

# 新任教員紹介



立教大学大学院 ビジネスデザイン研究科

## 山崎 京子 特任教授

### PROFILE

博士(経営学)英系ニュース配信会社、米系自動車会社、仏系ラグジュアリーブランドでの人材マネジメントを経て、2009年筑波大学大学院ビジネス科学研究科前期博士課程修了、2019年神戸大学大学院経営学研究科後期博士課程修了。2016年から2020年まで学習院大学経済学部特別客員教授としてキャリア・デザイン科目を担当。研究専門領域は組織行動論、人的資源管理論、キャリア論で、組織学会、経営行動科学学会などで研究発表。国際戦略経営研究会理事。実務専門領域は国際人材マネジメント、人事制度設計、リーダーシップ研修等で、JICA日本センタープロジェクトにおける人材管理科目の教科主任としてアジア7か国の経営者に人事実務を指導。NPO法人日本人材マネジメント協会副理事長。共著『未来を拓くキャリアデザイン講座』(2018年 中央経済社)

### 山崎先生の自己紹介と大事にしている価値観を教えてください

3つの柱があります。1本目が個人事業主。日本企業の人事制度、能力開発に関わるコンサルテーションやインストラクターを行ってきた。2つ目がJICA(ODA)の仕事の日本センタープロジェクト。海外の現地の経営者やビジネスパーソンが通うためのビジネススクールで経営学の人的資源管理、特に実務的なことを10年以上教えています。携わっている国は7か国あり、ベトナム、ラオス、ミャンマー、カンボジア、ウズベキスタン、キルギスタン、モンゴル。コロナで行けなくなってしまったので、現在はオンラインで授業を行っています。3つ目が大学教員での活動。今までは学習院大学、福井県立大学で学部生を教えていました。

実務経験からアカデミアに入ったからこそこの価値観がある。1つは7つの習慣の中の好きな言葉に「関心の輪」と「影響の輪」という言葉がある。関心の輪が大きい程自分が何も貢献できない無力な存在と感じたり、他責になってしまったりする。影響の輪にフォーカスを当てていけば関心の輪に少しでも影響を与えることができる。集中すべきは影響の輪であるとステイブン・コビーは言っている。私は関心の輪を広げたいので、影響の輪を広げるとするのが価値観であると考えている。もう1つの価値観はアカデミックに、組織行動論のクルト・レビンという研究者が「良い理論ほど実用的なものはない」と言っている。理論と実践は分けて議論され、大きな川が流れている。ここを橋渡ししていくことに意味があると考えている。研究者になった今でも、ここを大切な価値観としているから実務を行っている。

### 山崎先生が専門の研究分野を志したきっかけを教えてください

元々外資系の企業に勤めていた。ロイター通信で産休に入り、勉強をしようと思い放送大学に編入し生まれて初めて勉強が面白いと思い、社会人になって学ぶことで人生が豊かになると思った。最初は心理学に興味があり、カウンセリング心理学を研究し、産業カウンセラーを取るなどマイクロ

に関心があった。その後はGMIに転職したが、経営破綻が起こりリストラや悲惨な状況が組織の中で起こった。経営学はすごいと思っていたにもかかわらず、経営学への不信感、経営学を学ばなければいけないという思いが沸き、マクロに関心が向いた。その後エルメスの人事部で働いた後、個人事業主でビジネスを立ち上げて、筑波大学のMBAに通い始め経営学を学びなおし、ビジネスにも反映できるようになった経緯がある。

### RBSの学生へメッセージをお願いします

会社や組織に勤務していると疑問・不満・憤りなどの感情が出てくる。それがそのまま皆さんのリサーチエスチョンとなる。社会人から来た人は論文の完成度ではなく、強い思いがあるので迫り度がある。実務に還元させていきたいと思う皆さんは、是非日常業務で発生する疑問や憤りを軸にすれば面白い・楽しいものになる。世の中の課題を解決するという気持ちを持ってほしい。一方で「巨人の肩の方の上に立つ」という思いも持ってほしい。巨人は先行研究であり、過去の研究者が積み重ねてきた研究があるからこそ現在がある。自分が考えてきた論文・プランも含め過去に同じようなことを考えてきている人が必ずいる。過去の人ややってきたことをまずは把握し、巨人をもっと大きくしていく必要がある、特に社会人には先行研究に謙虚であれと思います。

