

[資 料]

シンポジウム「中小企業のグローバル化への対応と会計～高等教育機関における社会人の学び直し～」の概要と実施報告[†]

岡 村 俊 彦

宗 田 健 一

岡 村 雄 輝

I はじめに

本資料は、文部科学省委託事業「成長分野等における中核的専門人材養成の戦略的推進事業」の受託を受け、グローバル化に対応した中核的人材養成のための教育プログラムを産学の対話により構築することを目的として開催されたシンポジウムの実施報告である。なお、シンポジウムで交わされた議論を基にした考察もここに含まれている。

委託事業はコンソーシアムの形態を取っており、日本各地の大学・短大・専門学校、経済団体等により形成されている。2014年度は福岡、長崎、宮崎、及び鹿児島県の4地域において、観光、経営・ビジネス、介護・福祉の3成長分野の人材養成プログラム構築にむけて調査・研究を行った。

今回、鹿児島地域では、産業界と高等教育機関との対話を基に、「経営・ビジネス」分野の人材養成プログラムの開発・実施を計画し、シンポジウム「中小企業のグローバル化への対応と会計～高等教育機関における社会人の学び直し～」を開催した。

ここで、「中核的人材」とは、実践的・専門的な知識・技術・技能を身に付けており、職業に必要な卓越したまたは熟達した実務能力に基づき業務を遂行

[†] 本資料は、平成26年度文部科学省委託事業『成長分野等における中核的専門人材養成の戦略的推進事業 成果報告書Vol.10』「グローバル人材に向けてのリカレントなモジュール型学習プロジェクト」30-71頁に収録された原稿の一部について、事業責任者である吉本圭一教授（九州大学）の許可のもと、一部加筆修正を行って掲載するものである。

することのできる人材、または、グループや中小規模の組織の中で中核的な役割・機能を果たす人材とする。現在、我が国の経済社会を支える人材養成の方策として、産学官の連携・協力による中核的専門人材養成などの職業教育の充実が必要とされている。こうした社会的背景のもと我が国の経済社会を支える基盤として、人材の量的・質的確保の必要性が高まっているといえるだろう。これらの必要性に鑑みて開催したシンポジウムの概要および実施結果は次項の通りである。

II 開催の概要

今回のシンポジウムでは、経営・ビジネス分野のうち、とりわけ会計領域に焦点を当てて議論を進めることにした。ただ、一口に会計といっても財務会計、管理会計、税務会計、監査会計などといった学問分野の広がりがあることに加えて、大企業や中小企業といった企業規模別や各社のニーズの違いから、国際財務報告基準（いわゆるIFRS基準）、米国SEC基準、日本基準、中小企業会計要領など導入する会計基準も異なっている。

そこで、シンポジウムでの議論を円滑に進め、中核的人材養成のための教育プログラムについて産学で検討できるように、企業規模については、中小企業に限定をかけた。この限定は鹿児島という地域特性も考慮している。周知のとおり本州最南端の鹿児島県は、主に農業や漁業、牧畜業が主たる産業であり、一部の上場企業を除くと、営利企業の多くは中小企業である。シンポジウムタイトルでは明記していなかったが、タイトルの「中小企業」には、地域、それも鹿児島における中小企業という意味が含意されている。

更に、コンソーシアム自体が「グローバル化に対応した中核的人材養成」を視野に入れていることから、単に中小企業ということではなく、グローバル化へ対応している中小企業という絞り込みも行っている。このようにいくつかの条件や絞り込みを行うことによって、シンポジウムのタイトルを「中小企業のグローバル化への対応と会計」とした。

なお、中核的人材養成のための教育プログラムについて検討することが明確

に表れるように、サブタイトルとして、「高等教育機関における社会人の学び直し」を入れてある。ここでいう社会人とは、営利企業等において職に就いている方を指している。ここでの学びは、すでにある程度の実践的・専門的な知識・技術等を身に付けている社会人に対して提供する学びであり、高等学校を卒業したばかりの学生や社会人等に対するカリキュラムやプログラムにより学びを提供するという意味ではないことに注意をされたい。

シンポジウムの全体像は以下の通りである。

図表1 シンポジウムの開催概要（敬称略）

日時：2015年1月31日（土）	13時～16時20分
場所：鹿児島県立短期大学	図書館2階 視聴覚室
総合司会：鹿児島県立短期大学商経学科准教授	宗田健一 氏
13:00～	主催校挨拶：鹿児島県立短期大学学長 種村完司 氏
	講演会の開催趣旨：北海道大学高等教育機能開発総合センター 准教授 亀野淳 氏
13:20～14:00	
	第一部「グローバル化環境における地域中小企業の現状と課題」
	講演者：鹿児島相互信用金庫 海外貿易相談室 室長 村田秀博 氏
14:00～15:00	
	第二部「鹿児島の中小企業会計の実践例と高等教育機関における リカレント教育」
	講演者：藤安醸造株式会社 代表取締役社長 藤安秀一 氏 （「中小会計要領に取り組む事例65選」選定企業）
	「鹿児島県立短期大学が提案する社会人向け学習プログラムと 会計教育」
	講演者：鹿児島県立短期大学商経学科教授 岡村俊彦 氏 講師 岡村雄輝 氏
15:00～15:45	
	第三部 パネルディスカッション
	パネラー：村田秀博氏、藤安秀一氏、岡村俊彦氏、岡村雄輝氏
	コーディネーター：宗田健一氏
16:00	閉会の挨拶 鹿児島県立短期大学学生部長 岡村俊彦 氏
	アンケートの回収

ここで、参加者の属性等を見ておこう。参加者総数は48名であり、参加者の職種は多岐にわたっていた。主たる参加者の職種等は、営利企業、地方公務員、高等教育機関（専門学校をここでは含む）、士業（弁護士、税理士等）、一般市民、学生であり、それらの割合を示すと、下表の通りである。学生を除いた約7割の参加者が社会人であり、今回のシンポジウムの主たる対象者である。

