

## 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 モジュール2・3開講!

『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』(事業創造大学院大学が米国バブソン大学と協同開発して今年1月から開講している合宿講座)は、東京キャンパスにて第2回目・3回目の授業を行いました。

### モジュール2 成長戦略とビジネス・ディベロップメント (2008/2/15-17)

第2回の「成長戦略とビジネス・ディベロップメント」では、事前課題として受講者それぞれが作成した事業計画書を元に、講義で様々な理論を学びながらグループワークを重ねることで、事業計画をより成功率の高いものにブラッシュアップする方法を学びました。

担当:バブソン大学  
**松野 研一教授**  
Associate Professor and  
Chair of the Marketing Division,  
Babson College  
B.A., Aoyama Gakuin University  
B.S., University of Oregon  
M.B.A., University of Virginia  
Ph.D., University of Tennessee



### モジュール3 経営と財務戦略 (2008/3/14-16)

3月の第3回講義「経営と財務戦略」では、会計・財務の基礎から、コーポレートファイナンス、経営戦略とファイナンスの講義を経て、グループワーク課題として実際の企業のケースを用いた財務分析や業績予想・投資評価の演習を行いました。



**湯川 真人** 事業創造大学院大学 学長  
**市野 初芳** 愛知学院大学商学部 教授  
**松田 千恵子** フーズ・アレン・アンド・ハミルトン エグゼクティブ・ディレクター  
**北川 哲雄** 青山学院大学 国際マネジメント研究科 教授



## 大学院トピックス

## 事業創造大学院大学 学位記授与式

去る3月23日、本学の記念すべき第一回学位記授与式が行われました。教授陣や派遣元企業関係者、家族らが見守る中、52名の修了生が経営管理修士(専門職)の称号を手に入れました。

中澤前学長は式辞の中で「二年間で培った知識、スキルを十分に使い、未来に大きな成功を手にしてもらいたい。」とエールを送り、修了生を代表して吉田俊雄さんが「仕事と勉強の両立に不安はあったが、素晴らしい授業に恵まれ充実した毎日だった。支えてくださったすべての方に感謝したい。」と答辞を述べました。



↓ **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。](http://www.jigyo.ac.jp/) ※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](mailto: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**

**JIGYO 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 サビアタワー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11号  
Published by Graduate Institute for Entrepreneurial Studies

2008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 演習の感想 2年間の流れ p.2,3 学生ビジネスプラン、担当教員感想  
p.4 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モジュール2,3開講!、学位記授与式



## 演習の感想 2年間の流れ

## 「事業計画書」作成を終えて



**湯川 真人**  
YUKAWA, Masato

学校法人 新潟総合学園  
事業創造大学院大学 学長  
2008年4月1日 就任

### Profile

東京大学教養学部教養学科卒  
㈱日本興業銀行入行後要職を歴任~J.P.モルガン信託銀行(株)取締役~興銀第一ライフアセットマネジメント(株)常務取締役~シティトラスト信託銀行(株)代表取締役社長~本大学院設立準備非常勤顧問  
資産運用・投資運用に関する豊富な経験と実践的な知識を有する。

この号が出ているころには、「事業計画書」を完成された院生の皆さんは、すでに学位記授与式を終えられていることと思います。本大学院の修了要件である「事業計画書」の作成は、第一学年の春学期の事業テーマ選定に始まり、秋学期でテーマの枠組みを決める「事業企画書」を作成、第二学年の演習課程でその枠組みの具体的な内容を「事業計画書」として完成させるという長い道のりです。その間、初めに設定した事業テーマに対する疑問や枠組みの変更など、当初は思いもよらなかった様々な難しい問題があらわれ、それらを解決するために多くの試行錯誤が繰り返されたであろうことは想像に難くありません。その解決の過程において、主担や副担の先生方の指導や、同じゼミ内の同期生、あるいは他の同期の友人からの助言や支援が大きく役に立ったのではないのでしょうか。皆さんが本大学院に入学された時、「事業計画書」についての説明の中で「この計画書を作成する大きな意味の一つは、作成するプロセスそのものにある」と言いましたが、それはまさにこのことを指すのです。

