

[KGU同窓会コミュニケーション誌] 京都学園大学同窓会

# Cheer

チアー (cheer)

応援する、喜ぶ、楽しむこと。応援する人が  
元気づいて、心も体も元気になる。

NO.14

Reportage of Graduates

それぞれの卒業後を追う

●陶器販売業「株式会社アリタ」経営

## 久保田 豊

●MY COMPANY & MY LOCAL

卒業生の会社拜見 / 木村 惇  
地元で頑張っています / 長谷陽子

●エリア探訪「甲州編」

ペンション「ちろりあんはっと」

## 下川信夫

Let's Reeducate!

誌上ゼミナール / 坂東俊矢

新たにスタートした消費者契約法は、  
社会的弱者を守れるか!?

KGU Topics

ますます充実する学部・学科  
硬式野球部が全国大会に出場!

同窓会員の広場

2002年度入試日程・科目

あの先生は、今 / 伊吹山太郎

ホームカミングデイ開催!

同窓会副会長メッセージ

同窓会決算書

事務局だより

ふれあいレポート

松本医院 / 松本清子



久保 田 豊

昭和54年経済学部経済学科卒業  
昭和62年ギャラリー有田を創業  
平成元年株式会社アリタを設立、  
同社の代表取締役社長に就任し、  
全国に販路を拡大しつつ活躍中。

それぞれの卒業後を追う  
Reportage of Graduates

社会に貢献できる企業であってこそ存在価値がある！  
「陶道」を究めつつ、  
まず業界のトップ企業を目指し、  
株式公開を果たして、  
1000億円企業に挑戦します。

旅人が必ず立ち寄る有田の  
新名所「ギャラリー有田」

博多から佐世保方面へ特急でおよそ1時間30分、ここ佐賀県の有田町は400年の歴史に彩られた陶磁器のメッカだ。今も100軒以上の陶器店が軒を連ねているが、とりわけゴールデンウィークに開催される陶器市には、約4キロにもわたって沿道に出店が並び、全国から90万人前後のファンが押し寄せるという。

JR有田駅正面の道を5分ばかり歩くと、有田町の象徴ともいえる「有田陶磁美術館」がある。ここには古伊万里、色鍋島など有田焼の歴史を物語る作品が展示されており、陶磁器ファンならずとも一見の価値がある。

この美術館の筋向かいにあるハイセンスな建物が、今回訪問した「ギャラリー有田」だ。月2回のペースで新聞や雑誌が取材に訪れるほか、テレビでもたびたび紹介されるなど、平日も朝から客足が絶えない有名店である。

1階が陶器の売場と喫茶店になっていて、同店のオリジナル商品を中心にじっくりと陶器を吟味することができる。なかでも圧巻は、喫茶店の壁面を埋めつくす2000種以上のコーヒーカップだ。各自が好みの



おいしいランチめあてに来店されるお客様も多い。なかでも人気の高いのが、地元料理を採り入れた写真の「ごとう定食」だ。



ひときわむ日づく通商な種物「ギャラリー有田」の全館中央階段をぼんやりと左側が喫茶店、右側が陶器類の展示販売場だ。

カップを選び、有田焼の感触を存分に楽しみつつ、豊かな気分でコーヒーが味わえる仕組みである。

この2階に株式会社アリタの本社がある。

全国の百貨店やスーパーでの  
イベント販売で業績を伸ばす

構造不況の波は、陶器業界にも容赦なく押し寄せている。そんななか、陶器の直販事業を主力とする久保田さん経営のアリタは、まさに不況知らずの成長を続けている。

「問屋から小売店へという流通経路を通さず、また自らも店舗を持たないで、イベント販売に徹してきたのが今の時代にフィットしたということでしょうね。産地で商品を直接買い入れてトラックに積み、各地の百貨店や大型量販店などを巡回し、1週間単位でスペースを借りてイベント販売する、というのが当社設立以来の営業方式なんです」

各地に店舗展開している会社なら、京都店とか大阪店といった名称をつけるころだが、店舗を持たないアリタの場合は京都ライン、大阪ラインといった呼称を使っている。

「1ラインの年商は1億円が基本。単純計算でいうと30ラインなら年商30億円、50ラインで50億円というわけですね。しかし、現実には2億円を見込める市場もあるし、今は1億円のラインでも、人が育ち営業力が高まれば売り上げアップが可能です。したがって60ライン体制が確立できれば、年商100億円は十分に達成できるでしょうし、すでに100億円企業は視野に収めるところまでできています」

トラックで寝て全国を回り  
独自の営業方式を編み出す

京都学園大学を卒業した久保田さんは、とりあえず実家の陶器店を手伝うことにした。

「ところが親父がコツコツと家業に精を出すタイプなのに対し、私はイケイケ型なものですから、どうにも意見が合わないんです。そこで1年後、一から勉強し直す意味もあって他社で修業を積むことにしました」

手軽な焼き物から高級な有田焼まで、何でもそろった店内。見るだけでも楽しさが広がる。

喫茶店の四方を、壁といわずウインドウといわず埋めつくされたコーヒーカップ。2000種以上もある中から、自分の好みのカップを選んでティータイムを楽しむ。



ショッピングに疲れたお客様が、目の保養を兼ねてくつろげる喫茶店の全景。昼食時ともなると店内はぎっしり全席満員となる。



素焼きした器に絵を描く「絵付け」と呼ばれる作業。焼き上げると有田焼独特の青い絵が浮かび上がる。その仕事ぶりを熱心に見守る久保田さんの目も真剣そのものだ。

## 人あってこそその事業です。 社員と寝食をともにして 最良のパートナーを育て、 夢の実現を目指します。

まず、ホテルなどに陶器を納入する卸売りに2年半、次に陶器の流通会社に3年勤めた後、実家に戻って喫茶店「ギャラリー有田」を開業した。昭和62年のことである。

「半年間、喫茶店のマスターをしたのですが、どうも物足りないんですね。そこで、ふと思いついて2トトラックを1台購入し、全国を走り回って陶器の外販をやることにしました。一旦外へ出るといちいち帰るわけにはいかないと、ホテルに泊まるなんてぜいたくはできません。1年365日、ほとんどトラックに寝泊まりする日が続きましたね」

