

## 自己啓発で習得した経営学

経営学部客員教授 荒井 徹

昭和 43 年、大学卒業式の折、ゼミの先生に、経済学士として恥ずかしくないよう経済白書と通産省の発刊する産業構造審議会答申だけは読むようにと言われた。経済新人会百貨店研究部(昭和 19 年創部。百貨店を通して日本経済を研究する部で、部員は、女人禁制、男性のみで 80 名。実態は、合ハイ、合パ、麻雀に励み、飲むと恋愛論、人生論等にうつつを抜かしていた。流通革命の流れの中で、百貨店では、部員募集が出来ず、一時は廃部危機となったが、マーケティング研究部と名称変更し、現在では、100 名前後の部員がおり、女性が部長となる等、時代が変わったことを痛感している。)の部長としての活動が忙しく、余り勉強熱心な学生でなかった小生は、先生の教えだけは守り、入社 10 年は、これらの白書だけは必ず読んだ。興亜火災に入社し、海上保険の営業・業務に 13 年携わった。この間、海上保険論を原書で読んだりして、業務知識の習得は勿論、関連する貿易実務、海外保険事情を学び、英会話、英語の小説を読み、語学力の向上に努めるなど、多忙な営業活動の中、時間を見つけて自己啓発に励んだ。昭和 56 年に、思いがけず人事部研修課に配属になったが、全く予想していなかった異動であり、海外駐在の希望が閉ざされたかと落胆した。社員教育担当として、中堅社員、初級管理者に、全く知らなかったマネジメントの基本を教えるとはいけないことになり、人事院の初級管理者向け講習・JSTを受講したり、紀伊国屋、丸善に行つて無数にあるマネジメント本を乱読した。日本経済は、高度成長から陰りが出てきた時期で、経営学が、ようやく注目され始めた頃であったが、ドラッカーの「現代の経営上・下」、アンゾフの「戦略経営論」は、強く印象に残っている。一方、社員の集合研修の雑用掛として、産能大、ビジネスコンサルタント社等の外部講師の講義を後ろの席で年 10 回位聞くことになり、経営学のおもしろさ、講師の研修スキル、話術と大いに参考になった。いわゆる「門前の小僧、習わぬ経を読む」である。研修課在職 2 年、念願のロス・アンゼルス駐在が内定した折、上司から餞別として、ビジネスコンサルタント社(通称 B'con)のアドバンスト・マネジメント・セミナー(AMS)に行かせてもらった。当時の受講料は、3 日で 13 万円とかなり高額であった。吉田輝生社長の、あくの強い経営漫談とも言える、経営哲学・理論の説明は大変おもしろく、事前に了解を得てテープ録音させて頂いた。昭和 58 年 2 月にロスに赴任したが、全くの車社会で、ロスのダウン・タウンからオレンジ・カウンティの大口顧客まで 2 時間、ラスベガスまでの砂漠の中の 5 時間、果ては、イエローストーンまでの 1500 キロのドライブ中を有効に使うため、AMS の録音テープを繰り返し聞いた。石川遼のスピード・ラーニングではないが、知らず知らずのうちに、経営学の基本を耳学問で習得していたようである。(残念ながら、吉田社長のあくの強いしゃべり方まで、身につけてしまった)。ロスから世界のビジネスの中心地ニューヨークに転勤、駐在 2 年の後、5

年ぶりに日本に帰国し、経営企画部配属になり、中期経営計画策定の担当となった。競争社会である米国での経験を基に、「内なる国際化」を標榜し、損保経営の自由化対応を早期に実行しないと中堅損保は生きていけないことを、声高らかに訴えた。経営計画策定に際しては、経営戦略の知識が大いに役立った。また、後年、取締役人事部長に就任した折には、経営心理学、組織開発、リーダーシップ論、動機付け理論等が大いに役立った。これも若き日に問題意識を持って、経営学を自己啓発で学んだお陰と考えている。

平成17年9月、思いがけず明星大学事務局長に就任した時は、人事・企画のいわゆる「企業奥の院」での経験が役に立った。事務組織の「人と組織」の両方の権限を持っていたので、悪しき組織風土を変えるために人事制度を抜本改正し、顧客重視の組織に変え、職員の育成にも努めた。多くの職員のサポートを頂き、事務職員が大学改革の一翼を担うまでに成長してきたことを嬉しく思っています。約5年の勤務を終え、平成22年に経営学部客員教授に就任し、経営管理論を担当することになった時は、何を教えたらいいか分らず、他大学経営学部教員のシラバス等を調査したが、経営管理論の範囲が広く、教える内容が教員によって全く違い、どうしたら良いか迷ったが、最終的には、テイラーの科学的管理法から始まる経営管理・理論を教えることとした。しかし、興亜火災研修課時代に購入した多くの経営学書は、退職時に廃棄してしまったので、教員研究助成費を使わせて頂き、ドラッカーの経営学書等を購入し、もう一度勉強し直した。この折に一番役立ったのは、30年前に受講したB'conのAMSの破れた黒表紙の厚い冊子であった。専門的に経営学を勉強した訳では無いので、会社での実務経験を踏まえ、理論と実務の橋渡しをベースとして講義をすることとした。初年度は、100名以上の受講生があったので、10以上のグループに分けたり、講義冒頭に、学生数人に前回の授業で学んだことを1分間スピーチさせたり、単元が終了する度に理解度テストをし、成績上位10名程度を発表し、学生に刺激を与えた。また、講義の合間に、ビジネスパーソンとしての心構え、会社に入ってから自己啓発の重要性について重ねて説明したが、少しでも学生の頭の片隅に残っていただければと思っている。

サラリーマン生活約50年の最終章の10年間(平成23年に悪性リンパ腫で半年休職したが)を明星大学で過ごせ、次世代を担う若い人と話すことができ、彼等の考えを聞いたことは、大変有意義だった。低成長の時代、これからは戦略、マーケティング、会計等、実践的な経営学の重要性は、ますます高まって行くことと思う。

明星大学経営学部も、学部創設時の第1世代が退職し、第2世代の教授がリーダーとなりますが、教育・研究に熱心な若い准教授が、沢山いらっしゃるので、大いに議論を尽くし、更なる発展を期待しています。経営学部が、教育学部に続く明星大学の売り物の学部になるよう祈念し、小生のご挨拶とさせていただきます。

ありがとうございました。