

J Press Vol. 34

2014年1月1日発行

編集・発行/事業創造大学院大学
広報委員会

Published by Graduate Institute for Entrepreneurial Studies

バックナンバー/広報誌「J Press」のバックナンバーは
大学ホームページからダウンロードできます。

contents 表紙/本学の理念 P2/修了生動向・誌上講義 P3/在学生・修了生紹介 P4/国際交流・インフォメーション等

— Faculty interview —

本学の理念

「事業創造大学院大学の理念

— グローバルな視野を持つ起業家、実業家の育成を目指す」



学長・教授

湯川 真人
Yukawa Masato

【担当科目】

コーポレートファイナンス
国際経済・産業・金融

東京大学教養学部教養学科国際関係論分科卒。新潟市出身。1968年に株日本興業銀行に入行し、要職を歴任。1991年にJ.P.モルガン信託銀行株取締役、1999年に興銀第一ライフアセットマネジメント株常務取締役、2001年にシテイトラスト信託銀行株代表取締役社長と、金融業界の第一線で活躍する。事業創造大学院大学副学長を経て、2008年に学長に就任し、現在に至る。資産運用など投資銀行業務に関する豊富な経験と実践的な知識を有する。

本大学院大学は、新しい変革の時代を迎えている日本経済の発展に貢献し、世界へと飛躍する企業や事業を創造する多くの人材を育成、輩出したいという強い信念により創立されました。近年、世界の経済構造は大きく変化し、一国の経済・産業・企業は新しいグローバル化の時代への対応を迫られています。こうした時代の要請を受け、視線を世界に向けつつ「事業を創造すること」、そして「それを実現する強い精神を涵養すること」が本大学院大学の真の理念なのです。

現在の世界の経済状況は、EUや米国のみならず中国、韓国、インドおよびアセアン諸国などの経済新興国も含め、大きな変革期にあります。今後の日本経済の更なる発展には、これ迄の米国・欧州との関係を維持しながらも、こうしたある程度高い経済成長を遂げている経済新興国との関係の強化が不可欠です。我が国においても、昨年まで低い経済成長が続いてきましたが、2013年のGDPの成長率は、これ迄の低成長を超えるそれなりの高度成長となりました。こうした状況を踏まえて、我が国の生産拠点や販売市場を経済成長率の高い経済新興国に求めていくことが極めて重要なことである、と私自身は考えております。

こうした大きな経済環境の変化の中で、「事業創造」というものをどのように考えたらよいのか。私はビジネスを創造する力は、「物事を多様に見る能力」にあると考えています。それは、分かりやすく言えば「水平的にもものを見る」こと、そして「垂直的にもものを見る」ことです。「水平的にもものを見る」とは何か。院生の皆さんには、自らの企業における仕事や、これから立ち上げようとしている事業があります。そうした仕事や事業は、地域の経

済圏や国の経済に密接にリンクしている。そして、それらは直接的、間接的に海外の経済や市場につながっている。このように、自分の仕事や事業はそれにつながる「広い平面」の中にあり、まずその中で位置づけて見るのが大切です。それでは「垂直的にもものを見る」とは何か。いまあげた企業内での仕事や、これからやろうとする事業、地域経済、国の経済、世界経済には、それぞれ積み重ねてきた経緯があります。それは、それぞれの「歴史」といってよいでしょう。皆さんの仕事や事業でいえば、これまで皆さんが積み重ねてきた「経験」そのものです。企業でいえば創業以来から現在に至る経緯です。また、国の経済でいえば、経済が成長し成熟していく過程です。そうした、夫々の経緯や歴史を踏まえて、今後の展開を想定してみる。これを「垂直的な見方」といってよいと思います。

本大学院大学も、「設立の理念」を基盤において、地域からの国際化を目指す教育の場としたいと考えています。即ち、経済およびビジネスが急速に国際化する中で、国境を越えて起業家を育成することにより地域の活性化と成長につながっていく、ということです。そうした「関係の強化」の基盤となるものは何か。それは、夫々の国々でこれからの経済発展を担う若い世代間の交流にあり、その交流の場として「教育」が極めて重要な意味を持つのです。本学は、こうした国々からの留学生を受け入れ、日本の院生との間の交流を深め、また海外の大学との教員の交流を促進することにより、本学に学ぶ院生の視野を世界に広げ、今後の起業や企業内起業の創造の実現につながっていくと確信しております。