図表2 参加者属性一覧

	参加人数（人）	参加割合（%）
高等教育機関等	14	29.2
学生	14	29.2
地方公務員	9	18.8
営利企業	4	8.3
税理士	3	6.3
一般市民	2	4.2
特許事務所	1	2.1
弁護士	1	2.1
合計	48	100.0

図表3 シンポジウム会場



Ⅲ 実施内容の詳細

1 第一部「グローバル化環境における地域中小企業の現状と課題」について

第一部では、グローバル化の進展する環境下において、地域中小企業がどのような現状であるのか、またどのような課題があるのかを中心に講演をしていただいた。講演者は、鹿児島相互信用金庫で長年にわたり鹿児島の中小企業と海外企業のビジネスマッチングを手掛けてきた海外貿易相談室室長の村田秀博氏である。

鹿児島の地域密着型信用金庫である鹿児島相互信用金庫は、県内の取引先企業の直接輸出・輸入を支援するため、貿易ミッション「TOBO会」を毎年開催するなど、海外ビジネスマッチングに23年間にわたり継続して取り組んでいる。現地で市場視察や商談会を行うビジネスツアーも開催しており、1990年以來、計28回開催され、延べ900名以上が参加しており（講演時点）、グローバル化する地域を支えてきた実績があることから、今回のシンポジウムでの講演をお願いした。

第一部は基調講演としての役割も持たせ、「地域で集めた資金を地域の中小企業と個人に還元することにより、地域社会の発展に寄与する」という信用金庫の目的に加えて、グローバル化が進展する環境下における中小企業の現状と課題について講演して頂いた。

詳細な当日の報告については、**図表6「第一部スライド資料」**を参照されたいが、報告の概要についてまとめると、以下の通りである。なお、村田氏の講演は、①金融機関独自の視点、②地域中小企業を支援してきた視点、及び③海外ビジネス現場での視点から行われたと考えられることからそれぞれの視点の報告概要をまとめておこう。

図表4 第一部 村田氏による講演の概要

1. 海外ビジネスマッチングの推進・コンサルティング機能の強化について、鹿児島相互信用金庫の取り組みについて（時系列による活動実績、TOBO会の活動実績等）
2. TOBO会の主な取り組み
 - ① 鹿児島県農林水産品の輸出支援（焼酎，魚，木材，健康食品など）
 - ② 輸入支援（食品，木工品，飼料など）
 - ③ 知的財産権の保護（商標登録等の知財保護の取り組み）
 - ④ 海外インターンシップ支援（産学連携により中国大連市企業に県内学生を派遣）
 - ⑤ 海外富裕層のメディカルツアー誘致（医療と観光）
3. 県内中小企業のグローバル化の現状

① 金融機関独自の視点

講演の中では、具体的な事例として、飲食店出店の例としてベトナムホーチミン居酒屋「若大将」を、日本式結婚式場展開の例として中国上海「Shanghai Weddingstory」をそれぞれ紹介しながら講演された。ここでは、中小企業の海外進出に伴う弁護士や税理士の役割が重要となっており、鹿児島の税理士等との連携も散見されるというお話であった。とりわけ、相手先国の会社法、会計、税務、外資規制などに関して専門的知識の必要性が指摘された。

金融機関も海外直接融資に取り組んでおり、大手都市銀行とは異なる視点から、積極的な投資を考えているようである。具体的には資金調達コストに着目した、親子ローンスタンドバイL/Cなどが紹介された¹⁾。

② 地域中小企業を支援してきた視点

鹿児島独自の生産物等を海外で積極的に売り込む方法について主として講演された。鹿児島のどこにでもいるような方達（中小企業者）が実は海外で活躍していると力説され、輸出面では焼酎、木材²⁾、その他食品・日用品³⁾、省エネ・エコ機械などを積極的に海外に売り込んでいるという事であった。

焼酎に関しては、代表的な輸出商品であり、25社以上が輸出に取り組んでいるという事であった。アルコール濃度や瓶の形状・大きさまで輸出先に気を使いながら「外国人に飲んでもらうにはどうしたらよいか」という視点を大切に

しなければならぬとお話された。とりわけ、販路開拓の必要性を強調された。

③ 海外ビジネス現場での視点

タイでは2000軒以上の日本食レストランがあることから、焼酎の場合、現地駐在での販促、試飲会を展開しているという事であった。海外の日本人市場での販売は価格が割高になることもあり、競争が激しいという事であった。よりきめ細やかなサービスの必要性を強調された。

海外で成功する秘訣に関しては、ユニークな事例を用いて講演された。それは次の通りである。消極的なセールスマンは、アフリカ人は靴を履く習慣がないから売れないと考えるが、積極的なセールスマンは、アフリカ人は誰も靴を履いてないから売れ放題だと考えるというものである。積極性の大切さと発想の転換についての示唆は貴重なものであった。

中国での販路開拓については、次のようなことわざも紹介された。「友達が一人増えると、道が一人増える」というものである。講演では日本人の気質にまで言及されて、相手とのコミュニケーションを取り、必要に応じて押したり引いたりする駆け引きを日本人は学ばなければならないという指摘もなされた。

講演時の風景、配布資料は以下の通りである。

図表5 鹿児島相互信用金庫 村田室長の講演



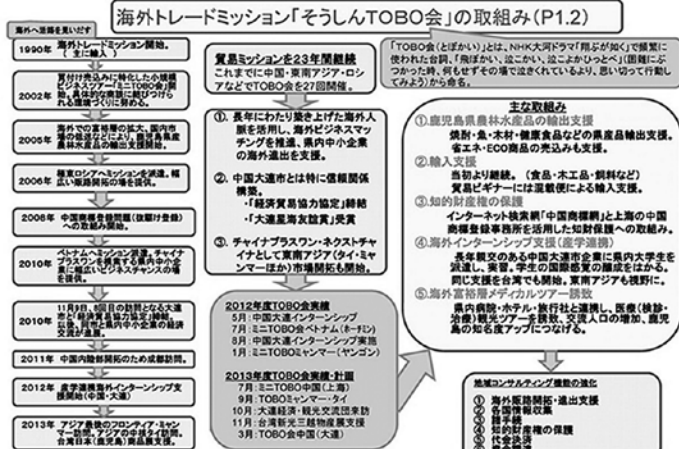
図表6 第一部スライド資料

グローバル化環境における 地域中小企業の現状と課題

2015年1月31日

鹿児島県立短期大学
グローバルコンソーシアムシンポジウム

海外ビジネスマッチングの推進・コンサルティング機能の強化（鹿児島相互信用金庫）



中小企業のグローバル化(現 状)

