

No.83 2019.4

同経会報

- 春号 -

新島襄先生の言葉

海外インターンシップ報告

卒業生のつどい 東京

卒業生からの便り

同経会賞受賞者からの便り

特別インタビュー 同経会名誉会長 小嶋淳司氏

しめた会

現役学生が語る「わがゼミ」



利己主義の学問は唯だ己一人を利するにあり。豈に永く国家
を利し得んや。

出典…同志社編『新島襄書簡集』岩波文庫 153頁

労働は人生の良薬なり。苦難は青年の業を成すの階梯なり。

出典…同志社編『新島襄書簡集』岩波文庫 195頁



同経会会長からのご挨拶

同経会会長 服部盛隆



同経会の皆さん、お変わりございませんか。

昨年九月に校友会主催の「パリ大懇親会」がユネスコ本部内の会場で開催され参加しました。欧州各国や米国など八カ国から参加され、日本から校友会の井上会長をはじめ校友の方々、総長、学長も参加されました。

初めてお会いした当地の校友の皆様、経済学部卒業の皆様との会話も弾み「時季良し、場所良し、メンバー良し」で、まさに大懇親会に相応しい盛り上がりでした。夕闇の中で、会場のベランダから見た凱旋門の美しさは格別のもの

でした。

会長のご配慮でパリのオペラを鑑賞しました。ワグナーの歌劇でしたが、舞台装置は極めて前衛的な印象で驚きました。十数年前のオペラ座では携帯電話の電源を切って下さいというメッセージが仏英日の三カ国語で流れました。今回は日本語に替わり中国語になるかと思いましたが仏英の二カ国語だけでした。

百貨店の入口で手荷物検査を受けたり、移民難民の方々の住む場所が凡そ固まりつつあるとか、パリにはある種の緊張感が生まれているという実態を垣間見ました。

海外支部は新たにベルギーを加え、三十二になったそうです。

ところで、昨年の「春号」で同経会名簿の作成に触れました。ご承知の通り「WEB名簿」として、只今皆様に登録をお願い中でありまして、5万人を超える経済学部卒業の皆様に登録を頂ければ、プライバシーなどに配慮しつつ、貴重な情報として「WEB名簿」を皆様に幅広く有効に使って頂ける、そういう狙いがあります。

例えば、同業種や異業種の集いとか、年齢層別の集いとか、お互いの活動に役立つものを目指せたらと期待をしております。

同経会名簿の作成は、未だ途上ではありますが、昨年末に同経会大阪プロジェクト委員長の土橋さんから連絡がありました。

今年の同経会大阪プロジェクトの催しを「同経会大阪ビジネス交流会」とする計画の話でした。

共催は、リエゾンクローバー倶楽部、樹徳会大阪支部、大阪同志社クラブ、同志社不動産会REクローバー倶楽部、同志社香里同窓会、DY・OB会、政法会大阪支部、メディアクローバー会、士の会、理工学会の皆様です。

私も現役時代に「産官学の連携」や「ニュービジネスへの助成金制度」とか、複数の銀行とのお取引先を交えて「情報交換会、ビジネス交流会」を行いましたので、話を聞いて大変嬉しく思いました。

大阪地区の「同志社OBの皆様」が自発的に挙ってビジネス交流会を開こうと企画されたのです。この催しが大成功を収めるとともに、一層広がることを期待しております。

不透明な世相を見聞きするにつけ、今年も例年にも増して人間の英知が試される年になりそうです。

皆様のご健勝とご活躍を心からお祈り致します。



経済学部長からのご挨拶

経済学部長 谷村智輝



2018年度より経済学部長を務めます谷村です。同経会の皆さまには、「海外インターシッ」をはじめとして、平素より経済学部の教育と研究に多大のご支援を賜り、厚く御礼を申し上げます。

さて、本年度、経済学部・経済学研究科では、予めより計画してきた「産官学連携を中核としたキャリア形成プログラム」の策定・事業に着手しました。この事業は、企業等との緊密な連携に基づく課題解決型インターシップログラムを策定・実施するものです。主たるターゲットは留学生を中心とした大学院生ですが、高い志を持った学部学生をも含んでおり、次代の人物の養成を目指しています。この場をお借りして、この事業の進捗状況をご報告させていただきます。

この事業の主な目的は、①大学院生のキャリアパスを明確にして進路選択の具体化・多様化を図ること、②企業を

始め社会的ニーズを的確に把握したうえで各自の専門性を活用する力を実践的に育むことです。大学院生のキャリア形成は、現代の高等教育における大きな課題です。とくに、外国人留学生の受入れ促進が求められる一方、留学生が日本の企業や社会を深く理解したり日本人学生と協働・共創したりする実践的な場は、非常に不足しています。かかる課題に対して、幸いにも私たちは、卒業生・企業・行政といった豊富な資源に恵まれています。これらを積極的に活用して、「社会を革新していく」人物を養成することが、本プログラムの新しさです。本事業は、「ALL DOSHISHA 教育推進プログラム」に採択されました。本事業の成果をふまえて、経済学部経済学研究科に留まらず、学びの形の新展開の全学的な構築が期待されています。

本年度は、スタートアップ事業として、パナソニック株式会社のご協力のもと、特定の地域経済（滋賀県草津市）をモデルとして課題解決に取り組むプログラムを実施しました。参加学生総数は26名、1チーム5名ほどのグループを形成して、地域経済の課題発見と課題解決のための提案書作成にあたります。チームビルディングから基礎的情報の獲得、企業の現場に向いてのテクノロジのインプット、最終提案まで、計6回、約1ヶ月にわたって活動が展開されました。学生達は主体的に活動するのは無論のこと、各回の成果に対して企業（人）から厳しい、「注文」を受け、その都度具体的な改善を求められます。最終成果報告では、学生達に対して評価者から客観的な評価と一層の改善点が具体的に示されるとともに、厳しくも暖かい励ましのメッセージが贈られました。

もとより「企業インターシッ」は、「仕事体験」の範疇を超えて就職活動の一環として機能・定着しています。また、正課・課外を問わず、産学連携によるインターシッ

プそれ自体、決して珍しいものではありません。それだけに、プログラムの質が問われることとなります。プログラム終了後の参加学生アンケートを見ると、①論理的思考力の重要性、②チームを形成し協働することの意義、③仕事に対する具体的イメージの形成、④企業人とふれあうことによるロールモデルの獲得、⑤自らの克服すべき課題の発見といった点で、本プログラムに対し非常に肯定的で高い評価を与えています。「取り組みを実施すること」や「参加すること」それ自体を評価するに留まらず、批判に耐える高い成果の達成を求めたうえでその到達点を適切に評価する仕組みづくりが、次代の人物の育成に求められることに気づきます。ところで、このプログラムの準備の過程では、多くの企業人から様々な提案やご助言を頂きました。そうした中で、われわれがどのような人物の育成を社会的に期待しているかということについて多くの示唆を得ることができました。これは今後の学部教育の実践を考える際の大きなヒントになります。それにしても、多忙な業務の傍ら、毎回長時間にわたって学生と格闘して下さった皆様には、敬服の念に堪えません。社会との連携によって人物を養成する際には、われわれの取り組みに共感し資源を提供していただく協力者が不可欠です。そうした人々の無償の情熱を礎に社会による学生の教育が実現しています。

本プログラムは、2023年度まで継続する予定です。そこで今後も、多くの方々のご支援が必要不可欠に存じます。同経会会員の皆様におかれましては、以上を始めとする経済学部・経済学研究科の取り組みにご理解を頂き、なお一層のご支援を賜りますよう、どうぞ宜しくお願い申し上げます。

新島襄先生の言葉	2
同経会会長からのご挨拶	4
経済学部長からのご挨拶	5
海外インターンシップについて	8
卒業生のつどい 東京	18
卒業生からの便り	19
同経会賞受賞者からの便り	22
特別インタビュー	
同経会名誉会長 小嶋淳司氏	25
しめた会	30
新任の先生のご紹介	31
退任の先生のご紹介	32
現役学生が語るわがゼミ	34
同経会役員名簿	43

編集後記

6

編集後記

ワイルドローバー号という船をご存じでしょうか。新島先生が、上海からアメリカに渡る時乗船した大型の帆船です。ワイルドローバー号への乗船は、新島先生にとって、その後の人生を決める大きな転換点になったようです。

まず第一に、船中で船長ホレイス・S・テイラーさんからなぜか「Joe (ジョー)」と呼ばれ以後その名を使い始め、後年の帰国後は「譲」のちに「襄」と名乗るようになったきっかけとなったことです。

第二に、ワイルドローバー号のオーナー夫妻の全面的な支援により、フィリップスアカデミーというボーディングスクールに入学することができたからです。

ボーディングスクールとは、アメリカ国内外から、中学生から高校生の上流階級の子弟を受け入れ、大学進学のための準備を行う寄宿学校です。

現在、アメリカには300ほどのボーディングスクールがありますが、そのうちの上位10校を総称して10スクール(The Ten Schools)といいます。フィリップスアカデミーは、そのなかでも、トップクラスに難しい超難関校として世界中にその

名を知られています。ここに入学し、優秀な成績で卒業できたおかげで、アーモスト大学入学への足がかりができたわけですね。

ワイルドローバー号に乗船していなければ、その後の新島先生の人生は歴史が示すように動いていかなかったのかもしれない。

そのような思いを汲みワイルドローバーの名称は、アメリカンフットボール部のチーム名やグリーンクラブの活動などにも一部、使用されているようです。

また、同志社小学校では、効果的な教育施策の一環として、異年齢の交流活動을押し進めており、これをワイルドローバー活動と呼んでいるようです。

「Mission」を辞書で調べ、直訳すれば「在野の流浪者」となります。

官制の大学しかいらないとされた時代に、在野の精神をもった大学を創立した新島先生。

その大いなる志を暗示する船に乗って、アメリカに渡ったとは、なんと素晴らしい偶然だったのでしょうか。(編集委員長)

2月23日(土) 15時よりがんこフイードサービス株式会社本社(大阪市淀川区)9階にて、同志社大阪ビジネス交流会が開催されました。これは、同経会大阪プロジェクト主催により本年度から行われた企画です。

まず「ベンチャー起業家に学ぶ人生経営」と題して、菅生新氏の記念講演が開催されました。

菅生氏は法学部の卒業生であり、俳優・菅田将暉を育て、著書「スゴい家の人々」を出版したことなどでも知られる凄腕の経営コンサルタントです。菅生氏の話術のうまさもあり、大いに盛り上がりました。

また講演を聴くだけでなく、新たな試みとして、参加者全員の交流を促すため、名刺交換会、一分間スピーチ、会社概要の相互配布などが行われたことで、旧知の方々だけでなく、はじめての参加の同窓生同士が大いに交流を深めることができました。詳しくは本年度同経会報、秋号にてお知らせする予定です。

同志社大阪ビジネス交流会
が開催されました!



