

立命館大学 経営学振興会だより

Across

経営学振興会の いっそうの発展をめざして

経営学部校友会設立にあたって

経営学振興会会長 江 嘉福

立命館大学経営学部は、1962年の創立以来、今年で40周年を迎えます。経営学振興会として心からお祝い申し上げます。この10年では世紀の変わり目をはさみ、わが国の社会・経済のあり方が大きく変化しました。経営学部もBKCキャンパスへの移転、文理総合インスティテュートの導入をはじめとして教学の刷新を行い「ビジネスを発見し、ビジネスを創造する経営学」の教学理念を確実なものにしてきました。そして、その中核として、「経営学振興会」が経営学部の産学連携のネットワークを大きく切り開き、経営学部教学の前進の一翼を担ってきたと自負するものです。

さて、ご承知のように今回40周年を迎えるにあたり、経営学部・経営学研究科では学部校友会が設立されます。その目的は、経営学振興会で培った経験を基礎に、会員の裾野を広げ、本学3万2千名の卒業生の交流を推進するとともに、各種のセミナーを近畿圏のみならず、関東地区などでも継続的に開催しながら、各界で活躍されている方々と教員、学生・院生、卒業生の方々との相互交流やネットワークづくりを支援して行くことにあります。

従って、経営学振興会は、今回の学部校友会の設立に合わせて、

今後単独の組織として活動するのではなく、これと並立しながらその理念・目的を引き継いで経営学部校友会のいわば一事業部門のような形で存続するものとし、また経営学振興会の役員としてご尽力賜った方々には、引き続き、校友会の役員としてもご指導いただく予定です。そして、他学部校友会のような同窓生交流のための同窓会組織とは異なり、産学連携のネットワークを飛躍的に広げるユニークな校友会組織として活動していきたいと考えます。

なお、経営学振興会会費として、すでに今年度会費（1万円）納入していただいた会員の皆様には、11月30日に発足する経営学部校友会の終身会費として充当させていただき、現在未納の会員の方々にしましては、校友会会費（1万円）で会費納入していただければ、振興会会費としての納入は不要とさせていただきますので、この場を借りてご連絡申し上げます。

最後に会員の皆様が、経営学振興会ならびに経営学部校友会の活動に積極的にご参加いただき、会の発展に一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

経営学部創立40周年記念の集い

11月30日（土）

午後2時～3時 経営学部校友会設立総会
キャンパスプラザ京都

午後3時～4時半 記念講演会
キャンパスプラザ京都
「今こそ、松下幸之助に学ぶ」
水野博之氏（高知工科大学副学長）

午後5時半～7時半 懇親交流会
京都ホテルオークラ
暁雲の間・ホワイエ

※会場のご案内

キャンパスプラザ京都 : JR京都駅前（七条側）
京都中央郵便局西横すぐ

京都ホテルオークラ : 河原町御池北東角

連続講演会のご案内

『21世紀の構想力～人材育成のシナリオ～』

日時：11月14日（木） 午後6時30分～

場所：大阪中央公会堂

講師：谷口正和氏（ジャパンライフデザインシステムズ株式会社社長）
丹羽健夫氏（河合塾顧問）

コーディネーター：平井孝治教授

『ベンチャー・ビジネスの未来』

日時：11月21日（木） 午後3時50分～5時20分

場所：BKCキャンパスプリズムホール

講師：水野博之氏（高知工科大学副学長、元松下電器産業副社長）
高須賀宣氏（サイボウズ株式会社代表取締役社長）

コーディネーター：三浦一郎教授

『香港・福州から中国の未来を考える』

日時：12月6日（金） 午後6時30分～

場所：大阪商工会議所 401号

講師：古田茂美氏（香港貿易発展局大阪事務所長）
王健氏（PhD.中国福州大学公共管理学院院長）

コーディネーター：田中彰夫教授

おじやまします。

～元気企業社長に聴く～

はじめに 今回訪問させていただくことになったのは、京都新聞全面広告で、当社の宇治工場完成を知ったことがきっかけでした。中沼壽代表取締役には経営学振興会創立以来、幹事を務めていただいておりますので、早速工場見学旁タインタビューをさせていただきました。