皆さんの「事業計画書」はこの時点での完成をみました。しかし、それは決して終わりではありません。「事業計画書」は皆さんが実行に移し、具現化していく中で改善され進化していかねばなりません。どんな事業も計画を具体化していくなかで、考えもしなかった困難な

問題が生じます。それはあたかも、上で述べたテーマや枠組みの設定の段階では分からなかった問題が、計画書具体化する中であらわれてくることと同じです。そのときは、是非また先生方の研究室の扉を開け相談にきてください。また、同期の友人たちの助言を改めて求めるのも良いでしょう。「プロセスが重要である」ということは、「事業計画書」の実現化の過程の中でも当てはまります。この意味において、修了された院生の皆さんと事業創造大学院大学の関係は継続されるのです。そしてそのことが本大学院の際立った特徴の一つであると信じています。

皆さん大変ご苦勞様でした。そして、修了おめでとうございます。





# シニア層対象とした趣味のための空き部屋リフォームサービス 01

池田 佳弘 IKEDA, Yoshihiro

株式会社池田看板  
平成18年度入学

## 事業内容

シニア(60歳以上)を対象とした趣味のための空き部屋リフォームサービス・新規性・市場性

人間の寿命が延びたこと、シニア層がライフスタイル(個性ある生き方)を持ち始めたこと、時間と経済的にゆとりを持つ人も増えたこと、家族構成の変化(夫婦だけの生活)によって個を大切にしたいという風潮が生じてきていることなどがこのビジネスの起点である。

## 競合性

現在のところ競合は少ない。さらに、顧客のニーズを軸にしたビジネスを考慮、独自性、専門性を売り物にしたい。これに親会社の池田看板の信頼力を利用したい。

## 事業の実現性

極めて、実現性が高い。団塊の世代の大量退職が始まりシニア層の人口増加につれて退職に伴う、余暇市場の拡大が目撃されている。エンターテインメント、趣味の余暇関連市場の需要において主要利用者層がシニア層になりつつある。そのため、時間消費型のサービスモデルが求められているため。

まずは最初の部屋から、それを中心に広げていく、趣味の連鎖による、広がり。また顧客が顧客の発掘といった連続が予想できる。

## 想定市場

新潟市全般(段階的に広げていく)の生活をエンジョイしたい余裕ある層  
中央区がメインターゲット

## 事業の課題

顧客の発見方法(現在は口コミと親会社池田看板と池田佳弘のネットワークが中心)

リレーション(専門的な知識と施工者)企業をいかに増やしていくのか

顧客の要望を汲み取る、知識を増やすかということ。

池田(社長)個人のプロデュース力を今後、磨くことが大事である。

## 利益計画

(単位:千円)

|      | 初年度   | 2年度   | 3年度    | 4年度    | 5年度    |
|------|-------|-------|--------|--------|--------|
| 売上   | 6,600 | 7,400 | 11,000 | 15,600 | 18,600 |
| 経営利益 | 440   | 760   | -300   | 1,340  | 2,320  |

## 本学での2年間及び演習についての感想

あつという間の2年間でした。入学時2年は長いと思いましたが、あつという間で居たい気もしますが、学び足りない。

起業するために必要なこと、理念、プランニング、財務計画、市場調査と実際に事業計画を立てるまでのプロセス順を追って、学んでいけた事、たくさんの授業の中で教えていただきました。また生徒の皆さんにも助けられたことも、沢山ありました。

演習では実際に、グループで事業計画書のチェック、発表をしますが、ほかの方のビジネスプランを見せてもらうことがあり、院生がみな、自分じゃ考えもつかない様な、すごいことを考えているのだなと、驚き、自分も大いに喚起され、何回も考えぬき、書き直しました。どうにか、形にある物を残せたと思います。