近年、アジア諸国等における富裕層の拡大、国内需要の縮小価格低迷、世界的な日本食ブームの広がり、円安などを背景に県内中小企業においても、海外への様々な販路開拓・進出が取り組まれている。

隣国中国での取り組みが多いが、「チャイナプラスワン」・「ネクストチャイナ」として、アジア各国に進出しようと言う動きも進んでいる。(P3.4)



(中国大連商談会の様子)



(ミャンマー商工会議所ミーティング)

1

中小企業のグローバル化

鹿児島県の元気な国際人 (P5.6.7.8)

- ①. 鹿児島県のどこにでもいるようなおじさん(中小企業者)達が、実は海外で活躍中。
- ②. 海外ビジネスに成功する人、成功しない人
 - ・消極的なセールスマン→アフリカ人は靴を履く習慣がないから売れない。
 - ・積極的なセールスマン→アフリカ人は誰も靴を履いてないから売れ放題だ。
 - ・九州人気質、東北人気質。

* 海外ビジネスで成功するには、積極性と忍耐力そして感性が必要。
また、日本で売れないから外国への考えは甘い。企業自体がしっかりした活動を日本で行っていることも重要。

- 目次
1. 輸出→焼酎・木材・その他食品日用品・省エネ・エコ機械
 2. 工場立地・飲食店出店・日本式結婚式場
 3. 知的財産権保護

2

1. 個別事例(県産品輸出・焼酎)

①. 焼酎の輸出 (P9.10.11)

- ・鹿児島県の代表的輸出商品。25社以上が輸出に取り組む。
- ・主に海外の日本人市場で販売しており、価格も割高になるため、競争は激しい。よりきめ細やかで、粘り強い販路開拓が必要。
- ・課題は、「外国人に飲んでもらうにはどうしたら良いか？」



(中国上海「焼酎を楽しむ」会)



(芋焼酎が並ぶバンコク居酒屋)



(タイバンコク見本市)

3

1. 焼酎

* 現地常駐での販促・試飲会。(P12.13.14.15)

- ・タイには2000軒以上の日本食レストランがある。
- ・首都バンコクには鹿児島県出身者が「寅次郎」「九州どんたく」「博多」「魚ふく」などの飲食店を経営、県産飲食品フェアたびたび開催。



(バンコク酒類商談会)



(沢山の焼酎が並ぶバンコク日本食レストラン)



4

1. 木 材

②. 木材の輸出 (P16.17)

- ・日本では計画的植林により、杉・ヒノキなどが余っている。
- ・伐採して植林することにより、CO²削減にも貢献。
(温室ガス排出の新目標05年度比3.8%減。うち森林による二酸化炭素の吸収2.8%)
- ・志布志港丸太輸出日本一。今後、加工品・一戸建て住宅・住宅内装での輸出促進も必要。
- ・北薩の植木の輸出(犬まき・らかんまき・椿)。



(輸出のため志布志港に運ばれた杉丸太)



(中国への輸出が多いまき)

5

1. その他食品

③その他の県産品の輸出 (P18.19.20)

- ・ほかにも、魚・醤油・味噌・水・菓子・ミカン・茶・牛肉など、様々な食品の輸出が取り組まれている



(台北デパートで味噌醤油販売)

(バンコク見本市茶ブース)

(バンコクデパ地下の鹿兒島牛)

6

1. 日用品・省エネ・エコ機械輸出

- ・シャンプー・石鹸・オムツなどの生活必需品も輸出されている。
- ・鹿児島のすぐれた省エネ・エコ機械などの輸出も始まっている。(P21)



(タイバンコク市内)



7

2. 工場立地

- ① TOGO TOOL & DIE CO.,LTD.一昨年9月にタイ工場操業開始。
* 県内企業の海外工場立地はまれ。(P22.23)



(TOGOタイ工場)



- ② 有村屋インドネシア工場操業、さつま揚げ生産開始。(P24)



(ジャカルタ日本食スーパー「ハルバイヤ」)



(店内に並ぶ有村屋のさつま揚げ)

8

2. 飲食店出店・日本式結婚式場

・飲食店出店。

ベトナムホーチミン居酒屋「若大将」盛況。(P25.26.27)

・日本式結婚式場展開。(P28)

中国上海「Shanghai Weddingstory」

- * 中小企業の海外進出に伴い、弁護士・税理士の海外展開
(地元同業者と連携)も散見される。

会社法・会計・税務・外資規制・奨励など

- * 金融機関も海外直接融資に取り組む。

親子ローン・スタンドバイ/C→直接融資 (P29)



(ミャンマーカンボウザ銀行)

9

3. 知的財産権の保護（悪意の商標登録）

「森伊蔵」、「伊佐美」、「村尾」、「梶志田」、「坂元」など
鹿児島有名ブランドが、中国で第3者により悪意の商標登録。

(P30.31.32)

最近の状況

- ①. 先願主義の壁厚く、異議申し立てが却下。
- ②. 県内で海外知的財産権についての意識は強まるも、
今度は黒酢ブランドで新たな悪意の商標登録。
- ③. 商標を取られ、海外進出意欲を失う中小企業も出て
きている。

10

2 第二部前半「鹿児島の中小企業会計の実践例」

第二部では、グローバル化環境において中小企業会計要領を導入し、海外で積極的に事業展開を行っている鹿児島の中小企業を代表して藤安醸造株式会社代表取締役社長の藤安秀一氏に講演していただいた。同社は、中小企業庁の発行する「中小会計要領に取り組む事例65選」選定企業にも選ばれており⁴⁾、全国的にも注目度の高い企業の一つである。

