

東京陵水

暑中御見舞
陵水会東京支部役員一同

平成十七年度東京支部総会

母校発展に向け陵水会の 使命と役割を改めて確認

陵水会東京支部総会は、五月十八日(水)午後六時から雨模様の中、文京区後楽一丁目の後楽園会館一階会議室において開催された。

卒業年次毎の当番幹事に今年は大学十七回卒が当った。最終的に一〇五名の出席。

守谷貞夫幹事長(大12)の開会の挨拶に続き、宇治原嘉政支部長(大7)から本日の来賓として出席いただいた、永田えり子母校経済学部副学部長(社会学)、堀川馨陵水会理事長(大7)、小島興一陵水会名古屋支部長(大10)の紹介が行われ、本日の議題の趣旨説明を主にした挨拶が行われた。(以下「」内挨拶要旨)

「今年は役員改選期にあたるが、

うに事務局長を設けた。支部会費の納入者が現在三六九名までに減っている。過去に支払の実績のある会員は七一〇名あり一層の協力を求めたい。そこで会費の自動引落しを来年



度から実施したい。今年十月本部発行の「陵水会年報」に自動引落し制度の説明書と振り込み依頼書が同封されるので手続きをお願したい。
東京陵水会のホームページを友好の場として広げてゆきたい

5	面	評議委員会総会
4	面	新会員の所感
3	面	堀川馨陵水会理事長挨拶
2	面	来賓挨拶
1	面	平成十七年度東京支部総会
6	面	特別講演
9	面	こんにちは
12	面	彦根城の英詩、ゴルフ談義
13	面	囲碁会便り
14	面	彦根コンフィデンシャル
15	面	年会費納入者一覧

ので、既設のホームページ運営委員会への参加協力をお願いする。
支部活動の強化活性化を目的に今後も提案してゆく諸施策への理解と協力を依頼する。」

以上の挨拶の後、昨年総会当番幹事のリーダーであった野村昌治氏(大16)が五月上旬脳幹出血で急死されたとの発表を行った。

議長に箸方海三氏(大4)を選び議題の審議に入った。
田村寿夫事務長(大12)から前年度の事業報告並びに収支決算報告が行われ、高木早苗監事(本24)の監査報告を受けた後、一括承認された。

平成十七年度の事業計画では、本部と連携して年会費の納入を促進するということが強調され、本部会費とあわせて自動引去り方式で会費を収納する方向が示された。今年度収支予算はその後に説明が行われ、事業計画とともに承認された。

役員改選の議案では、副支部長に西坂徹雄氏(大9)を、また新任の評議員七名を執行部から提案、支部長挨拶の中の事情説明を受けて承認された。
支部規則の改訂要点について守谷幹事長から説明が行われ、条項を整理し明確にして、現状に即した改訂であることに会員の理解を求めた。審議の終了にあたり司会者指名により西坂新副支部長が挨拶した。
続いて来賓から祝辞を戴いた。母校経済学部副学部長・永田えり子教授から学生支援室の開設が陵水会の支援により可能となったことの謝辞があり、母校は法人化になっても大事なことでは変っていない。士魂商才の理念はすばらしい。この理念を大学教育の現場で具体的な構想のもとに生かしてゆきたいとの趣旨の言葉があった。
講演会は、「トヨタの強さの秘密」の演題で、トヨタの金融事業を主なテーマに、映像機器を用いながら、トヨタフィナンシャルサービス株式会社代表取締役社長尾崎英外氏が講演された。
会場を移して懇親会に入った。司会を栗林昭氏(大17)が担当、堀川陵水会理事長の挨拶と乾杯の発声で開会した。会の



来賓の方々(左から永田氏、堀川氏、小島氏)

電話加入権 七四、九八四円
貸方

基本金 一、〇六〇、〇〇〇円
次年度繰越金

借貸計 二、三五六、八八五円
三、四一六、八八五円

○収支計算書
収入の部 二、四七七、六九一元
(前年度繰越

二、六六二、六〇五円)
支出の部 二、七八三、四一一円
(次年度繰越

二、三五六、八八五円)
○平成十七年度予算
収入の部 二、五三三、〇二〇円
(前年度繰越

二、三五六、八八五円)
支出の部 二、八二〇、〇〇〇円
(次年度繰越

半ばでアトラクションとして抽選会が賑やかに行なわれ、歓談も大いに盛り上がった。今回当番幹事、次回幹事、新入会員の紹介がされ、やがて恒例の寮歌、学歌、高商校歌の大合唱が続ぎ、午後九時閉会となった。

平成十八年度収支報告

○財産目録

預金 七三二、〇〇二元

定期預金 一、〇六〇、〇〇〇円

郵便貯金 一、五二九、五六〇円

現金 二〇、三三九円

電話加入権 七四、九八四円

合計 三、四一六、八八五円

○貸借対照表

借方

現金 二、二八一、九〇一元

基本引当 一、〇六〇、〇〇〇円



宇治原支部長挨拶

平成十七年度東京支部役員

支部長 宇治原嘉政(大7)再

副支部長 西坂 徹雄(大9)新

幹事長 守谷 貞夫(大12)再

副幹事長 西野 宏(大7)再

東京支部評議員

○再任(九名)

楠田迪彦(本24) 川本茂(大1)

箸方海三(大4) 宇治原嘉政

(大7) 鈴木重成(大7) 吉原

悟一(大9) 宮野幸雄(大12)

守谷貞夫(大12) 柴原良昭(大

17)

○新任(七名)

西野宏(大7) 西坂徹雄(大9)

田村寿夫(大12) 星出潔(大13)

小口晃(大14) 藤本幸延(大15)

山本保(大15)



諸歌大合唱

来賓挨拶

滋賀大学経済学部副学部長

永田えり子 教授

本日はお招きありがとうございます。本来ならば阿知羅学部長が参るべきですが、現在、中国に出張中として、代りに私のご挨拶いたしますことご容赦ください。

今回、陵水会の皆様から大規模なご支援をいただきまして、学生支援室というものができ、学生のカリキュラム上の相談とか質問点に答えるといった体制を整えることができました。一月に発足しましたが、すでに四百人を超える学生が利用しており、現在二年目で、軌道に乗りつつあります。学部長はじめ学部一同感謝いたしております。

大学は法人化をいたしました。法人化して大学はどう変わったのか、滋賀大学はどうなったのかという質問をよく受けます。ですが、滋賀大経済学部は大事などころでは変わっていないし、また変わるべきだとも考えていないということです。

大学の役割というのは研究・教育を通じて社会に貢献するということです。滋賀大経済学部の場合は、それにもまして大事

な理念がございます。士魂商才です。皆さん、この言葉を聞かれて滋賀大を過ごされたと思います。今は英語に訳されて、global specialist という言葉になって

いますが、これは本当にすばらしい理念だと、私たち学部執行部も考えております。滋賀大の経済を出た以上は、社会科学のポートとして、スペシャリストとして育っていただきたいというのは勿論ですが、そこには士魂というのがなければということ

です。精神のあり方のことですね。近江商人も、信用とか公共性とかを非常に大事にしてきました。社会で成功するためには、あるいは立派な社会人になるためには、公共性と規範性、倫理性、人から尊敬してもらえる

ようなあり方、信用されるようなあり方が求められます。同時に企画力とか実行力、人々と協同して人を動かして一緒に何かをやる力も必要です。目の前には目の前には見えないけれどそれが読めるとか、そういうことを士魂とを考えていて、それを育てたいと思っております。

士魂商才という理念は変わらないし、それを大事にしていき

ります。皆さんに支援していただきました学生支援体制もその一つです。様々な改革の努力もすべて土魂商才を身につけていただくための改革、よりよく理念を実現するための改革であることを報告申し上げます。

そのためにはまず商才を育てる、社会科学のスペシャリストになっていただきたいというこ

とで、三層構造のカリキュラムというのを作りました。まず、入門コースでしっかりとオリエンテーションを

すること。それからコア科目というところで少人数クラス、複数教官、テキストに基づき

徹底的に社会科学の基本的な概念を身につけてもらうこと。最後に、

コース制ということで専門科目

をある道筋に沿って履修し、それを習得した者には成績表にコースの認定を書き入れるという

かたちに整えました。これが今年度で二年目にあたります。

それでは土魂のほうはどうするか。教養科目の充実は勿論ですが、今年度からプロジェクト科目というのを始めます。今までどおりの時間割りに沿って先生の話の話を聞くといったものでは

