

# 東京 陵 水

賀 正  
令和7年 元旦  
陵水会東京支部役員一同

1	2面	年頭所感(緒方支部長)
3	9面	総会・家森教授講演
9	13面	トークセッション
13	14面	支部報告事項
14	15面	2024年度就職状況
15	16面	Next Ryosui 活動

16	19面	こんにちは
19	21面	彦根・思い出・街歩き
21	25面	寄稿・大学現役生の便り
25	27面	米国テキサスから寄稿
27	30面	同好会・東京陵水文芸
30	32面	年会費納入者一覧
32	34面	広告・奥付

## 年頭所感

綾水会東京支部長 緒方 俊輔

綾水会東京支部の皆様、新年あけましておめでとうございませう。会員の皆様がお健やかに新しい年をお迎えになられたことを心よりお慶び申し上げます。

昨年、能島伸夫前支部長より東京支部長を引き継ぎました緒方俊輔（大29）です。彦根高商創立一〇〇周年記念事業に際しましては、綾水会東京支部の会員の皆様にも募金を始め様々のご支援、ご協力を賜りましたこと厚く御礼申し上げます。

東京支部は、彦根高等商業学校の第一期卒業生のうち東京エリアの在住者により大正15年春に発足した彦根高等商業学校同窓会東京支部を起源とし、同年10月には全国卒業生を対象とする同校同窓会第1回臨時総会の開催へと繋がり全国ベースの同窓会誕生の先駆けとなった歴史を有しております。すなわち、



に向けて、役員一同力を合わせ精一杯務める所存ですのでよろしくご指導、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

偉大な先輩方により営々と続いてきた東京支部が、今後も綾水会定款（要旨）『…滋賀大学の学部、大学院の発展向上に協力し、会員相互の親交を厚くし、

## 新支部長に緒方俊輔氏(大29)就任 母校の新たな100年へ、綾水会挙げて応援を！

福社の増進を図り、併せて我が国はもろろん世界の経済、社会、文化の発展に寄与する…の目的のため…に貢献できる存在であり続けるために、昨年の支部総会で新たな方針として『参加して良かった東京陵水』この体験を積み上げることで支部活動への参加会員の裾野を広げ、学生や若手会員への支援も含めた会員相互の交流を促進し、会費等の収入の増加に繋げ、更なる活動への原資とするという好循環を生む』を掲げました。

具体的重点施策として

1. 「幅広い層の参加、連携、協力」  
仕事忙しい40〜30歳代の参加が少ないという課題がありますが、現在の40歳代以下の世代は会社以外での繋がり、情報を求めており彦根という共通の体験、DNAを持ち、マンモス大学の同窓会とは一味違う綾水会はこのニーズに大いに応えられる貴重なものです。集いやすい機会を提供し忙しい世代にとっても役に立つ綾水会であることが可能だと思います。幸いにも「滋賀大学コミュニティ・プレイス@東京・汐留KC BASE」が開設されNextRyosuiのメンバーやサポートして下さる皆様のお陰で「NextRyosui スタディイミートイング」が継続的に開催され着実に会員交流の輪が広がっています。また、今後ますます増える女性会員が参加したくなる総会、イベントの企画・運営の実現に向けて大いに女性の意見を取り入れていきます。
2. 「財務基盤の安定強化」  
支部の収入の大半は年会費と総会参加費ですが、年々諸物価高騰、特に昨年の郵送料値上げ等を踏まえ、収入の増強策と支出内容の見直しは必須です。年会費へのご理解を広める取組み

と共に、寄付や広告料といった収入の多様化について本格的に取り組み所存です。これには、寄付や広告料を戴ける活動を行うことが必要であり、上記重点施策1と一体のものであると考えています。

母校滋賀大学は本邦初のデータサイエンス学部・大学院を有し、伝統ある経済学部と合わせて文理融合を理念とした地域中核大学として「未来創生」に貢献する人材輩出や経営者リスキリング等を目指しています。彦根高商が建学時に養成すべき人物像として掲げた「真に社会的精神的生活の経済的基礎を与えるに進んで努力する社会奉仕的商人」を土台としこれから必要とされる未来人材を輩出せんとするものと言えます。我々卒業生が連携し、大学とも世代を超えた未来志向を共有し、大学や学生に貢献し、会員相互が切磋琢磨する陵水会、そしてその中心的存在たる東京支部を目指し、支部役員、年次幹事、そして幅広い会員の皆様の一致ご協力により、「未来創生」の実現に向けて邁進して行きますよう。新年が会員の皆様に幸多く、また素晴らしい年となりますよう、心より祈念申し上げます。

海老せんべい製造卸・小売・各国産乾海苔問屋



株式会社  
**伍** ヤマ伍三矢商店



代表取締役 三矢 誠 (大25回 小倉ゼミ 水泳部)

〒444-0426 愛知県西尾市一色町治明大戸前10

TEL (0563)72-8117

E-mail yamago@katch.ne.jp

http://www.yamago328.com



紺綬褒章受章 ありがとうございます。

Best Solution Co., Ltd.

ベストソリューション株式会社

03-5652-0172

生保・損保のご相談/相続・M&A 案件は、弊社にお任せ下さい!



〒103-0001

東京都中央区日本橋小伝馬町 12-9 滋賀ビル 801

ベスト・ソリューション株式会社

代表取締役 上林 好一 (かんばやし よしかず) 大26回卒

TEL:03-5652-0172 携帯:090-1776-8543

Mail: [y.kanbayashi@b-solution.jp](mailto:y.kanbayashi@b-solution.jp)

HP: <https://www.b-solution.jp>

\*法人/個人 何れの案件も承っております



ジャパン SHIPPING サービス株式会社

代表取締役 **武田 吉史** (大30回)

〒105-0004 東京都港区新橋 1-1-1 日比谷ビルディング2階

TEL:03-3580-7733(代) 03-3580-0711(直通)

Fax:03-3580-7737 URL <https://www.jship.co.jp>

E-mail: [info@jship.co.jp](mailto:info@jship.co.jp)(会社) [yoshi-takeda@jship.co.jp](mailto:yoshi-takeda@jship.co.jp)



MIA 法律事務所

事業・ご家庭のことなど気軽に下記までご相談ください。



東京オフィス 東京都文京区小石川 1-5-1-402

TEL. 03-3830-1045

高崎オフィス 群馬県高崎市東町 32-1-201

TEL. 027-329-5043

HP: <https://mialaw.jp> E-mail: [aoki@mialaw.jp](mailto:aoki@mialaw.jp)

TEL. 080-9340-0205



代表弁護士・税理士・社会保険労務士 **青木 聡史** (大45回・平成9年卒)

# 令和六年度 東京支部総会

令和六年七月六日(土)午後4時から東京支部総会が上野精養軒にて開催されました。当番幹事は大35回卒業生が主担当となり前後の卒回生と連携して企画、運営に当たりました。昨年と同様に総会、講演、懇親会、二次会を実施し総勢211名の参加者を迎えました。

滋賀大学から竹村彰通学長を来賓に迎え中村幹事長の開会宣言、続いてこの一年間に亡くなられた支部会員皆様のご冥福を祈って黙祷が捧げられました。

能島支部長の開会挨拶が続き、竹村学長からは①彦根高商百周年記念事業への謝意②経済学研究科専攻の経営分析学の好調なスタート③産官学連携の推進④高度情報専門人材におけるハイレベル認定⑤教育学部の附属学校改革への道筋、について成果と抱負を述べられました。総会議事は議長に山本保様(大15)を選出し全議案が承認され、新役員の紹介をもって第一部を終えました。

第二部は神戸大学経済経営研究所の家森信善教授・経済学博士(大34)が「地域金融・金融

教育」のテーマで金融業における銀行の変貌について分かりやすく語られました。

続いてトークセッションが服部進副幹事長の司会で行われ、プレゼンターの鈴木龍大さん(大47)と森本慎太郎さん(大51)が現実に行き詰っている銀行の変貌を紹介されました。

この後、懇親会が竹森二郎顧問(大19)の乾杯でスタート、和気藹々のなか新卒会員の紹介と当番幹事の引継ぎセレモニーが行われました。宴も終盤になり吉田弘様(大9)の締め挨拶、高田大樹さん(大49)のエンターテインメントで彦根高商校歌を全員で合唱し令和6年度総会が幕を閉じました。

これに続いて昨年同様、二次会が盛会裡に行われました。



## 家森信善教授 講演

### 「地域金融・金融教育」

金融の歩みとポストコロナ時代の新たな挑戦



・神戸大学 経済経営研究所 教授 経済学博士  
・主な公職  
日本金融学会、中小企業政策審議会、日本貸金業協会など多数  
・滋賀大学経済学部34回卒

家森教授の講演は当日の新幹線の停電のトラブルのために、急遽Zoomによるオンライン講演に切り替えて実施された。●紙幅の都合上、誠に恐縮ですが文中の図表はスマホにて下のQRコードから拡大したものを参照頂ければ幸いです。



#### プロフィール

ただいまご紹介いただきました神戸大学の家森です。1963年に長浜に生まれました。私

の母方の祖父が彦根高商10回卒で、そのご縁で滋賀大学へ行くことになりました。

滋賀大学を卒業後、神戸大学に進学し、その後姫路獨協大学に就職し、名古屋大学に転職をして20年弱おり、神戸大学に戻って10年程になります。

専門は地域金融で元々銀行行動を専門にしていました。銀行のことを研究しようとする、その相手である中小企業を勉強する必要があるということでは中小企業金融に関心を持って、いくつかの政府の関連の仕事をさせていただいております。

また金融を良くしていくためには、個人の金融リテラシーを高めることが重要だと考えて、金融経済教育についても研究しています。本年4月に設立された金融経済教育推進機構の運営委員会・委員長を務めております。この二つが研究の柱になっています。

今日ご参加の皆様方には証券、保険業界の方も大勢いらっしゃいますが、証券分野では日本取引所の自主規制法人の外部理事を務めております他、業界の金融経済教育に関連する仕事をしております。

保険についても図1に書いて

いるようなことをやっており、最近では、損保協会の自賠責保険の料率の見直しの委員会の委員長を務めています。

<b>証券市場</b> 日本取引所グループ 日本取引所自主規制法人外部理事 名古屋証券取引所 アドバイザー・コミッティー委員 日本証券業協会「金融・証券教育支援委員会」公益委員 日本証券業協会「金融経済教育を推進する研究会」委員 野村サステナビリティ研究センターアドバイザー 大阪府・国際金融部OSAKA推進委員会アドバイザー 日本証券業協会 研究調査助成選定委員会 委員 アイ・アールジャパン ホールディングス 社外取締役(監査等委員)
<b>保険</b> 損害保険事業総合研究所・損害保険研究費助成制度・選考委員 損害保険事業総合研究所・非常勤理事 生命保険文化センター・学術振興委員会委員 生命保険文化センター・評議員 金融庁・火災保険水災料率に関する有識者懇談会委員*
<b>学会</b> 日本学術会議連携会員、日本FP学会理事、保険学会理事、日本金融学会常任理事*、生活経済学会副会長*、日本経済学会評議員*

図1

今日はこれらの中から、①地域金融と②金融教育について話させて頂こうと考えています。

#### 1. 地域金融について

皆様方はメガバンクにお勤めの方も多いと思いますが、私が主に研究しているのは地域金融機関です。地銀、信用金庫といった所です。

図2は地銀協が出している決算の状況です。上のグラフが貸出金の平均残高で2013年から見ると2022年までに1・

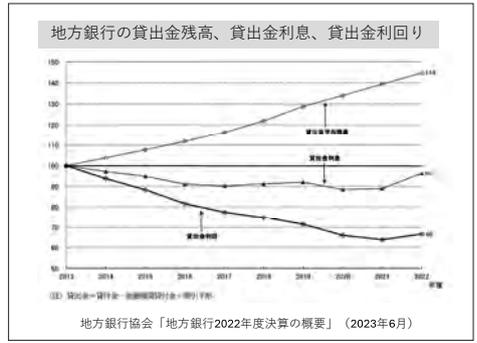


図2

金融庁では年に1回、行政方針を出すことにしています。例えば現時点で一番新しい2023年の金融行政方針には「金融機関は資金繰り支援にとどまることなく、事業者の実情に応じた経営改善支援や事業再生を先延ばしすることなく実施していく必要がある」ということを書いています。(図3)

金融庁：「金融機関においては、資金繰り支援にとどまることなく、・・・事業者の実情に応じた経営改善支援や事業再生支援等を、先延ばしすることなく実施していく必要がある。」(『金融行政方針 2023年』(2023年8月29日))

**銀行法等の改正 (2021年5月成立)**

業務範囲規制の緩和

- ▶ 従来銀行本体でできなかった業務のうち、デジタル化や地方創生など持続可能な社会の構築に資する業務を追加(例 登録型人材派遣 自行アプリやITシステムの販売など)
- ▶ 通常の子会社の範囲でできる業務の拡大(例 フィンテック、地域商社など)
- ▶ 銀行業高度化等会社の業務範囲を大幅拡大

図3

2021年に銀行法の改正が行われています。(図3) この銀行法の改正の際には金融審議会での審議が行われ、私もそのメンバーとしてこの法律の原案についての議論に参加しました。

基本的には、業務範囲規制が緩和されました。銀行がこれまでいけば資金繰り支援しか出来なかったのは、規制が大きすぎるので、規制緩和をしようということになりました。銀行にお勤めの方はご案内の通りですが、銀行は非常に厳しい規制を受けています。しかし、銀行法の改正で、従来であれば他業の業務に相当するようなものを銀行本体として出来るように、その範囲を拡大していくことになりました。

認可をすれば何でもできるというようになりました。例えば山陰合同銀行の例では再エネの子会社を持つというような事例も出てきています。このような規制緩和を受けて、多くの地域金融機関が、新しいものを、より広くやっていくのだというように打ち出すようになっていきます。

**地域金融機関の事業性評価の取り組み**

金融機関のビジネスモデルに単一のベスト・プラクティスがあるわけではないが、・・・金融機関が顧客本位の良質なサービスを提供し、企業の生産性向上や国民の資産形成を助け、結果として、金融機関自身も安定した顧客基盤と収益を確保するという取り組み(顧客との「共通価値の創造」の構築)は、持続可能なビジネスモデルの一つの有力な選択肢である・・・

以上のような問題意識の下、これまで当局としても、金融機関に対し、担保・保証に過度に依存することなく、取引先企業の事業の内容や成長可能性等を適切に評価(「事業性評価」)するよう促してきました。・・・金融機関が事業性評価を通じて、企業に有益なアドバイスとファイナンスを行い、顧客の企業価値の向上を実現することは可能である。企業価値の向上は、経済の発展や従業員の賃金上昇による生活の安定に貢献するものであり、結果として金融機関自らの経営の持続性・安定性にも寄与すると考えられる。

金融庁「平成28事務年度・金融行政方針」

図4

4倍に増えています。実は地域金融機関はこのデフレの中でもすごく貸してきたのです。ところが収入である貸出金利息は真ん中の三角がついてるグラフで一番最近で96という数値が付いているように10年経ってもほぼ同じ額でその間途中では9割ぐらいになっていました。貸出残高は1・4倍に上がったのに貸出金利息はほとんど増えないかむしろ減っているのです。

何故かという貸出金利回(一番下のグラフ)が3分の2くらいになってしまったからです。つまり、日本の地域金融機関は、貸出金では儲からないという状況になっています。

■金融庁の行政方針、銀行業務範囲の規制緩和

「資金繰り支援にとどまることなく」というのが今、金融行政の中で重要な考え方になっています。地域金融機関は貸出金による資金繰り支援だけでは、そもそも儲からないのですが、それだけでなく資金繰り支援だけでは事業者の方々を良くすること出来ないと問題意識を金融庁はかなり前から持ってお

り、2021年に銀行法の改正が行われています。(図3) この銀行法の改正の際には金融審議会での審議が行われ、私もそのメンバーとしてこの法律の原案についての議論に参加しました。

基本的には、業務範囲規制が緩和されました。銀行がこれまでいけば資金繰り支援しか出来なかったのは、規制が大きすぎるので、規制緩和をしようということになりました。銀行にお勤めの方はご案内の通りですが、銀行は非常に厳しい規制を受けています。しかし、銀行法の改正で、従来であれば他業の業務に相当するようなものを銀行本体として出来るように、その範囲を拡大していくことになりました。

認可をすれば何でもできるというようになりました。例えば山陰合同銀行の例では再エネの子会社を持つというような事例も出てきています。このような規制緩和を受けて、多くの地域金融機関が、新しいものを、より広くやっていくのだというように打ち出すようになっていきます。

づいて企業に対してアドバイスを行い、さらにはファイナンスを行い、企業価値の向上を実現する。こういうことが地域金融機関の強みであるという風に考えている訳です。

ここに「企業に有益なアドバイスとファイナンスを行う」という言葉があります。当初は「融資を行う」と書いてありました。それがやがて「融資と助言を行う」となって、平成28年度になって「アドバイスとファイナンスを行う」に変わったのです。つまり融資と助言の順番が変わりました。まずは助言をして

事業を良くするというのが先で、事業を良くするためにお金が必要なら融資だけでなく、投資などの様々な金融的手法によって、そのアドバイスを実現していく。こういうことによって企業価値を向上させるということが目指されるものになってきたのです。

