



修了者特別座談会

当協会 AO で修了・MBA 取得 産業能率大学大学院 経営管理コース (MBA) での学び

当協会では教育研修事業の一貫として、産業能率大学大学院と提携し、大学院での学び(MBA 修了、修士(経営管理)取得)を希望する協会会員を、公募推薦制(AO)で後押し・支援している。どのような学びと成果が得られ、医業経営コンサルティング活動に生かされているのか、修了者の皆さんにうかがった。授業料減免、修了単位の履修認定時間への充当など当協会 AO ならではの特典ポイントも紹介する。
(司会：当協会副会長 西山 信之)

大学院進学、当協会 AO に 応募を決意したきっかけは？

赤松▶ もともと MBA に興味を持ったのは、電車で見えた某大学の「週末 MBA」の中吊り広告でした。

私は卓球選手として高卒で実業団に入ったのですが、挫折を味わい税理士の道に進みました。その過程で、実業団では大卒選手とのキャリアの違いを見せつけられて、叩きのめされた経験があります。税理士の世界も大卒者がたくさんいて、またけちょんけちょんにやられるのではという怖さが、ずっとありました。それで、「MBA だったら同じ土俵で戦えるんじゃないか」と、すごく興味を持ったのです。でも「ちょっと待てよ」と。大学院ということは、数学や英語の入試を受けな

ければいけないのでは、ちょっと現実的ではないなと、すぐくもやもやしていました。

その時に「AO という制度が協会にある」と知り、眼の前がパッと明るくなりました。数学、英語なしで大学院に行けそうだと、「これはチャンスだ、ぜひトライしてみよう」と。大学院に行って何を研究したいとか、そんなことは置いて、すごく安直な動機です。

三村▶ 似たような体験はあります。海外の人と仕事をすると、よく学歴や専攻を聞かれます。英文学専攻なので、これといった訴求ポイントはなく物足りなかった。だからこそ仕事の核になる「経営学やマーケティングを学びたいな」と常々思いながら仕事をしてきました。

森田▶ もやもやしていたのは私も同じです。今回の進学の直接のきっかけは、協会のメタステージ

赤松 和弘

認定登録 医業経営コンサルタント / 2023 年修了
Apro's 税理士法人 代表社員税理士

志望動機◆大卒者がたくさんいる税理士の世界。高卒でも同じ土俵で渡り合える術はないか。数学、英語の受験をせずとも大学院に行けないか!?



大学院を修了して◆コンサルティングで武器となる「客観的に物事を捉える術」を体得した。

研修受講の際に紹介・後押しされたからでしたが、MBA には以前から興味がありました。大学も理系で物質化学という化学でしたので、「経営などの理論を本格的に学ぶことなく、実践ベース」で病院コンサルティングをやってきました。実務で成果は出せていると思いつつも、再現性というか、何かやはり自分の中で「軸となるものがない」と感じていて、それを得たいと思っていました。

進学は他大学も視野にありましたが、「医療機関が今求めているテーマ」を考えた時に、最近のトレンドは「組織運営」「マネジメント」が主です。カリキュラム要領を見比べた時に、そこに関して産能大が一番マッチしていました。

大学院で特に印象深かったこと、学びの成果は?

三村▶必要に迫られて「ひたすら経営学マーケティングの本・論文」を読みました。それによって、専門家・研究者の間では今はこうなっているのか。知らなければ大きな恥をかいていた。冷汗をかきながら、多くの気づきがありました。

もう一つ、正しい問いの立て方を学びました。セントラルクエスチョン（核心となる問題）というものですが、これを論文指導教授から徹底的に叩き込まれました。そこはとても有意義でした。

