

東京陵水

賀 正
平成21年 元旦
陵水会東京支部役員一同

平成二十一年度の課題は年会費増収と 会員のデータベース化促進で支部活動を活性化

平成二十年年度

第二回役員幹事会の開催

平成二十年十一月二十日(木) 午後六時四十分から、千代田区大手町アーバンネット大手町ビル「デイ・ナイト」大手町店において、本年度第二回の役員幹事会が、役員幹事三十八名の出席のもとに開催された。

議事進行を加藤博善幹事長があたり、先ず今回より年度幹事に就いた次の会員(敬称略)から、それぞれ陵水会東京支部の同期を結集して、支部活動を盛り上げて行きたいなどの力強い挨拶があった。

河合久嗣(大11回)、長谷村秀夫(同)、若山忠(大13)、朝比奈冬男(同)、富田博司(大15)、滋野輝彦(大17)、山城真佐行(大22)、長井和男(同)。

〇西坂徹雄支部長挨拶(要旨)

今年は経済の風向きがかなり変わると「東京陵水」の年頭挨拶に書いたことを思い出した。その後に出たことはご承知のとおりである。今後マスコミ論調では厳しい経済状況になる。最近中国へ仕事で出かけたが、そこでの有数な大工場で電気が消えて真っ暗な様子に出会った。ユーロが一気に安くなってヨーロッパからの製品の注文が激減したとのことであった。平成二十一年度は経済不況のもと、次々と難題の解決にわが国の経済は苦しむのではないかと懸念される。

当支部の関係事項を四項目にまとめた。

一、陵水協力講義「リーダーシップ論」に、東京支部として竹森次郎氏(大19)と久野康

目次

- | | |
|-----|----------------|
| 1面 | 平成二十年第二回役員幹事会 |
| 1面 | 平成二十一年度総会概要 |
| 2面 | 加藤幹事長挨拶 |
| 3面 | ホームページ運営委員会から |
| 4面 | 小西経済学部長寄稿 |
| 6面 | 「こんにちは」 |
| 11面 | 「わが吟詠人生」 |
| 12面 | 「陵水会館とWMウォーリス」 |
| 13面 | ゴルフ談義 |
| 14面 | 彦根コンフィデンシャル |
| 15面 | 年会費納入者一覧 |
| 16面 | 広告 |

平成二十一年度総会の概要

射場 茂喜(大21)

開催日・五月十九日(火)

午後6時から

開催場所・明治記念館

記念講演は「井伊直弼と開国」の題目で滋賀大学経済学部阿部安成教授へ依頼の予定。

今年の陵水会東京支部の総会の後の懇親会の幹事を仰せつかった我々大学二十一回(昭和四十八年)卒は支部幹部の皆さんのご指導とアドバイスを頂きながら、過去数回の打ち合わせを行ってまいりました。

ここにその経緯などをご報告させていただきます。

〇幹事メンバー

(今後増加の見込み)

川嶋正隆(サントリー)、石川公一(日本生命)、高田良典(清水建設)、植野克美(住友生命)、細井富雄(エム・ユー不動産調査)、吉田富美雄(東京海上日動ファシリティーズ)、上田文雄(ニッセイ文化振興財

団)、増田洋逸(明治安田生命)、藤野義男(江間忠合板)、山口勝三(シービーシー)、細河為久馬(パキスタン・ナショナル銀行)、射場茂喜(三菱商事)。

〇会場 色々候補場所を当たりましたが、結局前年開催された信濃町の明治記念館が、料理もまずまずで、天井も高く玄関や駐車場などの回りの設備・雰囲気もよく、会員に好評だったので今回も再度当会場に決定。

〇講演会講師 スポーツ、文化界、経済界、芸能分野などの著名人、地元の自治体代表者などについて人選、試行錯誤を重ねてきました。しかし予算上、講演者の出演時間のリスクなどを考慮し、前回滋賀大キャンパス、彦根市街の変遷を写真で説明しながらの講演が評判の良かったこともあり、阿部安成教授に前記のテーマで話していただくことになりました。

〇出席人数目標 前回を上回る二〇〇名を目標に置きたい。

〇前回実施のお土産付き抽選会を見直し、今回は見送ることにしました。

これからのために同期幹事は鋭意準備奮闘中ですが、会員皆様からの応援も是非お願いします。



※二頁一段へ続く

二十一年一月に「東京陵水」の配布時に未納者に納入依頼を赤紙で作成送付して納入を訴える。支部の皆さんの懸命なるご支援をお願いしたい。

四、陵水会本部から改訂版名簿

が出版された。これにより東京支部所属の会員をデータベース化し、メールアドレスを集積して、メールリングリストの利用につなげたい。現在同リストの登録者は約百五十名。メールの活発な利用により当会の活動の更なる活性化を図りたい。人が集まるとなればそこに参加する。参加すれば話が交流する。メールの活用がその輪を広げる。

○ホームページの活用促進

(大原孝明委員)

①データベースは最近のものを用意している。各幹事が同期などに招集をかける場合、最新のデータを東京支部事務局アドレスに要求すれば最新データを送る。データは同窓会活動のみに使用していただく。②陵水会東京支部のホームページアドレスを検索すると東京支部ホームページが出て、その左メニューの欄にメールリングリストの項がある。ここをクリックするとメールリングリ

ストの機能、使用方法、登録の詳細が判る。今まで二年運用してきて食わず嫌いの所がある。発信情報に対し照会の実績もあり、ぜひ活用してほしい。

③リストの欠点は民間の運営会社のシステムを使っているので広告メールが一部届いている。広告メールの消し方はクリックすれば消却方法が画面にある。消却方法は事務局でも受け付ける。

④ホームページの中に各期の幹事、情報コーナーがある。全国的に使用されているものであり、最新のデータを掲載したいので常に訂正事項を送信してほしい。

○支部会費納入状況と納入率向上策

(山本保事務局長)

納入一覧表を見てほしい。各期の納入状況を見ると、期によって納入者数に差があるが、最近の若い期に納入者が少ない。ここ数年の納入推移では、平成十七年度以降伸び悩んでいる。十九年度百五十七万円に対し今年度は現時点で百二十一万四千円の収入。増収に向けて各年次で努力してほしい。幹事からも徴を飛ばして欲しい。今まで納付実績のあったのは

七百九十六名、本年は三百九十二名の実績。今年の在籍人数はおおよそ千九百五十名なので納入者は二割しかない。同期の皆さんに一層の呼びかけをお願いしたい。

○「東京陵水」九十六号の準備状況

(林史欣編集委員)

年頭所感として東京支部トップ役員に依頼した。母校からは小西経済学部部長からの寄稿を予定している。「こんにちには」は戸田一雄氏へのインタビューが終了。

今号は広告の掲載も求めているので提供してほしい。このところ以前に比べて投稿が少ない。会員の積極的な寄稿、ご意見をお願いしたい。

○平成二十一年度総会について

(射場茂喜大21代表幹事)

総会年次幹事として大学二十一期川嶋正隆、石川公一、高田良典の各氏が自己紹介。

この一年近くの間に数回会合を開き同期十数名がほぼ揃った。平成二十一年度総会は同年五月十九日(火)。会場は明治記念館に決めた。現在中身を詰めているところ。特別講演の依頼者にはいろんなアイデアあり、有名人はギャラでむずかしい、政治家は時々都合が判ら

「平成二十一年の年頭に当って」

陵水会東京支部幹事長 加藤 博 善(大14)

「丑年のテーマ」～積小為大～と～GET二百～

新年明けましておめでとうございませう。陵水会東京支部会員の皆様には清々しいお気持ちで新年を迎えの事とお慶び申し上げます。昨年は会員の皆様方のお陰を

(3) 推譲…世のため人のために譲ること。

ですが、その基になるのが「積小為大」の精神です。

「大事をなさんと欲せば、小なる事を怠らず勤むべし。小積もりて大となればなり。凡そ小人の常、大なる事を欲して、小なる事を怠り、出来難き事を憂いて、出来易き事を勤めず。それゆえ、終に大なる事あたわず。それ大は小を積んで大となる事を知らぬ故なり」。これを私流に解釈いたしますと「小さな事を積み上げていくという行為を、断行し続けるという覚悟と決意が身についた時、その人は既に為大に至っている」といえるのではないのでしょうか？

