

教 育 研 究 業 績 書		
令和7年 4月 1日		
氏 名 農 山 一 志 印		
研 究 分 野	研 究 内 容 の キーワード	
経営学、会計学	経営戦略論、経営行動論、営業論、マーケティング論、管理会計論	
教 育 上 の 能 力 に 関 す る 事 項		
事 項	年 月 日	概 要
1 教育方法の実践例		
人事目線でのキャリアデザイン	令和6年 4月～	和歌山信愛短期大学にてキャリアデザインⅠを担当。通期に亘って学生の就職活動に備えるために、自分の持ち味や適性の分析に取り組み、業界・業種・職種研究を行い、進路や目標を明確にすることに重きを置いて講義を展開。また、自らキャリアカウンセラーや人事責任者として、採用目線でのフィードバックに重きをおいたコンテンツにしている。グループワークなども積極的に取り入れ、周囲と学び合うことも実践した。Google Classroomを活用しての課題提供や双方向でのコミュニケーションを図ったことによって、学生のITリテラシーの向上にも努めた。
就職活動の実践と社会人になることとは	令和6年 4月～	和歌山信愛短期大学にてキャリアデザインⅡの講義を担当している。就職活動で実践する必要な手続きや活動、企業から問われる内容について演習などを通じて理解を深めてもらう講義を展開した。企業人とのセッションを企画し、面接演習など実践的な内容を盛り込むことで、就職活動の実際を理解する学生参加型の講義ができたのではないかと考える。また、授業評価の結果から、概ね期待した成果が得られたものと考えている。
就業経験を積む機会の提供	令和6年 4月～	和歌山信愛短期大学にてインターンシップの講義を担当している。1回生の夏休みを利用してインターンシップへの参加を促すために、就業体験の魅力や参加の意義を伝え、興味を持たせる講義を行った。結果、参加者の満足度は高く、担当企業からのアンケート結果もおおむね積極的な態度との印象を持たれた。また、インターンシップ先から面接につなげ、内定をもらえた学生もいた。
ハイフレックスの講義展開	令和6年 4月～	和歌山信愛短期大学にて人間関係論の講義を担当している。組織行動論の基礎やコミュニケーション理論について学ぶ講義となっている。ハイフレックス授業での展開で進めるため、教室内とオンラインをつなぐ必要がありICTを積極

氏名

		的に活用、課題などは Google Classroom を使った双方向の講義内容に取り組んだ。
ハイレックスの講義展開	令和 6 年 4 月～	和歌山信愛短期大学にてプレゼンテーション技法の講義を担当している。実社会で必要な聴く力や伝える力などビジネスコミュニケーションについて総合的に学ぶシラバスとなっている。自分の頭で考える、相手に論理的に説明する、集団で議論する力を養うために、双方向の講義内容に取り組んだ。また PowerPoint を使わせることや Google Classroom を積極的に活用し、PC リテラシーの向上にも取り組んだ。
興味を持たせる実証研究の共有	令和 6 年 4 月～	和歌山信愛短期大学にて生活文化論の講義を担当した。5 名の教員によるリレー講義であり 3 回分を担当した。担当回は行動経済学の基礎理論の解説を行った。難解な理論でもあることから、クイズ形式や意思決定させるワークなどで興味を持たせて、実証事例を紹介するなど講義の中で工夫をこらした。そして、最後に理論を解説し理解を深めてもらう展開である。アンケートを取って集計結果から傾向を探るなど、学生にも理解しやすい内容を心掛けた。
ICT の有効活用	令和 6 年 4 月～	和歌山信愛短期大学にて店舗経営戦略論の講義を担当した。PowerPoint を積極的に活用し、双方向の講義を心がけている。履修内容が店舗経営の領域でもあり、経営学分野のマーケティングや経営戦略の知識で広範囲かつ実学的でもあることから、難解な用語にも理解しやすい言葉を使うなど、伝え方に工夫を加えた。資格取得にも取り組む学生もおり、おおむね期待した成果が得られた。
ICT の有効活用	令和 6 年 4 月～	和歌山信愛短期大学にて販売経営管理論の講義を担当した。PowerPoint を積極的に活用し、双方向の講義を心がけている。履修内容が販売管理の領域でもあり、経営学分野の組織管理やモチベーション理論の知識で広範囲かつ実学的でもあることから、難解な用語にも理解しやすい言葉を使うなど、伝え方に工夫を加えた。資格取得にも取り組む学生もおり、おおむね期待した成果が得られた。
地域活性についての学び	令和 6 年 4 月～	和歌山信愛短期大学にて地域人材育成論の講義を担当した。地域人材として活躍していくための社会のルールや制度、地域活性のための各地の取り組みなどを調べて発表する講義や実際の地元企業の紹介など、実践的な内容で展開した。授業評価は受講者全員が全項目に 5(5 点満点)をつけたように、自ら学び取る講義を展開することで、期待した成果が得られたものと考えている。
学生が主体的にかかわらせる講	令和 6 年 4 月～	和歌山信愛短期大学にてキャリアの心理学の講

