

立命館大学 経営学振興会だより Across

おじゃま します。

～元気企業社長に聴く～

経営学振興会セミナーでの企業経営者の方々のお話は我々を元気にしてくれます。このようなセミナーの雰囲気紙面でも再現できないかと、会員企業を中心として、関西元気企業の社長にインタビューをお願いしました。

今回訪問させていただいた会社は、一つは経営学振興会の法人会員企業である「阪村精圧株式会社」(安東武夫社長)であり、もう一つは、経営学振興会中川事業推進委員の勤める会社「新江州株式会社」(森建司社長)です。

どちらも大変ユニークな会社であり、社長もまたユニークな方々でした。

知恵の集団であれ

阪村精圧株式会社 安東武夫取締役社長

御社の概要・沿革をお教え下さい?

阪村グループとしては、昭和22年創業です。株式会社阪村機械製作所がグループの中心です。グループ全体で250人ほどの従業員がいます。

阪村機械は機械メーカーで、自動車のパーツの製造機械などを部品メーカーに納入していました。ところが当方はあまり儲からないで、納入先のほうが儲けていました。それでは当方でその部品を自ら作ってはどうかということになり、自社でのパーツ生産のために設立したのが当社、阪村精圧株式会社です。

日野自動車の社長からアメリカの自動車部品製造について教えられました。そこで、当初は、アメリカの中古機械を買って、これを分解し徹底的に研究しました。当社は昭和54年創業で、その後現在の岩田工業団地へ来て2年になります。当社は、エンジン、ミッション、ステアリングなどに使用する部品を作っています。

納入先は、自動車メーカーですが、特定のメーカーにだけ納入しているわけではありません。自動車メーカー11社すべてに納入しています。トヨタ、日産、本田などの自動車メーカーに納入しています。

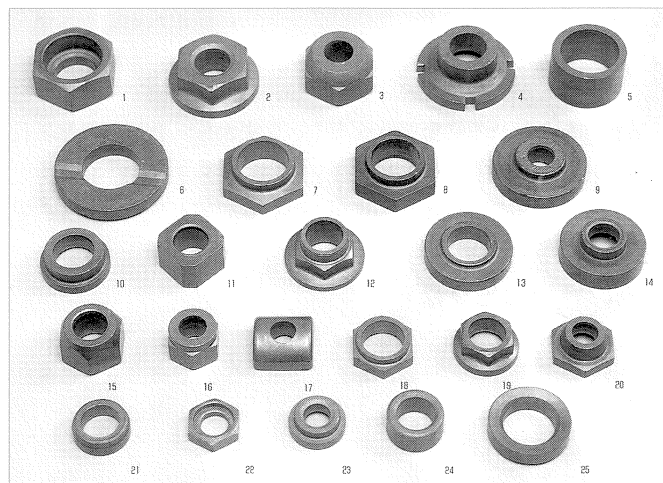
それは何か特別の技術を持っておられるからですか?

その通りです。製法特許をとってまして、

他が真似できないものを開発、製造しています。

そして、メーカーとも共同開発しています。形状はメーカーによって少し

ずつ違うのですが、あるメーカーの



ために開発した部品で軽量化をはかることができれば、その技術は他のメーカーの部品にも応用できます。

メーカーによって部品の形状が違うのはなぜですか?

それはメーカー技術者の好みでしょうね。

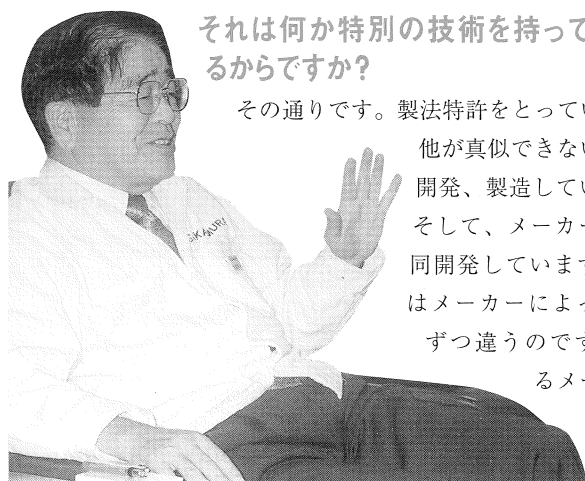
年商はいくらになっていますか?

