

21世紀日本のかたちシリーズ³³ 株式会社の教育参入が 日本産業の構造改革に 与えるインパクト



～ 株式会社立大学が知的財産の産業化を推進する～

反町勝夫

株式会社 東京リーガルマインド 代表取締役

text by Sorimachi Katsuo

1. 構造改革特別区域法が 株式会社に大学経営 参入を認めた意義

(1) 問題提起

株式会社の大学への参入につき、文部科学省当局は、「学校設置者に株式会社を認めたのみで、その他の規定はすべて学校教育法・大学設置基準の規定が適用される」との見解である。この見解は、まず株式会社が学校設置者となることを是認する。すなわち、株式会社が経済活動の内容として教育・研究事業を行うことが今回の構造改革特別区域法(以下、特区法)により認められたのである。そこで次の問題は、株式会社が教育事業を行うに際し、株式会社の原理と、学校教育法・大学設置基準との分水嶺はどこかである。換言すれば教育事業を行う株式会社の射程範囲を問うものである。この問題を正面から問う論文は未だ存在しないと思われるので、あえてここに問題提起をし、専門家の建設

的なご批判をいただきたい。

(2) 現行の株式会社を規制する 諸法令の射程範囲

株式会社には、商法・独占禁止法・消費者保護法・消費者契約法・割賦販売法・特定商取引に関する法・諸税法等およそ私的法律関係を規制する法律のすべてが適用される。株式会社にとって、これらの私法律関係を規制する法律に準拠することは、株式会社の本質的要素であって、これに反して株式会社を運営することは不可能である。

まず、株式会社立大学と学生とは、一般私法である契約により法律関係が生ずる。株式会社にとってすべての起点は、学生との適法な契約関係を完全履行すること、その上に立って上記の諸々の法律を遵守し、さらに企業会計原則(収益-費用=利益等)に従い、健全な経営活動を遂行することにある。もし、学校教育法や大学設置基準の規定その他の法令により、大学による学生との契約関係の履行行為が阻害されるならば、その

阻害部分において学校は学生に対し、常に(制度的に)債務不履行の責任を負担することになり、事業として存立し得ない。すなわちそれは、株式会社が教育事業を行うこと自体を否定することになり、ひいては、特区法がこれを認めた趣旨を没却するに至る。仮に学校教育法や大学設置基準の履行を株式会社に強制し、そのために会社が債務不履行責任を負うことになるとすれば、その負担は国・自治体の助成金・補助金で填補されるべきことになる。ただし、株式会社立大学が市場の原理を追求し得ないことにより発生する負担は、経済法則を阻害する者が救済すべきだからである。しかし、この度の特区法には、国・自治体からの補助金・助成金の支給制度はなく、さらに法人税その他の諸税の免除規定もなく、この点は株式会社法が貫徹している。したがって、前述した債務不履行責任は会社自ら負担せよというのが、立法者意思(国会の判断)である。これは法理論的根拠であるが、形式論理的にも、国会の判断(特区法)は、学校教育

法や大学設置基準より後から成立した法律であることから、後法が先法に優先するとの法原則からも根拠付けられる。したがって、株式会社が消費者たる学生の意思に基づき契約し、その契約により合意した内容である 講師、教材・テキスト、講義方法、時・所・方法、を学校教育法や大学設置基準その他の法令の適用により一方的に変更することは、株式会社の本質上許されないものと解する。

(3)株式会社法理と学校教育法理との調和基準およびその合理的根拠

かように解したからといって、学校教育法や大学設置基準その他の法令が、株式会社立大学に適用される余地が一切なくなるということはない。学生の就学による単位認定の学則、学生への奨学育成制度、大学職員の福祉制度、文部科学省との認可制度など、教育・研究のための外的条件整備に関する事項は、そ

