



ビジネス法学科ジャーナル

【編集発行】 大阪経済大学 経営学部

〒533-8533 大阪府東淀川区 2-2-8

第 6 号

経営・ビジネス法情報センター

TEL. (06) 6328-2431 (代表) E-mail: blic@osaka-ue.ac.jp

ビジネス法学科の入口に立つ皆さんへ

～はじめに～

この号は、おそらく新入生を迎えて発行されると思うので、ビジネス法学科新入生に向けて書くことにします。

大学生になったから自由でのんびり遊ぼう、などと思っている人はいないでしょう。進路・職業のことを考え、4年間をマネジメントしなければなりません。マネジメントを学ぶ経営学部なので、各自の諸条件をいかに生かすかを考えなさい。



大阪経済大学経営学部
教授・経営学部長
北村 實
(きたむら みのる)

～7 学科中就職率1番～

2004年に開設したビジネス法学科からはじめて卒業生を出したのが08年の3月でした。今年3月、3回目の卒業生を出しました。7学科中就職率一番ということに1年目は「まぐれです。」とか「1年目だから。」とか言っていました。昨年、今年と3年続いたので、就職に強いのはこの学科の一つの傾向だと思っています。就職先も、数値化しにくいので単なる私の実感ですが、他学部、他学科のゼミを持っていた

時よりも大手企業が多い、と感じています。業界は金融、不動産が多いという数字があります。これを聞くとビジネス法学科の教学構成と対応しているのだ、とすぐに気がきます。ビジネス法学科の各種法律科目で扱われる事例は、金融取引や不動産取引が多いのです。設置のときから学問としての法学よりも職業能力としてのビジネス法を意識して作った学科です。よい学部学科を選んだと自信を持ちなさい。

INDEX

✕ 『経営学部 学部長の挨拶』	(北村 實)	P.1~2
✕ 『CISG19 条 3 項における申込内容を実質的に変更する条件について』	(松永詩乃美)	P.2~3
✕ 『ゼネコンの法務・審査部門の役割』(株式会社フジタについて)(匿名希望)		P.4
✕ 『新聞の読み方入門2』	(樋口克次)	P.5~6
✕ 『金融業界で働いてみて思うこと』	(平成19年卒業生)	P.7
✕ 『経営と法——学びのエッセンス』	(池島真作)	P.8~9
✕ 『アメリカ村について』	(山田文明)	P.9~11
✕ 『新任教員紹介』	(寺川真穂・三島重頭)	P.11
✕ 『仕組債投資におけるリスク管理と法的措置』(吉本佳生)		P.12~15
✕ 『編集者式号による読書感想文』	(T. S)	P.16
✕ 『編集者式号の夏休み中国旅行記』	(K. S)	P.17~18
✕ 『編集後記』	(K. S) (T. S)	P.19
✕ 『大学院入学説明会案内』		P.20

INDEX

～ある卒業生の成長～

昨日、1期生のH君から久々に電話がありました。彼は名古屋で大手鉄鋼メーカーの販売関連会社の営業マンをしています。私はときどき自宅でゼミの卒業生たちを集め私の料理で飲む会をやるのですが、その催促のようでした。「Hは社内に馴染めずスランプだ」と聞き心配していたのですが、すっかり苦境は抜けたようでした。彼の高校時代の様子を高校の先生から聞いたことがあります。「目立たない子だった」と。ビジネス法学科にきて彼はとても活躍し、よい成績、よい卒論を書き、よい(自分にマッチした)企業に進路を得ました。就職し2年を経てまた成長したのだ、と電話から感じました。ビジネス法学科は小さい学科なので、教師間で特定の学生の動向がよく話されます。成

長したなど教員仲間で話題にする例は多いのです。4年間で、ビジネス法を学んで「成長する」「自分は変わる」と思ってください。どうすればよいか。各種授業を間に挟んで、ビジネス法学科の3、4人の専任教員と厚かましく深くつきあうことを心がけなさい。ビジネス法学科にはビジネス、実務界から来た教員と大学院から直接来た教員がバランスよく居ます。

～最初が大事～

入学して数カ月で春学期末の試験があります。今、君たちは他の道を捨てビジネス法学科を選んだのだから、迷わず夏まで一筋に勉強し、良い成績を取りなさい。いつも迷っているのは良くない。そして、夏休みに少し考える時間をもって、必要なら自分の軌道を修正し本格的に勉強し大きく行動しなさい。

CISG19条3項における
申込内容を

実質的に変更する条件について

1 CISG19条の構造と問題の所在

国際売買契約に関する国連条約(以下 CISG)は、日本民法 528 条と同様に、契約の成立要件として、原則として申込みと承諾の意思の合致という鏡像原則を採用し、申込に対する承諾を意図する応答が変更する場合には、当該申込みの拒絶であり、反対申込とする(19条1項)。しかし、この考えを厳格に貫けば、予め定型的な書式を自社で用意をし、契約を締結させている場合には、ささいな条件の不一致により契約は不成立となる。そこで、CISGは、申込に対して承諾を意図する応答が、申込内容に変更や修正を付加するものであっても、それが実質的に変更しないときには、契約は成立するとし、鏡像原則を修正する(19条2項)。それでは、どのような条件が申込内容を実質的に変更する条件となるか。CISGは、19条3項において「特に、代金、支払、物品の品質若しくは数量、引渡しの場所若しくは時期、当事者の一方の相手方に対する責任の限度又は紛争解決に関するものは、申込みの内容



大阪経済大学経営学部ビジネス法学科
講師 松永 詩乃美(まつなが しのみ)

を実質的に変更するものとする」とする。

たしかに、これらの事項(特に契約の主たる内容に関するもの)は、契約の重要な部分である。それだけに、通常は当事者が直接交渉を重ねるものであり、当事者間で食い違うことは多くないかもしれないが、これだけではどこまで明確に合意するべきかという問題が残る。また、紛争解決条項については、紛争にならないければ問題にならないため、あまり当事者が齟齬のあることに注意をしないまま履行することもある。それ

ゆえ、当事者は、後になって紛争が生じて初めて、紛争解決条項を争うことが多い。しかし、19条の構造上、契約の主な点について合意があるのに、紛争解決条項の齟齬をもって、契約の成立自体が否定され得るので

あるから、実務上非常に問題となるだろう。

以上のような問題意識から、本報告では、CLOUT 裁判例に紹介されている事案を検討した。

2 CLOUT裁判例および検討

2-1 契約の主たる内容について—価格および品質

まず、価格については、①CLOUT Case no.155のフランスの裁判例 (Sté Fauba France FIDS GC électronique v. Sté Fujitsu Mikroelektronik GmbH, Court of Cassation, 4 January 1995) およびCLOUT Case no.424の②オーストリア判例 (Oberster Gerichtshof 6 ob 311/99z, 9 March 2000) を検討した。①の事案は、価格を市場価格の減少方向のみで改定するか、あるいは、市場価格の増減にしたがって改訂されるかで争われ、他方、②の事案は、1 kgあたり28オーストリアシリング(sA)と40sAか争われたもので、①と異なり数字で具体的に表せる金額で価格設定であった。19条の規定により、実質的な変更となり反対申込と判断した事案は②の方であり、最終的には、その反対申込がさらに承諾された時点特定して契約の成立を判断している。これらの事案からみれば、価格に食い違いがあれば、すべて19条3項に該当すると

