

誰もが、誰かの
きっかけに。

SOU 創発 HATSU

！擬似的にビジネスを体験！



情報社会学部
浅田 拓史
准教授

社長！

人気ゼミを
のぞいてみた。

in
浅田ゼミ

「この売上計画で
いかがでしょう？」
p.04>>

卒業生・在校生“創発”アンケート

一問多答

同窓生に聞きました

“リーダーに求められる能力”って？

p.06>>

広報隊がゆく！

ようつべ祭



p.08>>

SOUHATSU 的 教授紹介

お金は、
信用で
できている



経済学部
福本 智之 教授

p.10>>

p.14 周年 企画 年表でわかる！
本学と日本・世界の動き

p.16 大樟会だより

p.18 SOUHATSU news & topics



SOUHATSU “創発”トークセッション
TALK SESSION

卒業生 マジシャン 対談

ジョン・道阪さん

松田 有生さん

p.02>>

学生座談会

僕たちの、汗と涙と
大経大。

経営学部4年 陸上競技部 / 主将
片山 蓮さん

人間科学部4年
硬式野球部 / 主将
山本 健太郎さん

経営学部4年
バスケットボール部 /
主務・会計
高岡 みらのさん



p.12>>

マジシャン 対談

学生時代からマジックを得意とし、現在マジシャンとして活躍する
ジョン・道阪さんと、松田有生さん。好きなことを仕事にしたお二人
に、大学時代のエピソードやマジシャンとして心がけていること
などを伺いました。

—お二人とも在学中からマジックをされていた そうですが、どのような学生生活を送っていましたか？

道阪 授業の後は、マジックバーに通ってマジックを練習する日々
でした。大学の友人たちから「マジシャン」と呼ばれ、いろんなサークル
やコミュニティに向向いてはマジックを披露していましたね。

松田 僕は趣味としてマジックをしていました。ですが、卒業後の進
路を考えた時に「なんとなく就職して、そのまま歳を重ねるのは怖い」
と思ったんです。「一度きりの人生、やりたいことをやりたい！」
と強く思い、考え抜いた答えがマジシャンになることでし

た。そして知人に相談したところ、「大経大の卒業生でプロのマジ
シャンおるで」と紹介してもらったのが、ジョンさんです。

道阪 そうですね。松田君が「プロになりたい」と言った時、僕は
「厳しい世界だからやめておけ」とアドバイスしたのを覚えています
(笑)。途中で挫折してしまう人が大半なので、でも信念のある
彼だったので師匠を紹介しましたし、今こうしてプロとして活躍
されているので良かったなと思います。

—大経大出身で良かったと思うことはありますか？

松田 ジョンさんとの出会いもそうですし、ゼミでプレゼン力を
鍛えられたことも今に活きていると思います。僕が所属していた
上宮ゼミは、ZEMI-1に挑戦したり、他大学と合同ゼミをしたり
と、発表の場がものすごく多かったんです。人前で話すことに慣
れ、度胸がついたのはゼミのおかげですね。

道阪 僕は卒業してしばらく経ってから改めて、大経大同窓生の
“つながり”を実感しています。大経大の先輩方って、頑張る後輩
を心から応援してくださるんですよね。実は僕自身、一度マジシ
ャンの道を諦めたのですが、やっぱり好きで戻ってきた頃にちよう
ど同窓会に呼ばれまして、そこで先輩方から応援いただいたり、
実際お仕事につながったりしたことで、マジシャンとして食べて
いく自信ができました。

松田 本当に、応援してくださる方は多いですね。上宮先生には
「ゼミ中にトランプ触るな」って怒られましたけど(笑)、卒業後も
気にかけていただいてありがたいです。

—マジシャンとして、 工夫していることは何でしょうか？

松田 テクニックを磨くことはもちろんですが、それに加えて「何

“
大経大の先輩方って、頑張る人を
心から応援してくれますよね (道阪)

ジョン・道阪さん

1985年大阪府生まれ。2009年経済学部
卒業。大学入学直後に友人のカードマジ
ックを見て感動。当時のテレビでのマジ
シャンブームをきっかけに、北新地のマ
ジックバーへ通うように。2010年タイ世
界大会にて特別賞受賞。現在は劇場で
の定期公演の他、テレビ出演やラジオ番
組のパーソナリティーとしても活躍中。

<http://john-michisaka.com/>



か新しい技はできないか？」と模索しています。
例えば、「目の前のコップの水を魔法のように消
せないだろうか」「それを実現するためにはどんな

“
ゼミでプレゼン力を鍛えられたことが、
今にも生きています (松田)

手法をどう組み合わせればいだろう」などとずっと考えて
いて、少しでも閃いたらすぐにメモしています。

道阪 オリジナリティのある技で「このマジックと言えばこの
人」という風になって、他のマジシャンと差別化することは大
切ですね。僕は、市場も差別化することを意識しています。
同業者のいないコミュニティに顔を出し、そこで人間関係を作
ることによって、他と被らない仕事が生まれるんです。

松田 なるほど、すごいですね。

—マジックを披露する際に心がけている ことはありますか？ 一般のビジネスマンにも 参考になるコミュニケーション術があれば 教えてください。

道阪 緩急をつけることですね。僕の場合は、笑いの要素を一
つ挟むようにしています。「この紐の左端にハンカチが付いていま
すね……それをこうすると(反転させる)、ほら右端に移動しまし
た」みたいなことを言って、ポケるんです。お客さんに「それマジ
ックやないやん」と笑ってツッコんでもらう。マジックって、案外観
側も緊張しているので、それをほぐすというか。

松田 わかります。僕もその日のお客さんの雰囲気やリアクシ
ョンに合わせて、間を変えてみたり、ちょっとオーバーに演技してみ

松田 有生さん

1991年兵庫県生まれ。2015年経
済学部卒業。中学生の頃から独学で
マジックを始める。大学在学中にジ
ョーン・道阪さんに出会う。道阪さんの師でも
ある世界的マジシャン深井洋正&キミカに師事。
大学卒業と同時にプロデビュー。京都でロングラン
公演中のノンバーバルパフォーマンス「ギア
-GEAR-」に出演中。

たりしますね。会話と同じで、相手に合わ
せて、「伝わりやすい表現」を考えて変えています。

道阪 そう、一番は「目の前の人を楽しませたい」という気持ちが大事
ですね。

—マジシャンとしての今後の目標を教えてください。

松田 お客さんに感動してもらえることが何よりの喜びなので、今
後も芸を磨き続け、もっと相手の心を動かせるようになりたいです。
具体的な目標の一つは、マジックの世界的コンテスト「FISM」に出
場すること。来年、国内予選があるので、そこで日本代表に選出され
ることを目指します。

道阪 私も20代から30代前半は様々なコンテストに挑戦して、賞も
複数頂きました。30代後半は、人との“つながり”をさらに意識して活
動していきたいです。同窓会で支部の幹部を務めさせてもらって
いますが、「大経大出身のマジシャン」として僕のことをもっと知って
いただきたいですし、僕自身、同窓コミュニティや地元関西にもっと貢
献したいと思っています。



「創発トークセッション」に参加されたい卒業生の方を募集しています。自薦他薦は問いません。広報課までご連絡ください。



人気ゼミをのぞいてみた。

大経大の人気ゼミに潜入！
学生たちの学び合いの様子をお届けします。

Vol.03
浅田ゼミ



Professor

浅田 拓史 准教授より



管理会計を軸に「楽しくビジネスを学ぶ」が、私のゼミのテーマです。そのため実践を重視しています。福祉事業所と連携したり、ゲスト講師をお呼びしたりと、積極的に学外とのつながりを用意。ゼミ生たちは試行錯誤しながら取り組んでいるようです。

