



# 立命館大学 経営学振興事業だより

# Acros

## ◆ 経営学部第1期卒業生として

<松村>本日は、経営学部校友会会長の稲岡典彦さんと副会長の安野正曠さんにお話を伺います。お二人は京都中央信用金庫（以下、中信）にお勤めで、金庫のことそれに経営学部校友会（以下、校友会）のことについてお伺いしたいと思います。中信といえば、京都のお膝元にあり、また立命館大学としても色々な形でお世話になっておりますし、ちなみに、私自身もメインバンクとして利用させていただいております。

<稲岡>ありがとうございます。私は今回インタビューを受けるにあたり、各大学を卒業した人に話を聞いてきました。いずれの大学にも校友会的な組織があることはあるのですが、いずれも関心度が低いように感じました。

立命館がここまで躍進したのは、学生だけではなく、校友を中心とした皆様のご協力・ご支援のおかげだと思っています。

<松村>まずは個人的な話をお伺いして、その後、金庫としての話をお伺いできればと考えています。

さて、稲岡さんは学生時代ずっとボート部におられたと伺っておりますが、そもそも中信に就職されるきっかけは、どのようなものなのでしょうか？

<稲岡>当初、特に金融機関志望でなかったのですが、縁があり中信に就職しました。結果的に40年近く、一つの仕事をここまで続けてこれたという事には感謝をしています。

これも、立命館で学ばせてもらった事が一つのきっかけになっていると思います。

<松村>稲岡さんは、経営学部（以下、経営）の第1期なのでよね。当時、恒心館はなかったですが……

<稲岡>色々な学舎で学びました。最初は御所近くまで行ったり、法学部の存心館に行ったりしていました。当時生協の上にあった清心館でも講義はありました。

恒心館ができたのは昭和37年の途中ではないかと思えます。

<松村>私もよく覚えていますが、恒心館の外を市電が走っていましたね。

## ◆ 稲岡会長はボート部で

<松村>ちなみに、ボート部というのはいつ活動されていたのでしょうか？

<稲岡>午前中に授業が終わって、昼から活動していました。夏場は合宿で朝の5時半頃から練習をして、その後に合宿所から大学へ向かう。また、講義が終わったら夜まで練習する。そのような、合宿所で寝泊りする生活を1年の内2ヶ月間程行っていました。

練習のオフというのは12月頃しかありませんでしたね。

当時は、大学のあった広小路から艇庫のある瀬田の唐橋まで三条京阪から京阪電車1本で行けましたし、時間的には1時間から1時間半程で行くことができました。

私は、入学から卒業までずっと広小路で、だいたい1~3月が府立病院横の体育館で練習、4月以降のシーズンになると滋賀県に行くということで、衣笠ではいっさい勉強していません。

<安野>私は昭和39年に入学しまして、40年（2回生から）に衣笠へ移ったかと思えます。

<稲岡>我々は衣笠にはまったく縁がありませんでした。とにかく、恒心館というのは当時から少し変わった建物で、立命館らしからぬ感じがしましたし、存心館というのも歴史があってなかなか良い建物でした。

<松村>私などは全部恒心館でしたので、存心館で講義を受けた記憶がありません。

<安野>恒心館は建物としては最新の建物でしたし、非常に便利でした。

## ◆ 安野副会長は広告研究会で

<松村>安野さんはどのようなサークル活動をされていたのでしょうか？

<安野>私は広告研究会、いわゆる広研に入っていました。

<松村>そういえば、部室か何かによくポスターなどが張っていましたね。

<安野>学園祭のアーチを作ったりするのは、すべて広研がやっ

## 京都中央信用金庫 稲岡典彦氏, 安野正曠氏に聞く



ていました。表向きは華やかだったかと思いますが、活動自体は地味でしたね。

<稲岡>どちらかというと、裏方の仕事ですね。

<松村>そういった意味では、安野さんがこれまで仕事をされてきた広報部というのは学生時代からつながっているんですね。

<安野>私は祭原先生のゼミでマーケティング論を専攻しており、広報部の仕事はマスコミ関係もありますが、景況調査といった事もやっていますので、ゼミで学んだことが結果的には結構役に立ちました。

### ◆ゼミナールで

<松村>稲岡さんのゼミはどちらでしたのでしょうか？

<稲岡>名和先生の貿易論でした。ただ、あの当時は、3年の後半から4年の前半までの4単位でしたが、結局私は必要な単位は取得していましたので、途中でやめてしまいました。

