



# 知を再武装した賢者たち

# ビジネスの世界を 歩んできた私達。 なぜいま学ぶのか。

「このままでいいのか」「何かを変えたい」

「体系的にビジネス理論を学び直したい」

「キャリアアップを図りたい」

「起業したい」「MBAを修得したい」など……

様々な思いを抱いて品川という地に集まった。

刺激的な2年間は、楽しくもあり、辛くもあった。

猛スピードで仕事を終え、電車に飛び乗る生活。

連日のように出される課題を必死にこなす日々。

本棚に入り切らず、山積みになる書籍。

多種多様な意見、発言が飛び交い、白熱する授業。

それらすべてが新鮮な経験。

そして、仲間との貴重な出会い。

一人ひとりが思いをぶつけ合い、新たな気づきと遭遇する。

そんな熱い議論を繰り返した仲間、

今まさに実業の世界で活躍する賢者たちをここに紹介したい。

これは、多摩大学大学院(TGS)修了生によるレポートである。



賢者 西村 三養子

*Philosopher Miyoko Nishimura*

# コンテクストデザイン × ワーキングマザー アナリストとして 世界的優秀論文賞を受賞

ストラテジスト兼テクニカルアナリストとして活躍する西村氏。勤務先のみずほ証券にて、マーケットレポートの執筆、投資セミナー講師、みずほグループ内の社内講師、日経CNBCテレビ出演、日本テクニカルアナリスト協会幹事など、多岐にわたり活躍する。

2015年にはアメリカに本部のあるIFTA国際テクニカルアナリスト連盟より、最優秀論文賞ジョン・ブルークス・アワードを受賞。同賞の受賞は、西村氏が日本人で2人目、世界では女性初だ。2016年秋に日本人代表としてオーストラリアで行われたテクニカルアナリストの世界大会にて論文発表をするという輝かしい功績を持つ。

そんな西村氏はワーキングマザー。19時には2人の子どもと帰宅できるようタイムマネジメントに注力している。レポートを書きながら半年で70本のセミナーに登壇、全国を飛び回りながら、お迎えや家事もこなす多忙な毎日だ。セミナーや勉強会では聞き手の立場に立って丁寧にわかりやすく話すことを心がけている、と西村氏は話す。セミナーは長時間立って話すため体力勝負。特に喉を乾燥させないよう気を使っている。「西村さんのセミナーは分かりやすい、おもしろい」と、毎回盛況でリピート率も高い。常に顧客からのアンケートを徹底的に分析し、要望をセミナー内容に盛り込んでいる。セミナーを楽しんでもらうためにパワーと情熱を持って、毎回内容をバージョンアップする努力を惜しまない。「金融のセミナーは眠くなりがちなので、楽しい金融セミナー、わかりやすいレポート発信を心がけている」と力説する。

金融歴14年目、部内でのダイバーシティの推進役として自ら生産効率の高い社員を目指す西村氏は、オーストラリア留学時代に金融デリバティブに興味を持ち、この世界に入った。その後、多摩大学大学院(TGS)入学、結婚、そして出産を機に社内でキャリアチェンジした。セールス、支店長、人事部トレーナー、トレーダー、そしてアナリストを経て現職に至る。

そんな西村氏がTGSへの入学を決意したのは、人事トレーナーとして社員研修で使う理論を学ぶためだ。入学後、大学院でMBAのロジックを学び、早い段階でその目的をマスターした西村氏は、マーケティングという新たな領域に興味を持つことになる。やがてそれは修士論文のテーマへと繋がっていった。金融サービスにおいて「利潤のみならず顧客満足を向上できることは何か?」という疑問であった。そしてその解として得たのが「経験価値」というキーワード。これを題材に修士論文の執筆を進めた。論文タイトルは「個人投資家との価値共創に関する研究」、経験価値

