して学生は「高等教育機関」で学ぶ人たちのことです。中等教育機関とは中学校と高校をいいます。したがって、大学は高等教育機関です。この点を間違わないでください。自覚をもって「学生」と称して欲しいと思います。

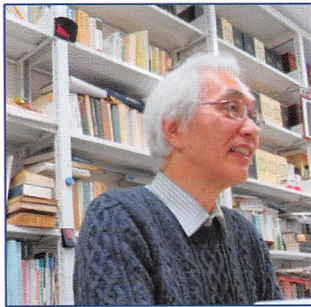
(次ページへ続く)

CONTENTS

P1,2	▼新学部長から新入生へのメッセージ	経営学部教授・学部長 木村俊郎
P3	▼キャリア教育履修の勧め	経営学部准教授 田村俊之
P4,5	▼大阪高等学校との高大連携事業「オリジナル苺どらやきの企画販売」	経営学部専任講師 足代訓史
P6,7	▼編集員によるインタビューシリーズ「弁護士の仕事って?」	経営学部専任講師 高橋 英
P8,9	▼新任教員の紹介	新任教員 河上高廣・能勢豊一・小川悦史・杉本俊介・新田町義尚
P10	▼書評	経営学部3回生 Y.H.・M.K.
P11	▼「経営と法の融合」講義スケジュール	
P12	▼編集後記	



さらに、内容的に「生徒」と「学生」がどのように違うのか説明しておきます。学生は中等教育を終了した人、またはそれと同等以上の能力を有した人のことです。「知的、道徳的及び応用能力」を大学課程で深く学ぶ人のことです。学生がその課程を修了した後、職業人（研究者をも含む）として「広く社会に知的、道徳的及び応用能力を提供する」という責務を担うことになります。



簡単に言うと、生徒は「既知の事実を学ぶ人」のことで、だからその生徒に既知の事実を教える役割を担った先生には自ら教員免許を求めることになるのです。これに対して学生は「未知の予測を行いそれが正しいか否かを検証する」役割を担っています。常に問題意識をもち社会を眺める態度が必要です。そしてその問題を解決するという姿勢が求められています。そこでの先生は、学生の研究をサポートする役割を担っています。あくまでも先生はサポーターですから、教員免許を必要としません。やはり、大学では学生が主体の勉強になります。

このような役割を十分に認識して大学課程を過ごして欲しいのです。大学生時代は各人の人生で一番環境の良い時代です。すべての人に言えると思います。①勉強における体力も気力も一番充実している時期です。②知力（記憶力など）もピークです。



③経済力についても扶養される立場であるという意味では良好な環境です。④持久力も最高です。このように、人生において最高の条件・環境が整っている時期です。今こそ勉強に励んでください。たくさんの本を読んで（Date の取得）問題を発見し解決（knowledge への変換）してください。そして人生の最盛期である大学生時代はアッと言う間に過ぎ去ってしまいます。「少年に学ばざれば老後に知らず」にならないよう。



朱子の漢詩（「偶生」）に次のようなものがあります。白文と読み下し文で書きます。

少年易老学難成	少年老い易く学なり難し
一寸光陰不可軽	一寸の光陰軽んずべからず
未覚池塘春宵夢	未だ覚めず池塘春草の夢
階前梧葉己秋声	階前の梧葉己に秋声

学生は「強いて勉めよ（勉強）」、「学に勉めよ（勉学）」。大学課程を通じてあたらしい「時代の息吹」を感じてください。

キャリア教育履修の勧め

経営学部 経営学科 准教授
田村 俊之 (たむら としゆき)



■楽しく役立つ授業に

学生生活は通常、4年間です。長い人生の中でも大きな成長が期待できる20歳前後の大切な4年間です。大学にはさまざまな授業があり、資格講座や図書館など学びを深める環境があります。

しかし、目的意識を持たずに時間だけが過ぎてしまうリスクがあります。そこで、キャリア教育の科目を履修することで、目的を持って学生生活を過ごし、社会で役立つ能力を身につけることをお勧めします。キャリア教育をお勧めしたい理由は3つあります。

【1】受けて楽しい

多くの学生から「キャリア教育は楽しい」とコメントをもらいます。キャリア教育はグループ討議やペアワークが多い科目です。授業アンケートでは、「自分が考えたことを人に伝えたり、他人の話を聞いたりすることが楽しい」というコメントをいただきます。

