明星大学新コース発足！
3名の教授による
スペシャル座談会

明星大学の教授に

明星大学は、経営学部のコース再編に伴い、4月から【観光・ブライダルコース】をスタートする。客員教授には、テイクアンドギヴ・ニーズ、ウエディングアドバイザーの有賀明美さんが決定していたが、新たに特任教授としてエッセンシャルズ＆カンパニーの江口貴彦社長を発表した。ブライダル業界の現場で活躍する2人が、その実務経験を踏まえながら未来の人材育成を担うことになる。今号では、ブライダルコース新設の舵取り役でもあった、同大学経営学部主任でもあり教授の若木宏一氏と共に、育成すべき人材像をそれぞれ語ってもらった。（文中敬称略）

明星大学
経営学部経営学科教授
若木宏一氏

PROFILE

成城大学法学部卒業後、日本火災海上保険株式会社（現・損保ジャパン日本興亜）に入社。その後、WOWOW営業企画部長、野村総合研究所コンサルタントなどを経て、2007年4月、高知工科大学大学院教授に就任する。2011年4月、明星大学教授に転じ、2014年4月、明星大学経営学部経営学科、学科主任就任、現在に至る。青山学院大学大学院ビジネススクール修了、MBA。高知工科大学大学院工学研究科起業家コース博士課程修了、博士（学術）。

テイクアンドギヴ・ニーズ
Wedding Advisor
有賀明美氏

豊富な実務経験を活かした教育への期待高まる

ブライダルコースが4月にスタート

実務に長けていることと指導力にも期待をかける

――ブライダルの現場でも活躍する有賀さん、江口さんが大学教授に就任したということは、業界としても非常に喜ばしいことです。改めて、明星大学が今回新たに観光・ブライダルコースを設立した経緯と、現役で活躍するお二人を教授に選んだ理由とは。

若木「当校が経営学部として独立したのは2012年。これまでは起業・戦略、マーケティング、経営資格と３つのコースを設け、就職率100%を目標に掲げていました。内定率で100%を実現し、次のステップとして学生が希望している業種や企業に就職できるかを重視したわけです。いわば率から質への転換。社会的な要請も踏まえて、コース再編に着手しました。その一つが観光・ブライダルです。観光については他大学でも取り組んでいますが、ブライダルに関してはこれまで専門学校の領域でもありました。コースの差別化を踏まえて、今回ブライダルをコース名に組み込んだわけです。これは４年制大学では初めてのケース。ブライダルは、地方の活性化、女性の戦力化という点でも、非常にマッチした業種であり、結果として就職率を高めていくこともできます。何よりも女性に人気の職種であり、その点、女子学生の入学希望が増加してくるのではと期待しています。」

若木「ブライダルコースの設立を決定したものの、教える教員をどうするかという課題が出てきました。観光であれば、ホテルや観光系企業出身の人もいますが、ブライダルに関しては大学で教えたという経験者も少なく、最も難しい関門でした。条件としては、実務に長けていると共に、大学であることを考慮し研究対象としてマーケティングや経営戦略面からのアプローチも必要なわけです。どういう人がいるのだろうかと調べていくうちに、従来型の結婚式が伸び悩む中、テイクアンドギヴ・ニーズが高い業績を誇っていることを知りました。顧客一人一人のニーズに合わせたプランニングなど、新しい施策にいち早くチャレンジしている。そう考えていた時に、たまたまラジオ番組に出演していた有賀先生の話を聞き、この人しかいないと依頼しました。」

有賀「その当時、私は出産したタイミングでもあります。テイクアンドギヴ・ニーズで新卒から15年間結婚式作りに携わり、プランニングに関してはやり尽くしてきました。新たなステップを考えていた時にこの話を頂いたわけです。」

若木「有賀先生はテイクアンドギヴ・ニーズとの兼務です。もう一人、毎週大学で定期的に授業を持ってもらう人が必要ということから、昨年末にブライダルコースとして公募を実施。数多くの応募の中で、突出した経験を持っていたのが江口先生です。実務に関してもPlan・Do・Seeで様々な業務に携わり、独立後もコンサルティングを通じて多くの結婚式場の経営に寄り添っている。また東北大学の大学院で経営を学んでいたという経歴にも注目しました。まさに求めている人材にピッタリということで、面接を行い、全員一致で特任教授を依頼することになりました。」

