

Rikkyo Club of Executives & Professionals

立教経済人クラブ

発行所：立教経済人クラブ 発行人：和田成史 編集人：徳澄範光 事務局：TEL.03-3985-3135 <http://www.r-keizaijin.net/>

このたびの東北地方太平洋沖地震により被災された方々に、心よりお見舞いを申し上げます。
一日も早い復旧ができますよう、お祈り申し上げます。

立教経済人クラブ

新春名刺交換会



平成23年2月2日(水)、毎年恒例となる「新春名刺交換会」が日比谷松本楼にて開催されました。

18時より開会した第一部の講演会では、会員100名が出席する中、サンヨー食品株式会社、代表取締役社長井田純一郎様(S60年社)から『サッポロ一番のM&A戦略』と題して、50分にわたり熱弁頂きました。

19時より、第二部となる新春名刺交換会へ席を移し、立教学院理事長糸魚川順様、立教大学総長吉岡知哉様を始め、各学部長・教授、校友会会長江草忠敬様、体育会OB・OGクラブ会長田尾兵二様、マスコミ立教会会長砂田郁郎様含めご来賓17名をお迎えして開催されました。開会のご挨拶として経済人クラブ和田成史会長より、多くのご来賓を迎え名刺交換会を開催できた感謝の言葉に始まり、リーマンショック以降、揺れ動く世界経済の次の潮流がどうなっていくのか、各々が模索している中で、原点を見つめ、立教の良さである「皆が集まってお互

いが協力したり話し合う」「世代間を越えて人と人が出会う」「交友力」など繋がりを大事にしていくことが重要である、また昨年30周年を迎え当会が益々発展し、次の時代に引き継いでいけるよう皆様の御協力のもと、頑張っていきたいとお話を頂きました。

続いて、ご来賓を代表して立教大学校友会会長江草忠敬様より、1都3県を中心とする集まりだけでなく、地方で貢献する校友が大勢いるのでいずれは日本中の立教経済人が集まる会に発展するよう期待の言葉等ご挨拶を頂きました。

立教大学総長吉岡知哉様からは、大学の近況として、マキムホール、中央図書館(ロイドホール)、体育会富士見グランドクラブハウスの建設等、ハード面の充実の話から、「大学運営基本方針」として、従来他大学が立身出世を目指した実学中心であるのに対し、本校は「リベラルアーツ」人間教育を中心においてきた伝統が新しい道を作っていく、また学生には「自信と誇りの復権」と題し、知識やささまざまなスキル

も重要だがこれから生きて行く為の自信と誇りが育つよう教育の見直しをはかるなどソフト面の充実のお話を頂きました。

続いてご来賓各位をご紹介した後、新たに経済人クラブの一員となった新入会員の方々にご登壇頂きました。

続いて立教学院理事長糸魚川順様より、高らかに乾杯のご発声を頂きました。

歓談の時間では、幅広い世代の校友が名刺交換を通して人脈を広げ、久しぶりに会う同級生・先輩後輩が学生時代の懐かしい話で盛り上がり、松本楼の美味しい食事とお酒により会場は終始熱気に包まれておりました。

宴酣ではありましたが、(株)毎日コムネット代表取締役社長伊藤守様のご挨拶をもって大学の益々の発展と会員企業の隆盛、各位の健勝を願いながら閉会いたしました。

－神津 港人 H4 営－



立教経済人クラブ30周年記念講演会

平成22年11月9日(火)、立教経済人クラブ創立30周年記念式典、第1部パネルディスカッションにおいて、現在、経済界で活躍の4人、大屋高志氏(コーディネーター)、杉本隆洋氏、石渡美奈氏、菅原勇一郎氏の立教経済人クラブメンバーに「ビジネスチャンスはここに!立教ビジネススタイル」のテーマで、
今だから話せる、事業承継問題、起業成功の秘策などを大いに語り合ってくださいました。

大屋:本日は、『等身大の立教人が語る人間』というテーマでお話させていただきます。それぞれの会社についてDVDによる企業紹介をご覧ください。

大屋:立教大学卒業後どのようなキャリアをされてこられたか、お話しください。

石渡:1990年卒業後、日清製粉に入社、めでたく結婚したものの半年後に離婚。婿を探ることが使命と思っていたが、そうではなかったことに気づき、それから自分探しをし、ようやく97年に実家に戻り、3代目になりました。

菅原:立教高校に入学し、大学まで野球部に所属。卒業後は、富士銀行、流通を経験し、玉子屋に入社しました。入社当時は1日15,000食の弁当を販売し、年商15億円、社員数は、80名。現在

は、1日70,000食、年商90億円、社員数600名の企業に成長しました。

杉本:1980年卒業後、米国で5年間勉強し、外資の代表を経て、日本のベンチャーに入社し、創業し今日に至っています。

大屋:1998年に理学部を卒業し、みずほインベスティー証券に入社、10年勤務の後、ドイツ証券に入社し、3年前にフィールズで仕事をする機会があって、入社することになりました。まだ入社4年目のはやほや社長で邁進しているところです。

大屋:本日のパネラーは、有名であり、成功されている企業ばかり。なぜ、成功されたか正直に話してください。

菅原:70,000食をやっています。社員は、社長は大卒、あとはそれ以外…。失敗からどう変えられるか、次の経験に活かしたら、たまたま成功してしまったわけです。大卒以外は皆素直ですから。

大屋:これは立教に限らないですね。

石渡:マンパワーで有り余っているもののどこに火をつけたらよいかわからないものに、火をつけてしまいました。父からバトンタッチをして、売上は4倍になりました。祖父と父がコアの部分、土台を固めてくれたのが成功のポイントでしょうか。