研究科長・教授
宇田 賢一
Uda Kenichi

【担当科目】
アントレプレナーシップ論
演習Ⅰ・演習Ⅱ

大阪市立大学法学部卒。
日本生命保険(株)入社。株式運用
畑中心に勤務後、日本ベンチャー
キャピタル(株)取締役投資部長、事業
創造キャピタル(株)代表取締役と、20
年弱に亘り一貫してベンチャービジ
ネスへの投資・支援活動に携わる。
極めて実践的で豊富な知識・経験を
有する。

『その後のベトナム人修了生』

先日、修了生のゲン・ティン・ビンと東京で久々に会いました。彼は2011年3月の修了生です。入学当初から「ベトナムでコンビニを経営したい」との熱い思いを持っていたので、コンビニ業界の知識やノウハウの蓄積のため、「ローソンのメガFCで新潟はじめ関東に32店舗を運営する(株)Fusion'z」の佐藤社長にお願ひし、実習(アルバイト)に行かせ、そのまま採用していただきました。佐藤社長もベトナム進出に興味を持っていたので、進出時には現地の社長になってもらうべく彼を厳しく鍛えたようです。その甲斐あって、先日の彼は日本語も流暢になり、経営センスも備わり著しく成長していました。

「ベトナムでのコンビニ事業」については、ローソンとの調整が長引き未だ実現していません。従って、彼は現在ベトナムに帰って「研修生を日本に送り出す仕事」をしています。奥さんのゲン・ティ・キウ・フーン(2013年3月修了)も、労働省で研修生を送り出す仕事を担当しており、夫婦協力して頑張っています。また当事業の日本側の受入窓口(監理団体)をNSGの支援を得て新潟に設立し、当団体へのコンサル会社を佐藤社長とともに設立する等事業は順調に動き始めています。

フーンと同期で仲の良かったホアン・ティ・ヴァン・アンも、ビン&フーンに誘われて一緒に働いています。ビンの他、ファン・クワン・フン(2010年9月修了)やレ・ヌー・アン(2011年3月修了)等私のゼミ生の多くがこの分野で起業していますが、競合というよりはむしろお互いに情報を交換し合えるいい仲間だとのこと。修了生たちが起業し、互いに情報交換し、協力し合い、それを本学はじめNSGグループ等が支援する。この結果、日本とベトナムに懸け橋ができる。本学が目指す姿が少しずつでき始めています。

最後に、ビンの会社で研修生に日本語を教える学校を作る予定です。「ベトナムで日本語の先生になってもいいよ」という方はおられませんか。



教授
信田 和宏
Nobuta Kazuhiro

【担当科目】
ブランド戦略
演習Ⅱ

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。
(株)電通入社後、営業部長→(株)電通
ヨーロッパ、(株)電通アジア社長などを
歴任。前東京経済大学大学院客員教
授。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。近年は、地域再生で広く活躍して
いる。
著書に「地価時代のブランド戦略」や
「やさしく作れるコミュニケーション戦略」
「いなかおこし」などがある。

『「個」の時代の到来と企業戦略』

ダニエル・ベルが提唱した近代工業化時代のあとの時代(社会)として現代が脱工業化時代と呼ばれて約30年が経過した。そして、あらゆるものにデジタル化が進み、社会の仕組みや人の発想・価値観までが急速に変化している。

評論家の堺屋太一氏はこの脱工業化時代を知価時代(The Era of Knowledge Value)と呼んでいて今や世界の共通語になっている。この知価時代は知恵、知識、コンテンツ、ソフト、ノウハウ、クリエイティブなどが価値をもち、よりそれらが重視される時代という意味であるが、同時に「個」が大切にされる時代であり社会であるということだ。

かつて、工業化時代は、マスが社会や経済を動かしてきた。マス生産、マス消費、マスマーケット、マスメディアといった機軸が社会を構成し発展させてきた。

知価時代は、マスからミニ、もしくは「個」が主体の時代である。それは、社会、経済、市場、行政など多くを小さく捉え、そして、「個」を中心に発想していく時代である。言い換えれば、人々(顧客)の自分らしいライフスタイルの向上を企業(社会)目標とする時代である。

