

# ◆令和4年度 第4回（通算第95回）蔵前ゼミ 印象記◆

日時：2022年7月15日（金）

ZOOMによる遠隔講義

## 可能性を信じて行動する

——起業、上場、事業成長のストーリー——

綾部 貴淑（1996 情報科学）KIYO ラーニング株式会社 代表取締役社長

「悪いのは私の頭ではない。学習法だ！」という“悟り”を開いてから、綾部さんのキャリアは上昇気流に乗った。この悟りに至るまでの考え方や生き方、そしてその後の戦略的な「学びの革新ビジネス」を軌道に乗せるまでの過程がとても分かり易く説明された。Zoomの画面越しだったにもかかわらず、綾部さんの魔法にかかり、自分の“潜在能力”を呼び覚まされた学生も多いだろう。要点は、学習すべき事柄を百科事典のように単に網羅的に丸暗記するのではなく、関連事項を幹・枝・葉のように紐づけた系統樹として整理し、知識の全体像を把握しやすくすることだ。綾部さん流に言えば「学習マップ」の作成だが、本でいえば、「目次を放射状に広げ、見える化する」ことによる「知識の体系化」といえる。体系化されたものは私たちの記憶に残りやすい。

綾部さんが、IT等の先端技術を取り込んで、“起業”するに至る萌芽は少年時代に既に現れていたようだ。小学6年生の時、遊びに行った友達の家で何か見慣れない機械に出会った。それに触っているうちに何だか無性に欲しくなって、譲ってもらおう交渉を始めたのだ。友達の方は親から買い与えられたはいいが持て余し気味だったので、それならばということでお年玉貯金をはたいて手に入れた。説明書をよく読むとNECの最新型PCでプログラムも出来る優れものだった。これが伏線で、実際の話は(i)自己紹介/事業紹介、(ii)起業までのストーリー、(iii)起業のストーリー、(iv)事業成長のストーリーの順に進んだ。起業の基本は内発的動機と可能性を信じることだが、「起業のポイント」として指摘された“Fail Fast”（仮説検証を素早く回すこと）は大学の研究にも通じるポイントだ。

## 1. 生い立ちとキャリアの概要

### 小学校から高校まで

夢は物理学者 | 綾部さんは1971年に千葉県で生まれた。少年時代は、おもちゃを買って来て分解し、それを再度組み立てて仕組みを調べたり、工作で新しいものを作ったりするのが非常に好きだった。既存のルールに従うのは苦手だが、自分でルールを作りたいという性格で、将来は物理学者になって、宇宙の仕組みを解き明かし、新しい法則を見つけたいと思っていた。

パーソナルコンピュータ(PC)との出会い | 小学6年生の時に、友達の家遊びに行き初めて目にした“機械”に一目ぼれした。どうしても欲しくなった綾部さんは、使い方もよくわからないまま、お年玉貯金をはたいて、譲ってもらった。その電気製品はNECから発売されたばかりの最新型PC(図1)だったが、友達も簡単なゲームをする程度で使いこなせていなかったもので、無理な交渉ではなかったようだ。



図1. 綾部さんの人生行路に大きな影響を与えたNEC製PC-6001mkII(1983年7月1日発売)

新しいアプリ(プログラム)の創造に目覚める | 全財産をつぎ込んで手に入れたものの、その正体は不明だ。そこで説明書を読んでみると、プログラムによって動かすことが出来ることが分かり、ベーシック(最も基本的なプログラミング言語)で書かれたサンプルプログラムが載っていたので、その通り打ち

込むとちゃんと動いた。そこで気を良くした綾部さんは、雑誌等で紹介されているプログラムを打ち込み実行するという操作を繰り返しているうちに、ゲームソフトを動かせるようになった。

しかし、プログラミングといっても、他人が作ったプログラムを打ち込み PC を動かすという受動的な行為よりも、今までになかったものを発案し創造することの方がはるかに面白いということが分かってきた。そこで中学から高校の途中までは、新種のゲームやグラフィック エディター (デジタル画像加工ソフト)、さらには 3D のフライト シミュレーターで飛行機を飛ばすアプリケーションの開発なども試み、ある程度の性能のものを実現できるようになっていった。独学で 3 次元 (3D) 描画まで出来るようになったというから、ソフトウェアを開発する楽しさに目覚めたのだ。

