

講義紹介



地域・国際担当副学長・教授
富山 栄子
Tomiyama Eiko

【担当科目】
マーケティング
アジア経済とビジネス戦略A
アジア経済とビジネス戦略B
演習I・II

東京外国語大学外国語学部ロシア語学科卒。
商社にて、輸出入ビジネス、海外企画、
外国為替他担当。テレビ局で報道番組
の翻訳・解説、通訳・国際交流業務他
従事。法廷通訳を経て、新潟大学大学
院現代社会文化研究科修了（経済学
博士）。新潟大学他大学で、商学、マ
ーケティング論、ロジスティクス論、地域流
通産業論、現代ビジネス論、現代経営
入門、ロシア語コミュニケーション等を担
当。『ロシア市場参入戦略』（ミネルヴァ
書房）『わかりすぎるグローバル・マーケ
ティング—ロシアとビジネス—』（創成社）
他著書多数。

「地方からグローバルに飛び立つ」 —研究に基づいた実践、実践に基づいた研究—

グローバル化が進む中、直接、海外の市場とつながることで更なる展開と発展を目指す地方の中小企業が増えています。今や地方からグローバルに飛び立つ時代です。消費者のニーズの多様化や高度化、本物志向に合致した付加価値の高い商品やサービスは、今では、むしろ地方や地域経済の中から生まれています。

日本の経済産業省も昨年の通商白書で、ドイツの中小企業（従業員500人未満、売上高70億円未満）の「ミックススタンド」と呼ばれている戦略を紹介しています。中小企業は大手企業が多く参入し競争が激しい市場である「レッドオーシャン」に参入するよりも、自社の強みを生かして他社が真似したくても真似できない市場で勝負の方が賢明です。競争力のある中小企業は、差別化した製品・サービスに特化する、海外進出を積極的に行う、ブランド・品質を重視する、イノベーション・研究開発への投資を重視する、従業員を大切にし、帰属意識を高めるなどを行っていることが指摘されています。

新潟県にも、地域の特殊性と特徴を生かした独自のブランド展開やマーケティング戦略で、大企業よりも成果を上げている企業があります。本年度からアジア経済とビジネス戦略A、Bでは、そうした地域の企業や団体から経営者や担当者の皆様をお招きして、講義をしていただい

ています。我々は、院生と一緒に個別具体的な企業からケースを学び、そこからのインプリケーションを導出します。企業へは、既存の理論的知識を総動員して分析・考察し、それをフィードバックし、論文や書籍の形で日本全国、世界中へ発信していきたいと考えております。学問を通して、日本全国、そして世界中に、より地方企業のすばらしさを知っていただきたいと思います。こうして、地域企業とはWIN-WINの関係を構築し、企業や地域とともに、絶え間ない知識創造による地域活性化に寄与していきたいと考えております。

また、世界から来ている留学生には、理論を学んだ上で、ケーススタディとして現場へ赴き、現場を経験し、身体で理論と実践を吸収し、現場や教員・院生と議論し、自らの分析や考察を加えレポートを完成させ、世界へ向けて発信して欲しいと願っています。これは「研究に基づいた実践、実践に基づいた研究」の実現です。こうした教育こそ、地方の競争力強化につながり新たな価値を創出し続ける一助となると思います。大学と地域そして地域の企業が連携してグローバルな人材育成を行い、一緒に地域を元気にしていければと思います。より一層のご協力・ご支援をお願いいたします。

誌上講義

Faculty interview



教授
五月女 政義
Soutome Masayoshi

【担当科目】
経営戦略
イノベーションA
演習Ⅰ・Ⅱ

慶應義塾大学経済学部卒。慶應義塾大学大学院経営管理研究科修了(経営学修士)。
消費財メーカー、外資系コンサルティング会社を経て、92年に㈱三菱総合研究所に入社、主任研究員、経営戦略研究室長、首席研究員等を歴任。20年以上にわたり、メーカーから流通・サービス業に至るまで幅広い分野で戦略ビジョン、中期計画、中長期事業戦略/ビジネスモデル革新、新規事業戦略などに関する戦略コンサルティングを実施。