の多くを適用できる。

以上のような解釈指針は、一方において株式会社の本質的要請に基づく学校経営を肯定し、他方において国が教育・研究活動に要請する理念を尊重することを実現するものであり、両者の理念の合理的調和をもたらすものと解する。かような解釈基準は、国の経済政策の観点からも是認できる。すなわち、「民間にできることは民間に」という政府スローガンにもまた、官製事業(現在の学校教育は官製事業である)を民間に開放し(つまり株式会社にも認める)サービス産業(教育事業は我国の最大のサービス産業である)を開拓・育成しようとする総合規制改革会議や、経済財政諮問会議の骨太方針に合致するものである。このように、官製事業には労働集約事業が多く、民営化すれば高付加価値産業となる。売上高イコール付加価値数に近い。また、雇用創出効果が抜群にある。

資料 既存大学と株式会社立大学との比較表

法的性質に着目した主項目	既存大学	株式会社立大学
根拠法令	学校教育法・大学設置基準等	商法以下の法令多数
学生の法的地位	法律に基づく(公法・強行法的)法律関係	契約の一方当事者(契約自由の原則に基づく)
学生の大学における法的地位	従たる地位、大学管理の対象(一部法的主体性有り)	大学と同等・対等な法的地位
教育・研究サービスの法的性質	公法・強行法的法律関係による一方的給付行為	対等な法的主体者間の契約による債権債務
教育・研究サービスの決定権者	管理主体たる大学(学生の意思は要素ではなく無関係)	学生・大学間の自由な契約(学生の個人責任)
サービス内容たる教授の決定権者	管理主体たる大学(学生の意思は要素ではなく無関係)	入学契約・受講契約の自由の原則による(学生が決定)
サービス内容たる科目・教材等の決定権者	管理主体たる大学(学生の意思は要素ではない)	入学契約・受講契約の自由の原則による(学生が決定)
授業料等の性質	学生の地位(在学関係)に基づいて、大学が(一方的に)定めた額を納付(講義給付との対価関係なし)	学生との契約により大学が提供する講義等の対価
教育・研究サービスの債務不履行	債務不履行(?)は大学設置者・認可者との関係のみ(学生との関係は問題とならず)	入学契約・受講契約の合意条項違反であり、私法の原則が適用される
学生と大学間の市場性	市場性なし(いわゆる官業市場。文部科学省が定める)	市場性あり(入学希望者の自由な意思と供給者である大学との自由競争・市場関係)
経済理論と大学	市場の失敗または国家・自治体の独占的業務	教育・研究サービスは市場原理になじむ商品であって他のサービスと同様に競争原理による経済理論が妥当する
教員の講義の性質	法令を根拠とする一方的給付(大学・教授は自ら是とする講義を提供しさえすればよく、学生の意思は要素ではない)	契約法に基づく(当事者の合意を根拠とする)給付(その良し悪しが株式会社の命運を左右する)
教員の給与の位置付け	講義のレベルの高さ・質的レベルと無関係で、教員資格の要素ではない(学生の支持や学校の収支尻と無関係)	給与は製品コストの最大の要素で、企業会計基準・税法により製造原価に含める義務有り(このコストが売上げにより回収できない場合が会社の倒産)
納税(法人税・地方税・消費税等)納税義務の有無	教育の公共性を根拠に、納税義務が法令上免除されている(これが本質的な問題である)	資本主義社会の担い手として当然納税義務を有する(但し米国では免除あり)
助成金・補助金の給付の有無	教育の公共性・市場の失敗を根拠に、法令の定めにより給付あり(これが本質的な問題である)	株式会社は資本主義社会の主人公として助成金・補助金の供出者であって、理論上受領者とはならない(但し給付を可とする理論も可)
政府の構造改革・規制改革から見た教育事業	官製市場内の公益事業、高コスト・非効率・国際競争力の欠如・国の財政援助を不可欠とする	教育を官業から開放し、米国並みに事業化することにより、10兆円産業が創出できる(高付加価値の知的創造産業の典型)
国際基準から見た教育産業	官業のため、企業・社会のニーズから教育のあり方を改革しない	米国には721の株式会社立の単位授与大学・短大がある(全体の17.6%) ¹⁾ が、日本には1校もない。

