

同志社よ、その名は一つの目的を意味する

# ONE PURPOSE

【同志社人訪問】 読売テレビアナウンサー 中谷 しのぶさんに聞く

2023 Summer | Vol.210

## 巻頭企画 [リーダーに訊く]

株式会社ファンケル しまだ かずゆき  
代表取締役社長 執行役員 CEO 島田 和幸さん



技術の進歩がもたらす、無限の可能性に立ち向かう。

# AIが開く未来の扉



# VISION 2025

DOSHISHA UNIVERSITY

同志社は2025年、創立150周年

## 150年の #2人物 歴史をたどる

### History of DOSHISHA

「温故知新」。未来  
への挑戦の指針

を学びとるべく、積み重ねてきた歴史をたどる。同志社は新島襄を中心に、幾多の困難を乗り越え、志を同じくする人々の祈りの中から誕生しました。「150年の歴史をたどる」第2回は、同志社創立にゆかりの深い人物を紹介します。

#### INDEX

- 02 150年の歴史をたどる #2人物
- 04 巻頭企画 [リーダーに訊く] 株式会社ファンケル  
代表取締役社長 執行役員CEO 島田 和幸さん
- 08 研究の最前線 理工学部 土屋 誠司教授
- 10 DOSHISHA DNA  
株式会社Aill 代表取締役CEO 豊嶋 千奈さん
- 12 DOSHISHA DNA  
株式会社テラバース 代表取締役CEO 古屋 俊和さん
- 14 データでみる同大生の 2022年度 就職状況
- 16 2023年度 大学予算
- 17 2022年度 大学決算
- 18 ゼミで学ぶ 魅力を語る
- 20 本学教員の執筆図書紹介
- 21 同志社人訪問 読売テレビアナウンサー 中谷 しのぶさん
- 24 My Purpose 挑戦する人 森口 澄士さん(商学部商学科4年次生)

## 「一国の良心」となる

## 人物の養成を目指して

日本の将来を憂え、国禁を犯してまでアメリカへと渡った若者がいました。彼の名は新島襄。同志社の創立者です。1864(元治元)年6月、新島は21歳の時に函館から密出国し、上海にてアメリカ船ワ

1815-1887

A. Hardy

アルフィーアス・ハーディー

新島が渡米する時に乗船したワイルド・ローヴァー号の船主。新島の「脱国の理由書」を読み、感銘を受け、物心両面にわたって惜しみない支援を与えました。新島がアメリカの父として慕った人物です。



1875(明治8)年に開校した  
同志社英学校最初の校舎

#### お知らせ

「ONE PURPOSE」は在学生・卒業生の皆さんとのコミュニケーションを図ることを目的として発行しています。同志社大学の最新情報は随時ホームページでお知らせしております。ぜひご覧ください。▶ <https://www.doshisha.ac.jp/>

卒業生の住所変更、発送停止を希望される場合の連絡先は以下にお願いします。  
校友課 TEL: 075-251-3009 MAIL: [ji-koyu@mail.doshisha.ac.jp](mailto:ji-koyu@mail.doshisha.ac.jp)

イルド・ローヴァー号に乗り換え、約1年後に、ボストンに到着しました。ワイルド・ローヴァー号の船主A. Hardy氏は、新島が海員ホームで書き上げたという「脱国の理由書」を読み感銘を受け、自身の母校であるフリッツスアカデミーや理事を務めていたアーモスト大学に入学させるなど、物心両面で新島を支えました。

新島は、アンドーヴァー神学校で神学を学び宣教師の試験に合格後、日本でのキリスト教の学校の設立を訴え、5,000ドルの寄付の約束を得て帰国。その後、大阪で学校設立を目指しましたが、キリスト教教育を認められず、京都府顧問に相当する役割を果たしていた山本覚馬らの支援を得て、京都で学校設立を認めてもらいます。しかし、保守的な人々の反対を危惧した京都府からの要請を受け、新島は学校で聖書を教えない条件を飲む形で、同志社英学校を開校しました。当初の教員は校長の新島とアメリカ人宣教師J. D. Davisの2人、生徒は8人でのスタートでした。新島はその後、私立大学の設立を目指して邁進し、英学校中退後、ジャーナリストであった徳富蘇峰の協力を得て「同志社大学設立の旨意」をまとめ、全国の新聞に公表します。そして新島の死後、彼の宿志を受け継いだ教え子たちが、ついに同志社大学設立に至りました。

