

ようこそ！
校友会へ

“専修でつながる” 社会人のススメ



専修大学、石巻専修大学を卒業したみなさん、
ご卒業おめでとうございます。
あなたも卒業生30万余人に連なる
「専修大学校友会」の一員、「校友」です。
校友会には、卒業生の交流サロンとしてだけでなく、
ビジネスの情報交換や商談、異業種交流、
地域貢献の場などとして活用できる側面もあります。
今回は、社会人として第一線で活躍中の
先輩校友4名をお迎えし、所属する校友会支部での活動を通
して得ている仕事上のメリットや学びをうかがうとともに、
新校友へのアドバイスをいただきました。

● 校友ゲスト



ふくい かんじ
福井寛二さん
平成3年商学部商業学科卒
伊藤忠食品株式会社
広域営業本部 本部長代行(兼)
MDサポート部 部長
流通研究会事務局長



なかざわ くにひこ
中澤邦彦さん
平成3年経営学部経営学科卒
NTTファイナンス株式会社
事業管理部 管理部門 部門長
葛飾支部幹事長



おおき ひろゆき
大木寛之さん
平成5年経済学部経済学科卒
徳倉建設株式会社 土木事業本部
東日本営業部 副部長
不動産建設黒門会事務局長、埼玉
支部会員、校友会本部執行部会・
広報部副部長

● 校友ホスト



おおき あきら
大貫章さん
昭和58年法学部法律学科卒
株式会社エム・イー振興協会
『月刊新医療』営業部長
成田地域支部幹事、白井支部会員、
校友会本部執行部会・広報部長

大貫 ● まずは新校友のみなさま、ご卒業、また、ご就職おめでとうございます。本日はみなさんの先輩であり、専修大学校友会の活動に熱心に取り組んでいる方々にお集まりいただき、新校友のみなさんがこれから社会で活躍するうえでも役に立つお話をうかがいたいと思います。

私は司会を務めさせていただきます、大貫章と申します。昭和58年法学部法律学科卒業です。職業は『月刊新医療』という医療系の出版社で営業をしています。校友会広報部では、校友会誌『アドニス』の制作に携わり、年4回編集会議で企画や取材対象者の人選などを行っています。

ではみなさん、お一方ずつ、自己紹介からお願いします。

職域、地域で広がる 校友ネットワーク

大木 ● 大木寛之と申します。平成5年3月、経済学部経済学科を卒業。勤務先は徳倉建設株式会社という愛知県に本社を置く名証2部上場の会社です。営業職で、業務は官公庁の入札案件、現地調査、コンサル、営業等々の段取り、受注後の挨拶や現場に入るまでの準備を行っています。

中澤 ● 中澤邦彦です。平成3年、経営学部経営学科卒業です。NTTファイナンス株式会社という、NTTグループの金融事業を手掛けている会社に勤めています。以前はNTT関係の通信設備のリースが中心でしたが、いまはリースのほか各種ファイナンス事業を展開しています。営業では公立学校の教室の空調設備導入や自治体の道路灯のLED化の提案などもしていました。



流通研究会の総会には、小売業、メーカーなど異業種が集い、ネットワークを活性化させている

福井 ● 福井寛二と申します。私も平成3年、商学部商業学科を卒業し、専修大学には杉並の附属高校から7年間、ご厄介になりました。勤務先は伊藤忠食品株式会社という卸売業の会社です。15年前に東証1部に上場しています。

中心的な取引先はスーパーマーケット、および百貨店、コンビニエンスストア等となります。私は広域営業本部という大型スーパー等を担当している部署で、現在、本部長代行をさせていただいております。また、顧客ごとの専用商品を提供するMDサポート部門の部長も兼務しています。

大貫 ● ありがとうございます。みなさんは地域支部、職域支部*に所属されていますが、入会のきっかけを教えてください。また、それぞれ支部でどのような活動をされていますか？

