



個を活かすリーダーシップを考える —支援型リーダーシップとは—

日本経営管理協会 副理事長 戸川 宏一 (1963年経・商卒)



あなたにとって理想的なリーダーとはどのような人か、あなたが理想とするリーダーシップはどのようなスタイルか、という質問に対する答えは人によって様々だ。年代によって、性別によって、活躍する分野によって選ぶ人は異なる。思い浮かべる理想的なリーダー像は、歴史上の人物、政治家、財界人、宗教家、起業家、スポーツの指導者、会社の上司などから選ばれることが多い。

選ばれるリーダーに共通しているのは、カリスマ性があり「私についてこい」という“強い”リーダーシップスタイルに魅力が感じられ、その人の示すビジョンと行動力が人々の共感を得るといえることが多いように思う。いつの時代にも、どのような世界でも、カリスマ型のリーダーを、人々は潜在的に待ち望んでいることも事実だ。

これまでも多くの企業では、経営者の強いリーダーシップにより、従業員は経営者の指示に従ってれば、雇用の安定や安心が確保された。従業員は忠誠を尽くすことが求められるが、一方でそれに見合うだけの見返りもあった。従業員は組織の一員として、経営者あるいは上司であるリーダーの指示通りにしていれば何も問題はなかった。

しかしながら、近年の経済環境の変化やグローバルな激しい競争があり、不安定で先行き不透明な時代には、カリスマ型のリーダーシップやトップダウン型リーダーシップとは異なる支援型のリーダーシップが注目され、また求められている。

いつの時代でも、企業にとってビジョン・ミッションを従業員と共有すること、行動規範を徹底すること、トップが率先垂範することや言行一致などは、組織を運営する上で不可欠なことは云うまでもない。その上で、企業の経営者やリーダーシップのとれる立場にいる人達は、従業員一人ひとりに関心を持ち、従業員の話に耳を傾けること、それぞれの持つ潜在能力を引出し、いかにその“個”の持つ能力を伸ばし活かすかが重要になってくる。

ここで言う“個”を活かすとは、かつての“人を大切にするという日本的経営”におけるリーダーシップのように、運命共同体の中で従業員一人ひとりにただ向き合う努力をするだけではない。また個人に責任と権限を与えて、好きにしてもよいというリーダーシップでもない。個人が組織全体に埋もれることなく、従業員の一人ひとりが企業を支える一員として個人の力を発揮することのできる環境をいかに創りあげるかである。

この場合の前提となるのは、企業の中で“自律した個人”を持つこと或いはそのような個人を育てることが必要になる。“自律”とは他人任せではなく、自らが仕事に向き合う姿勢を決め、自らの努力で道を切り拓いていくという強い意識を持った個人の存在である。問題があればそれを会社や上司のせいにする“他律”の世界に生きるのではなく、これからの時代、従業員一人ひとりが自分の意識の持ち方を変え、個人の潜在能力をいかに自らの努力によって発揮出来るかに焦点を当てることになる。

このような“自律した個人”を生かすのがリーダーの役割になる。つまり従業員とのコミュニケーションを通じて、どのように信頼関係を築き、それぞれから潜在能力を引き出し、動機づけを与え、やる気を出させるかを支援するのが、“個”を生かす支援型のリーダーシップである。

この支援型リーダーシップについては、昨今のスポーツの監督、例えば何人かのサッカー監督のリーダーシップを考えると分かり易い。サッカー日本代表選手を率いていたザッケローニ監督は、代表選手として集められた各選手に対して、常にマンツーマンのコミュニケーションを行い、



選手全員に対して話しをした。一人ひとりに対して相手の目を見ながら、やるべきミッションを自分の口から伝えたと言われている。選手と同じ目線に立つ努力をした。それによって選手との距離は短くなり信頼関係が生まれ、選手は生き生きと自分の持ち場を守り、最大限の結果を出すために努力した。

またサッカー女子日本代表を FIFA ワールドカップチャンピオンに導いた佐々木則夫監督も、勝つために何をすべきか常に考え、工夫してチャレンジをした。しかし、練習以外では、選手一人ひとりとのコミュニケーションを大切に、信頼関係を構築している。