ありません。複数の教官達と学生が一緒になって何かの事業を成し遂げ、その事業に対する企画力とか貢献度、実行力、人々と協同する力とかを総合的に判断して評価をするという科目を立ち上げることで。それから

学生同士の連帯、学問を通じての連帯を私たちは重要視しております。

学生たちが滋賀大を出てよかつた、そこで大事な友人が見つ

けられて後の人生にも役に立つた、と思ってもらえるためには、やはり学問を通じた連帯を積極的に作っていかなくちゃいけないということ。その種をいま一所懸命蒔いているところなんです。先ほど申した学生支援体制というのもその一つで、

学生支援室には常時、teaching assistant, study assistant という学生とか院生が常駐している、学生の相談に答えてくれる

という体制をとっています。それから、先ほどのプロジェクト科目も学生同士が連帯して

事にあたっていないと成功しないという科目であります。学生支援室を梃子にして、いま、自主活動なんです。例えば会計ラボというクラブが大変に交流しています。それはお互い同士が教え合うんです。会計の難しい勉強をお互いの努力で協力してクリアしていく、そういう活動がいま盛んになっています。教官の指導のもとにですが、teaching assistant が講義をするという活動も行なっております。とにかく学生たち

ちにお互いに鍛えあつていく、そういう種をいま一所懸命蒔いております。

また、中期計画では学生カルテというものを作つて、一人一人の学生を見ていこうと考えております。どういういいところがあつて、どういう目標を持ちどんな計画なのか、それをカルテという形で保存してお互い共有しようということです。いま滋賀大学は学部理念のもとで、商才を徹底的に鍛えるということ、それから土魂、特に連帯力、連帯

をしていく力、これを育てるべく

努力しています。この二点がいまの執行部が努力しているポイントです。そしてなるべくなら、学生たち一人一人がどうい

うか理事長に任命された七回卒の堀川と申します。職業は株式会社シャルマンの会長、福井県鯖江の出身です。理事長就任にあたりお断りしたのですが、どうしても大学法人化というこの時期に中小企業的人化を機会に、大学間較差というものが拡大するということ。陵水会として年間三百万ほどの資金を大学の先生に対して教育研究の幾らかの負担をさせて頂くということだけでは勤まらない、と考えている。東京支部長宇治原さんは私と同期であり理事長代行に就任して頂き、今日出席の名古屋支部長小島さんも副理事長としていろいろと私を支えて頂いております。



堀川馨陵水会理事長挨拶

昨年、この総会で理事長に任命された七回卒の堀川と申します。職業は株式会社シャルマンの会長、福井県鯖江の出身です。理事長就任にあたりお断りしたのですが、どうしても大学法人化というこの時期に中小企業的人化を機会に、大学間較差というものが拡大するということ。陵水会として年間三百万ほどの資金を大学の先生に対して教育研究の幾らかの負担をさせて頂くということだけでは勤まらない、と考えている。東京支部長宇治原さんは私と同期であり理事長代行に就任して頂き、今日出席の名古屋支部長小島さんも副理事長としていろいろと私を支えて頂いております。

努力しています。この二点がいまの執行部が努力しているポイントです。そしてなるべくなら、学生たち一人一人がどうい

うか理事長に任命された七回卒の堀川と申します。職業は株式会社シャルマンの会長、福井県鯖江の出身です。理事長就任にあたりお断りしたのですが、どうしても大学法人化というこの時期に中小企業的人化を機会に、大学間較差というものが拡大するということ。陵水会として年間三百万ほどの資金を大学の先生に対して教育研究の幾らかの負担をさせて頂くということだけでは勤まらない、と考えている。東京支部長宇治原さんは私と同期であり理事長代行に就任して頂き、今日出席の名古屋支部長小島さんも副理事長としていろいろと私を支えて頂いております。

努力しています。この二点がいまの執行部が努力しているポイントです。そしてなるべくなら、学生たち一人一人がどうい

うか理事長に任命された七回卒の堀川と申します。職業は株式会社シャルマンの会長、福井県鯖江の出身です。理事長就任にあたりお断りしたのですが、どうしても大学法人化というこの時期に中小企業的人化を機会に、大学間較差というものが拡大するということ。陵水会として年間三百万ほどの資金を大学の先生に対して教育研究の幾らかの負担をさせて頂くということだけでは勤まらない、と考えている。東京支部長宇治原さんは私と同期であり理事長代行に就任して頂き、今日出席の名古屋支部長小島さんも副理事長としていろいろと私を支えて頂いております。

努力しています。この二点がいまの執行部が努力しているポイントです。そしてなるべくなら、学生たち一人一人がどうい

るかが滋賀大学の今後に大事であり、陵水会としてこれから生まれてくるものを大事に守って、その果実でわずかばかりの応援をするということでも、支援室の例にあるように今まで死んでいった部屋が生きてきて学生達が喜んで使っているという結果が出ています。

もう一つお話ししたいことは、出来るだけ学生との接点を増やしたい、というのは法人化によって滋賀大学がこれを機会にどんどん格上げされてゆくのか、落ちてゆくのか、非常に大事なときです。勿論先生、職員の方、この方たちが一生懸命学校を盛り上げて頂きたいわけですが、やはり同窓会としてできることはしてゆきたい。私の学生時代を考えてみますと、先輩からのお話など聞いたことがない。ところが滋賀大学経済学部は非常に優秀な方々を各業界に



輩出しているのです。そういう方においていたでいて、学生に語りかけて頂くということには、ものすごく学生に大きな刺激を与えることとなります。今回は新しく入学された方を対象に当支部の大原さんと松沢さんに大学生活をどのように送った方がいいか、できるだけ学生時代に勉強しようと思いましたが、一番手っ取り早いのは自分の人生設計を早く作る、だから目的を早くもつ、いやでもその目的に向かって頑張りたいという気持ちがあるわけです。そういう点から二人にジュニア懇話会という名前でも新入学生に語りかけてもらうことにしました。昨年は十二月二十三日に宇治原さんとシャープ顧問の桂さんにお話ししてもらった。そのときはPRが足りなかったので出席者がちょっと少なかつた。

OB企業との交流を進め、現

役の学生諸君が、先輩に非常に優秀な方がいるので、その方たちを訪問する機会を作ることにも必要と考えています。企業訪問が大事だが、ゼミの先生も企業研究のためにどういうところを訪問したらよいか、どういう会社

に行ったらいいのかということに判らないわけです。そこで陵水会が全面的に協力して、どういう研究のためにどういう会社に行きたいのか、その場合は各支部長も全面的に協力する、そして陵水会のOBの方に夫々の支部から推薦して頂いてOBの方から講師として頂くことによっていろいろな交流の場を探してゆきたい。詳しくは年報を見たり、支部長に伺って欲しいが、今、陵水会は大いに変わろうとしています。何卒ご支援

新会員の所感

藤本浩仁(大53)

四年間過した、第二の故郷彦根の地を離れ、二ヶ月余り。実家が兵庫なので、今では帰省中の新幹線の窓越しにしか、湖国

近江の様子を窺いとる事が出来ない。しかしそこから蘇ってくる当時の情景には、一人の社会人となった今では二ヶ月前とはいえ、懐かしさが漂うほど。あらためて現在との生活の乖離幅の大きさに気づかされる。今では、大学生活においては考えられなかつた平日五時三十分起きも

すんなり板につき、満員の山手線にゆられ通勤する日々……まさか自分が典型的な「ツッポン」サラリーマン像を形成する一人になっていたとは思わなかつた。

そんな中私と大和証券は学生時代から、意外と縁の深い会社であった。その一つに、四回生の秋学期に経済学部にて、大和証券彦根支店長による特別寄与講座という形で、週一回の講義が設けられ、入社前にも拘らず、様々なノウハウを吸収することが出来た。さらには、大和証券の歴史を辿ってみると、その創業者は私自身と同姓の藤本清兵衛氏であり、大和証券百年史を制作するに当たって、創業当時の様子を担当されたのが、私のゼミの小川功教授であった。また新入社員の中にも、「藤本」姓が三名いることも、何かの縁かもしれない。

現在新入社員は都内で研修中であり、七月中に本社配属が決定する見通し。最近の最大の関心事は、七月以降、あの学生生活に配属されるかどうか、五年目の彦根……かなりのアドバンテージを持って、挑める地であることは間違いない。

