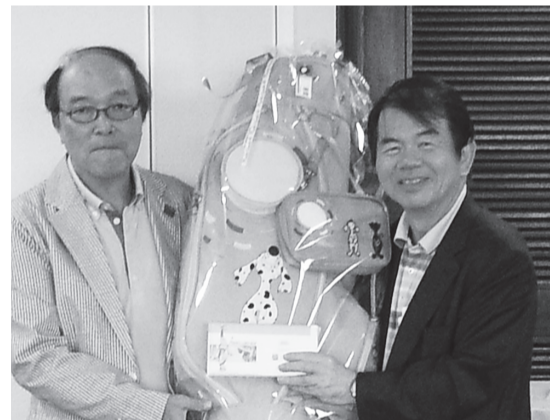


# Rikkyo Club of Executives & Professionals 立教経済人クラブ

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/>

## 2014 経済人交流ゴルフ



優勝者の藤島氏と和田会長

対外交渉委員会主催の「2014 経済人交流ゴルフ」が2014年9月15日(祝)盛大に行われました。昨年は台風直撃上陸でゴルフ場クローズとなり、プレイは行わず順位抽選のみを実施し賞品を郵送となりましたが本年は晴天に恵まれ東京都稲城市の「よみうりゴルフ倶楽部」にて27名のご参加を頂きました。

対外交渉委員会は立教経済人クラブメンバー内交流のみならず、立教他団体、他大学の経済人との交流を目的としています。2014年は他大学等の11名の経済人の方々と立教OB 13名、計27名の予定数を上回る人数の経済人の方々の参加を頂きました。

我が立教経済人クラブからは、会長の和田成史氏(50営(株)オービックビジネスコンサルタント社長)、副会長の伊藤守氏(49観(株)毎日コムネット社長)、理事の大屋高志氏(63化(株)フィールズ社長)、木本和伸氏(54産(株)KIMOTO 社長)の上場企業4社の現役社長をはじめ、沢山の方々にご参加頂きました。他大学OBを含めると、8名の上場企業の社長・副社長経験者、未上場ながら知名度抜群の企業・その分野では世界シェアや日本有数のシェアを持つ企業、老舗企業や外科医師などプロフェッショナルな多士済々、華麗な経歴のいろいろな業種の方々一同に集う催しとなりました。

東京大学、慶應、慶應医学、一橋、早稲田、明治、学習院、独協、中央学院、日大芸術などの他校卒業生の経済人の方々2名、立教OB2名の4名での組合せを原則にゴルフと交流を楽しみました。今年はコースコンディションに恵まれ、過去

の対外交渉ゴルフ史上最高にレベルの高い好スコアが続出し成績が伯仲致しました。

驚くべきことに グロススコア70台が4名、80台前半6名、80台後半10名、90台5名、100超2名というハイレベルな結果でした。パープレイ72で回った方がプラスハンディで7位に沈むという、新ベリア方式を味方に付けたプレイヤーが上位に食い込む結果となりました。

優勝はグロス48・51=99ネット69.0 藤島磁郎氏(慶応(株)帝国ホテル顧問、前副社長)、準優勝はG38・39=77 N69.8 若山晶氏[立教(株)若山工業社長]、第3位はG42・43=85 N71.8 江口夏郎氏[東大(株)ライトワークス社長]第4位はG37・41=78N72.0 吉田眞一氏[慶応(株)日本コロムビア副社長]第5位はG40・37=77 N72.2 和田成史氏[立教(株)OBC社長]という結果になりました。

懇親会は和田会長の挨拶で始まり、参加者皆様全員から一言だけを頂きつつ順位発表を進め大いに盛り上がりました。

今回参加者の方に加え参加されていない方からも豪華な賞品のご協賛を頂き、賞品獲得の都度歓声が沸きあがりました。キャディーバッグが優勝・準優勝の2本、5万円以上の豪華賞品も登場しまして、スポンサー様のご厚意により今回も賞品が充実致し、参加者全員に参加賞に加えた賞品をお渡しができました。この場をお借り致しまして賞品のご提供を下されたスポンサーの方々に厚く御礼申し上げます。

なごり惜しい雰囲気の中、大いに盛り上がった2014経済人交流ゴルフも伊藤副会長の挨拶で中締めとなりました。

<賞品のご協賛を頂いたスポンサーさま>  
(敬称略させていただきます 順不同)

- noisy noisy by mieko uesako
- (株)オービックビジネスコンサルタント
- (株)トラッドインターナショナル
- (株)帝国ホテルキッチン
- (株)とんでん
- (株)帝国ホテル
- TANAKAYA 半蔵門店
- 巨牛荘 三番町店
- 逢鳥 立教通り店
- (株)フォーティーン
- (株)三英堂商事
- (株)ゴルフドウ
- フィールズ(株)
- <個人> 西村 豊、伊藤 守

—安東 隆司 H1社—



## 2014年度 第1回朝食勉強会



10月15日(金)に本年度第一回 朝食勉強会がペニンシュラホテルにて開催されました。今回は「一生折れない自身の作り方」というタイトルでアチーブメント株式会社 代表取締役社長 青木仁志氏にご講演いただきました。冒頭のお話にてでてきたのですが、青木氏のご子息は立教新座中学に通ってらっしゃるようで、ご自身も教会に通うキリスト教信者だそうです。プロフィールに書かれていないところで立教との関係があるとのこと親しみのわく話でスタートしました。

今回の講演は15万部を売り上げた本と同じタイトルでお話をいただきましたが、青木氏はその他にも「40代からの成功哲学」など43冊の著書を書かれており、ご自身の経験及び経営する会社が営業活動と人材教育コンサルティングというお立場から、どのようにすれば自信が持てるか、自信を持続することができるかとお話と共に中小企業での人材育成についての考え方の話となりました。以下は講演の概要です。

