

OFC NEWSLETTER

Open Faculty Center

Graduate School of Economics, School of Economics, Osaka University

第10号 2010年4月発行



OFC 講演会

- 第31回「プレゼンテーションにおける非言語コミュニケーション」……………P 2 ～ 3
- 第32回「戦略的キャリアプランニング」…………… P 3 ～ 4
- 第33回「日本経済、いま何をなすべきか」…………… P 4
- 第34回「日本の製鉄業界のグローバル戦略」…………… P 5 ～ 6

講 義

2009年10月から開講（毎週火曜日全14回）

公開講義

(株)エースジャパン寄附講義…………… P 6 ～ 10
「医療産業における企業戦略の現状と課題」

特殊講義

(株)商船三井寄附講義…………… P 10 ～ 11
「国際経済と外航海運」

経済学部同窓会 学生会 (ECOCA)

2009年4月～2010年3月

…………… P 11 ～ 12

OFC 運営委員長より

2008年9月に経済学部が創設60周年を迎え、オープン・ファカルティ・センター（OFC）にとっても記念事業をスタートすべく新たな1年となりました。60周年の記念事業のテーマである「人材育成」のもと、2009年7月には、経済学部同窓会の下部組織として「経済学部同窓会学生会（ECOCA）」が設立され、団体の基盤造りのサポートに取り組む毎日です。「大学と社会を結ぶ橋渡し」の中で「学生と大学・社会を結ぶ」に重点を置き、より一層幅を広げた事務局の活動を今後もあたたかく見守っていただきますよう、宜しく願い申し上げます。

大阪大学大学院経済学研究科 教授 OFC運営委員長 小林 敏男

「プレゼンテーションにおける 非言語コミュニケーション」

2009年6月10日 於：梅田センタービル

大阪大学大学院経済学研究科
教授 高橋 伸光 氏



プレゼンテーション（以下、プレゼン）において、確かに内容も大切であるが、それと同時に伝達技術と伝達効率をも考える必要がある。デリバリー・スキルがうまくないかぎり、いくら素晴らしい内容でシナリオを構築してもオーディエンスにメッセージは届かない。メッセージ伝達手段からみるとデリバリー・スキルには、言語と非言語の2種類がある。今回の講演ではこの2種類のうちの「非言語」を取り上げる。

Mehrabian と Ferris は話し手の態度を推測する際に、音声、顔（写真による）、言葉の手がかりとを対比する実験を行った。その結果は、顔の表情のインパクトが最大で、次が声の調子（音声の表現）、最後に言葉であった。この実験が示唆しているのは、人間の態度や性向を推定する場合、非言語の方が、大きなウェイトを占めるということである。この実験結果をわが国で多くの研究者や人材研修のインストラクターたちがよく引用している。しかし往々にして幅広く解釈されたり誤解されているのが散見される。また実験方法によって制約を受けていることも確実であろう。

プレゼン教育では、数ある非言語要素をすべて網羅することはできない。プレゼンでは、非言語のうち、Mehrabian らが示すように、動作（表情や目の動きを含む）と音声であるパラ言語（ポーズ・沈黙を含む）の2つが最も大きな役割を果たす。この2つに焦点を絞って理論や研究結果を学習し、その上でプレゼン実践を行っている。理論（基礎）を学んで経験を積む、である。今回、この2つの非言語とそれを支える研究や理論を紹介する。

1. 動作 (Kinesics)

非言語メッセージの大部分は、視覚を通して受け入れられる。視覚的なメッセージを送る身体の動作（身体言語、ボディ・ランゲージ）の研究である「動作学」（Kinesics）の手法や成果をプレゼンに利用しない手はないであろう。

非言語行動の「身体動作」を分類したのが、Ekman と Friesen である。身体動作を、起源、機能、メッセージ化された行動に基づいて、(1) 表象動作、(2) 例示動作、(3) 情動表出動作、(4) 調整動作、(5) 適応動作の5つに分類し研究している。

2. 目の動き (Eye Behavior)

アイ・コンタクトの主たる機能について、プレゼンでは、Argyle と Dean の研究論文の中心である親和葛藤理論を取り上げる。アイ・コンタクトが生起する過程には、接近と回避の両方が働く。これらの2つの力関係には一定の均衡レベルが存在し、この均衡点は intimacy（親和度・親密度）に関連する。彼らは、 $Intimacy = f(\text{eye-contact, physical proximity, intimacy of topic, amount of smiling, etc.})$ という公式を考え出した。

3. パラ言語 (Paralanguage)