福井 ● 私は流通研究会に所属しています。スーパーマーケットや流通に携わっている小売業、それからメーカーの方も多々いらっしゃって、あとは私どもの中間流通業、卸売業ですね。こういった方々が集まっている会です。活動は15年ぐらい経つと思います。

当会を知ったのは会社の先輩からで、36、37歳の頃「ぜひ参加してみなよ！」と勧められました。いざ行ってみると、業界のものすごい重鎮の方ばかりで、当時の私はほんの若造に思えて、ちょっと気後れた時期もありました。現在は積極的に参加させていただいています。約300名が会員として在籍しており、年1回総会を行っているほか、流通視察、企業と銀行のビジネスマッチングもしています。

大貫 ● 具体的なビジネスマッチングの事例がありましたらお願いします。

福井 ● はい、青森銀行の頭取の方が校友でいらして、青森産のリンゴ、ホタテ、加工品などの食品を試食し、これをスーパーマーケット、卸売業のメンバーが仕事につなげようという運びになりました。このように普段なかなかパイプをつくるのが難し

い、役職が上の方や経営者の方と交流が持てるのは、貴重な場だと思います。業種、企業の垣根を飛び越えてビジネスチャンスが広がることを実感できますね。

大貫 ● ありがとうございます。中澤さんはいかがでしょうか。

中澤 ● 私は東京の葛飾支部に所属しています。隣の埼玉県三郷市の校友も参加している地域支部です。私は仕事の関係で何度か転居していますが、10数年前に葛飾区に引っ越してきた時、当支部は休眠状態でした。足立や江東などの近隣支部の皆さんの後押しをいただいて葛飾に住んでいる校友が集まり、再興しました。それがちょうど10年前なんです。

当初は人数が少なかったですが、校友会本部事務局の支援もいただきながら継続的に活動を行い、徐々にメンバーも増えていきます。いろんな業種の方がいらっちゃって、昭和30年代卒の大先輩から、最近ですと平成30年卒の若手までと、幅広い年次の母校を愛する仲間同士、とてもアットホームな関係で色々と定期的に活動をしています。校友同士の親睦の場にとどまらず、異業種交流や地元の情報交換、地域への社会貢献等もしており、支部活動への参加はとても有意義なことだと思います。

大貫 ● 中澤さんは京都のほうにもいらっちゃって、休眠状態だった京都府支部の復活にも関わったというお話を聞きました。

中澤 ● 数年前に京都に単身赴任となった時、京都には全く知人がおらず、そこで校友会の支部を探したのですが京都府支部は活動を暫くお休みしていました。支部長と色々お話をして、京都に住む元アメフト部のOBに集まっていただき決起。葛飾支部の経験を生かし、本部から校友情報も提供していただいて、少し時間はかかりましたが京

校友会員
約30万6,000人
全国の地域や業界・職場などに
322支部
[2020年4月現在]



黒門会メンバーが名刺に貼るオリジナルシール。校友との接点が新たに生まれ、ビジネスチャンスが広がることも。黒門会での成約件数は年間260件以上にのぼる

毎月定期的に行われる不動産建設黒門会。会員数は300名を超え、今年で10周年を迎える。11月には記念式典を行う予定



10年前に復活した葛飾支部。昭和30年卒の大先輩から、平成30年卒の若手まで様々な世代が集い交流を深め、最後には校歌を大会唱した

都の皆さんと一緒に支部活動を再開し、新たな校友との繋がりを広げることができました。

その翌年に私は東京に転居しましたが、今も京都府支部の総会に毎年参加し、1年に一度校友の皆さんと会えることを本当に楽しみにしています。私のなかに大学の仲間との繋がりを大切にしようという思いがあり、新たな出会いを繰り返していくうちに自然と校友会の活動に携わっていくようになったのだと思います。

専修大学の絆に連なる大いなる人脈

大貫 ●ありがとうございます。では大木さん、お願いします。

大木 ●はい。所属する不動産建設黒門会は、私を含めた7名が立ち上げました。もともとは各大学のOB会で作る「大学不動産連盟」という団体があり、そこでビジネスを展開したい、という思いが始まりでした。母校認定のOB会でない連盟には入れないのですが、会の設立には20人以上の推薦が必要です。