鹿児島県内でも屈指の歴史を持つ藤安醸造株式会社は、明治3年（1870年）に鹿児島市住吉町で創業し、初代から3代目までは薩摩藩の御用商人であったとされており、地域に根差した企業という特徴も併せ持っている⁵⁾。

そうした特性を持っている中小企業である藤安醸造は、現在6代目の当主となっており、藤安秀一氏が代表取締役社長に就いている。藤安氏によると、同社は昭和初期では清酒・焼酎の製造を行っており、その後、産業育成活動に注力したものの、生業は家業の味噌、醤油、地酒醸造業であったとされている。

近年では、創業144年の超老舗として伝統と変革を融合させながら企業財務についても積極的に情報公開しており、先にあげた中小企業会計要領の実践も行っている点、さらには、社員教育を通じて高等教育機関におけるリカレント教育についても造詣がある点から、今回のシンポジウムでの講演をお願いした。

第二部は、個別企業の事例講演から今後の高等教育機関におけるリカレント教育を考えるうえでのヒントを得る目的から、「鹿児島の中小企業会計の実践例と高等教育機関におけるリカレント教育」というタイトルで、企業経営、とりわけ会計に関して講演していただいた。

報告の概要についてまとめると、**図表7**の通りである。なお、藤安氏の講演は、①製造業の現場の視点、②経営者の視点、③海外ビジネス現場での視点、④社員教育の視点、及び④営利企業の社会における役割の視点から行われたと考えられる。参考として、**図表9**に示した（中小企業庁 [2014] 「中小会計要領に取り組む事例65選」、48頁）も参照されたい。

図表 7 第二部 藤安氏による講演の概要

- | |
|--|
| <ol style="list-style-type: none">1. 藤安醸造株式会社の歴史と経緯2. 経営者の役割と会計情報3. 社員教育の必要性4. 地域に認められる企業とは |
|--|

① 藤安醸造株式会社の歴史と経緯

企業の最大の目的は、「継続・存続」であると言い切る藤安氏は、単に老舗というだけではなく、老舗となるために必要な経営努力を行ってきた点を指摘された。とりわけ、自社の存在価値、社会とのかかわり等、常日頃より健全性を持った企業経営が必要であるとしている。経営理念を一人一人の社員に浸透させることが肝要であり、「なんのために仕事をするのか、働くのか」を考えさせる点は最も重要であると話されていた。

継続・存続には新商品の開発が欠かせないことから、2000年頃に開発した醤油「専醬」を事例として開発の大切さについて言及された。藤安氏によるとこの醤油は、日本で一番甘くて美味しい醤油とのことである。ネットや通販でも購入され、リピーターを獲得するなど、看板商品に育っているとのことである。

② 経営者の役割と会計情報

同社では、課長以上の社員に対して、財務諸表等を公開しているとのことであった。役員への公開は当然として、課長以上にも財務情報を公開することにより経営者の視点に近づくように社員教育を行っている点は注目に値した。

藤安氏は、管理会計の実践により経営をより可視化することにより日頃の意思決定を行っているとのことであった。月次の決算報告を詳細に検討し、同時に経営しているもう一社と併せて、年24回の財務諸表を確認するそうである。特に、変動損益計算に着目し、変動費と固定費を明確に分けて、限界利益をつねに把握して意思決定を行っているとのことであった。

興味深かったのは、製品原価の本当の値段はわからないという点である。計

算上は確かに求められるのであるが、物とカネの関わり合いが厳密でない点に着目しての指摘であった。

③ 社員教育の必要性

同社の人件費は固定費であり、家族主義経営でここまで経営を続けてきたとされている。会社の歴史は社員の歴史でもありパートナーであるという点は、中小企業に特徴があると言えるだろう。

さらに徹底しているのは、自社の販売・流通ルートが自社物流であるという点である。約7割を自社物流で賄っており、約30台のトラックで直接飲食店やホテル、病院、スーパーなどに卸しているという点である。このような経営は当然として費用（設備投資、人件費）がかかるが、エンドユーザーの声を直接聞き、それをもとにして自社と消費者の良い関係を構築するのが目的であるとしている。

④ 地域に認められる企業とは

毎年3月になると、工場の一部を開放して地域の方と「ヒシクほればれ祭り」を開催している。約2000人の来場者があり、今年で11回目を迎えるとのことである。こうした取り組みは、社員からの提案に基づくものであり、お客様に喜ばれる商品を作り、地域社会との共存・共栄を図りながら、地域に必要とされる企業を目指しているとのことであった。

このイベントのもう一つの視点は、社内の工場にいる社員と最終消費者との間に接点を持つという事である。工場内で製造だけを行っている、消費者の顔が見えないことから、社員の仕事に対する満足度が低下しがちであると藤安氏は語っている。このようイベントがあれば、来場者から醤油が美味しいとか味噌の味が良いという評価を聞くことができ、それが社員のモチベーションになっているとのことである。

会社よし、社員よし、地域よしと三方良しのイベントであることから、今後も継続して行っていきたいとのことであった。

藤安氏の講演風景、中小企業庁による資料は以下の通りである。

図表 8 藤安醸造 藤安社長の講演



図表9 資料 藤安醸造の概要


製造業

中小会計要領に取り組み事例65選
(中小企業庁 平成26年3月)


藤安醸造株式会社

社員の経営意識を育てる会計

藤安醸造株式会社
所在地：鹿児島県鹿児島市谷山港 2-1-10
TEL：099-261-5151
URL：http://www.hishiku.co.jp/
資本金：28,000千円 従業員数：58名
代表者：藤安 秀一



藤安醸造株式会社



事業内容

1870年11月に三代目藤安喜左衛門氏が個人創業し、140年余りの業歴を有する。現社長の藤安秀一氏が6代目となる老舗企業であり、企業理念は「味に活かします、まごころと技術」。味噌、醤油、食酢、めんつゆ、調味加工品などを製造しており、「ヒシク」ブランドの味噌醤油メーカーとしての知名度が高い。「専膳」、「良香だし」、「ほれほれ合せみそ」などの主力商品があり、味噌、醤油、食酢、ソース、酢みそ、焼肉のたれなどのラインナップも豊富である。2009年12月には、その品質の高さと積極的な技術開発が評価され、第30回食品産業優良企業農林水産省総合食料局長賞を受賞した。

