

YUHO 有朋

University of Marketing and Distribution Sciences

No.30

有朋会

2023.12

流通科学大学
同窓会報

CONTENTS

- 同窓生インタビュー
- 同窓生 at 神戸・旧居留地
- ホームカミングデー開催
- RYUKAニュース2023
- 同窓生 at 花王グループカスタマーマーケティング株式会社
- 個別同窓会援助制度
- 有朋会ニュース
同窓会ニュース／イベントニュース／支部ニュース
- 支部紹介／報告
- 事務局からのお知らせ

敬愛する先輩のひと言から歩み出したアナウンサーへの道。
震災の経験を糧に難関を乗り越え、マイクを握り28年！

株式会社京都放送 (KBS京都)
報道制作局 報道部
アナウンサー

梶原 誠さん

PROFILE

1995年3月 商学部流通学科卒
白石善章ゼミ
学園祭実行委員会

今年のホームカミングデーでは司会をさせていただいたのですが、ステージに立つのは感慨深かったですね。入学式では新入生として客席に座っていた自分が、まさかそのホールのステージに司会として一人で立つ日がくるとは。しかも、憧れの元プロ野球選手・松坂大輔さんと母校でトークをするという。興奮と喜びを覚えました。そんな機会を与えてくれた有朋会に感謝です！

ここ最近では同窓生との交流を深める機会が多くなってきました。この夏は学生時代の仲間と男6人で、京都の宿に泊まり、飲みながらずっと昔話。オチも知っている話を繰り返して、まだその話するの？（笑）と大盛り上がりでした。今となっては思います。大学の4年間は僕の人生の「核」で、仲間や先輩で人生は変わるんだなど。

もともと夢とか目標とか、特になかったんですよ。僕は丹波篠山の出身で、漠然と就職できればいいかなと思っていました。当時、大学はできて4年目。ダイエーの内切さんが創設して就職率が100%と聞いていたし、得意科目で受けられるので、流通科学大学を受験し、入学しました。

正直、入って1か月ほどは大学に馴染みませんでした。そんな時に学園祭実行委員

会に誘われました。行ってみると先輩たちは個性派揃い。グイグイ入ってきて閉ざした気味だった扉を開けてくれて（笑）。もともと目立つたり盛り上げたりするのは好きでしたし、お祭り男的な素質をくすぐられて、メンバーになりました。当時の委員長が、三重テレビでアナウンサーとなられた平田雅輝さんだったんです。

2年生の時、自分が企画したステージイベントを平田さんが見て、「俺、アナウンサー目指しているんやけど、お前、司会うまいから俺より向いているんちゃう？」と言われて。それで、当時平田さんが通っていた大阪のアナウンス学校のレッスンに連れられて見学へ。アナウンサーという職業に関心がなかったどころか、よく知らないくらいでしたが、本当に平田さんに道を拓いてもらったという感じです。

大学生活は委員会の活動とバイトに明け暮れていましたね。授業はぼろぼろです（笑）。でも、単位はしっかり取りましたよ。印象に残っている先生は、ゼミでお世話になった白石善章先生。アナウンサーを目指していることにも理解があり、学生のことを一番に考えてくださる先生でしたので、とにかくやさしく包んでいただいたという

今年のホームカミングデーの様子はP.8～10で紹介しています。

ラジオの声に滲み出るありのままの自分
その「核」を育んだのは自由な校風と仲間

Feelings
&
Challenge

アナウンサー試験は難関で、北海道から鹿児島まで全国の放送局約30社を受けて落ち続け、KBS京都から内定が出たのは卒業式目前の3月6日でした。でも、平田さんは卒業式の前日に内定をもらっているんですよ。そういうサヨナラホームランで「最後まで諦めるな」と教えてもらい、頑張ることができたのだと思います。

そして忘れられないのは、その年の1月17日。阪神・淡路大震災です。当時は板宿で下宿をしていました。山手の方でしたので被害は軽かったのですが、東を見ると朝焼けかと思うくらい空が真っ赤だったんですよ。どうやら燃えているらしいぞと、使い捨てカメラとメモと鉛筆を持って自転車で長田の方まで駆け回りました。まだ内定前でしたが、放送局は報道機関でもあるので、こういう状況を伝えたいといけないのだという思いに駆られて。給水所はどこかというような役立っ情報を探していると、ヘリコプターの音が夜中まで続いて眠れなかったとか、災害報道がどうあるべきかを被災者側として考えさせられました。

KBS京都の試験では、そのような体験や被災者の視点を伝えられたのかなと思います。それまでの試験は地に足が付いていなかったかもしれないですが、その時はしっかりと自分の感じたことや言いたいことが言えたという感触があり、結果にも繋がったのだと思っています。

入社後は最初、ニュースやサッカー中継のリポーターが主な仕事でした。競馬実況

は知識ゼロからのスタートでしたが、先輩もやさしかったし楽しみながら学んだ感じですね。これまでも京都の三大祭や五山の送り火の中継なども二通りさせてもらいました。幸せですね。

2007年頃からラジオを担当するようになり、現在はラジオが中心です。「桂三葉と梶原誠のご陽気に」は今年で3年目になります。ラジオはじっくりおしゃべりできるし、段取りも良い意味で任されているので面白いのですが、常に自分が試されているという怖さもあります。ラジオはテレビ以上に人間性が出ますね。最近嬉しいのは「ラジオを聴いています」と言われることです。顔が出ていないのにわかってもらっているのはありがたいことです。あと、インターネットやスマホで聴けるradioの存在も大きいですね。軸足は京都ですけど、ここから全国に向けて発信できますし聴いてもらうことができます。

今後は仕事の質の部分を追求し、面白いとかためになるとか、そう思ってもらえる瞬間を増やしていきたいなと思います。

夢はいつか、京都サンガF.C.がJ1優勝やAFCチャンピオンズリーグでタイトルを取る瞬間に中継で携わりたいですね。流科大は自分が望めばチャンスを提供してもらえる場だったと思います。周りに耳を傾けることで何かが見つかる、そんな出会いがある場所でした。今は同窓生の活躍を見ると嬉しいし、刺激を受けますね。僕もそんな存在になれるよう頑張っていきたいですね。そして京都にいる同窓生の皆さん、ぜひ京都で繋がっていきましょー！



中内切さんと出会い、大学をフル活用した学生時代。
挫折を乗り越えてスキルを磨き、社会を技術で変える！



株式会社自動処理
代表取締役

高木 祐介さん

PROFILE

2003年3月 情報学部経営情報学科卒
上田義朗ゼミ
電腦部



アイデアボックス

株式会社自動処理 <https://automation.jp/>

Feelings & Challenge

AIは進化しても、魂を入れることはできない
だからこそ、人間の心と絆がますます大切に

流通科学大学を選んだ理由は、やっぱり中内切さんです。高校時代に起業家への憧れが生まれたことも大きかったですね。

大学をめちゃくちゃ活用させてもらった学生時代でした。実学を学べるコンセプトに惹かれて入ったので、ビジネス関連の授業はどれも興味深く、当時あったビジネスゲーム研修も良い経験でした。2年生の時、流通調査隊に参加し10班の班長を務めました。あの時代に中国に行けたのは貴重な経験でしたね。1か月かけて調査に行きましたが、うち1週間は中内切さんも同行していました。その期間を一緒に過ごせたのはすごいことだと思います。調査隊は1年かけて準備して調査へ行き、帰国後にその成果を発表します。そういったプロセスも大変勉強になりました。その時の仲間とは今でも繋がりがあり、大切な絆ですね。また、3年生の時には中内切ゼミの1期生となりチューターも務めました。

