

事業創造大学院大学 学位記授与式

事業創造大学院大学はこのたび、第二期目の修了生を輩出しました。去る3月20日(金)に学位記授与式・修了式が行われ、29名の修了生が経営管理修士(専門職)MBAの称号を手に入れました。



式典終了後、学生総合プラザSTEPに会場を移して謝恩会が行われました。修了生によるバイオリン演奏、マイクパフォーマンスなど大盛り上がるの会となり、仕事と勉学を両立させてきた今日までの努力を称え合いました。



地域活性化と地域発ベンチャー

日本ベンチャー学会の第12回全国大会が新潟で開催されます。

開催期間: 2009年11月14日(土)~11月15日(日)

「日本ベンチャー学会」とは?

ベンチャー企業や一般企業での企業家活動等について理論・実証・実践に関する研究を行い、産学官協同の推進と企業家活動の支援を目的とした学会です。

会員の研究成果の発表のため、そして志を同じくする研究者や企業家の研鑽のため、全国大会が年に一度開催されます。2009年は、新潟での開催が決定いたしました。

information

大学院説明会情報

大学院説明会日程 (新潟・東京)

4/25(土)・5/23(土)・6/27(土)・7/25(土)・8/8(土)・8/22(土)・9/26(土)・10/24(土)・11/28(土)・12/26(土)

※説明会の時間は開催日により異なります。(ホームページにてご確認ください)

プログラム

大学院設立の趣旨説明、教育課程の特徴説明、入試概要の説明、個別相談など

《ご都合により大学院説明会へ参加できない方へ》

個別に日程を調整いたします。ご希望の方は、お気軽に本大学院までお問い合わせください。

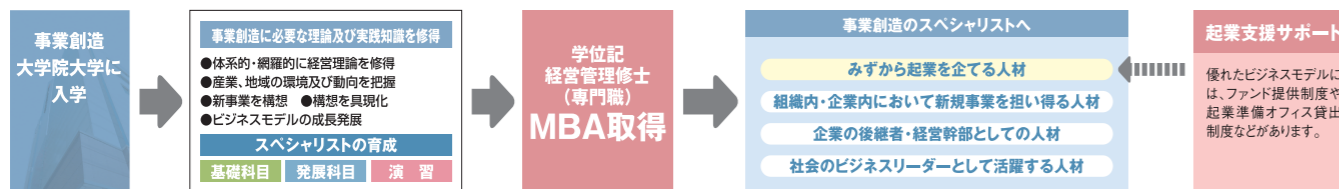
入学試験情報

平成21年度秋学期(10月入学) 入学試験日程

Table with 3 columns: 募集要項, 入学試験日, 出願期間. Rows include 第1次募集 through 第4次募集.

募集概要 詳しくは募集要項をご覧ください。募集要項をご希望の方は、本学までお申し込みください。

事業創造大学院大学で学ぶ



お問い合わせ・資料請求・説明会や特別講義へのお申し込み等はこちらまでお願いします。

ホームページから.....

http://www.jigyo.ac.jp/

e-mailから..... info@jigyo.ac.jp

FAXから..... 025-255-1251

フリーダイヤル..... 0120-250-171



《新潟キャンパス》〒950-0916 新潟市中央区米山3-1-46 TEL:025-255-1250 FAX:025-255-1251
《東京キャンパス》〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-7-12 サビアタワー10階 TEL:03-5224-8288 FAX:03-5224-3722
《長岡キャンパス》〒940-0047 長岡市弓町1-8-37 長岡情報ビジネス専門学校内

J Press 事業創造大学院大学通信 通巻第15号 Published by Graduate Institute for Entrepreneurial Studies

2009年4月1日発行 編集・発行 事業創造大学院大学 広報委員会・事務局



【バックナンバー】 広報誌「J-Press」のバックナンバーは、本学ホームページからダウンロードできます。

contents

表紙 米国金融危機発世界同時不況と不況対策(上) p.2 修了生紹介 p.3 特別講義・特別講演会報告、今後の開催予定 p.4 インフォメーション、大学院トピックス等



