

# Rikkyo Club of Executives & Professionals

## 立教経済人クラブ

発行所：立教経済人クラブ 発行人：大塚裕司 編集人：松原伸禎 事務局：TEL.03-3985-3135 <https://www.r-keizaijin.net/>

## 総会開催報告

2024年6月25日（火）17:30より当クラブ定期総会が開催されました。今回は第1部の定期総会、第2部の基調講演、第3部の懇親会の3部構成で行われ、会場の日比谷松本楼に66名の会員、5名のゲスト、20名の来賓にご参加いただきました。

第1部の定期総会は品川総務委員長の司会進行で始まりました。冒頭、大塚会長より開会のご挨拶をいただきました。その後当会会則第11条に則り、大塚会長が議長につき、審議事項に入りました。1号議案 2023年度事業報告を井口事務局長より、2号議案 2023年度決算報告を飯泉財務委員長より説明いただき、岩田監査委員長より監査報告の後、質疑応答を経て審議の上、会場に出席された参加者により拍手で承認されました。

続きまして、3号議案 2024年度事業計画案を井口事務局長、4号議案 2024年度予算計画書案を飯泉財務委員長より説明いただき、質疑応答を経て審議の上、承認されました。

最後に、5号議案 2024年度役員案について井口事務局長より谷田泰氏(1987経)、菅原勇一郎氏(1992営)、2名の副会長新任等、説明いただき、質疑応答を経て審議の上、原案通り承認されました。

引き続き午後6時より、第2部の基調講演では株式会社セイタロウデザイン代表の山崎晴太郎氏(2006現代文化)より「デザインと経営」と題して講演をいただきました。(講演内容の詳細は次ページにてご紹介しております。)

午後7時からは第3部の懇親会です。引き続き、品川総務委員長の司会で開宴となりました。食事の前に感謝のお祈りを捧げ、大塚会長より開宴の挨拶をいただきました。まず、総会が無事に終了した報告、総会を経て再任され、今期に向けた意気込みを語られました。また、円安の状況下で日本の国際的地位低下に危機感を持ち、国内の倒産件数も増えている厳しい環境下で業績を伸ばしている企業もある。AIの活用、ペーパーレスへの対応など、工夫し、変化していくことを推進し、会社を伸ばしていくことが結果として世界に通用する強い日本を作ることにつながり、立教経済人クラブも会として後押しできればと考えている、と述べられました。

続いて来賓の皆様からご挨拶をいただきました。はじめに立教学院理事長の福田裕昭様より、立教経済人クラブでは二年目です。学院の現況として、各学校で150周年礼拝、記念式典祝賀会について盛会



に終わった、150周年の記念募金については、目標の50億円を上回る52億円が集まったとご報告をいただきました。また、立教小学校の建て替えや、新座キャンパスの新棟、旧ミッチェル館跡に主に理学部が利用する研究施設、来年度開設予定の環境学部のための新施設が西池袋通り沿いに建設予定など、と今後の見通しを語られました。今後こうした計画を進めるにあたり、引き続き募金活動のご協力をお願いしたいと、ご挨拶をいただきました。

次に、立教大学総長の西原廉太様より、先日の150周年記念式典のお礼、同志社大学との連携教育の調印、文理融合型の環境学部の新設、GLAP（英語学位コース）も強化をしていく、また、立教箱根駅伝事業も目標を達成し、本戦に出場することができ、今後もPhase2として上位進出、シード校を目指して事業を続けていくと語りました。駅伝チームは先日の全日本駅伝の関東地区予選大会でも総合5位に入り、全日本大学駅伝の出場権を獲得しており、今後の活躍に期待をにじませました。最後に香蘭女学校の鈴木弘校長先生からもご挨拶をいただきました。

その後、ご参加いただいた来賓の方々のご紹介があり、千葉拡大委員長より本年の賀詞交換会以降に入会された5名の新入会員の紹介と記念撮影を行った後、校友会の梅田副会長より乾杯のご発声をいただき、懇親会がスタートしました。

会員はもとよりゲスト、来賓も含め総勢約100名のご参加をいただき、賑やかに活発に意見を交わしました。盛り上がりがピークに達したタイミングで、立教大学の校歌斉唱、応援団OBの福井順会員(1984営)にエールを送っていただきました。

最後に昆副会長より中締めのご挨拶をいただき、閉会となりました。今後も皆様が親睦を深められる有意義な企画を運営してまいります。引き続き皆様のご支援をよろしくお願いいたします。

—松原 伸禎 2000史—

## 総会 講演会

講師：株式会社セイトロウデザイン代表 山崎晴太郎氏（2006年卒）

第2部の講演会の部では、現代心理学科を2006年に卒業され、メディアにも多数ご出演されているクリエイティブディレクターであり、セイトロウデザイン代表の山崎晴太郎氏に「デザインと経営」と題してご講演をいただきました。

## テーマ デザインと経営

## 1. はじめに

2006年社会学部現代文化学科を卒業の山崎です。2008年に株式会社セイトロウデザインを設立して以降、建築、テレビCM、映画製作、グラフィック、WEB、アート活動等様々なデザイン分野で活動しています。

## 2. デザインの力

デザインとは、不透明で曖昧な社会の中から未だ顕在化していない本質をすくい取り可視化する行為です。そして、デザインには、次の5つの力があると考えます。

- (1) 非連続な未来をビジョナリーに描くこと  
常に人と違う新しいアイデアを探求し、新たな未来を描いていくということです。
- (2) 物事の本質を捉え、シンプルにまとめること  
複雑な情報を整理し、シンプルにまとめ、それなるべく伝えやすい形で世の中に発信していくということです。
- (3) 顕在化していない概念を捉えて、可視化すること  
独自のアイデアや独自の表現を探求し、いまだ言葉になっていない概念を見つけ出し形にしていくということです。
- (4) 一貫した気配で彩り美しく佇ませること  
一貫性を持たせ、美しくまとめていくということです。
- (5) 人の気持ちを動かすこと  
人々の感情を動かし、人々に行動を促す力があるということです。

## 3. デザインと経営の融合

デザインを経営に結び付けるということは、デザインがもつこれらの5つの力をどのように経営・事業に並走させるのかということです。このようにデザインと経営を融合させることは、特に、(1) 企業が成長を求めるとき、(2) 新規事業を創出させるとき、(3) 既存事業を拡大するときの3つの場面で有効です。このような場面においては、企業経営者は、常に経営において曖昧さを孕んでおり、このような概念化されていない領域は、顕在化していないものを顕在化させるというデザインと共通しているからです。