そんな努力の甲斐あって、やがて事業は軌道に乗り始め、2年後の平成元年には株式会社アリタを設立するに至った。まさに「食うために始めた事業であった」が、結果的にこのイベント販売方式は功を奏し、同社売上高の90%を占める主要事業に発展したのである。

### フランチャイズチェーン展開で 将来1000億円企業にチャレンジ

「陶器販売業界で、これまで年商100億円を達成した企業はありません。しかし私は、100億円企業になってこそ、本当の意味で将来の夢を語る事ができる企業としてのスタートが切れると考えています。当面の目標は株式公開を果たすこと。その次には1000億円企業を目指します。その具体策の一つとして、ここ2年以内に全国300店を目標とするフランチャイズチェーン展開を開始する方針です」

しかし、いたずらに規模の大きさを追求しているわけではないと久保田さんはいう。「あってもなくてもいいような会社なら、大きくする意味がありません。陶器にかかわる会社としての存在理由をとことん突き詰めて、この世になくてはならない会社になりたいですね。たとえば書道や茶道があるように『陶道』があってもいいじゃないですか。私はその陶道を究めたいと思っています」

その夢に一歩近づいたのが、横浜市青葉区にオープンした「ギャラリー有田」といえるだろう。冒頭に紹介した有田町の店の約3倍のスペースにレストラン、陶芸教室、陶器販売、雑貨販売の4業態を展開。陶芸をテーマに知って、見て、買って、学んで、



ろくろを使って成形する作業。器状のものがあるという間に大器に姿身するなど、まるで手品を見るようだ。長年鍛え上げた熟練の技が光る！



生土(陶土)は幾多の生命だ。最近の有田焼は、より優れた磁器原料が得られる天幕方面から取り寄せ、使用している。



絵付けは1本の筆を巧みに使いこなし、濃ダミ・中ダミ・薄ダミという3つの手法で、微妙な色の濃淡を表現する。

食べて、誰もが楽しく過ごせるドリームワールドだ。

### スタッフはすべてパートナー みんなが大木に育ってほしい

久保田さんは「事業は人なり」の実践者として、社員教育にはとりわけ力を入れている。「最近の若者は礼儀作法を知らないとか、言葉づかいが悪いとか言われますが、それは教えずに放っているからで、教えればきちんとできるんです。私は何よりも根っここの教育を重視しています。決して難しいことではありません。あいさつをする、毎日掃除をする、親孝行をするといった、人間として当たり前のことができればいいんですからね」

そのため社員とは寝食をともにし、久保田さん自らが率先垂範しているという。

「私がいう『陶道』とは、もてなしの心でもあります。お客様から給料をいただいている、そのお客様を心からもてなすためには、ハートを前面に出さなければなりません。その根底にあるのが根っここの教育なんです」

地下に埋もれた根は見えないが、それがしっかりしていると大木は育たない。「スタッフは、苦勞も喜びもともに分かち合う大切なパートナーです。パートナーが育てば、たとえ私がいなくてもりっぱに経営を存

続していけるし、また独立したいというなら全面的に支援もします。そのための『のれん分け制度』の導入を考えているところです」

### いい人と巡り合えた学生時代 そこに今の発展の原点がある

ひたすら夢を追い続ける久保田さん。その原点は学生時代にあると言えそうだ。

「親からの仕送りは月4万円が限度。生活を支えるために4年間、毎朝6時から夜9時まで酒屋でアルバイトをしました。風呂もトイレも共同で、テレビも公衆電話もない家賃8000円のアパートで頑張りぬいたものです」当初の時給は350円。慣れていないこともあって、相当きつい仕事であった。自分の貧乏ぶりにひきかえ、高級車を乗り回す学生もいる。その両極端の暮らしぶりを思い知った時期でもあった。しかし、我慢をして続けているうちに、仕事内容も待遇もどんどん良くなっていった。4年目ともなるとご用聞きや集金を任せてもらい、時給も当時では破格の800円。そのうえ、毎日のように社長宅で夕食をごちそうしてもらえるようになった。

「社長が本当にいい人で、今もお付き合いさせてもらっていますが、だからこそ4年間頑張り通せたのだと思います。もともと中学2年まではどうしようもないヤンチャ坊主で、高校進学さえ危ぶまれていたんです。ところが3年の時に、自分をとことん認めてくれる先生に出会って、猛烈にやる気が起こるようになりました。バイト先の社長といい、中学の先生といい、人生、いい人との出会いが本当に大切だと思えますね」



すべて手作業だけに慣れている仕事だ。絵付けが終わった際には、器が乾かされて、1週間ほどの窯で焼き上げられる。



### 株式会社アリタ

(本社)  
〒844-0018  
佐賀県西松浦郡有田町中部乙3057  
☎0955-42-3911  
URL <http://www.arita.or.jp/arita/>  
E-mail [yutaka@lime.ocn.ne.jp](mailto:yutaka@lime.ocn.ne.jp)  
●JR博多駅より長崎本線・佐世保線  
有田駅下車、徒歩5分  
●長崎自動車道・武雄北方I.C.から  
国道35号線で有田方面へ

(横浜支店)  
〒225-0015  
神奈川県横浜市青葉区荏田北3-1-19  
☎045-910-6100  
●東急渋谷駅より田園都市線江田駅下車、徒歩4分

久保田さんをしっかり支えるスタッフの皆さん。その1人が大切なパートナーだ。明るく元気なあいさつ、礼儀正しい接客態度に、久保田さんの教育の成果が見られる。



## 卒業生の会社拝見

売りたい、買いたい、出会いたいなど、全国の個人広告が満載された「わぁでい」は、情報通にはすっかりおなじみの月刊誌だ。その会社、(株)ファディ・コミュニケーションズを経営しておられる木村博さんを、大阪市中央区のオフィスに訪ねてみた。



### 個人広告情報誌「わぁでい」発行の株式会社ファディ・コミュニケーションズ



「求人情報誌の(株)情報センターに入社し、新事業として「わぁでい」を立ち上げたのが平成

8年10月のこと。その後、事情があって廃刊の危機にさらされたのを機に、当時15名いたスタッフとともに独立を

決意し、平成11年5月に(株)ファディ・コミュニケーションズを設立しました」

関西版からスタートした「わぁでい」は昨年6月に全国版へと飛躍し、毎月約6000件の個人広告を掲載している。「読者は学生よりも社会人が多く、全国版になってからは主婦の増加が目立っています。年齢層も10代から40歳前後までずいぶん多様ですね。そこで最近ではインターネット対応の