(1) パラ言語と性格（気質）判定：話し手の性格や気質のはっきりした特徴が、パラ言語で実際に判定できるかを調べるために実験が行われてきた。その中で、Addington の研究を取り上げる。それによると、第1に、性格や気質に応じて、声すなわちパラ言語は変化する。例えば、高さ、テンポ、スピード、抑揚、声の質のような特徴と関係がある可能性が高い。第2に、判断を下す最大要因は、判定者の心の中にあるステレオ・タイプ概念である。判定者は、話し手の真の性格と合致するより、むしろかなり一貫して判定者たち同士の間でその判定は合致する。第3に、判定者は、いろいろな声の特徴に対して下した性格特性に対しては、かなり正確である。声の特徴で、性格の認識を変えてしまうこともできる。

(2) パラ言語と感情（情緒）の判定：話し手が我々の目に見えない場合でも、その語る言葉以外にも音声的要因からわかることが多い。声の大きさ、高低、スピード、その他の特徴が、感情をよく伝えているので

ある。J. R. Davitz と L. J. Davitz は、怒り、恐怖などの 10 種類の感情を判定者にアルファベットの音声から感情を識別させた。その実験を紹介する。

(3) パラ言語と人物特徴の判定： パラ言語により人物の性別、年齢、身体（体型）、職業、地位、社会階層、人種などの人物特徴を判定するものである。プレゼンでは、聴覚とともに視覚があり、オーディエンスは視覚から性別、身体（体型）、人種などの人物特徴の情報を得ることができる。

非言語コミュニケーションが情報伝達過程の言語面と、ほどこことのできないほど入り組みあっているので、分離できたとしてもそれは人為的なことに過ぎない。現実にはこのような分離は起こらない。そのようなダイナミックな「相互作用」と「相互依存」は言語・非言語体系について言えるばかりではなく、非言語コミュニケーションのさまざまな領域についても言える。ただコミュニケーションの過程を分割し、構成部分を研究しておくことは、複雑なコミュニケーションの現象を統合して研究する際に大いに寄与するものである。

第32回 OFC講演会 要旨

「戦略的キャリアプランニング」

2009年10月1日

於：大阪大学 豊中キャンパス 法経講義棟



キャドバリー・ジャパン(株)

代表取締役社長

井上 ゆかり 氏

今回の講演会は主として学生向けに企画したが、これまでの講演会同様、一般の方々にも公開し、豊中キャンパスの講義室で行った。講演会後は、希望者のみ参加の茶話会として、学生諸君が講師を交えて懇談する機会を持った。

まずは、簡単に自己紹介や会社紹介をした後、就職に際し、貴重なご助言をいただいたという故嶺山先生

の思い出を語る。先生は私の性格からどんな企業に向いているかを判断し、的確にアドバイスいただけたと感謝しながら、ありし日の先生を紹介する。そして、自身がその後企業において、キャリア育成とマーケティングをどのように進めてきたかを振り返りながら語る。

学生諸君にとり、最大関心事の就職活動に際し、マーケティング理論を取り入れた正しい選択を試みることを提案する。まずは、戦略的マーケティングとは何か？と自社のビジョン、方針、強み弱み、社会経済環境の変化、競合を上回る市場や顧客の理解などを分析・熟考し、ターゲット（Who）・伝達手段（How）・訴求ポイント（What）の3つの選択を経てアクションにつなげる。特に戦略的訴求ポイントに注目する。これを各自の自己分析に当てはめる。自分を商品にみ立てて、どのターゲットに売り込みたいのか、そのためには、どのような訴求ポイントが考えられるのか。また、その逆に、自分の戦略的訴求ポイントは、どのようなターゲットに最もアピールするのか。つまり、自分という商品価値を最大限に生かせる、ターゲット設定と、訴求ポイントの選択はどのようにすれば可能なのかを知ることが肝要だと強調する。

そのため、この講演の途中で参加者にグループワークをさせる。座っている席の隣同士ペアになって、自分の戦略的訴求ポイントを探り、それを相手にプレゼンテーションし、フィードバックしてもらうことを繰り返す。自分を知ることが体感し、理解を深めるよう配慮する。また、重要な資質として、達成意欲、自立性、協調性の3つを挙げ、これをどう伸ばすかが肝要であると説く。

最後に、就職後のキャリア育成に関して自身の経験をもとに学び成長し続けることの大切さなど有益なアドバイスで締めくくる。



《グループワーク》

希望者のみ参加の茶話会を、場所を移して開く。
参加者：学生9名
飲み物、クッキーなどを取りながら、講師の体験談や講演でのお話をさらに突っ込んでの意見交換、参加学生の就職・進路の関心事などの話題に会話が弾んだ。



《講演会後の茶話会》

第33回 OFC講演会 要旨

「日本経済、いま何をなすべきか」

2009年11月20日 於：鉄鋼会館



政策研究大学院大学
副学長 大田 弘子 氏

世界の景気は、各国の景気刺激策の効果もあって、アジアを中心に持ち直しの動きが広がっており、徐々に回復してきている。そのなかで、いま日本が考えねばならないことは、世界経済は新たなステージに移行しつつあるということ。新たなステージで日本経済がどのような位置づけになるかを強烈に意識しておかねばならない。この観点で、日本の状況は楽観できない。なぜなら、危機以前から日本は構造的弱みを抱えているからだ。この弱みを克服できない限り、世界経済が回復に向かっても、日本は成長軌道に乗れないだろう。

