

大学院トピックス

客員教授特別講義一般開放 今後の客員教授特別講義予定

受講料
無料

開催日	開始時刻	客員教授
10月 6日(土)	10:00~13:00 受付開始 9:30~	佐藤食品工業株式会社 代表取締役社長 佐藤 功 氏
	13:30~17:00 受付開始 13:00~	日本ラッド株式会社 代表取締役会長 大塚 隆一 氏
10月 19日(金)	18:00~20:15 受付開始 17:30~	サントリー株式会社 代表取締役会長 代表取締役社長 佐治 信忠 氏
10月 27日(土)	10:00~13:00 受付開始 9:30~	新潟総合警備保障株式会社 取締役会長 廣田 靖夫 氏
	13:30~17:00 受付開始 13:00~	株式会社トップカルチャー 代表取締役社長 清水 秀雄 氏
11月 24日(土)	10:00~13:00 受付開始 9:30~	株式会社コメリ 代表取締役会長 最高経営責任者 捧 賢一 氏
	13:30~17:00 受付開始 13:00~	株式会社YOZAN 代表取締役会長 高取 直 氏
12月 1日(土)	10:00~13:00 受付開始 9:30~	マネックス・ビーンズ・ホールディングス株式会社 代表取締役社長CEO 松本 大 氏
12月 22日(土)	13:30~17:00 受付開始 13:00~	有限会社てっぺん 代表取締役 大嶋 啓介 氏

※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、随時ホームページでご案内いたします。
※資料請求をいただいている方へは、その都度郵送にてご案内いたしますので、ぜひ資料請求をしてください。

客員教授特別講義開催実績

開催日	客員教授
6月 10日	株式会社ブラネット 代表取締役社長 玉生 弘昌 氏
6月 17日	ユニー株式会社 特別顧問 西川 俊男 氏
8月 26日	株式会社プライム 代表取締役社長 田端 一宏 氏
9月 2日	株式会社ユニカフェ 代表取締役社長 大武 浩幸 氏
9月 2日	株式会社ネクシイズ 代表取締役社長 近藤 太香 氏
9月 9日	株式会社インボイス 代表取締役社長 木村 育生 氏
9月 30日	株式会社エイチ・アイ・エス 取締役会長 澤田 秀雄 氏
10月 14日	株式会社ひらまつ 代表取締役社長CEO 平松 宏之 氏
11月 11日	株式会社ローソン 代表取締役社長兼CEO 新 浪 剛 氏

11月 25日	トヨタ自動車株式会社 取締役相談役 奥田 碩 氏
12月 9日	株式会社ライフ技術研究所 代表取締役 石黒 義久 氏
2月 26日	株式会社ハードオフコーポレーション 代表取締役会長 山本 善政 氏
3月 24日	インターオース株式会社 代表取締役社長 吉井 信隆 氏

【平成19年度】

4月 7日	株式会社雪国まいたけ 代表取締役社長 大平 喜信 氏
4月 14日	株式会社プロデュース 代表取締役社長 佐藤 英児 氏
4月 14日	びあ株式会社 代表取締役会長兼社長 矢内 廣 氏
8月 4日	ジャーナリスト/コンサルタント 上村 孝樹 氏
9月 22日	エン・ジャパン株式会社 代表取締役社長 越智 通勝 氏

学校説明会情報

学校説明会日程

新潟キャンパス	平成19年 10月20日(土)・11月17日(土)・12月 8日(土)
	平成20年 1月26日(土)・2月23日(土)
東京キャンパス	平成19年 10月6日(土)・10月27日(土)・11月24日(土)・12月15日(土)
	平成20年 1月26日(土)・2月23日(土)

※各日13:30~15:30(13:00受付開始)
※時間については変更となる可能性があります。もし変更となる場合は、お申込みいただいた方にご連絡すると共に、ホームページにてお知らせいたします。

