

次の50年に向けて

—スポーツ経営学科創設6年間の検証と報告—

藤 口 光 紀

1. はじめに

1967年（昭和42年）、学校法人石田学園広島経済大学は中四国地方で唯一の経済専門大学として開学した。開学時は経済学部経済学科の1学科、入学定員150人からのスタートであった。そして、2017年（平成29年）の今年、50周年の節目の年となった。50年、半世紀である。現在は経済学科・経営学科・ビジネス情報学科・メディアビジネス学科・スポーツ経営学科の5学科で、入学定員850人へと発展してきている。

その中でスポーツ経営学科は2011年（平成23年）に開設された一番新しい学科である。6年が経過して3期生が社会に巣立っていき、新たに7期生が入学してきて7年目を迎えている。本学のスポーツ経営学科は、経済大学経済学部の中に存在していることに特徴がある。「スポーツ×ビジネス」スポーツをマネジメントすることで、ビジネスにどのようなのかを追求して、スポーツビジネスの分野で活躍できる人材の育成を大きなポイントとして取り組んでいるが、ここから3～4年が非常に重要な時期であると考えている。そのためにも、開設からの6年間を振り返り検証して、継続することと、見直しをすることを明確にし、次の5年、10年に繋げていくことが求められているのである。

2. 日本のスポーツ

1964年アジアで初めてのオリンピックが東京で開催された。日本国とし

て、戦後復興の証となる大会にしようと、総力を挙げて取り組んだ大会であった。新幹線や高速道路等のインフラ整備も行われて、高度経済成長の足掛かりとなったことも事実である。オリンピック大会の成功は、日本にとって大きな自信となり、また、世界各国に対して、日本人の実直さ、勤勉さ、実行力を示すことができた大会であった。

スポーツ界も、女子バレーボールや体操競技、柔道等での日本人選手の活躍もあり、大いに盛り上がり、スポーツの普及促進、発展にも大きく貢献した。それまではマイナースポーツであったサッカーも、優勝候補のアルゼンチンに勝利してベスト8に入り、サッカーのおもしろさを知らしめた大会にもなった。

日本代表チームの特別コーチを務めたドイツ人のデットマルクラマー氏の提案でもあったが、翌1965年に日本で初めてのリーグ戦である日本サッカーリーグ（JSL）が開幕して、リーグ戦の文化をスタートさせたことは、その後のスポーツ界にとって非常に大きな出来事であった。次の大会のメキシコオリンピック（1968年）で銅メダルに輝いたことは、今でもサッカー界に燦然と輝く金字塔である。あれから50年ほど経過したが、今でもメキシコ大会の銅メダルを乗り越えられないところに、サッカー界の大きな課題が潜んでいるが、日本のサッカーは進歩していることも紛れもない事実である。1993年に新しいスポーツ文化として、日本で初めてのプロサッカーリーグ「Jリーグ」の開幕により、世界との差は縮まり、ワールドカップ出場の常連国になったこともそれを物語っている。

しかし、そのJリーグも25年目を迎えたが、クラブ経営に目を転じると、まだまだ安定成長を遂げているとは言えないであろう。「Jリーグ百年構想」を掲げてJ1・J2・J3と仲間は増えていて、普及面では着実に成果を上げている。今後はそれを、育成・強化に繋げていくことと、それ以上に地域（ホームタウン）に愛されるクラブになり、経営面での自立がポイントであろう。

3. 人材育成

世の中の動き、政治経済に目を向けると、アメリカやEU諸国の経済・政治の変調、北朝鮮問題、地球温暖化等様々な問題が溢れ返っている。日本は安全な国と言われてきたが、その日本も昨今、地震等による自然災害が多発してその対策が急務になっている。また、残虐な犯罪事件も増加しており、人としての生き方、社会の在り方が問われている。

国家という大きな組織が、一人の首長によって、全く違う国になってしまう危険をはらんでいるのが現代である。今までの常識では到底考えられない展開である。国は民の集まりである。組織と言っても、人間一人ひとりの集合体なのである。その意味においても、人材育成が国造りの最も重要なことであり、現代こそ人づくりが大きな意味を持つのである。

