

中央大学父母連絡会

2022

11

Vol.334

# Kusa

# no 草のみどり

# Midori

**Special feature**

**2022年度秋卒業式**

**FRONT LINE**

**理工学部**

**国際経営学部**



Chuo University Parents Liaison Association

## CONTENTS

### 特集

#### 2 2022年度秋卒業式

### 巻頭のことば

商学部教授 江口 匡太

### 学部情報

#### 14 法学部／夢をカタチに！～私の「やる気」

法学部政治学科4年 鈴木 双葉

##### 法学部だより

法学部事務室 漆原 徹

#### 16 経済学部／経済学部から世界をひらく

経済学部国際経済学科3年 近藤 灯

##### 経済学部だより

経済学部キャンパスソーシャルワーカー(CSW)  
紫牟田 かな子

#### 18 商学部／私の商学部LIFE2022

商学部経営学科3年 後藤 千明

##### 商学部だより

商学部事務室 三浦 茉結子

#### 20 理工学部／理工の最先端研究に迫る！

理工学研究科博士課程後期課程電気・情報系専攻2年  
田崎 元

##### 理工学部だより

理工学部事務室 坪内 綾実

#### 22 文学部／文学部生のリアルな！学生生活

文学部人文社会学科社会情報学専攻図書館情報学コース4年  
掛本 葉月

##### 文学部だより

文学部事務室 山岡 知里

#### 24 総合政策学部／プロジェクト奨学生の眼

総合政策学部政策科学科4年 櫛田 優菜

総合政策学部教授 加藤 久典

##### 総合政策学部だより

総合政策学部政策科学科4年 中川 七海

#### 26 国際経営学部／世界を動かす人になろう

国際経営学部国際経営学科4年 小穴 美咲

##### 国際経営学部だより

国際経営学部教授 油谷 博司

#### 28 国際情報学部／テクノロジーと法の未来へ

国際情報学部国際情報学科4年 スヘイル 翔輝流

##### 国際情報学部だより

キャリアセンターキャリア支援課 副課長 北田 圭

#### 4 FRONT LINE 理工学部

#### 10 FRONT LINE 国際経営学部

#### 30 わたしたちのゼミへようこそ

商学会計学科4年 永田 果子  
商学部金融学科4年 中島 綾児  
商学部教授 潮 清孝

#### 32 まるちあめぐる

文学部教授 有賀 敦紀

#### 34 GO GLOBAL 中央から世界へ。国際センター NEWS

経済学部国際経済学科3年 山木 さくら

#### 35 理工学生の国際活動報告

理工学研究科博士課程前期課程経営システム工学専攻2年  
鎌田 浩毅

#### 36 キャリアインフォメーション

理工学研究科博士課程前期課程都市人間環境学専攻2年  
早澤 華怜

理工学研究科博士課程前期課程経営システム工学専攻2年  
根崎 凌

理工学部精密機械工学科4年 和田 悠之介

理工学部応用化学科4年 中山 優里

#### 40 OB・OGからのMessages

freee株式会社・個人事業主 山口 鉄平

#### 42 ボランティア通信

商学会計学科4年 大内 尚人

#### 44 学生部掲示板

#### 46 ハラスメント防止啓発委員会

中央大学ハラスメント防止啓発支援室 田村 伴子

#### 48 中スポPLUS

ラクロス部

#### 51 学友会 文化系サークル紹介

証券研究会

#### 52 CAMPUS NEWS

#### 56 FUBOREN NEWS

#### 57 オススメ書籍紹介

#### 草のみどり

2022年11月号(通巻第334号) / 2022年11月1日発行

発行 中央大学父母連絡会

編集 『草のみどり』編集委員会

制作 株式会社トリッド

[本誌に関するお問い合わせ]

〒192-0393 東京都八王子市東中野742-1

中央大学父母連絡会事務局 TEL:042-674-2161

# 世界を動かす人になろう

## 国際経営学部特有の学習メソッド

# FRONT LINE

## 国際経営学部

Faculty of Global Management

国際感覚に優れ、高度の専門能力と高い語学運用能力に裏打ちされたグローバルビジネスリーダーを育成することをめざし、2019年4月に開設された国際経営学部。徹底した基礎作りから、きめ細かなサポートで知識をつけ、留学や実社会とのつながりで経験値を獲得する国際経営学部特有の学習メソッドを、ここで改めて紹介いたします。

