

## 大学院トピックス

## 特別講義INFORMATION

特別講義を開講していただいた  
本学客員教授の方々から特別講義についてコメントをいただきました!



9月2日(土)  
大武 浩幸氏  
株式会社ユニカフェ 代表取締役社長  
特別講義「利他(RITA)に生きる」

皆さんと楽しく有意義な時間を共有し、出会えたことに感謝いたします。真剣にお聞き頂き共鳴してくださる姿に感激しました。

さらにご遠路にわざわざ当社工場まで多数の皆さんに来て頂き、ありがとうございました。所用のため、お迎えできず、申し訳ありません。この場をお借りしてお詫び申し上げます。

私も皆さんと同様にがんばっていきます。皆さんのが夢を現実のものとするよう、お手伝いもしますし、影ながら応援しております。



9月2日(土)  
近藤 太香巳氏  
株式会社ネクシィーズ 代表取締役社長  
特別講義「人が輝けば企業が輝く」

この度は、客員教授としてお招きいただきありがとうございます。

起業を目指す志高い学生達の目を見ていると、いついつ講演にも力が入っていました。

学生達の決意が肌で感じられ、私も改めて初心を思い出すことができました。

これから起業家は、学歴よりも学力：考える力、知識よりも知恵：工夫する力、体格よりも体力：根性が必要になります。心の汗をかきながら情熱一心に頑張ってください。



9月9日(土)  
木村 育生氏  
株式会社インボイス 代表取締役社長  
特別講義「今まで儲かっていた会社と、これから儲かる会社の違い」

学生の皆さんにはとても熱心に講義に参加してもらいました。非常に臨場感に富んだ講義が行えたのではと思っています。起業を目指す方は社員や会社のために資金繰りを常に考える覚悟など経営者としての自覚を持つこと、また企業から派遣されている方は企業内において新規事業を立ち上げることで、将来的に勤務している会社の経営者、もしくは経営者を支える人材になるという意識を持つことが大事だと思います。今後も目標達成のために頑張ってください。

## 研修旅行報告 ユニカフェ工場



9月16日、秋晴れの爽やかな天候の中、理事長、学長以下一般の参加者含め総勢17名によるユニカフェ神奈川総合工場見学会が行われました。徹底した品質管理とプロフェッショナルな仕事ぶりを目の当たりにし、参加者全員が一杯のコーヒーの深さを感じ取ったようです。

## 今後の「特別講義」予定

10/14 (土)	平松 宏之氏 株式会社ひらまつ 代表取締役社長CEO
11/11 (土)	新浪 剛史氏 株式会社ローンソ 代表取締役社長兼CEO
11/25 (土)	奥田 碩氏 トヨタ自動車株式会社 取締役相談役

※11月以降も続々と、特別講義を開講予定

## 学校説明会情報

## 学校説明会

開催決定!

10月21日(土) 13:30~16:00  
(13:00受付開始)

平成18年 11月18日(土)・12月9日(土)  
平成19年 1月27日(土)・2月24日(土)

※時間については、変更となる場合があります。もし変更となった場合、お問い合わせいただいた方にご通知すると共に、ホームページでもお知らせいたします。

## 内容

個別相談会や本学説明・専任教員紹介・在学生メッセージを予定しております。

## 参加申込み方法

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にてお申し込みください。

## 入学試験情報

## 入学者選抜方法

- ① 社会人(企業・官庁等で2年以上の実務経験を有する者)
  - 書類審査 ○小論文 ○口頭試験
- ② 進学者(留学生含む)
  - 書類審査 ○学力試験 ○面接試験

## 入学選抜試験日程

## 【第一次試験】

平成18年11月11日(土)

## 【出願期間】

平成18年10月23日(月)~11月2日(木)

【第二次試験】平成18年12月16日(土) 【第三次試験】平成19年1月20日(土)  
【第四次試験】平成19年2月17日(土) 【第五次試験】平成19年3月10日(土)

## 募集概要

詳しく述べては、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、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。

■ 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。

※学校案内パンフレット・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 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

