

知 を 再 武装 した 賢 者 たち

{ 近未来を切り拓くサムライのカタチ }

Vol.2

士業・コンサルタント編

イノベーションを実現するMBA

TAMA GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS



多摩大学大学院

なぜ今まで学ぶのか。 人生100年時代を どう生き抜くのか。

はたして、このままでよいのか。
私たちの存在価値とは何なのか。
本当に人の役に立っているのか。
企業のためにになっているのか。

資格や経験値による、落とし込みの技術だけでよいのか。

私たちは、多摩大学大学院(TGS)で
知の再武装を目指すことになった。

仕事を終え、急いで電車に飛び乗り、キャンパスに通う日々。
積み重なる数々の課題図書の山々。
白熱する授業とディスカッションの余韻に浸る毎日。

学び得たものは、計り知れない。

専門分野と関連したMBA知識
会計士・税理士・士業・コンサルタント×MBA

ファイナンス・企業評価・投資意思決定アドバイス・
人的資源管理・マーケティング・イノベーション…。

知識だけではない。
利害関係のない仲間と熱い議論は、刺激的であった。
そんな熱い議論を繰り返した仲間たち、
今まさに実業の世界で活躍する賢者たちが
まとめたレポートをここに紹介したい。



「プロセスコンサルテーション」で、
いい企業づくりを
支援するMBA税理士

現在の仕事について

私は、東京あきる野市で税理士事務所を経営しています。1992年に開業し、早くも26年が経過しました。事務所の特徴は地域密着型で、原則として30分以内で訪問できるエリアの中小企業を支援しています。また、当事務所のスタッフは11名で、平均勤続年数が約10年と、業界的には長いことが特徴です。



多摩大学大学院への 入学の理由

私はもともと企業経営に興味があり、大学も経営学部でした。大学卒業後、電機メーカーにて営業職を経験後、税理士業界に転職しました。開業当初から、地域の中小企業を支援するという姿勢は一貫しています。その後2000年を迎えた頃、税理士の専門分野だけでは顧客のニーズに対応できないため、ITコーディネーターの資格を取得しました。ここで学んだのがバランス・スコア・カード(BSC)経営です。BSCのフレームワークを活用し、地域の経営者を対象とした経営者塾を開催。中期経営計画の策定などの支援をするようになりました。しかし、経営支援に深く取り組むにしたがい、さらなるスキルアップの必要性を認識するようになりました。そのため、多摩大学大学院(以下、TGS)の門を叩いたのです。

TGSで得た学び

TGSでの学びの場はとても刺激的で、税理士業務を行っているだけでは得られない知識や考え方を学ぶことができました。そして、この学びから税理士が「プロセスコンサルテーション」(エドガー・H・シャイン)により経営支援をするという、ビジネスモデルを見出しました。税理士は中小企業の身近な存在ではありますが、その多くは経営支援に二の足を踏んでいるのが現状です。その原因の一つとして、税理士は中小企業診断士と比較すると、会計・税務面以外の経営に関する専門性が低いことが考えられます。この課題を解決する方法として、「プロセスコンサルテーション」という支援関係を築くことに気づきました。一般的に税理士は、中小企業経営者から「先生」と呼ばれています。これは「医者と患者」あるいは「教師と生徒」の関係で、答えを経営者に教える立場です。また、税理士は会社の資金の状況など、外部関係者が知りえない情報を把握しています。このため、会計・税務分野では「先生」としての関係で支援し、経営分野においては「プロセスコンサルテーション」に基づく対等な関係で支援すればいいということです。中小企業経営者は孤独ですから、会社の現状分析や課題解決などを一緒に考えることが重要となります。

学びの実践について

このようにして得た知見を実際の業務に活かすために、BSC戦略マップ(図1)の顧客の視点に「プロセスコンサルテーション」を落とし込み、実践しています。「プロセスコンサルテーション」を実践するには「場」を設けることが重要です。中小企業経営者は忙しいものですが、できるだけ当事務所に来所してもらい、2時間程度は日常業務に邪魔されずに集中できる環境を作っています。当事務所の環境は会議用の部屋、ディスプレイ、PC等を用意しており、同じ画面を確認しながら経営実績の説明や経営計画の策定等を行っています。また、飲み物のメニューを用意するなど、お客様がリラックスして参加できるよう配慮しています。この場を「業績検討会」と称しており、「業績検討会でいい会社づくりを支援する」というキャッチコピーを掲げ、その実践を推進しています。具体的には、経営計画策定ソフトを活用して、経営計画の立案とその後のモニタリングを行うことで、経営改善の実現可能性を高めようとしています。



