



東京理科大学

大学院 経営学研究科
技術経営専攻 (MOT)

2021年9月号 Vol.4

MOT Management of Technology

BUSINESS MAGAZINE



技術が社会を
変える時代の経営者

構 ~ 技術経営の未来を描く

想



第四次産業の先を “妄想”する

多種多様なプレイヤーが入り乱れ、激動の様相を呈する産業界。

その未来は現在の延長線上にはなく、大きな価値転換が進行している。

非連続的で不確実な時代において

理科大MOTはどのような使命を果たしていくのか。

鍵を握るのは構想力と妄想力。近未来から遠未来までを射程に収め、論考を試みた。

若林 秀樹 教授 × 高田 修三 上席特任教授 × 榎戸 教子 氏 (ファシリテーター)

ビジョンを妄想し、 自らを再定義せよ

榎戸 第四次産業の次を妄想しながら産業界の課題を探り、企業はどうあるべきなのか、またそこでどんな人材が必要となってくるか、議論してみたいと思います。

若林 少し前「昭和」は否定的なイメージで、「昭和っぽいね」とは「古臭い、ダサい」を意味する言葉でした。令和になってアナログ的なこと、例えばレコードや真空管が珍重されています。あるいは最近までは、東京都心の高層マンションに住むことが良しとされていたように思えます。しかし、テレワークが広がった今、田舎でゆったりした生活を営むことに価値を感じる人が増えています。一部では、昭和30年代の商店街や地方都市に通じる活気も見られます。スーパーマーケットがダメになっていく中で、八百屋や魚屋のような個人経営店の価値が見直されている。昭和20年代、30年代に立ち戻り、デジタルを活用して“あるべき日本”をやり直すことが起こってくるのではないのでしょうか。産業界には「デジタルツイン」という言葉があって、デジタルによってリアルな空間を再現し、見える化して慣習や仕事の仕方を見直します。日本の歴史においても、どの時点で何を間違えたのか、再現してやり直す時代になるのでは。

高田 2020年7月まで経済産業省の製造産業局長を務めていましたので、経済界のリーダーたちのお話を聞く機会に恵



まれました。良い会社、立派な経営者と思う方たちの中には「今の延長線上に未来はない」という共通の発想が見られますね。変化のスピードはものすごく速くなっているので、今までの成長の延長線上で未来を考えているとビジネスを間違ってしまうということになります。ベテランの中には、長年の経験からリアに考えてしまう癖がついている人が少なくありません。ですから、むしろ若者の柔軟な発想に期待しているという意見もよく耳にします。確かに変化が速く、その変化を取り入れていくと、今までとは全く違う景色になることでしょう。私は製造業を担当しながらも、「製造業が製造業でなくなる」未来を訴えてきました。例えば、本当に自動車産業のライバルは、欧米や中国の自動車産業なのでしょうか？ 自動車というのが、移動体としての自動車なのか、人間が移動時間を過ごす空間、そこに通じたサービスを提

供する媒体なのか。どういうアプローチをとるかによって、ビジネスモデルは全く変わってきます。今までの常識を柔軟に考えていかなければなりません。非常に楽しみである一方、優勝劣敗、大きな格差も生じてしまう、そんな未来になるのではないかと感じています。

榎戸 お二人にお話を伺いながら、豊かさの価値観の見直し、その価値の棚卸がここ数年で改めて行われているようなイメージを持ちました。

若林 昔、千利休がただの瓦焼を茶器として使用し、それが価値を持ちました。人間の素晴らしいところは、見方によって価値が変わるところ。したがって、これまでは何の価値もなかったことが、切り口を変えることによって価値が出てくることがありえる。コンピューター産業においても、90年代前半はソフトが無料でした。2000年以降ではハードが無料になってきました。あるいは、今までは売

り切りモデルでしたが、今はサブスクリプションになり、そこでも価値の転換が起きました。価値というのは、時代とともに変わっていくのです。重要なことは、将来のビジョンを妄想すること。それは現在の延長線上には見えませんが、(未来起点の思考法である)バックキャストという方法を用いながら、2050年ぐらいまでであれば、ある程度見えてきます。さらにその先でいえば、SF的な発想も駆使し、自分がどうありたいか、“Purpose”という考えで自らを定義します。ビジョンをどのように妄想して考えるかということが大事になると思います。

先日、ソニーの中期経営計画発表会がありましたね。ソニーは、「感動でユーザーとクリエイターをつなぐ」と言っています。昔は、ウォークマンや良いテレビを作るという考えでしたが、今はそうではなく、わくわくするような感動を伝えるのがソニーだと言うようになった。そうすると、ソニーのビジネスの定義が全く変わってきます。先ほどのクルマの話でいえば、クルマ自体がエンターテインメントだとすれば、アップルなどの企業が参入してくるのも道理。クルマの価値がシャーシやエンジンから、ソフトウェアに変わってくるということです。そこに、これからの経営の面白いところがあるの

ではないかと思えます。ビジョナリーといいますが、どう自社を定義するかという“Purpose”が時代のポイントです。言い換えれば、問題設定力が問われる。明治以降、日本のやり方は追いつけ追い越せで、暗記力と計算力が頭の良いことの基準でした。しかし、未来を見れば、丸暗記と計算力はAIの得意な分野。むしろ問いを作ることを、これからの生きがいは何だろうと、“Purpose”を議論することが重要なことです。自社らしさの再定義といいますが、存在意義を妄想することが大事。理科大MOTの学生にとっても、自己の定義を再考し、良いクエストを出すことが良いグラデュエーションペーパーを書くことにもつながっていくでしょう。

誰が、なぜ、何をやるのか。機を捉える力を教授する

高田 価値観はどんどん変わってきていますね。底流に起きていることのひとつは、技術。今までできなかったことが次々と実現されています。例えば量子コンピューターですね。1～2年前に東京大学の方と話していた時には、液体ヘリウムが必須とおっしゃっていました。なぜなら、極低温の環境を作らなければ量子が安定しないからです。それで量子コンピューターは非常に大掛かりな装置になっている。ところが、最近は巨大な冷却装置を必要としないイオントラップ式のような技術も登場してきました。しかも、ベンチャー企業が資金集めを開始し、アメリカのSPAC方式で2000億円の資金を集めることに成功しました。政府の資金ではなく、市中の資金によって実用の量子コンピューターが加速的に技術開発されています。新型コロナウイルス感染症のワクチンも、初期は開発に2年ほど必要と言われていましたが、1年で大量摂取が始まっています。技術の力がもたらす“新たな現象”が起きていて、それが昔ならとうてい不可能と思われたことを実現し、価値観そのものも変



高田 修三 上席特任教授
前 経済産業省 製造産業局長

東京大学経済学部卒業。通商産業省(現:経済産業省)に入省。大臣官房審議官(製造産業局担当)にて航空宇宙産業、防衛装備品等を担当。貿易経済協力局貿易管理部長、内閣府宇宙開発戦略推進事務局局長等を歴任した後、2020年7月まで製造産業局長を務める。

えていくという流れがある。企業の方はそれに対して柔軟かつ俊敏でなければなりません。一方では会社の根源に戻って、その価値が問われています。つねにコンプライアンスを意識し、リスク管理をしなければなりません。経営者も従業員もステークホルダーに対するベーシックなことに従来よりセンシティブになっています。それは成長企業も例に漏れません。片方ではものすごく変化するし、片方では素朴な当たり前に戻っていると感じますね。

若林 コモンセンスいうものがなくなってきたのでしょうか。昔であれば、会社員なら経済新聞を読み、一面に何が載っていたとか、そういう話をしましたが、驚いたのは今では、理科大MOTの社会人学生ですら新聞をあまり読んでいないのです。おそらく、それまでは会社の中で共通の話題としていたことが、共通の話題ではなくなっている。つまり、共通のマーケットが消失し、コミュニティやメディア、チャンネルも多様になって、どれがメインなのか分からない状況です。ですから、これまではマスマーケットに訴えていくアプローチが主要でしたが、今は個々にカスタマイズしてアプローチをしなければならぬ。デジタルが進むことによって、個別対応が可能になったので

す。それは一方では感嘆すべきことであり、一方では恐怖でもある。例えばeコマースでいえば、リアル店舗と異なり売れ筋が一瞬にしてコロコロ変わるため、アジャイルに対応しなければならぬ。それが非常に難しいと聞いています。

榎戸 先が読みづらいですけど、核となる部分は必ず必要で、でもその時その時の判断力は必要で……難しい時代です。

若林 難しいけれども、自分の意思を持って挑むことが大事です。近未来の予測は難しくとも、遠未来は自らクリエイトできます。リンカーンがよく言っていた言葉に「予測ではなく、自ら発明しろ」という言葉がありますね。アラン・ケイも同じようなことを言っていますが、自分で未来を作ることが求められます。未来を作りたいという経営者のビジョナリーの方が“当たり”やすいのではないのでしょうか。それが大きな転換点。近未来への道のりはバックキャストで予測可能ですが、そこから先は自分自身の意思で「こういう未来を作りたい」「こういう未来になってほしい」と掲げることです。その力によって、昔であれば30年後に起こることが、今はすぐに起こってしまう。そんな変化があると思います。

高田 各企業の生き残りをかけた判断・戦略が問われる時代になります。ただ、必ずこうすればいいという必勝法があるとは思えません。逆に、野村監督の言う「不思議な勝ちあり、不思議な負けなし」ということは当てはまりません。良い会社では、経営陣が次の世代を育てようとします。社長の仕事は後継指名が一番大事な仕事。そしてそれに続く経営スタッフをどう育てるか、人材を育成し大事にすることが基本です。短期利益だけを追求してがむしゃらに働かせ、わが社はモチベーションが高いと言っても限界があります。行政官時代、私にとっても、いかに後輩達に活躍してもらうかというのは大事なテーマのひとつでした。ビジネス必勝法とまではいえませんが、そこを疎かにしては絶対にうまくいきません。