次に当支部においては、「GET…二百」～会員の輪を広げよう～を高く標榜いたします。それを具体化するには三つの目標を掲げます。

(1) 二十一年度総会に全年次会

もちまして、充実した支部活動が行なわれました事を有り難く厚く御礼申し上げます。

さて、今年度の抱負を、「個人」と「支部」の二つについてご披露いたしたく存じます。

まず、「個人」では、「積小為大」～小事を軽んずるな～です。

「積小為大」とは申すまでもなく(二宮尊徳翁)の言葉です。二宮翁の実践の三大綱領は

(1) 勤労…よく働く。



※三頁五段へ続く

※三頁一段へ続く

員にわたる参加を二百名ゲ
ット」

(2) 総会を運営する年会費を納
めよう二百万円ゲット」

(3) ホームページに集まろう
二百名のアクセスゲット」
二百名の総会参加は、西坂支
部長の就任の時の挨拶にありま
した「総会を会員の最大の交流
の場に」、を实践する為の目標
数字でもあります。

年会費は一昨年来約百三十万
円の実績であります、この数
字では赤字になり、余剰金も百
万円を切り危険水域になってま
いりました。今一度会員の皆様
方のご理解をいただき、ご支援
いただきたいと願っております。

最後にホームページにどしど
しアクセスいただき交流の輪を
広げていきたいと思っております。

本年も会員の皆様方の絶大な
るご支援、ご協力をお願い申し
上げます。

(東京支部幹部を代表して加藤
幹事長にご挨拶をお願いしまし
た。編集部)

「同窓会等の情報を
お寄せください」

東京支部

ホームページ運営委員会

一、陵水会東京支部会員の活動
などを支援させていただいた
め、東京支部では会員の皆様か
らの情報提供・交換などを可能
にする場所を次のように用意し
ております。

同窓会や同好会の会合を開
く、主催しているNGOで講演
会を開くので参加者を募りた
い、本を出版した、同窓のご不
幸があったのでご案内したいな
どの情報をぜひお寄せください。

(1) 機関紙「東京陵水」への掲
載

機関紙「東京陵水」は、総会
特集号を除いて、新春と夏に発
行しています。寄稿は、最後の
ページの下端に記載されている
連絡先までお願いします。字数
などは編集部とご相談くださ
い。

(2) 東京支部のメーリングリス
トによるご案内

ホームページに掲載するほど
不特定多数の方に広く案内をし
たいわけではないが、東京支部
の会員には知っていたきたい

という情報提供に向いているも
のがメーリングリストです。

ryst@freeml.comといった一つ
のメールアドレスにメールを
発信するだけで、メーリングリ
ストに登録されているメールア
ドレスすべてに情報をお送りす
ることが出来ます。多くの方に
簡単に発信でき、また発信した
らすぐに情報が届くという点が
利点です。

また、メーリングリストにま
だ登録されていない方もぜひメ
ールアドレスをご登録くださ
い。母校の最新情報も届くよう
になります。

発信は、メーリングリストに
登録されていない方からでもで
ますが、この際は、迷惑メール
防止のため、管理者の承認が必
要となることを予めご了承ください。

(3) 東京支部ホームページへの
掲載

東京支部のホームページで
は、支部からのご案内を掲載す
るだけでなく、「同期・部活の
会合」、「会員の近況」といった
ページを設けております。ホー
ムページに情報が掲載されます
と、機関紙が届いていない他の
支部や、海外在住の方々にもそ
の情報を読んでいただくことが
可能になります。寄稿を希望さ
れる場合は、ホームページ下段
に記載されております連絡先
ryosuit@arion.ocn.ne.jpにお問
い合わせください。

(4) ホームページ掲示板への掲
載

東京支部のホームページで
は、掲示板を設けています。投
稿されてご意見はすぐに閲覧で
きるようになりますので、会員
相互の意見交換に向いていま
す。

二、個人情報保護

陵水会東京支部にて保有して
おります会員の皆様の個人情報
は、「個人情報保護法」の趣旨
にのっとり、陵水会の適正な活
動のためのみに使用させていた
できます。また、保有情報は厳

重に管理させていただきます。
支部が保有している個人情報
の開示、訂正・追加・削除を希
望される方は、事務局までご連
絡ください。

各期幹事の方には同期の方の
情報を提供することもありますが、
確認まで、個人情報保護は厳重
な管理の上、目的外使用は行わ
ないようお願いします。

※二頁三段から続く
ない。結局井伊直弼をめぐる
彦根と幕末の物語を話題とし
て、講演者にあたりをつけて
いるところであり発表に時期
も近いと考えている。その他
これにプラスできることも検

討中。今年も百五十から二百
名の出席を目指して仕事も休
む気構えで頑張りたい。ご支
援よろしく。

このあと懇親会が開かれ、
親睦と情報の交換が図られた。
当会は午後九時に終了。

東京支部の ホームページ

陵水東京

検索

ryst@freeml.com



滋賀大学経済学部 の 現況について

滋賀大学経済学部長 小西中和

陵水会の皆様には平素より母校である滋賀大学経済学部に対して様々の御支援を賜りまして厚く御礼を申しあげます。平成二十年四月より経済学部長職を勤めておりますが、この度「東京陵水」に寄稿の機会を与えていただきましたので、ご挨拶をかねて経済学部 の 現況等について少しく述べさせていただきますと存じます。

本学部の教育理念は建学の精神「士魂商才」と「実学重視」の伝統を現代に生かした、「国際的視野をもち、環境に配慮しつつ地域社会にも貢献できる、個性ある専門職業人の養成（グローバル・スペシャリストの養成）」であります。この理念は、第一にグローバル化する経済における社会倫理観をもつ人材の養成、具体的には国際的視野・環境配慮・地域社会貢献という

知の背景をもつ人材の育成を目標としています。第二に、高度化する二十一世紀経済社会にふさわしい主体的な「問題解決能力」の育成を重視しています。このような教育理念や目標を

実現するために、経済学部は平成十六年の国立大学法人化以降新しい三層構造編成のカリキュラムを導入し、また学習支援のための学習教育インフラを整備するという二つの取り組みを推進してきました。

まず、現代社会に関する広範な視野と深い専門性を体系的総合的に習得させることを目標として、平成十六年度より新しいカリキュラムが導入されました。

第一階層を大学教育への入門と位置づけ、第二階層で、コア科目群の履修によって経済学部生としてミニマムの共通知識を確実に習得させることにしました。そして第三階層では、専門



知識を体系的に獲得し、それを実践に応用できる問題発見・解決能力を高めることを目的にしています。また、社会的ニーズに

「実学的科目群の重点化」に取り組む、陵水会等の協力によって、現役の企業人等による講義（現代の経済・経営」、「リーダーシップ論」）を実施し、さらに「インターンシップ」などを通して経済社会の実践への学生の関心を高めています。

次に、学習教育のインフラ整備として、「陵水学習教育支援室」を設置し、学生の自主的学習と教員の授業改善を支援する

仕組を構築しました。支援室は、特に、コア科目の到達目標の達成を図るために、教員と優秀な学部上級生・大学院生で構成されるチームによる授業体制を支える役割を果たしています。支援室の設置に際しては、冠名が示すように、陵水会から多額の資金援助を頂戴しました。厚く御礼申し上げます。

また、「知識運用能力のある人材」、「問題発見・解決能力を持つ人材」の育成という目標実現の一環として、課外における学生の自主プロジェクトへの資金援助や自主的学習活動のためのスペース供与などを行っています。

このような取り組みの成果の一つとして、本学部学生のSIFE世界大会への出場があげられます。SIFE（Students In Free Enterprise）は米国に本部を置くNPOで、英語によるビジネスの企画立案や提案能力を大学生が競うコンテストを実施しています。滋賀大学経済学部チームは平成十九年六月の日本大会で、東京大学や一橋

大学チームを抑えて優勝し、十月にニューヨークで開かれた世界大会に出場しました。この快挙は各種マスコミでも報道され、滋賀大学経済学部の名を世間に印象づけてくれました。

また、最近のトピックとしては、平成二十年度の文部科学省委託事業「産学連携による実践型人材育成事業―サービス・イノベーション人材育成―」に採択されました。これは、文部科学省が「ビジネス知識、IT知識、人間系知識等の分野融合的な知識を兼ね備え、サービスに関して高いレベルの知識と専門性を有するとともに、サービスにおいて生産性の向上やイノベーション創出に寄与しうる人材を育成するための教育プログラムの開発を大学に委託する」という事業です。滋賀大学では、サービス・イノベーション人材育成という社会のニーズに対応した課題に取り組むべく、経済学部が主体となって当該事業に申請したところ、見事採択されたとこのわけ。これは、「グローバル・スペシャリスト」の養成という学部の教育理念を具体化する試みであると考えています。

