

大学院トピックス

NSG 30周年記念事業
事業創造大学院大学 客員教授

奥田 碩 特別講演会



11月25日(土) トヨタ自動車株式会社取締役相談役 奥田 碩氏 特別講演会

本学の客員教授であるトヨタ自動車株式会社取締役相談役奥田 碩氏による特別講演会が11月25日(土)に新潟市内にあるNSG学生総合プラザSTEPにて行われました。

講演会当日は天候にも恵まれ、本学の学生や教員をはじめ、篠田昭新潟市長、県内の政財界や一般の方々、約700名が奥田氏の講演会に出席しました。

講演会では「世界の潮流と企業経営」をテーマに、グローバルな視点で世界情勢の変化を捉えることが企業の経営には不可欠であり、また同時に企業経営にはスピードも重要で、百の議論よりも一つの実行こそが大切であるなど「企業経営」についての貴重な情報を奥田氏から惜しみなく述べていただき、会場を訪れた企業経営の最前線に接しておられる多数の経営者の方々はもちろん、本学学生にとっても非常に有意義な時間を過ごすことができたのではと思っております。事実、講演会に出席した多くの本学学生が実践に基づく奥田氏の貴重なメッセージを今後の事業計画の策定に効果的に生かそうと積極的にメモを取っていました。

客員教授特別講義



12月9日に株式会社ライフ技術研究所代表取締役石黒 義久氏による特別講義が行われました。待望の新潟出身起業家の登場ということで、石黒社長ならではの地元に着きお話を伺いたい、という要望が寄せられるなど事前から話題沸騰。そうした声に応え、今後新潟が他県や中央にどうアピールしていくべきか、豊富な例を交えて白熱した講義が展開されました。懇親会も和気藹々と進み、参加者一同新潟のよりよい発展への想いを再確認した一日となりました。



☆今後も続々と客員教授による特別講義を開講する予定です。日程が確定しましたら随時ホームページ等でご案内いたします。

2006年
4月～11月までの
客員教授特別講義
実績

6/10 玉生 弘昌氏 株式会社プラネット 代表取締役社長	9/ 9 木村 育生氏 株式会社インボイス 代表取締役社長
6/17 西川 俊男氏 ユニー株式会社 特別顧問	9/30 澤田 秀雄氏 株式会社エイチ・アイ・エス 取締役会長
8/26 田端 一宏氏 株式会社プライム 代表取締役社長	10/14 平松 宏之氏 株式会社ひらまつ 代表取締役社長CEO
9/ 2 大武 浩幸氏 株式会社ユニカフェ 代表取締役社長	11/11 新浪 剛史氏 株式会社ローソン 代表取締役社長兼CEO
9/ 2 近藤太香巳氏 株式会社ネクシイズ 代表取締役社長	11/25 奥田 碩氏 トヨタ自動車株式会社 取締役相談役

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。

平成19年1月27日(土) 13:30～16:00
2月24日(土) (13:00受付開始)

※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:

試験日	出願期間
【第三次試験】 平成19年1月20日(土)	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)	平成19年 1月29日(月)～ 平成19年 2月 9日(金)
【第五次試験】 平成19年3月10日(土)	平成19年 2月19日(月)～ 平成19年 3月 2日(金)

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。

入学願書
配付中

↓ 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

☎ 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

2007
第1号

事業創造大学院大学通信

Press

通巻
No.5

Published by Graduate Institute for Entrepreneurial Studies

・contents・

表紙 特集:誌上講義 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、イベント情報等

2007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・事務局



新春特別号

誌上講義

special issue

地域ブランド戦略とDNAの発見

信田 和宏

NOBUTA, Kazuhiro

教授

担当科目:マーケティング・ブランドコミュニケーション・演習(広告ビジネス)

Profile

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
株式会社電通入社後、マーケティング局～株式会社電通ヨーロッパ、株式会社電通アジア社長などを歴任
東京経済大学大学院客員教授 国際広告ビジネスなどを担当。
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。



この4月より事業創造大学院大学の発足とともに毎週、新潟通いになり、さらに総務省の関連財団である『ふるさと財団』で地域活性のお手伝いをしていることからいくつかの地域の活動(地域ブランド作り)に関与をするようになった。

