輝け未来人

キャリアは十人十色

グローバル化や少子高齢化、消費者ニーズの多様化などさまざまな課題に直面する日本経済。企業の経営者や社員がスキルを高めるための資格取得や社会人大学院に入学し、経営力を高めるなど、自助努力する人は多い。仕事をしながらの資格取得や大学院通いは時間的な制約など苦労を伴うが、そこから得るものは大変大きいようだ。

LPGAティーチングプロ資格保有

ノイローゼになるほど勉強

岩田屋三越MD統括部
紳士用品営業部
ゴルフグッズ担当

萩尾　美穂さん

岩田屋三越（福岡市中央区）でゴルフグッズの販売を担当する萩尾美穂さん。福岡県内のゴルフショップで唯一の日本女子プロゴルフ協会（LPGA）ティーチングプロフェッショナル資格認定制度のプロ資格保有者という。ゴルフの腕前は高校時代、2度九州チャンピオンに輝いたほど。さらに理論に基づく指導法を学んだことで、顧客から大変厚い信頼を得ている。

―ティーチングプロとはどんな資格ですか。

「LPGAのティーチングプロ資格認定制度はティーチングアシスタント↑C級↑B級↑A級の4段階あり、C級以上がティーチングプロです。それぞれの段階で昇格に必要な所要年数が決められていることから、A級を取得するまで最短で7年かかります。また昇格のためには講習会の受講料や審査料などで数百万円必要。当然、ゴルフの技術も求められるため人数は限られてしまいます」

―資格取得にいつから取り組んでいますか。

「2004年に資格取得を始め、今はB級。実技試験だけでなく、ゴルフのルールや教本に関して筆記や口述の試験があります。そのため仕事が終わり、帰宅後の21時とか22時から勉強しています。B級の試験では教本を丸暗記しなければならず、ノイローゼになりそうなほどでした」

―次はA級への挑戦ですね。

「すでに試験に向け、講習会などに参加しています。8月下旬に三重県で行われた講習会は3泊4日の日程で、指導のためのコミュニケーション法やマナー、大学教授による運動生理学などの講義もありました。この講習会は受講料が数十万円かかります。加えて交通費も必要です。これまでかなりの金額を費やしているので、落ちるわけにはいきません」

―資格を取得しようと考えた理由は。

「大げさですが、お客さまのゴルフ人生を狂わせてはいけないと考えたからです。現在の職場で働き始めると多数のお客さまからアドバイスを求められました。当初は自分の経験を基にアドバイスしていましたが、はたしてこれでいいのかと。しっかり指導法を勉強しようと考え、ティーチングプロを目指しました」

―資格取得は販売面で効果が出ていますか。

「当初は技術指導を熱心にするあまり、販売機会を逃すこともありました。今はバランスがとれていると思います。お客さまにとってクラブなどの道具はどのお店で買っても同じです。当店には練習場やゴルフ場から気軽に電話をかけてくるお客さまもいらっしゃいますよ。いつでも相談できるから心強いと言われます」

―ゴルフは何歳から始めましたか。

「9歳です。ゴルフのスパルタ教育を行う家庭として地元では有名でしたね。毎日、500―600球打ち込み、練習が終わるのは夜12時近く。その甲斐あって中学や高校では九州チャンピオンになりました」

―近年、ゴルフを始める若い人が増えています。

「百貨店ということからお客さまの年齢層は高めです。今後は若い人にも気軽に入ってもらえるようなお店にしたいと考えています。それとゴルフを始める人は最初にティーチングプロから基礎をしっかり学んだ方が後々、上達します。弊社ではお客さまを対象としたレッスンも月に2日開いています」

「お客さまのゴルフ人生狂わせてはいけない」

月に2度、土曜日に開くレッスンも好評だ

夢に向かって学ぶ人たち

会社経営　**阿久津　岳生さん**

11年3月に開業し、連日多くの来場者を集める博多シティ（福岡市博多区）。このビルにある九州大学ビジネス・スクール（QBS）の10期生、阿久津岳生さんは福岡県春日市で不動産関連会社を経営する34歳。会社を設立して5年。「今までは勢いだけで会社を運営してきた。数字の分析や経営についてしっかり学びたい」と、12年4月QBSに入学した。

平日は19時半からの授業に出席。授業で議論が白熱し、時には居酒屋での延長戦に突入することもある。また週末には学生主体の勉強会が開かれることもあるという。

「自分と同じ志を持っている人がいる。ここでは熱く語っても浮かない」と、QBSの魅力を語る。「単位を取るだけなら難しくはない。学ぶことにどう向き合うかは、すべて自分次第」。

一方で「残業している社員をよそに毎日授業に出るのは心苦しい」と率直な気持ちを打ち明ける。帰宅は毎日22時過ぎ。幼い子供とふれあえるのは毎朝のわずかな時間だけだ。

そうした厳しい環境にありながらもQBSへ通うのは、ここでの学びが必ず生きるという確信があるからだ。経営理念づくりやボランティア活動など、その成果は徐々に現れている。学べることのありがたさを感じながら「学校と仕事と家庭。両立でなく〝三立〟が目標」と力を込める。

