

同志社大学商学部



父母会報



No.76
November 2023

D O S H I S H A U N I V E R S I T Y

Contents

No.76 November 2023

エンジョイ・父母会	2
父母会副会長 天川 哲雄	
父母会ニュース	3
2023年度 各支部父母懇談会報告 父母のための就職セミナー報告	
学部より	7
ゼミ紹介 商学部のグローバル科目「海外ビジネスⅡ」～2023年度報告～	
成績通知書の見方	12
就職状況	13
2022年度 商学部生 就職関係データ	
「父母のための一日大学」のお知らせ	16
支部だより	17
同志社大学商学部父母会会則	18
キャンパスカレンダー	19

■表紙の写真

クラーク記念館

B.W.クラーク夫妻からの寄付によって建てられ、1894年1月30日に開館いたしました。当初は「クラーク神学館」として、神学教育と研究に利用されていましたが、現在の神学館の完成に伴い「クラーク記念館」と改名されました。R.ゼールの設計によるレンガ造で、エントランス上部の欄間には、「Byron-Stone Clarke Memorial Hall」と刻まれており、夫妻の夭折した息子を今も讃えています。本館にキリスト教文化センターがあり、教室のほか、クラーク・チャペルも備わっています。1979年5月に重要文化財に指定されています。



エンジョイ・父母会

父母会副会長 天川 哲雄



平素は父母会活動にご理解、ご協力いただきありがとうございます。今年度父母会副会長、大阪支部の支部長を務めさせていただいております天川です。どうぞよろしくお願いいたします。

今年度は、4年ぶりに制限のない入学式が開催され、父母会におきましても全国各支部で支部総会・父母懇談会を無事開催することができました。お忙しい中ご支援いただきました教職員の皆様、そして運営にご協力いただきました各支部役員の皆様にこの場を借りてお礼申し上げます。

父母懇談会についてお話ししますと一番の魅力は、学生生活、ゼミ、留学、就活、成績などの相談事に対し、教職員の方々と直接対話ができることです。そして、同じ地域にお住まいの父母会員さんが集まることで自然と情報交換が生まれ、ネットワークが広がることです。

今回私は、全国の役員さんと父母会活動に対する意見交換をしたのですが、そこででた課題は、全国的に情報発信力が少ない事や、活発に活動できる支部がある一方で、特に地方の支部において役員さんの担い手が少なく活動の維持、継続に苦勞していることでした。

父母会の活動はPTAとは違い、父母会員の皆さん同士と一緒に楽しみ学ぶことを目的としています。活動を担う役員さんが苦勞している雰囲気では行事を楽しむことができないですね。もう少し気楽にサポーター的な感覚で父母会に参加できたり全国の仲間が助け合える、そんな父母会になればいいなと感じております。

私がこの文章を執筆しているのは9月初旬なのですが、夏の全国高等学校野球選手権で大正5年以来107年ぶりの優勝を飾ったチームの理念「エンジョイ・ベースボール」が話題になりました。髪型や指導者との関係性など高校野球界に長く続く概念の変化とスポーツの本質である楽しむことの素晴らしさ、大切さを改めて実感する出来事でした。

父母会活動への興味、関心の度合いは人それぞれですが、より多くの方が、自発的に楽しく参加したくなる、そんな同志社大学商学部父母会になれば嬉しく思います。「エンジョイ・父母会」引き続き皆様からのご支援、ご理解を賜りますようどうぞよろしくお願いいたします。

父母会ニュース

■2023年度 商学部父母懇談会開催のご報告

6月3日（土）の東海支部父母懇談会を皮切りに、全国9ヶ所での支部総会と懇談会が開催されました。開催にあたりご協力いただきました皆様には、感謝とお礼を申し上げます。

6月3日（土）	東海	AP名古屋（名古屋）
6月10日（土）	京都・大阪・兵庫・北陸	同志社大学今出川キャンパス（京都）
6月11日（日）	東中国	後楽ホテル（岡山）
6月17日（土）	北海道	TKP札幌駅カンファレンスセンター（札幌）
6月24日（土）	関東	同志社大学東京オフィス（東京）
7月1日（土）	四国	高松東急REIホテル（高松）
7月8日（土）	西中国	広島コンベンションホール（広島）
7月9日（日）	九州	JR博多シティ会議室（福岡）
7月16日（日）	東北	TKPガーデンシティ仙台（仙台）

2023年度 支部父母懇談会出席者数

	4年次生	3年次生	2年次生	1年次生	合計
	出席者数	出席者数	出席者数	出席者数	出席者数
東海	3	7	4	10	24
京都	6	8	21	40	75
大阪	6	21	21	29	77
兵庫	9	5	14	26	54
北陸	3	0	0	3	6
東中国	6	0	0	3	9
北海道	1	2	2	3	8
関東	6	5	10	9	30
四国	1	6	0	2	9
西中国	4	3	6	3	16
九州	5	4	5	6	20
東北	1	3	0	5	9
計	51	64	83	139	337

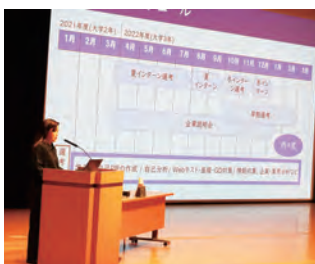
2023年度 父母のための就職セミナーご報告



9月3日（日）午後1時より、今出川キャンパス寒梅館ハーディーホールにて本会主催「父母のための就職セミナー」が開催されました。約500名のご父母に出席いただき、たいへん盛況でした。

セミナーは、講演・採用担当者によるパネルトーク・公務員試験について・本学の就職状況・学生の就職活動体験談の5部構成で行われました。

残念ながらご出席できなかった方のために、その内容の一部を抜粋してお伝えいたします。ご子女の就職活動を見守っていただける上で、ご参考になれば幸いです。



最近の就職状況と保護者の支援について

菅野智文（株式会社ここだな代表）

今日のお話は大きく3つ。「就職・採用関係の現状」。世代間による環境の変化、どんな形で環境が変わっているのか。2つ目に「就職活動に関して」の今の問題点、お子さんと接する際、こういう観点で気をつけていただきたいということを中心にお話できればと思います。最後に「保護者としての接し方」。就活は結構、お金がかかるんですということも含めて、お話しできればと思っています。

「就職環境に関して」。大きなところで3点。保護者の皆様の世代と今の学生との違い。

「大学進学率」が25.1%から54.9%へ。親御さんの時代は大卒者が少なかったので「それって大卒の仕事？」という、お子さんが悲しむということが、シーンとして、よく聞かれることです。

「日本の経済成長率」。最近が高まってきていますが、平均値では4.2%から0.44%で横ばいです。「就職先の業界」。以前は「製造業」が26.1%と多かったのですが、今は「製造業」が10.1%と下がってきて、「サービス業」が35.6%と多くなっています。みなさんが就職した頃と大きく異なっていることを知っていただければと思います。

じゃあ、「就職環境が悪いのかな？」という、そんなことはない。「大卒求人倍率」、こちらの数字は就職活動をしている学生一人あたりに何社の求人があるかという数字です。直近では1.71。学生一人あたり民間企業に就職しようと思っている学生に1.71の求人がある。選ばなければ誰もが仕事に就けるというのが現状となります。2000年卒の数字は0.99。これが「氷河期」、どこでもいから就職したいといっても全員は就職できなかった時代です。私は2002年卒とお伝えしましたが、私が入社した年は1.33の時でした。この数字のインパクトをお伝えするために、2002年にリクルートに入社した時、同期の人間は120~130人だった。1年前の1.09の時、入社数は半分60、70人だった。その前の0.99の時、新卒採

用の人数は何人だったか。なんと4人でした。数字を見ると、0.1とか0.2とか「ちょっと数字が動いたくらい」と思いがちですが、数字が0.1ポイント動くのは、かなりの差で、企業もある程度、ほしい学生を採用でき、学生も希望する企業に就職できるのが1.2くらいの時。コロナ前の時代、高かった数値からグンと落ちて今また上がってきているところです。企業にとってはなかなかほしい人材を採用しにくい。学生が優位な状況というのが現状です。さらに右肩が上がっている最中なので数字以上に学生が優位な状況が現状だと思っていただければと思います。

だから学生が楽だということでもなく、「2024年卒の就活スケジュール」。3年生の4月から4年生の11月、早く就職先が決まる学生と、そうでない学生がいますが、大体1年~1年半くらい就職活動に取りくんできて、長い学生は2年を超える。大学生生活の半分以上就職活動をしている学生も少なくない。

