

『事業計画中間発表ならびに投資評価推薦審査会』



10月26日(月)～28日(水)の3日間にわたり、2010年3月修了予定の院生が策定中の『事業計画書』について、各院生による中間発表が行われ、教員による審査が行われました。この審査による評価とアドバイスのもと、各院生は事業計画を見直し、1月の最終提出に向けて訂正・改善を行い、よりレベルの高い事業計画へとブラッシュアップしていきます。

また、この全院生の審査結果をもとに選考会議が行われ、評価の高かった起業をめざす4名の事業計画が優れた事業として選ばれました。11月23日(月)には、学外の識者を交えた『投資評価推薦審査会』が開催され、この4名の計画が発表され審査されました。この審査会には、総長、学長はじめ学内の審査員5名のほか、学外からベンチャーキャピタルである事業創造キャピタル(株)永瀬俊彦社長、および日



機エグゼクティブ・パートナーズ 山本滋彦理事

本最大のベンチャーキャピタル(株)ジャフコの元専務取締役で現(株)エグゼクティブ・パートナーズの山本滋彦理事をお招きして、4名の院生によるプレゼンテーションと、審査員による活発な質疑応答のもと、厳正な審査が行われました。この審査の様子は、新潟本校では他の院生、教員がオブザーバーとして傍聴し、東京キャンパスにはテレビ会議により審査状況が放映され、多数の院生・教員が審査会を聴講しました。4名の事業計画は大変ユニークなものとして評価され、また、海外での事業が大半を占めたのも本年の特徴でした。

この審査結果は追って発表されますが、来年には選ばれた院生の最終レポートのもと、外部のベンチャーキャピタルによる『投資審査』が行われ、審査に通れば、資金が提供され、起業が実現する予定です。



事業創造キャピタル(株) 永瀬俊彦社長

新潟国際ビジネスメッセ2009

地域の産業の振興と発展を図るために県内外企業・団体等が一同に会する「新潟国際ビジネスメッセ」に今年もブース出展しました。

(左写真) 富山栄子先生(左)と小嶋宏文先生(右)
(右写真) 院生の岡野康弘さんが、自身の事業計画を紹介



information

大学院説明会情報

11 大学院説明会日程(新潟キャンパス) 1/23(土)・2/13(土)・2/27(土)・3/13(土)	11 大学院説明会日程(東京キャンパス) 1/23(土)・2/27(土)・3/13(土)
--	--

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。お気軽に本学までお問い合わせください。

入学試験情報

平成22年度
春学期(4月入学)
入学試験日程

	入学試験日	出願期間
第3次募集	平成22年 1月16日(土)	平成21年10月19日(月)～平成22年 1月 8日(金)
第4次募集	平成22年 2月 6日(土)	平成21年10月19日(月)～平成22年 1月29日(金)
第5次募集	平成22年 3月 6日(土)	平成21年10月19日(月)～平成22年 2月26日(金)
第6次募集	平成22年 3月27日(土)	平成21年10月19日(月)～平成22年 3月23日(火)

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。

JIGYO 事業創造大学院大学

URL <http://www.jigyo.ac.jp/> e-mail info@jigyo.ac.jp

《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 サピアタワー10階
TEL:03-5224-8288 FAX:03-5224-3722

J Press

事業創造大学院大学通信
通巻 第18号

Published by Graduate Institute for Entrepreneurial Studies

・contents・

表紙 誌上講義 p.2-3 日本ベンチャー学会開催報告 p.4 第12回全国大会ダイジェスト
p.5 特別講義・特別講演会報告 p.6 大学院トピックス、インフォメーション等

2010年1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。



誌上講義

「技術経営」 (Management of Technology)

日本の製造業は、グローバル化、情報通信技術やデジタル技術の発達などの新しい市場・競争環境の中で、これまでとは大きく状況が変わってきた。優れたものを低コストで開発・製造すれば、企業の業績に結びつくという状況ではなくなった。日本の輸出産業をリードしてきたエレクトロニクス産業でも、DVD・ブルーレイ、薄型TV、デジタルカメラなどを世界に先駆けて製品化し、イノベーションをリードしてきたが、新製品を導入しても価格低下が急速に進み、利益に結びついていない。価値獲得を困難にしている大きな要因の一つが、製品アーキテクチャーの変化である。