若林 おっしゃるとおり、一般解はありません。しかし、個別解があります。ただし自前主義ではダメだということは明らかですね。これまではマーケットが大きいか。これからはどう仲間とつながっていくか。自前主義ではなく、つねにネットワークを広げていくというのがキーポイントです。

もうひとつの話は5W1H。ビジネスの必勝法というHowですが、実はHowよりもっと大事なのがWhenとWhereです。つまりタイミング。同じアプローチをとっても、時と場所を間違えれば結果は全く違います。さらに、もっと大事なことは、WhoやWhy、What。誰がやるのか。なぜ、その人がやるのか。そして、何をやるのかということ。最初のWho、Why、Whatが3W、次のWhen、Whereを2Wという。実は1Hは本当にOne of themでしかありません。むしろ、誰が、なぜ、何をやるのかということ、それからタイミングと状況でどうするか。それが非常に大事なことです。そうして見ると、まさに人の育成の問題になる。適時、状況判断するところは、まさに個別解という話に落ちてきます。

榎戸 今、人という話が出ましたが、この理科大MOTは、まさにその社会人の学び直しの場所です。こうした先が見通せない時代だからこそ、理科大MOTとしては、どのような人を育てていこうとしているのですか。

若林 変化の時代に対応できるように、CXOを育てたいと思います。そのためには、考える力、問題を設定できる能力が最も重要です。もちろん、Howという点についても、負けのパターンというものがあるので、ちゃんと伝えようと思いますが、むしろそれよりは3Wと2Wというところに力点を置きたいです。理科大MOTの特色であるグラデュエーションペーパー、それから、さまざまなゲストにご登壇いただき、ディスカッションを行うこと、それらを通して個別解、個々のストーリーを分かっていたくという仕組みです。一般解を知りつつ、個別解に持って行ける力を学んでほしい。

通常の大学では、教授が主役で、学生は観客。教授が学生に対してサービスをするイメージです。そうではなく理科大MOTでは主役は学生で、教員はコーチ、あるいは演出家という考えです。さまざまな才能を持った学生がWhere、Whenという中で輝いてもらうためにサポートする、演出をする。どうしたら、この意思が光るようになるのか。その観客は世の中、すなわち社会だったり、企業だったり。それが本学の大きな特徴だと思います。



若林 秀樹 教授
MOT専攻主任(専攻長)

東京大学大学院工学系研究科修了。野村総合研究所入社。欧州系証券会社、JPモルガン証券で日本株部門を立上げ、マネージングディレクター・株式調査部長、みずほ証券ヘッドオブサッチャー・チーフアナリストを歴任。ヘッジファンドの共同創業、シンクタンクの創業を経て、2017年、東京理科大学専門職大学院イノベーション研究科に就任。2018年より現職。

イノベーションの資質をめぐって、白熱する理科大MOTの未来談義。本質へと迫る本座談会の全編はホームページで公開中!

詳しくはこちら →



実行

～ 最前線の事例に触れ問答する



演習科目

実践CXO・ 起業家 ケーススタディ

■概要

将来の起業家・経営CEO、COO、CFO、CMO、CTO等のCXOを目指す学生が、高い実践的な専門性と倫理感、国際的視野を持ち、社会や産業界などの急速な変化に敏速かつ革新的に対応し、社会を牽引できる高度な専門的職業人として、イノベーションや経営の革新に携わる起業家、経営者等の実践者をゲストとしてお招きし、リアルな実践とその真髄を学ぶ授業です。イノベーションや経営の実践を、その当事者と直接議論することで、コア科目等で獲得した知識を確認し、実践知として実行できる能力として定着させることを目的とします。

本科目では、ゲストスピーカーのプレゼンテーション、質疑、それを踏まえた学生と教員によるディスカッションを行います。事前に予習としてゲストスピーカーに関する教員からの分析視点の提示、ゲストとのディスカッションの後に、教員・学生がプレゼン

CXOを目指す学生が、イノベーションや経営の実践者からケーススタディを学び、教員や仲間と議論することで、実践知の定着を図り、実行できる能力を鍛える。

テーションと質疑を振り返るグループディスカッションに力を置きます。

ゲストには、大企業にて新規事業を起こしたことがある経営者、自らベンチャー企業を起こした起業家経営者、外資企業の日本法人経営者、不振企業の立て直しや再生を行った経営者のほか、経済界のリーダーを中心に社会的な貢献を成し得たポリシーメーカーや研究者などを招聘、実践思考と行動について講演いただきます。ゲストとの質疑・グループディスカッションを通じて、経営的分析方法の知見を深め、実践知を体得、実行できる能力を修得します。1年次の必修コア科目で教育される知識が実務でどのように生かされているかを体得し知見と能力を身につけると同時に、グループディスカッションのノウハウも体得します。

■多彩なゲストスピーカー

2020年度は、以前にソニー株式会社の代表取締役社長や、産業技術総合研究所理事長を歴任された中鉢良治氏、株式会社日立製作所にて業務役員専務の要職を担われた小久保憲一氏、そして元アサヒ飲料株式会社代表取締役社長であり、東京理科大学理事長である本山和夫氏など、いずれも産学を横断した多彩なバックグラウンドを有する著名なリーダーにご講義いただきました。

2021年には、株式会社VHリテールサービス代表取締役社長 星崎尚彦氏、日産自動車株式会社 執行役員副社長 星野朝子氏、さらにはレオス・キャピタルワークス株式会社の代表取締役社長兼CIO、かつ本学の上席特任教授も務める藤野英人氏など、ビジネス界の巨人たちが教壇に立ち、白熱の講義を繰り広げました。

理科大MOTIに招聘した主なゲストスピーカー ※五十音順

氏名	所属・役職
小倉 良氏	新日本無線株式会社 代表取締役会長
久野良木 健氏	サイバーアイ・エンタテインメント株式会社代表取締役社長CEO、元株式会社SCE代表取締役会長兼CEO、元ソニー株式会社取締役副社長
佐久間 嘉一郎氏	株式会社日立国際電気 代表取締役社長
瀧口 登志夫氏	キヤノン株式会社 専務執行役員、キヤノンメディカルシステムズ株式会社 代表取締役社長
堂免 一成氏	東京大学 特別教授、信州大学 特別特任教授
東 哲郎氏	東京エレクトロン株式会社取締役 相談役、元社長
藤野 英人氏	レオス・キャピタルワークス株式会社 代表取締役社長兼CIO
星崎 尚彦氏	株式会社VHリテールサービス 代表取締役社長
星野 朝子氏	日産自動車株式会社 執行役員副社長
宮澤 孝夫氏	株式会社ハルメクホールディングス 代表取締役社長
宮原 博昭氏	株式会社学研ホールディングス 代表取締役社長
本山 和夫氏	東京理科大学 前理事長、元アサヒ飲料株式会社 代表取締役社長

教員志史 1

教員たちはいかにしてこの場に立ち、何を想うのか？

課題意識を持って理科大MOTの門戸をたたく社会人学生たち。

彼らを迎えるのは、深い実践知を有するダイバーシティに富んだ教員たちだ。

アカデミック、アナリスト、ビジネス、ビューロクラット、コンサルタント、CXO—

さまざまなキャリアパスを歩んで、ここ神楽坂に結集した彼らは、一人ひとりが強烈な個性と情熱を放つ。

本稿では、次代のリーダーを育む教員の志をクローズアップする。



加藤 晃 教授

防衛大学卒業（国際関係論専攻）、青山学院大学大学院博士後期課程修了（博士〔経営管理〕）。貿易商社、AIU保険会社（株）、AIGインシュアランスサービス（株）代表取締役社長、愛知産業大学教授を経て、2020年4月より現職。経済産業省ISO/TC322（サステナブルファイナンス）国内委員・日本代表エキスパート、公益社団法人日本アナリスト協会サステナビリティ報告研究会委員。

「経営戦略」「情報開示（IR）」「DX」の交わる領域からイノベーションを加速させる

私のキャリアの起点はビジネスです。貿易会社のセールスエンジニアとして性能が向上してきたワンチップマイコンを搭載した専用機の開発、海外営業に奔走した日々。その後は、外資系大手損保に場を移し、保険商品の企画・開発や引受け実務、収益管理、戦略プロジェクトを担いました。ビジネスの最前線で鍛えた実践知、それが私の土台を成していると言えるでしょう。

保険会社に在籍中、偶然手にした英字フリーペーパーに社会人大学院の記事を見つけ、スキルアップを目指して入学を決めました。「学び直し」ですね。業務のかたわら、純粋に学ぶことが面白かったのです。獲得した知見を活用することで、会社での業績も飛躍的に上がりました。そして、2016年に実務家としての経験を持ちながら、研究者・教職の道へと足を踏み入れました。

私の研究テーマは「経営戦略」「情報開示（IR）」、そして「DX」の3分野が重なる、積集合の領域にあります。SDGsやESGは、今やトレンドワードですが、これらを形骸化せず、「ビジネスモデル変革」までつなげられる企業は多くないようです。変革を成功させるためには、策定した「経営戦略」を、長期投資家とのコミュニケーション（IR）を通じて洗練し、投資家を味方につけ、「DX」という手段を有効に機能させることが重要です。これらの3領域を有機的に組み合わせ、イノベーションを生み出すことが、企業価値の創造につながると考えています。

『むずかしいことをやさしく、やさしいことをふかく、ふかいことをおもしろく』。これは、作家井上ひさしの言葉です。言うは易し…ですが、教育に携わる者として噛みしめるべき言葉だと思っています。野球で言えば、スター選手、監督も良いですが、コーチやトレーナー、すなわち、学びを活性化させる触媒の役割は重要です。皆さん、大いに議論し、間違いや異なる視点の意見から学びましょう。あなたのキャリア形成上の財産となることをお約束します。 Where there is a will, there is a way!