海外インターンシップについて



2018年度の海外インターンシップ事業は、ダイキン工業株式会社様、株式会社石田大成社様、株式会社マイツ様、株式会社鶴見製作所様、株式会社ノーザンライツ様、みずほ銀行デュッセルドルフ支店様、クレアアプ株式会社様、シークス株式会社、日本コルマー株式会社様の協力を得て実施しました。心より感謝申し上げます。研修生として参加したのは、9名です。経済学部の先生方、事務室の皆様をはじめご協力いただいたすべての方々に厚く御礼申し上げます。

海外で働くということ

ダイキン工業株式会社にて

里山史恭

今夏私は、Siam Daikin Sales, Ltd. Co. Thailand に二週間のインターンシップに参加させていただきました。

今回のインターンシップにおける参加目的は

大きく二つあります。

「日系企業の一員として海外で働くということ」を現場で学ぶこと」と「ビジネスの英語に触れること」でした。

インターンシップ期間中は企画、量販店営業、物件営業、サービス、流通、マーケティング、販売店営業、トップマネージメントなど、タイの市場で活躍するダイキン工業の販売会社の構造を組織のトップから消費者に至るまで、組織全体の流れを二週間で学ぶことができました。

中でも物件営業や販売店営業では訪問先に同行させていただきました。実際の商談に参加し、どのような流れで実際に現地の顧客と契約を結んでいるのかを現場で体験しました。組織の中の日本人社員の役割を学び、現地社員の方々とどのようにコミュニケーションをとり、仕事を進めていくのかを見て学ぶことができ、国内インターンシップでは体験できない多くのことを学びました。

もちろん現地社員の方々とコミュニケーションは英語でしたが、会話の英語に苦戦するというよりはビジネスシーンで使われる専門的な英語、社内でのみ使用される略語であつ

本当にありがとうございました。

実務から得た学びと課題

株式会社石田大成社にて

福田紘之



デジタル化を主な事業として行っています。私のインターンシップ参加目的は、現在自分が持つ能力を把握し、今後の課題を明確にすることです。それまで同志社大学や留学先大学で得てきた経験や知識を応用させ、自身の目指すキャリアを実現させるためには、実際に目指すキャリアと関連性が高い実務経験を積むことが重要であると考えました。

また、それぞれの社員の方々がダイキン工業の理念や考え方を大切に、海外に進出した際にも日本で培ったその姿勢をできる限り現地にも浸透させ、組織全体で時間、人、費用がかかってもそれを貫き続ける姿をタイの地で目の当たりにしました。たくさんの方との出会いを通じ、「海外に進出する日系企業で働くということ」と「ダイキン工業」を深く知ることができました。

国籍、年齢、立場を超えて、ダイキンで働く様々な方々に出会えたことは自分のこれからを見据えていく上でとても有意義でした。

同志社大学経済学部の皆様、同経会の皆様とダイキン工業様の協力、サポートがなければこのような貴重な経験や出会いはありませんでした。この二週間の経験を糧とし、これからの大学生生活や就職活動に生かしていきたいと考えています。



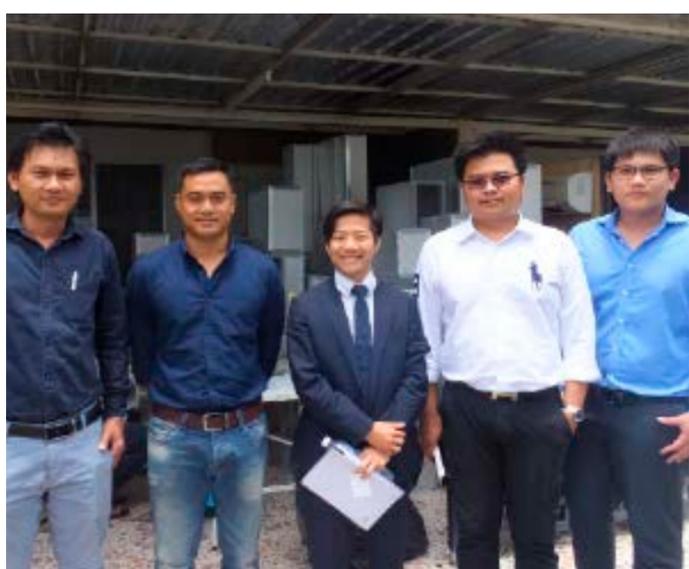
私は8月20日から2週間、株式会社石田大成社のテキサス支店にてインターンシップに参加させていただきました。テキサス支店では自動車産業における印刷、ローカライゼーション、

たり、業界の仕組みをまず理解することに苦しみました。

現地では理解できていないことは積極的に尋ねる姿勢を常に持って、少しでも多くのことを学ぼうとする意識が非常に大切だと思います。

自分自身も言葉だけでは理解できないことが多く苦労ばかりでしたが、尋ねてみると自分が理解するまで教えてくれる社員の方々ばかりでした。

またインターンシップ期間中、たくさんの方との出会いがありました。





私はインターンシップを通じて自動車業界の知識のみならず、海外ビジネスにおける丁寧なコミュニケーションの必要性や、正解がない中で自ら答えを作ることの大切さを学びました。

そして私はこれらの学びの中から2つの課題を発見しました。1つ目は語学力を含めたコミュニケーション能力の強化です。私はどんな環境でも結果を出せる人間になりたいと考えています。実際に海外で業務を経験する中で、日本語を使用するときと同じ水準のアウトプットを英語でするためには、仕事におけるコミュニケーション能力をさらに引き上げる必要があることが分かりました。2つ目は仮説検証スピードの向上です。私は個人課題を進める中で、自分なりの仮説を立ててそれを検証するサイクルが重要であることを感じました。ビジネスでは一つの正解が存在しない状況が多いため、学生生活においてもそのサイクルを回す機会を増やす必要があると考えました。

今回のインターンシップでは会社の内外において、非常に貴重な経験をさせていただきました。今後はこの経験を活かして目指す未来を実現させられるよう、努力を重ねていこうと思います。

から、見やすい資料の作り方に至るまで様々なことを教えていただきました。自分の考え方がこれまでとは変わり、これから自分がしなければならぬことがまた新たに見えてきました。そして、会社の中だけにとどまらず、上海の京都人会や岡山人会にも参加させていただきました。そこでは、多くの上海に進出している企業の社員の方々が参加しておられ、最初は社会人の方たちの中に学生が一人だけだったので緊張しましたが、作ってきた名刺を交換させていただきました。多くの方と話をすることで、多くの上海で活躍されている方々と、たくさんのお話ができ、多くのアドバイスをいただきました。

この約二週間、日本とは異なった中国の文化、習慣の中で戸惑うこともありながら、過ごしました。この経験はグローバル化の現代において大切なことだと思います。それに加え、語学力や観察力などといった力が自分に足りないことや、自分がこれからすべきことに気づくことができました。この経験が活きるかどうかはこれからの自分にかかっているのだと思うので、一旦はこれからの残りの学生生活、精いっぱいそれらのことに取り組んでいきたいと思えます。このプログラムに参加しようと少しでも思っているならば、ぜひ参加してみるべきだと私は思います。今あなたが思っているよりも良い経験ができると思います。

世界的大都市上海で学んだこと
株式会社マイツにて

中村拓真



私は、今夏に二週間、中国の上海でインターンシップに参加しました。

私がこのプログラムに参加した目的は、将来は海外でも仕事をしてみたいという思いがあることから、二回生という早い段階で、社会で活躍している人の考え方や働き方などを直接感じ取ったり、聞いたり知ること、私自身が社会で活躍、必要とされる人材になるために足りないことや、この先実行しなければならぬことに気づき、そして海外で働くとはどういうこと

なのかという感覚をつかむためです。

私がお世話になったのは、上海邁伊茲諮詢有限公司という企業で、コンサルティングを主にしている企業です。いま中国では、日系の製造業や大企業の進出は一昔前のものとなり、現在はサービス業を中心とする中小企業が中国を市場とするために進出してきています。上海マイツではこの中小企業の中国進出をサポートしており、どんな要望にも応えるためにコンサルティングだけでなくさまざまな事業を展開しています。

上海にはマイツの事務所が二つ、関連会社のJAICマイツがあり、私は二週間でその三つの事務所の方々にお世話になりました。そこでは、営業同行、業務体験、事務作業を経験させていただきました。特に営業同行では、お客様とのアイスブレイクのためにも日ごろから時事ネタを勉強しておかなければならないことなどを学び、そして様々な業種の企業の方たちのお話を聞くことで、中国の現状を知ることができ、中国が思っていたよりも発展していることなど、中国に対するイメージが完全に変わりました。さらに、ビジネスの現場を経験することだけでなく、期間中ずっとお世話になった副総経理には、学生時代しておくべきことや、社会人になつてから活躍するために考えなければならぬこと、海外で働くことについてといったお話を

台湾工場で体験したグローバル化
株式会社鶴見製作所にて

何紫薇

8月19日から9月1日の間、TSURUMI (PUMP TAIWAN CO.LTD)でインターンシップに参加させていただきました。

鶴見製作所は水中ポンプを主力とした様々なポンプ、環境設備と関連機器の製造を行っています。主要生産拠点は京都工場です。今回は最初の海外生産拠点として設立された台湾工場に行かせていただきました。

海外インターンシップで多国籍の人とのコミュニケーションができる能力を身につけ、グローバルに活躍したいと思い、海外インターンシップに応募しました。目的は2つあります。まず海外で実際の仕事を通じて、様々な国籍、人種によるコミュニケーション能力を鍛えること。そして、もう一つは外国人との交流を通して議論の仕方の差異を学ぶことです。

インターンシップの内容は大きく2つありました。まず一つ目は営業同行です。工場見学をした後に、お客様訪問や営業に同行させていただきました。営業先は多くの業種にわたって、工場、水処理施設、工事現場など様々な現場でした。

例えば、半導体製造会社のビルで設置された



陸上ポンプを見学させていただきました。地下に設置されるポンプは入口まで水を吸い込んで、次に必要な場所まで水を移送します。そして、工場や水処理施設で使われている脱水機の説明を受けながら見学させていただきました。脱水の目的は汚泥の中の水分を取ることによって容積を減らすことです。そうすることで汚泥の処理や処分をしやすいになります。因みに汚泥を固体物として扱うことができます。脱水性を脱水機として扱えるものによって、人力や電力、水量の節約ができるようになります。



た。営業同行を通して、私たちの生活を支えるポンプはどのような仕組みであるかが分かりました。またマーケティングにおいて販売はどのように進める過程を現場で体験することもできました。

2つ目は高雄で台湾水展示会を行いました。会場にお越しいただいた外国の方が多くて、実際に外国語を使ってお客様にポンプを紹介することに挑戦しました。

今回のインターンシップを通して、学んだことを3点まとめました。まず、営業をするときには専門知識をほとんど使わずに社会の認識など幅広い分野の知識が必要であること。2点目は営業マンとしてお客様との距離を近くするために雑談が重要であること。最後に、グローバル社会で活躍するためには、語学力を重視するだけではなく、個人の考える力が一番大事だということ。以上3点より私は将来何か問題が発生した時や新しいことに対処しなくていけないときに、まず自分自身の経験と照らし合わせて物事を考え、今までの経験を活かしつつ、その国のスタンダードなやり方を理解した上で柔軟に対応していく思想力と行動力を身につけたいと思います。インターンシップを通して、実際の営業現場に触れたことで、私自身も大きな成長をすることができたと感じております。

勇気を出して経験を積むこと
株式会社ノーザンライツにて
橋本愉衣子



海外で働くとはどのようなことだろう。インターンシップ先で私にしかできないことはなんだろう。

と、行く前からいろいろと考えながら臨んだ、初めてのインターンシップ、そしてまた初めてのインドネシア。不安はたくさんありましたが、代表として行かせていただくので堂々と積極的に取り組みうと決めていました。私はインドネシアのバンドンという都市の

4回のセミナーの中で、私の生まれ育った徳島県について紹介した時がありました。

インドネシアでは日本の地方について知る機会は少ないし、インターネットで検索してもインドネシア語で詳しい情報は得られません。

だから、あえてみんなが知らない日本を紹介しようと思い、そのテーマを選びました。徳島県には伝統舞踊である阿波踊りがあります。

私は幼いころから阿波踊りをしてきているので、そのことについてもお話しして、最後には簡単にレクチャーをして踊ってもらいました。セミナー参加者全員が恥ずかしがらず踊ってくれて、笑顔になってくれるを見て、ここで私にしかできないことはこれかもしれないと気づきました。

セミナー後のアンケートにも、阿波踊りが楽しかったと書いてくれたのを見て、とても嬉しくなりました。

みなさん、とても親切で陽気で、仕事の合間や休憩中にお話しするのがとても楽しかったです。

インドネシアのカラオケに連れて行ってくれたり、インターンシップ最終日の前日には送別会を開いてくださり15名のスタッフの方々とスダ地方の料理を食べ、メッセージアルバムまでいただきました。

思いもよらぬサプライズで本当に感激しました。温かい素敵な職場でした。

何もかもが新鮮だった2週間は大変で、毎晩疲れを感じていましたが、意欲的な人（今回は、夢のために日本語を真剣に学んでいる人）を相手にする仕事は、自分もエネルギーをもらうし、笑顔もたくさん見られるし、素晴らしいと思いました。

また私もその意欲にこたえなければならぬという、いいプレッシャーを感じながらインターンシップに取り組むことができました。

勇気を出して参加して本当によかったです。今回学んだこと、この貴重な経験を忘れないように今後も頑張っていきたいです。

Northern Lights Education Center(NLEC)でインターンシップをさせていただきました。

NLECでは幅広い年代のインドネシア人に日本語の教育を行っています。

簡単に言うと日本語塾がメインです。しかし、語学の教育だけでなく、日本での留学や就職を見据えて、日本での常識・マナーの教育も行っています。

そんなNLECで、2週間私は、オフィスで日本語の授業に先生として参加したり、高校のイベントや大学の日本語クラブに出向いて日本に興味のあるインドネシアの学生たちと交流したり、オフィスやインドネシアの学校でセミナーを開いたり、今後NLECと交流してもらえるように各学校の先生に交渉に行ったり、新規プロジェクトだったオンライン配信の日本語教材用の問題を作ったりと、いろいろしてきました。

セミナーは4回開催したのですが毎回参加者の日本語のレベル、日本に対する関心のレベルなどに合わせて、テーマを考えて、どのように発表したら退屈せずに聞いてくれるか、楽しんでくれるか、さらに興味を持ってくれるかなど、とても悩みました。

