

立命館大学 経営学振興会だより Across

<座談会>

立命館大学経営学振興会の 2年を振り返って 将来を展望する

設立の経緯

奥村(司会) 経営学振興会設立の経緯を振り返っていただきたいのですが。

松村 この点は学内者の私がお話しした方がよいと思います。元々の構想は、もう6、7年も前からあったのです。経営学部創立30周年記念行事を行って、その際、立命館大学卒業で現在各界でご活躍の方々にお話していただくという「トップは語る」シリーズを企画したり、産学連携の取組を進めるべきだという話をしたりするなかで、立命出身のエグゼクティブの会などを作つてはどうか、などと話し合いました。これが発端だと思います。

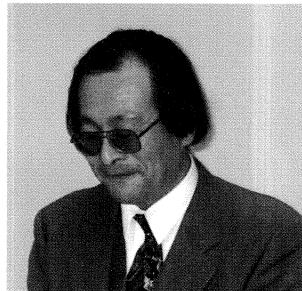
奥村(司会) それが「振興会」となっていったのはどういう流れからですか?

松村 やはり、経営学部がBKC(びわこくさつキャンパス)へ展開するにあたって、理工学部などでも理工学振興会を作つて産学連携の取組を深めていること、また各学部独自の卒業生の組織化なども試みられていましたことにも触発されました。ただ、経営学部らしい組織にすべきだというのが私たちの考え方でした。だから、まず経営学部卒業生に限定しない、立命館大学卒業で実業に携わっておられる方ならどなたでも会員になっていただく、さらには、卒業生を中心につつも、私たちの取組に賛同いただけるのであれば、必ずしも立命館大学卒業にこだわらない、そういうオープンな組織にして、経営学の実践的な研究・教育に役立つ組織を作ろう、さらには、日本のビジネス界に発信できるようになろう、そういう意気込みで作ったわけです。

それと同時に、参加される皆様方が日常のビジネスでお役に立つことを大学としてできいか、参加された皆様方の交流の輪の中で新しいビジネスが生まれないか、そういう期待もありました。



中川武氏



松村氏

1年目の取組

奥村(司会) ありがとうございました。この2年間の取組を振り返ってみると何をしてきたのでしょうか?

中川茂 とにかく大変な不況のさなか激動の時代に船出しました。だから1年目は創立総会の後のシンポジウムや秋の校友大会とセットで開いたセミナーなどで、日本のビジネスマンが元気を取り戻すにはどうしたらよいか、そういう意識で企画を立てたように思います。それと、話題のビッグバンをシリーズで続けました。



奥田氏

2年目の取組

奥田 2年目はベンチャー・シリーズが印象的でした。第2回総会の時の堀場製作所の堀場会長の講演も興味深かったし、技術系ベ

ンチャーの桂さんの話、秋の校友大会時のベンチャー・トーク、さらには金融イノベーション、とベンチャーの話が続きました。これが今回の総会のテーマとも結びつきました。

実務に近い話

本津 それと、忘れられないのは、一つは「倒産確率」の話、もう一つは「キャッシュフロー経営」の話で、どちらも会計実務に近い話なのですが、大変印象に残っています。時代のニーズに合っていたのでしょう、大変盛況であったと記憶しています。実務に近い話は結構人気があると思いました。

奥田 そういうと、2000年度に入って行ったインターネット講座は大変盛況でした。やはり実用的というのは大切ですね。

中川武 このパソコンセミナーも単にインターネットを覚えるというのではなくて、びわこくさつキャンパスやアジア太平洋大学から現役学生が全世界に向かって情報を発信し、立命OBを双方向で作り上げる立命館経営学ネットワークのフレームワーク作り入門と捉えれば非常に夢がありますね。

松村 経営学部ですから実務に根ざしている必要があります。そして夢を持ちたいですね。

(3面に続く)