地域での成果

何もしないでいれば、企業の売上げや利益は自然と減少していくものです。そのため、顧問先の中小企業には経営計画をつくるようお勧めしています。というのは、経営計画づくりを支援することで経営者が取り組むべき課題が整理され、徐々に会社内に変化が起こってくるからです。経営計画をつくり、新たな取り組みを実施することで、その成果が経営成績に表れてきます。ある会社は、5年ほど前から経営計画づくりとそのモニタリングを行っているのですが、最近、業績が大幅に改善したため、その会社の社長はとても喜ばれています。このような取り組みが評価されたのか、当事務所は地域産業の振興に貢献したとして、平成29年度あきる野市民表彰をいただくことができました。

今後のビジョン

これまで培ってきた事務所の仕組みや風土を、次の代に承継することが課題です。先にも述べたように税理士という専門性だけではお客様のニーズに応えることができません。特にプロセスコンサルテーションや組織風土の改善には、コミュニケーション能力が求められます。したがって、税理士の資質だけではなく、対話力や配慮力などを兼ね備えた人財の育成を図り、永続する事務所にしていきたいと考えています。

岡野 哲史 (おかの てつし)

2010年3月修了。

東京都あきる野市を中心に、地域密着型の税理士事務所を経営。多摩大学大学院修士課程の研究中にエドガー・H・シャインの提唱する「プロセス・コンサルテーション」に出会い、「税理士はプロセス・コンサルテーションにより中小企業の黒字化に貢献できる」という考えに至った。現在もこの考え方に基づき、地域中小企業の経営支援に尽力している。





賢者 吉岡 憲章

Philosopher Noriaki Yoshioka

常識破りの再建請負人。

70代にしてなお学ぶ。

経営する経営指導者・吉岡憲章の
中小企業社長と心通う、
経営指導法確立までの逸話

未来事業株式会社率いる吉岡憲章氏。戦略のみを行う単なる相談役としての経営指導ではなく、戦略から目的達成までを総括して行うスタイルのオンライン経営指導者だ。早稲田大学理工学部を卒業後、松下グループの日本ビクターに入社。28歳にして品質保証課長、そして企画課長に抜擢される。会社員時代に11年間影響を受け続けた松下哲学を抱き、1975年に独立。念願の経営コンサルティング会社を設立。さっそく中小企業経営者の悩みを聞いて回る毎日が始まった。だが、それら中小企業経営者の悩みは、非常に素朴でまとまりも文脈もないものでもあった。それがなぜ悩みなのか、特に経営が傾く企業のおやじの気持ちがよく理解できなかった。困った吉岡氏はどうにかその悩みを理解し解決しようと、あらゆる手段でその方法を調べた。しかし、どこを探しても見当たらない。当時、中小企業の経営指導の先行研究すら存在していなかったのである。

困り果てた吉岡氏は中小企業のおやじの気持ちを理解するために、ある決断を下す。「自らが中小企業の経営者になれば、あのおやじの気持ちが理解できるはずだ」と。経営コンサルタント業を本物にするために「実業」を体験することを決意した。
〔南予地域活性化若手経営塾修了式での講話の様子〕



吉岡氏はすぐ行動した。退職金100万円(現在の価値で約1,000万円)を握りしめ、相模原で30坪の倉庫を借り、電子機器基板の組立工場にした。さあ始動開始だと働き手を募るも、見渡す限り野原に建つ工場、はて?何をするところなのか。求職者の応募は一向ない。そこで吉岡氏はまた即行動にでる。自ら人が集めに歩き回った。訪問販売ならぬ訪問入社勧説だ。やっとの思いで働き手が集まつた。そこから経営指導と実業の道の歩みが始まった。下請け社長の屈辱と苦労が骨身に染みた。一方でこの生体験を本来の経営指導に活かした。吉岡氏は製品企画にも長けていた。大学時代に学んだ電気通信機器の知識を活かし、ワイヤレスの胸ポケットに入る名刺サイズの超薄型携帯ラジオの開発に成功した。つくば万博が開催された1985年である。吉岡製作所の超薄型ラジオは、世界各国で200万台の大ヒット製品となった。実は吉岡氏、現大型