さらに、授業の中でさまざまな人と会話をするので、友人や知人ができます。友人が増えれば学生生活が楽しくなります。

【2】就活に役立つ

2014年3月の卒業生のデータを分析すると、キャリア教育を受けている学生は就職率が高いことがわかりました。

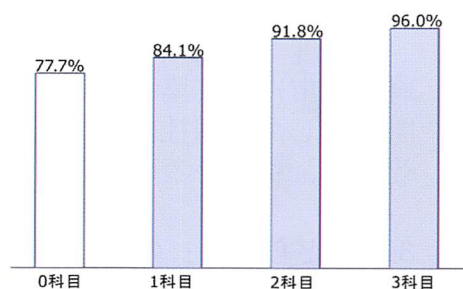
キャリア教育を受けると進路を意識する機会が増えます。将来の進路を考えながら、今すべき学びを明確にできます。これらは、充実した学生生活につながります。企業は充実した学生生活を過ごしている学生を採用したい、その結果、就職率が高くなります。

【3】社会に出てから役立つ

私はメーカーやシンクタンク、経営コンサルティング会社、医療機関など、さまざまな企業に勤務しました。どの企業で仕事をしていても共通して求められるのは、コミュニケーション能力と論理的な思考力です。仕事はチームで進めるので、他者と対話をして前に進める必要があります。さらに、さまざまな問題が起きたときに論理的に現状を分析して解決策を作っていくことが求められます。

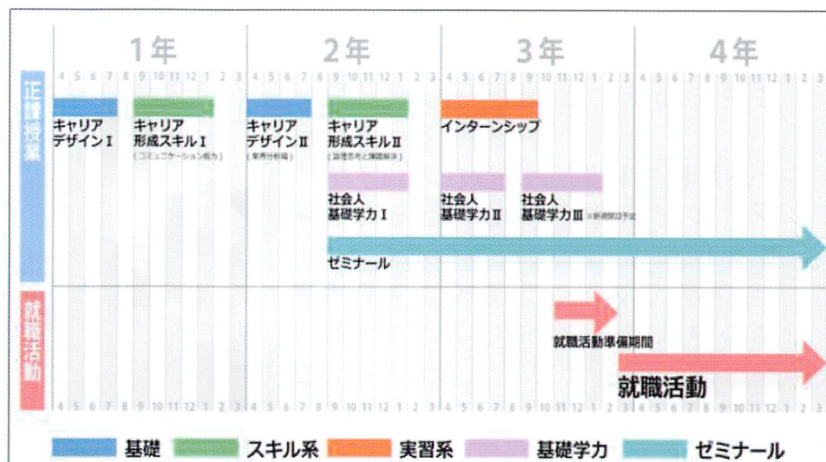
キャリア教育では、コミュニケーション能力と論理的思考力を高める科目を用意しています。「キャリア形成スキルⅠ（コミュニケーション能力）」と「キャリア形成スキルⅡ（論理思考とグループ討議）」です。

私は、社会に出てから役立つ教育をすることが大学の使命と考えています。我々が提供する授業が学生のみなさんの人生の財産になるようにしたい。学生が社会人になり、10年後に再会したときに、「キャリア教育を受けてよかった。今も役に立っています」と言ってもらえるように取り組んでいます。



【キャリア科目の単位取得と就職率】

2013年度実績。就職率は、「就職した学生数÷就職希望者数」



【キャリア教育の履修モデル】

(計画的に履修できるように体系化されたカリキュラムになっている。)



1. 莓味のどらやき？

皆さんは莓（いちご）味のどらやきを食べたことがありますか？

いわゆる普通のどらやきを食べたことがある人はたくさんいらっしゃるでしょうが、莓味のどらやきとなると食べた経験がある人はグッと少なくなるのではないのでしょうか。この度私はそんな莓どらやきを、なんと「高校生」が企画し、さらに販売までをおこなう取り組みに参加する機会を得ました。