また、それらだけでは十分ではなく、セミナー開催の最終目標はNLECへの新規入塾者の獲得だったのでさらに難しかったです。

濃密な2週間

株式会社みずほ銀行にて

小川茉優



今夏、みずほ銀行デユツセルドルフ支店のインターンシップに参加させていただきました。参加を希望した理由は、日系メガバンクがなぜ海外進出しているのか、現地取引企業はどのような会社があり、銀行は取引企業に対してどのような役割、使命を担っているのか興味を持ったからです。

インターンシップの内容は、4つあります。1つ目は、銀行業務概要についての受講です。勤務日10日中、8日間、1コマ約90分の講



義を1日平均3講義、受講しました。合計約25人の社員の方々に1対1で、各担当課の業務内容について教えていただきました。顧客と直接コンタクトを取る営業課やクレジット&カスタマーリレーションズ課、またそれらの課を支える監査課、会計課など、すべての部署についての講義を受けました。講義の半分はドイツ人社員の方の英語での講義でした。英語がなかなか聞き取れず、理解に苦しみ、意思・感情を上手く伝えられる高い英会話能力の必要性を強く感じました。

2つ目は、日報の作成です。その日の講義内容、学べた事、研修中に気づいた自分自身の課題を記入し、その日の講義担当者の方に添削していただきました。ドイツ人の方に講義をしていただいた際には、英語で日報を作成しました。日本語、英語問わず、社員の方が日報を丁寧に添削して下さい、何度も書き直しました。この業務より、日常的に文章を書き、上手く自分の考えを整理し、事実、課題から次の行動へ繋げる力を養うべきだと感じました。

3つ目は、顧客訪問です。インターン5日目に、営業課の方と顧客企業の工場とオフィスへ訪問しました。どのようなサービスを顧客に提案できるのかを明らかにするため、顧客に質問をさせていただきました。その際、顧客企業の業務内容や財務諸表、年次事業報告書を見て課

題、問題点を想定し質問内容を考えました。

4つ目は、訪問予定の対象企業にどのようなサービスを提供できるかを、インターン最終日に銀行内でプレゼンテーションしました。顧客企業へ提案するサービス内容を考えるのに悪戦苦闘しました。一例ですが、輸出に伴う為替差損を最小化する為の商材の提案を実施しました。プレゼン本番の前日、営業課の4人の方々の前でリハーサルをしました。訴求ポイントのアドバイス等、フィードバックを2時間もしていただき、様々な指摘を受けました。そのお陰で、本番では他の社員の方々からお褒めの言葉を頂くことができ、達成感がありました。

この2週間は、人生で最も密度の濃い2週間でした。現地の社員の方々は困っている私を見捨てず優しく接して下さい、そのお陰ですべてのプログラムをやり終えることが出来ました。本インターンでは、銀行についての知識が豊富な事は勿論、人の温かさを非常に感じられました。社員の方々は他の仕事で忙しい中、私がプレゼンに向けて準備をしている際に度々、声をかけて下さったり、パワーポイントを見て下さったり、とても厚いサポートをして下さいました。今回の経験で培った経験を活かし、私も後輩に的確な助言ができる人に成長したいと強く感じました。

なことを行うのか知りたかったからです。

インターンの内容は大きく2つありました。1つ目は最初の1週間であった、株式会社クレアプのこと、スウェーデンのことについてのインプットです。株式会社クレアプの歴史や、リサーチ方法、スウェーデンの政治についてなど様々なことを、それぞれ担当の方から教えていただきました。レクチャー自体は全て英語であったため、理解しにくい、または議論しづらいことはありましたが、形態がマンツーマンであったため私の理解度に応じて話し方を変えてくださり、質問にも快く答えてくださったので理解が深まりました。

2つ目は2週間を通して行った、リサーチと



海外インターンシップを終えた先

—クレアプ株式会社にて—

永原康貴

2018年8月27日から9月7日の約2週間、株式会社クレアプのストックホルム本社にてインターンシップに参加させていただきました。

クレアプ株式会社は、一言で言うならば、オンラインとオフライン両方でのコミュニケーションを用いて、企業・人・関心事を繋げる、また関係性を向上させる企業です。例えば、政治家と市民のコミュニケーションを促進するためのイベントやセミナーの支援・実行、パンフレットや遊びながら災害について学べるおもちゃのデザインなど多岐に渡ります。

私がインターンシップに参加した理由は2つあります。1点目は、「どこでも、誰とでも成果を出す人」になるために、海外で働くということが必要だと感じたからです。1年生次から所属している、海外インターンシップを運営する団体での経験から、海外を含め、どこでも結果を出せるグローバルな人材でありたいと思いました。バックグラウンドや考え、環境まで違う所で働くことで何が自分に足りていないのかを認識したからです。2点目は、所謂コンサルという業界に興味があり、実際にどのよう

世界で働くということ

—日本コルマー株式会社にて—

吹谷大雅



私は8月12日から25日までの2週間、中国にある科瑪化粧品(蘇州)有限公司のインターンシップに参加しました。

今回私がこの海外インターンシップに参加しようと思った理由は、海外で営業

報告書兼提案書の作成です。内容としては風力発電機を作る企業をクライアントとして持ち、日本の風力発電市場についての政府の動向と現状分析、またそこからクライアントがどう進出できるのかまとめました。つまり、クライアントの製品理解、日本の風力発電市場についての理解、そして政府の動向調査、進出可能性をまとめました。私には全てよくわからないものだったので、2週間本当に自分の不甲斐なさを感じました。しかし、いつも面倒を見てくださった方が、毎朝アウトプットに対するフィードバックをしてくださり、なんとか2週間成形とすることができました。たった2週間でしたが、自分の至らない所が日本にいる時以上に浮き彫りになりましたし、他の方々のスピード感などを実感することで求められる水準が少し変わったように感じます。何より、ほんやりしていたコンサル業務がはつきりしました。

このインターンシップを通し、自分に必要なことはもちろん、多くのことを学びました。今後私は今回見つけた欠点を補うこと、得た知識を活かすこと、そしてさらに勉強でもっと知見を広げること、この3つを行なっていきたいと考えています。これからの経験も含め、自らが自分の理想の人物になれるよう日々精進します。



することに学びたいと思ったからです。私は将来営業職に就きたいと考えており、またその営業を海外で行いたいと思っています。しかし、海外で働く経験というのはもちろん日本では経験することができません。その為に、先駆けて海外で営業について学びたいと思い、この度海外インターンシップへの参加を決意しました。

現地では営業部の業務を中心に企画・製造・研究・品質管理といった部署との関係性を学ぶことから始まりました。その後、現地の市場調査や化粧品品の企画・見積書の作成、会議への出席、お得意先の営業への同行、そして営業部の現地スタッフをお得意先として自分が企画した商品を売り出すという営業の疑似体験も致しました。

このインターンシップで深まった学びは大きく分けて2つあります。

1つ目は、海外で働くことの難しさです。私がインターンシップを行ったのは中国だったのですが、日本と非常に多くの異なる点がありました。例えば、営業してサンプルを作る際日本だったら2週間の猶予があるそうですが、中国では早くて3日以内にサンプルを要求されることとがあるそうです。それは、中国社会全体に通じるスピード感に基づくものですが、当初は日本とのギャップに非常に苦しんだと駐在員の方

にお聞きしました。言語もおぼつかない中で、文化の違いも生じて仕事をするとなるとただ仕事をするととっても日本とは比較にならないほど難しいことであると感じました。

2つ目は、日本の製品を中国で作ることの壁についてです。蘇州コルマーでは日本品質が謳われており、日本で見学させていただいた工場と同等の工場では化粧品を生産していません。しかし、日本と中国では法律が異なる為、生産できない原料があることに驚きました。また、社会情勢の変化によっては輸入できない原料もあるため自身の会社ではどうしようもできない問題に対して他の視点から柔軟に対応していくことの大切さを学びました。偏った観点からではなく、多角的に捉えることができれば海外でも日本品質というものが実現できることを学びました。

これらの学びを踏まえて、今後のキャリアアップを立てるためにまず英語と中国語の語学力アップを先んじて行っていく予定です。今回のインターンシップでは中国語を全く話すことができないことに悔しさを感じました。また、中国語を話すことができればより深い学びを得られたと感じております。その為にも、時間にまだ余裕がある大学生のうちに中国語をマスターしたいと考えています。



ります。

まず1つ目はグローバル化されている現代で海外の企業の最前線を体験できたことです。

中でも今回私は中国という、経済発展が凄いですピードで進んでいる市場での企業の最前線を体験することはとても貴重な経験になりました。中国に来てまず驚いたことはまず英語が通じることの方が少ないということでした。今までとりあえず英語ができれば海外で働けるだろ

して、将来グローバルに活躍できる人材になるため、日々勉強やその他の様々な機会をすべて自分のものにしていきます。

世界を相手に働くということ

— シークス株式会社にて —

寺本裕亮

私は今回2週間シークス上海、シークスEMS上海でインターンシップを経験させていただきました。シークス株式会社は、トレーディングやEMS（電子機器製造受託サービス）を中心として、世界14箇所50拠点を構えるグローバル企業です。私は小中学校で海外生活の経験があったため、グローバル化の波を小さい頃から感じていました。私たちが働いていく上で海外との関わりは切っても切ることができません。今回その現場を実際に見ることができるといふことで参加を応募しました。

この2週間を通して私が学んだことは2つあるべき点を理解していることの重要性を学びました。相手企業の情報についてもいかに自分が知っているのかというところでEMSを売り出すのが最適であるのか、Kitingサービスを売り出すのが最適かという見極めであったり、相手のフィールドや好みを知ることが自分のフィールドで勝負するために必要だということも学びました。またこのことから知っていることからしか、自分のフィールドは広がらないということも学ぶことができ、いかに知識を身につけることが重要かということも学びました。貪欲に学ぶことはこれからの就職活動の場面であったり、就職してからにも自分が成長するために大きく関わってくる部分だと感じました。

日本国内で行われているインターンシップでは学ぶことができないであろうことをこの2週間を通して学ぶことができました。学んだことをこれからの生活にも大きく生かして行きたいと思えます。





第17回「同経会東京のつどい」が2018年11月27日（火）、東京・千代田区の日本プレスセンター110階で開催され、50数名の方が参加されました。

第一部は講演会で、新関三希代氏（同志社大学経済学部教授）より「行動経済学の視点からみる株式市場」と題して講演していただきました。新関三希代教授は、慶應義塾大学卒業後、同大学商学研究所、大阪大学を経て1997年、同志社大学経済学部へ移籍、2016年4月から2018年3月まで経済学部長を務められました。行動経済学会では選挙管理委員をされ、主な著書に「マクロ経済学の視点」などがあります。

ご講演の要旨は以下の通りです。

株価は、暴落時の下落率は大きいのに対し、上昇時の上昇率は小さい。この差は行動経済学から説明できる。伝統的な経済学では企業や消費者は合理的に行動し、価格や数量が決まるとされている。しかし、実際、人間は合理的に行動しているだろうか。株式市場には、「損切りは早めに、利食いはゆっくり」という格言があるが、これはなぜだろうか。人間は、自分が得やすい情報、好ましい情報で行動する。土地のバブルや、株価のバブルが起きるのは、人々が群集心理で行動することが背景にある。選択肢

が多いと人は選択に迷うので選択の少ない政策が望ましい。人間は、損を確定したくないという心理が働く。このため、株価が下落の時は、下落率が大きくなる一方、上昇の時は上昇率が大きくならないのである。このため「損切りは早めに、利食いはゆっくり」という行動が望ましい、というお話で、最新の経済学に興味を感じた人が多かったようです。

第二部の懇親会では、最初に同経会を代表し、昌尾一弘同経会副会長（昭和46年卒）が開会の挨拶をされました。来賓の児玉正之同志社東京校友会会長は、2025年の同志社創立150周年に向けて、皆様の一層のご寄付をよろしくと話され、乾杯のご発声をお願いしました。その後、楽しく歓談し、9時頃にカレッジソング、同志社チャアードお開きとなりました。



新関三希代 同志社大学経済学部教授

卒業生からの便り

京都から世界へ

京都食肉市場株式会社
坂井利行（竹廣良司ゼミ）

私は、南区吉祥院にある京都市中央食肉市場の中にある京都食肉市場株式会社に勤めております。牛と豚と畜解体し、セリにかける市場です。と畜場としての歴史は古いもので、来年開設110年を迎えます。京都は牛肉の消費量が全国で一位なのをご存知でしょうか？その市民の消費を支えてきた市場は2018年春に

HACCP対応の最新施設に建て替えられました。東南アジアを皮切りに、アメリカ、EUへと全国の優秀な牛肉を京都から世界に輸出する計画です。

小さい頃からプラモデル作りが好きだった私は大学卒業後、機械メーカーに就職したのですが、営業職の仕事はあまりにも忙しく、休みが全くなかったため、肉体的にも精神的にも参ってしまい1年で退職することになりました。その後、しばらくしてから父の跡を継ぐためにこの市場に入りました。

