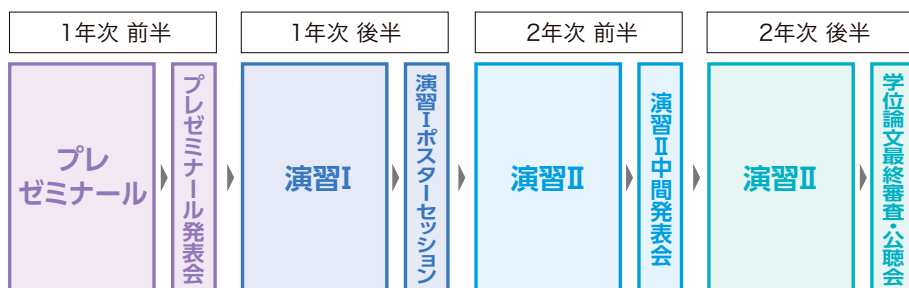


TOPICS
演習

学生の多様な成長を期待 — 研究成果発表イベント

演習委員会委員長 教授 唐木 宏一

本学で研究を進める学生は、半年に一度、研究成果を人前で発表する機会が与えられています(下図参照)。8月24日から26日の3日間、学生全員が日頃の研究成果を発表する学内プレゼンテーションが開催されました。



学位論文最終審査・公聴会

演習カリキュラム

全新生は入学後半年間プレゼミナールへ配属され(指導教員の選択はできません)、本学での演習について学びつつ、自らのキャリアについて省察し、目指すべき人材像と研究の方向性を明確にしていきます。その成果を発表する場が、プレゼミナール発表会です。プレゼミナール発表会は、学生による2分間の発表の後、教員による質疑応答1分間が行われます。

1年次後半からは希望するゼミへ本配属され、研究計画(プレゼミナール成果)を元に「演習I」として研究活動を本格化していきます。1枚のポスターに研究の成果をまとめてプレゼンテーションを行う場が、ポスターセッションです。ポスターセッションは、研究成果を掲示したポスターの前で発表と自由な質疑応答(教員だけで

なく学生からも)が行われます。時間は、発表と質疑応答合わせて一人15分間。

2年次は「演習II」に進んで、年間を通じて研究成果を形にしていきます。事業企画・研究企画に基づいた事業行動・研究活動を進め、半期を終えた成果を発表する場が中間発表会です。学生は10分間、研究成果の発表を行い、教員による質疑応答が5分間行われます。

演習IIでの研究成果として、学生は「事業計画書(起業・社内起業・新規事業などを行うための計画書)」「プロジェクト報告書(国際的活動・社会活動や組織変革など行動実績を重視した報告書)」「研究論文(学術修士論文)」のいずれかを執筆します。2年間の課程の集大成であるそれを発表し審査を受ける場が、学位論文最終審査・公聴会です。学生は15分間の発表を行い、教員による質疑応答が15分間行

われ、研究成果が修了レベルに達しているか、審査がなされます。特に優秀な成果に対しては、「事業創造アワード」の表彰が贈られることになります。

2016年春学期は、8月24日にプレゼミナール発表会とポスターセッション、25日に中間発表会、26日に学位論文最終審査・公聴会が開催されました。

研究成果の
プレゼンテーションの意義

研究の成果を文章にすることは、意外に簡単ではありません。また発表のために文字にすることで、何ができて何ができていないのかの確認も可能となります。成果発表の機会を半年ごとに設定することで、成果物を作り研究の状況を確認しつつ(自己確認と教員の質疑)、着実に研究を進めてもらうことが、発表会の意義です。

また、事業計画や論文などは他者に対して発信するものです。プレゼンテーションと質疑応答を何度も経験することで、発信することに慣れると同時に、他者の意見を正確に聞き、取り入れることにも慣れること。これも発表会の意義の一つです。

学生たちの多様な意味での成長を期待し、発表会は行われます。



プレゼミナール発表会



ポスターセッション

成功するコーポレートベンチャリングの要諦

教授 岸田 伸幸

既存企業の新規事業創業をコーポレートベンチャリング(以下、CV)と呼びます。自社シーズからVBを立ち上げる社内ベンチャー、既存事業を独立させるカーブアウト、他社と共同出資でVB設立するジョイントベンチャーなど様々な類型があります。(図表1)