大学への支援体制前進 評議員会・総会開催さる

去る六月四日(土)午後一時から、平成十七年度陵水会評議員会・総会が、母校にて開催され、当東京支部からも、宇治原支部長以下九名の評議員が出席した。



「国立大学法人化」二年度目を迎え、陵水会の活性化とともに、大学への協力・支援体制の強化につき活発な意見交換が行なわれた。

法人化初年度にあたる昨年は、堀川新理事長のもと、会と大学側との情報・意見交換を中心とした準備に重点がおかれてきたが、いよいよ本年は、その軌道乗せが図られるものと期待

されている。因みに昨年においても、初の試みとして「第一回ジュニア陵水懇話会」が開催され、当支部からも、宇治原支部長が講師として参加し、積極的な協力を行っている。

採択された本年度の事業計画の主な事項は左記の通り。

* 大学（経済学部）支援・連携・交流事業

一、OBによる陵水協力講義の開催

平成十七年度（第一回）「リーダーシップ論」（二単位）

西坂徹雄氏（東京支部・大9・十一月十一日担当）をはじめとして五人の講師

二、第二回ジュニア陵水懇話会の開催

大原孝明氏（東京支部・大38）・松澤進氏（東京支部・大38）が講師を担当し、

六月十六日に開催（報告記事別掲）

三、恒例の「陵水協力講義」（第七回）、「陵水会計人会懇話会」の継続実施

四、「ゼミ学生の企業訪問支援」「OBによるゼミ特別講師派遣」等も新たな試みとして実施

* 年会費（本部）の納入率引

上げ改善策の推進

新たな試みとして、「口座引落し」による納入協力の要請を、今秋の陵水会年報送付時に行う予定

評議員会終了にあたり、阿知羅経済学部長から学部運営の基

本姿勢と平成十七年度計画につき説明が行われたが、その冒頭、次の要旨の言葉が寄せられた。

「この一年間の陵水会との関係は、一層充実したものとなっております。旧高商系十二大学の

学部長会議の席上でも、本学部の陵水会との関係を紹介したところ、他大学から大変羨ましが

られました。法人化後の厳しい財政状況のもとで、わが経済学

部は陵水会という強力な支援団体を得て、一昨年以來新たな取

組みを続けてきております。改めて感謝申し上げます」

ジュニア陵水懇話会開催

講師に当支部の松澤、大原両氏

一環として、「OBが職業を選んだ動機や仕事の内容、学生時代の過し方を、二回生に伝え、啓蒙を促す」という趣旨のもと、

昨年度から開催されている「ジュニア陵水懇話会」の第二回が、

去る六月十六日（木）午後二時

三十分から大学構内で開催された。

昨年十二月開催の第一回に当支部宇治原支部長（大7）が講師を担当したが、これに引き続

いて、今回も当支部の大学三十八回卒松澤進（公認会計士）、

大原孝明（国土交通省課長補佐）の両氏が講師を担当した。現役

学生に年齢の近いOBが講師を

士とは、この職業を選択した事情、学生時代をどう過したか、就職後の実際体験などを、大原

講師は以上の他、国家公務員とは、体験から身につけた社会でのマナーについてなどの内容で

講演した。学生の聴講する態度は熱心で、講師も少なからず緊張を覚えたとのこと。講演終了

後、質疑応答が行われたが、質問も次々と出され学生が興味を持って聴講した態度が十分に感じられた。

最後に、堀川理事長が、ジュニア陵水懇話会の趣旨を改めて力説、次回以降の懇話会が更に盛会となるよう参加学生に協力を求めた。

時間設定上、当日は一回生にとつて重要な語学の時間と重なったため、参加者が当初の予想を下回ったことは、OB側としても若干意外であり、今後の開催にあたり、学生が聴講できるよう十分な時間設定を大学側で検討されるよう強く要望した。

母校を法人化の厳しい環境の中で存続させていくためには、教職員とOBがしっかりとタッグを組んで主役の学生をサポートしていく必要がある。

懇話会終了後、陵水会館にて懇親会が開催され、学生、先輩、

大学関係者が和気藹々のうちに意見交換する場がもたれ、自主的に参加した学生からはさらに突っ込んだ質問が講師に投げかけられていた。次回以降の更なる懇話会の充実した開催を祈念して有意義な一日が終った。

OBによる「陵水協力講義」

西坂氏（大9）担当

陵水会による大学支援事業の一環として、今年度からOBによる「陵水協力講義」が開催されることとなり、きたる十月七日から七回にわたって、五人の講師による単位制講義が実施される。

テーマは「リーダーシップ論」で、当支部からは、西坂徹雄氏（大9）が十一月十一日に担当することになっている。

びわこ立地フォーラム in TOKYOの開催

滋賀県産業立地推進協議会主催のびわこ立地フォーラム in TOKYOが東京プリンスホテルで八月九日（火）に開催される。当日は、滋賀県から国松善次知事が出席、事業所が滋賀県にある企業に感謝の辞を述べ、

同県の新しい魅力を語る。その後の特別講演は童門冬二氏。



担当すれば、学生も身近な問題として就職のことを考えることが出来るだろうとの主催者側の配慮があった。

懇話会は、阿知羅経済学部長、堀川陵水会理事長、大森彦根・

湖東支部長（大10）、木下同支部評議員（大7）が出席された。

主に一回生（二、三回生も可）を対象に、松原講師は公認会計

最初に簡単にトヨタの現状から話させていただきます。

まず、世界の自動車の生産ですが、昨年の世界の生産台数は、六千四百万台程度でした。このうち、日本の国内で作られた車が全体の一七%、日系メーカーが海外で生産しましたのが一五%ですから、世界の車の三二%、大体三分の一が日本のブランドということになっております。自動車産業は成熟しているんじゃないかという話もありますが、実際、世界のマーケットは拡大しております。アメリカは人口が増えておりまして、また BRICS といわれる国ではまだまだ自動車の保有率が低いものですから、モーターゼーションが進むに従ってマーケットが拡大していくでしょう。十年後にはいまの六千数百万台が一千万台くらい増えるんじゃないかといわれています。

トヨタは過去十年くらいみますと、国内で三百五十万台くらいの生産を維持しています。八十円を切った円高の時に、日本で作って輸出するのは無理だろうといわれ、需要のあるところで車を作ろうと海外での生産を拡大してきました、これによって販売を伸ばしてきたというこ

とです。現在、世界の百四十カ国以上で車を販売していて、二十七カ国で生産を行なっています。去年、国内販売が二百三十九万台、海外が五百四十四万台、合計七百五十三万台でした。地域別では、日本と北米と欧州、アジアとで比較的均等に販売を行なっております。これが一つの強みといたら強みです。

グローバルのマーケットシェアが一一%ということになっております。過去二〇〇年からですが、世界の自動車マーケットは拡大して、世界の百四十カ

国以上で車を販売して、二

国以上で車を販売して、二

特別講演

「トヨタの強さの秘密」

—金融からの一断面—

トヨタフィナンシャルサービス株式会社

代表取締役社長 尾崎 英外氏

トは確かに拡大しているんですが、そのうち私どもが半分くらい取っておりますので、市場の波を上回る成長ができてという事です。

もうひとつは我々経理の者が作った仕組みなんです。原価の情報を見えるようにして、自動的に原価改善のサイクルが廻るようなことをやっています。

トヨタの基本的なポリシーは、一つは成長性といいますが、将来の事業の成長とか利益の成長のために安定的に、継続的に先行投資を行なっていくという考えです。海外の生産を拡大したり、あるいはプリウスのような次世代の技術を開発してきたわけです。ただこれをやった

たわけです。ただこれをやった

タ生産方式という、徹底的に無駄をなくすカルチャーみたいなものが根底にあります。各部門に原価の的確な情報を出して、原価が上がったり変化が出たときには、実際に活動をやってる部署の人たちがすぐわかるような仕組みを作りまして、自律的に組織的に原価改善の活動が廻るような仕組みを作っています。

—TFSを設立—

ここから金融のことになります。

ないように、自動車会社自身がお客様に金融のサポートをしないことだったわけです。トヨタも海外の販売が拡大するにつれ、一九八二年にアメリカとオーストラリアに会社を作りました。二〇〇年にもつと金融面のサービスを充実させようということと、なによりも自動車の金融は他とリスクなんかが違うものですから、バランスシートをはっきり分けて管理を強化しようという考え方でTFS（トヨタフィナンシャルサービス株式会社）という会社を作りました。