一度、中内切さんのご自宅を訪問して、思い入れがあるという焼きを食べたことがありました。訪問した学生たちは緊張しすぎて静かでしたが（笑）。例えば、中内切さんと接する経験があったからか、誰と会っても物怖じしなくなりましたね（笑）。

それから3年ほど経った頃、経済産業省がオープンガバメント政策を進める中で官民対話の政策をはじめた際、システムに要望があり「もっと良いシステムを作らせて」と提案したところ採用され、会社員をしながら仲間を集めて、オンライン上でアイデアを集積できる「アイデアボックス」を構築すると大変好評で、次年度に予算がつき、入札参加のため、2010年に株式会社自動処理を創業しました。「アイデアボックス」は内閣官房・文部科学省・デジタル庁などの省庁や、自治体・民間企業にも採用され、昨年度はデジタル庁から、日本の官民対話の代表的な取り組みとして国連に報告されることになりました。

また東日本大震災後には、復興後に日本全国の課題を技術で解決するエンジニアの非営利団体「Code for Japan」の立ち上げに関わり、エンジニアの社会貢献の素地をつくることにも尽力しました。

ほかにも、東京大学公共政策大学院で「アイデアボックス」を活用した官民対話についての授業を担当したり、今は筑波大学で国際標準に対応した公会計の可視化の仕組みを作っています。ほかデジタル庁でAPI・テクニカルガイドブック等、複数の政府標準化資料の策定に関わり、IPAの共通語彙基盤推進委員会の委員を務めました。今年からは、ChatGPTの専門家として、東京都の文章生成AIガイドラインの監修や経済産業省のデジタル時代の人材政策に関する検討会の委員としての活動など、AIの普及・啓発をしつつ、業務改善に繋がるAI開発に取り組んでいます。

大きな転機だったのが、当時は先進的だったオフ・キャンパス・プログラム、今で言うインターンシップですね。授業後に別の企業にもインターンシップで参加し、4年生の時に11系企業で営業担当役員に。ただ、学んだ1丁の知識はあっても、お客様の業務や専門知識をもとにどう改善できるかの提案ができないと響かないんですね。当時は提案がうまくできず成果が出ませんでした。結局その会社に就職せず実家に戻りました。その時の挫折があったからこそ、今の自分があるのかもしれません。その後は家電量販店のアルバイトで売上をあげて自信がつき、東京で働くことと中堅のIT企業に入社しました。最初の1年はプログラムの勉強。未経験のOracleのERPパッケージの追加開発プロジェクトに入り、PL/SQL言語・C言語など実践でかなり鍛えられました。2年目からは自分だけの専門性を身につけ、億単位の原価削減に貢献でき実績を出せるようになりました。以来経験を数値で表せるように心がけています。その後はお客様の立場での専門家が必要だと思い、ユーザー系の企業に転職し、システム部門の立ち上げからシステムに関するあらゆる経験を積みました。

私の会社の社是は「人々の気づきを社会実装する」というものですが、生活する中で、気づきはいろいろあると思いますが、記録しないと消えていきますよね。そんな人々の気づきを社会実装していくために「アイデアボックス」を開発しました。気づきがあるというのは、何かより良いことがあるはずで、それが積み重なることが大きな社会変化に繋がると思っています。

これからはAIが人間をアシストして新しいことに気づけたり、気づきをAIが繋げて新しい価値を生み出してくれるような社会になると思います。AIは医師国家試験に合格できますし、人間の投資ファンドより良い成果をあげられますが、判断はしませんし、方針を決めることはないのです。また、絶対的な答えをくれるわけではなく、あくまで指示に従って結論を導き出しているだけです。そのため、人間がAIに対して魂を入れる必要が絶対にあると思っています。私が社会人になったのは就職氷河期。だから、他の人がしないことをやることで差別化を図り、自分が評価されるようにしないといけないと頑張ってきたことが、今に結びついていると思います。大学での学びや経験してきたことも糧になっていると思います。

システムを手がけていると、最後は人間力がとても大事だなと思います。リモートワークになればなるほど、人と付き合う価値観の価値が上がっていくような気がしますね。そういう側面からも、これからの時代は同窓生の繋がりがも大切になるのではないのでしょうか。

同窓生 at 神戸・旧居留地



弁理士法人 竹内国際知財事務所 弁理士 山本 岳美 さん

1996年3月 商学部流通学科卒 向高男ゼミ アメリカン・フットボール部

Takemi Yamamoto

アメリカン・フットボールに明け暮れた大学生活でしたね。入学した年に同好会から部に昇格したこともあり、同世代のメンバーは20人以上と多かったんですよ。みんなそれぞれ熱く、そして暑苦しい奴らで（笑）、一緒にひたすら食べて、ひたすら鍛えていました。

でも授業は真面目に出ていましたよ。個性的な先生が多く、いろいろなビジネスの話を聴くのが楽しくて。はじめての授業が向高男先生で、全部英語で喋っていてわからない（笑）。ついていくのに必死でした。「体育会のクラブだと練習優先で出席できるのか」と言われつつ向先生のゼミに入れてもらい、授業で知的財産の話が出てきてなぜかそこに興味を抱いて。それで、向先生に特許事務所の先生を紹介してもらったら、阪神・淡路大震災が起きてその事務所が被災し、体格を見込まれて片付けを手伝って、アルバイトに行くようになりました。そこで28年も勤めることになるとは（笑）。

弁理士の資格試験は難しく、仕事しながらでしたし勉強は大変でした。この6月からは大阪の事務所に移籍して、ブランドのマーケティングと商標を専門にしています。商標に関することならいつでもご相談に乗りますので、お気軽にお声がけください！

荒巻税理士法人 代表社員税理士 林 裕温 さん

1997年3月 商学部流通学科卒 男子ラグロス部

Hirotsugu Hayashi

入学時は5期生なんですけれど、卒業時は6期生ですよ（笑）。だから山本君とも山下君とも同期なんです。当時はまだ新しい大学でしたので、何をやるにしても決められたことがなくて、先輩も少ないし、あの頃は「何も整っていないやん」と思っていましたけれど、振り返れば型にはめられずいろいろなことを創り上げていったのは面白かったですし、共感して一緒に頑張った友人との絆はいまでも強いです。印象に残っている授業は、「北極で冷蔵庫を売るにはどうしたら良いか？」という吉田順一先生の最初の講義。はじめてマーケティングの話を聴き、こういうことを勉強するようになるのかと思いましたね。

卒業後は商社に入り、その後伊藤ハム（株）へ転職してアメリカへ4年間赴任しましたが、そんな道を歩んだのは恩師の鈴木賢先生からの「一度は海外へ行け！」という忘れられないひと言があったからでしょうね。

ずっと財務に関わる仕事をしていたこともあり、働きながら根性で税理士の資格を取得して、今は共同代表という形で尼崎で税理士事務所を開業しています。今回のように昔の仲間と仕事場で再会できるのはとても嬉しいことですし、彼らの活躍は本当に良い刺激になります！