ただ、名和先生にはその後も色々とお世話になりました。名和先生にお会いした時などは「おまえもがんばらなアカンぞ」みたいなことをよく言っておられました。

<松村>考えてみると、なつかしい名前ばかりですね。

<稲岡>本当にそうですね。また、卒業してからでもゼミでの繋がりとというのは非常に大事なものです。

### ◆中信入庫時代、そして中信今昔

<松村>稲岡さんは、卒業されたのが昭和40年ですが、当時、京都中央信用金庫といえば、どのような感じだったのでしょうか。

<稲岡>認知度は低かったように思います。新しいお客様からは「金庫屋さんか」と言われたような時代でした。

確か40年ほど前でしたら、300~400億円規模の預金で、支店の数も20なかったと思います。

<松村>ちなみに、現在はどのようなのでしょうか？

<安野>支店の数は124で、預金が3兆円です。預金で見るとざっと100倍といったところです。

ちなみに、私が就職した年に、預金が500億円を超え、支店も18あったように記憶しています。

<松村>当時の地方銀行（以下、地銀）との力関係はどのようなものだったのでしょうか。

<稲岡>都市銀行（以下、都銀）、地銀、信金をお客様の視点から分けると、例えば、金利でも都銀が一番安く、地銀、信金と0.25%ずつ高かったですし、そのようなお客様の意識がありました。

ただ、京都の場合は100%中小企業ですので、信用金庫というものについての認識度合いが他府県に比べると強いです。だいたい今でも信用金庫のシェアが30%を超えていますね。

<松村>元々京都の地銀といっても、京都銀行も丹波から出てこられたそうですが。

<稲岡>そのような背景と、呉服・繊維関係は滋賀県出身の人が多かったということもあり、今でも滋賀銀行さんは繊維関係で強いですし、近江商人さんの関係で、京都の中心部に限っては、京都の地銀といっても、滋賀銀行さんがある程度のシェアを占めていますね。

<松村>ところで、現在では金融機関全体での中信のシェアはど

のようなものなのでしょうか。

<安野>おかげさまで昔から比べると伸びています。

京都全体での預金は15兆6千億円あるのですが、預金のシェアが19.4%、貸金は22.0%です。

<稲岡>中信は、創立が1940年なので、まだ60年ちょっとと京都で一番新しいですね。

<松村>では、当時の現場と現在の現場の感じでは、かなり違うのではないですか。

<稲岡>就職した頃は、京都市内の信金の数も5金庫ありましたし、農協さんなども含めたいわゆる中小の金融機関がライバルでした。今は信用金庫の数が減ったこともありますが、地銀さんや都銀さんも含めた全ての金融機関がライバルですね。

また、競争していかないとお客様も納得してもらえませんし、信用金庫だからといった甘えは許されませんので、それだけ環境は厳しくなっています。

もちろん、提供するサービスやスタッフの能力も全て比較されますので常に危機感を持っています。

<安野>私が就職した当時、一番初めに教えてもらったことは、信用金庫に限らず金融業は、預金、貸金、為替、これが三大業務だと教えられました。ただ、今はとてもそれどころではありません。範囲が広がっており、求められるものも多くなっていますね。

<稲岡>今はお客様に対してどのようなサービスができるか、それができなかつたら銀行ではない時代です。それだけの変化があります。

<松村>結局今で言うと、顧客層というのはどうなるのでしょうか。

<稲岡>取引がある程度制約されていて、貸出しについては資本金が9億円、従業員が300人以下、このいずれかまでの企業との取引ができるのですが、両方を超えると取引ができません。

ですので、銀行と違うのは、ある程度の規模以上の企業とは取引できない、あくまでも中小企業のための金融機関という位置づけになっています。

### ◆金融自由化の中での地域金融機関として

<松村>資金量との兼ね合いでいうと、制約を無くして欲しいというところでしょうか。

<稲岡>本当の金融機関としてサービスを提供してお役に立つためには、そういう枠組みを外さなければいけないと思います。

<松村>基本的には、まさに地域経済との関連、あるいは「リレーションシップ・バンキング（以下、リレバン）」というのが一番大きな役割ですね。

<稲岡>それが一番大きな役割です。それができなかつたらダメです。

我々は、いわゆる他で言われているリレバン以外に、地域との一体化、地域共存を大きなテーマに掲げています。事業のサポー



稲岡氏



安野氏

ターとしてだけでなく、いわゆる地域の色々な活性化にも役に立ってこうということで、そのために、当金庫の道端進会長が嵐山での温泉を提言したり、京都には世界遺産が多いことから、今まで金融機関がやっていなかった社寺仏閣への50年間という超長期融資を行ったりしています。