現在年商10億円です。現在自動車は国内で1千万台作られています。そのうち国内消費は国内600万台です。過去には最高1,400万台作っていました。日本のメーカーでも最近は国内での生産を減らして海外での生産を増やしています。

御社も海外進出をされないのですか?

当社はバンコクに友好会社があって、日本メーカーの海外生産についてはここに作らせています。その会社とは資本関係はありません。個人的友好関係です。最近、海外でも良い品がつくれるようになってきており、競争力もついてきています。ただ、自動車でも中枢部、つまりエンジン部分は国産で、部品も国産です。当社はこれを作っています。それでも最近は中国などの技術力が高まってきていますから、中国などの技術進歩をにらみながら生産しています。しかし、まだまだ中国ではいつ政変がおこるかわからないなどの問題もあるので、国産が続いています。

けれども、海外生産は増えていますから、売上が半分になった





ときのことを考えて経営をしています。それでも儲かるようにしなければなりません。

そのときに備えて何をされていますか？

私はいつも「頭で勝負しろ」と言っています。よいものを作って生き残ろうとしています。そのために人が大事です。ノウハウを蓄積しておく必要があります。幸い、私どもの競争相手は比較的少ないのです。それでも、メーカーからコスト的要求が来ます。そういったコスト要求と品質の維持のかねあいが問題になってきます。

けれどもそういった「宿題」をもらうと、頭を絞り、何とかできるものです。1週間ポケットに課題を入れて考えていると、何とかできているものです。そういうことは、コンピュータではできないのです。「コンピュータ」が必要です。

先ほども人が大切だと言いましたが、小さな会社ですから、全社員が力を合わせる必要があります。ですから、全員が開発要員であり、全員が営業要員です。昔みたいに営業マンがネクタイを占めてということではありません。技術者が営業を行います。提案型営業です。

御社の社員の出身は？

当社の社員は工学部や工業高校出身者です。特許に対して報奨金を出すなどすると、真剣に考えてくれます。私は「知恵の集団であれ」と言っています。従業員12人の「精鋭集団でありたい」のです。

下請けではないということですか？

賃加工屋ではだめです。先方の用途さえ分かれば、こちらからしてあげます。ですから、メーカーも安心してすぐ相談にきてくれます。

競争相手は？

中国では、現地部品メーカーと競合していますし、日本の部品メーカーもあります。イタリアも部品メーカーは強力です。

阪村グループでの安東社長のお立場は？

グループの長老ということで、阪村グループの元締めのような役割を果たしています。

社長が在学中のころの立命館大学は？そしてその後は？

私は昭和33年経済学部経営学科卒業です。九州出身、大分県です。ですからAPU開学にも尽力させていただきました。大分県人会として協力させていただいております。

私自身の学生時代は大阪から通っていました。元々私は、車をばらしたりするのが好きでした。ですから今でも、「コンピュータ」でわかります。

卒業後就職したのは中島製作所で、自動車部品を作っている会社でした。ここで実地勉強をしました。また、新しい設備のある大阪の工業試験所（今で言う工業技術院）で勉強しました。本田技研の創業者本田宗一郎氏にも習いました。というか盗み取りま

した。私のようなものがこんなことができたのは時代的背景もあったと思います。

会社の方針などは？

私は会議は好きではありません。それは生産的でないからです。考えている時間を横取りするな、といたいのです。というのも、グループの全社員の名前を覚えています。だいたいグループのことがわかっています。だからそういえるのです。

当社は、毎朝5分間朝礼をし、理念を復唱します。当たり前のことを着実にやっていれば、結果が必ず出ます。

品質では、トヨタもISO9000など問題にしていますが、うちもそれより上だと思っていますから問題にしていません。だからISO9000認証取得などという、そんな無駄はしたくありません。ただ、環境のISO14000だけは取ります。

御社の製品と生産、そして従業員の皆さんは？

当社は緩まないねじなどで特徴があります。生産は、2直体制、8時から12時までです。最近は生産のロットが小さくなってきています。ですから、段取り換えに忙しい。そこを合理化せねばなりません。とまっている時間をいかに少なくするかが大切です。それでコストが大きく変わってきます。

