

R1. 8. 28 (水)

8/28 毎日

時代のセンス追求

一流を目指す

4年目を迎えたHBMS

1

社会人で、職種はさまざま。まだ。今春の統一地方選で5期連続当選を果たした緒方直之県議(45)は1籍を置いた県議会文教

期生で、「横山先生の言葉に触発され入学を決めた」と話す。

what I don't know (分からぬこと)が分かる」」という文字が目に留まった。

有権者と話す度、もどかしさを感じていた。例えれば企業経営者の相談を受けても、相手と同じ土俵に立てない。15年春に4選を果たし、「時間的余裕がある今ならチャレンジできる」と思った。

16年4月に入学。「卒業するまでの2年間は、

ボルチーム「広島ドラゴンフライズ」で選手として活躍した後、現在はチームをPRするアンバサダーを務める。広島大

学部を卒業し、薬剤師との「二足のわらじ」を履きながら、午後6時半から始まる授業に駆け付ける日々だ。



約60人が集ったHBMSのカミングデー懇親会。右端が「広島ドラゴンズ」南区で得した。企業戦略や社会システム・デザインなど

に南区のキャンパスで、3つた入学式で、横山禎徳・経営管理研究科長は約30人の新入生に自らの気持ちを強く語りかけた。横山氏は東大工学部建築学科を卒業し、米国のマサチューセッツ工科大学、いい講義内容、そして一流的マネジメント、この四つがそろってこそ一流だ。私はその一流を目指す】

HBMS (Hirosaki Business and Management Sch ool) は中国地方唯一のMBA (経営学修士) が取得できる経営専門職大学院として、3年前、県立広島大に開校。今年4月

HBMSの学生は全て

委員会で2015年秋、翌年春に開校が決まっており、HBMSの資料を何気なくめくっていた時だ。「I don't know い、バーベキューを囲んで話に花が咲いた。4期生の岡崎修司さんは初の開催。教官や現役の3、4期生、卒業した1、2期生ら約60人が集

8月24日、キャンパス近くの公園では、卒業生たちの姿を追った。【元田穎】

8月24日、キャンパス近くの公園では、卒業生たちの姿を追った。【元田穎】

8/29 毎日

家事の軽減プラン化 一流を目指す

4年目を迎えたHBMS

②

食品スーパー「フレスタ」（本社・西区）販売部の植野文詞さん（34）は、2017年4月、H BMS（県立広島大大学院経営管理研究科）2期生として入学した。社内に大学院進学をサポートする制度があり、制度を作った先輩から勧められたからだ。

大卒後の2007年4月にフレスタに入社し、研修後に安佐南区の店舗評価の基準にした。反対月は、ひたすら魚を包丁でさばいた。約3年間で3店舗を経験し、本社の人事総務部へ。「目の外の出来事をもっと知り

前にあった魚が消え、パソコンに変わった。転職したようで、落ち着かなかった」と笑う。

店舗にいた時は気付かなかつたが、仕事の内容を評価する「チェックシート」が、どの部門でも同じことに違和感があった。「例えば水産担当の場合、魚を二枚におろせ

るか、切り身をきれいに盛りつけられるなどを評価の基準にした。反対もあったが、より公平な評価につながったと思

う」と話す。

フレスタ・植野さん スーパーにキッチン

H BMSのビジネスプランで、家事労働の負担を軽減する方策を発言した植野文詞さん

＝西区のフレスタ本社で



たい」と思うようになつて、校するのことを知った。学費の半分を会社が負担してくれる制度は、同僚に

1期生がいたため、次の年を目指した。当時、長女は2歳半。妻に相談すると、最初は反対されたが、家族の理解なしには

困難だ。

「幼い頃の夢は、社長になることだった。『きっと将来に生かせる』と

言い続け、最後は妻が折れた

平日の授業を基本にして、午後6時半から授業はつらかった。2年目にビジネスプランに取りかかり、今年2月に発表した「『エディブルキッチン』サービス」

は、地元スーパーから発信する「家事労働の負担感を軽減するビジネス構築」だった。妻の負担を少しでも減らしたい、最後はそこに行きついた。仕事を終えて帰宅し、家族の食事を用意するの