この大学院で学んだこと、広がった人のネットワークと今後のつながりと、大変貴重な体験でした。これから自分の会社をいかに変えていくかということが、楽しみです。

## 事業創造大学院での新しいつながり

この事業創造大学院での、新しいつながりとして、院生である古俣さんの発起の販促屋シンジケートが面白い。燕発の磨き屋シンジケートの弟分になるのですが、これが、異業種連携の新しい形だと思います。販促物の業界は本来、首都圏でデザイン、地方で製作することが普通でしたが、それを直接、企画、デザイン、製作の一貫したトータルプロデュースを考えたことがすごい!池田看板、小野塚印刷、大野屋木工、ほしゆう、宗村化工、白新金属といったメンバーです。たった6社からの出発ですが、将来は、事業創造大学院のみんなを巻きこんで行きたいと思っています。県内各種の業種のエキスパートがそろっているのですから。だって、大学院の生徒で何かすごい事ができるのではないだろうかと思いませんか。事業創造大学院実は人材の宝庫ですよ。諸官庁、スポーツ、イベント、製造、建築、材木、酒屋、飲食、銀行等とそろっています。今後、新潟発の事業が、この事業創造大学院から出る事、それに協力できたらいいな、と思います。



事業計画書の最終審査の様子



# 産学連携による実践教育を通じたIT人材育成事業 02

森永 司 MORINAGA, Tsukasa

平成18年度入学

現在のIT業界は、首都圏企業の一人勝ちによる人材の囲い込み、かつ若者の減少による中小企業の人材難が表面化しています。また、最近の傾向である定着率の低さは、人材投資をしてもノウハウが蓄積せず技術系企業にとっては大問題となっています。一方、このような状況にありながら、IT業界は第2新卒を含めた中途採用において実務経験者を重視し、未経験者は敬遠する傾向があります。さらに、大学・専門学校などの高度教育機関は、IT系を希望する学生が若年層と相まって徐々に減少し、このルートからの人材獲得も困難になると予想されます。

以上のような状況の中で、IT業界への人材流動化を促進するには、「教育」という面を重視した人材育成サービスが必要だと考え、これを事業テーマとしました。具体的には、企業と若者をつなぐ実践教育としてのインターンシップを特徴とし、学生はもとより中途採用人材もIT業界に引き付け活性化したいと考えています。特に、新潟は若者流出県の1つであり、新潟に若者を引き戻す受け皿として機能することも狙っています。既に首都圏を中心に同じようなコンセプトの事業が数社展開されており、また最近話題の社会事業としての一面もありますが、確実に収益を上げるモデルを構築することが継続事業としての絶対条件であり、今後さらにブラッシュアップしていきたいと考えております。

IT業界では、今までがそうだった様に日進月歩で状況が変化しており、常に変化に対応することが必要です。企業が変わるには常に人材教育



事業計画書の最終審査の様子



起業準備オフィスにて

が必要であり、この点で永続的なサービスとして存在価値を追及していきたいと思えます。

## 事業の概要(1~3年目)

育成型のIT系人材バンク



## 本学での2年間及び演習についての感想

起業するという想いは、毎日の生活の中で普通に仕事をこなしていただけでは、決して湧いてこないものだと思います。2年間通った大学院という環境が、起業の可能性を現実のものとして捉えるきっかけになったことは確かです。自分とは何者か、どんな資源を持っているのか、社会にどう貢献したいのか、何よりそれをやり遂げたいのか。普段からあまり意識しないことを大学院に通うことで、常に意識する環境がここにあったのだと思います。

演習とは、この意識を徹底的に突き詰める作業です。自分では、どうしても過小評価、過大評価してしまう事業計画を他者から理論的・経験的に批判して頂けることは、非常に有難い環境です。今後、更なるブラッシュアップが必要になりますが、学内にある起業準備室に入り、これら大学院の環境を必要に応じて利用させて頂けるのも大変心強いと感じています。起業後は会社を継続させることで手一杯だと思いますが、将来的には、利益の一部を大学院へ寄付することも1つの想いです。

## 担当教員感想 演習の指導にあたって 池田佳弘さんのケース



信田 和宏 NOBUTA, Kazuhiro  
教授  
担当科目:マーケティング、ブランドコミュニケーション、演習(広告ビジネス)

