



経鷺会元会長 伍堂光男君を悼む

古知 朝彦 (S32 経・経)

去る2月23日木曜日の午前中、冷たい風が吹き抜ける多摩霊廟で、伍堂君の納骨式に参列し、最後のお別れをしました。その時にもそうでしたが、その後、日が経つにつれ、長かった彼との付き合いがいろいろと頭をよぎります。今でも、行きつけの銀座のバーや四ツ谷界隈のレストランにいと、彼がひょっこり現れてくるような気がしてなりません。



得意のカラオケに興じる在りし日の伍堂氏

伍堂君は、元日本航空会長の輝雄氏の長男として昭和9年3月1日東京に生まれました。

教育大付属高校を経て上智大学経済学部へすすみ、昭和32年に卒業して三菱商事に入り、石油部で大活躍されました。その後、日本高速通信の役員を務め、退任後は夫人の兄君が社長を務める英国系コンサルタント会社ブラウドフット・ジャパンの特別顧問として東奔西走しておりました。

いっぽう、大学関係ではソフィア会副会長として長らく諸橋会長を支え、経鷺会では平成元年の創立以来10年間、会長として1万人のエコノミアンの先頭に立ちました。

そうした最中、不幸にも白血病、胃がん、食道がん、肺がんと重病に冒され、主治医成毛先生(胸部外科の権威)や奥様の渾身の治療・看護・介護も空しく、ついに1月5日午前10時40分、還らぬ人となりました。

私は一浪して上智に入ったのですが、筆記試験のあとの“身体検査”で、下着一枚で順番を待っていたとき、すぐ後ろが伍堂君でした。初対面同士が声を掛け合い、なぜか、その時から気脈が通じ合う仲となりました。入学後は教室の席も隣で、体

育会ゴルフ部もいっしょ、卒業後、私は英国系船会社に就職し、勤務地もともに丸の内。そんなわけで日夜ひんぱんに会っての交友が続きました。私にとって彼は空気みたいな存在で、以心伝心、お互いに何を考えているかがわかる間柄でした。

故人は大変世話好きで、頼まれればいやと言ったのを見たことがありません。いつもダンディで、笑顔を絶やさず、ジントニックに目がなく、女性には特に親切。得意なベッサメムーチョの歌は故浜口庫之助氏に師事して3,000回も練習したそうです。どんなに下手くそでも、同じ曲を3,000回練習すれば、かなりの域に達すると言っていました。ナットキングコールの歌も十八番で、歌う前には必ず“ノット・キングコールが歌います”と駄じゃれていました。ウイットとユーモアに富んだ快男子でした。

彼の仕事で特筆すべきことがあります。商事時代、1973年10月に第1次オイルショックが勃発し、日本経済は大打撃をこうむりました。そのとき、伍堂君は人脈を生かして、当時の中曽根通産大臣とサウジアラビアに乗り込み、大きな成果を挙げました。

ゴルフのことも書きたいのですが、紙幅がありません。50有余年に及んだ交友のなかで、ゴルフよもやま話は山ほどありますが、これらの思い出には、同期でゴルフ仲間の吉田勉君、松浦一夫君等と共に、ゆっくりと追憶の日々にひたりたいと思っています。

私もいづれあの世で彼と合流します。伍堂も、きっと、“三途の川カントリークラブ”で待っていてくれることでしょう。(ロッテルダム市港湾局・アムステルダム空港スキポール日本代表)

追悼ゴルフ・コンペ

秋葉 哲 (S42 経・経)

去る4月7日(金)、桜の咲くプレス・カントリークラブ(群馬県安中市)にて、「伍堂さんを偲ぶゴルフ会」が経鷺会有志の呼びかけで開催されました。このゴルフ場はもともとソフィアOB

