

## 大学院トピックス

## 特別講義INFORMATION

株式会社エイチ・アイ・エス取締役会長澤田秀雄氏、株式会社ひらまつ代表取締役社長CEO平松宏之氏による特別講義が開講されました。



9月30日(土)  
株式会社エイチ・アイ・エス  
澤田秀雄氏



10月14日(土)  
株式会社ひらまつ  
平松宏之氏

「楽しく元気に精一杯」をモットーにされている澤田氏の講義は、単なるサクセストーリーに留まらず、これまでの失敗談や苦労話を交えた実践的な内容でした。ユーモアを交えながらもとても力強い講義に皆魅了されたようです。また、旅行業界の裏話など、この講義でないと聞けない内容が盛りだくさんでした。澤田氏が示した起業・経営に必要な約10の項目は、先輩起業家の貴重なアドバイスとして聴講者一同の胸にしっかりと刻まれたことでしょう。

今後の客員教授による  
「特別講義」予定

11/11(土)  
新浪剛史氏 株式会社ローソン 代表取締役社長兼CEO  
※11月以降も続々と、客員教授による特別講義を開講する予定です

11/25(土)  
奥田碩氏 トヨタ自動車株式会社 取締役相談役

新浪剛史氏特別講義 日時:11月11日(土)13:30~17:00(13:00受付開始)  
研究科長あいさつ/特別講義/懇親会

自然志向を前面に打ち出した「ナチュラルローソン」や地域に密着した「オレンジローソン」などコンビニエンス業界の革新に情熱的に取り組む株式会社ローソン代表取締役社長兼CEOであり、本学客員教授でもある新浪剛史氏が特別講義を開講します。

また、講義後には新浪氏を囲んでの懇親会も開催する予定です。

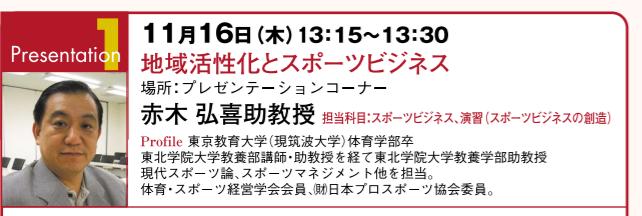
一般の方の参加も受け付けていますので、ぜひご参加ください。

- 受講料 3,000円(懇親会費含む)
- 定員 先着30名(定員になり次第締め切らせていただきます。)
- 参加申込締切 11月9日(木)午後6時30分
- 参加申し込み方法 下記の参加申し込み方法をご覧ください。

## イベント情報 「新潟国際ビジネスメッセ2006」にて本学教員がプレゼンテーションを行ないます!

来る11月16日・17日に新潟市産業振興センターにおいて「新潟国際ビジネスメッセ2006」が開催されます。ビジネスメッセも今年で10回目の開催となり、東アジアと日本を結ぶ拠点都市・新潟にふさわしい国際色豊かなメッセを目指し、名称を「新潟国際ビジネスメッセ」と今年から改められ、海外企業のブースも出展される予定です。

そこで本学も県内外の方々に対して教育内容を広く周知させていただくためにブースを出展することになりました。また場内の特設コーナーにて本学の教員がプレゼンテーションを行ないますので是非、この機会に大学院のカリキュラム内容や講義の雰囲気を体感してみてはいかがでしょうか?

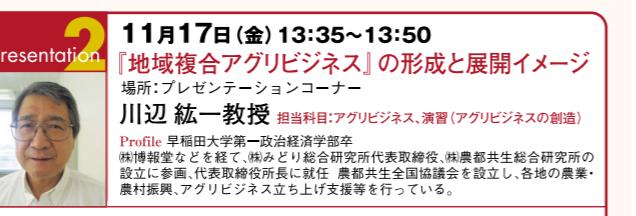


## 11月16日(木)13:15~13:30

## 地域活性化とスポーツビジネス

場所: プレゼンテーションコーナー  
赤木弘喜助教授 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)  
Profile 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。

●プレゼンテーション概要  
雪が降っても遠く歩いてくるサポーターの行列。汗を流し、息を切らして全速力で走ってくる自転車のおじさん。手をつないでバスから降りてくるおじいちゃんと孫、皆、オレンジのシャツをまといつれと新潟スタジアム“ビッグスワン”に集まっている。なぜ、新潟はこれほどまでに熱いのか?  
“プロスポーツ不毛の地”を熱くしたアーバンレ克斯新潟メソッドをスポーツビジネスの視点から分析し、地域活性化の原点を探ります。