は見えていないと言える。

次に品質については、③CLOUT Case no.189のオーストリア判例 (Oberster Gerichtshof; 2 Ob 56/97m, 20.3.1997)がある。この事案では、目的物の品質の条件について、誤差を「+/-5%」とするか「+/-1%」で争われた。裁判所は、CISG19条3項に列挙された変更は、慣習、交渉およびまさに本件の状況の点から、それらが本質的であると考えられない場合には、CISG19条2項の申込み条件を「実質的に」変更するものと考えられるべきではないとした。これは、申込内容を実質的に変更するか否かを、3項の硬直的な適用によるのではなく、事案に即した柔軟な判断によることを意味する。

いずれの事案も、19条3項を参照しつつも個別具体的な判断行っていたと評価できる。

2-2 紛争解決について

紛争解決条項については、④CLOUT Case23のアメリカ判例 (Filanto, S.P.A., v. Cchilewich International Corp., 789 F. Supp. 1229 (S.D.N.Y. 1992)), ⑤CLOUT Case no. 576のアメリカ判例 (Chateau des Charms Wines Ltd., v. Sabate USA Inc., Sabate S.A.)、⑥CLOUT Case no. 722のドイツ判例 (Oberlandesgericht Frankfurt a.M., 26 Sch 28/05, 26 June 2006) を比較検討した。いずれの事案も、紛争解決条項が当事者間で食い違っているにもかかわらず、契約の成立自体を否定するも

のはなかった。また、裁判例④では、主契約部分の条項と仲裁条項は分離可能であることも確認された。ただし、いずれの事例も、19条3項を、当事者間の裁判管轄合意や仲裁合意の有無の基準として適用しており、8月からCISGが発効する日本において、今後、日本のこれまでの国際民訴法上の管轄合意の判断方法との関係で、これらの裁判例の解決をどのように受け止めるかは課題となるだろう。



現在、松永先生はこの糊のキャラクターがお気に入りだそうです。

10/17

「ゼネコンの法務・審査部門の役割」(株式会社フジタについて)

2009年10月17日(土)、経営学部ビジネス法学科の研究会に、株式会社フジタ大阪支店より総務部担当課長小松氏を招き、「ゼネコンにおける法務・審査部門の役割～株式会社フジタ」と題する講演を行いました。

今回、フジタの小松氏を招いたのは、本学科の黒田講師とフジタで同窓・同期の間柄であったことがきっかけであり、今回の研究会における講演が実現しました。

講演の内容は、フジタの沿革や実績など会社の概要に始まり、本社や支店の組織等などの説明の後、支店審査部門における役割や実務について、1時間程度説明されました。

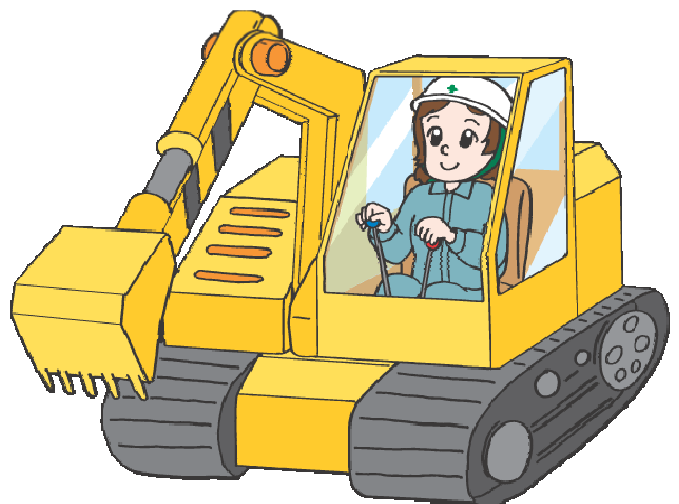
フジタの沿革や実績の話では、フジタが2000年以降、会社分割やTOBを経て、非上場化に至った経緯の話があり、商法や会社法に関する実例としても大変興味深いものであると感じました。

また、本社や支店の組織の話では、取引先の与信管理の徹底のため、従来の部署に加えて今年度から「審査部」という部署が新設され、「受注前資金審査制度」が整備されたことなどの話がありました。この「受注前資金審査制度」というのは、発注者の与信をリス

クレベルにより数値化し、その数値と出来高未収債権(工事の出来具合に相当する額から、施工者が実際に受領している工事費を差し引いたもの)を掛け合わせてリスク量を金額で表して、実際の受注判断などに利用しているとのことでした。

さらに、支店審査部門における役割や実務の話では、支店審査部門が工事の節目でどのように関わり活躍していくのかを具体例を交えながら話をいただきました。特に、債権回収の実務のところでは、有事の際に工事請負者がどのように考え、どのような動きをしながら、自らの工事代金債権を実際に回収していくのかというものであり、研究会に出席の教授・講師の方々もとても興味深く聞き入っておられたようです。

講義後の質問でも、審査部門の普段の業務や債権回収の実務に多くの関心が寄せられました。建物を留置している工事請負者と抵当権を設定している金融機関との交渉の実例や発注者が民事再生手続きを申請し中断したプロジェクトを第三者により再開させた実例などの話もあり、研究会に出席された教授や講師の皆様にとっても、日ごろの研究を進めていく上での一助になったことと思います。



新聞の読み方入門 2-「社会の戸を叩くのに新聞は最大の武器」



大阪経済大学経営学部

教授 樋口 克次 (ひぐち かつじ)

1) ニュースをどのような手段で～

皆さんは毎日起こっている様々なニュースをどのような手段で、またどのような仕方で手に入れているのでしょうか。

日々のニュースを我々に届けてくれる媒体としては、第1に新聞があげられるでしょう。

では「大学生なら新聞が読めて当然でしょう」というフレーズを皆さんは認めますか。ネット社会の到来とはいえ、まだまだ新聞は社会に満ち溢れています。まさか新聞を見たことがないという人はいないでしょう。しかし、スポーツ紙以外に新聞を読んだことなどほとんどなく、名前の通った全国紙を見ても関心を示さない人もいます。

2) 社会にあふれる様々なニュースについて～

他方で社会にあふれる様々なニュースについては、携帯のサイトを利用して、簡単なタイトルだけで済ませている人が増えているのではないのでしょうか。

「こんなニュース知ってる?」「してるよ」「どんなこと?」「タイトルだけだけど」とは、必ずしも異例な会話ではないでしょう。日常の情報に対する認識がますます簡素化されてきています。

