

巻頭言

母校に皆さまのエネルギーを

加瀬 正裕

4

特集 1

改革への新たな展望

原田 嘉中

5

特集 2

福井晴敏氏と政策情報学部学生によるトークイベント
ヒットする作品を生み出す秘訣とは

鶴巻 郁夫

12

特集 3

これからの千葉県と学生さんへの期待

嶋津 顕

31

活躍する卒業生

ベンチャー起業 ～中途半端からの挑戦と脱却～
— マッサージ・リラクゼーション事業 —

嶋津 顕

43

本部からの報告

千葉商科大学同窓会

47

第44期定期総会／第5回ホームカミングデー／

第64回瑞穂祭／さまざまな人との繋がりです学内に活気

第12回支部長会定期総会開催

47

第130回常任幹事会開催

支部からの報告

54

同期会からの報告

OB会からの報告

51

第4回同窓会交流会開催

第26回ゴルフ大会開催 — 瑞穂会

65

同窓生寄稿

古民家にて

68

懐かしき思い出工房開催報告（来場者200名突破）

卒業生のお宿・お店紹介 九殿浜温泉「ひみのはな」

69

商大スピリット

英語学習について想うこと

73

商経学部改組へ～新たな歴史へ進化を — 商経学部

鈴木 春二

75

随筆

鈴木 春二

天野 克彦

73

鯨岡 正恵

演野 和人

72

廣報11委員会

齋藤 勉

71

中田 利男

齋藤 勉

68

齋藤 勉

齋藤 勉

68

齋藤 勉

齋藤 勉

67

齋藤 勉

齋藤 勉

65

齋藤 勉

齋藤 勉

65

齋藤 勉

齋藤 勉

60

齋藤 勉

齋藤 勉

60

齋藤 勉

齋藤 勉

54

齋藤 勉

齋藤 勉

51

齋藤 勉

齋藤 勉

49

齋藤 勉

齋藤 勉

47

齋藤 勉

齋藤 勉

47

齋藤 勉

齋藤 勉

43

齋藤 勉

齋藤 勉

31

齋藤 勉

齋藤 勉

12

齋藤 勉

齋藤 勉

5

齋藤 勉

齋藤 勉

4

CUCの教育

ゼミ紹介

CUCレポート

著書紹介

▼同窓会支部事務局一覽 98

▼編集後記 100

守・破・離 — 政策情報学部

「サービス創造大賞2013」大賞決定 — サービス創造学部

人間社会学部誕生 — 人間社会学部

ルールに影響を与える — 会計ファイナンス研究科

大学祭と同窓会 — 学生部

いちかわ市民アカデミー講座「市川学」について — 地域連携・ネットワークセンター

地に足の着いた国際化 — 国際センター

CUCのパソコン利用環境 — 情報基盤センター

「自分にとって切実な問い」に向けて

■ ニュース・イベント

大学単独は全国初！今年4月にメガソーラー発電所を稼働

スポーツの秋に体育会の学生が活躍！

簿記の全国大会で本学「瑞穂会」が入賞！

学生が創ったメディアコンサート

■ 地域連携・ネットワークセンター・ニュース

大学と保護者の距離が縮まる「CUC保護者会」

秋学期「チャレンジ応援奨学金」の採択者が決定！

学生自主防災会による防災講演会 — 菅原さんの教訓から学ぶ！

認知症サポーター養成の一翼を担っています

視点と風

震災を乗り越えた皆さんへ

くじけない心で

卒業を迎える皆さんへ

教育後援会の活動を振り返り

大槌町とその周辺地域のボランティア

被災地ボランティア活動から学んだこと

就活の分岐点を迎えて

『中国リスクと日本経済』

著者・石山嘉英

宮崎 緑

吉田 優治

朝比奈 剛

武見 浩充

松尾 正敏

瀧上 信光

高橋 百合子

柏木 将宏

荒川 敏彦

佐藤 春男

佐藤 吉宗

前田 勇治

古池 美千子

笠井 雅世

森泉 純

京増 勇

川瀬 功

石山 嘉英

76

77

78

79

80

81

82

83

84

85

85

86

87

87

88

88

88

89

90

91

92

93

94

95

96

97

母校に皆さまのエネルギーを

加瀬 正裕

● 千葉商科大学同窓会会長
(昭43 経済)