## 11月17日(金)13:35~13:50

『地域複合アグリビジネス』の形成と展開イメージ  
場所: プレゼンテーションコーナー  
川辺紘一教授 担当科目: アグリビジネス、演習(アグリビジネスの創造)  
Profile 早稲田大学第一政治経済学部卒  
味博報堂などを経て、㈱みどり総合研究所代表取締役、㈱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。

●プレゼンテーション概要  
グローバル市場経済の進展に伴い、WTO体制下における農業構造改革の加速化と安全・安心な食料供給への社会的要請が高まっており、地域農産物のブランド化と高付加価値化が求められています。  
「安全・安心・地産地消」「地域ブランド確立」「地域食文化と食育」といった「地域複合アグリビジネス」がめざすものについてご説明いたします。

## ↓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。

※学校説明会・特別講義への参加・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 ホームページ <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 新潟県新潟市米山3丁目1番46号  
TEL:025-255-1250 FAX:025-255-1251

J  
2006  
第3号

事業創造大学院大学通信  
Press No.3

Published by Graduate Institute for Entrepreneurial Studies

## contents

表紙 特集:入試特集、入学試験情報、学校説明会情報 p.2 教員紹介  
p.3 学生ボイス p.4 インフォメーション:大学院トピックス、イベント情報



## 入試特集

entrance examination

原敏明  
HARA, Toshiaki

研究科長・教授

担当科目:地域経済論、演習(小売・外食産業)

新潟大学人文学部卒  
㈱第四銀行～㈱新潟経済社会リサーチセンター専務理事  
～新潟医療福祉大学教授 新潟県・新潟市及び新潟商工会議所などの各種委員会において要職を歴任し幅広く活躍



家教員が約半数を占めています。

加えて、本学の趣旨に賛同し、客員教授に就任していただいた著名な経営者の方々が本学の学生に対して定期的に特別講義を開講しており、現在まで講義を開講していただいた多くの客員教授からも、本学の学生の熱意に対して高い評価をいただいていることがあります。

学生にとって、新潟にいながらにして第一線で活躍している著名な経営者の方々からまさに「活きた講義」を直に聞くということは、これまで気がつかなかつた経営の視点や考え方を実践的に学ぶことができ、かつ、こうした著名な経営者の方々との人的ネットワークの構築など個々の学生の目標やその後の人生に大いに役に立つことと確信します。

以上の通り、大学からの進学者はもちろん、仕事を持った社会人の方でも就業後に「起業」や「組織内事業創造」を目指すために必要なスキルが実践的に学べる大学院が新潟に開学しました。この大きなチャンスを是非、確実に掴み取って欲しいと思っております。

## ◆今年度の入学試験の概要について

今年度も全5回の入学試験(平成18年11月11日(土)第一次入学試験実施)を予定しております。選抜方法は、社会人の方は書類審査・論文・口頭試問、また留学生を含む大学等からの進学者の方については書類審査・学力試験(時事問題)・面接試験を行います。

尚、試験日程や出願資格など詳しい情報につきましては是非、本学へ入学願書・募集要項を請求してください。また、カリキュラムや科目内容、施設等について本学の教員や職員から詳しく述べたいという方は是非、学校説明会を利用してください。多数の皆様のご参加をお待ちしております。

## ◆本学に入学希望の方へ

従来の大学院といえば主に研究者育成を目的としており、研究論文作成が修了の必須条件でしたが、本学では事業計画書の作成が修了の必須条件となります。

また、受験者の大半が企業に所属する現役の社会人でしたが、大学院受験に対して、緊張のためか多少なりとも不安を感じていた様子でした。しかしながら、小論文試験や面接試験において受験者の態度は肅々としており、入学動機も明確であり、その意気込みは極めて高いと感じました。

実際に入学後においても、積極的に学ぼうとする意欲が全面に出ていて学生の講義に対する集中力は目を見張るものがあります。

## 入学試験情報

入学定員:80名

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(時事問題)

○面接試験

※出願に関する詳細は募集要項をご覧ください。

●募集要項請求方法 ●p.4をご覧ください。

第二次試験 12/16(土)

出願期間 11/27(月)~12/8(金)

試験日

出願期間

【第三次】平成19年1/20(土) 平成18年12/25(月)~平成19年1/12(金)

【第四次】平成19年2/17(土) 平成19年1/29(月)~平成19年2/9(金)