広島経済大学経済学部の中のスポーツ経営学科を卒業した人全てがプロ野球球団の職員や、Jリーグクラブのスタッフになるのかと問われれば、それは「NO」である。プロ野球の球団やJクラブ、スポーツメーカー、販売店、スポーツプロモーション等直接的にスポーツに携わる仕事に就く人は10%くらいである。そして、その数値は当初の予定の数値の範囲である。最初は直接スポーツに関わる業務ではないが、企業は間接的に、何らかの形でスポーツにも関係しているのであり、数年後に、直接的にスポーツ関連業務に就くことは考えられる。

日本国内に於けるスポーツの価値は、近年少しは上昇していると思われるが、欧米諸国に比べればまだまだ低いと言わざるを得ない。更にスポーツの価値を高めるためにも、スポーツの素晴らしさを知り、スポーツが人々の生活を豊かにし、社会を潤すものであることを理解できる人たちが増えなければ、日本のスポーツ界の発展はないのである。そのためには、スポーツを理解し、スポーツの素晴らしさを知る若者が自治体や銀行、自動車メーカー等一般企業に入社して、スポーツ関連企業・団体を支援サポートする環境を構築していくことが求められているのである。

4. スポーツ経営学科開設

経済学をベースとする広島経済大学の教育実績と社会のニーズに基づいてスポーツ経営学科は開設された。社会のニーズとは何か。2010FIFAワールドカップの経済効果の一つであるテレビ放映権料だけを見ても2千数百億円であり、スポーツ関連ビジネスの規模は15兆円を超えたと言われ、スポーツとビジネスは密接な関係にあり、スポーツビジネスをマネジメントできる人材が求められていたことである。それまでのスポーツ系学科は健康・福祉・科学等の分野との関連が強く、身体機能的な学びが主であった。

しかし、スポーツの発展を考えると、「するスポーツ」「みるスポーツ」「支えるスポーツ」の中で、スポーツを支える人材・環境づくりが非常に重要なのであり、その整備が社会のニーズであり、スポーツ経営学科の存在意義なのである。スポーツに関する科学的知識についても学習するが、経済学や経営学の知識をしっかりと身に着けることがベースとなり、経済学部の中にあるスポーツ経営学科の特徴なのである。

経済学、経営学、体育学を理論的に学習するとともに、実習・実験・演習等、体験学習的な科目も多く組み込まれていることも特徴の一つである。

スポーツ経営学科開設前年の2010年（平成22年）8月1日付広島経済大学広報第111号に石田恒夫理事長、前川功一学長（当時）、宮広重夫教授（初代スポーツ経営学科主任）3人の座談会の内容が掲載されていて、スポーツ経営学科開設の意義が述べられているが、その中での石田理事長の発言に、どのような人材を育てていくのかが明確に表現されているので、それをそのまま引用することとする。

石田理事長コメント「今や、スポーツは私たちの生活に欠かせないものとなりました。趣味でスポーツを楽しんだり、観戦したりなど、ほとんどの人が何らかの形でスポーツに関わっています。個人に限らず、学校や企業においてもスポーツは重要な存在です。スポーツが持つ影

響力は大きく、それゆえ、スポーツビジネス市場には大きなビジネスチャンスが潜んでいるといえます。新学科で学ぶ学生には、そうしたビジネスチャンスを見出し、ビッグビジネスへと発展させられる力を身につけてほしいと期待しています。また、スポーツは地域活性化にも役立てることができます。スポーツを通して、地域を、その生きる人々を豊かにする。そうした仕事に携われる人材を育てていきたいですね。」

スポーツビジネスからチャンスを見出して、ビッグビジネスへと発展させられる人材、そしてスポーツを通して、地域と人々を豊かにすることができる人材の養成が、スポーツ経営学科に課せられているのである。人材の養成には時間を要するものであり、結果が問われるのはまだ先のことであるが、スポーツ経営学科の卒業生の就職先からも、着実にベースづくりは進んでいると言えよう。

