



みやうち・たかひさ ● 1950年東京都生まれ。1975年早稲田大学法学部卒業、三菱商事株式会社入社。サウジアラビアのリヤド駐在やメキシコでの塩田経営などに従事。2013年同社代表取締役副社長に就任。2018年4月より現職。



荒波に挑むトップ
私の改革論
No.25
神田外語大学・学長
宮内孝久

取材・文/仲谷宏 撮影/亀井宏昭

世界を舞台に渡り合う知恵とその醍醐味を伝えたい

語学教育を土台にグローバル社会をたくましく生き抜く若者を育てる

ビジネス現場で感じた日本の高等教育の課題

これまで私は商社マンとして世界の競争のど真ん中で仕事をしてきました。そこで目にしたのは、高度経済成長期を経て、一時は世界を制するほどの勢いがあつた日本経済が、バブル崩壊とともに「失

われた10年」に突入し、次第に国際競争力を失っていく姿でした。この背景には、一生懸命さで付加価値を生み出してきた日本の優位性が、同じく勤勉な中国や東南アジアの近代化が進む中で、徐々になくなつていったことがあると見ています。

日本経済の成熟化とともに、日

本の若者も変わっていきました。国際会議などに参加している若者を見てみると、90年代以降、東南アジアや中国、中東などの若者に比べ、「目の輝き」が失われてきたように感じています。加えて、国際的な議論の場で話題にのぼることが多い世界史の理解や、ビジネスに不可欠な数字感覚——数

本

重要なことです。一方、大学経営については、「VIGOSTA」とマーケット・オリエンテッドな風土づくりを重視しています。

語学教育を土台とした成長支援のしくみ

本学は、語学教育に長い歴史と伝統を有しています。このことはグローバル社会をたくましく生き抜く若者を育てるうえで、土台になるものです。というのも、語学教育には、学生の成長を強く促す可能性があるからです。語学の習得に反復学習は欠かせません。そのため、規則正しい生活習慣や学習習慣が自然と身に付いていきます。また、新しい言葉や用法を知るたびに、新たな世界が広がることから、知的好奇心を喚起させる働きもあります。

さらに本学には、学生の成長を支援する独自のしくみがあります。キャンパス内にあるSALC（サルク）では、授業外に自立学習が可能で、MULC（マルク）では、7つの言語エリアに分かれて「疑似留学体験」ができます。ASC（アスク）には、学習支援をするチューター（2〜4年生）と支援を受けるチューティー（1、2年生）が一緒に英語学習に取り組み、互いの成長を促しています。

学生の成長を支えているものは、施設やプログラムだけではありません。本学の理念である「言

教育と経営の両面で競争力を高める

私は、こうした語学教育を土台とし、学生には国際競争に勝つ知恵とたくましさ身に付けてもらいたいと考えています。その鍵はクリティカル・シンキングとリベラルアーツ教育にあります。

他人の意見や言説を無批判に受け入れるのではなく、まず疑って考える批判的姿勢は、国際社会では不可欠です。さらにそうした姿勢は、論理的思考力を鍛えることにも通じます。

ビジネスの世界には文系理系の区別はありません。物事は数字で判断され、意思決定には学問領域を超えた知恵が必要とされます。そのため、リベラルアーツ教育が

字を使って状況を具象化する、数字から現実の課題をつかむ力などが乏しいと感じることもあります。これらは、多くの日本の学生が「大学合格に必要な教科」しか勉強しないこと、すなわち文系は理科・数学を勉強せず、反対に理系は歴史・地理に興味を抱かなくなったことの表れです。受験勉強をする中で培われる勤勉さは、これまで日本の成長を支える原動力となつてきました。しかし日本の若者の現状を考えると、学びのあり方を変えていく時期に来ていると言えます。

THIE世界大学ランキングで100位以内に日本の大学が2校しか入っていないことにも危機感を覚えます。それは日本の高等教育が世界標準から遅れていることを示しているからです。このままでは日本の若者だけが、グローバル化が進むビジネスの世界からは引き出されてしまうでしょう。

そうならないよう、日本の高等教育を変えていく必要があります。最大のポイントは、学生の知的好奇心を高めることです。新たな出会いと発見に好奇心をかきたて、自分の殻を破っていく人間を育てること。そして、世界の人々と渡り合い、競争に勝つ知恵とたくましさ身に付けることです。

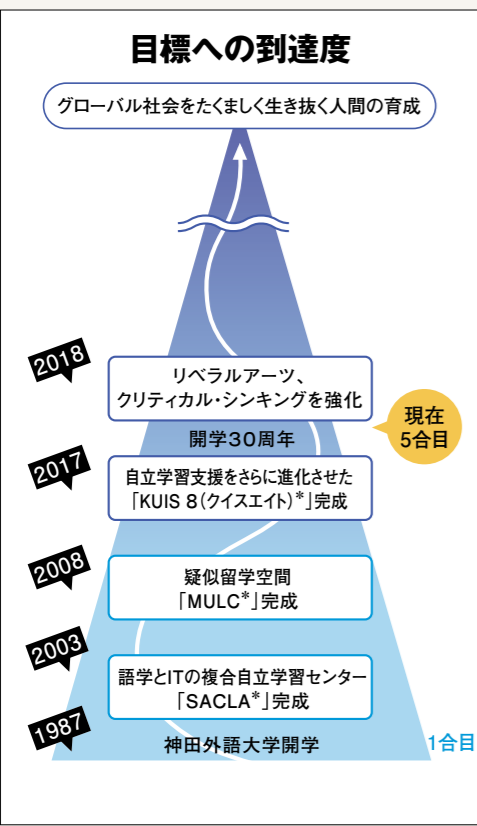
「VIGOSTA」とマーケット・オリエンテッドな風土づくりを重視しています。

「VIGOSTA」は私の造語です。めざす姿（Vision）を明確にし、具体的な達成目標と達成時期を明記した目標（Goal）を設定したうえで、戦略（Strategy）と戦術（Tactics）を練り上げて実行に移すことを意味します。これまでのビジネス経験から、どのような事業においても組織力が大切なことを痛感しています。組織内のコミュニケーションを円滑にし、風通しのよい組織にしていきたいです。

さらに、マーケット・オリエンテッドな風土を組織に根付かせ、

市場での競争力を高めます。教職員には、教育であれば学生をどれだけ伸ばしたか、研究であればどれだけ人々に理解され、役立てられたかを常に意識し、自分にできることを考え、行動することを求めています。このように強い組織をつくることは、学長である私の使命だと受け止めています。

ビジネスの世界は勝ち負けを争う過酷な世界です。グローバル化が進み、国の垣根が取り除かれると、競争はさらに激しさを増していくでしょう。競争の先には、人生の広がりがあります。私自身ビジネスを通して渡り合ってきた人たちは一生ものの深いつながりが生まれました。そうした醍醐味も若者に伝えていきたいと思っています。



*SALCはSelf-Access Learning Center, MULCはMultilingual Communication Center, ASCはAcademic Success Center, KUIS8は神田外語大学8号館のこと(Kanda University of International Studies), SALCはSelf-Access, Communication, Learner Autonomyの略。