筆者作成

(4)既存大学と株式会社立大学の比較

上記の説明に基づき、主要な項目について両者の相違点を表示すれば資料の通りである。株式会社法という資本主義体制を支える制度と、わが国の特殊性のある学校教育法との対立点をシェーマ的に表示したため、図表の性質上必ずしも法律上正確な概念記述ではない部分もあるが、その相違の態様を明らかにする実益はあると史料する。

2 株式会社が教育事業を行う株式会社性悪説批判

まず「会社は営利を追求する悪い奴、金儲けを目的としている」という批判の

中身を、現状に即してわかりやすく話したい。私は今の教育事業をゼロから始め、今日まで倒産することなく、いや毎年売り上げは拡大し続けてきた(弊社の年間売上高は約250億円。その90%以上が付加価値額となる)。現在、銀行その他のからの借り入れはゼロである。一般的には順調な企業経営であるということができよう。したがって、弊社の経営を述べることは、会社というものを理解する1例になると思う。

私は今でも昔と同じく、一日が終わると抱くのは、「今日も倒産することなくどうやら過ごすことができた。」という、祈りような気持ちである。このような心情は、他の経営者も述べていることから、経営者に共通な気質なのだと思う²。そのような創業者が、会社の営利追求とどのように付き合っているかを述べ、特に大学関係各位のご判断を願いたい。

(1)商品・価格を決めるのは消費者・学生だ

会社の商品は従業員がつくる。商品・価格は、原価計算により算出したコストを回収できる価格等、会社が自由に決めていると思われるかもしれないが、実は買う人、つまり消費者が決めている。したがって、消費者の本当に望むものをつくらなければならない。松下電器産業の創業者松下幸之助氏が、いつもお客様が買ってくれる(買えそうな)価格をまず決めて、その価格で利益が出るように製造すること(コストダウン)を主眼としていたことはよく知られている³。手抜きをした商品をつくったり、お客様への対応を怠けたりすると、直ちにお客様は競争会社の商品を買うだろう。そうすると売り上げが減少し、従業員に約束した給料を払

えなくなる。売れなくなった商品をつくっていた従業員も余ってくるため、人員を削減する。そうしないと会社自体が倒産してしまう。

このような事態を避けるためには、やはり単なる利潤競争ではなく、より消費者に喜ばれる商品を提供し続けたいといけない。自分たちが「これは少しおかしいな」と思うものでも消費者が「それがよい」というのならば、会社はそれをつくらねばならない。会社の勝手・従業員の気ままだは許されない。意外に会社には選択の幅はせまいのである。

(2)従業員の役割

従業員は会社の給与の中から所得税を払う。社員たる者、主権者として日本国家を支える中核的存在であることから、当然納税の義務を負う。現在、所得税の総額は法人税の総額より多い。資本主義社会である以上、所得税が法人税より多いというようなことは、あってはならないことであると思う。その理由は、法人税を免除されている法人があまりにも多いことにある⁴。今日の社会、企業が栄えなくてどうして国が豊かになるのか。

従業員は税金を払った後のお金で(これを可処分所得という)、生活に必要なものを買う。マクロ経済論では従業員の購入を消費といひ、国のGDP500兆円の60%を占める最大の費目である。会社が多くの給与を払えば、消費が増えて国も豊かになる。そのためにも会社は、消費者(その大半は従業員であるが)の欲するもの・サービスを提供しなければならないのである。

