



立命館大学 経営学振興事業だより

ACROSS

立命館大学経営学部校友会の皆様には、日頃から本学部の発展のために多大のご協力とご支援を賜り、誠にありがとうございます。いま私たちの学部は、創設後の40数年に及ぶ歴史の中で築いてきた到達点の上に立ち、さらに半世紀の節目に向けて飛躍するため、新たな取組みを意欲的に進めようとしています。周知のように、私たち経営学部が教育・研究の対象とする現実の企業経営は、いま激しく変化しています。連日の如く新聞・テレビなどのマスコミを通して報じられ、多くの人々が関心を寄せている社会現象は、たとえば郵政民営化や企業の合併・買収劇など、いずれも企業活動をめぐって繰り広げられる現象ばかりです。今まさに経営学が注目され、その学問の発展を担う経営学部の時代だと言えるでしょう。そうした時代背景の中で、めまぐるしく変化する企業経営の場に、創造性あふれる豊かな知識と能力を身につけた人材を送り出すこと、そこに私たち経営学部課せられた使命があります。私たち経営学部は、2006年度から新たに国際経営学科を設置し、そこで学んだ学生たちが将来、グローバル化の進む現代企業で国際

今こそ 経営学部の時代



経営学部長 田中 照純

的な専門的知識・能力を生かして社会の発展に貢献できるようにしたいと考えています。そのために、国際感覚と異文化理解を深め、国際ビジネスの舞台でリーダーシップを発揮して活躍する学生を、社会に輩出しなければなりません。経営学部の時代にふさわしく、経営学の専門的知識と論理的思考を基礎にして、国際的コミュニケーション能力や情報発信・プレゼンテーション能力の涵養に努力してまいります。

最後に、校友会の皆様には、今後さらに暖かいご支援をお願いするとともに、皆様のご活躍とご健康を心より祈念し、ご挨拶とさせていただきます。

2004年度 経営学部 校友会 事業報告

(2004.4.1～2005.3.31)

2004年

- 5月 8日(土) 第3回幹事会開催
- 6月 6日(日) 第2回経営学部校友会総会開催
- 6月 「振興会だよりACROSS」第12号発行

2005年

- 1月15日(土) 経営学振興事業東京セミナー開催
- 1月22日(土) 経営学振興事業大阪セミナー開催
- 1月 「振興会だよりACROSS」速報版発行
- 3月 5日(土) 経営学振興事業京都セミナー開催
- 3月 5日(土) 常任幹事会(拡大)開催
- 3月 出版助成(1件)タイトル『技術発展と半導体産業』出版社「文理閣」
- 「振興会だよりACROSS」第13号発行
- 5月21日(土) 常任幹事会開催

〈お知らせ〉

2004年3月卒業生および2005年3月卒業生については、本号を郵送させていただいておりますが、次号よりは経営学部校友会ホームページにてご参照ください。

経営学部ホームページ
<http://www.ritsumeai.ac.jp/acd/cg/ba/index-j.html>

経営学部校友会メールマガジンを計画しております。ご希望の方は下記までメールにてご連絡ください。
 baoffice@st.ritsumeai.ac.jp

INTERVIEW

尼川 恵一氏 Keiichi Amakawa

一流の仕事 一流の大学



今回は、経営学部校友会副会長の、一級建築士事務所夷川店舗設計(株)代表取締役会長の尼川恵一氏をお訪ねし、企業経営についてのお話を中心に、いろいろなお話をお聞かせいただきました。会員の皆様にも是非お聞きいただきたいお話が山盛りだったのですが、紙面の関係上、短くせざるを得ませんでした。お詫び申し上げます。

会もありませんでしたので、今回このような形でお話をお伺いしたいと思っております。

<尼川>お時間をとっていただき、ありがとうございます。

<松村>こちらこそありがとうございます。

立命館大学入学、そして 末川総長の言葉「運・鈍・根」

1 立命館大学経営学部と私

経営学振興会入会の経緯

<松村>最初経営学部校友会の前身、経営学振興会に入っていたのは、何先生の紹介だったのでしょうか。

<尼川>橋本先生からの紹介です。

<松村>では、橋本先生のゼミだったのですか。

<尼川>いえ、ゼミは山下高之先生だったのですが、なぜか橋本先生から電話がありまして、「経営学振興会の幹事にならないか」と言われましたので、「ええ、分かりました。なんぼでもやらせていただきます。」と返答しました。というのも、その当時は、すでに17以上の役職をもっていましたので「1つ増えても2つ増えてもかまへんわ」という気持ちでお受けさせていただきました。

