白門経友会

コロナ禍の下の中央大学

今年は新型コロナ禍に加えて、七月の長雨、八月の猛暑と大変な年となりましたが、皆様お元気でお過ごしでしょうか。

ご存じのように、前期授業はすべてオンラインとなり、四月よりモノレール口のシャッターは閉じられたままでした。

九月に後期授業が始まってようやく開門されましたが、残念ながら、集合型授業はごく一部の科目に限られており、まだキャンパスの賑わいは戻っていません。

学生たちが安心して自由にキャンパスを歩き回れる日が早く来ることを期待してやみません。

9月、健康診断のために久しぶりにキャンパスを訪れる学生

ホームページで報告しましたように、通例ならば六月に開催される本会の定期総会は新型コロナのため中止せざるをえなくなり、ホームページでの持ち回り審議とさせていただきました。

来年度は再び開催し、ＯＢと現役学生との交流の場を提供できるようになることを期待しております。その際は、是非ご参加いただきますようお願いいたします。

（幹事長　濱岡　剛）

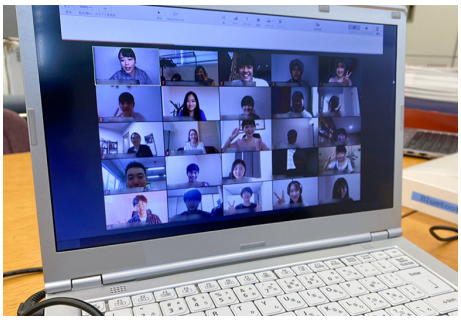
学生主催！ＢＬＭについて考えるオンラインディスカッション

八月四日、経済学部公認の学生団体、学生国際交流委員会が主催となり、「Ｂｌａｃｋ Ｌｉｖｅｓ Ｍａｔｔｅｒ」をテーマにオンラインディスカッションを行いました。

本イベントは、難しいイメージのある人種差別問題について、動画視聴やヒヤリングを通じて能動的に考える機会を提供することがコンセプトです。「無意識から意識へ」「ＴＨＩＮＫからＡＣＴＩＯＮへ」をゴールとするこのディスカッションに、三八名が集まりました。

自己紹介の後に人種差別問題についての実験動画を視聴し、続いてのヒアリングタイムではまず、中川康弘准教授からさまざまな切り口での問題提起がありました。

その後は慶応義塾大学生の高杉さん（幼少期をシンガポールと米国で過ごした）、ＬＡ白門会の満田さん（中央大学ＯＧ・米国在住三十年以上）から差別の体験談や異なる文化の中での価値観の形成などお話しいただき、最後に五チームでの意見共有タイムを経て、各々が人種差別問題について考えを述べました。



オンラインディスカッションの様子。
詳報は「GoGlobal」にも掲載されています。
左の QR コードからご覧いただけます。

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バナーをクリック。スマホは QR コード読込みでお進みください。

生い立ちと三十五年の軌跡（二）

ユーキャン株式会社
代表取締役社長
安藤 磐（昭和43年経済学部卒）

◆会社設立へ向けて―設立の準備

昭和五六年七月、十七年間勤めた会社を円満退職した。私の人生の賭けだった。新たな会社がうまくいく確率は数％と聞いていた。私は清水の舞台から飛びおりたのである。

加湿器の製造を行うには、どの様な目的でどの様な製品を作るかを決めなければならない。製品を作るには設計図が必要である。人件費が掛かるので当面は自分一人ですべてをやることにした。設計図の書き方に関する本を二冊買ってきて勉強した。会社設立の準備をしながら虎ノ門の特許庁へ何日も通い、加湿器に関する特許も調べた。私の考えている様なものは出願されていなかった。

◆社名の由来

会社の社名は、「ユーキャン株式会社」とすることにした。社名を考えていた昭和五六年五月、二六日（火）の読売新聞朝刊のコラムで、ポーランド人で世界的に有名な俳優だったダニエル・オルブリフスキーがこう語っていたのだ。