概念化する前の非言語領域を共有し、曖昧さの中から、新たな未来を共に描いていく点で、デザインと経営は共通しています。

## 4. デザインの活用

デザインの力を活用するためには、何を意識すべきなのか。

まずは、絶対性に目を向けることだと思います。相対的な社会の価値から始めるのではなく、絶対性を社会から取り戻すということです。絶対性は、人種であるとか世代であるとかを超えて共感することができたりするため、絶対的な感覚を大切にすることが、デザインをするうえで重要といえます。

2つめは、相対的な価値から離れて、全ての思考と行動を肯定するということです。

例えば、会議中の議論で、何か少し違うと感じていながら、その理由をロジカルに説明できないし、他者は違和感をもっていないのでまあいいやと思ってしまうことがあるのではないのでしょうか。しかし、そのようなことはせずに、社会的課題を受け入れるための思考の余白を拡張し、相対的な価値から離れ、人が抱いたすべての思考や行動を肯定していく必要があります。特に、気持ちいいとか気持ち悪いとか、なんとなくやりたくないとか、「身体性」を通じた普遍的な体験価値を意識することが重要と考えます。

## 5. デザインと経営が融合した具体例

## (1) THE HIRAMATSU 軽井沢御代田

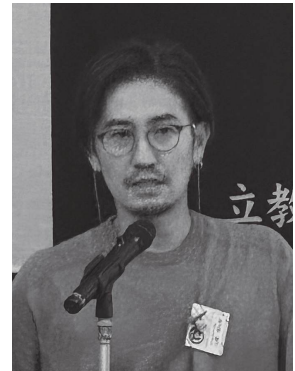
ひらまつのホテル事業では、フランス料理のコースの概念を取り入れ、「ワンステイワンフルコース」というコンセプトを導入した。これにより、旅全体をフルコースに見立てたサービスを提供し、顧客満足度を大幅に向上させました。

## (2) アクアクララ「AQUA FAB」

未来の当たり前になるウォーターサーバー  
ユーザーの使いやすさを追求し、引き出し式の水受けやビールサーバーのようなフォーセットを採用しました。このデザインの変更により、多くのシェアを獲得しました。

## 6. 最後に

デザインの力を活用することで、人々の心を動かすことができます。デザインと経営の融合が、企業の未来を切り開くカギとなります。デザインは単なる装飾ではなく、企業のビジョンを具体化し、戦略を実行するための強力なツールですので、これからの企業経営において、デザインの重要性はますます高まると考えられます。 一菅原 清暁 2000心一



## 第1回 勉強会

講師：株式会社大塚商会 上席執行役員兼マルチ AI 研究センター長 地主隆宏氏

2024年8月20日(火) 今年度第1回勉強会がホテルニューオータニ 翠鳳の間にて開催されました。今回は、20名の参加者の下、AIを活用し営業活動の効率化を進めてきた大塚商会の取り組みをお話しいただきました。

## テーマ AIで変わる営業の未来：大塚商会のスマートセールス実践

今回はAIで変わる営業の未来というテーマで、弊社のスマートセールスの実践についてお話ししたいと思います。現在、私は社長直轄組織のジェネラルマネージャーとして、お客様との接点活動を通じて得た顧客データを武器としたAIプラットフォーム開発を指揮し、営業活動のプロセス変革に取り組んでいます。

## 大塚商会のスマートセールス実践

弊社は98年よりDX1、DX2、DX3とDX化を段階的に推進しており、現在はDXの第3ロケットでAI活用を推進しております。1980年代より人員増で売上を拡大してきた弊社ですが、90年代に入りバブルが崩壊し、利益が減少しておりました。そこで、このあとご説明するDX1、DX2、DX3と段階的に推進することで、リーマンショックやコロナ禍など、様々な苦しい事態があった中、2001年と比較すると、正社員数はプラス23%という緩やかな上昇に対し、売上高は約2.9倍、純利益は約17倍に伸ばすことができました。

## DX1 ガラス張り経営、データマネジメントの実施

全社レベルでガラス張りの経営として、データマネジメントの仕組みを98年に本稼働させ、以降この仕組みを回し続けています。その結果、様々なデータが20数年の長期に渡り蓄積され、データを基にした意思決定につながっております。このデータがない限り、DXは成功しなかったと断言できます。

## DX2 データを基にした科学的営業スタイル

データを基にした科学的営業スタイルを03年より推進しています。従来型の営業は、自分のメモ帳を見ながら営業マン個人が活動していましたが、全体で何が起きているのかわかりません。そこで、DX1で始めたデータを基に営業支援システムを用いると、お客様の過去の履歴が全部データとして出てきます。これらのデータに基づいた営業活動や上司による営業支援のアドバイスを実施しています。

## DX3 意思決定のAI化

大塚商会ではすべてのデータが収集され、誰でもそのデータを見ることができ、誰でも利活用できます。営業がきちんとデータを残す、こうした仕組みと体質、があって初めてこの科学的営業スタイルが成り立つのです。当社の場合、DX2までで培った科学的営業スタイルの中で人間が行っている作業をAIで補完しています。

お客様に対してどのようにアプローチすべきか、AIを活用してデータ分析を行い、次の商談の可能性やどういった商材が適しているかなど、膨大なデータから算出する営業支援システムを提供しています。自分の勘と経験に頼っていた営業マンも、データとAIの分析を使って営業先を考えるようになるのです。データの

蓄積、管理と、各社員の考え方の変革、人間の業務をAIに置き換えていく方法やステップも非常に参考になると思っております。

## 進化する生成AIで変わる未来の営業

今現在、従来型のAI(人工知能)は「過度な期待の」ピーク期を抜け、幻滅期を突破し、啓発期に突入しており、新たに出現した生成AIが猛スピードで進化しています。人間はこれまで自身の創造力によって小説・評論、イラスト、音楽などを生み出してきましたが、今までAIが突破できなかった大きな壁こそ、この創造力でした。いよいよこの能力を持ち得る生成AI(Generative AI)が登場したのです。

従来型のAIは目的ごとにルールの学習が必要でした。予想したい目的や学習データをインプットし、適切な答えを予測するというものです。一方、生成AIの場合、事前のルール学習は不要です。テキスト、画像、音声、動画などの構造化されていないデータセットを大量に事前学習しており、プロンプトという人間の言葉で指示をすると、要約や下書き、壁打ち、翻訳など、意味のある人間の言葉で、新たな答えを創造するようになりました。

ビジネスの未来を創る鍵は、課題設定のできる「問い」の力、すなわちスマートセールスです。お客様に対して適切な質問をし、話を聞きながら、ありがたい仕方を共有していく。課題認識がない限り課題が生まれませんし、新しい姿を想像することによって、初めて次の問題が出てきます。これをやっていくのは人間自身だと思っています。