ご自身の経営するアチーブメント株式会社は今季28期目、ぜひこの先も長く続けていきたい。しかし、確率からいくと、日本の会社の99.87%は30年継続できないのです。ではどうやったら企業を持続できるのか？ それには理念や方向性が大事だと思っています。実はアチーブメントは中堅300人以下の企業としてはまれらしいのですが大学生の就職希望企業の中で高いレベルに位置しています。そのアチーブメントは採用と教育研修が生業ですが、青木氏自身、この会社を世界最高峰の人材教育コンサルティング会社となるのを狙っています。それは、自信をもって採用をしてきた結果でもあります。繰り返しますが、自信をもつ事が非常に重要です。これまで、ブリタニカで営業としてトップの成績をとり、コンサルティング会社を経て32歳で創業。そして、何年も前に会社が25名しかいない時に16名の新卒を採用しています。それはやはり自信があったから。

その「自信」とは何か？ 自信とは、結局各個人の解釈や思い込みではないかと思っています。逆に考えると、物事をやらない、進めないというのは自信がないから。その2つを分ける決め手は思い込みであり解釈です。事実と解釈は別物。事実の一つかもしれないが、解釈は多数ある。自分自身がどう解釈し何を大切に経営していくか、そういった土台が大事です。その土台が自信のもとになるのです。たとえば、立教の精神、ウィリアムズ主教の「道を伝えて己を伝えず」という考え方のような理念や信仰が土台となり、自分の支え、信念となるのです。自信がある、ないというのは根底に何を土台に持っているかではないかと考えます。そして、今だけが良いのではなく、これから先も良いことが大切な事です。

成功して物神両面が豊かな人というのは周りから必要とされていることではないか？ そうでなければいけないと思っています。その考え方から、アチーブメントの場合には、社員に毎年多額の決算賞与を払っています。目的は全社員の物神両面を豊かにすること。その社員の活動を通じてお客様にも社会にも良い結果をもたらすこと。この顧客・社員・社会の三方を良くしていくことがアチーブメントの企業理念にも結びついています。会社には社員が必要だし、社員にとっても会社は自己実現の場であるべきです。その上で会社も個人も、思考と行為を一致させる、目的を立て計画し実施するというような事が大事なのです。経営者はオーケストラという指揮者

にあたります。従って社員それぞれが上から働かされている、という意識を持っているようでは良くない。

人を指導する、あるいは上司として振舞う際に批判する、攻める、文句を言う、脅す、罰をあたえる、目先の褒美で釣るといった行動をとる人がいますが、このような事をする人間活動に葛藤が増え、結果としては退職者がでてくることになります。逆に、人を褒め、相手から自分の願望を満たすのに必要だと思わせるということが心理的に効果があります。「勉強しなさい」というのも同じです。強制は良くない、だから人は強制されない「遊び」を選択してしまうんです。青木氏は実は仕事が好きなのでプライベートではなく、仕事で自己実現したいと思っているそうです。それでもいつかは会社を辞めるときがきます。その際には会社は同じ価値基準を持つ者に後継させたいと考えています。もちろん、リーダーシップのある人、そしてそれは同じように社員の物神両面を豊かにできる人に任せたいと思っています。

西洋の経営管理手法が日本の経営をダメにしていると思っています。なぜなら日本は村社会、仲間意識、チームワークが大事でありそれを無意識に実践しているから。西洋型の個人主義は自分のために頑張るというモチベーションは働くが、会社は自分の目的の手段と捉えるので、会社に対するロイヤリティは持たなくなってきました。大企業はともかく中小企業ではそうならないようにしないとイケません。

人材=会社、企業は人です。ビジョンは金太郎飴のように誰が話しても同じでなければいけないが、個人と個性は100%尊重。アチーブメントではそう考えて実践しています。

譲らない価値観を持つこと、誰のために？ 何のために？ という考え方や意識を失わないようにするのが大切です。そのためには目的を立て



計画し実施する事、日々の活動をしっかりとすることが必要になります。社員のために自己実現をきちんとさせることができないと会社に対する忠誠心がなくなってしまいます。

壁にぶつかった時に経営者の器がでてきます。例えば鬱になった時などです。その人を切るのか、是が非でも助けようとするか？人をいかに大切にするか、幸せにするか、それを追求していった結果、会社は社員の自己実現の場にすべきという点に行き着きました。

企業理念、ビジョンに共感するというのは大事な事です。中小企業であれば、経営者の考えが好きになっているかどうか？そこが重要です。どんなに優秀でも経営者の考えが好きでない人を採用してはいけません。また、社員には企業の一員として何をすれば活躍できるかを考えてもらうという事も必要です。

アチーブメントは日本経済新聞の人気企業ランキングにおいて、2012年は109位、サービス業としては15位、2013年は93位、サービス業で13位でした。これは名誉な事です。しかし、採用に対する信念は人一倍違うと思っています。採用活動には非常に多くを投資をしています。従って、200人に1人しか採用レベルに達しません。しかし大事なのは採用したところからはじまります。アチーブメントでは中途でト

レーナーとして採用してもどんなに経験があっても、最初は営業をしてもらっています。それが嫌な人は採用しません。なぜなら、営業のトレーナーであればそれは営業が好きでなければならないですし、人に教える以上、好きな事はいつでもできるはずなので必要な事なのです。

部下が自分の価値観に合わないと思っている、あるいは上司の考えとは合わないと思っているとその社員のモチベーションは下がり、効率も下がります。それはその部下個人ではなく、組織として考えないといけない問題です。目標にしても、高すぎる目標ではなく小さな成功を積み重ねさせる、ビジョンに向かって動かさせる。結果的にそれが自信に繋がっていきます。

人生の目的目標をはっきりさせる、自分は今、何をすべきなのかを考える、そういった自分自身でセルフカウンセリングをしてみる事も大事。毎日毎日の達成度合いを確認することが次に繋がっていきます。