この一大プロジェクトにプラン作りから設計に加われたのも、機械メーカーでの経験が役立ちました。獣畜の命を頂いて生かされている者として、「いのち」に感謝するのももちろんですが、この仕事をしていくにつづくと思うのは、人はいろんな人に支えられて生きているということ。社会に出ると学生の時とは違い、いろんな利害関係があります。いろんな繋がりも出来ず。結婚して子供も産まれるとそれは更に増えます。40歳になり会社の経営者側の立場になると、従業員の家族の生活の事も考えねばなりません。と同時にその従業員はその家族

に支えられています。今年ご卒業される方に一言申し上げるとすれば、「人との出会いを大切に」ということでしょうか。人は意外なところで繋がっていたりするものです。さて、京都市中央食肉市場では見学コースもあります、ご興味ありましたら是非！

顧みる勇気をもって

株式会社島津アドコム
正井迅一（島一郎ゼミ）

ご卒業おめでとうございます。新しい門出を迎え、期待と不安に胸を躍らせていることと思います。16年前、私も同じ境遇にありました。2003年4月、東京の広告会社に就職しました。私を待ち受けていたのは、厳しい現実でした。営業にもかかわらず、なかなか受注できない毎日。自分を責めながらも、上司の温かい指導のおかげで、何とか人並みに営業出来るようになりました。その後は、着実に成果を上げる日が続きました。しかし、何とお恥ずかしい話でしょうか。成果を上げる一方で、次第に意見することを覚え、支えてくれた方々のご恩を、どこか蔑ろにしている自分がいました。意図せず上司とのすれ違いも重なり、会社を離れるこ





とに決めました。その後、別の会社に再就職しましたが、違いすぎる企業風土に馴染めず、僅か1年で退職しました。

節目を迎える度、私は卒業式で涙ながらに「良心」の大切さを訴えた故鳥一郎先生の姿を思い出します。しかし、「良心」とは難しいものです。講義や書籍だけで、得られるものではないかもしれせん。私は苦い経験から、自分では正しいと思える言動に対し「私は今、自らを正当化しようとしていないか」と、常に顧みる勇気を持つ事の大切さ学びました。そして、この姿勢こそが、自らを客観視できる「内なる眼」を養い、自らに確かな「良心」を育ててくれるもの



同僚と登った愛宕山。右端が筆者

一人ひとり自ら「成長したい」「成長する」という強い意志を持ち、努力を続けなければならぬということなのです。

今後の社会の担い手は、皆さん自身であるということに常に自覚し、旺盛な問題意識とチャレンジ精神を持って、何事にも前向きに取り組んでいただくこと、そして、皆さんが将来を担い、歴史を築いていく主役としてそれぞれの職場でまた国際社会で縦横に活躍されることを切望しております。

と、信じるようになりました。

現在は、鳥津グループの広告会社で働いています。少人数ではありますが、優秀な同僚と共に、グローバルへ展開する鳥津製作所に価値あるサービスを提供できるよう、切磋琢磨する日々を過ごしています。

最後になりましたが、皆様にとって素晴らしい門出になりますこと、心より願っています。

立派な社会人として成長を

株式会社津ノ國屋
塩田浩喜（大野節夫、ゼミ）

私は卒業後、約5年間におよんで、製造業の会社に総合職として勤務し、現在は地元である兵庫県神戸市にて、学習塾の経営に従事しています。

この度は、ご卒業おめでとうございます。これからは若い力と豊かな感性をそれぞれの分野で活かし、充実した生きがいのある人生を築いていただきたいと思います。

人生の目標をしっかりともち、仕事を通じて社会に貢献できるよう、仕事のなかで自分の役割と責任をしっかりと認識していただきたいと思います。



職場を人間形成の場として大いに活用し、自分自身を日々高めることに努め、役割と責任を全うし、立派な社会人として成長していただきたいと思います。

このときに忘れてはならないことは、「正道」です。何か行動しようとするときには、周りの人のため、会社、社会のためになるかを常に考え、社会人としての義務と責任を果たし、良識ある社会人、市民として正しい道を歩んで頂きたいと思えます。

また、皆さんには、仕事という枠だけに留まらず、あらゆることに興味と好奇心を持ち、自らを高め、それにより豊かな人間性を育み、充実した生活を送っていただきたいと思います。

以上、述べさせていただきましたが、皆さんが立派に成長されるために、最も大切なことは

「卒業生のつどい - 京都 -」 開催します

関西に在住予定の
卒業生の皆様へ

同経会では、京都、東京、大阪にて、会の発展と同窓生の親睦を目的に、毎年「卒業生のつどい」を開催しています。今回の京都での卒業生のつどいは、外部講師を招く講演会や、同志社グリークラブの公演があり、盛りだくさんの内容となっています。若い卒業生の方々のご参加、大歓迎です。心よりお待ちしております。

開催日時： 2019年7月6日【土】 15:30 受付開始

開催場所： 京都ホテルオークラ

会費： 8,000円

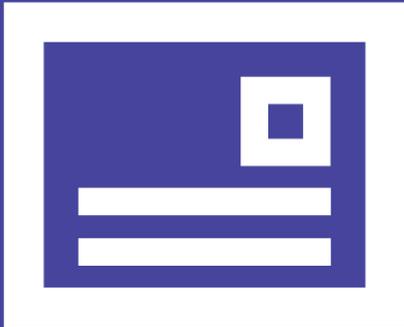
内容：	16:15～	同経会総会
	16:50～17:00	休憩
	17:00～18:10	井上章一氏講演会 「京都と大阪に溝ができるまで」 (国際日本文化研究センター教授)
	18:10～18:30	グリークラブ公演
	18:30～	懇親会開宴

お申込、連絡先：同経会事務局まで ☎ 075-251-3524





同経会賞受賞者 からの便り



物事に取り組み姿勢



株式会社 アーキ・ジャパン
井口僚太 (小橋晶ゼミ)



昨年、同経会賞を受賞することができ、大変光栄に思います。

私がこのような賞をいただくことができたのは、ご指導してくださった先生方や共に学んだ友人たち、お世話になった多くの方々のおかげがあったからだと感じています。

また、私は学生時代から何事にも真摯に取り組み、この姿勢が同経会賞の受賞につながったと考えています。

現在、私は建設業界の技術者として勤めています。

職場では、施工図を修正する業務や現場の資

料をまとめる業務を行っています。

業務の中には、ドローンを操作するなどあまり経験することのできないものもあり、日々興味深く充実した生活を送っています。

また、建設業界では一つのミスが大きな事故や損失につながる恐れがあるため、社会人になってから、より丁寧に物事に取り組みようになり、学生時代から大切にしている姿勢の重要性を実感しました。

今後、何事にも真摯に取り組み姿勢を大切にしながら、より良い業務を行えるよう日々精進していきたいと考えています。

人生を哲学すること



株式会社ワンキャリア
岩田周

自分にとっての幸せが、大学にて4年間勉学を全うすることから成ると思っていたため、同経会賞を受賞したことで、自分で決めたことを遂行した一定の証左になったと感じ、胸を撫で下ろしました。

今、私は東京のITベンチャーと言われる小規模な企業で働いています。

視野を広く持ち、学び続ける



株式会社島津製作所
近本瑠理子 (小林千春ゼミ)



社会人になってからより強く感じるのは、「自分の幸せを決めるのは自分しかない」ということです。

皆が羨む大企業に行った友人でも、「辞めた」と既に転職活動をしている人を見かけます。もちろんその友人は、自分の人生について、考える力が足りなかったわけではありません。おそらく、自分の人生について、哲学をあまりしてこなかったのだと思います。

「自分の幸せとは何か」を、他人の目を気にせずたった独りで考えてみてください。皆さんは、自分の人生を自分で選ぶ資格も、能力も、可能性も、時間もありません。ぜひ自分の人生を描き、体現してください。心より応援しています。

卒業して1年が経ちました。同志社大学で過ごした4年間は、思い出の詰まったかけがえのない時間であったと感じています。特にゼミ活動において、ビジネスプランコンテストやダイアログ大会に参加し、小林先生のご指導のもと、目標に向けて様々な視点から物事を考え、仲間と切磋琢磨できたことは非常に貴重な経験です。そして、充実した大学生活の集大成として同経会賞を受賞でき、大変光栄に感じております。

現在、私は分析機器メーカーで、事業部内の

課題を解決するために、関係部門と連携し施策の立案からプロジェクトの推進をする業務を担当しています。目まぐるしく変化する社会を理解し、課題に向き合うことは難しくもありませんが、日々学ぶことが多くやりがいを感じています。今後とも、同志社大学で培った学び続ける姿勢を大切に仕事に精進していこうと思っております。最後になりましたが、熱心にご指導いただきました先生方をはじめ、お世話になった多くの皆さまに心より感謝申し上げます。

多くの人に支えられて



株式会社みずほ銀行
佐藤知陽 (鹿野ゼミ)

昨年、同経会賞を頂き、大変光栄に思っています。この賞を頂く事が出来たのは熱心に指導して下さいました鹿野先生を始め、大学4年間でお世話になった全ての方々のおかげだと思っています。

私は2018年4月から岡山支店に配属されました。現在は、法人のお客さまに対し、金融サービスを通じて課題解決を行う法人RMとして、お客さまのものを訪問する日々を過ごしています。時には失敗をしてしまう事もありますが、「多くの挫折と失敗が成功に繋がる」と信じ、



努力を続けています。

日々の業務を通じて、最も大切な事は「コミュニケーション」であると考えています。一人だけで行える仕事などなく、様々な人とコミュニケーションを取らなければ仕事は完結しないと実感しています。これからも多くの人に支えられている事を自覚し、日々精進致します。そしていつの日か私が多くの人を支えられる人間になりたいと思っています。



問題意識を持ち真つ直ぐ向き合う姿勢

株式会社日本総研情報サービス

山本和希 (和田喜彦ゼミ)



大学生活において私は学業を中心に様々な活動を通して、充実した時間を過ごしました。このたび、その証として同経会賞を頂けたことを大変光栄に思っております。

私が特に力を注いだゼミ活動の場は、問題意識を持ち、自分が立てた仮説に対して真つ直ぐ向き合うことのできる場でした。エコロジー経済やそれに関連する環境問題を扱う中、机上で得られない情報については現場に足を運び、当事者の生の声を聴くこともありました。また、先生やゼミのメンバーからの意見は私の中での新たな発見に繋がり、更なる仮説の設定、立証

へと導いてくれました。これらの経験の一つ一つが私の探求心を刺激し、学びに対するモチベーションを高めたのだと考えています。社会人となりITシステムを扱う仕事をして、今、大学生活で築いた「問題意識を持ち、妥協することなく解決を目指す姿勢」は現在の仕事への姿勢のベースとなっています。今後もその姿勢を崩さず、業務に邁進していこうと思っています。

同経会報 第83号 発刊記念 特別インタビュー



同経会 名誉会長
小嶋淳司さん
(昭和37年卒)

六人きょうだいの末っ子

私は和歌山県生まれ、六人きょうだいの末っ子です。父は私が小学校三年生のときに亡くなりましたので、母に育てられました。高校二年生のとき、それまで女手一つでがんばり続けていた母が大病をわずらい実家で営んでいた家業を続けられなくなりました。それは、近隣の村々に日用雑貨、文房具、衣類などを売る仕事でした。

当時、私より上のきょうだいは、大阪などに出払っており、誰もおりません。高校を中退しなければならぬ危険性もありました。でも、商売を畳むのはあまりに忍びなかつたので「この店を潰してはならぬ。卒業さえできればいい」と、一人で手伝いはじめたのです。

学生服で銀行を訪問

下手に経験があると、いらぬ知恵がつきます。いきなり商売の現場でぶっつけ本場となった、これが功を奏したのでしょう。商売は意外にうまくいきました。母の代役としては充分だったようです。それに、店に買いに来るお客様に直接

「どうして来て下さったのですか」「それはなぜ購入されたのですか」と尋ねていたら、こちらの想いが伝わるのか、懇切丁寧に教えてくださいました。

ただし、小さな商売とはいえ、同業者はいました。ですから、いつまでも同じ方法は通用しません。常に、彼らと違ったことを模索し続けなければいけないのです。じつは、彼らは皆、地元和歌山の間屋から掛け売りで商品を購入していました。そこで私は大阪の「現金問屋」に、直接仕入れにいくと思いました。