義		義を担当している。学生に講義を担当してもらい、レジュメ作成から発表までを行ってもらい、リレー講義を展開する。教員が解説や文献紹介を行うことで、課題解決を行う。キャリア課題についてワークシートに取り組み内容の理解を深める。小テストの実施で、用語の意味や理解の確認を行う。といった PDCA を回していく講義展開によって、学生の理解を深める工夫を行った。自分たちで講義を展開するという手法を取ったことと、最初に教員から進め方を解説したことで、人前で発表をすることが苦手な学生でも、安心して講義を進めていくことができた。また、参加意欲も高まったようである。また、課題として対面とオンラインのハイフレックスの講義展開だったために、ワークシートへの取り組みや小テストの運用が難しいと感じている。
成果創出のための取り組み	令和 6 年 4 月～	和歌山信愛短期大学にてゼミナールを担当し、卒業研究の指導を行っている。指導学生に対して、自分でテーマ設定を行い、調べてレポートを作成する。研究レポートを書く際の基本知識をレクチャーした上で、研究テーマ設定を行う。納得のいくレポート作成のために、各回で現状発表の割当を行う、ゼミ生の意見交換によってブラッシュアップを行い、完成へ導いた。学生にとっては、学生生活の集大成として、卒業論集へ掲載されることで、研究成果を発表することの喜びを得られる貴重な機会となったと考えている。
アクティブ・ラーニングの実践	令和 2 年 4 月～	駿台観光&外語ビジネス専門学校にて経営学概論を担当し、保険や企業のリスクマネジメントをテーマに講義を展開した。自らファイナンシャルプランナーとして目線から、生活面でリスクを考察する、企業組織で起こりうるリスクについて考察する。また、企業のリスクマネジメントの取り組み方など基本的な流れや手法について解説した。アクティブ・ラーニングの手法やファシリテーションの手法を活用して、学生が自ら調べ考えるスタイルでの講義を行った。
マルチメディア機器を活用した授業方法の実践	令和 3 年 4 月～	グラムール理容美容専門学校において通期にわたって、美容師・理容師の国家試験での運営管理の講義を行っている。経営者・従業員・顧客の視点で考えられる社会人への橋渡しとなる授業となるように講義を展開。資料やワークシートなど大型モニターに投影しながら解説や事例を共有している。学生からも発言できるよう双方向でのアプローチを心掛けて授業運営を行っているため集中力高く受講してもらっている。90%以上の学生が国家試験を合格している。
実際の店舗経営について考える体験型学習の導入	令和 3 年 4 月～	辻調理師専門学校のマネジメント論の講師として、店舗経営に必要な理論（コンセプト設計、