結局、個別のお客様をサポートするだけでなく、皆さんと一緒に地域を活性化させていきたいと考えています。ですので、融資、預金、為替だけでなく、地域ぐるみのおつきあいというのが我々の特色ですね。

**<松村>**50年融資といっても、その寺院などの相手を経営体として見ないといけないとは思いますが、経営アドバイスなどもかなり特殊ですね。

**<稲岡>**今まで金融機関は信用リスク、特に担保主義でやってきましたが、これからはキャッシュフロー重視という時代です。

**<松村>**これからますます経営アドバイス業務も重要になってくると思いますね。



松村氏

### ◆ 新しい時代、新しい業務の勉強

**<松村>**これからは、知力的体力みたいなものが重要になってくるとは思います。

**<安野>**証券にしる、生保にしる、資格がないと販売もできませんので、ほとんど全員に資格をとらさないとはいけません。

**<稲岡>**どこの国でも一緒ですが、ヒト・モノ・カネといっても、いい人が集まらないといけませんし、またいい人を作らないといけません。

ですので、中信でも、一部は外部講師にもお願いしますが、全土曜日に何らかの勉強会を開いています。そこで、自分に足りないものを、各人自由参加で補います。

**<松村>**この前、東京三菱の人に話を聞くと、同じようなことをするそうなのですが、問題は窓口販売の現場で、担当女性の仕事の7割は事務作業のため、残りの3割で勉強させるというのは至難の業だといっていました。

**<稲岡>**これからは、それがポイントだと思います。

つまり、今まではリスクの無い商品を提供していればよかったのですが、これからは、リスクのある商品も提供しなければいけないため、アカウントビリティの面からもその商品を守るための勉強をしていかなければいけないと思いますし、また、それができない金融機関、そういう人材を育てられない金融機関は商売をやっていけないと思います。