ポイントがいくつかありまして、3年生の3月から「企業にエントリー開始」。就職活動が始まる6月、内定式の10月と、政府主導で就職活動が決められていますが、ここが学生のみなさんが混乱するところですが、「内定出しの開始時期」。企業がいつ出し始めたか。3年生の3月から「企業エントリー開始」。しかし、その3月には、すでに20.8%が「内定出し」をしている。2月までの累計で19.7%、2割が「内定出し」を始めている。みんなこのスケジュールを守らずに早く採用活動を始めている企業が多い。政府主導のスケジュールを学生が信じて「就職は3年の3月から始まるんだよね」と思っていると、その裏でかなり就職活動が進んでいることもある。では、いつからやったらいいのか。大体インターンシップが3年生の夏、秋口から、選考に類似する機会があったりします。3年生の2月では2割、5月には8割弱が「内定出し」を始めているという状況になっています。以上が簡単に「就職環境に関し

て」となります。

続きまして「就職活動に関して」。「リアリティ・ショック」、入社してみた「思っていたのと違って」ことに関してお伝えできればと思います。

「仕事を通じて成長したい」と思っている学生は96.2%ですが、入社して「成長実感を感じる」社会人は64.6%。ギャップが2割強。「働くのを楽しみたい」と思っている学生が79.3%。でも入社して実際、楽しめている社会人は35.3%。学生時代に思い描いていたものと入社後は大きくギャップがある。学生は1年半～2年くらい就職活動をして1社に決めて入社するわけですが、「入って見たら違って」思う学生が、たくさんいるということです。「入社後、何らかの事前イメージとの齟齬があった」という新社会人が76.6%。学生自身もそれはわかっています、入社する前にすべてがわかっているということではないのですが、それを含めても入った後に「全然、違う」と思った学生が76.6%いる。

「成長実感なし」という人の中に「リアリティ・ショック」を感じている人が多いということです。「楽しんでる」と「楽しんでない」を比較すると「リアリティ・ショック」を感じている人の方が楽しんでない。「リアリティ・ショック」を感じている人の方が「離職」が多い。なるべく「リアリティ・ショック」をなくしていこう。入社後、「思っていたのと違って」ということを減らしていこうという動きが少しずつ広がっています。

企業側は「RJP」といっています。「リアリティ・ショック・ジョブ・プレビュー」、RJP理論。もともとは1970年代、アメリカで離職が進んでいたため離職をなくすには「PR的な、いいことばかりいうのではなく、ちゃんとリアリティに沿った会社の話や仕事の話をしていくことで入社後のギャップをなくそう」と。最近では、そうしたことも少しずつ増え始めています。

「リアリティ・ショック」をどうやって防ぐのか。結局、「入社前の会社理解・適性理解」を理解しているかどうかが大になってきます。私も最近、「リアリティ・ショック」とか「RJP」について学生に話をしています。「どんなことに気をつけるのか」という一例ですが、たとえば会社に行ってOB、OGと話をした時、「仕事内容について教えてください」と聞く。この質問が悪いわけではないのですが、「仕事内容について教えてください」というと、いろんな答えが返ってきます。そこで事実即して「法人向けのプロジェクトを組んでチームで営業していくとホームページで拝見しました。そういった働き方、仕事の進め方だからこその面白さ、大変さはどこにありますか？」と質問する。前者の質問と後者の質問を比べると、後者の質問をできれば、学生は聞きたいことが聞けるのでギャップがなくなるんですけど、前者の質問で終わると聞きたいことが聞けてなくて、同じ時間を過ごしても、学生が、ほしいと思った情報がなかなか入らない。学生側としては、なるべく事実ベースで質問をして「自分が思っていることと合っているかどうか」を確認していく作業をしていくようにと伝えていきます。

企業の方も、いいことばかり言うのではなく、きちんとリアリティをもって「学生に会社を選んでほしい」という情報を発信しているのが、最近の傾向かと思っています。

「質問力」の話をしましたが、もう一つ大きな機会として「リアリティ・ショック」をなくすために「インターンシップ」があります。インターンシップにもいろんな種類がありまして「1 day仕事体験」とか「オープン・カンパニー」とか学生が企業へ行って説明を聞くとか実際に仕事体験をする。それに多くの学生が参加しています。75%が参加していますが、一部の人気企業は申込みをしているが、通らなくて参加できなかった学生もいますので、100%に近い学生が「インターンシップに参加したい」という状況です。こういう機会をぜひ、お子さんにお声かけをしていただき、「入社後のギャップ」がなくなるようにインターンシップの機会を、うまく活用できるようにお話しいただければと思います。

企業側の「インターンシップ実施目的」のトップは「業界の理解と促進」と採用から少し離れているのですが、「入社意欲の高い学

生を絞り込む」(51.4%)と「選考を意識したもの」も上位に入っています。じゃ、インターンシップに行かないとA社に入社できないのか。インターンシップの実施企業の「採用」と「インターンシップ参加」の割合。A社が100人採用した。そのうちA社のインターンシップに来た学生はどのくらいか。27人。その会社のインターンシップに行かないと採用されないわけではない。しかしインターンシップは、いい機会です。今の就職活動の問題とかお話ししましたが、「リアリティ・ショック」とかがあって、それを軽減する方策としてインターンシップ等の機会を、うまく活用いただければと思っています。

「保護者としての接し方」。就職活動にかかる費用。平均でいうと7.5万円くらいです。コロナ禍前は約13万円、コロナ禍になってオンラインの就職活動が進んで交通費や宿泊費が減ったのが大きい。地味ですが、服も出向く時はスーツだったのが、そうじゃなくなったこともあり、かなり金額としては抑えられています。ただ就活をするバイトもできなかったりするので入ってくるお金も減る、就活が始まると金銭面でかなり負担を感じる学生は少なくないのかなと思います。

「保護者のかかわりでよかったこと」。上位にくるのが「個性を尊重し、自分の活動を肯定してくれた」。その他、「金銭的、物質的援助とかを感謝している」という学生が多いかと思っています。

「保護者のかかわりで嫌だったこと」では「意見をされた」というのが多く、「保護者が社会人としての意見をくれたことが、よかった」が30.1%。意見をくれたのがうれしいのか、うれしくないのか、わかりませんが、自分の志望していることに否定的な発言をされると「意見をされた」ととらえるのかなと見てとれると思います。

「嫌だったこと」(68.9%)はブランクにしていますが、「特にない」という回答です。7割くらいの学生は親御さんに対して「嫌だったことは特にない」が、「意見されたこと」に関してはネガティブな印象をもつお子さんが多いのかなと思います。

どういふうにお子さんとかかわっていくか。感じているところは「入社前の会社・適性理解」、これが進んでいるか、どうかの調査で「ポジティブな影響」が進むことは「学生が仕事を通じて具体的にやりたいことがある」。あるいは「就活中、多くの人から話を聞く方がいい」と思っていると、この理解が進んでいて、「他の学生との違いを積極的にアピールしたい」と思っていると「理解が、あまり進まない」ということが調査結果から出てきています。これを踏まえて見てみますと、「就活中、多くの人に話を聞く方がいい」を展開していきますと「就活中の相談先で何個のルートをもっていますか？」という質問に対して入社前の理解が高い人ほど「ルートが多かった」という結果が出ています。お子さんの相談については「複数の人からアドバイスをもらう」よう、お声をかけていただくのがいいかなと。一つ大学の「キャリアセンター」を、ぜひお子さんに、お声かけをいただければと思います。

私もこの業界は長いのですが、大学の学生のことを一番わかっていて、さらに企業との接点もあって効果的なアドバイスをしてくれるところが「キャリアセンター」かなと。特に大学の入試ランクの高い大学に通う学生ほど中高時代を含めて、学校の先生、職員の方に頼ってきた記憶が、あまりないので、大学の「キャリアセンター」でアドバイスをしてもらい、相談することに少し抵抗を感じる学生が少なくないかと思っています。そういうルートがいくつかあると、学生の理解も進むことが調査結果からも、わかりますので、もちろん親御さんが相談に乗ることも大事ですが、もう一つのルートとして「大学のキャリアセンターに相談もしていただければ」と思っています。

最後に、お願いとしては「お子さん自身が納得感を持っているか?」。お子さんの就職活動なので、そこを意識していただいて物心両面の支援を。もう一つは「入社前の会社の適性理解」への支援という意味で、お子さんにお声かけいただければと思いますので、ぜひよろしくお話しさせていただきます。