5. スポーツ経営学科の取り組み

スポーツビジネス界で活躍でき、スポーツを通して地域社会の発展に貢献できる人材の育成を掲げてスタートして、座学のみならず、特徴は実習・演習系の授業である。スポーツビジネス演習、スポーツマネジメント演習、スポーツビジネス視察Ⅰ（国内）、スポーツビジネス視察Ⅱ（海外）、スポーツ指導法演習、レクリエーションスポーツ実習、地域スポーツ貢献演習等である。

スポーツ経営と一言で言っても、世の中の動き同様急激な変化に対する対応力が求められる。学生たちにその対応力を身につけてもらうためには、教員に対応力が付いていなければならない。教員たちにも日々の自己研鑽が求められているのである。スポーツ経営学科では、学生たちの学習意欲の向上に向けた環境整備、より良い学科運営を遂行するために、3つのグループ（チーム）を形成して、取り組んでいる。「教育支援チーム」「キャリアサポートチーム」「研究・教育チーム」である。

「教育支援チーム」は、カリキュラムの検討・作成、モデルコースの構築や卒論指導を含めたゼミの取り組みについて等学生の活動に直結した検討課題が多い。現在は、スポーツ経営学科の将来像についても、教育支援チームを中心に検討に入っている。「キャリアサポートチーム」は学生の将来設計のサポート役であり、ただ単に就職斡旋をしているわけではない。「研究・教育チーム」は、他の2チームに比べ学生との繋がりは薄く、「教育支援チーム」「キャリアサポートチーム」共に学生支援のためのチームであるが、「研究・教育チーム」は教員自身の研究・教育の相互交流を図るものである。

3チームの取り組みについて簡単に紹介したが、「教育支援チーム」の取り組みは、スポーツ経営学科の活性化のためには必要不可欠で、毎月開催される学科会に於いても、議題の中心は「教育支援チーム」関連が多く占めている。毎回の議事録もしっかり作成し、学科共有フォルダーにアップしていて、学科内の情報共有化はなされている。各チームの6年間の取り組みについて纏めた資料を添付して本稿のまとめとして、これをベースに次の50年に向けて、新たな気持ちで、教員と学生が一丸となって教育改革・研究に励み、スポーツ経営学科の更なる発展に尽力していきたいと考える。

- (1) 教育支援チーム……………資料1
- (2) キャリアサポートチーム……資料2
- (3) 研究・教育チーム……………資料3

資料 1

教育支援チームの取り組み

永田 智章・松本 耕二・渡辺 泰弘
松田 亮・山本 公平・岡安 功（文責）

はじめに

教育支援チームは、各入学年度にコーディネーターを設置して、教育に関する事柄について支援を行っている。担当教員は、1期生が永田智章先生と松本耕二先生、2期生が岡安功先生、3期生が渡辺泰弘先生、4期生が松田亮先生、5期生が山本公平先生、そして6期生が永田智章先生である。なお表は、全体の営みをまとめたものである。

1期生

2011年度に入学した1期生は、合計で70名であった。その内訳は、男子学生が、57名、女子学生が13名であった。在籍者の推移については、2012年度は68名が在籍した。2013年度は、65名が在籍した。そして2014年度は、63名が在籍して、2015年3月に63名が卒業した。

1年次においては、4月に江田島での新入生セミナーが実施された。また5月には、人数が男子に比べて少ない女子学生の交流促進などを目的にして女子学生の会を開催した。後期に入ってから、11月に入門ゼミ対抗のスポーツ大会が実施され、学年全体における交流の機会になった。さらに、1月には、入門ゼミ全体で後期のふりかえりについて、各ゼミの代表者によるプレゼンテーションを実施した。

2年次においては、12月にプレゼミで発表会を実施した。各プレゼミが

実施してきた調査などについて、631教室においてプレゼンテーションを実施した。

また、4年次においては、卒業研究Ⅱにおいて卒業論文中間報告会を10月に開催した。また2月には、卒業論文最終報告会を実施した。

2 期生

2012年度に入学した2期生は、合計で67名であった。その内訳は、男子学生が、53名、女子学生が14名であった。在籍者の推移については、2013年度は62名が在籍した。2014年度は、59名が在籍した。そして2015年度は、57名が在籍して、2016年3月に54名が卒業した。なお現在は、3名が在学中である（2017年3月現在）。