**<松村>**他方で、現場では、ずっとお取引をいただいているネットワークもあると思いますので、そのネットワークに満足していただくためには、頭だけでもつとまりませんね。

**<稲岡>**我々の場合、支店長にトップセールスをさせているので、体力が無ければ支店長になれません。

また、会長、理事長をはじめ役員も率先してやっていく、難しい仕事ほど職階が上の者がやれというのが、我々のモットーです。

私も、だいたい10店舗ほど担当しているのですが、休みの日

など、トラブルが起こると支店長が相談に来たり、日ごろのお礼に支店長と共に出かけたり、葬式や結婚式に行ったり、担当役員として色々なことをさせて頂いています。

**<松村>**なかなか支店全部は回りきれないと思いますが、地域のお客様のニーズは変わってきているのでしょうか。

**<稲岡>**今までは、体を主体に動いてお客様の手間を省く、これが金融機関の一番のサービスでした。

今はそうではなく、あらゆるニーズに応えられることがサービスだと変わってきました。

**<安野>**そういう意味で言いますと、情報提供や、提案型のセールス、ニーズの拾い上げなど、そういった要望の方が強いです。

### ◆ 基本プラス・アルファが必要な時代

**<松村>**他方で旧来型のお客様がいるわけですので、となりますと従来型のお客様と新しいお客様が存在しますね。

**<稲岡>**言うまでもありませんが、両方とも大事です。

**<松村>**イトーヨーカ堂の鈴木さんが「基本に忠実にやれ」というようなことを言っていましたね。

**<稲岡>**それはどこの企業でも、基本部分はできて当たり前だと思います。ただ、それにプラス何ができるかですね。

**<松村>**問題は、京都経済はまだまだ困難な状況にありますし、地域経済が変わってきている中で、金融機関として感じられる事は何かありますか。

**<稲岡>**銀行は、オーバーバンキングになっているわけですし、これらだれも助けてくれない、お客様は銀行を選ぶ、そういう時代に入っているわけですから、どの業界でも適正なところまでは減るだろうと思います。

### ◆ 信金優位の構築、濃密な人間関係

**<松村>**不良債権処理の際も問題になりますが、不良債権なのか再生可能なのかを見極めるのは非常に難しいですね。

**<稲岡>**特に中小企業に対しては、個人の資産やその人の付き合い合ってきた幅広い人間関係を全部総合して判断しないといけません。その点、我々は常にお客様とのコミュニケーションで、日ごろから人間関係を築いているという自信があります。

**<松村>**今みたいな状況の中では、むしろ中小金融機関が、地域の実情に根ざして資金を供給できるという強みではあるわけですね。

**<稲岡>**ビジネスチャンスだと思っています。本当に京都の企業、産業を理解し、将来どうなるか一緒になって考えるという点では負けないと自負しています。

**<安野>**我々は長年人間関係を築いてきましたので、ノウハウがありますし地域との結びつきも強く、そして、地域と運命共同体ですから、地域の発展なくしては我々の発展もありません。我々は本当にチャンスだと思っています。

**<松村>**どこに、そのようなアンテナ、パワーがあるのでしょうか。

**<稲岡>**今は350人ぐらいに減っていますが、多い時は500人を超えていた外回りの人間が本当にこまめに走って、集金だけではなく情報提供・情報収集を行っています。

## ◆ ネットワーク作りを進めている

＜松村＞そういう意味で言うと、これまでもそうですが、金融機関はネットワーク作りの際、色々な形で関わっていかないといけないですね。

＜安野＞中信では15年前から、大から中小までの様々な企業の異業種交流サークルを運営しており、会員数はピークで1800社、今は1400社ぐらいですが、1年に1回自分達でブースを出したりする、大商談会を行っています。

1日で3000人の来場者がありますし、見に来た人や出店者同士が、自分達の技術力とフィットした場合、商談するというイベントです。

＜松村＞その中で、特に元気な中小企業の傾向やパターンはありますか？

＜稲岡＞規模の大小は別にして、やっぱりブランドや技術力のあるところです。さらに、ネットワークをもっている事、この3つですね。これは、どこへ行っても共通ですし、それができるかどうかということは、経営者が感覚、感性を持っておられるか次第です。

企業間同士で、自分のところに無いものを補い、商品の交流、商談の成立、いわゆるマッチングがものすごくあります。

ニーズボックスを作っており、各社自社の欲しいものを放り込む、すると、それを見た別の人がメモして、後で電話する、そして、商売をするということもあります。

＜安野＞ただ、我々は商売にまでは介入しません。あくまでも機会の提供です。

＜松村＞色々とされていますね。

＜稲岡＞ありがたいことに、いずれも盛況ですし、これが我々の母体です。

＜松村＞今は、多少お値段が張っても中身がよければ人が集まると言われますね。

＜安野＞まさにそうです。今リレバンと言うと事業再生だけが言われていますが、私のところでは様々な違う形でやっています。早くから育英会や美術奨励の財団を作ったり、少年野球を支援したり、地域貢献をやってきました。

＜松村＞アメリカの金融機関ではこれだけ預金を集めたら、これだけ地域に融資しなさいというものがあり、そういう意味で言うと、まさに地域で集め地域に還元するという形ですね。

## ◆ 人材を育てる

＜松村＞そういう事には、やはり支店長のキャラクターなども関わってくるのですが、管理的に言うと人材をどれだけ育てるかが勝負ですね。

＜稲岡＞立命館は10万人を超える受験生がおり、経済界でも立命出身者が増えてはいますが、ただ、全国レベルでいうとまだまだです。どれだけ貢献できる人材を作れるか、その点が課題だと思います。

立命館の良いところは、先生方や施設の充実、そして校友会とが一体となっている事だと思います。

＜松村＞その結果、学生が元気になってくる。それは一番大きな財産だと思います。

＜稲岡＞我々のところでもそうですが、職員が意欲を持ってどれだけ働いて一つの目標に向かってやるかが重要で、モラルの高い企業は自ら業績が上がると確信しています。

## ◆ 経営学部校友会の今後に向けて

＜松村＞以前、経営学振興会で学生向けの座談会もやりましたし、我々は学生と会社の人とのつながりを作ってきたわけで、今後も、校友会として色々な企画をやりたいと思っています。

＜稲岡＞どの時代でも、やっぱり若い人がでていかないとけないと思います。

立ち上げとかの問題に関しては、その人の能力や行動力は別として、いわゆるカタチというものにこだわりますが、これからは我々の発想ではだめで、若い人の発想がどんどん必要になってきますので、やっぱり若い幹事をどんどん取り入れていき、若い人たちが色々な企画をあげていくべきだと思います。

＜松村＞よく言われることですが、経験主義ではだめということですね。

＜稲岡＞これからはそうです。我々の常識は今の常識では違うことがありますので。

＜松村＞そういう意味で言うと、若い人との交流をもっとできればいいですね。

＜稲岡＞私もえらそうには言えませんが、やっぱり、話し合いの場をもち、色々な意見を聞きその中で立ち上げていく。そのために、まずそれだけのスタッフをそろえて、一步一步反映させていく、そのことが必要ではないかと思うのです。