人を大切に

中沼アートスクリーン株式会社
中沼 壽 代表取締役社長



❁ この道に進んだきっかけ

私は立命館大学理工学部電気工学科の出身です。実は昭和20年（1945年）旧制の京都市立第一工業学校に入ったのですが、学制の変更で4年生の時、洛陽工業高校の1年生になりました。ここでも3年勉強しました。大学にはいるまでに6年間工業の勉強をしていましたから、大学で新たに本を買う必要もないくらいでした。

大学へ行くつもりはなかったのですが、これからは大学へ行った方がよいと先生にいわれて推薦で入りました。お金もなかったので夜間に入りました。当時は夜でも昼でもどちらにでも入れました。大学3年を終えると、1954年わが社の前身である中沼写真研究所を創業しました。

すでに染め物のスクリーンについて習っていましたし、また写真やデザインや油絵なども好きでしたので、知識を生かしてスクリーンを使って何にでも印刷するという仕事を始めました。染め物の方は習った人との競争を避け、金属、ガラス、繊維など何にでも印刷をするという技術を開発しました。スクリーンというのは要するに謄写版を思い出して貰えばよいわけです。採算を度外視して研究することも多くありました。

元々実家は太秦村の村長をしたような人でしたが、その後うまく行かなくなり、母の実家の北白川の方へ引越しました。ですから1954年に創業した場所は北白川、一乗寺でした。1956年に、地縁もある現在本社のある太秦に移転し、1960年に会社化しました。有限会社中沼写真型製作所を設立しました。1963年中沼アートスクリーン株式会社に社名・組織変更をしました。

❁ 中沼アートスクリーンの仕事

スクリーンで紙以外の何にでも印刷する写真型を作る、製版という仕事から始め、現在はエレクトロニクス40%、印刷30%にまわっています。この多角化は赤字続きでしたがこれがよかった。製版はその後下降線をたどることになりましたが、エレクトロニクスや印刷が今や黒字でわが社を支えています。競合他社はあまりありません。携帯電話機に印刷するという仕事など海外向けです。日本向けは1種類当たり30万個くらいしか需要がありませんから、採算に乗りません。人件費の安い海外の会社と競合しないものを作っています。わが社は技術的に難しいもの、時間的に急ぐものを作っています。

10年から15年くらい前からテストしていて今実っているものに、プラズマディスプレイ用のスクリーンがあります。NHKが音頭をとったのでここまで来たのだと思います。1インチ1万円以下を目指して開発しました。今でも1インチ2万円しますが。昔は8、9割が不良という始末でした。大変な赤字でした。プラズマは液

晶と違って自分で光りますから、角度を変えてもよく見えますし、かつ大型化できます。液晶は光を当てて光らせますから、画面中央部にまで光が届きにくくて大型化しにくい。その点プラズマは自発光ですから、大型化できます。スクリーンは2m50cmもありますから、この工場の1階の天井は高くしてあります。それにしても、エレクトロニクス業界というのは採算ぎりぎりです。

❁ どのような経営をしてきたか

私は事業を大きくしようと考えたことはありません。需要があつて大きくなってきたというのが実情です。いまでは社員は170名から180名になっています。細かいものができる限界まで作ることに挑戦してきて、好きでやってきてここまで来ました。ISO9001の場合でも貰うつもりでやったではありません。社員のマンネリ化を防ぐために、工場間の転勤をさせてきました。そうすると、転勤してもマニュアルを読んだらすぐに分かるようにしなければなりません。システム化せざるを得なかったのです。だからISO9001がとれましたし、今度はISO14001もとれました。今日9月20日に貰えるはずですが。