従来のAIや生成AIを用い、営業が様々な問いを発するための力を身につけていきます。生成AIで変わる営業の未来は、先達の匠の技のノウハウやオフィスまるごとの知識を持った生成AIがブレインとなり、生成AIを武器に「問い」の力を磨いた営業の知識は全方位に及ぶことになるでしょう。

大塚商会としても100年企業に向けてのキーワードの一つが生成AIです。データ分析や生成AI、個人の業務効率化を図るCopilotこれら3つのAIは大塚商会が自ら実践し、自社ノウハウとパートナー連携によりお客様の状況に応じたAIソリューションを提供しています。

—松原 伸禎 2000史—



## 2023年度 第2回 朝食勉強会

講師：株式会社 DeNA 川崎ブレイブサンダース取締役会長 元沢伸夫氏（2001年卒）

2024年3月21日（木）2023年度第2回勉強会がホテルニューオータニにて開催されました。今回は、21名の参加者の下、元沢伸夫様をお招きし、これまでDeNAで横浜ベイスターズ、川崎ブレイブサンダースとスポーツクラブの経営に携わってこられた貴重なご経験をお話いただきました。

おはようございます。2001年経営学科卒の元沢です。千葉県出身、1976年生まれの47歳です。現在、川崎ブレイブサンダースというプロバスケットボールチームクラブの会長で5年ほど代表をしており、以前はプロ野球の仕事をしていました。最近は本体である株式会社DeNAの川崎拠点開発室にて、今度川崎駅前に新しいアリーナを作るプロジェクトの責任者を兼務しています。本日はスポーツビジネスの経営側の話をお話させていただきます。

**プロ野球：横浜 DeNA ベイスターズ**

大学卒業後は経営コンサル会社に入社、その後IT企業の株式会社DeNAに入職しました。2011年の年末の出来事が私のビジネスマンとしての一番の転機でしょう。朝起きて、テレビを見ていたところ、DeNAがプロ野球のベイスターズを買収しますというニュースが流れてきたのです。

マスコミ対応など多忙な日々が続きましたが、晴れて横浜DeNAベイスターズとして、2012年シーズンからプロ野球に参入しました。私は幼少時からスポーツが大好きで、上司に懇願し、2013年から執行役員、事業本部本部長として横浜DeNAベイスターズに出向することになりました。プロスポーツクラブはチーム強化を目的とする部門と、売上や利益を稼ぐ部門の2つの組織に分かれ、私は後者の責任者を担当しました。

国民的スポーツであるプロ野球に業界素人の私が出向し、事業を仕切ることになりました。当時はチームも弱く、しばらく結果が出ず苦悩の日々を送りましたが、ボールパーク化の戦略を打ち出し、来場してもらったファンを総合エンターテイメントとして喜ばせる施策をどんどん打っていきました。2016年に球団経営として黒字化を達成すると、最も人気のない球団から最もチケットが取れない球団へ飛躍し、ビジネスとしても大きな成長をもたらすことができました。これはもちろん私やDeNAの力だけではなく、地域の皆さまと選手の頑張りが一番です。参入直前110万人だった年間来場者数が、私がベイスターズの経営に関わっていた2018年には球団史上初、年間来場者数が200万人を超え、203万人になりました。

**プロバスケットボール：川崎ブレイブサンダース**

2018年、DeNAは東芝さんから70年以上の歴史ある名門クラブを承継し、プロバスケットボールチームの川崎ブレイブサンダースの社長に就任しました。

今バスケットボールが熱いです。昨年沖縄で行われたワールドカップも記憶に新しいですが、クラブを引き継いだ直後は厳しい船出でした。当時、川崎市内約2,000人にアンケートを取ったのですが、ク



ラブの認知率は全体の25%、観戦経験率は3%に過ぎなかったのです。アンケート結果を踏まえ、私はスピード感を持ってクラブを改革していく思いを強くしたのですが、歴史あるクラブの変化を良しとしない長年のファンからの反発も受けました。そこで開幕戦早々から1ヶ月間でファンが望むところと私たちがやりたいところの融合点を見つめ直すべく、徹底的に会議の下、改善を行いました。一方で、ベイスターズ時代も行ってきた、来場者のファンを増やすボールパーク化は意思を貫いてやり続けました。ファンに寄り添いつつ、頑固にやり続けた部分もあり、この一ヶ月という期間が今のクラブの礎になっていると感じています。

その後YouTubeを始めとした様々な取り組みが結実し、参入から3年経過した現時点で、年間来場者数はBリーグNo.1となり、5年経過した現時点でスポンサー数は200社超と10倍に成長し、売上22億円と、1億円の黒字化を果たしました。残すは悲願のBリーグ優勝のみです。

**川崎新アリーナプロジェクト**

昨年3月、川崎駅前に2028年10月に開業する新しいアリーナを作る民設民営のプロジェクトを発表しました。京急川崎駅の目の前です。2030年に京急さんが川崎で一番大きいオフィスビルを建て、その右隣に複合施設アリーナを京急さんと共同で作ります。最大収容は15,000人、横浜アリーナより少し大きいくらいです。バスケットボールの試合では恐らく1万人から1万2千人くらいの会場となる予定です。

アリーナを建設する土地を借り、建てることから民間で行います。運営会社はDeNAがリードしてこのアリーナを運営する専門の運営会社を運営していく予定です。羽田空港に本当に近いアリーナになります。川崎市内や、日本国内はもちろん、世界からお客さんをお呼びするよう、川崎の街をこのアリーナを中心として世界に開かれたアジアNo.1のエンターテイメントシティにリブランディングしていきたいと考えています。

以上でございます。ご清聴ありがとうございました。

—松原 伸禎 2000史—

## ウェルカムナイト

2024年7月12日19:00より、日比谷松本楼セントポールズ会館にて、本年度第1回ウェルカムナイトが開催されました。ウェルカムナイトは、新入会員になった方を中心に、新入会員同士や既存会員との交流を深める親睦を目的とした会です。今回は15名のご参加をいただきました。(うち新入会員は7名)

谷田副会長(87年経卒)の乾杯のご発声と共に会はスタート。しばらく参加者同士でご歓談の後、司会の千葉拡大委員長より立教経済人クラブの活動内容や、各委員長より事業についての説明がありました。

その後、新入会員の皆様お一人ずつに自己紹介をしていただきました。ご自身のビジネスについて、立教との関わり方について、経済人クラブへの入会のきっかけ等のお話をいただきました。世代を超え、立教の経済人であるという共通点で異業種の経営者層が集まることで立教の懐の深さ、人脈の幅広さを感じることができました。

