



Press Vol. 42

2016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

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。

Published by Graduate Institute for Entrepreneurial Studies

contents 表紙/誌上講義 P2/誌上講義・研究室紹介 P3/在学生・修士生紹介 P4/国際交流活動報告・インフォメーション等

— Faculty interview —

誌上講義

「フィールドワークで洞察、アブダクション、そしてイノベーション」



新潟地域活性化研究所 教授
宮島 敏郎
Miyajima Toshiro

【担当科目】
地域フィールドスタディ
(事業創造研究)

青山学院大学経営学部卒。事業創造大学院大学事業創造研究科修士(経営管理修士(専門職))。大学卒業後、新潟放送に入社。報道部記者として、政治や経済を担当し、ニュース取材と硬派のドキュメンタリー制作にあたる。制作した番組は様々な番組コンクールで受賞作となり、うち3本はグランプリを獲得。2006年よりNSGグループの広報室長としてグループの経営戦略に携ってきた。事業創造大学院大学公開ラジオ講座の責任者として、県内の経営者80人余りにインタビュー取材。日本ベンチャー学会会員。

居ながらにして情報を得ることができるネット時代であるが、現場を自分の目で確かめ話を聞くことによつてのみ得られる一次情報の価値は、いささかも色褪せることはない。記者として取材していたころ、現場をあたるのは基本であった。そしていま思うのは、日本のモノづくりはそこに突破口を見出せるのではないかということだ。

インターネット接続を前提にするIoT「Internet of Things」時代。その本格的な到来に先駆けて登場したiPhoneやiPadの製品アーキテクチャは、ひたすら生産システムやオペレーションの向上によるカイゼンに力を注いできた日本のメーカーに衝撃を与えた。「カイゼン」ではなく「何を作ればいいのか」こそが、モノづくりに求められるより根源的なテーマであることを印象づけるプロダクトだった。

生産システムの向上に力を注いで品質向上やコスト削減を目指すのは、世の中が変化しないなら合理的だ。しかし社会は変化し、イノベーションの手段を持たぬ企業は時代に取り残されていく。ドラスティックな「新たな事業機会を生み出す能力を企業のマネジメントの問題として取り入れないかぎり、継続的に活力を維持する企業でいることはできない」としている。

ではどうすれば新しい製品やサービスを生んでいけるのか? ポジショニングや、リソース・ベースド・ビューによるアプローチで現状を分析しても、その答えを得ることはできない。ロジカル思考で全体を部分に分けて分析しても、部分最適化によるカイゼンを果たすことしかできない。

そもそも論理の連続性が前提となるロジカル思考で、非連続的な飛躍を生み出すのは難しい。イノベーションは、まだ存在しないオリジナルな価値をいかに非連続的に創造し、次の社会をどう作るかの戦いである。分析麻痺症候群から脱却した主体的な思考が必要なのだ。

継続的にイノベーションを起こす手段として注目されているのが、オペレーションの向上ではなく、製品コンセプトで勝負しようとするデザイン思考である。デザイン思考の鍵はフィールドワークだ。現場に身を置き、オブザベーション(観察)やインタビューで一次情報にあたり、企業や顧客や社会の今をありのままに体感するのである。

データを集め統計として分析するのではなく、問題や課題の現状を主観的に体感して、求められている顧客ニーズを主観的に把握する。人々が求めるまだ世に出ていない価値や顧客が気づいていないニーズを、フィールドワークから見出していく。そうやって得たインサイト(洞察)を元に、演繹や帰納ではなく推論を駆使する第3の思考法「アブダクション」により、イノベーションを生みだしていく。社会にとって必要なものはどんなもので、自分はそれに対しどんな製品やサービスを提供したいのか。その答えを出していくのである。

