

事業後継者育成

トップとして必要な経営能力が身につきます

レポート作成を通じて自社の分析ができます

業種、世代を越えた人脈が形成できます

りそな マネジメントスクールのご案内

Resona Management School

第40期

2027年4月開講

主催 りそな総合研究所

後援 りそな銀行/埼玉りそな銀行/関西みらい銀行/みなと銀行

MESSAGE

企業経営者の皆さまへ

平素より、りそな総合研究所をご利用いただきまして、誠にありがとうございます。

当社は、りそなグループの一員として、中堅・中小企業の経営者の皆さまが抱えている様々な経営課題に対して、最適なソリューションを提供できるよう、全力で取組んでおります。

「りそなマネジメントスクール」は、そうしたソリューション・サービスのひとつとして、1988年にスタートし、このたび40期目を迎えることとなりました。この長い歴史の中で、毎年改善を重ねながら、他の後継者育成プログラムにはない独自のノウハウを培ってまいりました。

当スクールでは、一流の講師陣、体系的なプログラム、当社コンサルタントによる全面的サポート、ディスカッション重視の講義、レポートによる自社分析、懇親会による人脈形成等、充実したシステムを通して、経営の各領域にわたる幅広い知識・能力をしっかりと身につけることができます。

お陰さまで、中堅・中小企業の皆さまから多大なご支持をいただき、受講者総数は3,300名を超え、うち約1,180名の方がトップとして経営の舵取りをしていらっしゃいます。

「りそなマネジメントスクール」で学んだ事業後継者の皆さまが、自社の将来を支える人材としてご活躍されていることは、当社にとっても大きな喜びです。企業経営者の皆さま、次世代を支える後継者・経営幹部の皆さま、「りそなマネジメントスクール」を、是非ご活用ください。



りそな総合研究所株式会社
代表取締役社長

甲賀 一隆



開講式懇親会



講義風景



グループディスカッション風景



パネルディスカッション

自社の価値を磨き、 未来へ紡ぐ

りそなマネジメントスクールに参加して

受講生からは

「多様な価値観に触れ視野が広がった」

「自社の課題が明確になり、目的意識をもって行動できるようになった」

など、多くの声が寄せられています。

“ 派遣企業の社長様のご意見 ”

- マネジメントスクールを受講してから私(社長)に対する発言が変わってきた。会議のやり方を変える等、目に見える変化も見られた。
- 最終講では「事業計画」を発表したと聞いた。消極的であったが1年間で前向きな思考になり、目標に向かって一歩前進がみられた。
- これまでは主体的に動いてもらうために背中を押す必要があったが、マネジメントスクールを通じて自ら一歩を踏み出すようになったと感じている。
- マネジメントスクール受講前は、発言するものの経営の視点ではなかった。それが今は目線が上がり、経営を意識したものになっている。自分(社長)も少し楽になった。
- 自分(社長)もマネジメントスクールに参加したので、共通言語で経営を考えることができるのは心強い。
- マネジメントスクールに参加させるのはまだ早いかもしれないと考えていたが、策定した事業計画書を見て、参加させて良かったと思った。

“ 受講生の感想 ”

- 講義では、実際のビジネスシーンを想定したケーススタディやグループワークが多く、自分とは異なる考え方や価値観に触れ、自分の視野の狭さに気づくと同時に、柔軟に物事を捉える姿勢の大切さを学んだ。
- 人見知りで交流を避けてきましたが、このスクールを通じて考えが大きく変わりました。多くの方との交流から経営のヒントを得ることができ、新たな出会いや関係性を築くことができました。
- 後継者候補として自分が葛藤し空回りしている感覚が強くありましたが、似た状況の方も多く、皆同じなのだとホッとすると共に、相談できる仲間を得られて本当に良かったです。
- いままで、「経営とは何か」「会社をどのようにしていくか」など、自分自身の中で、深く考える機会がありませんでした。しかし、様々な経営者の皆さんとの意見交換を通じて自社の課題を再認識し、経営に対する姿勢をより前向きなものへと変えることができました。
- 最終的な事業計画の完成に向けて、毎月のレポートに取り組む過程がとても楽しく、達成感を感じながら進めることができました。事業計画を完成させた経験は、大きな学びと自信につながっています。