生越 由美 教授

東京理科大学薬学部卒業。特許庁に入庁、政策研究大学院大学助教を経て、2005年本学イノベーション研究科教授に就任、2018年4月より現職。知的財産戦略本部コンテンツ・日本ブランド専門調査会委員などを歴任。（財）機械産業記念事業財団第1回知的財産学術奨励賞（日本知財学会特別賞）受賞。

知的財産は付加価値の源泉。的確に活用してビジネスを育む

知的財産戦略を研究していますが、その根幹に根差すのは「情報」への関心です。昔、信州大学のMOTで教鞭をとっていたときに、経営に携わる社会人学生から次のようなことを言われました。「もっと以前から知的財産について知っていれば、ビジネスがより良い方向へ行ったのに」。知らないでビジネスに失敗する。知的財産とはそうしたことが起こりうる類の「情報」であり、付加価値の源泉です。一例を挙げると、「あまおう」というイチゴがありますね。この名称は商標登録されたものです。商標は10年ごとに特許庁に登録料を支払えば、半永久的に名称を使用できます。一方「とちおとめ」というイチゴは商標ではなく権利期間に期限のある品種として登録されたため、次世代の品種が誕生しても、「とちおとめ」という名前では販売できません。どちらが有利なブランド展開かは言うまでもないでしょう。このように、知的財産を知っているか否かの差がビジネスに大きな影響を与えるのです。

特許庁の現場を離れて20年ほどになりますが、農林水産省やJAXAなど、さまざまな研究機関の審議会、審査会を務め、つねに最先端の技術動向に接しています。そのおかげで、私の知見も現場感を失うことなく、未来視の精度を保つことができている。守秘義務がありますので、最先端事例をそのまま学生の皆さんに共有することはできませんが、過去起きたさまざまな混乱、その時代背景、文脈、今に活かすべきエッセンスはお伝えすることができます。それらの情報は、ビジネスの優位性を構築するうえで、非常に有益です。イノベーションの誕生時には社会に混乱が生じ、社会に適合させるためのルールづくりが不可欠です。ビジネスを加速させるための知的財産戦略を学んでほしいと思います。



石橋 哲 教授

東京大学法学部卒業。（株）日本長期信用銀行、Citibank N.A.、（株）産業再生機構、東京電力福島原子力発電所事故調査委員会（国会事故調）、政策研究大学院大学客員研究員、サイバーセキュリティベンチャー経営等を経て、2019年4月より本学嘱託教授（みなし専任）に就任し、2021年9月より現職。

『刃の上に心を置く』覚悟から強靱な自己革新の力が生まれる

私の歩みを振り返ってみると、「事業再生」に奔走する日々が浮かび上がってきます。キャリアのスタートである日本長期信用銀行（現：新生銀行）時代には、不良債権処理の最前線に立ち、バブル崩壊に苦しむ企業の対応に奮闘していました。そうかと思えば、長銀自身が不良債権の累積にあえぎ、破綻に追い込まれる事態へ。未曾有の苦境の中、全人格をもって対処にあたる先輩同僚の姿勢は、人生の強烈な学びであったと感じます。その後、偶然のご縁から参画することになった産業再生機構でも、過大債務を抱えた数々の企業を支援することに力を注ぎました。

事業再生局面を「有事」とすれば資金ショートが数カ月後に迫っているケースも少なくありません。その“Xデー”に向け、寸度も遠慮もなしに持てるリソースの限りを尽くす、それが「事業再生」という仕事です。CXOは、平時においても常にあなたの修羅場に立ち合い、覚悟のポートフォリオを組んでいます。そうした私の経験は、将来CXOになるであろう理科大MOTの学生に、必ず資するものと思います。

2011年の福島原発事故では、事故調査委員会の一員としてプロジェクトマネジメント機能を担いました。「福島原子力発電所事故は終わっていない。不断の改革の努力を尽くすことこそが（中略）国民一人ひとりの使命である」。調査報告書にそう記されています。原発事故も経営破綻も、問題の本質は似たようなもの。すなわち、保身を起点とする思考停止からリスクを「なかったことする」ことです。反対に、自らの限界を知り、自らをさらけ出して周囲に助けを求めたなら、重大な危機も乗り越えられ、イノベーションにつながります。もちろん、自らを厳しく問いただすことは、『刃の上に心を置く』がごとく苦しいものです。しかし、そうした不断の努力こそが、自らを革新することを躊躇しない「力」へとつながっていくのでしょうか。理科大MOTは、そうした自己革新に挑む場でもあると考えます。



中山 裕香子 教授

慶應義塾大学理工学部電気工学科卒業。同大学院理工学研究科電気工学専攻修士課程修了。米コンピテック大学Executive Development Program修了。（株）野村総合研究所において、放送・通信産業や電機産業における事業戦略・マーケティング戦略立案、新規事業立ち上げ支援などのプロジェクトに従事。2004年から2008年まで野村総合研究所アメリカ勤務に勤務。2019年4月より本専攻非常勤講師、2021年4月より現職。

パラダイムシフトを乗り越えるため、「ありたい姿」を構想する

始めて自分の価値観が大きく揺さぶられたのは、高校生の時に交換留学生として過ごしたアメリカ・オハイオ州、クリーブランドでの1年間でした。デトロイトにも近いその都市は、日本車の躍進により打撃を被ったことから、ジャパンバッシングの渦中にありました。はじめて外側から眺める日本。もちろん、現地労働者の感情も理解できます。どちらが一概に悪ということではなく、世界には多様な立場や見方があるということ。そうした実相が強烈な体感として迫ってきました。

大学院を修了して入社した野村総合研究所では、主に放送・通信産業の分野でさまざまな事業戦略立案に携わりました。東西冷戦時代、放送はプロパガンダのツールとしても使われており、多くの国では国内に閉じたメディアでしたが、冷戦終結とともに一気に国際化し、世はまさに多チャンネル衛星放送が本格始動しようという時期でした。それまで密室化されていた放送業界が世界に向けて扉を開き、多様な事業者が日本にも参入してきた時代でした。私自身、アメリカの大手衛星放送プラットフォームの日本進出を支援することになったのですが、この仕事には文字通り寝食を忘れるほどに没頭したものです。彼らに対して、日本が目指した放送の本質とは何かを考え、その文脈を噛み砕いて伝えることに夢中になりました。残念ながら彼らの日本での事業は短命で終わりましたが、私にとってはビジネスのダイナミズムを肌身で学ぶ貴重な経験となりました。さらにその後は、新しいメディアとしてインターネットが台頭し、メディア産業の構図は大きく塗り替わりました。

このような経験や知見を次世代に還元するために、現在、理科大MOTの教壇に立っているわけですが、今はまた大きなパラダイムシフトの只中にあります。ありとあらゆるモノが手に入る時代、マーケットに尋ねてもビジネスの解はなく、消費者自身も想像できない潜在ニーズを捉える必要があります。であるなら、自身（自社）のありたい姿やビジョンを突き詰めることに突破口があるのではないのでしょうか。その背中を押し、道を示すことが私の使命と考えています。



日戸 浩之 教授

東京大学法学部社会学科卒業、同大学院経済学研究科修士課程修了。（株）野村総合研究所入社、コーポレートイノベーションコンサルティング部グループマネージャー、未来創発センター上席コンサルタントの他に、北陸先端科学技術大学院大学客員教授を兼務。2019年4月に本学教授（みなし専任）に就任し、2020年4月より現職。「デジタル資本主義（共著、東洋経済新報社）」により第28回大川出版賞受賞。

「協働・共創・連携」の場で学びを深めるマーケティングの理論・実践

「継続的な学びが大きな資産になる」。私の実体験に照らして、まずそのことをお伝えしたいと思います。私は野村総合研究所に入社して10年目に、マーケティングの知見を深めるために東京大学大学院経済学研究科に留学しました。マーケティング・サイエンス、経営戦略論、ものづくり論、経営組織論、経営史など、多彩な講義を浴びた2年間は、当時コンサルタントであった私にとって、専門分野の幅を広げる貴重な経験となりました。社会人が大学院で学ぶ意義とは、実践的な知識を得ることだけではありません。今までの業務やビジネスの経験を見直し、勤務先での付き合いとは異なる仲間、ネットワークが得られることも大きな資産です。

日本のものづくりは、長らくプロダクトアウトのアプローチで、結果、優れた製品を生み出してきましたが、一方ではマネタイズに苦しみ続けてきたのも事実です。せっかく良いものを作っても、十分に価値を伝え切れていないのです。ですから、今こそ企業は需要サイドからのものづくりを見直し、顧客との適切なコミュニケーションを実践していかなければなりません。その際には、私が培ってきた商品開発やブランド構築、チャネルマネジメントなどの知見は、課題解決に貢献できるものと考えます。もう一点、マーケティングの分野は、いち早くデジタル化の影響を受けてきました。デジタル化がもたらす企業、産業、社会へのインパクト。これは、私が企業とのさまざまな実践のプロジェクトで実感してきたことです。そこから引き出された学びを皆さんと共有し、デジタル化がもたらす未来を議論してみたいと思います。

そう、まさに理科大MOTとは「協働・共創・連携」の場にほかなりません。学生と教員、互いの知を総動員し、共に学びを作り上げていく。それが本専攻の醍醐味と呼ぶことができるでしょう。皆さんにおかれては、私のマーケティングやデジタルの知見をぜひ目いっぱい活用してください。皆さんの「創造性」と「生産性」を加速度的に高めていく。そうした環境を用意してお待ちしています。

発 展

～志ある異業種の
化学反応の先にあるもの

結合

Combination...

