

修了生の  
その後に  
触れる

# Session



特集

01

有限会社キキスタイル  
/ 取締役社長

藤澤 夕起

特集

02

株式会社オサシ・テクノス  
/ 取締役開発部長

矢野 洋

# ひとつずつ仕上げ 躊躇せずに次に進む 学習塾経営の物語

9期生(2018年修了)

有限会社キキスタイル  
取締役社長

藤澤 夕起



藤澤夕起さんは、全国にチェーン展開している学習塾のフランチャイジーオーナーであり、現在、高知市内に3つの教室を運営している。4年前に経営塾の面接に現れた藤澤さんは「少し時間ができたので経営を勉強してみたい」「教室長から経営者にステップアップしたい」と言い、土佐経営塾第9期の一員となった。「教室長から経営者へ」という彼女の言葉はやはり印象的で、いつしか「本当になれたのかどうか」を尋ねてみたいと思うようになり、この度のインタビューが実現した。

今回の話は、藤澤さんの高校時代から始めたい。藤澤さんはバレーボールの高知県代表選手だった。高校ではキャプテンを、また県体の団長も務めたバレー女子は、東京の大学に進学し、学業もバレーボールもきちんと修めた。そんな藤澤さんだが、高校入学時の彼女は、教師の眼に「どこか退廃的」と映ったのだとか。私自身は当時の藤澤さんをもろん知らないが、「退廃的」はさすがにひどいとしても、その先生がそう感じてしまった理由には、想像が及ばなくもない。そのことについては最後に書こうと思う。

藤澤さんが学習塾業界に飛び込んだ契機は、東京での就職を経て、高知に戻りお父様の仕事を手伝いつつ次の仕事を探していたときに、明光義塾が高知県にはじめてオープンする上町教室の教室長募集広告を見つけたことだった。小学校時代に書いた作文も「学校の先生になりたい」だったし、土佐塾の講師に応募したこともあった藤澤さんは、教育産業の求人に関心をもった応募する。

かくして上町教室の教室長に採用された藤澤さんは、愛媛県在住のオーナーの期待に応えるべく、教室長として仕事に取り組み始めた。教室長の仕事をひと言で言えば、教室のマネジメント、とりわけ集客と教育の充実だろう。彼女が着任した時には2人しか集まっていなかった生徒を、2か月で20名にまで伸ばした。生徒一人一人のプログラムも自ら立案し、自ら採用した講師にそれを理解させ、教室での学習の一切の質に責任をもつ。また、教室に向けられたあらゆる問い合わせに対応し、販促活動もし、渉外活動もすると、大忙しだった。そして程なくして、オーナーが本部に返上する経営権を、教室長の仕事に板につき始めた藤澤さんが受け継ぐ、という出来事が起こり、教室長が経営者に向かうシナリオが動き出す。





上町教室の生徒数はその後50名にまで伸び、徐々に頭角を現す彼女の経営手腕により、現在は、明光義塾の上町教室と高須教室、そしてAIタブレットを駆使した新業態学習塾である自立学習RED高知百石教室の3つの教室運営を統括する経営者となり、2020年からは明光義塾の中四国理事も務めた。今や藤澤さんは、バレーボールに続いて、学習塾でも高知県を代表する人なのである。

藤澤さんの経営スタイルは、まずは自ら教室長として教室を立ち上げ、運営を軌道に乗せながら新たに教室長を採用し、その人物に教室運営を委ね、教室長を支援しなら、自分はまた新しい教室を立ち上げていくことを繰り返す。すべてがうまく行ったわけではないが、「ひとつの教室を丁寧に仕上げていく感覚」と「自分の負荷が減れば新たな負荷を自分にかけていく姿勢」が、彼女の「経営者」としての素養なのだろう。また、教室投資の際の時宜の判断や資金調達に表れる経営センスにも、私は今日のインタビュー時間を通して、魅了され続けていた。



藤澤さんが「目標」とか「成長」とか「達成」などという言葉をごどちらかと言えば好まず、この種の問題を用いずとも、結果的には目標を達成し、自己成長も自己実現も必ず果たす人であることは、彼女と少し話せばすぐに分かることで、経営者としてだけでなく、人間としての藤澤夕起さんの最大の魅力もそこにある。その魅力の源泉はやはりバレーボール体験（高校では「理事長賞」も受賞）が築いたに違いない。部活動とはやはり意義深いんだと改めて実感した。

藤澤さんは土佐経営塾を、「学びを共にした、何でも話せる仲間との会話の場だった」と振り返る。そして受講3年後の彼女が「教室長から経営者になった」ことは揺るがない事実であり、教室数もまだまだ増えそうな気配である。

(文：竹内伸一)