ごく最近の例では、今年に入って日本中が興奮して注目した、サッカー U-23 日本代表を率いた手倉森監督のリーダーシップだ。試合前の下馬評では、かなり苦戦をするのではないかという評価が多かったが、リオデジャネイロ五輪男子の出場権を獲得しただけではなく、アジア選手権を6戦全勝で制した。手倉森監督は、常に選手とのコミュニケーションを大事にし、練習中に選手の中に混じって誰のコンディションが良いかを見極めて先発選手を決めた。選手とのコミュニケーションを大切に、信頼関係が生まれている。このことを感じたのは、試合後のインタビューであった。監督は選手のそれぞれの健闘を称え、選手は手倉森監督への絶大な信頼と仲間への感謝を述べる。一見当たり前のようだが、勝てなかったチームを全勝に導くための工夫と、信頼関係の構築は何にもまして大切だったことを教えてくれたように思う。

どの監督も当然勝利することが最重要の目標であったが、選手は監督の操るただの駒としてではなく、主体性、自律性を持って自分の力を発揮した。監督は各選手の力を信じ、しっかりと信頼関係がつくられ、それぞれの力が最大に発揮できるように支援した。結果として、試合に勝利するという目的を達成している。

企業においても、経営者のみならず企業内でリーダーシップをとる立場の人は、従業員一人ひとりを支援し、信頼関係を持つことによって一人ひとりの持つ能力を最大限に発揮させることができる。その結果として、企業のチームとしての優れた成果を発揮できるのだと思う。有能な従業員の英知を集め、技術や知識の総力を結集して様々な試行錯誤を繰り返すことによって、他に優る新しい価値を創造し、他との差別化を行い、激しい競争に打ち勝つことができるのだと思う。

(ソフィア会副会長、元経鸞会会長)

「ポケモン GO」と孤独感

明治大学国際日本学部 教授 蟹瀬 誠一 (1974年文・新聞学科卒)

上智大学に入学した1970年、米社会学者デビッド・リースマンの名著『孤独な群衆 (Lonely Crowd)』に出会ってその分析の鋭さに衝撃を受けた。1950年に発表された古書だが、時の洗礼を受けても少しも色あせていなかった。

特に私にとって目から鱗だったのは、人間の社会的性格が個人の性格ではなく社会の環境に由来するものであるという指摘だ。生産技術や情報技術が発展した近代社会では多数派の意見や他人の価値観に同調しようとして自分自身の信念や判断を持たない「他人指向型」が増加するというのだ。つまり現代社会は表面

き社交的にふるまっているが心の中では常に孤独感にさいなまれている人々の集団というわけである。彼らを集団行動に動機づけているのは恥や罪という道徳的な観念ではない。孤独からくる不安だと。だからメディアに登場する人々の動向にまで注意を払い仲間外れにならないようにしているのだ。

最近のスマホゲーム「ポケモン GO」狂想劇もその例だろう。なにしろ7月7日七夕の日に正式公開されてからわずか5時間で全米ゲームチャート1位に急上昇。すでに世界的な社会現象だとまでいわれている。日本でもニュースで大々的に取り上げられ、昼夜を問わずスマホを見ながらまるでゾンビのようにウロウロしている若者の姿が目につくようになった。

カネの匂いがぶんぶんするから日経新聞は早速「ポケモノミクス」と呼んで囁き立てている。テレビ局も任天堂という大スポンサーが絡んでいるから表立って批判しない。歩きスマホが危ないというのなら、ポケモン GOなんて販売禁止にすればいいではないか。在日米軍のラジオ放送 AFN でさえポケモン GO に対して注意喚起しているくらいだ。

こんなことを言うとネット族たちからの袋叩きにあうこと請け合いだ。それが怖くてテレビに登場する小心者のコメンテーターたちは「面白い。でも遊ぶ時は注意して」程度でお茶を濁す。嫌われる勇気がない。老いも若さも情けないほど他人指向型なのだ。

同じ方向に猛進する姿はちょうど現代ドイツの風刺画家ミヒャエル・ゾーヴァが描いた「高速豚」のようでもある。目をまんまるに開けて、犬のように舌を垂らしながら田舎の自動車道を豚が突進しているユーモラスな作品だ。だが「高速豚」からは知性も理性も感じられない。あきらかに「異常」なのだがそれを