3) 個人と社会の関係～

今個人と社会の関係が、社会の情報とそれをどう各人が理解するかにかかっているとするとするならば、その関係

はますます内容の薄いものになってきていると言えます。社会を理解するために我々はどんなソースを利用してどのような情報を得ることが必要なのでしょう。人により情報を得る手段は様々です。しかしそのソースを利用して得る情報の中身、質については十分に配慮することが必要でしょう。

4) ネットと新聞～

同時代の様々なニュースをつくり配信する上での新聞の果たす役割は、現在でも極めて大きなものであるといえます。ネットで流される色々な情報はそのソースをたどると、様々な新聞媒体が生産した情報です。それがネットやサイトを通して提供されているのです。我々はネットを通してその情報のテキストを読んでいるわけです。

しかし扱いやすくなったネットを利用しても、現実には新聞のニュースは読まれているとは言えないのではないのでしょうか。ネットという広いようでありながら狭い、自らの関心によって左右されたソースでは、同時代のニュースと総合的に出会うことは容易ではありません。

紙により提供される新聞は毎日向こうからやってきます。一方的に押しかけてくるようですが、紙の新聞はこちらの選択とは直接関係なく、社会全体を広くカバーする総合的で膨大な情報を一覧として提供し

てくれます。ここに新聞特に紙を利用した新聞の有用性があるように思います。

5) 情報の提供手段として～

情報の提供手段として、獲得手段として、新聞の特徴を考えてみると、述べたように毎日やってきて、内容は総合的・一覽的で、文字を媒体として記録が残り、ファイルすることも容易であり、低コストで閲覧に供することも出来ます。しかも総合的情報が毎日連続して提供されます。だから朝それを手にすることによ

て、「今の社会」をかなり正確に把握することが出来ます。視覚的ではあるが総合性と記録性にかけるテレビ、膨大な情報を対象としてもこちらから探すことが求められるネットの世界でも十分ではないでしょう。

皆さんがこれまで新聞とどう関わってきたかは分かりませんが、大学生の時代に新聞と親しくなるようにしましょう。あなたが立ち向かう社会の人たちは新聞を読んであなた方を待っていますよ。次回からより具体的に読み方の話をします。




経営と法セミナー ～第一期 経営と責任～

今年度の「経営と法セミナー」は社会人大学院・学部進学をお考えの皆様を対象に提供させていただきます。


第1回
6/12
土

ビジネスパーソンのための契約法
—契約の成立をめぐる—
講師 経営学部長 ビジネス法学科教授 北村 賢




第6回
7/17
土

国際契約における書式の罫い
講師 ビジネス法学科専任講師 松永 詩乃美




第2回
6/19
土

気候変動と企業経営
—排出量取引制度をめぐる—
講師 ファイナンス学科専任講師 宮武 記章




第7回
7/24
土

住宅賃貸借契約における消費者法
—礼金、更新料の有効性について—
講師 ビジネス法学科教授 松田 佳久




第3回
6/26
土

経営戦略から見た“企業倒産”
—その要因と兆候を倒産事例からさぐる—
講師 経営学専任教授 吉野 忠男




第8回
7/31
土

金融ビジネス法入門
—あなたと読む「ナニワ金融道」—
講師 ビジネス法学科教授 木村 俊郎




第4回
7/3
土

会社のガバナンスと経営者像
講師 ビジネス法学科教授 井形 浩治




第9回
8/7
土

中小企業の成長戦略と課題
講師 経営学研究科長 経営学専任講師 太田 一樹




第5回
7/10
土

会社役員責任論の展開
講師 経営学専任教授 國友 順市



第10回
8/21
土

建設請負法と代金確保
講師 経営ビジネス法情報センター長 ビジネス法学科専任講師 黒田 尚樹



募集概要

会場 大阪経済大学 北浜キャンパス 講義室
開催期間 第1～10回 14:00～16:00 (受付 13:00)

受講料 無料
定員 各回40名(応募数が定員を超えた場合は抽選)
申込締切 6月4日(金)
申込方法 メールFAKの申込みが必要事項(住所氏名フリガナ電話番号生年月日性別)と申込料(申込料を6月5日まで(必着)を明記の上、お申し込みください。当席方には申込料切替、受講生証を送付いたします。(別途申し込み情報については、本学職員室の掲示をご覧ください)



主催 大阪経済大学 経営学部
大阪経済大学 大学院経営学研究所
大阪経済大学 経営・ビジネス法情報センター

編集 大阪経済大学 北浜キャンパス事務局

申込み・お問い合わせ先
大阪経済大学 経営・ビジネス法情報センター
〒533-8533 大阪市東淀川区大塚2-2-8
TEL 06-6328-2431 (代) FAX 06-6328-7771
E-mail blic@osaka-ue.ac.jp

「経営と法セミナー」(第2期)は、11月頃の実施を予定しています。

金融業界で働いてみて思うこと

～平成19年卒業・Tさんの場合～

私は、平成19年に卒業し、地元の金融機関に就職しました。勤めてから、今年で3年になります。学生の時には、就職セミナーなどでよく「3年以内に辞める新入社員が多い」、「その会社の仕事は3年やらないとわからない」と聞かされてきたので、3年というのは節目の年だと思ってきました。とりあえず、どんな環境でも3年は続けようと自分の中で決めていました。実際に働いてみて思うのは、3年間という短い期間では、仕事のすべてを理解する事はできないということです。私もまだまだ知らないことが多くあります。それだけ今の金融機関は様々な業務を取り扱っています。

経大生は、就職先に金融業界を希望する方が多いと思うので、金融業界で働くにあたって、求められる要素を書きたいと思います。私は銀行窓口の仕事をしているので、その経験から必要と感じた能力を挙げていくことにします。

まず必要なのは「正確さ、スピード」です。お客様には様々な書類に記入をして頂きますが、これらはすべて重要な証拠書類となるので、正確に記入して頂かなければなりません。しかし、当然お客様が記入ミス、記入もれされることはあります。それをきっちり確認できる正確さが必要です。さらに、いかに早くチェックできるかということも重要です。お客様をお待たせすることのないように、正確に、早くが原則です。

もうひとつは「提案力」です。ただ正確に早く事務処理できるだけではいけません。お客様のニーズを察知し、適切な提案、セールスをする必要があります。これが一番難しくもあり、やりがいもあることだと思っています。機械のように書類やお通帳を見るだけで

はなく、そこから情報を察知してお客様に合った商品をお勧めしていくのです。私も最初は、高いノルマを課せられたり、断られる恐怖などがあつたりして、なかなか自信を持ってセールスすることができませんでした。自信を持ってセールスするにはどうしたらいいのか。それは、そのセールスの商品をよく理解しておくということです。ですから、私も日々商品知識の向上に励んでいます。

また、「信頼される身なり、話し方」も重要です。金融業界に限らず、社会人として誰もが必要な要素ですが、非常に核になる要素です。金融業はサービス業です。常にお客様にどう思われるかを意識しておかなければなりません。日頃からよくお客様とお話をし、信頼関係を深めておくことが大切です。そうして馴染みとなったお客様に、「Tさんが勧めるなら」と成約して頂く事も多々あります。自分を信頼してもらえて、私もお客様も嬉しい、とてもやりがいを感じる瞬間です。