の経営するクラブで、以前、オールソフィアンズ・ゴルフ大会を開催した場所でもあり、伍堂氏の好きなコースでもありました。

当日は同期の古知さん、松浦さん、伍堂氏の次の経鷺会会長の川野さん、ソフィア会会長の本田さん等、故人と親しい12人が参加し、親族として伍堂英雄さん(ご実弟)にも入ってもらいました。

プレー後は、ゲストルームで全員が遺影に献杯し、思い出話の数々が披露されました。

最後に、伍堂氏が当ゴルフ場で使用し、愛好したクラブ10本が遺影の隣に展示され、希望者に1本づつ形見として進呈されました。全員で改めて故人の冥福を祈り、散会しました。



北村英治氏(ジャズクラリネット奏者)を囲んで。前列左から筆者、北村氏、故伍堂氏。後列左から吉田氏、松浦氏。



経鷲会の IT 化について

本谷 隆光 (H2 経・営)

私は現在 IT 関連の事業を営んでいます。具体的には PC サポート (クライアント・サーバー)、各種 IT 講習の講師、プログラミングやホームページ作成、システム・ネットワーク構築、セキュリティ対策、またそれらに関連するコンサルティングなどを行っています。大きな案件については、提携各社とチームを組んで担当します。

この経験から、先輩役員である豊田さんより経鷲会の IT 化推進を手伝うようにと言われ、昨年末から役員会に出席するなど、母校を訪れるようになりました。不思議なもので社会に出てから母校を訪れると、学生時代とは違った想いを抱きます。今年から私も先輩の方々とお会いできる機会が増えましたが、皆さん優しく接して下さい、積極的に意見も取り入れて下さいます。やはり素晴らしい母校だと実感します。私もその先輩方の熱い思いに応えるため、今年から経鷲会の IT 化・Web (ホームページ) 製作を進めています。

経鷲会の IT 化・Web 導入は、逼迫する財政問題を改善することを一つの大きな目標としています。Web 上でエコノミアンを閲覧できるようにすることで、情報配信の即応性を上げると共に、郵送コストを下げ (郵送を望まれる方のみ郵送とするなど)、過去のエコノミアンをアーカイブし、ダウンロードできるようにする。また、会費を納めて下さった方たちのデータベースを作る。

後者はクライアント PC1 台と Access があればすぐにはできるでしょう。データの打ち込みは学生アルバイトにお願いするのが良いと思います。現役生を OB 会へ取り込んで行くのも大切なことだと考えます。データの保全を考えるなら RAID を組み、データを暗号化、明確なセキュリティポリシーを策定し、ローカルの使用のみとする (インターネットにはつながらない)。これならコストは殆んどかかりません。会費納入者の数は全体の約 1 割と聞いています。この方々や郵送を望む方々 (つまり現エコノミアンの熱心な購読者) へは優先的に郵送し、若い世代など、インターネットに慣れ親しんでいる世代へは Web 配信とすればコスト削減にもなり、歓迎されるのではないのでしょうか。

ただし、この Web の活用については、様々な点を考慮すべきでしょう。現状のエコノミアンをそのままコンテンツとして配信するのは、年 2 回の更新しかない Web となりますので、Web 屋と言うならば、これはコンテンツとして“厳しい”のです。このレベルの Web は、もはや膨大な数の Web サイトの中に埋没してしまいます。また、更新頻度からしても、SEO (Search Engine Optimization : サーチエンジン最適化) の観点からしても、明らかに不利です。

多くの OB の皆さんがご指摘の「若い世代を経鷲会へ取り込む」点も Web 導入については注意が必要です。今の若い世代は、Web という媒体に慣れ親しんでいます。私も Web の仕事を受ける時、クライアントのニーズは自分たちのサイトにどれだけの人を惹き付けられるかに集中します。PV (ページビュー) のみならず、CVR (コンバージョン率 : アクセスして欲しいページへのユーザーの誘導率) が肝要です。Web 製作の