地域金融機関は大きく変わっています。かつては近年いろんなアンケート調査を行っています。今まで纏めておりますので今回はご紹介しませんが、経済産業省に経済産業研究所があり、私はそのファカルティフェロー（主任

研究員）を勤めています。そこでは地域金融機関の支店長さんに対するアンケート調査をこれまで2度実施しています。それについては中央経済社からも本の形で出版しています。

■人材育成の課題

次に地域金融機関の人材育成の課題についてお話をさせていただきます。

（図5）はウェブで23年の6月から7月に20代から40代の地域金融機関の職員に対して行ったアンケートで、色々な質問をしています。今日はここから三点ご紹介いたします。

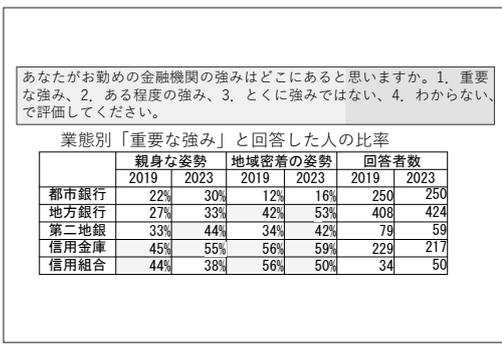


図5

・一つ目は、お勤めの金融機関の「強み」は何処にありますか、ということをお聞きしたものです。この中で「重要な強み」と回答

した人の比率を纏めたのが（図5）です。

これを見ると、例えば「親身な姿勢」は2023年のデータでは第2地銀、信用金庫で44%と55%という形になっており、親身な姿勢であることを強みであると若い職員の方々がこの業態では考えていることが分かります。

「地域密着の姿勢」については地銀から信用組合まで高い比率でそう思っています。若い職員もやはり地元のお客様と伴走していく姿勢が自らの強みであると認識されていることが確認できます。

先程の事業性評価は、お客様を理解することなのでこういう地域密着の姿勢や親身な姿勢ということベースにして初めて出来るものなのです。事業性評価を進めていく地盤はあるのです。

例えば滋賀銀行さんは環境省のESGファイナンスアワードジャパンを何度も受賞されています。私はその審査員もしていますが、滋賀銀行さんは地元滋賀県の環境、琵琶湖について深い理解のもとで、非常に利他的な取り組みをされている所が評価されています。

・二つ目は、経営陣に関してあなたが当てはまると思うものは全て選んで下さい、というアンケートです。（図6）

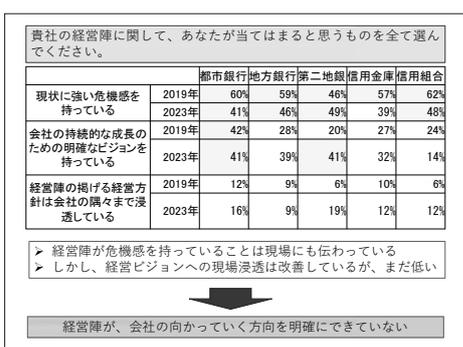


図6

これは金融機関の若い人が経営陣をどう見ているかを聞いたものです。

「現状に強い危機感を持つている」という項目は19年から23年に全体に下がっています。多分コロナの影響だと思えますが、それでも半分以上の職員が、経営陣は危機感を持っている、と感じています。

「明確なビジョンを持つている」になるとかなり比率が下がります。借金、信組の金融機関ではこの比率が非常に低いという事です。船長が、船は沈没するかもしれない、大変だとは言っている。

それは聞いているがこの難局をこのように乗り越えていくぞというビジョンを示せていないということ事です。

若い職員はこのままこの船に乗っていたら沈没すると思ってしまう訳です。地域銀行・地域金融機関のトップが将来についてしっかりしたビジョンを示し、これについて来て下さい、ということが出来ない若い職員の離職は続くと心配しています。

「経営陣の掲げる経営方針は隅々まで浸透している」になると非常に低い比率になっています。経営陣と現場職員との距離感が気になるところです。この部分は今後の改善が必要だと思えます。

・三つ目は、人材育成における指導と評価です。例えば支店長や支店次長クラスが若い職員に対してどの程度の指導と評価がやれているかという事になります。

（図7）で見ると「適切に指導し正当に評価している」という項目が、信用組合を除けば4割弱あります。4割弱の方々は適切に指導し正当に評価してくれていると思っています。しかし、逆に言えば残りの6割から7割は、どちらかは不満だとい

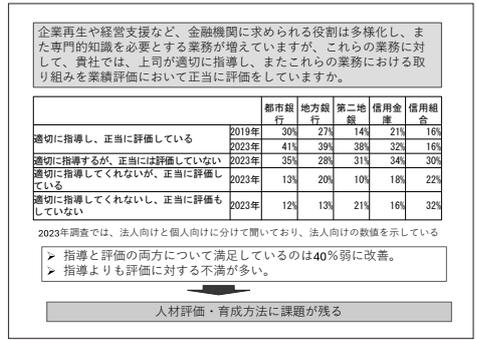


図7

19年と23年を比べると明らかに改善していますが、まだまだここについては改善の余地が残ると考えています。

今の銀行界は、どのように評価したら良いのか、どのように指導するのが良いのかを模索しています。

例えばノルマをどうするかという点でも実際、金融機関の方々に聞いてみると、ノルマがないとやはりさぼる人が出てくるのではないかと、あるいは明確な目標がないとやる気が出ないのではないかとという意見もあり、まだまだまだこれから考えていく必要があるということが分かります。

地域金融に関しては例えば貸出しを増やすということはコ

ナ禍では成功してきたのですが、これからは、それ以上のことをやっていかないとお客様の満足度を十分に高められず、お客様の事業を良くすることはできません。

そのためには新しいノウハウが金融機関に必要になり、それを担うために、金融機関諸君はそれを勉強して身に付けてお客様に還元していくことが必要です。若い職員についてこれをどのように育成していくかということも、ますます重要な課題になっていきます。

政府は、2023年の新しい資本主義実現会議で示された「三位一体の労働市場改革の指針」(図8)の中でどのようにスキルアップを行っていくかを説明しています。

新しい資本主義実現会議「三位一体の労働市場改革の指針」(2023年5月16日)

- 企業は人に十分な投資を行わず、個人は十分な自己啓発を行わない状況が継続してきた。
- やる気があっても、スキルアップや学ぶ機会へのアクセスの公平性が十分確保されていない。
- 生涯を通じて自らの生き方・働き方を選択でき、自らの意思で、企業内での昇任・昇給や企業外への転職による処遇改善、更にはスタートアップ等への労働移動機会の実現のために主体的に学び、報われる社会を作っていく必要がある
- 人的資本こそ企業価値向上の鍵との認識の下、変化への対応を急ぎ、人への投資を抜本強化する必要がある
- リ・スキリングによる能力向上支援、個々の企業の実態に応じた職務給の導入、成長分野への労働移動の円滑化、の三位一体の労働市場改革を行い、客観性、透明性、公平性が確保される雇用システムへの転換を図ることが急務である。

図8

私はレビック (REVIC) という地域経済活性化支援機構の社外取締役を務めています。機構は人材マッチング機能が求められ、大企業人材と地方の企業を結びつけるような事業をやっておりま

たとえば、金融機関出身の方が金融機関以外の所に出ていて活躍されることで、その金融人材の方にとってもメリットがありますし、そういう人材を地域に還元していくことで地域にもメリットになります。人材紹介の部分でも地域金融機関は今や大きな役割を担うようになってきています。

2. 金融教育について

時間も押してきましたが、金融経済教育についてもお話をしたいと思

実は昨年来、金融経済教育はある意味ホットイシューになって色々ところで報道されるようになってきています。

今年になってから特にNISA Aが新しい制度になり、オルカン(オールカントリー)と言われるような投資信託をNISAで買うという話が、最近ではいろんなところで出るようになって

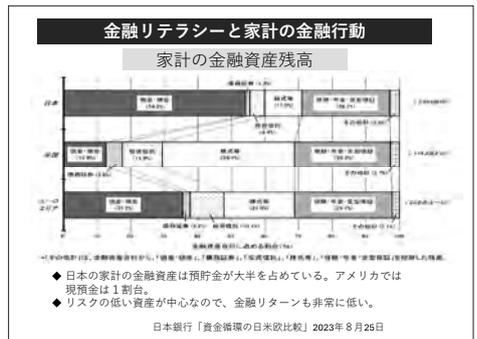


図9

これ(図9)は日本銀行の資金循環勘定から取ってきたものです。日本の家計の金融資産は現金預金比率の高いことが世界的に見ても顕著な特徴になっています。ここには日本と米国、ユーロエリアの三つを書いていますが、現金比率だけを見ると日本が55%ぐらい、ヨーロッパが35%、アメリカが10%となっています。

かつてはユーロエリアも日本と同じ位の水準がありましたが、市場改革が行われる中で現金預金比率は下がりました。

またアメリカも80年代まで戻ると株式比率は1割程度で今の日本とそれほど変わらなかったのです。しかし、その後、特に401Kが導入されてから、株式や投資信託の比率が上がって

今の日米間ではこのような差が出ています。

現金預金についてはデフレの間はほぼ金利はゼロで金融資産の半分はリターンを生みません。残りの部分についても、保険年金は日本の場合には定額的な部分が大いなので金融商品としてのリターンは小さいものを中心になっています。

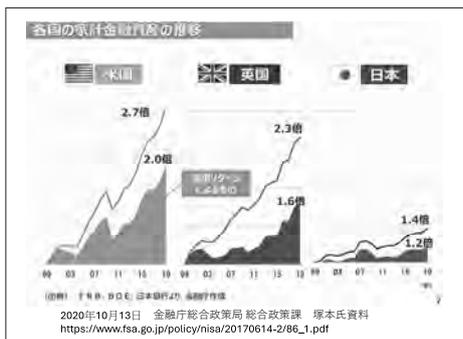


図10

これ(図10)は金融庁の資料から取ってきたものです。家計の金融資産が99年から19年の20年間どのよう

年間どのよう

うと、アメリカは2・7倍になりました。イギリスは2・3倍です。それに対して、日本は1・4倍ということ

ここで金融庁が強調したかったのは、例えばアメリカで2・0倍と書いてい

って増えた部分だということですが。逆に言えば0・7倍が新たな純貯蓄、つまり所得と消費の差額でお金を投資していった部分ということになります。

英国も1・6倍までは金融のリターンによるもので、残りの0・7倍が勤労所得による部分だということになります。

日本の場合には残念ながらこの間、所得も伸びなかったために、所得による新たな貯蓄の増加も0・2倍しかありませんし、金融資産で価値を生めたのも1・2倍にとどまっている。

■株式投資の状況  
でもなかなかそれが進まないのは何故かという観点で、日本証券業協会の証券投資に関する全国調査を紹介します。(図11)  
株式を買ったことがない人達に何故株式を買わないのですかと聞くと、一番多いのは右側に

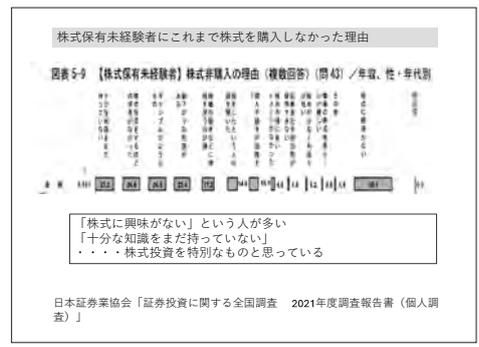


図11

ある「株式に興味がない」です。これが6割位です。株式に興味がないのは仕方ないと思います。が、本当に興味がないのか、それとも、よく分からないのか、は微妙です。

我々はちよつとでもお金が儲かるならすごく関心持つと思うんです。ほんの少しのポイントを貫うために結構手間をかけるということがあるので本当に株式に興味がないということかどうかは、私は疑問を持っています。

明らかな回答としては「十分な知識をまだ持っていない」のが27%あります。そうすると、どういう知識があれば株式投資をするのだろうかということになります。株式投資は非常に特別なものと思っている人達が結

構いるということのようです。また、残念ながらこの「ギャンブルのようなもの」という認識もまだまだ残っているということが現実です。

■金融リテラシー  
金融リテラシー  
それで金融リテラシーを進めようと、この10年ぐらい私も日本証券業協会や日本銀行が事務局をしている金融広報中央委員会などの委員を務めて、取り組んできました。

金融リテラシー  
金融リテラシー  
金融リテラシー



図12

これ(図12)は金融庁が取りまとめたもので、金融リテラシー教育を受けたと認識している人は殆どいないということです。さらに特に社会人の金融リテラシー

教育は難しいと言われています。なかなか受けてもらう機会がないからです。また、長分散投資ということを知っている人は15%しかない状況であるということが分かっています。

何と金融リテラシー教育を受けてもらって、長分散投資が投資リスクを抑制する方法の一つとして有力であると知ってもらわなければならない。ここにいらっしゃる皆さんは経済学部のご出身なのであまり皆さんには関係のない話ですが、世の中全体でいうと経済学部出身でない人が圧倒的に多いので、そういう人達に金融の常識ということをいかに広げていくかが重要な課題になってきました。

	日本 2022年 (%)	米国 2018年 (%)
正問題5問の正答率(平均)	47	50
(1)複利(5年後)	43	72
(2)インフレ	55	55
(3)住宅ローン	68	71
(4)分散効果	50	43
(5)債券価格	24	25
(6)72の法則	41	30
18~34歳	34	40
35~54歳	43	50
55~74歳	56	58
年収250万円未満	41	37
年収250~750万円	50	50
年収750万円以上	59	60
中学・高校卒	30	38
短大・専門学校卒	40	50
大学・大学院卒	56	63
金融教育を学校等で受けた人の割合	7	20
金融知識に自信がある人の割合	12	71

図13

これ(図13)は金融リテラシー調査といひまして金融広報中

中央委員会が実施している調査結果です。同じ質問を日米で実施していますので比較することも可能です。複利のところの点数が大きく違うのは日本語の試験に変わっているためです。それを踏まえると、日本とアメリカでそんなに大きな差はないということになります。しかし、若い方では顕著に差があつて、日本の若年社会人では低く、社会経験を積むに従つてだんだんとその差が小さくなっていくことが分かっていきます。

下から二つ目にあるように、アメリカでは金融リテラシーを受けた人が20%いるけれども日本では7%しかいません。特に顕著な差があるのは日本人の場合金融に自信があるのは12%しかいない。それに対してアメリカは71%です。知識量で言うところの例えば上のところを見ると50と47ですからちよつと日本が劣るけれどもほとんど差はないというのに対して、自信については大きく差があります。

この結果、株式投資を難しく考えすぎて株式投資の話は分からないから聞きたくないという人達が圧倒的におり、結果株式投資をしている人は全体の1

割程度になつてきているというよう  
な状況が生まれているのだと思  
われます。

株式会社投資をしてもらうために  
金融経済教育を実施する訳では  
もちろんないのですが、一定の  
リテラシーがあり一定の金融資  
産があると、やはり資産を増や  
していくためには株式投資は有  
益であるというのが、歴史的に  
は証明されているところです。

もちろん将来、日本の30年間  
のデフレのようなことがまた起  
こらないとも限りませんが、平  
均的に見れば上がっていくとい  
うことで少し世界全体が小さく  
なるということを考えないとす  
れば、株式投資はきちん分散  
投資を効かせれば、一定のメリ  
ットがあるだろうと思われてい  
ます。

■金融経済教育推進機構の設立  
学校へ行って出前授業をやつ  
たりということはもちろん全  
ての金融機関が実施されている  
ですが、それが事業者あるいは  
業界団体ごとのばらばらの取り  
組みになつているので、それ  
はなかなか学校として受け入れ  
にくいということがあったり、  
どの教材を実際に使えばいいの  
か、誰に頼むのが一番いいのか  
ということが分からないという

こともあり、2024年に金融  
サービスの提供および利用環境  
の整備等に関する法律が改正さ  
れまして、この4月に金融経済  
教育推進機構が設立されまし  
た。(図14)

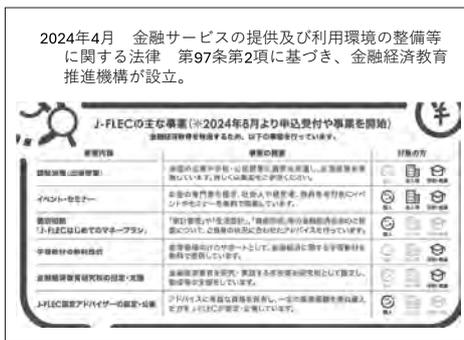


図14

ここに書いていようような、従  
来は各業界団体あるいは個別の  
企業が実施されていたのですが、  
金融経済教育推進機構にその機  
能と資金を拠出いただきまし  
た。日証協や全銀協、投資信託  
協会などには全面的にバックア  
ップしていただきましてこの8  
月から本格稼働する予定になつ  
ています。

私はたまたま現在、運営委員  
会の委員長を務めております。  
普通の会社でいう取締役会の議  
長みたいなものを務めています。  
私はこの分野でもやはり調査