不景気のさなかで、自分自身の会社も四苦八苦していました。顧問先やお客さんも四苦八苦していますので、それをなんとかしてあげたいという気持ちと、実績として、私は盛大なる商売繁盛の秘訣を講演や実施をしてきました。何かお役に立っている事があるのならばと思ひ、幹事を引き受けました。

その後、2002年11月30日の総会で校友会設立があり、「もうこれで幹事も終わったのかな」と思っていたところ、どういわけか副会長になっていましたので、「ああ～、肩の荷が重いなあ～」と思いつつ、男子受けてイヤとはいえませんが、「はい、分かりました」とお引き受けした経緯がございます。

<松村>経営学振興会以来いつも来ていただいておりますし、一度お話を伺いしたいと思っていたのですが、なかなか機

<松村>それで、山下ゼミということですが、大学に入られたのは何年なのでしょう。

<尼川>昭和38年度に入りました。

<松村>その当時の山下ゼミということはだいぶ古いですね。

<尼川>古いです。まだ山下先生も講師の頃です。

簿記論など色々な講義も受けましたが、そもそも経営学部に入りましたのは、とにかく商売人の息子でしたので経営をしなければならぬということと「経営とはなんぞや」と思っていたからです。

私は中学からずっと立命だったのですが、スपोर्टニク1号の打上げ成功後、ロシアの技術学者が立命館大学に来た際、中学記者として行き、末川総長と握手をしていただきました。末川先生から見ると、孫かひ孫みたいな存在かも知れませんが、親しくかわいがっていただき、「勉強しいや」「艱難汝(かんなんなんじ)を玉にす」など色々なことを教えてくださいました。

高校を代表して大学の卒業式に参列した時や、私自身の卒業式の時も含め、大学卒業式の際、末川総長がよく言われたことが、「運・鈍・根」という話です。

ただ一つ、「運・鈍・根」だけでは欠けているものがあります。「運・鈍・根」だけでは経営というものは成り立ちません。それは、人に恵まれなければなりません。

今までに成功してきた人、初代でも2代目3代目でも名経営者と呼ばれる人には、必ずその人の右腕、非常に優れた人、いわゆる参謀役や部下に恵まれていた、という環境があったと思います。

その環境に恵まれない者は、その人自身にどれだけ優れた経営能力や才能があっても、経営者として成功することはできない、というのが現実の世界です。

卒業後の経緯

＜松村＞ご卒業後、お家のお仕事を継がれたきっかけはどういったものなのでしょうか。

＜尼川＞とにかく当時は長男が家を継ぐのが当たり前だという時代でした。

おやじは終戦後、京都では初の陳列ケース専門店として店を始めております。私も今一部その仕事をしておりますが、そのまま家業を継いだわけではありません。

経営コンサルタント会社で働く

私は、大学卒業後、貿易会社に入ったのですが、会社は日本で唯一高級レースをインドなどを相手に扱っておりました。当時の貿易会社は右肩上がりの成長を見せていたのですが、私は国内部門にまわされ、ムカッときていたところ、たまたま当時会社に来ていた経営コンサルタント会社の人に、私の卒論を見せました。

私の卒論は、成功した事例ではなく商売を失敗した例、つまり破産や倒産など、つぶれた道筋を見れば失敗しない道筋が分かる、という逆説、オブジェクションのケースを扱った卒論でした。

その論文を気に入っていただいて「ぜひうちに来て欲しい」と言われましたので移籍しました。ある有名な政治家の私設秘書を兼務したり、またあるデザイン学校の講師兼社長秘書もしていました。

また、当時は有名になる前の竹村健一氏も講師の仲間の一人でしたが、さらに大物をという特命を受けて、めったに講演などには出られない方だったのですが、当時薬師寺の長老であった橋本凝胤師と管長の高田好胤師に講師として出ていただきました。

