

## 続きは開倫MBAで考えよう

— さよなら「みにむ」 —

開倫塾

塾長 林 明夫

Q：林さんの「みにむ」の連載は、「渡良瀬通信」への誌名変更とともに、今月号で終わりのようですね。

A：（林 明夫。以下略）はい。栃木放送の土曜日午前9時15分からのラジオ番組「開倫塾の時間」と連動した形で14年くらい書かせて頂きました。いくらスポンサーとはいえ、よく今まで内容について一言の文句も言わず自由に書かせて頂いたものだと、「みにむ」のスタッフの皆様、とりわけ野村編集長の寛容さには感謝申し上げます。又、読者の皆様も、御熱心にお読み頂き、又、御批判や励ましを頂き、心から感謝申し上げます。

Q：10年くらい前から、学生の勉強の方法というよりは、社会人の勉強の方法に内容が変わってきたようですが…。

A：最初の何年かは、学生や生徒、児童の皆様がどうしたら勉強ができるようになるか、勉強の方法を書かせて頂きました。しかし、ラジオ栃木放送の聴取者の皆様もそうですが、この「みにむ」も読者は、小学生や中学生、高校生の割合は少なく、大多数は、30代後半から70～80代の方であるような気がしてきました。私の「栃木放送」や「みにむ」を最も熱心に聴いて下さり、又、お読み下さっているのは、35歳過ぎの方であるような気がしてきました。

そこで、私が35歳過ぎの方にお伝えできることは何かを様々考えた結果、「35歳過ぎの人が死ぬ直前までどのように勉強をし続け、自分自信を人生の主人公にすることができるか」をテーマに書かせて頂こうと10年前に一人で勝手に決意し、内容をガラッと変えてこの「みにむ」最終号を迎えました。

Q：開倫塾ではMBAコースを始めたそうですね。

A：何年前かに、私は栃木県経済同友会経営問題委員会委員長を3年間させて頂き、産業界と大学との関係をよくしようと県内のいくつかの大学を訪問させて頂いた折り、「栃木県内の大学はすべて、社会人の経営能力を高めるMBAコースを早急につくり、社会人に学習の機会を与えてほしい」旨の要請をしました。体制が全く整わないし、たとえ始めても学生が集まる保証がないので、今は無理と全ての大学で明確に言われました。

それでは自分でできるところから始めようとスタートしたのが、「開倫MBAコース」です。経営専門大学院として、社会人の皆様の熱い期待にお応えできるよう、かなり準備をしてから始めましたので、ある程度の評価を参加者から頂けたようです。中世や近代において、世界中の大学や大学院は、はじめは誰かがやむにやまれぬ気持ちで始めて、それが段々と社会から認められ、今日の形になったようです。

開倫MBAコースも、無認可で始めさせて頂きましたが、私もスタッフも、参加者も、みんな熱心に取り組んでいますので、少しずつ社会から認められ、足利学校のある街にふさわしいMBAコースになるよう努めたく思います。

Q：どのような組織が運営するのですか。

A：運営主体は「開倫塾」の附属機関の「開倫研究所」です。「開倫研究所」は「シンクタンク」（政策研究）と「社会人の教育機関」を行うために設立したものです。

アメリカには、民主党系のブルッキングズ研究所や、共和党系のアメリカン・エンタプライズ研究所などシンクタンクがたくさんあり、そこでは社会人、とりわけ経営幹部の教育も盛んです。

開倫研究所は、ブルッキングズ研究所やアメリカン・エンタプライズ研究所のような本格的な研究所を目指します。その第一歩がこの開倫 MBA コースです。私は、一度始めたものは止めませんので、10年後にはある程度の品質にまでもっていきたく思います。

Q：第2期が始まるようですね。

A：第1期は昨年11月下旬から本年7月初旬まで、120時間余り一切無料で開講しました。ワタラセケーブルTVでも大部分の内容を放映して下さい、多くの市民の方も無料で御覧下さいました。

（MBA コースは、普通結構高額ですので、無料はずいぶん喜ばれたようです。）

第2期は、10月26日から来年7月5日まで毎月2回、土曜日に全部で18回開催の予定です。第2期は第1期に参加下さった皆様の御要望を参考にしてかなり勉強しやすい内容となると思います。1日に90分を4コマ。各々9時半、11時半、13時半、15時半スタート。合計100時間余りを予定しています。コーポレートガバナンス論も含め経営戦略論と、マーケティング・マネジメント、サービス産業経営論、会計学はじめ経営者や経営幹部として必要な理論を、ケース・スタディをふんだんに使いながら、わかりやすくみんなで勉強し合う場にしたいと思います。