●プログラム内容
個別相談会や本学概要説明、専任教員紹介、在学生メッセージ等を予定しております。

参加申し込み方法
学校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にてお申込みください。
《ご都合により学校説明会に参加できない方へ》
随時学校説明会を行っております。個別に日程を調整いたしますので、ご希望の方は、お気軽に本学へお問い合わせください。

↓ 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。

入学試験情報

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(各キャンパス共通):

【第一次募集】平成19年11月10日(土)
【第二次募集】平成19年12月15日(土)
【第三次募集】平成20年 1月19日(土)
【第四次募集】平成20年 2月16日(土)
【第五次募集】平成20年 3月 8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、電話番号を明記の上、ホームページ、e-mail、FAXにてお申込みください。

2007 vol.4

J Press

通巻 第8号

事業創造大学院大学通信

Published by Graduate Institute for Entrepreneurial Studies

・contents・

表紙 特集:演習委員会から 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10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



【バックナンバー】
広報誌「J-Press」のバックナンバーは、
本学ホームページからダウンロードできます。



演習委員会から

special issue

事業計画書の作成に向けて



湯川 真人 YUKAWA, Masato
副学長・教授
演習委員長
担当科目:フィナンシャルビジネス、
演習(インベストメントマネジメント)

東京大学教養学部教養学科卒
(株)日本興業銀行入行後要職を歴任〜J.P.モルガン信託銀行(株)取締役〜興銀第一ライフアセットマネジメント(株)常務取締役〜シティトラスト信託銀行(株)代表取締役社長〜本大学院設立準備非常勤顧問
資産運用、投資運用に関する豊富な経験と実践的な知識を有する。

いよいよ秋学期が始まりました。二年生の方々は、それぞれの事業計画の細部を固めるべく演習課程で頑張っておられることと思います。また、この春入学された方々は、来年度の演習の前段階として「事業企画書」の作成に取りかかることとなります。皆さんの事業テーマを見ると、実に多岐に亘っています。自ら新しく事業(会社)を起こそうとする人、自分が勤務している会社で新事業を立ち上げる、あるいは経営改善案を提案しようとしている人、現に経営している会社の新しい経営戦略を考えている人、など様々です。また、その事業分野もテーマの数だけ分かれているといってもよいでしょう。そこには皆さんが現在置かれている状況のもとで、一人一人がそれぞれに思い描く「事業」に真剣に立ち向かっている姿が表れているように思われます。

皆さんの事業テーマは、現在演習課程で行なわれている様々なフィージビリティ・スタディによってできるだけその妥当性を検証し、最終的には般配布した「事業計画書」の様式(テンプレート)に仕上げる必要があります。そこで、「事業計画書」の作成を進めていくにあたって、二つだけ留意点をあげたいと思います。

一つは「事業計画書」のテンプレートは、新規に会社を設立、あるいは現にある会社における新事業の立ち上げを想定した標準的な様式です。従って、それぞれの「事業」の内容によっては不要な項目や、テンプレートにはないが新しく加えるべき項目があってもおかしくありません。また、項目の中でもその「事業」にとって極めて重要であり多くの記述が必要なものと、要点のみの記載で足りるものがある

はずです。まずテンプレートありきではなく、それぞれの項目の要不要、重点の置き方など、皆さんの事業の特性によって是非再構成してみてください。その作業の結果が、皆さんの事業の特性と妥当性を説得的に浮かび上がらせることにもなるのです。

もう一つは事業内容と財務計画との関係です。(テンプレートでいえば、ⅡおよびⅢとⅣの関係)いかなる事業も最終的には財務(資金)の問題に帰結します。しかし、資金の問題に結びつけるには、事業内容、特にテンプレートでいう「事業スケジュール」が十分に練られている必要があります。つまり資金は、今後実行する事業活動の詳細と結びついて初めて数字となって表れるのです。財務計画は、項目の仕分け、数字の置き方、そして資金調達の方法なども含めて難しい問題が多々あります。それについては、専門の先生方に遠慮なくアドバイスを求めてください。皆さんにはまず、その重要な前提となる事業内容(「事業スケジュール」)をしっかりとまとめていただきたいと思います。

