

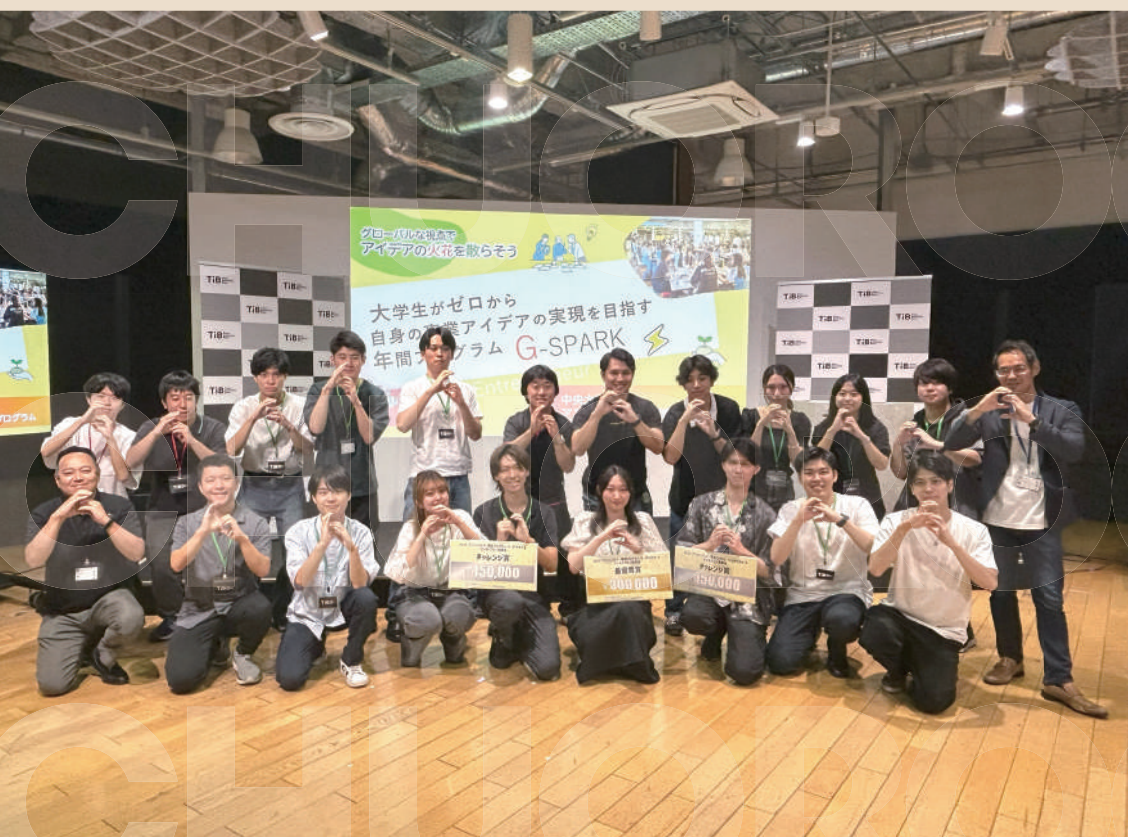
CHUO

ROOTS



— 挑戦の原点を —
アソトレ
見つける —

CHUO ROOTS



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP

中央大学 学長 河合 久



中央大学は、「實地應用ノ素ヲ養フ」という建学の精神のもと、白門を象徴とする伝統と実績を築き、社会を支え、時代を拓く人材を輩出してきました。Society5.0 とも称される新時代の社会では、リテラシーに加えて、蓄えた知識と技能を生かし、未知の課題にも創造的かつ自発的に取り組む姿勢を持つことが求められています。

このような考えに基づき、本学ではアントレプレナーシップ教育を「不確実な状況で新しい価値に挑戦する精神を育てるための基礎教育」として位置づけています。そして、起業という限定的な活動に留まらず、世界に通じるエコシステムのなかで力を発揮できるグローバルなマインドを持つ人材の養成を目指しています。

本学では、所属学部での正規科目に加え、誰もが参加できる多様な課外プログラムを展開しています。具体的には、スタートアップ経営者による講演会、事業創出ワークショップ、起業塾、アイデアコンテスト、ビジネスコンテスト、海外インターンシップ、企業見学ツアーなど、幅広い学び

の機会を用意しています。

これらのプログラムでは、単に知識を習得するだけでなく、実際のビジネス環境に触れ、多様な価値観を持つ人々と協働する経験を積むことができます。失敗を恐れず挑戦する姿勢、課題を発見し解決策を創造する力、そして社会に新たな価値を生み出す実践力を養うことができるのです。

特に重要なのは、グローバルな視点を持つことです。地球規模の課題解決には一国だけでは不十分で、国境を越えた協働が不可欠です。国内外の多様な背景を持つ人々と協働し、異なる文化やビジネス環境を理解し、世界のイノベーションの潮流を肌で感じることで、真のグローバルマインドが育まれます。こうした経験は、将来、企業で新規事業を立ち上げる際にも、行政や非営利組織で社会課題に取り組む際にも、必ず生きる財産となるはずですが、アントレプレナーシップは、起業家だけでなく、あらゆる分野で世界を舞台に活躍するリーダーに必要な素養なのです。

CHUO ROOTS

アントレ ー挑戦の原点を 見つけるー

本冊子では中央大学卒業のアントレプレナー、起業を目指す学生、大学で実施する起業関連プログラムなどを紹介していきます。

「起業」か? 「就職」か? 私のアントレ履歴

大企業経験を社外で生かすか? 社内で伸ばすか? 大企業出身の2人の現在地

RePlayce 代表取締役CEO 山本将裕

JTB ビジネスソリューション事業本部 第三事業部 営業第三課 小糸美鈴

・・・p.1

金融業界からスタートアップへ

「挑戦思考」の源流とは?

タイマー 取締役CFO 八木智昭

・・・p.5

理工学研究科からソフトバンクへ

そして子会社の経営者として最前線で活躍

加藤有祐さんのキャリア論

Agood 代表取締役社長兼CEO 加藤有祐

・・・p.7

「24時間365日間働きたい」

貿易DXに挑む元商社マン、佐藤孝徳さんの行動哲学

Shippio 代表取締役CEO 佐藤孝徳

・・・p.9

【元学生起業家に聞く】「自分らしく輝く」を創る

DINETTE 代表取締役 尾崎美紀

・・・p.11

学生時代、どう過ごしたらいい?

・・・p.13

起業相談員に「ホンネ」で迫りました

【特集】中央大学のアントレプレナーシップ関連イベント・プログラム

世界40カ国200チーム以上が英語で競う国際ビジネスコンテスト

「TOKYO GLOBAL INNOVATION CHALLENGE」

・・・p.17

学生向けアントレプレナー育成プログラム「G-SPARK」

法学部1年 遠藤奏那

・・・p.19

中大起業塾とは、学生起業の第一歩を支える場所

実践から学ぶ起業のリアル

商学部3年 官福結香

・・・p.21

挑戦は「日常」から

ビジネスコンテストの経験を中大起業塾で実装

総合政策学部3年 大槻勇人

・・・p.22

商学部「ソーシャル・アントレプレナーシップ・プログラム」で実現する

地域共創型ビジネス

商学部特任准教授 柚木理雄

・・・p.23

「世界の潮流を捉える力」を身に付けよう

理工学部で学ぶアントレプレナーシップとは?

理工学部特任教授 藤井真也

・・・p.25

まだまだたくさん! 大学が実施する

アントレプレナーシップ関連イベント・プログラム紹介

・・・p.27

【特集】学生×起業家 卒業生の“リアルな声”を聞く ……p.31

「心と体と頭を一つにつなげて」 ……p.33
ロマンチックな出会いを生み出す、オンライン書店を起業
法学部出身 森本萌乃さんの前進力
MISSION ROMANTIC 代表取締役 森本萌乃

授業を楽しめない学生が一念発起、「世界を丸ごと楽しむ」ようになったワケ ……p.35
スクールウィズ 代表取締役 太田英基

国境を越える架け橋を作り、日本と東南アジアの共生へ ……p.36
LivCo 代表取締役 CEO 佐々翔太郎

中央大学からシリコンバレーへ ……p.37
海外で起業するという道
HOMMA Group 代表取締役 Founder & CEO 本間毅

「映像の力」で日本と世界をつなぎ、社会にインパクトを与える ……p.39
FOX UNION Inc. Founder 国山ハセシ

起業って面白いの？ ……p.41
フィンテック連続起業家の“頭の中”とリアルな裏側に迫る！
ロボット投信 創業者 野口哲

生成AIとともに生きる未来へ ……p.43
業界の発展を目指す、山川雄志さんが語る「学び」と「成長」
ギブリー 取締役 CAIO(Chief AI Officer) 山川雄志

より良いものを…… ……p.44
自分にしかできないことを実践する「価値提案」の面白さ
Magic Moment 代表取締役CEO 村尾祐弥

全ての始まりは焦燥感 ……p.45
「世のため、人のため」AI分野で挑み続ける原動力
RevComm 代表取締役 会田武史

「キャリアの逆算」思考で新しい挑戦を！ ……p.46
公務員イントレプレナー実践論
公務員 佐々木健太

多方面で活躍、中央大学卒業の起業家たちはまだまだ…… ……p.47
Funda 福代和也、HARTi 吉田勇也、OKAN 沢木恵太、Power Angels 山本敏行
チェックフィールド 目代純平、HOKUTO 五十嵐北斗、リチエルカ 梅田祥太郎

【特集】活躍する学生団体 ……p.51

授業で得た知識を実践する場がない ……p.53
学生主催ビジコン立ち上げ「Nexus Chuo」
国際経営学部4年 森優衣

学びを、社会へ。想いを次世代へ ……p.55
POLINKが繋ぐ卒業生と在校生
総合政策学部3年 林慈央



「起業」か？「就職」か？私のアントレ履歴

大企業経験を社外で生かすか？社内で伸ばすか？大企業出身の2人の現在地

中央大学卒業の2人の起業家(社内起業家)へ対談インタビューを実施しました。

NTTドコモ出身の山本将裕さんと、JTBで現在も働く小糸美鈴さんは卒業後、同じく大企業に就職したものの、山本さんは社内起業後「社外」に出て、教育の新規事業を手掛けています。一方、小糸さんはコロナ禍に立ち上げた新規事業を、引き続き「社内」で成長させようと奮闘中です。

本企画では、社外、社内それぞれの立場で活躍されている卒業生の2人に「大企業への就職」についてや「起業はオススメ？」などについて話してもらいました。2人の学生時代の過ごし方や、社会人になってからの経験など、ヒントとなる話にあふれていました(取材・執筆：総合政策学部3年 小宮彩也乃、撮影：経済学部3年 呉裴紳)。



山本 将裕

株式会社 RePlayce
代表取締役 CEO

中央大学経済学部卒業後、新卒でNTT東日本株式会社に入社。2024年に株式会社NTTドコモから社内起業し、株式会社RePlayceを立ち上げ代表取締役として、中高生向けのキャリア探究サービス「はたらく部(現・TANQ BASE)」「HR高等学院」など教育に関する事業を多数展開。



小糸 美鈴

株式会社JTB ビジネスソリューション事業本部
第三事業部 営業第三課

中央大学総合政策学部卒業後、新卒で株式会社JTB入社。社内の「未来創造部会」にて、規格外野菜を活用した缶詰で食品ロスを削減することを目的とした新規事業「ロス旅缶」を事業化。現在もJTBにて法人営業をしながら、イントレプレナーとしても活躍。

「バイト」「部活」に明け暮れた毎日、 在学中のオススメは？

小宮 中央大学に入ったきっかけを教えてください。

山本 中大を選んだ理由はシンプルです。受かったからです。高3まで偏差値30くらいで、そこから浪人して勉強をするときに、日本史、世界史の勉強はしたくなかったんです。2000年以上前の歴史まで勉強しなくてはいけないから。そこで受験科目は公民を選びました。公民は200年くらいまでさかのぼって勉強すれば済むなど。そして「国語・数学・政治経済」の科目で受験できる大学の一つが中大でした。ライバルが少ない「政治経済」で勝負して、最終的に政治経済の偏差値は70まで上がりました。

小糸 私は中央大学附属高校出身です。だから受験はしていません。総合政策は新しくできたばかりの学部で国際的なイメージがあり、グローバルに活躍したいという気持ちがあったので、総合政策学部を選びました。

小宮 大学時代の思い出はありますか？

山本 英会話サークルとサッカーサークルを掛け持ちでやっていました。また「かつや(とんかつ・かつ丼のチェーン店)」でアルバイトをしていました。大学に行って、サークル活動をして、午後10時くらいから「かつや」でアルバイトをするという生活でした。

小糸 「かつや」はグループ企業がホームセンターも経営していて、異色のチェーンの印象があります。

山本 かつ丼チェーンの中だったら、ダントツで「かつや」が好きです(笑)。

就職活動が終わった後からは、韓国料理店でもアルバイトをしていました。アルバイトはめっちゃ楽しかったです。キッチンには50歳くらいの売れていないバンドマンがいたり、元ヒッピーの、ヒッチハイクで世界を旅した人がいたり、他にも元暴走族のお兄さんや、韓国人のおばちゃんなど、いろいろな人がいて、多様性があってすごく楽しかったです。そこでいろんな話を聞かせてもらいました。元ヒッピーの人からはヒッチハイクの話を聞いて、私も卒業旅行のときには大阪までヒッチハイクで旅行しました。携帯用のホワイトボードがあればヒッチハイクができます(笑)。

小宮 どんな人が乗せてくれるんですか？

山本 サラリーマン、看護師さん、社長、トラックの運転手さんまでいろんな人が拾ってくれます。ヒッチハイクは本当におすすめです。JTBの小糸さんの前で言うのも変ですけど。

小糸 いろいろな旅の形がありますよね。私の学生時代は、チアダンスの部活動ばかりしていました。ほぼ毎日チアダンスの練習、朝練もありました。部活が忙しかったので固定のアルバイトはやらず、ベビーシッターのアルバイトを単発でやっていました。子供が好きだったので、好きな時間にシフトを入れてやっていました。

ベビーシッターのアルバイトの良かったところは、多くの家庭を訪ねて、いろんな働き方や家庭があることを知ることができたことです。500帯くらい訪ねました。働く時間を調節して、時給も自分で設定できたので、自分の価値は自分で決めるみたいな考え方でアルバイトをしていました。

とにかく、部活第一優先の大学時代でした。ほとんどが附属高校のときからのメンバー、コーチと大学でも一緒に活動していました。高校の時に世界大会へ進む権利をもらっているながら参加を断念した経緯があったので、練習を頑張っ、大学で世界大会参加のリベンジを果たしたのが思い出です。

「形のない商材で勝負したい！」 就職先選択の「決め手」

小宮 お二人とも、学生時代はアルバイトや部活に明け暮れる日々だったのです。そこからどのようにして新しいことに取り組むようになったかをこれから伺っていききたいと思います。

その前にまず、最初の就職先に山本さんはNTT東日本、小糸さんはJTBを選んだ理由を教えてください。

山本 形のある商材を売るといった仕事をしたとは思っていませんでした。形のないものを自分の力だけで売っていくことに魅力を感じていました。様々な業界を見ていたのですが、当時はiPhoneが世の中に始めていたころでした。インターネットの世界がこれから大きくなっていくという段階だったので、情報通信の分野に魅力を感じました。

NTTグループは通信設備を保有し、日本のインフラを担っている企業だったので、強い魅力がありました。好奇心旺盛だったので、就職の際は100社くらいの会社説明会を見て回りました。その中でも、情報通信は今後の成長性がある分野だと感じたので、情報通信分野で勝負がしたいという思いから、NTT東日本を就職先を選びました。





小糸 私がJTBを選んだ理由は山本さんと似ています。私も無形の商材で自分のスキルで勝負できるような環境で仕事がしたいと思っていました。また、国際的なフィールドで活躍できる会社であることや、事業領域の広さという観点でもJTBに魅力を感じました。

初めはCA(キャビンアテンダント)にも興味があって、CAのスクールにも通っていました。CAの内定ももらっていたんですけど、本当にCAになっていいのかと悩んでいました。そんな時、OB・OG訪問を重ねる中で、事業領域が広い業界で働く方が将来的に良いのだと考えるようになりました。事業領域が広がったのも、JTBに惹かれた理由です。

「缶詰作り」「教育事業」 それぞれの起業のきっかけは？

小宮 大企業に実際に就職してみてどうでしたか？

山本 NTT東日本は日本で誰も知らない人はいないし、影響力がある企業なので、名刺を手渡すだけで信用してもらうことができました。名刺交換をきっかけに、いろいろな企業の人と繋がることができました。企業のブランドがあることは大事でしたが、可能性を広げるのは自分次第だと今でも思っています。

小糸 私は入社後、旅行会社の事業領域の広さに改めて驚きました。山本さんがお話しされている通り、JTBという大企業では新入社員でも、JTBの看板で大企業の社長アポを取ることもできました。

小宮 大企業の社内で起業をするきっかけは何だったのでしょうか？

小糸 私は2021年ごろにJTB社内で新規事業を始めました。ちょうどコロナ禍で、旅行業界ではできることが一気に無くなった時期でした。旅行がいつ無くなってもおかしくない、という状況に私もとても不安を覚えていました。JTBでも資

本金を減らして企業規模を「中小企業」に変え、大阪と東京のビルを売却する等の工夫をしていました。そんな状況下で、社内でも新たな事業軸を作るため、新規事業に注力していこうという動きがあり、応募しました。

山本 どういう新規事業に取り組んでいるんですか？

小糸 規格外の野菜を使った商品開発です。実家が農家なのですが、コロナでJTBが休業となった期間に手伝っていました。そのとき、規格外の野菜を廃棄している現状を知り、もったいないと感じたことがきっかけでした。生産量の2割から3割を廃棄することに驚きました。そこで、食品ロスを削減することを目的として、規格外野菜を使った缶詰を作る「ロス缶詰」という新規事業を事業化しました。

缶詰の生産、販売は初めての経験でしたが、JTBでの仕事で「道の駅」などの販路となるような関係者とのつながりもあったので、缶詰開発の場面で生かすことができました。

山本 旅行会社が缶詰を在庫として持つというのは、あまり聞いたことがないです。

小糸 モノを持たない会社だったので、缶詰を作るという新規事業のハードルは高かったです。JTBとして会社の信頼はあったんですけど、旅行会社が食品を扱うということを理解してもらうのはかなり大変でした。

小宮 山本さんの起業のきっかけを教えてください。

山本 私の場合もコロナ禍のタイミングでした。都立高校の先生から教育の遅れをどうにかできないか、という話をもらったのが始まりです。その時は、NTTドコモに勤務し、ドコモ社内で新規事業制度を作っていましたが、そこで手掛けていた教育事業を買い取り起業しました。VC(ベンチャーキャピタル)とドコモから出資してもらい、自分の会社として独立させた形です。今は上場を目指してがんばっています。

好きなことを両立できる？事業成長を目指すなら 大企業の社内か社外か？それぞれの選択の理由

小宮 小糸さんは、なぜ社内で新規事業を続けているのですか？

小糸 私は旅行事業も好きなので、旅行事業と新規事業の両方をやりたいため、社内に残っています。現在は法人営業と新規事業を半分ずつやっている形です。社内にはもちろん、新規事業を専任でやっている人もいて、JTBの中でもいろいろな働き方があるなと感じています。

山本さんはなぜ手掛けている事業をNTTドコモから切り離して、独立させて取り組んでいるのですか？

山本 自分で作った事業をさらに自分の力で伸ばしたいと

考えたからです。会社の中で社内新規事業として手掛けても、社員を新たに採用するなど、さらなる事業拡大のために必要なことが自由にできません。社内で事業を行うには限界があると感じ、スピンアウト(特定の事業部門や子会社を親会社との資本関係を完全に解消して独立させること)しました。

小糸 私自身、最初から新規事業を専任で手掛けたり、スピンアウトを目指していたタイプではありません。ただ、コロナ禍という大きな環境変化の中で、目の前の課題に向き合い続けた結果、少しずつ“事業”として形になっていった、という感覚が近いです。特別な立場や肩書きがなくても、日々の仕事の中からでも、新しい価値は生み出せる。それを実感できた経験でした。JTBの他の事業部門でもまだ経験したいことがありますし、JTBという企業の中でやるほうがリスクが少ないので、今も社内で事業を進めています。

小宮 山本さんは、新規事業をやるなら社外でやるのがいいと考えているということですよね？

山本 もちろんです。社外で事業をやれば、自分の裁量でビジネスプランを全て作り、自分の判断で採用ができたりします。採用では、従業員の家族の人生まで背負うので責任は大きいのですが、社外で事業をやることほど楽しいことはないです。

小糸さんにお聞きしたいのですが、コロナ禍という、不安な状況から新規事業をやりたいという人は少ないかと思うのですが、小糸さんはどうして新規事業をやろうと決めたのですか？

小糸 会社としても新規事業を推進していこうという風潮と、手上げの制度があったことが重なったことが大きかったかなと。タイミングだったと思います。

新規事業「絶対やったほうがいい」 今、学生に伝えたいこと

小宮 小糸さんは新規事業をやることを学生に勧めますか？

小糸 絶対にやった方がいいと思います。新規事業に関わったことで、旅行事業という枠を超え、これまで接点のなかった業界・分野の方々と協業する機会を得ました。

それだけでなく、JTB社内においても、従来の業務では交わることのなかった部署と連携するようになり、自分の仕事が「部署」や「事業」を横断して価値を生む感覚を初めて持ったことは大きな収穫でした。結果として、個人としての視野が広がっただけでなく、ビジネスを前に進めるための社内外ネットワークが、明確な資産として蓄積されたと感じています。

小宮 山本さんは起業を学生に勧めますか？

山本 勧めます。終身雇用の時代は終わりました。社会に出

たら自分の人生は誰も守ってくれません。自分の人生を「消費側」で終えるのか、それとも「生産側」になるのか、言い換えると「労働者」になるのか「資本家」になるのかということですが、今の時代は自分の選択次第でいかにようになれます。

社会に出るといことは、誰かに価値を届けて対価を得るということです。学生の皆さんも「生産側」に立つことを目指してもらい、「自分はどのようなことを手掛けて社会に価値を提供するのか。どうなりたいのか」ということを、学生のうちから考えた方がいいと思います。

小糸 どのような価値を生み出したいか、どのように社会を変えていきたいかということを考えていないまましていると、あとという間に10年、20年が過ぎていってしまうと思います。

私は「意志あるところに道は開ける」という言葉が好きなのですが、学生の皆さんも自分の意志を持って、何をやりたのかを今から考えてみましょう。就職が「ゴール」ではなく、就職してから何をやるかが大事で、就職は「スタート」です。それを意識して行動してもらえたら良いと思います。

小宮 今日のお話を通じて、新しいことに取り組んでいるお二人も学生時代は普通の学生だったということが分かりました。チャレンジの機会は誰にでも開かれているということも実感できました。

本日はありがとうございました。



【取材後記】総合政策学部3年 小宮 彩也乃



私自身、就職活動をしている真っ只中で、お二人に取材をできたことは良い刺激となりました。私は「人生なるようになる」と思い、日々生きています。それも大切だと私は思いますが、たまに立ち止まって自分は何をしたいのか、どうなりたいのか、考えて動いていきたいです。

山本さんと小糸さんからは強い意志を感じました。まずは自分が社会に出るときにどのようなスタートラインに立つのか、意志を持ち、考えていきたいです。



八木 智昭

株式会社タイミー

取締役 CFO

中央大学法学部卒業後、新卒で株式会社三菱東京UFJ銀行(現・三菱UFJ銀行)に入行。銀行での法人営業業務、三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社にて投資銀行業務に従事した後、退社し、2020年12月に株式会社タイミーに入社。CFO(最高財務責任者)として事業成長をけん引。

金融業界からスタートアップへ 「挑戦思考」の源流とは？

今ではCMなどで誰にでも知られるようになった、スキマバイトアプリ運営のタイミー。CFOの八木智昭さんは法学部出身です。卒業後、金融マンとしてのキャリアをスタートさせましたが、その後メガバンクでの安定した生活を手放して、当時スタートアップだったタイミーへと飛び込みました。その理由と、背景にある八木さんのマインドをインタビューで深掘りしました(取材・執筆:法学部2年 水谷真菜)。