『不確実性のマネジメント』

顧客ニーズがなかなか見えないという声をよく耳にする。ヒット商品を開発した商品企画担当者に話を聞くと、「こんなに売れるとは思わなかった」ということが多々ある。伝統的なマーケティングは、顧客ニーズにいかに対応するかを基本としているが、これが成立するためには、企業が顧客のニーズを把握できるという大前提がある。顧客ニーズの把握が困難となりつつある現在、新たなマーケティングの枠組みに転換しなければならない時代になりつつある。

そもそも、顧客ニーズが明確で、スペックや品質の「良い・悪い」という価値判断で購入される商品・サービスは、時間の経過とともに価格競争に陥りやすい。逆に、顧客自身も気が付いていない潜在ニーズを顕在化、あるいは価値判断を「良い・悪い」から「好き・嫌い」へと転換させることができれば、高付加価値を獲得することが可能となる。

もともと日本企業は、技術、スペック、性能、品質などを付加価値の源泉とした組織的なオペレーション、マネジメントが得意であった。一方、ソフト、コンテンツ、デザイン、ファッションなど個人の才能や感性に大きく依存せざるを得ない領域のマネジメントは苦手である。これらは気まぐれな消費者の好き・嫌いに大きく依存するため不確実性が高く、マネジメントのブラックボックスとなっているケースが多い。

こうして考えると、多くの企業は、旧来の低付加価値領域にマネジメントの努力と人的資源を集中し、高付加価値の源泉となる領域のマネジメントを放置してしまっているといわざるを得ない。今や付加価値構造は決定的に変化しつつある。横並びの価格競争から脱却して、高付加価値を獲得するためには、ソフト、コンテンツ、デザインといった領域、個人の才能、感性や好き・嫌いに基づく価値判断などを付加価値として積極的にビジネスモデルに取り込むとともに、不確実性を前提としたマネジメントの仕組みを構築することが求められている。

研究報告



准教授
岸田 伸幸
Kishida Nobuyuki

【担当科目】
アントレプレナーシップ論
コーポレートベンチャー論
演習Ⅰ・Ⅱ

早稲田大学政治経済学部卒。早稲田大学ビジネススクールMBA(MOT)課程修了。医療情報イノベーションエコシステム設計法の研究で博士(商学)号取得(早稲田大学2013年)。
日本長期信用銀行系VCH本エンタープライズデベロップメント㈱入社。主に中小企業PEとIT系VC投資担当。1999年、安田企業投資㈱投資部マネジャー。バイオ・医療系VC投資と投資本部担当。約15年で30社投資し10社がEXITした。MBA取得後、経営コンサルタント事務所コーチャーズ・オフィス設立。事業開発、戦略、幹部教育他で企業を支援。

『医療情報イノベーションにみる企業家精神の本質』

今春から本学でアントレプレナーシップ論などを講じているが、本宗はイノベーションマネジメントを標榜している。優れたイノベーションに企業家活動は不可欠だが、中には勿論、イノベーションとは然程関係ない起業もある。他方、イノベーションとか起業とか殆ど意識していないのにイノベティブな企業家活動が観察される分野もある。それが、かれこれ十年程関わっている医療情報のイノベーションである。

介護保険(2001)、医療改革法(2006)などの流れを受けたアベノミクスの医療イノベーション政策は、地域包括ケアシステムの形成を提唱している。大病院集中型のコスト高なケアに代え、地域に分散した専門機関群によるネットワーク型のケアで高齢社会を乗り切る戦略である。その推進力となったイノベーションの多くは、鴨川の亀田、七尾の恵寿、鶴岡Net4U、長崎あじさいNet、香川K-Mix、静岡SS-Mixなど、起業家的な非営利のビジョナリー達によって成し遂げられてきた。いわゆる社会起業家と異なり、採算原則や雇用責任に厳しい方々も多い。あるべきケアサービスの姿を突き詰めるうち、商用化が進むICT技術の逸早い応用を図り、必要に応じ大学や地公体、省庁、ベンダーやベンチャーを巻き込み、しばしばNPOなど新たな事業体を起こして実運用に漕ぎ着けてきた。それらを手本に標準化され基盤化されたICT製品・サービスが、医療再生基金で創設された全国160余の地域医療情報連携網の基幹となっている。

