



くらしゅう

きんき

令和 8 年 初夏号

(発行人)
岡山県立倉敷商業高等学校同窓会近畿支部
(編集人) 渡辺郁夫
(印刷所) 中央企画

令和8年7月5日 支部定期総会を開催

支部長 渡邊 郁夫

近畿支部の皆様、いかがお過ごしでしょうか。

日頃より同窓会活動へのご理解とご協力を賜りまして、誠にありがとうございます。さて、今年の支部総会を、7月5日11時から、大阪難波の道頓堀ホテルにて開催しますので、皆様のご参加をお待ちしております。

今年もトランプショック

昨年、トランプ米大統領が打ち出した強硬な関税政策が、世界中に激震を走らせましたが、今年は武力行使です。1月ベネズエラでニコラス・マドゥロ大統領を拘束し、同国の石油の管理も米国に移管されたようです。

2月末アメリカとイスラエルは、イランに対して大規模な戦闘作戦を実施しました。株値だけは上下変動が大きいものの好調です。しかしながら、石油製品全般に供給不安が生じ、あらゆる商品・サービスが大幅な値上げされ、継続した賃上げと共に、物価上昇圧力が高まっています。政府はあらゆる対策に取り組み、供給不安を低減させていますが、平和のコストを感じさせる時代となったようです。

寄稿文の募集

皆さまからの寄稿文を募集します。郷土やお住いの地域への思い、旅行や活動の記録など、自由なテーマです。紙面を通じて、皆さまの声を、会員各位に届けます。

全商検定九種一級 9冠を2名輩出

昨年度全国商業高等学校協会が主催する検定試験全9種目ですべて1級を取得（9冠）した生徒が2名誕生しました。創立115年を迎える母校の長い歴史において、初の快挙となります。

高校野球春季大会

夏の大会の前哨戦となる春季大会が行われました。ベスト8の戦績は、

学芸館5―4理大附
岡山東商8―1笠岡商
創志学園9―3作陽学園
倉敷商1―2おかやま山陽
母校はおかやま山陽に終盤で逆転され敗退しました。

なお、準決勝は学芸館2―8おかやま山陽、岡山東商0―3創志、決勝は創志6―2おかやま山陽でした。

夏の県予選は、抽選6月27日（土）、試合は7月11日（土）から行われます。夏の活躍を期待します。

皆様の協力を

最後に、これまで同様、秋のイベントなど、同窓生の皆さまの相互の親睦・交流の場をつくるとともに、母校発展に寄与できるよう、役員一同が尽力してまいりますので、皆さまのご支援ご協力をよろしくお願い致します。

支部の課題はご承知の通り、会員の高齢化が進む中、いかにして、新規加入者の総会への出席を図っていくかです。今後とも、皆様のご協力をお願い申し上げます。

祝 第68回 近畿支部定時総会

令和8年7月5日(日) 11時受付 なんば道頓堀ホテル

岡山県立倉敷商業高等学校同窓会

会長 古市 了一

〈高28回〉

祝 第68回 近畿支部定時総会

令和8年7月5日(日) 11時受付 なんば道頓堀ホテル

岡山県立倉敷商業高等学校

校長 西山 正宏

令和8年度 倉商同窓会近畿支部役員(案) 令和7年度 収支計算表 (令和7年4月1日～令和8年3月31日) 単位:円

期	役名	氏名
30	支部長	渡邊 郁夫
30	副支部長	津組 仁志
30	副支部長	宮部 義浩
31	副支部長	三宅 範三
26	幹事	守安 恵
44	幹事	太田 雅美
60	幹事	木下麻理子
65	幹事	須磨 裕太
24	監事	岩倉 一二
8	顧問	加地 久之
13	顧問	山上 洋吾
15	顧問	大山 博康
15	顧問	古川 國久

