

OFC NEWSLETTER



Open Faculty Center

第2号 2002年5月発行

活動のご報告

一昨年の秋に開催した第1回講演会を皮切りに実質的に活動を開始した経済学部オープン・ファカルティ・センター（OFC）は、平成13年度には、東京での開催を含む4回の講演会と後期には『経営の今・企業の今後』と題した公開講義を実施し、多くの方々から高いご評価を賜うことができました。大学の社会貢献の必要性が叫ばれる中、経済学部OFCもその一端を果たすことができたのではないかと考えております。ご多忙中にもかかわらず、講師を引き受けて下さった、本学研究科の先生方および経営の最前線でご活躍の方々、また上記の各種イベントに積極的にご参加下さいました方々に心よりお礼を申し上げます。平成14年度におきましても、経済学部OFCに課せられた社会と大学の結節点として役割を着実に果たして参りたいと考えておりますので、今後一層のご支援・ご協力を心からお願い申し上げ、ニュースレター第2号のご挨拶と致します。

経済学部OFC運営委員長

高尾 裕二

第3回／第5回OFC講演要旨

講演：デリバティブスと大阪商人の知恵

（平成13年5月22日開催：於梅田センタービル）

（平成13年10月26日開催：於学士会館－東京）

大阪大学大学院経済学研究科 教授 仁科 一彦



昨今、デリバティブスは、金融の世界だけではなく、一般のビジネスの世界においても日常的な道具となってきています。本日は、経済学的な観点からみたデリバティブスの本質・特徴を

説明するとともに、デリバティブスに、大阪、堂島の米商人の知恵がどう絡んでいたのかをご紹介しますと思います。

デリバティブスとは、先物、オプションあるいはスワップとか、いろんな名前がつけられていますが、あえて日本語にすると、派生契約あるいは派生商品ということになります。つまり、何かから派生するものであって、「もと」になるものがないと設定できないものです。例えば、株価とか為替相場とか、「もと」になる経済活動や契約を前提として、それらの価格がこうなったらあしようという、文字通

り、派生的な契約なわけです。

以前は、為替なら為替だけをマーケットで取引していればよかったのですが、段々、そうは行かなくなってきました。その主な理由は、資本主義経済の成熟です。つまり、こう言うことです。従来、経済の成熟度は、パイの大きさ、GDPの拡大で測られてきました。しかし今や、どのような消費活動や経済活動ができるのか、といった経済の多様性がスケール(尺度)となってきたということです。経済活動、とりわけ消費活動の多様性を保証するためには、ビジネスが、消費者一人一人の消費パターンにオーダーメイドの契約で応じることが必要となりますが、これにはコストがかかります。それも商品・時間といった多様な多面的なコストです。さらにはリスクも発生することになります。従って、予めこれらの要因をできれば契約に加味しておきたい、加味しておこうということになり、いろいろなパターンの契約が

目次

○活動の報告	1
○第3回／第5回OFC講演要旨	1
○第4回OFC講演要旨	3
○第6回OFC講演要旨	4
○平成13年度後期 公開講義開講	6
○編集後記	8

発生することになるわけです。

われわれの記憶に新しいところでは、資金の調達を何も国内でする必要はありません。オペレーションと同様に、海外での資金調達も普通のことになっています。そうしますと、リスクは、為替だけではなく、金利、賃金、原材料の価格についても生ずることになりますから、カバレッジが拡大します。これらのリスクは伝統的には総合商社がカバーしてきたのですが、それを、自分達で取り扱うために、市場を準備しようという動きが各国の政府で出てきました。これまで自分達だけの契約であったものが、市場で取引されるようになり、価格が決まってくる、ということになれば、これは、もう、経済学の格好のターゲットです。

20世紀最大の経済学者の一人であるサムエルソン



が、その弟子に、「将来価格が確率現象である状況において、派生契約を結び、市場で取引した場合に、一

体、いくら値段がつくのか？」を、博士論文のテーマとして提案しました。これに対して、マートンは70年頃のことですが、「こう考えればいいのではないか」といったフレームワークを示しました。その後73年に、ブラックとショールズが、将来の価格動向が、アインシュタインの考えたブラウン運動(生物の細胞内での分子の動きを数学的に表現した方程式)をする、そういう前提のもとで、派生契約を市場で取引したときに、需要と供給が一致したところで値段が決まるといった経済のロジックを入れると、こうなるはずだ、と発表しました。この73年は、偶然にも、シカゴの市場でオプション取引が実際に開始された年でもあったわけですが、以来、アメリカでは、オプションと先物は重要な取引となっています。