「事業計画書」とは、それがどのような「事業」であれ、皆さんの事業にかかる情熱が結実したものです。秋学期から始まる「事業計画書」を作り上げていく過程では、常にその思いの原点に立ち返りつつ、熱い気持ちを忘れずに事業内容を組み立てていってください。そうすれば、きっと素晴らしい事業計画が仕上がると信じています。

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

JIGYO 事業創造大学院大学

〒950-0916 新潟県新潟市中央区米山3丁目1番46号
TEL:025-255-1250 FAX:025-255-1251
《東京キャンパス》東京都千代田区丸の内1-7-12 サビアタワー10階
《長岡キャンパス》新潟県長岡市弓町1-8-37

商工会議所、新潟市、県、国との連携を進めています



原 敏明
HARA, Toshiaki
研究科長・教授
担当科目:地域経済論、演習(小売・外食産業)

新潟大学人文学部卒
(株)第四銀行～(財)新潟経済社会リサーチセンター専務理事～新潟医療福祉大学教授 新潟県・新潟市及び新潟商工会議所などの各種委員会において要職を歴任し幅広く活躍

購入出来るマンション価格の上限は年収の5倍…と言われます。最近の東京都内のマンション価格は5000～7000万円と上昇しました。このため年収が1000～1400万円無いと、東京都は住めない地域となりました。他方で地方は、先に公共工事が減り、次いで地方交付税も減って財政難となり、夕張市の次はどこだろうかと、噂される昨今です。

日本企業の海外法人の売上高は、1995年の95兆円から、2004年の163兆円と1.7倍に増えています。日本企業の海外雇用者数も、1995年の233万人から、2004年には406万人と、売上高の増加と同じ割合の1.7倍に増えています。

国内では、1997年と2004年を比較すると、雇用者総数は4964万人から5003万人に39万人増えています。だが正社員は3812万人から3340万人へ472万人減り、非正社員が全体の23%を占める1152万人から、33%を占める1663万人へ、481万人増えているのです。

新規に採用された正社員の内訳も変わりました。1992年度と2004年度の1社あたりの平均新卒採用者の学歴別割合を見ますと、高卒は42.1%と半数近く占めていたのが30.1%と4分の3の水準に減りました。専門学校・短大・高専卒も22.9%から13.3%へ半分に減りました。代わって大学・大学院卒が35.0%から56.6%と2倍近くに増え、全体の半数を大きく上回るに至っています。企業は今、社員に頭脳的能力を求めているようです。

明治政府が首都を京都から東京に遷都した時、危機感を持った京都は大学など頭脳的能力を集中させて見事に生き残りました。戦後の日本政府は、東京に頭脳的能力を集中させました。今、財政難の地方に必要なのは、頭脳的能力ではないでしょうか。

現在、新潟商工会議所、新潟市、新潟県、国など、地域社会との連携を進めています。新潟商工会議所を通じての提言は、新潟市を重点的・継続的に言い、必要ならば新潟県へも政策提言を行っています。

新潟市のマニフェスト評価では、院生の皆さんの多くの意見が取り上げられました。新潟市からは奨学金制度を、大学院生を含めた制度に改善していただきました。地方と国は対等といわれる中、市民の視点からの市民自治基本条例案を市長に答申いたしました。ラムサール条約指定となった新潟市佐潟の活用に関して、やるべき学術研究は何かという審査を毎年おこない、佐潟の環境維持に努めています。

新潟県スポーツ公園管理のあり方検討委員会に参加し、サッカー場や、今後出来る野球場の運営の民営化を進めています。新潟県空港アクセス改善検討委員会にも参加しています。