大学院経済学研究科について

も簡単に述べますと、本研究科は、昭和四八年度に修士課程の経済学・経営学専攻で発足し、平成十三年度にグローバル・フアイナンス専攻を加えて三専攻となりました。さらに、平成十五年度に博士課程後期課程「経済経営リスク専攻」を設置しました。博士前期課程（修士課程）では、経済経営に関する最新の研究水準をふまえた専門的知識と、それに関連する社会科学の幅広い分野の知識を身につけ、その応用力を涵養すること、高度専門職業人の育成を教育目的としています。また博士後期課程は社会人を対象に、リスクに関する経済学および経営学の先端的知識を身につけ、高度な研究能力を養い、体系的・総合的なリスク分析能力とリスク管理能力を持つ「リスク・リサーチャー」の育成を目指しています。平成十九年度末までに、修士学位授与者は六〇〇名余であり、博士学位授与者は十四名に

なっています。以上のことなどからして、本学部は国立大学法人の一学部としては有数の志願者数を集めるとともに、良好な就職状況を達成しており、社会的にも高く評価されているといえます。これはまた先輩諸兄弟のご活躍によ

って受け継がれてきた伝統の陰と想われますが、しかし、滋賀大学経済学部が今後とも持続的に存立し、発展してゆくためには取り組むべき課題がなお山積していると言わなければなりません。

国立大学が法人化されて五年が過ぎようとしています。大学を取り巻く環境はいよいよ厳しさを増してきています。国立大学の運営交付金は毎年一%の効率化係数による削減が実施されてきましたが、滋賀大学の小さな規模大学では財政運営に直接的な影響を及ぼしています。赤字回避のために定年退職教員の不補充政策がとられ、経済学部では専任教員の五人減が生じました。平成二十二年度から始まる第二期の中期目標計画期間においては、効率化係数がさらに一%以上に設定されることになっており、財政基盤への一層の影響が避けられないと懸念されます。また、国立大学の将来に関わることで、自由民主党の一部では、国の財政再建における新しく必要な財源措置のひとつとして、国立大学法人の「民営化」や「地方への譲渡」などが議論されていると聞

いています。他方で、十八歳人口の減少に伴い、志願者・入学者の獲得をめぐる大学間の競争が激しくなっています。周知のように、私立大学の中には入学定員を確保できずに経営が困難になるという事例も生じています。また「大学全入時代」の到来によって多様な学生を受け入れることになりましたが、このことは、かつてのような均質的な学生ではなくて、基礎学力や学習意欲などにより違いのある学生を相手にして教育を行わざるを得ないことになりました。しかも、社会の側から卒業時の質の保証などが強く求められています。したがって学生の状況やニーズに応じたカリキュラムの改革や授業改善がたえず必要となるゆえんであり、経済学部におけるコア科目の導入や学習教育支援の取組などはまさにこのような事態への対応であると言えます。

第二に、これからますます厳しくなるであろう競争的環境の中で学部や大学院研究科の個性や特色をより具体的に明確にし、社会的存在感を発揮することが必要です。その方法や手段として、どのようなことが考えられるのか、これは経済学部の将来像をどう描くかということに繋がります。現在の一学年五五〇名の定員は一学部としての適正規模を超えているのではないかとという声も出てきています。彦根キャンパスにおける新学部や専門職大学院の創設の可能性を含めて教育研究組織の再編を慎重にかつ果敢に検討しなければなりません。

大学では現在平成二十二年度から始まる第二期の中期目標計画を作成中ですが、経済学部としては次のような課題を念頭に置きながらそれに取り組みたいと考えています。

第一に、大学の使命は教育研究を通して有為な人材を社会に送り出すことであることを肝に銘じて、経済学部と経済学研究科がこれまで取り組んできた教育改革をさらに推進し、教育の質の向上をはかるということです。

最後に、陵水会東京支部のますますの御発展と、会員の皆様への御健勝を祈念し、母校への変わらぬ御支援を重ねてお願いしてご挨拶とさせていただきます。

略歴

ここに
なかかず

昭和19・12・23生まれ。同43・3九州大学法学部卒業、同48・3名古屋大学大学院法学研究科修士課程修了、同51・3名古屋大学大学院法学研究科博士課程単位取得退学、同大学法学部助手、東海女子大学助教授を経て、同63・4滋賀大学経済学部助教授、平成4・1同教授、同12・4滋賀大学評議員、同15・4滋賀大学附属図書館長、同18・4滋賀大学理事・副学長、同20・4経済学部長（現在に至る）。
平成17・3博士（法学）名古屋大学
専門分野／政治学
趣味
読書（時代小説、推理小説）、
演歌を聴くこと、歌うこと
（?）

こんにちは

学校法人 文化学院校長

戸田 一雄氏（大12回）

〒101-0062 東京都

千代田区神田駿河台2-5 電

話 03-3294-7551

元松下電器産業株式会社（現パ

ナソニック株式会社）代表取締役

役副社長

昨年、十月十四日、東京神田駿河台の文化学院を訪ね、戸田氏から以下の談話をいただきました。

——戸田さんの陵水会の本籍がなかなか定まらない中での（笑）
お願いですが、東京には大いに関係ありということで、今回、お伺いした次第です。

戸田 今は、どっちつかずにあっておりまして。東京の今の仕事がある程度落着いたら、はっきり場所を決めたほうがいいんだなと思います。一時、東京の方の年次総会に行かせてもらっていたことがあります。三年ほど前の宇治原さんの頃でしたね。松下電器で三年間、東京に駐在してましたので。

——正式に東京のメンバーに加わっていただと、重み加わってくるんですが、大いに期待しております。早速ですが、ご出身は。

戸田 大阪です。大阪生まれの大阪育ちで、そのうえ松下でした。ただ、松下の最初の配属が札幌で、会社に入って、三年は札幌におりました。

——高校はどちらで。
戸田 大阪市内の大手前高校で



す。

——彦根では、寮に入ってもらったんですか。
戸田 下宿しておりました。ラグビー部に入りました。学校のグラウンドに行ったら伊吹山が非常に大きく見えましてね。ものすごくあの山に行きたくなりまして、それで、一人で伊吹山に行きました。ラグビーもやったけれど山の方に魅力を感じて。三回生の時は一年間に百日は山の中にいましたね。

——日本全国の名山を登られたんですか。

戸田 いや、山岳部では、殆んど北アルプスばかり登ってました。

——卒業されてからの山登りは。

戸田 会社に入ってからすぐに北海道勤務になりましたから、殆んど行けませんでしたが。北海道の山といったら、当時からすると魅力的だったんですが、逆に怖かったですね。当時まだ、北海道は未開の地みたいなものなんです。熊が出ますし、北海道で山登りするという人は余りおらんかったです。殆んど仕事に没頭していました。

企業は社会の公器

——話は変わりますが、ゼミは。

戸田 石田ゼミでした。私は出来の悪い学生でしたが、石田先生は素晴らしかったですね。京都にお家を建てられた頃ですが、何回かお伺いいたしました。なんで行ったか思い出せないんですが（笑）。

——松下へ入られてからのご活躍にとって、先生方の講義で印象深いものがありますか。

戸田 京大から、マル経の先生で集中講義にいられた石川先生

です。先生が「企業は社会の公器である」というお話をされました。僕は本当に興奮しました。企業は社会に貢献するためにあるんだというその講義を聞いた後、友達三人くらいでみんないい話だった、すばらしいと言って、彦根銀座の喫茶店で夜晩くまで、興奮して話した思い出があるんです。

——山登りはお金がかかるので、一所懸命アルバイトをしなければならなくて、いろんな仕事をしました。最終的に松下の教育訓練のアルバイトをしたんです。社員教育のためのいろんな出版の手伝いをしました。その中で、松下幸之助が「企業は社会の公器である。従業員をお預かりし土地をお借りして作るんだから、必ず社会に貢献してお返しせんと駄目なんだ」と言ってる書籍に出会いました。マル経も企業も基本の理念は一緒なんだな、松下幸之助は凄い人だなあと感じました。石川先生の講義の思い出がそのまま松下幸之助の助にうつって、松下はいい会社だなあ、ぜひ入りたいなと思いました。

——松下の教育訓練のアルバイトの経験から、ご入社のことだけが出来たんですね。

戸田 そうです。勿論、入社試験もあるんですが、アルバイトをやっている職場の方々に受けてみないかと薦められました。普通でしたら、学校からの選抜の人間が行って受けますから。僕みたいな人間が、なんで松下なんか受けるんだということになるんですが、事情があつてと言って受けさせて頂きました。