自動車の金融はもと自動車会社を作ってきた仕組みですから、販売店さんの販売のプロセスのなかで自動車と金融を提供するというのを特色としています。生産、販売、物流とかの自動車ビジネスの Value chain の中で金融が一番お客様に近いものですから、お客様のサポートに徹するのが我々の役割かなと思っています。自動車の金融会社は規模が大きいものですから、GMさんの金融会社も銀行さんより大きいんです。これは、欧米では大半の方が自動車というのはローンとかりー

作った仕組みなんです。原価の情報を見えるようにして、自動的に原価改善のサイクルが廻るようなことをやっています。スタートの九四年ごろは随分円高で ROE（自己資本利益率）とか ROA（総資産利益率）とかが落ちちゃったんですけど、その後は資産の伸びを上回る利益の成長を確保できて、改善することができました。もうひとつ、原価改善ですが、トヨタには長く続いてきたトヨ

り金融情勢に左右されることが

四割くらいの方しか金融でクルマを買わないんですね。欧米では七割くらいの方がローンで買われます。個人の行動が非常に違っておりまして、アメリカの人は、いわゆる金融資産を取り崩して現金でクルマを買うという発想はないんですね。金融資産というのは将来の、例えばリタイアした後の生活を楽しむために蓄積されています。自動車を買うことには代替しないんです。自動車は月々だいたい、例えば五万円とか八万円とか自分の生活費の中で払える範囲のローンで買われるというのが一般的です。

自分たちは勝手にTFSGグループといってるんですが、トヨタの百分の子会社ですが、その下に海外に二十九カ所会社があります。日本にはトヨタファイナンスというのがあって、ここが自動車の金融とか住宅ローンとか、クレジットカードを出したり、最近は省エネの機器の



リースを一所懸命やっております。私、個人的には、日本は個人の方が株を買わない限り日本の経済は絶対活性化しないと書いておまして、そんなことかなるべく長期の資産形成にサポートできるような証券会社とアセットマネージメントの会社を作りました。あともう一つ、

あいおい損保といつてトヨタ自動車が三分の一の株を持っている会社があります。これがいま、三十カ国に会社を持っており、この三月末で総資産が九・五兆円で、大体この会社のある地域ではトヨタが六割くらいの金融を取扱っております。

トヨタの自動車と金融は分かれています。自動車の事業は自己資本比率が五五%で、健全といえば健全なんですが、見方によつては効率が悪いということになるかと思えます。我々は自己資本比率が七%ですから、自己資本が少ないともいえますし効率がいいともいえて、この二つをくつつけると丁度中間くらいにきます。ある意味にとつて自動車会社が金融をやるという事は、健全性プラス資本の効率性が両立できていいんじゃないかと内部的には言ってるわけなんです。自動車の金融も時

代とともに変化していきまして、五年先十年先、いまと同じような自動車の金融が皆様に受け入れられるとはとても思えませ

ん。最大の理由が、日本はまだですが、個人の金融は、欧米を見ているとまさに変化していることです。アメリカでは大企業だけじゃなくて、中堅中企業を含めてもお金を企業が調達する時に、銀行さんから単に借りるといふ会社はもう一〇%くらいしかありません。みんな社債を出したり資産を流動化して調達しているの、これからの銀行さんのビジネスは個人向けのサービスにシフトしていくと思うんです。自動車の販売もこれから大分変わると思えます。日本は今の時点はまだ訪問販売の形が多いんですが、海外は店頭販売になって、これからインターネットとかITで自動車のマーケティングも変わってくるでしょうし、自動車の品質がよくな

ってきてもいいから、お客さんが余り販売店に来ることがなくなってしまうんですね。金融はお客様との接点を維持拡大していく形で、そういう役割があるんじゃないかと考えております。

自動車の金融ですから、新しい商品といつても限りがあります。若い人は販売店の店頭で金利がどうのこうのとか、ローンの契約がどうかは嫌な

ウエイといふのがあります。これはトヨタの人間が人にいふべきものではありませんが、海外に八千人くらい従業員がおりまして、その人たちにトヨタウェイを説明する時に使つて説明していることがあります。これは原価管理なんで、会計的になるんですが、会計の基本を理解することは当然としてあるんですが、その上で自分たちが特色を出そうといふものに乗つけていくのが我々のやりかたなんだと。それで確かに人を大事にするとか、こつこつ工夫していこうとか、オープンにフェアに

——カイゼン活動——

それ以外のものは、やはり各国の文化とか慣習とかいろいろ状況があるので、状況に応じてど

新しい会社を作ったものから、きちつとしたマネージメントをやっていくためには一番最初にやらなければならぬのは、企業風土とかコーポレートカルチャーとかをしっかりと共有化したものを作らなくちゃいけないということ。あとはコーポレートガバナンスとか、経営の意思決定をしたり実行したりチェックしたりする仕組みを作つて、人を育成し、これを回していくことなんだろうなあとということで試行錯誤してまいりました。もう一つトヨタ

本質を見るとということなんだというふうです。

何か物事に迷ったときにはどこかにヒントがあるんじゃないかと見ているんですが、例えば独立自尊というのがあります。四年くらい前にクレジッドカードを始める時に、カード事業をやられている方に「今更やめときなさい、大変ですよ、システム作ったりコールセンター作ったりで。私とこで全部受けましたよ」という話があったんですが、結局迷った末に、全部、システムの開発からコールセンターの設置まで自分達でやることに決めたんですね。やめとけばよかったかなと思つたときもあつたんですが、今になってみると苦勞しなとなかなか本當のことが理解できないものから、自前でやってよかったかなあと思つております。

先ほどこちよつと申し上げたマネージメントのスタイルなんです、十年、二十年前は、トップには日本人がいてナンパツプには現地人で、現地人の人が実際はオペレーションをやつてきました。だが、だんだん会社の数が増えてくるに従つて、個人向けの金融を日本人が三年とか五年の任期で行つて社長をやる

のは無理だなということも思いました。そこで、徐々に社長を現地の人に代えてきて、日本人の出向者は重要な経営の幹部の一員という形で出すようにしてきました。リージョン制をとつて、理想論でいうと国籍に関係なく最適なマネージメントをやつていこうということですが、どこまでできるかわかりませんが、いま国際ローテーションというのをやっています。南アフリカにニュージ

ランドから行つたり、マレーシアへはカナダから行つたりタイはいまアメリカ人が行つてやっています。同じ会社の社長を十年もやらなきゃならないと嫌になつちゃうんではないかと思つて、なるべく国外でも人を回すようにしております。それで日本にあるのが私どものTF&Sという会社なんです、一応、統括会社と呼んでまして、役割を分けて全体的な戦略とかビジョンを作つたり、事業計画を承認したり、経営トップの評価をやつたりしております。

実際はリスク管理と内部監査だけは日本に置いています。各社は計画を立てて遂行してるわけですが、なるべく現地の会社の実勢に任すようにしていま

す。リージョン制を取つても、の代表者と日本人が二人くらいづつ出まして、マネージメントコミッティーというのを作つています。その下にファンクショナルコミッティーという機能別の委員会が作つてありまして、ここがいろいろな提案をあげてきて、各国の実務の長けた責任者がやっております。例えば、人事の委員会が、経営トップの評価のシステムを作つたり、ま



たグローバルな人材のローテーションがスムーズにいくようにグリーンディングのシステムを作つたり、中堅マネージャーの教育の制度をつくつたりします。アメリカに university TOY-OTA という教育の機関をもつてるものから、そこで教育をやつたりしています。金融は IT システムが競争力の根源だということにはなつてますが、わかつたことは各社の社長がシステムの開発に責任をもつて五

年後なら五年後にどういふビジネスをやりたいのかをベースに、システムの開発を行なつていくんだということ、なるべく業務を標準化した上でシステムの開発をやるということですね。

加えて、リアルタイムで經理の情報が見えるような仕組みを作つています。欧米人には改善活動は無理だよといつていたのが、やつてる人の熱意と外国の人には合うということがわかつてきました。改善活動は間違え

ると経費を削減することに思えてしましますが、これはそうではなくて、ものの考え方がカルチャーなんだということがわかつてきました。三百七十三もチームができてまして、みんなこの会社へ行つても「カイゼンコーナー」とかグラフが張つてあつたりします。