自動車メーカーさんは毎年、春3%、秋3%と値下げを要求されます。それでも、あらかじめ5%をさげておけば、その分ボーナスになります。

達成感、仕事をする人間の喜びが大切です。でないと機械に使われることになります。そういう仕組みをいかに持続させるかがセクションのリーダーの能力です。当社では、人によって年収200万円のちがいがあります。信賞必罰で臨んでいます。ですから賃金水準は高いのです。高校卒業後しばらくすると7~800万円の年収になります。収入に差をつけないといけません。生産性を上げ、不良率を下げれば、加点法で評価します。提案には報奨金を、特許取得には、30万円~50万円を出します。これがわが社の活力の源です。



世界に羽ばたく「SAKAMURA」の独創的で最先端の技術力を駆使し、自動車・建設機械等の特殊パーツの生産で社会に貢献しております。



阪村精圧株式会社

〒614-8263 京都府八幡市岩田六ノ坪41番地
TEL.075-983-1400 FAX.075-983-0400

収入半分、支出半分、 幸せ倍增

新江州株式会社 森 建司代表取締役

御社の概要・沿革をお教え下さい？

当社は本体で158人の社員がいます。事業は年商で言えば、段ボールを含めた包装資材で55億円、特殊建築資材で30億円、ソフト関係が10億円というところですよ。とくに環境ビジネス支援や、バイオビジネス支援など、来るべき循環型社会に対応するニュービジネスについての、シンクタンクを目指す方向に力を入れています。

そのうちのひとつとして環境ビジネス創出研究会などは、3年程経過していますが、全国から環境ビジネスの「企業内起業」を考えておられる参加企業のトップと、プレゼンテーションされる企業とが集まって情報交換をする会合ですが、その集団そのものが開発部としての役割を果たしているのです。

いろんな事業をされるのはなぜですか？

滋賀県には近江商人の伝統がありますが、製造販売と各地の産物を商う「産物回し」という仕入販売で大きくなって来ました。わが社はそれに「ソフト販売」の分野を付け加えて「情報力・販売力・製造力」を発揮できる企業としてやっていきたいと思っています。

環境に力を入れられるのはなぜですか？

環境を考える新時代に生き残るためなのですが、わが社だけが生き残るというものでなく、環境負荷削減に貢献する企業が増える事を願って、環境ビジネスを創出する事業を幾つかやっています。NPOエコ容器包装協会でありますとか、エコ村ネットワークという産・学・官・民協同の取り組みなどがそうです。（エコ容器包装協会では立命館大学の先生方にもご指導を頂いています）ただ21世紀型のこういう事業領域は、21世紀の大量システムの経済社会を自己否定するような部分があります。

環境ビジネスを静脈産業のビジネスチャンスとして捉えるようなやり方でなく、発生抑制の考え方で、ライフスタイルを変えて消費を減らす事によって、環境負荷をもとから減らすと言う考え方にたちますと、わが社の売上を抑える事が、環境負荷削減の正道であるという結論に至らざるを得ないわけで、産業界としてみれば、その自己矛盾に悩まざるを得ないわけです。

多方面との協同を行っているのはなぜですか？

産・官・学・民の協同の事だと思いますが、産と官、学はいずれにしても体制の側でありますから、保守的です。しかし市民特に市民運動家といわれる人たちは、体制の自己矛盾を指摘して、大いに革新的であるわけですから、こういう改革

の時代にあっては、来るべき社会を予見する上からも、市民運動家の方達の意見を聞く必要があると思うのですよ。その中から未来につながるビジネスチャンスを見つけようとしているわけです。

そこではいったん自我を捨てて掛かる事が、必要だと最近思うようになりました。

わが社の利益を守るために、わが社のコアスキルを生かしたビジネスを探そうと言うような事ではなく、本当に世の中のためになる仕事は何か、自分にできることは無いか、と言うような原点に立って物を考える事があると思います。あるお坊さんは「弥陀の本願」と言っておられましたけれど、新しい価値観を求めているときに、わが社に都合のいいことを探すという事では出来ないのではないかとする事で、その勉強のためにも「協同」をしています。