「デジタルわぁでい」のほか、「サークル・マガジ」「出会いウリスマス」「ママわぁでい」といった特集号を出すなど、読者ニーズによりきめ細かに応えています」

情報誌と同様、木村さんもまだまだ若い。その秘訣は学生時代から続けているバンド演奏だ。当時のメンバーを含む7名で「ボコロコ」を結成、年に2回ライブも行っているという。機会があれば、ボーカル担当の木村さんの美声をぜひ聴いてみたいものだ。



### 木村 博

昭和54年経済学部経済学科卒業  
株式会社ファディ・コミュニケーションズ  
代表取締役  
大阪市中央区久太郎町3-2-15  
三休橋エクセルビル5F  
☎06-6281-5040  
e-mail kimura@wordy.com

## 地元で頑張っています

タクシーに乗務する女性ドライバーは、最近ではそれほど珍しい存在ではない。バスの運転手となるとめったにお目にかかれない。その、いわば時代の先端を行く女性の一人が長谷陽子さんだ。近鉄バス鳥飼営業所に乗務を終えたばかりの長谷さんを訪ね、その動機や現在の心境などを聞いてみた。



安心・安全をモットーに「地元の足」として活躍中!

### 近鉄バスドライバー

「大学からの海外研修でアメリカに行った時、タイヤが18個も並んだ大型トレーラーが走ってる。これだ!と思いましたね。日本ではあんなに大きなトレーラーは無理だけど、とにかく大きな箱を転がして何かを運んでみたい、そんなあこがれを持ったんです」

18歳で普通免許を取った長谷さんが最初に買ったのは、クリーニング店を営むお父さんから譲り受けた商用車。1ボックスでディーゼルでミッションという車で、通学にドライブにと駆けめぐった。

「大学卒業後は1年間、アルバイトで2tトラックと4tトラックに乗ってキャリアを重ねる一方で、大型2種免許の取得を目指しました」

そのころ、バスガイドからバスのドライバーに転身し、新聞に取り上げられるほど話題になった女性がいた。これを読んだお母さんのすすめもあり、平成11年末、待望の大型2種免許を得た長谷さんは、晴れて近鉄バスのドライバーとなったのである。

「摂津、茨木、高槻、吹田といった路線を走っていますが、何と言ってもお客様の安全が第一。慎重のうえにも慎重な運転と、時刻表どりの運行を心がけています。最初は女性ということで不安を抱くお客様もおられました。今では安心して乗ってくださっているようです。最近、また一人女性が入ってきて心強いかな。私としては、ぜひ定年まで頑張りたいですね」

### 長谷陽子

平成10年経営学部経営学科卒業  
少女時代はまったく自立しない普通の子だった。茨木のキャンプ場で学生ボランティアをやっていた大学に入学し、地道に活動した学生だった。それがアメリカへの海外研修で一挙にはじけた。



## エリア探訪 甲州編



## 八ヶ岳の山ふところに抱かれて、大自然をたっぷり満喫する。快適!大泉高原の春夏秋冬。



### 下川信夫

#### PROFILE

昭和51年経済学部経済学科卒業  
ペンション「ちろりあんはっと」経営  
山梨県北巨摩郡大泉村  
西井出8240-5165  
☎0551-38-3323  
大学卒業後、東京に本社を置く呉服卸の会社に就職したが、学生時代のアルバイトで見た山小屋が忘れられず、昭和59年、ついに大泉高原で夢を果たす。

### ファミリーにぴったり! 行き届いた設備と心遣い

八ヶ岳観光の基点ともいえる小淵沢から、JR小海線に乗って2駅目が甲斐大泉駅だ。爽やかに吹き渡る高原の風を受けながら、歩くこと約20分で下川さん経営のペンション「ちろりあんはっと」に着く。

「ピークは登山や避暑を目的とする8月ですが、私はむしろ紅葉が燃え立つ秋がおすすめですね。あの美しさをぜひ実感してほしいですよ。冬はもちろんスキーですが、近くの大泉・清里スキー場は初心者向けコースなので、初めて体験する人や子供さん連れには最適ですね」

「ちろりあんはっと」の特色は、ファミリー客に対するきめ細かな配慮にある。パパには体づくりのためのトレーニングルーム、減量を目指すママにはダイエットメニュー、ちびっ子にはキッズルーム、さらに赤ちゃん向けの離乳食もOK。そして朝食に出される焼きたての手づくりパンも、この名物になっている。



夏の手入れも大切な日蓮のひか、アジサイなどの草花も植えられており、そのフレッシュな香りが日々の草事に添えられている。



美しい花々に彩られた小海線の甲斐大泉駅。ここから快い高原の風を受けながら歩くこと約20分で、ちろりあんはっとに着く。

### 下川さんに聞きました

## 大泉高原 おすすめスポット



①片道2.8kmの川俣東沢渓谷  
写真の社電の滝から東沢大橋まで続く渓谷沿いの自然歩道。上り2.5時間、下り2時間のちょっときつめのコースだ。



②東沢大橋展望台からの絶景  
北に八ヶ岳の最高峰・赤岳を望み、南に遠く富士山を見ることが出来る。赤い橋と豊かな緑のコントラストも美しい。



③爽やかな朝立まきば公園  
広々とした牧場で草を食む牛、馬、羊、山羊、ポニー。動物とのふれあい広場もある。草原を吹き渡る風が心地よい。

## 消費者も「市場のプレーヤー」。 求められる行政主導からの脱皮。

### 契約トラブルを未然に防ぎ 消費者を守るのが法の精神

まず、消費者契約法とはどんな法律なのか、について簡単に触れておこう。

確かに儲かると言われたので契約したら大損をした、都合の悪いことは説明されないまま不利な契約をさせられた、事前に十分な説明がないまま強引に契約させられた、途中で解約を申し入れたら法外な違約金を取られたなど、商品やサービスの契約・解約をめぐるトラブルが多発している。