1年次においては、4月に江田島での新入生セミナーが実施された。また5月には、前年度同様に女子会を開催し、1期生の女子学生との交流をおこなった。後期に入ってから、11月に入門ゼミ対抗のスポーツ大会を実施して、学年全体における交流の機会になった。さらに、1月には、入門ゼミ全体で後期のふりかえりについて、各ゼミの代表者によるプレゼンテーションを実施した。

2年次においては、プレゼミで発表会を実施した。各プレゼミが実施してきた調査などについて、631教室においてプレゼンテーションを実施した。

3年次においては、卒業研究Ⅰの時間を活用して、元・サンフレッチェ広島の今西和男氏による特別講義を実施した。これは、広島が被ばく70年であることもあり、被ばく者でもある今西氏から原爆について、またその後のスポーツ界におけるキャリア等についてお話をいただいた。

4年次においては、卒業研究Ⅱにおいて卒業論文中間報告会を10月に開催した。また2月には、卒業論文最終報告会を実施した。

3 期生

2013年度に入学した3期生は、合計で68名であった。その内訳は、男子

学生が、77名、女子学生が11名であった。在籍者の推移については、2014年度は61名が在籍した。2015年度は、59名が在籍した。そして2016年度は、58名が在籍し、2017年3月に51名が卒業した。

1年次においては、4月に江田島での新入生セミナーが実施された。また5月には、入門ゼミ対抗のスポーツ親睦大会の開催、女子学生の交流促進などを目的にして女子学生の会を開催、さらに合同ゼミでキャリアについて考える機会をもった。後期に入ってから、1月に入門ゼミ全体で後期のふりかえりについて、各ゼミの代表者によるプレゼンテーションを実施した。

2年次においては、プレゼミで発表会を実施した。各プレゼミが実施してきた調査などについて、631教室においてプレゼンテーションを実施した。

3年次においては、例年同様に、2月に開催した卒業報告会の運営補助を行った。

4年次においては、卒業研究Ⅱにおいて卒業論文中間報告会を10月に開催した。また12月には、卒業論文成果報告発表会を実施した。

4期生

2014年度に入学した4期生は、合計で57名であった。その内訳は、男子学生が、49名、女子学生が8名であった。在籍者の推移については、2015年度は54名が在籍した。2016年度は、52名が在籍している（2017年1月現在）。

1年次においては、4月に江田島での新入生セミナーが実施された。また5月には、これまで同様に女子学生の会を開催した。

2年次においては、プレゼミで発表会を実施した。各プレゼミが実施してきた調査などについて、631教室においてプレゼンテーションを実施した。また1月には、キャリアセミナーを実施して、先輩学生から就職体験談を聞く機会を設けた。

3年次においては、コカ・コーラ社のアンバー・スティール氏から、国

際的なスポーツビジネスについての特別講義を受けた。

5 期生

2015年度に入学した5期生は、合計で80名であった。その内訳は、男子学生が、67名、女子学生が13名であった。在籍者の推移については、2016年度は、78名が在籍している（2016年1月現在）。

1年次においては、4月に江田島での新入生セミナーが実施された。

2年次においては、プレゼミで発表会を実施した。各プレゼミが実施してきた調査などについて、125教室及び156教室に分かれてプレゼンテーションを実施した。

6 期生

2016年度に入学した6期生は、合計で72名であった。その内訳は、男子学生が、54名、女子学生が18名であった。

1年次においては、4月に江田島での新入生セミナーが実施された。6月には、入門ゼミの時間を活用してソフトバレーボール大会を開催した。この大会は、これまでの大会のように、各ゼミの学生から構成される実行委員会を組織して実施した。