もちろん、お願いをする時は、相手の目を見つめ私の気持ちを正確にお伝えしたのですが、後ほど、高田好胤師から「管長秘書にならないか」と言われました。当時は、方丈も雨が降れば雨漏れするような状態でしたが、高田好胤師の念願だった金堂復興のため、一番お金をかけないでお金を集められるよう私が提案したのが、いわゆる「百万巻写経」です。

私は、百万巻とは言いませんでしたが、「自分で自ら書いて、喜んでお金も出していただける写経はいかがですか」と言いました。

その後は、本当にあらゆるところで、写経の配り役とか売り子をしていました。その当時、お互いジョークを言いあっていた方々なども、今ではお偉いさんになっています。

また、私が大学時代のお茶を習っていた当時、清水寺には管長の大西良慶氏がおられたのですが、その当時の私の兄弟弟子で、私がぼろクソに言っていたのが、今は「今年の漢字」で有名な清水寺貫主の森清範師です。

経営指導員として

それに、事業団はじめ各商工会議所などでも、私が拝命した当時、20年前は皆ペーペーの新入公務員でしたが、今は局長や主幹、府の副知事や本庁の部長など、もうトップクラスになっています。

先生、面白いことですが、例えば、行政マンとして一人で検事側と弁護側、この二つの立場はできません。しかし、私は中小企業総合事業団から、この16年ほどずっとアドバイザーとして拝命を受けていますが、指導部と融資部、つまり金を借りる方と貸す方の両方に立脚したアドバイザーをやっているのです。

風評ですが、「東の布施、西の尼川」とよばれる存在になりました。つい2年ほど前に事業団がなくなるかもしれないということで中央官庁に行った際、私から見れば息子のような年代ですが、キャリアの方々から握手をずいぶんされました。「盛大なる商売繁盛の神様、伝説の先生にお会いできて光栄です」と言われましたが、私は「私はまだ死んでいない生きてる、しかも現役の私に対して伝説の人物とは何ごとや」と京都弁で怒ったものです。

また、守秘義務がありますので具体的には言えませんが、例えば第三セクターの赤字組織であっても、私が関わった組織は全て業績を上げておりますので、京都では無名かもしれませんが、私は中央官庁では有名な人物になっているようです。

ちなみに、ある某組織では、それまで年間数億円の赤字を出し続けていたのですが、私が診断をし、「あんたが理事長ではアカン」と断言してトップを入れ替えたり、配置配列を変えたりした結果、今では年間数千万の利益を出しTVCMを流すまでに売上を伸ばしております。

それとは対照的に、私が関与していない組織は未だに赤字を垂れ流しています。ただ、商売を繁盛させるためには、じっくりと階段を昇るように儲けさせないといけません。

一気に儲けさせますと、有頂天になって、トップは株か土地に必ず投資をします。また、銀行も喜んで金を貸します。しかし、時が過ぎると一気に貸し渋りから貸しはがしになりますので、会社はつぶれてしまいます。

何故か私が関与した顧問先は、この不況期にでもほとんど落ち込みがない、もしくは逆に売上が上がっています。

というのも、ビジョナリー・カンパニーというか、老舗の



一流の店というのは、回復力が早いのです。一方、エニー・カンパニーというか、二流以下の店は、上場した直後のU社のように、すぐに落ち込んでしまいます。つまり回復力がないのです。これが、ほんものとはまがいもの、一流と二流の違いです。

その一流店を私はずいぶん手がけさせていただきましたし、それが私の誇りです。

<松村>私も見ていて思うのですが、やはり漫然と仕事をしている店が圧倒的に多いので、キチッと仕事をしている店が生き残るのでしょうか？

<尼川>確かに9割はその通りです。ただ、残りの1割でも生き残るのは大変です。

私は今生き残っていますが、それはお客様のために生き残っているのであって、決して自分や会社のために生き残っているわけではありません。優秀な技術を保持する協力業者を生き残らせるために生き残っているのです。

店舗デザインの仕事を通じて

実際、お客さんからの仕事の大多数は、生活費にもならないような微々たる仕事ですが、それをキチッと面倒見てあげるといのが大事です。また、例えば、あるお客さんが建て直しをするため必要なくなった、30年前に作ったL型のケースを、会社を持って帰ったことがあります。

そのケースを、わが社にどれだけ置いておいても1銭も稼ぎません。しかし、それをその企業の他の売店にもって行き、売り場に置いたところ、今ではその1本のケースが年間3千万の売上をあげているのです。