みんなが「普通」だと思っているから異常さに気がつかない。

技術の進歩は効率や利便性を高めるが、必ずしも人間の幸福には繋がらないのである。「テクノロジーが人間を凌駕する日は私は恐れている。なぜなら世界が愚かな世代でいっぱいになるからだ」と天才物理学者アインシュタインも言っている。夢中になりすぎて駅のホームから転落、栈橋から海に落下、柱や通行人に激突、米国では車を運転しながらポケモンGOで遊んでいた馬鹿者がパトカーに突っ込んでいる。どれもこれも愚かを超えて危険の領域だ。

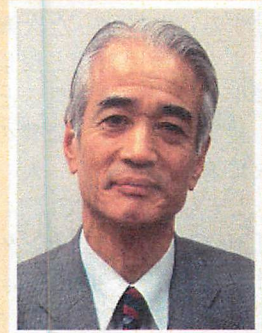
『孤独な群衆』の中でリースマンは他人指向型が「他人に関心を示すことで思いやりや寛容の精神をかくむ」と予見した。しかし残念ながらそれは的外れようだ。

以下はスマホ依存症チェックリストだ。該当する番号にチェックしてみるといい。7個以上チェックがついた方は要注意だそうである。

1. スマホを忘れた日はとても不安になる。
2. 無意識にスマホを触っている。
3. 充電出来るか、Wi-Fiがあるかで店を決める。
4. 財布を忘れてスマホだけ持っていることがある。
5. 朝、寝たままスマホでSNSやニュースをチェックする。
6. わからないことはすぐスマホで調べる。
7. 着信してないのに、スマホが振動した錯覚に陥る。
8. スマホを握ったまま寝てしまう。
9. 食事中にスマホを見ている。
10. スマホの電波が届かないところに行きたくない。
11. FBなどに書き込むネタをつくるために行動することがある。
12. SNSがなくなったら人間関係が亡くなると感じる。
13. 会議や宴会中でもFBやツイッターが気になり見てしまう。

空気を読めない日本政府と中国政府

(株)ホテルオークラ 管理本部 部長 佐々木芳邦
(1985年経・営卒、留学生)



南中国海に関する仲裁裁判の結果、中国の領海主張が否定された。

日本政府が真っ先公式発言で裁判結果に従うべきだと中国を促した。これは、普通の人から見れば、ごく普通の行動に見えるだろうが、私から見れば、全く空気を読めていなかったと言いたいのだ。

事実、中国側に聞いてもらえるどころか、恨みだけを買っている。

私は天津で育った。小学校の地理の教科書に、南中国海は、中国の主張する九段線で囲まれている。大陸の中国人14億人弱、世界の華僑華人を入れると15億人弱、南中国海は中国の海でないと、誰1人思っていないはずだ。

中国明朝時代、鄭和の船団が南中国海とインド洋を制覇していた頃は、南中国海周辺国はちゃんとした船さえ碌に持っていなかったそうだ。以来、中国は清朝嘉慶皇帝年代まで、GDPで現在のアメリカに匹敵する超大国として、アジアに君臨しており、南中国海は中国の海として認めない外国人は、誰1人いなかったはずだ。

今更中国の海でないとと言われても、困るのだ。中国政府の「あんなのは紙くず一枚に過ぎない」との発言は、中国人からすれば、当たり前だ。

万が一でも習近平政権が裁判結果を認めようとするならば、売国奴とのレッテルが張られ、即失脚に繋がるだけだ。

南中国海の問題は、10年や20年で解決できる問題ではない。

日本政府は、余りにも性急だったのだ。もっと長期的視野が必要なのでは。

日本政府の発言は中国政府の逆鱗を触ったのだ。中国政府は何度も露骨に日本批判をしたり、船を出して嫌がらせをしたりしている。中国人からは、普通に見えるかもしれないが、私から見れば、全く空気を読めていなかったと言いたいのだ。

確かに、日中友好は両国政府の方針であったことは間違いない。しかし、日本にとって見れば、日中関係よりも、同盟国のアメリカとの関係がもっと重要だ。角度を変えて見れば、日本政府の発言はアメリカ政府の意向に合わせただけかも知れない。本心から中国を非難しているのではなかったとのことだ。