理想的なケアの姿を実現可能な仕組みに落とし込み、人々が利用可能な継続的事業として実現しようという情熱が、この分野の企業家精神の本質と云えるだろう。

なお、人が人をケアするサービスを支援するのが医療情報システムなので、使いこなすほど価値も高まる。当地新潟では、最新鋭のシステムを導入した地域医療情報連携が魚沼と佐渡で始動中と聞かれる。多職種・異事業者が協働するケア現場の、運用面のイノベーションにも注目したい。

在学生紹介

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

Student interview



ダオ・ティ・ビックさん
Dao Thi Bich

ベトナム・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 私は外国語が好きで大学時代は日本語専攻を選びました。言語を学ぶ時、日本文化や日本人と接する機会があり、いつの間にか日本語、日本のことが好きになりました。ベトナムのハノイ大学を卒業し、他の友達と同様に就職していました。就職先は日系企業で、入ってからは会社の業務内容を一から学び、大変でしたが、非常に面白くて勉強になりました。仕事をする際、さまざまな課題があり、どうやって解決するか、色々と悩み、時には経済やビジネスなどに関して、自分が持ち得る知識は非常に乏しいものであると感じていました。私は日本とベトナムの架け橋になるという夢を実現するために、言語だけでは足りなく、ビジネスの知識、特に日本のビジネスを学習する必要があると思い、そこで日本へ留学することを希望しました。留学情報を調べると、事業創造大学院大学は自分が学びたいことにマッチすると思い入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 現在2年生になり、主に事業計画書を集中して完成させるために、ゼミという授業を受講しています。ゼミは指導教員と他のゼミ生と計画書の進捗状況に関する問題点や課題について相談でき、コメントやアドバイスをもらえる場です。1年生の時には基礎の知識を身に付ける時間で、必修科目の経営戦略、ビジネスプラン作成法、マーケティング、企業倫理などがありました。その他に、興味がある分野や学びたい分野があれば、自由に選択できる授業も沢山あります。例えば、私の場合、中小企業成長戦略、IT基礎技術、市場調査法、企業法務、マネジメントサイエンスなどを選んでいました。

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 事業計画書のテーマは「ベトナムにおける新規私立幼稚園の設立の可能性」についてです。ベトナムは現在若い人口の国で、15歳以上60歳未満の労働年齢の人口は60%以上で、子供の出生率が2.08人/女性、つまり子供も多いということです。少子化は日本の問題ですが、ベトナムは日本と違って子供が多くて、子供の教育問題があります。その一つは幼稚園の数が足りないことです。幼稚園に対するニーズが高く、公立幼稚園以外は私立幼稚園がこの10年間で増えてきていますが、教育や運営管理の手法は時代後れにあると言われています。私はこのような理由から、ベトナムに新規私立幼稚園を展開する必要があると思います。現在、新規私立幼稚園の設立について研究しています。今後はベトナムの幼稚園機関に提言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 MBAを取得した後は、以前から抱いていたように、日本とベトナムの架け橋という夢を実現できるよう、ベトナムにビジネスを展開している日本の企業に就職したいと思っています。そこで学んだこと、体験したことを生かしながら、不断に新しい知識や情報を身に付け、両国相互の文化理解を深め経済発展に貢献していきたいです。またその先には日本やベトナム以外の、ほかの国とも友好関係を築いていく中で、より関係性を深めることによって世界がつながるように経済活動を經由し、新規事業計画を研究し実践していきたいです。