社長！

擬似的にビジネスを体験！

この売上計画で いかがでしょう？



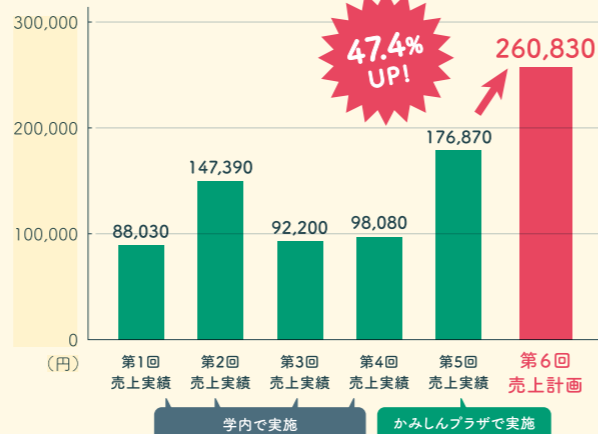
情報社会学部・浅田ゼミでは、福祉事業所と連携して製品を販売することで、経営管理を学ぶプロジェクトを行っています。今回の授業では、第6回目の販売会に向けて各グループが売上計画を立案。浅田准教授とゲスト講師の南 良典氏(中小企業診断士)は、ゼミ生にどんなアドバイスをするのでしょうか。



中小企業診断士
南 良典さん

売上計画には**トップダウン方式**と**ボトムアップ方式**があります。企業トップや上司による目標設定……例えば「前回の売上実績に10%上乘せ」というような命令が**トップダウン方式**。そして、現場側の人が「私たちはこれだけやります」と計画を立てる、つまり過去の売上実績を分析し、仮説を立て、客数や客単価や製品の研究までいろんな試算をして目標を設定する、これが**ボトムアップ方式**です。後者の売上計画には、**現場の“意思”が込められます**。ですので、強気だったり、弱気だったり、無難だったり……。計画した人の性格や、計画時の状況が反映されるんです。面白いですね。それでは早速、みなさんがボトムアップ方式で作成した第6回目の販売会の売上計画を見ましょう。

全店売上の推移と 第6回の売上計画



南: 第5回目の売上実績は**176,870円**でした。これは過去最高でしたね。そして、第6回目の売上計画は各グループの合計が、**260,830円**。これは**47.4%アップ**という計画になっています。浅田先生、どうですかこの売上計画？



浅田: いやぁ……。にわかに信じがたい(苦笑)。そもそも第5回目は、1~4回目と比較して良い場所で開催していた影響も大きいと思いますが、その数字をさらに**5割近くアップ**するというのは……かなり強気ですね。



南: 浅田先生が社長だったら、この売上計画は上申しても通らなさそうですね。それでは、**各グループの売上計画と、そこに込められた“意思”**を見ていきましょう。

みなさん
売上アップに
意欲的ですね



グループごとの売上計画

全14グループ
から一部抜粋

思い通りにいっても
いかなくても勉強!



グループ名	前回売上実績	第6回目の計画売上額	前回比	売上計画概要
こすもす	¥20,890	¥33,000	158%	600円×55人を目標すが固定費削減、変動費に注意し前回の赤字を取り戻す。
サリュ	¥14,400	¥22,920	159%	接客に力を入れる。商品詳細が伝わるような工夫もし、売上大幅増加を狙う。
わかあゆ	¥19,000	¥40,000	211%	850円×50人=42,500円を目標す。客層にあった商品・価格設定をおこない未踏の営業利益20,000円超えを狙う。
武庫川すずかけ作業所	¥24,000	¥26,000	108%	客数増加に期待せず雑貨を取り扱い、客単価650円を狙い、前回超えの売上を目指す。



こすもす



南: 前回実績が**20,890円**で今回の計画が**33,000円**ですね。「**固定費を削り変動費にも注意して前回の赤字を取り戻す**」という心意気です。固定費削減のアイデアは出ていますか？



学生: 前回はお菓子を買取りにしていたのですが、それが余ってしまい固定費に含まれ、赤字につながりました。ですので、次は**お菓子の仕入数を減らし、固定費を削減**しようと考えています。その分、雑貨の売上を伸ばしたいと思っています。



浅田: 工夫されていますね。



サリュ



南: こすもすさんと同様、**50%以上の売上アップ**を計画されていますね。「**商品詳細が伝わるような工夫をする**」ことで売上大幅増加を狙うとのことですが、どんな工夫をするのでしょうか？ 実は前回、私もサリュさんの商品を買いましたよ。



学生: ありがとうございます。手作りの巾着袋を販売していて、商品の良さには自信があります。**その良さをいかにお客さんに伝えるかが大事**だと思っています。例えば、商品を作る工程をポップにして、縫製の丁寧さを訴求できたらいいと考えています。



南: いいですね。何の袋が分かるように、中に入れるもの、例えばティッシュやUSBなんかをディスプレイしてもいいかもしれませんね。



わかあゆ



南: 前回実績が**19,000円**で、今回の計画が**40,000円**。すごいですね、野望がありますね。「**客層に合った商品・価格設定を行う**」と計画されていますが、商品のバリエーションが多いんですね。どんな商品でしたっけ？



学生: ヘアゴムやキャンドル、巾着などの雑貨です。第4回目の販売会場(大学構内)と、第5回目会場(かみしんプラザ)では**客層が異なり**、それぞれで売れる商品も違ったので、**場所に依りて価格・商品を変えた方がいい**なと思いました。



南: なるほど。グループ名はほっこりしていますが、**2倍強の売上計画は強気**ですね。



武庫川すずかけ作業所



南: 前回実績から**8%アップの26,000円**の売上計画です。他のグループの多くは客数が増加するだろうという計画ですが、こちらのグループは期待しない……。これは商品特性なのでしょうか。**なぜ、客数に期待しない**のでしょうか？



学生: 第5回目の販売会場は学外の方も多く利用する「かみしんプラザ」でしたが、**次は学内が販売会場**です。そう考えると売上は伸びないのかなと思い、控えめに計画しました。



浅田: 確実に前回超えの売上を目指す、堅実な計画ですね。

総括



南: 各グループの売上計画を細かく見てみると、**過去のデータをどう分析して、どんな“意思”を込めているのかが分りました**ね。そして、全グループの計画を合計してみると、**売上47.4%アップ、客数37.8%アップ、販売個数は50.9%アップ**となっています。到達するには工夫のしがいがある、強気な計画ですね。売上計画の作成は、**PDCA**でいうところの「**P**」=Planにあたります。そして第6回目販売会で**実行(=Do)**した後の、**振り返りが「C」=Check**ですね。これも大変重要です。計画通りにいったとしても、そうでなかったとしても、**結果を分析することが次の「Action」につながります**。売上計画を立てて終わりではなく、PDCAを回していくことを意識してみてください。



浅田: 実際に中小企業診断士として働かれている南さんによるご指導で、みなさんとても鍛えられましたね。なかなか高い目標設定ですが、それぞれ工夫して、まずはやってみましょう。