志望業界は主に人材・コンサル業界を志望していました。内定先は総合人材サービスを提供する企業に内定をいただき、来年春から働かせていただく予定です。主に企業を選ぶ際に軸としていた要素としては「自分の夢をかなえられるかどうか」、組織の価値観が自分と合うかどうか、「組織風土」を見ておりました。

私が、就職活動を始めたのは大学2年生の1月頃です。大分、早いと思います。一般的には大学3年生の6月頃から始める方が多いかなと思います。本格的に選考に参加したのは3月末からです。4月から夏のインターンシップの選考に参加し、それと同時並行的に企業の説明会にも参加しました。夏休みの期間は夏のインターンシップに参加し、それが終わるとすぐに冬のインターンシップの選考に参加し、それと同時並行的に私が志望していた業界が、内定につながる選考を早めに行っていたこともあり、それも冬のインターンシップの選考と同時並行的に進めていました。インターンシップに関して1社、合格することができたので12月に参加して、早期の選考に関しては1月下旬から3月上旬にかけて内々定をいただき、無事、就職活動を終了することができたというスケジュールでやっておりました。

このようなスケジュールで動いていたのですが、私の就職活動は順風満帆だったかといわれると、必ずしも、そうではありません。

1月～3月は自分と向き合って自分を知る期間、選考の準備をしていた期間となります。「自己分析」をしたり、「自己PR」を作成したりしていました。それが終わると4月～7月、とりあえず企業を知ってみるかという感じで企業説明会に行きまくっていました。そこで「情報収集の大切さ」を学びました。この世の中には企業がごまんとある中で1社選ばないといけないのは結構難しいことだと思います。その中で、自分がどこに興味をもっていて、どこに興味がないのか、この業界はどういう仕事をしているのかも情報からわかることが多いので、情報は大切だなと、この頃感じていました。同時並行的に夏のインターンシップの選考も参加していたので早速、就職活動の洗礼を受けました。というのは、そう簡単には合格をいただけません。そううまくはいかないということです。そんな中で「場馴れ」「経験の大切さ」を学びました。「面接って何をやるのか、何を聞かれるんだろう、グループディスカッションって何をやるんだろうと、どうやって進めるんだろう」と、わからないことだらけなので、そこで経験を積んで、場に慣れることが大事だと思います。この経験は後の選考にも生きてきたような感想も抱いています。

その後、8、9月はインターンシップに3社合格することができたので参加しました。インターンシップの率直な感想としては「参加してよかったな」と、この一言に尽きます。インターンシップで「どういう仕事をしているのかを体験できること」が前提としてありますが、その中で「自分はどのような強みを持っているのか、どのような弱みを持っているのか」、他の方々からも、いい刺激を受けて、いい機会だったなと思っています。

10月～12月、順調にきていたのが「不合格のラッシュ」ということで、なぜ、そういうことがあったのか。この頃、内定に直結する選考、就職活動の本番にいました。ラッシュということで立て続けに、5社ほど不合格になり、その時は焦って「自分は将来、就職できるのだろうか？」と漠然とした不安に襲われました。私の就職活動低迷期です。その後、鰻登りにV字回復していますが、何があったか。間逆のことが起こって、ほぼ無双状態ということで10月にある程度、諦（あきら）めかけられたということもありますが、なぜ無双状態になったか。自分に合った企業との連続的なマッチングが続いたのかなと思っています。

というのも自分に合った企業との連続的なマッチングが起これないと、10月、12月のように落とされてしまうことがあるので、そこで私は「闇雲（くら）に受けるものではないな」と悟ったのですが、企業選び、選考を受けるのは「自分が受けたい、自分にあっていながら思う企業を受けないと合格できないんだ」と、ここで学んだことがあります。その結果、結果的に4社、「内々定」をいただくことができて就職活動を終了しました。

今度は私が、就職活動をする上で「大切にしていたこと」を3点ほど述べさせていただきます。まず1点目は「自己分

析」。「自己分析」はあらゆることにつながると考えています。たとえば自分の価値観を知る、やりたいことは何か、興味関心はどういうところにもっているのか、長所、短所は何か。志望動機とか、他にも深く自分のことを知る機会になります。そうなると面接時、まず怖いものはないと思います。就職活動における8割くらいが面接の選考かなと思うので「就職活動、怖いものはない」というのも過言ではないと思います。「自己分析」によって、まず自分の引き出しが増えます。面接で深いことを聞かれても答えられると思います。自分の言葉でいいことを伝える、質問に対する返答が自然とできてブレもなくなるので一貫性も生まれて信頼も生まれやすいのかなと思います。たまにセリフを丸々暗記して面接に挑まれる方がいると思いますが、そういうこともなくなると思います。あとは企業と精度の高いマッチングも見込めるのかなと思っていたので「自己分析」を大切にしておりました。

2点目は「自己紹介」。面接の時に大切にしたことですが、「自己紹介」は第一印象を決める重要な要素かなと思います。それプラス唯一、自分が伝えたいことを自分から発信できるツールであるので、自分の伝えたいことの種を蒔くことが可能です。それができれば大方の面接官が種を拾ってくれます。そこから話を広げてくれます。結果的に自分の伝えたいことを伝えることができ、自分をアピールできるきっかけになり、その機会を生み出すことができます。「自己紹介」は面接の流れや雰囲気を決める重要な要素だと思っています。

3点目は「何事もポジティブに捉えること」。就職活動はうまくいかないことも多いです。選考に落ちてしまったり、自分の力を最大限発揮できない時もあります。そこで何事もネガティブに捉えていたら損です。就職活動は、よく恋愛に譬えられるのですが、まさしくその通りで、自分が、めちゃめちゃその企業のが好きで入りたいたいと思っても、企業が「この学生、あまりうちと合わないな」と思ったら合格できない。「自分とその企業の相性が合っていないか」ただ「もっと自分に合う企業があるはずだ」と前向きに捉えられればいいと思います。

とはいえ自分が悪い場合もあります。自分が最大アピール出来なかったり、力を発揮できなかったり、そういう時は自分と向き合って、何が原因だったかを分析して次に活かしてください。そうやって前向きに捉える力が大事だと思います。

最後に、せっかく父母のみなさまに来ていただいたということでみなさまに伝えたいことを何点かお話しできればと思います。

まず1点目は、とにかく就職活動は忙しいです。このように選考が詰まっています。選考の準備もたくさんあります。それプラス就職活動は、すごく長期的です。私たちは大学生でもあります。大学の講義を受けないといけない。バイト、ゼミ、サークル、部活動、プライベートもあります。このように結構大変でした。自分に余裕がなくなり、ピリついていることも多いかもしれないですが、どうか、そういう時は優しく接してあげてください。それだけでもすごく助かります。

2点目。オンラインでの選考が増えていると思います。家で就職活動をする時間が長くなる機会が増えていると思います。そういう時は静かな環境づくりに協力してあげてください。

3点目は、お子さん自ら歩み寄ってこない限りは、そっと見守っていただければ、ありがたいです。「大丈夫かな、あの子」と心配になることはあると思いますが、それがプレッシャーになることもありません。そっと見守っていただければ、うれしいです。

4点目は豆知識的なことになりましたが、電子レンジ、面接時とかインターネットを使っている時に回っていると、接続が不安定になってしまったりしてしまうことがあります。最悪の場合、一時中断になってしまうこともあります。夕飯時に使わないといけない時があると思います。そういう時は電子レンジとWi-Fiの周波数が同じだそうなのでWi-Fiの周波数を5ギガヘルツに変える、もしくは有線にする対策とか、ぜひお子さんと話しあって対策をとっていただければと思います。

ということで私からの就職活動体験談、以上となります。ご静聴、ありがとうございました。

遠藤 敏幸 ゼミ (貿易・国際学系)

ゼミ紹介



商学部商学科
3年次生

千原 和馬 さん

私たち遠藤ゼミではアジア経済について学んでいます。アジア地域は近年、ますます世界経済の中で重要な地域になっていると思います。

アジアと一言でいっても様々な国があります。中国や韓国、シンガポールといった経済が成熟した国々もありますが、ミャンマー、バングラデシュといった注目されにくい、だけれども重要な国々もあります。私たちはアジア地域全体に広く目を向けながら日々研究をしています。