昭和三十七、八年頃、経営理念を教えながら、リクレーションを社員に教える機会を作ろうということになり、リクレーション研修が始まりました。リクレーションですから、キャンピングなんかもあるでしょう。その時は、あいつ、お手のものだというので、アルバイトのくせに、リクレーション訓練の時だけ先生役をして、一緒に教えていました。

北海道のどき回り

——最初の北海道生活はどうでしたか。

戸田 会社に入って、すぐに北海道に行くんじゃないに、企業で生産実習というのがありました。そこで当時、音響関係にステレオという商品がありまして、その事業部に実習に行きま

した。そんな中、北海道の営業所長がステレオの事業部長に、誰か新入社員を回してくれませんかと言うてきたらしんです。割と元氣な奴がおるが、あいつなら北海道でも体はもつやろうということになったようです。後で聞くとところによりますとね。

最初は、北海道に行け！と言われても、その理由がわからんわけですよ。当時、北海道といったら、何か悪いことをした方が左遷される場だと漫画等に出ていましたから、なんか悪いことしたのかなあ、入社式の社長の話の時に寝とったからかなあ、とか思ったりしましてね（笑）。結局ね、三十九年十一月に札幌へ行ったんですが、翌年の三月の終りに、販売制度が変わり、物作りの事業部が営業所に売るのでなく、そのままダイレクトに販売会社に商品を売るという制度になったんです。営業所がなくなつて、自分のおった北海道営業所での商いは数ヵ月で終わりました。北海道の営業所の人間は、すべてお前はどここの事業部へ、お前は地域の販売会社に行けと、配置替えになりました。

私は最初の実習をしたステレ

オ事業部の北海道の駐在員になったんですね。事業部が開発、販売をすべてやり、その販売の北海道担当です。ところが、私は新入社員なんですよね。新入社員でひとり北海道におつてですね、遠いからなかなか上司も来ないですよ。わからん商売をやり、お客さんに迷惑もかけた

し、商売の本当のあり方も知らないままに見よう見まねで仕事をやってた、だからものすごく厄介な人間やったんじゃないですかね。

当時、北海道内には十四の販売会社がありましたから、販売会社に行くだけでも十四日間はかかりますよね。稚内、網走、釧路、函館なんかは夜行で行ってまた夜行で帰ってくるくらい遠いところですから、殆んど出ずっぱりで行商人みたいなものです。夏はまだ良いですが、冬は冷とって大変でした。マイナス十五度でした。

——車で回られたのですか。

戸田 事業部ごとに車を与えられた人もいましたが、私は列車ばかりでしたですね。事業部で全国営業担当者会議があつて出席するために、大阪まで行くのにも当時は飛行機は認められてなかったんで、列車で行くん

ですが、大変でした。

——大阪へは青函連絡船に乗つてですね。

戸田 当時、北海道の人は、本州を内地、内地といつてましたから、外地ですよ。北海道に戻つてくる時に、青函連絡船で青森を離れるのなんて外国に行くみたいで、最初は寂しくてね。

出張途次猛勉強

——北海道の楽しみは何かありましたか。

戸田 北海道における間に大阪におつた女性を、今の女房ですけれど、営業会議の時に大阪に行つてついでに連れ帰ってきました。営業会議の翌日に結婚式をやつて、帰る道すがらが新婚旅行です。貧乏な時代でしたから別に変な新婚旅行とは思わなかった。女房は大阪以外生活をしたことがなかったから大変なようでした。長女は北海道で生まれました。

北海道時代に経営コンサルタントになろうかなあと思ひましてね。どうしてかといいますと、お前はステレオの担当だからステレオを売れといわれて、北海道の販売会社に商品を持つていくわけですが、当時、ナショナルのステレオは全く売れないん

ですね。ナショナル製品が販売店の店頭にあるわけですが、お店に行つても、ステレオだけはあまり売ってくれなかった。ナショナルのステレオはこんなにいいんだと一所懸命言つても、大体、お店はテレビと冷蔵庫と洗濯機を売つていたら、それでいいんだと言われてしまつて……。いやそうじゃない、これからは音響製品を売らないと経営というもんは駄目なんだということをおうと思つてもですね、あまり通じないわけですよ。こちらのほうの説得力がありませんでしたから。

これはいかんということ、いかに電気店においてステレオというのは、経営するのに大事ななんだということを理論的に言うようにしよう！と思ひ、それで列車の中で流通のことやら販売店の経営の問題とかを一所懸命、勉強しました。列車に乗つては、そればかり。最後は、販売店に「これからの専門店のあり方」という冊子を作つて配布しましたよ。今から見たら恥ずかしいものですが。

あるとき「大阪に帰つて来い」という話がありました。全員呼ばれたのかと思つたら、そうじゃなしに営業の三分の一位の間が呼ばれて、見たら一所懸命売つてた人ばかりでした。実は商品を色々作つてきたけれど全く売れなくなった、どうしようもない在庫の山を処分せんとでした。その頃、僕らが一所懸命売つていたステレオは、デザイン上、既に旧型のもので、当時の最新型は形ががらつと変わりました。VANだとかJUNだとか若い者向けのファッション、若者需要というのがパッと出てきて、こういう商品にデザイン傾向が一気になつてたんですね。それで、売れなくなつたけれど何とか売らなければならぬから古い商品を売れと、凄いい台数を割り当てられました。これを拡売するためのお金はない、だけど売つて来てくれ！と。とにかくくもくもくもないわけです。飛んで帰つて、必死に北海道の重要な販売会社を回りまして。なかなか買つてもらえない。旭川に行きましてね、朝一番に販売会社に行つて、「実はこういういう事情で商品を買つてほしいんです」と頼みましたが、仕入担当の常務から「何を言つとるんか」と、「こんな古い品、仕入れてしまつたら、あと、ど

うにもならんじゃないか」と、けんもほろろで話にならんわけです。で、「わかりました、ちよつと稚内の販売会社に行つて来ます」といつて、稚内に行き、数台の商品を買つて頂き、帰つてきて夜の七時過ぎでしたかね。再び旭川の販売会社に戻りました。「ちよつと待つとれ、社長が残つてゐるから社長室へ行け」と常務に言われました。社長室へ行つて「売れないんで困つてゐるんです、何とか助けてほしいんです」といつた時に「どれだけあるんだ」と社長から尋ねられました。自分の言う通り買つて貰うと、新たに旧製品ばかり販売会社にとっては二カ月分位の在庫を抱えることになるんです。しばしの沈黙のあと社長が「わかつた。全部買つた。これは日頃から、お前がうちに尽くしてくれてゐるいろんなことの感謝の思いで買うんだ!」と言つてくれました。

よと言ひにいつた。その時に事業部の幹部が出てきて『私らはね、素人ではございませんで、よくいろんなことを判りながら、経営をやつてますので、お任せください』ということで、話をろくすつば聞いてくれなかつた。それで一年後に、担当セールの話をよこして買つてくれということはどういうことや!。帰つて事業部長によく言うところ。『お客さんの心を知るといふことはどういふことか、よう考えとけ』とものすごく怒られました。

それまでは、私は商品のトレンドの変化を事業部に対して殆んど言わなかつた。それから後、営業である自分の責任はあるなあとと思ひ、いろいろと商品のことを、こんなんじや駄目やとか、うるさいことを言うたわけですね。そしたら一年後に大阪に帰つて来いということになりました。営業企画と宣伝を一年半づ

それからね、社長はものすごい剣幕で怒つたんです。どうしてかというところ「こんなデザインが変わる傾向はね、田舎でも一年半前から判つた。一年前に販売店を連れて、時代はこうなるから、こういうふうな新しいデザインの商品を作りなさい



つ三年やりました。商品がお客さんに売れる、愛される事業部になるというところは、お客さんの心を知つた仕事をやるということが前提であることを骨の髄まで思ひ知らされました。

技術知らずが商品企画

昭和四十五年に「お前、商品技術へ行け」とね。滋賀大学卒業ですから、技術の技も知りませんわね。でも技術へ行かされて十六年間、主任から課長になり部長になり全部商品企画をやつてきました。最初は全然判らんわけですよ、技術のことなんか。商品を企画せよと言われたつて、技術のことについて皆目わからんですよ。そんな人間、技術者も相手にしませんよ。どうしようかなあと思つてたんですが、ある時にふつと気が付きましたね。自分のミツシヨンは何か。技術の人は、市場をいつも一所懸命見るといふことが氣になつてても見れない、だからみんなの代りに市場の意見をまとめて、次の商品を作るために、自分はここにおるんやないか、そうしたら技術のことをあんまり判らんでもね、お客さんの側に立つた人間が要るから、お前はおるといふことに氣