仕事でもプライベートでも、求めないものは手に入りません。同時に相手が何を求めているか、社員が何を求めているか、取引先、お客様が何を求めているか？セルフカウンセリングをぜひ実践しながら日々の活動を過ごしてください。

—田中 克哉 H2法—



青木仁志氏 プロフィール

1955年3月北海道函館市生まれ。10代からプロセールスの世界に入り、国際教育企業ブリタニカ、国内人財開発コンサルティング企業を経て1987年、32歳でアチーブメント株式会社を設立、代表取締役社長に就任。

自ら講師を務める公開講座「頂点への道」スタンダードコースは講座開講以来23年間で600回開催、新規受講生は28,816名を数える国内屈指の公開研修となっている。その他、研修講師として会社設立以来延べ321,509名の研修を担当。

2010年から3年間、法政大学大学院政策創造研究科客員教授として、講義「経営者論特講」を担当し、法政大学大学院 坂本光司教授が審査委員長を務める「日本でいちばん大切にしたい会社大賞」の審査委員も務めるなど、中小企業経営者教育に力を注いでいる。著書は、15万部のベストセラーとなった「一生折れない自信の作り方」をはじめ、「40代からの成功哲学」など43冊。うち10点が海外でも翻訳され刊行中。著者として、社団法人日本ベンクラブ正会員、国際ベン会員としても活動。

## 2014年度第2回理事会



去る11月4日(火)、当クラブ顧問の呉東富氏が経営される新橋亭にて2014年度第2回理事会が開催されました。

冒頭、過日永眠された永眠された神谷建次様に黙祷をささげた後に井口事務局長の司会の下理事会がスタートしました。

開会の挨拶を和田会長から頂いた後、井口事務局長より上期活動報告がおこなわれました。特に、今年度から会則を変更し、立教小学校、池袋、新座中学、高等学校卒業生も会員対象に加えたことで入会数が増加しているという点、女性会員に向けた「女子会」が開催されたことなどが報告されました。次に、守屋財務委員長より上期の財務報告が行われ、活動報告と併せて承認されました。

続いて、先日行われた和田会長の藍綬褒章受賞を祝う会のアルバムが完成し、贈呈式を行い和やかな雰囲気懇親会がスタートしました。新橋亭の美味しい料理に舌鼓を打ちつつ、顧問、副会長、理事の皆様、各委員長など出席者の近況報告も行い、先の東京六大学リーグでの野球部の活躍ぶりなどの話題で大いに盛り上がりました。

—品川 高穂 H8経—

出席者(敬称略)

会長 和田成史  
顧問 長谷川正二郎、小坂哲瑯、井上雅由、谷田権、吉見善夫、中島一彰、呉 東富  
副会長 伊藤 守、梅田憲司  
理事 中島淑夫、加藤陸夫、中島弘人、大屋高志  
事務局長 井口一世  
委員長 田中克哉、昆 凡子、守屋裕之、上小牧政章、安東隆司、吉田久満、湯浅 修、品川高穂

以上23名





## 会員ビジネス紹介

当クラブの会員でいらっしゃる伊東龍也様(S56営(株)ゴルフドゥ代表取締役社長)が、今年の8月よりエポックメーキングなビジネスモデルで、新しい事業を立ち上げられました。

マーケットが停滞している中、モノやサービスは溢れています。生き残っていけるのは、顧客としっかり向き合っているところだけではないでしょうか。

ではどうすれば顧客の声をいち早くかつ正確にすくい上げることができるのか？

この経営者の悩みに応える、「眼からウロコ」のサービス『フクサポ』を是非ご紹介したく、今回出稿をお願いしました。

### フクサポとは

店舗のリピーターに調査員となっていただくことで実際の利用客目線で評価を行うことができる新しい形の覆面調査システムです。

### ● フクサポ事業をはじめたキッカケ

実は私たちは、親会社である株式会社ゴルフドゥにて、従来型の覆面調査を導入し活用してきました。(この従来型の覆面調査とは、調査会社がWEBなどで集めた覆面調査員を該店舗に派遣し評価を行うものです。)

この調査には歴史があり、内容も細かく良く出来たサービスです。

その評価で、問題点や改善点の指摘を受け、改善活動を進めていくのですが、いつからか「普段利用して下さっている既存のお客様は本当にこのことを望んでいるのだろうか」という、「調査員目線」と「既存のお客様目線」とのギャップを感じはじめたのです。

### ● 既存のお客様目線で評価を行う魅力

既存のお客様目線に注目した私たちは、早速お店を利用して下さっているお客様にお願いをし、覆面調査テストを実施しました。

その中で明らかになったことは、やはり既存のお客様でなければわからない様々な改善点が存在するということでした。

例えば、ワゴン販売についての評価があったのですが、面白い結果が出ました。

ワゴンには安く魅力的な商品が並んでおり、さらに見やすく綺麗に陳列されている状態です。この状態を従来型の覆面調査員が評価すると、「安く魅力的な商品があり見やすく綺麗に陳列されていました。」と高評価になります。

一方、既存のお客様が行う覆面調査では、なんと「最初は良かったのですが、1ヶ月ほど前から内容に変化が無く魅力を感じなくなりました。」と低評価になったのです。

この結果は普段利用しているからこそその評価であり、且つ本当にお店が取り組むべき改善点だということが明らかになったのです。

### ● フクサポのこだわり

既存のお客様による覆面調査の有効性に確信を得た私たちは、事業化に向けて動き出しました。その中でこだわったのは次の3要素です。

- 1) 既存のお客様による覆面調査で、多くのコメントを引き出すこと。
- 2) 低価格であること。
- 3) 手軽に導入できること。

この3つのこだわりの中で、フクサポの最大の魅力は、お客様が心にかけている気持ちをコメントとして引き出せることです。

例えば「商品説明はわかりやすかったですか」という設問に対して「わかりやすかった」との回答よりも「実体験と他のお客様の声を引き合いに出し、説明して下さったので、わかりやすかった。」など具体的なコメントをもらった方が有益であることは、明らかです。

