

大学院トピックス

客員教授特別講義INFORMATION

11月11日(土)  
株式会社ローソン代表取締役社長兼CEO  
新浪 剛史氏 特別講義

11月11日に第8回客員教授特別講義が行われました。今回はコンビニ業界の革命児として常に業界の最先端を走り続けている、株式会社ローソン代表取締役社長兼CEO 新浪 剛史氏に特別講義を開設していただきました。当日は、一般からの参加者もあわせ大講義室は満席。臨時席を用意したほどの盛況振りでした。強力なリーダーシップを誇る新浪社長の講義は、その人柄同様、エネルギーで熱意溢れるものでした。次々と展開されるコンビニ業界事情やローソンの戦略についての高度な話に、ここまで突っ込んだ話をしてくれるのか、と聴講生から驚きの声が上がったほどです。

懇親会では、通常の料理の他に、亀田製菓所属の本学学生からローソンで扱いのある亀田製菓製品の差し入れが、嬉しいサプライズに会場が沸きました。また、一人ひとりと真剣に対話する新浪社長の姿に、多くの参加者がリーダーシップのあり方を感じ取ったことでしよ。



次回の客員教授による「特別講義」予定

平成18年12月9日(土) 石黒 義久氏 株式会社ライフ技術研究所 代表取締役

聴講生募集中 詳細はHPをご覧ください。↓  
事業創造大学院大学 検索

フィールドワーク報告

第2弾 11月19日(日) アルビススポーツフォーラム

11月19日にフィールドワーク第2弾アルビススポーツフォーラムが行われました。本学学生でもあるアルビレックス若杉取締役と赤木助教授による講義の後ピックスワンに移動。限られた関係者しか入れない選手ロッカー室やプレスルームなどを見学した後試合前のピッチへ。圧倒的な迫力一同童心に帰ったように盛り上がりました。対セレッソ大阪戦は引き分けでしたが、アルビとピックスワンを改めて誇らしく感じた一日となりました。



学生活動報告

本学の学生古俣 清勝さんが、財団法人にいがた産業創造機構(NICO)の新連携ゆめづくり支援補助金申請に応募。プレゼンテーションを行い見事、事業計画が承認され、支援補助を受けることが決定いたしました。今後の事業の成長が楽しみです。

新潟産業創造機構(NICO)  
「新連携ゆめづくり」支援補助金とは?  
異分野の中小企業が連携して、新商品・新技術の研究開発、新サービスを行なう事業に要する資金の一部を補助

学校説明会情報

学校説明会

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。

12月9日(土) 13:30~16:00  
(13:00受付開始)

平成19年1月27日(土)・2月24日(土)

※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、ホームページにてお知らせいたします。  
※上記日程以外でも説明会を実施いたします。ご希望の方は本学事務局までお気軽にお問い合わせください。

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

入学願書  
配付中

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
  - 面接試験

入学選抜試験日程:

【第三次試験】

平成19年1月20日(土)

【出願期間】

平成18年12月25日(月)~平成19年1月12日(金)

【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にて下記まで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



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

社会と大学院を結ぶ情報誌

2006  
第4号

事業創造大学院大学通信

Press No.4

Published by Graduate Institute for Entrepreneurial Studies

・contents・

表紙 特集:新潟国際ビジネスメッセ特集 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

2006年12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



新潟国際ビジネスメッセ2006

11月16日(木)・11月17日(金)に行われました、「新潟国際ビジネスメッセ2006」に本学も出展いたしました。

新潟国際ビジネスメッセ2006には、21都府県から約110の企業等に加え、中国・ロシア・韓国・モンゴルからも45の企業等が参加していました。

本学のブースでは、学校紹介のパネル展示、教員との個別相談コーナーや資料配布コーナーを設けました。たくさんの方が本学のブースを訪れ、本学の魅力を感じ取っていたようです。

また、会場内のプレゼンテーションコーナーにて16日は赤木助教授が、17日は川辺教授がそれぞれの専門分野に関するプレゼンテーションを行いました。両教員によるプレゼンテーションには多数の人々に聴講していただきました。限られた時間ではありましたが、大学院の講義の雰囲気を実感していただけたのではないかと考えております。



新潟国際ビジネスメッセ2006は新潟市産業振興センターにて2日間開催されました。



本学ブースの様子。湯川副学長(右)と信田教授(左)。



中澤学長も率先してブースを訪れた方々に大学院概要や教育プログラムなどを説明。



11/16 THU  
赤木 弘喜助教授  
プレゼンテーション  
地域活性化とスポーツビジネス  
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)

雪が降っても遠くから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続々と新潟スタジアム「ビッグスワン」に集まってくる。  
なぜ、新潟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「アルビレックス新潟」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した。



