

随筆	同窓会活動	CUC 経営者会議	活躍する卒業生	特集 2	特集 1	巻頭言
<p>自分が好きな酒 商大とスズメとお酒</p>	<p>同窓会活動</p> <p>本部からの報告 定期総会およびホームカミングデーのお知らせ 未来からの留學生は今 新会則(案) その他 写真「私のおきのおきの1枚」作品大募集 計報 中澤興起名誉教授、逝去 支部からの報告 同期会からの報告 OB会からの報告 創部30周年記念式典開催 少林寺拳法部 同窓生寄稿 心の忘れもの 第29回瑞穂会ゴルフコンペ開催 卒業生のお宿・お店紹介「つるやホテル」</p>	<p>CUC 経営者会議総会を開催</p>	<p>活躍する卒業生</p>	<p>特集 2</p> <p>発想は価値を変える ——実施初年度は順調に推移</p>	<p>特集 1</p> <p>マイナンバー制度、それは新たな社会インフラ 2年目に入った「中期経営計画」</p>	<p>巻頭言</p> <p>同窓会变貌のプロローグ</p>
坂本周男 外川拓	森澤和美 南雲宏道 大沼四郎 嶋田尚寿	広報・IT委員会	高橋浩二	内田茂男	中井川禎彦	加瀬正裕
54 53	52 51 49 49 48 48 45 38 37 36 36 35 35 35 35	33	25	21	5	4

CUCの教育

地域連携（「地域包括ケアシステム」のベースとなる地域の子どもたちとの絆づくり
 プライダルファッションショーの企画・運営を通じて社会人を養う
 サービス創造学部「OUR WEDDINGプロジェクト」

和田 義人

56

ゼミ紹介

教養の翼を広げてほしい

藤野 奈津子

63

■ ニュース・イベント

商経学部学生が株式会社設立へ―ロク製菓株式会社との産学連携協定を締結―
 海外9カ国・地域15大学の学生たちとのサマープログラムを開催
 男子卓球部、5年ぶりインカレ団体の部に出場決定！
 ボウリング部が関東学生ボウリング選手権大会を制覇！
 第55回全国大学対抗簿記大会で瑞穂会3チームが入賞

CUCレポート

■ メディアで紹介されたCUCの報道一覧

■ 地域連携推進センターニュース
 ユニバーシティ・アワードで「地域志向基礎科目」スタート
 新たな公開講座をスタート
 地域の高齢者支援事業「CUC・宅配サービス」について

CUC教育後援会の活動について

保護者便り

挑戦への期待
 千葉商科大学とのご縁
 教育後援会役員会報告
 2015年度（春学期）チャレンジ応援奨学金採択者決定
 ―千葉商科大学ならではの就職マーケットを創造する―（Part 2）
 この秋、OB・OGと学生を繋ぐインタラクティブサイトが立ち上がります。

宮下 律江

75

小松 泰子

76

平井 まゆみ

77

川 瀬 功

83

齊藤 壽彦

85

著書紹介

『近代日本の金・外貨政策』
 著者：齊藤 壽彦

齊藤 壽彦

85

▼第45期同窓会維持会費、華甲会費及び入会金納入者一覧 86

▼同窓会支部事務局一覧 94

▼編集後記 96

同窓会変貌の。プロローグ

加瀬 正裕

● 千葉商科大学同窓会会長
(昭43 経済)



現在、来たる11月1日の同窓会定期総会に向けて同窓会改革の準備が進められております。改革の主眼は組織と運用の両面にあり、ねらいは「同窓会維持会費の増加を図る」「組織の人材登用を広く求める」「母校との密なる連携強化」等に置くものです。

これに沿うべく今年の定期総会の最大のテーマは会則改正です。現行組織を見直すため後ろ盾となる会則改正を行うもので、昨年の第45期定期総会においては会則改正の方向性について承認を取り付ける予定でした。しかしながら、会則の基盤となる同窓会を「校友会」組織に変更することが前提であったことから、コンセンサスを得るには至らず、次期以降に持ち越すことになりました。