本プロジェクトによる販売会は今後も定期的開催予定。
浅田ゼミの学生たちは、収益の上がるビジネスモデルを構築し、福祉事業所へ引き継ぐことを目標にしています。

お知らせ

浅田ゼミ4年生の卒業研究プロジェクトとして、「福祉事業所の商品価値を伝えるための商品パッケージ開発」に取り組んでいます。近日中に、**CAMPFIREにてクラウドファンディングを開始予定**。ぜひ応援・ご支援よろしくお願い致します。



決断力

目的に対して、取るべきアプローチや意見は様々です。その中から何を結論とするかを**決断**できるリーダーがいると、自信をもって業務遂行できます。
(2019年卒/半導体/営業)

チームの方向性を**見極め**、議論を進める力。
(2014年卒/商社/営業)

他者の意見を取り入れつつも、最終的には**最善の判断**を下す能力。
(2013年卒/公務員/警察官)



空気作り

いつでも**機嫌**がいいこと。
(2013年卒/医療機器/事務)

一人ひとりのモチベーションを上げる。そのためには、チームの**空気を良くする明るさ**や、時には**厳しさ**も必要。
(2012年卒/コンサルティング/コンサルタント)

自分が動き過ぎないこと。リーダー自身が仕事をしたほうが早い場面もあるが、そこを自分だけで留めずに**どんどん周囲へ教えていき**、動ける人を増やすことだと思う。
(2019年卒/旅行/営業)



観察力

周囲の変化に**気づく力**。リーダーが変化に気づくことができなければ、チームがまとまるのは難しい。
(2018年卒/美容/接客)

客観的な視点。
(2020年卒/製造業/営業)

チームメンバー**それぞれの強みを把握**できること。各自に合った指示をすることで、チーム全体を盛り上げていけると思う。
(2017年卒/建設/営業)



傾聴力

聞く力。話をまとめる力も必要ですが、みんなが意見を出しやすいように場を盛り上げて話を聞き出す能力が求められると思います。
(2016年卒/旅行/事務)

メンバーの意見に**耳を傾ける**ことが大切です。チームでの行動はトラブルが発生することもあります。その際、周りの意見をしっかりと傾聴することが、その後の適正な行動や判断につながると感じます。
(2016年卒/教育/事務)

相手の中にある**本音**を引き出す**傾聴力**。「この人になら話してもいい」と思われる人間性も重要だと思う。
(2013年卒/保険/営業)

卒業生・在校生「創発」アンケート
一問多答

リーダーに求められる能力って？

同窓生に聞きました!

大阪経済大学のスローガンであり、本誌のタイトルでもある「創発」。この言葉をテーマに、卒業生75名へアンケートを実施。みなさまのバラエティーに富んだ回答を掲載します。今回は「リーダーに求められる能力」について聞いてみました!



平常時は縁の下の力持ち。非常時には先頭に立つ**勇気と実行力**。
(1992年卒/金融/事務)



やり過ぎない。**任せる**。信頼する。
(2013年卒/製造業/技術職)

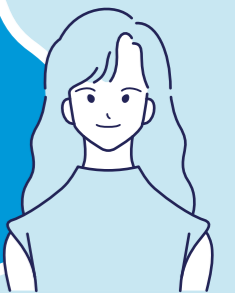
嫌われ役を買って出ること。
(2016年卒/旅行/事務)



誰の前でも等しく理想を語り、行動できること。**無知を恥じらず**、必要ならば誰であれ**敬意を持って教えを乞う**ことができること。
(2014年卒/フリーランス/エンジニア)



自分の力と組織業績の向上に対して、「**情熱**」の**発揮**と「**努力**」の**継続**ができる力。
(1989年卒/保険/サービス)



ヒーローインタビュー

学内動画コンテスト
ようつべ祭

ようつべ祭とは、「大阪経済大学」をテーマに企画から撮影、編集までを学生のみで行う学内動画コンテストです。第1回目となる今大会では13本のエントリー作品が公式YouTubeチャンネルに投稿されました！

大阪経済大学ようつべ祭公式チャンネルは右側のQRコードから全てのエントリー作品が見られます！



今回、記事に書ききれなかった内容やその他受賞者のインタビューは広報隊noteに掲載していきます！ぜひご覧ください！



広報隊がゆく！

このページは、学生広報隊が企画・編集しています。私たちの「知りたい」「やってみよう」を原点に、大学の情報をお届けします！



経営学部3年生
はげかわ たいせい
沙魚川 太晴さん

Youtube-Sai Grand Prize

「友達に会ったことがない」
コロナ世代の大学生の実態とは



最優秀賞

視聴はこちら

優勝の決め手

学生である彼だからこそ作れた動画。ひとり語りでありながら、今のコロナ禍の学生生活をリアルに表現したところが一番の決め手です。

審査員：相原 正道教授

Q ようつべ祭の参加を決めたきっかけは何ですか？

友人から勧められて、やってみようと思ったのがきっかけです。

Q テーマはどのように決めましたか？

コロナ禍で大学に通うことができなかったので、あまり大経大の魅力が分かりませんでした。そのため、唯一分かるオンライン授業のことと、これからの大学に対する自分の期待みたいなものをテーマにしようと思いました。

Q 自身が出演するにあたって工夫したことや意識したことはありますか？

身振り手振りを付けたり、声をワントーン上げたりなどを意識しました。あと、同じ画だとずっと見ていたら飽きたらと思ったので、細かく画角を変えたり、カメラを1台しか持っていなかったので、同じセリフを別の角度に変えて2回撮影したりしました。

Q 編集においてこだわったところはありますか？

無駄な部分を積極的にカットしたことです。動画のテンポを意識して作り、最後まで飽きずに見てもらえるように編集しました。

Q 注目してほしいポイントはありますか？

自作自演で、全て1人で撮影しているので、これから見る人には「こいつは一体誰と喋ってるんや？」みたいなことを考えながら見てもらうと面白いと思います。

Q 視聴者にどのように伝わってほしいですか？

コロナ禍で友達に会えず、大学についても知らなかったことが伝わってほしいです。でも、一番は、僕にとってのコロナ禍の生活は世間で騒がれているほど嫌なものではなかったこと、コロナ禍でも学生は精一杯頑張っていて、大学側もすごく色々な工夫をしてくれていたことが伝わってほしいです。

Q これから自分のYouTubeチャンネルを開設することは考えていますか？

考えています！今回のようつべ祭の動画自体が僕的には全然面白いと思っていないので、もっと楽しい動画を作り、YouTubeで発信したいです。

総評

動画を視聴するだけでは気が付かなかった工夫や思いを知り、「もう一度動画を見返したくなる！」「今後も展開されるようつべ祭が楽しみになる！」まさにヒーローインタビューと言える取材となりました。

審査員の先生に
聞いてみた！

人間科学部 相原 正道教授

Q 今回のようつべ祭はいかがでしたか？

大学のイベントという、式典などかたいものをイメージしていたのですが、広報課や外部の方も合わせて学生が関わることによって良い意味での柔らかさと、こっちは楽しくなるような一体感がありました。大経大は変わってきたんだと強く感じたイベントでした。

Q 今後ようつべ祭に期待することは何ですか？

YouTubeは誰もが手軽に利用でき、高いクオリティの動画を発信できます。今後はさらに発信力が増し、学生たちが新しいことにチャレンジしてくれるだろうという可能性を感じています。今後、ようつべ祭にエントリーしてくれる学生も、その都度、こちらの予想を上回るクオリティの作品を発信してくれることを期待しています。