但し、MBA経営学が注目するCVは、この概念が登場した80年代末から現在迄かなり変化しました。最初は既存企業の新規事業一般について論じていたCV論ですが、現在は主に大企業がベンチャービジネス(以下、VB)やベンチャーキャピタル(以下、VC)の手法を活用して取り組む野心的な新事業開発について論じています。

1. CV研究の現況

経産省管轄のVB支援団体VECによる調査では、大企業にとってCVは、意思決定がVBに牽引されて「スピーディになる可能性が生じる」、「イノベーション意識が向上する」、社内での研究開発可能な分野でも「時間や人材を買う」などのメリットが分かりました。但し、CVに「財務収益」を求める大企業は少なく、成功指標(KPI)を設定しきれていない現状も判明しました。

CV成功に向けた大企業側の課題には次の5点が指摘されました。①トップのコミットメント、②大企業内キーパーソンとのコンタクト、③オペレーションの速度とガバナンスのバランス、④VBと協業するための大企業側の管理コスト、⑤CV投資人材育成と人脈の構築。

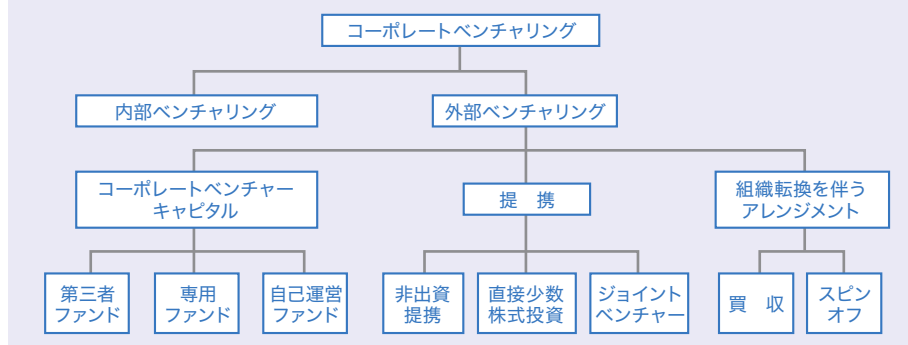
他方、VBにとってCVは、「資金以外のニーズを満たしてくれる」が、「大企業カラーが着いてしまう」という、トレードオフ問題が指摘されています。

出典: pp. I-85-88, VEC(2015)

2. CV成功の経験則

上述VECの先行研究成果は、VC勤務時期にNTT、日立、ソニーなど有力企業のCVに様々な形で関わった経験を踏まえCV論に取り組む筆者としては、起業家がCVにどう処すべきか示せていない点が残念です。起業家は、どうしたら大企業と

図表1 Keilによるコーポレートベンチャリングの様態分類



出典: p.68, Keil(2002)

Win-Win関係を結べるのでしょうか。その重要なコツは、大企業とベンチャーの境界を上手く構築することです。

組織で動く大企業でも、VBに接する末端や、重要意思決定に係る中枢とは、個人の関与が大切です。また、VBは起業家中心に人的に動きますが、成長発展に連れた組織化が欠かせません。両者の境界領域の何処かに、組織と個人が交わる仕組みを上手く構築することが大切です。大企業組織と起業家との直談判では、何かと行き違いが生じがちだからです。

このためVBに理解がある大企業は、組織も動かせる人材個人に大きな権限を持たせて、CVに当たらせています。即ち、両者間の大企業側に組織と個人の境界があり、大企業とVBは人対人で接します。古くはミネア、近年ではヤフーJAPANなどがそうですね。

また、大企業と協議共創する仕組みを構築し成功したCV例があります。即ち、両者間のVB側に組織と個人の境界があり、大企業とVBは組織対組織で接します。三菱商事とネットワンシステムズの事例では、新機材／システムの徹底的な試験研究を媒介としたPDCAサイクルで経営全体を回す仕組み(図表2)を構築し、派遣役員を通じて監督する大企業へ適時に実証的なKPIを提示し、ベンチャー経営の