実施要領

申込受付
開始日時

2026年10月16日(金)より受付開始

※ホームページよりお申込みください。

募集予定人員

〔東京教室〕50名 〔大阪教室〕50名

※募集予定人員を大幅に超えたときは、ご希望に添えないことがあります。

開催日程

2027年4月～2028年2月 毎月1回開催
うち2回は1泊2日の合宿研修
2028年7月に「フォローアップ講座」を開催

受講料

会員 1,430,000 円(税込)

一般 1,760,000 円(税込)

※上記受講料には資料代・昼食代・合宿参加費が含まれますが、選択講座の海外研修費用は含まれておりません。

※2027年4月～2028年2月に消費税率の引上げがあった場合、対象期間の差額分相当分(講義日数割)を別途申し受けます。

東京教室会場

大手町サンケイプラザ 東京都千代田区大手町1-7-2
L stay&grow南砂町 東京都江東区南砂7-10-14

大阪教室会場

シティプラザ大阪 大阪市中央区本町橋2-31
梅田スカイビル 大阪市北区大淀中1-1-88
クロス・ウェーブ梅田 大阪市北区神山町1-12

お申込方法

弊社ホームページよりお申込みをお願いします。

りそなマネジメントスクール

検索

申込URL : <https://www.rri.co.jp/kenshu/ms.html>

ご不明な点がございましたら、下記マネジメントスクール事務局までお問い合わせください。

お支払方法

受講料につきましては、2027年4月上旬に請求書をお送りいたします。

なお、受講料は全額一括でご請求させていただきます。

①会員企業様

年会費引落口座から口座振替させていただきます。【引落日 2027年4月23日(金)】

②振込希望の会員企業様及び非会員企業様

請求書記載の当社口座宛にお振込みください。振込手数料は貴社にてご負担願います。
領収書は「振込金受取書」をもってかえさせていただきます。

お問合せ先

東京教室

研修セミナー部(東京)MS事務局
東京都江東区木場1-5-25
担当 松倉・森田

TEL. 03-5653-3735

大阪教室

研修セミナー部(大阪)MS事務局
大阪市北区天神橋2-北2-6
担当 中森・大橋

TEL. 06-7668-8806

お取扱い窓口

東京営業部 TEL. 03-5653-3702
埼玉営業部 TEL. 048-824-5544

大阪営業部 TEL. 06-7668-8804
名古屋支店 TEL. 052-221-6781

Course Overview

カリキュラム体系 経営の基礎を学び、トップとして必要な経営能力とリーダーシップを身につける11カ月となっています。



第 1 講	
開講式・講演	
講師：大島 康義 氏	
東京	2027年 4月 14日(水) 13:30～18:30
大阪	2027年 4月 22日(木) 13:30～18:30
常識を超えて、“結果を出せる後継社長”へ ～後継者実権戦略と憧れ事業化戦略～ ●後継社長専門コンサルティングの第一人者が、300社超の現場で結果を出し続けた二大戦略を明かす。 ●後継者を無力化する常識をリ・コードし、“アトツギ意識”から脱却する。 ●〈事業・経営・人生〉三軸を貫く自分軸を打ち立て、自分自身と企業を一気に進化させる。	

第 2 講	
経営戦略	
講師：大塚 直義 氏	
東京	2027年 5月 11日(火) 10:00～17:00
大阪	2027年 5月 18日(火) 10:00～17:00
●経営者としての役割と仕事について理解を深める ●経営環境の構造的変化を認識、厳しい時代に勝ち残る方策を考える ●ビジネスの本質を理解し、戦略の考え方のポイントをつかむ ●競争戦略、差別化戦略などの戦略理論を学び、戦略思考力を高める ●中小企業の戦略経営のあり方について各テンプレートを通じ理解を深める ●事業構造改革の考え方・進め方を学ぶ ●ケーススタディを通して戦略立案の方法について学ぶ	

第 3 講	
財務戦略	
講師：林 公一 氏	
東京	2027年6月9日(水)・10日(木) 10:00～翌17:00(懇親会を含む)
大阪	2027年6月23日(水)・24日(木) 10:00～翌17:00(懇親会を含む)
●数字が苦手な人でも「自社の経営を数字で語る」ことができるように指導 ●いくつかの企業の決算書を分析し、課題と対策をグループ内で議論し結果を発表 ●2日間の合宿研修により徹底した事例演習を通じて数字に浸りきる ●自社の決算書を分析・活用することにより、「自社の強みや弱み」「進むべき方向性」「施策の実施効果」等が読み取れるようになる	