勉強とサッカーに明け暮れた大学時代

水谷 最初に八木さんの学生時代についてお聞きます。八木さんは法学部在学中、どのような学生生活を送っていたのでしょうか？

八木 大学時代は普通の学生でした。アルバイトと部活動のような形でサッカーはやっていましたが、インターンなどのビジネス関連の取り組みはしたことがなかったです。

サッカーにはかなり打ち込んでいました。部活ではなかったのですがクラブチームに入り、社会人リーグにも参加していました。

水谷 勉強で力を入れていたことはありますか？

八木 司法書士の勉強をしていました。司法書士になりたいというわけではなかったのですが、せっかく法学部に入学したのだから法律系の資格の勉強をしたいと思って勉強を始めました。結局、司法書士の資格は取りませんでした。法律の勉強をしてよかったなとは今でも思います。法律って、どの分野で仕事をするにしても絶対に関わってくるじゃないですか。

法律に限らず、大学時代の学んでどんなキャリアを選択する場合でもプラスに働くと思うので、きちんと学んでおいて損はないと思います。

水谷 現在のお仕事においては、法学部での学びはどう役立っていますか？

八木 タイミーは、サービスの性質上、労働法と密接な関わりがあります。労働に関する専門性の高い法律的な話に対応するためには、法律の知識が欠かせません。

CFOという立場上、社内で意思決定やディレクションを行う機会も多いので、その際にも法律の知識が必要になります。あとは、「法律アレルギーがない」というのが強いと思いますね。

ファーストキャリアとしての銀行員時代

水谷 八木さんは大学卒業後、現在の三菱UFJ銀行に就職されていますよね。ファーストキャリアはどのようにして選ばれたのでしょうか？

八木 規模の大きい組織で様々な業界や人と関わりを持ち、自分のインプットを増やしたいという思いはありました。ただ、具体的に何をやりたいのか、そのためにどんなことをすればいいかは、まだ曖昧な状態だったため、ひとまずは組織の中で働いて経験を積もうと考え、銀行に入った感じです。

水谷 就職活動はいつ頃から始めたのでしょうか？

八木 実際に動き始めたのは大学3年生の終わり頃だったと思います。といっても、当時は就職活動が今ほど早まっていたわけではないので、焦りはありませんでした。内定をもらったのは4年生の4月頃だったので、就活期間はとても短かったと思います。

水谷 ファーストキャリアを選んだ時点で、会社を辞めることは考えていましたか？

八木 最初から銀行にずっと居続けるつもりはなかったです。ある程度経験を積んだら銀行を出て、何か特別なことをしたいと思っていました。起業にも関心があったので、それも視野に入れていました。

水谷 銀行時代はどんなことをされてましたか？

八木 銀行では、本当にたくさんの経験をさせてもらいました。とはいっても、僕自身はいわゆる「銀行員らしい銀行員」ではなかったかもしれないです。

銀行員として融資の審査だけをするのではなく、どうしたら取引先企業の売り上げを上げられるかを提案する「コンサル業務」のようなことを積極的に行っていました。



例えば、電化製品を扱う代理店に融資した際には、どうやら多くの家電量販店に製品を置いてもらえるかについて担当者話し合ったり、店でお客さんが実際にどう動くのかを観察して、それを踏まえて企業側にどうアプローチしたらいいかの方法を提案したりしていました。

このような経験から、会社の経営を自分事として捉えるように意識しました。

水谷 なぜそのような取り組みを意識的にしていたのでしょうか？

八木 コンサルタントのような業務は、銀行員としての成績を挙げるために重要だと思っていました。融資を獲得するためには、ただ企業側のプレゼンを待つだけでは不十分だと考えていたため、「どうやら融資を受けられるか」を第一に考え、自らその会社のためにできることは率先してやろうと考えていました。

あとは、自分自身が人と違うことをやることに楽しさを感じていたというのも理由の一つです。常に常識を疑い、何が本質かを考えるようにして行動するのが自らのポリシーだったし、それが結果にも直結すると考えていました。

水谷 周りに八木さんのような取り組みをしている方はいましたか？八木さんの取り組みに対する周りの反応はどうでしたか？

八木 コンサルタントのようなアプローチをとっている人はいなかったです。大企業だったので、僕のように会社を出ることを考えている人もいませんでした。

ただ、上司には本当に恵まれました。新人時代から自分のやりたいことをやらせてもらい、経営の仕事に携わらせてもらったのは、上司の存在があってこそです。そのおかげもあって、経営への関心がより強まりました。当時の上司との出会いがなければ今の自分はないといっても過言ではないかもしれません。

銀行員経験が生きた、タイミーへの転身

水谷 銀行で様々な業務に従事された八木さんですが、銀行を離れることにした決め手は何だったのでしょうか？

八木 経営に当事者として関わりたいという思いが強くなったことが退社の理由です。経営を行うにあたって、銀行員の立場では、どうしても第三者の域を出ることができません。もっと当事者として緊迫感を持って、意思決定をする側として経営に携わった方が、楽しさを感じられると思ったのです。

水谷 なるほど。退社後、タイミーで働くことを選んだのはどうしてですか？

八木 もともと、スタートアップで働くつもりではありませんでした。大企業よりもスタートアップの方が会社の意思決定にダイレクトに関われると思ったからです。

タイミーで働こうと思ったのは、タイミーのビジネスモデルに勝ち筋を見出せたからです。当時はコロナ禍で、失業者が増えていた時代でした。そのため、その人たちにとってのセーフティネットの役割を果たせるタイミーのサービス内容に魅力を感じたのです。

また、今までは労働市場における人材は余剰状態だったのが、近年は人材不足の状態になりつつあるという社会状況もあったので、タイミーのような雇用者を中心としたサービスには絶対に需要があると思いました。

水谷 大企業を出ることに対して、不安はありませんでしたか？

八木 不安は全くなかったですね。

銀行員経験のおかげで、ビジネスに必要な考え方はある程度身につけていましたし、次のキャリアが失敗しても、それはマイナスにはならないという確信がありました。実際に経営の経験があるというのは確実にプラスに働くと考えたため、もし失敗したとしても、むしろキャリアアップして銀行に戻るができると思っていました。銀行員を経験したからこそ新規事業にも臆さず飛び込めたということなのかもしれません。

水谷 転職時にも、ご自身の銀行員時代の経験が生きたということですね。タイミーに入社してからは、銀行員時代の知識が役に立った場面はありましたか？

八木 銀行員経験のおかげで、どのようにすれば融資が受けられるかなどをある程度理解できていたのはすごく良かったなと思っています。

また、大企業で働いたおかげで、社会において必要とされる礼儀作法を身に付けることができているのも大きかったです。大企業で働いたことで、一旦あらゆることの型を学べたのは非常に大きな収穫でした。

「学生も自分のやりたいことの追求を」

水谷 挑戦的な取り組みを意欲的に行ってこられた八木さんですが、今後はどのようなことを行っていきたいですか？タイミー CFO として、それから個人としての両面からお聞きしたいです。

八木 タイミーとしては、入社時から『はたらく』のインフラを作り、人々の人生の選択肢を広げたいという目標があるので、実現に向けてこれからも多様な働き方を提案していきたいと考えています。

個人としては、以前より参加しているNGO、NPOの活動に精力的に関わっていきたいです。本業では「いかにして利益を出すか」に重きを置きがちなので、本業とは別に、ダイレクトな社会貢献も行っていきたいと思っています。

水谷 最後に、就職活動や人生設計に悩みを抱える学生にアドバイスをお願いします。

八木 僕の頃と比べると、就活は大変になっていると思います。インターンなども主流になってきましたね。ただ、人生という枠組みで考えたら、労働は最優先事項ではないじゃないですか。

ですから、就職やキャリア形成にとらわれすぎず、自分がしたいことは何かを追求してほしいです。重要になってくるのは「クオリティ・オブ・ライフ」だと思うので。

また、今までやったことがないことを経験してみると、自分自身の視界も関わる人も変わってくると思います。ですから、学生のうちにいろいろな経験をしておくといいのではないのでしょうか。

学生の皆さん、頑張ってください！

【取材後記】法学部2年 水谷 真菜



私自身、自らの進路について悩んでいる最中だったので、今回の八木さんのお話にはとても考えさせられました。情報がインターネット上にあふれており、自分自身を見守りやすい今の時代だからこそ、八木さんのように自らの生き方の軸を確立することはとても大切なのだと感じました。私も八木さんのように、自分自身で納得できる生き方をしたいと強く思いました。この記事が、私以外の進路に悩む学生にとっても気付きのあるものになっていければ幸いです。



加藤 有祐

株式会社 Agoop

代表取締役社長兼CEO

中央大学理工学研究科を卒業後、ソフトバンクBB株式会社(当時)に入社。社内で自作した現場向けのアプリが評価され、Agoopの源流となるスマホアプリ開発チームのリーダーに抜擢。2009年、社内ベンチャーとしてビッグデータ事業を手掛ける株式会社Agoopの立ち上げに、創業メンバーの一員として参画。長らくソフトバンク社員との「二足のわらじ」で奮闘してきたが、2024年に代表取締役社長兼CEOへ就任。現在は経営者として、Agoopの成長に全力を注いでいる。

理工学研究科からソフトバンクへ、 そして子会社の経営者として最前線で活躍 加藤有祐さんのキャリア論

「今やっていることに意味はあるのか」「やりたいことが見つからない」——キャリアや人生に迷う全ての学生に向けて、Agoopの加藤有祐さんに次の一步を踏み出すヒントを聞きました。大学時代の「都市計画」と「塾講師」という一見つながりを感じられない加藤さんの経験から、いかにして「人流データ事業」を手掛けるようになったのでしょうか。また、巨大企業ソフトバンクで社内ベンチャーを立ち上げる「挑戦のリアル」と葛藤に迫りました。加藤さんの経験談が、一步を踏み出すきっかけや挑戦の後押しになれば幸いです（取材・執筆：経済学部4年 岡陽太）。

「都市計画」と「塾講師」、学生時代の「点」での経験が一本の「線」となったキャリア

岡 まずは学生時代についてお伺いします。数ある進路の中で、なぜ理工学部土木工学科(当時)を選んだのでしょうか？

加藤 理工学部土木工学科を選んだのは、「地図に残る仕事がしたい」という思いからです。橋や道路など、人々の生活を根底から支えるインフラ作りに強く惹かれていました。

特に都市計画は熱中して学びましたね。信号制御一つにも緻密な設計があると知り、「目に見えない技術が社会を支えている」ことに深く感銘を受けたんです。

実はこの学びが、現在のキャリアに驚くほどつながっています。Agoopは防災や都市計画支援のデータ事業を手掛けて

いますが、当時学んだ都市開発の知識が、自治体への提案に大いに生きています。

岡 Agoopの事業につながる原体験が学生時代にあったのですね。研究以外で、加藤さんの現在のキャリアやスキルに大きく影響を与えた学生時代の経験があればお聞かせください。

加藤 週5～6日続けた塾講師のアルバイト経験も、大きな財産ですね。いろいろな生徒さんに教える中で鍛えられた「相手に合わせた説明力」は、今の営業やマネジメントの基礎になりました。当時の「学び」と「実践」という学生時代の「点」が、キャリアにおいて「線」としてつながっていることを、今になって痛感しています。経験において無駄なことは何一つありません。学生の皆さんには、今頑張っていることがいつ

か線につながることを信じて、取り組み続けて欲しいですね。

「なんでもやる」の先に広がるチャンス、 大企業で味わった社内ベンチャーの面白さと葛藤

岡 ソフトバンクへの入社を決意した決め手は何だったのでしょうか？また、入社後は、どのような働き方を心がけていたのですか？

加藤 ソフトバンクへの入社を決意したのは、孫正義氏の講演がきっかけでした。「地球の裏側の人までも笑顔にする」という壮大なビジョンには強く心を動かされましたね。

入社後は「なんでもやる」を徹底しました。得意分野の技術関係の仕事だけでなく、ボールペンの発注や配線整理といった雑務にも積極的に取り組み、「加藤に頼めば何とかなる」という信頼を積み重ねました。この姿勢が、入社2年目でチャンスを引き寄せました。

岡 加藤さんに頼めば何とかなるという信頼感が、入社2年目の大チャンスにつながったんですね。Agoopの原型となる組織はどのように生まれましたか？

加藤 スマホ黎明期に「現場向けのアプリが作れる」と考え自作したものが評価され、Agoopの源流となるチームのリーダーに抜擢されました。そして2009年、創業メンバーの一員としてAgoopを設立。大企業という大きな組織の中で、ベンチャー的な挑戦を続けてきました。

岡 大企業の中でベンチャー的な挑戦をすることにどのような魅力や難しさがありましたか？

加藤 大企業としての資金やブランド力を生かしながら、Agoopではベンチャー特有のスピード感で仕事ができる面白さがありました。一方で、独立して新規事業を立ち上げたわけではなかったので、初期から熱量や志向が揃った同志が集まりにくいという難しさや、大規模プロジェクトと高速開発を両立するため、どちらにも100%の力を注げないもどかしさが常にありましたね。

やりたいことは最初からなくていい。 「Must」と「Giver」で道を切り拓く

岡 常に葛藤があったのですよね。Agoopの立ち上げや事業推進において、多くの困難に直面したかと思います。その壁を乗り越える加藤さんの揺るぎない原動力は何でしょうか？

加藤 原動力となったのは、私の人生の軸である「Giver(ギバー:見返りを求めず、他者に貢献する)精神」です。常に相手の期待を超える貢献を心がけること。それが大きなやりが



いと喜びとなり、チャンスも結果的に自分に返ってくる。「情けは人のためならず」ということですね。

岡 最後に、加藤さんから学生に伝えたいことをお聞かせください。

加藤 将来のキャリアに不安を感じる学生さんも多いかと思いますが、私がお伝えしたいのは最初から「Will(やりたいこと)」がなくても大丈夫ということです。私もそうでした。

まずは目の前の「Must(やるべきこと)」に全力を尽くす。そうすれば「Can(できること)」が増え、その中から本当にやりたい「Will」が見えてくる。この「Must」を大学時代に一生懸命積み重ねたからこそ、今の自分があると思っています。私の挑戦が、皆さんが一步踏み出すきっかけになれば幸いです。

【取材後記】経済学部4年 岡 陽太



今回が初めての本格的なインタビューで、緊張とワクワクが入り混じる中、気付けば1時間があっという間に過ぎていました。加藤さんの歩んできた物語を伺う中で、学生時代の経験がいつか“線につながる”という言葉には、深くうなずかれました。社会に出て壁にぶつかったとき、この言葉を思い返すことで、また前を向ける気がします。また、数々の挑戦の根っこに「Giver(ギバー)精神」があると知り、周囲の人を大切にしながら、技術の力で社会をより良くしたいという真摯な想いが胸に響きました。キャリアの話を超えて、“どんな姿勢で生きていくのか”という、人生の指針となる学びをいただく時間でした。



佐藤 孝徳

株式会社 Shippio
代表取締役 CEO

中央大学総合政策学部卒業後、三井物産株式会社に入社。原油マーケティング・トレーディング業務、企業投資部でのスタートアップ投資業務、中国総代表室で中国戦略全般の企画・推進などに従事。三井物産に10年勤務した後、2016年、貿易DXを推進する株式会社 Shippio を創業。

「24時間365日働きたい」 貿易DXに挑む 元商社マン、佐藤孝徳さんの行動哲学

「失敗はない、あるのは学習サイクルだけ」、大手商社の三井物産を経て起業し、貿易DXの最前線で事業成長を推進する、Shippio代表取締役CEOの佐藤孝徳さん。歩んできたキャリアを支える中央大学での学生時代の経験。そしてその後の社会人生活でも培われたマインドと意思決定の哲学などを聞きました(取材・執筆:国際情報学部2年 伊勢隼人)。

「圧倒的な量」が「質」に転換するまで追い込む、「自分を律する場」の選択

「中央大学を選んだのはとにかく勉強したかったからです。多摩キャンパスという勉学に集中できる立地、環境がとても魅力的でした」

佐藤さんは総合政策学部に入社後、猛勉強に励み、GPA (Grade Point Average = 大学などの教育機関で使われる成績評価の平均値) が、3.8~3.9という好成績を収めました。

「少なくとも大学で一番でなければ、同世代で一番にはなれない」という思いで圧倒的な量を追求した結果で、佐藤さんが持っている「実行量を増やし、成果の質を高める」というストイックな成長へのこだわりを裏付けるエピソードです。

学生時代の佐藤さんは、学業以外でも「人を巻き込む力」を發揮していました。「面白いことをやろうぜ」と声をかけ、総合政策学部の1フロアを貸し切ったイベントを企画。佐藤さんはこうした経験が、後のビジネスにおけるコミュニケーション能力の土台となったと説明します。

キャリア選択の哲学「24時間365日働きたい」

佐藤さんは中央大学卒業後、大手総合商社の三井物産に就職しました。三井物産を選んだ理由を次のように説明します。

「社会人になって最初の3年でできた差は絶対に埋まらな

いと考えています。だからこそ、24時間365日働きたいくらいに思っていました。そのような思いから様々な国、分野の仕事を経験できる環境の三井物産で働くことにしました」

三井物産入社後の最初の3年間、佐藤さんはがむしゃらに働きました。佐藤さんが説明する通り、この3年間でその後の「選択肢を広げる」ための戦略的な自己投資でした。三井物産はグローバルな環境の中で、誰よりも早く成長するための場であり、三井物産で培った「国籍・組織を超えて人を巻き込む力」は、起業後の資金調達や人材採用などの場面でも生きる佐藤さんの最大の武器となっています。

「本当に優秀な人たちは大企業を出て起業している」

佐藤さんは三井物産に10年勤務したのちに、Shippioを起業しました。その背景について次のように説明します。

「世界各国でビジネスに携わるうちに、私は『本当に優秀な人たちは大企業を出て起業している』という現実を目の当たりにしました。その時、『自分で事業を立ち上げ、世界を変える』という強い使命感を持つようになったのです」

一方で佐藤さんは、大企業を辞めることは簡単ではなく、注意すべき点もあったと話し、大企業から起業へと進む際に工夫したことを次のように振り返ります。

「大企業を辞めることは、任された大きなプロジェクトや重要なクライアントとの信頼関係を途中で投げ出すことにもなりかねません。だからこそ、起業を『次のステップへの挑



戦』として周囲に納得させるためにも、目の前のプロジェクトを最後までやりきるという責任を背負いました」

三井物産で最後に携わったのは中国・北京での中国戦略全般の企画・推進を担当する総代表室での重要な仕事でした。佐藤さんは総代表室での仕事を責任をもって完遂し、会社の信頼に応えることで、社会人10年目のタイミングで、起業へと進むことができました。

「国際物流」という社会課題解決の使命感

では、佐藤さんはなぜ国際物流という分野での起業を選んだのでしょうか。佐藤さんは「競争相手が少ない巨大市場に挑む」という戦略を話してくれました。

「宇宙やAIといった人気分野は、たしかに注目度が高いですが、それだけ競争相手も多いという現実があります。一方で、国際物流は市場規模が非常に大きいにもかかわらず、競争が激しくない状況でした。また、商社時代から国際物流をより効率的にできるのではないかと感じていました。これらの状況から、国際物流には大きなチャンスがあると確信したのです」

また、国際物流分野での社会課題解決の必要性も、佐藤さんがこの分野で起業をすることを決めた理由でした。

「国際物流は社会にとって重要な産業です。しかし、輸出入の非効率性や不明瞭さといった課題が解決されることなく残されたままです。当時、誰もこの課題解決に踏み込んでいなかったんです。解決するには困難な課題ですが、誰かが解決しなければいけない課題でした。そこで私は、デジタルの力を使って課題を解決し、業界に変革を起こすことこそが使命だと確信し、国際物流の分野で起業をしたのです」

「失敗を再定義する」とは？

起業するにあたって、不安を感じたことはないかと佐藤さんは話します。

「不安を感じていたら、起業していなかったです。多くの人はアイデアを思いついても、それを人に話したり、企画書にしたり、実際に起業するまでの間のどこかで不安を感じてやめてしまいます。企画書を作成したり、実際に起業までたどり着く人は不安を感じることなく、自信をもって起業していると思います」

佐藤さんが不安を感じることなく起業し、今でも事業成長

を推進することができている背景には、佐藤さんが「失敗を再定義」していることがあります。

「困難は常に存在します。しかし、それを失敗として捉えるのではなく、高い目標を達成するためのプロセスの一部に過ぎないと考えています。つまり、学習サイクルが回っているだけということです」

佐藤さんは、このように説明し、失敗を再定義することを勧めます。

大企業経験は必要か？

このような佐藤さんのマインドは大企業での経験から生まれたのでしょうか。大企業経験が必要かについて質問すると、次のように話してくれました。

「その人次第だと思います。起業のハードルがこれまでよりも下がっている今、いきなり起業できる人は起業したほうが良いです。一方で、大企業での経験を起業に生かすことはもちろん可能です」

佐藤さんにさらに、大企業での経験が現在の仕事にどう生きているのかを聞きました。

「例えば、エンタープライズ顧客(大企業顧客)と向き合う際は、相手方の大企業の稟議プロセスを想像することができます。商談で向き合う相手がどういう形で予算承認を得るかなどを、相手の立場を踏まえて一緒に考えることができます。大企業での経験は『相手の仕組みを理解する』という、起業後も役立つ貴重な視点を与えてくれています」

佐藤さんはこのように話した上で、学生一人ひとりが大企業での経験を積むのか、いきなり起業するのかといった、キャリアの設計を考えていくことの重要性を強調しました。

中大生は「素直さ」に「タフさ」を

最後に中央大学生が今後、社会で活躍していくためにはどうしたらいいかを佐藤さんに伺いました。

「中央大学の学生は『素直』だと思います。社会において『素直さ』は一つの武器になると思います。一方で、ビジネスは厳しい世界です。そのため、『素直さ』に『タフさ』を掛けあわせると、活躍できるビジネスパーソンになることができるのではないのでしょうか。中大生に『タフさ』を身につけてもらうために、安全圏から出て困難な環境に身を投じるといったことをたくさん経験してもらいたいです」

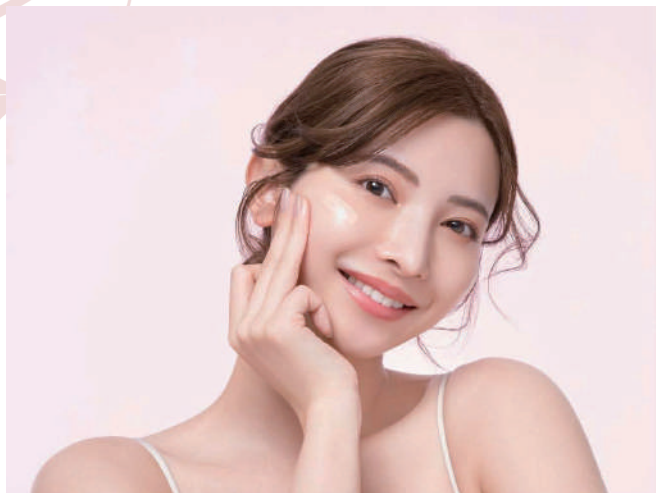
【取材後記】国際情報学部 2年 伊勢 隼人



佐藤さんのインタビューを通じ、キャリアを切り拓くためのマインドセットの重要性を痛感しました。特に「失敗として捉えるのではなく、学習サイクルが回っているだけ」という言葉に、困難を成長の糧とするスリッパな行動原理を感じました。確信を持って巨大な課題に挑戦し続ける姿勢は、私たち中大生が「素直さ」だけでなく「タフさ」を身につけるべきだと、強く背中を押してくれました。

「自分らしく輝く」を創る

東京に出たいという思い一つで中央大学に進学。就職活動を経て大学卒業前に起業を決意。学生時代から、巡ってきたチャンスには全力で挑戦し、常に自分と向き合い続けてきた女性起業家・尾崎美紀さんの原動力や人生観を伺った。