家電量販店で採用されている万引き防止機の生みの親でもある。製品開発においても、アイディアマンであることには異論はない存在なのである。「工場から居酒屋まで」の13社におよぶ創業体験をもとにした実業経営者としての体験は、経営指導において十二分の手応えがあった。以前は理解できなかつた中小企業経営者の口から出てくる言葉の一つひとつすべて、そしてその経営者の心の底にある思いが理解できる。心で理解できるようになった経営者の悩みが経営指導における素材に変換され、その企業に対する唯一の経営指導となり、その方法論が確立していった。中小企業のおやじと心が繋がつた瞬間であった。社長の悩みを聞きながら、即座に解決法の道筋が描けるようになった。実践主体の経営指導者として、オンラインの存在となつた。それからというもの経営指導の依頼や講演依頼が次々と飛び込んできた。執筆依頼も引く手数多状態だ。スタッフとしての所属コンサルタント人材も5人、10人、15人と次々に増えていった。独自の再生手法でハンズオン的に再生指導をして、窮境状態にある企業を蘇らせた実績は1,000社を超えた。

そんなある日、突如としてアウトプットできなくなった。しかし、吉岡氏は慌てることなく冷静に考えた。そこには、頭脳の中に無数にある在庫としての「知」それぞれを、ハイレベルな状態で結びつけることができなくなっている自分がいた。どうしたことかと一旦立ち止まり、自分自身がさらに高度化する必要があるのだと一瞬で気づき、即、行動に移した。即行動は吉岡氏の生き方そのものといつてもいい。選んだ先は、経営大学院での学び。第一線のビジネス界で活躍してきた教授陣の濃さとアクセスの良さで、多摩大学大学院(TGS)に決めた。

TGSでの学びの中心は、ファイナンス。経営指導もさることながら、企業再生をも手がける吉岡氏として当然の選択であった。経営者意識を重視する氏の経営指導ではあるが、その指導の到達点は、概念の伝承で終わることなく明確な収益確保。それは会社本来の目的であるからだ。そして、その会社がどんなに厳しい状況であっても過去を見るだけでなく、未来を見据えた対策を実行する。大切なのはこれから先の収益構造と収益確保だ。その思いは、未来事業株式会社という社名からも感じ取ることができる。

TGSの授業では、ともに学ぶ院生や講師陣を巻き込み白熱する議論が面白く、特に勉強になった。異なる知が衝突すると、化学反応的に発生する新たな気づきが多かった。知の再武装のプロセスはそこにもあったように思う、と語る吉岡氏。2014年秋に修士論文を書き上げ、優秀論文賞受賞とともに経営情報学修士号MBAを修得した。生涯現役を掲げる名経営者&名経営指導者吉岡憲章の、即行動哲学は健在だ。修士課程修了後すぐに博士課程後期に進んだ。76歳にして経営学博士修得が目と鼻の先だ。博士号を持つ再建請負人の誕生となる。経営指導にさらに磨きがかかる日が到来する。

吉岡 憲章 (よしおか のりあき)

多摩大学院経営情報学研究科修了

同博士課程後期在籍

1941年生 早稲田大学第一理工学部電気通信学科卒。未来事業株式会社 代表取締役、経営プロデューサー、MBA所属学会:日本経営学会員 日本ドッカーハンマー会員 中小企業の経営再生・成長コンサルタントの草分けとして、自らの体験に裏付けられた独自の改革手法により、窮境状態に追い込まれた1,000社を超す中小企業

を一年間で健全経営へと導いてきた「常識破りの再建請負人」と称されている。著書に「会社が赤字とわかったときに読む本」(PHP)、「社長の器」(PHP)、「一年で儲かる会社にしようじゃないか」ほか多数。モットー:「未来に挑戦」「生涯現役」、座右の銘「常在活路」 趣味: ヨット



賢者 神成 敦

Philosopher Akihiko Kannari

ファンドマネージャーから
監査役、金融内部監査士へ。
そして多摩大学大学院(TGS)に
回帰する未来~
『私の過去、現在、未来の全てが
TGSに繋がっている』

ファンドマネージャーとして
AIモデル運用を目指し、
多摩大学大学院(TGS)入学

50歳になる春、あいおいニッセイ同和損害保険(株)証券運用部長になりたての頃、一兆円規模の資産運用を担うファンドマネージャー数十人をマネジメントしなければならないことへの不安からTGS(ファイナンス・リスクマネジメント専攻)の門を叩きました。