会社が儲かっているのに、社員に給

与を出さないで経営者は懐を肥やしていると考え人もいるが、それは無理な話である。会社の経理については、人件費がいくらか、社員は何人か、売り上げはいくらかなど、すべて公開されており、誰でも見ることができる。今の会社は、事業部制・カンパニー制などを採用していることから、会社の従業員は会社がいくら利益を出しているのか、いつでもイントラネットシステム(社内LAN)にアクセスして知ることができる。したがって社員にとっては、自社の売り上げ・経費・利益などは公知の事実である。社員が20~30人位までの小さな会社であれば話は別だが、監査人が法定監査を行う上場会社はもちろん、経営計画を作成し、部門ごとに責任者が業績を問われる予算性を導入している会社(弊社を含めほとんどの会社が実行している)であれば、もはや経営者が経理を隠すことなどナンセンスである。また、会社が発表する財務諸表を取り寄せ、人件費の項目を分析すれば、他の会社に比べて給与が安い、高いかは判断できる。しかも給与の安い会社からは社員は黙って辞めて、より給与の高い会社の方に行ってしまう。会社にとっても、よい社員を失いダメな商品をつくって倒産するより、できるだけ多くの給与を払って、倒産=生き地獄の恐怖から逃れた方がいい、と考えるのが現在の経営者の常識である。昔は私も、「会社は労働者を搾取し、儲かっているのに給与を払わず利益を独占する悪い奴」と想像していた。大学のマルクス経済学の講義でもそのように教えを受けてきた。しかし、現実に創業者として経営をしてみると、全くそのようなことはあり得ないし、また考えたこともない。そもそも現在の会計制

度の下では不可能であることは、すでに説明したところである。

(3) デフレの影響

会社は商品をつくる原材料を外部から調達しなければならない。仕入れは、品質のよいものを安く購入することが肝要である。製品製造の時点で必要な原材料が現場になければならない。安くても品質が悪ければダメ、どんなに安く、品質がよくても必要とする時期に揃わないとダメ。企業活動は4次元構造であり、時間が絶対要件である。このことは経営者でなければ実感できない。デフレは仕入れ部門にとって、同じ品質のものを安く購入できる追い風である。しかし、当方の仕入れは相手企業にとっては売り上げであり、デフレは同じ商品でも(同じコストがかかっても)売り上げの減少になる。また現在、IT・デジタル関連の原材料は日々価格が低下している。会社は一生懸命に商品をつくるが、販売の時点ではデフレのため安くしか売れない。コストが変わらず売り上げが減少すれば、会社は赤字となる。これが継続すれば倒産だ。仕入れや販売という外部の事情は会社ではどうにもならない。そこで最後は会社でどうにか操作できる事情 従業員に払う給与を下げるか、辞めてもらうことになる。一緒に過ごしてきた人を誰だっけと苦しめたくはない。最後の最後にやるのが社員の解雇なのだ。そのような悪循環に陥らないようにあらゆる努力(それは現行法上適法なあらゆる手段という意味である。会社にとって違法な活動のもたらす損害は計り知れず、大会社であればあるほどその損害額は多額となる)を尽くすのが、毎日の仕事である。この会

社の倒産に直面した毎日の活動の連続が、営利活動の中身である。儲けをねらうなどという自己的な魂胆を抱く余裕を持ったことはない。おそらく他の創業者もそうであろう。そんな余裕は今の会社には与えられていない。とにかく1日1日を乗り切ることだけが勝利への道につながるという微かな期待を持ってひたすら頑張る、それだけなのだ。とにかくこのような会社の活動により、会社は雇用を確保し、1人でも多くの従業員を雇い景気をよくして、GDPの増大に貢献し、さらには消費者の消費の拡大に寄与して、それによる納税その他の義務を果たしているのである。

(4) 教授・講師

ここで教授のことについて、一言述べないわけにはいかない。それは大学の教授と弊社(LEC)の講師とに関し、その役割・機能・性質に違いがあるからである。

大学にとって仕入れといえば物品のことだろうが、株式会社では、生産工程にある人材は人的資本と言われるように、仕入れの法則に従わざるを得ない。それは資本の法則でも経営理論でも、会計理論でも同じことだ。会計基準も法人税法も、製造工程で製品の製造にかかるマンパワーは製造原価に入れよ、と定めている。現在の企業会計原則も法人税法も、講師(教授)や教材・講義録画を作成する人々のマンパワーはすべて、販売するサービスの原価の中に入れなければ、法律(強行法)違反になる。したがって、現在の教育産業(税法が適用される法人。もちろん現在の大学には不適用)は、すべて講師・教師・教授の人件費を商品の原価に入れている⁵⁾。前述の通り、

