

経友会 ニュース 第32号

ご質問・お問合せ・メールのご登録は
大阪市立大学 経友会
TEL 072-238-9502 (事務局長)
keiyukai07@sakai.zaq.ne.jp
http://keiyukai.info

2017 (平成29) 年 3 月 27 日 発行

第3回 商経講座開講 H28年10月～H29年1月

本年度商経講座は昨年10月6日に開講し、本年1月26日に終了しました。経友会が商友会と共同して開催するようになって3年目で経友会講座から数えて12年目になります。

本年度の講座は、新たに本学創立とその沿革を勉強する講義を増やして全14講義としました。明治13年に五代友厚はじめ当時の大阪経済界の人たちが師弟の教育に近代的な学校が不可欠との熱い思いを持って立ち上げた大阪商業講習所が本学の源流になっていること、またその130余年の長い歴史の中で日本の産業近代化をリードしてきた多くの人材を送り出してきたこと、今日も多くの先輩諸氏が産業経済界のいろんな分野で活躍していることから、学生たちに本学に学び同じ卒業生の仲間になることに誇りを持ってもらいたいとの思いで、本学の歴史を学ぶ講義を設けました。今後も商経講座の中で本学の歴史と伝統を学ぶ講義を続けて行きたいと考えています。以下、各講義の概略を紹介します。



1. 大阪市立大学の生い立ち—過去から現在・未来へ—

大島 真理夫氏 (昭和48年 経済学部卒、昭和53年 本学大学院経済学研究科博士課程修了、経済学博士)

大阪市立大学名誉教授、大阪経済法科大学経済学部教授

大島氏は本学の前身である大阪商業講習所の設立に関与した五代友厚について、五代が関与していたのは事実だが、どれほどであったかあまり資料が残されていないこと、またこの講習所は現在の中学校レベルの教育機関であって、これがいきなり大学になったのではないことを説明された。商業講習所から大阪市立商業学校、高等商業学校を経て、昭和3年の大学令勅令 (大学令改正) によって大阪商科大学が誕生した経緯を詳しく解説され、時の大阪市長 関 一の「国立大学のコピーであってはならない」の言葉は、大阪市立商科大学は大阪の都市問題に対応できる大学であるべきという市立大学の前途についての思いを語ったものであると説明された。

昭和24年教育制度が一新されて大阪市が設置していた商科大学、医科大学、都島高等工業学校、西華女学校が統合され、現在の総合大学となったが、それぞれの学部にはそれぞれに源流があると説明された。また、本学キャンパスは戦時中日本海軍に、戦後は米軍の軍用基地・病院として接收され、昭和30年にやっと全面返還されたという悲しい歴史があることを語られた。また大阪市立大学の特色は社会の弱者に目を向け社会のゆがみを考察していくところにあると語られた。

終わりに氏は、企業や社会で活躍している先輩から話を聴ける講座が10年以上も続いているのは素晴らしいことで、今後10年、20年後に君たちが立派になって大学へ帰ってきてこの場に立ち、後輩の学生たちに話しかけてほしいと期待と愛情のこもる言葉を贈られた。



2. 医薬品産業の紹介と働き方—皆さんの将来に役立ててほしいこと—

山中 朗氏 (昭和52年 工学部卒、昭和54年 本学工学研究科博士課程修了)

塩野義製薬㈱ 人事部キャリア支援室専任部長、GCDF-Japanキャリアカウンセラー

山中氏は最初に会社の概略を紹介されたあと薬の起源・歴史について、また医薬品製造管理や医療機器製造など医薬品にかかる関係法律、日本の医療保険制度と薬価基準、新医薬品の薬価算定方式など医薬品に関して幅広く基本的な事柄を説明された。次に医薬品産業は他の産業に比して極めて付加価値率の高い、ハイリスク・ハイリターン産業であり、国内産業では研究開発費が売上高比率でトップであること、また世界の医薬品市場の規模がおよそ100兆円で、国内の市場規模が10兆円に達することなど医薬品産業の特色を数字資料で詳細に示された。