TGS入学の決め手は、金融市場は複雑系であるという本質を使い、保険会社の資産運用において、先進的な運用モデルを研究することが可能であったからです。当時、TGSには複雑系科学に関する講義があり、また過去には複雑系の研究所も存在していました。研究の成果として、宇佐美教授、佐藤裕美教授にご指導いただき書き上げた修士論文、『資産運用における国際商品先物指標のリスク抑制とリターン向上の研究—カオス・ニューラルネットワーク予測の応用—』という形として完成させることができました。この論文は、2008年最優秀論文賞受賞に与りました。現在話題のAIモデルの原型の話です。唯一残念だったのは、2008年はリーマンショックによる世界金融危機で資産運用の世界が壊滅状況となり、研究成果である修士論文を生かす機会が消滅したことですが、現在兼務監査役を務める資産運用会社の運用手法がAIモデルであり、TGSでの学びと研究の成果が大いに役立っています。

ファイナンスの世界から
金融内部監査士として、
リスクマネジメントの世界で生きる

その後、世界中がリスクマネジメントに狂奔する中、私自身は、資産運用の現場から全社的統合リスク(ERM)の監査業務に金融内部監査士(CIIA)として、保険会社退職後まで従事してきました。現在も、情報通信会社や資産運用会社の監査役として監査業務を続けており、この監査業務も含めたリスクマネジメント分野は、TGSの専攻分野としていたファイナンスとは

表裏一体の分野で、当時は河村教授の「統合リスクマネジメント」も受講していました。ここでは、リスクマネジメントの大きな枠組みと商社等具体的な事例が豊富にあり、その後の私にとって、非常に参考となりました。

TGSネットワークを寄附講座で外へ、
そして未来へ

現在監査役として、勤務している協立情報通信(株)の会長は、TGSの同級生であり、IPO(新規株公開)時に再会し、協力をさせていただき、その後で同社の監査役に就任したという経緯があります。人生は「縁」、緩やかにつながる「ネットワーク」の中で、切り開かれるようで、TGSへの入学が人脈を格段に広げるということを実感しました。そして、このネットワークをさらに外に広げるため、今年一年をかけ産学連携を模索してきました。最終的な形として、監査役を務める協立情報通信(株)による寄附講座に結実し、2018年来年春、MBAコース内に「協立情報通信カレッジ」を開講することになりました。寄附講座では、協立情報通信のICTソリューション演習(通称、協立カレッジ演習)の非常勤講師として、母校に回帰します。寄附講座を通し、協立情報通信の卓抜したICTソリューションという新しい風をTGSに吹き込めば、学恩に少しあはれることになるだろうと思っています。



今後の抱負

ビジネスマンとして30数年間で経験した、ファイナンス・リスクマネジメント分野での多くの知見を、「実学」としてMBA講座を通して、社会へ還元できる機会が持てるよう期待しています。

神成 敦 (かんなり あつし)

飯野海運、小松製作所、あいおいニッセイ同和損害保険、トヨタセッタマネジメントで、NY駐在不動産・米国株運用者、証券運用部長、執行役員、常勤監査役。MS&ADインシュランスグループHDにて主任内部監査人、投資助言会社ストラテジストを経て、現在、協立情報通信(株)及び資産運用会社の兼務監査役。検定証券アナリスト、IFTA検定テクニカルアナリスト、金融内部監査士。





賢者 小野 孝二

Philosopher Kōji Ono

団塊世代の決断、
「経営大学院生としてスキルを磨く」。
その選択肢は、人材コンサルタント
としての志を抱かせ、
人生にも輝きを与えてくれた

私が幸運だったのは、前職のコンサルティング会社にて、後継者塾を8年間主宰するという機会に恵まれたこと。そして、その間に約150名の後継者や経営幹部の方々と交流する機会を得られたことである。後継者塾の卒業生たちが、自社で活躍されている様子を耳にするたびに幸せな気持ちになる。しかしながら一方では、後継者として「社長になったにも関わらず、なかなか本領が發揮できていない。」という声を耳にすることもたびたびあり、とても残念な気持ちになる。いったい何故、こうしたことが起こるのか、それを自分自身で掘り下げてみたいという気持ちが、いつも心の中で渦巻いていた。定年退職の時期が近づいた頃、彼ら後継者の役に立つことができないか、という思いが一層強くなっていた。いったいどうすれば、その思いが実現できるのか。模索した結果、まずは基本に立ち返り、自分自身のスキルアップが先決と考えた。今持つ知識に磨きをかけ、これまで培ってきた人材育成コンサルティングのスキルを一段と高めようと。実践で人の役に立つ経営とは何か。それを学ぼうと考えた。それが経営大学院に進んだ理由である。