その一方で、包み隠さず本音をぶつけ合ったことは後々無駄にはならず、後日の協議に実直な意見交換を促すこととなりました。現在は同窓会組織が前提です。

会則見直し等を扱う当該部署は「会則見直しプロジェクト」

です。改革のための意見集約と会則改正を軸に連規程をまとめ上げ、不断の努力を積み重ねております。実はこの作業は大変な労務であることを申し添えます。今現在は、進捗状況に照らし「会則見直しプロジェクトII」とし、機関手続きの上で「正副会長会議」および「常任幹事代表者会議」等との協議を交えて内容の整備を進めているところです。

2年越しの懸案事項となる会則改正等ですが、移行期にあることを踏まえ円滑な移行を成すには、特例措置が必要で、係る10月中旬開催の常任幹事会ならびに幹事会は、総会前の大事な機関手続きです。

改革を契機として、同窓会活動は、より人と人の単位集団を増大させ、活動力を高めなければなりません。相互協力のもとに、持続力に富んだ組織作りが必須です。その線上に、母校、学生とのつながりが深まります。そのためにも、皆が「寄り合える同窓会」作りが大切です。

発想は価値を変える

高橋浩二

株式会社クイーンワールド 代表取締役社長
平成15年3月 商経学部商学科卒業



このコーナーでは実社会で活躍する同窓生の方を紹介しております。今号は株式会社クイーンワールド代表取締役社長 高橋浩二氏から「寄稿いただきました」。

大学時代と教職課程

千葉商科大学生2年目、私は将来教員になることを目指して、教職課程を学べる中澤興起教授のゼミへ入りました。中澤先生のゼミでは、ワード、エクセル、パワー

ポイント等のオフィス基本操作を徹底的に教わりました。課題提出では、ホームページの作成をした事もありました。中澤ゼミへ入るまでは、パソコンを使った課題提出というのはほとんど無かったので授業について行くのは必死でした。同時に「高等学校商業教育」の研究が始まり、高等学校商業科教員に求められる知識と技術を学び、教員になるための道を一步步進んで行きました。商業科の教職課程を学んでいく過程で、英語科の教員免許も同時に取得できることを知り、英語が好きだった私は、同

時に英語科教員免許も取得することを決めました。

私が教員を目指す理由は高校生時代にあります。千葉商科大学付属高等学校に通っていた私は、大好きなバスケットボール部に入部し、スポーツと勉強に励んでいました。ところが、高校2年生の時、突然私の両親から離婚をすることを告げられ、不安定な生活が始まりました。周りに相談できる人もいなく、まだ小学生であった妹の面倒を見る時間に追われ、部活をやっている場合では無くなりました。バスケットボール部は退部し、夜はお弁当屋でアルバイトを始めました。毎日は疲れ、学校での授業中は集中力を欠き、私は学校を休む事も増えていきました。学校を欠席するようになった私は、入学当時、学年で上から2番目の成績でしたが、気づいたら下から数えられる程に落ちていました。全くやる気を無くしてしまった時期の襲来です。私の異変に気づき、高校1年生の時担任だった鈴木先生が声を掛けてくれて、私の話をゆっくりと聞いてくれました。それを機にどこか気持ちが悪く、自分を取り戻すことができたような気がしました。その後、大学に入学するまでたどり着く事もできました。生い立ちの話が長くなってしまいましたが、私は「やる気を無くした」期間の時間を後悔してお

り、いつも埋め尽くしたいと思っています。それは教員という形としてなのかもしれません。

カナダ留学と異文化交流

無事に高等学校教諭一種免許状の商業と英語を取得した私は、卒業後、カナダのバンクーバーへ行きました。さらに欲が出たのか、英語をもっと話せるようになりたいと考えました。ワーキングホリデービザを取得して、何も考えず、航空券チケットを購入して安いドミトリーを1週間ネットで予約して渡航しました。

決めた事、思いついた事を、実行に移すという私の性格は昔からで、何も計画を立てずにバンクーバーへ飛びました。渡航後、バスを使って予約したドミトリーへ向かい、到着すると想像していたより過酷な部屋でした。4人部屋で鍵はついておらず、与えられたのは一つのロッカーのみでセキュリティも何ありませんでした。そのドミトリーはチャイナタウン近くのガズタウンという街の中にあり、そこは少し治安に不安を感じる場所でした。1泊7ドル(当時469円・カナダドル67円)でパン一つと紅茶の朝食付の安さでしたから、お金のない私には選択肢はありませんでした。同じ部屋には、バン