をいくつも行っております。そ  
の中から今日は二つぐらいの調  
査をご紹介します。残りの時間を使  
いたいと思います。

■高齢者への助言、相談

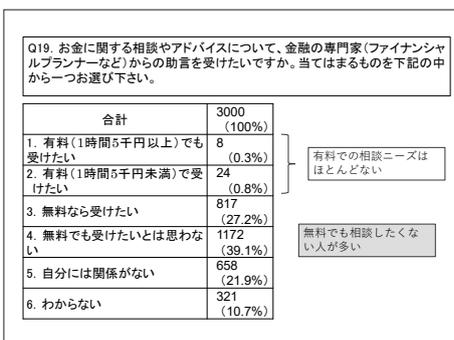


図15

これ(図15)は高齢者の方、  
63歳から89歳の方々3000人  
に対してウェブ調査を行ったも  
ので金融経済教育の中でも特に  
「助言」をキーワードにした調  
査です。

先ほどの金融経済教育推進機  
構の説明の中でも三つ目に個別  
相談という項目があります。無  
料で相談を受けられますよ、と  
いうことを今後やっていこうと  
しています。というのは、次の  
ような背景があるからです。  
この3000人の方に金融に  
関する専門家から助言を受けた  
いですかと聞いてみると、有料

でも受けたいというのは1%し  
かないません。3000人に聞い  
ても30人ほどしかいないのです。  
ただ無料なら受けたいという  
人が3割程度あるので、ここを  
ターゲットにして相談を受けて  
もらいたいと考えています。

ただ、残念ながら無料で受  
けたくないという方も多  
いです。プライバシーの問題とか、金融  
は難しすぎるので人と話すこと  
自体もストレスだと思われる  
方々が4割あり、自分には関係  
ないと思われる方々も多いので  
す。

そこで、機構では、まずこの  
方々に一度助言を体験してもら  
い、相談を受けるところという良  
いことがあるということを実感  
してもらおう取り組みを実施する  
ことになったのです。

■保険等の金融リテラシーにつ  
いて

もう一つ保険等の金融リテラ  
シーに関しての調査結果を紹  
介したいと思います。

これは自然災害に対するリス  
クマネジメントについて、水災  
あるいは地震保険、地震災害に  
関しての調査です。2022年  
に行ったものです。

これ(図16)は水災リスクに  
ついてハザードマップをどの程

金融・保険等リテラシーとリスク認知					
水災リスクの把握					
Q5 ご自身の住居の立地の洪水リスク(想定最大規模)について、ハザードマップではどのように示されていますか。					
	金融	火災保険	地震保険	災害支援	回答者数
浸水深を具体的に把握	0.22	0.23	0.23	0.23	1521
(内訳 浸水深0~0.5メートル未満)	0.25	0.26	0.26	0.20	999
ハザードマップで確認したことはあるが忘れて	-0.10	-0.11	-0.14	-0.22	530
ハザードマップは知っているが、立地を確認し たことはない	-0.26	-0.26	-0.24	-0.23	832
ハザードマップを知らない	-0.53	-0.65	-0.61	-0.34	117

図16

度確認しているかという項目と、  
別にこの調査で行った、金融リ  
テラシーに関し〇×テストの結  
果を示しています。この点数か  
らどの程度リテラシーがあるか  
を表しています。

この数字は平均点だったら  
0点となってそれよりも良い点  
数を取っているとプラス、悪い  
点数を取るとマイナスになるよ  
うに調整しています。問題ごと  
の難易度を調整するために標準  
偏差を使っていますが、大き  
ければ大きいほどリテラシーが  
高い、マイナスだと低いと思っ  
ただけければ良いです。

水災リスクをどう把握してい  
るかについて、例えばハザード  
マップも知らないという場合は、  
金融に関しての知識も火災保険  
に関しての知識も、公的な災害支

援に關しての知識も、非常に大きなマイナスになっています。逆に浸水深をきちんと把握している場合はプラスの点数になっており、金融リテラシーが高いということが分かります。やはりリテラシーが高い人は家を選ぶときに、その水災ハザードマップを見るということが習慣化しているというように考えることができます。

■地震災害の保険について  
最後に地震災害についての調査結果です。(図17)

Q23 もし地震によって自宅が全壊したら、自宅の再建の資金をどのように手当てされますか。予定しているものを全て選んで下さい。

	金融	火災保険	地震保険	災害支援	回答者数
地震保険	0.13	0.19	0.22	0.13	1250
自身の預貯金	0.29	0.30	0.31	0.18	1207
火災保険(地震保険を除く)	0.12	0.12	0.13	0.14	720
公的支援金(被災者生活再建支援金など)	0.24	0.21	0.21	0.30	549
自身の預貯金以外の金融資産(有価証券など)	0.63	0.49	0.46	0.23	340
銀行等からの借入れ	0.23	0.30	0.36	0.33	231
親族からの資金援助	0.12	-0.03	0.12	0.28	120
土地の売却代金	0.28	0.20	0.30	0.18	97
その他	-0.08	0.08	0.05	0.09	49
自宅の再建は諦める(借りに住むや、親族の住宅に同居するなど)	0.10	0.16	0.09	0.07	279
そうしたことは起こるかもしれないので、考えたことはない	-0.21	-0.26	-0.24	-0.19	120
そうしたことは起こるかもしれないが、考えたことはない	-0.38	-0.45	-0.45	-0.32	730

・地震保険を頼りにしている人が多い(3000人中の41%)。  
・「考えたことがない」人のリテラシー(特に、火災・地震保険リテラシー)が極めて低い。  
・720人(24%)が誤解して「火災保険」を選んでおり、懸念される。

図17

本年1月に能登で大きな地震があったように我が国では地震が繰り返され起っています。これは地震災害が起ったときに自宅再建の資金をどのように手当されますかと聞いてみたものです。

回答者数は地震保険、自身の預貯金等を選択した人数で、その人達の金融リテラシーの点数が0・13とか0・18と表示されている数値です。

地震保険が一番頼りにされており1250人、次に自身の預貯金も標準的なことです。3番目は、火災保険で720人もいらつしやいます。保険会社の方はよくご存知の通りですが、地震災害に伴って仮に家が火事で燃えても、それは火災保険の対象にはならないので、火災保険では基本的にはお金は殆ど入って来ないというのが現実です。そうするとこれをあてにすることはできません。他の項目と比べるとリテラシーが低い人達がここにいることになりました。

さらに低いのは下の方の項目で、一番下の730人が「そうしたことは起こるかもしれないが考えたことはない」ということで、この人たちのリテラシーが非常に低いということになっています。

金融経済教育において、特に保険関係のリテラシーは何かというと、リスクがあることを認識する、リスクが起った時にどういう手段があるか、その中

には必ず保険であるという必要性はないのですが保険があるのだということを知ってもらうことです。この点でも、まだまだ課題があると感じております。以上をもちまして私の講演を終了させていただきます。ご清聴どうもありがとうございました。

トークセッション  
「マーケット環境によって  
変わってきた銀行の  
今迄とこれから」

家森教授の講演に続き、2人のプレゼンターと服部進氏の司会でトークセッションが行われました。

■プロフィール  
鈴木 龍大 プレゼンター  
経済学部47回  
梅澤ゼミ  
E S S部  
現職・みずほ

銀行 大手町法人第二部 部長  
森本 慎太郎 プレゼンター  
経済学部51回  
戸田ゼミ  
サッカー部  
現職・三井住

友銀行 企業戦略営業部 副部長  
友銀行 企業戦略営業部 副部長

友銀行 企業戦略営業部 副部長

・服部 進 司会  
東京支部 副幹事長  
■自己紹介  
鈴木  
学生時代は沢木耕太郎さんの小説「深夜特急」に憧れ、海外をキーワードに部活もESSに所属しました。結婚するまで20数カ国行きました。  
95年の1年生の時にカナダに1ヶ月間短期留学をしました。当時はかなりの円高で68円位(カナダドル)でした。渡航費も合わせて20数万円、何をするにも安かったという記憶があります。  
就職活動では海外に通ずる仕事をしたかったということで商社、銀行を希望しましたが、縁あつてみずほ銀行の前身の富士銀行に入行しました。入行後は営業店を回りその後ジョブ公募制度を使ってM&Aの世界に入り、30代の約10年間はM&Aの世界で仕事をさせていただきました。  
その後は、法人部へ異動、さらに営業部の次長へ異動しています。去年の4月から大手町法人第二部の部長をさせていただきました。【森本】  
私はサッカー部で、全く海外には縁がなく大学4年生の時に



初めて飛行機に乗って今の妻(当時の彼女)と韓国に行ったのが良い思い出です。  
私は、S M B Cに合併してからの入行で、当初から法人営業に従事し中小企業、大企業の対応をしました。その後8年前からM&Aの企業戦略営業部に異動してM&Aファイナンス業務に携わっています。  
銀行に入った動機は学生時代によくしてくれた先輩がS M B Cにいらつしやって、その先輩にただ憧れてS M B Cに入りました。  
入行後は金融の奥深さとか、金融リテラシーと金融の効果を語りながら営業活動をしております。

―バブル崩壊後の都銀の  
合従連衡―

【服部】

「マーケット環境によって変わってきた銀行の今までとこれから」というテーマを現場の生々しい話も交えながら、いろいろお話を伺えたらと思います。

私は平成元年に社会に出ました。バブル真つ盛りでその頃都銀は15行。今は4行になったと聞いています。マーケット環境によって大きく変わった代表例だと思のですが、そもそも合併の要因、なぜそうなったかということについて何かお話できることはありますか。

【鈴木】

1999年に入った頃はバブル崩壊後の後遺症で世の中は不況真つただ中にあり銀行は不良債権を抱えていて、どうしようかと悩んでいる時期でした。

不良債権を効率的に処理するためには、経営基盤を強化しなければならぬということ、合併することで業務の重複を排除し経営資源を効率的効果的に不良債権処理に振り向けなくてはいけないといったところが背景にあると思います。また、都銀についてはグローバル化の中で活躍していくために充実し

た資本が必要ということが求められたと思います。

さらに金融庁の指導もあり、当時北海道拓殖銀行に始まっていろんな金融機関が倒産した状況下において、預金債権者やローン債務者を保護し、金融システムの安定化を図って世の中の不安を抑えていかななくてはならないということがあり、過少資本の銀行を安全性の高い銀行との合併を推進して何とか守って

いかなきゃいけないという時代背景があったのではないかと思っています。

【服部】

結局それがずっと現在にまで続いているというのがないのではないでしょうか。

【森本】

私も入行した頃はまさに不良債権処理のど真ん中で、不良債権を処理するために利益を積み上げていかなきゃいけない。それで収益至上主義のようなことが叫ばれている頃でした。収益を上げて、不良債権処理をするための自己資本を確保するということです。

一方で金融庁との間で査定が必ず毎年1回あり、不良債権の額が毎年増えていく。減る場合も勿論ありますが査定をめぐる

せめぎ合いは非常に見どころというふうに思っていました。

私が入った頃の部長が勇者で営業の手法のような方で非常にいいなと思っていたのですが、その方が金融庁に査定で叩かれて帰って来られた。非常に残念な感じに私には映りました。当時からではのことと記憶しています。

―M & Aの浸透―

【服部】

M & Aの業務について、そもそもM & Aの部署ができたのは最近ですね。

【鈴木】

最近ではないかと思いますが、僕が手を挙げたのは2006年、当時は未だ黎明期だったかもしれません。

日本で初めてPEファンドを

活用したMBO (Management Buyout) が1999年で、非公開化MBOも2001年ということなので私が入行した頃です。今では利益相反関係にあると言われているM & AアドバイザーとM & Aファイナンスを一緒にやっていた時代ですから、法整備なども後追いでなされてきたとの理解です。

昨年、経産省から企業買収に係る指針の改定が出ました。こ

の改定は業界で衝撃が走り、企業価値向上のためなら企業買収を積極的に進めようとするものでした。

それに則って、大手のニデックさんが、中堅のTAKISAWAさんに敵対的買収(これも名前を変えて、同意なき買収に変わったのですが)を進めて、そうしたM & Aが当たり前の世の中になりつつあります。M & Aに初めて指針ができたのが2009年なので国としても2009年頃からしつかりとM & Aを進めていく土壌を作り、功罪ある

と思います。昨年そういった改正が行われたということだと思

っている、正におっしゃる。これからの、M & Aはまだまだだったのかなと思います。

【森本】

アメリカでは、1980年代からLBO (Leveraged Buyout) とかMBOとかの話題があるわけで、日本は遅れること20年、2000年代初頭から1998年ぐらいから始まり非常に遅れている。欧米とのギャップを非常に感じるところではあります。追いついて来たという感じが、追いつかないかと思

います。―M & Aの実務について―

【服部】

銀行でM & Aに携わって、実際にどういうことをされるのですか。

【森本】

主にはM & Aファイナンスが我々の業務です。非常に記憶に新しいところだと、東芝さんやベネッセさんが非公開化する際のバックファイナンスを支援するというのが主な役割です。

【鈴木】

大きく二つあり、まずアドバイザリー業務があります。最近TVコマースナルでM & Aキャピタルパートナーズさん(所謂ブティック)などが活発に宣伝されておられますが、A社とB社をくっつけて仲介手数料を收受するというビジネスモデルです。

銀行は、A社とB社は共に従来から取引があつて、そこに信頼が介在するので買収した後も責任があり、ブティックとは違った銀行の良さがあるのかなと思つています。

もう一つは、LBOファイナンス業務です。プロジェクトは3ヶ月から4ヶ月のロングスパンです。LBOファイナンスの特徴は企業全体の資産を担保に

取り、当該企業が営む事業から

生まれるキャッシュフローで、株式の買収資金を返済するのですが、計画通りに返済できるのかの検証が必要です。

そのためにプロジェクトと呼ばれる企業が作成した計画が業界動向や企業特性を見極めて本当に達成できるのかといったところを検証しないといけないのです。

どういうビジネスモデルなのかをしっかりと把握し法律がどうなっているのか等、リスク度合いを精査したうえで、そうしたリスクをミニマイズして返済の蓋然性を高めるためにLBOローンの契約書にコベナンツと呼ばれる融資条件に落とすのですが、その契約書も100枚から200枚ぐらいに亘る相応に力が入った契約書となります。

当時は黎明期だったのでその契約書も一から弁護士と一緒に作って、ファンドや企業の皆様と日々交渉するので、一番長い契約書の交渉が夜6時に始まって、翌朝6時まで、寝ずに喧々諤々やりましたね。

#### 【森本】

今も全く寝ずにやっています。今の私の部署とかは行内でも非常に働き方がブラックというかホワイトではないという風に言

われていて、ある意味非常に大変そうな部署だなと思われているかもしれませんが。

#### 【服部】

その大変そうな部署ですけど、銀行内でのM&A部署の役割はどういうものですか。

#### 【森本】

M&Aファイナンスを提供するというのは大きな役割ですが、企業に対して金融を使って金融の効果をうまく活用し事業承継や非公開化であったり、カーブアウトであったり、こういうことをしませんかというご案内・ご提案をするのがもう一つの役割です。

M&A部署は、営業店支店と一緒に動いていく役割をしているので全国津々浦々、忙しく動いております。もちろん海外もあります。

#### ―マーケット環境の変化と銀行の役割―

#### 【服部】

ここ最近、マーケット環境の変化によって銀行が変わってきている。環境変化によって色々な部署ができています。

#### 【鈴木】

銀行の仕事自体が入行時から様変わりしています。社会から求められるものは全て銀行が

向き合っていてそれを先導役としてやっていくので、時代の移り変わりと共に銀行の役割も変わってきているのだと思います。

ESGとかSDGsといったことが叫ばれてそれを真つ先に銀行がお客様へ情報提供しています。

例えば、コーポレートPPA (Power Purchase Agreement)

の締結により安定的な再エネの調達を検討してみませんかみたいな、融資とは全く関係のない提案をしたり、また昨今の東証改革のPBR1倍問題から始まってアクティビスト対応とかコーポレートガバナンス対応とか、色々な所に向き合っているのかなければならない。

我々の営業の8割9割は融資以外のディスカッションを通じてソリューションを提供することになるので、そのためには世の中での動きに対応するために色々な部署ができた。サステナビリティ部ができるなど新しい部門が続々できています。

#### 【森本】

銀行でも従業員の満足度調査というサーベイをやっています。そういうサーベイを若手が社内ベンチャーで自分の会社を作って、それを企業に販売する

新しい子会社を作った。驚きを持って見ております。

#### 【服部】

銀行がある意味、世の中が変わっていくところの最先端の情報発信していく役割があると考えられます。

メーカーでのSDGsというと、原材料のトレーサビリティをどうするのかとか、パッケージを全てサステナブルに変えるとかになるので、そもそもSDGsって企業ごとによって全然タイプが違うということですね。

#### 【鈴木】

サステナビリティに関してはスコープ1、2、3があつて、事業者自身の活動を越えてスコープ3まで企業として算定しないといけない状況に置かれています。例えば東証のプライム市場企業は既にしっかり取り組まれています。スタンダード以下の会社については、まさにこれからみたいところがあつて我々のシンクタンク機能を使ってCO2排出量の算定をするお手伝いもしています。