課題・背景

以前はいわゆる“どんぶり勘定”的な風潮があり、従業員も会計の原理原則を理解しておらず、変動費や固定費の違いなども認識していなかった。現社長は社員に部門ごとのそれぞれの数字の仕組みを理解させるとともに、それに対しての施策も社員自らが発案し、行動に移せるようにしなければならぬという思いがあった。その為、現社長に就任してからは各部門で厳密な管理を行い、同時に月次の決算書を従業員に開示するなど、「見える化」を進めてきた。「見える化」が進み、社員の意識が変われば、売上や収益の向上にも繋がるとみて顧問税理士に相談し「中小会計要領」を導入して、変動費や固定費などの「見える化」を行うことで、より戦略的な事業運営ができること考えた。

取り組みと効果

中小会計要領を導入する事で、在庫管理がより細かくできるようになり、特に価格が変動する原材料の数字を「見える化」することによって鮮明となってきた。当社はとにかく在庫の数、アイテム数が多くあるうえに、原材料は相場価格の変動で原価が左右される。現場での数字のブレ(廃棄等)が発生するケースも多く、細かな管理が難しい側面がある。社員に財務の知識を教育するとともに、実感の把握を感覚ではなく、数字で捉えることができるようなレベルまで引き上げ、同時に会計数値で管理ができる体制づくりを目指している。

徐々に従業員が経営者の感覚を身につけてきており、今後は一人一人が予算を作成できる段階にまで引き上げたい。原材料価格の変動なども踏まえて予算が組めるレベルになると、より戦略的な事業運営が可能となる。月次の決算会議で人件費(給与)なども公開しており、社員のモチベーションアップに繋がった。会社が儲かれば社員給与にも跳ね返ってくるので、今後はより経営者としての感覚を身に付けるべく社員教育を進めたい。そのレベルになるまでは多少の時間を要するかもしれないが、手綱を緩めることなく邁進したい。

ポイント!

- 社員への「見える化」の推進
- 数値管理ができる体制の構築

48

(出所) 中小企業庁 [2014] 「中小会計要領に取り組み事例65選」、48頁。

3 第二部後半「鹿児島県立短期大学が提案する社会人向け学習プログラムと会計教育」

第二部の後半では鹿児島県立短期大学が提案する社会人向け学習プログラムと会計教育の説明をおこなった。社会人向けプログラムの考え方とモジュールプランは成果報告書53頁～71頁に述べた内容である（本資料では省略）。その中で、特に会計教育プログラムについては具体的な説明をおこなった。

4 第三部 パネルディスカッション

ここで改めて、今回のシンポジウムの開催目的について確認すると、「グローバル化に対応した中核的人材養成のための教育プログラムを産学の対話により構築すること」である。そこで、コーディネーター（宗田氏）より次の論点が提示され、それぞれの論点についてフロアも交えながら、質疑応答の機会を設けた。

- ① グローバル化に対応する人材とは
- ② 経営・ビジネス分野における人材ニーズとは
- ③ 社会人の学びに対するニーズとは
- ④ 社内教育と高等教育機関での学びの違いとは
- ⑤ 求められる社会人へのリカレント教育とは

社会人のリカレント教育について具体的なニーズは無かったものの、後述するようにアンケートでは様々な意見が寄せられた。

図表10 パネルディスカッション



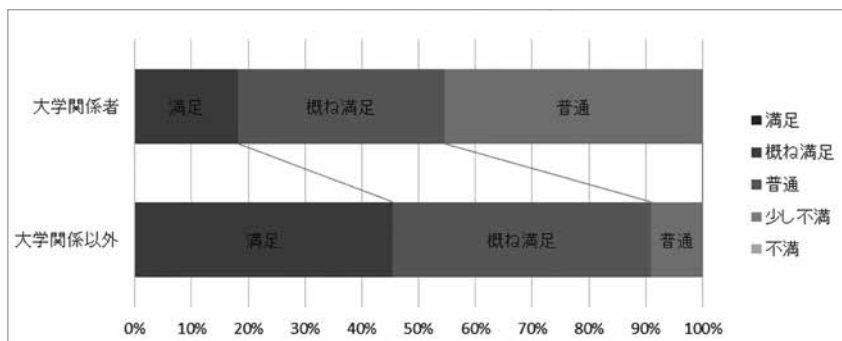
5 アンケート結果

シンポジウム終了時にシンポジウムの内容や鹿児島県立短期大学の社会人教育についてのアンケートを配布し、回収した。24部回収できたが、うち2部（いずれも大学関係者）はほとんど白紙だったため、残り22部について分析をおこなった。また、いくつかの設問について無回答のアンケートもあった。

22部のうち、大学関係者が11部、その他が11部であった。今回のシンポジウムは企業側ニーズの把握を重視しているため、大学関係者と大学関係以外（ほとんど企業関係者と思われる）の比較で分析をおこなっている。

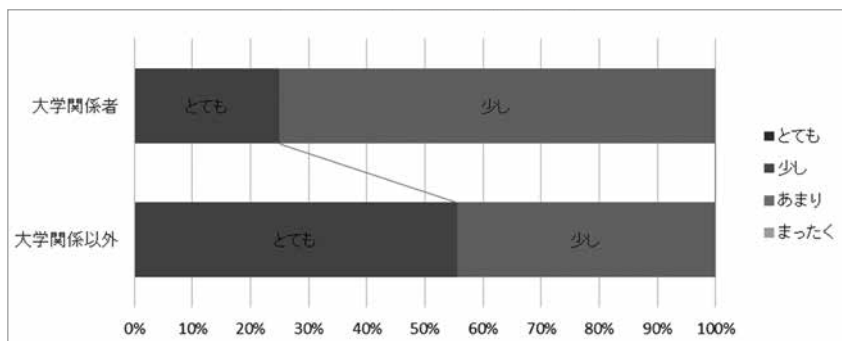
まず、シンポジウム全体の満足度をみる。大学関係者、大学関係以外とも“少し不満”，“不満”をあげるものはいなかったが、大学関係者は“普通”と回答したものが半数近くあった。学会やシンポジウムの経験が多い大学関係者にとっては、時間的な制約もありディスカッションが不足した印象になったかと思われる。