杉本:失敗した時に人との出会いが多かったです。成功のストーリーは人それぞれですが、私の場合は、人との出会いですね。

大屋:自分の人生を変えたものは何かというと、日本の証券会社のときに金融恐慌がありました。船が沈みそうになりました。でも沈みかけた船から下りることはできないんです。同じ船に乗っていても誰も守ってくれない時に、声をかけてくれたのがドイツ銀行であった。金融機関に勤めていると思うのですが、人に対して商



杉本 隆洋 (S55営)
㈱アズジェント 代表取締役社長
システムインテグレーター

品、サービスを提供する仕事は素晴らしいです。そのような中でフィールズとの出会いがあったのです。そこに立てていることだけでも幸せであると思っています。

杉本:立教中学からなので、英語は大嫌いでした。ところが、米国人の妻をもらい、英語と出会ったわけです。また、方位をみてるおじいちゃんとお会ったのです。それまでは、長続きしないことばかりでしたが、その人との出会いで辛抱強くやっていったら続いたのです。山一證券がつぶれる前に、ベンチャー企業の子会社の雇われ社長でしたが、富士銀行さんからお金をだしてもらい、ビジネスプランを書いて、資本70%いただきやっています。

大屋:人生波乱万丈ですね。

石渡:一番は、離婚かな?どうやったら跡取りか。女



菅原 勇一郎 (H4営)
㈱玉子屋 代表取締役社長
弁当販売ではトップメーカー
原価50%首都圏7万食を誇る

子が総合職に就く時代ではなかったです。中学、高校は皇太子妃と同じでした。跡取りの使命は婿でした。私がここにいる理由を探した自分探し時代でしたね。

菅原:野球が転機でした。まさかぶん殴られたりするとは思っていなかったです。学生時代に比べたら、そのほかのことは、たいしたことはなかった。

大屋:学生のスパルタが一番つらかったのですね。

菅原:仕事は生きてゆくための当たり前のことと思っています。野球選手は打てなければ意味がないですよ。仕事は違うんです。野球とは違います。だから野球のほうが厳しいと思います。

大屋:女性経営者特有の悩みは?

石渡:特にないですね。新聞にお詫び広告をだしたことがありました。ホビーに飛び火して不買運動に広がったろうしようと思いました。あのあと、食品の不祥事が起こった。

菅原:そうです。雪印が過去最大の食品事件でしたね。わが社は70,000食ですから食中毒でも起こしたら、恐ろしいことになると思いました。しかし、それ以上に野球のほうがつらかった。(笑)

杉本:人との出会いが成功の条件であると思いますが、絶対に信頼しているところに権限委譲したのに失敗しましたと言われるとつらいと思います。途中で挫折してしまう人を信用することがつらいかなあ?

大屋:2代目、3代目の経営者として事業承継するつも

りがあったのか、そうでなかったのか、かいつまんでお話しください。

菅原:親が弁当屋というのが恥ずかしかったですが、野球でヒットを打ったときに親が喜んでくれるのがうれしかった。野球は、親が喜ぶためにやっていたね。弁当屋はいやでしたが、社長にはなりたかったから銀行に行ったのです。でも、結果的には弁当屋になりました。僕が入社したときは常務でしたが、入社したその日に社員には、僕がいずれ継ぐからと言いました。誰も信用してくれなかったですけどもね。今の右腕が信用してくれるまでは2年かかりました。親には、感謝していますよ。

石渡:私は、1990年卒。われわれは野球部が優勝してくれてラッキーでした。事業承継は、もろ同族企業でしたので、継ぐ前に同族とのごたごたがあり、社員がモチベーション落としてしまいました。自分が継ぐのかどうかは曖昧でしたが、私がやりたいと思ったのです。いともいいましたが、父の反対を押し切って1年かかりましたが、2003年にバトンを渡すと言われました。一切口をださないと言われました。10年後の100周年の時に承継しようと言われました。

大屋:私は上場されている会社に入りましたが、杉本さんはどうでしょうか。

杉本:株式マーケットというのは金の亡者。株式に左右されないほうがうらやましい。サラリーマンを経て創業したんです。上場でもある意味で公の器として一定以上になってゆかないとだめですね。

大屋:波乱万丈の人生だったり、社会的にはうまくいっても成功はまだしていないかもしれないかもしれませんが、ご自分の考えていることをお聞かせください。

杉本:私は若手ではないので違和感がありますが、一つは会社をきちんと残して行きたいと思っています。それが本音です。

石渡:2001年ごろは革命と進化がありました。まもなく進化があるだろうと思います。もう一度ぶちこわしたいですね。100年、130年と続くためには一度壊さないといけないと思っています。

大屋:ウルトラマンの権利を買って、ハリウッドからも話が来たくらいですから。今までのモデルと違うことをしたいと思っています。10年後何をしているかはわかりません。

菅原:70,000食、同じ状態で従業員の給料も上がって、従業員が喜ぶこと、お客様が喜ぶことをしたいです。会社を大きくすることには興味がな



石渡 美奈 (H2日)
ホッピービバレッジ㈱ 代表取締役社長
創業100年の老舗飲料メーカー

いです。必要な会社は残りますし、それは弁当屋でないかもしれないです。こだわらないほうが残るかもしれないですね。

大屋:立教人とは何ぞや、お聞かせください。

杉本:立教のカラーは自由で素直。事実そういう人が多いですね。学生は軟弱です。面接にも受けに来てくれたのですが、みな考えかたが甘いんです。フレキシビリティを保ちつつ、骨のある人材を教育できればよいと思います。