これぐらいの事情を理解できないのは、長年中日友好を唄ってきた中国政府らしくないと言いたい。



E-AGLE Network

まして、世界の大多数の国は、日本と同じ見方をしている。

中国政府も、性急だったのだ。もっと太っ腹が必要なのでは。

中国の小学生が、どうして中国の海が人の国の玄関まであるの？と質問して、先生は昔からそうなんだよとしか答えられなかったらしい。

歴史は兎も角、現代人なら皆、この小学生と同じ疑問を持っていると思われる。

中国と周辺国は領海に関し、話し合いによってみんなが納得する境界線を作るべきだと考える。

しかし、その期はまだまだ先だ。

中国の一般国民が教科書に基づくのではなく、地球人の視野で問題を考えることができるまで待つ必要がある。

そのためには、中国のGDPがアメリカを超えてもまだ駄目だ。1人当たりGDPがアメリカのその6割ぐらい（勿論正確性の保証はない）以上にならないといけないのではと思う。

2015年 産業論 特講II の講義を終えて

伊藤忠商事OB 瀧野 重夫 (1971年経・営卒)

同期で現役時からの友人である戸川 清さんから、2015年の掲題の授業の講師を引き受けてほしいと、思いもよらぬ話を貰いました。

4年次には体育会本部の副委員長として、学内の正常化を念頭に、頻繁に大学の守屋学長、ピタウ理事長、緒方学生部長、高橋憲一体育会会長、七沢学生生活課課長等素晴らしい教職員の方々と接する機会を持ちました。そんな環境で体育会本部のことばかりに熱中し、勉強面ではいい学生とは言い難く、辞退したのですが、就職した伊藤忠商事、鉄鋼部門でのBANGKOK、JAKARTAの海外事業会社勤務、その後山陽特殊鋼のINDONESIA事業会社、豊田通商INDONESIA鉄鋼部門勤務などの合計26年間のアジア（といってもTHAI、INDONESIAのみですが）での主に事業会社勤務の経験を話すようにとのことで、お引き受けることになった次第です。

まずは西澤教授と授業内容、学生の評価などの打ち合わせ（シラバスという言葉も知らなかった）の後、学生の受講登録を見ると60名余り。

授業初日、まずは僕の自己紹介をし、学生からも全員に自己紹介とこの授業から何を得たいかをA4一枚に書いて貰い、一人一人を把握できるよう心掛けました。

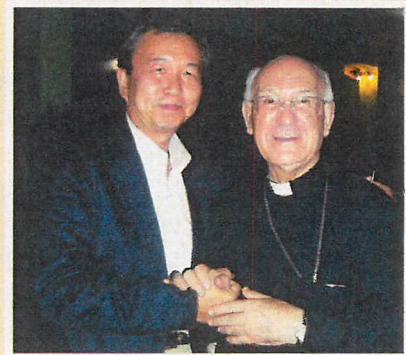
とても自分一人では14回の授業を全うできないと考え、3回は応援団を要請。まずはBANGKOKでの事業会社UCC（薄板加工センター）時代の競合相手 トーメンの事業会社役員であった楠原さんと、岡谷鋼機の事業会社役員であった小柴さん。幸いUCCは数多くの商社が同業界で既に商権を確立しているなか最後発ともいえるような環境でSTARTしましたが、今ではTHAIで業界一の会社に成長しました。お二人にはTHAIでの事業会社経営にあたっての現地従業員達との係わり方などを話してもらいました。海外、特に事業会社では熾烈な競争もありますが、場合によっては助け合う場面もあり、当時から20年以上たってもまだ付き合い合っている友人たちです。

二人目は前任の戸川さん。SINGAPORE、USAでの駐在経験にまつわる話をPCを使った素晴らしい映像を交えながらの講義でした（僕は全くの不得手で体育会後輩の小林 順治教授に聞いたなら私もそんなに使っていないとのことでほっとしたくらい）。三人目はカンボジアで初めての日本資本のビルメンテ会社を子会社として経営している自分の娘婿。彼は高校生の時からUSAに住み、14年余り滞在の後帰国し、父親が設立したビルメンテ会社の2代目社長でまだ37歳。