		ペルソナ設定、マーケティング、ファシリティマネジメント、売上計画、収支計画、資金調達、人員マネジメント、計数マネジメントなど）についての講義を行っている。学生にはグループワークなどを通じて、マーケティングの理論をもとに環境分析やペルソナ設定など実体験をしてもらった。後期には店舗を開業するために開業計画書の作成に取り組んでもらい経営計画や資金繰り、原価管理などのシミュレーションや店舗運営におけるプレゼンテーションなど実践課題に取り組んだ。銀行へ提出しても十分に通じる開業計画書を作成できるグループもあった。また、講義の最後に 80 文字程度で講義内容について振り返るセッションを行い、学生が理解を深められるよう試みている。
双方向授業の実践	令和 5 年 7 月	大和大学政治経済学部の実業創造・承継論講師として、新規事業の発展について自分が実務で取り組んできたことや自身が取り組んできた新規事業立ち上げの経験なども参考にしながら講義を行った。また、理解を深めるためにケース研究やグループワークを通して、学生たちがアクティブ・ラーニングを深めるアプローチでファシリテーションを行った。
インタビューやアンケート調査による実体験に基づいた講義	令和 3 年 4 月～	大阪リゾート&スポーツ専門学校のマーケティング論、プロモーション論の講師として、マーケティング活動に必要なリサーチ、消費者行動の理解のために必要な理論についての講義を行う。マーケティングリサーチの諸理論は教科書を学ぶだけでの理解は難しいため、学生には事例をもとにペアワーク、プレゼンテーションなどを通じて、基礎理論を学んだ上で、実学につながるように実践的の授業運営を行っていく。スポーツブランド企業やプロスポーツチームの運営などにかかわる学生も多く、集客に必要な取り組みや考え方などの理解を深めているようである。
2 作成した教科書、教材		
企画書、提案書	平成 3 年 4 月～	販売促進や事業戦略などの企画書を(株)リクルートに在籍中、相当数作成してきた。作成の際に、構成や提案内容についても常に顧客視点が求められることから、高いレベルでの提案が必要であった。 また、社内企画書コンテストや新規事業提案コンペティションでも複数回表彰をいただくなど、社内でのナレッジ共有にも貢献することができた。人材育成のために、企画書作成の研修もかなりの開催経験がある。

販売促進系セミナー資料	平成 3 年 4 月～	(株)リクルートでの教育機関領域、住宅領域、自動車領域にてマーケティング職、営業職、編集職などを歴任してきたことから、専門領域のセミナー講師を数多く経験した。その際に、テキスト作成やパワーポイントを使った投影資料を作成し、参加者にもわかりやすく伝えることを心掛けた。また、事業責任者としてメンバーへの営業マニュアル作成や営業指導にもかかわることで、自ら研鑽を重ねることができた。
人材開発系セミナー資料	平成 16 年 10 月～ 平成 18 年 9 月	(株)リクルートの HRD 部門、(株)リクルート マネジメントソリューションズに在籍中、人材開発テーマで企業の人事担当者向けのセミナーを相当数担当してきた。 担当テーマとしては「企業の研修制度の設計方法」「人事制度設計のポイント」などが多かった。
企業研修セミナー資料	平成 16 年 10 月～	企業経営に必要な人材育成や組織活性のためのセミナーを自ら開催している。自身のマネジメント経験や組織運営体験などを踏まえて、実務的な内容を心掛けている。 担当テーマとしては「人事評価者研修」「マネジメント研修」「キャリア研修」「営業研修」「次世代育成研修」が多い。
研修テキスト、コンテンツ	平成 16 年 10 月～	令和 6 年度は 50 日程度企業研修を実施した。また、企業の様々な組織テーマに応じた研修を実施するためのコンテンツ作成に取り組んでいる。 研修依頼をいただくテーマとしては、マネジメント系、リーダーシップ系、人事評価系、キャリア開発系、ビジネススキル系が多い。
非常勤教員としての講義用資料	平成 30 年 4 月～	「経営学概論」「キャリア特別講義」「事業創造・継承論」「マネジメント論」「運営管理」「マーケティングリサーチ」「プロモーション実践」など経営学・経済学の分野での講義用資料を作成してきた。基本 PowerPoint での投影資料を作成して視覚的に理解しやすいよう工夫している。
専任教員としての講義用資料	令和 6 年 4 月～	和歌山信愛短期大学で令和 6 年度は「キャリアデザインⅠ」「キャリアデザインⅡ」「キャリアの心理学」「インターンシップ」「店舗運営管理論」「販売経営戦略論」「人間関係論」「地域人材育成論」「プレゼンテーション技法」「生活文化論」「ゼミナール」を担当し、配布用資料や講義用テキストなどを作成してきた。令和 7 年度は昨年度と合わせて「フードマネジメント」「地域人材育成塾」「販売戦略論」を担当し、配布用資料や講義用テキストを作成し、講義する予定である。
3 教育上の能力に関する大学等の評価		