がつきました。それから、吹つ切れてお客様の立場に立つて企画し、物すごくやりましたよ。もちろん、生き抜くために、技術のことも、一杯勉強した。それが自分の松下の中における仕事のベースになつたですね。

——具体的にどんなお客さんの希望なり要望なりの声を吸収されたんですか。

戸田 やつぱり、お店を回ることですね。商品企画の仕事が合計十六年も続いたということはお客さんを回り続けたから、だからみんな聞かざるを得なかつたんですね。その間、お店にもいろんな情報をあげないと駄目。だから、勉強もやりましたけれどもね。

そもそも、技術部門に移つたキツカケは、当時、パナソニックやナシヨナルでは音響製品は売れないからテクニクスというブランドを新たに設けてやるから、テクニクスの企画の責任者をお前やれ、と言われ移つたんです。そこには、すばらしい人がたくさんおりました、上から下まで。そんな人達と共にゼロからのスタートでした。一九七二年〜三年にスタートしました

が、十年くらいでそのブランドは世界一のブランドになりました。パイオニアだとかビクターを抜きましたしね。世界のフィリップスとかアメリカのGEとか、いろいろライバルメーカーもありましたけれど。技術屋と共に一番いいものを作ろうということであつた。やつてきました。しかもその時のベースになつたのは、お客さんの思いは何かということ、結構、哲学的に商品や事業を考えると、そういう機会を持たせてもらいました。それ一途の仕事でした。仕事の中の六割以上が海外への輸出でしたから、一九七〇年代の後半から八〇年代前半は海外にゐることは多かつたですね。一年に七〜八回、海外のいろんな所について、それも言葉が通じにくいのにいろいろと販売店回つて、意見を聴き、次の商品に反映させる。そういうのが仕事でした。

アキバで店員

そういう中での思ひ出といいますと、お客さんの氣持を知るために毎土、日曜、神田で暮したことです。秋葉原です。四カ月位ずーつと続けてやりました。——暮すというのは。

戸田 店員になりましたね、部長の時です。だから当時、週刊

宝石という雑誌に載ったですよ、「部長店員 頑張る！」というタイトルで。金曜日の夕方、仕事が終わってから神田に来て、その辺の安宿に泊りました。土曜日の朝、一番にお店に出て拭き掃除から始めて、日曜夕方まで店頭に立ちました。七時頃に失礼して八時の新幹線で帰るんです。月曜日から金曜日まで、大阪でずーっと仕事やって、金曜日の夜またね。これはきつかったですよ。でも、得がたいものでしたですね。

——四十代のころですか。

戸田 前半から真中くらいでしたかね。馬力ありましたわ。それで判りましたんは、やっぱりね、お店のご意見もそれはそれで大事で、聞かんと駄目なんです、じゃ、お店のご意見イコールお客さんのご意見かということ、違う所もあるんですね。お店はやっぱり儲けの多い商品も売りたい時もある、お客さんが欲しいという商品を一所懸命売れという時もあり、必ずしもぴたーっと一緒じゃないですよ。だから実際、店員になってみて、事業部の営業と話をすることが、全くお客さんの関心ないことだなあみたいなこと、いろいろ発見しましたです

ね。お客さんの気持で、ものを作らないと駄目だということ、が、もつとより具体的になりました。特長付けの順番も客の立場から見たら、どうなのかな？と割と判るようになってきたから、それからは小うるそうになった（笑）。

——経験を生かしての発言ですから重みもありますしね。

戸田 「破壊と創造」という松下の経営ピンチが二〇〇一年にやってきました。二〇〇〇年の夏から中村邦夫さんが社長になって「中村改革」をやるんですが、その片腕になってやってきた中にですね、V商品開発というのがあるって、VictoryのV、V字回復のVですが、そのV字戦略商品の開発の総責任者をやりました。

——会社の期待を双肩に、なつてのことですね。

戸田 勿論、自分がすべてやったということではありません。気の付いたことは、ずばずば指摘はし直してもらったということとですけど。やったのはそれぞれの技術屋であり、それぞれの事業部の企画マンであり、デザイナーでしたが、自分のこれまでの経験を生かしてやれたなあと思います。

こだわりが客に感動を

——テクニクスでのスタッフはどんな人達でしたか。

戸田 とにかく、ものについてシビアな人達だったですね。明けても暮れても商品のどこが悪いんだろうか、他社の商品のどこがそれまでから変わっているのだろうとか、ケンケンガクガクと……。昼の食事時でも高級オーディオとかカメラの話とか、そんな話ばかりでした。



基本はお客さんの思いは何なのかということをよく知ったうえで、技術屋のこだわりを出していかないと一流の商品にならないということ。お客さんの望むいいものを出してやると、お客さんの感動があるじゃないですか。テクニクスの一流の技術者の方達に商品に対する、こだわり感を教えてもらいました。会社というのは物を作るだけじゃ駄目と。そこに何かやっぱり使う人の立場で、何か

楽しいこだわりを入れてやると、初めて商品に感動が生まれる。そんなこだわりのある商品が続かなかつたら事業は絶対に続かない。

——そういう意味でいろいろのアイデアを出し合うというのは、チームワークが必要ですね。

戸田 そうですね。小さい集団だったからそういうことができただんだと思いますね。若い時から中年に至るまでの、本当にすばらしい時期を送らせていただきました。コストの苦しみもありましたが、今はどちらかというと、コスト努力、コスト努力ばかりでね。もう少し人間の智慧を入れて、味わいのあるものを出していったら日本人はいろんなことができると思うんです。日本文化というのはこんなに優れたもので、日本民族は本当に優れた民族なんだぞというのを、いろいろ機会を見つけて言うようにしてるんです。

去年から彦根の特任教授をやつてまして、去年は「大学時代を思いっきり生きよう」というテーマでやりました。山で、はちやめちゃんに楽しんだ大学時代のことを話しました。今の学生さんは結構、就職後のことを考えて、いろんなことを大学時代

に準備しなければということに思っています。そんなんでなしに大学時代でないと出来ないようなことがあるから、もつとそれに集中して完全消化しろという話をしたんですけどね。今、大学生は悩んでますが、何を悩んでいるかというと、先が読めないということです。僕らの時代は貧乏でしたけど、昭和三十

先がありましたよね、昭和三十一年代は。だから、がむしゃらに頑張ろうという思いでやってきました、今は物すごい閉塞感でしょう。昔でしたらアメリカに追いつけ追い越せで、わっしよいわっしよいでした。今はかわいそうですよね。今年のテーマは、日本人というのは決して劣った国民じゃないから、日本人の能力、センスをしっかりと踏まえた商品を作ったら、世界から尊敬される国に絶対なれるということを言い、そういう人間になろうぜと話しました。

感性を生かして

——文化学院に席を移されたんですが、戸田さんの教育に対する発言に熱心な若者論があります、そんなきっかけで？

戸田 若者論というよりも、ずーっと商品作ってきて、商品を

作る強みは何かということ、当然、企画する立場から考えるわけですよ。そうすると、もつと日本人の繊細なセンスを生かした、日本人だから出来るというものはたくさんあるだろう、と思えるんです。ところが我々が実際やっている仕事は、コスト力だけで中国、韓国と戦ってるやないか、もう少し日本流の日本の強みを生かしていくような仕事をやるべきやないかなあ。ユニバーサルデザインの仕事をやればやるほど、そういうふうな思いが募って来ました。

二〇〇六年から二〇〇七年まで、松下でマーケティング大学で、松下でマーケティング大学学長という立場で、いろいろマーケティングをやっている若手の社員に教える機会がありました。教えている中で我々の強みをしっかりと踏まえたものを作り続けようということになってきたら、やっぱり教育かなあと。そういう思いになってたところに、ちよつとこの仕事を手伝わないかという話が来ましたんです。日本の文化力は大事だから、そういうことでお役にたつならばとお受けさせて頂きました。

自分が松下の中で物づくりをやってきて、感性の大事さがわかってきました。その眼でこの学校を見ると、八十七年の歴史で、昔から感性ばかりを一所懸命磨いてきた芸術学校です。日本の文化だとか芸術だとかを、一所懸命、文人や芸術家が力あわせて支えてきたんです。お手伝いでき、この学校の為になるんだったらいいんじゃないかと思いました。



強く主張しています。「今の教育は男にかしづくための教育しか、女性には与えられてない」といつて。今、僕らが感じるのと全然違う環境の下で大変な男女格差があったんでしょね。そんな経過で、日本で最初に男女共学を始め、文人仲間同士で苦しみながら、みんなで先生役をやりながら、自分らの子弟を教えあつて個性豊かな学校を作ってきた。戦後、自由がみんなのものとなつてきて、学校の自由度が上がってきたら、その分こつちも上がってきたらよかつたと思うんですが、それ以上の自由はなかった。

