

同窓の仲間たちと、 再びここでともに学び、成長する。

自分が目指したい リーダーシップ像が明確に。

現在、キッコーマン食品㈱で大手流通チェーンへの営業活動を行う部署のマネジャーをしています。昨年春に現職となり、組織をマネジメントし数値目標を達成すること、同時に、会社の財産である人（部下）の育成が私の仕事の大きなテーマとなりました。会社から求められる役割が大きく変わったことで、着任当時はどう組織を導いていくか？どう部下を育成するか？といったことについて日々考えていました。そのような時期に、競合メーカーの卒塾生から「三日月塾」の存在を知らされました。第一線で活躍される百戦錬磨の企業トップのビジョンや経験談、考えに直接触れることができるといった普段経験できない学びの場に魅力を感じると同時に、会社から与えられた役割を期待以上に果たし、さらに社会に貢献するためのヒントを掴みたいと考え、入塾を志望しました。

各講義において、厳しいグローバル競争の中、会社の成長を導いてこられた企業トップの想いやリーダーシップ論を拝聴することで、自分自身が目指したいリー

キッコーマン食品株式会社
広域営業本部 広域営業部 営業グループ長

流田 祐吾

(2000年 社会学部卒)



ダーシップ像が徐々に明確になっていきました。より広い視野、より高い視座を持つことが今の私に足りないことだと認識することができ、日々の業務でもそのような視点を意識しながら行動できるよう心掛けています。

「三日月塾」の魅力は企業トップの講義だけではなく、共に学びあう仲間との出会いも大きな魅力です。業界、職種、役職が違うメンバーが集い、刺激しあう環境はなかなかありません。講義後は刺激を欲する仲間たちが集まり、夜遅くまで酒を飲み交わしながら意見交換や議論をしたことも私の大きな財産となっています。おそらくこの付き合いはこれからも長く続くことでしょう。

最後になりますが、われわれ塾生のためにお忙しい中、時間と労力を割いて下さった講師陣の先輩方、重名塾長、谷口副塾長、その他サポート頂いた方々に改めて感謝申し上げます。社会に貢献するというミッションを果たすことでお返しできればと考えております。

思い切ってぶつけた質問に、 心に刻まれる回答をくださった講師。

尊敬する先輩方に三日月塾OBが多く、いつか仲間入りしたいの思いがあったところ、本年ご縁があって入塾いたしました。

参加前は、日本を代表する組織を率いる先輩方のお考え・お人柄に触れられる貴重な機会であることに期待が募る一方、管理職でない今の自分に消化できるのか、という心配もありました。しかし、講義後の質疑応答の時間や、塾生有志が集まりじっくり語らう機会を得られ、多くの事を吸収できました（さらに、人間的魅力+ご自身の言葉で他を惹きつける講師のお姿を目の当たりにし、「管理職でない自分には早い」という肩書きに支配された考えは早々に改めることになりました）。

緊張しながらも思い切ってぶつけた質問への講師からの回答は、何より心に刻まれます。とくに印象深いのは、第一回の宮内さんのお話です。当時私は 赴任先のロシアから帰国したばかりで、そのロシアでは、自国とその経済を強くしていくのだという使命感を持ち動く現地経営者らと交流する中で彼らに圧倒され、自身の力

三井物産株式会社
法務部 企画法務室

樋口 祥子

(2010年 法学部卒)



不足を強く感じました。 宮内さんからは、日本が文化的にもマジョリティではなく、世界で理解・評価されるためには努力が必要というお考えを伺い、その自覚のもと、宮内さんご自身も相当勉強をされ、人と会い、ご苦労を重ねておられることを知りました。独自商品を持たず、海外での知名度も低い商社という業種ゆえに「あなたは誰?」「何をしてくれるの?」という顧客の問いかけと戦う日々ですが、当塾での学びを活かし、経験・対話・勉強を重ねることで自らの軸を固めることと、会社、ひいては日本を率いる一員との自覚を持って交渉に取組むことに尽力したいと考えます。

講師の先輩方は当塾のために特別にお話をご用意下さっており、また重名塾長、谷口副塾長には多くの時間を割いてご助言いただくなど、非常に「有り難い」環境が用意されています。ご参加を悩まれている場合には、是非前向きにご検討いただければと思います。

