



## 私たちは、なぜ、会って話したいのか

本学経済学部経済学科長 杉谷陽子



Windows 98 が発売されたばかりの頃、当時は Twitter などの SNS は存在せず、ネット上のコミュニケーションと言えば、メール、チャット、電子掲示板であった。秘密の手紙を交換する感覚に近く、私は、インターネットコミュニケーションには、対面でのコミュニケーションにはない不思議な魅力があると感じた。当時大学生であった私は、大学院に進んで社会心理学を専攻し、対人コミュニケーションについて研究した。

その頃に出会って最も印象深かったのが Joseph B. Walther の研究であった。米国ではすでにインターネットが一般家庭に普及していたが、当時、オンラインコミュニケーションは、相手が見えない、声が聞こえない、ジェスチャーが使えない、つまり、言語以外のコミュニケーション手がかりが乏しいので、伝達効率が著しく落ちるし、相手の印象も悪くなると主張する研究が多かった。しかし Walther は、インターネットコミュニケーションは対面に「劣る」とする研究の流れに、大きな疑問を投げかけた。彼は初対面同士の学生でグループを組ませ、一定期間、オンラインで交流させる実験を行った。この時、相手の姿が見える状態で交流したチームと、見えない状態で交流するチームが用意されていて、結果的に、後者の学生たちの方が仲良くなった。この理由は、手がかりが制約された環境の方が、自己表現を管理しやすくなるためだろうと考察されている (Walther, Slovacek & Tidwell, 2001)。その他にも、オンライン上では他者からの評価が気になりにくく、本当の自分を表現できること、発言機会が平等になるなど、良い側面を報告する研究が続いた。私は、時代が進めば、オンラインコミュニケーションは、対面よりも、むしろ我々に高い満足をもたらす存在になるだろうと思った。

さて、いま、私たちは、コロナ禍により、仕事で、学校で、プライベートで、コミュニケーションの多くをオンライン化せざるをえなくなり、大変な閉塞感に悩まされている。閉塞感の理由は、もちろん、コミュニケーションの問題だけではなく、仲間と大勢で集まれない、自由に旅行できない等の行動制約から来る部分は大きい。しかし、コミュニケーションだけを取り出しても、オンラインより対面の方が好ましいと、どうしても感じてしまう。Zoom を使えば、表情や声も伝わるのに、依然としてオンラインは対面に「劣る」位置づけである。

拙論文 (杉谷, 2008) で注目したのは、まさにそのギャップであった。話者が伝えようとした情報が正確に伝わったか (客観的指標) と、「言いたいことが伝わってきた」という主観的感覚は、一致しないことを明らかにした論文である。実験では、ある人物が話している姿を撮影したビデオを見せるグループと、同内容がそのまま文章化されたものを読ませるグループを作って比較した。その結果、文章のグループの方が、ビデオを見たグループよりも、話の中身を良く記憶していた。しかし、「相手の言いたいことが伝わってきたか」と聞くと、ビデオを見たグループの方が評価が高かった。つまり、文章を読んだ方が実際には相手の発言をよく理解できていたのにも関わらず、ビデオの方が「相手の話が伝わってきた」と感じられていたのだ。

私たちはどうしても、オンライン会議や授業は不十分と感じてしまう。「伝える」ということだけならば、Zoom どころか文章の方が情報は伝わるにもかかわらず、対面での対話を伝わりやすいと思ってしまうことは皮肉にも思える。我々の日常生活におけるコミュニケーションの本質は、情報を伝えること自体よりも、お互いに空間と時間を共有し、微笑み合ったり、時には厳しい口調で批判し合ったりすることを通じて、感情的な経験をするにあるのだろう。その感情的な経験を通じて、お互いに「分かり合えた」という感覚をもつことがコミュニケーションの満足感なのだ (たとえ、相手に全く話が伝わっていなかったとしても)。

しかし我々の社会では、医療現場など、伝わっていないことを伝わったと感じることが大事故につながることもある。オンラインと対面のコミュニケーションの適切な使い分けを議論することが、今後の社会への大きな貢献となるだろう。

・ Walther, J. B., Slovacek, C. L. & Tidwell, L. C. (2001). Is a Picture Worth a Thousand Words?: Photographic Images in Long-Term and Short-Term Computer-Mediated Communication. *Communication Research*, 28 (1), 105-134. <https://doi.org/10.1177/009365001028001004>