——専門学校と四年生の学校とのどちらになるのですか。

戸田 専門学校です。ここは、ちまたにある専門学校でない、感性というかセンスというか、それを専門に一所懸命勉強する専門学校でないと駄目なんです。そういうのは、なかなか銭

にならないんで、そこが大変なところですよ。

——学生さんは、校長先生の言われる感性とかに理解はあるんですか。

戸田 凄いのがあります。感性というのは数字で出ないですよ。試験したら五十点だから感性がいいとかが、ありやあいなんです。

うなことも皆でやつていかんと、コスト力だけで中国や韓国と戦つても勝てませんね。

私は松下に長くお世話になつて良かったですね。誠実な地味な会社でしたから。そういう意味で滋賀大学も、非常に真面目にしっかりとした学校であつたと思うし、今の学校もそうだと思うんです。

——卒業生について陵水に何か。これからの陵水はどんなふうに進んでいったらいいんですかね。

戸田 堀川さんが全体の理事長になられてから、物すごく努力されて、学校に対していろんな提言をされた功績は大きいと思います。各支部もそうですし。新しい理事長の大森修太郎（大10）さんも学校に対してOBとして建設的にいろんなことをやっていこうとされています。その流れを強く推進していただいたら、本当にいい方向になるだろうなあとと思います。

企業の中でも松下陵水会をやつてましてね。昭和四十七〜八年度の入社までは、みんなの心を一つにして、同じ思いでやってましたけれど、それから後の方々との陵水会に対する認識や期待はちよつと違うのが現実だ

と思います。東京陵水も結構、皆さん年齢の高い方々の会になつてますね。どういう形で若い

人中心の陵水会にするか、陵水会の一人として、そのところは難しいですね。

—— 具体的には、あるところから断層的に、参加ゼロになつてしまふという傾向ですよ。

戸田 今までの陵水会に間違つたところがある訳ではないのですが、今の人には馴染めないものがある、わからないですよ。

—— この前の総会は女性が四人初めて出席し、新入社員が三人、ほんの僅かですが、若い層の兆しが出てきかかったかなと思ふんですが。

戸田 若い人ばかりのヤング陵水会でも作つてもらつたら……？ それなりにやるかなあと思つたりしますよ。そのうちにみんなもね、ある程度、年いつたら、もつと語り合いたいということになつてくると思ふんですよ。

—— 東京陵水にご入会されたら、是非出席してください。

戸田 お役に立てることやたら何でしようと思ひます。—— 今日貴重なお話を伺ひまして、大変ありがとうございます。

我が吟詠人生

鈴木重成（大7）

会社の仲間から誘ひを受けて学び始めた詩吟の世界、もう二十数年を経たことになる。

詩吟といえば、まずは漢詩から入ることになるが、漢詩の知識は、それこそ高校時代に学んだ漢文の初歩程度であつた。その青二才が早速、李白や杜甫に

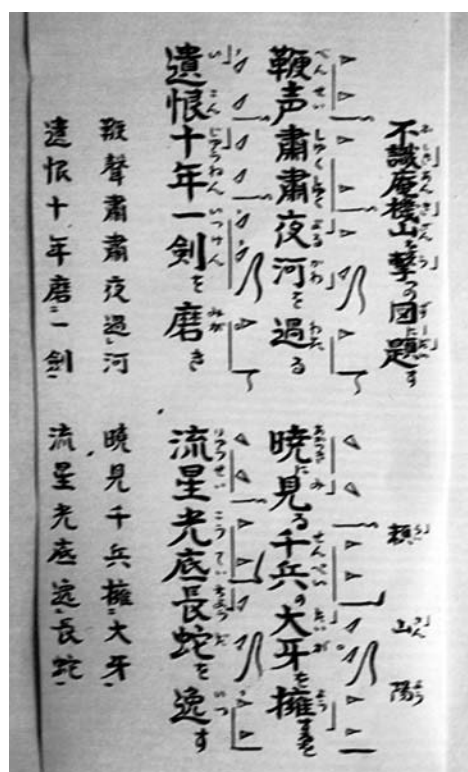
お目にかかることになり、いささか面食らつた。とはいへ、中国三千年の歴史をとおして育まれてきた漢詩の世界の奥深さには今もって圧倒される思いである。

この漢詩が、日本においては「訓読」によつて読まれ、作られてき、*「翻訳」* レベルにおいてもその魅力と普遍性が立証されてきていると思われる。その「訓読」による読みに、節調（いふなればフシ）を付けて詠うものが吟詠（詩吟を詠うこと）である。

ものの本によれば、吟詠の歴史は平安、鎌倉の時代に遡るともいわれているが、これが江戸期に入つて家康の漢学奨励もあつて花開いたものである。以後、詩吟の節調も他の和風文化の影響により、除々に現代風の節風に変化してきたようである。

ところで、詩吟の節調とはどのようなものか、別掲の「鞭声肅々」で馴染みの「不識庵機山を撃つ」の図に題す（頼山陽作）の一詩を、ご覧いただきたい。音楽における五線譜表示とは異なり、高声、中声、低声を「三角」印で示している程度で、こ

な題材である。芭蕉、子規、藤村らの作品群は実に味わいのあるものとなつて我々に提供されている。最近では、「新吟詠」と称して歌謡曲と詩吟のマツチングを楽しむことも行われている。ところで、我が「吟詠人生」の本題に入るが、二十余年の歩みの中ではいろいろな想ひ出がある。



吟詠との日常の関わりは、週一回の教場（いふなれば練習の教室）練習である。同好の士の集まりなので、皆楽しく、発声練習やその日の課題吟に取り組むことになる。師範の先生から、口伝にて節調や呼吸の仕方などの指導を受けていると、自分なりに吟じられる自信がついてくる。「合吟」といって全員でその課題吟を詠ってみると、確信に変わるから不思議なものだ。参加するからには、その日一回は自分で吟じてみようという意欲も湧いてくる。漢詩（短歌、俳句、新体詩）への理解と、十分に発声する吟の魅力にとりつかれるといつても過言ではない。習いたての吟を独習しようとして、近くの公園に行つて吟じてみたり、電車の中でブツブツとやつて隣席の女子高生に不審がられたりしたこともあつた。

右のような「漢詩」の吟詠とは別に、短歌、俳句、はたまた新体詩も、詩吟の世界では好適

また、競吟としてのコンクールも貴重な体験である。過去幾度かのコンクールにも挑戦した

詩吟の世界は、大小様々の流派が四〇〇余あるといわれてい

るが、小生は「岳精流日本吟院」に所属し、縁あって二年前から、その傘下一組織（会員数二〇〇名余）の責任者を仰せつかつている。組織の仲間はそれこそ多士済々で、大手生保の元役員、大手建設会社の元役員はたまた東大の元教授なども含まれており、それこそ第二の人生を謳歌しようという意欲に溢れている。勿論現職バリバリの若い人

たちも男女共々加わっている。陵水仲間のU君に二年前から吟仲間に加わってもらったのは、誠に心強い限りだと思っている。真摯な勉強振りから、今では自作の短歌にも譜付け（フシ付け）して吟じてくれているのではと密かに想像したりしている。

我々の組織の拠点は、目下のところ新宿に置いている。練習教室は、昼の部、夜の部に別れ、曜日でも月曜から木曜まで区々に開かれている。つまり、参加の機会が多いということである。「ちょっと覗いてみよう」という方があれば大いに歓迎である。左記にご連絡ください。

〒三五四—〇〇一八

富士見市西みずほ台

二一六—三一—一〇五
電話 〇四九（二五四）〇七〇一

陵水会館とウィリアム・メレル・ヴォーリズ

—近江八幡、彦根、そして東京

奥村 勇雄（大15）

二十年七月夏の日経新聞夕刊「懐かしの風景」は、その年二月に訪れた近江八幡を想い出させてくれた。

八幡山山頂にあった豊臣秀次が築城した八幡山城のふもとに位置する日牟礼八幡宮と、近江商人による盛んな交易を偲ばせる八幡堀を挟むあたりに建てられたウィリアム・ヴォーリズの銅像の写真が掲載されていた。ヴォーリズの名前は、近江八幡駅前で滋賀県立近代美術館にて開催の「信・望・愛—理想の居場所をつくるウィリアム・メレル・ヴォーリズ展」のパネル