Point

1

### 授業の7割以上が「外国語」最先端の経営学を英語で学ぶ

国際経営学部では、設置科目の7割以上が外国語（主に英語）による授業。卒業に必要な単位のすべてを英語による授業で取得することも可能です。また、米国ProQuest社「Ebook Central Academic Complete」をはじめとする電子資料をテキストやサブテキストとして活用。海外の最新事情を積極的に取り上げるとともに、英語運用能力の強化をめざします。

Point

2

### 国際経営学の基礎を盤石にする「チュートリアル授業」

国際経営学のメインとなる科目では、理解をより深めるために週2回授業が行われます。そのうち、幾つかの科目では、1回目の授業で講義を行った後、2回目はその補習となる「チュートリアル授業」を実施し、講義回のフォローアップを行います。基礎固めを行い、専門知識をしっかりと定着させます。

Point

3

### 全学生が1年次から海外短期留学を経験可能

4単位の科目として、1年次の夏期から3～4週間の海外短期留学を経験できます。海外の企業活動や文化に触れ、グローバル人材の基礎力として必要な、自己管理能力、異文化適応能力、問題解決能力、コミュニケーション力を養うことを目的として、全学生が必ず参加します。語学研修のほか、企業訪問やインターンシップなどのビジネスプログラムも充実しています。

Point

4

### 初年次から始まる全学年必修の演習

初年次の「入門演習」では、PCスキルやメディアリテラシーの向上に加え、経営学や経済学、統計学、地域研究といった教員の専門知識を享受し、学修に対する探究心を刺激していきます。2年生から4年生までは「専門演習」として特定のテーマについて調査・研究を行い、専門性を高めていきます。演習は15人程度の少人数制で、担当教員がアカデミック・アドバイザーとなり、信頼関係も構築します。

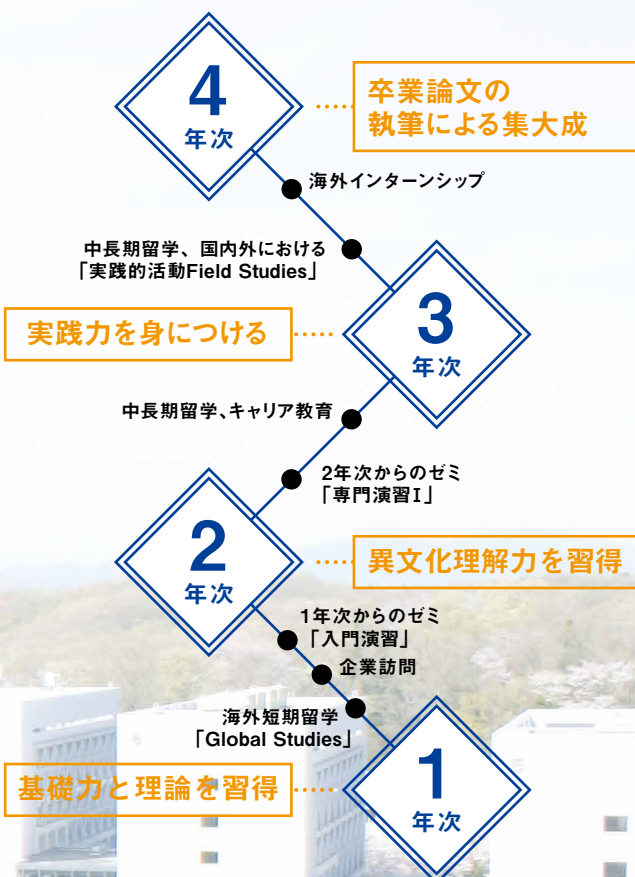
Point

5

### 企業への訪問調査

「Open Your Eyes to Think of Your Own Career」をコンセプトに、学生が企業や公的機関を訪問調査し、社会の入り口部分を学ぶ企画を実施しています。社会への関心を高めてもらうことのほか、担当教員の指導のもと、訪問に向けて社会人としての基礎的なマナーを学び、訪問までの準備を通じて段取りを整え、参加者をまとめる経験を積むことを目的としています。

