

チャンスを生かせ！～自分の可能性を切り開く～



眞保 智和
SHIMBO, Tomokazu
新潟信用金庫／平成18年度入学

「新しい大学院が新潟市に開学するらしいが、行ってみないか?」という上司の言葉が入学のきっかけでした。一応7年前に地元新潟の大学は卒業しているものの、ほとんど勉強した記憶は無し。ちょうど勤め始めて7年目の今、何人かとは違った新しいことにチャレンジしたい自分がありました。しかし、2年間という限られた時間で卒業できるか不安でした。勤務先からの派遣で勉強させてもらう訳ですが、仕事も疎かにしたくありません。そこで、長期履修生制度を活用し、3年間の履修で卒業を目指すことにしました。

実際に通ってみると、入学当初は、仕事が終わってからの2コマの授業は、かなり辛いものでした。さらに、レポート課題等の宿題が自分の時間を減らします。「やっぱり自分には無理なのかな。」と自信をなくす日々でした。

しかし、ある日大学の図書館に行くとき熱心に勉強する同級生たちを目にしました。それを見て、「無理だ」という限界を意味する気持ちから「負けられない」というプラス思考の気持ちにスイッチが入りました。そして、「こんな貴重な経験をさせてもらっている自分は幸せなのではないだろうか。」と思い、日々の勉強に励むようになりました。毎回、先生方は熱心に授業をし、2年次で手掛ける事業計画書の作成では、担当教官である田中教授が熱心にアドバイスをして下さい、そんなこの大学が面白くなってきました。また、同じ学生にはいろいろな業種の方がいるので、情報交換ができ、さらに卒業してからも付き合える一生の宝となりそうです。

修了後は、勤務先が金融機関であることから、お客様への役立つアドバイスや起業される方への支援、また勤務先でのより良い経営環境を築くための一助を担えればと考えています。

勤務先から選ばれて派遣させてもらっているの、学んだことを還元できるよう、又自分自身のスキルアップのためにあと1年余り勉強し、一回り大きくなった自分で卒業したいです。

壁を突き破りたい!



榮澤 暁誠
EIZAWA, Gyosei
株式会社リゾーム／平成19年度秋学期入学

「自分がさらに成長しなければ!もっと経営の勉強をしなければ!」と私は日頃より思っています。が、自分の成長や経営なんてどう勉強していいのかわからず、戸惑いながら試行錯誤しながら過ごしています。大きな壁にぶつかっています。

私はシステムのソフトウェア開発の会社を始めて10年になります。起業家精神など全く無く、軽い気持ちで何となく一人で始めた会社でした。それが徐々に人が増え、3年前から新卒採用を始めてからは「自分の器以上のことをやっているのではないか?」という不安と社員の生活に対する責任の重さを日々感じるようになりました。

そんな折、中澤学長が証券会社時代部下だった知人から「事業創造大学院大学」を紹介されました。中澤学長のお話もお聞きし「これはいいきっかけになるかも!」と、早速試験を受けトントン拍子で昨年の9月に本学へ入学することになりました。しかし、通学にあたって一番の危惧となる仕事との両立がありました。そんな不安を解消してもらえたのが長期履修生制度でした。私は無理なく通うことを考え、迷わず4年を選びました。現在、大学院へ通う日を週2日と決め、何とかペースを掴んできました。この制度のおかげで挫折することなく4年間通いきることができそうです。

授業内容は実務経験豊富な先生方が多く、客員教授の先生方も名立たる企業家ばかりで実体験に即した貴重な話しが聞け非常に有意義です。また講義を受けることによって、新たな気持ちで頑張るぞ!という気概も生まれてきました。今後はせっかく本学で事業計画を立てるので、実際の事業に活かした新たな挑戦もしていきたいです。そして、自社をよい会社にして社会に貢献できる企業に成長させたいです。

i n f o r m a t i o n

大学院説明会情報

大学院説明会日程

新潟キャンパス 平成20年 2月23日(土)
東京キャンパス 平成20年 2月23日(土)

※各日13:30～15:30 (13:00受付開始)
※時間については変更となる可能性があります。もし変更となる場合は、お申込みいただいた方にご連絡すると共に、ホームページにてお知らせいたします。