江口「もともと、教えるということに興味は持っていました。40歳代となり、大学のような教育機関で教えたいという希望が高まっていた時に、この話を聞いたわけです。なかなかないチャンスですし、応募することにしました。余談ですが、実は昨年結婚した妻が、明星大学の出身。家で話をしたところ、非常に喜んでくれました（笑）。これも何かの縁だろうなと思っています。」

将来の新郎新婦でもある学生に結婚式の魅力訴求

――お二人は、豊富な実務経験をベースに、これまで社内教育やセミナー研修などで人を教えるという役割も担ってきました。大学での教育との違いをどのように感じていますか。

有賀「すでにプランナーになった人に伝えてきたことと、これからの人に伝えることは確かに違いもあるかと思います。大学から話をもらった当時、会社でも小学生向けに結婚式の魅力を伝えるセミナーをスタートしています。プランナーの仕事というよりは、私自身がプランナーになったことで学んできたこと、結婚式作りに求められる人間力などの部分を伝えていければと考えています。学生はこれから仕事を選ぶわけですし、違う業種に進むにしても役に立つことがある。会社としても、幅広く結婚式の意味を伝えていくという思いがあり、こうした部分も大切かと考えています。」

江口「学生は未来の新郎新婦でもあります。結婚式の魅力を伝えていくことは、何よりも大切だと思っています。同時に、ブライダルビジネスという視点から、実務的な部分と理論的な部分をマッチさせながら教えていく。大学の授業は、理論が前面に出すぎると興味を持ってもらえないところもあります。だからこそ、ブライダルの実務をまじえながら、学生に興味関心を持ってもらいたいですね。それが出来るのも、これまでの実務経験があるからこそと感じています。」

――観光・ブライダルコーススタートに先立ち、昨年８月には有賀さんがオープンキャンパスを開催しました。150名が来場するなど、非常に盛況だったと聞いています。

有賀「プランナーに向けて話す際には、どんどんウエディングのスイッチが入っていきます

5面に続く↗

希望就職先100%を目指すための改定
細分化された5コースで専門的知識を学ぶ

2012年に設立した明星大学経営学部。学問領域に合わせ開設当時設けていた３つのコースは、①起業・戦略コース、②マーケティングコース、③経営資格コースだ。

2017年４月１日からは、上記の３つを学問体系として位置づけ、以下の５つのコースを新たに用意する。

①多摩ブランド創生コース
多摩地区をはじめ、地域の活性化や地域住民の生活満足向上に向けた施策などについて学ぶコース

②観光・ブライダルコース
観光を始め、航空、ホスピタリティ、ブライダルビジネスなどサービス業について学ぶコース

③事業継承・起業コース
起業や新規事業の立ち上げ、企業の事業継承について必要な知識を学ぶコース

④金融・会計プロフェッションコース
金融機関や一般企業などで経理の専門家または会計職能人（公認会計士、税理士、国税専門官など）を目指す学生が、会計や財務の知識を学ぶコース

⑤高度実務人材育成コース
民間企業および官公庁の即戦力として活躍できる人材を目指すコース

新設の５コースは、将来の進路や職業に結び付く専門的なものとなっている。内定率100%だけでなく、細分化されたプログラムで、希望就職先100%を目指していく。

有賀明美氏、江口貴彦氏就任

PROFILE

1977年生まれ。フェリス女学院大学卒業後、同社に入社。型にはまった結婚式が一般的だった中、"オリジナルウェディング"の先駆者で、業界のカリスマ的存在になる。17年間に渡り1000組以上の国内外の婚礼を監修・担当。モデルの梨花さんを始めとした多くの著名人のウエディングも手掛けている。そのクリエイティビティーが高く評価され、秋元康氏など業界外でのコラボレーションによる商品開発にも携わってきた。2014年に自身も結婚し、出産を経験したことで、結婚そのものや夫婦・家族の寄り方についての啓発活動もスタートする。

↘４面から続く

（笑）。ところがオープンキャンパスでは、ウエディングの仕事に就きたい子ばかりではありません。温度感が低い人に対して、話し方や内容などを考えながら、少しでも興味を持たせていきたいとの思いでした。ウエディングの仕事に就くことのやりがいを語りましたが、徐々に共感してもらっているとの印象でした。」