所定の単位修得をもつて毎年卒業生を輩出する教育機関、取り分け高等教育を進める大学での学びの大節目は実社会への船出口。間もなくやってくる学位記授与式(卒業式)は実社会へ送り出すに相応しい重みのあるセレモニーです。我が母校、千葉商科大学は、昭和3年(1928年)、前身の巢鴨高等商業学校の設立認可以来、幾多の変遷を経て今日に至りました。後に巢鴨経済専門学校に改称、学制改革による新制大学としての千葉商科大学。並行して千葉短期大学(現在は大学に統合)、ならびに大学院の設置により学園の教育力が築られました。卒業生は7万8260人(平成25年3月末現在)を数えます。こうした状況に照らし、社会に羽ばたき各事業組織等の中枢を担い活躍する卒業生の皆さまは決して少なくありません。私たちは母校に学び、活動し、そして母校から巣立ってまいりました。中学・高校と経た後に母校が一つ増えました。その卒業生である私たちにとって、母校

とは永遠の関係にあり、時に歓びについては双方が一体感を成すものです。母校の榮譽は我が誇りと申せます。ただ、私たちは日常の地域社会において同窓生同士が小さくまとまることを求めるものではありません。むしろ接するは広く交流し、大局に立った見地から物事への対処がなされるべきで、バランスに留意することが大切だと思えます。こんなことを申し上げながら卒業生の皆さまには、今、進化と実効獲得を目指す母校への関心をより高めていただき、さらなるご理解とご協力をお願いするところです。当期、同期会の年代ごとの連絡協議会組織づくりが鋭意形成される中、大学の地域連携・ネットワークセンター等との連携により、現役学生の皆さんに対する就職支援の一助となる活動が求められるところです。これらを含めて多様な同窓会活動は、皆さまからのお力添えを必要としております。多彩な力をお貸しください。さるようお願いいたします。

■特集 1

改革への新たな展望

〈千葉商科大学の改革に関する見解表明 平成25年11月27日 1号館1104教室〉

原田 嘉中 ● 学校法人千葉学園理事長

本日は大変お忙しいところお集まりいただき、誠にありがとうございます。教職員の皆さまにおかれましては、日頃より学園の教育研究ならびに事務局業務にお力添えを賜り、衷心より御礼申し上げます。

本学をめぐる環境条件は、ますます厳しくなっていることは皆さまご高承のとおりでございますが、改革の必要性、重要性もますます高まっております、もはや一刻の猶予も許されない状況となっております。2012年11月7日には本日のようにお集まりいただき、理事長として皆さまに改革へのご理解とご協力をお願い申し上げたところでございますが、おかげさまで「人間社会学部」が2014年4月に開設の運びとなりました。皆さまには改めて感謝申し上げます。

本日は、それに引き続き大きな改革として、さらに新しい学部を創設することについてご説明申し上げますと

ともに、既存学部のさらなる改革と強化への取り組みについてもご説明申し上げます、改めて、皆さまのご理解とご協力をお願い申し上げます、お集まりいただいた次第であります。

(1) 本学の状況と待たなしの抜本改革

ご高承のとおり、大学をめぐる市場環境はますます厳しくなっております。18歳人口は、1992年には205万人おりましたが、2010年には120万人、そして2018年からはさらに大きく減少し、2021年には115万人まで減ると予測されております。一方、1992年に523校あった大学は、2011年には780校にまで増え続け、悪化する市場環境の中で生き残りをかけた大学間競争は激しさを増しております。

若年人口が減少する中で、学生たちは当然、偏差値が



高く、競争上優位な大学に集中する傾向があります。逆に言うと、偏差値の低い大学に対する学生の応募は減り、やがて存続が困難になる恐れが強まってまいります。先般も皆さまにご報告いたしましたですが、私どもの推計では、もし今の状況のまま推移すると、このような激しい競争の中で本学は、2024年から2026年頃には存続が困難になると予測されております。そのような状況に対し、市場のニーズをとらえ、本学を未来志向で抜本的に改革すべく、昨年、商経学部の入学生定員を200名移す形で「人間社会学部」の創設を決定いたしました。現在、関係者の皆さまが2014年4月の開設に向けて鋭意ご努力くださっております。

ところが、最近の状況を見ると、環境条件の厳しさは、ものすごいスピードで激しさを増しており、このままでは存続困難な事態が予想よりも早く迫ってくる可能性があります。2013年春、本学の入学生数は、入学定員と同じ1400名であり、ぎりぎり入学定員を確保いたしました。が、来年春の入学生については、直近までの志願者数、合格者数では、昨年に比べてかなり減少しております。