業種・職種の垣根を超え、
新たな価値の創出へとつながる
化学反応が生まれていく



情報処理
【法務・経理】

DAiKO



“先例のない課題に対し
多種多様な教員や学生から
得られる視点や学びは
正しい判断を下す基軸になる”

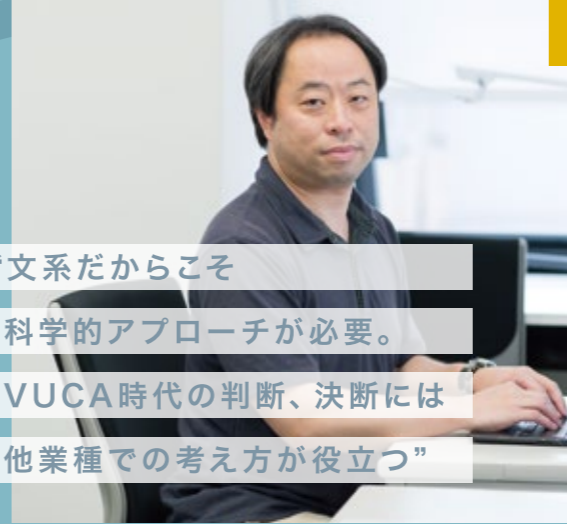
木島 洋介 さん 2021年4月入学
大興電子通信株式会社
コーポレート本部営業経理グループ 課長

Sier企業で、入社後から法務、経理と一貫して管理部門の業務に従事。理科大MOTでは、自身の知見が乏しい技術分野について学び、自社の技術を経営資源としてしっかりと捉えられるよう技術経営の視座を高めていくことが目標。

【私が体験した化学反応】

授業では、自身が何を根拠に、どう思い、どう考え、その結論を導いたのかがつねに問われます。頭が休まる暇はありませんが思考の質の高まりを実感しています。バックグラウンドの異なる人材が集まる中で、学生から受ける刺激や影響も多大です。ディスカッションで自身にはない発想や切り口で物事を捉えた意見を聞いたときに視野の狭さを実感。新たな発見や学びを繰り返しています。既存の知見と新たな技術領域の知見とを融合させたサービスやビジネスモデルの構築など、「新しい価値の創造」につながるイノベーション創出を目指しています。

DAiKO



“文系だからこそ
科学的アプローチが必要。
VUCA時代の判断、決断には
他業種での考え方が役立つ”

情報処理
【システムエンジニア】

田中 泰弘 さん 2021年4月入学
大興電子通信株式会社
製造システム部 副部長

2000年、大興電子通信株式会社に入社。入社以来一貫して、システムエンジニアとして生産管理等の業務系システムの開発、導入を実施。2015年より新ビジネス創出WGに参画。

【私が体験した化学反応】

「科学技術基礎」は、文系の私には、知らない用語ばかり。ただ文系だからこそ科学的アプローチを身に付ける必要があると強く感じています。仲間にはライバル企業の方もいて、お互いが相手企業を分析するような場面に遭遇しますが、両方の視点での考えを一度に知ることができ、結果、他社のみならず自社の理解も向上します。VUCA時代での判断、決断には、学生同士の議論より得た他業種での考え方が大いに役立ちます。またその際には、本学で磨いた感性を武器に、分析的・論理的な手法を超越するビジョンを描けるようになってきていると思います。

【私が体験した化学反応】

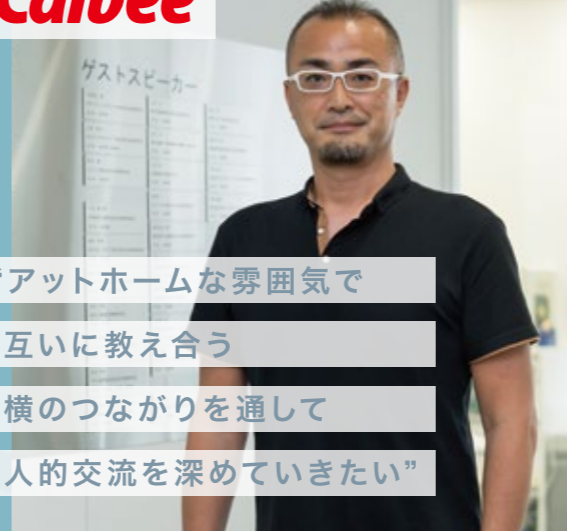
「特許法の基礎」を受けていますが、教授一人に学生10人とアットホームな雰囲気。専門性の高い内容ですが、すぐに質問でき学びやすいです。コロナ禍でオンライン授業のためリアルな連帯感はまだ感じられませんが、それでも学生や先生も入ったLINEグループがすぐでき、分からないことは教え合うなど、横のつながりがあります。本学で私が得たいことのひとつは人的交流です。文系畑で広告の仕事をしているので理系の人たちと出会うチャンスがありません。理系的考え方を身に付け、自分の引き出しを増やして自社に持ち帰りたいと思います。

野堀 和哉 さん 2021年4月入学
カルビー株式会社
マーケティング本部 PR・宣伝担当 部長

1997年カルビー株式会社に入社。2年半営業職に従事し、2013年まで商品企画、ブランドマネージャーを歴任。2014年からは広告業務に。現在はカルビーのPR・広告のすべてを担当している。

食品
【PR・広告】

Calbee



“アットホームな雰囲気
互いに教え合う
横のつながりを通して
人的交流を深めていきたい”

JFR 大丸松坂屋百貨店
JFR GROUP



“理科大MOTでは強い独自性を
求められると感じる。
タコツボの中だけでは
考えつかない未来が見つかる”

今泉 悠樹 さん 2021年4月入学
株式会社大丸松坂屋百貨店
経営戦略本部 DX推進部

2004年、株式会社大丸（現：株式会社大丸松坂屋百貨店）入社。大丸東京店での店頭勤務や商品調達に従事した後、GINZA SIX等外部への出向。2020年11月より現職。

複合
専門商社
【DX推進】

【私が体験した化学反応】

「スタートアップサイエンス」では、第一線で活躍する起業家から刺激的な話を伺い、青木先生のファシリテートのもと、感じたことをダイレクトにぶつけてディスカッションできるのが特徴です。異なる業界の同級生の発言が仕事への大きな気づきにつながります。課題意識が共有できるとディスカッションが楽しくなり、授業外で意見を交わすことも。小さくまとまるのではなく、本学で得られる新しい視点や考え方を咀嚼して自分の中に取り込み、独自性を培うことで、自社にいてだけでは考えつかない未来を思いつけるのではないのでしょうか。



“異業種異職種でも
課題の根底には共通項あり。
その共有から
新発想が生まれる”

精密機器
【経営企画・財務・総務】

天野 凌輔 さん 2021年4月入学
株式会社ブイ・テクノロジー
経営企画室兼財務・総務部

2013年4月に某銀行に入学し、個人・法人部門を経験。その後、2018年に株式会社ブイ・テクノロジーに入社。M&A業務・新規事業等を担う経営企画室と財務・総務部を兼務。

【私が体験した化学反応】
「スタートアップサイエンス」では、起業家などのゲストから直接、話を伺うことができ、媒体ではフォーカスされない、人となりや考え、熱量に触れることができました。異業種異職種でも各所属企業の課題認識の根底部分で共通項が見つかることがあり、各社の取組を共有しあうことで、通常業務では出てこない視点や考え方、発想に触れ、新たな考えに至ることが出来ます。すぐに結実することはないとも、5年後、10年後、さらに自社で担う役割が広く、深くなった際に、本学でのつながりを礎としたコラボレーションができることを夢んでいます。



化学
【研究】

南 久貴 さん 2021年4月入学
昭和電工マテリアルズ株式会社
情報通信開発センター 主任研究員

2006年、日立化成工業株式会社（現：昭和電工マテリアルズ）入社。研究所・開発部で半導体製造用平坦化研削液の組成設計、量産立ち上げなどを担当。研削材として異例の小ささのナノセラミクスを上市。現在はチームリーダーとして製品開発、量産品対応を推進。

“活発な議論こそが
イノベーションを生む土壌。
学生と教員で
学びを作り上げていく”

【私が体験した化学反応】
「実践組織戦略」は、ケーススタディのグループ討議と発表、さらに先生の鋭いコメントで構成されます。一方の意見に生徒が傾いた時に先生の出す問いかけにはハッとさせられることも。学生と教員と一緒に授業を作っていく感じ。自分で当然なことが隣の人には新鮮であり非常識でもあります。学生同士の議論は、イノベーションを生む土壌を育てていると感じます。化学業界では、今後もさまざまな変化が考えられます。その際に業界内の常識だけで物事を見ず、他での変化や経験、考え方を取り込み、自ら変化を作っていく存在になりたいと考えています。