次に国内の医薬品企業は海外の企業に比べて規模で劣り国際競争力が伸びていないことから、国は医薬品企業の集中と選択を指向していることや、今後は産官学で先端医療の早期実現化などに新分野の開発に取り組んでいくことなどを紹介された。一方で医療費節減のために、海外先進国と比して使用率の低いジェネリック医薬品の使用率目標を2020年80%に設定されたことも紹介された。

次に学生たちに企業理念と就職先選びについて、企業の存在意義を示す理念は個人で言えば人格に相当するとして、実在するいくつかの企業の理念を紹介された。自分はなぜ働くか、その会社を選ぶ理由はどれか、意欲を失わずに働き続けられるか、が一致すれば企業は社会が必要とする企業として存立するし、個人の満足も実現すると語られた。



3. ボラティリティと闘うーポートフォリオ・マネジメントの世界ー

石田 成氏 (昭和56年 商学部卒)

マニユライフ・アセット・マネジメント(株) 取締役副社長兼チーフ・インベストメント・オフィサー

石田氏は、第一生命に特にポリシーも持たずに入社されておおよそ20年間、そのほとんどを資産運用に関わる仕事をされた自身の経験から就職を目指す学生たちに、今何をしたいか、何になりたいか性急に決めなくともいいのではないかと語られた。

次に、資産運用において最も重要な指標となるものは収益の変動性、金融商品価格の予想変動率（ボラティリティ）であることを説明され、過去20～30年前から現在までの日本の経済・金融状況について、バブルの崩壊、リーマンショック後の株価や金利の変動をチャートで示して大きな変動・変化があったことを解説された。また資産運用会社の役割と運用の仕組み、国内の主要な資産運用会社の状況等を紹介されたあと、資産運用を始めるには運用の目的・期間・投資家の考え方など前提条件を明確にして何に投資するかを決めるという運用の実際について詳細に説明された。

また日本のGDPと税収の推移、財政赤字の膨張、少子化人口減の状況を数字資料で示され、これからの国づくりはいかにあるべきか等、国の将来について危機感をもって解説された。最後に学生たちに、これからの競争相手は外国であり、英語、中国語の素養は不可欠で、海外への発信力を高めることが肝要であること、気がつけば国は沈滞していたということは絶対避けねばならないと強調された。



4. ～ながーい、おつきあい～ 京都銀行の広報

中西 和彦氏 (昭和61年 経済学部卒)

京都銀行西陣支店 支店長

中西氏は京都銀行の概要について説明され、その特色について、当行は地場銀行として支援してきたベンチャー企業が大企業に成長していて、その株式を持ち続けていたことから今日、有価証券評価益4,000億円近い資産を有する財務健全企業として評価されていることを説明された。次に、企業広報の意義について、企業が活動や方針を社会に伝え、その存在価値を理解してもらって社会との共存をはかり、持続的な成長と発展を目指すことにあると語られたあと、広報の活動内容について報道機関への情報発信や具体的な業務内容、危機管理等について細かなところまで経験的な知識や苦労話などを交えて説明された。

また平成12年から「広域型地方銀行戦略」に沿って、近畿圏で取り組んできたテレビCMや、イメージ戦略として長い連休中には短期集中的にCMを放送していることなどを説明された。さらに企業の社会的責任（CSR）として森林保全などの活動、京都や滋賀の自然や歴史文化などのキャンペーンポスターの制作など地域振興に取り組んでいることを紹介された。

終わりに金融統合・再編の動きについて、少子化と経済の停滞、マイナス金利の導入により、金利収入は減少して規模の拡大が求められるが、統合には企業文化の違いなどの問題があること、当行の場合、早くから広域化戦略に基づく展開をしてきたので今は統合は考えられないと語られた。



5. 私を育ててくれたもの 「税理士」という職業を選んで

渡邊 敏江氏 (昭和58年 商学部卒)

(株)マックブレーン取締役 渡邊税理士事務所 所長税理士

渡邊氏は在学中に専門学校に通うなど税理士資格の取得に早くから取り組んだことや、外資系の監査法人会社で修業したあと自分の求めてきた方向を目指して仲間と税理士事務所を開業し今日にいたる経歴を紹介された。そのあと税理士の取り扱う仕事について日常的業務と臨時的業務に分けてその内容概略を説明され、これまでに取り組んだ仕事の中から事例をあげて、税理士として仕事のやりがいと難しさなどを失敗談も交えて感慨を込めて詳細に語られた。