社会と大学院を結ぶ情報誌

J  
2006  
第2号

事業創造大学院大学通信  
Press No.2

Published by Graduate Institute for Entrepreneurial Studies

•contents•

表紙 特集:誌上講義 p.2 教員紹介  
p.4 インフォメーション:大学院トピックス、入学試験情報、学校説明会情報ほか

2006年10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



## 誌上講義

special issue

## ファイナンシャルビジネス概要

## 湯川 真人

YUKAWA, Masato

副学長・教授  
担当科目:ファイナンシャルビジネス、  
演習(インベストメントマネジメント)

## Profile

東京大学教養学部教養学科卒  
株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～興銀第一ライアセットマネジメント株常務取締役～シティラス  
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。



資産運用とはなにか。私は金融資産の再生産技術であると考えています。現在わが国の個人金融資産は約1400兆円(世界第2位)に達していますが、これは戦後50年にわたって続いた高い経済成長の果実といえます。経済が成熟し潜在成長力が鈍化してゆく局面で(今の日本経済のおかれている状況ですが)、金融資産を再生産し増やし続けることは、一国の経済成長を維持するうえで極めて重要なことです。この再生産技術を担う資産運用業は欧米では早くから発展し、半世紀以上の歴史を持つ資産運用会社はいくつもあります。日本において資産運用業が本格的な展開を始めたのは約20年前で、まだ歴史の浅い業務分野ですが、今日ではファンドマネージャーやアナリストといった職種が高度な専門的知識と運用能力を持ったプロフェッショナルとして認知され、多くのプロが活躍するまでになりました。

資産運用会社の自社紹介は、必ず「わが社の投資哲学」から始まります。「投資哲学」とは資産運用から得ようとする付加価値の源泉をなにに求めるかの表明です。例えば株式の場合、市場における株価は短期的には様々な要因によって変動するが、長期的には株式(企業)の持つ本源的価値(intrinsic value)に収斂するという考え方があります。つまり短期的には株価はミス・プライスされていると考え、株式の本源的価値を正しく求めることができれば、短期的な株価と本来あるべき株価との差を付加価値の源泉として捉えることができるというものです。株式の本源的価値とは企業の価値創造能力ともいえますが、これを求めるることは簡単ではありません。その企業の技術水準、商品開発力、販売力、財務状況などを詳細に把握、分析し、それらを合わせた経営戦略、経営力を正しく評価してはじめて本源的価値に迫ることが出来るのです。世界的に顧客の信頼を勝ち得ている資産運用会社は、大きな経済変動

や社会の変革の波をくぐりながら、この「投資哲学」を確固たるものにすべく努力を重ねてきたのです。オマハの賢人ウォーレン・バフェットが率いるバークシャー・ハサウェイ社はその代表的な一つといつよいでしょう。

現在、企業にとってIR(investor relations)活動が極めて重要になっています。これは企業の活動状況について透明性を持って投資家に伝え、市場における効率的な価格形成に資することが目的ですが、同時に企業戦略や経営力がプロの投資家の厳しい評価に晒される場でもあります。企業の成長を支える要因に何らかの問題が生じれば、たちまち投資家の手を経て市場価格に反映され、企業経営にとって大きな打撃となります。起業を目指す皆さんも将来上場を実現した時には、常にこうした投資家の厳しい目に晒されることになります。上場にいく前でも皆さんの会社が設備資金などの資金を求める時、資金提供者は同様な観点から皆さんの会社を評価します。また、企業から派遣された人は社内でキャリアを積んでいくうえで、自分の会社が投資家からどのように評価されるのかを認識することは大切なことです。

私の授業では資産配分や株・債券といった個別資産の運用について、付加価値の源泉を求める考え方(理論)を理解したうえで、いくつかの具体的な企業を例により、実際に皆さんに調査・分析をやってもらいます。調査には時間が許せば県内の企業を訪問することも考えています。授業には実際に第一線で活躍しているファンドマネジャー、アナリストも参加し、皆さんとディスカッションする機会をもちます。また、資産運用会社を評価するコンサルタントを招き、運用のプロフェッショナルをどのように評価するのかを話してもらいます。