最初、数百万程度の仕事、規模で言いますと年商数億円程度までの企業は、わが社に仕事を頼んでくるのですが、年商数十億～数百億を超えると、みなゼネコンへ丸投げされるのです。そうすると、私の会社には仕事が回ってきません。

さきほどのケースのような現実があるからか、不思議なことに15～25年経つてくると、「尼川はん、あんたの言ったことがやっぱり正解やったわ」と言って戻って来られる方が多いです。

それは何かと言いますと、ゼネコンや大手の設計会社に頼んで店を作っても、例えば、ある会社では、店の規模が3倍以上になったにもかかわらず、売上は私が店を作った時代の数字にも上がらない。つまり、3分の1以下になっているのです。今まで黒字をずっと続けていた会社ですが、そうなると、単純計算しても赤字ですよ。

この秘訣を一言で言いますと、売りやすい売り場を作ると、売り手さんは売りやすい。また、それはお客さんの立場から見ても、買いやすい買い場になるのです。

これはデパートでも何でもそうですが、いくら経営者側が色々なことを考えても、売りやすい売り場でないと効率も悪く話になりませんし、大学でも、教授や学生、あるいはビジターから使いやすい施設でないと、非常にまずい、そういった意味では、草津キャンパスは建物の配置が悪いので非常に効率の悪い教育をしていることになります。

例えば、デパートの食品売り場では周りが同業者ばかりで

すが、ディスプレイを私が手掛けると売上が変わります。驚く程増伸びます。

仕事は体が覚えている

私も30年前はバリバリ働いていましたので、大学入試の時と同じように、1日3～4時間の睡眠時間で約12年間寝不足状態を続けてきました。仕事が終わった後に図面や見積書、請求書などを書いていました。ただ「眠たい」だけが口癖でした。

しかし、そのおかげでカラダが仕事を覚えました。たんなる建築事務所のえらいさんや図面の前だけで仕事をしている一級建築士の先生とは異なり、全部自分でやってきましたから、今では私が現場に行くと、何も言わなくても職人の顔色が変わります。

私自身が職人の体験をしていますので、職人の気持ちが分かります。また、売り場のことも、売り手さんのことを考えて設計すれば、不思議と売上が上がるのです。さらに、売り手さんにも「売上が100上がり経費が30増えても、利益は70増加します。しかし、経費が200上がったのでは意味がありません。そして、増加した利益70の中から、みなさんにボーナスなどが支払われるのです。」といった話を、教育するのではなく、納得していただくようにお話いたします。それが私の教育訓練です。

ただし、軍隊と同じようにあくまで訓練ですので、絶えず一定期間ごとに訓練をしなければ、人間は忘れてしまいますし、社員も変わりますので、3年毎ぐらいに訓練をさせていただきます。また、それが、私が契約している顧問先の企業に対するお返しだと思っております。



<松村>しかし、長年現場におられると、お客さんの方も変わっていきますよね。

<尼川>例えば、元々三流のものしか売れない、そういうお客さんしか来ない店でも、その中に、めったに売れないが、一流のものを少し並べるなど配置配列を変えただけで、二流のものが売れるようになります。すると、お客さんの質や量は変化するかもしれませんが、売上や経費を維持することができます。私は、配置配列や演出、装いなどによって、これを仕掛けるわけです。

<松村>ということは、ここ30年間で、やはり顧客は高級品を望むようになってきたということなのではないでしょうか。

<尼川>例えば、うちのおやじは小学校を出て、生活のためにすぐに修行に行っております。ですので、息子だけは高校や大学へ行かせたい、と思ったのでしょうか。

先生、親が子供に望むのは何ですか。

それは、自分よりもいい生活をさせてあげたい、例えば、いい学校へいかせたい、それはイコール、いい会社へ行かせるか医者などにさせるか、とにかく楽な生活を送らせてあげたい、ということです。

これは人間だけではなく、アスファルトの中からはえてくる草花もそうですが、みんな進化向上を目指しているのです。大学に行かされている学生さんは、親が進化向上を望んでおられるのです。

ありとあらゆる、生きとし生けるものが、すべてが進化向上を目指しているのではないですか。

その最たるものが、大学や大学院に行っているというものではないのでしょうか。

ですから、進化向上を目指すということは、ものの道理といますか自然の流れであって、たとえ極道の親でも「自分は中卒の極道だから、息子もそうでいい」などと思う親はいないはずですよ。