「自由というものは、何もしないで与えられるようなものではない。自由の為には闘い続けなければならない。ジェームズ・ディーンが『エデンの東』で語った最後の言葉は〝ユーキャン（君には出来る）〟だ。これは世界で最も力強い言葉だ。何をするにも、〝ユーキャン〟という言葉を繰り返し自分に言い聞かせることだ。恐れている暇なんかない」

この言葉は当時の私の気持にピッタリだった。どんな時でも〝ユーキャン〟と自分に言い聞かせよう。そう思って、社名にした。

会社で売る商品は、スーパーマーケット向けのオープンショーケース用超音波加湿器、冷蔵庫用超音波加湿器と決めた。かねてより構想を練っていた製品のデザインを自宅で書いた。設計図の書き方の本を見ながらなんとか図面らしいものが出来、それを板金屋に持って行ってまずは一台、試作することにした。板金屋の社長は首をかしげ、「お前これで何を作れと言うんだ」と言った。私はこんなものを作りたい…と説明した。すると彼は、「ここはこう画かなきゃダメだ」と言って図面の画き方を教えてくれた。それからも都度製図を教えてもらい、修正を加えていった。製図に関する知識は、乾いた砂が水を吸うようにどんどん吸収していった。

こうして、何とか売物になりそうな加湿器を作れる自信がついた。いよいよ資本金を集める番である。

会社の設立をこの年の十一月末から十二月初旬にするつもりだったので急がなければならなかった。親しい七名の方に設立発起人になってもらい、私を含め発起人組合をつくった。そして設立計画書を作成し、十月中旬に新宿の京王プラザホテルのコーヒーショップ「樹村」で設立趣旨説明会を開いた。大学の同級生など十名程が集まってくれ、二名が出資してくれた。

それから大阪に出張し、過去に仕事で関わった大手商社の社員や、京都の機料品店の社員、精米機の販売会社の社長、バルブ問屋の社長などに出資をお願いして回った。皆「あんたが会社を作るんやったら出資させてもらいます」と気持ちよくお金を出してくれた。また、山梨県富士吉田市の織機販売会社のW社長や前職でお世話になった広告会社のT社長、それに私の兄弟にもお願いし、私の出資金と合わせて千七百万円の資金が集まった。

出資者は十三名。うち三人は身内だが、十名の人達はまったく赤の他人であった。今から思えば、よくも私を信用し、出資をして下さったものだと、本当に感謝している。

◆ユーキャン株式会社の誕生

目標の二千万円には届かなかったが、早速、設立登記の準備に入った。会社を作れば銀行取引が必要になる。私は最初、サラリーマン時代の取引銀行であるM銀行や地元の信用金庫へ事情を話し取引を頼んだが冷たくあしらわれてしまった。

ある日、家で図面を引いていると近くの山梨中央銀行めじろ台支店の人が訪ねてきた。夏のボーナスを預けてくれとの話だった。私は、「今会社を設立する準備をしている。協力してくれないか」と持ち掛けた。すると支店に来てくれと言う。伺うと次長のKさんが「安藤さん、私は以前二度ばかり会社設立のお手伝いをしたことがあるから手伝いましょう」と言ってくれた。印鑑の作成から設立登記申請書の作成まで、

すべて次長の助けを得て手続きが進み、予定通り十二月二二日に法務局八王子支局にて会社登記を行った。

その日は暮れの寒い日であったが、心は将来に向けて燃えていた。

〝さあやるぞ。恐れている暇はない。〟

◆会社設立後の準備

毎年正月には岡山の実家へ帰っていたが、この年は暮も正月も無かった。

それ迄はコタツの上に台を置いて三角定規で図面を画いていた。能率が悪くて仕方ない。そこでドラフター（製図器）の中古を買い、家に据え付け、朝から晩まで無我夢中になって図面を画きまくった。もうその頃になると、どんな板金図でも製図できるようになっていた。