次に学生たちには縁遠い税務署や国税庁など税務官庁の組織とその所掌業務について、また税務官庁と民間企業との間に立って民間企業の所得申告・納税事務や税務調査への対応など企業を支援・指導する税理士事務所の存在意義等について詳しく説明された。その中で顧客がもっとも敬遠する税務調査は、税理士にとっては企業を良く知る機会でもあり、企業と一体となって税務署に対応することで自分の存在をアピールできる場であって、顧客との距離が縮まって信頼関係を築ける機会であると語られた。

終わりに自らの人生を省みて学生たちに贈る言葉として、社会人として成長していく上で大事なことは、人との出会いを大切にすること、自分以外はみな教師と思う謙虚な心を持つこと、先輩からの教を後輩に繋ぎ渡すことであると語られた。



6. 食品業界の現状と課題ーグローバル競争市場における食品企業の動きー

緒方 正和氏（平成13年 経済学部卒）

江崎グリコ(株) グループ経営企画室

緒方氏は初めに自社の概要説明で、創業95年でロングセラー商品を持っているのが強みであること、また近年はアイスクリームの自販機の開発や企業オフィスへの「置き菓子」の展開、空港・観光拠点での店舗の設置など多様な販売拠点の開拓や、百貨店限定の高級菓子の開発など新たなビジネスモデルの展開に力点を置いていることを説明された。

次に我が国の食品業界は、全製造業出荷額272兆円の中で24兆円（2015年工業統計）を占める第3位の地位にあって、他の産業に比して景気変動の影響が少ない安定産業であること、その中で菓子市場規模は約3兆3千億円（平成27年小売額ベース）であることを数字資料で示された。次に食品業界が直面する課題として、食品に対する安全志向の高まりとフードディフェンスの取り組み、高齢化・人口減と世帯構造・生活様式の変化への対応、原材料価格の上昇と安定的な量の確保などを詳細に解説されたあと、流通の再編やプライベートブランドの伸展、次世代に向けた設備投資、M&A、資本提携の進行について事例を示して紹介された。また食品の栄養や健康への効用に関する表示である「機能性表示食品」制度の施行、訪日海外旅行者の増大、イスラム教徒向けのハラール認証制、ICT（情報通信技術）の急速な進展、グローバル競争時代への突入など、今日的な社会環境の変化とその対応・課題等について分りやすく説明された。



7. スポーツマーケティング

木滑 和生氏（昭和54年 商学部卒）

ダンロップスポーツ(株) 代表取締役社長

木滑氏は、19世紀末のスポーツ創生時期に用具の製造販売から始まり、時代を追ってスポーツとその周辺のサービス産業までグローバルなマーケットが広がっているスポーツ産業発展の歴史を概観されたあと、今日のスポーツ産業はスポーツサービス情報・スポーツ用品・スポーツ施設空間の3つの産業領域に分けられること、そして3領域が重複する分野でスポーツ関連流通業、施設マネジメント産業、ハイブリッド産業が存在すること、またその外縁にアミューズメント・観光・ファッションなど広範な関連産業が進展していることを説明された。そして自社の概要について売上高構成比で見ると、2015年スポーツ用品事業が84%で、そのうち89%がゴルフ用品であると紹介された。

次に、1990年代後半に経営の危機に陥ったこと、そこから後年トップブランドに成長するゴルフクラブ「ゼクシオ」が誕生した経緯を語られ、ゼクシオから学んだマーケティングの要諦について、市場機会の分析→重要成功要因の分析→STP分析（どんなユーザーがいるか、どの層を狙うか）→マーケティングミックス分析（プロダクト、プライス、プレイス、プロモーション）について説明された。このフローチャートは何にも使えるので覚えてほしいと学生たちに熱く語られた。またブランドは顧客からの「信頼の証」であるとしてブランドを育てる上で重要なことは改善と不変の視点であることを説明された。