必然的にキャッシュが大量に必要となります。ダメでもともと、いつも通り詰りめ襟の学生服のまま銀行の窓口を訪れると、支店長ができました。「あんたの店、頑張つとるの知つとるよ」と、運転資金を無担保で融資してくれたのです。それまで祖父、母、私、三代続いている信用があったからこそその融資だったと思います。

そのときは無我夢中で気がつきませんでした。おかげで大阪から最新の流行のものを仕入れることができ、店をさらに繁盛させることができたのです。

大学時代に得た貴重な教訓

高校を卒業時、田舎での商売に限界を感じはじめていました。田舎の生活、商習慣しか知らなかったからです。なんとか都会に出て、都会の人の生活水準を勉強したいと思っていて、先、大阪にいた兄が帰ってきて店を切り盛りしてくれる目処がたつと、大学へ進学して学びたい、という気持ちが徐々に強くなりはじめました。

義兄に相談をすると「いま現在、本当の意味で教育の原点をいえる塾的な要素を持っている大学と呼べるところは、同志社大学、慶應義塾大学だけだ」ということでした。また従兄弟が同志社大学のヨット部に在籍していたことも後押しとなり、同志社大学への進学を決意したのでした。

大学では、先生方からさまざまなことを教わりました。じつは高校生のとき、肺結核で長期療養を余儀なくされた時期があります。母が進駐軍からストレプトマイシンを手に入れてくれたことなどで、なんとか一命を取り留めました。が、若くして命の儂さを感じていたのです。

そのことを住谷悦治先生（元総長）に相談すると「小嶋君。君が木の葉、だとしよう。枯れていつかは散ってしまうだろう。だが、無意味ではない。木のために精一杯、光合成をす

るなど働いて、成長させ、栄養まで残すじゃないか。その幹は何十年、何百年後まで続くかもしれない。人間はそういうことができる大きなエネルギーとして命をもらっている。その使命を果たせるなんて素晴らしいことだと思わないか」と諭していただきました。

憲法学の権威であられた田畑忍先生と直接、お話しする機会もありました。「学問とは理念である。理念がなければどれだけ勉強したとしても、単なる物知りだ。君は卒業後、商売をする。それなら、何のためにするのかということをしつかりと考えておかないと、単なる金儲けに終わってしまうだろう」。

他にもご尊敬申し上げる先生方からたくさんのごことを学びました。同志社大学は、お金には換算できない財産を、たくさん授けてくれたのです。

黒門市場での修業時代

母の反対を押し切って商売をはじめめるわけですから、実家からの援助は期待できません。「一人で起業できる商売はないか」と探したところ、寿司に行き当たりました。寿司店は、いまのように外食産業ともてはやされる時代ではなく、水のように流れ不安定だという意味で、飲食業は「水商売」だと世間から揶揄されていたので

す。ただ、代わりと云っては何ですが、小資本ではじめられるメリットがありました。

やるからには一流の技術を知らねばと、大阪の台所・黒門市場で一番の高級店の門を叩きました。そのとき「一人前になるには10年かかる」と釘を刺されましたが、人が10年ならば自分は1年でマスターしてやるという思いを密かに胸に刻みつけました。

修行中は、先輩職人の技術を学ぶだけでなく、じつに様々なことをやりました。たとえば、市場の仲買人のところへ手伝いに行くと、そこで魚の下処理を手伝わせてもらいました。包丁を握り、鱗を取り、ハラワタを抜き、エラをとったりするのは、そこで覚えました。

仕事が終わったあとは、実践です。幸いシャリ（米）は店に余りがありました。ネタはありません。コンニャクが代替品でした。それでニギリの勉強をして、先輩の職人に評価してもらうのです。「不味い…」とぼろかすに叱責されるのですが、「本音」のコメントは大変勉強になりました。

十三にて一号店をスタート

一号店は立地がすべてです。私は「十三が適している」と考えていました。出店予定地の前道は、もともとは細い道でしたが、区画整理で

れませんが「魚のいない場所での釣り」では成果はあがりません。ライバル店が多くあるとはいえ「寿司を食べたい」というお客様が大勢集まっていらいらっしゃる場所で勝負をすべきだ、というのが、商売の鉄則だと考えていたからです。

ただ、起業時はお金も人も何もありません。ないない尽くしの状態です。内装には、知り合いのラーメン屋の親方から処分寸前の古い屋台を譲り受けたり、あらゆる部分でできるだけ安く開店しようと努力しました。最終的には実家が「大学進学まで長い間、働いてくれたから」という報酬名目でお金を融通してくれることになり、なんとか開店することができました。

物事には、真正面から取り組み

開店当初のことです。当時、十三にはアルバイトサロンといって、素人の女性が酒の接待をしてくれる店が出来始めていました。あるとき、そのホステスを三名ほど連れてきた客が、食い逃げをしたのです。勤めている店は知っていましたが「代金を支払ってくれ」と訪ねると、怖いお兄さんが出てきて、次のように反論されました。「俺らはな。黒いもんを白い、と言うのが商売なんや」。そう言われてスゴスゴと帰るわけにはいきません。

「あなた方が、黒いもんを白という商売だ、と

いうことはわかりました。ですが、食べたものを食べていないというのは、どう考えても道理が通りませんよ。そのお客様に払わせてください」と一歩も引かずにいると、諦めたのか最後には支払ってくれましたね。

私は、揉め事や困ったことがあると、真正面から取り組みようになっています。逃げるのは、よくありません。やらねばならぬことに、真っ向から立ち向かうと、不思議と道が開けてくるのです。

同志社人脈からの援助

それでも、開店してしばらくの間は、待てど暮らせど、お客様はなかなか来てくれませんでした。明日の仕入れ代金も覚束なくなるほど、お金も底をつき始めました。夜は夜で、仕込みなどがあるため、睡眠時間を削って、がんばるしかありません。

このような時、救われたのが、同志社人脈です。同窓で毎日新聞の記者の人がいたので「大学卒業して即、十三で寿司屋を開店した。これはなかなか珍しい話やろ。写真入りで記事にしてくれないか」と頼みました。

「よっしゃ」と彼は勇んで店に取材に来てくれたのですが、そのとき驚いたことに、同業の読売、産経などの記者連中にも声を掛け、数社一



広くなりました。また、たくさんの人々が行き交い、なかにはガラの悪い方々もいらつしやるのですが、ほとんどが「どこかの飲食店に入っ

て食事をした」と考えている人達ばかりでした。

緒に引き連れて来てくれたのです。

誰でもどん底の時代があります。私は、成功するかどうかは、そのどん底で諦めるかどうかの違いだろうと思います。お金もなく、満身に寝ることすら、できなかった私を支えたのは「諦めない」という信念でした。技術は高級店仕込みのため、問題はない。ネタも、その店とほぼ同じレベルの新鮮なもの、それをかなり安い価格で提供する、これが繁盛しないはずはない、お客様さえ付いてくれれば、ぜったいに成功するはず…。

開店して五ヶ月ぐらいが経過した頃のことです。不思議なことに業績が右肩上がりにグンと上向き始めました。

大法螺吹き の社長と言われて

いったん壁を乗り越えたら、それまでには想像もつかないぐらい大きな世界が待ち受けていました。二店舗目以降の出店です。

私が二店舗目を決意したのは、店の丁稚達が「社長は大法螺吹きや。将来、俺たちを個室付きの寮に住まわせてやるとか、夢のような話ばかりで、信じられへん」という話を、偶然、盗み聞きしてしまったからです。これで覚悟が決まりました。「この子達に、そういう不憫な想いをさせてはならない」と。建物は、一階が店、

二階が六畳と三畳だけの住居スペースとなっていましたが、二階でも酢飯を炊くので、その臭いを障子一枚隔てただけで、家族と丁稚全員が寝起きしているようなひどい有り様だったのです。

そう腹が決まると、二号店に最適な物件がすぐに見つかりました。ただし、保証金などの価格が高く、すぐに手が届くものではありません。一瞬躊躇しましたが「この話を逃したら、この後の人生、ずっと消極的な判断を下すようになってしまいうだろう。たとえ失敗してマイナスからの再スタートとなっても、それでいいじゃないか」と思い直し、契約を前向きに進めることにしたのです。

ですが、資金の相談に取引銀行を訪れると、けんもほろろでした。そこで、大きな都市銀行はダメだ。小さな金融機関なら話を聞いてくれるかも、と作戦を変更し、支店が三店舗のみという信用金庫を見つけ、直談判することにしました。

すると、その信用金庫の社外理事で、十三で店の近くの資産家がいらっしゃり「あなたの店、よう知つとる」と、融資をしてくださることになり、内装工事などの目処もつき、二店舗目の開店にこぎ着けられたのです。

されました。ですが、いま現在、和食といえるものは、私達の身近にありません。高級店で高い金額を出さねばならず、これでは尊い伝統文化を守ることはできないでしょう。

両親の還暦祝い、退職祝い、その他の家族や友人、知人の集まりなど、機会ある毎に気軽に来て、本物の日本家屋にて、本物の和食を食べてもらいたいと常々願っておりましたところ、

大阪の平野区に、江戸初期建築の屋敷が残っており、所有者の方と会うと意気投合、お屋敷でがんこ寿司を開店することができました。

これで方向性がしっかりと定まりました。繁華街の出店とともに、和食という文化を守るため、和風建築を守る伝統あるお屋敷に、積極的に出店していこうという流れです。いまでは同志社や多くの方々の人脈もあり、いまインタビューしてもらっている、この高瀬川二条苑をはじめたくさんの歴史あるお屋敷に出店させてもらっています。

後輩へのメッセージ

関西で事業を展開していくとき、同志社大学を卒業して、ほんとうによかったとつくづく感じていきます。商売上、さまざまな人と出会う度に「じつは同志社出身です」というご縁をいただき、何度も助けられました。

チェーンストア理論で失敗

三店舗目以降は、本部スタッフを構成、当時の流行のチェーンストア理論を駆使して、他店を管理していく体制を築きました。が、うまくいきませんでした。本部のスタッフが現場を理解していなかったからです。

また他の悪条件も重なったことで「残念だが、このままではだめだ」と思い直し、他の会社を買収してもらうことにしました。そのとき、従業員を残すというのが、買収の条件でした。せっかく、がんこ寿司に就職してくれたのに、他の会社に行かざるを得なくなった従業員には、ほんとうに不憫なことをしたと深く反省しました。

そこで、今後の方針として、人が育つてから店を出す、店を出すことで人が育つ、どちらかと合致しないと出店はしない、と心に誓いました。売上拡大のために多店舗展開するのではなく、職人の技量が上がり、これなら店長をまかせられ、給料も上げてやれるようになってはじめて店を出す、いわゆる暖簾分けに近いスタイルでいこうと決意したのです。

日本の伝統文化を守る

平成25年、和食が世界無形文化遺産に認定

そのようなわけで、同経会をはじめ、さまざまな同志社系の会合に顔を出させていたいただいています。なかでも、同志社ブランドの向上という意味を含めて、ラグビー部の活躍を願っています。ラグビーというスポーツは学生の人格形成に最適です。過去の栄光にしばられず、ぜひ再び王者の地位に返り咲いてほしいですね。

私は仕事に惚れ、人に惚れて、これまでやってきました。いまはそういう風潮が薄らいできて、寂しい気がします。惚れた相手に命のかぎり尽くす、その気概があれば、苦労などあつてないようなものだと思います。ちょっとした気持ちの持ち方ひとつで、大きく人生の意味は変わってくるのではないのでしょうか。

小嶋淳司（昭和10年生まれ）

がんこフードサービスの創業者、現会長。和歌山県立田辺高校・同志社大学経済学部卒業。大学を卒業後、寿司屋で修行した後、1963年に大阪・十三で四坪半の「がんこ寿司」を開店。昭和44年に法人設立、社長に就任。以後は同社を外食産業チェーンに育て上げる。平成17年、会長に就任。店名の「がんこ」は、自身の学生時代からのあだ名より付けられた。著書に『儲かってまっか！がんこ流人育て心得帖』がある。平成18年より2年間、関西経済同友会の代表幹事をつとめた。



無理な多店舗展開はしない。人が育つてから店を出す、という小嶋さん



2018年9月15日(土)に、同志社大学寒梅館において、第5回しめた会を開催しました。

16時から寒梅館の地下A会議室で講演会、17時40分からは寒梅館の7階のレストランで懇親会を行いました。

講演会の講師は、「建築空間に生きる和紙造形の創造」をテーマにオリジナル和紙の制作で活躍されている、株式会社堀木エリ子アンドアソシエイツ代表取締役の堀木エリ子氏をお招きしました。

堀木氏は、銀行員から和紙商品開発会社に入社し、和紙ブランド「SHIMUS」を立ち上げ、和紙製造の新技术開発を行われました。

近年の作品は、「東京ミッドタウンガレリア」「パシフィコ横浜」「在日フランス大使館 大使公邸」「成田国際空港第一ターミナル到着ロビー」のアートワークの他、NYカーネギーホールでの「YOO-YO MA チェロコンサート」の舞台美術まで幅広く活躍されています。