【第五次】平成19年3/10(土) 平成19年2/19(月)~平成19年3/2(金)

## 学校説明会情報

カリキュラム内容や施設、入学試験について直接、教員や職員から聞くチャンスです。また専任教員紹介、在学生メッセージなども予定しております。本学について詳しく知りたいという方はお気軽にご参加ください。

学校説明会日程

11月18日(土)・12月9日(土)

受付 13:30~16:30

※時間につきましては、変更になる場合があります。変更の場合には個別にご連絡するとともに、ホームページでお知らせいたします。

●申し込み方法 ●事前予約が必要です。申し込み方法についてはp.4をご覧ください。

ITの活用の優劣が企業成功の鍵となっている時代における基礎知識と経営をユーザーと提供者の双方の立場から学んで欲しい



藤岡 寿三

FUJIOKA, Yuzo

教授

担当科目: ITマネージメント、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  
株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・システムの構築に関する豊富な実務経験を有する。

「ITマネージメント」「ITビジネス」「演習」を担当いたします。

◆「ITマネージメント」は企業の中でITをどのように活用すれば良いのか、ITシステムのユーザーの立場でITを学ぶ講座です。従って、どんな業種のどのような会社にも必要な、基本的なIT活用の知識を学んでいただきます。

昨今のあらゆる企業で、ITは事業基盤として活用され、特に最近はインターネットを利用した新しい事業が次々と生まれつつあります。

今後も、IT無しに成長するビジネスを作り立たせることはできません。企業のインフラであるITの活用が、企業の生命線となっております。IT活用の優劣が、事業成功の鍵となっている時代の基礎知識を学んでください。

◆一方「ITビジネス」は、ITをベースにビジネスの起業を目指す人、あるいは企業のなかでITシステムを構築・運用したり、またはITをベースにした事業を立ち上げることを目指す人が、IT

産業界の実態や、今後の産業界の動向、IT技術の大きな方向などを学ぶ講座です。いわばITシステムの提供者の立場で、IT関連ビジネスの経営を学ぶ講座です。従って、ITの技術知識をある程度持つ人が、その技術をどう生かして経営に取り込むかを学びます。

◆2年次の演習でITビジネスに関わる事業計画を策定しようとする学生は、この「ITビジネス」を受講していただきたいと思いますし、この講座をとる学生は、できればユーザーの立場、ニーズを理解するためにも、前述の「ITマネージメント」講義も併せて受講していただきたいと思います。

◆私は長年IT業界で働いてまいりました。また、ニューヨーク、香港に在住し、ロンドン、パリ、フランクフルト、チューリッヒ、ブリュッセル、アムステルダム、カナダ、中東、シンガポール、ブルネイ、インドネシア、台湾、上海、北京など、海外で活動した経験が、皆様のお役に立てるのではないかと思っています。

## 今後の日本経済における海外とのビジネスチャンス拡大に向けて グローバル・マーケティングの基礎と理論体系の修得、戦略立案を目指す

### •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 中国やロシアなど新興市場の経済成長により、企業は新興市場での戦略展開を拡大しています。本講義では、中国やロシア市場などの新興市場へ参入し、ビジネスを展開していくために理解しておかなければならぬグローバル・マーケティングの基礎概念と理論体系、企業の市場行動に関する理論、企業の海外進出、マーケティング活動を理解するための基礎知識を体系的に学習しています。そして最大市場である中国市場をマクロから把握するため中国の流通と社会について学び、マーケティング戦略が立案できるようになります。中国やロシアのような新興市場とビジネスを行う場合に、どのようなマーケティング戦略を採用すればよいのかを立案できるようになります目標としています。

② グローバル・マーケティングの基礎概念と理論体系、企業の市場行動に関する理論、企業の海外進出、国際ビジネス活動を理解するための基礎知識を身につけてもらいたいです。そして、日頃海外とのビジネスがうまくいかないのはなぜか、どこに問題があるのか、今後新たに海外とのビジネスを始める際にどうしたらいいのかなど具体的な問題を、理論習得により解決できればと願っております。

③ 学生の皆さんとの問題意識は非常に高く、目は爛々と輝いてい



富山 栄子

TOMIYAMA, Eiko

助教授

担当科目: 新興市場マーケティング戦略

ます。また、マーケティング論を前期に既に履修されておられるうえ職場でもそれをツールとして使っておられる方が多いので非常に知識が豊富です。それをもとに理論と実践を結び付け活発な議論を開催しています。授業では毎回報告担当と討論者を決め学生の皆さんに報告してもらっています。皆さん、プレゼンテーションがとても上手いです。討論者も問題を正しく把握し、的確なコメントをされておられます。授業では、予め全員にテキストを熟読したうえで問題意識を鮮明にもってもらい、議論に積極的に参加できることを求めています。