森田▶インプットの量は増えましたね。成果を得る、アウトプットを変えるにはインプットを増やす必要があることを痛感しました。だから今も論文を読みます。

もう1つ、私は「修士論文」のコースを選択して、

三村 和正

認定登録 医業経営コンサルタント / 2022 年修了
脳神経外科向けロボット外資企業 経営・マーケティング戦略責任者

志望動機◆キャリアの総まとめ

大学院を修了して◆会社員でも確かなアイデンティティが得られた。今の自分の医業経営コンサルタントとしての定義を確認できた。



森田 仁計

認定登録 医業経営コンサルタント / 2024 年修了
医療総研 (株) 常務執行役員

志望動機◆成果は出せているが「理論を本格的に学ぶことなく実践ベースでやってきた」ことへの疑念から。

大学院を修了して◆コンサル

ティングの実務を、大学院の学びで答え合わせができた。コンサルタントとしての自分なりの軸が得られた。



当協会 AO 活用のメリット

● “永久不滅” の履修認定時間

大学院での 2 年 30 単位の学びを
履修認定時間 1,350 時間として認定

産能大 2 年間で
履修認定
1,350 時間

1,350 時間は協会登録更新時の
履修時間に無期限で充当できます。

たとえば・・・

登録更新 5 回
協会在籍 20 年に
必要な履修認定は
440 時間

テーマは病院の組織変革でした。実務とマッチしていて、答え合わせではないけれど、実際に経営支援をした病院の事例研究で検証ができた。そこは非常に面白かったし、いい経験になりました。

赤松▶ 私は「特定課題の研究」のコースを選択して取り組みました。担当教授から「自分の一番身近なところをテーマに」とアドバイスを受けて、実際に自身の事務所の大きな悩みだった「小規模税理士事務所の入職者の定着・育成に関する諸施策」としたのですが、ショッキングだったのは教授から「赤松さん、仕事わかってないね」と言われたことでした。

私の事務所では昔ながらのやり方で、業務を一担当者一顧客制で回していました。そのため担当者が辞めてしまったら、引き継ぎがもう大変で。授業では「まず仕事の分類、中分類、小分類とざっくりでいいから、赤松さん出してみて」という形で、わかりやすく見事に導いてくださり、結論として「自組織の仕事を細分化し、経験に応じた分業をさせるべき」と教えていただいた。そこは本当に、実務に直結した教授陣の産能大大学院ならではの学びであったなと。事務所の経営形態を180度変えることができ、安定した組織づくりに取り組むことができています。

三村▶ アカデミックどっぶりの教授陣がほとんどいないからこそ話が合う。経験を基にした話はわかりやすく、こちらから「自分だったらどうする」という話もとてもしやすかったですね。

「コンサルタントとしての軸が得られた」 「客観的に物事を捉える術^{すべて}を体得」 「アイデンティティーへの気づき」

森田▶ コンサルタントとして、自信とまではいえないけれど「軸が得られた」と思っています。

赤松▶ 自分本位ではなく当事者目線で物事を捉えると変革も起こしやすい、そこを実感できたことが大きかったです。コンサルティングで大きな武器となる「客観的に物事を捉える術^{すべて}」を体得できました。

また、問題とは、あるべき姿と事象のギャップであり、そのギャップを埋めるための課題が生じる。そこで「あるべき姿とは何か。今、目の前で捉えているあるべき姿は本当にあるべき姿なのか。誤ったあるべき姿で、誤った課題を抽出していないか」という自問ができるようになりました。

三村▶ 私は修士論文を書くことで、自分が20件ほどの企業や事業立ち上げを支援してきた自分なりの実績を再発見しました。それが自分のキャリアの根幹なのだと。会社員でも確かなアイデンティティーが得られました。