同志社は、現在、幼稚園から大学まで約4万1,500人の学生、生徒、児童、園児の学ぶ一大総合学園となっています。卒業生はおよそ36万人を数えます。この国の未来を創るために。新島をはじめとする先人たちの思いを受け継いで、これからも同志社の歴史は続いていくことでしょう。



1843-1890

創業者 新島 襄

1848-1943

D.W.Learned

ドウェイト・ウイットニー・ラーネッド

同志社発展に貢献した一人。新島襄の志を支え、半世紀にわたって同志社で教壇に立ちました。京田辺校地の「ラーネッド記念図書館」に名前が残され、彼が愛した言葉「Learn to Live and Live to Learn」が建物に刻まれています。



1828-1892

山本 覚馬

京都府議会議員(初代議長)として初期の京都府政に貢献。新島の同志社英学校設立計画を知り、旧薩摩藩邸の敷地を学校用地として新島に譲りました。「志を同じくする者が集まって創る結社」から「同志社」と命名した人物です。



1863-1957

徳富 蘇峰

「同志社大学設立の旨意」は1888(明治21)年、同志社英学校の創設者である新島から材料の提供を受けて、徳富蘇峰が内容を考えているといわれている。新島が永眠する際には、一切の遺言を蘇峰が筆記したといわれています。



1838-1910

J. D. Davis

ジェローム・デーモン・デイヴィス

アメリカ人宣教師で、同志社英学校創立時の教員の1人。神戸で宣教師として活動していましたが、1875(明治8)年、同志社英学校を開校する新島を手伝うため、京都に移り住みました。





株式会社ファンケル  
代表取締役社長 執行役員CEO

しまだ かずゆき  
**島田 和幸**さん

1955年広島県生まれ。79年同志社大学法学部法律学科卒業後、ダイエー入社。創業者の中内功氏の秘書などをつとめた。2003年ファンケル入社、07年取締役。17年から現職。

## 「未来の肌」のリスク情報提供

ファンケルは2022年9月、AI技術を活用した新しい肌のカウンセリングサービス「AIパーソナル角層解析」を開始した。皮膚表面にある角層細胞の「かたち」を認識するとともに、「タンパク質」の量を推定するAIモデルの開発に成功し、数理モデルと組み合わせることで、1枚の角層画像から皮膚のさまざまな生理情報を知ることができるようになった。角層細胞から、皮膚の内部で誕生した細胞が約1カ月かけて皮膚の表層に移動しながら代謝した細胞の状態がわかる。

「お客様の頬の写真データをAIで解析して、肌の現在の状況と未来のリスクの情報を提供します。肌のたるみは人ひとり状況が違いますし、シワが顕在化するかもしれません。未来の肌のリスク情報を提供し、スキンケアを提案していきます。このサービスは他社には例がなく、お客様のお悩みの解決につなげ、喜んでいただけたらと考えています」

ファンケルは1980年に創業し、無添加化粧品通信販売を始めた。現在も通信販売と店舗販売の両方で顧客とつながるビジネスモデルが強みとなっている。顧客との直接のつながりから得られる豊富な顧客データを事業戦略に生かせるためだ。

「お客様がいつ何を検索したかといった閲覧履歴から新商品などへの関心度がわかります。これまで商品の販売予測は、過去のデータ、経験、ノウハウなどによって行ってきましたが、顧客データを使ってAIで解析できるようになりました。1990年代半ばから電子商取引（EC）による販売を行ってきましたが、今後はもっとデータを活用していきます」

# AI Revolution

ChatGPTに代表される、誰でも使えるAIの登場で、社会は大きく変わろうとしています。生活や仕事における利便性が高まり、様々な社会課題の解決に期待が寄せられる一方で、個人情報や著作権をどう守るかなど新たな課題も出てきています。AIで広がる可能性と、AIとの共生に必要な素養について、企業トップや教授、若手OB・OGにインタビューしました。

## AIを活用した顧客データ分析 顧客との「絆づくり」に生かす

ファンケルは、AI(人工知能)を活用した肌のカウンセリングサービス「AIパーソナル角層解析」を行うなど、AIやデジタル技術を駆使した新たなビジネスの展開に注力している。

