

# 我流に限界 門たたく

## 一流を目指す

4年目を迎えたHBMS

⑥

1/2  
金

### 生の授業 経営論磨く

27歳で独立し、経営のイロハを学ぶ余裕もなく過ごしてきた。セミナーや市販の書籍が教科書。しかし、グループ企業を含め年商3億円、従業員は約100人となり、我流に限界を感じた。知人の経営者がHBMS（県立広島大大学院経営管理研究科）に通っていて、思い切って門をたたいた。

住宅リフォームや新築住宅の設計などを手掛けた。毎月に入学した3期生。社業のほか、経営者団体などの会合で時間をやり繰りし授業に臨むが、「レ

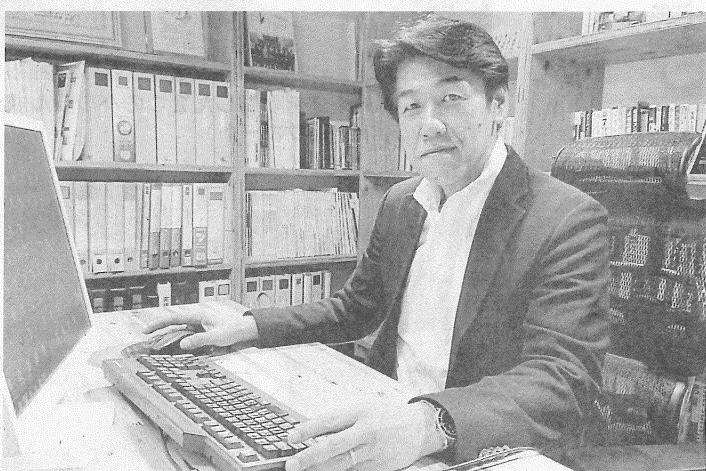
ーマツダの海外サービス部門で3年間働き、住宅リフォーム会社に再就職したが、1年足らずで倒産。残務処理を済ませ、再び事業を始め従業員2人を雇ったものの、売上金を持ち逃げされた。

安佐南区に2DKのア

パートを借り、住宅兼事務所にした。戸別訪問で仕事を受注し、2年間はひたすら一人で仕事をこなした。大雨の日は「よし！」と気合を入れ、顧客の家に向かった。3年目に従業員を採用。徐々に仕事の幅を広げ、現在の規模になった。

ある日、新聞を読んでいると「中国地方初のM

住宅リフォーム前田さん



「我流の経営論に限界を感じ、HBMSで学んでみようと思った」と話す前田政登己さん

=中区のマエダハウジングで

HBMSは4年目を迎えて、1、2期生約60人が卒業した。「10年で300人、20年たつたら600人の卒業生が生まれる。そのほとんどが広島の人。将来、このつながりが大きな力になる」。前田さんの目が輝いた。

【元田頼】  
||おわり

BA（経営学修士）を取  
得できる大学院の記事  
が目に留まった。参加す  
る広島経営研究会のメン  
バーが2期生にいた。酒

役所の優秀な人が大勢い  
たこと。私が苦手なパワ  
ーポイントをいつも簡単  
に操作する。刺激を受け  
た」と語る。

MBAを取得するため  
に、一時は通信教育も考  
えた。しかし、生の授業  
の醍醐味は、何ものにも  
代え難かった。経営者だ  
と打ち明ける。

社会を目指すため、書き  
家に断熱材を利用した住  
宅改良に取り組んでい  
る。来年、安佐北区にモ  
デルをオープンさせる予  
定で、「室内暖房やお風  
呂など、日本人は自分の  
体を温めることに力を入  
れてきた。でも、家自体  
が温かければ、燃料代を  
節約でき、それがエコに  
もつながる。きっと二  
次が出てくる」と力を込  
める。

門をたたく

得できる大学院の記事  
が目に留まった。参加す  
る広島経営研究会のメン  
バーが2期生にいた。酒

けに、マーケティング論  
の授業には、特に神経を  
集中させる。「リポート  
の書き方さえ分からなか  
ったので、提出書類は、