

マスコミの世界で活躍する女性の文学部卒業生3人が、仕事の軌跡を語り、後輩にメッセージを送る「専修大学人文セミナー」

### 専修大学人文セミナー

## マスコミで活躍する女性校友3人が講演

企業ミュージアム芸員ら、まずは歩き出せ。の立川亜理沙さん(平15文芸)、シネマエッセイストの高元友子さん(平15文芸)、時代劇に詳しい山田順子さん(平15文芸)の3人が、仕事の軌跡を語り、後輩にメッセージを送る「専修大学人文セミナー」



山田順子さん

立川亜理沙さんは、中小出版社の編集者を経て化粧品会社の老舗「伊勢半本店」の「紅」で念願の学芸員になった。「企画・展示・広報まで何から研究だけが仕事ではない」(平3文)。

立川亜理沙さん



津野 篤氏

30年の歴史の中で、本誌開発部課長として、Cゼミも30期となり、多く卒業生を輩出してきている。社会の第一線で活躍する津野篤氏(昭62商)は、シ

坂本 健児氏

1期生の坂本健児氏(昭56商)は、アサヒコーポレーション代表取締役社長として、自社ブランドで勝負をかけ、企業再建の陣頭に立っている現状を話し、「全従業員と下

津野 篤氏

鳳祭期間中の11月1日、奥村輝夫商学部教授のゼミ卒業生2人による公開講演会が行われた。奥村教授は「専修大学1

奥村 輝夫教授

### 卒業生2人が 鳳祭で体験談

卒業生2人が、複雑な構造を見抜くことができる」と話した。

奥村 輝夫教授

### 校友会 2つのプロジェクトチーム(PT)結成

校友会がさらなる発展を目指す。併せて大学に対する支援を力強く行っていくために財政基盤となる年会費納入会員の拡大、年会費(3000円)の数年分前納制の検討などの諸対策に取り組んでいきます。専修

津野 篤氏

### 校友短信

無投票で再選。2期目。茨城県桜川市長 中田 裕氏(なかつた・ひろし)昭46商)10月11日投票。2期目。

「やりたいことがあったら勇気をもって踏み出し、決してあきらめないで」がメッセージだ。

山田順子さん

「やりたいことがあったら勇気をもって踏み出し、決してあきらめないで」がメッセージだ。

山田順子さん

### 校友会からのお知らせ

二鳳会総会 11月21日(土)18時開会 台東区入谷「三富」 新堀明氏(昭90)80歳 06995

山田順子さん

### 褒章受章者

11月3日付で秋の褒章受章者が発表された。専修大学関係者の受章者は次の通り。

山田順子さん

### 瑞宝双光章

小嶋 圭介氏(こじま けいすけ)昭42法 町田 三津雄氏(まちだ みつお)昭44法 弓野 郁夫氏(ゆみの いくお)昭62経済 石井 敏雄氏(いしい としお)昭62法

山田順子さん

### 校友の本紹介

知られる英国ウィックに触れると自分自身は自分トリア朝時代の作家・劇作家であるオスカー・ワイルドの研究で博た生きる勇気がわいた(文学)取得。研究士(文学)取得。研究士(文学)取得。研究士(文学)取得。