第 4 講	
マーケティング戦略	
講師：溝呂木 聡 氏	
東京	2027年 7月 7日(水) 10:00～17:00
大阪	2027年 7月 23日(金) 10:00～17:00
●マーケティング戦略とは単なる販促手法ではなく、「誰に、どのような価値を、どう届けるか」を決める経営そのものの意思決定です。まずはその本質と必要性を深く理解することから始まります。 ●市場・顧客・競合の捉え方から価値の届け方まで、全体像を体系的に整理し、中小企業の実例を交えながら自社に当てはめて考えていきます。 ●デジタル化やAI等の進展により、顧客の「買い方」は大きく変わりました。変化の中で自社は何を優先すべきか、支援現場の最新事例から考察します。 ●演習とアサイメントを通じ、翌日から自社ですぐに着手できる具体的な打ち手(アクションプラン)を持ち帰っていただきます。	

第 5 講	
組織活性化とリーダーシップ・コミュニケーション	
講師：藤田 耕司 氏	
東京	2027年 8月 5日(木) 10:00～17:00
大阪	2027年 8月 24日(火) 10:00～17:00
●組織の成長プロセスと経営者・管理職に求められる役割 ●実現したい組織像・組織風土を明確にし、従業員に伝える ●これからの時代に求められるヒューマンリソースマネジメント ●経営心理学から見た部下の心を動かすためのリーダーシップ ●人間が根本的に抱く欲求を理解した上で信頼関係を構築する ●目標と役割の心理効果を活用して従業員の成長を促進する	

第 6 講	
人材マネジメント	
講師：片岡 祐樹 氏	
東京	2027年 9月 8日(水) 10:00～17:00
大阪	2027年 9月 15日(水) 10:00～17:00
●「人事」は経営の根幹! 「人事」無くして経営は無し! ●社員(人)のヤル気は一体どこからやってくるのか? ●「自社流」人事の考え方と押さえるべきポイント～経営理念・等級・評価・報酬・育成との一貫性～ ●「評価」は経営者の重要な職務(ケーススタディ)～DVDケースを基に、評価の実践ポイントを学ぶ～ ●評価は「査定」から「育成」へ変化している	

第 7 講	
事業計画の策定	
講師：新田 毅	
東京	2027年10月5日(火)・6日(水) 10:00～翌17:00(懇親会を含む)
大阪	2027年10月19日(火)・20日(水) 10:00～翌17:00(懇親会を含む)
●各講義の集大成として、自社の中期事業計画を策定 ●各講義・アサイメントを通じて浮かび上がった自社の課題や進むべき方向を踏まえ、事業計画に具体的に展開できるよう、事業計画の策定手法を学ぶ ●各講義の復習や事例演習、グループ討議を通して、実際に自社の事業計画を策定できるようになるまで、丁寧に指導	

第 8 講	
取締役の法務とリスクマネジメント	
講師：市川 充 氏	
東京	2027年 11月 17日(水) 10:00～17:00
大阪	2027年 11月 25日(木) 10:00～17:00
●取締役とは会社から経営を委任されている立場の人である ●会社に対する義務や責任もある反面、会社に働きかけて自分の思いや考えを実現できるリーダーである ●具体的な事例説明や演習問題を通して、取締役の職務内容や義務について理解を深める ●リスクマネジメントやコンプライアンスの考え方もあわせて学ぶことで自分の会社が何のためにあるのか考える機会となる	

第 9 講	
事業計画の実践 ～成果にこだわり続けるために～	
講師：阿部 雅行 氏	
東京	2027年 12月 8日(水) 10:00～17:00
大阪	2027年 12月 14日(火) 10:00～17:00
●事業計画を具体的な行動へ落とし込み、成果創出につなげるための実行マネジメントの考え方と手法を理解します。 ●メンバーの主体性を引き出し、組織全体を同じ方向へ導くための巻き込み方のポイントを学びます。 ●実行を阻害する課題やボトルネックを発見し、改善につなげる視点を身につけます。 ●変化に柔軟に対応しながら成果を生み出し続ける組織運営のポイントを理解します。	