＜経験則＞

当時は特に意識したわけではないが、今から振り返ってみると、上述のような PC アプリの開発を通して、以下のような「3つの創造のポイント」を知らず知らずのうちに身に付けた気がする。生い立ち紹介の途中だが、それら経験に裏打ちされた綾部さんの信念を見ておこう。今もこの指針に基づいて仕事をしている。

**創造のポイント 1: 実現したい事を明確に描き、創意工夫を繰り返せば、何でも実現できる。**

新しいものを作ったり、新規事業を始めたりするときは、実現したい物事をなるべく明確に描く。漠然とではなくディテールまでしっかりとイメージできるようにするのが肝心で、それが出来れば何としても手に入れたいたいという欲求が湧くので、どのようにしてそこにたどり着くかを考えるのは楽しくなり、繰り返し創意工夫を凝らすことになる (図 2A)。この部分は前に作ったものが使えそうかどうか、この部分は異分野の方法を取り入れると何とかなりそうかどうか、ここはひとひねりしてこうしようとか、実際にやってみると結構いろいろなものができ、究極的には何でも出来るのではないかと思えてくるそうだ。

**創造のポイント 2: 「今できない事」を制約条件にせず、「実現したい事」を先に考え、そこから「どうやった**

**ら実現できるか」工夫することが重要。**

何かを始めようとするとき、私たちはつい今できないことを思い浮かべる；「このやり方は習ったこともないし、必要な道具もそろっていない、何よりも開発資金がない」というように。綾部さんは、これでは創造的な仕事は何もできないと気付いたので、出来るかどうか分からないが、そのことは一旦脇に置いておいて、先ず、実現したいことを集中的に考えることにしている (図 2B)。これはイノベーションの基本で、頭で理解するのは易しいが、強く意識していないと“できない思考”が先にくてしまい、前に進めないようだ。

**創造のポイント 3: 大きな創造をするときには、小さなものを組み合わせる。**

大きな創造に挑むときは、いきなり大きなものを作ろうとすると歯が立たないが、部分に分解 (モジュール化) して先ず各部分を作り、それらを統合して最終的に大きなものに仕上げるのがよい (図 2C)。これは会社の組織づくりや資金・人材確保についても当てはまる手法だ。

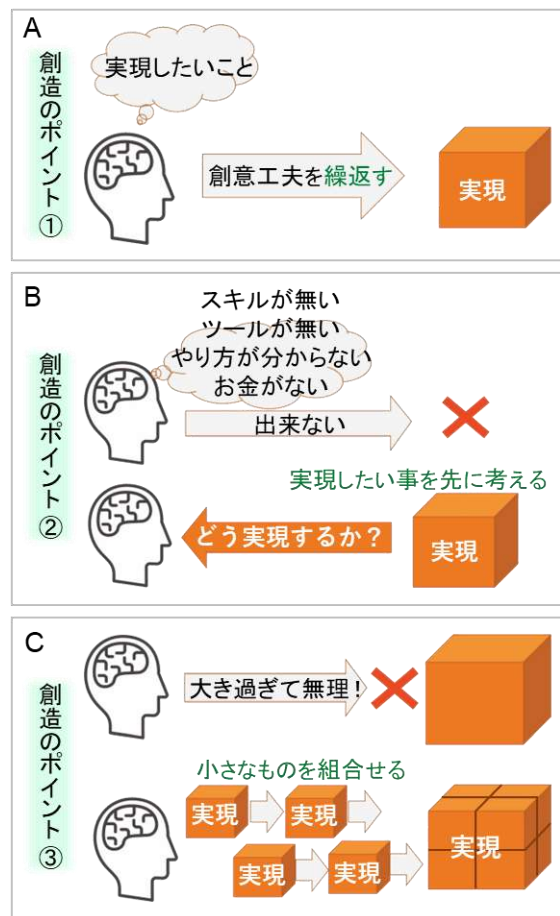


図 2. 綾部さんの仕事の拠り所となっている 3つの「創造のポイント」

## 大学時代

夢破れ、情報科学に転向 | 物理学者になるつもりで本学の1類に入学したが、その夢はあえなく潰え途方に暮れた。物理学科を目指す学生たちを見ていると、優秀なだけでなく24時間“物理”のことを考えているのが非常に楽しそうなのだ。それに比べると、テニスサークルにも顔を出し汗を流したくなる程度の集中力しか持ち合わせていない自分には、とても彼らに伍して物理学を究めていけるとは思えなくなった。前途に暗雲が立ち込め、悶々の日々を送ることになった綾部さんは、最初の学科所属を見送り、一年遅れで同じ理学部にあった「情報科学科」に進み、夢とは別に得意だったコンピュータ関連の勉強をすることにした。