図表12 シンポジウム満足度



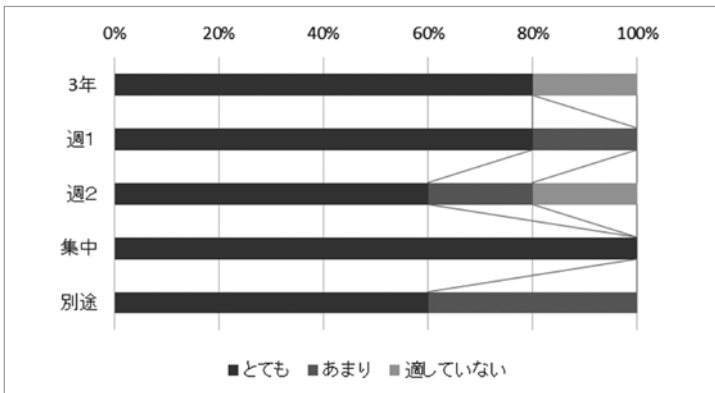
次にシンポジウムに参加し、社会人教育への興味を持ったかどうかについては、“あまりもたなかった”，“まったく持たなかった”と回答したものはいなかった。大学関係以外では”とても興味を持った”と回答したものが半数を超え、参加者の社会人教育と提案したプランへの関心が高いことがわかった。

図表13 社会人教育への興味

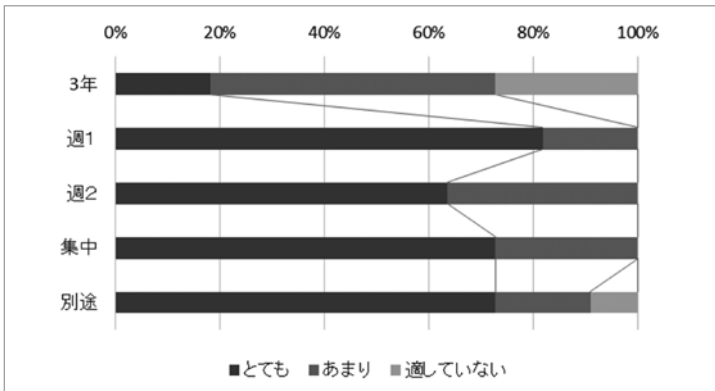


社会人が学ぶ期間については、第二部の学生として3年間、科目等履修生(週1回4ヶ月)、科目等履修生(週2回2ヶ月)、科目等履修生(集中講義)、授業とは別の集中講義の5パターンについて、3段階評価をおこなってもらった。最初の2つは現行システムでおこなっているものであり、後者3つは構想しているパターンである。大学関係者に比べ、大学関係以外は学生として3年間は適していないとの回答が多い。他の期間では適しているとの回答がいずれも半数をこえていることから、長期での学び直しはニーズが少ないことがわかる。

図表14 学ぶ期間 (大学関係者)

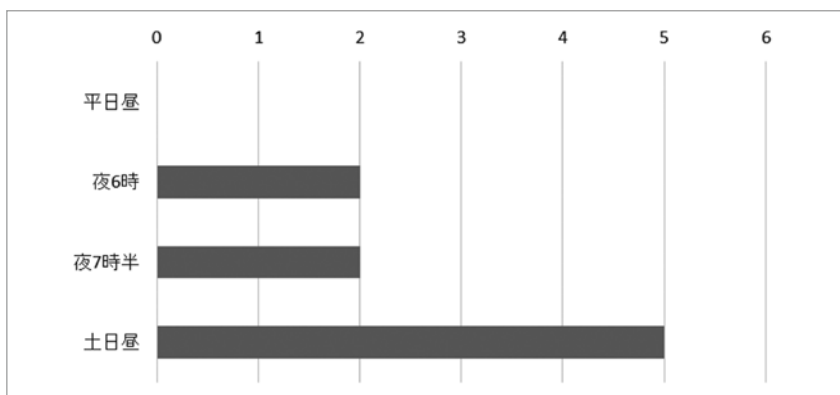


図表15 学ぶ期間 (大学関係者以外)

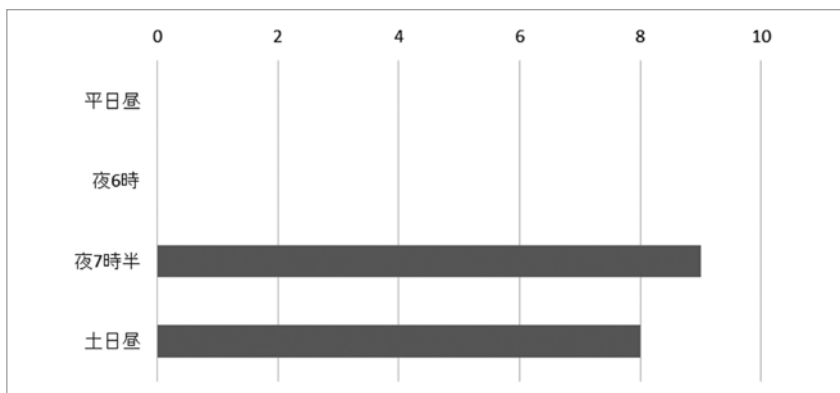


社会人が学ぶ時間帯については、大学関係者以外は平日夜間7時半以降（第二部商経学科の二限目）の選択が最も多く、ついで土日昼間となっていた。平日昼や6時から9時の時間の選択はなく、日中の勤務になるべく影響のない時間帯が適していることがわかった。