国土交通省の松浜橋上流橋(仮称)を有効に使う委員会に参加し、住民の意見を反映させる努力を続けています。

今後は、新潟県の中越地震復興ビジョン策定にも関わる予定です。院生の皆さんからの多くのご意見を期待しています。

『チャンス』は自分にとって『ベストのタイミング』でやってきた



山口 武彦
YAMAGUCHI, Takehiko
ファーストステップ
平成19年度入学

「私、この年になって学校通ってんだよね……」「え～すごいですね!」お客様との何気ない会話、しかしその時まさに『チャンス』だと感じました。

自分の事業をしたいとの思いから3年ほど前に起業。この3年間にサラリーマン時代には経験しえなかった様々な苦闘と戦ってきました。飾らず素のままでやってきた自分をいつも支えてくれたのは、家族・友人、そして大切なお客様たち。そんな中で「自分はいつも支えられてばかり、周囲の人達のために何かできているのか?」答えは「ノー」、加えてスキルの低さも実感。そんな疑問から「周囲や地域社会のために何かをやりたい!どうせやるなら中途半端ではなくとことんまでやってやろう!」との想いが強くなりました。しかしあつい想いだけでなく冷静な面も必要。経営的な部分ももう一度基礎からしっかり学びたいという意欲も高まり、様々なビジネス関連の勉強会やセミナーなどを調べました。しかしどれも満足のいくものではなかった。そんな中、お客様(現在では本大学院の先輩)と

の会話で本大学院に非常に興味を持ち、調べた結果「ここだ!」と思い即入学を決断しました。

入学から半年が過ぎ振り返ってみると、慣れないせいから正直辛い日々でした。しかしその反面、学んだ事がしっかり自分自身の身になっていると実感。それに加えて共に支えあって切磋琢磨できる仲間達がたくさん増えた事も、自分の人生においてかけがえのない財産。さらには素晴らしい教授陣との人脈形成にも大きくつながっています。

修了後は、地域社会への貢献と若者達の都心流出を防ぐ一端を担うべく、クリエイティブな分野を目指す新潟の若者たちが、地元新潟で感性を磨き、育て、そして活躍できる環境とネットワークづくりをしたいと考えています。そのために自分は何が出来、今何を学ばなければいけないのかをしっかりと見据えて努力したいと思っています。そして数年後、自分がどれだけ成長し、どれだけ想いをカタチにできているか、今からとても楽しみです。

戦場マーケティングの必要性

昨年から事業創造大学院大学で「マーケティング」講座の担当をしている。私の講座は「戦場マーケティング」という考え方を前提としている。即ち、市場(戦場と言っても良い)での競争に勝てるマーケティングのありかた戦略の構築法を重視した講座である。

永年、企業に属し多くの商品やサービスのマーケティングに触れてきた。その経験からマーケティングは理論ではない、と考えている。また、多くのこの分野の学者が規範としている米国のマーケティング論とも一線を画しているつもりである。

それは、マーケティングが現時点の市場や環境に則しているべきであるからだ。そして、消費者のニーズにどう応えていくか、また、他社や他の商品、サービスとの差別化戦略こそマーケティングの本質と考えている。そんな経験値をもとに5年前から学校に通い学生と接している。学生諸君には、戦略思考を持ったマーケティングマンになってもらいたいというのが私の期待である。

戦場マーケティングを実施し継続していくためには、実際のビジネス(マーケティング)に触れることである。したがって、私はできるだけ企業の方にお会いしたり、また、現場の仕事にコミットすることもある。その現場作業は、消費者動向の把握に関するものや、イメージ戦略、商品計画、ネーミングなど大きなものから小さなものまで多岐に渡ることもある。マーケティングの作業には、ここからここまでという境界はない。時に、企業の組織や財務に触れなければ商品計画や価格政策、流通計画、プロモーション計画といったマーケティング作業の代表的な施策を打ち出すことはできない。また、トップマネジメントの理念を知らずして実務は成立し得ない。マーケティングはビジネスを構築していく上で大きな屋台骨である。