現場でも、今では当然コスト競争は起きており、さらに多少見栄えの良い Web を作ったところでユーザーが寄ってくる時代ではありません。ユーザーがページを見て、判断を下すのはわずか数秒 (興味が湧かなければ立ち去る)。だからこそユーザーを惹き付けるコンテンツや仕組みというものを考えなくてはなりません。

現状では XOOPS (ズープス) というオープンソースの CMS (Contents Management System) を使ってサイト構築を進めています。MySQL (データベース) と PHP を使い、動的なサイトを製作することが可能です (以前の安倍晋三内閣官房長官のサイトも XOOPS で作られていました)。ユーザー認証機能や掲示板機能を実装しており、ニュース配信も可能。また、様々なモジュールを付加することで機能の拡張を図ることができます。そして静的コンテンツも掲載できるので、そこでエコノミアンを配信することを考えています。

Web ならではのコンテンツとしては、各業界で活躍する経鷲会の先輩たちの特集記事を定期的に掲載するのも面白いのではないのでしょうか。私が初めて役員会に参加した時、一番驚いたのはその活躍する先輩方の面々の凄さです。有名企業のトップや自ら事業を興し成功されている方、世界各国で活躍される方が沢山いらっしゃるのです。私は直感的に、多くの方にこのような素晴らしい先輩の活躍を知って欲しいと思いました。この素晴らしい先輩たちとの接点を、Web を使って創出できれば、大変有用なコンテンツとなるのではないのでしょうか。経鷲会メンバーにとっては有望な人脈作りにもなるでしょうし、現役生にとってもそのような先輩たちとダイレクトにコミュニケーションできるなら、大変有益でしょう。事実ワインセミナーは現役生の参加も多く大変好評です。これによって Economyan Connection を作り出せるなら、私どもや学生にとって貴重な財産となるコミュニティが誕生するかもしれません。

コミュニティサイトが活況を呈してくれば、様々な活用法が生まれます。Web ならではのダイレクトで即応性の高いニュースや情報配信、掲示板や PM (プライベートメッセージ) を使ったコミュニケーション。CMS はコミュニティ構築にも役立つシステムなのです。アクセス数が伸びれば、有料でリンク登録や広告配信をすることを考えても良いでしょう。また、ここは経済学部専用というセグメント化された情報が掲載されるサイトです。よって広告主にとっても魅力的に映るはず。また、教授陣とも連携すれば、論文のリリース情報や、より専門



プロジェクトの打ち上げ会より。中央が筆者

的な情報を配信してもらうことも可能です。お仕事を引退された先輩たちへ年金や保険の情報等を伝えて頂くというのも有効な利用法でしょう。現役生にはキャンパスでのイベントやニュース配信の場として活用してもらっても良いですし、上記の様々なフィールドで活躍する先輩たちへ取材に行ってもらっても面白いでしょう。

最後になりますが、若い世代の皆さん、経覧会の会合に出てみてください。きっと楽しく有意義な時間を共有することができます。そして、現在のプロジェクトと一緒に進めてみませんか。興味ある方は下記までお気軽にメールしてください。

(ジー・ライフ・コンピューター・サービス 代表
E-Mail : rep.t.motoya@g-life.org)

始まったばかりの挑戦

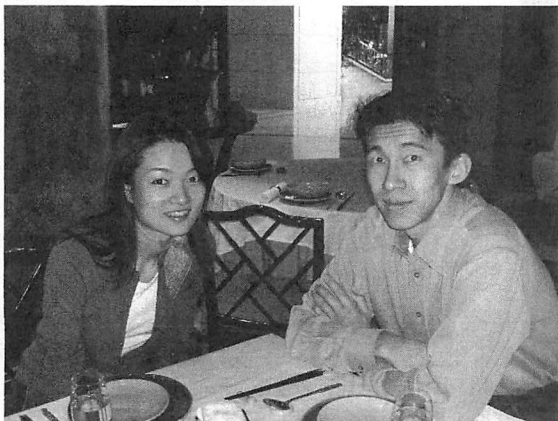
根本 明 (H6 経・経)