【担当】鷲山・峯岡・萩森・小泉・多々納・守屋・中塚

善屋 たこ×3

開店時間 11:30~未定 住所 大阪府大阪市東淀川区大桐 2-20-18-1F
定休日 不定休(イベントへの出店のため) TEL 080-6893-8832

善屋さんのこだわりポイントはなんといっても商品の安さ！たこ焼きは280円、焼きそばも300円という子どもにも学生にも優しいお値段です。たこ焼きは味の種類が豊富で、トッピングを追加すれば様々な味を楽しむことができます。焼きそばはキャベツ、豚肉、もやし、人参、ねぎが入っており栄養満点。できるだけ出来立てを渡すようにしているため、電話で事前に予約することをおすすめします。



たこ焼き(8コ入) 280円
味はソース・ポン酢・だし醤油、
トッピングは明太子マヨネーズ・ねぎ大盛りから選べます！



焼きそば 300円
大盛りは400円。
+30円で
目玉焼

【担当】下谷、井上、大谷、岡田、豊元、榎木

シリーズ第1弾

穴場スポット

～善屋 たこ×3 編～

大経大周辺の穴場スポットを紹介する新企画。その第1弾を飾るのは2021年11月にオープンした駄菓子屋「善屋 たこ×3」。普段はお店を営みながらイベントへの出店も行っているこのお店について取材しました！



POINT 人気商品はキティちゃん・トーマスなどのチョコレートや当たり付きのお菓子。

善屋さんは、大阪経済大学から南へ徒歩3分ほどにある駄菓子屋。懐かしさを感じるお店の中には沢山の駄菓子がありますが、今回は店主おすすめのとこ焼きや焼きそばについて紹介します。



「へえ」と言いたくなるトリビアから最新研究まで、教授の専門分野について聞いてみました！今回は、経済学部福本教授による「経済における信用や価値の話」です。



お金は“信用”でできている？

私は日本銀行に勤めていたのですが、お金って奥深いですね。そもそもお金が登場する以前は、人々は物々交換をしていました。でもそれは二者間の需要と供給が一致しないと成り立たないので不便ですね。そこで貨幣が生まれる訳ですが、金属では重たいし持ち運びにくい。では代わりに紙幣を出そうとなり、国家が通用を認めた法定通貨が生まれました。日本の場合は、日本銀行が発行する日本銀行券つまりお札がそれにあたりますね。1万円札は数十円の印刷物ですが、「この紙は国が保証した価値がある」とみんなが“信用”するから1万円として流通するという事です。みんながお金を信用するには、物価の安定や、偽造されにくいなどの諸条件が必要です。例えばインフレが激しい新興国では自国の通貨ではなくドルが使われている、なんてことも。価値が上がったり下がったりする自国通貨は信用ならないので、価値があまり変わらないドルをおおうと人々が考えた結果です。



FUKUMOTO

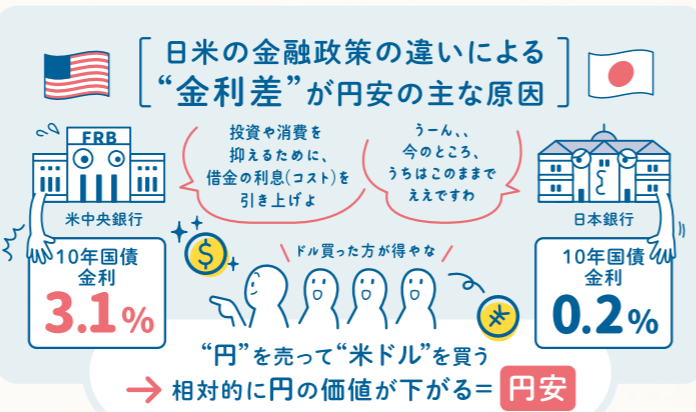
TOMOYUKI

TRUST

TOPICS

今回の円安の原因は、“金融政策”の違い

お金の価値といえば、最近では円安が進み、二十数年ぶりの安値とされていますね。円安・円高を決める要素は多様ですが、現在円安がこれだけ進んでいる一番の理由は、日本とアメリカの金融政策の方向性の違いです。今、アメリカは8%を超える消費者物価の上昇率になっているため、アメリカの中央銀行はインフレを抑制しようと、金利を上げて経済にブレーキをかけています。一方、日本も物価が上がっていますが2%程度で、日銀は「現在の金融緩和は変えなくてよい」と言っている。8月末の時点で 日米の金利(10年国債)を比較すると、アメリカは3.1%で、日本は0.2%です。投資家にとっては金利が高い方が得なので、円を売ってドルを買おうという動きになった、というのが今回の円安の主な理由だと考えられます。



円安は日本経済にプラスの面もマイナスの面もあります。これまでとはトータルでプラスの方が大きいと言われていたのですが、今は円安の速度も急ですし、輸入に頼っているガソリンや、小麦などの原材料価格が上がっている上に、コロナ禍でインバウンド需要がないため、全体で見るとマイナスの影響の方が大きいのではないかと思います。

お金は“信用”で

できている

TOPICS

お金のデジタル化は“不可逆”

信用という観点で言うと、日本は現金への信用がとても高いですね。他国に比べて日本の現金は綺麗ですし、偽造もほとんどない。離島も含め日本各地隅々まで現金が流通できているという状況は、実は珍しいことなのです。現金の信用が高いのは良いことですがその反面、キャッシュレス化が遅れている要因でもあります。ここ5年で日本のキャッシュレス比率は2から3割超に上がりましたが、韓国は9割超、中国では7割超と、近隣諸国に比べてまだまだです。特に中国では、キャッシュレス決済によるデータ活用が進んでいて面白いですよ。決済データから「こういう行動をする人は信頼できる」と判断され信用スコアが高まることで、今までだったら対象外の人も、お金を借りることができます。信用スコアが高いと様々なインセンティブがあるので、みんな真面目な生活しようとなる。もちろんプライバシーの問題があるので日本でそのような仕組みが導入されるのは難しいでしょうし、災害時に重要なため現金はなくなりませんが、世界的にデジタル経済へ移行していく流れは不可逆だと思います。

[キャッシュレス・現金 それぞれの利点]

キャッシュレス

- 履歴が残る
- 持ち運びに便利
- 決済がスピーディ
- ビッグデータの活用



現金

- 匿名性がありプライバシーが守られる
- 災害に強い



どちらもベースにあるのは、お金への“信用”

それと関連して、デジタル通貨の発行も世界の各中央銀行で検討され始めています。カンボジアやバハマでは既にデジタル通貨の運用を開始。普及するにはまだ課題がありますが、先行事例として注目を集めています。日本銀行も実証実験を始めており、2022年3月にフェーズ1を終え、現在はフェーズ2を行っています。

TOPICS

中国経済の研究は、面白い！

私自身の研究テーマは、中国経済と金融です。初めて中国を訪れたのは、日本銀行に勤めていた1995年。当時の中国経済は日本の6分の1ほどの規模でしたが、「優秀な人がいて人口も多い。彼らが経済システムを改革しようとしているなら、いずれ日本は抜かれるだろう」と直感しました。中国の経済はとても興味深いんですよ。すごく非効率な面もあれば、先端的な面もある。外から見ると掴みにくいのですが、中から見るとそうしたカオスな世界が面白く、ずっと研究してきました。学术论文も書きますが、一般の方にも“等身大の中国経済”を理解してもらえようかなんて発想をしていたらと考えています。