多摩大学大学院を選んだ理由と学びの成果

大学院選択に際して3つの基準を設けた。①論文指導に熱心であること、②サポートする事務局が受講生本位であること、③ハンズオン(体験・経験学習)中心であること。この条件にもっとも適合したのが、多摩大学大学院(TGS)であった。入学後当初1年間は毎日通学、2年目は週5日のハイペースで通い80単位近くを取得した。修士論文執筆にあたっては、紺野教授には一貫して筋道を通すことの重要性を、浜田教授には論文の作法中心に、徳岡教授には物事を俯瞰してみることの大切さを、統計分野では今泉教授、豊田教授、久保田准教授に量的データの取り扱いの考え方の基本であ

るデータ処理法について、丁寧にお教えいただいた。そして、田坂教授からは「人生」について考え直すきっかけを、さらにその後の生き方を変えるきっかけまで作っていました。先生方の熱心なご指導のお陰で、優秀論文賞受賞という栄誉に浴することができた。論文のタイトルは「中小企業のSECIモデルを活用した組織開発の研究」とした。

TGS卒業、継続企業をテーマに独立開業

TGSを卒業後、中小企業の「継続企業」をテーマに開業。それまで培ってきた人事制度構築、組織活性化、人材育成を3本柱に業務再開。提案のためには各企業を走り回る日々が続いた。訪問先にて後継者塾受講生の方々に力説するも、なかなか受注に結びつかない。彼らは後継者でありながら、決まってまだ決済権を持たない経営幹部のままだった。せっかく後継者塾で修行されたのに、会社に戻れば決済権のない一社員。その環境を一気に変えることは困難であることを痛感したが、それでもなお提案を続けた。そんなある日、修士論文をご覧いただいた後輩からご縁が舞い込んできた。公的機関の支援専門家登録だった。TGSで書き上げた論文、「中小企業のSECIモデルを活用した組織開発の研究」がきっかけとなり、セミナー開催や経営相談に繋がる機会を得た。さらに、ある後継者塾卒業生への提案が受け入れられ、企業へのコンサルティングに結びつくという道筋ができ始めたのである。

「念ずれば花開く」

ご縁ある企業の

「ゴーイングコンサーン」を目指す

団塊の世代の後輩にあたる私が、今こうして企業経営者や後継者のお役に立とうと決意し、前進している。高度成長もバブルもバブル崩壊もすべてを経験し、物不足から物が溢れかえることまで全てを経験させてもらった。人生の中でこれほど多彩な経験をさせてもらったのは、決して自分一人の力ではない。私をここまで育ててくれた両親、兄弟、会社、上司・先輩・後輩、同僚、大学・大学院の先生・同輩、取引先など、数え上げればきりがない。今度はそのご恩を返していく番であるとも考えている。故・永六輔氏があるラジオ番組で次のような詩を読んでいた。「生きて行くということは、他人から借りること。生きているということは、他人に借りを返すこと」。強く印象に残っているこの言葉。人生を掛け、世のため人のため、中小企業のために、尽くしていかたい。「かかりつけコンサルタント」として、一生を掛け懸命に努力する所存である。

最後にはなるが、すでに引退された野村元監督が、よくおっしゃっていた言葉を記したい。「念ずれば花開く」。この言葉を胸に、ご縁ある企業の「ゴーイングコンサーン」のために、これからも提案と支援を続けていきたいと考えている。

小野 孝二（おの こうじ）

2017年3月修了

組織開発コンサルティング 代表
都市銀行20年、コンサルティング会社20年を経験、2017年4月独立開業し、人事制度構築、組織活性化、人材育成を主に「全力お役立ち宣言」をモットーに、中小企業の「継続企業」をテーマに奮闘中。埼玉県地域振興公社 支援専門家、日本人事労務コンサルタントグループ所属。趣味は詩吟、マラソン