今、一週間に20局ぐらい囲碁の対局をしている。35歳にして既に悠々自適の生活？と思われるかもしれない。しかし私は「インターネット囲碁サロンの席亭(運営者)」なのだ。これは相当珍しい肩書きと思われる。皆さんの周囲にいらっしゃるだろうか。

昨年7月に私は、会員制インターネット囲碁サロン『石音(いしおと)』 <http://www.ishioto.jp/> を立ち上げた。石音は、囲碁に限らずオンラインゲームの世界では史上初と言えるかもしれない仕組みを持ったサイトである。それは、今自分が対局している相手がどこの企業の誰で、どんな顔をしている何歳の人かが分かるのである。匿名を売りにしたネットコミュニケーションに一石を投じたい気持ちで創ったのが「石音」である。

そしてもう一つ、「ネットとリアル共生」というものに石音は挑戦している。本屋とアマゾン、デパートと楽天、などネットとリアルが競争している事例はたくさんある。しかし共生しているものはあまりない。ネットを活用してリアルコミュニティを盛り上げることは出来ると信じている。ネットがリアルの代替として機能して仲間同士が顔をあわせなくなっていくということはないのだ。むしろその逆であることを私はこの事業で証明したい。

大学を卒業して丁度12年になる。まさか自分がこの年齢で囲碁ビジネスを立ち上げるとは在学中は勿論、10年ほど勤務し



妻と北京市内のレストランにて

た日商岩井(当時)在籍中も全く想像だにできなかった。しかし今思えば、商社にしながら三和銀行(当時)に一年間出向したり、同期の仲間と社内ベンチャーを興して経営を任されたり、という経験を積み上げる中で、ある一つの強い意思が自分の心の中で育まれたようだ。

「自分がいるからこそ出来た、産まれた、というサービスを世の中に出したい。」

そしてその意思を最後に一押ししてくれたのが妻(平成7年外英卒)だった。在学中同じテニスサークルに所属していた妻と結婚したのは2003年3月。そして私が独立起業を決心したのが2004年5月だった。その翌月、報道機関(共同通信)に勤務している妻は3年間の予定で北京に特派員として赴任していった。妻の帰国までに事業を軌道に乗せるという分かりやすい目標が設定できたのだ。お互い仕事も住んでいる場所も全然違うが、まさに気分は二人三脚といったところだろうか。オリジナルな人生を味わいつくすべく、僕らの挑戦はまだ始まったばかりなのである。(囲碁サロン「石音」経営)

居酒屋を開店して30年

桑島 勉 (S45 経・経)



お客と談笑する筆者

本誌に執筆を命じられ、開店30周年を目前にして、ゆっくりとこれまでを振り返る機会をいただいた。

戦後まもない昭和22年から養父が内幸町で洋食屋を開いていた。そんなわけで、その店には学生時代からアルバイトでよく出入りしていた。そのお店を養父から引継ぐように言われていたのが、この商売に入るきっかけとなった。建物の取り壊しでその店はなくなり、養父の店の跡取りもなくなったが、独立してどうせ店を持つなら四ツ谷

がいいと、かねてから考えていた。ここには卒業生の店はほとんどなく、いまでも、私の知る限りでは、四谷見付交差点の「来軒」(丁 永甫氏、S46 法・法)と、4丁目にある「三ます鮎」(中山隆司氏、S43 経・経)の2軒くらいのものである。

卒業後、すぐに“この道”に入ろうと思っていたが、お金も経験もなにもないので、ゼミ(国際金融)の三木教授のお世話で、松坂屋へ入れていただいた。でも、どうしてもレストランのオーナーになりたいという夢を忘れられず、3年間で松坂屋を退職した。そして、武蔵小山や原宿にあるレストランのキッチン見習いから修行が始まる。三木先生もこのときはだいぶ心配して下さり、ありがたいことに、私の修行する店にご夫妻で時々顔を出していただいた。これも一重に学業成績が良かった(?)お陰かもしれない。