学生による授業評価アンケート結果	令和3年 4月～	大阪リゾート&スポーツ専門学校でのマーケティングリサーチにおける評価は3.5(4点満点)である。他の講義がほぼ実技のなか当講義は全て座学であること、そして学習領域は大学のマーケティング論レベルを求めていることから、グループワークで衆知を集めて課題解決させ、プレゼンテーションを通じてアウトプットを行なうなど実践的な講義を心掛けている。学生からは理論を業界の事例を通じて学べるという認識をいただいている。
体験型学習の成果	令和3年 4月～	辻調理師専門学校でのマネジメント論における評価は平均よりもおおむね高く、評価は高いと考えられる。店舗経営に必要な理論をただ座学での講義だけではなく、グループワークやシミュレーション課題に取り組んでもらうなど講義の工夫によって、意欲的に取り組む学生を増やすように試みている。また、興味の浅い学生に対してはグループで取り組ませることで役割分担をさせるなどすることで解決を図っている。店舗経営については学生のうちは実感値がどうしても低くなりがちで、意欲の差が出やすいと感じており、このような課題を与えて、一人ではなくグループで解決していく取り組みは有効かと思われる。
興味を持たせる工夫	令和6年 4月～	和歌山信愛短期大学生活文化学科にて主にビジネス実践コースの学生に向けての講義を担当している。令和6年度は「キャリアデザインⅠ」「キャリアデザインⅡ」「キャリアの心理学」「インターンシップ」「店舗経営管理論」「販売経営管理論」「生活文化論(リレー方式)」「人間関係論」「プレゼンテーション技法」「ゼミナール」を担当。ICT機器を積極的に活用し、ハイフレックス講義にも対応した講義を行っている。グループワークや双方向での講義を心がけ、探求させる仕掛けを盛り込み、興味を持たせる工夫をしていることから、それぞれの学生からの評価はおおむね平均を上回っており、良好な評価を得られている。また、県内の銀行における学校推薦者の選考面接官として、志望学生との面接を実施し、最終5名の内定を獲得することができた。
4 実務の経験を有する者についての特記事項		

兵庫県雇用開発協会「企業の求人担当者と大学等の就職担当者との懇談会」にて講演	令和 5 年 11 月	神戸雇用対策協議会と東神戸雇用対策協議会とが共催で開催した懇談会にて講演とグループディスカッションを担当した。21 の大学から学校職員やキャリアセンターの責任者と 30 社の企業の経営者や人事責任者など総勢 91 名が参加。講演テーマは「売り込む力と人を診る力から考える採用活動」であり、後半は『基礎力』をもとに持ち味をつかむ方法を考える」というテーマでグループディスカッションを行い、そのファシリテーター役を務めた。広報誌にも掲載され企業からも好評であったとの感想をいただいている。
(株)リクルートマネジメントソリューションズにおけるセミナー講師	平成 16 年 10 月～ 平成 18 年 9 月	企業の人事担当者向けの組織人事に関するセミナー講師を定期的に開催する。 「階層別研修の整理」「人材育成体系構築セミナー」など
関西 GCDF キャリアカウンセラー研究会	平成 21 年 4 月～	キャリアカウンセラーの研究会にてキャリアをテーマにした勉強会に参加する。主にファイナンシャルプランニングの領域やキャリアカウンセリングのテーマで講師を務めた。
大阪府立大学 キャリア研修講師	平成 23 年 8 月～ 平成 23 年 10 月	大学 3 回生を対象として、キャリアガイダンスや自己理解・企業理解をテーマとしたキャリア研修を行った。アセスメントを活用して、学生と個々に面談を行い、自己肯定感を高めるようなアプローチで自分自身と向き合ってもらった。
転職セミナー講師	平成 27 年 10 月～	主に(株)インテリジェンスにて転職希望者に向けて、採用側から見た欲しい人材について理解を深めるセミナーを開催している。
(独)職業能力開発促進センター 能力開発セミナー講師	平成 30 年 4 月～	職業人の能力開発とスキルアップのための生産性向上支援訓練（タイムマネジメント、組織マネジメント、営業スキルなど）を実施した。
(企業内研修) 階層別研修、キャリア研修、管理職研修など研修講師	平成 17 年 10 月～	企業から依頼をいただき、様々なテーマで人材開発研修を実施し、年 50 日程度登壇する。 令和 6 年は「人事評価者研修」「会計研修」「マネジメント研修」が多かった。
株式会社リヒトラブ 新入社員研修	令和 元年 4 月～	毎年、新入社員に対して研修を実施している。社会人の心得をいくつかのテーマ設定し、実際に身体を動かしながら身に着けていく方法で学んでいる。後半は、チームワークを学習するためにゲームを取り入れ、他のチームと競い合わせるなど、学生から社会人への意識の変革を促している。