そして、ビジネス法律に関して言えば、学生時代によく意識しておくと思った法律があります。個人情報保護法、本人確認法です。現在、金融業界はもちろん、他の業界でもコンプライアンスが重視されています。特に金融業界は、お客様の個人情報が周りにあふれています。その取り扱いには慎重にならなければなりません。私の職場では時々勉強会も実施しています。

最後に、金融業界というのは、様々な法律とルールに縛られ、他業界より働きにくいところではありますが、社会的責任が大きくやりがいのある業界です。是非、後輩にも金融業界に来て頂きたいと思っています。



書籍紹介～『経営と法——学びのエッセンス』～



タイトル：経営と法—学びのエッセンス

著者：井形 浩治 大阪経済大学経営学部ビジネス法学科・教授

池島 真策 大阪経済大学経営学部ビジネス法学科・教授

北村 實 大阪経済大学経営学部ビジネス法学科・教授

出版元：中央経済社

本書は、大阪経済大学経営学部ビジネス法学科創設5周年記念を祝して、企画・出版されたものです。経営学部のモットーは、「経営と法の融合」です。我々は、このモットーを掲げながら、学部・大学院における教育内容の改革およびその提供、さらには「経営と法セミナー」やビジネス法研究会の開催、経営・ビジネス法情報センターの運営などを行っています。本書も、この融合という結晶の一つとなりました。

ところで、最近の大学論では、学生に「学士力」や「社会人基礎力」を身につけさせなければならないということがいわれています。しかし、これらの具体的な意味は何かということについては、はっきりした定義があるわけではありません。むしろ、各大学や学部の特色をだしながら、具体的な教育内容をつくりだしていくことになっています。

大阪経済大学・経営学部としては、それらの意味の答えは、学生が進もうとしているビジネス社会にヒントないし答えがあるように感じたのでした。例えば、ここ十年のビジネス社会に目を向けてみると、経営者が非常に高額な賠償責任を請求されるという事例が多くなりました。これは、あるビジネスシーンにおいて、法律的には問題があるにもかかわらず、儲かるという理由で行ったことに起因しています。こうしたことは、何も社長や取締役といった経営者だけの問題ではありません。ビジネスパーソン一人一人が、利益の最大化という視点だけではなく、もっと自律的規範意識、つまり法や道德などの規範意識をもって行為・行動しなければならないということでもあるのです。それ故、経営学的な能力だけではなく、法的な能

力、つまり「経営と法が融合された能力」を身につけた社会的職業人を養成することこそが本学・経営学部の使命であり、そうした能力こそが「学士力」や「社会人基礎力」であると考えているのです。



大阪経済大学経営学部ビジネス法学科
教授 池島 真作(いけしま しんさく)

そして、こうした理念のもとに出版したのが、本書なのです。本書は、法律の分野から20名(66項目)、経営の分野から12名(46項目)の総勢32名(112項目+2コラム)によって作りあげた作品です。執筆担当者には、自分の分野で、重要だと思われる項目や経済社会でのタイムリーな項目を選んでもらい、執筆してもらいました。編集作業を進めながら頂いた原稿をよんでみましたが、どの項目もビジネスパーソンとして当然知っておかなければならない項目ばかりであり、法律項目と経営項目がリンクする項目も多々見受

けられました。学生が、こうした項目や分野を難しいと言って、大学での学習を避ければ、ビジネス社会に必要な能力を身につけずに社会にでてしまうこととなります。こうした学生は、後に、他のビジネスパーソンとの差を感じることとなりましょう。逆に、こう

した能力を身につければ、今後の企業・ビジネス社会において、自分自身の行為行動の基準となり、結果として正しい道を進むことができるのです。

本書は、こうした能力を身につけて今後の企業・ビジネス社会で活躍するための一歩となる書物です。

アメリカ村について



Q1 山田先生はなぜ毎年、ゼミのテーマとしてアメリカ村を選ばれているのですか？

数年前までゼミではコンピュータの各種ソフトウェアの利用法を学ぶことを中心に運営してきました。網一つは、経営の実情を直接に学ぶ機会を持つため、プラスチックの射出成型機の周辺機器(プラスチックの顆粒を乾燥させて成型機に送り込むホッパー、ドライヤー、ローダー、金型の温度調節機、冷却機、製品の屑を粉にする粉碎機など)のメーカーの工場を、海外の工場を含めてゼミで見学に行き、関係するデータの収集・加工を行ってきました。

その後、本学でコンピュータの実習関係の授業が充実してきたので、ソフトウェアの利用法はそれらの授業に委ねて、ゼミではもっと経営・経済の実態に密着したデータの収集と処理、それにもとづく卒論の作成に取り組むことにしました。

そこでテーマに選んだのが、若い人に人気がある商都大阪の新しい活力として注目されていたアメリカ村でした。学生にも関心があって、分かりやすい課題であることも、アメリカ村を選んだ理由の一つです。

いつから、どんな人たちによって、どんな風にアメリカ村が成立してきたのか、成立から現在までどのように変化してきたのか、アメリカ村の中にどんな問題、課題があるのか、これからのアメリカ村の変化・発展の可能性とそのため条件は何か、などを調べていくことにしました。

最初に取り組んだのは、朝日新聞と日本経済新聞の記事データベースを利用して、アメリカ村に関係した記事を検索・収集し、その記事の要点データベースに記録して、独自のデータベースを作ること、アメリカ村のお店にアンケート用紙を配り、回収して集計し、実情を把握することでした。

その後は、アメリカ村に関係した雑誌記事や論文、書籍を集めて内容を検討したり、住宅地図から具体的なお店の変化を調べたり、成立過程に関わった人にお会いしてインタビューしたりという取り組みをしています。



大阪経済大学経営学部
准教授 山田文明(やまだ ふみあき)

Q2 アメリカ村という町商圈の特徴について教えてください。

アメリカ村と呼ばれる地域は、1960年代までは心齋橋筋にお店を出している老舗の倉庫や大丸などのデザイン事務所などがあるだけの、寂しい所でした。買い物を楽しむ人たちは御堂筋の東側の地域に多く、御堂筋を西に越えて、今アメリカ村と言われている地域に行く人はありませんでした。そんな場所が大きく変化し始めるのは1969年の秋からです。

日限萬里子という一人の女性が三角公園の向かい側にループという喫茶店を開きました。生活のためとか、お金儲けがしたいということではなく、たまたまドライブしていた日限さんがコーヒーを飲みたくなったとき、この辺に美味しいコーヒーが飲める店があったらいいなと思ったことから始まったのです。

中古のレコード店を展開している回陽豊一さんは「アーティストタウン アメリカ村」という一文で、アメリカ村の整理地に関わった一人として、その当時の创业者たちの心意気を伝えています。アメリカ文化への強い憧れ、「売れるものを売る」のではなく「自

分が気に入ったもの、売りたいものを売る」という姿勢、だからお店は自己表現の場でありお店は自分が作り出すアートであるという気持ちをもった若い人たちが活躍する街がアメリカ村であったのです。