【私が体験した化学反応】
講義で先生から知識を学び、さらに先生、ゲスト、学生で議論をすることで、より実践的な内容へと落とし込んでいきます。それを自分事として理解、実践できることが本学の特徴です。今まで出会うことなかった業種の方々との出会い、議論を行うことで新たな視点での物事の捉え方に触れることができます。それが自身の視野を広げてくれます。経営の視点×技術の視点、教授×学生、学生×学生、さまざまな化学反応が発生しています。2年間でさまざまな化学反応を経験、吸収し、自社だけでなく、急速に変化する業界をリードしていきたいと考えています。

菊池 勲 さん 2021年4月入学
芝浦メカトロニクス株式会社
ファインメカトロニクス事業部
ファインメカトロニクス装置統括部
統括副部長

電気機器
【生産企画・管理】



“参加型授業を通して
多様な化学反応を経験・吸収。
それを活かしながら
業界をリードしていきたい”



“各業界で活躍する
仲間と交わることによって
思考をブラッシュアップ。
この出会いこそメリット”

化学
【研究】

満倉 一行 さん 2021年4月入学
昭和電工マテリアルズ株式会社
情報通信開発センター 主任研究員

2006年、日立化成工業株式会社（現：昭和電工マテリアルズ）入社。半導体材料・プロセスの開発と当社の評価プラットフォームを活用した企業連携プロジェクトに従事。ベルギーのコンソシアム「mec」へ2年間企業派遣。2018年に大阪大学で工学博士取得。現在に至る。

【私が体験した化学反応】
「企業産業分析予測」「研究開発マネジメント」では、情報が溢れる中、分析・評価・批判を整理しながら自分事として消化。未来の社会構造と要求に対する企業の組織構造を教員と仲間と提案します。各業界で活躍している仲間と交わることで、凝り固まった脳がほぐれる感覚。ひとつの議題でも、さまざまな視点から熱い意見が出され、自分の考えがブラッシュアップされます。知的体力を身に付けながら実践で経験を積む。この継続の蓄積により、有益で優良でユニークなCXOへ近づくと考えています。

【私が体験した化学反応】
「国際企業法務と戦略」は、海外ITサービス推進で法の観点からリスクなどを学ぼうと受講しましたが、内容は超実践的。会社の視点、法務部の視点、政府が「サイバー空間のことをどう考えているなどの視点、さまざまな見方を教えていただきました。リモート授業のため不安や孤独感がありましたが、LINEグループを作ってメンバーでZoom勉強会を実施。このつながりが「化学反応になっていくのではないだろうか。今後は、自分の考えを公開して、多様なメンバーの立場、知見、知識からの意見を受けて自分の考えに落とし込めればと思っています。

日比野 誠 さん 2021年4月入学
東芝テック株式会社
ワークプレイス・ソリューション事業本部 技術統括部ソリューション第一技術部
ソリューション設計第四担当、参事

電気機器
【開発設計】



“授業外でリモート勉強会で連携。
こうした一体感が
化学反応へと昇華されていく”



TOSHIBA
“人と人がつながりや
異なる着眼から起こる
化学反応に刺激され
新たなものを生み出していく”

電気機器
【開発設計】

三好 良平 さん 2020年4月入学
東芝テック株式会社
リテール・ソリューション事業本部 技術統括部
デバイス製品開発部 メカ開発担当 グループ長

2002年、東芝テック株式会社入社。現在まで主にPOS製品のメカ開発/設計を担当。2014年にはCVS向けPOS端末開発のメカ開発リーダーを担当。その後、CVS向けキャッシュレスセルフ端末の開発などを担当し、2020年からメカ開発グループ組織長。

【私が体験した化学反応】
「実践ケーススタディ」は、ゲストと悩みが近く参考になります。また最終課題では各人がプレゼンしますが、人によって着眼点異なり、これも授業の面白さだと実感します。多種多様な人材から自分にはない意見やアイデアが出てくる面白さに刺激され、自分の中に新たなものが産まれてきます。その化学反応が相互に起きるのが理科大MOTです。ここでの知識や経験を社内にも広げ“化学反応”を起こしていきたいと考えています。本学の人脈があればどんな問題も解決できると思っています。

発展 ~ 志ある異業種の化学反応の先にあるもの

継続した
学びの先に見据える
イノベーションの光

業種、職種を超えて学生が集い、
多彩な外部ゲスト講師が教壇に立つ理科大MOT。
繰り広げられる他流試合の中、
彼らはどのような課題意識をもって学ぶのか。
そして、どのような“財”を手に入れるのか。
過去から未来へと続く学びの中で
発展していく学生たちの志に迫る。

志

Will...
学生たちは、
何を想い、
学び続けるのか



2019 →

未来を見据えた強い志史が、今日から明日へとつながっていく



2020 →

志 2021



息 えりか さん 2020年4月入学
総合商社

今後の人生において、
困った時、悩んだ時に頼りにしたい
かけがえのない仲間を得ることができた

最前線で活躍する多彩なゲストのお話を聞き、先生も学生
と一緒に質問し議論を進めていきます。その視野の
広さや鋭い切り口に感嘆すると同時に学生側も鼓舞され、
より濃密なディスカッションの場が醸成されていると感じ
ます。多分野で活躍する優秀な学生との交流に刺激を受
け、自身の仕事の意義を見つめ直さきっかけとなりました。



海山 久儀 さん 2020年4月入学
みずほ証券株式会社
投資銀行本部
テクノロジーオートモーティブセクター
ディレクター

MBAのように巷に情報があふれた学問ではなく
理科大MOTでしか学べない
技術経営の理論を習得したい

本学の教授陣はスター性の高い人が多いですが、アットホー
ムな雰囲気があり、かつ、質問にも丁寧に回答していただ
ける点に非常に魅力を感じます。真理を追究し仮説をひねり出
し、解決策を提案する力など、自身がCXOとなった際にも役
立つ実践的なカリキュラムが特徴で、自社に対しても高い視
座を持った組織運営と貢献ができると感じています。



小野塚 恵美 さん 2020年4月入学
カクスト投資顧問株式会社
取締役副社長COO

社会課題解決と企業価値創造に
ビジネスを通じて貢献したいと考えるなか、
技術と経営の融合は必須

プロフェッショナルな教授陣による実ビジネスに応用できる
ヒントが豊富で、経営とマーケティングに初挑戦するなか、
リアルタイムで理論の当てはめが実現し、手応えを感じて
います。明るい日本の未来のために、本学で学んだ理系、文系
の垣根を超えた知と経験の融合をイノベーションと金融の
発展に結びつけていきたいと考えています。



木戸 明宏 さん 2020年4月入学
みずほ証券株式会社
プログラム本部 副本部長

今後の産業発展の方向性や
どうすれば企業がテクノロジーを活用して
変化できるのかを追求

フィンテック、量子コンピュータ、人工光合成など、現在のテ
クノロジーの状況や今後の発展の可能性について理解でき
ました。テクノロジーの知識は、今後の産業構造の変化を考
え、クライアントに提案する上でベースとなる知識となっ
ています。関心ある分野について幅広く知識を吸収でき、専門
以外でも活躍できる素地を整えることができました。



白石 裕美 さん 2020年4月入学
フリストル・マイヤーズ スクイブ株式会社
インコンシズティカル

製薬事業で社会に根差した貢献をするために
迫真の議論を重ねて
技術マネジメントを体系的に学びたい

経験豊富な先生の臨場感のある授業が特徴です。原発事故
のケーススタディでは、学生全員の顔がこわばるほど真剣に
考え議論を重ねました。簡単に解決できる課題はありません。
しかし抱える課題は業界、時代に関わらず共通点があり
ます。一般解から特別解を導き出すことを繰り返し、一つひ
とつ協働して乗り越えていきたいと考えています。



姚 佳麗 さん 2021年4月入学
日本ASM株式会社
プロセス開発部門 プロセスエンジニア

実務経験豊富な講師からの体験談を得られ、
ディスカッションを通して
ほかの学生から学ぶことも大きい

本学では、日本企業の上からの管理と教育の問題点を発見
して、その解決法を修得し、考察によって自分のこれからの
キャリアをどうアップすべきかを考えさせられました。将
来、自分がその立場になった際には、管理教育の革命を行
いたいと思います。内部問題の発見と解決からイノベー
ションへ導きたいと考えています。



長尾 康一 さん 2021年4月入学
株式会社ジャパンディスプレイ
R&D本部 R&D企画部

イノベーションを起こそうとする際に直面する
越えなければならない障壁を越えるために
理科大MOTの門戸をたたく

多種多様な経歴の先生方から普段の業務では知ることが
できない知識を得ることができ非常に刺激的。普段の業
務では得ることができない視点や考え方を自分の中にイ
ンストールでき、戦略検討の際に多角的に見ることができ
ます。理科大MOTで得た学びを業務に活かして新事業立
ち上げで還元をしていきたいと考えています。

派遣元企業

日立国際電気

株式会社日立国際電気

2000年に国際電気株式会社・日立電子株式会社・八木アンテナ株式会社が合併し、株式会社日立国際電気へ。映像・通信分野において、優れた技術や製品、ソリューションを提供し、安全で豊かな社会基盤づくりを支える。長年培ってきた無線通信技術や映像監視・画像処理技術をコアコンピタンスとして、社会課題やニーズに応えるソリューションビジネスに注力し、Society 5.0や超スマート社会の実現に大きく貢献している。



小宮 佑一郎 さん 2020年4月入学
株式会社日立国際電気
5G/AI開発部 技師

2010年、株式会社日立国際電気に入社。2013年からHitachi Kokusai Electric Europeへ出向(ドイツ駐在)。2015年から現職。映像監視分野を中心に、画像処理アルゴリズムの研究開発、ソフトウェア開発、顧客への技術提案業務に従事している。