図表16 学ぶ時間帯（大学関係者 複数回答）

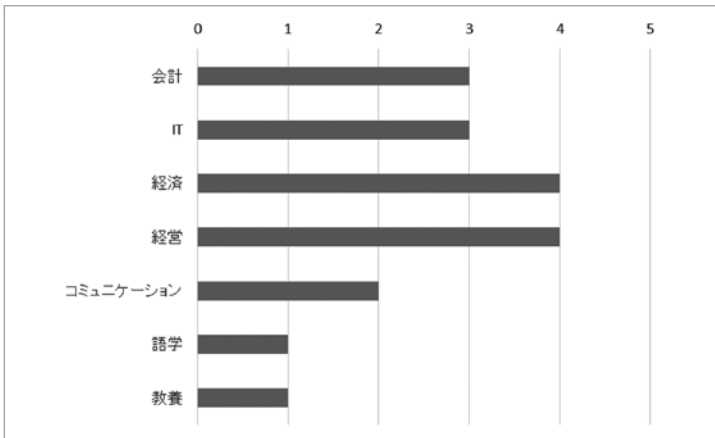


図表17 学ぶ時間帯（大学関係者以外 複数回答）

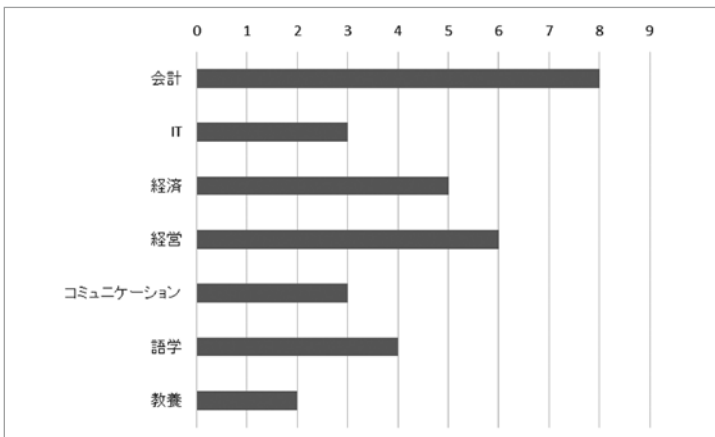


学びたい分野については大学関係以外は“会計”と“経営”が高い数値を示した。今回のシンポジウムが会計をテーマにしたこともあり、当然の結果である。別のテーマでシンポジウムをおこなった場合は異なった結果になることも予想される。

図表18 学びたい分野 (大学関係者 複数回答)



図表19 学びたい分野 (大学関係者以外 複数回答)



大学関係以外からの自由記述としては以下の通り。

(シンポジウムについて)

- ・ グローバルの実践的な話がおもしろかった
- ・ 事例発表は非常に勉強になった
- ・ グローバル対応と会計の実践例について具体的に聞けてよかった
- ・ 意見交換の方向性がやや曖昧だった
- ・ 社長の話が実務に基づいており、ためになった

(今後取り上げて欲しいテーマ)

- ・ 語学や国際感覚などグローバル化を深めて欲しい
- ・ 会計、個人の年金、税金、商標登録（知的財産）
- ・ 収入に繋がる資格取得
- ・ 経済についても
- ・ 学生とも話をしてみたい

(その他、県立短大の社会人教育について)

- ・ 成長産業などにテーマを決めて深めてやっていただきたい
- ・ 地域貢献につなげて欲しい
- ・ 今回のようなシンポジウムをまたおこなって欲しい（宣伝して欲しい）
- ・ 理論が実践を意識して、実務の改善に資するような社会人教育を望みます
- ・ 実務に生かせる、つながる勉強ができる場になって欲しい
- ・ 大学で学んだ簿記会計はつまらなかったが、社会人となって仕事で必要となり、再度自分で勉強し直すことになった。そのような社会人の学び直す際の教育の場としてがんばって欲しい

アンケート全般からもより実践的かつ学びやすい社会人教育が求められていることが明確になった。社会人の学び直しの場として、高等教育機関が担える役割は十分にあることが明らかになったといえる。

Ⅳ 今後の課題と展望

まず、今回のシンポジウムの主題の一つである会計教育プログラムについて、若干の説明を加えたい。本プログラムは応用モジュールが理論とスキルのモジュール群によって形成されており、会計については理論とスキルの両群にまたがっている。これは簿記会計の科目の性質によるものであって、それぞれに異なるモジュールを形成しているわけではない。

そもそも会計はビジネスの言語（書記言語）といわれているが、その習得には、科学の言語といわれる数学の学習と同様の姿勢が求められる。とりわけ簿記は、ビジネス活動における取引を簿記に固有の仕方によって認識し、帳簿に記入するという一連のプロセスについて、演習問題の反復による学習方法が一般化している。さらに、その定着度を測る指標として、日本商工会議所等による検定試験がある。

こうした学習方法が長年にわたって支持されてきた背景には、簿記会計が表現する対象であるビジネスの世界に疎い学習者の存在がある。とりわけ、高等学校を卒業と同時に入学する大学生にとってビジネスの世界は未知とっていいだろう。簿記の学習を通して、実際のビジネスに先んじて、ごく限られたビジネスの世界を知ることになるのである。

では、本プログラムが想定する、ある程度の就業経験のある社会人学生にとって、こうした学習方法が稚拙な方法かというところではない。簿記を学習したからといって、ビジネスのすべてを理解する助けになるわけではないが、簿記会計を習得している人材（経営者、会計職業）によって構築された社会の存在を知ることには意味があるのである。したがって、簿記会計に固有の事実の認識の仕方（切りとり方）を学び、不完全ながらもビジネス全体を視野に収めた鳥瞰を得んとする社会人学生にとっても自身の問題意識に整合し、リカレント教育としても有用な講義となるといえよう。

藤安氏は、会計によってビジネスを可視化し（藤安氏いわく「見える化」）、従業員（とりわけ管理職）と事業全体のイメージを共有することによって経営の意思決定を図っていると語っていた。会計学のテキストに当然のように記述