### 山崎先生授業の履修について

進め方は基本的にはグループ発表、どう実務に反映させていくか、実務の内容をどう論文で見えていくかということを考えている。人事部が一番大切な領域、経営における三大リソース、ヒト、モノ、カネとよく言われるぐらい、人は経営を成り立たせるうえで重要な資源。どんなにビジネスプランが素晴らしくても、人を動かせる組織でなければそのプランは実現できませんので、そういう意味でヒューマンリソースマネジメントはビジネスを成功させるうえで是非学習していただきたい領域と思っています。

# 新任教員紹介



立教大学大学院 ビジネスデザイン研究科

## 古川 英一 特任教授

### PROFILE

早稲田大学理工学部卒、英国立レスター大学 MBA（ファイナンス）修了。早稲田大学大学院ファイナンス研究科 非常勤講師、早稲田大学大学院経営管理研究科 非常勤講師を経て、2021年度より本学勤務。野村證券株式会社でIPOやM&A等のインベストメントバンキング業務に従事したのち、独立系M&Aブティックの(株)TMACを創業し、代表取締役社長（現在）。25年以上に亘りM&A業務の第一線で活躍。400件を超えるM&A案件に関与。日本証券アナリスト協会 認定アナリスト。

### 古川先生の自己紹介と大事にしている価値観を教えてください

大学卒業後に証券会社へ勤務し、法人関係のインベストメントバンキング業務（株式・社債発行の引受業務、M&A業務など）に長く携わっていました。そのため、IPOにも携わることが多くあったため、いわゆるベンチャー企業などの若い会社など、比較的新しい産業に触れる機会も多く、様々な産業のサイクルとか新しいダイナミズムに資本市場を通して触れてきました。

その中で培ったM&Aノウハウをベースに、そこで出会った当時の上司と共に独立し、株式会社TMACを設立。以後、M&Aを中心にIPOやコーポレートファイナンスなどの職務に20年以上どっぷりと浸かっています。自分自身が起業、経営をした経験を基に講義を進めていければと思います。

アカデミックな枠組みでいうとM&Aは「ファイナンス分野」に該当しますが、理論だけでなく会計・法務・HRなど会社経営全般に関わる知識が必要になると感じており、経営戦略・競争戦略を立脚する側面もある、非常に範囲の広い分野となります。机上の学問的なアプローチだけではなく、経営者としての知見や経験を活かした「理論と実践」を組み合わせた形で、学生の皆さんに伝えていければと考えています。正解はなかなか無い分野であるため、自分の情熱や経営のダイナミズムを感じてもらいたいです。

### 古川先生の専門の研究分野と志したきっかけを教えてください

日本におけるキャピタルマーケット（株式市場や社債市場）などの直接金融や企業経営に関心があり、それを結びつける業務として投資振興業務に関心がありました。日本は間接金融が主体の独特なガバナンスがあり、アメリカほどキャピタルマーケットが発展していない現状があったため、欧米のような直接金融へ変わっていかなければと考えていました。そういった背景から、証券会社に入社して投資業務に携わりたかったのがきっかけです。

M&Aは日本では歴史が浅く、1980年代から概念はありま

したが、欧米のような発展を遂げていないと感じております。日本はアメリカを追いかける歴史がある中で、必ず日本にもM&Aの市場が発展すると思っていました。日本では、M&Aは「ネガティブ（乗っ取り、身売りなど）」の表現をされることが多かったですが、本来はポジティブで健全な経済行為であるため、時代と共に変わっていくと考え、この分野を志しました。M&Aはファイナンスの分野に属しているため、定量的に物事を判断する基礎になってくるものでもあると感じています。

### 古川先生授業の履修について

講義の進め方は、学生の皆さんと会話をしながら作っていきたくて考えています。M&A講義のキーワードとしては、「網羅性」であり、全体感を学んでもらいたいので、学ぶ内容は非常に多いです。普段からM&Aに携わっていないと難しい部分もあると思いますが、経営に興味があり、将来にマネジメントの志がある人にとっては、ファイナンスやM&Aを学ぶことは避けて通ることはできない領域です。そのため、苦手にならないようにしてもらうためにも、マーケティングからファイナンスまで「全方位的な総合力」を求めていく講義であり、学ぶ場として考えています。M&Aは総論ではなく個別具体論のため、理論の説明に対して必ずケースを実施することで、「理論と実践」を大事にしながら、学生の皆さんと一緒に勉強していけることが私も楽しみです。