これに対して従来は、訪問販売法や割賦販売法、宅地建物取引業法など個別の法律で対処してきたが、取引形態が複雑化するにつれてこれでは対応しきれなくなってきた。そこで事業者と消費者の間で交わされる契約のすべてを対象とし、消費者が安心して契約を結ぶような包括的なルールづくりが行われることになった。これが今回の消費者契約法である。

この法律を制定するにあたって、当然のことながら各省庁では幅広い調査・研究を行ってきた。その一人が、今回の誌上ゼミナールをお願いした坂東先生である。前経済企画庁から派遣されてイギリスで調査活動を行うとともに、消費者保護という立場からさまざまな意見具申を行ってきた、その実績をもとに消費者契約法を分かりやすく説明していただくことにした。

### 法律上は事業者と対等でも 弱者の立場にある消費者

「民法でいう「人」には2つの概念があります。1つは自然人、つまり一般にい

うところの人間＝個人です。もう1つは法人、つまり企業や各種団体などの組織体を指します。この2つの「人」はまったく対等・平等である、というのが民法の考え方なんです。したがって、たとえば1人の消費者がある会社から何かの商品を買った場合も、その立場はまったく対等・平等であるというわけです。その理念はりっぱですが、現実には明らかに異なります。消費者側にたってみれば決して対等でも平等でもないんですね」

「たとえば冷蔵庫を買う場合、消費者はどのようにしてその商品を吟味し、評価すればいいのかが分からない。よほどマニアックな人なら、自分で性能や構造を調べることもできるでしょうが、一般の消費者は当然そんな知識は持っていません。結局、業者の説明を聞き、それを信用して買うしかないわけですね。だからこそ、事前の説明がきわめて重要なんです」

「私は個人と事業者をテーマに学生に講義しているんですが、そのなかで『市場のプレーヤー』という言葉をよく使います。つまり事業者と消費者、それに行政の三者を指す言葉です。ところが日本というのは不思議な国で、今まですべてにおいて行政が中心となって動いてきました」



「たとえば、車のブレーキの安全性を決めるのは前の運輸省でした。メーカーはその基準を守るために一生懸命になっている。もし事故が起こって裁判ざたになっても、メーカーは運輸省の基準を守ったと主張すればいいというわけです。本来ならドライバーの安全を第一に考えるべきなのに、役所の方に目が向いてしまっているんですね」

「問題の本質からすれば、消費者が自ら評価し、最も安全と思われるブレーキを選ぶのが本当です。現にアメリカでは、非常に強い力を持った消費者団体があって、彼らが自ら商品を選び、メーカーに対しても強い発言力を持っています。つまり、本来は消費者と事業者が直接キャッチボールをするべきなのに、日本ではその間に行政が介入してきた、そこにも問題があると言えるでしょう」

### 消費者主導の時代に向けて 望まれる強いリーダーの出現

「これまでは行政が主導権を握ってきましたが、これからは民の力が問われる時代です。今は残念ながら事業者と対等に渡り合える人が少なく、民の力はまだまだ小さいのが実情ですが、いよいよ『市場のプレーヤー』として機能することが求められるようになってきました。事業者は消費者に対して正しくきちんと説明し、消費者もまたそれを理解し評価する、そんな関係を確立することが21世紀のあり方と言えるでしょう。そのためには法律的対応が必要ですが、その一つとして施行されたのが消費者契約法なんです」

「この消費者契約法とともに、車の両輪とも言える位置にあるのがPL（製造

Let's Reeducate!  
誌上ゼミナール

## 気鋭の民法学者が新法を斬る！

消費者契約をめぐる事業者・消費者間のトラブルが増

平成12年度に消費生活センターに寄せられた苦情は、実に68万件におよんでいるという。そこで消費者の被害を防ぎ守るため、平成13年4月に施行されたのが「消費者契約法」だ。では、これによってトラブルは解消されるのだろうか。

とりわけ違法契約のターゲットにされやすい、高齢者や精神障害者などを守ることはできるのか。

この法律の制定にもかかわらず、坂東俊矢教授に、その問題点や今後の方向性についてお話をうかがった。

# 新たにスタートした 消費者契約法は、 社会的弱者を守れるか!?



坂東俊矢先生  
京都学園大学法学部教授  
内閣府国民生活審議会臨時委員  
専門分野／消費者法、民法、情報法  
主な著書／共著『レクチャー消費者法』（法律文化社）、共著『IT2001一何が問題か』（岩波書店）、共著『消費者六法』（民事法研究会）、共著『インターネット法学案内』（日本評論社）など  
最近の研究テーマ／消費者と事業者との信頼関係を構築するために、法はどのような役割を果たすことができるのか。社会の情報化や自己責任をキーワードに、イギリスやアジア諸国の法や社会制度を参考にし、できるだけ具体的な提案をしたいと考えている。

# 悪徳商法から消費者を守るのは、民法に課せられた永遠のテーマ。



物責任)法です。従来、メーカーは基本的に行政が決めたルールを守っていればよかったのですが、PL法はその行政が果たしてきたクッションを取り払って、消費者と事業者が直接やりとりできる道を開いたわけです」

「ところで、消費者契約法には2つの側面があります。1つはごく普通に市場に参加できる人をサポートする法律であること。すなわち合理的に判断し、評価できる人を対象とした市場法としての消費者契約法です」

「もう1つは、何度も何度もだまされて被害を受けることが多い、高齢者や精神障害者への対処法です。精神的な障害があると言っても、余分な制約を加えると個人の当然の権利を奪うことになりかねません。したがってこの場合、市場法としての法律ではなく、福祉法としての消費者契約法が必要かもしれません。いずれにしても本人の判断を尊重しつつ、何か問題が起こればケアできるような法律が必要でしょうね」