先日、次のような事態に出会った。一つは、台風による飛行機の欠航である。航空会社には電話もつながらず顧客の立場に対応する術もなくキャンセルされた私は途方にくれた。

次に、自宅に保険会社からかかってきた電話である。この会社は私が顧客であるかどうか知らずに販売促進を電話でやっている。おそらく営業管理もない会社で社の仕組みも粗く顧客対応のない組織なのであろう。

ややもすると日本の多くの企業がまだ、企業中心の組織であり顧客を二の次にしている。つまり工業化時代から脱皮できないでいる。そこが日本企業の近年の弱点でもある。

今、顧客(個)のニーズを前提にしたビジネスとその対応のための組織が急がれる。その中でネット販売の「アマゾン」のビジネスはこの時代に叶った事例であろう。顧客を個別化しその関心を十分熟知し、顧客を永く追いかけていくビジネスがこれから叫ばれる。そして、それをいかに戦略化できるかが課題である。

かつて、ドイツVW車のスローガンであった“Think small”が今、叫ばれる。他方、今日はこの発想をもとに起業のしやすい環境ができ始めている。血気盛んな若ものに期待したい。

私は、この3月で新潟を去ることになった。これまでこの地の方とともに地域活性を考えることをさせていただいた。最後に、皆さんにお礼を申し上げるとともに新潟が、今訪れた「個」の時代(社会)に呼応し個々人のライフスタイルを満たし人にやさしい魅力ある「まち」として発展することを期待したい。



ソン・コウギョクさん

孫 紅玉

延辺大学卒

(2013年10月本学入学)

Q 入学した動機について教えてください。

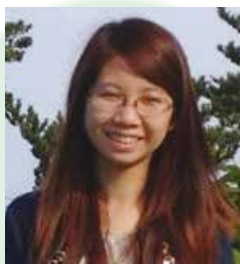
A 中国・延辺大学での四年間、私は日本の風土や日本人の考え方を勉強した上で、日本の経済貿易、日本企業の文化、マーケティングなどを学んでいました。私はこれらの授業を勉強すればするほど、より深く興味をもつようになり、大学卒業後は日本の大学院に進学するつもりでいました。特に経済や経営学に関して、理論的知識だけでなく、具体的に実践性のある授業も受けたいと思っていました。幸いに、私の出身大学である延辺大学と事業創造大学院大学が交流協定校として提携を結んでいましたので、延辺大学の先生のご協力の下で、事業創造大学院大学の入学試験に無事合格することができました。私にとってこのチャンスはとても光栄なことであり、自分自身を成長させ知識を深めるためには大切なことだと思います。なぜなら、多くの起業家や実業家が仕事を行う過程の中で身に付けていく知識・スキルが自分には足りず、企業の経営戦略に関する知識も不十分であると考えたからです。これを補うためにはMBA知識の修得が必要であると思いました。私は将来、立派なビジネスリーダーになりたい、という夢を持っており、チームの組織管理や会社の経営手法に関する知識の修得は必要不可欠であると思っています。起業家、実業家を育成することを目指す事業創造大学院大学であれば、私はきっと、夢の実現に近づくことができたいと思います。

Q 学んでいる科目について教えてください。

A 私は2013年度10月(秋学期)に入学したばかりですので、今現在、六科目を履修しています。それは必修科目であるビジネスプラン作成法、企業倫理、そして選択科目である経営組織A、ITと経営、ブランド戦略、アジア経済とビジネス戦略Bです。先生方は皆、優しく、ときには留学生をバックアップするためにゆっくりと話してくださるときもあるので、心から感謝しています。最初は授業の内容をすべて聞き取れるとは限りませんが、工夫をすれば、なんとか乗り越えられると思います。私は今学期(秋学期)、選択科目である発展科目のうち、一つだけ結構難しい科目を履修しました。時には、担当の先生が配っていただいた資料を何回読んでみても内容が抽象的で、どうしても上手く理解できない場合もよくあります。しかしそれは、日本語能力が不足しているという問題だけでなく、やはりこれまでに身に付けてきた知識の領域がまだまだ足りないからであって、経営学に関する書籍をしっかりと読まなければならないと気づきました。今後は、時間をうまく有効活用しながら、経営学の知識を更に深めていきたいと思っています。