の重要性についてだ。

TGS卒業後、トレーダー時代の上司には「金融マンにMBAはいらない」の価値の重要性について書いたものだ。

TGS卒業後、トレーダー時代の上司には「金融マンにMBAはいらない」と言われTGSでの2年間が徒労に思えたこともあった。さらに日々の業務と育児家事に忙殺され、得た知識はほとんど忘れてしまった。しかし、「コンテクストデザイン」「キャリアデザイン」「垂直統合の考え方」などの“思考作法”は頭に残っており、これらが今も成長のエンジンとなっているとのこと。



卒業6年後にはテクニカルアナリストの修士号とも呼ばれるMaster of Financial Technical Analysis(MFTA)論文を英語で書くことになった「コンテクスト」がヒントとなった。難関といわれるMFTAに見事合格し、その上、前途した通り、最優秀論文賞という世界的な名誉まで手にした。これに至ったのはTGSで受けた論文指導とコンテクストの考え方があったからだといつても過言ではない、と西村氏は話す。

また、18時半から始まる大学院の講義に間に合うよう、毎日17時までに効率的に仕事を終えるというスタイルは、その後の働く母としての予行練習となっていた。加えて同窓生という多種多様な社会人のネットワークが広がったことは、かけがえのない社会的な財産だと言う。「入学した際、社会人大学院の価値は知識・論文・資格などというハードなものだと思っていたが、時間の経過とともにハード面よりもソフト面の効果が高まってきたと思う。これからも知的好奇心を大切に、TGSでの学びの場等にも積極的に参加したい」と活き活きと語る。

西村 三養子 (にしむら みよこ)

2009年修了23期

国際検定テクニカルアナリストMFTA

2003年より大手コモディティ会社にてセールス、支店長、人事部トレーナー、トレーダー、アナリストを経て現職に。2015年国際テクニカルアナリスト連盟(IFTA)より最優秀論文賞を受賞し、2016年世界大会にて論文発表。日経CNBC等にも出演中。2児の母。趣味は書道、時短料理、スポーツ。





# 賢者 小森 雄太

*Philosopher Yuta Komori*

## 就職企業人気ランキング トップ10入りを果たした 調剤薬局グループ 2代目経営者の挑戦

社員から愛される小森雄太氏は、地域に根ざした薬局をめざす調剤薬局グループの2代目社長である。その独創的な経営手法は異彩を放ち、業界内外から注目を浴びている。そのしるしの一つとして、このほど日経新聞第二部2017年卒大学生対象就職企業人気ランキング(医療・福祉部門)において、トップ10入りの快挙を遂げた。有名企業が名を連ねる、およそ5,000社の中で堂々の第9位だ。



薬樹株式会社は1979年創業。首都圏を中心に一都五県に調剤薬局を約150店舗展開する。同社は、単に薬を提供するだけでなく、「健康なライフスタイル」までもサポートするというスタンス。比較が難しいと思われる調剤薬局だが、そのような業界のなかで独自のポジショニングを確立する。変化の激しい昨今においても果敢に挑戦を続ける調剤薬局グループだ。そのコンセプトは社内外に明確に提示されている。①地域密着 ②処方箋がなくても気軽にに入る薬局 ③地域のヘルスケアの中心的役割の3点である。

絵に描いたような二代目経営者の成長ストーリーだが、その道のりは決して順風満帆ではなかった。悩んだ末に選択したのが多摩大学大学院(以下TGS)における知の再武装。願書締め切り直前に一念発起し晴れて入学を果たす。突破口とし



ての決意である。「TGSでは、知識と経験知が豊富な教授陣や同士に出会い、貴重な知の財産を身にまとうことが出来た」と小森氏は話す。そして、打ち出したのが、「健康ナビゲーター宣言」(通称健ナビ)だ。この宣言に沿うべく、平成21年から「健ナビ薬局」を次々と出店。薬剤師に加え栄養管理士も配置。一人ひとりに合った健康プランをアドバイスすることで、地域の予防・未病に努めようとする「かかりつけ薬局」の誕生である。翌22年には、「訪問薬樹薬局」を新たに展開。残された日々を自宅で過ごす患者さんのために薬剤師が毎日活躍している。いつしか心と心が通じ合うことを信じ、貢献と発展への道のりは続く。