製品アーキテクチャーとは、簡単に言うと製品の構造という意味であり、部品をレゴのように組み合わせるモジュラー型(組み合わせ型)と、全体最適を求めて各部品間の調整を行いながら造りこんでいくインテグラル型(擦りあわせ型)がある。パソコンはモジュラー型の製品であり、自動車などはインテグラル型の製品であるといえる。部品のモジュール化が進むと徐々にモジュラー型に移り、技術力がない企業でも部品・デバイスを購入すれば、ある程度の機能を持った製品を製造できるようになるため、企業の参入が容易になり、競争が激化し、利益が上げられなくなる。

日本のエレクトロニクス産業で価値獲得が出来ないのも、モジュール化の影響が大きい。従来は、日本企業が得意としてきたアナログ技術及び精密なメカニズム部品、更にそれらを統合的に製品にまとめる擦り合せ技術・ノウハウ等により競争力を高めてきたが、デジタル化により、主要部品がモジュール化され製品の差別化が難しくなる中、液晶TV、DVDなどに多くの企業が参入し、コスト競争が激しくなり、価格の低下に拍車をかける状況になった。製品アーキテクチャーは、製品そのものだけでなく、生産活動にも大きな変化を及ぼしている。モジュール化により、海外の賃金が安い国での分業化が加速され、電子機器製造の専門会社が台頭し、これらの企業を活用した海外企業の低価格製品に苦しめられている。

しかし、これらの経営環境の変化の中で、付加価値の高い製品できちんと良い業績を残している会社がある。iPod、iPhoneで好業績を上げているApple社、Wii及びニンテンドーDSで業績を伸ばしている任天堂などである。音楽携帯端末は、それまでは日本企業の独壇場であったが、Apple社がiPodを発売して以来、瞬く間に市場を席巻し、Apple社再生の原動力となった。任天堂も使いやすい、面白さを感じる製品で市場を拡大した。音楽携帯端末のような軽薄短小機器の製造は、日本企業の得意とするところであり、デジタル・オーディオ技術、部品などの全ての技術要素は手元にあってもかかわらず、なぜ日本企業がすぐに反撃できず、iPodは付加価値を獲得できたのだろうか。iPodは単なる音楽携帯端末ではなく、iTunesというソフトウェアとiTunes Music Storeという音楽流通システムにより、聴きたい音楽をどこでも聴きたいだけ聴けるような仕組みを作り、それに最適のインターフェイスをつけたところがiPodの優れたところで、他社が容易に追いつけない要因である。iPodやWiiに共通するものは、インターネット社会において、単に個々の単体としての製品ではなく、その製品が持つ機能と人間とのインターアクション、その製品を使って行われるサービスなどを統合して提供するものであることである。

これからのモノづくりにおいて、価格競争に陥らず価値獲得が出来るようにするには、ハードウェアとしての製品はもちろん、製品を使うことによって可能になる経験とそれを支援するサービス、更にその結果生まれてくる生活や社会を思い描く構想力が重要であり、システム思考と統合デザイン能力が必要となってくる。しかしこのような志向の障害の一つは事業部制のような縦割り制度で、事業部をまたぐ多様な機能・仕組みが必要な製品は作りたくても作れず、自分達の守備範囲の中での部分最適になりがちである。戦略性を持ったトップダウン的なコンセプト創造からのアプローチが必要となる。

これらのような技術に関わる経営の諸問題について、どのように考えていったら良いかということが、「技術経営」の課題である。私が担当している講座では、優れた企業及び製品、また技術に関わるビジネスの成功・失敗の具体的事例などを取り上げ、その背後にある種々の要因を学生と議論することにより、そこに共通する論理や考え方を学びたいと考えている。



教授
郷道 博宣
— Godo Hironobu —

【担当科目】技術経営の基礎、演習

東京大学工学部～スタンフォード大学工学部機械工学科修士課程修了

ソニー(株)ビデオ第一事業部長などを歴任～独立行政法人日本貿易振興機構アドバイザー
コンシューマー用、業務用、放送用VTR及びビデオ関連機器の開発・設計及びそのプロジェクトの推進、その他ハイビジョン機器等の技術開発・推進に携わる。

亀田地域の農民運動の水飴作りから始まった煎餅の亀田製菓は、柿の種の開発、小袋詰めのパック開発でおかきの業界でガリバーとなりましたが、ここ10年間消費者の食の好みの多様化とブランド維持に苦勞し、人員削減、製品の絞込み、米国進出等多くの改革を経て、再成長期に入っています。