石渡:2002年～ 06年に総長をつとめられた、押見先生から感想をもらったんです。押見先生が考える立教らしさに共感します。

菅原:私は、I LOVE RIKKYOです。娘も立教女学院ですからね。今の自分があるのも立教だと思っています。金太郎館になって欲しくないです。どの人に会っても立教の印象はよいですね。自分が思っている以上に評判がいいです。イエスマンになるのではなく、責任をもってリスクを持って欲しい。いろいろな形で活かしてもらいたい。

大屋:立教という土は私にとって心地よいです。とがった印象はない。自由な校風を過ごさせてくれて、自分は何をやるのかを教えてくださいました。これからも立教人はついてまわります。自分が世の中に役に立つことは何か。自分で考えて欲しいです。個性豊かな学生やOBになって欲しい。

ー 井関 由子 H7 国比ー
ー 品川 高徳 H8 経ー





立教経済人クラブ創立30周年記念式典

昨年、創立30周年を迎えました立教経済人クラブでは、その歴史を振り返り、新たなスタートの時とするため、

11月9日、ホテルオークラスコットホールにて創立30周年記念式典を開催いたしました。

この式典を機に、30周年を祝し親睦を深めるとともに会員の増強を図り、

また対外的にも当クラブの活動を広報しネットワーク力を強化することを目指しました。

当日の参加者は、会員133名、入会予定者53名、招待者34名、計220名でした。

式典は、第1部パネルディスカッション(詳細は2、3ページにて)、第2部懇親会の2部構成で行われました。また、ホールの一角に企業のPRコーナーを設け、事業の説明、交流会そして試飲・試食と販売会が行われました。

懇親会は「結集!立教力 We're from Rikkyo」をテーマに、日本テレビの豊田順子アナウンサーの司会にて行われました。冒頭にクラブの30年の歴史をまとめたスライドショーを上映し、和田史成会長、吉岡知哉立教大学総長のご挨拶、佐藤チャブレン長による感謝のお祈り、そして江草忠敬立教大学校友会会長の乾杯のご発声により歓談となりました。

着席ビュッフェ形式での歓談の時間では、参加者同士の交流と親睦が進んでいました。懇親会を華やかな雰囲気盛り上げてくれたのが、現役立教生によるビッグバンド演奏とチアリーダーの演技でした。また、チアリーダーの皆さんは、会場を回り記念撮影をする写真サービスをしていただきましたが、非常に人気があったようです。その後、抽選会が行われました。抽選会の商品は、クラブの役員の方々にも協賛していただき、豪華商品が並んでいたため、抽選券も200本以上を購入いただく等、大いに盛り上がりしました。

最後に、応援団長の音頭により校歌を斉唱し、梅田憲司運営委員長のお礼の挨拶で終了いたしました。

華やかな雰囲気の中スムーズな進行となり、立教のよさを再認識できた式典となりました。企画・準備から当日の進行まで行っていただきました、準備委員会、運営委員会の皆様、ありがとうございました。この式典を機に、会員増強につながることを願っております。

立教経済人クラブのホームページで、当日の様子をカラー写真をご覧ください。

—吉原 伸隆 H4 営—



2010年度第2回理事会

2010年度の第2回理事会は昨年10月21日、18:30から新橋亭にて開催されました。

毎年第2回目の理事会は上期の各委員会の活動報告が主な議題となりますが、今回の理事会は11月の当クラブ創立30周年記念式典を直前に控えての理事会となったのでその内容も話し合われました。

冒頭の和田会長のご挨拶では、中国経済も少し歪みが出てきたこと、またユーロも水面下でくすぶっており、日本でも製造業を中心に厳しさが続いていることに触れられ、しかし日本も調整しながら良い方向に向いていくと期待していると話されました。またその様な中、立教大学は新しい校舎もどんどん建ち受験人数も7万人を超す規模になって

いるので当クラブとしても活発に活動し立教を盛り上げて行きたいと語られました。

その後の審議ではまず各委員会からの上期の活動報告がなされ承認されました。特に新入会員については上期で15名の入会があり目標の年間30名をクリアできそうなのが報告されました。

次に、昨年予算計上したものの購入が実行されていなかった事務局のパソコン買い換えを本年度において行うことが承認されました。

最後の議題として30周年事業の内容が上程され、テーマ:「結集!立教力-We're from Rikkyo」や企画内容、予算案等が承認されました。

続く懇親会ではいっしょながら大変美味しい新橋亭のお料理を頂きながら出席役員からの情報交

換が活発に行われました。

当日理事会にご出席頂いた方々は以下の通りです。(敬称略)

(会長)	和田成史、
(顧問)	鈴木紀子、倉石昇、井上雅由、 谷田権、吉見善夫、中島一彰、 呉東富
(副会長)	上原洋一、伊藤守、梅田憲司
(理事)	富澤麻利子、加藤睦夫
(委員長)	安食正秀、守屋裕之、徳澄範光、 長倉一裕、藤田聡、安東隆司
(事務局長)	中島弘人
以上20名	

—中島 弘人 S57経—

朝食勉強会

中国ビジネスへの進出と注意点

上海盛聯法律事務所(中国法)弁護士 陶 雲明 氏

2010年10月28日(木)ザ・ペニンシュラ東京「ザ・ギンザボールルーム」



中国とのビジネスの基本方法は2つあります。

一つ目は、貿易WTO加盟後の中国との貿易は、喜びと憂いが半々になり、関税の低下なども影響して、中国とのビジネスはやりやすくなりました。

中国の規制がある場合は、中国の会社と同じように、税関に申請すれば中国でビジネスができますが、許認可をとらなければならなくなりました。

外国の会社の場合は、北京(中央政府)で許認可しなければなりません。一般企業の場合は、許認可をとるのが厳しい状況です。WTO加盟前と比べるとやりにくくなっているものが多いですね。昔と同じようにはいかなくなりました。