更に、毎回、実際の経営者や各界で御活躍の方をお呼びして、「経営活性化論」の特別講演会、又は、参加者の研究発表会を行い、経営幹部としての知性を磨くことに役立てたいと思います。

Q：開倫 MBA コースは、どのような人を対象としていますか。

A：経営やマネジメントというものに興味と関心をお持ちの方で、自分自身の経営やマネジメント能力を少しでも高めたい方が対象です。

\*民間だけでなく、民間なみの経営方法で運営することを余儀なくされている公官庁や外郭団体、NPO、NGO で経営やマネジメントを担当なさる方にもお勧めです。専門学校や大学や大学院、図書館、公民館、博物館、研究所、試験所、病院、診療所、福祉施設など公共部門、準公共部門の経営幹部の方、PFI や民営化担当者の方にも必ずお役に立ちます。

\*女性として職業上の自立を考えるが、経営能力やマネジメントスキルを身に付けるのに何をどうしたらよいかわからない方にもうってつけです。

\*リーダーシップを発揮して、社内の活性化を果たしたい、新規顧客を開拓したり、目玉になる新商品を開発したい方、社内創業（コーポレート・ベンチャー）を目指す方、自社の生産性を大幅に向上、赤字会社を黒字化させたい方は是非御参加下さい。

\*現在失業中の方や、もうすぐにリストラにあいそうな方はかなり有用。学生や大学院生も、もちろん OK。

\*政治家や政治家を志す人、政策立案担当者や、政策の勉強を志す人で、経営の勉強をしたことのない人。来春の地方選に立候補する方は必須です。

\*何十年か前に一度経営の勉強したことはあるが、この何年かは余り経営の勉強をしなかったため、最近の経営の動きを知りたいと思っている人。

\*人生を振り返り、もう一度経営というものを考え直し、子や孫に少しでも教えてあげたいと思っている人。株式投資をしている人。

\*将来、留学をしたり、上京して、MBA コースや AMP（Advanced Management Program 上級経営

プログラム) コースに参加したいと思っている方。

\* MBA コースやビジネス・スクールの先生になりたい、自分でも MBA コースやビジネス・スクールをやってみたいと思っている方。

このような方々にお勧めです。

Q：ずい分多くの方を対象としているのですね。

A：ゆくゆくは、すべて個別の MBA コースがあちこちで始まると思います。しかし、今は、当地には、開倫 MBA コースしかありませんので、あらゆる人を対象にさせていただきます。将来的には、各市町村に現在の小学校の数くらい MBA コースがあっても足りるということはありません。そのくらいいろいろな分野で、経営能力、マネジメント能力を自ら身に付けることが必要とされています。

Q：なぜですか。

A：これから迎えようとしているのは知識社会です。今までのやり方、つまり、たまたま知り得た断片的な手法だけで、経営したりマネジメントできる時代ではなくなったからです。たえず、世の中の動向を把握し、業界全体を見回しながら、戦略的に意思決定をし、やることとやらないことを明確にしなが、具体的に展開しない限り経営は成り立たなくなりました。税収が減り続ける公共部門も、民間並みかそれ以上の経営手法で運営しないとどんどんと自治体破産を迎えます。規制改革がどんどんすすめば、福祉、医療、教育も民間参入のみならず民営化、つまり競争の波が押し寄せます。「営業」つまり、「顧客満足」があって始めて「収入」に結びつくという考えを公務員はじめ公共部門の方も身に付けないと最終的には自治体によっては「公務員失業時代」を迎えることとなります。それをどう防ぐかが、経営能力でありマネジメント能力です。どんな頭のよい方も自分一人もんもんと考えているだけでは、このような能力は身に付きません。どこかで少しずつ勉強する以外ありません。

もう一つ理由があります。それは、今までは研修は企業が中心になってプログラムを組んできましたが、余程の業績のよい企業以外、マネジメントの一般論までケース・スタディを遂使した体系的研修はできなくなりました。1年に3分の1の社員が入れ替わる会社が普通の時代になりましたので、経営能力やマネジメント能力は雇用される人自身が身に付けざるを得なくなったと言えます。それが MBA コースです。

