



TOPICS
学会報告

日本会計教育学会 開催

教授 唐木 宏一 准教授 鈴木 広樹 講師 金 紅花

学会全国大会開催について

2019年9月11日(水)から13日(金)まで、日本会計教育学会第11回全国大会が本学会を会場に開催されました。同学会は創設から10年余りの比較的若い学会で、会員数は約140名とやや小規模ですが、大会にはその約半数が集まり(文系学会ではあまりみられない高参加率)、活気ある議論が繰り広げられました。プログラムは、大きく「統一論題」、「研究プロジェクト」、「自由論題」の3つのパートに分けられ、本学の教員から鈴木広樹准教授と金紅花専任講師の2名が「自由論題」で報告をおこないました。

本学では、教員の学術研究活動推進の観点からも、今後ともさまざまな学会で教員が積極的な活動をおこなうことが期待されます。

起業志望者に対する会計教育における課題 (鈴木広樹准教授)



鈴木広樹准教授

「起業志望者に対する会計教育における課題」と題する報告を行い、本学のような起業家育成を目的とした経営大学院における会計教育のあり方について検討しました。

本学における会計教育は、一時期(2011年度と2012年度)、財務諸表の分析(出来上がった財務諸表の活用)に重点を置いたものの、2013年度以降は財務諸表の作成(財務諸表が出来上がるまでの過程)に重点を置くようになり、現在に至っています(現在、「財務会計論」が必修科目であるのに対して、「財務諸表分析」は選択科目)。それに対して、他の多くの経営大学院においては、財務諸表の分析に重点を置いた

会計教育が行われています。

経営大学院は経営管理者の育成を目的としており、そこでの会計教育が財務諸表の分析に重点を置くのは、当然かと思われます。経営管理者に求められるのは、財務諸表を作成する能力よりも、財務諸表を分析し、経営判断に活かす能力でしょう。

それでは、本学のような起業家育成を目的とした経営大学院の場合はどうでしょう。本学では、現在、財務諸表の作成に重点を置いた会計教育を行っていますが、財務諸表の分析に重点を移すべきなのでしょうか。また、そもそも会計教育において、財務諸表の作成と分析は切り離して考えられるものなのでしょうか。本報告ではそうした検討を行いました。

経営系専門職大学院の留学生における会計教育の位置付けについての考察 (金紅花講師)



金紅花講師

現在、日本の経営系専門職大学院の学生数は2,397人、その中留学生数が695人で、2013年の493人と比べて3年間で約3割増加し、全体人数の11.8%となっています(文部科学省、2016)。

そこで、経営系専門職大学院の学生の約90%が社会人であるため、社会人の特性や社会環境の変化を踏まえ、これに応えるべく様々な改革に取り組んでいる中、留学生への教育課題も顕在化しています。

本研究では、このような問題意識に基づき、大学院在学の留学生数が増えていく今日において、会計教育の問題点や位置付けについて考



学会の様子

察していくことを研究目的としました。

会計は、社会のグローバル化が進んで行く中、会計知識とスキルを活用して適切な判断を行い、抑止力を発揮し、社会の発展に貢献するような人物を育成することが期待されています。しかしながら、学生個々のバックグラウンドや知識水準が異なり、そのニーズを踏まえて今後の成長に繋がる会計教育方法を如何に構築し実践すべきか、その効果や成果をどのように理解・評価し活用すべきかについての判断は、会計学者にとって容易ではありません。

さらに、日本会計教育学会松本敏史氏は、これまで日本の会計教育会計情報の作成者の育成において重点を置いていましたが、今後の会計教育は、会計情報の作成よりも会計情報の利用を強く意識したものに移行していくと予測していました。

グローバル化が進む今後の時代において、特に大学院段階において期待されるのは、既に存在する技術や知識を単に高度化するだけでなく、新たな価値を創造し、社会に実装できる高度な人材の育成です。経営系大学院の学生の構造的な変化を踏まえ、学生主導の学習による会計教育を通じて、経営系の専門職大学院の会計教育では、特に会計情報の活用における教育を留学生に対してどのように取り組み、どのようにサポートしていくのが今後の課題となります。



教授
唐木 宏一

【担当科目】
コーポレートファイナンス
アントレプレナー・ファイナンス

本学は起業家の育成を基本理念として開設しました。わたしは五年ほど前に本学に着任してからというもの、本学において税法学という学問分野を研究し、その教育に携わっております。なぜ、本学において税法を学ぶ必要があるのでしょうか？この機会に考えてみたいと思います。