誌上講義

「米国金融危機発世界同時不況と不況対策(上)」

「失われた10年」時代、日本の製造業は、コスト縮小と市場拡大の両者を狙い、中国への直接投資件数を、1980年代の100件内外から、1991年200件、1992年400件、1993年500件、1995年600件と増やしました。

この結果、中国の経済成長率は、1990年の4%から、1991年に7%を、1992年には14%を超え、1994年まで2桁成長が続くなど、高水準の経済成長率を最近まで維持しました。1992年以降の世界の石油需要急増の裏には、この中国の急成長がありました。

米国では投資銀行が、通常なら融資しない層を顧客とするサブプライムローンを行う住宅ローン会社を買収し、その債権を証券化、やがて別の住宅ローン会社の債権も買い取って証券化し、金融商品を販売します。これを世界中のヘッジファンドや金融機関が購入します。これは建てた住宅が値上がりし、売却できれば、ローンを返済しても余りがあるという、崖の上で綱渡りするようなハイリスク・ハイリターン金融商品でした。

一方、中国の石油需要増大は、2002年1バレル20ドルだった原油価格を、2003年30ドル、2004年40ドル、2005年50ドルと毎年10ドル上昇させ、さらに2006年には20ドル上昇、2007年も20ドル上昇となりました。米国FRBはFFレートを2004年から連続的に引き上げます。金利が上がれば経済活動が鈍化します。2005年に住宅建設が横ばいになり、2006年には住宅価格が下降に転じました。

するとサブプライムローンは返済不能となり、証券化された金融商品は毀損します。2008年9月15日、投資銀行大手のリーマン・ブラザーズが経営破綻。次に破綻するのはどの金融機関かと信用不安が高まり、金融機関は必要な資金が借りられず資金繰りが困難になる金融危機が発生しました。サブプライムローンを証券化した金融商品が、世界中で買われたため、米国金融危機発世界同時不況になりました。

以上、俗に「100年に一度の経済危機」といわれている世界同時不況が起こった経緯について簡単に述べました。各国とも、早急な対策が求められています。次号では、この不況の背景および先進各国における不況対策について、主に財政支出に焦点をあてて述べたいと思います。

(次号へ続く)



原 敏明 副学長・教授

— Hara Toshiaki —

【担当科目】地域経済産業論

Profile

新潟大学人文学部卒 (株)第四銀行~(財)新潟経済社会リサーチセンター専務理事~新潟医療福祉大学教授 現在、新潟商工会議所参与政策委員長・新潟市経営改革推進委員会委員・済南市~青島市友好交流委員会会長・新潟市大規模公共事業再検討委員会委員・新潟市佐潟学術研究審査委員会委員・新潟県広域自治体のあり方懇談会委員・北陸建設経済研究委員会WG座長・北陸地域自立方策検討委員会委員

◎ 修了生紹介

今年3月に修了したばかりの第二期修了生に、入学から現在に至るまでの道のりや今後のビジョンなどについて聞いてみました。



チャン ミン タム 2009年3月修了

「起業を志していたあなたが、この学校を選んだ理由は？」

将来会社を設立してビジネスを展開するには、経営の基本的な知識が必要であると考えたからです。「事業創造」というテーマに関わっている様々なノウハウや問題点を身につけたり、人脈を広げたりするつもりでこの大学院に入学しました。それから、夜間の学校であれば、仕事を続けながら通学できるので、経済的な不安がなかったことも大きいです。

「大学院で学ぶことで、方向性(事業テーマ)等に変化はありましたか？」

入学する前はIT企業に勤めていたので、将来起業したらB2Bビジネスが第一選択になると考えていましたが、大学院に入学していろいろな科目を学んでいくうちに、B2Cビジネスが非常に面白いと思えるようになりました。事業計画書のテーマとして選んだ飲食ビジネスは、入学前には考えていなかったことです。