歓談の時間は立食形式で行われ、日比谷松本楼の名物カレーを含む美味しいコース料理や飲み物をい



ただきながら、終始和やかな雰囲気で行進し、締めには呉顧問(66年管卒)より新入会員の皆様に温かな励ましの言葉で締めていただきました。今回は急遽予定がついてご参加いただいたゲストもいらっしや、ウェルカムナイトならではのアットホームな雰囲気でした。会員同士が近い距離で立教でのご縁を深める絶好の機会です。次回も是非ご参加をお待ちしております。

—千葉 喜章 1989経—

## 第83回 ゴルフ会

2024年7月20日(土)、第83回立教経済人クラブゴルフ会が大利根カントリークラブにて開催されました。

参加者は33名と例年よりも大盛況です。今回、他大学との交流を深める一環で、同志社東京校友会の吉野さん、渡邊さん、吉岡さん、田上さんの4名の方々にご参加いただきました。

また、同志社東京校友会、横山徹会長から、景品として商品券も贈呈いただきました。誠にありがとうございます。

当日の気温は35度を超える猛暑日で、数人の途中棄権があったものの、皆様無事、ラウンドを終えることができ良かったです。

コースは、深いラフにせり出した木、フェアウェイの落としどころを考えないといけない戦略性に富んだコースで、さすがは名門のゴルフ場でした。

プレー終了後、戸井田最高顧問、同志社東京校友会の渡邊さんよりご挨拶をいただき、いよいよ成績発表です。

優勝は、アウト43、イン38の81、ハンディ10.8、ネット70.2でまわりました小松秀之さんでした。流石でございます!準優勝は、アウト40、イン42の82、ハンディ10.8、ネット71.2でまわりました菅原勇一郎さんでした。流石、立教のミスター副会長です。ベスグロは、アウト39、イン39の78で回られた高崎立教会



の岡田勇貴さんでした。また是非ともご参加いただきたいです。

優勝の小松さん、準優勝の菅原さんに戸井田最高顧問と記念撮影をしていただき、今回、初参加の方々にもご挨拶いただきました。最後に恒例の記念撮影にて解散となりました。当ゴルフ会は上手な方もいらっしやいますが、初心者の方も大勢いらっしやいます。マナーを守りながら、和気あいあいとゴルフを楽しくと思っております。次回は12月の開催となります。皆様のご参加をお待ちしております。

—植田 剛将 2013法—

column

## 立教経済人クラブに望むもの



谷田 泰

(1987年経済卒、副会長、(株)タニタハウジングウェア代表)

大学を卒業してすでに40年近くになります。近年、特にコロナ禍を経験してから、若い世代の方たちの視点や考え方から学ぶこと、気づくことが増えています。私としては、社会人歴が長い分、人脈の広さという面で貢献できることがあるかもしれません。同じ立教学院にいた者同士という共通点があるだけで、コミュニケーションのハードルが下がり、本音で話し合うことができます。また、立教の先輩方もご機嫌な方が多く、年令に関

係なく、よく学び、よく遊べの実践者で、日々、刺激を頂いております。業界や世代を越えた交流が、新たな価値創造につながると感じています。人生100年時代、こうした多様な方たちとの交流を深めることが、事業や生き方のヒントになるだけでなく、人生そのものを豊かにしてくれます。若い世代の方たち、女性メンバーももっと増やしていきたいですね。

立教大学も、私が在籍していた頃とは学部も変わりました。社会の変化を見据え、次の社会づくりに役立つ教育に取り組んでいると感じます。西原学長を始め、教育者、研究者の皆さんとの交流も大切にしていきたいです。「自由の学府」の精神で、このクラブ活動を通じて、互いの多様性を認め合い、この世の中をもっと面白い、もっと未来に期待が望める社会にしていきたいですね。

## インタビュー

## 立教経済人をたづねて

各業界で第一線を走り続ける立教経済人を会報委員会がインタビューに伺います。インタビュー協力者様は自薦・他薦問わず随時募集中です。ご協力をいただける方は事務局までご連絡ください。

## 菅原 勇一郎氏 1992年営 株式会社玉子屋 代表取締役社長

①2010年にとんかつ和幸に勤務されていた野球部の先輩から誘われたのがきっかけです。折しも校友会の代議員になり、ちょうど母校に目が向き始めた時だったと記憶しています。本日ご一緒いただいた松尾さんも、野球部の先輩後輩になります。

②サラリーマンOL向けを中心としたランチに特化した仕出しお弁当の製造及び販売を行っています。現在は首都圏を中心に毎日4万食をオフィスや学校、病院などへお届けしています。500円前後というリーズナブルな価格設定で昼食事情を担っています。

③まず、入会したことで年齢や出身学部を超えて立教の幅広い方々と知り合いになれたことです。次に卒業後も総長、理事長をはじめ学校関係者と触れ合う機会があり、OBとして今後の学校の方向性を知ることができることですね。

④現在は徐々に回復傾向にはありますが、飲食に携わる身としてコロナ禍は非常に苦労しました。当社の主要なお客

様は都心15区にオフィスを構える大企業です。コロナウィルスの蔓延で都心から人が消え、売上が急激に落ちてしまったことです。



⑤月10回のスポーツジムと、月6回のゴルフです。経営者は体が資本、これはルーチンとして必要だと思っているので罪悪感を感じることなく、半分仕事のつもりで考えています。2日に1回は体を動かすことが健康に良いと考えています。

⑥立教経済人クラブは、社会で活躍する人、それに準ずる人達の集まりであり、立教らしいバランスの良いクラブにしていきたいです。最近では、若手をはじめ、業界を問わず幅広い人材が入会してきており、非常に良い雰囲気になってきていると思います。この流れを継続しつつ、立場を超えて立教を大好きな人に入会してもらいたいです。

—松原 伸禎 2000史—

column

## 営業のワンポイント



村上 直人

(1994年立高卒、会報委員、マネーコンサルティングスラッシュオー代表)

会報委員、1994年立高卒の村上直人です。

簡単に自己紹介しますと、証券会社で中堅企業オーナー向けの営業を行いその後投信委託会社にて投資信託の運用を経験。再び証券会社に戻り、上場法人の財務政策やマーケティングを行ってまいりました。現在はその経験を活かして経営コンサルタントをしております。

営業と言う意味では、複数回全店TOPになりマネジメントも経験しておりますのでお役に立て

ば幸いです。

早速ですが、営業成果を分ける一番のポイントは何かでしょうか。

それは、今すぐ客か？そのうち客か？を分けること。そしてその分類に従い、営業方法を変えることにあります。「今すぐ客」は、取引先がない・取引先を変えようとしているなどすぐ営業のステージに立つことができます。しかし、「そのうち客」は現状で不満がありながらも取引先を変えるところまでできていません。その両方を同じ営業手法、同じ熱量ではアンマッチや無駄が生まれます。