アジア経済を深く掘り下げるためには、国・地域の特性をよく知る必要があると思います。そのために、経済問題だけでなく、国内政治、産業の特徴、国際関係、文化や人々の価値観といった一見、経済に関係なさそうに思えることも重要な課題として捉えて研究対象にしています。

2年次生の時にはテキストの輪読を中心に、アジア経済の基礎知識を確実なものにしていきます。私たちのときには、アジアの経済発展を国ごとに検証することから始めました。2、3人のグループで発表を行い、議論をし、理解を深めます。2年次生で得た知識を基に、3年次生ではASEAN、自動車産業、金融危機、コロナの影響など、さらに発展した課題に取り組みます。学年が進むごとに知識を増やし洞察力を鍛えて4年次生で取り組む卒業論文に心配なくつなげていきます。ゼミ合宿ではK-popやディズニーなど、あえて身近なことを対象にアジア経済に関連づけた発表会を行い、楽しく学習しました。

ハロウィンパーティー、忘年会、スノボ旅行などゼミの時間以外の活動も充実しており、男女関係なく仲が良いです。どれもゼミ生による発案が発端となり主体性を持って実施しているイベントです。勉強も遊びも仲よく一生懸命取り組めるゼミです。



商学部商学科

遠藤 敏幸 准教授

ゼミで自分の研究成果を披露したりみなと議論したりすることは、とてもたのしいことです。またゼミ活動を通じて得られた人間関係は卒業後にも続く貴重なものになります。ゼミ生同士、切磋琢磨して充実した学生生活にしてほしいと思っています。

溝渕 英之 ゼミ (経済・歴史学系)

ゼミ紹介



商学部商学科
3年次生
藤田 慶哉 さん

溝渕英之先生のゼミでは、プログラミング言語のPythonを用いて、データサイエンスの基本を学んでいきます。データサイエンスとは、統計学や機械学習、情報科学などの多種多様な分析方法を用いて、データから知識や価値を引き出すことです。情報社会において、データを分析し、課題を解決していくために必要なデータサイエンスのスキルは、ますます需要が高まっています。溝渕ゼミでは、特に経済やビジネスの分野に関する課題に焦点を当てて取り組んでいます。

ゼミが始まる2年次の秋学期では、データサイエンスを行うために、Pythonの使い方を学びます。プログラミングと聞くと、苦手意識を持ってしまう方もいるかもしれませんが、でも、大丈夫です！Pythonは、プログラムを記述するためのコードがシンプルで使いやすいため、基本的な操作は簡単です。

3年次では、2年次の秋学期に学んだことを活かし、本格的なデータサイエンスに取り組んでいきます。研究テーマは自由です。複数人でチームを組み、それぞれのチームで好きな分野の研究を行い、他大学の学生が集まる交流会や研究発表会で、それぞれの研究成果を発表します。これまでのところ、データ分析を使って次の日本最強のプロ野球チームを予測したり、近年の人気アニメの特徴と経済的影響を調べたり、関西圏から学生同士で楽しく行ける旅行先をランキングしたりといった、様々な分野の研究テーマに挑戦しました。

溝渕ゼミの魅力は、何と言っても溝渕先生の優しく親身なお人柄と、自分の興味に合わせて研究できる環境だと思えます。これらの魅力があるからこそ、ゼミ全体は明るい雰囲気が広がっており、仲間と共に切磋琢磨できるゼミとなっています。



商学部商学科
溝渕 英之 准教授

Python (パイソン) というプログラミング言語を使って、データ分析に取り組んでいます。プログラミングについては、最初みんな初心者でしたが、互いに教えあいながら、徐々にできることが増えてきました。秋に出場する外部の研究発表会に向けて頑張っています。(写真は7月に参加した、他大学との研究報告会後の一枚)

福本 俊樹 ゼミ (企業・経営学系)

ゼミ紹介



商学部商学科
3年次生

鹿村 佳矢 さん

福本ゼミでは経営組織論、特に「協働」を中心に研究し、「人々が協力して働くこと」である協働を、より良く行うにはどうすべきかを、「ヒト」「モノ」「人間関係」「仕組み」の観点から考えています。

2年次のゼミでは、グループで課題図書を読み、そこから学んだことを、ただプレゼンテーションするのではなく、「授業」として発表する「プチ授業」を中心に進めてきました。「プチ授業」では「授業」として、発表中にグループディスカッションを取り入れたり、事前学習プリントを配布したりと、多くの工夫を取り入れてきました。またプチ授業後には、先生からのフィードバックがあるだけでなく、学生の中からも「授業」や発表内容に関しての感想や質問が多く上がるなど、学生の積極性が高く、常に活気のあるゼミです。

2年次の間には、他のゼミとの合同で開かれる「ずんずん調査」と呼ばれる研究発表イベントがあり、「実際に自分の足を使って研究する」ことを軸にグループで研究テーマを決め、その成果を発表します。ここでは、研究テーマの決め方から研究方法などを学ぶことができ、また他のゼミ生の発表を聞くことで多くのゼミ生が刺激を受けることができました。

3年次では2年次での学びを元に、卒業論文のテーマ決めを視野に入れ、より深く「経営組織」や「協働」について学び、研究を進めていきます。

福本ゼミでは「協働」を学ぶゼミとして、先生からの助言もいただきながら学生主体でゼミ運営を行っています。また創設1年目のゼミであり、私たちは1期生として現在、一丸となって福本ゼミとしての道を作っています。今年に行われました、ゼミの2期生募集では定員の4倍を上回る応募者があり、これからもゼミとして、大きく成長していくことができれば嬉しいです。



商学部商学科

福本 俊樹 助教

鹿村さんはじめゼミ生たちの、ゼミでの「協働」をより学び深く、そして少しでも楽しいものにしようという積極的な姿勢には、教員の私も日々感服するばかりです。4年次の卒業研究でも、各々が「面白さ」を発見・探究してくれることを願っています。

高橋 広行 ゼミ (商業・金融学系)

ゼミ紹介



商学部商学科
4年次生
松本 仁さん

高橋ゼミはマーケティングという分野において“日本一”「実学」に富んだゼミです。

「マーケティング」という分野に対して、皆様はどのようなイメージをお持ちでしょうか。企画を立案する、モノを売る、広告で表現する、など例を挙げるとキリがありません。その中で私自身は「消費者の心情に寄り添い、商品（時には自分自身）の魅力を伝える手段である」と考えています。そのためこの知識はマーケッターだけに求められるものではありません。あらゆる職種・業種においても「相手に何かを伝える」そんな時に役立つのがこのマーケティングの思考プロセスなのです。高橋ゼミでは企業の方々と連携し、実際の企業課題に対し企画提案を行うことでリアルなマーケティングの場で学ぶことができます。

それでは次に具体的な活動内容についてもご紹介したいと思います。高橋ゼミの活動は“学び”と“実践”のふたつの時間に分けられています。ひとつめの学びの時間では、電通や博報堂、ネスレやパナソニックなど様々な企業の第一線で活躍している方々が登壇してくださり、仕事での経験は勿論、企画の作り方やパワーポイントでの資料の作り方など、私達が将来に携わるマーケティングに関するあらゆる知識を学ぶことができます。そしてこれを活かすのがもうひとつの実践の時間です。この実践の時間では企業様からお預かりした現場の課題に対し、複数のグループに分かれ、チーム単位で課題解決のための企画立案を行います。学びの時間にインプットした知識をフル活用することで、より実用的な、応用力のある知恵と経験が得られる実学的な学びの機会です。

ここまで少し固い文章でゼミ活動を紹介してきましたが、高橋ゼミの魅力は何よりも「学生生活を全力で楽しむ」ところですよ！教授と思えないほど話しやすい環境を作ってくださいの高橋先生、一癖も二癖もありながら全力で課題に取り組む個性豊かなゼミ生と共に学生生活をおくれたことは私にとっても本当に良い経験ですよ！



商学部商学科
高橋 広行 教授

高橋ゼミは、消費者行動論にもとづくブランド・マーケティングを研究のテーマにしています。関連書籍や先行研究の理解といった座学にとどまらず、実務の現場の課題をチームで考え抜き、企画提案を繰り返すことで、卒業するまでに課題解決能力を最大限に鍛えています。

商学部のグローバル科目「海外ビジネスⅡ」～2023年度報告～

この科目は、グローバルに活躍する人材の育成を目的として、商学部において2014年度より開設した海外研修プログラムです。講義は、国際ビジネスに関する事前・事後学習と、現地視察（1週間程度）で構成されています。