急いで商品化しなければならないのは、市場ですぐ買ってもらえそうなものである。当面の営業品目は対面ケース内蔵型加湿器とした。これは、洋菓子や精肉のケースに内蔵する小型加湿器で、洋菓子の乾燥を防ぐ、又は精肉の目減りを防ぐものだ。もう一つはオープンショーケース用小型加湿器。これは、ショーケース内の葉物野菜の萎れを防ぎ、野菜を瑞々しく見せる演出効果もあるもので、最も期待できる製品である。

昭和五七年の新年が明けると、銀行の紹介で自宅近くの空いている工場を借り、製品の量産体制に入った。

売る為にはカタログや取扱説明書も必要になってくる。カタログの写真は試作品を自分で撮り、キャッチフレーズなどを考えて、印刷会社に依頼した。取説も全部作った。板金加工や塗装、材料代、梱包資材に至るまで、全て現金払いであった。

◆販売開始

サラリーマン時代から知っている冷凍機設備会社に片っ端から営業をかけ、オープンショーケース用超音波加湿器の販売を開始した。まだそのような加湿器が無い頃だったので、業者もスーパーの担当者もためらっていたが、当社の製品を取付けた店では野菜の鮮度が良く、ショーケースから微細な霧が吹出する演出効果も評判を呼んで次々に採用してくれるようになっていった。

自分で図面を引き、板金会社へ発注し、電気部品は秋葉原の電気街で十個、二十個と買ってきて、工場で組み立てを行った。できた商品を現場へ運び、取り付け工事も請け負った。まだ社員は雇えないが電話番だけは近所の主婦に頼んでいた。経理関係は取引のある塗装会社の経理担当者に頼み、週に一度来てもらった。売掛金は徐々に増えていったが、いつも手持ち金と相談しながら部品を買っていた。アッと言う間に一年目が過ぎ、税理士に決算書を作ってもらったところ、初年度は赤字だった。

◆大阪営業所の開設

昭和五八年の創業二年目に、大阪の弟が入社してくれ、大阪を中心に営業活動を始めた。もともとP社の営業職だったので空調関係の市場のことはよく知っていた。

関西もスーパーの出店が相次ぎ、当社のショーケース用加湿器も徐々に普及し始めた。工場は私一人では組立が追いつかなくなり、近所の主婦らに手伝ってもらう様になった。

二年目の決算は売上が六千万を越え、わずかながら利益も出せた。三年目になると製品の種類も増え、スーパーの出店が増えるに伴い売上も順調に増加していった。三期の決算は一億二千万の売上、純利三百万円。私と弟の給料は、やっと人並みに取れるようになった。第四期は売上が二億を越え、純利も六百万程。この頃から新製品開発の為に資金をある程度、まわせるようになった。

◆父の借金の返済

実家のある岡山県坪井は以前は久米郡久米町といい、当時、父は何期か町会議員を務めていた。その関係で選挙資金を農協に借金しており、その額は三百万円程になっていた。

農協の当時の利息は、年利十一％という高いものだった。どんどん金利が膨らむ為、返済は会社が回り出したら一番先に行いたい事だった。会社設立二年目から二～三度に分けて全額返済した。

◆家の普請

明治の初め頃に建てられた実家は百年以上も屋根瓦がそのままで、あちこちから雨漏りがしていた。そこに一人で住む母親が気の毒でならず、出来るだけ早く屋根の葺き替えをしたかった。

会社設立三年目に、それが出来た。妹が嫁ぎ先から帰郷し母に付き添ってくれ、助かった。費用は屋根瓦代、その他の修繕代、工賃すべてで五～六百万円程。母に感謝されたが、私にしても以前から一番やり遂げたかった事が出来て何より嬉しかった。四十歳になって、やっと親孝行が出来たのだった。

