

白門経友会

経済学部の活動状況について

多摩キャンパスでは、後期の授業や期末試験も終了し閑散としておりますが間もなく入学試験が行われます。暖冬とはいえ木枯らしの吹く冬もあと一か月、桜の花が待ちどしいです。

経済学部では昨年十一月から、篠原正博教授に替わり山崎朗教授が新学部長になりました。

以下、最近の本学部の特徴的な活動の中から一部ご紹介させていただきます。

江川章ゼミの学生がアグリカルチャーコンペティション2019で優秀賞を受賞しました。

大学生を対象とした農業・食・地域・農協に関するプレゼンテーション大会(アグリカルチャーコンペティション)に経済学部の江川ゼミの学生が参加し、「農業における技能実習制度の展望―労務管理の在

り方を中心に」を報告したチームが学術的研究分野で第二位に与えられる「優秀賞」を受賞しました。

なお、アグリカルチャーコンペティション(アグコン)はJ A全中大学商学部で開催され、全国12大学から27チームが参加しました。大会では6次産業化や都市農業、食品ロス、直売所、特産農産物の振興など、多様なテーマの報告がなされ、活発な議論が行われました。



白門経友会主催のキャリア講演会が開催されました。

二〇一九年十二月六日、白門経友会主催のキャリア講演会が開催されました。



講師は本学OBの安藤馨氏、高梨明宏氏および本学部四年生の佐野久一朗君の四名が担当されました。安藤馨氏は、「自分の会社の起業についての体験談を踏まえて「ものづくり企業を立ち上げて今日に至るまで」という題目でキャリアデザインに関する問題意識を深める講演をいただき、高梨氏からは、「社会でより活躍できる人になるには」という題目で卒業後の学生の取り組みはどうあるべきか具体的に解説いただきました。また佐野君からは「大学生活を活かした進路選択と

Society 5.0」として東京電力への内定に至る過程を通しての成功体験を分かり易く学生たちにお話ししていただきました。

和田光平ゼミの学生チームが「野島記念ビジネスコンテスト2019」で準優勝しました!

「中央大学野島記念ビジネスコンテスト2019」は「ヒラメキを新たなステージへ」というテーマのもとに開催。決勝大会は二〇一九年十二月十五日に中央大学多摩キャンパスにて行われ、総勢二六チームの中から書類選考・予選を勝ち抜いた八チームが熱いプレゼンテーションを披露しました。

和田光平ゼミの学生は、一人暮らしの物件を、実際に住んでいる人から情報を得ることが出来るマッチングサービスについて発表しました。



和田光平ゼミの5名からなる学生チーム「MEER猫」

生い立ちと三十五年の軌跡(一)



ユークャン株式会社
代表取締役社長
安藤 啓 (昭和43年経済学部卒)

◆生い立ち

私は、岡山県久米郡大井西村(現在は津山市)と言うところで生まれた。

父は鉦山技師であったが戦後製綿業を始めたが、綿の打ち直しの仕事は段々と減ってしまい、父は自分で鉦山会社を始めたが、海外の安い鉦石に価格で太刀打ちできず、製綿業で稼いだ資金はまたたく間に無くなってしまった。

私は中学校に上がると小遣い稼ぎのために近所の豆腐屋で働かせてもらった。冬は、豆乳を煮る大釜に火が入るまで凍てつく寒さで、手は毎年凍傷を負った。このアルバイトは中学卒業まで一日も休まず続けた。私は、ここで仕事の厳しさを体験し根性を培った。高校は地元の進学校に入学したが極貧の状態だったため線路工夫などのアルバイトに精を出した。高校は何とか卒業して、大学

へ進学するかどうかで悩んだ。

◆中央大学入学と就職

大学は調べた結果、中央大学が入学金も学費も一番安いことが判ったので受験し、昭和三十九年、上京してきた。時はあたたかも東京オリンピックの年であった。

私の勤めた会社は、従業員五人程の小さな空調機用熱交換器を製造する会社であった。昼間私は、そこで溶接工として働き、夜はお茶の水の中央大学の経済学部で勉強した。

当時は日本経済の高度成長期で、この頃から日本全国のあらゆる事業所や官公庁関係の建物が空調機を導人するようになり、これに組み込む暖房用熱交換器は飛ぶように売れ、製造が追いつかない程だった。

毎日夜遅くまで残業をしていたため授業は一年生の時はほとんど受けられなかった。四年生の時から営業部へ転属になり、都内の客先を訪問して廻った。上司からは、営業のノウハウとして名刺の出し方、挨拶の仕方からセールストーク、接待のしかたに至るまでを教わった。


◆加湿器の販売

昭和四十三年春大学を卒業しその

後も引き続き勤めることにした。会社は、第二のソニーと週刊誌に取り上げられる程急成長していた。一年程すると大阪営業所に転勤になった。ここで私は、一年程前からP社がスイスのD社という加湿器メーカーから輸入した工業用加湿器の販売を担当することになった。この製品は繊維産地で好評を博し、どんどん商圏を広めて行った。