銀行員から伝統産業の世界に飛び込み、前例のないことへの挑戦を続けた30年余りを振り返り、革新的な技術開発や新たな表現方法を独学で生み出された経緯、その考え方や姿勢について和紙作品の写真や映像もあわせてお話し頂きました。講演会の参加者は約50名でした。

懇親会は、講師の堀木氏も交え、講演会の参



加者の大半が参加されました。

今回は40代と50代の同窓生が多く、旧知の間柄の方々が、初めての方々の名刺交換が盛んに行われ、非常に有意義な会合となりました。

新任の先生ご紹介①

経済学部 准教授 荒渡良



このたび経済学部に着任致しました、荒渡良です。専門はマクロ経済学で、特に年金や所得再分配政策などの社会保障政策と投票の関係について、理論的な観点から研究をしています。また、最近では子育て支援政策と出生率の関係について、日本のデータを用いた実証研究も行っています。

私は同志社大学の出身で、2004年に経済学部を卒業後から、大阪大学で博士号を取得し、長野の信州大学、愛知の名古屋大学で教鞭をとって参りました。日本のあちこちを回ってきましたが、最後にこうして母校に戻ってこられたことを大変嬉しく思っています。これからは同志社大学の教員の一人として精一杯尽力する所存です。どうぞ宜しくお願い致します。

新任の先生ご紹介②

経済学部 准教授 本領崇一



昨年の9月より、同志社大学に赴任いたしました。同志社とは、これまでなんのゆかりもなかったため、創立者である新島襄先生の生涯、教育理念を大急ぎで勉強しました。不覚にも、幕末の当時に勉学目的でアメリカへの密航を企てた人物が吉田松陰以外にいたという事実を私は知らず、そういう人物が同志社の創始者であるという事実に興奮を覚えました。私は同志社に赴任するまで、12年に及んだ海外生活を通して、異なる価値観を受け入れる、受け入れてもらうことの難しさを痛感いたしました。なぜ同志社大学が私を採用してくれたのかはよくわかりませんが、同志社の教育理念、「キリスト教主義」「自由主義」「国際主義」の中でも、特に国際主義を通じた教育に、私自身の体験を生

かしながら貢献できたらと思います。

同経会では、学部の卒業生にさまざまな情報をリアルタイムで発信していくため、ホームページを運営しております。

2013年12月にホームページを全面的にリニューアル、2014年5月からはスマートフォンやタブレットへも情報提供できるようシステムを構築しました。

そのホームページを維持、更新していくため、バナー広告、同経会サポーターティングカンパニー(同経会SC) 広告を出稿してください。法人様個人様を随時募集しております。

つきましては、趣旨にご賛同いただき、引き続き広告掲載を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

広告の掲載要領、広告料金など詳しくは事務局までお問い合わせくださいませ。

お問い合わせ先:

京都市上京区今出川通烏丸東入
同経会事務局
TEL: 075-25113524

同経会ホームページ
広告出稿のお願い



退任の先生からのご挨拶 ①

人一人ハ大切ナリ

八田英二



一八九〇年一月、悲願の大学設立運動の最中、病に倒れ、新島襄は神奈川県大磯の海辺の旅館「百足屋」で新春を迎えました。元旦、彼は漢詩を認め、揮毫しています。

「歳を送りて悲しむを休めよ病羸の身 鶏鳴はやすでに佳辰を報ず 劣才縦え済民の策に乏しくとも なお壯図を抱いて此春を迎う」

という「送歳の詩」に続き、五日には「石鉄も透れかして一筋の射る矢に込むる大丈夫の意地」

と和歌も詠みました。未来へ駆ける烈々とした気概を垣間見る思いがします。ところが病状は急変し、臨終の二日前、一月二十一日早朝五時、京都から駆け付けた八重夫人および門弟の徳富蘇峰と小崎弘道を枕頭に呼び、再起できないことを告げたうえ、新島は十カ条の遺言を口述し、徳富蘇峰に筆記させました。遺言のひとつには

「同志社ニ於てハ個儻不羈なる書生を圧束せず務めて其の本性ニ従ヒ之か順導し以て天下の人物を養成す可き事」

と記されています。自由を重んじる同志社教育はここに端を発し、以後連続と受け継がれています。そして二十三日午後、天国に召されました。四十七歳という短くも劇的な生涯でした。

新島が創立し、こよなく愛した同志社に奉職して四十五年、この春、退職を迎えました。学校ということもあり、退職を卒業に譬えるならば、同志社中学校、高等学校、大学、大学院を含め都合、五回目の卒業になります。この間、卒業生、教職員、学生を始め、多くの方々と貴重な出会いを経験しました。人の世の「絆」の大切さを改めて認識しています。皆様には本当

にお世話になりました。

振り返ると、一九九六年から経済学部長を二年間務めました。それ以降は大学運営と法人運営に時間をとられ、教育以外では経済学部の運営に協力することが困難になり、同僚の方々はご迷惑をおかけしたかもしれません。現在、経済学部は同志社を代表する教育・研究組織として光り輝いています。これも、後進の能力溢れる方々が経済学部教員として着任され、職員の方々とともに学部改革に汗を流された賜物です。

専任講師として教育に携わって以来、ゼミナールを毎年担当してきました。今春が最終生で三十九期となりました。ゼミナール卒業生は九〇〇名を超えました。毎年の経済学部入学者は多数に上り、小クラス制で学生と教師が交流する機会は限られています。二〇名前後の学生とゼミナールを通して学部教育を実践できことに喜びを感じています。

「人一人ハ大切ナリ」という校祖新島の信念に則って良心教育に従事できたことは教師冥利に尽きます。これからも同志社人としての誇りを胸に、充実した歳月を過ごしていく所存です。

退任の先生からのご挨拶 ②

多くの方々に支えられて

徳岡一幸

一九八三年に同志社大学の経済学研究科後期課程を中退し、四国の大学に採用されて十一年間勤めた後の一九九四年に経済学部の助教授として採用していただきました。爾来二十五年間を何とか過ごし、この度、無事定年退職を迎えることができました。当初は、榊原胖夫先生の後任として交通経済学を担当し、その後、院生時代の指導教授の笹田友三郎先生から地域経済学の講義を引き継ぎました。院生時代にいただいたお二人の先生方のご指導と、同志社大学経済学部へ奉職する機会を与えていただいたご恩に改めて思いを致しております。ただし、現代的な交通経済学や地域科学の日本におけるパイオニア的存在として教育・研究に活躍されたお二人を引き継いだ者としては、あまりにも貧弱な成果しかあげることができず、己の力不足を恥じ入るばかりです。

ところで、この二十五年間には、阪神淡路大震災や東日本大震災を始めとする多くの大災害に日本は見舞われましたが、復旧・復興の過程

で、被災した人々の間の、また、応援しようとする人々の間の「絆」の大切さに多くの日本人が気付かされました。また、近年は、人口減少社会や災害・介護への対応、地域再生という観点から持続可能な地域社会の形成が謳われ、そこでも人々の連携やネットワークがその基盤として重視されてきています。このような連携・ネットワークは、それに関わる人々の相互信頼に基づくならより効果を発揮して「絆」という強い連帯が生まれるといえます。信頼に基づく連携・ネットワークという「つながり・絆」はソーシャル・キャピタル（社会関係資本）と呼ばれ、安定した社会や円滑な市場経済の実現の上で重要な役割を演じる社会的基盤と認識され、とくに、二〇〇〇年代に入ってから、社会学、政治学、経済学等の分野で多くの研究が行われています。

同窓会という組織も、同じ学校で学んだことを拠りどころとする信頼に基づくネットワークであり、ソーシャル・キャピタルです。私が無事に定年退職を迎えることができたのは、勿論、身勝手な私を辛抱強く受け入れてくださった同僚の教職員の方々や、私の授業や演習に我慢強

く参加してくれた学生さんたちの支えがあったからです。同時に、同窓会というソーシャル・キャピタルが経済学部を支援する基盤となつて働いて下さったからでもあると思っております。退職に際してご挨拶の文章を寄稿させていただく機会を得て、私自身がいかに多くの人々の連携・ネットワークに支えられてきたのかを再認識させられている次第です。

最後に、同窓会の皆様の更なるご活躍と会の発展をお祈り申し上げます。本当に有難うございました。

大学と経済学部ひろば

現役の学生が語る「わがゼミ」

■ 荒渡良ゼミ 文・武内 颯希

私たち荒渡ゼミは2018年度から新たに開講したゼミであり、1期生24名で活動しております。現在の授業内容としては二神孝一・堀敬一著『マクロ経済学』を輪読しながら、3名1組のグループに分かれそれぞれが担当する章の解説を行っており、マクロ経済学についての基盤となる知識を深めると共に自分達で資料を作成し、講義を行うことで思考力や表現力を培っています。今後も他の教科書を輪読しながらマクロ経済学について研究していきたいと考えております。またビジネスコンテストなどゼミ内のメンバーが個々で集まり自主的な活動を行うことでより活発なゼミを目指しています。

1期生ということもありゼミの運営に関して困惑することもありますが荒渡先生の丁寧な指導の下、学問に対し真剣に取り組みむことで非常に有意義な日々を過ごしています。



■ 船橋恒裕ゼミ 文・設楽文名

私たち船橋ゼミでは「福祉経済」を中心に研究しています。年金、医療、介護など福祉経済を中心に学ぶ中、ゼミの学生のそれぞれの興味のあることを研究し、ゼミ内で共有、さらに理解を深めていき、また、幅広い分野を学んでいます。3年次の春学期には、ゼミ生をいくつかのグループに分け、ディベートを中心に行い、『人工妊娠中絶』や『年金受給年齢の引き上げ』などについて議論しました。そして、秋学期には個人発表を行いそれぞれの興味のある分野について発表しました。『子育て支援』や『国民の休日』など現代の経済に沿った発表が多くあり、それぞれが自分の意見を持ち、話し合うことで批判的思考や能動的な学習をすることができました。個人での活動、ゼミ生との共同作業をそれぞれ行う中で船橋先生とゼミ生、ゼミ生同士の程よい距離感の中、週に一度活動行っています。自主性や能動的な活動を通して日々成長できるように努力していきます。



■ 伊多波良雄ゼミ

文・池田早希

私たち伊多波ゼミは、公共経済学をテーマとし活動を行なっています。2回生の時には、教科書を用いて公共経済学の理論について学びました。また、自主的な活動として、神奈川県三浦市の財政について注目し、事前学習を行いました。2月には実際に市役所の方々とお話を伺いに行きました。普段の学生生活では、このような経験はできないため貴重な経験となりました。3回生では、他大学とのディベート大会を行いました。伊多波先生やゼミ生からの質問などを通して本番に向け準備を行い、全グループ勝利することができました。また、学外の論文大会にも参加させていただきました。グループで論文を作成する中で、上手いかわからないこともありました。ゼミ生それぞれがこの経験から学んだことも多くありました。

このように、ゼミ活動では貴重な経験をさせていただいています。



■ 北川雅章ゼミ

文・足立圭

「0から1を作る」北川ゼミはとても自由でアットホームなゼミです。先生はとても優しく、ゼミ生をいつも暖かい目で見守ってくださいます。私達のゼミでは「0から1を作る」ということをモットーにしています。今年度は2回生に向けてのゼミ説明会の開催、広島県企業との合同プレゼン企画、ディベート大会などさまざまな新しいことに挑戦してきました。特に北川ゼミのメインイベントとなる秋学期に行われますディベート大会では春学期からゼミ内のチーム戦、そして4回生の先輩方を招待して教えていただいたりしたおかげで日に日にゼミ生のディベート能力の向上がみられ、とても充実したのになっていきました。結果はともかく大会に向けての素晴らしい過程を築くことが出来、ゼミ生の一生忘れることの出来ない素敵な思い出となりました。



■ 小橋晶ゼミ

文・石川拓志

2018年度の小橋ゼミはディベート大会やビジネスアイデアコンテストへの参加、マクロ経済学の視点から社会問題を分析したプレゼン、英語の論文の読解など様々なことに挑戦しました。このような活動内容はゼミ生同士で話し合い決定しました。ゼミ生が主体的に動き、様々なことに本気で取り組むことで私自身、成長できたと感じています。今後もゼミ生の主体性を発揮し、様々なことに取り組んでいきたいと思っています。またそれぞれの活動は個人プレーではなく、チームプレーです。そのためゼミ生同士の仲も自然と深まっていきました。個人的にディベート大会でチームで戦ったことは高校時代の部活を思い出させるようなワクワクを味わわせてくれました。現在は14人で活動しており、今後もこの関係を深めていこうと思っています。このように小橋ゼミは学生の主体性を大切に、チームで何かに取り組んでいくゼミです。今後も充実した活動ができるよう精進したいと思います。