帳簿を見る、見る目を養うということは、頭や理屈で分かっている、芸事と同じで経験や年数がないと無理です。

「この20数年で見たことも聞いたこともない」という程の厳しい現実を私は経験しましたが、それでもここ数年乗り切れたのは、学校で勉強した部分ではありません。身につけてきた部分です。心臓と同じで、命ある限り命絶えるまで、とにかく生き続けようという意思が必要です。

例えば、トヨタやダイエー、ユニクロでどれだけ素晴らしい製品や発明品、ビジネス・モデルがあったとしても「売れてなんぼ」、売れなければだめです。それに、たとえ年商が10億でも経費が15億ではいけません。

今回のJR西日本の脱線事故でもそうですが、利益第一主義でやってきた結果、一度の事故でどれだけの損失と信用の失墜になりますか。

私が魑魅魍魎の世界で分かったことは、この世の中は経営だけでは押し切れない部分があります。信用とか友情とか、言葉で表せない部分が非常に大事です。

私の家柄も18代ほどありますし、私の知っている店では、数百年にわたっての老舗もありますが、「信用」というものは一朝一夕にしてできるものではありません。

<松村>結局、経営はバランスだと思いますので、そのように伝えているのですが、学生が分かってくれているのかどうかは分かりません。ただ、そう言わざるを得ないと思っていますし、また、非常に難しいのですが、そういった意味では非常に面白い学問だと思っています。

<尼川>確かにそうですね。

<松村>えもいわれない世界ですが、経営は「人間の世界」を扱った学問なのだと思います。

昔、経営学と経済学は何が違うのかという話をよくしたことがあったのですが、経済学では類型化された人間を扱う一方、経営学は具体的な人間を扱っており、またその辺が経営学の面白いところだと思っています。

<尼川>おっしゃる通りです。経済は具象化された数字を追いますが、経営は人間の心を追わないといけません。

さきほど先生もおっしゃいましたが、形而上の世界、感性といえますか、美学、アートに近いものが経営だと思います。

ですから、経営者として大成功した人の歴史を追うのも一つの学問かもしれませんが、若い学生さん達の圧倒的多数は「そうになりたい」と念じて来るわけです。いわば、そのお客さん達に充分満足して、なおかつ値打ちを發揮してもらうには、いわば信念と申しますか、心根と言いますか、心の部分が非常に大事になってきます。

3 企業経営について

経営というものの難しさ

<松村>私は最近しばしば「経営とはなんだろう」と考えることがあります。

私も商売人のせがれですので、経営学部に入ったものの、結果として全然他の道へ進んでしまったのですが、私は現場に行っていないし、正直に言って、経営とはよく分からないものだと思います。

イトーヨーカ堂の鈴木敏文氏が「変化対応」とおっしゃっていますが、変化に対応して決断をください、このようなことを講義で学生相手にしゃべっていると、どうもむなしさを感じてしまう時があります。

というのも、色々理屈では分かっているのですが、実際問題、変化にどう対応するかといった時、最終的に現場では「肝(はら)」だとかいう部分もありますので、理論化が非常に困難ですし、考えれば考えるほど、抽象的なものなので、言葉にするのが非常に難しく、困っているのが事実です。

<尼川>どうしても、そういった部分はありますね。

<松村>もう一方で、経営には基礎的な合理的なものもありますので、「成功はおぼつかないが、失敗を避けるため、ちゃんと帳簿をつけましょう」といったことを、経営学部の実際の私の講義では話しています。

<尼川>今のお話しの中で、先生の「帳簿が大事だよ」という部分は非常に重要なことです。

経営の心、経営の妙

その心を表わす一つの手法として、私はむしろ…話が少し中断しますが、先生これが何か分かりますか。

<松村>見た目は竹の筒ですが、底に穴が開いていますね。

<尼川>花刺しとしても爪楊枝立てとしても、穴が開いているので使い物になりません。これは全て竹でできていますが、実はお茶の世界で使うものです。寸法等もキチンと約束事があります。