8. 鉄道会社の不動産経営ー梅田の再開発に携わって22年ー

寺川 博之氏（昭和54年 法学部卒）

阪神電気鉄道(株) 常務取締役 不動産事業本部長

寺川氏は、阪神電鉄(株)は都市交通事業を中心に不動産事業、スポーツ関連事業、メディア事業等を展開する企業であり、部門別収益構成比では不動産部門が交通部門に匹敵し、同業他社に比して不動産部門の構成比率が高いことを数字資料で示された。

次に不動産開発の事業化までの流れについて、市場調査などのソフト面と地盤・土地の状況などのハード両面から概要を説明された。そして、同氏が携わられた大プロジェクト「西梅田再開発事業」について、完成した第1ビル「ハービスOSAKA」や大2ビル「ハービスENT」の構想理念と事業内容、また周辺地区の再開発事業などの事業内容について写真、図面を示して詳しく説明された。さらに平成22年竣工をめざしている阪神百貨店建替計画とその周辺整備計画など梅田の街づくりについて熱く語られた。

また今日、在阪の鉄道会社は鉄道事業を主力としながら不動産事業に力を入れていることを詳述された。そして鉄道会社が不動産開発を行う意義について、沿線住宅街の造成、沿線魅力の創出によって、沿線定住人口と交流人口の増加を図ることであると説明され、西梅田再開発事業は梅田における魅力ある都市環境の創造であると語られた。また自社の資産が梅田に集中していることから、リスク分散と収益拡大を図る視点からも首都圏やアセアン地域への海外進出を図っていることを説明された。



9. 生命保険業界の軌跡—わが人生をふりかえりつつ—

三宅 将生氏（昭和54年 商学部卒）

元住友生命保険部長・支社長、大阪労働局助成金センター事業主支援アドバイザー



三宅氏は、保険料を払う保険契約者・保険の対象となる被保険者・保険給付を行う保険者からなる生命保険の仕組みと、住友生命が相互会社であること、相互会社と株式会社との相違点など学生たちに基本的な事項を分かりやすく説明された。

また生命保険制度の起源について、17世紀中ごろイギリスの牧師たちが作った相互扶助組織が保険制度の萌芽であり、これが生命保険会社に発展したことを説明された。

次に国内の保険業界の状況について、国内には41社が存在し、そのうち相互会社が5社で他はすべて株式会社であること、また、相互会社は株式会社に比較してその欠点は、意思決定機関である総代会の総代が取締役会で選任されるため経営監視機能に限界があること、また資金調達手段が出資者の基金拠出に限られるので広く市場から資金調達ができない等があること、一方、利点として株主への配当がないため剰余金のほとんどを社員（保険契約者）の配当金に回せること、M&Aの心配がないことを説明された。

また、日本の生命保険業界の規模は年間保険料収入が約37兆円に達すること、そして住友生命の有する27兆円の資産の運用について、株式・債券・公共事業への貸付など国内有数の機関投資家の地位にあるが、少子化と超低金利時代の中でアメリカ企業の買収や中国・アセアン地域など海外投資を展開している状況を語られた。

10. 技術進歩の現段階と化学産業

竹内 徹夫氏（平成18年 本学大学院経済学研究科修了）

元住友化学工業(株) ポリスチレン部長



竹内氏は、初めにICT化時代の今日、価格は1年半で1/2になり企業は倍々ゲームの対応を強いられると説明され、日本の諸産業は生き残れるのかと問題を提示された。次に技術進歩の歴史を産業革命、機械制工場、重化学工業化、組み立て産業化とステージごとに概観したあと、現在進行するICT化について日本産業は15年ほどの立ち遅れが生じたこと、そしてICT化の全産業的な展開はAIやIoT、ビッグデータの活用により仕事の仕方が変わってくる、生産の性能は上がるが物量は増えないので経済成長に繋がっていないことを指摘された。また日本のエレクトロニクス大手が世界競争に敗れたのは社内分権化やボトムアップ型など日本の経営に起因すると事例を挙げて解説された。