学生の時のように、お付き合いしている人（取引先）がいる人とお付き合いしている人がいない人に「好きです」と告白する玉砕戦法だけでは勝ち抜けないのが営業の世界。安定した取引先がある方には、見た目（商品やHP）だけでなく、中身（自社や営業員の姿勢や信頼）を伝える時間や方法も必要です。立教の営業に乾杯！

**質問項目** ①入会したきっかけ ②事業内容 ③立教経済人クラブに入ったことで得られたもの  
④苦労したこと楽しかったエピソード ⑤今打ち込まれていることやリフレッシュ方法 ⑥当クラブに望むこと

**松尾 大輔氏 1995年産 RSK パートナース株式会社 代表取締役**

①私の仕事上、様々なオーナー企業の経営者様との接点を作りたいと考えており、野球部の先輩である菅原さんに相談したところ、本会をご紹介いただき、入会を決めました。

②大学卒業後、大手金融機関やファンドに勤務し、不良債権の処理から、企業買収、企業再生まで様々な案件を担当していました。こうしたキャリアを生かして、様々な状況にある企業オーナー様に寄り添う形でアドバイザー業務を行っています。

③まだ入会して間もないので、どのように活動していくか模索中です。菅原先輩にもアドバイスをいただいています。早く何らかのイベントに出席して、会員の皆様と友好を深めたいと考えています。

④事業再生の仕事でキャリアを積んでいた時に、企業の倒産やオーナー様の破産を目の当たりにすることは精神的にきつかったです。また、父親の会社を引き継ぐ形で独立したときは大変でした。父親は業務用オーディオ製品事業

で独立し、20年以上に渡り事業を継続していたのですが、リーマンショックや東日本大震災の影響で業績が悪化したことから、私が会社を引継ぎ、(当事者として)業態を転換する形で再生を果たしました。事業を軌道に乗せ、借入を返済するまでの最初の2-3年は大変でした。

⑤街歩き趣味です。地元である阿佐ヶ谷や高円寺あたりで、ディープな飲み屋を開拓したり、ミニシアターや古本屋を見て歩いたりしてます。時には一人で、時には妻や友達と一緒に、夜な夜な出没しています。

⑥これまでこうした活動に積極的に参加するタイプではなかったので、クラブの活動に参加することで世界を広げていきたいと思っています。



—松原 伸禎 2000史—

# 建学の精神をたづねて

## ～文化を伝えるアナウンサーというお仕事～

神保町シンクタンク 黒田裕治 (1978年3月 法学部卒)

プロフィール/1955年7月4日 広島県尾道生まれ。立教高等学校 立教大学を経て、近畿日本ツーリスト株式会社勤務。2012年、独立して安曇野シンクタンク創立に加わり、現 神保町シンクタンクを主宰。トラスポヘルスケア販売株式会社創立

アナウンサーという仕事とは、テレビやラジオの番組などでニュースや情報を伝えたり、番組の司会をする。台本をもとにして自分の言葉やスタイルで番組の司会やナレーションをする。人々に情報をわかりやすく伝えるため、ニュース原稿を正しい発音で読み上げる。インタビュー相手に的確に質問し、視聴者の知りたい情報を引き出すよう誘導する。と定義されています。

創立者ウィリアムズ主教の「建学の精神」の根底に流れているのは西洋文明すなわちその西洋の最新情報を、正しく伝えることこそ『ミッション』としてこの地に降り立ちました。つまり異文化交流のための基本的な作法を確立しながら150年前にこの地で学びの場所を開きました。このコラムで様々なアルムナイをご紹介してきましたが、共通しているのは、異文化接点の現場にいて、あるいは実践者として文明と文明の融合・衝突の場をサポートしてきたのではないのでしょうか？ スポーツ交流の場（アメリカンフットボール ポールラッシュ博士）音楽交流の場（ハワイアン ジャズ ロック フォーク）食文化交流の場（缶コーヒーの発明と普及）黎明期のライフスタイルの交流の場（ホテル経営で西洋ライフスタイルの紹介・洋食の紹介）等々。

アナウンサーに多くのアルムナイを輩出している母校ですが、立教大学放送研究会という存在が大変大きな役割を果たしてきたことと存じます。同好会から発展した放送研究会は昭和27年に民間放送が開始された頃、学生の身で番組制作に携わっていた河野哲丸さん（昭和30年卒）と演劇部に在籍していた松濤靖さん（昭和29年卒）が中心となり、同好会として昭和28年4月に発足。しかし部室は無く「藤棚の下に集まれ」と声を掛け青空の下で発声練習をするような小さな集まりでした。その後、正式に「部」として認められ、現在の隆盛の礎となる組織が生まれました。OB・OGはその後黎明期のラジオ局・テレビ局へ。昭和30年には山中達一さんが青森放送へ、31年には近藤（旧姓大沢）嘉子さんがTBSへなど現在に至るまで毎年数名がNHKをはじめ民放のラジオ局・テレビ局へ就職、現在まで100名以上の放送局就職者を輩出しています。昭和33年に卒業し、テレビ朝日にアナウンサーとして就職、その後独立

してフリーアナウンサーやプロダクションの社長として活躍された押坂忍さんは当時の思い出を…「私は岡山県出身で岡山弁を直したくて放送研究会に入部しました。当時人気の映画俳優、石浜朗氏、ミスター・ジャイアンツの長嶋茂雄氏と同期で六大学野球では本屋敷、杉浦を擁し堂々の4連覇。まさに栄光立教の時代でした。昭和34年に卒業しTBSに入社、主にスポーツアナウンサーとして活躍された藤田和弘さんは当時の思い出を次のように語っています。「神宮球場での六大学野球の実況中継で長嶋茂雄氏が大学野球新記録の8号ホームランを打った時の興奮が忘れられず『アナウンサーになろう!』と決心しました。ただその時、どのようにアナウンス描写したかは夢中で覚えていない」とのことです。昭和38年には徳光和夫さんと青尾（旧姓：名村）幸さんが日本テレビに、土居まさるさん（本名：平川巖彦：故人）が文化放送に、高山典久さん（故人）と加賀美（旧姓：山田）幸子さんがNHKに、宇都宮基師さんが南海放送に、と入社されています。当時、軽音楽部の司会を放送研究会の部員が担当していました。ディキシーランド・ジャズは徳光さん、ウエスタンは土居まさるさん、ハワイアンは高山さんが担当、また土居まさるさんはスペインギタークラブの司会も担当されていたとのこと、司会がコンサートを盛り上げる重要な一員であったようで学内での放送研究会の知名度も急激に上がっていったようです。昭和39年には早川健二さんがラジオ関東（現ラジオ日本）に入社、スポーツアナとして活躍されました。昭和41年には遠藤泰子さんがTBSに入社、今は亡き永六輔さんとの「永六輔の誰かとどこかで」はTBSラジオで1967年から2013年まで47年間放送されるなどTBSの看板アナウンサーとして活躍、現在もフリーのアナウンサー、司会者として活躍しています。昭和42年にはみのもんたさん（本名：御法川法男）が文化放送に入社、その後の活躍は皆様ご承知の通りであります。また、放送だけではなく番組制作会社、広告代理店、レコード会社、音楽制作会社など放送業界と深い関係のある業界へ就職したOB・OGも数多く輩出しています。