株式会社関西設計 部長研修	令和5年	5月～	3回シリーズで開催。自部門戦略策定～マーケティング施策、組織戦略までを受講者と伴走しながら作成支援を行い、理論について解説を行う研修。グループで全社課題などを見つめながら自部門をどうしていくのか洞察を与える研修として評価をいただけている。
株式会社東洋交通施設 評価者研修	令和5年	8月～	新人事制度を作成した後のフォローとして、実際の考課者への評価者としての立場や役割、基本的なスタンスなどを学ぶ場となった。
リーダーシップ研修	令和5年	6月	オープン研修として、約50社程度の会社の受講者へ組織でのリーダーシップ発揮のための考え方などを学んだ。異業種交流も含めて、グループでのディスカッションを中心に進めたことから、様々な観点からの意見交換ができた様子が伺えた。
目標管理研修	令和5年	8月	オープン研修として、約50社程度の会社の受講者に対して、目標管理の考え方や実際の職場での運用方法について考えてもらった。グループディスカッションの時間を確保することで、周囲から学びを得られる機会になったようである。
株式会社JR西日本テクシア 中核社員研修	令和5年	9月	企業の中堅社員としての役割、発揮行動、行動計画について考えてもらった。グループワークなどを取り入れてファシリテーションを行いながら、自社で起きている共通問題にフォーカスして議論を深めることができた。
株式会社クボタケミックス 管理職研修	令和5年	9月	管理職約100人に対して2回シリーズで開催。管理職に求められる情報整理能力と問題分析能力を測定するために、インバスケットに臨んでもらった。そして、自分の持ち味と課題を自己認識してもらい、管理職に必要な役割認識や発揮行動について考えてもらった。グループワークを取り入れながら、職場での課題認識と他者との立場の違いから自部署への取り組み方について考えてもらう良い機会となった。
株式会社近鉄ケーブルネットワーク 管理職研修	令和4年	10月	毎年、新任管理職対象に行っている研修。社会環境変化と管理職に求められる役割の変化について、受講者に共通認識を持ってもらい、管理職に必要なスキルを仕事／人の観点から解説した。最後はケーススタディに取り組んでもらい、人材育成の大切さを感じてもらった。
阪神高高速道路株式会社 アンコンシャスバイアス研修	令和6年	1月	企業のダイバーシティ・エクイティー&インクルージョンを推進していくために、既存管理職にアンコンシャスバイアスをテーマに研修を実施した。テーマとしては初めてのことであったが、環境変化のスピードに適応して、従来のマネジメントスタイルの固執することなく、多様な人材をマネジメントしていかなければならないということを理解する機会となった。

トクラス株式会社 経理・財務 研修	令和 6 年 11 月	管理職に求められる計数管理と、事業経営分析の手法や管理会計の基本について、様々な事例を提供して、グループで議論をするなど数字が苦手な人でも計数管理が身につくようコンテンツを工夫して提供した。最後には、自社の部門PLの検討も行い、事業課題について触れられる機会も設けた。
宮崎ガス株式会社 評価者研修	令和 7 年 1 月	人事制度改定に向けた、管理職・幹部職を対象とした評価者研修を行った。評価者の評価によって、部下のモチベーションに大きく寄与することや自分たちがどのような軸で評価していくのかなど、考課者としての立場や姿勢について深く自問自答する研修となった。
南海ビルサービス株式会社 上級管理職研修	令和 7 年 2 月	今後、部長職になっている上級管理職を対象とした研修。インバスケットの手法を活用して、自身のマネジメント課題を事前に発見してもらい、研修中ではグループで案件処理の実践に取り組んでもらった。さまざまなマネジメントスタイルがあることや価値観の違いに気づかされて、とても学びが深かったと述べる受講者もいた。
職 務 上 の 実 績 に 関 する 事 項		
事 項	年 月 日	概 要
1 資格、免許		
ファイナンシャルプランニング 技能士	平成 20 年 7 月	ファイナンシャルプランニングの専門資格
gcdf-Japan キャリアカウンセラー	平成 20 年 8 月	キャリアカウンセラーの専門資格
国家資格キャリアコンサルタント	平成 28 年 12 月	キャリアコンサルティングの専門資格
中小企業診断士（1 次）	平成 15 年 10 月	中小企業経営分析の資格
衛生管理者	平成 25 年 7 月	労働衛生についての専門資格
2 特許等		
3 実務の経験を有する者についての特記事項		
株式会社リクルート	平成 3 年 4 月～ 平成 20 年 11 月	・大学・高等学校など教育機関への調査などマーケティング活動。 ・企業向けインターネットサービスなどを活用した販売促進支援の提案。 ・メディアや事業領域（住宅部門、人材開発、自動車）の営業部門責任者や事業責任者、関連会社役員として事業執行を行った。
株式会社リクルートマネジメントソリューションズ	平成 16 年 10 月～ 平成 18 年 9 月	人材開発コンサルタントとして、企業の組織人事について課題解決を行う。またコンテンツ研究のために人材研修講師としてセミナー実施し集客。ビジネススキル系や階層別研修など年間 20 日程度企業研修にも登壇した。