これまで地域の活性化と言えば、企業の誘致や建設・土木投資、地場産業の活性化が主体的な方策であった。

しかし、これらの方策はいまや、衰退気味である。

一方、日本経済の発展や社会のメカニズムの改良を前提に「小さな政府の必要性」、「道州制への移行」、「官僚主導から民間主導」が叫ばれながら現実には遅々として進まない。それどころか益々、中央および都心移行の傾向を見せている。

人口も東京に次いで近郊の横浜が二位を占める。

また、東京の中でもさらに中央に位置する港区や中央区、さらにその周辺の運河沿いが賑わいを見せ土地の価格も上がり始めている。

これは時代に逆行し、大変残念な傾向である。そして、地方の過疎化を止めることができない状況である。

この状況に、本来ならば国がもっと深刻感をもち率先して地域化、民間主導に取り組む事態にありながら一進一退である。

そんな背景にありながら新しい視座を求めて地域による地域活性の動きが活発化している。それは、自力で生きていかなければ再生できないという時代の要請であろう。そして、同時に地域間の競争は激しくなっている。それは市場の取り合い(経済行為)であり人の取り合い(観光事業)に顕著である。

そのため、その差別化戦略とブランド戦略が各地で計画され、また、進行している。

しかし、この数ヶ月、いくつかの地域を訪問する機会があり感ずることは、それらの戦略に差がなくほぼ似通っていること

に気づく。

ほぼどの地域も農業、漁業、林業、クラフトといった地場産業が戦略の起点である。

勿論、私は、それらを否定しているわけではない。

大切なことは、地域それぞれのルーツ(原点)や環境や人間性、文化を組み入れたその地域だけのDNAの発見にある。

そのDNAを傘に、産業や歴史や文化などが差別化戦略・ブランド戦略の根幹になることが最重要であると考えたいのである。

多くの地域を見ると、今、共通の現象がある。

それは「3ない、または、4ない現象」と言って良い。

1に、人がいないことだ。街に人が少なく、人の臭いがしなくなった。(クルマでの移動が主であることからであろう)。

2に、危ないことだ。地域に犯罪が増加していて都心とその比率は変わりなくなっている。地域といえども安心して住めなくなった。

3に、個性がないことである。ほとんどの地域がテレビの影響のためか東京の金太郎飴になっている。(ファッションや言葉使い、町並みなど)。

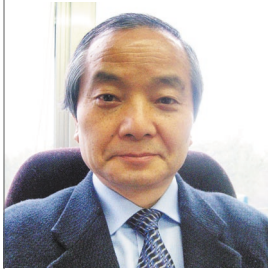
4に(一部の地域だが)、自然がない。町の周辺の自然が少なくなっている。

この「3つ、ないし、4つのない」は地域の魅力をどんどんなくしている。

これからの地域のブランド戦略は、この「ない」の解消をも包含すべきでありそこに地域の魅力が再現・活性化するものと信じている。

地域企業経営論概要

みなさんと競争優位戦略を構築すべくストラグルできることが楽しみ



高 津 斌彰

TAKATSU, Yoshiaki

教授
担当科目:地域企業経営論
平成19年度就任

横浜市立大学文理学部～東京大学大学院理学系研究科博士課程1学年退学
新潟大学教養部助手、東京大学東洋文化研究所研究委嘱、新潟大学経済学部
ならびに新潟大学大学院教授
地域企業経営論、国際地域企業経営論を担当。
アジア経営学会理事。理学修士

✂ IT革命による情報システム化は、ビジネス・インテグレーションとして、ネットワーク経営、シナジー・ソーシング、クラスター・モデルを必然としました。21世紀は大規模経営も、環境負担やステークホルダーの拡大による企業の社会化などに大きく制約を受けざるを得ません。利益保全型タスクからプロセス参加・価値附加タスクへと移行しそうです。マイケル＝ポーターの競争優位戦略が注目されます。バリューチェーンとイノベーション・プラットフォーム、ファイブ・フォースモデル等々が要請されます。これは、知的支援インフラ整備によってサポートされなければなりません。これが経済産業省・文部科学省の知的・産業クラスター論です。アウトソーシングもなお検討されます。さらに経済価値、希少性、模倣困難性、ダイナミックな組織化、弾力的な組織創造などが必須となります。ジェイ、B.バーニーらのRBVモデルに他なりません。内部資源モデルも地域企業経営論の有力な助っ人です。地域企業経営戦略と地域企業における組織開発論を構

