

中央大学父母連絡会

2022

# Kusa no Midori

草のみどり

5

Vol. 331

**Special feature**

**中央大学父母連絡会へようこそ**

**父母懇談会開催のお知らせ**

**卒業式／入学式**

**FRONT LINE 経済学部**



Chuo University Parents Liaison Association

## CONTENTS

### 特集

- 2 中央大学父母連絡会へようこそ  
8 父母懇談会開催のお知らせ

- 12 卒業式／入学式  
16 FRONT LiNE 経済学部

### 巻頭のことば

総合政策学部教授 実積 寿也

### 学部情報

- 22 法学部／夢をカタチに！～私の「やる気」  
2022年法学部法律学科卒業 石黒 友理

#### 法学部だより

法学部事務室 佐々木 真美

- 24 経済学部／経済学部から世界をひらく  
経済学部経済学科4年 山根 聖矢

#### 経済学部だより

経済学部学生国際交流員会代表 田村 美樹

- 26 商学部／私の商学部LIFE2022

商学部会計学科4年 狩野 愛歌

商学部教授 武石 智香子

- 28 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

前期課程電気電子情報通信工学専攻2年 坪田 和也

#### 理工学部だより

理工学部事務室 倉本 優

- 30 文学部／文学部生のリアルな！学生生活

2022年文学部人文社会学科日本史学専攻卒業 渡邊 咲

#### 文学部だより

社会学研究室室員 三谷 郁子 玉木 亜弥

- 32 総合政策学部／プロジェクト奨学生の眼

2022年総合政策学部政策科学科卒業 柳澤 美南

総合政策学部教授 川崎 一泰

#### 総合政策学部だより

総合政策学部国際政策文化学科4年 林 星多

- 34 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3年 邑井 亮太

#### 国際経営学部だより

国際経営学部教授 申 淑子

- 36 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3年 大和田 光紀

#### 国際情報学部だより

国際情報学部教授 岡嶋 裕史

- 38 わたしたちのゼミへようこそ

総合政策学部政策科学科3年 高波 豪 角井 彩乃

総合政策学部教授 持田 信樹

- 40 まるちあんぐる

経済学部助教 岡本 千草

- 42 GO GLOBAL 中央から世界へ。国際センター NEWS

- 43 理工学生の国際活動報告

理工学部都市環境学科4年 本多 志帆

- 44 キャリアインフォメーション

- 48 OB・OGからのMessages

アズールマリタイム シンガポール ディレクター 平野 耕史

- 50 ボランティア通信

商学部商業・貿易学科4年 菅野 励盛度

- 52 学生部掲示板

- 54 学生相談課からのお知らせ

学生相談室 久保田 敦子

- 56 Say NO to Harassment

中央大学ハラスメント防止啓発支援室専門相談員 森山 奈央美

- 58 中スポPLUS

硬式野球部

- 61 学友会 文化系サークル紹介

生物科学研究部

- 62 CAMPUS NEWS

- 66 FUBOREN NEWS

- 68 父母のための中大ナビ

- 92 2022 Campus calendar

### 草のみどり

2022年5月号(通巻第331号)／2022年5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



企業訪問個別勉強会の様子

私は国際経営学部に入學して以来、英語での授業、ビジネスコンテストへの参加、学部イベントの開催などを通して刺激的な日々を過ごしてきました。その中でも、CVS (Company Visit Supporters) として学部の目玉企画である「企業訪問」の運営に携わらせていただいたことから特に学んだことが多かったため、今回はCVSでの学びを「コミュニケーション能力」「リー

# CVSとして「企業訪問」に携わった経験が自分自身の大きな成長につながった

私立札幌日本大学高等学校(北海道)出身 邑井亮太

ダーシップ」「課題解決能力」の3点にまとめてお話しします。

## コミュニケーション能力

私はCVSでの企業訪問を通じて、状況に応じてメール、manaba、SNS、Zoom、直接の会話等の媒体を使い分けたコミュニケーションの能力を養うことができました。なぜなら、企業訪問では訪問当日の動きを円滑にするために、先生、事務室、学部生、CVSメンバーと継続的にコミュニケーションを図ることが大事であるためです。そのためには、CVSが先生や事務室の方々と、訪問当日の集合場所はどこか、集合してから訪問に至るまでの流れはどうであるかをメール等で話しながら、CVSメンバーで情報をすり合わせ、訪問に参加する学部生にはその情報を分かりやすく伝える必要があります。

たとえば、先生や事務室の方々とのコミュニケーションではメールを使って訪問

に関する連絡を取るのですが、私はこれまでメールでのマナーについてはあまり知らなかったため、最初は苦労しました。メールは普段友人とやり取りするLINEなどとは違い、一度送信すると取り消しができないため、メール内での敬語は適切か、要件は端的にわかりやすく書いているかを慎重に確認する必要がありました。