・ 杉谷陽子 (2008). 「インターネット上の口コミの有効性：情報の解釈と記憶における非言語的手がかりの効果」, 『産業・組織心理学研究』, 22 (1), 39-50. [https://doi.org/10.32222/jaiop.221\\_39](https://doi.org/10.32222/jaiop.221_39)





## 経鷲会会員のみなさまへ

経鷲会会長 田村 隆

新型コロナの閉塞感に満ちている社会ですが、皆様いかがお過ごしでしょうか。

当会ではこれまで、毎年、優秀な5名の学生にそれぞれ経鷲会研究奨励金10万円を贈ってきております。

今年も皆様のご支援のお陰で本事業を継続することができました。心より御礼申し上げます。

大学では、後期授業も「リモート授業」となり、4月に入学した新生は一度もクラスメイトの顔を見ないで2年生になることになりました。学生もOBも許可なく学内に入ることが出来ません。

11月21日に予定しておりました総会も今年は、やむを得ず中止とさせていただきます。

昨年は、ソフィア会作成の学部学科同窓会用の会則モデルを参考にして当会会則を改定し、経鷲会の最高決定機関を役員会といたしました。その結果、予算、決算等の重要な決定事項につきましては会員の皆様に適宜、以下の方法でご報告させていただきます。ソフィア会にメール登録されている方々にはメールで送信します。また、それ以外のみなさまにはソフィア会のホームページ内の経鷲会のページ、FACEBOOKなどをご確認をお願い致します。

昨年の総会での会則改定で学生も経鷲会の準会員となりましたので、この秋の総会には学生も参加して頂く予定でしたが、総会開催中止で誠に残念です。

長雨、新型コロナ、台風と災難続きですが、会員の皆様におかれましては安全、健康第一でお過ごし下さい。

経鷲会役員一同微力ではありますが、会員の皆様、準会員の学生たち、経済学部と手を取り合って上智大学の発展のために努力していく所存です。



## JR 新宿駅東口に巨大オブジェが出現

三輪一夫 (1978年 経・営)

ルミネエスト新宿の目の前にあり、何かと華やかな歌舞伎町にも近いのに、今まで何の印象も抱かせなかったJR新宿東口駅前広場。そこに忽然と現れた松山智一氏作のオブジェ「花尾 (Hanao-San)」。花束を差し伸べる人物をイメージしたというステンレスで铸造されたその躯体は、ビルの谷間で空に向かってそびえ立っている。しかし、創り出す和のエッセンスが香る曲線は、アーティストとしての苦闘の道のりを描いている気もする。

氏は上智大学経済学部在学中にスノーボーダーとして活躍したが、思うところがあって卒業後アメリカに渡り、独学で学びながら画家としての一歩を踏み出す。ただ、そんな気持ちで食えるほど

甘い世界ではなく、挫折を繰り返し作風を探る毎日が続く。そしてその答えは、ニューヨーク中の美術館に通い続けた中にあったという。その後は、一歩一歩工夫を重ね、自分の足で動き回り、世界的なアーティストとして認められるようになったと聞く。

大きな美術館の常設展を見れば分かるが、国内では中世から近代に比べて現代美術は観覧者数が極端に少ない。意図が分からない、何かむずかしいという気持ちを抱くのも否定はしないが、それは鑑賞の基準を求めガイド等のマニュアルに頼り、前例と比較して価値を判断する習慣がついているからだろう。同じ時期に開催されている明治



神宮の芸術祭「天空海闊（てんくうかいかつ）」にも、屋外展示としてステンレス製のモニュメント「Wheels of Fortune」が出品されている。題名をそのまま邦訳すれば、「幸運の車輪」が正しいのだろうが、眼前で見ると、「幸運の車輪」と思えるパワーが間違いなく存在する。

今回の作品は、日ごろ現代美術に縁のない我々にとっては正直なところ難解な作品と感ずるかも

しれない。しかし、一つだけ確かなことは、光輝くステンレスに写り込む周囲の景色と床面の模様が、天候や朝夕、観る者の視点によって無限のバリエーションを生む一期一会の作品であるということだ。ぜひ足を運んで、自分の眼で確かめて頂きたい。