●プログラム内容●
個別相談会や本学概要説明、専任教員紹介、在学生メッセージ等を予定しております。

●参加申し込み方法●
大学院説明会に参加ご希望の方は必ず、住所、氏名、電話番号を明記の上、ホームページ、e-mail、FAXにてお申込みください。

いつでも大学院説明会

本学では随時大学院説明会を行っております。
大学院説明会開催日にご都合が合わない方は、個別に日程を調整いたします。
専任教員が個別に対応いたします。※開催可能時間等詳細はお問い合わせください。

入学試験情報

入学選抜試験日程(各キャンパス共通)

【第四次募集】平成20年 2月16日(土)
【第五次募集】平成20年 3月 8日(土)
【第六次募集】平成20年 3月20日(祝)
【第七次募集】平成20年 4月 5日(土)

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必ず、住所、氏名、電話番号を明記の上、ホームページ、e-mail、FAXにてお申込みください。

↓ **本学への資料請求やお問い合わせはこちらへお願いします。** ※大学院説明会・特別講義への参加・大学院案内パンフレット・募集要項をご希望の方は必ず、住所、氏名、電話番号、メールアドレスを明記の上、ホームページ、e-mail、FAXにてお申し込みください。

URL 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**
☎ 本学に関するお問い合わせ... **0120-250-171**



事業創造大学院大学

〒950-0916 新潟県新潟市中央区米山3丁目1番46号
TEL:025-255-1250 FAX:025-255-1251
《東京キャンパス》東京都千代田区丸の内1-7-12 サピアタワー10階
《長岡キャンパス》新潟県長岡市弓町1-8-37

J Press 事業創造大学院大学通信
通巻 第10号
Published by Graduate Institute for Entrepreneurial Studies

2008年2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 特集:事業創造大学院大学・バブソン大学 エグゼクティブ育成講座開講!
p.2 教員紹介 p.3 学生ボイス、サポート制度 p.4 学生ボイス、イベント情報等



事業創造大学院大学・バブソン大学
エグゼクティブ育成講座 開講!

モジュール1 リーダーシップ (2008/01/18-20)



担当:バブソン大学
アラン・コーエン教授

Alan R. Cohen
A.B., Amherst College
D.B.A., M.B.A., Harvard University
Edward A. Madden Distinguished
Professor of Global Leadership and
Director of Corporate Entrepreneurship,
Babson College



事業創造大学院大学と米国バブソン大学は協同で、経営幹部育成講座の一環として第一回目のプログラムを開始しました。
このプログラムは今月から3月まで月一回東京キャンパスで開催され、4月は上海の清華大学に移動して、日印中米と4カ国の教授のもとでプログラムのハイライトを迎えることになっています。

参加者である企業の経営者や経営幹部、高度職業専門家は全員ホテルに宿泊し、グループ討議をまじえながら、「リーダーシップ」、「成長戦略と企業成長」、「経理財務管理能力」、「ビジネス・グローバリゼーション」と4つのモジュールを理論と実践の両方に経験の深い教授の指導のもとで進められます。

今月の第一回目は、リーダーシップについて多面的な角度から理論と実践を学びました。主任教授は、アラン・コーエン教授で、リーダーシップの分野において世界的に有名な先生であり、世界各国の数十社の企業コンサルタントの経験があります。

講義は熱心な質疑応答をおりまぜながら、食後の団欒でも意見交換がおこなわれました。

【授業内容】

- 1日目
リーダーシップとは
 - マネジメントとリーダーシップのそれぞれの役割
 - 権威・権力とは
 - 英雄的リーダーシップの限界
 - 責任分割型リーダーシップのすすめ
- 2日目
権威によらない影響力
 - 影響力に不可欠な要素:カレンシー(個人個人が価値を感じる何か)を考える
 - 個人の行動に影響を与える外部要素の分析
 - 直接的影響力と間接的影響力
 - グループワーク:影響力に関するケースの分析とフィードバック
 - 影響力を失う場合の要素とサイクル
- 3日目
明確なビジョンの提示
 - ビジョンの伝達
 - ビジョンの共有・連帯を図る
 - ビジョンの演習:自分が率いる部門/会社の部下に向けたビジョンの伝達(グループワークによるフィードバック)



