



日本工業大学専門職
大学院（NITMO）

は、教えることで

教わることがたくさん

ある「互学互修」の場

だ。点が線になり、線

が面になって面が立体

になる。知識がつなが

ると、自分が拡張して

いく心地になる。それ

が面白い。実践と理論

の融合が新たなイノベ

ーションを創造し、市

民や企業、国それぞれ

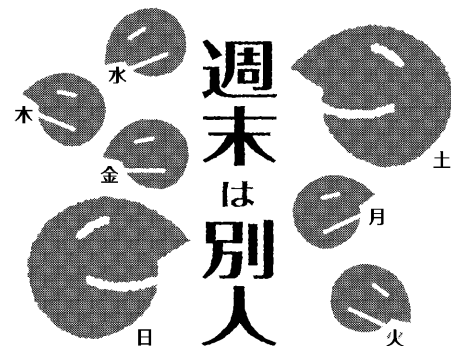
の「より良い明日」に

つながると信じて活動

を続けている。

電子部品商社のサン

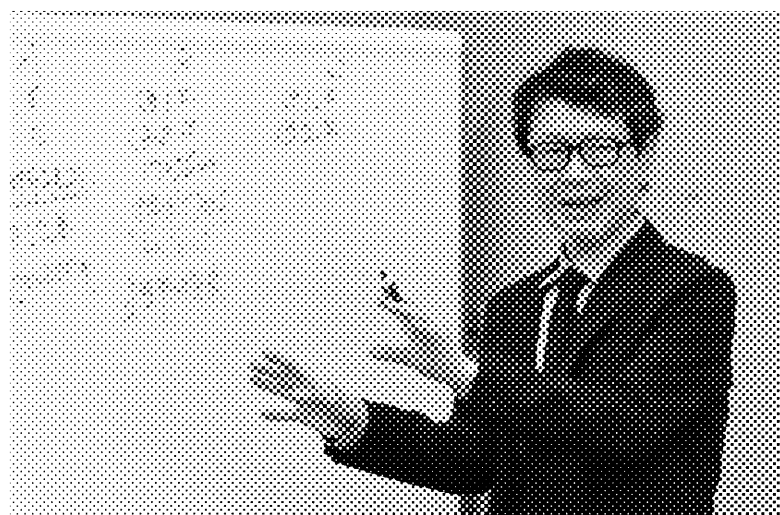
週末は別人



石井 宏宗氏

サンシン電気社長

大学院で教べん「互学互修」の場に



教壇に立つ石井社長

シン電気（東京都練馬区）を中核とするサンシンググループを経営する一方、通算で20年ほど大学教員を務めている。現在はNITMOC面の専任教授として、主に新製品・事業開発とオペレーションマネジメントを担当。教室には製造業からITまで多様な業界の経営幹部や幹部候補が集う。院生は皆、自社の経営課題を持って参加している。真剣勝負だ。

私はいつも経営をコインに例えて説明する。経営は創造のA面と管理のB面、その両面をつなぐ意思決定のC面で構成されている。いずれの面も原理原則はあるが、明確な正解はない。だからこそ、「自ら問いを立てる力」が重要になる。授業では、私の経営での失敗も含む経験事例を題材として扱うことが多い。原理原則を基に解を出すだけでなく、

「その結果から何が言えるのか」「もし、ある条件が異なっていたらどうなっていたか」をグループワークを通じて深掘りし、推論してもらう。一つの事象を多面的に考えることで、問いを立てるために重要な「観察力」が身に付く。

授業後に寄せられた感想がA4用紙20ページにわたることも少なくない。自身の失敗を打ち明けてくれる院生もいる。必ず全てに目を通す。その中から共通項を見つけ、経営の普遍的な理論に昇華できるように努める。次の授業で皆に共有する。

本気で経営相談をしてくれる院生も多いが、打ち返せなかった球はない。ワンバウンドでも取る。お礼はビール1杯で十分だ。問いを検証すると、また新たな問いが出てくる。問いを立て続けることで人も企業も発展する。原点にあるのは「より良く生きたい」という願いだ。（東京都練馬区向山4の1の5）