商品を買うのは消費者であり、消費者が見て高価過ぎる価格では売れない。商品・価格は消費者が決めるのである。したがって、株式会社立の大学教授の要件は、第一に消費者が受け入れる人物であり、第二に高度な学術レベルにあることである。もし、学界の最高レベルの教授であっても、その教授が、学生から見て「講義が分からない、自分の専門分野のみ講義し教科の全体を講義しない、休講の際の欠けた部分の講義に対し何の補充もしない、学生の理解度にあわせ補助レジュメを出す、等の対策や制度を実行していない」とすれば、学生の入学は減少し、大学は倒産の方向に歩み出すことになる。これは株式会社ではやってはならないことだ。おそらく現在の大学が、このような事態に対して特に制度を設けていないのは、公的助成金・補助金が支給されていることによるのであろう。現在の大学は、「そもそも大学たるもの、営利を追求する市場原理の社会を超越して存在しており、深遠な学理を究めた学者が、高い位置からその真理を説くものである。学生がその講義を分かるか否かなどというレベルのことは、大学の本質に鑑み、論ずる余地のない問題である。講義は契約法になじまないし、そもそも学生と契約などしていない!! 学生に理解できず、聴講生が少なければ、私の講義がそれだけ、優れていることの証左である」という論理が支配的なのだろう。だが、この論理が今問われているのである。この度の特区法が、株式会社に教育事業を特に認めた以上、このような現在の大学の論理ではなく、強行法である法人税以下の税法および会計基準に従った経営をできるように、学

校教育法以下の法令を緩和(調和)するのが、日本の法体系の下での整合的な解釈論であろうと史料するものである。

(5) 売り上げについて

売り上げはすべての矛盾を解決する、と実業界では言われている。会社にとって売り上げはすべてだ。売るものは商品である。これは簡単のようだが、難しい。

LECを例にしよう。LECは合格講座を商品としている。

例えば、金融商品が人気だということで、これを1億円買い、5,000万円儲けたとしよう。この金融商品はLECにとっては商品でない。会計基準を知っていればわかるように、営業外収益の項目である。本来の営業でない分野で利益を上げるのだから、個人ならばサイドビジネスといってよい。本来の営業商品でないもので儲けることを、「浮利」という⁶。浮利は大抵、働かなくても利益を生み出してくれる。1億円の投資以外に原価がかからないので(多くの場合、銀行が1億円を貸してくれる)、経営者が陥りやすい陥穽である。楽しく儲かるからだ。しかし決して浮利を追ってはならない。本業で一人前でない者が、サイドビジネスで稼ぐのは本末転倒だ。浮利は麻薬のように一度旨味を味わうと切れない。事業家たる者、決してやってはならないことの第1条である。

そこで本来の商品の話に戻る。LECの商品を決めるのは、消費者だ。社長は、消費者が何を望んでいるか、LECに何を要求しているかを判断し、その判断を基に最終的に決めるというだけの存在に過ぎない。商品は、LECと講座を買う人との法律関係で決まる。LECが制作した講座がどんなによくて、「買う」との申

し込みをしてくれないことには始まらない。消費者がこれでよいと判断して申し込んだものが商品となる。どんなによっても売れなければ屑だ。売れた講座と異なる講座を提供すれば、当然抗議が来る。LEC側に過失があれば、債務不履行責任を負い、損害賠償しなければならない。何事もなく売れても大した利益とならないのに、賠償などの問題を起しているようでは、「生き地獄」が近いと思わなくてはいいけない。会社は、消費者と約束した内容を絶対守らねばならないのだ。会社の信用は、購買者との約束を何が何でも守り抜くことにあり、そこに会社の存続がかかっている。