そのようにして生れるニュービジネスを実行していきますと、事業部の数が増えるわけですが、それぞれの事業を担当する人たちが情熱と、バイタリティーとで真剣に取り組んでくれば、いちいち指図をしなくても、自らが目標をたて、戦略を立てて挑戦してくれるわけですから任せる事が出来ます。私どもではこれを「ネットワークシステム」と呼んでいます、これからこのスモールビジネスの時代には合っていると思うのですよ。

現代社会と御社の現状との関係は？

構造改革の後にどんな社会が来るのか、と言うことについて一つの仮説を持っています。それは「循環型社会形成」と言う事ですが、その仮説の上になたて成すべき事とは、と言うことで、現在当地で滋賀県が中心になって取り組んでおられる「環境ビジネスメッセ」にも出来る限りの協力をしています。いずれもう少し形を変えて、生活者の視点でエコライフスタイルを提案するメッセに進化していく事だと思っています。またエコ村ネットワークの運動への参加は、「自然の中でコミュニティを作る」という理念の元に集まっている団体ですが、今や多くの賛同者を得ていっています。ちょうど住宅の建替需要が始まるころになっているわけですが、このことは建築廃棄物がクローズアップされる時代に入ることだと思っています。工場で大量生産された建築資材でなく、地域の産物である天然素材を原料にして、単一素材の建築材料の開発なども、循環型社会にとって欠く事の出来ない産業になると思っています。

構造改革についての考え方ですが、生意気な事を言うようで恐縮ですが、ヘーゲルの観念弁証法では、「有限なる物は自己矛盾を持っていて、いずれその肥大化によってつぶれる。そして新しいものにアッパヘーベンされる。そのようにしてすべてのものは無限に変化し進化しつづける」というのが有ります。しかも彼は物自体に価値があるのではなく、価値を認める人の意識の中にあるのだ、と言うわけですから、価値観が変わるときには、改革後の有り様は反対者になるとも言っています。



再生PET布テープ



紙ひも



資源ゴミ分別収集容器

従って自己矛盾を抱えたまま、時代の変化に対応していくわけですが、ある意味では周辺の理解が得にくいところが沢山あります。社内では私は「未来担当」専務は「現実担当」と言う事で分担している部分もありますのですよ。

最近のエコビジネスについてどうお考えですか？

どうも産業界で考えるエコビジネスというのは、ニュービジネスとして考えようということが、多すぎるような気がします。科学技術の力で排出された物を処理しようと言うやり方ですね。私どもはグリーン購入の運動の一つとして、ドイツのブルーエンジェルの商品をご紹介してきているのですが、ドイツ人の考え方は先進的でして、まさに発生抑制の考え方で、入口で抑制して環境負荷を掛けないで済ますということですから、ローテクのものあり、何回も使うリユースありで、これでは新製品とはいえないじゃないか、と言うようなものが沢山あります。経済社会に貢献する環境ビジネスでなく、循環型社会を形成する為の環境ビジネスという考え方が必要になってくると思います。そこで見つけたニュービジネスは将来長く続くビジネスになると思いますよ。

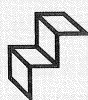
ただ一つの会社の中に二つの価値観を同居させなければなりませんし、仕事の中身も労働集約型の仕事、また先端的な情報ビジネスなどを一緒にしていますので、組織的にもいろいろと工夫をしています、難しい面もあります。

これからの御社？上場されるとか？

先程も言いましたように中期経営計画のコンセプトとして「情報力・販売力・製造力」と言うのを掲げていまして、それぞれの特性を十分発揮しながら、製造販売・仕入販売・ソフト販売を三等分ずつやっていこうと考えていますので、出来れば、地域型企业から広域型、全国型企业に脱皮していきたいという思いでいます。そのためにも、世間にわが社を認知していただく必要があるわけですし、上場も視野に入れた活動をしている事は事実です。しかし構造改革が終わり社会の方向が「仮説」でなく現実に動き出すまでには、まだ時間が掛かりますし、わが社も新事業の開発が軌道に乗ったとは言えませんので、まだもう少し出来ないと思うのですよ。