大幅な定員割れは、世間、とりわけ市場での本学の評

価を下げ、このまま何もしないでいると次年度はさらなる定員割れにつながることは避けられません。そのような悪循環はまさに大学崩壊への悪循環であり、何としてもそのような事態に陥ることは阻止せねばなりません。まさに緊急事態を迎えている今、私たちが全力で取り組むべきことは、社会の要請に応える人材育成を市場にしっかりと訴求する形で実現させ、本学に対する社会からの評価を高めることでもあります。

そこで、11月20日に開催されました理事会において、グローバル人材の育成を目指す国際系の新学部として、仮称ではありますが、この後にご説明申し上げます「国際教養学部」を2015年春に開設することを決定いたしました。これらの改革を敢行して本学の社会からの評価を高め、より多くの受験生の皆さんが本学を選択してくださいよう、全力を尽くしてまいります。そうした努力によって近年の衰退傾向を食い止めるとともに、新たな発展への道筋をつけてまいります。

こうした改革には、リスクがないわけではありません。新学部を創設することは、まずそれを世の中の人々に認知をしていただき、期待をもっていたいただき、選択をしていただかなければならないわけで、すべて思いどおりに

いかどうか、当然リスクはあるでしょう。しかし、私たちが今直面していることは、近年の志願者、入学者の急速な減少が如実に物語るように、何もしないでいることのほうが本学の致命的なリスクとなり、崩壊につながるという深刻な事態にあるということです。その衰退傾向を打開するためには、リスクがあつても未来志向の積極的な改革を果敢に実行する以外にないということです。その改革そのものにリスクは当然ありますが、成功して窮状を打開する可能性もあるということであり、私たちは一致団結してその改革が成功するよう最善を尽くすことが求められています。

先ほども申し上げましたとおり、現在の志願者状況を冷静に分析すると、残念ながら来春には大学全体で入学定員割れが避けられそうにありません。来春そして再来年の春と、2年続けて新学部の創設という改革を進めても、世間に認知され入学者が入ってくるのは来年、そして再来年であり、完成年度までには今から5、6年の時間がかかります。つまり改革の効果が期待できるのは5年ないし6年先ということで、それまでは大幅な定員割れが予測されております。

定員割れの問題とともに、現状の高い退学率のもとで

は、学園の財政状況は急速に悪化せざるを得ません。本年度の決算は黒字を確保できる見通しですが、来年度は入学者の減少等によって2、3億円程度の赤字となり、それ以降も現状の支出構造が変わらなければ赤字は減少せず、むしろ拡大する可能性があります。これからの新学部の改革が成功するとしても、それまでの期間、本学の経営を維持するためには、大幅な経費の削減が必要となります。現在、理事会のもとに設置された経営改革本部において、本部長の内田常務理事を中心に将来構想中期5カ年計画を鋭意策定中であり、こうした状況を踏まえて抜本的な経費削減を盛り込んだ計画を来年2月には取りまとめ、皆さまに発表する予定となっておりますが、その中には最大の経費支出科目である人件費の削減にも踏み込まざるを得ないことが予想されております。もちろん、私を筆頭に役員が率先して経費の削減に取り組むことは当然でございますが、この点についても、教職員の皆さまにご理解とご協力をお願いせねばなりませんので、ぜひともよろしくお願い申し上げます。

(2) 「国際教養学部」構想の企図と概要

国際系新学部の構想については、この2年ほどの間、

将来構想検討委員会において議論し、また教職員の皆さまのご意見も踏まえまして企画を進めてまいりました。昨年10月の理事会において、社会学系の学部である現在の人間社会学部と、国際系の学部という2つの新学部を創設することが提案されました。慎重審議の結果、人間社会学部の設置は承認されましたが、国際系の新学部については、コスト面や競争環境などの課題に対し引き続き検討を行うようにとの結論になった次第でございます。

その後、グローバル化構想実行委員会を中心に検討を重ね、役員等懇談会においても率直なご議論をいただきました。その結果、コスト面では海外から優秀な留学生を受け入れるためのプログラムを見直すことで改善され、競争環境面では、近年都内を中心とする国際系学部の募集状況が良好で、かつ本学においてはGPAC(ジーパック)や、サマープログラム、交換留学などのグローバル化対応の取り組みが充実し、実績を上げてきたことはいよいよ国際系新学部創設の環境が整い、11月20日の理事会で正式に設置が承認されたものであります。