2. 大阪高等学校との取り組み

本学の経営学部は、阪急電鉄京都線の上新庄駅の隣の相川駅にある大阪高等学校（以下、大阪高校）と「高大連携事業」という取り組みを続けています。高大連携事業とは、経営学部の教員が大阪高校の教員をサポートする形で開講されている授業のことで、通常の高校の授業では習得することが難しい実践的経験を得ることを中心とした活動をおこなうものです。

昨年度（2014年度）は、餡子（あんこ）の製造販売企業である株式会社一貫堂（大阪府茨木市）のご協力のもと、高校生が企画提案したオリジナルどらやきの販売事業を展開しました。同社は、大阪高校の卒業生である本近慎一郎氏のご尊父が経営をされる会社です。私はその取り組みをおよそ一年間に渡ってサポートさせて頂きました。

3. 「莓どらやき」の企画から製造まで

高校生がオリジナルどらやきを企画販売する、と単純に書くとなんだかとても簡単なように思えますが、実際は紆余曲折のあるとても難易度の高い、しかしとても楽しい取り組みでした。どらやきが完成してお客様の手元に届くまでに、今回の高大連携事業ではいったいどのような活動がおこなわれたのでしょうか。

大阪高校との高大連携事業がスタートしたのは昨年4月です。高大連携事業の受講を希望した高校三年生25人との「どらやきプロジェクト」が始動したのですが、25人全員が最初から顔見知りというわけではないので、最初は25人の間にあった緊張を解きほぐし、チーム作りをおこなうことに時間をかけました。およそ一カ月の間、チームワークが必要となるさまざまなグループワークをおこない、ようやくチームらしさが教室に生まれてきたのはゴールデンウィーク明けでした。

5月に主におこなったのは、オリジナルどらやきに用いるあんこの味を何にするのかという議論でした。あんこの味はどらやきという製品の中核であるため、ここで高校生達は頭を悩ませました。世の中に広く普及しているあんこを用いても目新しさが無い、高校生らしいフレッシュなイメージが欲しい、協力先である一貫堂さんに用意して頂け

るあんこでないといけない、など様々な検討を重ねたことを私もよく覚えています。そして、結果決まったのが「苺あん」でした。この決定は高校生達による投票によってなされたのですが、もうひとつ残っていた別の最終案との差はわずか一票でした。それほど、高校生達があんこの選択を真剣におこなっていたということだと思えます。

苺あんを用いたどらやきを作ることを決めてから、チームはさらに一体感を増していきました。苺あんを押していたメンバーも、その他のあんこを押していたメンバーも一丸となり、6月には苺どらやきの商品企画が具体化されていきました。商品のネーミングやキャッチフレーズのみならず、商品の価格、パッケージデザインに至るまで高校生主導で決定がなされ、商品の原型が完成しました。「どらやきはどういう人が買うのか」「そのお客さまは何をどらやきに求めるのか」「大阪高校らしさも表現しないといけない」など大学生顔負けの議論をおこなう高校生達はとてものもしく見えました。

夏休み中の8月には有志のメンバーでどらやきを製造する工場を見学して自分達の取り組みへの思い入れを強くし、そして二学期の9月からはどらやきの販売研修を重ねました。というのも、今回の取り組みには阪急百貨店の阪急うめだ本店が協力して下さっており、11月に苺どらやきを高校生達が百貨店の店頭で実際に販売することになっていたからです。販売マナーの習得、一貫堂さんの商品や企業としてのこだわりの理解と暗記、店頭での接客シミュレーション、などさまざまなトレーニングを二カ月に渡っておこない、高校生達は店頭販売に向けて一所懸命努力をしていきました。その姿からは、高校生のものとは思えないほどの強い責任感を感じました。

4.いよいよ販売

そしていよいよ11月、2日間の日程の中、阪急うめだ本店での店頭販売をおこないました。苺どらやきの売り上げは上々で、続々と商品が売れていったのが今でも目に焼き付いています。

高校生達にとっては慣れない接客だったかもしれませんが、それぞれが真摯に接客に取り組むことで、たくさんのお客様に思い入れのある商品が届いたことはこの取り組みをサポートさせて頂いた私にとっても嬉しいことでした。

ちなみに、苺どらやきを食べた本学部の教員によると、「洋菓子にも思える和菓子で美味しい」、「甘さが適度でコーヒーにも合う」などと評判は上々でした。私自身も苺どらやきのごことはとても気に入りました。苺どらやきは本取り組み期間における限定商品なのですが、是非いつの日か一貫堂さんの定番商品となって欲しいなと密かに願っています。