はひと苦労だ。ならばスーパーで調理を済ませ、それを家に持ち帰ること

はできないか。「多くのお母さんたちが一緒に作れるプロ仕様のキッチンをスーパーに用意し、一度に作れるスペースを確保する。『料理は楽しいけれど、後片付けはつらい』と思う人にもきっと受け入れてもらえる」。

担当ゼミ教育の吉川成美准教授は「海外でもスーパーの役割は大きく変化している。家の困り事、主婦の本音から発想したパートナー（負担シェアの仕組みを構築した」と高く評価した。

今年4月、所属が人事総務部から販売部店舗支援チームに変わった。私たち小売業界は今も「薄利多売」のイメージがある。広島から新しい事業を構築していくことで、業界のイメージを変えたい」。2年間の学びの成果を試す時が来た。

【元田穎】
「つづく

女性のスキルに注目

8/30 毎

一流を目指す

4年目を迎えたHBMS

③

MSSの女性教授と懇意にれた。なった。Winkの今後について情報交換して「起業する」「イノベーションを生む」ことの大切さ、楽しさを育てる」ことを大きな目標に掲げる。村上さん

は、16年度後期の試験を受け17年4月に入学。「学生時代に発信する人材から世界に発信する人材へ育てる」ことを大きな目標に掲げる。村上さん

は

経営課題でもある人

件費のスリム化と、女性の働き方の多様化

二つの課題解決が図れ

ば、経営課題でもある人

件費のスリム化と、女性

の働き方の多様化

で、ウーマンとメゾン

(家)をつなぐという願

いを込めた造語「WOM

aison(ウーメゾン)