大手商社とも取引をすることとなりそのネームバリューの偉力で、売上は日増しに増えていった。しかし昭和四十九年のオイルショック頃から、日本の繊維産業にも陰りが見えて来た。海外からの安い繊維製品に次第に市場を奪われて行った。

一方、昭和四十年代に入ってから、ダイエーやイトーヨーカ堂といった大手スーパーマーケットが全国展開するようになり加湿器の引き合いが増えてきた。我々は、スイス製の加湿器をこれらのチェーン店に販売を始めた。加湿をすることにより、葉物野菜は瑞々しく保たれ、我々が見ても新鮮に見えた。さらに、オーブンショーケース用加湿器を作ってくれといった要望が次々に寄せられてきた。何とかそうした要望に応えたいと思っていたが、P社の加湿器

井村進哉ゼミの学生6名が2019年度証券ゼミナール大会にて「優秀賞」を受賞しました。

十二月〇日(金)〜二日(土)の二日間に行われた国立オリンピック記念青少年総合センターで2019年度証券ゼミナール大会が開催され、「増大する企業の内部留保と証券市場」をテーマに全国の大学のゼミ、証券研究会、一〇〇団体、約六〇〇名が参加しました。

井村進哉ゼミの学生チームは討論では、内部留保の活用について、被雇用者への分配(賃上げ)、配当性向の引き上げによる株主への分配の強化、国内投資、特にESG投資の推進の三点を挙げました。また、ESG投資の推進によって、現在の日本経済の構造である外需依存、大企業中心、東京一極集中からの転換を図り、内需、中小企業、地方の促進も図るという主張を行い、結果「優秀賞」に輝きました。



は、スーパリーの冷蔵庫やショーケースには大きすぎて、価格も高かった。そうこうするうちに、日本のライバルメーカーが超音波を利用した小型加湿器を開発した、というウワサを耳にするようになった。私は販売担当者として、自分達で国産の加湿器を作らなければ市場の要求に応えられないとの危機感が募った。

◆国産加湿器の試作

しかし、当時P社にはそのような加湿器を作る技術者はいなかった。

P社の社長には営業会議などを通じて常々市場の動向は説明していた。それは、従来売ってきた繊維産業の市場は、ほとんど海外へ出て行きやがて日本から無くなること、これからはスーパリーマーケットが日本全国に展開されること、早くスーパリーマーケット市場向け加湿器を作る必要があることなどであった。

しかし経営者は、輸入した加湿器を国内に売って成功していたこともあり、自社開発は考えていなかった。また作るためのノウハウも持っていなかった。

そこで私は自分で試作品を作り、それを社長に見てもらい、P社で量産すべく、意見具申しようと考えた。

作る加湿器は超音波式で、超音波を水に照射し、水を霧化する方式である。私は予め資料を集め、勉強を始めていた。

日中は通常の営業の仕事をしたし、夕方からは工場に行き、加湿器の試作にとりかかった。板金加工を要する部品はスケッチを書いて、板金屋さんで作ってもらった。電気部品は秋葉原で買って来た。

何日も工場へ通い、部品を組み上げて、ついに試作品が完成した。試運転したところ、思い通りに作動し細かいきれいな霧を噴霧した。

それを早速本社に持参し、社長を始め本社の人達にお見せした。ところが、社長から「当社はこんなものを作るつもりは無い。今ある商品を買え」と言われ、周囲からも営業がそんなことをすると言われる始末だった。

長い間仕事の合間に苦勞して作った試作品は一瞬にして徒勞に終わり、国産加湿器の夢は水泡に帰した。その時フツと「会社がやらなければ自分でやろうか」という考えが頭をよぎった。

◆独立を決意

昭和五十五年三月、私の父敬が

七十才で亡くなった。戦前は何の苦勞も無かったのでお公家さんのような人だった。戦後は仕事に恵まれず、そのため母は苦勞していた。


私は母の面倒を見なければならなくなつた。父が亡くなって分かったことだが、父の借金が農協に約三百万円程あった。その当時農協で借金をすると金利が十一%という現在では考えられない高利だった。

実家は明治の初め頃の建築で、すでに百年以上も経っているものだった。父は貧しかった為、屋根瓦の葺き替えは一度も行わず、そのためあちこち傷んだ屋根から雨漏りがして、傷みが進んでいた。

雨漏りする家に母を一人で置いていくのが忍びなかった。いずれにしても今のサラリーでは、借金を返すことも、実家の修繕をする余裕も無い。そこで私は、自分で独立してビジネスを始めることを決心した。