二つ目は、本日のメインテーマ子会社(現地会社)を設立ビジネスして展開する方法です。

【注意点1】

投資分野の設定及び事業目的決定時の誤り回避

進出可能の分野は、中国の「外商投資産業指導目録」に沿ってどういうビジネスをやるのかを検討することです。自分がやりたいことがどの分類に属されるかを見る必要があります。投資の際、奨励類分野もあれば、制限類分野もあります。奨励類分野は、免税措置が受けられるから進出したがるのですが、両方ある場合は、制限類分類の分野に何とかできるかを工夫してみてください。中国の税制度が変わったという話もありますが、それは中国の会社と同様に扱われるという意味なのです。(メリットは僅かでも逃さない)

【注意点2】

税優遇や地方税優遇及び財政補助の最大利用と再認識

現在の税優遇や、地方政府から財政補助のメリットがある、地域の差(内陸地方政府の企業誘致)は最大利用できます。財政補助(上海の例)利用には注意が必要。地方本部は、上海で設立されれば、日本円にして1～2億くらいの財政補助があります。しかし、投資すれば必ず受けられるというものではありません。財政補助はすべてメリットではないです。彼らの目的は自分の地域の経済を発展させることで税制補助を出しているのです。今は、資本主義になっています。地方政府は経済を活性化させるしかないのです。

【注意点3】

立地(設立住所)選定についての誤解

中国投資するときに、不動産は買わないほうが良いと考えている日本企業が多いのですが、偏った考え方であると成功できるとは限りません。ある顧問

先は、進出する際に大きな土地をもらいましたが、中国撤退する際には、土地の値段が倍くらいになりました。自分の考え方を狭くせずに、メリットを利用することを勧めます。

また、土地所有権は貴重です。地方政府が土地を安く提供することがあるが土地所有権は、地方政府を信じて買えばよいという問題ではありません。いろいろな問題があります。たとえ手にいれたとしても簡単に土地所有権の登記ができないのです。登記されていなければ売却もできないので注意が必要です。

日本の常識で中国の登記場所について誤った判断をすることがあります。たとえば上海で会社設立するためには、まず登記しなければなりません。日本と大きく違うところは、日本は、自宅でも会社設立登記できますが、中国は商業施設でないと登記できません。登記資料を取り寄せてチェックすること。契約してから解約するのは訴訟になる場合も多いです。

【注意点4】

従業員採用時の認識誤り

日本企業の場合、その地域で募集することが多いですが、同じ地域で募集すると親類ばかりになってしまいます。お互いが親類ですと不正が起りやすいです。労働者募集は、進出先の招商局(企業誘致機関)に頼るべきです。

また、幹部として採用すると親類ばかりになってしまいます。裁判になることもあります。中国で訴訟に勝つよりは訴訟に巻き込まれないようにすることが大切です。管理幹部は同村同郷に限られます。

【注意点5】

労働力の安さのみ求めの進出

製品の日本への逆輸入時代は終焉しました昔は、中国で生産して輸入していました。現在は、①人民元切り上げ②資源、原材料の値段高騰③人件費の倍増で、中国のコストが上がってきています。中国政府は、従業員の賃金を5年で倍増すると発表しています。中国の所得はGDP並みの増加率にあるのが現状です。世界工場から世界市場への認識転換が必要です。

【注意点6】

政府方針からのビジネスチャンス認識不足

土地所有権(開発区の許可)のように、新しい法律改定されればビジネスチャンスがあると思ってよいのです。中国の政府の法律を見る人と見ない人とは大きな違いがあります。香港、台湾の人が成功しているのは、中国政府のことを把握しているからです。

【注意点7】

中国の知財についての認識不足

どうせ日本人は、中国で特許取らないであろうと思っています。自社商標特許、商標の放置しないことです。日本のよいブランドは中国にとられているんです。もし、とられた場合は、早期に対策を講じたほうがいいですね。買い戻そうとして商社に相談したら、5,000万～1億ださないと買い戻せないと言われました。やっと取り戻しましたが、登記しなければならいので、時間がかかります。商標登録するのに時間もかかります。模倣品への対抗の無力さですね。模倣品に関しては、中国の高速鉄道はのぞみと同じくらいのスピードです。なぜ、商標登録をしなかったのでしょうか。証拠があれば、裁判所はかばうことはできないんです。

【注意点8】

販売形態設定への認識不足

販売は、代理店選定方法が重要です。中国は、広いし、少数民族もあり人の性格も違うので、中国代理店は、地域性を考え地域によっておくとよいでしょう。

デパートに委託販売をさせる場合の注意店(在庫の流用、不良債権)は、在庫の流用があります。在庫数がわからなくなるというケースもかなりありますし、不良債権も多いです。

【注意点9】

コンプライアンスとCSRに対する認識の甘さ

中国のグレー地帯多が多くグレー地帯にビジネスチャンスがあります。グレーは怖くないです。しかしコンプライアンスの代償認識しておく必要があります。ある企業が子供の従業員を使うことがありますが、身分証明書偽造は当たり前です。あとでわかって切ると提訴されてしまいます。切るときに考えたほうがよいですね。