ハン・ジスさん
韓 志洙

韓国・国光大学校卒
国際外語・観光・エアライン専門学校出身
(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 私が日本に留学するに至った目的は日本からビジネスを始めたいと思っていました。アジア全体が共に発展する事に貢献するために、私は独自性のある技術を持つ日本の中小企業で、アジアの新しい市場への挑戦に携わりたいと考えています。その為にまず、事業計画書作成などを専門的に学習したいです。学びながら私のアイデアなどを具体的に示し、中小企業を説得できる力も身につけたいです。更に事業創造大学院大学は、アジアの留学生や日本の社会人と共に勉強できる環境にあり、授業はDVDでダビングするシステムを採用しているため、私にとって学びやすく感じ、非常に魅力的でした。それらの理由から事業創造大学院大学に入学しました。

Q 学んでいる科目について教えてください。

A 私は1年生の時は「経営戦略」「マーケティング」「ビジネスプラン作成法」「経営組織A」「企業倫理」「経営学概論」「サービスマネジメント」「ブランド戦略」「市場調査法」を学びました。基本的な経営科目をベースにしながらも戦略に関連する科目を中心に勉強しました。なぜならば、韓国では経営学を勉強したことがなかったからです。特に「経営戦略」「経営組織A」は論理的で創造的な思考を必要とする課題が多く、最初は大変でしたが、一番面白かったです。そして今は「財務会計論」「税法A」「経営組織B」「アジア経済とビジネス戦略A」を学んでいます。事業計画書に必要な財務や税法を勉強しなければ、と思ったからです。

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 私は今、丸山一芳先生のゼミで「燕三条地域の中小企業の海外進出支援事業」をテーマに研究しています。燕・三条地域における中小企業においては優れた技術が集積されています。しかし、適切な技術のネットワーク化や、グローバルな市場へのプレゼンテーションには欠けていることが多いと思われます。こういった技術の開拓とそれを東南アジアの国々へと展開していくためのコンサルティングが本事業のテーマであります。演習と事業計画書はこの大学院ではとても重要なことです。有能な先生方のゼミに参加し、自分が考えている事業について深い思考をすることができるようアドバイスをしてもらうことができます。一般的な授業における経営の勉強も重要ですが、演習をどのように活用するかによって、自分のビジネス思考力が変わると思います。

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、日本国内の就職を考えています。日本のビジネスマナーや組織文化などを学び、現在研究しながら学んでいるコミュニケーション方法や事業計画を活用し、韓国と日本、そしてアジアの架け橋として貢献できる人材に成長したいと思います。その過程で、アジア全体が共に発展する事に貢献したいという私の夢も同時に達成できればと考えております。まだまだ学ばなければならないことが多く、不足している点が多いですが、夢のためにMBA取得後も継続的に努力していきます。

在学生紹介

日本に留学しMBA取得を目指す在學生に、入学動機や将来目標をお聞きしました。

Student interview



サノサン・プライワンさん
Sanosan Praiwan

タイ・キンモンクット大学卒
玉川国際学院文化学部出身
(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 世界をリードする経済発展をしながらも昔からの文化や習慣・自然なども大切にしている国が日本だと思います。私は、大学を卒業した後に、タイにある日本の会社で働きました。そのことをきっかけに日本について興味をもち、日本について、日本の企業について知りたいと思いました。そんなときに、友人に紹介してもらったのが「事業創造大学院大学」です。この事業創造大学院大学では、経済・経営について学ぶことができるだけでなく、実際に起業した方から経験を聞くこともでき、起業について学ぶことができると思い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 私は入学してから、沢山の科目を学んでいます。「経営戦略」「経営学概論」「企業倫理」「マーケティング」「ブランド戦略」「企業研究A」「アジア経済とビジネス戦略A・B」「ビジネスプラン作成法」といった科目です。「経営戦略」「経営学概論」「マーケティング」「ブランド戦略」では、どのように経営をしていくかという基本的なことや、戦略を立てることの大切さを学んでいます。「企業研究A」「アジア経済とビジネス戦略A・B」では、実際にある日本の企業について学び、海外に進出していく方法、自分のビジネスをするための方法について学ぶことができます。「ビジネスプラン作成法」では、実際に自分のビジネスを創ることを想定して、計画書を作る上で大切なことを学んでいます。