5.高大連携事業で得られること

このようにして、大阪高校との「苺どらやき」に関わる高大連携事業は、成功裡に終わりました。高大連携事業は「普段使わない頭」をフルに使わないといけない、決して簡単ではないプロジェクトです。しかしそこから、チームで活動することの重要性、新しいものを企画することの難しさ、多くの関係者の協力によって一つの仕事が成り立っていること、お客様と向き合う際の責任感など、多くのことを学ぶことができます。

これからも多くの高校生達がこの取り組みを通じて学習そして成長し、より強い目的意識をもって大学に入学してきてくれると嬉しいですね。



【苺どらやきの完成品】

(左が実際に店頭で販売されたもの、右は関係者限定の記念パッケージ)

「弁護士の仕事って?」

高橋英先生に聞きました。

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。

今回は、普段あまり知ることのできない弁護士の仕事について、経営学部・ビジネス法学科専任講師で弁護士の高橋英（たかはし えい）先生にインタビューさせていただきました。

■ 弁護士になったきっかけと経緯

— 弁護士になるきっかけはどのようなものでしたか？

学生の頃、自分の能力で勝負できる仕事に就きたいと思って将来を考えたんですが、定年もなく働くことが出来るということで、漠然とした魅力で司法試験を目指しました。

勉強は一日 10 時間以上することもありました。資格講座も大学に在学中に少し通いました。講座を二つ三つ受けて、あとは自分で勉強するという方法で取り組んでいました。

— 弁護士になるための勉強は大変だったと思いますが、合格したあとはどうですか？

弁護士になる前と後では、質の違う苦労やストレスがあります。司法試験の受験時代は合格できるのかという不安と闘い続け、弁護士になってからは弁護士としてやっていけるのかという不安が生まれます。

勉強の内容・質も違います。司法試験に合格するための知識と、実際に事件で役に立つ知識、弁護技術などは根本的に違いますね。弁護士として働いてみないとわからないようなことも多いです。

それでも依頼者に感謝してもらえるとこの仕事にやりがいを感じます。弁護士として大事にしていることは、当然のことですが、事件に謙虚に真面目に取り組むことです。



— 弁護士になったあとの経緯はどのようなものですか？

弁護士になった後は、出身大学の関係でご縁のあった法律事務所に就職しました。約 10 年前のことですね。その法律事務所で経験を積み、8 年後に独立しました。

■ 年収は

— ズバリ、弁護士としての年収はいくらですか？

お聞きしにくいんですが、興味のある点ですので差し支えない範囲で教えてください。

サラリーマンの平均年収の倍前後あると思います。事務所に所属していた頃より、独立してからの方が年収は下がりましたね。

月によって変動はあり、多い月は 100 万円を超える売り上げがありますが、少ない月は 10 万円台です。売り上げから経費を差し引くことになりますから、極端に高額の年収ということにはなりませんね。

■ 一日の流れ

— 現在の一日の仕事の流れはどのようなものですか？

現在は弁護士としての仕事と、この大学での教員としての仕事をしています。弁護士の仕事としては、朝 9 時に事務所に行って依頼人との打ち合わせを行ったり、また事件の準備などで夜中まで残ることもあります。

大学教員の仕事としては、講義を行うのはもちろんですが、レジュメの作成など授業の準備にも十分時間をかけています。授業の準備は大学で行うこともありますが、事務所で夜おそくまでかけて資料作りをする日もあります。

■仕事内容

—独立してからのクライアントの確保や経営管理はどうしていますか？

法律事務所に勤務していた頃のつながりで仕事が入ることが多く、あとは一般の法律相談や知人からの依頼や紹介もあります。

経営的に先の見通しが立ちにくいという点では、弁護士業務は水物だと思っているので、一月の売り上げが低くても、年間でプラスなら問題ないという大らかな見方で取り組んでいます。



—企業と個人のどちらからの仕事の依頼が多いですか？

割合としては同じくらいです。企業なら薬局を設置している会社からの仕事の依頼もありますし、自治体や学校法人などからも依頼がきます。個人の方からの仕事の依頼としては、債務整理などがあります。