健康さんじゅうまる



小森 雄太 (こもり ゆうた)

2008年3月修了

修士(情報経営学)MBA

1964年神奈川県生まれ薬剤師。「人の健康、社会の健康、地球の健康」を目指し「クスリ屋」から「健康屋」への進化・深化を目指す。管理栄養士常駐薬局に加え産休＆育休明けの時短職員のみで運営する薬局もオープン。将来の夢は「南の島に住むエンジェル」。



# 賢者 上 岳史

*Philosopher Takeshi Ue*

## 学生ベンチャーの 経営者から 社会起業家への転身

### 現在の事業とそこに携わるきっかけ

発達障害者(脳機能の障害者)向けの学童保育「ハッピーテラス」の直営店とFC店を全国展開する上氏。10年前は発達障害そのものが世間に認知されておらず、このような子供たちは「変わった子」「困った子」と言われていた。現在では大学生の4人に1人は発達障害の疑いがあるとも言われるように、こうした障害が顕在化し、多くの子供や保護者が悩みを抱えている。上氏は学生時代に会社を起業し、創業10年でIPO(新規上場)を成し遂げた。しかし、その後、業績悪化により精神的にも身体的にも辛い思いをした。そんなある日、東日本大震災が発生。いてもたってもいられず、上氏は物資を山積みにして現地入りした。そこで、多くの人たちとの出会いがあり、今ま

でない新しい経験をしたという。

「社会貢献度の高い仕事をしたい！」という気持ちが強く芽生え、40歳という節目の年、会社創業20年を機に退任し、第二の人生を歩むことを決意。社会福祉業界で再び起業する道を選択したのである。それが今の会社「ハッピーテラス」である。

## 現在の会社の展望

福祉はボランティア色が強い領域。しかし、上氏は展開当初から100教室を想定してIT投資を積極的に行い、「福祉の事業化」に挑戦している。

これまでの事業展開を子育てに例えると、1人目は徒手空拳で經營したため多くの失敗も経験したが、無事に成人してくれた。そして今回の2人目は、TGSで学んだことで様々な課題を整理しながら育てることができている。身についた課題解決のためのビジネスフレームワークのおかげで各段階での課題もよく分かり、解決策も見出しやすいと感じている。



## 上氏から皆さんへのメッセージ

新しいことに挑戦するということは、誰でも希望と同時に恐怖を感じると思います。私も今まで得てきたもの、当たり前となっていたものをすべて捨てた2度目の起業は、とても悩みました。怖くて眠れない夜もありました。そんな時、「もう一度、初めからやってもいいんじゃない？必死な姿を子供達にも見せたら？」という妻からの後押しがあり、「一人でも多くの発達障害で悩んでいる人の未来を明るくしたい！」と起業を決意しました。今は「天職」と出会えたと思っています。

人は誰しもキラキラと輝ける何かを持っています。人生一度きりなのですから「輝ける」何かを見つける挑戦を皆さんにお勧めします。自分が「輝けること」、これこそが人生の豊かさだと思います。

最後に、まだまだ立ち上がったばかりの弊社ですが、ご興味のある方はぜひご連絡ください。

上 岳史（うえ たけし）

上智大学在学中に友人と現アルファグループ（株）を起業。2004年、JASDAQ上場果たす。2014年より発達障害者（児）の自立支援を目的にハッピーテラス（株）を起業。「凸凹の生きる社会を創る」ため、現在、全国約80事業所を展開している。



## 「社会人大学院って何の役に立つの？」と疑問を持つ人は、多摩大学大学院を使い倒している”野津聰”を見よ

「TGSを卒業後は、入学時と全然違った方面で活躍したり、起業したりする仲間を数多く見てきました。が、私の場合は入学時と同じ職場でマネージャーとして活躍しつつも、特に『人』との出会いの部分で、TGSから多くの恩恵を受けています」と話す野津聰氏。それまでのビジネスを飛躍的に発展させたと言う。