貯蓄から投資へ——

時代の認識としては日本の金融は大きな転換点にあると思ひます。日本は産業界にお金を出す究極の出し手は個人しかありません。生保さんなんかがあつても、その根っこは個人からお金が出てくるわけですから、結局、産業資金を提供するのは個人なわけです。日本は、これが

銀行さんの預金でお金を貸す、あるいは郵便貯金でやるということですが、これではとても不効率で新しい時代に対応できません。そこで何とか、銀行さんを経由した金融を、産業界に効率よく流すように、銀行さんの店頭で証券の株とか投資信託とか保険とかを売っていくような考え方ですね。ですから多分五年後くらいになると、公共料金を払つたり振り込んだりするの

は多分インターネットになつてしまつて、銀行さんの個人向けの店舗というのは、ありとあらゆる金融商品を並べた金融商品のコンビニエンスストアみたいなものになつてくるんじゃないかと思つております。

もう一つ、少子高齢化が日本の一番の問題なわけですが、少子高齢化になると若い人が少なくなつてくるわけですから、個人の貯蓄率というのが落ち、長い目で見ると日本の金融資産が減つてくるんだと思ひます。だが一方で、高齢化する社会になると子供さんが一人になつてしまひ、従来のような教育コストというのは低くなり、あるいは家も両親が持つてれば住宅投資も必要なくなつてきます。今までならば、家を持たなければ

ならない、子供を学校へ入れなければならぬということ、個人の方の金融行動はどうしても元本が減らせない預貯金ということでした。これからはそういうことがなくなつてきます。

俗にいう貯蓄から投資へということにもなるでしょうし、金融というのは企業向けの金融は企業、個人向けの金融は個人の人を応援すべきものなんです。従来、日本の金融はやや提供者の論理みだいになってたんですね。これからはもう消費者

といひますか、利用する人本位の金融に変わっていくんだと確信をもっています。ですから、いままで金融というのは銀行さん、金融機関さんのせいというよりか、法律が業態別の法律になっていました。銀行さんはこれしかやっちゃいけない、信託銀行さんはこれだけだという法律でしたから、おのずとばらばらになってたわけですが、これからは個人のニーズとか便利さが縦ではなくて横の金融のほうで便利なわけですから、制度的にもそうなるてくるんではないかと思ひます。

基本的には一般の人の金融というの、人生のライフイベントというんですか、結婚したり

就職したり家を買ったりクルマを買ったり、あるいはリタイアしてというようなライフイベントに、簡単にわかりやすい金融を提供していくというのが個人向け金融の本筋だと思ひます。ですからなるべく我々は自動車金融の会社であっても、できるだけ横つちよへ拡げていろいろなライフイベントに使っていただけるような金融を、これからもつとやっていきたいと思ひております。

それで一応、二つ三つ始めたことがありまして、クレジットカードというのは欧米でも、どこも大体クレジットカードを出してゐるんですが、本格的にやつてゐるところはないと思ひます。カードは大人の人は大体一人四〜五枚持つてゐますが、マーケットはこれから拡大していくと思ひます。カードの利用率は日本は低く、後発なものですから先発のカード会社さんと同じことをやつてても、とてもお持ちいただけないので、考えた末、一つはクルマを運転される方は必ず持つて出ていただけるようなカードにしたいなあと思ひます。具体的には、高速道路のETCの年会費を無料にしたり、ロードサービ

スを付帯サービスで付けたたり、トヨタのレンタカーがすごく安くなりやすよとか、なるべくカード会員の方にわかりやすいような金融を提供するようなカードにしたいということなど、なか生活に役立つようなカードにしたいですね。今回、初めて中部国際空港で国際線の中にラウンジを作つたりしてあります。まだ業界九位くらいで、なにをもたもたしてゐるんだいわけしておりますが、早く大手さんの仲間入りをしなければならぬ

いんにちは

陵水会東京支部副支部長

西坂 徹雄氏 (大9回)

平成十七年度、新たに本支部の副支部長に就任された、西坂徹雄氏(大9)をお訪ねし四方山のお話を伺つた。

西坂氏は、母校卒業後、(株)丸紅に入社され、爾来国内はもとより、海外でも大変な活躍をされ、同社代表取締役専務を最後に退任の後、現在は(株)ストリーム顧問として、時代の先端を行くIT関連事業に手腕

と頑張つております。我々は、既存の証券会社のアンケートをみたいたいなことをやりたかったものですから、あまりお勧めはせず、皆さんの判断で買つていただくことにしております。買つていただいた商品はなるべく長期で運用していただくことに努めてあります。投資信託もトヨタグループ株式ファンドとして、トヨタグループ二社の株だけが入つてゐるファンダです。コスト・手数料の一番安い投資信託をやつてみよう

を發揮しておられる。国際色豊かな若手社員で活気溢れる会社オフィスで一時期を過した。

とか、これから企業は配当を増配していくはずですから配当が積極的な会社のファンダとかやつております。最後ですが、いま愛・地球博をやつておりました、トヨタはみなで応援してやつております。企業のパビリオンは評判ですが、外国館もいいのがたくさんありますので、お時間の許す方ば、是非万博にお出でいただければと思ひます

長い間ご清聴ありがとうございます。——お忙しいところ、お時間をいただき有難うございます。ごつくばらんに、諸々のお話をお聞かせください。ご出身は滋賀県八日市と伺つていますが。西坂 高校は八日市高校なんです。父親の転居について、昭和二十年三月に滋賀県に疎開しまして、永源寺で小学校に入学し、それから大学卒業までずっと永源寺に住んでいました。ですから、出身県は滋賀県ということ通してゐるんですが。永源寺は紅葉の名所ですが田舎です。——通学していたんですか。西坂 いや、一〜二年は通学で



〒101-0021

東京都千代田区外神田

六―六―一株式会社ストリーム
電話〇三(五八一)二五二八八

三年は下宿で、四年になって家から通学しました。寮は東寮でした。昨日も寮仲間を中心に同期十人でゴルフをやって、準備勝でした。同期は関東に二十六人くらいいるんですが、そのうち十二人で定期的にゴルフをやっているんです。八十歳までは頑張ろうと言っているんです。

——下宿はどちらでした。

西坂 私は、結婚してから十数回家を替わっているくらいで、下宿も四、五回替わっていますね。それこそ年に何回かかわりましたね。試験が始まるということになると、気分一新「勉強だ」とばかり、さっと下宿をかわったりしました(笑)。

——一番思い出の下宿というところはどこですか？

西坂 駅の近くの、中町という居ました。長くて半年くらいですわ(笑)。学生の引越しながらリヤカーも要らないくらいでした。私は家が田舎でしたからお米だけ持ってきて食券をもらい、いつも寮で食事していましたね。

——入学の時にエピソードがあったそうで。

西坂 家が十三号台風で全部流されて何も無くなってしまっ

て、経済的にも厳しい状況だったため、大学はいくまいと思っ

て、高校を出たとき就職試験を受けて関西電力に合格していただきました。その時たまたま友人が滋賀大を受験するというので、わたし学校の先生の了解を得て、受験願書を出して入学試験を受けたのです。まさか合格するとは思っていませんから、四月一日から関西電力の大阪の寮に入

って実習を始めた時、寮に友人から電話がかかって、「お前、新聞に出ていなくて、俺は落ちた(笑)」というんです。そこからが大変でした。幸い関西電力のほうでも理解してくださって、入学できましたが…。

——在学時、何かスポーツをやっておられましたか？

西坂 マイナー競技ですが、グランドホッケーをやりました。あまり強くなかったです。一勝すると皆で喜んだものです。高校生に負けたのがこたえましたね。大谷高校といって、当時の名門校でした。思い出にあるのは、近畿大会を彦根でやったときで、一生懸命で仕切ってやり

ました。その時、甲南大学にホッケーのうまい人がいました。その後会社に入ったら、その人がホッケー部部长なんてこ

とがありました。

——ゼミは山本ゼミかどうかがついていますが。

西坂 山本ゼミが一番いい時期でした。随分厳しく指導を受けました。ゼミ同期生の結束も固く、全員参加でゼミ旅行など二年に一回続けています。

就職、そして海外を見た

就職されたのは丸紅ですね。



西坂 そうです。滋賀大からは二人入社しました。後の合併会社を含んで、同窓同期は三人でした。学校推薦で入社試験に行

ったら、その日に決まるという状態でした。「伊藤忠」「丸紅」という名前は小学校の時から聞いていましたので、商社に違和感はありません。私は当初から商社にしぼっていました。