みずほ銀行、みずほリーディングテクノロジーだけではできないので、色々なスタートアップ企業やベンチャー企業と組んで、企業のサステナビリティに

対する取り組みの促進をしています。

#### 【森本】

M&Aの分野においても環境とかCO2の排出削減は非常にポイントになっていると思います。

いわゆるカーブアウトをした企業です。CO2排出量全体の6割とか7割を占める企業部門をカーブアウトで売却すると、売った企業から見ればCO2の塊を外に出すことによって、環境的社会的な目標を達成するという効果もあるという話を聞くと我々の動きは環境関連にも繋がっていると思います。

#### ―環境変化の中、一番「苦労」されたことは―

1990年以降のバブル崩壊は大きな激震で、更に2008年リーマン・ショックがあつて低金利時代が続く大震災、コロナショック、最近の極端な円安と続くなか、どの環境下で一番苦労したか、お話を聞かせていただけますか。

#### 【鈴木】

1999年頃は金利が付かなくなりつつある中で、投資信託を銀行として積極推進し始めた時期。手数料があり元本保証が

できないのでお客様からは手数料払って何故買わなくちゃいけないのか、みたいなことを言われたのを覚えています。

一方で、融資の面では前向きな融資というのは一切できない時代でした。特に、西陣界隈で染色屋さんとか織物屋さん等の担当が多かったので傾きかけているような会社も多く、日々の業務が業績悪化に対する管理業務であったり、2年目で社長のところに行つて担保処分交渉をしたりとか、金利引き上げの交渉をするといった結構精神的につらい営業を人行の時にしていましたね。

その後、景気も徐々に回復していききましたが低金利は続いていましたので、銀行としてストックビジネス以外に何で儲けるのかということ、手数料ビジネスに偏重していきました。当時はデリバティブが全盛期でしたね。金利の固定化であったり通貨オプションであったり、他には私募債と言われる銀行が引き受ける社債発行です。ソリューションというよりもプロダクトアウト的な動きをしていたのかなと思います。振り返るとあんまりいい動きじゃないと思っています。

リーマン・ショック後は、M&Aの部署にあり逆に良い思いをしたというかビジネスが非常に多く兎に角忙しい時期でした。

日経平均は7000円から10000円ぐらいで、当時はほとんどの企業はPBR1倍を割っていました。買収プレミアムをつけてもPBR1倍を超えないという時期で、非常にファインダンスがやり易い、(逆さ合併手法を使うのですけど)合併しても過少資本であっても相応に資本が残るので非公開化MBOをかなりの件数をやっていました。

年間20件から30件の仕事が舞い込んできたというような状況でした。景気は悪かったですが、自分たちの部署としては結構忙しい時期だったと思っています。最近の株式マーケットのテーマというところと東証改革であり、企業価値向上のために、株式の移動、M&A、非公開化のような重要な提案も提案します。経営者に対して、以前とは異なり若手の部下たちもこうした提案を社長と向き合うことが日常茶飯事となっています。そこが大きく変わってきているのかなと思います。

【森本】

直近のコロナショックは銀行員にとっても非常に衝撃的でした。

通常、企業にご融資をするときは収入の1年分多くても2年分ぐらいの融資額が一般的ですが、我々のM&Aの部署で融資するLBOと言われるような企業買収に関わる融資額はその数倍というか、4年分、5年分、6年分ぐらいの融資をしてしまふ。一般の融資と比べて非常にリスクテイクです。故に、コロナショックみたいな不測の事態が起きますと非常な逆回転を始めます。

年間の企業収入の収益の6年分ぐらいをご用意した案件で、東日本大震災があっても、リーマン・ショックがあっても大丈夫だったというB to C企業で、非常に強いビジネスモデル、地方創生とまで行内で宣伝して、結構なリスクテイクを銀行として取りました。

行内でのやり取りとか企業様との交渉とかは、まさに半沢直樹なんかよりも半沢直樹的だった。テレビの半沢直樹の20倍ですね。

(その後、企業様も色々な金融トランザクション(取引)を経て、今でも立派にやっております)

M&Aの流れはもう一般化されて、むしろ加速している中でコロナショック云々で劣化対応することは、ほぼ無い。次のステージに上がっている印象があります。ただ、コロナショックの時の対応が私にとって一番衝撃的でありました。

—これからの銀行が果たすべき役割は—

最後に、これから銀行が世の中に果たす役割とは、という大きなテーマに一言いただければと思います。

【鈴木】

先ほどの通り、世の中が求めていることを銀行が先導役として推進していくということが銀行の役割なのかなと思っています。

ただ、銀行だけではできないことが多いので信託、証券、リース部門、保険会社、あとは

提携してくれているイノベーション企業とタッグを組みながら企業価値向上のためにしっかりとやっていきたいと思っています。

特にイノベーション関連業務については当行は非常に力を入れており、4000社ぐらいの取引先があり、ローンでは対応できないところは、最近ではエグジティブとして投資をすることも始め、他組織と二人三脚で対応して、IPOまでしっかりお手伝いをするという動きをしています。

イノベーション企業の若い人たちは、非常に熱意が高く、また意外とすごく真面目な方々が多くて、その熱意にほだされて僕らも何とかしてあげなくちゃいけないという思いで日々やっています。

先日、アストロスケール(宇宙のデブリを除去する会社、ユニコーンで1000億円以上)という企業が上場しましたが、数年前に当行の若い行員が飛び込み営業で伺って、社長と話をして共感を得て、10年来の上場に結びつきました。

自分の代だけでなく脈々と後の世代にも繋がり、成果に結びつく活動をしっかりやっていきたいと思っています。

お客様を短期的目線ではなく中長期的目線でしっかりと支えるというのが銀行の役割だと思います。

【森本】 日本金融リテラシーは、欧米と比較して非常に低いのではないかなと思っています。M&Aビジネスにおいても、ストックオプションを役員の方々に付与するというお話がある訳ですが、そのストックオプションが効果を発揮するのはLBOとかファイナンスの力によってエクイティバリューが圧縮されることによってその効果が大きくなります。

ということまでやっている。そういう金融リテラシーを持って、しっかりと頑張る資本主義社会がある。

【新任】 私役割は、日本においても一般化されるように、金融の力を通して進めるように頑張りたいと思っています。

【服部】 以上をもちましてトークセッションを終わります。

## 令和7年度東京支部役員

### 【新任】

#### 支部長

緒方 俊輔（おがた しゅんすけ）

経済学部29回・仙田ゼミ

#### ポーター部

幹事長 鈴木 教義（すずき のりよし）

経済学部29回・両頭ゼミ

#### 事務局

藤井 登（ふじい のぼる）

経済学部31回・小倉ゼミ

#### 副幹事長

ヨット部

#### 副幹事長

中村 勝（なかもら まさる）

経済学部25回・越後ゼミ

#### 能楽部

#### 【留任】

#### 副幹事長

上林 好一（かんばんし よしかず）

経済学部26回・吉田貞夫ゼミ

#### ESS部

#### 副幹事長

丸山 貴宏（まるやま たかひろ）

経済学部34回・伝田ゼミ

#### スキー部

#### 副幹事長

服部 進（ほっとり すずむ）

経済学部37回・有馬ゼミ

#### バドミントン部

#### 副幹事長

岡本 悠紀（おかもと ゆき）

経済学部41回・清水巖ゼミ

#### 邦楽部

#### 副幹事長

北尾 聡子（きたお さとこ）

経済学部45回・吉田修ゼミ

#### ESS部

#### 副幹事長

青木 聡史（あおき さとし）

経済学部45回・有馬ゼミ

#### アイセック

#### 副幹事長

梅田 祐貴子（うめだ ゆきこ）

経済学部53回・弘中ゼミ

#### ラクロスサークル、新聞会

#### 副幹事長

岡田 憲治（おかだ けんじ）

経済学部18回・仙田ゼミ

#### ラグビー部

#### 副幹事長

松澤 進（まつざわ すずむ）

経済学部38回・井上ゼミ

#### ウインドサーフィン部

#### 副幹事長

## 支部総会を振り返って

当番幹事 能登 英彦（大35）

令和六年度の支部総会は、七月六日（土）に211名の皆さまのご参加を頂き上野精養軒で開催されました。

令和六年度の支部総会は、高商創立百周年を盛大にお祝した昨年度に続く新たな百年に向けての最初でかつ重要な支部総会でしたが、旧交を温めて頂くと同時に先輩・後輩の幅広い世代にわたる絆を再認識、そして明日への活力となる実りある一日に出来たのではないかと考えております。

ご来賓としてご挨拶を頂きました竹村学長をはじめ、準備・運営にご協力を賜りました皆様方に心より御礼申し上げます。

当日は、第一部の総会に続き、第二部の企画として講演とトークセッションを行いました。講師に、神戸大学経済経営研究所教授の家森信善氏（大34）をお招きし、「地域金融・金融教育」金融の歩みとポストコロナ時代の新たな挑戦」という演題で講演を頂きました。地域金融

機関に見られ始めた「変化の胎動」、一方、まだまだ進まない金融リテラシーの実態からみた「国民の意識改革」や「変革」の必要性をテーマとした興味深い内容でした。

新幹線の停電事故のため、家森教授がご来場できないという緊急事態が発生しましたが、会場の皆さまのご協力により、Zoomを活用、無事開催することが出来、記憶にも歴史にも残る講演会となりました。続いてのトークセッションでは、銀行の最前線でご活躍中の卒業生2名により、厳しい内外環境を生き抜いてきた生の体験談を交えた迫力のある議論が展開され、会場は熱気に包まれました。

総会準備につきましては、卒業以来久し振りに集結した私ども大学35回卒が中心となり進めて参りました。行き届かない点も数多くあったと思いますが、3年当番幹事制の中、34回卒、36回卒の皆様にも多大なるお力添えを頂き何とか完遂することが出来たと振り返っております。改めて、お詫びと御礼を申し上げます。

来年度の総会につきましても幹事団の一員として微力ながら、引き続き、努力して参ります。ど

うぞ宜しくお願い申し上げます。  
本当に有難うございました。

## 令和七年度支部総会について

当番幹事 天野 優 (大36)

○開催概要 (予定)

日 時…令和七年七月五日(土)

午後四時開始

午後八時終了

会 場…上野精養軒

式次第…支部総会、講演 会、

パネルディスカッション、懇親会等

○総会のコンセプト

次の百年に向けて若年層の活性化とダイバーシティを感じ取ることができ、幅広い世代に新しい発見をしていただける総会となるよう支部役員の皆様と検討をしています。

○講演会等について

講師につきましては、様々な分野で活躍され新たな道を拓いていく現役世代にも共感いただける講演内容となるよう調整しています。

○総会に向けて

新型コロナウイルス禍が過ぎ去ったとは言いがたいですが、旧交を温めていただくと共に幅広い世代と交流をいただき、実りの多い会となるよう準備しております。

皆様のご参加をお待ち申し上げます。

## 令和五年度収支報告

○貸借対照表

【資産の部】

現金

預金

基本引当金

未収金

合計

【負債・資本の部】

前受金

未払金

基本金

次年度繰越金

合計

○収支計算書

【収入の部】

前年度繰越金

年会費

総会費

寄付金

新聞広告

本部活動助成金

利息

雑収入

収入合計

【支出の部】

総会費

印刷費

通信費

運営費

広報活動費

編集費

交通費

広報活動費

編集費

交通費

事務用品費

寄付

手数料

雑費

当年度支出合計

当年度収支差額

次年度繰越金

【収入の部】

前年度繰越金

年会費

総会費

寄付金

広告費

本部活動助成金

利息

雑収入

当年度収入合計

収入合計

【支出の部】

総会費

印刷費

通信費

運営費

広報活動費

編集費

交通費

事務用品費

手数料

雑費

当年度支出合計

当年度収支差額

次年度繰越金

滋賀大学経済学部及び  
データサイエンス学部

卒業生の就職状況

滋賀大学教育学生支援機構

特命教授 入江 直樹

2024年3月に卒業した経済学部生及びデータサイエンス学部生の就職状況についてお伝えします。

【状況】

2024年3月に卒業した学生はコロナ騒動下で学生時代の多くの時間を過ごした者たちです。オンライン講義やオンライン面談が当たり前の中で、平常化といわれる環境も彼らにすれば違和感を感じるどころではと思います。今でも学生からは「わざわざ対面で講義やる必要があるの?」「この講義ならオンラインで十分だね」などという書き込みがSNSで見られるようにこれまでとは違う感性を持つた学生といえるのではないかと

思います。就職の環境は、売り手市場、と言われるかもしれませんが、学生レベルで申しますと決して売り手市場とはいえないようです。一部のメディアでは言われているところですが、世の中が求めている労働市場と学生が就きたい労働市場が一致していません。小売り、販売、接客、ドライバー、製造現場における現業職、建設土木業における施工管理職、これらは圧倒的に不足しておりますが、これらの職業を優先的に選択する学生は少ないように思えます。逆に高いレベルの思考や知識が求められる金融機関全国型事務系総合職や総合商社、大手コンサルト会社などは買い手市場ではと思われまます。どれだけ採用できる学生が少なくとも企業は採用の基準を下げることなく、その不足分を中途採用で補うという流れで要員を確保しております。公務員試験においてもこの流れは同じです。国家公務員総合職(いわゆるキャリア組)の選考において受験生の質の低下で、不足する人材を中途採用で補っています。都道府県庁や政令指定都市の採用においても同様です。その流れで市町村が一定数の職

員採用に困り、12月に3回目の選考を行うところも出てきています。

また企業が学生に求めるものもこれまでの元気がある、やる気がある、というものから、何ほどの程度学んできたのか、入社してから何ができるのか、というところに評価の軸を置くようになってきております。大学における学び、研究内容が評価の中心になっているとも言えます。併せて人間力、特にコミュニケーション能力は強く求められる状況にあります。企業の選考スタイルがメンバーシップ型雇用オンリーからジョブ型雇用も織り交ぜたスタイルで、今後はジョブ型雇用が主流となると思われます。

### 【経済学部生】

卒業生の業種別就職状況では情報通信業20・5%、製造業20・0%、金融業（保険業を含む）17・3%とこの3業種で57・3%を占めています。一昔の状況と比べてみますと、金融業の減少分がそのまま情報通信業の増加となっております。求人件数、人数ともに情報通信業は圧倒的に増加しており、また学生も多くの方がこの業界を希望しています。その背景にはデ

ータサイエンス学部の影響が大きいと思われます。副専攻でデータサイエンス学部の講義を履修し、R言語やPythonといったプログラミング言語を経済学部生も学び、更には統計検定2級や準1級に合格する者も増えてきました。このような形で「逆II型人材」として世の中に望まれて出ていくことは喜ばしいことです。

### 【データサイエンス学部】

卒業生の業種別就職状況で情報通信業29・9%、製造業19・6%、金融、卸業、保険業、建設業を製造業に含めると情報通信業を大きく上回ります。情報通信業はいわゆる分析会社としてデータを分析することに特化した企業、一方製造業などの企業は「事業会社」と言われ、企業内に分析部門を持っている業態です。2021年の1期生のところからこの傾向は続いております。最近の傾向として多くの事業会社が社内でデータサイエンティストの囲い込み、育成を図るようになってきました。一定レベルの人材を確保して、社内ですぐに教育を重ね、レベルの高いデータサイエンティストとして養成する流れができております。2024年11月11日

に東京で開催されましたデータサイエニスト協会シンポジウムにおいて本学卒業生2名がパネラーとして登壇しております。そのシンポジウムで本学での学びが現在の実務に大いに役立っていると話し、多くの参加者から賞賛の言葉をいただいております。専門家の中でも注目されている大学であることをその場で感じました。彼らに続く卒業生も学ぶことを継続してより高い専門技能を発揮してくれることと期待しております。

### 【最後に】

今年6月より株式会社クラリス&カンパニー代表取締役社長丸山貴宏氏のご厚意により、「滋賀大学コミュニケーション・ブレイス@東京・汐留KCBASE」を開設していただきました。就職活動の学生や先輩方との交流の場として利用させていただけることありがとうございます。謹んで御礼申し上げます。他にも学生の活動のご支援を多くの方からいただいております。重ねて御礼申し上げます。皆様方のご支援のおかげで学生は彦根で学び全国へ、世界へと羽ばたいていくことができます。今後も引き続きご支援ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

## Next Ryou sui

### スタディミーティング開始

堀本 城治（大61）

2024年、「NextRyou sui」を立ち上げたディミューティングは、滋賀大学卒業生のネットワークを広げる取り組みを開始しました。この企画では、各分野で活躍する卒業生をゲストに招き、トークセッション形式でキャリアや仕事について深く掘り下げるとともに、懇親会を通じて交流の場を提供しています。今回は、第一回から第三回までの活動を振り返り、その意義や私の想いをお伝えします。

スタディミーティング概要  
・第一回（5月）…「投資ファインドとは？」をテーマに、サンライズキャピタル(株)代表取締役社長の清塚徳先輩（大33）をお迎えし、普段触れることの少ない投資の世界について、ドラマ「ハゲタカ」の裏話も交えながら、貴重なご講演をいただきました。

・第二回（6月）…「キャリアアップに必要なスキルとは？」をテーマに、転職サイト「ミイダス」の執行役員、越智道夫先輩（大47）と(株)クライス&カンパニー代表の丸山貴宏先輩（大

34）をお招きし、具体的なキャリア形成のアドバイスを共有しました。

・第三回（9月）…「グローバルに経営者として活躍するには？」をテーマに、三菱商事出身で現在は(株)ヒマラヤ代表取締役社長の小田学先輩（大41）をお迎えし、国際的な視点での経営とキャリアの魅力を語っていただきました。

活動を通じて  
私は滋賀大学の後輩を通じて丸山先輩と出会い、この活動の存在を知りました。滋賀大学卒業生として母校を盛り上げたいという気持ちが芽生え、活動に参加することを決意しました。卒業生が気軽に繋がりが、キャリアやビジネスに役立つネットワークを築くことが、この活動の大きな目標です。

最も喜びを感じたのは、同じ彦根で学んだ卒業生同士が新たな出会いの場を提供できたことです。「小規模だからこそその絆の深さ」という滋賀大学の特徴を再確認し、世代や職業を超えた交流が広がる様子を目にしていると感じています。卒業生のみなさんへ  
滋賀大学の強みは、少人数な

らではの強いつながりです。職場で滋賀大学卒業生を見かけたから、その共通点から一気に距離が縮まるのではないのでしょうか。NextRyosui スタディミーティングは、気軽に参加できる貴重な交流の場です。今後も卒業生ネットワークの拡大を目指して活動していきますので、ぜひご参加ください。ともに成長し、新たな可能性を広げていきましょう。

**「滋賀大学」コミュニティ・プレイス @東京・汐留 KC BASEJ 開設**

(株)クライス&カンパニー(以下「KC」) 代表取締役社長の丸山貴宏さん(大34)のご厚意によりKC社フロアの一角に開設されました。卒業生同士が情報交換できる場として、滋賀大学の教職員、学生、卒業生が利用できます。NextRyosui スタ



滋賀大コミュニティ・プレイス@汐留

ディミーティングも、このコミュニティスペースで開催されており、コミュニティスペースを通じて卒業生のネットワーク拡大が期待されています。

利用方法など詳細は下記の陵水会東京支部WEBサイトにてご覧いただけます。



**こんにちは**

鈴木龍大さん(大47)

(すずき たつひろ)

みずほ銀行

大手町法人第二部部长



世の中の状況の変化に常に向き合っている金融業界。「入行した頃の銀行員と今の銀行員では仕事全然違う」そうおっしゃっていた鈴木龍大さんに、目まぐるしい変化の中のこれまでの経験を伺いました。

■海外への興味からESSでの

部活動と海外経験で充実した学生生活

ESSに入部したきっかけは何でしたか?