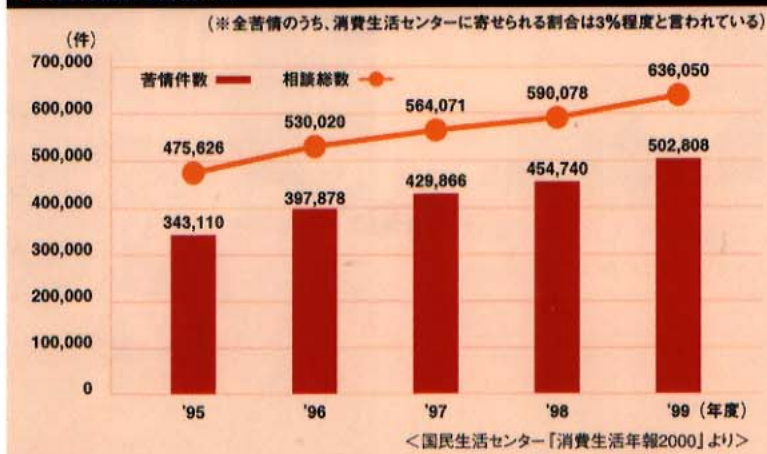
## 成熟した契約社会を目指し求められるさらなる法整備

「去年1年間に、消費生活センターに寄せられた苦情は実に68万件。それでも、センターに声が届くのは3%程度とされていますので、実際には2000万人、つまり成人の5人に1人が被害にあっている計算になります」

「そのせいか、最近は日本人の間に契約不信が広がっているようで、私も講演などに招かれると、ついつい「簡単に判を捺すな」と言ってしまいます。とりあえず身を守るためにはやむを得ないとしても、真剣に「契約って怖いものですね」なんて言われると、果たしてそれでいいのかどうか、大いに問題があります。なんと言っても今は契約で動いている社会ですからね」

「契約書が分かりにくいのも問題ですね。生命保険の契約書など私たち専門家が読んでもよく分からないうえ、その約款は契約書にサインしてから送られてくる。これでは何か問題が起これば後の祭りです。最近話題のNTTドコモの迷惑メールにしても、事情が分かっている人はほとんどいないんじゃないですか。そんなところにも悪徳商法がはびこる一因があります」

## ●消費者相談と苦情件数



「昔は水戸黄門の印籠のように、王様や領主といった『身分』が法律の基礎にありました。それがフランス革命を契機に崩れ去り、みんな平等なのだから、約束したことは守ろうよという趣旨で法律がつくれ、契約社会へ移行してきた経緯があります」

「約束したことは守らなければならない、ということは誰もが知っています。それが信用できなくなったとしたら、従来とは違った価値観に基づくルールをつくるしかありません。それが何であるかはまだ見えてきませんが、とりあえず悪徳商法に対する法整備を強めていくことは必要でしょうね」

## ●個人レベルに終わらせない 団体訴訟の導入が不可欠

「事業者に対して個人は弱い立場にあり、今回の消費者契約法の弱点もそこにあります。たとえ事業者を相手に訴訟を起こし、大変なエネルギーを費やして裁判に勝ったとしても、それはあくまでも裁判を争った当事者のみに有効であって、社会一般にはなんの影響もプラスももたらしません」

「昨年12月、大阪地裁で画期的な判決が下されました。ダイビングスクールで指導を受ける場合、たとえ死んでもリス

## ●21世紀型消費者法の例 ~最近、制定された消費者法(すべて「施行日」)~

1995年7月1日	製造物責任法	欠陥商品による損害賠償を製造業者が負担。
2001年4月1日	消費者契約法	消費者との契約について説明義務を規定。また、勧誘行為や契約内容の適正化について契約の取消、無効を規定。
2001年4月1日	金融商品販売法	元本割れする可能性のある金融商品について説明義務を規定。元本割れ額を損害賠償額と推定。
2001年6月1日	特定商取引法	旧訪問販売法。新たに「内職商法・モニター商法」をクーリングオフ付で規制。

クはすべて自己責任であって、スクール側に一切責任はないという契約書にサインさせられます。これに対して大阪地裁はスクール側の過失責任を認め、死亡した男性の両親に6770万円の支払いを命じたのです」

「しかし、これで問題が解決したわけではありません。スクール側はこれからも同様の契約書にサインさせるでしょうし、事故が起こった場合、そのたびに訴訟を起こす必要がある。契約書を信じ、裁判に持ち込まなければ泣き寝入りということになります」

「そこで私が注目したのが団体訴訟権です。個人という弱者になり代わって、消費者団体などが訴訟できるようにする制度で、実は私がイギリスへ調査に出かけた最大の眼目もそこにあります。この方法なら、裁判の結果は個人に限定されることなく、被害者全体に及ぶことになりますからね」

「私は今回の消費者契約法にもぜひ団体訴訟権を認めるように主張したのですが、日本にはまだそれだけの力を持った消費者団体が育っていない、という理由で却下されました。ただ、5年後に衆参両院でこの法律を見直すという付帯決議がなされたので、道を閉ざされたわ

けではありません。団体訴訟権に対応し得る消費者団体を形成するため、できるかぎりの力を尽くしていきたいですね」

## ●専門家を中心に動き始めた 消費者団体結成への機運

「団体訴訟権への準備行動として、いろんな人に呼びかけて『NPOネットワーク関西』を立ち上げ、私も常務理事として活動を続けています。団体訴訟権が認められれば全面的に協力しようという弁護士も少なくありません。お互いに大学教授とか弁護士といった肩書きをはずし、専門的な知識や経験を持った一市民として、弱い立場にある消費者のために一肌脱ごうというわけです」

「事業者側からは、団体訴訟権を認めるとクレーマーが増えるのではないかと心配する向きがあるようです。しかし消費者団体としても、あまりに無茶な消費者の言い分を受け入れることはないし、事業者側もひどいクレーマーがいれば公表するなど、情報公開を基本として団体訴訟権に協力した方が得策ではないかと思っています。消費者団体が一種のフィルターの役目を果たしてくれるわけですから、むしろ積極的に支持されるべきではないでしょうか」

「消費者契約法については、事業者も十分に心して順守してもらいたいですね。もちろん、最初からだます意図があれば詐欺になりますが、そうでなくても結果的に法に触れるようなことがあれば契約は無効になります。それぞれの業種・業態ごとに消費者に何を説明するべきか、そのために何をチェックしなければならないか、といった要点を事前に制度化しておく必要があると思いますね」

「PL法に続いて消費者契約法が施行されたわけですが、私はもう一つ、悪徳商法に利用されやすいクレジット法の見直しも必要ではないかと思っています。いずれにしても消費者契約法はようやくスタート台に立ったばかり。消費者・事業者ともにその精神を十分に理解し、トラブルをなくすように努めていただきたいものです」