収入の部	予算	決算	支出の部	予算	決算
前期繰越金	1,103,364	1,146,161	会議費	20,000	30,000
年会費	140,000	162,000	総会費	280,000	309,305
賛助金	130,000	209,000	交通費	50,000	0
広告賛助金	140,000	150,000	事務費	5,000	2,845
総会会費収入	130,000	135,000	会報発行費	250,000	304,726
本部より支部助成金	100,000	100,000	振込手数料	15,000	8,674
			母校甲子園お祝	100,000	0
			組織対策費	20,000	14,000
			次期繰越金	1,003,364	1,232,611
合計	1,743,364	1,902,161	合計	1,743,364	1,902,161

令和8年度 収支予算(案) (令和8年4月1日～令和9年3月31日) 単位:円

収入の部	前期実績	予算	支出の部	前期実績	予算
前期繰越金	1,146,161	1,232,611	会議費	30,000	30,000
年会費	162,000	140,000	総会費	309,305	310,000
賛助金	209,000	130,000	交通費	0	0
広告賛助金	150,000	140,000	事務費	2,845	5,000
総会会費	135,000	130,000	会報発行費	304,726	280,000
本部より支部助成金	100,000	100,000	振込手数料	8,674	10,000
			母校甲子園お祝	0	100,000
			秋イベント費用	0	50,000
			組織対策費	14,000	20,000
			次期繰越金	1,232,611	1,067,611
合計	1,902,161	1,872,611	合計	1,902,161	1,872,611

お手軽料理

群

むらすずめ

雀

女将 守安 恵

〒630-8325 奈良市柳町21-1

電話 0742-26-5045

岩倉一二税理士事務所

税理士 岩倉 一二 〈高24回〉

〒540-0023 大阪市中央区北新町2番9号

レイズ大手前ビル401号室

TEL 06-6943-8055

FAX 06-6945-1937



「ぶっかけ ふるいち」 U-1 うどん天下一決定選 2年連続優勝

株式会社 ふるいち

代表取締役 古市 了一 〈高28回〉

倉敷市阿知2-1-8

TEL 086-425-3200

<http://www.marubu.com>

スポーツライト

9種目を取得して
2年 中田 百香



私は、倉敷商業高校に入学してから検定試験に力を入れて取り組んできました。当初は、軽い気持ちで勉強に取り組んでいましたが、まだこの学校で9冠を達成した人がいないことを知ってからは9冠を意識するようになりました。また、できるだけ早く2年生のうちに達成したいと思い、それを目標にしました。検定の中でも特に苦労したのがプログラミングです。プログラミングは授業外の科目だったため、内容を理解することは簡単ではありませんでした。最初は思うように点数が伸びませんでしたが、問題を繰り返し解き、友人たちと教え合うことで理解を深めました。授業で学習しない検定

に合格したことは、自信につながりました。

9冠を目指す中で、目標に向かって継続して努力する力が身についたと感じています。この力は、今後さまざまなことに挑戦していく中で役立つものになると思います。また、私が目標を達成できたのは、先生方や家族、友人たちの支えがあったからです。これからも周りの人への感謝を忘れず、新たな目標達成のために努力を続けていきたいです。

検定に

挑戦し続けた3年間
3年 小谷 拓



このたび、全商検定において九種目すべてで一級を取得するという成果を収めることができました。もともと九種目合格を目標としていたわけではなく、まずは全生徒が受験する簿記や電卓などの検定に取り組んでいました。

それらを順調に合格していく中で、顧問の先生に挑戦を勧められ、九種目一級取得を目指すことを決意しました。

簿記や情報処理、英語など幅広い分野の検定は、それぞれ専門的な知識と技能が求められ、決して容易ではありませんでした。日々の授業に加え、授業で扱わない分野については放課後や自宅で自主的に学習を重ね、その積み重ねが今回の結果につながったと感じています。

特に苦労したのは、学校行事や受験勉強との両立です。二年生の時点では五種目の取得にとどまっており、限られた時間の中で計画的に学習を進める必要がありました。

思うように成績が伸びず悩むこともありましたが、先生方の指導や仲間と励まし合うことで、最後までやり抜くことができました。

今回の経験を通して、継続することの大切さと、目標に向かって努力し続ける姿勢の重要性を実感しました。今後もこの成果に満足することなく、さらに知識と技能を高めていきたいと考えています。