オペラポート株式会社 代表取締役 山下 貴弘 さん

1997年3月 商学部流通学科卒 荒川正也ゼミ

Takahiro Yamashita

大学時代は座学というより、多くの人との出会いによって様々な影響を受けた4年間でした。良い意味で小さな大学だったので人との距離感も近く、コミュニケーション力を培うことができたのはまさしくこの時代ですね。当時作った野球をベースとしたサークルは今もまだ存続中です。二回り以上も離れた後輩達と同じ目標に向かって真剣勝負できる環境は、あの頃に返れる貴重な時間ですね。監督として、「代打、俺」が言い続けたくてまだ鍛えています（笑）。

大学卒業後は（株）ワールドに就職。ブランドMDから店舗プロデュースまで手がけ、三宮にあった「メディテラス」では責任者も務めました。就職した時からサラリーマンは10年で卒業し独立しようと思っていました。そして、2009年に創業しセレクトショップ「SPITIFARO」をオープン。2014年にオペラポート株式会社を設立しました。現在は独自のブランドを立ち上げつつ自社ECにも注力し、並行して他社のブランド創生・再生もお手伝いしています。ショップは2020年に同じ旧居留地内の大丸南側に移転し、従来のショップとは一線を画したサロン風になっています。

大学時代にマーケティングの基本的な考え方を学び、「時流によって移行行くお客様の心を掴み、どう動かすか」という視点は、今も事業のベースになっていると思います。



オリジナルのブランドをキャンパスの絆で世界へ！

はじめての海外での事業展開を支える、心強い味方は同窓生！

何かと気の合う3人に、プロジェクトの経緯やビジョンを伺いました。

「これですか？ 自社ブランド『kurun TOKYO』のバレエシューズです。このアイテムで海外へ打って出るの、知的財産権や商標に関する打合わせをしています」と語るの、アパレル事業を展開するオペラポート株式会社代表取締役の山下貴弘さん。

そんな彼を創業前から税務や会計面でサポートしているのが、税理士の林裕温さん。「山下君とは地元が同じで昔から仲が良く、就職活動も卒業旅行も一緒に大学で机を並べて勉強していたかというところと、でも、授業が終わった後の『社会勉強』は二人とも熱心でした（笑）卒業後も連絡を取り合い、山下君がいつか独立したいという気持ちもわかっていて、僕も税務会計の仕事をしていたの、何か手助けできたらいいな」と語る林さんは山下さんにとって学生時代からの心腹の友であり、ビジネスにおける心強いパートナーでもあります。

オペラポートでは今回がはじめての海外進出。そこで重要になってくるのが商標などの知的財産権です。そこで、林さんが声をかけたのが山本岳美さん。林さんは男子ラグロス部、山本さんはアメリカン・フットボール部で、部室が近くグラウンドも一緒。共通の友人の紹介で知り合い、学生時代もよく喋っていたそうですが、「たまたま僕が勤めていた会社の顧問特許事務所の担当者が山本君でビックリしたんですよ。そんな形で再会して、税理士になってからも顧客の商標

相談を依頼するようになったんです」と林さん。今回も海外進出の話を受けて、迷わず山本さんに声をかけたとか。

「シンガポールを皮切りとする世界展開のビジョンを最初に伺った時、知的財産を守る制度は国によって違うということとを説明するとともに、偽物対策の必要性も提案しました」と山本さん。「完全独自のオリジナルで、すべてを自分のハンドリングの中で収めています。他に卸さず、自社のみで販売したい商品なんです」という山下さんの想いを深く理解し、現在は山本さんが窓口になってシンガポールの代理人と連携し、知的財産権を担当する現地の弁護士が対策にあたっています。そして税務面では「新事業を展開するとすると業績管理が鍵になりますので、それをしっかりと」と林さんがバックアップ。いざ海外へと展開していく時、流科大リレーションでがっちりディフェンスを固めているのです。

当面は期間限定店舗という形で半年に一度テストマーケティングを重ねながら自社サイトへ誘導し、越境ECをベースにした事業へと成長させるビジョンを描く山下さん。そしてシンガポールからスタートし、タイやベトナムを視野に入れたつづつバレエシューズの本場、パリを目指すとともに、ルートやスキームを確立してアパレルやスキンケアなどのコンテンツにも拡げていきたいとか。同窓生ならではの抜群のコミュニケーションが、海の向こうに道を切り拓いていくことでしょう。



kurun TOKYO : <https://kurun.tokyo/>

SPITIFARO : <https://spitifaro.jp/>



「いつものホームカミングデー」が復活 ホームカミングデー 2023開催！

松坂大輔氏
トークショー

司会は同窓生で
KBS京都の
アナウンサー
梶原 誠さん！



懇親会

流通科学大学の同窓生が年に一度母校に集う「ホームカミングデー」が、8月5日(土)に大学で開催されました。今年は飲食も可能となり、いつものホームカミングデーの景色が戻ってきました。また特別企画として、元プロ野球選手の松坂大輔氏によるトークショーも開催。その人気は高く、多くの方にご参加いただきました。

RYUKA HALLで行われたトークショーの司会は、同窓生でKBS京都のアナウンサーである梶原誠さん(1995年卒)。Q&A形式で進行され「松坂氏が怪物と思う人はいる?」「関西の球団でプレーしてみたかった?」といった質問にエピソードとともにお話しいただきました。その後の質問タイムでは、会場内で選ばれた質問者にサインボールのプレゼントも。記念撮影にも快く応じられ質問者の方にとってはビッグプレゼントに。トークショー最後には、サプライズとして松坂氏からグローブのプレゼントが急遽決定し、松坂氏とのじゃんけん大会が行われるなど、会場は最後まで大盛り上がりでした。

その後はRYUKA DININGの2階で懇親会を開催。「4～7期生大同窓会」も同時開催され、あちらこちらで思い出話や近況報告に花を咲かせていました。来年も、母校が多くの同窓生で溢れ返る一日となりますよう、企画を進めて参ります。

心理社会学科は2コース制
(2年生より各コースに所属)

心理コース

「人々の心理と行動」を起点に
人と社会の理解を目指します。

社会文化コース

「社会の仕組み」を起点に
人と社会の理解を目指します。

心理社会学科で取得できる資格

社会調査士

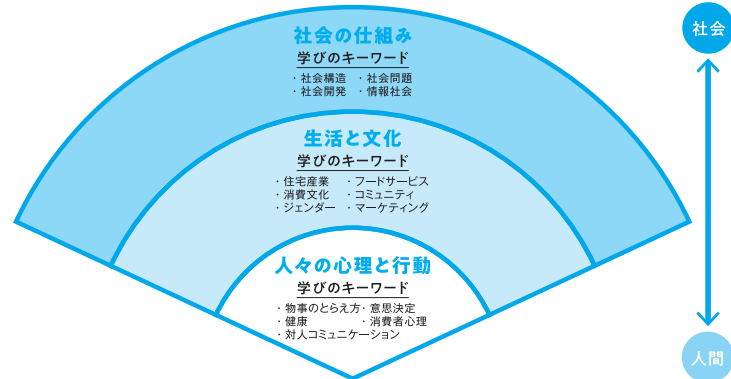
社会調査を行うための知識や
技術などを持つことを示す資格です。

認定心理士(心理コース)

心理学に関する基礎的学力と
技能を持つことを示す資格です。

心理社会学科がおこなう 3つのアプローチ

人間社会のさまざまな現象のメカニズムを解明し、
より良い社会を創り出すことができる人材育成を目指します。



心理社会学科の特長は、人の心や行動を扱う心理学と社会を扱う社会学を同時に学べる点です。私たちは社会を構成しており、私たちの心や行動は社会に影響を与えます。同時に社会の在り方もまた私たち一人ひとりの心や行動に影響を与えます(例えば、私たち