次に化学産業の特色は素材産業であり、量産化学から精密化学へと軸足が移っていて、ICTイノベーションで最新の医療機器の開発に活かされた事例等を紹介された。次に住友化学について、元々は肥料製造業であるが今は化石資源から自然エネルギー・脱炭素素材へ環境技術の開発に注力していて、今後目指す姿として、ICT、環境エネルギー、ライフサイエンスの3つの領域とその境界領域での新規コア技術の開発をあげられ、企業グループを超えてオープンイノベーションに取り組んでいることを紹介された。また基礎研究の成果が応用技術にできるかどうか日本産業の将来発展の鍵であると強調された。

11. 逆境からよみがえる…処方箋—気づきをもたらしてくれる経営と人間関係の活性化—

高橋 貞夫氏（昭和44年 商学部卒）

人と組織研究所 気づきナビゲーター 元そごうデパート



高橋氏は、昭和44年そごう百貨店神戸店人事部に配属され、支店長・役員と経験した中で、神戸淡路大震災後の百貨店の復興、パート社員の雇い止め、倒産と300人の社員の解雇、自身の辞職など過酷な体験を語られた。そして32年間のそごう勤務、失職後のITベンチャー企業での5年間、独立しての10年間を通じて学んだことは、自分の仕事に対する姿勢が会社に依存する“ぶら下がり症候群”に陥っていたことであり、反省すべきはおかしいと感じたことを上司に進言しなかったことであると打ち明けられた。また学生たちに社会に出た後は必ず壁や逆境に直面することがあるが、それは一度立ち止まって考える階段の踊り場であり、来し方を振り返って次の飛躍に備える場であるから決してあきらめることはない、失敗から学ぶことは沢山あると強調された。

次に上司として社員のやる気を引き出し、生産性を向上させるには「気づかせる」ことが大事であってこのことが人間関係の活性化につながるとして、経営は現場を見ることから始まるという現場第一主義の考えを説明された。そして百貨店時代に売り場職員を他店の見学に行かせて気づかせ、自主的なやる気を引き出させた事例を紹介された。

また学生たちに時代の変化に対応することの重要性を説き、変化の時代こそチャンスであるので真剣に勉強して社会で成長されたいと激励された。

12. ビジネスキャリアと働きがい

金澤 昌俊氏（昭和58年 商学部卒）

クオリカプス(株) 専務執行役員 管理本部長



金澤氏は、自社の事業は大別して医薬品用カプセルの製造販売と製剤機械の開発・製造・販売からなり、カプセルの分野ではシェア 60%で国内トップ、世界第2位の地位にあって、ヨーロッパ・北米・南米にも製造販売拠点を持っておりグローバルに展開していると紹介された。またこの業界の将来について、医薬品関連市場は景気に左右されない安定成長が見込まれること、現在世界のカプセル市場規模は1,000億円で、年率10%の成長が見込まれ、特にアジア市場は今後10年間に2倍の成長が見込まれることなどを説明された。

次に自身のキャリアについて、本学卒業後最初に薬品会社に就職してから、家電販売の電化会社、自動車・電子部品の製造会社と転職を重ねて2006年から現在の会社に勤めていること、この間にそれぞれの会社で、経理の実務、営業企画、資金調達と銀行折衝、グローバル展開と海外子会社の立ち上げ、投資ファンドへの対応等、経験してきたことを詳しく語られた。そして学生たちに「就職」について、先進諸国では希望する職種に就くことが大事で、転職はキャリアを積むことになることと話され、君たちは会社を選択するのか、職を選択するのかと投げかけられた。

最後に学生たちに将来は幅のある専門的な知識・技術を習得し、マネジメント能力とリーダーシップを具えてチームを率いるリーダー、“プロフェッショナル” となるよう熱く語られた。