レットをみて初めて知った。ヴォーリズの銅像は近江鉄道バス・新町停留所の近くに「銅像」のもつ威厳など関係なく建てていた。五センチ程の台座と言っているか迷うほどの高さの所にヴォーリズの真つ直ぐに伸ばした左手に、あたりの花を集めて差し出す少女と、その少女をはにかむようにみつめた少し

うつむきかげんのヴォーリズの姿が向かい合っていた。像を見たとき差し出された草花が、今探ってきたばかりの新鮮さに映った。

ヴォーリズは、一八八〇年米国に生まれ、明治三十八年、当時の滋賀県立商業学校の英語教師として近江八幡に来了。その後日本国籍を取得して一柳米来留（ひとつやなぎ・めれる）と名を変え、教育に、殖産（例え



旧ヴォーリズ邸

ばメンソレータムの製造販売）に、建築設計にと我が国に多大な貢献をしてきた。ことに建築設計の分野においては大きな足跡を残している。

近江八幡の市街には多くのヴォーリズ設計の建築物が残されている。旧ヴォーリズ邸（現一柳記念館）では外観に時間をかけて見て回り、旧八幡郵便局はその内部をゆっくりと見る事ができた。ここはNPO法人「一粒の会」が管理している。

一階にはヴォーリズにゆかりのある書籍や建物の絵葉書などが販売されている。二階には電話交換所の跡などが残されている。管理人の話では「専門家の話では、経費はできるだけ節減しながら、しかしデザインや建物の強度などには強いこだわりを持った建築と言われている」とのことであった。

当然のことながら、ヴォーリズ設計の建物は滋賀県内に多い。豊郷小学校（解体か存続かで地元の意見が揺れたことがある）、今津教会、大津教会、水口教会牧師館、灯台状の装飾のある水口図書館、旧醒井郵便局舎等々。母校を訪ねる際にはこれらの建築物にも足を運びたい。

当初の予定を変更し、半年ぶりに彦根に行くことにして、近江鉄道バス小畑町資料館前バス停から近江八幡駅に向かった。朝方求めた瑞龍寺の入場券や八幡山ロープウェイの乗車券などがセットになった「近江八幡観光パスポート」には、近江鉄道バスの五十円割引券がついている。これを利用して三百円で済んだ。それにしても四十年前の学生時代の、国鉄バスで結ばれていた当時の国鉄・近江八幡駅と八幡市街地との間は農地が続く何もな

い場所であった。今では「官庁街」という名のバス停があるほどの街並みをバスは走っていた。

さて、彦根でのヴォーリズ建築、陵水会館は代表的なものの一つである。近江八幡で少し勉強してきたためか、陵水会館の佇まいがどこか違うように感じられる。大学関係の登録有形文化財としては東京大学の安田講堂に次ぐ順番とのこと。一九三八年四月、当時近江八幡町にあったヴォーリズ建築事務所に工事費約三万円で設計を委嘱し、同年十一月に落成をみた。陵水六十年史には「ヴォーリズ氏の設計には定評があり、関わった建築物に氏の非凡な技倆が結晶しているが、陵水会館もスペイン風の構造で、内部を改造するにあたって今更のように良心的で確実な建造物であることを再確認した」との記述がある。正門から入って陵水会館を真つ直ぐ前に見据える道を「陵水の道」ということを先輩から学んだ。

さらにヴォーリズ建築に旧彦根高商外人教員住宅がある。

彦根市立西中学の裏手のお堀端に、わずかに残された木々に囲まれてひっそりと三軒ほどが間を置いて、人の住む気配はな

を同じくして建てられており、
 陵水会館よりも先輩になる。彼
 が設計を始めて間もなくの仕事
 であろうか、住宅には当時のア
 メリカ市民の質素な暮らしが背
 景にあるように思われた。

大阪芸大の山形教授が「ヴォ
 ーリス建築」のリストアップを
 されているが、その中に一九三
 五年建築の彦根にある「図書館」
 というのがある。これは滋賀大
 学ではないのだから彦根市なの
 だろうと思われるが現状を確認
 できないでいる。

東京都内で、ちょっと見学し
 たいヴォーリス建築を探したと
 ころ、神田駿河台の高台にクラ
 シックな雰囲気の中に優雅さを
 秘めた山の上ホテルがある。三
 島由紀夫や池波正太郎などの文
 士に愛されたことで有名。さら
 にその近くに元主婦の友社ビル
 (現在日本大学法科大学院校舎)
 が、戦災で傷められたが外観の
 デザインはものままで再建さ
 れている。また明治学院大学の
 瀟洒な礼拝堂は、建て増し部分
 もあるが、一九一六年のヴォー
 リズ建築である。機会があった
 ら是非訪ねてほしい。ヴォーリ
 ズ建築と言っても、ヴォーリス
 氏自らが手をつけたというより
 も、彼の指導のもとにヴォーリ

ゴルフ談義

第七十四回東京陵水ゴルフ会
 平成二十年九月十日(水)
 金乃台カントリークラブ

ベテラン大活躍!

第七十四回東京陵水ゴルフコ
 ンペは、初秋の秋晴れ無風の絶
 好のゴルフ日和に恵まれ熱戦が
 繰り広げられた。今回は三十九名
 エントリー三十四名参加の九組
 で、内一名の初参加者があった。

優勝は、大十二回の守谷さん。
 グロス八十九、ハンデ二十四、
 ネット六十五、六アンダーとブ
 ッチギリの優勝であった。前回
 のグロスが一〇三で、実に十四
 打も縮めた好スコアであり精
 進の程が伺える。準優勝には大
 十五回の奥村さん。最長老八十
 二歳の本二十一回の井口さんが、
 見事なプレーで三位入賞を果た
 した。ベスグロは大十四回の金
 井さん。大波賞は本二十二回の
 山口さんが、二度の手術後とは思
 えない元気なプレーぶりです。前
 回は後半十二打差で獲得。水平賞
 には大十四回の箸方さん。ニアピ
 ン賞は、距離はあったにも拘わ
 らずグリーンコンディションも
 良かったせいか、久し振りに八



ーを披露し、全員が賞に絡む大
 活躍をしたことである。

成績(賞金獲得者)

優勝	守谷貞夫(大12)	65(24)
準優勝	奥村勇雄(大15)	72(30)
三位	井口博民(本21)	73(31)
四位	丸居 裕(大14)	73(22)
五位	長嶺英則(大15)	73(22)
七位	西澤 正(本24)	75(22)
十位	中村嘉秀(大18)	75(25)
十五位	蔵田昭憲(大17)	77(25)
二十位	保正 保(本24)	81(32)
二十五位	川本 茂(大1)	83(36)
三十位	吉原悟一(大9)	89(22)
BB賞	白井和宣(大14)	93(22)
ベスグロ	金井(大14)	81
大波賞	山口(本22)	12打差
水平賞	箸方(大4)	
ニアピン	井口・田村・朝比奈・吉田(大13)・金井・木戸・滋野2	

第七十五回東京陵水ゴルフ会
 平成二十年十二月十日(水)
 金乃台カントリークラブ

大接戦!

前日の雨もスッカリがあり、
 十二月とは思えない暖かで、風
 もない絶好のゴルフ日和に恵ま
 れ、熱戦が繰り広げられた。
 一位から六位までが、同ネッ
 ト七十三の大接戦であった。
 『年長者が上位』との当会の規



主婦の友会館



明治学院大学礼拝堂



山の上ホテル



程により一九三七年一月生まれの大九回の山本孝之選手が初の栄冠に輝いた。準優勝は同年三月生まれとわずか二ヶ月年少の大七回宇治原選手、第三位に二回目出場の大十回の石垣選手が入賞した。気の毒なのは、同ネットでありながら一九四七年生まれと最年少の大十八回中村嘉秀選手で、六位と飛び賞からも外れてしまった。ベストグロス賞もやはり同スコア八十三で、八ヶ月年長の大十五の富田選手が常連の名口選手を抑え初受賞した。B賞は、大九回西坂選手が入り、次回幹事は大九回卒のお二人に決まった。

七十四打差と相変わらずの健在ぶりで、獲得、水平賞は年齢差で大八回天木選手が獲得。二アピン賞はグリーンも柔らかくコンディションは良かったにも拘わらず、三ホール該当なしであった。

成績

優勝	山本孝之(大9)	73(17)
準優勝	宇治原嘉政(大7)	73(26)
三位	石垣 康(大10)	73(31)
四位	平居俊雄(大12)	73(16)
五位	富田博司(大15)	73(10)
七位	白井和宣(大14)	74(22)
十位	天木清次(大8)	76(18)
十五位	三井照次(大10)	80(9)
二十位	朝比奈冬男(大13)	82(24)
二十五位	中辻喜蔵(大21)	84(32)
三十位	北川 享(大4)	89(22)
B賞	西坂徹雄(大9)	91(20)
ベスグロ	富田(大15)	83
大波賞	井口(本21)	14打差
水平賞	天木(大8)	
ニアピン	平居(大12)・田村(大12)・富田・山本保(大15)・中村嘉	

