

Business News

第16号

学校経営の現状と経営改善事例

三井住友海上経営サポートセンターでは、会員企業・法人の皆様から各種経営相談をお受けしています。また、各業界に渡る各種経営情報を掲載した Business News を定期的にご提供しています。今回は大学・短大・専門学校からの相談が増加していることから、私大経営の現状、経営改善事例（子会社設立による組織強化や財務強化の推進）事業法人運営の成功のポイントについて解説致します。

< 経営の現状 >

昨年12月に「私大・短大635法人中98法人が経営困難状態」（日本経済新聞）と報道されました。私立大学は収入の約7割を入学金や授業料で賄っていますが、少子化の影響を直接被り、約4割が入学者数の定員割れとなっています。結果、約3割の私立大学が単年度収支で赤字か収支差0となっています。（数値は日本私立学校振興・共済事業団集計の医歯系を除く平成18年度の私大平均）このような厳しい環境下で、学校法人（私大経営母体）が自ら出資設立した子会社（収益事業法人）を活用して、成果を挙げている私大が増えています。その中から主要な成功事例を紹介致します。

< 収益事業法人の有効性事例 > （以下「事業法人」と略称使用）

1. 人材育成・活用による組織強化やブランドアップ

- ・関西 A 大学の事業法人では、学校施設の総合管理（清掃、警備等）や経費事務を請負い、学校業務の効率化に大きく寄与。あわせて、事業法人成功事例として全国各地にセミナー講師を派遣しています。
- ・東京都の B 大学事業法人では、夏休み工作用のミッドレット全国販売や退任教授の学外派遣を実施し学校の知的財産を生かした学校ブランドのアップに貢献しています。

学校法人では、事業法人への業務アウトソーシングにより、教職員の本来業務（教育・研究）への集中や業務効率化を図ったり、教職員を事業法人に派遣し民間レベルのコスト意識・感覚を取得させ学校業務に活用。また事業法人の運営力をもって知的財産を現実化することでブランドアップを図っています。

2. 財務強化

- ・東北の C 大学事業法人では、設立2期目にして、売上18億、売上総利益1.5億を達成。私学事業団の受託者指定寄付金制度を通じて、1億を学校に寄付しました（数値は概算）。

事業法人による事業推進で、収益の多角化や管理・販売のミッション増強による収益アップ、契約集中によるスケールメリットを生かした経費削減を実施。自助努力で教育・研究資金を獲得しています。

3. 学生や保護者へのサービス向上と地域貢献

- ・東京の付属中高を持つ D 大学事業法人では、学生証や証明書等を迅速に発行し学生への事務サービスを向上。またメカや販売店と折衝し、文具等の割引販売や前年とほぼ同じ制服について前年よりも低価格で販売。保護者負担を大きく減らしました。
- ・関東の E 大学では、地下水を利用することで上水道料金を8割カット。同時に震災時等で水道が止まった時には、地域住民への飲料水無償提供を可能としており、こういった地域貢献の実現も、事業法人の情報収集力や業務実行力が役に立つものと考えられます。

このように事務の迅速化や保護者負担軽減等で学生や保護者へのサービスを向上させたり、学校関係者のみならず、地域住民の方への災害時のライフライン提供等の地域貢献を可能としています。

< 事業法人運営の成功のポイント >

三井住友海上経営サポートセンターでは、事業法人設立や事業運営に関するお手伝いを多数実施してきました。成功した学校のポイントをまとめると次の通りです。企業経営に通じるところもあるものと拝察します。ご参考としてください。

ポイント1 戦略的子会社として、設立のコンセプトを明確にする。

- ・創立の精神やトップの思いを活かした設立目的、組織強化、財務寄与、顧客サービス、地域貢献等。

ポイント2 教職員（社員）全員のコンセンサス、一致協力体制を得る。

ポイント3 取り組む事業の選定と取り組み順序の決定、採算性の予測を実施する。

- ・固定費が少なく少人数で運営可能な事業を選定。収支シミュレーションを実施して設立可否を決定。

ポイント4 広範で継続的な有効経営情報（事業、業界、他社事例）をキャッチするためのネットワークを構築する。

このニュースは三井住友海上経営サポートセンターの会員様に発信しております。 Eメール：keiei.support@ms-ins.com

三井住友海上火災保険㈱ 〒101-8011 東京都千代田区神田駿台3-9 TEL03-3259-6721 / FAX03-3259-7402 URL <http://ms-keiei-support.com/>