中学校高校で海外への研修旅行があったりして、かなり海外に興味を持っていました。高校時代は野球部に所属しておりましたしスポーツも大好きで体育会系も考えていたのですが、大學生になったら長期休暇には必ず海外に行きたいなという思いが強く、英語に触れる活動をしたというところでESSに入部しました。

学生時代に海外はどこへ行かれましたか?

海外へは、1回生のときに1ヶ月カナダに短期留学したのと、4回生の時に半月間イギリスに短期留学をしてその後ヨーロッパを一周しました。あとはESSの友達と香港へ行ったり、卒業旅行ではホノルルマラソンを走りに行きましたね。

学生時代で一番思い出に残っていることはありますか?

ESSで対外的なスピーチコンテストへの出場、ミシガン州立大学連合センターの留学生の方々との交流、部の合宿という名の旅行といろいろと活動しました。

その中でも一番大きな行事は

毎年12月に開催される当時の彦根市民会館を借りての英語劇ですね。夏休み明けから3ヶ月半ぐらいかけて練習しまして、地元の方とか、両親、友達を呼んで公演をするのです。私が1回生の時はミュージカルをしたのですが準役をさせていただけ

て、歌を歌いながら演じることが楽しさに非常に夢中になりました。

今はわかりませんがESSは意外と体育会系的なところがあり、コンパでの飲み会等は激しかったです。またOB会では伝統のメールも確り行われておりましたし、熱い部でした。

3回生の時は部長にもならせただけ、クラブのためにしっかりと後輩を率いてがんばっていかうと取り組んでいました。後輩を纏めることの難しさなども学びました。

専攻されていた学科は何でしたか?

経済学科です。2回生のプレゼミで、ODAや経済の開発援助などが専門の堂本ゼミで勉強して、発展途上国と日本を繋げる仕事に興味を持ち、将来は商社とか、そういった仕事が見てみたいなとかなり強く思いました。

した。

■就職氷河期の中での就職活動 就職の環境が悲惨でした。統計的に見ると僕の卒業した99年が一番就職難なんですね。

就職できなかったらフリーターになってという、第2新卒の採用もないような時代でしたから暗い時代でした。

金融業界を中心に就職活動されたのですか?

宅建や簿記の資格を取って就職に備えたりもしていましたので、資格を活かすことも考えて就職活動をしていました。簿記などの数字を扱うことが好きでしたし、英語を活かして仕事が見たいなと思っていたので、商社か銀行がいいなと思っていました。最終的には、総合商社の試験を受ける前に富士銀行に内々定をいただいで、銀行に決まりました。

初めての転勤は銀行統合後の

交流人事

支店ではどのような担当をされていたのですか?

最初の4年間は京都の出町支店で中小零細企業の融資渉外の担当をしていました。40〜50社くらいを担当して、取引先に毎日行って社長と話して、融資や資産運用の提案をしていました。

思いかえずと、20代そこそこの若僧が社長クラスと日々お話しできるのはとても貴重な経験だったと思います。銀行員の特権ですね。

2002年4月にみずほ銀行になり、3つの銀行が一緒になったので早い段階で融合を図るべく程なく交流人事が始まり、初めての転勤はその第一号として旧第一勧業銀行の大塚支店への異動でした。旧富士銀行の人間が1人ポツンと別の銀行で働いているという感じですよ。

―同じ会社と言っても元々違う銀行に移ると全然違いますか？

全然違いますよ。使う用語も社風も違いました。富士銀行ですと、誰が支店長か、誰が課長かということが機の配置を見たらすぐ分かるのです。でも、第一勧業銀行はどこに課長がいるんだろというような現代風の区別のない機の並びだったのでそれも衝撃を受けました。

■置かれた環境の変化で、仕事に対する向き合い方にも大きな変化が。

この頃は自分の中にもかなり変化がありました。

京都の出町支店の時、当時非常に厳しい課長がいらっしやっ

て相当鍛えられて…。今振り返れば、融資や銀行のいろはを教えていただき、そこで自分の中で基礎が築けたと思っています。そんな環境から大塚支店へ転勤したのでこんな楽な支店はあるのかと感じたのです。出町支店

でしごかれて仕事の基礎を教え込まれたおかげで、少し大袈裟ですが何をして一番になれたのです。そうすると、仕事が楽しくなってきたらさらに努力をするんですね。

飲みに行こうと同僚が早々に帰る中、僕は一切行かなくて、とにかくお客さんから言われたことにスピード感を持ってしっかりと対応しようと夜遅くまで仕事していました。この頃、仕事に対する向き合い方がより自分の中でストイックになっていったのかなと感じています。

その頃初めての大きな昇格の機会がありました。ただ、その昇格は壁が高いうえに非常に重要な位置づけで、ストレートで上がれなかったら次上がるののもので争いになったのですが、結果は私だけ上げていただきました。支店長は第一勧業銀行出身

の方でしたが、後々聞いた話ですが出身行などは全く気にせず

ずただ努力しているやつを上げた、ということに非常に感謝しています。そこが自分のターニングポイントだったなと思います。

■企業再生の大切さを感じてM & Aの事業部へ

―支店で7年半ご経験を積まれてジョブ公募に応募されたのですか？

ジョブ公募はこのまま行けばまた別の支店への配属というのがだいたい見えていたのでそれでは成長できないなと思っていました。入行してから景気は多少良くなっていました。まだ不況下にあり、それまで大

変な企業も何社も見てきたのでターンアラウンド業務(企業の事業再生)に携わることで企業の役に立つことはできないかと考え、応募しました。しかし、応募してから約一年が経っていました。時代が事業再生から少し前向きなトーンに変わっており、配属されたらM & A寄りの業務となっていました。

―M & Aファイナンス営業部ではどんなことに取り組まれましたのですか？

には10年間いました。最初の5年間は、当時まだみずほ銀行とみずほコーポレート銀行が分かれていて、みずほ銀行のM & Aファイナンス営業部(旧コーポレートファイナンス営業部)にいました。2006年当時は日本でMBO(経営陣による自社の買収)は黎明期で、200ページくらいの契約書を1から作り込みました。弁護士事務所と買取者であるファンド等とのやりとりも夜6時に始まって朝の6時まで議論したり、休日出勤は当たり前、そんなことをずっとやっていたので体力的には非常にきつかったですね。でも、いろんな方と出会いながら新聞に載るようなダイナミックな案件もできたので非常に思いに残っています。

その後、合併前にまたまた交流人事発令でコーポレート銀行

に先んじて1対1の交換人事がありました。運よくグローバルファンドの案件など大きな案件を担当させていただきました。そして36歳で初めてディールヘッドをさせていた。それまでは2番手3番手の役割だったのですが初めて案件を自身でコントロールして、名だたる大企業のカーブアウト案件を仕上

げることができました。

■滋賀大卒業生の新たな縁も。また、偶然の縁なのですが、滋賀大学のご出身でサンライズキャピタルの代表を務められている清塚さんとお仕事をさせて

いただいた。その頃から同窓ということもありとてもかわいがっていただきました。難攻不落であった取引先に対して一緒に買取を成立させたり、みずほ銀行としてファンドにLP (Limited Partnership) 出資を

させていただいたりと縁が深いです。実は、今年(2024年)の東京支部総会でのトークセッションも清塚さんが僕を推薦してくださって実現したのです。そんな縁にもつながったM & Aファイナンスの10年間で

―その後の法人部、営業部ではどのようなことをご担当されていますか？

池袋法人第二部という中堅企業の担当先が多いところで副部長として4年間いました。役員は副部長ですが、プレイングマネージャーで、部下とほぼ毎日取引先へ提案をしに走り回っていました。振り返ると自分で案件を手掛けて思うように操れる副部長という役割が一番面白かったかなと思います。

その後、初めて営業部に行きまして、営業十部という電機業界担当の部署の次長職を担いました。1年経った頃に、みずほ銀行で大きな組織の再編があり営業十部が自動車テクノロジ第一部に変わりました。計3年間所属しました。ソニーやセイコーエプソン等の民生用電機・精密機器業界を担当させていたのですが、社会や経済の要請に対して常に先回りして実行に移すプレーヤーなので提案にあたっては銀行グループのあらゆる知を集めなければ太刀打ちできませんでしたし、財務・

経理のみならず事業部の方々と議論を重ねることで何とかが要求にこたえていきました。この経験により顧客と向き合うことがより深くなったかと思えます。

2023年4月から現在の大手町法人第二部にいます。主はアップミドルと呼ばれる層で中堅企業ですが伝統企業からスタートアップ企業やイノベーション企業に至るまでバラエティーに富んでいます。業種は製造業や建設関係、不動産関係、卸関係でB to Bビジネスが多いです。B to Cの場合は消費者目線で考えることもできますが、B to Bは精密機械とか情報

通信など勉強をしないと分からない部分が多いので、電機業界やテクノロジ業界に携わった営業部の後に製造業の多い部署に来て営業部時代の経験も非常に役に立っています。



■B to Cと言いますと、偶然ですが取引先に株式会社シャルマン（鯖江のメガネフレームの製販業者）がありまして、その幹部でいらっしゃる滋賀大学卒業生の松宮専務とお仕事をさせていただいており、こちらも同窓ということで非常によくしていただいております。これもご縁ですね。

また、最近ではスタートアップ企業の若い社長や社員の方々と仕事をすることがありますが、これがとても楽しいですし刺激になります。ディープテック企業が多いのですが皆さん本当に真面目に熱心に取り組んでおられ、自分たちの技術で日本や世界を変えていくんだという気概を持って経営されており、日本もまだまだ捨てたものじゃない、と思わせてくれます。

■時代の変化で銀行のできることも常に変化が。銀行内の事業部も時代に合わせ増えたりするのですか？ ITとかデジタル関係とか、

イノベーション関係が最近多いですね。それからサステナブル関連の部署もできています。銀行でできることは例えばサステナブル関連であればグリーンファイナンスやトランジションファイナンスなどですね。そういった金融のお手伝いができますし、加えてみずほは総合金融でみずほリサーチ&テクノロジーズ（みずほRT）というシンクタンク機能やみずほリースというリース会社を持つので、例えばGHG（温室効果ガス）の産出量の算定のお手伝いやコーポレートPPA（Power Purchase Agreement）の案内とかもできるのです。背景には環境省や経産省の委員会にみずほRTの人間が入ってまさにルール作りをしているからです。また、IT・デジタル分野ではDX推進やデータ活用ビジネスも手掛けています。銀行が持つ膨大なデータと顧客が持つデータを掛け合わせて新しい

ビジネスを生み出すようなお手伝いもしています。

銀行でのお仕事は関わる業務が幅広いですね。

そうですね。僕が入ったところの25年前の銀行員と今の銀行員とは業務が全然違っています。

今は、毎日毎日プレゼン資料を作ったりソリューション提案を繰り返すという感じです。銀行だけの商品では勝負できないので、信託銀行、証券、みずほリサーチ&テクノロジーズなどのいろいろなプロダクツを銀行員がハブとなって提案をして、関係会社に繋いだりして一緒に案件を作るといったことを常日頃から行っています。その内容は様々で、最近では東証改革が活発で、取引先企業がそれに対応するための企業価値向上に資する提案（人的資本改革・M&A促進・スタートアップ企業とのオープンイノベーション等）や、買収防衛の観点からアクティビスト対応やMBOの提案などが盛んです。

キャリア採用も増えているのではありませんか？

これまではあまりなかったですが、数年前（ここ2〜3年）からキャリア採用も活発化してきており、昨年はキャリア採用

が新卒採用を超えたとか。特にIT関係や、DX、デジタル系で多く採用していますね。一緒に営業してやたら詳しいなと思って出自を聞いてみたら「NIT出身です」、などが普通になってきています。

今後やってみたいことはありますか？

今、部長をさせていただいていますが課員が25名ぐらいの、コンパクトで目が届く範囲なので、次もまた部長をやらせていただくのであれば、50名ぐらいのより人数の多い部署でチャレンジしたいと思っています。また、大企業担当の部署の部長なんかもチャンスがあればやってみたいなという思いはあります。

■卒業生同士、小さな繋がりで縁ができれば。滋賀大卒業生というのはご自身にとってはどんな存在ですか？

40歳ぐらいまでは、OB会に行っていたことがなく、あまり興味を持っていませんでした。職場の周りにはエリートの方

が多く滋賀大学出身ということから言い出すこともありませんでした。そうして蓋をしてきたのですが、最近では堂々と



を伺います、との連絡を頂いた。  
前日に元部長が急な公用ができたとの連絡も受けていたが同窓で市役所OBの方はどんな人かなと思いつながら新庁舎2階の会議室へ向かった。



現在の彦根市役所（元町）

会議室で総務部職員の方と滋賀大22回卒の竹内彰様に初めて会い、挨拶もそこそこに新庁舎屋上の金亀山（彦根城・徳川方）と佐和山（佐和山城・豊臣方）が対面して見える場所を案内され竹内様と並んで写真を撮らせて頂いた。

#### ―市役所庁舎の変遷―

市役所庁舎が現在の元町（当時の大蔵省印刷局跡地）に建設されたのは昭和47年で、以来平成29年まで現庁舎で市政の中心を担ってきた。長年の年月が経

ち耐震補強、増築、改修のため平成29年6月から令和3年3月未まで工事が行われ、同年5月から改装なった新庁舎で業務再開となっている。

では、現庁舎の前の庁舎はどこにあったか。概略、昭和44年以降に滋賀大へ入学された会員は現庁舎しかご存じないと思うが、私は昭和42年入学（大19）で、本町通り沿いに旧庁舎と旧市立病院が並んであったことを覚えている。大学19回卒以前の皆様は旧庁舎をご存じのことと思います。



彦根市役所、旧庁舎（本町）  
彦根市立図書館より写真提供

旧庁舎はレンガ造りの重厚な建物で旧市立病院は木造の建物だった。旧庁舎は昭和43年頃から新庁舎へ移転を始め、その跡地に新に市立病院が建った。その病院も現在は八坂町へ移転している。

本町通りは、当時の銀座通りに次いで賑わっていた通りで、旧庁舎の近くには博文堂書店と天一堂書店が通りを挟んで向かいあってあり、滋賀大生もよく足を運んだ。

また、現在のキャッスロードとの交差点近くには「丸正」食堂がありここへも頻繁に通って親切にしてもらった。

現在の本町通りは左の写真の如くである。左側の樹木の後ろが広い駐車場になっており、このスペースに旧庁舎と旧市立病院があった。彦根を訪れた際には歩いてみたい本町通りである。



現在の本町通り

3、4回生当時は全国的に学園紛争が激しくなり滋賀大も昭和44年、45年に大学封鎖を経験した。3回生か4回生だったか

記憶が曖昧になってしまったが、ラグビー部が所属していた関西大学リーグはリーグ戦を継続しており、滋賀大は学内グラウンドが封鎖で使えないので市役所へ、彦根城内の当時から広い空き地を練習に使わせて頂けないかとお願いに行った。現在、彦根城博物館が建っている場所である。すぐに許可が出てラグビーの練習を何度かここでやった思い出がある。