それでは、先生、一番値打ちのあると思うものから並べてもらえないでしょうか。

<松村>うーん、なかなか難しいですね。これが一番良い物のような気がします…

<尼川>さすが。これは、14代目千家十職の黒田正玄氏に作ってもらったものです。デパートで言いますと、美術品売場でショーケースに入れて売られるようなものですが、当時で20万、今では30万します。

また、私は中小企業事業団等で診断・指導を永年して来て、全国千数百ヶ所行っているのですが、守秘義務がありますので具体的な名前は言えませんが、和歌山のある商店街の理事長がお茶屋さんだったため、これは、その方から人間国宝の竹作家の6万円のを5万円で買いました。

ちなみに、これは、大丸の前の茶道具店で500円で買いました。



最後に、これは老舗の龍善堂で、形が面白いので買ったのですが、カタツムリの銘が付いています。ちょうどここに位置します。

先生、「機能」を子供にも分かりやすい言葉で表現するとどうなりますか。

<松村>私はお茶の世界をよく知らないのですが、「きのう」ですか…

<尼川>「機能」とは「はたらき」です。では、「用途」とは。

<松村>ということは「つかいみち」ですか。

<尼川>そうです。

機能や用途では、一輪挿しにも爪楊枝入れにもならないこの物体ですが、これは釜や柄杓の「蓋おき」なのです。同じ

機能や用途にも関わらず、一番高いものと安いもので、600倍も違うのです。

私はヘビースモーカーなので、タバコも用意しておりますが、吸ってしまえば同じ煙にしかならないものが、1本当たりにすると安いものと高いもので20倍以上も価格が違うのです。

これが、スーパーとデパートの違いです。私学の大学で言えば、慶応や学習院など一流の大学と二流との差です。医学部があるかないかでも、やはり違うのです。

それと、経営学部は学部内にとどまらずに、文学部や法学部、理工学部など他の学部にも教えに行くべきです。

それにしても、草津キャンパスは私が行った時でもどこに何があるのか、分かりにくすぎます。バラバラになっていて、無計画に建てているあの状態を見ると、「あっ、これではアカン」と思ったものです。

一流の仕事をする

二流は、ハッキリ言えば、ディスカウントショップ、スーパー、コンビニの世界です。一流は、例えば、三越や伊勢丹の世界です。よくお分かりだと思いますが、同じお客さんが来た場合でも、売上利益で見た場合、二流の100人は一流の10人には勝てない。

お茶の道具でも、本当は一流のものを使いたいがなかなか手が届かない、だからといって、例えば、三千家のお茶会で三流のものを使っていると、3代にわたって大恥をかきますよね。これだけの差があるのです。

私の本職は配置設計ですが、配置配列は本当に重要です。例えば、一流の茶具も普通の家庭用品置き場にまぎれて置かれていたら、30万円の品でも500円の品と見間違ってしまうのですが、きちんと美術品売場に置いてあると、30万円と書かれていても「おお～安い」と買っていかれるお客さんがいるものなのです。

機能や用途が一緒でも、こういったところが、一流や二流、三流を決める差の部分なのです。このことは、お茶の道具やタバコ、スーパーや百貨店だけでなく大学も同じなのではないでしょうか。

ですから、経営学部だけでなく、色々な学部へ行くべきなのです。経営があって、初めて工業製品であれ経済的な世界であれ、商品価値をもち、いわゆる市場が広がっていくのだという、その心を学生達に教えられてはいかがでしょうか。

先生達が常日頃講義されている、簿記論や経営分析なども大切な学問ですが、その心を教える方が有益なのではないかと私は思うのです。

<松村>そういうことは、企業の世界では既に当たり前になってきていますし、今の理工学部でも技術・設計段階から経営的視点を考えに入れたいといけないとは思っているようなのですが、具体的にどうしていくのか、また伝え方やノウハウをどのようにすればいいのかななどは、大事な部分ではあります。が難しい問題なのかもしれませんね。

ただ、キャンパス全体の配置の問題は別として、「せっかく同じキャンパスに理工学部と経営学部があるのだから、活かさないといけない」とは私も以前から言っておりました。

4 立命館大学に望むもの

<松村> それでは、今の立命館大学に対するご意見をお聞かせください。

一流の大学にはもっと立派な学舎が必要

<尼川> 立命館大学に対してはやはり一流になって欲しいという気持ちがあります。ところが、私の本職の部分に入りますが、残念ながら草津キャンパスを見ますと、いわば安普請だといわざるをえませんし、しかも配置配列がバラバラ、思いつきでただ建てているだけに見えます。