フ(カナダ アルバータ州)から来ている2人がいました。意外と臆病な私は、自分の荷物心配で、部屋から中々外出できませんでした。

宿泊初日の夜、ドミトリの1階にあるBARで、同じ部屋に宿泊していた2人から話しかけられました。2人は、非常に聞き取り易い英語でゆっくり話してくれました。彼らの仕事は、山に苗木を植えること。毎週、山に苗木を植えるために全国を回っており、たまたまバンクーバーに来ていたとのこと。2人が持っていた写真を見せてもらいましたが、山の傾斜はすごく過酷なものでした。「過酷ではあるが、未来のために僕らは頑張っている。自然のため、環境のため、僕らはそれが育っていくのを見るのが嬉しいんだ」と2人は満面の笑みで私に説明しました。

1週間後、ダウンタウンから10分の所にシェアルームを見つけ、韓国人男性と2人で住むことにしました。そんな中、所持金があと1カ月生活できるかどうかの状況になりました。私は必死に仕事を探しました。バンクーバーは比較的日本人も多く、日本料理屋が沢山ありましたが、英語だけを話す環境にこだわっていた私は、日系の店で働くことは全く考えていませんでした。しか

し、仕事は中々見つかりません。焦っていた私は、週3回以上通っていた大好きなクレープ屋さんで紅茶を飲みながら考えていました。「ここで働けたらいいのになあ」と。私は、勇気を振り絞って「皿洗いでも何でも良いから仕事ありませんか？」と店員に話しかけてみました。偶然マネージャーだったらしく、他の店舗にも聞いてくれて、ダウンタウンのメインストリートにある、ロブソンストリート沿いのお店で働くことが決まりました。私はひとりガッツポーズして喜びました。勇気を出してみるべきだと思いました。

3カ月後には、アメリカ人と台湾人の2人のルームメイトが増え、同じ部屋に4人が生活するようになりました。毎晩のように4人でConversationをしました。学校、母国、家族、趣味、音楽、友達の話など色々で、中でも一番印象に残ったのは歴史の話でした。4カ国の人間がいまいましたから、皆違う考えで主張していました。時々喧嘩ではないのですが、言い争うこともありました。今でも覚えているのですが、自分の英語力の低さより、歴史を知らない未熟な自分に苛立ちを感じて、次は自分の意見をすると必死で歴史の勉強をしました。英語はあくまで会話する手段であり、本当に必要なのは会話に必要な知

識だと私は思いました。

TESL取得

留学生活も1年が経ち、ワーキングホリデービザの有効期限の切れる頃、もう1年バンクーバーに滞在したいと思い、学生ビザを取得することを考えました。クレールプ屋でシェフになっていた私は、働いてばかりいたので、学校に通うこともなく、何を学んで良いか悩みました。バンクーバーで知り合った友達から、カレッジで教員免許のようなものが取れると聞き、早速、そのカレッジを訪れました。TESLという資格で、それは英語圏の国で、母語が英語でない留学生等に英語を教えることができるという資格でした。難しい入学試験があると言われて諦めながらも試験を受けたら、なんと合格してしまいました。私はクレールプ屋で働いているうちに英語を身に付けていたんだと感じました。

学生ビザを取得後、3カ月間、異国の人に授業する等の教育課程を経て、無事に資格を取ることができました。いよいよ帰国して教員を目指すという気持ちが強くなっていました。

株式会社クイーンワールド入社

ここまでの文書をお読みいただいた方は、私が教員を目指すとお考えと思いますが、ここからは覆すような話になってしまいます。

ある日、父親から連絡があり、父が経営している会社へ誘われました。教員を目指していた私は最初断りました。何より、親子で働くことを私は嫌がっていました。昔から横暴なやり方の父と性格が全く合わないと思っていました。そんな父が、「将来、中国の田舎の貧しい街に学校を作りたい。貧しい子供たちを学校へ通わせたいんだ。」と話してきたのです。私は驚きました。真意はまだ分かりませんが、数十年も中国で働いていた父を見てみると、まんざら嘘ではないとその時は思いました。私は、カナダ留学を2年で終了し、父が経営している株式会社クイーンワールドへ入社する事を決めました。