携帯電話がポイントカードの進化版となるCR M顧客情報管理システム「タッチ」は、消費

山田順子さん

携帯電話がポイントカードの進化版となるCR M顧客情報管理システム「タッチ」は、消費

山田順子さん

### お客様の声に耳を傾け、新しい価値生みだす

それは高校時代。税理士をかけた店と客双方にメリットがある画期的なシステムは「第61回か

山田順子さん

### お客様の声に耳を傾け、新しい価値生みだす

それは高校時代。税理士をかけた店と客双方にメリットがある画期的なシステムは「第61回か

山田順子さん

### お客様の声に耳を傾け、新しい価値生みだす

それは高校時代。税理士をかけた店と客双方にメリットがある画期的なシステムは「第61回か

山田順子さん

### お客様の声に耳を傾け、新しい価値生みだす

それは高校時代。税理士をかけた店と客双方にメリットがある画期的なシステムは「第61回か

携帯電話がポイントカードの進化版となるCR M顧客情報管理システム「タッチ」は、消費

山田順子さん

携帯電話がポイントカードの進化版となるCR M顧客情報管理システム「タッチ」は、消費

山田順子さん

### お客様の声に耳を傾け、新しい価値生みだす

それは高校時代。税理士をかけた店と客双方にメリットがある画期的なシステムは「第61回か

山田順子さん

### お客様の声に耳を傾け、新しい価値生みだす

それは高校時代。税理士をかけた店と客双方にメリットがある画期的なシステムは「第61回か

山田順子さん

### お客様の声に耳を傾け、新しい価値生みだす

それは高校時代。税理士をかけた店と客双方にメリットがある画期的なシステムは「第61回か

山田順子さん

### お客様の声に耳を傾け、新しい価値生みだす

それは高校時代。税理士をかけた店と客双方にメリットがある画期的なシステムは「第61回か

携帯電話がポイントカードの進化版となるCR M顧客情報管理システム「タッチ」は、消費

山田順子さん

携帯電話がポイントカードの進化版となるCR M顧客情報管理システム「タッチ」は、消費

山田順子さん

### お客様の声に耳を傾け、新しい価値生みだす

それは高校時代。税理士をかけた店と客双方にメリットがある画期的なシステムは「第61回か

山田順子さん

### お客様の声に耳を傾け、新しい価値生みだす

それは高校時代。税理士をかけた店と客双方にメリットがある画期的なシステムは「第61回か

山田順子さん

### お客様の声に耳を傾け、新しい価値生みだす

それは高校時代。税理士をかけた店と客双方にメリットがある画期的なシステムは「第61回か

山田順子さん

### お客様の声に耳を傾け、新しい価値生みだす

それは高校時代。税理士をかけた店と客双方にメリットがある画期的なシステムは「第61回か

携帯電話がポイントカードの進化版となるCR M顧客情報管理システム「タッチ」は、消費

山田順子さん

携帯電話がポイントカードの進化版となるCR M顧客情報管理システム「タッチ」は、消費

山田順子さん

### お客様の声に耳を傾け、新しい価値生みだす

それは高校時代。税理士をかけた店と客双方にメリットがある画期的なシステムは「第61回か

山田順子さん

### お客様の声に耳を傾け、新しい価値生みだす

それは高校時代。税理士をかけた店と客双方にメリットがある画期的なシステムは「第61回か

山田順子さん

### お客様の声に耳を傾け、新しい価値生みだす

それは高校時代。税理士をかけた店と客双方にメリットがある画期的なシステムは「第61回か

山田順子さん

### お客様の声に耳を傾け、新しい価値生みだす

それは高校時代。税理士をかけた店と客双方にメリットがある画期的なシステムは「第61回か

携帯電話がポイントカードの進化版となるCR M顧客情報管理システム「タッチ」は、消費

山田順子さん

携帯電話がポイントカードの進化版となるCR M顧客情報管理システム「タッチ」は、消費

山田順子さん

### お客様の声に耳を傾け、新しい価値生みだす

それは高校時代。税理士をかけた店と客双方にメリットがある画期的なシステムは「第61回か

山田順子さん

### お客様の声に耳を傾け、新しい価値生みだす

それは高校時代。税理士をかけた店と客双方にメリットがある画期的なシステムは「第61回か

山田順子さん

### お客様の声に耳を傾け、新しい価値生みだす

それは高校時代。税理士をかけた店と客双方にメリットがある画期的なシステムは「第61回か

山田順子さん

### お客様の声に耳を傾け、新しい価値生みだす

それは高校時代。税理士をかけた店と客双方にメリットがある画期的なシステムは「第61回か

携帯電話がポイントカードの進化版となるCR M顧客情報管理システム「タッチ」は、消費

山田順子さん

携帯電話がポイントカードの進化版となるCR M顧客情報管理システム「タッチ」は、消費

山田順子さん

### お客様の声に耳を傾け、新しい価値生みだす

それは高校時代。税理士をかけた店と客双方にメリットがある画期的なシステムは「第61回か

山田順子さん

### お客様の声に耳を傾け、新しい価値生みだす

それは高校時代。税理士をかけた店と客双方にメリットがある画期的なシステムは「第61回か

山田順子さん

### お客様の声に耳を傾け、新しい価値生みだす

それは高校時代。税理士をかけた店と客双方にメリットがある画期的なシステムは「第61回か

山田順子さん

### お客様の声に耳を傾け、新しい価値生みだす

それは高校時代。税理士をかけた店と客双方にメリットがある画期的なシステムは「第61回か

携帯電話がポイントカードの進化版となるCR M顧客情報管理システム「タッチ」は、消費

山田順子さん

携帯電話がポイントカードの進化版となるCR M顧客情報管理システム「タッチ」は、消費

山田順子さん

### お客様の声に耳を傾け、新しい価値生みだす

それは高校時代。税理士をかけた店と客双方にメリットがある画期的なシステムは「第61回か

山田順子さん

### お客様の声に耳を傾け、新しい価値生みだす

それは高校時代。税理士をかけた店と客双方にメリットがある画期的なシステムは「第61回か

山田順子さん

### お客様の声に耳を傾け、新しい価値生みだす

それは高校時代。税理士をかけた店と客双方にメリットがある画期的なシステムは「第61回か

山田順子さん

### お客様の声に耳を傾け、新しい価値生みだす

それは高校時代。税理士をかけた店と客双方にメリットがある画期的なシステムは「第61回か