異業種の方々との交流は、 視野を広げる刺激的な時間でした。

関西学院を卒業して来年で10年となり、私は現状に対して漠然とした不安感を持っていました。会社における自分の業務範囲は年々広がるのに、スポーツ分野以外のことをあまりに知らなさすぎるのではないかと焦りにも近い感情がありました。普段関わることの少ない業種の方々と交流して自分の視野を広げたい、それが三日月塾に入りたと思った一番の動機でした。

三日月塾では日本を代表する企業の経営者の講義を拝聴できるということで、毎回の講義が本当に楽しみでした。前述の通り私は他業種のことを殆ど何も知らない状態でしたが、講義の前にその企業や、経営者について勉強する中で、普段関わりのない業界にも少し理解が深まったように思います。講義は毎回新鮮な驚きと発見があり、第一線で活躍されている経営者の熱い思いを肌で感じる事ができました。それぞれ経営哲学はあれど、共通して感じたのは、目の前の課題・問題に真摯に向き合い、ビジネスの基本を大切にコツコツと邁進してこられたということ

ミズノ株式会社
ライフスタイルスポーツ事業部 事業企画部 営業販促課

吉本 拓也

(2009年 経済学部卒)



す。また皆さん大変な勉強家で、多角的な視野を身につけるために歴史や他国の文化なども学ばれているのが印象深かったです。

塾生の方々は年齢・職種・経歴も実に多種多様で、非常に個性豊かなメンバーが集まりました。全員に共通しているのは仕事に対して高い志を持っていること、何より関学が好きだということでした。そんな方々とお話するのはとても楽しく、刺激的な時間になりました。塾生の方々と交流を重ねる中で、新しくビジネスにつながることもあり、公私ともに非常に有意義な経験ができました。講義以外でも集まって意見交換をしたり、仕事の悩みを相談したりできる関係が築けたことは、私にとって大きな財産になりました。三日月塾に参加できて本当に良かったと思います。三日月塾で得た知見、交流を大切に、今後の仕事や人生に役立てていきたいと思っています。

学ぶことの楽しさ、大切さを 三日月塾は教えてくれた。

日本の社会人の学習時間は先進国で最下層である。人間の脳は年齢に関係なく鍛えられる。私には耳に痛い内容でした。

これからは学歴、性別、年齢などの垣根を超える「ダイバーシティ」が進み、社会人として、ビジネスマンとして、人間としての個の実力が試されると言います。

勉強しよう。でも何から？ 三日月塾はそんな私の「学び」のきっかけとなりました。日本を代表する経営者の講義は、本当に毎回ワクワクするものでした。そこで繰り返し耳にした言葉があります。

一つ目は「考える。」です。いずれ、AIに現存する仕事の4割を奪われると言われる時代。自分ならどうする？ 自分の頭で考え、判断し、行動する。自分は意識して考えていたのだろうか？ 情報が氾濫する中で、本質を見極め、自分なりの答えを出す。考えるという重要性を改めて認識しました。

二つ目は「企業は人なり」です。良い会社とは、全ては人なのだと。専門性や機械的な

西日本電信電話（株）
ビジネス営業本部 アドバンスソリューション営業部 文教担当 課長

岸本 恵美

(1991年 文学部卒)



ものがどんどん進化しようと、最後に判断するのは「人」である。企業の1番のエンジンは「人」であり、その「人」が楽しくチャレンジできる環境を用意しなければならない。人を通じて事をなす。とても心に響きました。

最後は、「リベラルアーツ」です。人として高い志を持ち、魅力的であれ。見聞を広め、哲学、歴史、芸術、文学等の幅広い分野の教養を身につける。

以上の三つの言葉は、よりよい、より大きな、より意味のある人生にするために、努力しろという事なのだと思います。先日、図書館に行って大量に本を借りてきました。興味をもつことから自分なりに始めようと思っています。

最近、印象に残った言葉に「楽習」という造語があります。文字通り、楽しく学ぶです。好きこそもの上手なれと言いますが、それをさらに楽しんでやる人が一番強い。学ぶことの楽しさ、大切さを、三日月塾は教えてくれました。今、私は、学習意欲に燃えています。