Q MBA取得後の将来の目標について教えてください。

A 私は修士課程を修了後、博士課程に進学したいと思います。経営学の勉強にしても、日本の社会を経験するにしても、この2年間だけでは、まだまだ十分ではないと考えています。せっかくの日本での留学経験ですから、もっと学問の謹厳さと日本社会の美しさを見つけたいと思います。私は博士課程へと進学して、経営学のドメインにおいて一人前になり、将来は帰国して学んでいる内容と関連のある仕事に就くことを望みます。私は日中ビジネスの諸分野で、微力ながら力を捧げたいと思っています。



グエン・ハイン・ズンさん

Nguyen Hanh Dung

ハノイ国家大学外国語大学卒

(2013年4月本学入学)

Q 入学した動機について教えてください。

A 私にとって日本に対して一番強く持つ印象は、日本が戦後、様々な困難を克服しなければならないのに、短い間に世界第二の経済大国になったことです。この奇跡を成し遂げることが出来たのは、世界で唯一日本人だけだと思っています。日本のように、母国ベトナムの経済を発展させるために何をすべきか、そして、日本がどうやって経済大国になったか、秘訣を知りたいのです。また、近年、日本とベトナムは政治的・経済的・文化的関係がますます緊密化するようになり、日本の企業カルチャーのことをよりよく理解し、日本企業の仕組みからよい点を学びたいという思いがあり、事業創造大学院大学へ進学することを決めました。

Q 学んでいる科目について教えてください。

A 「コーポレートファイナンス」、「ビジネスプラン作成法」、「サービスマネジメント」、「マーケティング」、「企業倫理」、「ブランド戦略」など、様々な科目を勉強することで、日本の企業カルチャー、世界一のサービスを提供すると評される日本のノウハウがより深く分かるようになりました。そして、授業の中で日本人とチームワークし、日本企業に勤めているゲストスピーカーのスピーチなどを通じ、日本人の考え方・やり方、企業のプロモーション・マーケティング・経営戦略を実行するやり方を学ぶことができるので、将来の仕事に本当に役に立つと思います。

Q 演習と事業計画書(ビジネスプラン)について教えてください。

A 近年、ベトナム国内ではビジネス投資の環境整備に従い、日系企業からの投資が着実に増加しています。その増加とともに、日系企業におけるベトナム人の採用ニーズも高まっています。しかし、ビジネス環境のソフト面にあたるベトナム人の採用方法や教育訓練環境は、総体的にはまだまだ未整備だと考えられます。そのため、私はベトナムにおける教育訓練サービスの向上を展開したいです。演習では、教育訓練サービスはどうあるべきか、仮説を構築することによって、いろいろな課題を発見します。そして、仮説を検証するためには調査が必要不可欠です。2年目に時期を選び帰国し、調査をする予定です。調査データを収集・分析し、ゼミの先生より指導を受けることで、より良いビジネスモデルを提案し、事業計画書を作成していきたいと思っています。

Q MBA取得後の将来の目標について教えてください。

A 日本で学んだ知識を活かして、ベトナムに日本語を中心とする学校を開きたいです。日本語に困っているベトナム人学習者、日本人の考え方をどうしても理解できないベトナム人、別の能力・スキルを学びたいというように自分の能力を磨きたい人、そして日本語に興味を持つ人にも、より良い教育訓練サービスを提供していきたいと思っています。いくつかのコースを設定して、もっと楽しく日本語を、さらに役に立つ知識を伝えられることを期待しています。

在学学生紹介

日本に留学しMBA取得を目指す在学生やMBAを取得された修了生に、入学動機や将来目標をお聞きしました。

— Student interview —



ファム・マイ・リーさん
Pham Mai Ly

ハノイ大学卒
(2013年4月本学入学)

Q 入学した動機について教えてください。

A 私が事業創造大学院大学に入学する前、ベトナムの大学で学んできた専攻は日本語でした。そのため大学院進学を検討するにあたって、他の分野の知識をぜひ身に付けていきたいと思いました。その後、母校であるハノイ大学で、事業創造大学院大学の説明会に参加させて頂き、事業創造大学院大学は日本でMBAを目指す方を指導している優れた大学であるということが分かりました。経営知識や日本の経営風土に興味のある私にはぴったりと考え、事業創造大学院大学への入学を決意しました。