宮部 達志 さん 2021年4月入学
株式会社日立国際電気
ソリューション部 技師

2012年、株式会社日立国際電気へ入社。入社以来、自治体向けの防災無線システムの設計業務に従事している。

画像処理技術のエンジニアとして、年々求められる技術が高度で複雑になっていると感じます。今後の開発企画や開発組織のマネジメント能力を身に付けるために本学に入学。「研究開発マネジメント」では、組織が何のために存在するのか、どのようにあるべきかを再考する機会が得られました。多種多様なバックグラウンドを持つ教員および学生との交流を通して、研究開発組織への理解が深まることともに、新しい視点を得ることができました。これは日常業務では得られない財であると思います。本学で得た知を用いてイノベーションを起こせるような仕組みを構築し、新しい価値を提供していきたいと思っています。

ソリューション事業を軸に据える当社にとって、社会環境変化に対応するための組織戦略や顧客需要の分析による製品戦略が重要です。本学での技術経営の学びから、実践する力を身に付け事業発展につなげたいと考えています。「企業産業分析予測」などの講義で解を見つける手段を考える機会を得られることは大きいと実感。アイデアを学生や先生と議論し、高めていくことも、他では経験できません。常識に囚われず、臨機応変に変わることが組織にも個人にも求められる今、技術や経営の観点から対処を見極めて実践に移すとともに、影響の範囲を組織内から全社へ、全社から社会へと広げていきたいと考えています。

派遣元企業



CKD株式会社

1943年に、自動機械装置の製造・販売から事業をスタート。その後、空気圧機器・流体制御機器などのFA機器を幅広く手掛け、当社は国内外のさまざまな業種に活用され、モノづくりの現場を支える。流体制御と自動化のバイオニアとして「世界のFAトータルサプライヤー」を目指し、企業の成長とともに、事業を通じたさらなる社会貢献と、持続可能な社会の実現に努める。



国内空圧機器シェア2位の当社がグローバル競争の中でどう戦い、生き抜いていくのかを学び、社業に活かしたいと考えています。若林教授の「企業産業分析予測」は、一層高いレベルの営業スタイルへ押し上げ、日常業務では得られないものでした。また、一般的フレームワークの分析手法とともに「経営重心」という独自フレームワークを用いることは、営業職の私にとって有意義でした。技術の価値創造を通じて俯瞰的視点を持ち、市場戦略中心の考え方に技術的要素を加えることで、真の「世界のFAトータルサプライヤー」を目指したい。また、DX活用の販売モデル再構築にも挑戦したいです。



谷口 伸義 さん 2021年4月入学
CKD株式会社
仙台営業所 所長

2005年、CKD株式会社に入社。太田営業所で法人ルート営業を担当。2009年、CKD上海機器有限公司へ出向。現地スタッフの教育、販売を支援。2017年、海外営業統括部でアジア、ASEAN地区の現地販売子会社の販売支援を担当。2018年から仙台営業所所長。

佐久間 昭宏 さん 2020年4月入学
CKD日機電装株式会社
技術部

2007年、日機電装株式会社へ入社。産業機械用モータ設計開発に従事。2017年に事業統合したCKD株式会社と共同開発製品のプロジェクトリーダーとして活躍。現在もグループ企業におけるモータ開発の中核として活躍している。

自社を客観的かつ多角的に分析・提言できるスキルで当社モータ事業のビジョンを描き、導くためのリーダーシップを体得することが入学のテーマでした。「研究開発マネジメント」の講義では実務に直結した議論が活発に行われ、自社の技術経営について熟考。さらに本学のOBがゲスト講師をする講義は貴重な機会でした。既存の立場や価値観に執着せず、自由な発想や妄想で視界を広げることの重要性を実感。一見、自社とは関連なさそうなものでも、隠れた関係性や新しい意味付けを考案し、自社のイノベーションやCKDグループの成長に結び付けていきたいと思っています。

派遣元企業



沖電気工業株式会社

1881年に、創業者の沖牙太郎が日本で初めて電話機を製造し、日本最初の通信機器メーカーとして誕生。OKIグループの使命は、夢や希望が現実のものとなる情報社会の実現に貢献していくこと、また、それによって世界の人々に「安心」をお届けすること。ブランドスローガンとして「Open up your dreams」を掲げ、広く社会インフラを支える。



手塚 洋二郎 さん 2020年4月入学
株式会社ニコン
研究開発本部 光デバイス開発センター
第二開発課 課長

2002年、株式会社ニコンへ入社。一貫してCMOSイメージセンサの研究開発に従事。自社デジタルカメラ向けセンサ開発では設計から、カメラ評価、量産サポートまでを経験。現在は将来技術の開発を推進している。

岸本 崇 さん 2021年4月入学
株式会社ニコン
光学本部 シナジー推進部
先端オプトメカ設計課 課長

2003年、株式会社ニコンへ入社。交換レンズのメカ設計に従事し、企画から設計、生産に携わる。2019年より現職。ニコンの次の時代を作るオプトメカ技術を開発し、多事業部に展開している。

イノベーションを起こす戦略、組織、文化などの知識と感覚を身に付け自社に貢献したいと本学を選びました。「企業産業分析予測」は、世界・日本視点で自社や業界、さらには仲間から知る業界比較など、広い視野を鍛えられます。実務実績を持つ教授陣、異業種異職種の学生との議論により視座が高められます。新規事業創出が急務の自社で、組織活性化のための外部連携や外部刺激は不可欠。それは技術、ファイナンス、マーケティングなど多領域に広がります。本学で得た知見や人脈で広い交流を促進し、自社がイノベティブな組織に変わるきっかけになりたいと思います。

社会潮流から自社立ち位置までを正確に把握する力や客観的視点で戦略を練る事業を立ち上げる力が必要と感じ入学を決意。「実践組織戦略」では、モデルケース演習を通じ組織最適化の方法論や難しさを学びました。三夜にわたるメンバーとのオンラインディスカッションは良い思い出です。通常業務では得られない知見を高密度に吸収できるカリキュラムが用意されており、本学の素晴らしい日々実感。実践的な知識や考え抜く力だけでなく、共に学ぶ仲間も財産です。当面目標は多角的視点で事業提案を行えるようになること。そして、自社を持続的企業にするべく尽力したいと考えています。



派遣元企業



株式会社ニコン

企業理念である「信頼と創造」のもと、コア技術の光利用技術と精密技術をベースに、商品やソリューションを提供。産業や人々の生活に役に立つ存在として、グローバルで信頼され、高い認知度を誇るブランドとして確立している。培ってきた技術をさまざまな領域へと応用し、新たな価値を創造することで、経営ビジョンに掲げる「Unlock the future with the power of light」を体現する。

継承

Inheritance...

一人ひとりの志が次代へと受け継がれ、
新たなイノベーションへとつながっていく



以前、プロジェクトリーダーとして新規事業開発をした際、道半ばで断念せざるをえなかった苦い経験があります。再び機会を頂いたことで、開発完了する原動力になりたいと考え門戸をたたきました。起業家や企業経営層をゲスト講師として招き、学生と関連に協賛する「スタートアップサイエンス」では、リアルな成功・失敗体験を伺うことができ、将来への活力を得ることができたと感じます。事業活動とイノベーション創出活動の両輪を回すことが難しい昨今において、イノベーションが自然に沸き起こり、世界で勝負できる企業へと変革をもたらす原動力になりたいと考えています。

外部環境に迅速かつ適切に対応するための技術指針策定や人と組織が共に成長し、イノベーションを継続的に生み出すことのできる企業へ変わるための知見修得を目的に入学しました。「アドバンスドリーダーシップ」では、人や組織を動かす変革を牽引するリーダーシップのあり方についてゲストを交えて議論し、自分事として身に付けるにはどうすべきかを考える機会となりました。多彩なゲストの登壇は本学のユニークな点だと感じています。本学で得た知見や人のつながりをイノベティブな会社への成長につなげていきたいと考えています。



栗本 哲 さん 2021年4月入学
CFD販売株式会社

PCショップの店員からPCサプライのメーカー営業、卸売販売の営業を経て、2008年11月、株式会社バッファローコクヨサプライに法人営業担当で入社。その後コンシューマ営業に異動し、店舗営業を約10年経験。20年10月にCFD販売株式会社へ出向。

コロナ禍でリアル店舗では対面営業や売り場づくりがしづらい状況下、利益に貢献できる効果的な営業活動を再構築することが使命と考えています。本学は、教員の社会人経験や起業経験に基づいた実践教育が充実し、さらに著名ゲストスピーカーの生の声を聴くことも魅力。苦労話や現在の取り組みは非常に参考になります。「技術経営」のノウハウを活用し、リアル店舗の営業活動を再構築していきたいと考えています。その後、リーダーシップや組織マネジメントを係から課へ、課から部へと実践し、営業部全体をマネジメントする立場を目指します。

網井 義人 さん 2020年9月入学
CFD販売株式会社

2000年10月株式会社アーベル入社（現：株式会社バッファロー）。営業部に配属され家電量販店を担当。2007年8月バッファローブランドのサプライ品（マウス、キーボード等）の立ち上げに関与。2020年10月CFD販売株式会社へ出向。

AIや5Gの進歩で消費行動は激変します。それによりメーカー営業として新たな市場に向けた提案力が求められると考え、入学を決意しました。「サブスクリプション」の授業では、現役の経営者の生の声が聞けますが、これは本学ならではの醍醐味。グループごとに課題発表があり、多種多様な職種のメンバーと議論することで新たな発見や気づきが生れます。また、フレームワークを使いさまざまな角度から物事を考えることも学びました。卒業後はこれらの知識を使って自社の課題や競合の強み弱みを分析し、問題解決を図りながら組織を成長させていきたいと考えています。