昭和五十六年三月に父の墓が出来、菩提寺に建立する事ができた。墓前で手を合わせ「実家は私が必ず守ってゆくから、天国からどうか見守って下さい」と祈った。

※(一)は会報76号にて連載します。

 海外インターンシップLA白門会 コースのプログラム協定継続調印式を行いました



二〇二〇年
一月三〇日
(木) 中央大学多摩キャンパスにて、海外インターンシップLA白門会コースのプログラム協定継続調印式を行いました。

LA白門会からは小峰進会長、武笠真一副会長にご来校いただき、本学からは山崎朗経済学部長、飯田朝子国際経営学部教授が出席しました。本プログラムは、全学部生履修可能な科目(四単位)として開講される年度で四年目を迎えるもので、ロサンゼルス在住の中大OB・OGの皆様からのご協力により夏休みの期間内の二週間で約二〇社を訪問します。

この「LAモデル」は、東南アジアなど他国の白門会支部でも継続してご協力いただくようになり、今後の海外展開が期待されます。

え、あの先生が シリーズ③①

経済学部准教授 後藤 孝夫



二〇一八年四月に経済学部に着任いたしました後藤孝夫(ごとうたかお)と申します。担当科目は一年生の基礎ミクロ経済学、三年生以上の交通経済論と公益企業論です。本学に着任する以前は、九州産業大学商学部にて四年間、そして近畿大学経営学部にて八年間の教員生活をそれぞれ送っております。

専門は交通経済学と公益事業論です。どちらも主にミクロ経済学の理論に基づいて分析し、政策を提案する応用経済学の一分野です。ちなみに、「交通」と「公益事業」はそれぞれ分析対象を表しています。交通とは「人または物を場所的に移動するサービス」を意味し、具体的には、鉄道、バス、タクシー、自転車などの陸上交通、航空や空港、そして海運や港湾なども交通経済学の分析対象ですし、周辺分野にはロジス

ティクスや観光もあります。

一方、公益事業には交通ほど明確な定義はありませんが、一般的には「経済活動を円滑に進めるために、ヒト・モノ・エネルギー・情報などの流通を効率的に行う部門」を指します。具体的には、電気、ガス、水道、郵便、情報通信、放送などが公益事業論の分析対象となります。

なぜ交通や公益事業を取り上げて分析する必要があるかといえます。交通や公益事業は、ミクロ経済学からみると市場メカニズムが働きにくい分野、いけると「市場の失敗」要因が多く含まれている分野と考えられているからです。そのため、交通や公益事業では、市場メカニズムの機能はもちろん重要ですが、市場が上手に機能しないところを改善するための政府の活動も重要視されます。そこで、交通や公益事

業への望ましい政策を考える学問分野が必要となる訳です。

先に述べました通り、交通や公益事業は我々が日常生活を営むうえで必要不可欠なもので、とても身近なサービスです。そのため、交通や公益事業にかかわる話題はメディアでも目にする事が多く、学生もイメージしやすい分野だと思います。

そこで、本学の交通経済論と公益企業論は、ミクロ経済学の考え方に基づいて、交通や公益事業を分析することも目的としています。身近な交通や公益事業を分析することを通して、ミクロ経済学の考え方を身につけることも目的としています。交通分野や公益事業分野で活躍できる人材を育成していくことはもちろんですが、ミクロ経済学の基礎的な考え方を身につけた人材も育成できれ

編集後記

今年も中央大学経済学部で教鞭をとってこられた教員が退職される三月が近づきました。今年は次の二名の方が退職されます。

田中廣滋先生

(公共経済学/応用経済学)

佐藤文博先生

(情報システム/教育工学)

(なお、二〇一九年に新設された国際経営学部に移籍されました石川利治先生も退職予定です。)

経済学部の発展のために多大の貢献をされました先生方にこの場を借りて感謝させていただきます。特に本会の常任幹事でもあらられる佐藤先生は多くの面で頼りにしてきました。先生のお仕事を引き継いで本会の更なる発展に努めたいと思いません。(幹事長 濱岡 剛)

経済学部創立百周年記念奨学金へ募金のお願い(目標金額 6,000万円)

学生のキャリア形成を金銭面から後押しする「経済学部創立百周年記念奨学金」の原資が、三年後にも尽きようとしています。経済学部創立百周年に寄せられた篤志から創設され、以来十年間で約二百名の学生を後押しし、各々が大きな成果を挙げてきた本奨学金を、これからの学生たちにも同様の制度として継続したく、現奨学金への追加という形で皆様の支援を賜りたくお願い申し上げます。



募金方法や税制上の優遇措置など、詳しくはWEBサイトをご覧ください。中央大学ホームページの経済学部トップから黄色のパナーをクリック。スマホはQRコード読み込みでお進みください。

2020年2月10日 第75号

発行 白門経友会常任幹事会

編集 白門経友会編集委員会

〒192-0393

東京都八王子市東中野742-1

中央大学経済学部内

URL: www.wg-keiyukai.com

Fax: 042-673-3425