表1. スポーツ経営学科の学生数推移

年度	期生	入学者数			在籍者数	卒業者数	備考
		計	(女子)				
2011	1	70	13	1年時	70	63	
				2年時	68		
				3年時	65		
				4年時	63		
2012	2	67	14	1年時	66	54	
				2年時	62		
				3年時	59		
				4年時	57		* 現在在籍数：2名
2013	3	68	11	1年時	66	50	
				2年時	61		
				3年時	59		
				4年時	58		* 現在在籍数：8名
2014	4	57	8	1年時	80	0	
				2年時	78		
				3年時	78		
				4年時	78		
2015	5	80	13	1年時	80	0	
				2年時	78		
				3年時			
				4年時			
2016	6	72	18	1年時	72	0	
				2年時			
				3年時			
				4年時			

* 本データ（2017年5月現在）については、退学や除籍が審議・決定した時期を基準とした学年でカウントしている。そのため、入学年度とは異なる場合がある。

表2. 教育支援部会関連の営み

年度	期生	学科行事 (学年主催行事)	4月	5月	6月	7月										
2011	1	1年時 2年時 3年時 4年時	・新入生宿泊セミナー・学科オリエンテーション 女子会		三原徹氏 (ADM) による講演会	7月										
							2012	2	1年時 2年時 3年時 4年時	・新入生宿泊セミナー・学科オリエンテーション 女子会		今西和男氏による特別講義				
													2013	3	1年時	新入生宿泊セミナー ・入門ゼミ対抗のスポーツ観戦大会 ・女子会 ・合同ゼミ (キャリアを考える)
2015	5	1年時 2年時 3年時 4年時	新入生宿泊セミナー													
						2016	6	1年時 2年時 3年時 4年時	新入生宿泊セミナー	入門ゼミ対抗のソフトバレーボール大会						

その他

こうした各学年の活動だけでなく、学科全体でも様々な営みがあった。特に日本生涯スポーツ学会第14回大会の開催、日本スポーツマネジメント学会第7回大会の開催は、各学会大会において、総勢で30名程度の学生が関わり運営の補助を行った。特に日本スポーツマネジメント学会においては、大会前日に開催したスチューデントセミナーは学生が主体となりフットボール交流会を開催するなど、講義等で学んだイベント運営を体験した。

参 考 文 献

- 内海和雄・松本耕二・岡安功・渡辺泰弘（2013）日本生涯スポーツ学会 第14回大会報告生涯スポーツ学研究. 9, 1/2, 59-73.
- 藤口光紀・永田靖・岡安功・渡辺泰弘（2016）日本スポーツマネジメント学会第7回大会報告. スポーツマネジメント研究. 8, 1, 57-63.

資料2

キャリアサポートチームの取り組み

濱口 博行・藤口 光紀・渡辺 勇一（文責）

1. はじめに

スポーツ経営学科教員による就職対策へのアプローチが始まったのは2011年度入学の1期生が3年次となった13年からであった。当初「就職対策委員会」と称した5人で行動を起こした。当時は説明会など就職活動の本格スタートは12月であり、1期生の就職状況が今後の学科の行く末を左右するとみて、教員サイドの行動は不可欠であった。

幸い、就職希望の1期生は全員内定先を確保し、2期生（2016年3月卒業）も同様に希望者全員が内定・決定を見た。

就職対策委はその後、幅広い進路保証のための「キャリアサポートチーム」に名称を変更し、学科教員間での情報共有や共通理解を求めながら学生への情報提供・指導、本学キャリアセンターとの連携を図ってきた。

3期生を送り出し、概ね当初の目標とした成果を収めつつあるのではなかろうか。とはいえ、まだ万全とは言い難い。学生たちが希望するスポーツ関連分野への就職の道は険しく、実績もまだ十分とは言えない。今後ともキャリアセンターの協力を得ながら、就職・進学対策への備えを進めていきたい。

2. 実績

キャリアセンターが毎年5月にまとめるデータによれば、本学科1～3期生の就職内定・決定状況は以下の通りである。

表1 内定・決定状況

年度	学科／全学	在籍数	就職活動者	内定・決定者	就職以外	未内定者	内定率
2014	スポーツ経営	61	57	57	4	0	100(%)
	全学合計	719	644	623	71	21	96.7
2015	スポーツ経営	55	54	54	1	0	100
	全学合計	686	621	604	65	17	97.3
2016	スポーツ経営	51	46	46	5	0	100
	全学合計	623	568	556	55	12	97.9