学生にも様々な角度から経済や金融を知ってほしいので、ゼミでは頻繁にゲスト講師をお招きしています。日本銀行大阪支店営業課長、ベンチャー企業の経営者、中国の大学で経済のデジタル化を研究している先生など、第一線で活躍される方々のリアルな話を聞くことは、刺激になると思います。中国人留学生もゼミに在籍しているので、多様な意見交換の場となっていますね。

PROFILE

経済学部 福本 智之 教授

1989年日本銀行入行。2000年在中国大使館一等書記官、2010年日本銀行国際局総務課長、2011年国際局参事役(IMF世界銀行東京総会準備を担当)、2012年北京事務所長、2015年北九州支店長、2018年国際局審議役、2020年国際局長を歴任、2021年日本銀行退職。同年4月より現職。



2022年6月に福本先生の著書が発行されました。
中国減速の深層「共同富裕」時代のリスクとチャンス
日本経済新聞出版

僕たちの、汗と涙と大経大。

コロナ禍でも工夫しながら精力的に活動する、本学の体育会。チームを引っ張る主将や主務の4年生にクラブ活動への想いを聞いてみました。



左から順に
片山 蓮さん(経営学部4年/陸上競技部/主将)
高岡 みらのさん(経営学部4年/バスケットボール部/主務・会計)
山本 健太郎さん(人間科学部4年/硬式野球部/主将)

クラブ活動は「一番成長できる場」。仲間と濃い時間を過ごしています。

クラブ活動は「新しい自分を見つけられた場所」。

クラブ活動は「想いをプレーで伝える場」。多くの人に支えられています。

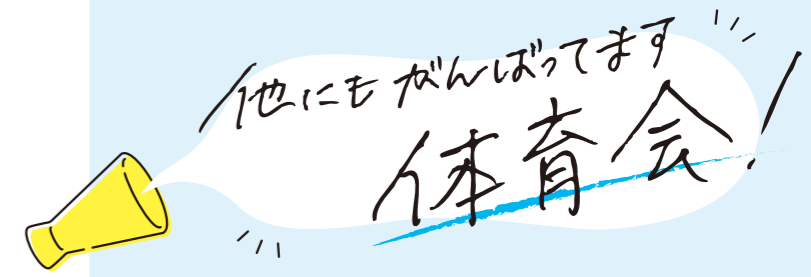
- 片山:まさか大学4年間の大半がコロナ禍になるなんて思っていなかったですよね……。2年前の、最初に緊急事態宣言が出された時、僕たち陸上競技部はオンラインミーティングを頻繁にするようにして、個人練習を「見える化」していました。硬式野球部、バスケ部は当時どうやって活動していましたか?
- 山本:僕たち硬式野球部もオンラインミーティングで、各自がどんな練習をしたとか、効果的な練習方法を報告するようにしていました。部員が100名以上いるので、学年をミックスした小グループを作って連絡を取っていました。
- 高岡:バスケ部は、オンラインでトレーナーさんにレッスンしてもらったりもしました。また私はマネージャーとして何かできることはないかと考えて、クラウドファンディングを立案しました。非接触で練習できるシューティングマシンがあるんですが、60万円くらいするので部費では賄えなくて。クラブのOBOGや保護者を中心に支援していただき、購入することができました。
- 片山:すごいなあ。
- 高岡:本当にありがたいです。ところで、片山さんと山本さんは主将ですが、チームをまとめるために工夫している

ことはありますか?

- 片山:そうですね、長距離走は個人競技ですが、駅伝など団体の力が重要な場面も多いです。「エースがいるからなんとかなるやろ」と思わずに、「自分がエースだ」という当事者意識を持つようにしよう、とよく言っています。
- 山本:僕は、背中を見せることを意識しています。率先して自主練をしたり、グラウンドに誰よりも早く出たり。それについてくれる人は大丈夫。一方であまりやる気がない人には、背中を見せるだけでは効果がないことも。でも上から「やる気出せ」って言うのもだめだと思うので、「この練習しんどいよな」など、まずは相手に寄り添う声かけをしています。
- 高岡:なるほど、やっぱりコミュニケーションが重要ですね。私もクラブ活動を通してコミュニケーション力や礼儀、スケジュール管理力が身についたなと感じています。
- 山本:しんどいことはなかったですか?
- 高岡:マネージャーが私一人だけで運営が大変だったり、辛いと感じたりした時期もあります。でもやっぱり、クラブ活動のおかげで成長できたと思いますね。バスケ

部を選んで良かったです。

- 片山:分かります!僕も4年間のほとんどをクラブ活動にかけてきたので、そこで学んだことは本当にたくさんあります。コロナ禍や怪我等辛いこともあったですが、全国大会を目指して仲間と高め合う、濃い時間を過ごせていると思います。クラブ活動を通して人間的に大きく成長できました。
- 山本:僕も。野球と言えぱなんとなく、一番アツいのは高校野球かなと思っていたんですが、大学野球も思った以上に、めっちゃアツかったです。チアリーダー部や吹奏楽総部の応援もあるし、大学もサポートしてくれるので、そういった周りの人たちのためにも良いプレーをしていきたいです。
- 高岡:うん、大学生活の残りの時間も、本気でクラブ活動に向き合っていきたいですね。



「青春しているなあ」と実感しています!

ほくち いぶき
男子ソフトボール部 人間科学部 3年生 羽口 歩希さん

今年の春に3部リーグで優勝し、2部に昇格しました。今後は、まず2部リーグでの優勝・1部昇格を狙い、そして来年夏に開催される西日本インカレ、全日本インカレに出場することを目指します!目標に向けてみんなで練習をして試合に臨むときは、青春しているなあと実感します。

🏆 令和4年度 第54回春季関西学生ソフトボールリーグ戦(男子):3部リーグ優勝・2部昇格
🏆 令和4年度 第57回全日本大学ソフトボール選手権大会近畿予選:Aブロック2位



「相手がいるから試合ができる」という感謝の心で

おおすみ じんしん
柔道部 人間科学部 4年生 大隅 天眞さん

柔道は、強い・弱い関係なく相手を称え合う競技。礼に始まり礼に終わると言われるように、「相手がいるから試合ができる」という感謝の心を持つことが大切です。その上で良い結果を出すために、柔道部員は全員、部室を綺麗に保つ、身の回りの物を大切に扱うことを心がけています。

🏆 第72回関西学生柔道優勝大会1部A 第5位
🏆 令和4年度 第71回全日本学生柔道優勝大会出場



日本一を目指して本気で取り組む仲間は、家族のよう

おかく みらい
準硬式野球部 経営学部 4年生 大手 美来さん

令和3年度は全日本大学準硬式野球選手権大会で優勝し、日本一となりました!二連覇を狙って本気で取り組む仲間は、まるで家族のような存在です。お父さんのような指導者、何でも言いあうことができる同期、少し生意気な可愛い後輩。最高のメンバーで高みを目指します!

🏆 第74回関西地区大学準硬式野球選手権大会 3位
🏆 第74回全日本大学準硬式野球選手権大会出場



ベンチのメンバーも含めて全員で戦う!