価格競争だけなら中国に負けます。わが社は難しい仕事急ぐ仕事ができます。対応力のある企業だけが今後生き残れる。そのためにも、自社営業力と開発力が必要です。自社ブランドがありませんから、先方への提案をします。今や本社はすべて研究所です。宇治工場ができましたので、総務機能、研究機能だけが本社にあります。研究スタッフは7名です。大卒で入社しても各部署を回って貰います。そして何のために研究するのかを知って貰います。大卒でも各部署を回ってから適性を判断します。

わが社はマンネリ化を防ぐために、たとえば、3部長をすべて1つずつ部署をずらすなどということをします。部署が変わると勉強します。刺激になります。立場が変わると相手の要求も分かります。

IPO（株式公開）を勧められたこともありました。97年に上場を考えたのですが、いったん止めました。数字的には上場できるようにはなっているのですが、今度はじっくりと自分のペースでやろうと考えています。上場すると結構費用がかかります。収益力を上げておく必要があります。最近、エレクトロニクスとグラフィックを統合し、これと印刷という2部門体制にしました。

エレクトロニクスにしろ印刷にしろ、黒字化に10年かかりました。わが社では、製版だけではなく、印刷も良いものが作れます。わが社は製版ではトップです。印刷ではトップを超えていると自負しています。

● 人を大切に

常に新しい方向を模索しています。そのための刺激を中小企業家同友会で受けています。今は代表理事です。1979年から同友会に関わっています。そこで「人を大切に」ということを学びました。社員を信頼すれば、皆が勝手に働いてくれる。社員の希望で新しい機械を入れました。ですから不満は出ません。社員に任せていても、いまではLANで数字的なことは分かります。

わが社では、社員にコミュニケーション・ペーパーを書いて貰います。社員の希望を聞きます。QCサークル活動も続けています。社内のコミュニケーションをよくすることに努めています。これがISO9001やISO14001がとれる素地を形成したと思います。

また、地元に着した、地元で役立つ企業を目指しています。本社横に福利厚生施設を作りました。4億5千万円かかりました。ここではQCサークル発表会もしますが、カラオケ、麻雀、バーなどの施設が整っています。社員の力を結集する効果があります。この施設はほとんど地元で使っています。年間60～70回地域の人たちの会合などがあります。そしたら、これを知った役所が固定資産税を3分の1減免してくれました。

異業種交流にも精を出しています。京都産業21など京都府商工部の後押しがありますが、そのきっかけで、この宇治に工場を作ることになりました。日産車体が工場閉鎖したので地元のためにここに工場を作りました。跡地利用の第1号です。だから、いろんな許可や申請がスムーズに進みました。ここ宇治工場は2つのセクションを統合しましたが、まだ合理化効果は出ていません。旧日産車体の人も3人働いて貰っていますが、地元への貢献はこれからです。

その他共同で求人活動もしています。今は大卒ばかり採用していますが、求人難の時代、どうしたら大卒が来てくれるか知恵を絞りました。これが勉強になりました。大卒の人たちは10年後会社はどうなっているかと尋ねてくれました。だから、経営理念など作る必要も出てきました。会社案内も作り、魅力ある企業づくりを目指してきました。社員がよいと思う会社作りをしてきました。おかげで創業以来赤字になったことがありません。わが社は10月決算ですが、優良納税企業としてずっと表彰されています。だから毎年4千万円は稼がなければなりません。それ以上に儲かったら総額の3割を従業員に分配します。



● 若い人たち

私は21歳で創業して、再来年創業50周年になります。息子も下から徐々に上がってきて、入社して27年になり部長になっています。後継者問題は自然の流れができてつあります。リタイア後はやはり仕事を見守っていきたい。書、絵画など若いときから好きだったので、今は忙しくてできないがこれもやりたい。書なども京展に出品したものが、ここに掛けてあるものです。