段ボール、包装資材、マスキング資材と時代の変化とともに業種を拡大。販売企画、インターネットなども手がけ、常に時代を先取りする事業経営を進めています。



新江州株式会社

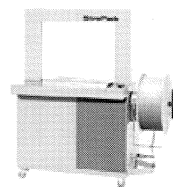
〒526-0111 滋賀県東浅井郡びわ町大字川道
759番地の3 (びわ工業団地内)
TEL.0749-72-8100 FAX.0749-72-8101
<http://www.shingoshu.co.jp/green>

経営には「損して得取れ」と言う事も有りまして、先行投資の一つだと思っっているのですが、ソフトの面での投資に随分時間とお金を掛けています。いろいろな運動を起こしているのもその一環ですが、それらが希望どおりの方向へ立ち上がってくれるといいのですが。ただ株式の公開には、情報の開示が一番の条件になっていまして、わが社も沢山の事業部が、それぞれに活動しているものですから、社内でも本社に向かってきちんと情報開示をしてもらわなくてはいけないわけですから、公開に向かつての制度や規程の作成や、確実な実行は上場するしないに関わらず、大変役立っています。

先程ネットワーク経営と言う事を言いましたが、グループ全体をまとめていくのに強い求心力がいると思うのです。パワーをつけて遠心力が働いて、飛び出すような勢いで活動してほしいのですが、同時にグループの中核の求心力も働いてそのバランスの中に会社を存続させていきたいと思っています。

森社長が心がけておられることは？

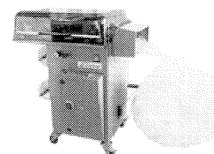
私は企業では三代目として、昔から三代目は身上をつぶすという事が言われています。なぜそうなるのか、それには三つの理由があると思います。まず自分が始めた事業で無いから情熱がもてない。先代が作ってくれたそれなりの財産があるからハングリー精神が欠ける。どうしてもちやほやして育てられているので苦労が足りない。そんなことで折角先達が苦労して築いてきたものを潰してしまうというわけですね。ですからそれらの条件を持った人たちにそれぞれの分野の仕事は任せていく。マネジメントではしっかりバックアップしながら、事業展開は、自ら提案して情熱とハングリー精神と苦労を充分にもった人たちが経営してもらう。そして成功を体験する事で、自己実現を果たしてもらう。そんな会社を作りたいと思います。グループ会社、社内分社制度とかをもっと強化していきたいと思っています。また企業は投資家のものだけでなく、従業員、お取引先、地域の人たちの一つの公器であるというような考え方で経営していきたいと願っています。



紙バンド専用自動梱包機



剥離紙ナシラベル



梱包用緩衝材製造機

どちらの社長のお言葉も私たちに訴えるものがありました。21世紀のビジネスを考えるにあたり、私たちに示唆に富むものでした。

「阪村精正」安東社長は、昭和33年経済学部経営学科のご卒業で私たちの大先輩です。安東社長が社員に「知恵の集団であれ」と言われ、当社を従業員12人の「精鋭集団でありたい」とされる点、大変感銘を受けました。また、「新江州」が環境問題に熱心に取り組まれていることは以前から知っていましたが、その具体的内容を知ることができました。エコ村に関わって、「収入半分、支出半分、幸せ倍増で、コミュニティを形成していこう」などと言われるのをお聞きし、蒙を啓かれた思いです。(文責松村)