# 弱い立場にある個人を救済する、団体訴訟権を認めることが急務だ。

## ますます充実する学部・学科

一昨年度、KGUでは人間文化学部がスタートし、人文・社会科学系の総合大学へと発展しましたが、来年度はさらに経営学部にも事業構想学科を新設し、心理教育相談室の開設や大学院人間文化研究科を設置申請するなど、一段と充実しつつあります。

### 1 Topic 経営学部にも事業構想学科を開設

梅木晃経営学部長が語る学科構想と教育方針

このところ、独創性に富む起業家精神の涵養や起業家を生み出す風土づくりに関心が高まっています。開廃業率の低下を背景に、経済活力の減退が懸念されているからです。いかに多くの企業を生み出すかが、わが国の経済にとって重要な課題であり、将来の起業家を育てるという視点が、教育の場においても不可欠となりました。自立型社会の実現へ向けて長期的な視野に立ち、個性や自立心を育み起業家のすそ野を広げる「経済教育」に対する取り組みが強く求められています。こうした社会的なニーズを踏まえて、平成14年度から経営学部にも、「事業」を構築し「創造する」ことを意味する事業構想学科を新設することとなりました。

事業構想学科では、現代社会に求められている次のような人材の育成を目指します。

1. 起業家=新たな環境変化に対応し、自ら事業を立ち上げることでできる人材
2. 社内起業家=企業内で新規事業を立ち上げることでできる人材
3. 事業後継者=親族等の事業を継承できる人材



心理教育相談室 室長  
杉村 健

事業構想に必要な知的好奇心やユニークな発想力・創造力を高めるために、これまでの経営学科の科目に加えて、できるだけ実践的・現代的な科目を設置いたします。たとえば事業構想概論、アントレプレナー論、ベンチャービジネス論、梅岩「心学」研究、NPO論、コンピュータ会計といった科目です。また、「フィールドワーク・ゼミ」や「インターンシップ・ゼミ」「ビジネスプランニング・ゼミ」など多彩なゼミを設けます。

この事業構想学科の設置は、西日本の各大学では初めての試みです。皆様方のご支援を心からお願い申し上げます。

### 2 Topic 阪急桂駅前に心理教育相談室を開設

杉村健心理教育相談室長が語る設置の目的と運用

このたび、阪急桂駅西口前の安田生命ビル3階に、京都学園大学附属心理教育相談室が開設されました。

この相談室には、個別相談室が3つ、それにプレイルーム、スタッフルーム、ゼミ・会議室等があります。ここでは、ベテランで有能な臨床心理士と本学教員による心理教育相談、および大学院生の臨床心理実習を行います。

ご存じのように、臨床心理士の資格を持つ人々が、様々な心の問題にかかわっています。この受験資格を取得するためには、大学院で臨床心理学に関する講義や実習を受けなくてはなりません。

現在人間文化学部では、大学院人間文化研究科を設置申請（平成14年度開設予定）しています。その中に、臨床心理士の受験資格を取得させる「臨床心理学コース」を設けることになりました。この相談室では、そうした学生のた



経営学部長  
梅木 晃

めに臨床心理実習を行います。

また、大学は教育・研究だけでなく、地域社会に貢献するという責務があります。この相談室は、その役割も担っています。

相談室規定により、個人又はグループに対する心理査定、心理相談、それに心理療法を行います。さらに、より広く地域に対する臨床心理的支援を行います。

この相談室で行う相談活動は、一般には、カウンセリングとして知られている事柄と大体同じです。心や行動について悩んだり、不安を感じている人、あるいは、なんらかの問題行動がある子どもなどに対して、専門的見地から相談や指導を行います。

京都学園大学附属心理教育相談室の今後の発展と充実のために、同窓生の皆様のご支援とご協力を賜りますようお願いいたします。



### 3 Topic 硬式野球部が全国大会に出場!

第50回全日本大学野球選手権記念大会で惜しくも1回戦で敗退

10勝2敗1分、勝点5の安定した戦いぶりや京滋リーグを勝ち抜き、見事7季ぶりの優勝を飾った本学硬式野球部が、神宮球場で開催された第50回全日本大学野球選手権記念大会に出場するという快挙を成し遂げました。

あいにくの雨で2日間順延となった6月16日(土)、本学は第1試合で創価大学と対戦しました。先発の高垣投手は立ち上がりを攻められ4失点で降板。中盤は白熱した投手戦が続いたものの、7回にはリリーフの北川投手がダメ押しともいえる2点を取られました。最終回、追撃して1点をもぎ取りましたが時すでに遅く、結局6対1で敗退しました。

なお、この試合を応援するため本学では応援団を結成。上川芳実学生部長を総団長とし、チアリーダー、応援リーダー、ジャズオーケストラ部、吹奏楽団、放送局、新聞部、学友会、硬式野球部家族、一般学生、教職員、市民など、約200名がバス8台に分乗して神宮球場

に結集。関東地区在住のOBも駆けつけて、盛んな応援合戦を繰り広げました。

初戦で敗れたとはいえ、全国大会に出場した自信は大きいものがあり、今後につながるものと期待されています。

#### 森田直樹監督の話

チームみんなが1つになるというのは、本当に大切なことですね。全国大会では結果は負けましたが、持って帰る部分も多かったのでチームに大きなプラスになったと思います。みんなが一心にプレーしているのを見て、感動するとともに大きな喜びを感じました。



神宮球場にて



## 2002年度 入試日程・科目

2002年度の入試日程は下記のとおりです。ご子女はもちろん、お知り合いの方にもぜひ受験をおすすめください。なお、大学案内・入学願書を無料で差し上げますので、本学入試課までにお申し出ください。

### お問い合わせ先

京都学園大学 入試課  
TEL 0771-29-2222  
入試情報テレホンサービス 0771-24-8686  
URL <http://www.kyotogakuen.ac.jp/>  
Eメールアドレス nyushi@kyotogakuen.ac.jp