——最初の勤務はどちらですか

西坂 大阪です。繊維を四年間

くらい担当していました。その後東京に転勤し、機械企画を担当しました。その頃は彦根の先輩がいっぱいいて、丸紅水会が歓迎会をして下さいました。繊維、機械を担当されて、その後海外へ？

西坂 海外への初出張は、「巡

航見本市」に参加し、昭和四十年十一月から四カ月間、返還前

の沖縄からフィリッピン、インドネシア、タイ、インド、ビルマ、香港など八カ国巡りました。これはいい勉強になりました。その後、機械関係の営業を始めました。

——機械といいますがどんなものを？

西坂 大体プラント類というところで、工場一式です。だからお客さんは、「後進国」が多かったです。駐在は一回だけで、ブルジルに五年間です。そのあとは、てんてんと出張ばかりです。——何カ国くらい出張されましたか。

西坂 この間、オリンピックの入場式を見ていて数えたら、そのうち行ったのは七十三カ国くらいでした。

——まわられた国の中で、今後の見通しなどは如何ですか。

西坂 矢張り中国ですね。すごい力で変って来ているし、あと脚光を浴びているのはインド、ブラジルそしてロシアでしょ

う。それに国として間違いなく豊かになっているのは、中近東です。オイル産出国はハイウェーが出来て、街全体に一晚中煌煌と電気がついて、一人当たり

の国民所得は先進国に近いわけですから。

——中国についてお話をください。

西坂 彼らは必死になって働

き、勉強すれば生活が向上するという意識ですから、みんな間違

いなく変って来いています。紆余曲折はあっても、成功するでしょうね。中国の「覇権主義」が議論されますが、やはり経済的に前進してゆくでしょう。中国の貿易額は、近々ドイツを抜いて世界第二位になるというこ

西坂 内政をしつかりやらなくてははいけない。だから、日本に対しては強いことを言うんでしょ。同時に、外国との好関係を維持して経済のバイを大きくしなくてはならない。これは中国経済のやらざるを得ないことでしょう。中国との関係には、いろいろリスクもあるでしょう。しかし、経済活動あるところ常にリスクはあるんです。滋賀大が取組んでいるように、これらの経済というのは、大概のことがリスクマネージメントです。一部の貨幣リスクだとか、一部のコントリブリスクだとか、一部の債権リスクだとか言うのではなく、トータルで押し寄せるリスクに対するマネージメント、これが企業存続のカギです。中国を極端に悪く言うムキもありますが、そんなことはないと思います。また、極端に楽観視することもよくないですが。

会社生活を振り返って

——現職時代の会社生活を振り返っていかがですか？

西坂 会社時代、確かに苦労はあったけれども、新しいことをやらしてくれました。新しい商品を取り扱い、新市場を開拓し、新しいビジネスモデルに挑戦し

ました。それが、最後の頃になって、ちょっと待てよ、これでもいいのかと思ひ出しました。これからの経営というのは、単に営業で数字をあげたということではなく、経営は別物だということに考えないといけないでしょうね。最近一番反省していることは、余りにも仕事、仕事で追われすぎたということでしょうね。だから今は割りと時間がありますから、講演会とかいくつかの会に入って、いろいろな話を聞いてみたりしているんです。今が一番楽しいし、忙しいと思います。

——今のお仕事は、やはり中国との関係ですか？

西坂 ええ、国内関係は余りやっています。中国を重点にやっています。国内では、ウェブサイトでインターネット販売を行なっています。当社は、日本も中国も二十代、三十代の社員が熱心にやっています。一般的に今大いに注目されているのは、インターネットでの物販の部門でして、百貨店の総売上を surpass だろうといわれています。「楽天」などもシステムを持って「店」を開いています。物流

ということになるかと、かえって注目していますね。私は現在、丸紅での経験を生かすというところより、むしろ新しく勉強しながら楽しくやっています。

——今のお仕事についてのご心境は？

西坂 お金をもらうよりも時間を大事に、皆と一緒にやっていると、皆と一緒にやっていると、今の仕事をやっています。本日はもっとN

増にもっていくことでしょうかね。それから、年齢的に期待しているのは、四十五年卒あたりこの年度は支部会員も四十人くらいいるんです。考えてみれば、この人達は「団塊の世代」です。彼らもあと三、四年でリタイアしていきまじし、そのときみんな物の考えかたが変る。つまり会社だけじゃない、もうひとつの「世界」（陵水会など）があると。ここに焦点が置けます。それともうひとつ、学生時代からの働きかけを通じて、社会人になったばかりの諸君が結婚するまでの間にも焦点を置きたいですね。「団塊の世代」と「フレッシュ社会人」の二つに焦点をあてて、方向性を出していければという気がしているんです。どつと出てくる「団塊の世代」の人達を、陵水会も楽しい



——いよいよこれから副支部長

としてみ活躍いただくことになってますが……

西坂 いやあ、私も現役の時は何もしてなかったんですよ。そこは陳謝しなくてはならないです（笑）。陵水会の組織の在り方としては、やはり、自然発生的に出来ているゼミの会とか同期の会とかいう段階から積み上げていって、支部総会の出席者増にもっていくことでしょうかね。それから、年齢的に期待しているのは、四十五年卒あたりこの年度は支部会員も四十人くらいいるんです。考えてみれば、この人達は「団塊の世代」です。彼らもあと三、四年でリタイアしていきまじし、そのときみんな物の考えかたが変る。つまり会社だけじゃない、もうひとつの「世界」（陵水会など）があると。ここに焦点が置けます。それともうひとつ、学生時代からの働きかけを通じて、社会人になったばかりの諸君が結婚するまでの間にも焦点を置きたいですね。「団塊の世代」と「フレッシュ社会人」の二つに焦点をあてて、方向性を出していければという気がしているんです。どつと出てくる「団塊の世代」の人達を、陵水会も楽しい

陵水会活性化のために

——いよいよこれから副支部長

としてみ活躍いただくことになってますが……

彦根城の英詩

刀祿館信雄 (大8)

五月十八日、陵水会東京支部総会の講演で、副学部長永田えり子教授から、現在学校では「土魂商才」に注力した教育をしているとの話があった。我々が入学した一九五六年四月からは数えて早や半世紀が過ぎようとしている。

学生生活をスタートした彦根の町は山紫水明、城と湖と歴史の町であった。そしてアカデミズムを感じさせる大正期の講堂の入学式で、当時の大畑学長はここ彦根は「日本のハイデルベルク」であると言われた。

当時我々学生は、学生証を見せるだけで自由に城内の出入りが出来た。我々はこの恩典を十分に活用させてもらってこの金亀城にしょっちゅう登った。当時運動部の鍛錬場として、あるいはゼミの青空教室にと、大学の構内のような気安さがあった。

その頃天守閣と土産物売店に向かう手前左側に、当時でもかなりの年数を経た小さい白い掲示板が立っていた。琵琶湖を俯瞰できるその場所に立つ掲示板には、英文字が次のように記されて

いた。
From the Castle
Little people can see Biwako
Big people can see Japan
Great people can see world.
私はこの掲示板の詩はずっとイギリスの詩人エドモンド・ブランデン (Edmund C Blunden) の作と思っていた。多分後述のバートンのBでブランデンと混同してしまったのであろう。

一九八五年から私は高松市に三年余り住んだが、玉藻城とも呼ばれる高松城は瀬戸内海の水を引き入れ、琵琶湖から淡水を引いていた彦根城の堀と似通った構造をしている。しかもこの二つの城は、井伊直弼の次女千代姫が、第十一代藩主松平頼聰公に輿入れしている縁により、昭和四十一年に姉妹城縁組が結ばれたとのことであった。

ある日、高松市片原町の和菓子老舗三友堂にブランデンの詩が掲げられてあるのを見つけた。これは一九五〇年に夫

人同伴のブランデン氏が当時の県知事に案内

された、三友堂を訪問された際、少女であった三友堂のお嬢さんが差し上げたお点前に対し、即席で作られた由である。それはつぎのとおりである。
Long ages of great courtesy,
Refinement and serenity,
Live in this peaceful ceremony
27 Feb. 1950 Edmund Blunden
三十年後ブランデンの詩に出て、両詩とも、私はすっかりブランデン氏作と考えていた。
三年程前ブランデンの書簡集を読んだ際、念のため彦根市の教