さて、最近、私が応援しているプロジェクトに「販促屋シンジケート」というものがある。このプロジェクトへの参画は事業創造大学院大学の学生の紹介から始まった。新潟市、燕市にある6つの中小企業がその得意な分野での技術とノ

ウハウを共有し、質の高い、しかも安価な販売促進物(POP、ポスター、什器など)を製作し販売していくというアンエーションが販促屋シンジケートである。印刷、紙器製造、木工、金属、プラスチック成形、それに看板製作を生業にしている6社が集まり競争の激しいこの分野のビジネスを始めている。このシンジケートのビジネスは、新潟エリアのみならず広く東京エリアにも展開しようとしている。今、商品やサービスを売る企業にとって販売促進物はマス広告以上に重要視する傾向がある。それは、販売促進物が消費者にとって購買のもっとも近い時点に置かれていて、購買に直接影響を与えるものであるからに他ならない。そのためそれらの企業は、質の高い(インバトのある)、安価でしかも早い納品が期待でき、シンプルを組み立てのできる販売促進物を望んでいる。販促屋シンジケートは、それぞれの分野でプロである6社が、毛利元就の3本の矢のように結束しニーズに呼応できる体制を作り上げている。これに燕市の商工会議所がサポートし、私も微力ながら戦略的な部分でお手伝いしている。マーケティングはきわめて現実的であり実務が要求される。これからも新潟を中心にビジネス発展のために何らかのお手伝いをしていきたいと考えている。また、事業創造大学院大学は産学を重視している大学院であることを付け加えておきたい。



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)

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)電通入社後、マーケティング局～(株)電通ヨーロッパ、(株)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。



販促屋シンジケートのポスター

起業家にとって事業創造大学院大学は『a business school』ではなく『the business school』

私が起業家を思い立ったのが約4年前。米国滞在中に全身不随になり社会復帰を目指すべくリハビリを受けながら自分の人生の道標を模索している時にかけてくれた友人の一声がきっかけです。それまで米国のハーバードビジネススクールを卒業していながらも一度も起業家を考えたことがなかった私が、その友人の一声で背中をポンと押された気持ちになったのです。もうそれからは起業家に向けて一直線。必死な思いで社会復帰を図り、日本帰国後は証券会社のエクイティーアナリストを務めながら自己資金を貯め、起業家に向けて一歩一歩と努力を重ねています。

一度、米国のビジネススクールを卒業している私にまたなぜ再びビジネススクールにと思われるでしょう。また、実際に会社を設立して事業実現化にむけて日々準備を進めている私がまたなぜビジネススクールにと思われるでしょう。私の答えは、事業創造大学院大学は『a business school』ではなく『the business school』だということにあります。

この大学院は通常のビジネススクールとは大きく異なり、実際に起業家を育成し側面から支援していくというところに特徴があります。ビジネスでの成功に必要な不可欠な人脈ネットワーク、投資資金へのアクセス、優秀なアドバイザーへのアクセスを可能とし、ビジネスの成功を限りなく可能にしていくことができるのです。私は人生経験から独りでは何もできない、多くの人の支援・アドバイスがあるからこそ成功に近づけるのだと実感する一方、自分・組織に欠けているものは外から調達してくるのも経営者の仕事だと考えています。そういった観点からも事業創造大学院大学への入学は私にとって意味ある決断だったのです。

一度、ビジネススクールを卒業していることもあり、点取りゲームに走ることなく、事業に必要なものを在学中に可能な限り吸収し、事業に必要なインフラは可能な限り利用させていただくという姿勢で日々勉学・事業実現に励んでいます。私の夢はこの大学院をスタートに世界に羽ばたくライフスタイルブランドしていくことです。



中津海 裕子
NAKATSUMI, Yuko
株式会社TEZEN KYOTO
代表取締役CEO
平成19年度入学