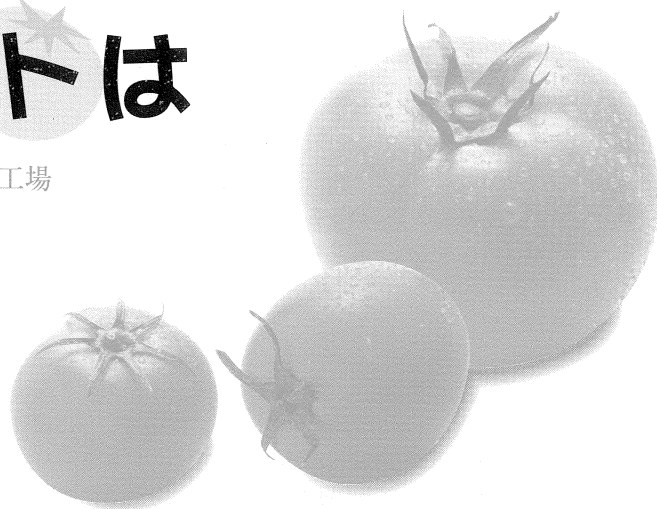
真っ赤なトマトは 元気の素

●カゴメ那須工場
見学記

去る8月17日、経営学振興会事業推進委員会を中心に有志12名が参加して、栃木県にあるカゴメ㈱の主力工場である那須工場を見学しました。これは蟹江嘉信会長のご好意により実現しました。同工場は、日本全国で加工・消費されるトマト6万トンのうち、カゴメが3万トンを使うのですが、そのうち2万7千トンはこの工場加工処理し、トマトジュースを製造しています。7～9の3カ月はトマトジュースをつくり、冬場はキャロット・ジュース（人参）を作っているとのことでした。その他六条麦茶もそこで作られています。

14万平米という広大な敷地にある、清潔なこれら工場を、深谷清工場長のご案内で見学しました。工場は自動化され、ここには社員130名と準社員150名しかおられないとのこと。蟹江会長より昔は人海戦術を繰り広げたなどという回顧談ともども興味深いお話をうかがいました。そのあと、ジュース用トマトを試食しました。このトマトはピンク系の生食用トマトと違って皮が固いだけに畑で真っ赤になるまで完熟させられ、あの混じりっけのない真っ赤なトマトジュースとなるということを教えられました。

そのあと、隣接する総合研究所で研究推進部部長の村岡様から「講義」を受けました。トマトに多く含まれているリコピンがガン予防に効果があること、赤ピーマンが老化を抑制するなど、年輩者の多い参加者一同にとって大変興味深いお話をうかがうことができました。おまけに試験農場もご案内戴き、「絹子姫」だとか、イタリアトマト「サンマルツァーノ」、カボチャのようなトマト、などなどを見学し、一同「トマト博士」になりました。（松村勝弘）



トマトは朝収穫の100%生。六条麦茶の六条は、麦の品種名。ドリップ式ゆえ香りが良い。両カスは地域の飼料とする。工場誘致から地元と共存繁栄し、人と環境に配慮するカゴメにすっかり虜になりました。

緑黄色野菜やイモが良い。温野菜、旬の完熟が良い。トマトのリコピンやβカロチンはガンにならない。イタリア料理は素晴らしい。その後、研究所で得た料理と医学に貢献する「トマト知識」の受売りとPRを語ってしまうのです。

レストランのトマトはピンク、ジュース用は赤色。研究所内水耕栽培の茎は横に伸びる。サラダ用皮の薄い姫トマト、青臭さの強いもの等多種のトマトの知識が増えました。

（本津絢子）

真っ赤な完熟トマトからは真夏の健康的なシーンが連想され、身体にも良いイメージがありますが、工場横の研究所ではそれを分かりやすく科学的に実証されていました。

カゴメの歴代社長はそろってご長寿で、高齢まで現役だそうです。また、歴代工場長も、お客様へのお茶代わりのトマトジュースのお陰で、不摂生？にも関わらず、健康診断では全くの正常値で、周囲の者を驚かせている・・・というのが印象的でした。

（中川武司）

トマト工場見学は感動の連続でした。それでつついカゴメ以外はジュースにあらずと、母と一緒に楽しむ毎日になりました。過去飲料水は一切受け付けなかったものですから家族から不思議がられています。昂じて、株式投資検討中です。

こうしてすっかりトマト一色のカゴメ党になりました。でも決してカゴメの廻し者ではありませんよ。ここまで思い込ませたカゴメは“ほんまもん”ですね。参加させていただきありがとうございました。(結城美治)



今回は、日ごろお世話になっている事業推進委員の皆さんを中心に、カゴメトマト工場の見学が実現しました。8月17日の朝早く、大阪・京都・名古屋から新幹線に乗り、東京駅では蟹江会長が参加者のお弁当をもって合流。栃木県・那須塩原にある工場に着いたのはお昼すぎです。搾りたてのトマトジュースが到着した一行の喉を潤してくれました。本当に美味しい。(トマトジュースってこんなに美味しかった?)