「事業計画について、教えてください。」

ベトナムのホーチミン市で高級感のある胚芽米料理店を出店する事業計画を作りました。胚芽米料理(Com Tam)はベトナム南部で人気のある伝統的料理です。屋台で食べることが多いこの庶民的な料理も、厳選した良質な食材を使い、従来と違うサービスをすれば高級料理として提供することが可能になります。ベトナムでは経済の急成長により富裕層が増えているので、十分にニーズはあると考えています。将来的には多店舗展開していく予定ですが、そこまで視野に入れ、その具体的な手法も含んだ事業計画を完成させることができたのは大きな収穫でした。計画通りに進むことばかりではないと思いますが、あらゆる状況の変化に対応するだけの知識も身につけましたし、成功する自信もあります。

「起業するにあたり、特に役に立ったカリキュラムは何ですか？」

演習(事業計画書の作成)は、特に役に立ちました。ビジネスプラン作成法で学んだ手法を活かしてリアルな事業計画を作るのは貴重な経験になりましたし、何よりも起業への情熱を育てる効果があったと思います。また、入学前に全く経営基礎知識を持っていなかった私にとっては、基礎理論研究科目も重要な役割がありました。

「今後の中・長期的な予定を教えてください。」

修了後、ベトナムへ帰国します。まず日本企業に勤めながら、できるだけたくさんの人脈を築こうと思っています。早めに起業チャンスをつかんで、スタートアップしようと考えています。



新居 彩子 2009年3月修了

「起業を志していたあなたが、この学校を選んだ理由は？」

以前に勤めていたベンチャー企業の社長から勧められたのが直接のきっかけです。当時は、起業家の方々との交流が多く、私自身が起業を志していたというよりは、自分の知識を深めたいという思いが強かったように思います。

「大学院で学ぶことで、方向性(事業テーマ)等に変化はありましたか？」

入学当初は、スポーツの分野でビジネスをしたいと考えていましたが、大学院で学んでいくうちに、それが思っていた以上に困難であることを実感しました。一時的なブームとしてのビジネスではなく、恒久的に継続するためには、「人間にとってスポーツとは何か」を考え、文化として定着させるだけの説得力が必要です。そのことに気付いてから、「スポーツ」という範囲にこだわることなく、スポーツの語源であるDeportare=義務から離れる、つまり「自由な時間を過ごす」ということを本質として捉えるようになりました。スポーツビジネスだけでなく、いろいろな分野の授業を受けたことで、より広い視野で物事を考えられるようになったと思います。

「起業するにあたり、特に役に立ったカリキュラムは何ですか？」

経営戦略の授業は、いろいろと考えさせられる授業でとても勉強になりました。企業は生き物のように、その時々で状態や環境が変わり、一時として同じ状態はない。外からは同じように見えても、実は潜在意識の中でいろんな変化が起こっている。だから、経営は難しくもあり、面白くもあるのだと感じました。特にベンチャー企業は、めまぐるしい変化の連続でとても不安定です。社長の舵取り一つ、考え方一つで生かすことも殺すこともできてしまう。企業家の方々と話をすると、いつもそういったディスカッションが繰り返られるので、とても役に立ちました。また、ブランドコミュニケーションもすぐに実践に反映できる分野の授業でした。事業規模に関係なく、戦略として非常に重要な考え方であることが分かりました。

「今後の中・長期の予定を教えてください。」

すでに立ち上げているスポーツ関連の地域事業団体を本格的に運営していこうと考えています。これまで、あまり主体的にかかわっていませんでしたが、あえて難しい地域スポーツという分野にチャレンジしていくつもりです。全国各地で地域活性化のためのスポーツイベントやスポーツチームが興っていますので、多くの方々と交流する機会も増えると思います。実際に現場に足を運んで、自分が主体的にかかわる中で、大学院で学んだ知識を活かしてゆきたいと思っています。

特別講義・特別講演会報告

「株式会社ディー・エヌ・エー成長の軌跡と今後の展望について」

株式会社ディー・エヌ・エー 代表取締役社長 南場 智子

平成21年1月24日(土)

