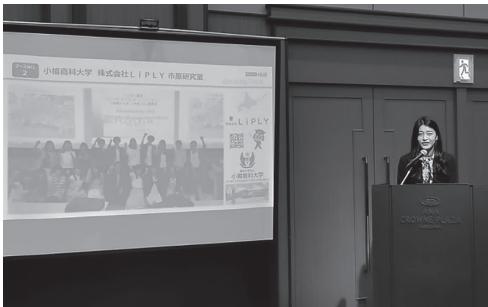


商学部商学科・市原ゼミ 起業を通じ会計をより深く学ぶ

市原啓善准教授のゼミでは毎年、ゼミの学生がグループを作って会社を興す。2019年立ち上げの「株式会社 LiPLY（リブリー）」もその一つで、投資信託商品の開発をメインに、企業価値の評価やヒアリング調査を行ってきた。メンバーで考えたポートフォリオを元に企業トップの意見を聞いたり、株式上場に向けた経営者交流会に参加したり、多くの財界人と接する中で、ゼミ生たちには「一企業人」としての自覚が芽生えていく。言葉使いやマナーに気を配ることは言うまでもなく、その経験は就職活動でも大いに役立ったという。

代表取締役を務めた小柳紘季さん（4年）は、当初考えていた一般企業への就職ではなく、リブリーの活動をきっかけに大学院への進学を決めた。

「『学生レベル』ではない実際のビジネスの現場を見たからこそ、もっと会計を学びたいと思うようになりました」



2019年11月、石川県で開催された産学マッチングイベントに学生ベンチャーとして出展。プレゼンをする渡邊茜さん（4年）



穴沢 真学長

1911年開学の小樽高等商業学校を起源とする小樽商科大学。現在は商学部に4つの学科を有する、社会科学に特化した単科の国立大学だ。

開学時からの教育理念のひとつに「語学」を掲げており、英独仏中のほかにロシア語、スペイン語、韓国語など多様な言語を学べる。「本学には『北の外国语学校』という別名もあるほどです」と話すのは、2020年に就任した穴沢真学長だ。近年は「世界的な視野で地域の問題を考える」という「グローカル人材」の育成に注力。21年度には学科横断の「グローカルコース」も設置する。「一般枠」と「理系枠」の入試では英語と日本語で口頭試験を実施する。さらに理系枠では数Ⅲレベルの数学力も問う。入学を1年間猶予する「ギャップイヤー」も選択可能で、その場合は米国ハワイ州にあるカピオラニコミュニティにあるカピオラニコミュニティ

穴沢学長はさらに、強い母校愛を生む環境のひとつとして、学生寮の存在を挙げた。

「いま第一線で活躍する世代には、本学の寮で濃密な学生生活を送った卒業生も多くいます。今後は時代に即した新たな寮の

「小規模の利点生かす」 理論と実践の融合も

新型コロナウイルス感染症の拡大で緊急事態宣言が出た際にも、緑丘会から「学生のために何ができるか」と問い合わせがあつた。6月上旬には1500万円の支援金が寄せられ、困窮学生を対象に、一人当たり3万円の援助を行つた。

穴沢学長はさらに、「この学ぶ意義があると、穴沢学長は未来の学生にエールを送る。

「いま、私たち歴史の転換点を体験しています。自分たちが新たな時代を作る側に立つているという意識を持つて学んでほしいですね」



小樽商科大学

Otaru University of Commerce

ティカレッジに留学する。

また、特徴的な科目の一つである「事情科目」では、5万円の自己負担でニュージーランドやカナダなどに3～4週間滞在し研修を受けられる。それを可能にするのは、小樽商科大学の卒業生で日本オラクル創業者の佐野力氏の寄附による「佐野力海外留学奨励金」制度だ。対象となるのは選抜された60人の学生だが、科目は所属コースにかかわらず履修できる。

同窓会「緑丘会」は、道内のみならず全国に支部を持つ。「日本でトップクラスの結束力」と穴沢学長は胸を張る。

「本学は学生数2300人ほどの小さな大学です。そのため、学生や教員間の絆が強まるのだと思います」

今後も継続して、オンラインの良さと対面の良さを生かして「いいとこ取り」の学びを開いていきます」

小樽商科大学は就職支援では全国的にも高い実績を誇る。また、道内で唯一MBA（経営管理修士）を取得できるビジネススクールを持つ。そこで教える実務経験豊富な講師が、学部のゼミを担当することもある。在学中に起業する学生も多く、すでに実践と理論の「いいとこ取り」が実現しているといえるだ

らう。「オンライン×対面」のハイブリッドにも前向きなのは、「グローバル×ローカル」「大学の学び×実務の学び」といったハイブリッドな教育を進めてきた気風ともいえる。

難しい時代だからこそ学ぶ意義があると、穴沢学長は未来の学生にエールを送る。

「グローカル」な人材教育 北海道から激動の世界へ

活用方法も考えています。留学生向けの寮が通常の学生寮と隣り合っているので、その交流を

より拡大させようと計画中です。22年4月からの3大学経営統合（※）を見据えて、小樽商科大学では19年から遠隔授業導入していた。そのため、コロナ禍で普及したオンライン授業においても戸惑いは少なかつた。となるのは選抜された60人の学生が、科目は所属コースにかかわらず履修できる。

穴沢学長はこう語る。

「今後も継続して、オンラインの良さと対面の良さを生かして「いいとこ取り」の学びを開いていきます」