尾崎美紀

愛知県名古屋市出身。中央大学総合政策学部卒業。大学4年生だった2017年、卒業直前の3月に起業、DINETTE株式会社を設立。現在は美容メディア、コスメブランド、フェムケアブランドの運営をしており、自身がプロデュースしたまつ毛美容液は、コスメ批評誌のまつ毛美容液部門1位を受賞。

何者かになりたい

—起業に至った経緯を教えてください。

大学4年生になり就職活動を進める中で、広告代理店に内定もらったのですが、就職してからの将来のビジョンが自分らしい選択だと思えずにいました。当時就職活動ではベンチャー企業も受けていたのですが、そこで出会ったベンチャー企業の社長の、自分の夢に向かって周りを巻き込みながら叶えていく姿に感銘を受け、その企業でのインターンを経て起業を決意しました。大学2年生のころから芸能活動をしており、そこで受けたヘアメイクがきっかけで美容に興味を持っていたので、SNSで美容情報を発信し、収益化するという事業で起業しました。

—学生時代はどのように過ごしましたか？

起業に向けて4年間過ごしたというよりは、その都度自分に来たチャンスや自分が興味を持ったものに真剣に取り組み、それを続けてきた結果、起業にたどり着いたという感じです。学生時代に経験したことは全て今につながっていて、どれかが欠けては今の自分がないと思っています。

大学で授業を受ける以外の時間は、積極的に何かを得ようと動いていたと思います。例えば、都心の大学に通う友人と会って話をしたり、学生団体主催のイベントに行き話を聞いてみたり...と、大学1年生の頃は自分自身が何をしたいのかまだわからなかったため、とにかくいろいろな人の人生を見てみようと思ったのだと思います。実際に私は、そういう機会によって芸能活動を始めたので、自分の可能性やキャリアの幅を広げるためにも、積極的に動くことは大切だと思います。大学は4年間あるので、特に1・2年生のうちは「まだまだ時間あるし.....」と思いがちですが、自分の行動次第で未来が変わるということをぜひ皆さんに伝えたいです。

—尾崎さんはどのような学生でしたか？

他の人と同じことをあまりやっていたかもしれないかもしれません。“何者かになりたい”というのは学生時代からずっと思っていて、そのために一生懸命だったのだと思います。芸能活動など、人と違うことをかなりやってきましたが、それが一番自分にはしっくり来ていました。本当に自分のやりたいことだったから集中できたし、頑張り続けてきたという自負もあります。さまざまなことに挑戦する力は周りと比べても平均以上だったのではないかと思います。

“女性が自分らしく輝く” 社会を創る

—起業当時のお話をお聞かせください。

当時は、起業した人が学年に数人と少なく、女性起業家はさらに少ないという状況でした。起業後、資金調達のために金融機関を訪ねた際も、「起業は簡単ではない」と言われ、馬鹿にされることもありました。また、女性にはライフイベントもあり、結婚や出産をしたらやめようと言われることも多かったです。実績もなく、“何者でもない”状態からのスタートだったこともあると思います。そのような中で、自分を含め、女性たちが自分らしく輝いていける社会を作りたい、自分の会社が動いてそういった世の中にしていきたく思うようになり、「女性が自分らしく輝く」を経営していく上で、会社のミッション・ビジョンにしていきました。

——社会で女性が女性らしく輝くためには？

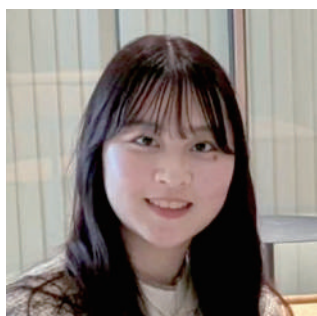
まず、自分自身が一つのロールモデルになりたいと思っています。自分1人で社会を大きく変えることは難しいと思いますが、1人でも参考例があることで、やりたいことをやってみようと思える女性が増えるのではないかと思います。

最近は女性経営者、女性のリーダーが増えていますが、周りにたくさん人が集まり慕われている人は、ロールモデルになっている人ではないかと思います。成し遂げたいこと、突き詰めたいことがある人がいると、そこに人がついてきて、応援してくれる人も増えていく。そういった構図が社会全体に広まってほしいですし、さまざまなことにチャレンジしたいと思える女性も増えてほしいと思います。



——社会で求められる人材について、どのようにお考えですか？

私が一緒に働きたいと思うのは、スピード感のある人です。特にベンチャーはリソース(=ヒト・モノ・金などのビジネス資源)のない中で始めるので、決めたことに対して一度ネガティブになるとそれだけでスピードが遅れてしまいます。みんなで決めたことに対して、前向きにやってみようと思えるマインドは大事だと思いますし、スピード感のある人はその分成果も出していると思います。あとは柔軟性も大切だと思います。社会はどんどん変わっていきますし、柔軟性がなければうまく波に乗れず置いていかれます。自分の中で柔軟性を持っておくことで、考えの幅も広がりますし、逆に決めつけてしまうと成長のきっかけも逃してしまうと思います。自分とは違う意見にも学ぶところがあると思うだけで成長になると思います。



【取材後記】総合政策学部2年 望月 紗葉

お話を伺う中で、「巡ってきたチャンス、自分がやると決めたことには全力で取り組む」という言葉がとても印象に残りました。起業はもちろん、何か物事を成し遂げるためには、それだけの覚悟が必要なのだと感じました。私自身、「もしかしたら失敗してしまうかもしれない」とはじめての一步を出すことをためらってしまうことが多いのですが、今回のインタビューを通して、たとえ失敗したとしてもそれをいかに次につなげるかが大事だということに気付くことができたので、今後はもう少しだけ、新しいことに挑戦する勇気を持てるようになりたいと思いました。

——会社を経営する上での原動力は何ですか？

起業は決して簡単なものではありません。人間関係や利益など考えることがたくさんあり、メンタルを壊してしまう人も少なくありません。私自身も大変なことが多く、やめたいと思うこともありましたが、ここまで続けられたのは、今までの努力や積み重ねを無駄にしたくないという思いが大きかったからだと思います。大変な時期にやめることは誰にでもできますが、そこでやめてしまうと作ってきたものがなくなってしまいます。今や会社はわが子同然の存在で、会社と一緒に自分も成長していきたいと常に思っています。自分とすごく向き合ってきた9年間だったと思います。もはや執念のような感じですね。

——これから挑戦していきたいことは何ですか？

現在は主に国内に展開していますが、今後は海外進出も考えています。2025年12月には「アットコスメ香港」のオープニングパーティーに参加することになりました(取材は2025年10月)。海外のさまざまな人と関わると思うので、自分が今までやってきた英語学習などが生かせるチャンスだと思います。国内で頑張ってきたことを、少しずつ世界に広げる活動をしていきたいです。

一番のファンは“自分”

——モットーや大切にしていることは何ですか？

自分が自分の一番のファンでいることです。うまくいかないことが続くと自信もなくなりますが、失敗は誰にでもあることなので、あまり問題でないと思います。大切なのは、あとで振り返ったときに自分のことを認められるかどうかだと思います。自分との小さな約束を守り、以前の自分と比べてこんなにも成長できたな、と思えるようにすることで、自分を肯定できるようになると思います。また、うまくいったことやいかなかったことなど、一つ一つの経験をしっかり振り返ることも大切にしています。失敗してしまっても落ち込んで終わるのではなく、次につなげるためにはどうすればいいかを必ず考えるようにしています。失敗を失敗で終わらせない。自己分析をして自分にすごく向き合っているのではないかなと思います。

——中央大学の学生へメッセージをお願いします。

明確な将来のビジョンが描けなくても、自分のやりたいこと、やるべきことには全力で取り組んでほしいです。巡ってきたチャンスすべてに本気で取り組むことで、少しずつ自分は何が好きなのか、何に興味を持てるのかが見えてくると思います。寄り道、遠回りをしながらもいろいろな経験をして、大学生活を有意義に使ってほしいです。

学生時代、どう過ごしたらいい？ 起業相談員に「ホンネ」で迫りました

中央大学国際センターには3人の「学生起業相談員」がいます。学生の起業相談に乗り、「アントレプレナーシップ」の参考やヒントになるようなアドバイスをくれる相談員は、学生時代をどう過ごしたのか。そして、起業についてどう考え、どんな経験や価値観に基づいて、相談に訪れる学生と向き合っているのか。本企画では、現役学生3人が、相談員の「学生時代の過ごし方」や「ターニングポイント」、そして起業相談を通じて感じていることなどを掘り下げ、起業を目指す学生だけでなく、将来のキャリアに悩む学生にとってもヒントとなるような話を聞きました。



大木 洵人
インキュベーションマネージャー

2008年の大学2年時に、株式会社シュアールを学生起業、国内外のビジネスコンテストに参加し、グッドデザイン賞など数多くの賞を獲得。ITを活用した遠隔手話通訳サービスを展開し、JR東日本やJAL、鳥取県庁や品川区役所など、多くの民間企業や自治体にサービス導入。2012年にはTEDxTokyoにてスピーチをし、日本人初となるForbes 30Under30 worldにも選出。2024年よりグローバルBiz専門職大学にて専任講師、2025年より准教授。



瀬戸 久美子
学生起業支援コーディネーター

Forbes JAPAN コントリビューティングエディター／特集デスク兼任、東京都市大学教育開発機構特任教授、早稲田大学エクステンションセンター講師。修士（国際関係学）。早稲田大学在籍中に留学先の米国でジャーナリズムを学び、卒業後は日経BPで『日経ビジネス』記者や『日経WOMAN』『日経TRENDY』副編集長などを歴任。2023年からは日本のメディアリーダーの1人として、世界経済フォーラムの年次総会（「ダボス会議」）に参加。



西村 昌樹
学生起業支援コーディネーター

中央大学総合政策学部国際政策文化学科卒業（4期生）後、2000年よりフジテレビ報道局で経済記者やデスク、ニュース番組のディレクターなどを担当。2022年に新規事業開発支援を手掛ける企業に参画し、新規事業関連のコンテンツ制作やイベントプロデュースに従事。

大学時代は好奇心の赴くままに「広げる」



法学部2年
原奈々珠

まずは皆さんの学生時代について伺いたいです。どんなことに興味を持ち、何を大切に過ごしていましたか。

大木 僕は「とにかく幅広く授業を取ることを意識していました。高校時代、実は成績が学年で最下位になるほど落ちこぼれた経験があり、「大学では同じ失敗をしたくない」という強い危機感があったんです。だから大学に入って1年生の時は、興味の有無に関わらず生物学から国際法まで履修しました。その中から「ビジネス」という熱中できるものを見つけ、2年生の時に起業しました。

西村 「まずは幅広く学び、そこから興味があることを見つけていく」という入口は、僕も似ています。僕は大学は補欠合格で入ったので、当初は周囲についていっただけで大変でした。

総合政策学部で政治・経済・社会を広く網羅して学んでいましたが、その中で特に面白いと感じた「現代思想」という分野に徐々に学びの内容をフォーカスしていきました。目の前の学問に泥臭く向き合った時間が、今の基盤になっていると思います。

瀬戸 お二人が「学び」を深める一方で、私は「行動し続けること」を軸に置いていました。大学1~2年生は体育会系テニス部、3年生からは交換留学と、大学生活が二分されるほどアクティブに動いていました。

知りたいことがあればまず現場に行き、人に会う。その好奇心の積み重ねが、挑戦の源泉になると信じていました。好奇心を持つこと自体が、未来への投資になるのだと思います。



卒業後に、変化を恐れず「転機」を掴む方法

卒業後は、それぞれ全く異なる道を歩まれていますが、転機はありましたか。

西村 僕は就職活動に出遅れ、卒業後はアルバイトからのスタートでした。その後、縁があってフジテレビ報道局で働くことになり、22年間勤めました。

大きな転機は東日本大震災でした。困難な状況下で「人と人のつながり」や「コミュニティ」の価値を取材に携わる者としてだけではなく、個人としても痛感したことが、現在のつながりを大切に生きていきたいと考えるようになった出発点になっています。

瀬戸 私はジャーナリストを志して日経グループに入り、『日経ビジネス』などで多くの経営者取材してきました。非常に充実していましたが、2019年に、会社を辞めて大学院で学び直す道を選んだんです。私にとって、大きな「ピボット（方向転換）」でした。

周囲からは驚かれましたが、誰かの言葉を伝えるだけでなく「自分の言葉で社会に発信したい」と考え、決断に踏み切りました。

大木 お二人は組織で働く中で転機があったということですが、一方の僕は大学時代に設立した会社を35歳まで経営し続け、転機というよりも継続の人生でした。10年以上、肩書きが変わらない人生です（笑）。聴覚障害者向けのITサービスを開発し、最終的にそれが法制度化されるまで続けました。

その後、事業を売却してアカデミアの世界（学术界）へ転身しましたが、経営を通して学んだ「継続する覚悟」を今でも大切にしています。



学生の背中を押す存在としての相談員の役割



総合政策学部2年
瀬尾和奏

皆さんは学生起業相談員として活動されている中で、学生から寄せられた質問で印象に残っているものはありますか。

瀬戸 きっかけは「起業の相談」でも、20分ほど対話を続けると、次第にキャリア相談へと移行するケースが多いです。起業を選択肢の一つと考えつつ、「どう生きていきたいか」、「挑戦したいのに一歩踏み出せない自分へのもやもや」を抱えて相談に来る学生も多い印象です。

私はコーチングの資格も持っているので、質問を重ねながら、そのもやもやの本質がどこにあるのかを深掘りした上で、その学生さんが挑戦できるように背中を押すことが求められていると感じています。

大木 学生の起業は、大きく3つのケースに分かれていると感じます。

1つ目は、卒業後のキャリアとして起業し、それで生計を立てたいというケース。

2つ目は、サークル活動の延長のように、ビジネスプラン作成やビジコンへの挑戦を目的としたケース、いわゆる「ガクチカ」としての起業です。

3つ目は、起業を手段と捉え、「実現したい社会や目的」が先にあり、その方法として起業を選ぶケース。学生の起業相談の多くは、このどれかに当てはまるという印象です。



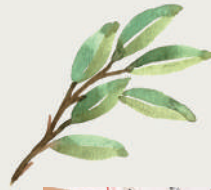
—— 相談のパターンごとに、アドバイス内容は変わるのでしょうか。

大木 当然変わります。短期で収益を求めたい学生さんに長期ビジョンを語っても仕方がないと思っています。一方で、長期ビジョンを持っている学生さんには、実績を積み上げてどのように目的に近づくかを一緒に考える必要があります。マラソンなのか100メートル走なのかで、準備も戦略も違います。

だから私は最初に「なぜ起業したいのか」を必ず問いかけます。

—— お話を聞いて、自分がどのタイプなのか分かっていなかったから行動できなかったんだと気が付きました。学生団体でボランティアをやりたいと思っていましたが、それも起業という形で実現する方法があるのだと分かりました。

瀬戸 何をやりたいか、その先にどんな社会を見たいかによって、取るべき手段は変わりますよね。ビジネスにすることで持続可能性が高まることもある。その整理を一緒にするのが、私たちの役割だと思います。



西村 相談を受けて感じるのは、学生さんの相談が「何を売りたいか」や、「どんなビジネスをやりたいか」といった手段が先行していて、「なぜやりたいのか」、「誰がお金を払ってくれるのか」といったことまで考えられていないことが多い点です。

自分の興味や動機を十分に棚卸してきていないケースが多く、一緒に整理するのも相談員の大事な役割の一つだと思います。

—— 背中を押してもらった学生が、挑戦に踏み出せるのはいいですね。

大木 僕自身も学生時代に相談員に助けられました。だから今度は、自分が学生の背中を押せたらと思っています。起業は結果的に就活にもつながることがあります。学生起業家として実績があれば、企業側から声がかかることもある。起業を目的にしなくても、挑戦の結果として評価がついてくることは多いですね。

起業で得られるもの ——なぜ起業をするのか



文学部2年
近藤愛莉

起業すると得られるスキル、考え方、人脈など、具体的なメリットは何ですか。

大木 普通に会社員として20代を過ごすのと、自分で起業して過ごすのでは、関わるコミュニティが全然違います。起業していると、大企業の方や政界の方などに、年齢や立場を超えて出会えることもあります。リスクや苦労はありますが、そういうチャンスがあるのは、起業家ならではのと思っています。



—— リスクや苦労は具体的にはどういったところでしょうか。

大木 会社員だったら、採用された後は勤務時間を働くことで毎月給料が入ってきます。でも起業の場合、お客さんからの支払いがあって初めて会社にお金が入ってきます。

企業と契約できても、支払いが1か月遅れますということも普通にありまして、その間に口座の残高がなくなったらどうしよう、といった不安もあります。社員の給料が優先となるので、自分の給料を止めたり、個人のお金を会社に入れたりする人もいます。最悪の場合は借金や倒産もあり得るし、若くして人脈はできただけ何千万の借金があります、といったケースもあります。

実際、私の会社も一時期、最大で5000万円近くを借りていました。会社が返済できなかつたら自分が背負う可能性もありました。

それでも、リスクを取ることで得られる人脈やチャンスは大きいし、自分の実現したい未来に向かって出資などを得て、スピードを上げられるのが起業の強みだと思います。



あと、採用する人や給料も自分で決められるので、一緒に働きたい人を仲間にするのも大きいですね。会社員だと組織に所属しているので、一緒に働く人を自分では選べませんが、起業家は判断ができる。

スキル面では、専門性の特化ではなく総合力が身に付きます。良く言えば何でもできる、悪く言えば器用貧乏みたいなところもあるかもしれませんが、生き抜く力は確実につくと思います。

それと今の時代はセルフプロデュースもすごく大事で、SNSなどの発信をどう使うか、自分を会社の顔としてどう見せるかも重要なスキルだと思います。

—— 瀬戸さんや西村さんは様々な起業家たちと取材などで出会ってきたかと思いますが、どういった傾向があると感じますか。また、それを踏まえて、起業志望の学生がどういった視点を持つべきだと思いますか。

瀬戸 最近は特に、「社会をどうしたいか」といったビジョンを明確かつ論理的に語ることの重要性が増えています。投資家をはじめ周りの人たちからサポートを得るためには、社会性と事業性、両方の視点からビジネスについて考えることが不可欠です。

日本のスタートアップを見ていると、グローバルに行くか、ローカルに行くかで二極化している印象がありますが、どちらが正しいというより、自分が本気で向き合える課題がどこにあるかが大事です。

必要になるコミュニケーション力や胆力、想像力は、グローバルを目指すかローカルを目指すかで少し違ってくる気はしますね。



—— 個人的に、起業はグローバルなものという印象がありますが、例えばローカルだとどのようなものがありますか。

瀬戸 ローカル視点の起業アイデアで多いのは、過疎地や人口減少が進む地域で、どうやってお金を生む仕組みを作るか、というテーマですね。

具体的には、モビリティの課題解決や地域コミュニティの再生、医療や高齢者のヘルスケアの課題などに取り組む学生発スタートアップが目立ちます。

西村 瀬戸さんが言う、社会性と事業性のマッチは私も同感です。社会性が伴った形で「何かやるぞ」と旗を振っている起業家のもとには、自然と人が集まっている印象です。

集まった人が「じゃあ自分も手伝うよ」とか、「一緒にやりたい」とか、いろんな形で関わってくれることで、結果的に人やお金やアイデアが集まって、プロジェクトがどんどん大きくなっていく。

そういう意味では、起業家の皆さんは社会課題に対する一つの「象徴」みたいな存在であると感じています。「この問題は大事だよ」と、世の中に発信していく「場」を自らが担っていく役割でもあるのかなと思います。

大木さんが手掛けてきた手話の事業でもそうですが、その方が起業しなければ生まれることがなかった関心や動きがあり、アクションすることで社会に新しいきっかけを作っていきます。

—— それって、いわゆる「ファーストペンギン」みたいな存在ってことでしょうか。

西村 そうそう、起業家の皆さんはまさにファーストペンギンですね。最初に飛び込む人がいることで、人の流れやコミュニティが生まれていくんだと思います。

—— 正直、今まで起業ってあまりやりたいとも思わず、興味もそこまでなかったのですが、もともと社会問題を考えるのは好きで、FLP（ファカルティリンケージ・プログラム）で国際協力を学んだりしています。

それでこの前、中大起業塾の話聞く機会があったときに、起業ってお金のためにやるものではなく、実際は目的意識や、やりたいことが先にあって、その延長に起業がある人も多いんだなって感じました。

自分とはあまり関係ないと思っていた起業が、少し身近に感じられるようになって。今回のお話を聞いても、起業に親近感を持つきっかけになったので、すごく良かったなと思いました。

大木 やはり学生のうちは、いろいろチャレンジできるチャンスがすごく多いと思います。特に1年生、2年生とか、学年が若ければ若いほど、失敗しても取り返しがきくので、どんどん次のチャレンジをしてほしいなと思います。いろんなことに挑戦しながら、その中で自分の道を見つけていけたらいいんじゃないかなと。その過程で、もし起業という選択肢が出てきたら、ぜひ僕たちに相談してもらえたら嬉しいですね。

【起業相談はこちらから】

<https://www.chuo-u.ac.jp/international/news/2025/03/79277/>
(平日午前10時～午後5時)



中央大学のアントレプレナーシップ 関連イベント・プログラム

【アントレプレナーシップとは？】

みなさんアントレプレナーシップとは何か、ご存知ですか？アントレプレナーシップとは、社会の課題やニーズを見つけ、そこに新しい価値を生み出すためにリスクを恐れずに挑戦する精神や能力を指します。

アントレプレナーシップに馴染みがない学生さんは、アントレプレナーシップと聞いても起業を目指す人だけに求められる考え方のように感じてしまい、手を出しづらいのでは？

しかし、ちょっとした興味さえあれば、誰でもアントレプレナーシップに触れることができます。

中央大学には多くのアントレプレナーシップを学べる機会があり、このコーナーでは、グローバルビジネスピッチ「TOKYO GLOBAL INNOVATION CHALLENGE」、アントレプレナー育成プログラム「G-SPARK」、「中大起業塾」のほか、商学部や理工学部で実施されるプログラムなどを紹介します。

世界 40 カ国 200 チーム以上が英語で競う国際ビジネスコンテスト 「TOKYO GLOBAL INNOVATION CHALLENGE」

「TOKYO GLOBAL INNOVATION CHALLENGE」は、産学官が連携し、グローバルな舞台で挑戦する大学生を応援する枠組みを構築することで、スタートアップエコシステムの発展に寄与することを目的としたコンテストです。日本人学生と留学生、多国籍の大学生が一堂に会して、英語でビジネスアイデアを競い合うことで、留学生を含む多様なチーム編成や国を越えた協業が生まれ、国際的な視点を持ったビジネスアイデアとイノベーションの創出を目指します。

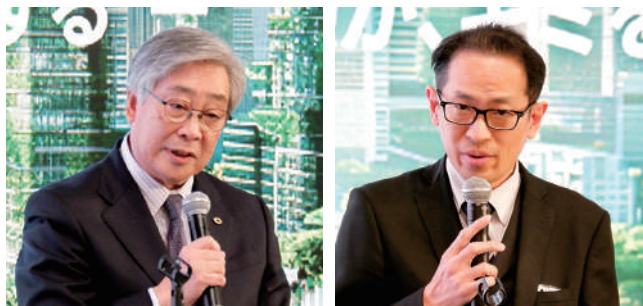
Tokyo Innovation Base（東京・有楽町）にて2025年12月13日（土）にシンポジウムを開催し、翌14日（日）には一次審査を突破した精鋭12チームがファイナルピッチに挑みました。会場には2日間で200名を超える国内外の学生や教育関係者が集い、熱気と期待に包まれたイベントとなりました。

シンポジウム第一部では、主管機関である中央大学・河合久学長より、挑戦する勇気とグローバルな視点を持つことの重要性について、学生たちの心に響く力強いメッセージが送られました。来賓挨拶では、文部科学省・溝田岳氏より政府が推進するスタートアップ施策についてご説明があり、若者たちによるイノベーション創出への大きな期待が語られました。

