

<p>事例 経費の節減</p> <p style="text-align: center;">出資会社を利用した業務改善</p> <p style="text-align: right;">~ 京都産業大学 ~</p>	<p>本事例の中心人物 代表取締役(理事)</p>
--	-------------------------------

事例内容

【概要】

京都産業大学では、平成 17 年度に 100% 出資収益事業会社（株式会社サギタリウス企画）を設立し、業務の効率化などの見直しに役立っている。主に、学生サービスに関わる業務から取り組み、保険代理店、住宅リフォームの斡旋など教職員の福利厚生に繋がる事業についても一部行っている。

また、「京産茶（きょううぶちゃ）」という名のオリジナルブランドのペットボトル入りお茶を販売し、ビジネス雑誌等にも取り上げられるなど、大学のイメージアップの一翼を担っている。

【背景】

開学当初、大学出資会社ではないが、職員出資会社を設立し、主に保険代理店業を数年間行っていたが、学部の設置等の大学運営に専念するため解散した。

その後安定した大学経営を行っていたが、学生サービスのあり方など業務の見直しを行う必要があったため事業会社の設置を行った。設置の際には、平成 15 年度からプロジェクトチームを立ち上げ、平成 16 年度に設立準備室を設置し、他の学校の事例収集を行った。

【取り組み内容】

業務改善への貢献

- ・文具などの消耗品の調達をひとつの通販業者に委託し、発注システムを構築し、午前中に注文すると夕方には配達される仕組みを作った。このことにより、倉庫に在庫を抱える必要がなくなり、注文も各課で行うことができ、用度係の業務

の一部削減に繋がった。事業会社が、通販業者の代理店になっている。

- ・外部業者への委託、業者選定の取りまとめ役、資料作成など業者との交渉・調整を行い、各部署の初期処理を担っている。各部署においては、初動処理や指示、調整に時間を取られず、本来の業務に集中できるようになった。また、委託した業務も、学生・教職員の要望に迅速に応えるなどサービスの向上に努めている。

オリジナルブランドのお茶の販売

- ・大学広報のひとつとして考え、儲けをあまり考えず低価格で販売
- ・この商品の販売によりささやかではあるが学生、教職員と卒業生のコミュニケーションの架け橋にもなり話題性が広がった。また、新聞・雑誌・テレビのメディアが取り上げたことで、オリジナル商品の製作費（初期投資）で、十分な大学広報が出来た。
- ・学内の自動販売機ばかりでなく、同法人が経営する幼稚園に隣接する駐車場にも自動販売機を設置、また市中のコンビニエンスストアにてテスト販売が行われるなど、大学関係者だけではなく一般の方への広報、話題性が広がった。
- ・「京産茶」という名は、京都産業大学というだけでなく、「京」をイメージした名になっており京土産としても利用でき、地域貢献として考えている。

卸としての調達の合理化

- ・消費者ではなく、卸としての立場により非常に安価な値段から価格交渉が行うことができるようになった。
- ・企業間の交渉となり、合理的な契約を結ぶことができる。

【結果】

初年度より、収益が発生し、受配者指定寄付を利用し大学に寄付を行った。寄付金は第3号基本金の原資として活用されている。テナント等の運営を委託業者に丸投げではなく、経営、衛生、品質チェック体制を確立し、サービスの質の向上に繋がっている。

成功のポイント

学生サービス向上に繋がる事業に集中している

まずは、学生サービスの向上を目指した業務に集中し、急速な事業拡大はせず、学内の環境の向上を主眼に事業を展開した。

生協が入っていなかった

売店、食堂などで生協が運営していないため、競争を考えずに事業展開ができた。

出向した職員の給与相当分の還元

出向職員の給与は、原則大学から支給されているが、出向社員の給与の一部を、事業会社から大学に還元することで負担している。(会社採用の社員2名は、事業会社が全額負担)

民間企業の意識の導入

学生、教職員をお客様と考え、要望に応じて環境を整える姿勢ができています。また、業務に対する意思決定が大学に比べ非常に早く、ニーズに対して迅速に対応することができています。

納入業者の品質管理

食堂などのテナントに対して、事業会社がとりまとめをすることで、衛生管理の均一化を図ることができた。企業同士で合理的な契約ができるようになった。

今後の課題(展開)

人材派遣業の進出

現在は大学の派遣社員を扱っていない。法律を踏まえ、取引先を京都産業大学だけではなく、他大学との提携を模索しながら検討す

る。

リサイクル業の進出

学内の放置自転車や卒業生の不要なものを産業廃棄物として処理するのではなく、安価に学生に提供できるようにする。

学内の認知の上昇

事業内容は順調に進んでいるが、教員への認知がまだ低い部分がある。今後事業内容を認知してもらい、協力をしてもらう。

委員の所感

大学出資会社として平成17年に設立された(株)サギタリウス企画は生徒、学生、教職員への支援、サービスを通して新たな社会的存在価値を目指している。社名であり、大学の校章ともなっているサギタリウスの意味は「希望」を表す射手座であり、それを模る9つの星にちなんで9つの事業を展開し、京都産業大学の理事でもある西浦代表取締役自身が、商品の意味や意義を十分承知した上で、学生達へのきめ細かなサービスに徹した事業とするとの熱意を強く感じる。平成17年度の売り上げが3億円を超え、収益を奨学金の原資として学生に還元している。

サギタリウス企画設立と並行して、大学業務の雇用形態の見直し(部制による職員業務の大枠化、多様化)、目標達成度や評価を取り入れた給与制度改革等、教育、研究、社会貢献につながる様々な改革が着実に進行している。