私が担当する「地域フィールドスタディ(事業創造研究)」は、フィールドワークで得られたインサイトによりイノベーションを起こしうる人材の育成をコンセプトとしている。



准教授
熊田 憲
Kumata Satoshi

【担当科目】
地域マネジメント
地域経済産業論
演習Ⅰ・Ⅱ

東京理科大学理学部応用物理学科卒～東北大学大学院経済学研究科現代応用経済科学専攻修了～同工学研究科技術社会システム専攻修了。大学卒業後、石川島播磨重工業株式会社(現(株)IHI)にて人工衛星、ロケットの開発プロジェクトに従事。退職後、大学院にてイノベーション戦略・政策の研究を行う。東北大学では未来科学技術共同研究センター、産学連携推進本部、地域イノベーション研究センターにおいて、イノベーション創出の研究、調査、支援業務を行う。修士(経済学)、博士(工学)。

『イノベーション・リーダー育成に求められること』

今日、国や地域を問わず、また製造業のみならず様々な産業分野においてイノベーションの担い手を育成する必要性が高まっている。現代の複雑化したイノベーション環境で活躍し得るマネジメント人材には、自らの専門領域に立脚した視点にのみ囚われることなく問題提起を行い、さらに、その解決へ向けた行動を取れる実行力が求められている。それは専門知識に加えて、現代社会の動向を俯瞰的にとらえるリテラシーを有し、自らの着想を政策、計画に繋げることを可能とする人材であり、多様なアクターが協働・連携する環境で複数の分野、セクター間を自在に横断できるイノベーション・マネージャーあるいはコーディネーターといえる。

このようなマネジメント人材には革新の価値と、その社会的・産業的・経営的な価値をリンクさせるセンス(感覚)が必要となる。また、そのためには自社のみならず社会全体に関するあらゆるデータを単なる情報として捉えるのではなく、蓄積された膨大なデータを集約・整理・分析・加工し意思決定に役立てるスキル(技能)も不可欠となろう。さらに経営戦略・事業計画・技術戦略・マーケティングなどに代表される経営学的知識はもとより、政策・制度・文化・慣習など社会を大局的にとらえるための知識、つまり様々なイノベーション活動を活性化させる知識が、そのセンスやスキルを補強する。

このようにイノベーションのマネジメント人材には、多様で膨大な領域を抱合する本質的な知性(インテリジェンス)が必要とされるため、その人材の育成は一朝一夕にはいかない。知識を提供するだけでは実行力の獲得はおぼつかない。一方、経験で培ったスキルと磨かれたセンスだけでは多参加化と協働化が伸展し多様性の増したイノベーション・プロセスをマネジメントすることはできない。研究と実践、知識と経験、この両立がイノベーション・リーダーの育成には求められる。

研究室紹介



准教授
山田 俊郎
Yamada Toshiro

【担当科目】
中小企業財務論
演習Ⅰ・Ⅱ

同志社大学経済学部卒。藤森税務経理事務所を経てNSGグループ創業に係わり(学)新潟総合学院および(学)国際総合学園にて理事、専門学校校長を経て、商事、ITシステム、教材開発会社の役員～(株)日本メンター代表取締役社長。専門学校教育での長年の経験を活かし、学校法人の内部監査業務、社内起業を含む起業家支援に従事。日本ベンチャー学会会員。日本教育工学会会員。(社)日本内部監査協会会員(公認内部監査人資格は休止中)。

『ベトナム中小企業社長一行の農家見学に同行して・・・』

知人のJICA・OBから「ベトナムの中小企業社長一行が日本農家を見学したい」との依頼。BMCというその企業は、充電式農薬噴霧器の製造販売国内シェア30%で、店頭でよく見かけるブランドとか。

社長は現状に甘えず、次の事業を検討中で、日本の農業と農機具屋の係わり方をモデルにしたいとのこと。そこで、事業創造の私の血が騒ぎ、研究室修了生、在校生、本学・新潟地域活性化研究所と協力、11月初め1日半の見学ツアーとなった。

1日目夕刻、市内の農業機械販売店では、耕地整理と機械乗り入れ農道の比較、国策としての作付け制限の話から、機械販売だけでなく保守メンテナンス・土地改良の手伝い・ファイナンスや流通での係わりを聴きつつ、2国間の農業政策や耕地と機械化を比較し、その事業機会を議論した。