さて、四ツ谷に店を持ちたいとは言っても、先立つお金があるわけではない。なんとか借金してでも手っ取り早く店を開こうと考えて、居酒屋「桑」を始めることにした。店の名前は実は三木先生の命名によるものである。

会計学の佐藤教授や高校・大学の先輩である川田教授（上智から専大の教授へ）、その他ここに書ききれないほど多くの先生方・卒業生の方々にお力をいただいて、開店早々から連日にぎわった。夕方5時になると、硬式テニス部、ラグビー部ほか体育会・応援団のみなさんが、その後になると、OBを含む多くの社会人がにぎやかに利用していただいた。経鷲会のみなさんによる激励と応援はことのほか有難かった。

結婚もして、ほかにもラッキーなことに恵まれ、居酒屋の次に念願していたレストランを四谷4丁目にオープンできた。もちろん借金をして……。国文科OBの奥田君がバイトでこの店に来て、卒業後は店長を任せられるようになり、彼には大いに活躍してもらった。居酒屋とこのレストランと2軒になったので、妻にも手伝ってもらい、てんてこ舞いで、夜中まで働く日々が続いた。

とにかく能天気なので、行け行けどんどんで走っていた。中学からの親友でこの道の先輩にもすっかり世話をかけてしまっ

た。3年後にはもう1軒……。なんて、またまた能天気と考えていた矢先、妻の足に“しこり”ができ、悪性の疑いが強いと言われた。すぐに入院・手術。これにはさすがに度肝を抜かれた。幸いにも良形でホッとしたが、こんどは私が強度のストレスで目をやられた。まさに四面楚歌、これではとてもやっていけず、借金を抱えたまま、レストランをいったん手放し、スタートの居酒屋店主に戻った。

その3～4年後に、縁あって四谷2丁目に前より大きいレストランを開業したが、またまたうまくいかずにクローズ。結局、居酒屋を今の「新道どうり」に移して、この場所で早くも15年の時が経った。

大きな滑走路をたくさんの人々に引っ張られ、支えられ、後押しされた小さな飛行機。飛び上がったと思ったら、それが大きな勘違い。まだまだテークオフどころか滑走している有様である。そんな、ちっぽけな店……。

苦労はしたけれど、この店はとても楽しい。卒業生がいっぱい集まり、明るく団欒するそんな良い奮闘気が出来上がっています。みなさん、本当にありがとうございます。お陰さまで30周年！！私もそろそろ還暦です。

(居酒屋「桑」店主)

上智の人脈を生かして起業

金子 るり子 (H5文・独)



2000年6月に登記して早6年。現在恵比寿で翻訳会社「ソク訳」を経営、優秀で明るいスタッフ3名と楽しく仕事をしていますが、ここまで来るのは大変でした。

出資者の会社(青山)に電話とPCを持ち込んで開業。しばらくは

文字通り無休&無給。仕事が入るようになると会社に寝袋で泊まり込み、髪振り乱して「24時間営業」——自分が女性であることも忘れた(?)時期でした。

そんな私を心配してか、上智の先輩方には大変御世話になりました。経鷲会、ソフィアンズネットに顔を出すようになると、柳本会長、戸川宏一副会長、遠藤千朗氏、三木真弘氏、小國敏雄氏、橘哲哉氏を始めとするOBからお仕事を頂いたり、交流会やクラシック鑑賞会に誘っていただいたり……。特に遠藤氏は、時々弊社に寄って私を元気づけたりアドバイスしたり、結婚の心配をして独身男性との飲み会を設けて下さったり……。本当に感謝しています。