「であった」ということは、現在はその特徴に変化があり、知名度が上がって地価が上がり、アーティスト型の若い创业者の街から、他地域で経営基盤を作り上げた外部資本、大手資本の進出が目立つようになりました。回陽さんはアメリカ村が「リトル東京」になってきたと、地域特性の変化に寂しさを感じているのです。

何もなかった「寂しい所」が「アメリカ村」として発展した後、今再び、利益目的の経営者が栄えるだけの「寂しい所」に戻りつつあると、アメリカ村を作り上げてきた担い手たちは思っているのです。時代の変化の中で、アメリカ村の個性ある発展の道は、これから誰が担うのでしょうか。

Q3 アメリカ村って治安の悪いイメージがあります。どう思いますか？

残念なことに、アメリカ村に関係した犯罪がいろいろ報道されています。アメリカ村は10代の若い人たちに夢を与え、楽しく過ごせる場所を提供してきたのですが、そのためにはアメリカ村が安心できる街であることが絶対必要な条件です。安全な街であるという

安心感が薄れると、若い人たちが自分の思いをそのままのファッションで歩き、気に入った店に入って品物を確かめ、興味のあるイベントに参加することができなくなります。

アメリカ村を大切にしている人たちがアメリカ村の会

を作り、街にあふれた週刊誌を回収して建築材料に再利用したり、落書き対策を進めたり、最近では自動販売機に急をしらせるボタンを設置し、すぐに保護の人が来る仕組みを作ったり、街の安全と清潔に努力しています。保護者が安心して子供たちを送り出せる街であることは、アメリカ村の活気を維持するためには、

とても大切なことです。

同時にアメリカ村にとっては、変わり者の若者たちを決して排除することなく、そのエネルギーを取り込む包容力と自由を広げることに、アメリカ村のリーダーたちは努力しています。

新任教員紹介



大阪経済大学 経営学部
講師 寺川真穂 (てらかわ まほ)

2009年度10月に本校に赴任致しました寺川真穂と申します。現在、イノベーション論、技術経営論、生産管理論を担当しています。学生時代は、経営組織・戦略の研究室に所属し、その後の数年間、(独) NEDOの産業技術フェローとして、大学の技術シーズの事業化支援を行っていました。そこで私の研究テーマである技術経営、事業創造を実地に考える機会を得たのです。様々な人が関わり、様々な利益が絡む業務において、それまであまり意識してこなかった法律について

の知識の必要性を痛感することもありました。何らかの経済活動を行うとき、法律知識の欠如は、時として後々大きな影響を及ぼすことがあります。通常、法学部出身者でもない限り、必要になるまで学ぶ機会はなかなかありません。その点、本校の経営学部では、経営学と併せて、法律知識も同時に学べる環境があります。この環境を活かし、学べるものは何でも吸収し、実地に活かすことを考えて頂ければと思います。私自身もそのお手伝いできれば幸いです。



大阪経済大学 経営学部 経営学科
准教授 三島重顕 (みしま しげあき)

皆さん、こんにちは。経営学部の三島重顕です。専門分野は労務管理に関する事で、モチベーション論や非正規雇用者の研究を行っています。最近では、倒産寸前の企業の再生戦略(ターンアラウンド)の事例研究など、経営管理に関する幅広い分野で論文を書いています。そのため、学部では「経営管理論」や「人

事労務管理論」を、大学院では「ヒューマン・リソース・マネジメント」を担当しています。

現在、32歳で北海道の出身です。学生時代は北海道と京都府で過ごしました。趣味はスポーツ観戦で、甲子園や万博記念競技場(ガンバ大阪のホームスタジアム)にちょくちょく出陣します。学校やスタジアムで見かけたら、気軽に声をかけてください。

ビジネス法研究報告会(5月28日)

今回のビジネス法研究会のテーマは「仕組債（ハイリスク証券）に関する問題」でした。仕組債の研究に関してはトップクラスの吉本佳生先生を講師にお招きして勉強会（2010年5月28日(金) 18時から E館7階第一第二会議室）を開催しました。

昨今、仕組債購入によっていくつかの大学の財政が危機的状況にあると指摘されております。たとえば、新聞や経済誌などによれば慶応大学、早稲田大学、駒沢大学などはそれぞれ百数十億円の損失を出していると報道しています。これは氷山の一角であり、その傾向は仕組債の複雑怪奇なメカニズムによるものです。どのような契約を締結すれば、どのような結果(ほとんどが負の結果)が生じるのかという表面的現象は理解できるのですが、どのような過程を経てそのメカニズムが形成されていくのかなど、全体像はまだ未解明です。かかる仕組債という有価証券を販売している銀行や証券会社の販スタッフすら実体がわからないまま販売しているというのが事実です(彼らは、購入者・顧客にとって良い商品販売していると信じきっているようです)。それゆえ仕組債を購入した大学の担当者達はその危機的状況すら認識できていない。そのような状況下で大学の財政危機は推移しています。大学の担当者達の共通した説明は「経済は30年の長期間の中で判断すべきであり、一時的な為替レートの変動で一喜一憂すべきではない。だからタイミングのよい時期に売却すれば問題はないし、早期償還条項もついており、満期償還に至れば元本保証であり、それを繰り返すのみです。

ちょっと勉強をすればわかるのですが、①30年間の長期間：資金の塩漬けを意味します。それは危機管理意識の欠如(東海・南海大地震が発生したらどうするの。校舎が崩れるかも、学生の家庭経済は崩壊かも、そして大学は無策なの)として現れます。②売却すれば問題はない：仕組債自体が不健全な有価証券ですから流通性がありません。買主が簡単に見つかれば慶大、早大、駒大は損失を負わないでしょう。③早期償還条項付き：これは発行体(銀行、証券会社)の安全装置です。つまり、発行体が不利な取引を継続すると損失を増すから契約を解消する装置として機能しています。④満期償還：30年の満期だったら物価の上昇は当然考慮しなければ意味がありません。それに返還時は一般的に米ドル支払いか豪ドル支払いです。この選択権(オプション)は発行体にあります。当然自社に有利な選択でしょう。そこで為替レートが気になりますね?このような状況下で元本保証と言われても???