2日目朝は農業専門学校を訪問。一行から学生にベトナム農業とBMC社の説明。「志あるならベトナムで農業を」は、人材不足の日本農業側からハラハラしつつ、興味深い提案だった。

続いて、父親から事業承継した大規模経営の農業法人を訪問。個人農家が機械1台2人で2haに対し機械2台4人で50haを耕し、稲作ほか洋梨そして餅・味噌加工、米は台湾へ輸出とのこと。しかし、耕地は集約できずモザイク状で、効率・収量を上げて付加価値が十分付かず、キャッシュ回収が後になる、作付け制限と補助金の国策では出口が見えぬ、努力し効率や成果を上げた事業者に利があるべきとの説明に、2国農業比較を加え、TTP・FTA対応と6次産業化の事業展開・販売戦略・ファイナンスを議論した。

アグリパーク^{注1}での白米昼食に感激の後、訪問した洋梨・ルレクチュ栽培農家は、1年1回12月販売に合わせた熟成作業中。味は果物の国の社長が認めるほど申し分ないが、隣県ラフランスの販売力に負けているとのこと。農家で普通に出る販売力・流通という話題が印象的だった。

以上、11月の冷たい雨の中を駆け回り、ベトナム・日本の農業と行政を比較し、農業という事業と市場を議論する機会があり、BMC社長の計画を一押ししたことを報告します。

注1 新潟市立の農業体験、食育のファーム

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 |



鈴木 涼子 さん

Suzuki Ryoko

株式会社鈴木経営コンサルティング
サービス
(2015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 私は将来税理士として、父が経営する公認会計士・税理士事務所での片腕として仕事をしたいと考えています。大学院では、所定の科目や演習を履修し、大学院を修了することにより、税理士試験科目の一部免除の申請ができること聞き、入学を考えました。出身大学では経営学の基礎的な部分を中心に学んでおり、実践的なビジネスに活かせる経営を学び、私自身ステップアップしたいという強い思いがありました。税理士として顧問先に経営に関する指導ができるように会計や税法の知識だけでなく、企業経営に関する知識を修得していきたいと思い入学しました。

Q 学んでいる科目について教えてください。

A 大学院では、経営の基礎科目から発展科目まで履修しています。「マネジメントサイエンス」では、最適戦略、意思決定理論、感度分析、ゲーム理論などの理論やパソコンを使っての演習をしました。ゲーム理論では、あらゆる問題をゲームとして考える手法で、問題の全体像を把握することでどの部分を改善すれば問題解決できるのか、先読みをして予測することで問題解決に繋げる戦略を学びました。仕事でも日常でも将来予測をして今後どのようにしていくのかといった戦略は重要だと思います、今までにない視点で物事を考えていく手法は面白く、とても為になる授業でした。

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 演習では租税法について研究し、修士論文の作成に向け進めています。私は大学で「消費税における問題点」について卒業論文を作成しました。日本の消費税法には、所得が少ない人の方が収入に対しより大きな割合で税の負担が発生してしまう逆進性の問題や、免税事業者や簡易課税制度など、消費者から預かった消費税を納税していない差額分で事業者が不当に利益を得てしまう益税の問題など多くの問題や欠陥を有している等、様々な問題があります。これらの問題点をどのように改善すべきかについて研究することが重要と考え、大学院では修士論文に加え、判例研究や海外の消費税法を研究し、日本の消費税法のあり方について研究を進め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 私は経営に強い税理士になりたいと考えています。中小企業を中心としたお客様が多いと思いますので、地域に密着した会計事務所を目指しています。お客様には税法の知識はもちろん、大学院で培ってきた知識を最大限に活かし、それぞれの会社に応じてお客様に的確なアドバイスを行っていきたく思います。大学院では理論的なことから実践的なものまで学び、会社経営の成功例も失敗例も研究しています。お客様が困っているときは、経営のノウハウを活かし、その時の経済や経営環境を見定めてその中でもどの方法が良いのか提案をしていきたいと考えています。