既に設立から3年を過ぎ、やっとな月次黒字化を果たしており、カンボジア進出の苦労話など交えて話して貰いました。

肝心の僕はシラバスに従い、THAI、INDONESIAの政治経済の状況、昨今の進出企業の様子、自身が経営に当たった事業会社での経験などを自分で作成した資料などを基に話しましたが、そのうちに、これでは学生が卒業したら、心に残るようなものにはならないと思い、変身。学事センターにも相談、受講生たちとも相談して急カーブを切りました。結果、学生達を9 GROUPに分け5～8名ずつ、1年生のみの2 GROUP、2～4年生 MIXの7 GROUPを作り、それぞれがアジアのどこかで自分たちで事業会社を起業するつもりで、どこで、どんな、資金は、難しい点はなどを意見交換してREPORTにするという事にして、僕はその手助けをするという作戦。結果以下の事業が企画されました。

① INDONESIA ジャカルタでのアミューズメントパーク



ピタウ先生とパチカンで

- ② THAI での日本人向け老人ホーム
- ③ RAOS での無農薬の野菜工場
- ④ THAI バンコックでの「おにぎり屋」チェーン
- ⑤ CAMBODIA プノンペンでの駐車場、洗車事業
- ⑥ MALAYSIA クアラルンプールでの日本食チェーン（外食）
- ⑦ THAI バンコックでの駐車場に関する総合コンサルティング（サービス業）
- ⑧ SINGAPORE でのベンチャー企業向けシェアオフィス
- ⑨ SINGAPORE でのスーパー銭湯

①&②は1年生、③～⑨は2～4年生 TEAM です。

講師の話聞くばかりでなく、仲間と主体的に意見を出し合い企画を作る楽しみを得てもらえればと考え、自分たちでアジアの中での立地をもとに企画して貰いました。十分な時間もなく未完成のものですが、それぞれ面白く、興味のある方は僕か、上原経鶯会会長にご連絡いただければご紹介します。

最後にほとんどの学生と個別面接を行い、就職の話や、学生生活の話などを話して、多少の役にもなったかなと思っています。

本当は2年間の講義という話でしたが、もっと優秀な講師がいいと思い、2016年は、同期で大学での教える経験豊富な岡野さんをお願いしました。

僕にとっても勉強になる、素敵な機会を与えて頂き、感謝しています。

経鶯会ゴルフコンペに参加して

(株)電通パブリックリレーションズ プロジェクトマネージャー 新見 秀一 (1983年経・営卒)

私は1979年、なんとなく経営がこれから役立つのではと経済学部経営学科に入学、勉学は経済原論など必修科目をなんとか複数年で単位を取り、3年になってもゼミにも入らず（入れず）、四谷しんみち通りのお店の数々や上智新聞にボトル割引がいつも掲載されていた赤坂みすじ通りのローヤル（お店の名前）で学割呑みする、暢気な学生生活をすごしていました。

就職を意識する4年生になっても情報をまったく把握する気もなく、当時就職解禁日、10月1日をスタートと信じていたので、三越で面接用に祖父につくってもらったスーツは9月29日にできあがり10月1日第一希望の会社に並び面接を受けました。

10月1日は内定者の入社意思を訪問させて確認する日だったので、すでに定員のほとんどは決まっていた欠員のみ募集する日と知りました。

学費は両親にだしてもらっていたので就職して負担を減らしたいと漫然と思っていましたが、まだなんとかなるだろうと2号館にあった就職課に初めて行き募集している会社を教えてもらい面接に行きました。

大手町にある企業に面接に行ったとき面接官から「君はマル経についてどのようにかんがえていますか？」と問われ質問の意味が分からず、出鱈目なことを答え、呆れた表情を浮かべた面接官の顔は今でも覚えています。

マル経・近経の意味が全くわからない落第学生だったので、最初に経済学について質問される会社の面接はすべて落ちました。

運よくマスメディア系企業に内定しましたが、内定できた一番の理由は面接官が上智の先輩であったことです。

面接官は「どうやってここまでできたのか」と聞いたので「大学から歩いてきました」と答えると「ソフィアだね、学部どこ？」と聞き返してくれ、その後とてもリラックスして面接を終えることができました。

83年卒業して最初の会社に9年、転職し現在の会社に24年、計33年お気楽な会社員として仕事を続けています。

会社は仕事を中心としてさまざまなグループができますが、出身大学別でもゆるやかな同窓意識的集まりがあり、三田会や稲門会など有力な同窓会もいたるところで社内活動していました。