築したいものです。新しい経営資源の創造、強力なバリューチェーンの構築こそが我々の課題です。とにかく、経験からしか創造はなく、共有・社会化からしか前進と革新はありません。ぶつかってブレークする訳です。ミンツバーク的な批判・検討かしら自らの戦略構築、理論構築はあり得ないわけです。みなさんと競争優位戦略を構築すべくストラグルできることを楽しみに致しております。

✂＜推奨本紹介＞

『競争戦略論』Ⅰ・Ⅱ、M.ポーター、ダイヤモンド社
『企業戦略論』上・中・下、ジェイB.バーニー、ダイヤモンド社
『戦略サファリ』東洋経済新報社
『イノベーションと組織』今井賢一編、東洋経済新報社
『ネットワーク組織論』朴容寛、ミネルヴァ書房
『組織の経済学』P.ミルグロム・J.ロバーツ、NTT出版
『人事と組織の経済学』E.ラジアー、日本経済新聞社
『戦略の経済学』D.ペサンコ・D.ドラノブ・M.シャンリー、ダイヤモンド社
『戦略経営論』G.サローナー・A.シェパード・J.ポドルニー、東洋経済新報社
『規制緩和と経営革新』山内・鈴木・高津、亀田ブックス

「地域金融機関に本当に求められていることは何だろうか？」回答を求めて入学を決意

1日は24時間。その制約の中で目的意識を持ち、アンテナを高くはりめぐらせて勉強・学習して過ごす



吉 崎 康 正

YOSHIZAKI, Yasumasa

株式会社大光銀行

「地域金融機関に本当に求められていることは何だろうか？」入行してから4年が経ち、銀行業務の基礎を一通り学んだと感じた時、このような疑問が頭をもたげるようになった。
様々なお客様のニーズに沿って、ライフサイクルに応じた適確なファイナンシャル・プランニングが出来ているのか？そもそも、お客様の持つ不安や悩みを、どれだけ把握しているのか、また、それにどれだけ応えられているのだろうか？経営上に何らかの課題を抱えている企業に関しても、資金だけでなく、事業の発展につながるような付加価値の提供が出来ないだろうか？
漫然と思い悩む日々が続いた。そんな折、本学への就学希望の社内公募があった。真っ先に手をあげた。自分の疑問に対する回答が見つかるかもしれない。そう思った。
入学してまず驚いたのは、入学説明会後の懇親会でのこと。入学生は、職業も年齢も異なっているにも関わらず、皆将来のビジョンが明確で、

ほとばしるような情熱を持つ人達ばかりだった。「こんな意識の高い人達と一緒に学べるのか」と感激したのを覚えている。
銀行員としてまだまだ一人前とは言い難く、日々の業務の中で、覚えること、学ぶべきことは山積みであり、大学院の勉強との両立は難しいのでは？と弱気になることもあったが、大学院での講義は予想以上に実践的で、何より面白かった。机上の空論ではなく、実際のビジネスで経験と知識を積み重ねてこられた先生方の話は、実践的な内容を多く含み、説得力にあふれている。他の学生の方と議論するような機会もあり、とても刺激的である。
1日は24時間しかない。これはどんな人間にも共通な制約である。しかし、この限られた時間をただ漫然と過ごすのと、目的意識を持ち、アンテナを高くはりめぐらせて勉強・学習して過ごすのでは、大きな差があると思う。卒業後にどれだけ成長した自分に会えるか、楽しみでならない。

17年ぶりの帰省を機会に、知識や経験を整理し、実践的学問と意気に感じる人達との出会いを求めて入学目標を定めて毎日々々を大切に、新潟に愛される仕事をしたい

・QUESTION・

- 1 大学院入学を決意した理由及び大学院全体の講義の率直な感想（前期授業、後期授業を含めて）、クラスメートの印象など
- 2 今後の大学院生活に対する意気込み及び卒業後のビジョンについて