### RBSの学生へメッセージをお願いします

時間の制約のある中で向学心をもってビジネススクールで学んでいることは、とても素晴らしいことだと思います。その反面、時間を確保するというのは本当に大変なことだと感じています。しかしながら、自身の経験から「意志があれば時間は作れるもの」だと考えています。忙しさを理由にせず、向上心の強い意識の高い人が集まって切磋琢磨できるこの環境を大切に、この困難を乗り越えた後にはビジネスマンとしての未来が待っていると信じてやっていただきたいと思います。

プロフィールやメッセージから先生をより知るための  
きっかけにしてみてください。



立教大学大学院 ビジネスデザイン研究科

## 安田 直樹 准教授

### PROFILE

博士(商学)。慶應ビジネススクール、同大学院商学研究科後期博士課程修了。博士課程在学中 Copenhagen Business School 留学。ビジネスデザイン研究科、東京理科大学経営学部を経て2021年度から現職。専門はマクロ組織行動論、経営戦略論。Global Strategy Journal 誌など、論文・著書多数。

### 安田先生の自己紹介と大事にしている 価値観を教えてください

大学卒業後に、損害保険会社で4年間働きました。人事部の採用の仕事や、法人の営業などの業務に携わりました。その後、もっと勉強したいという気持ちもありましたので、退職してビジネススクールに行きました。ビジネススクールで2年学び、卒業する頃にはコンサルティング会社などへの就職も考えていましたが師匠となる先生との出会いもあって博士課程に進学することを決めました。博士課程ではアカデミックな研究をずっとやってきたのですが、その間にデンマークのビジネススクールへの留学を経て、3年ほど博士課程には在籍していました。その後、立教のビジネススクールにご縁をいただいて教員のキャリアをスタートさせました。3年ほどRBSで教員をした後に東京理科大学にご縁をいただいて移りました。東京理科大学でも経営学の教員として教鞭を取っていましたが、その後再度RBSとのご縁があり今年度より戻ってきました。

教育において大事にしている価値観は、アカデミックの知見をどうやって実践に繋げるのかという点を大切にしています。アカデミックな世界は実務と少し距離のある話も多かったりしますが、理論を噛み砕いて「この考えはこうすれば上手く使えるんじゃないか。」ということをうまく伝えられるように意識をしていますね。純粋に経営戦略の事例を積み重ねるだけでは、アカデミックバックグラウンドの教員が教える必要も無いと思っています。一方で、アカデミックな言葉や論文の内容を伝えるだけでは、「それで何なの。」ということにもなってしまうので、そうならないように気を付けていますね。

個人として大事にしている価値観には、「人間万事塞翁が馬」という言葉があります。良いことも悪いことも起こりますが、実は後から見てみるとその時と違った風に見えたり、役に立つといったことがあるので。短期的なことに一喜一憂せずに自分のやるべきことをしっかりとやっていくということを大事にしています。

### 安田先生の専門の研究分野と 志したきっかけを教えてください

マクロ組織行動論という領域を専門としており、競争的な組織の行動に対して「その行動の要因は何か。」「要因と行動の関係性は何か。」という分野を研究しています。例えばM&Aという組織の行動があったときに、M&Aと企業の業績に着目するのが戦略論の領域で、M&Aという行動自体の要因は何かを考えることがマクロ組織行動論の分野になります。最近では組織学習、簡単に言うと「企業がどのような経験を積むことで、どのような戦略・行動が取れるようになるのか」という分野も研究しています。

### RBSの学生へメッセージをお願いします

1つ目は、せっかくビジネススクールで勉強する時間を得ているので、社会人としての経験をお持ちの方は自分の経験の棚卸しをしっかりとさせていただきたいです。自分を客観視することで、また次のステップをより具体的に考える時間にしていただきたいと思います。若い方達は、ビジネススクールに入ることによって自分を相対化できると思います。自分の得意・不得意な領域への気づきなどをたくさん得る中で、得意な部分をどんどん伸ばして仕事に活かすという視点を持って過ごしていただきたいと思います。

2つ目は、すぐに使える知識を得ることも大事かとは思いますが、すぐに使えるものは陳腐化する可能性も高いので、一般化可能な知識を得るという視点も持つことも意識して欲しいです。経営に関する原理原則などは、誰もが賛同する答えというものはないかもしれませんが、自分の中で思考する軸を培う2年間にさせていただけるといいですね。

3つ目は、縦横のネットワークや人間関係を作りあげることですね。コロナ禍のリモート環境では難しい側面もあるかもしれませんが、私もビジネススクール時代の同級生とは未だに連絡を取り合っているほどなので、ネットワーキングのためにも時間とコストを費やしてもらえるといいと思います。