新しいシステムの導入

クイーンワールドは、アパレル会社や百貨店の下請けとして服飾雑貨を主に製造している会社でした。生産拠点は、90%以上が中国であり、残り10%が日本でした。レ

デイスをメインとして作っている会社なのに、会社に女性がない事と、会社の平均年齢が約60歳ということに驚かされました。会社に入社してまず営業を学びました。入社時から社長の息子というレッテルを貼られていましたから、営業に行くのもひとりで放り出され肌で感じ学びました。社長の息子というレッテルは本当に厳しかったです。何か問題があれば、従業員は親父でなく私に直接クレームを付けてくるからです。溜まっていた不満を社長の息子にぶつけてきている感じで、とても辛い試練の日々でした。そんな事もあり、まずこの会社に何が必ずやなのかという事にすぐ気がつくことができました。先ずは、納期と品質です。当時パソコンが1台もない会社には、納期をしっかり把握するスケジュール表もありませんでした。品質については薄利多売で慣れている世代なのか、先方から言われている品質を理解できておらず、問題ばかり起きていました。このままではまずいと思っただ私は、先ずパソコンを購入し、エクセルでスケジュール表を作成しました。相手とのやり取りはメールで行い、在庫は全てコンピュータ管理をするようにしました。大学で学んだ事を使える時が来たのです。

そして最も会社に足りなかったのは、若さでした。相

手が20歳代のデザイナーに対して、弊社の営業は60歳代でした。それが悪いという訳ではないのですが、相手が言っているニュアンスを全く理解できていなかったのですから物を作るはずがありません。相手が言っている内容が掴めていないまま、生産工場へ指示を出しているのですから。私は自分がしっかりするしかないと思い、主要取引先にできる限り自分が行くことを決めました。大学時の友達にも入社してもらい、2人で営業先にどんな行ききました。3、4年経つと売上高が4億円前後しかなかった会社が、気づいたら年商7億円まで伸ばす事ができて、会社は順調に動き始めました。

海外拠点

上海（中国）に事務所を構えて20年以上経ち、現在も上海を拠点として浙江省、江蘇省、山東省、広東省、内蒙古等で洋服、服飾雑貨、リビング雑貨を製造しています。ここ数年で中国の件費は急激に上がっており、それに伴って、商品単価も急激に上がってきています。私が、2000年に中国へ初めて行った頃、上海事務所の給与は20000元から40000元でした。今は、60000元から80000元が普通です。会社が負担する保険等の

金額も増え、会社経費は昔と比べものにならないものとなってきました。

弊社は、3、4年前から生産拠点を労働賃金の安いインド、バングラデシュ、ベトナム、カンボジアに移し始めました。プラスで小ロット対応のできるイタリア、フランス等のヨーロッパも使い始め、顧客の多様なニーズに応えられるようになりました。中国は、世界の工場であり、そう簡単には脱出できないと考えてはいますが、既に中国は世界の工場という名目だけではなく、世界から注目されるほどの世界の市場にもなっています。中国人の富裕層は増えており、テレビでも皆さんご覧の通り日本へ来て「爆買い」をして行きます。言うまでもないですが、中国の人口は13億人以上ですから、一つヒット商品を生み出せば、莫大な金額になると考えられます。日本のアパレル業界でも、中国で作ったものを、そのまま中国もしくは東南アジアで販売するというようなDROPSHIPが増えてきています。市場は、刻々と世界に動いてきているのです。

為替

現在為替は、1ドル125円前後で動いています。製

品を輸入している企業としては、ここ数年ダメージが大きいと考えられます。それに比べ、製品を輸出している企業は、収益が上がり喜んでいるでしょう。弊社のような中小企業としては、生きるか死ぬかの深刻な問題です。例えば、約1年前(当時1ドル105円)、5ドルの商品を仕入れたとします。その際単純に原価は105円×5ドル＝525円となります。これが1ドル125円の場合だと原価は125円×5ドル＝625円となり、原価625円と525円の差は100円となりますから、利益が100円削られたこととなります。輸出の場合は、逆のパターンの計算になります。その分、販売価格を上げればいいじゃないか、と思う人も多いと思います。しかし、市場はそんな甘くはありません。私たち消費者は、少しでも価格が上がっていると敏感に反応し、商品に手を出さなくなり、消費率の低下に繋がります。