1. 「値上がり益」か、それとも「もうけ」か？

すこし前、わたしの演習で「ある論文」を輪読しました。その論文によれば、土地を譲渡することから生じる収益については、つぎの二通りの課税があり得るというのです。たとえば、ある人がいま住んでいる家を手ばなし、すこし離れた所にあるもう少し広い家に住みかえたとしましょう。ここで課税となるのは土地、つまり宅地の値上がり益です。これに対し、不動産屋さんがお客さんに土地、つまり商品を販売すると、課税となるのは売上から仕入れ値を引いたもうけです。

では、不動産屋さんがお客さんに貸し付け、賃料を得ることを予定して、ある土地を手に入れたものの、のちに、その土地を譲渡したとしましょう。ここで課税となるのは「値上がり益」でしょうか？それとも「もうけ」でしょうか？「値上がり益」の方が「もうけ」より税金が安くなるが多いため、この点を巡ってかねてから争いがありました。

「ある論文」は米国の裁判所がこの点をど

う取り扱ってきたかを紹介しています。いくつかの裁判所は、業者は経営に関する判断の一環として土地を譲渡したのだから、「もうけ」として課税すべきである、としたそうです。別の裁判所は、業者は土地の取引を業とするのと同時に、土地を投資の対象とすることもあるので、「値上がり分」として課税すべきである、としたそうです。

2. 「利益」の背後にあるもの

演習では、投資についての意識を考えると、業者が投資家を兼ねるといふ発想はわが国ではなじまないかもしれない、との議論がありました。業者が当初の予定を変更し、土地を譲渡したとして、そこにはどのような経営判断が働いたのでしょうか？この点につき、「ある論文」は米国の裁判所の事実認定を紹介しています。テナントの入居率の低下、融資契約の不調、賃貸事業の廃止といった諸事情があった一方で、価格統制の撤廃や宅地に対する需要の急増を背景とし、賃料か、それとも譲渡による収入か、いずれの「利益」の方が大きいかを業者が判断するに至ったこともあったようです。

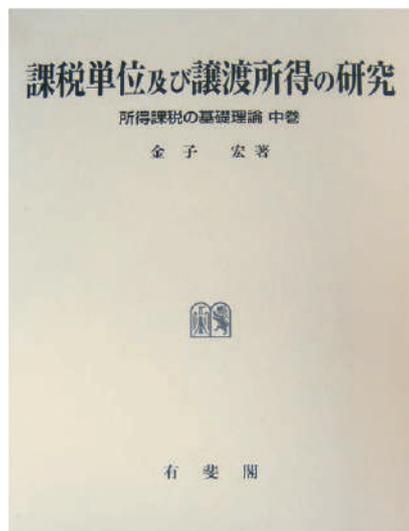
ここでいう「利益」は、賃料と譲渡収入のそれぞれから、それぞれを得るのに要した費用を引いたものです。賃料との関係では賃貸物件の維持費用が、譲渡収入との関係では土地の取得費、仕入れ値、譲渡費用といったも

のが考えられます。両者に共通するのが税負担です。事業活動にとって税負担はコストのひとつであり、税をさし引いた後いくばくの金額が残るかを把握しなければ正確な経営判断はできません。米国の財務省が公表した報告書によれば、企業の税部門は利益センターであるとの認識が広まっているようです。

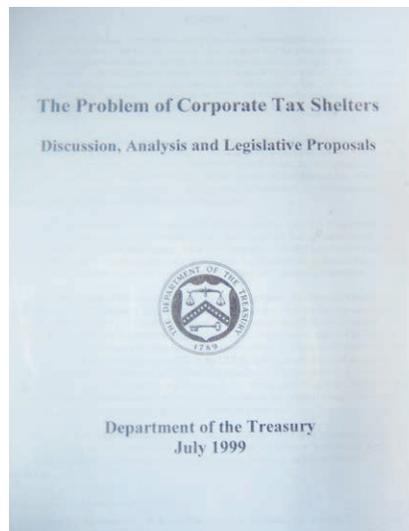
翻って、税に関するどのような点が経営判断に影響するのでしょうか？これまでみてきた例で言えば、「土地の譲渡」から生じる収益は「値上がり益」か、それとも「もうけ」のいずれかとして課税を受けます。つぎに、この両者の区別は、業者が土地に対する投資家を兼ねることができるか否かにかかっています。最後に、土地の賃貸から生じる収益に対する課税も関係します。これらはいずれも、税に関する法律やそれらを巡る裁判例等が集積し、形成してきたルール、すなわち税法が規律しています。