## グローバルビジネスリーダーへ



# グローバルビジネスリーダーを育成

## 国際経営学部のキャリア

2019年に誕生した国際経営学部（GLOMAC）も、来春初めて卒業生を送り出すこととなります。1期生の4年生がどのような進路先へと進むのか、我々教員も楽しみでなりません。

学部創設当初よりのディプロマポリシーには「活躍することが期待される卒業後の進路」の項があります。そこには「国際感覚に優れ、高度の専門能力と高い語学運用能力に裏打ちされたグローバルビジネスリーダー」の輩出が掲げられています。GLOMACなる若い学部が、果たして社会でどのように評価されるのか未知数ではありましたが、4年生は持ち前のパイオニア精神と積極性で希望のキャリアに向かって努力を重ね、吉報をもたらしてくれています。

授業の7割以上を外国語（主に英語）で行うという特徴を持つ国際経営学部。中央大学のOBOGの皆さまのご支援を頂戴し、多くの企業様に高いご評価と期待を寄せていただいております。内定先一覧にもありますように、グローバル企業や外資系企業のほか、国際的な活動をしているコンサルティング企業への就職を

決めた学生もいます。日本の企業活動はグローバル化しており、海外事業展開の即戦力となる人材として、専門科目を外国語で学んだ学生が適任であると判断されているからでしょう。今後、GLOMAC卒業生達がさらに国際社会で活躍し、中央大学の名を世界で高めてくれることを期待しております。

学部のもう一つの課題は、多く所属する留学生の就職支援です。日本で就職を希望する学生のためにセミナーを開いたり、日本語教育を充実させたりするなど、世界の国々との懸け橋となる卒業生を育成して行きたいと思っています。国際化する教育環境から、ビジネスのグローバル化を一層推進できるよう努力を続けてまいります。