今の若い者はどうこうよく言いますが、今の人の方がまじめだと思います。任せられます。納得したらきちんと仕事をしてくれます。信頼したらちゃんとやってくれる。約束事を守ってくれる。わが社は今はもうタイムレコーダーがありません。社員100人を超えたら自己管理でないと管理などできない。だからタイムレコーダーを廃止すると言って来ましたが、廃止しましたが、前と少しも変わらず、あるいは以前よりもよく働いてくれます。出勤時間も早いです。自分で考えてやることだからどんどんやってくれます。採用活動も若い人に任せています。自分が採用した人に、自分が採用したのだからもっと頑張ってもらっています。社長が言わなくても横の関係で注文を付けあっていますからうまくいきます。自分で実践したら分かってくれます。だから、「人を大切に」ということに気を遣っています。大企業はやもすれば横柄です。中小企業はそういうわけにはいきません。

インターンシップも京都コンソーシアムを通してやっています。今年は同友会として27名を引き受けました。要望はもっとあるのですが、引き受けるところがそんなに大勢引き受けられません。

企業は機関車ではなく電車だと思います。機関車はそれがなければ客車は走りませんが、電車は皆で走ります。電車の運転手同様運転をするだけです。社長は社員のベクトルをそろえるのが仕事です。中小企業の社長さんで、何でも自分でしないと気が済まない人がいますが、それでは会社は発展しません。最近、能力給を導入しました。評価の勉強会などもしましたし、相互評価をし、点数化しています。皆仕事の喜びを感じて仕事をしてくれます。「人を大切に」とこれが基本です。

訪問あとがき

インタビューの後、宇治工場を見学させていただきました。中沼代表直々のご案内で、興味深いお話もうかがえました。液晶ディスプレイとプラズマディスプレイの原理の違いについてのお話を聞かせていただきました。この話は早速学生諸君に披露してしまいました。中沼代表には心よりお礼申し上げます。(M)

もう一つのものの見方

松村 勝弘

21世紀日本の情報戦略

I T・ファイナンスなどといったいわゆる最先端の部分で今や日本はアメリカの後塵を拝している。グローバル・スタンダードの声に踊らされているのは日本独自のI T戦略やファイナンス戦略はとれないのではないか、最近私はそういう問題意識を持っている。わが国の先端的I T研究者、坂村健氏は、その著『21世紀日本の情報戦略』（岩波書店）で、次のように言われている。グローバル・スタンダードは幻想である。米国はいまだにヤード・ポンド法で、メートル法を使っていない。米国こそグローバル・スタンダードに逆らっても自分の文化を確立しようとしているところに着目するべきだ。にもかかわらず、日本のなかで、変なグローバル・スタンダードという幻想を振りまいている人が多いという。I Tであれ、ファイナンスであれ、会社であれ、人間の作り出すものである。生身の人間（われわれの場合日本人）がいてそれが考え出したものである。それを利用するのもそういった生身の人間である。だから米国の表面だけ日本に持ってきてもうまくいくはずがない。

「米国の技術やビジネスモデルが最先端だとしてまねしても決してうまくいかない。とくに米国で中途半端に表面だけ勉強して帰ってきた人たちは、米国のシステムが全く理想的に見えてしまう。それをそのまま日本に持ち込んで、うまく行かないと日本の社会システムが悪い、すべて米国のシステムにせよと言う。……隣の芝生は良く見えるものだが、どこの国、地域でも通じるような理想的な制度はない。I Tは文化の差があらわれる部分まで、つまり生活の隅々まで入ってくるものである。I Tにおいてこそ、より一層グローバル・スタンダードは幻想なのである。」いまこそ、日本の文化とは何なのか、勉強しておく必要がある。妙な国粋主義は困りものだが。