皆さんの仕事の場である会社(企業)の企業価値とはなにか。それを深く理解してゆく作業はきっとエキサイティングなものに違いありません。

事業創造大学院大学

〒950-0916 新潟県新潟市米山3丁目1番46号  
TEL:025-255-1250 FAX:025-255-1251

## アグリビジネスへの招待



川辺 紘一

KAWABE, Koichi

教授

担当科目:アグリビジネス、演習  
(アグリビジネスの創造)

早稲田大学第一政治経済学部卒  
(株)博報堂などを経て、株式会社総合研究所代表取締役、(株)農都共生総合研究所の設立に参画、代表取締役所長に就任  
農都共生全国協議会を設立し、各地の農業・農村振興、アグリビジネス立ち上げ支援等を行っている。

日本の「食」と「農」はいま、危機に瀕しています。

「食」の危機は、食品の安全・安心が崩れていますこと、食料の安定的な供給に不安があること、日本型の食習慣が乱れ、子供たちにまで生活習慣病が広がり始めていること、などに現れています。「農」の危機とは、WTOに象徴される「グローバル市場経済システム」が世界を覆い尽す中で、日本の農業・農村が国際競争に耐え切れず崩壊しつつあることです。

しかし、「危機」は同時に「機会」でもあります。「食」と「農」の危機は、今新しい食・農関連事業(アグリビジネス)の事業創造の機会を用意しつつあります。その機会とは、「グローバル市場経済」の対極に在る「ローカル共生経済」ともいいくべき新しいコンセプトの中に潜んでいると私は考えています。つまり、地域に賦存する自然的、社会的、風土的資源

を徹底的に活用した複合的地域産業を、地域の農業者と住民そして都市生活者も参加して創出していくことです。私はこれを「地域複合アグリビジネス」と呼んでいます。

私が担当する事業分野研究科目「アグリビジネス」では、この「地域複合アグリビジネス」の事業創造を行うための多角的な視点と実践的な方法を追及します。このことに関する既存の教科書やテキストはまだありません。各地域で実践され始めた具体ケースが最も有効な手がかりになると思われます。私がこれまで手がけてきた事例や現在関わっている具体ケースも含めて各地で取り組まれている現実の事業事例を手がかりにしながら、学生と教員の皆さんと一緒に、地域再生と新たな「地域複合アグリビジネス」の事業創造に向けて、渾身の力を揮って取り組んでゆく覚悟です。

仕事と勉学の両立は想像以上に厳しく、まさに自分との戦い  
熱い情熱を常に持ちつつ、新潟経済に貢献できる人材に近づきたい

渡辺 重樹

WATANABE, Shigeki

亀田製菓株式会社

「行ってきます。」授業のある日は会社を定期的に退社し、一旦家に車で戻り、それから自転車に乗り換える。5限の開始10分前に到着し、水をゴクリと飲み汗を引くの待つ。

社内公募のメールが私のもとに届いたのが、辛くて楽しい始まりでした。当時の私は、何か新しいことに飢えていたのは確かな事実。上司、家族の「やってみろよ」「頑張って」という後押しが、会社から本学に通う私を支えてくれています。仕事と勉学の両立は想像以上に厳しく、まさに自分との戦いです。時には講義内容が理解できずに頭がズレになることもありますが、理解できたときには晴天の霹靂の快感さえ覚えます。家での勉強時間も、授業が終わってからになりますので、気がつくと朝を迎えることもあります。会社の同僚や仲間との飲み会もめっきり減り、ちょっぴり寂しいのも確かです。

しかしながら、会社では知り合えることで

きない、経験豊富な先生方やクラスメートと知り合えたことは、私にとって大きな財産です。本学の特徴でもある、社会人の大学院ですので年齢層も幅広く、皆さんいろいろな経験をされている為、人生経験においても非常に勉強になります。(カリキュラムの都合上、コミュニケーションを深める懇親会は頻繁には出来ないのがネックですが。)この機会に感謝し、これからも切磋琢磨していきたいと考えます。

また、客員教授の特別講義はなかなか耳聴できない貴重な体験ですので、起業され第一線で活躍されている先輩達の熱いエネルギーを、毎回注入して頂いております。

1年の後期が始まったばかりですが、これからも本学で習得する知識を積極的に吸収したいと考えます。そして熱い情熱を常に持ちつつ、目を輝かせながら企業の将来を語り、新潟経済に貢献できる人材に近づくことが今の大目標です。