—民事と刑事どちらが中心ですか？また、これらの相談の対処方法はどのようなものですか？

民事が中心です。弁護士会を介して交通事故紛争を扱うこともあります。

対処方法で注意していることは、断定的なことは言わないことです。訴訟には不確定な要素も多いですから、「絶対勝てる」など、期待を生じさせたらかえってこじれてしまうこともあるので気を付けています。

■裁判について

—相談から裁判まで進むことは多いですか？

弁護士に相談に来る時点で、当事者間で話がまとまっていない場合は、裁判になるケースが多いかもしれません。

—ドラマでよく弁護士が法廷で熱弁していますが、実際にあるんですか？

特殊な事件ならありますが、一般の事件ではドラマのような熱弁までは少ないでしょうね。淡々と書面だけで進む事件もあります。

—裁判での費用、期間、戦術はどのようなものがありますか？

費用は裁判の期間などによってずいぶん変わりますね。

戦術も事件に応じてケースバイケースです。弁護士が戦術として行っても、裁判所がそれを評価してくれるかという、そうでもないです。どんでん返しを狙った証拠の後出しといった戦術もありますが、これが必ず通用するとは限らないです。

■弁護士を目指す方へのメッセージ

弁護士を目指すとすれば司法試験突破が一つの目標だと思いますが、突破してしまうと通過点でしかありません。合格してからが勝負なので、自分の能力で生活を切り開いていけるかという実力次第の面もあれば、やりがいのある面もあります。

貴重なお話を聞いて大変勉強になりました。高橋英先生ありがとうございました。

新任教員の紹介

平成 27 年度 4 月に新たに経営学部の専任教員に着任された先生方をご紹介します。



【氏名】河上 高廣（かわかみ たかひろ） <経営学科・教授>

【研究テーマ】流通産業論、流通政策論

【自己紹介】

千葉県松戸市生まれ。2～13 歳までは同じ千葉県の房総半島で育ち、その後また松戸へ。中学のクラブ活動は剣道と陸上（駅伝）。ともに千葉県大会へ出場。大学時代は合唱を 4 年間続けました。しばらく遠ざかっていましたが 10 年ほど前から松戸市の合唱団に所属。毎週うたっています。

中小企業振興事業団（現在は中小企業基盤整備機構）に入社し、主に小売業・卸売業の振興、地域活性化、まちづくり、人材育成（中小企業大学校の運営）、震災復興支援事業や中小企業庁に出向しての政策立案等に携わりました。年間 100 日の現地への出張生活は計 12 年。全都道府県に行きました。今年卒業。

印象に残っていることは、中小企業大学校で素晴らしい講師や社長さんに出会えたこと、阪神淡路大震災や東日本大震災では、直後から現地に向ったが、「普通に生活していることは幸せなことだ」と改めて思ったことです。



【氏名】能勢 豊一（のせ とよかず） <経営学科・教授>

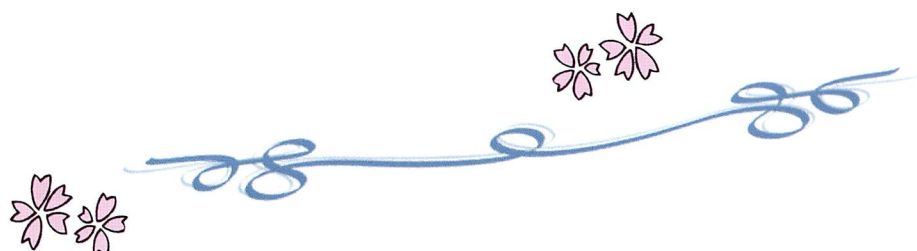
【研究テーマ】イノベーション時代の価値創造とセキュリティ経営のためのブレイクスルーアプローチ

【自己紹介】

私はこの大学に赴任する前の大学では 46 年過ごしました。大学では 4 年次配属ゼミの教授が新任の先生でいらしたので私は 1 期生でした。大学に残って後にゼミを引き継いだ私は、その後、42 年間にわたって 1,026 名の学部卒業生、109 名の修士修了生、5 名の博士授与者を送り出す場に立ち会ってきました。