時代にあった、コンプライアンスの実践を考えたほうがよいですね。中国の弁護士に相談しながらやったほうがよいと思います。

ー井関 由子 H7国比ー

ー品川 高穂 H8経ー

～講師プロフィール～

盛聯法律事務所のパートナーで、東京の大手法律事務所に7年間勤務した経験がある陶雲明弁護士は、おもに日本企業の対中投資支援や中国進出展開に関連する広い業務を行ってきた。顧客リストには、錚々たる大手日系企業がずらりと名を連ねる。

平成23年2月2日(水)
新春名刺交換会 講演会

『サッポロ一番のM&A戦略』

サンヨー食品株式会社
代表取締役社長 井田純一郎様(S60年社)

1. サンヨー食品の企業紹介 ～未上場のオーナー企業～

サンヨー食品は、サッポロ一番ブランドで知られる即席麺メーカー「サンヨー食品」を中核とする企業グループです。連結売上高は1,500億円、連結経常利益は200億円を誇り、グループ企業には日本国内のエースコック、マルタイのほか、中国の康師傅(カンシーフ)、ベトナムエースコック、米国サンヨー食品、など海外法人も多数あり世界各国でグローバルな展開をしています。これだけの企業規模でありながら、当社は未上場・同族経営を守り続け、私は3代目となります。

2. 世界中に普及する即席麺 ～日本発の国際商品～

即席麺は日本が発祥の地でありながら、世界に普及している国際商品です。即席麺の商品特性として、

- ① 世界中で原材料を調達できる
- ② 製造ラインを自動化でき製造時間が短い
- ③ 長期保存が可能
- ④ 商品価格が安価
- ⑤ 現地の味に適應しやすい

などが挙げられます。例えば、ロシアはボルシチ味、インドはカレー味というようにスープの味を変えて麺文化の無かった市場も開拓できるのです。

世界の即席麺総需要は915億食(2009年)に上り、

1位が中国408億食、2位インドネシア139億食、3位日本53億食となっています。国際商品だけに海外の大手食品メーカーの市場参入も相次いでおり、日本の即席麺企業と海外企業との陣取り合戦が激化しています。新興市場開拓の秘訣は、いち早く市場参入し消費者に自社の味を浸透させることです。

3. サンヨー食品の企業戦略 ～積極的なM&Aと海外戦略～

当社では、日本第5位の即席麺企業エースコックと、中国第1位の総合食品メーカー康師傅(カンシーフ)に資本参加しています。

エースコックは当社より早く即席麺事業に参入した老舗企業ですが、1981年に経営危機に直面し、その際に当社が支援を表明して出資いたしました。エースコックの自主的な再建を期待して創業者一族にそのまま経営を任せましたところ、その後、エースコックはヒット商品に恵まれて国内では順調に業績を拡大し、海外事業では成長市場であるベトナムにベトナムエースコックを設立して成功しています。

また、康師傅はもともと台湾系の中国第1位の即席麺企業でしたが、1997年のアジア通貨危機をきっかけに経営危機に陥った際、当社が支援を表明し出資しました。エースコック同様に康師傅の自主的な再建を期待して創業者一族に経営を任せましたところ、その後、康師傅は飲料事業にも成功して香港証券市

場での時価総額1兆円企業にまで成長しました。康師傅に対する出資金額は200億円という大型投資でしたが、未上場の同族経営だからこそスピーディにリスクをとった決断ができたと思います。

このように当社のM&Aは、基本的には友好的かつ相互にメリットがあるWIN-WINの関係を目指しております。当社の企業戦略をまとめると次の3点になります。

- ① 新規事業は自己資金で対応、意思決定を迅速、撤退も迅速
- ② M&Aは経営権に拘らず、信頼して任せる経営でWIN-WINの関係を構築
- ③ 同族経営の強みを活かし、スピード重視・重要事項をトップダウンで決断

当社は世界最大の即席麺メーカーを目指し、今後も成長市場である新興国に積極進出していきます。インド、中近東、アフリカ、南米など、全てのマーケットに進出する覚悟です。

—桑本 淳子 H8法—

井田純一郎様 略歴

昭和37年 群馬県前橋市にて生まれる

昭和60年 立教大学 社会学部 産業関係学科卒業

昭和60年 株式会社富士銀行 入行

(室町支店・事業調査部・資本市場部勤務)

平成 3年 株式会社富士銀行 退社

平成 4年 サンヨー食品株式会社 入社

平成10年 サンヨー食品株式会社 代表取締役社長 就任

就職活動とは何か?～キャリアセンターからみえること

2010年秋冬、連日のようにマスコミで取り上げられた「就職活動」。求人倍率を見ると入社はできるはずなのに、就職率は最も冷え込んでいると言われる。一体、何が起きているのだろうか?

●就職活動の本質とは?～生き方・働き方について、自分なりの解を考え抜くこと

就職活動の本質は、学生一人ひとりがこれまでの自らの人生を振り返り、自分にはどんな力があって、どんなことができそうか、今後どのような生き方や働き方をしたいのか等の問いに対し、「自分なりの解」を考え抜くことにあります。

そのためには、まずは様々な体験をすることです。とくに大学では、ゼミ、留学、ボランティア活動、部活・サークルなど・・・、社会(組織)の中での体験・経験や、自分と異なる相手との交流が大切となります。また、単に経験するだけでなく、これらの経験をともに、「自分はどんな人間なのか」「経験を通じて変わったことやできるようになったこと」等について必ず振り返ることが必要です。そして、社会の一員としての自らの存在意義を考えながら、自分に足りないものがあればそれを意識して、経験を通して身につけていき、自分の「できること」を着実に蓄積していくことです。