今回は、36名の学生が、アメリカ・ロサンゼルスに赴き、現地で展開している日本企業やアメリカにおける商業施設を訪問、また、グローバルビジネスの最前線で活躍されているビジネスパーソン（本学卒業生も含む）によるビジネスフォーラムでのディスカッションに参加しました。

海外を身近に感じ、将来の留学計画やキャリア形成について深く考える良い機会となり、参加した学生の満足度はかなり高いものになりました。

2023年度スケジュール

3/24	説明会
3/24～3/31	受付期間 (先行登録)
4/3	合否結果発表
5/13、8/21	事前講義
9/6～9/12	現地視察
9/16	事後講義

海外ビジネスⅡ 参加学生感想文

商学部3年 村井 花梨

「海外ビジネスⅡ」を履修し、初めて会った学年の異なる仲間と一緒に、渡航前からグループワークに取り組みました。そして、ロサンゼルスに到着してからは、さまざまな企業の方々からお話を聞く機会があり、またビジネスフォーラムにも参加しました。この経験を通じて、海外で働くためには異なる文化を理解し、その土地で受け入れられる努力が不可欠であること、そしてグローバルに活躍するために必要なスキルについて学びました。

さらに、実際にアメリカを訪れることで、アメリカと日本の文化の違いを肌で感じ、今後の海外留学などについて考えるきっかけとなり、自分の視野が広がりました。

今回、アメリカで出会った皆さんは、自分たちの仕事に誇りを持ち、活気に満ちたお話をしてくださいました。これが私にとって、自分のキャリアについて考える上で大変貴重な機会となりました。また、現地で多くの人々と交流し、海外に住む方々とのつながりを築けたことも、大きな学びとなりました。

最後に、お世話になった商学部の先生方、事務室の方々、現地でお世話になった皆様、そしてJTBのスタッフの皆様に、心から感謝申し上げます。



成績通知書の見方

- * 成績通知書は、春（5月下旬）、秋（11月中旬）の年2回送付します。
- * 2023年度以降生については学生の同意書の提出が必要です。学生の同意なしにご父母に成績通知書をお送りすることは出来ません。
- その他「学業履修について」など詳しい情報は、春に送付した「父母会報75号」に掲載しておりますのでご覧ください。
- ご子女の成績についてのご相談は商学部事務室までお問い合わせください。

2013年度以降生

現在登録履修中の科目です。

それぞれの科目を履修した年度

合格評価で書き換えられた不合格評価であることを示します。

成績通知書の見方

履修年度	期間	科目名(クラス)	単位	成績	担当者名	履修年度	期間	科目名(クラス)	単位	成績	担当者名
		1～8類科目(80単位以上)						10類 外国語科目(16単位以上)			
		《 1類 導入科目(4単位以内) 》				2022	春学期	コミュニケーション・イングリッシュ 1	1	A	
2022	春学期	アカデミック・リテラシー 1	2	A		2022	秋学期	コミュニケーション・イングリッシュ 2	1	B	
2022	秋学期	ビジネス・トピックス	2	B		2022	春学期	アカデミック・リーディング 1	1	C	
						2022	秋学期	アカデミック・リーディング 2	1	A	
		《 2類 入門科目(6単位以上) 》				2022	春学期	イングリッシュ・セミナー 2	1		
2022	春学期	基本統計学	2	A		2022	秋学期	イングリッシュ・セミナー 1	1		
2022	春学期	現代ビジネス	2	A		2022	春学期	イングリッシュ・ワークショップ 1	1		
2022	春学期	簿記学Ⅰ	2	A		2022	秋学期	イングリッシュ・ワークショップ 2	1	A	
2022	秋学期	簿記学Ⅱ	2	A		2022	春学期	ドイツ語入門1	2	B	
						2022	秋学期	ドイツ語入門1	1		
		《 3類 学系基礎科目 》				2022	春学期	ドイツ語応用1	1		
		< 学系基礎科目 I (8単位以上) >				2022	秋学期	ドイツ語応用3	1		
2022	秋学期	経済学	2	A		2022	春学期	ドイツ語応用2	1		
2022	秋学期	商業学	2	B		2022	秋学期	ドイツ語応用2	1		
2022	秋学期	国際経済学	2	D		2022	春学期	ドイツ語応用4	1		
2022	春学期	経営学	2	C							
2022	秋学期	会計学	2	F							
		< 学系基礎科目 II >									
****	春学期	商業史(2単位以上)	2			****	春学期	京都メディアの発信拠点と地域貢献(有給)	2		
		< 商業・金融(2単位以上) >									
****	秋学期	流通論	2								
		< 貿易・国際(2単位以上) >									
****	春学期	貿易業務論	2								
		< 企業・経営(2単位以上) >									
****	秋学期	経営管理論	2								
		< 簿記・会計(2単位以上) >									
		《 5類 実践科目 》									
2022	春学期	フューンダショナル・プログラマー基礎	2	中止							
		9類 教養科目(12単位以上)									
2022	春学期	建学の精神とキリスト教	2	A							
2022	春学期	日本史(1)	2	中止							
2022	春学期	心理学1	2	B							
2022	秋学期	心理学2	2	A							

見本

同志社大学 成績通知書

学部 商学部 商学科
(商学総合コース)

学籍番号 2022年度生(2年次) 番

氏名 _____ 年(平成)年 月 日生

生年月日 _____

学生ID: 1105-22-XXXX

学籍に関する事項					
本人住所	〒 _____ Tel. _____				
父母氏名	_____				
父母住所	〒 _____ Tel. _____				
学籍異動	異動種別	異動年月日			
入学	異動種別	2022年4月1日			
異動事由	_____				
学業に関する事項					
単位修得表					
種別	卒業必要 単位数	修得数 科目/単位	種別	卒業必要 単位数	修得数 科目/単位
1～8類	80以上	9 / 20			
入門	6以上	4 / 8			
学系基礎Ⅰ	8以上	4 / 8			
学系基礎Ⅱ	10以上				
学系履修	20以上				
専門外履修	2以上				
9類	12以上	3 / 6			
10類	16以上	6 / 8	合計	126	19 / 36
11類科目	18以内	1 / 2	自由科目		
			免許・資格関係科目		

本人・父母の住所・氏名に誤り、変更があれば、商学部事務室に届け出てください

試験を受験していないことを示します。

1ヶ月程度授業を受講し、望ましい評価が得られないと判断して、履修を中止した科目です。

就職状況

就職関係データ

2022年度（2023年4月採用） 学部学科・研究科別就職状況一覧表

	就職希望者数			就職者数			就職率 (%)			過年度	
	男	女	計	男	女	計	男	女	計	2021年度	2020年度
神学部	11	23	34	11	22	33	100.0	95.7	97.1	91.4	90.5
文学部	170	324	494	166	314	480	97.6	96.9	97.2	97.0	94.9
社会学部	137	217	354	132	213	345	96.4	98.2	97.5	98.5	98.0
法学部	351	297	648	349	295	644	99.4	99.3	99.4	97.9	96.8
経済学部	471	239	710	465	239	704	98.7	100.0	99.2	97.6	97.4
商学部	388	346	734	383	343	726	98.7	99.1	98.9	99.5	98.4
政策学部	180	190	370	179	188	367	99.4	98.9	99.2	98.4	97.3
文化情報学部	141	110	251	137	110	247	97.2	100.0	98.4	96.0	96.6
スポーツ健康科学部	117	68	185	117	68	185	100.0	100.0	100.0	99.0	98.3
心理学部	36	68	104	36	67	103	100.0	98.5	99.0	98.1	97.0
グローバル・コミュニケーション学部	28	87	115	27	86	113	96.4	98.9	98.3	98.4	96.7
グローバル地域文化学部	59	92	151	59	90	149	100.0	97.8	98.7	97.6	98.0
文科系学部合計	2,089	2,061	4,150	2,061	2,035	4,096	98.7	98.7	98.7	98.0	97.1
理工学部	199	66	265	198	66	264	99.5	100.0	99.6	99.6	100.0
生命医科学部	52	36	88	51	36	87	98.1	100.0	98.9	99.1	100.0
理工系学部合計	251	102	353	249	102	351	99.2	100.0	99.4	99.5	100.0
全学部合計	2,340	2,163	4,503	2,310	2,137	4,447	98.7	98.8	98.8	98.1	98.6
文科系大学院合計	64	72	136	60	71	131	93.8	98.6	96.3	83.9	91.9
理工系大学院合計	288	70	358	288	70	358	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
大学院計	352	142	494	348	141	489	98.9	99.3	99.0	96.5	98.5
総合計	2,692	2,305	4,997	2,658	2,278	4,936	98.7	98.8	98.8	97.9	97.5