第六十一回東京陵水ゴルフ会
平成十七年三月十五日(火)
金乃台カントリーC

育委員会に問い合わせたところ、彦根城の From the Castle は英国の詩人バートン・マーチン (Burton Martin) 氏の作であることが判った。英国の詩人というだけでははつきりしない。マーチン氏については教育委員会調べていただいたが、詳細不明であり国会図書館でも判らず今もって不詳である。

彦根の城から、偉大であった井伊直弼を称えたバートン、そして高松で日本の茶道に接しその礼節、優雅さ、清澄さに感銘を受けたブランデン。

た。ところがカップ授与の段階でカップが見当たらないハプニングに、この日体調不調のためプレーを断念されながら、授与のため遠路出席いただいた小池前支部長には誠に申し訳ない結果で、関係者一同後日まで発見に努めました。今現在不明です。次回には相応のカップを入手、授与の方向で調整中と残念な報告です。

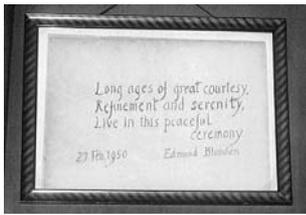
今回の優勝は北川さん、取切戦は中川、柴田、三井の三氏の大接戦でした。

〇年に夫

小池杯は中川前副幹事長が獲得！

桜には程遠い早春ながら、先ず先ずの気候に恵まれて、三十四名参加の盛会でした。前回から宇治原杯が寄贈され、七年間二十八回の優勝者による小池杯取切戦は今回二位の中川さんが獲得。公私共に良きアシストされた同君のめでたい栄冠でし

今回の優勝は北川さん、取切戦は中川、柴田、三井の三氏の大接戦でした。



三友堂の詩額

優勝 北川 亨(大4) 70(27)
二位 中川 寿一(大10) 71(22)
三位 中村 奎吾(大13) 71(20)

第六十二回東京陵水ゴルフ会
平成十七年六月二日(木)
金乃台カントリーC

四位 柴田 茂夫(大2) 72(15)
五位 三井 照次(大10) 72(10)
七位 碓井 富夫(大6) 74(16)
十位 三宅 義男(大6) 75(19)
十五位 山本 保夫(大15) 77(23)
二十位 西沢 正本(大24) 79(21)
二十五位 吉井 幹雄(大14) 80(22)
BB 原澤 伸治(大4) 89(24)
ベスグロ 三井 82 ニヤピン
箸方(大4) 三宅 川合(大11) 平居(大12) 大波 西沢 水平 平居
参加者三十四名 (警方記)

第六十二回東京陵水ゴルフ会
平成十七年六月二日(木)
金乃台カントリーC

時折の小雨ながら

三十四名の熱戦

入梅前の開催日にもかかわらず、生憎の小雨模様ながら、陵水のお天気神話のお蔭か、傘をさしたりたんだりくらいでプレーには支障がなければかりか、絶好のコンディションとなり、好スコアの熱戦の一日でした。



小池前支部長(右)から中川氏へカップ授与

次回開催は九月六日(火)。

多数参加を切望!! します。

優勝	大久保義雄(大6)	65(26)
二位	竹内 鋭(大4)	69(21)
三位	北村 徹(大14)	70(18)
四位	山本 孝之(大9)	71(16)
五位	北澤勝太郎(短5)	71(10)
七位	木戸 彪(大16)	71(32)
十位	箕島 安夫(大4)	73(19)
十五位	山田 進(大10)	75(9)
二十位	川合 久嗣(大11)	77(18)
二十五位	佐藤秀孝(大10)	80(16)
BB	谷 文夫(大4)	91(30)
ベスグロ	北澤 81	ニヤピン
山田 箕島	大久保 竹内 井	
口 佐藤	山本保(大15)	
大波	中川(10)	水平 山本
保 参加者	34名	(著方記)

東京陵水会囲碁会便り

さる四月四日(土)、全国情報サービス産業厚生年金基金会館において、本年度第一回東京陵水会囲碁大会を開催しました。二十一名の多数の参加を得て、A(五段以上)、B(四段以下)の二組に分かれて四回戦の勝敗をスイス方式によって順位を決め、それぞれの優勝者、二位、三位の棋士を表彰しました。

Aクラスは優勝、水引芳雄六

段(大2)、二位、北村平太郎七段(大5)、三位、畠山義生五段(大10)。Bクラスは優勝、刀祿館信雄四段(大8)、二位、中川弥次二段(大3)、三位、栗本雅夫三段(大4)の方が獲得しました。

表彰式の後、懇親会に移り戦の反省やら、日頃の囲碁の取組み方やらに花を咲かせ、和氣藹々のうちに散会しました。次回は本年十一月に予定してあります。初参加大歓迎です。楽しんでやりましょう。

幹事…三井照次
連絡先…電話・FAX
○四五一九四一―一七六一

第二十一回白杉会開催さる

六月十一日、大津市石山の瀬田川にかかる唐橋の東畔、豊かな森林に囲まれた名園を有す、老舗旅亭臨湖庵に於いて、二十一年は二〇〇五年ということで大

白杉剛先生がご出席になった。本科二十二回卒から大学九回卒のゼミナリストのうち出席は三十八名、出席率約二十五パーセントと上々であった。

当日正午から記念撮影の後、司会者近藤實氏(大5)の開会の言葉からスタート。先ずご出席の白杉剛名誉教授をご紹介。続いて吉田芳和氏(大1・元陵水会理事長)から挨拶があった。挨拶の中で大切に同氏のためお父上が保存されていたといわれる、学生当時の白杉先生の経済学史受講ノートの冒頭部分の紹介があった。要旨は以下の通り。

「経済学史を学ぶのは、経済学の成立の根源、原因の究明と歴史的役割と課題を追究することである。対立する経済学の根本的原因を知り両者―マルクスもケインズも―研究し自己の学門から自己の思想を作る。批判することは新しいものを作ること。批判には内在的と超越的とあるがまず内在的批判を行なう歴史を形成するには友情が必要。真理に対する愛が大切」。

引き続き白杉剛先生のご挨拶、「この三月に甲南大学を退職、名誉教授に就いた。今までの成果の一つの纏めとして『スラッファ―経済学研究』をミネルバ書店から出した。これからも研究を続けるとともに父の残した遺稿・資料の整理纏めをしたい」とのお話があった。今日出席の最年長である山口昭夫氏



列中央が白杉剛名誉教授

声を合わせながら、白杉先生の学恩に心からの感謝を抱いた。最後はおさまりの高商校歌、偲聖寮寮歌、滋賀大学歌等を高らかに合唱。吉田茂芳氏(本22)の先生にまつわる思い出話や楽しんで進められ、岩崎壽天男氏(大5)の閉会の言葉と次回担当幹事は大学六回卒の担当を確認し、午後三時過ぎに閉会となった。

東京五陵会(大5)

山行き同期会

細井 恭一

恒例となった東京五陵会のハイキング。今年は五月二十六、七日、箱根駒ヶ岳登山と仙石原の会員制ホテル一泊となった。参加者は十人。登山組六人(天田、龍口、中川、樋上、久木、細井)とホテル直行組四人(青島、沢井、中西、間宮)である。登山組六人は小田原駅前から箱根関所跡行きバスに乗車。九時五十分出発。先ず先ずの天候のもとバスは国道一号線を走る。バスは湯元を過ぎ、九十九折の坂道を右に折れ左に折れて高度を上げ、小涌谷を通過。若葉のトンネルを登り続け、そのうち一号線を離れ、ケーブルカー乗り口のある道に入り、駒ヶ岳登り口で下車。駅の係員に急かさず乗ってみる。なんと我々六人のみの貸しきり状態。車中からの眺望はよい。急勾配で登る標高差は三百から四百メートルくらいだろうか。

駿河湾等俯瞰することが出来るが、本日は霞んで見えない。少々歩くと最も高い所に駒形権現が祀られている神社がぼつんと立っている。お詣りを済ませ十一時三十分頃昼食を先に延ばして歩くことにする。行く方向は神山方面から大湧谷である。歩き始めて少し下ったところで、神山と神山を巻いて早雲山へ行く道の分岐点に出合う。ここで我々は年齢を考慮し後者を