（経鷲会副会長）



JR新宿東口駅前広場に忽然と現れた松山智一氏作のオブジェ  
「花尾（Hanao-San）」



明治神宮芸術祭「天空海闊（てんくうかいかつ）」  
に出展されたステンレス製モニュメント  
「Wheels of Fortune」





## バチカンの思い出

林 祐 (1980年経・営)

昭和57年3月、経済学研究科博士前期課程を修了した私は、思うところあって海上自衛隊に入隊しました。6年間通い慣れた大学を離れて広島県江田島にある海上自衛隊幹部候補生学校に入校したのです。

幹部候補生学校とは文字通り幹部自衛官を養成する学校であり、厳しい教育と訓練が行われます。私は体力には自信があったのですが、入校後1週間でその自信は粉微塵に打ち砕かれ、妥協の無い厳格な規律の下、猛烈な訓練の日々を防衛大学校出身候補生達と寝食を共にしながら送ることになりました。

私たちが入校した頃の海上幕僚長と候補生学校長は海軍兵学校出身で、海軍の伝統を残すのは自分たちの使命だと信じ、私たちの受けた訓練の厳しさは圧倒的なものでした。

翌年3月、任官した私たちは、卒業式を終えるとそのまま迎えに来た艦隊に乗り込み、洋上実習に臨みました。

最初は日本近海で実習を続け、そして5月、世界一周の遠洋実習航海に出航しました。

太平洋を横断し、パナマ運河から大西洋に出て北上し、ノルウェー、ドイツ、英国、ポルトガルを経て地中海に入り、フランスのツーロンに寄って、ナポリに入港しました。

各地では昼間は史跡研修などが行われ、夜はレセプションなどに参加します。

ナポリでは鉄道でローマに出て、史跡研修をしたのちに駐イタリア大使主催の歓迎レセプションに参加することになっていました。

ローマの史跡研修の後、レセプションが始まるまでの自由行動が許可されました。私がどうしようかと考えている時、目の前にバチカンが見えることに気が付きました。

私は学長だったヨゼフ・ピタウ神父がバチカンに戻られていることを聞いていました。在学中は修業式以外に言葉を交わしたことはありませんでしたが、異国の地で妙に懐かしくなり、バチカンを訪ねることにしました。

サンピエトロ大聖堂の広場は人影があまりなく、大聖堂の中央にある幅の広い通路には誰もいませんでした。

どこに行く当てもなくそこを歩いていると、前方から修道士が一人歩いてきました。

彼は制服姿の私に気が付き、道に迷ったと思ったらしく、私の顔を見てちょっと微笑んで、「何か?」というような顔をしました。

私は「ヨゼフ・ピタウ神父はお元気ですか?」と尋ねました。

彼はニコリして「とてもお元気ですよ。残念ながらポーランドに出張中です。お約束でもありましたか?」と訊いてきました。私は「ピタウ神父が学長を勤められた大学を卒業して海軍士官となりました。昨日ナポリに入港したところです。アポがあるわけではなく、ただ懐かしくて参りました。」と述べ、その場を離れました。

ナポリの後、私たちはイスタンブールに寄り、アレキサンドリアに入港しました。

入港当日、私は副直士官として勤務していました。夕方、舷門から連絡があり、大使館の人が来ていますとのことでした。

舷門に出て行くと若い書記官がいて、この船に林という乗員がいるかと尋ねるので、私だと名乗ると、「上智大学の出身ですか?」と訊いてきました。私がそうだと答えると「バチカン市国からメッセージが届いています。」ということでした。

それはピタウ神父からのメッセージで、「任官おめでとう。訪ねて来てくれてありがとう。安全な航海を祈っています。」と書かれていました。

書記官の説明によると、駐バチカン日本国大使に、ナポリに来た日本の艦隊に上智大学出身の士官は乗っているかという問い合わせがあったのだそうです。外務省から防衛省、海上幕僚監部と照会が伝達され、林という実習幹部が乗艦していることが伝えられ、さらに艦隊の行動予定が伝えられたため、そのメッセージがアレキサンドリアに入港した際に追いついてきたということでした。