20世紀最後の25年間の間に、経済学は大きく塗り替えられ、先物、オプションあるいはスワップといった用語のない教科書はなくなってしまいました。市場経済は計画経済に比べ資源が効率的に利用でき、たとえ現実にはリスクや不確実性がある経済であってもやはり市場経済がいいと論理的に証明されたのは60年代のことです。ここで登場したのがデリバティブでした。つまり、リスクをヘッジすることができ、それによってリスクのない状態に導くことで

きるデリバティブの契約さえ利用可能であれば、市場メカニズムがベストの経済体制であるということが証明されたわけです。

また従来の経済学では、価格が高い・低いという相対価格なら自信はあるが、絶対価格を示すことはできませんでした。ところが、デリバティブの世界は全く異なっていて、商品の将来価格がブラウン運動をすると仮定すると、この仮定がいいかどうかは別として、この仮定さえ認めると、ある種の契約の値段はこれこれいくらになるというふうに、絶対価格を示すことができるのです。当然、これを金融や為替の世界だけに留めておく手はありません。事実、今では、ビジネスの幅広い分野で生ずる様々な不確実性やリスクをコントロールするために、先物やオプションの考え方が利用されています。

さて、このようなデリバティブのルーツは一体どこにあると考えられているのでしょうか。諸説がありますが、今では、堂島にあるというのが共通認識になっています。18世紀後半の堂島で、帳合米という現物ではなく帳面上で決済する取引が始まりましたが、帳面の上での決済であれば、先物も取引できることとなります。これが先物取引のルーツとされています。堂島の米商人の考えたシステムの見事さ、完成度、規模からみて、堂島にまさるものはないといえるでしょう。米の取引が当時の日本経済を左右する重要なものであったと同時に、大阪商人が商取引の合理性を追求し、その他のこと、例えば、政府の権力といったものは考えずに、その追求を押し進めたことが、それを可能にしたのだと思います。ちなみに、本学の宮本教授の研究によると、堂島の米商人が考えた帳合米制度の導入前と導入後では、明らかに米の価格変動が小さくなっているということです。18世紀後半といえば、アダム・スミスが国富論を書いた時代ですが、その時代に、極東の日本で、スミスも想像しなかった米の先物取引が行われ、それが価格に反映されていたということは、まさに誇るべきことではありませんか!

日本経済にとって、今後、デリバティブをどう考えればよいのでしょうか。最後に、この点をみておきましょう。今後、デリバティブが縮小することは、ありえないと思います。デリバティブという便利な道具を知ってしまえば、通常の道具として使われるようになるのは間違いないからです。ただ、そのためには、デリバティブのアイデアやデザイン料を決める、いい市場が用意されていなければなりません。ここ10年、元気がないとはいえ、日本市場は、やはり規模の大きさと経験、自由な経済とい

う点からみても、デリバティブ取引の中心になる資格が備わっています。世界中のどこの市場であれ、自分にとって都合のよい契約を、より安い値段で取引してくれるところであればいいわけです。世界の中で、日本のマーケットがより透明性をもって、より拡大していくことを期待しており、このことは、ルーツをみても、大阪商人のより合理性を追求する姿勢をみても十分に可能であると考えています。

(拍手)

（以上は、第5回講演会のテープをもとに、OFC委員会・事務局の責任で編集・要約したものです。それゆえ、講演者の表現ないし意図を正確かつ忠実に反映したものではないことをお断りしておきます）

第4回OFC講演要旨

講演：ネットワークの進展とe社会

(平成13年9月20日開催：於梅田センタービル)

大阪大学大学院経済学研究科 教授 真田 英彦



1964年頃の思い出

情報通信ネットワークは、1964年当時、まだ音声通信である電話が主であった。私は阪大工学部通信工学科で、修士論文を書いていた。直接の指導者は長谷川利治先生（京大名誉教授、南山大学教授）であったが、未