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 現在、日本の景気状態で成功できるビジネスは、生活に関連していることだと思います。以前から日本で、タイ料理はとても人気があります。私の事業計画書は、このタイ料理をカフェスタイルにした「タイのリゾート風なカフェ」です。ただのタイ料理のレストランではなく、お店に来たお客さんがタイの自然を感じリラックスできて、お客さんに喜んで頂けるようなお店を作り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 私の将来の目標は、事業計画書を実行して自分のお店を創ることです。お店が成功したら、タイのモノを輸入したり、日本のものを輸出したりといった自分のビジネスをもっと拡大したいと思います。



テイ・トウキさん
程 同曦

中国・湖北民族学院大学卒
早稲田EDU日本語学校出身
(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 2012年、私は東京の日本語学校で勉強したとき、学長から「事業創造大学院大学」の話を聞きました。同じ日本語学校で卒業した先輩が事業創造大学院大学に入って勉強していることを知っていました。私の大学専攻はで日本語でしたが、経営について、深い興味がありました。その後、事業創造大学院大学の体験授業に参加させて頂き、本学の「実現するための経営」という教育理念に感動しました。迷っていた私は、夢がないなら、ここで創れば良いと考えながら、事業創造大学院大学に入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 私は「ビジネスプラン作成法」、「マーケティング」、「生産流通マネジメント」「アジア経済とビジネス戦略A・B」、「演習」などの科目を履修しています。事業創造大学院大学は学生が自分のビジネスを立ち上げることを最終目標として設定しているため、ビジネスを起業するために必要な知識を授業でやっています。授業は聴くだけではなく、発表、グループ検討などの形でやっていきます。ベトナム、韓国、中国、タイなどから来た留学生や日本人と一緒に意見を発表しますので、すごく面白くて勉強になります。

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 演習と事業計画書はまるで卒業論文と同じものです。自分が立ち上げたいビジネスを細かいところから、少しずつ検討します。経営理念、市場調査、流通手段、椅子は何個必要か?に至るまで、厳密に進めていきます。指導の先生が力を尽くして、自分の人脈や経験を使って、学生のため、助けてくれます。私は中国で田園式なレストランと遊戯施設の複合商業をやりたいです。急速な発展を遂げた中国の人々に、そわそわしている心を休める場所を提供するべく研究しています。日本のサービス理念を含めて、自然な環境下での体験消費価値を売りたいと思います。

Q MBA取得後の将来の目標について教えてください。

A 卒業した後、私は中国で就職するつもりです。勉強した経営知識を活用して、自分の起業計画のため、経験と資金を蓄えたいと思います。もちろん、私は留学生として、本物の日本の良さを宣伝し、中日民衆間にある壁を取り除くため、力を入れていきたいと思っています。

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 —



風間 潤 さん

Kazama Jun

株式会社ヴァーテックス
V.T.R.S事業部 執行役員部長
(2014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 入学のきっかけは勤務先の代表からの勧めでした。当社は幹部11名中、40代が2名しかいません。その他は全て30代という平均年齢が若い会社で、代表の「若いうちに経営の学問武装をする事で、次世代の経営基盤を確立させたい」との思いに共感し、決意しました。私は経営については初心者ですし、最初は仕事との両立が出来るか不安でいっぱいでしたが、先生の親切的な授業やアントレプレナー精神が旺盛な受講者、留学生の皆さんとコミュニケーションをとる事で、今では自身が成長していると実感しています。

Q 学んでいる科目について教えてください。

A 4月の春学期から入学し、現在「マーケティング」「財務会計論」等の9科目を履修しています。私は営業を長くやっていますが、製品を開発から消費者の手元に届くまでのバリューチェーンにおいてマーケティングの重要性を強く感じています。自身の経験をもとにマーケティングの基礎知識を身につけることで、当社の営業価値を高めていきたいと考えています。また財務については、経理任せで、ほぼ無知でしたが、今では経営資源の一つであるカネの流れを習得する事で、迅速で的確な経営判断ができると確信しています。