### 成功事例その1

在学中の研究の成果、修士論文の研究対象先とパートナー関係に発展

広告会社に勤務する野津氏。大学院修了に必要な修士論文で取り上げたテーマは、「NPOの持続的発展に向けた試論-NAA(Npo assisted by Ad agency)モデルによる挑戦」。その研究対象であった「NPO法人日本ベビーサイン協会」（後に一般社団法人化）との結びつきは、単なる研究対象を越え、ビジネスパートナーとして勤務先のアド・ベストと共に共存共栄する関係にまで成長した。そして今や、他のNPOや社団法人とのコラボレーションにおけるベストプラクティスとなっている。この取り組みは、学会やシンポジウムの場でも発表され、さらに新たな展開をも生んでいる。

### 成功事例その2

卒業後に聴講生として参加した講義にて広がった人的資源

2年間の修士課程の総まとめとして書き上げた修士論文で優秀論文賞を受賞した野津氏。その副賞として得た「無料受講ポイント」で、卒業後ある講義を受講した。それは「スポーツマネジメントI・II」。この講義との出会いが後年、思わぬ展開を生むことになる。クライアントの中に、Jリーグの球団のスポンサーを希望している先があった。しかし、野津氏にとっては殆ど無縁の世界。ところが、この講義を受講したことでの世界の人達とつながることができたのだ。同じ学び舎で構築した絆は深い。電話一本で即日商談をアレンジしてもらえるようになってしまった。さらには、同期生の1人が球団のスポンサー営業だったのである。講義の場での出会いが、やがて自社の大きなビジネスにつながっていった。このビジネスは現在も進行形で、今後さらなる展開が期待されている。

### 成功事例その3

在学中には会うことはなかった後輩との関わりからWEBマーケティングの専門家との出会い

WEBマーケティング関係で長いお付き合いのあるクライアントから、ある日、「このままでは3ヶ月後には取引を終了せざるを得ませんね」と相当厳しい宣告をされた。しかし、ここでも大学院の仲間に救われる。大学院のOBの集まりでたまたま出会った期の離れた後輩の近況を聞いたところ、何とかつてクライアントと競合関係にある同業他社のWEBマーケターで、今は独立してWEBマーケティングのコンサルも行っているという。そこで、思い切って窮状を話したところ、「顧問」として一緒にこのクライアントを担当してくれることになった。

彼と共にクライアントとの定例ミーティングを行った帰り、携帯に一通のメールが届いた。「こういう打ち合わせを望んでいました。ありがとうございました」と。あの、ダメ出し宣言をした担当者からであった。結局、後輩の協力により、このクライアントとの取引は継続、良好な関係は続いている。



「多くのTGS同窓生や恩師に支えられ、刺激をもらい、豊かな人生を実感する毎日です。端的に幸せ、なんだと思います」と野津氏はしみじみ語る。卒業してますます大学院仲間との関連は深まっているとのこと。多摩大学大学院での経験を仕事に、人生にうまく活用した典型例であろう。

野津氏は、最後にこう締めくくった。

「こうした珠玉の出会いはまだまだ続くでしょう。尊いご縁を数多くいただいた大学院には、いくら感謝してもしきれません」

野津 聰 (のづ さとし)

1961年生まれ。(株)アド・ベスト アカウントプランニングユニット マネージャー 兼 スポーツビジネスユニット ゼネラルマネージャーとして、オールラウンドにマーケティングのコンサルをこなす。