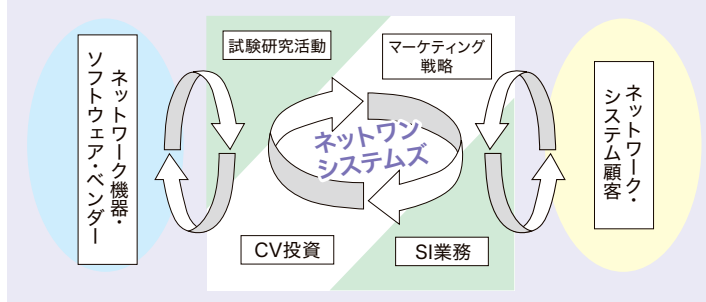
自由度を確保しました。

3. まとめ:エコシステム理論からの提言

シリコンバレーや先端バイオなどイノベーションが活発な地域や業界にはエコシステムと呼ばれる社会的仕組みがあります。その理論的解明と今後の戦略的産業や地域経済への応用実践がMBA経営学の課題です。他方、大企業グループには系列システムなど固有のビジネスシステムがあります。この見地からはCVは、未熟なエコシステム下のVBが大企業のビジネスシステムを「借用」することであり、同時に、既存企業がVBを利用して自らのビジネスシステムのイノベーション能力を改善することです。

従って、CV成功の要諦は、CVを既存企業の信用や事業資源とVBの技術やノウハウとの一過性取引に終らせず、共創的関係を持続させる仕組み作りにあるのです。

図表2 ネットワンシステムズのCV投資と試験研究で回すPDCAサイクル



出典: p.81, 岸田(2008)図1を改変



教授
岸田 伸幸
Kishida Nobuyuki

【担当科目】
ビジネスプラン作成法
アントレプレナーシップ論
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VC日本エンタープライズデベロップメント株式会社。主に中小企業PEとIT系VC投資担当。1999年、安田企業投資(株)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。

修了生の今

働きながらMBAを取得された修了生に、入学経緯や大学院で学び得たこと、今後の抱負や展望などについて語っていただきました。



株式会社 新潟クボタ

営業本部 課長

小野塚 純也 さん

Onozuka Junya

(2016年3月本学修了)

【事業内容】

- クボタ農業機械・エンジン・農業用施設機械・建設機械・住宅機器・緑化関連機器・一般自動車等の販売及び修理・整備
- 肥料農業の販売
- 建築工事及び一般住宅の販売
- 各種自動販売機の設置及びメンテナンス

「新市場・新商品・新チャネル」 新規事業立ち上げのために大学院活用を決意

新規事業を立ち上げる 知識・スキルを身に付けるために

国内の農業を取り巻く環境は、農業従事者の高齢化によって離農が進み、耕作放棄地の増加に繋がるなど深刻化しています。一方、法人経営や新規参入法人が増加しており、生産から販売まで手掛ける法人組織が数多く存在します。そのような環境下、当社では生産者の抱える問題に 대응するため、ハード面だけではなく、ソフト面からもソリューション活動を展開しています。また、お米の輸出事業や農業生産法人の設立と言った新規事業にも取り組んでいます。

「新市場・新商品・新チャネル」

これは、当社の社長が常々社員に対して発信している言葉ですが、本学に入学をし、私自身も新規事業を立ち上げられる様な知識・スキルを身に付けたいと考え、社内公募の利用を決意し入学致しました。



仕事の様子①

部下を育成すると共に 自分が育成される、 それが人材マネジメント

特に重要だと感じたことは、「ビジネスモデル」と「人材」です。ビジネスモデルは修士論文を作成する際に最も時間を費やしました。講義で学んだフレームワークを利用しながら分析をし、また所属ゼミの先生からアドバイスを頂きながら、特に既存サービスや競合他社との「差別化ポイント」はどこにあるのかを常に意識させられました。また、人材では経営組織A・Bを受講した中で、人材マネジメントの重要性を学びました。特に部下に対するマネジメントは、今までの経験や自分なりの考えに頼っていた部分が多かった為に、授業で学んだ理論を現場で活かす事ができました。

「部下を育成すると共に自分が育成される」という先生のコメントが強く印象に残っています。



修士論文の中間発表会

新潟県農業の活性化に 少しでもお手伝いができれば

新潟市は約2年前に農業分野で、大規模農業の改革拠点として国家戦略特区に指定されました。以降、大手小売各社が新潟市で

お米や野菜の生産をスタートさせました。また、地元生産者による農地を利用した農家レストランもオープンしました。生産現場ではITの活用が進み、今までは勘や経験を元に判断していた時代から、現場の生きた情報を元に判断をしていく時代に変化しています。このように農業分野は変革途中ですが、ロボットを用いた重作業における負担軽減や生産性向上、新しい付加価値の創造がさらに期待できると考えています。本学で学んだ事を活かして、新潟県農業の活性化に少しでもお手伝いができればと考えています。