賢者 宮澤 綾子

Philosopher Ayaka Miyazawa

医療経営士取得で、
より専門性を持った税理士へ
大学院での学び直しで
経験を普遍的なスキルに

これまでのキャリア

大学卒業後は医師向けの情報サイトの運営、人材紹介事業を展開する会社に入社しました。医療業界を選択したのは、これから先、両親や自分自身が必ずお世話になるであろう医療のことを知っておきたい、と思ったからでした。入社した会社は、社員20名ほどのベンチャー企業。経営者との距離感が近く、経営者と共に行動することで、ビジネスや会社経営を直接感じる経験をさせていただきました。改めてビジネス知識の必要性を感じたのは、経営者へ提案する際には、必ず数字の裏付けがないと説得力に欠けると実感したことでした。大学では地理を学んでいたため、仕訳の切り方や財務諸表の見方も知りませんでしたが、父が税理士であることも影響し、本格的に簿記、税理士の勉強を始めました。2年間、アルバイトをしながら勉強し、東日本税理士法人に入所しました。入所当時に所長であった長隆先生はベンチャー企業に勤めていた時期に、夕張市民病院の経営改革でお世話になった先生でした。医療特化型の税理士法人を選択したのは、何も知らずに飛び込んだ業界で関わった方々に叱咤激励をいただきながら育てていただいたご恩を、いつか返したいと考えたからでした。



多摩大学大学院に入学したきっかけ

東日本税理士法人の現所長である長英一郎先生が講師を務めるゼミがあつたからです。ゼミは医療経営士1級を目指すことを目標に、講義とディスカッションを中心に行われました。ディスカッションのテーマは社会保障や病院経営、地域包括ケア等のその時に話題になっているトピックスについて。ゼミ生は医師をはじめ、看護師、セラピスト、薬剤師、病院の事務職、製薬企業の方など、医療・介護業界に携わる様々な方がおり、異なる視点からいろいろな意見を聞くことができる貴重な機会でした。ゼミが終了した後も、ゼミ生とは交流があり、仕事の相談をすることもあります。ゼミには2年間通い、医療経営士1級を取得することもできました。医療経営士の資格は、税理士と並列させることで医療の専門性をアピールできる資格です。最近では同じ医療経営士の方から、会計税務や1級取得のご相談を受けることもあります。

多摩大学大学院で学んだこと

大学院で学ぶことは、実務の土台となる理論の整理と考えています。今までの実務で漠然と捉え、遂行していたことに理論付けしていくことで、より深堀し、俯瞰して捉えることができるようになりました。ひとつの会社に新卒で入社し定年まで迎えることが少なくなってきた現代では、自分の経験を職場環境が変わっても通じる、普遍的なスキルにしていく必要があると考えています。



今後の展望

資格が仕事をさせてくれるわけではありませんが、女性はライフイベントでキャリアが一時的に形成しにくくなることがあります。資格を取得しておくことで、出産・子育て等のライフイベント後も継続したキャリアが積みやすくなると考えています。また、取得するまでに身に着けた知識や費やした時間や経験は、自分の自信にもつながっています。

医療業界に携わる税理士として、社会保障の財源としての租税と、医療政策に興味を持つようになりました。大学院で学び直しの楽しさと、学び続けることの重要性を感じるようになり、仕事もより面白さが増したと考えています。税理士は毎年、税法が変わるため、常に学び続けることが求められる職業です。コツコツとした作業が好きなため、一生飽きないであろう税理士という職業は、私の天職だと思います。今は、より経営者の支援ができる力を身につけたいと考え、修士の取得を目指し、受験の準備を進めています。

宮澤 綾子（みやざわ あやこ）

多摩大学大学院 経営情報学研究科科目履修
大学卒業後、医師向け情報サイト運営会社
に入社し、コンテンツの運営、医師・看護師向
けキャリアアドバイザー等に従事。その後、税
理士を目指し勉強を始める。平成25年に医
療に特化した東日本税理士法人に入所し、
病院、診療所等の税務顧問をはじめ、国保
病院の経営検討会の運営等に携わる。平成
29年よりAGS税理士法人に入所し、医療機
関の開業～法人化から、税務顧問、M&
A、ヘルスケア企業の上場支援等に携わる。
税理士、医療経営士1級、介護福祉経営士1
級(試験合格)、診療報酬請求事務能力検定





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
品川インターナショナルフロント5階
Tel:03-5769-4170(代表)
Fax:03-5769-4173
E-mail:tgs@tama.ac.jp