13. 決済市場の現状とJCBグローバル展開の歩み

片山 圭二氏（昭和63年 商学部卒）

(株)ジェーシービー 西日本営業三部 部長



片山氏は初めにカード決済の仕組みについて、ブランドホルダー（JCBなどのカード会社）と、加盟店とカード会社をつなぐ「アクワイアラー」呼ばれる加盟店業務、また会員（カード利用者）とつなぐ「イシュー」と呼ばれるカード発行業務など基本的な構図を説明され、続いてカードの種類について、クレジットカード・電子マネー・デビットカード・プリペイドカードの4つに大別して、それぞれの特色をカードの事例を示して詳しく説明された。次に決済市場の動向について、まず消費者の決済手段が年を逐ってクレジットカード・電子マネーへと移行し、それぞれの決済額は49.8兆円、46.4兆円（2015年）に達していることや、スマホ・タブレット決済がスーパーや病院、公金をはじめ小規模店まで普及しているなどITの進展に伴ってカード・電子マネー決済が広がっていること、そして日本では2015年の民間最終消費支出292兆円のうちクレジット利用が17%に達していることなどを詳しく解説された。また政府が進めているキャッシュレス化推進政策についても触れられ、さらに今後日本の生産人口・年少人口が減少していく状況下で経済発展を続ける上で訪日観光客の消費取り込みが重要だが、そのためにはクレジット決済環境の整備が課題であると指摘された。

またグローバル化の時代にクレジットカードの国際化が必須であって、世界のブランドに伍してJCBが取り組んでいる国際化についても詳しく説明された。

14. 現代に増える精神的ストレス—そのメカニズムと対処法—

生野 照子氏（昭和44年 医学部卒）

社会医療法人 なにわ生野病院心療内科部長、大阪メンタルヘルスセンター長、神戸女学院大学名誉教授、元大阪府教育委員長



生野氏は、冒頭で最新のストレス研究はどこまで進んでいるのか、またストレスにどう対処しコントロールしていけばいいのかについて話したいと切り出された。そして、ストレスの研究は100年以上前から始まったことと、今日に残るストレス学説として、アメリカの生理学者が唱えた「緊急反応」、すなわち「戦うか、逃げるか（fight or flight）」と、ストレスに遭ったときの身体の生理的反応の発現などを詳しく解説された。またストレス状態が時間的経過をたどってやがてストレス病に進むまでのメカニズムを説明された。また、今日の医学は遺伝子レベルの研究が進み発症を未然に防ぐ先制医療が進展する時代に入ったことや、脳の働きが腸内細菌の活動と相互に関係しあっていること、そしてストレス研究は腸内細菌の研究と関連することなどを紹介された。

さらに遺伝子は環境によって変わるということや、全身の細胞に時計遺伝子があり、人の生活時間の変化がもたらす時計リズムの狂いが精神的な病気に関係するという遺伝子レベルの研究がストレス研究の最先端にあると紹介された。

また、ストレス対処パターンとして、自己反省型、発散型、肯定思考型、SOS型、逃避型など、人によりさまざまな態様があることを説明され、学生たちにできるだけ対処のレパートリーを広げて自分なりの対処の仕方を身に付けて欲しいと話された。

ホームカミングデー記念講演会開催

第15回ホームカミングデーは平成28年11月3日、4月に就任された荒川 哲男学長が掲げるスローガン「笑顔あふれる知と健康のグローバル拠点(*)」をテーマに掲げて開催されました。経友会は3年前から商友会と合同でこの日に記念講演会を開催してきました。平成28年度は、商友会が担当して同窓会総会のあと学術情報総合センター10階の大会議室で開催しました。講師に本学経済学部卒業生で奈良学園大学教授の渡辺 邦博氏をお招きし、「高商から商大へ～専門学校から大学への意味を探る～」と題する本学の沿革・歴史についての突っ込んだ詳しいお話を聴きました。その概略を一部抜粋して紹介します。



渡辺 邦博氏

◆◆◆◆◆ ◆◆◆◆◆ 記念講演会 ◆◆◆◆◆ ◆◆◆◆◆

講師 奈良学園大学教授 経済学博士 渡辺 邦博氏

(1974年(昭和49年) 本学経済学部卒業、1976年(昭和51年) 本学大学院経済学研究科博士課程単位取得退学) 専門は経済学史、経済思想史

所属学会：経済学史学会、経済思想史学会

演題 「高商から商大へ ～専門学校から大学への意味を探る～」

〔自己紹介〕

経済学部へ入学した年、学園紛争で入学式はなかった。眞實一男(まざね・かずお)先生に師事。佐藤金三郎・伊東光晴著「経済学のすすめ」をよく読んでいてその後の勉強にとっても参考になった。もともとはスコットランドの経済学者ジェームス・スチュワートを研究していてスコットランドへ度々出かけ海外で勉強しているうちに日本や近隣諸国の事柄に関心が向くようになった。その後、台湾政府の奨学金に応募、研究費を得て、日本が作った台湾の旧帝国大学、高商でどんな教育が行われていたかを研究。台湾高商が誕生した時期と大阪高商が商科大学に移行した時期とが重なっていて、台湾高商と大阪商大との間で教員の人的交流があることを知った。このことに商友会の下崎先生(商学部教授)が強い関心を持たれて、私に本学の歴史に関する講演をしてほしいとの要請があり、これをお受けすることになった。