仕事の様子②(展示会)

チャンスは今しかない 2年間の短い間でしかない

入学を決意する前、仕事との両立が非常に不安でした。私生活でも2人の子供がまだ小さく目が離せない状況で、家族にも負担をかける事になるからです。

しかし、「チャンスは今しかない。2年間の短い間でしかない。自分をとことん追い詰めてやろう」と心に決め、入学を決意しました。いざ入学してみると授業に加え、課題提出の毎日。朝5時に出社して課題をこなした日もありました。当時はとにかくどうやったら時間を確保できるかを常に考えていたような気がします。その甲斐があって、より効率的に仕事をこなすようになり、プラスの効果を発揮する事ができました。

入学を検討されている方の中で、仕事との両立に不安を抱えている方もいるかもしれませんが、ぜひ挑戦して頂きたいと思います。



学位記授与式・修了式

MBA取得や起業を目指すなら今がチャンスです。

働きながら学びたい社会人の皆様へ

専門実践教育訓練給付金のご案内

給付額が
最大 **96万円**に

専門実践教育訓練給付金制度について

事業創造大学院大学は、厚生労働大臣より、教育訓練給付制度の「専門実践教育訓練講座」の指定を受けました。

2016年10月以降に本学に入学した本科生で、支給対象者の条件を満たす学生は、ハローワークに申請することにより、本学に支払った教育訓練経費の一部(最大96万円)を給付金として受け取ることができます。

→詳しくは本学Webサイトをご覧ください。

専門実践教育訓練での「教育訓練給付金」制度とは…

働く人の主体的で、中長期的なキャリア形成を支援し、雇用の安定と再就職の促進を図ることを目的とする雇用保険の給付制度です。

一定の条件を満たす雇用保険の一般被保険者(在職者)、または一般被保険者であった方(離職者)が、厚生労働大臣の指定する専門実践教育訓練を受講し修了した場合、本人が教育訓練施設に支払った教育訓練経費の一定の割合(上限あり)をハローワークから支給する制度です。

(ハローワークインターネットサービスより抜粋)

INFORMATION

特別講義

参加対象:一般の方

本学の教育理念に賛同する著名な学識者、起業家、経営者の方々から客員教授に就任いただき、年間を通じて特別講義を行っています。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、皆様のご参加をお待ちしております。

(参加無料・要予約)



2016年 **11月19日(土)**
10:30~12:00

国土交通省大臣官房付
一般財団法人不動産適正取引
推進機構
研究理事兼調査研究部長
小林 正典 客員教授



2016年 **12月17日(土)**
10:30~12:00

株式会社アドバネクス
代表取締役会長
加藤 雄一 客員教授

※テーマは決まり次第、本学Webサイト等でお知らせいたします。

オープンキャンパス

参加対象:入学を検討の方

開催日 2016年 **11月12日(土)**・**12月17日(土)**
(午後の部のみ) (午前の部・午後の部)

本学では、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。オープンキャンパス終了後には、専任教員との懇談や個別相談の時間も用意致します。将来起業を志す方、事業承継者やビジネスリーダー、税理士試験合格を目指す方を対象に開催しております。ぜひこの機会にお気軽にご参加ください。(参加無料・要予約)

オープンキャンパス プログラム

午前の部	10:15	受付開始
	10:30~12:00	税理士試験科目免除申請説明会
	12:00~	施設見学、個別相談(※希望者のみ)
午後の部	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~	施設見学、個別相談(※希望者のみ)

MBA
特別授業
テーマ

11/12 「イノベータはかく考え、行動する」
12/17 「使って実感する経営理論の効用」

入学試験 2017年春学期(4月)入学

出願受付期間	入学試験日
10/11(火)~10/31(月)	11/5(土)
11/15(火)~12/5(月)	12/10(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致します。



事業創造大学院大学

JPress 編集・発行/事業創造大学院大学 広報委員会

〒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