注) 在籍数は3月卒業の学生数であり、留年や休学者は含まれない。就職活動者はキャリアセンターに活動状況を報告した者。

1～3期生とも就職希望(活動者)は全員、内定・決定を果たしている。3期生で見れば、「就職以外」という5人は大学院1、専門学校1、フリーター2、就職意思なし1が内訳である。

とはいえ、在籍数(卒業者数)に含まれぬ数字として、少数ながら卒業保留(留年・休学)が存在している。また、内定・決定を得ながら卒業延期となった学生もおり、キャリアセンターに就職活動カードを未提出、あるいは未確認の者についてはカウントされていない。

内定・決定状況の一覧表を見る限り、就職を希望し、就職活動に取り組んだスポーツ学科卒業生の内定率は堅調である。

3. 進路

本学科学生の大多数が「スポーツに興味がある」「実際にスポーツ(競技)をしている」「スポーツに関係する職業に就きたい」などを志望理由として入学している。当然、学生たちの就職観もそれを反映している。だが、学年が進行するにつれて現実的な選択を迫られるのが実態であり、就職活動では当初の希望が薄れがちになるのは否定できない。

1期生の就職活動が始まる時点で「在籍する学生の1割は、スポーツ関連企業へ進ませたい」というのが、学科主任をはじめ教員間の願いであった。2015年3月卒業予定の4年生は63人だったが、1人は学業専念を表明

し、1人は海外留学中で卒業したのは61人であった。

このうち、大学院（スポーツ健康科学研究科）進学を含め、スポーツ関連分野の業種に進んだものは8人で、「1割」の当面の目標は達成することとなった。内訳は自転車やスポーツ用品、シューズ販売など小売業、イベント関連業、健康関連産業・法人、プロスポーツ球団などである。とりわけ、地元プロ野球チームの広島東洋カープ球団職員が生まれたことは本学科の大きなアピールポイントとして学内での評価が高かった。さらに、フィギュアスケートのプロ契約スケーターも輩出するなどスポーツ経営学科の特色を存分に発揮することができた。また、基礎体力が必要な公務員として警察へ4人、消防官に2人の計6人が進んだ。警察官となった4人は硬式野球、バドミントン、ソフトボール、陸上競技の各部に所属していた。

2016年3月卒業の2期生は55人で、別に休学などの理由で留年が決まっていた5人が在籍した。卒業生のうち、前年に引き続いてカープ球団に女子1人が決定、スポーツ・トレーニング系関連企業、団体へ計7人が就職した。このほか、マスコミ（民放関連企業）や本学職員へ進んだ学生がおり、福岡市の旅行会社からは学科生6人の同時採用があった。

3期生51人（2017年3月卒業）のうち、スポーツ関連企業へ進んだ者は3人であったが、東京のスポーツマネジメント会社や大手スポーツ用品メーカーのシューズ製造会社など明確な目的意識を持って進路を確保していた。警察官や海上保安官の公務員、銀行・信用金庫など金融機関、民放エフエム局など多彩な業種に進んでいる。

4. 支援体制

最初の学科生の就職活動が本格化する直前の2014年11月、5人の学科教員で構成する「就職対策委員会」を発足させた。前任の広島大学でキャリアセンター長経験がある松水征夫教授（現名誉教授）のリーダーシップで、まずスポーツ関連企業の採用情報を収集することから始まった。並行して学科教員が分担して直接、企業訪問を行い新設学科の卒業生受け入れ、求

人票送付，学科推薦の有無などを照会，依頼した。

教員が脚を運んだり，接触したりした企業は24社にのぼった。広島市はもとより関東，関西，中部，福岡方面であった。このうちスポーツ用品販売会社2社からは推薦依頼があり，就職対策委で選考した結果2人を推薦した（結果は不採用）。

企業訪問と同時に，松水教授を中心に学科3年生にニュースレターを発行し，採用情報を通じて注意喚起を図った。キャリアセンターは本学科の学生対策として担当職員1人を配置するなど新設学科への手厚いフォローがあったことも見逃せない。14年度のニュースレターは通算6号を発行した。就職対策委は就職サポートチームと改称し，2015年度からは現行の「キャリアサポートチーム」と改めた。以下は学科及びサポートチーム独自の取り組みである。