来の通信の満たすべき条件などを共に考えていた。通信システムの本質は、釣りの原理からわかるように、整合条件を満たして信号を確実に伝えることであり、ネットワークとして捉えれば、その条件は4つある。その第1条件を満たす方式として、「ダイナミック伝送方式」を、通信工学科有線工学講座笠原研究室では、手塚助教授・長谷川助手の指導下で提案していた。この方式はアメリカでは米国防省に、Paul Baranが高信頼性軍用ネットワークとして提案し、日本では我々が高効率民用ネットワークとして提案していた。軍用としても民用としても理想的ネットワークであれば当然未来の通信システムとして採用されるのは確実であったが、残念ながら実用化にはコンピュータの速度があまりにも遅く、そのため我々の提案は日本では荒唐無稽とされた。一方米国では、実験システムが作られ、1968年にはU

CLA・UCSB・SRI・Utahの4地点を結ぶ世界最初のコンピュータ・ネットワークが試作された。これはARPANETとして知られ、1972年には全米に広がり、後にInternetにまで発展する。

2008年頃の未来予測

目を現代に移してみる。情報システムの構成要素であるコンピュータ・通信・人間の3要素を情報システムとしての性能の変化から鳥瞰する。

現代は、アナログからデジタルへの変化の過渡期であり、デジタル融合が生むカラフルな多様性を実現する新時代である。すなわちことばの時代の始まりである。ことばの時代には、新しいコミュニティとしての「生命共同体」が生まれる。また企業活動が、情報システムを高度利用することによって、どのように変化したかを見、これからの企業活動がどのように変化するかを考えてみる。まず、企業活動を上流から下流に ①知流 ②商流 ③物流 ④金流と捉える。すなわち、何が出来るか（シーズ）と何が求められているか（ニーズ）を知り、実際に生産・販売し、消費者にまで届け、代金を頂戴するという流れである。実際に、情報技術を利用して合理化していった成功例は、CIM、POSを実現した商流から始まり、ついで宅配便を実現して輸送システムを合理化して物流を変え、電子決済による金流の合理化が目下進行中である。残された分野すなわち知流は、供給を考えると研究開発やマーケティングだけであるが、「ことばの時代」の主商品である情報関連商品を考えて消費する人間の能力開発が必要



である。すなわち知流の合理化には、消費者教育によって市場を創造しなければならない。したがって教育界

に大変動が予測される。

日本文化としての女性哲学の主張

ところで、生産者側に比して消費者側のコストは消費者一人一人が支払わねばならず、その努力の総量は莫大なものを必要とする。「ことばの時代」には、消費者教育という巨大な教育産業が生まれる。その主役は若者だけではなく、女性・高齢者など全人類が対象となる。巨大な需要である。もう一人の長谷川先生、長谷川晃先生（元大阪大学教授、元コ

ロンビア大学教授、元AT&T特別研究員）がおられ、私が工学部から経済学部へ移籍するのに大賛成してくださった。彼はその時、日本は母系社会であり、父系社会である欧米や中国・韓国などとは社会を動かす基本理念が違ふことを指摘して、いずれ日本女性が世界を救うことになるかと予言された。

日本社会は、欧米から直輸入された男性中心の企業社会と、古くからある伝統的な女性中心の家族社会との二重構造をなしている。私の故郷である小豆島や香川県津田では、町や村の大勢の住民が最終的に意志決定を一任するのは有力な女性であった。そこには強固な伝統的仕組みがみられた。現代の会社組織は欧米からの直輸入であったから男性優位の枠組みであるが、その構成員である社員の家庭では家計の決定権は奥さんが握っているのが現在でさえ実態である。戦争を紛争解決の基本的手段とする父系社会のイデオロギーや哲学（ユダヤ教、キリスト教、儒教、共産主義、資本主義）に対し、平和を基本手段として、対立する相手を包み込む母系社会にはイデオロギーはない。日本では、男対女の対立から生まれたウーマン・リブではなく、女性が男性を包み込む関係から生まれる平和的手段による解決を試みるべきであろう。父系社会にはイデオロギーがあるのでイデオロギーのない母系社会が対抗しようとするとは議論には打ち負かされてしまう。従って、何らかの理論武装として哲学を持つことが必要であるが、最も優れた哲学に老子がある。