日本経済の構造的弱みは、次の3つである。①非製造業（サービス産業）の生産性が低いこと、②グローバル化への取り組みが遅れていること、③労働人口が減る中で、人材が活かされていないこと。生産性が低い最大の要因は、サービス産業の規模が小さすぎ、過

剰供給構造にあることだ。したがって、政治的には難しい政策だが、転業・廃業の支援が必要である。ここでカギになるのは、土地の所有権と利用権の分離である。商店街でも、所有権と利用権を分離することで成功した例があるが、このような大胆な取組みを行うには、何より危機感の共有が不可欠だ。

グローバル化を進めるには、経済連携（FTA）の加速がカギだが、そのためには農業改革が必要である。また、対日直接投資の加速、金融資本市場の国際競争力強化など、課題は多い。日本の活路はアジアである。アジアの中間層（一定以上の所得をもつ層）に、商品やサービスをどう売っていくか、日本にどれだけ観光客をよべるかが、これからの経済を左右する。そのためには、開かれた国づくりをしなければならない。最近、構造改革という言葉すら使われなくなったが、やはり「改革なくして成長なし！」である。

民主党政権の最大の難点は、経済成長への危機感が弱いこと。民主党のみならず、自民党も他のすべての政党が、分配にのみ目が向いている。郵政問題をはじめとして、再び政府依存型の経済に戻るのではないかと大きな懸念を持っている。日本は、危機をバネに出来る国だったはずだ。そのためにも、人口減少やグローバル化への危機感を共有して、改革を継続したい。



《講演会風景》



《講演会後の懇親会》

「日本の製鉄業界のグローバル戦略」

2010年2月17日 於：大阪大学中之島センター

(株) 神戸製鋼所

相談役 犬伏 泰夫 氏



自己紹介を兼ねた社内での経歴の話では、カナダ、アメリカでの駐在経験、帰国してからは米国とのJV設立プロジェクトや半導体事業、アルミ事業、ショベル事業の提携などに携わり、海外がらみの仕事が多かったと振り返る。また、神戸製鋼は高炉を持つ一貫製鉄メーカーでありながら、新日鐵やJFEスチールと違って鉄鋼事業は全体の半分で、アルミや機械などの事業も併せ持つ複合企業であり、本日の話は鉄鋼専門メーカーの考えとは少し違うかも知れないとの前置き。

～鉄と鋼～

一般に鉄鋼製品を「鉄」と呼ばれているが、正確には「鋼」である。製造プロセスが鉄鋼業の特質に関係し、グローバル戦略に係わるところが大きく、その点の理解が必要であると、鉄、鋼の製造工程や品質の違いなどを説明する。

高炉では、鉄鉱石をコークスで還元し、石の部分を分離して鉄を造る。この鉄を鋼にする場合、銑鋼一貫メーカーでは転炉が使われる。また、電気炉メーカーと呼ばれる鉄鋼会社もあるが、ここではスクラップを主原料としている。

鋼材は用途、製法により、品質、性質の違ったものとなる。日本の高炉メーカーの鋼材は、基本的にオーダーメイド。例えば自動車用でも、素材メーカー、加工メーカー、部品メーカー、自動車メーカーがひとつの目標を共有して力を結集し、品質あるいはコスト競争力の向上を成し遂げた製品を造る。産業連携により、日本の製造業の競争力が高められ、品質・性能が向上、鋼の多様性が増した。

～鉄鋼業の状況～

日本の鉄鋼業は1953年に800万トンの粗鋼生産と過去最高を記録し、その後1973年には、11,932万トンまで順調に拡大し、世界ナンバーワンの生産量、コスト競争力を持つに至った。その後、オイルショック、円高などを経験しながら体質強化されてきた。

一方、世界の粗鋼生産は、'80～'90年代を通じ、7～8億トンで推移していたが、'04年に10億トンを突破、'08年には13億トンになった。'09年の速報では12.2億トン、そのうち中国が46%を占める状態である。

ここに至るまでには、'80年代から世界的に設備過剰に陥り、再編・統合が進んだ。鉄鋼先進国といわれる米国の企業も昔の形で存続しているのはUS Sくらいであり、欧州でも国を越えての再編・統合が相次ぎ、'02年には仏、スペイン、ルクセンブルグの企業が大同し、当時として世界最大のアルセロールが誕生、しかし、'06年には、ミッタルがそのアルセロールを買収し、アルセロール・ミッタルとなった。日本でも'02年にJFEスチールが誕生、神戸製鋼も新日鐵、住金と提携することにした。