同じく米がベースでも、いつでもおいしい餅の提供のためにカビ防止技術に苦勞した佐藤食品は、餅需要の低迷に悩んでいたときに、餅パック技術と米の特性を活かして、現在炊きたてご飯パックで独走しています。米需要の向上と地震等の災害時の対応食品として貢献しています。

新潟を代表し、日本のみならず海外まで進出している食文化を推進している会社は、原料の立地優位性からスタートしましたが、すでに過半の原料は、新潟外のみならず、海外からも調達しています。原料調達、生産立地、販売立地、物流立地等持続的成長をするためには、本籍新潟（域内）であっても、域外に出て行け戦略をとらざるを得ません。しかし、拠点としての新潟本社の重要性は、ますます増えています。

04 域外へのスピード経営をベンチマークに

新潟の燕や三条、長岡という地域には、金物加工という伝統技術がありました。この技術をビジネス対象にして、新潟域外へ拡大してスピード成長したために、むしろ地元新潟をはるかに越えた企業の話、(株)遠藤製作所の小林健治社長、(株)コメリの捧賢一会長からお聞きしました。

お客様により良いものを、適切な価格で提供しようとする、地元の技術を使いつつも、加工プロセスを自社一貫生産で行なわざるを得ません。ゴルフヘッドのOEM生産で世界一を誇る遠藤製作所は、世界のゴルフブランドメーカーに対応するために、より適切な工場立地をもとめてアジア生産立地を採用しました。しかし、デザイン企画を始めとした本部機能を充実するために、雇用と納税は、むしろ増加しています。グローバル化とか、空洞化とかは、社長の意識の中に全くありません。このスピード感に、地元のモノづくり支援は、ほとんどついていけないとの印象を持ちました。

最後発でスタートしたホームセンターのコメリは、現在売上4位であるが、時価総額トップの会社です。金物の産地、三条で1977年にハード（金物）の物流合理化を考えて産声を上げ、グリーン（農産物）を加えて、300坪の専門店H&Gを駆逐艦に、3000坪のパワーコメリを基幹店に、150船団に商品供給する物流センターを構築し、全国約1000店舗弱を運営しています。本部を新潟市に置くチェーンストアの理想を追求しています。震災・雪害・洪水とすべての災害をここ10年間に数回経験し、防災ネットワークによる素早い対応で、各自治体と連携しています。佐藤食品の炊き立てご飯パックとコメリの防災対応グッズが、自然災害国日本の危機対応に貢献しています。

この2社は、顧客対応力と商品開発力に優れ、新潟の地を基盤に、いち早く全国展開を目指し、世界に飛躍しようとしている企業です。徹底的に顧客に育てられるという意識の強い企業です。いかに早く地域を超えて全国ブランドを活用又は構築するかという成功モデルこそ、本籍地である新潟の地の利を活かしきったベンチマーク企業といえます。このようなベンチマーク企業をモデルに、地域から新たな挑戦者が、続々と輩出するイノベーション集積になる可能性を、新潟は秘めています。



11/14日のパネルディスカッション



11/15日のパネルディスカッション

05 「地域の活性化と地域発ベンチャー」の意味する新潟パワー

新潟は、江戸時代松前船の拠点港として栄えました。佐渡の金山と豊富な農水産をベースに、北東アジアに向けての日本の窓口でもありました。現在裏日本といわれていますが、有限な地球の資源外交が進むとき、近い将来裏と表が入れ替わる可能性もあります。若き泉田裕彦知事の「ベンチャーを地域イノベーションのエンジンに」という明確な思想と、経済リーダー池田弘総長の「新潟の文化的遺産をフルに活用し、スポーツで地域の活力を」という行動力が、その可能性を示唆していただいた、全国大会でした。



産学公が徹底した議論を行う会場となったNSG学生総合プラザSTEPにて。懇親会では、新潟の伝統、古町芸妓が披露された。（芸妓さんをはさんで、左から松田会長、池田総長、湯川学長。）

第12回 全国大会 ダイジェスト

11月14日(土) 統一論題Ⅰ「グローバル視点からの地域活性化」

基調講演Ⅰ

「地域におけるイノベーションとビジネス・スクールの役割」



キャンディダ・G.ブラッシュ氏(米バブソン大学研究科長/教授・左)と通訳の松野研一氏(同大教授・右)。アントレプレナーシップ教育で世界トップにランクされる同大のノウハウは、事業創造大学院大学の開学にも大きく貢献した。