私のお客様は大半が上智卒業生です。例えば英語が苦手なソフィアンでも、学校のイメージで海外部門につくケースが多く、都内に星の数ほど翻訳会

社があるにも関わらず弊社に仕事を発注し、料金は支払い日通り、時には期日より大分早く振り込んで下さいます。難癖をつけて払わないで済まそうとするお客様も多い中、ソフィアンの心遣いは涙が出るほどありがたいです。

一方、翻訳者や通訳者にも上智出身が大勢います。「後輩ががんばっているのだから、金子さんの仕事は忙しくても優先して受けますよ」とご協力下さり、「高品質な翻訳」「他社よりも速い納品」を実現できました。お陰様でお客様の数は年々増加しています。

余談ですが、他の翻訳者と上智出身者との違いは、英語力のみならず日本語力が抜群に高く、社会人としての常識(納期を守る等)がある点でしょう。ここだけの話、納品日に音信不通になる翻訳者に何度命の縮む思いをしたか!この数年間、ある意味ドイツ留学中よりも強いカルチャーショックを受けました。

私が好きで選んだ「翻訳会社」は、結果的に「ソフィアンならではの職業」でした。前記の通りお客様・翻訳者共に同じ上智出身者が多く、更に翻訳会社社長の経歴として自分が上智卒というの大きなアドバンテージになっています。

そして多くの方々の協力があったからこそ、今では100社以上の大手企業様から、マニュアル、特許や契約書を始め、様々なお仕事をさせて頂けるまでになりました。今後も誠心誠意「喜ばれる仕事」を積み重ねたいという当初の決意に変わりありません。同時に今まで受けた恩を、次はソフィアンの後輩達に少しずつでもお返しできればと思っています。

(株)ソク訳 代表取締役

株)ソク訳: www.sokuyaku.com

〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿1-15-1

TEL: 03-5789-0677 E-Mail: info@sokuyaku.com



4人でトーテンポール、一番上が筆者。

倒産、そして再出発

阿部 松夫 (S52 経・営)

1998年8月の金曜日、海外出張から帰国して久しぶりに出社すると、銀座の本社ビルの前には、テレビ局の車や報道関係者が多数詰め掛けていて、中に入れないう状態でした。人ごみを掻き分け、漸く所属する穀物部のフロアに辿り着くと、「本日、東京地裁に破産手続きを申請したので、従業員は全員解雇します。」との館内放送が流れていました。

その日が創業125年の商社大倉商事の最後でした。それからは、管財人下での残務処理の傍ら、若い人達の再就職、海外に取り残された穀物部出身の駐在員の帰国・就職の相談で来てく舞いでした。ひどいことに、彼らの預金口座は銀行に差し押さえられていました。傍ら、自分たちの再就職も同時に考えなければならなくなりました。

同じ部の仲間たちは会社を設立し、また個別に就職活動を始めておりましたが、我々の食品大豆チームは、競合他社が商圏を狙って動いていることもあったので、全員で他の会社に丸ごと移籍する道を選びました。

その間、海外の取引先は支払いが出来ないにもかかわらず、予定通り船積みを行ってくれ、また国内のほとんどの販売先も「サラリーマン同士助け合いましょ」と取引を継続してくれました。多数の人々から激励の言葉やメールを頂きました。特に上智同級生の伊達さんは、倒産直後に駆けつけて来てくれ、リース会社が備品を持ち去った後の床に散乱したケーブルや打ち捨てられた旧式のパソコンを繋いで、急場のネットワークを組み立ててくれました。ほんとうに助かりました。

倒産一ヶ月後、現在の会社に移籍し、今でも以前同様に海外より大豆を輸入し、国内の食品メーカーに供給しております。会社の規模は小さくなりましたが、取引の規模は順次拡大、海外の産地では地平線の彼方まで契約した大豆が植わり、それを見ると感無量ですが、同じ仕事を続けられたのも多くの人達の助けがあったからこそです。

これからは、上智の精神を思い起こしつつ、微力でも人々の役に立てる仕事が出来ればと考えております。

(大鳳商事(株)穀物部次長)