Q 学んでいる科目について教えてください。

A 「マーケティング」、「経営戦略」、「ビジネスプラン作成法」、「サービス・マネジメント」、「技術経営論」、「演習I」などの科目を履修しています。どんな科目であっても先生は留学生に対する心遣いや入門知識の取り上げの工夫など優しく熱心に教えてくれます。授業では貴重な知識の修得以外にも、一方的に授業に参加するばかりではなく、社会人である日本人学生と共に、グループディスカッションや発表する機会があり、日本社会への理解が深まると同時に、意見等を発表する際のよい練習にも繋がるため、自信を得る機会にもなっています。

私が選択する選択科目の中で「サービス・マネジメント」という科目があります。日本のサービスはなぜ世界で高い評価を得ているのか、サービス業とは一体どういったものなのか、どうすればサービス・マネジメントができるのか、といった疑問を私自身抱いていたので、この科目を選択しました。予想通り、とても役に立つ良い授業でした。

Q 演習と事業計画書（ビジネスプラン）について教えてください。

A 演習はとても重要な授業です。ほかの授業で取得できた知識を活かし、事業計画書を自分で完成した後、皆の前で発表して、先生の指導や同ゼミ生の意見をいただき、最も成功率が高い実現可能なビジネスプランを作成することができます。

私が演習で作成しているビジネスプランは「ベトナム・ハノイにおけるベトナム人と日本人とのコミュニティ創造「クローザー」シェアハウス」です。短期間でもベトナムへお越しになる留学生や教師、そしてボランティア活動や出張などを通じていらっしゃる日本人へ、ベトナム人との交流文化の場や快適なお住まいを提供したいという思いがあり、ベトナムでシェアハウスを建築し、日本人とベトナム人がお互いの理解を深めるための場を創造するビジネスプランを選び、取り組んでいます。

Q MBA取得後の将来の目標について教えてください。

A MBA取得後は、経験を積むために日本で就職をするつもりですが、タイミングを見計らって、卒業までに修得する知識を活かして、現在作成しているビジネスプランを実現したいと思っています。日本に住んでいる私は、日本という国と縁があると思っていますので、事業計画をぜひ実現して、少しでも日本とベトナムとの架け橋になればと思います。今後もベトナムと日本の友好関係が続くように、両国の人々の暮らしを向上させる過程に力を入れていきたいと思っています。

修了生紹介



チャン・チィ・スアンさん
Than Thi Xuan

ハノイ貿易大学卒
(2012年3月本学修了)
2013年、ベトナム・ハノイにて
PLAN DO SEE VIET NAM Co.Ltd.
「Japan Shining Beauty」開業
代表取締役社長

Q 事業創造大学院大学に留学しようと思われた理由を教えてください。

A 日本で経営学や経済学、その発展を支えた文化を学び、これをベトナムで実践することで、ベトナムを少しでも変えたいと思っていました。私は、ベトナムから近い日本が、なぜアメリカと同じくらいに経済が発展した国になったのか、ということに疑問を持っていました。“ベトナムの経済を日本と同じくらいに発展させるためには、何が必要なのか”。この疑問を解消するために、私は日本留学の夢を抱いて、猛烈に頑張り、国際経済の専攻と日本語が両方学べるハノイ貿易大学に進学し、大学を卒業すると同時に、夢であった日本への留学を実現するために、事業創造大学院大学へ進学しました。

Q 大学院で学んだことが現在の仕事や実社会で役立っている実感するケースはどんなときですか？

A 事業創造大学院大学の特徴は、起業しようと思う人たちにに向けたMBAコースですので、大学院で学んだことのほとんどが、実際に適用できる知識として活用することができます。起業する際は、必ずといっていいほどビジネスプランという自分の起業アイデアから展開すべきステップまで、しっかりとプランを作成しないと実現できないものです。そのプランを作成する際、市場調査・市場ニーズ・競争相手の分析・SWOT分析などの情報を得ることが必要です。こういうやり方や考え方はすべてビジネスプランや経営戦略などの科目の知識から得られます。プランを作成する際、予想したプランから実際に展開していくうえで発生する問題などの解決も大変ですが、それを想定してファイナンス面のきっちりとした計算も予想すべきです。こういうスキルも会計に関する科目で学んだ知識であり、短期的・中長期的な財務プラン・バランスシート・キャッシュフロー・損益計算書などを作成する際には大学院で学んだことを活用して実践しています。