基調講演では、株式会社日本共創プラットフォーム代表取締役会長・富山和彦氏が「Beyond Boundaries: Global Entrepreneurship Today and Tomorrow」と題し、AIの台頭により知識の価値が相対的に低下する時代だからこそ、

イノベーションを牽引するには若者の挑戦精神と新たな発想が不可欠であるとの鋭い指摘を行いました。続いて、株式会社ユニコーンファーム代表取締役 CEO・田所雅之氏による「What Kills Startup (And How to Avoid it)」と題した講演では、参加学生との熱のこもった質疑応答が展開されました。

第二部では「Go Beyond Boundaries～新たな挑戦が、



中央大学 河合久学長

文部科学省 溝田岳氏



不可能を現実に変える～」をテーマにパネルトークを実施。モデレーターに青山学院大学地球社会共生学部長・松永エリック・匡史教授を迎え、ゲストには国内外で革新を起こす若手起業家、Social Innovation Japan・代表理事・共同創設者のMariko McTier氏、Numberホールディングス代表・畠山 祥氏、株式会社 HARTi 代表取締役社長 CEO・吉田 勇也氏の3名が登壇しました。起業への道のりや事業を成功に導く秘訣など、スタートアップ経営の核心に触れる対話が繰り広げられました。

第三部の懇親会では、パネルトーク登壇者も交えながら、参加者同士の垣根を越えた交流が生まれました。国内学生に加え、留学生、そしてこの日のために来日したインドネシアやブルガリアの学生グループも積極的にコミュニケーションを図り、国境を越えた熱量が会場全体を包み込みました。

翌日のファイナルピッチでは、204チームの応募の中から一次選考を突破した12チームが、それぞれのビジョンを力強くプレゼンテーションしました。防災、防犯、省エネ、医療、観光、外国人留学生向けサービス、シェアリングエコノミーなど、多彩なテーマが展開され、大賞・優秀賞など各賞の受賞者が決定しました。

表彰式では、審査委員長を務めた昭和女子大学グローバルビジネス学部長・今井 章子教授より、多様なテーマゆえに大変難しい審査となったこと、そしてプレゼンテーションを磨き上げ情熱を示すことの重要性についてコメントがあり、素晴らしい発表を行った全チームの健闘が称えられました。また、閉会挨拶として、実行委員である早稲田大学政治経済学術院・河村 耕平教授より、英語による国際的なビジネスコンテストの舞台に国内外から多くの参加者が挑戦したことへの謝辞と、若き起業家たちの今後の飛躍への期待が述べられました。

表彰式終了後の交流会では、参加者同士や審査員、協力

機関・団体との積極的な情報交換が行われ、事業化促進に向けた新たなネットワークが生まれる場となりました。



■きらぼし銀行賞

350 Unit (Three Five Zero Unit)「True Carbon BECCS」

Hoang Minh Tuan, Chuo University / Kim Hwigeon, Chuo University / Shigeki Omori, Chuo University



■VENTURE FOR JAPAN賞 Pamoja Future

「廃棄物からウェルネスへー 第五の天然繊維でつくる女性の快適さ」

Mio Yuki, Meiji University / Otieno Ryan Eric, Chuo University / Misora Ohno, Chuo University / Kokona Komukai, Waseda University / Kentaro Hara, Tokyo International University

■主催:TOKYO GLOBAL INNOVATION CHALLENGE実行委員会(主管:中央大学)

■協力大学:青山学院大学、工学院大学、実践女子大学、上智大学、昭和女子大学、中央大学、帝京大学、東京科学大学、東京電機大学、東京理科大学、東洋大学、一橋大学、武蔵野大学、武蔵野美術大学、明治大学、明星大学、早稲田大学

■協力機関・団体:株式会社日本政策金融公庫、スタートアップスタジオ協会、東京都中小企業振興公社、トビタテ!留学JAPAN、株式会社きらぼし銀行、株式会社GES、東京ニュービジネス協議会、株式会社RePlayce、株式会社スクールウィズ、株式会社JTB、デロイトトーマツ、一般社団法人Startup Lady協会、一般社団法人VENTURE FOR JAPAN、LinkedIn、EY Japan、一般社団法人スタートアップエコシステム協会、Venture Café Tokyo、株式会社ツクリエ

学生向けアントレプレナー育成プログラム「G-SPARK」



「起業に興味はあるけれど、何から始めればいいのかわからない」という学生でも参加でき、学部・学年は不問。また、「起業家を目指す人だけの場」ではなく、多くの学生に開かれている。

前期は、参加学生のアイデアについて学生チームを組んで検討を実施。ワークショップ形式でアイデアを形にし、最終的に起業家や投資家の前でピッチを実施。後期は、PoC（概念実証）で事業案の試作を行い、実際に手を動かしながら事業化を検討していく。

「自分の不安を解決したい」という思いとアイデア

この方に聞きました

法学部法律学科 1年

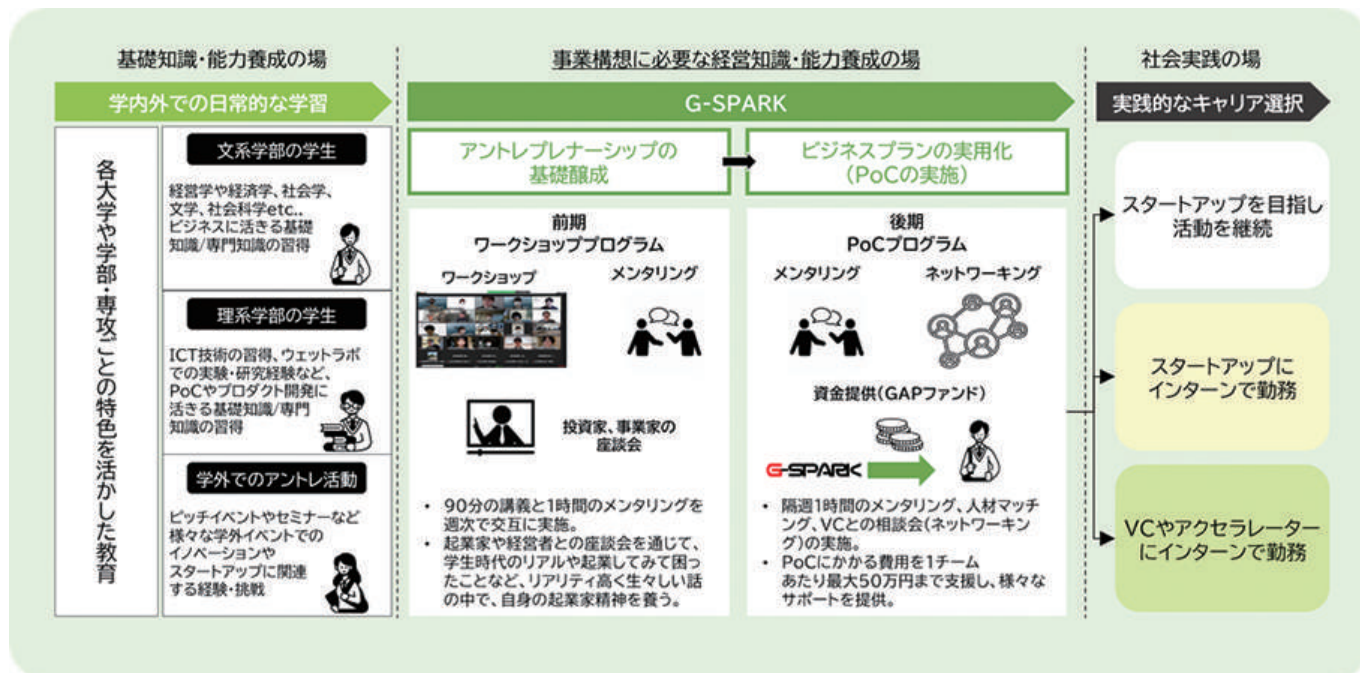
遠藤 奏那さん

G-SPARK中間発表で、痴漢被害の危険性を可視化する地図アプリを提案し、最優秀賞を受賞。



遠藤さんが提案したのは、「痴漢被害の危険性を地図上で確認できるSNS型アプリ」。女子中高生が安心して移動できる社会を作りたいという思いから生まれたアイデアでした。遠藤さんはこう話します。

「女性にとって危険な場所について、他の女性に共有したほうがいいと思う情報があっても、共有できる地図アプリがなく、情報共有に有効な手段がないことに個人的に不安を感じていました。自分が感じていた不安を、同じように感じている人は多いのではないかと思ったんです」



G-SPARKは、テーマごとにチームを組み議論を深めていくのが特徴です。遠藤さんの案はいずれも学部や学年が異なる3人のチームで、議論がスタートしました。

遠藤さんはG-SPARKの講義で学んだ「競合との差別化」「ビジネスモデルの組み立て方」という観点から議論をチームで整理、2025年8月の中間発表に臨みました。遠藤さんの発表については、肯定的な意見だけでなく否定的な意見も含めて、様々な声を積極的に取り入れ、アイデアを磨き上げた点が高く評価されました。

チームで議論することの難しさを実感.....

G-SPARKで得た学びとは

学部も価値観も異なるメンバーとチームでアイデアを議論していく難しさについて、遠藤さんはこう振り返ります。

「自分の当たり前が通じない瞬間が何度もありました。でも、そのたびにどうすれば伝わるかを考えるようになりました」

遠藤さんは、意見がぶつかる場面でも対話を重ねることで、「アイデアが強くなる」実感を得たと言います。そうした挑戦を支えたのがメンターの存在だったといいます。

「忙しくなったら諦めてもいいかなと思っていましたが、本気で向き合ってくださいるメンターの存在は大きく、自分も最後までやり切ろうと思えました」

また、G-SPARKに参加したことで、論理的思考力を身に付けることができたと言います。G-SPARKは遠藤さんにとって、単なるビジネスアイデアの発表ではなく、自分の可能性に気付く場として、成長の後押しにつながったということです。

「G-SPARKで得た人とのつながりやビジネスの進め方は、

これからの挑戦に必ず生きると思っています。動き出せない理由って、時間とか不安とかいろいろあります。でも、始めてしまえばどうにかなると実感しました。アイデアがなくても大丈夫なので、まずは一歩踏み出し、G-SPARKに参加してほしいと思います」

遠藤さんは、最優秀賞を受賞したビジネスアイデアを今後もさらに磨き、社会課題の解決につなげることを目指します。



【取材後記】国際経営学部 2年 今泉 慧斗



遠藤さんへの取材を通して強く感じたのは、普通の大学生でも一歩踏み出せば変わる、挑戦は特別な人だけのものではない、ということでした。他の学部メンバーとの価値観の違いに悩みながらも、対話を重ねて乗り越えていくと話す遠藤さんの姿はとても印象的でした。G-SPARK はアイデアを形にする場であると同時に、人との関わりを通じて自分の成長に気付く場所だと思えます。この記事が、挑戦しようか迷っている学生の背中をそっと押すきっかけになれば嬉しいです。

中大起業塾とは、 学生起業の第一歩を支える場所 実践から学ぶ起業のリアル



中大起業塾

すでに起業している学生や、これから起業を目指す学生を対象にした、4か月間の実践型プログラム。月に1回の全体メンタリング、個別サポートを通して、参加学生が考えたビジネスモデルを見直し、課題を整理しながら、内容をブラッシュアップしていく。塾長を務めるのは、元学生起業家で中央大学インキュベーションマネージャーの大木洵人さん。

この方に聞きました

商学部3年

官福 結香さん



「起業家の実体験」が学べる

—「中大起業塾」に参加したきっかけ、起業塾を知った経緯を教えてください。

官福 私が起業塾に入ったきっかけは、大学の授業です。授業で起業に興味を持ち、受講後「もっと実践的にビジネスを学べる場所はないかな」と思って、イベントを探したところ、起業塾の募集を見つけて、応募したのがきっかけです。

—実際に参加してみてどうでしたか？

官福 正直、大変でした(笑)。でも、大学生のレベルに合わせて進め方を工夫してもらって、毎回のミーティングもすごく学びになることが多かったです。

私は商学部なのですが、座学だけでは分からないような、起業家の方の実体験——たとえば苦労した話や失敗談などもたくさん聞けました。

また、自分たちで考えている事業案についても「どんなリスクがあるか」、「何を準備すべきか」などを具体的にアドバイスしてもらいました。

学生だけの視点では気付けない「実際に起業した人だからこそ分かる目線」を覚えてもらったのがとても大きく、中大起業塾で得た学びや経験が、普段の生活や学業にもかなり役立っています。

学生がつまずきやすいポイントを的確にアドバイス

—具体的にはどのような支援が受けられるのでしょうか？

官福 資金調達の考え方や、ビジネスコンテストの情報などについても教えてもらいました。参加学生の中には実際に起業している人もいて、その学生のチームでは、PDCA(Plan Do Check Action)を繰り返し回すことで、業務の継続的な改善や目標達成を目指すマネジメント手法)のやり方や、事業の具体的な方向性についても話し合っていました。

学生同士でチームに分かれて、取締役のような立場で質問やアドバイスをし合うこともあり、大木さんがそこに社会人としての視点を加えてくれる、という形でした。

大木さん自身が学生起業を経験されているので、学生がつまずきやすいポイントを的確にアドバイスしてもらってとても良かったです。

—大学としてのサポートはありますか？

官福 ヒルトップ2階のスペースや、国際センターの会議室を進捗報告会や話し合いの場として使わせてもらっていました。

「起業を考えることは、キャリアを考えること」

—学生が起業について考えることは大切だと思いますか？

官福 学生のうちに起業について考えることは、就職以外の選択肢を知るという意味でも、自分のキャリアを考えるきっかけになると思います。

学生は経験が少ない分、いろんなことを社会人の方に質問できる立場でもあるので、その環境を生かして学べるのはすごく良い時期だと思います。

—起業塾は、どんな学生におすすめしたいですか？

官福 「絶対に起業したい」という人じゃなくても参加できると思います。大学生が、実際に起業している方と密に話せる機会って、なかなかないので、ビジネスアイデアを持っている人や、何かにチャレンジしてみたい人、大学生活の中で一歩踏み出したい人にはすごく良いと思います。

起業に強い関心がなくても、ビジネスに関心があって、しっかりやり抜ける人なら大丈夫だと思います。

【取材後記】文学部2年 近藤 愛莉



今回の取材を通して、「起業塾」というものを初めて知りました。正直なところ、「起業」と聞くと、何となく自分とは遠い世界の話で、特別な人がするもの、すごく真面目でハードルの高い挑戦、というイメージを持っていました。しかし、「起業」は決して一部の特別な人だけのものではなく、自分の関心や経験の延長線上にもある選択肢なのだと感じるようになりました。今回の取材を通して、起業が思っていたよりもずっと身近な存在になったように思います。

挑戦は「日常」から

ビジネスコンテストの経験を中大起業塾で実装

この方に聞きました

総合政策学部3年

大槻 勇人さん



在学中に起業へ挑む！ 高校での「チームで創る楽しさ」が原点

総合政策学部3年生の大槻勇人さん。授業(週3回)とアルバイト(週2回)をこなしながら、在学中の起業を目指して活動を続けています。

「学生時代に起業したいという思いがずっとあり、『中大アントレちゃんねる』というSlackで『中大起業塾』のお知らせを見て、面白そうだと感じました。他のプログラムに参加していた仲間を誘い、一緒に申し込みました」

——起業したいと思うきっかけは何でしたか？

「高校時代の『探究活動』です。自分のグループは『捨てられる家畜の骨から、電気エネルギーを作る』という取り組みを行いました。チームで議論しながら新しいものを創り上げるのがとても楽しかったです」

この経験を原点に、大学1年生の終わりからはビジネスコンテスト(ビジコン)に参加。そして、具体的な事業化へ動き出すために3年次に参加したのが「中大起業塾」でした。

——中大起業塾ではどんなテーマに取り組んでいますか？

「現在構想しているのは、介護現場のトラブルを減らすための『双方向視点の学習ツール』です。介護に携わる方と介護サービスを受ける方、両方の視点を学べるロールプレイング型の学習ツールを目指しています」

大槻さんは、2026年春の実装を目指していて、資金調達のために現在もビジコンへの応募を続けています。

中大起業塾で得た多角的な学び

大槻さんが「中大起業塾」に参加し、特に価値を感じたのは、「オンラインではなく対面でしか得られない実践的な指導」と「多角的な視点の習得」でした。

——中大起業塾で得られた学びで、特に事業に役立ったことは何でしょうか？

「一番大きかったのは、事業経験豊富な大木さんからアドバイスをもらったことです。ビジコンにアイデアを出すときには事業計画や財務計画が必要ですが、私はあまり詳しくありませんでした。自分たちの事業内容に対して大木さんに、「こうした方が良い」、「この時期までこうして、お金の調達はこうして」と具体的な指摘をもらい、自分たちのやりたいことを深めることができました。ネットで調べるよりも、経験者からの対面でのアドバイスが本当にありがたかったです」

中大起業塾のコンセプトは「実際にやること」。実践を重視した環境こそが、このプログラムならではの魅力だと大槻さ

んは語ります。

「参加した3チームのうち、実際に事業をもう始めているチームがいたことも大きな刺激でした。そのチームの成果や直面している問題点が発表で示され、リアルな課題を知ることができました」

——起業塾で、大槻さんの人生における学びはありましたか？

「起業塾では、他グループに対して、自分たちもフィードバックします。物事を見る視点が一点に定まると良いアイデアが出ないので、フィードバックからの学びは大きいです。ここでのいろんな視点を持つ経験が、実生活や大人になってからも大事な学びだと感じています」

また大槻さんは、起業塾での学びは学部やゼミでの学びとも違うと話します。

「起業塾では、自分たちがやりたいことを、どんどんアップグレードしていくことができます。自分たちが主体的に何かを作り出す作業は、学部の授業ではなかなか得られない学びです」

中大起業塾での学びは、単に事業を実現するノウハウだけでなく、社会で必要とされる「主体性」と「多角的な視点」の習得にもつながっていると言います。

起業塾参加のすすめと今後の展望

——学生がアントレプレナーシップに触れることは大事だと思いますか？

「主体性を身につけるといふ面では、アントレプレナーシップは非常に大事だと思います。私自身、学ぶことが大きいと感じています。ただ、熱意や『やりたいこと』がないと、なかなかできない活動だと思います」

——どのような学生に中大起業塾を勧めたいですか？

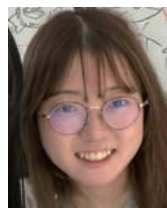
「他の人に言われてではなく、『自分でやりたいことがある』という気持ちのある人にオススメしたいです」

——今後の目標や、卒業後のキャリアについて教えてください。

「学生時代に起業して、事業がうまくいけば、そのまま継続したいというのが第一目標です。しかし、もし卒業時に事業が軌道に乗らなければ、社会や企業で経験を積んで、何年後かに再挑戦するという選択肢も視野に入れていきます」

大槻さんは起業と就職、両方の可能性を示しながら、まずは在学中に事業を実現し継続させることを第一に、今も奮闘を続けています。

【取材後記】国際情報学部2年 渡井 心結



同じ大学生という近い立場でありながら、在学中に事業化を目指し、精力的に活動されている大槻さんの姿勢に、大きな刺激を受けました。インタビューをするときは記事作成を踏まえて質問するため、普段の会話とは違う難しさがありました。大槻さんのお話は高校時代やビジコンもキーワードでしたが、事前にそれを予測していなかったため、これをどうまとめていくか考えることも記事制作の上で良い経験になりました。

商学部

「ソーシャル・アントレプレナーシップ・プログラム」で実現する 地域共創型ビジネス



中央大学商学部ソーシャル・アントレプレナーシップ・プログラム (Social Entrepreneurship Program、以下 SEP)

東京都檜原村・山梨県小菅村・丹波山村の奥多摩三村で、村が抱える課題を特定し、課題の解決に向け大学生ならではの視点で、各村の地域資源を生かしたサービス・商品開発を目指す、商学部生向けのプログラム。

商学部のソーシャル・アントレプレナーシップ・プログラムは、参加学生が、地域社会の解決すべき課題を特定し、関連する情報を収集した上で、効果的なビジネス・ソリューションを考案することで、課題解決の実現に向けたイノベーションに挑戦できるのが特徴です。今回、プログラム担当の商学部特任准教授、柚木理雄先生にプログラムの魅力や、得られる成果などについて話を聞きました(取材・執筆:商学部3年 RYU Dakyong)。

商学部特任准教授
柚木 理雄 先生



学生が問題の定義づけから 事業化まで体験できるプログラム

RYU このプログラムの特徴を教えてください。

柚木 このプログラムは「理論ではなく実践」を提供するのが特徴です。商学部で学ぶマーケティング、会計、経営戦略などを、教室でなく現実の地域社会で適用して試みる事ができます。

「SEP」に参加する学生は、インターンシップのように与えられた課題を遂行するのではなく、自ら村を訪問してデータを収集・分析し、「この村の問題が何か」について定義することから始まります。

問題を定義づけした後は、問題の解決策として、商品やサービスを企画します。開発、生産、広報、販売、営業に至るまで、すべての過程を学生たちが自ら責任を持って実行します。例えば、東京都檜原村では、ヒノキを活用するため「ヒノキノ」というブランドを立ち上げて、食べられるヒノキの粉が含まれたコーヒーやバウムクーヘンを開発・販売したり、山梨県丹波山村では、400万円規模の資金を集めて、空き家を活用した移住者向けのシェアハウスを作るなどのプロジェクトを実施しています。学生たちの立ち上げた商品・サービスの売上も大きくなってきたことから学生たちでNPO法人も立ち上げました。

まだまだ数百万円程度の売上ですが年々成長しています。

RYU プログラム設計の工夫はどのあたりにありますか？

柚木 大学のプログラムということもあり、学生の学びになるように教育的な効果も意識しています。地域の問題を解決すること、ビジネスとして成功することも大切です。一方で、この難しい問題には正解がなく、時にはうまくいかないこともあります。この正解のない問いに対して悩みながら、仮説を立て検証していく過程を学ぶことは、起業はもちろんあらゆる仕事をしていく上で役に立つものだと考えます。

RYU 実施するプロジェクトはどのように決めているのでしょうか？

柚木 村の問題解決になっているかという「社会性」のあるプロジェクトであることに加え、「実現可能性」、「持続可能性」の基準をクリアしなければなりません。具体的には、学生たちが自分たちで実現ができ、プロジェクトを離れても、地元の人が事業として継続したいと思えるだけの魅力あるプロジェクトになっているかという点を最も重視しています。



RYU プロジェクトで失敗をしないか不安もあります。

柚木 プロジェクトがたとえうまくいなくても、学生が金銭的なリスクを背負わなくて良いように、この講義にはきらぼし銀行がスポンサーとなっており、試作品を作るための補助や村などに行く交通費などの支援が充実しています。

また、もし商品が思うように売れなくても、事前のユーザーのヒアリングや、競合他社の調査、メーカーへのアプローチなどのビジネス経験を得ることができます。売れなかったことは失敗ではなく、その反省と、リサーチを通じて得たデータとを踏まえ、再び新しい挑戦を始めてもらいたいです。

RYU プログラムに参加すると具体的にどんなことを行うのですか？

柚木 まず、村の問題は何なのかを調べることからスタートします。1年目の春学期にはインターネットを使った調査を行うとともに、調査対象の村を実際に訪問します。講義の特徴として、村に住むコーディネーターの方も常にオンラインで講義に参加しており、いつでも質問をすることができ、村について深く知ることができます。

その後、学生が見つめてきた問題を基に解決策となるビジネスアイデアを提案し、その中で、特に学生たちが良いと考えた提案ごとにチームを組んで取り組みが始まります。

その上で実施を決めたビジネスアイデアは、提携企業探し、開発資金の調達、試作品の開発、店舗への営業、ECサイトの開設、SNSやプレスリリースでの発信、そして、学生たちが立ち上げたNPO法人「ソーシャル・アントレプレナー」での会計や納税といったバックオフィス業務まで全て学生のみで実施します。私は学生が活動をしやすいように「型」は教えますが、自らはプロジェクトには入らずリスク管理面のみサポートする形をとります。

「SEP」は学生の主体性を大切にしており、自ら計画を立て、その計画に基づき活動をしています。学生たちの自主的な活動は非常に活発で、授業外で自ら村や企業を訪問した回数は年間100回を超えています。