42 期生は卒業したばかりのフレッシュマンで、一方で 1 期生の多くは定年を迎えて年金をもらう 65 歳です。このような卒業生仲間が年齢を越えて卒業以来毎年欠かさず同窓会を続けてきたのは今では私の誇りであり、喜びでもあります。

最近では大阪だけでなく東京、名古屋、西日本各地に場所を求め、年 7 回以上の集まりを定期的に持っています。多くの卒業生を見続けて思うことがあります。学生時代の優秀学生、普通学生、不出来な学生が 40 年以上経ってもそうかというと違ってきます。つまり、学力に勝る人間力、さらにそれに勝る社会人力を学べたかどうかの差異です。





【氏名】小川 悦史 (おがわ えつじ) <経営学科・専任講師>

【研究テーマ】人的資源管理

【自己紹介】

4月から講師として着任いたしました小川悦史です。専門は、人的資源管理論・組織行動論・キャリア教育です。

大学卒業後に就職等を経たのち、大学院に入学したのは31歳のときでした。一般企業で働きながらの通学です。当時は通信系企業において、人材や情報の管理業務を担い、その後、博士課程への進学を機に、会社を退職いたしました。博士課程在籍時には、大手予備校で社会人や大学生を対象とした大学院入試の講師を経験させていただき、学位取得後は、幸いにも出身大学院の学部で教員(助教)として採用していただきました。

大阪経済大学ではその多様なカリキュラムから、これまでとは異なる経験を積めることに期待しています。また、前任校・予備校・会社員時代の私の職務経験が、学生のみなさんの成長に少しでも役立つよう、精一杯がんばりたいと思います。よろしくお願い致します。



【氏名】杉本 俊介 (すぎもと しゅんすけ) <経営学科・専任講師>

【研究テーマ】ビジネス倫理学。理論研究では、Why Be Moral? (なぜ道徳的であるべきか) 問題と功利主義を研究。

【自己紹介】

2015年4月より経営学部に着任しました杉本俊介です。科目として「倫理学」「ビジネス倫理」、ビジネス倫理の演習などを担当いたします。

専門分野は倫理学です。倫理学ときくと堅苦しいイメージがあるかもしれません。また「ビジネス倫理」なんてきくと、「丸い四角」と同様に矛盾したものに聞こえるかもしれません。私も倫理学を研究するまではそういう否定的なイメージを持っていました。しかし、倫理とは本来、皆様一人ひとりがこれまで生きてきた経験のもとにあるものだと思います。倫理学とは、一人ひとりの経験に耳を傾け、よりよい社会を築きあげてゆく学問だと今では思っています。

私事で恐縮ですが、これまで東京、名古屋、京都、一年間だけイギリスで過ごして参りました。だんだんと西へ向かっているの、次の行き先が不安だったのですが、大阪に来ることができて本当にうれしく思います。皆様、これからどうぞよろしくお願ひいたします。



【氏名】新田町 義尚 (にったまち よしなお) <経営学科・専任講師>

【研究テーマ】日本語教育

【自己紹介】

はじめまして。本年4月に着任しました新田町義尚です。専門は、日本語教育で、「日本語表現」「日本語教育」「日本語の話し方」「日本語の書き方」の講義を担当しています。

エンジニア養成の高専で一般教養科目の国語を11年間、その後は大学の文学部で10年ほど国語学の授業を担当しました。

大学院は日本語学専攻ですが、学部は法学部でした。「現代日本語の会話分析と対話論」を研究テーマにしたきっかけは、学部時代に発話行為論や日常会話のデータ分析的な研究をなさっている先生がおられたからです。法学部に言語学?って、驚きでした。「ことばの戦略的思考」や、実践的な言語コミュニケーションの技術など、ビジネス法学科の学生諸君にも関わりが深い領域ですね。

日本語の「読む・書く・話す」力は、実社会に出てからのキャリア形成を左右する要素になります。みなさんと共にがんばりたいと思います。よろしくお願ひいたします。



書評

(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。

森見登美彦著『四畳半神話大系』

経営学部 3 回生 Y.H.