〔大阪商科大学の概要〕

初めに本学の沿革について、五代友厚らが中心になって設立した大阪商業講習所から大阪市立商業学校、高等商業学校、大阪商科大学、大阪市立大学へと学制の変革に伴って5段階の変遷を歩んできたことを示された。その中で、本学は昭和3年に高商から商科大学に昇格し戦前には全国46大学の中のひとつであったこと、平成28年に全国で大学数が775校となっている中で、極めて古い歴史を有することは大きな特色であると話された。

また今、本学に望まれているのは、体外的に打ち出していく看板となる結集点ではないかとも話された。自身の所属する学会の例では本学卒業生の人数は多いが、学会運営にタッチする人は少ない。独立独歩で政治的なことが嫌い、仲間を作らないというのが市大気質で、このことは対外的には力となり難いと指摘された。

次に大阪商科大学の概要について、3年制の本科、これの予科、従来の高等商業学校を取り込んだ高商部の3部から構成され、これを三位一体と位置付けて、さらに研究者を育成する研究科を設置したこと、そしてこの構成が教員の有機的交流によって厚い教員層を可能にしたと解説された。

特色について、その後、大阪市の関一市長、初代学長の河田嗣郎学長は高給でもって優秀な教員を招聘し、経済学ではよく知られる多くの教授を揃えたことを紹介された。その人たちは京大の河上肇の弟子の堀経夫、実証的中小企業研究の藤田敬三、戦前の貿易構造と日本の紡績業研究の名和統一、交通経済学の富永裕治、経済学辞典の編纂に尽力した菅野和太郎、農業経済学の裕正夫氏らである。図書館には20万部の図書を有していたと伝えられ、その中に昭和6年に東京高商の高名な学者、福田徳三氏から6万円で購入した蔵書が存在することを紹介された。また大阪財界の野村徳七から100万円の寄付があったことから財界の期待も大きかったと推察された。さらに商科大学の社会的評価の一つに、入学者には中学から4修（4年で修了する成績優秀者）が少なからずいたことや、大阪高商の定員350名が大学になる直前には、1,000～1,300人となるなど評価と期待は高かったと見られることを示された。

次に高等商業学校とはいかなる存在であったかについて、東京高商のカリキュラムの事例を示して、実務的科目に加えて専門的・学問的な科目が増えていたこと、またこれがモデルとなるため新たに高商を作るには帝大や他校の教員を呼ぶ必要があり、ハードルは高かったと説明された。大阪高商の場合は、台湾高商と比べると実務的人材の育成に主眼が置かれた科目が多く、学問的科目は手薄であったと説明された。

また、専門学校から大学への昇格は1928年（大正7年）の大学令が基点になっていて、単科大学の設立や道府県立の大学設置が認可されたが市立の大学は認可されず、帝国大学以外で設立されたのは東京商科大学（現一橋大学）のみであったこと、そして本学の誕生までには設置主体を府立または私立とするかの議論があったこと、市立で設立の方向が決まった後、大学令の改正に向けて高商卒業生の大きな運動があったこと、その結果1928年（昭和3年）3月、改正の勅令があって同4月に大阪商科大学設置が認可されたことなど商科大学設立にいたる経緯を詳しく説明された。

*「笑顔あふれる知と健康のグローバル拠点」 — 荒川 哲男学長 —

「笑顔あふれる知と健康のグローバル拠点」とは荒川学長が就任時に大学運営の基本理念として掲げられた言葉で、笑顔あふれるは、学生の笑顔があふれるキャンパス作りを目指すことを意味し、そこに健康というキーワードをつけたのは市民の健康を増進するために研究するという意図を込めたものである。