社会人になり、始めたゴルフは30年以上になり、ゴルフ会員権を購入し倶楽部競技へ今も熱心に参加しています。

社内の有力な同窓会プライベートコンペに参加している同期たちが同窓話を楽しそうに話していても「群れて



楽しいのだろうか？」と無関心でした。

今年、二人の息子も大学生となり同窓の妻との時間も増えてしまい、同窓、同学部出身者のゴルフコンペは参加したいと思うようになりました。

同窓会会報エコノミアンに第4回経済学部同窓会（経鷺会）ゴルフコンペの案内があり同会副会長の田村先輩に参加希望を伝え3月21日、昭和36年11月開場、私と同じ年の名門・藤ヶ谷カントリークラブへ行きました。田村先輩からは「和気あいあいと親睦ゴルフが目的で優勝賞品もほとんど出ないような会」とのことでしたが全員が同窓の方々とラウンドするのは心地よく、参加された方々と卒業後の動静を何うとお会いできて嬉しくなりました。

ゴルフをされている同窓生のみなさん、ご参加をお待ちし申し上げます。全員が同窓生です！

最後に私が上智大学を受験し入学した理由は第一にソフィアと呼ばれ、世界に繋がっているイメージがある（その通りでした！）、第二に早稲田、慶応より卒業生が少なく希少性があり、量より質である（どちらの大学も个性的で判定不能）、第三に早稲田、慶応より学費が安かったことです。

立教大学、慶応大学も合格しましたが上智大学に進み、卒業して経鷺会に関わることができ、もっと沢山の同窓生と繋がっていきたくて企んでいます。

「他者とともに」をおこなうために

永山 桃子

(2016年総合人間科学部 社会福祉学科卒)



私は、恥ずかしながら、在学当時に経済学部の授業をとったことはありません。しかしこの度、父の仕事でのご縁で上原様にこの記事を書くことを依頼され、大好きな上智大学のご縁ということもあり、拙い文章になることも承知で筆をとらせていただきました。

私の実家は、明治から地域で約130年続く造り酒屋です。大昔の造り酒屋とは地域にとって親のような存在だったそうで、年貢を調整したり、地域の文化を支えたり、情報発信を行ったりしていたのだそうです。「我が永山家の祖先も私財を投げ打ち学校を建設したり、橋を掛けたりした歴史がある」と父が誇らしく語ったのは、一緒に映画『殿、利息でござる』を観に行った帰り道でした。

そのような家に生まれた私は、毎日慌ただしい家業の喧騒をよそにのびのび育ち、高校進学では地元のミッション校に入学しました。カトリックの「愛と奉仕の心」を育てる校風のもとで盛んに行われていたボランティアに参加し、日本社会の今を生きる様々な人々に会いました。地域のお祭り、地元の老人ホーム、大阪釜ヶ崎、そして岩手県大槌。多様な世界、多様な状況下に生きる人々と心を通わせる楽しさを知るとともに、私たちが生きるこの社会の仕組みについて知りたいと思うようになりました。

大学進学を考える時、「社会福祉を学びたい」と相談した私に、高校の先生が上智大学に挑戦するチャンスをくれました。ダメもとで受験したところ合格。これはご縁だなと思い、上京することを決めました。大学では社会福祉の学びを深めつつ、社会福祉のフリーペーパーを作るサークル活動を通して福祉業界でかっこよく働く人々に会いました。福祉の真面目で暗いという一般的なイメージを変えたいと思い、自分たちの感じている「みんなにとって身近でポジティブな福祉」を発信したいという思いを胸に奔走しました。とはいえ、就職活動の時期になると、新卒で福祉業界に就職することに不安を感じ、福祉から離れた業界を考えたこともありました。しかし、活動の途中でやっぱり今したいことをしたい！と、方向転換。地域のなかで“そのひとらしく”暮らす生活を支えたいと思い、ご縁を頂いた訪問介護事業の会社に就職を決めました。

現在は、配属先の訪問介護事業所で1年間のOJT研修の真っ最中です。お客様のお宅での実践の中で介護技術を磨きながら、事業所の運営を学んでいます。

私たちの仕事は、1人のお客様の暮らしを訪問介護、ケアマネ、訪問看護、医師、デイサービス、薬剤師、そしてご本人様のご家族・親せき、ご近所さん等々、たくさんの人たちのチームプレーで成り立っています。それぞれの職種が各々の専門性を生かして共通の目標のもとそれぞれの立場からお客様を支援していきます。このように、自分に与えられたタレントを生かしそれを追求しながら、周りの人々とともに寄り添いながら歩んでいく。このことの楽しさとやりがいを教えていただけたことは、大学時代に得られた大きな恵みです。