～日本の鉄鋼業のグローバル戦略～

順調に拡大する世界経済とともに好調に推移するかに見えた日本の鉄鋼需要もサブプライム問題をきっかけに低迷、需要拡大が縮小に向かう状況にあり、生き残り、成長のためにはグローバル戦略が不可欠である。

'80年代までは、鉄鋼業は製品の輸出が中心で、輸出安定のため、海外投資で加工会社を設立し始めた。その後日本企業が対米進出・現地生産するのに対応して、鋼材の現地生産の要望が高まり、鉄鋼メーカー各社が進出を果たしたが、大半のプロジェクトは失敗に終わっている。

先進諸国の景気停滞、新興国の台頭のなか、鋼材の需要は、地域・グレードに変化が起こっている。高級鋼の需要を追うだけでは、日本の製鉄業の安定・成長は難しくなる。新興国の耐久消費財需要のための低価格志向と先進国の高級鋼市場の競争激化の両面の考慮が必要である。競争力の重大要素は生産規模、製造コストを念頭に置かねばならない。その点では、現地生産の優位性（輸送コスト低減）から、世界をブロック

に分け、各地域に生産拠点をもち、その地域の需要を取り込む考えもある。

しかし、日本の鉄鋼経営者に共通しているのは、技術開発による鉄鋼の品質改良により産業の発展に資する、すなわち、差別化による競争優位の獲得、高級鋼供給による顧客満足、市場プレゼンスの向上を図る、さらには、高い品質の維持・安定も欠かせない、との考えであろう。これは、産業連携が日本製造業の物づくり力の基礎となり、技術開発力と製造現場の高技能の維持が重要であるとの判断である。

グローバル戦略を考えると、日本の製鉄所の競争力を単体としていかに保持、向上させるかと同時に、世界各地の製造拠点がどのような形で日本の製鉄所に貢献するかの視点も重要になる。すべての経営資源を目標の方向に整合させ投入する、すなわち、本体も含めた全体が有機的に作動し、将来の安定・成長に結びつけることを考えねばならない。

また、資源確保（鉄鉱石・石炭、レアメタル）のための巨額の投資リスクを抱えた資源開発への対応や地球環境のため、グローバルな視野に立った問題解決にも取り組まねばならない。

グローバル化への対応を迫られ事業の世界展開を模索する一方、日本経済を支えるものづくりの力をどのように維持発展させていくかの方策を考え、頭を悩ませているのが今日の姿であろうと思われる。



《講演会風景》



《質問する聴講者》

[以上4回の講演要旨はOFC運営委員会・事務局の責任で編集したものです]

09年後期 公開講義

「医療産業における企業戦略の現状と課題」

開講期間：2009年10月～2010年1月

会場：大阪大学豊中キャンパス法経講義棟

株式会社エースジャパンのご寄附により開講。

製薬業界はグローバル化の中、膨大な資金を必要とする新薬開発とジェネリック医薬品の普及が進行。新たな戦略、改革・革新を求められている。

製薬企業のトップや中堅マネジメントの企業人などを講師に、実体験や苦悩、人生観をもまじえ、業界の現状と経営課題、企業の求める人材、さらに学生諸氏への期待のメッセージなども織り交ぜた講義が展開された。

第1回 10月6日



企業家精神：

誠実さと努力で切り拓いた苦難の道

（株）エースジャパン

代表取締役社長

坂出 譜士子 氏

この公開寄附講義の開講にふさわしく、寄附企業のトップとして、自身の体験を振り返り、企業家精神について熱く語った。若き日の企業家への大いなる第一歩はアルバイト先であった旅行会社での体験と小さな気づきであった。旅行客へおつまみ（商品）を提供するアイデアからビジネスへと発展させる企業家としての目覚めを語り、さらにチョコレート会社経営に乗り出し、その基盤作りまでを語る。

第2回 10月13日

小企業精神に学ぶ：

製薬会社の経営戦略

（株）エースジャパン

代表取締役社長

坂出 譜士子 氏



前回の続きとして、チョコレート会社の経営者が製薬業に関わらねばならなかった経緯に始まり、赤字製薬企業の復活、再建を、苦難・苦闘の経緯を織り交ぜて生々しく語る。

銀行取引停止、債権者の押しかけ殺到、裏書手形債務を債権者と直談判などで翻弄されたが、たまたまめぐり合わせた弁護士を始めとして、さまざまな人たちとのいい出会いが状況を救ってくれたなどと、人との出会いや内に向かった情や思いやりの経営、対外的にはマイナスの信用度を打破することに徹した姿勢での経営建て直し、信頼基盤の確立、黒字化まで、我が身が受けた事例を挙げて講義した。