基調講演Ⅱ

「地域意識の醸成とスポーツの役割」



池田弘(事業創造大学院大学 総長)。新潟へのワールドカップサッカー誘致、アルビレックス新潟の軌跡、欧州クラブチームの事例などをもとに、ベンチャーとスポーツの果たす役割について語られた。

問題提起

「地域企業とグローバル経営」



小林健治氏(株式会社遠藤製作所 代表取締役社長)。海外へ出たのは、グローバルを意識してのことではなく、市場や顧客の要望に応えるため。企業全体が発展すれば海外へ進出しても雇用は減らず、空洞化は起こらない。

パネルディスカッション

「地域企業の新たな成長モデル構築に向けて」



小林氏(中央)の問題提起を受け、塩浦時宗氏(新潟県県央地域地場産業振興センター 産業振興部長・左)、松原亨氏(長岡産業活性化協会NAZE 会長・右)を加えた3氏によるパネルディスカッションが行われた。それぞれ異なる視点から、活発な討論が繰り広げられた。

懇親会



全国から集まった参加者へ歓迎の言葉を贈る新潟県知事の泉田裕彦氏(左)、新潟市長の篠田昭氏(右)。



古町芸妓の踊り(左)とアルビレックスチアリーダーズ(右)によるパフォーマンス。新潟を象徴する新旧の舞が懇親会に華を添えた。乾杯には、新潟の地酒が振舞われた。

11月15日(日) 統一論題Ⅱ「農商工連携」と地域発ベンチャーの可能性」

問題提起

「食品加工産業から見た農と地域活性化」



田中通泰氏(亀田製菓(株) 代表取締役社長)。ベンチャーから始まった同社の発展過程、現状と将来の課題などについて語っていた。農政や貿易に左右されやすい米を主原料とするだけに、取り組むべき課題は多い。

パネルディスカッション

「農商工連携と食品加工産業-地域発ベンチャーへの示唆」

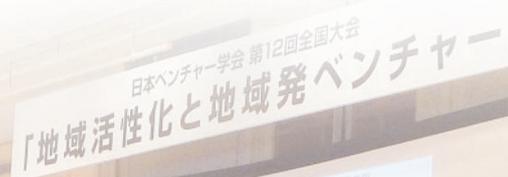


左から、渡邊健一氏(新潟県醸造試験場 場長)、捧賢一氏(株式会社コメリ 代表取締役会長)、齋藤吉平氏(新潟県酒造組合 会長)、佐藤功氏(佐藤食品工業(株) 代表取締役社長)。新潟における食品加工産業発展の歴史には、公的な機関による技術の開発と民間企業の努力による商品開発、そして両者を結びつける連携関係があった。

閉会挨拶



2日間の全国大会は、日本ベンチャー学会、松田修一会長の閉会挨拶によって幕を閉じた。日本の経営資源を再構築し、多様なビジネスへ挑戦して欲しいというメッセージが参加者へ贈られた。



第12回全国大会 「地域活性化と地域発ベンチャー」

2009年11月14日(土)～15日(日)、事業創造大学院大学が幹事校となり、NSG学生総合プラザSTEPを会場として、新潟市で日本ベンチャー学会第12回全国大会が開催されました。全国の学会員のほか地元新潟からも多くの人が集まり、参加者は総勢400名を超えました。パネルディスカッションには県内企業の経営者らがパネリストとして登場し、一日目は企業の海外進出やグローバル化が進む中で企業のあり方について、二日目は新潟で食品加工産業が発展した背景や今後の課題などについて、活発な議論が繰り広げられました。大会を振り返り、日本ベンチャー学会の第二代会長、松田修一氏に総括していただきました。



会場となったNSG学生総合プラザSTEP

【総括】『新潟から日本のイノベーションの発信と実行を』



早稲田大学ビジネススクール 教授・商学博士 松田 修一 (前日本ベンチャー学会会長)

13日(金)の見学ツアー・前夜祭、14日(土)の懇親会を始め、新潟ならではの素晴らしい演出とテーマに沿った問題提起と活発な議論ができたことを、池田総長や、湯川学長、原副学長、田中教授を始め、多くの大会運営関係者に感謝いたします。さて、大会を振り返り、次の5点について整理しました。