11/17 FRI  
川辺 紘一教授  
プレゼンテーション  
『地域複合アグリビジネス』の形成と展開イメージ  
担当科目:アグリビジネス、演習(アグリビジネスの創造)

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きており、地域農産物のブランド化と高付加価値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』が目指すものについて説明しました。



ブースを訪れた方々に対して、熱心に講義内容の説明を行う湯川副学長。



新潟国際ビジネスメッセ2006は、ビジネスに関心の強い方々と本学教員が直接、コミュニケーションをとるのに良い機会となりました。

事例を参考に企業経営に必要な「考え方」を学ぶ  
伸びやかな精神を持ち起業・事業改革を志す人たちと共に考えていきたい



郷道 博宣

GODO, Hironobu

教授  
担当科目:製品技術開発  
平成19年度就任

東京大学工学部～スタンフォード大学工学部機械工学科修士課程修了  
ソニー(株)ビデオ第一事業部長などを歴任～独立行政法人日本貿易振興機構アドバイザー  
コンシューマー用、業務用、放送用VTR及びビデオ関連機器の開発・設計及びそのプロジェクトの推進、その他ハイビジョン機器等の技術開発・推進に携わる。

❖ものづくりは日本のお家芸である。日本の製造業は20世紀の後半に主要産業として国際的な競争力を高めていったが、近年の新しい市場・競争環境の中で「高品質で安く作る」のみでは利益を上げるのが難しくなっている。企業に求められるイノベーションの性質が「いかにして作るか」から「何を創り出すか」へ変わってきており、この環境変化に対応する必要がある。また一見「技術」と無縁であるように見える産業においても、インターネットなどの影響を見ても明らかなように、「技術」は人、もの、金、情報と同様、重要な要素となっている。

❖私の授業では、ものづくりにおける「技術・商品」を中心に置きながらも、できるだけ幅広いビジネスへの対応を考慮に入れて、商品・サービス、顧客対応などにおける競争・差別化戦略、また継続的発展のために必要な組織能力の構築など、企業経営に必要な事項について

事例を取り上げながら勉強します。企業の盛衰を見ても分かるように、常に勝ち続ける手法があるわけでもなく、事例を参考に、「How」より「Why」、「方法」より「考え方」を学ぶことに主眼を置きます。また実際に起業した経営者を講義に招き、起業における考え方など実践的な話を聞くことにより、より理解を深めます。これらの考え方はものづくりに携わる人たちにとっても、必ず役立つものと信じています。

❖「真面目ナル技術者ノ技能ヲ最高度ニ發揮セシムベキ自由闊達ニシテ、愉快ナル理想工場ノ建設」とは、ソニー株式会社の前身である東京通信工業株式会社の設立趣意書の一節です。伸びやかな精神を持ち起業又は事業改革を志す人たちと共に考えていきたいと思います。

## ものづくりで新しいビジネスを創造し、地域活性化を

### ・QUESTION・

- ❶ 来年度担当する科目の概要説明      ❷ 講義を通じて学生に身に付けてもらいたい知識や事柄  
❸ 学生へのメッセージ・講義に対する抱負      ❹ 著書・推奨本の紹介

❶ 演習(生産支援ビジネス)  
サービスの経済化による産業構造の変化や発展途上国への生産移転などにより、ものづくり大国を支えてきた我が国の製造業は大きな岐路に立っています。大企業は海外の安価な部品に切り換えたり、自ら安い労働力を求めて生産拠点を海外に移転するなど対処していますが、有効な対策を持たない中小製造業は深刻な影響を受けています。

起業をめざす場合も、顧客価値を創造する製品やサービスでなければ市場には受け入れられないと考えるべきです。本演習は、技術開発やものづくりの本質に迫り、そこから新しいビジネスを創造し、実現し、地域活性化に寄与することを目的とします。

❷ どんな業種に従事するにも、ものづくりの基本を知することは必ず役立つと確信し、生産のしくみ、資材の買い方、原価計算、品質管理などの基礎を、演習を通じて習得するとともに、

製造現場の空気を肌で体験するため、地元企業の協力を得て工場訪問等を計画しています。

❸ 起業家には素質も必要ですが、努力と訓練によって培われる観察力、判断力、集中力などのほうが大切と考えています。また、産学官協同や異業種連携の成功例に見られるように、独力では難しいプロジェクト的な取組も今後視野に入れる必要があります。とにかく起業家マインド熟成のために奮起を期待します。