熱い思いをしっかりと胸に抱いて社会へ羽ばたき、思い切り力を発揮してほしいと結ぶ。

第3回 10月20日



医薬品開発プロジェクトにおける プログラム&プロジェクト マネジメントの実践事例

武田薬品工業(株) 医薬開発本部
グループマネージャー **岩崎 幸司** 氏

まず、医薬品全般についての現状や新医薬品のできるまで、日本の医薬品産業の特質を解説し、新薬開発の効率化が急務と説く。そのためプロジェクトマネジメントが欠かせないと、その手法について事例を挙げて説明する。医薬品開発の全体像からプログラムを設定し、それを各プロジェクトレベルにブレイクダウンして実行し、その結果を再構築して製品化する一連の流れをタイムマネジメントの解説を含めわかりやすく講義した。

第4回 10月27日

もの作りとかけて問題解決と解く その心はどちらも満足の創出

関西学院大学非常勤講師
(元大日本住友製薬 購買課長)

上野 良一 氏



ものづくりのイメージは「もの創り」、「モノ作り」、「物作り」と3つに別けられる。構造的思考に立脚したものづくりと問題を構造的に捉える業は同種であると問題解決方法の解説から、知識と知恵の話が及び、満足創出の術を語る。思考の三原則として、1「長い目で見る」、2「多面的全面的に見る」、3「本質を見る」を挙げ、問題をうまく解決するワザをアドバイスする。紀伊国屋文左衛門のミカン船伝説を例にして問

題解決（満足創出）の過程を講談師調で語り、受講者は圧倒されながら聞きほれる。

第5回 11月10日



21世紀のビジネス社会で 求められる人財

鳥居薬品(株)
常務取締役 **籠橋 雄二** 氏

20世紀の、M&Aに典型例を見られる“組織の大型化”や、米国型の財務主導型ビジネス手法に対して、それらの歪みを修正するものとして、21世紀に求められる“新たな現場密着型”の手法に切り替えねばならない。これまでのクローズド型からオープンネットワーク型への変換が必要であると説く。

「真の事業」は顧客価値、従業員価値、キャッシュ価値の3つの価値を同時に増大させることであると赤字事業のパッチテスト試薬製造を例に解説・提案する。

第6回 11月17日

ビジネスフィールドでの活躍は 人文科学センスで

麻布大学 研究推進・支援本部
産学官連携コーディネイター
(元中外製薬 浮間事務所長)

寺本 清 氏



製薬産業は知識集約型であると製薬業界の現状を分析する。新薬開発の過程と期間の長さ、製薬業界での2010年問題、日本の感染症対策の後進性、研究開発拠点の空洞化、ジェネリックの進出などに触れ、課題を浮き彫りにし、製薬産業の将来像を示す。そこで求められる人財像、人財開発について述べ、文理融合センスの重要性を強調する。文系の強みは総合力、コミュニケーション能力にあり、この能力を伸ばす努力に期待するとのメッセージで締めくくる。

第7回 11月24日



医薬品産業の成長戦略

バイエル薬品(株)
代表取締役会長 **柴木 憲和** 氏

高齢化社会に向かう医療制度や医薬品業界のグローバル化など急激に変化する中で、日本にはどのような成長戦略のオプションがあるのか。改めて、医薬品業界を展望し、日本の医薬品市場の主要課題を指摘する。それらは、自身の永年の海外での経験を通じて得たことと関連付けられ、研究開発、治験、製品戦略、グローバル戦略など説得力がある。最後に、学生諸君へのメッセージ3C、CHANGE（変革）・CHALLENGE（挑戦）・COMMUNICATION（対話）を強調し、専門知識を持つよき社会人を目指せ、出る杭になろう！と結ぶ。

第8回 12月1日

製薬産業のいままでとこれから -研究開発から海外展開まで-

大日本住友製薬(株)
取締役 常務執行役員

老田 哲也 氏



他の製造業に遅れてグローバル化を歩み出した日本の製薬産業。キーワードはサイエンス、ビジネス、レギュレーションと指摘。科学を基礎にしたゲノム創薬やオミクス（Omics）創薬の話、科学からビジネスへとつなぐ過程の話、規制によるリスク条件、さらには規制のグローバリゼーションに話が及び、これからの新薬の方向性を語る。新薬開発には金がかかる。規制は厳しくなるなどを指摘。新しいクスリがどこまで必要か＝医療費にどこまでお金をかけるのかの国民的コンセンサスが必須であると語る。

第9回 12月8日



医薬企業における 理系人間と文系人間の協力

興和(株)
医薬事業部 国際ライセンス部

部長 川越 淳一 氏

改めて医薬品市場、業界の流れを解説し、その中で興和(株)の対応、グローバル戦略を説明する。自身の仕事である国際ライセンス部での、また理系人間である自身から見た、パートナーにしたい文系人間像を、会社などを経営してくれる、大きな絵を描いてくれる、

社交性、友好的・協調性がある、理系をおだててその気にさせてくれるなどと語る。

さらに、今の自分、なりたい自分、鼓舞し続けるものについて自分と真剣に対話し、「チャンスは、最大限に生かす」ためになにをなすべきかを考え実行するようにとアドバイスする。