大切なことは分析した後やプランを作成した後に発生する予想しなかったことに対して臨機応変に柔軟に対応することが必要です。私の場合は商品販売・サービス提供事業ですので、会社としてのブランディング計画やマーケティングプランから、販売を促進し知名度アップするということが至上命題となっています。これらはマーケティングの科目から得られる知

識ですが、学んだことは別に、実際の市場分析や、日本とベトナムが異文化であること、そして事業の特徴を区別できないとやはり成功はできないものと思われま

す。現在は、自分自身も成功できる道を模索している途中です。また、ベトナムの人材マネジメントも日本とは大きな違いがあります。ベトナムは転職率の高い国なので人材を採用する際、どうやったら良い人材が長く会社に残ってくれるようになるかを考える必要があります。これはマネージャーの考えるべきことです。私は人材マネジメントやリーダーシップで学び得た知識を毎日復習すべきであると考えています。常に適材適所を意識し良い環境を築くといった方針を掲げて会社を運営していますが、経験がまだ少ないですので、私もできる限り、日々頑張ります。

これまでは、会社はまだ大きな成果を得ていませんが、段階的に一歩ずつでも起業を興した意味をぜひ達成したいものです。振り返れば、事業創造大学院で学んだことが今の私のベースになっており心の支えにもなっています。

Q 起業しようと思われたのはどうしてですか？今の仕事内容と将来目標も教えてください。

A 起業しようと思ったのは事業創造大学院大学の修士課程を終了した後の意向で決めました。実際は、日本語学校の設立を考えていた私が、偶然にも日本の化粧品・サプリメント製造会社の社長にお会いする機会に恵まれ、ベトナム市場の化粧品・サプリメントを提供する会社を設立し支援するという話に至りました。このような経緯から、私がベトナム法人としてプランの展開を行うようになり、会社の設立過程の中でベトナムの法律やルール、課題や問題点を日本人に対して説明を行いました。

現在はおかげさまで、私が代表という立場から日本の化粧品・サプリメントを販売するPLAN DO SEE VIETNAM Co.Ltd.を運営しています。社員もまだまだ9名ですが、これからは様々な戦略をもって、取り組むべきであると考えています。

そして将来はこの会社の運営結果次第ではありますが、日本語学校を設立するという夢を実現したいと思っています。



ハノイ市内にオープンしたXuanさんの会社「Japan Shining Beauty」外観。

在学学生紹介

働きながらMBA取得を目指す在学生やMBAを取得された修了生に、演習や事業計画書における取り組み、今後の目標などについてお聞きしました。

| Student interview |



本谷 香苗 さん

Hontani Kanae

抗菌マイスター株式会社
代表取締役
(2013年4月本学入学)

Q 入学した動機について教えてください。

A 会社の経営に携わって約9年間、いろいろな事が起こりながらもここまで至りましたが、そこには沢山の後悔や疑問があります。少し会社が落ち着いてからは誰かに教えを請いたい日々でした。自分がこれまでやってきたことを理論・学問として確認し、豊富な経験と知識を蓄積された先生方から教えを受け、自分と組織に役だてるべく本学院への入学を志望致しました。本学でMBAを取得するために精一杯学び、思い描く会社の将来のあるべき姿を実現させたいと存じます。自律性を重んじ、能動的に授業に取り組んでまいります。

Q 学んでいる科目について教えてください。

A 秋学期は、経営組織A、イノベーションA、ブランド戦略、市場調査法、コーポレートベンチャー論、国際経済・産業・金融、アジア経済とビジネス戦略B等を履修しています。経営組織Aは常に悩みの種である「組織」について学び自分のしてきたこと、今後どのように考えればいいのかを徹底的に考えるために履修しました。イノベーションAは経営戦略を掘り下げ、自分の経験と講義で学んだ戦略を照らし合わせ、徹底的に理論を学ぶことが目的です。また、ブランド戦略、市場調査法は事業計画書にもとづく新規事業の創造にあたり、学ぶべき必要がありました。ブランドがどのように創られるかを、事例と理論で教えていただくことにより自身の事業計画の一番大切な部分が構築されていきます。他にも履修科目がありますが、どの科目も非常に興味深いものです。毎回の授業が楽しみです。

