

箱根駅伝コースをひとりで走破!

宮下毅さん(コンサルティング事業部)は、数多くのマラソンに出場する市民ランナーです。2004年には、箱根駅伝の往路(108.0km)を走り、今年4月、復路(109.9km)を走り、ついに7年越しの夢「ひとり箱根駅伝」を達成しました。

Q 走り始めたきっかけは?

宮下 30歳でニューヨークに赴任したとき、体重が75kgほどありました。痩せなければ!という思いと、全世界から約3万人のランナーが参加する「ニューヨークシティマラソン」に出場したい!という思いがあったからです。ちなみに今の体重は59kgです。



コンサルティング事業部 宮下毅さん
箱根駅伝復路スタート地点にて

Q 自己ベストは?

宮下 2005年「別府大分毎日マラソン」で記録した2時間32分08秒です。本格的に走り始めて10年後、39歳のときです。32歳でサブスリー(フルマラソンを3時間未満で完走すること)を達成してから徐々に記録を伸ばしました。その後、なかなか自己ベストが更新できないのですが、コツコツと練習を続けています。

Q 「ひとり箱根駅伝」のきっかけは?

宮下 箱根駅伝では、毎年様々なドラマが生まれます。この日のために人生をかけてきた選手たちが走ったコースを実際に走ることで、テレビを通してはわからないものを感じとることができないかと思ったからです。



第60回福岡国際マラソン(2006年)

Q 今後「往復制覇」をされるご予定は?

宮下 7年かかりましたが、往路、復路それぞれ制覇しましたので、本番と同じ連続した2日間での往復制覇は、さすがに体に悪いので勘弁していただきたいと思います。

東京-小田原間は、走ると10数時間かかりますが、新幹線では40分です。それでも「走ることが好き」なので苦ではありませんでした。マラソンのレースとは違いゆっくりしたペースで楽しみながら走れました。

Q 何を考えながら走っていますか?

宮下 心を落ち着けいろいろなことを考えます。仕事のことは考えたくないのですが、結構よいアイデアが浮かんでくるので、忘れないようにするのが大変です。歌も浮かんできます。今回はサザンやモーニング娘、AKB48がリフレインしていました。

Q 仕事とマラソンに共通することはありますか?

宮下 マラソンから学んだことはたくさんあります。どんなに長い道のりでも、急がずゆっくり前に進み続ければ、いつか必ずゴールにたどり着きます。仕事も同じです。出勤前に毎朝10kmを走っています。家族は、毎日同じ時間に走り続ける私に呆れていますが、子どもには「続けることの大切さ」を教えたいと思います。まだ「親の心子知らず」ではありますが、いつかわかってくれることを願いつつ…

仕事と両立しMBA取得!

後藤光治さん(コンサルティング事業部)は、立教大学大学院ビジネスデザイン研究科ビジネスデザイン専攻博士課程前期課程を首席で卒業、経営管理学修士(MBA*)を取得。また、修士論文において優秀論文賞を受賞しました。

*MBA(Master of Business Administration)は経営学修士のことで、マーケティングから会計まで経営学を体系的に学ぶものです。

Q どのような大学院生活でしたか?

後藤 業務に支障が出ないように、平日夜間と土曜日の講義を選びました。平日は就業後18:30~21:40の週2~4日間、土曜日は9:00~16:20がほぼ毎週、朝から夕方まで受講しました。レポートの提出期限が重なったときは、睡眠時間を削るだけでは追いつかず、電車の中でノートPCを開いて作成したこともあります。土曜日の昼間は授業ですが、夜から日曜日の午前中は睡眠にあて、寝不足とストレス解消を心がけました。日曜日の午後から夜は勉強時間です。



コンサルティング事業部 後藤光治さん



指導の大久保隆弘教授(右)と

Q 今後のプラン、活かしていきたいことは?

後藤 お客さまは、「ビジネスのイノベーションと、その下支えとなるITをいかに使いこなしていくか?」に腐心されていると感じます。社会の変化のスピードが速くなるにつれ、お客さまからも高速化を要求されます。私が2年間で学んだ知識や考え方を、今後、お客さまのビジネス・イノベーションに活かしていけたらと考えています。

Q 業務と勉強との両立のために工夫されたことは?

後藤 やはり、両立のための時間のやりくりが大変でした。自分が好きではじめたことですから、家族に弱音を吐くこともできず、ひたすら寝る時間を削りました。残業ができない分、毎朝7時半すぎには出社し、他の部員の皆さんに迷惑をかけないようにしていました。意地と根性の2年間でした。

Q 修士論文のテーマと内容は?

後藤 「ITコンサルティングのサービス品質と顧客関係性の形成・維持に関する研究-サービス・マーケティングの視点から-」です。SIerが提供するサービス財「ITコンサルティング」を対象とし、サービス・マーケティングの研究分野から、顧客維持の形成モデルを検証、サービス品質と顧客関係性の形成・維持に関して考察しました。

Q どのようなコンサルタントを目指したいですか?

後藤 “歌って踊れるコンサルタント”を目指したいと思います。(笑)というのは冗談でして、コンサルタントである以上、お客さまにとって、経営者目線で経営者の意思決定を支援できる「参謀役」に徹することが重要だと思います。もちろん、当社はSIerであるため、コンサルティング領域も「ITコンサルティング」という専門分野が中心です。しかし、これまでの効率化を目的としたもののみにとどまら



総代(左)と優秀論文賞を受賞

ず、事業戦略等を踏まえ「攻めの経営」の仕掛けとして、ITの利活用を提案していきたいです。