=立教大学校友会 <http://koyu.rikkyo.ac.jp> 2023/03より引用=  
アルムナイでアナウンサーは現在154名を数えま



す。一部紹介します。

岸竜之介(きしりゅうのすけ)伊東楓(いとうかえで)佐藤巧(さとうたくみ)大慈弥レイ(おおじみれい)内田有紗(うちだありさ)福田典子(ふくだのりこ)平山雅(ひらやまみやび)壽老麻衣(じゅろうまい)宇賀なつみ(うがなつみ)相内優香(あいうちゆうか)中山準之助(なかやまじゅんのすけ)山田愛里(やまだあいり)みのもんた(みのもんた)戸部洋子(とべようこ)松永友美(まつながともみ)須賀由美子(すがゆみこ)原大策(はらだいさく)上重聡(かみしげさとし)佐藤明日香(さとうあすか)池尻和佳子(いけじりわかこ)橋爪秀範(はしづめひでのり)蛭川雄二(ひるかわゆうじ)中村江里子(なかむらえりこ)武川智美(むかわともみ)古舘伊知郎(ふるたちいちろう)平松誠四郎(ひらまつせいしろう)宮崎絵子(みやざきふさこ)遠藤泰子(えんどうやすこ)奈良陽(ならよう)徳光和夫(とくみつかずお)青尾幸(あおおさち)土居まさる(どいまさる)加賀美幸子(かがみさちこ)野際陽子(のぎわようこ)押阪忍(おしざかしのぶ)東海林のり子(しょうじのりこ)木元教子(きもとのりこ)村田幸子(むらたさちこ)etc. NHKはじめ 民放各局 地方放送局等多岐にわたります。

学校法人立教学院の創立150周年の記念イベント「150th Anniv. 立教フェスティバル～THE WILLIAMS DAY～」が昨年の12月2日(土)、立教大学内のタッカーホールで開催され、卒業生による一夜限りのスペシャルバンド「RIKKIO 150 COLLECTIVE」の特別公演が行われました。

バンドメンバーは佐野元春(S54卒、Vo・Gt)、白井良明(S51卒、Gt/ムーンライダーズ)、武川雅寛(S49卒、Vn/ムーンライダーズ)、里村美和(S52卒、Per)、小林俊太郎(H7卒、Key)、タカバタケ俊(H8卒、Ba)、シシド・カフカ(立教女学院、Dr)。音楽シーンの第一線で活躍する立教人たちが佐野の代表曲を演奏する、まさにスペシャルなステージが繰り上げられました。

灰田勝彦、高石ともや、鳥塚しげき、細野晴臣、高橋幸宏。立教大学出身のミュージシャンが写真とともに紹介された後、白井、武川、里村、小林、タカバタケ、シシド、そしてジャズ研究会の在校生(4人編成のホーンセクション)がステージに上がり、まずはインスト曲を演奏。続いてMCの徳光和夫さん、古舘伊知郎さん、宇賀なつみさんが登壇し、「今宵、タッカーホールがライブハウスになります。立教出身のミュージシャンが一堂に会する、こんな機

会は1度限りだと思います」(徳光)と、このライブの意義が説明されました。古舘の「立教出身の素晴らしいミュージシャンです、佐野元春さんどうぞ!」という紹介で佐野が登場する。1曲目は1992年のヒット曲「約束の橋」。凄腕ミュージシャンたちの力強い演奏とともに、前向きなメッセージを込めた歌が響き渡った。この時もアナウンサーの重鎮 徳光、古舘 宇賀がステージを盛り上げました。

「アナウンサーとはメインを張りたいものではないのだろうか」と問われ「永六輔さんにお会いしたとき、放送を通じて発せられる言葉はこういう人が紡ぐべきことなんだ、自分が何かを表現したいなんて思い違いだったと、痛感」して「聞く立場を自分の仕事と定めた」。これは遠藤泰子さんのコメントですが、まさにウィリアムズ主教の「道を伝えて己を伝えず」どの時代にもその「道」を伝えることがなければ、聞くことはできないのだ。ただその発信が独りよがりになってはもったいない。また、単に一方的に伝えることだけでは「伝えた」ことにならない。伝える方の真意が伝わってこそ、そして、それを聞こうとする聞き手の反応が合わさってこそ、初めて「伝えたこと＝コミュニケーション」になる。と柳時京立教大学チャブレンが優しく解説してくださっています。(チャブレンからの今週の言葉 2010年12月3日号掲載より)

創立150年の今年、時空を超えて、過去の文化と現在の文化を結び、世界の文明の融合の現場で立ち合い、新しい文明を築いていく「現場」でアナウンサーとしての立ち位置を確立していくアルムナイのますますの活躍を応援して参りましょう!

このコラム執筆中に立教アルムナイ フォークソングライター高石ともやさんの訃報が入りました。謹んでご冥福をお祈りします。

#### 参照

各作家のWikipedia 立教大学 HP 創立150周年特集 同チャブレンニュース

立教大学校友会 HP 放送研究会紹介ページより

column

## 今こそ、海外留学の意義や 価値の再定義を！



藤田 聡  
(1987年経営卒、副会長、(株)企業変革創造代表)

コロナショックを経て、若者の内向き志向や昨今の円安の影響を受け、海外留学は大きな岐路に立たされている。こんな時だからこそ、海外留学の意義や価値を見つめ直すことが必要であろう。

留学される大方の方は英語を中心とする語学力の向上を目的に留学されるのがまだまだ主流。語学力の向上であれば、国内やオンラインでの留学でも十分可能。立教時、アメリカに1年間留学した自分の経験から、肌感覚で培われる能力こそが海外留学の価値である。所属していたラグビー部や教会でのホームレスピープルへの食事支援のボランティアは貴重な経験だ。