小林 雄 さん 2020年9月入学
株式会社バイオス
営業部 次長

家電量販店、化学メーカー、照明メーカー、映像機器販売会社を経て2019年に株式会社バイオスに入社。長年営業畑で培ったノウハウを活かし、ストレージによる映像業界の課題解決に挑み続けている。

アフターコロナ時代において変化するリーダーユーザーのニーズを捉えるマーケティング力と、自社の課題や業界の問題点に対して仮説を立て解決する力を習得したいと考えます。「実践CXO・起業家ケーススタディ」では、リーダーたちの成功/失敗談がCXOを目指す私には大変参考になりました。グループ議論を重ねプレゼンにまとめていく作業と創意工夫して発表することこそが「MOTの財」でしょう。学んだ技術経営を活用して、経営戦略を立案し、先頭に立って実践していきたいと考えています。同時に、学びの心や好奇心、探求心を持ち続け、さらに成長続けたいと思います。

鈴木 勝幸 さん 2020年9月入学
株式会社バッファロー
事業戦略部 IT関連サービス課 データ復旧係

前職は派遣として電気機器メーカーや自動車関連メーカーなどに勤務。2019年4月に株式会社バッファローへ入社。IT関連サービス課データ復旧係に配属。データ復旧のエンジニア業務と、お客様対応のアシスタント業務を兼務している。

物が売れない時代、販売後サービスの充実でバリューチェーンを強化することが求められています。そのため経営者の知識と広い視野で、顧客が求めるサービスを提供しようと入学を希望しました。「サブスクリプション」の授業では、顧客と継続してつながるサービスを学び、最終課題では既存サービスのサブスクリプション化に挑戦。顧客ニーズを協議するきっかけとなりました。共に学んだ仲間との人脈や広い視野で販売後のサービスを充実させ「データならバッファローに相談すれば安心」というブランドを確立。顧客と共にいられる企業を作っていきたいと考えています。

平野 健太郎 さん 2020年4月入学
メルコインベストメンツ株式会社
業務管理部 部長

1992年に株式会社メルコ（現：株式会社バッファロー）入社。開発部門に配属され、外部記憶装置関連製品の開発主任。1993年営業部門で法人営業担当。2016年メルコシンクレッツ株式会社取締役。2020年メルコインベストメンツ株式会社へ出向。管理部門部長で現在に至る。

高級オーディオ機器市場は、音楽を音質で楽しむための技術や文化を、どのように次世代に伝え市場を拡大させるかが課題。しかし市場構造を変えるのは、従来の経験や知識だけでは難しく、本学の門戸をたたきました。「実践ケーススタディ」では本学の先輩が講師として登壇。自分の将来像に不安や劣等感を抱きつつも、議論を深め勇気をもらうことで精神的にレベルアップしました。共に学ぶ仲間、同じ苦労を経験した先輩、学びを深めてくださる先生方、そんな縦と横の多様な絆こそが「理科大MOT」です。ここで学ぶことは課題解決の手段は一方だけではないと気付かされます。

派遣元企業

株式会社 **メルコホールディングス**

株式会社 メルコホールディングス

IT関連、食品、金融の3事業を展開する純粋持株会社。主要子会社・株式会社バッファロー（BUFFALO）はパソコン周辺機器メーカーとして有名。牧寛之代表取締役社長のもと、市場縮小を克服する強靱な経営体制の構築を目指す。その一環として、論理的思考に基づく分析力、課題解決力を備えた人材を育成するため、理科大MOTに幹部社員を派遣。





派遣元企業



日清紡ホールディングス株式会社

企業理念『挑戦と変革。地球と人びとの未来を創る。』の具現化を通して、多様性の中での団結により、成長を目指す。「環境・エネルギーカンパニー」グループとして、安全で安心な暮らしに貢献するという事業方針を掲げ、主力であるモビリティ分野の拡充に加え、インフラストラクチャー&セーフティー、ライフ&ヘルスケア分野への事業展開を通じて未来社会の創造に寄与していく。



三浦 庸平 さん 2021年4月入学
日本無線株式会社
共通技術部

2001年、日本無線株式会社に入社。約20年にわたり、手のひらサイズから約7mの長尺物まで、さまざまな種類のアンテナの研究開発および製品化設計に従事。2011年に東京工業大学大学院にて博士号取得。

長年の研究開発で築き上げた日本無線独自のコア技術を既存事業の継続的な発展と新規事業に結び付けるための知識・能力を身に付け、自ら戦略を立案して実践する人材を目指しています。「実践組織戦略」では、ケーススタディを通してモデル企業の問題点や課題について議論。成功要因や失敗要因について考察することで、組織が機能するために必要な要素を学ぶことができます。ここで修得した知識を活かしグローバル市場におけるトレンドや顧客の潜在的ニーズを把握。業界標準となるような製品やサービスに結び付けるための技術戦略を立案していきたいと思っています。

山本 和秀 さん 2020年4月入学
日清紡ブレーキ株式会社
R&D機能 適合開発部 部長

1998年、日清紡株式会社入社。(持ち株会社制移行で日清紡ブレーキ株式会社) 1999年開発部門に配属。2019年から部長。業務は、自動車向けブレーキの“摩擦材”の開発。また、新興EVメーカなどの新規参入者とも接点を持ち、更なる成長を目指す戦略を練っている。

一番の使命は、技術経営を身に付けることです。VUCA時代いかにして製造業として生き残るか、そのために技術経営が必要だと考えています。またモノからコトへの変革の実現に向けたイノベーションの創出となります。講義は実践に即している点が特徴。「実践CXO・起業家ケーススタディ」では多彩な業界のCXOによる講演を通し、自分と会社の将来を想像しながら自分事化することの重要性を学びました。テクノロジーの潮流とCXOとしてのリーダーシップ、ケーススタディを通じて、自動車業界で組織を変革し、生き残りをかけた成長戦略を描き、会社の未来を切り開いていきたいと思っています。

橋本 武幸 さん 2020年4月入学
新日本無線株式会社
品質保証本部 本部長

1997年、新日本無線株式会社へ入社。一貫して半導体製品の品質保証業務に従事。課長職、部長を経て、2021年には品質保証本部本部長に就任。

より価値ある製品を生むために経営的視点、多角的視野でマネジメントしていくことが重要と考え入学を決めました。「実践ケーススタディ」など、多様な経歴をもつ講師の経験談をもとに多角度から議論。発表を通じて分析力や質問力、プレゼン力などを高める「ザ・MOT」な講義。質問力では苦しみましたが成長を実感できました。レベルの高い学生が視座を上げようとしている姿勢、活発な議論を目的に、企業での人の成長や組織のコミュニケーションの重要性を再認識。学友との議論を自分事に置き換えて整理することで、自組織の中長期的な課題と解決の糸口も見えてきました。

樋口 穰司 さん 2020年4月入学
日本無線株式会社
マリンシステム技術部 担当課長

2005年、日本無線に入社。それ以降、船舶用航海機器の開発に従事している。2018年度より株式会社MTIに出向。自律・自動化船舶技術の研究開発を行っている。2021年4月、日本無線に帰任。現在は、自律・自動化船舶技術の製品企画と開発に従事。

既存事業改善と新規事業創出は当社にとって大きな課題です。この課題を解決して企業が持続的に成長する術を学び、経験値と統合。新しい風を吹き込める人材を目指しています。「実践CXOケーススタディ」は、ゲスト講師に対して質の高い質問が要求されます。そのための予習や仮説を質問で検証するといった、日常業務でも必要なプロセスも血肉にすることが出来ます。現代の社会的課題はひとつのコア技術のみで解決できるものではありません。コア技術と他技術との結合・融合による新たな事業につながる戦略を当社メンバーと練り上げていきたいと考えています。

祖山 渉 さん 2021年4月入学
JRCモビリティ株式会社
企画推進部 課長

1996年、日本無線株式会社に入社。以来、通信機器の開発業務に従事。2020年、日本無線より分社設立されたJRCモビリティ株式会社に出向。現在は、企画部門にて新規事業領域での事業創出に向けた戦略立案、製品企画を担っている。

自社を発展・成長させていくために必要な新規事業創出のすべ、技術を融合させた経営手法を学ぶために入学しました。若林先生の「企業産業分析予測」では、電機業界の動きがロジカルにひもとかれ、真実を目の当たりにすることができました。この学びを通じ、自社の進むべき道を得たいと考えています。本学で得られる知識、経験、気付きは何事にも代えがたい「財」。設立されたばかりの当社は成長できる可能性を秘めています。だからこそ正しい経営の舵取りが重要。知識、経験、人脈を総動員し、海図なき航海の中、目的地を明確に定め、正しき航路を信念と勇気をもって指し示せる存在を目指しています。

教員の志史 2

教員たちはいかにしてこの場に立ち、何を想うのか？



ロバート・アラン・フェルドマン 教授

1971-1976 Yale University New Haven, CT, USA / 1978-1984 Massachusetts Institute of Technology Cambridge, MA, USA / 1976-1977 Federal Reserve Bank / 1977-1978 Chase Manhattan Bank / 1981-1982 Bank of Japan / 1983-1989 International Monetary Fund / 1989-1997 Salomon Brothers Asia Securities / 1998- Morgan Stanley MUFG Securities