今回は、「成長戦略と企業成長」がテーマです。2月15日から3日間、同じく東京キャンパスで行われ、バブソン大学松野研一教授が担当します。
本プログラムに関して、ご案内および興味のある方は本学スタッフにお気軽にお問い合わせいただくか、下記URLまでアクセスください。

TEL 東京キャンパス **03-5224-8288**
URL <http://www.jigyo.ac.jp/open/>

「いかにして作るか」から「何を創り出すか」（技術経営の必要性）



郷道 博宣
GODO, Hironobu
教授
担当科目: 製品技術開発

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
ソニー株式会社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

企業の盛衰は、いかに世の中で求められるものを出し続けられるかにかかっており、企業にとって、「いかにして作るか」より「何を創り出すか」が、より重要になってきている。最近MOT（Management of Technology）という言葉を目にすることが多い。技術経営と訳されその定義はいろいろであるが、“技術”は製造業のみならず全ての企業に関わるものであり、企業のマネジメントにおいて、技術を中心において経営戦略を考え実践することが重要になっている。

担当している「製品技術開発」講座では、製品の競争戦略、技術開発・製品開発、技術ベンチャー等につき事例を取り上げ、技術経営の観点から、“方法”（How to）より“考え方”（What, Why）に重点を置き、それについて議論・講義を行っている。長年の製造業における機器の開発設計の経験から“ものづくり”企業の事例が多くなるが、製品開発における個々の技術的な問題ではなく、事例を通して技術をベースにし

た事業の考え方について学ぶことにしており、これは製造業のみならずサービス業等に対しても有効であると考えている。具体的には、出来るだけ中小企業を事例としてとりあげ、資料を事前に提示し、それに関し学生との討論を行い整理することにより、その事例から得られる考え方を学んでいる。このほか、実際に起業した人を招いて、2回ほど講義を行ってもらっているが、起業家の“生”の講義は好評で有り、これは是非継続したい。

このところ、製品開発における“顧客経験設計”に関し、各種ビジネス雑誌で取り上げたものを時々目にするようになった。顧客の視点とか顧客ニーズに対応した製品開発が必要といわれているが、その意味でこの顧客経験設計の考え方に注目しており、学生と一緒に考えてみたい。又、講義の中で、討論にもっと時間を割いて欲しいとの要望も多いので、伝えたい内容と討論に費やす時間とのバランスを考慮しながら、活気ある授業を心がけたいと考えている。

「ベンチャー起業論」はこんな様子です

毎年のシラバスにある通り、この講座では、「キャリア選択における起業の意義を考える」、「起業の実行に応用可能な基本知識を修得する」、「起業の実例に触れ、起業過程と成功要因を理解する」を授業の目的としています。ただしその内容は、年度ごとに若干変化しています。19年度の主要テーマは以下の通りでした。

①「経済社会と起業活動」、②「起業ステップの進め方」、③「事業選択と参入戦略」、④「ベンチャーファイナンスとベンチャーキャピタル」、⑤「成長のリスクマネジメント」。他に、ビジネスインキュベータの活動について聞く機会も設けました。さらに19年度は、地域資源活用事業への国の取り組みが強化されたことから、「地域ベンチャーの可能性」についても少し触れました。一方、ベンチャー企業成功の指標ともいえるIPOに関しては、受講生側の関心度に応じ、随時説明の時間を

設ける形にしています。

授業では、ベンチャーマインド涵養の一助にと、受講生に「今週のビジネスアイデア」の提出を毎週求めています。最初は気軽にたくさん出てくるのですが、学期半ばから枯渇、苦痛を感じる様子が、レポートの内容や長さから読み取れます。それでもきらりと光るアイデアはあるもので、19年度は、学期の最後に行なった学生アイデア検討会で、独創性のある（実現性はここでは問わないとして）アイデアが出ました。発表者の説明に力が入り、質疑も活発でしたが、その分時間不足が生じ、反省点を残すこととなりました。