政治活動において情報技術はどのように利用されてきたであろうか？小泉首相のメールマガジンの読者が200万人を超えたという事実はこれからの政治活動が情報ネットワークの利用によって大きく変わり得ることを示唆している。行政活動も電子政府・電子自治体の実現により大きく変わることが期待されている。意思決定や事務効率の大幅な改善は、住民サービスの向上と新たな企業活動を創造するであろう。

すなわちマルチメディアによる高い表現能力と情報公開による開かれた行政が実現されると、これまでお題目に過ぎなかった政治の目的が、法の整備とその実行部隊の編成にしたがって、現実のものとなる。

超分散ネットワークの出現

ネットワークは、階層ネットから超分散ネット（情報共有ネット）へと進化するだろう。

bluetooth, terminodesなどがすでに見られる。(http://www.terminodes.org/)

この基本概念をマイクロデシック・ネットワーク（Micro Geodesic NetworkをまとめてMicrodesic Network）と名付ける。また女性の言語能力は7：2で男性を凌駕すると言われている。（NHK教育番組）日本社会は、女性支援システムを充実させるだけで、市場創造ができ経済が活性化する。（高度な教養を身に付けた女性が大量に家庭に眠っている）。グローバル化の進展とともに、今後はことばの競争になり、戦争から説得へと変化する。目には目を、戦争だ戦争だと騒ぐブッシュ政権を説得できるのは誰だろうか？

小泉首相は、懸命の努力をしているが、日本の文化が女性文化であり、基本的理念が女性哲学であると意識しているであろうか？これまでのハイジャックに対する日本的（超法規的）対応は極めて世界常識から考えると外れているにもかかわらず成功してきたではないか？

まとめると、ネットワークは超分散ネットとなり超高速で世界につながる。その結果、言葉の時代が始まり、新しいコミュニティができる。そこでの主役は、武力をもつ戦士ではなく、言葉を自在に扱い説得する言葉の戦いをする論客である。言葉によって説得するためには広い教養とユーモア・深い倫理と哲学が必要であり、そのexampleには「老子」がある。釈迦・キリスト・老子・聖徳太子・マハトマガンジー・マザーテレサと世界的にも女性哲学を主張する者は数多く存在する。

ネットワークは、世界を言葉の時代へと大きく変える。

第6回OFC講演要旨

講演：新世紀の日本経済と人材育成

（平成14年2月5日開催：於梅田センタービル）

大阪大学大学院経済学研究科 教授 猪木 武徳



本日は、厳しさを増す日本経済が直面している問題を克服するために、中長期的な視点から、今後われわれは何をなすべきかをお話してみたいと思います。

結局のところ、どれだけ豊かな人材を一国の経済がもっているのかがその国の経済の現在および将来を規定することになります。

この人的資源には、2つの特色がみられます。

その一つは、人的資源は、量的な調整に直接的な費用だけではなく時間がかかるということです。ヒトということで、外国からきてもらうというのなかなか難しい点があります。足りないからということで供給を急いで増やしたとしても、例えば、10年後にどうか……といった、ラグがある話になります。この意味で、人的資源あるいは人材育成には、どうしても中長期的なシステムの視点が必要になるということです。

その二は、経済活動にとって最も重要なファクターはヒトであるということです。とりわけ最近の、経済のグローバル化により、この側面が重要になってきています。これまで日本人は、高度の技術的知識を身につけ、安価で品質のよい製品を世界に供給してきました。熟練が重要であるということ



はいうまでもありません。しかし今後は、「言語の能力」も重要になってきました。例えば、契約交渉時、ある

いは世界標準を設定するために、自己の立場をいかに説明し正当化するのかといった、言語の戦いに太刀打ちできる人材がますます必要になってくるのではないかと、思います。政治学者の間ではしばしば「ワード・ポリティクス」という用語が使われます。言語の政治、あるいは言語の力ということですね。これはルーティンの仕事ではありません。事態が急速に進展する現在にあって、新しい事態やそこから生み出される摩擦に的確・迅速に対応できる能力を意味し、決してマニュアル化できない性質の力です。