うえの ありと
サッカー部 経済学部 4年生 上野 輝人さん

僕たちが意識しているのは、「全員で戦うこと」です。うちの部にははずば抜けて上手いプレイヤーはいませんが、全員で力を合わせることで、優秀なプレイヤーのいるチームにも勝てると思っています。そのため、ベンチのメンバーも含めて気持ちを一つにして戦っています。

🏆 2022年度 2部リーグ在籍(現在2位)

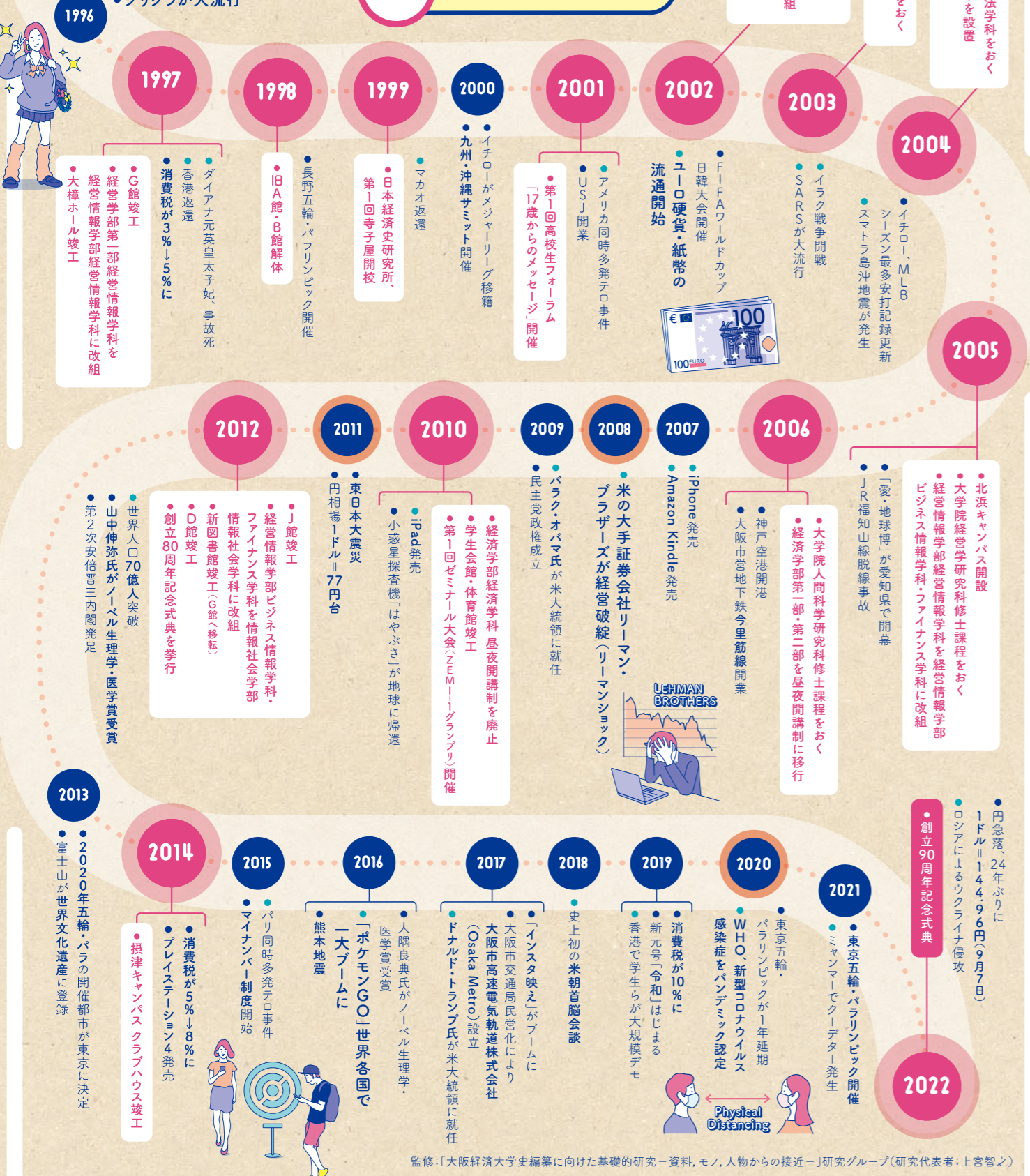
2022年
創立90周年企画

年表で
わかる!

全3回
本学と
日本・世界の動き

最終回 1993年-2022年

- 1993 ●リーグ開幕
●自民党下野・55年体制崩壊
●EU発足
- 1994 ●関西国際空港開港
●プレステーション発売
- 1995 ●阪神・淡路大震災
●地下鉄サリン事件
●Microsoft Windows 95 発売



- 創立70周年記念式典を挙げる
- 国際交流会館竣工
- 教養部を人間科学部人間科学科に改組
- 経済学部第一部地域政策学科をおく
- A館竣工
- 大学院経営情報研究科修士課程をおく
- B館竣工
- C館竣工
- 経営学部第一部 ビジネス法学科をおく
- 出席記録用カードリーダーを設置



OUÉ 90th ANNIVERSARY
DAIKEI 90th
大阪経済大学
創立90周年
記念事業のお知らせ

※大学ホームページで最新情報をご確認ください。

EVENT 1 記念展示会

大学史編纂に向けた資料収集によって発見された、本学の歴史を物語る品々を特別展示いたします。

- 日時: 2022年9月21日(水)~12月22日(木) 予定
10:00~16:00 ※土日祝開館
- 場所: 70周年記念館(A館) KEIDAIギャラリー



授業の開始、終了を知らせていた「時の鐘」



黒正巖博士 自作の陶器



昭和高商時代の校章

EVENT 2 記念講演会



- 日時: ① 2022年9月30日(金) 18:00~19:30
株式会社ロイヤルホテル 代表取締役社長 蔭山 秀一氏
 - 10月21日(金) 18:00~19:30
石坂産業株式会社 代表取締役社長 石坂 典子氏
 - 11月18日(金) 18:00~19:30
ドーンデザイン研究所 主宰 水戸岡 鋭治氏
 - 12月23日(金) 18:00~19:30
建築家、東京大学特別教授・名誉教授 隈 研吾氏
 - 場所: 70周年記念館(A館) フレアホール
 - 参加費: 無料 ●定員: 200名
- 記念講演会にご参加される方は、上記のQRコードよりお申込みください。

EVENT 3 記念植樹

- 日時: 2022年11月3日(木・祝) 9:00~9:30
- 場所: 50周年記念館(E館)前 緑地
- 植樹: 桜



EVENT 4 大阪経済大学創立90周年記念式典

2022年11月3日(木・祝)

※WEB中継も予定しております。後日にホームページを通じて視聴用URLをお知らせいたします。

- ▶ 記念式典
 - 時間: 10:00~12:00
 - 場所: 70周年記念館(A館)フレアホール
 - 内容: ① 90周年のあゆみスライドショー
② 卒業生からのメッセージメドレー
③ 記念講演会等 を予定
- ▶ 大樟会総会・ゼミ懇親会
 - 時間: 12:00~13:30
 - 場所: 大樟会総会: 70周年記念館(A館)フレアホール
ゼミ懇親会: 各教室
- ▶ 課外活動表彰式・壮行会等、その他イベント
 - 時間: 13:30~15:00
 - 場所: 70周年記念館(A館)フレアホール
 - 内容: ① 課外活動表彰式・壮行会等
② マジックショー(ジョン・道阪さん: 本学卒業生)
③ ビンゴゲーム を予定

お申込みについて

記念式典にご参加される方は、右記のQRコードよりお申込みください。
QRコード以外でお申込みされる方は、①氏名およびふりがな、②卒業年度(在学生の場合は学籍番号)、③電話番号、④参加人数、⑤記念弁当 要/不要、をメール、電話、FAXのいずれかにて下記連絡先よりお申込みください。
●申込期日: 2022年10月24日(月) ●定員: 500名(※定員になり次第締切)
※ご同伴はお申込みいただいた方のご家族等に限ります。卒業生のご友人同士でのご参加となる場合、恐れ入りますが個別にそれぞれお申込みをお願いいたします。
※コロナの感染状況によりご入場を制限させていただくことがございますので予めご了承ください。