ソリューションプランニング	平成 17 年 10 月～	代表者として企業支援の会社を運営しており、年間 5 社程度の事業支援、経営者支援を行う。テーマとしては人事制度の再設計や営業組織の活性化、事業計画の推進支援が多い。また、企業研修やセミナーなどを年間で 50 日程度開催する。自身の実務経験を通じた課題解決や実務推進方法を盛り込んだコンテンツを提供することが多い。その上でサーベイやアンケートなども活用し、受講者が定量的に課題把握に取り組めるよう心掛けている。
株式会社ユー・エス・ジェイ	平成 20 年 12 月～ 平成 22 年 12 月	業務委託契約者として、マーケティング営業部長の役割を担い、マーケティング営業の推進を行う。集客が低迷しており、マーケティング予算が枯渇気味であったことから、経営ボードから人員の削減を求められ、苦心の上着手して計画を実現することができ、経営危機を逃れることができた。
株式会社日本盛	平成 27 年 4 月～ 平成 29 年 10 月	業界トップクラスの清酒製造業。営業組織のマネジメントと業績回復のために、価格戦略や商品戦略などを業務委託で執り行った。消費者マーケティングなどの考え方を持ち込み、新たな新商品を開発する一助となった。また、若手営業の成果貢献のための育成を行った。
株式会社京都リビング新聞社	平成 21 年 10 月～ 平成 30 年 12 月	地域に密着したメディアを編集発行している企業。人事部門責任者として、社内の人事システムの再整備と運営管理を行う。またブライダルメディアの編集長として組織運営とメディアの発行責任者を兼務した。若手人材が多かったことから、人材育成のために勉強会などを定期的に行い、学びあう会社を目指して、研鑽を深めた。また、新たな人事評価方法を実行し、新卒採用を復活させて、採用強化を図った。
4 その他		
産学連携教育イノベーター育成プログラム 履修	令和 4 年 3 月	産学間における先導的役割を担うべく、実務家教員育成プログラム（東北大学）高等教育における学生への講義提供の方法について専門家から学ぶ機会となった。特に社会人育成を推進できる実務家教員になるべく、インストラクションデザインや教育実践方法について学び、アントレナーシップ教育について研鑽を深めることができた。
日本管理会計学会	平成 30 年 4 月	管理会計の研究、教育および経営管理実務に関心をもつ研究者で構成される管理会計学の研究学会（正会員）
日本ベンチャー学会	平成 30 年 4 月	ベンチャー企業および企業家活動等について理論・実証・実践に関する研究を行うとともに、産学協同の推進および企業家活動の支援に寄与するベンチャー学の研究学会（正会員）

経営行動科学学会	平成 31 年 4 月	経営行動について実証に関する研究を行うとともに実務に関心のある研究者で構成される研究学会（正会員）
中小企業アドバイザー(独立行政法人中小企業基盤整備機構)	平成 30 年 3 月	中小企業とのハンズオン支援、経営相談事業等における専門家
日本経営士会	平成 29 年 6 月	マネジメントコンサルタントの研究団体
ドリームゲート認定アドバイザー(㈱プロジェクトニッポン)	平成 26 年 4 月	日本最大級の起業支援プラットフォームの認定専門家