2022年度（2022年9月、2023年3月卒業・修了生） 進路状況

	全学部						全研究科																	
	人数		%		人数		%		人数		%													
	人数	%	人数	%	人数	%	人数	%	人数	%	人数	%												
就職者	4,560		76.9		741		89.1		4,201		83.9		544		79.4		14		82.4		182		59.9	
	4,468		75.4		729		87.6		4,116		82.2		528		77.1		13		76.5		167		54.9	
	45		0.8		5		0.6		43		0.9		3		0.4		0		0.0		3		1.0	
	47		0.8		7		0.8		42		0.8		13		1.9		1		5.9		12		3.9	
進学	765		12.9		3		0.4		245		4.9		45		6.6		1		5.9		34		11.2	
	590		10.0		1		0.1		157		3.1		44		6.4		1		5.9		33		10.9	
	175		3.0		2		0.2		88		1.8		1		0.1		0		0.0		1		0.3	
その他進学・留学	65		1.1		3		0.4		58		1.2		1		0.1		0		0.0		1		0.3	
資格試験、卒業後に就職活動を行う（公務員・教員受験含む）	230		3.9		41		4.9		217		4.3		52		7.6		1		5.9		49		16.1	
大学院等への進学準備	25		0.4		2		0.2		22		0.4		4		0.6		0		0.0		4		1.3	
その他	137		2.3		24		2.9		124		2.5		30		4.4		1		5.9		25		8.2	
内定無求職中	56		0.9		8		1.0		54		1.1		5		0.7		0		0.0		5		1.6	
最終進路未報告	88		1.5		10		1.2		88		1.8		4		0.6		0		0.0		4		1.3	
計	5,926				832				5,009				685				17				304			

就職者数上位20社推移

文科系学部・研究科

2022年度				
	就職先	合計	文科系男子	文科系女子
1	国家公務員（一般職）	63	32	31
2	東京海上日動火災保険	43	10	33
3	楽天グループ	33	24	9
3	三井住友信託銀行	31	10	21
5	村田製作所	29	10	19
6	京都銀行	26	19	7
7	ニトリ	21	11	10
8	国税専門官	20	7	13
8	住友生命保険相互会社	20	7	13
8	日本生命保険相互会社	20	4	16
11	京都市	19	6	13
12	京セラ	18	5	13
13	キーエンス	15	14	1
13	京都中央信用金庫	15	8	7
13	滋賀銀行	15	9	6
13	積水ハウス	15	12	3
13	リクルート	15	9	6
18	NECソリューションイノベータ	14	5	9
18	京都府	14	3	11
18	大和証券	14	6	8
18	富士通	14	8	6
18	みずほフィナンシャルグループ	14	10	4

2021年度				
	就職先	合計	文科系男子	文科系女子
1	国家公務員（一般職）	58	32	26
2	京都銀行	36	18	18
3	東京海上日動火災保険	28	4	24
3	楽天グループ	28	16	12
5	日本電気	26	12	14
6	三井住友信託銀行	24	7	17
6	日本生命保険相互会社	24	7	17
6	三井住友銀行	24	10	14
9	京都府	23	12	11
10	国税専門官	22	14	8
11	京都市	21	7	14
12	京都中央信用金庫	18	5	13
12	村田製作所	18	6	12
14	NTTドコモ	17	5	12
15	パーソルキャリア	16	9	7
16	京セラ	15	7	8
16	野村證券	15	12	3
16	みずほ証券	15	8	7
16	明治安田生命保険相互会社	15	4	11
20	住友生命保険相互会社	14	1	13
20	積水ハウス	14	11	3
20	ソフトバンク	14	9	5
20	パナソニック	14	9	5
20	三菱電機	14	7	7

商学部就職者数上位10社推移

2022年度		
順位	就職先	合計
1	三井住友信託銀行株式会社	10
2	東京海上日動火災保険株式会社	8
2	楽天グループ株式会社	8
4	住友生命保険相互会社	7
5	株式会社京都銀行	6
5	パナソニック コネクト株式会社	6
7	株式会社紀陽銀行	5
7	株式会社バイカレント・コンサルティング	5
7	株式会社村田製作所	5
10	国家公務員（一般職）	4
10	京セラ株式会社	4
10	EY新日本有限責任監査法人	4
10	積水ハウス株式会社	4
10	日本生命保険相互会社	4
10	日本電気株式会社	4
10	みずほフィナンシャルグループ	4

2021年度		
順位	就職先	合計
1	株式会社京都銀行	11
2	株式会社サイバーエージェント	7
2	株式会社三井住友銀行	7
3	岡三証券株式会社	6
3	日本電気株式会社	6
3	楽天グループ株式会社	6
4	株式会社オービック	5
4	住友生命保険相互会社	5
4	三井住友信託銀行株式会社	5
4	野村證券株式会社	5

就職状況

業種別就職状況

商学部・男子

	2022年度		2021年度	
	就職者数	%	就職者数	%
メーカー	109名	28.5%	107名	25.8%
流通	34名	8.9%	44名	10.6%
金融	68名	17.8%	79名	19.1%
マスコミ・情報通信	49名	12.8%	61名	14.7%
教育・学習支援	5名	1.3%	2名	0.5%
サービス	67名	17.5%	71名	17.1%
公共・その他	51名	13.3%	50名	12.1%
合計	383名		414名	

文科系学部・研究科男子

	2022年度		2021年度	
	就職者数	%	就職者数	%
メーカー	570名	26.9%	526名	24.9%
流通	197名	9.3%	210名	10.0%
金融	298名	14.0%	324名	15.4%
マスコミ・情報通信	330名	15.6%	325名	15.4%
教育・学習支援	44名	2.1%	47名	2.2%
サービス	318名	15.0%	303名	14.4%
公共・その他	364名	17.2%	374名	17.7%
合計	2,121名		2,109名	

商学部・女子

	2022年度		2021年度	
	就職者数	%	就職者数	%
メーカー	76名	22.2%	79名	22.9%
流通	49名	14.3%	41名	11.9%
金融	63名	18.4%	74名	21.4%
マスコミ・情報通信	54名	15.7%	36名	10.4%
教育・学習支援	5名	1.5%	6名	1.7%
サービス	50名	14.6%	62名	18.0%
公共・その他	46名	13.4%	47名	13.6%
合計	343名		345名	

文科系学部・研究科女子

	2022年度		2021年度	
	就職者数	%	就職者数	%
メーカー	503名	23.9%	471名	21.9%
流通	229名	10.9%	218名	10.1%
金融	285名	13.5%	347名	16.1%
マスコミ・情報通信	308名	14.6%	287名	13.3%
教育・学習支援	71名	3.4%	61名	2.8%
サービス	324名	15.4%	374名	17.4%
公共・その他	386名	18.3%	394名	18.3%
合計	2,106名		2,152名	

※率 (%) は小数点第2位を四捨五入しているため、合計が100%にならない場合がある。

2022年度 (2023年4月採用) 規模別就職状況

	文科系学部・研究科			
	男子		女子	
	就職者数	%	就職者数	%
巨大企業	482	22.7	482	22.9
大企業A	645	30.4	547	26.0
大企業B	222	10.5	238	11.3
中企業	291	13.7	295	14.0
小企業	290	13.7	277	13.2
その他	191	9.0	267	12.7
総計	2,121		2,106	

	商学部・研究科			
	男子		女子	
	就職者数	%	就職者数	%
巨大企業	94	24.5	95	27.7
大企業A	129	33.7	87	25.4
大企業B	51	13.3	37	10.8
中企業	50	13.1	56	16.3
小企業	47	12.3	43	12.5
その他	12	3.1	25	7.3
総計	383		343	

※率 (%) は小数点第2位を四捨五入しているため、合計が100%にならない場合がある。

注：巨大企業＝従業員5,000人以上 大企業A＝1,000人以上 大企業B＝500人以上 中企業＝100人以上 小企業＝100人未満

※各種学校、非営利団体、宗教法人、医療・保健、介護事業、公務員などの業種は全てその他に含まれます。

同志社大学商学部父母会

『父母のための一日大学』

開催のご案内



DOSHISHA UNIVERSITY

日頃より商学部父母会の運営にご理解・ご協力をいただき誠にありがとうございます。

さて、今年度も

「父母のための一日大学(大学講義体験)」

を下記の通り開催することとなりましたのでご案内致します。

ご子女が学ばれている大学に訪問いただける機会でもありますので、是非ともご参加ください。

今後とも、商学部父母会にご理解とご協力を賜りますようよろしくお願い申し上げます。

日時 2024年1月28日(日) 13:00～15:15(12:30開場)