単なる経験を超えて、未来の自分を作る時間

RYU プログラムに参加することで得られるのはどんなものなのでしょうか？

柚木 実践的な環境でビジネスプランを推進するため、参加学生の実務能力が鍛えられます。具体的には、市場を深く掘り下げる分析力、説得力を持って意見を伝えるプレゼンテーション能力、そして複雑な課題を互いに協調して解決に導くグループワーク能力などです。ビジネスパーソンとして必須の能力がプログラム参加期間中に目に見えて向上します。

また活動の過程で村にお住まいの方、スポンサー企業など多様な関係者との協議や交渉を経験しますが、関係者とのコミュニケーションを通じて、関わる人への感謝や尊重、時間を厳守することなど社会人に求められる基本的な素養を

身につけることができます。

RYU 参加した学生はどのような進路へ進んでいますか？

柚木 一般企業への就職が最も多いです。きらぼし銀行など、プログラムのスポンサー企業に就職したケースもあります。また、実施先の一つ、山梨県丹波山村で卒業後に起業し、村唯一の不動産仲介業を手掛けている卒業生もいます。丹波山村で起業した卒業生は村のコーディネーターとしても活躍してもらっています。

この他にも、公務員やスタートアップの起業など「SEP」での経験を生かして幅広い進路に進んでいます。学生時代のビジネス経験は、就職活動にも生かしやすいです。

無限の可能性を秘めた地方を舞台に、 ビジネスに取り組もう

RYU 最後に、柚木先生からのメッセージをお願いします。

柚木 地方には私たちが想像する以上のビジネスチャンスと無限の資源が隠されています。若い頃は道に迷うのではないかと心配するより、目の前の機会に果敢に飛び込んで挑戦することが一番大切です。商学部の「SEP」を通じて理論を現実にする経験をしてみてください。

商学部生が考える、本プログラムのポイント

—中央大学商学部で未来のビジネスリーダーを目指す！
(商学部3年 RYU Dakyeong)

①「与えられた課題」ではなく、問題の定義づけから始める

「SEP」は、単に決められたマニュアル通りに動くプログラムではありません。

学生たちが直接現場に飛び込んでデータを収集し、「この村の本当の問題は何か」を自ら定義することから始めるという点がポイントです。

②商学部での学びの実践適用

学部の講義で学んだ知識をテストではなく「生きたビジネス現場」に投入します。必須となる幅広い専門知識を、生きたビジネスの場で試す、まさに「実戦学習の場」です。

③「持続可能性」を考慮した、責任あるビジネス設計

一回のイベントで終わる体験ではなく、学生不在でも地域に住む方が自ら収益を生み出し、運営できる構造を作ることを重視しています

④失敗を「資産」にするリーダーシップ訓練

失敗を恐れるよりも、その過程で得たデータと、反省をもとに再び挑戦する力を育むことができます。また、専門的なスキルはもちろん、地域の関係者たちとのコミュニケーションを通じて身に付けることができる責任感、どんな進路でも強力な武器になります。

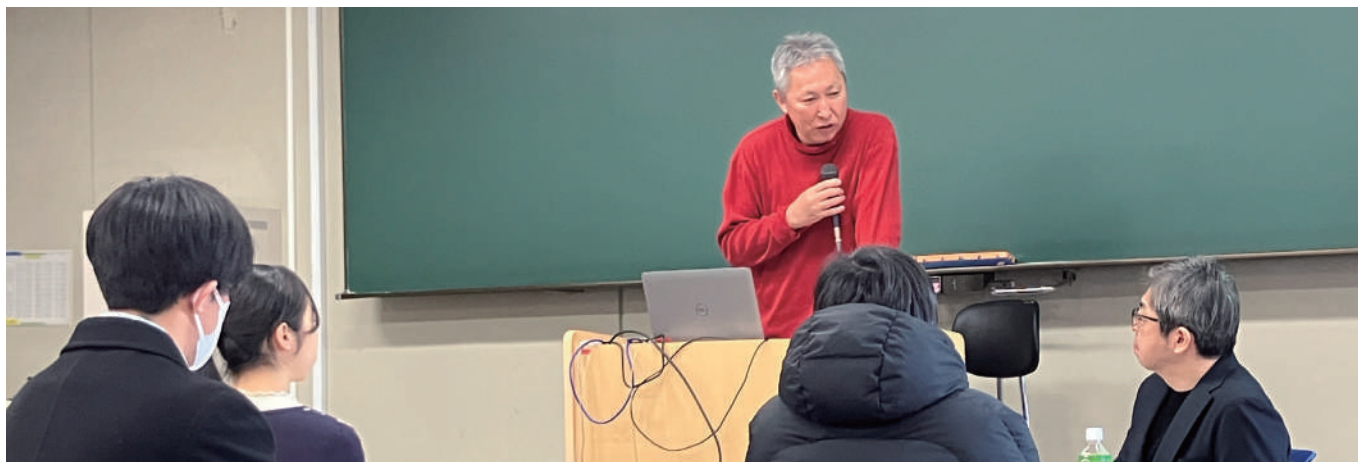
【取材後記】商学部3年 RYU Dakyeong



今回の取材前、恥ずかしながら私が「SEP」について知っていたのは、「奥多摩で商品開発とボランティア活動などを行うプログラム」程度でした。しかし柚木先生から貴重な話を伺ってそのプログラムの本質と深さを理解したことによって「SEP」の魅力にはまりました。

今後、他学部や他大学への展開も目標としている「SEP」ですが、ぜひ中央大学商学部でビジネス知識を積み、「SEP」という最高の舞台で、自分のアイデアと実力を発揮してみよう!

「世界の潮流を捉える力」を身に付けよう 理工学部で学ぶアントレプレナーシップとは？



理工学部（2026年度から基幹理工学部、社会理工学部、先進理工学部に再編）

「グローバルアントレプレナーシッププログラム」

理工学部が専門とする「理工学」に、「英語力」と「起業家精神」を融合させたプログラム。技術を世界で実装できる高度人材を育成するのが目的で、理工学部独自の教育モデル。

「グローバルアントレプレナーシップ入門」では、国内外のビジネスモデルの比較を通じてグローバル視座を養う。続く「グローバルアントレプレナーシップ演習」では、ビジネスプランの策定や、インドなど海外でのインターンシップのほか、アメリカ・シリコンバレーでの研修といった体験を通じて、不確実な時代を切り拓く実践力を磨く。

単なる起業家養成ではなく、技術を武器に世界で自らイノベーションを創出できるエンジニア・研究者の輩出を目指す。

理工学部のグローバルアントレプレナーシップ・プログラムでは、最新の国際情勢やビジネスプラン作成の基礎を学ぶことで、多種多様な価値観、異文化を理解し、グローバルな視点を養うことができます。

今回、プログラムを担当する理工学部特任教授の藤井真也先生に、プログラムの魅力や、学生が身に付けるべきマインドセットなどについて話を聞きました（取材・執筆：理工学部2年 井上皓貴）。

理工学部特任教授
藤井 真也 先生



なぜ、理工学部で「アントレプレナーシップ」なのか

井上 理工学部のアントレプレナーシップ教育はどのようなものですか？

藤井 一言で言えば、単なる起業家の育成ではなく、国際的な目線で物事を考えられる人材を育てる「グローバルアントレプレナーシップ」が特徴です。

これからの時代は、エンジニアや研究者も自分の殻を破り、世界最大のIT拠点のインドや、シリコンバレーで何が起きているかについて知る必要があります。自ら行動することで、世界を舞台に価値創造できる力を養う。それがこのプログラムの核心です。

井上 理工学部でアントレプレナーシップ教育に取り組むことになった狙いと背景を教えてください。

藤井 最大の狙いは、技術を持っているだけではなく、それを社会や世界に実装できる理工系人材を育てることにあります。

背景には、従来の日本型ビジネスモデルの限界があります。これまでの日本は、決められた仕様通りに高品質なものを作るチームワークと正確性が評価され、グローバル市場で成長してきました。しかしデジタル化が進み、予測不能な変化が起きている現代では、自ら課題を見つけ、リスクを取って行動する「アントレプレナーシップ」がなければ、どんなに優れた技術も宝の持ち腐れになってしまいます。

特に理工学部の学生は「技術」という素晴らしい武器を持っています。そこに新しい価値を自ら創り出すマインドセットを掛け合わせることで、日本、ひいては世界の変革をリードする人材になってほしい。それが、理工学部がこの教育に注力する理由です。

「グローバル」への視座の必要性、 シリコンバレーと日本の決定的な差

井上 理工学部のアントレプレナーシップ教育で、あえて「グローバル」を掲げているのはどうしてでしょうか？

藤井 日本はこれから少子高齢化が進み、国内市場が確実に縮小していきます。一方で、例えば私が専門とするインドは14億人の人口を抱え、今後も成長が続きます。日本市場だけにこだわる企業は、今後淘汰されていくと思います。だからこそ、世界を視野に入れた国際的な目線が必要です。これが「グローバル」を掲げる一つ目の理由です。

二つ目の理由は、日本と海外の「イノベーションの土壌」の違いを意識しているためです。日本は、外国人比率が数パーセントの社会ですが、例えばシリコンバレーは、働く人の約半数が外国で生まれた方です。シリコンバレーは、世界中の挑戦者が集まる多様性(ダイバーシティ)がある街で、こうした土壌でこそ、AppleやGoogleのような革新は生まれると考えています。これが「グローバル」を掲げる二つ目の理由です。

最後の理由は、日本の常識が世界では非常識であることを学生時代に気付いて欲しいためです。私は35年にわたって産官で勤務し、「日本と世界は真逆の商習慣」に数多く出会ってきました。例えば、高価格でも技術力と信頼性があるという日本の「売り」は、「壊れたら直せばよい」という価値観を持つインドでは通用しません。

井上 理工学部の学生にとって、外国で得られる「気付き」はどのように重要なのでしょうか？

藤井 例えば、インドで日本のエアコンが全く売れなかったという事例があります。日本の製品は優秀なため、音が静かすぎるため、インド人が「音がしない=故障している、パワーがない」と思ってしまったそうです。

また、インドでは頻繁に停電が起きるため、全自動炊飯器が役に立たず、電気が常にあることを前提とした日本の設計思想ではコメが炊けない、というような事情もあります。つまり「日本仕様」が世界では通用しないという事実があり、実際に現地に行ってみないと肌感覚として理解できないものです。こうした理由から、理工学部での研究においても外国での気付きは必要不可欠だと考えています。

「日本流が世界の全てではない」ことを学ぶ海外体験

井上 プログラムの特徴でもある海外でのインターンシップでは、学生はどのような体験をしますか？

藤井 夏休みの1ヶ月間、現地のデジタル企業で実際に働きます。その際、学生が最も衝撃を受けるのが「アジャイル」の精神です。

日本のプログラミング教育や開発現場では、失敗しないように慎重にコーディングを進める傾向があります。しかし、インドでは真逆です。「失敗してもいいから、まずは形にする。ダメならやり直せばいい」というスピード感で進んでいきます。

どちらがイノベーションを起こしやすいかは明白です。学生たちは、現地のエンジニアの圧倒的な集中力や、オン・オフを明確に切り替える働き方に触れ、「日本流が世界の全てではない」と痛感して帰国します。この体験こそが重要だと考えています。

起業家育成だけではない、学生の「化学反応」

井上 「起業」と聞くとハードルが高いと感じる学生も多いと思いますが、どのような学生が参加していますか？

藤井 このプログラムは「全員起業してください」というものではありません。入門コースの受講者の多くは、一般企業への就職を考えている学生です。企業側も今、変革を起こせ



理工学部での講義。左から藤井真也先生、この日のゲスト講師のベンチャーキャピタル代表、岩田真一さん(2026年1月19日)

る人材を求めているため、就職活動においても強力な武器になります。

一方、本格的に起業を目指す学生のための演習コースもあります。過去には、法学部の学生が参加し、技術をもった理工学部の学生とチームを組んで起業した事例もありました。ビジネス戦略に強い文系学生と、プロダクトを作れる理系学生が組んで「文理融合」のチームができるのも、総合大学である中央大学ならではの強みだと思います。

「国際頭脳循環に乗り遅れない」学生の生存戦略とは？

藤井 かつて日本企業は、コストを安く抑えるために海外(オフショア)へ開発を発注していました。しかし今は、日本の賃金が相対的に安くなり、逆に世界から「日本のエンジニアは安く使える」と見られ始めています。このままでは、私たちは海外企業の下請けとして、ただ言われたものを作るだけの側に回りかねません。

井上 そのような状況を回避するにはどうすればよいでしょうか？

藤井 「国際頭脳循環」のサイクルに乗ることで、世界中から優秀な人材が集まり、流動するこのサイクルの中で活躍するために必要なのが、「グローバルな視座」と「アントレプレナーシップ」です。

起業してもしなくても構いません。重要なのは、世界のどこでも通用する「個」の力を確立することです。

まずは、日本の外へ出てほしいと思います。普段の生活が「虫の目」だとすれば、海外に出ることで全体を俯瞰する「鳥の目」、そして激流を読む「魚の目」を持つことができます。旅行でもいいから一歩踏み出し、自分の立ち位置を客観視する。それが不確実な時代を生き抜く、最強の生存戦略となるはずです。

※「国際頭脳循環」:研究者や技術者などの高度人材が国境を越えて移動し、知識や技術を相互に刺激し合いながら、新たなイノベーションを連鎖的に生み出していく仕組み。

【取材後記】理工学部2年 井上 皓貴

取材を始める前、私にとってアントレプレナーシップという言葉は、どこか自分とは遠い世界の話のように感じられていました。しかし、藤井先生のお話を伺う中で、その認識は一変しました。これは単に起業するための知識ではなく、自分たちが激動の時代を生き抜くために不可欠な「マインドセット」そのものだったからです。日本流の常識が通用しない世界を知り、自らの技術をどう社会に実装するかを考える。その視座を持つことは、自身のキャリアを、価値の創造者へと大きく押し広げてくれます。自分には関係ないと言って食わず嫌いをするのは、あまりにももったいないです。未来への不安を抱えている人こそ、まずは一歩、このプログラムの扉を叩いてみることを強くおすすめしたいです。

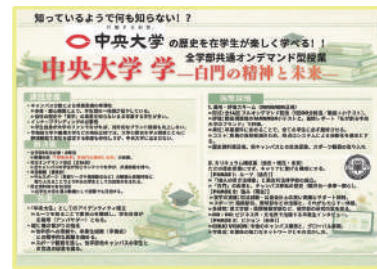
中央大学をアップグレードするためのアイデアコンテスト

中央大学では、多様な文化背景を持つ世界中の人々と協働しながら、困難な課題に果敢に挑戦し、新たな価値を創造できるグローバル人材育成に取り組んでいます。本コンテストは、アントレプレナーシップを発揮するための実践トレーニングの場として、想像力と創造力を発揮して新たな価値の創造にチャレンジしてもらうことを目的に実施されています。さらに、単にアイデアを募集するにとどまらず、そのアイデアの実現に向けてプロジェクトチームを結成し、実際の活動へと発展させる取り組みも行っています。

2026年1月に開催された第2回では、大学生・大学院生に加え附属高校生からも応募があり、合計117件のアイデアが寄せられました。

【募集テーマ】

- ① 国際交流を活性化する方法
- ② 地球環境に配慮したキャンパスづくり
- ③ 多様なバックグラウンドを持った学生が学びやすい学修環境の構築
- ④ 中央大学と附属高校の連携を強化するための取り組み
- ⑤ キャンパス内のデジタル化の促進、便利ツールの導入
- ⑥ その他、中央大学のブランド価値を高める取り組み



■第2回:スマートソリューション賞(優秀賞)

中央大学 学一白門の精神と未来ー
杏仁豆腐 (商学部3年)

◆審査員コメント:課題意義から施策詳細まで十分に練られている提案です。とりわけ、「単なる歴史授業とせずキャリアに繋げる構成にする」ことで、学生のみならず職員も含めた「帰属意識」「一体感」も構想に含めた点も素晴らしいです。他大学でもこのような大学を学ぶ講座は公開されていますが、中央大学の歴史と共に愛校精神を醸成するための大変良いアイデアだと感じました。

高校と大学「教室」をつなぐ

～一足お先にキャンパスライフを～
はちみつクッキー
(中央大学杉並高等学校3年)

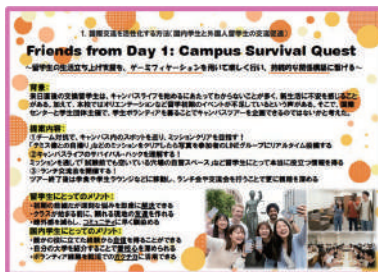


◆審査員コメント:新規性は高いとは言えないものの、附属校ならではの強みを生かすことができ、学生・高校生双方に良い成果が期待できる優れた構想だと思います。高校生が手触り感を持って大学の学部・学科選択や、講義の選択をするために有用な取り組みとなる可能性が高く、大学生のリアルな生活についての情報提供も気軽にできそうです。

■第2回:中大チェンジメーカー賞(最優秀賞)

Friends from Day 1 Campus Survival Quest
Alex (国際経営学部3年)

◆審査員コメント:新生活の不安を解消するためのアイデアであり、お互いに楽しみながら留学生と国内学生の交流を深めることができそうです。実現可能性が高く、それぞれのメリットも整理されており、双方にとって良い効果が期待できる点が高評価につながりました。



参加者の声

Q.参加しようと思った理由は？

「サークルで普段から『大学をもっと良くしたい』という話をしていて、それをアイデアとして形にできる場だと思ったから！」

Q.身についたスキルは？

「漠然とした不安や思いつきを、他人に伝わる『企画』として整理する力！実現可能性や、大学側の視点を意識しながら議論する場でそれを実感しています」

Q.どんな学生におすすめ？

「アイデアはあるけど、どう形にすれば良いかわからない」「学外だけでなく学内の課題にも目を向けたい人」

「SusHi Tech Tokyo」 見学ツアー

「SusHi Tech Tokyo」は、アジア最大級のグローバルイノベーションカンファレンスで、世界中からスタートアップが集結し、最先端のテクノロジーなどの展示が行われる、イノベーションの結節点となるイベントです。中央大学では希望学生を対象に、2025年5月8日、9日、10日の計3回ツアーを実施。計43人が申し込み、学生起業支援コーディネーターが引率を行いました（編集：文学部2年 大久保 こはる）。



「SusHi Tech Tokyo」ツアーについて

【ツアーの目的】

- ・最先端のアントレイベントを体感してもらい、アントレプレナーやスタートアップなどに関する理解を深めてもらう
- ・イベント内容の共有会を実施。自分が見聞きしたことを人に伝え、共感してもらう経験をしてもらう
- ・テーマ意識をもって写真撮影やメモ取りをしながら見学することで、普段にはない気づきを得たり、発見をしてもらう
- ・事前、事後プログラムを含めた参加によって、今後につながる学生同士のネットワークを作るきっかけとしてももらう

ツアーは3日間にわたって行われました。学生たちは各自が選んだテーマごとにグループに分かれ会場内を視察。企業のAI分野での取り組みや、学生主催のビジネスコンテスト「ITAMAE」の見学などを行い、新たな気づきを得る機会となりました。

参加者の声

Q.参加しようと思った理由は？

「起業を目指し、アイデア創出をしていくにあたって、最先端技術に触れることが自身にとって良い刺激になると思ったため」

Q.得ることができたものは？

「起業するには、『知るきっかけ→調査→現場のヒアリング→仮説の再考』といった流れが必要だということを学ぶ良い機会となりました」

Q.どんな学生におすすめ？

「単純に最新技術を肌で感じてみたい人もですが、漠然と起業したい人も展示を見たり聞いたりすることで、起業とは何かを考えるきっかけになると思っています。私はきっかけを与えてもらえることほどありがたいことはないと思っていますのでおすすめしたいです」



■ 学生記者(大久保)の「ココがおすすめ！」

このツアーは、普段の学生生活では見聞きしたり、体験することがなかなかできない「最先端の技術」や世界のアントレプレナーの活躍の最前線に触れることができるのが特徴だと感じました。新しい知見に触れることで、普段は得られないような気づきや新たな視点を得ることもつながるのではないのでしょうか。

「メディア」を知り、アントレプレナーシップに触れよう ～キャリアから未来まで、事例から考える～

「メディア × アントレ」をテーマに、中央大学学生起業支援コーディネーターの西村昌樹さんによる、計6回のセミナーが行われました。本セミナーは、西村さんのメディアでの実体験などを通じて、「好き」を軸にキャリアを切り拓くヒントや、起業や挑戦に必要なマインド、行動力について学ぶことを目的としています（編集：文学部2年 大久保こはる）。



第一回「“メディア×アントレ”で キャリアを描く～リスクマネジメント最前線～」

【前半:メディアのキャリアと、アントレプレナーシップの関係性】

西村さんのテレビ業界での経験、そして新規事業開発支援企業でのキャリア紹介を元に、メディアとアントレを掛け合わせたキャリア形成について説明。その上で、メディア経験を通じて得たキャリア論や、取材においても重要となる「アントレプレナーシップマインド」について解説がありました。

また、参加学生も「一言キャッチ」自己紹介を行い、自己表現やセルフプレゼンテーションを意識することの大切さを体験しました。

【後半:取材で出会ったアントレプレナーのケーススタディ】

後半では西村さんが取材で実際に会い、インタビューと記事執筆を手掛けた、三井住友海上火災保険の社内起業家（イントレプレナー）の事例を紹介。実際の記事コンテンツを基に、社会の第一線で活躍する方の取り組みやマインドを学ぶ時間が設けられました。

その上で、大企業においてもアントレプレナーシップが重要で、起業の有無にかかわらず、どのような進路でも求められることについて、参加学生を交えたディスカッションが行われました。学生にとって、早い段階から主体的に行動し、チャレンジ精神を持つことの重要性を改めて実感する機会となりました。

参加者の声

Q.参加しようと思った理由は？

「メディア・ジャーナリズムゼミに所属し、将来はメディア業界への就職も視野に入れています。その中で、従来のメディアの在り方だけでなく、新しい価値の生み出し方についても学びたいと考えようになりました。メディアとアントレプレナーシップを掛け合わせた本セミナーは、自分の関心分野を広げる良い機会だと感じ、参加を決めました」

Q.参加してどうだった？

「固定観念にとらわれず、新しい可能性に気付くことのできる貴重なセミナーでした！異なる分野を組み合わせることができ、情報発信が社会やビジネスに与える影響の大きさを実感しました。また、記事で紹介されている事例を通じて、アイデアを形にするまでの過程や、挑戦する姿勢の大切さを具体的に学ぶことができました」

Q.どんな学生におすすめ？

「将来の進路に迷っている学生や、新しいことに挑戦してみたいと考えている学生におすすめです。メディアやビジネスに少しでも興味があれば、視野を広げるきっかけになるセミナーだと思います」



■ 学生記者(大久保)の「ココがおすすめ！」

中央大学のアントレイベントでは、中央大学を卒業し、キャリア形成をしている方に話を聞くこともできます。また、起業支援コーディネーターの経験やキャリア観を対面で聞くことができる機会も設けられています。様々な分野のプロ、社会人の話を対面で聞くことができるイベントはまだあるので、ぜひ参加してみてください。



400字で伝える力を磨く ライティング・ワークショップ (TOKYO STARTUP GATEWAY連動企画)

本ワークショップは、中央大学学生起業支援コーディネーターの瀬戸久美子さんが講師を務め、TOKYO STARTUP GATEWAY(以下TSG)への応募資料の作成を目的に、学生の思いやアイデアを、簡潔かつ説得力ある400字にまとめる具体的なスキルを身に付けることを目的として開催されました。学部・学科を問わず32人の学生が参加しました(編集:文学部2年 大久保 こはる)。