2024年4月より人間社会学科は心理社会学科という名称に変わることとなりました。以前から本学科には、社会学を中心とした社会学文化コースと心理学を中心とした心理学コースの2つがありました。ですが人間社会学科という名称では、心理学を学べる学科であることが十分に伝わっていないと言えませんでした。また心理学コースに所属し、心理学を専門的に学んだ学生が卒業時に得られる学位も学士(人間社会学)であり、卒業生が心理学の専門的知識を持つことが十分にアピールできていたとは言いがたい状態でした。そこで、本学科が心理学を学べることを、卒業した学生が心理学に関する知識を持つことをわかりやすく示せるよう学科の名称を変更いたしました。

来春から
人間社会学部人間社会学科が
心理社会学科へ名称が変更されます。
福田哲也先生に、その内容について
詳しく教えていただきました。



人間社会学部
人間社会学科 講師
福田 哲也先生

の投票行動により政治家が決まって社会は変わりますが、社会が変われば、その変化が私たちの心や行動に影響を与えます。人が社会の中で適応的に、またよりよく生きることを目指す上では、人と社会の2つの視点からそれらを考える必要があります。そこで本学科では、人から社会を捉える視点として心理学を、社会から人を捉える視点として社会学を学ぶ機会を提供しています。

そして心理社会学科では、学科で学んだことを社会に還元できる人材の育成を目指しています。多くの学生にとって心理学や社会学を学ぶきっかけは、自身の興味や自分が知りたいといった思いです。もちろん学問を始めるきっかけとしては十分ですが、卒業するときには「自分が学べたからそれでよい」と自分の中で閉じるのではなく、学んだことをどうすれば人や社会に役立てられるのかを考え、それを実践できる人物になってほしいと思っています。

人間社会学科から心理社会学科へ名称が変わります

4・5・6・7期生 大同窓会



パネル展示コーナー 吉田寛先生、白石太良先生、 南木睦彦先生を偲ぶ



スタンプラリー ガチャ大抽選会



上田真由美ゼミ メタバースコーナー



社会共創プログラム



軟式野球部が【全日本大学軟式野球選抜大会 SUMMER CUP】で3位に!

「第3回 全日本大学軟式野球選抜大会 SUMMER CUP2023」に出場していた軟式野球部。準決勝で惜しくも敗れ、3位で大会を終えました。初戦から順当に勝ち上がり、迎えた中京学院大学との準決勝。序盤はスコアボードに“0”が続く投手戦でしたが、わずかなミスを見逃さず攻め込まれ、大量失点に結びつく展開に。何度かチャンスを作りましたが得点に結びつかず、準決勝での敗退となりました。とはいえ、全国3位・ベスト4。さらに、初戦で好投を見せた投手の藤塚涼汰さん（人間社会学部人間健康学科2年生）が「敢闘賞」に選出されるなど、今大会では素晴らしいパフォーマンスを見せてくれました。



2週連続開催! RYUKA HALLで和太鼓部と吹奏楽団が迫力の演奏を披露

和太鼓部が2月19日（日）、吹奏楽団が26日（日）に RYUKA HALLにて演奏会を開催。両日ともに、多くの地域住民の方にご来場いただきました。両クラブとも、コロナ禍で思うようにパフォーマンスできない日々を乗り越え、やっとの思いでこの日の演奏会を迎えました。3年ぶりの開催ということで現役部員に定期演奏会“流風和奏”の経験がない和太鼓部。一方の吹奏楽団も、有観客でのFINAL CONCERTは3年ぶり。それぞれ、部員一人ひとりがさまざまな思いのなかで試行錯誤を繰り返しながら準備を重ねてきました。当日は、そうした思いとご来場された皆さまへの感謝を込めた、素晴らしい演奏を聴かせてくれた両クラブ。また、今回をもって引退となる3年生や学生生活最後となる4年生との演奏を、心から楽しんでいました。



2023東京探検隊にて同窓生と在学生の交流が行われました

これから就職活動を本格的に開始する3年生に、就職エリアにこだわらない幅広い就職観を持ってもらうことを目的とする「東京探検隊」。コロナ禍を経て4年ぶりに開催され、9月7日（木）、在学18名が三井住友銀行の本店などを訪問しました。夜には東京オフィスにて、同窓生と在学による交流会が開催されました。中内理事長からのご挨拶、同窓生12名からの自己紹介でスタートした交流会。「今の仕事のやりがいや大変なことは」「なぜその業界を選ばれたのか」など、在学から同窓生に多くの質問が投げかけられ、同窓生もひとつひとつ丁寧にアドバイスしていました。各業界で活躍されている同窓生との交流を経て、在学も大いなる刺激となった様子でした。



課外活動団体“Libro”と神戸芸術工科大学の学生有志が連携して『アナウンス講習会』を開催しました

大学共同施設であるUNITYにてLibroがアナウンス講習会を企画しました。この講習会は“地域の皆さんと学ぶ”をコンセプトに、フリーアナウンサーである古塩篤代氏をお招きし昨年から実施しているものです。今年は9月30日（土）に神戸市内の高校放送部の皆さんも参加し、一緒に発声の基礎や表現方法を学びました。イベントリーダーである森久保芽実さん（商学部経営学科3年生）は、「Libroはライブラリーツアーや幼稚園で子どもたちへ絵本の読み聞かせを行うなど、人前で話す機会が多い団体です。話す力は、社会のあらゆる場面で必要です。苦手意識を克服してくれたらうれしいです」と感想を話してくれました。精力的に活動するLibroの躍進に注目です。



神戸ワイン認知拡大プロジェクト

神戸ワインが抱えている問題を解決するため、ブドウの生産やワイン醸造について学び、神戸ワインの認知拡大につなげる提案・企画運営を行うプロジェクトです。参加した学生たちは、ワインセミナーや園場での除葉作業・収穫体験を行いながら、認知拡大に向けた提案や商品開発に取り組みました。学生たちは、『新酒まつり』に向け、一人でも多くの方に手に取っていただくためには何が必要なのか意見を出し合い、ワインのラベルデザインや販売戦略について考えました。結果、学生たちの努力が実を結び、『新酒まつり』初日早々に予定本数を完売。その売り行きには、神戸ワイナリーの方々も驚かされていました。



I-1グランプリ（神戸学生イノベーターズ・グランプリ）

流科大が2009年から行っている『課題解決プログラム』。社会に新しい価値をもたらす変革を起こす知恵を備えた人材育成を目的として、企業が直面している課題を学生らしい視点やマーケティング手法を活用して解決・提案する企画です。2022年度は『コロナ禍により大打撃を受けた、六甲山観光の収益改善』をメインテーマに取り組みました。学生たちは、今回テーマの対象となる4施設（六甲ケーブル、六甲山アスレチックパークGREENIA、ROKKO 森の音ミュージアム、六甲ガーデンテラス）を実際に訪れ、フィールドワークを実施。1カ月後の中間発表では現状分析やデータ収集、ターゲット層などをまとめ、それぞれ個性あふれる提案を行い、流科大のチーム「GREEN PEER」（商品開発特別研究Ⅱの受講生）が優勝しました。