尚、次回第七十六回は平成二十一年四月九日(木)に開催いたします。

新規参加希望者募集！山本保
(047-337-4780)

yatax_888@icnet.ne.jp

(山本 保 記)

東京陵水会囲碁会便り

二〇〇八年第二回東京陵水会囲碁大会を、全国情報機器サーブス厚生年金会館において十七名の参加者を得て開催しました。

大会は二組に分かれ熱を帯びた激戦を繰り広げ幕を閉じました。

終了後戦績発表と表彰式を終え、懇親会に移りました。懇親会では熱戦の話題やら、最近の景気、株式の運営、など今の経済も話題豊富に和気あいあい語

りながら散会しました。

次回は二〇〇九年六月の第四週の土曜日を予定しています。

初心者、初めての方、大歓迎しますので、希望者はぜひ幹事までご連絡ください。

戦績

A組	
優勝	中沢龍彦 六段(大10)
二位	三井照次 六段(大10)
三位	天田志郎 六段(大5)
B組	
優勝	刀祢信雄四・五段(大8)
二位	吉原悟一 四・五段(大9)
三位	用田 政 一二段(大3)

(三井照次 記)

彦根コンフィデンスヤル

— 滋大陵水新聞会

学生と研究活動

近年本学の学問に対する意識は徐々にではあるが、変化してきている。法人化による影響が多いため比較的学問に対する意識が高まっているように感じる。その中でも大きな存在が四年前から始まったコア科目制度である。この制度は経済学を学ぶ上で必要なミクロ経済やマクロ経済、統計学などを一定単位以上修得しなければ進級、卒業

科目を主体とした基礎的な学力を身につけ、その後専門的な学術を向上させるということである。

現在の本学の学習方針は上記の流れになっている。そして三、四回生になると全学生が専門演習(ゼミ)に入らなければならない。そこでは学生自らが主体的に学問に取り組んでいくことになる。二〇〇八年現在本学には六十ほどのゼミがあり、その内容や方針、雰囲気は全て異なる。例えば積極的に学外に行き、他大学と討論等を行うことで学術向上を図るところもあれば、そうでないところなど様々である。そして学生は多くのゼミの中から興味をもった分野の教授の下で日夜ゼミ活動に励んでいる。こうした専門演習の状況であるが外部要因も少し変化した。例えば数年前は証券ゼミナール大会や全国インター大会への参加をすることで、ゼミを支援する学生自治の一つであるゼミナール協議会から金銭的支援を受けていた。このゼミナール協議会からの支援は特定の大大会だけに限られたものであった。しかし二年前からこの支援制度が変わり、ゼミ活動全般に関することも金銭的支援をするようになった。

専門演習に関してより深いサービスを学生団体が行っていると同時に陵水会にも学生の学習支援をしていただいてる。校舎棟三階に新たに設置された学習支援室といった学習をサポートするための部屋を提供していた。それだけではなく以前本学のSIFEチームが国内大会で優勝し、アメリカの大会へと進出した際も様々な支援を陵水会が行った。そのためOB組織からも学術向上のために多くの支援を得ていることがよく理解出来る。

一方ゼミで教えている教員側を見ていると非常に教育に力をつけている方が多くいる。単なる

られる。現在の本学は素晴らしい教授達に指導してもらえる環境が整っている。そして教授の方々が執筆した論文「彦根論叢」は図書館にいけば誰でもが持ち帰ることができる。つまりゼミの時間以外にも本学教授の研究成果を学ぶ環境にあるということだ。

滋賀大学では素晴らしい指導者の下で学ぶことができ、学外で研究発表を行うとしても金銭的援助を受けることが出来る。学術を学ぶうえでも学習する部屋が用意されているといった外部的にも内部的にもサポートされている状態である。しかし一番必要なのは学生自身が学問を

平成二十年度年会費納入者
(十一月三十日現在)

前号記載者を除く

若林定男(本18)、石田三郎
三木健蔵(本19)、鈴木登喜雄
(本21)、伊藤亮三(本22)、岡
崎昭三(本23)、矢田佳三(本
24)、市川博史(別5)、我孫子
孝(大2)、神谷 誠 清水善
和 中川弥次 畑 宗明(大
3)、安江郁夫(大4)、中西三
一 三井正勝(大5)、後藤利
彦(大7)、西村 信(大8)、
小西捷治 畠山義生(大10)、
長谷村秀夫(大11)、北村 徹
田中泰弘 高橋勝彦 羽渕展世
(大14)、大原和夫 柘 治三
中根昌孝(大17)、松本 剛
(大18)、井上博之 西澤弘行
西本正義 田辺 徹 浜 筆治
(大19)、上田文雄 高田良典
(大21)、長井和男 山代真佐行
(大22)、大矢武史(大23)、上
ヶ市俊之、斎藤裕士 味田耕二
(大24)、小谷恭一(大25)、吉
本準一(大29)、藤原洋一 松
本 幹(大30)、金盛裕樹(大
36)、原 弘(大39)、松江大輔
(大53)、清水俊彦(短4)、刈
谷忠彦(短14)。

(注一) 傍線は十九、二十年度
一括納入。

(注二) 前号の訂正・稲本正博

氏（大20）は「稲木」が正当。
 馬島惟安（大15）、岩田雄一
 （大32）両氏は誤掲載。山中英
 一氏（大4）は十九、二十年
 一括納入。以上お詫びして訂正
 いたします（事務局）。

◎近年の納入状況は、次の通り。
 平成十五年度年会費（寄付金を
 除く。以下同じ）

平成十六年度	一三二六千円
平成十七年度	一五五二千円
平成十八年度	一三二九千円
平成十九年度	一三五九千円
平成二十年度	一七六千円

（二十年十一月末まで）

氏（大20）は「稲木」が正当。
馬島惟安（大15）、岩田雄一
（大32）両氏は誤掲載。山中英
一氏（大4）は十九、二十年
度一括納入。以上お詫びして訂正
いたします（事務局）。

◎近年の納入状況は、次の通り。
平成十五年年度年会費（寄付金を
除く。以下同じ） 一二五七千円
平成十六年度 一三二六千円
平成十七年度 一五五二千円
平成十八年度 一三二九千円
平成十九年度 一三五九千円
平成二十年度 一七六千円

（二十年十一月末まで）

あなたの年会費が
母校と陵水会の
未来を築く!!

謹賀新年



株式会社 金乃台カントリークラブ

代表取締役社長 石坂 信行

〒300-1211 茨城県牛久市柏田町3432

TEL 029-872-0182 FAX 029-872-3182

『今年も皆様のご来場をお待ちしております』

駐車場の総合コンサルタント



日本駐車場開発株式会社

東京都千代田区丸の内1丁目5番1号 新丸ノ内ビルディング

〒100-6510 電話 03-3218-1900

取締役副社長 川村 憲司 (大37回)

株式会社トッパンNEC

サーキットソリューションズ

代表取締役会長 田川 行雄 (大9回卒)

〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-7 ☎03-3276-8181

編集室 所感

平成二十年を「変」の文字で清水寺の管長が表現しました。

われわれ東京支部も「変」の契機として、年会費の増収活動を展開しようとしています。会費の納入は当会活動の理解のもとに会員の積極的な支援を得たものの結果です。同窓会活動は、同窓生間の親睦の増進と、団結による母校発展に寄与する活動の展開、さらに母校の社会的ステータスを尊重し、卒業生の矜持を育て維持することなどにあります。現在卒業生は現実の厳しい環境の中で、個別化、効率化が進められ、集団的、情緒的な活動への関心が希薄になってきています。しかし現実の閉塞感を押し開けるには、同窓会活動への理解と参加も大切だと考えます。二十一年度に期待するのは、年会費の増収が当会活動の意義を高め、母校が多方面で優れた業績を挙げることに繋がってゆくことと考えます。

「こんにちは」では大企業の経営者から学校経営へと「変」られた戸田一雄氏にお話をお聞きすることができました。(H)

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・情報ご送付先

林 史欣 (大8回)

〒164-0014

中野区南台二一五一一〇

(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は

hysckys@nifty.com

(次号分は切日五月末日)

発行所

〒236-0004

横浜市金沢区福浦1-14-9

守谷輸送機工業(株)内

陵水会東京支部 支部長 西坂徹雄
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