若木「有賀先生のオープンキャンパスは非常に好評で、その動画をHPにアップしたところ、他のものに比べて４倍の再生回数に達しています。特に年が明けてから一気に増えました。これはちょうど、一般推薦受験の受付スタートのタイミングと一致しています。実は２月の受験者数は、昨年の２月、３月を合わせた人数を超えるほどの人気でした。2012年の設立以来、経営学部の受験者数は最も多い。観光・ブライダルコースの設置と、有賀さんのオープンキャンパスの効果は非常に大きかったわけです。」

ブランナーに必要な条件 相手軸での人間力向上を

――大学も少子化の影響で競争力が求められる中、上々のスタートダッシュですね。

若木「現在18歳以上の人口の50%以上が大学進学し、東京ではその数値も70%にまで達します。いわば大学が一般大衆化しており、求められるものも変化している。それが実務の部分です。以前は研究者や企業幹部を育てるといったことを重視していましたが、現在は実務に取り組むにあたっての素養をいかに高めていけるか。授業も大教室での一斉講義から、少人数グループで問題発見や解決を促していくアクティブラーニングの時代になっています。重きが変わる中で、実務を教えることが出来る先生が求められています。その点、お二人の教授就任は、学生に向けてのインパクトも大きかったはずです。」

江口「実際にこれまで多くの企業のコンサルティングにおいて、社内研修などを手掛けていきました。研修では、ティーチング、コーチングなどを使い分けながら、いかに実践的な資質を高めていくかも求められていましたし、アクティブラーニングへの対応はスムーズにできるはずです。私は経営学に大切な理論の授業も受け持つことになりますが、こうした授業は学生にとって非常につまらないものかもしれません。そこにブライダル業界の実例を交えることで、学ぶ意欲を高めていきます。」

――ウエディングでの経験を伝えていくという役割に対し、特にどんな部分を教えていきたいと考えていますか。

有賀「専門学校と同じことを教えても意味がないと思います。私は人間力をいかに高めていけるかが何よりも大切だと考えています。憧れや幸せに携わる仕事をしたいというきっかけで、プランナーになる人も多いのですが、実際に仕事をしていくと、２人や家族、ゲストの持つ様々な人間ドラマに関わるわけです。このコミュニケーションの壁にぶつかることが非常に多い。学生時代には、仲のいい人とコミュニケーションをとっていれば過ごすことが出来ますが、結婚式ビジネスに携わると、これまで話したことのないタイプ、センスの異なる人もいるわけです。そうした人達の人生に寄りそう仕事であり、対人コミュニケーションをどう克服していくかが求められます。そのためにも、自分軸から相手軸に切り替えていかなければならない。それが出来るのも、人間力です。洞察力、観察力も高まり、相手軸でコミュニケーションをとっていくウエディングの仕事は、実はそれ以外の業種でも大きなプラスになります。」

有賀「私自身母親になって、元プランナーのママ友とも親交がありますが、家庭や育児においてもプランナー経験は非常に大きいと話しています。子どもが泣いている時、旦那が帰ってきた時に、相手軸で考えることが出来るからです。だからこそ、学生時代にこの部分を高めていく大切さを促していきます。そのきっかけ作りのために、結婚式会場やドレスショップ、フラワーショップなどで、どのように結婚式が作られていくのかのプロセスを見せていければとも考えています。心に残るウエディングの現場を学生時代に知ることは、人間力を高める上でも大切なことです。会社からも全面的に協力すると言われています。」

江口「やはりブライダルビジネスに携わる人間として、１人でも多くの学生が業界を目指してもらいたい。しかも、４年制大学でもありますし、幹部人材としての活躍を視野に入れてもらえたら嬉しい限りです。プランナーとしての実務経験については、有賀先生から学ぶことが出来ますし、私はビジネス的なノウハウはもちろん、経営者として必要な知識などを少しでも高めていきたいですね。学生のうちから、ビジネスノウハウを蓄積していけば、結果として彼らがブライダル業界全体の活性化を担ってくれるはずです。もちろん、こうしたノウハウは、仮に他の業種に進んだ際にも、十分に活かせるはずです。」