3. ふたたび冒頭へ

本学の目的は起業家、すなわち「業」を「起」こす段階で、さらには「起」こした「業」を運営する段階で、さまざまな判断を主体的に行う人材を生み出すことです。あらためて考えてみましょう。なぜ、本学において税法を学ぶ必要があるのでしょうか？まだよく分からないという人は、わたしの講義を履修してください。答えが見つかるかもしれませんよ。



「ある論文」を収録している書籍



米国の財務省が公表した報告書



准教授
鈴木 悠哉

【担当科目】
税法I
税法II
演習I・II

租税法を研究対象とし、とりわけ、国境を越える経済活動に対する課税と関連した各国の国内租税法制及び租税条約に焦点を当ててきた。近年は、欧州域内における直接税の動向や、外国法を設立準拠法とする各種実体の課税関係に注目している。

修了生の今

働きながらMBAを取得された修了生に、入学経緯や大学院で学び得たこと、今後の抱負や展望などについて語っていただきました。



みらいCOACHING株式会社

代表取締役

みらいコンサルティング株式会社

みらい事業創造室 室長
チーフコンサルタント

須貝 裕保さん

(2008年3月本学修了)

【業務内容】

- 企業の成長戦略の立案、実行支援
- 新規事業開発、マーケティング、経営人材育成支援
- グループコーチング、エグゼクティブコーチング

「内発的動機」を引き出す コーチングを信じ、社会貢献を目指す

貴重なチャンスを 無駄にしない

私は、幸運にも事業創造大学院大学の1期生として、本学で学ぶ機会に恵まれました。

当時、尊敬する上司から、「今度新たにMBAを取得できる大学院が設置される。須貝さん、希望があれば企業派遣の予算枠で推薦できますが、どうですか?」と打診されました。非常に魅力的なお話でしたが、その入学年に当たる年に、私は初めてある事業のマーケティングの責任者として数値目標や予算達成をコミットする役割につく予定でした。

部下が遅くまで働く中、自分だけ早く上がり学校に行くことなんてできない。そんな上司に部下がついてくるわけがない。そう考えた私は、「せっかくの、とても魅力的なお話ですが、このタイミングでは入学することはできません。」とお断りました。すると上司は「人生にチャンスはそれほど多くない。それに、まさにマーケティングの仕事に関すること事を学び、それをすぐに実践に活かせる。そう考えたら、まさに今の仕事のチャレンジを助けてくれるチャンスかもしれない。そう考えると、どうですか?」と、むしろ仕事にプラスなのではないか?という視点での問いを与えてくださいました。

色々と考え、不安もありましたが、カリキュラムや実務経験豊富な先生方のご経歴を拝見し、「確かに新たなチャレンジにプラスになるかもしれない!足りない時間は別で補おう。」と考え、本学で学ぶことを決意いたしました。

実務経験豊富な先生に学び 視野を広げる

大学院では経営全般に関することを体系的に学び、最終的に事業計画にまとめる、という形で新たな事業を立ち上げて進めていくための基礎を、実務経験豊富な先生方のアドバイスを受けながら身につけていくことができたと感じています。特に、これまでに何度も事業を立ち上げてこられたご経験のある先生方の体験に基づくお話やディスカッションは、自分の視点を大きく広げることができ、とても感謝しております。

ブランディングでお世話になった信田先生には、私どもの会社で主催したセミナーでご講演いただくなど、今でも大変お世話になっており、感謝しております。また、ともに学んだ皆さまとも、同窓会の活動などを通じて定期的にお会いしながら情報交換することで、良い刺激を受けています。

私自身が代表として法人を設立し、ワクワクしながら新たなチャレンジを行えているのも、間違いなく本学で学んだことが大きく役立っています。本当にありがとうございます。



講演の様子

「やらされる」から 「やりたい」へ

私は今、日本とアジアで200名のコンサルタントが所属する「みらいコンサルティンググループ」というコンサルティング会社グループで、主に中堅中小企業の成長に向けた新たなチャレンジを支援する仕事をしています。私は、そのグループ内で「みらいCOACHING株式会社」という会社を立ち上げ、コーチングで人と組織の可能性を最大限発揮し、みらいをつくるパートナーとしての活動をしています。人が生きるため、食べるためだけに活動したモチベーション1.0の時代。高度成長期、全体が成長し、飴と鞭による外発的動機が機能したモチベーション2.0の時代。全体が成長する時代が終わり、イノベーションなくして成長が期待できない今はモチベーション3.0の時代とも言われています。そして、イノベーションは「やらされて」生まれるものではありません。自らが「やりたい!」と考えて動く内発的動機を大切に、本来持っている力を最大限発揮するアプローチとして、コーチングの価値がますます高まってきています。人と組織が最大限力を発揮することによって、私の目の前でも