## 就職(1996)

指導教員の他大学への転出ということもあって就職することにしたが、就職に関しては将来のイメージがつかめていなかったもので、しっかりした取り組みは出来ておらず、特にどの会社という強い希望もなかった。そんな時にたまたま、研究室のOBが大学に来て、日本オラクル社の説明会をしてくれた。話を聞いているうちに、その流れに乗って、「おもしろそうな会社だな、何か新しいことが出来そうだな」という軽い気持ちで外資系の“日本オラクル”<sup>(注1)</sup>に決めた。

## 社会人時代

ビジネスの世界で生きる決心 | 会社員になって仕事を始めてみると、「社会に出たからには、このビジネスの世界で頑張って生きていこうという気になってきたそうさ。もともと新しいことを創造することが好きだったので、次第に事業を創る(起業する)ことに興味を持つようになった。

事業を創る上で役に立った経験 | 起業をはっきり意識するようになってからは、そのために必要と思われる技能を積極的に身に付けるように努力した。(1) **説明するスキル**：綾部さんは他人に説明するのが苦手だったので、希望して研修事業部に配属してもらい、エンジニア向けにオラクルのソフトウェアの使い方を解説する講師を務めた。(2) **提案するスキル**：当時の日本オラクルはまだ株式会社上場前後の若い企業だったので、綾部さんは、既

存のコースの改修・実施の傍らで、新しい研修コースの提案を行い、実際に企画・実施した。(3) **プロジェクト管理スキル**：研修では、同じ教室で色々なコースを日替わりで行うことになるので、手際の良さが求められる。そこで省力化プロジェクトを立ち上げ、かなりの効率化を成し遂げた。この辺りになると、もう少し経営に近いこともやってみたいと思うようになり、本社のマーケティング部に異動した。(4) **製品開発の指揮・調整スキル**：オラクル社は新製品を武器に日本展開を図っていた。その主翼であるマーケティング部では、製品の企画・準備・発売という一連の過程のマネジメントを経験することができた。

入社当初は、上述のようなスキルを意識的に身に付けようと思い描いていたわけではないが、起業をイメージして働くようになってからは、自分から手を上げて積極的にスキル・アップの機会を作るように心がけたことが、起業に際し、非常に役立ったそうさ。

キャリアのポイント | 綾部さんの経験に基づいて、社会人としてキャリアを積んでいく上で大事なポイントをまとめると、表1のように4項目に要約される。基本になるのは**内発的動機**づけた。

表1. 実りあるキャリアを手にするために心掛けたいこと

1	アピール	やりたい事を実現するためには、自分で積極的に提案したり、主体的に動いたりする。
2	ひたむきに	与えられた一見“つまらない”仕事でも、成果を最大限に高める工夫をすることで、自分の成長の糧にできる。
3	チームワーク	一人で出来ることは限られるので、関係者や上司と良い関係を築き、協力して仕事を進める。
4	先達に学ぶ	新しい事を行う際には、本を読む、経験者から話を聞く等をした上で、自分で計画を立ててみる。本を読む人が少なくなっているので、関連本を何冊か読むだけでもかなり差がつく。

## 2. 起業のストーリー

起業のアイデアをどのようにして得て、  
商品にまで育てるか

起業の検討 | 綾部さんは、既存の仕組みの中で働き与えられた仕事をこなすのは好きではなく、新



しい仕組みを作りたい性格だった。しかし、起業となると思いのほかハードルが高く、何をしたらいいのか悩んでいるうちに時間だけが過ぎていった。さすがにこれではまずいと自覚し、休日や会社の仕事が引けてから起業関連の学校に通ったり、セミナーに参加したり、書籍を読んだり、先輩起業家の話を聞いたり助走を始めた。