平野商店街シェアカフェでの飲食店経営

空き店舗をリノベーションしたシェアカフェを運営。同窓生の光山和弥さん（2018年卒）の働き掛けで、平野商店街の空き店舗を利用した飲食店経営にチャレンジしました。チームに分かれて実施スケジュールやメニュー、PR活動などの事業計画案を作成。実際に店舗を訪問し、光山さんと事業計画案をもとにディスカッションをして、事業改革案をブラッシュアップしました。今回提供するメニューをパスタとオムライスに決定。材料費や予想する客数をもとに価格の設定を行いました。当日は『R's キッチン』をオープン。売り上げ目標をほぼ達成することができ、学生たちは大満足の様子でした。実際にやってみることで初めて分かることもたくさんありました。今までにない達成感とともに、とても得難い貴重な経験ができました。



コイズミ物流株式会社との連携

物流センターや労働環境の改善、物流企業のPR方法、新しい取り組みについて提案。フィールドワークでは、物流センターの見学・ピッキング作業や入出庫管理に使用されているハンディターミナル（片手で持てるデータ収集端末）を使い、業務を体験しました。学生たちは、『物流センターの改善』『労働環境の改善』『物流企業のPR方法』の3つのテーマから1つ選び、提案を考えました。物流業界について、さまざまな角度から調査を行い、現状の課題について考えてきた半年間。これを通して、今後につながる有益な学びを得ることができました。

花王グループカスタマーマーケティング株式会社

「アタック」「ニベア」など暮らしに身近な花王の商品を消費者へ届ける花王グループカスタマーマーケティング株式会社では多くの同窓生が働いています。

花王グループでは、「研究開発」「マーケティング」「生産」「物流」「販売」のプロセスの中でグループ各社が相互に連携しています。その中で、花王グループカスタマーマーケティング株式会社は、花王グループの販売部門として、営業（商談・提案）やマーケティングなどの役割を果たし、花王商品とその価値を届けるという最終プロセスを担っています。

現在は、近畿地区でチェーンストアの中でも大規模な店舗を担当する営業のマネジメントをしています。

就職活動で当社を選んだのは、花王について書かれた本を読み、システムの仕組みがすごいと感銘を受けたからです。



フィールド部門 近畿地区 エリア長 泊 正治さん
1992年3月 商学部経営学科卒 種田明ゼミ

入社後は流通開発部の所属となり、棚割システムを担当しました。棚割とは商品陳列の配置決めのことですが、棚割に営業的なポイントを組み込んだり、ブランド担当とともに販売戦略を立てる、といった業務を行っていました。当時は現物で棚割することが主流だった時代に、花王はパソコン上でシミュレーションをしていました。情報システム系はかなり進んでいて、力を入れていたと思います。

その後は支店での営業やマーケティングのブランド担当を行ったり、チェーンストア企業とタイアップキャンペーンの企画に関わったりしました。そして本部担当や社内の様々な部署を経験し、いまに至ります。

当社は人を大切にする会社だと思っています。研修も充実していますし、学びたい人はどんな学べる仕組みが整っています。働く環境でも、リモートワークの仕組みそのものは以前から構築され推進もされてきました。コロナ禍となった時には、すぐに運用できていましたね。評価の方法も、シェアや売上など数値に現れるのでそれがモチベーションになる一方、数値に現れない過程や努力、目標をどう高く設定しているかなど、いろんな要素で評価してくれるので、よく人を見ている会社だと思っています。

流通科学大学の1期生でしたが、他の大学とは違う魅力があって面白そうだと思ひ選びました。学内で中内功さんにお会いしたことがあります。眼光鋭かった印象です（笑）。ある時、立ち話でお話する機会があり「いまのうちに何をしておけばいいですか？」と聞いたことがありました。「海外を見に行ったほうがいいよ」と言っていたことを覚えています。それが印象にあったのか、在学中にヨーロッパ・シンガポール・オーストラリアなど多くの国へ行きましたね。

学生時代は、授業で経営者の方のお話を聞けたり、まさに「実学」を学べたと思います。経営情報などを読み取る力は、ずいぶんと養われたのではないかなと思います。

これまで社内にいる同窓生で一同に集まることはなかったのですが、これを機に同窓生で繋がりをもたらしたいと思います。



キャンパスでの学びや経験をいきいきと！

PERSON

営業部門
トレードマーケティング部
山本 理紗さん
2008年3月
商学部流通学科卒
清水信年ゼミ



トレードマーケティング部で、パーソナルヘルスのオーラルや入浴剤の商品を担当しています。消費者視点でどんな売り場が魅力的なのか、どういう施策が響くのか、といった消費者に寄り添った提案を行っています。入社したのは提案型営業というスタイルに興味を持ったからです。清水ゼミで学んだことが仕事に直結していると思います。ゼミの仲間とは一緒に遊びに行ったり旅行したりと絆が強く、いまでも仲良しです。

当社はとても働きやすい仕事環境で、子育て中ということもありリモートワークを活用して働けるのもよいですね。職場の雰囲気が良いので、入社後の日々はあっという間に感じます。今後は担当する商品カテゴリーの幅を拡げたり、先輩の會田さんのようにマネジメントもできるようになりたいですね。

PERSON

営業部門
トレードマーケティング部
マネジャー
會田 陽子さん
2007年3月
商学部流通学科卒
清水信年ゼミ



トレードマーケティング部で、担当するドラッグのチェーンストアにどんな価格・売り場・プロモーションで販売していくかといった戦略を立てて提案を行うなど、営業部門をサポートする業務を担当しています。職場は働きやすくフレックス制度もあるので自分のペースで働けるのがよいですね。

流科大は中内功さんの講義を直接聴けるのが魅力的で選びました。中内特別ゼミで指導いただきましたが、ゼミ生ならではの話を聴けたことはとても貴重な財産です。また清水ゼミでは、企業へプレゼンをする機会があり仲間と一緒に頑張った経験は強い絆を育めたと思います。「自分で考えて、一度はほんまかいな?と考えることをしなさい」という中内功さんの教えはいまの仕事にも生きていて、自分で考えて行動することを心がけています。

PERSON

フィールド部門
近畿地区
長尾 憲吾さん
1996年3月
情報学部経済情報学科卒
吉田時雄ゼミ



ルートセールスを担当していますが、売りっぱなしではなく、商品がいかにお客様の手に渡るかを店と一緒で考えることが大切です。それには様々な人との友好信頼関係を築くことが鍵となりますが、大学時代にいろいろな人と接した経験が仕事の根底にあると思います。当社は安心して長く働ける職場だと思います。そこにあぐらをかかず、会社に貢献していくことを心がけて仕事をしています。

オリックスファンで球場に近い流科大が第一希望でした。よく観戦に行きましたね。情報学部の1期生でしたが、道筋のないところを自分で歩んでいけたことはよかったです。学園祭実行委員会に所属しましたが、先輩からアドバイスを受け、のびのび活動させてもらいました。その先輩はアナウンサーの梶原誠さん。ずっと先輩の番組のリスナーです！

COMPANY PROFILE 花王グループカスタマーマーケティング株式会社
〒103-0016 東京都中央区日本橋小網町8-3
Kao 花王株式会社: <https://www.kao.co.jp/>



同窓生講師が現役学生に講義をしました

講師とのディスカッションを通じて学ぶ双方向学習プログラムでは同窓生の講師が活躍しています。

キャリアアップセミナー リテール

流通業界の第一線で活躍する講師には同窓生も。現役学生とディスカッションを通し、価格戦略や店舗開発など、私たちの生活を支える流通のリアルを学び、実践的な問題解決力を養います。



『小売業の新規事業開発』

テーマは、「小売業の新規事業開発」について。合間にグループでのディスカッションも挟みながら、自社をはじめ、業界における事例などを挙げながらお話しされました。

9/12 (Tue.)