知の結合によって、山積する社会課題を解きほぐす

理科大への道は高校時代までさかのぼります。米国の国立研究所の町に生まれましたが、16歳の時に交換留学生として初来日しました。食事、文化、言葉まで日本と恋に落ち、その後続けて日本を勉強することになります。大学では、日本語も日本史も勉強しましたが、経済学に興味を持って、日本経済講座に入ったことがもう一つの一里塚でした。卒業してNYで少し働きましたが、大学院へ行く前に上司がアドバイスをくれました、「とにかく日本の勉強を続ける!」と。日本経済は世界一面白く、上司のアドバイスに従うのは難しくありませんでした。

長いキャリアの中で共通している私の特性は「知的好奇心」です。MITで博士号を取る最中は、幅広い分野に関心を持つた皆さんの方と出会いました。関係ないと思われた事柄が、実は関係している。そのような事象を見つけることは最もエキサイティングです。今もそう感じます。例えば、農業社会学者が品種改良のトウモロコシの広がり方を調べたことが、技術普及の基礎理論になったことには驚嘆しました。今は、IT革命によって情報コストが劇的に減ったことにより、このような新しい知識、知見が迅速に生まれている時代です。そして、そうした時代に生きていることを実にありがたく思います。

小生の授業は、何処にもない経済学の教え方をしています。教科書に書かれている「温故知新」はもちろんです。それに加えて、需要曲線、供給曲線、生産関数などの基礎概念の基礎にある技術の浮き彫りにしています。各学生のグラデュエーションペーパーに、技術が変わればどのように需要、供給、生産関数等が変化し、どのように市場の数量と単価が変化するかを書き添えてもらうことが目標です。

今後のCXOたち、起業家たちに何が必要か。それは「結合力」であると思います。経済学、経営学、社会学、法学などをうまく組み合わせれば、社会ニーズに貢献できます。「悟る」「束ねる」「貫く」という三つの能力を結合してはじめて、山積する課題から人類を救うことが可能になると考えています。



井上 悟志 教授

東京大学工学部航空学卒業、同大学院工学系研究科修士課程修了。通商産業省(現:経済産業省)入省。資源エネルギー庁省エネルギー対策課課長補佐、日本貿易振興機構ニューヨークセンター産業調査部ダイレクター、製造産業局自動車課電池・次世代技術・ITS推進室長、資源エネルギー庁電力基盤整備課電力供給・流通政策室長、製造産業局素材産業課革新素材室長、国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構総務部長を経て、2021年より現職。

正解なき時代に、真の独創性をもって挑む

●「志」は常に共に 私の故郷は、群馬県の中央部に位置する渋川市というところ。合併する前は今よりもずっと小さい市で、頑張ればどんなことでも一番になれるかもしれない、子供心には希望を抱きやすいそんなところでした。しかし、もっと大きな世界を見てみたい、すごいヤツというのに会ってみたい、という想いが募り、渋川から前橋へそして東京へと流れ行くことになりました(結局、すごいヤツに会うことはありませんでしたが)。なお、「志」は私の名前の一文字です。生まれた時からこの文章を書くことを運命づけられていたのかもしれませんが。

●令和の梁山泊 経済産業省を中心に、30年近く行政官として仕事をしてきました。かつて、不夜城と言われた経済産業省は、勤務終了後は梁山泊のようでした。日本とは何か、自分が総理大臣だったら日本をどうするか、という議論を飽きもせず毎夜毎夜戦わせていました。若い頃は、また同じ話だよ、と多少辟易としながらも付き合っていました。ものの見方や考え方はこの時の経験が血肉となっていることに随分後になってから気づきました。当時の談論風発の雰囲気や令和風にアレンジして届けたいと思います。

●標なき未来へ 一例を挙げます。終身雇用、年功序列といった特徴を持つ日本型雇用の弊害は夙に指摘されてきました。起業はそれに対する強力な代案としての魅力に満ちており、現に人気を博しています。しかし、起業というシステムそのものにはオリジナリティはあるのでしょうか。日本の独創性という視点から見れば、終身雇用・年功序列というシステムのオリジナリティもなかなかのものではないでしょうか。われわれは、正解なき時代を生きています。いままでになかったことをどれだけ考え出せるか、みなさんの未来はここにかかっていると考えます。活字になっているものは、すでに古い。活字情報を押さえながら、活字にないものを創る。そうした気概を持って臨みたいと思います。



岸本 太一 講師

一橋大学商学部卒業、同大学院商学研究科修士課程研究者養成コース修了、同大学院商学研究科博士後期課程修了(博士[商学])。一橋大学大学院商学研究科特任講師、東京大学もつくり経営研究センター特任助教、敬愛大学経済学部准教授を経て、2014年本学イノベーション研究科講師に就任し、2018年4月より現職。

課題を吟味・俯瞰するための言葉と理論を実務家に届ける

経営者にとって、こんなにも魅力的な職場があったのか…。これは、私が理科大の教員になる前に、本学の講義を初めて見学した際の感想です。

大学卒業後、就職をせずに大学院に進み、博士号取得後、そのまま教員になりました。理屈好きの私にとって、学者は肌に合う職でした。しかし、学問はあくまで手段。実社会に貢献できる学者になりたい。そんな想いが強まっていた時に出会ったのが、理科大MOTでした。

教員が学生に言葉や問いを投げかける。学生はそれに反応し、自身の職場に当てはめつつ、あれこれ考え発言する。各学生の職場は多様なので、多面的な意見が出てくる。しかし、出てきた意見は、そのままだとバラバラなので、教員が咀嚼し、整理する。学生は、整理された知見を、職場に持ち帰り、活用する。他方、教員にとっても、実務家の多様な意見には、新たな知見が含まれているため、自身の研究進展のきっかけとなる…。私が見学した講義では、このようなインタラクションが活発に起きておりました。

学生の思考のベクトルは、教員が投げかける言葉によって変化します。整理の方も、用いる枠組み次第で、その出来が変わります。学者の世界には、マネジメントに関連する用語と枠組みが、豊富に存在します。しかし、その中には、時代の変化に適合できていないものや、実務家には小難しい内容も、存在します。それらの内容を適切な形にリバイスし、既存の蓄積の紹介を交えつつ、実務家にお届けする。以上が、私の研究活動となります。

日本の経営面の課題の一つは、視野狭窄にあります。経営はジェネラリスト的な仕事なのに、営業出身のマネージャーは、マーケティング関連の施策ばかりに注力してしまう…。例えば、こういった失敗です。視野狭窄の解消には、異業種交流と横断的座学がうってつけです。理科大MOTでは、そのどちらも得られます。視野狭窄を自覚された方、是非入学をご検討ください。



宮永 雅好 教授

早稲田大学法学部卒業、東京大学大学院法政学研究所修士課程修了、早稲田大学大学院アジア太平洋研究科博士後期課程修了(博士[学術])。(株)日本債券信用銀行(現:(株)あおぞら銀行)入社、シュローダー・インベストメント・ジャパン(株)取締役運用部長、プルデンシャル・インベストメント・ジャパン(株)CIO、(株)ファルコン・コンサルティング代表取締役を経て、2017年本学イノベーション研究科教授に就任、2018年4月より現職。

ビジネススクールでの学びを考える

本学は技術経営に関する専門職大学院として開校しているが、いわゆるビジネススクール(BS)の目的やカリキュラムも含んでおり、社会人が進化するための勉強や研究やチャレンジを後押しする場である。教員は「A,B,C」といわれる「アカデミック、ビジネス、コンサルティング」という多彩なバックグラウンドを持ち、多様な専門性・経験を有している。

まず、本学を含めたBSでの学びの意義について考えてみたい。それはまさに現実起こっている課題に対する解決策の模索である。多くの学問領域では過去の先行研究を踏まえて、学問的に未解決の課題に対する新たな解を求めるのが大学院での研究といえる。しかしながら、BSでは、今まさに目の前にあるさまざまな課題に対する解決策を求めるべく、先行研究や理論、またケースを勉強する。

そのためには、どのような学び方が役立つかを考えると、A,B,Cの複合活用である。Aの先生は専門分野が絞られ、その分野における先行研究や理論に関する知識や分析を得意としており、知の深層を目指している。Bの先生は、まさにビジネスや経営を実践してきており、失敗や成功の裏を知る生きたケースである。Cの先生は一般にAに近い知識を持ちつつ、企業や経営者への助言やサポートを実践してきた良きサポーターである。

こうした教員の多彩な専門性と特徴を自らの学びに上手に生かすことが肝心であり、学びにおいては常に「なぜ」という疑問を持ちながら、講義や議論に参加してほしい。なぜなら、ビジネスに必要な専門領域の研究においては真理や正解はないことが多いからである。授業で学んだ理論やフレームワークはあくまで仮説の延長であり、学術的に一定の評価が担保されたものに過ぎない。呑みこみにしないことが大切である。加えて、学生には常に授業で積極的に質問をしてほしい。外国人留学生が多いBSで講義をするという質問がなかなか終わらない。質問はいい質問をすることが目的はでなく、わからないことを知ることが目的である。見当違いの質問こそ、それを確認することができる双方向授業のメリットといえよう。

社会人BSにおける学びは、仕事と学業の両立という苦難を伴う。プラトン曰く、The first and best victory is to conquer self.



<https://most.tus.ac.jp/>



MOT Business Magazine

Vol.4 | 発行元：東京理科大学 大学院 経営学研究科 技術経営専攻 (MOT) | 発行：2021年9月1日

【お問い合わせ】

〒162-8601 東京都新宿区神楽坂1-3 東京理科大学 経営学研究科 技術経営専攻
E-mail mot-tus@rs.tus.ac.jp