修了生紹介



渡邊 貴広 さん

Watanabe Takahiro

社会福祉法人 愛宕福祉会
法人本部事務局 総務部 主任
(2015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 私は社会福祉法人愛宕福祉会において、法人全体や各事業の経営管理を行う部門に所属しています。このような部門に所属しながら経営全般に関する基本的な知識が乏しく、日々焦りや不安を感じていました。そのような自分を一新すべく、総合的な経営管理の知識・手法の習得を目標に、アントレプレナーシップに溢れた方々との出会いを求めて本校への入学を志願しました。

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と実感するケースはどんなときですか？

A 大学院で最も印象に残っている講義は「マーケティング」です。様々な業をサービスという観点でみると、私の携わる福祉サービスにも活かせる点や注意すべき点があり、他業種からも学ぶべきことが多くあることを痛感しました。また、どの授業においても、多方面で経験を積まれた方々から意見を聞くことは刺激的で、自分の考えを客観的にとらえ再考し、日々の業務の意味を再確認する良いきっかけになりました。

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 近年企業における社会的責任(CSR)に注目が集まっています。そのCSR活動の一環として行われているのが「障害者雇用」です。しかし、障害者雇用に対するマイナスイメージを理由に、法で定められている障害者雇用率2.0%に満たない企業が多くあります。私はこの現状を踏まえ、私が勤務する当法人の有するノウハウを活用し、問題を抱える企業の力になれるのではないかと考えました。それゆえ私は、企業内起業という形で「障害者雇用」を切り口としてコンサルティングを行い、企業との繋がり構築をテーマに事業計画書を作成しました。

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 私が所属する当法人は、介護報酬を主な財源としており、原則3年に1度実施される介護報酬改定の影響を強く受けることから、介護報酬に依存しない新たな収益の柱となる新規事業の創出が課題です。私は、今回取り組んだ事業計画書のテーマをさらに発展させ、民間企業の福祉施設新規立ち上げ支援や福祉施設経営者に対しての経営支援の販売を目的とした福祉経営コンサルティング事業を提案したいと考えています。また、当法人の属するNSGグループには医療・福祉以外の企業も多くあることから、グループ企業ならではのスケールメリットを総合的に活用したいと思います。

国際交流活動報告

本学では、教員間の共同研究、学術交流、起業家・ビジネスリーダーを目指す優秀な留学生の受け入れ等を目的に、世界各国の大学と交流協定を締結しています。

ベトナム交流協定校との「ハノイビジネスマッチング交流会」を開催

2015年9月13日、ベトナムハノイ市内においてベトナムの交流協定校と事業創造大学院大学による「ハノイビジネスマッチング交流会」が開催されました。本学から富山栄子地域・国際担当副学長をはじめ在学生数名が訪越し、ベトナム人修士生との交流が行われました。ビジネスマッチングでは、特別参加いただいた株式会社タケショーの田中利直代表取締役社長より「新潟の食品加工業の構造とベトナムへの事業展開についてのひとつの考え方」についてご講演を行っていただきました。また、交流協定校からはハノイ貿易大学教員であるグエン・ティ・ビック・フエ先生や、本学修士生でハノイ国家大学外国語大学教員でもあるホアン・フォン・リエンさんらが参加し、在学生によるビジネスプレゼンテーションや質疑応答、試食調査やアンケート調査にご協力いただきました。



在学生によるビジネスプレゼンテーションの様子



ハノイビジネスマッチング交流会を終えて

イタリア、カザフスタン、ベトナムの4大学と新たに交流協定を締結

本学は世界各国の大学との交流協定を締結し、グローバルな視野を持った起業家・ビジネスリーダーの育成を目指して世界各国から将来母国と日本の架け橋として活躍が期待される優秀な留学生を積極的に受入れるとともに、教員間の共同研究や学術交流を進めています。2015年度は、新たにベトナムのダナン外国語大学、フエ外国語大学、イタリアのトリノ大学、カザフスタンのアル・ファラビ名称カザフ国立大学の4大学と交流協定を締結しました。これにより本学の海外交流協定校は、世界13か国30大学となりました(2016年1月現在)。