この頃、オラクル社で取り組んでいたマーケティングの仕事は「もう十分やったな」という感じがしていたことと、直接顧客と接するような仕事がしたいとの思いから、小さな IT コンサルティング会社に転職し、本務の傍ら休日や帰宅後の時間を活用して起業の準備も続けた。

**事業アイデアと絞込み | 起業の第 1 歩として**、綾部さんは可能性のある事業を片っ端からリスト化し、その中から候補を絞り込んでいくことにした。100 個以上のアイデアを出し一覧表にしては見たものの、選択肢が多すぎて絞込みが難しいという問題に直面した。絞り込むためには“**選択基準**”が必要だと気づいたのだ。

最初に考えたのは、[1]「やりたいと思う事業」と「経験のある事業」のどちらで起業するかだった。後者ならば成功確率が高い。しかし綾部さんは敢えて前者を選んだ。理由は、転職先の IT コンサルティング会社での経験にあった。この会社で綾部さんは、企業内“起業”のような形で、すでに、新事業を提案しそれを数年かけて事業部に成長させるという成功体験をしていたので、次に独立して取り組むとしたら、やはり「やりたいと思う事業」をやるべきだと思ったのだ。そして、当時興味を持っていた「IT を活用した効率的な学習法の開発と普及」の道を選んだ。

次に考えたのは、[2]「自分が困ったこと」や「自分がお金を払ったこと」があることに絞るべきだということだった。つまり、「困ったこと」というのはそれを解決すればニーズがあることになり、「お金を払ったこと」には市場があるということの意味するからだ。こう考えて思案を巡らせている時に思い出した苦い経験があった。それは国家試験がらみの挫折だ： 社会人の間で働きながら取得できる“資格”として最も人気の高い『中小企業診断士資格』(注2)を取得するべく、綾部さんも

2 度受験したが、失敗に終わっていたのだ。その時は、通信講座で勉強しようとしたが、申し込むと大きな段ボール箱で多数の本が送られてくるだけで途方に暮れてしまい、隙間時間を利用しての受験勉強は思うように進まなかった。「これを解決すれば、いけるかもしれない！」と思えてきた。ニーズは十分ありそうなのだ。

効率的な学習法に対するニーズ needs は十分ありそうだとすると、次は [3] 市場 market の有無が問題になるが、綾部さんのように何十万円も払って通信講座を買う人(受験生)が毎年 2 万人超(注2)もいるから市場規模的にも問題ないだろうとなり、綾部さん自身が中小企業診断士資格を取得し、その学習体験を基にコンテンツを作り、オンライン教育事業を立ち上げることを決意した。この時点では、資格も事業ノウハウも何も無かったが、前述の綾部さんの経験則(図 2, 創造のポイント 1~3)に従って、以下のように歩を進めた。

**事業の事前準備 | 効率的に学習できるサービスをイメージし**、まず「学習法」を徹底的に研究した。教育や心理学の本を含め 100 冊以上に目を通し、更には関係ありそうなセミナー等にも出席し、自分に合いそうなものを取捨選択しながら勉強法を開発した。その結果が学習マップ(キーワードを拾い出し、関連のあるものをクラスターにまとめて系統樹のように配置し、一目で知識の体系が把握できるようにした図)を使う学習法だ(図 3)。実際にやってみると 50 枚程度の学習マップにまとめることが出来た；従来のテキスト頁数に比べると $\frac{1}{40}$ 程度の枚数だ。これなら通勤時間・就寝前・起床後・トイレなどで繰り返しみて、写真のようにイメージ付きで記憶できるので、さほど苦にならない。かくして綾部さんの 3 度目の挑戦は成功し、『中小企業診断士』の資格を手にした。

**商品化に向けて | 1 商品仕様の作成**：忙しい人向けの講座にするために、上述の学習マップを PDF で提供するとともに、音声による解説も付けて、当時流行っていた iPod プレーヤーでいつでもどこでも聞けるようにした。録音のためには、会社の近くにマンスリーマンションを借り防音室を自作したそう。この頃はまだ会社員だったの