インタビュー

ベンチャー支援に東奔西走

—花開く環境VB,eビジネス—

日本経営研究センターの服部社長
(1969年経営卒)に聞く



奥村 最近、服部先生はベンチャー支援で奔走されているようですね。服部先生が考えるベンチャーとはいかなるものでしょうか。

服部 先ず申し上げたいのは、一般的な創業全てがベンチャーではないということです。①スモールであること、②成長指向であること、③ニューコンセプトを持っていること、④当初から上場ないし会社を売却する意志があること。この4つが揃ってはじめてベンチャーといえます。通産省の創業支援セミナーを通じて、これまで約500社の創業プランをお手伝いしてきましたが、そのうちベンチャーと言えるのはわずか5社位でした。

従来のコンサルティングの対象は同族会社が多く、結局は創業家を豊かにしているだけで、社会的貢献が低いのではないかと思い、7~8年前からベンチャー企業や上場を目指している会社のお手伝いを始めました。現在は、大きく分けて、環境ビジネスとその他のベンチャーに関っています。

奥村 環境ビジネスの具体例についてお聞かせください。

服部 例えば、自動車のバッテリーの再生ビジネスを支援しています。バッテリーは10年間も持ります。使用できなくなるとすぐに廃棄されていますが、これを完全に再生して、2年間の保証をつけることが可能な技術を特許として持っている人がいます。ところがこの方は、特許を持ってるだけで、ビジネスとしてはいきづまっています。

一般に、ベンチャーを起こす人には経営全般に対する知識・スキルが不可欠です。製品は開発したが売上げが伸びない。売上げと経営の間にもギャップがあり、それ以前の問題として、技術と製品の間にもギャップがあります。ですから、少なくともベンチャーは大きな谷間を3つ克服しなければ、上場や公開までたどりつかないのでしょう。

このケースは売上げが伸びない状態で、マーケティングマインド・営業力・事業の設計が無く、それらを私が肩代わりしたのです。具体的には、ビジネスプランの作成、代理店・フランチャイズ制度の設計、得意先紹介、品質保証制度の確立、財務諸表の作成や資金繰りを行い、倒産寸前の状態から立て直しました。2~3年以内に全国500~600ヶ所に代理店ができ、相当数の再生バッテリーが出回ることになるでしょう。

紙製品を減らすビジネスにも関わっています。京都市のデータではゴミの41%が包装材です。これを減量するには入口の段階での取り組み必要です。そこで、紙のメーカーや問屋をネットで結び、その取引を中心にしながら簡易包装の提案を行うビジネスです。「こんなもの自分

首を自分でしめるようなものだ」という方はお引き取り願います(笑)。これは未だ始まったばかりですが。

奥村 eビジネスの成功例にはどんなものがありますか。

服部 eビジネスでは、楽天市場のようになんでも売っているヨコ型のショッピングモールとは異なって、業種特化型のタテ型ポータルサイトの時代が来ています。

例えばここに、お菓子とパンの業界ですが、NASDAQ上場の最短記録を作りそうなビジネスプランがあります。既にベンチャーキャピタルもついています。この業界には、2万5千社・10万店舗ほどの零細業者があるのですが、このうち業界の1万社の店舗をパソコンで繋ぎ、原料(商品・包装・調味料・POP)の受発注、物流を行うビジネスです。

この会社(社名:BBnet)は、「菓子・パン.com」というサイトを開いているのですが、その中心は零細業者のあらゆる問題解決を図るeビジネスです。原料のオンライン受発注と共同購入により零細店舗でも安価で仕入れができます。また、店舗の新設・リニューアルの代行、什器の斡旋なども行います。経営支援コミュニティを設け、「経営と販売」「顧客管理」「財務」等、経営に必要な分野別のフォーラムも開いています。他にも膨大な数の菓子・パンのレシピをダウンロードにより販売したり、繁盛店の紹介、従業員の接客マニュアル等、製造技術から経営情報に至るまでデータベースを用意してあります。つまり、ネットを通じて原料からコンサルまでフルラインのサービスを提供するのです。これは事業者を支えるBusiness to Businessであり、日本初の業種特化型B to Bポータルサイトと言えます。