スキルバンク」の社外設

立を打ち出した。

アスコニには、販売促

進支援を行う約130社

の顧客がある。「WOM

aisonは女性の力を

「活かす」『集める』『育

てる』の3本柱構成し、

総合的に女性の働き方を

支援する」。今をビジネス

拡大のチャンスと捉えている。

全国の流通小売業を中心

に販売促進を支援する
「アスコニ」(本社・福

山市)は、県内限定のタ

山市)は、県内限定のタ

山情報誌「Wink」

の発行で知られる。若い

女性をターゲットに、広

島、福山・備後版の2種

類を毎月数万部発行。責

任者の村上真知子さん

(42)はHBMS(県立広

島大大学院経営管理研究

科)の2期生で、「モチ

上げをどう伸ばすか。マ

ネジメントの方法に悩

み、悶々としていた時期

だった。同年夏、取引先

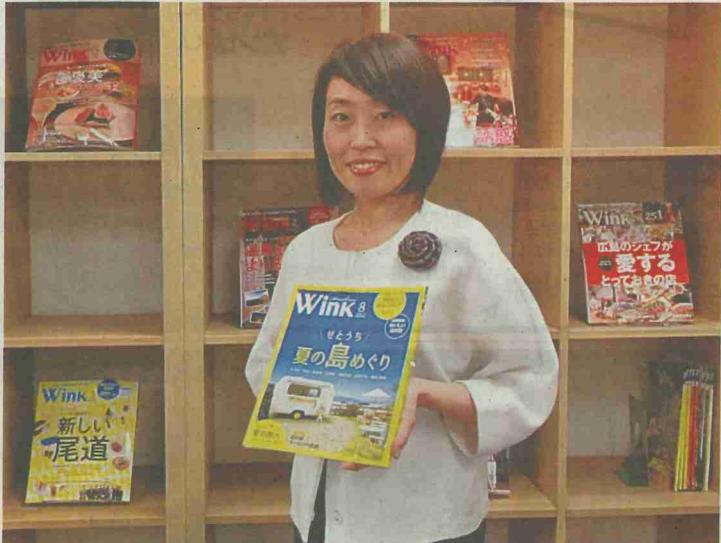
の社員が会社見学に訪

れて、同行していたマーケ

ティングが専門のHB
職を考え、1999年、岡山県井原市。地元で就
職を考え、1999年、岡山県井原市。地元で就

職を考え、1999年、岡山県井原市。地元で就
職を考え、1999年、岡山県井原市。地元で就

Wink・村上さん 「社内広報」受注拡大へ



「グッドタイミングでHBMSに出会えた」と語る
村上真知子さん
＝中区のWink編集部で

社外からの発掘する。「子

そのスキルを持つ女性を

【元田禎】
IIつづく

環境と利益策を練る

一流を目指す

4年目を迎えたHBMS

4

大学時代、少ない所持金で外国を旅行するバッカーパッカーにはまったく県海外ビジネス課主任の松原一樹さん(38)は、ベトナムを中心としたアジアのビジネス展開を担当する。2018年4月、H

BMS(県立広島大大学院経営管理研究科)に入学したのは、「論理的に物事を整理し、経営戦略を学びたかった」からだ。経験が面白い。

千葉大1年のとき、リュックサックを背負って世界を巡っていた四つ年上の女子大生に憧れた。

在学中に5回、イスラエルに渡航した。卒業後、東京の宝飾品関連企業に就職したのも、イスラエ

県海外ビジネス課
松原さん

ベトナムのエビ養殖



ベトナムの養殖エビに関する研究を進める松原一樹さん(左)。後方は、ゼミ教官の吉川成美准教授=南区の県立広島大大学院

ルに商売の拠点があったからだ。ダイヤモンドの仕入れに携わり、3年後

15年3月、出身地の広島市に本社がある外国人対応のレンタカー会社に就職した。

「インバウンド(訪日

外国人)が増えていた時

に水産商社に転職。

南米に本社がある外国人対応のレンタカー会社に就職した。

る。

「ソクチャン省は養殖エビの世界的な生産地で、大量のエビを食する日本人も恩恵を受けている。

しかし、水質浄化が追いかけ、水質浄化が追いかけおらず、社会問題の中採用試験を受けたかった」。海外経験のあるMBA(経営学修士)

資格を持つ上司に出会ったことが転機となり県庁の中途採用試験を受けたかった」。海外経験のあるMBA(経営学修士)

として、「政府主導で環境、

環境」と現地の人々に言うだけでは心に響かない。もうけが出て、更に環境浄化が進む。その方策を示したい」と意気込む。

MBAホルダーを目指して入学した松原さん。「エビを食べる日本人と、現地で暮らす人々の共通の利益を目指し、授業後に仲間とエビバルを巡るの野での協力協定を締結。

ひろしま環境ビジネス推進協議会(事務局・海外

16年4月、海外ビジネス課に配属された。急速な経済発展を遂げたベトナムでは、環境に対する意識が年々高まりつつある。県内には水質浄化の高い技術を持つ企業が多く、県は同国南部のソクチャン省、カントー市と約6年前から交流を進め、環境浄化産業分野での協力協定を締結。

どうか、それは覚悟次第だと思ってます」と表

情を引き締めた。

ひろしま環境ビジネス推進協議会(事務局・海外ビジネス課)には、約170の企業・団体が加わ

【元田楨】
IIづづく

「疾患対応領域広げる」

一流を目指す

4年目を迎えたHBMS

5

HBMS（県立広島大
大学院経営管理研究科）
の林利奈さん（34）は、大
手製薬会社のMR（医療
情報担当者）だ。201
6年10月に広島へ赴任
し、18年4月、3期生と
して入学した。

京都市左京区で生まれ

育った。小学校低学年の頃、仲が良かった友達の母親が薬局を営んでいたことが、やがて自分の将来と結びつく。「母子家庭で、確かにうだいは3人か4人だった。お母さんは大変だったと思うけれど、たくましく見えた。これからは女性も資格を取っておくべきだ」と、子供心に思った