この時舷門に上がって来た書記官も上智大学の出身者で、この年にカイロの大使館に赴任してきていて、海上自衛隊の支援に当たっていたそうです。

5か月かけて一周してきた地球はとてつもなく大きかったのですが、世界は意外に狭いものでした。

(株)イーグレスクライシスマネジメント 代表取締役



退官時、栄誉礼で見送られる筆者



## 南紀の魅力

安藤雅昭 (1991年 経・経)



和歌山県を訪れたことの無かった私と南紀との出会いは25年前、結婚を機に本州最南端潮岬に程近い義父の生家（普段は空き家となっ

ている）に年2回帰省し、先祖代々の墓参りをする事から始まった。既に30回以上訪問しているが、今ではすっかり魅了され、時間があれば何度でも訪れたい、そんな場所になっている（周辺は04年世界遺産“紀伊山地の霊場と参詣道”に登録された）。ところが地元は過疎化が進行、帰省の度にどこからともなく現れていた近所の客人も減り続け、家の前の小中学校も廃校と寂しい。調べによると和歌山県の人口は、初めて訪れた95年の108万人から15年に96万人、25年には87万人に20%も減る予測であり、インバウンドもこの状況ではあまり期待できない。そのためコロナ禍ではあるが、南紀の魅力が伝わり、地元の一助になればと考え以下ご紹介させて頂く。

南紀最大の魅力は、食と温泉、そして大々的な観光地化が進んでいない素朴さである。まずは月並ではあるが白浜温泉。有名な観光地なのでご存知の方も多いと思うが、崎の湯、牟婁の湯、しらすな、白良湯、松の湯、網の湯と6つの町営公衆浴場があり、全て源泉掛け流し、趣向の違ったお湯が楽しめる。お勧めは崎の湯。その名の通り海の手先に位置し、波しぶきを被る事もある。波打ち際に海を眺めながら、潮の香りと滴るお湯のしょっぱさを感じながら入る自然の温泉は、雰囲気、景色とも格別である。白浜は自然の景勝地、観光施設も集積している。美しい白砂の白良浜を筆頭に三段壁、円月島と景勝地が続き、パンダの大家族で有名なアドベンチャーワールドもある。何と！これまで15頭のパンダが誕生しており、白浜が如何に素晴らしい環境かが窺われる。

紀伊半島西の白浜に対し、東では那智勝浦と鯨で有名な太地を紹介したい。那智勝浦は紀の松島と呼ばれ、大小様々な島が点在する風光明媚な港町。マグロの漁獲量において、陸揚げ量は焼津、三崎に次ぐが、“生鮮”マグロの水揚げ量では日本一を誇る。冷凍技術がどれだけ発達しても“生”の味には遠く及ばない、だから近海物は高価なの

だと有名鮓職人から教えられた自分にとって、その“生鮮”マグロが格安で食せるこの地は何ともありがたい（詳細は“紀州勝浦生マグロマップ”を）。温泉は“らくだの湯”（休業中？）を始め、紀州聴聞の湯、忘婦洞など、その地形から港から小船で行き来する。入浴前から心躍り、紀の松島を眺めながら入る温泉の良さは言うまでもない。もう一つ、那智勝浦から車で15分ほどの太地町クジラの博物館。自然プールと称された海の入江を仕切った場所に多くのクジラやイルカが居り、ショーのみならず餌やりをはじめとした様々な触れ合いができる。イルカの背びれに掴まりながら、海を泳ぎたい！という贅沢な夢も、博物館から程近いドルフィンベイスやドルフィンリゾートが手軽に叶えてくれる。



那智勝浦 紀州聴聞之湯

最後に紹介したいのは、湯の峰温泉。バスで紀伊半島東、新宮から75分、西、田辺から90分という秘湯。最大の魅力は様々な料理にも使える温泉の質。温泉で唯一世界遺産に登録された“つば湯”もある。このつば湯、1日7回お湯の色が変化すると言われており、訪れる度に違った趣が楽しめる。“旅館あづまや”もお勧めしたい。古くから熊野詣をされる皇室や国内外問わず有名作家や著名人が泊まる旅館である。歴史を感じる佇まい、レトロな