さて、本日の本題である仮称「国際教養学部」の概要についてご説明申し上げたいと思います。「国際教養学部」は、現在、そしてこれからの我が国が直面している最

大の問題、すなわち人口が減少し高齢化していく日本が、国際社会の中で信頼を勝ち得ながらどのように生きていくかという国家的課題に因應するための一つの努力でもあります。現政権はこの課題に因應するためにグローバルに活躍できる人材を育成することが国家の急務であるとして、グローバル人材育成を「成長戦略」の重要項目に位置づけています。そうした社会の要請にも応えつつ、時代を先取りしたやり方で、これまでにないようなグローバル人材を育成する学部として構想しております。

概要につきましては、学部学科名称は、「国際教養学部国際教養学科」を予定しており、入学定員75名、収容定員300名という規模で検討を進めてまいります。育成する学生像は、日本がこれからはますます国際化せざるを得ない将来を見据えて、海外、とりわけアジアで活躍し、また、国内においても世界の多くの国々、すなわち歴史、宗教、文化や価値観を異にする異文化の人々や企業と協力し、信頼と信用を得て仕事ができるグローバル人材であり、現場で粘り強く働けるたくましい人間力をもった人材を育成することを目指しております。そのために、国際市場、特にアジア諸国で事業を展開している企業と密接に連携協力して、これら企業の現場で求められるよう

な人材の教育と育成のために効果的なカリキュラムを構想するなど、国際教育を標榜する、他の大学にはないユニークなやり方で差別化をしております。

そのためには、英語と中国語を習得することは必須ですが、それは机上での学びよりも、その現場で異文化の人々と一緒に仕事をして成果を出しうるといふ実践的な語学力が求められます。また異文化の人々と仕事をするには、信頼・信用を得ることが最も大切ですが、そのためにはそれらの国々や民族の歴史、宗教、文化など、いわゆるリベラル・アーツをしっかり学ぶ必要があります。そして、それを支える人間力を身に付けるための留学やインターンシップなど、多彩な実践プログラムなどから構成されるカリキュラムを設計して、体験を通じて学び、身に付けられるよう企画してまいります。

学生募集については、これまで本学が募集してきた以外の母集団を開拓し、これまでにない、学生に直接働きかけるような努力を展開してまいります。国際教育を謳う高校は少なくありませんので、そうした高校へ個別かつ密接な募集・営業努力を行うとともに、国際展開を目指す中小企業の後継者や幹部社員育成への働きかけも行うなど新しい戦略を準備中です。

このような能力、人間力や、異文化経験を身に付けた若い人材は、国際化を迫られている企業、とりわけ中小・中堅企業にとっては大変重要な戦力であり、国際展開をする企業の現場で働くこと、また国際機関や国内にいても、異文化関連や国際業務で活躍することが大いに期待されます。文部科学省とはまだ正式な事前相談を行っておりませんが、インフォーマルにはいろいろな相談を始めており、ご理解と激励を頂いております。今後は、2015年4月の創設に向けて、早急に新学部設置準備委員会を立ち上げ、文部科学省とも正式な事務相談を進めてまいります。

(3) 既存学部の改革について

「国際教養学部」につきましては、1学年75名ほどの小規模な学部を構想しておりますが、その定員は現在の「政策情報学部」から譲り受けたいと考えています。

「政策情報学部」は、教職員の皆さまが一丸となって頑張ってきておられますが、縦割り型の従来の学問体系の枠にとらわれない「超領域」の考え方が受験市場になかなか浸透せず、厳しい状況が続いております。そこで、2015年には入学定員を75名削減し、いわゆる荷を軽

くし、負担を軽減したゆとりのある中で、将来に向けたさらなる抜本的な再生の改革をしていただきたいと考えています。

「政策情報学部」では、2012年度に抜本的なカリキュラムの改革を行い、現在それが進行中ですが、2015年度には入学定員を削減したスリムな構造をテコにさらに世の中のニーズを鋭角的に先取りし、高校生によりわかりやすい学部に進化していただきたいと思えます。そうした改革は抜本的であり、かつ、そのための時間も限られておりますので、学部の先生方と理事会が一致協力したタスクフォースを組織して、機動的かつ強力に改革を実行する必要があるのではないかと考えております。この点につきましても教職員の皆さま、とりわけ「政策情報学部」の皆さまには格別のご理解ご協力をお願いしたく存じます。