お問い合わせ・連絡先

〒533-8533 大阪市東淀川区大隅2-2-8 大阪経済大学 総務部 総務課
TEL: 06-6328-2431(代) FAX: 06-6320-3930 E-mail: 90th@osaka-ue.ac.jp
※祝日を除く月~金 9:00~17:00

学生支援活動報告

学生支援ランチボックスを
100円で提供

2020年度からスタートした在学生への食事サポートを今年度も継続して実施しています。今回は、2022年6月22日(水)～7月29日(金)の期間、学内で人気のHUBCAFEベーグルが入ったランチボックスを100円で提供しました。自家製ベーグルに日替わりサラダと副菜、スープがついたバランス重視のランチボックスは大好評で、連日行列ができました。



「澱江58号」現在制作中！ 記事の内容を少しだけ紹介します。来年3月にお届け予定です。

ズームアップ 経大人スペシャル

始まりは、一通のお便りでした。数年前に退職された桜井三枝子先生から、近況報告と教え子さんの活躍状況をお知らせいただきました。そのなかに「吉田和隆氏(人間科学部1期生)は卒業後努力を続け、外務省試験に合格し某国大使館に勤務中」とありました。私たちは、超難関の試験に合格した彼に大変興味を抱きました。たまたま大樟会の部屋に来られた岸田国際部長に話したら「吉田君のメルアド知ってますので連絡しましょうか」となりました。彼は中米エルサルバドル大使館におられることが判明し、インタビューOKとの返事をいただきました。その後、高濱広報課長に協力いただき、学生広報隊の大村さん(経済学部3年生)にインタビューをお願いしました。オンラインでのインタビューでは、あまりの盛りだくさんの内容に驚きの連続でした。

黒正巖先生の足跡を訪ねる旅 岡山編

澱江57号で井形教授が指摘された「大隅学舎が応神天皇の宮跡である可能性」について調べていましたら、黒正先生と応神天皇の意外な関係が浮かび上がってきました。その謎を探る旅に、今回はご子息の黒正明氏とお孫さんの黒正洋史氏との3人で出かけました。



▲黒正巖先生の生家 布勢神社にて



▲黒正巖先生のお母様のご実家、和氣神社にて

つながる #03
大経大ファミリー

今回は、昭和34年創業のみどり製菓株式会社の二代目と三代目の登場です。砂糖や水飴、寒天を材料とした細工ゼリーの「半生菓子」などを製造されています。

父
翠 紀雄さん(49回)
1983年・経営学部卒
みどり製菓代表取締役息子
翠 大輔さん(78回)
2012年・経済学部卒
みどり製菓専務取締役みどり製菓株式会社 <https://www.midoriseika.com/>

Q. 大経大を選ばれた理由は何ですか？

父 子供の頃から店を手伝っていましたので、自宅から通える学校を選びました。また、自由な校風だと聞いていたのも理由の一つです。

息子 やはり、父の出身校だったことが大きいです。私は父を尊敬していますので、その父が青春時代を過ごし、人間形成の土台となった大学に親しみを感じていました。

Q. 在学中のことを教えてください。

父 実は、入学してすぐにいわゆる五月病になりかけた時期があり、製菓学校への転校も考えましたが父から「今あせって菓子の勉強をするより、4年間社会勉強のつもりで頑張っていこう」と言われて思い直しました。30種類以上のアルバイト経験や、毎日通った瑞光公園前の喫茶店「エーデルワイス」での学友との交流も良い思い出です。

息子 10年以上柔道を続けていましたが、大学では違う競技を始めたいと思っていました。
4年間、体育会日本拳法部で日本拳法に打ち込みました。日々の鍛練で培った精神力や体力は現在の生活の礎となっています。

Q. 卒業後のことを教えてください。

父 繊維関係の商社に7年間勤めました。仕入、営業から企画まで一通りの経験を積み、自信がついたところで父が体調を壊しました。この経験を活かして実家を発展させたいとの思いも深まり、これを機に帰ってきました。

息子 私も繊維関係の会社で営業職として5年間勤めました。結婚を機に今後のことを真剣に見つめ直しました。そして長い歴史のある家業を継ぐことにより伝統的な技術やお菓子の美味しさを未来に繋げたいとの思いに至りました。

— 何と、お二人とも親から「帰ってきてほしい」と言われたことは一度も無いそうです。良い跡取りを育てる秘訣を学びました。

Q. 戻られてからのことをお聞かせください。

父 父は私が帰ってきたら楽になると思っていたようですが、焼き菓子やくず餅など新しい展開を始めたので以前より忙しくなりました。また、前職での企画の経験から付加価値を高める為、パッケージングの工夫なども行いました。

息子 最近発売した「こはく糖 星のたより」はSNSなどでも話題となり大人気で、製造が追いつかず2ヶ月待ちの状況となっております。また、既存販売先の菓子問屋だけでなく小売店・雑貨店などの新規販路開拓も行なっております。空港や新幹線のお土産屋さん・百貨店などでも弊社の商品が購入いただけます。

— お話の中で、お二人が何度も「新しいことへの挑戦は必要ですが、常に伝統の技法と材料を大切にしています」とおっしゃいました。5人だった従業員さんも、現在では40人以上の大所帯になったそうです。「初代がホップ、私がステップ、息子がジャンプです」と語られた先の未来がとても楽しみです。



御歳91歳の初代、利雄さんも活躍中です。

こはく糖 星のたより

(聞き手…広報部部长 田中 伸治)

トピックス

大阪・関西万博 「TEAM EXPO 2025」プログラム 共創パートナーとして参画

「TEAM EXPO 2025」は、大阪・関西万博のテーマ「いのち輝く未来社会のデザイン」を実現し、SDGsの達成に貢献するため、多様な人たちがチームを組み、多彩な活動で大阪・関西万博とその先の未来に挑む、みんながつくる参加型プログラムです。



大阪経済大学は、共創パートナーとして、特に次世代を担う学生たちが中心となるチャレンジを支援し、SDGs やその先にあるグローバル共生の未来社会に向けて、持続可能な社会を担う次世代の人材を育成します。

「共創チャレンジ」では、『「つながる力。」でさまざまな社会課題を解決するプロジェクト』と題して、SDGs をテーマにした産官学連携事業の創出、特に地域社会との連携、並びに SDGs に関心が高い本学学生の集う学内プラットフォームを形成し、そこに集う学生・学生団体と連携しての挑戦を大学として支援します。

トピックス

創立100周年ビジョン推進のための インナーブランディングサイト 「Talk with」を公開

本学では、創立100周年に向けたミッションとビジョン「DAIKEI 2032」を教職員が理解し、自分ごと化していくことを目指して、2020年からインナーブランディング事業をスタート。ウェブサイト「Talk with」をつうじて、教職員一人ひとりがビジョンについて理解し、語り合い、発信する取り組みを行ってきました。アクセス数が多い座談会ページでは、大学をとりまく環境や今の学生の傾向、コロナ後の学び方などに触れ、学生をどう育てるのか、地域にどう貢献できるのかをテーマに、学長と教職員が語り合っています。ぜひ覗いてみてください。



QRコードからアクセス!