・5ヶ月で営業未経験者チームが4千万円の新規受注獲得

・4ヶ月で新規事業部門が立ち上がり、営業開始

・9ヶ月で若手一般社員が新商品を開発

・9ヶ月で全社員の残業84%削減

などの、一見信じられないような成果が実現していますが、これは、皆さまが、元々持っている力を発揮することによって生み出されています。「やらされる」から「やりたい」へのチェンジが、これらの成果を生み出しているのです。

「内発的動機」を引き出すコーチングの力を信じ、これからも人と組織の変革を支援するパートナーとして、社会への貢献を目指してまいります。

人生は一度きり

新潟で、これだけビジネスに役立つ学びができる場所は、他にありません。ぜひ、これからの新潟、そして日本に新しい変化を起こすのは、いま、このページをご覧のあなたです。一度しかない人生です。少しでも気になるのなら、ぜひともチャレンジしてみてください。多くの場合、「やったこと」ではなく、「やらなかったこと」が後悔になります。自分の人生に挑戦する多くの在校生・卒業生と、ビジネスでいつか一緒にわくわくするようなチャレンジができれば、こんなに嬉しいことはありません。ぜひ、門をたたいてみてください!

静岡県司法書士・故 伊藤要治様より貴重な書籍を寄贈

本学図書館よりお知らせです。この度、静岡県司法書士事務所を営まれていた 故 伊藤 要治 様より、大変貴重で学術的にも価値の高い多数の書籍を寄贈いただきました。

寄贈いただいた書籍の中には、昭和20年～50年頃に出版された書籍が多く、なかでも日本の法学を支えてこられた第一人者の先生方が執筆された初版本や初期の著書など、日本に数ある大学図書館の中でも歴史ある大学のみが所蔵する書籍や、今では手に入れることの出来ない書籍などを寄贈いただき、8月より図書館内に寄贈コーナーとして書架を設置させていただきました。

この度は、格別のご厚意を賜り、厚く御礼申し上げます。



INFORMATION

特別講義

参加対象: 在学生、修了生、一般の方

本学の教育理念に賛同する著名な学識者、起業家、経営者の方々から客員教授に就任いただき、年間を通じて特別講義を行っております。一般の方々にも受講いただけるよう広く公開しておりますので、皆様のご参加をお待ちしております。(参加無料・要予約)

2019年11月16日(土) 10:30~12:00



ベンチャー・ニュービジネスを
巡るリスクマネジメント
(情報資産管理を巡る話を中心として)

前 公益社団法人 日本ニュービジネス
協議会連合会 JNB総合研究所
事務局長

元 特許庁総務部長
元 新規事業投資株式会社 代表取締役

西郷 尚史 客員教授

2019年12月21日(土) 10:30~12:00

株式会社イタリア軒 代表取締役社長 井東 昌樹 客員教授
※テーマは決まり次第、本学ホームページにてお知らせいたします。

オープンキャンパス

参加対象: 入学を検討されている方、MBA特別授業に興味がある方

本学では、入学を希望・検討されている方を対象に、オープンキャンパスを開催いたします。ぜひこの機会にお気軽にご参加ください。(参加無料・要予約)

開催日 2019年11月16日(土)

- 午前の部 10:30~12:30 税理士試験科目免除申請説明会
- 午後の部 13:30~15:40



MBA特別授業

顧客ニーズが見えない時代の価値創造アプローチ
～不確実性を前提とした戦略経営～

担当教員 五月女 政義 教学担当副学長・研究科長・教授

開催日 2019年12月14日(土)

- 午前の部 10:30~12:30 税理士試験科目免除申請説明会
- 午後の部 13:30~15:40



MBA特別授業

最も簡単な財務計画作成法
-会計嫌いの人のための最後の手段-

担当教員 鈴木 広樹 准教授

※お申込み、お問合わせ、詳しい大学院情報をご希望の方は、下記までご連絡ください。大学院のパンフレット及び募集要項等をご希望の方へ無料でご送付致します。



事業創造大学院大学

JPress 編集・発行 / 事業創造大学院大学 広報委員会

〒950-0916 新潟市中央区米山3-1-46
TEL 025-255-1250 FAX 025-255-1251
URL <http://www.jigyo.ac.jp/>
e-mail info@jigyo.ac.jp