01 遠からず来る北東アジア時代の拠点：新潟

前日の13日、学会員20名強で、日本の和菓子の「おかき」のガリバー、亀田製菓の工場見学をさせていただき、田中通泰社長を始め、多くの工場関係者からご説明をいただきました。驚いたのは、食品の安心・安全確保のための工場現場の管理の徹底化です。つなぎの紙製上下、頭キャップ、靴キャップ、当然マスクに身を固め、エアシャワーを浴びて、無理にお願いして原則非公開の工場内を案内していただきました。主力商品である柿の種の製造と煎餅製造の2種類を、粉の投入から、焼き工程、味付け工程、紙パック工程を見せていただき、装置工業でかつ食品現場の両面の工場作りの真髄を見せていただきました。

その後、観客動員力日本No.1アルビレックス新潟のホーム、「東北電力ビッグスワンスタジアム」のご案内をしていただきました。白鳥が渡ってくる潟のほとりに立つ、芝生の素晴らしいスワンサッカー場を埋め尽くした4万人のサポーターの勝利の雄叫びが聞こえてくるようでした。夕刻の空を白鳥が隊列を組んで鳴きながら帰ってきました。



東北電力ビッグスワンにて

02 基調講演：バブソン大学と事業創造大学院大学

両校は、3年間の提携関係があり、そのご縁で世界トップのアントレプレナーシップ教育を行っている米国バブソン大学研究科長のキャンディダG.ブラッシュ教授をお迎えし、歴史と教育内容を中心に「地域におけるイノベーションとビジネス・スクールの役割」のプレゼンをしていただきました。学会のためだけに来日され、オバマ大統領並みの滞在です。

事業創造大学院大学池田弘総長からは、「地域意識の醸成とスポーツの役割」というテーマで、新潟にワールドカップを呼ぼうという運動からアルビレックス新潟の創生の話、地域と家族の一体感の創出のビデオなどを通し、スポーツという「感動ビジネス」のモデルを見せていただきました。イノベーションは、時代、技術、市場の変革を感じ取ったメチャ明るいリーダーから起きてくることを確信しました。

03 日本の農・食文化の拠点としての新潟企業群

新潟は、信濃川の肥沃な土地をベースに、良質な米を中心に、「酒」、「煎餅」、「もちやご飯」の食品加工業が発展しました。亀田製菓(株)田中通泰社長の講演、佐藤食品工業(株)佐藤功社長、麒麟山酒造(株)齋藤吉平会長らのパネルでお話を伺いました。酒については、地の利(軟水)にあった酒へのこだわり、量の拡大か品質の向上か、最適な酒米をいかに開発するか等、研究所と一体となった長期開発の重要性がわかりました。最高の麒麟山のお酒を懇親会で堪能しました。

2009年10月17日(土)、松本大(まつもと・おおき) 客員教授による特別講義が開催されました。起業から現在に至るまでの話に始まり、生き残っていくために経営者として何が必要と考えるか、ステークホルダーとの関係、社会に対するスタンス、これからの市場として中国に注目する根拠など、内容は多岐に渡りました。その一部をご紹介します。



マネックスグループ株式会社
代表取締役社長CEO 松本 大

【講義要約】 「ベンチャーと経営哲学」

起業のきっかけは金融ビッグバン

1997年、日債銀(現あおぞら銀行)の海外事業撤退というニュースが流れ、直後には橋本内閣がビッグバンの要項を発表しました。当時、私はゴールドマンサックス証券のトレーダーだったのですが、日本の金融に大きな変化が起こるのを感じ、会社に提案してすぐにビッグバン対応の部門をつくりました。そして、これからビッグバン後の日本の世の中がどうなるかについて、投資家や金融機関に話を聞いて回ると全員から違う意見が返ってきました。投資家や金融機関の話を全て聞いた結果、ビッグバンの全体像が見えた他に、日本の金融機関が抱える問題に気付くことができました。不良債権というストック上の負の遺産と、コストが高いというフロー上の負の遺産です。お金を商品にしている金融機関がコスト高では本末転倒です。インターネットの利用と少人数体制によりコスト管理を徹底すれば、より有利で低コストな多くの証券の取引機会を提供できます。インターネット証券会社であるマネックスをつくらうと思ったのは、そういう理由からです。