4回生の時、三船プロダクションが彦根城でロケをするので学生エキストラを30人程だったと思うが、集めてほしいとの話があり（下宿のおばさん経由だったと思う…）市役所観光課と相談して当時、港湾の向こうにあった近江プラザホテルで三船プロの役員と打合せし、幾つか知り合いの運動クラブへも連絡してエキストラを集めた。当時の観光課ご担当の名刺が手許に残っている。

今も市役所に親しみを覚えるのはこれらのせいかもしれない。

#### ―市民会館の移転―

学生時代に旧県立短大のマンダリン部の演奏会を聴きに行ったり、吉永小百合の歌謡ショー

に行ったり、就職時には会社説明会や面接会場としても使われ



彦根市民会館、2016年撮影  
インターネット Wikipedia 参照



現在の護国神社

多くの思い出がある市民会館が移転したとの話を聞いて周辺を自転車で散策（ドライブ）した。市民会館は駅前通りを直進して突き当りの護国神社の右に隣接していた。

2回生の時、市民会館で催された成人式に出席した。当時の



現在の市民会館跡、駐車場



現在の彦根市立図書館 (尾末町)

井伊直愛市長から「自律」にまつわる訓話と共に、一個ずつ『自律』と自筆した湯呑を記念に贈ります、と言われた言葉が記憶に残っている。  
湯呑は今も手許にある。



市民会館は昭和39年6月に当時の最高技術を取り入れ、市民の文化活動の中心施設の一つとしてオープンしたが、令和3年6月、57年の歴史に幕を閉じた。

竹内様から「旧市民会館跡は現在駐車場になっている」と説明を受けていたが現地へ行ってみると確かに何も無い。たまたまかねて市民会館は何処へ行った

の？と護国神社の売店に尋ねた。「2年前まで市役所工事が完了した後も一部の部署が市民会館に残留していたがそれも新庁舎へ戻り市民会館は取り壊されて今は広い駐車場だけになっています」

旧市民会館の役割は現在、野瀬町の「彦根市文化プラザ」と田原町の「みずほ文化センター」に継承され発展を続けている。アクセスは「彦根市文化プラザ」が南彦根駅、「みずほ文化センター」は稲枝駅が便利なようである。

### 市立図書館と尾末町

本町にあった市役所旧庁舎の当時の写真がなかなか見つからず、総務部職員の方と市立図書館管理係職員の方を煩わせ、市立図書館蔵書の「彦根市勢要覧1957」「新修彦根市史第12巻(便覧・年表)」にあること

が分かった。管理係に写真撮影の許可(事前に撮影申込書等提出)を得て提供頂いたのが前ページの旧庁舎写真である。

現在の市立図書館は、護国神社に突き当たった道路を右へ曲がって少し直進してから港湾手

前でも左へ入っていくと尾末町内にあった旧「偲聖寮」の寮祭があり「さざなみ寮」と互いに行き来して交歓があった。きっと「さざなみ寮」と尾末町を懐かしく思い出される年配の会員もおられると思う。

## 思いつくまま、自由にメッセージ！

幅広い年代の皆様が気楽に紙面を通して交流をはかれるよう、シヨートからちよつとロングなメッセージを届けて頂きました。

### 鬼籍いや奇跡

富永 義孝 (大7)

先日、法事で久しぶりに実家に帰った。その節、およそ七十年前にここから滋賀大に通学したのだと感慨にふけり、その道を歩いて辿ってみた。

まず家を出ると仰ぎ見る伊吹の山が何かおかしい。聞けば、鹿が草木を食い荒らし大雨で土砂崩れをおこし、肌荒れをおこしているようでした。

通学で利用していた虎姫駅も小さな無人駅となってひっそりと猛暑に耐えて待っていてくれた。SL機関車にひかれた汽車で必ず米原駅で乗り換えて通学していたが、今は回数は少ないながらも直通で

通学出来て便利になったものです。平屋建てだった彦根駅も橋上駅となって昔の面影は全くなかったが、駅前から靖国神社、城山の眺望は通学時と全く変わっていません。

両側の建物は変われども駅前お城通り、いろは松、佐和口御門跡、表門橋、大手門橋と昔と寸分変わらぬ姿を確認しながら滋賀大まで徒歩で往復しましたが、一緒に通字した友は殆ど鬼籍に入っていました。

話は変わりますが、昨年滋賀大七回生の同級会の案内を受けたので快諾して新幹線の切符やホテルを予約して楽しみにしていたのですが、出席予

### 母校を尋ねた

羽瀨 展世 (大14)

定者が私を含めてわずか参名という事で直前に中止になりました。米寿も過ぎ九十の齢を前にしてやむを得ないとも言えるが、私は奇跡と言われるまでまだまだ元気に歩き続けます。今回の彦根訪問はたまたま日曜日で滋賀大構内はひとり人なく、来年は現役学生との面談を楽しみに構内をくまなく散策することを誓う。

傘寿を過ぎて、人生の終り近きを知り来し方を振り返ることも多くなった。昨年11月、我が青春の思い出多き母校ワ

ンゲル部の同窓会に顔を出した。

駅から嘗ての彦根銀座へ向かう道を歩いた時、突然のはげしい雪に見舞われながら、その寂れた街並みに目を奪われた。嘗ての町並みは歯抜けのようになり、行き交う人も車もまばらで、寂寥とした風景だった。

日本を豊かに強くするには、地方の活性化が如何に必要か、胸に浸みた1日であった。家に帰って数日后、世襲政治に毒された世に一票をもって立ち向かうつもりで、ある党の党員になった。

### 心癒される湖西の風景

吉田 繁喜 (大30)

私の生まれは、天津市下阪本、琵琶湖西岸の田舎町で、明智光秀の坂本城址から徒歩数分の処。西に比叡山を望み、穴太や日吉大社、延暦寺など歴史的エリアが広がる。大学卒業後東京に勤務・定住し、昨年現役生活を終えた。時間に余裕ができたのを機に、東京から地元への帰省経路(京都經由)を変えてみた。新幹線を米原で降り、北陸本線にて余呉湖を通り過ぎ、敦賀の

二駅手前の近江塩津駅で湖西線京都方面に乗り換える。程なく琵琶湖最北端の塩津港が

左手に現れ、その後暫く長閑な山里の景色が続く。そして、近江今津を経て高島を過ぎる辺りから、琵琶湖の絶景が眼前に飛び込んでくる。東海道線とは趣の異なる滋賀の自然が堪能でき、すっかり虜にな

ってしまった。電車に揺られながら、近江を愛した司馬遼太郎が、著書「街道をゆく」(43巻)の中で、「湖西のみち」を最初に記していることを、ふと思い出した。次は、雪景色の湖西を見てみようか、或いは北陸新幹線で敦賀を經由してみようか。私が中学生の頃開業した湖西線は、昨年50周年を迎えた。将に光陰矢の如し。

## 寄稿

わが心の彦根

神崎 栄次 (大3)

彦根で学んだことがこれほど尊く、人生のバックアップをして支えてくれたことをありがたく、又豊かな若者としての日々

を与えてくれたことを感謝している。

学びは先ずゼミだ。白杉ゼミに入り3回生でマルクスの資本論を、4回生でケインズの一般理論をテキストにして、基本的な思想を学んだ。白杉庄一郎教授の学問に対する真摯な姿には若い学徒の我々は大変引き付けられた。昭和二十七年に「近世西洋経済史研究序説」により経済学博士の学位を得られたことは母校が大学として成長するのだと、うれしかった。

クラブ活動は囲碁部に入り憲法を講じていた森順次教授の薫陶を受けた。3、4回生の頃月二回、ご自宅で囲碁を二、三局。対局が終ると夕食を御馳走になった。先生が話されたことで心に残ったお言葉は次の通り。

一、国際法は独立国の自衛権(交戦権)を認めている。二、法は遡及せず(逆上って適用されない)が法の基本。三、東京裁判では日本の戦後につくられた「平和に対する罪」という事後

法によって被告が裁かれている。又思い出されるのは香西安久講師(ドイツ語)の自家用ヨットに便乗させていただき何度か竹生島の民家でモロコシの天ぷらを御馳走になった。伊吹山沖か

ら比叡山沖を経て京都側の山麓に至る琵琶湖の西岸暮色はまさに絶景であった。

彦根高商からの伝統行事「琵琶湖無銭一周旅行は中間試験の終る十月中旬の出発、途中で農家の稲刈りを手伝い、雨の日は専ら歩き、夕方行き着いた小学校では宿直の先生にお世話になったり、ご厄介になって一宿一飯の恩義をお寺でいただいたり、充実した若き二杯の行事だった。寮歌「北に峙つ胆嶺」伊吹山のスキーで体育の単位を稼いだ。スキー板を大学で借りだし、十

回の実施で体育の2単位。広いゲレンデから光る琵琶湖に向けての直滑降は若者だけが享受する冒険の楽しみだった。

其の頃、それまで滋賀大経済学部の講師をされていた井伊直愛さんが彦根市長に当選、就任した。大老井伊直弼の血を引く直愛さん。道で土下座して領主様を迎えるように、人々は市長をお迎えしていた。

バイトの事。いわゆる「担ぎ屋さん」。勘定人町の下宿の近くにある農家で米一升七十円で一斗購入、山岳部の特大キスリング(登山用横長ザック)に詰めて登山靴にビッケルさして変装まがい、彦根と京都の駅の取

り締まりを抜け京都駅裏の旅館に一升百円(その頃の相場は百二十円)で売ったことなど若き時代のちよつとした冒険が、彦根の日常を懐かしむように残っている。

幾多の思い出の上に蓋をすることのできない日々である。

余呉の十一面観音 (渡岸寺観音堂) 四方 省吾 (大31) 昨年四月に父が亡くなり、母一人(京都の)実家で暮らしている。

それまでとんとご無沙汰していたが、今では月一で神奈川から新幹線で帰省するようになった。

米寿を迎えた母に幸い悪いところはなく、階段の上り下りが少しきついくらいだ。趣味が俳句と絵画であること

から、帰省の度にレンタカーでどこか「俳材」「絵材」を探しに出かけるようになった。8月の盆過ぎ、今日はどこに連れて行くかと思ったとき、ふと我が学び舎「彦根」を思い出しナビを合わせてみた。名神高速で2時間弱ほどか、懐かしい「講堂」に巡り合えた。卒業したころよりも立派に塗装

された外観に、母も「こんなに立派な講堂だったの？」と感動した様子。

ちよつと昼時だったこともあり、「ちよつと贅沢しようか」と(当時のあこがれ)千成亭を指した。

すき焼きランチの肉は、咀嚼力の弱い母にでも問題ない柔らかさ。見た目の豪華さに反するやさしいお値段。

「せっかく彦根にきたんだから、千成亭のお肉食べてー」とバナナマン日村の声が聞こえてきそう。

いざ彦根に来てみると、当時のことをいろいろと思い出す。「そう、十一面観音見よう！」ナビは高月町にある渡岸寺観音堂に向かっていた。学生時代(45年前?)、その魅惑のお姿に感銘し、何度も「(旧)国鉄(高月駅下車)」で訪れた記憶が蘇ったのだ。

当時とは別の立派な本殿に遷されたらしいが、そのお姿は今なお変わらぬままであった。

特に好きなのは、背面の「大笑面」(なぜにあなたは歯をむき出してお笑いなのか?)しばし佇んだ。

さて、せっかく余呉まで来たのだからと、帰路は湖西周りで、

白髭神社も通過して夕方には帰宅。

令和6年8月19日、酷暑を忘れさせる母との小旅行だった。

## 滋賀大学 現役生からの便り

### ボート部インカレ優勝!

令和6年9月4日(水)〜8日(日) 戸田ボートコースで第51回全日本大学ローイング選手権(インカレ)が開催されました。

最終日は猛暑の中、決勝に進出した後輩たちの応援に多くのOBが全国から駆け付けました。

女子ペアが見事に優勝、男子舵手つきフォアはB決勝3位で全31大学中9位となりました。女子エイト(同志社大・滋賀大混成)も準優勝という戦績を残しました。

女子ペアは滋賀大で初めてのインカレ優勝、決勝では一橋・立教・明治・日体・法政という関東の強豪を抑えての快挙でした。

表彰式では部歌が流れる中、大学旗が掲揚され、集まったOBたちも大いに盛り上がりました。鈴木 教義(大29)



女子ペアの表彰式



女子ペアの力強いローイング

女子ペアの組合せと結果		決勝			
Rank	クルー	500m	1000m	1500m	2000m
1	滋賀大学	01:53.60	03:49.48	05:46.33	07:42.16
2	一橋大学	01:57.08	03:54.76	05:52.91	07:47.59
3	立教大学	01:54.51	03:52.31	05:52.03	07:48.86
4	明治大学	01:56.46	03:56.91	05:58.17	07:52.86
5	日本体育大学	01:55.41	03:55.32	05:57.92	08:00.54
6	法政大学	01:59.53	04:01.08	06:04.25	08:07.80



男子舵手つきフォアのローイング

男子舵手つきフォアの組合せと結果		B決勝 (7位~10位)			
Rank	クルー	500m	1000m	1500m	2000m
1	明治大学	01:39.62	03:24.24	05:09.53	06:49.62
2	早稲田大学	01:38.91	03:23.60	05:11.24	06:54.56
3	滋賀大学	01:42.89	03:26.39	05:12.41	06:56.63
4	大阪大学	01:43.55	03:31.08	05:19.12	07:01.32

決勝  
(同志社大・滋賀大混成)

Rank	クルー	500m	1000m	1500m	2000m
1	仙台大学▼	01:48.97	03:37.86	05:28.82	07:17.91
2	同志社大学・滋賀大学▼	01:49.26	03:39.94	05:31.81	07:22.94
3	立教大学▼	01:50.79	03:42.17	05:35.61	07:29.13
4	日本体育大学▼	01:52.40	03:46.59	05:46.58	07:43.99
5	大阪大・神戸大混成▼	01:55.07	03:54.04	05:55.35	07:56.12
6	北大名大工南山混成▼	02:04.27	04:10.21	06:19.86	08:23.41



女子ペアと応援にかけつけた皆さん



秋の滋大祭テーマ『紅蘭紫菊』

秋の滋大祭は今年で58回目の開催となる。テーマは『紅蘭紫菊』だ。春の滋大祭のテーマで

深い交流の場を生み出した。秋の滋大祭は10月26日と27日に滋賀大学彦根キャンパスにて行われた。

**滋大祭2024**  
**紅蘭紫菊、学園祭に華咲く**  
—今年初の試みも—

この1時間のスペシャルライブは、約400人の観客を魅了し、会場を熱気で満たした。

また秋の滋大祭には2日間で約3,800人の来場者が足を運び、様々な展示や催しを楽しんだ。今年メインステージ企画、生協前企画、教室展示、模擬店の4つの企画がなされた。

意味は他人と比べることなく自分自身を磨くことが大切であるということ。それぞれの花はそれぞれ自分らしい花を咲かせる。同様に一人ひとりが自分らしく滋大祭を楽しんでほしいという思いを込めて掲げられた。

あった『桜梅桃李』に続く成句になっていた。



邦楽部のブースでは楽器体験が楽しめた



盛り上がりを見せた大抽選会

模擬店では本学生はもちろん、地域の企業も出店し、どの店も盛況だった。フランクフルトやピザ、唐揚げ、コーヒー、アイスなど多彩なメニューが並び、訪れる人を楽しませていた。メイド服を着るなど衣装に工夫を凝らした店もあった。

コン研究会など各部活動・サークルもブースを出展した。グローバル人材を養成する本学のプログラム『グローバル・コース』のメンバーは、Banned Books という不当な理由で禁書にされた本を展示。国際色豊かな面も見られた。またNext Ryosuiが企画した本学OBによる講演も行われ、越智道夫さん(1999年卒)がDS×マーケティングをテーマに講義された。講義では、自身のキャリアや、広告データを分析したマーケティング手法など、自らの経験や経営者として得た知識を学生に伝授された。

ちも景品獲得を目指し、楽しんでいる様子も見られた。教室展示では毎年恒例のお化け屋敷をはじめ、邦楽部やパン

今年初の試みも

を踏み出す年として祝賀の意を込めて、3分間にわたり75発の花火が夜空を鮮やかに彩った。



花火の打ち上げ

滋大祭を運営しているのは、滋大祭実行委員会という学生団体だ。約2000人のメンバーが活動し、滋大祭に向けた準備や当日の進行など多岐にわたる役割を担っている。経済学部3回生で滋大祭実行委員会委員長を務めている宮本源也さんは「陵水会の皆様をはじめ、様々な方から毎年応援していただいているおかげで、滋大祭を開催することができている」と感謝を述べた。また宮本さんは学園祭のあり方について「滋賀大生の楽しみの場であるだけでなく、滋賀大学に興味を持つ高校生が増えるきっかけにもなればと思う。今後も陵水会とともに滋賀大学を盛り上げ、さらに良い大学へと成長させていきたい」と意欲を見せた。



笑顔が一杯の滋大祭実行委員会メンバー

最後に宮本さんは来年について「引き続き滋大祭を盛り上げられるように企画を練っていく。陵水会とコラボ企画ができるとうれしい」と展望を描いた。次回の滋大祭も大きな期待が寄せられそうだ。

滋賀大学 陵水新聞会  
前川 萌愛 経済学部3回生

## 米国テキサスから寄稿

人生百まで登り坂!