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 まだこれといって決まったビジネスプランは決めていませんが、授業のグループワークではベトナムを中心とした東南アジアでセルフうどん屋を展開したいと考えています。非成長市場である日本では総人口が減り、今まで以上に競争が激化していきます。成長市場の東南アジアにおいて日本の食文化を手軽に体感出来る「セルフうどん」を提案する事で、大きなビジネスチャンスが生まれると考えています。まだマーケティング不足で立案の段階ですが、グローバルで様々な職務経験がある生徒の皆さんと一緒に考える事で、これから具現化していきたいと考えています。

Q MBA取得後の将来の目標について教えてください。

A 当社は日本国内だけでなく、香港・タイでグローバルな事業展開を行っています。日本国内ではイノベーションで差別化を図り、付加価値を追求した事業展開と、また海外では東南アジアを中心とした成長市場での積極的な事業展開の両輪をマネジメント出来る人財になりたいと考えています。その為には、大学院で経営学、リスクマネジメントを習得し、社内ベンチャーとして新規事業を立ち上げたいと思います。そして、会社とそれを取り巻くステークホルダーにとって、より豊かな夢と希望を与えられるような経営者になりたいと考えています。

修了生紹介



河村 裕介 さん

Kawamura Yusuke

株式会社新潟農商
米穀課 課長
(2010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 当時親会社(株)新潟クボタに在籍していた時に親会社の社長から声を掛けて頂いたことがきっかけでした。即答で「ぜひお願いします。」と答えました。仕事の上に学校で学ぶということの大変さはすぐに想像ができましたが、不安よりも学べる喜びのほうが大きく是非勉強させて頂くことになりました。新規事業や海外という話を社長より常々話を聞いておりましたので、新規事業の立ち上げや経営関係を学べるということで、自分の手で事業の幅を増やすチャンスがあるのかと思ったらわくわくしたことを今でもよく覚えています。

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 2012年からクボタグループで香港を皮切りに米の輸出事業がスタートしました。(株)新潟農商は(株)新潟クボタ(農業機械のディーラー)の子会社で、新潟米の集荷・販売、肥料・農薬の販売を主たる事業としております。香港に続き現在では、モンゴル、シンガポールの3か国への輸出拡大をしています。特にモンゴルでは、私が合併会社の取締役を務めており、市場調査から合併会社の立ち上げ、精米工場の建設、事業スタート後の資金繰り、在庫管理、販売戦略、文化の違いから起こるすれ違い、衝突など身を持って体験しております。ただ、一通り事業創造大学院大学で学んだことが体のどこかに残っていたので、様々な困難がある度に「こんなことを学んだな」、「スタート直後の資金繰りの大変さということはこういうことか」など色々なことに対処する免疫があったことは大きな力になりました。

Q 事業計画書(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 地元村上是町おこしの成功した町として有名になっています。町おこしは成功したのですが、私のなかではスタートが成功した後に続く発展について、私なりにアイデアがありました。町屋という昔ながらの古民家が非常にめずらしいところ、現在の社会に癒しの空間を提供できるという観点で、NPO法人を立ち上げるにより、村上の地域コミュニティの創造、発展を実現させていく事業計画を作成しました。

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 大学院を卒業して、数年農業機械の営業を続けたあとに、(株)新潟クボタの子会社(株)新潟農商へ出向となりました。メーカーの(株)クボタと協力して香港への米の輸出が始まりました。目標は日本一の米屋になることですが、米余りの時代の現在において農業機械でお世話になっている新潟の農家さんのお米を少しでも適切な形で、必要としている方に届けることが私たちの使命だと思っています。海外の新潟の米を必要としている人たちに新潟米を届けることも大事ですが、日本においても「新潟＝コシヒカリ」の概念にこだわるのではなく、「新潟産米」として需要がある品種などを農家さんをお願いをして作ってもらうなど、需要と供給を敏感に感じ取り新潟の強い農業を実現していきたいと思っています。