工場長とトマトレディに案内され工場見学に出発です。参加者はレシーバーを耳につけ、離れていても説明を受信して聞くことができます。見学者が多いと後ろの人は説明が聞こえないことがよくあります。大学でも採用したい仕組みです。工場の中では、水路の中を収穫されたばかりのトマトが流れていました。次々と流れてくるトマトはちょっとユーモラス。徹底した洗浄の後、クリーンルームでボトリングします。ここには「害虫」は一匹もいません。(専門の会社が調査しています。)与圧された部屋は、扉を開けても空気が室外へ流れ出し、害虫の進入を防ぎます。缶詰されたトマトジュースは自動的に箱詰め、専用のトレーが倉庫内の所定スペースに運搬します。この過程は無人で進行。この工場を小学生のころ見学したら、その「オートメーション」に目を奪われたことでしょう。でも一同が感激したのは、カゴメ社員の皆さんから感じる「ミッション」でした。そのミッションを言葉にするなら、「製品を通じて、国民の健康増進に寄与する」という感じでしょうか。勿論、ミッションを言葉にだして説明する方はいません。「清潔な工場」「見学者への親切な対応」「品質の

優れたトマトの栽培」「安全な食品を作るというメーカーとしての責任」「おいしいジュースをつくる」「1日に何度でも試飲する」等々、数えていけばきりがありませんが、それぞれの部門・立場で社員の方が実行されている業務の意味が、最終的には全てミッションに収斂されていくことを明確に感じました。

工場見学に引き続き、隣接された研究所で講義を聞き、栽培している様々な品種のトマトを見学したあと、いよいよ体験収穫です。見学者専用の畑で、袋一杯にお土産のトマトを収穫しました。夕刻が近づき、一行は本日の宿、塩原温泉郷の元湯温泉、秘湯の宿「元泉館」へと向かいます。ここは塩原温泉郷の最奥地で、知る人ぞ知る名湯です。蟹江会長は仙台支店時代に開拓されたとか。硫黄の匂いがたちこめる露天風呂に体を横たえれば、喧騒を忘れ至福のひと時。眼前は山の緑、川のせせらぎも聞こえます。来てよかった。夜の宴会までビールを待てません。参加者の方は普段は経営者ですが、ここでは袂をとり、振興会という共通項で結ばれた仲間です。(宴会では遠慮せず、飲んでばかりで申し訳ございません。)

翌日、蟹江会長は新潟校友大会出席のため早くに発たれ、会員だけで観光です。地層から発掘された大量の化石を見学。渓谷を渡る観光用のつり橋を歩きました。長いつり橋は、大勢の人が歩くと大きくゆれます。渓谷の景色はとても綺麗です。紅葉の頃はまた格別でしょう。自然が多く、機会があれば、ゆっくりと訪れてみたい場所でした。

帰宅後、旅の様子を家族に語ってきかせました。いつの間にか、すっかりカゴメの代弁者です。見て納得することの強みですね。カゴメの「夏しぼり2001」(期間限定トマトジュース)を4箱発注し、毎日飲んでいました。今、手元には「秋しぼり」のDMが届いています。こんな充実した旅は、ざらにありません。来年はみなさんも参加してどこかに出かけませんか。最後に、蟹江会長をはじめ、カゴメのみなさん本当にありがとうございました。

(振興会事務局 丸山健)



ご入会のお申し込み、振興会の活動の内容等のお問い合わせは下記へ

立命館大学経営学振興会事務局(教務センター・経営学部内)
keicigaku@hotmail.com Tel.077-561-3941
http://www.ritsumei.ac.jp/ba/shinkoukai
最新情報はホームページをご覧ください。

編集後記

今回は「ユニーク企業訪問」を特集しました。快くインタビューに応じていただきました阪村精圧(株)の安東武夫社長、新江州(株)の森建司社長、それに森社長インタビューに同席していただきました中川武司氏に御礼申し上げます。また、余談ではありますが、大分県人である安東社長が、別府にある立命館アジア太平洋大学(APU)の設立にも深く関わっておられ、立命館にとつての恩人であることを初めて知りました。カゴメ(株)那須工場見学記ともどもお楽しみ戴けましたでしょうか。今後も企画を練って「アクロス」紙面の充実に努めたいと思います。ご要望などお教えいただければ幸いです。(M)