※「TOKYO STARTUP GATEWAY (TSG)」: 若手起業家を育成するための国内最大級のビジネスプランコンテスト

プログラムは「相手を知ることの重要性を学ぶ」「就職活動の成功事例を分析」など4つのパートで行われました。

プログラム前半では、TSGの審査ポイントを理解するために、TSGの概要確認と、相手の視点に立つことの大切さについて、参加者が理解を深めるための説明からスタートしました。次に、過去に審査を通過した文章を分析し「勝ちパターン」を探るセッションが行われました。「勝ちパターン」には必ず、共通の「勝ちに進んだ根拠」があり、事例からそのパターンを見出すのが目的です。参加者は、具体的な事例を通じて、勝つためのポイントをQ&A形式で学びました。

後半では、他の参加者から自分が作成した文章についてアドバイスを求めるワークショップが実施されました。

また、演習を経てフィードバックを行うことで、冗長な文章を削る方法や、文章に「リズム」と「インパクト」を与えるスキルを深めました。

一方でフィードバックを行う学生も、相手の文章にフィードバック(審査)をすることで、「相手の視点(審査員の立場)から物事を考える」練習にもなりました。

参加者の声

Q.参加しようと思った理由は？

「文章作成力を高めたかったから！」

Q.身についたスキルは？

「読み手の立場に立って物事を考える力。メール作成が前より得意になりました！」

Q.どんな学生におすすめ？

「刺さる文章を書きたい学生、文章作成に苦手意識がある学生。アイデアや思いを魅力的に伝える方法を身に付けたい学生におすすめです！」

【編集後記】文学部2年 大久保 こはる



紹介したプログラムは中央大学で実施されているもののうち一部ですが、今回編集を通じて感じたのは「アントレ」といっても本当にいろんな関わり方があることでした。こちらの紹介記事を参考に、自分に合ったアントレとの向き合い方を探してみたいかがでしょうか！また、起業しようと考えていなくても、いろんな知見や経験をコストをかけずに得られて、しかも中大でプログラム参加できるのが魅力だということを、私自身も改めて実感する機会となりました！

学生×起業家

卒業生の“リアルな声”を聞く



Interview

在学中のリアルな視点から

卒業生起業家

はどう道を切り拓いたか



学生時代は

何をしていたのか

未来を作る
ヒント



森本 萌乃

株式会社 MISSION ROMANTIC

代表取締役

2013年3月、中央大学法学部政治学科卒業。新卒で株式会社電通に入社し、プランナー業務を4年経験後、コスメ企業、オーダー紳士服を取り扱う企業などで活躍。2019年2月に選書とマッチングサービスを掛け合わせたオンライン書店の会社、株式会社MISSION ROMANTICを創業。大学在学中はソングリーディング部を立ち上げた。

「心と体と頭を一つにつなげて」 ロマンチックな出会いを生み出す オンライン書店を起業、 法学部出身森本萌乃さんの前進力

失敗を恐れず挑戦する姿勢を持ち、オンライン書店の主人として経営のかじ取りを行う森本萌乃さん。起業のきっかけは「本棚にある本に手を伸ばしたとき、他の人の手と重なることから始まるロマンチックな恋を生み出す」という夢を叶えるため。起業とのユニークな向き合い方や学生時代に多様な経験を積み、自分を知ることの大切さをお話していただきました（取材・執筆：総合政策学部2年 新井夏音）。

「映画のような運命の出会いを現実に」起業のきっかけ

新井 まず、事業内容と起業のきっかけを教えてください。

森本 毎月、選書のプロが厳選した本の中から1冊を選ぶと、同じ本を読んだ他の読者とビデオチャットができる「Chapters書店」というオンライン書店事業を手掛けています。27歳くらいのとき「何か新しいことを始めたい」、「恋がしたい」と思っていて男女のマッチングサービスに興味がありました。でも、マッチングサービスだとすぐに好みの年収や身長、ルックスを聞かれたり、男性に気に入ってもらうために少し抜けたそぶり、いわゆるモテる自分を演出しなくてはいけなかったり、色々疑問に思う点もあって。そんなとき、ふと、私は「出会い方」を大切にしているんだと気付きました。

私は本が好きだったので、映画『耳をすませば』のワンシーン「本棚に伸ばした手が他の人の手と重なって、その偶然の出会いから始まるロマンチックな恋愛」を現実にしたいと思って、ある種プロジェクト的な感じで始めました。やりたいことを実現しようとしたとき、他にやっている会社が無かったので、自分でやるしかなかったんです。その結果、起業していました……でも、正直よく覚えてないです（笑）。

起業＝好きな人への告白?! 学生ができる起業の練習

新井 森本さんは「失敗を恐れない人」という印象です。起業するときなどに失敗は怖いと思いますか？

森本 失敗は怖くないと思っています！起業するときも、失敗することよりも思いついたことをやらずに放置して、自分がどんどん動けなくなってしまうことへの恐怖が強くありました。自分の中に芽生えた「本棚で手と手が重なる」という夢を検証しないと、死ぬときに「ああ、やっていれば……」と後悔するなと思ったんです。

失敗すると思ってやったことは失敗になりません。大失敗を描いたうえで臨むと思ったより失敗しないんです。なぜなら、それ以上の失敗になりようがないから。

恋愛もそうですね。「告白して振られたらどうしよう」と考えて臨むと振られる想定ができています。絶対想いを伝えたほうがいい。思ったより傷つくかもしれないし仮にうまくいかなかったら、振られたら恥ずかしい自分に向き合えるから、もっと強くなれるし次に生かせるレッスンを得られる。

恋愛は人ありきですが、起業はいくつもの金融機関やVC（ベンチャーキャピタル）にアタックして、自分の事業計画を

プレゼンし、賛同を得ることができれば進めることができるから、自分の力次第でどうにでもできます。そういう意味では、みなさんは起業の前にまず好きな人に告白できる自分になれないとだめですね(笑)。

三日坊主を100個やろう！学生のうちにすべきこと

森本 インタビュー記事って、きれいにまとまっているじゃないですか。でも、人生はそんなにきれいなわけがないんです。私がい組んだことの中からいくつかの経験をかいつまんで繋げていくと、まとまっているように感じるだけなんです。自分でも自分のインタビューを読んでびっくりします(笑)。本当は、記事の中に入っていないこぼれ落ちた話がたくさんある。きれいな話にまとまっているのは、私がかたくたくさん行動に移した結果だと思います。

そんな私なので、何がいつどのように人生に作用するかわからないと思っています。何かにつながるかもしれない種をたくさん蒔いておけば後で物語を作れるので、三日坊主を100個やった方がいい！

新井 三日坊主を100個！いい言葉ですね。

森本 私も初めて言いました(笑)。三日坊主をやるために、私は「心に浮かんできたこと」と「頭で考えること」を近づけることを心がけています。心と頭と体を一本の軸に乗せるということです。

例えば、起業するとき「こうしたらいいよ」とアドバイスされることは多くありますが、それって人に言われて頭が理解して体が動いたことであって、自分の心に芽生えたことではないんですよ。だからそれをやっても、自分の心に落とし込んでいないと自分の夢を叶えていることにはなりません。こんなはずじゃなかった……と自分の人生に不満や苦しさを感じる時って、大抵心と体と頭が繋がっていないんです。そういう経験から、心で感じたことを頭で制御して、感じたことと違ったことをすると「心の声」が聞こえなくなってしまうと思ったんです。私の心と体と頭は一つしかないから、なるべく全てに正直でいたいなと思っています。

“女性だから”の得も損もない、起業と女性活躍

新井 社会に出たり起業したりする際、女性だから損したことはありますか？

森本 起業において、女性だから得したことも、損したこともありません。でも、月に一度の生理だけは変えられなくて腹が立ちます(笑)。自分の意図しないところで体調やメンタルの不調があることはしんどいけど、それ以外は特に何もなければいいかな。逆にそのサポート体制はまだまだ甘いですよ、日本。生理休暇の取得を100%にしたり、産休育休をもっと長くしないと。女性として生きていくの、しんどい？



新井 私はこれまでの人生で「女の子だから」という理由で差別されたり、理不尽な思いをしたことが一度もありません。だからこそ、これから何を言われるのか、想像もつかないので……実際にどうなのかなと疑問に思っています。

森本 学生の皆さんが持っている価値観は合っていると思います。古い価値観を持った人はやっぱりいるけれど、どんどん退場していくので起業するのも社会に出るのも「女の子だから」で諦めなければいけないことはこれからますます減っていくと思いますよ。例えば明治時代に、着物から洋服に変わる時もいきなり変わったわけではないように、今がちょうどグラデーションの時期なのではないでしょうか。

「自分の幸せのサイズ」を知る

新井 最後に、学生へメッセージをお願いします。

森本 起業したい人は早く起業すればいい。やりたいことが見つからない人は小説をたくさん読んだり、三日坊主をいっぱいしたり、数をこなして探せばいい。

でも、やみくもに人と会う前に、自分との対話も必要です。稼ぐことが世間的な成功ということではなく、自分の「人生の幸せのサイズ」を自分で言語化してみましょう。自分が何をして、いくらお金があれば幸せだと感じられるのか考えてみてください。そして、三日坊主をたくさんして、たくさん本を読んで、あとは好きな人がいる方は男女問わず必ず告白を経験してください(笑)。

【取材後記】総合政策学部2年 新井 夏音



私にとって初めての取材経験だったので初めは緊張していましたが、萌乃さんの明るくはつらつとした姿と独特の語り口調のおかげで、楽しくインタビューを行うことができました。萌乃さんは自分の人生を誰よりも楽しんでいると感じました。萌乃さんのように、何をすれば幸せを感じられるのか、何をすると自分がご機嫌でいられるのかを理解することができれば、他人と自分を比べることなく毎日を過ごせるのだろうと考えさせられました。



太田 英基

株式会社スクールウィズ
代表取締役

中央大学商学部2年時にビジネスプランコンテストで最優秀賞を獲得。卒業後、フィリピンでの英語留学3カ月間を経験し、その後約2年間、50カ国を訪れる。現地での出会いや経験をもとに、2013年株式会社スクールウィズを立ち上げ。

授業を楽しめない学生が一念発起、 「世界を丸ごと楽しむ」ようになったワケ

「授業にワクワクしない……」違和感から動き出した一人の大学生は、やがて世界 50 カ国を巡り、起業という道へ。大学時代の起業経験、仲間との出会い、そして海の向こうで出会った価値観。日本の“当たり前”を外から見つめ直した経験が人生観を大きく塗り替えました。スクールウィズ代表・太田英基さんが語る、好奇心を原動力に「人生の舞台」を世界へ広げた行動の軌跡とは（取材・執筆：文学部3年 村主怜菜）。

大学時代を振り返って見えたもの

村主 どうして商学部経営学科に進学したのですか？

太田 経営、ビジネスのことを勉強したい！と思い進学しました。ただ、思っていたのとちょっと違った部分もあって大学の授業にあまり夢中になれませんでした。一気にモチベーションが下がり、授業もずっと寝てましたし、友達と遊んでとにかくいろんな新歓コンパに行っていたら、あっという間に4月が終わってしまって、5月の連休明けにふと、「このまま大学生活が終わったら、とんでもなく親不孝だな」と思いました。そこからちゃんと「身になること」をしようと決意しました。まず取り組んだのは、中小企業診断士の勉強と中央大学の学生だけでバーの経営をする実践的なインターンシップです。1年生の間はインターンと資格の勉強の二軸ですね。

村主 一念発起して前向きな大学生活になりましたか？

太田 実は資格の勉強にもあまり夢中になれず……。ただ、その後、起業仲間との出会いがありました。通っていた資格専門の予備校で、経営企画室の人から「大学生向けに中小企業診断士の資格をもっとプロモーションする2週間のインターンシップがあるから、良かったら参加してみないか？」と声を掛けられたんです。これが大きなきっかけとなりました。

村主 インターンシップを通じて得た経験が今にも繋がっているんですか？

太田 そうです。結果としてインターンで出会った人たちと、バー経営を一緒にやっていた仲間で「タダコピ(大学のコピー用紙の裏側に広告を掲載し、学生には無料のコピー、企業には広告機会を提供)」のサービスを起業するためのチームを組みました。

村主 当時、どんなことを感じていましたか？

太田 起業に関しては、金銭のやり取りやビジネスの仕組みというよりも「自分が社会で何ができるか」という挑戦そのものを楽しんでいました。大学生の当時「楽しいと感じるもの=好奇心」でした。新たに知見が広がることやできることが増えていく「成長実感」がご褒美でした。

海の向こうから日本を見つめ直して

村主 大学卒業後にフィリピンに3カ月間、語学留学をされたということですが、どんな経験が得られましたか？

太田 価値観の変化が大きいです。日本の中にいると環境の良し悪しって意外と分からないですが、他の国のことを知ると比較ができる。日本という国を外から俯瞰して見ることができたことで、日本の良いところが立体的に見えてくるのは大きな財産になりました。

フィリピンでは、「人生における優先順位の違い」に衝撃を受けました。例えば、日本では結構上位に「仕事」がくると思いますが、フィリピンでは「家族」が一番です。次に「自分」、最後に「仕事」。フィリピンで「仕事優先」と考える人はかなり珍しいです。

文化や常識の違いを理解できると、人との接し方も変わってくることを実感しました。相手のことを分からないまま接すると、どうしても頭ごなしに否定することが出てくると思います。でも、違いを理解していれば、一緒に働いても相手をリスペクトできるので、コミュニケーションの質を上げることができます。

人生の舞台を世界に広げよう

太田 皆さんには「人生の舞台」を世界に広げて欲しいなと思います。僕は2年ほどかけて世界旅行をしていた時期もあるのですが、その際に出会ったアジアやヨーロッパの優秀な若者たちが就職・転職時にまず自分が働く舞台となる「国選び」から始めていたことに驚きました。

それに比べると、僕ら日本人は、まだ「東京か地方か」といったスケールの発想が多いと思います。それは遅れているなと思いますし、めっちゃもったいないなって思います。人生、いや地球を全然楽しめてない！だから世界をまるごと楽しめる人になってほしいですね！

【取材後記】文学部3年 村主 怜菜



社会や世界に対して常にグローバルな視点でアンテナを張られている姿や、国を越えて活躍されているご経験に深い尊敬の念を抱きました。今すぐに留学へ飛び立ちたくなるほど魅力的なお話を伺うことができ、私の世界をより広げたいと刺激を受けました。



佐々 翔太郎

株式会社 LivCo

代表取締役 CEO

中央大学法学部在学中にミャンマーにて情報メディア「Live the Dream」を設立。帰国後、新卒として株式会社リクルート入社。2年後の2021年に人材育成事業を手掛ける現在の株式会社LivCoを設立。東南アジアの成長機会を創り出すとともに、日本に住む外国人の社会課題を解決するため事業成長を推進。

国境を越える架け橋を作り、 日本と東南アジアの共生へ

グローバル化が加速する社会で、私たちはどのように外国人と向き合い、共生社会を作り上げていけば良いのでしょうか。現在外国人の社会課題解決を目指し、人材育成や人材紹介事業に携わっている佐々翔太郎さんに、これからの時代に求められる「多民族共生」について、中国出身の私がインタビューを行いました（取材・執筆：経済学部3年 呉斐紳）。

フィリピン留学で気が付いた「日本にはない社会課題意識」

佐々翔太郎さんは、大学1年のときに大学の留学プログラムを利用してフィリピンへ留学しました。そこで貧困と向き合いながらも、ポジティブに日常生活を送る方々を目の当たりにしました。フィリピンでの経験をきっかけに、佐々さんは自身にとっての「真の幸福」とは何かを追求し始めました。その結果、名声を得ることが全てではなく「明るく楽しく、目の前の人のために生きること」こそが人生における成功だと考えるようになり、人材育成事業を手掛けたいと考えるようになりました。

起業原点「ミャンマー」、そして「リクルート」就職で経験を積む

佐々さんは4年生の時に、文部科学省の留学促進制度「トビタテ！留学JAPAN」第6期奨学生に選出され、NPO法人「e-Education」の現地責任者としてミャンマーに駐在しました。現地で従事した教育格差を埋めるための活動が起業の原点となり、佐々さんは、現地の若者と情報メディア「Live the Dream」を立ち上げます。

「ミャンマーでは情報格差が大学進学率を左右していました。個の問題を解消するためには自分たちで情報メディアを作るしかありませんでした」

しかしながら、2021年にミャンマー内戦の影響を受け、ミャンマーで立ち上げた会社は売却を余儀なくされました。

帰国後は「社内外を巻き込む営業力」を身につけ、より大きな事業を作るためにB2B(Business to Business)の営業会社として定評があるリクルートに入社しました。

リクルートでは、旅行情報サービスの「じゃらん」の法人営業を担当。その中で、人手不足に悩む飲食店やホテルのオーナーから「ミャンマーの意欲ある若者を紹介してほしい」という相談を受ける機会が増え、日本で働く外国人と受け入れ側の双方が幸せになれる環境を作りたいと考えるようになりました。この経験から佐々さんは、株式会社ASEAN HOUSE(現・株式会社LivCo)を設立します。

佐々さんが考える「多民族共生」とは？

LivCoは、現在はインドネシアに日本語学校を構え、人材育成事業だけでなく、外国人向けの不動産事業やメディアブ

ラットフォーム事業に携わり、上場も視野に、多民族共生を実現させるための窓口としての役割を果たしています。

グローバルで事業を展開する佐々さんに、「多民族共生」をどう考えるかについて聞くと次のように説明してくれました。

「良好な国際関係を築くにはまず個人間において信頼関係を築くことが最も重要です」

中国出身の私は、一在日外国人として日本に長く住んでいますが、この考え方が、腑に落ちました。私自身、国際社会での印象に伴う偏見で苦い経験を何度もしてきました。ネガティブなイメージを払拭するために何が必要かということも、自分で模索してきました。

佐々さんの説明は、ビジネスでも個人として相手から尊重され、信頼関係を築くことが、結果的に国際社会で持続可能な関係を作り上げていくために必要不可欠であることを再認識するものでした。「郷に入っては郷に従え」という考え方を尊重しながら、個人として社会にポジティブな影響をもたらすことが、グローバル社会における「多民族共生」を実現するためには、プラス要素になることが改めて理解できました。

大学で学ぶことの意義と、社会で活躍するための「原動力」

佐々さんにとって、大学とは「自分の視野を広げる場所」でした。大学入学前までは野球一筋だった佐々さんは入学以降、様々なアルバイト、課外活動を経験し「広く浅くやること」に重きを置きました。広く浅く取り組む中で、何気ないきっかけが見つかり、きっかけを大切に懸命に取り組むことが今の活躍につながっています。

「行動するには特定の条件は必要なく、偶然の出会いからつかんだチャンスに真剣に向き合い、試行錯誤を重ねることで、道は開けていきます」

【取材後記】経済学部3年 呉斐紳



ナイキのスローガンでもある「Just do it!」のように、まずは一歩を踏み出すこと。完璧を求める前に、動いてみること。佐々さんの姿勢は、私たちにそんな大切なメッセージを教えてくれているように感じました。「千里の道も一歩から」という言葉が示すように、共生社会の実現に限らず、どんな挑戦も小さな一歩の積み重ねが大切だと、改めて気付かされました。日々の行動が未来を創造する。この思いを胸に、私は良好な国際関係の構築に向けて、これからも歩み続けたいと思います。



本間 毅

HOMMA Group

代表取締役 Founder&CEO

中央大学商学部卒業後、学生時代に立ち上げたインターネット関連の会社で事業を続け、社員約50人規模まで拡大。その後、インターネットバブル崩壊の影響を受け、会社を売却。28歳でソニーに入社し、初めて企業組織の中で働く経験を積む。アメリカ赴任を経て海外での業務に携わり、その後、楽天に移籍。シリコンバレーでの事業開発に関わる中で、再び起業を志し、現在はスマートホーム事業を手がける。

中央大学からシリコンバレーへ 海外で起業するという道

「テクノロジーは操作するものではなく、気付かれぬ形で人を支える存在」と話す本間毅さん。学生起業、そして大企業での経験を経て、どのようにしてシリコンバレーでの事業立ち上げにたどり着いたのでしょうか。そして、どのような経験から今のようなテクノロジー観を抱くようになったのでしょうか。そのルーツに迫ります。

操作しないスマートホームが、暮らしを変える

本間さんが目指しているのは、テクノロジーを前面に押し出す住まいではなく、家で過ごす時間そのものの質を高めることです。

「人生を考えると、実は約40%は家の中で過ごしている時間なんです。もし家で過ごす時間の質を上げられたら、人生そのものが良くなるはずだと思います」

その考えを形にしたのが、建築とテクノロジーを融合させた「ビルトイン・インテリジェンス」です。住宅の各所にセンサーとコンピューターを組み込み、暮らしの流れに合わせて環境を自動で整えます。

「トイレもクローゼットも玄関も、全部センサーが入っています。家の中に神経と脳があるような状態をつくることで、機器が自然に連動していきます」

特徴は、「操作なくていい」スマートホームであることです。

「AIアシスタントに話しかけたり、アプリを開いたりするのは、それ自体がストレスだと思っています。人は一つの家で一日に何百回も照明を操作している。それがなくなるだけで、暮らしはかなり楽になります。また、照明にはサーカディアンリズム(体内リズム)の考え方も採り入れています。夜中

にトイレへ行った時、パッと明るくならず、ふわっと光る。それだけでも全然違うんです」

こうした仕組みを住宅に組み込む理由について、本間さんは次のように語ります。

「ビルトインは正直面倒です。でも、その分、体験は圧倒的に良くなる。テクノロジーは表に出るものではなく、暮らしを静かに支える存在であるべきだと思います」



テクノロジーを主張しないという選択にこそ、本間さんの起業哲学が表れています。

やらない選択はなかった——学生起業の原点

本間さんは、大学に入学した時点ですでに「いつか起業したい」という思いを抱いていました。明確な事業アイデアはなかったものの、経営者になることは自然な将来像だったといいます。

「中学生ぐらいの頃から、いつか自分で会社をやりたいと思っていました。祖父が2人も会社を経営していて、その背中を見て育ったことが大きかったです」

転機となったのは、大学生協で偶然出会ったパソコンでした。インターネットに触れた瞬間、世界が大きく広がったと振り返ります。

「海外のサイトが一瞬で見られるのを知って、これは世の中が変わるなと直感しました。ここで何かできるんじゃないかと、妄想が止まらなかったですね」

当時は起業という言葉も一般的ではなく、友人と試行錯誤を重ねながら、ウェブデザインを独学で学び、自ら仕事を取りに行ったといいます。

「やらない選択はなかったです。どうやったらうまくいくかは悩みましたが、やめるかどうかで迷ったことはありません。家族の反対や留年といった壁もありましたが、自分のアイデアを信じて前に進み続けました」

この学生時代の挑戦が、その後のキャリアを形づくる原点となっています。

シリコンバレーで挑み続ける理由

本間さんがシリコンバレーで起業するまでの道のりは、決して一直線ではありませんでした。学生時代に立ち上げた最初の会社はインターネットバブル崩壊のあおりで、事業成長の途上で売却せざるを得ませんでした。

「正直、当時は弱かったと思います。もう無理だなと思って、会社を売却しました」

起業の厳しさを経験した後、本間さんはソニーに入社し、28歳で初めて就職します。大企業の中で、既存事業とインターネットをどう結びつけるかを考え続けたといいます。大企業での経験は、アイデアを形にする難しさも含めて、すごく鍛えられるものとなりました。

その後、アメリカ赴任を経て楽天へ移籍。グローバル事業やシリコンバレーでの事業開発に携わる中で、スタートアップが社会を変えていく現場を日常的に目の当たりにするようになります。

「UberやAirbnbのようなサービスが、当たり前に使われている。その空気感が大きかったです。アメリカ赴任中の経験



から再び起業を決意し、『住まい』をテーマに選びました。日本の住宅は世界的に見てもレベルが高いため、日本人の強みを生かすことができ、ここにテクノロジーを掛け合わせれば勝負できると思いました」

異文化の中での挑戦は簡単ではありませんが、それでも前に進み続ける本間さん。学生に対しては迷わず行動し、挑戦することの大切さを伝えます。

「結局、乗り越えるのは自分の心しかないんですよね。起業でも海外への挑戦でもやるなら早い方がいい。今やらないで、いつやるんですか」

学生起業の失敗も、大企業での経験も、全てが現在につながっている。本間さんの歩みは、挑戦が一本の線として続いていくことを示しています。

【取材後記】経済学部2年 小笠原 あの



本間さんのお話を伺って最も印象に残ったのは、自分が「面白い」と感じたことを出発点にし、それを事業へとつなげてきた姿勢です。流行や正解を追うのではなく、自分の感覚を信じて行動してきたことが、現在の事業や生き方につながっているのだと感じました。

私自身、シリコンバレーを訪れた経験があり、現地の環境に刺激を受ける一方で、自分には遠い世界だとも感じていました。だからこそ、実際に現地で挑戦を続ける日本人の言葉を聞いたことは、とても心強かったです。

また、学生起業、会社の売却、大企業での経験を経て再び起業するという本間さんのキャリアの積み重ねは、将来の選択肢は一つではないのだと教えてくれました。

迷う前に行動すること、自分が面白いと思えるアイデアを大切にすることを忘れず、私自身も起業への一歩を踏み出したいと思います。今回の取材は、将来を考えるうえで大きなヒントとなりました。



国山 ハセン

FOX UNION Inc.