第10回 12月15日

14年間の海外駐在から 体験したこと、皆様に期待すること

興和(株)
興和新薬(株)
興和創薬(株)

代表取締役副社長 山本 寅雄 氏



興和(株)に入社してからの足跡をもとに、興和(株)の事業とりわけ、長期に経験した海外事業について説明される。世界と日本の製薬業界の特徴・潮流から日本の企業はジェネリック市場への対応と欧米での売り上げを伸ばすことに力を入れなければと述べ、興和(株)の目指す医薬事業の方向性を語る。話の中で自身が体験してきたことをベースに、教科書からでは学べない日米の違い、仕事と家庭の両立のキーワード、苦難に直面した時にはいかに解決したかなどを話し、環境の違いや変化に対応できる人材に育ててほしいと願望を述べる。

第11回 12月22日



海外から見た

日本のジェネリック市場

テバファーマスーティカル(株)

代表取締役 谷口 恵 氏

ジェネリック医薬品とは何か？と最近医療保険などで話題になっているジェネリック医薬品について、諸外国の状況、とりわけ米国の医療制度を例に日本市場との比較、政府が普及させようとしている政策、ジェネリック普及抵抗勢力のことなど詳しく解説する。

さらに、イスラエルに本社を置く TEVA 社のことや TEVA 社の日本戦略（市場戦略、知財戦略）について、日本進出に関して抱える悩みなどを交えて語るが、ジェネリックは環境が整ってきて、市場は今後まだまだ拡大すると結ぶ。

第12回 1月12日

実証 “What is くすり屋さん?”

塩野義製薬(株)
常務執行役員 生産技術本部長

福田 卓雄 氏

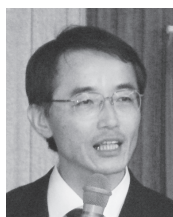


これまでの講義で述べられた製薬業界のことを補足し、塩野義製薬(株)を例にとり、製薬企業をさらに掘り下げる。

どの企業も基本方針、経営理念を明確に定めているだろうが、シオノギも経営理念を明確にしてあり、そこから導きだされた生産の基本コンセプトは、S Q D C E (S安全、Q品質、D供給、C原価、E環境)で、これを支えるのが人・物・設備・技術である。シオノギの「創り、造り、売る」を実践するマーケットと研究開発や生産をつなぐのは営業であり、文系学生の役割は大きいと主張する。さらに、就職活動に役立つ「営業現場から学ぶ会話力」につき、事例を挙げてアドバイスした。

第13回 1月19日

日・米製薬企業研究者からアカデミックへの転身



～実用性の高い基礎研究の魅力と
製薬プロセスへの貢献～

岐阜薬科大学
教授 佐治木 弘尚 氏

アカデミック発の基礎研究をいかに医薬品開発に結びつけていくか?日本・米国両方での製薬企業の研究職を経て大学教員に転身した経験から、大学における実用的基礎研究の魅力と(医薬品)産業界への貢献について語る。医薬品の開発では有機化学の構造活性相関が重要であること、なぜ薬が効くのか?とドラッグを例に挙げて化学構造の違いを解説する。

また、大学の研究例として、実用化間近なP C Bの効率的分解・無毒化を挙げ、基礎研究から得られる新発見を産業界に提供すること、さらに社会に羽ばたく学生の育成にあると結ぶ。

第14回 1月26日 ～基調講演&パネル討論～

基調講演



イーライリリーアンドカンパニーの
製造戦略: FIPCo から FIPNet へ

日本イーライリリー(株)
製造統括部長 高橋 孝一郎 氏

※ FIPCo = Fully Integrated Pharmaceutical Company
FIPNet = Fully Integrated Pharmaceutical Network

グローバル規模で医薬品業界を取り巻く環境が激しく変化する状況でのイーライリリー社の生い立ちからグローバル製造戦略について論じた。

これまでは FIPCo (完全統合型医薬品会社) を目指していたが、社外のパートナーと協働して成果を出す FIPNet (完全統合型医薬品ネットワーク) への変貌が必要である。グローバル製造戦略とローカル対応のバランスを強調し、これをなし得る人材の話へとパネル討論へつなぐ。

パネル討論

～パネラー～

上野 良一 氏 関西学院大学非常勤講師
(元大日本住友製薬 購買課長)

川越 淳一 氏 興和(株)
医薬事業部 国際ライセンス部 部長

高橋 孝一郎 氏 日本イーライリリー(株) 製造統括部長

～コーディネイター～

浅田 孝幸 氏 大阪大学経済学研究科 教授

「医薬産業での人材教育の課題について—文系の人材をどう活用するか—」を中心に議論を進める。

上野氏は、文系と理系の違いを問題構造の取り扱い方にあると指摘。理系学生は、問題解決に向け、理論的な目標値を設定しがちなのに対し、文系の学生は歴史的なことを目標に置き社会性の豊かさが感じられると例示する。一方、川越氏は、自社を例に、社長以下大半の経営層が文系で占められており、医薬品業界の他社でも大きな差はないと、企業での文系の人材の活躍の場の広さ、成長性を強調する。