OB集めをしていたところ、当時、東日本住宅株式会社・代表取締役社長の桃野直樹先輩（昭42・法律）が校友会の副会長をされていて「来週の火曜日に会長・副会長があるからそれまでに推薦状20人分を持ってきなさい。私がそこで設立趣旨を話し、手続きを始めるから」と言ってくれました。ほかの諸先輩も含めて、様々な方の人脈を頼りにしてつくったのが始まりです。

大貫 ●以来、積極的に活動をしてらっしゃいますね。

大木 ●はい、毎月第3木曜日に神田校舎で教室を借りて情報交換会を開催しています。そこで建設業界、不動産業界等のメンバーたちが会社、商品、不動産情報、うちの会社だったらこういう建築ができる、こういう技術があるというのをPRしています。会計人会、流通研究会など、職域支部内の横の交流をはかって、専修大学の卒業生の中で、仕事が循環してできるエコシステムの仕組みを目指しています。土地情報、仲介、売買、あっせん等があり、そこに建てる会社があって、流通研究会さんの店舗情報で「ここに店を出したい」などの情報を得て、仕事がいいサイクルで回っています。

また日頃の活動としては、「専修大学不動産建設黒門会」という小さいシールをつくり、名刺に貼ってあいさつしています。「あれ、大木さん、専修大学卒業なの？ いや、俺もそうなんだよ」ということがあると急にグッと近くなって、また輪を広げて仕事をしよう！ となる。黒門会を一つ

のビジネスブランドみたいな感じでとらえていただけているのもありがたいですし、会員間で成約した際をお願いしている成約寄付金の額も年々、増えてきています。

大学不動産連盟は現在18大学あり、その13番目の正会員として2010年から加入させていただいております。他大学との交流も活発に行っています。例えば慶應大学の「三田会」は非常に強固なネットワークですが、そこにも「黒門会」の名前で垣根なく、ずっと入っていける。これは大きな強みです。オール専修魂で、みんなが活躍できる、一つの箱として使ってもらえれば幸いですね。

大貫 ●ほかのお二方もビジネスに校友会が役立ったエピソードがあればお願いします。
中澤 ●新規開拓営業のため、ある会社の社長に会いたいと画策していた時、支部にいたその同業界の方にお話したところ、本当に偶然だったのですが社長のお父様である会長とお知り合いました。ご紹介いただき、そこから社長にお会いできて、ビジネス商材を提案することができたことがあります。また、関西に転勤した時、奈良県支部総会



に初めて出席した際、同じテーブルの方と名刺交換をしたら、たまたま同業界の方で、その出会いをきっかけに仕事上でも協調関係が築けて円滑なやりとりができるようになりました。もともと私自身はビジネスでの繋がりを特に期待していたわけではありませんでしたが、実際、校友との繋がりが仕事に生きることもあり、人脈づくりにはとても有効だなと感じています。

福井 ●私個人というよりも、諸先輩のお話を聞いていますと、流通研究会の宮本（洋一）会長（昭51・商業）は海外での事業も展開されていますが、現地でも困った時に会の方々に相談したら、一緒に仕事を手伝っていただけて事を成せたというお話も聞いています。そういった意味では意欲的に自らが前向きに飛び込めば、それこそ大木さんのようにビジネスチャンスというのはたくさんあるのかなと感じています。

大貫 ●ありがとうございます。校友会に連なる支部がさまざまなビジネスシーンでも大いに役立つことがわかりました。ほかに校友会で感じる喜び、または改善点などありましたらお願いします。

福井 ●なかなか出会えない校友にスムーズに出会えるということですね。先輩、後輩、もちろん同級生とも旧交を温めるきっかけの場となります。

中澤 ●会社や仕事での立場、肩書を気にせず、大学の仲間としてフランクに色々な話が出来る場所というのはなかなかないと思います。入ってよかったとよく感じますね。
大木 ●卒業すると少し大学とも離れてしまっていますが、帰属意識といいますか、同じ学校出身ということで気軽に相談できたり、アイデアを出しあったりできています。