く道は閉鎖されているので遠回りとなるが早雲山駅へ行くことにした。下り道ではあるが大きな石がはみ出していたり、木の根の張り出し、その上雨上がりのすべり易さも手伝って長い長い道のりであった。早雲山駅に着くとすぐロープウェイに乗って次の大湧谷駅へ。大湧谷駅手前では、眼下百三十メートル、噴煙のあがる大湧谷の全景を見下ろすことが出来た。大湧谷では展望台でしばらく休憩し、再びロープウェイで桃源台に下りた。バスで今夜の宿泊地仙石原へ。東急ハーベストクラブ箱根甲子園(中西君がメンバーのホテル)に入る。既に直行組四人は揃って我々六人を迎えてくれた。温泉で汗を流し、夕食はテーブル式でも洒落た感じの料理が次々と出てきた。久しぶりに会った友との会話は尽きず、あつと言う間の夕食だった。部屋での二次会、囲碁に興じる者、カラオケを楽しむ者等々楽しい一夜であった。翌朝は近くの湿生花園を見学。

法人化直後の新入生を迎えて今年も新入生が入ってきてしまった。至極当たり前の事であるが、入ってきてしまったとあって書いたのは、二度目の新入生を迎える立場になっていた自分の身を省みたからである。いつの間にか大学生活も半分を過ぎ、様々な選択を迫られる時期にさしかかろうとしている。何故この大学に来てしまったのかと自問自答している友人もいて、一回生を見ることでいろいろ考えさせられる部分も多い。

彦根コンフィデンス・シンヤル

——滋大陵水新聞会

る段階で模試の結果と照らし合わせてみたら、ちょっと行けるくらいの偏差値に滋賀大学があったので、という意見があり、意欲に差が見られた。前者の意見は評価、同時に尊敬すらできるものである。しかし後者はどうもただけない。大学受験や進路選択というものの受動的な姿勢が垣間見える。いわゆる進学校ではカリキュラム上、大学受験へのレベルが敷かれていて、場合が多く、それ以外の進路を選択するにはそれなりの意志が必要である。大学進学を願う親の声や、大学にいかないと就職先がないといった現実が、彼らのある種の惰性を助長したかもしれない。それと同時にここ「偏差値や成績と照らし合わせて」……聞いた中ではこの回答が最も多くかえってきた。学力に依じた大学を志望するといふのは頷けるが、聞いてみるとあまり積極的でない印象のものもあった。努力を重ねようや、滋賀大学のレベルまで持ってきたという意見と、進路を決める段階で模試の結果と照らし合

今宿隆弘 臼井 靖 大石茂延 山本 保 海老 洋 (大15)、(短4)、堀口 發 (短6)、日高 穂積秀明 郡山泰和 (34)、久 大久保義雄 河合正紀 川村和 植月 貢 尾関一平 木津勝治 信次 (短9)、刈谷忠彦 (短14)。 男 草生知治 小林仁美 児嶋 木戸 彪 嶋多 優 渡辺雅利 平成十六年度年会費納入者一覽 正次 中村博一 岡田 亨 久 佐藤充宏 (大16)、蔵田昭憲 ★(平成十六年十二月) 木義雄 三宅義男 (大6)、磯 栗林 昭 国分孝真 柴原良昭 平成十七年三月末現在納入者 部一郎 伊藤芳朗 宇治原嘉政 拓 治三 豊田徳司 中根昌孝 岡 伸好 (本10)、丁野純一 浦谷政夫 木下実 佐野 了 西尾郁夫 良本在慶 渡辺眞也 (本15)、藤井太良右衛門 (本16)、 鈴木重成 高木 巖 西野 宏 山本節夫 安藤勝己 岡本和之 三木健蔵 (本19)、犬塚昌一 (本23)、坂卷正隆 (別16)、津川 後藤利彦 (大7)、天木清次 (大17)、武邑邦弘 (大18)、丹羽 (本21)、関本晃三 藤見 隆 勲 (工2)、我孫子孝 (大2)、 小塩正長 小森清美 瀧川雅一 信治 田辺 徹 竹森二郎 (大 山崎昭雄 (本22)、都世子進 飯島 勲 (大5)、平瀬武明 刀祢館信雄 松浦幸作 渡邊芳 19)、大八木勉 田中二郎 北本 西田延弘 (本23)、澤井良治 山本孝之 (大9)、小林貞夫 秋 (大8)、日下部百也 田川 正和 平井善三 (大20)、植野 新宮 毅 森下潤一 (大2)、 行雄 西坂徹雄 西田広彦 乘 克美 米山 修 山下修司 (大 清水善和 畑 宗明 (大3)、 富俊二 平瀬武明 藤本裕一郎 21)、川分啓史 山脇一泰 (大 佐々次郎 寺田又三 西岡隆夫 宮田 昭 山本孝之 吉原悟一 22)、稲波信一 若林 寛 (大 福島吉治 (大4)、北村平太郎 吉田 弘 森本忠徳 (大9)、 23)、湧川勝巳 (大24)、沖本裕 間宮昌蔵 三井正勝 (大5)、 稲垣 讓 井上善隆 佐藤秀孝 司 (大25)、重田 博 (大26)、 岡田 亨 (大6)、磯部一郎 (大30)、島津泰幸 (大34)、加 田中俊男 坪田清六 豊原憲二 加藤義治 小杉裕司 宮崎吉史 竹村孔作 (大7)、小森清美 島山義生 服部全孝 山田宗弘 浅見 徹 筒井泰三 吉本準一 松野能夫 (大8)、小野 浩 山本啓司 臼井 健 (大10)、 荒木俊雄 (大29)、藤原洋一 山 中川和己 中島勝司 藤江忠正 天野正保 川合久嗣 小林貞夫 下修平 上中 誠 (大30)、岩田 (大9)、小西捷治 中沢龍彦 野一色公平 (大11)、奥村啓一 雄一 廣田真哉 (大32)、清塚 島山義生 (大10)、川合久嗣 守谷貞夫 田村寿夫 平居俊雄 徳 河辺昭宏 藤井正之 (大 長谷村秀夫 (大11)、奥村啓一 堀内 和 堀川幸夫 宮野幸雄 33)、岡武俊雄 島津泰幸 (大 (大12)、近藤達也 内川晃廣 山口和俊 小原捷治 (大12)、 34)、久野康成 小西秀樹 (大 (大13)、清水 勲 丸居 裕 赤木光明 内川晃廣 小林三郎 37)、大原孝明 大野 優 松 (大14)、木村 剛 拓野茂樹 たった支部会則改定、年会費の 近藤達也 星出 潔 若山 忠 澤 進 (大38) 稲垣明知 坪内 細江諷夫 (大15)、大原和夫 の母校支援体制製造りの一つです。 (大13)、小口 晃 加藤博善 芳朗 (大40)、山下裕正 (大41)、 前田 豊 渡辺眞也 (大17)、 「東京陵水」紙も会員読者のご 葛山 薫 古山捷二郎 清水 上田 修 山本雅由 (大42)、 田中和夫 (大18)、田辺 徹 協力をお願いいたします。この体制 川浩司 (大14)、富田博司 馬 (大47)、中島幸一郎 (大51)、 坂 作りに精一杯の支援をすべく努 島惟安 吉田勇夫 藤本幸延 加島義久 (大52)、清水俊彦 根 徹 (29)、酒井康就 (32)、 力しなければと考えています。

編集室 所感室

今年の支部総会は、今後の陵水会を考える一つの契機となりました。役員体制の整備、年次別幹事のネットワーク作りをうたった支部会則改定、年会費の収納方法の改革など、法人化後の母校支援体制製造りの一つです。

発行所
〒236-0004
横浜市金沢区福浦1-14-9
守谷輸送機工業(株)
陵水会東京支部支部長 宇治原嘉政
電話045(785) 3716
印刷所
〒110-0015
東京都台東区東上野1-28-3
船舶印刷株
電話03(3831) 4181

林 史欣 (大8回)
〒164-0014
中野区南台二一五一〇
(TEL・FAXとも)
〇三―三三八一―四四三一
※編集室のメールアドレスを
chikayoshiyb@yahoo.co.jp
としましたのでご利用下さい。
(次号分メ切日十月末日)

陵水会東京支部
ホームページアドレス
<http://www2.ocn.ne.jp/~ryousuit/>

「会報」原稿・情報「送付先