PROFILE

外資系コンサルティング会社を経て、（株）Plan・Do・See へ入社し、数多くの社内・社外プロジェクトを統括責任者として成功に導く。2009年に独立し、現在は、エッセンシャルズ＆カンパニー代表として、全国のホテル、結婚式場、レストラン等を数多くサポート。地域No.1会場を数多く生み出し続けている。同社の多彩かつ充実したサポートプログラムも定評が高く、数多くのクライアントから長年に渡り高い信頼と支持を得ている。コンサルティングだけでなく、セミナー講師の依頼も多い。東北大学大学院経済学研究科 修了（経済学修士）

Essentials & COMPANY
代表取締役
江口貴彦氏

先輩としてのアドバイス 業界との橋渡し役に

――４年後には、明星大学のブライダルコースから、ブライダル業界に飛び込んでくる人材もいるわけです。今後は業界各企業とのコミュニケーションも求められます。

若木「現在、毎年２月に２，３年生を対象にした、模擬面接会を開催しています。実際に企業の人事担当者に来てもらっています。学生のキャリア教育を目的にした模擬面接ではありますが、今年は10社に参加してもらいました。コースをスタートするにあたり、今後はブライダル企業にも参加してもらえるように働き掛けていきます。またインターンシップなどの協力も呼び掛けていきます。」

有賀「ブライダル業界で働くということは、覚悟も必要です。20歳代前半の若い人が、全てのジャッジ権を与えられる仕事というのはそう多くはありません。まさに人間力が試されるわけです。私自身、17年で数1000組のカップルを見てきて、こんな挫折がある、どう乗り越えればいいのかを学んできました。それを学生に伝えることで、少しでも自信を持ってもらいたいものです。その意味では、ウエディングプランナーの先輩として、アドバイスすることもできます。」

江口「私はもともと異業種からブライダルへ転身してきました。その時に感じたのが、結婚式という幸せの瞬間を作り上げるこんな素晴らしい仕事があるのかということでした。男女問わずに活躍できる仕事なわけです。学生に対して、やりがいのある仕事であることを伝えながら、ブライダル業界にとっても魅力的な人材を輩出していければ。その意味では、橋渡しの役割も担っています。」

若木「ブライダル業界とのコミュニケーション面でも、業界で活躍しているお二人だからこそ円滑に進むと感じています。コースがスタートし、素晴らしい先生を採用出来たことで、これから魅力あるプログラムの策定の段階に入っていきます。その際にも、やはり経験に基づいたアドバイスが必要ですし、今後ともよろしくお願いします。」

オープンキャンパスには150名が集まる
受験者数は経営学部発足以来最多を記録

▲多摩地区にある大学校舎

ブライダルへの期待
女性戦力化を担う業種として

今回江口氏が特任教授に決定したことで、すでに客員教授として、ブライダルコースの指導者陣容が固まった。大学側は、現役であり、かつ豊富な実績を持つ２人への期待を高めている。

少子化の影響を迎える中で、ブライダルが女性の戦力化を果たすという意味でも着目されたことは喜ばしいことだ。これまで、４年制大学では、観光、ホスピタリティ等のコース内に、ブライダルを含めるケースもあったが、主のコースとして名称を掲げた事例はなかった。明星大学は、女子学生の確保も含めて、ブライダルに着目。コース名称としたことからも、本気度がうかがえる。

実際にコース再編の影響もあって、経営学部の今年の受験者数は過去最多を記録。有賀氏が講義を行ったオープンキャンパスの動画が、受験受付時期に一気に高まったことからもブライダルコースが果たした役割は大きい。

有賀氏は、17年のプランナーキャリアを持ち、現在は小学生に結婚式の魅力を伝えるセミナーの講師も務めている。また、T&Gにおいては、プランナー教育面で大きな役割も担っている。江口氏は、PDSでコンサルティングチームに所属。独立後も、全国のブライダル企業でサポートを行ってきた。スキルアップのための研修会も開催している。こうした実績から、人材教育に関して、まさにうってつけの選考であった。

現役の２人が教授に就任したことで、今後大学とブライダル業界のコミュニケーションも活発化することが予想される。人材輩出機関としての注目度も高まっていくだろう。新設コースは、今年の入学者から対象のため、実際にカリキュラムがスタートするのは来年からとなる。