湯の峰 あづまや



雰囲気も然る事ながら、50年をかけ進化したという数々の温泉料理と合わせ、体内から全身のデトックスが叶う温泉三昧を体験できる。“食材”として温泉を使った湯豆腐にご飯・お粥・ヨーグルト・甘酒を始め、メインの熊野牛“温泉しゃぶしゃぶ”に至るまで、数々の温泉料理をご賞味頂きたい。なお、日帰りの方には、公衆浴場前の河原に“湯筒”というスペースがあり、90℃の源泉で野菜や卵を茹で、手軽に温泉料理が味わえる。食材は土産物

屋で買うことが出来、地元の卵は濃厚、滋味溢れる野菜も堪能できる。食事のお供に是非試して頂きたいのが地元の“尾鷲牛乳”。コクのある冷たいミルクが湯上りに何とも嬉しい。この他、河原を掘れば温泉が出る川湯、日本三名瀑那智の滝、熊野詣（熊野本宮・速玉・那智大社）に潮岬、橋杭岩等々まだまだ尽きない。多くの魅力ある南紀を是非ご記憶願いたい。

(商社勤務)

## 5000年を生き抜く生命力

福田順子 (1968年 経・経)

### アンダルシアからやってきた千年樹

壺井栄の「二十四の瞳」の舞台となった四国・香川県の小豆島は、面積約170km<sup>2</sup>、人口約2万8,000人の島ですが、国内のオリーブオイル生産の8割を占める日本有数のオリーブ産地です。

その小豆島に、2011年3月12日、スペインのアンダルシアから1万キロを1か月かけて到着したのが樹齢千年のオリーブです。東北大地震の翌日です。「オリーブの日」と名付けた3月15日、「平和と繁栄」を祈念して植樹祭が行われました。それから9年、瀬戸内海を見下ろす小高い丘に立ち、圧倒的な生命力と堂々たる風格は小豆島のシンボルとして、また、オリーブオイルの製造・加工・販売で地元経済を潤す貴重な存在として、大切に育てられています。

この移植を実現したのは、オリーブオイルの製造加工・販売を営む小豆島ヘルシーランド株式会社の柳生好彦会長（現・相談役）。彼のオリーブに対する熱い想いは本場スペインまで出向いて、プラントハンター<sup>(注)</sup>の西島清順氏を介して日本への移築を実現させました。

柳生会長の熱意と、西島氏のようなプロフェッショナルのスキルが大陸をまたがる移送を実現させたのです。



1個ずつ大切に収穫

### 持続可能性と経済活性化の両立

オリーブが栽培されるようになったのは8千年前、紀元前6千年。トルコ南部に住むフェニキア人が栽培法を近隣諸国に伝えたと言われています。2500年前には地中海沿岸の国々に広がり、それらの国々の重要な産業となりました。ヨーロッパには樹齢4～5千年のオリーブが現存するそうですから、樹齢千年はまだ若木です。

世界で最長寿の樹として有名なのは北米西海岸の山岳地帯に生えるブリッスルコーンパイン、日本では縄文杉が有名です。一般に長寿の樹は樹高110mの高木ですが、オリーブは樹高8～10mの低木です。しかし根や幹は太くごつごつしていて、樹形はイタリアやスペインの筋骨隆々の屈強な男性を想起させます。

スペインから運搬する際、3mほどの樹高に伐採されましたが、それでも3トンの重量でした。3分の1の高さまで伐採され、1万キロの海路を1か月かけて運ばれたのに、翌年から実をつけ今では威風堂々たる樹形を見せています。2,100本（栽培面積4.53ha）の若いオリーブを従え、瀬戸内海に君臨する樹木の王様のようです。

注：プラントハンターが活躍したのは大航海時代以降のヨーロッパでした。当時は「新世界」で採取された珍しい花の種子や球根を育てる趣味が盛んで、プラントハンターは国や貴族、園芸会社などからアメリカ大陸やアジア各地に派遣されました。植物学や栽培法に詳しい専門家や、赴任地で新たな有用植物や園芸品種を求めて植物採集を行い、繁殖や改良まで手がけることもありました。園芸文化が古くから発達していた中国や日本にも、多数のプラントハンターが訪れましたが、19世紀初頭に来日したドイツ人医師のシーボルトは、日本で植物採集を行ったプラントハンターの草分けといわれています。(参考：コトバンク他)