幾つになっても前しか見ない!

大谷 雅夫(大16)



私の彦根は遠い遠い昔のものとな

ってしまいました。今尚あの青春の熱き血を滾らせた金亀城下の4年間の想い出が時として鮮明に蘇って来るのは何故でしょうか?!それは彦根が、我が人生の心の原点というか拠り所となっていてからなのです。

他人とは若干異なった履歴書を書きたいと思つて過ごして来た人生、滞米生活も早や50年が過ぎ、気が付けばもう傘寿を迎える歳となりました。

「振り返れば一夜限りの心地して、夢の八十路を辿り来しかな」

今迄の人生、後ろを振り向かずただただ前だけを見て突つ走って来ました。でも人生の時計

の針は午後3時を廻りやがて黄昏時、標題の如きが私の生活信条とはいえ、時に来し方を眺め行く末に思いを馳せるのも悪く

ないなと思うようになりまして。(笑)

私は1945年終戦の年に愛知県田舎伊良湖岬に生まれま

した。丁度白黒テレビが入って来た中学時代に西部劇に傾倒、いつか将来はカウボーイになりたいというロマンが芽生えました。

滋賀大学経済学部入學も楯円武両道とはならずとも体育会学部ラグビー学科卒業となりました。でも当時は就職も売り手市場にて卒業後は大手建設会社熊谷組入社、確固たる職業観というものはなかったのですが、望んだ建設現場で5年間程楽しくやらせていただきました。

少年時代のロマン実現のため、夢を追い求めて27歳の時に今風に言えば脱サラ、何らの伝手もなく、あったのは理屈もなしに燃え上がる情熱だけの徒手空拳にて渡米。1973年コロラドの牧場主に拾われカウボーイの世界へ。当時としては初めてのジャパニーズカウボーイになったのでした。

牧場にてアメリカ人WASP(White, Anglo-Saxon, Protestant)女性とめぐり逢い結婚。暫くカウボーイ生活から

離れアメリカの会社に勤務しながら家庭生活の基盤作りをしました。



最愛の妻 ジェーン

右の写真は平成26、27年にNHKの朝ドラ「マッサン」で紹介された結婚時の写真です。そうこうしているうちに1982年縁あつてニューヨークにて日本の会社(オーナーは陵水会の先輩)の現地法人設立を依頼され、ゼロからの経営を任せられたのでした。

以後300余もある競合他社の中でトップ5にまで成長、業界では異色のカウボーイ社長として知られるようになりました。1989年には関連業界の全米協会の理事に日本人として初めて任命されました。また独・英・仏並びに墨(メキシコ)の販売会社設立に関与、グループの海外戦略の旗頭として活躍して来ましたが、2005年還暦を前に会社人生を終え、テキサスに長年の夢であった牧場を購入、小さなアメリカンドリーム実現と共にまたカウボーイ生

活に戻りました。

2010年、35年間連れ添ってくれた妻に先立たれ人生の生き甲斐や目標を無くしつつありましたが、2015年日本バレーキユー協会アメリカ支部を設立、「將軍チーム」と名打って毎年全米各地で開催される世界大会に日本代表チームメンバーの一員として優勝目指して参戦、現在に至っています。

手前味噌の話ばかりをするつもりは毛頭ありませんが、ただ湖畔の学窓から飛び立った35,000人と言われる彦根健児の中にも、こういった、枠から外れて海外雄飛しそこで活躍して来た輩もいるということも伝えたかったのです。彦根高商小唄にこんな一節があったのを覚えています。「近江の湖から飛び立つ鳥は、鳥は鳥でも天下取り」とね。奇しくも昨年は彦根高商創立100周年を迎えたところでは、過去1世紀の長きに亘り幾多のビジネスエリート達を世に輩出して来た我が母校、小さくともキラリと光る我々同窓生の大きいなる誇りでもあるのです。

さてそれでは私の学生時代をお話することにします。

アカデミックな分野を除けば、

大学時代に学び体験したことは多い。それらがまともな学生が取るべき道であったかどうかは別として、もう二度とあの時代に戻れないことが分かっているだけに、想いを馳せれば馳せるほど懐かしさが込み上げて来ます。

私は予行演習で受けた東京六大学のK大に合格したのでですが、家計が苦しかったので必然的に授業料の安い国立大学へ行くのが親孝行と思った結果の選択でした。振り返れば、私の決断は正しく、田舎の城下町で且つこじんまりとした自然環境と質実剛健の校風がその後の人格形成に大いなる影響を与えてくれました。

当時は1学年160名程度、彦根キャンパス全体でも500名弱。中でも女子学生は稀有な存在で、全校でただ一人いたかあるいは全然いなかったほぼ男子校として全国的に今時では考えられない程の珍しい大学であったのです。従って女性には初心だったし加えて街全体が学生に対して寛容で、都会の大学では決して味わうことの出来ない数々の忘れ難い思い出を作るのには格好の場所でした。

高校時代も終わり近くは、大

学受験のために一生懸命勉強した記憶はありますが、当時は入った途端に酒も煙草も堂々と飲める時代で麻雀やらも覚え一気遊び呆けてしまいました。

勿論最初の数回だけは色々な講義に出席したがどれもそれ程関心を持たず、従って授業以外のところで勉強が出来る人生道場が大学であると自分勝手に認識し早々と学生の自分を諦めたのでした。それ以来試験が近くなつての泥縄式勉強以外一切本を開いたことはなかったのです。この不勉強さが後々の人生に影響したこともあったが自分で納得して勉強しなかったのも、誰を責めることなく因果応報という事で人生航路を進んで来たものでした。

しかしともすればドラケがちな日常生活を引き締めてくれるものがあつたからまだ救われました。私はチームプレーで尚且つ格闘的なスポーツに興味があつたのでラグビー部からの勧誘に難なく首を縦にふりました。そしてあの楯円型をしたボールが落ち方によりどちらに跳ね返るか分からないところは人生に似て面白いというのも一つ一つの理由でした。自分の思うように弾めばそれを掴んでゴ

ルに向かつて疾走出来る、逆に思った以外の方向に弾めばそれを素早くリカバリーしなければ敵に乗ぜられることになりま



優勝大会に優勝した彦根地区国立大学体育大会(昭和42年) 旧徳聖寮にて祝杯

す。聞けば部員の殆どが未経験者、都会の大きな大学では考えられないことだし、入部さえもさせてくれなかったでしょう。

今で思えば肝が冷えるようなことの連続でしたが、大過なく4年間を過ごせたのは正にミラクルに近かったと言っても過言ではありません。数々の悪さは既に遠い昔のこととて時効になつているかと思われまので、ここに一端を述べますがそれ以後は更生し少しはマシな人間になつたと思うので大目に見て頂けたらと思います。

私は少々足が速かつたこともあり、4年間をウイングのポジションでプレーをしたが、二回生の時からレギュラーメンバーとなり多くの試合に出られたことは幸運でもありました。でもそれ以上に大事だったのは、例えひとつの事でもいいから熱中し4年間続けることが如何に大変かを体験したのは、後々の人生で大きな自信となりました。

「継続は力なり」ということをその時に学びました。

城下町であつたので酔つた勢いで堀の中に投げ込んだ自転車は多く、後年時々彦根を訪ねた時、堀のあちらこちらを眺めながらあの自転車は一体どうなつたんだらうと罪の意識に苛まれたものでした。

時には一升瓶を下げ城山に登り管理人の言うことも聞かず一列になつて高い石垣の上から立ち〇〇〇をした爽快さは忘れ難く、古の兵どもも同じようにして天下を取る日を夢見たのかも

知れませんか。

ここに述べたことは学生時代の極々一部のことですが、最後は苦い体験を語ってこの項を閉じたいと思います。

4 回生最後の必須科目であった経済英語の試験に、あろうことか寝過ごして15分程遅れて行ったのですが、試験官が入場させてくれませんでした。私ともう一人遅れて行った友人もいまして、規則は規則、私はそれがため卒業は出来ずに自動的に留年となる筈でした。しかし私の多くの仲間達やゼミの先生が先陣を切り若手教授陣が一体となって、再試験を受ける機会を与えてやれと立ち上がってくれたのです。前途有為ある？青年の人生を僅か15分の遅れで一生無駄にしてしまうのか、と。学部長はじめ教授陣は、規則は曲げずと頑として引かなかつたので、何日も団交が続きました。

私は皆んなに「俺の為に十分闘ってくれたからもういいよ、ありがとう」と懇願したのですが彼等は闘い続けました。そしてとうとう私のゼミ教授の一言が効いたようで教授会の最終採決で再試験を受けさせることで決着が付いたようです。その一言というのは全教授に対し

て「先生方も、時には色々な事情で講義に少々遅れて行くことがあるでしょう?!完璧な人間などいません。学生達はその遅れに対して何らかの行動を起こしたことがありますか?自分は遅れてもいいけど、学生は駄目だという論法はおかしいのではな

いでしょうか?!」爾来、大学では理不尽と思われる規則はその都度改訂や修正を加えていったとはゼミの先生のお話でした。同期の連中の卒業年月日は3月の16日になっていますが私は3月31日。そうすることで大学は矜持を得たかつたのかも知れませんね。だから卒業アルバムを見ると私の顔写真は全卒業生の最後に出て来ます。忘れられない青春の苦い勳章ですがモノは考えよう、真打ち登場と思えば私の未来は明るいと思えなっている自分がそこにいたんです。(笑)

日本人としては異色のカウボーイ生活、アメリカという世界最大の市場、しかも世界一厳しいと言われるニューヨークでの起業と会社経営、リタイア後はアメリカに於いては日本人所有による稀有な牧場運営等々、私の辿って来た道は正に「人生は

ドラマだ!」と言うに相応しいものだと自負しています。もともと語りたいたいの山々ですが紙面の都合上それは無理な話です。でもニューヨークでのビジネスのくだりは皆様にお聞きしていただきたいと思えます。

それに関しての拙著を3年前上梓致しました。この本は金亀城下から飛び立った彦根健児が一つの企業(母校卒業生が10名近くあちらこちらで活躍)に集いグローバルな市場で戦い、如何に彼等のブランドを世界的に広めて行ったかのサクセスストーリーです。建学の精神である「士魂商才」が随所に垣間見られ、創業者オーナーをはじめとして彼を支えた多くの滋賀大学経済学部卒の後輩達が演じた異色のビジネスドラマです。我田引水になるかも知れませんが、陵水会会員諸兄や現役の後輩達に是非ともお読みいただきたい珠玉の一冊です。



### 【著書紹介】

東京陵水・編集部

大谷さんが世界最大・世界一厳しいといわれるニューヨークで如何に闘ってきたかを綴る。

「私にあるのは人を包む力、人を惹きつける力、人を温かくする力、いわゆる『人間力』だけは生まれつき持ち得た能力だと信じている。：国境や人種や肌や髪の色、言語、習慣、食べ物、文化：など関係ない。『人間力』で多くのアメリカ人社員を寄与添うことができ、そして可愛いがっていただいた」

大谷さんは社長時代の経営について「現場に朝と夕方の2回出向いて社員たちの声に耳を傾けた。問題にすぐに気付き、小さなうちに解決できた。これが成長につながった」とも述べられている。

(著書はアマゾン、楽天にて購入できます)



東京陵水ゴルフ会

(第133回〜第136回)

東京陵水ゴルフ会は令和6年

も3月、5月、9月、11月に計4回、茨城県内の金乃台カントリークラブで親睦ゴルフコンペを開催しました。天候が不順な年でしたが、いずれの大会も天候に恵まれて楽しい同窓のゴルフの集いとなりました。参加いただいた皆様、ありがとうございました。1年を通じ定期的に集まり、ゴルフプレイを通じてお互いの健在を喜び、親交を深められ、有意義なひと時を過ごす事ができました。

3月の大会では、岡本和之様(大18)が優勝し、5月大会はベテランの日高信次様(短9)が見事優勝、9月大会は上野恵三様(大20)が優勝し、11月の最後の大会では、川崎憲夫様(大17)が見事優勝されました。ベスグロ賞は実力者の上野恵三様(大20)が本年も見事3回獲得されました。上位入賞者のハンデを適宜見直し、各大会の上位入賞者は幅広い顔ぶれとなっています。

令和7年も前年度同様に年4回(3月・5月・9月・11月)開催を予定しております。本年からは多数の皆様に参加いただけるよう2回は金乃台(茨城)で、他2回はJゴルフ鶴ヶ島(埼

玉)で開催を予定しています。近年参加メンバーが残念ながら減少傾向となっています。体調理由等でベテランの方が卒業されていくのはやむを得ないものです。その分60歳台中心に若手の皆様の積極的な参加が陵水会活動の一翼を担い歴史ある当ゴルフ会の継続・発展をしていくために必要です。多数の方の新規参加をよろしく願います。女性の方も大歓迎します。宜しく願います。

【令和6年の各回の戦績】  
第133回大会(3月19日)  
成績(上位入賞者・各賞獲得者(卒年) ネットスコア(ハンデ イキヤップ))  
優勝…岡本和之(大18)73(22)  
準優勝…中村 勝(大25)75(26)  
3位…中岡浩三(大23)77(32)  
BB賞…高見政史(大26)84(11)  
ベスグロ…上野(大20)89  
ドラコン…田口  
ドラ短…川崎  
ニアピン…岡本和・玉置・大野

第134回大会(5月21日)  
優勝…日高信次(短9)67(20)  
準優勝…柴田吉典(大19)70(20)  
3位…高見政史(大26)70(11)  
BB賞…岡本和之(大18)87(15)  
ドラコン…青木

ベスグロ…高見(大26)81  
ドラコン…中岡  
ドラ短…岡本和  
ニアピン…川崎・竹森2・柴田

第135回大会(9月24日)  
優勝…上野恵三(大20)71(8)  
準優勝…大野光宏(大28)72(16)  
3位…能島伸夫(大22)74(17)  
BB賞…田口良三(大23)88(33)  
ベスグロ…上野(大20)79  
ドラコン…大野  
ドラ短…高居  
ニアピン…高居・能島・吉田繁



第135回 東京陵水会コンペ 金乃台CC R6.9.24

第136回大会(11月19日)  
優勝…川崎憲夫(大17)72(16)  
準優勝…吉田繁喜(大30)72(15)  
3位…上野恵三(大20)74(5)  
BB賞…岡本和之(大18)92(15)  
ベスグロ…上野(大20)79  
ドラコン…青木

ドラ短…岡本和  
ニアピン…上野・田口・玉置・吉田繁

毎年6月に彦根で開催される全国支部対抗ゴルフ大会の令和6年は、団体戦準優勝、個人戦では高見政史様が見事優勝、ベスグロ賞は上野恵三様を受賞と東京支部は大活躍でした。令和7年大会は幅広く若手層の出場を期待しています。  
当コンペ参加連絡は左記メールアドレス宛連絡下さい。  
田口良三(大23)  
fwnx8165@nifty.com

## 令和六年 陵水散歩会

●令和五年十二月二十六日(火)  
「年末の下町繁華街を訪ねる」  
コース…北千住駅→鷗外旧居跡→勝専寺→貫目改所→源長寺→旧日光街道→千住大橋→橋戸稲荷→千住神社→安養院→名倉医院→下村家→絵馬屋→横山家→北千住駅。  
大江戸の北の入口として面影を十分に伝えている北千住界隈である。森陽外が青年の頃ここを住いにしていたことは知らなかった。大橋のたもとに「奥の



天気不良で中止  
●令和六年八月二十七日(火)  
「神田川に涼を求め池袋納涼会」  
●令和六年十月二十九日(火)  
「三十三日(水)」

「甲州下部温泉一泊久遠寺詣で」令和六年に入って初めて開催になった。  
コース…中央線高尾駅に集合→中央線甲府駅→甲府城址の見物→身延線により下部温泉駅→下部ホテル宿泊→ジャンボタクシーにより久遠寺→寺内伽藍内部の見学→ロープウェイにより身延山奥之院詣で→下山後バスにより身延駅。  
当日は甲府についてから小雨模様が続き昇仙峡観光を中止。駅に近い甲府城址を一巡、すぐに下部に向かった。下部ホテルは駅に近く濃い樹林に囲まれた豊かな環境の中にあつた。  
翌日身延線にはタイムリーな時間がなく急遽ジャンボタクシーをホテルで手配、久遠寺に向かった。本堂は日中韓の仏教懇話会が開かれていて壮観だった。天候も良くなり身延山からの南アルプス山岳風景が素晴らしかった。身延駅で甲府に戻る人、富士駅へ向かう人に別れ現地解散の形になった。参加者五人

細道」に向かう芭蕉の決意を感じ取った。以前から霊験あらたかな千住七福神が点在。通りの荒川筋に近いところに建築遺産として四軒ほどが宿場街の嘗ての繁栄ぶりを漂わせていた。約三時間、北風で冷えた体を駅近くの忘年会の会場で癒した。  
参加者九人  
●令和六年二月二十七日(火)  
未だコロナ収束ならず、メンバー罹患者あり中止  
●令和六年三月二十五日(月)  
「府中多摩川の沿道桜通りを歩く」  
●令和六年六月二十六日(水)  
「咲き誇るアジサイの寺社へ」