その他、本学最大の学部であり、かつ、長い伝統と実績のある「商経学部」のあり方は、本学にとって最大の課題であります。

「商経学部」では、このところ2011年度に1187名、2012年度に1078名、2013年度には983名と入学者数が大幅に減少しています。2013年度は

入学定員1000名に対して、入学者は983名という、本学の歴史上初めて商経学部が定員割れとなりました。2014年の春には人間社会学部に200名の入学定員を移しておりますが、現状から予測するとおそらく入学定員の800名ぎりぎりとなる可能性が高くなっています。大学間競争において、明らかに高校生への訴求力を失ってきたと言わざるを得ません。

「商経学部」の皆さまも当然、この状況はよく認知しておられるはずで、これまでも長年にわたり、そして近年ではさらに密度高く、自己改革のための議論を積み重ねてこられたと承っておりますが、結果としては目に見える改革は実現せず、高校生への魅力、吸引力がますます低下していることが事実をもって示されています。「商経学部」には優れた先生方が多数おられ、教育や研究についても多大な経験と知識の蓄積があり、特に地域や中小企業については、多彩な活動の実績があることは私もよく承知しております。そうした貴重な資源を世の中が求める形で抜本的に再編成することで、高校生や社会への訴求力を高めることができると確信しております。先ほども申し上げましたとおり、理事会のもとに経営改革本部を設置して、将来構想中期5ヵ年計画の策定を

進めておりますが、特に学部現状と今後については、率直なご意見とご議論をしていただくために、この9月より理事、監事として各学部長の先生方にもご出席いただき、役員等懇談会を開催しております。11月中旬までにはほぼ毎週、5回にわたり率直かつ濃密なご議論をいただきましたが、このような議論を踏まえまして11月20日に開催いたしました理事会では、今後の「商経学部」について、本学が戦後「商学部商学科」でスタートしたという原点に立ち戻り、現在の「商学科」の資源を中心とした「商学系の新学部」として本来の強みを発揮していただくこと、そして同時に現在の「経済学科」と「経営学科」の資源を中心とした、新たな発展を実現する経済・経営系の新学部という2つの学部再編するという基本方針を決定いたしました。この「商経学部」の改革については、今後、機会をあらためまして詳しくご報告し、皆さまのご理解とご協力をお願いしたいと存じます。

(4) 一層のご理解とご協力をお願いしたい

以上申し上げましたとおり、本学をめぐる環境条件はますます厳しくなっており、本学がこの苦境の中で存続し続けるためには、教育はもとより、学生支援、地域連携、

広報、就職支援、キャンパス整備に留まらず、組織、人事、財政など聖域なく、あらゆる抜本的な構造改革が急務であり、今や抜き差しならぬ状況になっております。教職員の皆さまには多大なご負担をおかけすることになるとは存じますが、何とぞこの状況をご理解いただき、さらなるご支援ご協力をよろしくお願い申し上げます。

ベンチャー起業 中途半端からの挑戦と脱却

— マッサージ・リラクゼーション事業 —

嶋津 頭

株式会社ANZコーポレーション 代表取締役
平成15年3月 商経学部経営学科卒業



このコーナーでは実社会で活躍する同窓生の紹介をしております。今号は株式会社ANZコーポレーション代表取締役嶋津頭氏からご寄稿いただきました。

はじめに

サービスクリエイティブ学部「熱血講座」において講義をさせていただきました。貴重な体験をさせていただいたことがきっかけで、このような執筆の機会をいただきました。サービスクリエイティブ部の今井先生、大学同期の濱野先生、この場を

借りて感謝申し上げます。

在学時代世情

私の学生時代は演劇とアルバイト（出会い系サイトのサクラ、居酒屋、ファミリールレストラン、家庭教師等）に明け暮れておりました。

興味あるものは片っ端からやっていました。大学2年時は、ITベンチャーブームの頃。学内にマクドナルドがあり、ユニクロのフリースがブーム。産官学のインターンシップが始まった頃で「会社は誰のものか？」という議論がありました。

私の恩師（ゼミの教授）は鈴木孝男教授で中小企業マネジメントスクール「生々塾」等にも参加していました。中小企業の社長vs大学教授、それを取り持つ生協運営の方がおられました。この頃から中小企業の社長に魅力を感じていました。少なからず、今起業したきっかけに少し影響があるように思います。

大学卒業後の就職先

在学中は就職先として総合商社を志望していました。「世界を股にかけて働きたい」、この頃から漠然と商売を

したいと考えていたのかもしれませんが。しかし、いざ就職活動になると…本当に遮二無二受けましたが、「不採用」「縁がない」「縁って何?」「うちの大学が悪いんじゃないか!」と本気で思っていました。卒業後は(株)ニッセンホールディングスに就職しました。日本染芸、京都の染め物屋の会社で、私が就職した頃は通販事業を中心とした会社でした。