国際経営学部教授  
キャリア教育委員会委員長代行  
(2022年10月時点)  
いいた あさこ  
**飯田 朝子**

### 内定先一覧

※任意のアンケートに回答した、一部の学生の内定先になります。

- |   |  |   |   |
|---|--|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• ANAケータリングサービス</li> <li>• ANAシステムズ(ANAグループ)</li> <li>• DAC (デジタル・アドバイザー・コンソーシアム)</li> <li>• DISCO</li> <li>• Dyson</li> <li>• FWD生命保険</li> <li>• IHI</li> <li>• JCB</li> <li>• JX金属</li> <li>• NAAリテイリング</li> <li>• NEC</li> <li>• Nikon</li> <li>• NTTドコモ</li> <li>• NTT東日本</li> <li>• PwCアシュアランス合同会社</li> <li>• PwCコンサルティング合同会社</li> <li>• SMBCコンシューマーファイナンス</li> <li>• SMBC日興証券</li> <li>• SoftBank</li> <li>• Works Human Intelligence</li> <li>• あいおいニッセイ同和損保</li> <li>• アクセンチュア</li> <li>• アパホテル</li> <li>• アビームコンサルティング</li> <li>• イオンリテール</li> <li>• イオン保険サービス</li> <li>• イトーキ</li> <li>• エムエム建材</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• オリゾンシステムズ</li> <li>• キャップジェミニ</li> <li>• きんでん</li> <li>• クボタ</li> <li>• コーエーテックモホールディングス</li> <li>• コスモエネルギーホールディングス</li> <li>• コニカミノルタ</li> <li>• シャープ</li> <li>• スズキ</li> <li>• セキスイハイム</li> <li>• セブン-イレブン・ジャパン</li> <li>• タタコンサルタンシーサービシーズ</li> <li>• テイエステック</li> <li>• デロイトトーマツコンサルティング</li> <li>• ニトリ</li> <li>• ノジマ</li> <li>• パーソルプロセスアンドテクノロジー</li> <li>• ファーストリテイリング</li> <li>• ファミリーマート</li> <li>• フランスベッド</li> <li>• ブルデンシャル生命</li> <li>• ベニレイ</li> <li>• ベネッセスタイルケア</li> <li>• ホンダトレード</li> <li>• マツモト交商</li> <li>• マブチモーター</li> <li>• マルハニチロ</li> <li>• マンパワーグループ</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• ミサワホーム</li> <li>• メタルワフ</li> <li>• ろうきん中央機関グループ</li> <li>• 楽天</li> <li>• 丸紅</li> <li>• 近鉄エクスプレス</li> <li>• 五洋建設</li> <li>• 高砂熱学工業株式会社</li> <li>• 鴻池運輸株式会社</li> <li>• 阪急阪神エクスプレス</li> <li>• 三井金属鉱業株式会社</li> <li>• 三菱UFJモルガン・スタンレー証券</li> <li>• 三菱重工業</li> <li>• 三菱商事</li> <li>• 三菱地所パークス</li> <li>• 三菱電機</li> <li>• 三和シャッター工業</li> <li>• 山崎製パン</li> <li>• 住商グローバルロジスティクス</li> <li>• 住信SBIネット銀行</li> <li>• 住友不動産ヴィラフォンテーヌ</li> <li>• 昭光通商</li> <li>• 情報技術開発 (tdiグループ)</li> <li>• 新電元工業</li> <li>• 成田国際空港</li> <li>• 西日本鉄道</li> <li>• 川崎重工業</li> <li>• 村田製作所</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 大樹生命保険</li> <li>• 大創産業</li> <li>• 大日本印刷</li> <li>• 大林組</li> <li>• 第一生命</li> <li>• 中央大学</li> <li>• 中日本高速道路</li> <li>• 電通</li> <li>• 電通デジタル</li> <li>• 東京電力ホールディングス</li> <li>• 東京都庁</li> <li>• 東洋建設</li> <li>• 日揮ホールディングス</li> <li>• 日研トータルソーシング</li> <li>• 日本ヒューレット・パッカド・エンタープライズ</li> <li>• 日本光電</li> <li>• 日本航空 (パイロット職)</li> <li>• 日本放送協会 (NHK)</li> <li>• 日野自動車</li> <li>• 能美防災</li> <li>• 飯野海運</li> <li>• 富国生命</li> <li>• 富士フィルムビジネスイノベーションジャパン</li> <li>• 富士通</li> <li>• 豊田自動織機</li> <li>• 北海道エアポート</li> <li>• 明治安田生命</li> <li>• 郵船ロジスティクス</li> </ul> |
|---|--|---|---|

# 国際経営学部から世界へ

## 夢を叶えた国際経営学部第1期生に聞く

2019年に開設された国際経営学部も今年で4年目。来春、国際経営学部の1期生たちが世界へと羽ばたいていきます。

今回はそんな1期生の中から、苦手な英語を克服して念願の夢だったパイロットの内定（JAL：日本航空株式会社）を勝ち取った学生に、国際経営学部での実践的な学びについて話を聞きました。

## 国際経営学部の実践的な学び

国際経営学部国際経営学科4年  
私立東洋高校（東京都）出身

内田 彪  
うちだ ひょう

### 英語が苦手だった私が 国際経営学部へ

祖母が株取引をしている姿を幼いころから見ていることがきっかけで、経済や経営に興味を持つようになりまし。いつかこの分野の学問を本格的に学んでみたい、また、学生のうちに外国人の友人を作ってみたいと思っていたところ、中央大学に国際経営学部が新設されることを知りました。「設置科目の7割以上が外国語（主に英語）による授業」「留学生比率が高い」という点に引かれ、第1期生になるのも面白そうだと思い入学を決めました。

とはいうものの、高校時代は理系コースを選択していて、英語は一番の苦手科目でした。中学校で英語を学び始めた当時は、「I amのamとはなんぞや？」といった状態で、「amは、Be動詞で、意味は〜である」と先生に言われてもまったく理解できなかったほど。入学当初は明らかに周囲の学生に比べて英語力が低く、スラスラと英

語を話す友人たちを見て焦りを覚えしました。「このままでは授業に参加できない。プレゼンテーションも卒論もすべて英語。どうにかしなければ……」という危機感がプラスに働き、自主的に英語を学ぶようになりました。