フクサポは素人のお客様であっても多くのコメントを引出せるよう、回答方法の工夫や独自に開発したコミュニケーションシステムにより、それを可能としました。

### ● フクサポの想い

お店はお客様の満足度を高めるために、様々なサービスを考え提供していくのですが、お客様側から見ると実は必要としていないサービスだったということも少なくありません。

このようなすれ違いは、一生懸命取り組んだ店舗にとっても、そのサービスを受けるお客様にとっても幸せなことではありません。

私たちはフクサポを通じて、お客様の本当の声をレポートという形で店舗に届け、店舗とお客様の間に発生するギャップを無くしたいと思っています。

そうすることでお客様にとっては利用しやすく満足度の高い店舗となり、店舗にとってはファンが増え客足の途絶えない繁盛店になると思うからです。

このようにお客様も店舗もHAPPYになれる循環をより多く作り、世の中全体がプラスのベクトルに向かえるよう貢献していきたいと思っています。



—徳澄 範光 S62数—

ショップ

お客様

調査員

**募集**

リピーターに覆面調査の告知をします。

↑

●レポート納品  
●各種設定 (マイページ)

↓

●調査のやりとり

**お店は募集だけ！ 面倒な管理すべてフクサポが行います！**

調査員登録

調査員契約

調査員管理

調査依頼

調査管理

お問合せ管理

レポート編集

レポート受付

謝礼支払

フクサポ利用料金	
初期費用	0円
システム利用料	0円
レポート料金 (1通)	4,800 <small>(税別)</small> 円/1通
お届けするレポート数	月間 <b>2</b> 通/1店舗

※本サービスはサポーターの登録状況により調査実施回数が変動するため月間2通のレポートを保証するものではありません。  
※レポート料金には謝礼が含まれております。

よろしければ HP をご覧ください

f-sapo.jp

立教経済人クラブ様限定 お試し企画

**1** レポート1通 **1,000**円(税別) ※最初の2通まで！

**2** 募集用チラシ**1,000**枚 無料でご提供

キャンペーンの概要について お申込後または前に HP お問合せから「立教お試し希望」と書きお送りください。

**株式会社 CSI サポート**  
338-0001  
埼玉県さいたま市中央区上落合 2-8-28  
TEL 048-614-8639 FAX 048-614-8640

## 大塚裕司氏 経済産業大臣賞を受賞

平成26年9月26日、経済産業省では、経済社会の情報化の促進に貢献したと認められる個人・企業等(企業、団体、教育機関等)を表彰する「情報化促進貢献個人等表彰」を行っており、今般、個人として、当会員であられる 大塚裕司氏が、経済産業大臣賞を受賞されましたので、お知らせいたします。

### ■情報化促進貢献個人等表彰の概要

高度な情報処理技術の研究・開発、高度IT人材の育成、ITの活用が遅れている企業へのIT活用の促進、の安全の確保について、先導的役割を果たし、又は顕著な成果をあげたと認められる個人・企業等を表彰します。

毎年10月に開催される情報化月間※の行事の一環として1972年から継続的に実施しており本年度で43回目となります。

※ 情報化月間: 経済産業省は、総務省、国土交通省、内閣府、財務省及び文部科学省と連携し、我が国の情報化を促進し、豊かな国民生活を実現することを目的に、昭和47年から毎年10月を「情報化月間」とし、情報化促進のための各種行事を実施している。



## 『立教大学経済学部 OB・OG&在学生 赤レンガセッション』

立教大学経済学部 OB・OG&在学生  
**赤レンガセッション**  
— STORY BRICKS —  
2014.12.10 (WED) 18:30 ~ START

“同じ「立教大学経済学部」というバックグラウンドを持つ在学生と卒業生の、世代を超えた「縦」のつながりを、もっと大切にしていきたい。”  
そのような思いから、今回の新たな対話型交流会が誕生しました。  
この「経済学部」が、いつまでも皆さんにとっての“サードプレイス”であり続けられますように。  
この冬、新しい絆と自分自身との出会いが、あなたを待っています！

楽しく、真剣に。経済学部の新しいアクションに、ぜひ出会いに来てください！

立教大学は、今年で創立140周年を迎えました。この秋には文科省スーパーグローバル大学の37大学の一つとして採択され、グローバル化をけん引し、変化の時代の先端を切り拓くことが期待されています。

そのような中、経済学部では、卒業生の皆様と学生とともに「立教経済学部コミュニティ」を構築し、同窓のつながりを変化の時代を生きるパワーにつなぐ、新たなアクションをスタートいたします。

“同じ「立教大学経済学部」というバックグラウンドを持つ在学生と卒業生の、世代を超えたつながりを、もっと大切にしていきたい。”

このような思いから、今回新たに学部主催の「対話型交流会」が誕生しました。

学生とOB・OG間、同じOB・OG同士の「縦・横・斜め」のつながりを加速するため、考えや思いを積み重ね、参加者同士が創発できる場にしたいと考えております。

クリスマスツリーが美しく輝く、1年の中で最も“立教らしい”この季節。ぜひ、経済学部の新たなアクションに出会いにきてください。

「立教大学経済学部の新しい活動スタートに立ち会い、活躍に期待したい。」

「自分と異なる世代の先輩・後輩、学生たちとも本音で語り合ってみよう。」

「これからの社会は特に、人と人とのつながりやコミュニティが大切だと思っている。」

卒業生の皆様のご参加を、経済学部教職員一同、心よりお待ちしております！

当プログラムは経済学部卒業生・学生向けのイベントとなっておりますが、経済学部と関係が深い、経済人クラブの皆様にもご参加いただきたくご案内いたします。

### ■日時

12月10日(水) 18:30~21:00(18:00受付開始)