(6) CSの向上

では、LECと受講生との契約とは何か。まず、約束した講師が休まずに満足していく講義を毎回行うことである。よい講義であっても受講生の理解度はバラバラだ。そこで足並みをそろえるため、講義録を毎回事前に渡し、後れる人がでないようにし、かつ質疑応答・質問ライン(電話・FAX・電子メール)を設ける。受講生が休んだときは、法律上は責任がないが、休んだ受講生がその回の講義録と講義を録画したビデオを聴くことができるようなシステムをつくっている。法律上の責任がなくとも、消費者が合格という目的を達成できなければ、結果としてLECで満足できなかったことに変わりがないからである。経営の本質は、責任論・法律論を充足し、さらにC/S⁷を向上させるものでなくてはならない。「消費者は神様である」というのはこのような関係を言う。

万が一、現在の大学が、教授の休講、学期の途中での教授の変更、教科が予

告している分野のすべての範囲について講義が完了しなかったり、教授の講義について来られず、講義の理解が不十分な学生に対し何ら手当てをしないで、「それは学生の勉強不足であって、学校側には責任はない」、「今の学生は勉強をしない」、などと言って学生を放置したりしているならば、それは由々しき事態であると考ええる。まずよき教育あつての教授の研究である。よき教育のない大学が、研究の名の下で在学中の学生にわかる教育を放棄しているのは許されないと、納税者の権利として主張したい。

LECでは、その発生自体が考えられない出来事なのであるが、さらに、大学側が学生に対し何の責任も問題とならないとすれば、株式会社が活動する実業界では、全く別世界の出来事と言わねばならない。ダブルスクールで両方の学校に通っている学生から見れば、そのサービスの違いに雲泥の差を感じるであろう(この点については、44頁以下のアンケート結果をご覧ください)。その違いを、公共サービスたる教育を提供しているのだからこれでよい、学校法人は国家から公認されているのだから学生は諦める、という論理ではもはや学生を納得させられないであろう。あまりにも教育のレベルやサービス(会社からは商品・サービス)が似通っているからである。

このような現状を打開するためにこそ、特区法を設けて教育に競争原理を導入し、彼我の良し悪しを消費者たる学生に判断させようとする合理的根拠がある。

(7) 納税義務

会社は税金を納付しなければならない。そもそも税金は、国家の土台を支え

る財源であり、税収がなければ資本制社会は内部から崩壊する。基本的人権とか、国家の防衛、国内の治安などと言っても所詮、これに使えるお金が国・自治体にある話である。したがって、われわれの社会においては、タックスペイヤー（納税者）が国家の主権者であるという原則を、憲法上に位置付けているのである。国民主権とは、納税者主権のことなのである。民主社会も、自由社会も、個人の尊厳も国民代表も、これらすべてが実効力を持つためには、その前提として多くの納税者が存在していることが不可欠である。

今の日本では、学校法人（国立は当然だが、私立の大学・短大・高校・専門学校等も）・公益法人・宗教法人等、税金を免除されている教育等のサービス団体が非常に多い。非課税の理由は、公共サービスとしての教育の公共性などである。このような多義的概念が根拠として使われるときは、一般にまやかしの場合が多い。その理由を細かく分析しないで頷いてはいけぬ。概念は時の経過とともに権威を持つが、いつの間にか時代のニーズに合わなくなっている場合が多い。時代の転換時には権威が崩壊する。「すべてを疑え」という哲人の言が生きる。政府が「民間にできることは民間に」と言い、構造改革・規制改革が、既存の組織・制度・官製企業・特殊法人・公益法人のすべてを対象としているのは、まさにかような、変革を実行しようとしていることの表れである。