人のモチベーションアップを人生のテーマとし、2013年には「野津聰」個人で「モチベーター」の商標を登録。



賢者

# 武内 利枝

Philosopher Die Takeuchi

## 会社と大学院、 父から2本のバトンを 受け取った2代目女性社長の 葛藤と発展の道のり

港区南麻布に本社を置く会社の2代目社長、武内氏。2008年に経営情報学修士号を取得したTGS20期修了生だ。先代社長の父、武内一忠氏(現会長)は、娘の利枝氏に先駆けて2003年に同大学院を修了した先輩である。現在、利枝氏が代表を務めるのは父一忠氏が42年前に創業した(株)日本計画研究所(JPI)。『政と官と民との知の懸け橋』を企業理念に掲げ、国家政策やナショナルプロジェクトの敷衍化を支え“國家知”の創造を目指すグローバル情報企業だ。利枝氏が代表に就任して以降、役職員の9割が女性という華やかな会社となった。いまや、官邸が率先する女性活躍の時代を先取りした「行政政策情報サービス企業」といっていいだろう。

エネルギーッシュな編集局、蓄積されたノウハウでの情報発信力に長けた営業局、そして総務局を含めた3局コンビネーションが信頼に輪をかける

JPIは、編集局、営業局、総務局の3局体制で、いわゆる「MICE事業」[i]を国内外で展開している。編集局は、国内事業部と海外事業部に分かれ、国内事業は1府12省庁担当専属企画者6名で構成される。1府12省庁の政策・施策・ナショナルプロジェクトを中心に、海外事業部は提携先の英国企業「EJEF」の業務を担当する。編集局の企画者集団はいつ寝ているのかと思うくらい情報感度が優れており、しかも超敏速だ。自由民主党政調会担当専属企画者2名は、夜討

ち朝駆けでスクープしたネタを基に、政策立案施策セミナーを即時企画開催する。その数、月間平均40本。もはや最速最先端情報セミナー大量生産の域である。創業以来累計13,600回開催といったエネルギーッシュな実績を誇っている。

こういったエネルギーの源は、「60年の歴史を有する『月刊・時評』等は時評社との長年月に亘る信頼と提携

あればこそ」と、謙遜する武内一忠会長。顧客ファーストを貫く同社のセミナーは、顧客を第一に考えた視点での考察であるからか、社内外から絶大の信頼を得ている。さらに、提携先を大切にするマインドという名のバトン



は、創業者から確実にリレーされている。

営業局の専属マーケッター4名も個々の能力が光る。東証1部上場企業の幹部・管理職だけに絞った人事機構データを日々更新。その顧客データ管理と発信システムのノウハウは、さながら“名人芸”である。BtoB事業の絶大な顧客信頼と満足度は、ここにあると言っても過言ではなさそうだ。

このような事業展開がなされるようになったきっかけは、TGSを先に修了した父から、入学を強く薦められたからに他ならない、と利枝氏は話す。社長就任後に自分の不甲斐なさを感じた時期もあった。スタッフが会社を去ったときには、自分の経営方針を疑ったこともあった。しかし、現場で奮闘しながら、そしてTGSで学びながら確立した自らの経営思想は間違っていたいなかったと、一度は会社を去ったスタッフが戻ってきたときに強く確信できたと言う。親子経営における葛藤はあれども、「歴史ある会社を基に革新を続け、役職員が家族や友人に自慢できる100年企業にする」と、熱く語る2代目社長経営者道の修行は続く。

[i] MICEとは、Meeting(会議・研修・セミナー)、Incentive tour(報奨・招待旅行)、Convention またはConference(大会・学会・国際会議)、Exhibition(展示会)の頭文字をとった造語。

武内 利枝 (たけうち りえ)

(株)日本計画研究所(JPI) 代表取締役  
社長 / 【所属団体】厚生労働省所管「特定認定再生医療等委員会」委員等 / 【趣味・特技】茶道(表千家)、飲酒、メディアと情報の文明論研究、シングルマザーとして大学生の息子と日々格闘 / 【性格】仕事柄か、どんな人ともすぐに打ち解けられる。どんなに困難が降りかかるても、なんとかなる、とかなりポジティブ。