このような問題点から今回、ビジネス法研究会は金融証券の面から専門家の吉本先生に教を請いながら法的問題を検討することになりました。(きむら)

「研究報告 吉本佳生氏「仕組債投資におけるリスク管理と法的措置」

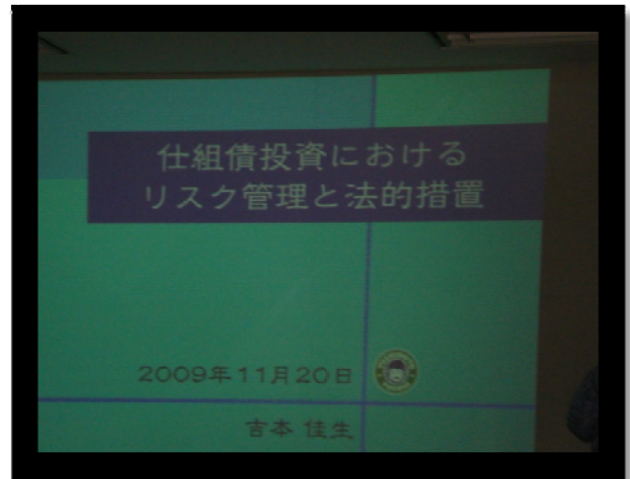


仕組債(「仕組み債」とも)は、デリバティブが組み込まれた確定利付債務証券と定義される(スコット Y.ペン=ラビ E.ダッタトレヤ『仕組債入門』(シグマベイスキャピタル))。しかし、実態はデリバティブの側面が中心であり、むしろ変動利付債と呼ぶべき内容を有する。近年、この仕組債をめぐる訴訟が続出しており、恰も90年代に話題となった変額保険につづく第二の問題金融商品としての様相を呈している。適合性原則違反または説明義務違反など証券会社の違法な勧誘行為を理由とする不法行為の損害賠償請

求の事案にかぎってみても、①大阪地判平成 16 年 5 月 28 日判例タイムズ 11176 号 205 頁に続いて、②大阪地判平成 16 年 6 月 30 日証券取引被害判例セレクト 24 巻 220 頁、③東京地判平成 18 年 4 月 26 日判例時報 1947 号 122 頁、④東京地判平成 18 年 6 月 7 日金商 1287 号 47 頁、⑤東京高判平成 19 年 5 月 30 日金商 1287 号 37 頁 (④控訴審)、⑥大阪地判平成 19 年 7 月 26 日証券取引被害判例セレクト 30 巻 217 頁、⑦大阪高判平成 20 年 6 月 3 日金商 1300 号 45 頁 (⑥控訴審)、⑧横浜地判平成 21 年 3 月 25 日証券取引被害判例セレクト 35 巻 1 頁、⑨津地判平成 21 年 3 月 27 日証券取引被害判例セレクト 33 巻 83 頁、⑩大阪地判平成 22 年 3 月 26 日 LEX/DB25442018、そして、⑪大阪地判平成 22 年 3 月 30 日全国証券問題研究会 HP 掲載がある。⑪は為替連動型仕組債をめぐる事案である。今年立て続けに下された⑩⑪判決は、⑥以来の大阪地裁によるものとなった。⑩は、勧誘者の言動によって商品リスクに関する誤認が購入者に生じた点を斟酌して、誤認を動機にとどまらない意思表示の内容として位置づける。動機表示構成の事例判決として意義を有するだけでなく、仕組債取引の被害者に新たな選択肢を与えるものとなった。以下、吉本先生のご報告の概略を示す。

商品リスクについては、仕組債は個々に内容がアレンジされ多様であるから、一概に述べることはできない。しかし、たとえば PRDC 債や FX ターン債などの為替系仕組債について言えば、相場が大幅な円高に振れると、金利はゼロになり早期償還もされずに満期まで (たとえば 30 年間) 塩漬けになる可能性は極めて高い。そればかりか、満期まで 30 年間、相場が円高に向けて上昇・推移すると、ゼロ金利が継続するために元本は実質的に毀損され、加えて、元本が一定レートの外貨で返還されるような元本保証のない債券の場合には為替差損がさらに発生することになる。仮に円相場が安定状態を保つならば別だが、歴史的長期的には、日本の物価が安定しており、相場は円高に上がり続けてきた点を踏まえれば、円安推移を期待した投資はいささか楽観的に過ぎる。元本毀損リスクやクーポンリスクだけではない。発行体・親会社の破産などによる信用リスクは満期まで購入者が負担しつづければならぬ。発行体はスワップハウスとの相殺

取引を 29 年間無償で (親会社ともに利益を先喰いしているため) しつづければならぬことになるが、累積していく管理コストにどこまで耐えることができるか。さらに仕組債は流動性が低く、途中で換価する場合には買ったたかれる (流動性リスク)。そもそも、リターンのは大きさはリスクの大きさに比例すると言われるが、初年度に支払われる利子が 10% 前後あるだけでなく、加えてその取引によって証券会社や発行体が獲得する利益 (販売差益) は手数料とは別に 10% 乃至それ以上の割合であるという。つまり、初年度において、その商品から、多くの利害関係者が多くのリターンを享受するという事実は、逆に言えば、その商品に残存年数上課されているリスクが極めて高いことの証左に他ならないのである。



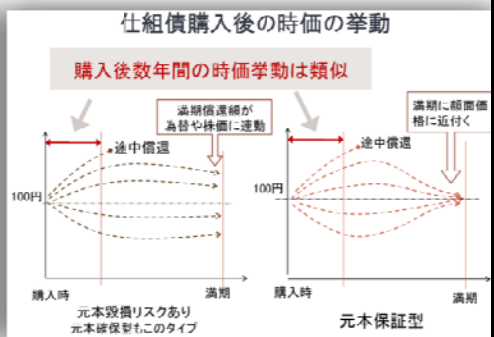
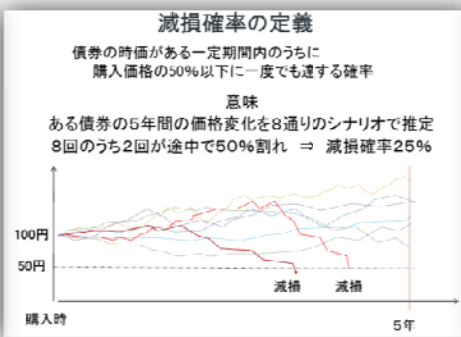
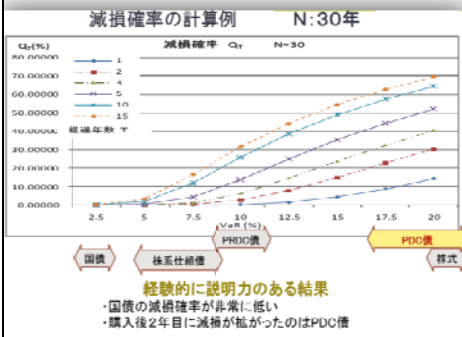
第二の点はより本質的である。すなわち問題は、自浄作用を期待し得ない商品構造にある。財務会計上、金融機関は長期の金融派生商品を未実現利益を含めて売却年度に計上できる旨味を有するが (利益の先喰い)、その反面、前記のとおり、残存年数分の管理コストを負担し続ける必要が生じる。したがって、その管理コストは次なる利益を先喰いしなければ維持できない。為替連動仕組債を営業する証券マンは、短期の安定した為替変動グラフを勧誘に際して持参するだけで、断定的判断の愚を侵すことなく、購入者 (財務担当者) に早期償還への期待を十分抱かせることができ、ノルマ達成に不可欠な高額商品であるために手放せない。為替系仕組債の多くは、初年度のみ確定ボーナス金利が付与されることになっており、元本保証の仕組債で 5% 程度、元本保証がない場合には 10% から 20% までの金銭が初年度に金利名目で支払われる。そのため、購入する財務担当者にとっては、利回り実

