

## 経営者への活きた言葉

## 地道な営業活動と40年前に種まいたマグロの養殖で成長発展(近大)

1. 近大は強固な収益力で財務基盤を築いてきた。入学金や授業料などの総収入から、人件費や研究経費などの費用を引き、企業の純利益に相当する「帰属収支差額」。近大は2013年度に105億円と、同志社大学(54億円)や慶應義塾大学(47億円)など主要私大をはるかに上回る。1990年代に500億円以上の借入金があったが、投資を絞り込んで徐々に減らし、2009年度以降は無借金だ。長期・短期借入金と学校債の負債合計額が116億円ある慶應義塾、122億円の早稲田大学との差も大きい。
2. 受験業界でも近大は注目の的だ。2006年度は約5万2000人と落ち込んだ一般入試の志願者数は次第に回復し、2014年度に10万5800人へ倍増。それまで4年連続で1位だった明治大学(10万5500人)を抜き、初の全国トップとなった。高校の校長や自治体の教育委員会経験者らを活用し、関西地区を中心に延べ3000校の高校を訪問するなど、地道な「営業活動」が実を結んだ。
3. 「稼ぐ大学」への転換は、一朝一夕にできたわけではない。近大はその種を40年以上前にまいていた。一例が、今や近大の代名詞ともなったマグロの養殖だ。また、近大出身の社員が多い大和ハウス工業は、「社会を支える人材を多く輩出している印象。近大のチャレンジ精神は、事業の多角化を目指す当社の経営方針とも合致する」と評価する。激化する大学間競争。イメージ戦略で学生数という「量」は確保したが、膨らんだ姿が虚像ならば、いずれその実力はあらわになる。「質」をどう高められるかが今後の課題だ。

(参考:「日経ビジネス」2014年8月11日・18日号)

## ワンポイント経営アドバイス

## 伊丹空港の生き残る道

1. 新関西国際空港会社は7月期25日、同社が運営している関空と伊丹の運営権を民間に売却することを発表した。そのうち、伊丹空港は長期的な課題を抱えている。リニア中央新幹線が2027年に品川—名古屋、2045年に名古屋—大阪の開業を予定しているからだ。現在、伊丹は国内線のみで運用されており、中でも羽田—伊丹線は最大のドル箱路線だ。リニアが開通すれば、羽田線の減便は確実である。
2. その問題の解決モデルとなりそうなのが、ロンドンシティ空港だ。ロンドン中心部から10kmという便利な場所に位置しており、ターミナルビルがコンパクトで使いやすい。そのため、ビジネスマンを中心に支持されている。伊丹も今後を見据えれば、利便性を求める乗客にターゲットをシフトすべきだ。伊丹から梅田までは、タクシーを使えば最短15分で行くことができる。チャーター便やビジネスジェットなどで、カネより時間を重視する利用者に訴求することだ。

(参考:「週刊東洋経済」2014年8月23日号)