※メインプログラムの開始予定時刻は19時となります。

途中からのご参加も歓迎します。

### ■会場

池袋キャンパス 太刀川記念館 3階「多目的ホール」(定員80名)

### ■参加費

1,500円 (資料代・軽食付)

### ■プログラム内容

教員によるオープニングトーク、ワールドカフェ型対話セッション、在学生・卒業生による活動報告、交流フリータイム(予定)

### ■申込み方法

こちらの専用サイトからご登録ください。

<http://goo.gl/forms/Yej7XFNqg2>

※前日12月9日(火)まで受け付けをいたしますが、ご希望者

多数の場合は、先着順にてご案内させていただきます。



### ◆ゲストファシリテーター:

五井 利明(ごいぶち としあき) 氏

NPO法人CR ファクトリー コンサルタント

2010年 TOPIC(Tokyo Public Innovators' Community) コーディネーター

2011年 CR ファクトリー参画。2012年度から内閣府地域活性化伝道師就任

「ふるさとがえり」上映会全国展開プロジェクト・プロジェクトリーダー等歴任

数多くのコミュニティやプロジェクトの運営実績から、幅広い知見やバランス感覚に定評がある。行政職員勤務経験から、市民・行政との協働を多角的に支援して

いる。

詳細情報は、以下のサイトからご確認ください。

### ■立教大学経済学部サイト

<http://www.rikkyo.ac.jp/eco/news/faculty/2014/1110.html>

### ■立教大学経済学部キャリア教育Facebookページ

<https://www.facebook.com/Rikkyo.Economics.Career>

<お問い合わせ先> 立教大学経済学部キャリア支援 担当 都丸(とまる)  
eco-career-com@rikkyo.ac.jp



# グローバル金融危機下の経済政策

櫻井公人(経済政策学科教授)

「リーマン・ショック」後数年を経た今日にも、グローバル金融危機の後遺症が残る。あるいは、金融危機が続く。だが、「100年に1度の」危機などと言いつつ、株価だけを上げる金融政策で一息つくと、危機の根源への問いもかき消されつつある。グローバル金融危機下の各地域の政策対応をどう見るべきか。

## ● 欧州ソブリン危機の反省

当初は「リーマン・ショック」に端を発するグローバル金融危機といった表現で、アメリカ発の金融危機が世界に広がったと見られていたが、そうとは限らない。たとえば「ユーロ圏」では、独自に育ったバブルが破裂した。経済状況の異なる経済に単一通貨を導入するため、制度設計はどうあるべきか。論争や警告もあったが、これらを見逃した見切り発車でユーロはスタートした。地域間で賃金や生産性に格差があり、インフレ率にも格差があるなか、欧州中央銀行が単一通貨に対して単一の名目金利を提示するため、高インフレの南欧地域では、実質金利(名目金利-インフレ率)がマイナスになった。これは、借金をしてモノを買うのが有利な状況を意味し、スペインでは10年で3倍という不動産バブルが発生し、他地域からの資金流入がバブル化を加速させた。

したがって、バブルの発生はユーロという単一通貨導入の枠組みに問題があったことを示していた。つまり、バブル発生は赤信号を意味したはずだが、これが青信号と判断された。制度設計時にも多少は意識されたはずの警告(リスクの指摘)は無視され、ブレーキの代わりにアクセルが踏み込まれたことになる。バブル的好況は単一通貨ユーロ導入の成果とみなされ、制度設計の誤りやリスクの指摘が思い起こされず、「ユーロ・ユーフォリア」ともいふべき熱狂が発生した。

制度設計者は、経済力の格差が問題になることを認識していた。①ユーロ加盟の条件として、財政赤字、インフレ率、長期金利、為替相場などの指標につき、各国の格差が大きくないことを求め、②1997年の安定成長協定(SGP)では罰則まで設けてこれを確認し、③格差を埋める一助となるべき財政措置(構造基金、結束基金)などを用意していた。

## ● グローバル・リスクと「オオカミ少年効果」

学ぶべき教訓は何か。第一に、制度設計の段階で「リスク」の存在を指摘され、「危ない」と叫ばれていても、リスクが現実化しバブルが崩壊するまでは、意識されない。これを「オオカミ少年効果」と呼んでおこう。

また、かつてWTO(世界貿易機関)への加盟が中国にとってのグローバル化だったように、中東欧の小国にとってEU加盟やユーロ導入がグローバル化であった。加盟が至上命題なら、それに必要な条件整備も至上命題となる。「グローバル化」がいわば「外圧」として利用され、企業行動から一国の政策対応まで、議論の機会を奪われることが多くなる。かつてM. サッチャー首相は政策を断行する際に、グローバル化への対応のため「選択の余地はない」(There is no alternative.これは、後にTINAと略称されるまでになる)と言いつつ放った。政策対応のための議論の余地を狭

め、討議を封じる効果を、M.ステイーガーは「グローバル化による「脱政治化」と呼んだ。経済のグローバル化が政治判断をスキップし、直接に政策対応を決めさせるという、「経済決定論」でもある。

要するに、グローバル化対応と称して強引な政策対応が進み、問題ある政策が採用される可能性も高まる。リスクの指摘があっても、それは「オオカミ少年効果」の下におかれる。また、グローバル化の下で、国家の影響力は相対的に弱まっていくが、グローバル化への対応のため国家への期待はむしろ高まっていく。この期待が裏切られると、極端で過激な主張を掲げる勢力が台頭しやすくなる。グローバル化の進展とそのつまずきや破綻を経てファシズムの台頭を見た20世紀前半の歴史こそ、今日に対する教訓だろう。そして、先進国・列強は間違いなくその舞台の中心にいたが、新興国・途上国の担う役割もけって小さくない。