一方で、国際経営学部という名前のおり、本学部の学びの軸は経営学です。私は戦略経営や組織変革、組織開発がテーマの木村剛先生のゼミに所属し、「経営学部を卒業したのに経営学を知らないと言われるのは恥ずかしい」という先生の言葉のもと、経営学の基本を徹底的に学んでいます。卒論は群馬電機が販売する音声POP「呼び込み君」をテーマに書き上げるべく、目下準備を進めているところです。

### 授業やゼミでの学びを 団体活動で実践

英語や経営学の学修と同時に私が力を注いだのが、国際経営学部独自の団体の設立と運営です。まず、大学2年次の春に「Welcome2nd」とい

う団体を立ち上げました。この団体の目的は、新型コロナウイルス感染拡大の影響でキャンパスに足を運べない新入生に情報提供を行うためのオンライン相談会を実施すること。その企画・運営に携わり、結果的に参加した多くの新入生から「不安が払拭できた」とのコメントをもらうに至りました。準備もイベントもすべてオンラインで、それにもなう苦勞もありましたが、団体（組織）としての議論や意思決定のプロセスを体験し、自分自身大きく成長できたと実感しています。

また、国際経営学部主催の企業訪問の運営を担う「CVS（Company Visit Supporter）」という団体の立ち上げにも参加しました。教授・事務室と連携を取りながら学生が主体となって活動する中、こちらもオンラインでのやり取りの難しさに直面。メンバー間での仕事の割り振りがうまくいかず、それぞれの不満が表面化するなど多くの問題が勃発し、事業の立ち上げやプロジェクト遂行の厳しさを思い

知らされました。その一方で、これまで学んできた戦略経営や組織変革の知識を実践に落とし込む良い機会になったと感じています。

### ビジネスコンテストにも挑戦し優勝！

大学1年次にはアメリカに短期留学し、シリコンバレーでIT企業を巡りました。それ以来、ベンチャー企業への興味が増し、自分もアイデアで勝負してみたいと思うように。その年の秋、本学商学部OBである野島廣司氏（株式会社ノジマ代表執行役社長）の篤志を受けて中央大学が主催する「野島記念BusinessContest」に出場しました。提案したのは、新たな広告収入を軸としたアプリを通じて無料トイレの空き情報をリアルタイムに提供する事業。「イベントなどでトイレに列を作る女性を解放したい」という思いから生まれたものでした。予選通過から本選までの間は、メンターの方から厳しい指導を受けては考えを整理する「壁打ち」を何度も繰り返す毎日でしたが、その結果、優勝という結果を得ることができました。プレゼンテーション能力を高め、人としての立ち振る舞いについても学ぶ機会になり、挑戦して良かったとつくづく感じています。

### 国際経営学部での経験が就職活動でも有利に

大学2年次以降も授業やゼミでプレゼンテーションに挑戦する機会に数多く恵まれ、「どのような言葉を使えば聞く人の心をつかめるか」ということを強く意識するようになりました。

また、私が所属する木村ゼミでは、「ゼミ生がゼミ生を選考する」という珍しいシステムを採ることになり、私も自身もゼミ生の面接に関わりました。どのような人物像を求めるのか、それに当てはまる人を採用するにはどのような質問をすればよいのかをゼミの仲間とともに考え、実行することで、面接官の視点を知ることになりました。

さらに、面接で志望動機を聞くのは、その人が成し遂げたい夢やビジョンと組織のビジョンの一致度を確認するためだとわかり、それが就職面接での明確な回答につながりました。第一志望であったパイロットの内定をつかむことができたのは、このような国際経営学部での経験の積み重ねのおかげだと考えています。

### 最後に

国際経営学部はとても魅力的な学部です。オープンな雰囲気、教授はは

じめ事務室の方々がいつでも親身になってサポートしてください。そのおかげで、「Welcome2nd」や「CVS (Company Visit Supporter)」

を皮切りに多数の学生団体が生まれました。団体の運営とおして国際経営学部の発展に携われたことをうれしく思いますし、机上で学んだ経営学を実践する場に恵まれたことに感謝しています。今年も国際経営学部のオープンキャンパスのイベントもお手伝いしましたが、企画から提案、実行、評価、改善という一連のプロセスを学生自身の足で踏めるのはとても貴重なことであり、そうした経験が経営学の学びを深めていくことにもつながっているのだと身をもって感じました。