Q 演習や事業計画書(ビジネスプラン)について教えてください。

A 富山ゼミに所属しております。事業計画書はこれまで培った技術と様々な顧客実績をもとに、これまでとは違う販売方法で顧客に直接商品を提供する新規事業「カスタマイジングアオドライザー ブランド&ショップ」です。個々人がかかえる臭いの問題の解決と天然の香りを使用するカスタマイズ商品で暮らしに「清潔・安心・ゆとり」を提供したいと考えております。ゼミでは、各人の事業計画に基づき皆でブレインストーミングを行います。毎回活発な意見交換や提案が行われ、思ってもみなかったアイデアをいただくことができます。また、各人がそれぞれの授業で教わったことを交換しあうことができ、とても勉強になります。「院生が主体となり、院生が創る授業」を実践しています。

Q MBA取得後の将来の目標について教えてください。

A MBA取得後は学んだことを自社の運営に最大限いかし、新規事業として念願である自社ブランドの確立と消費者への直接販売の店舗の運営を事業化したいです。また、勉強もさらに続けていきたいと思っています。本学で出会った先生方にもっともっと御指導いただきたいのが本音です。MBAホルダーとしてはずかしくない知識を身につけ続けなければならないと思います。そしてさらにステップアップするのが目標です。

修了生紹介



黒須 孝司 さん

Kurosui Koji

株式会社ハードオフコーポレーション
統括店長
(2012年3月本学修了)

Q 社会人として大学院で学びなおすに至った経緯を教えてください。

A ハードオフコーポレーションに入社後4年間、一般社員、店長、統括店長という立場で様々な視点から店舗の成長について日頃から考えていました。社内におけるオペレーション・マネジメント・人事考課など店舗運営に最低限必要な項目に関しては、当社の研修プログラムで習得しておりました。しかし、当時の私は店舗の問題改善が精一杯でもっと全社的な観点から経営に参画したいという想いはあるものの目の前の状況に追われていました。そんな時、山本会長の姿、定期的に発信される会長兼社長通信などに触発され、もっともっと経営全般に関することを網羅・体系的に習得して会社に貢献したいという想いが一層強くなり、本学へ入学するきっかけになりました。

Q 大学院で学んだことが現在の仕事や実社会で役立っていると実感するケースはどんなときですか？

A 本学では、海外からの留学生や多様なバックグラウンドを持つ第一線で活躍する客員教授や異業種の方との交流を通じて価値観・視野を広げることができました。また、単一的に物事を考えるのではなく「世の中全体の変化-消費者の認識・行動の変化-事業構造・仕組みの変化・対応」など複眼的に順序だてて思考することができるようにもなりました。本学卒業後、経営企画室在籍時にサービスマネジメント・マーケティングなどの基礎内容をハードオフ流にアレンジして店長マニュアルを作成し、全国の店舗で導入・活用しています。

Q ビジネスプランの作成にあたって社会のニーズをどのように捉えましたか？

A 「オークション代行事業」という企業内新事業が私のテーマでした。リアル店舗と違い、ネットオークションは時間・場所の制約を受けない、匿名でも参加できるといった利便性ゆえに市場規模は拡大しているが、その一方で作業の煩雑さ、偽造品や商品未着の問題など安心して取引ができないう悩みがあります。そこで、「煩雑さ・不安」を払拭し、「簡単・安心・安全」をどうにかして作ることができないかということを考えました。全国739店舗(2013年12月現在)の広大なネットワークの活用とリアル店舗だからこそ生まれるFACEtoFACEの安心感というものを武器に。

Q 大学院修了後に、今改めて抱く目標や展望を教えてください。

A 経営資源は「人・物・金・情報」と言われますが、その中でも「人」に注力して、一流の人しかできないような仕組みを考えるのではなく、二流・三流の人でも一流の人となら変わらない成果を出せるような仕組みの構築を考えていきたいです。

また、リユース業界は、他の業界と違い、まだまだ日本国内において潜在需要が眠っているので需要を掘り起こして活性化させていきたいです。誕生日やクリスマスプレゼントにリユースショップで買い物する人が一人でも増え、2020年全国1000店舗達成のための本部と現場の橋渡し役になることが目標です。