Founder

中央大学商学部卒業後、TBSテレビに入社。数々の番組でメインMCなどを務めたのち、2021年8月からは報道番組『news23』のキャスターを務める。2023年1月に独立後、ビジネス映像メディア「PIVOT」に参画しメインMCとして当メディアの躍進に貢献。2025年2月、アメリカでFOX UNION Inc.を立ち上げ、日本発のグローバルメディア「UnKnown」を合わせてローンチ。

「映像の力」で日本と世界をつなぎ、 社会にインパクトを与える

TBSでアナウンサーとして活躍し、今ではその経験を生かし、メディア業界での起業、そしてグローバルでの挑戦へと踏み出した国山ハセンさん。国山さんをチャレンジへと駆り立てる原動力はいったい何なのか？そして、何に突き動かされて歩みを続けているのか？国山さんの経験したメディアでの起業のリアルを通じて、学生が今後の挑戦のためにも大切にすべきことなどを聞きました（取材：経済学部2年 藤澤実鈴、執筆：総合政策学部2年 望月紗菜）。

「ビジネスで社会に貢献したい」

学生時代からの思いとTBS入社10年目での転機

中央大学在学中は、充実した学生生活を送っていたと思います。商学部のマーケティング系ゼミやFLP（ファカルティリンケージ・プログラム）の国際協力ゼミにも所属し、勉強はかなり頑張っていました。学生時代から「ビジネスで社会に貢献する」というのはずっと自分の中で考えていて、卒業後の進路を決める際の軸にもなりました。

思い返してみると、大学1年生の頃のiPhone発売、そしてスティーブ・ジョブズの“stay hungry, stay foolish”という言葉に影響を受けたのかもしれません。当時は社会でも大きなムーブメントが起きていました。新たな時代の転換点を経験したことで、「社会にインパクトを与えること」により興味を持つようになったのだと思います。

テレビ局に就職したきっかけは、もともとテレビが好きで、テレビによるエンターテインメントやスポーツ、ジャーナリズムのインパクトに魅力を感じていましたし、自分も携わりたと思ったからです。映像を通して社会にインパクトを与えたいという思いは当時からずっと持っています。

10年間勤務していたテレビ局からの転職を決めた要因は

たくさんありますが、大きな理由の一つは、まさに入社10年の節目だったということです。このまま続けるのか、あるいは新しい景色を見たいのかを改めて考えたときに、一步踏み出して新たな環境で成長したいという気持ちの方が強く、最終的に転職を決めました。

PIVOTに転職したばかりの頃は、仕事内容も環境も大きく変わったので、困惑することも多かったです。そのため、最初はとにかく柔軟に、1からしっかり学ぼうという気持ちでいました。組織の規模が変わると、自分ができること、できない



こと、一つ一つの挑戦への難易度が変わります。テレビ局時代にはできたことが簡単には進まない、という状況にも直面しましたが、逆にスタートアップだったからできることもあるのだと気付くことができました。どうしたら自分の付加価値を発揮できるのかということを常に考えていたと思います。

「メディアは稼げない」国山さんが見た起業のリアル

PIVOTでは、企業の成長を真っ只中で体感することができ、その経験から、自分自身もメンバーを集め、起業してみたいと徐々に考えるようになりました。

もともとグローバルな活躍がしたいという気持ちがありましたが、アメリカを起業の場所を選んだ理由としては、非常に大きなマーケットを抱えているという点にありました。マーケットは大きいものの、いきなりアメリカで起業しようとする人は意外と少ないんです。だからこそ挑戦してみようと思ったのもあります。海外に取材に行くことで気が付いた日本の技術力の高さや日本ならではの良さを、メディア、YouTubeという自分が培ってきた強みを生かして発信していきたいと思っています。

よく「メディアは稼げない」と言われます。放送局はインフラのようなものなので、安定した資金調達によってコンテンツを作り、報道することができます。一方で、YouTubeのようなメディアでは安定した資金は得られないので、稼げないという話がよくあがります。しかし、やり方次第では「メディアは稼げない」という見方を変えていけるのではないかというのが私の考えです。

実際に今、メディアは大きな変革期を迎えています。例えば、AIやテクノロジーとメディアを掛け合わせることでもっと広く発信できるようになるのではないかと。メディアで何ができるのか、メディアの可能性にすごく興味がありますし、体感したいというのが起業した理由でもあります。

発信する上で大事にしているのは、「実際に自分が足を運んで話を聞くこと」です。メディアでは、話の切り取り方次第で、発信される内容が大きく変わってしまうので、自分の目で見ることはすごく重要だと考えていますし、それが私の好奇心や原動力にもつながっていると思います。

以前、私が手掛けたシリコンバレーの最前線を取材した動画が、多くの視聴数を獲得したことがありました。まだ知られていない一次情報の価値、またそれを取材するという行為の価値を見出すことができましたし、自分がやるべきことだと確信することができました。

今の時代はインターネットやAIに頼ればすぐにたくさんの情報を得ることができますが、そのような時代だからこそ実際に足を運んで取材することに意味があると思います。メディア人として大切にしている姿勢です。



「自分の伝えたいことは何なのか？」

学生の皆さんに伝えたいのは、素直でいることの大切さです。自分は世の中全てを知っているわけではない、自分の知っていることはほんの一部だという意識を持つことが大事だと考えています。人それぞれ経験してきたことや考えは違うので、他人の考えも拒絶せず耳を傾けてほしいです。

ときには失敗することもあるかもしれませんが、重要なのは次のアクションを続ける姿勢だと思います。また、考えすぎないことも大事です。

特に、挑戦しない理由、やらない理由を探すことは、やりすぎない方がいいと思います。学生の皆さんはたくさんの可能性を秘めているので、不安だからとやりたいことを諦めてしまうのはすごくもったいないです。

迷ってしまったときには、過去の選択を振り返ってみてください。今の自分は、過去の意思決定で成り立っています。その時のことを思い起こすと、自分の好きなことやワクワクすることを再確認でき、将来のビジョンが少しずつクリアになるのではないのでしょうか。

メディア業界を目指す学生に大事にしてほしいのは、「自分は何に突き動かされるのか」ということです。喜怒哀楽から発想を得るのもいいと思います。具体的には、今の社会に対して抱いている感情から、「こういう世界を作りたい」という思いを持ち、コンテンツ制作の原動力につなげていくことです。思いは人によってさまざまだと思いますが、映像によって、エンターテインメントによって何を伝えたいのかを考えることは非常に大切です。

たくさんの挑戦をしてきて感じるのは、環境を変えることの重要性です。個人の能力より周りの環境が未来を変えることが大きいからです。挑戦してみたいことがあるのなら、思い切って飛び込んでみてください。挑戦することで新たな人や機会と出会えますし、たとえ失敗したとしても、その経験に価値があると思います。

将来や目標は固めすぎず、ぜひ自分の人生を楽しんでほしいです。



野口 哲

ロボット投信
創業者

2007年中央大学経済学部卒業後、新卒でSBIホールディングス株式会社に入社しベンチャー投資・IR・営業などを経験。その後スイスに本社がある資産運用会社Pictet Asset Management Ltdで国内金融機関向けの業務を経験し、2016年にロボット投信株式会社を創業。その後、ロボット投信を売却し、2025年9月に株式会社セマンティックベースを創業。

起業って面白いの？ フィンテック連続起業家の “頭の中”とリアルな裏側に迫る！

本好き大学生が金融の世界に 想定外のキャリアストーリー

大学時代の野口さんは「特に目立つ活動はなく、不真面目な学生だった」と笑います。好きな本に囲まれて過ごし、書店でのアルバイトを楽しんでいました。当初の夢は雑誌編集者。しかし、その進路はたった一つの偶然で大きく変わりました。

「大学3年生の夏、キャリアセンターで見つけたみずほコーポレート銀行のインターンになんとなく応募したんです。ここでは市場営業部のお仕事を見学してもらい、金融ってめちゃくちゃ面白そうと感じました。あの機会がなければ資産運用に興味をもつこともなかったの、今となっては本当に感謝しています。」

この経験をきっかけに編集者志望から一転して金融業界を目指し、複数のインターンシップを続ける中でSBIホールディングス株式会社へ入社。子会社へ出向し、多岐にわたる業務に携わる中で、ベンチャー企業への投資を担当しました。そこで急成長するスタートアップの世界を目の当たりにしました。

4年間の勤務を経て、知人の紹介でスイスに本社がある資産運用会社Pictet Asset Management Ltdへ転職。ここで培った資産運用の知識や経験を土台に、2016年に「ロボット投信株式会社」を創業します。ロボット投信は、投資信託の業務をデジタル化して、面倒な作業を自動化することを目指したフィンテック企業でした。

「投資信託の世界は紙文化が強く、業務がとにかく非効率。テクノロジーでその壁を壊せると思ったんです」

しかし、業界全体として商品の低コスト化が進み、売上に相

当する信託報酬が段々と減っていく中で、外部環境の変化により「会社として続けるのは難しい」と判断。ロボット投信は売却し、2025年9月にセマンティックベースを創業しました。

大企業社員から「連続起業家」の道へ、その心境とは？

野口さんはどういう経緯で「連続起業家」として活躍するようになったのでしょうか。

話を聞いていくと、SBIでベンチャー投資に携わる中、野口さんには多くの起業家たちと直接関わる機会があり、その経験が自らの進路を決定づけたようです。

「起業家って、判断も行動も圧倒的に速いんですよ。『こんな世界があるのか』と圧倒されました。大企業とはスピード感がまるで違う。2000年代当時はインターネットが盛り上がり始めた時期でもあって、すごく刺激的でした」

その熱量に触れるたび、「出資する側ではなく、創る側に回



りたい」という思いが膨らんでいった野口さん。

「人生って短いじゃないですか。大企業でじっとしているより、起業の世界で生きていく方が何十人分もの人生を経験できる気がしたんです」

さらに数々のスタートアップに投資する仕事を通じて、「どれくらいの資金があれば会社は作れるのか」という感覚も磨かれていきました。

「『あれ？自分でもできるんじゃない？』とってしまったんですね。なぜ自分は支援する側だけなんだろう、と。挑戦しないのはもったいないと思って、2年目くらいから起業準備を始めました。同期にも起業した人が多いので、みんなどこかで同じ疑問を抱いていたのかもしれないね(笑)」

起業して初めて見えた世界——

その魅力と「隠れたリアル」

実際に会社を作ってみると、教科書で学んだ財務などが痛いほどわかるようになり、会社経営の現実としてのしかかってきました。

「例えばROE(自己資本利益率)等は会社員時代にExcelへ入力していた時は、単なる数字でしかなく、会社側や経営者の意図は深く理解できていませんでした。でも、実際に自分で会社を設立して、借金をして経営者としてお金を動かしてみると評価される側になり、初めて腑に落ちたんです。給料を支払う責任の重さ、税金の負担、現金が減っていく恐怖を強烈に実感しました」

会社員として外側から見ていた世界と、経営の最前線はまったく違いました。

「外野で『無駄を減らせ』とか『配当を上げろ』とか言うのって簡単なんです。でも実際に会社を背負うと、その重みが痛いほどわかる。それは起業した人だけが得られる視点ですね。取締役になっても大株主でなければ、意思決定に関わる度合いが異なるので」

さらに、起業によって「意思決定を自らの手で行う」という唯一無二の体験を強烈に味わいました。

「会社も法人という人なので、ある意味ひとりの人間みたいに生まれて、活動して寿命を迎えるんです。その一生を最初から最後まで見届けられるのは創業者だけ。私は1社目を売却したとき、1回目の人生が終わったように感じました。そしてまた新しい会社をつくることは『2回目の人生を歩む』ようなものだと思います」



起業は確かに大変ではあるけど、それ以上に魅力があると野口さんは断言します。

「苦しいこともあるけど、それ以上にワクワクの方が圧倒的に勝ります。会社員では見られない世界が、起業には絶対にあるんです」

中央大学が大好きなOB野口さんが、 今現役生に伝えたいコト

野口さんは「もし学生のうちから起業に興味があるなら、とにかく本物の起業家に会いに行くべきだ」と話します。

「創業者の方に会って話を聞いたり、いろんな会社のインターンに参加して実務を間近で見るとはすごく大事だと思います。現場に触れるほど、自分の中で起業が現実の選択肢として立ち上がってくるはずですよ」

母校・中央大学での4年間は、野口さんにとってのびのびと学べる豊かな時間でした。

「自然の中で過ごすあの環境は本当に楽しかったですね。自由だけど、学びたい人にはとても手厚い大学です。自分をちゃんと律して行動できれば、なんでも挑戦させてくれる場所だと思うし、中央大学って本当にいい大学なんです。だからこそ、前向きに毎日を楽しんで、少しでも好きなことを見つけてほしいと思います」

さらに学生へのアドバイスとして、日常の中の違和感に目を向ける重要性を強調します。

「ビジネスのヒントって、意外と身近なところにあるんですよ。自分の周りでなんでだろう？と感じたことに好奇心を持って向き合えば、生涯かけて取り組みたいテーマが見つかるかもしれません」

【取材後記】経済学部4年 向井 来幸



今回、起業家の方からお話を伺う中で強く感じたのは、「新しい興味や目標は人との出会いから生まれる」ということです。私自身、実際に起業家の野口さんと直接お話ししたことで、これまで知らなかった起業の世界の面白さに触れ、興味を持つことができ、視野がぐっと広がりました。

現代はAIやネットで情報を簡単に集めることができますが、本当に大切な“現場の空気感”や“自分の感情が動く瞬間”は、人に会いに行ったり、直接体験してみたりしないと得られません。起業家が工場や物流の“現場”に直接足を運ぶのも、インターネットには載っていないリアルな発見に価値があるからなのでしょう。

これは、起業を目指す人に限った話ではありません。

将来の選択に迷っている人、やりたいことが見つからない人、新しい一歩を踏み出したい人——そんな人ほど、まずは誰かの話を聞きに行ったり、何か行動を起こしてみたりすると良いのではないかと感じました。思いがけない一言がヒントになったり、ふと見た景色が新しい夢の種になったり、夢やアイデアは、意外とそんな“生の出会い”の中から生まれるのかもしれない。



山川 雄志

株式会社ギブリー

取締役 CAIO (Chief AI Officer)

中央大学商学部在学中に起業し、2008年に卒業。2009年に株式会社ギブリーを創業し、取締役に就任。現在は、CAIOとして自ら多数の法人へ生成AIの導入・活用支援を行いつつ社内のAI戦略全般も統括。

生成AIとともに生きる未来へ—— 業界の発展を目指す、 山川雄志さんが語る「学び」と「成長」

山川雄志さんは現在、株式会社ギブリーの取締役CAIOとして活躍しながら、生成AIの法人活用戦略をリードしています。山川さんを動かす原動力は何か、生成AIがひらく未来とはどんなものか、そして学生に伝えたいメッセージについて伺いました(取材・執筆:総合政策学部1年 鈴木舞桜)。

学生起業のきっかけ——成長実感を求めた留学体験

山川さんは2004年に商学部に入学しました。入学直後は、サークル中心の生活を送っていたものの、高校時代のときのような「成長している実感」がないことに危機感を覚え、語学留学を経験しました。留学先のアメリカで山川さんは、強い目的意識を持って学ぶ同世代と出会い、自分との意識の差に気付いたといいます。山川さんは「主体的に行動すること」の重要性を意識し、自分の力で挑戦し続ける環境として起業の道を選びました。

AIとの出会い、そしてギブリーの方向転換

ギブリーは創業当初は、広告や受託開発、法人向けSaaS (Software as a Service=インターネット経由でソフトウェアをサービスとして利用する仕組み)を展開する企業でしたが、約8年前にAI企業を子会社化したことをきっかけにAI領域へ踏み出しました。

山川さん自身、AI事業に大きな可能性を感じていましたが、ChatGPTの登場を目の当たりにしたことで、「産業構造が変わる」と直感し、一部のSaaS事業を生成AIに一気にピボットする(事業の方向性を大きく変える)選択をします。

山川さんは、変化の兆しをつかみ、迷わずスピーディーに動くことで、ギブリーを現在のような生成AI企業へと進化させました。

生成AIとは「素材」を「料理」へと進化させる技術

山川さんは、生成AIを「何かを生み出すAI」と表現します。「生成AIでできるのは単に指示を出して返事をもらう使い方ではありません。このような使い方は、素材をそのまま食べているようなものです。これからは生成AIが素材を“料理”してくれるものとして、より高度で能動的に人間に働きかけてくる未来が来ます」

また、AIが生活の伴走者となる「with AI時代」について、山川さんは次のように説明します。

「例えば朝起きたとき、今はまず自分でスマホを開くところから1日が始まりますよね。でも近い将来、生成AIから『今日は大学で1限があるから、あと3分で出ないと間に合わないよ』って話しかけてくる。学生生活や仕事が、AIの能動的なアクションから始まるようになると思います」

「生成AIを勉強する」は誤解——すべての学びの「一歩目」

「生成AIが出てきたからといって、英語や数学といった新しい学習科目が増えたというわけではありません。生成AIは『あらゆる学習を加速させるベース』なんです。英語を学びたいければ生成AIに教えてもらえばいいし、資格を取りたいければ生成AIに壁打ちしてもらえばいい」

ギブリーの新卒社員は全員国家資格「ITパスポート」を取得しています。通常なら100~150時間ほど必要とされる学習ですが、生成AIを使って学ぶことで、20時間まで学習時間が短縮された社員もいます。

「生成AIはわからないところだけをピンポイントで教えてくれるし、自分が苦手な範囲だけピンポイントで問題を出してくれるという使い方もできます。参考書を読んで、知らない用語が出てきたら検索して、また別の難しい言葉が出てきて……ということがなくなる。理解に必要な情報だけを深掘りできるから、圧倒的に効率がいいんです」

「with AI時代」の主役は学生だ

山川さんは、生成AIをはじめとした技術への好奇心を持つこと、そして対話を通じて学び、自ら考え行動する姿勢が重要だと強調します。その上で、学生には生成AIを主体的に学び、成長の機会につなげてほしいと話します。

「生成AIは、使いこなすことを目指すのではなく、『最初の一步に置くツール』として使ってほしいです。生成AIをそばに置くことで、学生さんにはこれからの社会の一步先を生き抜く力を身に付けてもらい、『with AI時代』の主役になってほしいです」

山川雄志流「生成AI活用法」

- ・課題や企画は「まずAIに相談」
- ・理解できない部分をAIに聞き、ピンポイントで補強
- ・企画案はAIを壁打ち相手にして磨く
- ・資格や勉強にAIを使い、短期間で学ぶ

【取材後記】 総合政策学部 1年 鈴木 舞桜



山川さんの話を聞き、語学留学や起業、そして生成AIへの挑戦を通して、自ら考え、行動する姿勢の重要性を改めて感じました。特に、AIを「使いこなす」ではなく「寄り添わせる」という考え方は、これからの学生にとって重要なヒントとなりそうです。変化の激しい時代だからこそ、自分の力で挑戦し続けることの価値を実感できた取材でした。



村尾 祐弥

株式会社 Magic Moment

代表取締役 CEO

中央大学法学部政治学科卒業後、学生生活ソリューション事業を手掛ける株式会社毎日コムネットに就職。その後マイナビを経てGoogle Japan入社。Google Japanでは営業統括部長として複数組織を立ち上げ、営業オペレーションをグローバルチームに展開。2015年にクラウド会計ソフトを手掛けるフリー株式会社(freee)入社、営業責任者を務め2017年に株式会社Magic Momentを創業。

より良いものを…… 自分にしかできないことを実践する 「価値提案」の面白さ

Magic Moment創業者の村尾祐弥さん。何か特別な学生生活を送っていたのかと思いきや、授業やサークル活動、そしてアルバイトと、普通の大学生と何ら変わらない学生生活を送っていました。そんな村尾さんはどういう経緯から起業をしたのでしょうか。そのきっかけとなった「価値提案」の面白さの気付き、ターニングポイントとなった出来事に迫りました(取材・執筆:法学部2年 石毛健太郎)。

すべてに全力で…現在も生きる学生時代の経験

村尾さんが創業したMagic Momentは、AIを使って営業組織の業務を自動化する営業支援サービスを展開しています。商談をリアルタイムで解析・記録することで、メールや提案書を自動で作成し、煩雑な作業をAIに任せます。サービスは多くの企業に導入され、Magic Momentは100人弱の社員を抱えます。

村尾さんのキャリアをさかのぼると、学生時代の複数のアルバイト経験が源流となっていました。ファミリーレストランでのアルバイトでは、お客さんの構成や、時間帯、メニューを考えたらうで、お客さんが一番おいしいと感じる状態で料理が届くよう、調理時間や料理提供の順番などを工夫していました。

また、政治学科では多様な授業を履修し、様々な学問からの学びを得たり、テニスのサークル活動に全力で取り組むなどして、忙しい毎日を送ったことが社会に出てからも経験として生きています。

就職後、「価値提案」の面白さを知る

村尾さんは卒業後、学生団体の合宿を扱う旅行会社に就職しました。そこで経験した、合宿プランの提案業務を通じて、村尾さんは「価値提案」の面白さに気がきました。村尾さんは、提案の価値を決めるのが「サービスの受け手」であることを実感し、良い提案をするために「受け手」に対して最善を尽くすようになりました。

また、旅行会社時代に「誰にもできないことを徹底的に考え実践する」という姿勢も身に付けたといいます。

「ある大学のアメフト団体が、グラウンドを備えた合宿先を見つけられず困っていました。その団体の合宿は一ヶ月後、どの旅行会社も対応できていませんでした。そこで私は『グラウンドがないなら作ればよいのでは』と当時の上長と考え、山を切り開きグラウンドを備えた合宿所を確保しました。

以降、その団体は私を頼ってくれるようになりました。この経験から、私は与えられたトレードオフ的な前提(何かを得るために、別の何かを諦めたり犠牲にしたりしなければならぬという考え方)を無意味だと思うようになりました」

「Google」は、AIの可能性を感じた大転機

村尾さんのもう一つのターニングポイントは、その後の転職先「Google」での経験にあります。Googleでは広告や、社内開発の最先端AIツールに触れる機会が多く、AIの可能性を感じるきっかけとなりました。

「GoogleでAIツールを使う中で、私は営業シーンで『人がやる必要がある部分』、『人がやらなくてよい部分』があることに気がきました。AIというテクノロジーに触れたことでの気付きから、これまで私が取り組んできた『価値提案』の仕事も含めた全ての経験が『結節』していきました」

村尾さんは、Googleでの気付きをきっかけに、経験が「一本の線」となり、その時「新しい考え」へと押し上げられるような感覚があったといいます。これを「結節点」と話す村尾さんは、自分が本当にやるべきことが「得てきたこの経験・知見をあらゆる人に利用してもらうこと」であると気付き、現在の創業へと至りました。

経験をこれからに生かす、将来の見つけ方

学生が村尾さんのように「結節点」を見つけるためにはどうすればよいのでしょうか。

「サークルでもアルバイトでも勉強でも、とにかく目の前のことに一生懸命になれば、必ずその経験はどこかで『結節』し、つながります。他人との比較ではなく、自分の人生を生き、自分の心が向くことに向き合うことが重要です」