起業、ベンチャーの意義とダーウィンの進化論

ダーウィンの進化論にもあるとおり、生物の進化は連続的ではなく、非連続的に起こります。突然変異の多くはすぐに死んでしましますが、最適な首の長さで偶然に生まれたキリンの子孫が生き残るように、環境により高く適応した数少ない種がその後長く生き続けます。この非連続の進化が無ければ、種は衰退の道を辿ります。起業、ベンチャーと社会の関係も同じことで、生まれても多くは滅びてしまいますが、この挑戦が無ければ社会全体が発展していきません。ただし、キリンの首と違いビジネスは競争相手も簡単に変化するので、企業というのは常に新しい変化を続けていく必要があります。

次の子年で引退

1999年8月から一営業日も休まず「松本大のつぶやき」というブログを更新しています。このブログと同じ内容を全社員にもメールで配信することがあるのですが、2008年(干支で言う所の子年)の最初の配信に、私はこの子年を、私にとって最後の子年であるという決意をもって臨みたいと書きました。干支が一回りして次の子年になるまで、つまりあと12年で辞めるという不退転の決意について書きました。この言葉の意味を理解した方が読み手の中にあまりいなかったため、今年の2009年1月ももっと分かりやすく同じことを書きました。来年の2010年も、再来年も同じことを言い続け、最後は本当に辞めます。自分の代わりをつくるためです。自分は毎年1つ歳をとりますが、ビジネスの対象フィールドである社会の平均年齢は追いかけてきません。どんなに自分が頑張っても、自分は社会の中心からは離れていってしまいます。組織はつくった瞬間から古くなり始めますし、最大の「旧体制」は自分の中にあります。組織を陳腐化させないための対策が必要です。

ステークホルダーの究極的な序列は？

平時における企業は、お客様、株主、社員、社会の四者すべてのステークホルダーの利益を同時に達成することができますが、できない場合はどれを優先すべきでしょうか。残念ながら、日本の企業はステークホルダーではない経営者(受託者)が優先されることが多いのが現状です。マネックスでは、社員の優先順位付けを1番とはしていないことについては、既に会社の方針として伝えてあります。重要なのは、平時のうちに予め四者のステークホルダーの序列を考えておくことです。緊急時には、混乱して正しい判断ができなくなってしまうからです。

最も大切なものは「理念」

会社の経営に最も大切なものは理念です。理念は高く遠いほうがよいと思います。例えば北極点(=近く)に理念を置くと、その北極点を挟んで向かい合って立つ2人は、いつも同じ北の方角を見ているつもりでも互いに違う方向を向いていることになりませんが、北極点ではなく北極星(=遠く)に理念を置けば、どの場所に見ても同じ方角にある遠くの方角を向くことができます。北極点を挟んで向かい合う2人も、北極星を一線に見る2人も、どちらも見ている方は北ですが、向いている方向について前者は違う方向、後者は同じ方向になるため、北極点(=近く)ではなく北極星(=遠く)に理念を置くことで組織としての出力が高まると私は考えています。組織として強い力を発揮するには、同じ方向を向いてベクトルを合わせることが大事です。マネックスの理念は、最良の金融サービスを自分たちの手で作っていくというものです。少人数でベンチャーを始めるときはどうしても既得権益をつくりたいものですが、理念を実現するためであれば自分たちよりも優秀な人材を喜んで迎え入れ、上位の役職を与えようということを最初に決め、賛同した人だけでマネックスの経営を始めました。

【10月～12月 開催実績】

「スポーツビジネスへの招待」

2009年10月3日(土)

早稲田大学大学院スポーツ科学研究科
教授 平田 竹男



「21世紀の産業革命 ～燃やさない文明の提言～」

2009年10月31日(土)

東京大学サステナビリティ学連携研究機構
特任教授 村沢 義久



「世界ブランドから学び、日本ブランドの新たな可能性を探る ～地域から全国へ、世界へ～」
2009年12月12日(土)

日本ブランドアソシエイツ株式会社
代表取締役兼CEO 豊隅 優



「自分との戦いと経営」

2009年12月12日(土)

新潟総合警備保障株式会社
取締役会長 廣田 靖夫



「変化の創造」

2009年12月12日(土)

株式会社トップカルチャー
代表取締役社長 清水 秀雄



「どうすれば人が輝くのか～人が輝けば、店が輝く輝いている店に人が集まる～」
2009年12月26日(土)

有限会社てっぺん
代表取締役 大嶋 啓介