❹<推奨本>

『元気なモノ作り中小企業300社(2006)』  
経済産業調査会編

『ビジネスプロセス革新の最前線』

日本規格協会

『日本のもの造り哲学』藤本隆宏

日本経済新聞社



佐藤 一也

SATO, Kazuya

教授  
担当科目:演習(生産支援ビジネス)  
平成19年度就任

東北大学工学部卒  
(株)新潟鐵工所 取締役、執行役員、新潟内燃機工場長などを歴任～財団法人日本海事協会ディーゼル機関の開発、製造、工場経営などに長年携わる。  
新潟大学人間教育科学部非常勤講師の経験。  
ISO9001、ISO14001審査員。

本学の第一期生として「どこに出ても恥ずかしくないMBA」となることが責務  
卒業後学び身につけた能力を「世のため人のために」役立てていきたい



青木 浩

AOKI, Hiroshi

株式会社本間組

これからの日本は、勝ち組と負け組がはっきりする社会、いわゆる格差社会が急速に進み、地域間での格差も進展していくものと思われます。そんな中、「雪道あとから」体質の私達新潟県人はどうすべきなのでしょうか。本県の大学進学率が他県に比べて圧倒的に低いのは昔から農業県であったため、雇用を創出する新しい産業が育ちにくかったという要因が大きいといわれています。そのため特に戦後は若年労働者の供給県として、全国各地、特に首都圏に貴重な人材を流出させてしまいました。現在、県内の大学数は増加したものの、首都圏にある大学への進学を希望する若者が多く、首都圏の大学に進学した学生は本県に戻らずにそのまま首都圏の会社に就職してしまいます。今後、首都圏と地方との格差が広がれば、ますます本県の若者が首都圏に流出し、その結果として一層の格差が生じてしまう、格差スパイラルにつながりかねません。早急に産業構造の変革を進め、若者の受け入れ態勢を整えることが政官財学に課された使命であると

思われます。私は、本大学院で、経営戦略をはじめとする専門知識を学ぶことによって、新しい事業を創り出す力を身につけたいと思い入学を決意致しました。専門職大学院は県内初であり、全国的にもまれな試みであるため、受け入れ態勢が万全とは言えませんが、関係者、特に事務局長をはじめとする事務局の方々のご尽力は素晴らしく、本当に感謝申し上げたいと思います。私達学生への接し方や講義の準備を通じ、本大学院並びに私達に対する暖かい「想い」が伝わってきて、「もっと一生懸命やらなければ」という意欲と責任感が湧いてきます。私達は栄えある「第一期生」ですので、「どこに出ても恥ずかしくないMBA」となることが責務であり、本大学院の発展、ひいては新潟県の浮沈もかかっているという位の気概を持って取り組まなければならないと考えています。また、我々学生は、卒業後それぞれの分野において、本大学院で学び身につけた能力を遺憾なく発揮して「世のため人のために」役立てなければならないと思っています。

実務経験豊富な教授陣の授業に大変満足  
仕事との両立という厳しく高いハードルを乗り越えながら一步一步前進したい

担当業務に忙殺されていた私に「事業創造大学院大学受験」の白羽の矢が立ったのは、3月も下旬に差し掛かったある日のことでした。まさに青天の霹靂のことで、仕事との両立の困難さに悩みましたが、実務経験豊富な教授陣による授業内容に魅力を感じ、自分自身をレベルアップできるこのようなチャンスは願ってもないことだと自らを励まし、とにかく挑戦してみようと受験を決意した次第です。

4月、期待と不安の中で授業がスタート。様々な業種、職種、年齢層からなる「同級生」の皆さんは、それぞれ自薦他薦で起業家を目指して本学に「乗り込んで」こられており、発言も積極的かつ活発で、仕事の疲れが吹き飛ぶ(一時的?)ような新鮮な刺激を受けています。また、授業の合間のリラックスした表情が、授業開始と同時に真剣な眼差しに一変するのが印象的です。

起業家の育成を目的とする本学の授業は、

ビジネスに関する様々な分野の専門知識を習得するのは勿論のこと、事業分野研究科目ではそれぞれの分野に関連して地域社会や日本が抱える諸問題なども幅広く取上げ、学生と担当教授が互いに議論しあいながらこれらの解決策を模索し、同時にビジネスチャンスを見出していくという、まさに事業創造を実践する内容になっていると言えます。

時には難解な講義内容に戸惑うこともありませんが、実務経験豊富な教授陣による熱気溢れる授業には大変満足しています。

さて、当初、2年は長いと思っていた授業も瞬間に1年目の後期も半ばが過ぎました。残された時間で、仕事との両立という厳しく高いハードルを何とか乗り越えながら、ゴールを目指し、一步一步前進したいと考えています。



橘 信孝

TACHIBANA, Nobutaka

株式会社ホテルオークラ新潟