九州大ビジネス・スクールに通学

両立から〝三立〟目指す

JR九州　**今林　泰さん**

JR九州で大分駅の駅ビル開発を統括する今林泰さん。九州・アジア経営塾（福岡市中央区）に11年6月から12年5月まで入塾した。塾は隔週の土日開かれるため、家族と過ごす貴重な週末の時間を削っての塾通いだったが「得るものは大きかった」と振り返る。

今林さんは大学と大学院で建築を学んだ後、92年、JR九州に入社し、施設や経営企画などの仕事を経験した。その後、事業開発本部で新博多駅ビルの開発というビッグプロジェクトを7年間担当。九州・アジア経営塾への入塾は新駅ビル「博多シティ」の完成を見届け、仕事として一つの区切りがついた状況だった。

同塾は九州からアジアをはじめ海外で活躍するビジネスリーダーを育成することを目的に04年に設立された。九州全域から企業や行政などの中堅クラスが受講しており「ほかの業種の方と接し、いい刺激を受けた」という。

講義内容は財務やマーケティングなどビジネス関連が中心だが、今林さんが一番感銘を受けたのは「人格形成」の講義だったという。自分や自社のためだけでなく、周りの人や地域に貢献することを「強く意識するようになった」。現在手がける新大分駅ビルの開発は地域との連携が不可欠。学んだことを生かすには最適の場といえそうだ。

九州・アジア経営塾を卒塾

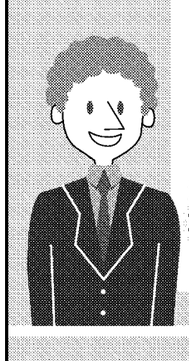
「人格形成」の講義に感銘

中小企業の海外展開への取組を個別アドバイスやセミナーなどを実施し、支援します。

国際化に係る経営課題へのアドバイス → 海外ビジネスの専門家が無料でアドバイス

海外販路開拓支援 → 海外展示会・国内での国際展示会出展をサポート

海外展開に関する情報提供 → 支援機関等と連携し海外展開セミナー開催



経営課題の解決のために、各分野の専門家による無料の窓口相談、派遣によるアドバイスを行っています。

専門家継続派遣
経営課題の解決、新事業開拓等の実現に向けて、経営ノウハウ等のソフト面を中心に総合的なハンズオン支援を行います。

戦略的CIO育成支援
経営戦略に基づくIT化計画の策定および実施に向けて、ノウハウ面のアドバイスを行うと同時にIT人材の育成も行います。

経営実務支援
特定の経営課題の解決に向けて、実務知識・ノウハウ面からアドバイスを行い、実務支援を通じて経営向上をサポートします。

販路開拓コーディネート
首都圏もしくは近畿圏市場へのアプローチを、テストマーケティング手法（想定市場の企業への訪問・ヒアリング）により支援します。

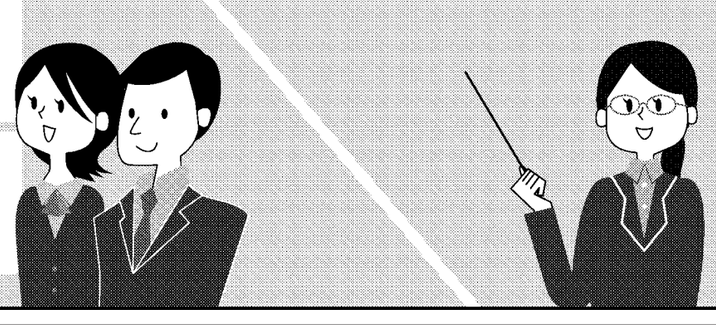
中小企業大学校は中小企業の経営者・管理者、また中小企業を支援する方に高度で実践的な研修を行います。

中小企業大学校（直方校・人吉校）の特色！

1 経営者、後継者や管理者の方を対象とした養成型の長期研修から短期研修まで

2 座学だけでなく、自社の課題解決を作成する実際的な演習など

3 講師は各界第一線で活躍している経営コンサルタント、実務家



中小機構九州は、中小企業と地域の活性化を応援します！

〈お問い合わせ先〉

中小機構 九州
独立行政法人 中小企業基盤整備機構九州本部
〒812-0038 福岡市博多区祇園町4-2 サムティ博多祇園BLDG
TEL:092-263-1500
HP http://www.smrj.go.jp/kyushu/index.html

中小企業大学校直方校
〒822-0005 福岡県直方市永満寺1463-2
TEL:0949-28-1144
HP http://www.smrj.go.jp/inst/nogata

中小企業大学校人吉校
〒868-0021 熊本県人吉市鬼木町梢山1769-1
TEL:0966-23-6800
HP http://www.smrj.go.jp/inst/hitoyoshi