国際交流

2013年10月15日、ハノイ大学日本語教育創立40周年記念式典に本学が参加



記念式典に来賓として招かれた本学湯川学長
(前列左から3人目)。



ハノイ大学LUAN学長(右)に記念品を進呈して
握手を交わす湯川学長(左)。

2013年10月15日、本学湯川学長がベトナム・ハノイ大学を訪問し、日本語教育創立40周年記念式典に参列されました。式典のイベントとして行われた国際シンポジウムでは、ハノイ大学LUAN学長、ベトナム教育訓練省海外教育協力局VAN局長等から歓迎の意が述べられました。ハノイ大学と本学は交流協定校関係にあり、これまでに多くのハノイ大学卒業生が本学へ入学しています。今後も優秀な留学生を本学へ積極的に受け入れると共に、教員間の学術交流も推し進めていきたいと考えております。

2013年11月7日、中国・延辺大学外国語学院を訪問

2013年11月7日、中国・延辺大学外国語学院を訪問し、鄭院長と宇田研究科長による会談が執り行われました。また、延辺大学外国語学院にて事業創造大学院大学の概要と授業内容および留学についての説明会を開催し、2年生～4年生約100名が参加しました。



中央が鄭院長、右側が金書記、左が宇田研究科長。



延辺大学外国語学院での説明会の様子。

「特別講演」開催のご案内

本学交流協定校であるロシアの極東国立人文大学日本語講師の方を招いて特別講演を開催いたします。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是非ご受講ください。

2014年2月8日(土) 10:30~12:00 ●定員:100名(先着順) ●受講料:無料(要予約)

テーマ『ハバロフスク地方における企業活動、現状と将来』

- 概要
1. ハバロフスク地方の一般の情報
 - ◆地理的地位、気候、動植物界、人口、天然資源など
 2. ハバロフスク地方における企業活動
 - ◆基本産業部門 ◆近年経済活動の結果 ◆合弁企業の活動 ◆将来の見通し、投資価値



《ロシア ハバロフスク》
極東国立人文大学
東洋語・歴史学部
日本語講師
オルロフ ウラジミル氏

INFORMATION

体験授業

本学では、入学を希望・検討されている方を対象に、体験授業を開催いたします。体験授業終了後には、専任教員との懇談や個別相談の時間も用意いたします。将来起業を志す方、事業承継者やビジネスリーダーを目指す方を対象に広く公開しております。是非この機会にお気軽にご参加ください。(参加無料・要予約)

2014年1月25日(土) 13:30~15:30
『「現場で使える」あなたの組織論』



准教授 丸山 一芳
【担当科目】
経営組織A・経営組織B・演習I・II

2014年2月22日(土) 10:30~12:30
『裏口上場の実態を検証する』



准教授 鈴木 広樹
【担当科目】
企業倫理・税務会計・演習I・II

2014年3月15日(土) 13:30~15:30
『新規事業への挑戦』



～今から使えるベンチャービジネスの手法～
教授 宮脇 敏哉
【担当科目】
ベンチャービジネスファイナンス
コーポレートベンチャー論
ビジネスプラン作成法・演習I・II

「税法演習」説明会のご案内

このたび、本学におきまして、2014年度より、税理士を目指されている方を主たる対象として「税法演習」が開設されることとなりました。税法に関する科目を一定単位以上履修した上で、税法演習を履修し、税法に関する修士論文を作成して本学を修了すると、税理士試験の税法科目2科目の免除を申請することができます。(修了後、国税審議会に申請し、認定を受けることにより、受験が免除されます。)

2014年1月25日(土) 10:30~12:00(受付10:15より)

※都合がつかない方には、個別相談も受け付けております。

《参加無料・要予約》

「税法演習」担当教員 准教授 鈴木 広樹

説明概要

1. 事業創造大学院大学について
2. 税法演習について
3. 税理士試験科目免除申請について

入学試験 2014年春学期(4月生)

出願受付期間	入学試験日
1/27月 ~ 2/5水	2/15土
2/17月 ~ 2/26水	3/8土
3/10月 ~ 3/19水	3/29土

※本学と交流協定を結ぶ海外の大学出身の方については、上記の日程とは別に入学試験を実施いたします。

※詳しい大学院情報をご希望の方は、下記までお問い合わせください。大学院のパンフレット及び募集要項等を無料でご送付いたします。



事業創造大学院大学

〒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