また、先にも触れたように、英語を使う機会が多い国際経営学部では「英語力を高めていかなければ」という危機感を常に抱くことになり、それが英語学修の意欲をかき立ててくれます。将来はグローバルなフィールドで活躍

したいと思う人にとって、国際経営学部は最適な環境といえるのではないのでしょうか。

みずから考え、みずから行動する——。すべての責任は自分にあり、何かを得るチャンスも自分の中にあります。1年後・2年後・10年後・20年後にどんな自分でいたいのか、そのために今何をしなかつたら後悔するのか。皆さんもそれを考えながら、1日1日を大切にしながら行動してみてください！

最後になりますが、今の私があるのは、ゼミでの活動や就職活動を支えてくださった木村先生、団体の設立や運営においてサポートしてくださった国松先生、「野島記念BusinessContest」でお世話になった野島様、メンターの佐藤様、そして、事務室の皆さんのおかげです。この場をお借りして御礼申し上げます。残りの大学生活もより充実したものに、なるよう、私自身も1日1日を大切にしながら前進したいと思えます。





主な活動

私は同僚の仲間2名(キム・ヘビン、高橋 トレス マヌエル)と共に、初心者向けの韓国語学習「ustagram アカウント」1分で話せる韓国語」を運用しており、現在フォロワー数15万人を保持しています。

今回はキャリア特集ということで、1分で話せる韓国語の2大プロジェクトである「本の出版」「オンライン韓国語教室のオープン」の2点を私が代表してご紹介いたします。

本の出版について

まずは、本の出版についてです。私たちの「1分で話せる韓国語」は、今年7月5日に初の監修本「1分でわかる！はじめの韓国語」として宝島社より出版されました。

同本は初心者向けの韓国語学習本で、有隣堂をはじめとする全国の書店に並んでい

Instagram を通じた本の出版 & 新規事業立ち上げ

国際経営学部国際経営学科4年  
私立東京女子学園高等学校(東京都) 出身

小穴 美咲

ます。昨年11月に宝島社の編集者の方より、本の出版についてお声掛けいただいたのがきっかけでした。Instagram のDM(ダイレクトメッセージ) からだったため最初は半信半疑でしたが、その後の打ち合わせで出版する運びとなりました。

制作期間は今年2月から6月末までの約5カ月間で、本の構成からコンテンツ作成などすべてをゼロから考案しました。

制作の過程は主に次の10段階に分けられます。①構成・内容の考案 ②台割作成 ③コンテンツ作成 ④初校確認/戻し ⑤音声収録 ⑥再校確認/戻し ⑦念校確認/戻し ⑧念々校確認/戻し ⑨色校確認 ⑩校了それぞれの段階について軽く説明すると、①②③で本の構成や内容を固めると、制作会社の方がそれに沿って初校を作成してください。その初校に対して、私たちは修正指示を入れる必要があります。その修正を反映したのが再校です。このように何度も確認・修正を繰り返すのですが、



宝島社より出版されました

双方が納得できるまでかなりの時間を要しました。そのため、本来ならば念校の確認が最後になるはずが念々校まで確認するかたちとなり、印刷開始日が迫り手に汗を握りながらも、なんとか校了までたどり着くことができました。

これほどまでに大きなプロジェクトはチームとして初めての経験だったため、前途多難ではあったものの完遂することができたことを誇りに思います。何よりも、大学在学中に本を出版するという貴重な経験をさせていただけただけに感謝しています。こだわりがたくさん詰まった、初心者の方

先行予約開始!

アレイナのハングル教室

たった3ヶ月で韓国語が話せるようになる!

コンテンツ内容

- 授業動画 - 12週間チャレンジ!!
- 限定動画
- 朝活3分ラジオ
- 韓国語クイズ
- 会員限定イベント

価格 4,980円

オープン日 7/3(日)

先着50名に本プレゼント

韓国語教室

韓国語教室のオープンについて

続いては、オンライン韓国語教室「アレイナのハングル教室」についてです。

このサービスは「たった3ヶ月で日常会話ができるようになる!」をコンセプトに、動画講座を通して韓国語を学ぶものです。教室内のコンテンツは主に5種類。①

授業動画(12週間チャレンジ!!) (週2更新) ② 限定動画 (月2更新) ③ 朝活3分ラ



ジオ(週1更新)④韓国語クイズ(週3更新)⑤会員限定アレイナのイベント(月2〜開催)。①の授業動画を筆頭に、3カ月で韓国語の初級文法をマスターできる構成内容となっています。