※全商検定9冠とは、情報処理1級（プログラミング）（ビジネス情報）、簿記実務1級、ビジネス文書実務1級、ビジネス計算実務1級（電卓）（珠算）、英語1級、商業経済1級、財務諸表分析合格です。

暮らしを守る

投資詐欺に気を付けよう
高31回 三宅 範三

私は現在兵庫県警に奉職しております。専門ではありませんが、今回は、詐欺被害者に投資詐欺の話をしてします。

詐欺は、特別な人だけが騙されるものではありません。むしろ、真面目な人、優しい人ほど、巻き込まれる側面があります。

近年投資詐欺は、まず、有名ホテルやオンラインでの無料の勉強会への参加を求められます。その時に広告塔である有名人や成功者の体験談を聞く一方、口座開設を求められます。

最初、利益がでたところを見せ、だんだんと相手の懐を見ながら追加投資させる。でも引出には難癖をつけて、引出をさせない。そして最終的には連絡が取れなくなる——こうした手口が後を絶ちません。

ポイントは三つあります。一、「知らない人からの儲け話は聞かない」

「元〇〇証券の部長でした」「テレビに出ている〇〇です」といった肩書きを名乗り、SNSなど個別メッセージで近づいてきます。たとえ有名証券会社の社員からの勧誘でも儲かるとは限りません。ましてや何回かコミュニケーション

ンを取っただけの相手は信頼できる相手でもありません。

二、「自分で調べる。自分の知識の範囲内の会社に投資する」

相手の言葉を鵜呑みにせず、正式な会社名を聞き、投資顧問協会などに会員登録しているかなど公式情報を確認しよう。また、暗号資産、未公開株、外国通貨、太陽光・風力発電、iPS細胞、レアアース、サーバーなど、聞いたことがあるが何かわからない言葉が散りばめられています。投資は勉強せずに儲かることはありません。

三、「二人で決めない」

家族や同僚、信頼できる人に相談するだけで、詐欺の多くは防げます。詐欺師は「今だけのチャンス」「特別に紹介します」「だから誰にも言わないで」と言いますが、それこそが危険のサインです。ねずみ講やロマンス詐欺も同様ですが、詐欺被害の体験談などを読むと、すぐお金の話になった、秘密にさせる、急ぎの判断をさせるなどに違和感があったはず。違和感から相手に対して疑いを生じさせても、相手への疑念は罪ではありません。

特に、高齢者の方は、「自分のほうが正しい」と強気の判断してしまうようです。一歩立ち止まり複数人に相談することがベターです。この話が、皆さん自身と大切な人を守るきっかけになれば幸いです。

日本の地域医療を、もっと強く。

生命を守る人の環境づくり

シップヘルスケアホールディングス株式会社

代表取締役会長 古川 國久 〈高15回〉



本社/〒565-0853 大阪府吹田市春日3-20-8 TEL06-6369-0130(代) FAX06-6369-3191

軌跡をたどる

人はなぜ生きるか

高8回 加地 久之
六十六歳で住友銀行及び関連会社の仕事を卒業し、その後ほぼ二十二年間は、現役時代とは無縁の様々な方とご縁ができました。

そこで起こった初めての体験、そしてこの世の森羅万象は何事も自分の人生の過ごし方に役立つものだと痛感しております。

反面教師からも学ぶことはたくさんあります。それらを振り返って自分なりの考えをご紹介します。一、我欲の柱は誰もが持っている大きな柱

物欲、金銭欲、支配欲、地位名譽欲このなくすことは出来ない柱を抱えたままで、どう人生を生きるかを考えることが大切です。つまり我欲の柱を凌ぐ大きな高邁な生きる



走行距離は309千キロを超える。まさしく相棒と快走中。

指針の柱を立てることを目指すことが肝要です。

二、生き様の模索そして生き方

まず、人はなぜ生きるのかを理解する。つまり心と身体との位置関係はどうか。身体はこの世での借り物、魂は永遠。それらを理解したうえで、どう生きるかを考える。(参考文献は中村天風、吉野源三郎)