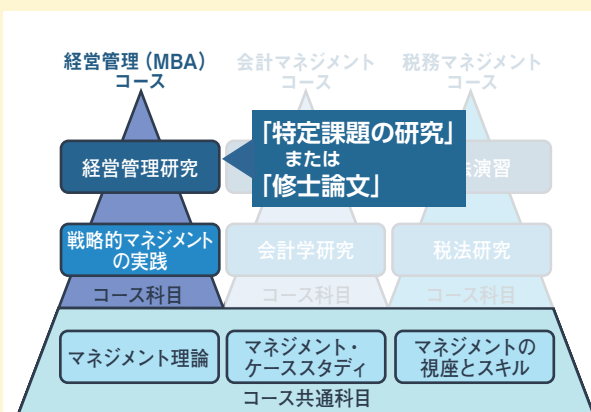
「考えたこともない」「迷っている」 会員の皆さんへ

森田▶ 費用の面で、私は厚生労働省の教育訓練給付金を利用して、40数万円とリーズナブルに学

産能大 MBA 学びの特色

- 働きながら修士の学位を取得、教授陣は9割が実務家
- コースは2択制、「特定課題の研究」または「修士論文」で修了へ
- 給付金^{*}活用で授業料は実質40数万円

^{*}厚生労働省「専門実践教育訓練給付金」(学費の最大80%・上限128万円給付)の対象プログラム



べて、非常にありがたかったです。この制度、社長は対象外ですが。

赤松▶ ええ、私は全部自腹でした。

三村▶ 赤松さんは経営者ですので自腹ですが、私の場合被雇用者ですのでこの制度をフル活用させていただきました。

また、この給付制度はその設計上、教育訓練提供者として大学院を選定していますので、すべての大学院が選ばれているわけではありません。

赤松▶ 私から会員の皆さんへ、どうしても伝えたいのは、今回のことは学び直しというよりも「生まれ変わり」というレベルだったと。そこをたくさんの人に知っていただきたいという思いがすごくあります。私と同じような境遇の方もいらっしゃると思うので、ぜひとも、はなから無理という固定観念を取っ払って、何か1つを深めて研究したいという思いがあれば行けるということを伝えたいです。

三村▶ 大学院に行くことで初めて「医業経営コンサルタント」の定義を考えさせられました。われわれは、病院長や理事長だけではなく、清掃スタッフの方々まで全員を対象にしている。そういう視点を持たないと経営は見えてこない。その基本の部分を謙虚に捉えて、顧客と向き合っていかなければならない。そして学び続けていかなければならないのだと。そのきっかけを協会が用意してくれている。当協会会員に、この特権の最大限活用をおススメします。

森田▶ 今、医業経営はどこも厳しいと思うのですが、大学院では医療関係者の受講生が多くて、看護師さん、病院事務、検査、リハビリの方などが大勢いました。顧客である医療機関の方々が、大学院レベルの知識を求めに来ていると思うと、コンサルタントとしても同等のレベルでなければならない。組織管理やマネジメントの学びは必須ではないかと。そういうところで、ぜひ挑戦してもらいたいと思います。

もう1点、やはり新しい学びというのは、非常に楽しい。学生時代は勉強嫌いでしたが、今回の大学院の勉強はめちゃくちゃ楽しかった。これだけ学びが楽しいと思えるのは人生で初めてでし

た。新しい世界が広がって実務でも使えるということは、非常に楽しいものだなと。そういった体験も面白いと思うので、ぜひチャレンジしてほしいと思います。



司会 西山副会長

▶ 経営学というのは答えがない学問だと言われます。常に進化が求められ、これが答えだというものはないと。われわれ医業経営コンサルタントは、そうした固定的な答えがないことに立ち向かっていくエンドレスの取り組みがミッションになります。

だから会員1人ひとりが立ち向かい・抱えている問いに、どうしても唯一最適な答えが用意できないけれども、どうしたらいいかの導きとして、1つ、大学院での学びを、協会では会員の皆さんへ提供できる機会として用意しました。

1人でも多く、もとい会員全員が、この機会をぜひ利用してください！



主な公募推薦要件

- 当協会の個人正会員であり、認定登録 医業経営コンサルタントとしての更新歴1回以上の者
- 当協会会長が責任をもって推薦でき、合格した場合は入学することを確約できる者
- 入学時点において、企業・官公庁等にて3年以上の実務経験があり、大学を卒業した方、または、文部科学大臣指定専修学校専門課程を修了した方で、アドミッション・ポリシーに適合し、職歴の中で顕著な実績がある方 等

詳細・問い合わせは
事業部事業課 03-5275-6993
kensyu@jahmc.or.jp