研 究 業 績 等 に 関 す る 事 項				
著書、学術論文等の名称	単著・共著の別	発行又は発表の年月	発行所、発表雑誌等又は発表学会等の名称	概 要
(著書)				
1 『中小企業の営業チームが元気になる組織マネジメントのカンコツ』	単著	平成29年 1月	ギャラクシーブックス	管理職になったビジネスパーソンがどのように組織マネジメントを考え、成果を上げていけばよいかについて、実証や事例をもとに解説した実践的なビジネス書。
2 「企業実務8月号／従業員の本音を引き出し改善につなげる社内アンケートとは」	単著	令和5年 8月	日本実業出版社	企業や組織の実態を把握するためにアンケートを作成することが多いのだが、その際になかなか従業員の本音を把握することが難しいことが予見される。企業人事など組織風土の理解のためにどのような社内アンケートが考えられるのか、またどのように設計、運営をすれば本音を引き出しやすいのかについて自身の経験や理論背景をもとに解説を行っている。
(学術論文)				
1 「中小企業における経営者のリーダーシップ・スタイルと実行するマネジメント・コントロール・システムの関連性の考察」(修士論文)	単著	平成30年 3月	大阪府立大学経済学会	経営者の発揮するリーダーシップ・スタイルによって、会社内でどのようなマネジメント・コントロール・システムを機能させようとするのかということを理論背景からフレームを考察し、経営者へのアンケートやインタビューにより検証した実証研究。
2 「組織におけるリーダーシップ発揮の方向性を探る」	単著	令和7年 3月	和歌山信愛女子短期大学信愛紀要第66号, pp25-33.	組織におけるリーダーシップ発揮の方向性を実務論文のレビューをもとに現代の組織におけるリーダーシップ発揮の方向性について考察したものである。今までのリーダーシップ理論変遷について整理を行い、コロナ禍以降のリーダーシップに関する論文を整理し、研究対象と実務への応用について述べている。
3 「責任会計におけるプロフィットセンター導入とその意義」	単著	令和7年 3月	和歌山信愛女子短期大学信愛紀要第66号, pp35-39.	経営学における管理会計理論の一つの概念である責任会計の考え方、プロフィットセンター導入における業績管理の意義について論じており、企業における導入事例を取り上げた実証論文である。従業員にとって有効なマネジメントシステムではあるものの、結果主義に陥る・長期視点での組織マネジメントが困難であるなどといった課題の提起を行っている。
(その他)				
1 東北大 産学連携教育イノベーター育成プログラム	単著	令和4年 1月	東北大学	実務家教員として仮に講義を行う際のシラバスや目的、着想の経緯などを発表し、学生のキャリア形成への活かし方を提案した。また、実施の際に予想される課題や今後の課題にも触れて、様々な大学でも導入の可能性を探る形のレポートを作成し、プログラム参加者などに対してプレゼンテーションを行った。

研 究 業 績 等 に 関 す る 事 項				
著書、学術論文等の名称	単著・共著の別	発行又は発表の年月	発行所、発表雑誌等又は発表学会等の名称	概 要
「執筆」				
1 記事執筆「グーグルのプロジェクトが発見したチーム力を高める心理的安全とは」	単著	令和 2 年 4 月	デスクネット ネオ	WEB 上での記事執筆の依頼があり、記事を作成。専門文献にあたり、過去の研究成果からの自身の見解などを解説した。
2 記事執筆「従業員の本音を引き出し改善につなげる社内アンケートとは」	単著	平成 30 年 11 月	デスクネット ネオ	WEB 上での記事執筆の依頼があり、記事を作成。企業内でのアンケート作成についての注意点や課題など実務的な視点で考察し、自身の見解などを解説した。
3 記事執筆「ソリューション営業とは？必要なスキル、向いている人、スキルアップを解説」	単著	令和 4 年 10 月	リクルートエ ージェント	WEB 上での記事執筆の依頼があり、記事を作成。自身の営業経験や見解などを様々な観点で解説を行い、転職検討者への啓蒙を行った。
4 記事執筆「営業戦略の立て方まとめ 考え方や 10 のフレームワークを紹介」	単著	令和 4 年 2 月	エッセンス	WEB 上での記事執筆の依頼があり、記事を作成。自身の営業経験や見解などを様々な観点で解説を行い、転職検討者への啓蒙を行った。
5 記事執筆「起業マニュアル FAQ」	単著	令和 4 年 4 月	(株)プロジェクト ニッポン	日本最大級の起業支援プラットフォーム「ドリームゲート」上での起業マニュアルの記事を作成。実際に起業を考えている人たちへの自身からのアドバイス内容を再編集して掲載。