経鶯会総会後の懇親会 (H17. 11. 12) にて。左から筆者、川野元会長、石澤学長、若井氏。

私のドイツ駐在経験

富永 順一 (S39 外・独)



社員数150人、うち日本人は私一人だけ。経営幹部としてカメラ関係のドイツ現地販売会社に派遣されるにあたって、私はこの特異な社内環境を考慮して4つのことを決意した。

(1) ドイツ人社員と分け隔てなく積極的に交わり、社員一人一人とのコミュニケーションを深めていこう、

(2) 販売会社である以上、市場、ユーザー及び販売店さんに感謝の気持ちを忘れずに接していこう、

(3) 上智大学ドイツ語学科を卒業した者として、ドイツ語で“後ろ指”を指されないようにしよう、

(4) いかなる時でも日本人としてのアイデンティティを失わないようにしよう、

以上の4点である。

毎朝出社すると、倉庫やサービス部門など、ドイツ人幹部があまり顔を出さなかつた職場にも気軽に外向いて声をかけ、問題がないかどうかを確認し、皆が元気に業務に取り組んでいる姿を自分の目で確かめる。いわゆる人間重視・現場重視主義である。

また何しろ日本人は自分ひとり。Kantine (カンティーン＝社内食堂) には日本食の用意などもちろんない。昼食時には食堂担当の中年の女性たちが用意してくれるドイツ食の冷凍食品をレンジで温めてもらって、いつも“schmeckt sehr gut!” (「とても美味しい」) と言いながら食べる。正直に白状すると、本当に美味しいメニューの時はいいが、元来は日本食党である自分には二の足を踏むメニューの時もしばしばある。しかし、そういう時でも、日本人の私が“美味しい”と言いながら食べると、彼女らが非常に悦ぶのをよく知っているから、いつも美味しいと言って食べる。また、社員食堂はドイツのことや日本のことをドイツ人社員と一緒に食事をしながら啓蒙し合うのに、格好のコミュニケーションの場でもあった。

また、機会を捉えてはドイツ国内をくまなく飛び回り、走り回った。担当のセールスマンに同行してもらって、主要販売店150店くらいの社長さんには直接お会いして面識を深めることに努めた。それによって、国や人は変わっても商売の基礎には良好な人間関係・信頼関係が不可欠であることを実際に確認できたことが大きな財産になった。また、Aという販売店さんはなんとこの街のどういうところに位置していて、ショーウィンドウの大きさはどのくらいでどの方向に面していて、歩行者の流れはどう動いているか、というような詳細情報を主要店すべてについてイメージ出来て、販促活動などに役立たせることが出来た。

商売上の利点を離れても、ドイツ全土を回って、地理好きという自分の個人的な趣味も十分に満足させることが出来て良い思い出にもなり、また家族一緒のドライブ旅行などの際にも大いに役に立った。

その他、年間を通じて数回ドイツ人幹部と3日間くらいの合宿をして販売戦略や宣伝計画などの重要戦略会議を行なった。

その際には朝の8時半から夕方6時まですべてドイツ語で会議を進めていった。彼らと対等のディスカッションをする上では、あるいは英語で行なったほうが楽だったかも知れないが、あくまでもドイツ語での会議を貫き通した。それによってドイツ人の理論構築のプロセスなどを身近に学べたと思う。しかし、だからと言って、ここはドイツだからドイツ人の言うことに従おうというような「郷に入っては郷に従え」的に、安易に妥協するようなアプローチは一切採らなかった。彼らとよく話し合い、自分自身がそのグローバルな普遍性を持つがゆえに正しいと信じた本社の企業理念に則った戦略・方針を採用するようにリードした。とはいえ、この会議は正直言って相当疲れるものだった。