主人公は冴えない大学3回生。バラ色のキャンパスライフを期待していたが、現実には悪友に振り回され、謎の自由人には無理な要求をされ、孤高の乙女とは、なかなかお近づきにはなれない。いっそのこと、ぴかぴかの1回生に戻って大学生活をやり直したい！迷い込んだ4つの並行世界で繰り広げられる、滅法おかしくて、ちょっぴりほろ苦い青春ストーリー。

【私の考える本作の魅力！】 一個性豊かなキャラクターたち—

本作にはとてもユニークなキャラクターたちが存在します。その中でも私の選りすぐりの3人を紹介したいと思います。

<まずは主人公「私（名前不明）」>

農学部に所属しており、プライドの高いインテリ京大生。見た目は地味だが、実は頭の中で「薔薇色のキャンパスライフ」なるものをもくろんでいる。毎回無駄に高いプライドのせいで集団から基本孤立している。そのため、どのパラレルワールドにおいても小津とタッグを組む事になり、不毛な学生生活を送るはめになるという不遇の男。

<2人目 悪友 小津>

悪行の限りを尽くす悪魔のような男、小津。他人の不幸を肴にして飯を食べることができると言われるほど迷惑な男だが、主人公のピンチには援助をおしまない意外にいい奴。多くのサークルに属しており、どんなパラレルワールドにおいても、同じサークルの仲間として主人公とかかわってくる男で、まさに「悪友」。

<3人目 孤高の乙女 明石さん>

知的で肝の据わった女性、明石さん。交友関係もあまり広くないが、主人公たちが行うバカの行為に付き合ってくれたり、素直じゃない主人公を引っ張って行ってくれるような女性。奥手な男性にとっての理想の女性と言っても過言ではないだろう。章ごとの最後で毎回、主人公の彼女になる未来を示唆されている。

【本を読んでほしい理由】

登場人物が誰一人尊敬できないし、起こる事件は心の底からくだらない内容なのですが、あの時ああすれば良かったと考えることが誰にでもあると思いますが、この本を読むとそんな後悔が少しはなくなるんじゃないかと思ひ書評を書きました。どんなくだらない大学生活を送っていたとしても、今の環境、友達意外と悪くないと思えるんじゃないかと考えます。

有川浩著『海の底』

経営学部 3 回生 M.K.

舞台となる米軍横須賀基地で、異常発達した巨大ザリガニが人を襲う。小学生から高校生までの13人の子供たちが、停泊していた海上自衛隊潜水艦に、乗組員2人とともに逃げこみ、艦の中で五日間の避難生活を送る。子供たちを艦内に避難させた際、夏木と冬原の上司の艦長が犠牲となる。

この小説は、語るべきところがたくさんある。13人の子供たちの中の小さな社会のいじめに似た問題、ザリガニ駆除のために警察や機動隊が戦うものの、権利上・制度上の問題により、自衛隊が動けないという問題などだ。しかしなかでも私が推したいところは以下に述べる、年の差のある恋愛についてだ。

【望と夏木の恋】

望(森生望：もりお・のぞみ)は潜水艦に逃げ込んだ13人の子供の中の唯一の女の子で17歳。夏木(夏木大和)は海上自衛隊で23歳である。彼らは特に熱烈な恋愛をしたわけでもないし、望が夏木を好きになるような劇的な救出劇があったわけでもない。ましてや、彼の性格はガサツで、口も悪い。しかし、望が予期せぬ生理になったときや、生理の臭さを男子に言われて涙していたとき励まし、懐をかして望の涙が落ち着くまでそばにいてやったのだ。私は彼の、不器用ながらも励ます行動に、ときめきを感じずにはいられなかった。

しかし、彼らは(正確には望は)、艦内の五日間で恋を成就させたわけでない。というのも、夏木は彼女を女性ではなく子供と見ており、また、夏木が望の好意に気づき始めたとき、誑かしてはならないという思いから、「ガキには興味がない」というような言葉で跳ね除けた。最後、潜水艦から救出されるときも、望は夏木の連絡先を聞こうとするが、夏木はやめておけという。吊り橋効果なだけであり、艦長の死によって生まれた出会いで綺麗でないから、という理由で断る。ここで望は、「私のことは忘れてください。」という。そして五年後入省し、夏木に会い、「はじめまして」という。つまり望は、夏木の提示した理由を取っ払い、まったく新しい出会いとすることで、恋愛へと発展することができたのである。彼に会うためにそれ相応の勉強をし、彼を想いながら、入省するまでの五年を生きたのだと思うとたまたまなく切なく、また感動した。