講義のテーマに沿って、外部講師を数名招いています。起業過程に耳を傾け、刺激を受けるのが目的であり、講師は成功者というよりはいまだ苦戦中の人たちが中心です。今後は、文章のビジネスケースを読むことも加え、事例研究の充実を図ります。ではまた、教室で。



田中 延弘
TANAKA, Nobuhiro
教授
担当科目: ベンチャー起業論、演習（ベンチャーキャピタル）

一橋大学商学部～英国スターリング大学大学院経営学研究科修士課程修了（株）住友信託銀行～漢友投資顧問有限公司にて国際金融、ベンチャービジネスへの投資・支援などに携わる

意志あるところに道は開ける



三谷 亮介
MITANI, Ryosuke
平成18年度入学

私は大学卒業後、希望する就職先に進めず、やむを得ず大学在学中からお世話になっていたイベント関係の会社でそのままアルバイトをして過ごしていました。

大学の先輩であり、その会社のイベント事業を任されていた方が独立して会社を興すことを画策していたのですが、諸事情により計画を断念。そのことがきっかけとなってビジネス面での問題意識、とりわけ起業に対して関心を抱くようになりました。自身の立場や将来に不安を感じ、「このままではいけない」と考えていた頃、日本経済新聞にて事業創造大学院大学が開学することを知り、本学への入学を決意しました。

大学院では、起業や経営に関する専門的な理論を体系的に学習することで大学時代とは違った実際の知識を多岐にわたり得ることが出来ました。

同級生であり、人生の先輩でもある方々からは、時に指導や助言を頂くこともあり、今までに

無かった環境の中で人間としても成長させてくれたように思います。

現在、卒業に向けて事業計画書作成の最終段階に入っていますが、実務経験の無い私にとっては正直辛い状況です。それでも何とか担任教授を始め周囲の方々のご指導を仰ぎながら頑張っているところです。

また、実務経験をきちんと積んだ上で起業を考えたいということもあり、卒業後の進路は就職という道を選択しました。講義やその中で用いられるケーススタディーを通じて、製造業の今日的課題を学び、製造業が内包する様々な経営課題に関心を抱いていたこともあって、就職活動では製造業に絞って活動をし、地元（群馬県）の自動車部品メーカーから内定を頂くことができました。

今後は起業というビジョンも持ちつつ、ここで学んだことを人生の糧として社会の中で実践していきたいと思っています。

i n f o r m a t i o n 充実したサポート制度で就学をサポートしています。

起業支援制度

起業に必要な資金の援助や本学教員他による継続したサポートを受けられます。本学では、修了時までに事業計画書の作成が必要となります。作成された事業計画書は、本学の専任教員と学外の有識者により厳正な審査が行われ、確実にテイクオフすると判断された事業計画は、投資事業組合（ファンド）から起業資金他の援助を受けることができる画期的な制度です。
このようにして立ち上がった会社は、次世代への投資資金を提供できるエンジェルへと成長するよう、本学教員他により継続したサポートを得ることもできます。



新設 院生ライフサポート制度

主に新潟県外または海外に在住し、尚且つ起業や企業内創造など事業創造を目的とした実践的な知識の修得に強い意欲を持っている方が、新潟キャンパスでの通学を可能とするため、「院生ライフサポート制度」を新設いたしました。

就業先紹介制度

新潟県内で仕事を確保しながら本学に通学することを可能とする制度です。
“受け入れまでの流れ” “受け入れ企業一覧” “利用者からのメッセージ” を本学ホームページに掲載しております。

すまい（アパート）紹介制度

本学と提携した不動産業者が新潟でのアパートを紹介します。
《利用特典》敷金、礼金、仲介手数料はかかりません。（一部のアパートを除きます）

起業準備オフィス貸出制度（開設準備中）

新潟キャンパス内に起業準備に必要なオフィスを開設し、院生の利用を可能とする制度です。

長期履修生制度

職業等の事情により標準修業年限（2年）を超えて、一定の期間にわたり計画的に教育課程を履修し、修了できる制度です。
【長期履修期間】教育課程を履修する期間（修業年限）は、3年または4年です。

ホームページにてサポート制度を紹介しております。

URL
<http://www.jigyo.ac.jp/>