### コロナ禍で強み再認識 「顧客との直接のつながり」

2017年にファンケル社長に就任した。19年までの3年間は順調に売り上げを伸ばしていたが、20年に入ると予期せぬ事態に見舞われた。新型コロナウイルスの感染拡大で、20年4月に緊急事態宣言が発出され、1カ月半ほど直営店舗のほとんどが休業した。店舗販売は売り上げ全体の約3割を占める。コロナ禍で中国からのインバウンド需要も見込めない状況が続いた。

コロナ禍で売り上げを支えたのが、いつでもどこでも注文や購入ができる通信販売だ。現在、通信販売では、売り上げの8割がインターネットを経由するECが占める。コロナ禍は、ECをはじめとするデジタル関連分野に注力するきっかけにもなったという。

「店舗で購入されていたお客様に対して、『ECもお試しください』と通信販売へ誘導しました。実際にデータをみると、通信販売と店舗販売の両方を使いこなしているお客様は、ライフタイムバリュー(顧客生涯価値)が高いことが確認できました。マルチチャンネル化を進化させて、OMO(Online Merges with Offline)としてオンラインとオフラインをうまく融合させていこうと考えてきました。お客様との絆を大事にすることにこだわりながらファンケルらしく、OMOを推進しています」

## 「ファンケルらしいOMO」をつくる

2021年度にスタートした第3期中期経営計画「前進2023〜逆境を超えて未来へ〜」では、「ファンケルらしいOMOの推進」を掲げる。

「通信販売と店舗販売のデータをフルに活用していきます。いつから購入されているか。いつ何を購入されたか。どんな商品をリピートされているか。WEBサイトではどんな情報をご覧になっているか。こうしたデータをどのように当社からお客様に対するアクションにつなげていくか。その入り口として自社にデータがないと何もできません。当社の強みは、『直接、お客様とつながっていること』であると改めて気付きました」

「ファンケルらしいOMOの推進」に向けて、顧客の新たな体験づくりに挑戦している。顧客の気持ちや心情に対してファンケルとして何ができるのかを考え、顧客の「体験価値」を最大化していくという。カギとなるのが年間300万人の顧客の利用データだ。

「自社で保有するデータの量が多く、今後、いろいろな使い方ができると考えています。AIを使ってお客様一人ひとりに合った情報、お客様にとって興味や関心のある情報を届けたいです。お客



様にふさわしい情報を届けることがお客様との絆になります。そういう思いでビジネスを組み立てています。300万人のお客様に向けて情報を発信するためにはAIの活用が必須です。また現時点では、目標に対して30点。合格点の70点、80点をとるには、5年ほどかかると思います。AIやデジタル技術をうまく活用することで、お客様が求めている情報を届けます」

## 変化を受け止めて進化する

「デジタル人材」の育成にも注力している。

「どの分野の仕事であってもデジタルの最低限の知識は必要です。ITリテラシーに前向きに取り組んでいきます。2020年の年末に情報処理技術者の試験の一つ、国家資格の『ITパスポート』を取得しました。私が社内ですべて最初に取得し、社内での取得者は現在約400人に上ります。役員の85%、部長以上は半数、課長以上では3分の1以上が取得しました。総合職の新入社員の一部は、入社から2年間ほどは、デジタルにかかわるビジネスを学ぶことができる部署に配属するようにしました。デジタルをはじめ専門性を複数持つてもらいたいと思っています」

「経済や社会のデジタル化で世の中の変化のスピードが速くなっていると感じているという。」「今の時代は、変化を受け止めて進化することが大切です。5年、10年と仕事を続けると自分のスタイルが出来上がってきますが、時代の変化にマッチするとは限りません。会社の方針が変わったりお客様が求めることが