**従来の学習法**

- ・サブノートを作る。
- ・カードを作って暗記する。
- ・重要箇所を蛍光ペンでマークする。

**従来の学習法の弱点**

- ・時間がかかる。
- ・途中で挫折しやすい。
- ・丸暗記では知識の体系化が出来ず、記述式問題に対処しにくい。

**学習マップ法のメリット**

- ・作成にあまり時間がかからない。
- ・知識が体系化され、記憶しやすく、思い出しやすい。
- ・キーワードが絞り込まれており、復習が短時間でできる。
- ・過去問や問題集で得た知識を後で追加できる。

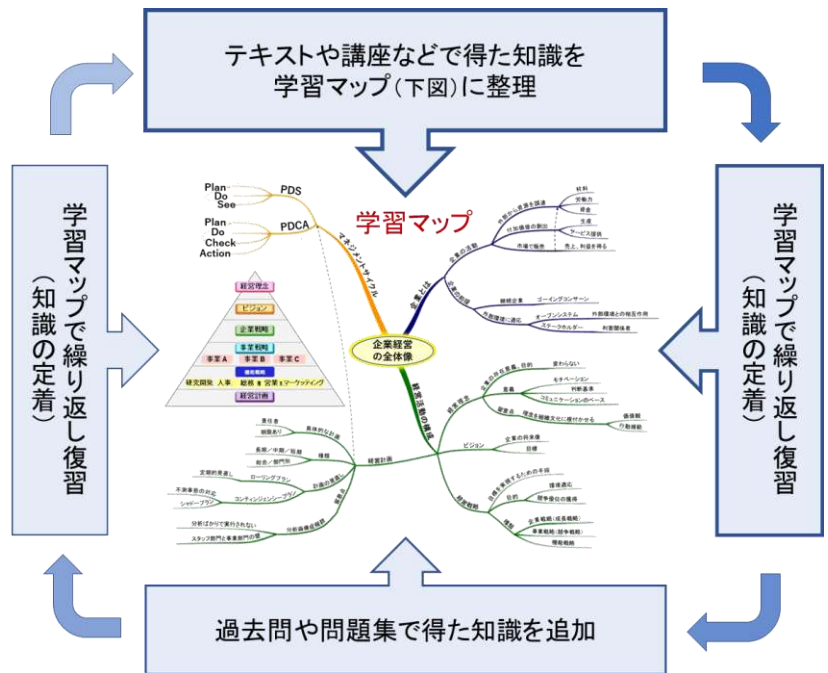


図3. 綾部さんが考案した学習マップ法の概要と利点。学習マップ上に体系化されたキーワードのフォントサイズは小さくしてある。KIYOラーニング社の学習マップ方式(商品名: STUDYing)は、圧倒的な低価格と加速学習法として高い評価を得ている。

で、週末企業として試作品を作り、友人に試してもらい改良するという試行錯誤を繰り返し、仕上げた。**2** 事業プランの作成：“通勤講座”というキャッチーな名前にし、通勤電車がキャンパス、いつでもどこでも学習できる、脳に優しく覚えやすい、必要なコードだけ受講できるというコンセプトでまとめ、ターゲットユーザーは忙しい人ということを前面に打ち出すことにした。**3** 競合との差別化：当時全盛だった資格講座の学校のマイナス面を挙げ、それを解決するサービスにした。例えば、競合の場合はテキストが分厚く、通勤中に広げて勉強しにくい上に、アルバイト講師が多く講義の質にバラツキがあるという問題を抱えていた。さらには、受講料は最初一括払いで、途中でやめる人は大損をしてしまう。これらの問題を解決し、2008年10月に『通勤講座』という名称で売り出し、2018年には現在の名称『STUDYing』に変更した。

**起業のポイント** | 起業に際し、重要な着眼点は表2のようにまとめられるだろう。最後の“Fail Fast”（迅速な試行錯誤）は、起業にとどまらず大学での研究活動においても大事なので、綾部さんの説明を思い出しながら、復習しておこう。まず「期待