株式会社ローソン インキュベーションカンパニー ラストワンマイル推進部
マネジャー 藤井 洋三さん (2004 年卒)



『出店戦略と店舗開発』

『出店戦略と店舗開発』をテーマに、出店を続ける意味や今後の中長期的な出店計画についてお話しされました。そのなかで、学生たちも「阪神地区に3店舗の出店計画を立案する」という論題についてディスカッション。自分たちなりの出店計画を立てていきました。

9/14 (Thu.)

株式会社マルハチホールディングス 店舗開発部
部長 芦田 要さん (1995 年卒)



『小売企業の戦略』

『小売企業の戦略』をテーマに講義をされました。日本における『小売業』の主な業態やサプライチェーン、差別化戦略や世界の流通などについて学んだ学生たち。講義の合間合間で、内容に合ったテーマによるグループディスカッションも行い、積極的な意見が交わされました。

9/14 (Thu.)

株式会社ビッグ・エー
代表取締役社長 三浦 弘さん (1992 年卒)

キャリアアップセミナー マーケティング

マーケティングを実践する実務家からの講義を聞き、ディスカッションを通じて自らの考えを深め、発信する双方向プログラムです。



『あなたのアイデアで消費者トラブルを阻止しよう!』

「SNSを使って若者の消費者トラブルを阻止しよう」をテーマとした講義。ビジネスにおけるSNSの使い方、SNSマーケティングなどについて学び、課題を解決するため『同世代の詐欺被害を啓発できる動画』を作成。各グループでディスカッションし、試行錯誤しながら絵コンテを作成していきました。最終日にプレゼンテーション会に臨み全チームが、それぞれ制作した動画、テーマや効果、PR方法などについて発表しました。コミュニケーション力や協働力はもちろん、消費者のニーズを理解すること、相手に伝わる明確なプレゼンテーション、また生活の一部となっているSNSをビジネスで活用する難しさ、など多くのことを学んだようでした。

9/4 (Mon.)・6 (Wed.)・8 (Fri.)

アサヒ印刷株式会社 代表取締役 茨木 耕司さん (1995 年卒)

アサヒ印刷株式会社 中山 葵さん (2023 年卒)

株式会社ソリッドステップ 代表 林 慶太郎さん (2001 年卒)



流神会(剣道部OB会)

8月5日(土)、流通科学大学のアスレチック棟の武道場にて、夏恒例のOB会が開催されました。稽古は真剣に楽しく行うことができました。その後、懇親会ではとても盛り上がり楽しい時間となりました。



男子ラクロス部OB会

8月13日(日)、流通科学大学にて男子ラクロス部のOB会が開催されました。当日はOBと現役部員との親睦を深めるべくOB戦が行われた後、OB総会も開催されました。その後は懇親会にて大いに盛り上がりました。



ソフトテニス部後援会

10月29日(日)、流通科学大学にてソフトテニス部のOB会が行われました。当日は総会を行い、快晴の空の下、現役生も交えてリーグ戦とトーナメント戦の試合をしました。



活用しました!
〈現役生支援金〉

現役生への支援金制度を
利用してボールを贈呈しました!



クラブ・サークル・ゼミなど同窓生の会をサポート『個別同窓会』援助制度とは

制度について

同窓生同士の交流機会を増やすことで同窓生と有朋会が共に発展することを目指した、クラブ、サークル、ゼミのOB・OG会や同期会といった流通科学大学同窓生の会をサポートする制度です。

援助内容について

■個別同窓会援助内容

- (1) 個別同窓会開催案内送付の代行(往復はがき、または通常はがきによる郵送、郵送料は有朋会負担)
ただし、開催日の1ヶ月以上前に申請が必要。(年1回に限る)
- (2) 記念式典への祝電・同窓会グッズ(法被、横断幕等)の貸与
- (3) 教員の交通費・宿泊費の一部負担(個別同窓会参加費補助規定による)
- (4) 現役生を支援するための費用の一部負担(個別同窓会支援金補助規定による)

申請について

■申請資格

以下の条件を満たす団体であること。
有朋会会員で構成される流通科学大学同窓生の組織であり、営利・政治・宗教活動以外を目的とした10名以上の団体で、具体的には下記の(1)~(3)の団体が対象です。有朋会の認定した団体としての効力は1年間で、更新する場合は、その都度更新手続きが必要となります。
(1) クラブ、サークル、ゼミのOB・OG会
(2) 卒業年次(同期会)
(3) その他、幹事会が認める団体

申請は規定の申請用紙に必要事項を記入の上、有朋会事務局に書類の提出をお願いします。
その他、詳細について有朋会ホームページをご覧ください。

在学生支援のイベントが実施されました

有朋会では在学生支援の一環として在学生を対象としたさまざまなイベントを実施しています。

しめ飾り制作体験イベントが実施されました

2022年12月12日(月)・16日(金)に「しめ飾り制作体験イベント」が開催されました。留学生と日本人学生との交流を目的として企画されたこのイベントは、日本の伝統文化である「しめ飾り」を実際に作る所から体験してみるというもので、2020年から実施され今回で3回目の開催となり、同窓生の岩佐美千子さん(2006年卒)が講師を務められました。



ゆかた着付体験会が実施されました

7月5日(水)、昨年に引き続き「ゆかた着付体験会」が開催されました。この企画は在学生支援の一環として同窓生の三浦芳嗣さん(1997年卒)の協力により行われました。外国人留学生を中心に参加者を募り、ゆかたの着付けを体験してもらいました。着付けが終わったあとは、皆さん思い思いにポーズをとって撮影会。参加した在学生は夏の伝統衣装を楽しんでいました。



有朋会「公式SNS」 同窓会と大学の「今」をお知らせ



facebook



Instagram



X



LINE

有朋会

<https://www.yuho-kai.com>



2022年度卒業式が行われました

3月17日(金)、2022年度学部卒業式・大学院修了式が神戸ポートピアホテルで行われました。今回は卒業記念パーティが行われるなど、3年ぶりにほぼコロナ禍前の卒業式が復活しました。式典では、各学部・学科の代表者に、藤井啓吾学長より卒業証書と学位記が授与され、式辞として『3つのお願い』についてお話がありました。続いて中内潤理事長からも、社会人としての一步を踏み出す卒業生にエールが贈られました。式典後の記念パーティも開催され1時間と限られた時間ではありましたが、4年間ともに過ごした仲間やお世話になった教職員と、食事を楽しみ、ささやかな語らいの場を持ち、学生生活最後のひとときを過ごしました。



有朋会賞が授与されました

「流通科学大学の卒業生として“誇り”に感じられる活動を行った学生」を同窓会として表彰する有朋会賞。2015年度より実施しており2022年度は4名が選出され、贈呈式が行われました。



左からジャコボネ アンドレアさん、ジャハン ジェリンさん、フ カイシンさん、日高 啓太さん

9月卒業式が行われました

9月13日(水)、2023年度9月学部卒業式・大学院修了式が流通科学大学で行われ、藤井学長より、卒業生全員に卒業証書と学位記が授与されました。式典終了後は、RYUKA DININGにて『卒業記念パーティー』を開催。コロナ禍により、2020年度以降中止してきた式後のパーティを、今年度は4年ぶりに開催することができました。