## ● 新興国依存のリスク

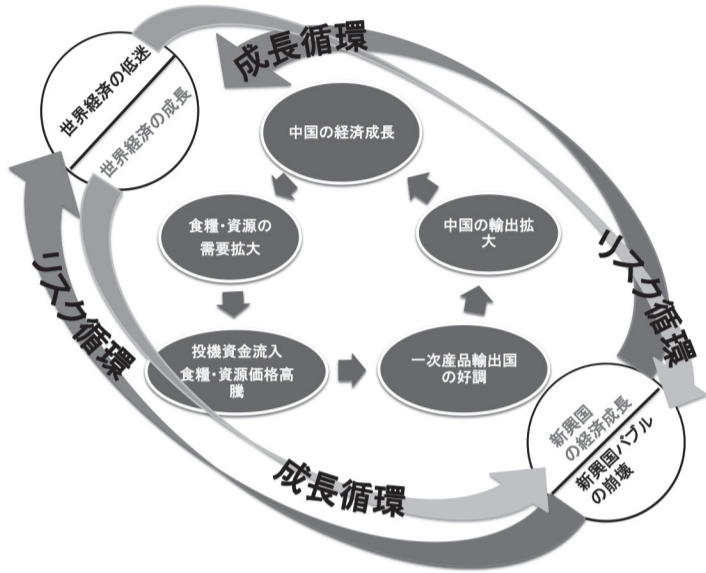
アメリカや欧州など先進国が金融危機の主要な舞台となる一方、新興国への依存や期待の高まりも、今日的な特徴である。したがって今後、新興国を舞台にしたグローバル金融危機発現のリスクがないのかが問われる。

これまで新興国経済が台頭したメカニズムとして注目すべきは、相互に依存しながら新興国全体として浮上してきた点にある。これを「成長循環」と呼ぼう。たとえば、中国経済の成長と輸出の好調が続くと見込まれれば、資源・食糧輸入を見越した(投機資金を含む)資金流入もあって国際商品価格が上昇する。そうなれば、資源・農産物依存のロシア、ブラジルなど他の新興国やオーストラリア経済も活況を続ける。中国からの輸入も増加するから再び中国経済が成長する。中国を結節点とする、新興国相互の「成長循環」である。

逆に、中国からの最大輸出先であるEU経済の不調で中国経済の成長率が低下した場合—これはすでに経験している—、他の新興国への資金流入が途絶えた場合—QE3先細りによる資金逆流をすでに経験している—、そして本丸である中国バブルを支えきれず、シャドウ・バンキング、地方政府の融資平台などで不良債権化が本格化した場合などに、「成長循環」が「リスク循環」へと反転する。資源・エネルギー価格の低迷は、反転の兆しである。

すなわち最大のリスクは、そもそも新興国が高成長を続けられるのかどうかにある。中所得国レベルで成長率が停滞し、高所得国になれない「中所得国の罠」についての指摘もある。これは、中国では「未富先老」と呼ばれる。人口構成の高齢化により、中国製造業を支えてきた内陸部から沿海部への豊富な労働力供給が急速に先細りし、賃金高騰が中国に拠点をおく外資に、新たな選択を迫る。

国際的なコスト構造の激変はグローバル展開する



日本企業にとってもリスク源泉である。国内生産のコストが高いとみて海外進出したのに、2012年以降タイ、インドネシア、ヴェトナム、マレーシア、カンボジアでも最低賃金などの引き上げが相次ぎ、チャイナ・リスクにそなえた「チャイナ+1」や「タイ+1」でも追いつかない。そのため「新・新興国」と呼ばれて期待される地域が拡大した。「新・新興国」には、ミャンマー、バングラデシュ、パキスタンなど人口大国も含まれ、生産拠点以外に市場としての期待も大きい。

そしてそれは世界的な生産過剰あるいは資本過剰の反映であり、世界的リスク評価に直結する構造変化の表われである。他方で、欧州ソブリン危機や、2013年5月FRBによる量的緩和政策(QE3)縮小への言及から14年10月の停止決定までの動向が影響し、資金流入減少・資金流出によって株や通貨の下落に見舞われた新興国も増えた。脆弱な5か国(Fragile Five BIITS: ブラジル、インド、インドネシア、トルコ、南アフリカ)という表現も生まれた。

14年10月末の日銀による追加緩和は、大量に抱えた国債を売れば金利が高騰してしまい、売りに売れない出口戦略の困難を予想させる。すでに出口を目指すアメリカ、緩和に向かう欧州、そして「成長循環」から反転する新興国。目の離せない展開といえよう。

<参考文献>  
『世界経済評論』IMPACT (http://www.sekaikeizai.or.jp/active/writer/sakurai.html)。  
M. ステイーガー「新版・1冊でわかるグローバルバージョン」岩波書店、2010年。  
櫻井公人「新興国依存の世界経済が抱えるリスク」『リスクマネジメントToday』2014年1月。  
櫻井公人、池上岳彦、山口義行「立教大学経済学部・経済研究所共催公開シンポジウム アベノミクス—その現状と課題」『立教経済学研究』第67巻2号、2013年10月。



櫻井公人氏 プロフィール (さくらい きみひと)  
担当は経済政策論。専門は国際政治経済学。日本国際経済学会常任理事。阪南大学を経て、2003年立教大学経済学部教授。2009-10年度に経済政策学科長、13-14年度に大学院主任。共編著『現代世界経済をとらえるver.5』東洋経済新報社、共訳書S.ストレンジ『マッド・マネー』岩波書店ほか。  
一品川 高穂 H8経一