約130年の間、細々とでもなんとか家業を続けられているのも、たくさんの皆さまから頂いて繋いできたご縁の賜物だと思っています。私もこれまで頂いてきたご縁に感謝しながら、自分の道を追求していきたくてと思っています。

おしらせ

経鷺会女子部「起業塾」構想について Sophia Econo-Women's Activity "Starting a business with marketing"

経済学部ご卒業の女性の皆さま、上智大学経済学部の同窓会「経鷺会」の活動に、女性メンバーの参加が少ない、との反省から、経済学部らしい、女性向けの企画「起業塾」を立ち上げようという構想が持ち上がりました。今は、女性が活躍する時代です。堅苦しくない、しかし、前向きに学ぶという上智大学の精神を、「起業塾」という形で実践することを、経鷺会としても応援したいと思います。現役の女子学生もお誘いして、若い人たちと一緒に、小さな勉強会からスタートしませんか？

この「起業塾」は、起業を目指すための「塾」という意味合いをもっていますが、すぐに起業ということではなく、「塾」としていくつかの方向性を考えています。最終的には、参加者みんなで一つの事業を起すことができればベストです。しかし、その前に二つの道を考えています。1つは、とりあえずビジネスのイロハやマーケティングについて学びなおしをする道（入門編）、もう1つは、ビジネスの実践的なスキルやノウハウを学ぶ道（実務編）、です。どちらの道でも差し支えありません。勉強する中で、知識を増やし、何かをやりたいという想いが強くなれば、具体的な事業化を考えてみればいいでしょう。自分たちが生活している地域でその地域の産品開発を構想するなど、この勉強会を通じてスキルを習得する場にしていきたいと思っています。

内容は、「製品はどのようにして生まれるのか」「製品のライフサイクルとは何か」「価格の設定や販売方法」「製品のネーミングの重要性」「ターゲットとする市場」「事業計画書の作り方」「店舗運営」など、マーケティングや流通の基本的なことを学びながら、自分たちで育てる事業を構想して行きましょう。

この勉強会を進めるにあたって、1968年経済学部経済学科（高宮ゼミ）卒の福田順子さん（城西国際大学）にリーダーを務めていただきます。趣旨に賛同しビジネスやモノづくりについて学ぶ意欲のある方、将来何かの事業化を考えていらっしゃる方、地域のために何かを実践したいと思っている方、具体的なアイデアはないけど何かをやってみたいと思っている方、を対象に開催します。女性たちの勉強会と書きましたが、女性だけでなく男性の参加も歓迎します。みなさんお誘い合わせの上、ご応募ください。

期 間：2017年4月～2018年3月 毎月2回（日程は別途ご連絡）

会 場：上智大学内教室

リーダー：福田順子氏、1968年経済学部経営学科卒（高宮ゼミ）

上智大学マーケティング研究会

城西国際大学 環境社会学部 客員教授

専 門：経営学、マーケティング、ビジネス論、流通システム

問合せ先：上智大学経鷺会 副会長 戸川 清（1971年経済学科卒）

VISTOM Marketing 代表

電 話：080-3241-0948

e-mail：tomtogawa@vistom-mkt.com

経鷺会はナナメのつながり

三輪 一夫（1978年経・営卒）

経鷺会のアクティブな会員がもっと多く出てきて欲しい。お手伝い頂ける役員が不足しているので、どんどん手をあげてほしい。日本中で、どこの同窓会でも共通の課題といえるでしょう。

大学の場合は中高と異なり、在学時に繋がりがないと卒業後に親しくなることはなかなか困難です。しかし、その手助けになるものは自分の趣味、特技と思うのです。

そこで、経鷺会は上原隆一会長の下役員それぞれが自分の趣味、得意分野の先達として小さな企画を立ち上げて実行しています。すなわち、先輩後輩の上下のつながり、同級生の横のつながりに加えて趣味で出会うナナメのつながりの始まりです。