場所 同志社大学 寒梅館ハーディーホール(大ホール)
地下鉄今出川駅から徒歩1分

第一部

人生是出逢也 ～同志社精神から学んだ事～

大八木 淳史 OYAGI ATSUSHI

2023年はラグビーワールドカップが開催されます。
そこで今回は元ラグビー日本代表である大八木淳史さまに、
ラグビーを通して「同志社精神から学んだこと」を語っていただきます。



第二部

日米中関係の今後

村田 晃嗣 MURATA KOJI

同志社大学教授であり、第二次世界大戦後のアメリカの東アジア政策とその決定過程、
日米安全保障関係の歴史と課題などを研究テーマにしておられる村田晃嗣さまに、
「日米中関係の今後」について語っていただきます。



【お問い合わせ】同志社大学商学部父母会事務局(商学部事務室内)

【TEL】075-251-3660 【E-mail】sho-fubo@mail.doshisha.ac.jp

支部だより

わが子の母校はわが母校

これはかつての役員の方がおっしゃっていた言葉で、私の心にじわっと染みた言葉です。

昨年卒業された先輩役員の方がこの言葉を教えてくださいました。

役員から役員へ、継がれています。

年間を通じて大学は、父母に向けていろいろなことを発信してくださっています。

これを楽しまない手はありません。

不安な気持ちも持ちつつ父母会活動に参加しましたが、この年齢になっても初めて体験することもあり、いつもわくわくしながら参加させていただいています。また、人生経験豊かなご父母との交流は楽しく、勉強させていただくこともしばしばです。

いつかわが子の母校を懐かしめるよう、これからも父母会活動を楽しんで参りたいと思います。

京都支部



高柴 三奈子

父母会をとおして

2023年7月1日に行われた四国支部懇談会では商学部教授 植田宏文先生から同志社大学及び同志社大学商学部の現状についてご説明をいただきました。

また、商学部教授 田淵太一先生から「日本

の経済のゆくえと大学生活」と題し貴重なお話を拝聴することができました。支部懇談会開催時には、毎回出席させていただいている私ですが、今回、参加したおかげで2024年度から大学院商学研究科に「データサイエンスコース」が設置されることも知ることができました。父母会に参加することは同志社にお世話になっている子どもを通して父母同士の交流ができることはもちろんですが、私たち父母にとっても学びの場であると感じています。1月28日開催予定の「父母のための一日大学」にもスケジュール調整をして参加したいと思います！

四国支部



小原 康弘

父母会は情報の宝庫！

息子が入学して早4年。当時はコロナ渦で入学式も行われず、行き来もできず、親としても大学生生活に不安しかなかったのを今でも覚えています。そのような思いをもったまま大学2回生の時、父母会に参加させていただきました。そこでは、ゼミ決め、インターン、就職の話など、私が知らない情報がたくさん！それまで大学の話は息子のLINEくらいだったので、先生方や先輩父母の方にいろいろと教えていただいたり、気さくに相談にのっていただいたりと、父母同士のつながりのありがたさをととても感じました。まさに、父母会は情報の宝庫！父母会に参加を迷っている方、父母同士=父母同志！のつながりで、親子共々、安心して同志社大学での生活をエンジョイしませんか？

東中国支部



大西 聡子

同志

息子が入学して早2年目となりました。昨年6月、総会に何気なく参加し、父母会本部・支部の方々や大学の職員の方や先生方の話を聞いているうちにその滑らかな語り口に引き込まれていて、気がついたら役員を引き受けていました。

父母会では、懇談会、就職セミナー、キャンパスツアー、一日大学等の行事、食事会（飲み会含む）等があり、自分の都合に合わせて無理なく参加できるものです。これらの行事の中で、授業、ゼミ、就職活動・就職先、大学生活の魅力と注意点、子どもへの関わり方や支援の方法等を教えていただき、我が子との会話が乏しい私にとっては非常に有り難く、たくさんの貴重な情報を得ることができました。また、大学の先生の面白い話をたくさん聞くこともでき、とてもハッピーな気分を味わうことができました。

同志社大学創立者、新島襄は、「良心」と「自由」や、一人ひとりの個性と人格の尊重を大切に考えられ、生徒はかけがえのない「同志」とみなし、「遺言」の中でも、「学生を丁重に対応すること」を教職員に望んだそうです。この遺訓が、今も大事に守られているということ、父母会の様々な行事の中で感じる事ができ、今後、私たち保護者も同志社大学の「同志」として様々な出会いや学びを楽しめればと思います。

西中国支部



河野 政信

大学での新生活

「ずーっと兵庫県内の学校やってんよ！大学はちがう街にあるところがいい！！」という安易(?)な理由で同志社大学のオープンキャンパスに参加して運命を感じ進学した娘。

入学当初は小中高と12年間女子校育ちのため、男性の同級生や先輩と接するのにドキドキしていたようです。

そんな娘をおもしろ、心配(?)し父母会を訪れた母。

娘の学校への最後のご奉仕と思いつつ、まるで学生時代に戻ったかのように楽しく参加させていただいております。

父母会は同じ心配や悩みを共有している親同士、適切なアドバイスや情報を交換し合える場でもあり、本当に感謝しております。

兵庫支部



神田 美幸

同志社大学商学部父母会会則

第1章 総則

(名称及び所在地)

第1条 本会は、同志社大学商学部父母会と称し、事務所を同志社大学商学部事務室内（京都市上京区今出川通烏丸東入）に置く。

(目的)

第2条 本会は、同志社大学商学部（以下「商学部」という。）学生の保護者の連携と親睦を図ると共に、商学部の制度及び教育内容の理解を深め、教育事業を後援し、更には同志社大学の充実発展に寄与することを目的とする。

(事業)

第3条 本会は、前条の目的を達成するために次の事業を行う。

- (1) 会員相互間の理解啓発向上と親睦のため必要な活動
- (2) 大学制度と教育内容を理解するための会議、学習会、講演会等の開催
- (3) 教育研究上の環境整備のために必要な協力
- (4) 会報の発行その他会員に対する広報
- (5) 就職活動についての後援
- (6) 同志社連合父母会への連携協力
- (7) その他この会の目的達成のために必要な事業

第2章 会員

(会員)

第4条 本会の会員は、商学部内に在籍する全ての学生の父母又はこれに代わる者とする。

(会費)

- 第5条 会員の会費は、学生1人につき、学期ごとに2,500円とする。ただし、学生が休学する場合は、会費を免除する。
- 2 会員は、毎学期の始めに会費を納入するものとする。
 - 3 会費の徴収は、同志社大学に委託して行う。

第3章 役員

(役員)

第6条 本会に次の役員を置く。

- | | |
|-----|------|
| 会長 | 1名 |
| 副会長 | 4名 |
| 理事 | 9名以内 |
| 会計 | 1名 |
| 監事 | 2名 |

2 職務分掌については、別途、定める。

(役員の選任方法及び任期および解任)

第7条 会長は、原則として前年度役員の互選により候補者を選出する。

2 副会長は、会員の中から会長が指名し、理事及び会計並びに監事は、選出された会長と指名された副会長の協議により選出する。すべての役員は総会の承認を得るものとする。但し、会計は、兼任を妨げない。

3 前条の役員のうち会計に関しては、第18条に定める商学部事務係に委嘱できるものとする。その場合委嘱の範囲及び費用を文書で取り交わすものとする。

4 役員は任期は1ヶ年とする。ただし、再任を妨げない。補欠又は増員の場合に選任された役員は、前任者又は同種役員の残留任期とする。

5 同条第1項及び第2項の選出は前年度末までに行い、新年度から総会までの間、選出された候補者が会務を代行することができる。

6 役員が次の各号のいずれかに該当するときは、役員会において解任することができる。

- (1) 心身故障のため、職務の執行に耐えられないと認められるとき
- (2) 役員会を混乱させたり、父母会の運営に支障となるなど、社会通念上、適切でない行為があると認められるとき

(相談役)

第8条 本会に相談役を置く。

- 2 相談役は、前会長とし、会長が委嘱する。
- 3 相談役は、会議に出席して意見を述べることができる。

(顧問)