第 10 講	
“伝わる”技術～人を惹きつけるスピーチ・プレゼン・話し方～	
講師：佐藤 政樹 氏	
東京	2028年 1月 12日(水) 10:00～17:00
大阪	2028年 1月 19日(水) 10:00～17:00
スピーチやプレゼンで重要なのは、小手先のテクニックではなく「聞いた人の心を動かす」ことです。劇団四季の主役を務めた講師が、人を惹きつけるための「伝わる原則」を公開します。 ●伝えると伝わるの違い ●伝わる言葉の本質とは? ●人の心を動かす3原則 ●経営者としての自己認知とアイデンティティ～理念・ビジョンを伝えるために～ ●劇団四季の表現メソッド～人前に立つための思考法・呼吸法トレーニング～ ●ロジカルプレゼン～ストーリーを組み立てるフレームワーク～ ●プレゼン・スピーチ・話し方の実践	

第 11 講	
事業計画発表会・閉講式	
講師：阿部 雅行 氏	
東京	2028年 2月 4日(金) 10:00～18:30
大阪	2028年 2月 18日(金) 10:00～18:30
●第7講「事業計画の策定」に基づき作成した自社の「3か年事業計画」について、全員がグループ内で発表 ●各グループの代表が全員の前で発表 ●閉講式では受講生に修了証書が授与され、11カ月に亘るマネジメントスクールが終了 ●提出されたアサイメントは2冊製本のうえ受講生と派遣責任者様にお渡しします。	

修了後「フォローアップ講座」	
アクションプランの加速に向けて	
講師：阿部 雅行 氏	
東京	2028年 7月
大阪	2028年 7月
●アクションプランの振り返り ●成果と課題の共有、相互フィードバック ●次のアクションに向けた課題の設定 ●講義終了後にOBを交えた懇親会を開催 ※開催日程・会場等の詳細につきましては、別途お知らせいたします。	

特別講座	
財務戦略事前講習会	
東京	2027年5月27日(木) 10:00～17:00
大阪	2027年6月3日(木) 10:00～17:00
第3講「財務戦略」の講義に先立ち、当社コンサルタントによる「財務戦略事前講習会」を開催します。財務の基礎から解説します。財務の苦手な方は是非ご参加ください。 ●貸借対照表・損益計算書の構造 ●財務分析の基礎 ●自社の財務分析	

受講特典	
マネジメントスクール受講開始月から1年間(2027年4月～2028年3月)、当社主催の公開セミナーの多くを無料で受講することができます。各講義の理解を深めるための補講としてご利用ください。 また、上記期間終了後は、会員価格の20%割引でご受講いただけます。一部対象外のセミナーがございますので、詳細についてはお問合せください。なお、割引価格適用には、リそな総研会員であることが条件となります。途中退会された場合は、一般価格となりますので、ご注意ください。	

パネルディスカッション	
社長として経営を担っているOBOGの方々をお招きし、社長を引き継いだ時に苦労した点やうまくいった点、日頃の経営で心がけている点や今後取り組んでいきたいことなど、実体験を基にお話しいたします。合宿研修となる第7講「事業計画の策定」第1日目の講義終了後に開催いたします。	

選択講座:海外研修	
●「激動するアジア」を実際に自分の目で見て、自分の耳で聞く ●日本との社会的・文化的・経済的環境の差異を身をもって感じ取る ●1年間一緒に学んだ仲間との海外での貴重な体験を通して、更なる交流の絆を深める ※状況により、開催内容の変更や開催中止となる場合がございます。	

※講師・日程・会場等については変更の可能性があります。

FEATURE

特色

01 トップとして必要な経営能力を体系的に身につけることができます。

- カリキュラムは、経営戦略、マーケティング、財務、人事など、経営の全領域にわたります。前半は、講義→グループ討議→発表→レポート作成（自社分析）の流れで、学びを深めます。後半は、経営者としての心構えやスキルを身に付けます。

02 自社の現状を分析し、問題点や今後の課題を明確にします。

- 各講義終了後には、講義のテーマに沿って自社についてレポートを作成していただきます。レポート作成は、自分の目で自社を見つめ直す絶好の機会です。ご提出いただいたレポートには、担当コーディネーターからコメントをお返しいたします。
- 第7講「事業計画の策定」では、各講義の集大成として、自社の事業計画を策定していただきます。ご提出いただいたレポートと事業計画は製本し、修了後の訪問で派遣責任者様にお渡しいたします。また最終講では、事業計画を発表していただきます。