※（三）は、77号にて連載します。

マレーシア科学大学との共同授業を実施！

経済学部授業科目「ビジネス・プロジェクト講座 英語コース」にて、マレーシア科学大学（以下USM）とのオンライン共同授業が実施されました。企画運営を担当された鳥居伸好教授より紹介させていただきます。

マレーシア科学大学（1969年に創設された、マレーシア北部ペナン州のペナン島に本部を置くマレーシアでもトップ３に入る国立大学）

＊　＊　＊

USMと経済学部の一年生対象「ビジネス・プロジェクト講座 英語コース」（担当者：綿貫雅一講師）での共同授業は、中大十三名（四チーム）、USM五名（一チーム）の参加学生により、共通テーマについてのオンラインによるワークショップ形式で実施されました。

それは前期の授業期間においてオンラインでの課題設定協議から始まり、各チームによる課題への取組み、英語でのプレゼンと討論および意見交換を行うという内容でしたがその成果は、最終オンライン授業終了後に交わされた学生相互のメッセージ交換で示された満足感と今後の交流への期待感に反映されています。

共同授業の内容はホームページで（※）ご覧いただくことにして、経済学部でのグローバル人材育成の取組みと結びつけて、USMとの共同授業の実現に至った三つの要因（①人的関係、②大学間協定、③経験）を確認してみます。

①人的関係

経済学部の「グローバル・リーダーズ・プログラム（GLP）」の一環として、二〇一六年より毎年USMで海外フィールドワークを兼ねた学生間交流を実施してきましたが、その際にお世話になった担当者が副田雅紀USM日本文化センター所長でした。また「ビジネス・プロジェクト講座 英語コース」を考える際に講師としてお声をかけたのが、アメリカ・ワシントンDCに本部がある米州開発銀行（IDB）に十五年間在職し、三十年以上にもわたるアジアやラテンアメリカでの開発途上国に対する経済協力と開発援助の実務に携わってこられた綿貫氏でした。共同授業は、このお二方が居て実現できた取組みといえます。

1.USM日本文化センターの副田所長（左）　2.本学の綿貫雅一講師
3.2019年度GLP学生との交流

②USMとの大学間協定

二〇一九年度に、経済学部提案で中央大学とUSMとの大学間協定が締結されまして、締結後早々の教育交流として、二〇二〇年度の「ビジネス・プロジェクト講座 英語コース」でのUSMとのオンライン授業が計画されました。

③経験

海外の大学とオンライン共同授業を実施するという計画は、佐藤文博名誉教授が長年にわたってシンガポールのポリテクとのオンライン授業を行ってこられた実績・経験の賜物です。それに習って新型コロナ問題が生ずる前に計画されたオンライン共同授業でしたが、関係者間での授業設計や進行に関する打合わせをする前にコロナ渦による両国での大学閉鎖が生じたため、綿貫講師と副田所長だけではなく、両大学の担当者と参加学生も直接に会することなく進めなければなりませんでした。そのような状況でこのオンライン共同授業が実現できたことは、両校の参加学生と各担当教員との信頼関係、それを支える両教員の経験があってのことです。一度も直接に会ったことのない授業関係者が、オンラインだけで協力し合えて共同授業を実現させたことは、まさに称賛に値します。

綿貫講師による授業科目は後期にも予定され、前期と同様にUSMとのオンラインによる共同授業が予定されています。またUSMでは「社会科学部」に「日本教養学科」が設置され、日本の大学とのダブル・ディグリー制度の形成が視野に置かれています。今回の共同授業を実現させた三要因となる「人的関係」・「大学間協定」・「経験」がさらに拡充されることによって、中央大学とUSMとの教育・研究交流の益々の発展が期待されます。

（経済学部教授　鳥居　伸好）

※中央大学ホームページ
経済学部新着ニュース参照
（二〇二〇年八月十八日配信分）

2020年10月5日　第76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