変わったりした時、苦しいけれどその変化を受け止めてこそ進化できるのです。そのためには、ふだんから意識して変化を受け止める力を持つようにしたいですね」

## 「芯になる」経験積んで

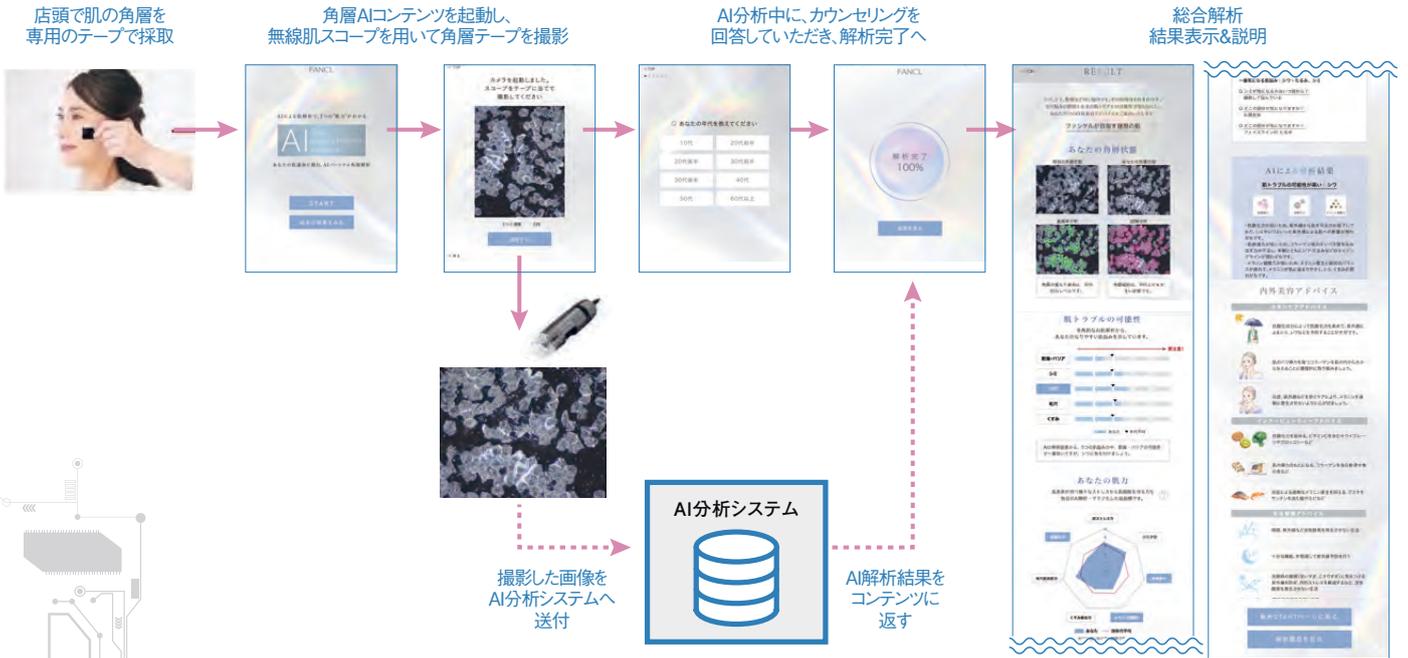
1975年に同志社大学の法学部法律学科に入学した。大学時代は、混声合唱団のサークル「こまくさ」の第8代会長を務めた。2019年12月に京都市内で開催された第50回の記念演奏会を夫婦で鑑賞した。

「同志社混声合唱団こまくさ」に入って4年間、歌漬けの毎日でした。当時は70人から80人ほど在籍していました。合唱はみんなで協調して一つのものを作り上げます。パートは違っても一つの曲を一緒に歌い、パートごとに役割があります。私はテナーでした。うまい人もそうでない人もいましたが、芯になる声があつてそこにみんなが声をのせていくのです。春先から12月の定期演奏会までずっと練習して歌っていました。とても楽しかったですね」

同志社大学には、ステークホルダーとの絆づくりを期待する。学生には、チームワークやリーダーシップも



【「AIパーソナル角層解析」サービス全体の流れ】



角層から得られるその人だけの肌の情報を解析する直営店舗限定のサービス



経験してほしいと考えている。

「学生、教員、OBやOG、地域社会といったステークホルダーとの関係を大事にしてもらいたいです。対話を通して信頼、共感を得ることです。みんな同志社が大好きです。愛される大学なのだから、ステークホルダーと絆を作ってもらいたいですね。大学生は、いろんな経験ができます。社会に出る前に自分の芯になるような経験ができると思います。できれば、チームワークやリーダーシップも経験してほしいです。グローバルな体験や文化に触れることで感性をみがぐこともできます。これから新しい人に出会ったり家族も増えたりします。明るく前向きに頑張ってもらいたいですね」