今年も昨年度と同様に、企業訪問は対面・オンラインで行ったため、対面のみでの訪問に比べて文字やオンラインを通じたコミュニケーションの割合が多くなりました。今後もオンラインコミュニケーションの割合は大きいと思います。今回CVSとして企業訪問に携われたことで、メール等でのコミュニケーション能力を養うことができて幸いでした。

## リーダーシップ

CVSは組織が総務・企画・広報の3つに分かれており、私は企画部のリーダー



合同報告会 優秀発表グループの発表の様子

を務めさせていただきました。企業訪問における企画部の主な仕事は、「合同報告会」と呼ばれる企業訪問の成果を学部生が発表するイベントの企画です。

合同報告会の企画は6月下旬から約半年間かけて行いましたが、その間私は「聞く力」を意識したリーダーシップで、じっくりと企画を練り上げました。国際経営学部での合同報告会の開催は2回目と歴史が浅いことから、ありとあらゆる可能性を議論したうえで、開催方法や内容等の最終案

を作りたかったためです。

そのために私は、企画部のミーティングでメンバーから意見を聞く際、先生方・発表者など、どの視点に立ってメンバーが意見を出しているかを整理したり、それぞれの意見を組み合わせた複合的な意見を提案したり、さまざまな可能性を模索しました。その結果、多様な価値観を可視化でき、合同報告会に参加する人にとって納得度の高い案をまとめることができました。

リーダーシップにもさまざまな性格がありますが、私はリーダーとしてさまざまな可能性を議論していく中で、「聞く力」を意識したリーダーシップを学ぶことができたと考えています。

## 課題解決能力

引き続き合同報告会の話になりますが、合同報告会には企業訪問参加者を除いた参加者が少ないという課題がありました。その課題を解決するためには、合同報告会に参加できる対象者を増やし、合同報告会自体がどういったものを学部生にうまく伝える必要があります。この点についてCVS企画部内で何度もミーティングを開き、「合同報告会に推薦ですでに国際経営学部への入学が決まった方にもご案内して参加対象者を広げること」「合同報告会で優秀な発表グループを決め、来年度の広報に向けて活かすこと」という目標を決定しました。合同報告会当日は入学予定者の方々に来ていただけたので、来年度以降にもつながる決定ができたと考えています。

合同報告会は歴史が浅く、あまりデー

タがなかった分、ミーティングでありとあらゆる可能性を意識して課題を解決するという貴重な経験ができました。

以上が、私が企業訪問から学んだ3つの能力「コミュニケーション能力」「リーダーシップ」「課題解決能力」です。企業訪問は、参加者としてもCVSの運営者としても、将来のキャリアについて考えられる大変貴重な経験になるので、来年度以降も一人でも多くの学部生に参加してもらえたらと願っています。

そして最後になりますが、今年度「企業訪問」に携わってくださった、訪問先企業のご担当の方々、先生方、事務室の方々、参加した学部生の方々、また合同報告会に来てくださった入学予定者の方々など、すべての方々により感謝申し上げます。



合同報告会終了後、集合写真

### 国際経営学部だより

## 多角的に学びながら専門性を深める

国際経営学部教授 しん しゅうし 申 淑子

ニーハオ！2019年の国際経営学部スタートの際に中国北京から赴任し、経営学とコミュニケーション論領域の講義を担当している申淑子です。

ご存じの通り本学部の学生は、経営学の専門知識に加えて他国の歴史・政治経済・文化など、語学では英語のほか中国語やスペイン語などを学ぶことができます。私の担当する授業も、こうした趣旨に基づいて開講されています。

まず「比較経営論」では、日本と中国の企業の比較考察を通して、経営モデルの共通点と差異について学びます。中国企業の特徴は何に由来するのか、中国文化の背景にさかのぼり探求しつつ、経営学の専門的知識を身につけることができます。

「中国語ビジネス交渉論」では、中国語の実力のさらなるレベルアップと、異文化を乗り越えて問題解決できる力

の養成を目標にしています。現在、中国語はビジネスの現場で英語に次いで必要とされる言語となっています。また、皆さんが将来従事する仕事においても、きっと中国との深い関わりが出てくるでしょう。それだけに強い問題意識を持ち、中国人の思考方法、商習慣などについても学んでほしいと思います。

また専門演習では、コロナ禍のために昨年予定していた中国企業の訪問こそ中止になりましたが、代わりにオンラインで中国企業の経営者を招き、周到に考えられた人的資源戦略の事例を学びました。ゼミのメンバーは、中国の企業が日本や欧米企業では解決が困難だった経営上の課題を解決しつつ、国際競争力を高めている「中国式経営」の現実を多角的に学びながら、より専門性を深めています。

将来のビジネス社会の舞台での活躍を希望する皆さんには欠かせない専門的知識とマインドを、国際経営学部で同時に培うことができるでしょう。さあ、一緒に学びましょう。お待ちしております。