実は、この事業は本の制作と同時進行で立ち上げたもので、本の出版に先立って7月3日にオープンいたしました。2020年のInstagramアカウント開設当初より、「いつか自分たちの手で新規事業を立ち上げたい」という強い思いを抱えながら歩んできたため、念願のオープンとなりました。サービス内容が決まってきたからというものの、本の制作と同時に動画用の台本作成、動画撮影、編集、プラットフォーム構築、PRなどを死にもの狂いでこなしていく毎日。その努力の甲斐あってか、オープン開始からわずか3時間で約100名の入会者を獲得することができました。

自分たちが作り上げたものに対してお金という対価を支払ってくれる方がこれだけいること、その対価に値する何かを作り上げられたことに、今までに味わったことのない達成感を覚え、安堵に涙があふれたことが思い出されます。これからはInstagramのみならず、TikTokやYouTubeとつながった新規チャネルも開拓し、さらなる集客につなげたいと思っています。

## 事業開発にあたって

ここまで、「1分で話せる韓国語」の大プロジェクトについて紹介しました。このように私たちはInstagramをきっかけに、本の出版や事業開発などを経験する



1分で話せる韓国語の運営メンバー

ことができました。

思い返せば、学生起業に興味があった者同士が「オンラインで何かできないか」と考えて始めたInstagram。当時は新型コロナウイルス感染症が流行し始めた時期だったため、おうち時間が増えることでさらなる韓流ブームが期待できるだろうと予想。市場調査の結果、韓国語を体系的に教えているアカウントが少なかったため、そこに目を付けました。

何もかもが初めてで、お互いの意見がぶつかったり、悔し涙したりすることもありました。それでも「自分たちの手で新規事業を立ち上げる」という目標に向かって約2年半、切磋琢磨を続けてきました。まさにアフリカのごとく、"If you want to go fast, go alone. If you want to go far, go together." (早く行きたければ一人で駆け、遠くに行きたければ一緒に駆け)を実感する日々です。一人では叶えられない夢も、仲間となら叶えられる。これからは一緒に歩んでくれる仲間と環境に感謝しながら邁進していきます。

## 国際経営学部だより

# マネー、英語、そして将来

国際経営学部教授 ゆたにひろし 油谷 博司

金融論を担当、そして専門演習ではマネーに関する幅広いテーマを扱っています。また、入門演習、アジア経済論とヨーロッパ経済論も担当しています。

「マネーは、英語よりグローバルな存在である」(日本経済新聞、2008年2月1日)これは、『日経ヴェリタス』という週刊の金融投資情報専門紙が2008年3月に創刊されたときに同紙の販促広告で使われたキャッチコピーの一つです。うまく言ったものだと思います。良い悪いはともかく、このコピーが意味するところに多くの人が同意するのではないかと思います。

グローバルな存在であるからこそ、マネーほどではないにしてもグローバルに使われている英語に触れる機会も多いはず。であれば、マネー(金融)への関心から、英語の熟達に至るという道もまたあるのではないかと思います。



国際的マネーセンターといえば、ニューヨーク、そして(EU離脱後陰りを懸念する声もありますが)ロンドンでしょう。アジアでは、香港やシンガポールが挙げられます。これらの都市では、皆、英語が母国語であったり、公用語あるいは日常的に使われる言語であったりします。

日本も、かつて「円の国際化」など、金融面での国際化をめざした時期がありました。また、現在でも、東京などが国際金融都市をめざした政策を打ち出しています。ほかの国際的マネーセンターと比べると、数ある課題の中でも言語面の課題が長期的に立ちふさがっているように思えます。

金融、特に国際金融を学ぶと、いつかニューヨークやロンドンで働くことを将来の夢と抱く人も多いでしょう。英語能力においてほかの日本人より頭一つリードした国際経営学部の卒業生にとって、先述の国際金融都市形成への貢献は一つのチャンスであり、パイオニアとして活躍できる可能性のある場であると思っています。