自分の興味に素直に一生懸命やってみて、それが将来につながっていく。村尾さんの考え方と行動は、まさにそれを体現しています。

【取材後記】法学部2年 石毛 健太郎



初めての取材を経験し、計画通りに進まない難しさを感じた一方で、実際に話すことで得られる気付きが多く、対面で話すことの重要性に気がきました。また、私もどうしても効率を求め、物事に取り組みがちですが、自分がやりたいことを頑張ることで、将来につながるということを学ぶことができ、良い経験になりました。



会田 武史

株式会社 RevComm
代表取締役

中央大学総合政策学部卒業後、三菱商事株式会社に入社。2017年7月に現在の株式会社RevCommを設立。18年10月、AI搭載のクラウドIP電話「MiiTel」をリリース。

全ての始まりは焦燥感 「世のため、人のため」 AI分野で挑み続ける原動力

起業を人生の命題に掲げて入学するも迷い、明確な答えのなかった会田武史さん。その背中を押したのは大学を飛び出し、アメリカへの留学で出会った「挑戦を恐れない」友人だった。今も焦燥感に駆られながら、自分よりも他者の幸福を優先し、起業家として挑み続ける原動力は何か。そしてAI時代を生き抜くために必要な人間の価値とは。留学、三菱商事への入社、そして起業——その選択と思考の足跡をたどります(取材・執筆:文学部3年 村主怜菜)。

海の向こうの失敗を恐れない友人に学んだこと

総合政策学部への進学は、ビジネスを国際的な視点を忘れずに学べるという期待からです。「起業をする」という目標をもって入学しましたが、これという決め手には欠けていました。学生時代は、経済資本こそありませんでしたが、今につながる人との出会いに恵まれました。社会的な資本が溜まっていった貴重な時間でした。ただ、「恐怖心」に突き動かされている感じでした。1秒単位で時間が減っていると思っていて、とにかく時間がないと焦っていました。3時間以上寝た日はないほどです(笑)。

転機は大学2年の時のアメリカ・アリゾナへの留学でした。当時のアメリカはリーマンショック後でありながらも、学生達は活気に溢れていました。きっかけとなった出来事は、ルームメイトが突拍子もなく始めた「チリドッグのECプラットフォーム」の起業でした。

友人のこの事業は失敗したのですが、彼は落ち込むことなく「タケシ、次は何をやるのか?」と。すぐに切り替えて行動する姿勢を見せたんです。私はこの彼の姿勢に衝撃を覚え、非常に焦りました。「起業をするという目標を掲げているのに、私は何もできていない」ということに気が付き、初めて私が「自分にはやりたいことがない」という言い訳をしていることに気が付きました。

それ以降、私は現地でインターンに挑戦し、留学から帰国後も社団法人を立ち上げるなど積極的に行動し続けるようになりました。就職活動では、起業することを前提に「3年で辞める」と宣言し面接を受け、その上で、三菱商事に入社しました。

「世のため、人のため」は最大の自己投資——逆説の哲学

高校時代に得た「自分が幸せになるためには周囲の人の幸せが不可欠」という価値観を大切にしています。鷲田清一さんの哲学書を読んだことで「人は何のために生きるのか」を徹底的に考えました。行き着いた結論は「幸せのため」でした。じゃあ「幸せ」ってなんだろう?それは「自分」が幸せになることだと思いました。

しかし、そこで「自分」というのは、極めて相対的な存在だということに気が付いたんです。親と接している自分、彼女と接している自分は微妙に違う。他者があって自己がある。

じゃあ、相対的な存在の自分が絶対的に幸せになるためには、まず「他者」を幸せにしなきゃいけないと思ったんです。世のため、人のためになることこそが、結果として自分を幸せにする。この「自己中心的な利他主義」が僕の軸です。

AI時代を生き抜くための2つの能力

「魅力あるコミュニケーション力」と「AIを使いこなす力」は、必須の能力だと思います。「コミュニケーション力」には大きく分けて「知識」「思考力」「行動力」の3要素があります。その3要素のうち、どれかが抜き出ている、または3つの全てを高く満たせば、おのずと「魅力あるコミュニケーション」ができるのだと思います。

では「AIを使いこなす力」はどう身に着けるか。それは、AIを「自分の能力を補完するため」に使えるようにすることです。AIに頼り切り、はじめから答えを求めるのではなく、自分の考えを持ったうえで活用する。AIが目覚ましい変化や成長を遂げていくからこそ、これからはAI技術によって格差がますます拡大し、できる人とできない人の差は開いていくでしょう。だからこそ、自分がAIよりも優位に立てるかどうかについて、一人ひとりが考えることが、激動のAI時代に淘汰されないための第一歩じゃないでしょうか。

「まだ大学生」ではなく「もう大学生」

「まだ大学生」と思うのは大間違いです。「もう大学生」です。「どうしよう」とただ焦るのではなく、自分が「目指す姿」と「現在地」の距離感を意識する。そしてその距離を縮めるにはどうするか?それは、皆さん一人ひとりの意識にかかっていると思います。せつかくの大学生という時間を大切に、1秒1秒を生き切ってください。

【取材後記】文学部3年 村主 怜菜



会田さんの自信に満ちた佇まいと、はつらつとした人柄に圧倒されました。昨今目覚ましい進化を遂げるAIについての考え方を伺うことができ、自分の価値観を見つめ直すきっかけとなりました。

多方面で活躍、 中央大学卒業の 起業家たちはまだまだ……

ここまで中央大学卒業のアントレプレナーが多数登場しましたが、まだまだ一部です。ここからはインタビューは実施できなかったものの、学生みなさんにぜひ押さえてもらいたい卒業生アントレプレナーの活躍をさらに紹介していきます。



福代 和也

株式会社 Funda
代表取締役

中央大学ビジネススクール卒業。公認会計士試験合格後、PwCあらた有限会社監査法人にて大手金融機関に対する財務アドバイザー業務に従事。その後、「日本人全員が決算書の読める世界を創る」をビジョンに掲げ株式会社 Fundaを設立。

「大手町のランダムウォーカー」のハンドルネームで、SNS上で「会計クイズ」を展開。アカウントの総フォロワー数は20万人を超える。

著書「世界一楽しい決算書の読み方」などがベストセラー。

【学生の皆さんへのメッセージ】

在学中は「正解」を探しがちですが、人生もビジネスの世界でも唯一の正解はありません。大切なのは、自分なりに仮説を立てて動き、結果から学び続ける力です。授業・ゼミ・アルバイト・サークルなど、全ての経験が将来の起業やキャリアの素材になります。迷ったら、面白そうな方を選んでください。



吉田 勇也

株式会社 HARTi
代表取締役社長 CEO

中央大学法学部卒業。在学中の19歳の時にフランス語のオンライン塾を起業。その後、事業譲渡し、世界40カ国をバックパッカーとして巡る。2017年、英国・ウェストミンスター大学でアートマーケティングを専攻。2019年に株式会社HARTiを創業。2020年には、各界で活躍する30歳未満のイノベーターを表彰するアワード「Forbes 30 UNDER 30 JAPAN」選出。

株式会社HARTiは、スマートブリ機「HARTi Photo」を通じて、アーティスト・クリエイターが生み出すIP(知的財産)とグローバルなファンを繋ぐプラットフォームを開発・展開中。

【学生の皆さんへのメッセージ】

僕は大学3年で起業しました。当時は独力でしたが、今は起業支援や講義が充実しており、羨ましい環境です。ぜひ学びを実践し、一人でも多くの後輩起業家と会えるのを楽しみに待っています。学生生活、頑張ってください！

(編集:国際情報学部2年 岡村咲良)



沢木 恵太

株式会社 OKAN
代表取締役

2008年中央大学商学部卒業。新卒で株式会社ベンチャー・リンクに入社。その後、教育系スタートアップの株式会社すららネット等を経て、2012年12月に株式会社CHISAN(現・OKAN)を創業。食を起点に働く人を支える、法人向け置き型社食サービス「オフィスおかん」が主力事業。2024年には「オフィスおかん」がグッドデザイン賞受賞。多様なサービスを通して、企業の組織課題を解決し、働き続けることができる社会作りを目指す。

【学生の皆さんへのメッセージ】

起業は特別な才能より、まず一歩動くことから始まります。やってみる・話してみるといった小さな行動でも、あなたの想いや理想が周りに伝わり、応援してくれる仲間が自然と現れます。大きなことをいきなり成し遂げる必要はありません。興味のあることや実現したいことを、まずは誰かに話し、小さく試すところから始めてみてください。その一歩が未来を変えます。

(編集:文学部3年 小泉美乃里)



山本 敏行

Chatwork 創業者 /
日本エンジェル投資家協会 代表理事 /
Power Angels CEO

中央大学商学部にて在学中の2000年、留学先のアメリカ・ロサンゼルスで「EC studio(後にChatworkへ社名変更)」を創業。日本ではまだメールが中心だった時代に、オンライン業務ツールとしてビジネスチャットを開発。あらゆる企業の働き方の効率化を実現する。

2018年にChatworkのCEOを弟に譲り、翌年には東証グロース市場においてChatwork上場を果たす。

現在は、エンジェル投資家コミュニティの「Power Angels」の代表としてスタートアップ投資と支援に注力。自らの起業経験を生かし、次世代の起業家育成にも取り組む。

【学生の皆さんへのメッセージ】

やりたいことは、迷う前に一歩だけ動いてみてください。小さな行動が、必ず景色を変えてくれます。僕の今も、中央大学時代のその一歩から始まりました。

(編集: 法学部2年 木村文音)



目代 純平

チェックフィールド株式会社
代表取締役

中央大学総合政策学部4年生だった1999年、企業向けのIT運用コンサルティングを手掛ける、有限会社チェックフィールドを設立。27年間で200社以上のWebシステム/デザイン設計ならびに社内IT環境設計・管理を実施。

また、企業のIT導入・運用支援を行う専門家として、スマホ・PCを活用した業務効率化やネットリテラシー教育の分野で幅広く活動も行っている。全国の学校・教育機関・企業で講演や研修を行い、ネットトラブル防止や情報モラル教育の第一人者として活躍する。今までの講演実績は250を超える。

【学生の皆さんへのメッセージ】

私が卒業した総合政策学部は、自分の好きな研究ができるとても自由な環境がありました。現在では学部も増えて選択肢がさらに広がっていると思います。大学は仲間作りとさまざまな経験をして知見を広げられる場所です。学生時代にたくさんのことを経験しておきましょう。先輩とのコネクションを持っておくことも大切です。私たちもできることはご協力させていただきます！

(編集: 経済学部3年 鈴木富花)



梅田 祥太郎

株式会社リチェルカ
代表取締役CEO

中央大学商学部卒業後、株式会社みずほ銀行、株式会社ワークスアプリケーションズを経てAI inside株式会社へ入社。2019年4月より同社執行役員CRO(最高収益責任者)としてビジネスを管掌し、株式上場を主導。その後、スタートアップの支援や株式会社HashPortの取締役COOを経て、2022年にiMAMIRAI株式会社(現在の株式会社リチェルカ)を創業。同年6月にイタリア製オートバイの輸入業を営む株式会社うえさか貿易を事業継承し、同社代表取締役社長に就任。受発注など企業の基幹業務における「今までの“できない”」を解決する生成AI搭載型システム「RECERQA」シリーズを開発し、大企業の業務効率化を推進。

【学生の皆さんへのメッセージ】

起業で一番大切なのは、誰よりも自分が熱狂できる領域を選ぶことです。熱意がないと続きません。あなたが心から好きな分野を探してください。

また、生成AIの時代において、過去の常識にとらわれず“素直に学び直せる力”も重要です。スキルが足りなくても、成長志向があればいくらでも吸収できます。一步を踏み出し、変化を受け入れ続ける人こそ大きく成長していけるはずです。

人生は一度きり！チャレンジしていきましょう！

(編集：法学部3年 伊藤瑠璃)



活躍する 学生団体

有志活動に取り組む現役中央大学生に、
現在の活動内容や今後について聞きました。

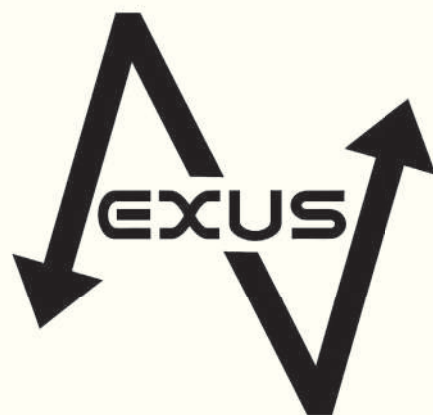




1 学生団体 NEXUS

授業で得た知識を実践する場がない——
中央大学初の学生主催ビジコンを
立ち上げた「Nexus Chuo」
代表・森優衣さんに、
活動に込めた想いを聞きました。

2024年発足。「未来のビジネスリーダー輩出」を掲げ、中大でビジコンを主催。座学を実践に変え、学生と企業をつなぐ架け橋を目指して活動する学生団体。



「インプット」を「アウトプット」へ。苦手意識から始まった挑戦

「Nexus Chuo」の活動を一言で表すと「発想」です。これは参加者がビジネスプランを考えるだけでなく、私たち運営側が企画を生み出す姿勢も表しています。

私がこの団体を設立したきっかけは、実は私自身が「アイデア発想」に強い苦手意識を持っていたからでした。大学の授業では多くのグループワークやインプットの機会がありますが、それを実践(アウトプット)し、成果を感じられる場が少ないと感じていました。一方で、学外の大きなビジネスコンテストは、参加へのハードルが高いのが現状です。「それなら、大学規模で実践できる場所を自分たちで作ればいい」そう考え、座学の学びを活かす場としてNexus Chuoを立ち

上げました。

運営面で最も大切にしているのは、メンバーのモチベーション維持です。Nexus Chuoでは「報連相(報告・連絡・相談)」を徹底し、ミーティングでは必ず全員が発言するルールを設けています。誰か一人に任せるのではなく、全員が当事者として意見を出し合う。この「全員参加型」の組織文化こそが、私たちの活動の土台となっています。



森優衣さん
中央大学国際経営学部国際経営学科4年
学生団体 Nexus Chuo 代表

学生という「最強の武器」で、社会の第一線とつながる

Nexus Chuo主催ビジネスコンテストの最大の特徴は、上場企業の代表取締役クラスの方々を審査員にお招きしている点です。

単なる学生イベントに留まらず、社会の第一線で活躍する経営者から、ビジネスの現場に基づいた本気のフィードバックをもらえる機会は非常に貴重です。学生目線では想定しにくい観点に基づいた、シビアかつ温かいアドバイスは、座学だけでは得られない「生きた学び」となります。

運営を通じて私が学んだことは、「学生という立場は最強の武器になる」ということです。実績やコネクションがなくても、学生が熱意を持って「教えてください」、「ご協力いただきたい」と発信すれば、多くの社会人の方



が手を差し伸べてくださいます。恐れずに企業へアプローチし、交渉を重ねた経験は、私にとって大きな自信となりました。コンテスト後の交流会で、参加学生が審査員に目を輝かせながら質問している姿を見たとき、この「つながりの場」を作って本当に良かったと心から感じました。

AI時代に輝く「人間だけの価値」つながりを広げる

Nexus Chuoの活動で得た、全体を俯瞰する「マネジメント力」と、企業との合意形成につなげる「交渉力」は、私の自信であり一生の財産です。これからのAI時代、データ処理は機械が担いますが、「未来を想像し、新しい価値を創る」ことは人間にしかできない仕事です。起業する・しないに関わらず、このマインドセットは、どんなキャリアを歩む上でも強力な武器になると確信しています。

これまでのNexus Chuoはコンテストという「点」の活動が中心でしたが、今後は学生同士の交流や他大学との連携など、「面」の活動へ広げていきたいです。生まれたアイデアを実際の起業へつなげるサポートも強化したいです。

中央大学生の皆さん、まずは一歩踏み出し「これをやりたい」と発信してください。発信しなければ誰も気づきませんが、声に出せば必ず誰かが助けてくれます。Nexus Chuoがその「最初の一步」を踏み出す場所になれば嬉しいです。

2 学生団体 POLINK

総合政策学部の学生有志によって立ち上げられた「POLINK(「Policy」+「Link」)」。卒業生との協働を軸に、日本酒PRイベントやCIC Tokyoでのビジネスセッションなど、学生主体の取り組みを形にしてきました。その活動の背景にある想いと、学びを社会へ広げていく挑戦の軌跡を紹介します。

つながる、深まる

POLINKが繋ぐ総合政策のバトン

POLINKは、総合政策学部の卒業生と一緒に何かに取り組みたいという現役学部生が、総合政策学部について理解を深め、その良さをいろいろな人に広めたいという想いから設立し、現在7人が参加しています(2025年12月時点)。

活動は学生だけで完結するのではなく、社会で活躍する卒業生と関わり、共に作り上げていく点が特徴です。卒業生と一つのを共に作り上げていくプロセスで、学生も新たな学びや視点を得ながら、総合政策ならではの取り組みを形にしています。

卒業生の「志」、

日本酒PRイベントでつなぐ

2025年7月、POLINKは総合政策学部出身の女性杜氏、辻麻衣子さんが作る日本酒「御前酒」の魅力を発信するPRイベントを開催しました。卒業生が作る



日本酒の魅力を学生たちが学び、学生たちの言葉で魅力を伝えることで、卒業生と学生の間で交流が生まれることが狙いでした。

イベントの企画から実施まで全てを、ほぼメンバーのみで手掛けるのがPOLINKの活動の特徴です。開催日時の調整、辻さんへのオンラインでのヒアリング、会場とのやりとりなどを学生が約半年かけて実施しました。

イベントには、中央大学関係者や卒業生も多く訪れ、中盤でPOLINKメンバーによるプレゼンテーションが行われると、盛り上がりは最高潮に。会場は終始熱気に包まれていました。

この日本酒PRイベントは、実質的にはPOLINKの初めてのイベントでした。



学生主導で社会とつながる、 学部を社会へ発信する挑戦

POLINKは、2025年8月には東京・虎ノ門のイノベーション拠点「CIC Tokyo」でのビジネスセッションを実施しました。本企画では、POLINKメンバーが司会・モデレーターを担当し、学部の卒業生起業家とパネルセッションを行いました。卒業生と現役学部生が交流するという目的からさらに一歩進んで、「総合政策学の成果と発展」について、学内外の様々なビジネスパーソンにも知ってもらうことを目的として行われました。

登壇した学部卒業生は、株式会社JTB小糸美鈴さん、アナログゲーム療育アドバイザー松本太一さん、慶應義塾職員の黒田絵里香さんで、社会の最前線で活躍する3人の挑戦のエピソードを、モデレーターの学生たちが掘り下げました。

CIC Tokyoでのセッションについて、総合政策学部3年の林慈央さんはこう振り返ります。

「今回の取り組みでは、卒業生の方とビジネスの場でセッションを行うという、日本酒PR企画をさらに発展させたイベントで、初めての経験がさらにたくさんとなりました。ゼロから企画を立ち上げ、イベント全体の構成や流れ、聞いてもらいたいターゲットの絞り込みや、セッションの目的など検討が必要な項目が山ほどありました」

企画を進めるうえで大きなポイントとなったのが、準備段階での『班分け』です。『卒業生との渉外班』、『会場との調整班』、『広報担当班』などにPOLINKメンバーを分け、手分けして動いていきました。こちらの企画も日本酒企画と同じく、約半年前くらいから準備を始め、月2～3回の定例ミーティングを重ねながら準備を進めました」

この企画を進める過程での学びの成果として、社会に出たら求められるビジネスの基本的なスキルの習得が挙げられます。

卒業生との日程調整を行う際はメールでやりとりする必要があり、メール文面や言葉遣いなどに細心の注意を払いました。イベントの魅力をどう伝えれば参加してもらえるかを考え、企画書の作成も相当な時間をかけて行っていました。

また、学生間のやり取りにおいても「Zoom」など、これまで授業以外の学生同士の話し合いでは使用したことがないようなオンラインツールを活用しました。こうした経験が、実践的な学びにもつながったと林さんは説明します。

「当日は、卒業生の他、ビジネスパーソンや他大学関係者など、学外の方も多く足を運んでもらい、『中央大学総合政策学部での取り組み』や『総合政策学とは何か?』といったことを学生主導で発信することができました。また、セッションをきっかけに参加者同士が名刺交換を行うなど、新たな関係性が生まれる場面に立ち合うこともできました」

「学部をつくり、盛り上げていくのは学生次第」

林さんは、これまでにPOLINKが手掛けてきた2件の企画を踏まえ、学生が自ら学部を盛り上げ、卒業生と交流していくことの重要性を説明します。

「日々の授業や活動を通して、学部のことを一番肌で感じているのは、学生自身だと思います。学部についてリアルな感覚を持っている学生だからこそ、学部を盛り上げるためにはどうしたら良いかをよく理解し、学部をより良くするために力を発揮することができると強く思います。

私は、学部のブランドを学生が自ら行動して作って行く必要があると思いPOLINKなどでの活動を行ってきました。卒業をして大学を離れても将来、『ちゃんと学んで来られたんだね』と自分も感じたいですし、周囲からそう言ってもらえ

るようにしたいです。

そのためには、学部を盛り上げたいですし、その原動力となるのは学生自身の気づきと、主体的な行動だと感じています」

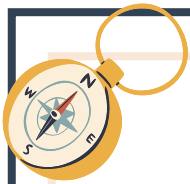


【取材後記】企画の先に見えたもの——

POLINKの活動から考える「学生が学部を盛り上げる力」
(総合政策学部2年 瀬尾和奏)



同じ総合政策学部の学生として取材をする中で、POLINKの活動はとても身近でありながら、同時に少し眩しく感じられました。卒業生と関わりながら試行錯誤を重ねる姿は、私たち一人一人の可能性を広げてくれるものだと感じます。受け身ではなく、自ら動いた分だけ社会へとつながっていく。そのことを改めて実感した取材でした。



アントレ
CHUO ROOTS—挑戦の原点を見つける—

○学生記者

新井夏音

石毛健太郎

伊勢隼人

伊藤瑠璃

井上皓貴

今泉慧斗

大久保こはる

岡陽太

小笠原あの

岡村咲良

小川仁愛

木村文音

清野義人

呉斐紳

小泉美乃里

小宮彩也乃

近藤愛莉

鈴木富花

鈴木舞桜

村主怜菜

瀬尾和奏

長津咲大

原奈々珠

藤澤実鈴

水谷真菜

向井来幸

望月紗栞

大和慶

渡井心結

RYU Dakyeong

○編集

西村昌樹

(中央大学学生起業支援
コーディネーター)



○制作協力

加藤智朗

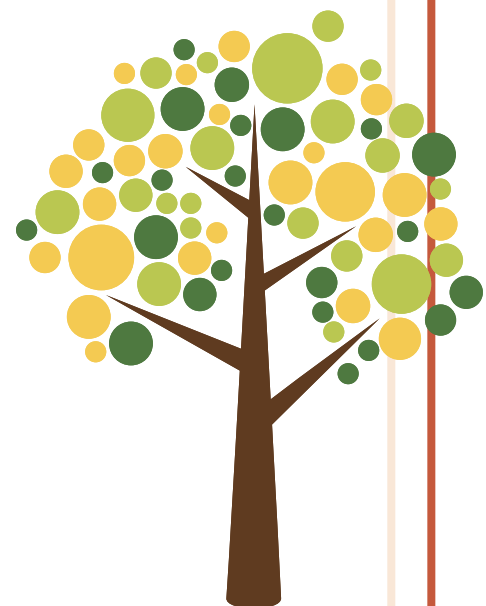
○デザイン

小笠原あの

清野義人

瀬尾和奏

水谷真菜



○発行

中央大学国際センター

CHUO ROOTS



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP

CHUO ROOTS

— アソトレ 挑戦の原点を見つける —

発行日 2026年3月

発行 中央大学国際センター

〒192-0393 東京都八王子市東中野742-1

TEL:042-674-2201 FAX:042-674-2214

E-mail:g.entre-staff-grp@g.chuo-u.ac.jp

URL:<https://www.chuo-u.ac.jp/international/>