B to Cのサイトも開いています。これは、加盟した店舗に特化した良い商品を、消費者に直接販売するもので、これもモールを通じて代行し、代金決済まで行います。

奥村 このビジネスを始めた方は、菓子・パン業界に相当精通していらっしゃったのでしょうか。

服部 もともとコンサル会社の方ですが、実際に菓子・パンメーカーに勤務しながらコンサルを実行していたので、問題が一通り分っていたのです。いわばアナログの世界で実行されていたことをデ

ジタルの世界でビジネスを再編したのです。つまり「業界のコーディネーター=ミドルマン」(卸売・コンサルティング・フ



アイナスを担う) という新しい概念がベンチャービジネスの世界で形成されています。このようなタテ型ポータルサイトは、今後他のいくつかの業界にも適用できるでしょう。ベンチャー・キャピタルはこのような拡張性にも着目しています。

奥村 服部先生ご自身も e ビジネスの立ち上げに着手されているとお聞きしましたが。

服部 動機はいくつかあります。コンサルタント業の体力勝負という体質を断ち切りたい。私のノウハウを他のコンサルタントの方と共有し、ナレッジマネジメントにより組織的な仕事がしたい。情報の入りにくい地方の優秀な先生ともネットワークを結びノウハウを開発したいからです。私が地方に出張すれば、旅費・宿泊費、都市型の高いギャラで地方のクライアントには負担が重いのです。ネットを使えば、現地主義の安価でレベルの高いコンサルを展開できます。また、情報・知識・ノウハウを私自身も共有させてもらうことでスキルアップできます。私たちのサイトでは、これらのノウハウを一般に公開します。料金制でダウンロードできるようにす

るのです。例えば、「正しい人事考課のやり方」について、ノウハウを提供するとします。これを本にすると不必要な情報も含まれています。A4版の資料何枚とし、300円とか800円とか安くて必要な情報だけ取り出せるシステムを構築するのです。手持ちのシステム、ノウハウ、マニュアル、テキストを一般に公開するネットビジネス・コンサルタントとでも言うべきサイトを開設します。ちなみにサイトの名前は、「N B C J P. c o m」です。

奥村 うまくいくといいですね。

服部 最後に言いたいのですが、ハイテク=ベンチャーではありません。先ほどのバッテリーや紙製品もネットを利用してますが、技術そのものはまったくのローテクです。ニューコンセプトがあればベンチャービジネスとして成長します。ニューコンセプトとは新規性・独創性・拡張性・競争優位性・収益性であり、これらが揃えば成長性があるのです。環境VBも e ビジネスも花開くのは、これからです。(終)(服部社長には、非常勤講師として本学の「経営戦略論」をご担当いただいています。)

(1面より続く)

学生との交流

本津 新入生を対象にした振興会メンバーによるシンポジウム「トーク=先輩・社会人が君たちにおくる熱きメッセージ学生生活をどうおくるー」も学生からの評判は大変良か



奥村氏

い要望を受けて企画したわけです。

事業推進委員会

奥村(司会) それにしてもわれわれ事業推進委員会は2年間よく頑張ってきたと思うのですが。

奥田 自画自賛ではありませんが、こんな組織は他の大学にはないのではないかでしょうか。総会とセットのシンポジウムや講演会で得られるものも大きいのですが、毎回のセミナーで先生方やコンサルタントの方々からお聞きする話、いつもビジネスのヒントになっています。朝礼などで部下に聞かせる話の題材としてセミナーを利用しています。

松村 たしかに同志社大学の松本先生にお話しいただいたとき、立命館大学の卒業の人たちは大変熱心に勉強していると感心しておられました。同志社にはこんな良い組織はないと言

ったと思います。この企画を2000年度は秋に学生の皆さんとの就職への意識涵養と結びつけてもらいたいと思っています。現役学生の皆さんのが何を考えているか知りたい、現役学生の皆さんに伝えたいという会員の皆様の強

っておられました。

奥村(司会) 事業推進委員として気がかりなことは?