第9条 本会に顧問を置く。

- 2 顧問は、商学部長とし、会長が委嘱する。
- 3 顧問は、会議に出席して意見を述べることができる。

(参与)

第10条 本会に参与を置く。

- 2 参与は、次の各号に掲げる者に会長が委嘱する。
 - (1) 商学部教員で商学部長が推薦する者
 - (2) 商学部事務長
- 3 参与は、会議に出席して意見を述べることができる。

第4章 会議

(会議)

第11条 会議は、総会及び役員会とする。但し、委員会を設置することができる。

(総会)

第12条 総会は、毎年1回4月に定時総会を開催する外、必要に応じ臨時総会を開催する。

2 総会は、役員及び支部長をもって構成(以下構成メンバーを「総会委員」という)とする。

3 総会は、会長が招集し、議長となる。

4 総会は、役員及び支部長の過半数の出席により成立する。

5 総会においては、次の議事を議決する。

- (1) 基本的事業計画に関する事項
 - (2) 収支予算の決定及び決算の承認
 - (3) 会則の改正
 - (4) 会長以下役員承認
 - (5) その他会長が特に重要と認める事項
- 6 議事は、出席者の過半数をもって議決し、可否同数となるときは議長が決定する。但し、委任を認める。受任者は、出席員のみとする。白紙委任の場合は、議長に委任したものとみなす。

(役員会)

第13条 役員会は、原則3か月ごとに開催するほか、必要に応じて開催し、本会運営に必要な事項を協議し執行する。緊急を要する場合は総会に代わり役員会で審議、決定することができる。但し、次回総会において議案として提出しなければならない。

2 役員会は、役員をもって構成する。

3 役員会は、会長が招集し、議長となる。

4 役員会は、役員過半数の出席により成立する。但し、委任を認める。受任者は、出席員のみとする。白紙委任の場合は、議長に委任したものとみなす。

5 役員会においては、次の事項について審議・報告・執行する。

- (1) 総会への提出議案の作成
 - (2) 次年度会長候補者の選出
 - (3) 予算の立案と執行状況の報告と執行の承認
 - (4) 父母会本会主催行事に関する事項
 - (5) 役員解任に関する事項
 - (6) その他会長が必要と認める事項
- 6 前項の審議事項は、出席者の過半数をもって決定し、可否同数となるときは議長が決

定する。ただし、(5)役員解任に関する事項に関しては、解任対象者を除く出席者の3分の2以上の賛成をもって決定する。また、後任役員を選出する場合は、7条4項の通り補欠選任として取り扱うものとする。

7 役員会は、本会運営の中心となって活動を掌るものとする。

8 役員会で、別途委員会を設置することができる。

第5章 支部

(支部の設置と運営)

第14条 本会の事業運営のため、各地に支部を置く。

2 支部は、京都、大阪、兵庫、東海、東中国、西中国、四国、九州、北陸、関東、北海道及び東北の12支部とし、会員は、別表第一の右欄に掲げる居住地に応じて、同表左欄に掲げる支部に属するものとする。ただし、会長が特に必要があると認めた場合は、割り当てられた支部以外の支部に属することができるものとする。

3 各支部は、第2条及び第3条に定めるこの会の目的及び事業遂行上の基幹単位として運営に当たる。

4 各支部に支部長その他の支部役員を置く。支部役員選任については支部会則に定める。

5 その他支部の運営に必要な事項は、支部会則に定める。

6 父母会活動での言動が第2条の父母会の目的や第3条の父母会の事業内容から著しく外れており、社会通念上、本会役員会として不適切であると認定された場合は、本会役員会の決議により本会役員職、支部長職および支部役員職を解任することができる。

第6章 会計

(経費)

第15条 本会の経費は会費、寄付金、その他の収入をもって充てる。

(会計年度)

第16条 本会の会計年度は毎年4月1日に始まり翌年3月31日に終わる。

(学部監事)

第17条 本会の会計監査にあたり、第6条に定める監事(以下「役員監事」という。)に加え、学部監事1名を置く。

2 学部監事は、商学部長の推薦を受け、参与である商学部教員の中から会長が委嘱する。

3 学部監事は、役員監事とともに、本会の会計を監査する。

4 学部監事の任期は、役員監事の任期に準じる。

第7章 雑則

(事務係)

第18条 本会の事務を処理するため、商学部内に事務係を置く。

2 事務係が行う事務の取扱いについては、細則にて定める。

(教員父母協議会)

第19条 本会が行なう事業の充実を図るため、教員父母協議会を設け、本会と商学部とが事業内容について協議する。

2 教員父母協議会の組織、協議事項等については、別に定める。

(運営についての意見)

第20条 会員は、本会の運営に関し何時でも会長又は支部長に対し、意見を提出することができる。会員から意見があったときは、会長は役員会に、支部長は支部役員会に諮り適正な措置を講じるものとする。

(その他)

第21条 本会則に定めるものの外に本会の会務運営上必要な事項は、役員会の議を経て会長が定める。

附則

- 1 本会則は1971年4月1日から施行する。
- 2 第5条の規定は、2011年度以後に入会した会員に適用し、2010年度以前に入会した会員については、なお従前の例による。
- 3 個人情報の取扱いについては、同志社大学が定める規程を準用する。

(1973年4月21日一部改正)

(1974年4月20日一部改正)

(1975年4月19日一部改正)

(1980年7月20日一部改正)

(1991年10月1日一部改正)

(1997年4月19日一部改正)

(2010年4月17日一部改正)

(2011年4月16日一部改正)

(2015年4月18日一部改正)

(2017年11月25日一部改正)

(2021年4月17日一部改正)

(2022年11月23日一部改正)

別表第一(第14条関係)

支部名	居住地
京 都	滋賀県、京都府、奈良県
大 阪	大阪府、和歌山県
兵 庫	兵庫県
東 海	長野県、岐阜県、静岡県、愛知県、三重県
東中国	鳥取県、岡山県
西中国	島根県、広島県、山口県
四 国	徳島県、香川県、愛媛県、高知県
九 州	福岡県、佐賀県、長崎県、熊本県、大分県、宮崎県、鹿児島県、沖縄県
北 陸	富山県、石川県、福井県
関 東	茨城県、栃木県、群馬県、埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、山梨県、新潟県
北海道	北海道
東 北	青森県、岩手県、宮城県、秋田県、山形県、福島県

職務分掌について

- ① 本会の最高意思決定機関は総会とする。
- ② 本会の執行機関は役員会とする。
- ③ 役員職務
会長は、本会を代表し、会務を総理する。副会長は、会長を補佐し、会長に事故あるときは、会長があらかじめ定めた順位により、その職務を代理する。本会会計は、事務係と連携し、事務係が行う本会経費の入出金の確認を四半期ごとに行い、本会役員会にて報告する。
会長、副会長は、教員父母協議会に出席する。
- ④ 本会監事は、半期ごとに会計監査を行い、役員会に報告、及び定期総会に報告する。
- ⑤ 本会理事は、役員会及び総会に出席し、提出議案について採決する。また緊急動議提出権を有するものとする。

キャンパスカレンダー Campus Calendar

9月21日(木)

秋学期始め

9月25日(月)

秋学期講義開始

11月4日(土)、11月5日(日)

同志社クローバー祭

11月26日(日)～11月28日(火)休講

創立記念行事週間

11月29日(水)休日

創立記念日

12月25日(月)休日

キリスト降誕日

12月23日(土)～1月8日(月)

冬期休暇

1月9日(火)

講義再開

1月29日(月)

講義最終日

1月30日(火)～2月17日(土)

秋学期期末試験

3月15日(金)

秋学期成績通知

3月21日(木) 12:30～

秋学期卒業式・学位授与式(商学部)

3月31日(日)

秋学期終り

ホームページのお知らせ

https://com.doshisha.ac.jp/parents_association/

インターネット上に、ホームページを開いています。



〈父母会の新着情報〉

○父母懇談会

○父母のための一日大学

○父母のための就職セミナー

等

日時、会場、講師等、いずれも詳細が決まり次第、随時更新します。

所属支部からのご案内もご覧いただけます。

ぜひ、アクセスしてください。

発行 2023年11月

編集・制作 同志社大学商学部父母会

連絡先 〒602-8580 京都市上京区今出川通烏丸東入
同志社大学商学部事務室内

月～金 9:00-17:00 (11:30-12:30除く)

TEL: 075-251-3660 FAX: 075-251-3068

e-mail: sho-fubo@mail.doshisha.ac.jp