## 第64回 立教経済人クラブゴルフ会



2014年7月26日、第65回 立教経済人クラブゴルフ会が名門、東京ゴルフ倶楽部にて開催されました。26名のご参加でした。

梅雨明け直後と言う事でお天気に恵まれ過ぎました。都内でも36℃を記録した日ですから狭山市のゴルフ場、芝生の照り返しを考えますとそれ以上でしょう! その様な酷暑の中、皆様熱中症への意識は高くないへん気をつけていただき、お風呂上がりのパーティーには全員が元気にご参加いただきました。

始めに和田会長よりご挨拶をいただき、パーティー開始です。この暑さの中、優勝は斉藤 彰悟さん(S47年 営)。44 46の90 HD19ですのでNET 71 でした。和田会長より優勝カップが授与されました。

準優勝は狩野 英樹さん(S63年 化)。46 55の101 HD29ですのでNET 72 でした。和田会長より準優勝のカップが授与されました。

その後各順位、ドラコンとニヤピンの賞品をお渡しして、優勝、準優勝の方に一言お話していただきました。

今回初参加の稲川 善也さん(S56年 法)、大塚 尚司さん(S57年 経)、古家 一郎さん(S61年 営)、飯泉 斉さん(H10 法)にもご挨拶をしていただき、最後に理事の中島 淑夫さんに締めめの言葉をいただきました。

たいへんお暑い中、皆様誠にありがとうございました。恒例の記念撮影の後、閉会となりました。

次回は12月初めを予定しております。皆様のご参加をお待ちしております。

—長倉 一裕 S59法—

## 女子会



2014年9月11日(木)、シャングリホテルのロビーラウンジにて、アクティブな女性会員同士の懇親の場として、クラブメンバーの女性を中心とした茶話会が開かれました。

記念すべき第1回目の女子会は、シャングリホテル自慢のアフタヌーンティーを優雅に頂きながら、午後の楽しいひと時となりました。今回は、ティファニー・ジャパン副社長、ハリー・ウィンストン・ジャパン社長を歴任され、現在立教大学大学院の特任教授ほか数々のお役をこなしていらっしゃる濱田真樹人様をゲストにお迎え

し、米国の二大ジュエリーブランドについてお話を頂きました。

ラグジュアリーブランドのご説明から始まり、まずは、ティファニー社の歴史と現在の経営について語って頂きました。卓越したマーチャンダイジングとマーケティング力を活かした戦略は、ティファニーブルーに代表される「ブランドアイコン」が功を奏し、表の優雅さとは裏腹にその「オペレーション」としてのプライシングは、非常にリーズナブル且つ現実的で、ロジスティック・システムはITを駆使した最先端のものであったとの事。また、ティファニー社のデザインとクラフツマンシップは、時代にマッチし、日本の女性を魅了し、日本においても絶対的なブランドを確立してきた経緯をお話下さいました。その後、ハリー・ウィンストン社の1世紀に亘る、ニューヨークが誇る不屈の精神が生み出したアメリカ屈指のラグジュアリーブランドについて熱く語って頂きました。ハリー・ウィンストン氏の秘話も含め、他では決して聞くことが出来ないゴージャスなお話は、非日常を感じさせる刺激的なものでした。

参加者の皆様が女性経営者、女性弁護士などで、レベルの高い様々な質問も飛び交い、あっという間の2時間でした。お菓子も盛り沢山で、事務局長からの豪華シャンパンの差し入れ等、どれも大変美味しく頂きました。次回も楽しい企画を考え、皆様と共に有意義な時間を過ごさせる場の提供を図っていきたくと思っております。

—庄司 祐子 H16院ビ—

## グルメ会

平成26年9月17日19時より、恒例となりましたグルメ会が開催されました。

東京タワーの真下、電話番号非公開・看板なしの絶品フレンチのお店、その名も「タワシタ」。口コミや噂では有名ですがなかなか紹介を頂かないと行くことができないというお店での開催ということもあり、会場の関係から限定12名とさせていただいての募集にもかかわらず結局大盛況のため定員オーバーの16名でしたが、苦肉の策で二つのテーブルに分かれて開催をいたしました。噂に違わぬ

繊細な仕事と素材の味を生かした逸品。目にも舌にも楽しませていただけるお店です。

楽しい会話が続いたので忘れがちになりますが、タワシタ、の名前通り窓の外には見上げる夜空とライトアップされた東京タワー。

お店自慢のゴルフボール大のご飯にスパイシーなカレーを頂くころには22時を回り、満腹のままデザートを嗜み、次回もおいしい料理を楽しむことをお約束して23時ごろ散会しました。

—林 雄太 H7営—

## 新しく会員に なられた方々

(敬称略)

**石井 浩一** 昭和60営  
(有)マイティータンク  
代表取締役  
〒107-0062 港区南青山2-2-15  
ウイン青山440  
TEL:03-6447-2238  
FAX:03-6447-2239  
E-Mail:ishii@mighty-tank.co.jp  
業種:中小企業診断士事務所、経営革新等支援機関

**今田 雄一** 平成4立教高  
京北自動車交通(株)  
常務取締役  
〒170-0014 豊島区池袋1-16-28  
TEL:03-3987-2513  
FAX:03-3983-1628  
E-Mail:you-imai@bp.ij4u.or.jp  
業種:旅客運輸業(タクシー・ハイヤー・マイクロバス)

**上野 賢美** 平成4立教高  
共立工業(株)  
代表取締役  
〒252-0132 相模原市緑区橋本台2-6-15  
TEL:042-773-3553  
FAX:042-774-3359  
E-Mail:s.ueno@kyo-ri-tsu.com  
業種:製造業(真空装置、環境装置)

**梅村 吉博** 昭和62営  
(株)ストラテジー  
代表取締役  
〒105-0003 港区西新橋1-6-12  
アイオス虎ノ門1102  
TEL:03-6268-8143  
FAX:03-6268-8243  
E-Mail:y.umemura@stratoz.jp  
業種:人事労務コンサルタント、教育研修事業