小林千春ゼミ

文・福島由希

私たち小林ゼミは、あたたかく、厳しく、学生への愛情あふれる小林先生のもと、中身の濃い活動をしていきます。2年生の時に、第19回キャンパスベンチャーグループ大阪に参加し、130チームの中から小林ゼミ生1チームが最終審査を経て、佳作を受賞しました。そこでは、企画力やプレゼンの力を伸ばすことが出来ました。また、3年時には企業（今年はミキハウス様）と経済学部が連携したビジネスプラン大会に参加し、結果は優勝・準優勝でした。3年の秋には、わがゼミが力を入れて取り組んでいる経済学部・経済学会主催「イノベーション大会」があります。今年のテーマは「炭素税を強化すべきか」でした。各チームが議論に議論を重ね、毎年白熱した試合になります。小林先生や先輩方にご指導を頂いたおかげで、今年も優勝を果たすことができ、4連覇という記録を更新中です。3年次の終わりに、SPSSなどの統計ソフトウェアを使った実証分析を行い、グループで論文を作成、竹廣先生のゼミと論文報告会を行います。集大成となる4年次には、各自が卒業論文を完成させます。



小藤弘樹ゼミ

文・前川晴彦

我々小藤ゼミは、2年次の秋学期から3年次の秋学期にかけて、数冊の教科書を選択し輪読しています。今年度の2年生は西村和雄著『ミクロ経済学入門』、3年生は清水克俊著『金融経済学』を輪読しました。また、3年生になると他大学との合同ゼミに向けた準備も始まります。今年度は11月に法政大学経営学部の福島ゼミと行いました。夏休みにはデータ収集や論文の執筆を行いました。10月からはプレゼンテーション用のスライドを作成したり、相手側の論文を熟読して疑問点や質問点をまとめたりしました。異学部間で合同ゼミを行うことにより、別の視点からの意見や専門分野外の知識を得ることが出来ます。この合同ゼミの経験を活かして、4年



次には卒業論文を執筆します。全員で17名の少人数のゼミのため、上級生は下級生のゼミやサブゼミにも自主的に参加しています。経済を深く学ぶのはもちろん、時事問題から恋愛まで幅広い話題で活発に議論しています。

久保徳次郎ゼミ

文・日笠利信

私たち久保ゼミは国際金融をテーマとしており、この秋学期にはマクロ経済学の基礎的な知識の確認を授業を通じて行いました。その中でも為替レートの決定論について特に焦点が当てられ学期末には、それをテーマとして各自がレポートの執筆に取り組みしました。関連科目においても為替レートを含めたマクロ経済学的な国際金融の知識を学習しました。二つの科目を通して国際金融の基礎的な知識を学ぶことによって、ゼミのテーマである国際金融の概要を理解することができました。久保先生は講義のなかで、テキストに記されている一般的な理論や解釈について、その他のさまざまな見解を提示して下さいたり、時には懐疑的な見方を示唆して下さいたりするので私たちゼミ生はより多角的な見方や、それを行うことの重要性も学ぶことができました。またそのことからこの分野の奥深さを感じることもできました。今学期は東京証券取引所への訪問も行いました。そこでは取引所や金融市場のこれまでの発展や取引所の役割について貴重な体験とともに学ぶことができました。



宮本大ゼミ

文・則竹敬大

今年度より、宮本ゼミではゼミ研究として学生プロジェクトへの参加を始めました。「大学生のネットワークと形成要因とその効果」というテーマについて、三回生のゼミ生全員で研究を行い、この研究を通じて在学生だけでなく関東や関西のOB訪問をするなど今まで行っていなかった幅広い範囲でゼミ活動を行うことができました。今回の学生プロジェクトで新たに見つかった課題は二回生へと引き継ぎ、ゼミ研究をより深めていきたいと考えております。

また、12月に実施されたゼミ合宿では過去最高の約60名が参加しました。合宿では就活を終えた4回生とOBの方による就活セミナーを行い、卒業後のキャリアを考える非常に良い機会となりました。具体的には就活の体験談を聞き、同じ失敗を繰り返さずより良い就活を行えるようにするためのお話を頂きました。宮本ゼミではこのように縦のつながりを大切に、色々な人と接する事で考え方や価値観を広げ、ゼミとして、ゼミ生個人としても大きく成長していきます。



宮崎耕ゼミ

文・山本崇人

本年度の宮崎ゼミは新たに22期生28名を加えた総勢80名で活動しています。現在、20期生はAIなどをテーマにした卒業論文の執筆、21期生は一般公募の「第2回東京公共交通オープンデータチャレンジ」に応募するアプリやサービスの開発、22期生は調査・研究を兼ねたウェブサービス紹介サイトとウェブ制作のハウツーサイトの構築といった課題に日々励んでおります。

夏合宿ではシンガポールに行きました。台風で関空が使用不能となり急遽中部空港発着となるハプニングがありました。恒例の枝見、ハロウィン仮装、運動会、バレー、新年会、謝恩会や花見、就活セミナーなど、縦の交流の機会も多く、今年も沢山の先輩方がゼミに来てくださいました。

先輩方の一層のご活躍をゼミ生一同、心からお祈り申し上げますとともに、今後とも私たちが後輩への変わらぬご指導、ご支援をよろしくお願ひします。



宮澤和俊ゼミ

文・田中幹一



現在宮澤ゼミは、2回生10名、3回生15名、4回生16名が在籍しております。今回は3回生の2018年度の活動について紹介させて頂きます。2018年度、宮澤ゼミ3回生は2度、四谷ゼミ・関西学院大学の田畑ゼミと合同ゼミを行いました。6月に開催された

「最低賃金を引き上げるべきである」をテーマとし、私たちは肯定側で見事勝利を挙げることができました。準備期間は試行錯誤の連続でしたが、約2ヶ月間しっかりと準備をした成果が出て、非常に嬉しかったです。10月に開催された研究報告会では、2019年春に開業する新駅「梅小路京都西」駅、2016年4月に開館した京都鉄道博物館を調査対象とし、産業連関表を用いて、それぞれの経済波及効果を分析し、発表しました。他ゼミ、他大学の学生・先生の方から貴重なご意見を頂ける非常に有意義な機会となりました。

これらの経験を活かし、これからの就職活動、卒業論文執筆に活かしていきたいと思っております。



■新聞三希代ゼミ

文・徳永翔太

2018年、私たち現役生は新聞先生の指導の下、(1)大阪大学・関西学院大学とのディベート大会(2)日経ストックリーグの2つの活動を行いました。

3大学対抗のディベート大会では「解雇規制緩和の導入は日本経済にとって是非か」、「最低賃金の引き上げは日本経済にとって是非か」というテーマでディベートを行い、昨年度に引き続き、今年度も白星を挙げることができました。

日経ストックリーグでは、約半年間をかけて論文作成を行いました。論文作成にあたり、青山学院大学とインターゼミナールを行い、意見交換することで論文に更なる磨きをかけることができました。また、東京で開催された新聞ゼミOB・OG会に参加させて頂きました。社会で活躍する沢山の先輩方とお会いすることができ、大変有意義な時間を過ごすことができました。様々な活動を通して、新聞先生や先輩方に支えて頂き活動できる喜びを感じた1年間でした。偉大な先輩方に少しでも近づけるように、今後もゼミ活動に全力投球していきます。



■西岡幹雄ゼミ

文・林 美秀

「地域と世界」西岡ゼミの大きな研究テーマは「地域経済社会の活性化」です。今年度は、本学のある京都をはじめとして、ゼミ生の出身地である和歌山県や兵庫県など関西圏の地域を中心にテーマとした7つのテーマに分かれ研究をしました。なぜ、今、グローバル化の進む現代社会において、地域経済社会が必要なのか?それは、社会全体の最小単位の一つが「地域」だからです。ゼミでの学びを通じ、様々な地域というミクロ単位を研究することで、その総和として世界といったマクロ単位を学べることとなります。今年度の研究テーマにおいても、その点を意識しながら学べたゼミ生が多かったです。

また、それぞれの研究成果を発信する場として、秋に他大学との交流会を2回開催しており、今年度は本学を含めた五大学のべ約一五〇人規模で開催しました(奈良女子大学・関西学院大学・大阪府立大学・大阪経済大学そして同志社大学)。ゼミのなかでの議論はもちろん、他大学との議論も活発に行い、交流を深めております。



■奥田以在ゼミ

文・佐崎史直

私たち奥田ゼミは、職人世界に焦点を当て職人さんやものづくりについて研究しております。活動内容としては、職人さんや企業の方に自分たち自身でアポイントメントを取り、実際に足を運び色々なお話をお伺いします。そこで学んだことを班内で整理し、話し合うことで業界への理解を深めております。現3年次生は4つの班に分かれており、研究テーマごとの発表を定期的に行っています。それぞれの発表後には先生からご指摘やアドバイスをいただき、次の発表がさらに良くなるように努めております。また、奥田ゼミは研究以外の活動も盛んで、花見やバーベキュー、合宿などを通して、ゼミ生同士の親睦を深めております。その他にも全学年合同ゼミ、懇親会によって先輩、後輩、そして先生との親睦も深めております。今年度の巴田では材料にこだわり純豆腐チゲを作りました。準備段階では大変なこともありましたが、ゼミ生全員で協力して完売させることが出来たのはゼミ生にとってもとても良い経験となりました。



■大野隆ゼミ

文・大田彩葉

大野ゼミでは、主に二つの軸で活動を行っています。一つは政治経済学の学びから現代社会を考察すること。二つ目はそれをもとに論文執筆を行うことです。論文は2年次〜4年次で合計3本、それぞれ1〜3人の班に分かれて執筆します。

一つの論文執筆にかかる約1年間、自らテーマを設定し、答えのない問いと向き合い続ける作業は決して容易ではありません。しかし、論文を書くことで身につく分析力や論理的思考力は、私たちが社会で出てからも必要不可欠なものであると実感しています。また、定期的な報告会や他大学とのインカレなど、成長できる機会が多くあるのも大野ゼミの特徴の一つです。これらはすべて大野先生のご厚意であり、優しく、時には厳しい先生の熱心なご指導にゼミ生一同感謝しています。今後はゼミでの学びを生かし、就職活動と卒論執筆に力を注ぎたいです。



■小野塚佳光ゼミ

文・紅露 明



2018年度の小野塚ゼミでは主に二つの活動を行いました。一つは、ステイグリッツのユーロに関する著作から、現行ユーロの問題点、そしてユーロを正しく機能させるための改革案を学びました。もう一つは、小野塚先生のサイト「EBCの果樹園」を使って世界各国の経済事情や政治問題への理解を深めました。

ゼミ関連科目では、翌年度の卒業論文に向けて準備しました。春学期には複数人で協力して一つの論文を作成し、秋学期には3つのテーマに分かれ、その中で自分の関心に従い論文を書きました。夏休みには三重県へゼミ合宿に行きました。鳥羽水族館を訪れ、飲み会をして、ゼミ生間で親交を深めました。現在、国際社会はより複雑になり、ますますその不安定性を増しつつあります。その中で、国際社会の状況を正しく理解する目を養い、建設的かつ主体的な考えを持って国際社会に参加できるよう、活動していきたいと思えます。

■鹿野嘉昭ゼミ

文・東洋平

OB、OGの皆様いかがお過ごしでしょうか。鹿野ゼミの活動報告をさせていただきます。私たちは毎学期、1冊の経済学に関する本を輪読し、それに対する自分たちの考え、理解を発表します。本は読み易いものから専門的なもの、英語で書かれたものなど様々な本を扱います。本の理解には今までの知識が必要なのはもちろんのこと、自主的に学んでいくことも大事になってきます。それゆえに大変ではありますが、実り多い演習であると感じています。また、我がゼミでは先輩、後輩との関係も大切にしています。先輩たちからはアドバイスをいただき、後輩たちからは刺激をもらっています。同回生とは仲良しこよししているだけでなく、お互いを研鑽し合えるような関係を築いています。ただ私たちはまだまだ知らないことも多く経験もないので、自分たちの未熟さを痛感することもあります。したがっては、鹿野先生に助けをいただながら一歩一歩はありますが前進していきたいと思っています。今後とも応援をお願いします。