当時は着物・呉服の展示会販売事業の業績が徐々に下がり、会社が新たな事業を模索していたように思います。通販事業で利益が出ており、営業現場は新人を育成する余裕などなく、すぐに営業店は「売れ!」、お客さまは「宝石はいらぬ!」の板挟み。「自分は何のために仕事をしているのか、訪問に意味はあるのか」と考えていました。新卒で、宝石や呉服に興味があったのでなく、「東証二部上場」「衣料専門商社」に惹かれた入社でした。

理学療法養成校中退

退社後、一念発起し、両親と祖母から入学金を泣く泣く出してもらい、理学療法士専門養成校へ入学しましたが4年通った末に中退（親不孝の固まりです）、水商売へ足を踏み入れたこともありました。また同時に築地でも

昼夜掛け持ちで就業。1日睡眠3時間という日々が続きました。

このままではいけないと一発逆転を狙うべく、投資用ワンルームマンションの営業の世界へ。創業まもない恵比寿にある1年目のベンチャー企業でした。朝から晩まで電話営業。今思えば、私はここで本当の営業のやり甲斐、厳しさを教えていただいたような気がします。

その後、またはも転職。出会い喫茶の店舗運営責任者もやりました。このような場所で堂々と紹介するのははばかられる領域ですが、経営学的に言えば、集客型「店舗型」「パーミッションビジネス」というところでしょうか。

マッサージ業として独立起業

「なぜ独立起業したのですか？」という質問を受けます。答えは「何となく面白そうだったから」の一言につきます。ホテルでのマッサージ業は、ビジネス・シテイホテルの客室においてマッサージ施術を提供する仕事ですが、一般的ではなく認知されていない馴染みが薄い業種です。日本のホテル業界では、指圧マッサージと女性のみを対象としたエステ、さらに外資系ホテルの日本上陸に伴いスパが誕生しました。弊社が提案している「オイ

ルマッサージ・オイルトリートメント」はニーズがある領域ではありませんでした。

当時は資金も人脈もコネも何もありません。出張マッサージという形式の個人事業から始めました。人材マッサージ師・セラピストを採用して、広告でお客さまを集める、本当に単純な仕組みです。しかし、意外と集客に物すごく費用が掛かる。また競争相手も非常に多い。ただ依頼してくる顧客はビジネスホテルの宿泊のお客さまでした。「そうだ、直接ホテルと提携すればいい」との思いつきから、自転車でホテルを巡り提携へと奔走。当初は方法もわからず、名刺と客室に置くメニューのみ持参し、支配人と交渉するという、本当にがむしゃらの毎日でした。

私は、従業員の生活、提携していただいた支配人への恩義に対する責任で毎日を走ってきました。熱意が通じ、ホテル様との提携、シテイホテル様より宿泊プラン等の依頼、上場会社様との提携：今では提携ホテル様が約100社にもなりました。

弊社の展望

ホテル業界においてマッサージ・リラクゼーション

サービスを提供していくこと、そして女性技術者の終身雇用・育成を目指していきます。さらには、男性のメデイカル領域の治療手段を用いたクオリティをさらに高めたサービスを展開していきます。

最後に.. 卒業後10年を振り返り

やりたいことや目標がない…心配することはありません。やりたいことを見つめるのではなく、やれることをただ、がむしゃらにやること。ただし、物事には期限を定めること。そして自身が理想とすることを常にほやくこと。周りへ宣言することで自らプレッシャーを掛けることが重要です。

私は、起業に関して運や時期・タイミングが良く、事業が継続しているように感じています。常に前向きに元氣よく若い人間が本氣になってやれないことは誰にもできない、マーケットが悪いと割り切っています。歳を重ねると、苦痛じゃないこと、嫌じゃないことが残ります。人間関係も、付き合いたい人ではなく、付き合いやすい人と歩んでいくことができると思っています。

嶋津 顕

略歴..

平成15年千葉商科大学商経学部経営学科卒業

在学中は演劇研究部「しす・とろあ」幹事長、芝居とアルバイトに明け暮れる。卒業後(株)ニッセンホールディングス入社、半年後退社

理学療法士専門養成校中退、介護施設・水商売、築地場外市場・投資用ワ
ンルームマンション営業

平成20年個人事業創業

現在(株)ANZコーポレーション代表取締役