制度	選考区分	学科/募集人員	出願期間	試験日	合格発表日	入学手續締切	内容	試験会場		
AO入試	経済	17	9/9(日)に審査を受ける場合 仮登録5/7(月)~9/9(日) 10/8(祝)に審査を受ける場合 仮登録5/7(月)~10/8(祝)	9/9(日) 10/8(祝) ※正式エントリー	11/1(木)	1次 11/9(金) 2次 12/25(火)	エントリー (資格審査) 模擬授業 面接	本学		
	経営	10								
	事業	10								
	法文化	10								
公募推薦入試	自己推薦入試	経済	18	10/25(木) ~11/2(金)	11/10(土)	11/16(金)	面接+特長点	本学		
		経営							5	
	一般推薦入試A	経済	70	11/1(木) ~11/12(月)	11/22(木) 11/23(祝)	11/30(金)	1次 12/7(金) 2次 12/25(火)	英・国・数より 1科目 +評定	11/22 本学、東京、 名古屋、金沢、京都、大阪、 神戸、広島、高松、福岡山	
		経営								30
		事業								25
		法文化								45
	女子推薦入試	経済	10	11/1(木) ~11/12(月)	11/22(木) 11/23(祝)	11/30(金)	1次 12/7(金) 2次 12/25(火)	英・国・数より 1科目 +評定	11/23 本学、浜松、京都、 大阪、和歌山、岡山、米子、 福岡	
		経営								5
	一般推薦入試B	経済	20	11/26(月) ~12/7(金)	12/16(日)	12/21(金)	1次 1/11(金) 2次 1/31(木)	面接+評定	本学、名古屋、金沢、大阪、 神戸、広島、高松 ※人間関係学科は本学のみ	
		経営								10
事業		5								
法文化		10								
一般入試	一般入試A	経済	45	1/9(水) ~1/22(火)	1/30(水) 1/31(木) 2/1(金)	2/10(日)	1次 2/19(火) 2次 3/20(水)	1/30 本学、東京、名古屋、金沢、 京都、大阪、神戸、広島、高松 1/31 本学、東京、名古屋、福井、 京都、大阪、神戸、広島、高松 2/1 本学、浜松、福岡山、京都、 大阪、和歌山、岡山、米子、福岡		
		経営							25	
		事業							40	
		法文化							20	
	一般入試B	経済	10	1/25(金) ~2/4(月)	2/12(火)	2/20(水)	1次 2/27(水) 2次 3/22(金)	英・国・数・ 地歴より2科目	本学、名古屋、金沢、京都、 大阪、神戸、広島、高松	
		経営								5
	一般入試C	経済	10	2/12(火) ~2/22(金)	3/4(月)	3/10(日)	1次 3/15(金) 2次 3/22(金)	英・国・数・ 地歴より2科目	本学、名古屋、金沢、京都、 大阪、神戸、広島、高松	
		経営								5
		事業								5
		法文化								5
センター利用入試	センター利用入試A	経済	20	1/15(火) ~1/30(水)	2/10(日)	2/19(火) 3/20(水)	高得点2教科2 科目	全国の大学入試センター 試験会場		
		経営							10	
	センター利用入試B	経済	10	2/12(火) ~2/27(水)	3/10(日)	3/15(金) 3/22(金)	高得点1教科1 科目			
		経営							5	

## あの先生は、今

今回ご自宅にお邪魔したのは、今年10月で97歳を迎えられる名誉教授の伊吹山太郎先生。まだまだ学究の意気は燃え盛り、経済心理学を追究しておられる。



伊吹山太郎先生

昭和4年京都帝国大学卒業後、9年まで大学院で研究を続行。以後、商業学校教員、公務員、民間会社員、研究所員を経て、昭和36年京都大学教授に就任。49年京都学園大学教授となり、55年まで産業心理学を教える。昭和60年に京都学園大学名誉教授。

「教職員が一致協力して努力してくださったお陰で、最近の京都学園大学は立派になりましたね。私が在職していたころは、経済学部だけしかなくて貧弱なものでした。それに行儀の悪い学生が多かったですね。講義中にもかかわらず、平気で目の前を通過して教室を出ていくし、なかには窓から出入りする学生もいました。追っかけて行って厳しく叱りましたよ。そしたら『伊吹山は全身で怒ってる』なんて言われてね」

「昭和50年当時は就職難の時代でね。2年ばかり就職課の手伝いをしましたが、学生ばかりか親からも何とかしてくれって訴えてくるんです。学資を稼ぐために一生懸命アルバイトをしている学生もいて、そんな子はかわ



いそうでした」

「当時はまだ同窓会がなくて、企業などから聞かれても、卒業生がどこで働いているのかが分からない。そこで事務の方へ、同窓会をつくるようにとやかましく言ったもんです。その同窓会も、今では立派にやっているようですね」

## VOICE BOX

### 平成15年3月、 同窓会は 設立30周年を 迎えます!

30周年を2年後に控えた今年、同窓会では龍尾祭の期間中、ホームカミングデイを開催いたします。卒業生の皆さん多数のご来学をお待ちしております。

#### 平成13年11月1~4日 ホームカミングデイ開催!

~懐かしい先生・友人に会って学園祭を楽しもう!~

同窓会では、龍尾祭(学園祭)の期間中、ホームカミングデイとして同窓会による同窓会のためのブースを設け、皆さんが大学に来られるのをお待ちしております。

かつての友人に会うもよし、懐かしい先生に会うもよし、思い出深い学舎を見て涙するもよし、あるいは在校生と一緒に楽しく遊ぶもよし、とにかく楽しさ満載のホームカミングデイです。何が行われるかは当日のお楽しみ!ご家族・友人お誘い合わせのうえ足を運んでいただき、生まれ変わった京都学園大学と学園祭を思いっきり楽しんでください。



### 事務局だより

猛暑・酷暑・厳暑、どれもピッタリあてはまるほど、とにかく暑い今年の夏でした。体温並みの最高気温が全国各地で連日記録され、「もういい加減してくれ」と思わず叫びたくなったのは私だけでしょうか?また、日本だけではなく、モスクワでも涼を求める人の水死が激増しているなど、世界的にも厳しい夏が襲ったようです。今夏の暑さの原因は、地球温暖化の進行ではないか、地球の発熱がはじまっているのではないかと少々心配になる今日このごろです。