④ <著書>

単著『わかるグローバル・マーケティング: ロシアビジネス』創成社、2005。  
単著『ロシア市場参入戦略』ミネルヴァ書房、2004。

共著『新マーケティング読本』中津孝司編著、創成社、2004。

<推奨本>

谷地弘安『中国市場参入: 新興市場における生販並行展開』千倉書房、1999。  
黄憲『新興市場戦略論』千倉書房、2003。

近藤文男『日本企業の国際マーケティング』有斐閣、2004。

小田部正明/クリスチアン・ヘンゼン『グローバルビジネス戦略』同文館、2001。

中野宏一『海外市場開拓の実務と情報収集』白桃書房、2006。

経済学博士

自ら考え、行動し、自分自身にイノベーションを起こしたい



西山 豊

NISHIYAMA, Yutaka  
株式会社 第四銀行

当時、支店で営業担当をしていた私は、取引先の経営者から寄せられる様々な経営上の悩みや課題に対して銀行員として自分なりに、支援やアドバイスをしてきたつもりですが、何か違和感のようなを感じていました。

実際に起業や経営経験のない自分が、どこまで経営者の真のニーズに応えられるのだろう? 銀行勤務だけの経験では実際の経営やアドバイスなんてできないなあと漠然と思っていました。重要なのは「具体的に何をどうやるのか?」ということであり、チャンスがあれば、経営の実践的な訓練を受けたいと思っていました。

そこへ本学への就学者募集の社内公募がありました。誰かと思いきり議論しながら経験と知恵を蓄積していく、そんな場を求める入学を希望しました。

実際にビジネスで活躍している先生方の講義には、説得力があり、またメールやWeb

によるコミュニケーションも頻繁に行われ、先生方の経験や知識を余すことなく吸収できる環境があります。

社会人と学生の両立は思った以上に大変ですが、逆に時間の使い方が上手くなったと感じています。本当に必要なことだけをピックアップできる力というのでしょうか、この訓練の繰り返しは重要で、戦略立案などの場において必須となる仮説思考にもつながるものと考えています。

また久しぶりに学生という状況に身を置くことで、いろいろな視点から物事を見るができるようになりましたし、何よりも生徒の年齢層が広く、立ち位置や得意分野も人それぞれでとても刺激になります。現在は本学でそれをビジネスにどう活かすかを学ぶ日々です。



渡邊 毅之

WATANABE, Takayuki  
株式会社 BSNアソシエット

後期も始まり、学んだ成果が出てきていると感じる  
実践的な企画力を身につけるまたとないチャンスを活かしていきたい

ITの世界にいると毎日のように新しいサービスが生まれてくる。もともとシステムエンジニアの道を選んだのは、何か創りたいサービスを思いついたとき、技術力があれば自分でも実現できるだろうと思ったから。いくつかのシステム開発を経験することで、そこそこの技術力は身についた。でもサービスの企画力を身につける経験は今のところなし。企画力がないからチャンスがこない?チャンスもないから企画力が身につかない?悶々としていたところに、会社でアナウンスされた学生募集の話。

事業創造?MBA?少なくとも企画のイロハは学べそう。こんなチャンスは二度とないと思って応募した。就学が許可され、いつか活かせる機会もあるだろう…と思っていた矢先、4月の組織改正で事業企画部が設立され、自分もメンバー入り。チャンス到来と思う反面、プレッシャーを感じながらの学校生活

がスタート。

期待どおり、企画書の書き方から企業会計、マーケティングの話など、知りたかった知識を次々に教えてもらえる。IT分野の偏った知識しかなかっただけに全てが新鮮であり、また難しくもあった半年間。そんな私に実務経験を踏まえて分かりやすく説明してくれる先生方や、アドバイスをくれるクラスメートのお陰で、着実に成果は出ていていると感じている。

後期の授業も始まり約1ヶ月。講義は専門分野に重点が置かれ、事業計画のテーマ選定も始まった。段々と実践力が要求され始める。1年半後に企画力を身につけた自分になれることを期待しつつ、まだまだ目標から遠い自分を連れて、今日も学校に向かう。