☆今期参加の皆さん

富永義孝(大7)、林史欣(大8)、平居俊雄(大12)、宮野幸雄(大12)、天木國夫(大14)、羽淵展世(大14)、吉田勇夫(大15) 渡辺雅利(大16)、能島伸夫(大22)、堀内裕(大23)、輩止泰子(特)

◎陵水散歩会へのお問い合わせ

電話

090・5526・9641

林 史欣宛へお願いします。

林 史欣(大8)

## 東京陵水文芸

### 俳句

中川 郁三(大5)

御飾りも屠蘇も省きてワンルーム

旧い仕来りが好きな私は年末

年始の家の行事は欠かしたことがない。

九十歳を過ぎた私は娘たちに強く促されて、昨年末に身一つで横浜に越してきた。

丘の上のサ高住のワンルーム。余分な物を置くスペースは全くない。

歯科内科床屋も決まり冬温し

越して来て落ち着くには、これらが整わないと日常の生活が戻らない。

一月ほどの間に人に聞き、スマホで調べ、訪ね歩いてようやく気に入りを見つけ生活環境が整った。

バッテリーの眼光過る赤とんぼ

高校野球甲子園の全国大会。

各地区を勝ち抜いてきた選手たち。バッテリーの純真無垢な真剣なまなざし。

その前をゆるゆると出はじめた赤とんぼが過っていく。

実果て蛙を聞きに闇に出ず

千葉県大原、山裾の友の別荘。友の好意で自分の荘のように気軽に訪れ、石テーブルで夫妻の世話になりながら宴を催す。

日暮とともに田植えを終えた

田んぼの遠蛙の声が聞こえてく

この声を聞くと日頃の憂さを忘れる。懐中電灯を持って夜の田んぼに出かけていく。

捨てて来し家と桜と妻の影

昨年末、永年住みなれた船橋市から横浜市に転居して来た。

妻が他界して六年。九十歳になった私を気づかされた娘二人に強引に促されてのことである。

船橋に住みはじめた年にはまだ花をつけなかつた桜が翌年に数輪の花を咲かせた。

年とともに成長し、立派な八重桜「普賢象」となった。道行く人が立ち止まって見上げ、写真に撮ったりしていた。

家と妻は一体。忘れ得ぬ妻の面影。それらを全て捨てて私は横浜の人となった。

### 短歌

浦谷 政夫(大7)

「玉音放送」

船降りて何やら様子の異なれば 盆の日中に国破れをり

琵琶湖上帰りの船に乗りをれば 玉音放送聞き逃したり

エンジンアの兵士もぬたれば わが家の壊はれしモーターを直してくれぬ

「ふるさと」

ふるさとを捨てしにあらず出て ざれば暮らしゆかざりき戦後の暫く

しとしとと降る雨を見て思ひぬる 鳩の湖なるほとりは遠し

右寢に伊吹山なる秀峰を 望みて 田舎にかへりきたれり

林 史欣(大8)

里に残る古き小さき寺の事 学童疎開を語る人あり

聴力の落ちたる耳をかざしては 車の速度推し量る今

孫宛に便り書く文優しく 潤むわが目が途惑いており

亡くなりぬと聞けばどこそこ哀しくて故人の名唱口をつくくなり

夏至を経て進む暦の悲しさよ 去年に世去りぬ女の命日

寝付かれぬ寝床の中で指を折る 逝きし女ども数多になりし

### 漢詩

田川 行雄(大9)

春日偶作(しゅんじつぐうさく)

韶光皎々照花枝

韶光皎々として花枝を照らし

春日融融蝶舞時

春日融々として蝶舞う時

金港清遊香馥郁

金港清遊すれば香り馥郁たり

蒼天碧海好風吹

蒼天碧海に好風吹く

(平起式・支韻)

【鑑賞】 昨年十月二十六日に令和六年度全日本漢詩大会神奈川大会が横浜市で開催されました。

一会員として応募を要請され、出稿しました愚作です。詩題は「港に関わるもの」でしたので、

毎朝散歩して仲間とラジオ体操をして、いる横浜港の臨港パークでの春の印象を詠んでみました。

柴田 豊彦(大16)

想傘壽(傘寿に想う)

●○○●●○○○

(起) 出生正是甲申春

出生は正に是甲申の春

●●●●●●●●●●

(承) 皓首幽居詩酒親

皓首幽居し 詩と酒に親しむ

○○●●○○○○●●

(転) 猶有(二)句爲百壽

猶二句有り 百壽を爲すに

●●●●●●●●●●

(結) 素心不忘意愈新

素心忘れず 意愈新たなり

(平起式・真韻)

【語釈】 \*甲申春〜ここでは一

九四五年の春 \*皓首〜白髪頭

\*幽居〜世の煩わしさを避け静

かに暮らす \*二句〜二十年

\*素心〜飾り気のない心潔白な

心。 \*意〜気持ち

【通釈】 生まれは一九四五年の

春。(今や) 白髪頭の翁となり、

世の煩わしさを避け静かに暮ら

す身となり、詩と酒とに親しむ

日々である。傘寿を迎えたが、

人生百年時代と言われる昨今、

その百歳に至るには、猶二十年

が存している。常日頃の潔白な

心は忘れることなく、気力は

愈々新たなものがある。

青木 美憲 (大20)

能州天禍 (能州の天禍)

(起) 新年無恙引初曦

新年恙なく初曦を引く

(承) 椒酒春盤献壽時

椒酒春盤寿を献する時

(転) 誰想能州天禍起

誰か想わん能州に天禍起る

を

(結) 災黎寒裏涙空垂

災黎寒きの裏涙空しく垂る

(平起式・支韻)

【語釈】 \*能州〜能登地方

\*初曦を引く〜初日を迎える

\*椒酒〜とそ \*春盤〜おせち

\*献寿〜健康や長寿を祈る

\*天禍〜天災

【通釈】 新年無事の初日の出を

拝み、祝いのお酒とご馳走で健

康と長寿を祈っていると、思いが

けなく突然、能登の震災の報せ

が飛び込んで来た。TVで見ると

多くの被災者は冬の寒さに困窮

しており涙が空しく流れるばか

りである。

### 絵画

## タイ、バンコック市の

### 現代の風景

F 20号 油彩

滋野 輝彦 (大17)

この油彩画は絵画教室の今年9月の題材として取り上げました。風景写真を題材にしており、特に仏教国として、タイの現代の風景の中に生かさればと思ひ、描いてみました。温

和な気候の中で平安な日々を願う人々の生活が浮かんで来ます。やわらかい色調と水、空の広さをお楽しみ下さい

私は職業を止めたらゆつくり絵を描きたいと思ひ現在、アサヒ・カルチャラーの教室に入り、週に1回3時間程度楽しんでおります。早いもので20年近く通っております。

コロナの流行以来、外でのスケッチが少なくなり、モデルの絵とか静物が多くなりました。

風景の絵も描きたいと思ひ、教室の先生にお願いして現代のバンコックの風景写真を頂き、題材にさせて頂きました。写真を題材にしておりますが、油彩画としてやわらかく優美に仕上げました。

## 泉岳寺 山門

F 4号 水彩

山崎 竹夫 (大19)

東京港区高輪にある曹洞宗の寺、泉岳寺。赤穂義士のお墓があることで有名ですが、江戸時代初期の創建時より多くの僧侶が参学する叢林として名を馳せていた寺です。

山門左手に義士墓地、義士記念館があります。

夏の暑い日スケッチに出かけ、山門の上に湧き出た夏雲に眼を取られ一気に描き上げました。

## 編集室 所感

令和六年は能登地方を中心とした大きな震災の発生から始まり高温、大雨等の自然災害が頻発しました。また昨年来のウ・露紛争に加え世界各地においても政治的緊張によつて多くの民間人が被害を受け多難な一年でした。

このような時期だからこそ我々は呼吸を整えて世界を見つめ、一人一人が夫々の中心軸を確りと持ちたいものです。

母校滋賀大学はこのようなかで着実に進化の歩を進めていきます。とりわけ現役学生の皆さんの活躍と、多様性の時代の中で他人と比べることなく自分自身を磨くというスタンスは頼もしく我々に勇気と元気を与えてくれます。

陵水会東京支部も主要な役員任期満了に伴い前体制の成果を継承しつつ新たな取組み、多くの若手中堅会員の参加など一段と力強い活動を進めています。引き続き皆様のご支援をよろしくお願い申し上げます。

(和)



絵画は下のQRコードからフルカラーでご覧いただけます。





島一 大森 穂神 加 大 西 中 大 清 北 大 青 大 田 岩 大 水 斜 酒 居 大 藤 中 大 関 四 大 福 西 梅 相 大 武 大 山  
 津丸 34 島 積 田 藤 34 野 村 会 塚 野 33 山 32 邨 田 32 上 木 井 原 田 32 井 村 管 方 31 田 31 田 田 垣 本 31 田 30 管 本  
 泰真 秀 泰 忠 伸 英 弘 雄 康 克 康 幸 正 省 德 政 和 民 吉 嘉  
 幸信 明 明 光 篤 宏 一 德 明 登 樹 一 弘 彦 就 伸 登 均 嗣 吾 美 夫 敬 男 史 明  
 永高 河荒 大 村 服 大 小 小 天 大 增 堀 川 金 大 山 大 小 大 山 能 富 西 大 深 岸 清 大 小 梅 大 横 桂 岡 大 丸  
 瀬木 合 井 营 木 部 37 林 川 野 36 田 口 岡 36 出 35 管 林 会 田 登 山 野 35 营 見 田 水 35 山 岡 34 山 田 武 会  
 敦尚 克 佳 丈 文 知 大 卓 昌 泰 正 真 英 好 智 則 直 範 真 敦 秀 和 俊 貴  
 彦久 典 伸 夫 進 晋 子 優 晴 器 司 彦 子 敏 一 彦 信 寛 行 明 之 示 司 利 也 雄 宏  
 鈴大 熊大 正上 大 畑 大 岡 大 山 德 大 立 大 市 大 原 西 谷 大 小 北 大 渡 松 大 武 才 岸 石 大 矢 竹 柴 大 放  
 木43 谷43 田田 大42 瀬 大41 本 大41 根 永 大40 木 大40 川 39 营 村 口 39 西 川 38 管 邊 澤 会 智 納 野 原 38 营 代 村 田 38 济 示  
 泰嘉 忠 英 悠 康 征 賢 行 進 正 孝 昌 久 正 信 正 裕 行 史 康 成 信 敬 重  
 寛人 宏 修 樹 紀 幹 治 一 彦 弘 一 宣 明 樹 芳 進 裕 行 史 康 成 信 敬 重  
 中 大 小 大 河 大 千 大 梅 大 園 大 松 大 森 大 高 大 藤 大 弥 大 關 大 家 大 花 大 越 大 鈴 大 牛 青 大 北 大  
 山55 池 54 合 54 葉 54 田 53 社 53 企 江 53 本 51 田 49 フ 井 48 会 田 48 企 谷 48 濟 根 47 社 47 房 47 会 智 47 フ 木 47 濟 嶋 45 フ 尾 45 濟  
 博 一 圭 秀 穂 祐 貴 子 大 典 輔 慎 太郎 大 樹 義 三 二 桂 力 夫 大 龍 宏 聡 史 子  
 原大 上小 大 青 大 梅 大 岡 大 丹 大 戸 小 大 溝 大 大 浅 大 堀 大 西 大 津 大 秋 大 岩 大 金 大 寺 大 廣 大 柳 大 大  
 田66 フ 小澤 大66 山 66 田 65 島 64 企 羽 63 会 田 63 西 63 下 63 津 62 フ 本 61 企 60 会 田 59 会 田 58 社 57 会 田 57 フ 野 56 フ 原 56 濟  
 夢 圭 那 日 奈 子 太 明 茂 宏 央 彰 紀 平 治 沙 梨 健 太郎 歌 秀 人 也 祥 子 祐 祐  
 佐短 林 堺 津 小 梶 今 經 吉 經 小 經 木 經 神 伊 福 平 D 大 近 經 守 經 梅 大 中 伊 大 船 大 反 大 チ 劉 大  
 藤1 雄 彩 竜 溪 塚 村 大72 野 大71 企 小 大71 フ 下 大71 濟 谷 藤 大71 会 士 大70 会 藤 大70 濟 口 大69 会 村 大68 社 中 内 伊 大68 船 大67 企 大67 濟 橋 大67 濟 エ 劉 大  
 嘉代子 雄 華 弥 吾 仁 央 真 奈 幸 奈 怜 香 二 郎 ヲウキ 尊 集 麻 平 司 登 海 日 太 亮 太 亮 シ エ ニ ン 亭 儀

匿 釣 福 D 能 大 中 大 提 安 院 深 院 中 院 川 短 沼 短 日 短  
 錢 士 S 登 35 25 寄 43 35 林 院 28 川 14 田 13 高 9  
 余 武 大 1 英 營 村 濟 勝 院 見 泰 裕 正 喜 滿 信 次  
 名 尊 彦 勝 東 孝 詞 喜 滿 次



相続税対策・申告、贈与税申告のご相談ならば

**公認会計士 松澤進 事務所**

法人税・所得税（確定申告）・相続税・贈与税・学校法人監査  
 〒140-0013 東京都品川区南大井6丁目17番15号401  
 電話：03-6423-0383 FAX:03-6423-0382 HP:<https://www.tax1st.jp>  
 所長：公認会計士・税理士 松澤 進（大学38回）  
 ウインドサーフィン部第6代主将 会計士同好会昭和63年度会長



エレベーターを通じて、物流を担い、物流は経済を支え、未来を作ります



# 守谷輸送機工業株式会社

<https://moriya-elevator.co.jp/>

代表取締役社長 守谷 貞夫(大12回)  
田村 寿夫(大12回)

本社・工場 〒236-0004 横浜市金沢区福浦1-14-9 TEL(045)785-3111 FAX(045)780-1881  
サービスセンター 〒236-0004 横浜市金沢区福浦2-15-1 TEL(045)785-3811 FAX(045)780-1882  
テクニカルセンター 〒221-0056 横浜市神奈川区金港町1-7横浜ダイヤビルディング9F TEL(045)624-8030 FAX(045)624-8034  
東京支店 〒104-0032 東京都中央区八丁堀3-12-8-7F TEL(03)6228-3460 FAX(03)6228-3350

名古屋支店 大阪支店 福岡支店 宇都宮工場 鳥浜製品管理センター 埼玉事務所  
群馬埼玉事務所 千葉事務所 厚木事務所 西埼玉事務所 北摂事務所 上海守谷電梯有限公司

α + ALPHA PLUS CO.,LTD

代表取締役 岡本 幸博(大25回)



株式会社 アルファプラス

〒274-0813 千葉県船橋市南三咲 3-5-48

TEL 090-3220-0595 FAX・TEL 047-449-3633

URL <https://alpha-plus.co.jp/>E-mail: [okamoto@alpha-plus.co.jp](mailto:okamoto@alpha-plus.co.jp)

- ・一般ファッション生地以外に吸水拡散して防水できる生地扱っています。
- ・電磁波防止・廃棄食品で染色した生地、和紙で作った生地もあります。



ご宴会・ご婚礼・出張料理  
レストラン(洋食)・グリルフクシマ



## 上野精養軒

〒110-8715 東京都台東区上野公園 4番58号

TEL 03-3821-2181(代)

FAX 03-3822-1330

<https://www.seiyoken.co.jp>

上野精養軒

オンラインショップはこちら▶



上野精養軒本店  
レストラン(洋食)

GRILL

グリルフクシマ



江戸末期 1839年創業

日本最古のブランド和牛 近江牛

## 近江牛 岡喜

日本橋店

COREDO 日本橋 4階

〒103-0027 東京都日本橋1丁目4-1

☎03-6262-1329

# CHARMANT

## 株式会社 シヤルマン

「シヤルマン 銀座並木通り」は、  
一人ひとりに最適な眼鏡に出会える場所です。



ショップ 「シヤルマン 銀座並木通り」  
東京都中央区銀座5-4-8 TEL : 03-3571-4141

本社・工場 福井県鯖江市川去町6-1 TEL : 0778-52-4141

右QRコードからWEB または お電話にて来店のご予約を承っております。  
“陵水会会員”であることをお伝えください。



<http://www.charmant.co.jp>

不要品のリユース体験するなら、  
ブランド品から日用品まで買い取れる

# 感動買取の エコリングへ！



エコリング 検索

発行所  
〒140-0013  
東京都品川区南大井6-17-15  
第2タジマビル401  
公認会計士 松澤進事務所内  
陵水会東京支部 支部長 緒方俊輔  
電話03(6423)0383  
印刷所  
〒110-0015  
東京都台東区東上野1-28-3  
船舶印刷株式会社  
電話03(3831)4181

※編集室のメールアドレスは  
[hirowada78@gmail.com](mailto:hirowada78@gmail.com)  
(次号分々切日十月末日)

(携帯)  
090(6028)2362

和田 博之(大19)  
〒134-0085  
東京都江戸川区南葛西  
7-2-3-1117  
(TEL・FAXとも)  
03(3675)1096

当紙に関する問合せ先

陵水会東京支部

ホームページ  
アドレス

<http://m-p-o.co.jp/tokyoryosui/>