大貫 ●全国に仲間がいるわけですからね。私も縁あって千葉県白井市に住んでいますが、白井支部も当初は休眠状態でした。成田支部に参加していましたが、ここ3年ほど、白井支部を復活させようということで、地元の専修大学出身の諸先輩、また、白井市役所にお勤めの校友の方も何人かいて、

その方々にご尽力いただきながら支部が復活して校友が集まるようになってきました。みなさんが地元のさまざまな情報を共有してくださって、大変助かっています。

社会で迷ったら校友会へ！誰もが大切な仲間

大貫 ●みなさん、それぞれにいい活動をしてらっしゃいますが、さらに校友同士の絆が深まるにはどのようにすればよいと思われませんか？

中澤 ●地域支部とか職域支部というカテゴリがありますが、それとは別にゼミやサークルといった繋がりがあります。支部でなくても公認コミュニティと位置づけ、校友会の入り口として展開していく余地はあるように思います。

福井 ●「隠れ専修大学」みたいな人がたくさんいるので（笑）、いま現役で活躍している人たちが、事あるごとに積極的に相手に伝えるといいと思います。「自分も専修」という人もいれば、「職場の〇〇さんはそうだよ」といった具合に関係が発展する可能性もあると思います。

大木 ●支部単位でホームページをつくるなど、門戸を広くし、アピールして、いつでも誰かがコンタクトを取れるようにしておくのもいいと思います。

大貫 ●そうですね、せっかく同じ校友同士、校友会に興味を持ってもらったら次のステップに進んでほしいですね。最後に先輩としてこれから社会へ羽ばたく後輩のみなさんへアドバイスをお願いします。

中澤 ●専修大学の学風は「質実剛健」だと思います。前向きに真面目にコツコツやっ



千葉県域の校友が集う千葉県連合会総会。千葉県内の校友が集い、大いに旧交を温めた

て、そういうことを積み重ねていくことが大事だと思います。生田校舎のキツイ坂道を4年間通ったタフさ（笑）が専大生にはきっと心身に培われていると思うので、そのタフさや堅実さを活かし、何事も真摯な姿勢で着実に進んでいくことが将来の成功に繋がると思います。また頼りになる先輩、同級生、後輩がたくさんいますから、ぜひ近くにある支部に足を運んでみてください。
福井 ●社会に出る多くの方は期待と希望と少し不安があると思いますが、私もこの年になって、仕事は一人で完結するものではないな、と実感しています。ラグビーのように、パスを出す時、少しでも相手が受け取りやすくするというようなコミュニケーションが大切です。つながりで仕事ができているんだということを感じておいてください。そして、もしピンチに陥った時には、校友や諸先輩に話を聞いてもらい、意見をもらえたら、少し楽になるのかな、と。

大木 ●僕は卒業時、生田の就職課で「後輩への一言」を求められて「自分に自信を持つ」と書きました。自分の頃は超氷河期でしたが、下ばかり向いても何も見えないですから、前を向いてやっていけ、と意思を込めました。何かに悩んだ時はわれわれ校友会があるわけですから、ドアをノックしてくれればアドバイスすることもできるでしょう。

大貫 ●20代、30代は長い社会人生活のなかでもっとも知識と経験を蓄える時期だと思います。配属先がもし希望しない部署、仕事だとしても、将来、どこかで生かされてくるものです。社会人としての基礎を身に付ける大事な期間と捉え、目の前のことに一生懸命に取り組んでください。

（2020年2月5日 神田校舎にて、文中敬称略）

*全国の支部一覧は2ページをご覧ください

流通研究会

<http://www.senshu-rkob.com/>

葛飾支部

<http://senshukatsushika.grupo.jp/>

不動産建設黒門会

<http://www.senshu-kuromon.jp/>