また、高橋氏は、仕事のアウトプットは能力×やる

気で表せるが、これに責任感を付け加えたいと仕事への姿勢をアドバイス。

また、理系の者は専門分野の深掘り役に対し、文系学生の役割として、総合力を発揮し、部門を越えた機能調整や、理系の考え方を補うなどがあり、製造業種に欠かせない存在であると文系の存在意義を強調する。

最後に、製薬産業は「人を幸せにする」やりがいのある産業、自己実現できる業種であると意見が一致、優秀な人材を迎えたいとの本音がうかがえた。



《パネル討論会》

＜聴講者の感想から＞

- ・役員級の方々の実体験を交えたお話、考えていることが聞けて貴重な体験ができました。(学生)
- ・近頃、自分が文系に安直に進んできてしまったことに後悔し、コンプレックスを抱きはじめていたので、そんなところにこのような講義が聞けて良かったです。同じような文系の学部生は多いと思うので、もっと幅広くたくさんの方にこの講義を聴いてもらいたい。(学生)
- ・薬品に対する価値感がある程度理解できました。(社会人)
- ・過去の公開講義のなかで一番良かった。(社会人)
- ・製薬産業に対する意識が変わりました。今は製薬産業に興味があります。(学生)

[以上の講演要旨はOFC運営委員会・事務局の責任で編集したものです]

09年前期 特殊講義

「アセットマネジメントの理論と実務」

開講期間：2009年4月～2009年7月

会場：大阪大学豊中キャンパス法経講義棟

昨年と同様に、(社)日本証券投資顧問業協会と(社)投資信託協会からのご寄附により、資産運用の機能や社会的役割、「リスク」の概念、資産運用における予測や投資の手法、市場や法制度などのしくみについて学生を対象に講義が行われました。講師は、実務経験豊富な専門家が担当しました。

OFCは、講義の事務作業を請け負いました。

09年後期 特殊講義

「国際経済と外航海運」

開講期間：2009年10月～2010年1月

会場：大阪大学豊中キャンパス法経講義棟

株式会社商船三井のご寄附により開講。同社の各部担当者が教壇に立ち、主要貨物の輸送にスポットを当てながら、外航海運業界の変遷、最新状況および産業界・国民生活への貢献について解説していただきました。

■第1回(10月6日)

外航海運を取り巻く経済環境

営業調査室長 中島 孝氏



■第2回(10月13日)

外航海運市況

営業調査室長 中島 孝氏



■第3回(10月20日)

国益実現を目指す 海運政策の変遷

営業調査室主任研究員

吉本 亜土氏



■第4回(10月27日)

恩恵は計り知れない コンテナ輸送

定航部グループリーダー

河村 信三氏



■第5回(11月10日)

世界中の工場から消費国へ

自動車輸送

自動車船部長 福本 博行氏



■第6回(11月17日)

産業の米「鉄」を支える 鉄鉱石と原料炭輸送

鉄鋼原料船部グループリーダー

星野 淳氏



■第7回(11月24日)

日常生活を担う「石炭」
多様な姿と輸送
専用船部(電力炭)グループリーダー
伊藤 篤夫 氏



■第8回(12月1日)



エネルギーの主力「石油」
その市況と輸送
油送船部グループリーダー
岡田 泰明 氏

■第9回(12月8日)

紙こそ文明 木材チップ輸送
専用船部(木材チップ)
マネージャー 久世 達弘 氏



■第10回(12月15日)



脚光を浴びるLNG(天然ガス)
気体を運ぶ
執行役員・LNG船部長 橋本 剛 氏

■第11回(12月22日)

農産物および各種貨物の輸送
不定期船部グループリーダー
黒澤 正治 氏



■第12回(1月12日)



貿易の最重要拠点「港湾」
国際競争の中で
定航部長 小西 俊哉 氏

■第13回(1月19日)

造船業 日本、アジアそして世界は
技術部マネージャー
柏木 孝夫 氏



■第14回(1月26日)



外航海運を支える多様な
人材とその育成
人事部グループリーダー
八嶋 浩一 氏

経済学部同窓会学生部会 の活動とOFC

60周年記念事業のメインテーマは「21世紀リーダー人材の育成・輩出・相互交流」であり、学生会の組織化、支援が挙げられています。その支援の一端をOFCが担うことになり、準備段階から関わってきました。

昨年度まで就職支援のため毎年続けられていた企業セミナーを企画・運営する学生の集まりであった、業界研究会メンバーが中心となって、学生部会設立に向けた準備委員会を立ち上げ、具体的な活動をスタートすることになりました。