「カトリックなのに座禅と写経」「東京なのに上方落語鑑賞」「東京を差し置いて浦和レッズ観戦ツアー」「眠くない歌舞伎の鑑賞」「美術館ナイトツアー終わって一献」「気軽に参加できる経鷺会ゴルフコンペ」「アドバイザーが厳選したワインセミナー」など内容は様々です。

平成28年5月23日（月）には神田神保町のらくごカフェで開催の「桂まん我落語会」を聞き、終演後、囲む会を開催しました。桂まん我（カツラマンガ）さんは 昭和45年生まれ 金沢大学工学部卒。大手キャリアの職を投げ打って無給の内弟子生活を経験した上方落語の中堅実力派で、桂米朝、桂枝雀の流れをくみ、古典落語を得意としています。さりげないマクラから聴衆を一気にタイムトリップさせるその話術は、上方落語にありがちな騒々しさとは無縁で、自然に腹から笑えます。楽しい企画に興味のある方は是非ご連絡下さい。御案内します。

連絡先アドレス：三輪一夫（dzj03720@nifty.com）





2016年のASF 経鷲会ホームカミングを振り返って

経鷲会会長 上原 隆一 (1976年経・営卒)

5月29日、好天に恵まれた四谷キャンパス「SJ ガーデン」に200名以上のソフィアンを迎え恒例のホームカミング・「お料理とワインのマリアージュ」を開催しました。今年のお料理のテーマは九条葱です。お葱は野菜ソムリエである上原恭子の友人の高知県香美市土佐山田町 永森文永様が丹精された九条葱を使用しました。お料理とワインの組み合わせは次の通りです。



- (1) 九条葱と鰹のオリーブオイル漬けのスタッフドバゲット
マリアージュするワイン：CAVA スマロッカ ブジョニス ブリュット NV
細めのバゲットの中を少しくりぬき、九条葱・ほぐした一本釣鰹オリーブオイル漬け、クリームチーズなどを詰めてから冷蔵庫で冷やしてスライスしたもの。
- (2) 九条葱とジャガイモのオープンオムレツ
マリアージュするワイン：サケット ピノネーロ デツレ ヴェネツィエ 2014年
九条葱、蒸したジャガイモ、チーズをたっぷり入れたオープンオムレツ
- (3) 九条葱と白魚の Pasta サラダ
マリアージュするワイン：アス ラサス ヴェルド ソセゴ アルバリーニョ 2014年
千葉県旭市飯岡漁港神原商店の釜揚げ白魚（志ら魚）、九条葱、パスタのサラダ
- (4) 九条葱の肉巻き・ハーブの香り
マリアージュするワイン：ジャン シャルル ピヴォ ボージョレ 2010年
九条葱を豚しゃぶしゃぶ用肉で巻いて、オリーブオイルでソテー。ハーブと塩で調味。

通常は中々入ることのできない SJ ガーデンで経鷲会が毎年ホームカミングができることは、ソフィア会のご理解の賜物です。今年も参加者の笑顔は、友と語り楽しく充実した時を過ごした証であり、経鷲会がその貴重なひと時のお手伝いできたことを幸せに感じている次第です。



経鷲会だより

上智大学経済学部同窓会（経鷲会）代議員会・総会のご案内

本年も経鷲会の代議員会・総会の開催時期となりました。本年は改選期ではございませんので代議員の皆様は代議員会にご出席ください。また現在四谷キャンパスでは、通称ソフィアタワーの建設が佳境を迎えており、高祖理事長からは先日内見会が開かれたとのお話を伺っております。会員の皆様にはソフィアタワーの威容をご覧になりがてら母校を是非お訪ねいただきたくご案内申し上げます。

1. 日 時：

①代議員会・総会：平成 28 年 10 月 29 日（土）	13：00～13：30
②記念講演会	13：40～14：40
③学部長講話	14：45～15：15
以上①～③の会場は 12号館 201教室となります。	
④懇親会（会費：3,000円）	15：30～17：30
懇親会会場は9号館カフェテラスに於いての開催になります。	
2. 記念講演会について

講 師：池田道雄氏（74年経済学部経済学科卒）
元 JX エネルギー副社長
ソフィア経済人倶楽部会長
演題：「企業統合の実像」

～年会費納入のお願い～

同封の「払込票」にて年会費 3,000 円の払込をお願い致します。あわせて、寄付金によるご支援・ご協力をお願い申し上げます。