本学客員教授の南場智子(以下、南場)による特別講義には一般からも多数の受講申し込みがあり、定員101名の講義室を埋め尽くした。その講義の一部を紹介する。



コンサルタントを経て起業

マッキンゼーでのコンサルタント時代、最初の仕事は「日本のモーゲージ(住宅ローン)のセキュリタイゼーション(証券化)の市場性について調べろ。」指示の意味さえ分からなかった。「バリューを出せ」と言われ続けたが、2年でギブアップ。退職してMBAを取得のために海外へ。本音は国外逃亡だったと南場は語った。

2年後、つらかったことを全て忘れて再びマッキンゼーへ復職。でもやはり思うようにはいかず、再び辞めることを考えた。会社のFAXでヘッドハンターへ履歴書を送りつけることも。辞める前の最後の仕事のもりで受けた仕事で、周囲の協力により大成功を収める。自分が役に立たなくても、結果的に顧客にバリューを与えられれば良いことをそのときに悟った。肩の力が抜け、その後の仕事がうまくいくようになり、マッキンゼーパートナー(役員)にまで登りつめる。しかし、コンサルタントとしてプランを練り上げるだけではなく、主体として最後まで関わりたいという気持ちが株式会社ディー・エヌ・エーの立ち上げのきっかけとなった。

負け組と言われ続けた創業時代

1990年の創業から2002年までは大赤字。負け組と言われていることは知っていたが、いつかは勝てるという自信だけは失われることが無かった。2003年に初めての単月黒字を出し、ようやく成長軌道に乗り始める。“Winner takes all”といわれるこの業界では、二番手では黒字化することすら難しく、それを達成したことがディー・エヌ・エーにとっての小さな誇りとなった。ありとあらゆることをやったがヤフーオークションには勝てず、負けを認めた。違う土俵でのNo.1を目指し、様々なトライアルの結果としてモバイル市場へとたどり着く。



ディー・エヌ・エーは球体型の組織

ディー・エヌ・エーを一般的なピラミッド型の組織ではなく、球体型の組織と南場は考える。面積の違いはあっても、全員が表面を担う。表面を担うとは、ディー・エヌ・エーを代表する局面を持つということ。どんどん若手に仕事を任せディー・エヌ・エーの顔として仕事をさせる。ディー・エヌ・エーには、「社長が言ったから」という判断基準は無い。誰が言ったかではなく、何を言ったかを重視するからだ。常識にとらわれると、価値を失う。常識を理解した上で、それが出来上がった背景を考え、そして本当にそれが最良かを考える。代替案まで出せたらベスト。これを「良質な非常識」と呼んでいる。モバゲータウンが大ヒットした後、次々に新サービスを生み出される背景にはこのような社風があった。

【その他の開催実績】

「激動の時代を楽しもう!

～ニュービジネスでワクワク・ドキドキ～

平成21年2月7日(土)

NTTインテリジェント企画開発株式会社 代表取締役社長 佐藤 義孝



「最近の国際金融情勢について」

平成21年2月28日(土)

みずほコーポレート銀行 常務執行役員 中島 敬雄



「事業創造と地域の活性化を考える」

平成21年3月14日(土)

学校法人新潟総合学園 事業創造大学院大学 総長 池田 弘



「アメリカにおける起業の仕方、起業後の問題点」

平成21年3月14日(土)

大坪不動産 社長 大坪 賢次



【今後の特別講義・特別講演会 開催予定】

平成21年4月11日(土)	10:30~12:00	前イラン復興支援担当大使 兼 アフガニスタン支援担当大使 小川 郷太郎 氏 テーマ:「世界から日本を見て思うこと」
平成21年4月25日(土)	13:30~15:00	株式会社ライフ技術研究所 代表取締役 石黒 義久 客員教授
平成21年5月30日(土)	13:30~15:00	フィデリティ投信株式会社 取締役副会長 蔵元 康雄 客員教授
平成21年8月29日(土)	13:30~15:00	株式会社博報堂 取締役副社長 宮地 彰 客員教授
平成21年9月 5日(土)	13:30~15:00	株式会社インボイス 会 長 木村 育生 客員教授

※講師の都合により、開催日時は変更となる場合があります。詳しくはホームページをご覧ください。