上記の職責を果たす上で、我が「♪うるわしきアルマ・マーテル、ソフィア」のドイツ語学科にて習得したドイツ語および

ドイツ文化の知識が大いに役立ったことは言うまでもないが、そのレベルや素養は我が事ながら到る処で驚嘆の目で迎えられた。

8年あまりの駐在を終えて、ドイツを去る時に、ドイツ人スタッフが送別の詩を贈ってくれた。その中に下記のようなフレーズを見出した時には、自分が赴任前に決意し、実行してきたことは間違っていなかったんだ、彼らは彼らなりに私の考え・行動を理解してくれていたんだと確信できて、感無量の思いがこみ上げてきた。

……galt manchen schon als Preusse gar,
obwohl er immer Japaner war,……

“彼は多くのドイツ人たちに、
確かに真のプロイセン人のごとくに思われていた、
彼自身はいつも変わらず日本人であったにも拘わらず”

(筆者訳)

(キヤノン株式会社 OB)

経鷲会第17回代議員会・総会報告

総務委員会 八木達郎 (S49 経・営)

平成17年11月12日(土)午後、落成したばかりの新2号館1702会議室で開催した。事業報告、決算報告から事業計画、予算案の報告・決議がなされ、財政状況については現状の厳しい状況が報告され、今後改善方法を検討することとなった。

総会に引き続いて、三井生命保険株式会社代表取締役専務執行役員成瀬行弘氏(S43 経・商)による「生命保険と私達の生活」と題する講演会が行われた。講師のご要望で話が対話形式ですすみ、ゼミのような形で若者も大先輩も学生に戻った気分で行われた。

内容は今の日本は「高齢化社会」ではなく「高齢社会」であるとか、今の出生率(1.29)でいくと西暦3000年には日本の人口が75人になるなど、日頃気が付かない諸問題をご指摘いただいた。併せて我々が現在加入している様々な社会保障制度や保険についても言及され、非常に有意義な講演会であった。

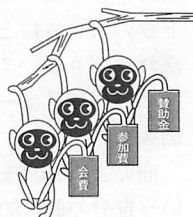
当日参加人員約100名、講演会の後は、石澤学長他多数の来賓を迎えて、恒例の懇親会をソフィアンズクラブで行った。

■会費納入をお願いいたします

経鷲会では、年2回ECONOMYANを発行するなど、1万人の卒業生を相互につなぐ役割を果たすべく活動しております。そのためみなさまから年会費2,000円のご支援をお願いしております。郵便局の払込取扱表(同封)又は下記の銀行振込みにて、お願いいたします。

銀行振込み入力例：封筒表面記載の7桁の卒業生番号、続けてお名前を入力して下さい。

(例) 0123456 ヨツヤタロウ
振込先口座：上智大学経鷲会
三井住友銀行麹町支店
普通預金 8564005



掲示板

これからの予定 (H18/5～12)

以下の諸会合には、どなたでも参加できます。奮ってお出かけください。

1. 月例会：経鷲会サロン・ワインセミナー

原則 毎月1日(土日の際は11日) 6:30PM～。
ソフィアンズクラブにて。軽食とワイン。

5月～9月の予定は次の通り。

・5/11木・6/1木・7/11火・8/1火・9/1金

2. 各月行事(日付無しは未定)

場所は原則としてソフィアンズ・クラブ。

*ASF ワインパーティー 5/28(日) ガーデン

*経済学部教授陣との交流会 6月

*エコノミアンのための投資セミナー 9月

*エコノミアン31号発行 10月

*エコノミアン懇親ゴルフ会 10月 高麗川CC

*学生・OB就職懇談会 11月1(水) 6:00PM～。

*経鷲会総会・懇親会 11/18(土) 午後

*エコノミアン忘年会 12/18(月)

ASF 経鷲会ワインパーティー (H17/5)



◆寄稿して下さい! ◆エコノミアン誌へのご寄稿を歓迎します。その他、ご意見・ご感想などをお寄せください(宛先、メール・アドレスは表紙上部参照)。