グローバルという言葉はグローバルとローカルとを合わせた造語で、本学の前身、大阪商業講習所は大阪の近代化のみならず、日本の近代化を目指すローカルからグローバルへという使命を持っていたこと、後に大阪商科大学に昇格したとき、関一（せき・はじめ）市長は「国立大学のコピーであってはならぬ」という言葉を残されているように、本学は大阪という地域に根ざした大学であり、世界につながるものを生み出すという使命をもっている。

—以上、荒川学長が語られた言葉を大学ホームページから抜粋、要約した。

— シリーズ 経済学部先生紹介 —

このページでは先生方から自己紹介の形で、プロフィールとご自身の研究テーマや関心事、講義内容などについてご寄稿をいただいています。このシリーズを通じて卒業生諸氏には先生方の素顔を知っていただくことによって、より先生方に親しみを感じていただけるのではないかと考えています。あわせて現在の学生さんたちが学んでいる経済学はどんなものか、その一端を紹介することによって、経済学との縁を持ち続けていただければ幸いと願っています。



小川 亮 准教授

経友会の皆様、経済学部教員の小川亮と申します。専門は、地方財政論、地域経済学です。

プロフィール

出身は、宮崎県の日向市です。日向市は、かつて近鉄バッファローズのキャンプ地でした。その近くに私の生家がありました。当時、近鉄の選手（野茂やブライアントなど）がトレーニングしている姿をよく観にいきました。私は、現在、大阪市内の近鉄沿線に住んでおります。今にして思えば、大阪（近鉄）とは何かしら因縁めいたものがあったと感じます。

話がいきなり脱線しました。地元の普通科である日向高校を出た後は、大阪大学経済学部、大阪大学大学院経済学研究科に進学しました。そこでは、指導教官を本間正明先生とし、財政学、公共経済学を学びました。本間先生は、当時、小泉政権下で経済財政諮問会議のメンバーでした。その余波で、当時の地方財政改革（三位一体の改革など）に関する調査・研究に多く携わりました。それが、地方分権改革に関する私の研究の出発点となりました。

大学院を出たあとは、大阪府庁の経営・経済調査機関である、大阪府立産業開発研究所の研究員になりました。ちょうど、橋下徹氏が知事になったばかりでした。橋下知事は、改革にあたって、よく府庁幹部にむけ、「数字に基づいたエビデンスを示せ」と要求していました。その「数字」の作成への協力、依頼が研究所に頻繁にきました。大学院で現在進行形の政策に関わる調査・研究をしていた経験がかわれてか、私もこれによく対応させられました。

一方、研究所の本来の仕事としては、大阪府下の産業・経済に関する調査研究でした。大阪の中小企業の社長さんに直接会いにいった、「もうかってますか？」とインタビュー調査をしました。また、中小企業の経営状況や政策への要望などを網羅的に把握するためにアンケート調査をしました。大学院や今と違って、かなり地味な調査業務を数多くやりましたが、研究者としての「幅」は、このとき広がったと思っています。

府庁の研究員を5年間務めたあとは、本学の経済学部へ赴任することになり、もう4年が経ちました。しかし、研究者としての「深さ」は全くもってまだまだです。ゆえに、必死に研鑽を積もうとしている毎日です。

研究について

現在は、上述の小泉政権時に行った地方財政改革について、果たして改革の狙いどおりの効果が得られていたのかについて、主に計量経済学のアプローチで事後検証しています。また、イベントによる地域経済の活性化の推定にも取り組んでいます。府庁の研究員時代に、イベントによる経済波及効果を数多く算出しましたが、これは、主に産業連関表を用いた積み上げ計算でした。しかし、この分析方法には、「皮算用」という批判が常につきまといまいます。したがって、より客観的な効果検証のためには、統計学および計量経済学に基づくデータ分析が必要です。これに関連して、現在は、2020年東京オリンピックが国内の都市・地域に及ぼす経済効果を、イベント・スタディという技法で予測・検証しています。

今後は、計量経済学の技法をより深く会得する努力を行いながら、地方分権改革や地域経済の活性化に関する計量分析を一生懸命に行う所存です。