ここ15年間、大学の国際センターや留学エージェント経由で、長期留学された日本人留学生の

能力特性をwebテストにより、渡航前、帰国後で可視化し、自己成長度の測定を行ってきた。先程の語学力の向上のみならず、異文化適応能力、論理的思考をベースとしたプレゼンテーション能力、リーダーシップ能力、タイムマネジメント能力、メンタルマネジメント能力など、ビジネスに必要な諸能力をバランス良く獲得できるのが海外留学。

つまり、単なる語学力向上という範疇ではなく、グローバルで活躍するための必須能力である異文化適応能力を軸に、ビジネスに関わる様々な能力を獲得できることを訴求することで新たな市場を掘り起こすことができるだろう。

但し、“行けば何とかなるだろう”というような安易な留学は飛躍的な自己成長は望めない。渡航前に、中長期のキャリアゴールをイメージした上で、留学の目的を明確化することが大前提となる。ここさえ明確になれば、渡航中の具体的なアクションプランも策定でき、目標に向けて、一日一日がより充実したものになるだろう。

大学の留学に関わる部署は渡航前の情報提供や手続きや手配代行支援のみならず、渡航中のモチベーションマネジメント支援および帰国後の就職支援までをカバーする支援構造の改革が求められているのではないだろうか。

### 日本茶ライフハック

～日本茶でビジネスや人生のクオリティを高める！～

## 第5回：ここぞという商談には温かいお茶でお・も・て・な・し

9月といえば気象学的には秋に分類されますが、感覚的にはまだ夏ですよ。

今年は特に観測史上最も暑くなった昨年に匹敵する高温となる可能性がある、ウェザーニューズが発表していました。

まだまだ冷たい飲み物が魅力的に感じますが、ビジネスパーソンのみなさまには敢えて温かいお茶をお勧めさせていただきます！

脳科学者西剛志氏によると、わたしたちは体が無意識に感じていることに影響を受けているのだそうです。アイスコーヒーを持つ人よりもホットコーヒーを手を持つ人のほうが人にやさしくなれるという、イェール大学で行われた心理学実験があるとか。

温かいものを持たせるとその人を温かい人だと感じ、やわらかいソファに座ると硬い椅子に座るよりも交渉が和やかになると。

そんな簡単なことでいいなら、ビジネスに活かさない手はありません。

では大切な商談にはホットコーヒーを・・・いえ、そこは日本茶で！

Vol.1でもご紹介しましたが、日本茶にはα波を引き出してリラックス効果をもたらすテアニンが豊富に含まれています。

相手はもちろん自分も、双方がリラックスしてや

さしい気持ちでいたほうがいい結果が引き出せますよ。

特に上級の日本茶に多く含まれるので、いつもよりちょっぴりいいお茶を求めてみるのはいかがでしょうか。

昨今では来客にお茶をお出しする企業がずいぶん減りました。美味しいお茶で印象に残る商談にもなることでしょう。

もてなすのは相手のためならず、ですね。

#### 【参考文献】

- 西剛志氏、「なぜ、あなたの思っていることはなかなか相手に伝わらないのか?」、アスコム、2021年
- 大森正司氏、「日本茶をまいにち飲んで健康になる」、キクロス出版、2016年



#### プロフィール

満木葉子（みつきようこ）  
98年文学部心理学科卒業。  
株式会社ねこぼんち代表取締役 / 一般社団法人  
日本茶アンバサダー協会代表理事

☆日本茶アンバサダー協会公式 Instagram  
@enjoynihoncha

column

## 狙われた私の小指 狙われなかったエース5番



安尾 圭司  
(1983年産業卒 日経情報活用アドバイザー)

立教大学150周年の7月29日(月)未明に母が急死した。寝ている間の脳出血だった。突然の死に目の前が真っ暗になった。できるのにやらなかったこと。たくさん後悔が溢れ出してきた。

そんな私を救ってくれたのは妻の一言「お母さん可哀想」と涙だった。自分の気持ではなく母の気持ちになれ。そう気づかせてくれた。母が1番強く願っていたのは家族の幸せ。ならば、私たちが幸せになることが親孝行だ。空っぽだった体に力が湧いてきた。その力で8月5日(月)のオリンピック・男子バレーボール・イタリア戦記を書いた。私の目標であるスポーツライターへの道である。

ミュンヘン以来の金を目指す男子バレー。決勝トーナメント初戦の相手は格上イタリア。しかし今日は母が天から助けてくれる。勝てる。そう思い熱く声を張り上げて応援した。家族にうるさいと言われても。

私は常に思っている。強い相手には守っては勝てない。攻めて、攻めて、攻め切った時に、始めて勝てる。だから、守るな。攻めろ。攻めろ。と叫びながら応援した。その期待通り、日本は思い切り攻めた。

石川・西田・高橋藍の攻撃サーブ。攻め切った失敗にはOK・OKと何度も言った。ただ最終セット15対14のマッチポイント、小野寺のサーブは攻めていたか。疑問が残る。せめてオーバーコートサーブが欲しかった。ネットの下にあたるサーブからは何も生まれない。

この試合の最大のポイントは第3セットのマツ

チポイント24対22の場面だ。この時、私は勝てると思ってしまった。気持ちが守りに入った。この場面、どんなに凄い選手でも重圧がかかる。だから勝てる。しかし偉大なセッター6番ジャンネリは違った。ぐっと胸を張り鋭い目線で日本のコートを見つめた。そして普段通りサーブを打った。

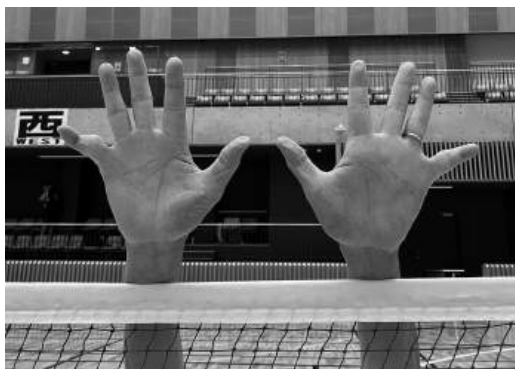
結果は石川のスパイクオーバー。ワンタッチを狙ったものだった。私はブロックに当たって跳ね飛ばす勝負をしてほしかった。2本目はサービスエース。負ける。このセットを取れないと負けると思った。それにしてもジャンネリの技術力と精神力は恐ろしい。

その後予想外に善戦した日本。最後に西田に上がったトス。私ならエース石川にもう1度上げる。その前にブロックされていても。最後はエースに託す。それは悔いが残らないからだ。ミュンヘンの勝負場面、エースの大古が手を高く上げトスを呼んでいたことを思い出す。