この点に関して、日本は専門的職業人の育成が世界の国々に比べ遅れているのではないかと、従って今後、この遅れを取り戻すための努力が必要である、ということ、以下、3~4の分野に分け、具体的に説明していきたいと、思います。

一つは、企業内の人材育成です。アメリカ・ドイツと比較した日本企業の特徴として、日本は、意外なことに一番学歴の低い国であること、昇進のスピードが遅いこと(あるいは選別にかなりの時間をかけること)、企業内での経験の幅が広いこと、などがデータから指摘できますが、これらはいずれも日本における専門性の薄さ・低さが現れているものと解釈することができます。経営者と従業員の報酬格差

が著しく小さいことも同様です。

法律職をみても、弁護士・弁理士になるための試験は超難関で、その人口当りの数は、欧米諸国に比べて極めて少数です。法律職の供給が極度に制限されているということは、企業活動がグローバル化し、専門家に判断を仰がなければならない問題がますます増加する中、日本は、このような状況に対応する人的資源をもたないということになり、太刀打ちができないこととなります。冷戦の終了後、特許の出願数の増加、さらには外国での出願数の急速な増加という傾向がみられますが、この方面の人的資源が少なすぎ、今の状況が続けば、日本の特許裁判自体が空洞化してしまう危険性すらあるといえます。

日本における一部の職業人の専門性の低さという問題は、公務員の質と量にも、またジャーナリストやシンクタンクのアナリストについても指摘できると思います。いずれの分野におきましても、日本では、土俵にあがれるかどうかという入職の段階でギャップと絞り込みます。しかし、土俵に上がったとたん、あとは上司の仕事を真似て学べといった程度で、専門的に人材を育てる、という意識が諸外国に比べてやや薄いのかもかもしれません。

最後に要約ということで二点を指摘したいと思います。一つは、これまで指摘してきたように、大学院教育による専門性を日本は過去かなり軽視してきたということです。もう一つは、日本は定型的知識を重視しすぎるということです。数学であれ、歴史であれ、教育が定型的知識のチェックに終わってしまう傾向があります。明治の大変革で、西洋のものが入りましたが、当時の西洋のものが入ったのであって、プラトンとかいった古代西洋の古典が入ったわけではありません。またその際、日本の古典・中国の古典、漢籍というのでしょうか、これらを軽視するようになりました。西洋の古典も入れなかったし、東洋の古典も捨ててしまったということも日本は経験したわけです。古典教育を見直すことが、定型的でないものの判断をするのに何か関わっていると感じます。古典とは、語源からいえば、危機に対処できるだけの粘り強い思考力を意味します。このような意味で、古典教育の見直し・再教育が真剣に議論されてもよいと思うのです。

少し長くなりましたが、以上で私の話を終わります。どうもありがとうございました。(拍手)

(以上は、講演のテープをもとに、OFC委員会・事務局の責任で編集・要約したものです。それゆえ、講演者の表現ないし意図を正確かつ忠実に反映したものではないことをお断りしておきます。)

平成13年度後期 公開講義開講

トップが語る：「経営の今・企業の今後」

—新しい企業モデルを求めて—

期間：平成13年10月1日～平成14年1月28日

会場：大阪大学豊中キャンパス法経講義棟5番教室

第1回（10月1日）

テーマ：不易流行と企業経営

講師：関西経済同友会 代表幹事

サントリー㈱ 代表取締役副社長

津田 和明氏

講義要旨：企業の寿命は、一般に30年といわれる。



この壁を、サントリーはどのように乗り越えてきたのか、物事には万代不易に残るものがあり、それに新しい工夫を盛り込んでいくという「不易流行」経営の真髄を①企業の遺伝子、②企業の文化性等の観点から、