漢字と日本人

坂村氏の紹介されている高島俊男『漢字と日本人』（文藝春秋）は、日本人、日本文化、日本文明を考えるのに参考になる。日本人は元来大和言葉でしゃべっていた。ところが漢字が入ってきて、いわば貸衣装で日本語を表現するようになった。また、その後ますます漢字をも利用するようになって、今や漢字を廃することができなくなっている。漢字を利用しないと表現できないことが多くなっている。そういうのが今の日本人であり、日本文化であり、日本文明となっている。ところが明治の文明開化の時代と、第2次世界大戦後の二度にわたって、西欧崇拜から漢字を捨てようという動きがあった。それは日本文化を捨てることになる。日本人のアイデンティティ・伝統を捨てることになる。なぜなら「文字

は過去の日本人と現在の日本人とをつなぐものである」からである。伝統とは「過去と将来を一貫する」「過去の日本人と将来の日本人とを切斷しない」という意味である。

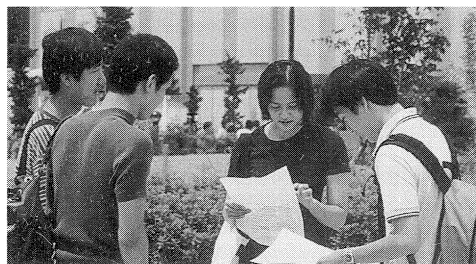
私はよく講義などで、昨日があって、今日があり、そして明日があるものだ、明日は無からは生じない、と話すことがある。これを忘れて、明日を語る手合いがいる。そういう「明日」は実はないと思う。過去を知り、これを改善することはできるが、過去を捨てて明日を語ると、それは明日でも何でもなく、混乱以外の何物でもなくなる。時間を切り取って今だけを考えるのは間違いだろう。そう言う手合いに将来はない。今だけを考え将来の世代に環境破壊という付けを回す、それが西欧型合理主義かもしれない。

大江戸庶民事情

坂村氏の紹介しているもう一冊の著書を紹介しておく。石川英輔『雑学「大江戸庶民事情」』（講談社）、がそれである。江戸時代というのは何もかも暗黒の時代だという誤解がある。明治政府は江戸幕府を倒して政権をとったので、江戸時代を否定する。また、戦後民主主義を信奉する人たちは進歩的歴史観から、江戸時代を否定的にとらえがちである。そうではなく、虚心坦懐素直に江戸時代を見ると、それなりに合理的であった、というのが本書の言うところである。江戸時代は、共生という言葉がない時代だったが、まさに環境に優しく、かつそれなりに合理的な社会を形成していた。

また水道など、当時のロンドンやパリ以上であった。そういえば、神田上水、玉川上水など聞いたことがある。識字率は、当時世界一であったろう。寺子屋などが普及していたからである。まして、当時のヨーロッパは戦乱続きであったが、日本は極めて平和で、庶民が安全に旅行できたという。戦国時代の織田軍は、そのまま当時のヨーロッパに行っても勝てるほどの軍事力を持っていたが、江戸時代は平和になり、火薬の活用法として花火が発達したという。日本の花火は、だから、世界一である。医術なども、当時としては西洋より進んでいたという。

これらの主張すべてを絶賛するわけではないけれども、物事を相対化してみる必要はある。進歩史観の行き過ぎをただす必要がある。英米中心主義をグローバル・スタンダードと称して崇拝するのもおかしいものだ。そこからは、わが国の、われわれの、戦略は生まれてこないことは確かだ。



編集後記

今回は経営学部校友会立ち上げを前にした大事な時期に、このような形でアクロスを発刊することが出来てよかったと一息ついています。当初、6月総会の折のシンポジウムを掲載する予定でしたが、そのボリュームが大変大きく、これを別冊扱いとすることにしました。記事が多くて困るというのは嬉しい悲鳴ではあります。この振興会がますます盛んな活動をしている証拠でもあります。嬉しいことです。（M）

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）

keieigaku@hotmail.com Tel.077-561-3941

http://www.ritsumeai.ac.jp/ba/shinkoukai

最新情報はホームページをご覧ください。