＜安野＞他方、経営学部として他の組織と同じことをやっているのは全く意味が無いと思います。

元々振興会という組織があり、それが発展的解消をして、校友会にしたわけですが、経営学部の校友会は例えばこんなことができますということ、セミナーもしかりでしょうし、OBの話聞かせることもそうですが、そういう催しものを積極的に取り組んだらどうかと思います。

＜松村＞中信でもされていますが、最初は色々な異業種交流会をやりたいと思っていました。

＜安野＞何をやるにしても、楽しくやるのが一番でしょうね。

あまり硬いだけではだめで、みんなが楽しく集まれる、何か楽しい企画があればいいですね。

＜松村＞そのような企画を考えたいと思います。本日はどうもありがとうございました。

### 金庫プロフィール

(2003年9月末)

本店所在地/京都市下京区四条通室町東入函谷鉦町91番地  
創 立/1940年6月18日  
預 金 残 高/30,989 億円  
貸 出 金 残 高/19,300 億円  
会 員 数/265,813 人  
出 資 金/241 億円  
役 職 員 数/2,424 人  
店 舗 数/123 店舗

## 第2回経営学振興事業セミナー



去る11月29日(土)キャンパスプラザ京都(京都駅前)第1共同研究室に於いて、第2回経営学振興事業セミナーを開催しました。講師には、牧田正裕氏(立命館アジア太平洋大学 アジア太平洋マネジメント学部助教

授)をお招きし、「不思議の国のAPU、そこに集う面々-他文化

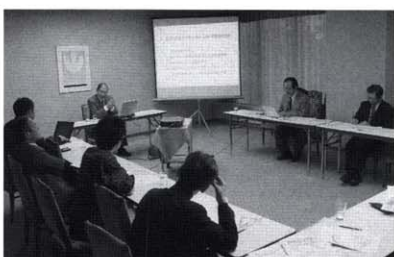
環境で学ぶ経営学・会計学-」というテーマに沿ってお話をされました。

立命館アジア太平洋大学は、アジア太平洋地域からの留学生半分、日本人学生半分という学生構成、教員も日本人と外国人の混成部隊。そこでの教育研究は、これまでの日本の大学のそれとは違って、いわば国際基準。そこで繰り上げられる悲喜劇を、「現場担当」の牧田正裕氏に、その舞台裏から話していただきました。質疑応答を交え、約2時間半にわたる熱のこもったセミナーとなりました。



牧田正裕氏

## 第3回経営学振興事業セミナー



去る2004年1月17日(土)東京・虎ノ門パストラル「りんどうの間」に於いて、第3回経営学振興事業セミナーを開催しました。

講師には、安藤哲生氏(立命館大学経営学部教授、経営学部校友会顧問)をお招きし、

「特許報奨制度の現状-産官学連携研究の成果から-」というテーマに沿ってお話をされました。

日本企業の国際競争力の強化が課題となっており、特許庁も改革しようとしています。そのような問題意識から知的財産を取り巻く環境についてお話を頂きました。

セミナー終了後懇親交流会も行われ、非常に楽しく、そして熱心に意見交換が行われました。



安藤哲生氏

## 第4回経営学振興事業セミナー



去る2004年1月24日(土)大阪・阪急ターミナルビル17階会議室「ふじ」に於いて、第4回経営学振興事業セミナー・シンポジウムを開催しました。

今回は、立命館大学経営学研究科プロフェッショナルコース

との共同開催で行い、本シンポジウムも経営学振興事業のセミナーとして位置付けを行いました。

パネリストには、筒井之隆氏(日清食品株式会社 取締役)、谷口正和氏(株式会社ジャパンライフデザインシステムズ 代表取締役社長)をお招きし、「コトを起こせるビジネスパーソン」

というテーマで行いました。

現代のビジネスパーソンは、自らのキャリア形成を図る上で、コンピテンシーレベルを向上させることが不可欠の課題を言われています。ビジネスリーダーの仕事のしかたや、「変化を読み変化を創る」視点、有用なイノベーション人材として磨くべきキャリア等について、議論を深めることをねらいとして開催しました。

会場には90名を軽く超える参加があり、熱気溢れたシンポジウムとなりました。終了後も、パネリストを含め、参加者間での名刺交換やそれぞれの情報交換を行い、非常に盛況のまま終了しました。