トリノ大学と交流協定締結
同大学ジャンマリア・アジャニ学長(左)と
新潟総合学園 池田 弘総長(右)



アル・ファラビ名称カザフ国立大学と交流協定締結
同大学Burkibayev Mukhambetkali準副学長(右)と
本学佐久間俊也専務局長(左)

INFORMATION

オープンキャンパス

1/23(土) 2/13(土)

午前の部、午後の部2部制で開催

本学では、本学への入学を希望・検討されている方を対象に、オープンキャンパスを開催致します。是非この機会にご参加ください。(参加無料・要予約) ※午後の部は第1部～第3部のいずれかを選択できます。

【午前の部】プログラム

10:15	受付開始
10:30～11:00	大学院概要説明
11:00～11:45	税法演習および会計演習について ～税理士試験科目免除申請とは～
11:45～12:00	入学試験概要説明
12:00～	個別相談、施設見学(※希望者のみ)

【午後の部】プログラム

13:15	受付開始
13:30～14:00	【第1部】大学院説明・科目等履修説明
14:00～15:00	【第2部】本学教員によるMBA特別授業
15:00～15:30	【第3部】入学試験概要説明
15:30～	個別相談、施設見学(※希望者のみ)

午前の部 本学の「税法演習」・「会計演習」と税理士試験科目免除制度の説明 10:30～12:00

本プログラムでは、税理士を目指されている方を主たる対象として、本学の概要のほか、「税法演習」、「会計演習」について、税理士試験科目免除申請等について説明致します。「税法演習」では税法に関する論文の作成指導、「会計演習」では会計に関する論文の作成指導を行います。「税法演習」と「会計演習」のいずれかを履修し、修士論文を作成して、本学を修了すると、「税法演習」履修の場合は、税理士試験の「税法科目2科目の免除」を、また、「会計演習」履修の場合は、税理士試験の「会計学科目1科目の免除」を申請することが可能となります。(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。)

午後の部 大学院説明&科目等履修説明/MBA特別授業/入試説明 13:30～15:30

本プログラムでは、大学院の概要や1科目から学べる科目等履修、入学試験の概要についての説明を行います。また、本学教員によるMBA特別授業を開催致します。

MBA特別授業

2016年 1月23日(土)

「ビッグデータ、オープンデータが生み出す
ビジネスチャンスを考える」

沼田 秀穂 副学長・研究科長・教授

【担当科目】市場調査法、マネジメントサイエンス、演習I・II

平成25年版情報通信白書ではビッグデータを活用することで企業の業績が向上したり、社会システムの効率化が図られたりすることが明らかとなったと述べています。経済産業省もオープンデータによる新たなサービスの創出が生み出す経済効果について市場規模5,103億円、企業活動効率化の効果36億円という試算を発表しています。日本政府は「地方創生」に向けて、人口の動きや産業活動、企業間の取引などを集め、分析できるよう「ビッグデータ」を使った地域分析システム(RESAS)の運用を2015年4月21日に始めました。ビッグデータ・オープンデータ活用によって生まれるビジネスチャンスを考察していきましょう。

MBA特別授業

2016年 2月13日(土)

「ホリスティック・マーケティング」と「三方よし」

富山 栄子 副学長・教授

【担当科目】マーケティング、グローバル・マーケティング、演習I・II

コトラーが提唱したホリスティック・マーケティングは、近江商人の「三方(売り手、買い手、世間)よし」とほとんど同じ概念を表しています。それは顧客の要望に始まり、顧客の欲求を感じ取り、それに応えるために必要なマーケティング概念です。これは「顧客価値」「コア・コンピタンス」「協働ネットワーク」に焦点をあてています。その目的は、顧客シェア、顧客ロイヤリティ、顧客生涯価値を高め、利益と成長の両方を追求することにあります。本講義ではホリスティック・マーケティングについて事例を用いてお話しします。

2016年春学期(4月)入学

入学試験

出願受付期間

2/10(水)～2/19(金)

2/24(水)～3/4(金)

3/16(水)～3/25(金)

入学試験日

2/27(土)

3/12(土)

3/31(水)

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



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