有限会社キキスタイル  
〒780-0901 高知県高知市上町5丁目5-25  
TEL 088-821-4353



## 大企業での経験を 地元企業の強みに 再開花させる

8期生 (2017年修了)

株式会社オサシ・テクノス  
取締役開発部長

矢野 洋



第8期生の矢野洋さんは、私たちが積極的には想定していなかった受講生だった。矢野さんの受講申込書には、最終学歴に「東京大学工学系大学院の博士課程を修了」とあり、三菱重工に35年勤務していたという。「そんな人が土佐経営塾を受講しなくてもよいのでは」と思ったのである。

経営塾は高知県内の起業家や小規模事業者を主たるターゲットに据えていて、代表者一人だけの事業であっても、組織運営による十人の事業であっても、最低限の経営管理を行き届かせることを目的にコースを組み立てている。また、経営塾の前身のプログラムが、大企業勤務経験者が地域で起業することを前提にデザインされていたことから、高度に機能分化された経営組織の実像がまずあって、それを一度束ね固めた上でダウンサイジングして、一人の起業者の頭と手足に埋め込んでいくという発想が、私たち講師の側にはあった。その意味において、土佐経営塾は矢野さんにも十分にふさわしい。しかし、矢野さんを教室に招くとなると、他の誰かを断らないといけなくなる。経営塾で学んでもらうべきは矢野さんか、それともほかの人か。私たちには難問であった。

いずれにしても公金を預かった私たちにとっては、わが国の最高水準の教育をすでに受け、わが国の経済を支えてきたリーディングカンパニーでの実務経験をもつ矢野さんを経営塾にお招きする以上、受講後の彼には特別な成果を期待しなければ、という気持ちになる。そして結果的に、矢野さんはその期待に十分応えてくれたのである。

高知出身の矢野さんは三菱重工を退職後、高知に戻り、親族が経営する防災計測機器メーカー、オサシ・テクノスに入社する。その直後に経営塾の存在を知り、「ちょうどいい研修だ。しかも安い。」と思い、受講を決意したらしい。三菱重工ではプロジェクトエンジニアだった矢野さんも、この先の仕事では、会社全体をプロフィットセンターと捉える視座が欠かせない。そうすると「技術経営(MOT: Management Of Technology)」では不十分で、技術優位企業の「経営管理(Business Administration)」を一気に見通さないといけない。幸いにして、経営塾では比較的シンプルなビジネスをケースとして扱ってはいるものの、その底流には、いわゆる大企業の経営管理要求にも応え得る研修構造を備えていたので、道具としての不足はなかった。





オサシ・テクノスで、中期計画、業務整備、幹部会議、人材育成の必要性をまず強く感じた矢野さんは、自らの経営塾受講後に幹部社員の連続受講を促し、経営塾経験者4人をテコにして、会社に「鍼を打つ」ようにしてその経営を整えていった。従業員数も着任当時の65名から20名増え、災害続きの自然環境下で業績を伸ばし続けている。

そんな矢野さんの経営判断の武器になっているのが、経営塾の前半6セッションで獲得した財務会計のセンスだという。防災計測機器は災害発生前に計画的に配備すべきだが、実際には緊急設置ニーズも大きい。例えば、昨年7月の熱海の土石流災害でも、土曜朝に発生した翌日のうちに同社は現地入りし、翌月曜には計測器設置を終えていた。これは資産を現金でもつより製品在庫でもつほうが同社には有利だという財務的判断ができていたからで、経営塾での学びがその判断の礎になってくれたなら嬉しいことである。

実はオサシ・テクノスに限らず、土佐経営塾には比較的大きな経営規模の企業から部門長クラスが次々に派遣されている。経営塾をうまく活用していると思える企業の共通点は、最初に役員クラスが受講し、その後、部門長クラス、拠点長クラスが何人か人選されて、その人たちが数年に渡って受講していくというものである

地方の会社は企業内教育にあまり労力を割けないので、本当ならば教育の企画実行を代行できる企業研修請負会社に依存したい。しかし、高知県には都市部の大手教育研修会社の拠点もなく、供給が充実していないがゆえに需要も喚起されない。土佐経営塾はいわゆる研修会社の肩代わりもしているわけだが、そのような役割を担うことも高知では重要なだろう。

インタビューの最後に、矢野さんはこう言う。「教育の成果はすぐには表れない。その研修がやがてもたらす成果を前向きに期待できる眼や姿勢が必要だ。研修を受けるとすぐに報告書を書かせ、『明日から何ができる?』と尋ねる会社もあるが、そんなに簡単に文章化・言語化できるようなら、それほど大した学びは得ていない。経営塾は典型的にそうだと思うが、教育の効果は非言語的価値だと言い切れる。」— これは私には聞き慣れつつある「矢野節」ではあるが、大きな余韻を残すひと言だった。