屈強そうなオリーブですが、特有の病気がないわけではありません。オリーブアナアキゾウムシ、ハマキムシなどの害虫被害、炭疽病や梢枯病などの感染症への対策は早い段階での駆除が必要で、何千年も生き抜くためには人間の手が加わったことは間違いないでしょう。小豆島の千年樹も大切に守られながら、これから何千年も元気で生き抜くことでしょう。

姿は無骨なオリーブですが、樹の実の色も形も繊細で美しく、実からとれるオイルは健康はもちろん美容にも貢献しています。樹木の実には一般的には食用として珍重されますが、オリーブの実には美容の原料としても重要です。食用のオリーブオイルはべたつかずすっきりとしていますし、美容液としてのオリーブオイルは高齢者ほどその効果を実感しているようです。美容と健康の両方で人間に役立っているという希少かつ貴重な樹であり実です。

地方の中小企業の小豆島ヘルシーランドは、現社長の柳生敏宏氏が先代から引き継いだ後、通信販売に乗り出したことで急成長し、現在は16億円超の売上げを誇る優良企業になりました。サステナ

ビリティと地域経済の両立のモデルのような千年樹です。因みに敏宏社長は私の教え子です。

柳生好彦氏は、小豆島に“オリーブ神社”を建立するという夢の実現のために神職の資格をとられました。日本初のカタカナ名の神社は、神様からの贈り物のオリーブを祀り、人類の進歩や変化をこれから4千年以上先まで見届けることでしょう。

(経鸞会副会長)



生命力あふれる千年樹

## 上智大学と縁

大川成儀 (1982年 経・営)

話は大学入学時に遡る。確か授業のオリエンテーションの時だったと記憶しているが、同じクラスだった女性が「会計学研究会に入らない？」と突然声を掛けてきた。そもそも高校までは運動ばかりしていて推薦で入学した私は、会計というなじみのない言葉を突然聞いたものだから「会計学？何で俺に？」と思わず聞き返してしまった。彼女は「とっても良い先生が顧問で就職にも精通しているみたい。飲み会も盛んらしいよ」という返事に、「考えとくよ」とは言ったものの最終的には入部して出会ったのが、生涯の恩師となる佐藤眞一先生との出会いだった。

大学で私が選んだスポーツは当時流行の兆しがあったスキーだった。アスペンスキークラブという今もあるサークルに入り、白馬で開催される大会にも出たのは良い思い出だ。一方、並行して入部した会計学研究会は幽霊部員に近く、学園祭の時とコンパなどの飲み会の時にしか出席しなかったのではなかろうか。しかしながら、3年時に佐藤先生の会計学のゼミに入り、4年時にはゼミ長を務め、佐藤先生のおっしゃった『縁』を本当に大切にするようになった。

当時はわからなかったが、佐藤先生のゼミはかなり変わっていた。会計のルールである「企業会

計原則」にかかる時間が非常に長く、やや理屈っぽく、人によっては「理論会計学」だという人もいた。先輩、後輩には公認会計士の資格を取得する方もいたが、自分には無理だと思い、卒業後は音響メーカーに入社した。会計学のゼミだったこともあって経理部に配属され、海外駐在も経験させてもらい経理・財務の仕事で26年半勤務した。12年前にベンチャー企業に転職して経理財務の責任者として仕事が出来たのも、元はと言えば佐藤ゼミでの理論会計学のお陰かもしれない。いろいろなルールには背景があり、それをしっかりと学ぶことが大切だというのが身につけていたのである。また、ゼミで議論することも多かったので、監査法人と喧々諤々議論しても何とか落としどころを模索して一件落着させることも出来た。そのベンチャー企業を在職中の2013年に上場させることが出来たのは社会人生活の中で最高の経験であり、その達成感をもう一度味わいたかったので、今は別の会社で働いている。

実は私の娘もソフィアンで経鸞会のメンバーだ。大学受験の時にどの大学が良いのか相談を受け、恩師や友人に恵まれた私は母校を受験すればとアドバイスした。「ふ〜ん」と聞いていた娘であったが、私と同じ学科を受験し無事入学することが



出来た。在学中ネットワークがあった米国の大学に留学出来たのも上智大学ならではとっているし、良い友人に恵まれて楽しい学生生活を送ったようだ。卒業後はメーカーに就職し経理部門に配属となり昨年海外勤務となったが、そこでの上司は地域ソフィア会の会長だそうだ。せっかく娘が海外に滞在しているので訪問したいと考えていたが、コロナの影響で出来ないでいる。