<https://daikei2032-osaka-ue.jp/project/>

地域連携

高齢者のデジタル格差解消を! 人間科学部高井ゼミの学生らが スマホの使い方をマンツーマンで指導

人間科学部の高井ゼミでは東淀川区をはじめ、地域でスマホ講座を実施しています。

2021年12月には東淀川区の小松商店街の銭湯で「かんたんスマホ講座」を2022年4月には堺市南区にある新檜尾台地域会館で「スマホマイスター養成講座」を開催。そして活動は発展していき、5月から7月にかけて南海電鉄と協力して泉北ニュータウン地域の高齢者に向けた講座を企画、地元にある大阪健康福祉短期大学、泉北高校にも賛同・協力を得て「かんたんスマホ講座」の実施にいたしました。講座では学生が受講者をマンツーマンで指導します。

講師を務めた学生は「目上の人に教えるのは難しいと予想していましたが、フレンドリーで話やすく貴重な経験ができました。また、82歳のおじちゃんがTwitterを利用していたことに驚きました」「高齢者の方々は簡単な操作が難しい・できないイメージでしたが、スマホの便利な機能を教えると、すぐに使用してくださって、とても教え甲斐がありました。今回の取り組みとおして、今後のデジタル格差を埋めていける



のではないかと思います」と講座の手ごたえだけでなく、高齢者に対する認識の変化について話していました。

※本取り組みは、高井ゼミ以外の学生も参加することができます。興味がある在学生は、G館3階の図書館・研究所・社会連携課へお問い合わせください。

人事

山本俊一郎学長が再任、学部長が新たに選出されました。

学長執行部、学部長が以下のとおり選任されました。任期は2022年4月1日から2025年3月31日までの3年間です。

学長	副学長	学長補佐	経済学部長	経営学部長	情報社会学部長	人間科学部長
 山本 俊一郎	 草薙 信照	 森 詩恵	 小松 亜紀子	 明石 光史	 小川 貴之	 江島 由裕
		 室 雅人				 半田 裕

国際交流



留学生による中国語講座を実施

本学に在籍している中国人留学生から対面で中国語を学ぶ「中国語講座」。5月11日～24日の間に各1時間・全6回で行われ、受講生はのべ81名でした。

講師役の6名の留学生は、チラシを自ら作成し、昼休みにキャンパス内で配布したり、何度も講座のリハーサルをしては資料を修正するなど準備を重ねました。

講座では、ピンインや歌、漫画、京劇、中国将棋、お勧めスポットなどさまざまな分野をテーマに取り上げ、日本語で説明。クイズ形式を用いたり、四声を車のエンジン音に例えたり、舌をうまく使うコツなどを教えたほか、語学学習を通じて人生観を説く哲学的な内容もありました。

講座終了後は学生同士が交流する姿も見られ、会場となったD館2階のグローバルcommonsは活気のある雰囲気に包まれていました。

陸上競技部 本学初となる1位通過で伊勢・出雲へ!

2022年6月19日(日)たけびしスタジアム京都で行われた関西学連出場大学選考会で本学初となる第1位となり、2年連続で全日本大学駅伝、出雲全日本大学選抜駅伝の切符を手に入れました。なお、出雲全日本大学選抜駅伝は10月10日(月)に、全日本大学駅伝対校選手権大会は11月6日(日)に行われます。

クラブ活動

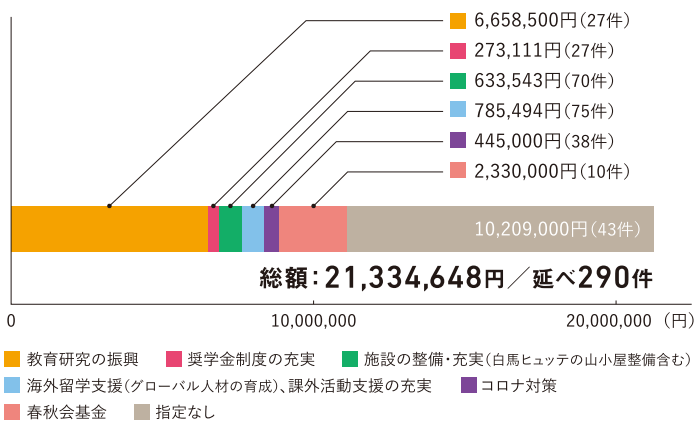


SOUHATSU

news & topics

教育振興募金 2021年度報告 ～皆様のご支援に心より御礼申し上げます～

2021年度のご寄付について



皆様にご寄付は
主に以下の学生支援に充てています



教育振興募金・ご寄付のお問い合わせ先
大阪経済大学教育振興募金事務局(総務課) TEL. 06-6328-2431(代)

2021年度における本学教育振興募金事業については、「①教育研究の振興」「②奨学金制度の充実」「③施設の整備・充実」「④海外留学支援(グローバル人材の育成)、課外活動支援の充実」「⑤新型コロナウイルス感染症拡大防止のための学生支援」の5つの募金用途を軸として、事業を展開してまいりました。また、本学同窓生で企業経営に関わる方で組織されている「大樟春秋会(おおくすしゅんじゅうかい)」の基金としてのご寄付も承っており、いただいたご寄付(基金)を原資として、「社会課題解決に向けた挑戦」という題目で主に学生を対象とした寄附講座を開催いたしました。2021年度は個人・法人・団体の皆様から延べ290件、総額21,334,648円(受配者指定寄付金は当該年度支出分のみを計上)^{※1}のご寄付を頂戴しました。頂戴したご寄付はご指定の募金用途にて、それぞれ有益に活用させていただいております。教職員一同、皆様の温かいご支援に心より御礼申し上げます。

※1. 件数・金額の算出基準については、本学決算資料に準じます。

2021年度は新型コロナウイルス感染症対策を徹底の上、入学式や卒業式といった式典のほか、2020年度にオンラインで開催した教育懇談会や各種イベントの多くを対面で開催・再開することができ、徐々にではありますが、活気のあるキャンパスが戻りつつあります。今年度は創立90周年という節目の年でもありますので、ぜひ活気のあるキャンパスにお越しいただき、同窓生の皆様は昔懐かしい思い出話を花を咲かせ、保護者の皆様はご子息・ご息女様が普段過ごしているキャンパスの様子をご覧くださいと思います。

今後も大阪経済大学はコロナ禍に負けず、ミッションとして掲げている「生き続ける学びが創発する場となり、商都大阪から、社会に貢献する“人材”を輩出する」という目的に向かって、教職員一丸となり達成に努めてまいります。今後とも大阪経済大学にご理解とご支援を賜りますよう、どうぞよろしくお願い申し上げます。

2023年4月より入学定員増 (1,645名→1,860名)

2023年4月からの収容定員の変更申請について、文部科学大臣より認可されました。これにより、2023年4月からの入学定員を以下のとおり変更します。

特設サイト

<https://www.osaka-ue.ac.jp/change2023/>



経済学部

▶ 経済学科 変更前: 600名 → 変更後: 680名

情報社会学部

▶ 情報社会学科 変更前: 250名 → 変更後: 300名

人間科学部

▶ 人間科学科 変更前: 175名 → 変更後: 200名

経営学部

▶ 第1部 経営学科 変更前: 330名 → 変更後: 430名

▶ 第1部 ビジネス法学科 変更前: 180名 → 変更後: 200名

▶ 第2部 経営学科 変更前: 110名 → 変更後: 50名