■竹廣良司ゼミ

文・伊勢村 祐介

竹廣ゼミでは、企業の組織や戦略、企業間の関係がどのようなものなのかを、グループワークを中心に学んでおりました。SASの授業や論文大会など非常に難しいテーマにも取り組んでおりますが、ゼミ生で互いに協力し合うことで困難を乗り越えています。今年度はディベーター大会に向けた取り組みも精力的に行っており、長期にわたる準備の結果、決勝戦に進出したチームもありました。また、縦と横の繋がりを大切にしており、ゼミ生間の仲も良く度々ゼミコンバも開催しております。本年度は下級生に私たちのゼミを知ってほしいという思いからTwitter等を用いた近況報告など、SNSも積極的に活用しております。常に何かに取り組んでいるため多忙な日々となっておりますが、同時に非常に充実した毎日をごしております。また、現在三回生は就職活動への意識も高まっているため、社会に出て働く先輩方からお話を聞く機会を求めています。お力を貸してくださいませ先輩がいらっしゃれば、是非ご連絡ください。



■田中靖人ゼミ

文・川村夏輝

わが田中靖人ゼミは、『学生主体』というテーマを掲げ、日々活動に取り組んでいます。自分たちが成長するために何が必要で何をすべきなのかを考え、目的意識を持ちながら全員でゼミを作り上げています。今年度は、経済学部のゼミ紹介に関するフリーペーパーを作成しました。より多くの学部生に読んでもらうために、ゼミ紹介以外にもカフェ・ラーメン特集、ファッションナップといったコンテンツを加え、より目を引き、楽しめるものを目指し作成しました。結果、募集人数の2倍以上の学部生が田中ゼミを志望してくれましたこととなり、やりがいや達成感を味わうことができました。他にも、論文大会WESTの運営・執筆を行い、その中で課題にぶつかることもありましたが、その度に本気であがき、乗り越えたことで大きく成長することができました。

学生主体であることで、建設的な意見の食い違いも多々ありますが、田中先生に見守られながら日々精進しています。これからも主体的に創意工夫を凝らしながら活動に取り組んでいきます。



■角井正幸ゼミ

文・山根明央

私達角井ゼミの演習テーマは「アメリカにおける経済問題の実証分析」です。2年次では、BIBISを用いてデータからアメリカ経済の歴史を学習していただきました。3年次の春学期にはピケティ氏の「21世紀の資本」をグループ毎に担当箇所を割り当て、その成果を発表し、秋学期には論文作成に必要な知識を学ぶとともに、卒業論文のテーマ決めを行いました。4年次においては卒業研究を行います。私達のゼミでは、卒業研究テーマの内容は自由となっております。

そのため、学生には主体的なゼミ活動への参加と積極的な提案が求められています。私達（現3回生）の卒業論文テーマは多岐にわたるので、各ゼミ生の個性や主体性を感じ取ることで出来ます。そのため、各ゼミ生の本当に研究したいことができていると感じました。末筆になりましたが、今後とも角井ゼミをよろしくお願いたします。



■和田喜彦ゼミ

文・里原拓也

和田ゼミは「現場主義」をモットーにエコロジー経済学について学んでいます。従来の経済学とは異なる観点を含むエコロジー経済学を通じ人の活動による環境面への負担や私達の生活の持続可能性について学ぶ事で、日々の日常がいかに環境に依存したものであるのかという事を再認識させられます。

今年度は長期休暇を利用した本学経済学部主導の学生プロジェクトへの参加、ゼミ活動としての合宿による現地訪問を行ったり、授業内で諸環境問題について相互に議論を行ったりしてきました。学生プロジェクトに関しては沖縄県と和歌山県への訪問を行い現場の雰囲気を感じることが出来、また議論という面に関しては留学生の方々にもゼミに参加していただき、固定観念に囚われない議論を行う事が出来たのではないかと考えています。

来年度もこうした活動を継続し、新たな視点で自身の中に取り入れ続けていきたいと思っております。



■八木匡ゼミ

文・田中真由

私たち八木ゼミでは日々、発表に向けてグループワークを中心に取り組んでいます。発表のテーマは実に様々なです。近年、話題である「刃計画」であったり、東京オリンピックに向けてのスポーツ産業や影響力が大きい日本のコンテンツ産業など一人ひとりが日本や世界に向けて研究に取り組んでいます。発表後には先生からフィードバックをいただき、成長できるように精進しています。また、授業の始めには日々のニュースについて先生と議論を行い多角的な視点での考え方を学んでいます。このように日頃から議論をすることで主観的な意見だけ持つのではなく、瞬発的に視野を広げて多くの意見を考える力がつきました。発表以外にも先生や上回生の食事会やゼミ合宿、就職活動に向けて企業の方にお越しいただき、貴重なお話を拝聴したりと様々な活動をしています。八木ゼミは、生徒が主体となり自由に活動や考案ができ、先生と学生の距離も近いアットホームなゼミです。



■横井和彦ゼミ

文・畑中恵里奈

私たち横井ゼミは、中国経済について研究しております。2年次演習では、参考書をもとにグループで研究を行い、中国経済への知識を深めています。3年次演習では、バーチャルカンパニーの運用を行い、経済、経営、市場などを学びます。毎年「伝統工芸×タオル」や「トイレのコンサルティング」などユニークな仮想企業があります。4年次演習では、就職活動と卒業論文を並行して行います。どの学年でも自分で考えて調べることが多く、考えて行動する力が身についたと思います。また、就職活動や恋愛など悩んだときは毎週ゼミ終わりにある学年を超えた飲み会で相談できました。ゼミ生同士はもちろん、先生とも仲が良く、暖かい雰囲気があるからこそその場だと思います。毎年先生の誕生日付近には誕生日会を行い、先生へ日頃の感謝を伝えています。2018年度秋学期には15期生となる2回生を迎え、節目の年となり、卒業された1期生の先輩方から15期生までが集う横井ゼミ15周年記念パーティーを行いました。先輩方が作ってきた縦のつながりが強い横井ゼミを肌で感じる事が出来ました。





四谷晃一ゼミ

文・田中 咲愛野

私たち四谷ゼミは「教育の経済学」を研究テーマとし、日々活動しています。主な活動として、2・3年生は教育の経済学について書かれているテキストの輪読を行うことを通して、研究テーマへの理解を深めています。

今年度、3年生は同大学の宮澤ゼミ、関西学院大学の田畑ゼミと二度インターゼミを行いました。春学期に行われたディベート大会では「幼児教育を無償化すべきか否か」というテーマの下、討論を行いました。ゼミ生のお大半がディベート初挑戦ということもあり入念に準備を進め、本番では納得のいく結果を残すことが出来ました。秋学期には各ゼミで研究している内容を報告する報告会を開き、当ゼミは親・地域・高校、これら3つの要素が「大学進学率」にどのような影響を与えるかについて報告しました。

これらの他ゼミとの交流は、異なる視点からの意見を得られ、知見を深めることが出来る貴重な機会となりました。今後も四谷先生のご指導の下、ゼミ生一丸となって活動を行って参ります。



同経会役員名簿

役名	委員会	氏名	卒年
名誉会長		小嶋 淳司	S 37
顧問		千 玄室	S 21
顧問		辻本 光彦	S 25
顧問		川勝 泰司	S 28
顧問		秋山 哲	S 32
顧問		井上 礼之	S 32
顧問		福井 正憲	S 33
顧問		播島 幹長	S 33
顧問		西尾 裕夫	S 33
顧問		森本 弘道	S 34
顧問		細見 吉郎	S 34
顧問		西口 廣宗	S 34
顧問		岩崎 隆	S 35
顧問		吉田 忠嗣	S 35
顧問		立石 義雄	S 37
顧問		八田 英二	特別
顧問		谷村 智輝	特別
会長		服部 盛隆	S 41
副会長		渡邊 隆夫	S 37
副会長		高木 壽一	S 39
副会長		中嶋 利宗	S 40
副会長		北尾 哲郎	S 46
副会長		岡田 博邦	S 46
副会長		昌尾 一弘	S 46
専務理事		小平 真滋郎	S 55
会計責任者		鍵 圭一郎	H 1
執行理事	総務	小林 敬三	S 38
執行理事	東京	加藤 友禮	S 40
執行理事	東京	濱田 浩實	S 40
執行理事	総務	林 迪男	S 40
執行理事	総務(つどい)	山本 忠男	S 40
執行理事	東京(長)	辻川 茂樹	S 42
執行理事	総務(つどい長)	近藤 和夫	S 44
執行理事	東京(副)	高橋 健治	S 44
執行理事	総務	立木 貞昭	S 44
執行理事	総務(つどい)	今出 健一	S 46
執行理事	大阪	志賀 茂	S 47
執行理事	総務(つどい)	西村 猛	S 49
執行理事	総務(つどい)	松尾 卓志	S 49
執行理事	大阪	小川 佳秀	S 50
執行理事	大阪	岸田 博	S 50
執行理事	広報	中島 信幸	S 50
執行理事	財務(長)	吉田 誠吾	S 50
執行理事	総務(つどい)	長田 宏	S 52
執行理事	大阪(副)	新村 明男	S 53
執行理事	大阪(副)	早瀬 孝行	S 53
執行理事	東京(副)	松谷 哲	S 53
執行理事	総務(つどい)	谷村 俊治	S 54
執行理事	広報(長)	中谷 豊美	S 54
執行理事	しめた	村田 市郎	S 54
執行理事	総務(長)	河合 一郎	S 55
執行理事	東京	山添 俊之	S 55
執行理事	総務	高田 啓史	S 56
執行理事	しめた	牧野 正裕	S 56
執行理事	しめた(長)	宮村 定男	S 56
執行理事	企画	吉井 英雄	S 57
執行理事	大阪(長)	土橋 純二郎	S 58
執行理事	しめた	中野 耕太郎	S 58
執行理事	しめた	若田 昌宏	S 58
執行理事	東京	阿部 聡一	S 59
執行理事	企画(長)	荒木 勇	S 59
執行理事	企画(副)	藤井 宏樹	S 59
執行理事	東京	末永 雅春	S 60
執行理事	しめた	久保 行央	S 61
執行理事	しめた	松井 勝史	S 61

(2019年2月現在)

役名	委員会	氏名	卒年
執行理事	大阪	小原 康正	S 62
執行理事	企画	山下 泰生	S 62
執行理事	企画	逸藤 裕策	S 63
執行理事	しめた	前田 敦	H 2
執行理事	しめた(副)・大阪	齊藤 賢一	H 4
執行理事	大阪	清水 友紀	H 6
執行理事	広報(編集長)	高木 伸浩	H 6
執行理事	東京・企画	伊藤 弥生	H 7
執行理事	大阪	植田 健一	H 7
執行理事	大阪	太田 亮士	H 8
執行理事	東京	志井 慶吾	H 9
執行理事	大阪	馬場 圭吾	H 12
執行理事	しめた・大阪	廣石 佑志	H 13
執行理事	総務	八木 香織	H 14
執行理事	しめた	三輪 幸徳	H 22
執行理事	しめた	熊田 里沙	H 27
理事		橋本 久幸	S 38
理事		那須野 昌司	S 39
理事		市田 之彦	S 40
理事		山本 清	S 40
理事		田島 繁	S 41
理事		西畑 義昭	S 41
理事		大江 美智子	S 42
理事		高橋 修	S 44
理事		平岡 昌高	S 44
理事		田島 和憲	S 45
理事		饗庭 一慶	S 46
理事		池田 博義	S 46
理事		杉田 啓三	S 46
理事		吉田 進	S 46
理事		岩崎 寿太郎	S 49
理事		山本 源兵衛	S 49
理事		神山 研一	S 52
理事		石塚 清司	S 53
理事		光田 周史	S 54
理事		前川 宗博	S 55
理事		鎌田 伸一	S 59
理事		塩川 雅之	S 59
理事		中村 恭俊	S 60
理事		沼井 哲男	S 63
理事		西村 裕子	H 8
理事		塚崎 幸司	H 11
理事		西田 憲弘	H 15
理事		大谷 淳子	H 16
理事		岡田 祐美	H 18
理事		北川 雅章	特別
理事		西村 卓	特別
理事		鹿野 嘉昭	特別
理事		伊多波 良雄	特別
理事		竹廣 良司	特別
理事		新関 三希代	特別
理事		横井 和彦	特別
監事		小杉 将之	H 1
監事		横田 聡	H 3

2019年度 同経会スケジュール

- 4月～ ビジネスプラン大会開催 (協賛)
- 7月 6日 同経会総会
- 7月 6日 卒業生のつどい 京都
- 8月～9月 海外インターンシップ派遣
- 10月～11月 卒業生のつどい 大阪
- 10月～11月 卒業生のつどい 東京
- 2月 15日 しめた会
- 3月 21日 同経会賞 授与式





同志社大学経済学部 同経会

〒602-8580 京都市上京区今出川通烏丸東入
TEL: 075-251-3524 FAX: 075-251-3136
URL: www.dokeikai.com

2019年4月1日 発行
編集: 同経会 広報・編集委員会
発行人: 同経会会長 服部盛隆
印刷: ライティング株式会社