早稲田大学第一商学部~スタンフォード大学大学院ビジネススクール・スローンコース修了  
㈱電通入社後、マーケティング局~㈱電通ヨーロッパ、㈱電通アジア社長などを歴任  
東京経済大学大学院客員教授  
国際広告ビジネスなどを担当。マーケティング、広告、ブランド戦略などの幅広い知識と経験を有する。

池田さんは新潟で看板やディスプレイ、ステージなどの仕事をされている。ファミリービジネスの担い手として極めて多忙な毎日である。大きなイベント時には特に、忙しい。スポーツイベント、祭り、選挙などには彼のビジネスが活気を帯びる。そんななかでこの演習が行われた。彼は、本業のビジネスがさらに発展していくために何を、また、どんなビジネスで補強していけばいいかという視点から演習をスタートした。そして、子会社を設立しニッチのビジネスの構想を持った。

私は主担当教員(ゼミ担当)として池田さんの一年度の秋に相談を受けている(演習スタートの半年前)。これが構想の始まりである。私と池田さんは、現社会の状況や傾向、新潟の市場、新潟県人の特性や思考などを議論し、また、池田さんの会社の事業やそのノウハウ、そして池田さん自身の持つスキルやリレーションを通してビジネスとして何がふさわしいかを検討してきた。それが彼の事業テーマ「シニアを対象とした趣味のための空き部屋リフォームサービス」である。この発想は、趣味をより深めたいと考えるシニアにそのための専用の部屋に改造するビジネスである。シニアの家庭は子供が独立し部屋が空き状態になっているケースが多い。それを利用しようと言うものである。「和室(茶室や習いごとの稽古場)」「ペットの部屋」「オーディオルーム」などへの改造によって人生をもっと楽しくさせたいというビジネスである。

演習(二年度)では、この部屋作りビジネスの可能性を追求する調査から始まり、次いで収集した情報をもとにこのビジネスの内容(商品やサービス)を決定し、ビジネス運営のための会社の形態やサイズ、組織、ネットワークのプランを構築する。そして、どのように顧客を集客するかなどのプロモーションやどこで販売をするかという流通を決定する。最後に、5年から7年に渡るビジネスプラン(スケジュールと財務諸表)をまとめあげる。当然、短い期間で利益を生み出さなければビジネスとは言えない。この作業は池田さんのケースだけではなくどの担当教員も学生と1対1の関係で行われる。このようにこの大学院から生まれるビジネスが新潟のみならず日本の活性化に繋がれることを願っている。

## 担当教員感想 IT関連ビジネス演習を担当して



藤岡 宥三 FUJIOKA, Yuzo  
教授 担当科目:ITマネジメント、ITビジネス、演習(IT関連ビジネス)

慶應義塾大学工学部~米国カーネギーメロン大学経営工学大学院(現同大テッパースクールオブビジネス)修士課程卒業  
㈱野村総合研究所常務取締役~NRIデータサービス(株)専務取締役~NRIデータアイテック(株)代表取締役社長~野村福祉共済会理事長  
コンピュータ・システム構築に関する豊富な実務経験を有する。



私はIT関連ビジネスの演習を担当しています。最近のIT分野の傾向を受けて、当ゼミでも、SNSやeコマースと言った、インターネットを活用したビジネスに着目した事業企画を策定する学生が多いようです。インターネットがこれだけ普及すると、インターネットを利用しない新規ビジネスは少ないのかも知れません。

しかしながら、eコマースは商品やサービスの販売とマーケティングの戦略が重要で、SNSも広報やマーケティング戦略が重要であり、必ずしもITの技術的知識が大きな比重を占めているわけではありません。ITの技術的知識よりも、ITをどう活用し、ビジネスモデルを組み立てるかという経営戦略が、最も重要になります。これを間違えてしまうと、インターネットの技術的知識があれば、新規ビジネスが容易に立ち上げられるような錯覚にとらわれます。

当ゼミの森永君は、ご自分のキャリアである、IT教育というノウハウを踏まえて、企業と教育機関の橋渡しをするビジネス「インターンシップ・ラボ」の事業計画を創造されました。今までに無いユニークな事業であること、参加者である、学生、企業、学校の三者にメリットがあることなど、良く練られたビジネスモデルであり、その成功を確信しております。