中川茂 なんといっても組織問題です。組織拡大をしたい。大きければ大きい程良いとは思いませんが、こんな良い活動をもっと広く立命館大学出身のビジネス界の人びとに広め、社会的に意味のあるものにしていきたいと思います。

経営学振興会の今後

奥村(司会) 経営学振興会は今後どうしたらよいでしょう?

山田 組織拡大とも関連しますが、去年初めて東京でセミナーをしましたね。今年は大阪でのセミナー、また東京での2回目のセミナーも考えています。このように私たちの活動を広めていきたいと思います。経営学振興会のホームページももっともっとアクセス数を増やして会員拡大につなげたいと思います。



山田氏

中川武 経営学振興会の役員の中でも、奥田さんは世界の古都である京都で歴史ある呉服を扱っておられます。インターネットを利用して日本中どこか世界中の人々を対象にしたバーチャル・マーケットを創造して活躍しておられます。



中川茂氏

松村 これまで日本の経営学は「象牙の塔」に閉じこもりがちがありました。私たちは産学交流の中から、新しい日本の経営学をうち立てたいと思っています。そのためにも、産学交流の仕掛けの一つとして、この経営学振興会が日本の経営学の発展に役立つことができれば最高だと思っています。

奥村(司会) 大変期待のもてる話で締めくくることができました。本日はありがとうございました。

〈出席者〉奥田直幸氏、中川茂雄氏、中川武司氏、本津綱子氏、松村勝弘氏、山田洋子氏、奥村陽一氏(司会)

1999年度 経営学振興会企画・セミナーの内容

1999年度は、総会とそれに引き続く堀場雅夫氏の講演の他、学生交流企画1回、それに合計5回のセミナーを開きました。その概要は以下の通りです。

1999年度第1回企画(1999年5月20日)

「トーク=先輩・社会人が君たちにおくる
熱きメッセージ 一学生生活をどうおくるー」

第1回企画として、「経営学振興会」と学生諸君との交流企画として、上記テーマでトークを開きました。



パネリストには、先輩社会人として、河南匡史（79.3卒・西武百貨店係長）、岡井満（65.3卒・元京都府立洛北高校校長）、安野正曠（68.3卒・京都中央信用金庫部長）の各氏にお願いし、学生代表として、亀川知佳、高橋昌宏、北田洋の各君を交え、コーディネーター本津絢子氏（67.3卒・H B ネットワーキング代表）を進行役に、学生500名を聴衆としてディスカッションが行われました。これは、経営学振興会の事業推進委員が強力にバックアップをしました。

第1回セミナー（1999年7月10日）

「キャッシュフロー経営への転換」
(西野税理士事務所所長) 西野光則氏

キャッシュ・フロー経営が喧伝され、会員の皆様の関心も高かったので、第1回セミナーは税理士の西野氏に「キャッシュフロー経営への転換」と題して、利益とキャッシュフローの違いを懇切丁寧にお話しいただきました。

まず第1に中期経営計画を立て、今後5年間の貸借対照表をつくり、これを年度プランに落とす。これを現場におろし、日次決算にまでもちこみ、実績検討会を持つ。月次決算から日次決算へというように、現場で自主的にやらせる。また現場で管理できるように、原単位管理、つまり1単位での売上目標をたてる。さらに重要なのは迅速な実績検討と重点管理である。正確さより迅速さが何より重要である。これらをパソコン画像で従業員に学ばせる。こういう具体的なものでした。