これまでの人生をとおして、いかに自分を磨き人間的な成長をしてきたか、それを自分ではどのように捉えているのか。就職活動では、こうした本質的な問いが、まさに投げかけられるのです。

●就職活動とは?～自分のことを自分の言葉で話しつつ相互理解を深め、合意するもの

就職活動は、自分と相手(企業等)とが相互に意思疎通を図りながら、最終的に合意に至るまでのプロセスであり、学生の立場から言えば、「自分なりの解」を相手に自分の言葉で分かりやすく伝えること、と言い換えることもできます。

活動の仕方に正解のない就職活動。難しいとされるのは、就職活動というプロセスの中で、自分の軸というものを大切にしながらも、キャリアセンターやOB・OG、企業の人事担当者、友人、親などからの、様々なアドバイスを受け止めつつ、自分なりに取捨選択していくことが求められるからです。また、この本質的な問いかけに対応するためには、ものを考え抜く力と、それを表現できる力が必要で、それは一朝一夕には身につかないからだともいえます。

●本学の学生はどうか?～2極化する学生。

普段からこのことを意識して学び、過ごしている学生にとっては、何も就職活動だからといって大袈裟に考えることはなく、自らのペースで進めることができます。本学学生にもこうしたタイプの学生は相当程度存在しますし、自らを振り返ることができる機会として様々な正課外教育プログラムを用意していることも本学の特色と言えます。

一方で、就職活動期になって、慌てて就職活動に対処しようとする学生も同様にいますので、これが課題の一つと言えるでしょう。大袈裟な言い方をすれば、「就職活動」はこれまで深く考えずに歩んできた

人生を強制的に振り返るための機能を果たしているともいえます。

●ではどうすればよいのでしょうか?～社会を知る機会の提供を!

具体的には、学生のOB・OG訪問を積極的に受け入れていただければと考えています。そして、皆さまが社会の先輩として、未熟な学生に、社会で働くことの厳しさや働き甲斐など、社会を支える一員となることの醍醐味について、次世代を担う若者に伝えていただきたいのです。それによって、学生生活の早い段階から社会を知り自分のこととして捉える機会が提供できるとともに、社会人の皆さんと話すことで、自らの活動や人生を振り返るきっかけにもなるはずです。

●最後に～今の若者と真正面から向きあってみてください。

「最近の若者は・・・」。よく耳にし、また口にもするフレーズではないでしょうか。

しかし、きっかけさえあれば、自分なりに考え行動できる「地頭のある」学生が多いのは、今も昔も変わらず本学の特色ではないかと感じています。ですから皆さんには、どうか今の若者と会い、皆さんなりのメッセージを後輩に伝えていただけるようお願いできればと思います。このことが、後輩を勇気づけ、彼ら彼女らの「何か自分が変わった」と思えるような経験を積むきっかけとなるかもしれません。

立教大学キャリアセンター就職支援課 堺 茂樹

—松本 成朗 H8観—

第57回 立教経済人クラブゴルフ会



2010年7月17日(土)、第57回立教経済人クラブゴルフ会が開催されました。昨年に引き続き名門の東京ゴルフクラブです。今年は、ラフが深く、絡むので、入ってしまったらパワーがないと出すだけになってしまいます。ラフばかりの私は大変苦労しました。フェアウェイとグリーンはさすがに絨毯のようにきれいですがアンジュレーションがけっこう強く、簡単には攻められません。タフなコースです。

パーティーの前に、先日、亡くなられたました佐藤雄二郎氏(当クラブ2代目会長)と松本徹氏(昨年、一昨年と東京クラブをご予約頂きました)に黙とうし、ご冥福をお祈り申し上げます。その後、和田会長の挨拶でパーティーが始まりました。

この難しいコンディションの中、優勝は斎藤崇人氏(60年卒)、43、39の82で昨年秋の茂原CCの会に続き、連続ベスグロ優勝です。和田会長より優勝カップが授与されました。この日の80台はもう一人、和田会長(43、46の89)の2人だけでした。そして、準優勝は梅田憲司氏(50年卒)48、43の91で、和田会長よりクリスタル製の盾が授与されました。

今回ゲスト参加として2名いらっしゃいました。安本仰路氏(39年卒)は、山本春三氏(31年卒)のご紹介で福井!から参加して頂きました。もう一人の奥田隆庸氏(60年卒)は、スポーツ副委員長の豊田毅さん(61年卒)の友人で名古屋!からです。お2人とも遠いところをありがとうございました。

みなさん和やかな雰囲気の中、今回の素晴らしいコースをご予約くださった山本春三氏に締めのお言葉を頂き、お開きになりました。

—長倉 一裕 S59法—

第58回 立教経済人クラブゴルフ会



2010年11月20日、第58回立教経済人クラブゴルフ会が開催されました。今回は神奈川の名門、レイクウッドゴルフクラブです。コースのフェアウェイはまあまあ広めですがラフからOB迄が浅く、しかもその名の通り池が大変効いているので、正確なショットが要求されます。グリーンも早いのでなかなか手強いコースです。

パーティー、表彰式は和田会長にご挨拶を頂き始まりました。優勝は、小比加 恒久氏(46年卒)アウト46 イン51 トータル97 でした。

準優勝は私、長倉が頂きました。アウト44 イン43 トータル87でした。ベスグロも私が頂いてしまいました。87でベスグロはなかなか取れませんのでたいへんラッキーでした。

商品授与の後、初参加やゲストの方々にご挨拶をして頂き、和やかな雰囲気の中、記念撮影をして閉会となりました。

今回は22名のコンペでした。次回、夏の大会にも奮ってご参加をお願いします。

—長倉 一裕 S59法—

タウンクラブ

グルメ会でみつ和の時のレポートです。

9月15日水曜日、今回はちょっと変わったフレンチレストラン、みつ和 におじゃましました。

最初に突き出しで一口お寿司が出てビックリ。フランス料理ですが和食のエッセンスが入った新しい提案のお店なんですね。

スープはコンソメですがそこはみつ和さん、松茸のスライスが入ったフランス風土瓶蒸しの赴きです。

メインのお肉は鴨や和牛などのチョイスになりこれはオーソドックスな正統派です。しかしそこで終わりではありません。ホントの締めにはなんと松茸ご飯!