【最後に】

作者の、登場人物の描写の仕方は非常にうまく、心にすすると入り込んできた。ここでは恋愛の側面についてのみ述べたが、これだけでなく物語全体が読み応えのあるものとなっている。話は比較的長いですが、読みやすい。ぜひ一度手に取って読んでもらいたい。

物語を終えたときの感動は、胸に残るものがあるはずだ。



平成 27 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、学生の人的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。よろしくお願いいたします。

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)

〔春学期担当〕経営学部副学部長 伊藤正之 (いとう まさゆき) masa@osaka-ue.ac.jp

〔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

春学期	月日 (金)	担当者 (所属等)	テーマ
1 回	2015 年 4 月 10 日	北村 實 (ビジネス法学科・教授)	ビジネスにおける信頼と合意・契約成立を巡って
2 回	4 月 17 日	池島真策 (ビジネス法学科・教授)	会社とは何か
3 回	4 月 24 日	三浦徹志 (経営学科・教授)	企業価値重視の考え方と管理会計情報
4 回	5 月 1 日	四條北斗 (ビジネス法学科・専任講師)	刑法は企業活動の規制装置たりうるか
5 回	5 月 8 日	能勢豊一 (経営学科・教授)	生産管理論
6 回	5 月 15 日	太田一樹 (経営学科・教授)	売れる仕組み作り : マーケティング・マネジメント
7 回	5 月 22 日	足代訓史 (経営学科・専任講師)	無料ビジネスのからくり : 「ビジネスモデル」とは何か
8 回	5 月 29 日	小川悦史 (経営学科・専任講師)	採用活動における現代的潮流
9 回	6 月 5 日	増村紀子 (経営学科・准教授)	会計情報と将来業績の関連性
10 回	6 月 12 日	高原龍二 (経営学科・准教授)	コンプライアンスにアンケートは役立つか?
11 回	6 月 19 日	藤嶋 肇 (ビジネス法学科・准教授)	ガバナンスにおける株主総会の役割
12 回	6 月 26 日	張又心バーバラ (経営学科・専任講師)	国際経営とリスクマネジメント
13 回	7 月 3 日	伊藤公哉 (ビジネス法学科・専任講師)	多国籍企業と租税回避の問題
14 回	7 月 10 日	伊藤正之 (経営学科・准教授)	金融における信用と情報
15 回	7 月 17 日	田中健吾 (経営学科・教授)	職場組織の変容と産業保健心理学

【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

■私は、今回初めてビジネス法学科ジャーナルの編集をさせていただきました。そしてリーダーとして活動することになりました。とにかく編集するにあたって初めてのことが多くて、とても苦労しました。しかし、仲間の助けもあり何とか完成することができました。貴重な経験をありがとうございました。なるべく多くの人に見てもらえばいいなと思っています。
(編集員リーダー 経営学部3回生 J.I.)

■今回初めてジャーナルの編集にかかわらせていただきました。実際インタビューもさせていただき、疑問に思っていたことや質問に丁寧にお答えいただきました。今まで知らなかった知識も吸収できて、有意義な時間を過ごすことができました。法律に対して少し身近に感じるできるようになったと思います。このような貴重な経験を与えてくださりとても感謝しています。少しでも多くの方に手に取っていただき、法律を身近に感じていただければいいなと思います。
(編集員 経営学部3回生 M.Y.)

■今回初めてビジネス法学科ジャーナルのインタビューと編集を担当させていただきました。どちらも初めての経験で、インタビューの編集を担当した際に文章をまとめる作業に苦労しましたが、同時にすごくいい経験になりました。このような機会を設けてくださり、非常に感謝していますし、この経験をまたどこかで活かせればいいなと考えています。
(編集員 経営学部3回生 J.F.)

■ビジネス法学科ジャーナルの作成にあたって、インタビューや記事の編集を行うなど普段はすることができない様々な経験をすることができました。その経験をこのように1つのかたちとして冊子として完成することができ、達成感でいっぱいです。この経験を生かして、これからも法律を楽しく学んでいこうと思います。
(編集員 経営学部3回生 M.F.)



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・内容等について真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