第2回セミナー（1999年10月2日）

「ベンチャービジネスの問題点」
(グランディア株式会社取締役・技術士) 桂勤氏

日本経済の今日の閉塞状況を打破するにはベンチャーがあらわれることが必要である。技術系ベンチャーを評価する、目利きする人材がきわめて少ない中、桂氏は、日本全国を駆けめぐって活躍されているだけに、大変有意義なお話をうかがうことができました。世情ベンチャーは全く新しい何かをすることだといわれていますが、ベンチャーは、企業に必要な資源、ヒト、モノ、カネ、それに情報ネットワークを使って、リスクを最小にすることである。ベンチャーの芽はそこら中に転がっている、それに気付いていないだけ。新しい知識などそう簡単に出でてくるわけがなく、下手な開発などしない方がよい。まずは自分を見つめニーズを確かめる必要がある。このようにニーズから出発すべきだと言されました。

第3回セミナー(1999年11月6日)
「ベンチャートーク」(広島国際大学教授) 岡部陽二氏。
(経営学部専任講師) 黒木正樹氏

第3回セミナーは、広島国際大学教授（元住友銀行常務取締役、前明光証券会長）岡部陽二氏を迎えた。本学部専任講師黒木正樹氏との間でトークが展開されました。岡部先生は、「ベンチャー投資の在り方を考える」というテーマで、銀行や証券での自らの経験をもとにお話されました。先生は、現在の日本の経済不振の中でベンチャーの輩出が望まれていますが、先行するアメリカの経験に学ぶべきこと、日本におけるインフラ（基盤）の不足が指摘され、しかし日本にも潜在的な力はあると言われました。黒木先生は、自らの出身大学アメリカのレンセラーライブ大学でのベンチャー・インフラを紹介され、日本でもベンチャー輩出のための教育に努めたいという決意が語られました。

第4回セミナー（1999年12月11日）

「日本企業、不安心理からの脱却—市場万能論を超えて—」
(経営学部教授) 松村勝弘氏

第4回セミナーは、初の東京開催として、立命館大学東京オフィスにおいて行われました。今日本企業を不安に陥れているものは何か。今なぜ消費者は買い控えるのか、この背後にも不安心理がある。この不安は何か。先行き不透明感、これが不安心理の正体だ。ではなぜ、先行き不透明なのか。市場万能論が跋扈している。何でも市場に任せるべきだという。けれども、市場とは正体不明の「怪物」だ。これが不安心理の正体だろう。不確実な世界をより確実なものに見えさせること、これが戦略である。政府には国家戦略が、企業には経営戦略が求められる。こういうお話をしました。

第5回セミナー（2000年1月27日）

「金融のグローバリゼーションと2000年の経営課題」
(経営学部教授) 久原正治氏

先生は日本長期信用銀行勤務の後1999年より経営学部で教鞭をとっています。講演は長銀の破綻という先生ご自身の個人的回顧から始まり、長年の対米経験を基にアメリカ型基準が表面的に日本に導入されようとしているけれども、これではうまくいかないだろう。日本型とアメリカ型のハイブリッド、混合が必要だろうといわれました。詳細は、先生の近著『金融イノベーター群像』シグマペイスキャピタル（1800円）に書かれていますので、そちらに譲ります。

このうち、第1回～第3回セミナーについては、その講演内容を収録したビデオテープを頒布しております。ご利用下さい。お問い合わせは経営学振興会事務局にご連絡下さい。

編集後記

アクロス4号、遅ればせながらようやく仕上げることができました。準備不足、人手不足の中、何とか仕上げたというのが実感です。これまで会長や学部長のご挨拶が1面を飾っていましたが、新機軸を打ち出したいという思いから、今回は経営学振興会のこの2年間の活動を振り返っての、事業推進委員による座談会を企画しました。1998年に発足しました経営学振興会も3年目を迎えました。この間シンポジウム、セミナーなど多様な企画を行ってまいりました。この2年間を振り返って今後を展望したいという願いから企画したものです。服部さんにもご登場願いました。有意義なお話をうかがうことができました。ご協力いただきました皆様方に御礼申し上げます（M）。