績を確保できるうえ、早期償還に失敗したとしても元本および2年目以降の変動金利が会計上確定されるのは原則として30年後などであることから、「評価損(不確定損)」を理由として所持を続けさえすれば、リスクの顕在化を先送りすることができる(損失の先送り)。さらに、団体の構成員(たとえば大学教職員)もそのマジョリティは仕組債を解約し損失が確定すると給与・賞与に影響がでる可能性があるため、先送りにつき利害を同じくする。円高局面では、購入の翌年以降は仕組債に利子につかない可能性が高いにもかかわらず、初年度の確定利を目当てに仕組債を買い続ければ高い利回りを維持することは可能である。本報告において吉本先生は、こうした自浄作用の機能不全を強調し、仕組債を麻薬に例えた。「一回だけ」のつもりで利用しはじめたが最後、「もう一回」「あと一回」、となり、気がついたときには身体が取り返しがつかないほどにボロボロになっている。情報公開や財務担当者の投資責任などのガバナンスが機能していれば、仕組債を購入したとしてもそのリスクの高さゆえに運用可能資金全体の極一部に留まるのが一般的であるはずのところ、担当者の暴走を止められなかった場合には、買い増しが継続される結果、運用資金の大部分が仕組債という異常な事態があり得るのである。

以上が吉本先生のご報告の要旨である。実質的には高リスク低リターンと言われる仕組債は、学生納付金や補助金の減少から近年資産運用に関心を持ち出した学校法人、そして地方自治体や宗教法人など、資産

運用のガバナンスが確立していない団体に徐々に浸透していった。私立大学の104校のうち2%以上の高利回りで運用しているものが39校(うち5%乃至9%は9校)、この表面上の高利回り実績を支えたのは仕組債であったとの指摘がある(小藤康夫「私立大学の資産運用と仕組み債」)。世界恐慌が起きた直後の2008年、慶応大学、立正大学、駒澤大学、南山大学、愛知大学など各私立大学は含み損をマスコミ公表した。反面、未だに仕組債問題が外部公表されていない大学、法人内部で調査さえされずに隠蔽されている大学もあると言う。一般に、証券会社は、仕組債を買い受けるときは時価の半値以下に買いたたくと言われるが、証券会社との訴訟も辞さない強い態度で臨むことで、和解交渉を被害者が有利に展開する余地は残されている。証拠が散逸する前に、証券会社の勧誘態様を精査し調査結果を手元に保持することが不可欠であることもまた吉本先生が強調された点である。

違法な勧誘行為による証券会社の不法行為責任の成否だけでなく、三年という不法行為による損害賠償請求権の消滅時効の起算点、担当理事の受任者としての投資前後の善管注意義務違反を理由とする損害賠償請求(岡山地判平成19年3月27日判タ1280号249頁)、投資担当者の業務上横領罪および背任罪(東京地判平成19年9月28日判タ1288号298頁)など、仕組債をめぐる法的に興味深い論点および法現象が散見される。ビジネス法研究会では引き続きこの問題を検討していく予定である。





タイトル：スタバではグランデを買え!
 価格と生活の経済学（単行本）
 著者：吉本 佳生
 出版社：ダイヤモンド社
 価格： ¥ 1,680

2010 年度ビジネス法研究会

第二回（6 月）開催のご案内

経営・ビジネス法情報センターと中小企業・経営研究所「中小企業の法的側面からの実態調査」研究グループ共催の事業として、ビジネス法研究会を下記の要領にて行います。今回は、「企業再生をめぐる法的問題—法務および税務の視点から—」というテーマで行いますので、ご関心のある方は自由にご参加ください。

記

日時： 2010 年 6 月 19 日(土) 14 時～16 時 30 分

会場： 大阪証券取引所3階 北浜フォーラムA室(大阪経済大学サテライトキャンパスのある大阪証券取引所ビルです)

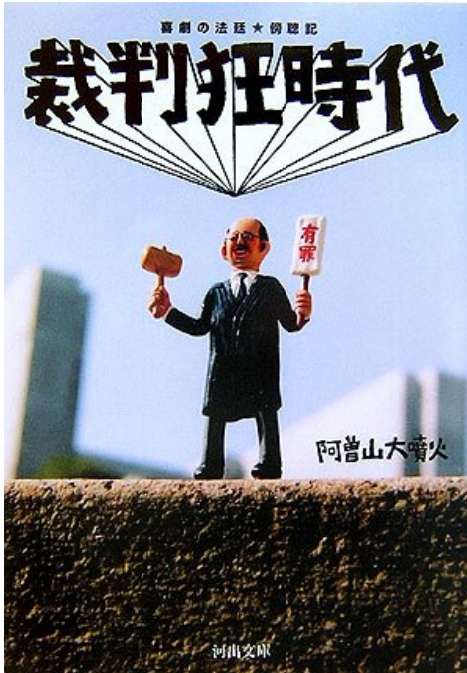
報告1： 岸本 康義 氏(岸本康義法律事務所・弁護士、司法書士／本学中小企業経営研究所・特別研究所員)

テーマ： 「私が研究した会社の民事再生事件について」

報告2： 林 幸一 氏(本学経営学部ビジネス法学科・准教授／税理士)

テーマ： 「中小企業再生疑似 DES に関わる課税問題」

編集者による読書感想文



こちらが今回指定された本。

著・阿曾山大噴火の裁判狂時代です。

タイトル：裁判狂時代—喜劇の法廷★傍聴記

著者：阿曾山大噴火

出版元：河出文庫

価格：714 円

もともと私は小説以外の本はあまり読まないで、専門的な言葉で書かれていそうな本は読むのに気が進まなかった。

しかし、この本はタイトルからしてそのような感じはなく、読書欲をそそられた。

また、著者名が阿曾山大噴火という聞いたこともない上に何とも言えないネーミングセンスだったのでさらにその気持ちが大きくなり、本をひらいた。

思ったものとは違い難しい漢字や用語が跳梁跋扈しているわけではなく、割と大きな文字で、しかも話し言葉でポップに書かれているので非常に読みやすい。本を読むのが早い人なら1時間少しあれば読み終わるのではないだろうか。

内容は、主に作者自身傍聴した 8000 回を超える裁

判の傍聴記録の中から印象に残ったものをピックアップしてまとめたもので、はじめは初心者にも分かり易い、裁判を傍聴するためのマニュアル。『裁判傍聴マニュアル』があり、読者が裁判に対して持っていた難しそうな印象や誤解などは減るのではないだろうか。

数々出てくる傍聴記録の中でも印象に残ったのは、『法の華三行法』という見出しの付いた宗教団体の裁判についてだ。作者が団体の集會に潜入取材しているので、団体の胡散臭さがよくわかる。読み進めるにつれて呆れるを通り越して思わず笑ってしまった。