スロバキア・国立コメニウス大学、ハンガリー・国立ブダペスト商科大学と交流協定締結

本学では、グローバルな視野を持った起業家・実業家の育成を目指しており、世界各国から将来母国で起業家やビジネスリーダーとして活躍を目指す留学生を積極的に受け入れています。また、世界各国の大学との交流協定を締結し、教員間の共同研究や学術交流を進めています。そして、この春、中・東欧諸国の大学を歴訪し、5月に新たにスロバキアの国立コメニウス大学、ハンガリーの国立ブダペスト商科大学の2大学と交流協定が締結されました。これにより本学の交流協定校は、海外9か国20大学となりました。(2014年7月現在)



国立コメニウス大学の教員と学生の皆さん。
ヴルチック実業家講師(右端)、Jana Benicka氏(左端)、
本学佐久間事務局長(右より5番目)。



国立ブダペスト商科大学の教員と本学佐久間事務局長(中央)。
佐藤紀子准教授(右)、田辺英憲講師(左)。

中国・延辺大学外国語学院より学院長と副教授が来校

2014年4月18日(金)、本学と交流協定を結ぶ中国・延辺大学外国語学院より、鄭学院長と李副教授が来校され、本学に在籍する延辺大学出身学生等、数名と交流会を開催しました。本学からは仙石学長を始め、富山副学長、岸田准教授から在学生の学習状況が報告されました。国費留学生として在学中の孫紅玉さんと私費留学生として在学中の崔玲さん(共に延辺大学出身)らが交流会に参加し、鄭学院長と李副教授へ現況報告が行われました。今後は学術交流を始めとした更なる関係構築を目指して引き続き交流を深めていくことが確認されました。



延辺大学外国語学院の鄭学院長(左より2番目)と
李副教授(右より2番目)。
本学仙石学長(中央)、富山副学長(左端)、岸田准教授(右端)。



延辺大学外国語学院の李副教授(中央)と
本学在学中の孫紅玉さん(左端)と崔玲さん(右端)。

INFORMATION

特別講義

7月26日(土)、ホテルイタリア軒を会場に元経済産業事務次官 北畑 隆生 客員教授による特別講義を開催いたします。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、是非この機会に皆様お誘い合わせの上ご参加ください。(参加無料・要予約)

2014年 7月26日(土) 10:30~12:00
会場:ホテルイタリア軒 3階 サンマルコ

テーマ
『人口減少経済の課題と
日本の成長戦略』



元経済産業事務次官
公益社団法人日本ニュービジネス
協議会連合会 特別顧問
株式会社神戸製鋼所 社外取締役
北畑 隆生 客員教授

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 7月19日(土) 13:30~15:30



『生きたビジネスプランを創りましょう』
～飾りじゃないのよ。ビジネスプランは?～
黒田 達也 副学長・教授
【担当科目】ビジネスプラン作成法

2014年 8月23日(土) 13:30~15:30



『ビジネスモデル・イノベーション』
～バリューチェーン・リデザイン競争戦略～
五月女 政義 教授
【担当科目】経営戦略、イノベーションA、演習I・II

2014年 9月20日(土) 13:30~15:30



『アントレプレナーシップ論』
～イノベーションのグローバル化と企業家精神～
岸田 伸幸 准教授
【担当科目】アントレプレナーシップ論、
コーポレートベンチャー論、演習I・II

■体験授業 タイムスケジュール

13:15～ 受付開始
13:30～13:45 事業創造大学院大学の概要説明
13:45～14:45 体験授業
14:45～15:00 入学試験に関する概要説明
15:00～15:30 施設見学・個別相談(※希望者のみ)

入学試験

2014年秋学期(10月)入学

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

出願受付期間

入学試験日

7/14(月)～7/23(水)

8/2(土)

8/18(月)～8/27(水)

9/6(土)

※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