Q：開倫 MBA コースで勉強したことはすぐに役にたつのですか。

A：勉強の方法によります。問題意識を高く持ち、必ずこのコースから何かを学び取ってやろうという心構えをもつ人は、何らかの結果がすぐに出ます。

例えば、私が担当している「サービス産業経営論」などは、小売店やサービス業の方はすぐ役に立ち、結果が出ます。なぜなら、小売業やサービス業は、チェーン店でなければ、チェーン展開をしている店との戦いと成らざるを得ませんが、チェーン店が何をどうやっているかを知らない人がほとんどだからです。私の講義では、チェーン化を志す企業はどのような取り組みをしているかを自分で言うのもおかしいですが、かなりわかりやすく説明しています。サービス業で生き抜くには、自分がチェーン店を志すか、チェーン店を志す人と競争するしかないのですから、どちらにしても、チェーン店が何をやっているかを知る必要がある。知らないではすまされないはずなのに、誰もそのようなことは当地では教えてくれないのが原因で、どんなにまじめに毎日の仕事をやっても結果が出ず、いつも困り果てている方が多いと思います。

せんえつな言い方をして申し訳ありませんが、そのような方は、一度是非、私の講義をお聴き下さればと思います。競争相手の手の内を知らないで勝負に勝てることはない、それがサービス産業

にも明確に言えます。

Q：一般の方は、開倫 MBA とどのように取り組めばよいのですか。

A：月 2 回だけ、本年 10 月 26 日から来年の 7 月まで 18 日間、朝 9 時半から午後 5 時まで開倫塾本部（足利市堀込町 145 tel：0284-72-5945）に申し込みの上、受講にお出掛け下さい。企業の「社会貢献活動」として行っているため、授業料、教材費等一切無料です。一度受講した内容であっても、ワタラセCATVでは是非何回も御覧下さい。又、かなりの量の資料が毎回各講師から配布されますので、事前事後によくお読み頂き、予習や復習をぬかりなく行って下さい。できるだけ「開倫塾」のホームページの中に資料を入れておきますので、インターネットでホームページを開ける方は活用して下さい。（<http://www.kairin.co.jp>）ただし、インターネットが使えなくても印刷物として資料はお渡ししますので御安心下さい。

一番大切なことは「今日知ったことをどのように、たとえ一つでも、自分の仕事や自分の企業に生かすかという翻訳能力」（取り入れ能力）です。あせることなく、10 ヶ月間じっくり参加して頂き、来年 8 月、9 月の 2 ヶ月の夏休みにもう一度すべての資料をじっくり読み直し、参考になることはないか、どうしたらよいか深く深く考え抜いて、経営者としての知性を磨いて下さい。

今期は 90 分の講義と講義の間に 30 分ずつ休み時間を入れました。参加者同士、講師と参加者が気軽に議論を深められるように、知性を磨くことができるようにとの考えからです。「経済活性化論」の「特別講師」もかなり依頼が終わりつつありますので、御期待に応えられると思います。

Q：最後に一言どうぞ。

A。「みにむ」もこれが私の最後の文となりました。この後は「開倫 MBA コース」でお会いしましょう。

さよなら「みにむ」!!

感謝

8 月 15 日

開倫 MBA コース お問い合わせ先

〒 326-8505 栃木県足利市堀込町 145 開倫塾内

開倫研究所 tel.0284-72-5945

fax.0284-73-1520

e-mail.akio@kairin.co.jp

9 月中旬に開倫塾のホームページで詳細を發表します。

<http://www.kairin.co.jp>

希望者には 9 月中旬以降要綱をお送りします。お気軽にお問い合わせ下さい。

\* 1 日だけ、1 講座だけでも受講できます。第 2 期の中途からの受講も大いに歓迎いたします。

できるだけ、18 回通して受講して、経営能力やマネジメント・スキルを身に付けて下さい。

一定の基準を満たした方には、修了証を發行致します。

\* 学歴、年齢、性別、国籍等一切問いません。

\* 講義は原則日本語で行います。但し、講師によっては、英語で行う場合もあります。同時通訳はつきませんので予め御了承下さい。

\* あくまでも無認可の MBA コースですので予め御了承下さい。

\* 受講料、資料代等一切無料です。

\* 講義途中の出入りはお避け下さい。禁煙はお守り下さい。コーヒーは主催者が用意致します。