るのかを必死に考えるもどうにもならず、毎夜飲み歩く日々を送った。ある日、某経営系大学に勤める同級生に、どうすればマネジメントを学べると訊ねたところ、TGSを勧められた。28歳の秋だ。そんな古木氏の趣味はやはりゴルフ。家業がゴルフ場であったことから、やらねばならないと始めたゴルフだが、次第に虜になっていった。「たくさんのこと教えてくれたのがゴルフだったのです」。脇目も振らずに好きなことにのめり込む、どこか少年のような古木氏。

### 先端の経営知識を身にまとめた

#### 若き社長の快進撃の始まり

MBAを取得した古木氏であったが、卒業の年に祖父の経営責任を取り、会社から離れる。しかし、MBAの知識と、企業再建に従事した経験を買われ、ターンアラウンドマネージャーとして、5社の企業再生に携わり、実践経営の現場を踏む。40歳になった2月のある日、かつてのメインバンクに呼ばれ、長野国際カントリークラブのオーナー社長として復帰する様に打診を受ける。「あのゴルフ場を救うのは俺しかない」決断までさほど時間はかからなかった。古木氏はそれまでの仕事をすべて捨て、家族を引き連れて、長野に移り住んだ。それからというもの、これまでの経験と知識と労力を惜しむことなく投入して、ゴルフ場経営の立て直しに没頭した。一時期は他人の手に渡っていたゴルフ場だけあり、経営者の交代には不信感も伴った。古木氏の言うことを聞いてくれる従業員も、当然のごとくいなかった。そんな古木氏が最初に始めたのは、「掃除とあいさつ」。毎朝誰よりも早く出社し、コースを整備した。毎朝コースを歩き、荒れたコースの修復のために目土を入れて回る。それを毎日繰り返しているうちに、先ず会員様が反応し、応援してくれるようになった。今年で事業を引き継いで5年目。何とか経営難は脱却したが、課題は山積している。これまででは社長が前線に立つことで引っ張ってきたが、これからは課題は組織づくりである。そんな折、TGS同級生の池田氏が経営に参画し、幹部の厚みが一気に益した。これからが本当の企業づくりの始まりである。TGSでの学びによって「後継者としてではなく、自分の人生を生きること」を求め続けていた古木氏。「これまで認められたい、乗り越えたいと思って、頑張って経営をしてきたけれど、これからは成功を希求せず、思考も知識も棚上げして、温かいハートを中心に経営していきたい」と笑顔で話してくれた。



## 賢者 古木 惣一郎

*Philosopher Souichiro Furuki*

# 「ゴルフの精神」に基づいた経営で ゴルフ場経営に携わる 青年実業家

約20年前の突然の祖父の死。経営していた建設会社とゴルフ場は破綻状態。メインバンクから後継して欲しいと依頼を受け、銀行管理の下、26歳で代表取締役専務に就任。

社会人2年目の、世の中のルールさえ知らない若造。何をしたら立て直せ

古木 惣一郎 (ふるき そういちろう)

1972年東京都生まれ。鎌倉市出身。一級建築士。TGS6期(2004年9月修了)。「会員様がホッとでき、所属してよかったです」という想いをもとに、TGSでは「ゴルフにおける新しい愉しみ方の創造」「地域貢献」の3つを基本方針に、ゴルフ場を経営している。「ハートが温くなる方を選択する経営」をモットーとしている。





編集協力：多摩大学大学院同窓会

編集委員：武井一徳 / 渡辺好子 / 武内利枝 / 利根川豊 / 他

少人数クラスだから、  
深く、濃く、丁寧に学べる。  
品川駅港南口から1分。  
仕事を続けながらMBAを取得できます。

---

## 多摩大学大学院 品川サテライト

東京都港区港南2-14-14  
品川インターシティフロント5階  
Tel:03-5769-4170(代表)  
Fax:03-5769-4173  
E-mail:tgs@tama.ac.jp