ECビジネスの到来

インターネットが急激に普及し、今では電車の移動中でも、携帯で商品をどこでも買える時代となりました。弊社が扱っている服飾雑貨、アパレル業界では、ECビジネス(企業が消費者に商品を販売するオンライン

ショッピングのこと）が盛んになり、店舗を持たずして売上を増加させている企業が増えてきました。店舗を持たずして、売上が増えているわけですから、人件費も掛からず増収に繋がっています。さらに、ネットでは予約サイトもあり、消費者にとっては新しいものを、早く手に入られ、生産者側としてはヒット商品を早めに作り込む事ができます。今後、益々、ECビジネスは加速していくと考えられます。

営業＋企画＝発想

5、6年前からクイーンワールドは大きな壁にぶつかりました。私はちょうどその頃、父親と経営方針のすれ違いで揉める事が増え、1年間会社を抜け出す事もありました。昔と違い、どの企業も同じ商品を作ることができ、営業先ではライバル会社と価格競争での戦いばかりでした。価格での戦いということは、要は体力勝負です。そんな体力勝負をしても、先が見えていた私は提案力が大事だと考えました。お客さまから言われたものだけを作るのがベストではないと思いました。プラスで何か売れるものを提案しなければ、他の企業と同じになる。むしろ、「いつか消える」と私は焦りました。お客さ

まにこちらから売れるものを提案するためには、何が必要かを考えました。私は、企画（人）を導入しようと考えました。しかし、その思いは父親には伝わらず、会社を去ることになりました。

小さな同業者に移った私は自分の信じたやり方を継続し、新規のお客さまを獲得することができました。私を入れて3人しかいない会社でしたが、クイーンワールドに匹敵するほどの売上まで伸ばしていました。そんな最中、クイーンワールドの売上が半分以下に落ちて存続の危機という報告が来ました。私はクイーンワールドへ戻ることを決意し、前社で働いていた人間を引き連れ、クイーンワールドへ戻りました。1年足らずで戻った私はクイーンワールドの現状を見て驚きました。売上を作るためなのか、見たこともない人間がいつの間にか沢山いたのです。「人を入れれば売上が出来るってもんじゃないだろう」と呟いてしまいました。

私はクイーンワールドへ戻ってきて立て直しに必死になりました。まずは営業＋企画で動いていますとアピールしていきました。数字は徐々に戻っていきました。あとは従業員でした。営業の人間ばかりだったので企画が弱かったのです。営業がお客さまの求めているものを聞き

てくる。それを企画と一緒に考え、新しいものを生み出す。それを構築するのには、既にいる従業員を新しく入れ替える必要がありました。

入れ替えに1年はかかりましたが、ファッションの最先端を走る文化服装学院から4人入社させ、一気に企画力を強化しました。その年、売上は8億円まで伸ばすことができました。

今では自社で一からデザインを描き、完全なオリジナル商品を作ることができます。他社には負けない発想を生み出していくことが弊社の強みです。発想は価格を上げてくれます。見たこともないアイデア商品を生み出す事により、価格を上げることができるのです。ここにはないものを未来に創り出すことが私達世代の力だと思っています。

経営者として

私の会社は今、24歳から30歳代がメインで動いている日本と中国の従業員合わせて20人ぐらいの会社です。ベテランの人間が支えながら、若い人が主役で動いています。私は彼らの生活を背負っています。昨年4月、代表取締役社長に就任する時、ある人に私は助言されました。

「あなたは覚悟がありますか？」と。それは、トップになれば何があっても言い訳ができないことを意味していました。来年(平成28年)で、株式会社クイーンワールドは40周年を迎えます。父親が作った会社の歴史を長く継続させるように、常に発展を考えています。

クイーンワールドは、人と人をつなぐものづくりをモットーにしています。今まで出会った世界中の人との出会いを大切に今後も頑張りたいと思います。そして、世界に貢献できる企業を築き上げていきたいと思っています。

高橋浩二

略歴

- 平成15年 千葉商科大学商経学部商学科卒業
- 同 年 カナダ留学後TESL取得
- 平成17年 株式会社クイーンワールド入社
- 服飾雑貨の企画、営業職を担当
- 株式会社クイーンワールド
- 平成26年 代表取締役社長就任
- 同 年 ECビジネスをスタート