自身のフィールドとは異なる 物の尺度や視点を学ぶ。

三日月塾のお話を頂戴したのは、部署異動とともに営業部門責任者を拝命したタイミングでした。同窓とともに視野を広げ、自身の成長のために再び学ぶことができる塾活動の内容を拝見し「節目の年に関西学院と縁があるのでは」と入塾を志願させていただきました。

関西学院には中学部より大学まで10年間、よき先輩、友人、後輩に恵まれ、キリスト教精神に基づいて育てていただきましたが、一貫した「Mastery for Service」の教えが私の心に根づき、軸として刻まれていると感じています。

塾活動ではその精神を共有している最高経営者の方々に講義していただくことで、すっと腹落ちする学びとすることができました。各業界でご活躍されている講師の方々には成功体験のお披露目ではなく、意図的にその根源にある信念や思想をお話いただき、常に自身に置き換えた場合はどうか、自身との差分はなにか、といったことを考えさせられ、気づきを得るプログラムだったと感じています。

パナソニック株式会社コネクティッドソリューションズ社
モバイルソリューションズ事業部 東アジア営業統括部
法人営業1部 コンシューマ営業課 課長

野村 幸司

(2001年 商学部卒)



また、受講生がそれぞれの置かれている立場・環境に基づいた質疑・議論を交わすことで、自身のフィールドとは異なる物の尺度や視点を学ぶことができました。塾後の受講生との懇親会では和やかでありつつも、同世代として第一線で活躍する面々との会話のなかに、自身に課せられた責任感・緊張感といった部分を再認識できました。

自己を見つめ、振り返り、今後一層の成長を目指す方には、その切り口のひとつとして是非三日月塾の入塾をお薦めします。

今回の貴重な機会に感謝し、志を同じくする塾メンバーと切磋琢磨しながらそのネットワークを活かし、さらに高い視座を持ち、ビジネスを通じて関西/日本経済に貢献すべく日々精進をしたいと考えております。

今後、貴学のますますのご発展をお祈り申し上げます。

常に「鍛錬」が 大切であると気づきを得た日々。

弊社のビジョンは「Good Company」。構成する3つの要素は「Look Beyond Profit (世のため、人のため)」「Empower Our People (活力あふれる人と組織)」「Deliver On Commitments (信頼の結果としての成果を追求)」です。4年前にリーダー職を拝命、2年前にマネージャー職を拝命して以降、特に本ビジョンや仕事の目的を常に考える毎日です。クライアント企業の部長様から本塾のお話をお聴きし、現下の自身の状況にどこか「Mastery for Service」との親和性やご縁も感じられて大変興味深く、積極的に受講させていただくことができました。この場をお借りして関係各位に感謝申し上げます次第です。

本塾は高名な先輩である経営者の皆様に、素朴な疑問や質問をできる最高の時間であったと思います。会社を離れた場所ならではのフラットな感覚で臨み、一方で会社の職責者としての自覚をもとにした立場の双方を同居させて忌憚ない質疑応答ができることを大変楽しみにしておりましたし、いつもモチベーションを充実した時間を過ごさせ

東京海上日動火災保険株式会社
関西営業第一部 営業第三課長

昌山 恭士

(2000年 商学部卒)



ていただきました。僭越ながら全ての講師の方々が共通して「ひたむきな向きさ」をお持ちであったと感じています。数多の修羅場や経験を経てこられた滲み出る器の大きさや迫力に感銘を受けて、刺激をいただきました。そして日々の仕事に戻る自信と勇気も頂戴できました。自身の会社で職責を全うすることでご教示いただいたことへ少しでも恩返しをしたいと思えます。また、異業種の受講生たちとのネットワークが構築できたことも非常に有意義であり、今後も大切に繋がって行きたいと思えます。社外の方々と高い志のもと論議できる機会はまさに財産です。

最後に、やはり常に「鍛錬」が大切であると気づきを得た次第です。関学体育会ホート部時代からの座右の銘は「克己」です。目的に向かい自身を磨き続けることこそが成長への一歩、延いては「Good Company」や「Mastery for Service」への一歩となっていくことと確信しております。改めて本塾への感謝とともに、益々の発展を心より祈念いたします。本当にありがとうございました。