(文：竹内伸一)

株式会社オサシ・テクノス  
〒780-0945 高知県高知市本宮町65番地3  
TEL 088-850-0535  
URL <https://www.osasi.co.jp/>



## 同窓会だより

## ■ 土佐経営塾の同窓会長の交代について

今年度の土佐経営塾修了日の2022年3月19日をもって、同窓会長が大奈路はるみさん(1期生)より、竹村典子さん(3期生)に交代となります。

大奈路さんには、2019年2月の同窓会長のご就任以来、同窓会活動や各期の現役生のフォローなど、様々な面でご尽力いただきました。心より感謝申し上げます。

今後は、新会長の竹村さんのもとで、同窓会活動の更なる発展を目指すこととなります。引き続き、皆様のご協力・ご参画をよろしく願います。

## 同窓会長 就任挨拶



土佐経営塾 3期生  
新同窓会長  
株式会社  
旭町3丁目不動産  
竹村 典子

この度会長に就任いたしました、株式会社旭町3丁目不動産・竹村典子です。

まずは大奈路前会長のご尽力に心より感謝申し上げます。

前会長には、影となり日向となり、同窓会運営を支えていただきました。2020年からは新型コロナウイルス感染症により、集うことが難しくなったにもかかわらず、この様に同窓会が発展しているのも、竹内・田村両先生、ココプラスタッフの皆様のご尽力はもちろん、加えて大奈路前会長のお力によるものも大きかったと思います。

今や200名以上の修了生が名を連ねるこの土佐経営塾の同窓会ですが、私が受講した2012年は、土佐市と本山町で開催されていた土佐経営塾が県の運営に移った初めの年でした。それが現在でも『高知県経営者の学びの場』として毎年続いていることを感慨深く思います。

受講当時、私は起業前でしたが、高知の経営者の方々とは肩を並べて勉強することに、並々ならぬ気合いを入れて参加したのを覚えています。翌年起業。県外出身のため、知り合いのいない中での起業であったにも関わらず、現在まで事業を継続できたのも、この土佐経営塾で学んだ経験と、ここで知り合った仲間が支えてくれたからだだと思います。

修了生の会長として私が引き継ぐことの重責を感じつつ、土佐経営塾のさらなる発展のために努力する所存です。今後の同窓会の運営につきましても、皆様のお力を借りる機会が多々あるかと思えます。お声がけさせていただいた際には、ぜひご協力・ご参画をお願いいたします。

## 同窓会長 退任挨拶



土佐経営塾 1期生  
前同窓会長  
株式会社モリサ  
大奈路 はるみ

2019年に土佐経営塾の同窓会を立ち上げるにあたり、光栄にも同窓会長に任命されました第1期生の大奈路はるみです。

皆様のご協力のもと約3年間の活動を終える事ができました事をこの場をお借りして、心より御礼申し上げます。

在任中は微力ながら「より多くの修了生が集う場を作りたい」と、竹内・田村両先生や県、ココプラの歴代のご担当の皆さんからご指導・ご鞭撻を頂きながら活動を重ねてきました。その支えが本当に有難く、温かい場所であったことを実感している所です。また修了生の皆さまには、イベントや交流会があるごとに温かいご懇情を賜りましたことにも、謹んで厚く御礼申し上げます。

今後もこの同窓会が、修了生の職種や経験・年齢に関係なく、お互いを尊重し、情報交換や温かな叱咤激励のできる場所として益々発展することを願ってやみません。さて、後任の竹村典子さんは、県外のご出身ながらハツラツとした土佐の女性代表のような方で、より活力のある同窓会組織を作って下さると確信しています。今後も同窓会活動を何とぞご支援賜りますようお願い申し上げます。これからも陰ながら応援させていただきます。

## 編集後記

今年度の土佐経営塾も1月30日に最終セッションを終え、18名の受講生が修了生として同窓会の仲間入りをする事となりました。先輩修了生の皆さん、どうぞ温かく迎えていただきたいと思います。

直近2期を振り返ると、新型コロナウイルス感染症の状況が厳しかった昨期は、「最終セッション」のみ対面形式で開催し、他セッションはオンラインでの開催としました。一方で今期は、概ね感染症の状況が落ち着いている時期に開催することができ、「最終セッション」を除き対面形式で実施しました。

この間、刻々と状況や制約条件が変わる中で、講座運営者としては受講環境の「安全性」と運営内容の「品質」をいかに両立させるのか、自問自答しつつ対応してきたように思います。「ウイルスに試されている」というのは最近良く聞く言葉ですが、「ウイルスとの問答」はしばらく続きそうですね。

(文：田村樹志雄)