卒業生図鑑2023を発刊しました

有朋会では設立30周年を記念して行った事業の一環として、2022年度から「卒業生図鑑」を発刊しています。活躍する同窓生を紹介した冊子で、在学生に同窓生の活躍を知ってもらうものとして活用しています。2023年度も「卒業生図鑑2023」を発刊し、多くの在学生に同窓生の活躍を知ってもらうことができました。2024年度も発刊予定で、寄稿していただく同窓生を募集しています。詳細は有朋会のホームページをご覧ください。



東日本支部 バーベキュー大会が4年ぶりに復活！

6月10日（土）、都立新木場公園バーベキュー広場・新木場アウトドアセンターにて、東日本支部のバーベキュー大会が開催されました。コロナ禍までは夏の恒例行事でしたが、今回4年ぶりに復活。同窓生やご家族を含め約20人以上の方にご参加いただきました。当日は雨も心配されていましたが好天に。随所で久しぶりの再会や、3月に卒業し東京に配属になった方、初めてご参加いただいた同窓生も含め東日本支部での活動を喜び合うことができました。あっという間に時間が過ぎ、終わる頃にはそれぞれの世代やグループの垣根も超え、同窓生が一体となった笑顔溢れる会となりました。



九州支部 約4年ぶりとなる勉強会が行われました

7月29日（土）、W講師による最前線のマーケティング講座・九州支部勉強会が開催されました。参加者は約20名。コロナ禍で開催されていませんでしたが約4年ぶりに再開されました。今回の勉強会では、特別講師として同窓生で（株）ビッグ・エーの代表取締役社長である三浦弘さん（1992年卒）と副学長の清水信年教授を招聘。三浦さんには「ビッグ・エーとマーケティング」、清水先生には「小売業におけるユーザー・インベーション」のテーマで講演をしていただき、参加者は熱心に耳を傾けていました。終了後の懇親会では、博多の美味しい料理を楽しみつつ、親交を深める有意義な時間となりました。



りゅうか祭での憩いの場「集まれ！同窓生」が今年から「卒業生ラウンジ」になりました

11月11日（土）・12日（日）に開催されたりゅうか祭。有朋会ではこれまで「集まれ！同窓生」という名称で同窓生の休憩・交流スペースを実施していましたが、今年から「卒業生ラウンジ」へと名称が変わることになりました。今年もお子さま連れの方やご友人同士で遊びに来られた方など、両日ともにオープン時間中は来場者はほぼ途切れることなく、多くの同窓生にお越しいただきました。今年の目玉イベントとして用意した似顔絵コーナーは予想を上回る盛況ぶりでした。同窓生でプロ似顔絵師の前川夏紀さん（2013年卒）が描き出す、優しいタッチのイラストに皆さん興味津々で、初日はあっという間に定員いっぱいとなり、2日目は開場前に行列ができるほどでした。ご来場いただきありがとうございました。また来年も是非遊びにいらしてください。



総会終了後に同窓生による講演会が行われました

5月27日（土）、総会終了後に同窓生による講演会が行われました。講師は奈良で結婚相談所を運営されている同窓生の藤井まどかさん（2001年卒）。「3000組をカウンセリングした婚活コンサルが語る『ハッピーな人生の選び方』」というテーマで、世代別の婚活で絶対知っておくべきタイミング、結婚生活が長く続くコツ、といった内容の話を豊富なカウンセリング経験をもとにお話いただきました。参加者は興味津々で、その後の交流会でもあちらこちらでお話が盛り上がっていました。



2022年度 決 算

(2022年4月1日から 2023年3月31日まで)

【 収 入 】 (単位: 円)

勘 定 科 目	本 年 度	決 算 額	差 異
前年度繰越金(資産運用委託金を含む)	441,406,104	441,406,104	0
会費収入	29,050,000	30,590,000	1,540,000
卒業予定者数	830 名	874 名	44 名
受取利息収入	500	436	△ 64
カード収入	1,500,000	1,300,986	△ 199,014
広告宣伝収入	150,000	50,000	△ 100,000
各種懇親会参加費収入	100,000	0	△ 100,000
雑収入	0	0	0
資産運用収入	1,200,000	1,585,727	385,727
前年度繰越金を除く収入計	32,000,500	33,527,149	1,526,649
合 計	473,406,604	474,933,253	

【 支 出 】 (単位: 円)

勘 定 科 目	本 年 度	決 算 額	差 異
備品・消耗品費	500,000	118,729	381,271
印刷費	4,800,000	3,947,493	852,507
通信費	4,200,000	4,170,183	29,817
会議費	200,000	129,714	70,286
交通費(出張旅費含む)	1,500,000	1,311,995	188,005
年間事業費	学園祭	200,000	37,210
	ホームページ	1,400,000	1,107,840
	各種イベント	8,500,000	3,848,231
	広告宣伝	100,000	30,000
人件費	1,400,000	1,200,000	200,000
システム関連費	500,000	49,170	450,830
卒業記念パーティー	5,500,000	5,178,000	322,000
慶弔費	200,000	0	200,000
手数料等	100,000	40,612	59,388
支部交流援助金・支部年間事業費	1,500,000	0	1,500,000
個別同窓会援助費・大学助成	2,200,000	1,514,773	685,227
カード加入促進費	100,000	7,076	92,924
予備費	1,000,000	0	1,000,000
資産運用委託金	414,000,000	407,318,327	6,681,673
小 計	447,900,000	430,009,353	17,890,647
(資産運用委託金を除く支出計)	33,900,000	22,691,026	
繰越金	25,506,604	44,923,900	
合 計	473,406,604	474,933,253	

2023年度 予 算

(2023年4月1日から 2024年3月31日まで)

【 収 入 】 (単位: 円)

勘 定 科 目	本 年 度	前 年 度	差 異
前年度繰越金(資産運用委託金を含む)	452,242,227	441,406,104	10,836,123
会費収入	30,100,000	29,050,000	1,050,000
卒業予定者数	860 名	830 名	30 名
受取利息収入	500	500	0
カード収入	1,500,000	1,500,000	0
広告宣伝収入	150,000	150,000	0
各種懇親会参加費収入	100,000	100,000	0
雑収入	0	0	0
資産運用収入	1,600,000	1,200,000	400,000
前年度繰越金を除く収入計	33,450,500	32,000,500	1,450,000
合 計	485,692,727	473,406,604	

【 支 出 】 (単位: 円)

勘 定 科 目	本 年 度	前 年 度	差 異
備品・消耗品費	500,000	500,000	0
印刷費	4,800,000	4,800,000	0
通信費	4,500,000	4,200,000	300,000
会議費	200,000	200,000	0
交通費(出張旅費含む)	1,700,000	1,500,000	200,000
年間事業費	学園祭	200,000	200,000
	ホームページ	1,400,000	1,400,000
	各種イベント	5,000,000	8,500,000
	広告宣伝	100,000	100,000
人件費	1,400,000	1,400,000	0
システム関連費	500,000	500,000	0
卒業記念パーティー	5,500,000	5,500,000	0
慶弔費	200,000	200,000	0
手数料等	100,000	100,000	0
支部交流援助金・支部年間事業費	1,500,000	1,500,000	0
個別同窓会援助費・大学助成	4,000,000	2,200,000	1,800,000
カード加入促進費	100,000	100,000	0
予備費	1,000,000	1,000,000	0
資産運用委託金	414,000,000	414,000,000	0
小 計	446,700,000	447,900,000	△ 1,200,000
(資産運用委託金を除く支出計)	32,700,000	33,900,000	
繰越金	38,992,727	25,506,604	
合 計	485,692,727	473,406,604	