**黒田 裕治** 昭和53 法  
神保町シンクタンク  
Core member  
〒101-0003 千代田区一ツ橋2-6-12  
TEL:090-3691-4431  
業種:地域ブランディング コンサルタント

**佐々木 越人** 平成8観  
佐々木金属工業(株)  
取締役副社長  
〒730-0825 広島市中区光南5-2-39  
TEL:082-241-4449  
FAX:082-245-9134  
E-Mail:sasaki-metal@abeaw.ocn.ne.jp  
業種:鉄鋼二次製品卸

**佐渡 文浩** 平成2産  
(株)竹宝商会  
取締役 営業本部長  
〒169-0075 新宿区高田馬場1-28-12  
TEL:03-3205-9511  
FAX:03-3200-3079  
E-Mail:f-sawatari@chikuho.com  
業種:文具、事務用品販売

**下平 満男** 昭和47営  
〒173-0014 板橋区大山東町59-11-301  
TEL:03-3961-3193  
FAX:03-3961-3193  
E-Mail:mitsuwo-pappy@jcom.home.ne.jp

**鈴木 誠一郎** 昭和54経  
(株)戦略コンサルティング研究所  
代表取締役  
〒107-0062 港区南青山2-2-15  
ウイン青山1317号  
TEL:090-2428-5594  
FAX:03-6856-2861  
業種:経営コンサルタント・作家

**角田 賢哉** 平成8経  
三井生命保険(株)  
大手町統括営業部長  
〒100-8123 千代田区大手町2-1-1  
大手町野村ビル4階  
TEL:03-6831-8015  
FAX:03-3231-0602  
E-Mail:Kenya\_Tsunada@mitsui-seimei.co.jp  
業種:生命保険業

**戸村 信也** 平成5法  
明治安田生命保険(株)  
広島第一営業所長  
〒730-0035 広島市中区本通6-11  
明治安田生命広島本通ビル4F  
TEL:082-248-3811  
FAX:082-245-3087  
業種:保険業

**中島 正俊** 平成17法  
弁護士法人 ENISHI  
弁護士  
〒190-0012 立川市曙町1-30-21  
立川井上ビルB1-1  
TEL:03-6833-8802  
FAX:042-633-0742  
E-Mail:m.nakajima@enishi-law.com  
業種:弁護士

**長倉 雅彦** 昭和61産  
静岡銀行 名古屋支店  
名古屋支店(理事支店長)  
〒460-0003 名古屋市中区錦二丁目16-18  
TEL:052-231-7232  
業種:銀行業

**南雲 祐二** 昭和56立教高  
医療法人 和愛会 銀座オーラルクリニック  
院長・理事長  
〒104-0061 中央区銀座1-8-17伊勢伊比4F  
TEL:03-3562-1971  
FAX:03-3562-1972  
E-Mail:info@62-oral.com  
業種:歯科医院

**新堀 幹人** 昭和60営  
新堀社会保険労務士事務所  
代表  
〒338-0001 埼玉県さいたま市中央区  
上落合2-3-2Mio新都心621号室  
TEL:048-851-5121  
FAX:048-851-5122  
E-Mail:sroffice.niibori@hb.tp1.jp  
業種:専門サービス業(労務保険、社会保険)

**原 匡史** 昭和60数  
東洋埠頭株式会社  
代表取締役社長  
〒104-0053 中央区晴海1-8-8晴海  
トリトンスクエアW棟19階  
TEL:03-5560-2701  
FAX:03-5560-2715  
E-Mail:m\_hara@toyofuto.co.jp  
業種:運輸・倉庫業

**山下 智司** 昭和49観  
(株)呉竹荘  
代表取締役社長  
〒432-8036 浜松市中区東伊場1-1-26  
TEL:053-453-1511  
FAX:053-456-0897  
業種:ホテル、結婚式場

### 2014年度 事業計画書

2014年 12月 13日	第66回ゴルフ会	袖ヶ浦CC新袖コース	(募集)
2014年 12月 9日	クリスマスパーティー	ANAインターコンチネンタルホテル東京	(募集)
2015年 2月 4日	新春名刺交換会	日比谷松本楼	(募集)
2015年 3月 6日	朝食勉強会	場所未定	(募集)
2015年 3月 18日	グルメ会	場所未定	(募集)

**立教経済人クラブ ウェブサイト** <http://www.r-keizaijin.net> 立教経済人クラブでの、過去の行事や活動はウェブサイトでご覧頂けます。

**Facebookで経済人クラブのグループに参加しよう!**  
セミナーや新製品の告知、交流の場としてドシドシ投稿して下さい。

### 編集後記

オリンピックの金メダリストが翌シーズンの競技に参加することは、フィギアスケートの世界では稀なことだそうです。しかし、既に次のオリンピックを目指している羽生結弦選手は、今シーズンもこれまでと同じように出られる試合には出る。

過去の栄光にしがみつくとなく、新たな目標に挑戦する。若き王者には、未来しか見えていないようです。

そんな羽生選手を悲劇が襲います。今シーズンの初戦となるグランプリシリーズ中国大会、フリーの演技の直前公式練習で中国選手と激突し頭部と顎から出血。ほんの少しのタイミングのズレで失敗してしまうほど繊細なフィギアスケートの演技。頭を強打して成功するほど甘くはない、大事を取って棄権すべきだ、という声が上がるのは当然のことでしょう。それでも羽生選手は出場を強行。

相次ぐ転倒。それでも、何度転んでも起き上がり、最後まで滑り切った姿勢に大声援が送られました。見ている人すべての心を打った、不屈の闘志と飽くなき向上心。これこそが羽生選手を金メダリストへと導いたのでしょ。

日本が誇る五輪金メダリストがくれた大きな感動。そして生きる姿勢。

今年のスポーツの秋はいつもより味わい深い。

—吉原 伸隆 H4営—