例えば、病院でも、東京や海外の大学でも地下道でつながっており、また、アメリカのペンタゴンでもそうですが、直線距離ですぐにどこへでもいける。

昔、北大路にあった立命館高校は、地下壕をかねて地下に放送室がありましたし、あの当時でも地下道で講堂や学舎がつながっており、雨にぬれなくてもサッと移動することができました。

しかし、今の草津キャンパスではそれが全くないですね。

店舗であれ学校であれ、建物というものには目的がありますから、最初に建築の図面を書きます。しかし、入札に入ったとたん値段競争になり、値段だけに目がいくため、大学の運営や大学というものの機能を知らない者が、機能や目的、使う者の立場を丸っきり忘れ去り、建物を建ててしまう。

昔の広小路学舎や東大の安田講堂、また、国会議事堂などもそうですし、海外の大学では、オックスフォードやケンブリッジ、UCLAなども見てきましたが、アメリカのように安普請がある意味当たり前の土地柄ですら、大学に関してはキチツとした建物を建てています。

<松村> そういえば、広小路でも学舎が地下でつながっていましたね。

<尼川> はい、靴屋や本屋や散髪屋も地下にありましたし、全部つながっていました。

<松村> そういった意味では、非常に機能的な建て方でしたね。

<尼川> 大学は機能を重視しなければなりません。

一流の大学となるために「立命館」の意味を考える

まず、「立命」の意味について先生にお伺いしたいと思います。

立命館の先生方が知らなければ学生が分かるはずがないですよ。小さい子供でも、親なり上の者が「赤信号で渡ってはいけない」という教育、教えをしなければ、子供は覚えられませんから、赤信号を渡った子供をしかることはできません。

校歌の中に「天の明命」という部分がありますが、この「天命」を知ることが「知命」、知って自分を完全に発揮しつくすことが「立命」である、ということです。

中村天風師は、変えることのできる運命を「宿命」と称し

ています。この宿命を打ち開き、自分を完全に発揮するように運命を開いていくことが「立命」なり、と断定されております。

また、安岡正篤師は、自分を知り自分を尽くすことほど難しいことはない。自分がどのような素質・能力を「天賦」、天から与えられているか、それを称して「命」という。これを知ることが「知命」であって、知って自分自身を發揮し尽くすことが「立命」なり、と申されております。

私達の世界で、凡夫はこの世の法則と称する観念や占いなどに束縛されて、運命に支配され続けています。いかにすればこの凡夫を卒業できるか、その秘訣は、善を極めて徳を積む人は、運命と思われるものすら切り開く、つまり、自分の可能性を十分に發揮し尽くすことができると言われていますが、まさにこれが「立命」ということではありませんか。

例えば会社で言えば、理事会は取締役会、経営者側で、教授会は労働組合、労働者側だと思いますが、正直申し上げて、この「立命」という言葉の意味を理事会や教授会のどれだけの方がしっかりとご存知なのでしょうか。

例えば、企業の立場で考えた場合、老舗の店は、確固とした一つの流れ、柱を持っています。

立命館が本当の意味で1位、ビジョナリー・カンパニーになろうとしても、今の拡大路線と未だに京大依存の立命館にはその大事な柱が欠けている様に思います。

<松村> 立命の場合、戦時中から戦後にかけてガラッと180度変わり、一度過去を切り捨てたような動きがありましたので、その辺りに原因があったのだらうと思います。そういう意味で言うと、今は、一本の芯をどのように考えていくのか重要な時期だと思います。

一流の大学に必要なもの

<尼川> 解決方法はあります。

慶応や国公立には医学部があります。しかし、立命には医学部がありません。人間相手に教育をする場合、医学部抜きではいけません。是非医学部を創るべきです。

経営というのは漠然としています。「経営とはなんぞや」という気持ちで私は入りましたが、実際に入って、1回生

会社概要

会社名	夷川店舗設計株式会社 一級建築士事務所
役員	代表取締役社長 尼川 恵一
TEL	075(231)1625
FAX	075(256)1010
会社e-mail	e-tenpo@e-bisu.co.jp
会社URL	www.e-bisu.co.jp/ebisugawa
所在地	〒604-0805 京都市中京区夷川通り堺町東入156-1