した結果が得られないと失敗した」と思うのは大きな勘違いで、「検証しようとしている仮説が間違っている」か、「検証法に欠陥がある」かのどちらかだ。検証法に問題が無ければ、仮説が間違っていることになり、次の可能性（仮説）の検証に移ればよい。この試行錯誤を繰り返すことにより正解に近づくことになるゆえ、極力素早く繰り返す（Fail fast）必要があるのだ。対照サンプル（control）を入れ忘れたり、評価サンプル数が少なすぎたり、測定器の調整を怠ったりして、有意な結果が得られなかった場合は“失敗”だが、仮説の検証に耐える結果であれば、仮にネガティブでも落ち込む必要は全くなく（先生や先輩の仮説に過度にとらわれる必要はない）、どんどん先へ進めばいいのだ。

表2. 起業のポイント

1	いたみ Pain に注目	既存のサービスで困っていることや不満点などに目をつける。
2	価値の提供と差別化	上記 Pain を解消するサービスを創造し、差別化をはかる。
3	顧客・Market	お金を払ってくれる人がどれ位いるか。
4	オペレーション	ITを活用して省力化・自動化する。
5	組織作り	志を同じくする仲間を見つける。
6	仮説⇔検証を素早く回す	仮説を立て素早く実行。違ったら、すぐ軌道修正 (Fail Fast)

### 3. 事業成長の流れ (KIYO ラーニング社の沿革)

#### 世の中の変化・テクノロジーの進化を いかにタイムリーに取り込むか

綾部さんたちは、2008年の事業開始以降、世の中の変化とテクノロジーの進化をうまく取り込み、「学びの革新」を成し遂げることにより、オンライン教育事業の高い成長を実現しつつある。この間に KIYO ラーニング 法人を設立し (2010年1月)、その後の活動で直面したという 2 つの大きな壁越えについて見ていこう。

#### 変革 1: eラーニングシステムの開発 (2012年9月)

音声/教材のダウンロード講座としてスタートした「中小企業診断士講座」は、発売から2~3年で順調に売り上げが伸びたので、他の資格講座も同様に試みたが、うまくいかなかった。何かを変えなければ多講座展開はできず、せつかくの“起業の芽”も期待したほど伸ばせない。頭を抱えている時に、世の中では iPod に代わって iPhone が急速に普及し始め、iPhone で YouTube のような動画を普通に見ることが出来るようになった。

この時代の流れの変化をとらえて、現方式の「ダウンロード講座」ではなく、iPhone・PC・タブレットなどで直接受講できる「eラーニングシステム」を開発することにした。eラーニングはパソコン PC でやるのが常識だったので、iPhone 等のスマホ用システムはどこにもなく、綾部さんのシステム設計の経験を生かして自社開発した (2012年9月)。そして市場投入してみると、スマートフォン・ユーザーが急増し効果はてきめんだった。課題の「多講座展開」を可能にする仕組み (プラットフォーム) も整った。

#### 変革 2: 音声から動画コンテンツへ (2014年6月)

YouTube のような動画で「資格講座」を配信することにより、内容が非常に分かり易くなり、評価が劇的に高まった (2014年)。大手の資格学校と比較しても勝てるレベルになったのだ。「中小企業診断士」以外の資格講座も軒並み売れるようになり、多講座展開が可能になった。その後、資金調達をし、株式上場にこぎつけた (2020年7月、東京マザーズ)。

事業成長のポイント | 最後に、事業成長のポイントを表 3 にまとめておく。項目 1, 2 の世の中の変化をタイミングを見計らってうまく利用する点は比較的わかりやすい。KIYO ラーニング社での具体例としては、上記の他に、クラウドサービスや人工知能 AI の普及に対応するものとして、社員教育用クラウドサービス『AirCourse』の開発 (2017年5月) や AI を使って学習を個別最適化する『AI 学習プラン』のリリース (2020年5月) がある。

3 番目の「世の中が変化する方向を想定する」のは難しそうだ。これは、P. F. Drucker の名言 “Discern the future that has already happened.” に由来する概念で、世の中の変化、例えば人・物・金の流れや流行、さらには環境の微妙な変化に常にアンテナを張っておくと、未来につながるような変化の兆し (すでに起こりつつある未来) をつかむことができるとの勧めだ。卑近な例で単純化すれば、諸外国で流行し始めている物事を素早くキャッチし、マネれば、少なくとも自国内では成功できると考えれば、「すでに起こっている未来」が言わんとするところは分かる気がするだろう。