03 当社社員がコーディネーターとしてあらゆる面でサポートします。

- 受講生を少人数のグループに分け、当社社員がコーディネーターとして担当します。コーディネーターは講義やレポート作成についてアドバイスをするほか、後継者としての悩みや他の受講生との交流についてもサポートします。
- コーディネーターは開講前、開講中、修了後の3回、受講生と派遣責任者様を訪問させていただきます。開講前訪問では受講の目的等じっくりお話させていただき、受講生の皆さまへのアドバイスの参考とさせていただきます。修了後の訪問では、受講態度や交流、レポート作成など、ご報告させていただきます。

04 事業後継者同士の人脈の形成は今後の大きな財産となります。

- 毎月1回全11回の講義、うち2回の合宿研修、フォローアップ講座、懇親会などを通して、幅広い業種・世代にわたる受講生同士の人脈が形成できます。
- 10月の合宿時には事業を引き継いだマネジメントスクールOBの社長数名をパネラーとして招き、経営者としての苦労、失敗談、事業承継の体験談を伺います。社長業のやりがいや覚悟など、生の経営の現場を身近に感じる貴重な機会となっています。

05 交流会やOB主催のイベントなど、大勢の先輩方と幅広く交流できます。

- OB生と現役生との交流・懇親の場として、毎年東京と大阪で交流会を開催します。著名講師による講演会や、OB活動報告等々、イベントをご用意しています。OB生とのネットワークを築く、貴重な機会です。現役生の皆さまには、カリキュラムの一環としてご参加いただけます。
- OBが主催する各種勉強会やイベント等もあり、卒業後も交流の輪を広げることができます。
- 2018年度より、本スクール現役生・OB生限定で、ご賛同いただいた方の名簿をクラウド上で共有しています。期を越えた交流とともに、ビジネスにもご活用いただけます。また、OB生のイベント情報等も掲載しています。

LECTURER BRIEF HISTORY

講師略歴



おおしま やすよし
大島 康義 氏
「開講式講演」

(株)大島康義経営研究所 代表取締役。
後継社長専門 企業承継&変革コンサルタント。
京都大学経済学部卒業後、100億円の負債で
実質破綻していた会社を継いだ経験を礎に、
活動を開始。20年間で300社超の後継者に
伴走し、事業承継と企業変革を成功に導く。
【後継者実権戦略】と【憧れ事業化戦略】を
連動させ、“止まった後継者”を
“結果を出せる事業家”へ進化させる
独自手法を提供する。国が運営する
中小企業大学校「経営後継者研修」講師。



はやし こういち
林 公一 氏
「財務戦略」

アタックスグループ代表パートナー 公認会計士、
税理士。1987年横浜市立大学商学部卒業後、
KPMG NewYork、KPMG Corporate Finance(株)
を経て、99年アタックスグループ入社。KPMGに
おいては日系米国子会社の監査、事業評価、株
式公開業務、M&A業務に携わる。現在は、事業
評価、株式公開、企業再生の他、中堅中小企業
のよき相談相手として事業承継支援や後継者・幹
部教育も手がける。著書に「事業再構築のM&A
実務」「モノづくりで幸せになれる会社となれな
い会社」「理想の社長交代」(共著)他。



ふじた こうじ
藤田 耕司 氏
「組織活性化と
リーダーシップ・
コミュニケーション」

(株)日本経営心理士協会 代表理事、公認会計士、
税理士、心理カウンセラー。これまでのにべ1,200
件以上の経営相談を受け、人間心理と数字の両
面から経営改善を行う。その経営改善事例から
経営者、部下、顧客の心理を分析し、経営心理学
として体系化することで経営指導の成果を大き
く高める。その成果の高さが認められ、金融庁や
日本銀行でも指導。日経新聞やダイヤモンド等、
複数のメディアから執筆・出演依頼を受け、年間
の講演回数は250回を超える。著書に「リーダー
のための経営心理学」(日本経済新聞出版社)他。



にっ た たけし
新田 毅
「事業計画の策定」

りそな総合研究所(株)大阪コンサルティング部長。
2018年りそな総合研究所入社。数多くの経験
に基づく独自の視点で、事業戦略・人事・ITなど
幅広い分野においてクライアントに応じた具体
的施策を提言している。また経営視点からの実
践的なアドバイスが高い評価を受けている。上
場企業から中小企業まで、事業戦略や組織戦略
のコンサルティング実績多数。