驚きのコースでしたが大変美味しく、楽しくいただきました\`o^/

これからもバリエーション豊かに企画してまいります。皆様のご参加をお待ちしております。

—長倉 一裕 S59法—

編集後記

今年度、入会2年目にして初めて会報委員会副委員長として運営委員会に参加させていただきました。そしてそれがきっかけとなり、様々な立教経済人クラブの事業に参加させていただくことができました。今年度は例年の事業計画に加えて、クラブ創立30周年記念式典も挙行されるなど、会報の紙面もいつもより一段と華やかだったのではないかと想像しています。私は学部卒業後28年後に「立教経済人クラブ」の存在を知りました。もっと早く入会しておきたかったという思いはありますが、これから様々な事業に参加して、クラブライフを楽しみたいと強く思っています。私自身これまでいくつかのボランティア系の団体に所属してきましたが、それらの団体と同様に、自分からアクティブに参加すればするほど楽しく、自分の身になるのが経済人クラブだと感じています。この度今年度最後の会報をお手元に届けさせていただきます。ご高覧いただきますよう、よろしくお願い致します。

—田中 善之 S57法・H22院ビ—

新しく会員に なられた方々

(敬称略)

石渡 美奈 いしわたり みな
平成2(1990)日

ホッピービバレッジ(株)
代表取締役社長
〒107-0052 港区赤坂2-15-12
TEL:03-3583-8255
FAX:03-3585-6568
E-mail:mina@hoppy-happy.com
業種:食品製造業

小田切 理沙 おだぎり りさ
平成21(2009)法

日本M&Aマネジメント(株)
アソシエイツ
〒106-0045 港区麻布十番210-3
マイスクエアビル5F
TEL:03-6436-5370
FAX:03-6436-5371
業種:M&Aアドバイザー業務

木本 和伸 きもと かずのぶ
昭和54(1979)産

(株)きもと
代表取締役社長
〒160-0022 新宿区新宿2-19-1
TEL:03-3350-9381
FAX:03-3350-9380
E-mail:k.kimoto@kimoto.co.jp
業種:製造業(化学)

佐藤 聡朗 さとう あきお
平成22(2010)院ビ

チームジャパン(株)
代表取締役
〒105-6027 港区虎ノ門4-3-1
城山トランスタワー 27階
TEL:03-5404-8906
FAX:03-5404-8585
E-mail:sato@teamjapan.co.jp
業種:コンサルタント業

寺原 きよみ てらはら きよみ
昭和61(1986)法

(株)クレッシェンド
代表取締役社長
〒104-0061 中央区銀座2-12-12
たちばなやビル3F
TEL:03-5843-4325
FAX:03-3594-4521
E-mail:kiyomi.crescend@nifty.com
業種:人材育成研修の企画・実施。
人事コンサルティング

丸山 勝己 まるやま かつみ
平成4(1992)経

丸山印刷(株)
専務取締役
〒131-0033 墨田区向島3-22-10
TEL:03-3624-4841
FAX:03-3621-1527
E-mail:maruyama-p@miracle.ocn.ne.jp
業種:印刷業

横山 和也 よこやま かずや
平成22(2010)院ビ

(株)テニスカレッジ
マネージャー
〒157-0071 世田谷区千歳台2-14-7
千歳テニスクラブ内
TEL:03-5429-8660
FAX:03-3484-0482
E-mail:
業種:テニスクール運営

赤津 正弥 あかつ まさや
昭和60(1985)営

日東燃料工業
代表取締役社長
〒121-8505 足立区六木1-19-13
TEL:03-3606-4433
FAX:03-3606-4311
業種:燃料卸売業

今井 英之 いまい ひでゆき
平成22(2010)院ビ

ブルーム アンド ストライプス
代表
〒158-0083 世田谷区奥沢5-14-1
TEL:03-6421-1187
FAX:03-6421-1387
E-mail:shop@bloom-and-stripes.com
業種:フラワー関連のサービス会社

掛川 健三 かけがわ けんぞう
昭和46(1971)経

(株)ツルヤ
代表取締役社長
〒384-0005 長野県小諸市御幸町2-1-20
TEL:0267-22-3311
FAX:0267-23-2866
業種:食品スーパーマーケットチェーン

工藤 聡 くどう さとし
昭和60(1985)経

フランスベッド(株)
チーフマネージャー
〒169-0073 新宿区百人町1-25-1
フランスベッドビル2F
TEL:03-5337-9675
FAX:03-3363-3659
E-mail:kudou_satoshi@francebed.jp
業種:その他製造

菅原 勇一郎 すがはら ゆういちろう
平成4(1992)営

(株)玉子屋
代表取締役社長
〒143-0024 大田区中央8-44-7
TEL:03-3754-6167
FAX:03-3754-6065
E-mail:piyopiyo@tamagoya.co.jp
業種:仕出し弁当の製造販売