の時にがっかりしました。当時先生によっては棒読みしているだけです。中学や高校の先生と同じ、生徒が変わるだけで、5年も10年も同じこと、自分が知り尽くしたことを繰り返しているだけでした。

経営というのは、意思決定の連続で、瞬間瞬間の判断が大事なのです。中村天風師やその弟子の松下幸之助氏の考え方を稲盛さん流に言い換えたのですが、稲盛さんは「考え方×熱意×能力＝会社経営、あるいは人生の結果である」とよく言われています。マイナスの考え方であれば、結果もマイナスに働き、熱意がゼロであれば、全てがゼロになります。

現実には、夷川通にある、100年以上も続く老舗の家具屋さんもどんどんつぶれ、昔は50数軒あったのですが今は10数軒しか残っていません。全国的に見ても7割、70%も減っているのです。すごいことです。

家具が一番値打ちのある時代は家具が売れました。そのあと、「三種の神器」である電化製品、その次は今も続いています。そしてその後が住宅。

次の高い物が出てきますと、前の物は叩き合い、どんどん安くなり、つぶれていきます。ですので、家具の次は、すでに現実に叩き合いになっていますが電化製品、そして、いずれ数年後には車や住宅も叩き合いになると思います。

そういう状態ですので、経営というのは意思決定の連続ですし、現実をシビアな目で見ないといけません。

一経営者として大学の拡大主義に、 愛校心ゆえに危機感を感じる

私は45才から商工会議所の議員をしていますが、昔、商工会議所の副会長だった頃、伊勢丹や阪急のトップとシンガポールなどに行ってきたのですが、当時のマスコミは、香港に本部を移したヤオハン絶賛していました。

その時に私もハッキリ予言したのですが、3人共異口同音に

「この会社はもうダメだ、もう数年の内につぶれるな」と言いました。マスコミがあれだけ騒いでいたにもかかわらず、その2年後、現実につぶれたわけです。

また、ダイエーを見に行った際も「これはアカン」と思ったのですが、現実には言った通りになりました。

今の立命館大学はダイエーのようなやり方、バブル絶頂期のやり方をそのままやっているようなところを感じます。危ういと思います。利益第一主義ではいけません。教育熱心でなければならないと思います。良い教育をし、良い人材を育て、その人たちが再び立命館大学で教える、そういうことが必要だと思えます。

立命館で学んだ、中学・高校・大学・大学院の子供達を、講師・助教授・教授にするためにはどうすればいいかです。思い切った対策が必要だと思えます。そうでないと、立命館は生まれ変わりません。

純粹に、立命館の学生を大学院・講師・助教授・教授と順序だて、「正社員」にきちっと育てていく。これが教育ですよ。しかし、この「教育」を忘れていてのではないのでしょうか。色々なところで立命館大学について見聞きし、これが現実の姿だと感じております。

さきほど申し上げたことは、一般の企業経営者として外から見た大学の姿なのですが、私自身も立命館の中学1年から大学まで行っておりますし、また私の息子もそうさせています。また、この秋にある「立命100周年の幹事を」と声をかけられてもいるのですが、末川総長に話をさせていただいて以来、私は立命に対して非常に深い深い愛着を持っております。

<松村>今日のお話を伺って、立命館大学についての深い思いがひしひしと伝わってきました。非常に長時間のお話しありがとうございました。

編集後記

今年度は、経営学部校友会の活動をいっそう活性化したいと思っている。昨年の低迷を取り戻すべく、2005年に入ってから、セミナー開催、機関紙「アクロス」発刊を矢継ぎ早に行っている。そしてそれなりに充実感を持って、今回の「アクロス」発刊にこぎ着けることが出来た。尼川氏には大変有意義なお話を長時間頂き、いろんな問題を見直す機会となった。改めて御礼を申し上げたい。まだまだお聞きしたいことがいっぱいある。泉のようにお話しが湧いてくるので、お話ししながら頭の整理をするのに精一杯であった。フラストレーションも残ったので、次の機会にセミナーなどでお話し頂きたいと思っている。経営学部でも専門職大学院「経営管理研究科」創設を2006年度に控え、その準備が進んでいる。われわれ校友会もそれと連動して組織活性化を図りたいと思う。(M)