さて、お気づきでしょうか?今号より発行を9月といたしました。大学入試も日程が早くなり、9・10月にはAO入試、11月には公募推薦入試がはじまります。来春には経営学部にも新学科、大学院にも新研究科が誕生します。ますます充実・進化する本学へのご進学を、ご子女、お知り合いの方へぜひお勧めください。(イチロー)

### Message from Subpresidents

## 同窓会副会長からの メッセージ



同窓会副会長  
上田 藤男

昭和54年経済学部経営学科卒業

会員の皆様、ますます壮健の事と拝察いたします。

平素は、同窓会活動にご支援、ご協力頂き深く感謝申し上げます。

京都学園大学は創立30年を経て、経済・経営・法・人間文化の4学部、大学院3研究科、総合研究所設置等、総合大学として飛躍的に発展を遂げました。

また、同窓会も平成15年には30周年を迎え、会員数も1万6千名となります。これからはより一層の母校愛と会員相互の親睦及び情報交換の場が必要となり、同窓会の役割も年々重要となってまいります。

今後共、同窓会活動へのご指導・ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。



同窓会副会長  
中野 恵二

昭和57年経済学部経営学科卒業

新世紀を迎えた本年、副会長という大役をさせて頂く事になりました。第10期卒業の中野恵二です。今回、突然の任命で戸惑いと不安で一杯ですが、すべての事象を前向きにとらえて、本学および同窓会の益々の発展を願うと共に、会員の皆様のお役に立てるよう、微力ながら努力する所存です。

世の中「IT時代」に突入しています。私も、時代に乗遅れることなく「IT」で同窓会活動を考えます。「I...いつも、T...楽しい」同窓会。「どうせやるなら精一杯、そして楽しくやりたい。」この気持ちを忘れずに、「楽しく・楽せず・前向きに」同窓会活動が出来ればと思っています。今後共、皆様のご理解・ご協力を頂きます様よろしくお願い致します。

### ホームページで見る 「母校の今」

インターネットで母校の最新情報を見たり、Eメールで情報のやりとりをすることができます。同窓会のホームページも開設したので是非こちらの方もご覧ください。

インターネット:  
<http://www.kyotogakuen.ac.jp/>  
Eメール:  
gakusei@kyotogakuen.ac.jp

## 平成12年度 京都学園大学

# 同窓会 決算書

一般会計 (単位:円)	
科目	決算額
前年度繰越金	2,058,728
会費	18,775,000
雑収入	13,472
収入の部合計	20,847,200

一般会計 (単位:円)	
科目	決算額
事務費	736,545
人件費	0
事務補助費	736,545
会議費	931,380
交通費	413,790
事業費	11,237,578
会費発行費	5,290,416
名簿発行費	96,000
総会費	610,350
助成費	4,604,012
奨学費	600,000
慶弔費	36,800
積立金	5,000,000
基金積立金	0
事業積立金	5,000,000
予備費	0
翌年度繰越金	2,941,697
支出の部合計	20,847,200

### お便りを お待ちしております

住所変更や近況報告、誌面への掲載希望や紹介、クラス会・OB会の報告など何でも結構。お気軽に同窓会事務局へご連絡ください。

TEL:0771-22-2001(代)  
FAX:0771-29-2389



# ふれあいレポート

各界で活躍する  
先輩の「今」を訪ねて



**松本清子**  
昭和49年経済学部経営学科卒業  
松本医院院長  
昭和50年金沢医科大学入学。  
56年卒業後、大阪医科大学の  
研修医となり、同大学の  
微生物教室で学位を取得。  
58年に祖父の医院を継承し、  
60年院長となり現在に至る。



レポーター  
**齋藤 豪**  
平成8年経済学部経済学科卒業  
平成10年大学院経済学研究科修了  
現在、経済学部嘱託講師として  
教職課程を担当。

今回の訪問先は松本清子先輩、内科・胃腸科医院の院長先生である。京阪本線の墨染駅から徒歩5分、近くには5月5日の駆け馬で有名な藤森神社がある。

地域医療に専心されている先輩が、何よりも大切にされているのは患者さんとのコミュニケーションだということ。どんなに忙しくとも、患者さんの話をじっくりと聞き、お互いの信頼関係を深めたうえで治療にあたられる。

「在宅医療主義」をポリシーとしておられるのも、そうした地域医療重視の一環といえそう。最近では在宅介護制度が充実しつつあるが、同時に家族の方々としつかり連携を保ちながら、高齢者が生きがいを持って暮らせるよう配慮されている。

それだけに診察室にこもつてはいられない。診察時間以外は週5日、原チャリを駆って患者さんや町の情報を収集しつつ回診するという、非常に多忙な日々を送っておられる。

ところで、なぜ経済学部を出て医師なのか。実はかねがねお父さんから、

**KGU卒業後、医大に再入学して学ばれた向学心、そして地域医療に全力で取り組まれている使命感、常に全力を尽くされる姿に感動と共感を覚えた！**

## 内科・胃腸科 松本医院

何か手に職をつけるように言われていたという。そこで目指したのが学校の教師で、現にKGUで教職課程を取って教員資格を取得した。

ところが大学で学ぶうちに勉強がどんどん楽しくなり、卒業するころにはますます向学心が高まっていた。幸い手もときにはアルバイトで蓄えたお金がある。これで1年間予備校に通い、お父さんが産婦人科医であった影響もあって、医科大学へ再入学する決意を固めたということだ。

最後に「それぞれ立派にご活躍されている同窓生を尊敬もし、誇らしくも思います。私も負けずに頑張ります」というメッセージをいただいた。

「いスタラフに恵まれてます」と松本先輩がおっしゃるように、皆さん本当に協力的。病院にありがちな重苦しさはなく、明るい話し声と笑い声が院内に響く。



月曜の午前中、肝臓病の専門外来を担当しておられる直木正雄先生と患者さんを診察。いつもは朗らかな先輩の顔にも緊張が走る。



大先輩に会って、最初はガチガチに固まっていた私(齋藤)だったが、気さくな人柄に救われていっしょにリラックス。



インフォメーション  
**内科・胃腸科 松本医院**  
京都市伏見区深草鳥居崎町601  
TEL 075-641-2230  
京阪本線「墨染」駅下車、北へ徒歩5分