試合後の石川のインタビューを聞いて感じた。すべて揃って完璧な石川。1つだけ足りないところがあるとすれば、ある意味で大古のような「傲慢さ」かもしれない。それを持っていそうなのが西田。だから最後は西田に託したのか。バレーが格段に進化している中、的外れかもしれない。しかし勝負の最後を決めるのは魂。そう私は確信している。

最後にミュンヘン以来の金のために考えた。それは日本独自のものを作る。ミュンヘンのクイックだ。その1つは高橋藍のようなオールラウンドプレイヤーを6人育てることだ。スパイクはもちろんセッターもできるようなトス力を全員もつ。高橋藍のセッター並みのジャンプトスは印象的だった。今はほとんど見ない2セッターもありだろう。サッカーでいえば、オランダのヨハン・クライフがやった全員攻撃全員守備だ。

そしてもう1つ、勝負の鉄則である弱いところを狙うこと。今回試合の早い段階で伊5番・エースのミキエレットは神経質そうに見えた。私が監督ならサーブは5番を徹底的に狙えと指示したと思う。準決勝フランス戦を見ると、私の考えは間違っていないように感じた。



☆大きく小指が曲がった写真は私の手だ。大学時代から、ずっと大きく曲がったままだ。上背のない私がブロックに飛んだ時に脱臼した。1番弱い小指を狙われた。しかしエース5番は狙われなかった。

## 新しく会員になられた方々

(敬称略)

### 安部 喜方 1975 経営

(株)花門フラワーゲート 顧問  
〒104-0032 中央区八丁堀 3-19-2  
TEL: 03-5541-4187  
FAX: 03-5541-9887  
E-Mail: kihou-abe@flowergate.co.jp  
花と緑のクリエイティブ・エージェンシー

### 石原 勇一郎 1988 経済

(株)アスページ 代表取締役社長  
〒101-0032 千代田区岩本町 2-2-4  
PMO 神田岩本町II 8F  
TEL: 03-5825-4533  
FAX: 03-5825-4553  
E-Mail: y\_ishihara@asupage.co.jp  
IT アウトソーシング事業

### 内田 憲一郎 2013 院ビジネスデザイン

(株)ケン・トータル・コンサルティング  
代表取締役  
〒175-0082 板橋区高島平 1-42-1-107  
不動産業

### 卯都木 勲 1974 法

(株)ブロードリンク 執行役員  
〒103-0022 中央区日本橋室町 4-3-18  
東京建物室町ビル 8F  
TEL: 03-3516-8775  
FAX: 03-3516-8778  
E-Mail: i-utsugi@broadlink.co.jp  
パソコンはじめ企業で不要になった什器等の処分する会社

### 清沢 文彦 1995 法

(有)エートス 代表取締役  
〒167-0053 杉並区西荻南 3-8-7  
TEL: 03-6424-5268  
E-Mail: f.kiyo@ethos-ltd.com  
不動産業

### 清水 秀紀 1986 経営

(株)FP デザイン 代表取締役社長  
〒100-0014 千代田区永田町 1-11-30  
TEL: 03-6261-7837  
FAX: 03-6261-7837  
E-Mail: shimizu@fp-design.jp  
総合金融コンサルティング業

### 杉山 大介 2006 国際比較法

ネクシアス(株) 代表取締役  
〒231-0048 横浜市中区蓬莱町 2-3-1  
TEL: 045-315-1680  
FAX: 045-315-7892  
E-Mail: sugiyama@nexias-inc.com  
不動産売買及び管理業、フィットネス事業

### 須澤 美佳 2000 経済

(株)ママントレ 代表取締役  
〒659-0064 芦屋市精道町 2-16  
TEL: 0797-61-4970  
E-Mail: info@mamantre.com  
各種アウトソーシング (事務、Web 等)

### 徳重 浩介 2006 現代文化

(株)バイセルテクノロジーズ  
代表取締役社長 兼 CEO  
〒160-0004 新宿区四谷 428-8  
E-Mail: k.tokushige@buysell-technologies.com  
リユース

### 豊島 義雄 1968 経営

マリン ユタ(株) 顧問  
〒105-0004 港区新橋 3-6-4 日吉ビル 3 階  
TEL: 03-6457-9382  
FAX: 03-6457-9383  
E-Mail: myuta@marine-yuta.com  
海運仲立業

### 藤井 一彦 1985 経営

(株)カネカ 代表取締役社長  
〒107-6028 港区赤坂 1-12-32  
TEL: 03-5574-8001  
化学メーカー

### 葉袋 充生 1990 法

(株)サークルネット  
ソリューション事業部・セールスディレクター  
〒106-0043 港区麻布永坂町 1  
麻布パークサイドビル 2F  
TEL: 03-3568-3699  
FAX: 03-3568-3689  
E-Mail: mmimai@circlenet.co.jp  
人材サービス事業

### 横山 大輔 2004 院英米文学

横山大輔行政書士事務所 代表  
〒160-0023 新宿区西新宿 8-19-1  
アネックス小林 523  
TEL: 03-6824-5009  
FAX: 03-6824-5012  
E-Mail: info@daisukeoffice.com  
行政書士 (外国人ビザ専門)

## 第1回 理事会

2024年5月21日(火)に第1回理事会が開催されました。今回も、呉顧問の新橋亭での開催となりました。大塚会長をはじめ、理事、顧問、各委員長の方々20名にご参加をいただき、6月に行われる総会の審議事項(前年度事業報告、決算、今年度事業内容、予算、役員改選)について報告を行い、了

承をいただきました。

審議後には、新橋亭のお料理と紹興酒を皆様で堪能し、近況報告では、新副会長に就任予定の菅原氏をはじめ、新任委員長に就任予定の豊富などが紹介され、更なる活性化への期待も多く寄せられました。

一品川 高穂 1996経一

**編集後記** 今年の夏も大変な暑さでしたね。この会報が届く頃には夏の暑さも一段落している頃でしょうか。夏休みに家族を連れ東京から中央高速道路を車で約2時間、ポール・ラッシュ博士緑の地である清里の清泉寮に行ってきました。標高1400mの清里は、朝晩は気温が下がり、毛布が必需品。夏本番とは言え非常に涼しかったです。虫取りが大好きな子どもたちと一緒に森や牧場を駆け回り、自然を満喫できました。朝食で食べた野菜や牛乳も新鮮そのもので滋味深く、本当に美味しかったです。帰りの車中、子どもたちは早速「次はいつ清里に行くの?」とすっかり気に入った様子。「また来年も来ようね」と約束しながら、改めて立教大学に通い、こうして経済人クラブの活動に関われていることに感謝した夏でした。立教に乾杯!

—松原 伸禎 2000史一