あ べ まさゆき
阿部 雅行 氏
「事業計画の実践
～成果にこだわり
続けるために～」
「フォローアップ講座」

株式会社Bodytune-Partners 代表取締役社長
大手都市銀行入行、14年間勤務。その後、教育ベ
ンチャー(グロービス等)を経て、2005年、“死の前
日まで狩りをする虎”のように、生涯現役を志す
「心技体」の人材育成・組織開発支援を目的とした
ボディチューン・パートナーズ創業。主に、リー
ダーシップ、MBAスキル、次世代幹部社員研修
を中心とした普遍的な人材育成支援、およびBQ
(身体知能を切り口とした行動科学をベースにし
た健康経営・働き方改革)コンサルティングに従
事。元体重90kg(BMI30)の体現者として、体と
心(感情)の健康とビジネスパフォーマンスの相
関を科学する日々を送る。研修においては「わか
る」を「できる」に引き上げる実践的指導、及び行
動変容に繋がるフィードバックに定評がある。



おおつか なおよし
大塚 直義 氏
「経営戦略」

(株)セントエイブル経営 代表取締役 MBA『後継
社長を経営のプロに変える』コンサルタント
東京大学 経済学部 卒業。MBA(ニューヨーク
大学、ファイナンス専攻)東芝の総合企画部な
どで戦略立案、新規事業開発、M&A等の業務を
20年経験。その後、4社で執行役員 経営管理本
部長やグループ会社社長等の要職で活躍。
2013年に経営コンサルタントとして独立。後継
社長に経営の真髓をお伝えし、『経営のプロに
変える』サポートを提供、多くの企業を業績改
善させている。



みぞ ろ き さとし
溝呂木 聰 氏
「マーケティング戦略」

有限会社オフィスピアラ 代表取締役／中小企
業診断士。早稲田大学第一文学部卒業。Z会、ぐ
るなび、CHINTAIにて20年以上にわたり、マー
ケティング業務に従事。CHINTAIでは取締役と
して新規事業と経営を担い、自社メディア経由
の問い合わせ数を170%に拡大させた。2021
年に独立。東京都中小企業振興公社のデジタ
ルマーケティングアドバイザー、企業変革アド
バイザーを務めるほか、年間約20社の中小企
業をハンズオン支援している。実務と経営の双
方を知る立場から、自社の人員と予算で確実に
回せるマーケティング手法を伝えている。



かたおか ゆう き
片岡 祐樹 氏
「人材マネジメント」

人事コンサルタント・社会保険労務士。
TrueVision 株式会社 代表取締役として、中小
企業特化型の人事制度構築や制度運用支援、
労務顧問を多数手掛ける。評価・賃金制度の設
計から組織活性化まで幅広く支援し、経営者・管
理職向けに多数の講演・セミナーに招聘され
る。運用定着に注力し、「自社流」設計で成果創
出に導く。労務法務にも精通し、制度×運用で持
続的成長を支援。製造・商社・サービス・専門業
など幅広い業種でのコンサルティング支援経験
が豊富。著書に「中小企業のための人事制度の
つくり方と運用方法」(セルパ出版)がある。



いちかわ みつる
市川 充 氏
「取締役の法務と
リスクマネジメント」

弁護士法人エクワイタス所属弁護士。1985年東
京大学法学部卒業。東京弁護士会入会後、同弁
護士会の常議員、副会長のほか、日本弁護士連
合会の調査室長を歴任。破産、民事再生、会社
更生事件など数多くの倒産処理に関わる。ファ
イナンス・リース等の金融実務や会社法務にも
明るい。著書に「会社法務のチェックポイント」
(共著)「企業活動トラブル対策」(共著)「取締役
ガイドブック」他多数。



さ とう まさ き
佐藤 政樹 氏
「『伝わる』技術
～人を惹きつける
スピーチ・プレゼン
話し方～」

スキンプルラーニングス(株)代表取締役。
劇団四季元主演。
23歳のフリーターから劇団四季と気象予報士に
W合格。『ライオンキング』等を経て『人間になり
たがった猫』で主役を務め、その際、世界的演出
家から表現の本質を学ぶ。その後、営業職にて約
500名中2位の成果を出し、舞台の「伝達技術」
がビジネスで通用することを証明。現在は経営
者・幹部層を対象に、自身の言葉で志やビジョン
を伝え、人の心を動かし、共感を生み出す実践型
プレゼン研修を行っている。