具体的な事例を巧みに用い、わかり易く講義された。

第2回（10月15日）

テーマ：戦略的提携のロジック

講師：大阪大学大学院経済学研究科 助教授

小林 敏男氏

講義要旨：昨今の経営環境の変化を、①デジタル化



（劣化せず、複製・合成が容易である）および②技術のワンチップ化（ノウハウが半導体に落とし込まれる）を特徴とするIT革命の進展という観点から捉え、激しい変化の中から安定的な状況を生み出すための、つまり

標準規格戦争を征するための企業戦略として、「戦略的提携」の重要性を指摘するとともに、6つの提携パターンについて、それぞれの長所・短所を具体的な事例を引いてわかり易く講義された。

第3回（10月22日）

テーマ：経営改革について

講師：㈱クボタ 相談役（前代表取締役社長）

三井 康平氏

講義要旨：入社から15年間という比較的若い時代に、



ご自身が率先して実施したクボタの「経営改革」について、いかに所期の目標を達成することができたのかを、当時の経済環境、会社と取引先の関係、会社内部の状況等を踏まえて、具体的に講義された。

第4回（10月29日）

テーマ：国際集客都市大阪の推進とベイエリア地域の開発

講師：大阪ウォーターフロント開発㈱ 海遊館名誉館長
（前代表取締役社長兼海遊館館長）

三宅 理之氏

講義要旨：大阪市の第三セクターとして設立された



「海遊館」を、いかに数少ない成功事例とすることができたのかを、第三セクターのメリットとデメリットを踏まえ、組織、財務および広報といった観点から、開館以来10年におよぶトップとしてのご自身の経験を具

体的に講義された。

第5回（11月12日）

テーマ：21世紀の日本と企業

講師：㈱三和総合研究所 代表取締役会長
（元㈱三和銀行 副頭取）

山本 信孝氏

講義要旨：戦後55年の日本が歩んできた歴史を、マ



クロ経済およびミクロ経済（企業経営）の2つのレベルで振り返り、今後の日本経済の指針として、前者についてはバイオ、新素材、ナノ・テクノロジー等、技術立国を国家目標とすること、後者につい

ては、顧客価値・株主価値・社員価値のバランスを保ちながら価値創造を目指すことの必要性を指摘された。

第6回(11月19日)

テーマ：I 専門家として社会に役立つ
II 創業の奨励

講師：朝日監査法人 代表社員相談役(前副理事長)

篠原 祥哲氏

講義要旨：戦後、アメリカの制度を模倣する形でわが国に導入されることになった公認会計士制度の今日までの発展過程を日本経済の流れと対照して具体的な事例を引き跡づけられるとともに、監査法人の多角化した業務内容を説明された。また、現在のわが国の経済状況を踏まえ、起業の必要性・重要性も併せて強調された。



第7回(11月26日)

テーマ：グローバル・コンペティションへの対応
世界単一市場における外航海運の挑戦

講師：川崎汽船(株) 取締役会長(前取締役社長)

新谷 功氏

講義要旨：川崎汽船が属する外航海運業は、他の産業と比較して、いち早く(90年代始め頃)「グローバル・コンペティション」が訪れた事実を強調され、川崎汽船が、どのように競争体質の強化を図ってきたのかを、ご自身がリードされた経営改革の体験をもとに講義された。



第8回(12月3日)

テーマ：中堅、中小企業経営の体験

講師：大同塗料(株) 代表取締役社長

吉治 仁義氏

講義要旨：父君が経営されていた小規模企業を引き継ぎ、現在、従業員230名、自己資本40億円超にのぼる優良中堅企業に育て上げた講師は、戦後の労働組合との厳しい交渉、中小企業にとって不可欠な新製品開発の苦労等これまでの体験を、講師ご自身の経営哲学を加味しながら講義された。



第9回(12月10日)

テーマ：グローバルマーケットと今後の企業経営

—より高いパフォーマンスを求めて—

講師：新日本製鐵(株) 代表取締役副社長

関 哲夫氏

講義要旨：日本を代表するビッグビジネスである新日本製鐵副社長としてのお立場から、従来のいわゆる「日本型経営」の特質およびグローバル・コンペティション時代のもとの日本企業のあるべき姿を、製品市場(製品要素市場を含む)、労働市場および資本市場の3つの市場の観点から、整理され、検討された。



第10回(12月17日)