タイトルや著者名は変わっているが、中身は非常に面白いので、ぜひともこの本も読んで頂きたいと思う。



夏休み中国旅行記



英語も中国語もほとんど話せない

昨年北京オリンピック開催を間近に控えた中国から、中国に関する様々な報道が日に日に増えていました。しかし、日本にいとニュースやテレビで報道される「情報」の断片を集めても、この国が一体どのような国なのか全体像は見えてきませんでした。

さまざまな国の情報を目にした時に外部の人間がイメージする国と、実際のその国の国民の実生活には大きな隔たりがあると思います。特にこのイメージは資本主義圏との距離を置く国に多く見られます。

確かに、それらの「情報」はその国の一面であるかも知れませんが、しかし、それらの一方的に発信される「情報」や情報によって喚起される「イメージ」だけを鵜呑みにしていると、本当のその国の姿はどんどん見えなくなると一種の危機感を抱いています。私は今までアジアの国々を旅行してきましたが、そのたびにそれを感じます。私は皆さんに「人が言っていることは鵜呑みにしない、自分が現地で直接見聞きしたことを信じる」という考え方を身につけて欲しいと思います。

私は去年の夏休みに中国の北京に3週間滞在しました。以下はその時に感じたことを2、3紹介します。

(食事のこと)

中国の代表料理と言えば小籠包である。大きさは一般的な肉まん（肉包子）と比べてかなり小ぶりで直径は約3センチメートル程度。大きさから言えば焼売に近い。皮は小麦粉を半ば発酵させ、よくこねたものを円形に薄く延ばし広げて作る。特徴のスープは元々のレシピでは豚皮を煮込んで冷やした肉皮凍という煮こごり（ゼラチン）を豚の挽肉に混ぜ込むが、現在は鶏のゼラチンを用いたり、中には豚皮・牛骨・鮫の軟骨を加水分解で工業的に加工して作った食品用ゼラチンを用いるものもある。このゼラチンが蒸籠の高温

で蒸され、溶けてスープとなる。熱々の肉汁（スープ）を含んだジューシーな味わいがその最大の特徴となっている。したがって、冷めたものではその特徴を味わえず、蒸したてを火傷しないよう気をつけながら、箸でつまみ、レンゲでスープをこぼさないようにして味わう。

(交通無視のこと)

赤信号を無視する現象は、おそらく中国の都市の『特色ある光景』で、どの都市でも、赤信号無視はあちこちで見受けられます。車は右折する時は信号が赤でも曲がるのが可能なのですが、青信号で横断歩道を歩いても右折車がクラクションを「プーッ」と鳴らしながら横断歩道を横切るので、渡る方もまさに命がけです。

(買い物のこと)

露天や夜店でひやかしながらの買い物は楽しいものです。ここでも原価に100倍が言い値はあてはまると思います。先方の提示価格の1/3以下では買えるはずですが、こちらの希望価格に応じない場合は「他の店の値段もくらべてからにする」中国語で貨比三家（フォピーサンジャー）と表現しますとか「入らない」不要（ブーヤオ）とか言って別の店に行く素振りを見せると大抵の場合は追いかけてきて交渉成立となります。もし追いかけて来なければ、先方はこちらの希望価格では利益がでないで売るのがないのです。

最後に、国が変わればこうも変わるものなのかとひしひしと感じています。また、中国の街自体にもものすごいエネルギーやパワーがあるのは間違いありません。今後、この国の消費力や生産力が成長して行く中で日本がどのように生き残って行くのが課題になってくると考えています。



万里の頂上見学



オリエンテーション (学部長挨拶)



中国料理 (パーティー仕様)



研修先の学部長主催歓迎会



中国最難関大学の北京大学



トヨタプリウスのパトカー仕様車



中国語授業風景



現地学生との交流風景

編集後記

▼私が本誌を編集し始めたのと就職活動を始めたのがちょうど半年前でした。その時は、マスコミなどで「100年に1度の不況・就職率はバブル崩壊時よりさらに悪化」などと連日のように騒がれていました。しかし、私は自分がこの時期に就職活動を始めなければならないことに正直、運が悪いとは思いませんでした。企業が採用を全くしないわけではないし、逆に自分にマッチした会社を探せるのではないかと考えました。そして、100社以上の会社の説明会に行き、約80社の選考を受け、現在は東証1部のメーカー・物流・金融業界など4社から内定を頂きました。私はまだ、この結果に満足せずさらに就職活動を続けています。▼私はこの経験からどんな状況でも、諦めないで自分にできることを精一杯やって行けば、結果は後から付いて来ると思います。(K. S)

▼確かこのジャーナルの編集作業を始めたのは、昨年の秋学期からだったと記憶しています。ジャーナル編集に取り組みだしてはや半年以上の月日がたち、今や5月も終わろうとしています。▼期日に原稿を出していただける方、出していただけない方。/きちんと原稿を書いて下さる方、書いて下さらない方。/ 編集作業をする仲間内での意見の相違。/未熟な編集技術ゆえに無駄に過ぎてしまう時間。▼様々な要因があり、ジャーナルの発行が長引いてしまいましたがついに、このたび発行できる運びとなりました。▼時間がかかっただけあって喜びも大きなものがございます。ぜひとも皆様に読んでいただけることを願っております。(T. S)

▼やっとビジネス法学科ジャーナル第6号を発刊することができた。遅れに遅れたのだ。編集スタッフであるSAくんたちの交代と言うのも原因であったかも知れない。しかし彼らははじめてながらよくやったと思う。▼編集後記を書く時には、今度こそ内容を刷新すると書くのだが、果たせずじまいである。▼新編集員のおかげで第一面の様相は一新されたのではと思う。どうだろうか。▼FIFA World Cupが始まった。開催中だけは、民族主義者になり応援するのである。しかし、今回の場合、この民族主義精神がもう一つ高揚しない。FIFA 開催前の全日本チームの不甲斐なさが影を落としているようである。▼しかし、日本戦が開始されるまでに本ジャーナルを発刊できたことは大変よかったと考える。そうでないと発刊再延長の可能性が残る。▼ビールを飲みながら日本×カメルーン戦に情動的に参戦!! (T.K)

MISSION STATEMENT

大阪経済大学は、経済・経営系の伝統を基盤に、
 地域社会・企業社会・国際社会との交流をさらに進め、全学一丸となって、
 学生一人ひとりの主体性、自発性を引き出す教育研究プログラムと
 キャリアサポートシステムを提供します。
 そのことにより、市民としての良識とたくましい実践力を備えた、
 世の中で活躍し貢献する多彩な職業人を育てます。



大学院入学説明会

大学卒業後の進路として
「大学院進学」に少しでも関心のある方は、
この機会に「大学院で何を学べるか」を
是非聞きに来てください！

2010年7月3日（土）

13:30~16:00

B館3階

contents

13:30~13:40	オリエンテーション
13:40~14:00	人間科学研究科 *15:00よりA館の施設見学
14:05~14:25	経済学研究科
14:30~14:50	経営学研究科
14:55~15:15	経営情報研究科
	* * * * *
13:30~16:00	個別相談会