地域経済の活性化につながるスポーツビジネスの基礎知識を学ぶ  
自分の感性に基づいた「夢」の実現を

## ・QUESTION・

- ① 担当されている科目的概要説明
- ② 学生に身に付けてもらいたいこと
- ③ 新潟の印象
- ④ 著書・推奨本の紹介

① スポーツビジネス …スポーツを奨励することは、国民の健康水準を高め、国民医療費の削減、生産性の向上といった経済効果があることが認められています。また、各種のスポーツ大会やイベントの開催、プロスポーツ誘致などのスポーツ振興策によって、雇用機会の創出・拡大がおり、「まちおこし」といった地域経済の活性化につながることも広く知られてきました。

このように、スポーツと経済の結びつきがますます高まっていくなかで、その経済的効果を求めていくために、スポーツ資源をいかに有効かつ適正に活用していくかの検討と具体的なビジネスモデルの開発が必要です。

本講義は、スポーツビジネスを実践するための基礎知識を学ぶと共に具体的な事例研究を行い、新たなビジネスモデルの開発を目指します。

② 自分の「感じたこと・感じていること」を他人に理解してもらえる能力を身につけ、お互いを理解しあえる仲間と話し合いながら、新しいも

のを作り上げる道程を経験して欲しい。

実際の起業に際しては、慎重に且つ周到に行なうことを身に付けて欲しいが、やはり自分の感性に基づいた「夢」の実現を最優先課題として取り組んでもらいたい。

③ 仙台に30年間住んでいた。新幹線の開通から地下鉄の開通、政令都市としての発展とともに年を重ねてきた。新潟は30年前においては日本の中でも発展した地域だったと思うが、現在は取り残された感がする。政治的にも経済的にも文化的にも、新しい日本の姿を象徴する日本海側の中心となる都市に変貌する様を見ながら、さらに年を重ねたいと思っている。

④ <推薦図書>  
「スポーツ解体新書・玉木正之」NHK出版  
「エスキモーに氷を売る・Jon Spoelstra(中道暁子訳)」きこ書房  
「エスキモーが氷を買うとき・Jon Spoelstra(宮本喜一訳)」きこ書房



赤木 弘喜

AKAGI, Hiroyoshi

助教授  
担当科目:スポーツビジネス、  
演習(スポーツビジネスの創造)

東京教育大学(現筑波大学)  
体育学部卒  
東北学院大学教養部講師・助教授を経て東北学院大学教養部助教授  
現代スポーツ論、スポーツマネジメント他を担当。  
体育・スポーツ経営学会会員、財日本プロスポーツ協会委員。

大学を卒業して早いもので18年、いろんなことがあったが、あっという間に駆け抜け抜けていった気がする。無事?結婚もでき、3人の子供にも恵まれた。仕事の面でも順調に年を重ねていった。しかし心の奥底で「このままでいいのか?何かしなければ!」と小さな声で囁いている自分がいたような気がした。そんな時、「事業創造大学院大学」の話を受ける。

明確な将来のビジョンやビジネスプランなんて無かった。なにかモヤモヤしたもののしか無かった。とにかく「走り出そう」そんな気持ちでスタートを切った。

勤務後の講義への出席は、厳しい現実があった。「仕事が終わらない…、でも授業に行かなければ…」葛藤が続いた日々もあった、あせりもあった。でも、自分以上にみんな頑張っていた。正直“

すごい”と思った。

授業を通じて、様々な方々と交流することができ、新たな発見や感心させられることが多いいっぱい。特に客員教授の特別講義では、創業者の苦労、ビジョン、経営哲学、経営理念、社会貢献など「経営(者)のあるべき姿」を目の当たりにでき、とても有意義に感じた。自分の中の知識欲が、どんどん膨らんでいった。

「お父さんも1年生なの?」と今年、小学校に入学した息子に質問された。「そうだよ、お父さんも1年生だよ」と答える。不思議そうな顔をして「じゃあ、お父さんと一緒に宿題しようよ」と息子に言われた。私は苦笑いをしながら、心の中で「息子には負けられない」と呟き、拳を握りしめた。



佐々木 学

SASAKI, Manabu

株式会社コメリ