三、日常で心がけること

- ・心の持ち方 明るく前向きに
- ・感謝の気持ちを常に心がける
- ・人を見る目を養う
- ・怒り、ストレス

基になる言動を他から受けても、それを発症させるかどうかは受けた人の対応の仕方次第つまり、認識はすれども反応はせず、やり過ぎという心の持ち方も大切。

お陰様で心身共に健康で病院のお世話にもならず、百歳まで車を運転してゴルフを楽しむみたいと思っております。

倉商を卒業して66年今思う事

高11回 吉本 功

昭和35年3月卒業し、住友銀行(現在は三井住友銀行)に給料1万円で入行しました。

当時高卒の初任給の最高でした。総社の農家の次男として農業を継ぐ予定でしたが、実兄が先に倉商を卒業し住友銀行に就職した姿に影響を受け、自分もそうなりたいたと強く思い同じ道を志しました。

剛健」の精神を実践できたことだと確信しています。具体的に以下の4点をお話します。

①座右の銘として「顧客満足が必ず業績に繋がる」の実践
千里中央支店時代、同店は「新規出店」でしたので、何かお客様のためにならなくては、お取引は不可能でした。あるお医者さんのお嬢様がユーミンの大ファンでしたが、通常ルートではチケットが入手しずらく困っていました。そのことを聞いた私は懇意の企画会社の社長に頼んで早速届けました。大変喜ばれそのお礼に〇億円の預金をして頂きました。ビックリしたのと同時に行員全員大喜びでした。

④「謙虚」と素直な行動・生活を実践
住友銀行には最高学府卒業の優秀な行員が沢山おられます。そのような行員の中には、自分の優秀さを勘違いし、「俺の言う事がすべてで、黙って言う通りしていればよいのだ」と、周囲に独善的な態度を示す勘違いした方がおられました。

田舎者、高卒の自分が住友銀行に就職し並み居る高学歴の諸先輩、同僚に囲まれながらも、芦屋支店、千里中央支店、西宮支店の各支店長、本店の支店第1部長、本店支配人待遇、銀行退職後は、ほかほか亭専務、信販会社クウォーク取締役、銘酒「灘一」の松竹梅酒造社長を歴任し、現在はコンサルタント会社「旬の商い」社長をやっています。特に、住友銀行の6年半の支店長時代に頭取からの成績優秀の表彰を10回受賞しました。これは歴代高卒支店長の中で西日本で1番でした。

②ブランド力のある人脈を持つ、作ることを実践
昭和64年に芦屋支店長として着任しました。この年は金融自由化元年で、各銀行が金利を自由に設定できるようになり、預金が高金利の銀行へ流れる厳しい環境のなか、半年以内に利益目標を達成できなかったれば交代という厳命を頭取から受けました。芦屋支店はダイエーの1階という立地にあり、高級住宅地の顧客は皆、知り合いからの視線を気にし来店を避けるため、営業係は顧客宅への入出金のための訪問など雑務に忙殺され、

③「旺盛な好奇心」を持ち、趣味・娯楽を沢山持つことの
実践
千里中央支店時代の事例です。ある受賞記念パーティの席で、本部の重役に女子行員を紹介した折に、趣味を聞かれました。その時、彼女は、「歌舞伎」が趣味であること会社関係者に初めて明かしたところ、専務も同じ趣味だったため大いに喜び、手紙の交流にも発展し、そのことで自信を得ました。さらに、その自信が仕事にも良い影響を与えてリーダーへと成長しました。

④「一期一会の精神」
以上、紹介させていただきましたが、人生には苦勞も沢山ありました。しかし「人の役に立つこと」を常に心がけてきたことで多くの感謝を受け、充実した人生だったと振り返っています。現役引退後は、その経験を活かして、コンサル会社「旬の商い」を20年続けていくところです。

何故このような成績が残せたかと言えば、倉商の「至誠

この経験から、私は面接で必ず趣味を尋ねるようにしています。やはり趣味が多いほど人生楽しいし、仕事にも役立つと思います。

これは世の中は、デジタル・IT・AIが進んでいきますが、デジタルは「目的」ではなく「手段」であり、人と人の関係はこれからも続きます。他者との良い付き合いを心がけ、「一期一会」の精神を全うしましょう。