手始めは、新入生歓迎会。入学間もない新入生の不安解消、先輩や同級生、さらには経済学部の教授陣と触れ合う場を作ろうという趣旨で企画が始まりました。ただ、開催を予定していた週には新型インフルエンザの影響から大学全体が休校閉鎖となり、やむなく延期し、6月実施となってしまいました。それでも、新入生を中心に、上級生、教員、同窓会役員が集まり、なごやかな歓迎会が開けた、と準備委員会のスタッフは満足し、学生部会設立に向け意欲が高まったようでした。



《新入生歓迎会》

7月「大阪大学経済学部同窓会学生部会」の設立総会が開かれました。出席した学生は80名と少数でしたが、会則制定、第一期役員人事が諮られ、全会一致での承認後、正式に活動していくことになりました。

具体的にはまず、経済学部生のために就職活動支援が行われました。これまでの業界研究会が行っていたものを発展させ「業界探求セミナー」として、企業紹介セミナー、自己分析セミナー、模擬面接等が取り入れられ、長期にわたる連続セミナーとなりました。冊子編集、参加企業・広告掲載企業開拓等は3年生が活動の中心でした。この活動では、4年生がアドバイス役に徹し、3年生、4年生の混成チームが一丸となった取り組みとなり、連帯感も強まり、学生部会設立の意義が活かされつつあることを実感できました。厳しさが増す就職活動という情勢もてつだって、結果的に

はこれまで以上の学生の参加、他の学部、他キャンパスからの参加があり、大成功に終わりました。

学年末が近づくと新年度のゼミ選択が迫られる時期になります。学生部会では、ゼミ紹介イベントで、新3年生のゼミ選択において、楽しく勉学できる情報を提供しました。この企画を通して、経済学部生のコミュニケーションの輪が広がったように思われます。

さらに、4年生の卒業を目前に、経済学部としての卒業祝賀会を開催しようという気運が盛り上がり、その企画が自然と進みました。共に学んだ友人達と社会に巣立つことを記念したパーティーがあれば、経済学部の卒業生としての一体感が増す、ということから、卒業祝賀会への期待は大きいものです。しかし初めて企画することで不案内なことも多く、就職活動の合間を抜けてのことなので、完成度は二の次にして、卒業祝賀会のもつ意義をかみしめながらの企画立案でした。

年度末試験が終わった2月10日には定例の年次総会が開かれ、活動報告および決算報告が行われ、続いて新役員の選出、活動計画案、および予算案が諮られ、全会一致で承認されました。新役員体制での活動は、これまでの活動をさらに充実させると同時に、活動の基礎である会費徴収や会員名簿発行の体制をどうするかなどの組織体制強化が、その課題となります。学生部会の活動を理解してもらうためにパンフレットを作成し、一緒に活動してくれる会員を集めるなど地道な努力が続く一年になりそうです。

これらの活動を支えていくのもOFCの使命の1つであると考え、積極的に学生部会の相談に乗り、日々追い立てられている昨今ですが、産みの苦しみを味わえば実りは大きいと、学生部会が大きく育っていくのを楽しみにしています。



《学生部会運営メンバー》

《業界探求セミナー冊子》

編集後記

この一年は、結構あわただしく時間が過ぎていきました。60周年記念事業の寄附募集の窓口や事業を具体的に動かす準備、素地創りなどが、これまでの業務に加わりましたから。

ニューズレターにまとめながら、こうすればよかつたかなと、あれこれ反省点が浮かんできます。新年度の活動に反映させ、少しでも関係者に喜ばれるOFCにしていきたいものです。(城山 徹夫)

今年度は、4回のOFC講演会、公開講義を企画・運営いたしました。毎回、多くのOB・OG、社会人の方にご参加いただいております。お声をかけていただく事も少し増え、嬉しく思うと同時に、改めてみなさまのご支持のもと、OFC事務局の活動が成り立っていると、実感することができる1年となりました。(谷 亜沙美)

私がOFC事務局に勤務して、一年が経ちました。ニューズレターの編集を行っている、講演会、特殊講義、学生部会設立と様々なことに関わってきたのだと、改めて実感することができ、嬉しく思います。

まだまだ不安なことも多く未熟な箇所もございますが、皆様に少しでも喜んでいただきたいことを胸におき、今後も努めていきます。(浦谷 幸)

大阪大学大学院経済学研究科・経済学部 オープン・ファカルティ・センター (OFC)

OFC 運営委員：

大阪大学大学院経済学研究科 教授 小林 敏男
(運営委員長)

大阪大学大学院経済学研究科 教授 阿部 顕三

大阪大学大学院経済学研究科 教授 浦井 憲

OFC 事務局：城山 徹夫 谷 亜沙美 浦谷 幸

〒560-0043 大阪府豊中市待兼山町1-7

電話：06-6850-5259 FAX:06-6850-5268

eメール：ofc@econ.osaka-u.ac.jp

<http://www2.econ.osaka-u.ac.jp/ofc/>