テーマ：I 産業の一角から

講師：(株)オービス総研 代表取締役会長

(前大阪ガス(株) 代表取締役副社長)

下谷 昌久氏

講義要旨：大阪ガス副社長を勤められた後、システム・ソリューションを目的とする現在の会社の会長を引き受けられた講師のお立場から、なによりも変革のサイクルが早いIT革命の特徴を現状分析・将来展望を踏まえて講義され、今後は一層、若い人の力が必要であることを強調された。



第11回(1月21日)

テーマ：ベンチャーによる日本産業再生

講師：日本ベンチャーキャピタル(株)代表取締役副会長

(元コスモ証券(株) 代表取締役社長・会長)

文箭 安雄氏

講義要旨：わが国を代表するベンチャー・キャピタルを指揮・運営しているご自身の立場から、ベンチャービジネスを(1)シリコンバレーの光と影、(2)日本のベンチャー・キャピタルの現状、(3)シリコンバレーのビジネスモデルおよび(4)日本企業の現状と今後の4つの観点から、検討された。



第12回 (1月21日)

テーマ：カンパニー制と新しいシステム

講師：大阪大学大学院経済学研究科 教授

浅田 孝幸氏

講義要旨：企業間のグローバル競争が本格化し始め



た80年代、日本型のグローバル化は、日本企業が、常に新たな知識・新たな技術を生み出しえるという前提のもと、開発拠点を全て国内に置き、生産・販売を海外で行うという形で展開された。この前提が成立しえ

ない状況に当面し、日本企業は経営のあり方を見直さざるをえない。講義では、日本企業になぜ「カンパニー制」が導入されたのかという問題意識のもと、変革に向けての取組み・課題が多様な観点から説明された。

第13回 (1月28日)

テーマ：変化の時代における、企業革新

～ 一企業の事例 ～

講師：アサヒ飲料株式会社 代表取締役会長

(前アサヒビール株式会社 代表取締役副社長)

田淵 実氏

講義要旨：経営不振の時代からの再生への努力、さら



には業界シェアトップへの復活という会社の栄枯盛衰のドラマを身をもって体験されたアサヒビールでのご自身の経験から、企業経営について、主に組織のあり方について何が重要であるのかを講義された。

(講義要旨はOFC運営委員会・事務局の責任で編集したものです。講義の全体につきましては、後日講義録として纏める予定です。)

編集後記

第2年を迎えた平成13年度のOFC活動として、前記のとおり本学教官による4回の講演会をはじめ、大阪大学経済学会との共催による堺屋太一氏の「知価社会がやってくる」を題する講演会、および後期には実業界でトップとして活躍中の同窓生並びに本学教官による13回に亘る公開講義を開催いたしました。

東京待兼会のご協力を得て実施した東京での講演会や、同窓生を講師とした公開講義は本学部の初めての試みかと思えます。公開講義に関しましては、100名近い学生が本講の単位を取得しましたが、りっぱな答案が多かったと聞いており、大きな成果があったと喜んでいる次第です。ここに、改めて講演会と公開講義の講師をつとめて下さった方々とこの公開講義の開講のためご尽力いただいた同窓会の会長はじめ役員の方々に深甚なる敬意と感謝の意を表します。

「叡知を求めて・大学から実業界へ、実業界から大学へ」を合言葉にできますれば平成14年度も双方向でのイベントを企画したいと考えております。経済学部の方および同窓会関係者の方々にはまた多大なご負担をおかけする事になるかと存じますが、何卒よろしくご協力のほどお願い申し上げます。

OFC事務局 梶田

OFC運営委員

大阪大学大学院経済学研究科教授 高尾 裕二
(運営委員長)

“ “ 浅田 孝幸
“ “ 杉原 薫

ニューズレター編集

OFC事務局



大阪大学大学院経済学研究科・経済学部
オープン・ファカルティ・センター(OFC)

事務局：梶田恭三・中 友愛

〒560-0043 大阪府豊中市待兼山町1-7

TEL(ダイヤルイン) (06) 6850-5259

FAX (06) 6850-5268

E-mail ofc@econ.osaka-u.ac.jp

http://www2.econ.osaka-u.ac.jp/alumi/ofc.html