(8) 利益の追求(諸悪の根源?)の中身

利益はどのようにして算出されるのか。税金には、利益の存在を前提として

その利益に課される法人税・地方住民税等と、利益がなくても課される固定資産税等多種の税がある。利益は、会社の経理の数字に会計基準というルール（国の制度であり、すべての会社が守らねばいけぬ）を適用して算出する。利益の算出は、このように強制的にかつ正確になされるので、会社が勝手に操作はできない。不正があれば、税務調査のときに発見されて罰金まで払わねばならなくなる。営利の追求といっても、厳しいルールの下で、消費者が商品を買ってくれるように、まじめに仕事をしているに過ぎない。会社は利益の有無に応じて、それぞれ税金を支払い、これによって、会社は国家に対し、最も重要な国民としての責任を果たしたことになる。したがって、税金を払った後の金額は、会社のプライバシーに属するお金のはずである。社員には給与を払い、仕入先には代金を払い、消費者には約束通りのサービスを提供し、国家には義務としての税金を払った後に余ったお金は、会社・株主の自由に使えるはずなのだ。そこで会社は、リスクを負担して会社に出資した株主に配当をし、役員にボーナスを払う。この配当と役員への賞与を取り上げ、知識階級は「会社は儲け主義だ、利益の追求はよくない」といって非難する。そもそも配当は外部の人から見れば関係のないことである。外部の人にはすべての責任を果たし終わっているからである。それにもかかわらず、配当を受けるから利益の追求であり、会社は悪者であるという。不当介入も甚だしい。

翻って考えてもらいたい。公益法人が「善で美しく、正しい」のなら、日本国家のすべての事業を公益法人で行えるよ

うにすればよい。それは簡単なことだ。国・自治体が認可するという手続だけでよい。およそ日本の会社が行っている事業のほとんどで官業事業が行われているのだから、認可に制限はほとんどないはずだ。そうすれば、この日本で税金を払う企業は存在しなくなる。その時の日本はどうなるか。破滅であろう。やはり現政府が言うように、できる限り「民間（株式会社）に」任せることが、日本が豊かになる途なのだ。「利益を追求するから、悪い存在」ではなく、「株式会社は利益を追求するから、よい存在」なのである。ぜひ偏見を捨てていただきたい。

- 1 アメリカ教育統計センター（NCES）資料より。同統計によれば、アメリカにおいて営利形式の学校は年々増加している。
- 2 この種のものが多い。例えば伊藤雅俊『商いの道』（PHP文庫、2001）、同『私の履歴書』（日経新聞連載・2003年4月1日～4月30日）
- 3 価格政策は大きく分けてコスト基準、消費者基準、競合他社基準がある。フィリップ・コトラー『コトラーのマーケティング入門』（ダイヤモンド社、1999）347頁以下。
- 4 法律文化2003年8月号今月のことば「第5次産業が日本経済再生の切り札」同9月号今月のことば「GDPと税法改正とリーガルマインド」に詳しく述べている
- 5 「原価計算基準」（昭和37年に大蔵省（当時）の企業会計審議会によって設定された原価計算のガイドライン）参照
- 6 明治15年（1882年）に定められた「住友家法」（住友家の家訓）第2条では、「我営業八時勢ノ変遷、理財ノ得失ヲ計リ、弛張興廃スルコトアルベシト雖モ、苟モ浮利ニ趨リ、軽進スベカラズ」と規定し、浮ついた利益を追いかけろのではなく、堅実な商いをするのが大事だと説いた。この考えは、住友グループの基本精神として、現代に受け継がれている。
- 7 Consumer Satisfactionの略称。顧客満足度のこと。
- 8 法人税法参照
- 9 事業活動にかかる主な税金は、大きく分けて次の3つに分類できる。
 - ・利益にかかる税金 法人税・法人事業税・住民税
 - ・取引にかかる税金 消費税・印紙税・登録免許税
 - ・資産にかかる税金 償却資産税・事業所税

読者の皆様のご意見・ご感想をお寄せください。

h-bunka@lec-jp.com