残念ながら佐藤先生は3年前に亡くなられてしまったが、それまで40年余り毎年開催していた「上智大学佐藤ゼミナール真友会」は先生の思いである『縁』をずっと大切にしてきた。その縁もあり4年前からソフィア経済人倶楽部の委員となり、学生に対して輪講で行われる講義「企業のグローバル人材とリーダーシップ」を裏方で支えている。卒業生には見識のある方が多いので、是非学生に講義して欲しいと依頼すると、喜んで受諾して下さい方が多く、是非とも母校の学生に刺激を与えて欲しいと思っている。今年はコロナの影響で春も秋もオンラインでの講義になり、新入生は友人を作る事さえ難しい環境となってしまっている。自分が過ごしてきた学生生活とは全く違う状況なので、早く以前のようになってほしいと願うばかり



2019年秋にドイツ、フランスのアルザスへ旅行

である。また、この9月からはソフィア会の財務委員長を務めることになり、ますます母校との『縁』は濃くなってきている。

これからも人生を充実させるため、仕事では仲間を盛り立てる、大学へ貢献する、新しい発見をするために旅行も出来る限り行きたいと思っている今日この頃である。

(株揚羽 取締役、ソフィア会 財務委員長、ソフィア経済人倶楽部 産学共同教育委員)

## エコノミアン編集雑記

### 『ソフィアの鷺 その⑤』

この59号が発行される今日まで COVID-19 の影響がこれほどに世界の活動を制限する事態になろうとは想像もしていませんでした。上智大学では10月からは、万全な感染予防対策を講じた上で、一部の授業が学内で実施されるものの、まだまだリモート授業が主体で進められると聞いています。卒業生同士の交流の場として開かれていた6号館6階の「ソフィアズクラブ」も一時閉鎖となって半年以上が経過しました。学部学科同窓会や各種ソフィア会の活動もほとんど開くことが出来ない状態で寂しい限りです。ソフィアズクラブに戻る日が待ち遠しい今日この頃です。

さて、今年は国勢調査の年で、すでに皆さんも調査票を書類又は電子的手段で提出されたと思います。今回は経済学部教授で同時に米国の市場調査会社の J. W. Tompson 日本法人の研究所長を務めておられた統計学者、斎藤金一郎先生 (1915-2003) の思い出を書きます。先生は上智大学に来られる前は総理府統計局の技官で、当時 GHQ が米国から招聘した William Edwards Deming 博士 (かの有名なデミング賞の人物) と共に戦後初の国勢調査を担当された方



斎藤金一郎先生著「標本調査の設計」

です。ステイホーム中に我が家の書棚の整理をしていたら、ご著書の「標本調査の設計」というタイトルの本 (写真) が出てきました。現在はビッグデータだ、デジタル・マーケティングだと言って標本調査という言葉はあまり使われていませんが、サンプリングの手法と理論を数学的に解説した本です。筆者が学生時代に所属していたクラブ「上智大学マーケティング研究会」では、顧問しておられた斎藤先生によるご指導のもと諸先輩の時代からの伝統で、毎年、部員自らが研究対象とするテーマ (例えばビール業界、洗剤業界、住宅機器業界など) に関する議論とテーマ選定を行い、調査票を作成し、無作為抽出法によって自らサンプリングした対象への実地調査を行い、その結果をまとめてソフィア祭で発表し、さらに当該業界のトップ企業に我々がまとめた調査票を売り込みに行く、と言ったサイクルで活動をしていました。卒業後まもなく先生を囲む懇親会の場で、先生から「キミねマーケティングとは“The rational way of doing business”だよ」と教えて頂いたのがいつまでも記憶に残りました。「ビジネスを合理的に遂行する道」これはまさに「Marketing = 経営」であり、ヒト、モノ、カネの3つが経営の要素なら、モノに相当するのが技術 (Technology)、カネに相当するのがリスク (Risk)、ヒトに相当するのが信頼の絆 (Emotion)、そしてこれらを有効に実行 (Execution) することがマーケティングであると考え、TREE ASSESSMENT というコンセプトで自己評価をする習慣をつけることができ、長年にわたって力強い鷺の羽のような大きな支えになりました。

戸川 清 (1971年 経・経)