永島 杏奈 ながしま あんな
平成17(2005)法

丸ビル綜合法律事務所
勤務弁護士
〒100-6311 千代田区丸の内2-4-1
丸の内ビルディング11階1111地区
TEL:03-3201-3604
FAX:03-3211-0961
E-mail:nagashima@mblaw.jp
業種:法律業務

三ヶ尻 順子 みかじり よりこ
平成15(2003)社

(有)ニーズ食品
〒349-0142 埼玉県蓮田市南新宿994-2
TEL:048-765-4500
E-mail:caphca4gohppy@yahoo.co.jp
業種:食品加工業

吉野 高 よしの たかし
昭和56(1981)法

吉野 高法律事務所
弁護士
〒103-0022 中央区日本橋室町2-9-1
日本橋室町ビル9F
TEL:03-3517-6281
FAX:03-3517-6282
E-mail:t-yoshino@fb3.so-net.ne.jp
業種:弁護士

芦田 祐子 あしだ ゆうこ
昭和56(1981)営

芦田祐子税理士事務所
所長
〒102-0073 千代田区九段3-2-3
B.RロジェN-3
TEL:03-6272-3428
FAX:0362723427
E-mail:yuko@ashidazeirishi.com
業種:税理士業

大山 文夫 おおやま ふみお
昭和58(1983)営

優成コンサルティング(株)
代表取締役社長
〒160-0023 新宿区西新宿1-23-7
新宿ファーストウェスト4F
TEL:03-5339-6833
E-mail:ooyama@yusei.biz
業種:経営コンサルティング

加藤 康次郎 かとう やすじろう
昭和50(1975)社

新生紙パルプ商事(株)
パッケージ事業部執行役員・事業部長
〒101-8451 千代田区神田錦町1-8
TEL:03-3259-5061
FAX:03-3291-3108
E-mail:y-kato@spsl.co.jp
業種:紙パルプ専門商社

久保田 輝 くぼた てる
昭和47(1972)産

新生紙パルプ商事(株)
パッケージ事業部執行役員・事業部長
(株)ヤマシタコーポレーション
常務取締役
〒104-0073 港区三田1-4-28
三田国際ビル22F
TEL:03-5730-4545
FAX:03-5730-6767
E-mail:teru@yco.co.jp
業種:リネンサプライ、福祉用具貸与事業

谷田 泰 たにだ やすし
昭和62(1987)経

(株)タニタハウジングウェア
代表取締役社長
〒174-8601 板橋区東坂下2-8-1
TEL:03-3968-1455
FAX:03-3968-3000
E-mail:yan@tanita-hw.co.jp
業種:金属製外装材製造業

長谷川 章博 はせがわ あきひろ
平成12(2000)物

AXLBIT(株)
代表取締役
〒141-0001 品川区北品川5-12-5-301
TEL:03-4590-9974
E-mail:hasegawa@axlbit.com
業種:ITサービス業

柳沢 学 やなぎさわ まなぶ
昭和58(1983)教

(株)ブライダル・アシスト・インターナショナル
代表取締役
〒150-6018 渋谷区恵比寿4-20-3
恵比寿ガーデンプレイスタワー 18F
TEL:03-5789-5292
FAX:03-5789-5293
E-mail:yanagisawa@bridal-assist.co.jp
業種:結婚情報サービス

五十嵐 一嘉 いがらし かずよし
昭和58(1983)観

久家道子エンプロイダリー
代表取締役
〒164-0062 杉並区方南2-4-6-2F
TEL:03-5654-7611
FAX:03-5305-6881
業種:刺繍製品製造販売

岡部 芳典 おかべ よしのり
昭和59(1984)法

東急リバブル(株)
取締役執行役員ソリューション事業本部統括部長
〒100-6233 千代田区丸の内1-11-1
パシフィックセンチュリープレイス丸の内22F
TEL:03-5293-1109
FAX:03-5293-1867
E-mail:yoshinori-okabe@tokyu.livable.co.jp
業種:総合不動産業

木下 裕司 きのした ゆうじ
平成15(2003)経

出版演出課
代表
〒171-0021 豊島区西池袋2-25-10-705
TEL:03-5958-0860
FAX:03-3980-0804
E-mail:kinoshita@superyuji.com
業種:出版プロデュース・WEBプロモーション

佐々 昌夫 ささ まさお
平成22(2010)院ビ

(株)佐々テニス企画
専務取締役
〒465-0055 名古屋市長東区勢子坊3-1311
TEL:052-705-0331
FAX:052-705-0332
E-mail:msasa@tennis-navi.co.jp
業種:テニスクール事業

辻口 寛一 つじぐち ひろかず
平成1(1989)心

クロスロード(株)
代表取締役社長
〒102-0072 千代田区飯田橋1-7-5
JIDAIビル
TEL:03-5215-7557
FAX:03-5215-7447
E-mail:h-tsuji@cross-r.jp
業種:経営コンサルティング

松本 昌彰 まつもと まさあき
昭和50(1975)営

南興セラミックス(株)
代表取締役
〒173-0026 板橋区中丸町57-3
TEL:03-3973-2811
FAX:03-3973-2830
業種:研磨材製造業

山本 哲郎 やまもと てつろう
昭和51(1976)営

山本公認会計士事務所
所長
〒102-0074 千代田区九段南3-3-4
ニューライフビル4階
TEL:03-5211-7870
FAX:03-5211-7873
E-mail:t-yamamoto@axy-net.jp
業種:会計事務所、経営コンサルティング

●お詫び

名簿の掲載に誤植がありました。
お詫びをして訂正いたします。

堀 由紀子さん

×誤: 代表取締役社長

○正: 取締役社長 (代表を削除)