1 私は高校卒業後に新潟を離れ、06年の正月17年ぶりに新潟に帰りました。いろいろ理由はありませんが、地に足を着けたいと思った気持ちが大きかったです。そして帰省を機会に、自分の知識や経験を今一度整理して、自分に欠けている実践的学問に触れ、意気に感じる同郷の人達と出会う、という時間を持ちたいと思っていました。社会人大学への入学は帰省前に決めていました。しかし、県内の教育機関を調べてもどうもピンと来ない。
そんな時に新聞で泉田知事と池田理事長の対談記事を見つけ、本学の存在を知り、これだよこれ、と感じました。説明会で大学院事務局の方に丁寧に対応していただいたこともあり、そのまま入学に至りました。
学生の皆さんの熱心さ、表現力、学習意欲、事業意欲、これは想像以上でした。なんでこんなにキレル人が新潟に沢山いるんだ、ととても新鮮に感じると同時に、この人達と学友という仲間であることに嬉しい気持ちになりました。今でも気持ちは

そのままです。
2新潟に愛される仕事をすることを成果にしたいと思っています。
私自身の仕事だけではなく、志を同じくする仲間の夢の実現にも協力したい。
そのための手段が学問や知識です。そのために欠かせない力が院生の仲間と、特に実業界の前線で活躍された先生方です。
平素の仕事でも新潟に思いを馳せることや、日本あるいは世界に視野を拡げて考えることはありますが、本学にはそれをさらに意識させてくれるきっかけがあり、同じ想いを持つ人達が身近に居ます。
あとは自分自身が知識と経験をしっかりと蓄え、来たるべきチャンスでメイクするのだと思います。
私の場合、卒業後に成果に至るまでの時間軸は必ずしも明確ではありません。今はただ、目標を定めて、毎日々々を大切にのみです。Don't worry, be happy! の心で。



荒 井 重 信

ARAI, Shigenobu

道材株式会社

学習者への敬意と教育理念・目標への強い意識が教育者・教育機会提供者側には大切 履修者はこのことをおさえて感動ある「教育・研修ビジネス」プランの作成を

この大学院との出会いは、アルビレックス新潟会長であり、NSGグループ代表の池田弘氏から起業家育成の大学院を作るのではという引きがあったこと。
現在は、昼間の学校法人・企業の内部監査や企業内起業助言の仕事に加えて、夜間、「キーワード」共有のため学生と共に授業に参加しつつ、課外演習「教育・研修分野のビジネスプラン」で学生8名のアドバイザーをしています。何故、わたしが「教育・研修ビジネス」に係わるか、これを話すと長くなりそうなので、19年度の正課演習の中でということにしておきましょう。
公教育か私教育かの論議は差しおき、教育は生産と消費が同時に蓄えが難しい、中に入らないと分からない、提供する人による・・・など労働集約的で、公的規制の強い分野ですが、むしろ今、社会問題化しているこの分野に、なにがしかの解決の糸口を提案できるなら私教育側のチャンスでもあります。
人はなぜ学びたいか、学習したいか。かすかな好奇心・向上心をたよりに、教育(学習)機会の提

供者は、目標をっかけ、ビフォア＜アフターの過程を用意し、学習者は目標に動機付けられ励まされ成果を上げる・・・そこには、その教育機会認知とマッチの仕組み、成果を効果的に効率よくあげる仕組み、教材提供や教師養成研修派遣、進捗・成果評価の仕組み、成果を次の学習や仕事に結ぶ仕組みなどが付随し、顧客満足を得て、リピーターを作りビジネスは継続します。もちろんビジネスならそれらを内包しつつ経営戦略も考えねばなりません。
欲求を満たし不安を解けば喜ばれるという働き甲斐が、普通はあるのですが、教育の仕事では、とすれば学習者の頭脳を痛め、他の欲求を抑制させるので、喜ばれるとはかぎらないつらさがあります。それだけに、好奇心や向上心をもつ学習者への敬意と教育理念・目標への強い意識が教育者・教育機会提供者側には大切です。
これらをおさえながら、わかった!よりわかりたい!感動ある「教育・研修ビジネス」の選りすぐりのプランを、演習する学生は作成することになります。



山 田 俊 郎

YAMADA, Toshiro

講師
担当科目:演習(研修・教育ビジネス)
平成19年度就任

同志社大学経済学部卒業
藤森税務経理事務所～学校法人新潟総合学院および学校法人国際総合学園にて理事、専門学校校長などの要職を歴任～株式会社日本メンター代表取締役社長
教育事業で長年の経験を有し、学校法人の内部監査業務、起業家支援に従事。