されている企業活動（コミュニケーション）をそのまま実践されており、興味深い。しかしながら実際には、とりわけ人材が不足しがちな中小企業においては、それは容易なことではないし、藤安氏が自身の従業員を鹿児島県立短期大学の教育プログラムで学習させたいと述べていたのは、こうしたコミュニケーションがより多くの従業員と共有できる組織づくりを目指しているからであろう。ここで目指すべきプログラムは、こうしたコミュニケーションスキルを習得させることに主眼を置いたものにならない。

一般にコミュニケーションは、送り手・メッセージ・受けて・コード・コンテキストの5項目によって構成される。日常言語の場合には、送り手と受け手は共通のコードを共有していることが前提とされ、共通コードを与えられたコンテキストによってメッセージは解読可能となる⁶⁾。したがって、メッセージを会計情報にもとづいた藤安氏から彼の従業員への指示とすれば、彼らの間にコミュニケーションを成立させるためのコードとコンテキストが求められることになる。ここでいうコードが会計ルールであり、コンテキストは事業活動・それを取り巻く環境・藤安氏の人間性などになる。ゆえに藤安醸造が中小企業会計要領というコードの採用によってコスト削減に成功させた背景には、コードを共有できる簿記会計の習得者が社内存在し、会計言語を用いたコミュニケーションが機能したからといえる。

したがって、本プログラムにおいて、いわゆるスキルのモジュール群にある簿記は、伝統的ではあるが、徹底した反復学習とその到達度の確認を繰り返し、理論モジュールにある財務会計、原価計算などは、社会的な会計ルール（コード）について学ぶことになる。しかし、それでは従来と何が変わるというのか。とりわけ社会人に魅力的な講義といえるのだろうか。講義担当者に求められることは、理論とスキルの往還を心掛けることである。とりわけ、理論モジュールの科目である講義は、解釈・判断の分かれる会計ルールをとりあげ、実際に受講者に取引を仕訳させ、代替的な会計処理との比較検討など、担当者と受講者が問題を共有し、双方向的な対話が展開されるケース・スタディが有効であるといえる（かなり難易度の高い講義になるかもしれないが）。講演者

である村田氏、藤安氏ともに一方通行的な座学に終始しない講義を望まれていた。担当者たちには荷の重い話だが、同時に大変有用な示唆を得たように思う。

今回のシンポジウムでは、卒業生を加えてのディスカッションが実現できなかった。第一部で講演していただいた鹿児島相互信用金庫は、鹿児島県立短期大学の主要な就職先の一つでもあることから、大学が期待していた学習成果を修得していたか、実際に社会や信金にどんな影響を与えたか（アウトカム）という視点から、モジュールプランを再構築する上で適任であると考えられる。

鹿児島県立短期大学の特性の一つとして指摘することが可能であろうが、就職者の実に8～9割が県内企業へ就職するという実態がある⁷⁾。彼ら・彼女らは卒業後に企業の現場で知識や技術を身に付けていくと考えられるが、卒業生などに筆者たちがヒアリングしたところ、「大学でもっと会計学について学べよかった」とか「実務に直結する理論について理解を深めておけばよかった」という声が聞かれた。

社会人のリカレント教育といった場合は、社会人のレベルに応じて高等教育機関や専門学校などを選択することも一つの方法であろうし、生まれた川に鮭が遡上するように、自分の出身大学等で学びなおすことも一つの選択肢ではなかろうか。

鹿児島には限られた高等教育機関しか存在せず、学びの機会も限られていることは他の地域との違いであることから、そうした視点より、地域コンソーシアムの拡充なども今後のリカレント教育を考える上での検討材料になるだろう。幸い、鹿児島県内のコンソーシアムが存在していることから、在学学生を中心とした科目相互履修とは異なり、社会人向けの講義等を大学コンソーシアムで構築することも検討していければと考えられる。

- 1) スタンドバイ・クレジット制度とは、中小企業・小規模事業者の海外現地法人等が、日本公庫と提携する海外金融機関から現地流通通貨建て長期資金の借り入れを行う際、その債務を保証するために日本公庫がスタンドバイ・クレジット（信用状）を発行することで、円滑な資金調達を支援するものである（経済産業省「海外展開一貫支援 ファイストパス制度」、2014年11月、<https://www.jetro.go.jp/jetro/activities/support/fastpass/20141101brochure.pdf>）とされている。
- 2) 志布志港の丸太輸出は日本一であり、今後、加工品や一戸建て住宅・住宅内装での輸出促進が期待できるとのことであった。また、北薩のイヌマキやラカンマキ、ツバキなどの輸出も積極的に行っているとのことであった。
- 3) 日本製の生活必需品に対しては中国をはじめとしてアジアでは関心が高いことから、積極的に輸出されているようである。シャンプーや石鹸、とりわけ紙おむつなどが人気という事である。
- 4) 鹿児島県内の企業としては、他に2社選定されている。一社は株式会社共栄であり、もう一社は出水ガスである。
- 5) 「ほうじん鹿児島」第10号、2014年春号、4～5頁。
- 6) 池上嘉彦 [1984] 『記号論への招待』岩波新書、36-39頁。
- 7) 「鹿児島県立短期大学2014年度 大学案内」、28頁より。

【主要参考文献】

朝日新聞デジタル「キャリアアップを目指す「社会人のための大学院」ガイド」

<http://www.asahi.com/ad/clients/daigakuin/>

<2015年2月5日アクセス>。

社会人のための大学・短大入学の広場

<http://www.ric.hi-ho.ne.jp/hiroba/yakandaigaku.html>

<2015年2月5日アクセス>。

総務省・経済産業省 平成24年経済センサス-活動調査 産業横断的集計

(<http://www.stat.go.jp/data/e-census/2012/kakuho/pdf/yoyaku.pdf>)

<2014年1月15日アクセス>。

文部科学省 平成26年度学校基本調査(確定値)について

(http://www.mext.go.jp/component/b_menu/other/_icsFiles/afieldfile/2014/12/19/1354124_1_1.pdf)

<2015年2月3日アクセス>。