谷口正和氏



筒井之隆氏

## 第5回経営学振興事業セミナー



去る2004年3月13日(土)京都・リーガロイヤルホテル「鈴蘭の間」に於いて、第5回経営学振興事業セミナーを開催しました。

講師には、松村勝弘氏(立命館大学経営学部教授、経営学部校友会副会長)をお招きし、「『構造改革』の陥穽-われわれのネットワーク構築を目指して」

というテーマに沿ってお話をされました。

市場万能論、アメリカ型システムがもてはやされ、日本的経営は制度疲労を起こしているといわれています。「構造改革」が必要だといわれ、まさにアメリカ型個人主義万能の風潮が見られます。しかし、これが日本型システムの強さを掘り崩し、不況の長期化をもたらしている原因ではないかということについて、熱心にお話をされました。

参加者も30名と非常に盛況に行われ、終了後も熱心に意見交換を行っており、松村氏の人気ぶりが伺えました。



松村勝弘氏

## 経営学部校友会第6回総会開催！

去る6月6日(日)立命館大学びわこ・くさつキャンパスに於いて、第2回総会を開催しました。2002年11月30日に設立されてから2回目の総会となります。

総会では、稲岡典彦会長の議長のもと、西形方良副会長の司会進行により進められ、2003年度事業報告・2004年度の事業方

針審議を行い、今後の校友会活動の発展・活性化にむけて一丸となって頑張っていこうと意思確認を行って閉会しました。

なお、同日同時刻に滋賀県校友会総会と経済学部同窓会総会も開催されました。



総会の様子

## 堺屋太一氏特別講演会実施！

経営学部校友会のみならず経済学部同窓会・滋賀県校友会の総会が同時に行われたこの日、びわこ・くさつキャンパス(BKC)では、「くさつフェスティバル in BKC」が開催されました。これは、BKC 10周年と拠点を置く草津市の市制50周年を記念して行われたイベントです。そこに、目玉のひとつとして企画されたのが堺屋太一氏の特別講演会です。

この講演会は、上記3者の協力で開催され、「歴史から未来を

見よう」という内容で行われました。来場者は1,300名。第1会場となるホールは超満員で、第2会場において同時中継を実施しました。



超満員のホール



堺屋太一氏

## 校友パーティー開催！

堺屋太一氏特別講演会終了後、経営学部校友会・経済学部同窓会・滋賀県校友会3者による校友パーティーが開催されました(参加者230名)。

このパーティーを楽しみにBKCに来られた校友も多くいたことでしょう。やはりネットワークの形成、懇親交流には交流パーティーが一番のようです。

パーティーは、石崎祥之幹事(経営学部助教授)によるプロ顔負けの司会進行です。高橋宗治郎氏(滋賀県校友会会長、経済学部同窓会会長、経営学部校友会顧問)・川村貞夫氏(立命館大学副総長)両氏による挨拶、そして蟹江嘉信氏(経済学部同窓会副会長、経営学部校友会特別顧問)の乾杯で開始されました。

また、目玉企画としてAPU(立命館アジア太平洋大学)からの留学生による各国ダンスパフォーマンス(インドネシア・イン

ド・ナイジェリア)と留学生50名の紹介を行いました。普段なかなか留学生と接することの少ない校友にとって、大変有意義な時間となりました。

最後に、稲岡典彦経営学部校友会会長より挨拶を頂き、閉会しました。



多数の参加



蟹江嘉信氏



APU 学生も参加

## 編集後記

経営学部校友会が立ち上がって、1年半になる。前身の経営学振興会から数えると6年を経過した。この間機関紙「アクロス」の刊行、セミナー・シンポジウムの開催、さらには対学生企画と多彩な活動を続けてきた。ここ何回か「アクロス」では企業訪問・OB訪問をしてきている。今回は経営学部校友会会長稲岡、副会長安野両氏の勤務先でもある京都中央信用金庫を訪問させていただいた。

最近業界を巡る状況は厳しいけれど、同金庫がみやこ信金、南

京都信金の事業を譲り受け、日本一の信用金庫となられたことは記憶に新しい。実はかねてより訪問させて頂きたかったのだけれど、経営統合のお仕事で忙しかろうとご遠慮していた次第。ようやく一段落したのではないかと感じて、ご訪問させていただいた。お話をうかがって改めて同金庫の勢いを実感した。と同時に稲岡・安野お二人の人となりにも触れることができた。大変有意義なご訪問であった。お話しいただいたことに改めて感謝を申し上げたい(M)。