大阪薬科大薬学部に進
學し、08年に就職。薬剤
師として、広島への転勤が

師の道も考えたが、「父
は自営業で、家に居ること
が多かったから会社員
に憧れた」と笑う。社会
年間ほど研修を受け、神
奈川県藤沢市の営業所に
配属された。

最初の担当は開業医や
中小の病院だった。「医
師は患者を診察するプロ
です。だけど、どの薬を
どの患者にどんなタイミング
で処方するか、これ
は案外難しい。だから私
たちの存在価値があるの
だけれど、提案した内容
が受け入れられた時は、
やっぱりうれしかった」
と話す。

製薬会社MR林さん 友人のMBA取得が転機



HBMSの仲間とバーベキューで懇親する林利奈さん(右)

決まった。仕事にも慣れ、
時間に余裕ができると、
スマホでゲームばかりし
ている自分がいた。「こ
のままいいのか。人
生がもったいないんじ
ないか」と考え始めてい
た。

「関東の友達が、米国
B.A」のキーワードを検
索した。インターネットで「広島」「M
BA」のキーワードを検
索した。異なる領域で働く
人々とのネットワー
クが広がったこともかけ
がえのない経験」と言う。

会社ではいま、生活習
慣病を中心とした業務に
携わっている。「人生1
00年時代と言われる昨
今を考えると、今後は認
知症やリウマチなど、他
の疾患にも仕事の領域を
広げたい。そして、いず
れ自分で新しいビジネス
を考え、周囲に影響力
をもつける人になりたい」

17年度の入学志願書提出
締め切りの前日だった。
卒業証明書などの手配が
出来ず、18年度の入試で
トライした。

戦略コンサルティング
会社「マッキンゼー・ア
ンド・カンパニー」東京
支社長を務めた横山禎徳
・研究科長を始め、教官
の多くは東京の大学、企
業でキャリアを積んでい
る。「広島に居ながら、東
京で活躍した先生たちの
授業を受けられる喜びを
感じた。異なる領域で働
く人たちとのネットワー
クが広がったこともかけ
がえのない経験」と言う。

会社ではいま、生活習
慣病を中心とした業務に
携わっている。「人生1
00年時代と言われる昨
今を考えると、今後は認
知症やリウマチなど、他
の疾患にも仕事の領域を
広げたい。そして、いず
れ自分で新しいビジネ
スを考え、周囲に影響力
をもつける人になりたい」

【元田禎】
IIつづく

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。前田政登己社長（54）は、2018年4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。

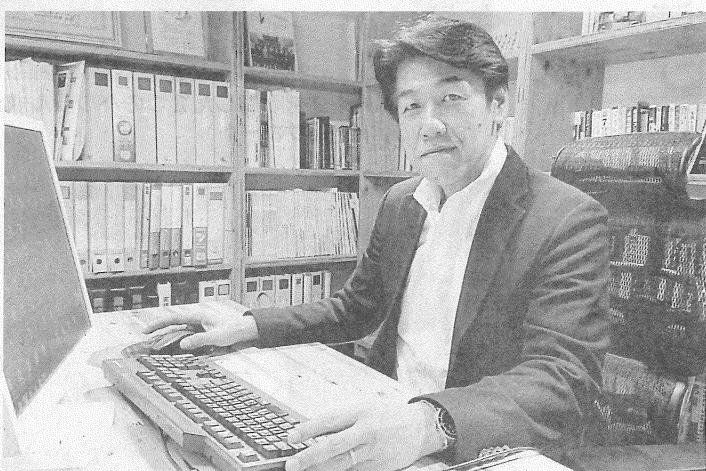
安佐南区に2DKのア

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

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

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



「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

【元田頼】
||おわり

い」と苦笑いする。

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

役所の優秀な人が大勢いること。私が苦手なパワーポイントをいとも簡単に操作する。刺激を受けた」と語る。

MBAを取得するため、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。経営者だけに断熱材を利用した住宅改良に取り組んでいた。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、家全体が温かければ、燃料代を節約でき、それがエコにもつながる。きっと一下子が出てくる」と力を込める。

HBMSは4年目を迎えた。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。

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つたので、提出書類は、先生からは指摘だらけ」こと。私が苦手なパワーポイントをいとも簡単に操作する。刺激を受けた」と打ち明ける。