表 3. 事業成長のポイント

1	世の中の変化を利用	・技術、習慣、流行、業界などが変わるときはチャンス。 ・今まで解決できなかった事が解決できる。
2	タイミングも重要	・早すぎるとうまくいかない。 ・遅すぎると競争に負ける。 ・同じ業界ではなく違う業界、日本ではなく世界を見ると推測できる。
3	世の中が変化する方向を想定して準備する	・世の中の変化にアンテナを張っておく。 ・「既に起こっている未来」*を探す。

\* P. F. Drucker: 「未来のことは予測できないけれども、すでに起こってしまった未来を探せ」(未来を決める要素は、すでに世界のどこかに存在している)。

### 4. おわりに

綾部さんが創業した KIYO ラーニング株式会社 は、各種資格のオンライン教育サービスで実績を積み、最近では『AI 学習プラン』の開発に挑むなど順調に成長し、2020年度『蔵前ベンチャー賞』(注 3) を受賞した。



結びに代えて、KIYO ラーニング社のミッション「学びを革新し、誰もが持っている無限の力を引き出す」に込めた綾部さんの思いを引用しておこう：◆「がんばる人に限って業務で忙しく、スキルを伸ばす機会を失ってる。その結果、日本企業の生産性が高まらず、結果的に経済面や給与面の伸びが停滞している原因になっている」と思っています。これを打開するために「忙しい人でも効率的にスキルを伸ばせる、画期的な教育サービスを作りたい」と思い、通勤講座の事業を拡張してきました。これからも一層、学びを革新し、成長をしていきたいと考えています。◆私が信じているのは『人間は、自分が思っているより、はるかに高い可能性をもった存在である』ということです。日常に埋没されてしまいがちな私たちですが、目標を決め、適切な成長の手段があれば、人は驚くほど成長をします。…人間が本来持っている能力を開花させるお手伝いすることが私たちの使命です。そのために、「学ぶ」ということをゼロから考え、革新していきたいと考えています。◆私たちは『世界一“学びやすく、分かりやすく、続けやすい”学習手段を提供する』べく、日本から始まったこのサービスを、世界中に展開していく予定です。◆オンラインサービスでは国境はありません。これまで、SNSなどを含め、海外のオンラインサービスが日本に進出し、日本で成功するケースが増えています。私たちは、この逆を行いたいと思います。私たちの日本発祥のサービスが、海外でもナンバーワンになることを目指します。

## <パネルディスカッション>

### あなたが実現したいこと ——可能性を信じてみる——

3名のパネラーが自分の実現したいことを述べ、それらを実現するにはどうしたらいいかについてアイデアを出し合った。(1) アニメに興味がある学生からは「聖地巡礼(現在はオタク同士がネットでつながり、コスプレで巡礼に出かけるのが普通)をもっと誰でも行けるlightなものにしたい」、(2) 日本の国際的ステータス向上を願っている学生からは「日本の技術や食文化などの魅力を世界に広めたい」、(3) 多様性を強く意識している学生からは「あらゆる背景を持った人々と付き合えるようになりたい」との目標が提示され、お互いにアドバイスしあう形式で進行した。バスツアー、SNSやインスタグラムによる発信、現地駐在員による仲介、瞬間自動翻訳機の開発など種々ユニークなアイデアが出された。

-----  
(注1) 日本オラクル(株)：米国 Oracle Corporation の日本法人として1985年に設立。情報システム構築のためのソフトウェア・ハードウェア製品、ソリューション、コンサルティング、サポートサービス、及び教育の事業を展開している。1999年2月5日に株式公開、2000年4月28日に東証一部上場。

(注2) 2021年度の「中小企業診断士資格」試験の受験者数と合格率：(第1次試験、選択式の7科目) 24,495人、36.4%；(第2次試験、記述式の4科目) 9,190人、18.3%。最終的な合格者は1,600人で合格率は $1,600 \div 24,495 = 0.065$  (6.5%)となる。超難関ゆえに取得者のステータスは高まる。

(注3) 蔵前ジャーナル No. 1083, pp.42-46, 2021, New Year号。

(東京工業大学 博物館 資史料館部門 特命教授 広瀬茂久)