有朋会

会 長／岡本 一展 (95年3月卒 4期生)

副会長 兼 事務局長／安田 政彦 (96年3月卒 5期生)

副会長／茨木 耕司 (95年3月卒 4期生)

副会長／林 慶太郎 (01年3月卒 10期生)

副会長／藤井 洋三 (04年3月卒 13期生)

監 査／岡田 茂 (95年3月卒 4期生)

監 査／松岡 高史 (99年3月卒 8期生)

東日本支部

設立年月日 1995年4月26日

支 部 長／高村 信希 (14年3月卒 23期生)

副支部長／齊藤 弘文 (96年3月卒 5期生)

游 雅 (98年3月卒 7期生)

大和田 貴子 (08年3月卒 17期生)

黒田 樹 (18年3月卒 27期生)

中部支部

設立年月日 1997年9月13日

支 部 長／平田 雅輝 (94年3月卒 3期生)

大阪支部

設立年月日 2011年6月18日

支 部 長／船越 信行 (04年3月卒 13期生)

神戸支部

設立年月日 2011年6月18日

支 部 長／岩佐 美千子 (06年3月卒 15期生)

副支部長／新村 雅人 (96年3月卒 5期生)

三浦 芳嗣 (97年3月卒 6期生)

酒井 誠 (00年3月卒 9期生)

野田 健 (09年3月卒 18期生)

中四国支部

設立年月日 2006年12月9日

支 部 長／蓬郷 健 (01年3月卒 10期生)

九州支部

設立年月日 1998年10月30日

支 部 長／三島 一郎 (04年3月卒 13期生)

副支部長／野口 勝利 (93年3月卒 2期生)

神崎 和子 (94年3月卒 3期生)

岩谷 栄徳 (99年3月卒 8期生)

台湾支部

設立年月日 2001年9月15日

支 部 長／陳 玉燕 (大学院01年3月修了)

副支部長／李 宗翰 (大学院07年3月修了)

中華人民共和国(上海)支部

設立年月日 2002年10月20日

支 部 長／孫 偉 (01年3月卒 10期生)

副支部長／王 海明 (00年3月卒 9期生)

中華人民共和国(大連)支部

設立年月日 2019年6月1日

支 部 長／曲 曉娣 (大学院10年3月修了)

副支部長／金 璽亮 (大学院10年3月修了)

大韓民国支部

設立年月日 2004年7月3日

支 部 長／金 惠蘭 (大学院05年3月修了)

副支部長／朴 相賢 (02年3月卒 11期生)

崔 甫息 (02年3月卒 11期生)

ベトナム支部

設立年月日 2016年12月10日

支 部 長／グェントウイトウエット オアン (16年3月卒 25期生)

副支部長／グェン ティー チャム アン (16年3月卒 25期生)

チャン タン ヴィ (16年3月卒 25期生)

総会・交流会が開催されました

5月27日(土)、2023年度の有朋会総会が開催されました。過去3年は新型コロナウイルスの影響により、開催自粛やオンライン開催との併用などでの実施でしたが、今年は大学での開催を行い、コロナ禍前の形態に戻りました。総会では2022年度事業報告、決算報告の審議のほか、今年度実施する予定の行事計画等についての説明がありました。

また、終了後にはRYUKA DININGにて交流会も実施され、久しぶりの再会に会話が盛り上がる方や、新しくご縁を繋ぐ方など、和気あいあいとしたひと時となりました。



流通科学大学が今後とも「進化し続ける大学」であるために

2023年度 卒業生アンケートへのご協力をお願いいたします

学長 藤井 啓吾

昨年度は多数の卒業生のみなさまにアンケートへのご回答をいただき、誠にありがとうございました。本年度もアンケートにご協力をお願いいたします。今回は質問の数を絞り、5分から10分ほどで回答いただけるようにいたしました。今後とも本学が進化を続けるために、寄せられた卒業生の声を、引き続き、本学が提供する教育プログラムの改善につなげていきたいと考えています。つきましては、ぜひ、右の特設サイトから、ご回答をお寄せください。

(ご回答〆切:2024年3月31日(日)まで)

なお、ご回答内容は本学のプライバシー・ポリシーに則り厳正に管理いたしますので、卒業生のみなさまの率直なお考えをお知らせくださるようお願いいたします。



「有朋会カード」お取り扱い終了のご案内

この度、流通科学大学有朋会とSMBCファイナンスサービス株式会社との提携カード「有朋会カード」(以下、「本カード」)の発行を終了させていただきますこととなりました。

提携終了に伴い、誠に勝手ながら本カードの更新および再製・再発行は2024年3月31日(日)をもちまして終了とさせていただきます。

会員さまには、長年にわたりご愛顧いただき厚く御礼申し上げますと共に、ご不便をおかけいたしますこと、深くお詫び申し上げます。



① カード発行の終了

2024年3月31日(日)をもちまして、本カードの更新および再製・再発行の受付を終了させていただきます。

② 現在お持ちのカードのお取り扱い

●有効期限が2024年3月以前の方

更新カードが発行され、有効期限満了までご利用いただけます。

有効期限経過で自動解約となります。

●有効期限が2024年4月以降の方

更新カードは発行されませんが、お持ちのカードの有効期限満了までご利用いただけます。有効期限経過で自動解約となります。

※学生専用カードは卒業時に同窓生用カードへの切替は行わず有効期限経過で自動解約となります。

卒業生子女入学 奨学金のご案内

2024年度流通科学大学入学者を対象に、本学卒業生の子女が入学する場合、入学時に30万円の奨学金が支給されます。

項目	内容
資格・要件	流通科学大学の入学試験を経て新たに入学した学生で、流通科学大学卒業生の子女に支給されます。
支給方法	給付
支給期間	入学時1回限り
金額	30万円

詳細につきましては、学生課(078-794-3552)までお問い合わせください。

住所・連絡先が変わった方へ

住所や勤務先が変わられた方、ご結婚等でお名前を変えられた方は、有朋会事務局までお知らせください。ホームページより入力も可能です。

※住所、氏名等の変更手続きがなければ郵送物(会報誌等)が未着となりますので、必ずご連絡をお願いいたします。

ご結婚される方へ

人生の新たなスタートラインである結婚式に、有朋会より心を込めて祝電をお贈りさせていただきます。ご本人はもとよりお友達の方々、情報をお待ちしています。

※式の1ヶ月前から受付開始、1週間前までにご連絡願います。

有朋会メールマガジン

隔月～月に1回程度、メールマガジンを発行しております。交流会や勉強会などのイベント告知や、大学の近況、各種お知らせなどを案内しておりますので、ぜひご登録ください。



企画発行元

有朋会事務局

掲載内容の無断転載、複写を禁じます。

●各種お申込み・お問い合わせは、有朋会 HP・メール・電話をご利用ください

〒651-2188 神戸市西区学園西町3丁目1番

TEL:078-796-4397 FAX:078-796-4124

有朋会 HP URL <https://www.yuho-kai.com/>

E-mail: umds_yuho@red.umds.ac.jp