<2014年度>

- ・5月末～6月に3年生へ進路に関するアンケート実施。卒業後の職業として「スポーツ関連」を挙げた者が62人中46人（74.2%）にのぼった。
- ・7月18日 3年合同ゼミとして就職活動セミナー＝学科教員とキャリアセンター職員計14人が7の業種・職種別に相談会
- ・11月26日 就職活動出陣式＝キャリアセンター長のエールと全員による決意表明など

<2015年度>

- ・2014年12月9日（3年次），合同ゼミとしてキャリアセミナー＝就職内定の4年生5人の体験談，教員からのアドバイス，卒業要件の説明など
- ・キャリアサポートチーム通信発行

<2016年度>

- ・2015年12月3日（3年次），合同ゼミとしてキャリアセミナー＝就職内定の4年生7人の体験談，教員からのアドバイス，卒業要件の説明など

5. まとめ

政府や経団連の方針もあり、就職（採用）活動のスケジュールが目まぐるしく変わり、学生にとっては対応に苦慮する時期もあったようだ。学科1期生の2014年度は12月求人情報，説明会の開始，4月採用試験開始であったが，15年度は3月解禁，8月選考開始と後ろ倒しとなった。16年度は選考開始が6月と早まり，実質的に短期間での就職活動を余儀なくされている。毎年のように変更される就職スケジュールは学生泣かせである。

こうした事態に学科教員として対応できることは何か，の問いが当チームに投げ掛けられてきた。幸い，大学着任以前に民間企業などで実務経験豊富な教員らの適切な指導，支援で内定を手に入れた学生も多い。

とはいえ，教員によるサポートには限界があり，学生の自発的で積極的な就職活動が望まれる。幸い，本学キャリアセンターは個々の職員に担当ゼミ・学生を割り当て献身的なアドバイスに徹している。各種の学内ガイダンスも充実ぶりが目立つ。したがって，ゼミ担当を共にする教職員が緊密な連携の下で学生一人ひとりに対処すべきであろう。キャリアサポートチームもまた，同センターとの連絡を密にしながら学科内での意思疎通を図り，解決策を示しあうことが肝要である。

キャリアサポートチームのメンバーは次の通り。

<2014年度>松水征夫，藤口光紀，渡辺勇一，永田智章，山本公平

<2015年度>松水征夫，藤口光紀，渡辺勇一，永田智章，山本公平

<2016年度>濱口博行，藤口光紀，渡辺勇一

研究・教育チームの取り組み… 「研究・教育」交流会

柳川 和優・永田 靖・榎本 伸悦
尾方 剛・内海 和雄（文責）

本交流会はスポーツ経営学科教員の内的交流会である。発足して間もない学科を運営し、今後の学科を展望する上で、相互の紹介も兼ねた、研究と教育の交流は、何よりも必要な機会であった。こうした意図から交流会は始まった。

2年に1度の発表を義務とし、2年間で全員一巡する。発表は研究報告でもよいし、教育活動上からの問題提起でもよい。お互いの多忙のため、独自に研究会の時間を確保することができず、各月の学科会議（第三木曜日）の後に、1～1.5時間ばかり行っている。ほぼ隔月に行っているが、消化できない分は3月に一日掛けて実施している。全員の参加を確保することが最大の課題ともいえる。

さて、国際的にも国内的にも急速に変動するスポーツ経営（学）は、本学の独自性を確立することを強く要請している。もしこの点で曖昧化、停滞化すれば、社会的な信頼を獲得することは困難になるであろう。そのためには、日々情報を新たにすることが求められている。こうした相互の経験の交流は本コースの独自性の確立と将来性の展望の基礎となるものである。

また、教員の「研究・教育」の相互交流は研究・教育集団の一定の緊張を維持する上で必須な活動であり、学生に接する上での教師の資質を規定する。したがって、多忙を理由にこうした活動が衰退することは、学生へ

